女力掘起 保險規劃不可少

內政部日前公布「二〇一八年簡易生命表」，國人的平均壽命為八〇．七歲，其中男性七七．五歲、女性八四．〇歲。台灣女性平均壽命不僅高於男性，甚至都比其他地區的女性高，穩健的退休規劃迫在眉梢，透過保險達人黃文貴、程淑惠及林琴華規劃建議，只要做好保險這件事，女人就能一生富足。

企劃、執行／羅怡如 攝影／何佳華、余秀萍

根據行政院主計總處公布二〇一八年「性別圖像報告」，女性擔任經濟戶長的家庭共二五一．三萬戶，約占全體家庭比率三成，較二〇〇八年一九〇萬戶增加了六一萬多戶，顯示女性在家庭中的經濟地位愈來愈重要！

註：根據主計總處表示，「女性經濟戶長」代表一個家庭的收入來源「女>男」，且主要家庭開支也是由女性負擔。此一現象的形成，除了女性工作人口大量增加，另一方面是因為單身、離婚、單親的情形日益增加。

此外，隨著教育程度提升及政府實施兩性平權政策，女性就業機會及薪資水準也日漸增加，勞動部統計，女性勞動參與率由一九九七年的三七〇．一萬人上升至二〇一七年之五二二．七萬人，二十年來增加一五二．六萬人，成長四一．二三%。

女性掌握經濟大權，家中負責管錢及保單的也多是女人。《現代保險》雜誌每年執行壽險消費者

購買行為調查顯示，女性的投保意識一直高於男性。根據壽險公會統計，截至二〇一八年十一月底，女性業務員人數達二四六八三四人，遠遠高出男性業務員一三〇九八六人。種種資料顯示，女性投入工作、兼顧育兒、照顧家庭之外，也懂得透過保險規劃，保護自己、孩子及整個家庭，更考慮長壽風險運用保單做好經濟安排，透過保險理財規劃，思考「獨老」後的生活。

黃文貴的女性保險理財規劃術

根據二〇一八年「台灣女性壓力指數大調查」顯示，女性對於退休規劃所進行的投資偏向保守，主要持有的金融資產分別為：儲蓄險（二四．九％）、定存（一七．九％）及活存（一四．七％）。在投資過於保守的情況下，很可能影響退休理財準備的進度。有逾四成女性計畫在六〇至六九歲退休，但也有超過三成的女性希望在五九歲前退休，對於這些期待較早退休的女性而言，若沒有更早一步的規劃退休理財，極可能在時間有限的壓力下，傾向投入高風險投資。

另一方面，還有二七．四％的女性沒有規劃退休年齡，在時間點不確定的情況下，理財規劃同樣不易有所依據。

黃文貴表示，現代女性追求財富自由，除了支付個人消費之外，隨著不同的人生階段，還要負擔家庭開銷、小孩的教育費用及父母的孝養金。關於女性理財的關鍵，應建立正確思維、發展完整策略及落實理財的執行力，更要釐清「必要」、「需要」、「想

黃文貴 Profile

現任：永達保經業務籌備協理
保險年資：21 年
得獎紀錄：4 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員
CMF 中國之星業務員組銀獎
IDA 國際華人龍獎個人組銅龍獎

專業技法

「不同的信念，決定不同的命運；不同的環境，成就不同的未來！」這是黃文貴業務籌備協理始終堅持的信念。踏入社會工作，黃文貴即購買保險，當時雖以儲蓄為主，另一原因則是認同保險是助人的行業。因此當原本從事珠寶設計的她，考慮轉業時，她毫不考慮的決定從事保險業。後來遇上工作瓶頸，發現傳統保險公司無法滿足客戶資產、稅務規劃的需求，她毅然轉換跑道，在永達，讓她義無反顧地經營保險事業，提供客戶最專業的服務，給予夥伴最無私的分享！

如何滿足客戶的需求，黃文貴認為來自對客戶的診斷，將客戶保單資料彙整清楚，一方面避免客戶買到重複的保險或不適宜的商品，更重要的是協助客戶檢視保單是否具有累積財富及資產保全的功能。她認為，「服務」是致勝的軟實力，堅持「只要是對客戶好的事就要去做」，就能取得客戶最大的信任。由於父親有個菜園，每逢採收時黃文貴就會採摘與客戶分享，她認為，「分享」也是保險最想傳遞的精神，做好退休規劃的父親，透過保險照顧好自己，就是給家人最好的禮物，也讓幸福延續。

把存款扣除，剩下的錢才當成生活費，如此一來，就能達到「強迫儲蓄」的目的。一經存入的錢也不要隨意動用，以強制性方式要求自己存錢，是必要的手段。理財永遠都是一種對未來的規劃，一定要有目標，例如，希望存一筆歐洲旅遊的基金、希望四○歲能存入第一桶金等，找到一個安全工具，保險因比其他工具穩定、安全，成為女性鍾情的項目。她鼓勵年輕女孩一定要先養成存錢的習慣，習慣養成再談規劃，即使咬著牙都要做，因為投資保險不是花錢而是存錢，是累積財富化解財務風險最有效、最可靠的方法，不僅提供保障，更能創造價值。

對於女性相當在意的退休問題，一定要及早規劃準備。究竟何時開始做退休規劃，黃文貴認為，當然是愈早愈好，從三○歲開始準備退休金，可以透過儲蓄、保單規劃，包括增額終身壽險、年金險等，如果可以再將「需要」、「想要」的缺口縮小，退休時就有一筆可觀的數目。

黃文貴有一位要好的閨密，非常了解保險的重要，但先生卻對投保興趣缺缺。她的先生從事建築業，皮夾裡總有豐沛的現金，每天她就從皮夾裡抽出二千元存下來，更以此購買十年期的保單。有一天，先生的事業發生周轉問題，東湊西湊還有四百萬缺口，轉而向太太求救，這位閨密透過保單貸款三天內就解決了先生的困難。事後，當她的先生知道是保單解決他的燃眉之急，不僅對保險改觀、更加碼百萬購買保單。有些人以為富人不需要保險，其實分散風險就是企業主要買保險的原因，企業主通常有現金、房子，也可能投資股票、債券、基金、黃金，或進行海外投資，在等待報酬達到目標、累積財富的過程，一旦發生無法預期的資金短缺、意外或疾病風險，需要一大筆費用，有保險給付就不用中止投資、犧牲報酬。

要」，落實資金分流管理，並制定理財計畫。

面對外在的誘惑，「花錢」似乎是女人最大的問題。黃文貴最常聽見女性友人跟她說：「薪水那麼少，存不了錢啦！」、「這幾個月開銷較大，很多東西東都要買，根本不夠用。」其實，存錢是需要計畫及執行力的，千萬不要隨性，薪資一入帳，先自動

程淑惠的女性保險理財規劃術

根據美林證券研究，女性的投資信心低於男性，且有四十五%女性認為自己不是理財好榜樣，但女性較男性長壽，退休生活更長，需要準備更多的錢，累積財富更是要及時趁早。

程淑惠指出，暢銷書《一個人老後：隨心所欲 享受單身熟齡生活》，書中直指「女人五〇才開始，二十一世紀是歐巴桑的世紀」，換言之，未來老人的問題，多半也是老女人的問題。女性活的比男性久，所以女性退休養老準備金勢必要更加充裕，正因為如此，考量保險比其他投資工具更安穩、更安全，女性投保也比較主動。

關於女性的保單規劃，程淑惠建議各年齡層的女性，除注意基本壽險與意外保障、醫療保障，包括小資女、輕熟女與智慧熟女，都該透過不同的保單，提早規劃第一桶金、退休金。她針對女性三世代提出不同保單規劃：

一、對資金有限的小資女來說，不妨強化基本保障，如意外險、意外醫療、實支實付醫療險，同時也可以用定期壽險來強化對父母及家庭的照顧責任。此年齡層的女性因初出社會，經濟開始自主，可以透過增額終身壽險，利用複利滾存的概念，累積到人生第一桶金。

二、已擁有一定收入的輕熟女，可能是單身也可能已組家庭，除以定期險強化壽險保障外，也應增加重大疾病險、長照險、可副本理賠的實支實付，保額建議以「二年年收入」為規劃方向。也可以規劃外幣如美元保單，作為資產配置的一部分，可兼具保障及累積退休金的功能，長年期繳費，也可分散匯率風險。

程淑惠 Profile

現任：永達保經業務籌備協理
保險年資：18 年
得獎紀錄：4 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員
CMF 中國之星主管組銀獎
IDA 國際華人龍獎個人組銅龍獎
永達百萬菁英推手獎

專業技法

從房地產到保險業，「專業、值得信任」是客戶對程淑惠業務籌備協理的評價。如何能夠贏得客戶信任？訣竅在於貼近客戶的心聲。她認為，是否能觸碰客戶的購買點，行銷絕不是一股腦將商品資訊倒給客戶，而必須透過傾聽、喚醒、關注，實際了解客戶需求。她進一步指出，許多業務人員總是急於銷售卻忽略自我品牌經營，簡單來說，銷售是由內向外，就只是將商品銷售出去；而行銷是由外向內，找出客戶的需求點進而滿足需求，藉由專業分析說明提供貼近需求的服務，成為客戶心目中的專家，這也是自我品牌經營，同時與客戶建立深厚的情感，提供超越客戶期待的服務，就能擁有客戶長期的滿意度。

「行銷是一種感動客戶的過程，服務是一種貼近客戶的付出。」是程淑惠始終奉持的信念，她認為，服務客戶沒有固定模式，和客戶交談，只要心對了什麼都對了，真誠的互動，就能贏得客戶的喜歡、感動及信任。

三、至於智慧熟女大多已有一定收入、或是進入退休階段，因應高齡問題應思考需要有人照護的問題，應規劃長照險、失能險等，先預留未來可能的照護費用，減輕家人負擔，也讓老年時光更有尊嚴。此外，也應進行保單健診，思考自己退休後的被動收入。

程淑惠所提的女性三世代，正好與她個人購買保單的歷程不謀而合。她表示，二十五歲時走入婚姻，她為全家人投保醫療險，包含一般意外醫療保險金日額給付及住院手術保險金、長期住院保險金及意外傷殘扶助金的保障，如因意外事故發生導致需長期療養，才不致影響家庭經濟。在她三十八歲事業有成、收入穩定，基於未雨綢繆及早規劃理財的需求，她投保美元外幣保單，藉由利率高、累積保價金複利滾存效益大的特性，同步規劃子女教育基金以及儲備退休基金，以在未來擁有安心無憂的退休生活。進入智慧熟女世代，在經濟變動因素眾多的環境下資產配置先求穩定，考量稅務及資產配置，她透過投保增額終身壽險，透過機制兼顧保障及多元資產配置。

另一個案例，則是她為一位結婚超過三○年、年近六○歲的企業主夫人進行保單健檢，這位企業主夫人受其父親影響從年輕時就有保險觀念，結婚初期就幫全家人買醫療險，雖然先生不是很認同保險，但在婚後十至二十年間，她依然不間斷購買保單，雖然經歷了保險公司被接管、轉賣事件，但她仍持續繳費不間斷，目前皆已陸續到期。隨著年齡及資產增長，考量股本轉移、資產傳承，她開始佈局增額儲蓄險，添購失能險，透過保險的機制，預留稅源，達到三富人生。

林琴華的女性保險理財規劃術

國學大師胡適先生說過，保險的意義是今日作明日的準備、生時作死時的準備、父母作兒女的準備、兒女小時作兒女長大的準備，如此而已，今天預備明天，這是真穩健；生時預備死時，這是真曠達；父母預備兒女，這是真慈愛；能做到這三步的人，才能算是現代人。

為家人、為小孩似乎就是女人的天職，林琴華指出，「家庭」的確是女性進行投資理財的重要關鍵因素，選擇標的物時，重視穩健的報酬率。累積資產及子女教育基金，需要長期穩健累積，才能達到預期的資金水位，對於沒有太多時間研究投資標的的家庭主婦或職業婦女，各類保險相當適合。一來繳費期限、領回時及金額等都可事先安排，只要不提前解約也沒什麼風險，加上強迫儲蓄的功能，往往能在不知不覺中達到原先預期的存錢目標。

女性規劃家庭保單時，一定要以「主要經濟收入來源者」為優先，確保家中經濟不會因此變得困苦，建議以定期險及意外險做好第一層保障規劃。此外，還要避免失去工作能力的風險，包括一次給付型的癌症險、重大疾病險及長照險或失能險、醫療險等，萬一因疾病或意外造成永久性或一段時間無法工作，即可透過保險做好生活

安排。規劃保單時，記得加上豁免保費，為保險多加一層保障。當發生約定事故，如罹癌、重大疾病或殘廢時，可以直接豁免之後的保費，讓保障可以持續。要保人也可以再加上豁免保險附約，讓保單組成「雙豁免」保障，一旦意外發生符合豁免保費條件，不只保費不用繳，還能提供更周全的保障，並補足保障的缺口。至於小孩則要加強意外險及重大燒燙傷的醫療比重，其他的醫療部分跟大人差不多，一樣以實支實付和日額給付為主。

女性長輩規劃保險，應先檢視過去已有的各種保單再做補強，優先檢查長照險或失能扶助險額度是否足夠，若保費負擔太重，可將具有保單價值準備金的壽險進行保單轉換。

林琴華有兩位在科技業工作的女性客戶，她倆原本抱持單身主義，薪水待遇不錯，再加上平時有投資習慣，所以經濟不虞匱乏，每回跟她們談退休規劃時，總無法打動她們。其中一位客戶在三十三歲那年結了婚，還連生了三個小孩，有了家庭及小孩後，女性客戶對保險改觀，不僅為孩子購買保單做為教育基金，更意識到退休規劃的重要性，同時考量長壽風險，為自己透過增額終身壽險十二年期每年一萬五千美元進行退休金規劃。而另一位同事雖然依然不婚，但因為見到其他同事因照顧失智長輩造成心力交瘁，而且經濟壓力頗大，請外籍看護要錢、日常消耗品、營養品等也需要一筆費用，的確造成家人頗大的壓力，於是趁著還有賺錢能力，便規劃六年期年繳三萬美元的增額終身壽險，以備未來之需。

林琴華 Profile

現任：永達保經業務儲備處經理
保險年資：24 年
得獎紀錄：3 屆美國 MDRT 百萬桌終身會員
CMF 中國之星業務員組銀獎
IDA 國際華人龍獎個人組銅龍獎

專業技法

「柔軟的心，對待客戶；堅定的信念，築夢踏實。」是林琴華業務儲備處經理始終堅持的理念。對於服務，林琴華認為唯有「同理」而已，把客戶當朋友，將心比心、利他出發。從事保險業，她始終保持高度熱誠，在服務的過程中，她一路參與客戶各個人生階段的服務，這種精神就是從事保險生涯裡最高的價值，能從工作實踐中獲得完整的體現，生命的重量瞬間提升，這也是支持她堅持下去的動力。

身處資訊爆發的時代，林琴華透過拜訪、傾聽及觀察，與客戶分享及溝通的過程，覺察客戶當下的需求，善用公司提供的資源如財經簡報、理財講座等與資源，進而提供相關資訊，以專業贏得信任，正因為從心出發的服務，自然能獲得客戶信賴。「一張保單牽起一世情」，林琴華用長期的付出，在客戶心中培養出信任感。始終堅持行銷及組織發展並進的她，期許自己成為保險企業家的同時，即便業績滿滿，也不忘服務是根本，本著以終為始的精神，真誠服務客戶。