

永保安康 超業の安心傳承術



財富傳承，每當聽到這四個字，總有許多的人認為那是有錢人或大企業家的事，其實傳承不只是有錢人的事，尤其是中高資產族群，做好財富傳承，能讓下一代、甚至下下一代的財富逐步積累，傳富三代、永保幸福！邀請超級業務代表－林春慧及呂泰成，以自己的財富傳承規劃為例，談談他們的傳富理財術。企劃、執行／洪詩茵 攝影／何佳華

過去，「富傳三代」常常終止於無法預期的人生風險與子孫的放縱揮霍，其實若能善用保單規劃傳承，不僅享有稅負上的優勢，同時還可以規避人生風險，讓人們安度風險難關之餘，還能夠富貴傳承、永保安康。

想透過保險達到富貴傳承的目的，最關鍵的原則在於「時間」，從租稅層面上來看，提早規劃才能善用每年贈與免稅額 244 萬元，降低資產總額，為子女預留稅源；從效益層面來看，提早規劃才能贏得「時間+複利」的原子彈效益，翻轉未來；從風險層面來看，提早規劃才能讓傳承計劃不因意外

而中斷。

專家指出，以保單規劃傳承，保單關係人的安排非常重要，最常見的幾種安排雷區如：要 & 被保險人非同一人、受益人最後欄位未加上「法定繼承人」、觸碰國稅局實質課稅原則…等。此外，還應留意，若在死亡前 2 年變更要保人，仍會被納入遺產總額計算。總之，傳承規劃一定要提早安排，才能通盤考量所有風險，本次特別邀請林春慧及呂泰成兩位超級業務分享他們富貴傳承的獨家方程式。

林春慧 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資 |

7 年

得獎紀錄 |

3 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

CMF 中國之星個人組銀星獎

IDA 國際華人龍獎個人組銅龍獎

座右銘 | 心念一轉 萬念皆轉



【安心傳承術】

中國人有一句諺語「有土斯有財」，很多人終其一生，努力打拼終於買到夢想中的房子，為此卻必須縮衣節食，付一輩子的房貸，老了以後，房子舊了、人也老了，運氣差一點的生了病，還得賣房子付醫藥費，到頭來仍舊一場空。

永達保險經紀人業務儲備協理林春慧分享，一位稍有能力的客戶，疼惜小孩，為每個孩子都買了房子，但孩子長大之後，卻把房子賣了，追求生活享受，全然無法體會那是父母親辛苦一生，為他們儲備的資產。眼看孩子把房子賣了，享受玩樂，那倒不如在打拼之初就讓自己好過一點？這還是好一點的狀況，還有一些子女，為了家產、為了房地產，互相爭鬥，終至交惡、互不往來，這都不是大家一開始想要的結果。

由於工作忙碌，很多高資產族群的理財方式普遍封閉、保守，例如以定存、房地產作為傳承工具，但這些工具皆會面臨諸多稅率的繳納及風險。而且，若贈與房產給小孩，除了贈與稅之外，還有高額的土地增值稅需要繳納；又或者百年以後，孩子為了繼承房屋，必須辛苦籌錢，繳交遺產稅，甚至

可能因無力負擔而放棄繼承，結果也是一場空。

與其擔心子女因為房子勾心鬥角，憂心年老以後無人照顧奉養，建議透過保險的機制來解套，選對保險商品，不僅資產確定穩健，保額可以複利增值，急需資金的時候，也可以部分解約應急，最後若有剩餘再留給子女；而且，自己是要保人還擁有主控權，可以超越民法特留分的問題，不用擔心子孫不孝，也無需考驗人性！此外，若能善用保單關係人，以及父母每人每年 244 萬元贈與免稅額度，做好傳承管理，更能發揮保險安全確定的特質，彰顯其在退休規劃、稅務管理與資產傳承上的優勢。

「財富傳承」，很多人都認為就是將很多資產留給子孫，其實「避免債留子孫」也是財富傳承的另類思維，很多人一生打拼卻因時局或政令變動，禍延子孫；而保險的實質意義在於保障，是因應未來突發狀況和變故的重要工具，更能達到退休規劃、風險規避、財富自主，沒有債務就是擁有財富，最後才能留給下一代。

林春慧也分享自己安心傳承的理財術，提及她過去也曾接觸股票、基金，但因專心本業加上本身投資性格，股票一放 20 年，最後發現不僅沒賺，剩

保險服務心法

從瑜珈老師到保險經紀人，7年來，很多故事、很多感觸，也曾遭遇人們的言語嘲諷，明目張膽的反感對待，林春慧感謝先生在她心中迷惘不定時給予的支持，讓她回想起轉換跑道的初心，燃起堅持下去的勇氣與毅力。

當了近20年瑜珈老師，林春慧始終抱持助人的初心，深信瑜珈能夠帶給人健康，但除了健康之外，要如何讓人們也能家庭和諧，得到生活中真正的保障，讓人生無後顧之憂？人到了一定年紀，就會想選擇對自己、對他人都有意義的工作，「將退休規劃的觀念分享給更多親朋好友」是她選擇加入永達平台的初心，她也深信，唯有保險才能達到安全的資產傳承與專款專用，保護辛苦賺來的錢，保障一輩子有足夠的現金流，保障想要保護的人，協助客戶達到三富人生，富足退休、富裕一生、富貴傳承！

餘價值甚至不到本金的一半；慶幸的是，結婚之後，因年輕時曾在保險公司擔任助理，養成良好的保險觀念，讓她在30歲之際，二個小孩一出生就為他們各規劃20年期、年繳15萬元的儲蓄還本險+醫療險，繳費期滿每年各可領約12~15萬元，由於要保人是她，等於她每年擁有24~30萬元的還本金，未來若將要保人改成小孩，兩個小孩也各擁有約12~15萬元的專屬現金流。

爾後，在40來歲之際，接觸到退休規劃議題，林春慧在其保險經紀人的建議下，先為自己規劃年繳15萬、20年期的增額終身壽險，深刻理解退休規劃的必要性後，抱持分享助人的理念，更於隔年加入永達保經，並加碼為先生規劃年繳25萬、20年期的增額終身壽險，陸續將放在股票與基金的資金部位轉換到保險部位，透過短、中、長期的保單規劃，確保未來持續繳交保費的能力，因為年齡愈長愈無法負荷風險，而保險可以很明確地知道每年固定的現金流，未來他們夫妻花剩用剩還可以傳承給兩個小孩。

另外，兩個小孩也在她的建議下，各規劃年繳12萬、20年期的儲蓄保單，讓小孩儲備自己的退休



資金，也養成儲蓄的好習慣。不僅傳承財富、也傳承觀念，這才是真正能讓財富倍增的安心傳承術。

保單在傳承規劃上有其積極意義，「生前保價安家、身後保障傳家」，資金運用靈活、沒有繼承等待期、不受特留分影響、指定受益無繼承權糾紛。保險經紀人的價值，在於探討客戶的需求，誠心用心完成客戶託付，為客戶架構最完整的風險防護網，協助進行保單檢視，避免「重病、高齡、短期、躉繳、密集、舉債、鉅額、保費略高、要被保非同一人」等九大投保樣態，用心為客戶打造永保安康的幸福未來。

呂泰成 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務首席經理

保險年資 |

23 年

得獎紀錄 |

3 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

CMF 中國之星主管組金星獎

IDA 國際華人龍獎主管組、個人

組銅龍獎

座右銘 | 凡流淚撒種的必歡呼收割



【安心傳承術】

對的選擇，有助創富傳承；錯的選擇，即便家財萬貫也可能一夕化為烏有！

人一輩子辛苦打拼，除了養家活口之外，最主要的目的不外創富傳家。永達保險經紀人業務首席經理呂泰成分享，資產一定要傳承，主要的思考點在於「傳給誰？」、「如何傳？」、「何時傳？」。

許多創富者在財富傳承上常有幾種錯誤思維，其一，覺得自己還年輕，談傳承還太早，不需要現在就做規劃；其二，不喜歡聽到重病、死亡、立遺囑、安排後事等等觸霉頭的字眼，通常都得等到最後不得不處理時才願意面對；第三則是來自創富者的配偶與子女，為避免聽者有心，他們對於財富傳承普遍避而不談。

創富者往往忽略了財富傳承需要「長時間」的安排，人們無法預測意外與明天何者會先來，太過匆促安排又或者因意外而來不及安排，都會為繼承人帶來極大困擾，建議應該趁早透過專業的保險經紀人，藉由保險在傳承規劃上的優勢，預先做好妥善規劃。

呂泰成指出，透過保險進行傳承規劃有四大優勢：

一、合法節稅：

根據遺產及贈與稅第 16 條第 9 款「約定於被繼承人死亡時，給付其所指定受益人之人壽保險金額…」不計入遺產總額，但需留意當要、被保險人非同一人之保單，如果要保人早於被保險人死亡，該保單視同要保人遺產，仍屬遺產稅核課範圍。另，依據所得基本稅額條例第 12 條第 1 項第 2 款規定，人壽保險之死亡給付，每一申報戶全年合計在新台幣 3,330 萬元以下部份，免計入基本所得稅額申報。

二、預留稅源：

依據遺產及贈與稅第 8 條第 1 項「遺產稅未繳清前，不得分割遺產、交付遺贈或辦理移轉登記。贈與稅未繳清前，不得辦理贈與移轉登記。」而高資產族群的資產多由股票及不動產組成，未必有足夠的現金足以繳付遺產稅，但若被繼承人生前以自己為要／被保險人投保人壽保險，並指定受益人為子女，由於沒有繼承等待期，可為繼承人預留繳納遺產稅的現金流，避免子女賤賣資產套現繳稅。

三、資產分配：

從資產分配的角度來看，與其直接贈與現金、股權或房地產給子女，倒不如以自己為要／被保險人，指定受益人為子女，要保人更能保有對資產

保險服務心法

擁有金融投資背景的呂泰成，畢業於美國亞利桑納州州立大學財務金融系，1996 年回台後，先後從事過期貨、證券、投信業務，於1999 年轉戰保險業，金融工作歷程從高風險漸漸轉向低風險，曾在投資型保單盛行的年代躬逢其盛，卻也煩惱於此類商品的不確定性，無法全然對客戶負責，於2003 年接觸永達，被「確定」的退休規劃價值吸引，立即決定轉換至永達平台，深耕退休規劃市場。

從業以來，「誠信」是呂泰成經營保險事業的根本，在加入永達平台後，以增額終身壽險為客戶全家做好退休與資產傳承的規劃。他也直言，現在有錢不代表未來有錢，有錢人也需要退休規劃，未雨綢繆，才能在風險來臨時安然若定，這也是保險經紀人的價值所在。

的控制權。再者，給予子女股權或不動產很難做到「公平」，透過保險多少可以彌補分配不均的「不公平」，甚至可以隨自身意志分配。此外，2015 年金管會實施身故保險金分期給付新規，也可降低子女因一次領取大額保險金而隨意揮霍或遭有心人詐騙的風險。

四、資產保全：

人生充滿各種風險，如：企業經營風險、健康風險、投資風險、婚姻風險、稅務風險、政策風險、債務風險、天災人禍風險、退休風險及人口結構改變（高齡化、少子化）的風險……，善用保險作為資產配置的工具，可為自己辛苦打拼所累積的資產起到隔離風險的功效。而且隨著年齡增長，資產必須重置，降低風險性資產，才能確保財富順利傳承。

投資背景讓呂泰成對風險敏銳度極高，更因「確定」的特質加入永達平台，他提到，是在 2003 年加入永達之後，才真正開始思考退休及傳承，也是在同年規劃增額終身壽險，正式啟動退休與傳承規劃。

他分享：「2003 年與太太決定規劃年繳 120 萬、20 年期的增額終身壽險之前，真的非常掙扎，因為金額並不低，但在太太對商品的認可與堅持下，



才毅然簽訂保險契約。還記得簽約當時才 35 歲，每年乖乖繳著保費，轉眼間，明年就要繳費期滿，未來每年可以部分解約 150 萬元當作退休現金流，完全不會影響到 2400 萬元的本金。由於我自己與太太各自投保，分別為要、被保險人，指定受益人填寫小孩，享有絕對的掌控權之餘，未來還能將本金 2400 萬元傳承給小孩，如果我沒有每年部解領出使用，傳承的額度甚至還會更高。」

看中保險「確定」的特性，呂泰成以保險作為資產傳承的壓倉石，也讓自己在繼續打拼、從事投資的同時能夠安心放心。他時常以自身規劃為例與客戶分享，也因此讓許多高資產客戶在 2008 年美國次級房貸的衝擊下得以安度風暴，讓他更確信保險在資產傳承上的保底優勢，期許為更多客戶打造資產傳承的壓倉石，成就富傳三代的願景。🔴