

媽媽牌 安心理財術



女生天性顧家，理財觀念穩健，根據觀察，許多家庭的保單規劃大都以太太為要保人，又或者以太太為主要的籌備規劃者，這些偉大媽媽的未雨綢繆，讓許多家庭安度風險難關；然而在全力照顧家庭之餘，這些媽媽們對與自己未來切身相關的退休規劃卻多有不足，在母親節前夕，特邀請保險專家分享媽媽們在理財上的聰明選擇與配置。企劃、執行／洪詩茵 攝影／何佳華

根據《現代保險》雜誌 2020 年「消費者壽險購買行為調查」推估，全台已經有保險的民衆達 1680 萬人。以目前手上擁有的保單種類來看，比例最多的依序是「醫療險」、「傷害險」、「人壽保險」，當中女性勾選的比率，都較男性高出 5 個百分點以上，其他險種勾選率也普遍高於男性，顯示女性的風險控管觀念較好。

然而在年金險的部位，女性的持有率卻低於男性，顯示女性對於退休後的財源規劃仍有許多不足。天性使

然，女性通常賦予自己「照顧他人」的責任，相對地，也導致她們較為忽視自身的退休養老規劃。但根據統計，女性的平均壽命比男性高，退休資金來源是她們老後生活不可輕忽的一項風險，這也顯示女性尤其需要提前儲備退休養老資金。

本期特邀請永達保險經紀人黃榮如、溫滿、陳怡涵三位退休達人，透過客戶案例分享聰明媽媽的理財規劃，為全天下的媽媽們勾勒老後的幸福樣本。

黃榮如 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務首席經理

保險年資 | 6 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 | 隨時做好準備

貴人就在身邊



【黃榮如的媽媽牌安心理財術】

華人社會中，女性通常擔負照顧者的角色，家庭的大小支出、孩子的學雜費等，通常還得肩負精算的重任，想辦法開源節流，確保家庭收入的成長。也因此，女性一般在家庭理財上，都扮演著統籌規劃的角色，所以普遍都以穩健居多，她們通常關注兩個重點：一個是量入為出、一個是資產配置。

永達保險經紀人業務首席經理黃榮如表示，所謂「量入為出」，就是「存錢」和「花錢」的關係，是「先存錢」還是「先花錢」。多數接觸到的女性客戶普遍都是先把家庭預算統籌規劃好，然後再去消費，比較少會去做風險投資，這是女性非常穩健的消費觀，也是非常好的理財優點。

再談到「資產配置」的部分，女性大多會根據家庭不同的理財目標，把資金放在不同的資產類別或是帳戶。例如家庭收入，多少用在生活支出、多少用在孩子的教育以及長輩的照顧、多少用在保險保障，然後可能家庭有買房子、買車子、或者其它的計畫等等。

一般而言，多數女性普遍在家庭資產配置會花更多的時間以及精力去研究，把家庭資產打理好，確

保家庭資產可以長期、穩健的增值。這些都是女性在理財規劃上非常好的優點。

就實務層面，黃榮如非常推薦一位媽媽客戶的理財方式，這位媽媽將家庭資金區分為三塊，採用的是「家庭理財三桶金」。

首先，第一桶金是「保險金」，她以家庭年收入的 5 ~ 10%，幫家人買保險，保障萬一家庭成員不小心生病了或出了意外，不會對家庭財務造成重大影響。平常用一點點錢，做好風險管理，萬一需要的時候，就可以達到四兩撥千斤的避險效果，協助家庭度過難關，這部分的規劃要以純保障類的商品配置為主。

第二桶金，是「家庭的緊急預備金」，為家庭預留 6 個月的儲備資金，用來應對生活中的突發狀況。例如這兩年新冠疫情突然來襲，工作可能受到影響，這時候如果有家庭緊急預備金可以支應，就不用擔心公司突然放無薪假，或者是收入減少而繳不起貸款、沒有生活費，而被迫跟人家借錢或用信用卡預借現金的窘境。

第三桶金，是「投資理財金」。一方面購買大盤類 ETF 累積資產；一方面購買儲蓄型保單，為自己的退休養老做好長期儲備。兼具投資與理財的雙

保險服務心法

東吳大學商用數學系學士、美國亞歷桑那州威斯頓大學會計學碩士、經濟部「家族企業接班布局規劃」特約講師、勞動部產投計畫「理財規劃實務」特約講師，以及美國會計師CPA、信託業務人員、證券商高級業務員、人身保險、外幣保險業務員…等證照，紮實的財金實務背景，是黃榮如贏得客戶信任的最佳身分證。

2016年，是她投身保險事業的初始，也是改變她理財觀的分水嶺，身為頂客族夫妻，過去的她，從來沒想過退休規劃這件事，來到永達，讓她領悟「投資不等於理財」，熱衷於透過實例讓客戶好友認識「理財」。為了提供客戶更全面的專業服務，更整合會計師、律師、代書、財稅、信託、保險等專業資源，成立「永傳家族辦公室」，透過保險、信託、股權、法律等工具，提供企業接班、財富傳承與理財教育等服務，用專業打造自身價值、贏得客戶信任。

重效應，創造與生命等長的現金流，確定一輩子都有錢。

黃榮如進一步說明，這位客戶是企業主，年齡大約在50歲左右，有3個小孩，由於客戶的理財性格屬於積極投資的類別，雖然具備量入為出的優點，但在資產配置上卻較為不足，而且也沒有儲備退休養老金的觀念。於是她與客戶分享自己哥哥與一位學生的案例，才扭轉了客戶的理財觀。

7年前，黃榮如的哥哥參與志工活動，騎乘協力車載視障者出遊，過程中不慎跌倒，送醫急救後，因腦缺氧長達半小時，變成植物人，由於她的哥哥保險觀念不足，僅投保境外保單，意外險又因故無法理賠，完全沒有任何幫助，往後所有照護費用都必須由兄弟姐妹共同承擔；還有一位學生，去年5月告訴黃榮如，他的媽媽上週突然過世，雖然媽媽名下有市價三千萬的房產，帳戶上也有十幾萬美金，但她的學生卻連為媽媽辦理後事的錢都拿不出來，最後學生只能借錢為媽媽辦理後事，並且繳交相關遺產稅金。意外的來臨無法預測，提前做好配置，才能在意外來臨時安然若素，確保自己與家人的未來。

「現在有錢不代表未來有錢！」知名影帝尼可拉斯凱吉因為不會理財、胡亂投資，又沒有儲備緊急預備金，敗光41億家產，破產淪為流浪漢！黃榮如坦言，許多高收入者，退休後都有金錢上的問題，因為年輕的時候有錢，沒有想到未來的問題，她會與客戶分享，投資不等於理財，維繫生活需要的是「錢」而非「資產」，透過保險規劃可以確保擁有安穩生活的現金流。她自己本身也是喜歡投資的性格，在加入永達成為保險業務之前，從來沒想過退休規劃的問題，哥哥的意外反轉她的理財觀念，讓她懂得風險、學會配置，藉由增額終身壽險儲備退休生活金，也更加認可這份工作的價值，期許與更多好友分享何謂「理財」，一同打造富足退休、富裕一生、富貴傳承的三富人生。



溫 滿 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資 | 27 年

得獎紀錄 |

4 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 | 人生不設限 努力付出

真誠相待 美夢自相隨



【溫滿的媽媽牌安心理財術】

常聽人說「賺錢容易守錢難」，這句話全天下的媽媽們應該都有深刻體會。普遍而言，對於華人家庭來說，家庭開支的掌權者幾乎都是媽媽，因為媽媽要負責家庭生活用品的採買、小孩的學雜費、父母的孝養費及各項大大小小的費用，包括食、衣、住、行等各層面的開銷支出，這也導致媽媽們對於金錢的觀念普遍趨於「謹慎」、「保守」，較為看重並且保護辛苦賺來的錢，同時，也比較具備儲蓄的美德，對於如何留住「錢」的工具與學問，亦抱持較為開放性的思維。

永達保險經紀人溫滿業務儲備協理舉例說明，有一位企業主媽媽，她了解企業「賺錢」容易「守錢」難，如何「守錢」才是最大的學問。這位客戶早已晉身阿嬤身分，有 3 個小孩、5 個孫子，雖然在意外險、醫療險等基本的風險保障部位，皆已為家人備妥，但在退休與傳承的風險部位，卻仍有許多不足，於是她就與客戶分享香港巨富李嘉誠為每個孩子購買一億元人壽保險的案例，

李嘉誠說：「生意人需要保險的原因是，今天的錢不一定能留到明天！」、「保險是企業發生財務危機時，留給自己與家人的最後一根稻草。」、「別人都說我很富有，擁有很多財富，其實真正屬於我個人的財富，是給自己和親人買了足夠的人壽保險。」、「我們李家每出生一個孩子，我就會給他購買一億元的人壽保險。這樣可以確保我們李家世代代，從出生開始就是億萬富翁。」

藉由分享李嘉誠對保險的高度認同，溫滿順勢建議客戶，除了將現金放在銀行之外，也要規劃短、中、長期的保單配置，才能讓企業資金安全且靈活運用。她分享：「我相信所有的人，不論他這輩子留有多少財富，都希望在傳承的時候，資產能夠完整傳承且家庭和樂相處，就像長榮集團創辦人張榮發先生遺囑裡所寫的『願眾子女及孫輩們，皆能和睦相處互相照顧』，所以我也經常和這位企業主媽媽談賺錢的本事、留錢的法則以及傳錢的智慧。在規劃傳承的時候，一定要事先做好『預留稅源』的規劃，才能達到財富傳承

保險服務心法

從等人上門的服飾產業，轉入保險這個助人事業，溫滿感謝哥哥理解她樂於助人的本性，引領她進入保險領域。從事保險工作，不僅可以面對形形色色不同的人，同時還能學習各領域不同的知識，對樂於助人、喜歡新鮮事物的溫滿來說，簡直就是如魚得水，「我喜歡和客戶聊天，可以學到很多知識。」她笑著分享。

將工作當生活的她，疫情之前，每年都會舉辦家族旅遊，旅行團的成員一半是家族親人、一半是其親友，玩樂之餘也藉機認識新朋友，自然而然地開闢客源。

對於溫滿來說，保險是她成就感的來源，她常讓客戶把自己當商品賣，推薦優質客戶，她也勉勵有志加入保險業的人，「我曾經買蛋買到老闆娘跟我規劃三張保單，也曾經成交銀行行員，雖然大學沒畢業，但只要認同自己、肯定自己，專業度也足夠，走出去，勇敢開口『說』，一切都不是問題！」

時的最大價值。」

由於客戶先生的上二代都沒有做好傳承規劃，引發稅務上的一些問題，所以客戶對於傳承規劃非常有感，同時也認可退休規劃的重要性，於是在溫滿的建議下，規劃年繳 24 萬、12 年期的增額終身壽險，未曾想到，客戶竟自覺不足，又再加碼一張相同額度與年期的保單；同時，基於預留稅源的考量，客戶更另外配置了三張年繳百萬的保單，替未來傳承預做準備。

至於客戶子孫輩的規劃，由於客戶的子女都已開始工作賺錢，為避免小孩養成「伸手」的金錢觀，同時，也想藉機培養「儲蓄」的好習慣，客戶選擇讓自己站在推動者的角色，建議子女們為他們自己及小孩做好退休規劃，不僅傳承財富、也傳承觀念，這樣才能確保家庭財富能夠長長久久。

母親節將至，根據 2021 年內政統計資料顯示，2020 年國人平均壽命達 81.3 歲，男性是 78.1 歲、女性則是 84.7 歲，女性較男性平均壽命多了 6.6



歲，這也比全球女性的平均壽命高了 9.7 歲，這個數據凸顯台灣女性退休金儲備的重要性，尤其身負育兒職責的媽媽們，在照顧家人之餘，千萬別忘了照顧未來的自己。

溫滿提醒：「台灣女性壽命不斷延長，除了要維持健康的身體、也要有好的朋友、更重要的是有充足的退休金，這就是我常跟客戶分享的退休三寶：老身、老友和老本，所以女性一定要規劃與生命等長的現金流，才能圓滿、富貴一生！」

陳怡涵 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務首席經理

保險年資 | 11 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 | 以利他為優先

成為專業誠信及敬業樂業的
理財顧問



【陳怡涵的媽媽牌安心理財術】

保險消費市場「女人當家」的現象為常見樣態，這主要來自於女性穩健的理財天性，以及升級為媽媽之後，照顧孩子、保全家庭「未雨綢繆」的考量。

永達保險經紀人業務首席經理陳怡涵，透過轉介紹認識一位外商公司的女主管，她透露，客戶是一位德貌雙全又獨立的新時代女性，也是一位非常愛家、愛孩子的好太太、好媽媽！她的先生是國中老師，兩人育有一對 12 歲雙胞胎兒女。在為客戶整理保單之後，她發現客戶幫家人規劃了很多保障型的醫療險，而且商品種類的重複性高，甚至將部分高預定利率的理財單都解約了！

於是她在與客戶的下一期約訪時，詢問客戶當初規劃保單的動機與需求點？這才發現客戶的娘家爸爸長年臥病在床，都是媽媽及未婚的長姊輪流照顧，相當辛苦！由於客戶的父親沒有保險，多年來醫療開銷相當龐大，全部都只能靠媽媽和她一起負擔支應，也讓她深感保險的重要性！至於高預定利率理財單的解約，主要是因為客戶覺

得保單支出太高，也認為只要將醫療保障做足就夠了！

了解客戶的顧慮與思維之後，陳怡涵向她說明「消費型保單」及「資產型保單」的差異？並提出「理財三分法則」，建議客戶簡單將家庭的年收入分配為三個部分：生活開銷 60%、投資理財 30%、風險管理緊急預備金 10%。

一、生活開銷：60%

家庭成員的食、衣、住、行、育、樂、勞健保費及稅金等，應控制在年收入的 50%～60%，才不會過度壓縮現階段的生活品質，有空間規劃其他財務目標。

二、投資理財：30%

包括股票、基金、債券、定存、儲蓄險、投資型商品或房地產等，應提撥年收入的 30%～40%，並分為短、中、長期規劃創造收益。

三、風險管理：10%

每年用 10% 年收入規劃保障型保險，移轉風險，以保護其餘 90% 的資產，避免因意外導致收入中斷、高額支出，造成經濟上的衝擊與負擔。

保險服務心法

英國鞋類設計創新研究所畢業，從事鞋業12年，原本隨先生共同經營傳統產業的陳怡涵，在金融風暴的衝擊下，領悟到轉型的必要性，更認知培養第二專長的重要性，於是在婆婆的建議下，毅然轉型保險業，成為婆婆的保險接班人，接續服務婆婆的客戶。過往在傳統產業，訊息面容易與市場脫鉤，而保險是個講究快訊息的產業，轉型之後，就連先生也認可她的成長與專業。

陳怡涵喜歡將客戶分門別類，她笑著分享：「我會依據客戶的喜好、個性、需求，篩選分享訊息，投其所好，也藉此創造自己被利用的價值。」轉戰永達，導因於客戶需求面，傳統保公在行銷上偏商品面，能夠提供客戶的服務非常有限，當客戶商品規劃達飽和，會無法給予延續性的專業服務，而永達鎖定的退休策略及經紀人特性，能賦予客戶更寬廣、長久的保險規劃藍圖，也讓她看見自己之於客戶的價值，更印證了保險是可以代代傳承的永續事業。

同時也為自己和家庭成員提供生活上的基本保障。

透過上述「理財三分法則」，陳怡涵再根據客戶屬性，為其完整列出家庭收支平衡的計劃表。由於客戶任職於外商公司，不像其先生有退休終身俸，因此，特別關注退休金儲備的部位，她協助客戶調整其家庭醫療保單配置，校正健保可支付的保障內容，一年為其節省約數萬元保費，再利用節省下來的保費，規劃增額終身壽險，為客戶儲備她自己及老公各自的退休金，累計總額新台幣1000萬，及二個孩子的教育基金，美元保單各200萬，確保客戶的家人在未來都能如期完成人生夢想，並過上安穩、美好的生活。

理解消費型保單與資產型保單在功能與機制上的不同之後，客戶非常開心能釐清自己真正的需求點，更感謝陳怡涵的專業分析，協助她做好家庭資產保全及退休保證。特別是保單的雙豁免機制，可以在繳費期間為她免掉賺錢的人生風險；還能避免因為忙碌工作疏於理財，而造成投資的虧損；同時，透過時間創造複利的價值，建立源源不絕的現金流，滿足她與先生的退休生活費來



源，讓她後半輩子無後顧之憂。

上述實例的外商公司女主管，年齡已屆40初歲，所以對退休規劃比較有感，也認同提前儲備退休金的必要性，但許多30初歲的年輕媽媽對退休依然是無感的，因為退休對她們而言太過遙遠。陳怡涵憂心提醒，年輕媽媽們可以試著想像，自己是否有能力Cover照顧父母的責任與費用，高齡少子化的社會現象，「棄養父母」已是未來不可避免之殤，下一代不是不想照顧、而是無能為力，試想，若孩子連自身溫飽都有問題，又談何奉養？要知道，女性的平均壽命比男性高，退休生活費勢必也會比較高，所以，在自己尚有能力的時候，替未來的自己儲備一筆生活費，也能降低孩子的負擔，這才是真正的聰明媽媽理財術！