

如何保最爸氣 減輕「父」擔



晚婚、晚育的現象，導致爸爸們的責任高峰期愈來愈晚，甚至可能影響原本預定的退休年齡，波及退休準備。永達保經鄭中樑、許婷婷、徐韻如三位保險專家提醒，只要懂得靈活配置資金、聰明規劃保險，就能兼顧家庭責任與個人退休生活，這樣保最「爸」氣！

企劃、執行／洪詩茵 攝影／余秀萍

工作、學習、個人成就…各式各樣的理由，導致現代人晚婚、晚育。根據內政部統計資料，2021年男性平均生育年齡已來到34.6歲，男性生育年齡愈來愈高，照顧孩子長大成人的責任期隨之往後延，進而導致退休準備時間的延後。過去的年代，爸爸們可能4、50歲就可以開始啟動退休準備，但現在的爸爸們，或許得要5、60歲才能開始準備個人退休，但是，5、60歲啟動退休規劃，還來得及嗎？

爸爸的責任常會隨著子女的年紀而變動，幼稚園、小學、國中、高中、大學、留學…等時期，依

據責任期的輕重、長短，保險保障勢必得要隨之調整，才能在意外與疾病降臨時，不至讓家庭經濟陷入困境，甚至影響小孩未來的教育前程。然而在照顧好家人之餘，爸爸的退休規劃又該如何是好？當預算趕不上支出，退休規劃就只能壓後嗎？

保險專家點出，對於財務的使用與配置，一般人都容易陷入「單軌化」思維，其實，風險保障與退休規劃是能夠「雙軌」並行的，只要選對保險商品、聰明配置，並且靈活運用保險商品的機制，也能夠將一筆資金的效益最大化，減輕爸爸們的「父」擔！

鄭中樑 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資 |

3 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 | 莫忘初衷 實事求是



【鄭中樑 · 這樣保最爸氣】

一年一度的父親節即將到來，爸爸身為家中的經濟支柱，其健康及工作狀況牽涉到一個家庭生活是否能如常運作。永達保險經紀人業務儲備協理鄭中樑表示，爸爸通常負責家庭主要支出，例如：日常開銷、房貸、車貸、子女教育金，他服務很多工程師家庭，這種情況更是普遍，通常是一個人高收入，要養一家四口，因此，對爸爸而言，保護自己的工作能力是最重要的，任何會影響他們工作能力的人生風險都要留意，例如：個人醫療、失能、身故離開。

而這當中容易被爸爸們忽略或者是安排在最後順位的風險，其實就是他們的退休準備。因為，對現在的爸爸而言，退休是重要但不緊急的事，而且當下有更多需要他們關注的事情，諸如：子女教育、工作、房貸…等事宜。然而，如果當下沒有持續關注退休準備，將來退休就會從不急變成緊急的事，早點開始規劃，會讓退休準備更輕鬆！

依據過往為爸爸進行保單檢視的經驗，鄭中樑提醒，爸爸肩負家庭經濟重擔，在進行保單檢視的時候，不能只單純看個人的保障，而是要有一

個循序漸進的流程，「由個人到家庭，再由短期到長期。先檢視個人的基本保障，再檢視家庭需求，從短期的個人保障，到長期的人生需求，像是房貸、退休、子女教育金，舉例來說，如果爸爸因生病失去工作，就會發生房貸繳不出來的困境，要看風險對長期需求面的影響。尤其建議最好將家人的保單一併納入檢視，通盤考量全家人的風險保障，才是最全面的保險檢視。」

保單檢視之後，就要從長期的家庭財務目標來考量，建議可以與保險專家或顧問討論，而不是單純選擇看起來很棒的商品，就保險而言，沒有所謂的好商品，只有適合自己的商品，重點在於滿足個人需求。鄭中樑進一步說明：「先有目標才有行動！醫療保障固然需要滿足，但人只要健康，一定會退休，因此更長期的家庭責任、退休規劃也必須要納入討論。透過好的規劃，你會發現一筆錢可以同時有很多用途，就像照相手機一樣，同時多功能，完成多項目標，例如：透過單一保險商品，同時兼顧退休規劃、失能保障與家庭傳承。」

鄭中樑特別分享「多軌式人生」的觀念，「我們常會因為預算分配的方式，想要先完成眼前的

保險服務心法

帶領過開發團隊、擁有20年軟體工程師背景的鄭中樑，毅然在職業生涯高峰選擇轉業，全因為「想做不一樣的事」，對習慣面對冰冷機器的他而言，最大的挑戰，不外乎「面對人的工作」，而最容易面對人的工作即業務工作。

2008年金融海嘯資產折半的慘痛教訓，促使鄭中樑在另一半建議下，於30初歲透過永達的退休規劃，看到長期的財務目標，建立財務安全性，達到財務與生活的平衡。工程師的天性就是幫助他人解決問題，讓世界變得更美好，與保險業務工作異曲同工，因此他加入永達，在永達平台的專業養成下，秉持著工程師實事求是的精神，協助客戶解決退休及家庭財務的問題，成為客戶眼中的「老師」，透過規劃，讓客戶脫離受制於錢的人生，進而發現，人生，原來還有很多可能。

財務目標，而進入『單軌式』的財務思維與模式，例如：全力還完房貸、全力準備子女教育金，等到前面的目標都一一完成之後，最後才想到自己的退休準備，然而這個時候可能距離退休已經不遠了，所以準備起來就會特別辛苦。建議可以透過預算分配的方式，讓各項目標都可以循序漸進，一次完成多項目標，提升時間效益，把更多的時間留給家人。」

投資風氣大盛，或許就是因為這種「單軌式」思維，大家希望能夠藉由高報酬、高獲利的投資增加收入，以期提早達成各項目標，於是早上上班、晚上研究投資，然而投資畢竟有風險，小心還沒達到目標，資產就先有折損，爸爸們切勿本末倒置了！

他也指出，有個調查報告提到，爸爸們投資普遍會遇到三大難題：無法掌握進退場時機、沒時間好好研究、難以承受損失。身為家庭的主要、甚至是唯一收入來源，除了要負擔責任，相信都會希望能帶給家庭更好的生活，但是如果進入投資市場就會遇到這樣的難題，倒不如以確定、單純的工具達到家庭財務目標，還能留給家人更多陪伴！

有一位工程師客戶，投資非常多美股、也持有許多外幣，小孩才剛出生，客戶的基本醫療保障都已做足，但唯獨沒有想到退休規劃的議題，連自己退休後可以有多少退休金都不知道。經過保



單檢視後，這位客戶規劃長年期增額終身壽險，透過保險的商品機制同時處理失能保障、家庭收入保障、還安排好了退休現金流，客戶也分享：「透過我們的規劃，雖然他的責任重大，但是卻不會擔心，以往花很多時間在投資市場，因為看到我們的目標明確，只要確實執行就會達成，反而可以有更多的時間陪伴家人。」

許婷婷 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資 |

16 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 | 天道酬勤 地道酬善

人道酬誠 商道酬信

業道酬精



【許婷婷 · 這樣保最爸氣】

「『保險』的最根本意義——是因為有人還要活下去！」

永達保險經紀人業務儲備協理許婷婷分享：

「從古至今，爸爸，承載的角色，是一個家庭的支柱及靠山，他們背負著家庭的重擔。在忙碌打拼的工作裡，爸爸們總是希望能給家裡過最好的生活，但往往會忽略風險的轉嫁。」

如果有一天，意外或疾病不小心帶走生命，日常的生活費、孩子的教育費、沉重的房貸、父母的孝親費…若沒有任何的風險轉嫁，是否讓家庭經濟陷入困境？努力打拼一切，卻無法留給妻兒和自己的父母最好的生活。

如果有一天，意外或疾病造成家裡的經濟負擔，身為支柱的爸爸再也無法出去工作賺錢，是否因治療而拖垮家裡經濟？

許婷婷語重心長地指出：「所以，保險最根本的意義，是因為有人要活下去。而風險的轉嫁，可以讓自己身後事無後顧之憂。我們都清楚明白，『保險』讓死亡不會因為離去，卻讓家裡的

經濟陷入困境，『保險』會把自己的愛發揮到最極致化。達文西說過『父愛可以犧牲自己的一切，包括自己的生命。』所以，爸爸的愛，在認真工作賺錢養家外，最重要的展現是，絕對不能輕忽壽險、醫療、以及意外險的保障。」

常有人問替爸爸進行保單檢視該掌握哪些重點？許婷婷分享，必須先搞清楚「保險到底在保什麼？」

一、保「壽險」：當人意外離開時，留一筆錢照顧我們最愛的家人。

二、保「醫療險」：當疾病或意外醫療發生時，能有一筆錢支付我們高品質的醫療費用。

三、保「活太久」：當退休時，有一筆與生命等長的現金流，源源不絕的退休金，讓我們享受退休生活。

四、保「長照險」：當需要看護長期照護時，每月有一筆照護金來分擔看護金的費用，不至於拖垮家裡的經濟。

就實務層面的規劃來看，高保障的複利增額壽險能夠在風險來時轉嫁風險，不僅保護賺錢的人，

保險服務心法

曾在畢業前說「絕不會做業務」的許婷婷，在永達短短2年的祕書生涯，就翻轉她的誓言，從祕書轉業務，她笑言，當你的周遭圍繞著高專業、高收入的菁英人士，挑戰高收入的企圖心自然油然而生。她很慶幸在保險事業的初始就遇見永達，有最優質的平台當後盾，退休問卷、售後服務需求表、法律顧問證書，因為從客戶的角度出發，讓她服務客戶時也更有底氣。

真誠面對客戶、用心整理保單、認真釐清需求，是許婷婷面對客戶的一貫態度，問背景、問需求、問未來…，藉由深入了解客戶，提供最符合需求的商品。對她而言，每成交一位保戶，都是在販賣幸福未來，「至少，我可以確定，未來，不會在街道上、下交流道時看到我的客戶在發傳單、賣玉蘭花，因為對於退休金，他們都準備好了，不需要退休後再辛苦找工作謀生」，這就是這份工作帶來的成就感，也是她努力至今的價值。

更保護賺來的錢，有一筆高額壽險理賠金可以好好照顧我們的家人。在於未來，努力為家庭守護，自己打拼一輩子時，也無須擔心通膨變化、利率的調降，有一筆與生命等長的退休金能夠安心及有尊嚴地享受退休生活。至於醫療保障方面、癌症險的規劃、重大傷病險和長照險之外，更要做好雙實支實付的醫療規劃，如此，在需要支付沉重的自費醫療時，才不至於徬徨無力負擔。

清楚明白保險保障的重點之後，爸爸在進行保單檢視的時候，應先確認自己的醫療及風險保障，在每一年的保單檢視時，透過財務配置，適時調整和補足自己的醫療及風險缺口。許婷婷進一步說明，通常在為爸爸進行保單檢視的時候，她會先了解爸爸的年收入及家庭狀況（單親、三代同堂…），然後計算其家庭的開支，並且了解是否有負債、有沒有家族病史，再為其歸納出應該著重哪個部份的保障，進而著手擬訂調整規劃方案。

許婷婷曾為一位爸爸進行保單檢視，發現客戶買了許多癌症險，透過深入訪談了解，才發現原

來客戶的媽媽、哥哥等親人有三位罹患癌症，這樣的規劃考量其實沒有錯，也養成她詢問客戶家族病史的習慣，但這位爸爸在退休規劃方面卻非常不足，畢竟癌症不一定會發生，但退休是客戶未來一定要面對的現實，於是在她的建議下，藉由增額終身壽險補除這個缺口。

另有一位客戶，他的爸爸是老師，在上課的時候突然倒下，幸好客戶的爸爸是公務人員，每個月有3、4萬元的終身俸支付長照中心的費用，但隨著通膨及退撫制度的調整，這筆終身俸已不夠用，客戶只能為爸爸換等級較低的長照中心。也因為這樣的背景，雖然這位客戶自己也是公務人員，但為了小孩及家人未來的安穩生活，規劃增額終身壽險與失能險，作為家庭最堅實的經濟風險後盾。

「家，是2個人的美好，4個人的甜蜜，6個人三代同堂的和樂。」

「爸爸承載的愛與責任，需要靠風險的轉嫁，讓愛可以無止盡的延續。」

徐韻如 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資 |

10 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 | 樂觀的心 積極行動

勇往直前 邁向成功



【徐韻如 · 這樣保最爸氣】

傳統社會中，爸爸一直是一個家庭的重要靠山，同時負擔著家計與養兒育女的責任，即便現今社會雙薪現象已逐漸普及，但爸爸仍是一個家庭的主要經濟來源。永達保險經紀人業務儲備協理徐韻如提醒爸爸們，養兒育女對體力與耐力都是一大考驗，除了平日要保養身體外，也要趁身體健康時，及早做好意外、壽險及醫療健康等保障規劃，以免疾病或意外衝擊到家庭經濟的安穩。

在孩子成長的過程中，爸爸一路上扮演著教養者的角色。而隨著孩子逐漸長大成才，爸爸也會一步步邁入中年，台灣已進入高齡社會，養兒防老的時代已經過去，她呼籲全天下的爸爸們，在守護全家安穩的同時，千萬不可忽略個人的退休規劃，要為退休後的自己準備一筆源源不斷的退休金，如此，在卸下爸爸的職責時，才能無所畏懼，成為快樂的退休族。

作為一家之主、全家人的避風港，相信每位爸爸的心願都是給家人無後顧之憂的生活。然而，

徐韻如以這些年為爸爸們檢視保單的經驗指出，多數爸爸們在醫療基本保障方面的規劃多已俱足，唯重大疾病及壽險保額是比較容易忽略的缺口，「我們在協助爸爸檢視保單時，常常看到爸爸的壽險保額只有 100 ~ 200 萬，當檢視客戶家庭結構、收支比例、有幾個小孩、需不需要奉養父母、有沒有房貸車貸等負債性資產的狀況後，發現爸爸的壽險保障對家庭保護來說是非常重要的，可見大多數爸爸的規劃明顯不足，並不能支應突來的風險，更遑論爸爸自身的退休規劃了！」

身為家庭支柱的爸爸若不慎因意外或疾病而身故，其壽險保障應該足以支撐家庭長期的開銷，因此她建議爸爸們除了規劃基礎醫療保障外，也應該規劃足夠的壽險保障，讓最愛的家人，不會因突如其來的變化，而造成生活陷入困境。而當爸爸們年紀漸長，兒女也各自組成家庭，為了不讓家人為自己退休後的生活煩憂，更建議要提早透過保險滿足退休規劃與資產傳承的雙重需求。即便無法一次到位，也要逐步朝目標前進，趁年

保險服務心法

有一位保險菁英媽媽的徐韻如，保險路並非大家以為的「一飛衝天」，而是走「厚積薄發」的路線。人脈基礎為零的她，謙稱自己並非反應快、口才好的人，但深知「不怕慢、就怕站」，即便慢也不慌，在永達這資源豐沛的平台上，慢慢看、慢慢學、慢慢做，紮穩根基、做好服務，靠著客戶轉介紹，搭配保單健診，慢慢累積出一群願意信任她的客戶群。

陪伴是客戶願意託付的關鍵！徐韻如坦言，人與人之間需要互動才能培養出信任，在聊天相處的過程中聆聽客戶的快樂與擔憂，成為客戶身邊信任的聆聽者。保險是分福報事業，很開心可以藉由退休規劃帶給客戶安心，並且透過專業上的規劃，讓客戶免於投資詐騙的風險，為他們守住退休路上的安心財，她也相信，這是這份工作的價值，也是值得她經營一輩子的事業。

輕的時候，提早估算未來需要的資產總額，分年分次慢慢準備，先求有再求好，透過增額終身壽險補足壽險缺口，同時也藉由其現金價值隨時間複利增額的特性，達到儲備退休金的目標。

徐韻如分享一位客戶的案例，客戶自行開業，有兩個女兒，老婆是家管，為客戶做完保單檢視後，發現客戶的保障僅有基本的住院醫療險及還本儲蓄險，於是為客戶家庭經濟支柱補強醫療缺口的同時，也使用增額終身壽險協助規劃補足家庭壽險保障與累積退休金的雙重功效！保護家庭的同時，也讓自身退休金透過時間來做累積。起初以每月儲蓄 3 萬元為執行方案，規劃年繳 36 萬元 20 年期的增額終身壽險，初期就擁有高達 30 倍的壽險保障，隨著時間持續資產累積，收入增加也持續加碼，至今已累積退休金水庫高達 2500 萬元，離退休目標愈來愈近。

每當談到保險，年輕爸爸們普遍都會回答父母都有為他們買保險，但細問卻又不清楚自己有多少保障，徐韻如提醒，結婚生子後，首要任務就是做保單保障檢視，先了解自身保障有多少，甚

至還要對保單關係人做釐清及調整。面對急遽的社會變遷，保險觀念也應該與時俱進，爸爸們應正視並面對未來的不確定性，透過保險穩健規劃資產，確保能提供

足夠的保障與穩定的收入，以維持全家人的生活品質，達到累積應備資產及強化退休生活的雙重目的，讓保險作為強力的經濟後盾，也使爸爸們能更加安心地在生活上為家人衝刺！

