

信託 讓保險 PLUS

信託，讓保險更保險！疫情以來，民衆風險意識抬頭，擔憂自己生病失能無人照顧、憂慮子女未來命運多舛，即便規劃風險保障，卻也擔憂保險金的使用未能盡如己意。信託具有「專款專用」的特質，可以有效確保受益人真正受到「照顧」，邀請保險專家宋木海業務副總及黃令鈞業務協理談信託搭配保險的附加效益，分享如何透過「信託 + 保險」讓未來更保險！

企劃、執行／洪詩茵 攝影／余秀萍

45歲的鍾先生，是科技公司高層，熱愛旅遊，時常騎乘重型機車環遊全台，日前與友人一同騎重機遊覽北海岸，意外發生車禍過世，由於妻子業已過世，獨留一雙未成年子女，身後遺留鉅額保險金與資產，多年未見的親戚紛紛現身爭取監護權……

50歲姚小姐是知名藝術家，由於未婚，個人風險規劃非常全面，同時也規劃多張儲蓄型保單作為退休預備金，近期發現自己記憶力衰退，常對時間與地點感到混淆，擔憂未來有失智風險，即便擁有

退休預備金，未來若真罹患失智，也不知道自己能否受到妥善照顧……

意外與疾病的到來永遠出其不意，面對金錢的誘惑，永遠不要考驗人性！「保險」能夠在意外與疾病來臨時為自己或家人留下一筆安心財；「信託」具備專款專用的特性，可依照委託人的意願決定錢財的分配與使用方式。依據保險專家建議，要想解決上述兩個案例的擔憂與疑慮，整合「信託」與「保險」的特性，將可發揮最大效益，透過信託合約，讓保險金真正用在刀口上。

宋木海 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務副總

保險年資 |

30 年

得獎紀錄 |

21 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

CMF 中國之星主管組、個人組

IDA 國際華人龍獎主管組、個人組

座右銘 | 一切都是最美好的安排
一切都是最完美的演出



【宋木海 · 信託 讓保險 PLUS】

根據失智症協會最新統計數據，台灣每 74 人就有 1 人失智，65 歲以上的長者，更是每 13 人就有 1 人失智，即便家財萬貫、滿手保單，如果無法妥善使用這筆錢財也是枉然！

擁有 20 年信託的理論與實踐經驗的永達保險經紀人業務副總宋木海指出，信託這名詞已有二、三百年歷史，依據其功能性主要分為兩大類，一為「自益型信託」，也就是現在大家強力推廣的「安養信託」，每個人都會老，甚至生病、失智、失能…，這種情況就需要安養信託，為自己的將來啟動有尊嚴的生活；二為「他益型信託」，也就是所謂的「傳承信託」，打破中國人「富不過三代」的傳承魔咒，透過信託的機制，讓財產代代相傳。

以實務面來談，宋老師希望大家能先思考以下三個問題：

一、「您有沒有一筆錢，能夠讓您快樂地享用到人生的最後一天？」

二、「您有沒有一筆錢，在健康的時候為您所用，在生病的時候也會伴隨著照顧您？」

三、「您有沒有一筆錢，萬一需要被長期安養照顧，它能單獨地為您一人所有，而且讓您活得

有尊嚴？」

退休養老的第一品牌——永達保經，長年深耕退休規劃，累積極為豐厚的專業知能，在過去退休養老 1.0 的時代裡面，透過增額終身壽險就能為大家解決第一個問題與第二個問題，因為自身仍擁有財富的掌控權。重點在於第三個問題，要知道，如果陷入失智與失能的狀態，即便本身擁有財富，由於失去掌控錢財的能力，如若沒有親友，又或者親友稍有私心，都將孤苦無依，甚至失去活著的尊嚴。

因應失智與失能風險，宋老師建議啟動退休養老計畫 2.0，也就是整合原來規劃的「退休養老金」搭配「安養信託」，就是最完美的組合。當委託人失智、失能，就能即刻啟動信託機制，由受託人（銀行端）執行信託約定的條款，定期給付安養機構費用，並且由監察人負責監督受託人有沒有落實執行，譬如信託合約約定委託人要住最好的頭等病房、要有最好的醫療照顧，監察人就要負責監督有沒有落實，這就是所謂的「安養信託」。

另外，關於「傳承信託」的部分，宋老師也表示，主要透過以下兩大功能達到家族財富的代代相傳：

保險服務心法

「簡單、專注，成功不二法門！」是宋木海經營保險事業30年的成功心法。曾任外商飛利浦半導體部門主管的他，始終奉行「不是第一，就是最好」的執業守則，簡單、專注地做好一件事，他指出，簡單與專注是一體的，想要讓簡單變不簡單，必須學習很多專業，2份報紙、3本雜誌是他每天必備功課；同時，他更與台灣個人稅及家族企業資產規劃服務的創始先驅——呂旭明會計師學習，合作出版《家族傳承理論&實踐》、《共同富裕下的傳承之道：美國信託與跨境傳承》等著作，專注深耕信託專業，輔以保險工具，提供企業主量身訂做的傳承規劃服務。

而保險事業之外，他亦不忘回饋，長年辦理身心靈講座，教導大家對於已得及未得都要感恩，宣揚「感恩」的力量，傳遞在快樂中成功的正向思維。

退休養老規劃 1.0 VS. 退休養老規劃 2.0		
	退休養老規劃 1.0	退休養老規劃 2.0
工具	養老保險	安養信託 + 養老保險
退休生活保障	確定	確定
失智 / 失能	無掌控性 無尊嚴 考驗人性 (久病無孝子)	有掌控性 有尊嚴 遵造個人意願 (不拖累子女)

坐享營業利潤即可。

「人有八字，理財也有八字，合法、安全、保本、確定（獲利）。」宋老師叮嚀，將錢單純放在銀行，親友借錢、個人投資…變數太多，對比「年金型保險」與「高現價終身壽險 + 信託」的規劃，後者可以在有現金需求時再部分解約使用，運用上比較靈活，沒有現金需求時還能繼續增值，年金型保險一年一給，錢放銀行就有變數。他更舉例說明，一位企業主，發現兒子不成材，於是透過信託將財富直接傳承給孫子，確保家族財富得以延續，愈是高端的客戶愈需要透過信託永續財富，建議尋找專業經理人為自己量身打造確定的未來。

一、使用權與所有權分開：例如規範每年給小孩子100萬或200萬使用，使用權就是可以動用的額度，即便今天虧損很多錢，債權人也無法強制執行，因為所有錢都在信託機制裡面，只有使用權的部分會被查封，使用權和所有權分開，讓財富能夠代代相傳。

二、經營權和所有權分開：從企業傳承來看，以前常講「傳賢不傳子」，是因為子孫不一定有能力承擔公司經營，如果子孫眾多，意見更是眾多紛紜，在這樣的情況下，不如將經營權交給職業經理人，再以分紅與股利為誘因，職業經理人自然會努力表現，而子孫只需要

安養信託				
階段	【前期】 中壯年	【中期】 步入老年或獨居	【晚期】 無法自理或失智	身後
方式	累積養老金 + 定期給付	定期給付 + 養老院（養生村）費用	安養機構（照護型）費用	遺贈 / 遺囑信託
效果	提早預存養老財產，靠自己安心養老	確保生活品質，資產保護（避免被他人不當挪用或遭詐騙集團騙取）	透過信託監察人守護信託財產，安心有尊嚴地終老	預立遺囑，透過遺贈或遺囑信託照顧後代

黃令鈞 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務協理

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 | 財富不是最後的家
家才是最後的財富



【黃令鈞 · 信託 讓保險 PLUS】

在信託法的定義上，信託是「委託人將財產權移轉或為其他處分，使受託人依信託本旨，為受益人之利益或為特定之目的，管理或處分信託財產之關係」。常言道「身前掌控、身後分配」，永達保險經紀人業務協理黃令鈞說明，人只要離開了，財產就會面臨「繼承」的問題，有資產就有信託的問題，沒資產就有保險的問題。簡而言之，信託就是將自己的財富委託給一個單位（人）按照自己的意願分配與管理，庇蔭自己真正想照顧的人，大致上呼應的需求有四種：1. 受益人年幼、2. 受益人年幼 & 監護人難以信任、3. 受益人因病無法治理、4. 受益人年邁（較少見）。

安養信託、遺囑信託、保險信託、子女保障信託…，信託的種類多元，但最終目的都是順遂自身意志，信託具備保護資產、傳承管理、財富延續、稅務優惠等優勢，但想要實現信託初衷，最重要在於「管理」，黃令鈞表示：「我們常說人在天堂、錢在銀行，到底能不能在天堂控制銀行、又能照顧子女、家庭和諧呢？答案是可以的！規劃信託要注意架構是否符合需求，解決想解決的

問題，尤其成本亦是不能忽略的環節，也就是『先信託再保險』、還是『先保險再信託』，當中其實包含諸多學問。『先信託再保險』產品會變、資產會變，而且每年手續費也是不小的成本考量；『先保險再信託』前期可善用保險商品的特性，例如複利增額、保險金分期給付等機制，達到資產增值及管理給付的目的，後期再依據特殊需求擬定信託合約，也可一定程度達到成本的管控。」

信託的成本在於簽約費用、修約費用，尤其每年的管理費，更是一個持續性的成本。黃令鈞分享，這個問題在「保險金分期給付」問世後解決了，保險金分期給付具備類信託的特色：成本極小化、效益極大化，能夠達到守富、傳富、創富的作用，且內容彈性、變更快速，除了享有保險法與稅法上的優惠，還可以真正解決財富傳承所遇到的困難與成本。

他進一步說明，「保險金分期給付」替代大部分現金資產信託的問題，保險是以被保險人生命為標的，舉例來說：A 先生投保了 1000 萬的壽險保單，本身就有附加保險金分期的作用可以彈性設定，當保險給付產生時，這筆保險金要分成 20 或 30 年給受益人，其實就已經起到類信託的

保險服務心法

就讀商業管理科系的黃令鈞，還未畢業就進入保險業，思維靈活、膽大敢衝的他，17、18 歲時就已創業開過公司，也因為做過生意，看到許多商業層面的問題，而認可永達的價值與未來性。他提到，永達是真正解決客戶的問題，而非只是銷售商品。一路上，保險的使命與價值一層一層堆疊永續經營的心念，每當低潮，他就會去看成功人士都做些什麼，檢視自己欠缺了些什麼，向菁英看齊！

保險這行進入的門檻低，但持續經營的門檻卻很高，因為這份合約影響的是一個家庭的未來，「業務是否急於成交，客戶都看得出來，想得到客戶信任，就要建立自己相對應的價值，不論是在專業上或生活上，站在客戶角度思考他們的需要與想要，以最真誠的心對待客戶。」黃令鈞分享經營心法，點出「利他」是唯一良方。

作用，並且有別於傳統信託，並無管理、手續費用，甚至 1000 萬的規劃，傳承以後，已經變成 2000 萬。如果已經有保險金分期，信託的角色就是協助客戶處理保險照顧不到的範圍，例如：特殊申請條件或是無法明確定義時間的事件，例如結婚、生子、就學...，基本上有死亡給付的保險都能規劃信託，但若保險規劃非常完善，信託規劃就能更輕鬆。

舉例說明，客戶 A 先生是高資產族群，可將目前不變現的房產、股票等資產簽訂遺囑信託，並以現金資產 3000 萬規劃某公司傳統變額終身壽險（保額 6000 萬），分 8 年繳交保費，設定 20% 一次給付、80% 分期給付，首年度即擁有 6000 萬保額，繳費期滿後，透過時間與複利，保單現金價值未來更會超越 6000 萬，同時享有保險法 34 條的優勢，並保有契約控制權，可以隨時更改內容、靈活運用資金。

假設 A 先生在平均壽命 85 歲時身故，當時現價與保額為 7500 萬，如果受益人只有一個兒子，兒子可以立即取得 20%（1500 萬）解決現金需求與稅源的問題，剩餘的 6000 萬進入分期，若不計算保險金利率，即便每年只給付 150 萬（避



免詐騙、婚姻、敗產等侵蝕風險），也至少能夠給付 40 年，且省去了信託的管理費，達到成本極小化、效益極大化的規劃效果，若有其他特殊需求或分配想法，可以再搭配保險金信託。

黃令鈞總結：「我相信，財富永續又能兼顧家庭和諧一定是大家所冀望的，所有規劃都是以人為本、以終為始，一定要先想清楚對象與目的。但也要注意，因為這類規劃有槓桿效益，要趁身體健康、尚未太過年邁時做好規劃，否則在核保這關可能就會遇到阻礙。」健全的財產規劃需要專業顧問、專業法務、耐心地聆聽並替客戶量身訂造自己的契約。🔥