破除傳承盲點 預約三富人生

提到傳承規劃，很多人總認為「還不急，之後再說吧！」但我們必須承認，人生有限，意外與疾病隨時可能降臨，在身體健康、意志清晰時仔細思考傳承規劃，將能更從容的面對未來！

企劃、執行／洪詩茵　攝影／何佳華、余秀萍

「傳承，真的還不急嗎？」或許是華人社會的忌諱，每當提到傳承這個議題，多數人總會下意識地逃避，認為是未來的事，抑或者覺得自身資產達不到傳承的規模，部分人士甚至有所避諱，擔心引起不當聯想。其實，就如同退休規劃愈早啟動效益愈佳，傳承規劃也是愈早啟動效益愈高，而且藉由保險規劃傳承，更有放大資產、指定受益人、快速移轉的優勢，更可作為預留稅源，保留運作彈性與主控權，是佈局傳承的最佳工具。

勞保、公保危機促使退休議題發燒，保險專家分享，傳承規劃與退休規劃應該一脈相承、合併思考，透過保險佈局退休與傳承，能夠利用其機制，讓一筆錢發揮最大效益，達到保護資產、照顧自己，同時還能留愛給子孫後代，即便資產部位不高，也能透過保險的槓桿效益放大資產，照顧自己最想照顧的人。

善用保險機制可滿足多元化需求，同時還具備節稅與預留稅源的綜效，不過專家也提醒，透過保險傳承財富，必須留意避免以下八種投保樣態：重病投保、臺繳投保、舉債投保、高齡投保、短期投保、鉅額投保、密集投保、保險給付低於已繳保費，以及要保人與受益人非同一人的情況，以確保自身權益。

陳筱婷 Profile

現任｜
永達保險經紀人業務首席經理
保險年資｜
8 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
3 屆 IDA 國際華人龍獎個人組銅龍獎
座右銘｜做自己與別人生命中的天使

【陳筱婷 談傳承規劃】

不論貧窮富貴，只要有資產就需要傳承規劃，富爸爸與窮爸爸的最大區別就在於傳承的思維，好的傳承規劃能夠確保走上「創富、守富、傳富」的三富人生，而沒有傳承思維的人，連行動都沒有，又如何有機會改變未來呢？

永達保險經紀人陳筱婷業務首席經理表示，一般民眾普遍有個迷思，認為傳承只是有錢人的專利，這其實是錯的，因為報章媒體只會報導名人的新聞，而不會去報導你家隔壁鄰居的事，才會讓民眾誤以為傳承是富豪的專屬服務。其實，傳承的意涵遠非大家既定印象中的狹隘，她請大家思考以下幾個問題：

「如果您有一筆錢想要安排給親屬，甚至是讓自己的老年生活能有穩定良好的支出，您會怎麼安排呢？」

「要將這筆錢安排給親屬時，您是否曾經想過，對方能否好好利用這筆錢？」

「當您行動不便，甚至有失智情況時，這筆養老金是否可能被身邊的親屬花光光，而無法支應您自己的退休生活？」

以上這些問題都是大家一定要思考的議題。陳筱婷以自身家族為例，她的爺爺是農夫，深信古諺『有土斯有財』，非常喜歡買土地，「爺爺錢不多、地卻很多，有一天，爺爺突然發生車禍過世，留下了一堆土地，卻也埋下了家族破裂的引線，談錢真的會傷感情，土地價值有高有低，又無法立刻變現，怎麼分都有人覺得不公平，怎麼分都會有紛爭齟齬，親戚之間的情感也因此分崩離析。」自身家族的前車之鑑，讓她更加確信不論手邊有多少資產，一定要提前做傳承規劃，意外與疾病的到來無法預測，千萬不要用金錢考驗人性。

她也進一步說明以保險規劃傳承的優勢，「保險的『指定受益人』機制，讓保險契約具備類信託的功能，花剩用剩想留給誰就留給誰，就如同我們的第二意識，能夠指定傳承給真正想照顧的人，即便沒有血緣關係，也可以按照自己的意志做分配，而且沒有任何額外的費用問題。部分保險商品更設計有『分期給付保險金』的選擇權，可以依據自身需求設定保險金的給付年期，每年給付、三年給付、或者是五年給付…，類似信託

保險服務心法

「做自己與別人生命中的天使」是陳筱婷的最佳詮釋，從22 歲踏入保險業至今，她始終以自己的工作為榮，曾經，因為想了解客戶對銀行業的看法，她加入銀行業，短短3 個月時間，反而讓她更加認可保險這份工作的價值，「工作的意義不在於職位、頭銜和金錢的追求，而是讓自己能在工作中獲取個人才能的充分發揮，並影響他人，進而提升公司，獲得社會的整體進步，取之社會、用之社會，才能回饋社會。」

陳筱婷保險路上第一位客戶，有一位因意外失去雙眼的朋友，客戶「如果你早點進這行業就好」的感慨，引發她「對呀！是不是我就可以多做些什麼？」的心聲，也更堅定她走入別人生命中、無私提供幫助的心念，每當聽到客戶回饋「筱婷，有你真好！」她就會覺得自己的努力付出都是值得的，工作的價值在於感動自己的同時還能感動別人。

合約能夠約定給付年期與金額，可以避免子女胡亂花用，真正達到照顧的目的。」

而在規劃傳承之前，陳筱婷也提醒，不論是當下或未來，都必須先照顧好辛苦工作賺錢自己，才有資格去談照顧他人。因為人在辛苦努力打拼的同時，有兩個風險無法控制它不要發生，一個是意外、一個是疾病，當其中之一來臨，誰還能不離不棄照顧您？透過保險的規劃，不僅可以照顧辛勤工作努力的自己，也能照顧晚年的自己，甚至可以指定分配想給誰就給誰，一舉數得！

客戶 A 先生剛出社會工作，就非常擔憂通貨膨脹問題，擔心未來錢不夠用，陳筱婷協助 A 先生規劃年繳 40 萬、20 年期的增額終身壽險，確保他未來退休後有源源不絕的現金流，未來花剩用剩還能留給自己想照顧的人，至今 8 年時間，A 先生非常感謝當初的規劃，讓他可以存下人生第一桶金。

A 先生過去曾為父親規劃一張保單，要、被保人填父親、受益人是他自己，由於他父親有負債，未來保險金領取可能會有狀況，在陳筱婷的建議下，A 先生獲得父親同意，變更要保人為自己，2 個月後，父親突然過世，讓 A 先生非常慶幸有提早規劃，免除了傳承上的問題。而 A 先生的弟弟與妹妹也在他的建議下，規劃了增額終身壽險，確保將來退休生活有保障，自然免除了未來發生紛爭的可能性。

陳筱婷強調：「保險也許不是最好的工具，但目前也沒有其他工具可以不用客戶多花一分錢就可以做到以上的規劃，還能避免 4 大爭奪，第一：國稅局、第二：債權人、第三：股東、最後才是家人。透過保單可以做到：第一創富、第二守富、最後還能傳富，做到富貴傳承，避免人在天堂、錢在銀行、子孫對簿公堂，我想這絕對是每個人都不樂見的，所以這輩子一定要做最壞的打算、最好的準備！」

陳美妡 Profile

現任｜
永達保險經紀人業務首席經理
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
3 屆 IDA 國際華人龍獎個人組銅龍獎
座右銘｜真誠以待

【陳美妡 談傳承規劃】

人生有限，但財富的累積卻是無上限！從事保險事業多年，永達保險經紀人業務首席經理陳美妡最深的感悟在於，每當提到傳承，多數人都會回答「我沒有那麼多資產可以做傳承！」這樣的觀念其實大錯特錯，不論有沒有資產，都需要規劃傳承。請大家試著想像，如果您有規劃壽險保單，那勢必會有身故理賠金，即便只有 1、2 百萬，這筆理賠金也需要提前做傳承規劃，才能真正地惠及後代或照顧自己的最愛。

傳承絕非老弱病殘的時候才要思考的議題，傳承規劃早一點，就能夠避免在意外與疾病來臨的時候措手不及，也能以最佳的心智狀態思考如何規劃、分配，為自己、也為子孫後代創造最大效益。即便是人的五指都有長短不同，提早規劃傳承可以避免爭端，並且能夠依照個人的意願分配財產。

遺囑、信託、贈與、保險…都是傳承的工具，陳美妡分析，其中，由於保險有壽險保額的槓桿，可以放大資產，而且依據保險法 34 條：「保險人應於要保人或被保險人交齊證明文件後，於約定期限內給付賠償金額。無約定期限者，應於接到通知後十五日內給付之。」保險金等同於一筆快現金，可以在家庭、企業面臨風險時不波及到家庭、企業，並解決燃眉之急，築起一道防火牆，甚至有機會為子孫後代創造翻轉人生的第一桶金。

陳美妡表示，真正完善的保險規劃，是將退休與傳承合併思考。在退休層面，前期可以保護自己擁有賺錢的能力；中期累積實力與財力，養錢的價值；後期讓自己優雅退場，有源源不絕的現金流。而在傳承面，則具備四大優勢：一、可以利用夫妻每年各 244 萬元的免贈與稅額度，進行資產傳承，培養下一代的財力證明；二、能夠運用「保險金分期給付」的功能，如同設定信託一樣，分年給予安定的生活費或教育金，不用擔心子女一夕間揮霍；三、善用「指定受益人」機制，避免遺產糾紛，保護債權問題；四、要保人享有絕對掌控權，能夠隨時依據個人意願變更受益人、調整順位或分配比例，依照自己的旨意照

保險服務心法

擁有10 年保險年資的陳美妡，直到2 年前加入永達保經，才真正找到自己工作的價值，讓客戶安穩踏實、自己也達到成就感。

曾服務於一般保險公司，也曾長時間從事美容經絡工作，陳美妡因幫客戶推拿排毒，身體累積許多毒素導致免疫失調，於是決定回到自己熟悉的保險領域，卻苦於個人行銷價值的斷層，「客戶醫療保單需求已近飽和，卻無法協助客戶最核心面，機緣巧合之下認識永達，發現退休、傳承規劃的價值，於是轉換跑道，在平台與主管的培訓指導下，慢慢建立自己的專業價值。我發現，過去的我談商品，現在的我談機制、談需求、談規劃，著眼於發掘客戶需求、解決客戶問題。」定位不同、價值就不一樣，現在的她，堅持精進自身專業，堅定給客戶更好最好，陪伴客戶完備人生最後一哩路的規劃。

顧最愛，真正「把愛留給最愛」！

50 歲企業主 B 先生，本身獨資經營公司，妻子是一般上班族，夫妻兩人育有一女，除了自己的小家庭，B 先生還要撫養母親，親戚們在經濟上也需要支助，真正是家族經濟的中流砥柱。因為生意上的往來，B 先生與銀行有借貸、合約風險的問題，在陳美妡的提醒下，B 先生才意識到企業風險的問題，他並未做任何風險規劃，萬一 B 先生或企業經營發生風險時，將無人能償還企業債務，他不想連累家人，更不想事業一夕間歸零～一夜「至負」。

經過討論後，B 先生規劃年繳 180 萬、10 年期的增額終身壽險，繳費第一年就啟動 2400 萬的壽險保障與 4800 萬的意外保障，不僅可以保全 B 先生的資產免遭受債務損失，解決他擔心的問題，讓他無後顧之憂；還享有「豁免保費」機制，萬一 B 先生發生走不了的情況，能保護他的賺錢能力，保有尊嚴；未來還可以轉入年金，解決退休後現金流的問題；最後，還能夠依照 B 先生的旨意，做到傳承、分年照顧家人，真正達到安心、放心、開心。

透過保險規劃傳承確實有其優勢，但陳美妡也依據多年經驗提出客戶兩大常犯的規劃誤區，一是「保單關係人的安排」，會衍生各種稅務問題；二是「忽略受益人欄位」，很多人都不太注意受益人欄位，有些是多年未檢視調整受益人，早期甚至有許多保單的受益人欄位是空白的，如此可能衍生遺產稅的問題，建議受益人欄位至少填上「法定繼承人」，就可以避免保險金被納入遺產總額課稅。

除此之外，陳美妡也提醒務必規避八大投保樣態：重病投保、躉繳投保、舉債投保、高齡投保、短期投保、鉅額投保、密集投保、保險給付低於已繳保費，以免成為國稅局實質課稅原則的重點關注對象，影響到自身的傳承規劃原意。