

您的退休金夠用嗎？ 打造專屬退休帳戶



您有計算過自己的退休金夠用嗎？勞保潛藏負債飆破 11 兆，破產的疑慮早已成為廣大勞工的擔憂，勞保年改的問題紛擾多年，始終未能定案。然而高齡少子化的現況，讓我們不得不面對繳的人愈來愈少、領的人愈來愈多的殘酷現實，如果年改後勞保年金註定會少領，面對銳減的退休金缺口，您做好準備了嗎？邀請保險專家宋佳會、林怡貝分享，如何打造一個專屬於自己的退休金帳戶，讓自己安心退休、幸福終老！

企劃、執行／洪詩茵 攝影／何佳華、余秀萍

根據勞動部勞保局統計，勞保基金 2022 年「未提存精算負債（又稱潛藏負債）」高達 11 兆 4855 億元，比 2021 年的 10 兆 7639 億暴增 7216 億，等於每天平均負債增加 20 億，為了填補勞保破口，勞動部近 4 年已經撥補 1170 億元，若再加上特別預算 300 億及明年 1000 億，撥補規模已達 2470 億，但卻仍舊無法填補這個日漸擴大的財務黑洞，政府的撥補只能延後卻無法根治破產，若如政府承諾勞保不會倒，在少子高齡化的現象下，勞保年金縮水似乎已是可預見的未來。

而且就勞保局統計資料顯示，2022 年底平均請領老年年金的年齡為 61.28 歲，平均投保年資為 29.46 年，反映我國勞工退休年齡過早的現象，目前有 160 萬勞工

請領勞保年金，相比 10 年前的請領人數 49.7 萬人，請領人數一舉暴增 110 萬，但繳費人數卻僅增加 68.4 萬人，請領人數增加的速度遠高於繳費人數，這些現狀都將加速勞保財務黑洞惡化的速度。

勞保年金牽涉到廣大勞工的退休權益，若未來年金勢必縮水，未雨綢繆才是安穩退休的唯一解方。那麼，您有計算過自己的退休金夠用嗎？專家指出，因應勞保風險，廣大勞工朋友一定要開始為自己的退休生活做打算，在政府提供的退休保障之外，為自己打造另一個專屬的個人退休帳戶，而且這個退休帳戶還必須具備安穩確定、持續成長等特性，才能在無法預測的退休年歲中，陪伴著我們幸福終老，甚至能夠遺愛子孫。

宋佳會 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務籌備協理

保險年資 |

11 年

得獎紀錄 |

6 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 | 生命的長短我不能控制
但生命的寬度由我掌控



宋佳會 · 打造專屬退休帳戶

世界衛生組織定義，65 歲以上老年人口占總人口比率達到 7% 時稱為「高齡化社會」，達到 14% 是「高齡社會」，若達 20% 則稱為「超高齡社會」，依據國發會人口推估報告，台灣將在 2025 年邁入超高齡社會。

永達保險經紀人業務籌備協理宋佳會表示，這代表未來老年人口會愈來愈多，加上現在又少子化，未來繳錢給政府的人勢必會減少，但政府要發放的人數卻會逐漸增加，這就是廣大勞工退休最大倚賴「勞保年金」破產風險的問題根源。再進一步探討，未來，繳錢的人少了、要發放的人卻多了，如果你是政府你會想怎麼做？「第一就是要『多繳』、第二『少領』、第三『延退』，所以，親愛的朋友你想要哪一個呢？如果都不想要那是不是就要靠我們自己了！」

退休金究竟要準備多少才夠用？普遍的說法有 1 千萬、1 千 5 百萬，宋佳會提出一個簡單的算法，方便廣大勞工進行基礎的評估試算，「以剛出社會 25 歲的年輕人為計算基礎，如果每月月花 3 萬（年花 36 萬元），每年通貨膨脹是 1.3%，到

了 65 歲退休的時候，每月月花費應該是 5 萬 5 千元（年花 66 萬），假設活到 85 歲跟上帝喝咖啡，那就是還有 20 年的退休生活，這樣加總起來大概需要準備 1528 萬元的退休金才足夠！」

然而，宋佳會也提醒：「大家應該有印象，有個日本人出版了一本書籍《下流老人》，標題是就算月薪 5 萬，以後也可能變成下流老人。為什麼會這樣呢？因為在準備退休金的路上，我們會面臨到很多問題，例如：沒有想到父母、子女或自己會生病、沒有想到投資會失利、沒有想到會發生疫情……，太多沒有想到的情況可能打斷退休金的準備。有沒有一個帳戶是專門用來存退休金，這個帳戶不會因為這些想不到的問題而中止，例如：萬一發生殘廢，沒辦法工作、需要人照顧的時候，如果有人繼續幫忙存退休金，又提供一筆生活費，讓生活不會被改變，這樣的工具是不是很好？這就是我在幫客戶做的規劃，只有保險可以做到這樣的保障。」

什麼類型的保險商品可以達到儲備退休金的目標，同時又能兼顧儲備過程中的各種人生風險？宋佳會明確指出是「利變增額壽險」，且具備雙

保險服務心法

因為想了解自己保單而加入保險公司的宋佳會，原本是一位護理師，陪伴家人的心願讓她毅然轉入保險業，剛開始遇到很多挫折，所幸有支持他的家人及朋友，還有相信他的陌生客戶，之後因為協助客戶理賠，讓她看見保險的價值及自己的使命，更在加入永達之後，看見不一樣的專業與視野，期許能協助每個客戶做好退休規劃，達到每個月都有錢，不用擔心下半場人生。

永達人不藏私的共好特質，促使她短短時間即迅速進階成長，建立個人專業價值，提供客戶與人生階段相對應的需求與規劃，建立自己與緣故之間的新連結與新價值，也開展了她保險事業的新藍海。

將客戶當朋友的她，只推薦自己認同的商品，對客戶盡責也負責。她說：「因為護理工作，我看盡人生的生老病死，知道生命的長短沒有辦法控制，所以我珍惜每個當下，希望在離開的時候沒有遺憾，我也用這樣的態度告訴客戶，希望他們珍惜當下，提早做準備，當意外來臨，對家人盡責，讓自己有尊嚴！」



豁免保障，才能解決「走太早、活太久、走不了」的可能性問題。

合計政府提供的勞保年金、勞工退休金等退休保障，以月生活費計算退休金破口，例如：40歲、預計65歲退休，預估退休後每月生活費5萬元，政府的退休保障每月大約2萬元（沒有縮水的情況），那每個月需要多備3萬元的現金流，以目前的保險商品試算，20年的準備時間，如果25歲出社會就開始存，以報酬率3%的工具，每個月需要投入16000元，但如果45歲才開始存，每個月就要投入45000元才能達到規劃目的。這就是時間複利的威力，所以退休規劃愈年輕愈輕鬆，尤其必須在身體狀況好的時候進行規劃，才能避免因身體有狀況而無法投保的情況。

一位40歲外商公司主管，年薪約500萬的

客戶，太太是家管，有兩個小孩。依照客戶家中的情況，他要準備自己與太太的退休金，加上最近剛買了一棟房子，揹負800萬的房貸，客戶擔憂若自己有任何突發意外，太太沒有能力繳交房貸，可能會侵蝕家庭的經濟與生活，甚至影響孩子的教育。宋佳會為客戶規劃20年期的增額終身壽險（雙豁免），年繳25萬元（總繳500萬），繳25萬立即擁有810萬元的保障，Cover房貸風險之餘，更兼顧失能保障，繳費期滿後，65歲開始每年又可以增加24萬元的退休現金流，一直領到85歲領完500萬後，帳戶內還有500萬，還可以繼續領，用剩花剩再留給孩子，還有稅負上的優惠，讓他「走太早」可以給家人一筆錢，孩子可以繼續念私校，老婆可以繳房貸；如果失能「走不掉」，有人幫他繼續存退休金，還給一筆生活費；如果長壽「活太久」，也有一筆保證確定的退休金，讓他活多久領多久。

保險具備專款專用的特性，同時兼顧各種人生風險，是真正能協助客戶解決退休問題的工具，也是最適合退休規劃的個人專屬帳戶。

林怡貝 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資 |

15 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 | 成就幸福人生



林怡貝 · 打造專屬退休帳戶

勞保收支短絀擴大的情況，讓勞保年改的議題始終沸沸揚揚，隨著勞保破產期限的逼近，更讓廣大勞工對未來退休保障難以樂觀。依據勞動部保險局日前公布的勞保老年年金統計數據，請領人數飆升至 10 年前的 3 倍多、請領年齡過早、平均投保年資增加、平均投保薪資愈來愈高...，這些數據都會促使勞保收支短絀的情況愈加惡化。

面對這些負面訊息，永達保險經紀人業務儲備協理林怡貝卻提供大家不同視角，「我覺得大家應該從更為正面去解讀勞保年改，怎麼說呢？正因為勞保破產的議題炒翻天，新聞媒體不斷強力放送，反而促使民衆開始去思考退休、風險這方面的課題。過去大家認為有勞保年金、退休免煩惱，完全不會去思考退休準備這件事，這幾年因為媒體的炒作放送，民衆退休風險意識抬頭，不論未來退休金是政府給或者自己準備，開始有了『算一算』的思維，甚至進一步思考，如果連政府政策都會改變、甚至縮水，自己是否應該更重視自行準備的退休金。如果預計 65 歲退休，需要準備多少退休金？如果希

望提早退休，那需要提早做什麼準備？」

林怡貝說：「從農業時代至今，沒有哪個世代會遇到像我們一樣的問題，現代年輕人孩子生的少。反觀過去的六、七位子女，長輩老了討論著父母由誰撫養、如何分攤；現代的父母要思考的是如何照顧老後的自己。較過去對養老院的刻板印象，像是被子女遺棄，但現在大家對養老院也不再都是負面解讀，甚至有愈來愈多當前的青壯族群，開始揪夥在附近買房子，希望未來退休有好友相伴，只要能從正面去解讀勞保年改議題，自然就會積極去面對與解決退休的風險。」

常有人詢問如何計算退休金缺口？林怡貝認為，這完全視每個人的工作型態而定，有的人是完全依照政府勞保的退休規則，有的人則可以終身工作、不退休，所以沒有一定的公式與答案，最重要應該是如何把退休時間點的自主權拿回來。舉例來說，勞保最後設定是 65 歲退休，如果想提前退休或者延後退休，首先，必須靠保險轉嫁投資、長壽、失能等風險，免除退休準備過程中的變數；接下來才是思考，退休後長達數十年沒有薪資收入的我們，需要

保險服務心法

擁有研究所學歷，短暫從事過電腦軟體業務，期許能夠幫助他人、給予別人的生命正向影響的願心，促使林怡貝投入從未想過的保險業，卻沒想到，這一個轉彎卻成就她職業生涯的主要樣貌，讓保險成為了她一生的志業。

從以醫療保障為主的市場，轉入主打退休傳承規劃的永達，林怡貝坦言，她曾在同樣以醫療保障為主流的保險公司輾轉，最後領悟「舊方法+ 舊市場= 沒有未來」。來到永達，她發現「資源不同、定位不同」，自己能為緣故客戶提供更進一步的服務與價值，過去服務侷限於責任重大期的風險轉嫁，現在延續服務至退休及傳承規劃，同時也建立她「顧問」的價值。

「信任」是規劃的起點，經營保險事業，真心交付才能贏得信任，林怡貝分享：「客戶身邊不缺做保險的人，客戶缺的是他們的好朋友剛好是保險從業人員，這是我對自己的定位，每位客戶都是未來要一同退休的好朋友，真誠以對！」

多少資金才能維持正常生活？請以「資源有限」為前提思考，也就是維持最基本的生活需求，需要準備多少退休金，因為未來才能在確定的基礎上疊加更好的生活品質。

儲備退休金的工具很多，房子租金、股票收益，以及具備附加功能與機制的保險商品。既然退休生活費是確定的支出，就不能以不確定的工具來綁定，保險是一份專屬契約，透過特定的商品規劃或組合，只要繳費期滿，契約上的數字都是確定會實現的數字，確定的退休支出就要用確定的保險工具來綁定。

如何為客戶打造專屬的退休帳戶？林怡貝分享：「首先，必須先了解客戶的經濟能力、需求與想法，評估客戶的風險承擔能力，最重要是了解客戶的退休需求金流，也就是每月最基本的生活費，透過循序漸進的溝通，勾勒出客戶理想中的退休樣式，就像一個室內設計師為客戶打造理想中的房子。對客戶而言，只有最適合的方案、沒有最好的方案。」

一位服務於科技業的客戶，現年 35 歲、已婚，20 幾歲就開始工作，這位客戶非常有退休觀念，預計以 20 年時間存股 100 張電信股票，

未來退休生活就靠這些股票股利。然而無法對抗人性，買點不確定，也非專款專用，生活中總有些無法預期的支出，打亂計劃，10 年時間下來，購買的股票張數不如預期，加上工作壓力真的很大，夫妻共識是尋找一個能確定退休的計劃，希望透過具備專款專用特質的保險來進行退休規劃，最後以 55 歲退休為目標，協助客戶規劃年繳 100 萬元、12 年期的利變增額壽險，具備雙豁免及高額保障，兼顧他的家庭責任；而他的另一半也規劃年繳 100 萬元、6 年期的利變增額壽險，為退休預先儲備一桶金。

「從需求面切入，為客戶打造理想中的退休樣貌與金流，正是我們這份工作的價值所在！」林怡貝總結。🔴

