

新鮮人保險勝經 退休金輕鬆存



6月畢業季來到，許多新鮮人即將步入職場，邁向人生另一個階段，初入社會的職場小白風險承受力普遍較低，大多仰賴父母過去為自己規劃的保險保障，甚至不清楚自身擁有多少保障，更遑論長期的風險與退休規劃。保險專家洪睿宸與張光吟提醒，社會新鮮人應提早培養正確的保險觀念，了解自己的需求及風險缺口，善用年輕在時間、體況及保費上的優勢，從容應對未來的人生。

企劃、執行／洪詩茵 攝影／何佳華、余秀萍

保險，對社會新鮮人來說究竟是必需品或者是奢侈品？許多職場小白因為初入職場、薪資不高，常常將保險視為奢侈品，陷入「生吃都不夠，還能曬乾？」的迷思，忽略了未雨綢繆的重要性，也因此與「年輕」在保險規劃上的優勢擦肩而過。

根據衛生福利部 2021 年國人死因統計結果，1 至 24 歲死亡人口以事故傷害居死因首位；25 至 44 歲以癌症與自殺居前 2 名；45 歲以上則以癌症與心臟疾病居死因前 2 名。剛步入職場打拼的新鮮人，人生邁入新的階段，

風險需求肯定有所不同，加上年輕人薪資低、風險承受力低，如果發生疾病或意外，不僅自身財務會有損失，甚至可能會成為家庭經濟的沉重負擔。

專家提醒，保險是人生旅途中的必需品，不論在我們年輕的時候、打拼的時候、成家的時候、退休的時候，其多元化的商品功能與機制，能夠在我們面對意外、疾病、癌症、失能、長壽等各種人生風險的時候，成為我們最堅實的后盾，同時，更能夠為我們打造退休後的現金流，讓長壽變祝福，確保我們一生無懼、無憂、也無傷。

洪睿宸 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務籌備協理

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 | 懂得把握時間

全力以赴的人

就是能夠掌握一生的智者



洪睿宸 · 談新鮮人保險勝經

剛進入職場打拼的年輕人，通常薪資微薄，經濟能力有限，可以承受的風險比較低，在手頭資金較不寬裕的情況下，極可能忽略自身的保障規劃，這時候如果疾病或意外事故找上門，恐怕會難以應付，甚至造成家庭財務的沉重負擔。

根據衛生福利部的統計數據，從 2011 年至 2021 年，平均每人醫療保健支出增加超過 2 萬元，2021 年平均每人醫療保健支出為 6 萬 783 元，這個數字也代表，一次的生病住院，就可能花掉年輕人近 2 個月的薪水，如果是選擇治療效果較佳的新式手術或者升等單人病房，醫療費用將更加可觀，絕非新鮮人可以負擔，所以對新鮮人來說提早拉高保障非常重要。

正因為人生風險無所不在，年輕人更要精打細算做好保障規劃，尤其在出社會工作之後，更應依據自身職業的風險層級做足風險保障。永達保險經紀人業務籌備協理洪睿宸建議，先了解父母是否已經有為自己購買保險，再思考

如何補足保障缺口。在有限的薪資條件下，可以透過「先保大再保小、先求有再求好」這二個投保原則來進行規劃。

一、先保大再保小

損失較大的風險，發生機率通常比較低，但萬一發生，卻可能讓一個家庭瞬間沉淪，所以會建議以「重大傷病險、醫療險、意外險」這三大險種為主。

在求學階段或年輕時期，父母多數都會替孩子規劃意外、住院醫療等風險保障，因此年輕人出社會後，需要補足的缺口大都是重大傷病與實支實付醫療險，尤其重大傷病險越年輕保費越便宜，一旦發生醫療費用又非常高昂，一定要趁年輕時投保；再者，意外險的部分，多數都是身故才理賠，會建議另外加保意外險的實支實付理賠，尤其熱愛運動、外出旅遊的年輕人，更建議可以增加保障額度，或者是另外加保產險公司的意外險，以拉高保障額度。

二、先求有再求好

年輕人在保險規劃有體況、保費及時間上的優勢，越年輕保費越便宜，而且能夠避免體況

保險經營心法

從飲料店店員轉投保險產業，全因一副備受推崇的好嗓音！在太太建議下，永達保險經紀人業務籌備協理洪睿宸勇敢嘗試電話保險行銷，沒想到業績頗為理想，甚至有位客戶還建議他直接轉保險業務，並承諾一定捧場！洪睿宸直言：「這位客戶可以說是我職業生涯的貴人，為我打開翻轉人生的那一扇門。」

保險業讓洪睿宸可以為自己貼上年薪百萬的標籤，不再是大家口中25K的年輕人。他以自身的經驗勉勵大家，不放棄的堅持是從事保險業的標配，堅持不放棄讓曾經往他身上砸蛋糕的客戶成為忠實支持者，甚至轉介紹許多客戶。而來到永達，更讓他從定位模糊的保險業務，轉變為定位精準的保險顧問，不再是醫療險、房貸險、車險等全包，完全以商品為導向的保險業務，而是能夠在退休與傳承規劃上提供專業協助，站在客戶立場、了解客戶需求，協助客戶解決問題的專業顧問。

不佳時想投保，保險公司卻拒保或加費的可能；而且面對未來一定會發生的退休問題，若透過保險進行規劃，時間更是年輕人的一大利多。

在收入有限之下，他建議透過預算分配，扣除必要的開銷之後，採用433的方式進行規劃：也就是「40%備用金、30%交際費用、30%學習費用」，這樣的分配方式既能達到學習目的，又能提升自己。

上述「備用金」的部分，可以透過保險工具來做儲備，並且分為「醫療金補足、緊急使用、風險規避」這三大部分。由於這三大風險來臨時，通常都會耗損非常多的精力，並面臨許多人性上的考驗，因此透過保險做好有效的規避非常重要。如果上述風險都沒發生，這筆「備用金」也能夠自動轉為退休金，既能有足夠的抵抗風險能力，同時也能累積自己的財富，是年輕人不可或缺的規劃。

一位年輕的紋眉師，24歲，住家裡，月薪高達8萬元，學藝階段，是標準的月光族，直到決定自行開店創業，才意識到沒有開店資本，於是規定自己每月花銷1萬元以下，將剩餘的

薪水全部都存下來，也證明了，只要有目標，花多花少都是自己的選擇。

以新鮮人而言，這位紋眉師月薪算高，圓夢開店之後，尚有餘裕做其他規劃，考量到開店營業難免會有緊急狀況發生，必須另備「緊急備用金」Cover營業風險，若風險沒有發生，這筆備用金還能作為未來的退休金流。

紋眉師預計55歲退休，以他當前的年齡啟動規劃，預估退休後每月有3萬元的現金流，規劃年繳40萬、20年期的增額終身壽險，只要儲備總量800萬元的保費就能夠達到退休目標，如果晚個10年啟動規劃，保費總量就要拉到1200萬的高度才能達到退休目標。

洪睿宸提醒剛出社會的年輕人，在打拼賺錢的過程中，大家可以選擇將錢放在高風險、高獲利的工具，也能夠放在經過時間與複利的公式確定穩定增值的工具，風險與退休規劃永遠沒有準備好的那一天，邊走邊準備、過程中隨時滾動調整，才是真正的保險規劃勝經，也是讓新鮮人能夠安心在職場上打拼的根本。

張光吟 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資 |

7 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 | 一個不隨意工作的人
工作也不會隨意怠慢他



張光吟 · 談新鮮人退休規劃

又到一年一度的畢業季，許多社會新鮮人即將邁入職場，領到人生中第一筆薪水，如何善用手中的第一筆錢，是廣大新鮮人初入職場的第一項功課。

根據勞動部統計，2022 年初任人員的薪資（月薪）平均為 3.4 萬元，高級中等（高中、高職）初任人員薪資平均為 2.7 萬元，大學為 3.1 萬元（納入延畢生及公教人員等），研究所則為 5 萬元。

在可支配所得有限的前提下，抗風險的能力也相對較低，任何的疾病與意外都可能讓新鮮人好不容易存下來的第一桶金瞬間歸零。因此，風險規劃是新鮮人在思考如何支配薪資時一定要納入考量的要素。

新鮮人薪資有限，如何將錢花在刀口上，用最少的錢買到最大的保障？永達保險經紀人業務儲備協理張光吟建議，剛步入社會的新鮮人，應該先檢視自己舊有的保單，看看過去父母幫自己購買的保單有哪些，盤點自身的風險保障是否足夠，可以分成醫療保障與財務規劃這兩大部分來檢視：

針對醫療保障的部分，針對有所不足的部分，要補足雙實支實付醫療險、癌症險、重大傷病、意外險等保障，規劃這類消費型的保險，可以篩選 CP 值高的商品，並以兩家以上的保險公司做搭配。

台灣人愛買保險，卻常搞不清楚自己保了什麼，為了解決這個問題，壽險公會去年（2022）推出「保險存摺」，除了可以查詢本人所有人身保險投保狀況外，即便實體紙本保單遺失，也能透過該平台輕鬆完成查詢。新鮮人在購買保險前，可以先開通壽險公會的「保險存摺」，了解過去父母為自己規劃的保險，釐清自己擁有的保障與額度，再思考如何為自己補足保障缺口，才能確保每一項保費支出都花在刀口上。

另外，針對財務規劃的部分，就算距離退休還很遠，新鮮人也要提早思考這個議題，先以儲備第一桶金為目標，因為年輕人最值錢的就是「時間」，而「財富的公式 = 本金 × 時間 × 複利」。新鮮人的收入有限，所以要放大「時間」及「複利」，善用利變型壽險保單的功能與機制，定期定額繳交保費、累積財富，運用「時間 × 複利」的增值效益，將財富翻倍；而

保險經營心法

待過運動用品店、好市多、誠品書店、廣告公司、APPLE 門市，永達保險經紀人業務儲備協理張光吟，熟諳人際關係中的應對進退，也讓過往成為他保險路上的重要資源。由於媽媽是永達保戶，因緣際會參加永達活動，開啟他的保險新視野，原來，除了醫療、意外理賠等功能，保險更能協助達到退休與傳承的目標，照顧未來的自己、也照顧真正想照顧的人，避免家庭紛爭的發生。

沒有人脈、沒有緣故，白紙加入永達，張光吟憑藉滿腔不服輸的信念，用半年時間認真學習保險、稅務等專業，再從以自己興趣成形的生活圈中，發掘出獨屬於自己的陌開市場，在誠品愛書人的圈子中，成為長輩們的最佳聆聽者，為長輩對接年輕人的想法，用故事讓長輩意識到危機，並且學會换位思考，協助他們圓滿退休、傳承的願景。

他的保險故事告訴我們，只要不放棄、只要肯堅持，機會與市場在身邊俯拾即是。

在累積資產的同時，透過利變型壽險保單附帶的保障功能，還能轉嫁意外或是疾病可能造成的家庭財務負擔，提早準備、提早財富自由，不當下流老人！

張光吟進一步說明利變型壽險保單「時間 × 複利」的威力，如果 25 歲出社會工作、預計 65 歲退休、預期退休現金流每月 3 萬元，從 25 歲開始繳交保費至 45 歲期滿，66 歲開始支領使用，回推儲備總量大約只需要投入 600 萬元，就可以擁有 1200 萬元的保單現金價值（每年領 36 萬，現金價值不變甚至更多），越晚啟動要儲備的總量就會越多，所以許多專家都建議年輕人以保單儲備退休金流，越年輕啟動越輕鬆，也可以將其視為人生的緊急預備金。

一位客戶，學生時期就開始半工半讀，25 歲出社會後從事業務工作，月薪大約 4 萬元，由於理財觀念保守、沒有投資習慣，學生時期儲備的第一桶金，放銀行利率太低、買股票擔心風險、不動產本金太高。擔心通貨膨脹吃掉自己的第一桶金，加上客戶本身也清楚「時間 × 複利」的威力，深思熟慮之後，選擇規劃年繳 30 萬元的增額終身壽險，將退休規劃一次到



位，同時確保自己在工作階段，擁有額外的失能與豁免保障，免除退休金儲備因意外或疾病中斷的風險。

更有一位高資產醫師客戶，因為自己是家中經濟支柱，透過利變增額終身壽險的規劃，以高額壽險保障預留稅源之餘，更兼顧自己的退休金流。有鑑於低利趨勢、勞保年改及通貨膨脹等風險，擔心下一代未來會越加辛苦，在自己行有餘力的前提下，提前為兩個十幾歲的孩子各規劃一張利變增額終身壽險（每張總量 500 萬），鎖住當前的保費優勢之外，更放大時間與複利的加乘效益，讓自己的孩子未來出社會能夠贏在起跑點，藉由保險規劃實現自己對孩子的愛。🔴