



# 好好退休 新時代爸爸投保術

一年一度的父親節將至，保險專家張麗玲、邱彥齊提醒全天下的爸爸們，無論是三明治爸爸或者是高資產爸爸，身為家庭的經濟支柱、最堅強的後盾，在為家庭及事業打拼之餘，務必要定期滾動式檢視手中已有的保單，才能在不同的責任階段、不同的經濟條件之下，皆能順應自身條件與需求，規劃出最適切的保險規劃，讓自己能夠好好退休、安心傳承、幸福大樂退！ 企劃、執行／洪詩茵 攝影／余秀萍

**根**據內政部戶政司統計資料，2022年男性初婚年齡為32.6歲、生父平均年齡為34.7歲，晚婚、晚育成為常態，多數爸爸們在撫養孩子長大成人且出社會工作之後，自己通常也已接近退休的年歲，尤其勞保年金破產的疑慮至今未能研議出解決方案，更是讓人對這些爸爸們的退休生活備感擔憂。

保險專家提醒，意外與疾病等風險的發生通常出其不意，在撫養小孩長大成人的過程中，不論是財務緊繃的三明治爸爸，或者是游刃有餘的高資產爸爸，都必須有妥善的風險規避計劃，同時，鑒於晚婚、晚育的現象，退休金準備的時程也該一併納入計劃中，以

免孩子長大了，才赫然發現帳戶空空，如果勞保老年年金又縮水，恐會陷入下流老人的困境。

保險商品多元，保障、保費、年期、主 & 附約……可以依據每個人的經濟能力與需求進行量身訂做的規劃，不論是富爸爸或者是窮爸爸，透過保險專家協助評估規劃，都可以有最適合每一位爸爸的保險方案。

最重要的是，隨著年齡的增長及家庭狀況的變動，要定期進行保單檢視，留意保險期間、保障額度…，因應家庭現況及法令變更即時做出最恰當的調整，確保每一位爸爸都能好好退休。

## 張麗玲 Profile

### 現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

### 保險年資 |

18 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 |

人生只有走出來的美麗

沒有等出來的輝煌



## 張麗玲 · 三明治爸爸投保術

父親節快到了！三明治爸爸作為家中的經濟支柱，可能上有老、下有小，不僅要撫養小孩、也要孝養父母，如果發生意外或疾病而身故、失能，父母妻兒恐怕會頓失經濟依靠，若同時又有房貸與車貸的經濟壓力，那家庭經濟狀況更會雪上加霜。

協助許多家庭完善風險規劃的永達保險經紀人業務儲備協理張麗玲，她在業務上接觸較多的是媽媽，而在媽媽的家庭保險規劃順位中，通常是小孩優先、媽媽次之，爸爸的保險規劃大都被放在最後順位，就連爸爸自己本身也常忽略自身的保險規劃，總以為老婆、孩子的保險做好做滿即可，這樣的思維著實隱含極大風險。

張麗玲根據過往協助客戶進行保單檢視的過程中發現，多數爸爸都會有意外險與公司團險的保障，但在醫療險、重大疾病險等的保險商品，投保率通常偏少或者是保額偏低，防癌險更是大多只配一個單位，以當前的醫療環境來講，保障其實是不夠的。她建議可以從爸爸的工作性質與經濟狀況作為投保的參考，運用定期壽險、意外險、重大疾病險、醫療險…等等，主、附去互相搭配，分散風險。

每個人的家庭背景、經濟狀況、工作情形都不一

樣，即便都是三明治爸爸，也要依據個別情況擬定保險計劃，貸款多少、負債多少、生活費、教育費、孝親費……，這些費用與支出都是評估保險額度的參考依據，張麗玲特別將三明治爸爸區分出三種類別來做保險規劃的說明：

**一、年輕、預算少的爸爸：**建議可以選擇定期壽險搭配意外險、重大疾病險及醫療險，除了定期壽險與意外險之外，重大疾病、醫療險也有一年一約的定期險種，預算有限的三明治爸爸若全部以定期險進行規劃，一年保費大約只需要 2 至 3 萬元，相比終身型的保險商品，一年大約可以省下約 2 萬元的保費。節省下來的保費，可以搭配規劃小額的增額終身壽險，抓住年輕的優勢，放大時間效益，提早儲備一筆緊急備用金，也可做為退休金的第一桶金。

**二、風險高、常出差的爸爸：**由於本身的職業風險比較高，如果保障不足，很容易導致家庭經濟風暴。這類三明治爸爸除了基本的保險保障，一定要加大意外險的保障額度，尤其若有出差計劃，還要投保旅平險，以分散風險。

**三、具有一定財富規模的爸爸：**為了維持既有的生活品質，以及小孩原有的教育計劃，建議這類三

## 保險經營心法

保險對一個人的生命有非常深遠的影響，它能夠規避風險、累積資產，更可以是救命快錢，但若沒有做好風險控管，卻可能會禍延三代！

從幼教業到保險業，永達保險經紀人業務儲備協理張麗玲表示：「面對無常，有時候我們想伸出援手也是心有餘而力不足，透過保險，能夠在他人遭遇風險的時候拉人一把，這也是一種善舉，還能幫助到很多家庭，所以，我從不認為保險是金融業，而是將它當成慈善業。」

轉戰永達，不僅是張麗玲保險生涯的一大突破，更為她創造不一樣的服務價值，讓她能夠提供保障以及退休規劃服務，同時也能協助進行短中長期的資產配置。她更提到：「藉由公司平台的輔助，可以有效落實水平時間管理，行銷與增員並行，為自己的保險事業打拼，這是過去始終心有餘而力不足的梦想。來到永達，讓我得以跨出創業的第一步，希望更多想自己當老闆的夥伴一起加入永達平台打拼！」

明治爸爸要提高保障額度，除了規劃高保額的醫療險、長照險之外，更要規劃足以匹配身價的增額終身壽險，提高個人身價，除了可做為未來的退休預備金之外，也可當作緊急備用金，或做預留稅源的規劃。

除此之外，張麗玲也特別提醒：「定期壽險的搭配，要注意保險期間，在期限前完成續保繳費，避免停效；而購買意外險，則要注意工作轉換時，務必記得變更工作級數，避免級數不符導致理賠金縮水。而在風險得到適當的規避之後，建議可以把多出來的預算存下來，做為家庭緊急備用金和未來退休金的準備，讓辛苦的三明治爸爸可以有優質的退休老年生活。」

三明治爸爸小林，32歲，是廚具公司的裝潢工人，薪資每月3萬元，太太每月薪資2萬8千元，夫妻倆每月收入合計5萬8千元，透過保單檢視，張麗玲發現小林的太太與小孩的保險規劃都非常齊全，但小林本身卻只有意外險的保障，透過風險觀念的溝通，小林領悟到，如果他遭遇任何風險，家庭經濟將會陷入困境。

在張麗玲量身訂做的規劃下，小林以3萬5千元年繳保費打造完善的風險規劃，包括終身醫療險+

實支實付及一年一約的癌症、重大疾病及壽險保障；由於小林年紀尚輕，加上未來又有買房的夢想，張麗玲利用精省出的資金流，再為小林夫妻各規劃年繳2萬8千元、20年期的利變型增額終身壽險，抓住時間複利的優勢，除了保障外，還可提前預存退休金，也作為家庭的緊急備用金，未來待夫妻倆收入增加，再進一步做加碼的規劃，一步一步邁向優質的退休生活。



## 邱彥齊 Profile

### 現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

### 保險年資 |

13 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 以終為始



## 邱彥齊 · 高資產爸爸投保術

談到高資產爸爸的保險與退休議題，多數人都會覺得高資產爸爸根本不用考慮這個議題，這樣的想法其實有誤區，高資產爸爸並非沒有風險，而是其風險的思考面有所不同，首先，高資產爸爸也可能因為疾病或意外突然失去賺錢的能力，如果有房貸、車貸等支出，那遭遇風險時的資金缺口或許比一般家庭更為龐大；其二，如果是企業主爸爸，企業經營的風險更是足以讓一個家庭傾家蕩產。

以多年協助保戶檢視保單的經驗，永達保險經紀人業務儲備協理邱彥齊提醒高資產爸爸，應該特別留意過去的投資配置與風險規劃，能否發揮「保護爸爸『賺到的錢』及『賺錢的能力』」，以確保家庭財務安全。

他以年薪百萬的爸爸說明：「我們常談走太早、走不了的風險，如果高資產爸爸每年存 60 萬，存到第 10 年，不小心跟上帝喝咖啡，或者罹患重病失去賺錢能力，存款就只有大約 600 萬元，如果這位爸爸背負 1 千萬的房貸，又有兩個小孩要養育，那所有經濟壓力都會移轉到太太身上；但如果將這 600 萬換個配置方式，規劃 20 年期的增額終身壽險，就能擁有 1200 萬甚至 2000 萬元的保障，即便在第 5

年的時候因意外或疾病導致失能，透過雙豁免的規劃，不僅接下來 15 年的保費有保險公司幫忙支付，還會針對重覆豁免保費的部分貼現一次給付，可做為緊急照護金。最後，如果這位爸爸無病無災，正常繳費期滿，這筆錢還可作為他未來的退休金，而且在時間複利的威力下，還具備放大資產的效益。」換個配置方式，就可以增加錢的競爭力。

邱彥齊也進一步以大陸國美企業的經營危機來做範例，國美集團創辦人黃光裕曾是中國首富，卻因企業經營風險而入獄，在國美資金鏈斷鏈的危機之下，黃光裕的太太就是從她的保險規劃中緊急支領資金供企業周轉，幫助國美企業度過危機，這就是前面提到的企業經營風險，如果沒有做好風險配置，即便是高資產爸爸、企業主爸爸，老年生活都可能陷入困頓潦倒。

邱彥齊進一步提醒，高資產爸爸有兩個常見的投保盲區，一是要、被保險人與受益人沒有隨著法令變更進行調整，而衍生遺贈稅與所得稅的議題；二是未能善用遺產及贈與稅法第 16 條第 9 款與保險法第 112 條，透過法律規範與時間佈局，讓他們在掌控權與稅負成本的兩難中，透過合適的工具將財富傳承的效益最大化。建議高資產爸爸著重檢視保

## 保險經營心法

曾擔任過衛生棉外務的永達保險經紀人業務儲備協理邱彥齊，9年的付出與忍耐，以及家庭經濟負擔的增加，讓他覺悟必須改變，因而從「考績掌握在他人手上」的外務，轉戰「業績掌握在自己手上」的保險業。

而加入永達，更加印證了「選擇決定未來」！他坦言，跑業務不是問題，如何建立個人定位才是難題！定位決定地位！過去，他考研、跑人脈，努力經營高資產客戶，卻始終只被當成資訊提供者，直到來到永達，透過公司平台，學會如何傾聽、認識客戶背景，依照個別需求提供實用資訊，公司每週的即時財經講座更有助掌握國際局勢、法令變更，在新聞與案例的探討與溝通中，挖掘客戶的問題與需求，提供相對應的務實規劃，慢慢建立在客戶心中的價值與定位。

領悟到「一群人走得更快更遠」的邱彥齊，下一個階段，更決定跳脫「達成MDRT終身會員才發展組織」的自我設限，秉持幫助他人成功的心念，發展組織、挑戰自己！

單關係人的配置，要保人與被保險人若非同一人，就可能衍生遺產稅的問題。

他特別以某位高資產爸爸的案例說明，這位爸爸在會計師建議下，每年都會依贈與稅免稅額度分年贈與現金給孩子，十年下來，累積贈與了2千萬元的資金，後來擔心孩子還小，這位爸爸希望能擁有這筆錢的掌控權，於是又將這2千萬元轉做保單規劃。最大的問題在於，這張保單的要保人與被保險人的配置，要保人是爸爸、被保險人是小孩，未來，最後這位爸爸身故，這筆2千萬被國稅局計入他的遺產總額課稅。這位爸爸原本已善用贈與免稅額將2千萬元完完整整地傳承給孩子，卻因為不當的保單關係人配置，繞了一大圈規劃了一個「寂寞」，如果能提早發覺這當中的眉角，要、被保險人設定為爸爸、指定受益人為小孩，就能夠完全避免這個問題，這也是他常常與客戶溝通的資產保全與傳承的觀念。

也曾有一位醫師爸爸，在贈與免稅額度內，分年贈與200萬給小孩，但又擔心小孩胡亂花用，於是從小孩的帳戶扣款規劃保單，但要保人卻是爸爸、小孩是被保人，由於保單屬於要保人資產，這個贈與行為等於無效，因為錢又回到爸爸身上，這些錯

誤規劃都源於不懂法令。

上述這些魔鬼細節，大多需要保險專業人士透過保單檢視協助進行規劃與佈局，越早啟動越能降低風險發生的機率。邱彥齊提醒高資產爸爸，應留意保單關係人的配置，從稅務管理、資產保全、傳承規劃的角度出發，完善未來的退休計劃與財富傳承規劃。❶

