



年終財務總盤點 退休保了嗎

「理」財，才有未來！又到了一年的尾聲，辛苦了一整年，歲末是全面盤點當前財務與風險狀況，並以此為標準、設立來年新目標的最佳時機。每個人的資產、工作、家庭狀況都有不同，每種背景都有各自盤點的重點，一點小小的疏忽或失誤，都可能讓未來的財務風險倍增，且聽聽保險專家陳怡伶、黃惠如，協助大家釐清個人資產配置，為退休生活多加一成「保」障！ 企劃、執行／洪詩茵 攝影／余秀萍

戰爭、通膨、升息…，大環境的不確定性倍增了理財的難度，也讓民衆對退休的財務準備產生了疑慮。日前中國信託商業銀行公布「2023 臺灣家庭理財暨世代退休大調查」，針對全台 1,200 名 30 歲以上民衆進行網路抽樣調查，高達 65% 受訪者憂心退休金不足，且有近三成民衆不知道該如何進行整體的理財規劃；這項調查更顯示，每 4 人就有 1 人明顯感受入不敷出，超過四成考慮退休後繼續工作，更有五成受訪者擔憂退休後每月生活費僅剩新台幣 3 萬元。

根據專家意見，年終財務盤點建議掌握三大原則：當前資產狀況、財務漏洞及保費支出情況，藉此了

解個人的收入 & 支出情況、財務工具的運用程度，以及資產成長的幅度，並進行風險與責任的檢視，了解保費的支出情況。才能進一步據此提出財務目標，制定合理的財務計畫，並且培養良好的財務習慣。再進一步來看，如果是企業主，透過年度的檢視與評估，不僅有助於查缺補漏，確保企業財務的合理性與透明化，也能將企業經營風險納入考量，避免家庭財務受到企業經營風險的影響。

人的慾望無窮，透過每年的盤點與檢視，有助於釐清個人的消費及財務樣貌，便於擬定改善的策略與行動，才能在退休之前，不致因財務準備不足而心有罣礙，確定退休生活有「保」障！

陳怡伶 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資 |

5 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

座右銘 |

百折不撓



陳怡伶 · 釐清財務 養成良好習慣

常聽人說，邁向財務自由的第一步是「儲蓄」，嚴格來說，這句話對也不對，要想邁向財務自由，的確必須先學會存錢，但如果每個月都難逃「月光」的處境呢？所以，財務自由的第一哩路，應該是盤點個人財務，了解個人的收入與消費習慣，才能依據個人情況擬定財務改善計畫，進而透過資產的配置與規劃，邁向財富自由，擁有無虞的退休生活。

那麼，為什麼要在年終進行財務盤點呢？永達保險經紀人業務儲備協理陳怡伶表示，這個問題應該從個人與企業兩個面向來談：

一、就個人而言，年終盤點有助了解個人財務狀況、管理資產與風險，同時，也方便設定財務目標、培養良好的理財習慣。

1. 了解個人財務狀況：釐清自己實際的經濟能力，包括個人的收入、支出、資產和債務等。例如：房貸與車貸都是負債，但車貸屬於非良性負債，房貸屬於良性負債，因為車子會損耗，而房子卻具有保值、增值的優勢，了解個人經濟實力，才能做錢的佈局。

2. 設定財務目標和制定預算：通過年終財務盤點，可以幫助制定預算，設定明確的財務目標，例如：購買新房、儲蓄計畫或投資目標等。

3. 觀察個人資產增值和風險管理：通過檢視自身的投資狀況及財務累積的總量，盤點並制定合理的風險管理策略，藉以保護資產。房子、股票、基金、保險都是資產，其中股票與基金都是風險較高的資產，除了定期檢視之外，還要做安全穩健的風險規劃（例如：正確且積極的保單），達到分散風險的目的，增加資產的防禦力。

微軟創辦人比爾蓋茲的理財策略就嚴格落實「分散風險」的原則，先保本、再投資、不怕輸。以 75 億購買 10 年期公債，10 年還本 100 億，25 億用在高風險的投資上。

而適當地累積保險資產，不只可以達到上述「分散風險」的目的，更可以達到「專款專用」的資產隔離優勢，有一筆錢可以當作企業周轉金、家庭緊急預備金及個人退休金。

4. 培養良好的理財習慣和健康的財務狀態：年終財務盤點不僅可以幫助個人管理財務，還能夠培養良好的理財習慣，達到長期穩定的財務目標。

二、就企業而言，年終財務總盤點更是經營企業的根本，有助企業永續經營。

1. 了解企業財務狀況：包括資產、負債、淨值、收入和支出等信息。

2. 安排資金與製定預算：了解資金的流入和流出

保險經營心法

「現在是我人生中最好的狀態！」教過音樂、當過櫃姊的陳怡伶，畢業自台南藝術大學，人生有這麼大跨度的轉彎，來自少子化的衝擊，以及對個人能力的挑戰，「當你領著二、三萬的薪水，就不會知道自己有五、六萬的能力！」當櫃姊的時候，陳怡伶的薪水從未低於5萬，但她不以此滿足：「我想著，我應該可以更好！」

機緣巧合，認識一位永達業務，想突破的企圖心，讓她自己來到永達，擅長表演的她，不怕接觸人，加上永達鎖定退休規劃市場的定位，也與她的理念不謀而合，她常說：「我們的專業是協助客戶解決人生各階段的問題，實現客戶的夢想，幫助客戶用正確的工具安全累積資金。強烈認同這個定位的我，在這份工作上人脈翻轉，產生沒有天花板的價值。我完全不覺得自己在上班，滿心歡喜地面對所有客戶，共好，讓這份工作越做越有價值，也讓我決定發展組織，引領更多夥伴一起發展這份助人的事業！」

情況，有效安排資金確保金流。

3. 檢視與比較業務成果：協助企業監控並評估過去一年的業績表現，通過與過去數據和預期目標的比較，檢視經營成果，並做階段性調整，提早佈局。

4. 確保財務合理性和透明化：年終財務盤點有助於查漏補缺，確保企業財務的合規與透明，保障財務運作的規範性及合法性。

不論個人或企業，當發生緊急情況，都可能危及退休生活，唯有透過保險的契約機制，才能達到「專款專用」的規劃優勢，保護賺錢的能力和賺來的錢。陳怡伶並表示，以退休為目的，單身族規劃保險必須兼顧四個帳戶：

1. 退休養老金帳戶：建議客戶在年輕打拼的過程當中把儲蓄計劃跟退休規劃做好，可以利用增額終身壽險提早佈局。

2. 看護費用帳戶：可以利用失能扶助險來解決要走不走的風險。

3. 醫療保障帳戶：規劃實支實付、重大傷病及一次金給付的險種等等，確保生病時能夠有較好的醫療品質。

4. 樂活娛樂帳戶：可以規劃還本型的險種或是增額終身壽險達到這個目的。

如果是已婚族，除了上述四大帳戶之外，更建議

多留意家庭緊急預備金、教育基金的安排，再進一步可考量傳承計畫及預留稅源，留愛不留債，留愛不留紛爭。

一對企業主夫婦，陳怡伶每年都會為他們進行財務盤點與保單檢視，也藉此督促他們按部就班執行財務計畫、繳納保費，這對夫婦透過增額終身壽險的規劃，不僅擁有壽險保障、豁免保費，繳費期滿更有持續增值的保單價值準備金。近一兩年，這對夫婦正好有置產需求，這張保單的規劃幫助他們輕鬆解決臨時資金上的緊急需求，讓他們可以掌握購房時機，保價金持續複利增值，還可作為維繫退休生活的靈活現金流。



黃惠如 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

座右銘 |

風向無法改變 但風帆可以調整

無論如何都能達到我的目的地



黃惠如 · 檢視風險 健全資產配置

開源節流是財務自由的起點，富爸爸與窮爸爸的差別在於，富爸爸是先存錢再消費，而窮爸爸是先消費再存錢。歲末年終進行財務總盤點，可以幫助個人檢視過去一年裡自己的財務規劃與目標是否達成。很多時候，「財務漏洞」是造成個人資產不知不覺變少的隱形陷阱，永達保險經紀人黃惠如業務儲備協理表示：「或許有些人認為，自己的財富水位高度並不需要做資產檢視。但是，理財並非錢滾錢這麼單純，從基本保險保障到收入配置都是環環相扣的，財務不做健檢，當心有漏洞而不自知，錢，在不知不覺中就蒸發了！」

黃惠如進一步提出財務盤點的三大原則：

一、檢視資產狀況：查看目前持有的資產是否需要轉換、是否持續產生收益、資產標的是不是夕陽產業、是否持續保有未來發展空間與願景、年度報酬率是否維持在合理區間。

二、揪出財務漏洞：觀察自己的錢如何悄悄漏走，關係漏洞、貪欲漏洞、健康漏洞、事故漏洞，例如：親友借錢、投資詐騙、疾病醫療、意外事故等，都可能侵蝕我們的資產。

三、查看保費支出狀況：高保費未必高保障，小

心擁有多張保單卻無法理賠！許多人投保時並未做全盤規劃，或者是因為人情而投保，造成龐大的保費負擔；又或者未曾整合保單，自以為高保費等於高保障。例如：終生醫療險保費高但保障相對低，尤其目前台灣醫療制度的改變及醫療科技的進步，在住院天數少、自費項目多的情況下，若未事先做好保單檢視並因應調整，風險發生時就可能要自己承擔。

存錢是為了未來確定的支出，規劃的最終目標是讓財務自動化，讓我們退休不憂、養老不愁。以此為基準，黃惠如建議資金的規劃配置可以運用 6/3/1 法則，以「生活 / 儲蓄 / 風險（保障）」為項目去做比例分配，同時搭配「定時、定額、只進不出、時間夠長、越早越好」這五大退休金儲備心法。

她也同步提出，完善的退休規劃，最好同時考量資產配置、醫療保障、利變型壽險、資產保全與傳承等面向的安排。

一、資產配置：建議如下：20% 現金（緊急預備金）、30% 安全資產（黃金、保險）、40% 價值資產（債券、基金、不動產、本業）、10% 風險資產（高報酬工具）。尤其注意，退休金與備用金必須是分開來的專款專戶，不可因意外開支動用退休基金，

保險經營心法

過去從事美容業的黃惠如，原本就是永達保戶，十年家庭主婦的生活，讓她二度就業要同時兼顧家庭與工作有些難度，只能從事單純的行政內勤，後來接觸到永達接續服務的業務代表，讓她了解原來保險不單單是解決人的醫療風險，還能協助做好退休規劃，深入瞭解更發現買錯保險比不買更慘，但是透過專業的壽險顧問，不但可以做到正確的保險規劃，還能利用節省下來的錢規劃退休，因為認同而向親友分享，最後考取證照、加入永達。

白紙入行，為了精進自身能力，黃惠如收集許多保單，深入解讀保單條款，分析不同保單的優缺點，甚至幫客戶揪出漏賠情事。喜歡為客戶處理難題的她認為，經營保險事業有三到一心到、禮到、專業到，金杯、銀杯，都不如客戶的口碑！把客戶的事當成自己的事，協助解決問題、爭取權益，服務做到位，不斷精進自己的專業，建立個人的價值與品牌形象，自然而然就會有源源不絕的轉介紹。下一步，她希望能發展組織，展現對客戶的責任，引領更多人加入他們的團隊，建立大家對保險的新視野。

這也凸顯在退休規劃上，保險工具獨立性專戶的優勢。

二、醫療保障齊全：確保健康險、壽險、意外險等保障足夠因應風險的發生，避免個人資產被突如其來的事件侵蝕。

三、規劃利變型壽險：善用利變型壽險的「宣告利率」機制，若投資景氣佳、市場利率走升，就有機會獲得增值回饋分享金；「預定利率」機制，在低利率環境的趨勢下，可在投保當下鎖定最低利率的保證；「雙豁免」機制，萬一在創業期與責任期發生失能狀態，保險公司代為持續繳交保費，讓資產持續增加以外，還會給付一筆失能安養金。由於退休是必然會發生的狀態，所以一定要使用安全、保證、確定的工具進行規劃。

四、留意資產保全及傳承：財富管理的目標不外增值、保值與傳承，透過保險規劃傳承，不僅享有稅賦上的優勢，因為確定性高、變現性佳，同時又掌握自主權，還能夠為子女預留稅源。人生退場的那一刻，想要將資源與財富留給自己的最愛，還可以利用保險工具的指定受益人機制，按照自己的意願安排資產。

一對夫妻，先生做營造工程，太太是會計，黃惠

如在為這對夫妻進行財務評估與保單檢視的時候，發現他們夫妻每年都各繳交高達 15 萬元的醫療保費，終生住院醫療險以及終生意外險規劃了 7、8 張，卻沒有半張實支實付醫療險，屬於高保費低保障，完全與當前醫療現況脫鉤，經過調整之後，夫妻兩人皆做雙實支規劃，保障拉高、保費降低約一半，再將多出來的預算挪做退休配置，各規劃年繳 30 萬元以上的利變增額壽險。

服務多年的她發現，許多客戶的保險規劃都有類似情況，透過每年的財務盤點及保單檢視，可以發掘問題、找出需求，協助客戶透過保險契約的規劃，達到風險隔離、資產隔離的優勢，為客戶創造穩定的現金流、保護賺錢的能力、守住賺到的財富，並且享有充分的掌控權，做自己錢的主人。🔴

