



抗通膨 享退休 熟齡族最佳保險提案

熟齡是人生非常重要的一個階段，代表著邁向人生下半場，也是進行保單健檢的重要關鍵期。我們都知道，保險應該隨著人生不同階段進行檢視，尤其四、五十歲之後的規劃，更決定了人生下半場的樣貌，是讓人擔心或安心？邀請保險專家林建宇、陳卜華分享，在通膨居高不退之下，熟齡族的最佳保險規劃方案，以及退休必備神單，為老後的自己，預約幸福熟齡生活。 企劃、執行／洪詩茵 攝影／余秀萍

根據內政部統計，截至 2023 年 11 月，台灣 45～64 歲人口已超過 718 萬人，佔總人口數超過 3 成，位於這年齡區段的熟齡族，距離常見的退休年齡 60～65 歲只剩 15～20 年，體況也慢慢呈下滑曲線，是進行個人風險檢視的關鍵時期，加上不可逆的通貨膨脹，持續侵蝕我們的荷包，讓錢越變越薄，如果沒有適當的規劃，等您意識到白髮蒼蒼、口袋空空的時候，或許已經沒有「時間」發揮「複利」的威力了，如果又沒有完整的風險保障規劃，一場疾病就可能從尚有微薄存款，淪落到家徒四壁的處境。

有鑑於台灣社會的現況，當前許多 45 歲至 65 歲的熟齡族群，已不再死守過往「養兒防老」的觀念，甚至清晰地認知到，照顧好自己、不麻煩子女，就

是對下一代最好的照顧。

那麼，如何才能實現照顧好自己的目標呢？專家建議，足夠的風險保障是第一優先，尤其是醫療、長照、重大疾病等保障規劃更是熟齡族必備的風險防護傘，其中醫師族群，更要額外留意另外一種風險，那就是醫療糾紛，對醫師而言，「醫師業務責任保險」就如同意外險一樣，是必備的保險保障，確保我們的資產不會因為任何意外而縮水。

專家也進一步提醒，面對回不去的通膨，以及長壽、傳承的風險，為了避免錢越存越薄、退休後收入中斷，同時，杜絕未來傳承的糾紛，可以透過保險工具的商品機制為自己打造源源不絕的現金流，同時，也可以藉由「指定受益人」照顧自己最想照顧的人，沒有遺憾、安享晚年。

林建宇 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

座右銘 |

服務的開始是起點

專業的熱忱是終點



【大眾篇】林建宇 · 熟齡族必備神單

台灣預計將在 2025 年進入超高齡社會，依照國際標準，就是 65 歲以上人口占總人口比率達到百分之 20% 以上，也就是說每 5 人當中就有一位 65 歲以上的長者。永達保險經紀人業務首席經理林建宇表示，壽命延長，照顧老人的比例上升，而在現今社會高通膨、高房價的趨勢下，孝養父母的壓力，「養兒防老」已不再是主流趨勢，大多數的長輩，也不希望自己的生活費，造成孩子及家人的負擔。

全球進入升息環境，造成物價上漲，醫療費用支出相對增加。對當前 45 至 64 歲的熟齡族而言，林建宇提醒：「大家一定要有覺悟，長照需求一定會提高，這些都是我們未來必須面對的課題，所以提早準備醫療基金及退休金，是必要的行動，危機並不可怕，怕在你沒準備也沒行動。」

年齡越長越容易有體況的問題，尤其歷經前陣子防疫險、醫療險等問題，未來核保肯定越來越嚴格，而且年紀越大保險費用相對越高，也更容易因為體況問題而無法投保，通常 55 歲就是一道門檻，熟齡是人們邁向退休前的最後一道防線，趁年輕時做好保險規劃是最好的選擇，如若不然，熟齡階段就

是檢視並補強保險規劃的最佳時間點。

依據平時為客戶檢視保單的現況，林建宇分享，很多人規劃了許多儲蓄險，卻忽略了長照、失能風險，而且大多只規劃單一實支實付的醫療保障，這樣的規劃樣貌風險很高，有時候，出院以後的花費可能比住院時期更高，加上新資中斷的問題，這些現實情況都可能讓家庭經濟雪上加霜，甚至影響到退休金的儲備。

依照目前台灣社會現況，大多數退休年齡層，都是落在 60 ~ 65 歲之間，但醫療科技不斷進步，人們的壽命通常都會延長到 80 ~ 90 歲左右，也就是說最長可能需要準備 20 ~ 30 年的退休生活費。退休一定會面臨收入中斷、支出不斷的問題，多活一年就要多準備一年的生活費，唯有創造源源不絕的現金流，才能解決長壽造成的風險。

利變型增額終身壽險具備安全確定的特性，是應對當前長壽、通膨趨勢及人生風險的最佳退休規劃工具，因其具備以下五大優勢：

一、**源源不絕的現金流**：享有時間與複利的加乘優勢，繳費期滿，透過適當的規劃，可以擁有與生命等長的現金流，減少子女負擔。

保險經營心法

土木專業出身的林建宇，卻熱愛從事「人」的工作，一部電影《送行者》，讓他因為感動而二入禮儀公司，從事禮儀師的工作，但收入微薄的現實，讓他轉而投入保險行業，他分享：「保險業是以人為本的行業，服務至上，近300%的投保率也印證台灣民眾對保險的接受度極高，這份工作既能幫助人，收入又有願景，一個個的理賠案例印證這份工作的價值，也是讓我持續堅持下去的理由。」

回憶最初，曾經，連續談了50位客戶，卻沒有一位買單，但他不曾放棄，而是不斷檢視自己的對談，最後發現，最大的問題在於自己說得太多，沒有對焦客戶需求，於是開始學著少說多聽，做筆記、擬講稿。而來到永達，在平台的支援下，每天吸收最新財經保險資訊，練習對談、練習聚焦，雖然辛苦，但因為可以接觸人、幫助人，他甘之如飴，並勉勵大家：「沒有走不通的路，時間在哪裡，成就就在哪裡！」

二、附加失能保障：一張保單享有壽險與失能雙重保障，是應對長照風險的最佳選擇。

三、增值回饋分享金：藉由保險契約機制，強迫自己定期定額累積資產，且當保險公司投資報酬佳時，還有機會享有增值回饋分享金。

四、提高身價：藉由壽險保障提高自己的身價，留愛不留債，同時可作為預留稅源的規劃。

五、類信託機制：透過指定受益人及身故金分期給付的機制，達到類信託的效益。

林建宇進一步說明：「當資產達到2000萬以上，不免會面臨到預留稅源及贈與傳承的問題，藉由增額終身壽險的規劃，可以讓我們的資產有效傳承，避免家族子女的紛爭，金融界常聽到，人在天堂子女對簿公堂，但我們善用保險法就可以解決這些問題。」

一位45歲企業主林董，因父母輪流中風，身為長子責無旁貸，接手經營家族企業，光是父母每個月的照護費用就高達10萬元，但因過往父母的保險規劃只有儲蓄險與癌症險，導致未能獲得任何保險金支應。慶幸的是，家中收入尚足夠支付照護費用。父母的經驗，讓林董意識到保單健檢的重要性，

檢視之下，林建宇發現，林董只有規劃投資型保單與住院理賠的癌症險，壽險保障更僅200萬元，因此全面性為客戶架構完整保障，規劃了終身醫療+雙實支、重大傷病險、失能險、單筆理賠的癌症險及增額終身壽險。由於林董與另一半沒有結婚計畫，加上擔心家族有爭產風波，之後陸續加碼，共規劃3張增額終身壽險，達到拉高失能保障、期滿可轉年金、提高身價、預留稅源、類信託的規劃需求，完完全全彰顯這張保單的多元化價值。未曾料到，林董竟在3年後罹患癌症，加碼規劃的單筆理賠癌症險，讓他獲得可支付癌症醫療費用的理賠金，更驗證保單健檢的價值。



陳卜華 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 |

3 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

CMF 中國之星個人組銀星獎

座右銘 |

一分耕耘 一分收穫

不要怕跌倒 會站起來就好



【醫師篇】陳卜華 · 規避風險「醫」定保

對於絕大多數熟齡族來說，醫療、長照、重大疾病等保障規劃都是必要的，因此多數保險專家都會建議先補足醫療缺口，同時，因應健保制度和醫療藥物、器材隨著科技持續進步，更建議至少每 3 年要檢視自己的相關保險是否符合當前社會的現況與需求。

長期服務醫師族群的永達保險經紀人業務儲備協理陳卜華指出：「延伸上述議題，有一種族群卻是除外的，那就是醫師族群，對於醫師而言，相對來說比較不需要過於擔心醫療資源的部分，因為他們工作的地方就是醫療院所，若真的需要看診、用藥、開刀，所能得到的資源一定不差，這是許多醫師客戶跟我分享的。但前提必須是已經升為主治醫師，若還在 training 期間，當然還是需要補足相關保障。」

長期在醫界服務的陳卜華，九成以上的客戶都是醫師族群，她從醫師的風險需求來看，認為他們最先需要補足的風險保障是「醫師業務責任保險」（下稱醫責險），因為醫療糾紛頻傳，患者可以因為一個疝氣手術，術後的疼痛問題，就對醫師興訟，所

以醫師一定要做好風險控管。目前在法院的醫療糾紛就有數萬件，而且每年都在增加，足見醫療糾紛發生的比率並不低。但是，當醫療糾紛發生的時候，醫師真的有意義和心力來處理嗎？

醫責險可以轉嫁因醫療過失導致的賠償責任，對於因而衍生的刑、民事訴訟費用也有補償，對醫師的重要性就如同意外險之於一般大眾一樣。雖然醫療糾紛不一定會發生，但如果發生，卻會讓醫師疲於應付，同時也可能造成資產與名譽的損失。她進一步表示：「透過醫責險的規劃及我在這方面的專業，可以讓醫師們在工作上更安心、放心，萬一真的發生糾紛，不僅不會損失大筆賠償金，更重要的是，還可以保護他們的名譽。」

曾針對醫師需求深入研究醫責險的陳卜華說明：「醫責險與意外險一樣都是一年一約，目前市售醫責險有 18 家，但醫責險的規劃依據每位醫師的執業內容與地點都會有所不同，同時追溯期的追加也有眉角。舉例而言，如果是要到大陸開立醫美診所，那就必須選擇有承保台灣與大陸兩地的醫責險商品，目前只有華南可以承保，所以建議在規劃之前，還是要與專門服務醫責險的業務員先進行討論和溝

保險經營心法

擁有 12 年補教資歷的陳卜華，因為補習班主任的賞識，認為她不應止步於補教業，應該挑戰高收入的業務工作，加上兩位朋友在保險業都獲得不錯成就，而萌生轉戰的念頭，但歸零放下不是那麼容易，最後，是算命師的一席話讓她下定決心，慶幸的是，當初引領她入門的貴人，主攻醫師族群，也奠定了她未來的道路。

從簽約都會發抖，到成為醫師族群眼中的專業保險顧問，背後都是努力與認真的堆疊，除了深入研究所有醫責險保單，了解醫師族群的風險與需求，陳卜華從不因地域的遠近挑選客戶，她可以坐夜車南下高雄拜訪客戶，也可以坐火車、轉捷運、騎著 Youbike 去醫院。性格直爽的她，將每位客戶當朋友，在不瞭解背景與需求的狀況下，絕對不推薦商品，這是她對自身專業價值的堅持，也是對客戶負責任的表現，她說：「真誠與實在是贏得客戶信任的關鍵！」

通會比較好。」

醫責險讓醫師不用為工作上的風險擔憂，那麼除此之外的風險呢？醫師雖然收入高，但是沒有勞保、勞退，如果邁入熟齡階段，更要確保自己的身價，才能保護好自己及所愛的人！陳卜華有感而發：「身價是什麼？醫師可以說是寒窗苦讀 10 年才熬出頭，通常肩膀上的擔子也很重，有房貸、太太、小孩，甚至還要照顧父母，通常他們也會是家庭的經濟命脈，如果有一天忘記回家，這些費用怎麼辦？透過高保額壽險或增額型終身壽險的規劃，提高壽險保障，就可以保護他們最重要的人；賺錢的同時，還能透過豁免機制保護他們的鈔能力；如果平安到老，持續累積的資產也能作為自己的退休金，或者作為預留稅源，達到傳承的任務。」

45 歲的王醫師，擁有 2 棟房子，已經離婚，育有兩個小孩。王醫師的擔憂點在於兩個小孩，透過醫責險的規劃免除工作風險之後，陳卜華透過高保額壽險及增額終身壽險的規劃，同時善用保險商品的「保額增加選擇權」及「雙豁免」的機制，提高王醫師的身價之餘，也保護其賺錢的能力，確保未來若失去賺錢的能力，可以不再繳交保費，但保障

持續有效；此外，考量王醫師的資產高度，近期更協助規劃利變型美元終身壽險，作為預留稅源的規劃，確保小孩未來可以順利承接資產。

保險規劃要符合人性，因為了解王醫師的擔憂，陳卜華的所有規劃都是從客戶的需求點出發，為其打造個人專屬的最佳保險提案，也藉此建立獨一無二的專業價值。📌

