



# 新年新氣象 保險斷捨離 聰明活化資產

很多人都會趁著歲末年終的時候進行大掃除，檢視生活環境中可以斷捨離的物品，其實，保險規劃及個人的資產配置也需要適當的斷捨離，才能有一個全新的開始。保險專家王台生、黃淑芳叮嚀，保險不是買來就鎖進抽屜的文件，隨著個人年紀增長、工作轉變、結婚生子等階段性的需求變化，以及政府法令的變動，定期檢視保單及個人資產狀況，才能因時制宜，創造個人資產的最大效益。 企劃、執行／洪詩茵 攝影／余秀萍

**保**障是否足夠、退休是否納入、傳承是否規劃…，都是保單檢視的方向。對保險專家而言，定期為客戶檢視保單，除了瞭解客戶當前的工作、家庭、年齡、健康狀況之外，還必須將他們的資產現況一併納入考量，才能全面勾勒出最適合每個人的規劃樣態，這也是保險經紀人有別於一般保險業務的特質，從每一個「人」出發，而非「商品」，保險規劃不該有公版，每一個人都該有量身訂做、因時制宜的保險規劃，面對周遭環境的變化，才能處變而不驚！

許多人買了保單就束之高閣，對自己擁有什麼保障、保單有什麼機制都模模糊糊，一看到新聞或眾人在談論什麼保險話題就跟風，常覺得保障似乎永遠買不完，總是有一種不踏實感，日前壽險公會推出保險存摺，就是希望透過系統的彙整，讓民眾對自己購買的保單更加清楚，同時強化民眾對保單健檢的意識，適當地斷捨離，將錢花在刀口上，透過與時俱進的資產配置與保險規劃，活化我們的資產，並將退休與傳承納入規劃，迎接理想的老後生活。

## 王台生 Profile

### 現任 |

永達保險經紀人業務協理

### 保險年資 |

19 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 |

以終為始 創造價值



## 王台生 ● 保單校正強化保險價值

一年復始，迎接全新的甲辰龍年，你打算給自己什麼禮物？一個新的名牌包、一雙全新的球鞋…，但在購入新品之前，你是否思考過家裡的櫥櫃放得下嗎？與其不斷購入新品，不妨先整理舊物，透過檢視與捨棄的過程，篩選出真正適合自己的物品，以及需要購入的新品，才不致淪入收納的惡性循環。

其實，檢視保單的過程也是一樣的，每年的檢視與判斷，有助人們瞭解自身真正的需求，經過校正與重置的規劃，也更能發揮保險的真正價值。永達保險經紀人王台生業務協理分享，保單健檢應該著重三大方向：

**一、保單是保障也是資產：**很多人都忽略保單也是資產的一種，既然是資產就有相對應的價值，持有資產以及移轉資產時，都會產生相對應的稅負，所以和保單相關的贈與稅、遺產稅、最低稅負等，都可以透過「保單校正」來做正確的檢視，避免因為錯誤的規劃，讓原本享有稅負優惠的保險，反而產生出不必要的稅務成本。

**二、保單的歸屬與使用：**既然保單也是一種資產，保單是屬於誰的、未來想要怎麼使用、不用的時候

要給誰，當然就特別的重要，這些都應該要符合保戶的需求，並以此為基準，來幫保單做定期的檢視與調整。

**三、保單的傳承優勢：**台灣民衆很大比例的資產配置，是在不動產上面，因此，如何利用保險的配置，來保護不動產，達到預留稅源、稅負優惠、安心分配、避免紛爭的效果，是未來傳承上很重要的議題。必要的時候，可以結合遺囑、信託、意定監護等規劃工具，與律師、會計師、代書、公證人等專業人士合作，一起做好傳承的配置。

沒有錯誤的商品，只有不適合的規劃！王台生表示：「人們的需求無限、預算有限，所以在進行保險規劃的時候，應該協助客戶排出需求的優先順序，先滿足優先需求，再逐年補足次要需求。透過『保單校正』，定期檢視保單的保障與價值，正確地分析稅務的影響，以及保單如何運用、活化、配置，進而符合人生各階段的規劃需求，並且和其他資產做搭配，其實就是保單校正的重點。」

他也進一步說明，一般的保單健檢，大多只著重在保障（意外、醫療、壽險）層面，較少留意到保單價值的部分，甚至有許多客戶根本不知道有保單

## 保險經營心法

念的是企管相關科系的王台生，曾從事整合行銷工作，因為想加強第一線的業務實力，而加入最具挑戰性的保險業。

沒人脈的他，憑藉著過往整合行銷的業務經驗，選擇從陌開市場與網路行銷出發，他分享：「那個年代，網路行銷還沒那麼盛行，許多網友會在『奇摩知識家』詢問一些保險相關的問題，我就在上面回答問題，而且我會故意挑選沒人回答的冷門艱澀問題，藉此凸顯我的專業，透過這樣的顧問式行銷，建立信任，累積不少緣故客戶。」

「保險是進入客戶的人生，協助客戶解決人生各階段的問題。」轉戰永達，在於希望服務好每一位客戶的一生，並且精進提升自己的服務品質。王台生指出，過去雖然有學習稅務相關課程，卻不知道如何運用，直到來到永達，在平台的引導下，他才懂得如何藉由保險規劃照顧客戶的一生。也希望未來透過家族辦公室的整合優勢，結合律師、會計師、公證人、代書、土地開發等專家，提供客戶全面性的規劃服務。

價值準備金，也不清楚保價金是可以依個人需求運用的，這也更彰顯每年進行保單校正的重要性。

他以一位女性客戶的案例做說明，客戶今年 65 歲，早在 20 幾年前，就很睿智地透過保單贈與財產給她的子女和孫子女，目前保單也都已經滿期了。然而在做完「保單校正」後，她才發現，雖然保單的被保險人分別是子女和孫子女，但是所有保單的要保人都還是她自己，而就如同前面提到的，保單是一種資產，而保單的資產是屬於要保人的。也就是說，這 20 年以來，保單都是在客戶名下，不但當初贈與的目的完全沒有達成，甚至未來在她身故後，這些保單還會計入她的遺產中課稅，課稅完要保人的變更與分配需要所有繼承人簽名，更會是一個難解的問題。

在重新確認過客戶的需求以後，王台生協助客戶進行了「保單重置」，建議客戶以既有的滿期儲蓄險作為自己的退休金之外，更加碼規劃了增額終身壽險，要、被保險人是她自己，子女與孫子女是受益人，藉此達到她想要照顧後代的想法，也免去不必要的稅賦負擔，更重要的是，想要給誰就可以指

定給誰，避免了傳承分產的紛爭；在此同時，更可以透過增額終身壽險特有的機制，放大身價留下更多的愛給下一代，並且節省部分的資產留下自己使用，讓她的退休生活更加安心。她的子女都非常認同這樣的規劃，覺得是對媽媽最好的配置，也維持了家族後輩間的和諧。

王台生總結：「這就是專業的『保單校正』服務，協助客戶做好資產管理、身價放大、優質退休、安心傳承的規劃，也透過活化資產，邁向更優質的退休生活。」



## 黃淑芳 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 |

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 |

尋找到任何的不可能為止



### 黃淑芳 ● 保單健檢即時優化保障

歲末年終之際，中國人的習俗，都習慣大掃除、汰舊換新，迎接新年新氣象！延伸到個人的保險與資產配置也是一樣的，傢俱、電器會過時，保險商品也有同樣的問題，保險規劃通常都是依據客戶每個當下的資產現況及預算需求進行配置，但每個人的收入、工作、家庭情況都非一成不變，尤其隨著年華老去，身體健康情況的改變，凡此種種都會影響到保險與資產配置的適合度。

非常重視保單健檢的永達保險經紀人業務儲備協理黃淑芳，這幾年協助客戶檢視保單的時候，常會發現客戶有重複購買的現象，又或者是規劃了不切實際、不符合個人需求的保險商品，每當發現這些情況，她都會請客戶回想當初購買該張保單的目的及需求，她特別列舉其中三種最常見的錯誤觀念或樣態，提供一般大眾做為參考。

#### 案例一、單身族卻規劃高額身故保障

單身科技業工程師，這位客戶從 30 歲開始，就陸續規劃多張傳統終身壽險，40 歲時才做保單健檢，當時每年的保費支出有 8 成都放在身故保障，身價高達 1000 萬元，而其退休規劃卻完全沒準備，

這位客戶總覺得自己的保險規劃非常足夠，卻沒有思考，高達 1000 萬的身故保障要留給誰？自己的退休生活費怎麼辦？以一般上班族而言，假設還是單身，其保險規劃就必須更多的放在個人身上，先將自己照顧好，尤其是退休金的準備，而非放在身故保障上，這類保險配置一定要做適度的調整。

#### 案例二、結婚生子卻沒有提高壽險保障

經營小生意的女老闆，這位客戶非常重視投保率，20 幾歲就開始規劃儲蓄險，各式各樣的還本型美元保單，6 年期、10 年期，年繳 5 千~1 萬美元，光是儲蓄險年繳保費就高達 5、60 萬元台幣，醫療、重疾等相關保障卻非常陽春。這位客戶在 40 歲的時候結婚生子，有兩個小孩，卻沒有提高個人的壽險保障，作為兩個孩子的依靠。其實，每當我們的身分有所轉變，尤其是結婚生子，都必須重新檢視個人的保單與資產狀況，並且做一些調整。

透過保單檢視了解客戶情況之後，除了協助規劃雙實支實付醫療險之外，更協助尋找高保障同時又有現金價值的保險商品，提高身價保障之餘，又兼顧個人退休規劃。由於客戶的美元儲蓄險都已到期，於是協助規劃 20 年期、年繳 1 萬美元的增額

## 保險經營心法

從教導快速記憶、快速閱讀的補習班老師，轉而投入挑戰性高的保險產業，全因預見「少子化」的危機。從事保險業，要有堅定的信念！黃淑芳表示：「白紙入行，不論選擇陌開或緣故市場，心態與身段是最大問題，從稍具權威的老師轉為身段柔軟的業務，真的花了許多年調整自己，所以最初幾年業績表現不是非常穩定，直到我『轉念』，告訴自己，我是在協助客戶解決問題，透過保險規劃，讓客戶對未來生活安心、放心，甚至越來越富有，家庭越來越和樂，一切就不一樣了！」

孤兒保單的切身經驗，讓黃淑芳在簽第一張保單的時候就告訴自己，一定要想辦法在壽險業留下來，所以不論轉念的過程有多漫長，她還是堅持走了過來，以 15 年時間堆疊出個人的成功心法：「銷售的過程就是『相信』的過程，要先相信自己；才能讓客戶相信你；進一步讓客戶相信自己能做到；最後我們還要比客戶更相信他們能做到。」這就是信念，「相信」的力量。

終身壽險，首期繳費即享有 35 倍以上的身價保障，保價金又可隨著時間複利增值，同時兼顧家人與自己的需求。

### 案例三、沒有將房貸納入壽險保障額度

35 歲專科醫師，太太在家照顧小孩，客戶是家中唯一經濟支柱，同時還要擔負奉養父母的責任。這位客戶之前買了房子，揹負 2000 萬元的房貸，那麼，他的保障身價一定要隨著貸款金額而增加，也就是壽險保障額度必須與貸款金額匹配，至少必須達到貸款金額的八成，確保發生任何意外事故的時候，不會留下債務給小孩。為人父母通常都會有一點風險概念，有一些父母寧可自己沒有，也會把最好的留給小孩，所以保單規劃的重點在於：確保留財不留債、確定留愛給最愛、確信陪愛一輩子。

近年來投資風氣盛行，更有許多民衆將退休寄望於投資理財，黃淑芳也提醒，有些民衆投資部位很高，錯將投資當理財，這是非常危險的。所謂理財，應該是「穩賺不賠」的規劃，就像比爾蓋茲 75/25 的理財哲學，他以 75 億買 100 億的 10 年期零息折價公債，25 億做高風險投資，10 年後，即便 25

億賠光，100 億依然在。增額終身壽險具備安全、確定的特性，又多了風險保障的功能，是退休規劃的最佳工具。

一位科技業工程師，有小孩、有家庭、有房貸，非常熱愛股票投資，雖然認可退休規劃的重要性，卻覺得那是很久以後的事，以後再規劃即可。黃淑芳叮嚀，「時間 × 複利」能把小錢變大錢，退休規劃必須即時開始，越早做好退休規劃，將來退休時就會越輕鬆。一輩子辛苦打拼，就是希望將來能過上一個隨心所欲、衣食無虞的退休生活，每年能出國環遊世界，行有餘力還能做公益，幫自己打造一個精彩的人生。🌟

