



# 富過三代 安心傳承的保險秘笈

資產轉移的過程中，常會發生各種形式的問題，高資產族要擔心稅務問題、公平問題，更甚者還要避免家庭紛爭的發生；中產階級或小資族，可以透過傳承規劃，墊高未來家庭的資產高度。保險專家陳嘉玫、沈亮谷分享，在傳承的過程中，保險扮演了非常關鍵的角色，不僅能夠作為預留稅源的規劃，同時還能透過契約的規範，降低家庭爭端的發生，最重要的是，發揮保障功能，在風險來臨時，確保資產能夠如期如額傳承給後代子孫，真正達到財富傳承的目標。 文／洪詩茵 攝影／余秀萍

「談錢傷感情」是人性常態，常看到許多家庭因為財產分配而分崩離析，又或者因為沒有提前做好傳承規劃，而導致無法完稅順利繼承，又或者無法依據自己的意志進行分配…，上述都是財富傳承過程中常見的樣態，尤其企業主及高資產家庭更容易面臨資產傳承的問題，就實際業務層面，常見的傳承風險有：

**一、不動產傳承的風險：**因為不動產難以分割，且價值各有不同，容易有分配不均的疑慮或紛爭，是否有能力完稅順利繼承也是問題之一。

**二、遺產總額高的風險：**當遺產總額過高，遺產稅自然就會墊高，要留意子孫是否有足額現金因應繳稅。

**三、意外突然來臨的風險：**中國人普遍忌諱談遺產分配，愈晚啟動傳承規劃，當疾病與意外突然降臨，可能因為措手不及，沒有做好分配，而導致子孫後代的爭產紛爭，又或者無法順利傳承財富。

**四、太晚啟動規劃的風險：**透過保險進行傳承規劃，愈高齡準備時間愈短，可能面臨保障倍數效益減弱，以及個人健康狀況變化導致可買的商品變少等限制。

保險專家陳嘉玫業務協理與沈亮谷業務儲備協理提醒，沒有人有辦法預期傳承到來的時間點，善用保險的特性，預防性地提前進行規劃，可以降低家庭紛爭發生的機率，確保財富能夠依照自己的意志順利傳承，達到富過三代的規劃願景。

## 陳嘉玫 Profile

### 現任 |

永達保險經紀人業務協理

### 保險年資 |

15 年

### 得獎紀錄 |

4 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

國際龍獎 IDA

中國國際保險精英圓桌大會 CMF

### 座右銘 |

做到 做好 做對



## 陳嘉玫 · 依客戶樣態善用保險傳承

27 歲加入保險業，至今 15 個年頭，永達保險經紀人公司陳嘉玫業務協理陪伴客戶一路成長，提供他們每個人人生階段需要的保障與規劃，從基礎的意外、醫療等風險保障的規劃，一直到退休與傳承的規劃，在當前資訊爆發的年代，她分享，仍有許多人對傳承議題相當陌生，甚至從來沒有意識到傳承的問題，又或者有擔憂卻不知向誰尋求協助。

現代父母對傳承的普遍擔憂點較多在於小孩的財商，也就是理財的能力，他們普遍在意的是：到底應不應該留給小孩？留給小孩又擔心小孩不會管理？衡量小孩對家庭與父母的付出，如何分配才能公平？

對於企業主而言，他們的擔憂點又更廣泛了，例如：小孩接班的意願與能力？企業能不能長久經營？如果要留資源、留錢給小孩，如何分配規劃才能發揮最大效益？若有遺產稅小孩能不能負擔？跨代資產的佈局及安全性的考量……這些議題是許多企業主的煩惱，也是引發家庭爭吵的根源。

陳嘉玫進一步說明，當前小家庭的社會型態，大

多只有 1 至 2 個小孩，許多父母都非常保護子女，導致小孩非常單純天真，留錢、留房子給小孩，普遍都會擔心小孩出社會後被詐騙。目前她的客戶小孩大多 10 歲左右，她常常鼓勵客戶應該讓小孩從小開始學習財商，從源頭解決問題。

此外，台灣社會有許多家庭企業的樣態，股權大多由家族人員交叉持有，這類傳承通常會有股權移轉的問題，傳男不傳女的傳統觀念與當前法律的衝突、子女的心態、父母的偏愛…，為了順遂傳承的意願或者是避免股權外移，通常必須為小孩預備買股票及完稅的現金。

面對這些傳承擔憂，保險商品的契約強制性與功能機制，讓其在傳承上具備兩大規劃優勢：一是「要保人享有主控權」，在關係、想法、境況等改變的時候，可以隨時因應人、時、境變更保險契約的受益人，或調整保險金的比例分配；二是「各種功能機制迎合不同需求」，可以選擇給付的方式、時間、金額等，身故後仍可繼續發揮影響力，依據保單約定強制執行，解決父母對小孩財商不足的擔憂。部分保險商品還能搭配時間複利穩定而持續的成長，

## 保險經營心法

陳嘉玫非常熱愛學習，20 幾歲的時候，人家看美妝雜誌，她看商業週刊。好學的她，原本在通訊行賣手機，6 年時間，發現自己完全沒有成長機會，內裡非常空泛，正當此時，保險業的社會價值及豐富的成長機會打動了她。

然而，保險公司的工作實現了她對學習的需求，卻也讓她沒有了家庭生活，小孩 1 到 3 歲階段，都是跟著她在車上度過，原本以為這樣的生活是保險業務常態，直到認識永達保經的業務主管，才發現定位決定了自己的工作樣態。

在永達平台的支援下，陳嘉玫有了相應的知識與方法，提供客戶退休規劃服務，也圓滿了她對工作與生活的願景。她喜歡自主學習許多專業知識，一路參與客戶的人生故事，協助解決客戶煩惱，例如：涉略醫療知識，提供客戶看診科別的建議；學習薩提爾心理學，為客戶排解情感糾葛。而她也在服務的過程中找到自己的價值，她說：「客戶需要的是保險業務，更是一起經歷人生故事、協助解決問題、分享喜悅悲傷的好朋友。」

讓財富傳承達到穩定安全的目標。

45 歲雜貨店老闆，有二個女兒，最初進行退休暨傳承規劃的時候，與太太非常恩愛，於是為他自己配置了 12 年期、年繳 100 萬元的增額終身壽險，要、被保人是他自己、受益人是他太太，隔年因家庭發生變故，於是將保單的受益人變更為兩個小孩；後來，雜貨店老闆又有了新對象，考量兩個女兒的未來保障，雜貨店老闆各為她們規劃 10 年期、年繳 50 萬元的增額終身壽險，作為兩個女兒未來教育、婚嫁、創業等的資金，預計階段性完備傳承的配置。

50 歲企業主楊先生，有三個小孩，最年長的小孩已 30 歲，都是不婚主義者。由於三個小孩都沒有接手企業的想法，擔心三個小孩未來的他，為了達到公平分配的目的，規劃了保額 5000 萬元的增額終身壽險，受益人是三個小孩，身故保險金公平分配，給付方式則依據三個小孩的個性分別做不同設定，最長設定 20 年分期給付保險金，充分達到他照顧小孩的目的，而且因為要保人是楊先生，身故前都能夠隨時變更保險契約的關係人與分期給付年

期設定，發揮類信託的功能。

上述兩位客戶的規劃，充分展現了保單在「要保人享有主控權」及「各種功能機制迎合不同需求」的傳承優勢。陳嘉玫特別點出利變型增額終身壽險是當前進行傳承規劃的最佳工具，因為是「專款專用」，且其規劃與運用上非常靈活，在家庭責任最重的時候，可以規劃壽險保障高的增額終身壽險，確保依據個人意願達到傳承規劃的目標。🔴



## 沈亮谷 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 |

4 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

國際龍獎 IDA

中國國際保險精英圓桌大會 CMF

### 座右銘 |

努力是為了證明自己



## 沈亮谷 · 量身規劃提供傳承解方

資訊爆炸的年代，常可看到許多資產傳承的新聞報導，不可諱言的是，保險商品在傳承上的確具備許多優勢，包括：分散風險、預留稅源、保有掌控權等等，除有實質課稅原則認定八大態樣情形外，依據保險法第 112 條規定「保險金額約定於被保險人死亡時給付於其所指定之受益人者，其金額不得作為被保險人之遺產。」，亦即人壽保險身故保險金可以不計入遺產總額課稅。但是，上篇報導介紹 A 商品、下則新聞推薦 B 商品…，難免讓民眾陷入迷惑，不知該如何進行傳承規劃。

客戶主要分佈在中南部地區的永達保險經紀人公司沈亮谷業務儲備協理分享，多數父母都是希望公平分配的，但也有因特殊原因而偏愛某個子女的父母，其實他們並非對傳承沒有擔憂，而是沒有方法，因為不知道如何是好，乾脆放著不去處理，殊不知反而種下未來家庭紛爭的種子。她在協助客戶做傳承規劃的過程中發現，其實最大的難題絕非單純是工具的選擇或是預算的溝通，反而是如何在當客戶覺得還不緊急，甚至沒有那麼迫切想規劃的時候，讓客戶理解提前進行傳承規劃的必要性，將需求轉

變成行動，讓未來的繼承紛爭，不會發生在客戶的繼承人身上。

就當前服務的現況，常常聽客戶分享家事的沈亮谷說明，最常發生的問題都是公平性的問題，舉例而言，某一個小孩比較不聽話，常常向父母伸手，出社會創業後，更是頻繁地請父母幫忙，父母雖然無奈還是會給，這時候她會適時提醒「公平性」的重要，不能總是「會吵的孩子有糖吃」，未來難免引起其他孩子心中的疙瘩。在服務客戶的過程中，因為她相當了解客戶家中的成員結構，以及特殊的情感狀況，所以能夠針對客戶的困境給出解決方案，「如何讓客戶相信我的建議，取決於他們心中對我的信任感，這也是我一直堅持在做的事情，協助客戶解決日常生活中的種種煩惱，建立彼此間的情誼與信任感。」

在傳承規劃的過程中，保險除了具備保險法 112 條的優勢，最重要的是，能夠拉長時間、降低準備的壓力，沈亮谷表示：「我通常會建議客戶至少規劃 10 年期以上的增額終身壽險保單，分年分次慢慢準備，降低準備壓力之餘，準備的過程中還能觀察孩子的狀態，隨時因應調整，保留進可攻、退可

## 保險經營心法

客戶一句「亮谷，留下來吃飯！」是沈亮谷從事保險業最大的感動與獲得！

從客運業內勤轉入保險業，她笑言：「我的保險業務告訴我，只要是我轉介紹的客戶，總是能一次成交！」或許是天生適合保險業，在人生地不熟的台中發展，沈亮谷第一年將主力放在陌開市場，第二年就以轉介紹市場為主了，因為做得有聲有色，原本反對的親友也來詢問規劃，更在加入永達之後，提升了自己的專業價值，有了工具與方法協助客戶安享退休、順心傳承。

對沈亮谷而言，客戶關係的經營是她的執業根本，她喜歡跟客戶聊天，了解客戶的家庭樣態、親子關係，進而協助他們解決人生中的難題，甚至成為親子關係的潤滑劑，讓愛能夠被看見，贏得信任，也成為她保險事業的發展基石。

保險，顛覆了沈亮谷的人脈網絡，讓她有機會認識各行各業的專業菁英，深入客戶的家庭，贏得信任與回饋，成為客戶遇到保險問題時，第一個聯繫的業務，就是她最大的成就與價值。

守的空間。」

沈亮谷分享一位客戶的傳承規劃過程，她提到，「客戶原本想規劃醫療險，因為身體原因無法規劃，我先讓客戶了解自己的定位，分享退休與傳承規劃的重要性，再而詢問客戶預計幾歲退休？有沒有想過未來要留給三個小孩什麼？客戶表示『沒有特別想過要留給小孩什麼，大概就是目前住的房子未來留給三個小孩。』我當下詢問客戶，三個小孩關係如何？對於房子賣或不賣有共識嗎？婉轉地提醒客戶，這棟房子未來可能會成為三個小孩紛爭的根源。」

在她的提醒下，客戶告知手頭上有一筆錢可以留給三個小孩，但客戶對三個小孩各有擔憂與顧慮，有的未婚、有的已婚、有的聽話、有的不聽話，不知該如何公平安排才不會影響兄弟姐妹之間的感情？針對客戶的擔憂，她先問對方三個問題：預計留多少錢給小孩？留多少錢給退休的自己與太太？留多少錢作為當前的花費？最後建議客戶將一筆總額分成五等分，分別為三個孩子各規劃 10 年期、年繳 100 萬元的增額終身壽險，並依據子女個性設計不同的方案，也為自己及太太做了一部分的退休

養老規劃。

以量身訂作為訴求，沈亮谷協助客戶進行傳承規劃有一定的流程：一、了解客戶的雛型樣態、預算能力；二、想留給誰、不想給誰，原因是什麼；三、尋找適合的商品、規劃年期。她表示：「每一個人都有自己人生需要面臨的問題，了解原因是為了成為客戶家庭的潤滑劑，避免紛爭的發生，只有將問題放到檯面上妥善溝通，才有辦法提出最適合的解決方案。」

