



成爲富爸爸 跟著達人這樣保

我們是「奉養父母的最後一代、同時也是被棄養的第一代」！這句話是當代父母最心有戚戚焉的一句話，房價高漲、通貨膨脹、貧富差距，不想成為子女眼中的窮爸爸，不想老後向子女伸手，就要為自己創造「真正的財富」！且聽聽保險專家吳宗翰、吳佳孺分享，如何讓自己成為「現金在手、財富我有」的富爸爸。

文／洪詩茵 攝影／余秀萍

所謂真正的財富，是以「時間」而不是「金額多少」來衡量，具體而言，是指在沒有實際工作的情況下，能夠維持現有生活水準多久時間。引用《富爸爸窮爸爸》一書作者羅伯特·清崎的說法，真正的財富並非單純意指高收入或高資產，而是指擁有足夠的被動收入來支應生活開支，不必依賴工作來維持基本生活。

少子高齡化時代來臨，出生率下降、平均壽命延長，在年輕勞動力不足的情況下，未來單個勞動人口撫養老年人的負擔勢必持續增加，高房價、高教

育費、高生活費…年輕人經濟壓力越來越高，連負擔自己都已非常艱難，更遑論奉養父母。

因此，面對個人的退休議題，當代父親一定要以「富爸爸」為目標，在為子女規劃打算的時候，務必優先為自己創造「真正的財富」，透過時間降低準備壓力，提早預備「老後金流」。藉由保險的機制與功能，在子女求學時期，以保險保障保護子女；在子女長大成人後，為自己創造與退休生活等長的現金流，提高一筆資金的使用效益。

吳宗翰 Profile

現任 |

永達保險經紀人公司業務儲備協理

保險年資 |

7.5 年

得獎紀錄 |

3 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 |

比你差的人仍未放棄

比你強的人還在努力



吳宗翰 · 設定財富目標是富爸爸起點

有財經專家說：「我們是奉養父母的最後一代，也是子女棄養的第一代。」身為年輕一代的新手爸爸，永達保險經紀人公司吳宗翰業務儲備協理從自己的角度出發，為當代年輕爸爸們發聲，「在這短短的一、二十年來，台灣的經濟環境變化得非常非常快速。有很多人說：我們現在的年輕人是草莓族、躺平族，甚至年輕人也會開自己玩笑說：『不想努力了！』」

那到底是年輕人的問題，還是這個社會的問題呢？

吳宗翰坦言：「以二、三十歲的年輕人來說，收入 5 萬塊，其實已經很不錯了，但是這個很不錯的薪水可以過很不錯的生活嗎？幾乎不可能！如果要付房租、保費、就學貸款、車貸，林林總總的生活費，買房子更是這輩子不用想！只要認真努力工作就可以過好生活，這樣的時代已經過去了！所以很多人才會說：『選擇比努力更重要』！」

早在大學時期，吳宗翰就有了經濟上的危機意識，他認為，老後的危機，其實現在就已經在發生了！

很多人對此無能為力，這也是他進入永達保經，專注退休規劃專業，希望能夠幫客戶解決的問題。

成為「富爸爸」是每一位父親的夢想！吳宗翰感嘆，這件事說起來很容易，對很多年輕爸爸而言卻是「無能為力」！因為不只要賺得多，更要存得多！而當前的問題是，賺得不夠多，又要負擔家庭經濟，加上通貨膨脹的問題，「錢」真的很難存！也因為這樣，這幾年投資風氣非常盛行，大家都希望以小博大，甚至有許多人不小心誤入投資詐騙的陷阱。

他進一步憂心表示，現階段最可怕、最難以預測的風險，是詐騙，在這短短的五年內詐騙數以及金額飆高得異常嚴重，連電視廣告都有可能是詐騙集團的手法。他有一位客戶就是投資詐騙的受害者，辛苦存下來的畢生積蓄，就因為這樣有去無回。

「一方面，我們投資必須要更加謹慎，不要輕易接觸我們不熟悉的領域；更重要的是，要善加利用能夠預防詐騙的工具，也就是保單。因為保單的機制不會讓你不小心就把錢轉出去，而且還多了一個會替你著想的業務員來幫你把關。」透過保險規劃，保護自己的收入、保障家人的生活，同時更能透過

保險經營心法

大學數學系畢業的吳宗翰，學生時期就對未來職涯有著危機意識，曾經學習精算師課程，為了考取保險證照，幫自己規劃保險，更在 2016 年加入保險業，保單停售風潮及投資型保單的風行，讓他誤打誤撞定著保險業。

一場戰鬥營，開啟了他的保險新視野與新價值，「我是學數學的人，擅長思考、分析數字，卻不太擅長表達及與人相處，永達提供了非常好的訓練資源與方法，只要跟著平台模組聽話照做，節省許多摸索、碰撞的時間，讓我能夠迅速上手！」

轉入永達的第一年，他就為自己規劃了年繳 18 萬、20 年期的增額終身壽險，是永達給了他財務上的底氣，讓他能夠邁出退休規劃的第一步，並以 55 歲擁有每年 100 萬現金流為目標持續加碼規劃中。他喜歡與客戶分享自己的保單規劃，也喜歡向客戶輸出最新財經訊息，藉由建立共鳴，建立信任感。

進入保險業即將邁向第 8 年，自謙不善言辭的吳宗翰，希望能夠強化自己「理性分析」的特性，成為一個專業、能夠為客戶解決問題的保險顧問。

契約的約束力，定期定額慢慢累積資產高度，確保退休後有穩定的現金流，成為子女的富爸爸！

出社會工作已有十年時間，吳宗翰盤點身邊同齡的親朋好友與客戶的資產現況，發現大家手邊留存的錢幾乎都在保單裡，「現在年輕人喜歡股票、基金等高收益的投資工具，但高收益伴隨高風險。而且透過資產盤點與保單檢視，我也發現，放在這類投資工具裡的錢幾乎都存不下來。除了不穩定這個原因之外，最主要是沒有目標，累積資產須設定目標、制定達標的方法與時間，例如：增額終身壽險或者是分紅壽險保單，就是非常好的退休規劃工具，設定目標金額與達成年期，定期定額繳納保費，在我們指定的時間點達成目標。因為是保險契約，能夠確保規劃如期到位，準備期間更享有高額壽險保障，是當代爸爸邁向富爸爸的最好工具，兼顧家庭責任與退休金流，讓一筆資金發揮最大效益！」

吳宗翰國小同學小陽，是位牙醫師，原本對退休規劃並不著急，結婚生子之後，想到未來的房貸、子女教育金、家庭生活費…等家庭經濟責任，當下意識到「收入中斷」的風險，為了確保自己的賺錢

能力，保障子女的未來及家庭經濟的穩定，小陽為自己與妻子各規劃年繳 25 萬元、20 年期的增額終身壽險，兩人的壽險保障身價合計高達 2000 萬元，未來若順利繳費期滿，夫妻兩人的資產高度也已拉高，或許無須動用到這兩張保單，這筆資金就可以作為夫妻兩人的退休金，創造被動的現金流，增加他們夫妻老後的籌碼，成為財務獨立自主、甚至有能力手心向下的富爸爸、富媽媽。」



吳佳孺 Profile

現任 |

永達保險經紀人公司業務儲備協理
保險年資 |

7 年

得獎紀錄 |

4 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

國際龍獎 IDA

中國國際保險精英圓桌大會 CMF

座右銘 |

拓展勇氣邊界

重新定義自己



吳佳孺 · 三類爸爸的富爸爸指南

隨著世代的轉變，當代父親的角色也經歷了深刻的演變。永達保險經紀人公司吳佳孺業務儲備協理在服務客戶的過程中，不只看到了經濟的問題，也看到了心理層面的問題，他認為，隨著社會結構的改變和家庭觀念的更新，父親的角色不再侷限於傳統的經濟支持者，反而更強調在情感支持及家庭教育的共同承擔，現在的爸爸通常一起承擔家庭責任，也積極參與子女的成長過程，形成更平等與和諧的家庭模式。

延伸上述觀念，所謂「富爸爸」，應該不只是狹義上的財務獨立富足，更應該涵蓋心理層面的價值，擁有健康的心理與人際關係，只有在生活、金錢、情感上都能獨立自主，才能成為「富爸爸」，擁有快樂幸福的老後生活。

吳佳孺進一步表示，隨著社會的快速發展和人口老化的加劇，男性在老後會面臨許多挑戰和危機。首先，退休後生活節奏的改變和社交圈的縮小，讓許多老年男性面臨孤獨和失落感，缺乏社會支持和陪伴；其次，隨著健康狀況的逐漸惡化和醫療費用

的增加，更面臨經濟壓力和醫療保障的問題。此外，心理問題如憂鬱、焦慮等也常困擾著老年男性，顯示爸爸們需要更多的心理支持與關懷。

想要成為「富爸爸」，必須安排好老後的現金流，同時擁有尊嚴生活的底氣。吳佳孺提供以下四大方向的建議：

- 一、**提早規劃退休金**：確保經濟來源的穩定性。
- 二、**保持健康的生活方式**：包括定期體檢、適量運動和健康飲食，預防疾病的發生。
- 三、**積極參與社交活動**：拓展社交圈，增加社會支持和陪伴。
- 四、**保持積極正向的心態**：接受心理諮詢和支持，處理好退休後可能出現的心理問題。

除了上述四大建議，「保險規劃」更是邁向「富爸爸」不可或缺的環節，因為風險可以預防、卻無法杜絕，我們可以降低風險發生的機率，但在風險發生的時候，還是必須要有轉嫁風險的機制與規劃。

不同世代、不同資產水位的爸爸應該有不同的規劃重點，吳佳孺特別針對新手爸爸、三明治爸爸、熟齡爸爸進行保險規劃的建議：

保險經營心法

原本從事電子產業的吳佳孺，11 年時間下來，飽嘗超時工作的辛酸，即便出國旅行，也要帶著電腦隨時準備上工，不僅工資成長不多，個人成長更是緩慢。離開電子產業後，他曾自己創業，做電子零件的貿易工作，卻始終無法避免財務方面的挑戰。他開始思考什麼工作安全、確定，既能保護自己、又能保護客戶，於是主動詢問自己的保險業務，最後決定加入保險業試試看！

最初在傳統保險公司工作的時候，由於同齡友人幾乎都已做過醫療保障規劃，吳佳孺只能選擇投資型保單的市場，但他始終無法說服自己將退休與投資型保單畫上等號，也曾自費學習稅務專業，卻無法將觀念落地，運用在保險規劃的層面。轉進永達之後，他學會如何讓專業落地、將知識變現，在平台的協助下，懂得如何透過保險為客戶量身進行退休規劃。他說：「永達讓我找到保險工作的價值，可以幫助更多人，希望透過自己及所有夥伴的努力，讓台灣不再有貧窮的老人，大家一起邁向優質的養老生活！」

一、新手爸爸：剛成家生子，收入又處於成長期。

◆**壽險保障**：年輕爸爸通常承擔著家庭經濟責任，應該善用槓桿創造身價的壽險保障，確保在發生最大風險的情況下，家庭經濟能夠有所保護。

◆**重大傷病險**：可以在患有嚴重疾病時提供資金支持，幫助應對高額醫療費用和生活開支。

◆**意外險**：在發生意外導致身故、傷殘等情況時，提供意外傷害保障，協助家庭安度風暴。

二、三明治爸爸：上有屆齡退休或已經退休的父母要奉養，下又有成長期的孩子。

◆**壽險保險**：需要調整壽險保額，以因應家庭支出、子女教育及房貸保護等相關需求。

◆**醫療保險**：補強原先因預算問題，導致醫療保障的規劃不足。

◆**退休規劃**：「增額終身壽險」是為退休生活做好規劃的優選。透過拉長準備年期，達成累積資產的效果，也降低經濟負擔，漸進式地為未來做好準備。

三、熟齡爸爸：熟齡首重資產保全及傳承議題。

熟齡爸爸可以著重傳承規劃，傳跟承是資產移轉

的兩件事，除了資產的傳承外，更重要的是如何傳承上一代的智慧，傳承家庭和樂的幸福。如何順利移轉辛苦累積下來的資產？建議尋找專業保險經紀人討論規劃方向，善用合法的免稅額之餘，也發揮保險契約類信託的機制，依照個人意志順遂傳承規劃。

56 歲公職人員老黃，是三明治爸爸，有三個小孩，最小的孩子還在念高中。老黃理財觀念穩健保守，大部分資金都以保單進行佈局，規劃了三、四張還本型的意外險（6 年期），這類規劃雖然有達到資產保全的目的，但未能發揮「時間 + 複利」的資產累積效益，非常可惜！由於老黃預計 65 歲退休，盤點過他的資產現狀後，吳佳孺建議老黃規劃年繳 100 萬、10 年期的利變型美元增額終身壽險，繳費期間的壽險身價高達年繳保費的 20 倍，繳費期滿，從 75 歲開始，每年可以有 20~30 萬元的現金流，不僅達到放大資產的效果，更兼顧收入中斷的風險，資金的掌控權在自己手上，未來花剩、用剩還能留給小孩，堪稱富爸爸保險規劃典範。🔥