



因應保險新制 新鮮人自保術

三大保險新制上路，分紅保單分紅機制透明化、新版失能險僅理賠意外失能等；加上，實支實付醫療險理賠回歸「損害填補原則」、需以正本理賠之新制，10月1日即將上路。對於初入社會，剛要開始用第一份薪水為自己規劃保障的新鮮人來說，究竟該如何因應，尤其專家總說，退休規劃越早開始越輕鬆，新鮮人如何才能兼顧，且聽聽兩位保險專家張馨文、陳祥庭的說法。 文／洪詩茵 攝影／余秀萍

畢業季剛過，新鮮人開始領人生中第一份薪水的同時，也開始要規劃自己人生中的第一張保單。保險專家指出，年輕人首重身故、失能、傷害等風險保障，建議應以意外險、壽險、醫療險三大險種為優先，配合新鮮人的財力，規劃定期的傷害險、壽險及醫療險，費用上較為輕省，不致造成太大財務壓力。

有鑑於近期三大保險新制上路，包括分紅保單分紅機制透明化、新版失能險僅理賠意外失能，以及實支實付醫療險理賠回歸「損害填補原則」、需以正本理賠。保險專家指出，改革是重新檢視需求及保障的重要時間點，不論保險制度如何變動，最重

要的是，當風雨來臨的時候，我們是否不被淋濕，生活是否能夠如常。

我們都知道，保險費用與年齡成正比，越年輕費越便宜，所以許多父母都會提早為子女做好風險規劃，退休規劃也具備相同的特性，越年輕準備時間越長，時間與複利的累積效益也越大。少子化、高齡化的未來，讓現在的年輕人越來越熱愛投資，保險專家憂心這會讓年輕人連第一桶金都存不下來。對年輕人而言，第一桶金的儲備非常重要，不論是追求財富自由或退休規劃，先有本金才有資產增值的根本，利用保險規劃儲備第一桶金，達標的時間與金額都是確定的，才能確保規劃如期到位。

張馨文 Profile

現任 |

永達保險經紀人公司業務籌備協理

保險年資 |

4 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 |

努力的意義是在未來的日子裡
身邊都充滿自己喜歡的人事物



張馨文 · 解決擔心 圓滿夢想

日前三大保險新制上路，在分紅保單的部分，明訂分紅機制透明化、不能過度渲染「分紅夢」、不能以高分紅作為宣傳話術，保單定價時要採現金流量測試，以及分紅保單要設區隔帳戶等。永達保險經紀人公司業務籌備協理張馨文表示，從樂觀面來看，「分紅保單分紅機制透明化」是對新鮮人財務規劃多一層保障，「就我自己的規劃經驗，我覺得每一份保單都是專款專用、完成不同夢想或目標的帳戶。有一些是教育基金、有一些是一桶金、有一些是買房基金。分紅保單新制可以讓新鮮人對長期的財務規劃更清晰，了解規劃的具體效果及目標。」

她也強調：「改革的過程中，也是讓我們重新檢視自己的擔心及保障的重要時間點，無論保險制度如何改變，重要的是當風險發生時，我們的生活是不是能無虞，是不是能讓我們的生活不受太大的影響，所以定期與自己的規劃顧問了解現在的保險改革及自己目前的保障，是一件很重要的事情。」

現代少子化及老年化的情況下，每個人都承擔不少的責任，包含對自己的責任及對家人的，所以她很認同「只要把自己照顧好，就是對家人最好的

愛」。她更進一步分享自己的保險思維，「在自己的能力範圍內做好合適的規劃，當任何情況發生時，我都能得到最好的醫療照顧，讓家人無須為我擔心，不造成他人的負擔，同時也讓自己的生活有更多選擇性。」

她以個人執業過程的經驗分享，當前許多父母都會提早為子女做好風險規劃，多數新鮮人出社會的時候，基礎保障大致都已俱足，比較可能的缺口都是在失能、重大傷病的部分，所以新鮮人的第一步，應該是先進行保單檢視，「這一點也是我們的優勢所在，永達的定位不單單侷限在保障型保險商品，主要放在退休規劃市場，透過保單檢視，我們不僅能協助做全方位的檢視，還能提供相應的規劃建議。」

針對新鮮人的保險規劃，張馨文建議可以從「擔心」與「夢想」兩個層面來談，「第一個部分是解決擔心的部分，建議提撥收入的百分之十，規劃好人生風險、醫療、及賺錢能力的保障，讓生活沒有後顧之憂；第二個部分是實現夢想的部分，現在有非常多金融理財投資工具，在剛開始工作之初，累積一筆確定的本金，才能在之後有更多機會去配置，

保險經營心法

原本在戴爾電腦負責採購業務的張馨文，接觸保險業是為了提升個人財商，她分享，自己原本也是「先花再存」的年輕人思維，工作上的自主性、成就感、及成長價值，讓她定著永達，「這 4 年裡，除了幫自己規劃好短期理財目標，也做好了退休規劃，完成 3 屆 MDRT，並在今年晉級業務籌備協理！」

豐富的平台資源、前輩講師的大方分享及明確的市場定位，讓張馨文在加入永達的第一年就達成 MDRT，感動於平台的共好文化，更加確認這份事業的願景，她說：「在業務工作中，我一直把『換位思考、量身定做、一期一會』這三件事情放在心中，很感恩也很榮幸能參與每一位客戶朋友的每一個人生階段及完成夢想的過程。過去的我，是幫老闆完成工作；現在的我，是幫自己與身邊親朋好友圓滿人生夢想，這份工作帶給我以前沒有的成就感。最重要的是，努力可以看得見回報，希望夥伴們也能發揮影響力及專業，協助更多人過上更好的生活，解決人生擔憂。」

靠錢賺錢，因此計畫性的強迫儲蓄非常重要！」

股市熱絡，很多年輕人喜歡投資，然而高報酬一定伴隨高風險，年輕人如果利用高風險的投資工具儲備本金，有可能一直處於高高低低的賺賠循環中，最後連第一桶金都累積不到。她指出：「只要本金夠大，即便報酬率不高，還是可以有不錯收益。建議利用具備安全性、累積性的工具儲備第一桶金，例如：利變型增額終身壽險，善用年輕人在『時間 × 複利』上的優勢，定期定額繳納保費，每一年的現金價值全部白紙黑字寫在保險契約上。」保險具備強制性，不能隨意動用，有助年輕人自律，依照規劃的時間達到預定的目標。

張馨文以過來人的經驗分享，在她還是新鮮人的時候，並沒有特別的理財計劃，總覺得只要努力工作賺錢就好，多年下來，發現無論存錢或投資都起伏伏，無法真的達到預期目標，加入永達後，才知道計劃性儲蓄的重要性。她進一步分享自己的規劃小撇步，「可以依據目標，分別帳戶、專款專用，例如：依據教育、退休、創業這三個目標，分別規劃三張保單，依據每個目標預計的時間點與金額來做設計。建議將大目標拆成小目標，也就是將目標

金額拆分成每年、每月、甚至每一天，降低準備壓力之餘，當我們清楚最終的目標，不僅準備過程中比較開心，而且因為『先存再花』，花錢也會比較放心！」

有一位健身教練，23 歲就出社會工作，因為客源穩定，月薪大約 6 ~ 8 萬元，希望在 30 歲的時候累積 100 萬元，「客戶覺得先花再存，會無法百分之百確定在 30 歲時真的能累積到這筆錢，所以選擇將目標分年分次慢慢存起來，剩下的花光光也沒關係！」她協助客戶規劃年繳 6 萬、20 年期的利變型增額終身壽險，確保繳費期間客戶的賺錢能力，同時還享有豁免、身故、失能等保障，

計劃未來當收入提升時，再為客戶進行階段性加碼，協助客戶實現 30 歲穩健累積保單價值 100 萬的短期目標。🔴



陳祥庭 Profile

現任 |

永達保險經紀人公司業務儲備協理

保險年資 |

10 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 |

不要接受生活 要創造生活



陳祥庭 · 保障優先 謹慎配置

在保險法令和條款修改及少子化、高齡化的影響下，面對不確定的未來與挑戰，剛步入社會經驗不多、存款也少的新鮮人，不可再抱有「以後再說」的心態，更應謹慎思考如何轉嫁人生風險，在金錢難以負擔的情況下，不拖累親愛的家人。永達保險經紀人公司業務儲備協理陳祥庭提出「理財金三角」的觀念，認為新鮮人要將錢要花在刀口上，「10% 風險規劃－防患未知、30% 投資理財－準備未來、60% 生活開銷－支應現在。」

他進一步提出三個保險規劃的參考原則：

一、先求有再求好：年輕人財力不足，建議先以規定期險為主，一年一約，低保費高保障。新鮮人初入社會，薪水有限，如果一年保費預算只有 2、3 萬元，光是一張終身險就可能把大部分的預算吃掉，終身險並非不好，只是終身險的預算相較於定期險高出許多，所以初期應該先確定把每個風險都買足，未來若有多餘的預算再規劃終身險種，才不會一開始就被保費壓得喘不過氣，因此不建議新鮮人一開始就先考慮終身險。

二、先保大病再保小病：在預算不足的前提下，

可以依照自身情況與需求來補強保障，例如：職業別的風險、家族病史等；再者，是依照「發生機率」與「損失程度」來衡量優先順序，例如：發燒、感冒、跌倒挫傷等小病的門診，發生機率高，但費用損失並不高，即為「小風險」；而因疾病或意外造成的失能等，會導致長期經濟損失，醫療費用支出無法評估與負荷，即為「大風險」。當預算有限，必須先轉嫁無法負擔的大風險。

三、滿足保障再投資理財：年輕人追求報酬率，投資工具百百種，低獲利低風險、高獲利高風險，建議依照本身屬性挑選最適合自己的投資工具，但在此之前務必先做好分散風險的規劃。

如何在有限的預算內做出最明智的選擇？現在的保險種類琳瑯滿目，名詞百百種，定期險、終身險、醫療險、意外險、癌症險、分紅保單、利變、增額……，對於初次接觸保險規劃的新鮮人來說，可能會感到困惑。陳祥庭特別點出，新鮮人應該額外留意「人情保單」的情況，人們常因業務員是朋友或家人親戚的情況下，基於相信的前提全然交付規劃，在缺乏專業分析之下，尤其是新鮮人，很容易因此多花冤枉錢，所以在規劃保單之前絕對要做足

保險經營心法

陳祥庭原本從事汽車銷售，因週六、日常無法陪伴家人，開始思考轉業的可能，他將汽車業務與保險業務放在天秤上比較，同樣努力 10 年的工作願景，汽車業沒業績就沒收入，但保險業卻能持續有被動收入，經營組織還可享有組織利益，這樣的覺悟促使他毅然轉職。

商品的多樣性、退休市場的定位及專業資源豐富的平台，促使他來到永達。重視保險經紀人公司價值的他，非常重視客戶權益，喜歡透過保單健檢展現個人專業價值，不僅協助客戶逐一將保單建檔整理，提醒繳費時間，同時更幫忙進行保單關係人檢視，做稅務上的提醒，服務上細緻貼心，也因此贏得客戶的信任。

從不吝創造自己被利用價值的陳祥庭，喜歡向客戶毛遂自薦，展現他在汽車業務上的專業，在客戶需要爭取理賠時，全力協助了解過程細節，爭取較高的理賠金額。他認為，客戶願意交付規劃，是一種信任，他也要盡己所能，創造客戶的最大利益，實現共好的事業願景。

功課。

他建議以金字塔觀念，依序一層層建構穩固的人生保障：

第一層「優先購買基礎保障」：以意外險、實支實付醫療險等高性價比的必備保單打底。

我們無法預知未來就醫會發生什麼狀況，而醫療院所目前的自費項目也越來越多，費用更是越來越高，最重要的是，將這些高額開銷確實轉嫁給保險公司，因此規劃醫療險時可優先考量可理賠自費項目的實支實付型醫療險。

第二層「依自身需求加以補強」：以重大傷病險、失能險、癌症險建構完整保障。

癌症一直以來都是國人十大死因第一名，有家族遺傳史的更應該注意。治療癌症的醫療費用動輒數十萬甚至數百萬元，因應這筆沉重負擔，可以選擇有保障癌症理賠的重大疾病險，或是一次給付型的癌症險，免除未來經濟上的後顧之憂。

第三層「規劃退休養老」：擁有完整保障後，優先選擇風險較低且兼具保障功能的儲蓄險。

近年來股票、ETF 等投資方式正夯，這類工具報酬率雖高，需要承擔的風險也高，建議以分散風險

為主要考量，當有餘裕規劃退休養老時，優先選擇穩健確定的保險工具入門，新鮮人距離退休還有好長一段時間，可以考慮規劃中長年期的儲蓄計劃，利用時間來創造複利效果，累積第一桶金和準備退休金。

一位公務員客戶，剛工作不久，原本都是向傳統保險公司規劃保單，在第一個小孩出生的時候，請陳祥庭協助規劃新生兒保單，因客戶有人情保單的包袱，最後他不僅滿足客戶人情保單的顧慮，同時為其小孩多規劃一張實支實付醫療險，強化保障不足的部分。這次的專業規劃，建立起雙方間的信任感，後來客戶又請他協助進行保單檢視，規劃了癌症一次險、重大傷病險、失能險，補強個人的風險保障，也讓他更堅信這份工作的價值。🔴

