

# 銀髮族老來保 暢享第三人生



明年（2025），台灣就要邁入超高齡社會，銀髮族人口比例越來越高，凸顯未來社會銀髮族議題的重要性。高齡族群身體機能逐漸退化，除了要考慮健康保障與退休金流，甚至也要開始思考身後財產的傳承議題。本期邀請保險專家吳金秀、李信年，針對如何擁有優質的第三人生提供規劃建議。

文／洪詩茵 攝影／余秀萍

**根** 據行政院國家發展委員會推計，台灣將於2025年邁入超高齡社會，2026年我國老年人口占總人口比率將達20.8%；2036年更將達28%，進入極高齡國家；而至2070年，老年人口中逾3成為85歲以上長者。銀髮族人口數越來越多，突顯未來社會負擔，「自己照顧自己」的年代已經來臨，銀髮族究竟該如何因應？

受限於年齡與體況，銀髮族能夠購買的保險商品比較少，因應這類需求，這些年來也有保險公司針對高齡者推出樂齡保單，例如特定傷病險、手術險、骨折險、長照險等，主要著眼於提高承保年齡的上限，大多拉高至70歲、75歲。另外，政府政策性

推動的小額終老保險，最高投保年齡放寬至84歲，主要針對銀髮族或預算有限的族群，承保門檻低、核保也相對簡便。

此外，年齡越高保費越昂貴，高齡者規劃保險必須更加謹慎。保險專家分享，台灣保險意識成熟，當前50歲以上的銀髮族群，大多已建構基礎的健康保障，比較常見的缺口都是落在退休金流及長照、傳承的議題上，建議運用「增額終身壽險」的商品機制與優勢，達到同時兼顧退休金流、長照需求及遺產規劃的目的，避免照護、財務或家人間的糾紛，無憂邁向優質的第三人生。

## 吳金秀 Profile

### 現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

### 保險年資 |

16 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 |

用愛滲透人心 讓保險生活化



## 吳金秀 · 完善規劃 避免糾紛

依據內政部日前公布的「2023 年簡易生命表」，2023 年國人的平均壽命為 80.23 歲，其中男性 76.94 歲、女性 83.74 歲；另外，「第 11 次（2019-2021 年）國民生命表」（每十年編算），平均壽命為 80.63 歲，較第 10 次（2009 年至 2011 年）增加 1.51 歲，顯見平均壽命上升的長期趨勢。因應高齡化時代的來臨，高比例的銀髮人口比例，銀髮族不可再有依賴的想法，擁有「自己照顧自己」的完善規劃，才能掌握自己的退休生活，甚至惠及家人，享有老後的尊嚴與自由。

以擁有優質的第三人生為目標，必須要有完整的保障規劃。永達保險經紀人業務儲備協理吳金秀指出，對高齡者而言，完整的保障必須涵蓋醫療、長照、退休金流與遺產規劃，雖然高齡者的商品選擇少、門檻高，但仍然有可依循的大致策略與方向：

**一、醫療保障：**建議優先考慮醫療險及意外險，尤其是一年一約的實支實付險，另外，還可留意年長者意外骨折風險的保險保障，因為高齡者容易因意外造成骨折，而且隨著年齡增加，健康狀況變差

的風險也會逐步增加。即便有勞、健保的保障，仍有許多醫療費用需要自費，尤其醫療科技與時俱進，許多新式療法都需要自費，例如：標靶藥物或微創手術等，建議以實支實付險補強這些額外的費用，要留意改制後的新版實支實付險僅提供正本理賠，年長者意外風險亦高，最好能同時補足醫療實支實付與意外實支實付的規劃保障。

**二、長照保障：**數據顯示，國人平均不健康餘命約為 8 年，這段時間的照護成本最好能夠提前準備，長照保險可以在失能時提供更好的經濟支援。

長照保險有分為定期型與終身型，依照保障內容又有保本型與消費型的設計，保本型提供身故金，消費型是純長照保障，保本型的保費自然比較高，而且年齡越長保費越貴，建議在 30-40 歲時就要規劃長照保險，銀髮族應考量自身情況，尤其 60 歲以上的高齡者，建議透過其他規劃補強長照缺口。

**三、退休金流與遺產規劃：**對高齡者而言，增額終身壽險是非常靈活的規劃工具，繳費期滿，保單現金價值會隨時間複利增值，既可作為個人退休金的保證，花剩用剩還能留給家人，達到創造稅源或

## 保險經營心法

原本從事護士工作的吳金秀，有著鄰家大姊般的溫暖氣質，在加入永達之前，熱愛接觸人的她，就對護士工作產生了職業倦怠，她說：「我的工作不是在病房、開刀房，就是在檢查室，工作內容沒有挑戰性，也比較沒有面對人的機會。」

因緣際會認識文瀚業務籌備副總及美穎業務籌備協理開啟了保險生涯，因為喜歡與人互動，加上退休規劃是人生必備，吳金秀的保險路非常順遂，也因此交到許多好朋友，不僅能到處旅遊，收入比過去高，工作時間安排也比較彈性，她的如魚得水，讓原本從事證券業的先生也決定加入永達一起創業。

保險業務是可以讓人學習成長、磨練個性的好工作，也是值得長久經營的事業。吳金秀分享，這個行業考驗誠信，許多客戶擔心成為保單孤兒，觀望了五、六年才決定交由她進行保險規劃，她的堅持讓客戶看見了未來，也贏得了客戶的信任！

16年保險路，吳金秀走得開心也堅定，將客戶當好友、責任感重的她說：「堅持下去就是對客戶的負責！」

財富傳承的目的。

若健康情況良好，可以考慮以利變型增額終身壽險，或者是現在很夯的分紅保單作為資產傳承的工具；如果沒有長照規劃，擔心自己老後失智，可以規劃現金價值高的增額終身壽險，搭配「意定監護」或「信託」，「意定監護」的受任人不受親（等）屬關係的限制，建議經由專家協助，因應需求進行規劃。

她更特別叮嚀，如果是作為個人退休金的保證，建議可以做6至10年期的短期規劃；如果是要留給家人，則建議提高保障、拉長年期。而且透過保單指定受益人的機制，也能順遂個人的傳承意願，同時避免家庭紛爭。

一位企業主客戶，55歲的時候，在吳金秀協助下進行保單檢視，客戶在醫療保障的部分，已有一些基礎的保障規劃，比較大的風險缺口在於長照與退休金流的保障，以客戶當下的年齡，長照險保費太高，於是她協助客戶規劃了多張6年期與10年期的增額終身壽險，兼顧長照與退休風險，確保客戶65歲退休的時候，擁有3000萬元的保單現金價

值，生病或退休都不用為錢而煩惱；另一位客戶，60歲，在其服務的公司由公家機關轉民營的時候，領到一筆300萬元的退休金，客戶再有5年就要退休，考量客戶的長照問題及利率環境不佳，她協助客戶活用這筆退休金，規劃年繳50萬、6年期的增額終身壽險，繳費期滿繼續複利增值，70歲的時候，保單現價大約可增加30至40萬元，為客戶的退休生活多預備一筆緊急備用金。

完善的規劃能讓銀髮族在退休後沒有後顧之憂，避免照護、財務上的問題或家人間的糾紛，擁有優質的退休生活，暢享第三人生。🍷



## 李信年 Profile

### 現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

### 保險年資 |

9 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 |

相信就會看見 看見就會實現



## 李信年 · 因應需求 靈活配置

高齡化的社會趨勢，高齡族群通常都會有「經濟風險、健康風險、照護風險、傳承風險」這四個人生風險漏洞。永達保險經紀人業務儲備協理李信年表示，在為客戶進行保單檢視與補強規劃的時候，必須掌握四大關鍵原則：

- 一、穩定的現金流量，維持生活品質。
- 二、健全的醫療保障，對抗身體病老。
- 三、充份的照護計畫，顧及生命尊嚴。
- 四、妥適的資產傳承，延續家庭責任。

依據上述四大關鍵原則，李信年說明，當前 50 歲以上的銀髮族群，大致已具備基本的「醫療保障」，只需針對個別情況略為補強調整即可，最常見的規劃缺漏，幾乎都是落在「現金流量」、「照護計畫」與「資產傳承」上，其中「現金流量」及「資產傳承」，可以透過「增額終身壽險」或「利變終身還本保險」來進行規劃補強，「增額終身壽險」甚至還可達到兼顧「照護計畫」的部分，「長照險年齡越長保費越貴，建議最好在 30 歲就要進行規劃，50 歲以後，比較建議以『增額終身壽險搭配意定監護』來達到長期照護的計畫。」

他也進一步分享：「想要快樂暢享第三人生，應該以『健康生活、豐足退休』為目標，從退休金、醫療及長照三大面向來進行準備。除了要確保退休後享有每年固定的現金流，也要避免醫療照護費用侵蝕退休金，力抗長壽可能伴隨的金流與健康風險。在商品的規劃上：建議可以選擇增額壽險、變額壽險、養老保險及利變終身還本保險。」

其中又以增額終身壽險與利變終身還本保險在規劃運用上比較靈活，能夠依據個別需求與情況進行規劃配置。李信年說明：「以穩定的現金流而言，這兩張保單最大的區別在於，增額終身壽險需要透過部分解約來支領現金，其優點在於可以自行選擇支領的時間點，運用上比較靈活，如果沒有現金需求，也可以放著繼續累積增值，時間越久保價金增值效益越大；利變終身還本保險，每年會在固定的時間點給付還本保險金，依照事前規劃定期給付，類似退休金的觀念，沒有領完的保險金最後會納入遺產，客戶可以依據自身規劃需求來選擇。」

他更補充表示，高齡者規劃保險，目的大致有二，一者照顧自己、二者照顧家人，如果是以照顧自己為主要目的，建議選擇利變終身還本保險，依據資

## 保險經營心法

原本在銀行從事財務管理的李信年，工作 27 年退休之後，無所事事的退休生活讓他萌生再就業的打算，高中同學林顯祥業務籌備協理的引薦，為他開啟了第二段精彩職涯，在永達不只賺到了薪酬、時間、健康與快樂，結交了更多的客戶與朋友，也越活越年輕，他說：「保持快樂的心境，要老不容易！每天笑著面對，會看見更好的自己！」

對李信年而言，保險業務工作在專業之外，更多的是對人情交流的考驗，要行銷的是「自己」，「保持聯繫、時刻關心」是重點，平時要多多多了解客戶的生活狀態、興趣、工作，盡量投其所好，以「關心、細心、貼心、安心、放心」提供客戶五心級服務，建立彼此之間的信任感。

為每一位客戶量身打造保險規劃是他從業的堅持，重視客戶需求的他，在引導客戶發現需求之後，規劃保險的第一步，一定是確認客戶的規劃目的，下一步再透過保單種類、規劃年期、規劃金額、關係人配置等來實現客戶的需求，期許為客戶打造更完整、更完善的規劃與建議。

金需求的時間點，透過不同年期、給付時間、給付金額的規劃安排，達到類信託的目的；如果以照顧小孩為主要目的，則建議選擇增額終身壽險，拉高保障、拉長年期，也可作為預留稅源或資產傳承的工具。

有一組夫妻客戶是上述規劃策略的最佳範例，這對夫妻與李信年認識時，大約 50 多歲，有 2 個小孩，在蔬果市場做生意，由於他們的工作非常耗費體力，且工作時間相當長，幾乎沒有時間做理財規劃，也沒有投資理財的概念，對財務管理的態度相對保守。

經過幾次訪談，雙方建立了退休規劃的共識，這對夫妻希望將規劃重心更多地放在他們自己身上，他以夫妻兩人各約 1200-1500 萬元的總保額，透過不同年期（2 年 / 3 年 / 6 年）、給付月份的利變終身還本保險，為他們夫妻各規劃 5-6 張保單，確保夫妻兩人每兩個月都各有一筆約 5 萬元的還本保險金，加上每月 2 萬多的勞保年金，夫妻兩人每個月至少各有 4-5 萬元的退休金流，實現他們「不向子女伸手」的規劃目的。

這對夫妻現在已經 60 幾歲，無法再從事沉重的

工作，也已經退休了！過去他們總是擔心沒工作就沒收入，退休規劃解決了他們的擔憂，當年的規劃現在都已經滿期，也開始領取還本保險金，穩定的現金流量讓他們的生活品質不會因退休而受到影響。退休規劃，讓他們贏得了時間、快樂與健康，真正實現了「健康生活、豐足退休」的目標。

李信年分享：「保險規劃或許不能改變你的生活，但能防止你的生活被改變；退休規劃或許不能讓你變得很有錢，但能確保你未來不會沒有錢。」

