

一個人要更好 大齡單身必備保單

根據行政院性別統計資料庫數據，2023 年度台灣 30 歲以上未婚人數達 3,424,781 人、離婚與喪偶人數達 2,865,450 人，總計台灣 30 歲以上的單身族群高達 6,290,231 人。單身族的家庭負擔或許比較輕，卻也代表家庭支持網絡的單薄，本期邀請兩位保險專家－楊美玲、林晏婕，從單身族的立場出發，談大齡單身族的風險，並提供具體的規劃建議。文／洪詩茵 攝影／余秀萍

根據內政部的統計資料顯示，台灣的未婚率逐年上升，生活方式、經濟壓力、職業規劃、或對婚姻態度的改變等原因，越來越多台灣人選擇不婚或保持單身，根據行政院性別統計資料庫數據，2023 年台灣 25 歲至 44 歲適婚人口的未婚率高達 51%，對比上世紀 80 年代，當時台灣適婚人口的未婚率僅 14.4%，這個數字差距驗證了超單身世代的來臨，也預警了未來單身長者的人口將進入大爆炸時代。

隨著台灣單身人口的增加，特別是對於 40 歲以上的大齡單身族來說，提早規劃未來的生活顯得尤為重要。包括短期的健康風險管理以及長期的退休和養老計畫。單身族可能面臨的挑戰包括：

一、**家庭支持網絡薄弱**：由於缺乏伴侶或子女的

照顧，單身族在遇到疾病或意外時，需要更多地依賴保險、專業護理或社會支持系統。

二、**健康管理與風險保障**：隨著年齡增長，健康問題會成為重點。為了避免在發生重大疾病或意外時造成親友負擔，必須擁有足夠的醫療與長照保障。

三、**退休養老與傳承規劃**：單身族應該提早考慮如何在退休後維持生活質量，確保退休後的生活現金流，考慮專業養老社區或服務，甚至建立自己的社會支持網絡，以確保老後的生活安全；此外，還要留意傳承規劃，避免遺產充公。

根據專家意見，大齡單身族應該在退休準備的黃金期積極規劃財務與生活安排，未雨綢繆，才能為自己構築更有保障的未來生活。

楊美玲 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資 |

8 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 |

做自己的光 成為別人的光



楊美玲 · 一個人更要做好保險規劃

單身人口不斷增加已是社會趨勢，單身族的家庭負擔或許比較輕，卻也代表家庭支持網絡的單薄，短期要考量的是，發生意外疾病時不造成家人負擔；長期要思考的就是未來老後的生活問題。尤其 40 歲以上的大齡單身族，距離退休只剩約 20 年時間，以 1,200~1,500 萬元為儲備目標，務必把握這段退休準備的衝刺期，才能享有優質的老後生活。

永達保險經紀人業務儲備協理楊美玲分享，一個人生活，家庭負擔雖輕，一人飽全家飽，相反地，隨著年紀越來越長，原生家庭的家庭成員亦隨之越來越少，在沒有另一半及孩子的情況下，未來老了、病了可以指望誰來照顧陪伴呢？早已做好一個人退休生活安排的她強調：「一個人生活更要做好保險規劃！」

她從大齡單身族群的需求與缺口出發，認為應該從醫療保障、失能照護、以及退休生活費等三個面向的保障來著手進行規劃補強。

一、醫療保障：隨著醫療科技的進步，在疾病的治療上，選擇先進醫療技術已是越來越普遍的現象，然而，想選擇最好最貴的治療方案，除了醫生評估

適不適合之外，最重要在於，自己有沒有足夠的錢來支付高昂的醫療費用。對於患者而言，能夠毫無顧忌地選擇先進醫療，除非自身財力豐厚，要不就是有完善的醫療保障，有保險公司代為支付醫療費用。若想讓自己在選擇醫療方案時有充足的底氣，建議趁年紀輕、體況佳、保費相對低時，提早規劃足夠的醫療保障，分擔醫療費用。

二、失智及失能照護保障：當發生意外傷害或因疾病造成失智或失能時，一旦無法工作造成收入中斷，畢竟自己就是「一家之主」，除了基本生活費、所有衍生的支出外，還要評估請專人照護或入住長照機構的費用等，這些費用皆需自己獨自面對，所以一定要規劃失智或失能照護的保障，萬一意外疾病突然降臨，導致無法工作時，可以轉嫁照護費用，讓生活更有保障。

三、退休生活費用保障：善用時間優勢，及早累積資產，建議可以透過利變型增額終身壽險的特性，約定保單年期，繳費期間確保定期定額強迫儲備退休金，當繳費期滿，保單價值準備金將隨時間複利增值，累積時間越長增值效益越明顯，確保未來退休時不用為錢擔心，真正做到身心完全退休。

保險經營心法

過去在證券業擔任行政業務管理的永達保險經紀人業務儲備協理楊美玲，頂著 20 年的資深經歷及高收入毅然轉入永達，這樣瘋狂的決定起因於，金融海嘯讓她多年資產減損三分之二，以及績效至上的高壓力僵化環境，讓個性柔軟、喜愛與人為善的她，勇敢跳出舒適圈，在蔡瓊琳業務籌備協理的引薦下加入永達。

「保險讓我的心變柔軟了！」保險的本質是愛與關懷，尤其對於弱勢族群而言，保險更是讓他們免於風吹雨打的一把傘，「我始終認為，客戶收入高低是他們自己的本事，藉由保險協助客戶安度人生風險就是我的功勞！」楊美玲喜歡與客戶聊天，並提供最新財經資訊，在聊天過程中了解客戶的背景、發掘客戶的需求，並透過保險規劃協助客戶解決問題，即便只是義氣相挺的客戶，她也堅持讓客戶了解保險規劃的意義及對他們的幫助。相信，才能長久，基於對客戶的責任心，她以一份柔軟的心經營保險事業，希望這份事業能夠長長久久，服務也能長長久久。

除了上述醫療保障、失智及失能照護、退休金準備等三面向的保障規劃之外，楊美玲更提醒大齡單身族，要善用「保險金給付信託」、「安養信託」及「意定監護」的結合，優先解決單身族在老年退休時錢的問題，提前在自己身體健康、意識清楚時指定法定監護人，在未來風險發生時，可及時在法律上代表自己安排錢的使用及照護的安排，進而達到心安、財安、人安。讓保險在自己的人生中擔起守護者的角色，在風險發生時，成為自己或家庭一股絕處逢生的新生力量。讓大齡單身族在退休階段能夠「生的瀟灑、老的尊嚴、病的豁達、死的無憾」！

她以一位 42 歲單身女性客戶為例，客戶任職銀行中階主管，熱愛與三五姐妹淘出國旅遊，在板橋有一房，剛繳完房貸；客戶的父母健在，有一個哥哥、三個姐妹，熱愛多姿多彩、自由、無家庭負擔的單身生活，也明確表達不會結婚，已與幾個好閨密相約老年一同住養老院互相陪伴與照顧。客戶的保險觀念非常好，擔心失能照護問題，覺得退休確定有錢用非常重要，因此她協助客戶以利變型增額終身壽險規劃退休，分年分次慢慢累積退休資產。

楊美玲進一步分享，利率變動型增額終身壽險除了有機會享有增值回饋分享金，亦有其他金融工具所沒有的「雙豁免機制」，確保在累積資產的過程中，即便發生意外或疾病致殘等風險，工作收入的來源、生活緊急預備金及老後所要用的錢都能夠依規劃需求存好存滿，同時更可附加「轉年金險」的選擇權。如果客戶終老時未能領完所有保險金，還能把花剩用剩的錢透過指定受益人、保險金分期給付的方式，跳脫民法繼承的限制，指定給想照顧的人。一張保單，解決客戶在人生三大時期（責任期、退休期、傳承期）分別可能面臨的走太早、走不了、活太久，以及怎麼傳的問題，確保客戶不管在任何階段都能心安、心定。💡



林晏婕 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資 |

5 年

得獎紀錄 |

3 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

中國國際保險精英圓桌大會 CMF

座右銘 |

站在未來 安排現在



林晏婕 · 單身族應優先考量生前保障

台灣單身族群的比例逐年攀升，其中大齡單身族面臨的人生風險更需要細緻和全面的考量，包括：醫療保障、退休金準備、財務安全網的建立，以及避免遺產被充公等的問題。不過，有一個前提務必遵守，永達保險經紀人業務儲備協理林晏婕指出：「單身族應該優先考量生前的保障規劃，其次才是身後的安排。」

她進一步說明，首先，單身族應優先檢視老後的醫療保障及退休金的規劃，確保活著的時候能用在自己身上，建議善用保險機制，將規劃重點放在生前。有鑑於醫療科技進步、平均壽命延長，可考慮以終身型醫療搭配實支實付醫療險，因應未來高額的自費醫療費用，轉嫁老年醫療風險。

其次，建議將意外險、失能險、長照險納入保險配置，因應老年後可能發生的跌倒骨折、長期臥床等風險，藉此轉嫁照護費用。雖然舊版失能險已下架，但有保險公司推出「類長照」複合式保單，將終身壽險、意外失能、特定傷病引起的長照需求納入保障範圍，讓老後醫療規劃更有保障。此外，也

可視個人需求及預算搭配重大疾病險、癌症險等，來轉嫁重症的高額開銷，保障老年財務安全。

第三，針對個人退休規劃的部分，享有安全穩定與生命等長的現金流是最重要的，因此建議以利變型增額壽險搭配保單轉年金機制。利變型增額壽險在投保當下，即享有壽險保障，還可在不受外在景氣影響下，享有時間複利效果累積的保單現金價值；而部分保單的「轉年金」機制，還能確保享有穩定且與生命等長的現金流；轉年金機制所提供的是一個轉換的權利，至於要不要轉年金？何時轉年金？用多少比例轉年金？都可以由自己決定，確保有與生命等長、穩定的現金流，讓自己擁有尊嚴的老年生活和人生自主權，把日子過成自己最想要的樣子。

最後，她更提醒大齡單身族除了定期檢視保單外，也應對身故保險金做好指定受益人的安排，確保遺愛自己心中最想照顧的特定對象，讓整體人生規劃更完善。

她以一位預計 65 歲退休的 45 歲單身女性客戶為例，這位客戶希望退休後每月有 3 萬元的生活費直到終老，也擔心自己老後發生失智、失能及被詐

保險經營心法

原本在銀行協助客戶財富管理的林晏婕，隨著服務年資與經驗的增長，發現客戶拚搏退休後的財務自由之外，最擔憂的是如何將畢生努力積累的財富，順利傳承給最想照顧的人。機緣巧合下，經由石文仁業務副總專業引導，接觸到退休規劃、資產傳承等議題，當時即深有所感，為協助客戶處理人生各階段的風險，她毅然加入永達。

在永達平台豐富資源的灌溉下，林晏婕不斷地精進成長，她欣喜能夠解決客戶的擔憂，協助客戶過上更好更安心的生活，甚至在客戶看不見的未來，也能依照客戶的心意照顧他們最牽掛的特定對象！她說：「感恩每一位客戶對我的信任，相信我能為他們帶來更美好的人生；很榮幸地參與了客戶人生階段重要的決策及完成夢想的過程，每一份的規劃，我都是全然用心且充滿感恩。」

五年保險生涯，她有感而發：「人生中許多事都必須『站在未來、安排現在』，我們之所以努力，都是為了擁有選擇生活的權力，讓自己或最愛的人更美好。」

騙等的風險，希望能將身後資產留給最關心自己的姪女。

她建議客戶以 1,200 萬元為退休金準備目標，依據經濟能力的提升逐步完成；於是她以客戶為要保人及被保險人，選擇有轉年金機制的保單做為規劃，先規劃年繳 1.2 萬美元、20 年期的利變型增額終身壽險，同時將「雙豁免」機制納入規劃，而身故金受益人則指定為姪女，既確保退休後擁有穩定且源源不絕的現金流，還能跨越民法繼承順序及破除特留分，依個人心意遺愛最想照顧的姪女。

至於客戶名下的房產或花不完的資產若想要留給姪女，但是姪女非民法之法定繼承人，名下財產要預立遺囑才能遺贈給姪女，且不能侵害法定繼承人之特留分，而保險規劃恰能解決這類管理與分配的難題。

另外，針對客戶對未來失去自主能力的擔憂，她則提供客戶兩個建議，其一，透過「意定監護制度」，委任自己信任的人擔任意定監護人，在自己失去自主能力時，依照經公證的意定監護契約，由自己信任的人對自己的資產與生活進行管理與分

配；其二，透過「預開型安養信託」，提前依照自己的想法，安排好退休後的生活照顧需求，甚至約定好失智後的安排，由受託人（銀行）依信託約定的條款執行，並由監察人負責監督受託人有沒有落實執行，達到專款專用、避免遭詐騙、為老後生活加一層保障。

林晏婕總結提醒，為了確保退休金準備如期到位，不因任何意外與風險而中斷，建議同時規劃「雙豁免保費」機制，並將老後失智、失能等風險納入考量範圍，透過「保險規劃」、「意定監護制度」、「預開型安養信託」、「預立遺囑」等工具的搭配運用，依照自己的需求與心意，提早做好「風險規劃」及「管理與分配」，讓一切井然有序。✎

