



活化保險規劃 迎接嶄新的自己

又到一年的尾聲，2024 年許多保險法令的變更，加上與退休議題相關的保險商品浮上檯面，不免讓許多民衆開始疑惑，自己的保險規劃究竟能不能跟得上時代的腳步，陪伴自己安全地過渡到不必顧慮年紀的未來，甚至進一步圓滿自己的傳承願景。且聽聽保險專家黃雪影、許梅香的建議，釐清必要與想要，新的一年，將保單從抽屜拿出來，聽聽專家專業檢視的意見。文／洪詩茵 攝影／余秀萍

近幾年保單檢視的議題越發普及，許多民衆常疑惑「為什麼要做保單檢視？」甚至認為「保單檢視只是行銷的方法！」如果產生這樣的思維著實非常危險，因為許多理賠爭議其實都來自於沒有定期進行保單檢視，許多錯誤的規劃，亦來自於沒有確實做好保單檢視，進而延伸至個人整體的財務規劃。

依據國家發展委員會的評估，台灣的老年人口預計將於 2025 年超過 20% 邁向超高齡社會。因應高齡風險，金管會在 2014 年 8 月宣布保單活化政策，亦是為了解決高齡人口的退休問題。根據保險專家的

意見，想要達到「活得好、活得久」的目標，保單活化的意義應該更加廣泛，不應侷限在狹隘的終身壽險的轉換，而應該擴及民衆整體的保險規劃與財務配置，依據人生的階段性訴求及保險法令的更新，適時進行調整與補強。

保險專家更進一步將保單檢視，區分為一般保單檢視與進階保單檢視，建議除了基本的意外、醫療等保單檢視，更應結合個人的資產與稅務規劃，進行進階保單檢視，活化規劃，以最好的狀態迎接新年度的到來。

黃雪影 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資 |

25 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 |

Just do it



黃雪影・進階版保單檢視 人生堅實後盾

保險規劃的初衷在於，建構人們面對意外、醫療、長壽、傳承等人生風險的防護網，讓生活不致因為風險降臨而分崩離析。永達保經業務儲備協理黃雪影表示，保單檢視與活化規劃如同為保險進行定期健康檢查，透過定期檢視保單來瞭解保險規劃是否符合期待，保單功能是否呼應需求。尤其許多人總認為自己已購買足夠的保險，但實際保障卻可能不足，導致未來退休金匱乏或生活品質受影響。

她進一步提出實務過程中常見的缺失，包括：地址或受益人等資訊未變更，導致保單失效；隨著年齡增長，風險隨之升高，卻未調整保障內容，留下風險漏洞；經濟能力、身份地位或家庭責任有所改變，但保單未能同步調整，導致保障不足；舊有保單無法涵蓋現代醫療趨勢下的高額自費項目；多張保單重複投保，浪費資金且未提高實際保障效益；對自身購買的保單內容不清楚，影響理賠及保障使用…。由上可知，隨著生活環境與個人需求的變化，保單檢視已成為不可忽視的過程，黃雪影隨之列出保單檢視的五大重點：

一、保障需求的變化：隨著人生階段的不同，例

如結婚、生子、購屋或贈與，對保險需求的重點就會有所不同，需調整符合當下需求。

二、商品的日益更新：因應市場需求、法令變更，保險商品的設計與功能不斷進步，可能有更合適的選擇與規劃。

三、提高保單效益：透過保單檢視，可以避免重複投保，將資源用在更需要的地方。

四、整合財務規劃：將保單檢視與財務目標結合，通過調整保單配置，更有效地達成長期的財務目標。

五、防止權益損失：定期檢視更新基本資料，以避免因未繳費導致保單失效等情況產生，預防權益受損。

她更進而提出「一般保單檢視」與「進階保單檢視」的觀點，所謂一般的保單檢視，主要是著重在醫療、意外、長照失能險的保障是否足夠，進而建議及調整保單內容，讓保險在風險來臨時，發揮最大功能；至於進階的保單檢視，不僅是針對醫療保險補償的部分做出建議，更是整合保單的現金價值，彙總整體資產狀況，瞭解資金運用的資源，及未來退休的現金流，並結合保單關係人的安排與配置，創造資產價值的同時，可順利傳承給下一代，避免

保險經營心法

擁有 20 多年保險資歷的黃雪影，對保險價值一直是認可的，因為小時候媽媽曾經中風，當時沒健保，也沒規劃醫療險，最後是賣掉一層房來支應醫療費用。2002 年，因為認同退休規劃及轉型的訴求，她加入永達，一待就是 8 年，也在永達完成了 2 屆 MDRT，雖曾因生涯規劃短暫離開永達，卻因為協助客戶爭取保單復效，再次牽起與永達的緣分，黃雪影感動於永達積極協助客戶保單復效，也因此決定回到永達繼續提供客戶保險規劃服務。

這次的回歸，黃雪影莫名地多了一股使命感，因為周遭親友的保險規劃都已邁入階段性里程，她的下一步，是協助客戶透過保險規劃做好資產的傳承、分散風險。

一路走來，因為不曾為客戶做投資型保單的規劃，歷經三次金融風暴洗禮，她的客戶都未曾蒙受任何損失，這一點是她最引以為傲的成就，也是客戶最感激她的事，她分享，每年為客戶進行保單檢視，估算保單現金價值的時候，客戶一句「早知道就規劃多一點」，就是最直接的肯定，也是支持她堅持走下去的動力。

繼承糾紛，並因應稅法的變更來做修正，還可運用分期給付的機制，逐年給付給指定受益人，將愛留給最愛，守護自己及家人。

從事保險業已有 20 多年的黃雪影，許多客戶的保單都已滿期或屆臨滿期，時移勢易，有些保障規劃甚至已不適用於客戶當下的狀態。她以陳小姐的保單檢視為例來說明：55 歲的陳小姐，是公司財務負責人；先生 61 歲，是貿易公司老闆。夫妻兩人育有兩個孩子，兒子 27 歲，結婚，有一個小孩；女兒 25 歲，未婚。陳小姐非常認同保險，20 多年來持續購買許多保險。

用一卡皮箱將陳小姐近百份保單帶回整理檢視之後，黃雪影提出幾項具體的調整與規劃建議：

1. **簽名樣式更新**：孩子長大後需更新簽名。
2. **保單關係人的安排**：因應未來的傳承規劃，要保人、被保險人與受益人間可考量重新配置，此攸關稅務負擔（贈與稅、遺產稅、最低稅負等）。
3. **逐年更換要保人**：啟動贈與的安排，將部分保單的要保人更換為兒子及女兒，在每年的免稅贈與額度內逐年轉換贈與。
4. **依家庭結構的改變進行調整**：根據家庭成員的

變化重新分配保障，例如兒子結婚生子，將孫子的保障也納入規劃範疇。針對孫子的教育基金，規劃 20 年期的增額終身壽險，利用時間與複利的效益，儲備未來的求學基金。

5. 創造退休現金流：在贈與及傳承分配之外，規劃 6 年期的增額終身壽險，為客戶的先生準備一份源源不絕的退休現金流。至於醫療保障的部分，考量年紀越大可以規劃的險種越少，條件也越加嚴苛，建議陳小姐為自己準備一個退休規劃、專款專用的醫療專案，以有現價的保單 Cover 醫療保障不足的部分，既可當作醫療支出的備用金，也能作為旅遊金、退休金，一舉多得！

她進一步說明，每年歲末年初，她都會為客戶估算所有保單的現金價值，讓客戶知道自己有多少可以靈活運用的資金，方便客戶進行規劃的調整與安排。

保單檢視與活化規劃是確保保險發揮其應有功能的重要過程，不僅可以優化現有的保障內容，更能結合財務規劃，為未來的退休生活、家庭穩定與資產傳承打下堅實基礎。透過定期檢視，能更好地掌握自己的保險狀況，讓保險成為人生各階段的堅實後盾。

許梅香 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務首席經理

保險年資 |

17 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 |

減法生活 快樂規劃



許梅香・財務風險規劃 實現階段性需求

隨著社會快速邁入高齡化，2025 年台灣將成為超高齡社會，每五人中就有一人年齡超過 65 歲。而根據內政部最新統計，2023 年國人平均壽命為 80.23 歲，中止了因新冠疫情平均壽命連跌三年的情況，重回 80 歲的分界之上。永達保經業務首席經理許梅香表示，在這樣的背景下，國人退休後將面臨 20 至 30 年沒有收入的生活，這也成為當前需要妥善規劃的課題。

她繼而提出，許多人過往的保險規劃中都存在三大不足的隱憂：不健康時醫療費不足、需長期看護時照顧費不足、長壽時退休生活費不足。也因此自 2014 年起各大保險公司陸續開放保單活化，將原本規劃留在身後照顧家人的保障型壽險，轉換成年金險、醫療險、類長照險等可以用來照顧自己的保單，以彌補這三大不足的隱憂。

許梅香認為，保單活化只是保單檢視的一小部分，保險的規劃本來就該考量年齡、家庭責任、不同階段的需求來做規劃，同時也要因應時代變遷、社會環境趨勢來做調整。因此建議至少每 3 至 5 年就要做一次保單檢視，了解是否符合現狀的需求。

她更提出從財務風險規劃的角度進行保單檢視，

並建議從三大面向進行檢視：

一、醫療保障：隨著醫療環境的變化，自費項目和高價藥物比例上升，應考量當前就醫環境的趨勢需求，提高實支實付型保險的保障。此外，高齡社會中，長期照護需求勢必激增，需提前規劃相關保障，確保未來需要照護時的生活品質與尊嚴。而壽險部分則應根據家庭責任、房貸支出及經濟來源狀況進行檢視調整。

二、退休生活品質：人們常因覺得距離退休還很遠，而忽略了物價通膨及複利效應，退休規劃必須考量物價通膨與時間複利，越早規劃做準備對自己越有利。舉例而言，如果希望退休後每月有 5 萬元生活費，按年均通膨 2% 計算，20 年後每月約需 74,297 元生活費。因此，提早規劃，利用時間複利，不僅能降低準備壓力，還能確保在未來有穩定現金流，實現優質退休生活。

三、傳承及分配：資產傳承的關鍵在於如何可以留的多、分的好、用的久？首先，需檢視資產形式，如現金、不動產或各種投資商品有價證券…；再而，思考如何進行分配；最後，如何傳承最和諧、稅負最低。配合想法再來檢視保單規劃是否符合需求，其中務必留意，保單受益人應隨家庭成員變化及時更新，

保險經營心法

廣告業經歷賦予許梅香快速定位及分析需求的能力，因緣際會下接觸到保險經紀人，為了提供更多優質商品、給予客戶更多選擇，她加入永達保經。

「快樂規劃」是許梅香從事保險工作一直以來和客戶分享的心態，現在的規劃打造安心幸福的未來。她會常常提醒客戶要「先愛自己」，唯有照顧好自己，做好自己的退休規劃，才能建立未來優雅退休的基石，進一步才是考慮資產傳承與稅務規劃。透過深入的傾聽與溝通，幫助客戶釐清心中真正想法，找出他們最在意的問題與需求，優先進行規劃，最終客戶才能真正的放心與開心。

她會不定期提供客戶財稅訊息，也會定期同客戶複習當初規劃保單的目的，讓他們對自己的規劃是清楚且安心的。為了提供客戶更全面優質的規劃資訊，她更進修 RFC（國際認證財務顧問師）及 RFA（退休理財規劃顧問）課程，累積自己的專業底蘊，從財務風險管理規劃的角度為客戶提供資訊，贏得客戶對她的專業肯定認同。

例如：單身、結婚、有小孩、離婚、再婚…，以確保符合不同階段的期望。

許梅香進一步提醒，檢視現有的保單規劃，進行重置調整前，最好重新確認當初規劃保單的想法與現在的想法，經過討論後，有時可能會產生不同需求，建議依循三個步驟擬定執行方案：

- 1. 確認需求優先順序：**記錄不同需求並依重要性排序。
- 2. 討論預算分配額度：**檢視家庭收支表，依據預算分配合理進行規劃。
- 3. 注意稅法最新狀況：**避免因政策變化引發稅務負擔，例如：贈與免稅額度、剩餘財產請求的規範、變更要保人可能產生贈與稅問題、保單規劃八大樣態之實質課稅問題…。

針對上述建議，許梅香以兩個保戶實例做說明：

案例一，是一位企業主，透過財務風險規劃檢視，發現客戶大部分資金都配置在公司、不動產、及躉繳、投資型保單，而他是公司及家庭的經濟支柱，透過需求確認，建議客戶規劃 12 年期增額終身壽險，不僅立即提高壽險保障作為家庭及公司的財務風險防護，保單內含的豁免保費機制更加一層財務防護，至於保單現金價值在未來可作為客戶的退

休金，未使用到的部分，還可作為未來子女繼承時的繳稅稅源。達到三富人生：富裕一生、富足退休、富貴傳承。

案例二，是一位醫師，這位醫師原希望透過美元保單進行分年贈與，作為孩子未來念書、創業、買房基金，保單檢視後發現，要保人是醫師本人，被保險人為子女，而保單價值是屬於要保人的，因此實際上未能達分年贈與的效益。經過討論調整後，將先前的美元保單作為家庭旅遊基金，並另規劃 10 年及 20 年期的利率變動型增額終身壽險，確保醫師未來不看診時，每個月仍有約 6 萬元的現金流。此外，再分配部分預算，規劃要被保險人都是小孩的分年贈與規劃保單，達到旅遊、退休及贈與的多重規劃需求。

保單檢視不僅是保障內容的調整，更是全面財務風險管理的過程。協助客戶做好財務風險管理規劃，了解自己規劃的目的，才能讓客戶在規劃後放心、開心。💡

