

為愛築盾 幸福家庭保險全攻略

六月被譽為結婚旺季，「六月新娘」的浪漫傳說源於羅馬神話中掌管婚姻的女神朱諾（Juno），象徵幸福與圓滿。然而，真正穩固幸福家庭的關鍵，並非神話庇佑，而是面對現實風險的周全準備。本期邀請永達保經業務儲備協理謝秉希、何翊琳，分享如何為家庭建構完善的防護網。

文／洪詩茵 攝影／陳建宏



家，作為每個人最溫暖的避風港，以及最堅不可摧的依靠，更需要周全的風險防護網，尤其是在財務風險的保障上。根據行政院主計總處 2023 年家庭收支調查報告，平均每戶所得收入總計 1,375,097、非消費支出 238,389、可支配所得 1,136,708、消費支出 861,305、儲蓄 275,402（平均每戶人數 2.79、平均每戶成年人數 2.46、平均每戶就業人數 1.34、平均每戶所得收入者人數 1.80）。

根據上述數據，受限於一些固定支出，每個家庭的可支配所得有限，然而，生活中充斥種種不確定性，從疾病與意外，到退休後的財務壓力，現代家庭面臨的挑戰無所不在。如何守護家庭經濟的安全、如何規劃孩子未來的教育、甚至如何應對高齡父母的長照需求、以及退休後的財務安全…。保險專家指出，透過保險配置與財務管理的結合，不僅能分散風險，更能为家庭建立一道穩固的經濟防線，讓家人的未來更加穩固與安心，愛與責任真正延續。

謝秉希 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 |

4 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

中國國際保險精英圓桌大會 CMF

國際龍獎 IDA

座右銘 |

唯有正向思考 才能收穫更多



謝秉希 · 先看保障再談累積

單身、結婚、生子，人生的責任與風險也隨之逐步累加，即便收入隨著年齡與事業發展而增長，但因配偶與子女衍生的家庭責任、父母年老的奉養壓力、購買房子的房貸債務、維持當前生活品質與未來退休金準備的財務壓力……，都是維持家庭幸福的考驗。在現代家庭的財務規劃中，保險不僅是風險管理的工具，更是穩固家庭經濟安全、實現未來目標的重要基石。永達保經謝秉希業務儲備協理指出，一個健全的家庭保險配置，應該遵循五大原則，逐步打造從「風險保障」到「資產累積」的完整防線。

一、以保障型保險為優先：保險的本質是轉嫁風險，防堵家庭經濟斷裂風險。首要重點是建立「經濟中斷防線」，因此應以壽險、失能險、醫療險與重大疾病險為基礎。尤其是對家庭經濟支柱來說，一旦因疾病或意外導致無法工作，整個家庭收入來源可能瞬間中斷，將陷入嚴重的財務危機。他建議，經濟支柱的壽險保障額度應至少為其年收入的 15 倍，才能有效對抗這類突如其來的風險。

二、依據家庭結構與角色分工配置保險：實務上許多家庭會優先替孩子購買各類醫療、意外保障，主要因為保費便宜。但他提醒，孩子發生事故對家庭經濟影響相對較小，反而經濟支柱的健康與安全才是維繫家庭穩定的關鍵。因此，建議保險規劃應優先考慮經濟支柱的風險，再來才是主要照顧者與子女的基本醫療與意外保障。

三、保費應控制在家庭年收入的 10 ~ 15% 內：「保障要足夠，但不應壓垮家庭財務。」他提醒，過高的保費支出可能反而成為負擔，建議整體保費支出不宜超過家庭年收入的 10 ~ 15%，才能達到長期穩健經營的目的。

四、適時導入具穩健累積效果的保單，為未來做準備：在保障型保單基礎到位後，可考慮導入利變型終身壽險、年金險等保單。這類保單可作為個人退休金、子女教育金的儲備來源，例如：利變型增額終身壽險繳費期滿具備複利增值與保單現金價值明確的特性，能在保障壽險身價的同時，逐步累積未來退休現金流。

五、維持保障與財務的平衡策略：先以「保障足夠」

保險服務心法

曾是主攻豪宅市場的房仲菁英，謝秉希因洞察打房政策與少子化趨勢，毅然結束 12 年房仲生涯，轉入保險業。孩子的出生，讓他提早思考未來，決定為家人選擇更穩定、長遠的發展事業。

然而初入保險業的發展卻未臻理想，他以 MDRT 會員的標準自我要求，一年成交 70 件保單卻仍未達資格，收入更未超越過去。直到他主動請教在永達保經表現亮眼的前房仲同事，才明白「定位決定未來」，並毅然轉入永達。曾經的他，自費上會計師課程卻不會內化運用，如今永達提供課程資源與更具系統性的訓練，並學會如何「內化」專業知識、轉化為實戰力。

他也分享，保險銷售的核心不是商品，而是從需求出發、建立信任，專業與關係才是關鍵。放下產品思維，在永達，謝秉希學會以陪伴與關懷為本，建立深厚的客戶連結。從家庭聚會到生活分享，讓客戶主動開口、需求自然浮現，這才是真正的專業價值。如今的他，收入已可媲美甚至超越過往，因著對客戶的責任與關懷，更確立了以保險為終身志業的決心。

為原則，再評估可承擔的保費餘額投入具備穩健累積效果的保單，這樣既能防範風險，又可為未來累積資產。

如果要推薦家庭保險的「神單組合」，謝秉希提出以下三大類型：

- 一、**定期壽險 + 終身壽險**：適用於家庭經濟支柱，確保其若不幸身故，家庭仍可維持基本生活，不會因為突來的經濟壓力失衡。收入較低者可以定期壽險拉高壽險身價，收入較高者則建議搭配利變型增額終身壽險，兼顧壽險身價與退休規劃。
- 二、**重大傷病險 + 失能扶助險**：應對因重大傷病或失能而導致的長期無收入風險，這是最容易導致家庭財務崩潰的情境。
- 三、**實支實付醫療險**：可實際補貼住院與手術等醫療費用的實際支出，是醫療風險的第一道防線。他特別分享兩個不同的實務案例，印證保險在守護家庭幸福的深遠價值。

案例一：營建業企業主，年輕時著重意外險，隨著年紀增長，意外險額度受限，他建議對方

改以利變型增額終身壽險，提升壽險身價之餘，更預留資金作為未來子女繳納遺產稅的稅源，為退休傳承做準備。

案例二：女性家庭主婦，與先生育有兩子，為自己做足風險保障與退休規劃，她的丈夫因工作長年當空中飛人，壽險額度卻偏低，在提醒下將保障提高至 700 萬。不料四年後，竟是太太先離世，留下 2000 萬保險金，讓家庭得以無虞償還房貸並延續生活品質。先生感念妻子生前未雨綢繆，進而也為自己與子女再做進一步保障，真正落實「將愛留給最愛」。

謝秉希總結，在保險普及率極高的台灣，雖然多數人都擁有保險，但保障額度與結構未必完善，特別是收入中斷與退休金準備兩大風險，常被忽視。他鼓勵家庭經濟支柱應積極檢視自身保險規劃，善用定期壽險、利變型增額終身壽險、年金險等工具，讓保險不只是風險轉嫁，更成為愛與責任的體現，為家庭撐起幸福的保護傘。

何翊琳 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資 |

10 年

得獎紀錄 |

5 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

中國國際保險精英圓桌大會 CMF

國際龍獎 IDA

座右銘 |

你投入的每一分努力

都會在未來的某一天回饋於你



何翊琳・保住收入才守得住家庭

當今家庭面對的最大風險，不再只是疾病與意外，而是「沒有收入」的風險。這樣的風險比疾病更需要重視，原因在於：台灣現行健保制度健全，一般醫療花費多數已有補助與給付，除非面臨重大疾病、癌症或長期失能等長照需求，才會產生高額支出，而這些情境恰恰也與「失去工作能力」緊密相關。

永達保經何翊琳業務儲備協理表示：「我們替客戶進行保單健檢，最常發現的盲點，就是忽略了『人比物更重要』的原則。曾有位 40 歲醫師，育有兩名子女，太太是家庭主婦。這位醫師在台北購屋，背負約 4000 萬元的房貸，但他本人的壽險保額卻遠低於此金額。簡單來說，他家中的不動產與硬體價值遠超過他個人的保險身價。」

這樣的風險配置相當危險，因為一旦他發生意外或長期失能，房貸、家計、子女教養費與父母安養金都會壓在家庭其他成員身上。試想，如果家庭收入的主要來源中斷，生活品質、經濟壓力甚至情感關係都可能受到衝擊。

「壽險保額至少應達到房貸的一半，甚至更高。」針對這位醫師的案例，何翊琳建議他投保 2000 萬

元的利變型增額終身壽險，年繳 60 萬元、繳費 20 年，除了能提供基本的壽險保障，也能確保未來的資產累積與退休金規劃。同時，他的太太也應配置短年期的增額終身壽險，因應子女教育金與未來生活保障；同時籌備家庭緊急預備金。

何翊琳進一步說明，家庭財務安全的核心，是對「人」與「錢」風險的雙重規劃。人發生風險時，不能只仰賴醫療保險，而是要整合各種保險與機制，才能真正達到風險轉嫁與現金流穩定的雙重目標。她比較推薦的組合包括：

- 一、**利變型增額終身壽險**：繳費期滿，現金價值穩定成長，還能依宣告利率享有「增值回饋分享金」。此外，現行多數產品提供「保險金給付選擇權」，可選擇一次領取或分期給付，有如類信託的功能，還能防範詐騙與遺產爭議。搭配雙豁免機制，當遭遇失能時，不僅免繳保費，還同時啟動貼現豁免保費的一次給付，作為安家費緩衝負債及生活所使用。
- 二、**一次給付型防癌險**：一旦確診，不需住院即可理賠，可有效應對癌症標靶藥物等高額突發醫療支出，提供家庭即時的經濟援助。

保險服務心法

優雅的享受自己想要的人生，是對未來的渴望～雖然人生不能重來，但可以隨時重新洗牌！現在是三低的年代：低利率、低薪、低生育率，定型的大環境下決定挑戰業務工作，確立職業生涯另一次完美的「正確」。何翊琳坦言，轉職進入永達保經。雖對保險一開始有排斥，但永達以退休規劃為主軸，延伸學習至房產、稅務、信託與意定監護等專業領域，讓她學到許多學校學不到的專業知識，也打破原有觀感。

相比房仲的高工時與一次性交易，她更認同保險長期陪伴的價值。保險是延續性的事業，客戶的加碼是對專業的肯定，這讓她決定長期深耕。她堅持從陌生開發市場出發，因為沒有情面壓力，更能專注在需求分析上，鎖定「退休規劃」作為切入點。她也將醫師族群作為核心市場，因醫師大多時間都忙於工作，無暇關注自身需求；更缺乏退休保障與資產管理。深耕經營更使她深刻體會，很多醫師在面對病人時都曾因經濟因素而難以做出醫療決策，保險正是解方。她相信，老後最重要的是穩定現金流，預防與提早規劃就是價值所在。

何翊琳說：「信念會帶來底氣，當你知道自己帶來的是價值，就不怕陌開、不怕被拒絕。」

三、分紅型保單：若有餘裕，亦可搭配分紅保單，共享保險公司經營成果，建議選擇分紅穩定、實現率高的公司，搭配時間的效益，更能保障未來的現金流與成長性。

許多人以為壽險只有在自己離開後才有用，事實上，最大的風險往往是：「我還活著，但已無法工作。」利變型終身壽險能幫忙爭取時間與彈性，避免因急需用錢而不得不在不利的時機變賣股票或房產。這就是「用時間換空間」的最佳實踐。

許多家庭成員對醫療支出的接受度不同，尤其長輩與年輕人之間的觀念差距大。透過保險保障，讓醫療支出由保險公司承擔，也能避免家庭內部因金錢而產生爭執。

她也分享，隨著社會變遷，現代家庭型態多元，從單身、不婚族、同性婚姻、頂客族，甚至是毛小孩家庭，資產如何傳承與保全，透過規劃也變得更加彈性。若想將資產留給特定單位或對象，可以考慮搭配保險與信託和遺囑的方式，避免資產被濫用。值得一提的是，保險具有高度應用彈性與稅務規劃和分配上的優勢，透過類信託與指定受益人設計，還能避免遺產所帶來的繼承糾紛，是高資產族

群的最佳防禦工具之一。

保險不只是保障，更是穩定未來的「確定工具」。對於每個努力打拼的家庭來說，完整的保險保障架構，重點在於：保障經濟來源不中斷、穩定資產累積與現金流、有效轉嫁重大醫療與長期失能風險、建立長期退休與傳承計劃、預防詐騙與資產侵蝕。

何翊琳表示，當風險發生時，能夠靠保單撐過難關，不需變賣資產、舉債或依賴他人援助，就是保險真正發揮價值的時刻。而這樣的安全與穩定，正是每個家庭努力打拼後，最值得擁有的幸福保證。🔴

