

盤點中年危機 保險重整術

四、五十歲的中年族群被稱為最苦情的「三明治族」，上有老、下有小，還面臨健康變化與退休壓力。不僅要應付當前風險，還得未雨綢繆規劃未來，錢得分成好幾份用。許多人甚至到了 40 歲才發現保險規劃有疏漏，中年是退休前的關鍵轉折，也是保險重整的最佳時機。保險專家建議把握此時，補強保障，為未來打造穩健的幸福人生。

文／洪詩茵 攝影／陳建宏



在 40 至 55 歲的壓力高峰期，中年族群往往扮演關鍵角色，上有父母、下有子女，經濟壓力並不輕，再加上職場競爭與退休準備等挑戰，常是身心俱疲，這才有了三明治族的稱謂。讓人擔憂的是，中年也是健康開始慢慢拉警報的關鍵時期。根據國健署的癌症時鐘，台灣平均每 4 分 16 秒就新增一名癌症患者，其中多數集中在 50 歲左右的中年族群；而衛福部統計資料亦指出，台灣失能人口已突破百萬人，其中過半數為 50 歲以上的族群。

面對高機率的健康風險與龐大經濟壓力，保險不再只是保障本身，而是人生系統風險的調整工具。永達一位業務主管在 49 歲突遭小中風，所幸早年透過增額終身壽險規劃退休，才得以安心休養，開啟慢活人生。她坦言：「健康不是第一，是唯一，但唯有準備，才能讓無常不成為災難。」

另一位資深保險專家則強調，保險規劃要從「保單健檢」開始，針對保障、年限、保費結構等面向重新盤點，再依責任階段與需求調整保障與預算配置。他提醒：「量力而為，才能兼顧當下與未來。」

王儀荳 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資 |

18 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

國際華人龍獎 IDA

2023 年度業績大賽個人組第一名

座右銘 |

利他終利己，當保險慈善家。



王儀荳 · 用保險活出安心

中年，是人生壓力最大的階段。職場競爭激烈、孩子教育費用攀升、自己或長輩健康退化、夫妻或親子關係變化等挑戰，讓人疲於奔命，身心俱疲。

「我也經歷過！」永達保經王儀荳業務儲備協理說道。不久前才親身經歷健康危機的她，在 49 歲生日隔天健檢，意外發現自己罹患輕微腦梗塞（俗稱小中風），雖然未造成重大失能，卻也徹底改變了她的生活節奏與思維。

「醫生對我說，我是幸運的，因為我是走進他的診間，而非被推著進去的。並一再叮嚀『妳必須改變生活方式，生活壓力不能那麼大。』，當下我就決定，我要請假休養，但請假期間的生活費用怎麼辦？誰能給我錢？」王儀荳有些語重心長。

由於沒有住院、沒有開刀，所以她無法獲得住院醫療險保險金的理賠，但她做對了一件事——提前規劃了人生的備援金。她分享：「二十幾歲的時候，我在當時的保險業務、也是現在業務主管的建議下，做了退休金的規劃，加入這個行業後，更陸續加碼規劃，大致上都是規劃增額終身壽險或者是有生存保險金機制的商品，這些規劃，讓我在病後可以安

心請假休養，甚至買了一棟山區小別墅，開始慢活人生。」

「談錢俗氣嗎？但沒錢才萬萬不能。」王儀荳坦言，中年危機的本質常回歸到「錢」這件事。壓力來自對金錢的不安，而財務預備則是情緒安穩、家庭穩定、健康自主的基石。

中年族群面臨的常見危機包括：中年失業、健康失衡、經濟壓力、情感風暴（孩子叛逆、婚姻倦怠）、空巢症候…，這些問題，有些可以預防，有些可以緩衝，而保險，就是其中一個非常實際的緩衝器。多年來替許多家庭進行保單健診，王儀荳坦言，她從不談「缺口」，而是與對方討論「人生的可能情境」，理解他們最在意什麼，然後依照現況與資源，做出實在、可落地的規劃。不同年齡層的考量重點與規劃方式應有不同，她提出自己的見解：

- **35 至 45 歲族群：**此階段孩子仍小，可能有車貸、房貸，應以家庭責任為核心思考，優先保障收入中斷的風險。
- **45 至 55 歲族群：**許多健康問題開始顯現，在基本的醫療保障之外，重點是要盤點現金流與退休金的準備。

保險經營心法

「世界上最偉大的商業模式就是利他。」這是王儀紅投入保險業的初心。她期許自己成為一位「保險慈善家」，以愛為出發點，用專業與同理心陪伴每位客戶，讓保險真正發揮安定人心的力量。

早年因朋友的一席話，她開始正視財務規劃的重要性，並由此踏入保險業。她相信：「將心照顧好，能量自然會變強大。」這樣的修為讓她在面對客戶的家庭風險時，更能以堅定的心陪伴他們走過難關。她曾協助一位客戶太太處理身故理賠事宜，成功申請理賠金清償千萬債務。當客戶太太問她為何願意如此付出，她只說：「我不在乎收益，只在乎我的存在能帶給你多少價值。」

利他終利己，你能為別人創造多少價值，你就有多少價值。一路走來，王儀紅時刻謹記心靈導師——日常法師的教導，觀功念恩、代人著想。她說：「做自己，無欲則剛。真正的人脈來自你是誰，而不是你說瞭什麼。」

這次小中風，讓她更加堅定保險這份工作的價值，因應高齡社會需求，她將致力推廣意定監護與安養信託，讓更多人透過保險擁有穩健的人生。

● **55 歲以上族群：**邁入退休前後，「保單關係人」的設定極為關鍵——即要保人、被保險人與受益人三者的法律與稅務關係。

很多人其實並不知道家裡每個月真正的支出額與資產配置，唯有先了解自己的家庭財務體質，才能決定怎麼強化。王儀紅說：「你不願意記帳、不願意面對，但萬一你今天沒回家了，這些財務爛攤子誰來收？」

她進一步說明，35 歲到 55 歲這段責任高峰，透過規劃增額終身壽險，可在享有壽險保障的同時，兼顧退休金的規劃；而且一定要做雙豁免規劃，若不幸重病或失能，保費豁免同時給付保障，當要、被保險人為同一人，還享有貼現一次給付「豁免保費」，在經濟最緊繃時提供喘息空間。

除此之外，王儀紅也提醒：「很多父母幫孩子買保單，要保人寫自己、被保人是孩子，這樣的關係人配置，未來可能會產生贈與稅與遺產稅的問題。我比較建議，要跟專業保險顧問討論保單關係人的設定與規劃目的，可以透過意定監護、安養信託等方式，讓保險金的使用與歸屬更清晰。」

小中風讓王儀紅慢下腳步，反思生活與工作，並

慶幸曾經做過對的決定，讓自己在不工作時，依然有收入、有保障、有退路。或許有人會問「規劃工具那麼多？為什麼是保險呢？」王儀紅分享：「我曾看到一則醫學報導，心臟有非常多的神經元，而且數量是超越大腦的，這也是為什麼情緒會影響我們的健康。保險是最不煩心也不費腦的規劃工具，我不選擇那些讓我煩心或費腦的規劃工具或方式，是否自然就會比較健康！」

「健康不是第一，是唯一。」王儀紅說道。然而健康無法預測，唯一能夠保證的是，在無常發生時，是否已經有了「穩定過生活」的底氣。而這份底氣，或許可以從現在開始，用一張對的保單，一點一滴地累積。



王儀紅在今年母親節搬進山區小別墅，放慢生活節奏，調養身心。

許連發 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資 |

18 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

國際華人龍獎 IDA

座右銘 |

用真心，守護每一份安心。



許連發・中年保單斷捨離

四、五十歲的「三明治世代」，在事業與家庭的夾縫中前行，既要承擔子女教育的費用，又要照顧年邁父母，同時為自己的退休生活未雨綢繆，是一段高風險、高責任的黃金人生階段。這個時期的保險規劃，不只是單純地「買保單」，而是一次全面性的風險重整與財務配置調校。

中年族群的保險規劃，重點在於用有限預算，達成最大的保障與財務平衡。多年保險生涯，永達保經許連發業務儲備協理始終堅持「先健檢、再規劃」的原則，而保單健檢更是中年保戶第一步必做的功課。他提出保單檢視的五大重點：

- 一、**保障缺口**：確認壽險、醫療、重大疾病（如癌症、心血管疾病）保障是否足夠。特別是中年後的住院風險提高，醫療險與重大傷病的保障要及時補足。
- 二、**保費結構**：檢查現有保單是否影響財務流動性，避免保障過度堆疊卻壓縮生活預算。
- 三、**保障年限**：許多附約只保障到 60 歲或 65 歲，若無適時續保，將面臨保障中斷的風險；現階段雖有保障至 75 歲、甚至 85 歲的附約，但這

類保單保費通常較貴，且年紀越長保費也會越貴。

四、理賠條件：清楚了解免責條款與不保項目，避免發生事故卻無法理賠。

五、投資型保單評估：投資型保單的樣態非常多元，60 歲後危險保費將會暴增，建議定期檢視績效與保障效益，必要時應轉為保障型保單。

他更進一步強調，許多年輕時期投保的投資型保單，在中老年時會出現「保障低、保費高」的情況，尤其若將醫療保障附加於投資型保單，甚至還會因體況問題，無法轉投其他保障商品，導致「被迫續保」，負擔沉重。

許連發特別分享了一位 40 歲工程師陳先生的實際案例。

陳先生年收入約 120 萬元，有兩名子女與需奉養的雙親，是標準的三明治族群。經過保單檢視，發現他原有的規劃過於偏重投資型保單，保障低、保費高，醫療與壽險保障明顯不足，這也是一般中年族群常見的保障缺口。陳先生擔心健康、收入中斷與退休金不足的風險。經過評估與溝通後，許連發建議調整績效不佳的投資型保單，並幫他做出如下

保險服務心法

國貿科系畢業的許連發，原先在中國信託從事內勤管理工作，培養了高度邏輯與簡報溝通能力。雖是內勤卻需背負業績壓力，加上金融海嘯期間理專申訴頻傳，讓原本欲轉理專的他，打了退堂鼓，轉而思索能真正為他人創造價值的工作。

一場機緣，他接手即將退休的保險業務員的客戶群，正式踏入保險業。曾任職多家傳統保險公司，雖業績不錯，卻感受到推銷導向、資源不足的侷限。直到加入永達，他才找到理想舞台，公司不僅資源豐富，定期舉辦財經講座，更透過團隊研討交流，協助業務從需求出發解決問題，實踐他創造「工作價值」的信念。

擁有壽險與投資型保單雙證照，許連發擅長用簡報與圖表讓醫師、工程師等理性客戶一目了然。他強調「先健檢，再規劃」，總是耐心聆聽需求、依預算量身打造，並即時分享稅務、退休等財經資訊，攜手客戶一起成長。

「用真心，守護每一份安心。」是他對客戶的承諾，而客戶的信任與轉介紹，更讓他深刻體會保險這份工作的使命與溫度。

配置：

- **定期壽險**：規劃 10 年期 1000 萬保額，每年保費約 3 萬 5 千元，用來因應重大事故（如身故或全殘）帶來的家庭財務風險，確保家人生活無虞。
- **增額終身壽險**：挑選內含八項手術醫療補助保險金與意外傷害失能補償保險金的商品，每年保費約 10 至 15 萬元，同時搭配雙豁免規劃，增加家庭保障、保護工作能力，繳費期滿，保價金隨時間複利增值，確保符合退休規劃需求。
- **醫療險附約**：附加在增額終身壽險，每年保費約 2 至 4 萬元，涵蓋住院、手術等費用支出，因應老年醫療費用支出增加的風險，補強保障。

這樣的配置讓陳先生在財務可承擔的範圍內，完成了四件事：家庭風險轉嫁、確保工作能力、老年醫療補強與退休金準備。整體保費控制在 18 至 24 萬元之間，約佔其年收入的 15-20%，在不壓迫生活品質的情況下，全面提升其家庭保障結構與退休儲備。

對於預算更緊縮，或體況無法通過嚴格核保的中年保戶，許連發也提出務實建議：「首先，優先選

擇定期壽險，保費便宜、保障額度高，是風險轉嫁的首選；其次，實支實付型醫療險，可彈性支應住院、手術等支出，應對突發健康風險。若健康條件受限，還可考慮小額終老保險或簡易核保商品，這類保單審核寬鬆，較易取得。」當規劃條件受限，更要聰明選擇商品，才能在有限預算內最大化保障，兼顧當下與未來。

許連發特別點出，因應高齡社會的需求，癌症時鐘越來越快，目前市面上有些增額終身壽險除了既有的壽險保障之外，更納入老年癌症提前給付、重度癌症照護金、手術醫材補助等保障，是對中老年族群相對友善的商品，即便預算有限，也能針對晚年最關鍵的醫療、退休、傳承等規劃，做出彈性安排。

從個人風險轉嫁、家庭責任履行到退休生活的準備，中年族群的保險規劃，承載的是整個家庭的穩定與未來。許連發總結：「只要早一點開始，方法正確，再艱難的中年壓力，也能化作長期穩健的安全保障。」