

不是太早 而是剛剛好 用保險實現自由人生

勞保年金改革、通膨風險、FIRE 風潮（財務自由、提早退休）…，越來越多年輕人雖有退休風險的意識，卻又無奈於不知如何開始、從何啟動！本期邀請永達保經陳薇帆、曾羿千兩位業務儲備協理，以保險的角度出發，從商品面、保障面、預算面，提出實務建議，「早點開始，選擇多、效益高、壓力輕，小額長期更穩定」。對年輕人而言，退休規劃應該是風險與報酬兼顧的長跑，想要確保一定抵達終點，且聽聽保險專家的建議。

文／洪詩茵 攝、錄影／陳建宏、何佳華



「退休，真的是 65 歲以後的事嗎？」對多數年輕人來說，這個問題過去或許可以先擱置，但隨著社會結構與經濟環境劇變，年輕世代不得不開始思考：「如果退休金領不到，靠誰來養老？」根據勞動部統計，截至 2024 年底，台灣有超過 187 萬名勞工領取勞保老年年金，平均每月領取金額為 19,344 元，其中有將近 18 萬人每月領不到 1 萬元。

令人擔憂的是，勞保已連續 8 年入不敷出，2024 年勞保保費收入與給付支出逆差達 665 億元，破產風險始終如影隨形。另一方面，台灣正快速邁向超高齡社

會，屆時年金財務負擔將更沉重，年輕人「靠政府養老」的時代，恐怕已不復存在。

面對這樣的趨勢，越來越多年輕人不再將「退休」視為被動等待的時間點，而是定義為「財務自由後的選擇權」。而保險，便是他們邁向自由人生，穩健的第一步。相較於高風險的投資市場，透過保險規劃，可以兼顧風險保障與資產累積，準備門檻低，有助養成良好的財務習慣。無論金額高低，只要及早開始，時間就是年輕人的最大優勢。現在開始，不只是為了退休，更是為了擁有隨時選擇生活方式的自由。

陳薇帆 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

座右銘 |

不怕慢、只怕站

相信你行就一定行。



陳薇帆・青世代的退休新思維

「什麼時候退休？」這是多數年輕人避而不談的問題。傳統上，退休好像是六、七十歲以後的事，交給政府、交給勞保年金就好。但當通膨升溫、年金改革遙遙無期，越來越多有遠見的年輕人開始意識到，「未來的退休金，不夠用」，而財務自由，就是屬於青世代的退休定義。

「現在的年輕人，應該從第一份薪水開始規劃退休，因為未來只能靠自己。」永達保經陳薇帆業務儲備協理強調。過去的退休靠政府，現在的退休靠的是自我理財能力。年輕世代對退休的定義早已改變，不是年齡到了才退休，而是當財務自由時，就能選擇自己想要的生活，甚至提早實現斜槓人生、遠距工作、環遊世界或全心投入興趣。

但問題是：自由人生，錢從哪裡來？陳薇帆分享，她常建議年輕人，可以用「631 理財法則」來分配收入：60% 用於日常生活、30% 做儲蓄、10% 做保險規劃，聽起來好像很少，但其實持續累積效益驚人。以剛出社會、月薪 3 萬元來說，30% 就是 9 千元，一年下來 10 萬 8 千元，十年就是一百萬。如果再搭配複利工具，持續增值終身有機會滾出將

近四倍的資產。

年輕的優勢就是「時間」，時間夠長，只須用較少的資金累積，效果就會比年紀大的人輕鬆許多。她舉例說明，如果目標是 60 歲退休準備 1000 萬元：20 歲開始準備，有 40 年時間，每年只要存 25 萬；40 歲才開始準備，時間只剩 20 年，每年就要存 50 萬，這就是「時間」的力量。年輕開始準備，50 萬和 25 萬的差額，更是為了讓自己能夠選擇想過的生活。

「可是我不想等那麼久！」「我想快點看到效益。」這是很多年輕人對理財的普遍心聲。他們習慣投資股市、基金，想要快速翻倍。但市場不確定性高，遇到金融風暴，資產縮水更是常態。陳薇帆特地分享自己的經歷：「我唸書時買投資型保單，每個月 2000 元定期定額，好不容易累積到 10 萬，遇到金融海嘯，一夕之間變 4 萬。雖然年輕時 10 萬不多，但隨著時間累積會變成 100 萬、200 萬、500 萬，萬一又遇到一次金融風暴，那我能承受這樣的風險嗎？」

市場的波動，對年輕人來說是一種壓力。這也是為什麼她會推薦增額終身壽險作為退休規劃工具的

保險服務心法

大學畢業就投入保險業的陳薇帆，雖然是保二代，卻沒有任何資源可以依靠，一切從零開始。剛進入保險業時，靠朋友的支持，賣出第一張保單，也因此種下責任感：既然開始了，就不能輕易離開。她更從做漢堡的斜槓工作中領悟「次數就是技術」，持續練習就能成長，決心全力投入保險事業。

過去在單一保險公司，侷限於醫療保障商品，客戶總覺得保險是支出，談得很辛苦。直到轉戰永達保經，接觸到退休與資產規劃，她才發現保險其實可以幫助客戶解決更全面的人生風險，讓事業的廣度與深度都不一樣。從單一家商品到全方位規劃，她找到更有價值的服務模式。

「保險業的本質是『幫助人』」，陳薇帆指出，只要持續學習、勇於改變，就能在這個行業找到自己的定位。每一次的成交，都是陪伴客戶解決問題、連結情感，而她也因為這份工作找回失去的友誼、認識更多知心好友。於她而言，保險不只是收入，更是一種成就感與使命感。

原因，增額終身壽險具備幾個明確優勢：

一、年輕投保，保費便宜：年輕時身體健康，保費便宜，門檻低。可以用較小的負擔，買到風險保障與資產累積的雙重功能。

二、強迫累積，定期繳保費：存錢違反人性，所以需要一個有紀律的工具。保單規劃就是這樣的工具，定期繳費，累積保單現金價值，相當於培養儲蓄習慣，不因一時慾望胡亂消費。

三、複利效果，時間換資產：保單是長期契約，繳費期滿，保單價值準備金就會隨時間與複利持續增值。就像雪球理論，一開始小小一筆，透過時間滾成大筆資產。

四、同時兼顧保障與退休準備：累積退休金的過程中，不僅享有失能保障，還可規劃雙豁免，如果發生突發狀況，失去工作能力，不僅無需繳交保費，不會影響到退休計畫，更享有「免繳保費」的貼現一次給付，作為緊急預備金。

五、靈活運用，規劃短中長期：年輕人有彈性，可以依人生階段做不同的規劃：人的一生會經歷幾個階段，就業、結婚、生子、買房、創業，如果剛出社會先累積第一桶金，30歲以後再

做更完整的退休配置，40歲時檢視並調整規劃。原則上，越年輕開始，可選擇的工具越多。年紀越大，只能選短期商品，甚至到了78、80歲，就只有一種選擇了。

最近有一位30歲的年輕客戶，主動提出：「如果能讓我退休後每年有48萬的現金流，我就願意透過保險做退休規劃。」陳薇帆坦言，現在年輕人不一定想等到65歲退休，他們想要的是隨時都能掌握自己的人生。針對這位年輕人的需求，她提出：「如果希望65歲每年領48萬退休金，其實只要累積600萬本金，透過時間與複利的增值效益，到65歲將近1000萬就可以每年領48萬，30歲開始準備，一點都不困難。」客戶非常驚訝地說道：「怎麼可能這麼少？」但事實就是這樣，因為他有時間優勢。。

投資之外，準備一個兼具保障與資產累積效果的工具，這就是保險的價值。年輕人透過保險，打造的是一個隨時都能自由選擇的未來，而不是被動等待的退休。而現在，正是入場的最好時機。

曾羿千 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資 |

12 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

座右銘 |

真誠且感恩，做好每一個服務！



曾羿千・用保險為自由人生打底

對多數年輕人來說，「退休規劃」聽起來很遙遠。生活中的現實壓力早已壓得他們喘不過氣，從通膨、年金改革的不確定，到工作與生活開銷的重擔，很多人心裡其實都有應「提早準備」的念頭，但真正開始行動的人卻不多。原因很簡單：「不知道怎麼開始」、「沒有多餘的錢」、「害怕投資風險」。

永達保經曾羿千業務儲備協理，從過來人的角度，想對年輕人說，退休準備不一定非得是動輒數百萬的資金操作，更不必一開始就進入高風險的投資市場。對年輕人來說，用保險當作退休規劃的起點，或許是一個更穩健、也更容易起步的選項。

「越年輕開始，效益越高。」這是許多保險專家對退休規劃的共識，時間拉長，投入的保費相對較少，卻可以拉長保障時間及複利增值的效益。她說：「即使一開始沒有能力做到每月一萬元的規劃，從一千元、兩千元起步，也是好選擇。就像閱讀習慣一樣，先從簡單的開始，才能慢慢培養出長期累積的習慣與理財觀念。」

曾羿千進一步說明，對年輕人而言，選擇適合的保險商品，可以達到一舉數得的效果：

- 一、**明確累積效果**：不像投資型保單或基金，報酬率會上下波動，「增額終身壽險」這類商品，繳費期滿，每年的保單價值準備金都清楚表列在合約上，不用擔心市場風險。
- 二、**強迫繳費機制**：定期定額繳費，累積保單現金價值，等於替自己建立一個強迫儲蓄的機制，少了拖延、也避免了「錢一到手就花掉」的習慣。
- 三、**享有風險保障**：做好基本的醫療與失能保障。年輕人身體健康，投保時保費便宜，可以用較小的支出，提前鎖定未來的保障。
- 四、**彈性運用資金**：累積到一定年限，若臨時有資金需求，可透過保單貸款應急，無須終止契約，也不會影響每年的累積效果。

「規劃退休，若用投資工具，風險取決於市場；用保險，數字是寫在合約裡的。」這也是她鼓勵年輕人選擇保險規劃退休的原因。

「退休規劃的第一步，應從檢視現有保單開始。」曾羿千指出，對多數年輕人來說，已經擁有的保單往往是片段式、碎片化的，例如：重大疾病險或癌症險（年年調整費用，保障固定，保費年年上升）、

保險服務心法

20 歲就接觸保險業的曾羿千，早期受限於單一商品，「每一次銷售，都像在說服自己講出不認同的話，所以一年多就離開了。」後來歷經單親育兒，在學校餐廳打工時，時薪只有 100 多元，本以為人生就這樣了，因緣際會下再遇舊時保險業主管，「當時這位主管已轉到永達服務，她讓我看見自己的人生還有其他可能。」

加入永達保經之後，面對多元化的保險商品，曾羿千重新學習，從研究保單條款開始，先搞懂自己要怎麼買，再幫客戶做好規劃。剛開始沒有客戶，她就從接續件做起，一步步將服務做到位。對她而言，保險業務的本質就是「服務」，不是「推銷」，「客戶有缺口時，我協助檢視，幫他們補足保障，把不需要的保單精簡，讓每一分保費花得值得。沒有攻擊性的銷售，反而讓客戶更願意主動介紹朋友給我。」

曾羿千相信，保障是保險的核心，真正做到風險規避，客戶在面對人生變局時才能安心。一路走來，保險不只改善了她的生活，更讓她幫助別人擁有更完整的保障。

郵局或銀行推銷的短年期儲蓄性質保險（六年期還本險，金額小、保障期短）。這些商品對「退休規劃」的幫助其實有限。真正有價值的，是能長期穩定累積、又能同時兼顧風險保障的商品。

她建議年輕人可以先把保單分成兩大類：

保障型：例如實支實付醫療險，檢視是否足額，尤其是雜費額度，避免未來發生醫療需求時，自費過高。

累積型：檢視短期儲蓄性質保單，可考慮增加「增額終身壽險」等長期商品做配置，時間拉長，總額度不必大，不僅可以延長保障時間，同時確保未來的資產累積。

「小額長期」是關鍵，曾羿千強調，不必一開始就給自己過大壓力，用房貸的概念來比喻：與其短年期高壓力繳款，不如分 20 年、30 年慢慢繳，負擔小，保障期也長。保險是防火牆、是「分散風險」的資產配置，在市場投資可能虧損的時候，保險能確保生活穩定。投資可以嘗試，但要有底線，把雞蛋分開放，才能真正建立自由人生。

一對在電子公司擔任作業員的年輕夫妻，夫妻倆年收入約 110 萬，育有三名子女，生活壓力大，過

去保險規劃也非常不足。最初接觸時，他們家只有小兒子有基本醫療保障，父親完全沒有保單，母親則僅有簡單的定額醫療險，長期缺乏完整保障。

透過保單檢視，曾羿千協助他們一家五口規劃實支實付醫療保障，每年保費約 10 萬元。同時，也提醒他們：「保險是風險規劃，但生活還是要留有緊急預備金。」因此為他們加碼規劃年繳 9 萬元、20 年期的增額終身壽險，讓他們在有限預算內，建立了包含醫療、壽險與類失能保障的完整架構。透過高保障倍數商品，父親的壽險額度拉高到 110 萬、母親達到 130 萬，不僅補足風險缺口，還開始為未來退休做準備。這個案例證明了，早期檢視與規劃，即使是小資家庭，也能擁有安心的保障與穩健的未來。

「人生就像一個籃子，先把漏洞補起來，才能把錢放進去不漏掉。」曾羿千形容保險規劃的意義。保險雖非退休規劃的唯一選項，但是它可以成為年輕人邁向自由人生的第一步，從現在開始養成習慣，一千、兩千也好，先開始，讓「退休」變成可掌握的目標，而不是遙不可及的空談。🔥