

從一張保單開始打造第三人生

隨著高齡社會來臨，「退休」不再是 60 歲才需要面對的問題，在勞保年金制度壓力、通膨加速與長壽風險交織下，這更是人生中一場需要及早規劃的財務工程。保險，不只是保障意外與疾病風險，更是能打造「第三人生」現金流的穩定工具。邀請保險業務談第三人生的財務保障與心態轉換，從客戶實例出發，分享如何協助客戶打造有感的退休規劃。

文／洪詩茵 攝影／陳建宏



根據國家發展委員會的統計數據，台灣早於 2020 年就進入「生不如死」的年代，也就是死亡數開始超過出生數，總人口呈現負成長。今年（2025）65 歲以上的老年人口占比將超過 20%，正式邁入超高齡社會；2039 年更將超過 30%，至 2070 年續增至 46.5%。

換言之，2024 年扶養比（每百位青壯年人口需扶養之幼年及老年人口數）預估為 44.7，2059 年將超過 100（即幼年及老年人口合計數超過青壯年人口數），

2070 年更將續增至 114.6。

這些數據清楚顯示，現今青壯族未來將面臨沉重的經濟壓力與退休風險。永達保經保險專家丁曉玲與黃盈綺提醒，退休是必然會到來的財務風險，既然如此，更應以穩健、確定，甚至能夠兼顧人生風險的工具來規劃。畢竟在邁向退休的過程中，風險的到來不會先打招呼，想要穩健邁向第三人生，就必須同時兼顧人生風險與財務風險，而保險正是能「攻守兼備」、同時解決這兩項挑戰的最佳且輕省的規劃工具。

丁曉玲 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務籌備協理

保險年資 |

27 年

得獎紀錄 |

6 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 |

把簡單的事做好就不簡單

把平凡的事做到就不平凡



丁曉玲 · 用一張保單撐起財務安全網

面對高齡化的挑戰，如何為自己打造優質的第三人生？永達保經業務籌備協理丁曉玲直接破題，人的一生與錢的一生，永遠脫離不了關係，「我們一生無非都在賺錢、花錢、留錢，而一份好的退休規劃，不能等到房貸繳清、孩子長大才開始，因為不但成本高、效果也差。」

如何透過一筆預算、一個工具就能滿足人生三個階段的需求，是規劃的精華所在：

一、在賺錢的創富階段，為自己架好三道防護網：

- **第一層「高倍數保額」**：確保在風險發生時，家人不會陷入經濟困境。以 40 歲健康女性為例，可做到 40 倍保額，以年繳 100 萬保費為例，萬一提早在首年就跟上帝喝咖啡，理賠金可高達 4,000 萬，比自己留錢還多出 39 倍。
- **第二層「失能保障」**：在喪失工作能力時，啟動豁免保費，讓自己在退休年齡到來時，依然有一筆錢照顧自己，不成為家人的負擔。
- **第三層「提前給付」**：搭配「雙豁免」規劃，

在遭遇失能時，將豁免的保費貼現一次給付，幫忙支付生活費、房貸或教育金。

二、當進入退休花錢的享富階段，這筆保價金還可以有多種領法：一次領取、本金不動只領增值、同時攤提本金與增值、轉成年金、或終身增值作為預留稅源。而當「花剩、用剩」時就進入第三階段。

三、留錢的傳富階段：不但可以透過保險的機制，跳脫法定繼承順位的限制，將資產留給想照顧的人，另外還有機會降低資產移轉時的稅負成本。

而這三層防護是丁曉玲深刻的切身體會：「保險不是你想買就能買的東西！」

喜歡從自身經驗與客戶交心的她坦言：「我年輕時曾罹病導致失能，無法購買當時自家公司商品。直到加入永達，接觸到更多元的保單選擇，才逐步補齊自己的退休布局。」

她進一步強調，業務員的重要任務，就是讓客戶明白這個道理，並在健康、年齡條件最佳時完成規劃。她常用自身經驗提醒客戶，不要等到無法投保時才後悔。

保險服務心法

非保險科班出身的丁曉玲，原本從事教育訓練，曾先後任職於瑞典商 Tetra Pak 與長江實業 Giordano，卻因家庭責任踏入保險業，當時她一人要養前夫、前公婆與一對雙胞胎，共六口人。「有時候，沒有選擇就是最好的選擇。」保險成了她當時撐起全家的希望。

熬過沒有人脈的辛苦期，終於小有成績的她，卻在 18 年前因重病導致左半邊癱瘓，她咬牙復健，告訴自己：「只要有一口氣在，我就要走回來。」屋漏偏逢連夜雨的是，也是在這段時期，發生雷曼兄弟事件，客戶資產瞬間膝斬，當時的無能為力讓她下定決心，絕不重蹈覆轍，「保險事業要長長久久，核心不是賺錢，而是為客戶著想。」

從傳統保險公司轉入永達，她確立市場定位——專注退休與傳承規劃，提升服務品質。近年更邁向組織發展，招募夥伴延續服務，「因為我會老，但服務不能斷。」

丁曉玲的保險之路，是從責任出發、歷經考驗、最終回歸初心的旅程——用專業與真心，為客戶建構穩固的未來。

去年（2024），丁曉玲才幫一位台中女中的高中同學規劃退休方案。這位客戶是科技業高管，能力強、條件好。因為看到父親失智需要照顧，她意識到，如果自己也發生相同的情況，該怎麼辦？因為不想成為妹妹的負擔，所以這位同學主動向丁曉玲尋求協助。

在釐清高中同學的期望與擔憂之後，丁曉玲的第一步，是先協助同學整理已有的保單（過去）；第二步，是透過退休問卷了解未來需求（未來）；第三步，從過去與未來歸納出當前的缺口（現在），並列出以下五個規劃重點：

1. 壽險保額要能夠 Cover 房貸。
2. 透過上述第二、三層防護網，防止「想賺不能賺」的失能風險。
3. 運用「過去 + 現在 + 未來」的概念，計算退休金缺口。
4. 搭配轉年金的機制，並結合意定監護，確保終身現金流。
5. 透過法源切割，將受益人指定為妹妹、侄子、侄女。

問卷顯示高中同學希望退休後每個月能有 8 萬生

活費，而現有的保單已預估可達成每個月 4 萬生活費，只要再補上每個月 4 萬的缺口即可，於是丁曉玲協助同學規劃一張美元增額終身壽險補足缺口。

每個人對第三人生的定義都不盡相同，有人 40 歲就選擇退休，有人 90 歲仍未停下腳步。沒有人能預知未來的自己是否有錢？但在風險來臨時是否保有選擇權，即便沒有收入，也能安心、放心。

對丁曉玲而言，「第三人生」不只是單純的退休生活，而是一種財務的安全感——能無懼風險地活出自己想要的樣子。從高額保障、失能照護，到靈活運用與稅務、傳承規劃，用一張保單串起人生三階段的財務藍圖。

「用一筆預算，完成一生的財務布局——創富、享富、傳富，這就是運用保險的價值。」在她眼中，保險不是冷冰冰的金融商品，而是溫暖的承諾——在您需要最需要的時候，守護您與您愛的人，從第一人生到第三人生。



黃盈錡 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務籌備協理

保險年資 |

16 年

得獎紀錄 |

6 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 |

持續提升自己

為他人創造價值



黃盈錡 · 讓保險成為第三人生的底牌

保險，在許多人的既定印象中，就是防禦風險的工具，其實在退休規劃中，它同時具備「攻守兼備」的功能。永達保險業務籌備協理黃盈錡指出，「第三人生」指的是退休後二、三十年的生活，最大的挑戰往往不是錢夠不夠，而是能否擁有穩定、可預期的現金流，這筆現金流必須操之在己，不會因任何原因而中斷，確保自己能夠安心過日子。

對於退休規劃，很多人都只想到存錢與投資，卻忽略了在長時間的退休生活中，除了要累積資產，還要有機制確保這些資產能持續、穩定地發揮作用。保險的價值就在此——它不僅能在資產累積期提供保障，更能在退休後化身現金流來源，甚至能夠在生命最後一刻，順遂我們的傳承心願。

黃盈錡特地點出以保險規劃退休的三大優勢：

一、「分散風險」的保障：在累積退休金的過程中，保險能保護賺錢能力。現在許多保單都有內含失能豁免，一旦發生失能風險，保險公司會幫忙繳保險費；體況好的客戶還能附加雙豁免，不僅免繳保費，還能一次領一筆現金應急，讓家庭生活不受影響。

二、化身「現金流引擎」：舉例來說，年金險、還本型壽險、增額型壽險、分紅保單等商品，都能按時間穩定累積保價金，規劃退休後的第二份薪水，不怕年改、不受市場波動影響，唯一要做的就是「好好呼吸」，活得越久越划算。

三、具備「傳承槓桿」特性：如果人生提早落幕，保單能以高效率將資產傳給下一代，甚至能夠滿足不同族群的需求。其一，需要奉養父母、照顧另一半、扶養子女、或是有房貸壓力的人，就需要高倍數的保障，確保解除風險來臨時的經濟壓力；其二，不用擔心經濟壓力的高資產族群，其下一代通常會有稅務壓力，透過保單創造稅源，能讓家人順利完稅、承接資產。

黃盈錡特別以一位企業主客戶的規劃為例進行說明，這位客戶的公司經營穩定，每年都有分紅，曾經認為「公司就是他的退休金」，因為當時市場環境非常好。然而這幾年疫情、全球供應鏈變化及美國關稅的不確定性，讓許多原本穩健的企業出現波動，不是企業經營不好，而是外部環境的變化，沒有人能夠百分百控制。

看到風險的她，特別提醒客戶：「退休規劃不是

保險服務心法

原本在半導體科技業從事業務的黃盈錡，因認同永達的退休規劃而成為客戶，並兼職嘗試保險工作。第一位客戶簽單時問她：「會做多久？」這份信任讓她輾轉難眠，隔天毅然轉為專職，把責任感當作事業起點。

由客戶轉為業務，因為認同，她沒有傳統保險業務的包袱，單純聽話照做、按部就班，以退休問卷與專業服務累積業績。抱持「代人著想」的心態，推薦的退休規劃商品自己也規劃，因此行銷時底氣十足，總會要求對方完整聆聽，是否規劃並不強求。多年後，過去認識的高階主管、企業主，因看見她的專業與成長而成為百萬客戶，讓事業再攀高峰。

黃盈錡重視專業定位與持續晉級，每年都會主動向客戶分享新資訊、傳遞自己的成長與專業。當感到事業停滯，她毅然展開組織發展，並坦言：「停滯是最害怕的事，所以不斷尋求突破，唯一原則就是持續學習、持續成長。」

每個人人生階段都有不同問題與需求，保險的價值就在於協助客戶「解決問題、創造夢想」。她樂在其中，並從中獲得深厚的成就感。

怕公司會不會倒，而是要有一張不靠公司也能安心生活的底牌。這樣即使外部環境再變，我們也能按自己的節奏過日子，不被市場情緒牽動。」最終，這位企業主不僅規劃了退休金，還完成了傳承保單的配置。

這位企業主客戶對傳承的思慮與規劃可以區分成兩大部分：

第一，利用保單達成「傳承分配」：透過保險契約可明確指定受益人與分配比例，甚至做到差額補償，確保每個家人都能依照客戶意願拿到應得的那一份，避免資產分配不均引發爭執。這位客戶有兩個兒子、一個女兒，其中大兒子未來要承接公司，小兒子有自己的事業，而有身心障礙的女兒需要終身照護，黃盈錡就建議利用保單受益人比例分配的設計，補足資產分配上的落差。

第二，利用保單達成「照顧安排」：為照顧有身心障礙的女兒，規劃一張保額 2000 萬的壽險保單，指定女兒為唯一受益人，並透過分期給付設計，讓女兒每年有 80 至 100 萬的現金流，確保一輩子生活無虞，發揮「類信託」的功能。她強調：「規劃得當，保險金可以不計入遺產總額，不受遺囑特留

分限制或繼承程序延誤的影響，真正讓我們做到愛與資產同步到位。」

她也進一步分享，保險配置應隨人生階段調整，以靈活度而言，增額終身壽險仍是首選，並建議以台幣保單為主、美元保單為輔。若屬高齡與身障族群，更適合選擇分期定額保險金給付的保險商品，在不低於保險契約約定分期定額保險金最低金額條件下，無分期給付年期限限制，例如受益人即孩子從 1 歲開始每年領，領到 120 歲都沒問題！這位企業主客戶的規劃，讓我們看見，保險不只是保護現在，更是在為未來的自己和家人鋪路，讓第三人生不只是活得久，而是活得好、活得自在、更活得安心。🔴

