

用保險延續選擇 讓傳承更有價值

邁入第四季，歲末將近，是一年之中最適合重新盤點人生與家庭規劃的時刻。當我們談到「傳承」，往往聚焦於財富總額、稅務安排，卻常忽略，真正重要的是：這份財富所承載的，是一個人對家人的關愛與責任。尤其對於中高資產族來說，如何讓傳承更有彈性、更能保值，甚至實現自己的愛與責任，成了關鍵課題。本專題邀請兩位保險專家，從實務出發，分享真實案例，讓我們看見，能讓愛與財富同時延續的保險規劃。

文／洪詩茵 攝影／陳建宏



圖片：MT.PHOTOStock - stock.adobe.com

在台灣，少子化與高齡化正以驚人速度改變著社會與家庭結構，資產傳承與保障需求也正快速提升。根據最新內政部與國發會資料，截至 2025 年初，台灣 65 歲以上老年人口佔總人口比率近 20%，每五人就有一位是 65 歲以上的長者。在這樣的背景下，伴隨而來的是台灣史上最大規模的財富傳承浪潮，「傳承」不再是少數人的選擇，而是許多家庭面臨的迫切課題。

然而，龐大財富的轉移，若缺乏妥善規劃，留下的可能不是祝福，而是紛爭。近年來因繼承問題而對簿公堂的家事訴訟案件數量始終居高不下，顯示國人在傳承安

排上仍有相當大的進步空間。如何讓畢生積累的心血，成為守護家人的力量，而非撕裂家庭情感的導火線。面對這個課題，保險以其獨特的法律架構與功能性，提供了兼具彈性與確定性的解決方案。

本期特別專訪永達保經兩位業務儲備協理——宋洋珊與劉若宸，她們長期深耕高價值服務，專注退休與傳承風險的規劃，累積了豐富的實務經驗。分別從「以終為始」與「永續照顧」的專業視角，深入剖析如何善用保險的核心價值與機制，將冰冷的資產，轉化為一份溫暖且永續的愛，為家人實現一個圓滿且無憾的未來。

宋洋珊 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資 |

11 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 |

將心比心 成為彼此的貴人



宋洋珊・以終為始 傳遞愛與守護

當我們傾盡一生努力積累財富，最希望為摯愛的家人留下什麼？是數字上的資產，還是一份能讓他們安穩生活的保障與關愛？在人生的終點，一份規劃得宜的傳承，不僅僅是財富的轉移，更是智慧與愛的延續。永達保經宋洋珊業務儲備協理以「以終為始」的核心理念，分享如何透過保險的獨特價值，將冰冷的資產，轉化為有溫度的力量，真正守護家人，讓傳承圓滿無憾。

許多人誤以為，「傳承」是有錢人的專利，但宋洋珊強調：「其實只要有資產，就需要做傳承規劃。」無論是富爸爸還是窮爸爸，只要名下擁有房屋、存款、股票等資產，就應該提前思考如何分配與傳承。一份完整的規劃，能真正實現「創富、守富、享富」的三富人生，讓我們一生的努力圓滿。

她觀察到，有三種族群尤其需要正視傳承課題：

一、即將或已經退休的族群：他們開始思考如何安享晚年，同時也掛心家人的未來能否安穩無憂。

二、有需要照顧成員的家庭：特別是家有未成年子女，或身心需要特別支持的家人，更需要透過規劃，確保在自己無法繼續守護時，他們的生活依然

能獲得保障。

三、擁有多元資產的族群：名下有房產、股票等多樣化資產的人，因財產種類繁多，在分配時最易引發糾紛，更需要透過事先安排來避免爭端。

「在與客戶溝通的過程中，我發現他們最想延續的，其實不只是錢。」宋洋珊分享，客戶內心深處更在意的，是三個層面的圓滿：「生活品質、醫療尊嚴與財務規劃」。他們期盼自己與伴侶退休後能過得自在；當面臨重大醫療抉擇時，能保有尊嚴與自主權；更希望在自己離開後，孩子與家人的未來能夠獲得穩固的保障。

為了實現這個目標，她總是引導客戶思考一個核心觀念「以終為始」。她說：「我們要先想清楚，在人生的最後，希望留給家人的，到底是爭吵與困擾，還是愛與安心？」當答案確定後，眼前的財務安排、醫療決定，乃至整個家族傳承的設計，自然就有了清晰的方向。

在眾多金融工具中，保險之所以在傳承規劃裡扮演關鍵角色，其核心價值就在於「確定性」。股票或房地產雖然可能增值，但若無妥善規劃，當風險發生時，資產不僅可能被凍結、處理程序冗長，更

保險服務心法

擁有國立大學財會背景的宋洋珊，畢業後即進入會計師事務所服務，5 年高壓的查帳工作，雖累積了扎實的专业，卻也壓縮了她陪伴孩子的時間。一次同學會的機緣下，接觸到「退休規劃」，這份兼具彈性與專業的事業，顛覆了她對保險的傳統印象，也讓她看見了自己與家庭在退休規劃上的不足，毅然決定加入保險業。

在同業服務五年後，永達的退休傳承風險規劃與每週財經講座，讓她看見不一樣的專業價值，並深刻體會到，這才是她最初嚮往的事業藍圖。藉由善用公司獨有的「問卷」與「保單校正」工具，她精準聚焦客戶需求，從過去、現在到未來，以終為始，為客戶的家庭藍圖找出最適切的配置方案，順利轉型，提供高價值的財務風險規劃服務。

「從規劃第一張保單起，責任就是一輩子。」宋洋珊認為，保險最珍貴之處，在於能為客戶「保住一筆不會輸的錢」，是一份共好雙贏的事業。她始終期許能與客戶一同牽手，迎向財務無虞、富足圓滿的退休人生。

容易在家人間引發分配爭議。

相較之下，透過保險指定受益人的設計，理賠金可以直接、快速地送達指定受益人手中，免除繁瑣的法律程序，兼顧了保障與傳承的雙重功能。特別是增額終身壽險，更具備四大優勢：

一、終身有效：保障持續一生，無論何時離開，都確保有一筆保險金能留給家人。

二、穩定增長：繳費期滿，保單現金價值隨時間穩健累積，不僅是保障，也是一種資產的積累。

三、彈性安排：可搭配信託或分期給付功能，將保險金依約定方式分批給付，避免一次性領取而被揮霍，尤其適合用於照顧未成年子女或需要長期支持的家人。

四、稅務優勢：在合法合規的前提下，能有效降低遺產稅的壓力，預留稅源，讓資產順利傳承。

宋洋珊特地分享了兩個深刻的案例。一位 60 多歲的母親，深知幾個子女的財務狀況皆不理想，擔心自己身後，子女們會為了喪葬費用的分攤而起爭執。透過規劃一張六年期的保單，確保自己離世後，每個孩子都能領到一筆理賠金。這筆保險金不僅圓滿處理了後事，也成為她留給孩子的最後一份溫暖

的禮物，成功避免了一場可預見的家庭紛爭。

另一個案例，是一對 40 多歲的公務員夫妻。他們原以為退休生活高枕無憂，卻在保單校正後發現，若風險提前到來，未成年子女的保障將有極大缺口。為此，他們規劃了高保障增額終身壽險，首年度保障就高達保費的 20 倍，更設定了分期給付，確保在孩子成年前，每年都有一筆穩定的生活與教育基金。這份規劃，是父母對孩子最深沉的愛與責任。

傳承，從來就不只是處理資產，更是傳遞一份愛與守護。透過保單進行傳承規劃，需要思考增值潛力、稅務安排及保單關係人的設計，宋洋珊總結：「保險最大的價值，就是把資產轉換成一股『確定可傳承的力量』。」提前思考人生最終章的樣貌，將無形的關愛，化為有形的守護，確保留給家人安心與祝福，而非紛擾與遺憾。



圖片：gleb - stock.adobe.com

劉若宸 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資 |

7 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 |

斬斷自己的退路 才能贏得出路



劉若宸・善用機制 實現永續的照顧

「傳承」，字面上代表著世代間的資產延續，但在永達保經劉若宸業務儲備協理的眼中，真正「有溫度的傳承」，更深刻體現了「理想與現實的差異」。當父母期望將自己成功的模式複製到子女身上，卻往往忽略了時代的變遷、環境的挑戰，以及孩子們截然不同的個性與人生道路。這份傳承，究竟該是成功經驗的強勢轉移，還是一份無論子女未來成敗，都能長久守護他們的愛？

這個問題，正是劉若宸為客戶進行傳承規劃時的核心起點。她認為，當我們釐清了傳承的初衷，後續選擇的金融工具與規劃路徑，才能體現「智慧傳承、幸福傳家」的意義與價值。

在服務眾多高資產長輩的過程中，她觀察到，許多成功的企業家雖然擅長賺錢，但在傳承上卻普遍存在法律知識不足的問題。忙碌讓他們鮮少有時間思考長遠的規劃，對金融工具的理解，也往往侷限於過往熟悉的股票與房地產等投資領域。

她更發現一種普遍現象：許多白手起家的父母，對子女的期望，往往只是「孩子乖就好」。因為他們深知，在優渥環境下長大的孩子，大多缺乏從零

開始打拼的機會與動力，很可能在繼承大筆資產後，因不善理財而迅速敗光家業。因此，這些父母最核心的需求，其實是如何「傳承」給孩子，確保孩子妥善運用，一生安穩。

面對這些需求與風險，劉若宸強調必須將「規劃的工具」與「賺錢的工具」分開看待。她認為，保險正是一種無可取代的規劃工具，它具備其他金融商品無法實現的獨特功能性：

一、享有掌控權：除非有特殊考量或資產龐大，建議以自己為要保人與被保險人。與其過早將資產轉移到子女名下，面臨未來可能因其婚變、交友不慎或理財不當而流失的風險，父母要有主導權並優先用於自己晚年。

二、稅源的預備：高資產族群必然面臨遺產稅的挑戰。保險理賠金能快速給付，為子女預留一筆繳納稅款的現金，避免因無法支付高額稅金，導致房產、股票等資產被迫賤賣或無法繼承的窘境。

三、槓桿的價值：越早規劃高保障的終身壽險，越能用相對較少的保費，創造出高倍數的保障，這不僅是資產的放大，更是對家人責任的極致體現。

劉若宸分享了一位令她印象深刻的客戶故事。那

保險服務心法

難以想像，專精於退休與傳承風險規劃的劉若宸，踏入保險業前，是年紀輕輕就晉升管理職的飯店主管。家庭因素，從小半工半讀的她，渴望突破飯店業的薪資天花板。帶著想學習財務規劃專業的初心轉戰保險業，期許轉換跑道的同時，也給自己持續成長精進的空間。

然而，前公司的市場定位，讓有志於退休與傳承風險規劃的她感到侷限。甚至一度讓她萌生退意，因看見前同事在社群分享為客戶保全家庭資產的成功規劃，才赫然發現保險的廣闊天地，並主動敲開永達的大門。系統化的訓練平台，紮實的法規與專業課程，為她打開了全新的視野。

在永達，劉若宸找到了自己的獨定位。高齡社會的趨勢下，看見周遭長輩的孤單與需求，她選擇「學會長輩的語言，當他們的貼心小孩」。她用敏銳的觀察力與真誠的關懷，留意長輩們的生活細節與需求，建立起如家人般的深厚信任，成功切入高價值服務。這份用心，不僅讓她的收入翻了數倍，更讓她從客戶臉上看見「安心」，體現了保險事業的真正價值。

是一位 53 歲的女性企業家，剛認識時，客戶正經歷婚變的陣痛。過去與前夫共同打拼的江山，一夕之間化為烏有，憑藉著過人的毅力與商業頭腦，她再次為自己累積了可觀的財富。

當時，她將生命重心完全寄託在三名子女身上，但在資產的安排上，卻有著傳統的偏愛——身故受益人指定兒子獨得 50%，兩個女兒各分 25%。然而，家庭關係的變化，往往超乎預期。兒子在父親的影響下，逐漸與母親疏遠，甚至將母親存入其帳戶用以支付房貸的款項挪作他用；於此同時，原本不理解母親為何買一堆保險的女兒們，則在某天需要變更保單地址時，得知母親做的未來規劃並無偏愛弟弟，便時常帶著孫子回家陪伴。看似現實，但實際是女兒們感受到母親的用心，改變了一個不擅於關懷彼此的家庭關係，給予母親最期待的支持。

「家庭狀態的改變，會直接影響您在傳承上的想法。」劉若宸告訴客戶，保險最大的優勢之一，就是它的彈性。受益人的指定與分配比例，可以隨時依據家庭關係的變化進行調整。之後客戶新規劃的保單，受益人都是子女均分。未來若擔心兒子不善

理財，也能啟用「分期給付」功能，確保他每月都有一筆生活費，這份來自母親的愛與照顧，可以陪伴孩子更長久，甚至惠及孫輩，杜絕揮霍及爭產的風險。

更重要的是，她提醒客戶：「這些錢，必須先確保自己有尊嚴、有餘力安享晚年，用剩的，才按照自己意願傳承給孩子！」這句話讓客戶明白，真正的愛，是先照顧好自己，才能更無私地守護下一代。這樣的轉變，不僅體現了母愛的智慧，更展現了保險在傳承上的獨特價值。

傳承，從來就不只是一道冰冷的數學題。它關乎家庭關係的流動、親子間的期望與現實，更是一份深植於血脈的愛與責任。劉若宸透過專業，引導客戶看見保險在傳承規劃中，不僅是守富的工具，更是傳遞愛的載體。它讓我們有能力去應對未來的不確定性，用兼具彈性與確定性的規劃，將資產轉化為永續的照顧，實現「有溫度的傳承」。



圖片：NEW - stock.adobe.com