



# 歲末清點 您的百歲人生有保嗎？

「長命百歲」曾是一句充滿溫度的祝福，但在少子化與醫療科技躍進的今天，它已轉變為一道人人必須直面的生存考題。趁此歲末年終之際，正是檢視財務與保險缺口的好時機，面對百歲人生，醫療長照保障與退休生活金流缺一不可，邀請保險專家從歲末盤點的角度，談如何透過保險規劃安度長壽風險。

文／洪詩茵 攝影／陳建宏



## 如何讓「長命百歲」成為一句祝福？

根據內政部最新統計，2024 年台灣人的平均壽命已達 80.77 歲，且呈現長期上升趨勢；更值得關注的是，截至 2025 年 8 月，台灣百歲人瑞已達 5749 人，最長壽者為 122 歲，同樣創下新高，這意味著「百歲人生」不再是少數人的傳奇，而是當代社會的常態。

然而，長壽究竟是禮物還是沈重的負擔？關鍵在於財務準備是否足以支撐那多出來的「30 年空窗期」。當我們邁入超高齡社會，必須面對的是長達 30 載、甚至更久的無薪資收入階段。張富強業務籌備協理指出，退

休並非工作的終點，而是「收入中斷、支出持續，甚至因醫療長照而激增」的轉折點。以台灣現狀估算，若加上基本生活費與不可避的長期照顧支出，老後的財務缺口往往超乎想像；同時，方翊華業務籌備協理更提醒，這場馬拉松的參賽者不僅是中高齡族群，真正受衝擊的其實是現在剛踏入社會的年輕一代。

面對勞保制度的變革與通貨膨脹的無聲侵蝕，且聽兩位專家分享，如何透過保險規劃兼顧人生風險與退休規劃，讓長壽真正成為祝福。

## 張富強 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務籌備協理

保險年資 |

17 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 |

白天為夢想開戰 閣黑依然萬夫莫敵



### 張富強 · 並進思維 同步儲備人生三錢

「現在談百歲人生，已經不是祝福，而是一道每個人都必須面對的現實題。」張富強業務籌備協理語氣篤定地說。

隨著醫療進步與平均壽命延長，活到 8、90 歲，甚至百歲，正逐漸成為常態，這意味著退休後，可能長達 30 年以上沒有穩定收入來源。這段漫長歲月，若沒有事先規劃，長壽反而可能成為家庭與個人最大的壓力來源。

張富強指出，多數人對退休的最大誤解，在於只把它當作「不再工作」，卻忽略了退休其實是「收入中斷、支出不斷，甚至增加」的階段。以 65 歲退休、活到 100 歲來看，代表至少 35 年的生活費、醫療與照護費用，都要靠自己準備。他直言，若沒有穩定現金流支持，再多的存款也可能在不知不覺中被消耗殆盡。尤其在高齡階段，真正昂貴的，往往不是醫療本身，而是後續長期照顧所需的看護費用與生活費用支出。

談到長照議題，張富強的分享格外深刻。他以自

身家庭經驗為例，父親中風後，歷經近 20 年的照護期，每月花費至少 8 萬元，包含看護人力、特殊飲食與醫療輔具。即便有其他家庭成員共同分擔，仍是一段長期且沉重的財務壓力。而現在，長照對象變成他的高齡母親，需要外勞 24 小時陪伴，壓力依然未曾卸下。

「很多人以為醫療險買足就夠了，但實際上，一個人一生醫療費用的支出，有高達八成是花在『被照顧』上。」他提醒，一旦進入失能或半失能狀態，照顧費用往往比醫療費更早、也更快侵蝕退休金。依據台灣現況，即便是最基本的生活開銷，每月至少也需要三萬元；若加上全天候看護，費用更可能翻倍。

除了長照支出，張富強也特別點出「通貨膨脹」對退休金的侵蝕效果。「以年均 3% 的通膨率來看，2、30 年後，今天的 100 萬元，實際購買力可能只剩下一半。」因此，退休規劃的關鍵，在於是否具備長期穩定、能對抗通膨的特性，讓退休後的生活品質不至於逐年下滑。

到底退休後的非工資收入要準備多少才夠？張富

## 保險服務心法

從軍旅生涯轉換跑道的張富強，在服役滿 20 年後，正式投入保險產業。軍人背景，讓他不免帶著高度主觀與指令式思維，誤以為只要憑藉人脈與情誼即可順利推動業務，然而實務上卻屢屢受挫，讓他深刻體會到：保險並非人情買賣，而是一門需要專業與信任累積的長期事業。

面對挫折，他選擇歸零學習，重新紮實基本功。從退休規劃、年金制度到保單機制，他投入大量時間研究，並透過標準化問卷與完整流程，反覆演練每一個溝通環節，讓專業不只是知識，而是能被客戶理解與信賴的能力，先建立人格信任，再展現專業價值。

明確鎖定企業主族群的風險需求，張富強從產險與責任保險等「必要保障」切入，逐步延伸至退休、資產與傳承規劃，為企業主建構風險防護網，成功建立長期且穩定的客戶關係。他始終相信，保險經營不是短期衝刺，而是一場講究紀律、耐心與定位的長跑，唯有持續精進專業、專注對的市場，並以服務取代銷售，才能走得長遠而踏實。

強以每月 3 萬元、退休後平均餘命還有 30 年來計算，至少需要準備 1080 萬元。假設勞保每個月可分攤 1 萬元，不足的部分，可以規劃具備「時間 + 複利」優勢的美元利率變動型終身壽險來補足，不僅繳費期間享有被保險人 2 ~ 6 級豁免保費及高倍數壽險保障，來保護工作能力及家庭責任風險，繳費期滿後，還可考慮透過「減保取現」創造退休後的現金流。

在服務客戶的過程中，張富強發現，多數人面臨人生三大事（結婚、購屋、退休）仍採取「順序法」的理財模式——先買房、再準備子女教育金，最後才想到退休。然而，等到真正開始規劃退休時，往往已錯過最佳準備時機。他建議，應該改以「並進法規劃」思維，從有收入開始，就同步準備購屋、教育與退休三筆資金。隨著人生階段推進，當房貸與教育支出結束，退休金反而能自然銜接，讓老後生活更有餘裕。

張富強強調：「真正能存下錢的人，採用的不是『收入 - 支出 = 儲蓄』，而是『收入 - 儲蓄 = 支出』。」他強調，唯有把退休準備視為固定且必要

的支出，才能長期落實。

談到退休工具的選擇，他認為，單靠投資，往往無法完整承接人生風險。「投資有機會放大資產，但必須承擔風險，而且也無法解決工作能力中斷與家庭責任風險。」他解釋，當收入來源中斷時，市場不一定站在有利位置，但家庭責任與生活支出卻不會因此暫停。因此，他建議將保險納入整體退休規劃之中，透過具備長期穩定機制的工具，兼顧累積、保障與風險轉移，讓退休準備不中斷，也不因突發狀況而被迫重來。

歲末年終，是回顧一整年收支與人生進度的最佳時點。張富強建議，每個人都應靜下心來檢視：退休後每月至少需要多少現金流？社會保險能支應多少？自己的準備是否足以填補缺口？是否已納入長照與通膨的長期影響？

百歲人生不是遙遠的未來，而是正在靠近的現在。他最後提醒，唯有及早規劃、持續檢視，才能讓長壽成為祝福，而不是家庭與自己的負擔。

## 方翊華 Profile

### 現任 |

永達保險經紀人業務籌備協理

### 保險年資 |

6 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

EVERPRO 蟬聯：中級會員

### 座右銘 |

把情緒收起來 把方向走清楚



## 方翊華 · 從年輕開始 重新部署退休

隨著醫療科技與生活條件不斷進步，「活到 100 歲」已不再只是想像中的未來。根據統計，台灣平均壽命已突破 80 歲，且幾乎每四年就再增加一歲。面對這樣的趨勢，過去以「準備 20 年退休生活」為基準的規劃思維，是否已經不敷使用？對此，方翊華業務籌備協理直言：「百歲人生，其實是當代 20、30 歲年輕人必須正視的長期風險，而非中高齡族群才需要煩惱的議題。因為真正有機會活到 100 歲的，正是現在剛踏入社會的年輕世代。」

方翊華指出，當平均壽命延長，真正被拉長的其實是「退休後沒有工作收入的那段時間」。過去準備 20 至 25 年的退休金，未來可能要面對 40 年，甚至更長的退休生活支出。「如果在準備階段沒有把這件事想清楚，等到退休後才發現錢不夠，就可能被迫再次回到職場。」

他到日本旅遊就發現，當地常可見高齡計程車司機，並非因為想工作，而是當初退休準備不足，只能繼續勞動維生。相較之下，台灣尚有勞保年金與勞退制度作為基礎支撐，但他也提醒：「政府制度

只能是底，不會是全部。」

對於年輕世代普遍關心的「勞保會不會倒」，方翊華坦言，他不認為制度會完全消失，但在少子化、高齡化衝擊下，未來能領到的金額勢必受到影響。現在推算大約每月可領 1 到 2 萬元，但未來是否下修，誰都說不準。正因如此，與其把退休生活完全寄託在政府制度，不如提早為自己建立第二、甚至第三道退休現金流。至少讓退休生活不是只有「錢夠不夠用」，而是能不能過得安心、有品質。

在實務上，方翊華協助客戶進行退休檢視時，會分成兩個層次。第一步，是協助客戶清楚計算勞保年金與勞退在退休後大約可提供多少現金流；第二步，才是規劃屬於自己的退休保障與養老金配置。

「假設退休後每個月至少需要 3 到 3.5 萬元生活費，而勞保與勞退大約只能提供 2 萬元，那剩下的 2 萬元，就必須靠自己準備。換算下來，一年大約 24 萬元，這就是個人退休規劃至少要補足的基本數字。」

方翊華更強調，不同年齡階段，退休準備的策略也應該有所不同。他大略區分為 20 歲與 40 歲兩大

## 保險服務心法

出身保險家庭的方翊華，是名符其實的「保二代」。母親在永達服務多年，哥哥亦投身保險事業，這些年更前往對岸永達理發展，保險服務早已成為家族共同的專業累積。有人擔心保二代會有人脈重疊問題，他們卻將其化為優勢，服務上互相支援，也創造客戶的優勢。

個性內向的他，初入行時，連開口說話都感到緊張。為突破自我，他選擇從「服務」出發，而非急於銷售。早期以團體保險與護理站為主要切入點，透過服務逐步建立信任感，也讓自己更有底氣的「站在客戶面前」，長時間耐心建立關係與信任，進而慢慢延伸到退休規劃的服務。方翊華也分享，他特別重視觀念溝通，協助客戶理解保險與其他金融工具的本質差異。對他而言，真正的成就感，來自於客戶從不理解到認同，從防備到信任。

回顧這段歷程，他始終相信，保險不是短期衝刺，而是長期關係經營。穩定的心態、持續的服務，以及家族彼此支援的後盾，正是他在競爭激烈的市場中，持續前行的重要關鍵。

### 族群做說明：

對 20 多歲剛踏入社會的年輕人而言，收入雖然有限，但最大的優勢是「時間」。他建議可善用 20 年期繳的利變型或分紅型終身壽險作為退休基礎規劃。「年輕人可以用較少保費，換取長時間的複利效果，這是任何金融工具都難以取代的優勢。」這類保單除了累積退休資產，也同時具備壽險保障，並可因應意外或疾病導致的失能風險，在人生前段為年輕人撐起一道安全網。

至於 40 歲的青壯族群，收入相對穩定、資產水位較高，則可採取「年期縮短、金額提高」的策略。方翊華建議至少選擇 12 年以上的規劃年期，讓保單在 50 歲後仍保有「時間 + 複利」的增值空間，以銜接退休生活。

至於配置策略，方翊華並不主張單一思維，而是建議採取「利變型與分紅型各半」的方式。利變型保單的優點，在於兼顧保障與穩定累積，能在繳費期間提供較高壽險保障，並涵蓋意外、疾病失能風險；而分紅保單，除了壽險保障外，還能與保險公司共享紅利（非保證給付），具備較大的成長空間。

「兩者搭配，就像一個負責守、一個負責攻，既能顧到人生風險，也能放大退休後的現金流。」

其實，方翊華自己也是早早開始準備退休的人。早在進入保險業前，同為保險業務的母親，已先為他準備好基礎的退休規劃；進入業界後，更因系統化的訓練與實務經驗，清楚理解退休生活的真實開銷，因此持續為自己加碼規劃。

「退休不是老了才要想，而是越早想，壓力越小。」他語重心長地提醒像他一樣的年輕世代，想讓百歲人生成為祝福，關鍵在於是否準備好了足以支撐一輩子的現金流。當未來越來越長，唯一不能拖延的，就是今天開始為自己負責的那一份退休準備。 

