



聰明抗老 年終獎金超前部署公式

歲末年終，不少人期待著一筆獎金入袋。有人選擇犒賞自己，有人添購必需品，但如果把這筆獎金視為「未來的養老基金」，它將發揮更大的價值。根據多項退休調查顯示，國人平均啟動退休規劃的時間比理想晚了 6 年，退休信心指數更跌至新低，顯示「超前部署」不再只是口號，而是刻不容緩的行動。將年終獎金視為長壽人生的第一桶準備金，為老後加上一道安全防線，才能活得健康、安心、有尊嚴。

文／洪詩茵 攝影／陳建宏



圖片：crizzystudio - stock.adobe.com

根據內政部最新統計，台灣 2025 年總人口 2329 萬 9132 人，並持續面臨負成長的挑戰。65 歲以上的人口已達 467 萬 3155 人，占整體人口 20.06%，正式邁入「超高齡社會」。然而，多項退休調查卻發現，台灣民衆實際累積的退休金平均不達 500 萬元，與一般人理想中的最低標準 1200 萬元之間存在巨大缺口。面對長達 20 至 30 年的長壽風險，這筆「人生下半場」的尊嚴預算，究竟該從何而來？

國人對年終或紅利獎金的規劃大致可分三個方向：投資理財、發紅包、犒賞自己。值此歲末年終之際，永達

保經呂懿芳與張芊惠業務儲備協理不約而同提出：年終獎金是不影響既有生活結構、卻能啟動長期資產佈局的最佳資金來源。

真正的專業不在於銷售商品，而是把對未來的「不確定性」轉化為「確定性」。在本次專題中，兩位保險專家特別分享她們自身的退休規劃經驗談，以及協助客戶規劃的實務經驗，帶大家重新定義年終與紅利獎金的價值——讓這筆錢不再只是轉眼消失的「短期快樂」，而是足以支撐未來優雅老去或安心傳承的「長期尊嚴」。

呂懿芳 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資 |

8 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

座右銘 |

服務注重細節 細節決定質量



呂懿芳 · 抗老核心在穩、久、領得到

歲末年終，上班族最期待的時刻莫過於領到年終獎金。然而，這筆額外的收入往往在「犒賞自己」的念頭下，轉眼消失無蹤。對此，永達保經呂懿芳業務儲備協理，分享如何利用年終獎金進行「聰明抗老」，將一時的獎勵轉化為長遠的人生資產。

她分享自身經歷，坦言自己也曾落入相同盲點。頂著台科大畢業的光環，在科技業擔任主管，薪資優渥。然而工作了五年，她卻驚覺自己幾乎沒有存到錢。「那時候覺得自己還年輕，拿到錢就是花掉、出國旅遊，」她回憶道，「直到 28 歲那年，跟著媽媽一起規劃一張十年期美元保單，這張保單，竟成了我人生中存下的第一筆錢。」

這段經歷讓她深刻體悟到，一般人常有三個盲點：一是把年終獎金視為額外收入而非資產一部分；二是認為退休抗老離自己還很遠；三是只看報酬率，卻忽略了未來是否能穩定領到錢。

「如果十年後的您，能回來跟現在的您說一句話，您覺得他會感謝您什麼？」呂懿芳常這樣問客戶。她強調，當心態從「獎勵過去一年」轉變為「照顧未來三十年」，提前準備就不再是壓力，而是一種

成熟的選擇。

針對年終獎金的配置，呂懿芳提出了一套「超前部署公式」。她認為年終獎金是不影響既有生活結構，卻能立即啟動長期規劃的資金來源。抗老的核心不是追逐短期高報酬，而是「穩、久、領得到」。她建議將資金依序投入三個層次：

第一層：增額終身壽險

人生資產的地基。呂懿芳認為，對於有家庭責任的經濟支柱而言，這是首選配置。「它的角色就像人生資產的地基」呂懿芳解釋，增額終身壽險具備高保額與高倍數的特性，能轉嫁人生無法避免的風險。隨著時間推移，保額與資產價值會成長，未來無論是用於退休、傳承或緊急周轉，都能提供高度彈性，是資產負債表中關鍵的穩定型工具。

第二層：分紅保單

攻守兼備的策略配置。在股市熱絡的當下，許多人傾向將資金投入股市。呂懿芳分析：「其實分紅保單可攻可守。」它具有分享保險公司投資獲利（即紅利分紅）潛力，又有預定利率最低保證，適合不希望承受股票高風險的族群做長期穩健規劃。她指出，保險公司的歷年分紅實現率有目共睹，這類商



保險服務心法

從科技業副理轉戰保險業八年，最初是為了在「一打三」的育兒生活中兼顧家庭。轉業之初，身為白紙的呂懿芳，向親友推銷卻屢遭「已讀不回」的挫折，讓她決定停止依賴緣故市場，轉而深耕永達特有的「接續服務」。

呂懿芳將過去在科技業處理客戶品質抱怨的經驗移植到保險服務，面對這群既有客戶，她的心法是「以服務為出發點，卸下心防」。每當客戶質疑，她會坦然告知：「我沒有要賣新保單，純粹來做保單複習。」這種不帶壓力的服務累積了深厚信任，建立了她保險業的人脈基礎，更在轉戰業務三年多後拿下全公司個人組第一名的成績。

呂懿芳的座右銘是「服務注重細節，細節決定質量」。科技背景讓她對數字特別敏銳，總能透過數據公式提供理性的預算與缺口分析，彌補客戶規劃上的盲點。這份事業不僅讓她實現了家庭平衡，更讓她在稅務與資產傳承的專業上持續成長，能以「利他」的角度協助客戶解決問題，讓談論退休與傳承規劃變得像呼吸一樣自然。

品能作為長期穩定的「體質型資產」，在通膨環境下為抗老佈局增加韌性。

第三層：還本險（年金險）

不可或缺的現金流。對於接近退休年齡的族群，呂懿芳建議配置還本險。「很多人擔心退休後錢還在，卻不敢花。」還本險能每年固定領取生存或年金給付，讓退休生活有節奏，而不是靠運氣。

作為專業的保險業務，呂懿芳自己若是收到一筆大額獎金，會如何分配？她大方分享了自己的「30-60-10」黃金比例：

- **30% 投資**：由於還年輕，她選擇不退出市場，持續透過投資對抗通膨。
- **60% 累積與保障**：身為家中經濟支柱（上有高堂、下有三名子女），她將最大比例放入高保額的增額終身壽險，確保家庭風險防護網堅固無虞。
- **10% 享樂**：她笑著說：「還是要犒賞一下。」這部分資金用來帶孩子出國旅遊，創造家庭回憶。

除了個人規劃，呂懿芳也分享了近期協助企業主客戶善用分紅獎金的案例。該客戶約 50 歲，育有

三名子女，資產累積已達一定高度，未來勢必面臨約 10% 至 20% 的遺產稅問題。

「我提醒他，需要為孩子『預留稅源』。」呂懿芳說。剛好去年該客戶的公司獲利分紅，她便建議利用這筆資金，規劃一張 12 年期繳、保額 50 萬美金的高保額增額終身壽險。這項規劃不僅解決了資金去路，更重要的是，確保未來發生風險時，孩子有足夠的現金繳納稅金，順利繼承資產，完美體現了「抗老」中資產傳承的智慧。

「年終獎金，是人生少數可以主動選擇未來樣子的時刻。」呂懿芳總結道。抗老不是有錢人的專利，而是有遠見者的基本功。透過正確的配置，將看似短期的獎金，轉化為長期站得住腳的現金流，這才是真正聰明的配置，也才能在人生下半場擁有確定的尊嚴與幸福。



圖片：lovelyday12 - stock.adobe.com

張芊惠 Profile

現任 |

永達保險經紀人業務儲備協理

保險年資 |

27 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

座右銘 |

保險不是為了風險發生
而是為了人生走得更安心



張芊惠 · 聰明選擇會長大的安全網

別讓「現在的犒賞」透支「未來的尊嚴」！每逢歲末年初，多數人拿到年終獎金的第一個念頭往往是：該買什麼禮物？該去哪裡旅遊？但在永達保險張芊惠業務儲備協理眼中，這正是最容易被忽略的財務盲點，「大家最常忽略的不是『怎麼花』，而是沒有把這筆錢放到『時間最有價值的地方』。」她語重心長地分析並建議，應將年終獎金視為未來退休的第一筆準備金，而非一次性的消費。

「退休不是突如其來的，而是逐漸逼近的。」張芊惠分享道，她通常會在年終前拜訪客戶，她不問「您幾歲想退休？」，而是轉換一個真實的視角：「如果今天少了工作收入，您的生活能撐多久？」這種反思會讓客戶意識到，提前佈局並非悲觀，而是在為自己創造「選擇權」，而每一年的年終獎金，正是這份「選擇權」的最佳起點。

若以年終獎金作為抗老起點，該如何選擇工具？張芊惠強調，面對未來確定會如期而至的退休，抗老工具的特質應是「低風險、長時間、可累積」。她建議可以從三個維度進行配置：

一、增額終身壽險：這類商品的價值在於「活得久的時候」，而非「走的時候」。透過時間與複利的魔力，將現在的一筆獎金，轉化為未來穩定可用的資產，較不受市場劇烈波動影響。

二、年金險：年金的價值在於「把不確定的壽命，變成確定的現金流。」這樣的機制對於收入高度依賴工作、或缺乏退休俸的族群尤其重要，依照契約每年給付保險金，能夠確保「活多久就領多久」。

三、紅利或具累積性的保障型商品：讓保障不再只是單純的支出成本，而是會隨時間長大的安全網，同步對抗通貨膨脹與長壽風險。這類商品的共同特色在於「不追求短期的炫耀性報酬，而是長期的安心與穩定。」張芊惠強調。

為了讓財務的規劃更直覺，張芊惠更大方分享她自己的年終獎金分配公式，這套「433 超前部署法」兼顧了現在的享受與未來的安穩：

- **40% – 犒賞現在的自己：**用於旅遊、學習新知或家庭支出。她認為，努力必須有感，人生才走得長遠。
- **30% – 累積未來的自己：**一定要配置「抗老型



保險服務心法

22 歲那年，張芊惠的人生藍圖還是一片空白。一場平凡的聚會，一段南山人壽前總經理林文英的影片，裡頭一句：「人生，是要好好活下去，還是好好活一下？」如暮鼓晨鐘，擊碎了她按部就班的安逸，也點燃了她投身保險業的初心。

「那時我才發現，自己只是在把日子『過完』，卻從未想過要為誰而活。」這份震撼，讓她從懵懂少女踏入保險領域，一走便是數十載。從南山到永達保經，環境在變，但她「替客戶先想一步」的使命感始終如一。對她而言，保險經紀人的價值不在於推銷商品，而是在於那份「預見未來」的眼光——站在客戶十年、二十年後的位置，在風險降臨前，先替他們鋪好退路。

「真正的專業，是幫人把不安轉化為豐盛富足。」如今年過半百的她，少了徬徨、多了堅毅。陪伴無數客戶、家庭在脆弱時刻因保單而站穩腳跟，讓她深信：保險並非冷冰冰的契約，而是一個家庭遭遇無常風險時的堅實依靠。做最好的準備，是為了讓客戶在不確定的未來裡，依然擁有活得豐盛的底氣。

保險」，這是核心規劃。她堅持先配置具備穩健、安全、合法、抗通膨等特性的規劃，建立穩定基石後，再按個人能力去配置高殖利率的工具（如：ETF、股票、債券、基金等）。「有了墊底的規劃，投資才不怕輸，安心地讓時間替自己工作。」她說道。

- **30% – 建立安全防線**：補足醫療保障缺口，預備不可預見的醫療開支與長壽帶來的照顧風險。

「真正的財務自由，不是賺得最多，而是在人生的任何階段都能『不慌』。」這是張芊惠對這套分配公式的最佳註解。

這幾年協助客戶進行抗老的退休與傳承規劃，有一位讓張芊惠印象深刻的高資產客戶。她提到，這位客戶年年領取優渥的年終獎金，總覺得退休還是遙不可及的事，直到有一次健檢報告出現紅字，他突然意識到：「如果只是將錢放在帳戶裡，並不能替我守住未來。」財富沒有辦法直接轉換為守護未來的力量。

於是，她陪著這位客戶從一筆年終獎金開始，一點一滴建立起抗老現金流與醫療保障。幾年後，客

戶對她說了一句話：「我現在不是不怕老，而是知道自己有準備。」

客戶的這句話，讓張芊惠回想起 22 歲時毅然選擇從事保險業的那一刻。轉眼間，她已陪伴無數客戶與家庭走過風雨。在保險這條路上，她依然選擇留下來，因為知道，這份工作不僅是在賣保單，更是在一個家庭最脆弱的時刻，遞上一份足以支撐未來的安心。

站在未來的視角看現在，張芊惠用專業與溫度，幫客戶把對老後的「不安」，化作人生的「豐盛」。



圖片：Nuttapong punna - stock.adobe.com