

稅月無憂

保險箱裡的資產守護術

透過專業佈局達成圓滿傳承

文 / 侯佩君、攝影 / 陳建宏

累積財富的道路上，許多高資產族群往往將目光聚焦於「如何創造更多財富」，卻忽略了「如何安全地守住並傳承財富」。隨著稅法環境日益嚴謹，傳統的資產配置方式正面臨前所未有的考驗。真正的財富安全，不僅僅是將資產鎖在實體的保險箱裡，而是需要透過合法合規的智慧工具，為資產建構一道堅實的防護網。而保險，正是這套制度中不可或缺的工具。然而，保險雖然是資產規劃的利器，卻絕非盲目節稅的萬靈丹。唯有釐清市場誤區、回歸工具本質，並精準設計保單結構，才能真正實踐「給得準、拿得到、守得住」的境界，讓家族資產代代相傳、稅月無憂。

永達保經的李崇舜業務籌備協理與宋挺麗業務儲備協理，從不同的專業視角建議：具備會計背景的

李崇舜，則憑藉對帳務稅務的敏銳度，以 AI 無法取代的情感連結，靈活運用所得轉換與時間槓桿精準預留稅源。宋挺麗以全人生活的格局，透過自己的專業協助客戶；兩位保險達人銷售法則不相同，皆強調唯有恪守法規底線、回歸保障本質，才能在風雨來臨時，築起為家庭遮風擋雨的法律防火牆。



李崇舜 Profile

現任 |

永達保險經紀人 業務籌備協理

保險年資 |

10 年

得獎紀錄 |

5 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員



李崇舜／讓保險回歸保障 守護家庭責任防火牆

秉持會計背景的敏銳度，李崇舜業務籌備協理發展出「回歸保障、以人為核心」的銷售法則。面對 AI 科技，他深信深度需求分析與情感連結無法被取代，堅持透過高達六至八次的面談，細細體察客戶的家庭關係。他擅長「單點進去，全面規劃」，針對高資產族群，李崇舜靈活運用保單三角關係與時間槓桿，協助客戶轉換所得形式、提早預留遺產稅源，並築起牢固的資產防護網。在行銷上他嚴格恪守法規、強調保險保障本質，以極具金融深度的合規專業，為客戶的家庭責任與愛提供整套且全面性的防護。

洞察 AI 無法取代的情感連結 以會計思維翻轉資產規劃底層邏輯

就讀會計系的李崇舜業務籌備協理，在面對企業主與高資產族群時，能以極具金融深度的帳務與稅務敏銳度，精準剖析客戶的資產結構。然而，他深信保險的底層邏輯絕非單純的投資理財或數字遊

戲，因為過度強調高報酬或理財成效，極易受到客戶預算、市場大行情或經濟景氣波動的干擾。真正的保險規劃必須回歸「人」的本質，從客戶的家庭結構、成員感情以及父母與子女間關係切入。這種以情感為根基、以專業為後盾的思維，體察客戶家庭關係背後的微妙情感與真實需求，正是當前 AI 科技無法取代的業務核心價值。

在實務服務中，李崇舜習慣採取「單點進去，全面規劃」的細緻策略。不論最初與客戶接觸的契機是談退休準備還是醫療保障，他都不會點到為止，而是會將客戶整體的家庭責任，包含夫妻間的資產分配、對小孩的未來照顧等，進行一整套系統化的全面防護規劃。這種將「金融專業」與「人性溫度」深度融合的銷售法則，與單純推銷商品的傳統做法大相逕庭，也為高資產族群在複雜的財富傳承過程中，提供了最穩固的心靈安頓與專業依歸。

靈活運用所得轉換與時間槓桿

針對高資產族群最關心的稅務合規問題，一般的上班族領取固定薪水，基本上並不需要仰賴保險來

達到節稅效果；保險的稅務與資產配置規劃，實質上主要是針對手握大筆資金的企業主或高資產族群。對於擁有大量現金、手頭資金充裕或擁有豐厚投資收益的客戶，保險工具能發揮極佳的「轉換所得形式」功能。透過合規的保單規劃，能夠將原本高額的投資收益或現金資產，轉換為免稅的保險理賠金形式，或是有效避開國內利息所得稅、免去二代健保補充保費的課稅壓力；對於有海外資產配置需求的客戶，亦可靈活做為海外所得免稅額度（每人每年 750 萬元）的合規配置考量，讓資產的配置結構更具抗震力。

而在財富傳承的關鍵時刻，遺產稅的課徵往往會對家族造成重大的現金流衝擊。面對沉重的遺產稅，保險工具最強大的優勢在於其無可比擬的「槓桿創造稅源」功能。高資產客戶能運用相對較小的保費，換取數倍、甚至數十倍放大的龐大保額（例如以 100 萬元的保費換取高達 1000 萬元的保額保障），在事故發生時「創造」出一筆合法的現金稅源。這筆即時到位的免稅理賠金，能讓子女未來在繼承龐大遺產時，有足夠的現金去繳納遺產稅。此外，針對國稅局近年嚴格查核的實質課稅原則（如高齡、重病或死前兩年密集投保等），李崇舜強烈建議必須「用時間換取空間」，提早進行中長期的保險規劃，方能確保傳承方案的合規性。

妙佈局保單三角關係

保單契約中的三角關係一要保人（擁有出錢與資產控制權）、被保險人（保險標的物）與受益人（最終拿錢的人），透過會計與法律邏輯的排列組合，能完美解決各種複雜的傳承需求與風險隔離。舉例而言，若父母直接贈與現金予子女，該筆資金若未獨立管理，實務上容易與婚後財產混同，致日後難以證明其屬受贈之特有財產，而可能於夫妻剩餘財產分配時產生爭議」。若能巧妙調整保單結構：由

父母擔任要保人負責扣款繳費、掌握實質主導權，而以子女為被保險人，如此一來，整體金流在法律與帳務上清清楚楚，這筆透過保單型態傳承下來的家族財產，將會獲得完好的隔離保障。

近年來的司法實務判例與法院見解已有顯著改變，市場上早已出現許多保單價值準備金被法院依法強制執行的案例。為了避免誤導客戶並嚴格符合法令規範，李崇舜強調，在進行資產守護規劃時，絕對不能過度強調「灰色地帶的節稅」或「蓄意逃避債務」。業務員與客戶的行銷與規劃邏輯，必須徹底回歸保險的「本質與保障功能」唯有在法律允許的框架下，將每一步結構做到合規、透明、可被解釋，這張鎖在保險箱裡的保單，才能在風雨來臨時，真正發揮照顧家庭、守護核心財富的防火牆功能，成就圓滿的財富傳承。



宋挺麗 Profile

現任 |

永達保險經紀人 業務儲備協理

保險年資 |

6 年

得獎紀錄 |

4 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員



宋挺麗 / 保險規劃是先看清風險 結構做對 再談節稅

將「全人生活」理念融入其獨特的銷售法則，宋挺麗業務儲備協理主張「生活即工作、玩樂與專業完美結合」。她深耕熱愛的運動圈，在與朋友打球、旅遊的自然互動中交流生活資訊。在服務高資產客戶時，她不盲目推銷，而是秉持「先看清風險、結構做對，再談節稅」的合規思維，協助客戶透過保單的黃金三角架構預留稅源並建構法律防火牆。宋挺麗以自身活出「有錢又有閒」的典範，協助客戶在合法合規的前提下，實現資產「給得準、拿得到、守得住」的終極傳承目標，和她一起享受吃喝玩樂退休人生。

破除節稅盲區

回歸「合理目的」的資產合規新思維

在實務經驗中，高資產客戶在運用保險進行資產規劃時，最常陷入三大致命誤區。首先，是「將保險當成單純的避稅工具」，許多人誤以為只要將資金轉入保單，就能徹底與稅務脫鉤，卻忽略了如果

資金移轉過於集中或時點過於敏感，依舊會被稅務機關認定為規避稅負的蓄意安排。

近年來，國稅局頻繁引用「實質課稅原則」進行嚴格審查，針對高齡、重病、躉繳、舉債投保等加強查核。面對這樣的稅務環境，高資產族群的規劃思維必須徹底翻轉，讓每一筆財富安排都回歸「合理目的」與「可被解釋」。在平衡資產傳承需求與合規節稅時，應採取三大因應策略：第一是「時間與節奏分散」，應提早規劃，避免臨終前大額躉繳或密集的短期資產移轉；第二是「確保資金來源合理且可追溯」，必須具備清晰的財務邏輯與現金流需求，而非單純為了節稅而套利；第三則是「讓工具回歸功能本質」，保險的核心是風險管理與傳承，唯有將保障、傳承、稅務三者全面整合，才是經得起時間檢驗的正確做法。

預留稅源與法律防火牆

打造資產安全的雙重防護網

對於即將退休或已經步入退休階段的族群而言，資產的穩定度與傳承的順暢度是最核心的兩大關

鍵。許多人在規劃財富傳承給下一代時，往往忽略了遺產稅的「現金流壓力」。在台灣，家族長輩傳承下來的遺產，多數是房地產、股票或長期投資等非現金資產，但法律規定遺產稅必須在期限內以「現金」繳納。如果事前沒有預留好充足的稅源，子女在繼承時往往會面臨繳稅壓力的困境。這時，保險工具便能發揮無可替代的「預留稅源」功能。

除了預留稅源，保險在資產守護上面臨的另一大考驗，是當個人、家庭或企業面臨不可預期的債務與財務風險時，保險箱裡的資產能否安全地保留下來，並實質發揮照顧家人的功能。這時，保險契約所建立的「法律防火牆」便成了關鍵。透過要保人、被保險人與受益人分離的精準結構設計，保險資產在法律上得以形成一個相對獨立的結構，當個人不幸面臨債務訴訟或商業財務危機時，保險金在多數情況下會直接給付給指定的受益人，而不會流入債務清償的資產池中遭到凍結或挪用，讓理賠金百分之百用於照顧家人，真正將長輩的「愛與責任」安全地延續給下一代。

精準配置黃金三角架構 成就全人生活的終極傳承

在保單的實際規劃中，「要保人、被保險人、受益人」這三角關係，實質上主宰了資產移轉是否合法與順暢的關鍵命脈。資產移轉的最高境界不在於買了多少保單，而在於這三者的配置是否符合「黃金架構」。最理想的實務配置原則為：「要保人掌控資產、被保險人承載風險、受益人直接取得資產」。當保險事故發生時，理賠金將依契約直接給付給受益人，完全避開了繁瑣且容易引發家族糾紛的遺產分配程序，大幅提升了資產移轉的效率與隱密性。然而，這套三角關係並非一成不變，在實務上有兩大典型情境需要適時進行調整：一是基於「稅務與法規考量」，在合法合規的前提下，微調要保

人與被保險人的組合以降低遺產稅風險；二是因應「家庭結構改變」，如結婚、離婚、子女出生或企業啟動接班傳承時，必須重新檢視並設定受益人，確保資產能準確交付給對的人。

真正能夠經得起時間與法律考驗、撐得起「稅月無憂」四個字的財富，必須同時具備三大核心特性：第一，是「法律結構明確」，透過受益人制度讓資產歸屬清晰，徹底隔離遺產分配的爭議與不確定性；第二，是「現金流確定性高」，完全不受外界金融市場、景氣波動的影響，在家族最需要的時間點必定能百分之百兌現；第三，則是「具備風險隔離能力」，能在債務、婚姻或企業經營風險發生時，與個人其他資產適度區隔，避免連動影響。當一筆資產同時做到了「給得準、拿得到、守得住」這三件事，它才真正有資格成為保險箱裡最重要的資產，帶領整個家族走向心靈與財務皆圓滿的「全人生活」境界。 **R**

