

給企業主的財務規劃提案

文◎黃坤傑（RFC）

現職◎大誠保險經紀人業務副總經理



一、前言：

自己從2008年投入保險業，快10餘年的時間，期間歷經金融海嘯與多次保單利率調降的狀況，壽險業的從業人員卻從原本的30萬人來到了38萬人，所以市場上一直不缺乏「保險業務員」，但客戶一直缺乏的卻是量身訂做的財務顧問！加上近年來科技的進步，FinTech金融科技的浪潮更對行業形成了巨大的改變，這一切都一再顯示商品導向的銷售模式將被取代，而專業導向與附加價值的服務模式才是未來的趨勢！

有幸因為保險行銷集團與公司的大力推廣，認識了RFC，在進入協會學習之後，得以將保險服務上的實務經驗與法律、稅務、信託等做結合，一步一步努力成為客戶專業的家庭財務顧問，而不再只是一般的保險從業人員！

與A氏夫妻相識多年，剛好在一次面談當中提到想要做完整的財務規劃，故分享自己在RFC所學，因此在取得客戶的同意下，進行這次的家庭財務規劃訪談！

二、背景介紹：

A氏夫妻服務於文化事業，自己開立公司，年薪大約144萬，年終獎金7萬，主要的收入來源來自每年的公司分紅700萬；夫妻倆收入穩定，財務觀念相當保守，對投資理財方面較無涉略，也因平時工作忙碌，比較沒有時間去了解！因此每月收入扣除家庭必要開支外，剩餘的都是分配在儲蓄保單規劃以及存放在銀行帳戶！

家庭基本資料：

家庭成員	年齡	職業
A先生	40	公司主管
A太太	40	公司主管

三、財務目標設定：

夫妻倆期待透過此次訪談，能了解家庭目前的財務狀況，並獲得具體建議，解決以上的財務需求！經過深入了解之後，確立家庭財務目標設定如下：

時程	財務目標	財務目標說明
短期：2~3年財務目標	1.新屋裝潢 2.新屋的房貸支出 3.擴點基金	1.兩年後即將購入約2000萬的新屋，故需準備500萬裝潢費 2.每月10萬房貸支出，並期望在10年繳清房貸 3.每三年要存200~250萬做擴點基金
中期：10年財務目標	1.購入店面，可以穩定每月收取5~6萬的租金收入 2.購入豪華藍寶堅尼的休旅車	1.期望購入一個約價值3600萬店面，可以提供2.3%的租金報酬 2.若有能力想購買自己夢想的藍寶堅尼的休旅車價值約1000~1500萬
長期：15年財務目標	退休金準備	夫妻倆規劃55歲退休，退休後每月各7萬元的退休金給付，至少給付至80歲。另外，每年還要有50萬的旅遊金供夫妻出國

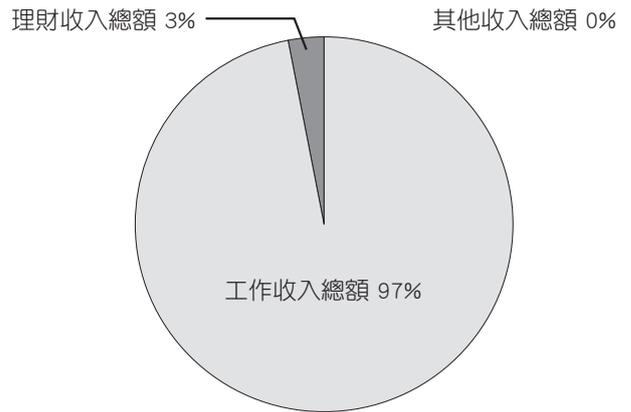
四、家庭財務資料收集

附表1：收入支出表

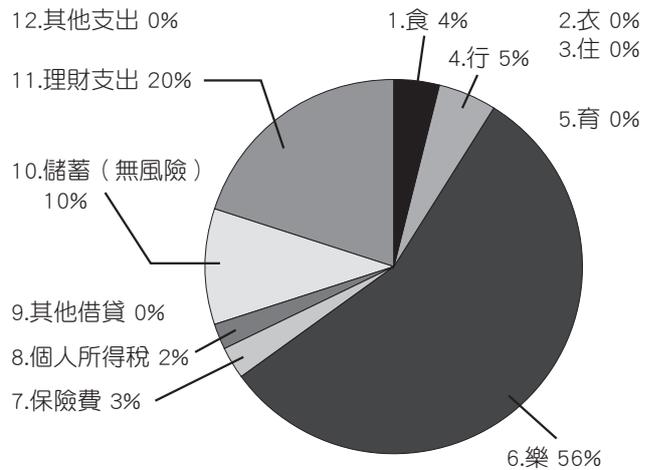
	年	每月	年比重		年	每月	年比重
1.工作收入				● 基本支出			
• 薪資	1,440,000	120,000	16%	1.食	192,000	16,000	4%
• 佣金			0%	2.衣			0%
• 獎金			0%	3.住			0%
• 紅利	7,000,000		80%	• 房租			0%
• 年終獎金	70,000		1%	• 房貸			0%
• 其他			0%	• 房屋保險			0%
工作收入總額	8,510,000	120,000	97%	• 水電瓦斯電話			0%
				• 房屋稅/地價稅			0%
				• 2020房屋款/次			0%
				△住小計			0%
2.理財收入				4.行			
• 利息	11,600		0%	• 車貸			0%
• 保險滿期金	114,913		1%	• 車險	52,798		1%
• 基金配息	100,000		1%	• 油料費	120,000		2%
• 股利			0%	• 保養修理費	30,000		1%
• 租金收入			0%	• 牌照稅/燃料稅	34,240		1%
• 資本利得			0%	• 停車費	24,000		0%
• 其他			0%	• 交通費			0%
理財收入總額	226,513		3%	• 其他費用			0%
				△行小計	261,038		5%
3.其他收入			0%	5.育—進修費用			0%
• 退休金			0%	6.樂			
• 撫恤金			0%	• 娛樂休閒	2,208,000	184,000	44%
• 其他			0%	• 交際公關費			0%
其他收入總額			0%	• 觀光旅遊	600,000		12%
				△樂小計	2,808,000	184,000	56%
				7.保險費			
總收入 (1)	8,736,513	120,000	100%	• 社會保險			0%
				• 人壽保險	171,063		3%
◆ 家庭可支配餘額 = (1) - (2)				△保險費小計	171,063		3%
每年結餘	3,722,947		(註1)	8.個人所得稅			
每月結餘	-80,000			• 所得稅 (公司代扣)			0%
平均每月結餘	310,246			• 所得稅 (年度繳納)	80,000		2%
註1：需扣2020年240萬房屋頭期款)				△個人所得稅小計	80,000		2%
◆ 收入結構比：(收入 / 總收入)				9.其他借貸			
工作收入佔	97%			10.儲蓄 (無風險)	501,465		10%
理財收入佔	3%			11.理財支出			
其他收入佔	0%			• 定期定額投資			
				• 投資型保險費	1,000,000		20%
◆ 支出結構比：(支出 / 總收入)				• 跟會 (活/死會)			
生活支出佔	37%			△理財支出小計	1,000,000		20%
保費支出佔	2%			◎基本支出總額	5,013,566	200,000	100%
個人所得稅佔	1%			● 其他支出			
借貸支出佔	0%			• 醫療費用			0%
儲蓄支出佔	6%			• 十一/捐贈			0%
理財支出佔	11%			• 奉養金			0%
其他支出佔	0%			• 年節紅包			0%
自由儲蓄佔	43%			• 其他			0%
	100%			◎其他支出總額			0%
				※總支出 (2)	5,013,566	200,000	100%

收入支出分析圖

收入類別	每年	每月	年比重
1.工作收入總額	8,510,000	120,000	97%
2.理財收入總額	226,513		3%
3.其他收入總額			0%
總收入	8,736,513	120,000	100%



● 基本支出	每年	每月平均	年比重
1. 食	192,000	16,000	4%
2. 衣			0%
3. 住			0%
4. 行	261,038	21,753	5%
5. 育			0%
6. 樂	2,808,000	234,000	56%
7. 保險費	171,063	14,255	3%
8. 個人所得稅	80,000	6,667	2%
9. 其他借貸			0%
10. 儲蓄 (無風險)	501,465	41,789	10%
11. 理財支出	1,000,000	83,333	20%
● 其他支出			0%
※總支出 (2)	5,013,566	417,797	100%



1. 年收入：

夫妻合計年薪8,510,000元（包含薪資、分紅、年終），另因夫妻有穩健型理財的習慣，故多做定存與保險規劃，其中包含銀行定存2,000,000元，年利息收入11,600元。保險財務規劃：每年有保單增值金約114,913元，還有投資型保單年配息約100,000的配息收入，合計理財型收入226,513。故家庭總收入合計8,736,513元。

2. 年支出：

家庭食、衣、住、行、育、樂，合計支出3,261,038元（包含每年出國旅遊金60萬）。保險費支出171,063元。2018年綜所稅支出80,000元，保險儲蓄501,465元，2018年有多做一筆1,000,000月配息投資型保單，故2018年家庭總

支出5,067,002元，扣除今年額外的1,000,000的單筆投資型保單，經常性家庭年總支出為4,067,002。

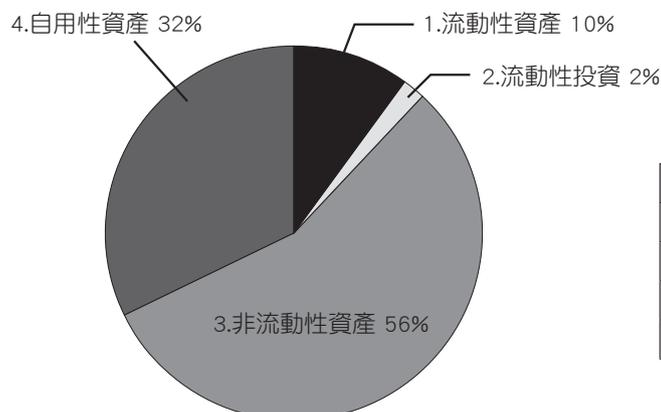
3. 保險狀況：

險種	A先生 保額	A太太 保額
終身壽險	140萬	45萬
意外險	200萬	200萬
意外日額	2000元	2000元
意外醫療	3萬	3萬
醫療日額	7700元	7000元
醫療實支	95萬	125萬
手術醫療	68萬	63萬
重大疾病	50萬	70萬
初次罹癌	120萬	76萬
癌症日額	27100元	21450元
失能險 (月給付)	10萬~5萬/月	10萬~5萬/月

五、家庭財務資料分析與診斷：

附表2：資產負債表

		資 產		負 債		
生 息 資 產	1.流動性資產	金 額	比 重	1.消費性負債	金 額	比 重
	• 現金／活儲	5,000,000	9%	• 信用卡		0%
	• 定期存款	400,000	1%	• 消費性貸款		0%
	• 其他		0%	• 一般借貸分期付款		0%
	◎流動性資產小計	5,400,000	10%	• 標會（死會）		0%
	2.流動性投資	金 額	比 重	• 其他		0%
	• 活會累積款		0%	◎消費性負債小計		0%
	• 外幣存款		0%	2.投資性負債		0%
	• 投資型保單現價	1,000,000	2%	• 證券融資		0%
	• 共同基金		0%	• 投資性不動產抵押貸款		0%
	• 股票（上市櫃）		0%	• 其他		0%
	• 債券		0%	• 其他		0%
	• 期貨		0%	◎投資性負債小計		0%
	• 其他		0%	3.自用性負債		0%
	◎流動性投資小計	1,000,000	2%	• 車貸		0%
	3.非流動性資產	金 額	比 重	• 自用不動產抵押貸款		0%
	• 增額壽險現價		0%	• 其他		0%
• 儲蓄型壽險現價	6,190,607	11%	• 其他		0%	
• 事業股份	10,200,000	19%	◎自用性負債小計		0%	
• 股票（未上市櫃）		0%				
• 投資不動產	14,000,000	26%				
• 其他（黃金…）		%				
◎非流動性資產小計	30,390,607	56%	※負債總計（2）		0%	
自 用 資 產	4.自用性資產	金 額	比 重			
	• 自用住宅	14,000,000	26%			
	• 自用汽車	3,229,000	6%			
	• 其他		%			
	◎自用性資產	17,229,000	32%			
※資產總計（1）		54,019,607	100%	※淨值總計（3）=（1）-（2）		54,019,607



項目	比重
1.流動性資產	10%
2.流動性投資	2%
3.非流動性資產	56%
4.自用性資產	32%
TOTAL	100%

項目	比重
1.消費性負債	0%
2.投資性負債	0%
3.自用性負債	0%
Total	0%

附表3：財務資料分析指標評估

家庭財務分析

項目	數據	理想值	說明
儲蓄率	10.00%	>25%	公式=年儲蓄額(含固定儲蓄投資+年結餘)÷年收入
			目前固定儲蓄50萬，總儲蓄率約10%，佔收入比重太低，宜提高儲蓄比重，一般建議至少30~40%儲蓄，才可加速達成財務目標
負債比例	0.00%	≤30%	公式=總負債÷總資產
			無其他負債，建議在低利率的時代，可以透過買房貸款或是買車貸款來增加自己投資性的負債，不一定要全部用現金給付。
生活週轉金	12.92	3~6	公式=流動性資產÷家庭平均月支出
			目前流動性資產(活儲)500萬，約可支持家庭支出將近12個月，如果暫停儲蓄投資，可支撐14個月。 為提升資金運用效率和達成財務目標，可以保留約家庭支出半年資金在活儲，將多餘資金轉作其他儲蓄投資計畫，以幫助達成財務目標。
財務自由度	0.05	>1.0	公式=家庭理財收入+其他收入÷家庭年支出 或是 (生息資產×投資報酬率)÷家庭年支出
			加權平均報酬率 3% 目前公式中，家庭年支出有扣除儲蓄和理財支出
			以生息資產×投資報酬率公式預估之財務自由度為0.31，但是若以實際理財收入計算，財務自由度更低。 因此需要提升儲蓄投資金額，以增加本金，並尋求超越定儲利率的工具，以提升生息資產報酬率。

1、資產項目：

a.流動性資產：銀行活儲及定存總額540萬，佔資產總值10%。

b.流動性投資：投資型保單100萬，占資產總值2%。

c.非流動性投資：保單價值準備金6,190,607元、事業股份10,200,000元、投資不動產14,000,000佔資產總值56%。

d.自用性資產：自用性住宅位於新竹東區的，附近交通便利，推估房價1400萬。自用汽車一台，現值推估281萬；以及自用汽車一部，現值推估41.7萬，合計占資產32%。

檢視家庭資產項目，流動性資產與投資合計12%，在家庭財務分析中，呈現生活週轉金數值是12.93，明顯過高，財務自由度數值僅0.05，明顯偏低。所以建議要可以降低生活週轉金的比例，另外增加流動性投資的比例，來提高財務自由度。

2、負債項目：

無。沒有負債是一個很健康的財務結構，當然如果增加投資性的負債是未來可以思考的方向，畢竟低利率的環境下，企業都以此低成本來增加投資型的負載，創造財務規劃的空間。

六、擬定財務規劃建議：

依據家庭財務的短、中、長期目標，分別建議如下：

(一)短期目標(2~3年)：

補足保障缺口與短期購屋與裝潢基金

(1)原本保障規劃是因為剛開始創業時規劃的，故需要調整以解決目前的需求，增加住院實支實付3000的部分，來足額解決薪水2000/日、看護2500/日與單人房費用5500元/日，合計一天最少10,000的日損失的問題。另外，增加原本沒有的重大傷病性一次給付至少100萬的額度，以解決當發生重大傷病時的急難金保障，另外再增加失能險六級殘每月給付的額度達6~7萬，以

達到解決需要請台籍看護時的費用與抵抗通膨的影響。

(2) 2年內：因為即將購入新屋，故需準備500萬元的裝潢金與之後交屋後每月10萬的房貸支出。

(3) 每3年：每年也要預存60~80萬，做為每三年預備擴點的基金使用。

建議如下：

A、因為家庭有540萬元的現金存款（定存加活存），且加上今年家庭結餘約3,669,511元，扣除今年做的單筆100萬元的投資型保單規劃，往後每年家庭經常性結餘來到4,669,511元，故就現有資金540萬加上今年的結餘約366萬共合計約906萬元，故足以支付明年會預計付的工程款240萬元，即每年60~80萬的擴點基金，故109年結餘為606~586萬。

B、110年、111年兩年的結餘（466萬*2）約932萬加上109年結餘606~586萬，合計約1538~1518萬，故扣除準備兩年的500萬元的裝潢金、兩年240萬的房貸支出（10萬元/月）及兩年的擴點基金120~160萬共合計860~900萬，還有結餘658~638萬。故建議可以將平均每年200萬的淨結餘，可以做更有效地財務規劃以創造被動的投資收入，來循序支付每月10萬元的房貸支出，故可以選擇可創造穩定現金流的投資工具來達到資產更好的利用，例如月配息保單1200萬元及可以創造每月10萬元的月現金流或是穩定配息的定存股。但因為相較投資型保單，定存股本身的股價波動會直接影響急需用錢時的贖回金額，無法像投資型可以用保單貸款的彈性，且無身故無法保本的功用，故建議定存股的配置上可以用每年結餘資金的2~3成約40~60萬即可。

(二) 中期目標（10年）：

夫妻第一個中期目標是想要購入一間店面租

金收益可以達到每月5~6萬元，相當購入3600萬元價值的店面供出租，故未來10年內至少要先準備1000萬元的頭期款來購買，並且之後每月有足夠的月金流來支付每月13萬元的房貸，第二個目標是購入價值約1000~1500萬元的藍寶堅尼休旅車，

首先就購入店面的方法如下：

(1) 如果將家庭每年結餘366~466萬元單純以儲蓄準備10年是足夠累積到3600萬元的購買店面的本金，但因為要考量前面已經有短期的財務目標規劃，故不建議用單純儲蓄的方式。

(2) 考量原本已規劃的儲蓄險到10年時總保單價值至少有946萬元，自己則只需要準備10年後購入店面的差額2700萬元，則平均每年要存270萬元，依目前的家庭結餘是可以支付，也不會影響前面的短期財務規劃。

(3) 考量原本已規劃的儲蓄險到10年時總保單價值至少有946萬元，自己則只需要準備10年後購入店面後每月13萬元的房貸支出，故可以用月配息的方式累積至1600萬元的本金年化報酬10%的月配息來創造13萬元的月現金流，扣除目前每年已有約1萬的月配息現金流，則10年可以每年存入150萬元，即可以多準備1500萬元的本金做月配息，即可支付每月13萬元的房貸支出。因為如果還需要考量之後長期財務目標退休金的規劃，此方法是相對輕鬆可行。

雖然短中期的財務目標可以完成，但是因為目前家庭的財務配置狀況，放入活存與定存的比重過高達540萬元，建議可以降低到足夠支付生活緊急預備金6~9個月的家庭支出190~250萬元即可，並將多餘的300萬元的部分先做更好的財務規劃，更能協助中期與長期財務目標的達成性。此外，在民國110年後目前所有儲蓄型保險501,465元的理財支出也都期滿不用支出，故家庭年結餘可以增加至416~516萬來做理財規劃。

綜上所述，考量未來短中期同時都會有自有

住宅與店面的房貸支出，最高達每月13萬元，故可以家庭每年經常性結餘的416~516萬元分成兩部分，一部分每年投入至月配息的帳戶快速建構1500萬的本金，另一部分至少200萬元則作為清償房貸與購入店面的頭期款的累積。並將剩餘其中的50萬到100萬繼續做10年期的儲蓄險規劃或是定存股的規劃。以此規劃，除了可以創造高保額解決財務規劃過程中突發狀況造成債權留給後人的問題，另外可以多建構一個安全套力的資產池，同時可以降低稅負上的問題。

不過，可以思考的是，如果購買店面出租是為了創造另一個穩定收益的現金流，考量目前租金收益大約只有2.3%且管理成本提高，如地價稅及房屋稅，還有管理修繕的成本，是否一定要購買店面出租來創造資產增加月金流，還是如果一樣是創造5~6萬元的月現金流，透過600萬元的月配息就可以達成了，剩下每年累積購買店面本金與儲蓄險的投入部分反而可以成為實現第二個中期財務目標購買藍寶堅尼休旅車的資金。及更多的資金來累積長期的退休規劃重要來源。

（三）長期目標（退休金規畫）：

夫妻希望每月各有7萬元的退休金使用，合計每月14萬元，另外每年須有50萬的旅遊金供兩人出國旅遊，故每年至少需要218萬的現金流供退休生活使用。如果兩人從55歲退休，生活至少再30年，則經試算結果至少需準備本金7623萬退休金，扣除勞保與勞退結果（兩人從55歲退休，兩人會有各590萬

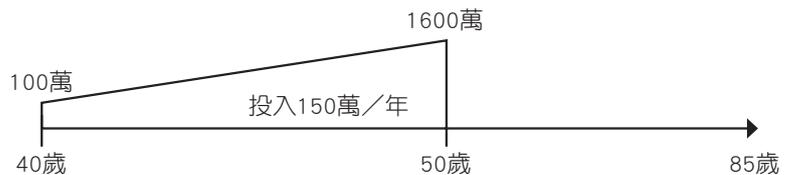
元的勞保加勞退的一次性退休金合計1180萬元）則還需準備6443萬元的退休金帳戶供每年提領使用。但考量夫妻一直以來有穩健型的理財方式，故建議可以購夠每年家庭結餘420~520萬的部分長期的規劃：

（1）每年429萬元，存15年則會在55歲退休時有6443萬元的退休帳戶，但因為有前面短中期的財務規劃已佔據每年至少350萬元的規劃額度，故除非家庭收入增加，要用此方式達到退休目標難度極高。

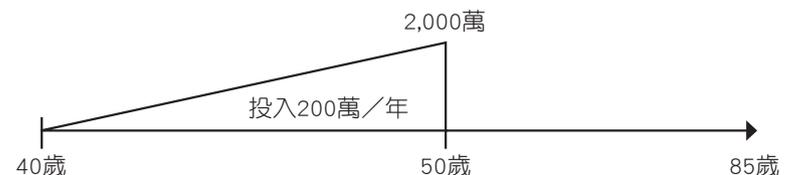
（2）夫妻兩人50至55歲持續每年存入150萬至月配息帳戶，將月配息本金累積至少2200萬，

註：中期財務規劃圖形說明：

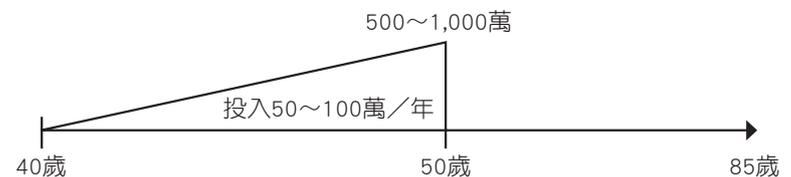
1.月配息：建構被動收入，每月配息13萬，來支付房貸本息



2.還房貸本金：累積2,000萬本金



3.累積店面或換車的本金：累積500~1,000萬的頭期款



註：長期財務規劃圖形說明：

月配息：建構退休金收入，每年穩定配息225萬



則每年則會有220萬的月配息總額，則可以達到兩人合計每月14萬退休金與每年50萬出國旅遊金共218萬的退休金需求。此方法是相對可行的，因為只是中期財務規劃準備方法的延續。另外，可以將剩餘的結餘250~300萬可以再投入定存或是定存股，增加自己的備用現金或是穩定的資產增值。

七、執行計畫：

經過溝通與討論之後，A氏夫妻決定採行上述的部分建議，首先養成記帳的部分，因為雖然收入高，但是支出卻沒有經過規劃，造成年度結餘不如預期。另外，提高基本保障不足的部分，並增加目前的流動性投資比例，以求更確定能達成中期及長期的財務目標。對於目前家庭財務的狀況，儲蓄率偏低、生活週轉金數值偏高，財務自由度明顯不足，著手進行調整：

1、提高保障不足額：

透過增加第三家實支實付的額度3000元來提高每日至少需10,000元損失的日額，另外補足重大傷病缺乏的保障100萬，再增加失能險1~6級殘至2萬的額度以補足未來需要請台籍看護時的費用問題，透過這樣規劃，A的保費支出增加2.7萬元、A妻的保費支出增加2.2萬元，整體保費支出來到22萬元，還是在合理的保險支出比例年收入10%範圍內。

2、降低流動性資產比例：

目前定存加活存高達540萬，故可以降低至6個月的家庭支出240萬即可，將剩下的300萬可以投入流動性的投資資產，如定存、投資型保單或是穩定的定存股，以增加理財收入增加財務自由度。

3、提高儲蓄率：

執行完短期的財務目標之後，要將每年結餘

的儲蓄率拉高至每年多入150萬至月配息帳戶，另外在傳統型的儲蓄到期後，可以將每年50萬的餘額投入買定存股，以增加理財型的收入，來提升財務自由度。

八、追蹤結果：

歷經兩個月的時間後，除了保障規劃已落實外，因為新房即將支付工程款，故要先利用流動性資產的部分來支付，故尚未能降低來投入流動性投資的財務計畫。再者，因為公司是採半年分紅一次，故要等到明年1月分紅後，才能增加投入流動性投資的部位來增加理財性的收入。

九、後續服務：

與A氏夫妻約定每半年公司分紅完後，再依實際狀況進行評估，看可以投入多少比例的結餘與分紅來增加流動性資產的配置與理財型收入的增加。並且往後每一年定期做計劃檢視成果，再依照實際狀況進行必要的調整，以確立家庭財務目標可達成。

十、結語：

經過此次的訪談經驗，了解到公司的企業主，在財務的規畫上，還是存在很大可以去調整改善的空間，除了大筆的現金流入外，也有者大筆的支出及更大的財務目標想要去實踐，故更能體會到一個兼具專業與誠信的財務顧問對中小企業主的重要性！

另外，更開心的是自己這次透過RFC專業的訓練課程，讓我更有方向跟信心可以將自己提升為一個有差異化與專業度的財務顧問，並且提供給客戶們更多的理財資訊與更多的專業服務。幫助一個企業主做好財務規劃，協助達成企業主的財務目標，正是RFC的專業以及精神所在。也期許自己在RFC專業訓練課程的教育下能夠越做越好，幫助到更多的人！