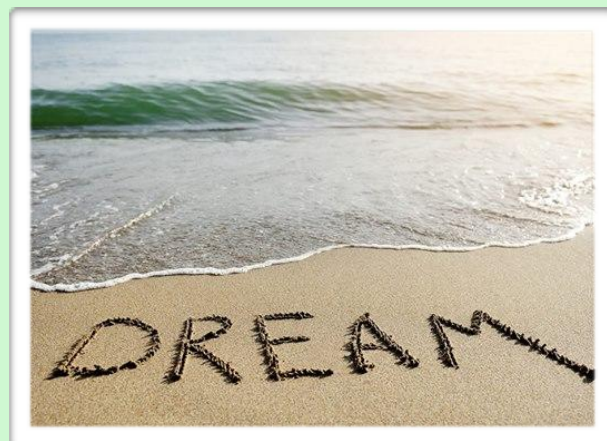


# 財務策劃報告書

致林敏政院長



國泰人壽。南區 A P S C 團隊

2017年08月15日

# 目錄

一. 前言-----	-3
重要聲明	
財務策劃流程	
二. 國泰人壽優勢-----	-3
三. 南區APSC團隊陣容-----	-4
四. 客戶基本資料與背景分析-----	-5
1. 家庭基本資料	
2. 背景說明	
3. 家庭資產清單	
4. 家庭收入支出表	
五. 家庭財務狀況分析-----	-6
六. 家庭財務目標訂定-----	-6
七. 家庭財務目標行動方案-----	-7
1. 結婚置產建議	
2. 中醫事業轉型: 評估與稅務風險	
3. 稅務規劃: 資產傳承	
4. 家庭保障: 林敏政、趙姿尹	
5. 退休規劃: 林家父母、趙家父母	
6. 財產保全: 不動產	
7. 大陸市場經營: 現金流量, 風險評估	
八. 後續追蹤與服務-----	-8
九. 結語-----	-8



## 一、前言、重要聲明與財務策劃流程介紹

林院長您好：

很榮幸有機會為您家族提供完整的財務策劃服務。

透過專業團隊的分析與客觀的分析，讓我們能更清楚掌握整個家族目前的狀況以及未來目標需考量的面相。我們團隊希望透過雙向的溝通，從客觀的角度了解客戶的家庭財務規劃，與您一起擬出具體行動方案，讓家族財務規劃能朝**財富保值**、**財富增值**、**財富傳承**的終極目標前進!!

在我們正式開  
知如下

始財務策劃報告前，**重要聲明**事先告

### 財務規劃流程



## 二、國泰人壽優勢

國內最大壽險公司

立足台灣、佈局全球

重視保戶權益、追求卓越

信用評等

獲獎紀錄

### 三、國泰人壽南區APSC團隊陣容

團隊四大服務客戶經營理念：

1. **A**ttitude：真誠熱情的態度。
2. **P**rofessional：展現自己的專業能力與價值。
3. **S**olve：為客戶解決問題。
4. **C**reative：為客戶創造價值。

團隊成員介紹

姓名	吳玉琴 業務經理
學歷	義守大學 EMBA研究所
年資	國泰人壽/25年6個月
證照	人身保險業務員 外幣非投資型業務員 投資型保險業務員
專長	客戶基本資料分析

姓名	黃信維 區主任
學歷	義守大學EMBA研究所
年資	國泰人壽區8年
證照	CFP®國際認證理財顧問 人身保險、外幣非投資型 投資型保險、財產保險....等
特別經歷	年年達高峰會入圍標準
專長	投資屬性分析、資產配置建議

姓名	蔡睿瑄 業務襄理
學歷	國立嘉義大學EMBA研究所 實踐大學風險管理與保險系
現職	國泰人壽8年9個月
證照	CFP®國際認證理財顧問 RFC國際認證財務顧問.....等
特別經歷	Advisers財務雜誌 329 期專訪 美國百萬圓桌MDRT會員
專長	稅務分析、資產移轉安排

姓名	張佳瑩 業務主任
學歷	國立臺北師院學士
現職	國泰人壽13年10個月
證照	CFP®國際認證理財顧問 人身保險、投資保型險 外幣非投資型、信託人員...等
特別經歷	Money雜誌119期CFP專欄
專長	風險規劃、資產移轉安排

姓名	柯茹萍 業務襄理
學歷	銘傳大學會計學系
現職	國泰人壽/15年1個月
證照	CFP®國際認證理財顧問 人身保險、投資型險 外幣非投資型業務員
特別經歷	內部商品話術比賽 高雄區部第一名
專長	風險規劃、稅務分析

姓名	簡佳芬 業務襄理
學歷	國立台灣大學 圖書資訊學系
現職	國泰人壽4年
證照	AFP 理財規劃顧問 人身保險、外幣非投資型 投資型保險、產險業務員
特別經歷	美國百萬圓桌MDRT會員
專長	資產配置建議、客戶資料彙整

## 四、客戶基本資料與背景分析

### 1. 家庭基本資料

#### 1-1 林氏家庭

稱謂	姓名	性別	年齡	職業	居住地	稅務身份	投資屬性
父	林源堂	男	78	退休中醫師	台灣	台灣	保守
母	施孝蘭	女	72	退休家管	台灣	台灣	保守
客戶	林敏政	男	38	診所負責人	台灣	台灣/大陸	積極
弟	林敏舜	男	35	保險業主管	台灣	台灣	積極
弟媳		女	33	保險業主管	台灣	台灣	穩健
弟之兒	林寶寶	男	4	兒童	台灣	台灣	/
弟之女	林貝貝	女	2	兒童	台灣	台灣	/

#### 1-2. 女友家庭

稱謂	姓名	性別	年齡	職業	居住地	稅務身份	投資屬性
女友	趙姿尹	女	30	診所研發	台灣	台灣	穩健
女友父	趙父	男	65	退休公務員	台灣	台灣	保守
女友母	周淑萍	女	56	退休教師	台灣	台灣	保守

林源堂	曾是台灣十大中醫，西元1996年創立元氣中醫診所，推出獨家祕方『烏雞白鳳養元丹和大力金剛藥酒』。2015年將診所的營運與看診交由兒子林敏政負責。目前身體健康，退而不休，時常關心營運狀況，祕方未交棒。
施孝蘭	年輕時在家相夫教子，目前協助兒子帶孫子和孫女。因善於養生，外表看起來非常年輕，身體狀況也保持非常健康！一般三高症狀、血脂、血糖皆無。
林敏政	中醫診所負責人，想將元氣中醫轉型為科技化中醫來經營，並創立自有品牌(具有食療效果的健康食品)，同時規劃著與幾個博士班的大陸同學合作，以自有品牌來進軍大陸市場。月薪新台幣20萬
林敏舜夫妻	夫妻倆服務於同一家保險公司，從事業務工作，並發展組織，目前團隊人數已有58人。育有1子1女，備受爺爺奶奶疼愛。
趙姿尹	負責診所研發工作，工作內容主要是開發以科技化中醫為基礎且具有食療效果的健康食品，月薪新台幣8萬
趙父	國稅局資深公務員，今年屆齡65歲退休，最近年金改革議題甚囂塵上，趙父困擾著是否該領月退俸，還是一次提領？
趙母周淑萍	私立國中教師退休，105年2月1日屆齡申請退休，每月領取公保老年月退。

## 五、家庭財務狀況分析

### 1.財務數據指標分析

### 2.家庭財務目標需求彙整

經由訪談、資料蒐集後，為林院長歸納下列的需求：

#### 1-1 林院長家族：

- ① 林敏政與趙姿尹結婚，婚後生活、事業安排
- ② 家族事業接班，是否要進軍大陸，陸版肥咖是否有影響？
- ③ 中醫事業轉型為科技化中醫，藥品登錄專利
- ④ 因應遺贈稅法調高，林源堂夫婦資產分配移轉安排

#### 1-2 趙氏家族：

- ① 因應年金改革議題，趙父考慮是否該領一次提領或是月領？
- ② 趙父趙母住房問題安排

## 六、家庭財務目標訂定

經多次會談後，由客觀專業的角度整理出七項的短、中、長期之規劃目標：

順序	規劃屬性	理財需求目標	理財目標歸類
1	財富傳承	結婚置產-趙父母	短期目標
2	財富增值	中醫事業轉型 :評估與稅務風險	短期目標
3	財富傳承	稅務規劃- 資產傳承	短中期目標
4	財富保值	家庭保障- 林敏政、趙姿尹	短中期目標
5	財富保值	退休規劃-林家父母、趙家父母	短中期目標
6	財富保值	財產保全-不動產	短中期目標
7	財富增值	大陸市場經營- 整體現金流量,風險評估	中長期目標



## 七、家庭財務執行方案建議

順序	理財需求目標
1	<p>財富傳承～結婚置產（趙父母）</p> <p>利用贈與及婚嫁的免稅額度來做節稅規劃，購買市價2000萬元公寓（土地公告現值加房屋評定現值合計640萬元）登記在女兒名下，即可達成節稅效果。</p>
2	<p>財富增值～中醫事業轉型：評估與稅務風險</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* 看診所得規劃：合夥診所醫師 所得稅將可減輕</li> <li>* 林敏政不領薪水：直接減少收入，降低稅負支出</li> <li>* 建議儘速將烏雞白鳳丹和大力金剛藥酒兩項獨家藥方申請專利權。</li> </ul>
3	<p>財富傳承～稅務規劃：資產傳承</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* 經估算，林家兩老的財產計入遺產之淨額，並不受遺贈稅率調整而影響，因此建議資產街留置待繼承時再移轉</li> <li>* 為讓將來資產移轉順理，採遺囑+信託的方式，預先設定如何移轉</li> <li>* 林源堂最重要的資產：烏雞白鳳丹和大力金剛藥酒兩項獨家祕方，則可先傳承給林院長，在盡快申請專利權。</li> </ul>
4	<p>財富保值～家庭保障規劃：林敏政、趙姿尹</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* 透過保單規劃，移轉林院長及未婚妻人身風險，讓家庭財務更有保障</li> </ul>
順序	理財需求目標
5	<p>財富保值～退休規劃：林家父母、趙家父母</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>* 林家父母 <ul style="list-style-type: none"> <li>a. 金錢信託(悠活退休信託)：用於退休生活、長期照護費用支出，由林家父母共同受益。</li> <li>b. 遺囑信託：透過遺囑指定身後不動產如何分配，並交付信託，讓資產順利傳承</li> </ul> </li> <li>* 趙家父母 <ul style="list-style-type: none"> <li>a. 保險：透過保險將未來身體不健康時的風險轉嫁到保險公司</li> <li>b. 信託(悠活退休信託2)：包含退休後生活支出、長期照護費用支出</li> </ul> </li> </ul>
6	<p>財富保值～財產保全-不動產</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. 房屋火險：林源堂名下三間不動產、施孝蘭名下一間不動產、趙父趙母目前舊公寓，皆建議投保適當的火險及地震基本險。 保費約19,000元/1年期</li> <li>b. 診所的部分：診所為公開營業場所，且聘請了5位醫事助理，建議規劃綜合型產險保單，將公共意外責任險、雇主責任險轉嫁至保險公司。保費約27,667元/1年期</li> </ul>

## 7 財富增值～大陸市場經營：整體現金流量,風險評估

- \* 全球保健食品市場產值，預期可達2,790億美元
- \* 大陸市場經營預估：留意營運成本增加、陸版肥咖實施後的稅務風險、中國近來嚴格控管資金匯出匯入，留意六號文的規範
- \* 建議：1.避免非常規交易  
2. 放眼全球市場

## 八、後續追蹤與服務

## 九、結語

財務規劃就是協助客戶在人生的道路上，畫出

財務規劃就是協助客戶在人生的道路上，畫出藍圖。財務顧問的角色就是導航GPS，需要做到：

- 1.規劃：瞭解客戶的目標
- 2.清楚定位將目標化成具體的行動建議方案
- 3.執行與定期追蹤：每年做一次檢視與修正以確保能夠走在我們預設好的人生地圖上。

～給人幸福就是幸福～  
國泰人壽南區APSC團隊期  
待與您一起共創幸福