

2020.09.09

台灣最佳財務策畫師選拔 - 標準財務策劃個案

# 財務策劃書

摘錄版

FINANCIAL PLANNING BOOK

經保山  
謙御

X

財務規劃顧問

郭仲家

# 目錄

CONTENTS

1

前言

2

所屬公司及個人介紹

3

家庭背景暨財務資料分析

4

財務需求目標設定

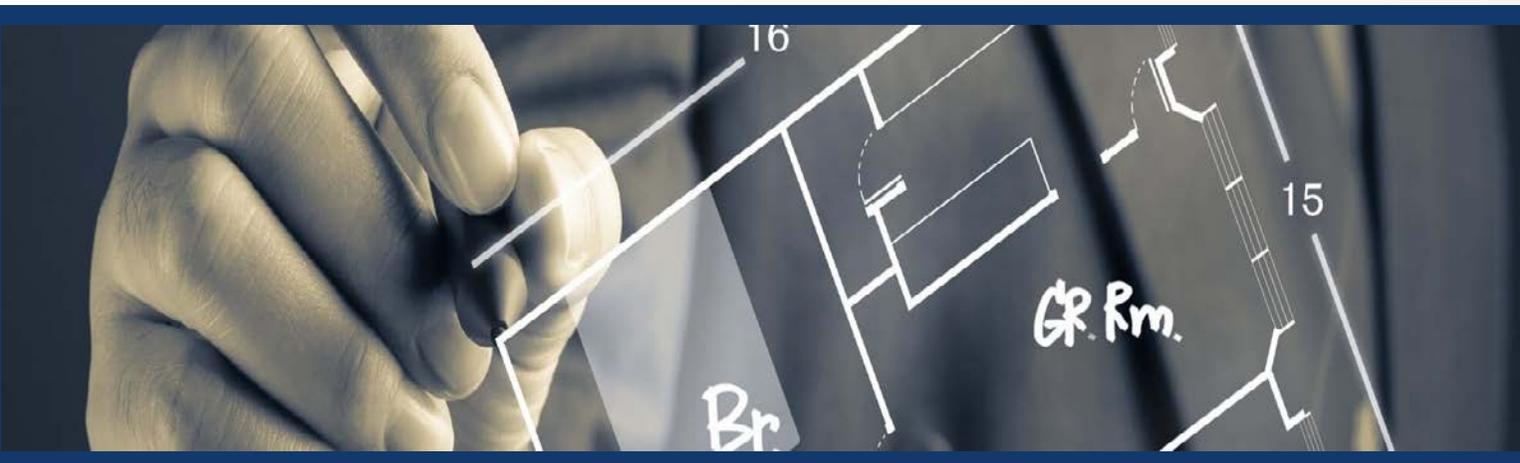
5

擬定方案建議規劃

6

策劃書效益及後續服務

# 壹、前言

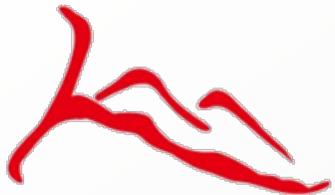


首先要恭喜您創業有成，事業版圖正在快速增長。而在逐步累積財富之下，也正思考著如何維持財富以及如何傳承給您最重視的家人。非常榮幸作為您財富規劃的專業顧問，人生是一個多姿多采的旅程，會經歷各式各樣的階段，邁向重要的里程碑。這份財務策劃書是針對您及家庭的狀況而擬定的，透過了解您不同階段的財務狀況及理財需求，我們不時要對自己的計劃作出改變以配合人生不同的轉變和挑戰，並定期檢視這次財務策劃是否有達成預期的理財效果，以因應未來情勢的不同來做調整。藉著全面及適切的風險保障、投資計劃及企業營運等方案，伴您邁向人生每一步，讓您在創富、維富和傳富這三件大事上，呈現最好的成果，即使面對意料之外的情況，也能安然應付。

因此如何透過專業的財務規劃，提供合適的財務規劃方案為您妥善配置資產與兼具風險管理，就是身為專業的財務規劃顧問價值所在；本人將透過上述的財務規劃流程，利用客觀、全面與可執行的財務安全規劃策略，使用各類不同屬性的金融工具，協助您完成各階段的財務需求，並創造主動的非工資收入，實現您財務自由的期待。

相信定能完成每一階段性目標，進而邁向財富自由與家族永續傳承的理念及目標。

# 貳、所屬公司及個人介紹



**磊 山 保 經**

**在一起 更美好**

**TOGETHER FOR BETTER LIFE**

 <p><b>國家品牌玉山獎</b> 保險業界唯一連續七年獲獎</p>	 <p><b>全國典範國家傑出經理獎</b> 保經業界唯一獲獎</p>	 <p><b>IDA 國際龍獎主管白金獎</b> 亞洲首批終身會員連續十八年獲獎</p>	 <p><b>IDA 國際龍獎百人 IDA 團隊</b> 全球保經業首批 IDA 百人團隊</p>	 <p><b>十大績優企業金炬獎</b> 保經業界唯一連續蟬聯兩項大獎</p>	 <p><b>消費者滿意金品獎</b> 保經業界首度榮獲獎項肯定</p>	 <p><b>保險界奧斯卡信望愛獎</b> 保險業界第一累計獲獎 43 次</p>
 <p><b>遠見 CSR 企業社會責任獎</b> 保經業界唯一榮獲企業社會責任獎</p>	 <p><b>EPBA 標竿企業獎典範企業獎</b> 保經業界唯一業務支持體系榮獲國際肯定</p>	 <p><b>100 MVP 經理人</b> 保經業界唯一連續三年獲獎</p>	 <p><b>中華民國文馨獎</b> 保經業界唯一榮獲文化部肯定</p>	 <p><b>畢業生最嚮往保險龍鳳獎</b> 保經業界肯定榮獲新鮮人青睞</p>	 <p><b>保險卓越獎公益關懷卓越獎</b> 保經業界肯定公益成就榮獲青睞</p>	 <p><b>保險資安貢獻獎 BSI</b> 資安防護國際標準獲 BSI 國際管理標準年會肯定</p>

## 郭仲家

*Mike Kuo*

### 學歷

國立台北大學財政學系

### 經歷

磊山保經	業務經理	現職一年
南山人壽	業務主任	任職兩年
富邦人壽	業務代表	任職三個月

### 資格證照

人身保險業務員資格  
 產物保險業務員資格  
 年金保險業務員資格  
 投資型商品保險業務員資格



# 參、家庭背景暨財務資料分析

## 家庭成員關係圖表

表1、李宣宣先生家庭成員關係表

稱謂	姓名	性別	年齡	職業 / 職稱	居住地	身份
母親	林小蕙	女	65	永發(股)公司負責人	台灣	台灣籍
本人	李宣宣	男	32	澳新公司負責人	台灣	台灣/澳洲籍
妻子	Angel	女	29	華航地勤(育嬰假)	台灣	台灣/澳洲籍
長女	李棠棠	女	3	小孩	台灣	台灣/澳洲籍
次女	李嵐嵐	女	1	小孩	台灣	台灣/澳洲籍

表2、李宣宣先生收入支出簡表

收入				支出								
	本人	配偶	子女		本人	配偶	子女		本人	配偶	子女	
	965,160				796,354							
工資收入	580,000			消費性支出	745,200			理財性支出	0			
電商	360,000	0	0	消費性支出	388,800	118,800	237,600	保障性支出	51,154			
設計	120,000	0	0	食	106,800	106,800	213,600	人身保險	0	0	51,154	
2019年終	100,000	0	0	衣	12,000	12,000	24,000					
非工資收入	385,160			住	50,000	0	0					
存款利息	8,600	0	0	行	170,000	0	0					
股利(宏達電)	4,560	0	0	育	0	0	0					
分紅(永發)	372,000	0	0	樂	50,000	0	0					
年結餘金額	168,806元											

# 肆、財務需求目標設定

公司



需求：立即  
歸類：短中長期目標  
今年初以來陸續有百貨公司積極聯繫，目前考慮進駐百貨或自行成立實體店面，亦為當務之急。

需求：約8年後  
歸類：中長期目標  
思量到電商部分會有線下可能，加上稅務規劃考量，評估是否就此機會將電商及設計部分作營運拆分。

需求：約10年後  
歸類：長期目標  
作為創業家，把握年輕衝刺，成就事業之餘，也希望長期而言能有上市櫃的計畫，建立事業版圖，就營運10年為一個分水嶺



需求：立即  
歸類：短中長期目標  
思慮到目前保障僅作在小孩身上，李宣宣本人及妻子尚未作個人商業保險規劃，應有當務之急。

需求：約5年後  
歸類：中長期目標  
生活期待當中，希望事業穩定後，能順著妻子Angel的心願，讓妻兒回到澳洲雪梨生活受教育，粗估為5年後長女上小學。

需求：約30年後  
歸類：長期目標  
退休規劃是最必要卻也最容易忽略的，而思量到多數資產(含繼承)都留在台灣，所以規劃上以台灣退休為主，粗估為30年後。

個人

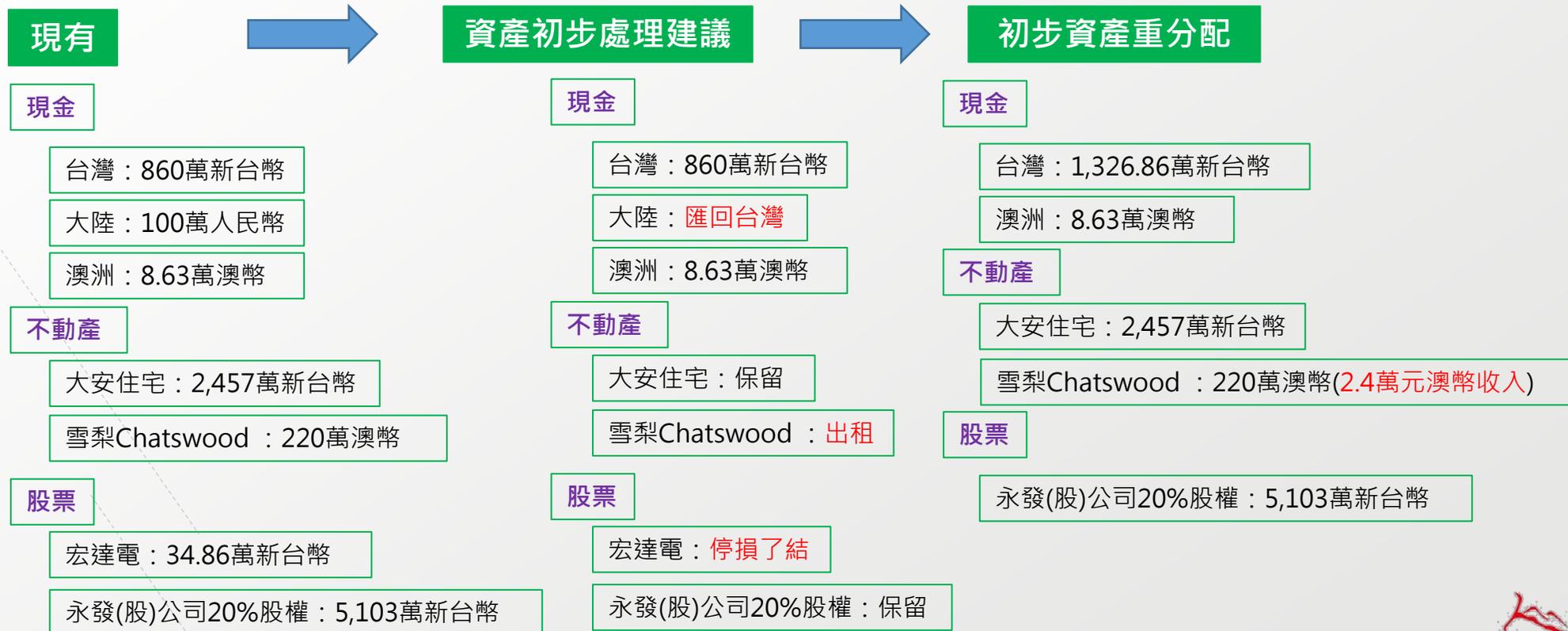


# 伍、擬定方案建議規劃

匯率計算：USD 29.5/CNY 4.2/HKD 3.8/ EUR 35/GBP 39/AUD 21

李宣宣及其妻兒皆為台灣與澳洲雙國籍，而在父親的繼承及公司不斷地拓展，加上未來希望讓妻兒移居澳洲雪梨生活受教育，因此未來資產將在台灣與澳洲為主，這樣的情形下，在未來資產的傳承上須面對國籍法、繼承法及國際稅務問題，更伴隨著全球金融資訊交換協議CRS的執行，未來也將面臨多項稅務問題，所以我們更需善用適當的各式理財工具，來妥善規劃方案及資產配置。

## 李宣宣現有資產配置



# 伍、擬定方案建議規劃

(二)醫療風險規劃  
(三)生活費金流規劃

李宣宣

保費：30,606元/年

Angel

保費：32,985元/年

李崇崇

保費：18,419元/年

李嵐嵐

保費：18,919元/年

表3、全家風險規劃建議組合

遠雄人壽新超好心C型失能照護終身健康保險 (MF2)	30年期	1	萬
附約 遠雄人壽康富醫療健康保險附約 (RJ1)	一年期	計劃二(雜費30萬)	
附約 遠雄人壽一年定期癌症健康保險附約 (XCD)	一年期	5單位(罹癌50萬)	
全球人壽失扶好照終身健康保險(G版) (LDG)	30年期	1.5	萬
附約 全球人壽醫療費用健康保險附約 (XHR)	一年期	計劃五(雜費12萬)	
附約 全球人壽醫卡照重大傷病一年期健康保險附約 (XDC)	一年期	100	萬
附約 全球人壽失扶85定期健康保險附約 (XDJ)	30年期	2.5	萬
兆豐產物「百萬兆GOOD」意外傷害專案	一年期	A方案	

建議選擇以安達人壽天生贏家Plus戊型，躉存1200萬的年化報酬率6%來做規劃，生前能有利息的產生，身後又能有壽險的保障，其中基金標的的配置，50%放置在「安聯投信 - 美國收益成長基金AM級別美元」，50%放置在「野村基金(愛爾蘭系列) - 美國高收益債券基金(TD美元類股)」，平均配息報酬率達到8.25%，既能再做到分散風險，又能符合原先預期的報酬率，以下說明：

CHUBB

基本資料

投保內容

建議書內容

假設報酬率:6%

保險年度	保險年齡	基本保額	目標保險費	超額保險費	累積所應保費	保單管理費(年度累積)	保險成本(年度累積)	保單帳戶價值(年末)	身故或完全失能給付(年末)
1	33	19,200,000	12,000,000	0	12,000,000	241,754	9,123	12,481,085	19,200,000
2	34	19,200,000	0	0	12,000,000	251,044	9,215	12,940,154	19,200,000
3	35	19,200,000	0	0	12,000,000	260,699	9,243	13,437,973	19,200,000
4	36	19,200,000	0	0	12,000,000	270,733	9,180	13,955,368	19,200,000
5	37	19,200,000	0	0	12,000,000	0	8,783	14,783,616	19,200,000
6	38	19,200,000	0	0	12,000,000	0	7,831	15,662,540	19,200,000
7	39	19,200,000	0	0	12,000,000	0	6,506	16,595,566	19,200,000
8	40	19,200,000	0	0	12,000,000	0	4,858	17,586,273	19,200,000
9	41	19,200,000	0	0	12,000,000	0	2,761	18,638,586	19,200,000
10	42	19,200,000	0	0	12,000,000	0	440	19,756,441	19,200,000

- 疾病失能(殘廢)金 860000 元
- 意外失能(殘廢)金 1860000 元
- 疾病失能(殘廢)扶助金/每月 40000 元
- 意外失能(殘廢)扶助金/每月 40000 元
- 疾病失能(殘廢)扶助金/每年 120000 元
- 意外失能(殘廢)扶助金/每年 120000 元
- 疾病失能(殘廢)補償金 645000 元
- 意外失能(殘廢)補償金 645000 元
- 重大傷病(含癌症) 1000000 元
- 輕度癌症 75000 元
- 重度癌症 500000 元
- 癌症手術(最高) 150000 元
- 癌症住院/每日 6000 元
- 癌症住院補貼/每日 3000 元
- 癌症門診治療/每次 3000 元
- 住院慰问 7000 元
- 病房費(日額) 1000 元
- 住院補貼(日額) 500 元
- 病房費(實支實付) 3000 元
- 意外住院增額(日額) 1000 元
- 住院雜費 420000 元
- 門診手術雜費 120000 元
- 意外醫療限額 80000 元
- 住院手術(最高) 420000 元
- 門診手術(最高) 420000 元
- 重大燒燙傷(一次金) 1000000 元
- 意外身故 1000000 元

# 伍、擬定方案建議規劃

## (四)夫妻退休規劃

商品備查文號：民國109年07月21日保誠總字第1090648號

保誠人壽彩色人生外幣終身壽險 (109)建議書摘要表			
要保人：貴保戶 君	被保險人：貴保戶 君	被保險人性別/年齡：女/30歲	
年期：20	保額：400,000元(美元)	繳別：年繳	保障期間：達110歲之保單週年日
每期原始保費：10,000元	每期折扣後保費：9,900元	高保費折扣：0%	首期/續期繳費折扣：1%
* 本保險為分紅保險單，保單紅利部分非本保險單之保證給付項目，保誠人壽不保證其給付金額。			
* 本建議書係招攬人員於銷售過程提供予要保人參考，當建議書所列投資資料與要保書填寫不同時，試算金額也會隨之異動，詳細金額仍須以要保書/保單首頁填寫內容為準。*本頁並非完整文件，應與《商品揭露與注意事項》併為閱讀。			

商品利益說明\_以中分紅為例(僅列舉部分年度，各年度及其他紅利試算數值詳「商品利益說明表」) (單位：美元/元)

年 度	年 齡	累計所繳 保險費	當年度末 壽險保障	當年度末解約金/ 祝壽保險金	非保證給付項目			當年度末可能領取 解約金總和
					假設紅利		當年度末壽險保障 及假設紅利_保額	
					保額	解約金		
					(中)	(中)	(中)	(中)
					A	B		A+B
1	30	9,900	200,000	-	-	-	200,000	-
2	31	19,800	200,000	5,200	-	-	200,000	5,200
3	32	29,700	200,000	10,800	-	-	200,000	10,800
4	33	39,600	200,000	16,000	-	-	200,000	16,000
5	34	49,500	200,000	21,600	-	-	200,000	21,600
11	40	108,900	200,000	68,000	-	-	200,000	68,000
12	41	118,800	200,000	83,600	68,678	30,715	268,678	114,315
20	49	198,000	250,400	156,400	234,325	121,414	484,725	277,814
30	59	198,000	300,000	186,400	322,001	198,804	622,001	385,204
80	109	198,000	400,000	400,000	1,215,987	1,215,987	1,615,987	1,615,987

年 度	年 齡	累計所繳 保險費	原保險金額試算		非保證給付項目				累計至當年度末 解約可能總領金額
			當年度末壽險保障 及假設紅利_保額	當年度末可能 領取解約金總額	該次減少保險金額 可領取之解約金	歷年減少保險金額 領取之解約金總額	減少保險金額後 當年度末壽險保障 及假設紅利_保額	減少保險金額後 當年度末解約 可能領取之解約金	
			(中)	(中)	(年初)	A		B	A+B=C
33	62	198,000	652,786	424,950	18,000	18,000	624,209	406,347	424,347
34	63	198,000	664,472	439,626	18,001	36,001	607,236	401,758	437,759
35	64	198,000	675,500	454,134	18,000	54,001	589,656	396,422	450,423
36	65	198,000	686,090	468,996	18,001	72,002	571,705	390,805	462,807
37	66	198,000	697,447	484,223	18,000	90,002	554,401	384,909	474,911
38	67	198,000	709,277	500,022	18,001	108,003	537,437	378,879	486,882
39	68	198,000	721,422	516,286	18,001	126,004	520,668	372,617	498,621
40	69	198,000	733,280	532,576	18,000	144,004	503,661	365,805	509,809
41	70	198,000	745,683	549,487	18,001	162,005	486,976	358,848	520,853
42	71	198,000	757,863	566,856	18,001	180,006	470,102	351,621	531,627
43	72	198,000	771,993	585,518	18,001	198,007	454,353	344,604	542,611
44	73	198,000	787,591	605,155	18,000	216,007	439,320	337,557	553,564
45	74	198,000	802,362	624,817	18,000	234,007	423,693	329,939	563,946
46	75	198,000	815,592	643,498	18,001	252,008	407,182	321,265	573,273
47	76	198,000	829,041	662,537	18,000	270,008	390,706	312,237	582,245
48	77	198,000	843,412	682,493	18,001	288,009	374,563	303,099	591,108
49	78	198,000	857,833	702,267	18,001	306,010	358,343	293,358	599,368
50	79	198,000	872,490	722,400	18,001	324,011	342,101	283,251	607,262
51	80	198,000	886,924	742,907	18,000	342,011	325,661	272,781	614,792
52	81	198,000	902,095	763,777	18,001	360,012	309,373	261,937	621,949
53	82	198,000	917,536	785,023	18,000	378,012	293,045	250,723	628,735

由於每年的流量只足以準備緊急預備金跟風險控管計劃，所以由澳洲房子出租收入來做退休規劃，並且做60%的配置。

先將退休規劃的月現金流45,000元/月完成。每年投入9,900美元 ( 換算約**新台幣29.7萬元** )，總共20年，共**594萬元新台幣**。

所帶來的效益：  
( 1 ) 第一年壽險保障即有**600萬元新台幣**。拉高太太Angel壽險額度的部分。

( 2 ) 20年資產即放大到**833萬元新台幣**，約為**140%**。

( 3 ) 從妻子Angel年紀來到62歲、李宣宣先生65歲時，提領年金每個月**45,000元新台幣**做為退休規劃。

( 4 ) 領取的年期間，每年的一筆給付也能來到46.9萬美元，約為**1,407萬元新台幣**，資產依舊保值不減。

( 5 ) 做為壽險傳承的部分，在太太Angel到70歲後，依然有75萬美元以上的傳承資金，約為**2,250萬元新台幣**。

表4、保誠人壽彩色人生建議書



# 伍、擬定方案建議規劃

## (五)公司規劃評估

根據市場調查機構Transparency Market Research及國家生技醫療產業策進會的調查資料可知澳新公司的成長速度在近幾年定會節節攀升，故提出以下兩項未來可能面對的問題及細部評估內容：

- 1、線下通路營運評估      2、營運拆分評估      3、上市櫃計畫

表5、百貨設櫃與直營門市比較

	百貨設櫃	直營門市
優點	1. 有百貨公司穩定客源 2. 品牌形象較高	1. 擁有高度自主權 2. 擁有高度決策權
缺點	1. 每年有5萬起跳個固定行銷成本 2. 所有營業額皆會被抽2成起跳	1. 客源隨選址地點而浮動 2. 實體店鋪品牌形象較低

### 3、上市櫃計畫

上市上櫃計畫除了能取得更低的資金成本、籌資管道更多元外，也可以提升企業整體形象及競爭力，吸收並留住優秀人才，此外企業永續發展建議長期可進行上市上櫃計畫，已傳承李宣宣先生的新血，故十分建議長期可實施。

### 1、線下通路營運評估

由於澳新公司電商部門進貨成本已高達4成，故建議選擇直營門市可減少固定成本支出，可搭配宅配或加強原有的網路行銷已改善缺點。

### 2、營運拆分評估

未來澳新公司突破3000萬元台幣營業額，如果不分離兩個營業項目，  
 營利事業所得稅：1,020,000元台幣  
 如果分離出兩個營業項目為兩家公司，以現在所佔營業額比率來算（設計16%、電商84%），  
 總計營利事業所得稅：667,200元台幣  
 所以建議營運拆分電商跟設計。



# 陸、策劃書效益及後續服務

## 策劃書效益及結論

### 規劃前後各項費用的支應來源幣別：新台幣

支付項目	規劃前	規劃後	備註
醫療保險規劃	無	由每年收支結餘供應10萬元	
澳洲生活費用	由存款提撥 987.8 萬	由安達人壽天生贏家Plus配息99萬/年支應	30年後轉為退休規劃
子女教育基金	由存款提撥 252 萬	由安達人壽天生贏家Plus配息99萬/年支應	30年後轉為退休規劃
夫妻退休規劃	無	由配息支應及彩色人生提領	能供應20年退休生活無虞

最後做個重點總結：

(一) 醫療保險規劃

每年**10萬元**新台幣的醫療風險規劃，妥善規劃一家四人的風險保障。

(二) 澳洲生活費用

完全透過月配息**8.25萬元**新台幣/月支應，創造出妻女三人能在澳洲受教育及生活。

(三) 夫妻退休規劃

每年擁有至少**10萬元**新台幣的退休金現金流。

(四) 公司營運評估及稅務優化

評估完線下營運、拆分營運及上市櫃計畫，讓李宣宣先生對於未來公司有了樣貌。

表6、規劃前後比較表

### 重要資訊

- 1、本人為客戶提供的分析，包含基於歷史數據而預估假設值，會採取較保守的判斷，以增加準確性。
- 2、財務策劃書內所提出的任何理財建議，因應未來所發生的事情的不確定性，本人不保證任何假設和回報會如策劃書所寫發生。
- 3、客戶須留意因執行本財務策劃書內之建議所面對之風險，包含利率、匯率和市場等各項風險。
- 4、本人將盡力協助客戶明白此財務規劃書之內容，客戶如有疑問，亦歡迎隨時提出。
- 5、本人向客戶所蒐集的個人資料，將會嚴加保密不會外流，並小心謹慎處理。