

財務策劃書

摘要

林小蕙 女士(全家福)

南山人壽保險股份有限公司

業務襄理 廖麗珠

2013 年 10 月 18 日

【重要資訊】

1. 本人為客戶提供的分析，包含了基於歷史數據而推斷的假設與估計，本人作出這些假設和估計時，會採取較保守且適當的判斷，以增加準確性。
2. 財務策劃書內所提出的任何理財建議，係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. 客戶需留意因執行本財務策劃書內之建議所面對之風險，包括利率、匯率和市場等各項風險。
4. 本人會盡力協助客戶明白此財務策劃書之內容，客戶如有疑問，亦歡迎提出。
5. 本人向客戶所收集的個人資料，將會保密，並小心處理。

內 容 大 綱

壹、	前言	2
貳、	本人所屬公司及本人背景介紹	4
參、	案例介紹	6
	(一) 家庭背景 (附表 1-客戶基本資料)	
	(二) 理財目標設定 (附表 2-理財目標、3-財務現況彙總表)	
	(三) 家庭財務資料蒐集 (附表 4、5 收支及資產分析表)	
肆、	財務資料分析、診斷與評估	13
	(一) 財務指標分析 (請詳附表 4、5 收支及資產分析表)	
	(二) 收支結構分析 (請詳附表 4、5 收支及資產分析表)	
	(三) 風險保障分析 (附表 6a 人身、b 醫療、c 財產風險管理表)	
伍、	擬定財務策劃建議書、執行、追蹤與後續服務	18
	(一) 李先生遺產稅概算 (附表 7 遺產稅試算表)	
	(二) 李先生遺產分配 (附表 8 遺產分配表)	
	(三) 理財目標策略建議 (附表 9.10.11 分析)	
	(四) 執行計畫 (附表 12 執行計畫進度表)	
	(五) 追蹤結果與後續服務	
陸、	結語	26
柒、	附件	27

麗珠目前為南山人壽財富管理業務員。擁有證照：人身保險業務員資格、投資型保險商品招攬資格、銷售外幣收付非投資型保險商品資格、保險與財務規劃資格、財產保險業務員資格、信託業業務人員資格、投信投顧業務員資格。在南山年資 5 年 4 個月，進入南山人壽之前，從事國際性大型會計師事務所專任企業諮詢顧問服務及其他跨國企業財務管理相關工作逾 25 年，專精於財務人員訓練及行政管理流程制定與輔導。

麗珠加入南山人壽 64 個月期間個人的得獎紀錄：

9706 期(2008-06)傑出菁英結業。下半年度雄鷹競賽 2008~2012。

上半年度高峰競賽 2009~2012。上半年度極峰競賽 2009~2011。

99(2010)環球資格主任組第九名。年度環球資格 2010~2011。

年榮譽會銅質獎章 2011~2012。2013 年度雄鷹大賽正在進行中...

2013 年起，有鑑於這五年多的保險推銷實務訓練及成績，反覆不斷自我檢視，這是我所追求的方向嗎？原本擁有財稅與投資理財實務經驗的自己，因為證照時代來臨，自己應該要跟上腳步全力投資自己進修，爭取理財相關證照取得。並透過跨業別跨公司別的競賽與評比，讓自己更能清晰自己原本進入南山人壽的初衷，成為一位任職於保險公司的「全方位財務策劃師」；不致因為競賽所趨而背離自己人生下半場的目標，更期許自己能為保險從業人員贏得最佳社會形象的好評。麗珠的座右銘：九一合十天天歡喜前瞻瞻前遠離風險。



【表 1：客戶基本資料】

【表 1】客戶基本資料								
稱謂	姓名	年齡	職業	狀態	理財屬性 (詳備註)	居住地	中華民國國民居住者(Y) (詳備註)	
本人	林小蕙	58	永發-魚刺海鮮 批發商	半退休	穩健	台灣 澳洲	N	定居澳洲每季回台 20 天
配偶	李大發	65	永發-魚刺海鮮 批發商	半退休	穩健	海南島	N	居住在海南島，每年 回台灣 4 次，每次 2-3 周
大女兒	李青青	36	永發公司-實質 管理人	經理人	穩健	台灣	Y	負責永發公司財務 與管理
二女兒	李佳佳	32	與先生長期旅 居美國	家管	NA	美國	N	結婚後定居美國
兒子	李宣宣	25	澳洲雪梨大學 3 年級	大三學 生	學生	澳洲 台灣	N	8 歲隨父母定居澳 洲，雪梨大學大三學 生

【備註】

- 理財屬性分析假設(以林小蕙女士為風險承受度分析主軸，得分 7 分以下屬 RR1。)

 1. 以目前林女士所處的人生階段為，半退休狀態。(1 分)
 2. 預計 2-6 年開始動用以往的投資資金。(2 分)
 3. 您對投資的主要考量為是否保本為最重要的考量。(1 分)
 4. 您對投資風險承受度低，不願承擔任何投資風險與本金的損失。(1 分)
 5. 您投資的金融商品，通常會持有 2 年以上。(1 分)
 6. 當您的投資組合在三個月內損益波動達 20%時，您可能會採取全部出脫落袋為安，或堅持長期投資才能致富。(1 分)

※7 分以下，屬於風險承受度較低的投資人，不適選擇積極型商品投資。

- 中華民國國民經常居住境內或境外之認定如下：(遺贈稅的課徵對象認定)

 1. 死亡事實或贈與行為發生前二年內，在中華民國境內有住所者。
 2. 境內無住所而有居所，事實發生前二年內，在境內居留合計逾 365 者。

※事實發生前二年內，被繼承人/贈與人自願喪失中華民國國籍者，仍是為中華民國國民。

(二)財務目標設定

【表 2】理財目標

【表 2】理財目標 (單位：萬元)				
序	摘要	所需時間	目標規屬	備註欄
1	檢視所有資產，遺產轉移的最佳處理方式	立即	短期	
2	小兒子雪梨大學三年級學費每年澳幣\$13,000 每年由台灣匯入。繼續深造，母親有能力當然支持。	立即	短期	
3	大安區住家(復興南路與信義路附近)新推出成屋，每戶 50 至 80 坪每坪開價新台幣 130 萬元起。同一棟兩層或是兩戶。	一年內	短期	
4	賣舊屋 27 屋齡，兩屋合計 70.11 坪，目前賣 110 萬/坪，無貸。李大發 32.76 坪+林小蕙 37.35 坪	一年內	短期	
5	李大發未事先立遺囑，生前強調男女平等， <u>給 3 個孩子要公平</u> 。	立即/逐年	短/中期	
6	李大發的遺產繼承及的資產移轉部分，藉由策劃資產轉移，讓兒子將來有個後盾及好的立足點。移轉之後，李宜宣可以自食其力或做些小生意，同時能確保兒子一時無慮且不會揮霍。	3 年後	中期	
7	李宜宣婚宴五星級飯店宴客 30 桌每桌 35,000 不收禮金。	3 年後	中期	
8	李小蕙自己只要吃穿不愁，退休生活無慮就滿足了。名下資產是否也該趁著這個機會盡早妥善安排規劃	中/長期	中/長期	

【分析建議說明】

1. 林女士及子女們人身保障部分相當不足，包含預留稅源、養老金、終身醫療、長期看護等等，由上表分析可一次性達 80%。
2. 保險理財與理財保險，同等重要且非常必要。我們透過表列數據分析。
3. 給子女財產能一百分達到公平、公開、公開承屬不易，但若時間夠久也能盡量達標。

【分析建議說明】-綜合(三)理財策略建議、(四)執行計畫進度

1. 林小蕙女士在【表 2】理財目標達成中，最怕就是資金產生不理性的擠兌，製作【表 10】自 103 年至 113 年間資金流量變化與可適度。分析數據非常漂亮，且透過【表 9】多功能保險理財建議，加上李先生遺產分配過程創造孩子資金來源的策劃，逐步達到「李先生生前強調男女平等，給三個孩子要公平」之願望。
2. 【表 9】多功能保險理財建議，「養老金」6 年間投入 16,000 萬，25 年期間

總共還本 7,560 萬後保價金仍有 16,345 萬。重點是一代繳費三代受益。每年還本金 360 萬，若長輩用不到了，回歸自己用，自己又不用了，下一代又有一筆豐裕的身故理賠金。(三代保單)。

3. 【表 9】多功能保險理財建議，「遺產稅預留稅源」6 年間投入 6,000 萬，女性平均壽命 82 歲，可創造 $(3,285 \times 3 = 9,855)$ 萬的稅源。其他終身醫療險及長期看護險建議一定要規劃。**再多的財富，都可能被長年疾病所拖垮。**
4. 【表 11】執行策略分析表，遺產分配【表 7、表 8】已做了第一階段規劃，延伸接續第二階段須請林女士配合一起完成，包含不動產賣舊換新程序的建議，李先生遺產一戶協議由太太繼承，未來兩戶約 70 坪，換入 3 戶 150 坪，土地增值稅可搭配自用住宅優惠稅率「賣小換大、一生一次或一生一屋」。在未來 10 年內完成三子女附條件贈與移轉。
5. 委託人林小蕙女士夫妻，17 年前被朋友倒債 1 億後，因孩子小長期旅居澳洲。近年因為兒子也大學三年級，美國-澳洲-台灣三地跑。建議關注保險理財 VS 理財保險之雙贏策略。
6. 適度的使用銀行低利率的資金，合理的總資產占比是 30%~50%，也就是若總資產是 5 億，則合理短、中、長期銀行借款總和為 1.5 億~2.5 億。
7. 【表 12】執行計畫進度表，明確執行年度，並且每半年配合後續服務，協助林女士檢視與追蹤。執行過程難免有調整與修改，重點是目標確定。
8. 感謝配合專注閱讀。

(五)追蹤結果與後續服務

建議未來每半年做一次追蹤與檢視，執行成果及效益分析。追蹤項目包含提供投資理財資訊並確認各項數據是否如預期。家庭收支與資產負債是否出現異常變動。確認理財需求及目標有無改變。

陸、結語

長期以來，一直本著以客為己的精神，不斷協助客戶處理風險與財富管理，深深體會，客戶渴望獲得專業協助的需求，因此更期許自己堅持以客為己、以客為尊，秉持專業、公正、服務與道德，**凡事以客戶最大利益放在優先**為考量。不斷的抱持終身學習的態度，提升專業學能，幫助更多家庭做好風險管理，遠離貧窮與災難，期許自己能為人生三大風險：

(一). 走得太早的遺憾。(責任未了)

(二). 生不如死的痛苦。(重病、殘障失能、醫療費用、長期安養….)

(三). 活得太久的貧病。(退休生活….)

提供問題解決方案，並善用金融工具，創造富足一生的財務策劃工程，倍增資產之外，更進而保全一生所努力的財富，完完整整傳承下一代。再次感謝林小蕙女士的支持與信任。最後祝合作愉快!順利平安!