



真生活 真夥伴
THE REAL LIFE COMPANY

財務策畫書

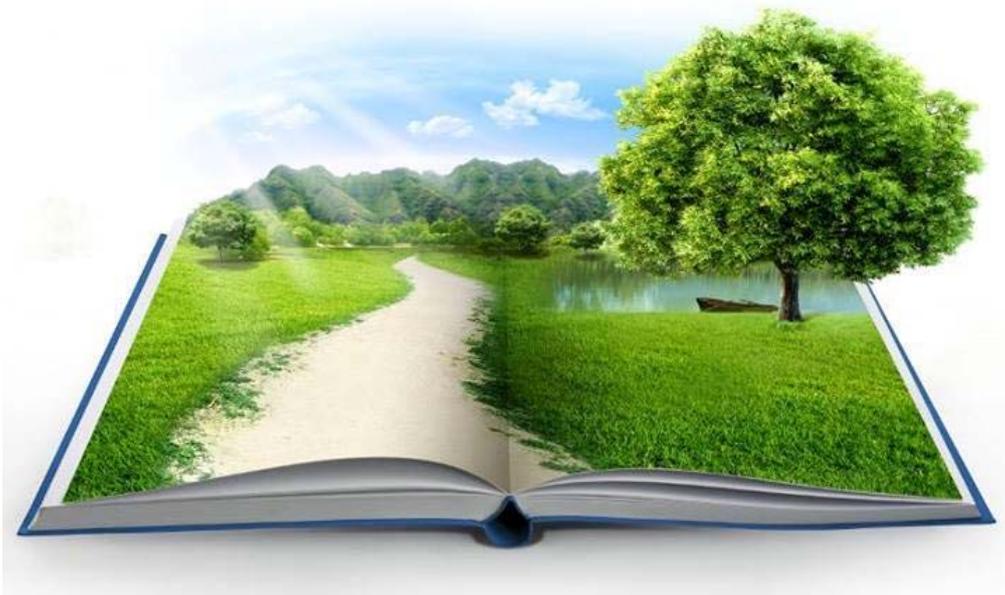
客戶：黃國維先生

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，並小心處理。

財務顧問：陳宇華

中華民國 103 年 10 月 15 日星期三



前言：

在國外，『全方位理財』行之多年，顧問針對客戶本身不同生命階段的需求、風險承受度、投資觀念…等通盤考量後，提出全面、客觀的理財規劃建議。世界上沒有單一種金融商品，就可以滿足人生不同階段之需求，反而需要各種不同工具的動態搭配組合，才能將每一個階段性之目標逐步完成。面對現在國際間可能潛在的金融問題，影響全世界經濟走勢，目前正處於經濟泡沫邊緣階段，該如何透過妥善的資產配置進行投資及兼具風險控管，全方位的理財顧問更是扮演著舉足輕重的角色。

再幾次的訪談中知悉，您的現況與未來展望，轉職方向決定未來的落點，而婚姻更是人生邁入另外一個重要階段的開始。透過客觀的財務策劃分析及建議，讓您更了解此次規劃的目的，善用保險及與人生相關的規劃工具，保障您人生的努力與選擇，進而邁向財富自由及人生自由的目標，符合您的期待，以您的最大利益為依歸，這才是財務策劃師的任務。

人的生、老、病、死、殘、終，皆列入妥善規劃，協助您順利完成夢想，享受安穩的人生。



自我介紹：

陳宇華

現職：

AIA 友邦人壽台灣分公司業務總監(保險業務年資 20 年)。



台灣證照：

考試院人身保險代理人資格、人身保險業務員資格、人身保險業員中級業務員資格、產物保險業務員資格、外幣保單業務員資格、年金保險業務員資格、人壽保險管理人員資格、投資型保險商品業務員資格、銀行內部控制與稽核人員資格、初階授信人員資格、理財規劃人員資格、信託業務人員資格、資產證券化資格、投信投顧業務員資格、企業內部控制人員資格。

中國證照：中國保險經紀人資格、中國保險代理人資格。

榮譽：

2007 壽險公會最佳優秀內勤獎。

2009-2012 IDA 世界華人龍獎(世界華人金融保險業最高榮譽殿堂)。

2009-2010 CMF 中國保險菁英圓桌大會傑出業務營銷金獎(台灣第一人) (兩岸四地規格最高、影響最廣的行業精英年度盛會)。

2009-2012 MDRT(美國百萬圓桌會議為全球保險業務行銷人員最高獎項)。

2010-2011 年 CMF 中國保險之星鑽石會員資格。

2011 MDRT COT(3 倍 MDRT 業績)。

2011 IFPA 金勤獎資格(最高榮譽)。

2013 GAMA美國國際保險經理人協會會員資格(全球保險經理人最高榮譽)。

信念：

本人大學二年級踏入保險業堅持至今，秉持滿足客戶多元需求及立體風險規劃概念，透過 E 化的分析工具及資訊系統，協助客戶達到全方位動態的終身理財規劃需求。同時提倡客戶公益保單的捐贈，讓保險這個人類最偉大的發明，可以因為觀念的轉換將功效發揮到極致。

社會公益：

1. 舉辦花蓮偏鄉『幼兒』足球賽
2. 發起『終身捐贈米糧到偏鄉』活動
3. 認養花蓮東里國小及台東大溪國小棒球隊 20 年米糧
4. 發起『牛樟愛台灣，種樹救地球』活動
5. 捐贈物資到花蓮偏鄉 11 所國小

所屬公司介紹:

友邦保險控股有限公司及其附屬公司是最大的泛亞地區獨立上市人壽保險集團，在亞太區 17 個市場營運，包括在香港、泰國、新加坡、馬來西亞、中國、韓國、菲律賓、澳洲、印尼、台灣、越南、紐西蘭、澳門和汶萊擁有全資的分公司及附屬公司、斯里蘭卡附屬公司的 97% 權益、印度合資公司的 26% 權益，以及在緬甸的代表處。

集團在亞太地區(日本除外)領先同業，並於大部分市場穩佔領導地位。截至 2013 年 11 月 30 日，集團總資產值為 1,470 億美元。集團透過遍佈亞太區的龐大專屬代理及員工網絡，為超過 2,800 萬份個人保單的持有人及逾 1,600 萬名團體保險計劃的參與成員提供服務。

友邦保險控股有限公司於香港聯合交易所有限公司主板上市(股份代號為「1299」)；其美國預託證券(一級)於場外交易市場進行買賣(交易編號為「AAGIY」)。

2011 年，AIA 友邦保險集團看好台灣壽險市場，增設業務員通路，並再次以創新的 iPad 無紙化的保單銷售業務模式，積極開發創新多元平台，並提供專業的企業團體保險，提供台灣保戶更快捷的保險服務。

截至 2013 年 12 月底，AIA 友邦人壽是業界唯一連續八年十六次獲得金管會「提高國人保險保障方案」績效優良獎勵之保險公司，獲獎次數居國內 29 家壽險公司之冠，更於 2013 年 7 月獲得台灣保險卓越獎之「外商保險分公司卓越獎」；並致力於推動「健康生活」的企業公益理念，克盡企業公民的責任。<https://www.aia.com.tw/zh-tw/index.html>



規畫大綱

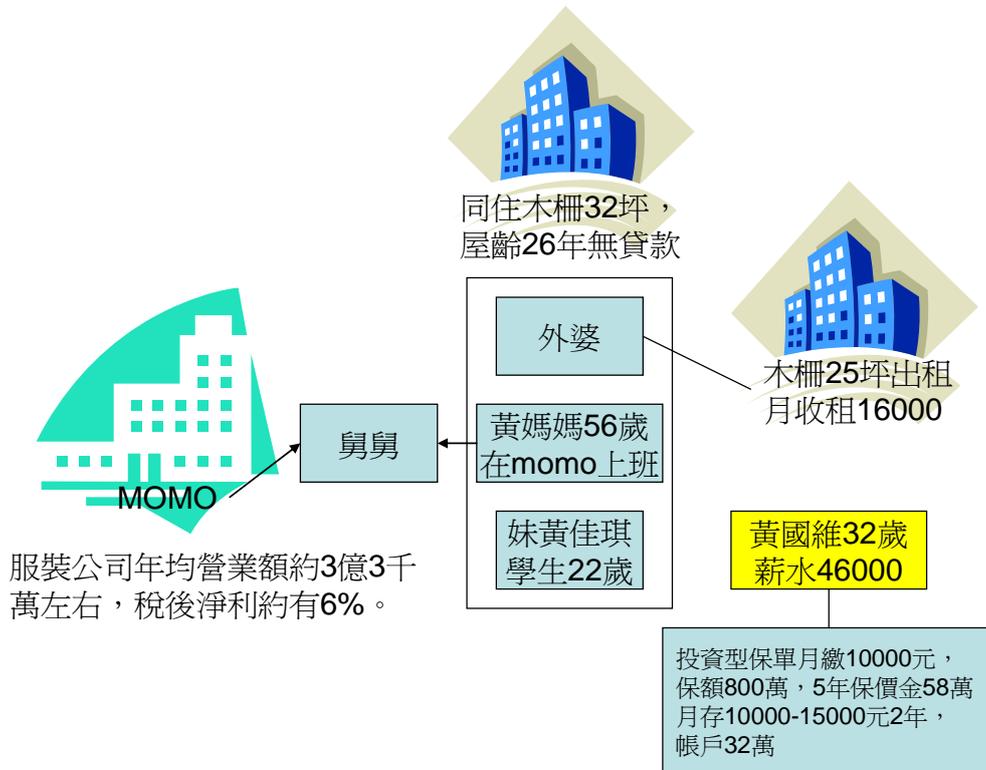
1. 客戶現況分析
2. 轉職方向分析
3. 結婚前後財務分析
4. 財務資料分析、診斷與評估
5. 擬定財務規劃建議書
6. 後續服務



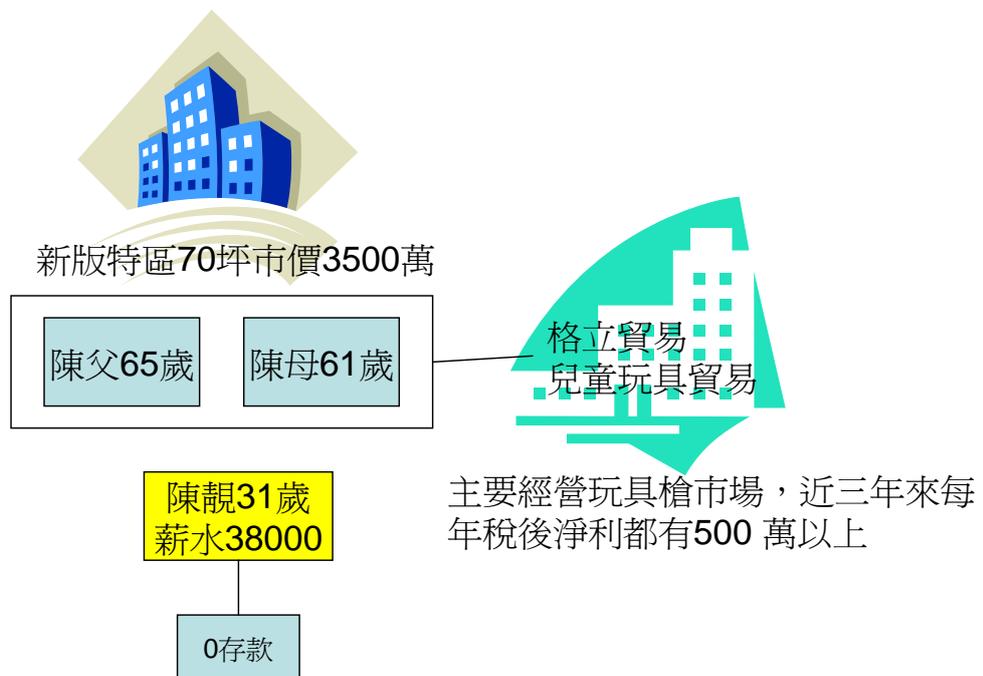
1. 客戶現況分析:

1. 客戶雙方成員現況:

黃國維家庭現況

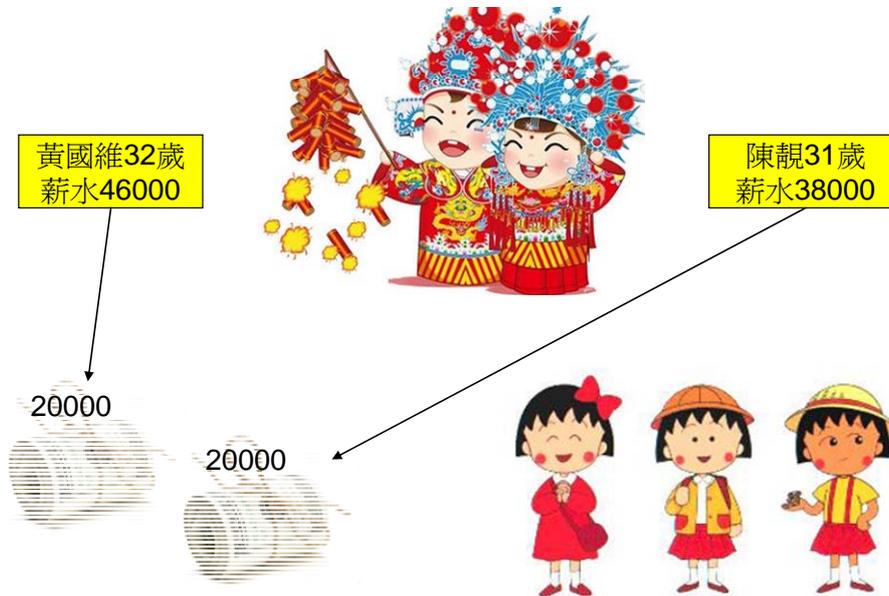


未婚妻陳靚家庭現況



2. 雙方期待:

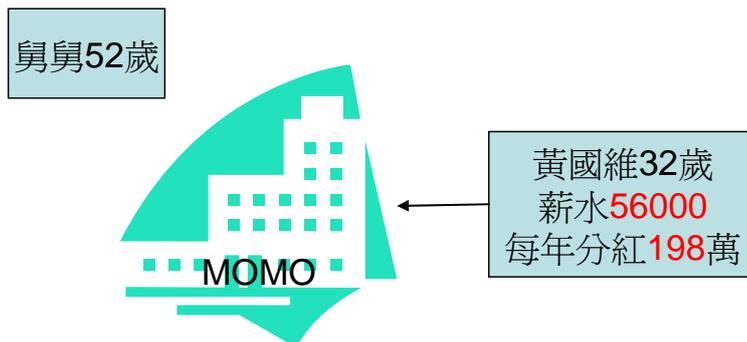
預計年底結婚，家庭基金雙方各出20000，預計生三個小孩



3. 雙方家長期待狀況:

男方家長期待

黃媽(56歲)退休沒收入後，黃國維再負擔媽媽退休後生活。



黃國維是織品服裝學系畢業，舅舅希望國維到MOMO公司幫忙，可以為他架構網拍甚至於發展大陸市場，因此國維舅舅提議月薪56,000元，每年還讓國維分紅淨利10%，將來退休後就由國維接手服裝公司。

外舅舅會把外婆接來同住，目前居住的房子舅舅會出資稍加整修裝潢，讓國維結婚後與母親以及佳琪一家四口居住。

女方家長期待



陳靚父65歲，母61歲，由於已屆退休年齡，希望獨生女結婚後可以與女婿同住，格立公司就交棒給女兒與女婿接手經營，公司有些長期固定客戶，近三年來每年稅後淨利都有500萬以上。

岳父母退休後不須他們供養，但也不會有其他資產贈予，目前新板特區這間房子70坪市價約3,500萬沒有貸款，但向銀行設定了L/C額度2000萬，國維與陳靚可與岳父母同住，將來兩老百年以後此間房子會傳給陳靚。

4. 資產現況：

項目	黃國維	陳靚
年收入	552000	456000
活期存款	320000	0
定期存款	0	0
股票市值	0	0
房屋	0	0
汽車	0	0
保單價值準備金	585850	0
總計	1457850	456000

在蒐集資料過程，得知黃國維先生面臨人幾個重要的選擇及必然的準備：

1. 職場轉換跑道的考量，及可能承接公司經營的考驗
2. 婚姻籌備花費及婚姻後的基金提撥，教育基金的準備
3. 黃母的退休規劃
4. 夫妻倆保險規劃的補足

以上將是本策畫書的規劃重點

2. 轉職方向分析

1. 服裝市場分析

黃國維先生的舅舅經營的是服裝公司，台灣市場的萎縮，所以轉向大陸代工合作，及希望透過網路進軍大陸市場，所以須分析中國服裝市場狀況。

中國服裝市場概況

一、市場概況

- 中國龐大的人口組成了一個龐大的服裝消費市場。由於各類要素成本持續上升、人民幣升值、國內外市場需求放緩等因素的影響，2013 年服裝類限額以上批發和零售業零售額為 8,180 億人民幣，同比增長 11.5%，較 2012 年的 17.7% 有所放緩。
- 從整個行業中來看，中國的服裝品牌因為市場消費結構的改變，形成新的兩大不同陣營。第一大陣營就是走高端路線的服裝品牌。這部分消費者是高收入群，他們對奢侈品和高檔品牌的消費能力在不斷增長，同時也更加講求服裝品質及購物體驗。第二就是走大眾路線的服裝銷售陣營，如 Uniqlo、ZARA、H&M 將平價、時尚設計集於一身，受到特別是年青消費者青睞。
- 據香港貿發局於 2012 年做的一個內地服裝消費者調查，受訪者表示購買衣服的主要原因是實際需要以及因應季節變化，然而也有不少是因為打折促銷推廣及為了緊跟服裝潮流。選購衣服的標準先重品質，其次是價格合理和款式時尚。消費者有經常逛服裝店的習慣，近七成最少每個月逛服裝店一次，光顧服裝店時間以周末或公眾假期為主，而購物地點則以百貨商場最受歡迎。
- 當利潤逐漸削薄，創新技術開發成為企業競生的轉折點，例如一些服裝品牌與上游仿真功能性纖維生產企業建立戰略合作夥伴關係，逐漸形成由上游原料創新引領終端時尚潮流的趨勢。仿真功能性纖維既能保證成衣的美觀舒適，也能兼顧環保性及安全性，在性價比上較天然纖維有明顯優勢。

二、競爭形勢

- 近來，由於成本上升，人民幣升值，加上傳統歐美市場疲軟，外貿加工型企業急需尋找新的增長點，於是紛紛把目標指向國內市場，市場競爭將進一步加劇。成本上漲也要求企業提高服裝檔次，加強產品設計，改變服裝企業緊緊依靠價格的競爭方式。
- 目前，中國的高端服裝市場幾乎完全被來自法國、德國、義大利、日本、美國、英國、韓國等國家的服裝品牌佔領。香港、台灣品牌則主要集中在中端市場，而國產品牌主要集中在中低端市場。
- 服裝市場在近年整體增長相對較慢，但快時尚、網購等的銷量卻保持增長。其中，ZARA、H&M 等歐洲品牌於近年在中國市場的份額增長明顯。這主要歸因於其親民的價格和多元的設計，既緩解了服裝價格上漲帶給消費者的壓力，又滿足了消費者的購買需求。據瞭解，以 ZARA、H&M、GAP 和 Uniqlo 為代表的快時尚品牌將加速佈局國內市場。

三、銷售管道

- 內地服裝的銷售管道已由過去的百貨商店、專賣店、農村集市發展到倉儲商場、超市及連鎖銷售、專業服裝市場、服裝流通中心、郵購、電視銷售、**網上銷售**等多種銷售方式。
- 網購市場：中國電子商務研究中心發佈報告稱，自 2009 年起，**中國服裝網購市場交易規模呈逐年增長態勢**，2014 年中國服裝網購市場整體規模將達到 6,153 億元，同比增長 41.5%，占全國網購市場規模的 22.1%。中國電子商務研究中心分析認為，2014 年中國服裝電子商務市場發展將呈現以下運行趨勢：一是服裝電子商務整體規模將穩步擴大，佔據中國網購市場的絕對份額。二是服裝移動電子商務將迅猛發展。三是服裝電商將加強自身「誠信度」建設，為消費者營造一個交易透明、支付安全的網購環境。四是「店」與「電」相輔相成，線上線下融合發展。五是個性化的定制服務將引起服裝電商的關注。在 B2C 服裝網購市場，天貓、京東和凡客為主要平台。不論是品牌商還是管道商，紛紛開展電子商務，主要原因有三，**一是可以降低成本，二是便於跟蹤市場行情、獲取客戶資訊，三是用作解決庫存的重要管道。**

四、進口及貿易法規

- 2005 年起，服裝的關稅已由中國加入世界貿易組織時的平均 22%-25% 下降到 14%-16%，部分化纖服裝也降到 17.5%。但由於近年來品牌特許經營的廣泛開展，大部分國外服裝品牌在內地實現品牌生產本土化，只有部分高級成衣品牌會感受到稅率調整帶來的好處。

小結：

網購進入中國市場是趨勢，相關管銷成本相對較低，台灣設計，中國代工生產，中國銷售，台灣有地利之便，更容易掌握市場先機，王國維先生可以善加利用年輕有創意，相對熟悉電商模式，可將 momo 的店+電效率結合，有機會走出自己的風格及將收益往上提升。

2. 玩具(槍)市場分析

黃國維岳父母經營的是玩具(槍)公司，玩具最強競爭市場在中國，不過最大商機也是在中國，所以矛與盾的問題要分析，才能客觀判斷經營方向與模式。而長久以來，玩具槍一直在遊戲、治安兩極考量標準的模糊地帶尋找生存空間，延燒許久的玩具槍爭議不僅沒有落幕的態勢，市場對於它的迷戀反而與時俱進，究竟，這一場玩具槍口水戰要如何取得平衡點？製造廠商本身又是如何看待玩具槍市場？由於玩具槍屬於較敏感性的產業，各國對此均有不同之規範，像我國出口一律需核報警政署，然後管區警察局驗証過後方可出口，內銷則須加紅滑套；義大利要紅頭；美國要噴螢光橘紅頭，有些州不准販賣，隨著各國政府因應民情反應經常有變數。

中國玩具市場概況

一、市場狀況

- 中國玩具市場按大類分主要有電子類、機械模型類、塑膠玩具、木製玩具等。除傳統的玩具之外，模型玩具、專利授權玩具（電影玩具、卡通玩具等）、玩偶、高科技玩具、益智玩具、互聯網相容玩具以及適合成年人休閒娛樂的成人玩具也不斷推出。

-
-
- 據市場調查公司 Euromonitor 估計，中國玩具及遊戲市場的零售總額由 2010 年的 463 億元上升至 2013 年的 689 億元[1]，平均每年的**增長幅度 14.2%**。
 - 隨著城市居民收入提高、生活質量的改善，內地居民對玩具的需求已開始從傳統的、中低檔次的電動型、拼裝型、裝飾型玩具轉向新穎的電子型、智慧型玩具及高檔的毛絨、布製類裝飾型玩具。
 - 中國內地 14 歲及以下的人口約有 2.23 億。2013 年第十八屆三中全會審議通過了《中共中央關於全面深化改革若干重大問題的決定》，當中提出一方是獨生子女的夫婦可生育 2 個孩子的政策。目前，中國內地每年約有 1,600 萬個嬰兒出生；根據中國社會科學院人口與勞動經濟學網的預測，政策放寬後會為中國每年額外增加 100 萬-200 萬個嬰兒。加上內地經濟增長穩定，相信**中國內地玩具市場的前景亮麗**。
 - 據香港貿易發展局 2014 年發布《中國內地玩具消費調查》，可以歸納出一些玩具消費者的特徵：
 1. 93%的受訪家長認同「我希望孩子有開心和快樂的童年，我會持續買玩具滿足孩子對玩具的需求」。對於較年長的孩子（6-14 歲），家長會以玩具作為獎勵孩子努力的禮物。
 2. 孩子 3 歲開始懂得向父母表達和爭取自己喜歡的玩具，隨著孩子年紀漸長，他們的影響力越來越強。
 3. 大部分孩子（73%）是從朋友間獲取玩具潮流的資訊，9-14 歲的孩子通過「互聯網」和「電子遊戲」獲取玩具資訊，顯著高於其他年齡段的孩子。
 4. 受訪家長最注意的因素是安全（66%）和款式/外觀設計（55%）。
 5. 不同年齡段的女孩子都喜歡毛絨布偶和娃娃公仔，而男孩子則喜歡遙控/電動玩具。
 6. 家長年均購買玩具次數由 2010 年的 10.5 次下降到 2014 年 8.8 次；而年均玩具消費總額則由 2010 年 799 元，上升到 2014 年 1,069 元。
 7. 大型玩具專賣店/玩具城是家長最常為孩子選購自用玩具的渠道（70%）；其次是百貨公司（50%）和超市/大賣場（49%）。
 8. **網上購物已成為內地潮流新趨勢**。2010 年調查顯示，只有 14%的受訪家長表示過去 1 年曾在網上購買玩具；2014 年的調查發現該比例已上升到 46%。
 9. 過去 1 年曾經網購玩具的受訪家長當中有 79%表示通過「淘寶」平台購買玩具，其他主要平台還有「天貓」（56%）和「京東商城」（39%）。在網上購買玩具的平均價格為 112 元。

二、競爭狀況

- 中國是一個玩具生產大國，據估計，全球約 75%的玩具在中國生產。最重要的玩具生產和出口基地是「五省一市」：廣東、江蘇、上海、山東、浙江和福建。廣東又是中國的玩具大省，主要集中在深圳、東莞、廣州、汕頭澄海、佛山等地。中國玩具業大部份的出口是為國外品牌加工生產。

- 中國玩具市場競爭日趨激烈，高端玩具市場由外資佔據，其餘中低端價位的玩具市場以本土品牌為主。目前世界著名的玩具企業都在內地設有分廠或與國內廠家合作生產玩具。世界主要玩具公司大多已通過銷售代理或設立中國市場部進入中國市場，如美國的美泰集團、孩之寶集團以及日本的世嘉公司等。
- 由於外需市場回落、國內生產成本上升，人民幣匯率變化等原因，中國玩具出口面臨諸多壓力，開發內需市場越來越被企業重視。內地本土的玩具與國際品牌相比有較大的價格差距，因此在中低檔市場有很強的競爭力，基本壟斷了一般的批發市場和小商小販等銷售管道。
- 雖然中國的玩具製造業是典型的傳統 OEM 經營模式，但中國玩具製造業的模式已經開始發生一定變化。中國玩具業一些企業開始重視自主研發，一批具有自主知識產權及品牌的行業骨幹企業正在成長起來，如「奧迪雙鑽」、「藍貓」、「好孩子」、「美斯達」、「驊威」。在珠三角的玩具企業，也開始嘗試轉型，有意識的把自己的經營策略逐步轉移到價值鏈的其他環節，比如市場行銷、產品研發等。

三、銷售管道

- 傳統玩具銷售管道主要有：一是大型商場，以銷售中高檔、國際大品牌玩具為主；二是超市賣場，是中低價位玩具的重要賣場；三是批發市場。近年來，專賣店、加盟連鎖等正在發展，如玩具反斗城、愛就推門、樂友、麗家寶貝等不斷湧現。網上銷售等新型玩具銷售管道也快速發展壯大。
- 近年來，玩具企業紛紛進駐迅速崛起的電子商務平台。據天貓表示，孩之寶、芭比娃娃、玩具反斗城、日本萬代等多個玩具類品牌已進駐天貓母嬰館。同時，網上平台也有效地為國外品牌開拓了中國市場。

四、進口及貿易法規

- 中國對享有最惠國待遇的國家和地區的玩具類產品徵收零關稅。
- 《進出口玩具檢驗管理規定》規定：進口布絨玩具、機械玩具、電動玩具、塑膠玩具、充氣玩具、木制玩具、童車以及列入《種類表》內的其他進口玩具必須逐批實施檢驗，未經檢驗合格的，不准銷售、使用。

小結：

玩具槍市場較特殊，目標市場相對較小，中國玩具市場相對龐大，黃國維岳父的公司，可用既有的生產線轉型，台灣為設計總部，中國製造，進軍中國網購市場，以現在每年 500 萬的淨利為基底，由年輕人再創高峰。

總結：

分析兩個產業的市場，以中國為市場是最佳的策略，momo 與格立兩間公司目前的定位及現況，皆有衰退之象，要守成不易，只有再創新一途才有機會。建議黃國維先生先到 momo 公司上班，薪資可以增加 10000 元，有助於婚姻前後的開銷費用，運用現有設計師設計服裝，新增網購銷售通路增加營收。

玩具槍市場短暫時間內不會有太大變化，且陳靚有一定的接單經驗，尚且可以維持格立公司的營運，父母退休一樣可以放心交給陳靚經營，至於何時轉型再回到玩具市場，可以讓黃國維將 momo 公司轉型網購之後，再藉網購的經驗與陳靚合作，此舉安排，可以將兩間公司同時維持，時間安排較妥。



3. 結婚前後財務分析

1. 婚禮的費用估算

結婚費用參考表

流程	費用項目	參考金額(元)	模擬預算(元)
婚紗	婚紗攝影及禮服費用	35,000~80,000	0
提親	提親禮品	1,000~3,000	0
	媒人禮	3,600~12,000	0
訂婚	六樣禮 / 十二樣禮	30,000~50,000	0
	訂婚紅包禮	3,000~10,000	0
	訂婚宴	8,000~24,000/桌	0
	婚戒	20,000~150,000	0
	喜餅	40,000~100,000	0
	聘金	因人而異	0
結婚	喜帖印製寄發(含郵資、電話費...)	3,000~10,000	0
	喜宴酒席	8,000~24,000/桌	0
	場地佈置	15,000~50,000	0
	禮車(親友幫忙**無價**)	3,000~5,000/輛	0
	美容、新娘秘書	10,000~14,000	0
	其他首飾配件(包括鞋、胸花...等)	因人而異	0
	結婚紅包類	10,000~30,000	0
	婚禮當天錄影(DVD / VCD)及攝影費	10,000~14,000	0
蜜月	蜜月旅行	25,000~150,000	0
其他雜項			0
現有資金			0



「訂婚」、「結婚婚宴」、「蜜月」，是包含了一大筆花費的大花費，哪些部份該如何籌劃，節省不必要的開支花費，都需要認真計算。當然，即使是一樣的結婚流程，由於新人們的思考和追求各有不同的心思，因此婚禮要以哪種形式來進行，左右了婚禮花費的關鍵，一定要注意！

雖說結婚需花費數十萬甚至百萬以上，但並非意謂最初手上存款一定需有這個數目才能結婚。重要的是「如何明確掌握各個收支的時點」及如何有效進行「金融規劃」，如此縱使現在手頭上沒什麼存款，依然可以實踐夢想中的婚禮！結婚是人生的大事，但不能為了一個婚禮”傾家蕩產” 唷！結婚固然重要，但未來兩個人共同要牽手走過的，是生活！

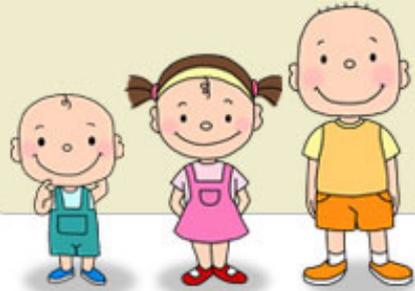
[結婚資金概算表 - 第一銀行First Bank](#)

2. 教育基金準備分析

曾有金融業者調查，七成父母都想提早幫孩子準備教育基金，但實際上只有五成開始準備；更有七成家長沒把握能夠存到目標的七成。專家看法是，存教育基金是場馬拉松，比的是耐力，沒有一般人想像中的困難。只要掌握好以下原則，相信許多父母都可以輕鬆達成目標。

黃國維夫妻倆要生 3 個小孩，預計要準備 1600 萬左右。

年齡	項目	每月估計費用	總額
0-6歲	保母費、奶粉、尿布、 幼稚園學費、保險費	25,000	$25000 \times 12\text{月} \times 6\text{年}$ = 180萬
公立小學	學雜費、補習費、 食衣住行、保險費	15,000	$15000 \times 12\text{月} \times 6\text{年}$ = 108萬
公立國中	學雜費、書籍費、補習費、 食衣住行、保險費...	20,000	$20000 \times 12\text{月} \times 3\text{年}$ = 72萬
公立高中	學雜費、書籍費、補習費、 食衣住行、3c產品、手機費、 保險費...	25,000	$25000 \times 12\text{月} \times 3\text{年}$ = 90萬
公立大學	學雜費、書籍費、食衣住行、 3c產品、手機費、保險費...	25,000	$25000 \times 12\text{月} \times 4\text{年}$ = 120萬
合計			570萬



- 提早準備是輕鬆的唯一原則
- 一定要「專款專用」
- 慎選投資標的，保守估計教育基金報酬率
- 給自己買保險

台灣父母平均花 5.8 年籌畫子女大學費用

根據匯豐集團統計，台灣父母平均花費 5.8 年的時間，來籌措子女的大學教育費用，是大中華區中費時最長的。不過與第一名的巴西，所需時間 10 年相比，則顯得少了許多。此外調查也發現，近半數的台灣父母相信小孩的教育是他們最好的投資，同時也有超過半數的父母認為他們應該早點開始儲蓄教育費用的規劃。

建議父母必須儘早開始籌劃，並確保子女教育是他們長遠財務計劃的重要部分。儘早開始規劃讓父母有更多的餘裕進行財務上的調整，也有機會利用時間的複利效果增加投資或儲蓄的準備。

各地大學留學費用比較

升學地區	年均學費	每年生活費	每年總費用	總費用
亞太區				
內地	14,875	47,600	62,475	249,900
香港	80,000	50,000	130,000	520,000
馬來西亞 (海外分校)	72,540	83,200	155,740	545,090*
新加坡	130,800	68,400	199,200	796,800
新西蘭	123,600	108,000	216,200	810,600*
日本	83,690	125,210	208,900	835,600
加拿大	120,900	125,580	243,300	985,920
亞太區				
美國(公立)	166,500	107,300	273,800	1,095,200
美國(私立)	236,500	91,000	327,500	1,310,000
澳洲	152,100	154,440	306,540	1,072,890*
歐洲				
德國	0	108,200	108,200	432,800
法國	4,600	105,000	109,600	438,400
荷蘭	92,700	103,000	195,700	782,800
英國	143,750	91,250	235,000	822,500*

註：所有費用以港元計 *有關地區同時提供3年及4年學士課程，總費用以平均3.5年計；其餘地區則以4年修課期計。

資料來源：教統會《香港教育產業發展報告》 製表：香港文匯報記者 劉景熙

3. 黃媽媽退休準備

「台灣人面臨的是高齡化及少子化的雙重夾擊。」財金智慧教育推廣協會理事長楊子江語重心長地說，並呼籲對於退休金的準備，政府、家庭或個人及企業三方面同等重要，且缺一不可。

黃媽媽面臨法定退休 65 歲的時間還有 9 年，退休後的生活品質需要現在就檢視相關退休金來源及金額，並做必要的調整，而王國維也需預作媽媽退休後的養老金規劃，越早準備越好。退休後生活費較退休前高出 15%，平均每月生活費達 2.47 萬元，男性略高於女性。以平均餘命 80 歲計算，若在 61 歲退休，在每月基本花費 2.5 萬元下，民眾必須準備 600 萬元退休金。如果 25 歲開始存錢，每個月需準備 9,135 元，如果 45 歲才開始，每個月就得準備 24,719 元才行。

[退休規劃試算表](#)

4. 財務資料分析、診斷與評估

財務資料分析轉職前可能規劃狀況：

目前薪水是黃國維唯一的收入來源，在結婚預算會消耗這幾年來的積蓄，所以規劃從零開始，並先以保障加強為主，婚後雙方提撥的共同基金帳戶是將來養兒育女的預備帳戶(1600 萬)，規劃已長期分散投資為主。

項次	收入項目	黃國維	陳靚
1	月薪	46000	38000
2	存款	320000	0
3	保單價值準備金	585850	0
4	家業現況	MOMO	格立
		淨利 1980 萬	淨利 500 萬
短期支出			
1	結婚費用	400000-600000	0
	短期結餘	0	0
長期支出/月			
1	投資型保單	10000	0
2	夫妻共同帳戶	20000	20000
3	醫療險加強保費	3000	2000
4	退休金提撥	5000	0
5	生前契約	3000	3000
6	其它	5000	13000
	小計	46000	38000

財務資料分析轉職後可能規劃狀況：

項次	收入項目	黃國維	陳靚
1	月薪	58000	38000
2	存款	320000	0
3	保單價值準備金	585850	0
4	MOMO	淨利 1980 萬 10%	格立
		198 萬/年	淨利 500 萬
短期支出			
1	結婚費用	400000-600000	0
	短期結餘	0	0
長期支出/月			
1	投資型保單	10000	0
2	夫妻共同帳戶	20000	20000
3	醫療險加強保費	3000	2000
4	壽險保額增加	3000	2000
5	意外險保額增加	1000	500
6	退休金提撥	10000	0
7	生前契約	3000	3000
8	其它	8000	10500
	小計	58000	38000
年終分紅規劃			
1	退休金提撥	1200000	0
2	教育基金	780000	0
	小計	1980000	0

風險保障分析：

1. 黃國維的保險規劃狀況，醫療險缺乏，正值青壯年打拼時期，一份完整的保險規劃不可少。
2. 黃媽媽醫療保險的加強，對不斷延長壽命的台灣銀髮族是重要必須，也可減少黃國維的將來負擔。

轉職風險分析：

1. 轉職後，黃國維的可運用資金增加，又有年度的分紅可以規劃足額退休金，先顧好 MMOMO，強化自己的財務基礎，未婚妻家業格立暫交由未婚妻守成，如此進可攻退可守。
2. 而最大的風險在於衣服市場因外在環境變化過快而導致盈利下降，所以需要另闢銷售通路，增加能見度，所以網電市場是必須要進入的市場。玩具槍市場，因為有特殊目標客群，所以不至於短時間內消失，加上格立有老客戶支撐，未婚妻隨父母遠赴歐美接訂單，短期間營利尚且穩定。

5. 擬定財務規劃建議書

1. 保單規劃:

保險是人類最偉大的發明，透過這樣的調整計畫，讓黃國維全力以赴，為了理想與目標拼搏，為了全家人幸福勇往直前。黃國維轉職後，年薪為 270 萬，壽險保額最少 1300 萬起跳，才能在風險發生時，維持家庭安全經濟 5 年以上。而家庭保費支出共 231096，佔年收入 8.59%，尚屬合理範圍。

黃國維				
計畫前	現有保單	保額	殘廢補助	月繳保費
	投資型保險	800 萬	500 萬	10600
增加	壽險	500 萬		2882
	意外險	1510 萬		1244
	醫療險	日額 9000		3210
小計				17936

保障項目	投保當時保障金額 (王)
疾病身故保障	500 萬
意外身故保障	1,200 萬
意外住院醫療日額	5,000 元

保障項目	投保當時保障金額 (王)
意外身故保障	310 萬
特定意外身故保障	610 萬
疾病住院醫療日額	4,000 元
意外住院醫療日額	4,200 元
重大疾病保障	25 萬

陳靚				
計畫前	現有保單	保額	殘廢補助	月繳保費
	投資型保險	0	0	0
增加	壽險	500 萬		1289
	意外險	1210 萬		889
	醫療險	日額 8000		2180
小計				4358

保障項目	投保當時保障金額 (陳)
疾病身故保障	500 萬
意外身故保障	1,000 萬
意外住院醫療日額	5,000 元

保障項目	投保當時保障金額 (陳)
意外身故保障	210 萬
特定意外身故保障	410 萬
疾病住院醫療日額	3,000 元
意外住院醫療日額	3,200 元
重大疾病保障	20 萬

黃媽媽				
增加	醫療險	日額 2000		1322
小計				1322

保障項目	投保當時保障金額 (王媽媽)
疾病住院醫療日額	2,000 元
意外住院醫療日額	2,000 元

資料來源:Aia 友邦人壽建議書系統

2. 生前契約規劃:

年份	2008	2018	2028	2038	2048	2058
喪葬花費	29.24萬	39.3萬	52.81萬	70.97萬	95.38萬	128.19萬

在少子化與高齡化漸進的時代，你要留下愛還是留下債？為了留下愛，多數人們以保險作為責任的表現，將保險作為生涯規畫中重要的一環。但在通膨炸裂、漲聲響起的現在，當年準備留給家人的愛是否真能完整實現當初的美意？還是會被時代通膨或被不良業者以「孝心」為名蠶食鯨吞？透過「生前契約」，不僅可以自己選擇信任又滿意的服務公司，更可以留給所愛之人無負擔的愛。進而完整人一生中自出生、厚生、養生乃至於最後往生服務的全生涯規劃。

市場行情介於 18 萬-25 萬之間不等，可以用分期的方式購買，建議黃國維可以在轉職後，利用年終紅利分紅幫家人及自己購入，確保人生最後一筆費用的安全。

資料來源：[內政部全國殯葬資訊入口網](#)

3. 教育基金規劃:

計畫生三個小朋友，準備金額 1600 萬，20 年期間準備，以現在每個月 4 萬的帳戶，每年需要 5%穩定獲利的工具，建議高收益債券是個選擇。

高收益債券看起來和其他債券很類似，但長期走勢又與股市亦步亦趨，高收益債券的波動風險相對也比股票來得低。在前景未明的投資環境之下，兼顧股債特性的高收益債券，為投資人提供了一個相對較佳選擇。

圖2：歷史經驗來看，高收益債持續擁有較低的波動性

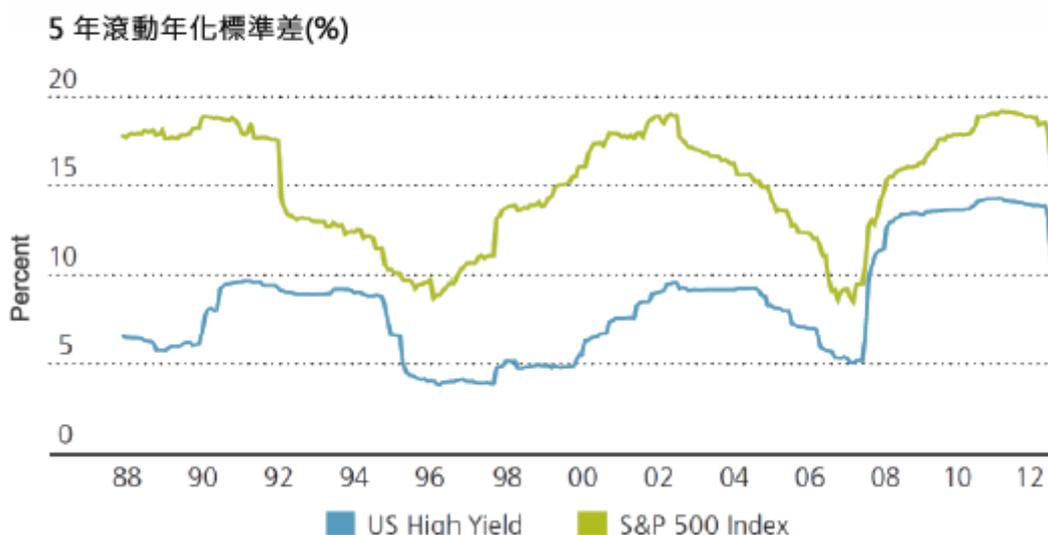
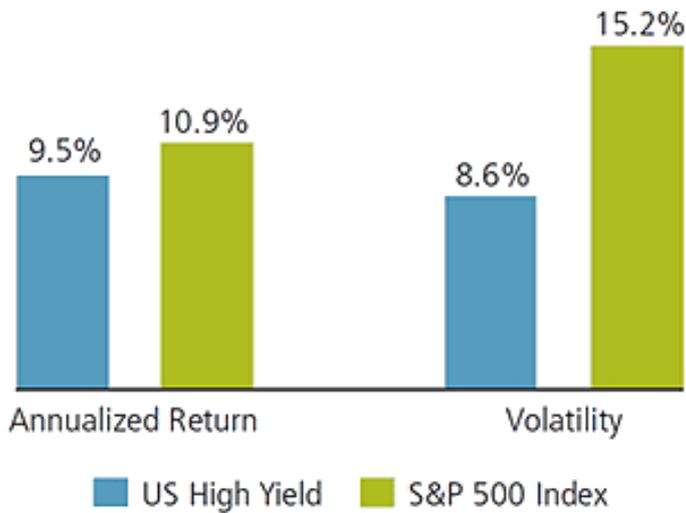


圖1：高收益債券報酬率與股票相近，但波動性則較股票為低
歷史表現 (1983年7月至2013年12月)



每月投資金額：	<input type="text" value="40000"/>	元	預期得到總收益：	<input type="text" value="16000000"/>	元	
預期年報酬率：	<input type="text" value="5"/>	%	共投資時間：	<input type="text" value="20"/>	年 <input type="text" value="0"/>	月
共投資時間：	<input type="text" value="240"/>	個月	預期平均年報酬率：	<input type="text" value="3"/>	%	
<input type="button" value="試算"/>	<input type="button" value="重算"/>		<input type="button" value="試算"/>	<input type="button" value="重算"/>		
則預期總收益：	<input type="text" value="16509852"/>	元	則每月應投資金額：	<input type="text" value="48614"/>	元	

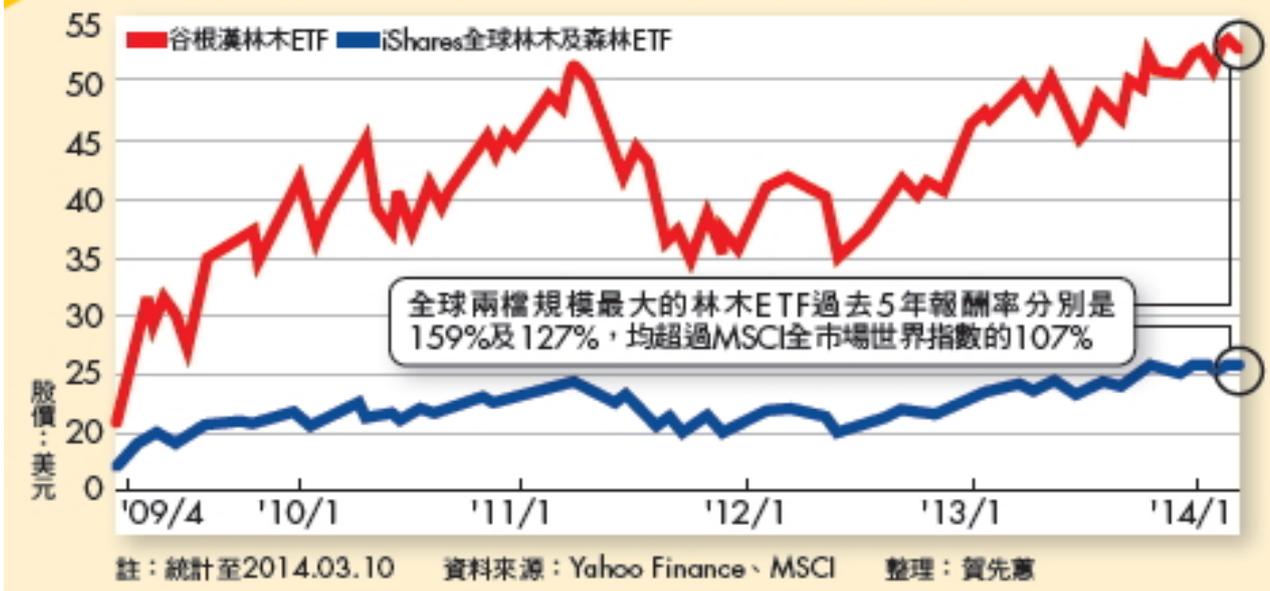
4. 退休金規畫：

不論是黃國維夫妻本身，還是黃媽媽退休規劃，都需要一個穩健且安全的投資工具，並充分分散風險，市場上金融工具甚多，其中最具未來特色的工具，即是林業。

退休規劃需要時間，善加利用提供的試算檔案，隨時調整，且未得到充分黃國維退休計畫資訊，因此不表列在此策畫書裡面。僅提供退休投資項目參考。[投資試算 - 富邦投信](#)

最近幾年國外許多大型基金都陸續開始投資森林，若用專業投資用語則是投資「林木」(timber)，林木投資之所以能吸引這些大型機構法人砸錢投資，一個很重要的原因，就是林木的價值能「與時俱進」。百達資產管理 (Pictet Asset Management) 專精於全球林業投資的產品經理穆東 (Alexandre Mouthon) 解釋，「長期來看，投資林木的好處是，林木的價值會隨著時間而增加。舉例來說，當你種下一棵樹時，至少必須等待 7 年才能收成。但等待愈久，收成之後的價值會愈高！」

圖2 2檔全球最大林木ETF，長期表現看好



在台灣的牛樟樹經濟價值更是所有經濟作物之冠，投資牛樟樹，同時兼顧幾項特點：

- 水土保持/環境保護/減緩暖化/國寶復育/文創保留/原鄉部落就業人口增加
- 牛樟樹的樹幹/樹枝/樹葉/呼吸/都是價值



1 年生 1,500 元 → 5 年生 25,000 元 → 10 年生 100,000 元 → 20 年生 300,000 元

資料來源：林務局

總結：

財務策畫書，規劃都跟錢有關係，轉職建議是根據客觀分析，真正動作卻需要主觀，兩個選項都是自己人，黃國維先生做決定需要勇氣與智慧，這非外人可以左右。

婚姻前後的財務規劃要清楚明白，共同帳戶的投資標的要慎選，因為這帳戶牽涉到未來子女的花費，最好保守估計。家業的繼承後，變數在於對市場變化敏銳度及應變能力，這都需要再向長輩快速學習的地方。而保險規劃是最基礎跟最重要的，無法僥倖，尤其是企業負責人。退休規劃從現在就要開始做，越早準備越輕鬆。

6. 後續服務

1. 我們建議您依序的執行方案，所有的方案執行前，請先與專案經理連絡，勿自行操作，我會逐步協助您，完成規劃目標。
2. 開始執行規劃後，我們會協助您追蹤檢視，並做調整修正。
3. 每季會寄發財務報表及績效表供您參考，當然您也可以隨時透過上網查詢，也歡迎隨時來電詢問。
4. 很高興認識您，更希望能成為您的專案顧問。



補充資料：



根據衛生福利部「國民醫療保健支出」最新統計資料，2012年50歲以上人口數雖然只占總人口數約3成，但醫療費用支出卻占全國人口醫療費用超過6成，且一旦跨過50歲大關，每往上一個級距，每年所需醫療支出就跳增3萬元，年齡50至59歲民眾每人每年平均醫療費用近4.5萬元，到了70至79歲的級距，每人每年平均醫療費用暴增逾10.5萬元。

為免醫療花費吃掉退休老本，應優先做好健康醫療險規劃，最好一次擁有醫療、手術、癌症和殘廢4大完整保障，並且是在實支實付和住院日額給付兩者當中，可以擇優給付的混合型醫療險，以免因健保DRGs制度實施後，治療行為和住院天數縮短，影響日額給付。

此外，台灣人雖然可以活到近80歲，但超過65歲，每5.7人就有1人因年老或疾病、意外，失去自我照顧的能力，一旦面臨失能風險，平均照護時間高達7.3年，假設每月照護費用2.5萬元計算，為了因應長壽的失能風險，需準備的照護費用高達220萬元，不只在經濟上，對一般家庭而言，是相當沉重的負擔，在心理層面上，如果是由家人照護，照護者平均每日睡眠不到6小時，長期下來也容易引發心情低落和容易生氣等心理壓力。

國人十大死因- 超過7成占率



民國102年國人十大死因的死亡人數，約占總死亡人數 **77.2%**
 若與10年前相較，**自殺退出十大死因**、**事故傷害死亡率降幅明顯**，
 但是**慢性下呼吸道疾病**列入前十名，部分死因排名也略有變化...



資料來源：中央社即時新聞2014/06/25

本教材僅供內部教育訓練之用,未經授權不得重製或提供予第三人使用; 相關內容以公司作業規定、保單條款及法令規定為準。

3

國人十大死因- 死亡時鐘跑很快



十大死因 3分24秒奪一命

十大死因發生時鐘

民國 92年
 平均 4分
 02秒
 每日發生數：356例

民國 102年
 平均 3分
 24秒
 每日發生數：423例

事故傷害死亡
 平均 1小時
 19分24秒
 每日發生18例

癌症死亡
 平均 每
 11分44秒
 每日發生123例

意外無法預料

萬病之王

資料來源：中時電子報2014/06/26、中央社即時新聞2014/06/25

本教材僅供內部教育訓練之用,未經授權不得重製或提供予第三人使用; 相關內容以公司作業規定、保單條款及法令規定為準。

5

國人十大死因-慢性疾占多數



民國102年十大死因排行榜：與前一年度差異不大



資料來源：中央社即時新聞2014/06/25

本教材僅供內部教育訓練之用,未經授權不得重製或提供予第三人使用；相關內容以公司作業規定、保單條款及法令規定為準。

4

備足癌症醫療費用提高存活率



為對抗癌症，全球都致力研發有效療法，雖未能終結威脅，但已能有效減輕抗癌辛苦、降低復發機率、提高癒後存活率！然而想採用新型療法來護命... **自掏腰包、費用驚人，不稀奇！**

北醫與日合推質子治療 每人自費90萬元

Focus
標靶藥 一年花掉百萬不稀奇

臺北醫學大學
基隆立粒子線醫療中心
簽約記者會

3步驟打造癌險防護網

- 步驟1 終身醫療+實支實付醫療險
- 步驟2 若有餘力，再投保癌症險
- 步驟3 加保重大疾病或特定傷病險

別因病不起，陷入醫療寒冬！

資料來源：好「險」保健康、現代保險健康+理財雜誌285期、蘋果日報即時新聞2014/06/30、工商時報電子版2014/03/17

本教材僅供內部教育訓練之用,未經授權不得重製或提供予第三人使用；相關內容以公司作業規定、保單條款及法令規定為準。

15

意外無法掌控，遺憾可以減輕



事故傷害是102年國人十大死因第6名，人生真怕「意外」來搗蛋！

發生在別人身上的是 **故事** 發生在自己身上的是 **事故**

•出門旅遊



•搭乘大眾運輸



•夏日戲水



看著別人的意外故事，最擔心變成自己可能碰上的意外事故，內心的煩惱與掛念只有**透過實際規劃完整保障**，才能將遺憾減到最低！



資料來源：Li.FE#21

本教材僅供內部教育訓練之用，未經授權不得重製或提供予第三人使用；相關內容以公司作業規定、保單條款及法令規定為準。

國人平均餘命-持續創新高



內政部初步估測，民國102年國人平均餘命已達**79.9歲**，較前一年增加0.4歲，更是破紀錄創新高！

男性平均餘命

76.7歲

較前一年

+0.3歲



男性較短命

女性平均餘命

83.3歲

較前一年

+0.4歲



女性多活**6.6歲**



資料來源：衛生福利部統計處

本教材僅供內部教育訓練之用，未經授權不得重製或提供予第三人使用；相關內容以公司作業規定、保單條款及法令規定為準。

12