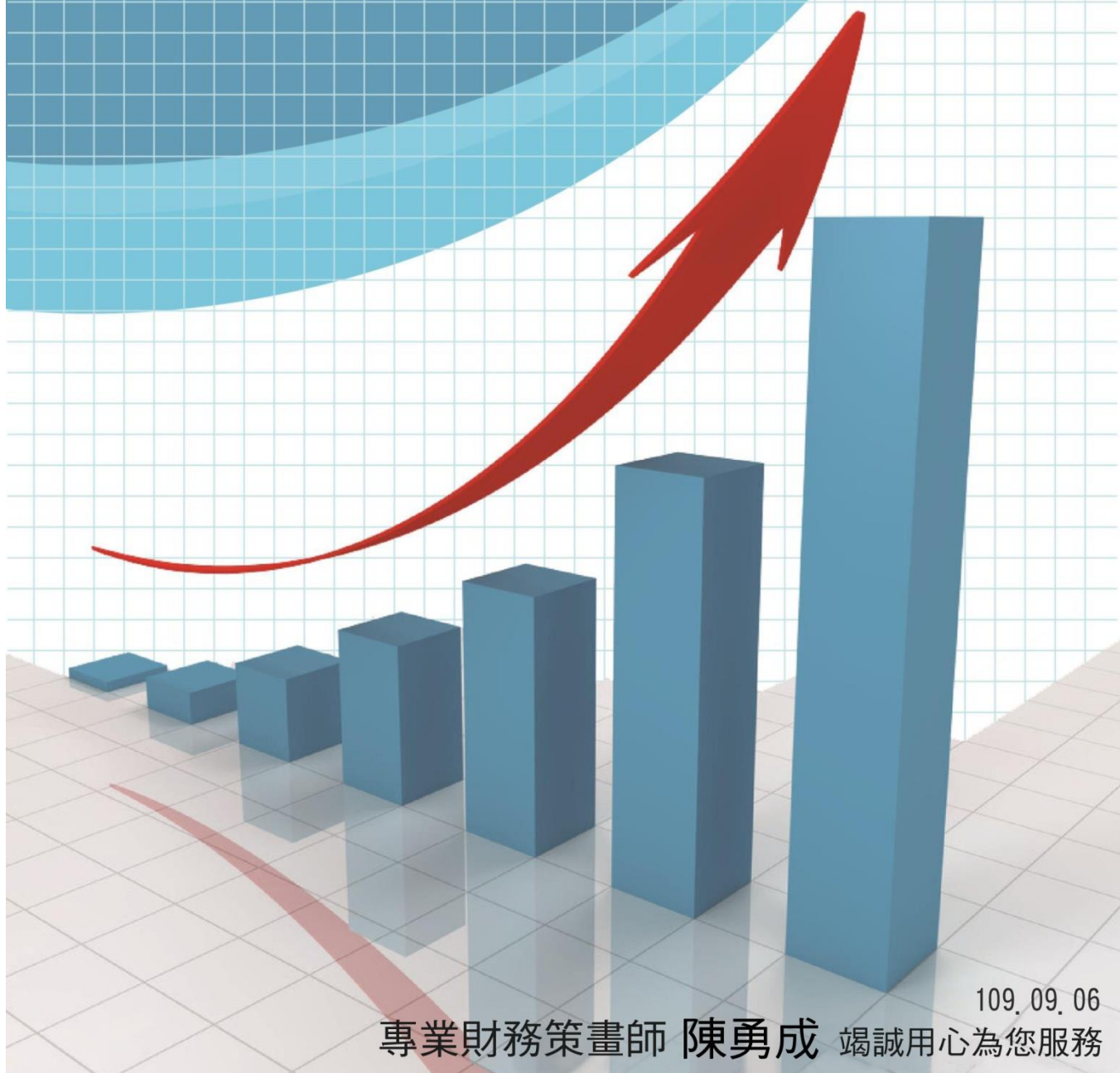


2020

李宣宣先生 家庭財務策畫報告書摘要



109.09.06

專業財務策畫師 陳勇成 竭誠用心為您服務

敬致宣宣先生鈞鑒：

感謝您的信賴，給予勇成在您未來準備規劃中，能在建構與執行目標時一同參與。

我一定會用所熟悉跟擅長的領域提供您在選擇跟安排執行上有更安全的全面思考，在目標的達成率更加穩妥。

目前快速變遷的世代中，我能提供您在稅務、法令、財務配置跟風險管理中有充份的數據來憑靠，在人生的創富、維富、傳富每個階段中都有安心準備跟依靠。



目錄

一.	重要聲明.....	p1
二.	公司優勢與個人介紹.....	p2
三.	前言.....	p3
四.	個案基本背景資料.....	p4
五.	股權公司.....	p5
六.	資料彙整與資產負債表.....	p6
七.	收入支出表.....	p7
八.	現況財務指標分析.....	p8
九.	現有保障內容.....	p8
十.	財務需求目標確認.....	p9
十一.	投資屬性確認.....	p10
十二.	規劃效益分析.....	p11
十三.	結語.....	p12

重要聲明

1. 資料保密

依據個人資料保護法§5，除非經客戶書面授權同意，或經法院、其他政府機構指定，財務規劃師不得將任何客戶所提供的訊息，提共給任何個人、企業，或未經客戶代表公司授權之職員或顧問代表，應善盡管理之職以維護客戶最大利益。

2. 財務規劃報告

財務策畫書內所提出的財務分析和建議，係依照過往的歷史數據、理財工具和現行法令綜合資資訊來完成財務目標，但報告的完整性與正確性與否，將取決於客戶所提供資訊完整性，還有市場性的利率匯率股價及法令變更，需要與您針對後續的服務保持聯繫好應變隨時調整，各項財務策畫書方案執行前，建議再次確認相關風險跟效益，以確保執行方向一致。

3. 專業道德

A. 財務策畫顧問應基於職業道德，對於所提供的規劃建議方案皆需公正客觀以客戶之實際需求，謀取最佳利益為基礎。

B. 財務策畫顧問於財務規劃工具運用時，應就不同工具屬性特性，善盡告知，讓客戶在充份獲知後才能於需求目標中搭配使用。

C. 在財務工具使用上，應充分告知風險與特性，任何投資皆有風險，過去績效表現不代表未來的保證，財務策畫顧問除善盡告知義務外，皆不能保證任何收益。

公司優勢與個人資歷介紹

1、中國信託金融控股（股）公司（註：引用中信金控官網）

中國信託金融控股(股)公司（以下簡稱「中信金控」）成立於2002年5月17日。旗下包括中國信託銀行、台灣人壽、中國信託證券、中國信託創投、中國信託資產管理、中信保全、中國信託投信、及台灣彩券等八家子公司。

為提供客戶全球性及更便利的金融服務，中信金控旗下子公司中國信託銀行收購日本東京之星銀行（The Tokyo Star Bank, Ltd.）股權，已於2014年6月5日完成100%股權交割，中國信託銀行正式成為東京之星銀行單一股東。此外，為擴大保險事業規模，2015年5月12日董事會通過與台灣人壽股份轉換案，同年6月29日通過股東會審議，於10月15日股份轉換完成，台灣人壽成為中信金控100%持股子公司。為整合集團資源，發揮集團綜效，中信金控旗下子公司中國信託人壽與台灣人壽於2016年1月1日完成合併，並沿用「台灣人壽」名稱。

2、台灣人壽保險（股）公司（註：引用台灣人壽官網）

台灣人壽為臺灣第一家壽險公司，1947年成立，並於1998年民營化。台灣人壽，以提供保戶全方位保險服務為出發，藉由靈活、具創意的商品策略，提升公司之營運績效，提供保戶健康、財富與保障的全方位防護網，並以有價值的商品推展，使保戶與公司都得到穩健而具體的保障。

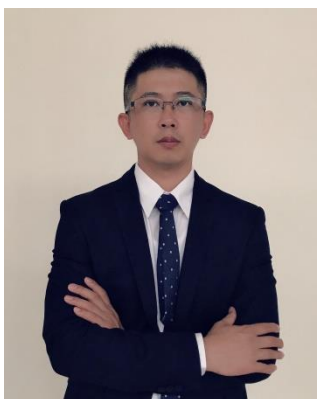
台灣人壽秉持中信金控一貫「待客如親」的服務理念以及「We are family」的品牌精神，致力於「守護與創造」客戶、員工、股東與社區的價值，建立美好的未來，以成為華人地區保險服務的第一品牌為願景。



3、資歷簡介—陳勇成

現職：台灣人壽業務主任 保險年資16年

學歷：台中勤益技術學院、
東海法律學分班修業完成



證照：中華民國人壽

保險業務員資格測驗合格

信託業務專業測驗合格

投資型保險商品資格測驗合格

中華民國財產保險業務員資格測驗合格

外幣收付非投資型保險商品資格測驗合格

IDA國際龍獎

國際保險品質獎(IQA)

MDRT百萬圓桌會議會員

IFPC國際理財規劃師認證

不動產營業員

前言

這幾年來的市場變動劇烈，原本的貿易保護主義興起，到今年初的新冠肺炎病情肆虐造成了全球性的經濟市場需求急遽下降，各國災情目前還在觀望，可說是未來如何尚在未定之數。

李先生您的事業安排，可說是在**這波浪潮上將是大有可為**。

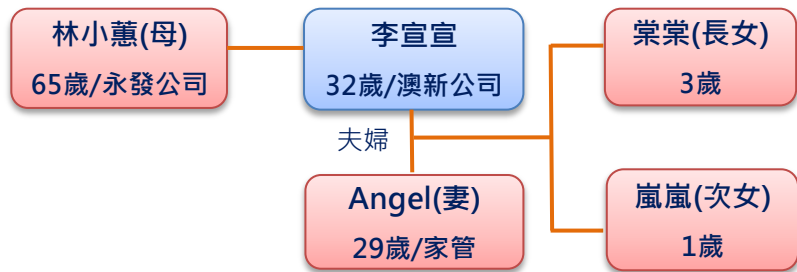
雖然目前的中美貿易戰去中化不斷的蔓延，加上今年十一月的美國總統大選即將到來，相信由目前到選前這段時間將是熱鬧精彩，而市場很多產業也將面臨了淘汰賽，但是很多傳統通路也被迫轉到線上，所以目前**澳新公司**將迎來這波時機，可加以把握創造公司未來的大成長，除了拓展業務更是招募人才的好機會。



個案基本背景資料

1. 家庭成員

人物	稱謂	年齡	國籍	居住地	職業	備註
李宣宣	夫	32	澳洲/台灣	台灣	澳新公司	永發20%股權 澳新70%股權
Angel	妻	29	澳洲/台灣	台灣	家管	育嬰假
棠棠	長女	3	澳洲/台灣	台灣	幼童	
嵐嵐	次女	1	澳洲/台灣	台灣	幼童	
林小蕙	母	65	澳洲/台灣	台灣	永發公司	永發50%股權



2. 資產分布

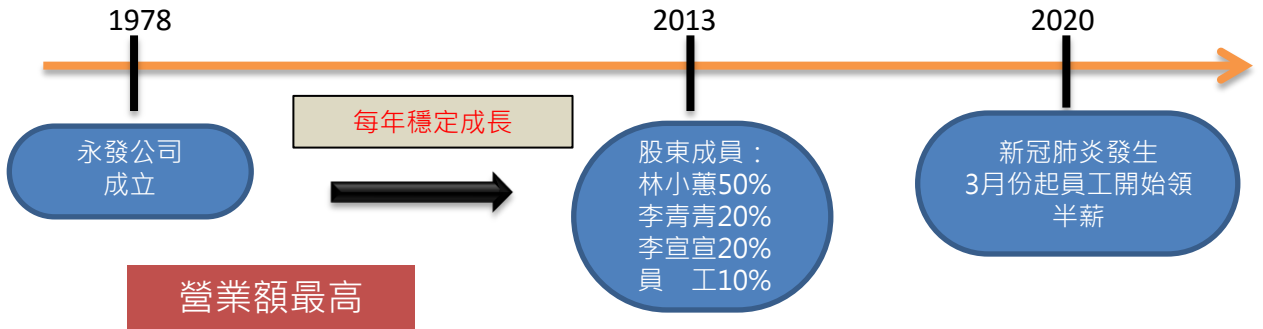
不動產分佈圖

	不動產位置	價值
李宣宣	台北大安路2段XX號 1+2樓32.76坪(三人共同持有)	3,000萬
	雪梨Chatswood(4房house)1/2	2,675萬
Angel	台中逢甲12.6坪 套房兩間	480萬



股權公司

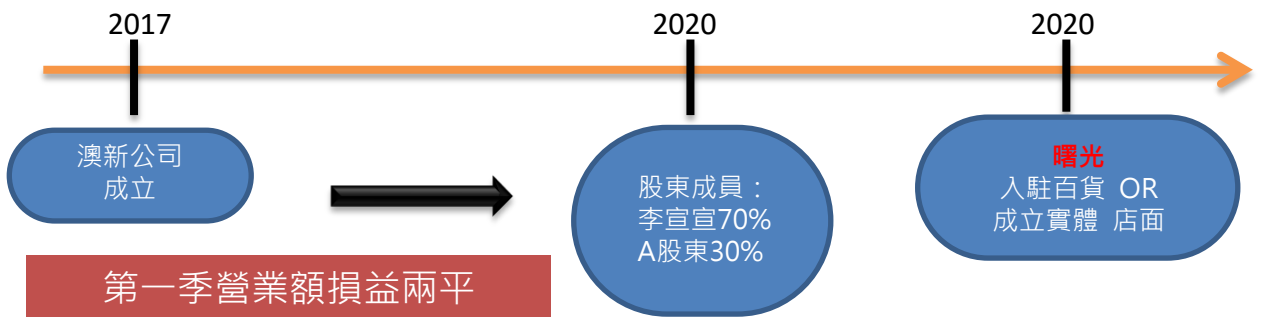
1. 永發公司



員工成員: 主要都是親戚, 每年提撥淨利20%分紅, 在2020三月起輪班每日安排兩個員工上班, 18員工開始領半薪到現在, 每月基本支出近百萬。

	資產	負債
不動產	五股工業區250坪3F廠房 /17,000萬	無負債 (假設無其他負債為前提)18員工(年資也近30年)扣除大女兒青青跟女婿, 有16名員工。
現金	4,000萬	
存貨	3,200萬	
合計	24,200萬	

2. 澳新公司



	資產	負債
現金	202萬	12位固定員工, 6位兼職人員, 每個月固定管銷約80萬

	營業額	電商	網站
2020起01-06	142萬	102萬	42萬

假設: 網站部份每個月2-3案約營業額為42萬, 電商部份為102萬

資產彙整圖

	李宣宣	Angel
現金	台灣活存860萬(台幣) 上海活存100萬(人民幣)	
股權	宏達電12張 永發公司20% 澳新公司70%	
不動產	台北大安路2段XX號1+2樓32.76坪 (姊弟三人共同持有) 雪梨Chatswood(4房house) 與林小蕙共同持有1/2	台中逢甲12.6坪套房兩間
負債	房貸剩餘80萬(澳幣)	

資產負債表

李宣宣家庭資產負債表

匯率計算:CNY4.2/AUD21.4/USD29.4 (以109.09月時匯率)

資產			負債		
類別	金額	百分比	類別	金額	百分比
動產	6,480萬	51.29%	房貸	856萬	100%
活儲	1,464萬	11.59%	雪梨 (1/2)	856萬	100%
台灣	860萬	6.81%			
上海 CNY100萬	420萬	3.32%			
澳洲 AUD8.63萬	184萬	1.46%			
股票	5,016萬	39.70%			
宏達電12張30 (8/28計)	36萬	0.28%			
永發公司20%	4,840萬	38.31%			
澳新公司	140萬	1.11%			
不動產	6,155萬	48.71%			
台北大安路 2段XX號 (1/3)	3,000萬	23.74%			
雪梨 (1/2)	2,675萬	21.17%			
逢甲套房2間	480萬	3.80%			
資產總計	12,635萬		負債總計	865萬	

淨資產總額 6 11,770萬

收入支出表

李宣宣家庭收支表

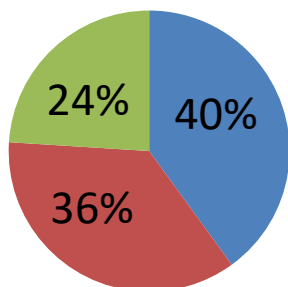
家庭收入			家庭支出		
類別	金額	百分比	類別	金額	百分比
澳新	360,000	36%	家庭消費支出	240,000	82.43%
永發	400,000	40%	棠棠保費	25,577	8.785%
澳新 ※ (Angel)	240,000	24%	嵐嵐保費	25,577	8.785%
合計	1,000,000	100%	合計	291,154	100%

年結餘金額 708,846 元

※：估算Angel 到澳新兼職網路行銷收入，每年家庭開銷24萬
 假設目前的存款都無做定存，都置於活期擺放

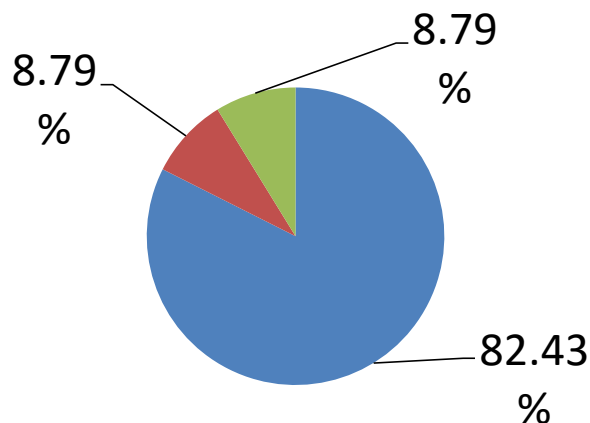
家庭收入

■ 李宣宣(永發) ■ 李宣宣(澳新)
 ■ Angel(澳新)



家庭支出

■ 消費支出 ■ 棠棠保費 ■ 嵐嵐保費



現況財務指標分析

項次	項目	現況數據	理想值	公式
1	資產負債率	6.85%	20%-60%	總負債÷總資產
2	緊急預備金月數	2,671	6	流動性資產÷月支出
3	理財平均報酬率	-	3-10%	理財收入÷生息資產
4	財務自由度	-	20-100%	年理財收入/年支出
5	年家庭可支配餘額	NT\$708,846	越高越好	年收入-年支出

現有保障內容

	責任保障	意外保障	醫療費用 自費實支	住院保障	重大疾病	失能看護
李宣宣		2500萬		4000元/意外		
Angel		2000萬		4000元/意外		
棠棠		100萬	10萬	2000元	20萬	
嵐嵐		100萬	10萬	2000元	20萬	

假設:棠棠、嵐嵐 安心寶貝25,577元所保的內容

財務需求目標確認

1.財務規劃需求目標說明:

經過與李宣宣先生，多次會談過後:

有關您對於事業上跟家庭上各種期望與擔憂，經過比較深入性瞭解後，具體的建議讓李先生可以盡早安排及佈局，在這波線上商機事業有成，好早日完成太太心願。透過安排規劃將執行過程中變數降至最低，而專款專用累積、準備又是達成率到位最佳安排。

	需求項目	規劃重點
事業	1. 永發(股)公司	公司轉讓
	2. 澳新公司	拓展業務
家庭	3. 李宣宣夫妻保障	規避風險
	4. 女兒教育金準備	回澳洲生活、教育
	5. 理財計畫	資金效益放大
	6. 退休養老	安心無憂退休
稅務	7. 雙重國籍稅務申報	誠實報稅、成本支出下降

2.財務目標彙整排序

排序	需求目標	需求金額	資金來源	時程歸類
1.	永發(股)公司賣出	3-50萬	公司自有資金	短
2.	澳新公司的展店	3,000萬	貸款	短、中、長
3.	李宣宣全家保障建構	390萬	未來的公司收益、投資收益	短、中、長
4.	李宣宣投資帳戶	1,712萬	由目前自有資金、處分永發股權	短、中、長
5.	Angel帶兩位女兒澳洲教育跟生活安排	2,461萬	處分永發股權轉投資	短、中、長
6.	退休金安準備	1,969萬	由目前自有資金、處分永發股權	短、中、長
7.	稅務安排	依照處理金額計算	由自有資金	短、中、長

投資屬性確認

	國籍	年齡分布					
		32	37	42	47	57	67
李宣宣	澳洲	32	37	42	47	57	67
Angel	澳洲	29	34	39	44	54	64
棠棠	澳洲	3	8	13	18	28	38
嵐嵐	澳洲	1	6	11	16	26	36
林小蕙	澳洲	65	70	75	80	90	100




投資風險屬性評估

依照每個人的投資喜好與風險承受狀況有所差異，**風險承受能力**它影響了工具的選擇搭配、配置比例及時間，在任何投資配置前一定需要先行確定。

透過事先工具評估確認後，確定瞭解自我的投資屬性與風險承受能力，幫助搭配工具組合運用時，更能有事半功倍的效果。

	分數	風險屬性
李宣宣	29	穩健型
Angel	26	穩健型


台灣人壽 台灣人壽保險股份有限公司
 保戶投資屬性分析問卷

◎謝謝您對本公司投資型保險商品感興趣。本商品並非短期獲益商品，若您仍有興趣購買，請惠予回答以下問題，以便本公司了解要保人您的財務目標及風險容忍度。

1. 您的年齡：
 (1) 未滿20歲 (3分)； (2) 20歲至44歲之間 (5分)； (3) 45歲至65歲之間 (7分)；
 (4) 66歲至69歲之間 (3分)； (5) 70歲及以上 (2分)

2. 您的工作及收入狀態
 (1) 工作/事業是我穩定收入來源 (10分)
 (2) 我是退休人士/沒有工作，投資收益並非我收入主要來源，但有其他穩定收入來源 (5分)
 (3) 我是退休人士/沒有工作，投資收益是我收入主要來源 (2分)

3. 您的投資金融商品的經驗 (可複選，勾選「無經驗」者不可複選)：
 (1) 存款 (2分)； (2) 投資型保險 (6分)； (3) 共同基金 (6分)；
 (4) 國內外股票 (8分)； (5) 結構型債券 (8分)； (6) 無經驗 (0分)；
 (7) 期貨/選擇權/其他衍生性金融商品 (8分)

4. 您購買投資型保險想達成的財務目標及風險承受度：
 (1) 擁有保障並可長期累積財富，可以承受所投資價格於短期有些微的波動，以期長期獲得略高於定期存款的報酬率 (8分)。
 (2) 擁有保障並可積極累積財富，可以承受所投資價格劇烈地波動，甚至可能因而損失原先之投資本金 (12分)。
 (3) 快速累積財富，但無法承受所投資價格短期下跌的波動甚至可能因而損失原先之投資本金 (1分)。

投資風險承受度評估表：

規劃前後效益比較表

排序	需求項目	規劃前	規劃後
1	公司股權處分 永發(股)公司	由財產交易所課 5%-40%的所得稅	改成為課證券交易稅 收 3 %。
2	澳新公司	由自有資金進行公 司經營、營運	透過中信銀的貸款協助，取得政府 專案資金最高1.5億； 作為營運使用拓展店面及拓展店面 及百貨設櫃。
3	家庭保障	李宣宣夫婦只有意 外保障	李宣宣全家四位成員，都擁有一樣 完整的保險照顧。
4	理財規劃	目前都放置銀行 活期間置	透過開立對沖帳戶 無風險獲利4.5%-5%。
5	教育計畫	由銀行帳戶支應	透過月息基金來完成，隨時可至澳 洲生活及教育的目標。
6	退休計畫	由銀行帳戶支應	透過每年提撥，不因疾病或意外嚴 重情況下而中斷，確實達成。
7	稅務安排	不明確	透過專業人員讓海外稅務一併確實。

結語

李宣宣先生感謝您的信任託付，在你的提供訊息下，發現家裡成員都是《穩健保守型》，而且目前是澳新公司發展黃金時機，相信在你的努力跟時機下一定大有可為成就一番事業。所以提供給予建議方案就優先考量了-安心、穩定、明確為前題設計的，透過勇成團隊的協助下，相信讓您的目標都能逐步完成實踐。

本規劃讓辛苦打拼事業的您，能夠不因疾病意外突發事故而中斷目標，對於家庭照顧跟承諾不會打折、改變，退休的目標也不會有中斷情形發生；經過我們的團隊努力協助下安心穩定感就是我們帶給客戶的價值。

此報告完成以下專業任務

一. 風險管理層面：

針對高資產客戶在人生重大責任期所產生的風險，就是跟時間賽跑。

最主要的風險是骨牌效應的衝擊不要造成沒有東山再起的本錢，透過團隊的評估下讓您可以在每個時間中，把可能風險做到最有效的控管。

二. 家庭資產配置層面：

把客戶資產進行全面性的體檢，無非就是希望更有效的資金運用，把資產在每個階段都有其任務分配，使資產能累積、放大、保全、傳承都能到位。

本團隊執行了以下方案，達成我們為客戶承諾的財務策劃目標：

- 風險規避
- 退休安老
- 延續傳承
- 稅務安排
- 確保執行無虞

三. 客戶服務層面：

專業的策畫師就是陪同客戶確認了他們已存在問題，然後把可能未知的部份，透過不同面向的檢視，把風險控管做到完善。但是往後每個階段變數還是未能全部預防，在此團隊承諾提供多元服務外，也定期陪同您檢視，方可隨時調整修正。