

李宣宣先生

家族財務策畫書

2020

磊山・御謙特許事業部
財務顧問：陳潔

目錄

○	前言-----	3
○	公司介紹-----	4
○	個人介紹-----	6
○	家庭成員及背景-----	7
○	家庭財務狀況分析-----	8
○	財務需求目標設定-----	12
○	擬定財務規劃方案-----	13
○	規劃前後的差異說明-----	30
○	結論與後續服務-----	31

壹、前言

「財務規劃」，將夢想化為可實現的計畫。

財務規劃的目的

所謂的財務規劃是規劃我們現有及未來的財務資源，使其能滿足人生不同階段的需求，以及達到預定的目標，使我們能夠財務方面達到自主。個人的財務規劃不僅僅是討論財產增加而已，還會涉及到全盤的財務資源分配與管理，更會兼顧整個家庭成員以及國家社會的法律與規定。

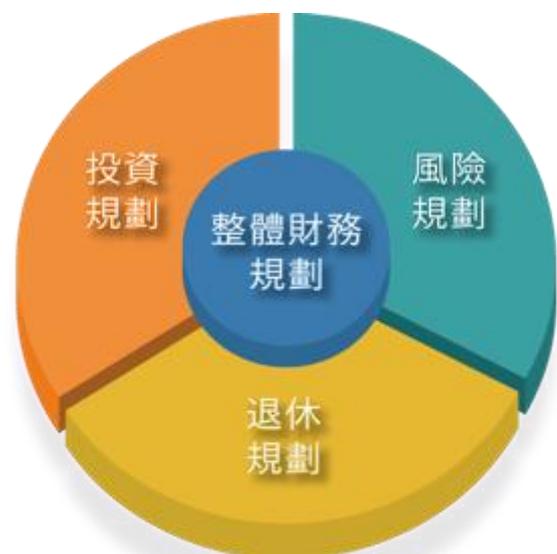
「財務規劃」，是進行妥善且適當的資源分配

檢視自己的財務需求

只要做好保障財務的安排，整體規劃就能立於不敗之地，其次才是依照財務目標、投資風險的高低進行個人財務規劃，為了是要成功地達成不同階段的每一個財務目標。

做好財務規劃，掌握確定人生

孔子說：「人無遠慮，必有近憂」，沒有進行財務規劃的人生狀況始終會處於渾沌不確定的狀態，對未來沒有信心、沒有前瞻性，得過且過，蹉跎一生。透過檢視現況，依據目標，製作計畫，做好財務規劃，可以排除人生中的不確定，就可以將未來不確定的變數盡可能地掌握在手中。



貳、 公司介紹



磊山保險經紀人股份有限公司在 2010 年正式成立，總部位於臺北，秉持：「胸懷大愛、傳承大業，成為金融保險業的典範」之理念，致力於打造專業保險服務、滿足每位客戶保險需求，並以追求給每位客戶最好的保險服務為原則，成為國際保險經紀行業的楷模。

自成立以來，磊山保經始終保持卓越成長，除創下新契約壽險保額 3250 億元、保障 34 萬個家庭的可觀業績，更獲得超過數百座國內外專業指標性獎項。



有情、有愛、有價值的態度 成就保險企業的典範



公司願景

在一起 · 更美好

磊山以「胸懷大愛，傳承大業成為金融保險業的典範」
的企業願景為社會奉獻我們的力量。

我們堅守著

「透過保險，提供客戶身心安頓的力量」

「與時俱進，提供夥伴多元創業的平台」

「整合資源，提供社會帶狀公益的支持」

的企業使命積極的回饋社會，

期待磊山人的笑容、熱情以及溫暖能夠讓每一位支持著磊山的您
在一起，更美好

經過 10 年耕耘努力，磊山建立了磊山學院和特許事業部以及北中南服務據點等
30 個分支機構，專業服務遍及全國各縣市。同時也在大陸地區的北京、上海、
廣州、深圳等多個指標性城市服務營運。



**透過保險，
提供客戶身心安頓
的力量**

**01 站在客戶
立場** **02 給予最佳
保障服務**

在產品、服務、理念的創新方面，磊山始終堅持以客為尊，將客戶與合作夥伴的利益放在首要位置，讓磊山的創新具有實際的獨到意義和價值，成就他人的同時實現彼此雙贏。

磊山是首家把客戶評價作為 KPI 考核首要條件的保險經紀公司，極為重視客戶與合作對象的意見，透過這些意見的整合，進而產出最佳合作方式。

INFORMATION

參、個人介紹



陳潔 Jmaie Chen

現職：磊山保經

御謙特許事業部

學歷：慈濟大學

專業證照：

人身保險業務員資格
銷售外幣保險業務員資格
RFP 美國註冊財務策劃師
中等學校教師證

服務



理念

站在客戶立場：針對客戶的需要，從不同壽險公司中為客戶尋找最符合需求的商品。同時，善盡專業經紀人角色，我們可以為客戶爭取理賠合理權益，該客戶的權益得以被彰顯。站在保險經紀人立場一次購足、全能服務，能以專業知識及客觀性而規畫最利於客戶的商品，提供真正的保障，最名符其實「理財顧問」。

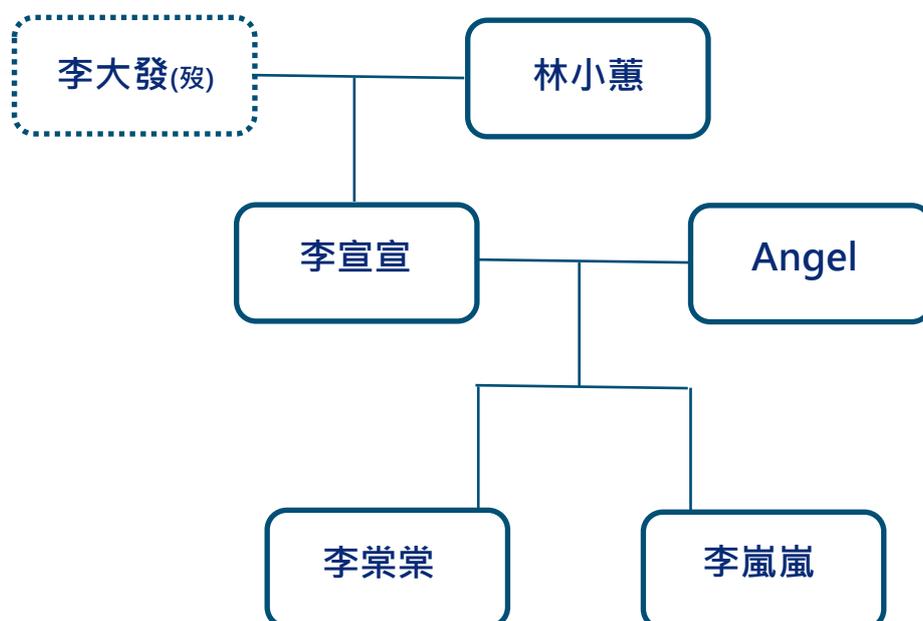


肆、家庭成員及背景

經由李宣宣先生提供的資訊與多次訪談記錄資料彙集後，本人將現況資訊透過歸納分類與客觀數據分析整理，並釐清所有關係人與您目前的資產關連性，評估未來各項可能的財務支應後，將目前的情況歸納整理如下，讓您可以更清楚地掌握實際的現況，進而使本次財務規劃結果可以更貼近您的期望。

稱謂	姓名	年齡	職業	戶籍	生活居住地
母親	李小蕙	65 歲(1955 年出生)	永發公司負責人	台灣	台灣
委託人	李宣宣	32 歲(1986 年出生)	澳新公司創辦人	台灣、澳洲	台灣
夫人	Angel	29 歲(1991 年出生)	家管	台灣、澳洲	台灣
大女兒	李棠棠	3 歲(2017 年出生)	無	台灣、澳洲	台灣
二女兒	李嵐嵐	1 歲(2019 年出生)	無	台灣、澳洲	台灣

李氏家族關係圖



伍、家庭財務狀況分析

與李宣宣先生溝通討論後，確認需求與目標，並依照他與母親林小蕙之意，在資產分配及「創造現金流」為原則之下，規劃李氏家族未來財務目標。其次，亦迫切需要規劃李宣宣先生一家四口的醫療保障與財務規劃。在接下來的財務策劃書裡，將主要針對李宣宣的財務現況分析與需求目標，擬定規劃方案。

表、李宣宣先生收支簡表(2020) - 假設情形

幣別：新台幣

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

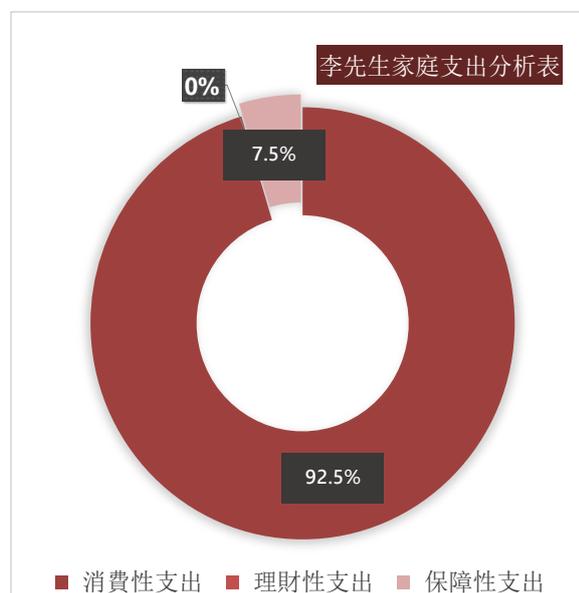
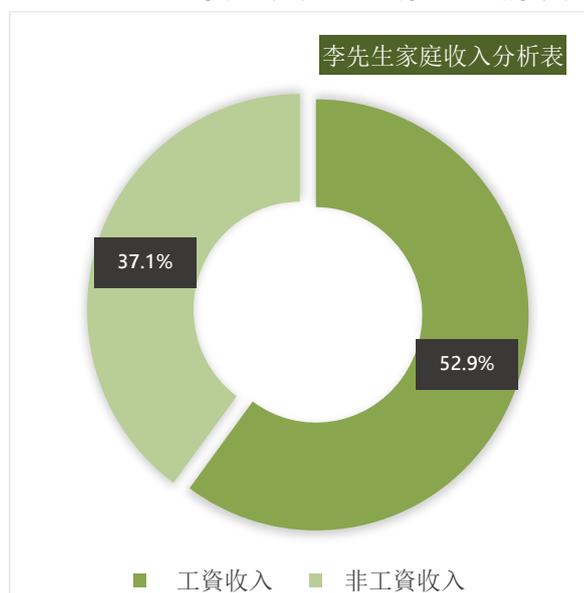
收入				
類別	本人	配偶	子女	百分比
工資收入	560,000	-	-	52.9%
電商	360,000	-	-	
設計	120,000	-	-	
年終(2019年)	80,000	-	-	
非工資收入	499,466	-	-	47.1%
存款利息	122,906	-	-	
宏達電股利	4,560	-	-	
永發股利	372,000	-	-	
收入小計	1,059,466	-	-	100.0%
年總收入	1,059,466 元新台幣			

補充說明：假定電商的薪資今年每人每月 3 萬台幣
 假定設計的薪資今年抽成每月 1 萬台幣
 假定 2019 年年終為兩個月薪資
 假定宏達電股票為 109 年發放的股利 0.38 元
 假定新台幣活存儲蓄利率為 0.1% (適用台灣銀行)
 假定上海的銀行人民幣定存利率為 2.7%
 假定澳幣活存利率為 0.05%

支出				
類別	本人	配偶	子女	百分比
消費性支出	331,500	131,500	295,000	92.5%
食	109,500	109,500	219,000	
衣	12,000	12,000	36,000	
住	150,000	-	-	
行	150,000	-	-	
育	-	-	18,000	
樂	10,000	10,000	22,000	
理財性支出	-	-	-	0.0%
保障性支出	-	-	51,154	7.5%
人身保險	-	-	51,154	
支出小計	431,500	131,500	346,154	100.0%
年總支出	819,154 元新台幣			
年結餘金額	+240,312 元新台幣			

補充說明：假定交通支出包含飛一趟澳洲來回的機票錢

李先生家庭收入支出圓餅圖分析表



李宣宣一家各項財務指標分析表

項次	項目	現況數據	理想值	公式
1	資產負債率	8.9%	20-60%	總負債÷總資產
2	緊急預備金月數	171	6	流動性資產÷月支出
3	理財平均報酬率	1.7%	3-10%	理財收入÷生息資產
4	財務自由度	22.9%	20-100%	年理財收入÷年支出
5	年家庭可支配餘額	240,312	越高越好	年收入-年支出

將李先生提供的資料整理後，我把資產負債的現況與目前年收入與支出的明細，匯集成各項財務指標，透過分析進行評估與診斷如下：

1. 『資產負債率』：總負債÷總資產

您有舉債的資產所占比重僅 8.9%，同時詳細確認後發現舉債資產為自用住宅，因此顯示整個資產分配的情況很保守，並無過多的資金槓杆操作。

2. 『緊急預備金月數』：流動資產÷月支出

當家庭遇緊急狀況而收入中斷時。可立即動用的資金預計可維持家庭正常支出的月數。

目前的數值為 171 個月，表示李先生之前為家人很努力地在累積預備金水庫，不過同時顯示有過多資金閒置在低效益的配置，建議將多餘資金充分運用安排，創造額外的報酬收益。

3. 『理財平均報酬率』：年理財收入÷生息資產

目前數值 1.7% 過低，生息資產報酬率低表示理財的效益越低，因此若無適當的財務規劃，會出現通膨侵蝕本金的風險，為了要避免通膨侵蝕的風險，需要有適當的投資理財計劃。

4. 『財務自由度』：年理財收入÷年支出

目前數值為 22.9% 偏低。要如何利用現有資產創造源源不絕的財富，達成財務自由的目標，是接下來財務規劃方向。

5. 『年家庭可支配餘額』：年收入-年支出

目前年可支配餘額尚有 240,312 元新台幣，但是近期因疫情關係可能影響永發股東分紅，再加上子女教育金及李宣宣夫婦退休生活準備金，馬上就會開始呈現入不敷出的情況，因此如何活化現有資產轉換為持續性產生的被動收入，將會是我們立即共同要面對的課題。

李宣宣資產負債結構表分析

現金資產	金額
現金	8,600,000
活儲	
定存 - 人民幣 \$1,000,000	4,200,000
外幣 - 澳幣 \$86,300	1,812,300
現金資產總額	14,612,300
儲蓄險	
儲蓄險(外幣)	
基金	
股票 - 宏達電 12 張 股價 30.6 元 (109/8/7 股價)	367,200
投資房地產	
個人借出	
投資資產總額	367,200

個人資產	金額	流動負債	金額	
大安路(1+2 樓)	18,804,240	個人負債		
台中西屯套房 2 間	2,600,000	信用卡債		
澳洲雪梨澳幣 250 萬	26,250,000	保單貸款		
個人資產總額	47,654,240			
總資產(身價)	62,633,740	流動負債總額	-	
總負債	8,400,000	長期負債	金額	利率
淨值	54,233,740	房貸(澳洲)	8,400,000	
		長期負債總額	8,400,000	

匯率為假設值

大陸帳戶轉換 (台幣兌人民幣，匯率轉換 1:4.2)

澳洲帳戶轉換 (台幣兌澳幣，匯率轉換 1:21)

陸、財務需求目標設定

依照李宣宣人生規劃，經過多次與李宣宣討論後，討論出有幾個部分是必須要即刻著手進行的，幾個部分是中長期的規劃。

第一步來說，目前現有的資產需要做一些調整跟處理，讓資產能夠活化來作運用。還有，李宣宣及其妻女在家庭風險保障方面，需要立即做補強，考量到目前只有兩個女兒有個人商業保險，而李宣宣本人與妻子都只有團險部分，加上兩位是家庭中的經濟支柱或是照顧核心，更需要重視風險的轉嫁。

第二個環節是，李宣宣一家有表示到希望幾年後，太太跟女兒能前往澳洲居住並且受教育，所以需要準備相關的資金規劃，澳洲的生活費及子女教育金。還有夫妻兩人的退休規劃，我們都同意財務規劃並非一次到位，而是透過逐步逐步建構而成，所以在退休這環，我們都瞭解到其重要性及必要性，但是卻很容易忽略掉，我們都不希望工作一輩子，所以及早地開始準備是很迫切的。

第三個環節，李宣宣先生在討論過程中，多次提到公司部分，有感受到李宣宣先生對於自己的事業非常重視，也希望能夠透過自己的力量闖出一片天，所以我們也在此次財務策劃書當中羅列幾個有關於未來公司的走向建議，而實務上仍需再跟合夥人及相關核心幹部或會計師做討論去執行。

理財需求目標	需求時間	理財目標歸類
家庭		
現有資產分配及運用	立即	短、中、長期
家庭風險規劃	立即	短、中、長期
妻女澳洲生活費規劃	5-15年	中、長期
子女教育及繼承人培養計劃	5-15年	中、長期
夫妻退休規劃	20-30年	長期
公司		
線下通路營運評估	立即	短、中、長期
辦公室及倉庫設立評估	立即	短、中、長期
營運拆分評估	5-10年	中、長期

柒、擬定財務規劃方案

現有資產妥善分配及處理

李宣宣現有資產配置及價值

現有	資產初步處理建議	初步資產重分配
現金 8,600,000	現金	860 萬台幣
活存 1,000,000(人民幣)	匯回(匯率 4.2)	420 萬台幣
86,300(澳幣)	保留	保留
股票 宏達電(12 張)	出售	36.72 萬元
房產 大安路(1+2 樓)	保留(自住)	保留
房產 台中市西屯區	保留(出租)	保留(出租)
房產 澳洲雪梨	保留(旅遊自住)	保留(旅遊自住)
		台灣資產 1316.72 萬台幣 澳洲資產 86300 澳幣 房產 台北+台中+雪梨

資產處理建議原因

現金及股票：宏達電股票出售，停損變換回現金。



Yuanta Securities

投資先生



Yuanta Securities

投資先生

現金部分，上海定存這部分，由於少往來台陸兩岸，未來的方向也會以台澳為主，且以 4.2 的匯率來說還算漂亮，所以建議匯回台灣，整合資金，再利用不同的理財投資工具，放大效益。至於澳幣的部分將暫時保留，可以視當地相關的金融工具來觀察配置，或做為每年過去旅遊、居住，及未來五年後在澳洲當地的生活費跟教育費作使用。

宏達電股票部分，股權自移轉後股價不漲反跌，一路下跌至今，與原本市值相差 10 倍之多，而對於未來的展望部分，公司的基本面跟潛力也不看好，故建議趁早拋售，作停損，再做其他的理財投資工具配置，能有更好的效益。

不動產：台灣房地產近年趨勢及成長幅度



108年第2季全國及六都住宅價格指數

	住宅價格指數	季變動值	年變動值
全國	101.59	0.49%	1.51%
新北市	102.49	0.19%	1.20%
臺北市	99.59	-0.52%	-0.42%
桃園市	103.74	0.01%	1.32%
臺中市	103.81	0.22%	1.88%
臺南市	104.67	1.44%	4.11%
高雄市	102.13	0.58%	2.50%

2020 上半年，受到 COVID-19 肺炎疫情影響，國人普遍減少外出，同時降低消費，加上恐慌情緒發酵，讓國內房市短暫受到嚴重的衝擊，特別是第一季的影響最為嚴重。但由於國內疫情控制良好，國人信心回溫，第二季房市交投呈現好轉走勢，造成國內房市交易量價反彈。

2020 年上半年，國內房市雖因疫情變化而受到衝擊，唯第二季末期，房市已明顯呈現回溫走勢，量價齊揚；根據永慶房屋的推估，2020 年交易量應在 29 萬至 31 萬棟之間，唯是否能超過 30 萬棟，仍視疫情的後續發展及國內的防疫情形而定，預估年增率介於正負 3% 之間。唯在後疫情時代，民眾對房價呈現多空兩極化看法，看俏者認為疫情對於房市影響不大，加上央行降息、游資充沛，以及台商回流影響，房市成為吸引資金停駐標的；看跌者則認為，在疫苗問世前，疫情變化仍充滿變數，加上經濟前景不明，對房市價量變化持相對悲觀看法。

所以原則上，房產的部分都建議暫時先保留，持續觀察市場。

李宣宣家庭風險規劃

人身風險是每個人最怕遇到的未知之風險，而這個未知卻影響著不只是我們本身，更會影響所有家人，讓全家人不只要為您擔心，更會大大影響著全家人的生活品質，使所有家人因此風險而導致身心俱疲，甚至影響至親之情；所以所有財務資產規劃的第一步就是為自己與家人做好最完善的人身風險規劃，以下為人生風險配置與保險公司商品建議。

目前而言，僅兩個女兒投保「安心寶貝」，但經過詳細研究後，發現仍舊有很多不足之處，譬如說在重大傷病環節，僅只有 30 萬，於任何一個現今的重大傷病來說，額度都不夠，而這樣的缺口將會帶來更多的負擔費用償付。再來是，失能部分完全匱乏，一旦遇上這樣的風險，將只能全額自掏腰包，不但財務規劃會受到打亂，也將需要用到家人或聘用看護來照顧，感性跟理性上都可能導致如社會新聞的發生，再者現今國人十大死因之首 - 癌症目前也是急需補足的狀況，故建議將原本的規劃作一個轉換，所以相關的比較及規劃如下：

安心寶貝	項目		遠雄+全球+兆豐
-	壽險	疾病	-
-		意外	-
3,000 元/日	住院	疾病	3,000 元/日+7,000 元/次
5,000 元/日		意外	4,000 元/日+7,000 元/次
3,000 元~8 萬元	手術		MAX 12 萬~42 萬元；癌症多 15 萬元
20 萬元	雜費(實支)		MAX 12 萬~42 萬元
6 萬元	意外實支		6 萬元
30 萬~31.5 萬元	重大傷病		100 萬元
60 萬元/次	重大燒燙傷		200 萬元
-	罹癌/一次		輕度 7.5 萬元/重度 50 萬元
-	失能/一次		150 萬元(病)/350 萬元(意)
-	失能/月		5 萬(保證 180 萬元)
25,577 元	保費		18,419 元

住院	醫療		意外	
	3000+1500+7000(一次)		4000	
手術	12-22萬+20萬(雙理賠)			
實支實付	30萬+12萬 (雙理賠)			
重大傷病	見卡給付一次給100萬，共包含共400多項常見疾病			
癌症	一次金		手術	住院
	60			10,800
失能(長看)	一次金(1-11級)		每月給付(1-6級)	
	7-11級		1-50年	1萬+1萬5+2萬5
	1-6級			
壽險	2500萬			

保障分析

[查看保障明細](#)



失能(殘廢) ①



重疾癌症 ①



醫療 ①



身故 ①

- 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
- 住院慰問 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

而李宣宣先生與太太就作相同的規劃，身為家庭的經濟核心跟支柱，轉嫁風險的環節不能不重視，尤其將重大性足以劇烈影響家計的一次金加強，例如重大傷病跟癌症部分，還有會需要長期照顧的失能部分，規劃成能夠請到看護來協助的程度，以及搭配雙實支實付拉高，在現今越來越多自費項目的情形下，非常需要這部分的額度跟範圍，可從上述圖表所見，也將投保「全球人壽」及「遠雄人壽」來做規劃，如下所見：

投保內容



繳別：年繳

要保人：李宣宣 男性 生日：077/01/01 33歲 職業等級：1級
 被保險人：李宣宣 男性 生日：077/01/01 33歲 職業等級：1級

險種名稱	代號	被保險人	繳費年期	保額	標準保險費	應繳保險費
全球人壽失扶好照終身健康保險(G版)	LDG30	李宣宣	30年期	15,000元	6,750	6,649
全球人壽醫療費用健康保險附約	XHR00	李宣宣	1年期	計劃五	2,864	2,821
全球人壽醫卡照重大傷病一年期健康保險附約	XDC00	李宣宣	1年期	100萬元	2,900	2,856
全球人壽失扶85定期健康保險附約	XDJ30	李宣宣	30年期	25,000元	5,025	4,950



保費明細表

被保險人：李宣宣
 性別/年齡：男/33歲
 職業類別：第一類

被保險人基本資料

姓名	關係	性別	生日	年齡	職業類別
李宣宣	本人	男	1988/01/01	33	第一類

投保險種與保費資料

幣別/單位：台幣/元

險種代碼	險種名稱	被保險人	年期	投保金額/單位	保費
MF2	遠雄人壽新超好心C型失能照護終身健康保險	本人	30年期	10,000元	6,530
RJ1	遠雄人壽康富醫療健康保險附約	本人	1年期	2計劃	3,421
XCD	遠雄人壽一年定期癌症健康保險附約	本人	1年期	5單位	1,380

年繳首期保險費合計：11,331

姓名	年齡	保費合計
李宣宣	32	28,607
Agnel	29	31,235
李崇崇	3	17,169
李嵐嵐	1	17,561
一家四口合計		94,572 元新台幣

這樣完整規劃下來，一家保費一整年也僅僅只需不到 10 萬元新台幣，約莫是年收入的 10%，所以會強烈建議先作，再做微調討論。

李宣宣家庭財務規劃

「財務規劃」，將夢想化為可實現的計畫。從今天開始我們將目標具體的呈現在每月財務規劃裡，靠著一點一滴累積的力量，讓未來的所有想像都化為現實。用現金流的方式讓經濟不再是壓力，而是築夢的推力。

1. 創造現金流以支付全家風險規劃費用每年約 10 萬元新台幣。
(留下存量中的約 50 萬元新台幣作為緊急預備金的使用。)
2. 創造現金流以支付妻女在澳洲的生活費每年約 60 萬元新台幣。
3. 創造現金流以支付女兒澳洲子女教育金每年約 20 萬元新台幣。
4. 創造現金流以支付李宣宣夫妻的退休規劃每年約 48 萬元新台幣。
(當初有討論到說希望未來退休之後的生活，能有每人每月 2 萬元，已經是不需要擔租房貸、車貸或小孩的情形下的生活，不過尚未考量到通膨的部分，以每年 2% 的通膨率來推估，到李宣宣先生 65 歲時，每人每月將會來到 3.6 萬元，多出來的 1.6 萬元，將會再撥一筆資金至退休規劃裡。)

現有		創造現金流與投資分配		家庭規劃支出	
現金		現金		單筆	
台灣	1328.4萬新台幣	台灣	228.4 萬新台幣		
澳洲	8.63萬澳幣	澳洲	8.63萬澳幣		
年度結餘	24 萬/年	年度結餘	46.6萬/年		
		基金(天生贏家PLUS): 保額1600萬		現金流	
		安聯基金	93 萬/年	全家全險規劃	10萬/年
				夫婦退休規劃	48 萬/年
				澳洲教育基金	15 萬/年
				保留現金	
				活存	228.4萬新台幣
				活存	8.63澳幣
				未用利息	26.6萬/年

澳洲當地生活費用粗估：

一家三口 / 年			
食	11,000	NT\$231,000	食材 6,000 外食 5,000
衣	2,500	NT\$52,500	
住	8,500	NT\$178,500	含房貸水電瓦斯費用
行	1,600	NT\$33,600	油錢及維修雜支
育	600	NT\$12,600	
樂	3,200	NT\$67,200	娛樂 1,800 社交 1,400
電話網路	400	NT\$8,400	
其他	700	NT\$14,700	
合計	28,500 元(相當於 598,500 元新台幣)		

澳洲雪梨教育費用粗估：

長女與次女			
國小	35,000	NT\$735,000	兩人六年
國中	35,900	NT\$753,900	兩人三年
高中	38,200	NT\$802,200	兩人三年
大學	41,900	NT\$879,900	兩人四年
合計	151,000 元(相當於 3,171,000 元新台幣)		
平均每年	198,187 元新台幣		

參考資料：

澳洲雪梨一家三口生活費 <https://kknews.cc/zh-tw/news/gr525ay.html>

澳洲雪梨學費 <https://kknews.cc/zh-tw/education/83zrgll.html>

<https://www.isec.com.tw/index.php?do=abstudy&tpid=17&id=138>

由此發現，五年後開始，太太跟兩個女兒搬到澳洲，每年約莫需要 80 萬元新台幣的需求缺口要補足。而這個部份我們也需要現金流的方式來規劃，讓李宣宣先生能在台灣無後顧之憂繼續打拼事業。至於規劃部分，我們以下來說明：

一、使用『天生贏家 Plus 變額萬能壽險』創造現金流支付每年所需費用。

利用安達人壽 - 天生贏家 Plus 搭配選擇穩健配息型基金，投保保費 1100 萬元新台幣，保額來到 1760 萬元新台幣，然後 8.5% 的年化報酬率配息，每年配息約 93 萬元新台幣。如此一來，首先能為經濟支柱的李宣宣先生，先補足 1760 萬元的身價保障，確保家庭生活十年無虞；再者，也能創造出現金流來支付全家風險規劃、妻女澳洲生活費及兩個女兒的教育金。建議規劃如下：

保險人: 主約

被保險人資料 變更被保險人資料

被保險人	生日	投保年齡
李宣宣(男)	077/01/01	33

新臺幣 彈性繳 投資型 **安達人壽天生贏家Plus變額萬能壽險-戊型** 變更保障計劃

第一年保費費用率(%)	0	定期超額保險費(元)	-	保單管理費(元/月)	18,150
基本保額(元)	17,600,000	目標保險費(元)	11,000,000		



簽收回條



被保險人: 李宣宣(男) 險種: 安達人壽天生贏家Plus變額萬能壽險-戊型 商品類型: 投資型 幣別: 新臺幣 繳別: 彈性繳
 投保年齡: 33 第一年保費費用率(%): 0 定期超額保險費(元): - 目標保險費(元): 11,000,000 保單管理費(元/月): 16,500 基本保額(元): 16,000,000

保險年度	保險年齡	主契約所應保費	保費費用總和	保單管理費用	續約續期費(年度)	6%			3%			1%			-6%		
						保險成本	保單帳戶價值(年末)	身故給付(年末)	保險成本	保單帳戶價值(年末)	身故給付(年末)	保險成本	保單帳戶價值(年末)	身故給付(年末)	保險成本	保單帳戶價值(年末)	身故給付(年末)
1	33	10,000,000	0	201,463	0	7,602	10,384,236	16,000,000	7,777	10,090,071	16,000,000	7,891	9,893,962	16,000,000	8,312	9,207,584	16,000,000
2	34	0	0	209,205	0	7,678	10,783,458	16,000,000	8,292	10,180,505	16,000,000	8,694	9,788,166	16,000,000	10,079	8,475,637	16,000,000
3	35	0	0	217,251	0	7,703	11,198,302	16,000,000	8,850	10,271,281	16,000,000	9,590	9,882,515	16,000,000	12,010	7,799,254	16,000,000
4	36	0	0	225,609	0	7,850	11,629,467	16,000,000	9,448	10,362,304	16,000,000	10,574	9,576,923	16,000,000	14,105	7,173,921	16,000,000
5	37	0	0	0	0	7,321	12,319,672	16,000,000	9,924	10,663,085	16,000,000	11,516	9,861,114	16,000,000	16,296	6,727,720	16,000,000
20	52	0	0	0	0	0	29,483,970	29,483,970	9	16,460,294	16,460,294	30,583	10,892,552	16,000,000	81,386	2,176,939	16,000,000
40	72	0	0	0	0	0	94,559,080	94,559,080	0	29,729,135	29,729,135	125,815	11,873,044	16,000,000	0	0	0
60	92	0	0	0	0	0	303,263,781	303,263,781	0	53,694,122	53,694,122	2,298,703	96,4753	16,000,000	0	0	0
89	101	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

* 安達人壽天生贏家Plus變額萬能壽險身故保險金或喪葬費用保險金與保單帳戶價值之返還、完全失能保險金、祝壽保險金
 中華民國109.05.20安達精字第1090052號函備查
 中華民國109.09.01安達精字第1090211號函備查

附加條款給付項目

安達人壽一至六級失能扶助保險金健康保險附加條款

符合第1級失能	100,000	元，共給付100個月
符合第2~4級失能	100,000	元，共給付75個月
符合第5及6級失能	100,000	元，共給付50個月

安達人壽重大燒燙傷附加條款

重大燒燙傷保險金	一、主契約為投資型商品時： 按主契約當時「淨危險保額」之百分之二十五。(最高上限250萬) 二、主契約為非投資型商品時： 按主契約當時「身故保險金」之百分之二十五。(最高上限250萬)
----------	---

基金的配置建議選擇「安聯收益成長基金」，基金規模達到約 178 億美元，風險評等也位居中間水準的 RR3，所選的配置公司也以美國著名且我們生活常見的為主，如蘋果、亞馬遜、微軟及臉書等等，而配息率也穩健落在 8.5% 左右，符合我們討論過後在報酬率跟風險接受程度的期待，詳情如下：

基本資料			更新日期: 2020/07/31														
基金名稱	安聯收益成長基金-AM穩定月收類股(美元)		付息基準日	2020/08/14	除息日	2020/08/17	發放日	2020/08/19	狀態	配息	每單位分配金額	0.06	年化配息率%	7.96	幣別	美元	備註
基金名稱 (英文)	Allianz Global Investors Fund - Allianz Income and Growth AM USD		2020/07/14	2020/07/15	2020/07/17	配息	0.06	8.32	美元								
基金管理公司	安聯環球投資基金		2020/06/12	2020/06/15	2020/06/17	配息	0.06	8.44	美元								
基金經理人	Douglas G. Forsyth (2011/05/31)		2020/05/14	2020/05/15	2020/05/19	配息	0.06	9.15	美元								
基金規模	EUR 23,674,271,732 (2020/08/31)		2020/04/14	2020/04/15	2020/04/17	配息	0.06	9.17	美元								
基金註冊地	盧森堡	投資地區	美國	2020/03/13	2020/03/16	2020/03/18	配息	0.06	9.64	美元							
計價幣別	美元	基金組別	股債混合(平衡型)	2020/02/14	2020/02/18	2020/02/20	配息	0.06	7.87	美元							
晨星組別	美元平衡型股債混合	ISIN	LU0820561818	2020/01/14	2020/01/15	2020/01/17	配息	0.06	8.00	美元							
基準指數	Not Benchmarked	成立日期	2012/10/16	2019/12/13	2019/12/16	2019/12/18	配息	0.06	8.21	美元							
風險評等	RR3	晨星評等	★★★★★	2019/11/14	2019/11/15	2019/11/19	配息	0.06	8.32	美元							
投資策略	此基金的投資集中於普通股及其他股本證券、債務證券及可換股證券的組合。		2019/10/11	2019/10/15	2019/10/17	配息	0.06	8.46	美元								
				2019/09/13	2019/09/16	2019/09/18	配息	0.06	8.31	美元							
				2019/08/14	2019/08/16	2019/08/20	配息	0.06	8.48	美元							
				2019/07/12	2019/07/15	2019/07/17	配息	0.06	8.14	美元							
				2019/06/14	2019/06/17	2019/06/19	配息	0.06	8.35	美元							
				2019/05/14	2019/05/15	2019/05/17	配息	0.06	8.37	美元							

淨值日期	最新淨值	每日變化	最高淨值(年)	最低淨值(年)
2020/09/08	9.0300	-0.1200	9.4000	6.6800

從 2019 年 9 月 10 日至 2020 年 9 月 10 日 查詢 [技術分析進階版](#) | [說明](#)

安聯收益成長基金-AM穩定月收類股(美元)(本基金有相當比重投資於非投資等級之高風險債券且配息來源可能為本金)基金淨值走勢圖

2019/09/10-2020/09/08 Date: 2020/09/08 = 9.03(美元)

前10大投資產業

前10大投資標的

【投資風險警語】

本商品所連結之一切投資標的，其發行或管理機構以往之投資績效不保證未來之投資收益，除保險契約另有約定外，安達人壽不負投資盈虧之責，要保人投保前應詳閱本說明書。

本商品所連結之一切投資標的無保證投資收益，最大可能損失為全部投資本金。要保人應承擔一切投資風險及相關費用。要保人於選定該項投資標的前，應確定已充分了解其風險與特性。

本商品可能風險有投資之法律風險、市場價格風險、信用風險、類股過度集中之風險、產業景氣循環之風險、證券交易市場流動性不足之風險、外匯管制及匯率變動之風險、投資地區政治、經濟變動之風險及其他投資風險。當可能風險發生時，代收單位及安達人壽並不保證 100% 原始投資金額，且最大可能損失為原始投資本金全部無法回收。要保人須留意當保單幣別與投資標的係不同幣別時，則投資標的之申購、孳息及贖回將會因時間、匯率的不同，產生匯兌上的差異，這差異可能使要保人享有匯兌價差的收益，或可能造成損失。

本商品於投資標的交易時係以該標的計價幣別為之，「匯率變動風險」可能影響匯兌成本，因交易需要在新台幣與其他外幣兌換時或本商品約定之外幣彼此間兌換時，會因為匯率的變動而導致成本的增加。匯率變動的主要影響因素有二：(1) 政治因素：該幣別匯率可能受其所屬國家之政治因素(大選、戰爭等)而受影響；(2) 經濟變動因素：該幣別之匯率可能受其所屬國家之經濟因素(經濟政策法規的調整、通貨膨脹、市場利率調整等)之影響。

基金進行配息前可能未先扣除基金之行政管理相關費用，且基金的配息可能由基金的收益或本金中支付，任何涉及由本金支出的部分，可能導致原始投資金額減損。若基金有配息，則基金之配息來源可能為本金；若基金有部分投資於高收益債時，則基金有相當比重投資於非投資等級之高風險債券且配息來源可能為本金；若基金大部分或全部投資於高收益債時，則基金主要係投資於非投資等級之高風險債券且配息來源可能為本金。

二、使用『全球人壽倍感美利率變動型美元終身壽險』籌備因為通膨導致多出來所需準備的退休規劃。投保每年約 5,300 元美金（相當於約 16 萬元新台幣），20 年期在太太 Angel 身上，總存約 106,000 元美金（相當於約 302 萬元新台幣），所創造出來的效益有三。第一，能立馬在太太身上的身價保障拉高到首年即擁有約 62,000 元美金（相當於約 186 萬元新台幣），第二，能在第二十年時即放大資產來到約 130,100 元美金（相當於約 390 萬元新台幣），比率約為 123%。第三，能在 60 歲退休時轉成月給付的現金流，每個月約 540 元美金（相當於 1.6 萬元新台幣），正好符合不足的通膨推估完的現金流差距。規劃如下：

全球人壽倍感美利率變動型美元終身壽險(定額給付型)(FQS)試算頁								
※本商品相關應注意事項請參閱「依法應揭露資訊」之說明，本試算表僅供參考，詳細給付內容應以保單條款為準※								
客戶資料			增值回饋分享金給付方式			高保額保費折讓		
被保險人	ANGEL 小姐	30 歲	第 1 ~ 6 年		抵繳應繳保費	2.0 %		
要保人	ANGEL 小姐	30 歲	第 7 年以後（保險年齡需滿 16 歲）		購買壽險部分增額壽保費	首期保費折讓		
						續期保費折讓		
						銀行儲蓄 1.5 %		
						銀行儲蓄 1.5 %		
商品名稱	投保對象	投保金額	年期	性別	首期標準保費	首期應繳保費	續期應繳保費	
全球人壽倍感美利率變動型美元終身壽險(定額給付型)(FQS)	ANGEL	60,000	20 年期	年繳	5,520	5,327	5,327	
全球人壽美元豁免保費儲蓄保險附加(F18)	ANGEL	附加	20 年期	年繳	15	15	15	
合計					5,535	5,342	5,342	

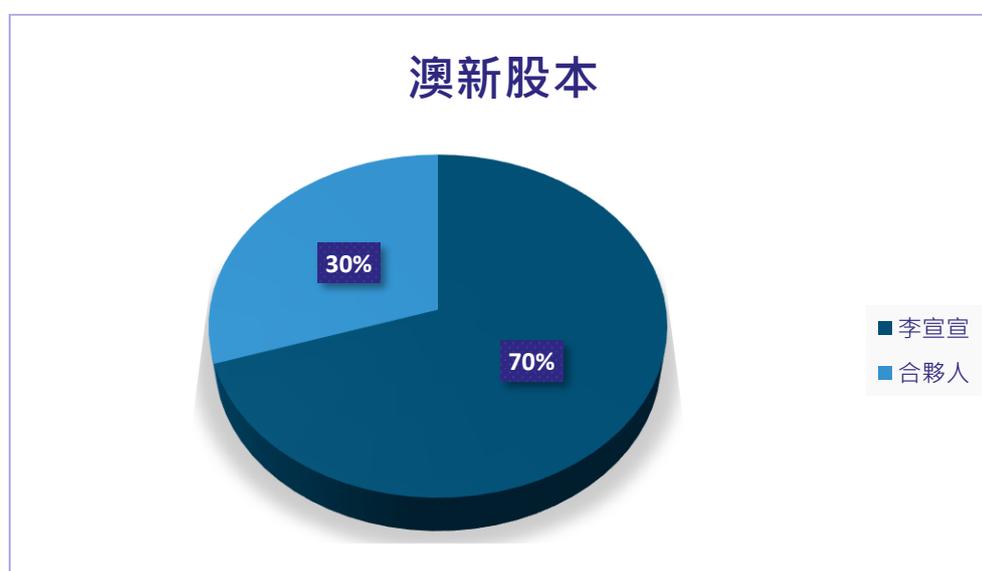
幣別：美元 (FQS 20 年期 預定利率 1.75%)

全壽行宣E109144

保單年度末	保單年齡	FQS + F18 首年度標準保費	FQS + F18 累積應繳保費 (A) (註1)	基本保險金額			FQS 實利率假設 3.12%								
				保單價值準備金	身故 / 完全失能保險金	解約金 (B)	增值回饋分享金	累計儲存生息 (C)	保單價值準備金累計增加淨額 (D) (註2)	總保險金額 (基本保險金額 + 累計增加保險金額)					
										首年度保險金額	身故 / 完全失能保險金	解約金 (E) = (B) + (D)	解約總給付 (F) = (E) + (C)	解約總給付對原始標準保費之百分比 (F) / (A)	
1	30	5,342	5,342	-	61,800	-	-	-	-	61,800	61,800	-	-	0.00%	
2	31	5,342	10,684	5,139	63,600	4,111	35	-	-	63,600	63,600	4,111	4,111	38.48%	
3	32	5,307	15,991	10,368	65,400	8,554	105	-	-	65,400	65,400	8,554	8,554	53.49%	
4	33	5,237	21,228	15,688	67,200	13,335	176	-	-	67,200	67,200	13,335	13,335	62.82%	
5	34	5,166	26,394	21,100	69,000	18,462	249	-	-	69,000	69,000	18,462	18,462	69.95%	
6	35	5,093	31,487	26,607	70,800	23,947	323	-	322	71,075	71,354	24,269	24,269	77.08%	
7	36	5,342	36,829	32,212	72,600	29,796	402	-	730	73,228	73,834	30,526	30,526	82.89%	
8	37	5,342	42,171	37,915	74,400	36,019	484	-	1,227	75,463	76,437	37,246	37,246	88.32%	
9	38	5,342	47,513	43,719	76,200	42,626	569	-	1,816	77,785	79,160	44,442	44,442	93.54%	
10	39	5,342	52,855	49,624	80,887	49,624	656	-	2,503	80,198	84,892	52,127	52,127	98.52%	
11	40	5,342	58,197	55,628	89,005	55,628	747	-	3,292	82,709	94,206	58,920	58,920	101.24%	
12	41	5,342	63,539	61,733	97,538	61,733	838	-	4,185	85,318	104,067	65,918	65,918	103.74%	
13	42	5,342	68,881	67,940	105,986	67,940	935	-	5,192	88,036	113,982	73,132	73,132	106.17%	
14	43	5,342	74,223	74,251	114,347	74,251	1,033	-	6,314	90,863	123,944	80,565	80,565	108.54%	
15	44	5,342	79,565	80,666	122,612	80,666	1,134	-	7,553	93,803	133,942	88,219	88,219	110.88%	
16	45	5,342	84,907	87,187	130,781	87,187	1,239	-	8,920	96,865	143,983	96,107	96,107	113.19%	
17	46	5,342	90,249	93,814	138,845	93,814	1,347	-	10,417	100,050	154,054	104,231	104,231	115.49%	
18	47	5,342	95,591	100,549	146,802	100,549	1,458	-	12,049	103,363	164,153	112,598	112,598	117.79%	
19	48	5,342	100,933	107,393	154,646	107,393	1,572	-	13,822	106,810	174,273	121,215	121,215	120.09%	
20	49	5,342	106,275	114,348	162,374	114,348	1,690	-	15,744	110,397	184,416	130,092	130,092	122.41%	
21	50	-	106,275	116,254	162,756	116,254	1,776	-	17,782	113,953	187,295	134,036	134,036	126.12%	
22	51	-	106,275	118,187	163,098	118,187	1,831	-	19,908	117,624	190,173	138,095	138,095	129.94%	
23	52	-	106,275	120,148	163,401	120,148	1,886	-	22,125	121,412	193,049	142,273	142,273	133.87%	
24	53	-	106,275	122,138	163,665	122,138	1,944	-	24,437	125,320	195,922	146,575	146,575	137.92%	
25	54	-	106,275	124,160	163,891	124,160	2,003	-	26,845	129,352	198,790	151,005	151,005	142.09%	
31	60	106,275	-	1	60	538	6,456	6,456	538	6,456	6,456	538	6,456	6,456	Y
32	61	106,275	-	2	61	538	6,456	12,912	546	6,552	13,008	547	6,564	13,020	Y
33	62	106,275	-	3	62	538	6,456	19,368	554	6,648	19,656	556	6,672	19,692	Y
34	63	106,275	-	4	63	538	6,456	25,824	562	6,744	26,400	565	6,780	26,472	Y
35	64	106,275	-	5	64	538	6,456	32,280	570	6,840	33,240	574	6,888	33,360	Y
36	65	106,275	-	6	65	538	6,456	38,736	578	6,936	40,176	583	6,996	40,356	Y
37	66	106,275	-	7	66	538	6,456	45,192	586	7,032	47,208	593	7,116	47,472	Y
38	67	106,275	-	8	67	538	6,456	51,648	594	7,128	54,336	603	7,236	54,708	Y
39	68	106,275	-	9	68	538	6,456	58,104	602	7,224	61,560	613	7,356	62,064	Y
40	69	106,275	-	10	69	538	6,456	64,560	610	7,320	68,880	623	7,476	69,540	Y
41	70	106,275	-	11	70	538	6,456	71,016	619	7,428	76,308	633	7,596	77,136	Y
42	71	106,275	-	12	71	538	6,456	77,472	628	7,536	83,844	643	7,716	84,852	Y
43	72	106,275	-	13	72	538	6,456	83,928	637	7,644	91,488	654	7,848	92,700	Y
44	73	106,275	-	14	73	538	6,456	90,384	646	7,752	99,240	665	7,980	100,680	Y
45	74	106,275	-	15	74	538	6,456	96,840	655	7,860	107,100	676	8,112	108,792	Y
46	75	106,275	-	16	75	538	6,456	103,296	664	7,968	115,068	687	8,244	117,036	Y
47	76	106,275	-	17	76	538	6,456	109,752	673	8,076	123,144	698	8,376	125,412	Y
48	77	106,275	-	18	77	538	6,456	116,208	682	8,184	131,328	709	8,508	133,920	Y
49	78	106,275	-	19	78	538	6,456	122,664	692	8,304	139,632	721	8,652	142,572	Y
50	79	106,275	-	20	79	538	6,456	129,120	702	8,424	148,056	733	8,796	151,368	Y
51	80	106,275	-	21	80	538	6,456	135,576	712	8,544	156,600	745	8,940	160,308	Y
52	81	106,275	-	22	81	538	6,456	142,032	722	8,664	165,264	757	9,084	169,392	Y
53	82	106,275	-	23	82	538	6,456	148,488	732	8,784	174,048	769	9,228	178,620	Y
54	83	106,275	-	24	83	538	6,456	154,944	742	8,904	182,952	782	9,384	188,004	Y
55	84	106,275	-	25	84	538	6,456	161,400	752	9,024	191,976	795	9,540	197,544	Y
56	85	106,275	-	26	85	538	6,456	167,856	762	9,144	201,120	808	9,696	207,240	Y
57	86	106,275	-	27	86	538	6,456	174,312	773	9,276	210,396	821	9,852	217,092	Y
58	87	106,275	-	28	87	538	6,456	180,768	784	9,408	219,804	834	10,008	227,100	Y
59	88	106,275	-	29	88	538	6,456	187,224	795	9,540	229,344	848	10,176	237,276	Y
60	89	106,275	-	30	89	538	6,456	193,680	806	9,672	239,016	862	10,344	247,620	Y

澳新公司營運評估計畫

李宣宣於 2017 年創立澳新公司，主要營業項目是網頁設計、網站製作、網路行銷、品牌規劃、社群經營等，另有一電商品牌，販售澳洲進口蜂蜜、蜂膠、保健食品等等，進貨成本約為商品定價的 4 成。公司創立初期僅有 2 人(股本台幣 100 萬，宣宣占 70% 股權，另 1 合作夥伴占 30%)，辦公地點便是宣宣住家的書房，2 人創業前 2 年每月只領 3 萬台幣。澳新公司到今年 3 月已有 12 位專職人員，以及 6 位兼職人員，每月員工薪資與租金等固定管銷約 80 萬台幣。所幸新冠肺炎疫情對公司的營業並未造成太大衝擊，電商營業額今年上半年營業額，月均值約台幣 102 萬元。網頁設計、網站製作的部分一直都有維持 2-3 個案子在運作，網站製作與網頁設計個案金額從數萬元到數十萬元不等。澳新公司成立 2 年以來露出了曙光，在今年(2020)第 1 季財報是損益平衡的，公司目前帳上現金有 202 萬元可作運用。目前先來看股本占比：



今年初以來陸續有幾家百貨公司(SOGO、新光三越、微風等)都積極地與宣宣聯繫，希望爭取澳新公司進口的蜂蜜、蜂膠、保健食品等能進駐，宣宣也考慮著是否進駐百貨公司，或者自行成立實體店面建立品牌形象，又可展示、販售商品。

一、線下通路營運評估

首先得評估如果進駐百貨的話成本評估跟優缺點考量，以及如果要弄實體店面的話，其成本評估及優缺點考量，才有辦法權衡說，是要採取進駐百貨還是自行設立實體店面，那我們接下來就先來看，進駐百貨和自行設立實體店面的成本粗估及優缺點部分：

首月百貨設櫃成本			
名稱	費用	備註	
行銷費用			
行銷贊助費	\$ 2,000		
週年慶	\$ 2,500	30000/年	
小計	\$ 4,500		
管銷費用			
租金	\$ 50,000	預估 5 坪	
營業抽成	\$ 204,000	預估營收 102 萬 抽成 20%	
管理費	\$ 10,000	預估 5 坪	
收銀機維護費	\$ 2,500	百貨租用	
初期裝潢成本	\$ 200,000		
小計	\$ 466,500		
總計	\$ 471,000		
優點	備註	缺點	備註
品牌曝光		簽約時間短	通常約一年
信任感		營業規定多	
聚客能力		營業時間長且無法自行決定	
品牌形象加分		無法控制周邊商家	
淡季分攤成本		成本高	
具有部分市場優勢 節省部分行銷成本		總體成本較高 營業模式較為侷限	

直營店成本	
進口費用	運輸費用、關稅、裝卸費用
門市成本	押金、租金、裝潢、水電
人事費用	正職、兼職、福利
行銷成本	廣告、業配

- 1、進口費用：兩地海陸空運輸費、運輸保險費、裝卸費用、進出口關稅、銀行手續費、匯差

進口商品檢驗相關成本：

<https://www.stst.com.tw/modules/news/article.php?storyid=241>

貨物稅：<https://www.etax.nat.gov.tw/etwmain/front/ETW158W4>

- 2、門市成本：兩個月押金、每月租金、裝潢成本、設備

台北市：<https://business.591.com.tw/?type=1&kind=5>

新北市：<https://business.591.com.tw/?type=1&kind=5>

- 3、人事費用：人事訓練成本、每月薪資、團保

勞健保：<https://www.bli.gov.tw/0014162.html>

<https://twworkforce.com/2019/11/17/3in1/>

正職 (2.6~3.5 萬)：

<https://www.104.com.tw/jobs/search/?ro=0&jobcat=2005002004&jobcatExpansionType=0&area>

[=6001001000&order=15&asc=0&page=1&mode=s&jobsource=2018indexpoc](https://www.104.com.tw/jobs/search/?ro=0&jobcat=2005002004&jobcatExpansionType=0&area=6001001000&order=15&asc=0&page=1&mode=s&jobsource=2018indexpoc)

兼職-基本時薪 158 元：<https://www.mol.gov.tw/topic/3067/5990/5999/14486/>

- 4、行銷成本：小編：零成本 (可延用原電商平台資源)

網路行銷：<https://jincosgogo.com/網路廣告費用/>

二、辦公室及倉庫設立評估

以目前如果有打算線下通路來說，硬體設備上的辦公室及倉庫設立就有其必要性，不過，要設立在何處？規模如何？兩者都要設立嗎？種種以上都是需要評估的，要考量到的包含便利性、租金費用、水電成本等等，而我們選定了幾個比較主要的六都都會區，包含了台北、新北、桃園及台中，以中北部為主要思慮，評估如下：

辦公室搬遷新址評估

	辦公室(共12人約需30坪)	優缺點	倉庫	優缺點
台北	松江路 每坪\$1441			
新北	五股五權六路每坪\$550		303坪 \$30萬	
桃園	含倉庫 1100坪 共50萬		純倉庫302坪 \$18萬	
台中	北區 37坪 每月2萬9		500坪 \$8萬	

(台北 30 坪每月約 5 萬，五股 30 坪每月約 2 萬 5)

資料來源

雙北租金：

<https://www.houseinfo.tw/CHouse/%E5%9F%BA%E9%9A%86%E8%BE%A6%E5%85%AC%E5%AE%A4/3-13-0.htm>

桃園租金

<https://www.houseinfo.tw/%E7%A7%9F%E4%B8%AD%E5%A3%A2%E5%BB%A0%E8%BE%A6%E5%BB%A0%E6%88%BF%E8%BE%A6%E5%85%AC%E5%AE%A4-H1644725.htm>

台中辦公室租金

<https://rent.591.com.tw/rent-detail-9348949.html>

台中倉庫租金

<https://rent.591.com.tw/rent-detail-9392265.html>

三、營運拆分評估

澳新公司未來走向，目前以澳新公司來說，確實沒有想像中這麼樂觀，又恰好碰上疫情，不過也正好在今年有了進駐百貨或成立實體店面等線下通路的可能性出現，而在跟李宣宣先生多次討論下，有希望能將澳新公司打造成未來事業的基石，所以非常多地思考跟著墨在裏頭，也因此我們認為有必要針對稅負上可能會為公司帶來的影響作個評估考量，我們也作了相關功課，查詢相關稅負，作個統整後，來確認如果按照這樣的營運下去後會面臨到的潛在危機，以下是稅負上的考量：

目前營利事業所得稅：**40,320** 元台幣

*732 萬年營業額*20%*8% (抓較高的純益率) 。

*如若前幾年的營利事業所得稅額已將該年度虧損認列進去而扣除完。

目前營業稅：**126,000** 元台幣

*(732 萬年營業額-480 萬元管銷費用)*5% (公司已達每月 20 萬元營業額)

背景：

- 澳新公司成立於 2017 年，初期僅有 2 人，營業項目為網頁設計跟電商。
- 澳新公司目前無實體店面，所有財務資料皆存放於台灣。

問題：

- 澳新公司目前有兩個方向前行，一為進駐百貨公司，另一為自行成立實體店面，而勢必會規模成長，而面臨更高的稅負比率。
- 澳新公司目前為兩個營業項目，一為網頁設計，另一為電商品牌，若考慮到未來成長後營業額會迅速突破 3000 萬元台幣，需思考是否分為兩家公司。

首先，需考慮兩個營業項目在未來，是兩者都會持續穩定成長？還是會有一個虧損而另一個獲利？如為後者，建議兩個營業項目不分為兩家公司，虧損能認列扣除額。如為前者，建議兩個營業項目分為兩家公司。

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** 元新台幣，3000 萬年營業額*20%*17% (抓較高的純益率)

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%)，

「設計」營利事業所得稅：163,200 元台，480 萬年營業額*20%*17%

「電商」營利事業所得稅：504,000 元台幣，2520 萬年營業額*20%*10%

總計營利事業所得稅：667,200 元新台幣

電腦程式設計、諮詢及相關服務業						
6201--11	遊戲程式設計	8	17	66	42	24
6201--12	網頁設計	8	17	66	42	24
6201--99	其他電腦程式設計	8	17	66	42	24
6202--11	系統整合	8	21	70	40	30
6202--12	系統規劃、分析及設計	8	21	70	40	30
6202--13	電腦設備管理及資訊技術諮詢	8	15	64	43	21
6209--00	其他電腦相關服務	8	21	70	41	29

其他非店面零售業						
4871--11	經營郵購	6	10	23	11	12
4871--12	經營電視購物、電台購物	6	10	23	11	12
4871--13	經營網路購物	6	10	23	11	12
4872--11	單層直銷（有形商品）	6	10	23	11	12
4872--12	多層次傳銷（商品銷貨收入）	6	10	23	11	12
4872--13	多層次傳銷（佣金收入）	(10)	20	75	47	28
4879--11	以自動販賣機零售商品	6	7	19	10	9
4879--12	非店面零售代理	6	10	23	11	12

綜合以上考量，我們建議李宣宣先生在公司部分，短期內先與百貨業者合作，入駐百貨成為專櫃品牌。現階段而言，最能夠節省成本，迅速建立品牌知名度，在百貨公司設櫃對於小品牌來說是最快建立品牌知名度的方法，畢竟人潮與百貨本身的形象加持，在品牌建立上是很加分的。第二點是信任感，百貨公司給人的感覺就是比較高級，因此在裡面設櫃也會讓消費者比較願意相信你的品牌。

中期而言，要視線下通路實際情形來決定，如果順利將線下通路打開，從百貨公司的進駐進而有了實體店面成立，那就要開始評估辦公室及相關倉庫的考量，人事跟貨流勢必增加，那設址在哪個都會區就相對重要了，每年評估的過程當中，我們也會就這個環節來作討論。

長期而言，營運是否要拆分，也是我們必須來注意的區塊。畢竟在規模逐步逐步擴大的情況下，兩者合併的稅賦會相當驚人，所以會見將兩塊拆開，至於實際上怎麼樣來拆分運作，也還須跟合夥人及會計部門等討論協商後才有辦法確定，目前就是做個提醒，讓李宣宣先生有意識到這個環節。

捌、規劃前後的差異說明

相信您目前最在意的，無非是您的事業發展、家庭幸福以及維持財富及傳承等方面；針對本方案帶來的效益最後做個重點總結：

一、現有資產妥善分配及處理

針對現有資產做資金活化，利用多元投資配置創造每年 93 萬現金流做更完善之財務規劃及未來每年 1.6 萬退休現金流的配置。

二、李宣宣家庭財務規劃

i. 家庭全險規劃

妥善規劃家人之風險保障，讓風險發生時不會使現有生活受到改變。補全宣宣及 Angel 之全險規劃並調整優化棠棠及嵐嵐之全險規劃，提升保障同時降低保費。

ii. 澳洲子女教育金及生活費用

每年規劃 70 萬配息收入再投入市場累計，10 年後轉換成配息型基金，創造每年約 80 萬現金流支應未來澳洲之教育及生活費用。

iii. 宣宣夫婦之退休金規劃

每年投入 10 萬配息收入及 16 規劃夫婦之退休花費，預計於 65 歲退休時再增加為每年 85 萬之現金流。

退休時，累計現金流約為 115 萬。李宣宣的身價來到近 2,000 萬元新台幣，而太太的身價也來到約 600 萬元新台幣，且資產放大為原來的三倍多。

三、公司營運評估及建議

i. 透過討論及分析建議與百貨業者合作，以利降低成本及快速建立品牌知名度

ii. 建議將設計及電商業務分離另成立兩間公司，有利於公司未來之稅務規劃。

玖、結論與後續服務

陳潔很榮幸能夠得到李宣宣先生的信任，參與您人生下半場最重要的財務規劃，本次財務規劃提案的內容，皆是依據李先生所提供的資訊，透過完整數據的分析、專業客觀的評估，再加上最後量身客製的提案，相信能夠完成李宣宣先生期望的終極目標。

人言道『理財規劃目的除了確保一生的財務資源都能夠收支平衡，並解決生活中因不確定性變數所產生的衝擊降到最低。』然而，任何財務規劃都會趕不上外在局勢變化，因此隨時留意財經情勢及景氣變化之訊息，以及家庭成員情況、財務狀況異動等情形，因此當以上因素有所變化時，適時協助調整資產配置及人身風險保障規劃等等，需要透過後續定期追蹤並檢視最新財務狀況，了解目前規劃是否還能有效運行並重新確認財務目標，進而檢視是否有調整策略的必要。

定期檢視

建議頻率為每年一次；若資產與負債以及收入與支出的整體情況，如果沒有過大變化時透過每年一次的定期檢視即可維持整個財務規劃的有效運作。

10/20 檢視

當李先生的資產負債增加或減少 10%時，或是整個收入支出的現況變更幅度達到 20%的時候，我們就應該要立即檢視整個財務計劃的配置情況，以維持整個財務規劃的有效運作。

家庭成員現況改變

雖說資產負債與收入支出的情況並未改變，但是若家庭成員的情況出現規劃前未考量的情況例如：夫人 Angel 懷孕等等，則亦須請李先生抽空共同檢視目前的資產配置是否符合未來需求。

家庭成員退休與保障規劃

本次規劃方案以個人的財務與家庭的風險規劃為主軸，未來若有任何新的想法，陳潔將依你的期望提供財務規劃。最後再次感謝李先生對於陳潔的選擇與信任，提供完整資料讓這份財務策劃書產生，陳潔必定遵從業人員應有的操守與品德，站在客戶的立場，維護客戶最大利益為原則為您服務。

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. 本人將盡力協助客戶明白此財務策劃書之內容，客戶如有疑問，亦歡迎隨時提出。
5. 本人向客戶所收集的個人資料，將會嚴加保密不會外流，並小心謹慎處理。

