

財務規劃書—摘要

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，並小心處理。

自我簡介

- 97年8月區經理的特助協助客戶服務事議和南山結緣
- 98年6月升主管~目前103年10月(5年多)
- 為何做保險:因爸爸肝癌而逝,體會保險帶一個家庭的影響,也在那時遇見我的恩師主管(翁淑女女士)她的熱情讓我體會原來保險是助人也是益己,因而我毅然進入但我分析幾家爾後進入南山這個大家庭,相信那時自己做了一個正確的很大的突破.我也很喜歡接觸人群.傾聽對方,喜歡分享一些新奇的好玩的美食的任何東西給我認識的人,我深信只要我願意我能幫助更多誤解保險的朋友們.所以很高興也透由這份緣讓我們能彼此了解.熟識.也希望有機會能為您服務



一向領先

壽險業第一家核准辦理財富管理業務的公司。

為了因應龐大的財富管理需求，並提供高品質的財富管理服務，南山人壽領先同業於2007年4月獲得金管會的核准，成為壽險業界第一家辦理財富管理業務的公司。

二重角色

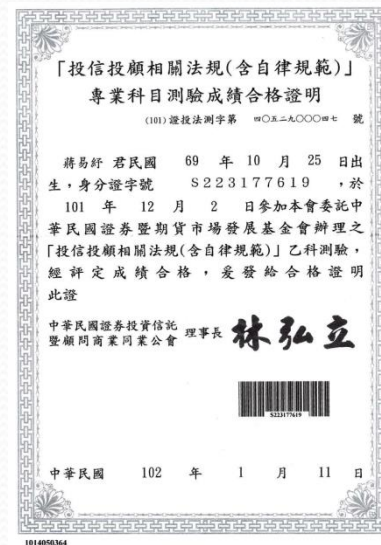
是您財富目標達陣的助攻員，也是您風險管理的守門人。

南山財富管理著重於財富及風險之雙重管理，我們相當重視客戶的財務規劃，也關心客戶的風險管理，我們不僅是您在追求財富目標達陣的「助攻員」，同時擔任風險管理保護的「守門人」。南山財富管理滿足客戶人生週期的財務需求，以風險控管、安全為核心，審慎檢視理財目標及善用保險規劃，為您提供財務規劃諮詢服務，進而達到穩健、創富、財富跨世代之目的。

三大優勢

1. 專業多元 財富管理諮詢服務
2. 嚴選培育 具辦理財富管理業務資格人員
3. 頂級尊榮 VIP客戶服務

南山人壽：財富風險管理專家
穩健、創富、永恆 財富跨世代



公司簡介

- 總部：南山金融中心
- 地址：台北市信義區莊敬路168號
- 電話：02-8758-8888
- 網站：
- www.nanshanlife.com.tw
- 業務成長穩定 財務實力穩健
- 南山的業務穩定成長，得到保戶及市場的肯定：
- ● 2013年總保費收入新台幣3,853億元，居業界第三。
- ● 2014年第一季新保費收入新台幣422億元，居業界第三。
- ● 2014年第一季總保費收入新台幣1,134億元，居業界第二。隨著業務成長，南山人壽穩健的財務實力，也在壽險及金融業名列前茅，為保戶提供最堅實的依靠：
- ● 股東權益新台幣1,225億，為壽險業第三，超越許多民營銀行並與金融控股公司旗鼓相當。（2014年3月底）
- ● 實收資本額新台幣924億，為壽險業第一，並超越許多民營銀行及金融控股公司。（2014年3月底）

- ● 資產總值逾新台幣2.5兆，為壽險業第二，超越許多民營銀行並與金融控股公司旗鼓相當。（2014年3月底）

- **善盡企業社會責任** 最受歡迎的品牌除了企業經營，南山人壽也善盡企業公民的責任。除參與公共政策討論，也落實良好的公司治理規範，並且致力於人才培育與保障客戶權益，更結合南山人壽慈善基金會與所有內外勤夥伴的力量，發揮保險事業的核心價值與使命，進行社會與環境永續發展相關投資，如固沙護灘守護台灣海岸線、推行電子單據；深耕台灣，支持地方發展，贊助台東國際熱氣球嘉年華、宜蘭童玩節等。我們從公益服務業出發，每年舉辦「全國義工日」、「全國義賣日」
- 與「幸福大未來」等活動，上萬名南山義工積極參與地方事務及公益活動，進行長期的關懷與服務。這些投入與成果，也贏得許多獎項肯定，2013年更成立「幸福基金」推動社區醫療照護，除結合全台62家醫療院所幫助經濟弱勢家庭安心就醫，也支持多項社區照護方案及協助改善照護設備資源，期為台灣打造更完善的健康照護網絡。累積成就再造典範 推動台灣一定要幸福
- 南山人壽與眾不同、獨一無二，期許成為業界標竿、致力永續經營的台灣企業。未來，我們將秉持一貫追求卓越的精神，做客戶最值得信賴、依靠的保險公司，讓「台灣一定要幸福」！

現況分析-家庭成員概況

外婆(78才)—3房2廳(32坪)-26年
租金收入16000元

母親(56才)

舅舅(52才),已婚 年收入198萬

妹妹(22才)

兒子:國維(32才)

2014結婚

媳婦:陳靚(31才)

狀況概述

自己.老婆
母親.妹妹

自己是輔仁大學的織品服飾學系畢業,2007年進入獵人頭公司上班月入25000,之後修讀MBA碩士學位目前46000收入,知道舅舅事業想運用自己的長處而希望能幫忙一己之力舅舅提議月薪56000元+10%分紅,舅舅退休有意事業交棒給國維經營.妹妹即將大學畢業,媽媽在舅舅的公司做會計,老婆是家中獨生女和父母同住板橋新版特區,父親65才母親61才本身做兒童的玩具貿易事業,年收入有500萬之多,退休生活無慮,陳靚樂觀好客,較沒概念生活也很自由自在無拘無束

舅舅.舅媽

經營Momo公司,做代工與大陸工廠合作,年營業額3億3千萬的6%

外婆

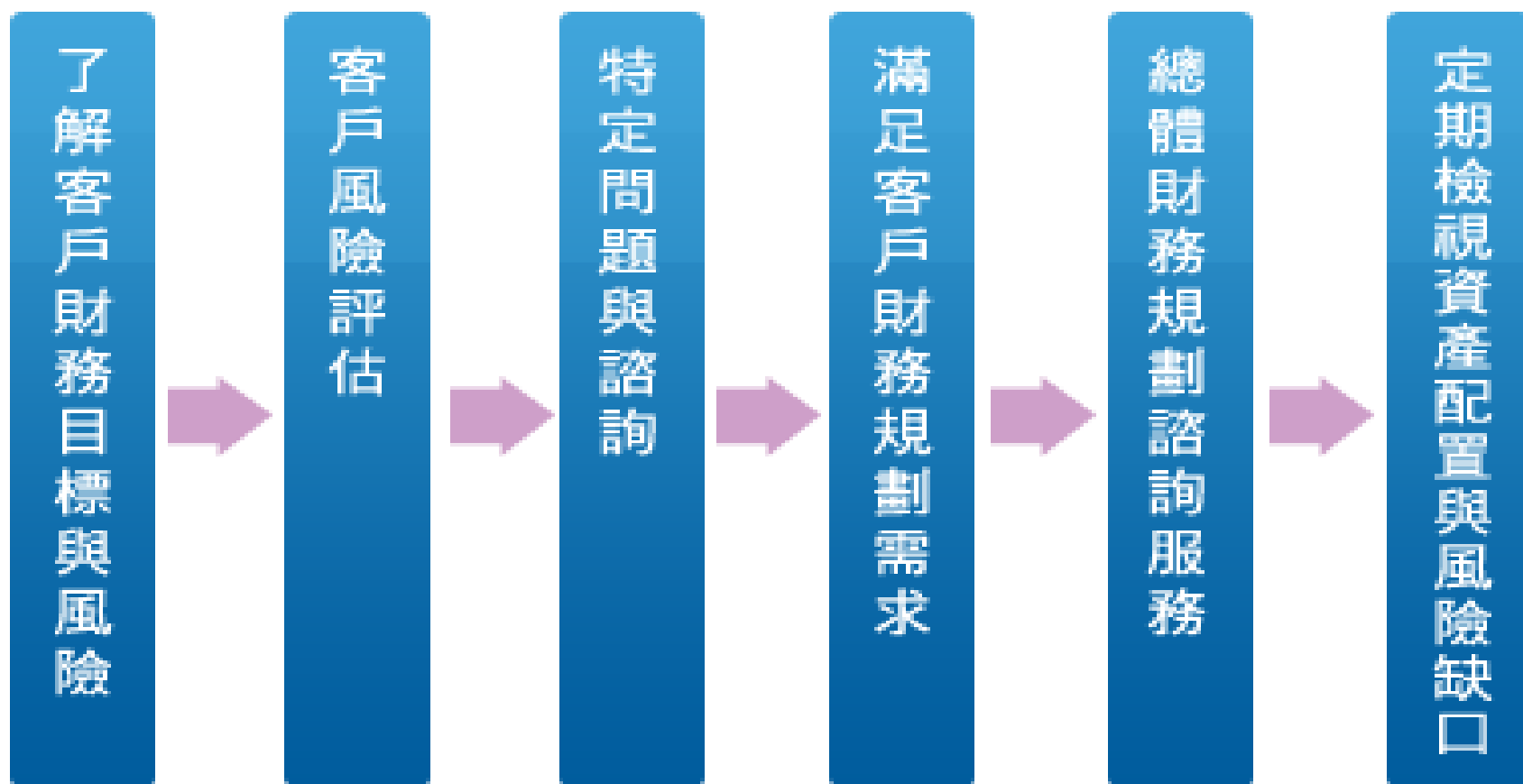
名下有三房二廳(32坪)舊公寓木柵有25坪房子出租.每月收入16000

財務狀況

分別	金額	說明
外婆	16,000	租金收入
媽媽	自足	MOMO公司做會計
舅舅.舅媽	1,980,000	MOMO公司,做代工與大陸工廠合作,年營業額3億3仟萬的6%
國維	56,000	月薪25000到46000到目前56000 舅舅退休公司也將轉由國維經營MOMO公司 2009/8月買了張投資型保單月繳1萬+600 擁有800萬壽險保障+500萬意外保障 帳戶淨值:585,850 存款:320,000
陳靚	38,000	在父母公司格立貿易公司幫忙,無任何資產,結婚父母希望同住,70坪約3500萬的家,有向銀行設定L/C2000萬,也將房子做為給他們的資產
妹妹	念書,母親教育	

風險評估

南山財富管理服務流程



市場趨勢



利率
維持低檔

匯率
相對低點

銀行存款
資金充沛

- ◆ 金流商品仍有需求
- ◆ 美元商品相對便宜
- ◆ 銀行龐大資金需有其他工具去化

可能風險評估

- 投資風險
- 稅務資產
- 子女教育基金
- 公司經營風險(事業)
- 收入資產減少中斷風險(收入中斷)
- 遺產繼承太快發生(活太短)
- 安養照顧風險(活太長)

規劃目標

- 國維理財目標
- 國維轉職考量
- 陳靚生兒育女目標:3位
- 退休安養目標
- 保障子女及後代子孫目標
- 資產多元配置分散風險
- 規劃不動產轉移
- 家庭基金(每人存2萬的目標)
- 每月補貼6000元家用的目標
- 定立運動及飲食計劃,將事業永續經營