



知己知彼——客戶常見的傳承困擾



政豪是保險業務員。為了做出成績，政豪非常努力的陌生開發，也把手機通訊錄裡的親友都 call 過一輪，好不容易找到近期有財產規劃需求的遠房叔叔，政豪便把公司主打的儲蓄險保單 DM 都攤出來跟叔叔介紹了一遍，叔叔問政豪：「我有財產總值三、四千萬，包含台北市的公寓、股票、現金等，雖然有一子一女，但女兒不太孝順，想要把財產全部留給兒子，難道只有買儲蓄險一種方式嗎？有沒有其他的傳承規劃方法？要繳多少稅？我把不動產都賣掉都去繳保險，生活費怎麼來？還是我可以現在就把財產過戶，過戶後如何保障我的權利？買保險相對於現在過戶，有什麼好處？」。

政豪因為對於傳承工具跟議題不太瞭解，掛了電話後，雖然努力開始查找網路跟公司教育訓練資料，但還是一知半解，最後回報叔叔，儲蓄險保單有一定收益率，且有節稅優勢等，不過，叔叔接續提問保單需用現



金繳費，但現在不想賣掉不動產，如果有節稅優勢，我是不是在快過世的時候再賣掉換成保險契約？大概能算出我要繳多少稅，可以省多少稅嗎？叔叔也直白表示，保險的收益率太低，重視的是如何傳承，這樣長年把大筆資金放在保險，對他沒有吸引力，溝通過程中讓政豪覺得難以招架，只好建議叔叔另外找專業人士諮詢。叔叔聽了之後跟政豪說他會再想想，然後有需要再跟政豪聯絡。但，想當然爾，就沒有然後了……

保險業務員作為第一線的金融從業人員，經常往來的客戶往往在多年服務後，已不只是客戶而是多年的知心好友，除了日常生活資訊之互通有無，客戶家裡的大小事情，隔壁阿花的狗前幾天生了、誰家的長輩兩週前過世了等等，客戶多半知無不言、言無不盡，業務往來多讓業務員與客戶間得以建立深厚的多年情誼。

業務員在處理日常業務中，不難發現，當客戶的年紀漸增，除了協助處理不斷增加的保險理賠需求外，客戶也開始多多考量起百年後，資產或事業的傳承問題，例如客戶可能提到子女不孝，都不願意關心其生活，要想辦法不給特定子女遺

產，客戶也可能私下問，有沒有辦法秘密把部分資產，留給家庭之外的人。

家裡關係緊張的客戶，則可能會擔心自己年老之後，子女或配偶可能會把自己財產拿走外，更不願意照顧自己，或擔心先把財產贈與給子女後會遭子女濫用，或擔心子女年紀輕輕卻取得大筆財產，玩物喪志，不願意認真工作發展，財產反而害了子女一生。

如果是資產較多的客戶，則可能會詢問如何將資產給予子女比較節省稅捐。有經營公司、事業的客戶，可能會有年紀大、市場競爭激烈，公司越來越不好經營，子女又不想接班，是不是要把公司收起來的疑問；或是子女間都有競爭接班意願，但不知道如何處理比較好。

有些客戶則可能會在申請理賠時提到，自己近日身患重病，看到隔壁床已經插管半年，每天痛苦呻吟的模樣，怵目驚心，希望自己以後絕對不要插管，能好好善終，想問問有沒有好的辦法？部分客戶則可能發現自己頭腦越來越不行，經常恍惚或忘記事情，現在詐騙到處橫行下，自己跟子女都擔心會不會有一天被騙光光，如何處理比較好？



凡此總總，都可能是業務員在日常與客戶接觸時會遇到的狀況，或被詢問的問題，然而，業務員一方面不願意涉入客戶家庭糾紛，畢竟客戶可能前一天還在對子女罵罵咧咧，今天又大讚子女有出息，出謀劃策反而可能被子女大嚼舌根，另一方面，資產傳承的規劃涉及諸多領域，也涉及不少法律規定，實在不易理解，如果說錯內容害到客戶，豈不是大減客戶的信任，因此多數還是選擇口頭安慰客戶，最多介紹幾個認識的律師、會計師給客戶。

然而，受限於我國傳承工具的侷限性，對於大多數人來說，其實最好用的傳承工具是保險契約！如果只因不是很瞭解，就放棄參與非常可惜，且比金錢更重要的是，資產規劃能夠真正解決上述客戶遇到的資產傳承問題，能夠照顧客戶朋友，讓客戶不用擔心受怕，無任何後顧之憂安享清福，才是這份工作最大的意義。

本書即是著重於此，透過案例式的說明，讓業務員瞭解保險商品在財富傳承中何以扮演重要的角色，並快速瞭解相關需要知道的法律知識，以利業務員能快速、重點式的向客戶說明傳承規劃的大致內容，以及將保險契約作為傳承規劃中，重要工具的利、弊及辦理方式，同時業務員在知悉相關內容後，也

便於作為專業人士與客戶間之橋梁，提供更專業、更全面的服務，享受因此衍生的利潤與機會。

第一項、傳承規劃概述

資產傳承主要目的，是要將客戶一生努力的事業、財富，依據客戶的預期，穩當的交付給下一棒，在傳承規劃上，主要可用「財產」兩字，分成「財」、「產」兩塊，所謂「財」是指不動產、動產、股票、現金等等有價值資產的傳承，「產」則是指客戶的事業經營權及相關的產業投資等事業的傳承，兩者因為欲傳承的標的不同，使用的傳承工具、方法也會有顯著差異。

就「資產傳承」而言，主要集中在客戶過世後，財產如何分配，例如是否要對財產給予分配上的限制，例如成年後才能領取、或股票資產限定投資處分方式、或所獲得之股票利息須部分捐給特定公益團體等問題，在確定分配對象、資產、數額後，由於我國規定有遺產及贈與稅法，資產傳承自然也須考量稅捐負擔的規劃，盡量避免因稅捐導致傳承資產減少。



由於保險除了實物給付型的醫療或長照險種外，主要是以現金作為給付方式，因此保險契約自與資產傳承部分有較強的連結，並作為資產傳承規劃中，相當重要的傳承工具之一，本書第二章即是集中介紹保險契約在資產傳承中所能發揮的功能及角色。

就「事業傳承」而言，則涉及事業經營權或股權的傳承規劃，如何確保股權在傳承過程中，不落入外人之手或不因後世子孫出售股權，至事業無法傳承，同時亦須考量企業永續發展的規劃、人才培育面制度的建立等領域的問題，本書會集中在第四章介紹。

此外，除了傳承規劃，「老年資產的保護」也是重中之重的規劃項目，因為客戶隨著年齡漸增大，處理事務的能力可能會逐步退化，受騙或遭一時誤導的情形，屢見不鮮，是在執行過程中就不免產生遭不肖人士介入，致原先傳承規劃遭破壞的風險。因此建立適當的保護機制，亦是傳承規劃中，相當重要的面向，本書會集中在第三章介紹。

第二項、生前資產規劃的重要性

說了這麼多，不管是客戶、讀者或是業務員，可能都會想問，到底作生前資產規劃有什麼好處，我有必要作傳承規劃嗎？我適合作傳承規劃嗎？等等問題，事實上，傳承規劃的好處主要體現在四個方面：

掌握特定資產繼承對象及內容

客戶如未作規劃，資產原則上即是依據民法規定繼承，例如王董已婚育有二子，則配偶、兩個兒子均分遺產；若是配偶與父母或兄弟姊妹共同繼承，則配偶分得二分之一，其餘二分之一再由其他繼承人均分，客戶無法選擇何筆資產由何人繼承，也沒辦法決定分配比例，法律會直接依照一定的分配模式將遺產機械式地按一定比例做分配。

然而，這樣的分配往往與被繼承人本人的意願及心中期望的財產分配模式，有很大的落差。例如，王董育有兩子，長子有乃父之風，年少有為，靠自己苦學進入知名企業，年薪數百萬；次子個性較為保守，在中小企業上班，過著朝九晚五的日



子，年薪僅數十萬元。這種狀況下，兩個孩子都是寶，手心手背都是肉，老大比較讓人放心，王董自然是會想將更多的遺產分配予次子，讓兄弟倆都能過上好日子，此時依照民法的繼承比例分配顯然是無法滿足王董的需求。又例如王董結婚數十載，但婚姻早已淪為形式，夫妻早已形同陌路，彼此分居多年，此時王董自然是希望能將遺產全部留給自己的骨肉，依照民法由配偶與之均分遺產之分配模式，自然非王董心之所願。

透過規劃合法節省稅捐

未做生前資產規劃，除了繼承人及繼承比例均需依法分配外，另一問題是遺產稅的負擔。依照遺產及贈與稅法規定，被繼承人所繼承的遺產總額扣除法定扣除額及免稅額後的課稅遺產淨額，視淨額的多寡，可能面臨 10% 到 20% 的稅率。因此，生前資產規劃的目的在於拿回資產配置的主動權，且透過各種傳承方法，同時也能達到節免稅捐的功能。對於高資產族群而言，辛苦奮鬥大半輩子存下的資產，在傳承上自然不能馬虎，因此如何進行生前資產規劃實在是必修的一門功課。

減少繼承爭議之糾紛，維持家族和諧

未做資產規劃，將更可能導致後代子孫因為遺產分配產生歧見，進而對簿公堂，因為當繼承真正發生時，除非遺產已經全部換成現金，有明確的數字可以計算，否則以臺灣多數人以不動產、股票作為主要之資產組合下，對於遺產如何分配，不同繼承人間極容易產生糾紛，舉例來說，部分繼承人可能希望分配不動產，但又不希望以合理市價找補其他繼承人，或其他繼承人對於不動產估價過高，要求不合理的補償金等等。

再者，針對遺產的範圍，也容易產生爭執，例如繼承人可能主張，有部分不動產或股票是借名登記給其他繼承人管理，要求納入遺產分配，或主張自己對於被繼承人存有債權，要求其他繼承人償還等等，相關糾紛爭議，層出不窮，繼承人間因遺產紛爭老死不相往來的案例，俯拾皆是，而雙方就遺產無法達成協議，只能向法院聲請裁判分割，又要經歷一連串漫長的訴訟、調查，繼承人間的關係只會越來越差，這樣的結果恐怕往往非已故者所樂見。因此，事前就資產進行規劃，縱使繼承人間不免對於分配結果存有異音，但至少在已故者的意思明確之下，繼承人間較可能彼此和諧諒解。