

# 你所不知道的 「老有所終」

■ 龍巖股份有限公司多元行銷處 副總經理鈕安澤



## 曾

經有一回龍巖基金會邀請了黃勝堅醫師（現為台北市立聯合醫院總院長）前來演講。

他提到人生有四道習題：「道謝、道歉、道愛、道別」；如果能將這四道習題圓滿，人生才會了無遺憾。

前陣子的新聞了：在我們小的時候一位很有名氣的體育主播傅達人先生，為了捍衛自己的善終權，啟程前往瑞士，順利取得安樂死的「綠燈」資格，但最後一刻他卻選擇回到台灣，在媒體上一張與兒子緊緊相擁的照片令人動容。確實，當不得不分開的那一天來臨時，我們人生的四道習題修完了嗎？尤其，當那一天來臨時，可以找什麼人幫忙？該做什麼事？要準備多少錢？大家真的知道嗎？

### 別讓葬儀業者 成為您的保險受益人

面對親人的離世，當下的心情

一定是手足無措，一旦業者問一句：「您是要簡單的還是孝順的？」正因為對流程沒有概念，對必要的花費也沒有經驗，於是原本規劃留給家人的保險金，卻讓葬儀業者成為了第一受益人。

根據內政部統計，平均一場喪禮的費用，不含塔位安葬約為三七·六萬元；而五十年代的壽險投保上限是三十萬，试想若當年的保戶現在過世，領到理賠金

光辦理後事都不夠了，要如何將保障留給家人？幸而現在除了經由內政部核准可合法販售生前契約的業者之外，新興的實物給付保單也是一種選擇。惟實物給付保單有四十五歲至七十歲的年齡購買限制，使用保費購買最為划算；而生前契約無年齡限制，可轉讓給親友使用相對彈性最大。

### 完善規劃才能優雅轉身

準備生前契約或實物給付的好處：

① 鎖定價格抗通膨：以現在的價格，預約未來的服務，不怕通膨。

② 省錢省事省麻煩：一通服務專線，由專業團隊接手後續事宜，家屬只需要安心追思。

③ 分期繳款負擔輕鬆：避免身後事整筆金額支出，降低家人負擔，不用面對傷神又傷心的雙重壓力。

### 預約是銀 選擇是金

選擇購買生前契約一定要留意：是否有合法信託可供查詢？依照殯葬管理條例規定，每份生前契約金額的七五%必須交付信託以保障消費者權益。內政部公告全台可合法銷售生前契約者僅三十家，購買前務必查詢確定；尤其從購買生前契約到履約，時間可能長達數年甚至數十年，加上未來有一天我們可能會改變居住地，所以選擇全台都能服務的公司，未來的履約服務才能有相對的及時性與保障。