

安永家族辦公室 傳承前瞻觀點

2026年5月25日



傳承工具的進化與守護 — 善用人壽保單的十大戰略 優勢

當傳承不只是「身後分配」，而是家族能否安然跨越風險週期的關鍵設計。

在人生早期，人壽保險往往被視為一項務實而單純的風險管理安排：一旦主要經濟支柱不幸身故，家人仍能憑藉一筆理賠金，度過短期經濟衝擊。這樣的理解，並沒有錯，卻只涵蓋了壽險最基礎、也最表層的功能。

隨著資產規模擴大、家族結構日趨複雜，企業主與高淨值家庭逐漸發現，真正困難的從來不是「是否累積了足夠的財富」，而是——

當關鍵事件發生時，資產是否能在正確的時間、以正確的形式，交付到正確的人手中。

本文將以人壽保險為例，解析如何透過人壽保險的優勢，將其從風險移轉工具，進化為家族治理的核心防線，走向可長可久的家族傳承設計。



林志翔
稅務服務部
營運長



吳方永
經理

傳承工具的進化與守護 — 善用人壽保單的十大戰略優勢



一、高資產家族傳承的難題

參考行政院主計處的統計資料，臺灣家族多數的核心資產價值高度集中於下列型態：

- 家族企業股權或合夥事業
- 長期持有的不動產（含自用及投資用）
- 公開市場交易的股票（含境內及境外）

這類資產在長期經營或報酬率上雖具備優勢，但傳承時仍伴隨著些缺點：

1. 除公開市場交易的股票外，流動性相對不足
2. 一旦發生繼承，短期內難以自由處分

當資產不斷成長，且再投入、置換並集中在這些核心資產時，一旦發生繼承情況，除遺產分配方式可能面臨挑戰外，更重要的是分配前的遺產稅繳納問題。在此背景下，往往會讓家族在痛失至親這個最脆弱的時期，同時承擔「情感衝擊」與「現金壓力」。針對人壽保險這項傳承工具安永家族辦公室認為，家族不應將其當作僅是一項提供保障的工具，應重新定位他在整體傳承規劃中所扮演的角色。

尤其在最高法院民事大法庭裁定出爐、稅捐機關對「實質課稅原則」採取更積極態度的今日，壽險規劃已正式進入「正確規劃架構，比商品本質更重要」的時代。

傳承工具的進化與守護 — 善用人壽保單的十大戰略優勢



二、從保險商品到家族防禦系統：壽險角色的昇華

過往談及人壽保險，多半聚焦在保障額度、保費負擔或投資報酬率。然而，站在家族傳承及治理的高度，壽險真正無可取代的價值，在於它同時具備以下特性：

- **現金給付形式且確定性高**：可做家族預先準備的現金防線
- **預先設定給付對象與方式**：可精準決定財富的傳承對象
- **不受完稅才可取得之限制**：避免冗長的稅務申報及繼承程序凍結財產
- **在符合稅法規定為前提下，具稅務優勢**：可達節稅、創富的雙重效果

正因如此，壽險逐漸被高資產家族納入傳承核心架構中，併同遺囑、信託或其他安排相互搭配，用以對抗資產傳承之「不確定性」。以下將依實務經驗與法制脈絡，解析人壽保險於傳承規劃中的十大戰略優勢。

優勢一：高倍數財務槓桿——透過長期、可預期的保費支出轉化為較高保額的確定金流

從資產傳承的角度而言，除了傳給誰、傳什麼這兩個議題外，同樣重要的是「傳多少」。在多數的國家裡，都訂有傳承相關的稅制，而臺灣亦不例外，遺產及贈與稅法規範我國境內經常居住之個人於繼承發生時，應就其在境內、境外全部遺產，課徵遺產稅之規定。

而當傳承的財富受到遺產稅的侵蝕時，透過較低現金保費換取較高的保額這種「創富」的槓桿操作，即可有效達成以小博大，避免財富越傳越少的情況發生。

傳承工具的進化與守護 — 善用人壽保單的十大戰略優勢



此時，人壽保險所提供的，並非單純過往認知的「補貼」，而是一種以保費換取確定性現金的傳承規劃。

優勢二：即時緊急流動金——在遺產凍結期間，撐住家族或企業的正常運作

依現行實務，遺產自被繼承人過世起，即涉及冗長的法律、稅務及繼承程序，包含：

- 遺產範圍確認、遺產稅申報與核定
- 稅額繳納後的家族間分割協議
- 實際的財富移轉或主管機關繼承登記作業

在此期間，絕大多數資產處於「事實上凍結」狀態。然而，家族的生活與企業的營運，卻不會因此而暫停。實際上，繼承開始之初期往往伴隨著家庭生活費用支出、喪葬/醫療與行政費用、公司於營運上潛在的資金調度需求等。

而人壽保險理賠金給付無須等待上述程序的完成，於確定理賠要件發生時，即得以在短時間內撥付給保險契約所訂之受益人。此一特性，使壽險在實務上成為繼承制度正式啟動前，除個人自有資金外唯一可即時運作的現金來源之一。

優勢三：傳承規劃主導權的穩固——第一代仍能保有絕對的控制權

許多高資產人士在諮詢傳承規劃時，最常提出的顧慮之一是：「如果現在就安排好，以後還能不能調整？」

傳承工具的進化與守護 — 善用人壽保單的十大戰略優勢



相較於直接的移轉財富，例如現金贈與、股權移轉或不動產變更登記等，人壽保險在制度設計上，賦予傳承者以要保人的身分握有極高的掌控彈性：

- 要保人可隨時變更或新增受益人
- 可依實際狀況調整受益比例
- 在保險存續期間，保單價值仍屬要保人之財產

這意味著，壽險有著「先建立框架，但保留修改權」的優勢，隨著家族成員的成熟度、關係變化或財務需求，得以持續調整更新。

優勢四：合規規劃下的節稅效果——以及必須正視的實質課稅風險

依遺產及贈與稅法，約定於被繼承人死亡時，給付予指定受益人的人壽保險金，原則上不計入遺產總額。這項規定，正是壽險長期被視為傳承利器的基礎。然而，隨著稅務實務演進，稅捐機關已明確強化「實質課稅原則」的適用，規劃時應特別關注八大高風險樣態，例如：高齡、重病、躉繳、鉅額投保等特徵。因此，壽險的免稅效果並非「自然發生」，而是取決於是否及早規劃、結構合理、風險與保障相稱。

優勢五：婚姻風險的隔離——讓家族財富不因情感關係變化而外流

婚姻是家族傳承的重要要素之一，但也往往是最難掌控、且又影響深遠的變數之一。即便第一代辛苦累積的資產，原意是希望成為子女長期穩定的依靠，一旦涉及離婚、再婚或繼承發生，若資產傳承方式不當，便可能在法律制度下產生非預期的財富移轉效果。

傳承工具的進化與守護 — 善用人壽保單的十大戰略優勢



如婚姻時雙方未另訂有約定財產制，則在適用法定財產制的情況下，依民法第1030-1條規定，法定財產制關係消滅時（例如：離婚或繼承），雙方婚後財產須計算剩餘財產差額並進行均分，但「因繼承或其他無償取得」之財產，依法不在此限。換言之，若財產係在人壽保險下取得，於前述情況發生時，其法律性質屬於無償取得之財產，原則上可排除在剩餘財產差額分配請求權的計算範圍之內，是一項合乎現行法令框架且確保財富不應故外流的利器。

優勢六：防範揮霍與詐騙風險——以制度取代信任，讓照顧細水長流

在高資產家族中，及早進行資產傳承固然有稅負成本上的優勢，但除前面提到擔憂失去控制權外，另一則擔憂便是給得太快，以致富不過三代。實務經驗顯示，即便人本質良善，仍可能因以下因素，導致一次性取得大筆財富後，產生負面影響：

- 理財經驗不足投資失利
- 涉世未深誤信高風險或詐騙性投資
- 受家族或同儕壓力而過度揮霍

過去，若希望透過制度設計避免此類風險，往往需結合信託進行長期規劃。近年，主管機關已明確開放保險金「分期給付」條款，使身故保險金不再僅能一次性給付，而可依約定按月、按年或分階段給付，此一制度上的進化，使壽險得以扮演類似「家族俸祿」的角色，達到確保後代基本生活無虞的同時，也避免財富驟增後因錯誤決策而短時間喪失。

傳承工具的進化與守護 — 善用人壽保單的十大戰略優勢



優勢七：資產有價無市的變現難題——在高遺產稅壓力下守住祖產

臺灣家族資產結構有一項高度共通的特徵：不動產與企業股權占比過高，而流動資產相對不足。在此情形下，一旦發生繼承，除前面提到的資產凍結問題外，繼承人往往面臨下列現實困境：

- 繳納遺產稅現金的短缺
- 無法即時處分核心資產
- 財產抵繳的申請困難及抵稅價值與市價的落差

現行法令下雖提供繼承人以遺產抵繳被繼承人遺產稅的管道，但仍需國稅局核准同意，且通常僅允許以不動產或流動性高的財產類型申請抵繳，如欲以未上市櫃家族企業股權抵繳原則上是不可行的。

人壽保險理賠金的「即時現金」特性，正是為此類困境所設計，它不取代核心資產，而是確保家族在關鍵時刻，不必犧牲長期價值來換取短期資金。從治理角度而言，壽險在此扮演了守門員，確保家族得以在傳承關卡中守住基業。

優勢八：定向分配與降低糾紛——避開特留分結構所帶來的傳承摩擦

在傳統遺產制度中，即便透過遺囑進行分配，仍須受限於《民法》特留分規定。當繼承人間對分配結果認知落差甚大時，往往成為爭議導火線。在人壽保險的合規架構下，指定受益人的保險金給付，原則上不列入遺產總額，使其得跳脫特留分結構，完成「點對點」的資產移轉。

傳承工具的進化與守護 ——善用人壽保單的十大戰略優勢



對於希望明確照顧特定家庭成員、預防未來爭產風險的家族而言，這樣的制度設計，往往比事後調解或訴訟，更具前瞻性。

優勢九：大法庭裁定後的重新定位——由債務隔離轉為風險分散

最高法院108年度台抗大字第897號民事裁定已明確指出，在特定情況下，債權人得向法院聲請對要保人之保單價值準備金進行強制執行。宣告了過去坊間對「保險一定不可動」的認知正式終結，家族必須重新思考壽險的角色定位。

然而，該裁定並未否定壽險在傳承與風險管理中的價值，而是要求回歸其本質——壽險不是用來單點迴避責任的工具，而是用來分散複合風險的結構性安排。在合理安排、比例適當且未涉及濫用的前提下，壽險仍具備其不可取代的戰略功能。

優勢十：高度隱私性——為家族留下一條安靜而穩定的傳承路徑

相較於遺產申報與分割程序必須全面揭露財產清冊，壽險理賠過程高度隱密，保險公司僅對受益人負責，且在遺產稅申報上妥善規劃的壽險理賠為不計入遺產總額之財產。這樣特性雖不顯眼但實質上對家族長期和諧有正向影響，在避免成員間攀比、猜疑或對遺產分割的爭奪，壽險可降低非必要的摩擦，讓傳承回歸照護的本質。

然而家族仍須留意，壽險理賠雖為不計入遺產總額，但仍有被國稅局核定為應計入遺產總額之財產之風險（如前面所提及之「實質課稅原則」風險），建議於遺產稅申報時揭露，避免屬應列入遺產總額申報的保單價值因漏報而遭補稅受罰。

傳承工具的進化與守護 — 善用人壽保單的十大戰略優勢



安永家族辦公室觀點：愛要給得有智慧，還須給得快

安永家族辦公室負責人林志翔執業會計師表示：「壽險最感人的價值，在於它能在家族最脆弱的時刻提供最及時的援助。然而在稅務嚴查與司法實務持續演進的今天，壽險規劃早已進入「精準架構」的時代。保單不只是保障，更具有財富槓桿、免稅傳承與婚姻防護等多重優點，應視為家族治理的重要一環，在架構設計上做到「控制權」與「法規合規性」並重。唯有將人壽保險納入整體傳承與治理思維，並與家族信託相互搭配、相輔相成達到雙重保護，才能讓這份「以小博大」的安排，真正成為關鍵時刻最可靠的守護力量。」

安永家族辦公室（EY Family Office）整合保險、信託、稅務與法律專業，為企業主與高資產家庭打造兼具槓桿力、掌控力與變現力的傳承架構，守護的不只是財富，更是家族的長遠穩定與價值延續。

安永家族辦公室諮詢專區

若您閱讀文章後有任何的疑問或需要更進一步的建議諮詢，誠摯歡迎您來信簡述您的需求。收到您的信件後，我們將儘快與您聯絡預約時間。

安永家族辦公室期待您的來信 familyoffice@tw.ey.com

- ▶ 林志翔稅務服務部營運長 (Michael.Lin@tw.ey.com) ; (02)2728-8876)
- ▶ 吳方永經理 (Ives.Wu@tw.ey.com) ; (02)7756-9174)



安永 | 建設更美好的商業世界

安永致力於建設更美好的商業世界，為客戶、員工、社會各界及地球創造新價值，同時建立資本市場的信任。

在數據、人工智慧及先進科技的賦能下，安永團隊幫助客戶凝聚信心、形塑未來，並為當下和未來最迫切的挑戰提供解決方案。

安永團隊提供全方位的專業服務，涵蓋審計、諮詢、稅務、策略與交易。憑藉我們對產業的深入洞察、全球互聯的跨領域網絡及多元的業務生態合作夥伴，安永團隊能夠在150多個國家和地區提供服務。

All in to shape the future with confidence.

安永是指 Ernst & Young Global Limited 的全球組織，加盟該全球組織的各成員機構都是獨立的法律實體，各成員機構可單獨簡稱為「安永」。Ernst & Young Global Limited 是註冊於英國的一家保證（責任）有限公司，不對外提供任何服務，不擁有其成員機構的任何股權或控制權，亦不作為任何成員機構的總部。請登錄 ey.com/privacy，了解安永如何收集及使用個人資料，以及個人資料法律保護下個人所擁有權利的描述。安永成員機構不從事當地法律禁止的法律業務。如欲進一步了解安永，請瀏覽 ey.com。

安永台灣是指按中華民國法律登記成立的機構，包括：安永聯合會計師事務所、安永管理顧問股份有限公司、安永諮詢服務股份有限公司、安永企業管理諮詢服務股份有限公司、安永財務管理諮詢服務股份有限公司、安永圓方國際法律事務所及財團法人台北市安永文教基金會。如要進一步了解，請參考安永台灣網站 ey.com/zh_tw。

© 2026 安永聯合會計師事務所。
版權所有。

APAC No.14009307
ED None

本資料是為提供一般資訊的用途編製，並非旨在成為可依賴的會計、稅務、法律或其他專業意見。請向您的顧問獲取具體意見。

ey.com/zh_tw



加入安永LINE@好友
掃描二維碼，獲取最新資訊。