

因應時勢 年終保單總體檢

今年以來，金管會祭出大動作，整頓短年期儲蓄險，期望改善台灣低保障高儲蓄的亂象。更針對人壽、傷害、醫療保單提出改革，從明年一月一日起，新的保單示範條款即正式實施。此外，從今年7月起，多家壽險公司陸續停售或調整失能險商品內容，保戶不妨趁此機會於年終之際進行保單總體檢，保障是否足夠？若有需要加強保障，建議的規劃時機？請保險專家高麗倚、顏碧杏、戴愛玲分享今年保單健檢的評估重點。

企劃、執行／洪詩茵攝影／何佳華 部分照片提供／高麗倚



高麗倚 談保單健檢

台灣保險滲透度稱霸全球多年，但國人的保險保障卻相對偏低，除了台灣人愛買「儲蓄」功能的保險，而非「保障」功能的保險，「迎合市場需求」也是原因之一，金管會看見問題做了改革，對保戶來說反而是福音。

因應今年諸多變動，保戶進行保單總體檢時應留意，重要的是「保單關係人」的檢視——要保人、被保人及受益人三者之間的關係，因其攸關保險相關稅賦；另外還要針對客戶需求檢視以下各險種的規畫額度及條款內容之優劣，予以專業的評估與建議：

一、壽險：應考量父母的孝養金及對家人應盡的責任，終身或定期的規劃視客戶的預算及所需保障額度。

二、醫療險：隨著醫療進步與健保 DRGs 制度實施後，住院天數下降，自費項目變多，採用效果較好的治療或醫材必然要付出相對的費用；有些實支實付理賠的手術項目，會限制在健保一、二、七（註）所列的手術清單內；



高麗倚 Profile

現任：永達保險經紀人業務處經理
保險年資：22 年
得獎紀錄：4 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員
IDA 國際華人龍獎個人組銅龍獎
CMF 中國之星主管組銀星獎

保險服務心法

擁有醫護背景的高麗倚，轉投保險事業，反而成為客戶爭理賠與醫師治療過程中最好的對接者，提供客戶更貼心、周密的服務。

高麗倚喜歡「傾聽客戶的聲音」，記住客戶喜歡的人事物、最擔憂的事、最快樂的事，設身處地為客戶著想，這都是她與客戶維繫情誼的訣竅。此外，她也強調，送禮要送得沒有壓力，她曾經「送饅頭甲肉鬆」贏得客戶的開懷大笑，也曾因極具紀念價值的禮物，讓客戶永遠記得她，重點在於將客戶當朋友！

「沒有把脈清楚，如何對症下藥？」這是高麗倚經常對客戶說的話，也是她經營保險事業的堅持。與客戶初次接觸，她著重在了解客戶背景、財務、目標與需求等，通盤了解後，她才會依據客戶能力，為客戶擬定一次到位或逐步到位的保險規劃，也因此贏得客戶的信任與託付，舉凡有加薪、大筆支出等財務波動都會自動向她報備，便於她為客戶每年檢視保險規劃，做好客戶的財務把關者。

還需留意部分實支實付不會理賠門診手術費或是門診手術其他醫療費用。

目前全台只有約四〇部的達文西機械手臂，達文西手術治療具備傷口小、復原快、疼痛少等的特性，然而收費動輒「二十萬」起跳，實支實付醫療險若額度不足，建議再規劃第一、三家，補足雜費總額度，同時也要注意收據正副本及病房費額度的問題，建議可做到住院保額四十萬以上，還要注意的是，保單條款上是否條文明定：門診手術所實際支付當日之醫療費用，以支付各項保險金，並非融通

理賠。

因 DRGs 制度，許多人認為「終身醫療險」不實用，但實支實付有保障年齡限制，終身醫療可支應七十五歲後無實支實付的空窗期。所以年紀在四十歲以下，預算許可皆應規劃，而且建議選擇無上限給付型，內容除了終身口額給付外並內含終身手術。註：健保支付標準共有九部，健保二七手術代價在支付標準中第二部（西醫）第二章（特定診療）第七節（手術）所列舉之手術。

二、癌症險：分一次給付型及療程型，選購癌症險時應注意條款是否涵

蓋併發症及安寧病房給付，加上現代人慢性病多，二〇一九年最佳防癌險搭配應為「重大傷病+防癌」險。

四、失能險：雖然今年現有失能險陸續停售，但仍有許多的失能險商品可以取代，最重要的是，要留意不同失能等級的理賠金額是否一致？許多保險會依失能等級「按比例理賠」，依嚴重程度陸續遞減，最嚴重的一級理賠一〇〇%，六級就僅理賠五〇%，若擔心保障不足，建議選擇非按比例理賠的失能險。

另外，由於二〇一五年 FRS17 國

際財務報導準則即將接軌，高利率儲蓄險明年恐將絕跡，許多銀行理專或保險業務，過去習慣以短年期儲蓄險做退休金規劃，未依據客戶的退休需求及年期量身規劃。永達保經洞悉客戶在累積退休金期間或是退休後可能面臨的人生三大風險：走太早、活太久、要走走不了，透過「退休規劃問卷」來瞭解客戶未來退休生活的方式和需求，並檢視客戶現有的資源利用「金融工具」及風險規劃來達到退休目標，其中最重要的是保險目標「達成率」，將收入中斷的風險一併考量，現階段的商品除了內含範圍比較廣的二、八級殘豁免之外，可以再加買一、八級殘之雙豁免功能，一併規避累積退休金期間收入中斷、緊急預備金及家庭生活費之風險！

有一對在醫院擔任護理師的三十多歲年輕夫妻，去年才剛結婚，先生工作了十年，也存了將近六百萬的現金，個性保守的他沒有時間理財，錢都存在銀行戶頭裡，而保險規劃只規劃到壽險、終身醫療、防癌險、實支實付險及重大傷病險等。詳細瞭解這對夫妻的現金流後，我針對其家庭的財務需求分析給予建議，以失能險強化家庭風險保障；退休規劃的部分，因為這對夫妻有買房買車的夢想，藉由二年、六年期的增額終身壽險，分別為他們達成買房、買車的夢想，再透過二十年期增額終身壽險儲備退休金；而在未來子女教育金的規劃上，則透過二十年期的增額終身壽險，由夫妻二人共同儲備。今年，護理師太太罹患癌症，因為前期我為他們做好的風險規劃，鼓勵太太不用擔心，將身體養好！安心在家準備懷孕，這不就是保險的意義與價值嗎？

顏碧杏 談保單健檢

保單健檢除了檢視保單關係人資料是否需異動或變更，當身分改變、責任增加、或是推動新政策時，保單是否符合切身需求及時宜，更是不能忽略。同時也可藉此搞清楚自己保了什麼保險，譬如醫療險是否有重複而需要調整的，或者是否有缺口需要補足的，這些都可以由保單檢視得知。

明年一月一日保單有三大改革：一、保戶申請住院醫療費用時，保險公司針對理賠保險金的審核，可以徵詢其他醫生的意見，對保戶的影響是未來理賠可能會減少，但減少浪費醫療資源，相對避免不必要的爭議；二、人壽保險單示範條款，保單停效後到復效期限前至少三個月，保險公司需通知保戶可復效的權益，避免保戶錯過期限造成保單永久失效；三、傷害險的失能保險金給付標準，新增鼻未缺損，但鼻機能永久障害者，列入十一級失能理賠給付5%。

這三大改款讓現行壽險、醫療險及傷害險等保單，大多只能賣到今年底，明年一月一日後保險公司新推出的商品將會增列這些內容，總體而言，對保戶而言應該算是比較有利的條款。

至於從十一月八日起，實支實付醫療險每人限買三張，對保戶來說，重要的並非有幾張的問題，而是自己購買的實支實付險還缺少甚麼？例如：理賠的額度夠嗎、理賠的範圍是否明確、以及是否可以接受副本理賠等等，就最常發生的手術認定而言，醫療技術愈來愈進步，許多手術門診即可處置，而手邊的實支實付險是否可通融理賠就非常值得關注。錢花在刀口上，實支實付是定期險，保戶在挑選上除了上述須留意事項外，更重要在於實支實付險可保證續保到幾歲（目前商品最高可保證續保到八十五歲），因

此建議透過專業人士檢視保單內容是否合乎時宜，以及是否需要再投保第二張實支實付險。

根據內政部公布資料，二〇二六年台灣老年人口占比將超越二〇%，正式成為超高齡社會，國人平均餘命八〇。七歲，女性平均八三、八五歲，但長壽不等於好命，退休後想要有一個有錢有健康的晚美人生，事前的未雨綢繆非常重要。

在退休金方面，建議要及早做準備，透過時間有規律地慢慢累積，同時也能減輕準備的壓力與負擔。有了準備

退休金的目標後，選擇的工具就非常重要，它必須是安全合法沒有風險，確保退休後可以領到的工具，目前來講保單就是很適合做為退休金準備的理想工具，只要規劃得宜且繳費期滿，不僅可提供退休後源源不絕的生活費，現行有些保險更內含豁免保險費的機制，萬一在累積繳費期間發生表定事故，導致收入中斷無法繼續繳費時，可以免繳保費、保障不中斷，所以建議可以利用此類型保險的附加價值增加保障。

因應明年壽險責任準備金利率調降，

儲蓄險保費將大漲，相同的保障內容保費將多出五、六千元，而台灣僅五成多的人有做退休規劃，明顯不足，畢竟人不一定會生病也不一定會發生意外，但一定會老，老年時身邊最需要的還是「足夠的股本」。年輕時提早做規劃，老年時有錢就有尊嚴，不麻煩他人也不會成為子女的負擔，如果手邊預算足夠，可趁年底前利率尚未調降及早規劃，善用保險功能，準備退休金自然事半功倍。

此外，根據衛福部統計，國人「不健康存活」餘命長達八、八年，如



顏碧杏 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備處經理
保險年資：18年
得獎紀錄：3屆美國MDRT百萬圓桌會員
IDA國際華人龍獎個人組銅龍獎
CMF中國之星主管組銀星獎

保險服務心法

從一個全國第一的優秀晚報業務，到成為一個備受客戶信任的保險業務，一路走來，顏碧杏的服務心法無他，「勤懇」與「真誠」而已，她笑稱自己是以勤補拙，但從言談中卻能看見她對待客戶的認真及負責任的態度。初入保險業，就被分配到地方法院服務，顏碧杏不無惶恐，她說，在法院附近坐了三個月冷板凳，才因為從生面孔變熟面孔，成交了她人生中第一張保單，又因為講法條她一定沒客戶專精，於是她認真鑽研保險商品條款，務求提供客戶最合適的保險規劃。

抱著偷師的心態，顏碧杏與永達結緣，卻在永達找到更寬廣的未來，對於能夠為客戶挑選優質保險商品，而不必拘泥於同一家保險公司的商品，她抱以深刻認同，並熱衷學習財經知識、擔任財經講師，不時與客戶分享，提升自己的價值，讓客戶自然而然找上門。



戴愛玲 Profile

現任：永達保經業務區經理
 保險年資：16年
 得獎紀錄：3屆美國MDRT百萬桌會員
 IDA國際華人龍獎個人組銅龍獎
 CMF中國之星業務員組銀獎
 TRFP台灣註冊財務規劃師

保險服務心法

餐旅管理科系畢業的戴愛玲，學生時期即接觸保險，大學就讀夜校的她，大一就開始做產險，大三即投入壽險業，原本興趣在於飯店業的她，因熱愛鑽研財經訊息，時常閱讀商周雜誌，看好壽險業的前景，年紀輕輕就選定了未來的路。

戴愛玲表示，她的保險心法很簡單，就是「推己及人」，她說：「要讓事情改變，先改變自己；要讓事情變得更好，先讓自己變得更好！」所以，她喜歡與客戶分享自己存錢、理財、規劃保險的經驗，以及她的父親因為保險而受益的故事，藉由故事的潛移默化，帶給客戶正確的理財與保險觀念，讓客戶了解想要理財就要先存錢，並且針對客戶的財務狀況給予建議，在保險商品部分，更會就保單條款深入分析，告訴客戶如何做保險商品的配置，以達到最高的互補效益。

客觀分享是戴愛玲的堅持，也是她贏得客戶信任的關鍵。

果想要避免高齡帶來的疾病，或者因為無法預測的風險侵蝕了原本的退休金。建議善用醫療保險的規劃支應因疾病產生的醫療費用。

一般人都覺得人要老了或生病才可能需要被照顧，但其實很多意外也可能造成工作能力喪失，終身需要被看顧。在漫長的生命臥床期，意味著老後除了必須的生活費還需要增加失能扶助險來轉嫁風險，打造屬於自己的人生防護網。

戴愛玲 談保單健檢
 每當談到保險規劃，我總喜歡分享父親的故事。

綜合上述，保險真的不簡單，它就像一把保護傘，解決我們人生各階段的風險，第一，走太早，保險金留愛給家人；第二，走不了，失能險保障現金流；第三，活很老，儲備退休生活費。透過正確的保險規劃，專款專用，人人都可以安享優質的晚年生活。

我的父親罹患腎臟癌，光是手術治療就整整花費二十三萬元，因為對開完刀後續的化療，產生許多不適反應，後來決定改用免疫療法，但免疫療法一個月花費高達三十萬元，實非一般人負擔得起，幸好在父親發病前半年，我剛好替父親做了保單健檢，為父親加保了實支實付醫療險副本理賠，搭配原本的實支實付正本理賠，拉高了父親的醫療保障，透過兩張實支實付醫療保單及住院間隔天數的巧妙規劃



互補，保險金正好可以支應三十萬元的免疫療法費用，更多出四萬元可作為日常購買健康食品的經費及生活支出。我父親原本並不認同保險，自此深深認同保險是人生突逢乾旱的「及時雨」。

藉由父親的醫療險規劃經驗，最近炒得沸沸揚揚的實支實付醫療險購買張數限制，其實對保戶影響並不大，因為實支實付買幾張從來不是重點，三張已經非常足夠，保戶關注重點應該放在「額度」。至於新癌症險將癌症分為初期、輕度及重度三項範圍，理賠標準統一，減少理賠爭議，卻也讓理賠變得較為嚴格一事，其實，只要做好實支實付醫療險的規劃，就可以一併將癌症風險納入保障。

針對失能險的部分，明年新推出的失能險保單條款將會更詳細、明確，許多細節將不存在模糊空間，例如患有慢性病或次標準體者（非正常人體況）將可能被列為拒收對象，若本身體況為次標準體者，建議趁年底前做好保

單檢視與失能險規劃。

除此之外，針對儲蓄險將消失的傳言，其實並非消失，保戶不用過於擔憂，而是保單利率將會愈來愈低，體現在保戶身上的就是保費將會愈來愈昂貴。以我過去半工半讀時期購買的儲蓄險為例，那時每個月薪水約一萬五到一萬六千元，每月撥四千元，購買年繳四萬八千元、六年期的保單（保額一〇萬），當時的利率高達七%，而二十年後的現在，保單利率整整掉五%，只剩二%。也因此，若欲透過保險做退休規劃，會建議在今年盡快做規劃，以鎖住利率。

想自由，就要學會自律，要習慣存錢，並且改變存錢的方式。存錢就像旅遊，大家都會希望旅遊品質好，但旅遊過程難免有突發狀況，就像存錢過程也可能發生風險，以儲蓄險做退休規劃，主要用意在於強迫儲蓄，同時也可分散風險。

退休是可以一直加碼的規劃！為客戶規劃退休，會先請客戶填寫退休規劃問卷，了解客戶的收支狀況，協助客戶擬定保險額度，再與客戶探討要存多少、為何存不了錢、該如何改變等等問題。我曾建議客戶運用「小

豬存錢法」建立儲蓄習慣，也就是一年三六五天，第一天存一元、第二天二元、第三天三元……依此類推存到第三六五天，存款總額高達六萬六七九五元，潛移默化地告訴客戶，持之以恆存錢的重要性及強大的力量。

一位四十歲的女性工程師玲玲，最近要買一棟一六一八萬元的房子，玲玲預計向銀行貸款一三二〇萬元，每月還六萬五千元，預計二十年還清，玲玲還有兩個小孩，每個月學費高達六萬元，為了繳房貸，玲玲將沒辦法儲備退休金。針對玲玲的狀況，詳細評估後，建議玲玲分三十年償還房貸，每個月償還四萬二千元，將多餘出來的資金做年繳二十四萬、二十年期的增額終身壽險，二十年繳費期滿，每年可部分解約二十五萬元做靈活運用，而不會影響總保額，若放三十年保價金更會增值到九百萬以上，即便三十年房貸利率較高，這樣的規劃方式仍舊比較划算，讓玲玲可以同時繳房貸及儲備退休金同時保障客戶的賺錢能力，規避人身風險，提高資金的運用效率，用同樣一筆錢做到兩種規劃。