

二〇二〇保險這樣買 「鼠」不完 的幸福保障



TIPS

二〇二〇年度人身保險業各幣別新契約責任準備金利率

為確保我國壽險業者穩健經營，並使新契約之準備金負債能適時反映市場利率，金管會研議完成二〇二〇年度壽險業新臺幣、美元、澳幣、歐元及人民幣等幣別新契約責任準備金適用之利率調整案，將循程序發布。

依據財團法人保險事業發展中心分析結果，考量各幣別公債利率走勢有下降之趨勢，二〇二〇年度各幣別適用之新契約責任準備金利率，新臺幣、美元及人民幣保單各負債存續期間均調降一碼；澳幣保單負債存續期間十年以下調降一碼，超過十年期者調降二碼；歐元保單負債存續期間超過六年期者均調降一碼，六年期以下者維持不變。

金管會提醒壽險業者，應確實衡酌外在市場利率選擇合適之資產予以配置，並確實執行資產負債管理，多銷售保障型保險商品提高國人保險保障，穩健公司各項業務之經營。

二〇二〇年所有幣別保單責任準備金利率都低於3%，堪稱是台灣壽險史上最低責準利率，對保戶的影響是保費將變貴。責準利率降低，民衆規劃保單更應著重保障、醫療、退休類型等商品。二〇二〇保單如何買，透過保險達人王群元、李靜芳、趙悅孜規劃建議，為您架構風險防護罩。

企劃、執行／羅怡如 攝影／何佳華

法國巴黎人壽日前發布「二〇一九全球保障型保險受訪者調查報告」，委託國際市調公司針對全球二六個國家，共二萬六〇〇〇多人進行全球受訪者行為研究調查，並從中擷取台灣受訪者對於保障型保險的看法和行為。根據調查報告指出，台灣人平均持有保單三・三張，為全球最高，但覺得獲得保障比率僅有六七%，低於亞洲平均，主要是與台灣人喜愛購買儲蓄險有關。

調查結果發現，台灣受訪者表示投保意願高，尤其是對醫療相關保險，最希望對抗的風險是「住院治療」；其次是「身故」及「罹患重疾」，都

高於亞洲平均值。同時，台灣受訪者願意透過購買保險來防範風險的比率也高於亞洲國家平均，且會優先考慮購買「重大疾病／癌症保險」、「住院醫療險」及「意外險」。

調查也指出，台灣人願意為買房、創業及買車而借款的比率非常高，且因疾病及意外造成還款困難是主要擔憂，擔心因「重大疾病」無法還款的高達八五%，擔心因「意外死亡」而無法還款的也達八一%，皆高於日本、韓國及全球平均，但台灣人認為「信用保障保險」（主要為房貸壽險），能幫忙轉移還款風險的卻只有

六二%。未來最想買的新型態商品則是「長期照護保險」。

二〇二〇年保單如何買？從調查報告中不難發現，台灣人對於健康意識高，但對健保未來提供的保障仍有不確定性，因此對於健康保險需求與日俱增，尤其在重大疾病、醫療及癌症也非常重視。迎接高齡化社會，退休養老規劃、長照風險也不能輕忽。

王群元的二〇二〇保險規劃術

在風險管理上，正確做法應先把保障的根基做好，包括意外險、醫療險、

實支實付等，並因應高齡風險的退休規劃、失能險等，才能將保險理財建構得像金字塔般穩固。至於如何規劃保單，王群元業務協理認為，一般民眾規劃保單，不妨從人生的四大風險——活得太短、收入中斷、殘廢失能或長年生病臥床、活的太長來考量。

一、早逝風險：子女太小責任未了

人生無常，風險可能會比明天先到。負擔家庭生計者一定要為自己及家庭架構風險防護罩，個人保障外，應一併考量共同生活的家人，尤其對有奉養長輩、扶養子女者更有其必要。



王群元 Profile

現任：永達保經業務協理
保險年資：21 年
得獎紀錄：3 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員
CMF 中國之星主管組銀星獎
IDA 國際華人龍獎主管組銀龍獎、
主管組銅龍獎、個人組銅龍獎

專業技法

「一人帶一員，共創好家園。」迎接二〇二〇年，王群元希望能夠吸引更多保險界的高手，一同努力打拼，成為保險企業家。另外，他也希望單位內MDRT的占比為三比一，創造事業價值。他認為，永達保經完整的制度吸引許多優秀人才加入，以獎勵取代規範，加上利益共享、世襲制度等利多加持，不僅創造多位MDRT，加上西進有成，也成為吸引人才的利器。

隨著保險市場成熟化及漸成必需品後，通路的轉變將更多元化，王群元深信保險經紀人絕對是趨勢。藉由永達專業平台，優秀業務夥伴分享銷售秘訣，以及財經專業與保險新知等，同時透過各項獎勵制度，他致力建構大團隊，提高業務代表的定著率。堅持一線服務的王群元，也會與夥伴分享經驗，要讓客戶滿意一定有「同理心」，會站在「專業到位」的立場及角度處處為對方著想，並想盡辦法解決客戶的難題，更重要的是售後服務也要盡善盡美。



李靜芳 Profile

現任：永達保經業務籌備協理

保險年資：17 年

得獎紀錄：7 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

CMF 中國之星主管組銀獎、業務員組銀獎

IDA 國際華人龍獎個人組銅龍獎

專業技法

從會計師到保險財務規劃，「專業、認真、正直」就是李靜芳讓客戶安心的重要印象。擁有三百多個家庭客戶、大約千餘位客戶，李靜芳的行銷心法是歸零與創新，同時與時俱進，隨時提出符合客戶利益的行動方針，找出客戶需求，提供精準到位的服務。不只給客戶想要的，甚至做到連客戶都沒想到的超越服務，讓他們貼心感動。

個人行銷出色的李靜芳，相當認同MDRT這個品牌，她始終認定保險事業是為客戶做最有意義的事，想方設法地為客戶解決問題，除贏得客戶支持滿意，更將MDRT終身會員列為必定達成的目標。而她個人也對MDRT做了新的詮釋，她認為，「MDRT= Many People Do Right Thing！」除了期許自己繼續協助客戶做好人身風險規劃、退休規劃及財富傳承，不間斷地守護客戶的財務安全，未來，她將持續培育高素質行銷團隊，打造全方位服務網絡，創造更大價值。

因為一日意外發生，至少有四項常態性開支會受影響：生活費、居住費（房租或房貸）、孝養費、教育費，不僅家人日子過不下去，甚至會流離失所、子女學業前程被迫中斷，保險規畫就變得相當重要。一般多採取「雙十原則」來規劃適合的壽險保障與保費，第一個十，是指保額應該為家庭年收入十倍。第二個十，是指年繳保費在年收入的十分之一內。

二、重病風險：臥床開銷大收入中斷

健保提供的只是最基本的保障，但若是因為生病，包括排不到健保病房、

得選擇雙人病房的自費差額；虛弱病體需要照護的看護費用或是癌症標靶新藥，如果沒有商業保險，這些開銷就會增加已吃緊的經濟負擔。隨著健保政策逐年改變，在預算有限的階段，可先以定期醫療險附約來補足醫療風險的缺口，但隨著收入增加時，就建議加入終身醫療的保障，並適度地調整保障的額度。在平均壽命不斷地延長，投保終身醫療時，建議可選擇七五歲後保障額度自動提高的終身醫療險，除填補定期醫療險保障中止後的醫療缺口外，還可以保障高齡優質

醫療之需求。

三、重殘風險：失能長照家人負擔

根據統計，疾病或意外導致殘廢失能，所衍生的照顧費用，其實遠高於疾病或意外發生當下所需的醫療費用，且若以每月五萬元的照顧費用計算，一年的開銷高達六〇萬元，這部分的風險，建議也可透過保險商品來轉嫁。保險最重要的是，要轉嫁無法承擔的風險，而重殘風險甚至會比臥病風險還來的嚴重，若以買保險的重要性來看，應該先從最無法承擔的風險來評估，重殘會造成永久喪失工作

能力與生活自理能力，不僅無法再扛負家庭責任，因為需要被長期照顧，因此失能險也是投保清單中必備的險種之一。

四、老年風險：活得太久錢花光了

什麼是長壽風險？美國國家經濟研究局 (National Bureau of Economic Research, NBER) 在二〇〇六年八月針對老化提出的〈金融創新報告〉中簡明扼要地定義：長壽風險就是活得太老，但儲蓄太少、退休太早，以及花得太快。想要對抗長壽風險，商業保險就是不錯的考慮，透過增額終身壽險可強迫儲蓄、提撥退休金，藉此達到保全資產的目的。所購買的保單還可以加上附加雙豁免機制，可以確保在儲備退休金期間，若發生因疾病、意外致失去工作能力，無法繳交保費，失能險附加雙豁免可以免繳保費續享保障，豁免的保費貼現一次給付，再額外提供一筆生活費。

李靜芳的二〇二〇保險規劃術

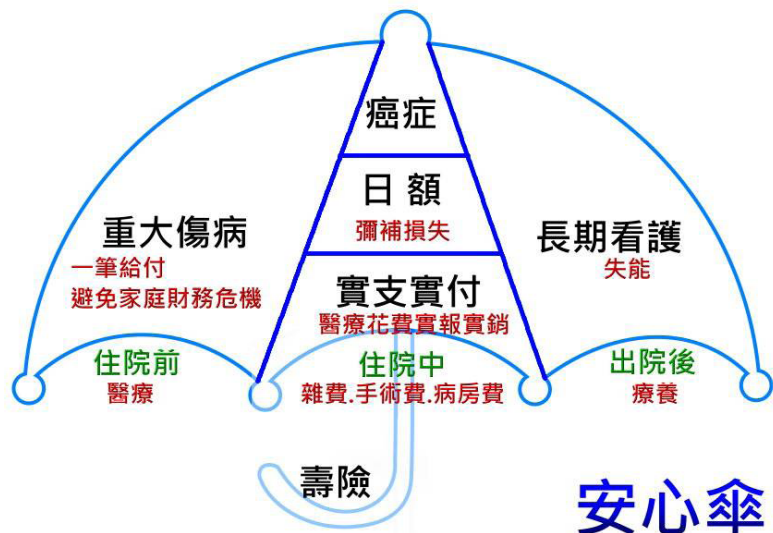
法國巴黎保險調查發現，台灣受訪者平均持有保單三・三張，為全球最高，但覺得「獲得保障」卻低於亞洲

平均。台灣受訪者最擔心發生慢性病，最想要再買醫療相關保險。

為客戶進行保單規劃時，李靜芳業務籌備協理會先從風險管理談到保險的功能及意義，特別是人的保險方面，她會以「安心傘」來說明。尤其老年生病的比率比年輕時來的高，要降低年老時生病的風險，就要先準備「醫療險」，醫療險就是傘面，必須趁年輕時趕快買，否則老年時會買不到，需及早準備。

根據健保署統計，台灣民眾住院時，最大的開銷為「住院雜費」，包括藥物費、材料費在內，共佔整體支出的六成以上，其次才是「病房費」和「手術費」，使得主要理賠定額病房費和手術費的「終身醫療險」，在承擔風險的效益上，遠遠不及實支實付醫療保單，加上目前健保採用「DRGs」支付制度，未來病患的住院天數都會逐漸下降，再加上手術科技的日新月異，許多微創手術都要價不菲，「實支實付」醫療險便成為重要選項之一。金管會從去年十一月八日起規定每人只能限買三張實支實付保單，但不

溯及既往，對於尚未投保醫療險或希望補足醫療保障缺口的民眾，李靜芳建議，實支實付理賠金額必須在每日病房、每次住院、每次手術的「限額」之內，可挑選提供「實支實付」或「住院日額」二者兼具的商品，保障範圍會更完整。但因近年來門診手術的比例逐漸增加，民眾會擔心不住院就不理賠，也可另外選擇有把「門診手術」





納入保障範圍的商品。如果預算許可，規畫雙實支實付或買二張以上實支實付保單，除因難免遇到不理賠的項目，可有效彌補虧損，再來每張保單條款細節不同，特性可互補，還有就是怕有重大支出時額度不足。

根據衛福部健保署統計，截至二〇一九年八月重大傷病有效領證數超過九十四萬件，全國健保納保人數二二九九萬人，平均每二五人就有一人領有重大傷病卡，李靜芳表示，高齡化社會面對疾病及老化風險的威脅時間也愈長，提早規畫重大傷病險來分散風險，尤其身為家庭經濟支柱或家

族有重大疾病病史者，更應預先投保重大傷病險，才不致在風險發生時被龐大醫療費用拖累，有效降低對原本生活的衝擊。此外，失能

險也是必備的，只要被保險人符合保單規定之「失能給付標準」，即可領取相對應等級的一次性給付失能保險金，若被保險人為一至六級失能，每個月還可定期領取一筆失能生活扶助金。

安心傘的傘柄則為壽險，依照人生不同階段，如：置產、退休等，藉以檢視既有的保障是否有需要調整之處。可以透過保單檢視，依據當下的狀況適時調整保單狀態，有幾項是重點檢視項目，包括主附約有效期限、保單現金價值、受益人是否要調整、保險保障是否足夠等，如果覺得保障額度

不足，則可以使用原保單增加保險金額（視保單條款為主），或是再增購保單，藉以提高保障。

趙悅孜的二〇二〇保險規劃術

英國保誠人壽日前公布「退休準備調查」，調查指出，有近半數四七・八％受訪者計畫，要工作到六十一歲以後才退休，比前一年調查結果的三三・一％，足足多了一五・七個百分點。台灣人晚退休的原因大致與經濟變化有關，包括金融市場波動、中美貿易戰局勢緊張、香港動盪等等因素，都將影響退休金的存備，只好選擇晚一點退休。

而退休要準備多少退休金呢？若以平均所得五萬元、平均餘命八〇歲、所得替代七成估算，六十歲退休至少必須準備七百萬元，這還不包含醫療、國內外旅遊及萬一失智需長期照顧等支出。永達保經業務儲備處經理趙悅孜指出，在《別讓記憶說再見》書中提到，若以十二年的照顧時程估算，每月固定消耗品與醫療照護費用，大約需要花費一千四百萬元。另外，還需要加上環境改造與輔具等等花費。

她進一步表示，保險規劃應建立在合理的保障需求分析上，由於壽險契約多屬長期契約，應依個人的經濟能力及需求，當預算有限時，宜優先購買保障型商品，確保風險保障沒有缺口，再以增額終身壽險進行退休理財規劃。值得一提的是，除了退休規劃，保險還能「預留稅源」，透過保險即早進行資產規劃，做為未來繳交各式稅款的來源，才能達到傳富。趙悅孜也提醒，儲備退休規劃要堅守專款專用、及早開始、持之以恆三大原則。

「面對林林總總的險種，那一種保險

是一定要買的？」趙悅孜表示，退休規畫之外，失能險是必備的，因為沒有一個人會事先為了自己未來可能發生的長照費用，特地存一、二〇〇〇萬。曾經有一位家有失能長輩的客戶，其照顧失智者的時間達八年，後來將長輩送到新店療養院，每月費用為三萬四千元，還不包括營養品、日用品及醫療費用，的確是筆不小的開銷，精神壓力也極大。客戶不願意未來變成子女的負擔，因此為自己規劃了失能險。失能險的「一次性給付金」可先解決失能發生時驟增的龐大支出，

許多商品還附有每月扶助金，在失能後按月給予當做生活開銷和照護費。她建議，民衆挑選失能險商品時，應挑選具有豁免機制的保單，當被保險人不幸失能後，後面未繳完的保費也不必繳了，這就叫「豁免」。豁免的判斷標準跟失能等級有關，也可以再加上豁免保險附約，讓保單組成「雙豁免」保障，一旦意外發生符合豁免保費條件，不只保費不用繳，還能提供更周全的保障，並補足保障的缺口。



趙悅孜 Profile

現任：永達保經業務儲備處經理
保險年資：6 年
得獎紀錄：3 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員
CMF 中國之星業務員組銀獎
IDA 國際華人龍獎個人組銅龍獎

專業技法

「每天歸零，讓自己不斷學習，累積越多的強大，就會有越多的選擇權，唯有努力強大，才能創造人生的自由與安全。」雖然進入保險業的資歷不長，趙悅孜總是自我要求，她不僅上財經課程吸收取理財資訊及專業，更訓練自己成為財經主持人、財經講師，日積月累的成果，不只為了客戶也為了自己。她更經營臉書，除了分享生活點滴，更傳遞保險相關訊息，例如保險權益的提醒、新的保險政策等，隨時提醒客戶朋友，保險保障的重要。

從事保險業五年來，趙悅孜感謝每位給她機會服務的朋友、客戶、家人，讓她學習成長，成為更強大的人，保護更多客戶的人生風險與資產。她有一項獨特的服務心法，每年一定會送給客戶桌曆，她會將客戶及家人的生日、保費繳交時間，以貼紙標註。一位企業主夫人對她說，每年生日時，先生總會送她禮物、帶她吃大餐，了解之後發現，全是因為她的那份桌曆，很感謝她這樣的貼心之舉。每年，當客戶追著她要桌曆，或是看見客戶愛用這個她的禮物，就是她最開心的事。