



保單變更權益 ABC

保單變更相關的保戶權益問題多如牛毛，一個小細節的疏忽就可能損失一輩子認真繳款的心血，且聽陳淑玲、林寶珍、洪學君三位保險專家，以他們服務無數保戶的經驗，給予大家最實在的建議。 企劃、執行、攝影／洪詩茵 攝影／楊樹山





洪學君 Profile

現任：永達保險經紀人公司業務區經理
 保險年資：20年
 得獎紀錄：
 2008、2009、2014、2016年
 4屆美國MDRT百萬圓桌會員
 2008、2009、2014、2016年
 IDA國際龍獎個人組銅龍獎
 2016年
 CMF中國之星業務員組銀星獎



林寶珍 Profile

現任：永達保險經紀人公司業務區經理
 保險年資：5年
 得獎紀錄：
 2012～2013、2015～2016年
 4屆美國MDRT百萬圓桌會員
 2012～2013、2015年
 IDA國際龍獎個人組銅龍獎
 2016年
 CMF中國之星業務員組銀星獎



陳淑玲 Profile

現任：永達保險經紀人公司業務區經理
 保險年資：14年
 得獎紀錄：
 2003～2005、2007年
 4屆美國MDRT百萬圓桌會員
 2003～2005、2007年
 IDA國際龍獎個人組銅龍獎

阿南近來非常苦惱，保單太多、保費太高，又有保險業務為他檢視保單後，建議他解除部分保單，加買新推出的優質保單？保單的簽署是一輩子的事，阿南不敢貿然行動，打算多問一些專家的意見。這才知道，原來保單變更牽扯的層面這麼廣，地址、職業、保單關係人等變更皆須通報保險公司，以免造成權益受損，若覺得繳費壓力過大，解決的方式也有很多，不是只有解約這條路。近來，景氣不佳，導致部分保戶興起解約的念頭，殊不知經濟愈是困頓，愈是需要保險補足風險缺口。投保後解約，不僅保障不再，只可領回解約金，不及以往所繳的保險費，若以後再行投保，重新體檢不過關暫且不說，隨著年齡增長，保費也將增加，著實得不償失。其實，解約之外，還有減額繳清、降低保額、展期等保單變更方式，保戶可依據需求選擇最適合自己的方式，且聽保險專家的經驗之談。

Q 保戶最容易忽略及影響最大的保單變更權益為何？

A 陳淑玲業務區經理（以下簡稱陳）：保單變更，與客戶權益最息息相關的不外兩點，其一，當要保人是父母、被保險人是小孩的時候，每年保費若高於二二〇萬元，就會有贈與稅的問題；其二，要保人變更，如果父母將要保人變更為小孩，不僅可能產生贈與稅，父母的掌控權亦會受到影響，增加資金運用上的難度。

A 林寶珍業務區經理（以下簡稱林）：進行保單變更，保戶最容易忽略的權益問題之一，是主、附約內容變更方面，當主約變更，有一些附約會受到影響，因為有一些條件好的附約都必須搭配主約，所以要做變更的時候，一定要仔細看保單條款，各家保險公司的條款都略有不同，一定要審慎評估。

此外，保單關係人變更可能產生的稅務問題，也是保戶最容易忽略的層面，須多加留意。

A 洪學君業務區經理（以下簡稱洪）：撇除保單關係人變更、

解約、減額繳清、展期等影響保戶權益至大的保單變更之外，其實，還有一些小細節的變更對保戶權益影響甚大，卻總是被忽略。大多數保戶都會輕視職業類別及地址變更的影響，認為影響不大，這觀念絕對錯誤。以職業類別來說，有分為第一、二、三類的職業類別，其職業風險不同，保費也不同，若不幸發生意外，意外當時的職業類別若與投保類別有出入，就會產生理賠糾紛。至於地址變動，則可能發生繳費通知沒收到，導致未繳保費，保單失效的風險。切記，權利是知道的人在使用，小心確保自己的權利，別讓小疏失損及自身權益。

Q 進行保單關係人變更時，較容易忽略的權益問題，客戶應該注意與思考的重點？

A 林：保單關係人變更主要牽扯的問題大都是稅務問題與掌控權，以生存金及滿期金來說，若要保人

與受益人不同，就會有贈與稅的問題；而死亡給付，若沒有指定受益人，就會由法定繼承人領取，很多糾紛都是因此發生。尤其是頂客族與單身族更要注意保單關係人變更的權益問題，我有一位客戶是頂客族，我提醒他，如果保險沒有指定受益人，屆時保險金除了他的老婆以外，父母、兄弟姊妹依順位可以分得，容易引發糾紛。過去許多舊保單在受益人一欄，只填寫法定繼承人，若放著不管，存有未來產生糾紛之可能，所以定期進行保單健診非常重要，可藉此檢視保單關係人的設定。

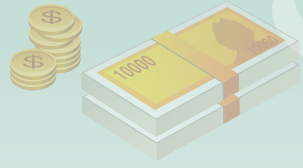
保單要保人變更，必須小心贈與稅問題，若能依循年度贈與二二〇萬元以下做調整，才能規避稅務問題。但我不建議父母將要保人變更為子女，這樣會讓父母失去掌控權，尤其是高資產族群，保單關係人的規劃，建議要、被保險人填寫自己，指定受益人為小孩，這樣就較安穩，又可擁有掌控權，等子女長大成熟再交付或進一步做保險金信託。

A 洪：跟大家分享一個案例：學妹的爸媽都是公務員，都領有



陳淑玲の保險服務心法

從銀行轉戰保險，一直在金融服務，希望憑藉自己的經驗給予客戶最專業的服務。信守「負責任、守誠信、重服務、求進步、爭榮譽」的工作信條。



終身退休俸。學妹幫媽媽買了醫療險，要保人是學妹、被保人是媽媽、受益人是學妹。媽媽退休後生了一場重病，沒多久就身故了，申請身故理賠金約三十幾萬。我在整理學妹媽媽保單的時候，發現媽媽為三個女兒買了儲蓄險保單，於是協助變更要保人為三個女兒，填寫變更表格需全體繼承人簽名蓋章同意。

誰知學妹爸爸竟不同意蓋章，要求給他那三十幾萬的理賠金才要簽名。學妹媽媽身故後的存摺現金都是爸爸保管，這張醫療險保單是學妹付的保費，而爸爸竟然想爭搶那份理賠金，於是陷入僵局。大家覺得三十萬是一筆大錢嗎？但三十萬會讓一個爸爸不簽名，若是生活

過不下去還情有可原，但爸爸還蠻有錢的。分享這案例是想告訴大家，有時候不是金額大小的問題，而是挑戰人性。你永遠不曉得最後是誰不蓋章，所以還是定時做保單檢視，預防勝於治療。

此外，以小孩的保單規劃來看，醫療、意外、教育等需求是必須，其中，長期照護險的保單關係人規劃，若規劃為要保人—小孩、被保人—小孩、受益人—父親，通常比較不會產生豁免問題，即可不必多付豁免保費。我有一位客戶，為小孩規劃長期照護險，其保單關係人規劃為：要保人—父親、被保人—小孩，結果必須多付錢購買豁免保費。許多保單變更的權益問題都是小細節引起，如果小心留意，提早處理，就可以防範於未然。

Q 解約、減額繳清、展期等對保戶權益影響至大的保單變更，較容易忽略的權益問題，客戶應該注意與思考的重點？

A 陳：這三種變更以解約對保戶權益影響最大，僅可領回解約金，少於以往所繳的保險費，且所有保

障都沒了，如果剛好在解約後發生意外，風險更高！就算日後重新投保，也無法追回權益，投保年齡重新計算，保險費也將隨之提高，且有可能會遇上體檢及核保上的問題，若體檢狀況不好，將失去再投保的機會。解約很容易忽略附約的存在，因為沒有繼續繳費，或萬一忘了繳費，導致附約失效，損失更大，想要杜絕這種情況，最好定期檢視保單。如果當下真的繳不起保費，選擇減額繳清比較妥當，若只是一時過不去，可暫將年繳改成月繳，先緩一段時間，再改回年繳，如果是急需用錢的情況，暫以保單貸款先支領一筆款項出來應急，不必害怕保單利息，保險的用意是轉嫁責任，至少保障還是在，非不得已萬勿解約。

A 林：簡單來說，解約會造成保單權益終止，減額繳清則會讓保額變少，展期則是保障期間縮短。解約及展期對保戶權益影響甚大，而且保障終止也失卻保險原意，不太建議保戶做此兩種變更。至於減額繳清，雖保額降低，至少保障仍在，若財務發生變化，繳不起保費，高利率保單比較適合

減額繳清，因為這類保單比較早回本，繳了三、五年之後，若因能力不足要做變更，至少保價金與所繳保費差距較少，不過，繳費時間愈長的保單，短期內減額繳清，繳清時之保價金數額，將遠低於所繳保費，須審慎評估。

不過，在保單已經繳費期滿的狀況下，如果有更好的規劃，且解約對保戶

的消費型婦女險，如果沒有生產就不用，是可考慮解約；但若為增額險，就絕對不建議解約，因為增額險經過時間複利的效果愈大，而且以後這類型保單只會愈來愈貴，解約絕對是得不償失。若經濟狀況真的非常不好，解約、展期與減額繳清，聰明人都會選擇減額繳清，因為依然享有保障；不過，若是定期壽險，因為目的是承擔短時間的責任，倒是可以做任何的變更，影響不致太大。但是，以前的保單利率高，非到逼不得已，還是不建議輕易做變更。

「實付」醫療險附約，若主約有變動，更要注意，若不慎失效，投保年齡重新計算，影響極大。

Q 保單活化（功能性契約轉換），較容易忽略的權益問題，客戶應該注意與思考的重點？



林實珍の保險服務心法

從VIP保戶轉業務代表的我，非常清楚保戶的需求，不論是退休理財、稅務規劃都親身體驗，更能以服務代替銷售，基於客戶的權利規劃適合客戶的財務規劃，平時精進自己的專業，不斷創造被利用的價值。

另外，想提醒的是，大多數壽險公司提供的意外險都是一年一約的附約，當主約額滿或解約後，很多人會忘了繼續繳錢，以為還有保障，就這樣讓附約意外失效，這種一年一約的附約建議可以透過媒體轉帳，就不會忘記繳錢。此外，也可以買團體意外險或產險公司的意外險，保費會比較便宜！而同樣一年一約的「實支

A 陳：嚴格說起來，保單活化就是將自己原有的終身壽險保單，轉換成其他險種的保單，不僅保障項目不同，投保年期也要重新計算，然而以前的保單預定利率高，保單活化等同於重新買一張保單，因此，保單的預定利率也會是以當下的利率為主，除非有特殊需求，否則對保戶來說，絕對不划算。

來說又是划算的話，還是可以考慮，總之，還是要看個案的需求及情況，建議多詢問專業人員的意見。

A 洪：檢視自己的需求，解約當然不好，但如果是像過去推出

帳，就不會忘記繳錢。此外，也可以買團體意外險或產險公司的意外險，保費會比較便宜！而同樣一年一約的「實支

A 林：金管會通過保單活化，主要是希望一些終身壽險保單的客戶能夠轉換成年金險、長照險或醫療險，讓這筆身後庇蔭他人的保險金，能轉為照顧自己的保險金，以因應愈來愈高齡化的社會問題。但在做保單活化之前，有四大點一定要注意：一、

經濟支柱，就可以將多餘的壽險保單進行保單活化；二、有需要規劃的新險種，如果保障已非常完善，就不需要進行保單活化；三、現有的理財規劃是否不足以支應未來的生活，包括醫療及長照的部分；四、要做精算，確認保單活化後的條件真的優於買新的險種、部分解約或保單貸款，如果沒有優於上述三項，就無需多此一舉。



洪學君的保險服務心法

世上沒有不可能，只有你不能，把不可能變可能，用認真的心去看待每天的事情。把客戶的錢當自己的錢，好好守住客戶的資產。

確認自己有多餘的壽險保障，例如本身有一千萬元的壽險保障，但評估只需要五百萬元的壽險保障，而自己又非家中

A 陳：我有一位保戶，一張二十年期年繳二十萬元的增額終身壽險保單繳七年了，有位保險業務竟然建議他解約，買另一張六年期的增額終身壽險，並告訴保戶這樣可以快點開始複利滾存，我向客戶解釋，既然目的是

Q 業務員建議做保單變更時，保戶該如何判斷與應對？

A 洪：保險商品的種類太多、變化太快，保戶一定要注意自己的權益，有的商品保額高，有的商品保價金高，主要是看自己的需求。但有一點是進行保單活化時一定要留心的，那就是生效日，雖說是舊保單活化，但其實等同於買新保單，生效日必須從新計算，著實不划算。思考保單活化的動機是什麼？有什麼需求？如果是因為要移民，未來不在國內生活了，那當然另當別論。人伸出五指都有長短之分，計劃絕對趕不上變化，但要記得，決定進行保單活化之前，先問問信任的保險專家。

存錢，以繳滿二十年的本金（四〇〇萬）複利滾存比較有利？還是以六年的本金（一二〇萬）複利滾存比較有利？決定做保單變更之前，一定要多問專家的意見，不要只聽一言堂，綜合多方看法，再依據自己的需求，衡量是否變更，才不會後悔。

A 林：最重要是要找一位值得信任的專業人士，但保戶又該如何判斷保險業務的專業與誠信？首先，最好能夠找站在客戶立場提供服務的保險經紀人；其二，觀察保險業務是否隨時提供當下的財經趨勢，如果一個保險業務只是猛說商品好，卻沒有專業的佐證資料，就不值得信任。永達保險經紀人可以履約保證書、售後服務需求表、法律顧問證書作為保戶後盾，更堅持舉辦專業財經課程，與保戶共同成长，絕對是最值得信賴的好朋友。

A 洪：在做保單變更時，最重要的是保單變更的動機在哪？這時你必須找信任的專業保險業務員，為你的權利福利來把關，因機制大於數字，做了才會產生力量。