



常聽人說增額終身壽險是因應當前低利率市場及未來長壽風險的最佳工具，究竟增額終身壽險與一般終身壽險的區別為何？其特性及優勢為何？從最初推出增額保單到現在，因應保戶多元需求，增額終身壽險的商品愈來愈多元，保戶應該如何挑選？且聽三位保險專家提出最專業的建議。

企劃、執行／洪詩茵 攝影／何佳華



買對增額終身壽險 搞定終身大計

所 色：

謂增額終身壽險，具有以下特

一、保額逐年遞增：一般定期壽險、終身壽險等商品，大多數賠付固定，在保單合約簽訂第一年，就能擁有數倍於年繳保費的保額保障；而增額終身壽險的身故保額卻是以保費為基數，但會隨保單年度增加而遞增，適合長期投入。

二、保單現金價值高：保單現金價值會逐年增長，繳費一定年期後，保價金會超越所繳保費，繳費期滿後保價金每年增值速度會更快，隨著時間累積，甚至可能數倍於所繳保費。

三、可隨時減保：如果臨時需要使用資金，可透過降低保額獲取流動資金，運用上比年金類保險更靈活。

以逐年投入的保費來說，一般壽險的投產比（投入產出比）是逐年遞減的，但增額終身壽險的投產比卻是每年遞增，且因其保單價值準備金是逐年遞增，是應對當今利率低迷及長壽風險的最佳商品，適合做退休、子女教育金、企業避險、財富傳承等方面的規劃。

人一生肩負的責任曲線，就像金字塔般，到中壯年階段達顛峰，之後即

隨年歲的增加逐年遞減，因此，保障應隨責任的遞減而遞減，但因應長壽化、少子化的社會趨勢，儲蓄卻應隨時間與年齡的累積而增加。因應此特性與需求，市面上開始出現結合增額終身壽險、傳統壽險、殘扶險、年金險等多樣特性的商品，針對年輕族群保障與退休的雙重需求，繳費第一年即可擁有數十倍於所繳保費的保障，繳費期滿保價金及保額又可複利增額。增額終身壽險商品非常多元，全面因應所有族群的需求，保戶在做相關規劃的時候，建議諮詢專業人士，才能做出最合乎自身需求的規劃。

Q

增額終身壽險的特性與優勢？

A

陳世卿業務處經理（以下簡稱卿）：增額終身壽險擁有鎖定期利率的特性，能有效對抗通膨，保額

因商品不同，採單利或複利年年遞增，不變的是，保障也步步高昇；保單價值準備金繳費期滿後會快速增值，可運用其特性做遺產或稅務規劃。除此之外，利變型增額商品又可享有增值回饋分享金，可靈活反應市場趨勢，

即便未來利率上揚，也可享有增值回饋，對於以此做退休規劃及資產配置的族群來說，是可免除投資風險的保本選擇。

A

黃群恩業務籌備處經理（以下簡稱恩）：簡單來說，傳統終身壽險保單價值準備金低、身故保險金高、死亡才產生價值；增額終身壽險不必透過生命的結束換取價值，繳費期滿後如果需要資金，可隨時藉由部分解約降低保額，換取相應的流動資金，運用上比較靈活，且因其壽險的特性，若指定受益人，身故保險金將作為受益金。增額終身壽險是上帝的傑作，全生涯規劃最棒的工具。因應市場需求，目前市面上的增額保單愈來愈多元，甚至破除過往增額終身壽險的特性，推出適合年輕人、兼具保障及退休功能的商品。

A

陳俞樺業務區經理（以下簡稱樺）：增額終身壽險的特色在於，繳費期滿後壽險的保障額度會增加，同時可領回的解約金也會增加，因此稱為增額。一張好的增額終身壽



陳世卿 Profile

現任：永達保險經紀人業務處經理
 保險年資：13年
 得獎紀錄：
 2005 ~ 2017年 13屆美國MDRT 百萬圓桌終身會員
 2005 ~ 2017年 IDA 國際龍獎終身會員
 2016 ~ 2017年 CMF 中國之星主管組銀星獎
 商業周刊第一屆「王者會員」認證

服務心法

從汽車業務轉戰保險業務，陳世卿始終秉持專業、誠信、正直、服務的正思維，抱持謙卑感恩的心態，想得比客戶更遠、更深入，服務得比客戶想要的更多、更貼切，以專心、用心、細心、貼心，取得他們的認同、信任與支持。

陳世卿認為，想在客戶面前擁有不被取代的地位，必須藉由閱讀與學習創造被信任的價值，透過客製化的行銷服務，成就自己的品牌差異性，建立口碑、拓展人脈。走過十三年，陳世卿早已將保險當成終身志業、事業，期望協助客戶、朋友做好富足退休、富裕一生、富貴傳承。並希望教育訓練輔導更多有志人士，從事這真善美的事業，配合公司前進大陸的遠大計劃。

險產品，可以打造保險的黃金屋，兼顧活太久、活太短、活一半的風險，養老又抗通膨。繳費期滿後，若有資金需求，還可以向保險公司申請減少保額，領回部分保價金，讓保戶可以依據各階段的人生需求規劃資產，達到財富累積及保障增值的雙重效果，活愈久領愈多，還可能再享祝壽金。

Q 目前市面上增額終身壽險大致上的區別？

A 卿：各家保險公司為增加增額終身壽險商品的吸引力，大多會增加保單的附加價值，例如：豁免保費、一次貼現、殘扶金、老年照護、期滿轉年金等等，而這些附加價值就成了每張增額保單的特色與優勢。舉例來說，部分增額終身壽險具備要、被保險人雙豁免機制，部分提供殘廢生活扶助保險金，這就是它們的個別優勢與特色，保戶可依據個人需求挑選適合自己的商品。

A 恩：當前保單預定利率大致偏低，雖然普遍認為利率趨勢仍是走跌，但市場變動迅速，誰也無法保證利率未來不會走升，為解決保戶的這項疑慮，利變型保單應運而生，以「預定利率 + 宣告利率」保底不加蓋的特色，讓客戶可以放心規劃，也因此，以現在的利率環境，我們大多主力推薦利變型增額終身壽險。

A 樺：目前市面上的增額終身壽險，大致上有利率變動型及非



黃群恩 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備處經理

保險年資：20年

得獎紀錄：

2004 ~ 2006、2012 ~ 2013、2015 ~ 2017年 8屆美國MDRT 百萬圓桌會員

2004 ~ 2006、2012 ~ 2013、2015年 IDA 國際龍獎個人組銅龍獎

2016 ~ 2017年 CMF 中國之星業務員組銀星獎

服務心法

從老師、記者、到保險業務，因為一句「我可以做保險」的承諾，黃群恩無心插柳卻成蔭，更在聽了一場永達的講座之後，因為認同永達對保險的詮釋，毅然辭掉記者工作，專心投入保險業。

面對客戶，黃群恩總是抱持「換位思考」的態度，站在客戶的立場思考，也因此，每當為客戶做規劃的時候，她都會失眠，她表示：「在與客戶分享之前，我會幫客戶將所有問題想到透徹，不斷思考『這樣的規劃適合客戶嗎？』、『客戶繳費會不會有壓力？』…」因為自己生性保守，黃群恩為客戶擬定的規劃也相對保守謹慎，反而因此贏得客戶信任，走出自己的獨特風格。

Q 甚麼族群適合規劃增額終身壽險？

利率變動型兩大方向，且因應低利率的市場環境，利變型增額終身壽險成主流，因其結合保障年年增值、有機會宣告利率增加保額或增值回饋分亨金的特色，兼顧保險保障及穩健累積保價金的功能。不過，增值回饋分亨金機制類似分紅概念，當利率持平的時候，並不保證一定能夠獲得，此為其缺點。

A 卿：增額終身壽險沒有投資風險，對以下類型的族群來說，

都是極好的商品選擇，其一，保守理財的族群，因其兼具保本、增值的特性；其二，正在打拼的年輕族群，時間是年輕人的優勢，可利用時間及複利加乘的優勢，購買增額終身壽險為退休做準備；其三，高階經理人，這類族群已累積一定資產，建議從風險的角度思考，藉由增額終身壽險架構家庭財務的安全水位，以確保退休生活品質；其四，高資產族群，對這類

族群來說，保障不是他們的著眼點，他們考量的會是傳承、是稅務、是企業風險，而善用保單的機制，將可建立家庭防護網、企業防火牆，預留稅源、降低稅負，達到豪華退休、富貴傳承的目標。

A 恩：增額終身壽險適合所有族群，對上班族來說，部分增

額終身壽險具備高保障、雙豁免、殘扶金等，可以讓他們在打拼的過程沒有後顧之憂；對退休族群來說，將錢

存在銀行，不僅利率低，而且沒有風險保障，但規劃增額終身壽險則享有保額及保價金隨時間及複利增值的優勢，長期的利率表現會比銀行好；對高資產族群來說，增額終身壽險是預留稅源的好工具，有太多因繳不出稅金而無法順利繼承遺產的案例，不可不慎，此外，增額終身壽險也是資產安全的風險防堵牆，更可藉此透過妥善的規劃做到財富的二代傳承，不僅擁有稅務優勢，還享有絕對的掌控權，讓自己活得有尊嚴、有價值。



陳俞樺 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理
 保險年資：8年
 得獎紀錄：
 2011～2014、2017年5屆美國MDRT百萬圓桌會員
 2011～2014、2017年IDA國際龍獎個人組銅龍獎
 2017年CMF中國之星業務員組金星獎

服務心法

銀行轉戰保險，將銀行多年累積知識與保險特有專業結合，從排斥到認同，現在陳俞樺最大的樂趣就是與客戶分享保險的好。過去的她，從未有過退休規劃的觀念，但在與客戶接觸的過程中，卻也看見客戶的需求，直到進入永達，她才看見了解決之道，透過保險，為自己、也為客戶做好退休規劃。

一直以來，陳俞樺都是以真心服務客戶，盡自己全力，依據客戶的能力與需求，給予最適切的保險規劃。過程中的阻力，她會將之化為助力，以最大的熱情與客戶分享好的觀念，傳遞善知識，將服務提升至高層次，圓客戶的心願，與客戶一起「財富自由、富足退休、富裕一生」，共享環遊世界的樂趣。

A

樺：端着個人需求，一般增額終身壽險適合青壯年、高資產、有理財需求及高額壽險保障需求者，其保費低、保單現金價值累積速度快；還本型增額終身壽險則適合退休規劃，希望未來有固定退休金，儲蓄子女教育基金，或做二代保單規劃，其保費較高、有生存金、保單現金價值累積速度較慢。

A

卿：在規劃增額終身壽險之前，有幾大重點一定要掌握：

- 一、確保個人財富目標，藉此擬訂金額及所需時間。
- 二、依現況選擇符合需求的商品，例如：保額、豁免保費、一次式貼現當安家費等。
- 三、確實符合八大樣態的規範：避免重病投保、高齡投保、短期投保、躉繳投保、巨額投保、密集投保、舉債投保、保險費高於或等於保險給付，以免造成日後糾紛。
- 四、長期需求更勝於短期持有，需

Q

購買增額終身壽險的重要須知？

要有長期投入的準備及計劃。

A 恩：增額終身壽險是最能體現時間價值的工具，而且能長期持有是對生命的一種承諾，準備好自己的退休金就是對孩子最大的照顧。依據自己的條件、年齡、規劃目的，釐清自己的目標，規劃適合自己的保額及繳費年期，基本上每年提撥三〇%薪水做退休規劃是合理的，「量力而為」及「有紀律的執行」是重要原則。

A 樺：規劃增額終身壽險最好長期持有，因此類保單繳費期滿後增值速度較快，繳費期滿之前若有資金需求，建議透過保單貸款。若有此顧慮，在規劃之初，也應將貸款的可能考慮進去，注意保單貸款相關規定及利率等，再行挑選商品。

Q 如何規劃適合自己的增額終身壽險？請舉例說明。

A 樺：規劃最適合自己的增額保單，需要先思考以下幾個問題：1、確定財務目標，包括預計退休的時間及每月生活費用需求；2、

目前家庭開銷費用責任額；3、累積退休金期間擔心面臨的風險；4、目前的資產配置及可承受的風險係數；5、未來使用退休金的方式。舉例來說，客戶甲今年四十歲，年收入二十萬元，家庭富裕，想擁有優質的退休規劃及傳承，於是我就幫客戶規劃一張二十年期、年繳三百萬的利變型增額終身壽險，因為客戶甲是家庭支柱，此張保單除了享有增值回饋分享金，更內含二到八級殘廢免保費及完全殘廢保險金，兼顧保障、退休與傳承。

A 恩：做任何保單規劃，都應該定時檢視保單，依據每個人人生階段的收入、責任及需求做適當調整規劃。我曾為一位認識多年的企業主依據人生階段進行三段規劃，第一階段為他規劃每年三百萬元的退休金，做年繳一千萬的台幣增額保單；第二階段做預留稅源準備，預留二、五億元的稅源，規劃年繳二五〇〇萬元的美元及台幣增額保單；第三階段則是做財富傳承，為二代及三代做二五〇〇萬元的美元及台幣雙元保單規劃，預計每年可有七、八百萬元的額外生活費。上述三階段的規劃，是

依據該位企業主每個階段的經濟狀況及需求，並且考量當下利率環境、未來趨勢與目標等等，以台幣及美元保單做搭配，達到規劃目的。

A 樺：就保險經紀人的角度，我會先請客戶提出切合實際的財務目標，年繳保費不能超過所得的三分之一，接著向他們說明如何用保險實現退休、傳承等目標，依據客戶的年齡層、財務收入狀況及需求，規劃增額終身壽險的年期、內容與類型，並且在過程中藉由保單的附加價值，保護客戶免遭可能導致他們計劃停止的事件，例如：死亡、殘疾、重大疾病。

我有一位客戶林阿公，兒子事業有成，有房有車，林阿公想栽培自己四歲的孫子，提早為孫子累積出國留學教育金，並傳承部分資產。針對林阿公的需求，我為他規劃了十年期、年繳二二〇萬元的美元利變型增額終身壽險保單，思考點包括：出國留學的外幣需求、每年的免費贈與額度及預計使用時間等。給予保戶量身訂作的規劃，是我們保險經紀人的責任。