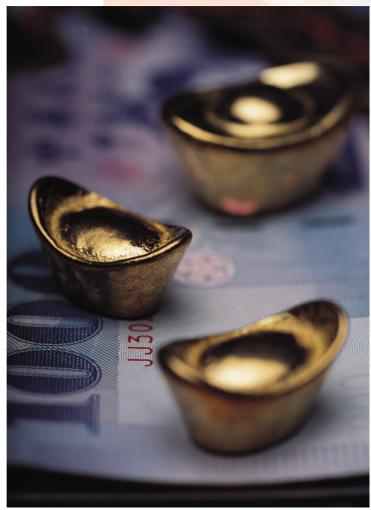


# 靈活運用保險資產

購買保單是為了防範和避免因疾病或災難帶來的財務困境，對資金進行合理安排和規劃，並使資產獲得理想的保值和增值。靈活運用保險資產如保單活化，把過去終身壽險的身故金給付給受益人或子女，轉化成「照顧老化的自己」；透過保單貸款解燃眉之急，讓資金可以更彈性、靈活運用。保險達人尚蘋、鄭柔郁、黃思綺等人認為，不論活化保單、保單貸款，除考量自身需求，也應與家人充分溝通，同時找對人做全面的保單檢視，經過適當的財務評估，做出最正確的決定，保戶應事先瞭解可能衍生之利息負擔與權利義務關係，以避免事後發生相關保險爭議。

企劃執行／羅怡如 攝影／何佳華





人愛儲蓄也愛買保險，根據保險事業發展中心統計，台灣的保險滲透度全球排名第二，僅次於開曼群島。我國投保率（人壽保險和年金保險有效契約件數占人口數的百分比）也逐年提升，至二〇一六年投保率已達二四〇・四%，代表國人平均每人擁有二・四張壽險保單。

國人理財及保險觀念相對普遍，對於保單需求殷切，推升保費支出，保發中心統計，我國保險密度（每人平均保費支出）大致呈現逐年增加情勢，十年來平均年增率達六・六%。二〇一六年我國保險密度為十三・九萬元，相較於前一年度增加六・九%（八九三四元），保費支出主要集中在人身保險，占了九六%，金額約為十三・三萬元，產險保費支出則約六二〇〇元。

壽險除了可提供保障，還具有理財、稅務和遺產規劃等功能，甚至可以利用手邊保單的附加價值，向保險公司辦理保單貸款，讓手上的資金可以靈活運用。因此，近年來即使景氣有高

有低，壽險業新契約仍源源不斷成長。因應高齡化社會需求，有些保戶可能手中有保單，卻沒有足夠的醫療或養老金；又或者早期因為人情，購買了不能符合家庭和個人需求的「雞肋保單」，食之無味、棄之又可惜，此時就可以考慮透過保單活化、保單轉換，將純保障的壽險保單，變成活著就能領保險金的年金險、醫療險或長看險。保單轉換是需要多方面思考，因為早期的保單利率較高，提醒保戶在轉換前要多了解與評估，進行轉換未必划算。不妨透過定期進行保單健診校正，也是活化保單的好方法，檢視保單時要注意是否有「累積財富」的功能，涵蓋意外、疾病發生時的風險彌補，這樣的保單才能一輩子受用。



**Q** 因應高齡化社會來臨及響應政府推動「保單活化」

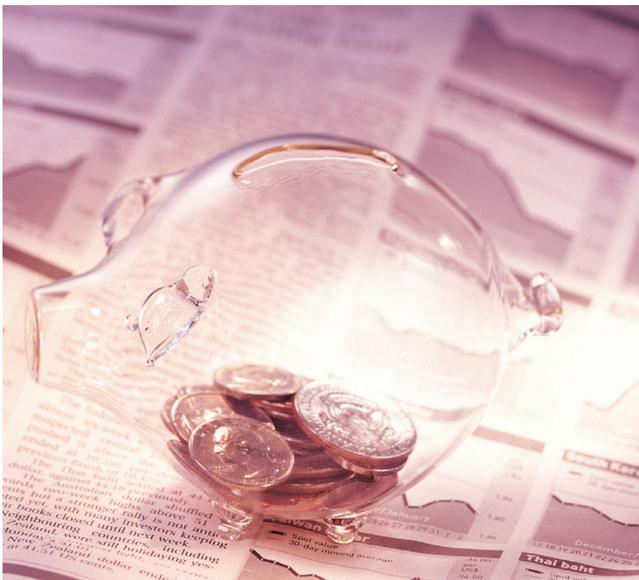
政策，這幾年不少保險公司陸續開辦相關服務，例如原為特定壽險商

品之客戶，可將現有之終身壽險保單轉換為醫療險、長照險或年金險，以支付未來可能發生的醫療費、照顧費或生存金支出。究竟哪些狀況下，適合進行保單活化？



**A** 尚蘋業務處經理（以下簡稱尚）：保單轉換對缺乏醫療、

看護等保障的高齡保戶來說是可行，但從另一個角度來看，需要用到轉換權利，也表示一開始沒有做好適當的規劃。思考保單轉換權利時，建議一定





## 尚蘋 Profile

現任：業務處經理

保險年資：13年

得獎記錄：

2009 ~ 2017年 9屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

2010 ~ 2015年 IDA 國際龍獎個人組銅龍獎

2016 ~ 2017年 CMF 中國之星業務員組金星獎

## 服務心法

從事金融服務業至今已二十年，尚蘋在客戶心目中一向是「一位值得託付的人」。過去在投資（期貨、證券業）市場她是以客戶創富的工作為主，轉行到保險業，則以協助客戶守富為服務宗旨，透過運用保險法的優勢為客戶做到保富、藏富、常富、長富！

尚蘋加入保險業十三年來，以客戶退休規劃、稅務管理、資產保全、傳承規劃為主要業務，透過永達給予的教育訓練及個人自我培育計劃，以專業為客戶達到財富管理最大利益。行銷保險過程中未必平順，但她總是提醒自己，或許是客戶還不清楚，自己該再把勁兒說明。當然，見到客戶因為做好完整的規劃而獲得保障時，則是讓她繼續走下去的動力。

她以「視如己親」的態度對待每一位客戶，她認為，把客戶當成自己的親人看待，面對自己人一定不會藏私，一定想將最好的商品提供給他，這樣一來客戶自然能感受你的真心誠意，因為是家人所以能將心比心、貼心服務，深耕客群，取得完全信賴！

要找對人做全面的保單檢視，經過適當的財務評估，再做後續決定，未必人人都合適。對於屆臨退休的保戶，可先計算退休後想要的生活品質、開銷會多大，當然，別忘了把健康風險也算進去，然後算出收支缺口有多大，再決定要不要進行保單活化。值得注意的是，不是壽險保額高，轉換後的保額就會高，保單價值準備金是由保費繳交的多寡及其他條件所精算的結

果，可請業務員估算保單價值準備金，再做進一步考慮。

## A

鄭柔郁業務區經理（以下簡稱鄭）：早年買了終身壽險或儲

蓄險，但醫療險、長照保險都沒買，等到年紀大了想投保，但因保費昂貴而未再加保其他保險。此時，就可將只有死亡時才會動用的終身壽險，依需求轉換成年金、住院日額型醫療險或長期照護險，提高生前的保障。

轉換後新保單的預定利率採取的是目前市場的利率，然而，過去高預定利率時代，利率可能有六、八%水準，若轉換後，可能只有約二%，遠低於舊保單。因此在簽訂保單活化契約之前，務必了解保單價值準備金的轉換額度，同時仔細研究變更前後利益比較暨權益說明書，請業者提供變更後的產品條款及製作適合度評估確認書、重要事項確認聲明書等文件，確認對自己有利，再進行轉換，否則就



## 鄭柔郁 Profile

現任：業務區經理

保險年資：26年

得獎記錄：

2004 ~ 2005、2016 ~ 2017年 4屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

2004 ~ 2005年 IDA 國際龍獎個人組銅龍獎

2016 ~ 2017年 CMF 中國之星業務員組金星獎

## 服務心法

「做一輩子的朋友」是鄭柔郁對客戶的承諾！

一九九二年受到保險真締的感召，鄭柔郁毅然投入保險業，服務客戶的同時，她也不忘投身公益助人。在永達社福基金會成立後，她致力於推動學校的獎助學金，協助單親家庭、低收入戶的學生及各校園的理財講座，十年如一日，這期間培育出很多優秀的學生，更重要的是，她帶著客戶一起做，將這份愛的力量渲染周遭，影響更多人。

鄭柔郁說話很有溫度，這和她擅長的演講式行銷，有極大的關連，藉由專業明確的演說內容，讓客戶瞭解退休理財規劃的重要，而保險則是最安全、保值的工具。再從客戶的需求面切入，提供符合其需求的規劃，因為真心相待，不只贏得客戶的信任，更成為好朋友。

鄭柔郁要感謝所有幫助過她的貴人，客戶的鼎力支持、董事長創造永達這個複製成功的平台、秋蓮業務協理的知遇之恩，讓她在保險路上，更義無反顧向前進！

依照預算重新規劃保單，更符合自己的需求。

**A** 黃思綺業務區經理（以下簡稱黃）：屆退休族即將面臨收入

中斷、生活費用及老年醫療費及照護費用來源問題，因此，應儘快檢視自己的醫療、長照保障是否足夠；如果不足，這個年紀欲重新投保，保費並不便宜，此時可以運用保單轉換，在不增加經濟負擔的情況下，將原持有

的傳統終身壽險保單，轉換成長照險或醫療險，藉此提升、優化保障；也可將原壽險保障轉換為退休年金，提升老年生活品質。

**Q** 保單轉換的風險剖析？進行保單活化後，可以反悔嗎？

**A** 尚：因轉換前後的保單提供的保障不同、性質也不同，轉換後可能因生存時間長短或理賠給付等不同狀況，出現總領金額低於未轉

換前傳統壽險的身故保險金額。在保單轉換時必須一併考量主、附約，一旦主約全額轉換，原附約就會一併取消。

**A** 鄭：並不是每家保險公司都提供保單活化服務，因此保

戶要仔細詢問自己的保險公司是否提供轉換、幾歲可轉、有幾張保單可轉換、可換到什麼險種？轉換為健康險



## 黃思綺 Profile

現任：業務區經理

保險年資：15 年

得獎記錄：

2006、2015 ~ 2017 年 4 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

2006、2015 年 IDA 國際龍獎個人組銅龍獎

2017 年 CMF 中國之星業務員組銀星獎

## 服務心法

十九歲那年，黃思綺騎車等紅燈時被撞，當下就意識到保險的重要，也開始為自己規劃保險，後來甚至加入保險業。保險是一個經營人與錢的事業，從業十五年的時間，黃思綺感謝一路上的貴人、朋友、家人的支持，讓她在保險這個領域，不斷的成長茁壯。

黃思綺的服務心法是「將心比心」，她的客群以上班族群居多，為客戶提供保險規劃時，她會貨比三家提出比較表，讓客戶覺得她是真的站在他的立場考量。也因為這樣的關心打動客戶，讓她與客戶成為好友，隨著客戶能力提升，不僅加碼增加保障，更不斷轉介新客戶。而退休理財就像跑馬拉松需要持續力，她總會對他們信心喊話，自己一定會一路陪他們跑到終點。

在保險這個產業，不是得到、就是學到，黃思綺慶幸自己既學到、也得到。她很感謝永達這個平台，讓每個平凡人都能在這裡發光發亮。她希望能持續精進，協助更多的客戶做好規劃，並幫助更多有心在保險業發展的人成功！

幾乎沒有保單價值準備金，因此無解約金，且不得辦理保單借款。轉換為年金險者，年金開始給付後，不得辦理解約、保單貸款或縮小保額，亦無壽險保障。至於長照險，若未含身故給付，不提供保單借款和解約金。

轉換前後的保單提供的保障不同、性質也不同，可能因為生存時間長短或理賠給付等不同狀況，而出現總領金額低於未轉換前壽險保單身故保險金額的情形，建議保戶應謹慎考量自身需求進行保險規劃。

保單活化是可以反悔的，依保險局

頒定的「人身保險業保險契約轉換及

繳費年期變更自律規範」，均提供可

於轉換生效日起三年內申請回復原保

# A

黃：保單活化是將純保障的壽險保單轉換成活著就能領

保險金的年金險、醫療險或長照險，

# Q

若使用保單貸款要留意哪些細節？

單。但下列兩種情形不得申請回復原保單契約：1. 轉換生效日後發生原契約約定之保險事故（如身故理賠）、2. 轉換後契約已開始給付保險金或已有申請理賠紀錄（如醫療險已理賠、年金險已開始給付年金等）。

**A** 尚：善用保單借款，不僅可以用來週轉資金，也可以用來償還其他利率較高的借款，省下可觀的利息支出。正常使用保單貸款情況下，保單並不會失去效力。如果貸款的本息超過保險契約的價值準備金時，保險效力就會停止。為了保障權益，保險公司通常會在效力停止前三十天通知保戶，提醒保戶趕緊返還利息及本金。

**A** 鄭：並不是每一種保單都可以貸款，可申請貸款的保單為終身壽險、儲蓄險等主契約，其他如健康險、防癌險、意外險等，由於保單價值準備金很少或者沒有價值準備金，可能無法提供保單貸款或可供貸款的金額很低。

**A** 黃：當保單有貸款，若發生保險事故需理賠，保險公司會先扣除保單貸款的本息，再支付保險金給受益人。採取保單貸款前，不妨考慮資金運作策略，找一位可靠專

業的保險經紀人，針對保險契約內容閱讀說明，充分掌控保單。

**Q** 據行政院國家發展委員會推計，我國六五歲以上老年人口占總人口比率，十年後將從現在的十一%增加為二〇%，至二〇六〇年時更將占總人口比率的三九%，顯示我國將邁入超高齡社會的一員。因應老化，如何透過保險、保單校正保有晚美未來？

**A** 尚：每個人都會面臨生老病殘等人生風險，但都可以透過保險來規避。對銀髮族來說，保單具備的優勢包括，老年生活照顧、事業的延續、稅務規劃等；而保單所提供的現金價值，在財務規劃上能做到退休規劃、財富傳承等。退休理財就是做好管理生活，透過保單規劃不但能預防風險，更能針對生活、醫療、照護，做好「退休金三角」的防護。

**A** 鄭：迎接超高齡社會，當家中有需要長照的長者，對家庭造成的影響甚鉅。有些人認為醫療險、

意外險就能夠支付醫療費用支出，殊不知需長照者返家後，居家照護的負擔才開始。透過具殘疾扶金的長照型保單，當發生殘疾經判定後，每月可依殘疾的等級領取生活殘疾金，用來維持生活開銷及看護費用，減輕家庭的重擔。

**A** 黃：根據內政部主計處的統計，平均每戶每月退休養老消費支出是在三・五、四萬左右。順應醫療技術的提升及生化科技的進步，規劃退休終身俸及老人照護實是重要的課題。

退休規劃有三不原則：不能失敗、不能冒險、不能重來，建議以增額終身壽險做為首選。此類險種具有確定且持續增值的結構，對未來退休金的規劃，可讓消費者穩定且安心。未購買長照險的消費者，若經濟許可，可考慮本身需求而投保適當的額度；針對已購買長照險的保戶，應檢視所購買額度是否足夠，讓保單發揮出最大的效用。

19