

還本 V S 非還本 買對才保險

還本型保險與非還本型保險哪個好？相關議題的爭論從未曾停息，其實，還本、非還本除了保費高低的差異，還牽扯到險種、權益、繳費能力、需求等問題，保險專家詹琇喬、葉施惠美、陳麗綿從專業角度出發給予建議之餘，亦提醒莫忘保險初衷才能做出最適合自己的規劃。

企劃、執行、攝影／洪詩茵 攝影／何佳華

如同終身險與定期險的區別，還本及非還本也是影響保障與保費的重要關鍵，尤其各家保險公司因應消費者需求，商品設計花招百出，除了儲蓄險、年金險外，醫療、意外、殘扶、長照等保障型保險亦都推出還本、非還本的商品類型，再結合終身、定期的搭配設計，商品類型更是多元，定期非還本、定期還本、終身非還本、終身還本……，究竟還本、非還本哪個好？定期、終身該如何規劃？若不清楚其中的區別與影響，很容易被誤導而做出錯誤決定。本刊特邀請保險專家為客戶解惑，提醒該從哪些面向去思考，以便擬定正確規劃。

A 詹琇喬業務區經理（以下簡稱詹）：還本、非還本只是商品

的設計包裝，就保障型商品來看，保費高低差異大；對儲蓄型商品而言，一般會看報酬率，還要考慮未來通貨膨脹的問題。所以還本、非還本純粹是需求問題，因商品設計結構對保戶的利益不一樣，所以要以保戶的需求為導向，保費再便宜不適合也沒用。以意外險來說，以前非還本，現在還本，主要是因為現在重理財，要讓客戶覺得雖然花錢買保障，但錢還是可以拿回來，不過，還是要讓客戶想想看規劃的目的為何？畢竟保費差別大，應以客戶的預算及所需保障做規劃。

Q 還本、非還本保險的區別，對保戶的主要影響為何？

A 葉施惠美業務區經理（以下簡稱葉）：還本、非還本來自客

戶需求，常有客戶要求買「保費便宜、保障高、還要能夠還本」的保險商品，但天底下絕對沒有這種便宜事，任何交易都是有成本考量，要高保障、又能夠還本，那保險商品的成本一定較高，保費一定高昂，所以，若客戶的預算有限，又堅持只規劃還本保險的話，很容易產生保障不足的問題，簽定保險契約前務必謹慎思考、妥善規劃。

A 陳麗綿業務區經理（以下簡稱陳）：簡單來說，終身還本型的商品具有保障兼具儲蓄的功能，但還本金會反應在保費上，所以保費相對較昂貴，但同時也增加了保單相關權益的選擇權，身處微利時代，保戶可以評估自身的財務能力，若預算充

足，應以客戶的預算及所需保障做規劃。



足，早買早安心早還本；而終身非還本型的商品，因純保障功能，保費相對便宜，繳費壓力會比較小，但需要注意的，若保戶財務控管能力不佳，在繳費期滿前繳不出保費，一切規劃將會失去意義。

Q 還本、非還本保險最常見的分？
迷思，最容易混淆保戶的部

A 詹：就規劃理財型商品而言，一般年長者都比較喜歡還本險，因為感覺保險公司會給錢，若以錢的價值試算通常不划算。但如果是

三、五年後就要退休，需要有現金流支應退休生活的人，就可以考慮在固定時間、固定金額的還本險；反之，希望透過複利增值或要累積一桶金的族群，甚至未來現金流依然足夠的族群，會建議規劃非還本商品，而利率變動型增額終身壽險是現行用來規劃退休金、教育基金、傳承規劃的最佳保險選擇。

A 葉：不論還本、非還本保險，首先還是以客戶的需求為優先考量——客戶最擔心的是保障（哪一方面的保障）或是所繳保費能否回收？客戶買保險的目的是什麼？客戶買的保險能解決什麼問題？保障的時效性？

一般來說，多數客戶看到「還本」兩字，會直覺認為所繳保費一定能全部回收，但是某些險種卻是要扣除已

給付的部分，例如：終身醫療險、長期照護險，此外，有些還本型保險在約定時間還本之後，保障即消失，這也是許多客戶容易困惑之處。

通常，非還本保險較不受客戶青睞，因為客戶普遍有一種想法「繳了錢，萬一什麼事都沒發生，不就虧了？」明顯地，客戶普遍忽略繳費期間是享有保障的，只是沒有發生事故，所以沒有理賠罷了！但這就像汽車的安全氣囊，也是在車禍發生時才有作用，若一路平安，您也會覺得安全氣囊沒有必要嗎？

A 陳：近期保戶最常詢問的問題，普遍都是關於還本型意外險。舉例來說，二〇〇九年時，因為電話行銷人員的一通電話，行銷人員的說法是「每年買的意外險不是都沒用到？保費都浪費掉了，現在有還本型的意外險，發生意外時賠你錢，沒用到時還你錢，且終身享有保障！」保戶聽過之後，覺得有道理，就堅持將相同保障的一年期意外險換



詹琇喬 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理

保險年資：13 年

得獎紀錄：

2011 ~ 2012、2016 ~ 2018 年 5 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員

2011 ~ 2012 年 IDA 國際龍獎個人組銅龍獎

2016 ~ 2018 年 CMF 中國之星主管組銀星獎

服務心法

從會計轉入保險，因為認同永達退休規劃的理念，詹琇喬認真投入，用一顆真誠的心服務客戶，透過實務行銷的模式，善用保單檢視與客戶討論，給適當的建議方案。並運用會計報表管理的專業，為每一位客戶製作理財型的「保單資產表」，因為對自己的保單規劃，沒有保留的呈現，客戶自然願意付出信任，加上她本身的專業經歷，用整合資產的概念，給予客戶多元化的建議方案。「現在你是我的貴人，未來我絕對是您的貴人！」詹琇喬以資產配置定位自己在於客戶間的價值，協助客戶將每一分錢分配在應有的位置，保險規劃的短、中、長期都是人生階段性的配置，只要做好配置，未來的生活品質就不用擔心。

成終身還本意外險，年繳保費從原來的一五〇〇元變成三五〇〇元。我們來精算一下，兩張保單年繳保費差額是三三五〇元，若將三三五〇元放進無風險、利率不高的定存，最後恐怕還比從保險公司還本領回來的本息還要多，此外，人生風險絕不會只有意外，這筆保費差額也可以用來補其他保障的不足。最後，這位保戶繳費至第五年，就因為資金吃緊，將這張還本意外險申請減額繳清了。

Q 儲蓄、醫療、意外、長照、殘疾等險種都有還本、非還本商品，請依據險種的不同，分析最適合的規劃？

A 詹：最主要應是由保戶的經濟條件與主觀的消費價值觀來決定，喜歡有去有回的人就選還本險；經濟能力有限者，建議以非還本來規劃保障型商品。

三明治、房貸、單親族群，承擔責任重大，相同額度的保障，建議以定

期壽險階段性取代終身壽險，多餘的資金可作其他理財規劃。

醫療險雖是每個人都需要的保險，但自健保制度修改後，實支實付（定期非還本）變成每個人都必備的醫療保單。至於終身醫療險，通常以幼兒、年輕人規劃居多；年紀較大者，若過去未做規劃，就要考慮保費高的問題。

至於殘扶險，有分終身型、定期型，也有主約、主約 + 附約或附約商品之選擇，以及身故時可退還總繳保費、不退保費等等，實際還是要依照經濟



葉施惠美 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理

保險年資：22年

得獎紀錄：

2004、2006 ~ 2007、2016 ~ 2017年5屆美國MDRT百萬圓桌會員

2004、2006 ~ 2007年IDA國際龍獎個人組銅龍獎

2016 ~ 2017年CMF中國之星主管組銀星獎

服務心法

超過二十年的保險路，「實實在在」是葉施惠美贏得客戶信任的關鍵特質。曾經有一位客戶對葉施惠美的女兒說：「妳媽媽真好！讓我現在每三年都有現金自動流入，真的非常謝謝！」這就是保險的價值，也是支持她撐過保險觀感不好的黑暗期，一路堅持走來的力量。因為將客戶當成朋友，葉施惠美常運用自身會計背景，協助客戶做比較，擬定精細的保戶稅務、保費規劃，打造最划算的方案，只要客戶一通電話，就會立刻給予正確答案，而且逢出國必送客戶小禮物，多年來始終如一，她坦言：「我只推薦客戶自己認同並購買的保單，希望幫助一路陪伴我的客戶，幸福退休、富貴傳承。」

條件與家庭責任期來考量規劃。

一般會做儲蓄險、年金險之規劃，都是為存錢或做退休規劃，但以保單的現價比來分析，增額終身壽險的表現優於還本型儲蓄、年金險，尤其配合退休規劃之需求，目前部分增額終身壽險有類年金險的概念，繳費期滿可選擇是否轉為年金險，亦有結合類信託概念的增額終身壽險，在簽訂保險契約時就可約定給付起始時間、金額及給付年期，這類型增額終身壽險最是適合單身族與頂客族。

A 葉：還本、非還本就保費高低，有1．一年期非還本（保費不固定）、2．二〇年期非還本（保費固定）、3．定期還本（保費固定）、4．終身非還本（保費固定）、5．終身還本（保費固定）、6．終身退還保額（保費固定）六個等級，由一至六，保費愈來愈高，應依據客戶需求與收入給予規劃建議，沒有一定答案。

當人們進入結婚、生子、買房的責任高峰期，會需要高額的壽險保障，

但若經濟能力不允許，可以先規劃一年期非還本壽險補足保障缺口，當經濟寬鬆後，再用終身還本或終身還保額的儲蓄險（年金險）做退休規劃或資產轉移。

醫療險部分，因應健保DPPs制度，住院天數普遍下滑，自費項目逐年增加，比較建議客戶以雙實支實付為主，搭配整筆給付的癌症險或重大傷病險。實支實付是定期險，沒有還本、非還本問題，而癌症、重大傷病、終身醫療險的規劃，全看客戶需求，



陳麗綿 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理

保險年資：18年

得獎紀錄：

2006、2013 ~ 2014、2016 ~ 2017年 5屆美國MDRT百萬圓桌會員

2006、2013 ~ 2014年 IDA國際龍獎個人組銅龍獎

2016 ~ 2017年 CMF中國之星主管組銀星獎

服務心法

從事保險業十八年，從一個單純的家庭主婦變身超級業務，陳麗綿是從一所小學、一所大學、一家公司起步，時至今日，仍舊十年如一日地堅持服務這三個職域，就像軍公教人員一樣朝九晚五。她笑言，每周二、四她會固定拜訪學校，周三、五拜訪公司，紮實地做好售後服務，不時提供最新的財經相關資訊，教導客戶看見他們的需求，並且把客戶當成自己的家人朋友，將客戶的事當成自己的事，只要客戶提出需求，從不拒絕，深入參與客戶的人生大小事，這樣的事必躬親，讓這些職域的朋友深受感動，也奠定她在客戶心中的堅定地位。

雖然還本型的保費高、保障也沒定期險多，但可以保障到九九歲（甚至一一〇歲），還是有一定需求性。目前的定期險大多只保障到七十五歲，若擔心年老之後的保障，還是可以規劃終身醫療險，但建議規劃終身非還本，因較容易達到足夠保障。

除了儲蓄險適宜終身規劃之外，殘扶險同樣以終身規劃為宜，定期殘扶險雖給付條件不錯、保費亦理想，但給付年期不夠長，若長照時間超過給付期限，生活容易陷入困境，因此殘

扶險以「終身非還本」搭配「定期非還本」加強保障最為理想。

A 陳：以意外險來說，還本、非還本保費相差達二十倍以上，會建議做非還本規劃，將差額保費做其他運用。

殘扶險還本保費大約比非還本多一倍，愈年輕還本、非還本的保費差距愈小，因此愈年輕購買還本型的長照、殘扶險愈划算，但若希望提高殘廢保障額度，用原來買還本型的保費，可

買到非還本型更高的保額。

至於醫療險，考量高齡已是現在進行式，老年後的醫療保障從年輕時期就要啟動，避免未來因身體不健康被保險公司批註、加費或拒保。建議保戶投保醫療險，應以終身型為主、定期型為輔，未來的需求與趨勢都是以長年期的保障為主，若只規劃定期型醫療險，隨著壽命延長，保障年期過短將不符合需求。

而帶有儲蓄性質的保險，多半都是



以退休規劃為目的。近年來推出的還本型儲蓄險多是類定存的商品，第一年繳費、第二年就開始還本，本金固定，每年領利息，但若領回本金，自然沒有利息可領；至於還本年金險，年年還本、本金亦隨之年年降低，每年給付時間、金額固定，反而失去財富累積複利的效益；增額終身壽險則跳脫還本、非還本模式，保障與保價金會隨著時間逐年複利增額，繳費期滿後增值速度更快，繳費期滿後保戶若有資金需求，可選擇部分解約提領保價金，運用上較靈活。退休規劃首重穩定的現金流，還要握有控制權，綜上所述當然以增額終身壽險為首選，但若是六十歲以上之客戶，我反而比較推薦規劃還本型儲蓄險。

Q 就需求面來看，還本、非還本保險適合什麼族群？保戶在思考規劃時應該注意的事項？

A 詹：還本險適合即將退休或

已退休族群，因其需要現金流支應生活；不適合年輕人或需要透過時間累積資產者，因會背離規劃目的。在選擇規劃還本、非還本時，以下幾點務必注意：一、溝通規劃的目的性很重要，不管選擇哪一類保單，都必須先簽訂契約；二、依經濟能力規劃額度；三、關係人的配置，許多父母會以小孩作為被保險人，自己當要保人，如果父母繳費期間身故，保單仍需繼續繳費，若小孩無力繳費，保單將面臨失效風險，此外，若無指定受益人，進入法定繼承，當家庭關係不合諧，容易產生糾紛。

族群（打造專屬退休金及終身俸）、存不了錢的人（強迫儲蓄）、喜歡領錢感覺的人；而非還本保險則適合：收入不高、保障需求高、高風險（工作、家族病史）族群。

在購買還本保險的時候，對於保單關係人的填寫務必謹慎，必須思考未來遺產稅、贈與稅之課稅問題；還要留意還本之後的保障是否依舊存在，某些險種還本後保障即失效或頂多加五年保障。

至於非還本保險，除了同樣需注意保單關係人之填寫外，也要留意投保的年紀上限。

A 陳：保險商品沒有好壞，只有適不適合，保戶應該思考保障是否已經足夠及保費是否要拿回來，保障不足者，建議規劃非還本型保險補足保障，若無論如何都想拿回保費，當然以規劃還本型保險為佳，主要還是看客戶需求。但要留意，規劃還本保險以預算充裕、財務狀況佳為宜；而規劃非還本保險務必於繳費期間內繳完保費。

A 葉：就我多年經驗來看，還本型保險較適合：高資產族群（資產傳承、預留稅源）、退休規劃