



All-in-one 多功能保單 滿足多元需求

商品始終應和需求而生，隨著市場的變化，不僅保險商品的類型愈來愈多樣化，更衍生出複合多功能的特性，排除了陽春型保單造成的某些不足，內含失能、豁免、類信託等多種功能，一張保單可能結合了壽險及傷害險的雙重保障，同時還兼具儲蓄規劃，讓客戶買一張保單就可以滿足過去需要買二、三張保單才能擁有的保障。究竟客戶該如何檢視自身需求，並且購買真正適合自己的多功能保單，本刊特地邀請三位保險專家王淑珍、霍美妮、林濼瑄提供專業建議。企劃、執行、攝影／洪詩茵、何佳華

王淑珍談多功能保單

近年來，保險市場愈來愈流行 All-in-one 的多功能保單，強調「一張滿足」，或許有些人會疑惑多功能保單是什麼？原則上，只要擁有三種以上特色的保單，就可將其定義為多功能保單。舉例來說，現在市面上許多保險公司都有推出「壽險+雙豁免+身故保險金分期定期給付保險金」這類商品，就是所謂的多功能保單，這種 All-in-one 的多功能保單主要是針對預算有限的上班族，尤其增額終身壽險涵蓋的功能更是多元，對客戶來說是非常物超所值的選擇。

以下就附加的功能來談其對應的需求族群：

一、增額壽險+失能險：適合小資族或年長者。

同時肩負扶養小孩、奉養長輩等責任的小資上班族，不僅家庭開銷大，若還有房貸、車貸等負擔，勢必難以兼顧退休儲蓄及長期照護規劃，然而不論是退休及長照需求都是每個人必須正視的人生風險，且愈早規劃愈好。增額壽險的保單現金價值會隨「時間+複利」增值，若再附加失能險，等於是同時兼顧儲蓄規劃及保護賺錢能力，對小資族來說是非常理想的規劃。至於年長者，因為年齡的關係，單純購買失能險保費會非常昂貴，而且還不會還本，可透過附加失能險的增額壽險，為自己做資產傳承規劃，亦可同

時享有失能保障。

二、增額壽險（內含豁免）+ 豁免附約：適合醫師、律師、企業主，或單薪家庭的經濟支柱。

對於醫師、律師、企業主這類較高收入的族群，家庭相對支出普遍也會較高，如果有一天他們失去賺錢能力，其家庭可否承擔風險？曾認識一位醫師，因為罹患癌症驟逝，老婆負擔不起豪宅的貸款，只好將房子賣掉，如果當初這位醫生有做壽險 + 豁免的規劃，或許他的老婆就不用賣掉豪宅應急。此外，單薪家庭經濟支柱，同樣需要壽險 + 豁免的規劃，避免家庭頓

失經濟支柱，陷入恐慌。

三、增額壽險 + 身故保險金分期定期給付保險金：適合不婚族、頂客族、同性族群（婚姻未合法），以及有特別想照顧之人的族群。

「身故保險金分期定期給付保險金」是類信託的概念，可避免資產紛爭。一位單身女性保戶小紅，和媽媽同住，其哥哥與弟弟都已結婚，小紅特別疼愛大哥的二兒子，因為他常會抽空去陪伴她，沒想到，小紅的弟媳有一天竟然對她說：「妳以後分配財產要公平一點！」小紅想多照顧大哥的二兒子，針對這個需求，我為她規劃



王淑珍 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理
保險年資：4年
得獎紀錄：
3屆美國 MDRT 百萬圓桌終身會員
3屆 CMF 中國之星主管組銀星獎

保險服務心法

「真誠」是王淑珍經營客戶的唯一心法，她表示：「你是想要業績，還是真心為人服務，反映出來的磁場，客戶都可以感覺得到！」面對客戶，她會先聽客戶對保險的想法，理解客戶最在乎的是什麼，而沒有想法的客戶，她會給予「全險」的概念，再針對客戶的需求量身規劃。

不論是支持自己的客戶，或是轉介紹而來的客戶，王淑珍皆一視同仁，有時候是生日、有時候是特殊日子…她會不定時給予客戶驚喜，也會帶客戶參加公司舉辦的活動及專業課程。尤其關係到長照問題的失能險規劃，王淑珍更是謹慎，她會做商品比較表供客戶參照，讓客戶可以更清楚瞭解每樣商品的特性，她不希望客戶花了錢卻沒買到最適合他們的商品，以客戶需求至上，這也是她行走保險路的堅持。

增額壽險，透過保險「指定受益人」的機制，將資產留給想照顧的人，附加「身故保險金十年分期定期給付」，不僅姪子這十年都會記得小紅的好，也不用擔心任何意外讓他失去這筆錢（根據民法，繼承的順位是配偶、子女、父母、祖父母、兄弟姊妹）。

四、增額壽險 + 第一年即享高額壽險保障：適合做企業風險及家庭風險的轉嫁。

部分增額壽險承保第一年就可獲得倍數的身故保險金保障，但愈到繳費後期，保障額度會愈來愈貼近保單現金價值，例如：年繳五十萬元第一年

就享有一千萬元保障，繳費二十年後，可能保障就增加到一千一百萬元，讓保戶在前幾年享有類定期壽險的功能，轉嫁可能的家庭及企業風險。但要注意，增額型終身壽險如果是短期期的商品，滿期時的現價解約金有可能會低於所繳保費，可藉由保險經紀人的把關，挑選解約金表現不差的產品。

規劃多功能保單，應注意以下事項：
一、如果失能險是增額壽險的附加功能，若有部分解約將保險金挪出來使用，失能保障也會跟著縮水。

二、「身故保險金分期定期給付保險金」並不是每一家保險公司的每一個商品都有的附加功能，做規劃之前一定要先與業務確認規劃商品有沒有這個機制。

三、注意豁免的失能等級，豁免條件愈廣愈好。

四、定時做保單健檢，尤其是檢視失能險的保障，附加的功能畢竟只是附加，保障額度與給付年期間都沒有單純的失能保險強，未來還是應該視經濟情況適時補強保障。

此外，投資型保單也是一種多功能

規劃，結合投資及定期壽險的特色，這類保單有其風險，建議有輕微體況的客戶，有機會將其當成定期壽險保障用，所有的保險支出應控制在家庭總收入的三〇%為宜。但本身體況已不能再配置壽險規劃者，會建議保留這類投資型保單，投資部位再做適當調整即可。

霍美妮談多功能保單

很多商品的產生都是源於需求，保險商品亦然，每當下市場與客戶對談，最常聽到的擔憂有三，就是「走得



霍美妮 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理
保險年資：12年
得獎紀錄：
3屆美國MDRT百萬圓桌會員
1屆IDA國際龍獎個人組銅龍獎
2屆CMF中國之星業務員組銀星獎

保險服務心法

從會計工作轉入保險業之前，霍美妮就非常熱衷規劃保險，年繳保費多達三十多萬，也因此被自己的業務牽線踏入保險業。十多年保險路，別人覺得辛苦，霍美妮卻是樂在其中，因為她可以不斷學習，「知識可以改變命運，運用可以改變未來」，在永達，讓她學到很多，還可以協助有緣人透過保險保障未來。

「保險是愛與關懷與負責任、具體行動的落實！」因為以「利他」角度出發，霍美妮會為客戶釐清想要和必須要的需求，協助客戶在自己的能力範圍內量身打造保險規劃。她表示，保險強而有力的保護機制全部都在保單條款裡，保戶的權益在條款、不在業務員的嘴上，所以她堅持逐條念條款給客戶聽，確認他們理解保單中的重要條款。透過專業、用心、信念，霍美妮持續不斷地提醒、叮嚀，協助一個又一個家庭遠離風險。



早、走不掉病得太長、活得太久」。

「走得也太早」擔心子女撫養問題，如果家中有房貸，能夠由誰負責？家庭支撐不下去該怎麼辦？「走不掉病得太長」能把自己交給誰照顧？擔心自己成為家人沉重負擔，根據衛服部統計資料，國人

一生中長期照護需求時段約為七、三年，尤其最近的普悠瑪事件更讓人深思，除了已過世的那十幾人，那受傷的上百人，有些人不幸陷入需要長照的情況，他們的醫藥費、照護費，家人是否負擔得起？如果這些相關費用因事前有正確規劃，都由保險公司支付，對當事人及其家人幫助大不大；「活得太久」擔心退休金無法應付老後生活，甚至造成家人負擔，台灣醫療環境名列前茅，還有健保制度，導致國人平均壽命傲視全球，根據行政院主計總處統計，二〇一六年我國女性平均壽命八三·四歲、男性七六·八歲。面對無法預知的長壽未來，究竟要準備多少退休養老金才足夠？

上述這些問題，以前可能需要買三、

四張保單才能解決，但現在卻有保險商品可以同時照顧上述三種需求，也就是內含多種保障的利變增額終身壽險，針對「走得也太早」的問題，有一繳費立刻擁有高額保障的機制；針對「走不掉病得太長」的問題，有附加失能險及豁免保費的風險保障；針對「活得也太久」的問題，又可透過「複利+時間」，繳費期滿後保本增值，享有保單現金價值遞增的優勢，藉此儲備退休養老生活費。

以豁免條件的優勢來看，過去市面上的增額壽險商品，頂多推出二至六級失能豁免保費，但最近卻有保險公司推出內含且可附加二至八級失能豁免（貼現）保費的利變增額壽險。二至六級失能豁免項目有三十一項，但二至八級失能豁免項目卻高達五十九項，而且就實務上來看，七至八級失能理賠的案例約有八成，而二至六級失能理賠案例大約只有二成，若規劃同類型的保險商品，自然要挑選最有利於自己的保障保護機制，為自己及未來的幸福生活打造更大的保護傘！面對隨著時間推移、愈來愈貼近需求的保險商品，或許有保戶會質疑過去購買的保險商品。但大家必須認知，

買保單不是為了買保險，而是為了使用保險，所有保險規劃都應該符合實際生活面的需要，早買早享受保障保護。回想最近發生的普悠瑪列車翻覆事故、還有高雄氣爆、台南地震、八仙塵爆：公安風險、食安風險無處不在，防不勝防，我們永遠不知道下一刻會發生什麼事，當下才是最好的規劃時機。每個人生階段的商品需求都不同，過去購買的保險商品，除了預定利率較高之外，個人的年齡及體況也比較好，這類附加多種功能的保單，除了保費可能稍高，通常核保也會比較嚴謹，如果本身有體況，可能會被加費或是拒保，「時間」是非常有價值的，風險保障多一刻都是賺到。每一個商品功能不一樣，選擇適合自己生活面的實際需要才好，或按需要補足或適當調整、加強即可。

一位四〇歲男性客戶大金，月收入大約二〇〇萬，有三〇萬元，有兩個未成年小孩，大金希望未來退休能夠有一五〇〇〇萬元的退休金，於是為大金規劃保額一千萬元、年繳七〇萬元、二〇年期的利變型增額終身壽險，繳費立刻享有千萬壽險保障，同時還享有二至六級失能生活扶助保

險金（保險金額一%，按月給付，最高給付一〇〇月），繳費滿二十年，解約金就可達到一千六百多萬，滿足大金需求的同時，又補足大金過去長照規劃的不足（根據規定，單家保險公司之失能險規劃，最高只能做到月給付十萬元）。

客戶的想要及需要不一定相同，保單也是家庭資產，家庭財務的工程需要先打好地基，再慢慢蓋、加蓋並裝潢，但術業有專攻，尤其是現在保單的功能性愈來愈多元，規劃多功能保單需要注意什麼？有什麼需要補強及注意的事項，建議尋找有愛心、責任心、用心、有經驗的專業理財顧問協助正確規劃，讓您的愛更有力量！

林濼瑄談多功能保單

細數保險商品發展的過程，保單的主要功能雖是保障，但因為客戶也有理財需求，所以衍生還本型保單；又因為客戶需要保障的同時，也需要退休時的現金流，所以衍生利變終身壽險；再而，擔心錢花不完就過世，要如何智慧傳承，所以衍生分年給付保險金的機制；因應走太早、走不掉的風險，當有失能情況發生，該如何處理繳費中的保單，所以衍生豁免保費

功能。

人一生中的保險規劃，可大致簡單區分為創造財富、享用財富、傳承財富三個階段，面對這三個階段的保障需求，過去需要規劃多張保單才能架構好人生風險的防護網，但現在或許只需要一張多功能保單就可以滿足這三個階段的需求。

隨著市場的變化，利變保單不再只是單純的利變保單，增額終身壽險也不再只是單純的增額終身壽險，面對大環境的不景氣，保險業者不僅將利變結合增額壽險，推出利變增額終身壽險，更有業者針對客戶的多樣需求，推出結合了失能給付、分期給付、重大燒燙傷給付、特定事故意外給付、老年照護住院醫療保險金給付、一次貼現、豁免保費等多項功能的保單，標榜一張就滿足所有需求。

嚴格來說，多功能保單因為附加多樣功能，其保費通常會稍高，但因為以一張取代多張，對客戶來說，仍是比較容易負擔的規劃，適合家庭責任重、距離退休時間還長、可透過時間累積財富的年輕族群，規劃時要留意失能、身故家庭風險的分攤，附加的功能最好包含身故保險金、失能生活扶助保險金及豁免保費等。



尤其豁免保費的部分，除了原本內含的豁免（被保險人），若保單的要、被保險人為不同人，最好額外附加要保人豁免保費附約；但若要、被保險人為同一人，可以留意保單是否提供「一次貼現」功能，若發生失能啟動豁免機制，除了未來應繳保費全數豁免之外，重覆豁免保費的部分，還會一次給付保險金給要保人。有些人覺得，附加豁免保費可看個人能力，賺錢能力較強者，就不一定需要豁免保費機制，這想法是大錯特錯，豁免保費是每個人都需要的功能，試想，賺錢能力較優的人其家庭支出勢必也會較高，若發生失能，失去賺錢能力，對其生活影響勢必更大。

至於已累積一定資產的族群，可以透過多功能保單做適度的資產配置，

除了達到安全保本、獲利確定的目標，讓自己需要的時候有靈活的現金流，退休的時候也不用為生活費汲汲營營，其他附加的保障功能，又能夠達到風險移轉的目的，建議可從年期、每年預算、預計退休時間等方面做調整規劃。若對小孩的能力、健康有所擔憂的父母，則可以規劃有提供分期給付功能的多功能保單。

目前市面上的多功能保單，各有其強調的功能優勢，但要注意內含的失能保險額度可能不太足夠，當經濟能力改善，最好能夠再補強。

保險商品推陳出新，不可諱言多功能保單有其優勢，導致有些客戶會思考是否該調整過去購買的保單，來做多功能保單的規劃。林濼瑄提醒，「時間」是保險最高的價值，保險不該用數字及條件去做評斷，在過去的時間點規劃保險，享受到保障就已達到保險最主要的目的。不過，如果有些保單繳到一定年份已達到當初規劃的目標，適度調降保額，挪移部分資金做更有助於未來的保險規劃，符合當前市場的風險調整，也無不可。但市面上的保險商品種類繁多，建議若有這

類整體保險規劃的調整，還是要請專業保險業務來做規劃，尤其保險經紀人可為客戶規劃的商品種類不侷限於同一家保險公司，可做更有助於客戶的規劃調整。

結語：保險商品沒有好壞之分，端看是否符合保戶需求，結合上述保險專家建議，無論是哪種多功能保單，最後還是應回歸到保險的本質，先釐清自己的需求與預算，做好最基本的保障，未來再透過保單健檢逐步調整，讓自己的錢發揮最大的價值。



林濼瑄 Profile

現任：永達保險經紀人業務區經理
保險年資：3.5 年
得獎紀錄：
3 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員
3 屆 CME 中國之星業務員組銀星獎

保險服務心法

從事過證券業，更因喜愛烘焙及巧克力，創業開設「花愛巧克力」專門店，林濼瑄的人生路每個轉彎都有不同風景。因為看到現在的主管葉佳惠在永達經營保險事業頗為出色，讓她興起轉換跑道的念頭。

白紙入行的林濼瑄，認為心態及持續學習的熱情非常重要，只有學習才能找到和客戶對談的資源。讓客戶信賴她的專業，相信她的人格特質，是她經營客戶的不二法門，她表示：「技術具備客戶就會出現，我們提供新資訊給客戶，這是我們的附加價值，創造客戶與我們對談、討論的契機。慢慢地，當信任感建立，就可以用更簡單的方式溝通我們的價值。全球稅務環境的改變、老年化的危機等，都是大家清楚意識的未來風險，只有保單能夠保障客戶的人生下半場完美勝出，而這也是我們之於客戶的價值。」