

複合功能保單打底 退休健康更有保



因應高齡化社會及經濟型態的改變，保單的設計也愈趨多元化。市面上陸續推出的增額壽險、利變壽險等除了原本單一功能設計，可利用附加意外失能給付、特定意外身故給付、失能扶助給付、豁免保費等結合多功能保障於一身，將透過保險專家林瑜莉、胡興平、葉惠娟教您如何聰明規劃保單，滿足理財與保障兩大需求。

企劃、執行、攝影／羅怡如、余秀萍

隨著市場的變化，壽險業者順勢推出複合式保單，有的是增額終身壽險附加了失能給付、重大燒燙傷加倍給付、特定事故意外加倍給付；有的是終身還本險結合具增額醫療保障與失能給付的終身健康險，提供保戶月退休俸及長照保險金等，此類「複合式保單」，主要結合理財、儲蓄、保障等各種功能。

不論是兼顧壽險保障及投資理財的險種，或者強調抗通膨、複利增值的保單，都要回歸到保險的本質，充分準備好基礎的保障內容，然後納進投保目的、病史與預算等因素一併考量，再進行配置。

保險是種金融商品，講究的是規劃的平衡與否（例如，保戶服務關係、保費與保障、理賠的可能性等），保險商品考量的是適合性，要視保戶的需求而定，釐清需求與預算，一定要將基本保障打底做好，之後再依照人生不同階段，透過保單健診檢視調整，讓保單發揮最大價值。

林瑜莉的保單規劃建議

近來不少保險公司推出包含多種保險功能的保單，使得一張保單同時具有「壽險、醫療險」或「壽險、養老險、年金險」等多種功能，然而消費者面對這些多功能保單，還是得看本身的需求，做出最佳選擇。

保險不只要「買對」，更重要的是「買夠」。據保發中心公布統計，二〇一七年國人平均每人保費支出高達十五萬一千七五〇元，滲透率（保費占GDP的比重）已超過二成，創史上新高紀錄，尤其是國人平均一人有二

五張以上壽險保單，壽險滲透率甚至高居全球第一名。如何評估是否買到「夠」的保障？林瑜莉建議，不妨依照不同人生階段來思考，以年輕人來說，意外險、醫療險是必備，尤其是雙實支實付的部分，這部分考慮的額度是，萬一重傷殘廢，除了個人和父母的生活費之外，還需加上個人看護費。若估算每個人每月看護費三萬元、以二〇年計，費用則需再增加七二〇萬元才足夠。此外，萬一因意外喪生，因年輕人多半有社會保險，社會保險的死亡給付可

做為喪葬費用；至於留給父母的生活費，若估算每月需二萬元，以照顧父母二〇年計，費用就是四八〇萬元，這部分就要思考。以二五歲男性、二〇年期、保額四八〇萬元為例，可以終身壽險搭配定期壽險及意外險，以終身壽險保額三〇萬元，搭配二〇年期定期壽險保額一五〇萬元及三〇〇萬元意外險，年繳保費大約一萬七千多元，就可以做好保障。至於中壯族群，基本的險種大多已經投保，此時就應將長期看護險、失能險列為考量。尤其在四〇歲前就



林瑜莉 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：
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

「保險」之於林瑜莉，有著兩樣情。從十八歲開始半工半讀時，她除了負擔家庭生活費外，媽媽總會要她多付一筆保險費，後來因為這一桶金，她買了人生第一間房；十八歲父親罹癌，卻因未告知被保險公司退回保費，高額的醫療費全得自付。因為深知保險的好，開啟她的保險事業生涯。

重視客戶服務的林瑜莉，始終堅持提供專業、保障客戶權益，她相當認同永達提供法律諮詢服務、保證書承諾協助客戶處理理賠爭議，甚至進行訴訟等法律專業協助等。她笑著表示，多了兩片價格不變，客戶購買保單的時候，就立刻提供理賠訴訟保證書，並享有專業且全面的法律諮詢服務，這就是要讓客戶安心，知道經紀人公司站在保戶這邊。

從零開始的她投身保險業十三年頭，深信保險是一份愛的事業，未來亦將秉持初衷，繼續給予客戶專業服務。



得更有尊嚴，同時減輕家人的經濟壓力。

而銀髮族著重的是資產傳承，透過保單規劃稅務，投保增額終身壽險、年金險，指定受益人，依保險法規定，保險金額約定於被保險人死亡時給付於其指定之受益人者，其金額不得作為被保險人遺產，能夠降低遺產總額（仍需

胡興平的保單規劃建議

買一張複合式保單或買多張不同功能的保單，到底那一種比較好呢？曾擔任會計師的胡興平表示，不論是兼顧壽險保障及投資理財的險種，或者強調抗通膨、逐年增值的保單，甚至是附加了失能給付、重大燒燙傷給付等複合功能的利變型保單，都要回歸到保險的本質，先考量是否已備妥基礎保障內容，沒有一張保單能夠適合所有人，消費者要買什麼保單，還是要看本身的需求。

要開始進行退休規劃配置，才可能在六〇歲退休。像她有位客戶已購買了不少醫療保險商品，但對於退休規劃卻遲未進行，她提醒，應以理財四分法觀念，囊括家庭、教育、生活貸款及退休四大面向，尤其為自己和家人妥善規劃養老金。退休規劃首重穩健、規律，考慮長年期繳型保單為自己儲蓄一筆退休基金，還要考慮「照護需求」，千萬不要忽略疾病或意外造成失能的高風險，會帶給家庭長期經濟與照護重擔，搭配涵蓋「傷殘長期照護給付」附約以補足保障缺口，除可滿足安心照護的期待，也可使生活過

注意稅務機關之實質課稅）。另根據最低稅負制，受益人與要保人非屬同一人之人壽保險及年金保險，受益人（單一申報戶）超過三千三百萬元以上的部分才列入基本所得額，按照最低稅負制課稅。又如父母每人每年有二二〇萬元贈與稅免稅額，可以在此額度內用子女名義投保生存保險金，藉由逐年保費支出，合法傳承資產。當然，高資產族群還可以選購美元保單，由於美元保單的預定利率或宣告利率，比台幣保單來得高，保費相對便宜，也成為另類選項。

人生有三大風險——「走太早」、「活太老」、「走不掉」，而規劃保險的目的正是為了規避風險，架構好人生風險的防護網。對於預算不多，無法一次購足失能險的年輕人，可以考慮複合式保單，選購一張終身型的主約，再針對其需求加強不同類型的附約，一方面節省保費支出，同時補足階段性的風險缺口。尤其是隨著目前住院天數減少的趨勢，醫療險中所搭配的實支實付功能，也應考慮進去。值得注意的是，定期性質的附約要注意「約滿到期」的風險。

而對於如醫師、律師、會計師、中小企業主等族群，他們承受高於平常人的工作壓力，遇到事故風險的機會也高，甚至造成失能或身故等遺憾。這群人往往也是家庭經濟支柱，一旦發生無法預期的重大風險，龐大的醫療支出、收入中斷，皆會侵蝕到他們積累的財富，尤有甚者，更影響到他們為下一代所安排的財富保全與傳承。而此類結合意外險、壽險和健康險合一的複合式保單，用以加強控管階段性的風險，便是極佳的工具。

另外，可善用保險的法律功能，就像我有一位經營珠寶的客戶，事業經營相當出色，雖然未婚卻也認為無需進行退休規劃，靠著保險箱內的珠寶就可以度過晚年，而她也一直認定未來自己的財產是要傳承給哥哥的小孩。胡興平提醒她，因為珠寶漲跌不確定，以其做為退休金來源其實是有風險；而客戶未婚，身後的財產繼承就得依照民法訂定的「法定繼承人」順序，其順位分別是直系血親卑親屬、父母親、兄弟姐妹、祖父母，因沒有

配偶子女，財產於身後就可能發生無人繼承的窘境，這和客戶原先的想法產生極大的落差。但這可以透過保單規劃來轉變，不但能妥善進行退休規劃，讓晚年生活更完美，且透過指定受益人可同時圓滿財富傳承的問題。

高齡少子化之下，「留資產」給二代，究竟是富留二代或是稅留二代？如果沒有經過完整規劃，結果反而會因稅留二代，而導致資產傳承的困難。資產配置建議挑選穩健的保險商品，減少資產因金融市場變化的減損風



胡興平 Profile

現任：永達保險經紀人業務籌備處經理
保險年資：5年
得獎紀錄：
5 屆美國 MDRT 百萬圓桌會員
1 屆 IDA 國際龍獎個人組銅龍獎
4 屆 CMF 中國之星業務員組銀星獎

保險服務心法

原本擔任會計師的胡興平，因為個人退休理財規劃的需求，接觸了永達保經，也因為認同永達保經協助客戶做到「有尊嚴的退休」與「有智慧的傳承」，進而達到人生財富圓滿的終極目標，於是他轉戰永達，建立人生事業的第二春。

由於會計師財稅專業的背景，胡興平以顧問式行銷服務客戶，也獲得客戶的青睞及肯定。對於轉型成功，他非常感謝客戶願意將自己辛苦打拼累積下來的財富，交給他規劃與管理。專業財稅背景，再加上既有的市場敏銳度，他常與客戶深度分享財經資訊及趨勢，胡興平的客戶服務心法是從「利他」角度出發，審慎處理客戶的每一分錢，提供專業增加附加價值，成為客戶最佳的財務顧問。

另外，已朝向組織發展的他認為，做好時間管理及持續良好工作習慣，透過模組流程化，協助事業夥伴前進成功。未來不只希望個人完成 MDRT 終身會員，更能培育出更多的 MDRT。



險，並為下一代預留稅源，才能真正達到資產保全、增值及傳承的功能。

葉惠娟的保單規劃建議

市面上的複合式保單顧名思義就是把各式不同的險種「統包」在一張保單內，每種保障都包含一點點，除了壽險，還包含了意外、醫療等保障範圍，並提供住院、手術、重大燒燙傷、特定傷病、老年長期看護、殘廢、身故等保障，此類保單重點著重「基礎功能打底」。

保險的最終在於提供保障，葉惠娟建議，民眾購買時應考慮，是否

符合真正需求，以下有幾個重點要留意：

一、所提供的意外險、醫療險是否保障終身？傳統的日額型或是實支實付型住院醫療險，多有年齡限制，年齡過高想繼續投保，保險公司也不會受理。購買此類型保單，可以選擇「保障終身」的產品，不管是意外險、壽險、醫療險都可以保障終身。

二、究竟包含那些險種，是否包含住院實支實付醫療險？有些複合式保單只包含日額型住院醫療險，如果沒有發生「住院」之事實，是無法申請理賠。但因為隨著醫療科技進步，有些門診手術不需住院，只需定期回門診追蹤治療，因此，購買前要先確認，醫療費是否可以實支實付。

三、是否提供醫療險保證續保？此類複合式保單搭配的多是日額型住院醫療險，保險公司並不是都提供保證續保，民眾應仔細詳閱保單條款且詢問清楚，避免影響日後的權益。

有時保險公司會針對主附約搭配提出限制，最常見的是規定投保額度，例如主約保額必須達十萬或三〇萬元

以上，才能加保附約商品。此外，主約保額也常有比例限制，例如一〇〇萬元保額的主約，附約保額最高不能超過主約的十分之一。因此，保戶想享有較高保障的附約，就要多花保費拉高主約保額。而不管是主約還是附約，保險公司會根據險種給一個基數，當累加總保額達到一定基數以上時，或是到達一定的年齡，就會被要求體檢。

複合式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。

很多人都會規劃保險保障，然而，保障能否持續有效，關鍵在於保戶是否持續繳費至期滿，可以為保險買個保險，也就是增加「豁免保費」附約。關於豁免保費的部分，除了原本內含的豁免（被保險人），如保單的要、

被保險人為不同人，最好額外附加要保人豁免保費附約。若發生失能啟動豁免機制，除未來應繳保費全數豁免外，重覆豁免保費的部分，還會一次給付保險金給要保人。民眾在投保時，可選擇具保費豁免功能的商品，更應善用附加要保人保費豁免條款，而規劃保險商品當然要挑選最有利的保障保護機制，為未來生活打造完美防護罩。

消費者投保前先檢視自己的生命曲線圖，認清自己當前最迫切的需求，選擇適合的保單，因為這種結合意外

險、壽險和醫療險合一的複合式保單，訴求多以「基礎打底」為主，但保險還是應該「量身訂做」。目前市面上的多功能保單，因為配比緣故，其內含的失能保險額度可能不太足夠，民眾選購時還是應以全面保障來考慮，看本身的需求，將投保目的、病史與預算等因素一併納入考量，當經濟能力改善，再補強進行配置。



葉惠娟 Profile

現任：永達保險經紀人業務儲備處經理
保險年資：11年
得獎紀錄：
3屆美國 MDRT 百萬圓桌會員
3屆 CMF 中國之星業務員組銀星獎

保險服務心法

原本是代課老師的葉惠娟，因為意識到工作的不穩定，加上當時從事保險的媽媽準備退休，於是她給自己三年的時間轉戰保險業。不服輸的個性加上樂於分享服務的熱情，葉惠娟愈做愈歡喜。四年前，因為意識到單一保險公司無法滿足課戶多元需求，再加上認同退休理財規劃為主軸，便加入永達保經的服務行列。

葉惠娟的服務心法就是讓客戶習慣看到你，同時真誠相待。從陌生拜訪起家的葉惠娟，客戶群主要鎖定公務員、老師及醫師族群，她會於固定時間在某個職域出現，讓客戶們習慣看見她，帶著最新出爐、熱騰騰的財經及稅務資訊，親送給客戶。同時她也會邀請客戶參加稅務財經講座，藉此讓客戶提升稅務知識，進而了解資產保護的重要，才能富貴傳承。

「以服務代替開發，始終以客為尊。」葉惠娟感恩客戶的支持、信任及肯定，再加上永達平台提供的資源，成為她最堅強的後盾！

