

# 研究保單健診及合理商業保險規劃之研究 以家庭個案為例

專題學生：杜雨澄 卓昱辰 洪少龍 田皓濂 呂宗庭

指導教授：陳文生 教授

## 一、摘要

商業保險是風險管理中最好的例子，台灣人十分喜愛購買保單，但人均3張保單的國人卻對自己的保單不熟悉、認為自己保障不足。購買保單前、後，應該每年定期檢視自身保單，與專人諮詢，保單是否符合時空背景下的趨勢，去進行動態調整，因此本研究將保單健診議題、商業保險規劃為研究方向，希望對國人未來在規劃商業保單以及保單健診有一定的知識。

## 二、研究動機與目的

面對未來風險，哪怕只是萬分之一，都要有轉嫁觀念。假設您為一名上班族，若以薪資收入條件，僅用省錢、儲蓄的理財方式，很難應付人生遇到的「老、失能、病、死」四大風險，預先做好打算，風險來臨時，才不會徒留遺憾。保險是風險轉嫁的好工具，可以集結眾人力量，付出公平合理的保費，在事故發生時，才能協助度過風險難關。

由資料顯示國人對自身保單內容並不熟悉，有六成國人風險發生時，才會檢視保單，綜合上述，本研究將以家庭個案為研究對象，進行保單檢視、需求訪談，以文獻分析法為該家庭成員規劃一份商業保險，以及深度訪談法訪問從業人員對保單健診的看法、規劃內容指教，給予商業保單規劃建議。

## 三、研究方法與架構

本研究採用文獻分析法以及深度訪談法來進行研究，以臺灣碩博士論文之保險需求、保險規劃、家庭保險等相關文獻內容，以及我國中央健康保險署之各項統計數據，作為商業保險規劃之保額依據，再訪談十位保險業界人士了解消費者購買商業保單的規畫、如規劃保險、保單健診常見問題。

編號	性別	年齡	職級	年資
A1	男性	29	業務主任	1年
A2	男性	24	業務專員	1年
A3	男性	43	處經理	20年
A4	男性	28	業務經理	5年
A5	男性	21	業務專員	1年
A6	女性	27	業務襄理	3年
A7	男性	35	處經理	10年
A8	男性	31	業務襄理	7年
A9	女性	28	業務襄理	4年
A10	男性	40	處經理	15年

## 四、研究結果與分析

1. 文獻探討法中，本組首先針對保單健診的意義與流程去做瞭解，得知保單健診為規劃商業保險的第一步，要先瞭解自身現有保障狀況，才能夠根據風險漏洞去做補強。

2. 深度訪談後，參與訪談的10位受訪者，皆表示規劃商業保單時一定要先進行保單健診，要先透過保單健診找尋出現有保障中的漏洞，分析過風險缺口後在進行補強，他們遇到的客戶大多數得情況都是客戶自己發生意外當下，或者親朋好友發生意外，才會想到要檢視自己的保單，而且都對自身保單內容不熟悉。在健診中很常遇到保戶投保的保險是十、二十年前的事情，當初的業務員告知保障規劃足夠，但隨著時空背景的改變，保險契約的理賠內容不符合現今醫療趨勢，導致現階段產生風險缺口。

3. 購買商業保單的動機，大多數受訪者認為是客戶自己發生事故、受過保險幫助、發生事故沒有保險幫助，意識到保險的重要性，進而產生購買需求。而醫療實支實付是現今自費醫療盛行而不可或缺的一個醫療險，只要有規劃到醫療險一定少不了實支實付。接著為重大傷病險、癌症險。

4. 定期險優勢為保費低、槓桿高，有調整的彈性與空間，劣勢則為老年期因自然費率保費會逐年飆高；終身險則是繳滿期後可受用終身，但保險額度槓桿就不如定期險，需要花費更多保費才能達到與定期險相同的保障內容，結論則是需要與客戶溝通。

從業人員認為規劃商業保單時保額、保費時應該先規劃高槓桿的商業保單將保額補足，再來考慮保費預算問題，並且達到兩者之間的平衡，也要和客戶溝通保費的規劃，以免繳不出保費導致權益受損。

5. 大多數受訪者皆認為本組為個案家庭的商業保單規劃內容齊全，內容合理，並且給予正向的肯定，表示規劃的方向、邏輯正確，有使用文獻分析、統計數據去進行保單的設計與規劃，補足個案家庭的風險缺口。有部分受訪者提出基本保障不足、疾病失能、失能及長照險部分可再增加。

## 五、結論

1. 每隔2~5年進行一次保單健診，不僅僅是檢視自己保單的狀況是否還符合現今醫療趨勢、有任何風險漏洞都能與業務人員直接諮詢。

2. 現今醫療險規劃的三個方向為醫療實支實付、重大傷病險、癌症險。

3. 商業保單規劃需要與業務人員做到需求訪談，從業人員不斷的經過溝通才能規劃出最符合客戶的商業保單。