

消費者於變額（萬能）壽險認知之研究 A Study of Consumers on the Perception of Flexible Premium Variable Life

陳佳波(Chia-Po Chen)

朝陽科技大學財務金融系碩士

張阜民(Fu-Min Chang)

朝陽科技大學財務金融系教授

賴沂松(I-Sung Lai)*

朝陽科技大學企業管理系台灣產業策略發展博士班 博士生

摘要

壽險的功能在於保障被保險人的遺族，降低因家庭經濟收入來源中斷所造成的衝擊，進而達成維持社會穩定和諧的功能。然台灣每人平均壽險保額偏低，除有部分人認為自己不會那麼倒楣及不想留一些錢給別人外，有部分人是因為預算不足而未安排壽險保障。惟壽險保障在保險規劃中是相當重要的一環，如何能夠將有限的資源，發揮到最大的效益，是大家關注的議題。眾多保險中，變額萬能壽險是相當經濟實惠的壽險工具，惟採用率不高，遠低於傳統的壽險商品。分析其原因，有可能是因保險從業人員沒有充分傳達給保戶投資型保險的權利義務及功能，導致大眾在需要壽險保障時，普遍不考慮以投資型保險做規劃。針對此議題，本研究探討消費者對變額萬能壽險的認知對其購買意願的影響。研究顯示：保險從業人員與非從業人員對變額萬能壽險接受度及認知有明顯差異；受訪前與受訪後消費者對於變額萬能壽險接受度產生明顯差異。顯見消費者恐因不瞭解變額萬能壽險的功能與架構而影響其購買意願，若能使消費者更清楚瞭解變額萬能壽險，未來消費者在規劃壽險保障時，變額萬能壽險的採用率應可明顯提升。

關鍵詞：變額萬能壽險；投資型保險；認知

* 聯絡作者

ABSTRACT

The functions of life insurance are to protect the survivors of the insured, reduce the impact caused by the interruption of family income sources, and achieve the function of maintaining social stability and harmony. However, the average life insurance insured amount per person in Taiwan is low. Except for someone think that they will not be so unlucky and do not want to leave money for others, many people do not arrange life insurance protection because of insufficient budget. However, life insurance protection is a very important part of insurance planning. How to maximize the benefits of limited resources is everyone's concern issue. Among several life insurance products, investment insurance is actually a very economical life insurance tool. But the adoption rate of investment insurance is lower than traditional life insurance products. The reasons may be that insurance practitioners did not fully convey the rights, obligations and functions of investment insurance to consumers, which results in the consumers do not consider investment insurance products as their life insurance protection. This research explores the impact of consumers on the perceptions of investment insurance intentions. The results revealed that there is a significant difference in the acceptance of investment insurance between insurance solicitor and non- insurance solicitor; there are obvious differences between insurance solicitor and non- insurance solicitor in their perceptions of investment insurance; consumers' acceptance of investment insurance is significantly different before and after the interview. Obviously, consumers may be affected their willingness to purchase the investment insurance because they do not understand the function and structure of investment insurance. If consumers can understand investment insurance more clearly, the adoption rate of investment insurance should be significantly increased when consumers plan the protection of life insurance in the future.

Keywords: Flexible Premium Variable Life; Investment Insurance; Perceptions

壹、緒論

台灣保險的普及，保險業務員功不可沒，然而台灣的保戶偏好購買醫療保險及意外險，卻往往忽略人壽保險的重要。人壽保險簡稱壽險，主要功能是在發生不幸事故時，給予遺族一筆資金，減緩失去經濟來源所造成的衝擊，進而達成維持社會穩定和諧的功能，是在保險規劃中相當重要的一環。由於消費者的預算通常是有限的，如何能夠將有限的資源做到最大的保障，是大家關注的議題。

變額（萬能）壽險是一種人壽保險，因其與投資相連結，故又稱投資型保險。投資型保險的種類繁多，有變額萬能壽險、變額壽險、變額年金、投資鏈結型保險等等。筆者認為對於有壽險需求的大眾而言，只要選擇正確的商品和透過適當的操作，投資型保險對於有壽險保障需求的保戶來說，是相當不錯的選擇。然對於目前所接洽的保戶或甚

至社群網站上對於投資型保險商品的評價不一，有認為投資型保險就是有風險，既然買保險是為了轉嫁風險，怎又能和風險有所牽連？又投資型保險商品的成本太高，無論是投資或保障效益都太低；此外因人身保險商品審查應注意事項第 157 條規定，目標保費應與投保金額有合理對應關係，且其金額不得超過依規定精算基礎所計得之二十年期期繳費終身壽險年繳總保險費，使得保戶必須投入較多的資金，排擠了其他資金上的運用，進而降低購買意願。另一方面，大多數的人認為投資型保單就是投資，除了主管機關規定針對投資型保單必須揭露風險及評估客戶風險屬性，業務員也利用高報酬或高配息、身故保本等方式招攬業務，使得投資型保險與投資被畫上了等號。實則，既然名為壽險，即有死亡/完全失能的保障，這部分的功能在談投資型保險時幾乎被忽略。

我國自從 2001 年保險法修法通過後，各大壽險公司紛紛推出各式不同的投資型保險商品，但也由於與投資相結合，在 2008 年金融海嘯後因投資人損失慘重，投資型保險商品的保費收入大幅下滑、成長率趨緩，投資人情緒轉趨保守，多轉向具保證利率的傳統人壽保險商品。再加上投資型保險商品的招攬糾紛層出不窮，網路上多數言論多不利於投資型保險的發展。2004 至 2019 年傳統人壽保險與投資型保險保費收入差異，如表 1 所示。

表 1 傳統人壽保險與投資型保險保費收入差異 (單位：百萬元)

	人壽保險費(A)	投資型保費(B)	B/A	投資型保費增減率
2004	948,114	147,243	15.53%	
2005	1,120,305	230,073	20.54%	56.25%
2006	1,238,954	315,818	25.49%	37.27%
2007	1,461,458	543,991	37.22%	72.25%
2008	1,330,840	300,194	22.56%	-44.82%
2009	1,301,359	181,165	13.92%	-39.65%
2010	1,491,337	193,504	12.98%	6.81%
2011	1,671,867	218,860	13.09%	13.10%
2012	1,927,367	246,473	12.79%	12.62%
2013	1,850,835	269,636	14.57%	9.40%
2014	2,157,623	303,417	14.06%	12.53%
2015	2,232,945	252,843	11.32%	-16.67%
2016	2,520,860	187,601	7.44%	-25.80%
2017	2,676,389	257,184	9.61%	37.09%
2018	2,727,321	305,912	11.22%	18.95%
2019	2,692,325	247,564	9.20%	-19.07%

資料來源：保險事業發展中心

過去投資型保險的相關研究，多是探討投資型保險商品的行銷、投資、退休規劃、稅務、法律關係、風險、爭議等等。如陳郡貝(2010)分析壽險業經營投資型保單之競爭優勢，李靜宜(2011)研究銀行保險通路銷售投資型保單，邱禎祺(2011)研究投資型保險投資績效風險控制，童奕川(2013)分析投資型保險商品之法律，劉雅莉(2014)探討投資型保單為保險或證券商品之法律定位，劉建成(2014)分析投資型保險之發展及商品行銷策略，李倍瑄(2016)探討投資型保單風險評估因素，方淑媛(2018)分析投資型保單報酬率，江鈺茹(2018) 研究以投資型保單進行退休規劃，羅守仁(2018)探討投資型保險給付與實質課稅原則關係，王邦育(2018)分析全權委託投資型保險之投資績效，陳美玲(2019)研究投資型保險商品評議案件數與賠償率決定因素，施怡菁(2019)探討投資型保險課徵遺產稅，邱蕙蓮(2019)探討以投資型保險作為軍公教人員退休理財規畫。根據上述論文之議題可知，甚少論文探討是否因消費者對於投資型保險認知的不足，導致消費者在需要壽險保障時，普遍不考慮以投資型保險規劃。針對此議題，本文探討消費者對變額萬能壽險的認知對其購買意願的影響。

貳、投資型保險的發展沿革與概述

2.1 投資型保險的發展沿革

投資型保險商品起源於二次大戰後，率先由荷蘭在 1956 年開辦，主係因通貨膨脹導致傳統壽險保單帳戶價值被嚴重侵蝕，加上市場利率水準不斷飛升，對保險業的經營造成重大衝擊，所以積極開發出具有投資鏈結功能特色的人壽保險商品，以對抗通貨膨脹。英國則在 1957 年推出單位相連保單，除為解決當時面臨通貨膨脹的問題外，英國政府規定單位信託只可以由中介人或透過報章廣告銷售，幾乎不太可能有穩定的銷售源流，於是構思了一種壽險保單形式的定期儲蓄計畫，以保費投資於一個單位信託上，因這類單位連結保單為一種人壽保險，而非直接持有單位信託，可由業務員直接向大眾銷售，也由於保險在英國發展久遠，制度相當健全，投資型保險在該國發展相當順利。

美國則是在 1970 年代引進此種人壽保險商品，當時正逢石油危機造成全球經濟的不景氣及停滯性的通貨膨脹，使大眾對資金運用更加審慎，加上市場利率一再持續上升導致保險業資金的嚴重外流，同時保險業提供之傳統壽險保單利率遠低於市場利率無法引起消費者青睞，更加速投資型保險商品的研發。

各國因為法規、資產運用有所差異，名稱上各有不同，如在英國稱為單位連結壽險(Unit-Linked Life)，香港稱為投資相連保單(Investment-linked insurance policy)，日本、美國稱為變額壽險(Variable Life)及靈活保費變額壽險(Flexible premium variable life)又稱為變額萬能壽險¹。

我國於 2001 年開放人身保險業得銷售投資型保險商品，2002 下半年宏利人壽推出

¹香港保險業監管局 <https://ia.org.hk/tc/index.html>

首張投資型保險商品，投資型保險商品所涵蓋之標的於開放初期包括共同基金、ETF、貨幣帳戶，至今已發展出結構債、目標到期債券基金、全委帳戶等連結標的²。

2.2 投資型保險概述

依 2003 年 7 月 2 日行政院院臺財字第 0920009168 號令修正之保險法施行細則第 14 條對投資型保險商品的定義：「投資型保險，指保險人將要保人所繳保險費，依約定方式扣除保險人各項費用，並依其同意或指定之投資分配方式，置於專設帳簿中，而由要保人承擔全部或部分投資風險之人身保險。」

依據身故理賠方式大致可分為甲型和乙型³：甲型是以保險金額和保單價值取高者作為給付標準，因保險金額係依照約定的保險金額和保單價值的差額作持續性地動態調整，使保險成本也相對應的做出增減變動；乙型是以保險金額及保單價值的合計作為給付標準，但也由於保險金額固定，以致於必須付出相對應的保險成本，此種類型的給付方式，似比較適合純保障，而無投資規劃需求的保戶。

投資型保險有分離帳戶、彈性繳費及盈虧自負的特色。在分離帳戶方面，保險業可運用的資金來源有二：一為自有資金，自有資本及盈餘屬之。二為外來資金，如保險業提撥的各種準備金即是，其各種準備金的來源主係來自於保戶所繳納之保險費。然投資型保險與之不同，保險法第 146 條第 5 項規定：「保險業經營投資型保險業務、勞工退休金年金保險業務應專設帳簿，記載其投資資產之價值。」同條第 6 項規定：「投資型保險業務專設帳簿之管理、保存、投資資產之運用及其他應遵行事項之辦法，由主管機關定之，不受第一項、第三項、第一百四十六條之一、第一百四十六條之二、第一百四十六條之四、第一百四十六條之五及第一百四十六條之七規定之限制。」此即分離帳戶的概念，投資型保險的投資資產為保戶所有，非屬於保險公司可運用之資金，自不受保險法中規定保險公司可運用資金的相關規範。此外保險法第 123 條規定：「保險人破產時，受益人對於保險人得請求之保險金額之債權，以其保單價值準備金按訂約時之保險費率比例計算之。要保人破產時，保險契約訂有受益人者，仍為受益人之利益而存在。投資型保險契約之投資資產，非各該投資型保險之受益人不得主張，亦不得請求扣押或行使其他權利。」該條第 1 項規定，乃指保險人破產時受益人得對保險人主張之債權，以及要保人破產時對保險契約效力產生之影響；而第二項的但書更凸顯分離帳戶的特性，因該筆資金非屬於保險人之資產，故保險人破產時，債權人對於該筆投資資產不得主張其權利，故相較於一般要保人對於保單價值準備金之債權，投資型保險的投資資產似又提供保戶資金一層更安全的保障。

在彈性繳費方面，彈性繳費又稱為保費緩繳機制，凡商品名稱中出現「萬能」二字者均有此一特色（註：萬能壽險並非投資型保險），例如安達人壽天生贏家 Plus 變額萬

²中華民國人壽保險商業同業公會 <http://www.lia-roc.org.tw/>

³財團法人保險事業發展中心 <https://www.tii.org.tw/tii/>

能壽險保單條款中即有「保費緩繳期」的約定。何謂彈性繳費或保費緩繳？簡言之，就是不需要定期繳費的意思。一般傳統人身保險保單無論是壽險、健康、傷害或年金保險，均需要固定期間繳交保險費（例如每月、每季、每半年或每年），但變額萬能壽險則不同，只要保單帳戶價值大於零，保戶即可申請暫停繳交目標保險費，保險公司則會逐月從保單帳戶價值裡面扣取保險成本及保單相關費用，保戶則僅需要在帳戶價值接近零時存入資金，就可以維持保單繼續有效，不需定期繳費。

在盈虧自負方面，投資型保險的投資標的由消費者自行選擇，故保險公司並不承擔消費者投資的風險，消費者亦可選擇不投資，而將資金置於貨幣帳戶中，供扣取保單相關費用之用。投資相關費用包括申購投資標的手續費、經理費、保管費、管理費等等，除指數股票型基金（ETF）會收取 0.5%~1% 不等的申購手續費外，其大多反映於投資標的的淨值不另收取，以投資於共同基金的成本而言相對是有利的。若保戶不願意承擔風險進行投資，亦可將資金存放於貨幣帳戶，存放於貨幣帳戶內的資金會有微薄的利息，且不收取手續費、經理費、保管費、管理費等費用，對於單純想要買保障的保戶，就可將資金存放於貨幣帳戶，由貨幣帳戶來支付保險成本及保單管理費，其間不管市場怎麼波動，帳戶裡的資金均不受影響。

2.3 投資型保險與一般壽險之差異

談到壽險保障，消費者有許多類型的壽險可供選擇，包括本文所探討的變額萬能壽險、一年期定期壽險、網路投保定期壽險、長年期定期壽險、優體定期壽險等等，面臨諸多選擇時消費者通常會去比較總繳保費、資金運用的靈活性、保險金額的彈性，再參雜著網路上的訊息、業務員的推薦等等因素來做出符合需求的選擇。以表 2 及 3 為例，假設投資型保險帳戶價值均趨近於零的情況下，30 歲的男性及女性投保 500 萬 20 年期定期壽險，分析比較變額萬能壽險、一年期定期壽險、網路投保定期壽險、長年期定期壽險、優體定期壽險在費率等方面的優劣勢。

表 2 傳統定期壽險與投資型保險比較表

壽險	變額萬能 (安達人壽為例)	一年定期 (台灣人壽為例)	網路投保定期 (元大人壽為例)	長年期定期壽 (全球人壽為例)	優體定期 (台灣人壽為例)
總繳保費	男 267,975 女 113,095	男 348,100 女 127,250	男 283,000 女 134,000	男 320,000 女 150,000	男 216,000 女 134,000
繳費靈活度	彈性	固定期間	固定期間	固定期間	固定期間
保險金額彈性	最低保額僅需大於 保單帳戶價值比 率，最高 2 億	30 萬~600 萬	50 萬~600 萬	100 萬~2000 萬	500 萬~6000 萬
最高續保年齡	100 歲	85 歲	60 歲	71 歲	75 歲

總繳保費包含保險成本及管理費

表 3 各類型壽險危險成本及保費比較表-以保額 500 萬為例

年 齡	台灣人壽一年定期壽 險費率 (每萬元/年)		元大網路投保定期壽 險費率 (每萬元/年)		投資型成本費率 (每萬元/月)		台灣人壽一年定期壽險 保費		元大網路投保定期壽險 保費		投資型年成本 (含管理費)	
	男	女	男	女	男	女	男	女	男	女	男	女
30	15.1	5.7	14	7	0.8842	0.3342	7,550	2,850	7,000	3,500	6,505	3,205
31	16.1	5.9	15	7	0.9392	0.3458	8,050	2,950	7,500	3,500	6,835	3,275
32	17.2	6.3	16	7	1.0075	0.3667	8,600	3,150	8,000	3,500	7,245	3,400
33	18.6	6.9	16	8	1.0875	0.4008	9,300	3,450	8,000	4,000	7,725	3,605
34	20.2	7.5	17	8	1.1775	0.4358	10,100	3,750	8,500	4,000	8,265	3,815
35	21.9	8	17	9	1.2767	0.4658	10,950	4,000	8,500	4,500	8,860	3,995
~~~~~												
44	44.8	16	36	17	2.6158	0.9317	22,400	8,000	18,000	8,500	16,895	6,790
45	48.8	17.6	40	18	2.8483	1.0258	24,400	8,800	20,000	9,000	18,290	7,355
46	53	19.4	43	19	3.095	1.1308	26,500	9,700	21,500	9,500	19,770	7,985
47	57.5	21.3	46	21	3.3608	1.2417	28,750	10,650	23,000	10,500	21,365	8,650
48	62.5	23.3	50	24	3.6508	1.3633	31,250	11,650	25,000	12,000	23,105	9,380
49	68	25.7	53	27	3.9717	1.5033	34,000	12,850	26,500	13,500	25,030	10,220
						合計	348,100	127,250	283,000	134,000	267,975	113,095

### 2.3.1 投資型保險 V.S.一年定期壽險與網路投保定期壽險

一年定期壽險與網路投保定期壽險均採自然費率，即保險費會隨危險的發生率而產生增減變動，與投資型保險的保險成本相同。投資型保險與一年定期壽險相較下，投資型保險在費率上具有相當的優勢，尤其男性的費率落差甚鉅，繳費方式上也因為彈性繳費機制的關係而較有彈性；保險金額的限制也較廣，更能符合廣大消費者的需求；至於續保年齡上雖然投資型保險可達 100 歲，一年定期壽險為 85 歲，惟通常此時已無家庭責任，也已超過平均壽命，故此方面並未具太多優勢。至於為什麼投資型的總繳保費可以如此便宜，主要是因為投資型保險的保險成本並未含有額外的附加費用，而一年定期壽險除了保險成本外另有額外附加費用，如台灣人壽好易保一年定期壽險即有 30% 的附加費用，逐年收取下長期累積下來自然昂貴許多，且保額越高差距就越大。與網路投保定期壽險相比之下，由於少了通路的報酬，費率上投資型保險的優勢就沒有那麼明顯，但在繳費的彈性及保險金額的限制上投資型保險還是具有優勢，在續保年齡方面，網路投保定期壽險僅能到 60 歲，對於超過 60 歲仍有定期壽險的消費者來說必須尋求訂立另一張保險契約，惟此時身體狀況的良窳決定了消費者是否能購買到理想的保障，是投保時必須納入考量的重要因素。

### 2.3.2 投資型保險 V.S.長年期定期壽險與優體定期壽險

長年期定期壽險與優體定期壽險均採平準費率，亦即在契約約定的保障期間內，保險費均為固定，不隨危險發生機率而變動。好處是消費者每年準備一筆固定的金額即可，不必擔心費率變動的問題。長年期定期壽險與投資型保險相比，投資型保險可說是完全佔據了優勢，無論是在保費、繳費、保額及續保年齡均優於長年期定期壽險。理論上來說，長年期定期壽險的總保費應該是便宜的，因採平準保費之故，初期多繳的保費會產生保單價值準備金，而由保單價值準備金產生的利息可使總繳保費減少，但因目前處於低利率時代，保單價值準備金產生的收益少了，消費者要負擔的保費隨之增加，故在低利率時代選擇利率影響較少的保險商品（如一年期定期保險），應是較節省保費支出的作法。優體定期壽險的總繳保費是各種類型定期壽險中最具優勢的，要投保優體定期壽險必須為非吸煙體，且不能有酒精或藥物濫用成癮、血壓偏高或高血壓病史、血糖偏高或糖尿病史、膽固醇偏高或高血脂病史、B 肝帶原或肝功能異常病史、中風、心臟病、癌症等慢性病史，BMI 必須介於 18~27 之間等等，核保條件相對嚴苛，但若符合這些條件的消費者來說，優體定期壽險在約定的保障期間總繳保費是最經濟實惠的。惟必須留意的是，若保障期間屆滿後，保險公司續保所採用的費率將回歸一般定期壽險的費率，對於保障期間需要延長的消費者而言是必須留意的。此外優體定期壽險有最低保險金額五百萬的限制，一般情況而言，一個人的家庭責任或負債會隨時間經過而減少，消費者對於保險金額的需求也會隨之降低，減少保險金額之後保險費也隨之下降，藉以符合消費者的實際需求。以其他類型的壽險來說，減少保險金額最低可減少到 30~100 萬，但優體定期壽險卻需維持至少五百萬的水準，對於壽險需求五百萬以下的保戶來說缺少了點彈性。

綜合以上分析，若有與安達天生贏家 Plus 變額萬能壽險費用架構雷同的商品，透過



妥善運用保費緩繳機制，就可以不需要定期定額存放資金在保單帳戶內，資金運用可以更靈活，再將資金投入保單的貨幣帳戶內，就可以避開市場風險，同時可以免除部分保單管理費，如此一來投資型保單就成了成本低廉的「定期壽險」，對於有壽險需求的消費者來說，應具相當的吸引力，惟一般消費者對於商品架構並不熟悉，更不曉得如何靈活運用，若從業人員未將這些功能與權益告訴消費者，消費者就容易從商品名稱、刻板印象或網路留言來否定投資型保險的保障功能，實為可惜。

### 三、研究方法

本研究採取問卷調查研究方法，透過網路將問卷發給不同居住地的區域性網路社團或通訊軟體群組，開放民眾自由填寫，只要是有壽險需求的民眾，包括但不限於本身有負債或家庭責任者，無論其身份、地位或學歷高低皆為本次問卷調查的對象，以利於研究對象之合理性。本研究問卷分為兩個部分，第一部分為基本資料及接受第二部分問卷前對變額萬能壽險的採用率。透過基本資料的蒐集，用以發現各種不同屬性的消費者對於對變額萬能壽險商品的接受度及認識程度是否有所不同。接著詢問受訪者在選擇壽險時，是否會將變額萬能壽險列入優先考量，以瞭解受訪者對變額萬能壽險直觀的想法及不採用變額萬能壽險的原因。第二部分接著再詢問受訪者對於變額萬能壽險的相關功能，包括彈性繳費機制、貨幣帳戶的選項、帳戶管理費的收取，另一方面也透過問卷傳達變額萬能壽險的相關功能給受訪者。為了清楚瞭解受訪者認識的程度，選項設置為「非常清楚」到「非常不清楚」的選項。其次以 30 歲的男女性投保 500 萬保額的壽險 20 年為例，分別列出一年定期壽險、變額萬能壽險、網路投保定期壽險、優體定期壽險及傳統 20 年定期壽險的總費用，如表 4 所示，測驗受訪者知悉變額萬能壽險的功能與壽險成本後，對於變額萬能壽險的接受度是否提升。為分析比對受訪者接受第二部分受訪前後，對變額萬能壽險接受度是否產生差異，故問卷設計上必須先完成第一部分後始得接著第二部分填答。

本研究的問卷回收後先以人工方式初步檢查填答內容，凡未依照規定填答的問卷，或填答不完全的問卷，即以無效問卷剔除。之後將有效問卷輸入電腦建檔，再以 SPSS 軟體作為資料處理之工具進行統計分析，將所出現的結果加以分析討論，提出結論與建議。

本研究共發放 307 份問卷，回收率 100%有效問卷共計 298 份，有效問卷率約為 97.07%。統計方法採用敘述性統計、卡方檢定、獨立樣本檢定及單因子變異數分析。敘述性統計是針對本研究發放對象之個人基本資料、壽險需求、以及整體受訪者對變額萬能壽險商品的認知進行樣本分佈的次數分配與百分比分析，進而求平均數、標準差等數據，以解釋樣本特性及了解整體受訪者概況。透過卡方檢定用以檢定各種不同人口統計變數對變額萬能壽險的採用率是否有差異。根據卡方檢定分析結果，找出最主要影響變額萬能壽險採用率的變數，再依該變數透過獨立樣本檢定及單因子變異數分析，檢視其對保險契約內容的認識程度是否有顯著差異，以解釋消費者採用變額萬能壽險來安排壽險保障比率偏低的原因。

表 4 壽險成本表

		變額萬能壽險	一年定期壽險	網路投保定期壽險	20 年定期壽險	20 年優體定期壽險
總繳保費 (保險成本 及管理費)	男	267,975	348,100	283,000	320,000	216,000
	女	113,095	127,250	134,000	150,000	134,000

註：適用至 110 年 6 月 30 日

## 四、結果分析

### 4.1 基本資料分析

本問卷各項人口統計變數，如表 5 所示，男女比約 4：6；年齡層集中在 31~50 歲，佔全體受訪者 76.9%，符合一般責任較重的人生階段；已婚及未婚比例約 6：4；教育程度多為大學畢業，佔全體受訪者 71.8%；居住區域大部分在中部地區，佔全體受訪者 60.1%；從業人員及非從業人員的比例約 4：6，非從業人員佔大多數。

表 5 人口統計變數統計表

項目	類別	次數	百分比
性別	男	118	39.6
	女	180	60.4
年齡	20-30 歲	42	14.1
	31-40 歲	142	47.7
	41-50 歲	87	29.2
	51-60 歲	22	7.4
	61 歲以上	5	1.6
婚姻狀況	已婚	180	60.4
	未婚	118	39.6
教育程度	國中(含)以下	3	1.0
	高中(職)	29	9.7
	大學(專)	214	71.8
	研究所(含)以上	52	17.5
居住區域	台北、桃園、新竹地區	38	12.8
	苗栗、台中、彰化地區	179	60.1
	雲林、嘉義、台南地區	30	10.0
	高雄、屏東及東部地區	51	17.1
	總和	298	100.0
從業人員	是	118	39.6
	否	180	60.4

#### 4.2 是否將投資型保險列入優先考慮之卡方分析

以「當尋求壽險保障時，是否會將變額（萬能）壽險列入優先考慮的選項之一？」的回覆，與上開人口統計變數以卡方檢定進行分析，結果如表5所示。人口統計變數中，僅年齡及是否為保險從業人員有顯著差異，其餘不顯著。圖1為保險從業人員與非保險從業人員是否採用變額萬能壽險之圓餅圖，圖中可以看出保險從業人員對於變額萬能壽險的採用率較非從業人員為高。

表 5 是否將投資型保險列入優先考慮之卡方分析

人口統計變數	數值	漸近顯著性 (雙尾)
性別	.891	.345
年齡	11.060	.026**
婚姻狀況	.554	.456
教育程度	4.793	.188
居住區域	1.085	.781
是否為保險從業人員	25.442	.000***

**P < 0.05, ***P < 0.01

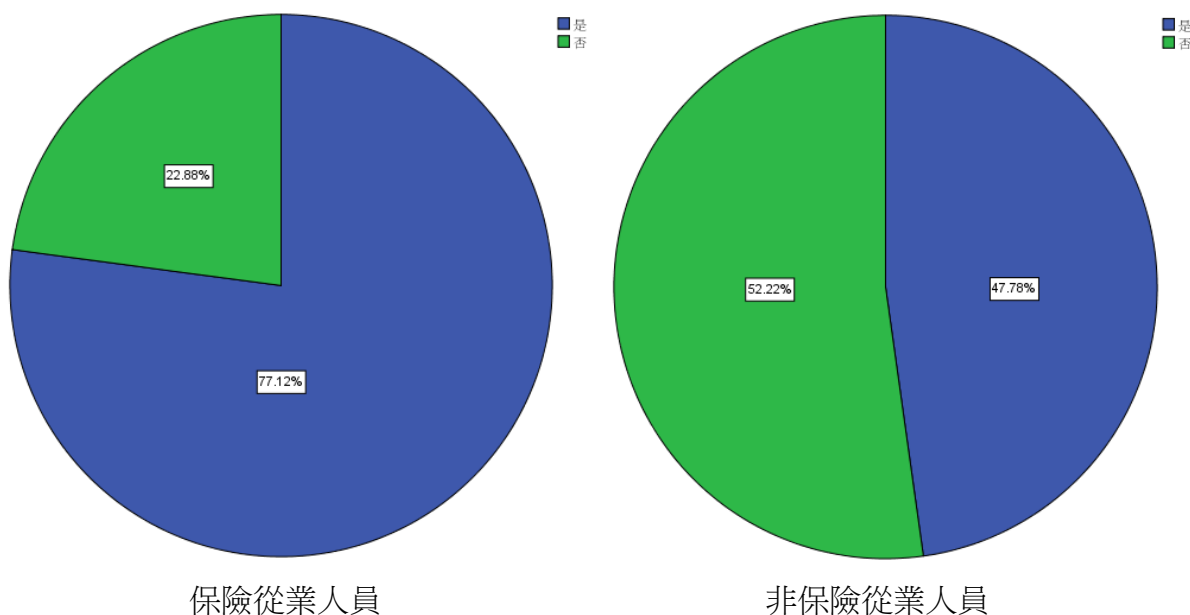


圖 1 保險從業人員與非保險從業人員對於變額萬能壽險採用率

### 4.3 是否為從業人員以及不同年齡層對於變額萬能壽險的相關認知分析

根據上開分析結果發現，是否為從業人員及年齡對於是否採用變額萬能壽險有顯著差異，故擬分析從業人員與一般消費者，以及不同年齡層對於變額萬能壽險的相關認知是否有顯著差異。

#### 4.3.1 是否為從業人員對於變額萬能壽險的相關認知分析

是否為從業人員對變額萬能壽險相關知識獨立樣本檢定及平均分數，結果如表 6 所示。

表 6 是否為從業人員對變額萬能壽險相關知識獨立樣本檢定及平均分數

您是否清楚知道變額萬能壽險有彈性繳費的機制？				平均數相等的 t 檢定		
				t	顯著性 (雙尾)	差異性
是否為從業人員	是	平均數	4.58	14.974	.000***	是>否
		個數	118			
		標準差	.697			
	否	平均數	3.02			
		個數	180			
		標準差	1.101			
您是否清楚知道變額萬能壽險有貨幣帳戶？				平均數相等的 t 檢定		
				t	顯著性 (雙尾)	差異性
是否為從業人員	是	平均數	437	13.845	.000***	是>否
		個數	118			
		標準差	.865			
	否	平均數	2.81			
		個數	180			
		標準差	1.072			
您是否清楚知道變額萬能壽險的壽險費用是從帳戶價值中按月扣取，並額外扣取每月 100 元的帳戶管理費？				平均數相等的 t 檢定		
				t	顯著性 (雙尾)	差異性
是否為從業人員	是	平均數	4.63	17.001	.000***	是>否
		個數	118			
		標準差	.582			
	否	平均數	2.88			
		個數	180			
		標準差	1.174			

***P < 0.01

由表 6 可知，保險從業人員與非保險從業人員對於變額萬能壽險相關機制與功能的認識上有明顯不同，亦可發現保險從業人員的平均分數高於非從業人員。一般而言，從業人員有較多接受教育訓練的機會，對於保險契約條款也較熟稔，相較於一般消費者更

懂得如何運用這項壽險工具，加上從業人員自己投保較不會考量佣金率，反而是以成本低廉者優先考量，顯見採用變額萬能壽險規劃的意願較高者，對於變額萬能壽險認識程度也較高。

#### 4.3.2 年齡對於變額萬能壽險的相關認知分析

不同年齡層對變額萬能壽險相關知識單因子變異數分析及平均分數，結果如表7所示。

表 7 不同年齡層對投資型保險相關認知單因子變異數分析及平均分數

您是否清楚知道變額萬能壽險有彈性繳費的機制？					
	平均數	個數	標準差	F	顯著性
20-30 歲	3.33	42	1.223		
31-40 歲	3.57	142	1.257		
41-50 歲	4	87	1.067	5.183	0.000***
51-60 歲	3.55	22	1.299		
61 歲以上	2	5	0.000		
您是否清楚知道變額萬能壽險有貨幣帳戶？					
	平均數	個數	標準差	F	顯著性
20-30 歲	3.29	42	1.235		
31-40 歲	3.29	142	1.275		
41-50 歲	3.82	87	1.147	4.479	0.002***
51-60 歲	3.41	22	1.297		
61 歲以上	2	5	0.000		
您是否清楚知道變額萬能壽險的壽險費用是從帳戶價值中按月扣取，並額外扣取每月 100 元的帳戶管理費？					
	平均數	個數	標準差	F	顯著性
20-30 歲	3.36	42	1.322		
31-40 歲	3.46	142	1.372		
41-50 歲	3.95	87	1.13	3.98	0.004***
51-60 歲	3.55	22	1.184		
61 歲以上	2.2	5	0.447		

*P < 0.1, **P < 0.05, ***P < 0.01

由表7可得知各不同年齡層間對於投資型保險相關知識，無論是彈性繳費機制、可存放資金的貨幣帳戶或成本費用均有顯著差異。根據事後檢定分析結果可以發現：彈性繳費功能部分，41~50歲年齡層與61歲以上者有顯著差異；貨幣帳戶部分，31~40歲年齡層與41~50歲，及41~50歲與61歲以上有顯著差異；)保單費用部分雖無顯著差異，惟31~40歲年齡層與41~50歲，及41~50歲與61歲以上有邊緣顯著（即P值介於0.05~0.1之間）的情形。

根據表6從業人員對於投資型保險相關知識平均分數較高，非保險從業人員分數則較低，除51~60歲此年齡層，恐因樣本數較少而無明顯差異外，相同年齡層間保險從業人員比例越高，該年齡層與其他年齡層對保險相關知識的差異就越顯著，顯見是否為保險從業人員仍是影響差異顯著的重要原因。

#### 4.4 受訪者受訪前後對於投資型保險接受程度分析

接下來我們以改變顯著性檢定分析「全體」受訪者完成第二部分問卷前後，對於投資型保險的採用率是否有顯著差異，結果如表 8 所示。從表中可以看出卡方值為 57.284，顯著性 P 值為 0.000，代表受訪前與受訪後對於投資型保險接受程度有顯著差異。

表 8 全體受訪者受訪前後是否採用投資型保險

受訪前是否採用 投資型保險	受訪後是否採用投資型保險		檢定統計量	
	是	否	個數	298
是	169	8	卡方	57.284
否	80	41	漸近顯著性	.000***

***P < 0.01

接下來我們以改變顯著性檢定分析「全體」受訪者完成第二部分問卷前後，對於投資型保險的採用率是否有顯著差異，結果如表 8 所示。接下來我們以改變顯著性檢定分析「非保險從業人員」之受訪者在受訪前和受訪後，對於投資型保險的採用率是否有顯著差異，結果如表 9。從表中可以看出卡方值為 42.261，顯著性 P 值為 0.000，代表非保險從業人員受訪前與受訪後對於投資型保險接受程度有顯著差異。

表 9 非保險從業人員受訪者受訪前後是否採用投資型保險

受訪前是否採用 投資型保險	受訪後是否採用投資型保險		檢定統計量	
	是	否	個數	180
是	79	7	卡方	42.261
否	62	32	漸近顯著性	.000***

***P < 0.01

#### 4.4 小結

由前開分析可以發現，各項人口統計變數中，無論是性別、婚姻狀況、教育程度、居住區域，對於在規劃壽險保障時是否採用投資型保險的影響並不明顯，而是否為從業人員及年齡對於投資型保險的採用率卻有明顯差異。根據檢定結果，保險從業人員與非保險從業人員，及不同年齡層的受訪者對於投資型保險的相關認識程度有明顯差異，包括彈性繳費機制、貨幣帳戶存放資金的選項、保單費用架構等等，顯見對投資型保險的認知係影響投資型保險的採用率的重要因素。在投資型保險的接受度上，受訪者接受資訊前後產生顯著差異，透過問卷讓消費者知悉投資型保險的功能與費用後，受訪者在安排壽險保障時採用投資型保險規劃的意願明顯不同。

## 伍、結論與建議

本研究旨在探討消費者在規劃壽險保障時採用投資型保險比率偏低的原因，包括從人口統計因素及對於投資型保險的認知，到受訪後對於投資型保險的選擇行為是否有差異。本研究發現，影響消費者選擇投資型保險與否，最明顯的人口統計變數為是否本身是保險從業人員及年齡，由此變數為區分下去探討，更進一步發現保險從業人員與非保險從業人員，以及不同年齡層的受訪者，對於投資型保險商品的相關知識有明顯的差異。在本次問卷受訪者的反饋中有認為成本費用太高、有風險、資金運用造成排擠、不瞭解商品內容、目標保費與保額限制過於僵化缺乏彈性，亦有認為保障跟投資應該區分開來等等，明顯看出消費者不知道能夠彈性繳費，並不會排擠其他資金上的運用。另外，對於單純尋求保障的消費者來說，投資並非其考量的因素，因不曉得有貨幣帳戶可以選擇，進而排斥投資型保險。再者，對於投資型保險的費用架構不熟悉，或接觸到的資訊不夠多元，或從業人員未能詳細解說，進而產生費用過高的疑慮。種種因素使得一般消費者購買投資型保險規劃壽險保障的比例偏低。

一般而言，保險從業人員對於保險契約的內容應較為熟稔，對於投資型保險的接受度應較非從業人員為高，如本文之研究目的所述，一般消費者採用投資型保險安排壽險保障的比例偏低，可能係因資訊不對稱所造成，此資訊不對稱的內容包括：不懂保單的繳費機制、對保單可選擇的標的不熟悉、對保單的保險成本及相關費用不瞭解等等。問卷最後以30歲的男女性投保500萬保額的壽險20年，分別列出一年定期壽險、變額萬能壽險、網路投保定期壽險、優體定期壽險及傳統20年定期壽險的總費用（表4-1），消費者發現投資型保險的成本相較於其他壽險商品為低時，大多會考慮將投資型保險納入規劃時的考量。

### 一、對從業人員之建議

本研究結論發現，消費者容易因對商品架構不瞭解進而影響對商品的選擇，有鑒於此，從業人員應詳細提供說明，包括說明彈性繳費、可存放貨幣帳戶以及壽險成本的差異等，如此不僅能提供消費者有彈性、具經濟效益的壽險工具，亦可能有助於提升民眾投保壽險的意願，讓少數發生不幸的家庭能夠減少收入來源斷炊造成的衝擊，發揮社會醫生（謝耀龍，2012）的功能。從業人員更應該接受更多資訊、多瞭解不同的商品及其條款，並避免過於強調財富增長或投資收益，而忽略投資型保險最主要的功能。

### 二、對消費者之建議

消費者在選擇壽險商品時，普遍會以主觀認知及偏好來做選擇，而排斥其他自己認為不好的選項，惟保險商品不斷推陳出新，若一味的排斥而不願聽保險從業人員的說明，往往容易錯過好的商品。在資訊爆發的時代，除了聽從從業人員的說明，消費者也應該多蒐集資訊，才能買到最符合需求、符合經濟效益的保險商品。

### 三、對發行機構的建議

當今變額萬能壽險之所以又稱為投資型保險，主係與投資掛勾，惟投資僅是該類型商品的附加功能，而非主要功能。近來投資型保單的消費爭議頻傳，多是投資虧損所導

致，顯見業務員招攬時可能過於強調投資報酬，而忽略更應該強調的壽險保障。因此對於從業人員的培訓，建議以保障為出發，並以投資為輔，讓業務員更清楚投資型保險的架構與其價值，才能更有效維護保戶權益、減少爭議的發生。

後續研究者可以擴大樣本範圍、數量和深度，雖本次研究已得出初步結論，惟因僅用網路表單以文字方式詢問受訪者，對於投資型保險的商品架構及優勢較無法完整說明及表達，故仍有少數受訪者反饋表示問卷難度偏高看不太懂，亦有不懂採用彈性繳費和存放貨幣帳戶的意義和帶來的效益。因此，若能採研討會或大型說明會來採樣，會中詳盡解說後再來詢問受訪者對於投資型保險的認同度，應可得出更為精確且更有品質的研究結論。

## 參考文獻

- 方淑媛（2018）投資型保單報酬率實證分析，國立中山大學財務管理學系碩士論文。
- 王邦育（2018）全權委託投資型保險之投資績效，元智大學財務金融暨會計系碩士論文。
- 江鈺茹（2018）以投資型保單進行退休規劃分析之實務研究，世新大學資訊管理學系碩士論文。
- 李倍瑄（2016）投資型保單風險評估因素探討-以國內某壽險公司為例碩士論文。
- 李靜宜（2011）以銀行保險通路銷售投資型保單之研究銀行觀點，銘傳大學財務金融學系碩士論文。
- 邱禎祺（2011）投資型保險投資績效風險控制之研究，國立高雄第一科技大學風險管理與保險系碩士論文。
- 邱蕙蓮（2019）以投資型保險作為軍公教人員退休理財規畫之探討，美和科技大學企業管理系經營管理碩士論文。
- 施怡菁（2019）投資型保險課徵遺產稅之探討，國立高雄科技大學財政稅務系碩士論文。
- 香港保險業監管局（2015），投資相連長期保險考試之研習資料手冊。
- 陳美玲（2019）我國投資型保險商品評議案件數與賠償率決定因素之研究，國立臺北大學國際財務金融系碩士論文。
- 陳郡貝（2010）壽險業經營投資型保單之競爭優勢分析-以 S 公司為例碩士論文。
- 童奕川（2013）投資型保險商品之法律分析與業務展望，國立臺灣大學國家發展研究所碩士論文。
- 劉建成（2014）投資型保險之發展及商品行銷策略分析，輔仁大學國際經營管理系碩士論文。
- 劉雅莉（2014）投資型保單為保險或證券商品之法律定位探討，東吳大學法律學系碩士論文。
- 謝耀龍（2013）保險行銷，雙葉書廊。
- 羅守仁（2018）投資型保險給付與實質課稅原則關係之探討，國立中正大學法律學系碩士論文。