

第四章 結論與建議

第一節 結論

無論是保險會計制度發展的趨勢，或是保險主管機關強化監理與保護消費者權益的意識抬頭，未來保險由於市場競爭激烈而將走向更透明化趨勢是不容置疑的。尤其是在保單的成本的分析上，消費者將面臨更多樣化的商品、更自由化的產品費率，在其進行購買保險的決策時，不只是考量保費的差異，甚至有保單分紅多寡的因素、死亡保障以及解約價值高低等各種因素，本文主要的目的是以隨機利率的模型下，嘗試在合理利率變化情境中以各種保單成本分析方法，找出目標保單的成本與報酬並客觀的比較，使消費者除了尋求適合本身需求保險產品的目的外，尚能以最小的成本支出獲最大保障或投資收益。

在淨現值法的分析上，本文研究指出四種保單在 30 保單年度內的趨勢都是遞減的。不過成本分析方法的最高價值是在保單的客觀比較上，我們可看出分紅終身壽險的淨現值遞減速度較緩慢且為淨現值最高者，顯示在四種不同類型的保單中有較佳的淨成本結構，其次是增值型終身壽險及傳統終身壽險，比較結果最差的是變額萬能壽險，其淨現值為小，而這也說明投資型商品在淨成本結構的比較較為弱勢。然而比較特別的是在繳費期滿後，變額萬能壽險的淨現值開始往上升，在第 30 保單年度後可望超越傳統終身壽險的淨現值。

在邊際年利率法的分析上，各險種都有上升的趨勢，其中分紅終身壽險在前 30 保單年度中皆有最佳的邊際年利率，前 12 保單年度中是以增值型終身壽險及傳統終身壽險有次佳的邊際年利率，第 13 保單年度開始，變額萬能壽險逐漸追上傳統終身壽險及增值型終身壽險達到次佳的地位，而增值型終身壽險則逐漸衰退到最差的邊際年利率。

另外是比較利率法的分析，此方法主要是討論保單在儲蓄方面的報酬程

度，與邊際年利率的分析相同，各個險種也都有逐年上升的趨勢，只不過各險種的比較利率較為穩定，其中以變額萬能壽險的比較利率最高，其次是分紅終身壽險，接著才是增值型終身壽險及傳統終身壽險，這也說明在隨機利率的情境下，投資型保單及分紅保單比傳統保單有較佳的投資報酬率。

過去文獻中指出保險應回歸危險保障的功能，因包含儲蓄性質的險種由各種成本分析方法計算所得之結果均表現不佳，所以「保險該歸保險，儲蓄該歸儲蓄」。本文以考量適用不同範圍的成本分析方法研究，發現分紅終身壽險不僅在探討淨成本結構的淨現值法分析上有不錯的表現外，在探討儲蓄或投資報酬的比較利率法分析下，或是討論保單未來發展的報酬程度或解約價值成長性之邊際年利率法分析下，仍有極佳的表現，這說明了若保險公司的本身投資營運績效良好，與投資型保險商品的盈虧自負相互比較，分紅保單乃是保戶最佳的保單選擇。另外我們從邊際年利率法及比較利率法具有報酬率性質的指標可知，保單的價值或報酬隨著持有的年度增加而遞增，越是提前解約對於保戶的損失也就越大，這是保戶在進行保單購買決策時，首先且必要建立的觀念。

最後是年金型保單的內部報酬率分析，在繳費期間的前四個保單年度內，是利率變動型年金有較佳的內部報酬率，但第 5 保單年度開始傳統遞延年金的內部報酬率便超越利率變動型年金，可知在具有保證給付性質的傳統遞延年金比由宣告利率不保證情況下的利率變動型年金，為保戶較佳的年金購買選擇，從保證給付期間期滿後來觀察此二類型年金亦有同樣的結論。因此傳統具保證性質的遞延年金相對利率變動型年金而言，對保戶是較好的選擇外，對於保險公司則有較大的年金給付風險，故傳統年金目前皆已停售，取而代之的商品為利率變動型年金或投資型年金。

第二節 建議

本研究結果發現壽險保單種類之中，分紅終身壽險是保戶非常好的保險選擇標的，故保險公司應當加以推廣分紅保單的市場。各種保單成本分析方法的計算結果顯示，分紅終身壽險都有很好的表現，只不過好的分紅保單先決條件是發單公司本身要有好的投資營運績效，如此一來尚能提供更佳的分紅比率及紅利金額。另一方面以保險市場上熱賣的商品來看，從投資型保險商品在國內上市以來，至今在保險市場的佔率已超過一半以上，然投資型商品對於保險公司而言，並無法能將保費收入真正留在公司內運用，充其量保險公司只是賺取手續費收入。本研究結果顯示分紅保單相對而言是客戶較佳的選擇外，其實對於保險公司也應是較有益的保險銷售商品，因為分紅保單的保費收入不僅可以留在公司內運用，實質的增加公司資產，若是營運得當公司可以增進績效外，保戶更可以獲得較可觀的紅利。

另外為使消費者對於保單成本能有更進一步的了解，保險監理機關可參考國外的方式發行或協助出版以消費者觀點及需求為出發點的保險購買指南。除了相同性質的保單成本分析方法外，不同保單成本指標有不同的使用時機及使用的範圍，且各有不同的代表意義，主管機關基於消費者權益，未來在促進保險公司的成本揭露透明化時，可擷取不同意義的成本分析指標，制定不同的保單成本指數之計算方式，以提供消費購買保險決策時有更佳的參考依據。尤其國內保險市場及保險產品競爭日漸激烈，除了保險產品不斷推陳出新外，商品複雜化也將是未來趨勢，如複合式保險商品如壽險產品包含健康險給付內容之新型態商品的出現等，這對於保險成本的分析方法將是一大考驗，對於消費者進行保險購買之決策更是一大挑戰，有著客觀的保單成本揭露之規範對於維護消費者的權益更形重要。而為提供完整的消費者服務及權益的保護，美國發展的保險產品購買指南是非常值得我們參考的，不論是由監理機關來主導或是由

專業組織機構來發展一套客觀的保險購買指南，對於社會大眾將是一大福音。

保單成本分析結果僅能提供保單本身可供比較的數據，而對於發單的保險公司的本質皆忽略不予討論。消費者在進行成本比較時，必須了解成本分析方法完全未考慮保險公司「質」的因素，僅單純考慮保單「量」的因素，對於保險公司所能提供的服務或是保險公司業務行銷人員所能提供的服務，往往才是一張保單最具價值之處，而這也是消費者最應當重視的部份。故保險公司在揭露相關保單成本指標時，除了應當說明指標的代表意義外，最好也能提醒消費者應同時考量其他保險公司本質的參考資料或指標。