

WMA 財富管理顧問課程

WMA (Wealth Management Advisor)

【運用邏輯架構與資訊分析，提供解決方案】

啟富達國際 首席顧問 李建平

<http://www.cfd.tw>

6 年期保單漲價 7 年期保單問世

資料來源：【聯合報／記者孫中英／台北報導】 2010/12/27

明年 2 月起，新台幣「6 年期躉繳保單」保費要漲價，目前市售的 6 年躉繳養老險明年保費將更貴。但上有政策、下有對策，市場將開發出「7 年期保單」因應，7 年躉繳養老險保單報酬率將超過 2%。

金管會每年都會調整隔年的保單新契約責任準備金利率，根據試算結果，原先明年所有年期各式保單責準備金利率都要「調降」，代表保單保費又要全面看漲。

但壽險業大為反彈，認為市場已在升息階段，中央銀行本周甚至很可能會第 3 度升息，銀行業利率要調升，保單利率反而要下降，不但不合理，且保單會貴到賣不出去。

金管會後來接受業者意見，並在 11 月底宣布，自明年 2 月起，僅調降短年期保單，也就是台幣 6 年期及 6 年以下「躉繳型」新契約保單責準備金利率 1 碼（0.25 個百分點），將只有 6 年躉繳養老險、利率變動型年金等保單受到衝擊，明年這些保單保費約上升 1.4 到 2 個百分點。

金管會此舉，很明顯是針對短年期躉繳險等「類定存保單」，由於許多保守定存族希望能獲得比定存利率稍高的報酬率，壽險業遂開發這種短年躉繳型保單，要民眾一次放個 6 年，就像做中長期定存，到期可領回本金及報酬。但這種行銷方式，被金管會認定偏離保險保障原意，一直想嚴加管理。

但金管會調漲的是 6 年期保單，壽險業則研發「7 年躉繳養老險」因應，7 年期保單因為是新保單，沒有比較基期，但購買及行銷模式與現行的 6 年期保險一樣，也將透過銀行端大力銷售。

壽險業者說，7 年期保單，「就是資金多放 1 年」，因此該險種的保單「內部報酬率」（IRR），會比 6 年期養老險的 IRR 稍高，都會在 2% 以上；但體諒國人畢竟長年已習慣買「6 年期保單」，壽險公司也將提供提前解約措施，例如若購買 7 年期保單，但在購買 6 年後即解約，報酬率將降到 1.8% 以下。