

## 英國保誠人壽投資長陳威宏

### 從國際視野看分紅保單市場

英國保誠深耕亞洲市場逾 95 年，在 12 個人壽保險市場，服務 1,500 萬名保戶，多年來為客戶提供完備的壽險產品，以滿足他們在儲蓄、投資及保障的長遠需求。英國保誠人壽在台灣經營也已邁入第 20 年，為分紅保單專家，其投資長陳威宏以他多年來在美國、亞洲等投資市場之豐富經驗，分享對分紅保單市場的觀察。

分紅保單在香港、中國、新加坡、馬來西亞等市場可說是近年來的主流保險商品，以香港為例，根據香港保險業監管局的 2017-18 年報統計，香港地區的有效個人人壽業務中，分紅保單保費佔有效保單保費的 74.3%；依據 Milliman consultant (明德精算顧問) 在 2017 年發佈的亞洲保險市場白皮書，統計新契約分紅保單的年繳化保費 (APE) 佔比，新加坡分紅保單的佔比超過 40%；香港高於 30%；中國約 30%；馬來西亞則高於 20%。陳威宏綜觀國際壽險市場表示，許多國家壽險公司的主力商品多以分紅保單為主，其深獲客戶青睞的原因，除了分紅保單可以幫助消費者分擔風險並提供壽險保障之外，最重要的還是紅利共享這項特色。紅利共享就是藉由分紅保單，保戶可以分享保險公司的經營成果，當分紅專屬帳戶的投資績效越好，保戶就有機會分享到更多紅利。保險公司為了強化分紅保單的投資績效，會精選投資績效良好的優質基金經理人，為資產把關，並透過優化機制，嚴格進行篩選與替換。

另一方面，陳威宏特別指出，由於一般民眾很難投資到私募基金，即使有機會接觸，其進入門檻也相對很高，且優質私募基金一般都吸引投資者蜂擁認購，致使市場上常出現基金公司會反之篩選投資者的情況。基金公司通常會評估投資者投入的金額、資產及財力，因此投資者要買私募基金並不一定勢在必得。透過分紅保單，一般民眾等於間接參與保險公司的投資組合，可購買到投資門檻相對較高的優質私募基金。這些私募基金的報酬率也相對較高，投資者能有機會達到有效累積資產的效果，並分享到保險公司的投資成果。

以英國保誠人壽為例，其分紅保單專屬帳戶的資產配置大致有 60% ~ 75% 投資於固定收益的投資標的，如債券；25% ~ 40% 投資於高報酬率的標的，如股票、房地產或私募基金，透過專業團隊，適時依據市場狀況及投資績效，調整投資組合，可兼顧長期穩定的收益，同時取得高報酬的投資績效。

## 新聞稿

觀察台灣市場，根據財團法人保險事業發展中心每年統計的國人保險滲透度（保費佔 GDP 比率）呈現逐年攀升，2018 年已達 20.68%，相當於國人每 100 元收入就有近 21 元用於購買保險，其中壽險就佔了 95.5%。台灣市場壽險種類多樣，有的公司主打保障；有的公司主打投資型商品，分紅保單是兼顧壽險保障與紅利分享的好選擇。陳威宏認為，對消費者來說，能提供長期保障，又有機會獲得穩定紅利的商品，是考慮近年全球政經環境不穩定因素後的最佳選擇。陳威宏表示，在選擇分紅保單時，保險公司的經營成果也是相當重要的評估選項。英國保誠人壽以其國際化的資源及穩健的財務，向來秉持著穩健經營的策略，重視法令遵循之外，對於資產負債管理更是嚴謹，這也是他選擇加入英國保誠人壽的主要考量原因。透過購買分紅保單，投資者就像成為了保險公司的股東，能一同在公司經營的成果中分一杯羹。民眾在進行保險保障以及資產規劃時，不妨將分紅保單列入考量，除了擁有保障之外，還可以透過保險公司專業的投資策略和精選的投資組合，獲得長期穩定的紅利分配。