

用分紅保單分擔人生風險

英國保誠人壽陪你打造幸福人生

你有多久沒有檢視自己的保單了？根據財團法人保險事業發展中心統計，2018年國人保險滲透度^{註1,2}已達20.68%，其中人身保險商品的佔比更高達95.5%。英國保誠人壽表示，每個人對保險的需求不同，如何做好完整的保險規劃很重要！一向強調「從聽做起」的品牌承諾，透過「Happy 2gether 一起好幸福」的概念，英國保誠人壽以創新的高保障分紅商品為客戶分擔人生風險，與客戶一起打造幸福人生。

對於瞬息萬變的金融市場，分紅保單專家英國保誠人壽指出，近年來在香港、中國大陸、新加坡、馬來西亞等市場，分紅保單是客戶中、長期保險規劃的主流保險商品^{註3}。根據財報資料，2018年英國保誠集團在亞洲區的年繳化保費37億4千4百萬英鎊有50%來自於分紅保單^{註4}。因分紅保單兼顧「保險保障」及「紅利共享」兩大特色，滿足消費者在人生各階段的需求提供了更安心的選擇。

分紅保單因有「紅利共享」的特色，故能藉其長期平穩的投資策略，享保險公司的經營成果。分紅保單的保費，在扣除掉保險相關費用後，會投入獨立的分紅保單專屬帳戶，由專業團隊進行投資操作，分紅金額還有機會隨著投資績效提升而增加，對於子女教育基金、退休基金的準備將更具實質效果。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。保戶可以藉由分紅保單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，因此，慎選穩健經營的保險公司，尤其重要。

英國保誠人壽創新的分紅保單強調高保障的特性。以「保誠人壽鑫傳世代外幣終身壽險」為例，繳費三年保障終身，第2保單年度，當年度保險金額為「基本保險金額」的2倍；自第3保單年度至第9保單年度，當年度保險金額為「基本保險金額」的3倍。自屆滿第9保單週年之日起，還有機會年年分配紅利^{註5}，讓保障更加值，壽險保障加上紅利最高可達總已繳保費的6倍以上。舉例來說，張先生於40歲時投保「保誠人壽鑫傳世代外幣終身壽險」，折扣後年繳保費27,522美元，「基本保險金額」為100,000美元，繳費三年，張先生總已繳保費為82,566美元就可享有終身保障，假設中分紅的情境下，張先生若於90歲時身故，他的子女/孫子女（受益人）將可領到總共507,754美元的壽險保障及紅利^{註5}。

另一個分紅商品「保誠人壽傳富世代外幣終身壽險」則強調一次繳費終身保障，在第 1 至 10 保單年度，當年度保險金額可高達基本保險金額的 3 倍，自屆滿第 10 保單週年之日起還有機會年年分配「增額分紅保額」，併入原有保障，另有「額外分紅保額」於契約有效期間內給付一次，讓保障更加值，壽險保障加上紅利最高亦可達總已繳保費的 6 倍以上。透過高保障型的分紅保單，以中長期規劃為目標，消費者在擁有保險保障之餘，還可以守護資產，傳承給子女。

分紅保單專家英國保誠集團深耕亞洲地區逾 95 年，在 12 個保險市場服務 1,500 萬名保戶，為外商保險公司中歷史最悠久的保險公司，憑藉其豐富的國際資源，在符合國際標準的風險控管框架下（如歐盟國家目前對保險業所採用的清償能力制度 Solvency II），透過妥善的財務管理、風險管理，英國保誠人壽 2018 年展現出優異的淨值比(不含分離帳戶資產)表現，高達 9.69%^{註 6}，超過金管會規劃之標準，展現出良好的經營績效，多年來堅持以長遠的規劃與穩健的經營，為保戶提供完備的壽險產品與服務，以滿足保戶在人生階段不同的需求，真正落實對保戶的承諾，達到一起好幸福的願景。

備註：

1. 保險滲透度：保費收入對 GDP 之比率
2. 參考保險事業發展中心之保險財務業務統計：保險密度、滲透度及人壽保險投保率表
<https://www.tii.org.tw/tii/information/information1/000001.html>
3. 根據香港保險業監管局之 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達 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亦超過 40%
4. 英國保誠人壽亞洲區年繳化保費列表，資料來源：[英國保誠人壽網站](#)。第 54 頁。
5. 保單紅利屬於非保證給付項目，每年紅利宣告數字不能作為未來年度實際分紅的保證或推論。「增額分紅保額」有機會年年分配，併入原有保障。「額外分紅保額」於契約有效期間內給付一次。商品相關條款及規範請參考本公司官網：pcalife.com.tw
6. 淨值比=權益總計/(資產總額-分離帳戶保險商品資產)。資料來源：英國保誠人壽企業網站資訊公開之財務概況
<https://www.pcalife.com.tw/zh/news/2019/document/20190610.pdf>