



●龍巖股份有限公司
多元行銷處副總經理鈕安澤



●中華民國保險經紀人商業同業
公會理事長鄭祥人

相較於民眾關心的醫療、殘扶等保險，殯葬成了民眾風險規劃中失落的一環。

「我們會為了未知的風險提前購買保障，卻對死亡這項已知、確定會發生的狀況毫無準備，這不是很奇怪的事情嗎？」鈕安澤訪談中不免惋惜，因為這些「不了解」、「缺乏準備」，當死亡到來，家屬在處理身故理賠請領、殯葬事宜早已心力交瘁，更別提整理自己的心情。

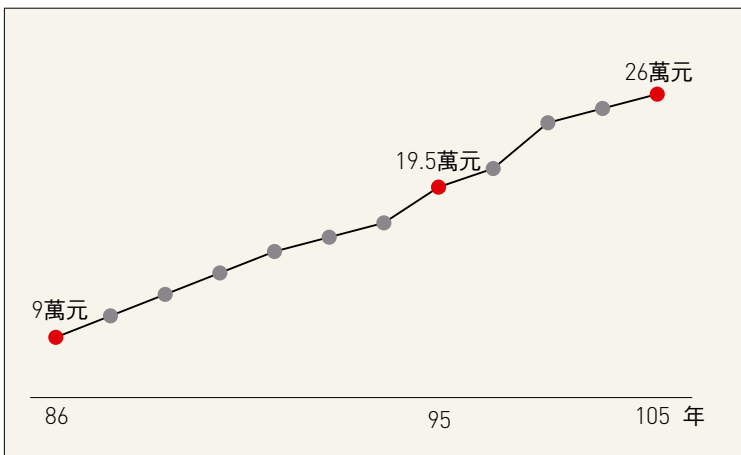
當臨別時刻到來 親屬只需處理心情、不必處理事情

人的一生會經歷許多畢業典禮，但最重要的一場「人生畢業典禮」卻無法重來。鄭祥人提到，雖然實物給付保單才剛起步，但未來將會成為民眾保險規劃的重要項目之一；若結合小額終老與實物給付保單，就能為自己預約完美畢業典禮。

鈕安澤也表示，隨著物價高漲，如今的身前契約與塔位費用已較十年前翻漲了近一倍，未來的費用也會愈來愈高。且雖市面上的殯葬業者不在少數，但提供的服務、用品品質卻沒有硬性規範，甚至缺乏契約，在良莠不齊的殯葬市場上，民眾難以選擇也容易產生糾紛，反而徒增困擾。「民眾大多都認為自己留了一筆死亡保險金給家人，事實上最先受益的大多都是醫院或殯葬業者。」若透過事先規劃就可利用相對較低廉的價格預先買到相同服務契約，在未來需要的時候即有專人服務，家屬可省去額外規劃的時間、心力與費用。

此外，坊間靈骨塔位、墓地眾多，公私立皆有。以公立塔位為例，存放年限約在三十至五

台灣生前契約價格變化表



資料來源：龍巖集團提供

十年不等，期間尚有維護、法事等相關事宜，若沒有將收受契約費用信託的制度落實，也可能造成塔位失修、管理不佳，甚至無法永續經營等問題。

「只要事先規劃，就可以省去未來可能面對的許多煩惱。」鄭祥人補充，保險從業人員應站在客戶立場考量，透過實物給付型保單為客戶提供周全人生規劃，彰顯保險核心價值。■

人生最終站，你預計從哪裡下車？

預約人生完美落幕

退休、老後，每個人最終都會面臨人生的最後一場畢業典禮。你選擇自己安排，還是讓親友費心張羅？

隨

著全民保險觀念日增、保險類別不斷細分，如今生老病死看似都有險可保，但你的保險真的夠「保險」嗎？除了保額不足等問題，當事件發生後，需進行的「後續處理」往往也不在保險給付範圍內。

近年保險業者積極透過異業合作，推出實物給付型保險商品扭轉保險僅能提供保險金的概念，保戶在達到保單約定條件後就可申請保單給付、獲得包含健檢、照顧及殯葬等相應服務。

為已知的狀況提前規劃

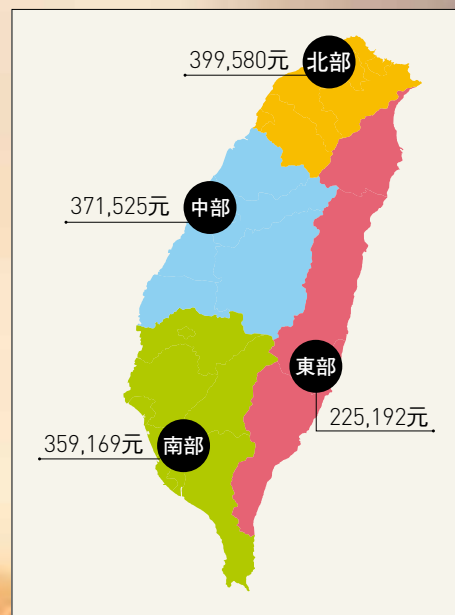
據保發中心統計，國人平均商業壽險投保率已突破二四〇%、每人手上約有二、四張壽險保單，若加上其他險種，每人平均持有張數七、八張。且隨著高齡化、少子化、年金改革與長壽等議題發酵，國人漸漸有「未來須自行規

劃」的概念，透過保單為自己做退休規劃，也是民眾的熱門選擇。

「去年初開辦的『小額終老保險』，可說是金管會推出的政策性保單中，最成功的一張。」中華民國保險經紀人商業同業公會理事長鄭祥人受訪時分析，老年、準老年人口做老後準備的意識日增；加上各保險公司力推，能提供最高三十萬元身故保額的小額終老保單，成為許多民眾規劃「人生最後一張保單」的新寵。

但比較可惜的是，民眾對殯葬細節仍不了解，龍巖股份有限公司多元行銷處副總經理鈕安澤指出，談起身後事，許多民眾仍不免忌諱。據該公司統計，約有高達九成民眾不清楚「殯」

台灣平均喪葬費用(不含土葬及塔位)



資料來源：龍巖集團提供

與「葬」的不同，遑論對相關細節的了解，僅有七%民眾對殯葬有明確規劃。若粗估殯葬相關費用，殯（禮儀服務）的部分平均花費約為三十三、八萬元、葬（塔位或墓園）的部分平均花費也約三十萬元左右，若要運用小額終老保單做為身後規劃，還有約三十萬元的費用差。