臺銀人壽 電子報

No. 23
2019/10

BankTaiwan LIFE INSURANCE

特別報導-

1. B1會議室上課及活動照片集錦
2. 淺談保險客戶服務
3. 房貸壽險 讓「家」更美好

臺銀人壽 總經理 周園藝 女士　臺銀人壽 董事長 劉玉枝 女士　臺銀人壽 副總經理 江韶文 先生

臺銀人壽再度榮獲保險信望愛

最佳社會責任獎及最佳整合傳播獎

唯一國營

專題

周邊動脈阻塞疾病

風格生活

漫遊南投風情

十鼓橋糖文創園區

知識專區

國內電子支付的發展

發行人的話

保險業新式體質儀表板

親愛的保戶和朋友們；您們好！

本期電子報還是跟大家談談「IFRS17」，因為坊間新聞報導多從業者或主管機關角度探討對保險業經營或監理的影響和衝擊，一般金融消費者則乃不免感到疑惑。我的一位同仁，將其內涵比擬為保險業體質儀表板，做了這樣的分享。

以生活周遭為例，或許您已察覺，近年健身風潮愈來愈盛，開始強調體能的鍛練和各項身體結構的數值變化。不只單純測量體重，隨著科技進步及健康指標的重視，還要涵蓋「肌肉量」、「體脂肪」、「身體年齡」及「基礎代謝率」等指標。

傳統單純以「體重」或外表「胖瘦」來判斷健康的思維，已不再合適，如：瘦子可能體內脂肪過高、同樣體重的人在肌肉量和脂肪量的組成可能有很大的差異，體重和胖瘦無法作為健康狀態的真實判斷，有必要注重各項身體指標，更精準地了解身體的組成和健康狀態，進行適合個人體質或健康目標的鍛練。

「IFRS17」是國際會計準則理事會（IASB）制定的國際財務報導準則第 17 號《保險合約》，IFRS17 準則調整財務報表認列和呈現，使保險公司的經營有更透明清楚的資訊揭露，就像保險公司的新型體質報告一樣，更真實呈現經營衡量及真實體質的揭露方法。

IFRS17 是保險公司在保險合約的財務揭露調整，是國際上對保險公司經營狀況的新型儀表版，但對保險合約本身的權利義務及保戶的權益並沒有影響。只是新式財務報表的變革幅度較大，加上既有的大量保險契約需一併適用，因此保險公司從資訊、策略、商品和作業等各種面向，都要有不同以往思維的規劃和調整。

對保險公司而言，確實需要投入大量資源（包括人力、資本和時間）以作因應。臺銀人壽也已於 107 年成立「接軌 IFRS17 專案小組」，逐步辦理相關接軌因應措施。國際會計制度接軌目的是要市場體質和壽險經營變得更好，不論是業者或消費者在期待以較緩和方式接軌同時，還是可以樂觀看待這樣的趨勢和政策。

此外，也向大家報告臺銀人壽本年度最新信評結果，中華信評公司 108 年 9 月持續確認臺銀人壽長期發行體信用評等及長期保險公司財務實力評等等級「twAAA」，評等展望「穩定」，為台灣發行體信用評等等級中的最高評等級別，表示臺銀人壽有極強（Extremely Strong）的財務承諾履行能力。

「唯一國營 ・ 真心為您」 衷心祝福您

諸事順心圓滿　闔家平安健康

臺銀人壽保險股份有限公司 董事長　劉玉枝 敬上

周邊動脈阻塞疾病

文 / 契約行政部 核保醫師 林育伸

一位 75 歲的老伯伯，近來因左腳間歇性跛行併下肢疼痛至本院求診，於門診之足部理學檢查發現左腳下肢有一傷口，且明顯左腳比右腳蒼白及冰冷，經診斷為周邊血管疾病，建議需做更進一步處理以避免將來截肢之可能性。根據大型研究，年齡超過 70 歲或 50 至 69 歲患者有糖尿病或抽菸的病史，有三成的病人有周邊動脈阻塞性疾病。

周邊動脈阻塞疾病 (Peripheral arterial occlusion disease, PAOD)，是全身動脈粥狀硬化的一種過程及表現，常與其他動脈粥狀硬化疾病，如冠狀動脈疾病、頸動脈疾病及腦血管疾病有關。一般族群罹患周邊動脈阻塞疾病盛行率為 4.3%，台灣之盛行率也高達 15.6~32%。在台灣，由於速食普及、生活緊張忙碌、飲食失衡多偏好高油、 高糖、高熱量食物、抽菸人口增加，加上糖尿病、高血壓、高血脂等危險因子， 而造成周邊動脈阻塞疾病的發生率逐漸攀升。周邊動脈血管疾病因周邊血管動脈粥樣物質不斷擴大和繼發性血栓形成，引起動脈管腔逐漸狹窄甚至閉塞，流至遠端的血量以及供應遠端組織的養分及氧氣減少，進一步使肢體出現慢性或急性的缺血症狀。

週邊動脈阻塞疾病的危險因子

1. 年齡、2. 抽菸、3. 男性、4. 停經後女性、5. 高血壓、6. 高血脂、7. 糖尿病、8. 心血管疾病、9. 家族史、10. 慢性腎病變 、11. 肥胖。有這些危險因子的人， 比較容易發病。

週邊血管阻塞性疾病的發生

週邊血管阻塞性疾病的發生，常導因於粥狀動脈硬化及狹窄或有時因急性血栓掉落導致的急性栓塞；阻塞嚴重時，疼痛是最主要的症狀。

＊急性動脈阻塞：可因栓塞症 (embolism) 或血栓症 (thrombosis) 或外傷等因素所導致，所造成的疼痛常是突發合併麻木、無力感。若阻塞無法即時消除且側枝血循尚未形成，則可能造成肢體壞死後不再疼痛；動脈阻塞後 48 小時，遠端肌肉可能會發生無法挽回之壞死。若儘早將血管疏通可避免肢體壞死的危險性。急性動脈阻塞主要有五個徵兆 (5P)：疼痛 (pain)、麻木 (paralysis)、感覺異常 (parethesia)、脈搏消失 (pulseless)、蒼白 (pale)。

＊慢性阻塞：漸行性的血管阻塞，常在運動時感下肢肢體的疼病，尤其是小腿肚處，休息時即可緩解，此為間歇性跛行。當阻塞更厲害時，連休息都無法緩解此疼痛時，到最後就會發生組織壞死之情形。另外，病患因血管阻塞，腳部常有營養不良之現象，例脫髮，泛白與易碎之指甲，皮膚在垂下時呈泛紅等。

週邊動脈阻塞疾病的分級

在臨床上我們常以四個等級來區分週邊動脈阻塞性疾病的臨床表現：第一級：肢體麻痺、皮膚溫度下降。第二級：間歇性跛行。第三級：休息痛。第四級：潰瘍壞死。

診斷方法

周邊動脈血管疾病的診斷方法分別為：

1. 動脈分段血流及壓力測定 (Ankle-and Toe-Brachial Indices, segmental pressure examination/ABI)。
2. 脈搏容積記錄 (Pulse volume recording)。
3. 連續波多普勒超音波 (Continuous-Wave Doppler ultrasound) 。
4. 多普勒超音波 (Duplex ultrasound) 。
5. 電腦斷層血管攝影 (Computed Tomographic Angiography/CTA)。

6. 核磁共振血管攝影 (Magnetic resonance Angiography/MRA)。
7. 血管攝影術 (Contrast Angiography) 。

目前，被認為最有效的篩檢、診斷工具是 ABI 上下肢血壓比，可作為缺血指數的評估，ABI ≦ 0.9 即可診斷，正常為 1.00-1.40，0.91-0.99 為介於正常與不正常之間，0.90 或低於 0.9 則屬異常。所有檢查的主要用途多為病灶位置及嚴重度的評估，最後仍須藉由血管攝影才能了解正確的阻塞部位及程度。

治療及處置

周邊動脈阻塞性疾病之根本原因為動脈粥狀硬化，其治療及照護方式包含： 改善危險因子、運動訓練、藥物治療、侵入性治療的血管腔內重建術及血管繞道手術，若無臨床症狀或經治療可以改善的患者僅須接受保守性治療，加強危險因子控制、安排運動訓練及適當藥物治療；當出現休息痛、傷口癒合不佳或肢體危及缺血時，即應考慮接受侵入性治療的血管腔內重建術及血管繞道手術。治療方式敘述如下：

1. 降低心血管危險因子：
   ①. 膽固醇控制：治療目標為低密度膽固醇濃度低於 100mg/dl、三酸甘油脂濃度低於 150mg/dl 。
   ②. 血壓控制：目標為 140/90mmHg，但合併有糖尿病及腎臟病者建議 控制目標為 130/80mmHg 以下。
   ③. 糖尿病控制：糖化血色素 (HbA1C) 低於 7% 。
   ④. 戒菸。
2. 間歇性跛行的治療：

運動訓練 (只適用第一級與第二級患者，第三級及第四級患者血管阻塞較嚴重常合併有傷口，不適合運動訓練) 建議每週至少 3 次，每次 30-45 分鐘，至少 12 週。

3. 藥物治療：配合醫師開藥治療。
4. 侵入性治療：
   ①. 經皮穿刺動脈血管內整形術 (Percutaneous transluminal angioplasty/PTA)：
      ※ **優點：**較短的復原時間、住院天數、不需全身麻醉、在診斷同時 可做治療、保留大隱靜脈。
      ※ **缺點：**有再阻塞的機會、不適用多處狹窄或阻塞病灶之病人、所需費用高。
   ②. 血管繞道手術 (Bypass surgery)
      ※ **優點：**再阻塞機率較低、可用於有多處狹窄或阻塞病灶的病患。
      ※ **缺點：**須全身麻醉、可能無法保留大隱靜脈。

一份系統性回顧文獻研究顯示，選擇 PTA 或 Bypass surgery 的預後及結果並無顯著差異。

日常生活注意事項

1. 可自行測量雙側股動脈、膝腘動脈、脛後動脈及足背動脈脈搏。
2. 每天檢查膚色、溫度、皮膚乾燥程度、有無水腫或毛髮減少、潰瘍、壞 死情形出現。
3. 若四肢有出現疼痛情形，注意疼痛性質、時間及加劇或緩解因子。
4. 維持每週運動至少 3 次，每次 30-45 分鐘。
5. 日常生活中保持溫暖，走動時穿著鞋襪，不可熱敷，使用乳液避免皮膚 乾裂，保持清潔，且須特別注意足部護理及告知足部護理的重要性 。
6. 戒菸。
7. 控制慢性疾病及規律服用藥物。

B1 會議室上課及活動照片集錦

「國內外防制洗錢及打擊資恐新修正法令」專題講座，由蔡佩玲檢察官主講

「壽險公司印花稅及所得稅扣繳實務」專題講座，由葉建郎會計師主講

「正向思惟的職場態度」專題講座，由全人文創事業廖文福總經理主講

「危機事件處理及應對技巧」專題講座，由許永明教授主講

保戶子女獎學金抽獎活動（活動詳情請見本期公司活動專欄）

「領導與溝通」專題講座，由勞動部員工協助方案林聯章顧問主講

淺談保險客戶服務

文 / 中冠通訊處 主任 陳添上

先從我的兩個保戶的故事談起 ...

(一) 盧小姐任職勞工保險局，約二年前陌生開發時留下資料，當時她為兩歲多的女兒詢問醫療險，所以就過來我們的展示攤位。經過一段的時間的互動，慢慢地建立起她對臺銀人壽以及對我的信任。去年下旬，盧小姐及她先生先後投保了「幸福人生失能險」；今年六月也為他們的兩個寶貝女兒投保了這個商品；而七月初我送保單給她簽收的時候，碰巧她的兩位同事有興趣想了解這個商品。由於盧小姐的推薦以及客戶對臺銀人壽品牌的信任，盧小姐的這兩位同事以及他們的家人，先後共有七個人投保同樣的商品。

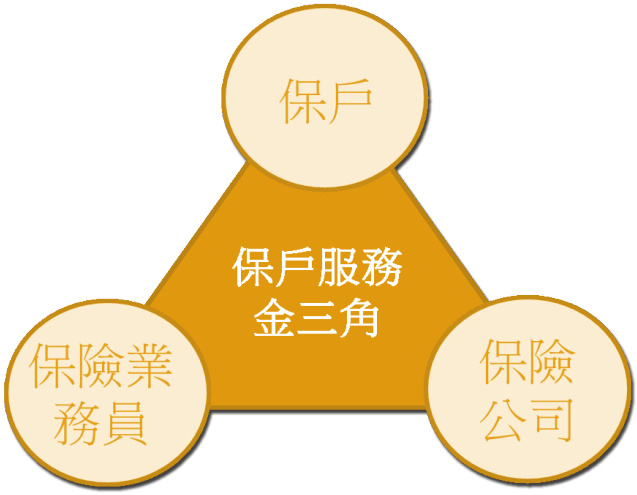
(二) 韓先生任職於中山科學研究院。三年多前陌生開發時留下資料，當時正是「增順利增額儲蓄險」熱銷的時代；後來韓先生以她女兒為被保人，投保了「增順利」儲蓄險。一年多之後，韓先生的二個外孫女先後都投保了「松柏長青終身醫療險」。前年年底，我送年曆時順便介紹了當時熱銷又超值的「幸福人生失能險」；經過一段時間考慮後，韓先生本人及韓夫人都投保了這個商品；後來我送交保單拜訪韓家時，韓先生的兒子、兒子的女朋友也表示想存錢，於是他們分別又投保了兩份「增美利」美元儲蓄險。

最普遍的保險交易流程是：要保人（俗稱保戶）透過保險業務員投保（購買）保險契約。而保險公司的口碑信譽、保險商品是否符合需要、以及保險業務員是否值得信任，應是保戶在決定購買保險商品時最重要的考量因素。

客戶成為保戶之後，他們期待什麼樣的「保險客戶服務」（以下簡稱保戶服務）呢？我想保戶期待獲得的服務，可能和保險公司、保險業務員想的不一樣；甚至每個保戶期待獲得的服務也不盡相同；而每個保險業務員對「保戶服務」的看法、做法也都不盡相同。以下就以保戶、保險公司、保險業務員三個角度來討論「保戶服務」：

保戶的角度

一張保單從開始到結束，保戶大約經歷以下幾個步驟：商品介紹、決定保單內容、簽訂要保書、核保、交付首期保費、簽收保單、保單變更、出險、理賠申請、解約、合約結束等等。上述的每個步驟，就是保險公司和保險業務員和客戶的接觸點，也是保戶對保險公司 / 保險業務員服務評價的關鍵。



對保戶而言，保險業務員就是代表保險公司的人，也是保戶最直接、最容易獲得服務的對象。以我個人多年來和保戶互動的經驗觀察，保戶最需要保險業務員提供以下幾項服務：

a. 即時協助醫療健康險的出險、理賠申請。

b. 協助辦理保單變更事項（例如通訊地址、要保人、受益人、扣款帳戶等）。

c. 協助辦理儲蓄險商品（到期）解約、解約金入賬。

d. 即時回覆客戶的詢問事項（商品費率、保障範圍、理賠諮詢等）。

e. 主動提供保險市場的最新動態消息（宣告利率、匯率、重大要聞等）。

f. 主動提供保險公司新商品上市訊息。

保險公司的角度

臺銀人壽深耕保險市場數十年，「唯一國營」穩健踏實的品牌形象，深受保戶信賴，提供保戶安心可靠的保險保障。臺銀人壽官方網站提供非常多元的商品介紹、保戶服務等各方面的資訊；另外，免付費的 0800 客服專線也提供保戶各項諮詢服務。保戶也可以申請加入會員，查詢本人（要保人）在臺銀人壽的所有保單的現況：例如投保日期、繳費情形、欠繳、保單質借等等。

但是，保險公司對保戶服務的 SOP 規劃得再完美，也需要「人」的介入，才會讓保戶服務的流程順暢且有溫度；而第一線的保險業務員就是保險公司與保戶之間的溝通橋樑，也是對保戶提供服務的最直接、最有效的窗口。因此保險業務員的工作態度、素質就是保戶服務好壞的關鍵因素了；如何提升保險業務員的素質、降低流動率、避免造成眾多所謂的「孤兒保單」，也是各保險公司要面對的嚴肅課題。

保險業務員的角度

我加入臺銀人壽已經超過四年了。從事保險業務的工作一路走來，我有機會接觸形形色色的保險業務員，除了同單位的工作夥伴外，也有一些是同業或保經 / 保代業務員。一般來說，保險業務員最有興趣的話題，不外乎如何開發業務、拓展人脈、提升業績、保險商品資訊等等。

「身為保險業務員，我應該和客戶維持什麼樣的關係？」這是我經常問自己的問題。我覺得業務員和保戶除了是「客戶」的關係之外，也有某種類似「朋友」的關係；我的淺見是：業務員如何定位他 / 她自己和保戶的關係，其實也決定他 / 她服務保戶的態度、方式、和品質。以我自己的經驗為例，和保戶維持良好的關係至少獲得以下的好處：

a. 續購：保戶本人有保險的需要，第一個就想到我；我有為數不少的客戶，都已經續購（投保）一次以上了。

b. 家庭保單：保戶家人有保險的需要也會想到我；即使有同業同性質保險商品的競爭，維持良好的關係和保戶服務，讓我更有機會勝出。

c. 轉介紹：保戶轉介紹業務員給他 / 她的同事親友；通常業務員現有保戶轉介紹的客戶，成交的機率都比較大。

總之，當保險業務員是真心誠意，以客戶的利益為優先來規劃保險方案時，我相信客戶也都能感受到這份「真心誠意」。而當客戶成為保戶之後，莫忘初衷，用心做好保戶服務的工作，自利利人，何樂而不為？

房貸壽險 讓「家」更美好

文 / 台南分公司 蔡杰男

擁有一個屬於自己的家，是每個人的夢想，從購屋成交、裝潢、入住到生活中的點點滴滴，滿是幸福的記憶。為了築夢，甘願扛起一輩子的房貸，為家人搭起愛的避風港。

臺灣銀行高雄科學園區分行經理郭建祥指出，有九成五購屋者需向銀行申請房屋貸款，八成的購屋者以自住為主，並以受薪家庭居多，肩扛數百萬房貸，經濟主要來源者責任很大。

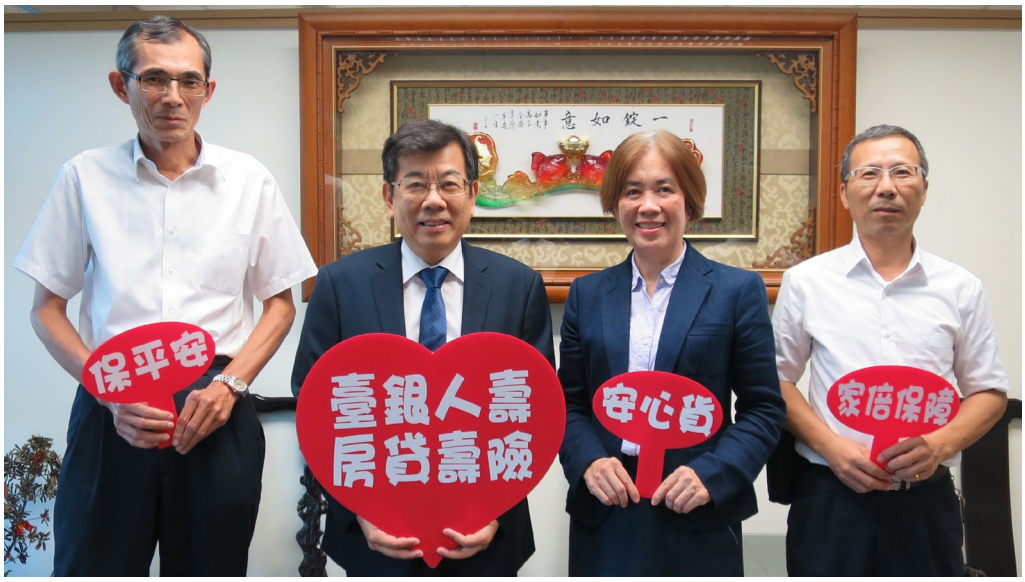
國內首次購屋族最青睞向臺灣銀行借貸，一般擁有較優惠的房貸利率外，在申辦房貸，郭經理建議同時辦理房貸壽險，讓愛家等於多一層保障。一般人壽保險理賠是直接給付給指定受益人（通常是家人），而房貸壽險是以清償房貸餘額為目標。當貸戶遭逢身故或完全失能，保險公司會把保險金理賠給銀行繳清房貸，避免家人背負沉重房貸，或無力償還，使房子被收回拍賣而流離失所。

郭經理指出，貸款戶常以有很多保單而婉拒房貸壽險，依據保發中心統計，2018 年國人平均每人擁有 2.49 張有效壽險保單，每張保單平均保額僅有 79 萬元，保障不足是值得關注，房貸買保險，絕對是財務風險規劃時重要環節之一。

郭經理另表示房貸壽險不因客戶與銀行的債權債務關係提前中止而停效，也就是說即使民眾提前繳清房貸或繳不出房貸都不影響房貸壽險契約。只要在房貸壽險原本約定的保障期間，客戶倘發生事故死亡，保險公司仍須依保險契約之約定，將保險金給付給受益人，因此對於客戶並不會有損失。

郭經理提到，房貸壽險近年來接受度逐漸升高，主要是因天災、意外事故、罹癌、職災傷害頻傳有關，而房貸還款期從 20 年拉長至 30 年甚至更久，讓房貸還款期長又充滿不確定性，因此開始貸戶願意買房貸壽險，為家人增加一份保障。房貸壽險具有基本的壽險保障到完全失能保險金，之外，更擴大到重大燒燙傷保險金、意外傷害失能安養保險金與海陸空特定意外傷害身故保險金等大範圍的超值保障。

臺灣銀行與臺銀人壽攜手推廣房貸壽險，近十年來，房貸壽險理賠金額逾上億元，幫助許多家庭承擔債務風險，度過難關，留愛留房不留債，讓「家」更美好。



臺銀人壽房貸壽險推廣績優單位團隊：臺灣銀行高雄科學園區分行經理郭建祥 (左 2) 及襄理范勇靖 (左 1)、襄理吳崑池 (右 1)、臺銀人壽台南分公司經理許春櫻 (右 2)。

臺銀人壽
BankTaiwan LIFE INSURANCE

臺銀人壽保險單借款

優惠利率2.8%專案

活動申請期間： 108年5月15日至108年12月31日

利率優惠期間： 自核貸日起至109年1月31日止

活動內容： 符合臺銀人壽保險單借款資格且保單預定利率超過2.5%之保單，就活動期間之「新增借款金額」於利率優惠期間可享年利率2.8%之優惠利率，優惠期間結束後自109年2月1日起按該張保單原保險單借款利率計息。

※保險單借款請採用匯撥方式，既安全又快速，請多加利用!

※「新增借款金額」，係指活動期間內辦理保險單借款之核借金額。

※保險單借款本息超過保單價值準備金時，將導致保險契約停止效力，請於借款前謹慎評估借款需求及還款能力，借款期間應隨時留意繳息狀況及保單效力，以確保自身權益。

詳細活動內容請立即聯繫您的保險服務人員或臺銀人壽免付費客服專線（0800-011-966）或臺銀人壽各分公司；亦可至臺銀人壽全球資訊網http://www.twfhclife.com.tw查詢。

廣告

臺銀人壽
BankTaiwan LIFE INSURANCE

臺灣金控
TAIWAN FINANCIAL HOLDINGS

108 年度保戶子女獎學金抽獎活動圓滿落幕

臺銀人壽於 108 年 8 月 16 日在保戶代表、業務推展通路等貴賓及媒體記者與該公司稽核、政風、會計及法務等人共同見證下，辦理保戶子女獎學金抽獎活動，公開抽出 1,800 名同學，提供 1,000~3,000 元不等之獎助學金，積極展現臺銀人壽回饋保戶、鼓勵子女向學之熱心公益不落人後的用心。

本次抽獎活動中邀請到多位通路代表，對於臺銀人壽舉辦保戶子女獎學金均予肯定，甚至有通路代表指出保戶申請國外大學時，將得到獎學金乙事做為學業成績之證明，順利申請到理想學校；另有通路代表表示於客戶詢問是否有提供保戶子女獎學金時，可以大聲回答：「臺銀人壽有！」而感覺到驕傲。

抽獎活動中特別播出今年製作的微電影，分別是「陪伴篇」，藉由講述高齡化社會，老人需要照護陪伴，進而提醒大家注意長照規劃的重要性；另一部則是「願望篇」，藉由伴侶間對彼此說出的願望，表達出對家人身體健康的關懷，提醒大家有健康的身體，才能牽手長長久久。

有關本次活動中獎名單已於本公司全球資訊網公告，並以 E-mail 方式通知中獎人。得獎同學可透過臺銀人壽全球資訊網：https://www.twfhclife.com.tw 查詢或電洽免付費服務專線：0800-011966，將有專人協助查詢處理。

軍友保代郭董事長建忠 (左 1) 懷德保代許董事長文通 (左 2) 周總經理園藝 (左 3) 劉董事長玉枝 (左 4) 新世紀保代謝董事長海財 (右 3) 台銀保代高總經理秀枝 (右 2) 中央保代陳儀董事長 (後右 1) 暨保戶代表合影。

臺銀人壽榮獲卓越雜誌「2019 卓越保險評比 - 永續經營獎」

臺銀人壽再次榮獲「2019 卓越保險評比」金控類之「最佳永續經營獎」，此獎項是卓越雜誌委託世新大學民調中心以網路問卷調查方式，舉辦 2019 卓越最佳保險評比，藉此瞭解國內保險業形象、服務、創新與潛力之現況，希望提升大眾認識更多優質的保險公司，並於 108 年 9 月 18 日進行頒獎典禮，臺銀人壽已連續五年獲此殊榮。

臺銀人壽副總經理江韶文出席頒獎典禮時表示，人壽保險的經營理念，就微觀角度，是透過聚納社會餘裕資金，以扶助遭受疾病或意外者，免除經濟困頓之苦；就宏觀角度，是透過保險功能的發揮，協助政府穩定社會安全，同時促進經濟發展。

作為唯一國營、最資深的壽險公司，臺銀人壽即是在秉持這樣的精神，戮力經營，今年能再次榮獲「最佳永續經營獎」殊榮，顯現出優質的服務與品牌形象深受保戶肯定值得作為保戶最可靠安穩的後盾。

臺銀人壽表示，將持續展現國營品牌價值並持續呼應政府政策和社會需求，精進及提供符合時代及趨勢之保險商品及服務，落實推動公平待客原則，提供國人更細緻的服務及更多元的保障商品選擇方案，成為保戶理財規劃、健康守護及保險保障的最佳品牌。

臺銀人壽獲卓越雜誌 2019 保險評比「最佳永續經營獎」獎項殊榮肯定，由金管會副主委張傳章（左）頒發獎牌，臺銀人壽副總經理江韶文（右）代表領取獎項。

再度榮獲保險信望愛最佳社會責任獎及最佳整合傳播獎

第 21 屆保險信望愛獎於 108 年 8 月 5 日進行頒獎典禮，本公司再度榮獲最佳社會責任獎及最佳整合傳播獎優選獎的肯定。人壽保險的經營理念，就微觀角度，是透過聚納社會餘裕資金，以扶助遭受疾病或意外者，免除經濟困頓之苦；就宏觀角度，是透過保險功能的發揮，協助政府穩定社會安全，同時促進經濟發展。臺銀人壽即是秉持這樣的精神，戮力經營。

臺銀人壽董事長劉玉枝表示，關懷社會、以多元方式落實企業社會責任，是國營金融機構最基本的使命，而面對社會變遷，如何提升服務、宣導正確保險觀念，達到共好的社會，更是責無旁貸。臺銀人壽在社會責任的履行，以及對整合傳播的規劃，即是在這樣的理念下，孕育而生。

在履行社會責任方面，臺銀人壽多年來極力推展「192 守護天使行動」，諸如「慢啡天使計畫」，協助自閉症團體創立「STARFFEE 星兒慢啡天使咖啡」品牌，並募集第一台咖啡行動餐車，培養自立更生的能力，近期也舉辦「原來，我們很不同」的網路活動，讓社會能以更親近的方式理解自閉症星兒特質；此外，持續響應陽光社會福利基金會「臉部平權」活動，鼓勵顏損者學習工作技能及傷友間的互助支持，以融入社會及人群，迎向陽光的人生。

在整合傳播的運用方面，臺銀人壽近年積極創新廣宣手法及嘗試多元通路， 今年以「唯一國營 真心為您」作為主軸，用溫馨和諧為主軸拍攝「做您人生的伴」品牌形象影片，及設計「伴您一起走過每個時光」平面稿，結合網路行銷活動、平面、戶外及交通媒體多元平台進行整合宣傳，展現臺銀人壽國營老字號的活力及年輕新形象，於傳播資源的整合及多元成效，也再次獲得獎項肯定。

臺銀人壽榮獲保險信望愛最佳社會責任獎及最佳整合傳播獎，董事長劉玉枝(後排中)、總經理周園藝(後排左3)及副總經理江韶文(後排右3)與愛心天使們合影。

榮獲 Money 錢雜誌保險 AI 大賞「一年期定期壽險獎」殊榮

Money 錢雜誌舉辦第一屆保險 AI 大賞頒獎典禮，於 9 月 4 日在晶華酒店盛大舉行，有別以往保險獎項依金融領域相關的專家加以評選，Money 錢雜誌利用 AI 演算法以客觀量化的方式，篩選出全台灣 CP 值最高的「低保費、高保障」保單，臺銀人壽榮獲「一年期定期壽險獎」的獎項殊榮，並由精算部陳宏傑經理出席受獎。

「一年定期壽險」幾乎是各家保險公司必備的基本款保險商品，能在眾多保險公司中脫穎而出獲獎，可見臺銀人壽於此項商品的優勢及價值。臺銀人壽「一年定期壽險」提供給 15 歲至 80 歲族群，且相較終身壽險只要繳交較少的保費就能獲得保障，每年並可以根據自己的經濟狀況彈性調整保單，選擇更適合自己需求的商品。落實保費平實，讓保戶的錢可以發揮最大的效益，獲得安心可靠的保障。

臺銀人壽表示，保險的本質是保障，而作為唯一國營、最資深的壽險公司，臺銀人壽致力於保險專業經營，提供給社會大眾更完善的保險商品，除了本次獲獎的「一年定期壽險」外，並有完善保障型保險的商品線，包括終身醫療保險、長期照顧保險、手術醫療保險、重大疾病保險、防癌健康保險、失能照護險、房貸壽險及小額終老保險等。期許透過保險功能的發揮，協助政府穩定社會安全，讓民眾可以規劃出適合自己的完善保障，陪伴大眾走過安心無虞的人生。

臺銀人壽獲保險 AI 大賞肯定，由中華民國退休基金協會理事長王儷玲（左）頒發獎牌，臺銀人壽精算部經理陳宏傑（右）代表領取獎項。

臺銀人壽續獲中華信評「twAAA」評等

中華信評公司 108 年 9 月持續確認臺銀人壽長期發行體信用評等及長期保險公司財務實力評等等級「twAAA」，評等展望「穩定」；美國標準普爾公司（Standard & Poor’s）亦再度確認臺銀人壽長期信用評等等級「A+」，評等展望「穩定」。臺銀人壽所獲「twAAA」為台灣發行體信用評等等級中的最高評等級別，有極強 (Extremely Strong) 的財務承諾履行能力。

臺銀人壽為 100% 國營且為臺灣金控集團之核心子公司，近年來持續推動各項經營轉型計畫與興革措施，截至 108 年 6 月底止，臺銀人壽第 13 個月及第 25 個月保單繼續率均居業界前茅，108 年 8 月資本適足率達 293%，顯示在臺灣金控支持和集團綜效發揮下，業務發展質量俱佳。

臺銀人壽成立迄今已近 80 年，穩健踏實的經營形象深受保戶信賴，以世代傳承永續經營之服務精神，深耕台灣保險市場，提供保戶安心可靠的保險保障。此外，臺銀人壽積極配合政府政策，推動微型保險及長期照護保險，並積極參與社會公益活動，傳遞愛與關懷到社會的每個角落，善盡企業之社會責任。

臺銀人壽秉持誠信之經營理念，持續發揮國營品牌價值，呼應政府政策和社會需求，並提供符合趨勢之保險商品及服務，期能協助建構社會安全網。

臺銀人壽 簡單愛微型保險 快速給付保險金

臺銀人壽為全力配合推動政府落實照顧經濟弱勢民眾的保險政策，積極推廣微型保單，藉由商業保險增進經濟弱勢民眾的基本保險保障，善盡保險業社會責任，建立更為健全的社會安全機制。

臺銀人壽「簡單愛」微型傷害保險，提供符合投保資格者基本意外保障，保費低廉，只要繳交少少保費，擁有 30-50 萬元意外身故及失能保障，讓經濟弱勢者可以用小小保費大大的愛家人，來規劃屬於自己的保障。

蔡先生投保臺銀人壽「簡單愛」微型保險的保單，繳交 320 元低廉保費，擁有 50 萬元的意外險保障。蔡先生於投保後不慎在家滑倒，傷及胸椎併脊髓損傷，經過治療仍不幸身故，臺銀人壽即辦理給付身故保險金，讓蔡先生家屬生活不致陷入困頓。

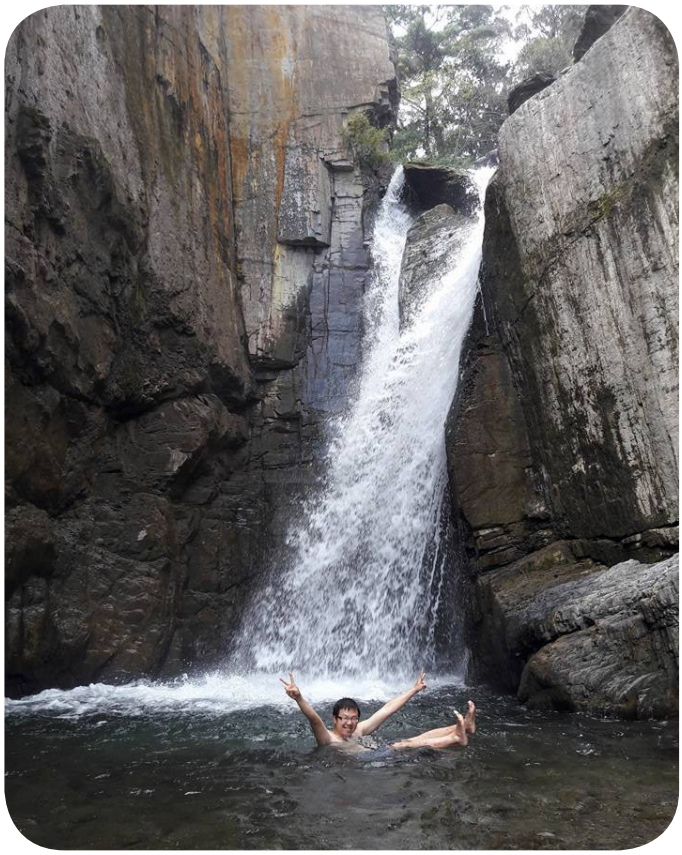
漫遊南投風情

三天二夜之旅開跑

文 / 高雄分公司 屠聖寅

第 1 天：

行程第一站，tea time 時間～秋高氣爽，到南投一定要先來到知名微熱山丘，可以免費一人一塊的鳳梨酥和熱茶品嘗，讓人吃在嘴裡 , 暖在心裡啊 ~



行程第二站，夢谷瀑布號稱「埔霧三瀑」~ 南投真的是好山好水啊！來去“森呼吸”南投仁愛鄉的私密旅遊景點 — 夢谷瀑布，介紹到這個點，瀑布位於台 14 仁愛鄉的眉溪溪谷，因為離山腳約十分鐘的車程，因此很適合去清境的路途當中來路過的景點，四季的瀑布都有不同面貌與景色，除了瀑布之外，周遭的山景都算是蠻壯麗的岩石地形，溪水潺潺且相當透澈，並有相當豐富生態環境，很適合玩水郊遊景點。

行程第三站，重頭戲來囉！現採 ~ 段木香菇，初乳 (頭一批) 段木香菇 ~ 可遇而不可求，當緣分來時，說走就 go 吧！往廬山溫泉、清境方向，就在這條主要幹道上，聯絡東菇王的大哥，我們坐上他的敞篷小貨車，看著海拔高度一路往上飆升，沿路大哥還會稍作停留介紹當地環境、農作物，這趟路程

充滿驚奇！當海拔來到 1200 公尺，山之巔！在如此得天獨厚的地理環境產出的有機段木香菇，想當然爾，一定是非常好吃啦啦啦！

大哥介紹他們的段木香菇一定經過日曬，能強化維生素 D 含量，再使用木頭烘乾，不是柴油，大哥說香氣有差！試吃乾香菇，香氣四溢口中久久不散！大姐大哥待我們如同家人般熱情款待，又是請吃自己種的超甜百香果，離去前又送我們蔬菜水果，然後又載我們下山，第一次見面第一次交關的客人，如此真誠相待真的是讓我們感動感恩不已！還說下次再去玩哪！住家前面那一棵棵光禿禿的樹頭將掛上粉嫩嫩櫻花新妝，好期待啊！。

第 2 天：

初來乍到位居水源保護區東光村翠林農場，被眼前巍然屹立的大尖山震懾，層巒疊翠，雲霧飄渺，空氣中隱約七里馨香，雞群自在漫步在林蔭中，東光溪水清澈見底，好一幅山光水色啊！

精品咖啡上課是人生第一次，畢竟要帶著兩個活潑好動坐不住的小鬼，實在是心生懼怕，還好電話詢問得知翠林農場有大片的草地可以肆意奔跑嬉鬧，哪裡知道到了農場一條秘境大溪可以打發小鬼大半天！

經社區發展協會的人員介紹，大致瞭解魚池三寶是香菇、蘭花、紅茶，尤以虎頭蘭市佔更是高達 8 成，近年來因為咖啡教母來訪盛讚水晶礦咖啡，魚池咖啡之名也不脛而走！

精品咖啡，之前參加阿里山里佳藍色部落活動有接觸過，不過今天上課一整天下來，咖啡品嘗喝到飽完全不會睡意惺忪喔，反而愈戰愈勇，愈喝愈想喝，因為經由不斷的試驗演練，才知道原來咖啡這一門學問真的是學無止盡，我說真的是隔行如隔山啊！

同樣的咖啡粉在不同的人沖煮下，居然呈現完全不同的風味，還有就連沖煮咖啡的水都講究，杯測老師黃宥澄老師說厲害的杯測師能夠正確分辨水來自哪裡，真的是讓我瞠目結舌，驚訝不已！

最後老師總結，一杯好咖啡的定義就是：你喜歡喝的咖啡，不論是香氣、酸度、回甘甜度、苦、口感、喉韻，只要是你喜歡喝的咖啡就是一杯好咖啡，每個階段香味滋味都不同！是啊！咖啡真的太個人主觀了！

第 3 天：

採玉山下的葡萄、玻璃吊橋森呼吸！！感謝！店家熱情事前已經替我們預備可以現採葡萄，另外熱情老闆另外加碼招待用鐵牛車（店家說應該是“蝸”牛車，因為跑的超級慢）載我們去採葡萄！行經和牛車一樣寬度的羊腸小徑俯衝而下，真的是沒有三兩三，怎敢上梁山，如同雲霄飛車般，在陝窄農田道路自由穿梭，令我們尖叫連連啊！這家葡萄又黑又甜，皮也不會很澀，就連怕酸的小人兒也都搶著吃啊！信義豐丘的葡萄大部分都套袋 2 個月才採收，所以沒有什麼農藥殘留，店家說他們都袋子打開擦一下就吃了！

十鼓橋糖文創園區成立於 2010 年 10 月，位於高雄市橋頭糖廠北區倉庫群，十鼓文創注入鼓樂藝術之新生命於這百年文化遺產，以「守舊創新」並融之理念，將停產閒置的糖廠空間再造，進而保留糖廠歷史原貌，將其化腐蝕為神奇，創造出兼具藝術人文內涵的自然環境與擊樂表演融合的場域，是一處充滿文化知性的觀光景點。

十鼓橋糖文創園區交通便捷，搭高雄捷運紅線至 R23 橋頭火車站 1 號出口，步行約 5 分鐘即可到達。

高雄橋頭——十鼓橋糖文創園區

文 / 風險管理部 林沁怡

此次來到園區主要是欣賞十鼓水劇場的表演，十鼓水劇場係由十鼓擊樂團以臺灣的歷史、風景、人文為創作題材，融合宋江陣、大水幕、烽火台、4D 投影、及魔幻水景的表演，每天僅有二場演出，演出時間 30 分，不僅帶來視覺、聽覺的震撼，看到臺灣這些年輕優秀的表演者為守護文化與理想默默的努力，內心充滿無限的感動。演出結束步出水劇場，方才台上的表演者們已守候在場外熱情的和觀眾打招呼，除了可以和他們拍照外，也可以購買 CD 支持他們。

門票不僅可以觀賞水劇場表演，並有隨行導覽員以及打鼓教室的體驗，對自由行的旅客而言，透過導覽員的解說，對園區的風貌與文化會有更深層的認識，在等待水劇場開演前的時間，不妨在導覽員的帶領下悠閒在園區中漫步。在透明的時光長廊下保留了當年運送甘蔗與物資的五分鐵道；融合流水、生態池、日月星空、綠籬、雨林、跳石等露天叢林的生態聽雨軒，讓人體驗如厠時小魚及香水蓮相伴之微妙；充滿靜謐氣息的古榕水道，古榕神奇般以極其緩慢的速度移動著，是當年糖廠用來排放冷卻用水的水渠；依金、木、水、火、土五行屬性展示打擊樂器的五行鼓博館，深具創意與巧思；代表「平安、官祿、延壽、驅魔、祈福、添財、添丁、姻緣、考運、除病」的十鼓祈福館，是擊鼓祈福之聖地，內並置有軒轅黃帝牌位，聽著導覽員講述黃帝與蚩尤的大戰，看著牆上黃帝、蚩尤與神獸的畫作，大戰的情景如躍眼前，那轟天乍響的戰鼓聲如歷其境；另外還有一個有趣的活動就是打鼓教室的體驗，透過導覽員的介紹與指導認識鼓的多元性，以輕鬆活潑的方式體驗鼓樂器，進入鼓藝的殿堂，一開始還覺得自己超有天分，但隨著節奏越來越快，肢體開始不協調了起來，落拍搶拍鼓面鼓邊胡亂揮舞，歡笑聲連連；如果累了渴了，

就買個鼓找蛋、甘蔗汁，逛逛文創商品館稍作小憩，或者在餐廳裡悠閒的用餐喝咖啡。此外，十鼓文創與百世文教結合，將園區擴大範圍，精心設計有 VR 體感遊戲和科技互動空間、遊戲動畫、小火車等，讓親子體驗不同以往的遊戲式學習，當天湊巧遇到一群小朋友，在老師及工作人員的帶領下似乎玩得不亦樂乎。

當初因為打鼓聲太震撼，為了避免驚擾居民，所以承租廣大又僻靜的糖廠空間作為練習的場所，卻也在文化藝術的創意養分下，活化了閒置的糖廠，導覽員說除了高雄十鼓橋糖文創園區，在台南的十鼓仁糖文創園區，整體規劃更為完善，設施也更加多樣化，有機會一定要去看看。

（參考資料：十鼓文創官方網站）

國內電子支付的發展

文 / 會計室 陳功展

資料來源：金融監督管理委員會、主計處

隨著網路技術快速發展，及行動載具功能擴充與升級，許多新型態的商務模式也隨之出現，其中一項多國政府大力推動的即是「電子支付」。過去單純的現金或信用卡支付，並未造成生活的障礙，大家也都習以為常，何以電子支付模式的出現，會讓多國政府願意致力推動並設下推展目標，鼓勵民眾改變支付習慣？以下就國內電子支付的發展情形介紹：

一、為什麼需要推廣電子支付

最早的電子支付發源於 1998 年的 PayPal，以不同於傳統郵寄支票或匯款的方法，讓使用電子郵件來標識身分的用戶之間移轉資金，提升了支付效率與安全性。國內的主管機關則到 2015 年才宣示該年為「電子支付元年」，相對國際發展而言，不算走在前端。開始推廣電子支付時，是基於鼓勵由於網路的發達，發展出「微型企業」的商業型態，故透過推動電子支付提供金流支付中介服務來營造該等產業的有利環境。研究指出，電子支付帶來的效益有提高交易效率以及減少處理成本（讓資金的移轉更快速、安全且壓低作業成本）、刺激經濟成長（因交易障礙而取消消費的情況減少）、提升金融透明度（能更完整的掌握整體交易的內容與金流去向，強化洗錢防制效能、提升行銷之精準度及排擠地下經濟的發展等）及減少犯罪等其他社會效益（大家身上都沒現金，店家也不收現金，造成劫財等犯罪的動機下降）等 4 個面向，雖然支付電子化也會伴隨著交易資料被不當利用或交易過程遭駭客攻擊、攔截等風險，但隨著資安技術提升與多國的成功案例（如：瑞典、丹麥），電子支付仍相當具有推廣的價值甚至必要性。

二、業者的業務範疇

電子支付屬於目前國內所定義的行動支付 3 種體系中的一種，其他 2 種分別為電子票證與第三方支付。第三方支付僅能辦理交易款項的代收代付業務，業者係透過收取代收付服務的手續費營利；電子票證（如：悠遊卡）則僅能收受消費者的儲值，並於消費者消費時自其儲值款項支付給廠商並從中收取手續費。而根據電子支付機構管理條例第 3 條的規定，電子支付業者主要可以辦理：

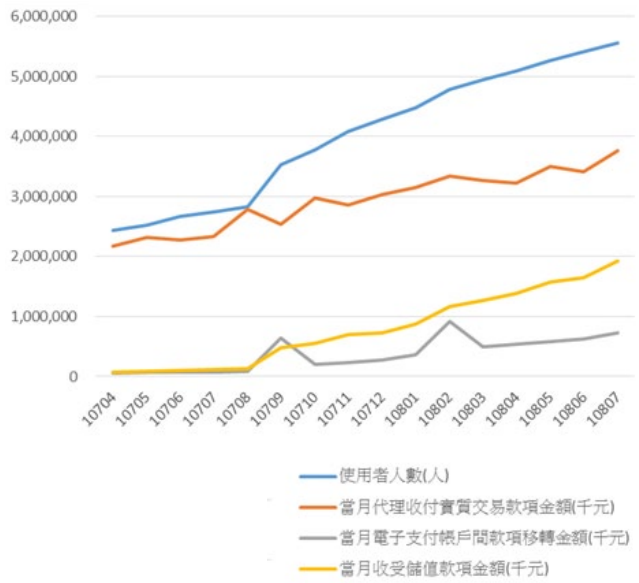
1. 代理收付實質交易款項
2. 收受儲值款項
3. 電子支付帳戶間款項移轉

由此可知，電子支付業者的業務範疇上除可涵蓋其他 2 種體系外，還多了用戶間的款項移轉功能，因此經營的門檻比其他 2 種體系高（實收資本額需達 5 億元；電子票證業者則僅需 3 億元；第三方支付業者甚至無實收資本額的要求）。不過由於這 3 種體系的業務存在重疊性，且國內市場規模有限，各種體系的業者間也有透過結盟來拓展客群的做法，主管機關為避免市場零碎複雜，目前規畫要將電子支付及電子票證整併，並統一稱為「電子支付業」，以單一法規予以規範，而屆時各業者能辦理的業務範圍則仍視其實收資本額而定。

三、發展近況

金管會於 2015 年發布之「金融科技發展策略白皮書」，針對「電子支付」(白皮書中之定義含信用卡、電子票證等非現金支付)所訂的發展目標是 5 年內將電子支付占民間消費支出的比例由當時之 26% 倍增。若以金管會公布之 108 年截至 6 月信用卡簽帳總金額約 1 兆 5,958 億元、電子票證之消費總額約 439 億元、電子支付之代理收付實質交易款項金額約 199 億元等合計占主計處公布之 108 年截至第 2 季民間消費總額 4 兆 8,237 億元之 34.40% 來看，使用比率雖有成長，但欲在明年 (2020 年) 達成金管會宣示之 52% 目標，仍有距離。又從前揭數據可看出目前非現金交易之主力仍為信用卡，而非電子支付，推廣成效有待加強。

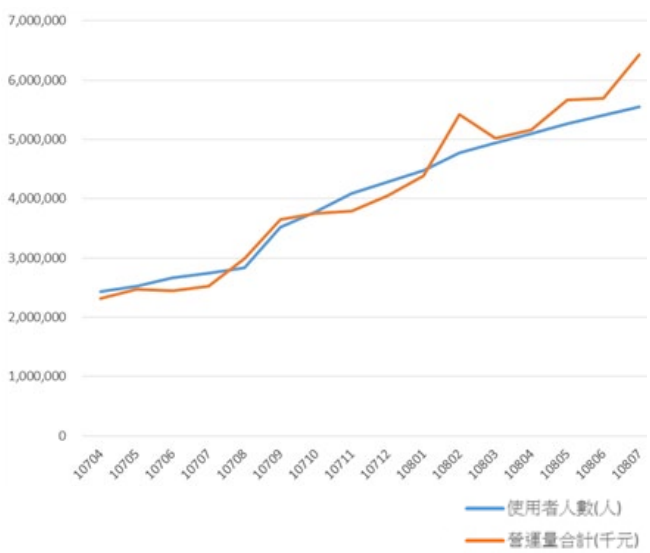
至於電子支付本身的狀況，自金管會公布統計資料以來，使用電子支付之使用者人數與各項業務規模確實呈成長趨勢 (見下圖 1)，若將各月之「代理收付實質交易款項金額」、「電子支付帳戶間款項轉移金額」及「收受儲值款項金額」等業務營運量合計後與各月使用者人數比較，可發現自 108 年起民眾使用電子支付的程度較以往增加 (見圖 2)，反映民眾對於電子支付之接受度正逐漸提高，使用環境亦較以往多元與便利。



四、發展展望

國人接觸與體驗電子支付的經驗日漸普及，但目前各家業者各有擅場，卻又不樂見自己的使用者也去使用其他業者的支付系統，以消費者的角度來看，讓所有電子支付使用者皆能在各種情境輕鬆支付的理想仍有距離；因此目前在沒有業者能夠涵蓋生活中所有支付情境，且不同業者的使用者也無法共享支付平台的情況下，電子支付市場顯得相當破碎。要讓消費者願意改變支付的習慣，除業者提供額外優惠吸引大眾前來體驗外，讓支付經驗更便利才是其中的關鍵，因此加強支付平台的整合，是國內電子支付市場邁向蓬勃發展的必經之路。

目前政府除計畫整併監理法規外，亦規畫開放電子支付的使用者透過財金公司建置的「跨機構共同平台」(最快明年實施)，讓各支付業者的使用者帳戶能夠互相轉帳，也可與參與商店共通使用 (即使用者可至與不同電子支付業者合作的店家以電子支付方式消費)，另亦規畫開放辦理小額匯兌及紅利整合等服務，有效提升市場整合與使用的便利性。僅管要完成這項工程仍有許多實務問題 (如：交易資訊的彙整與分流、銀行間拆帳等) 待解決，能自由使用電子支付的社會仍值得期待。



國人平均壽命80.4歲，退休生活長達20年

用2大利器規畫正確退休藍圖

撰文：陳佩儀

根據調查，台灣每10個人就有7個人未做退休規畫，而國人平均壽命已來到80.4歲，以勞工平均退休年齡為61.1歲來看，退休後還有近20年的日子要過，如果沒有存夠退休金，退休生活恐怕不是美夢，而是噩夢的開始。

在台灣，一般勞工目前退休金的主要來源為「勞保老年給付（俗稱勞保）」與「勞工退休金（俗稱勞退）」，在現行制度下，國人並無太多自主選擇；再加上勞保破產年限不斷提前，以及年金改革議題的延燒下，多數民眾對於未來的退休收入感到不安，也逐漸喚起國人對於退休議題的重視。不過對於退休規畫，多數人可能毫無頭緒，建議可利用下列2大利器規畫退休生活：

利器1》年金險
活到老、領到老 退休後仍有穩定金流

面對收入銳減的退休生活，臺銀人壽精算部經理陳宏傑說，用來準備退休金的理財工具中，年金險具有「活到老、領到老」的特性，可以提供民眾在退休後仍可保有穩定的金流來源，而且無論健康與否皆可購買，是各類保險當中，最能抵禦長壽風險的工具之一。

陳宏傑
學歷：輔仁大學數學系
經歷：從事保險精算工作逾30年，具台灣保險業簽證精算人員、美國壽險管理師資格
現職：臺銀人壽精算部經理

本刊資料

年金險分為「即期年金」與「遞延年金」。即期年金險是民眾躉繳一大筆保費後，保險公司會依照投入的金額算出年金金額，保戶可選擇年給付或月給付領取，適合手邊有一筆資金可投入的退休人士；遞延年金則是民眾分期交付保費直到一定的年齡，保險公司才開始給付年金。

陳宏傑指出，一般來說，大多數人無法躉繳一大筆保費，因此規畫退休金時會以遞延年金為主。在年金遞延期間，保單價值會依預定利率或宣告利率增值，到年金給付年齡時，保戶可選擇一次領回年金或年金化，若選擇年金化，保險公司會依照累積的金額，計算每年或每月可領取多少年金。

舉例來說，小明自保險年齡40歲時，投保利率變動型遞延年金險，宣告利率2%，保證期間20年，年繳保費11萬4,160元，並約定保險年齡60歲時開始支領年金。當小明達60歲，若選擇一次領取年金，在宣告利率維持2%不變的情形下，共可領回277萬2,684元；若選

擇年金化，即分期領取年金，每月可領取1萬元，直至小明110歲止（詳見圖1）。若小明在保證期間過世，保險公司會繼續給付年金給受益人，直至保證期間屆滿，或是將剩餘年金一次貼現給受益人。

對於年金給付方式，陳宏傑建議年金化會比較符合打造穩定退休金流的初衷，「一次領回固然可以馬上得到一筆不小的金額，但要確定這筆錢會妥善作為退休用途，而不會被挪為他用。不過年金化的缺點是，每年或每月可領取的年金額無法更改，也無法辦理保單借款或解約。」

利器2》長期照顧險
老年醫療費用需求大增 保額建議為3萬～5萬元

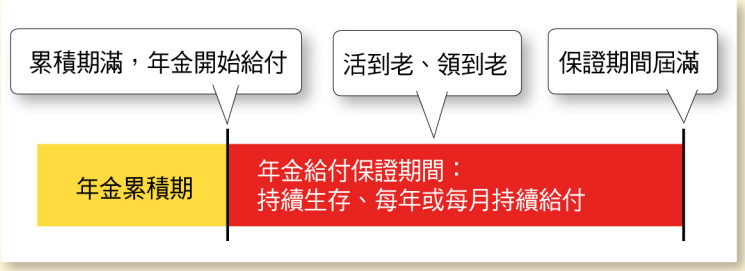
除了有穩定金流外，也要避免退休金被醫療、看護費用侵蝕。陳宏傑說，生活需求可以用年金險滿足，健康照顧需求則要用健康險來及早規畫，在所有險種中，能提供老年長期照顧需求的，只有長期照顧險（以下簡稱長照險）。

他指出，長照險的保障範圍涵蓋疾病、意外及自然老化，一旦經專科醫師診斷確定符合「長期照顧狀態」，並於免責期屆滿時仍持續符合者，就能獲得理賠。目前市面上熱賣的失能扶助險，保障範圍僅限疾病或意外造成的失能，但老化過程不一定會符合失能等級，因此長照險較適合補足老年照顧需求。在評估長照險投保金額時，可以月給付金額為考量，目前申請外籍看護，每月可能需要3萬元的基本花費，本籍看護至少5萬元，保額會建議在3萬～5萬元。

不過陳宏傑也說，長照險保費相對較高，建議40歲或50歲就及早規畫，如果預算有限，保額可以不用太高，或是將繳費年期拉長至30年，降低保費負擔，等到經濟能力許可再增購保額。以投保臺銀人壽「優活人生長期照顧健康保險」為例，男性40歲保額1萬元、繳費年期30年，年繳保費為5,480元。

他強調，要考慮到繳費選擇一繳就是10年以上，保額一定要在自身財力負擔得起的狀況下去建構，如果沒有辦法長期負擔，保額不要一次性建構太高，以免中途繳不出保費而導致保單失效。

圖1 累積期滿後，可選擇每年或每月領取年金



資料來源：各保險公司　整理：陳佩儀

如何判定「長期照顧」狀態？

「長期照顧狀態」要經專科醫師診斷判定，符合「生理功能障礙」或「認知功能障礙」2項情形之一者：

情形1》生理功能障礙
經專科醫師依巴氏量表或依其他臨床專業評量表診斷判定，在進食、移位、如廁、沐浴、平地行動及更衣等6項日常生活自理能力中，有3項（含）以上之障礙者。

情形2》認知功能障礙
經專科醫師診斷判定為失智狀態並有時間、場所、人物等3項分辨障礙中，持續存有2項（含）以上之障礙，且依臨床失智量表評估達中度（含）以上（即2分以上）或簡易智能測驗達中度（含）以上（即總分低於18分）者。

（文◎陳佩儀）

（原文轉錄自 Smart 智富月刊 第254期）

臺銀人壽
BankTaiwan LIFE INSURANCE

唯一國營

臺銀人壽增優利利率變動型增額終身壽險

商品名稱：臺銀人壽增優利利率變動型增額終身壽險
險種代碼：FK
備查文號：108年4月19日壽險精字第1080540084號函備查
給付項目：增值回饋分享金、祝壽保險金、身故保險金或喪葬費用保險金、所繳保險費加計利息的退還、特定意外傷害身故保險金或喪葬費用保險金、完全失能保險金、重大燒燙傷保險金、第二級至第六級失能豁免保險費

注意事項

1.本保險商品詳細內容請詳閱保單條款。
2.本保險為不分紅保險單，不參加紅利分配，並無紅利給付項目。
3.本商品經本公司合格簽署人員檢視其內容業已符合一般精算原則及保險法令，惟為確保權益，基於保險公司與消費者衡平對等原則，消費者仍應詳加閱讀保險單條款與相關文件，審慎選擇保險商品。本商品如有虛偽不實或違法情事，應由本公司及負責人依法負責。
4.本商品為保險商品，依保險法及相關規定受保險安定基金之保障。本商品非銀行存款，無受存款保險之保障。
5.宣告利率並非固定利率，會隨本公司定期宣告而改變，宣告利率之下限亦可能因市場利率偏低，而導致無最低保證。
6.有關本險所繳保險費加計利息的退還之利息計算方式，可至本公司網站參考本險商品介紹說明。
7.保險契約各項權利義務皆詳列於保單條款，消費者務必詳加閱讀了解，並把握保單契約撤銷之時效(收到保單翌日起算十日內)。
8.人壽保險之死亡給付及年金保險之確定年金給付於被保險人死亡後給付於指定受益人者，依保險法第一百十二條規定不得作為被保險人之遺產，惟如涉有規避遺產稅等稅捐情事者，稽徵機關仍得依據有關稅法規定或稅捐稽徵法第十二條之一所定實質課稅原則辦理。相關實務案例請參考本公司網站首頁專區。
9.消費者於購買本商品前，應詳閱各種銷售文件內容，本商品之預定附加費用率最高9.63%，最低8.55%；如要詳細了解本商品其他相關資訊（包含本公司資訊公開說明文件），請洽本公司業務員、服務中心（免付費服務及申訴電話：0800-011-966）或網站（網址：www.twfhclife.com.tw），以保障您的權益。

臺銀人壽
BankTaiwan LIFE INSURANCE

臺灣金控
TAIWAN FINANCIAL HOLDINGS

官方網站

Facebook

Youtube

臺銀人壽
BankTaiwan LIFE INSURANCE

總公司地址：臺北市大安區敦化南路2段69號2~8樓
免付費服務及申訴電話：0800-011-966
網址：www.twfhclife.com.tw
電話：(02)2784-9151

臺灣金控
TAIWAN FINANCIAL HOLDINGS