

利用願付法探討投資型保險商品購額與收入之關係

Explore the Relationship between Investment Insurance Products and Income via Willingness to Pay Method

黃湫淑¹

美和科技大學企業管理系

912 屏東縣內埔鄉美和村屏光路23號

x00002163@meiho.edu.tw

邵筱芸²

美和科技大學經營管理研究所

912 屏東縣內埔鄉美和村屏光路23號

69503107@meiho.edu.tw

摘要

我國投資型保險商品(結合了投資與保險的功能)因其保單現金價值的運用多採取積極之投資策略,所以較重視投資收益,在2001年的下半年開始在國內推出後,保費收入在2006年的佔有率即高達五成,可知投資型保險商品發展的潛能無庸置疑,目前已經成為各大保險公司的主流商品。本研究擬利用願付法(Willingness to Pay, WTP)探討屏東消費者購買投資型保險商品金額之多寡與其收入間的關係。根據屏東縣資料統計處的資料,屏東縣包含市的總人口為891,058人(2006年5月),而就業人口為384,000人,在95%信賴區間下, $\alpha=0.05$, e 是估計誤差本研究設為0.1,Z值查表得1.96,帶入後算出 $n=368.64$ (即樣本數量),所以本研究預計發放400份問卷。本研究假設消費者的收入與購買投資型保險商品意願成現正向關係,即收入越高的消費者購買的保額越高或收入越低的消費者購買的保額也較低。

關鍵字：投資型保險、消費者行為、願付價格、Willingness to Pay (WTP)

前言

人們對身體保健等相關議題向來極為重視，所以對於健康保險的需求相較以前提升許多，故保險業者針對此點不斷的增加疾病及傷害方面之健康保險的種類，但是除了身體保健的觀念外，理財觀念也已普及且對於理財資訊及方法需求日益增加，所以保險業者就將健康保險及理財觀念合而為一，創造出投資型保險商品。

投資型保險商品之特色，是將此投資風險轉讓消費者自行承擔。所以推出此種新商品不僅讓保險公司不再為了利率風險，而產生倒閉的危機，也讓消費者體驗到投資理財與保險結合的好處。投資型保險商品在 2001 年的下半年開始在國內推出，起初消費者對於此種新型態的保險都抱持保留態度，但是投資型保險的保費收入在 2006 年的佔有率卻高達五成，可知消費者對投資型保險的接受度非常迅速，其發展的潛能無庸置疑，現在投資型保險商品已經成為各大保險公司的主流商品。

研究目的及問題

所謂投資型保險商品是將保險及投資合而為一的商品，但基本的性質仍為保險商品，受保險法規的規範，所有投資型保險商品皆須經財政部核准銷售，「投資型保險商品是保單價值準備金、解約金或死亡保險金，依保單鎖連結的投資基金或投資工具之投資績效變動而變動的商品。」(梁正德，2001)，投資型保險商品的特色為盈虧自負、專設帳簿、費用揭露。

本研究預期消費者的收入與購買投資型保險商品意願成現正向關係，即收入越高的消費者購買的保額越高或收入低的消費者保額也較低。

本研究所要探討的收入與保額間的相關聯性，即消費者對購買投資型保險商品的保額意願為何。

- 1.消費者在購買投資型保險商品時，是否會因為收入高而購買較高的保額?
- 2.收入低而購買較低的保額?亦或持保留的態度?
- 3.收入高低與購買保額多寡無關?這些問題間之相關性，即是本研究之研究問題。

文獻探討

壹、投資型保險

一、起源

投資型保險商品結合了多項金融商品的特色，故對一般不常接觸的人仍然是無法了解何謂投資型保險商品。本研究依據(江瑞雄，2002，壽險業經營投資型保險之研究)與(麥瑋玲，2001，投資型保險商品經營策略之研究)以及(投資型保險商品業務員訓練教材)，對此項商品的起源、涵義、種類整理介紹。

投資型保險商品在各個較先進的國家已經行之有年了，而投資型保險商品在各國發展的背景不盡相同。而最早是因為歐美國家在二次世界大戰後，面臨通貨膨脹的困擾，使得保險業的商品不能符合消費者所需，於是在 1956 年荷蘭首先推出了具有「變額壽險」型態的保險，因此成為世界上最先開發出投資型保險的國家；投資型保險商品在其他國家之進期發展如下：

(一)美國

西元 1980 年代後期，高通貨膨脹造成傳統產品銷售不佳，最後由共同基金的成功獲得了啟示，重新檢視變額商品，創新讓變額保險產生了重大的變革。在美國常見的投資型保險商品有：變額壽險、變額萬能壽險以及變額年金。截至西元 2000 年第一季為止，投資型保險於美國之新契約保費市場佔有率已達 41%。

(二)英國

西元 1970 年代後期，投資性的商品逐漸侵蝕保障性商品的市場，使得壽險業者開始開發與

共同基金結合的壽險商品，英國的投資型保險商品保費占總保險費的比例，在1988年至1998年這十年間由39%提升至50%，而英國的投資型保險商品則以終身保險型、養老保險型的變額保險占投資型保險銷售的大部分。

(四)日本

西元1983年，由於美國Equitable壽險公司進入日本市場的刺激，對變額保險開辦檢討，進入新的階段。日本壽險同業為了順應變化以及檢討開辦變額保險之可能性，此研究小組參考了各國變額保險的先例，並更進一步掌握變額保險成敗關鍵的資金運用加以檢討。

(五)台灣

投資型保險商品在2000年引進台灣，第一張投資型保單是由美商人壽所推出的「紅利美麗人生遞延年金」，卻直到2001年的6月底立法院通過保險法修正案，明示新種保險「投資型保險商品」的適性法，才正式賦予主管機構對於此種新商品的權限。台灣目前的投資型保單實際上是保險立法上的名詞，其具體類型主要是依循美國的保險名詞及慣例，若以有無分離帳戶的設立來區分，計有變額壽險、變額年金以及變額萬能壽險，其本質就是在於「變額」，也就是說保單的現金價值會隨者投資帳戶的投資績效而產生變動。直至今日投資型保單以成為保險業界的主流商品之一。

二、涵義

以往傳統的保證利率之保單給保險業者帶來了利率波動的風險，所以對於銷售固定利率的保險業者來說，在資金運用方面與業務成本之間的利差損現象就越來越大。結合保險與基金、債券等相關理財工具的投資型保險商品，因為能將風險轉讓給保戶自己承擔，使保險業者可歸避利差損以及現金流量短少之風險，所以成為各界保險業者，爭相推崇的保險商品。

此外，台灣財政部保險司「投資型保險商品管理規則」的第三條，明確定義投資型保險商品須具備條件如下：

- (一)提供被保險人死亡或生存之保險保障。
- (二)要保人所繳保費依約定方式扣除保險人各項費用，並依要保人同意或指定之投資分配方式置於專設帳簿中。
- (三)前款之專設帳簿與保險人之其他資產分開設置單獨管理之。
- (四)專設帳簿之資產所產生之投資淨收益損失均應由要保人直接承擔，但依保險單規定，由保險人部分承擔投資損益風險者，不在此限。
- (五)保險人應定期對專設帳簿之資產加以評價，並依保險單約定之方式，計算即通知要保人其於專設帳簿之內受益之資產價值。
- (六)專設帳簿資產之運用，應予要保人同意或指定之投資工具與標的相符，不得挪用或購買非要保人指定之投資標的。

三、種類

投資型保險主要可分為三種：變額壽險(variable life)、變額年金(variable annuity)以及變額萬能壽險(variable universal life)。

(一)變額壽險(Variable life)

變額壽險是一種固定繳費的產品，可以採用躉繳或期繳，最早的變額壽險是在荷蘭1956年發展出來，變額壽險的結構從創始到現在經歷了許多的改變，其中比較重要的創新大多集中在決定投資及配置資產時，消費者可以選擇的分離帳戶種類與數量。

表 1 變額壽險與傳統的終身壽險的比較

壽險類別 項目	傳統終身壽險	變額保險
保險費	固定	固定
繳費方式	固定	固定
保險金	固定	不固定
現金價值	有保證	無保證
投資方法	一般帳戶：由保險公司分紅	分離帳戶：由專業投資人運作
準備金	一般帳戶	一般帳戶

資料來源：投資型保險商品業務員訓練教材，財團法人保險事業發展中心，

中華民國九十年七月第三版，第 11 頁

(二)變額年金(Variable annuity)

年金和人壽保險有許多相同的原理，兩者都非常倚重時間因素及複利，也都依既的利率去累積(或消耗)資金。變額年金是應通貨膨脹而發展出來的，它可以保證被保險人的終身收入，變額年金將其累積的現金價值投資於各種投資工具，他不像傳統年金保證會支付定額的平準給付金，他所承諾的是長期變動的幾付金額，以反映投資資產的市場價值，而其價值常會隨消費者物價及生活費用一起上下變動 (麥瑋玲，2001)。

變額年金它的優點是：節稅、分散投資、回報率高、投資期限不長、管理費用不高。缺點則是：投資人要承擔和共同基金同樣的投資風險。

(三)變額萬能壽險(Variable universal life)

變額萬能壽險以其英文名稱的字首 VUL 著稱，又稱為投資相連萬能保單(linked policies)，萬能壽險的特色為其本身彈性的保費和可變動的保險金額，不像一般傳統壽險一樣有固定繳別及保費金額，保戶可以在自己經濟許可範圍內選擇需要繳交的保費，還可以讓保戶選擇自己喜愛的投資組合，變額萬能壽險。

變額萬能壽險結合了萬能保險彈性保費、保單轉換特色及變額保險的投資機會，特色是將分離帳戶方式導入萬能保險，因此與萬能保險最大差別在於保單帳戶價值的變動性質(陳家明，2000)。

表 2 投資型保險商品與傳統保險之比較

型態 性質	商品型態	商品型態
	傳統壽險商品	投資型保險商品
商品功能	保障與儲蓄： 傳統壽險的主要功能為提供被保險人保障，次要功能則為長期下來所累積的保單價值所帶來的無風險儲蓄功能。	保障與投資： 投資型保險在提供被保險人基本保障的同時，透過分離帳戶提供投資服務，讓保戶有機會取得較高的投資收益，但也必須承擔風險。
資產管理	一般帳戶： 傳統保險商品因為有保險公司對保戶所預繳之儲蓄保費的利率保證，故由保險公司統一集合運用保單所累積的資產。	分離帳戶： 投資型保險商品允許保戶自由選擇投資工具並直接分享投資績效，在會計上建立資產劃分制度，將其與傳統壽險商品之資產與以劃分。
投資風險	保險公司承擔： 傳統壽險商品資產運用較重視安全	保單持有人自行承擔： 投資型保險商品重視資產運用的收益性，

	性，即投資報酬率未達預定利率，保險公司仍要對保單所訂之預定利率與以保證。	投資收益完全歸保戶所有並直接反應於保險幾付。
保單價值	保單價值固定： 傳統壽險保單的現金價值是根據預定利率和預定死亡率套入公式計算，這些因素再訂定保費時即以固定不變。	保單價值變動： 投資型保險商品的保單現金價值是由該保單所擁有的「投資帳戶」的單位價值所產生。兌現時依其資產賣出價計算。
資訊揭露	不公開： 保險公司收取固定保費同時對被保險人的死亡保額及保單價值累積進行保證，死亡成本、資金運用等皆不必公開。	公開： 不論保費的繳交、保額的增減或投資工具的選擇等，投資型保單皆較傳統商品的靈活有彈性。

資料來源：吳豐宗，2003，自動平衡機制在投資型保險商品的財富效果

貳、願付價值

所謂的願付價格(willingness to pay, WTP)是指，消費者對於受到評價的財貨，願意付出多少金錢的代價，以換取現在或未來使用的權利，而通常消費者對此意願所付出的金錢代價，都希望所換來的成果要更能滿足現在或未來的效用，但是也會有些消費者不同於其他人，且願意支付更高的價格，來購買他們認為有更高效用(價值)的商品，因此我們可以說這群消費者的願付價格較高(Joan Magretta, 2003)。

在眾多的願付價格之研究中，對於母體的假設大致上可以分為兩種想法：一是“自母體中抽出的樣本之願付價格”視為遵從某一分配，研究該分配的平均數或中位數，以作為評估母群體的願付價格之總額(即樣本平均數乘以母體個數)，或者判斷是否有超過半數的母體，意願支付某項金額(中位數代表一半的人願意給付之價格)。另一種假設是，個體會因為背景的不同，而產生不同的願付價格，也就是一種存有解釋變數的願付價格研究。其中最大的差別在於，前者視樣本間相互獨立且具有相同的分配，後者認為樣本間相互獨立，但卻服從不同的分配(余純君，2000)。

在研究時對於要怎樣詢問消費者真正的願付價格的方法，根據王昭正等人(2001)統整大致可分為五種類型：

- 一、反覆式出價或逐步競價法(Iterative bidding)
- 二、開放式(Open-ended)出價法
- 三、支付價值卡法(Payment cent)
- 四、封閉式(Close-ended)出價法
- 五、準逐步競價法

本研究是以支付價值卡法作為消費者對於投保金額多寡的詢問依據，此法由 Mitchell and Carson(1989)所提出，其目的為維持開放式法之優點並改善拒絕回答率過高，與解決反覆式出價之起始點偏誤。應用實為提供受訪者一系列的價格供其選擇，此法也可能因價格排序不同而造成偏誤。

一般而言，要推估消費者的消費能力最簡單的依據即為消費者收入的多寡，「消費者會因為其所得水準影響其消費決策，也會決定其如何分配消費金額」(林靈宏，1994)，所以本研究的目的是在於利用願付法(willingness to pay, WTP)來探討屏東地區的民眾收入與其在購置投資型保險商品之間的關係。

研究假設及架構

根據本研究動機與研究目的的描述，本研究之架構，如圖 2-1 所示。

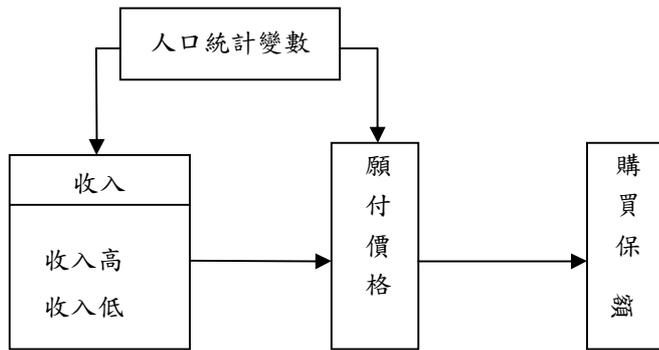


圖 1 研究架構

壹、研究問題：

屏東縣市之居民有穩定收入的消費者，在購買投資型保險商品時，所購買的保額與消費者的收入之關係為何？

貳、研究假設

H1 對立假設：屏東縣市消費者之收入與購買投資型商品的保額有顯著關係。

H1a：收入與購買投資型保險商品的保額成正向關係

(1)收入高，購買投資型保險商品保額亦高。

(2)收入低，購買投資型保險商品保額亦低。

H1b：收入與購買投資型保險商品的保額成反向關係

(1)收入高，購買投資型保險商品保額卻低。

(2)收入低，購買投資型保險商品保額卻高。

H2 虛無假設：屏東縣市消費者收入與購買投資型保險商品的保額無顯著關係。

研究方法

考慮了本研究的目的，是為了要探討屏東消費者購買投資型保險商品金額之多寡與其收入間的關係，因此，採用的是量性研究中之調查法；調查方式是在公共場合面對面地使用結構式自填問卷。在進行問卷時會先對受訪者說明此研究的目的，詢問受訪者之同意後請其作答，最後整理問卷回覆情形，並交由電腦來分析相關的數據及資訊。使用問卷調查的優點為，受訪者能以自己的實際情況及感受來回答、沒有他人干擾或支配的壓力，以及可以用統計的方式整合眾人之意見。

壹、研究對象

由於資源、資金與時間有限，所以本研究採取地區抽樣來節省成本，所選擇的地區為屏東縣，研究的族群為有收入的人。選擇屏東縣為研究地區原因是本人在屏東縣出生及長成，以及未來就業的考量也將於屏東縣的關係。本研究樣本的大小是根據統計學中「估計母體比例 P 之樣本大小」的方式計算出樣本量，根據屏東縣資料統計處的資訊，屏東縣包含市的總人口為 891,058 人(2006 年 5 月)，而就業人口為 384,000 人，其計算公式為下。

$$n = \frac{[Z_{(1-\alpha/2)}\sqrt{P(1-P)}]^2}{e} \quad (1)$$

$$P \text{ 為母體比例} = \frac{\text{屏東縣就業人口}}{\text{屏東縣總人口}} = \frac{384,000}{891,058} = 0.43 \neq 0.4 \quad (2)$$

在 95%信賴區間下， $\alpha=0.05$ ， e 是估計誤差本研究設為 0.1， Z 值查表得 1.96，帶入後算出 $n=368.64$ (即樣本數量)，所以本研究擬定發放 400 份問卷。

貳、研究工具

本研究將問卷分為兩個部份，第一部分共分為 6 題，本研究主要研究為消費者的收入多寡對於購買投資型保險商品的保額多寡有無相關性，第一題先瞭解消費者對於投資型保險商品的購買意願；第二題詢問消費曾經是否購買過投資型保險商品；第三題詢問消費者購買投資型保險商品的決定因素，消費者如何從其所知的資訊中決定購買的因素，一直是各界探討的問題，因為其在方案評估中具重要影響因素，本題採用 5 點李克特尺度(Likert scale)，分別為「非常不重要」、「不重要」、「普通」、「重要」及「非常重要」並依序給予 1、2、3、4、5 等之評分，當分數愈高者，表示此因素對消費者在決定購買投資型保險商品時影響越高，第四題則詢問未購買投資型保險商品的消費者的決定因素，消費者對於投資型保險商品的接受程度，消費者是基於什麼樣的原因並未購買此商品自然成為重要的議題，本題採用 5 點李克特尺度，分別為「非常不認同」、「不認同」、「普通」、「認同」及「非常認同」並依序給予評分，分數愈高者，表示消費者認為此因素為決定不願意購買投資型保險商品的原因，第五題詢問消費者每個月從收入提撥多少比例來購買投資型保險商品，第六題是瞭解消費者作收入分配的決定因素，消費者是基於什麼考量因素才決定每月付出收入的一定比例做為購買投資型保險商品的金額，本題亦採用，5 點李克特尺度，分別為「非常不重要」、「不重要」、「普通」、「重要」及「非常重要」，並依序給予評分，分數愈高者，則表示消費者對於此因素為其做收入分配的主要原因。

問卷第二部份是人口統計變數量表，此為受測者之基本資料，包括性別、年齡、居住地區、教育程度、職業、婚姻狀況、每月平均所得等計 8 題。

參、信效度分析

一、專家效度

本研究在問卷擬定後，經由 3 位專家學者針對量表題目之重要性與適用性提供修改之意見，經過充分彙整後將問卷加以修正，且檢視問卷內容之語意是否具有可讀性、可答性，再修訂問卷之內容，經過修正後本研究問卷已達專家效度。

而表面效度之建立則是量表中的每一問題或項目必須與研究目的具有邏輯連結，例如本研究之問卷題目中詢問消費者的收入、消費者投保投資型保險商品的意願、購買投資型保險商品的決定因素以及願意提出多少收入來購買投資型保險商品等，這些具有連結之問題就具有表面效度。

二、信度分析

此部分主要目的在檢測本研究問卷之信度，本研究以 30 份問卷來做前測，測量內部一致性與穩定性，本研究採用 Cronbach's α 係數來檢驗分析，

預期效益

本研究主要係透過研究消費者行為及願付價格之間相關，進一步尋找出消費者購買投資型保險商品與其收入之間的相關，還有其他人口統計變數影響購買投資型保險商品的結果，本章將研究之結果加以歸納，並提出對保險公司及其從業人員之建議及後續研究之建議。

參考文獻

1. Mitchell, R. C. and Carson R. T., 1989. Using Survey to Value Public Goods: The Contingent Valuation Method. Resources for the Future. Washington, D. C.
2. Joan Magretta、Nan Stone，2003，管理是什麼？，天下文化出版。
3. 王昭正、陳益壯、林建信，2001，奧萬大森林遊樂區遊客付費意願分析—多指標多因子模式之應用，農業經濟半年刊，第70期，P.91-115。
4. 江瑞雄，2002，壽險業經營投資型保險之研究，淡江大學，保險學系保險經營碩士班碩士論文。
5. 余純君，2000，願付價值及其前測的研究，國立政治大學統計學系碩士論文。
6. 吳豐宗，2003，自動平衡機制在投資型保險商品的財富效果，國立中山大學，財務管理學系研究所碩士論文。
7. 林靈宏，1994，消費者行為學，五南出版。
8. 財團法人保險事業發展中心，2001，投資型保險商品業務員訓練教材。
9. 梁正德，2001，投資型保險，智勝文化出版。
10. 陳家明，2000，變額壽險，財團法人保險事業發展中心。
11. 麥瑋玲，2001，投資型保險商品經營策略之研究，國立政治大學，風險管理與保險學系碩士論文。