

# 梯級費率制保險行銷

廖述源

無可諱言，「行銷極大化」係各行各業行銷努力追求目標，為期能早日達成上述目標，經營主體莫不巧盡心思，採行各種行銷策略促其實現之。在日常生活中，較為人熟悉之簡單促銷方式，諸如：在便利商店買飲料，第 1 瓶飲料不打折，加買第 2 瓶可享有 8 折優惠；又如下表中蘋果促銷方案中得知：第 1 顆售價 50 元，加買第

2 顆售價 45 元，加買第 3 顆售價 40 元，加買第 4 顆售價 35 元，最後加買第 5 顆僅需 30 元。此種蘋果單價隨著購買數量增加而呈遞減銷售方式，即是本文即將探討主題之「梯級費率式行銷」，其種行銷方式，自然與過去「均一價行銷」（按：均一價行銷係指每顆單價均為 50 元不打折）有很大區別。

（單位：元）

品名（數量）	第 1 顆	第 2 顆	第 3 顆	第 4 顆	第 5 顆	合計
蘋果（1 顆）	50					50
蘋果（2 顆）	50	45				95
蘋果（3 顆）	50	45	40			135
蘋果（4 顆）	50	45	40	35		170
蘋果（5 顆）	50	45	40	35	30	200
折扣率	0	10%	20%	30%	40%	

在保險領域中，隨著經濟持續成長，企業經營規模不斷擴充，保險金額日愈龐大，加上保險商品出陳推新，綜合保單（Comprehensive Policy）、多險種保單（Multiple Lines）、套裝保單（Package Policy）、及集合保單（Collective Policy）廣泛普遍使用，擴大原有傳統型保險商品之保障範圍，使保險市場呈現多元化之發展。面對日愈競爭之保險經營環境，保險業者莫不為激勵保險消費者之投

保意願而努力，藉以拓展其原有保險版圖，進而提高市場占有率，因此透過各種不同優惠行銷策略冀能達成業務競攬之目標。而鎖定大宗業務，則是保險業者競相追逐業務之首要考慮，其所採行保費優待策略更是保險業共同手法，此種價格競爭策略，常被保險業者視為較易影響保險消費者投保行為之主要誘因。基此，具有保險費優待折扣等多項功能之「梯級費率制」（Sliding Scale Plan）遂因應而生。

## 一、梯級費率制之理論基礎

### (一) 梯級費率制之意義

所謂「梯級費率制」(Sliding Scale Plan) 又稱「梯級保險費優待法」，係指保險人對於保險費計收，乃採取不同設定標準而給予不同幅度之保費優待而言。一般而言，當保險費額度愈高，其享有減費優待愈多；反之，保險費額度愈低，其享有減費優待相對減少。通常此種保險費之減費優待係數大小，則依保險費之不同額度高低而定，因其在數學圖形上呈現有如梯級狀（如圖 1），故謂之「梯級費率制」。

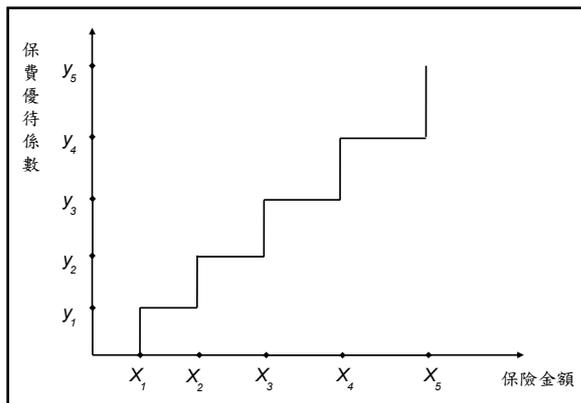


圖 1 梯級費率示意圖（採優待係數基礎）

此種梯級費率制在保險實務上運用日愈普遍，我國現行現金保險之繳費規定係採行此機制。

### (二) 梯級費率制之圖形

關於梯級費率制之圖示，隨其設定基礎之不同，其所呈現方式亦有所差異。基本上，其主要表達方式計有兩種，即（1）採保險費優待係數方式、及（2）採淨保險費率方式。前者係基於保險需求者立場來考量，而後者則是站在保險供給者立場考量。由於兩者係一體兩面，故兩種圖形所呈現走勢則是正好相反。

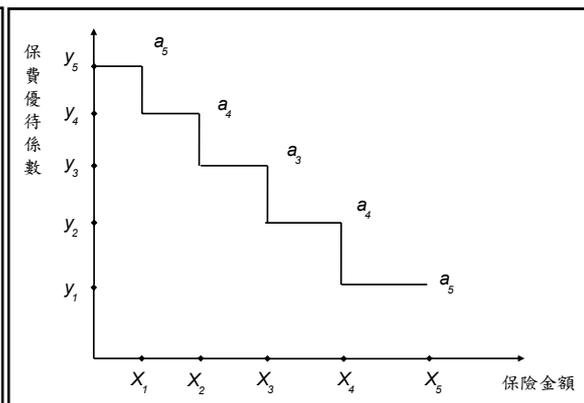


圖 2 梯級費率示意圖（採費率基礎）

### (三) 梯級費率制之理論依據

關於梯級費率制之主要理論依據，可分從下列八大方面扼要說明如下：

#### 1. 就保險學理而言

基本上，保險費為保險構成五大基本條件之一，而保險費符合保險成本經濟合理性，亦屬「可保危險」(Insurable Risk) 必備七大要件之一。倘保險契約

締結完成後，當保險人要向要保人收取過高之大額保險費時，無疑地，將造成要保人繳納保險費之沈重負擔，要保人勢必重新評估其投保意願，甚至因保險費太高捨棄投保而改採其他危險管理替代方案。基此，當保險人在制訂承保辦法時，針對要保人符於繳納大額保險費標準時，通常會訂定梯級費率制依據

保險費不同額度給予要保人保費優待，藉以符合「可保危險」條件中之「保險成本經濟合理性」之理論要求。

## 2. 就保險精算而言

依據保險費率基本結構知：

$P'$ : 總保險費( $P' > 0$ )

$P$ : 純保費( $P > 0$ )

$L$ : 附加費用( $L > 0$ )

$F$ : 損失頻率( $F > 0$ )

$S$ : 損失幅度( $S > 0$ )

$n$ : 自然數( $n \geq 0$ )

$\delta$ : 標準差( $\delta > 0$ )

$k$ : 百分比( $0 < k < 1$ )

$C$ : 常數( $C \geq 0$ )

$$(1) P' = P + L$$

$$(2) P = F \times S \times (1 + n \cdot \delta)$$

$$(3) L = kP' + C$$

由(2)式知，當保險人在保險費率釐訂時，基於安全與保守考量，均會在純保費中附加若干個標準差( $n \cdot \delta$ )作為安全係數(或稱為風險加費)。因此，當其承保危險單位眾多時，其原有附加安全係數已明顯呈現偏高，保險人自可藉由純保費扣減優待係數予以合理釋出，此正是梯級費率制之主要精算理論依據；其次，在(3)式中，當保險人承保危險單位眾多時，其附加費用項目中之變動成本( $kP'$ )固然不受影響，但固定成本( $C$ )將隨著業務量增加而呈現遞減。基此，保險人可視要保人投保危險單位數之大小，適時給予不同比例之合理保險費優待折扣。基上得知，梯級費率制之保險費優待主要來源，係以純保費項目中之「安全係數」與附加費用項目之「固定成本」兩者為主。

## 3. 就費率公平性而言

從統計基本原理知，當損失金額愈高時，其損失次數分配愈少，其相對發生頻率愈低。換言之，在相同假設前提下，保險標的發生全損機率，遠低於發生分損機率；其次，對於保險標的而言，其保險金額大小，亦會隨著損失機率高低而影響理賠金額之多寡，保險人基於保險費與保險賠款兩者公平合理對稱關係，針對投保高保額之保險消費族群，依梯級費率制給予合理之保費折扣優待，實乃符於費率公平性原則，此種具體作法更是落實保險經營由形式公平趨於實質公平。基於上述，梯級費率制較傳統費率制更符合費率公平性。

## 4. 就大數法則而言

無可諱言，大數法則實乃保險經營穩健之必須遵循不二法則。當保險人承保危險單位數量眾多時，保險人方可排除或降低承保危險波動之不確定性，使保險經營穩定性得以確保，否則，保險人將因承保危險單位數量太少，導致危險波動起伏太大，造成保險經營難以持續。基此，保險人為期能增加投保誘因，提高保險消費者投保意願，進而達成大數法則危險單位眾多之要求，採行具有保險費優待功能之梯級費率制，則是保險人在業務經營上必須考慮選用之一種有效經營策略。換言之，保險人藉由梯級費率制具有保險費折扣優待之誘因，大幅提升保險消費者投保意願，進而達成大數法則之數量要求。

5. 就保險行銷而言  
從一般行銷觀點而言，生產者為能刺激消費者買氣多會依消費者購買數量之多寡，給予不同價格折扣優惠，例如批發價與零售價兩者價格差異銷售方式則是明證；此在不同產業皆是如此，保險產業亦不例外。保險業制訂梯級費率制，其主要鎖定對象，乃是針對集團投保或巨額投保之保險消費者，適時給予合理之保險費折扣優待，藉此不僅可大幅提高消費者投保意願，同時更可提升市場占有率，此正符合保險行銷策略「行銷極大化」之目標。基此，保險業採行梯級費率制，除能符合當前一般行銷潮流趨勢外，更與現今保險經營策略中之成長政策相吻合。
6. 就經營成本而言  
一般而言，任何行業在業務經營達到經濟規模時，其經營成本自可相對降低，進而使經營利潤亦隨之提高。究其原因，主要係由於經營成本中含有固定成本項目。基本上，固定成本將隨業務量增加而呈現遞減，此為不爭之事實。因此，保險業經由梯級費率制之保險費折扣優待設計，將可直接刺激保險消費者之投保意願，大幅提高投保率並引進大量業務，進而有效降低保險經營成本，增加保險公司利潤。
7. 就保險商品設計而言  
二十世紀中期後，全球消費者意識逐漸抬頭，保險人為迎合消費者需求，在保險商品設計上有極大之轉變，過去傳統

性列舉式單一險種 (Mono-Line) 商品，已難滿足保險消費者之需求，而結合多數險種之多險種 (Multiple-Lines) 或套裝保險 (Package Policy) 已逐漸形成主流商品，致使保險商品更趨多元化。由於此些保險商品設計基本理念，僅是將若干傳統性之單一險種 (Mono-Line) 予以串聯組合而成，故在保險成本計算上必須將各險種間重疊部分予以扣除，藉以公平合理反映保險成本，而該項扣除金額正是梯級費率制保費折扣優待之主要來源。基此，採行梯級費率制則屬現今保險商品設計正常呈現方式。

#### 8. 其他

除上述主要考量外，保險業為避免要保人發生不足額投保或投保不完全，造成日後理賠爭執或保障不足之情事，多藉由梯級費率制之設計，鼓勵保險消費者踴躍投保與充分投保，使保險消費者之應有權益得以確保。

## 二、我國梯級費率制之設定方式

關於我國保險業在過去曾採行梯級費率制之設定方式，大致上計有下列數種方式：

### (一) 以保險金額為基礎

基本上，我國保險業以保險金額為基礎來設定梯級費率制並不多見，現行火災保險附加竊盜保險實為典型代表（詳閱表 1）。由表 1 知，其保險費率隨著保險金額

增加而呈遞減現象，其所適用之最高費率與最低費率相差 30 倍，其梯級費率優待係數最高為 0.97。

表 1 我國火災保險附加竊盜險梯級費率

保險金額 (萬元) ( $x_1 < x \leq x_2$ )		保險費率 (‰)	保險費率優待係數
0	500	3.0	0
500	1,000	2.0	0.33
1,000	2,000	1.0	0.67
2,000	3,000	0.8	0.73
3,000	5,000	0.6	0.80
5,000	10,000	0.4	0.87
10,000 以上		0.1	0.97

### (二) 以保險費為基礎

通常我國保險業大多以保險費為基礎來設定梯級費率制，其典型代表有現金保險（表 2）及傷害保險（表 3）。當保險金額愈高時，其保費優待係數則愈大，我國現金保險梯級費率優待係數最高可達 40%，一年期團體傷害保險費率優待係數最高為 20%。

表 2 我國現金保險梯級費率

保險金額 (萬元) ( $x_1 \leq x < x_2$ )		保險費優待係數
0	10	0
10	20	0.05
20	50	0.10
50	100	0.15
100	200	0.20
200	400	0.30
400 以上		0.40

表 3 我國傷害保險梯級費率  
(一年期團體傷害保險)

保險金額 (萬元) ( $x_1 < x \leq x_2$ )		保險費優待係數
0	10	0
10	20	0.02
20	30	0.04
30	40	0.06
40	50	0.08
50	60	0.10
60	70	0.12
70	80	0.14
80	90	0.16
90	100	0.18
100 以上		0.20

### (三) 以投保戶數為基礎

我國竊盜損失保險為鼓勵軍公教及公營事業員工團體投保，遂採取梯級費率制予以保險費優待（表 4）。由表 4 知，其保險費優待係數可高達 30%。

表 4 我國竊盜損失保險梯級費率

投保戶數 (戶) ( $x_1 \leq x < x_2$ )		保險費優待係數
1	19	0
20	49	0.15
50	99	0.20
100	199	0.25
200 以上		0.30

### (四) 以資產比為基礎

我國現行員工誠實保證保險中，其中針對金融業部分，係以資產比設定梯級費率制（表 5）。所謂資產比係指總資產除以

員工人數。由表五知，當資產比愈高時，其費率優待係數亦隨之增加，其費率優待係數最高可至 50%。

表 5 我國員工誠實保證保險梯級費率

資產總額 (千萬元) ( $x_1 < x \leq x_2$ )		資產比費率 係數	保險費 優待係數
0	12	1.0	0
12	20	1.2	0.17
20	28	1.4	0.29
28	36	1.7	0.41
36 以上		2.0	0.50

#### (五) 以投保人數為基礎

我國於九十年七月修訂保險法，產險業依保險法第一百三十八條規定經主管機關核准得經營傷害保險，惟其經營方式應比照壽險業辦理。今依主管機關訂頒一年期團體保險費率標準相關法令知，團體傷害保險係依投保人數多寡決定其適用費率（表 6）。

表 6 我國團體傷害保險梯級費率

團體投保人數 (人) ( $x_1 < x \leq x_2$ )		保險費優待係數
0	50	0
50	100	0.02
100	500	0.04
500	1,000	0.06
1,000	5,000	0.08
5,000 以上		0.10

#### (六) 其他

在過去，我國汽車保險曾依被保險汽

車量數予以不同優待折扣（表 7）。當要保汽車量數愈高時，其優待折扣隨之提高。

表 7 我國汽車保險梯級費率（舊制）

被保險汽車輛數 ( $x_1 \leq x \leq x_2$ )		保險費優待係數
1	20	0
21	40	0.10
41	70	0.15
71	100	0.20
101	200	0.25
200 以上		0.30

### 三、國外梯級費率制之設定方式

觀乎國外保險先進國家，在保險經營中採行梯級費率制極為普遍，通常其在梯級費率設定基礎主要有下列兩種方式：

#### (一) 以保險金額為基礎

在國外保險經營中，採行梯級費率設定基礎最常見者當屬保險金額。例如日本竊盜保險（表 8）與英國竊盜保險（表 9）即是典型代表。由於在保險精算理論上，保險金額被公認是最佳危險單位設定基礎，故各國以保險金額作為梯級費率設定基礎，就理論上而言，則屬無庸置疑。

表 8 日本竊盜保險梯級費率

保險金額 (萬日圓) ( $x_1 < x \leq x_2$ )		保險費率 (%)	保險費優待 係數
0	200	4.8	0
200	300	3.1	0.35
300	500	1.8	0.62
500	1,000	0.9	0.81
1,000	2,000	0.3	0.94
2,000 以上		0.25	0.95

表 9 英國竊盜保險梯級費率

總保險金額（萬英鎊） ( $x_1 < x \leq x_2$ )		保險費優待係數
0	1	0
1	3	0.5
3	7	0.75
7	15	0.9
15 以上		0.95

### (二) 以被保險人數及最低保費為基礎

在國外設定梯級費率制之基礎，除採行保險金額單一基礎外，尚可有結合被保險人數及最低保費採雙重基礎予以設定，如日本團體傷害保險即是實例（表 10）。

表 10 日本團體傷害保險梯級費率

被保險人數及最低保費	保險費優待係數
1~19 人 最低保費 500 日圓	0
20~99 人 最低保費 10,000 日圓	0.05
100~499 人 最低保費 50,000 日圓	0.10
500~999 人 最低保費 250,000 日圓	0.15
1000 人以上 最低保費 500,000 日圓	0.20

## 四、結論與建議

無論從保險學理或是從保險精算而言，「梯級費率制」均有其嚴謹之理論基礎，其在保險經營上，亦有助於保險業務量之提升，並導引保險消費者足額投保，此為其所提供之正面貢獻。在國外，梯級費率制早已行之有年，且其成效則是有目共睹。反觀國內，在早期保險業運用梯級

費率制並不普遍，隨後雖陸續採用，惟在制定梯級費率制之適用標準亦多有分歧，尤其在梯級費率制之設定基礎與保費優待係數，尚難建構在嚴謹之保險理論與保險精算雙重基礎上，如此，不僅極易造成費率適用不公平現象，同時亦會影響保險經營之穩健性。基於費率自由化乃是我國保險事業發展核心價值，過去純由保險公會所制定與規範之梯級費率制勢必逐漸被打破，而由個別保險公司依據自己統計資料，據此釐訂合理保險費率並制定適當梯級費率制，勢必成為保險市場未來發展之主軸，如何訂定客觀合理適當之梯級費率制，將是國內產險業者共同必須接受之挑戰。基於梯級費率法猶如刀鋒兩面，運用得法當可大幅增加業務量，然操作不當將損及保險應有清償能力，得與失之間對保險經營影響更是深遠。

關於我國現行保險業採行梯級費率制之改進建議，謹此條陳數項供請參考：

### (一) 梯級費率制設定基礎應合理

由本文探討中知，國內在梯級費率制之設定基礎上呈現多元分歧現象，其是否均具有理論基礎尚待驗證。然從國外保險先進國間實施經驗中得知，由於保險金額多被用為危險單位測量基礎，故藉由「保險金額」作為梯級費率制設定基礎，無論在保險學理或國外實施經驗，均較為眾人所共同接受，至於採用其他設定基礎則有待商榷。基此，針對我國現行產險業梯級費率制設定基礎之合理性，實有逐一檢討修正之必要。

## (二) 梯級費率制優待折扣應適當合理

我國現行產險梯級費率制之優待折扣標準，大多係由保險業憑其主觀認列，並非經由一套嚴謹之客觀保險數理予以估算而得，故而在實際運用上，對於若干險種之梯級費率制之保費優待折扣比例，呈現失之過高或過低之不合理現象，例如最高者為火災保險附加竊盜險可達 0.97，最低為團體傷害保險僅為 0.20，進而影響保險消費者彼此間保險費負擔不公平之現象，此者有待予以重新檢討修正之必要。

## (三) 梯級費率制應與損害防阻工作結合

基本上，梯級費率制之保險費率優待折扣考量時機與因素，大多於投保時依據危險單位數量之大小逕行決定，往往漠視危險標之之品質好壞，此種重「量」不重「質」之評定方式，似嫌偏頗有欠合理。換言之，梯級費率制保險費優待折扣之基礎，除重視危險單位之「量」外，對於危險單位之「質」亦不可漠視。如此，方能有效達成保險經營之目標。基此，保險人在採行梯級費率制外，必須藉由損害防阻工作之配合，方能滿足大數法則「質」與「量」之雙重要求，進而達到穩健經營之目的。

## (四) 梯級費率制應注意弱勢公平性

一般而言，梯級費率制之適用對象，大多屬於擁有龐大危險單位數量之經濟強勢要保人，相對而言，對於居於弱勢之一般保險消費者而言，恐難達到梯級費率制之適用門檻，此者固然能符合費率公平性原則，然而卻與社會公平正義原則有悖。

基此，保險業者在使用梯級費率制時，實應兼顧此兩者之平衡性，除在承保時給予大客戶投保減費誘因外，更應在保單到期時，提供一般保險消費者無賠款減費優待，期能兼顧業務「質」與「量」，以及平衡不同投保族群之心理感受。

## (五) 梯級費率制應定期檢討

由本文前述知，梯級費率制之保費優待折扣來源，主要是來自安全係數與固定成本兩大部分。隨著時空環境之變遷，保險經營結果難免發生預期情況與實際狀況有落差，導致梯級費率制之保險優待標準，產生失之過高或過低現象，實有定期核實檢討修正之必要。基此，對於梯級費率制之保費優待標準，保險業者應主動予以定期檢討並適時修正之。

## (六) 梯級費率制不可破壞市場秩序

就一般消費者而言，保險價格之高低，會影響保險消費者之投保意願，尤其在保險市場尚未臻於成熟之國家更是明顯。基本上，梯級費率制具有保險費優待之基本特性，在保險實務操作時，恐有若干不肖保險業者，為能達到業務競攬之目的，對於不符適用條件之要保人，亦逕行納入適用範圍給予較優惠之保險折扣，如此不僅造成費率不公平現象，同時亦會影響保險業者應有之清償能力，尤為甚者，整個保險市場秩序亦因之蕩然無存。

本文作者：

淡江大學保險學系暨保險經營研究所教授  
中華民國保險經營學會理事長