

# 保經、代通路的角色與市場概況分析

2015儲備幹部課程-經代通路業務部-李嘉梵

# 課程大綱

## ■知道保經代通路的定位

- ✓保險公司經營概述
- ✓三差管理
- ✓三大風險
- ✓三個通路

## ■保經、代市場概況

- ✓市場規模及趨勢探討
- ✓同業經營策略分析

## ■新進入市場者發展策略

# 保險公司經營概述

<p><b>三差管控監理</b></p> <p>一、費差管控 二、利差管控 三、死差管控</p> <p><b>經營策略</b></p> <p><u>行政支援管理</u>   <u>幕僚支援監理</u></p> <p>1、商品策略      1、人事總務 2、投資策略      2、IT資訊 3、行銷策略      3、會計財務 4、收費策略      4、稽核內控 5、核保策略 6、保服策略 7、理賠策略</p>	<p><b>商品設計</b></p>	<p><b>投資策略</b></p>
<p><b>理賠策略</b></p>	<p><b><u>商品策略</u></b></p>	<p><b>行銷策略</b></p>
<p><b>保服策略</b></p>	<p><b>核保策略</b></p>	<p><b>收費策略</b></p>

# 保險公司經營概述

<p><b>三差管控監理</b></p> <p>一、費差管控 二、利差管控 三、死差管控</p> <p><b>經營策略</b></p> <p><u>行政支援管理</u>    <u>幕僚支援監理</u></p> <p>1、商品策略      1、人事總務 2、投資策略      2、IT資訊 3、行銷策略      3、會計財務 4、收費策略      4、稽核內控 5、核保策略 6、保服策略 7、理賠策略</p>	<p><b>商品設計</b></p> <p>一、商品型式【個人保單、團體保單】 1、主約 2、附約 3、年期 4、繳別 5、批註條款</p> <p>二、商品成本 1、預定利率      2、預定費用率 1.1 準備金比率(不足)    2.1 佣金、制度比率 1.2 投資報酬率 1.3 經濟成長率 1.4 二年定存利率 3、預定發生率 3.1 經驗率:保障範圍、條款 3.2 風險控管:除外責任、等待期間、再保</p>	<p><b>投資策略</b></p> <p>一、國內投資 二、國外投資 三、法令限制(RBC規定) 四、投入時間成本 五、風險管控</p>
<p><b>理賠策略</b></p> <p>一、理賠管理 1、條款規定 2、實務作業 3、訓練作業 二、醫務管理 1、調查作業 2、醫查作業 三、行政檢核 1、核保 2、保服 3、收費 四、通路檢核 五、險種檢核 1、條款檢核</p>	<p><b>商品策略</b> <b>目標市場</b></p> <p>一、行銷對象 1、一般族群 2、特殊族群(性別/年齡/職業...)</p> <p>二、市場趨勢(商品型態) 1、保障型    6、年金型 2、節稅型    7、房貸型 3、儲蓄型    8、長期看護 4、投資型    9、健康險 5、養老型    10、殘廢照護</p>	<p><b>行銷策略</b></p> <p>一、行銷通路 二、行銷規模 三、行銷組合 四、行銷利基 五、行銷訓練 六、行銷區隔</p>
<p><b>保服策略</b></p> <p>一、契變條件 1、年期變更 2、險種轉換 3、展期繳清 4、保額變更</p> <p>二、復效條件 1、高理賠率 2、高預定利率</p> <p>三、解約管理 1、解約防止</p> <p>四、貸款管理 1、貸款利率 2、貸款通路</p> <p>五、年金管理 1、年金發放</p> <p>六、滿期作業</p>	<p><b>核保策略</b></p> <p>一、承保對象 1、年齡及職業 2、性別</p> <p>二、承保條件 1、保費(弱體加費) 2、削減承保 3、延期承保 4、除外批註</p> <p>三、風險管控 1、體檢規定      2、抽檢辦法 3、財核規定</p> <p>四、發單效率 1、委外?</p> <p>五、承保流程 1、線上成交 2、網路投保</p>	<p><b>收費策略</b></p> <p>一、收費成本 1、信用卡費用 2、集彙優惠 3、自動轉帳優惠 4、收費員成本 5、支票票期</p> <p>二、繼續率 1、13個月 2、25個月 3、37個月</p>

# 保險公司經營概述

<b>三差管控監理</b> <div>一、費差管控 二、利差管控 三、死差管控</div> <b>經營策略</b> <b>行政支援管理</b> 1、商品策略 2、投資策略 3、行銷策略 4、收費策略 5、核保策略 6、保服策略 7、理賠策略 <b>幕僚支援監理</b> 1、人事總務 2、IT資訊 3、會計財務 4、稽核內控	<b>商品設計</b> 一、商品型式【個人保單、團體保單】 1、主約 2、附約 3、年期 4、繳別 5、批註條款 二、商品成本 1、預定利率 2、預定費用率 1.1 準備金比率(不足) 2.1 佣金、制度比率 1.2 投資報酬率 1.3 經濟成長率 1.4 二年定存利率 3、預定發生率 3.1 經驗率:保障範圍、條款 3.2 風險控管:除外責任、等待期間、再保	<b>投資策略</b> 一、國內投資 二、國外投資 三、法令限制(RBC規定) 四、投入時間成本 五、風險管控
<b>理賠策略</b> 一、理賠管理 1、條款規定 2、實務作業 3、訓練作業 二、醫務管理 1、調查作業 2、醫查作業 三、行政檢核 1、核保 2、保服 3、收費 四、通路檢核 五、險種檢核 1、條款檢核	<b>商品策略</b> <b>目標市場</b> 一 行銷對象 1、一般族群 2、特殊族群(性別/年齡/職業...) 二、市場趨勢(商品型態) 1、保障型 6、年金型 2、節稅型 7、房貸型 3、儲蓄型 8、長期看護 4、投資型 9、健康險 5、養老型 10、殘廢照護	<b>行銷策略</b> 一、行銷通路 面對面 非面對面 二、行銷規模 三、行銷組合 四、行銷利基 五、行銷訓練 六、行銷區隔 <div>✓壽險公司 ✓銀行保經代 ✓一般保經代</div>
<b>保服策略</b> 一、契變條件 1、年期變更 2、險種轉換 3、展期繳清 4、保額變更 二、復效條件 1、高理賠率 2、高預定利率 三、解約管理 1、解約防止 四、貸款管理 1、貸款利率 2、貸款通路 五、年金管理 1、年金發放 六、滿期作業	<b>核保策略</b> 一、承保對象 1、年齡及職業 2、性別 二、承保條件 1、保費(弱體加費) 2、削減承保 3、延期承保 4、除外批註 三、風險管控 1、體檢規定 2、抽檢辦法 3、財核規定 四、發單效率 1、委外? 五、承保流程 1、線上成交 2、網路投保	<b>收費策略</b> 一、收費成本 1、信用卡費用 2、集彙優惠 3、自動轉帳優惠 4、收費員成本 5、支票票期 二、繼續率 1、13個月 2、25個月 3、37個月

# 人生三大風險

走得太早

不告而別

責任未了...家庭、銀行

不良健康

半途而廢

因傷、殘、病...失去工作能力

醫藥費 / 薪資補償 / 生活費...

活得太久

長命百歲

活太久, 養老資金不足

# 三種類型:保險經紀人、保險代理人、保險業務員

保險法第九條：

「本法所稱保險經紀人，指**基於被保險人之利益**，洽訂保險契約或提供相關服務，而收取佣金或報酬之人。」

保險法第八條

「本法所稱保險代理人，根據代理契約或授權書，向保險人收取費用，並代理經營業務之人。」

保險法第八條之一

「本法所稱保險業務員指為保險業、保險經紀人公司、保險代理人公司，從事保險招攬之人。」

# 保險經紀人/保險代理人應擔負的責任

## 保險代理人管理規則第28條

保險代理人依保險代理合約之授權執行業務之過失 錯誤 或疏漏行為,致要保人, 被保險人受有損害時, 該授權保險人應依法負賠償責任。

## 保險經紀人管理規則第31條

保險經紀人執行業務之過失錯誤 或疏漏行為,致要保人, 被保險人受有損害時, 經紀人應依法負賠償責任。



# 保險代理人業務概況

表19、保險代理人業務統計表

Table19 : Business Statistics of Insurance Agencies

單位：千元

Unit: NT\$ Thousand

年 Year	家 數 <sup>1</sup> Number of Companies			保險業務員 Salespersons			簽 單 保 費 收 入 Written Premium Income			市場占有率 Market Shares %		代理費收入 Agency Fee Income			FYC
	總計 Total	財產保險 Non-Life Insurance	人身保險 Life Insurance	總計 Total	財產保險 Non-Life Insurance	人身保險 Life Insurance	總計 Total	財產保險 Non-Life Insurance	人身保險 Life Insurance	財產保險 Non-Life Insurance	人身保險 Life Insurance	總計 Total	財產保險 Non-Life Insurance	人身保險 Life Insurance	
2000	392	263	129	10,241	4,334	5,907	80,199,702	73,512,720	6,686,982	83.69	1.07	6,632,599	4,407,093	2,225,506	33.3%
2001	398	278	120	25,093	6,325	18,768	81,100,278	74,320,153	6,780,125	81.82	0.93	11,146,358	8,314,217	2,832,141	41.8%
2002	412	284	128	48,227	7,716	40,511	91,032,354	80,863,211	10,169,143	79.72	1.14	10,528,447	4,846,312	5,682,135	55.9%
2003	414	281	133	58,608	9,182	49,426	153,219,168	48,597,354	104,621,814	44.39	9.24	16,635,860	7,047,358	9,588,502	9.2%
2004	439	303	136	59,407	12,530	46,877	211,151,976	57,427,992	153,723,984	49.73	11.75	18,469,665	9,552,745	8,916,920	5.8%
2005	477	338	139	76,555	18,570	57,985	260,923,588	66,316,660	194,606,928	55.96	13.35	22,109,599	11,523,712	10,585,887	5.4%
2006	514	378	136	74,968	17,922	57,046	237,760,256	64,713,964	173,046,292	56.71	11.07	18,985,040	10,969,417	8,015,623	4.6%
2007	486	353	133	81,497	18,945	62,552	243,259,319	52,908,625	190,350,693	47.00	10.15	19,759,373	9,866,653	9,892,720	5.2%
2008	455	314	141	89,147	25,688	63,459	266,921,805	31,185,902	235,735,903	28.95	12.29	18,111,166	6,786,891	11,324,275	4.8%
2009	397	267	130	93,357	34,677	58,680	327,608,716	26,810,497	300,798,219	26.32	14.99	16,760,110	5,217,643	11,542,467	3.8%
2010	337	213	124	97,881	38,236	59,645	377,114,634	24,725,974	352,388,659	23.37	15.24	16,515,679	4,312,654	12,203,025	3.5%
2011	316	207	109	81,890	35,924	45,966	329,980,977	26,938,437	303,042,540	23.83	13.79	18,793,758	4,981,725	13,812,033	4.6%
2012	323	212	111	92,237	35,398	56,839	365,548,568	29,743,179	335,805,389	24.69	13.55	24,071,553	5,773,505	18,298,048	5.4%
2013	312	207	105	99,564	43,489	56,075	369,491,298	32,302,601	337,188,697	25.86	13.05	24,824,021	6,168,035	18,655,986	5.5%
2014	312	209	103	112,783	53,894	58,889	369,679,076	37,185,617	332,493,459	28.12	12.00	27,899,478	6,978,145	20,921,333	6.3%

資料來源：財團法人保險事業發展中心

Source: Taiwan Insurance Institute

註：1.家數統計包含個人與公司組織型態。

2.自2004年起以各保險輔助人彙送至本中心之資料為統計基礎。

Note: 1.The number of companies include both personal and organizational types of institutes.

2.From 2004 on, statistical data are based on information compiled and submitted by insurance auxiliaries to TII.

FYC=人身保險佣金收入／人身保險簽單保費收入

# 保險經紀人業務概況

表20、保險經紀人業務統計表

Table20 : Business Statistics of Insurance Brokers

單位：千元

Unit: NT\$ Thousand

年 Year	家數 <sup>1</sup> Number of Companies			保險業務員 Salespersons			簽單保費收入 Written Premium Income			市場占有率 Market Shares %		佣金收入 Commission Income			FYC
	總計 Total	財產保險 Non-Life Insurance	人身保險 Life Insurance	總計 Total	財產保險 Non-Life Insurance	人身保險 Life Insurance	總計 Total	財產保險 Non-Life Insurance	人身保險 Life Insurance	財產保險 Non-Life Insurance	人身保險 Life Insurance	總計 Total	財產保險 Non-Life Insurance	人身保險 Life Insurance	
2000	382	121	261	16,900	168	16,732	16,739,505	10,716,293	6,023,212	12.20	0.96	4,072,411	987,421	3,084,990	51.2%
2001	394	123	271	22,702	148	22,554	17,301,922	11,037,782	6,264,140	12.15	0.86	4,266,158	1,026,918	3,239,240	51.7%
2002	380	147	233	24,656	482	24,174	20,267,146	13,109,574	7,157,572	12.92	0.80	4,735,435	1,139,879	3,595,556	50.2%
2003	494	187	307	39,521	9,725	29,796	27,267,698	12,890,039	14,377,659	11.78	1.27	8,345,598	1,123,082	7,222,516	50.2%
2004	418	155	263	51,337	25,785	25,552	109,388,770	23,033,198	86,355,572	19.95	6.60	12,652,506	1,692,470	10,960,036	12.7%
2005	450	-	-	42,757	-	-	112,220,020	15,016,683	97,203,337	12.67	6.67	16,275,860	2,239,510	14,036,350	14.4%
2006	504	-	-	66,423	-	-	132,105,541	15,911,230	116,194,311	13.94	7.43	16,128,612	2,888,166	13,240,446	11.4%
2007	510	-	-	75,130	-	-	172,505,222	13,122,176	159,383,046	11.66	8.50	16,815,384	2,832,644	13,982,741	8.8%
2008	556	-	-	68,843	-	-	209,590,439	12,959,564	196,630,875	12.03	10.25	18,761,873	3,086,767	15,675,107	8.0%
2009	562	-	-	92,171	-	-	308,186,501	20,382,229	287,804,272	20.01	14.34	19,931,580	3,224,331	16,707,249	5.8%
2010	528	-	-	86,870	-	-	428,235,130	20,996,207	407,238,923	19.84	17.61	17,740,931	3,042,163	14,698,767	3.6%
2011	505	-	-	114,537	54,581	59,956	373,943,052	17,567,268	356,375,784	15.54	16.21	20,713,826	3,140,845	17,572,981	4.9%
2012	503	-	-	116,057	52,750	63,307	440,051,707	24,724,470	415,327,237	20.52	16.76	28,992,118	3,316,518	25,675,600	6.2%
2013	495	-	-	120,978	51,380	69,598	506,336,193	28,097,450	478,238,743	22.50	18.51	30,242,588	3,458,329	26,784,259	5.6%
2014	488	-	-	120,764	51,012	69,752	588,380,710	26,101,507	562,279,203	19.74	20.29	37,551,791	3,409,251	34,142,540	6.1%

資料來源：財團法人保險事業發展中心

Source: Taiwan Insurance Institute

註：1.家數統計包含個人與公司組織型態。

Note: 1.The number of companies includes both personal and organizational company types of institutes.

2.自2004年起以各保險輔助人彙送至本中心之資料為統計基礎。

2.From 2004 on, statistical data are based on information compiled and submitted by insurance auxiliaries to TII.

3.自2011年起保險業務員「總計」數係實際登錄業務員總人數。

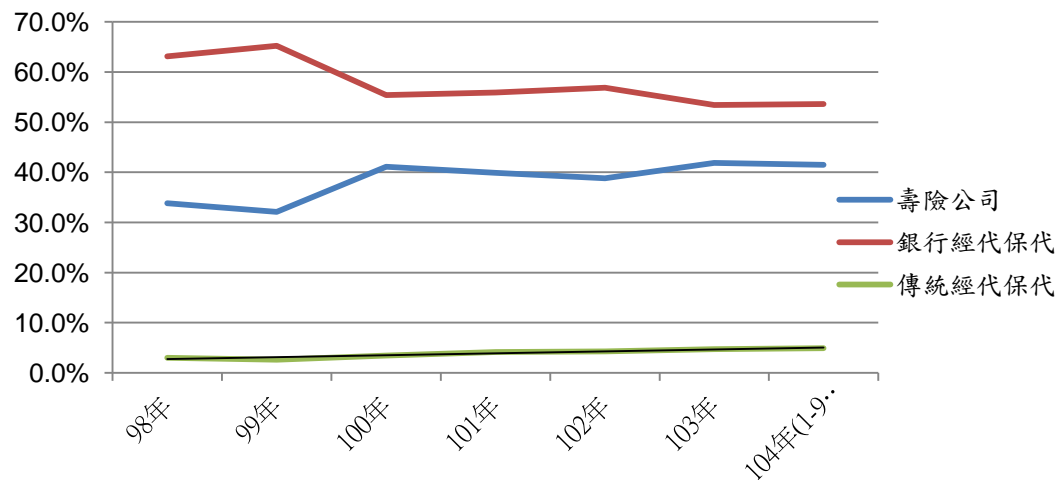
3.From 2011 on, the estimation of the total number of salesperson is based on those who registered. A salesperson who registered both in life insurance and non-life insurance under the same company will only be calculated as one in the estimation.

# 保經、代市場概況

各保費來源別佔比統計(初年度)

資料來源：壽險公會

年度	98年	99年	100年	101年	102年	103年	104年 (1-9月)
壽險公司	33.9%	32.1%	41.1%	39.9%	38.8%	41.9%	41.5%
銀行經代保代	63.2%	65.3%	55.4%	55.9%	56.9%	53.4%	53.6%
傳統經代保代	3.0%	2.7%	3.5%	4.2%	4.3%	4.8%	4.9%



# 壽險公司拓展經代通路的考量是...

		保險公司	合計
經營 經代通路	金控	富邦、新光、中國信託、 臺銀、第一金、元大	6家
	非金控	遠雄、全球、中國、朝陽、 宏泰、友邦、安聯、中泰、康健	9家
未經營 經代通路	金控	國泰、合庫	2家
	非金控	三商美邦、南山、保德信 法國巴黎、保誠、中華郵政	6家

# 那些公司經營得不錯...

2015年1-9月各壽險公司傳統保經代業績

排名	公司	人壽保險	健康險	小計	占比
1	富邦人壽	8,567,154	120,331	8,687,485	26.9%
2	新光人壽	6,945,505	516,800	7,462,305	23.1%
3	中信人壽	4,197,787	143,368	4,341,155	13.4%
4	遠雄人壽	2,432,997	684,267	3,117,264	9.7%
5	全球人壽	2,269,855	63,096	2,332,951	7.2%
6	中國人壽	2,049,013	45,425	2,094,438	6.5%
7	臺銀人壽	1,665,859	34,866	1,700,725	5.3%
	其 他	2,392,532	168,316	2,560,848	7.9%
Total		30,520,702	1,776,469	32,297,171	100%

資料來源：壽險公會

# 通路經營策略分析1...

定位	公司	說明
提高市場佔率	富邦 新光 中國信託	金控旗下保險公司(富邦、新光、中國信託),合計佔通路業績超過60%。 保費收入主要以 <u>躉繳型、短年期類定存</u> 的商品為主，以爭取市佔率為目標。
發展特色商品	遠雄	發展特色商品，配合市場行銷議題，創造業績。 ➤ 遠雄人壽 以市場上唯一無理賠上限終身醫療險，加上快速的理賠服務，使該公司穩佔健康險近50%市佔率成為健康險的領導品牌。
開發目標市場	全球	開發特定目標市場、創造品牌價值，增加保費收入，進而擴大市佔。 ➤ 全球人壽 透過廣告、文宣..(如大樂退)，強調該公司退休理財專家的角色定位。

## 通路經營策略分析2...

公司	簽約 家數	策略 (優勢)
富邦人壽	154	■品牌形象 ■合約利益 ■彈性獎金 ■大量簽約 ■商品線齊全 □其他~
新光人壽	107	
中國信託人壽	101	
遠雄人壽	146	□品牌形象 ■合約利益 ■彈性獎金 ■大量簽約 ■商品線齊全 ■其他~ <u>醫療險領導品牌</u>
全球人壽	80	□品牌形象 ■合約利益佳 ■彈性獎金 ■大量簽約 ■全商品(各類商品) □其他~



**The end  
and  
thank you  
for your  
attention**