# 保經、代通路的角色與市場概況分析

## 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

三差管控監理       一、費差管控       二、利差管控       二、利差管控       經營策略       行政支援管理       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	商品設計	投資策略
理賠策略	商品策略	行銷策略
保服策略	核保策略	收費策略

# 保險公司經營概述

N. M. N. at. a		1
三差管控監理	商品設計	投資策略
		一、國內投資
一、費差管控	一、商品型式【個人保單、團體保單】	一网从加次
二、利差管控	1、主約 2、附約 3、年期 4、繳別 5、批註條款	二、國外投資
三、死差管控	4、級別 5、批註條款	三、法令限制(RBC規定)
— 元左百任 經 <b>營策略</b>	二、商品成本	二、公文限制(NDC)规定)
	1、預定利率 2、預定費用率	四、投入時間成本
1     次     次     次     次     次     上       1     市     市     市     上     大     上 </th <th>1.1 準備金比率(不足) 2.1佣金、制度比率</th> <th></th>	1.1 準備金比率(不足) 2.1佣金、制度比率	
2、投資策略 2、IT.資訊	1.2 投資報酬率	五、風險管控
3、行銷策略 3、會計財務	1.3 經濟成長率	
4、收費策略 4、稽核內控	1.4 二年定存利率	
5、核保策略	3、預定發生率	
6、保服策略	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	
7、理賠策略	J. Z風 放程官. 除外負任、手付朔间、丹保	
理賠策略	商品策略	
一、理賠管理	目標市場	一、行銷通路
1、條款規定 2、實務作業	一一行銷對象	
3、訓練作業	1、一般族群	二、行銷規模
二、醫務管理	2、特殊族群(性別/年齡/職業)	
1、調查作業2、醫查作業		三、行銷組合
三、行政檢核	二、市場趨勢(商品型態)	
1、核保2、保服3、收費四、通路檢核	1、保障型 6、年金型	四、行銷利基
四路城板	2、節稅型 7、房貸型	五、行銷訓練
五、險種檢核	3、储蓄型 8、長期看護	1 1 3 M M
1、條款檢核	4、投資型 9、健康險 5、養老型 10、殘廢照護	六、行銷區隔
tra ma kitle		U. 电 炊
保服策略	核保策略	<b>收費策略</b>
一、契變條件	一、承保對象	一、收費成本
1、年期變更 2、險種轉換	1、年齡及職業 2、性別	1、信用卡費用
3、展期繳清 4、保額變更	二、承保條件	2、集彙優惠 3、自動轉帳優惠
  二、復效條件	1、保費(弱體加費) 2、削減承保	4、收費員成本
— · 後	3、延期承保 4、除外批註	5、支票票期
1 同年加干 2 间顶尺打干	2 /2/4/	
三、解約管理	三、風險管控	二、繼續率
1、解約防止	1、體檢規定 2、抽檢辦法	1、13個月
	3、財核規定	2、25個月
四、貸款管理		3、37個月
1、貸款利率 2、貸款通路	四、發單效率	
	1、委外?	
五、年金管理		
1、年金發放	五、承保流程	
and the state	1、線上成交 2、網路投保	
六、滿期作業		

## 保險公司經營概述

- 、 貴差管控	C. Maria and an	<u> </u>	The same title is
	三差管控監理	商品設計	投資策略
			一、國內投資
	一、曹差管控		
	l /	1 114	二、國外投資
		4、繳別 5、批註條款	- 1 A m 41/000 th to 1
行政支援管理     基係支援監理     1、預定利率     2、預食費用率       1、商品最零     1、人事總務     1. 沒有實施     2. 相優也比率尺足       2、投資資金     4、稍積內控     5、條係最零       5、條係最零     4、積積內控       5、條係最零     3. 多數率:係等範圍、係收       7、理确策學     1. 條款規定2、實務作案       1. 據於規定2、實務作案     1. 一般旅鮮       1. 據於規定2、實務作案     1. 一般旅鮮       1. 據於學之     1. 未依於       2、請及榜案     2. 特殊於解析(例)件約/成案。)       2. 特殊於解析(例)件約/成案。)     2. 行銷規則       2. 特數數數     7. 房全型       3. 成體檢檢     1. 保護型 9. 健康股份       5. 養老型 10. 炭離剛發     人生三大風(於 5. 養老型 10. 炭離剛發       7. 於解析(企)     1. 信數學之       2. 於解析(企)     2. 於解析(企)       3. 是期未完     2. 依據       2. 於數條件     1. 信數學之       1. 海別發展     2. 於數條       2. 於數條件     1. 信數學之       1. 海別發展     2. 於數學之       2. 於數條件     2. 依據       3. 是期未完     2. 依據       4. 於數條件     1. 信息       1. 海別公條件     2. 指於機能       2. 解析     2. 依據 </th <th></th> <th>一、本口七十</th> <th>二、法令限制(RBC規定)</th>		一、本口七十	二、法令限制(RBC規定)
1			四、扔入吃明光末
1、			四、投八时间放本
2. 秋日東略 3. 余寸財務 4. 報信内控 6. 保服業略 7. 理赔策略 8. 1. 4 年年末刊書 8. 預定整生率 3. 理驗年課 6. 保服業略 7. 理赔章理 1. 依款規定 2、實務作業 3. 可線作業 7. 理赔申罪 2、 特殊放解性 9. 有解型	1 1 1 1 1		五、風险管地
1. 4. 二年夜神利率 3. 1 情報外控 5. 核保藻端 6. 保服薬略 7. 理賠棄略  - 理膳棄略  - 理膳棄略  - 理膳棄略  - 理膳棄略  - 一 行銷養略 - 一 行銷費象 - 一 行銷費息 - 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一	•		
4、核検索等 6、核保膜等 6、核保膜等 6、核保膜等 7、理赔策略    理赔策略			
5. 保殿策略 7. 理赔策略 3. 2. 理險策略 3. 2. 理險策略 6. 保殿策略 6. 保殿策略 6. 保殿策略 6. 理赔策略 6. 理赔策略 6. 理赔策略 6. 理赔策略 6. 理赔策略 6. 理赔策略 6. 计额数略 6. 计额数据 6. 计额数据 6. 计额数据 6. 计额数据 6. 计额数据 6. 计额数据 6. 计数据数 6. 计数据数 6. 计数据数 6. 计数据数 6. 并函型的 6. 并统数数 6. 并函型的 6. 并统数数 6. 计数据数据数据数据数据数据数据数据数据数据数据数据数据数据数据数据数据数据数据		A STATE OF THE STA	
2   1   1   1   1   1   1   1   1   1		A THE STATE OF THE	
理賠策略         商品策略         方納策略         不付納策略         不付納通路         一、行納通路         工行納通路         工行納通路         工行納通路         工行納規格         二、行納規格         二、行納租格         二、行納租格         二、行納租格         二、行納租金         工、行納租金         工、行納租金         工、行納租金         工、行納租金         工、行納租金         工、行納租金         工、行納利基         工、行納利益         工、行納利益         工、行納租金         工、行辦租金         工、企業企業         工、企業企業         工、企業企業         工、企業企業企業         工、股費成金         工、股費		3.2風險控管:除外責任、等待期間、再保	
Tell	7、垤焙 农岭		
Tell	理賠策略	商品策略	行銷策略
「係款規定 2、實務作業 3、訓練作業 1、一般族群 1、一般族群 2、特殊族群(性別/平龄/較素 1、一般族群 2、特殊族群(性別/平龄/較素 三、行銷規模 三、行銷規模 三、行銷規模 三、行銷租金 三、行銷租金 三、行銷租金 三、行銷租金 三、行銷租金 三、行銷租基 三、行銷租基 五、行銷利基 五、於種檢核 4、投資型 9、健康險 5、秦老型 10、残廢照資 一、依保策略 一、終數檢核 4、投資型 9、健康險 5、秦老型 10、残廢照資 一、收費成本 1、年期變更 2、險種轉換 3、陽期徵清 4、保顯變更 二、凝解條件 1、年期變更 2、險種轉換 3、展期徵清 4、保顯變更 三、後效條件 1、係實(例體加費) 2、削減承保 3、延期承保 4、除价批註 5、支票票期 三、風險管理 1、解約防止 四、貸款管理 1、貸款利率 2、貸款通路 1、每數項 2、抽檢辦法 3、財務規定 2、抽檢辦法 3、財務規定 1、額則 2、至額則 3、3,7個月 2、至額則 3、3,7個月 2、至額則 3、3,7個月 1、每次 2、100 2、100 2、100 3、3、10 3 3 3 3 4 3 4 3	一、理賠管理		to his at the
1、回募作業       1、一般族群         1、調查作業2、醫查作業       2、特殊族群(性別/年終/職業)         1、被係2、保服3、收費       1、核保2、保服3、收費         四、通路檢核       1、條應型         五、险種檢核       1、條數檢核         1、條數檢核       1、條數檢核         1、條數檢核       4、投資型         1、條數檢核       5、養老型 10、殘廢照護         本保服策略       1、不條對象         1、平數變條件       1、不條對象         1、有關變更       1、不條對象         2、稅條件       1、不條實(預體加費) 2、削減承保         1、高理贈率 2、高預定利率       2、無條機優惠         2、解的管理       1、體檢規定         1、解約防止       2、抽檢辦法         3、財務規定       2、抽檢辦法         1、資款管理       1、資款利率 2、貸款通路         1、等分?       五、永條流程         五、永條流程       1、第2         1、線上成交 2、網路投保       3、37個月	1、條款規定 2、實務作業		7
<ul> <li>二、</li></ul>	3、訓練作業	1、一般族群	二、行銷規模
<ul> <li>○ 大田</li></ul>	二、醫務管理	2、特殊族群(性別/丰齡/職業)	
二、市場趨勢(商品型態)       1、核保 2、保服 3、收費     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、健康险 5、養老型 10、殘廢照護       一、契變條件     一、不保對象 1、年齡及職業 2、性別 2、集業優惠 3、自動轉帳優惠 4、投資與更 2、險種轉換 3、展期繳清 4、保額變更 2、亦保條件 1、保費(弱體加費) 2、削減承保 3、起期承保 4、除外批註 5、支票票期       二、複效條件 1、保費(弱體加費) 2、削減承保 3、起期承保 4、除外批註 5、支票票期       二、解約管理 1、解約防止 2、組檢規定 2、抽檢辦法 3、財核規定 1、體檢規定 2、抽檢辦法 3、財核規定 1、13個月 2、25個月 3、37個月       四、貸款管理 1、貸款利率 2、貸款通路 1、套外?     五、承保流程 1、線上成交 2、網路投保			三→行銷組合 ✓銀行保經代
1、様様 2、休服 3、収費     1、保障型 6、年金型 7、房貸型 7、房貸型 7、房貸型 7、房貸型 3、储蓄型 8、長期看護 4、投資型 9、健康险 5、養老型 10、残廃照護     人生三大風險       五、险種檢核 1、條款檢核     4、投資型 9、健康险 5、養老型 10、残廃照護     大好策略 次、行銷區隔       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、孫保條件 1、保費(弱體加費) 2、削減承保 3、延期承保 4、除外批註     1、信用卡費用 2、集棄優惠 3、自動轉帳優惠 4、收費員成本 5、支票票期       二、務約管理 1、解約防止 2、與險管控 1、離檢規定 2、抽檢辦法 3、財核規定 2、抽檢辦法 3、財核規定 2、抽檢辦法 3、財核規定 2、五、孫保流程 1、套外?     二、繼續率 1、13個月 2、25個月 3、37個月       五、承保流程 1、線上成交 2、網路投保     五、承保流程 1、線上成交 2、網路投保		二、市場趨勢(商品型態)	i !! i !
五、隐種檢核       2、節稅型       7、房貸型         3、储蓄型       8、長期看舊       4、投資型       5、養老型       10、殘廢照護         C 、契變條件       1、年期變更 2、險種轉換       3、展期繳清 4、保額變更       1、年齡及職業       2、性別       大方銷訓練         二、複效條件       1、高理赔率 2、高預定利率       二、承保條件       1、保費係體       2、解別管理       1、解約管理       1、解約管理       1、解約問止       三、風險管控       1、體檢規定       2、抽檢辦法       1、13個月         2、25個月       3、37個月         五、年金管理       1、年金發放       五、承保流程       1、線上成交 2、網路投保		1、保障型 6、年金型	四、行銷利基 ✓一般保經代
五、險種檢核       4、投賣型 9、健康險 5、養老型 10、殘廢照護       六、行銷區隔         (株職 後年)       大保職 (本)       大保職 (本)       大保職 (本)       大保職 (本)       大公衛區隔         (本)       大服職 (本)       大公衛縣件       大公職條件       大 (本)       大公職條件       大公職條件       大公職條件       大公職條件       大公職條件       大公職務所及 (本)       大公職職業       上、組續率       上、組續率       上、組續率       上、1、13個月       上、1、13個月       上、1、13個月       上、1、13個月       上、2、2、11 人工、組續率       上、1、13個月       上、2、2、11 人工、組續率       上、1、13個月       上、2、2、11 人工、組續率       上、3、37個月       上、2、1、1、1、1、1、1、1、1、1、1、1、1、1、1、1、1、1、1、	四、連路檢核	2、節稅型 7、房貸型 人生三大風險	<u></u>
1、條款檢核     4、投資型 9、健康檢 5、養老型 10、殘廢照護     大	工、吟练协抗	3、储蓄型 8、長期看護	<b>五、</b> 行銅訓練
大服策略			
<ul> <li>一、契變條件         1、年期變更2、险種轉換         3、展期繳清 4、保額變更         二、復效條件         1、保費(弱體加費) 2、削減承保         1、保費(弱體加費) 2、削減承保         1、高理赔率 2、高預定利率         2、無數清 2、性別         2、集集優惠         3、自動轉帳優惠         4、收費員成本         5、支票票期         2、編續率         1、解約防止         2、組檢辨法         3、財核規定         1、體檢規定 2、抽檢辨法         3、財核規定         1、3個月         2、5個月         3、37個月         3、37個月         2、不保流程         1、線上成交 2、網路投保</li> </ul>	.,,		
1、年期變更 2、陰種轉換       1、年期變更       1、年期變更       1、年期費用       2、集彙優惠       3、自動轉帳優惠       4、收費員成本       3、自動轉帳優惠       4、收費員成本       5、支票票期         二、解約管理 1、解約防止       二、體檢規定 1、解約防止       2、抽檢辦法 3、財核規定       二、繼續率 	保服策略	核保策略	<b>收費策略</b>
3、展期繳清 4、保額變更       2、集棄優惠         二、復效條件       1、保費(弱體加費) 2、削減承保       4、收費員成本         1、高理賠率 2、高預定利率       三、風險管控       二、繼續率         1、解約防止       1、體檢規定 2、抽檢辦法       1、13個月         四、貸款管理       1、貸款利率 2、貸款通路       四、發單效率 1、委外?         五、年金管理       1、線上成交 2、網路投保	一、契變條件	一、承保對象	一、收費成本
二、復效條件       1、保費(弱體加費) 2、削減承保       3、自動轉帳優惠         1、高理赔率 2、高預定利率       4、除外批註       5、支票票期         三、解約管理       1、解約防止       二、繼續率         1、解約防止       1、體檢規定 2、抽檢辦法 3、財核規定       1、13個月 2、25個月 3、37個月         四、貸款管理       1、貸款利率 2、貸款通路       四、發單效率 1、委外?         五、年金管理       1、線上成交 2、網路投保		1、年齡及職業 2、性別	1、信用卡費用
二、復效條件       1、保費(弱體加費) 2、削減承保       4、收費負成本         1、高理賠率 2、高預定利率       5、支票票期         三、解約管理       1、腱檢規定 2、抽檢辦法       二、繼續率         1、解約防止       1、體檢規定 2、抽檢辦法       1、13個月         2、25個月       3、37個月         五、年金管理       1、年金發放       五、承保流程         1、線上成交 2、網路投保       1、線上成交 2、網路投保	3、展期繳清 4、保額變更		
1、高理賠率 2、高預定利率       3、延期承保 4、除外批註       5、支票票期         三、解約管理		• • • • • • • • • • • • • • • • • • • •	
三、解約管理       1、離檢規定       2、抽檢辦法       1、13個月         1、解約防止       2、25個月       3、財核規定       2、25個月         四、貸款管理       1、貸款利率 2、貸款通路       四、發單效率       1、委外?         五、年金管理       1、年金發放       五、承保流程       1、線上成交 2、網路投保			
1、解約防止       1、體檢規定 2、抽檢辦法 3、財核規定         四、貸款管理 1、貸款利率 2、貸款通路       四、發單效率 1、委外?         五、年金管理 1、年金發放       五、承保流程 1、線上成交 2、網路投保	1、高理賠率 2、高預定利率	3、延期承保 4、除外批註	5、支票票期
1、解約防止       1、體檢規定 2、抽檢辦法 3、財核規定         四、貸款管理 1、貸款利率 2、貸款通路       四、發單效率 1、委外?         五、年金管理 1、年金發放       五、承保流程 1、線上成交 2、網路投保	一、初始等理	二、風险斧號	一、繼續率
3、財核規定       2、25個月         1、貸款管理       3、37個月         1、貸款利率 2、貸款通路       四、發單效率 1、委外?         五、年金管理 1、年金發放       五、承保流程 1、線上成交 2、網路投保	111 1 -	· ···· - ·	- A 1
四、貸款管理       3、37個月         1、貸款利率 2、貸款通路       四、發單效率         1、委外?       1、本分?         五、年金管理       五、承保流程         1、年金發放       1、線上成交 2、網路投保	1、肝药防止	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	1 11 1
1、貸款利率 2、貸款通路       四、發單效率         1、委外?         五、年金管理       1、年金發放         1、線上成交 2、網路投保	四、贷款签理	V ATTACON	■ The state of th
1、委外?         五、年金管理         1、年金發放         五、承保流程         1、線上成交 2、網路投保	A *** F	四、發單於率	
五、年金管理       五、承保流程         1、年金發放       五、承保流程         1、線上成交 2、網路投保	1、貝林们干 4、貝林通崎		
1、年金發放       五、承保流程         1、線上成交 2、網路投保	■ 五、年全管理		
1、線上成交 2、網路投保		五、承保流程	
	1 1 並 7久 八人	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	
/ /M #/ LE #	★ 六、滿期作業		

### 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<u>保險業</u>、<u>保險經紀人公司、保險代理</u> 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

	Nu	家 數 mber of Co			保險業務員			單位:千元 簽 單 保 費 收 入 市場占有率 ten Premium Income Market Shares %			Ag	代理費收入 gency Fee Inco	Thousand		
年 Year	總計 Total	財產保險 Non-Life Insurance	人身保險 Life Insurance	總計 Total	財産保險 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	財産保險 Non-Life Insurance	人身保險 Life Insurance	總計 Total	財産保險 Non-Life Insurance	人身保險 Life Insurance	FYC
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	9.29
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	5.89
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	5.49
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	4.69
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	5.29
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	4.89
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	3.89
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	3.59
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	4.69
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	5.49
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	5.59
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	6.39
			魚事業發展!						an Insurance I						
			、與公司組織 保險輔助人		中心之資料	為統計基礎		types 2.From	number of con of institutes. 2004 on, stati ubmitted by in	stical data	are based	on informat			

# 保險經紀人業務概況

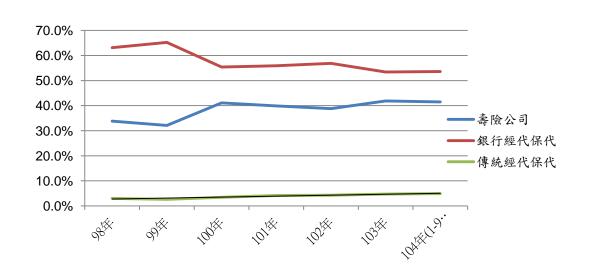
1,420	, M	PXXATAL	人業務額	Upl 4X			單位:千元	Tablezo	) : Busine	ss stat	istics 0	ilisulai		\$ Thousand	
	I	家 數	<u>.                                      </u>		呆險業務員	<u> </u>		<b>簽單保書收入</b>		市場占	- 有灾		佣金收入	,	
年	Nun	≫ ⊛ nberofCo	I		alesperson			n Premium Inc	ome	Market S		Со	m 並 収 八 mmission Inco		
Year	總計 Total	財産保險 Non-Life Insurance	人身保險 Life Insurance	總計 Total	財産保險 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	財産保險 Non-Life Insurance	人身保險 Life Insurance	總計 Total	財産保險 Non-Life Insurance	人身保險 Life Insurance	FYC
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	51.29
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	8.89
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	8.09
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	5.89
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	3.69
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	4.99
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	6.29
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	5.69
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	6.19
料來源	原:財團	■法人保険	象事業發展。	中心				Source: Taiw	an Insurance I	nstitute					
2.≢	2004	F起以各的		<b>彙送至本</b> 中		為統計基礎 務員總人數		orgar 2.From and su 3.From is base both i	number of com nizational comp 2004 on, stati bmitted by ins 2011 on, the ed on those wh n life insurance any will only be	pany types stical data surance au estimation no register a and non-	s of institu are based xiliaries to n of the to red. A sales	tes. I on informat TII. tal number o sperson who nce under th	ion compiled f salesperson registered e same		

### 保經、代市場概況

各保費來源別佔比統計(初年度)

次似市工	•	<b>韦瓜八人</b>
貝秆%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
	金控	富邦、新光 、中國信託、 臺銀、第一金、元大	6家
經營 經代通路	非金控	遠雄、全球、中國、朝陽、 宏泰、友邦、安聯、中泰、康健	9家
	金控	國泰、合庫	2家
未經營 經代通路	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...

	r	
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				
新光人壽	107	■彈性獎金 ■大量簽約 ■商品線齊全				
中國信託人壽	101	□其他~				
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~				

