

出國報告（出席類別：參訪）

2017 年保險業國際化菁英人才培訓班 海外考察研習團

服務機關：財團法人保險事業發展中心

姓名職稱：廖俊嘉專員

派赴國家：越南

出國期間：106 年 11 月 6 日至 106 年 11 月 11 日

報告日期：106 年 12 月 8 日

摘要

配合政府新南向政策，我國壽險業於 2007 年赴越南開設子公司，正式開啟我國壽險業在越南之布局。迄今 10 年光景，損益雖已為正，可惜市占率尚低，顯然我國壽險業在越南的經營還有相當長一段路要走。

本次財團法人保險事業發展中心國際化菁英人才培訓班海外考察研習選定東協越南市場。在越南期間，學員分別於河內與胡志明市實地參訪了越南保險主管機關、保險協會、保越產壽險、越南國泰產壽險、越南富邦產壽險，就雙方經驗及意見作分享交流，其間除了體會越南風俗民情外，也初步瞭解越南國家經濟發展情勢，以及越南保險市場概況；此外，也參訪了胡志明市新都心富美興，實際眼見其新市鎮對於生活機能與生活空間的完善規劃，堪稱模範城市的最佳註解。最後也依越南當地風土民情與社會文化，就保險面向之未來發展提出部分建議供參。

目次

摘要.....	1
目次.....	2
壹、目的.....	3
貳、行程簡介.....	3
參、參訪對象分享内容摘要.....	4
肆、參訪心得與建議.....	9
伍、結語.....	12

壹、目的

為與週邊臨近國家強化經濟、人才與文化交流，新南向政策推動計畫整合中央部會、地方政府、民間企業等資源與力量，從「經貿合作」、「人才交流」、「資源共享」與「區域鏈結」四大面向著手，期望與東協、南亞及紐澳等國家，創造互利共贏的新合作模式，建立「經濟共同體意識」。

東協市場中，我國對越南投資最早也最深入，然而在壽險業方面僅國泰、富邦前往開設子公司，為能進一步了解越南市場，本次隨著財團法人保險事業發展中心舉辦「2017年保險業國際化菁英人才培訓班海外考察研習團(越南)」前赴越南實地參訪，對象包含監理機關、保險協會、產壽險業者等，除感受當地風土人情外，亦實地了解當地市場經驗，使對未來工作上有所助益。

貳、行程簡介

一、參訪主題：

2017 國際菁英人才培訓越南參訪

二、主辦單位：

財團法人保險事業發展中心

三、參訪時間：

106 年 11 月 6 日至 106 年 11 月 11 日

四、參訪地點：

1.越南-河內（106 年 11 月 6 日至 106 年 11 月 8 日）

越南保險協會（The Insurance Association of Vietnam）

保越產險（Bao Viet Insurance）

保越壽險（Bao Viet Life）

越南保險局（The Ministry of Finance of The Socialist Republic of Vietnam）

越南富邦人壽（Fubon Life）

2.越南-胡志明（106 年 11 月 9 日至 106 年 11 月 11 日）

富美興集團

越南富邦產險（Fubon Insurance）

越南國泰人壽（Cathay Life）

越南國泰產險（Cathay Insurance）

五、參訪學員：

各產壽險業界成員共計 24 名（含保發中心團長 1 名、工作人員 2 名、學員 21 名）

台灣人壽 2 名	南山人壽 2 名	富邦人壽 5 名	富邦產險 2 名
國泰人壽 1 名	國泰產險 1 名	特補基金 1 名	安定基金 2 名
明台產險 1 名	遠雄人壽 1 名	合庫人壽 1 名	保發中心 2 名

六、參訪行程：

日期	時間	活動行程／議題名稱	單位
106.11.06	09：15～11：35 14：00～18：00	◆長榮航空 BR-397（台灣→河內） ◆City Tour	
106.11.07	09：30～10：30 11：00～12：00 14：30～16：00	◆Vietnam Insurance Market ◆Overview of Baoviet Insurance Cooperation ◆Overview of Baoviet Life	越南保險協會 保越產險 保越壽險
106.11.08	10：00～11：00 14：00～16：30	◆Vietnam Insurance Market(Current Situation & Development Strategy) ◆Fubon Life Vietnam	越南保險局 越南富邦人壽
106.11.09	09：00～11：10 16：00～18：00	◆越南航空 VN-225（河內→胡志明） ◆富美興集團參觀	富美興集團
106.11.10	09：30～11：30 14：00～17：00	◆越南富邦產險暨市場簡介 ◆越南壽險市場介紹 ◆越南產險市場簡介	越南富邦產險 越南國泰人壽 越南國泰產險
106.11.11	15：55～20：10	◆長榮航空 BR-396（胡志明→台灣）	

參、參訪對象分享內容摘要

一、地理環境與人口概況

✓ 地理環境

- 越南位於中南半島東端，北鄰中國，西接寮國與柬埔寨，面積約 33.2 萬平方公里，鄰南海與泰國灣，海岸線長達 3,260 公里，國土形狀為狹長形，東西最短距離僅 50 公里，雖然全國都在北回歸線以南，但因南北距離長達 1,650 公里，加之地形地貌影響，南北越氣候存在明顯差異。
- 首都為河內，人口數約 700 萬人，為越南第 2 大城與政治中心；第 1 大城為胡志明市，人口數約 1,300 萬人，為越南經濟、貿易、交通、文化中心。另有 3 個中央直轄市（海防、峴港、芹苴）

✓ 人口概況

- 越南人口約 9,400 萬人（世界排名第 14 名），30 歲以下人口占比超過 60%，有相當充沛的人口紅利。
- 相關人口指標概要

	2015	2016	2017(預測)
總人口數(千人)	91,700	92,700	93,800
人口按年齡分佈(千人)			
0-19	31,911	32,259	32,642
20-65	54,012	54,601	55,249
>65	5,777	5,840	5,909

	2015	2016	2017(預測)
人口按性別分佈(千人)			
男性	47,684	48,204	48,776
女性	44,016	44,496	45,024
出生率(%)	0.016	0.0157	0.0155
死亡率(%)	0.0060	0.0059	0.0058
平均餘命(年)			
男性	71.1	71.2	71.3
女性	80.4	80.6	80.8
失業率(%)			
男性	2.20	2.40	2.30
女性	1.80	1.80	1.70

二、經濟概況

✓ 經濟成長率

➤ 2012 年以來經濟成長率均在 5.2% 以上，近二年來到 6.0% 以上，顯示越南是一個經濟正在起飛的國家。

✓ 定存利率

➤ 2010 年定存利率超過 10%，政策上維持貨幣寬鬆，近年來雖有下降，但 2016 年仍有 6.6%。

✓ 通貨膨脹率

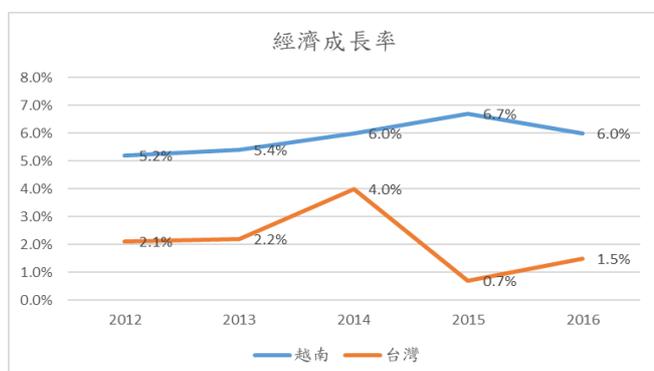
➤ 通貨膨脹率走低，顯示消費者物價指數成長趨緩，但實質上物價水平與生活成本仍在提高。

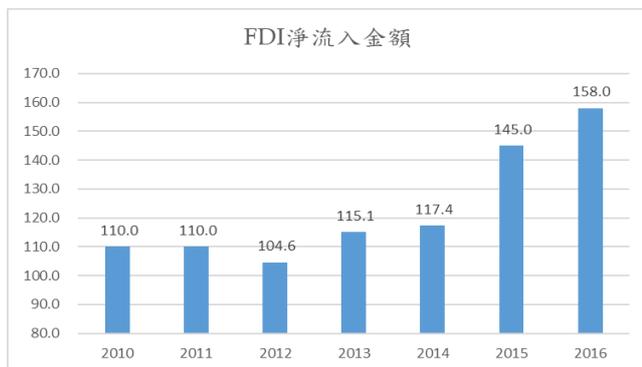
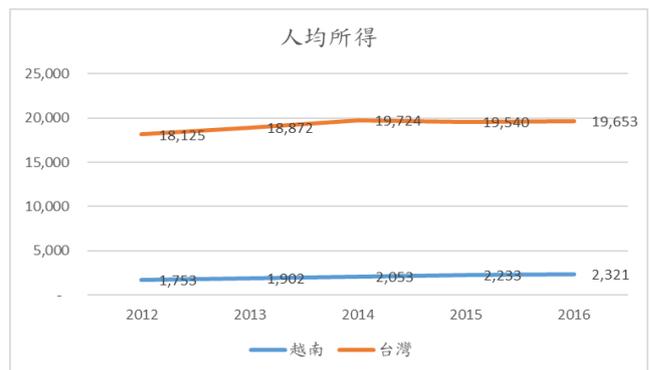
✓ 人均所得

➤ 人均所得有逐年增加的現象，從 2012 年的 1753 元美金成長到 2016 年的 2321 元美金，代表經濟成長給人民的正向回饋。

✓ 外國資金

➤ 外國資金持續湧入，FDI 淨流入金額連續 5 年增加，促使製造業及營造業成長。





三、越南保險業歷史

✓ 1994 年以前

- 僅保越一家公司經營產險業務，商品結構單純且有限額，僅 20 個產險商品。保險滲透度小於 0.4%。

✓ 1994 年以後

- 分別於 1995 年及 1996 年起出現以合股、合資方式成立的保險公司，199 年起出現以完全外資持有的保險公司。壽險業務自 1995 年起開始發展。

四、主要保險機關

✓ 保險主管機關

- 越南保險主管機關在 2003 年以後為保險局 (Insurance Supervisory Authority)，隸屬於財政部 (Ministry of Finance)，在 2003 年以前為保險部 (Insurance Division)，隸屬於財政部下設之金融銀行處 (Department of Banking and Financial Institutions)。
- 下設包括行政管理、市場發展、產險、壽險、保險統計資訊、研究與訓練中心、仲裁中心、監察等相關單位。
- 監理重點包含保險業資本、準備金、投資、清償能力、財務監理模型 (早期預警指標)、公司治理、內稽內控。
- 監理目標包含
 - ◆ 於 2020 年時將保險滲透度提升到 3~4%
 - ◆ 於 2011~2020 年期間的平均年成長率達 18~20% (產險：29~30%、壽險)

16~18%)

- ◆ 於 2020 年時的資產規模總額達 300 兆越南盾 (120 億美元)
- ◆ 於 2020 年時從業人員規模達到 35 萬人
- ◆ 強化財業務能量
- ◆ 保險商品多元化
- ◆ 保險市場重組

➤ 發展策略包含

- ◆ 改善保險經營業法架構
- ◆ 強化保險業效率與競爭力
- ◆ 協助保險業從事保險商品多元化發展
- ◆ 擴展保險通路
- ◆ 強化監理效能
- ◆ 加強國際監理合作及保險業務整合

✓ 越南保險協會

- 成立於 1999 年 12 月 24 日
- 會員包括有 29 家產險公司、18 家壽險公司、2 家再保險公司
- 分設產、壽險委員會
- 主要任務包括保障會員合法權益、代表保險業進行國際交流合作、配合政府政策執行業務、保險市場統計、會員爭議協調、管理保險相關業務資料庫、教育培訓
- 保險協會藉由未來機會，協助保險業者在業務上的成長，未來機會包括
 - ◆ 保險滲透度低
 - ◆ 中產階級成長
 - ◆ 市場開放
 - ◆ 保險法規依循國際標準逐漸改善
- 對於保險產業發展，未來的挑戰包括
 - ◆ 民眾對於保險扮演的角色認知不足
 - ◆ 保險經營上的技術運用尚未成熟
 - ◆ 有限的保險統計與資料庫

五、保險產業情形

✓ 保險機構分布情形

- 傳統上越南保險以產險業務較為盛行，故早期成立公司較多，惟近年來壽險業務發展蓬勃快速，成長率已超越產險。

	單一股東有 限責任公司	有限責任公 司	合股公司	分支機構	合計
產險	9	4	16	1	30
壽險	11	6	1	0	18
再保險公司	0	0	2	0	2

	單一股東有 限責任公司	有限責任公 司	合股公司	分支機構	合計
保險經紀人	3	2	7	0	12
合計	23	12	26	1	62

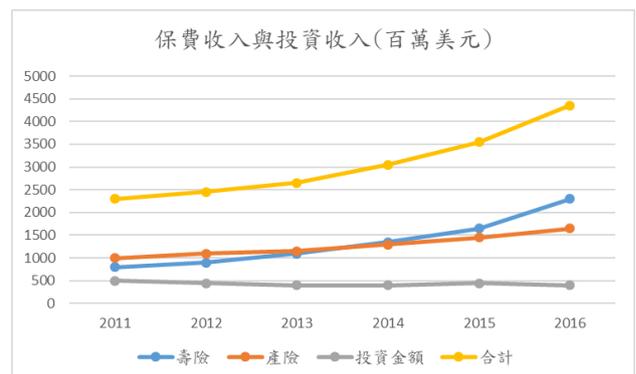
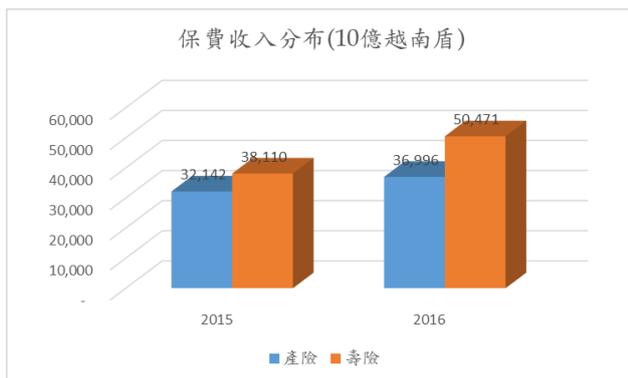
✓ 保險滲透度

- 東協國家除新加坡與馬來西亞外，其餘較為保險發展相對較落後國家。依統計，越南保險滲透度緩慢成長，至 2016 年止約為 2.3%。

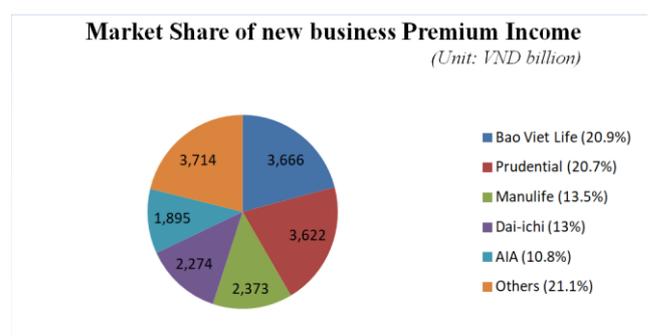
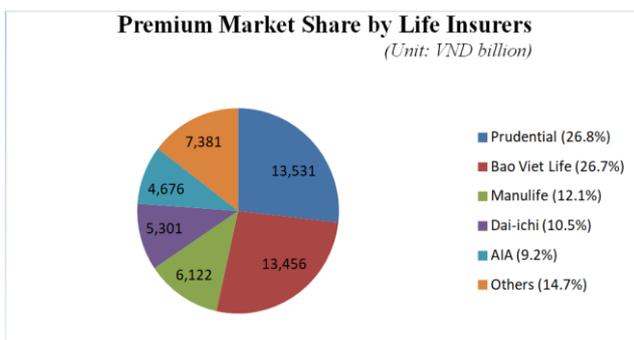
年度	2011	2012	2013	2014	2015	2016
保險滲透度(%)	1.85	1.94	1.62	1.71	2.02	2.3

✓ 保費收入

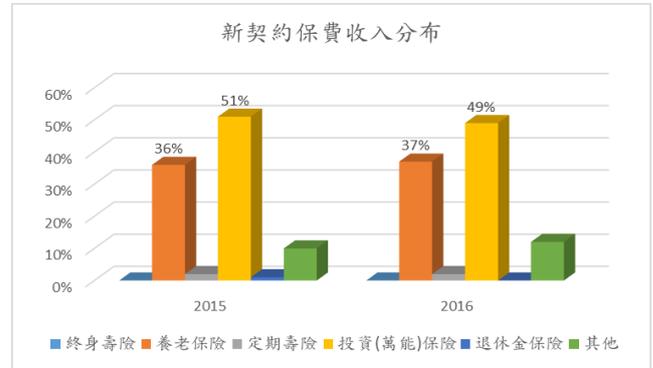
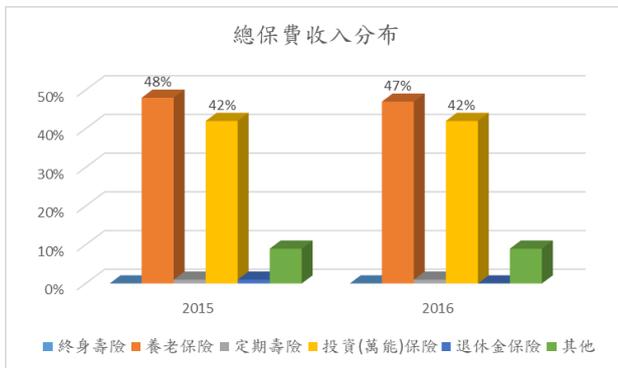
- 2016 年保費收入為 87,468(10 億越南盾)，保費成長率為 24.51%，其中壽險部分相較前一年成長率為 31.95%，產險部分為 15.59%，相差約 1 倍。
- 如以近年來保費收入統計來看，2013 年以前產險保費收入略高於壽險，但近年來壽險業務成長快速，自 2014 年起，壽險保費收入已超越產險，並且在 2016 年有大幅度的躍進。投資收入部分雖略有下降，但相比於保費收入，明顯較低。



- 將壽險業總保費收入與新契約保費收入按公司別統計來看，總保費收入與新契約保費占比依序均為 Prudential、Bao Viet、Manulife、Dai-ichi、AIA。



- 將壽險業總保費收入與新契約保費收入按商品別統計來看，總保費收入與新契約保費占比均顯示養老保險與萬能保險為越南主力銷售商品，兩者合計占約85%~90%。



肆、參訪心得與建議

一、地方風土民情

✓ 食衣住行

- 由於鄰近中國，越南飲食頗受中國影響，尤其以兩廣地區為主。在參訪過程中的用餐，除特定主題餐廳外，明顯有中式料理的影子，如再以路邊商家、小吃店、攤販來看，除飲食也與台灣相似外，隨地以小板凳而坐的情景更是隨處可見，乍見之下似乎有些意外，但其實也與台灣路邊攤的文化類似，只是桌椅高度略有不同而已。
- 據統計，越南是東南亞汽車銷售成長最快速的國家，而在 9,400 萬人口中，有約一半的人口騎乘機車。即使在一線城市中，市區內也充斥著無數的車輛，如非重要幹道，交通號誌似乎僅供參考，隨處可見人車爭道，但越南文化似乎也習慣於這種默契，對於首次參訪的學員而言，「過馬路」竟是一件相當不習慣的事情。
- 越南建築也融入了中國傳統建築中的營造元素，例如塔、寺廟、宮殿等，均受到中國文化很大的影響。另外受到過去法國殖民統治的關係，部分街道、建築仍保有一些法國文化的影子，例如紅教堂、胡志明市大劇院、胡志明市人民委員會大廳。
- 前述提到越南國土南北狹長，氣候上有明顯差異。參訪期間前 3 天位於北越河內市，有晴有雨，但氣候溫度與台北類似；第 4 天前往南越胡志明，出機場大廳即感受到氣溫飆升，路上行人都著短袖短褲，雖是 11 月初，卻好像是夏天的嚴熱氣息，與北越截然不同。
- 在胡志明市參訪期間，遇上了雖然沒有下雨，但卻因為漲潮的關係，水從地下水道倒灌而出，造成市區部分街道淹水。據說當地居民習以為常，或許是地下水道的基礎建設規劃，超出了當時的人口預期所致。
- 包含參訪期間與越南台幹聊天，以及短暫自由走動經驗得知，越南不但也有高

單價物品或消費，且水準並不亞於台灣，尤其以胡志明市更為明顯；但在一般日常生活用品或簡單飲食、小吃上，如以同類性質物相比，則是比台灣物價要低一些。

- ▶ 越南同時屬於國外高度投資以及勞力密集型國家，因此在勞工的薪資水平上，如為外派幹部或高階主管，薪資水準極高，但如為一般勞工，則遠比台灣為低，因此在薪資水平與物價上，似乎呈現比台灣更為 M 形化的走勢。

✓ 富美興新都心

- ▶ 對城市發展而言，經濟貿易到達一定程度後，人文素質與都會文化必須伴隨提升，才能晉身先進城市之林。過去的南西貢是荒涼沼澤鹽鹼地，不只未經開發，土地環境也不適合人居住，在 1993 年「南西貢開發計畫」中，由台灣的中央貿易開發公司與越南政府合作，由越南政府提供土地，交由貿開規畫開發施工，歷經 10 餘年，如今發展出了越南最大的新順加工出口區、供應胡志明市超過 45% 電力的協孚火力發電廠，並且坐落了越南第一個以現代都市概念設計的新都市中心「富美興」。
- ▶ 富美興位於越南的第 7 郡，占地超過 3,300 公頃，相當於 3 個台北市信義區。雖然不是一個城市，但實際參訪，所規劃的新市鎮與胡志明各郡相比，宛如不同世界，是一個自給自足、機能完善的新都市中心，具備高品質的基礎建設、周邊設施，完善的道路、排水系統、污水處理廠、電線規劃，以及所有環境的維護，並打造了全長 17.8 公里、120 米寬的阮文靈大道，貫穿南西貢，東接新順加工出口區，西接國道一號高速公路，同時保留了寬 34 米的綠帶，作為未來大眾運輸系統保留預訂地
- ▶ 在富美興的參訪過程中，足可發現其生活機能的完善及生活空間的友善，包括交通、商辦、購物、教育、醫療、休閒等，更重要的是，園區的開發保留了公園綠地面積高達 40%，河岸與湖畔為公共使用，住宅容積率卻只有 2%，不過度開發，不以獲利為唯一目標。

二、基礎建設與經濟

✓ 基礎建設興起

- ▶ 基礎建設是支持新興市場國家成長最關鍵的因素。近 10 餘年來，越南的基礎建設逐漸興起，但基礎建設發展需要資金、技術，在目前越南政府的國家預算無法全面滿足需求下，民間企業與國外投資成為資金重要來源，尤其以國外資金為主。
- ▶ 由於過去的婚配、外籍勞工，在東協國家中，以越南與台灣關係最為密切。配合李前總統南向政策，我國台商 20 年前即已進駐越南，早期以紡織、製鞋、石化、食品產業為主，當時台灣是越南最主要的外資來源，然而在近來基礎建設資金需求下，週邊先進國家趨之若鶩，紛紛投入資金與技術，包含交通運輸與建築等，目前外資投資金額以南韓與日本最多，台灣反而已落後。

✓ 經濟穩定成長

- ▶ 越南有著充沛勞動力與豐富天然資源(石油、天然氣與煤)，政治上在東協國家中亦相對安定，再加上政府有意發展，因此容易吸引國外投資。此外，近年來

越南陸續與多國(聯盟)簽訂了多項經濟貿易自由協定，逐步放寬關稅，促進往來，以活絡經濟活動，預期未來國外投資淨額仍將持續成長，且占 GDP 比率將持續增加。

三、在地保險發展

參訪期間的所在地位於河內及胡志明，均是越南的一線城市，參訪對象的經驗分享也多集中於越南壽險市場及公司經營方向為主，然從互動中可以知道，在越南非一、二線城市，甚或到偏鄉地區，其實人民對保險的觀念仍有待宣導與推廣，以致保險在越南多數區域仍不能稱為普及，與數十年前的台灣相似，再加之人均所得不高，間接使保費滲透度仍有很大的提升空間。

四、保險面向建議

✓ 初期以短年期商品促進保險普及、建立民眾保障意識

- 參訪期間中曾有業者分享，「在 1975 年越戰結束後約 40 年的今日，當年經歷越戰的越南人多半仍未走到生命盡頭，身處於戰爭下對於未來的不確定性，使越南人習慣於重視眼前，而不太多去思考未來的事」。這樣的習慣至今仍根深柢固在越南人的日常生活裡，因此對於保障的規劃，甚至是進一步的未來規劃，越南人既不感興趣，也不重視，在保險的偏好上也僅著重於養老險與萬能保險，這也是迄今越南保險仍不能普及的原因之一。
- 習慣的養成非一日之寒，同樣習慣的改變也不會是一蹴可及，更何況我國壽險業是外資投入，在他國市場中經營上會更為辛苦。因此配合當地國情與文化，初期以短年期商品來促進保險普及，待民眾建立起保障意識，配合當地未來經濟發展，再擴大經營觸角。

✓ 健康保險將愈來愈受到重視

- 參訪期間並未取得越南健康保險的統計資料，但從新契約保費及總保費分配圖形來看，健康保險並不為當地保險業者與消費者重視，目前保險產業針對健康保險市場可說興致缺缺。若以越南的人口結構及年齡分布來看，低度醫療需求亦不難想見。
- 然而隨著人口高齡化，醫療需求必然出現，如同早期台灣醫療保險並不普及，而現在已面臨人口高齡化衝擊，醫療需求大幅提升，各種健康保險不斷推陳出新，因此建議在醫療需求尚未全面興起時，及早布局健康保險市場，也可進一步塑造我國保險業特色。

✓ 透過與銀行業的交叉行銷加速拓展壽險業市場的進度

- 早期越南產險業的發展優於壽險業，近年來壽險業有急起直追的趨勢，但越南保險業之銀保通路、保經代通路仍不具規模，電子商務與網路投保更是剛起步，所仰賴者全以業務通路為主，尤其在偏鄉地區更甚，與早期台灣壽險業的業務人情攻勢類似。
- 在進入異地市場，語言與文化尚有很大隔閡的同時，要擴展業務通路的難度不低。反觀我國銀行業落地越南較久，已有穩定客源，因此建議透過與銀行業的交叉行銷，或許有助於加速拓展壽險業市場的進度。

伍、結語

越南的發展進程有著台灣早年的既視感，在部分層面又已融合了現代科技的元素，因此一線城市絕不比已開發國家的先進城市遜色，但離開都會區，卻又是另一種景象。為促進國家發展，越南近年來積極擴大基礎建設，但在政府資金不足的情況下，開放引入民間與國外資金成為其政策上的方向。越南政府為吸引國外投資，對外商態度一向友善，在加入世界貿易組織及與多國簽定自由貿易協定後，積極參與區域經濟整合，除允許外資完全持股外，對外商之監理規定也盡可能與本土企業採用相同強度。

在金融業上，台灣壽險業目前投資越南僅國泰及富邦 2 家公司，經歷數年耕耘，損益雖已為正，但在市場上合計占率上不到 1%；越南法令雖不限制外資進入，外資持股也可 100% 持有，但身處本土龍頭保越以及更多早已插旗的外資壽險激烈競爭中，越南人對我國壽險業品牌的信任感、甚至認知感顯然都還非常薄弱，導致經營上的困難。

參訪期間，2 家公司不約而同提到，在地經營的困難除了資源的欠缺外，更艱辛的在於語言與文化的隔閡。保險是人與人聯繫的事業，越南仍是以越文為母語及主要語言的國家，在無法直接以語言溝通的情況下，如不能深入瞭解當地社會文化，建立消費者信任感，對產業的發展將事倍功半。因此，如何融入越南文化、培養當地可信任的管理階層，甚至要有投入相當長一段時間學習當地語言的認知，應是首要也最為困難之處，後續才能針對當地文化的認識，思考產業未來的走向並訂定正確的經營策略，進而開發資源，拓展業務。