

台灣壽險市場概況

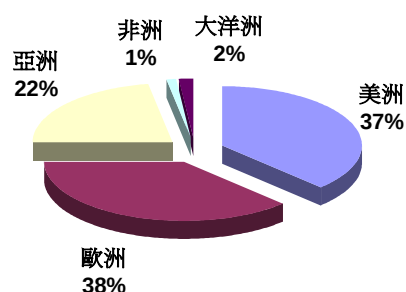
Annual Report 2005

全球保險產業概況.....	2
重要政策法令.....	3
業務概況.....	8
財務概況.....	13
結論與展望.....	16

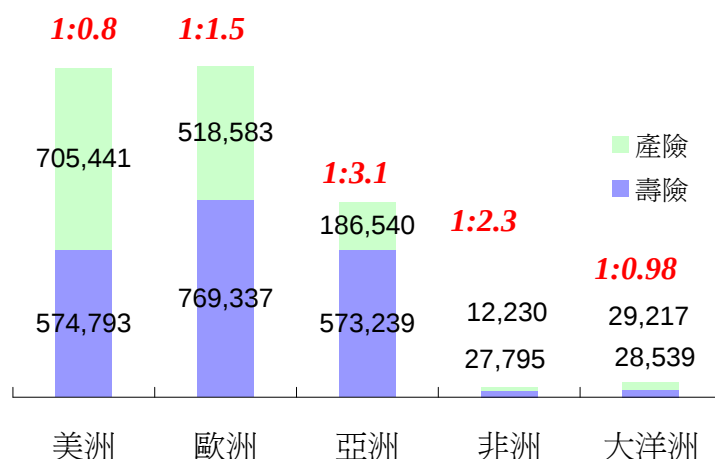
壹、全球保險產業概況

根據瑞士再保險 sigma 公佈的 2005 年全球保險產業統計資料，歐洲總保費收入全球市占率第一為 38%，美洲僅次於後為 37%（圖一之一）；在產壽險業務的保費收入比重方面（圖一之二），美洲約為 1:0.8、歐洲為 1:1.5、亞洲為 1:3.1、非洲為 1:2.3、大洋洲為 1:0.98，台灣則是 1:3.8。保險滲透度（保費收入占 GDP 比率）方面，除南美洲（2.35%）與非洲（4.8%）外，大致落在 6% 至 9% 之間，台灣為 14.11%，居全球首位，顯示保費收入成長高於 GDP 成長（圖一之三）；在保險密度（平均每人每年支付之保險費）方面（圖一之四），南美洲、亞洲與非洲均偏低，北美洲最高（3,735 美元）。台灣約為 2,145 美元，高於亞洲平均值，低於臨近之日本（3,747 美元）、香港（2,545 美元），但超越新加坡（1,983 美元）。

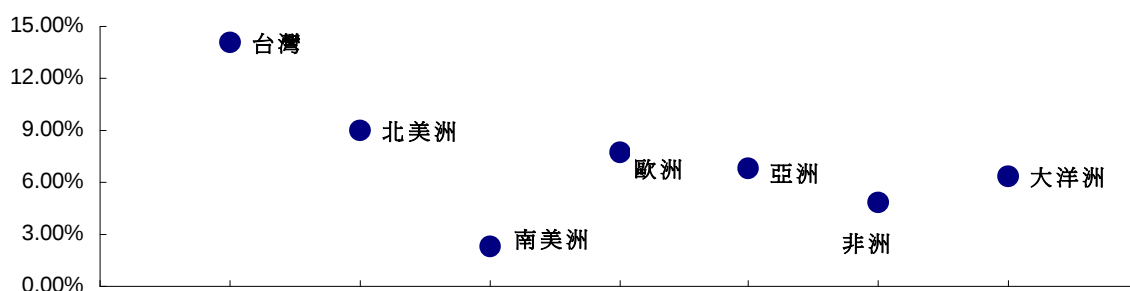
圖一之一、全球總保費市占率



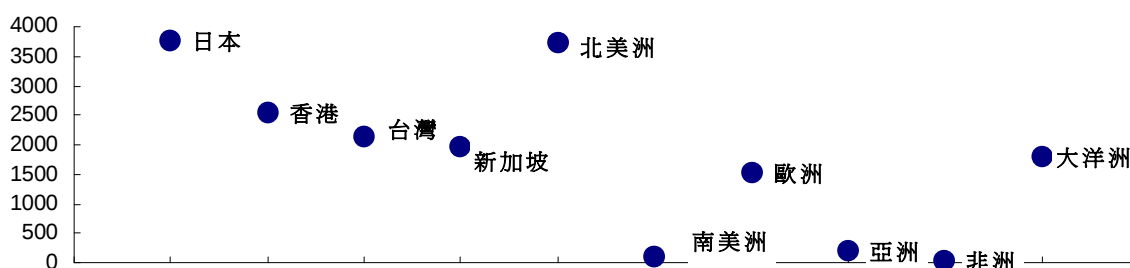
圖一之二、產壽險業務保費收入比重(單位：百萬美元)



圖一之三、保險滲透度



圖一之四、保險密度



資料來源：Swiss Re, Sigma NO.5/2006, "World insurance in 2005: moderate premium growth, attractive profitability"

註：財產保險業務包括健康保險和傷害保險業務

貳、重要政策法令

一、財務投資監理

開放保險業得從事金融債券及公司債之附買回交易：

金管會開放保險業可從事公司債、金融債附買回（RP）交易，且額度不計入有價證券之限額內，此項政策是繼開放公債可進行附買回與附賣回交易後，另一項活化保險公司短期資金的運用管道。為了有利保險業的帳務處理及後續評價，保險公司從事公司債、金融債附買回交易時，應以透過債券自營商交易為限；且對於無擔保公司債的 RP，其公司債發行人評等或債券評等，應達 twBB 級以上，至於金融債券及有擔保公司債，則無信用評等的限制。

修正「保險業投資受益證券或基礎證券」與「保險業投資私募有價證券」相關函令：

為推動保險業擴大參與不動產證券化市場及私募有價證券市場，主管機關修正相關行政函令，包括修正不動產投資信託受益證券之信用評等，改依據「發行體評等」，而非對「發行標的評等」；另為配合保險業擔任不動產資產信託之創始機構，或擔任不動產資產信託之發起人、委託人之需要，增訂因信用增強目的而持有者，排除於投資無評等或評等未達標準者，其原始取得成本總餘額，不得超過該保險業資金之百分之一之規定。此外，配合投信投顧法之公布，開放保險業得投資國內依投信投顧法發行之私募證券投資信託基金受益憑證，且提高私募股票之投資限額至百分之二，以強化保險業擔任機構投資者之角色，但私募有價證券之投資總限額仍維持在保險業資金百分之五。

修正保險業申請國外投資額度相關規定

本次修正仍維持分級管理的原則，但是解除國外投資額度與資本適足率之連結。精神在於由業者考量自身資金運用效率性，但亦需注意事前事後風險的控管。其中，申請最高國外投資比例 35% 者，該保險業除依原規定需採風險值（VaR）法評估風險外，此次並增列需於董事會中設立風險控管委員會或於公司內部設置風險控管部門及風控長，實際負責公司整體風險控管，藉以要求保險業審慎進行國外投資行為。

二、商品監理

保險商品審查分級管理

主管機關為落實差異化管理目標，自 2005 年起實施「保險商品審查分級管理要點」，保險業之保險商品送審，按「保險商品審查分級指標評分表」予以計分，依每半年累計計分之排序，分別按財產保險業與人身保險業之保險商品，就其審查方式、送審商品數量及審查期間予以分級管理。本要點配合「保險商品銷售前程序作業準則」修正自 2006 年 9 月 1 日起停止適用。「保險商品銷售前程序作業準則」修正案為保險商品審查新制立下法令基礎，主要修正重點為商品審查改採負面表列、設定審查期間截止機制、保險業獎勵機制及強化消費者保護機制等。

複利增額型終身壽險商品新契約之責任準備金計算原則：

基於保險公司財務穩健考量，金管會於 2004 年底發函規定，保險公司簽發的複利增額型終身壽險商品新契約，如有以「所繳保險費」、「保單價值準備金」和「當年度保險金額」三者中最大值給付身故保險金者，在計算責任準備金時，應以前述三者的最大值作為其身故保險金來計算應提存的責任準備金及保費不足特別準備金。金管會並於 2005 年 4 月發文，允許複利增額型終身壽險的「增額」部分，其責任準備金提存利率，可以由簽證精算人員依據公司投資報酬率與現金流量，決定提存利率，但須報主管機關核准。

修正「利率變動型年金保險費率相關規範」

有鑑於當利率變動型年金保險宣告利率過高，市場上不易找到可作為資產配置的工具。為避免在升息機率高之環境下，經營該等商品之風險將使壽險業之財務面臨另一衝擊，金管會於 2005 年 5 月修正該商品費率規範，宣告利率上限改為十年期中央政府公債次級市場殖利率，並不得為負數。此規範適用自 2005 年 6 月 1 日起簽發之利率變動型年金保險契約。

提高國人保險保障，送審商品數量限額獎勵措施

為使保險充分發揮其保障功能，普遍提供國人適足人身保險保障，保險公司之新契約與有效契約平均保額若符合一定標準者，除原應適用「保險商品審查分級管理要點」之送審數量限額外，再予以該保險業新種保險商品送審數量限額增加一件之獎勵措施。

首度核准二張投資型外幣保單

為鼓勵保險商品多樣化，金管會於 2005 年 6 月首次核准二張投資型外幣保險商品，分別由南山人壽及統一安聯人壽所設計。由於以往國內尚無核准外幣保單銷售之前例，故對於保險業所送審之投資型外幣保險商品，審查過程中特別小心謹慎，本次核准投資型外幣保險商品之模式，將作為該會未來審查其他投資型保險商品之參考。

分紅保單資訊揭露相關措施

有鑑於數家壽險公司競相公布分紅保單的「分紅率」，恐有誤導保戶之虞，金管會於 2005 年 6 月公告由壽險公會函報的「壽險業配合分紅保單資訊揭露相關建議措施」，各公司公布的分紅資訊將不得採用「分紅率」一詞，且不與其他金融商品相互比較，而是以舉例方式（舉例被保險人性別、投保年齡、投保險種、繳費年期及保額）揭露其紅利金額，保戶可透過壽險公會平台，查詢各公司資訊公開網頁的分紅保單資訊。

核定「勞退企業年金保險單示範條款（非投資型保險）」及「勞退個人年金保險單示範條款（非投資型保險）」

勞工退休金新制已於 2004 年 7 月上路，符合一定條件的壽險公司得經營勞工退休年金保險，為使業者研發該類商品時，其保險單條款有參考與遵循之依據，金管會於 2005 年 12 月核定公告壽險公會所報之示範條款--「勞退企業年金保險單示範條款（非投資型保險）」及「勞退個人年金保險單示範條款（非投資型保險）」。員工如選擇保險公司設計的勞退年金保單，未來跳槽換保單，在經過四年的閉鎖期後，不需負擔解約金，即可將保單的價值準備金移到新的保單裡。若未滿閉鎖期，則是從企業年金先轉為個人年金保險。勞退年金保險除有閉鎖期

規範外，在累積期間不能辦理質借，要等到退休後才能請領年金。此外，金管會也於 2006 年 1 月公告「勞退企業及勞退個人年金保險商品（非投資型）應注意事項」、「勞退企業及勞退個人年金保險（非投資型）費率相關規範」，在相關規範陸續完備之際，壽險業亦摩拳擦掌準備投入勞退年金市場，目前約有 10 家壽險公司由申請並通過核准經營勞退年金保險業務。

修正「人身保險業新契約責任準備金利率自動調整精算公式」

為協助解決壽險公司長久以來因利率持續下滑所伴隨而來的利差損問題，金管會保險局乃委請保發中心組成專案小組予以研究，建議修正現行壽險業「新契約責任準備金利率採自動調整精算公式」，藉此導正台灣保險市場的商品結構，提高長年期保障型商品之比重，以健全保險業之財務體質。此項修正適用於 2006 年起簽發之新契約。根據該公式，壽險責任準備金利率公式將一改以往單一利率的模式，改為依保單存續年期計算利率，其精神是長年期的保單，準備金預定利率較高，保費亦相對便宜，有助於壽險業者推銷長年期保障型商品，改善其業務結構，降低整體平均資金成本，並提昇國人之平均保額。

放寬投資型外幣保單給付與質借相關政策

修正「投資型保險投資管理辦法」第 16 條，開放外幣投資型年金險得約定以新台幣給付年金，此項開放將可減低投資型年金險外幣給付匯款費用負擔，也可避免保險業資產與負債不配合的問題。修正「保險業辦理國外投資範圍及內容準則」第 3 條，開放保險業經中央銀行許可，可承做外幣投資型保單質借外幣業務，計入國外投資限額內。此項開放，不僅增加保險業國外投資之運用項目，也兼顧投資型外幣保單之要保人其保單質借的權利。

修正「投資型保險資訊揭露應遵循事項」

有鑒於部份投資型保險商品招攬文宣過度強調投資報酬率、投資績效、保證保本等，但對保本條件、中途解約損失、風險告知等卻未充分揭露，誤導民眾對投資型商品認知；金管會於 2005 年 11 月公布修訂現行「投資型保險資訊揭露應遵循事項」，應充份揭露事項包括：自交易對手取得之銷售獎金或折讓、結構型債券提前贖回將可能產生損失、連結結構型債券商品相關訊息等，並應以明顯印刷或字體方式揭露。

三、行銷通路監理

訂定「銀行、保險公司、保險代理人或保險經紀人辦理銀行保險業務應注意事項」

有鑑於銀行保險行銷通路之保費收入占保險業總保費收入之比例日益增加，為加強對銀行保險通路之管理，落實對消費者之保護，金管會於 2005 年 8 月公告並實施「銀行、保險公司、保險代理人或保險經紀人辦理銀行保險業務應注意事項」，內容包括：銀行需申准合作推廣或共同行銷方得辦理銀行保險業務、銀行辦理銀行保險業務應成立專責之保戶申訴處理部門、落實對消費者之資訊揭露與風險告知等、將銀行保險業務納入內部稽核事項等。在人員方面，招攬保險之行員及督促保險業務之主管皆應取得相關證照、遵循保險業務員管理規則投資型保險資訊揭露應遵循事項等相關規範、接受保險專業訓練。

修正「保險業務員管理規則」：

為因應市場共同行銷之需求，並加重業務員不實招攬之處分及所屬保險公司之責任，強化產壽險公會權責及保險業自律，以導正不實招攬及維持市場紀律，「保險業務員管理規則」主要修正重點如後：1、業務員與所屬公司之勞務給付契約型態依民法有關規定辦理，以釐清業務員管理規則與業務員勞務給付型態無關。2、增列已取得永久居留之外僑得登錄為業務員從事保險業務員工作。3、業務員資格測驗登錄教育訓練等事項改由相關公會訂定；並加重業務員不實招攬之處分及所屬保險公司之責任，以強化產壽險公會權責及保險業自律。4、增訂業務員得委由其所屬公（協）會向各有關公會辦理註銷登錄之規定，以符合實務上需要。5、修訂保險業、保險代理人公司之業務員得登錄於另一家非經營同類保險業務之保險業或保險代理人公司；保險經紀人公司之業務員得登錄為另一家非經營同類保險業務之保險經紀人公司，同時為財產保險及人身保險業務員之規定。6、增訂保險代理人、經紀人所屬業務員使用之招攬文宣應經其往來保險業同意方可使用，以減少不實招攬文宣所衍生之爭議。

訂定「保險經紀人公司辦理再保險經紀業務審核要點」

為加強對再保險經紀人之管理，以健全我國再保險市場之行銷秩序，主管機關根據新修訂之「保險經紀人管理規則」第 26 條訂定該要點，重點包括：訂定保險經紀公司經營再保險經紀業務之資格條件、明定申請辦理再保險經紀業務所需檢送文件、提示不得違反之重要事項等。

公告「保險業辦理電話行銷業務應注意事項」草案

為規範保險業以電話行銷方式招攬保險之行為，保障消費大眾權益，金管會保險局訂定「保險業辦理電話行銷業務應注意事項」草案，未來保險公司透過電話行銷招攬的保單，其要保人與被保險人必須為同一人，以免出現道德風險，同時電話行銷過程必須全程錄音且備份存檔，至少保留至保單期滿後二年；如果因電話行銷過程溝通不良產生爭議，應作有利於要保人的解釋及處理。

四、其他

修正「保險業簽證精算人員簽證作業應注意事項」及簽證範圍

為落實保險業負責人對費率釐訂等業務之管理職責，及因應保單審查制度之改善，保險局修正保險業簽證精算人員制度，指定簽證精算人員之簽證報告在壽險業應就當年度所銷售之新契約年繳化保費收入（非投資型商品）最高前十名之險種或累積占率達 90% 之主要險種，在財產保險業則就當年度所有銷售險種檢視費率釐訂情形。財產保險業簽證精算人員除應就保險費率之釐訂及責任準備金之核算等二項簽證外，尚需於簽證報告中分析說明各險別之稅前股東權益報酬率。

保單成本資訊揭露

依據人身保險業辦理資訊公開管理辦法及財產保險業辦理資訊公開管理辦法第十二條第二款規定，第二階段資訊公開自 2005 年起實施，增列下列特別記載事項：各保險商品成本分析（僅壽險業適用）、經主管機關處分之事項、其他經主管機關公告應為特別記載之事項。

國華產險遭勒令停業，保險業退場機制啟動

國華產物保險因經營不善致虧損日益擴大，業務、財務狀況顯著惡化，為保障被保險人權益，金管會依保險法第 149 條第 3 項規定，於 2005 年 11 月 18 日勒令其停業並派員清理，成為國內保險公司退場機制的首例。

開放保險業以電子保單取代紙本保單

為響應政府提倡電子商務，加速保險業者推廣電子商務，金管會 2005 年 8 月同意開放保險業開辦部分險種電子保單。考量產品複雜程度、實務可行性及對消費者權利義務影響性，金管會本次開放辦理電子保單的商品，在壽險業部分，除投資型保險商品及團體保險商品外，其餘險種均可適用電子保單。

禽流感

國際間於 2004 年初起陸續傳出禽流感疫情，到 2005 年下半年引起各國高度重視，包括世界衛生組織與美國衛生研究院等機構的專家都預估，禽流感一旦爆發人傳人的悲劇，其破壞力以及對人類社會的殺傷力遠超過 SARS，根據 SARS 疫情對國內經濟衝擊的往昔經驗，禽流感的威脅不容忽視，管理人身風險的壽險公司面臨的不只是業務面停頓的風險，尚有核保理賠、與風險控管的考驗。所幸 2005 年國內並沒有疫情發生，不過國際間仍傳出零星疫情，禽流感警報尚未解除。國內有壽險公司掌握流感話題，推出新保單、強調理賠政策、公關活動或公益活動。疾病管制局將禽流感列入法定傳染病，多家公司陸續宣布比照 SARS 從寬理賠。同時，業者亦掌握保單體檢話題，切入醫療險商機。

所得基本稅額條例（最低稅負制）

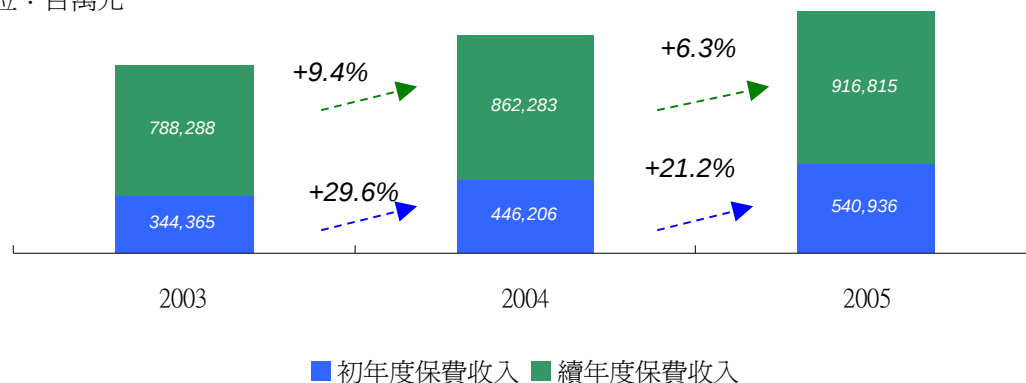
本制度係針對適用租稅減免規定而繳納較低稅負甚至不用繳稅的企業或高所得個人，課以基本稅負的一種制度，該項制度與保險給付課稅有關的規定是：本條例施行後所訂立受益人與要保人非屬同一人之人壽保險及年金保險，受益人受領之保險給付需納入個人最低稅負的基本所得額，與其他應稅所得合併計算，當全年所得額達到 600 萬元門檻者，就要課徵最低稅負，稅率為 20%；但死亡給付每一申報戶全年合計數在新臺幣三千萬元以下部分，免予計入，另健康保險及傷害保險之給付不納入基本所得額。該制自 2006 年起施行，藉由投保高額保險以降低遺產贈與稅的效果將因此打折扣，預料將影響國內高資產族群的投保行為。

參、業務概況

一、整體市場概況

2005 年壽險業總保費收入 14,578 億元，較去年同期成長 11.4%，其中初年度保費收入 5,409 億元，成長率 21.2%，續年度保費收入 9,168 億元，成長率 6.3%。壽險業保費收入維持往年成長的趨勢，且初年度保費收入成長率高於總保費成長率。

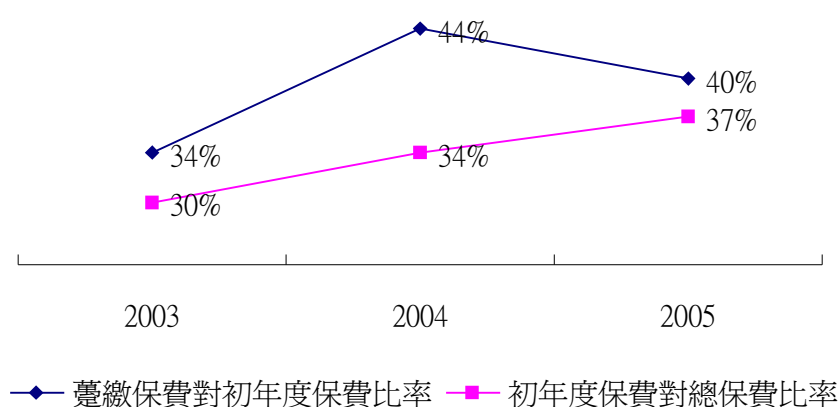
單位：百萬元



圖二、總保費收入與初年度保費收入（2003 年~2005 年）

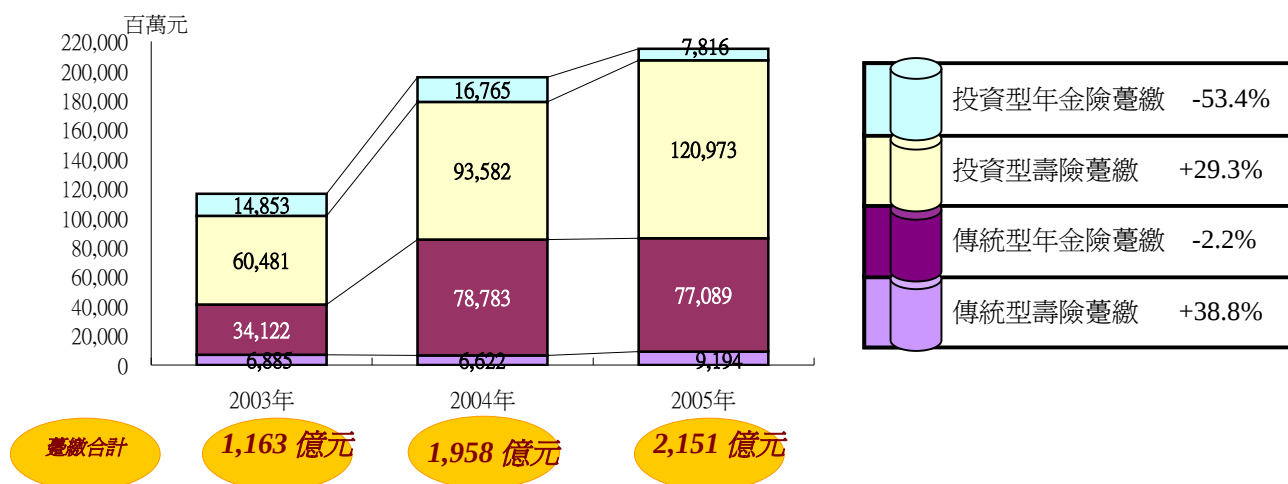
（一）保費收入結構

由近三年之保費結構來看，初年度保費收入占總保費收入比率呈現逐漸增加的趨勢，由 2003 年的 30% 增加至 2005 年的 37%，這應與躉繳保費比重高以及投資型保險彈性繳費的因素有關，此種保費結構顯示壽險市場保費收入成長主要仰賴新契約業務。



圖三、保費收入結構（2003 年~2005 年）

進一步分析躉繳保費收入，2005 年躉繳保費收入共 2,151 億元，較 2004 年增加 193 億元 (9.86%)，其中來自於投資型壽險的躉繳保費占率最大，成長率近三成，傳統型壽險躉繳占率雖然不大，然而成長率也逼近四成。從比重來看，2005 年躉繳保費收入占初年度保費收入比率雖較去年同期降低，但是仍高達 40%。



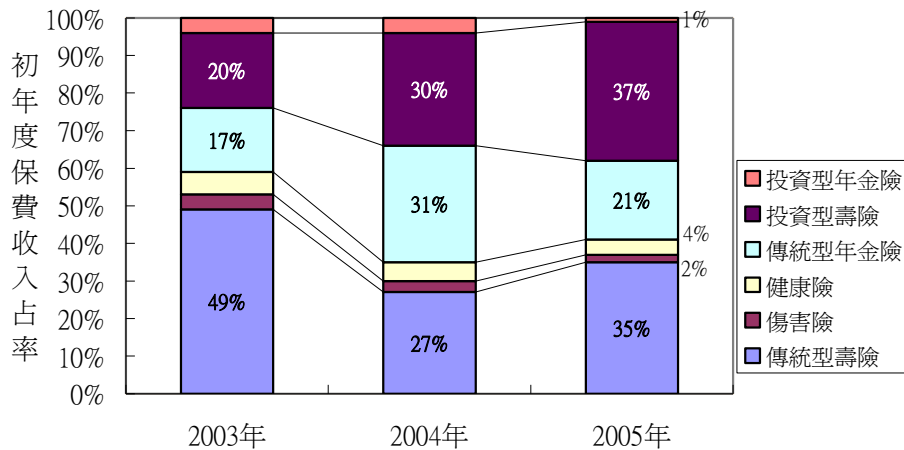
圖四、躉繳保費收入概況(2003 年~2005 年)

觀察個別公司的保費收入狀況，躉繳保費收入占初年度保費收入比重達五成以上的公司共有 9 家，其中傳統型躉繳保費比率超過五成的公司共計 4 家，投資型躉繳保費比率超過五成的公司有 2 家。

目前壽險業業務統計資料的揭露方式，係將躉繳保費收入以百分之百的權重計入，此種呈現方式容易誤導社會大眾對保險公司經營績效的認知，有些公司因大量銷售躉繳型保單而使得業績排名向上躍進、市佔率增加，若次年度保費收入沒有相對的成長，則保險公司的收入將處於不穩定的情況。以國外為例，有些機構將躉繳保費收入權重降低，僅以 10% 計入加權保費收入 (weighted-premium)，例如：新加坡、美國，此種計算方式相對較能真實顯現產業與個別公司的發展情況。

(二) 商品結構改變

2004 年由投資型保險、傳統型年金保險與其他傳統型保險三分天下的局面在 2005 年已打破，傳統型壽險初年度保費收入計 1,869 億元，較去年同期大幅成長 52%，市佔率提升至 35%，高成長主要歸因於短年期儲蓄險大賣；其次，投資型壽險主要因連結結構式債券在低利率環境下頗受消費者青睞，初年度保費收入達 2,008 億元，成長 46%，市佔率提升至 37%；傳統型年金保險自 2005 年 6 月起因利變型年金新契約宣告利率上限受限，衰退 18%，市佔率縮減至 21%，投資型年金險則在業者策略轉向經營利率變動型商品或投資型壽險的影響下，大幅減少了 54%，整體年金保險市佔率降至 22%。



圖五、各類型險種初年度保費收入占率

（三）競爭情勢--市場集中度高，競爭激烈

雖然整體壽險市場呈現成長型態，但是市場「大者恆大」的趨勢仍未改變，2005年總保費收入前五大公司的市場占有率為64%，市占率不到1%的公司有13家，初年度保費收入前五大公司市占率61%，市占率不到1%的公司也有13家。觀察個別公司的保費收入成長率概況，成長率較高的公司其銷售商品主要為短年期儲蓄險、利變型年金險、高增額終身壽險及連結結構式債券的投資型保險等產品。雖然這些產品使保險公司的保費收入屢創新高，但也造成保險公司的商品結構過度集中某一項商品的情形。

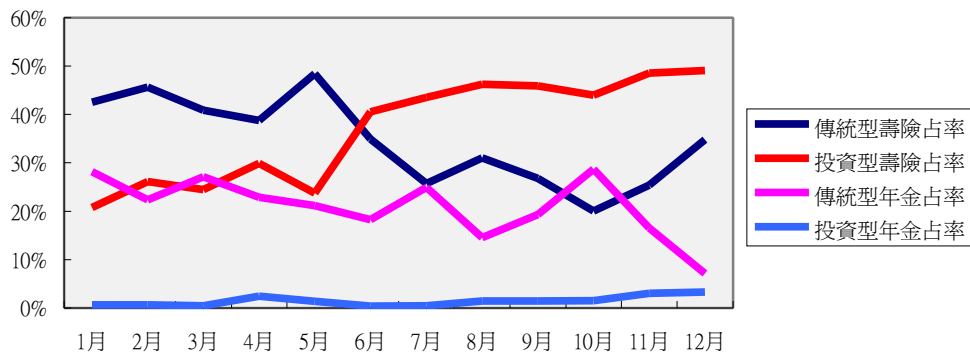
二、商品分析

2005年壽險市場仍延續商品多元化的情勢，消費者的選擇性更多，新商品種類有萬能壽險、利率變動型壽險、以房貸戶為訴求的定期壽險或減額型定期壽險等，除此之外，因應利率回升的大環境，推出分紅保險的公司則有增加的趨勢。

主管機關對於有可能提高保險公司財務風險的商品，祭出多項政策，例如：複利增額終身壽險責任準備金計算原則、利率變動型年金保險宣告利率上限規範等，其中利率變動型年金保險受到政策面的影響，此類型商品熱度逐漸降溫，另一方面，主管機關為鼓勵業者銷售保障型商品，提高國人保險保障，也端出多項鼓勵方案，同時為使商品結構朝向更健全的方向發展，監理機關積極進行的保單審查制度與責任準備金提存制度的修正與改革，預期將對未來的壽險市場具有相當重大影響。

（一）商品結構趨勢

首先從壽險與年金險各月份市占率的走勢初步分析2005年壽險商品結構趨勢，傳統型壽險在5月達到銷售高峰，市占率接近5成，隨後即因短年期儲蓄險陸續停售而下滑，投資型壽險在6月以後取代傳統型壽險成為市場主流，至於2004年熱賣的傳統型年金保險市占率則是呈現下降的趨勢。



圖六、2005 年各月份壽險與投資型保險占初年度保費比率走勢表

（二）短年期儲蓄保險掀起短期旋風

2005 年短年期儲蓄險熱賣，尤其以繳三年保費、六年到期領回滿期金的商品設計最受到市場矚目，推出短年期儲蓄險商品的業者其市占率因此躍升不少，由於此類商品對保險公司而言具有高度的資產配置風險，保險公司多設訂銷售額度，傳統型壽險的高成長也隨著該商品停售而降？。

（三）利率變動型年金保險降？

利率變動型年金險無疑是 2004 年的明星商品，2005 年起由各月的年金險保費收入占率趨勢可以看出該商品的熱度逐漸降？。該商品降？主要係因宣告利率未隨市場利率上升趨勢而調升，以及宣告利率新規範使得該商品的訴求利基點不如以往。

另一方面，有業者推出類似性質的利率變動型壽險與利率變動型養老壽險，該險種的宣告利率並不適用利率變動型年金險宣告利率新規範，業者銷售該商品同樣以高宣告利率為訴求，是否會再引起市場矚目與主管機關關切的眼神有待觀察。

（四）傷害保險似有止跌回升跡象

2005 年傷害險初年度保費收入 125 億元較 2004 年微幅成長 2.2%，總保費收入 585 億元較 2004 年亦微幅成長 1.0%。自 2001 年開放產險業經營傷害險業務後，整體傷害險市場規模較未開放前成長，但是壽險業傷害險初年度保費收入卻呈現逐步衰退的現象。壽險業傷害險初年度保費收入在 2004 年創新低跌落到 122 億的水準後，2005 年開始止跌回升，此跡象或許與 2004 年 7 月 1 日起個人傷害險調降危險發生率¹，壽險公司調降個人傷害保險主、附約保費的因素有關。

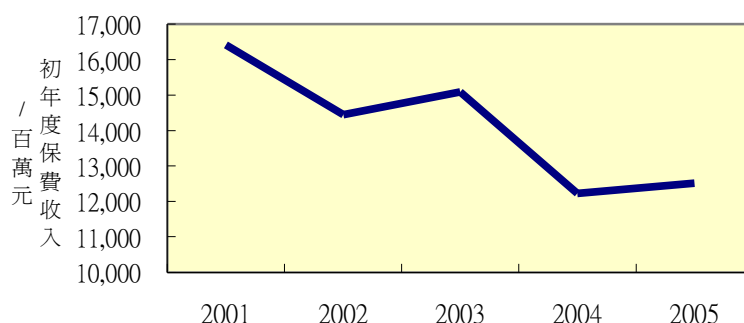
¹台財保字第 0930705699 號函（2004/6/29）：計算個人傷害保險費率之危險發生率，個人主契約為：意外死亡發生率不得低於萬分之 6.545(原發生率之 80%)，個人險附約為不得低於萬分之 4.091(原發生率之 50%)

表一、傷害險市場規模（2001 年&2005 年）

	壽險業 傷害險 ¹	產險業 傷害險 ²	合計
2001 年	16,413	--	16,413
2005 年	12,516	8,431	20,947

註：1.壽險業傷害險初年度保費收入

2.產險業傷害險簽單保費收入(含主、附約)



圖七、傷害保險初年度保費收入

（五）小結

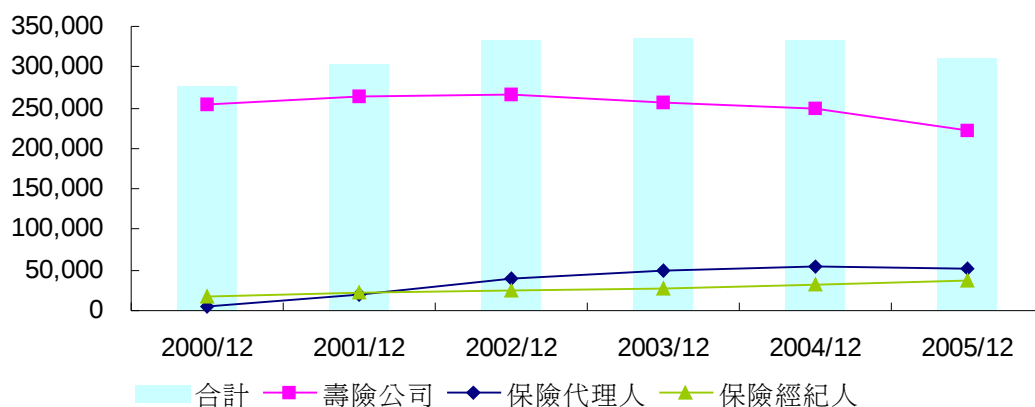
近年來壽險市場常出現銷售集中於某幾項商品的現象，例如：連結結構式債券商品、利率變動型年金險，就個別公司來看，也有些公司商品結構過於集中某一項商品的現象，雖然壽險商品型態比起以往較多樣化，但是比起其它先進國家，仍有很大的成長空間。以未來極具潛力商機的退休市場為例，消費者目前在年金保險與長期看護險商品的選擇性並不多，另外，滿足保險保障功能的長年期傳統型壽險因費率太高也使得消費者卻步，業者僅著眼在宣告利率與預定利率上相互比較，而非設計多樣化的商品型態來滿足不同的需求。

為使商品結構朝向更健全的方向發展，建議壽險公司在商品設計與行銷策略上應多朝向退休市場與長期保障市場，設計多元化、分眾化的商品，而主管機關積極進行保單審查制度與責任準備金制度的修正與改革，這些制度預料將對未來壽險商品的型態產生一定程度的影響。

三、行銷通路：壽險公司業務員持續流失中

至 2005 年底，壽險登錄業務員人數共計 309,937 人，總人數較年初減少了 23,944 人，其中登錄於壽險公司的業務員減少了 27,040 人，是近年來最大的降幅，而保險代理人公司業務員也減少 2,053 人，為近年來首次負成長。另一方面，登錄於保險經紀人公司的業務員則增加了 5,149 人。

圖八、壽險業務員登錄概況



2005 年 7 月實施的勞工退休金新制促使壽險公司加速淘汰不具生產力的業務員，而近年來壽險公司熱賣的商品在銀行通路吸引大量存款資金，間接造成新興的銀行保險通路壓縮了傳統業務員的生存空間，商品結構的改變也是業務員愈來愈難以生存的原因。。

壽險公司業務員占總業務員人數比重由 2000 年底的 92%，逐年降低至 2005 年底的 71%，而至 2005 年底來自於經紀人與代理人通路保費收入市占率合計已達 20.02%，顯示新興通路對壽險公司與整體產業的影響力與日俱增，不論在商品型態、市場秩序、行銷行為、客戶服務與申訴等方面，都已產生結構性的變化。

主管機關於 2004 年下半年起即著手修訂「保險業務員管理規則」、「保險經紀人管理規則」與「保險代理人管理規則」，並於 2005 年 8 月訂定「銀行、保險公司、保險代理人或保險經紀人辦理銀行保險業務應注意事項」，目的即在使法規政策更符合市場趨勢，同時也導引市場往更健康的方向發展。目前各壽險公司之間的通路策略不同，有些全力發展銀行或經代人通路、有些仍堅持傳統業務員通路、有些則採多元行銷通路，無論採用何種行銷策略，皆應重視公司的穩定獲利與對客戶服務，而非僅是短期商品策略獲取短期的業績排名。

表二、壽險代理人、壽險經紀人簽單保費收入市占率與業務員人數占率

年度	壽險代理人 簽單保費收入市占率	壽險經紀人 簽單保費收入市占率	合計	經紀人與代理人公司 登錄業務員人數占總 業務員人數比率
2000 年	1.07	0.96	2.03	8.19
2001 年	0.93	0.86	1.79	13.18
2002 年	1.14	0.80	1.94	19.50
2003 年	9.24	1.27	10.51	23.23
2004 年	11.75	6.60	18.35	25.78
2005 年	13.35	6.67	20.02	28.78

肆、財務概況

一、資產負債概況

2005 年底壽險業總資產 6 兆 5,738 億元，較 2004 年底增加 1 兆 728 億元，成長率 19.5%。各項資產配置依序為股票、債券及受益憑證（40.3%）、國外投資（27.1%）、擔保放款（7.6%）、保單放款（6.8%）、不動產（4.4%）、現金及銀行存款（2.9%）。與 2004 年底相比，以國外投資增加幅度最大（32%）。

負債與業主權益方面，負債占資產比率為 95.9%，其中責任準備金為 5 兆 6,931 億元，占資產總額 86.6%，業主權益占資產比率為 4.1%。

單位：%

	2005/12	2004/12
負債占資產比率	95.9	95.5
責任準備金對資產比率	86.6	88.4
業主權益對資產比率	4.1	4.5

表三、壽險業財務結構

單位：億元

項目	2005 金額	2005 佔率	金額 增減率
現金及 銀行存款	1,908	2.9%	-4.6%
有價證券	26,481	40.3%	18%
不動產	2,893	4.4%	1%
擔保放款	4,990	7.6%	2%
保單放款	4,474	6.8%	4%
國外投資	17,830	27.1%	32%

若以公司資產規模大小分組，資產總額前五大公司的資產規模約占整體業界資產總額的七成，而十四家小型公司的資產規模僅占整體業界資產總額的5%，資產負債結構比較特別的是中型公司，因為部份公司以投資型保險商品為主力商品，致使其它負債占資產比例較高，此乃會計科目分類所導致的現象。

表五、壽險公司資本結構概況

		前五大公司	中型公司	小型公司	整體業界
資產總額占率		71.72%	23.04%	5.24%	6兆5738億
占 資 產 比 率	業主權益	4.55%	2.90%	3.12%	4.09%
	應付賠款及其它負債	7.85%	15.95%	9.82%	9.82%
	責任準備金	87.60%	81.15%	87.06%	86.09%

註：依資產總額大小分組

中型公司指資產總額排名第6~第15位、小型公司指排名第16~29位

二、損益概況

2005年壽險業稅前純益279億元，較2004年增加90億元，成長48%，成長主因為不動產證券化資本利得(99億)所致。依公司資產規模來分析，壽險業獲利集中化情形顯著，前五大公司稅前損益為309億元，較去年同期衰退8%，其它公司合計虧損情形則有改善。

各項損益來源，與2004年比較差異不顯著，主要獲利來源仍是財務投資利益(+2,658億元)，至於業務承保損益(-466億元)與其他營業損益(-936億元)則仍是虧損狀態。

2005年財務投資利益計2,658億元，較去年同期增加430億元，成長率19%，其中利息純益1,677億元(+13%)，有價證券純益453億元(+13%)，國外投資純益335億元(+39%)，不動產投資純益193億元(+99%)。

在業務承保損益方面，2005 年合計虧損 466 億元，較去年同期縮減 154 億元。其他營業損益虧損 936 億元，較去年同期增加 338 億元，推估其原因是受到國外投資金額增加以及台灣與美國利差擴大的影響，使得避險成本增加所致。

表六、壽險業獲利概況

單位：億元

項目	2005 年	2004 年	增減率
壽險業合計	279	189	48%
資產前五大公司	309	336	-8%
其他公司	-30	-147	80%

表七、壽險業損益來源

單位：億元

項目	2005 年	2004 年	增減率
財務投資損益	2,658	2,232	19%
業務承保損益	-466	-620	25%
其他營業損益	-936	-598	-57%

三、資金運用概況

2005 年底壽險業可運用資金總額為 5 兆 9,628 億元，資金運用比率 97.9%。各資金運用項目以國外投資最多，金額約 1.8 兆元，占率 29.9%；其次是公債及庫券，占率 24.6%。與 2004 年比較，各資金運用項目比率除國外投資增幅較大外，其他項目變化較不明顯。

各公司因策略不同，資金運用項目差異極大，整體而言，大型公司偏好國外投資，擔保放款比重亦相對較高，中小型公司現金及銀行存款比重偏高，小型公司則較偏好安全保守的銀行存款與公債。2005 年壽險業整體資金運用收益率為 4.98%，優於去年同期的 4.91%，顯示壽險業在資金運用政策逐漸放寬後，財務投資效益提升，同時資金運用收益率高於市場利率，有助於分紅保險市場的拓展。惟目前壽險業整體保單平均資金成本約在 5%至 5.5%之間，利差損對壽險公司的獲利方面仍有重大影響力。

表八、壽險業資金運用概況—依公司資產規模分組（2005 年）

	前五大公司	中型公司	小型公司	整體業界
現金及銀行存款	1.0	10.1	7.7	3.3
公債	24.9	21.1	36.5	24.7
金融債	9.0	12.4	10.2	9.8
股票	5.9	9.0	3.3	6.4
公司債	2.2	3.9	6.9	2.8
受益憑證	1.0	1.8	1.2	1.2
國外投資	32.7	24.6	22.1	30.4
投資用不動產	4.0	4.3	1.8	4.0
擔保放款	9.9	4.9	3.1	8.5
專案運用及公共投資	0.3	0.9	0.4	0.4

註：依資產總額大小分組；中型公司指資產總額第 6~第 15 名、小型公司指第 16~29 名

四、小結

從保險業發展的角度來看，穩定合理的獲利是業者和主管機關共同努力的方向，有穩定合理的獲利，才能談上永續經營與對保戶的承諾。由歷史經驗可以發現壽險業的獲利來源主要為財務投資損益，但財務投資損益卻深受資本市場與匯率走向的影響。要改善壽險業目前財務面的問題，不能寄望外在投資環境轉好，應致力於改善目前長期固定收益投資工具不足的問題，以及商品設計面朝向追求核保利潤的方向進行，這些都有賴主管機關在資金運用政策以及責任準備金政策方面的改革來引導。同時在此利率回升之際，業者應把握長年期傳統型壽險此刻能為公司帶來價值的銷售時機，如此才是產業穩定發展的根本。

伍、結論與展望

2005 年壽險業保費收入維持成長局面，保費收入成長多來自於新契約業務，續年度保費因躉繳保費與投資型保險採彈性繳費因素影響，比率逐漸降低。在商品結構方面，2004 年由投資型保險、傳統型年金保險與其他傳統型保險三分天下的局面已打破，2005 年起短年期儲蓄險左右傳統型壽險業務的消長，而以利率變動型年金險為主的傳統型年金險則逐漸降溫。另外傷害險業務雖自谷底回升，但仍較產險業加入競爭前為低。

在獲利方面，壽險業主要獲利來源仍是財務投資利益，另一方面，因短年期儲蓄險熱賣以致增提準備金的影響，使得業務承保損益較去年同期虧損增加，同時，受到國外投資金額增加以及台灣與美國利差擴大的影響致避險成本較去年同期增加，也使得其它營業損益較去年同期虧損增加。2005 年壽險業的資金運用收益率為 4.98%，優於去年同期的 4.91%，顯示壽險業在資金運用政策逐漸放寬後，財務投資效益已提升，惟財務投資利益仍深受資本市場與匯率走向的影響。

展望未來，在主管機關對於責任準備金與保單審查等各項政策的改革與放寬後，商品結構預期將朝向長年期保單或多元化商品的方向發展。而市場利率逐漸回升仍然可期，不僅有利於壽險公司拓展分紅保險的市場，也有助於緩和壽險業利差損的壓力。