

國立政治大學商學院  
CARDIF 銀行保險研究發展中心

# 2021 台灣銀行保險年報 Bancassurance in Taiwan



CARDIF Bancassurance  
Research Development Center

College of Commerce,  
National Chengchi University

# Contents 目錄

## 1. 台灣保險市場 1

- 1.1 » 保險市場規模 1
- 1.2 » 保險市場參與者 3
- 1.3 » 保險業在金融市場的重要性 5

## 2. 台灣銀行保險市場發展的立法歷程 9

- 2.1 » 原則禁止時期(1991 年以前) 9
- 2.2 » 有限度開放時期(1991 至 2000 年) 9
- 2.3 » 開放銀行間接經營銀行保險業務(2000 年) 9
- 2.4 » 開放金控銀行與保險共同行銷(2001 年) 9
- 2.5 » 全面開放銀行保險業務(2003 以後) 9
- 2.6 » 開放銀行直接經營銀行保險業務(2015 以後) 9
- 2.7 » 保經代公司辦理網路投保業務(2018 以後) 9
- 2.8 » 銀行兼營保經代公司銷售規範(2019 以後) 10
- 2.9 » 修正「保險代理人公司保險經紀人公司辦理網路投保業務及網路保險服務管理辦法」部分條文(2020 以後) 10
- 2.10 » 銀行兼營保經代公司須提高最低實收資本額(2021 以後) 10
- 2.11 » 修正「保險業務員管理規則」部分條文(2021 以後) 10

## 3. 銀行保險市場發展 11

- 3.1 » 保險通路參與者 11
- 3.2 » 銀行保險市場保費收入分布情形 12
- 3.3 » 銀行通路與銷售商品類型 13

## 4. 2020 年與 2021 年影響台灣銀行保險市場重大事項 17

- 4.1 » 2020 年調降準備金提存利率 17
- 4.2 » 儲蓄保險最低保障新規定 17
- 4.3 » 銀行房貸保險佣金下降並分年領 17
- 4.4 » 修訂保險業招攬辦法 18
- 4.5 » 備查「壽險業因應新冠肺炎疫情服務涉親晤親簽與紙本作業之暫行原則」 18
- 4.6 » 實施台灣壽險業第六回合經驗生命表 18
- 4.7 » 「退休準備平台」上線 18
- 4.8 » 發布「保險業辦理遠距投保及保險服務業務應注意事項」 18
- 4.9 » 加強金融業產品銷售責任 19
- 4.10 » 保險公司所屬業務員可以單獨銷售基金 19

## 5.台灣銀行保險市場重要的實證研究 19

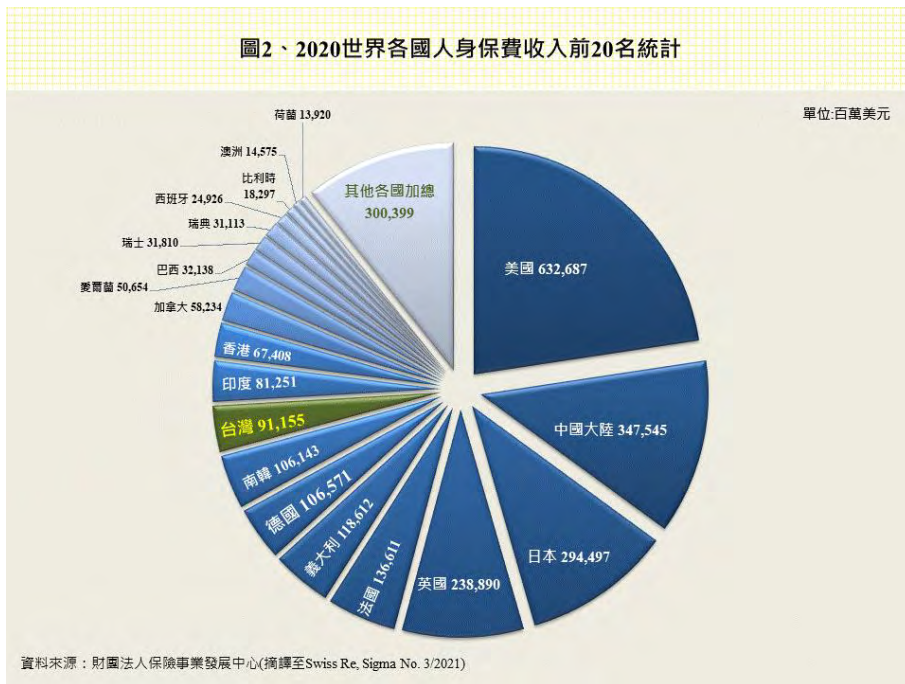
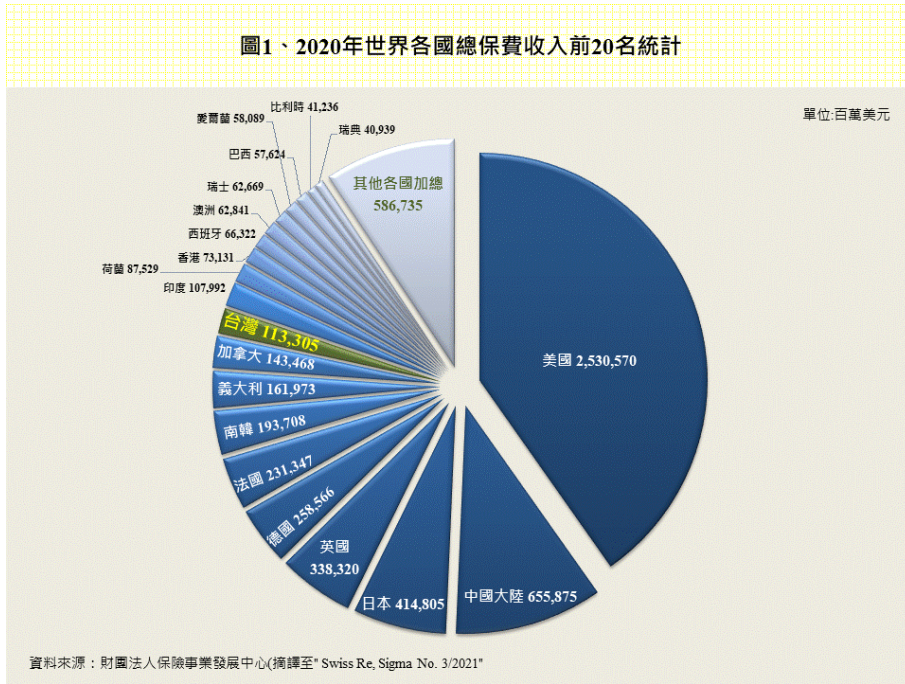
- 5.1 » 銀行保險有助於提升銀行與保險業的經營績效 19
- 5.2 » 銀行保險降低保險業的資訊不對稱問題 19
- 5.3 » 銀行保險合作策略的研究 19

## 參考文獻 20

# 1. 台灣保險市場

## 1.1 保險市場規模

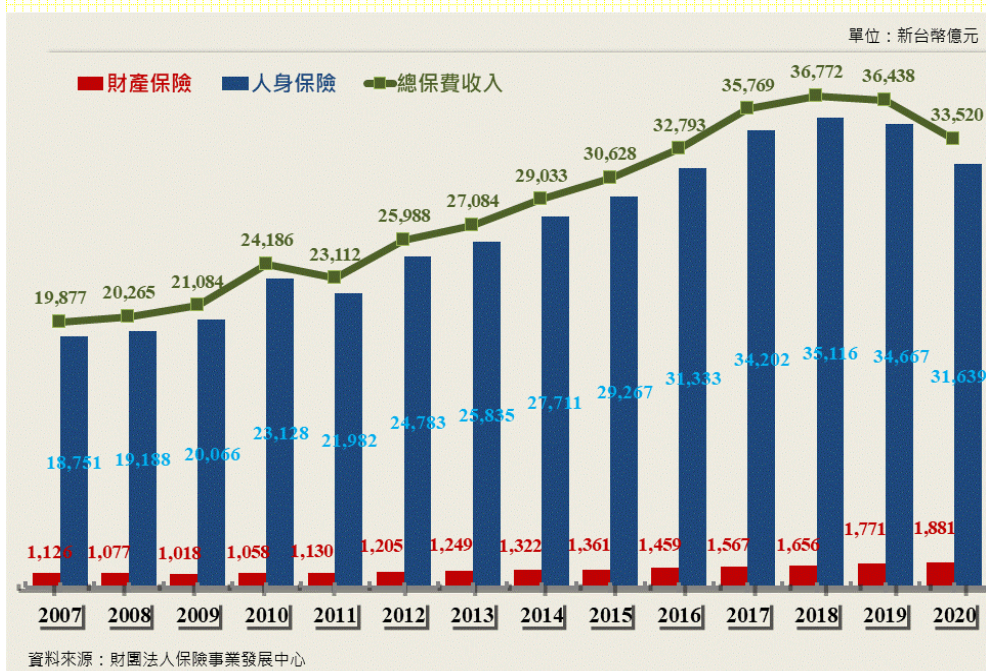
2020年台灣的保險市場保費收入在全世界排名第10名，參見圖1，壽險業的保費收入為第9名，參見圖2。而台灣的保險密度為\$4,800美元，全球第11名，其中人身保險密度為\$3,861美元，為全球第7名；台灣的保險市場滲透度為17.4是全球第二名，其中人身保險滲透度為14。[1]由統計數據顯示，台灣的保險市場在全球占有重要地位。



台灣的保險市場保費收入 2020 年較 2019 年減少 8%，參見圖 3。而產險業的保費收入自 2015 年起，逐年增加，從圖 3 可以發現，台灣保險市場仍以人身保險業為主。但人身保險業的保費收入變動較大，2007 年的保費收入年增率為 19.91%，2008 年受金融海嘯的影響降至 2.33%，2010 年因為類定存躉繳保單熱賣效應，當年度的增率達到 15.26%，但 2011 年因政

策因素使得人身保險的保費收入呈現負成長，2012 年保費收入年增率又回到 12.44%，2018 年受到國際情勢 - 中美貿易及英國脫歐等不利經濟因素影響，使得人身保險年增率下降至 2.67%，2019 年受到利率變型商品銷售力道減緩及責任準備金預定利率調降，使得人身保險的保費成長率為-1.28%，繼 2011 年之後首度呈現負成長，2020 年則主要受到疫情影響，保費收入成長率亦為負成長，較 2019 年減少 8.73%。反觀，財產保險的保費成長率，受惠於新險種、汽車保險及網路保險投保率提升等因素，使得 2020 年保費成長為 6.21%，參見圖 4。

圖3、台灣保險業保費收入



**展望：**受到 Covid-19 疫情的影響，展望 2022 年壽險保費收入成長力道減弱。但因為匯率及全球投資環境熱絡，投資型保單及外幣保單的保費收入將增加。外溢健康保險及防疫保險受到民眾青睞，將會提升健康保險的保費收入。

圖4、台灣保費收入年增率



## 1.2 保險市場參與者

### 1.2.1 保險公司

台灣保險市場主要為人壽保險、財產保險公司所構成，2020年總家數為53家保險公司。從2008年的61家，到2014年減為54家，家數減少主要原因在於外商保險公司的退出及本國保險公司失卻清償能力。2016年朝陽人壽由保險安定

基金接管，於2017年1月16日由南山人壽概括承受朝陽人壽的資產、負債及營業，因此本國人身保險業於2017年減少1家。2018年產險公司增加比利時商裕利安宜保險公司1家，2020年保德信人壽賣給台新金控，改名為台新人壽，使得外國人身保險家數只剩下4家，參見圖5。

自2008年金融海嘯後，歐盟開始採用國際會計準則IFRS評價資產與負債，導致在台業務必須增提巨額負債準備，加上臺灣保險市場趨近飽和以及中國市場的磁吸效應，導致多家外國保險公司撤出市場或被本國公司併購，這些公司包括

圖5、台灣保險業參與者家數

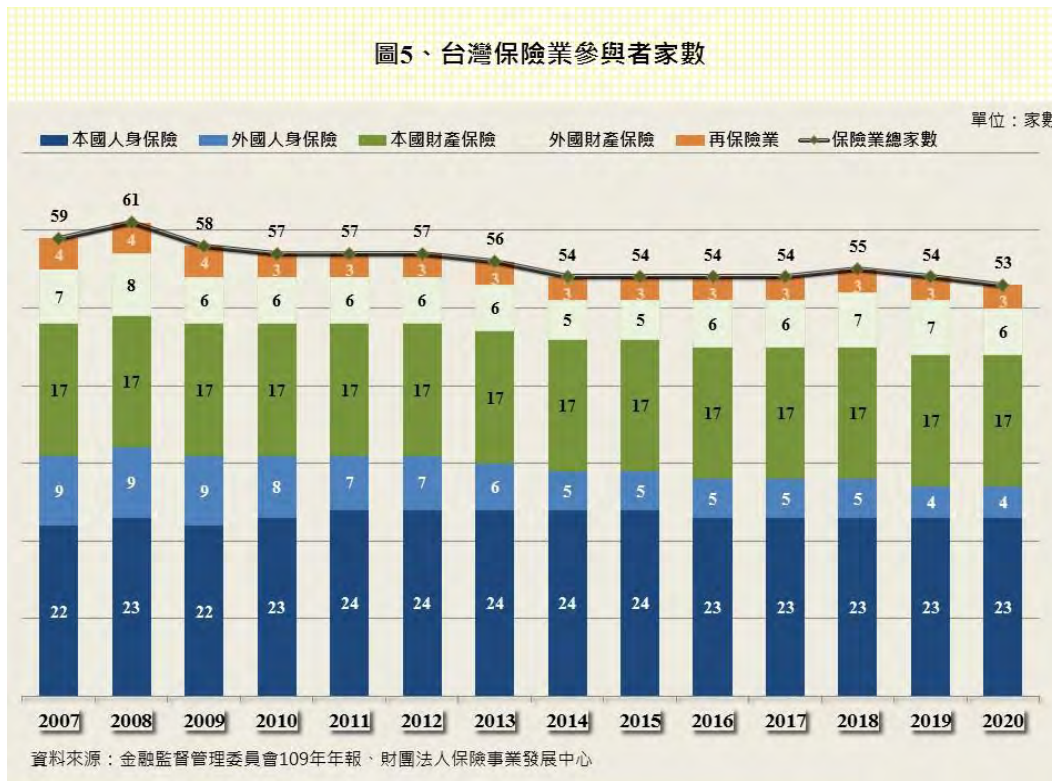
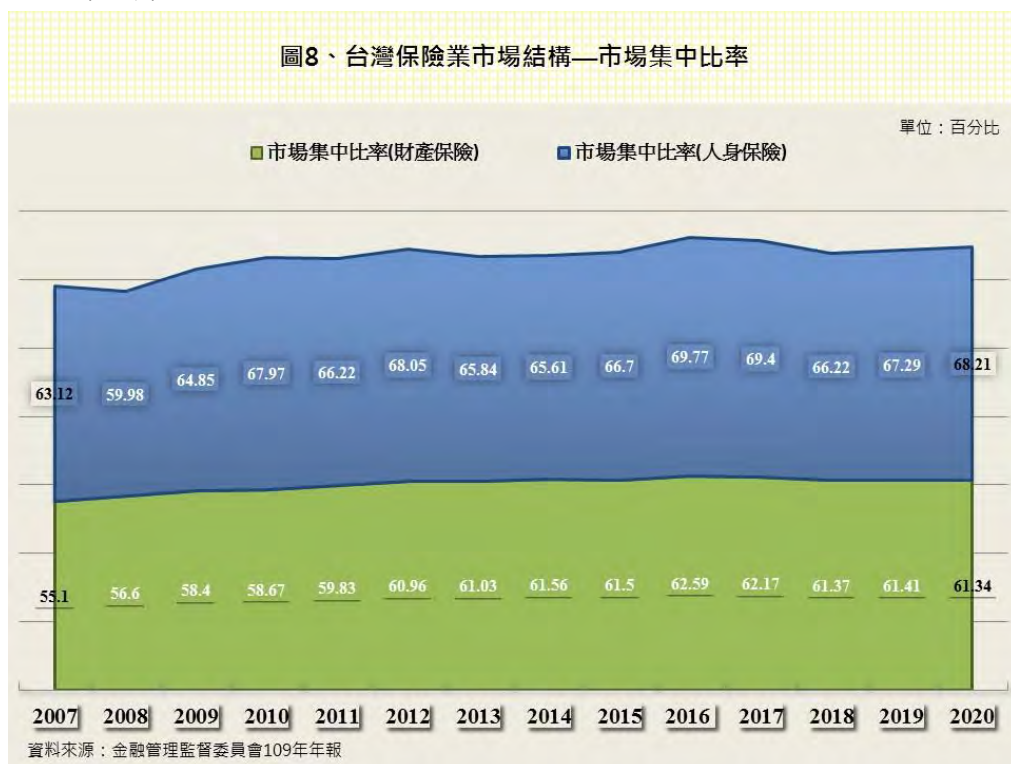
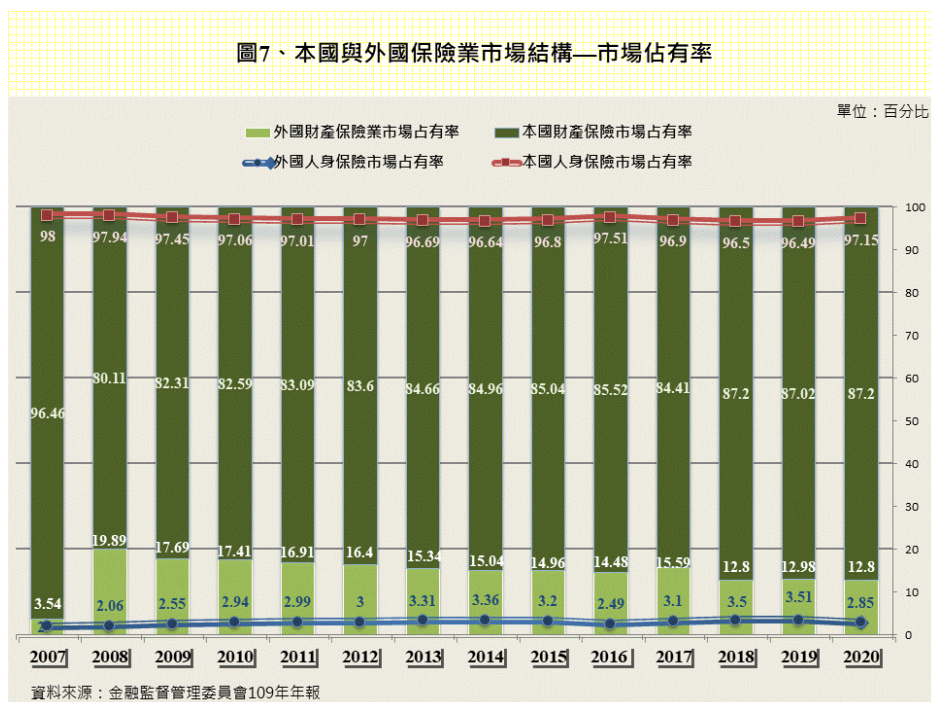


圖6、台灣保險業海外分支機構&外國保險業在台聯絡家數



2009 年的 ING 安泰人壽、全球人壽、保誠人壽，2011 年以後的南山人壽、大都會人壽、紐約人壽、宏利人壽等。此外，本國保險公司也陸續傳出失卻清償能力而被清算合併，也讓台灣保險業家數逐漸下降。在海外據點部份，財產保險業在海外分支機構 2008 年為 22 家，但在 2014 年減少一半只剩 10 家，而至 2020 年則減為 7 家；同樣地，壽險業的海外分支機構在 2018 年也減少 1 家，成為 12 家，2018 年至 2020 年的海外分支機構家數皆相同。由此可見，我國保險業海外市場拓展較為艱辛。

隨著外國保險業陸續離開台灣保險市場，外國保險公司在台灣的市場佔有率也逐年下降。2020 年外國保險公司在人身保險市場的佔有率下降至 2.85%，而本國保險公司在人身保險市場的佔有率提升至 97.15%，參見圖 7。而 2018 年至 2020 年的整體市場集中比率皆呈現微幅增加的趨勢，參見圖 8，2020 年人身保險市場集中比率為 68.21%，較 2019 年上升 0.92%。

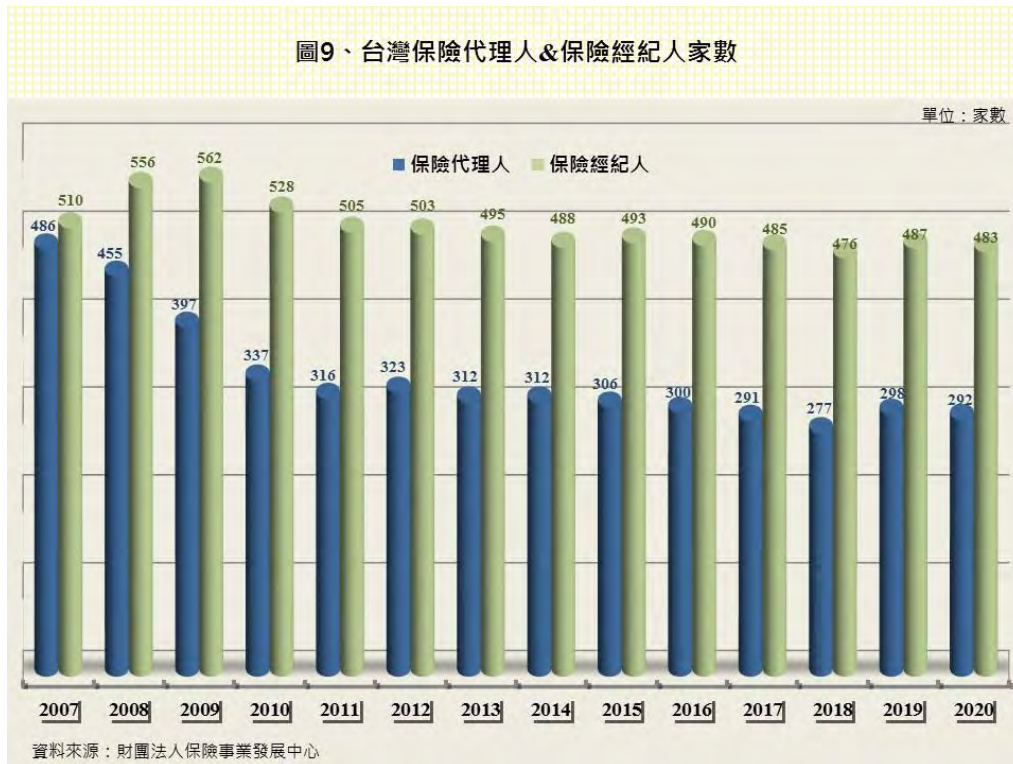


## 展望：

2021 年保德信人壽出售予台新金控，且 2022 年康健人壽也將出售予安達人壽，使得人身保險市場集中度將持續提高。此外，國際情勢及 Covid-19 疫情影響，外國保險公司至設立據點意願將會降低。

### 1.2.2 保險中介人(保險經紀人與保險代理人)

台灣的保險代理人家數從 2007 年的 486 家，呈現每年下滑的趨勢，雖然 2019 年較 2018 年增加 21 家，但 2020 年較 2019 年減少 6 家，共為 292 家保險代理人。台灣的保險經紀人家數，2007 年為 510 家，2008 年及 2009 年呈現增加的情形，分別為 556 家及 562 家，但是除了 2015 年及 2019 年有增加家數外，2010 年到 2020 年是呈現下滑的趨勢，2020 年減少 4 家，為 483 家，參見圖 9。



**展望：**保險經紀人及代理人家數與其登錄業務員人數有增加之趨勢，但整體環境不利小規模保險中介人生存，加上保經代最低實收資本額提高設立門檻，保險中介人趨向於往大型化發展，長期保險中介人家數可能減少。

### 1.3 》 保險業在金融市場的重要性

受到政策的影響，全體保險業的總資產成長速度已開始減緩，2020 年全體保險總資產及人身保險業資產的成長率，分別為 7.82% 及 7.83%，參見圖 10。受到疫情的影響，2020 年全體保險總資產及人身保險業資產的成長率皆較 2019 年減少 4%。保險業資產佔全體金融機構資產比率從 2007 年的 22.61%，2020 年提升至 36.32%，顯示在台灣保險業的重要性逐年增加，參見圖 11。人身保險業資產佔全體金融機構資產比率從 2007 年的 22.08%，到 2020 年提升 35.86%，而且 2020 年財產保險業的資產佔全體金融機構資產比率也增加至 0.46%。人身保險業資產增加主要原因來自於商品結構的改變，自 2005 年臺灣利率開始快速下降，壽險公司大量推出以儲蓄為目的的類定存商品，雖然 2019 年壽險公司減少類定存商品，提高保障型商品的佔率，但人身保險業的商品為長年期契約，使得人身保險業總資產仍然持



續增加，但成長速度將減緩。

圖10、台灣保險業資產



圖11、台灣人身保險資產&財產保險資產佔金融機構資產比率



就保險密度而言，參見圖 12，全體保險業、財產保險業及人身保險業的保險密度皆是逐年上升，其中人身保險業的保險密度成長幅度最大，從 2017 年的新台幣 145,102 元，成長至 2018 年的新台幣 148,865 元，表示每位國民的人身保險保費支出上升。然而，2019 年受到商品調整，人身保險業的保費呈負成長，使得 2019 年的保險密度降為 NT\$146,874，而 2020 年再受到疫情的影響，2020 年的保險密度降為 NT\$134,287。同樣地，人身保險業的滲透度從 2017 年的 19.54%，增加至 2018 年的 19.75%，而 2019 年亦減少至 18.36%，2020 年則是再度下降至 16%，參見圖 13。

以壽險及年金保險的投保率來看，也是逐年增加，從 2017 年的 246.04%，2020 年增加至 260.49%，表示每位國人購買保險契約數逐年增加，參見圖 14。就普及率而言，則是在 2009 年達到 341.15%，之後在 2010 年降至 313.53%，雖然在 2011 年及 2012 年回升，可是 2013 年之後，卻是逐年下降，從 2016 年及 2019 年則逐年增加的情形，但是 2020 年卻比 2019 年減少，為 294.32%。



圖13、台灣保險業指標—保險滲透



圖14、台灣保險業指標—人壽保險及年金保險--投保率&普及率



**展望：**台灣監理機關強制增加儲蓄商品保障額度的政策，對保險市場產生重大影響，而且在新制資本適足規範(ICS)、IFRS17 施行、投資型保險熱賣及續期保費減少等原因下，展望未來保險業資產增長幅度將減緩。

## 2.台灣銀行保險市場發展的立法歷程

### 2.1 原則禁止時期(1991 年以前)

早期台灣法規禁止銀行直接銷售保險，但有少數國營金融機構以特別立法方式，允許同時經營特定銀行與保險業務。如「中央信託局條例」同意壽險與信託業務兼營；「郵政法」規定郵局可同時經營儲匯與簡易壽險業務。

### 2.2 有限度開放時期(1991 至 2000 年)

1991 年財政部修正「保險代理人經紀人公證人管理規則」，同意銀行設立財產保險經紀人專部局部開放銀行保險業務，明訂銀行業與信託投資業向主管機關申請設立保險經紀人專部後，可以銷售與押匯及授信業務有關的財產保險，但在銀行營業處內銷售保險商品種類十分有限。

### 2.3 開放銀行間接經營銀行保險業務(2000 年)

2000 年銀行法修定通過，允許銀行轉投資金融相關事業，銀行開始陸續轉投資設立保險經紀人或保險代理人子公司，並將行員登錄在這些子公司，利用銀行據點從事銀行保險業務，成為台灣銀行保險快速發展的主要動力。

### 2.4 開放金控銀行與保險共同行銷(2001 年)

2001 年通過金融控股公司法，明定屬於金控公司之銀行與保險子公司之間，可以進行共同行銷彼此的商品，讓銀行正式具備直接從事銀行保險業務的法源。雖然僅限於金控公司子公司之間，但促成以後銀行保險業務的全面開放。

### 2.5 全面開放銀行保險業務(2003 以後)

2003 年主管機關訂定「銀行券商及保險公司等機構合作推廣他業商品或提供相關服務規範」及 2005 年頒布銀行保險單行法規，臺灣正式全面開放銀行保險業務，但銀行銷售保險仍屬於間接方式進行。

### 2.6 開放銀行直接經營銀行保險業務(2015 以後)

2015 年修正保險法，開放銀行在經許可後，可以取得兼營保險代理人或保險經紀人業務的執照，正式開放銀行可以直接設立保險代理人(或經紀人)部門經營銀行保險業務，而不再需要透過子公司模式。

### 2.7 保經代公司辦理網路投保業務(2018 以後)

2018 年金管會訂定「保險代理人公司或保險經紀人公司辦理網路投保業務及網路保險服務管理辦法」，明訂保經代公司辦理網路投保應遵循事項，規範網站及投保行動工具的保險商品資訊透明，方便消費者瀏覽參閱，投保時需進行要保人及被保險人身份驗證，以保障消費者權益。

## 2.8 » 銀行兼營保經代公司銷售規範(2019 以後)

2019 年金管會發布銀行兼營保經代業務涉及授信和存款端之內控強化措施處理原則，規範銀行對於客戶以貸款或定期存款解約方式購買保險商品，尤其具有高度儲蓄性質或投資型保險商品，應強化相關內控措施及勾稽機制。並且修正「保險經紀人管理規則」及「保險代理人管理規則」，增訂銀行應建立檢核客戶與其往來交易之財務資訊具一致性之機制，應指派非銷售部門人員進行電話訪問，另明定銀行不得授權辦理授信或存匯業務之行員銷售投資型保險商品及具解約金之保險商品（不包括保險期間在三年以下之傷害保險及房貸壽險）並收取佣金。

## 2.9 » 修正「保險代理人公司保險經紀人公司辦理網路投保業務及網路保險服務管理辦法」部分條文(2020 以後)

2020 年 7 月因應純網路銀行之設置、提升網路投保便利性及強化對消費者權益之保障，金管會修正「保險代理人公司保險經紀人公司辦理網路投保業務及網路保險服務管理辦法」部分條文。修正內容為，第一，修正網路投保業務及網路保險服務之定義，開放保險經代與異業合作以網路方式推廣附屬性保險商品業務及行動應用程式（APP）投保平台應由保險經代公司負責管理維護及揭露相關資訊；第二，明定兼營保險經代業務之純網路銀行申請辦理網路投保業務時，其應符合財業務資格條件之認定方式。第三，得經消費者同意以同一金融控股公司所屬銀行子公司之網路銀行帳戶、數位存款帳戶，或異業之會員帳戶進行註冊及身分驗證作業。第四，明定保險經代公司代理銷售或洽訂之人身保險商品如屬投資型年金保險，應建立相關控管機制，並應全數進行電話訪問。第五，明定保險經代公司應將此辦法之規定納入內部業務招攬處理制度及程序。

## 2.10 » 銀行兼營保經代公司須提高最低實收資本額(2021 以後)

金管會因應純網路銀行設置，促使保經代公司及兼營保經代業務之銀行穩健經營及強化其財務體質，強化對使用電子保單保戶權益之保障，修改「保險經紀人管理規則」及「保險代理人管理規則」。修正重點之一為銀行兼營保經代提高最低實收資本額從 3000 萬元提升至 5000 萬元。

## 2.11 » 修正「保險業務員管理規則」部分條文(2021 以後)

2020 年 12 月修正「保險業務員管理規則」部分條文，並於 2021 年 7 月開始實施。修正內容為，第一，配合民法順應國際立法趨勢，修正保險業務員為應「成年」；第二，修改保險業務員違反第十九條規定之相關懲處登錄之規定。

### 3. 銀行保險市場發展

#### 3.1 保險通路參與者

台灣保險市場的通路主要可區分為四大部分，包括保險公司所屬業務員通路、銀行通路、一般保險經紀人與保險代理人通路、以及直效行銷通路(電話或網路通路)。在銀行通路興起之前，保險公司所屬業務員通路是最重要的通路，在台灣市場經紀人及代理人公司均可聘用業務員，但市場占有率並不高。銀行通路加入後，在台灣法規要求下，可以採轉投資經紀人及代理人公司方式，或以設立保經保代部門以兼業方式進行，主要的銷售人力為銀行行員或理財專員。直效行銷通路目前主要以電話行銷、網路行銷以及電視行銷為主，過去受限於嚴格的法規，保費收入市場占有率非常小(約 1%)，但 2017 年開放保險業及保險經代通路的網路投保業務，使得網路投保的占有率提升，至 2019 年保費收入為 25.1 億元，較 2018 年成長 30%，且以利率變動型年金為主，佔網路投保業務的 94.4%。然而，2020 年受到利變型年金的宣告利率下降，使得網路投保業務較 2019 年減少 67.2%。

從 2011 年至 2020 年人身保險業業務員人數來看，可以發現保險公司所屬業務員人數呈現逐年上升趨勢，於 2020 年登錄在壽險公司的業務員人數為 227,358 人，而保險代理人及經紀人的業務員人數於 2020 年也呈現增加的情形，其中保險經紀人的人數增加較多，增加 2,895 人，參見圖 15。



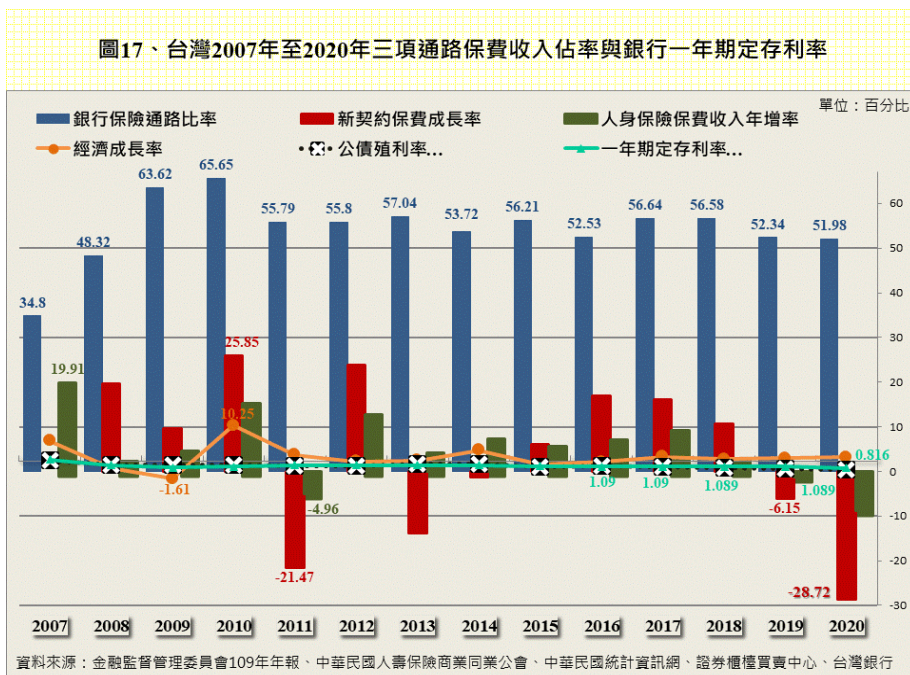
**展望：**  
台灣保險市場通路中長期仍由保險公司業務員通路以及銀行通路二者為主，合計市場佔有率 90% 以上情形，短期不會改變。但受到金融科技與監理開放的影響，未來保險公司及保險經代通路的業務員人數可能朝減少趨勢發展。

### 3.2 銀行保險市場保費收入分布情形

2007 年到 2018 年間，台灣銀行保險通路市場佔有率有顯著的變化，參見圖 16，在 2009 年銀行保險通路市佔率首次超過 50%，也首度超越傳統業務員通路，2010 年更達到最高峰 65.65%。雖然到 2014 年，銀行保險通路比率有所下降，但是仍然維持在 55% 左右，相較於 2019 年，2020 年銀行保險通路比率減少至 51.98%。而業務員通路比率從 2007 年的 61.4%，逐年下降，至 2010 年為 31.69%，2011 年至 2017 年維持在 36% 至 41% 之間，2019 年為 39.45%，2020 年則下降至 37.82%，減少 4%。而一般保經代通路比率從 2007 年至 2015 年維持在 3% 至 5% 之間，但是在 2016 年增加至 6.72%，2017 年至 2020 年則呈現增加的情形，而 2020 年的市佔率增加至 10.2%，較 2019 年成長 24%。



銀行保險占率在 2010 年為最高，後續年度雖有下降，但是到 2018 年仍然維持在 55% 左右，但 2020 年起實施的新政策，影響銀行保險通路佔比，使得銀行保險通路比率降至 51.98%。從圖 17 可以發現，2008 年至 2019 年，台灣的一年期定存利率皆較低，而 2019 年的一年期定存利率為 1.089%。且新契約保費收入從 2015 年至 2018 年皆為正成長，但 2019 年的成長率則為 -6.15%，2020 年更減少 28.72%，也使得人身保險保費收入年增率為 -8.73%。



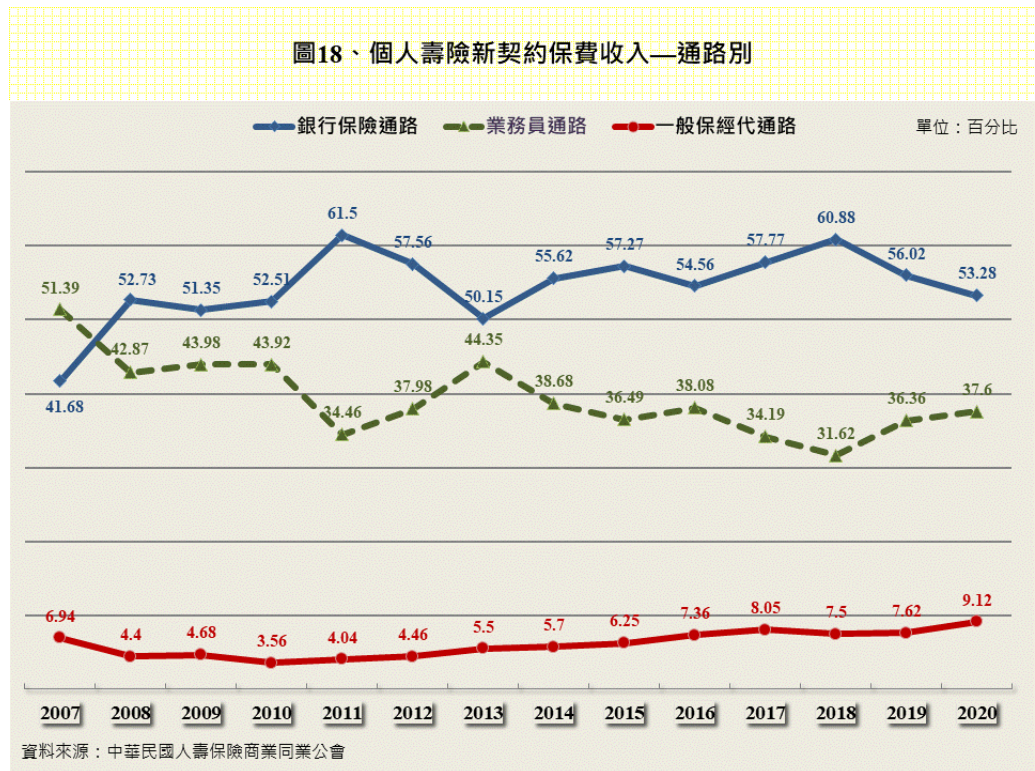
**展望：**政策壓抑高儲蓄保單銷售，加上壽險業為因應 IFRS 17 及 ICS 接軌等影響，使得 2021 年銀行保險通路市場的利率變動型商品占比大幅下滑。預期 2022 年受到資本市場多頭影響，投資型商品與外幣保單會成為銀行通路的主力商品，使得銀行通路市場占比維持在 50% 左右。2020 年總體經濟受到通貨膨脹影響，預期將會升息，傳統型商品的預定利率提高，可望增加消費者購買的誘因。

### 3.3 銀行通路與銷售商品類型

2007 年至 2018 年銀行保險通路、業務員通路及一般保經代通路的個人人身保險新契約保費佔率可以發現：

#### (1) 個人壽險市場

個人壽險是台灣銀行通路銷售的主要產品之一，參見圖 18，各年度銀行通路所販售的個人壽險比率介於 41.68% 至 61.5% 之間，於 2018 年超過 60%，然而 2019 年則下降至 56.02%，2020 年再下降至 53.28%。而業務員通路則是從 2007 年的 51.39% 下降至 2011 年 34.46%，

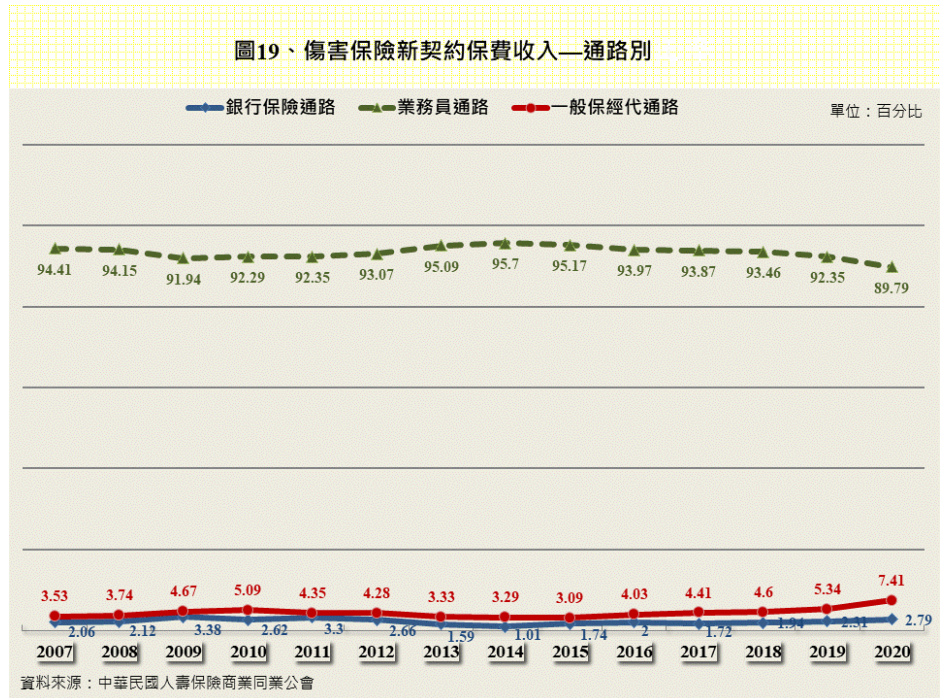


2013 年又增加至 44.35%，2014 年至 2020 年則在 31.62% 至 38.63% 之間，但 2018 年至 2019 年呈現逐年增加的趨勢。一般保經代通路的個人壽險販售比率在 2011 年至 2017 年呈現逐年增加的趨勢，至 2017 年超過 8% 為 8.05%，但 2018 年則略為下降至 7.5%，2020 年則增加至 9.12%。銀行通路販售個人壽險比率較高的原因為躉繳保費的利率變動型商品及儲蓄險所致，受到 2019 年政策影響，壽險商品將以保障型商品為主，所以業務員通路及一般保經代通路的個人壽險比率增加。



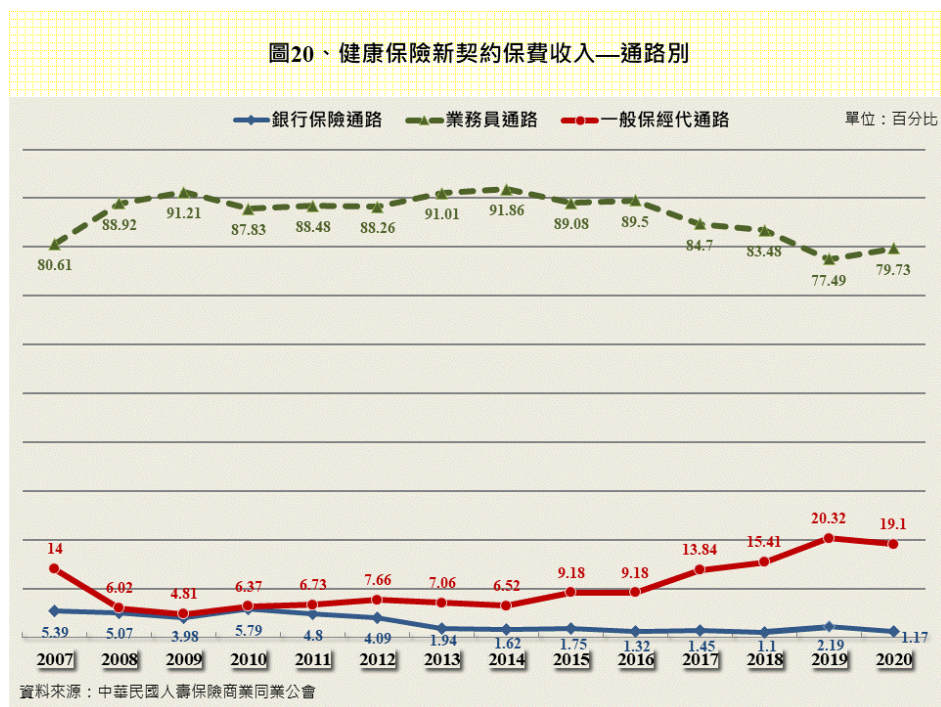
## (2)個人傷害險市場

在個人傷害險市場中，因為保費低且佣金收入也低，銀行通路銷售的動機不強，由新契約保費佔率可以發現，除了 2009 年及 2011 年外，銀行通路販售傷害險的比率皆低於 3%，2018 年至 2020 年逐年增加，2020 年的占比為 2.79%，參見圖 19。而 2009 年至 2011 年可能是銀行通路開始販售儲蓄性質為主的還本型傷害險，使得該通路的保費收入較高。就保險公司的業務員而言，主要以顧客全方面風險規劃為主，因此銷售個人傷害保險的動機較高，所以傷害險比率皆高於 90%。然 2014 年之後則呈現每年微幅下降的情形，至 2020 年為 89.79%。一般保經代通路所販售的傷害險比率約為 3% 至 4%，然而在 2016 年至 2020 年則逐年增加，2020 年為 7.41%。



## (3)個人健康險市場

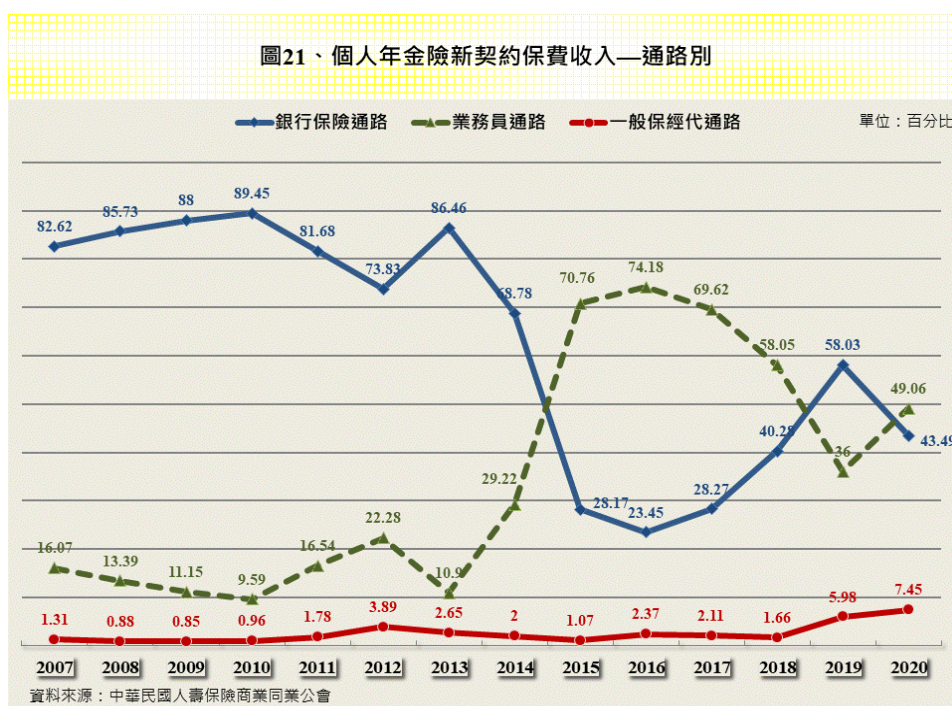
健康險的商品種類多，保單條款也較為複雜，服務的成本較高又容易衍生理賠爭議，因此業務員銷售健康險時，需要較多時間解釋商品內容。受到疫情的影響，民眾對於健康險的需求較高，且壽險公司也將商品轉為外溢保單型式，因此，2020 年的健康險保費較 2019 年成長 65%。



然而，強調簡單快速成交為主的銀行通路，對此類產品的銷售意願較低，使得銀行保險通路的健康險保費收入佔率也較低，參見圖 20，從 2007 年至 2012 年大約從 4%至 5%，之後隨年下降，雖然 2019 年增加至 2.19%，但 2020 年則下降至 1.17%。因此 2020 年健康險的保費收入較 2019 年增加 65%。在台灣個人健康險的銷售以業務員通路及一般保經代通路為主，其中業務員通路平均約為 87%，而 2014 年之後一般保經代通路的占比逐年增加。但是業務員通路於 2020 年較 2019 年增加，為 79.73%，2019 年一般保經代通路的銷售比率則增加至 20.32%，首度突破 20%，2020 年則下降至 19.1%。

#### (4)個人年金市場

個人年金市場在 2007 年，業務員通路約佔 16.07%，參見圖 21，但是從 2008 年開始，銀行通路銷售個人年金的比率逐年增加，在 2010 年甚至高達 89.45%。由此可以發現，個人年金險是銀行通路另一個重要的銷售商品，因為銀行通路的銷售主力商品之一為利率變動型年金險屬類定存保單，且該險種的保費繳納多以躉繳為主，因此，個人年金險在銀行通路的佔率較高。



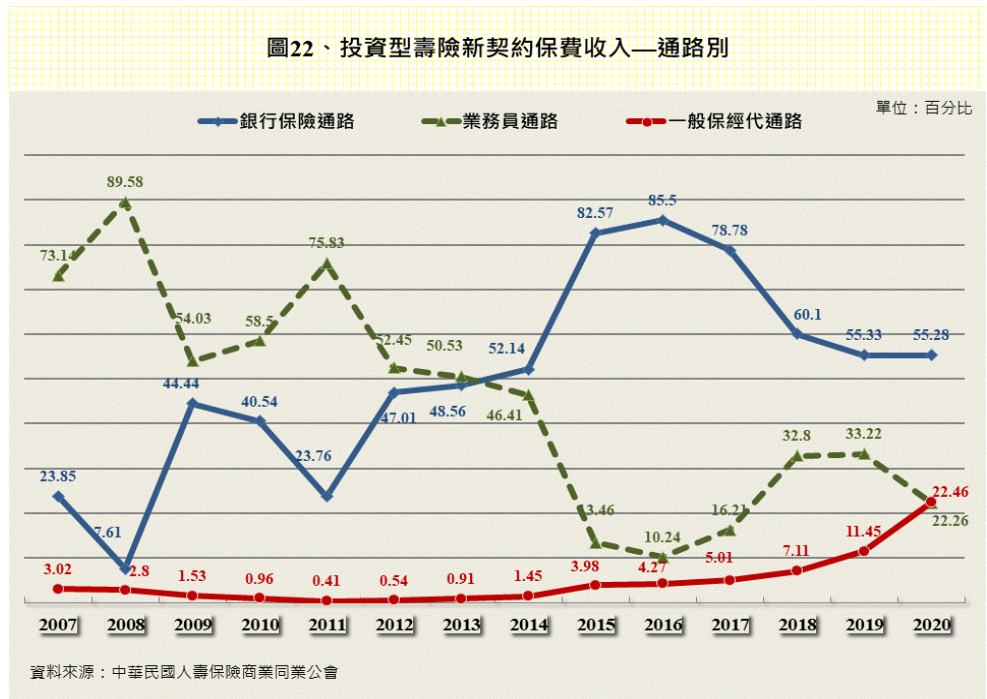
從 2015 年開始，業務員通路的銷售比率高於銀行保險通路，兩者分別為 70.76%及 28.17%，在 2020 年則是業務員通路的個人年金險比率提升至 49.06%，銀行通路下降至 43.49%。

反觀，一般保經代通路所販售的個人年金險比率較低，除了 2012 年超過 3.5%，其餘年度皆低於 3%，而 2019 年則增加至 5.98%，2020 年再增加至 7.45%。

## (5) 投資型壽險市場

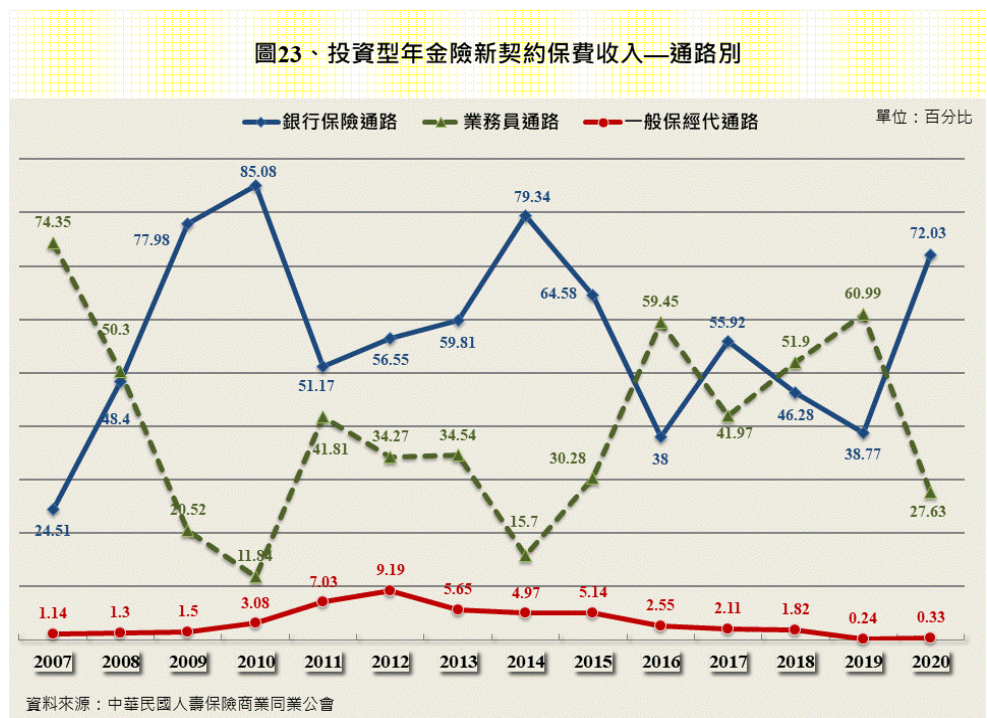
投資型壽險新契約保費佔率，參見圖 22，除了 2008 年之外，銀行通路的銷售比率皆高於 20%，在 2016 年甚至高達 85.50%，2015 年之後則逐年下降，2020 年則下降至 55.28%。業務員通路的銷售比率在 2007 年至 2015 年呈大幅度變動，從 73.14% 至 13.46%，

在 2016 年更降至 10.47%，而 2017 年至 2019 年雖逐年上升，但 2020 年則是減少至 22.26%。一般保經代通路所販售的投資型壽險比率，2007 年至 2011 年，呈現逐年下降的趨勢，至 2019 年則提升至 11.45%，2020 年大幅增加至 22.46%，成長率為 96%。



## (6) 投資型年金市場

投資型年金的銷售通路佔率和投資型壽險大致相同，主要仍以銀行通路及業務員通路為主，但是這兩種通路在各年度互有消長。參見圖 23，例如從 2007 年，業務員通路銷售比率高於銀行通路比率，但是 2008 年之後，卻是銀行通路高於業務員通路，2015 年至 2019 年則是兩個通路互有消



長。2020 年銀行通路的投資型年金險佔率較 2019 年大幅成長至 72.03%，而 2020 年業務員通路銷售投資型年金險佔率則是大幅下降至 27.63%。而一般保經代通路則是維持在 1%~3% 之間，除了 2011 年和 2012 年，分別為 7.03% 和 9.19% 較高，2019 年則微幅成長至 0.33%。

**展望：**2020~2021 年因為監理政策、疫情因素及資本市場多頭等因素，傳統型商品為美元利變保單，若資本市場仍維持多頭，則投資型保單仍然會是主力商品。而健康險將朝外溢效果商品發展。銀行為維持其通路優勢與收入，預計將逐步強化保障型商品之銷售與商品多元性方向發展，但受限於銀行通路之條件，通路轉型有其一定的難度。

## 4. 2020 年與 2021 年影響台灣銀行保險市場重大事項

### 4.1 2020 年調降準備金提存利率

2020 年 7 月 1 日金管會二度調降責任準備金提存利率，相較於 2020 年 1 月 1 日，於新臺幣、美元及澳幣保單各負債存續期間分別均調降 1 碼、2 碼及 4 碼；歐元保單負債存續期間 10 年以下維持不變，超過 10 年期者調降 1 碼，人民幣保單負債存續期間除 10 至 20 年期間調降 3 碼，其他存續期間均調降 2 碼。金管會調降責任準備金提存利率，導致銀行端主力產品-儲蓄保險商品之價格提高。而從 2020 年 7 月 1 日之後，金管會則維持此責任準備金提存利率，預計將到 2022 年 6 月 30 日，將會是壽險史上最長期間的「最低新台幣保單利率」。

### 4.2 儲蓄保險最低保障新規定

金管會規定自 2020 年 7 月 1 日起，保戶依不同年齡有不同死亡保額對保價金或帳戶價值比率的規定，對民眾來說，儲蓄險短期內部報酬率 (IRR) 將下滑。依據新規定被保險人 30 歲以下，死亡保額至少要在保價金的 190%，比率隨著被保險人年齡層增加逐漸，31 到 40 歲為 160%，41 到 50 歲為 140%，51 到 60 歲為 120%，61 到 70 歲為 110%，71 到 90 歲為 102%，90 歲以上才回到 100%。在新規定下，被保險人一直到 90 歲之前，死亡保額都不可以低於保價金。因為加入死亡保額門檻的限制，降低儲蓄險實質報酬率，導致 2020 年下半年起，儲蓄險保費的銷售下滑，使銀行保險保險費收入產生重大負面影響。

### 4.3 銀行房貸保險佣金下降並分年領

金管會要求銀行銷售之房貸壽險，期繳型附加費用率不得逾總保費 32%，躉繳型不得逾 25%，且壽險公司佣金必須至少依保險期間或分六年給付，這項政策於 2020 年 1 月 1 日實施。

#### 4.4 » 修訂保險業招攬辦法

2020 年金管會修正發布「保險業招攬及核保理賠辦法」第六條，規定保險業銷售各種有解約金之非投資型保險商品（不包括小額終老保險、團體年金保險及保險期間在三年以下之傷害保險）予七十歲以上之客戶，或銷售投資型保險商品予六十五歲以上之客戶，應經客戶同意後將銷售過程以錄音或錄影方式保留紀錄，或以電子設備留存相關作業過程之軌跡，並應由適當之單位或主管人員進行覆審，確認客戶辦理該等商品交易之適當性。此外也增修，保險業就繳交保險費之資金來源為解約、貸款或保險單借款，且購買有保單價值準備金之保險商品（不包括小額終老保險、保險期間在三年以下之傷害保險）、健康保險商品或有生存保險金之房貸壽險商品之客戶，應另指派非銷售通路之人員，於銷售保險契約後且同意承保前，再以電話訪問確認或告知下列事項，並應保留電話訪問錄音紀錄備供查核，且應保存至保險契約期滿後五年或未承保確定之日起五年。

#### 4.5 » 備查「壽險業因應新冠肺炎疫情服務涉親晤親簽與紙本作業之暫行原則」

因應國內嚴重特殊傳染性肺炎(COVID-19)疫情，為了確保壽險業各項服務及業務營運不中斷，並滿足客戶購買保險保障及各類保險服務需求，在兼顧相關風險控管前提下，2021 年 5 月金管會同意備查「壽險業因應新冠肺炎疫情服務涉親晤親簽與紙本作業之暫行原則」暨相關業務招攬、核保、保全、理賠及商品審查之暫行作業細則，以協助保險產業穩定發展。

#### 4.6 » 實施台灣壽險業第六回經驗生命表

因為公共衛生改善及醫療技術進步，我國國民之死亡率不斷下降，壽命持續延長，2021 年 7 月開始實施臺灣壽險業第六回經驗生命表，此表的平均死亡率較第五回經驗生命表約減少 30%，可合理反映壽險業計提未來保險金給付之責任準備金，有助於壽險業穩健經營，確保其清償能力。

#### 4.7 » 「退休準備平台」上線

基富通證券股份有限公司建置「退休準備平台」的保險專區 - 「保障型保險商品平台」，於 2021 年 9 月 23 日正式上線，提供民眾網路投保保障型保險商品新管道。此平台共有 9 家保險公司提供定期壽險、小額終老保險及重大疾病健康保險等 3 類保障型商品。金管會表示，民眾可以透過網路依自身需求選擇適合的保障型保險商品，減少疫情期間的人員接觸。此外，「保障型保險商品平台」上架之險種訂有附加費用率上限、責任準備金利率加碼等監理誘因，消費者可以購買到相對便宜的基本保險保障。

#### 4.8 » 發布「保險業辦理遠距投保及保險服務業務應注意事項」

2021 年 11 月 18 日金管會發布「保險業辦理遠距投保及保險服務業務應注意事項」，因應金融科技及新冠肺炎疫情發展，為提供消費者便利安全之非面對面接觸投保及保險服務，並提供保險業辦理遠距投保及保險服務業務之共通性適用標準，兼顧風險控管及客戶權益維護。所謂遠距保險服務業務，包括遠距保全服務、遠距理賠服務、遠距保費授權扣款服務等，其作業方式，準用遠距投保相關規

定。

## 4.9 加強金融業產品銷售責任

未來金融業在產品銷售過程中的責任，金管會朝三大方向努力，第一，金融研訓院正在研擬從業人員增加高齡金融商品的銷售證照。第二，加強業務員現有教育訓練。最後，若未來公司政策有疏失、發生不當行銷，金管會亦將從重懲處。

## 4.10 保險公司所屬業務員可以單獨銷售基金

金管會於 2021 年 9 月 28 日宣布，將開放壽險公司業務員只要取得投資型保單證照，再加考投信投顧法規合格後，即可銷售所屬公司代理的基金。

# 5.台灣銀行保險市場重要的實證研究

## 5.1 銀行保險有助於提升銀行與保險業的經營績效

王儷玲、彭金隆與張義宏 (2006) 分析台灣壽險公司 1998 年至 2002 年經營效率與銀行保險業務的關係，發現壽險公司有越多的銀行保險業務，對於保險公司的經營效率提升的效果。彭金隆、鄭士卿、王儷玲與陳彥志 (2017) 研究台灣 2004 年至 2012 年銀行與保險公司之業務資料，發現銀行利用現有通路銷售壽險公司商品的比率越高，對於銀行的獲利以及效率都有明顯提高。賴宏誌、張邦茹與蘇方盈 (2014) 分析 2007 年至 2011 年台灣壽險公司，同樣發現壽險公司的銀行保險通路比率愈高，則調整風險資產報酬率也愈高。何佳玲與蔡蓓琪 (2020) 分析 2016 年及 2017 年銀行、信用合作社及農會的保險績效資料，結果發現，存款金額、資本適足率、資產周轉率、保險業務員證照張數與員工具大專以上學歷對銀行的保險佣金手續費收入呈顯著正向關係。

## 5.2 銀行保險降低保險業的資訊不對稱問題

許文彥、林庭宇與邵淑君(2014)分析臺灣某家壽險公司資料，發現銀行保險通路的業務品質最好，不論是發生短期理賠、初次理賠的時間、理賠機率和理賠次數，都比業務員或電話行銷通路好。彭金隆與汪琪玲(2015)以臺灣壽險公司 2001 到 2009 共 375,399 筆資料進行研究，發現銀行可以提供保險公司額外信用資訊，可以降低保險公司逆選擇與道德風險。

## 5.3 銀行保險合作策略的研究

彭金隆、魏筱昀與陳彥志 (2017) 分析台灣銀行保險市場的競爭行為，發現銀行保險排名前端競爭較為激烈的壽險公司間，銀行保險策略明顯會受到競爭對手的競爭性行動影響。彭金隆、陳麗如與劉文彬 (2014) 分析 2007 年至 2012 年台灣的壽險公司與銀行間合作策略對經營效率的影響。發現壽險公司選擇採用與銀行緊密合作的強連結策略 (strong ties)，對成本效率、技術效率以及配置效率都有顯著正面提升的效果。

## 參考文獻

- 王儷玲(Jennifer L. Wang) 、彭金隆(Jin-Lung Peng) 與張義宏(Yi-Huang Chang) · 2006 · 我國壽險業銀行保險業務參與度與經營效率分析(The Impact of Bancassurance on the Efficiency Performance of Life Insurance Companies in Taiwan) · 臺大管理論叢 · 17 卷 1 期 · 59-90。
- 何佳玲(Chia-Ling Ho) 與蔡蓓琪(Pei-Chi Tsai) · 2020 · 影響金融機構保險績效關鍵因素之探討 (Effects of Key Factors on Insurance Performance of Financial Institutions) · 保險專刊 · 36 卷 3 期 · 233-266。
- 許文彥(Wen-Yen Hsu) · 林庭宇(Ting-Yu Lin)與邵淑君(Sandra S. C. Shao) · 2014 · 銷售通路與業務品質 - 個人健康險損失情形之實證研究(Distribution Systems and the Quality of Business: An Empirical Test on Individual Health Insurance) · 經濟論文 · 42 卷 2 期 · 197-233。
- 彭金隆(Jin-Lung Peng) · 2012 · 銀行保險業務個人資料保護之法律遵循風險分析(Legal Compliance Risk Analysis of Personal Information Protection on Bancassurance) · 風險管理學報 · 14 卷 1 期 · 75-92。
- 彭金隆(Jin-Lung Peng) · 陳麗如(Lih-Ru Chen)與劉文彬(Wen-Pin Liu) · 2014 · 壽險公司銀行保險通路合作策略與效率分析(The Bancassurance Cooperation Strategy and Efficiency of Life Insurance Companies) · 經濟論文 · 42 卷 2 期 · 235-269。
- 彭金隆(Jin-Lung Peng) · 鄭士卿(Vivian S. C. Cheng) · 王儷玲(Jennifer L. Wang)與陳彥志(Yen-Chih Chen) · 2017, The Impact of Bancassurance on the Efficiency and Profitability of Banks: Evidence from Taiwan, Journal of Banking and Finance, Vol.80, 1-13
- 彭金隆(Jin-Lung Peng) · 魏筱昀(Siao-Yun Wei)與陳彥志(Yen-Chih Chen) · 2017 · 壽險公司銀行保險通路策略會不會受到競爭者行為的影響：動態競爭觀點之探討(Effect of Competitors' Activities on the Bancassurance Strategy of Life Insurers: Competitive Dynamics Perspective) · 臺大管理論叢 · 27 卷 2S 期 · 149-176。
- 彭金隆與汪琪玲(2015) Jin Lung Peng, Kili Wang, 2015, Information Problems in Bancassurance: Empirical Evidence Based on a Comparison Between Over-the-Counter and Telephone Marketing Customers, The Geneva Risk and Insurance Review, Vol.40, 102-132.
- 賴宏誌(Hung-Chih Lai) · 張邦茹(Pang-Ru Chang)與蘇方盈(Fang-Ying Su) · 2014 · 壽險業通路與產品策略對財務績效之影響(The Impact of Channel and Product Strategy on Financial Performance in the Life Insurance Industry), 管理學報 · 31 卷 4 期 · 245-262。

