

證券商經營保險業務之研究

委託單位：中國民國證券商業同業公會

受託單位：財團法人保險事業發展中心

中國民國九十一年七月三十一日

證券商經營保險業務之研究

計劃主持人：魏寶生

研究人員：

梁正德 賴財慶

廖世昌 林惠美

劉芳玲 謝明仁

委託單位：中華民國證券商業同業公會

受託單位：財團法人保險事業發展中心

中華民國九十一年七月三十一日

目 錄

第一章	研究動機與目的.....	1
第二章	證券商經營保險業務之法令依據及其型態.....	3
一、	前言.....	3
二、	證券商跨足保險業務經營之可行性及其法令依據.....	6
三、	證券商經營保險業務之型態.....	18
第三章	國內保險市場介紹及經紀人、代理人扮演的角色.....	25
一、	前言.....	25
二、	國內保險市場介紹.....	25
三、	保險經紀人、代理人之經營現況與發展.....	41
四、	保險代理人經紀人公證人管理規則之介紹及其未來修正方向.....	43
第四章	適合證券商銷售之保險商品.....	52
一、	前言.....	52
二、	投資型保險商品具備投資與保險的特性，適合證券商銷售.....	53
三、	年金保險商品深具發展潛力，適合證券商銷售.....	57
四、	簡單型人壽保險適合證券商以交互行銷的方式銷售.....	62
五、	產險市場中的強制型汽、機車保險具有強制的性質，可經由證券 商業業務員的親自推銷，增加業務員的生產力及公司的手續費收入.....	63

第五章	證券保險之經營策略—國外銀行、證券商經營保險案例介紹.....	63
一、	前言.....	63
二、	案例介紹一—法商佳迪福人壽.....	65
三、	案例介紹二—美商美林證券集團.....	73
第六章	結論與建議.....	77
一、	就主管機關而言.....	77
二、	就證券商而言.....	77
三、	證券商經營保險業務時，目前法規有待配合修訂之處.....	78
附錄一、	證券業保險業務推展培訓計劃培訓內容.....	82
附錄二、	台灣投資型保險商品市場與發展.....	83
壹、	摘要.....	83
貳、	各國投資型保險發展之歷史沿革.....	84
參、	台灣投資型保險商品現況.....	100
肆、	投資型保險保單特殊規範.....	131
伍、	結論.....	137
附錄三、	研究人員簡介.....	140
參考文獻	143

圖 次

圖 3-1	人身保險業家數成長圖.....	30
圖 3-2	財產保險業家數成長圖.....	30
圖 3-3	國內壽險業與產險業保費收入之成長圖.....	32
圖 3-4	國內壽險業與產險業保費收入之增減率.....	32
圖 3-5	國內壽險業與產險業保險滲透度之成長圖.....	33
圖 3-6	國內壽險業與產險業保險滲透度之增減率.....	34
圖 3-7	國內壽險業與產險業保險密度之成長圖.....	35
圖 3-8	國內壽險業與產險業保險密度之增減率.....	36
圖 3-9	國內壽險業與產險業資產占全體金融機構產比之成長圖.....	37
圖 3-10	國內壽險業與產險業資產占全體金融機構產比之增減率.....	37
圖 3-11	國內壽險業與產險業保險賠款給付之成長圖.....	39
圖 3-12	國內壽險業與產險業保險賠款給付之增減率.....	39
圖 4-1	美國年金保險的銷售額之成長圖.....	57
圖 4-2	國內年金保險之成長圖.....	59
圖 4-3	國內年金保險之增減率.....	59
圖 5-1	保險業務員人數成長圖.....	65

表 次

表 4-1	美國年金 1995 年至 2000 年行銷通路的銷售額.....	60
表 4-2	美國變額年金 1995 年至 2000 年行銷通路的銷售額.....	60
表 4-3	美國固定年金 1995 年至 2000 年行銷通路的銷售額.....	60

附 錄 表 次

表 3-1	台灣投資型保險商品分類.....	106
表 3-2	台灣各人壽保險公司投資型保險保單送審暨核准統計.....	107
表 5-1	各國推投資型保險商品時間及 2000 年壽險保費市佔率估計....	137

第一章 研究動機與目的

在國際間證券、銀行及保險跨業經營蓬勃發展以及國內金融控股公司法及保險法修正通過立法，金融控股公司相繼設立並開始營運之際，證券商已面臨是否跨足銀行、保險，以及如何經營銀行、保險業務之嚴峻挑戰。以資本額言，證券商之一般規模不如銀行及保險公司。因此，目前已核准設立之十三家金融控股公司中，除復華金融控股公司係由證券金融公司提出申請，日盛金融控股公司雖以證券著稱，但係以日盛銀行申請之外，迄今尚無以證券商為主體申請之金融控股公司出現。然而，控股公司只是跨業經營的型態之一，證券商應仍能以轉投資設立保險經紀人、代理人或直接投資銀行、產壽險公司，甚或與銀行及保險公司策略聯盟等方式進行跨業經營銀行及保險。而其中又以證券商轉投資設立產壽險經紀人或代理人為短期最具體可行的途徑。

保險業，尤其是壽險公司，具有資產管理（Asset Management）之特性，此與證券商發展成為投資銀行（Investment Banking）所必須具備之投資管理功能關係密切。近年來，我國證券商除傳統之承銷、經紀與自營業務外，於證券投資研究、證券投資推介、及如股票認購(售)權證之發行管理與其他如利率交換與可轉換公司債資產交換等證券衍生性商品之發行管理業務，亦逐漸累積其經營投資銀行業

務之能力。因此，保險業龐大的資產如何有效管理應有證券商參與經營的角色與份量；另外，國內投資型保險商品的崛起，有別於一般傳統保險商品，投資型保單因兼具分離帳戶投資特性以及被保險人自負風險的本質，是非常適合證券商業務人員推介銷售的新金融商品之一。

過去以來台灣保險業受到美日兩國之影響深遠，對於銀行或證券公司跨業經營保險業務之發展並不發達。相較於歐洲，在綜合銀行（Universal Banking）之觀念下，銀行保險（Bancassurance）早已在歐洲盛行多年，且甚具成效，而證券商經營保險業務也已是銀行保險的一環。在國內保險行銷多元化之政策下，推動銀行保險尚屬萌芽階段，目前僅限於商業銀行轉投資成立保險經紀人或代理人之經營型態（目前已有五十二家銀行，轉投資設立保險經紀人及代理人計四十五家）。

廣義而言，國內推動銀行保險似應包括證券保險才算完整。為此，本研究特別首創”Secuassurance”組合英文一字，盼能推廣使用以強調「證券保險」在保險多元行銷體系中之重要性，本研究依據前述動機及目的，擬訂研究範圍如下：一、證券商經營保險業務之法令依據及其型態，二、國內保險市場介紹及經紀人、代理人扮演的角色，三、適合證券商銷售之保險商品，四、證券保險之經營策略-國外銀

行、證券商經營保險案例介紹，五、結論與建議，最後，冀望本項研究之成果也能供主管機關及證券業作為開放證券商經營保險業務之參考依據。

第二章 證券商經營保險業務之法令依據及其型態

一、前言

近十年來由於全球金融體系發展及資訊科技突飛猛進，國際間金融市場愈趨緊密結合，並已朝向全球化發展。此金融業務全球化之發展，不僅促使金融商品推陳出新，更使銀行、證券、保險間之業務區隔及差異漸趨模糊，導致金融跨業經營並朝向大型集團化之趨勢。

近幾年來金融市場朝向集團化 (conglomeration) 經營的趨勢發展，而大多數西方國家對於銀行業管制自由化 (deregulation)，更使該趨勢更為盛行。金融集團的主要特徵為銀行多元化經營，開始延伸至保險業，尤其是壽險業，而有所謂「bancassurance」，銀行保險的產生¹。就銀行跨業經營型態而言，主要有銀行內直接兼營、銀行轉投資子公司經營、銀行控股公司及策略聯盟等多種類型。由於各國金融環境之發展有其歷史背景及淵源，致使金融跨業經營型態各有差異，如歐陸國家德國、英國法制上係採綜合銀行制度 (Universal Banking)，而美國法制上係採銀行控股公司制度 (Bank Holding

Company)，但近年來國際性金融集團演進及整合趨勢，在經營型態上，其實務多已朝向控股公司發展。此外，美國為提升金融經營效率及國際競爭力，前於西元一九九九年通過「金融服務現代化法案（Gramm-Leach-Bliley Act）」，廢除西元一九三三年 Glass-Steagall Act 規定銀行與證券分離之限制，並允許金融控股公司得從事證券、保險、投資顧問、共同基金及商人銀行等金融業務；日本亦自西元一九九七年修正獨占禁止法第九條廢除禁止設立純粹控股公司規定²。我國則自金融控股公司法於去（九十）年十一月一月公布後，已在國內吹起一波三合一的熱潮。然而，居於領導地位者，多半為可運用資金雄厚的產、壽險及銀行業者。證券業，在這波熱潮之中，能否採取主動，跨足保險相關事業之經營，殊值研究。本文亦擬就該議題，提出初步看法與分析。

目前我國金融跨業經營型態，除各金融機構本身內部設立部門兼營其他金融業務外，並得依各業別法或其授權規定得以轉投資子公司型態經營之。例如銀行法第七十四條明文規定，商業銀行得向主管機關申請投資於銀行、票券、證券、期貨、信用卡、融資性租賃、保險、信託事業及其他經主管機關認定之金融相關事業。又商業銀行為配合政府經濟發展計畫、尚得經主管機關核准、投資於非金融相關事

¹ Nadege Genetay and Philip Molyneux (1998), 'BANCASSURANCE', p.1.

² 參見金融控股公司法草案總說明。

業。此外、如保險法第一百四十六條規定，保險業資金之運用，除存款或法律另有規定者外，以有價證券、不動產、存款、辦理經主管機關核准之專案運用及公共投資、國外投資、投資保險相關事業(依同條文第四項規定，保險相關事業，係指銀行、票券、證券、期貨、信用卡、融資性租賃、保險、信託事業及其他經主管機關認定之保險相關事業)、經主管機關核准從事衍生性商品交易、及其他經主管機關核准之資金運用等。民國九十年七月九日公布之金融控股公司法則於第三十六條明定金融控股公司得投資之事業包括銀行業、票券金融業、信用卡業、信託業、保險業、證券業、期貨業、創業投資事業、經主管機關核准投資之外國金融機構、及其他經主管機關認定與金融業務相關之事業。同條文第三項更明定前述所稱銀行業包括商業銀行、專業銀行及信託投資公司；所稱保險業，包括財產保險、人身保險業、再保險公司、保險代理人及經紀人；所稱證券業包括證券商、證券投資信託事業、證券投資顧問事業及證券金融事業；所稱期貨業，包括期貨商、槓桿交易商、期貨信託事業、期貨經理事業及期貨顧問事業。至有關證券商轉投資之規定，則係訂定於證券主管機關依證券交易法第四十四條第四項所授權訂定之證券商管理規則第十八條。

二、證券商跨足保險業務經營之可行性及其法令依據

(一) 證券商跨足保險業務經營之優點

證券商跨足保險業務經營之優點，與其他金融機構跨業經營之需求應屬一致的。正如我國引入金融控股公司之管理機制，將可進一步開創金融跨業經營現代化、國際化之目標。茲說明證券商跨業經營保險相關事業之優點如下³：

1、擴大金融經濟規模及經濟範疇

有鑑於為區隔金融機構投資經營之風險，對於各金融機構之轉投資仍有一定之限額，而透過金融控股公司投資金融相關事業範圍之擴大，結合金融集團之資本及資源，可擴大金融經濟規模；尤其金融業務已朝向多元化發展之際，藉由金融控股公司旗下之聯屬事業以共同行銷、資訊交互運用及設備共同等方式，組合多樣化之金融商品，可有效降低營運成本，並達成經濟範疇(economics of scope)之目標。

2、強化專業分工及經營效率

由於在綜合銀行制度下，因各部門業務性質不同，人員素質及薪資結構亦有差異，尤其銀行、保險或證券部門之經營績效無法作用時，又常因企業文化殊異及人事結構問題而無法順利發揮。採取金融控股公司之組織，除可將經營決策與業務執行予以分離，使經營決策者專注於整體經營策略之思考及擬定外，對於經營各金融業務亦可依

其特性以子公司分別獨立，以達專業分工之效能。

3、組織、管理及財務運用之彈性化

在市場競爭策略上，金融事業跨業經營，可依其經營目標，直接透過投資或收購子公司以擴大金融版圖，使其能迅速因應金融環境之變遷，亦不影響企業內部組織架構，使組織及管理更具彈性化。另在財務運用方面，可加速資金流動性及靈活度，同時藉由證券公司居中決策及支援調度機能，將各子公司之金融業務、電子商務作業平台作進一步整合，進行多角化經營，以提供更好之金融服務品質，發揮整體經營效率。

4、行銷通路運用的便利性

由於證券商擁有廣大的消費族群，而這些消費族群對於保險行銷方面，如同銀行保險，具有運用的便利性。當證券商欲跨足保險業務之經營時，行銷通路即為其優勢之一。證券商得依客戶之資金情形、投資獲利情況，為不同客戶，主動提供量身訂做 (tailor-made) 之保險商品。此亦較一般保險公司之業務人員，必須從幾乎不瞭解客戶之經濟狀況著手推銷保險商品，無法及時提供所需之保險套餐，具有不小的優勢。

(二) 證券商跨足保險業務經營之法源

有關證券商經營保險業務的相關法規，涉及證券商業務經營範圍

³ 同前註。

與證券商自有資金之管理問題。依證券交易法第十五條規定，證券業務其種類包括「有價證券之承銷及其他經主管機關核准之相關業務」、「有價證券之自行買賣及其他經主管機關核准之相關業務」、及「有價證券買賣之行紀、居間、代理及其他經主管機關核准之相關業務」等傳統「證券承銷商」、「證券自營商」與「證券經紀商」業務。而有關證券商之管理問題，依現行之證券交易法第四十四條第四項之規定，係授權主管機關訂定之。

目前證券商除依金融控股公司模式，於其業務人員取得保險業務相關證照之條件下，得進行證券與保險跨業行銷，或以策略聯盟方式，獲得跨業實益外，證券商跨足經營保險業務，尚可朝由證券商本身兼營或以轉投資設立保險相關事業子公司方式進行。

基於證券商依金融控股公司架構方式，進行跨業行銷，已有金融控股公司法及其相關子法規範，而透過策略聯盟方式，達到跨業實益，涉及不同企業體間之合作意願與企業文化之結合，目前並不涉及法令之增修問題，另證券商如採本身兼營保險相關業務之方式為之，其適法性則尚待解釋，蓋依現行證券交易法第四十五條規定，證券商應依同法第十六條之規定，分別依其種類經營證券業務，不得經營其本身以外之業務。但經主管機關核准者，得兼營他種證券業務或與其有關之業務。證券商如擬經營他種證券業務或與證券業務有關之業

務，均須另經主管機關核准。而目前證券主管機關已核准證券商辦理之證券業務，僅包括另依證券交易法第六十條核准之有價證券買賣之融資或融券業務、有價證券買賣融券之代理業務及另依期貨交易法及期貨商設置標準核准之兼營期貨業務。至有關證券商得否兼營保險相關業務問題，涉及證券主管機關對於「證券業務」及「與證券業務有關之業務」之解釋，得否可擴及保險相關業務。

保守而言，投資型保險商品之銷售，或可將之解釋為「與證券業務有關之業務」，惟就證券商如欲經營保險相關業務，以兼營方式為之，如前所述，除須突破證券交易法第四十五條之解釋問題，且解釋之結果，證券商所得兼營之保險產品可能甚為有限外，亦將涉及證券主管機關與保險業主管機關之間管轄權競合之問題，顯然較難克服。本文認為證券商轉投資設立保險相關事業子公司，涉及證券商自有資金運用範圍是否進一步開放之問題且與證券主管機關近年來「財務從嚴、業務從寬」之管理政策相符，就適法性及可行性而言，均較由證券商直接兼營保險相關業務可採。

有關證券商資金運用的規範，如前所述主要規範在於證券主管機關依證券交易法第四十四條第四項授權所訂定之證券商管理規則第十八條，其規定為：「證券商之資金，除由金融機構兼營者另依銀行法規定辦理外，非屬經營業務所需者，不得借貸予他人或移作他項用

途，其資金運用，以下列為限：一、銀行存款。二、購買政府債券或金融債券。三、購買國庫券、可轉讓之銀行定期存單或商業票據。四、購買經本會核可一定比率之有價證券及轉投資經本會核可一定比率之證券、期貨、金融等相關事業，上開投資總金額合計不得超過資本淨值之百分之四十，且其中具有股權性質之投資，其投資總金額不得超過實收資本額之百分之四十。五、其他經本會核准之用途。」因此，若證券商欲將公司之資金轉投資成立或購買保險相關事業，基本上仍須依據該條文之規定，經主管機關核准通過，始得為之。而上述條文所謂「購買經本會核可一定比率之有價證券及轉投資經本會核可一定比率之證券、期貨、金融等相關事業」及「其他經本會核准之用途」，依據現行證期會已發布之相關函令，包括下列各項：

1、證券金融事業：不得超過證券商資本或淨值較低者之 10%。（八十三年三月七日台財證(二)第 00 四三二號函參照。）

2、證券投資顧問事業：以一家為限，並不得超過證券商資本或淨值較低者之 10%；證券商之自有資本適足比率須大於 200%。（八十一年六月一日(八一)台財證(二)第 0 一一 0 九號函及八十九年十月廿七日(八九)台財證(二)第 0 四六八七號函參照。）

3、購買未上市之開放式受益憑證：不得超過證券商淨值之 30%或該基金淨資產總值之 10%。（八十一年六月一日(八一)台財證(二)第 0

一一〇九號函及八十三年一月廿七日台財證(二)第一一〇九四號函參照。)

4、本國期貨商：以一家為限並不得超過證券商資本或淨值較低者之10%。(八十六年十月廿八日台財證(二)第〇四八五五號函參照。)

5、外匯經紀商：以一家為限並不得超過證券商資本或淨值較低者之10%。(八十二年十二月三十日台財證(二)第四八三二〇號函參照。)

6、臺灣證券交易所股份有限公司：不得超過證券商資本或淨值較低者之10%且不得逾證券交易所股份有限公司股份之5%。(八十三年五月卅一日台財證(二)第二六五三二號函及九十年三月一日(九〇)台財證(三)第〇〇〇五二五號函參照。)

7、票券金融事業：以一家為限並不得超過證券商資本或淨值較低者之10%。(八十三年十一月七日(八七)台財證(二)第四一四五三號函參照。)

8、購買上市有價證券及上櫃股票：以證券經紀商為限，並以該證券經紀商淨值20%為限，惟上櫃股票不得逾證券淨值之10%；上市有價證券、上櫃股票與開放式基金受益憑證合計不得逾證券商淨值30%。(九十年五月十六日(九〇)台財證(二)第〇〇一二二九號函參照。)

9、證券投資信託事業：以一家為限，並不得超過證券商資本或淨值較低者之10%。(八十五年八月五日(八五)台財證(二)字第〇二五〇

六號函參照。)

10、投資外國證券商：不得超過證券商淨值之 20%。(八十七年二月五日(八七)台財證(二)第 00 二九二號函參照。)

11、期貨交易所(由證期會召集相關單位討論後准予投資，無相關函令規定。)

12、以期貨交易人身分買賣國內股價指數期貨：限於證券自營商及承銷商因有價證券現貨之避險買賣。(八十七年七月十日(八七)台財證(二)第 0 一七六一號函參照。)

13、綜合證券商得以原始認股方式轉投資創業投資事業：不得逾證券商淨值之 5%，且不得逾該創業投資事業之 10%；證券商自有資本適足比率須大於 200%。證券商轉投資創業投資事業總金額，應計入證券商管理規則第十八條第四款有關經證期會核可購買有價證券及轉投資證券、期貨、金融等有關事業之投資總金額中，並受同條第四款有關投資總金額之限制。八十九年十一月十七日台財證(二)第 0 四九六五號函說明二、(三)，有關證券商投資創業投資事業其對外轉投資總額之限額規定，自九十一年四月十七日起停止適用，其餘部分仍予維持。(八十九年十一月十七日(八九)台財證(二)字第 0 四九六五號函及九十一年四月十七日(九一)台財證(二)字第 00 二五四七號函參照。)

註解:

14、經營證券承銷、自營及經紀業務之綜合證券商得以自有資金投資資產管理服務公司。轉投資資產管理服務公司以一家為限。轉投資總金額不得超過證券商最近期經會計師簽證或核閱財務報告之實收資本額或淨值孰低者之百分之五。投資金額與證期會已核可一定比率之有價證券及相關事業併計，不得超過該證券商淨值之百分之四十，且其中具有股權性質之投資，其投資總金額不得超過該證券商實收資本額之百分之四十。證券商最近期申報之自有資本適足比率於加計本次轉投資資產管理服務公司之金額試算後之比率，不得低於百分之二百。轉投資資產管理服務公司應以原始認股(含設立認股及以原股東身分之現金增資股認股)之方式為之。(九十一年三月七日(九一)台財證(二)字第00一五0一號函參照。)

15、投資、承銷及自行買賣金融債券(含次順位金融債券)：其標的以發行銀行或該次順位金融債券最近一年內(以最新發布者為準)，信用評等達一定等級以上(指經 Moody' s Investors Service 評定，長期債務信用評等達 A3 級以上；或經 Standard & Poor' s Corp. 評定，長期債務信用評等達 A- 級以上；或經 Fitch IBCA Ltd. 評定，長期債務信用評等達 A-級以上；或經中華信用評等股份有限公司評定，長期債務信用評等達 twA-級以上；或經符合信用評等事業管理規則第九條第二項之國際知名信用評等機構，或經財政部核准或認可

之信用評等機構，評定為前述相當等級以上。)且未附帶任何本息止付條款者為限；證券商持有總額不得逾其實收資本額百分之十(淨值低於實收資本額者，以淨值為準)。(九十一年四月廿二日(九一)台財證(二)字第0一七七八號函參照。)

16、以自有資金於我國之外匯指定銀行開設外幣存款帳戶持有外匯，持有總額度以不超過該證券商資本淨值之百分之十為限，並應注意不得有影響新臺幣匯率穩定之行為。(九十一年五月十三日(九一)台財證(二)第一一六〇七二號函參照。)

17、以自有資金轉投資國內銀行及信託業。投資金額不得超過該證券商實收資本額或淨值較低者之百分之二十為限；持有單一銀行及信託業股份之限制，應依銀行法第二十五條及信託業設立標準第六條之規定辦理。證券商最近期自有資本適足比率於加計轉投資銀行及信託業之金額試算後之比率，不得低於百分之二百。對外轉投資總額度仍應符合證券商管理規則第十八條之規定。(九十一年六月五日(九一)台財證(二)字第0九一〇〇〇〇三三四五號函參照)。

依上所述，證券商除依證券交易法第四十五條規定，不得投資其他證券商以外，證券主管機關對於證券商自有資金之運用範圍，已隨證券商自有資金之逐漸累積及資金有效運用之迫切需要，而有逐漸放寬之趨勢。又依據近年來證券商自有資金開放運用之規定，亦得窺證

券主管機關於證券商自有資本適足比率充裕之前提下，對於證券商自有資金之轉投資運用亦傾向減少限制之管理政策。依證券商管理規則第十八條第四款規定，證券商於經證期會核可後，即可投資一定比率之證券、期貨、金融等相關事業。至於保險事業是否屬於「金融事業」，於證券交易法及證券商管理規則中並未明定。睽諸證券交易法第五十一條所稱之「金融機構」，與金融機構合併法第四條第一款及金融控股公司法第四條第三款所稱之「金融機構」，基於管理之目的，其定義範圍或有不同，惟本文認為，基於金融相關行業業務區隔日趨開放，主管機關業務從寬、財務從嚴之管理角度，及如金融控股公司法等新近公布之法律規範精神觀之，證券主管機關對於證券商資金運用之範疇，宜與其他金融相關事業之管理法令同步，較不致於令證券事業居於不利競爭地位。故有關證券商管理規則第十八條第四款所稱之「金融相關事業」應可從寬解釋，使之得包括保險相關事業。又即使證券主管機關基於法令解釋之一致性與管理政策考量，認證券商管理規則第十八條第四款所稱「金融相關事業」之解釋，不宜過度擴張，但基於開放證券商自有資金運用範圍之前提下，有開放證券商轉投資保險相關事業之必要，則即便不認保險事業屬於證券商管理規則第十八條第四款所稱之「金融事業」，亦可依同一條文第五款之「其他」條款，開放證券商以自有資金轉投資保險事業。開放證券商以自有資

金轉投資保險公司或保險經紀人、代理人等保險相關事業。

綜上所述，證券商轉投資之相關事業或業務均係以其資金運用項目，逐案由主管機關以行政命令核准。與金控、銀行、保險業分別於其母法中以列舉方式明定得轉投資事業之方式顯著不同。因此，證券商若非屬金融控股公司之子公司，固然依目前逐案申請核准之方式可能較具彈性，惟尚須受制於證券主管機關之開放速度，以及是否有以行政命令限制人民權利義務之疑慮。未來是否須比照金融控股公司法、銀行法及保險法，將證券業轉投資之相關事業項目明定於證券交易法中，值得進一步研究其可行性。

(三) 證券商多角化 (diversification) 經營之策略理論

公司多角化經營之策略，國外文獻⁴，一般將之區分為下列幾種方式：

1、水平多角化(horizontal diversification)

水平整合一般係指，為尋求擁有競爭對手的股權或增加控制能力的策略。在大部份的個案中，這個策略可以合併或收購競爭對手方式為之。同時，水平式的擴張策略，也可以被定義為，涉及出售非相關產品給現有客戶。學者 David, F.R. 所著之「經營的策略」(Strategic Management)一書⁵，即將水平整合區分為上述購買競爭對手的水平整

⁴ Nadege Genetay and Philip Molyneux (1998), p.97-108；參見謝劍平著，現代投資銀行，智勝文化事業，九十年三月初版，頁 209-210。

⁵ David, F.R.(1989), Strategic Management, second edition, Merrill Publishing.

合與增加新產品或服務的水平多角化策略。而對本文的議題而言，證券商跨足保險業之經營，係指採取後者，增加新產品或服務的水平多角化經營策略。

2、垂直整合 (vertical integration)

垂直整合係指，公司活動規模之擴張，包括其供應商或客戶的活動。垂直多角化經營有兩種主要類型，第一種是向後整合 (backward integration)，涉及到尋求對供應廠商的所有權以及控制權；第二種是向前整合 (forward integration)，乃指獲得零售商與經銷商的控制權，此與獲得行銷通路系統或廠商內部建立行銷通路有關⁶。垂直整合的主要缺點之一為，當市場存在成本較低的供應商時，公司卻為企業控制的供應商所束縛。另外，當技術變動時，垂直整合可能創造受過時技術束縛之危險。當然，成本節省、品質控制，以及專屬技術之保護，皆是這種策略的優勢。不過，該種整合策略，可能與本文之議題較無關連。

3、集中多角化⁷ (concentric diversification)

集中多角化的經營策略，係指增加新產品。但此新產品與公司現有產品是相關的。這新產品必須與公司既有產品有某種技術或市場上的相乘效應 (synergies⁸)。這分類與水平多角化 (增加不相關的新

⁶ *ibid.*

⁷ 有學者翻譯成「複合式合併」。參見謝劍平前揭書，頁 210。

⁸ 亦有將 synergy 翻譯成「綜效」。

產品)有些雷同,同時與垂直整合部分符合。對於證券商來說,由於去年保險相關法規允許引進投資型保險商品,該商品之特性主要具有投資性質,與證券商經營證券交易或有相關。故如何整合現行投資型保險商品的發展與證券商之經營,似可採取類似集中多角化經營策略。

三、證券商經營保險業務之型態

由證券交易法第十五條證券業務種類及第四十五條第一項規定「證券商應依第十六條之規定,分別依其種類經營證券業務,不得經營其本身以外之業務。但經主管機關核准者,得兼營他種證券業務或與其有關之業務」,以及保險法第一三六條第二項規定「非保險業不得兼營或類似保險之業務」來看,可明顯了解我國證券業仍不得以直接承保之方式跨足經營保險業務;以銀行業而言,以銀行法第二十二條「銀行不得經營未經中央主管機關核定之業務」,銀行法第三條有關銀行可經營之業務中第二十二項得知,銀行得經營經中央主管機關核准辦理之其他有關業務,且在政府政策性的考量下,目前僅有中央信託局、中國輸出入銀行、郵匯局等銀行或類似銀行之金融機構,得以直接承保人之身份兼營保險業務外,見諸目前銀行經營保險業務之實務情況,證券商以直接承保兼業經營的方式在現行的法律架構下並不容易獲得主管機關的同意又直接承保恐使得企業承擔過高的風

險，且證券商必須具備核保、理賠人員及具有執照之精算師等專業人才，直接承保並不可行，因此，本文擬以下列四種經營型態分析其可行性。

（一）設立保險經紀人、代理人

從保險經紀人、代理人現行經營狀況來看，無論產壽險，過去以來，年保費收入係呈現持續成長之狀況。另，從保險公司經營將走向專業財務管理趨勢來看，勢必將龐大的業務體系成本，移轉至合作之保險經紀人、代理人公司，以大幅降低業務人員的人事成本。況且，依據現行保險代理人、經紀人、公證人管理規則第十六條之規定，保險經紀人、代理人公司設立之資本額，僅需新台幣二百萬元，復加上公司之專業簽署人僅需一人的情況下，轉投資保險經紀人、保險代理人公司，不僅在資本上、手續上，營運的困難度上，皆屬較易成功的方式，而以證券商跨業經營保險尚處於萌芽階段，證券商在缺乏經驗之下，設立保險代理人能獲得保險公司較多的資訊與協助。台新銀行就是一個成功的例子。不過，與銀行保險最大的不同在於，銀行利用相關的授信業務，例如房貸、車貸等業務，要求客戶必須投保相關保險，故有其一定之優勢；如證券商跨業經營保險逐漸成熟後，標榜以顧客為導向的服務業或可考慮設立保險經紀人。然，證券商又如何運用既有的客戶資源，引導其投保適合的保險商品，為其較為困難之處。

(二) 與保險公司策略聯盟(strategic alliance)

國內金融界有關策略聯盟的案例，最有名、且最成功應首推美商花旗集團與富邦集團成立策略聯盟。當然，關於雙方合作細節也是各大財經新聞版面的要聞。主要的報導重點不外乎花旗投資約 8 億 1 千 6 百萬美元，取得富邦集團旗下 5 家公司各 15% 的股權和 1 席董事⁹；以及最新的消息是雙方將合資進軍東南亞的保險及證券市場。或許我們可以就該成功的案例，來說明相關策略聯盟的實行與成效。

1、各有所長、互取所需

以美商花旗集團與旅行家 (Traveller) 保險公司結盟的案例來看，旅行家保險公司係以年金保險商品起家且其市場主要在美國，這也是為什麼兩者結盟後，旅行家保險公司仍以其在美國 Traveller 的名稱銷售其保險商品，然而，在美國地區以外，旅行家保險公司運用花旗集團之行銷通路得以推廣其保險商品，所以，在美國地區以外，其名稱為 Citi-Insurance，這就是各有所長、互取所需的最好的案例；台灣金融機構對於創新金融技術的研發並不熱衷，更遑論申請專利保護了，這點可以從台灣金融機構在台通過核准的專利件數寥寥可數看出。但是，像花旗這樣的全球化金融集團，即對專利非常重視，其在台灣通過核准的金融相關專利共計有 7 件，大多是配合新興的網路技術或電子技術所開發的金融服務和系統方法，例如「銷售處理支

援系統及方法」(台灣專利公告號第 335,469 號)、「電子貨幣系統」(台灣專利公告號第 224,172 號)等。花旗集團所擁有的專利品質相當高，以其「電子貨幣系統」(Electronic-monetary system)(美國專利第 5,453,601 號)為例，早在 1991 年即提出，並於 4 年之後獲准通過。本件專利曾先後被高達 84 件其他專利引證，可說是金融相關專利的基礎專利。從花旗集團的商業方法專利佈局可看出，不論在金融電子化或是線上金流方面，花旗早已撒下專利保護網，阻絕競爭對手的仿效；同時從花旗擁有多件基礎專利也顯示，其早已掌握許多金融應用的關鍵技術。

整合型帳戶的構想可以說起源自美林證券、花旗集團的相關專利，早在 1977 年，美林就推出了「現金管理帳戶」(Cash Management Account, CMA)，花旗也於 1976、77 年間推出「花旗卡帳戶」(Citicard Account)。1993 年間花旗更推出了 Citibank Money Management Account (CMMA，花旗金錢管理帳戶)，可處理銀行交易、證券交易與貸款服務。除了持續不斷研發、改良整合型帳戶的技術之外，花旗也不忘申請專利保護。富邦的「一本萬利」有花旗 CMMA 的影子，而富邦與花旗合作成立策略聯盟之後，富邦除了獲得花旗的資金挹注，應該也可能取得花旗相關金融專利的使用權，因而推出創新的金融商品

⁹From”http://www.ipnavigator.com.tw/news/news_view.asp?NewsID=20010326091205”.

¹⁰。這種互取所需的方式，進而利用交互持股之方式，取得一定的經營權力，係為策略聯盟的最大優勢。

2、策略聯盟合約

一般來講，對於策略聯盟有意願的企業體，在經過會商並初步同意策略聯盟的方式後，通常會簽訂策略聯盟合約（strategic alliance agreement）或備忘錄（memorandum）。內容依據雙方公司的規模、雙方合作的期間，以及雙方欲提供的商品及服務的內涵，而做初步的規範。而這些實際內容，會區分不同的步驟（steps），再由雙方依實際狀況作某程度的調整。較為年輕或是規模較小的公司，會希望訂立範圍較廣、定義較寬鬆的合約，以便於日後公司的成長與發展；至於規模較大、公司成立較久的公司，由於公司經營之方向較為確定，則希望合約內容較為精確、具體，以便日後執行與完成。

當然策略聯盟是否成功的關鍵仍在於如何有效整合雙方的資源，以達到雙贏的結果。以證券商及保險公司而言，證券商的行銷通路如何運用、移轉到保險公司是為關鍵之一，相關配合措施包括人員教育訓練、資源分類整合等；另一方面，保險公司如何依據證券商分類、整合之客戶資料，設計出量身訂做的保險商品亦是為另外一個關鍵。

（三）投資保險公司

¹⁰ 同前註。

就投資保險公司的策略而言，可分為設立新保險公司與購入保險公司之股權。就前者而言，依據財政部頒佈之保險公司設立標準第二條規定：「申請設立保險公司，其最低實收資本額為新台幣二十億元。發起人及股東之出資以現金為限。」同法第三條規定：「保險公司之設立，發起人應於申請設立許可時，按最低實收資本額繳足至少百分之二十之股款。」因此，若證券商欲採取設立保險公司之策略，以跨足保險公司業務，必須先準備至少新台幣四億元的現金。當然，還得考慮後續相關募集資金程序的問題，以及面臨找尋相關保險專業人才的問題等等。因此，對證券商而言，此方式可能較不可採。

若以後者而言，單純購入保險公司一定比例之股權，係屬證券商轉投資的一環。在轉投資的過程中，藉由法人董事派任，參與保險公司的經營，並藉此學習、培養保險公司經營人才，亦不失為一個不錯的策略。由於是保守的跨足策略，因此在短期之內，無法看出具體的成效，是為缺點。

（四）證券商成立金控公司或加入金控公司

依據現行金融控股公司法之規定，不論是成立金融控股公司，或是加入金融控股公司之行列，金融控股公司與旗下之子公司之間，必須具有控制性持股之關係（參照金融控股公司法第四條）。而所謂控制性持股之關係，依據該法第四條第一款之規定係指，持有一銀

行、保險公司或證券商已發行有表決權股份總數或資本總額超過百分之二十五，或直接、間接選任或指派一銀行、保險公司或證券商過半數之董事。就證券商成立金控公司而言，由於必須具備對其他金融機構，例如銀行或保險公司持有一定比例之股份，以符合控制性持股之關係。因此就成立金融控股公司之程序上而言，必須先轉投資其他金融機構，另必須在提出一筆設立金融控股公司之資本。況且就該二種撥用證券商資金的程序而言，所須的金額，以現行國內證券商絕大多數之資本規模，恐較難達成。其次，就加入金融控股公司行列而言，主要優點在於依據金融控股公司法第四十三條之規定，得為共同推展業務，交叉行銷或包裝不同之金融商品；惟以現行證券商之資本規模而言，身為金融控股公司下之子公司，經營主導權將由主動轉為被動。況且，以加入金融控股公司行列而言，所有後續之主導權與策略，已不在證券商，故僅能處被動的地位，以及淪為金融控股公司決策執行者之角色。

總而言之，若以證券商現行之經濟規模與欲主動跨足保險業務的目的來看，金融控股公司這個策略，基本上在現階段而言，較不可採。除非證券商願被納入金融控股公司的子公司，享受共同行銷、資訊交換的利益；不過這樣的方式，將會使證券商在跨足保險業的經營失去主導權，而成為金融控股公司的執行機關。

第三章 國內保險市場介紹及經紀人、代理人扮演的角色

一、前言

近年來隨著金融自由化、國際化、證券化之趨勢及配合我國加入世界貿易組織（World Trade Organization, WTO）之政策，政府持續開放保險市場並推動保險國際化與商品多樣化，促使保險業的發展大幅成長。然而，我國保險市場目前的概況如何？本節除介紹保險商品外並透過保險公司家數、保險業保費收入、保險滲透度、保險密度、保險業資產占全體金融機構資產比與保險業保費收入與保險業保險賠款給付等數項重要指標¹¹，搜集相關統計數據¹²，透過統計圖表加以分析，以對我國保險業之現況作一概略之介紹。

二、國內保險市場介紹

（一）保險商品

1、人身保險商品之種類¹³

依據保險法第十三條第三項規定：人身保險包括人壽保險、健康保險、傷害保險及年金保險。其中除年金保險因尚處萌芽階段，僅有個人年金保險外，其餘三種類型之保險，均包含個人及團體保險契約。八十八年人身保險業面臨責任準備金提存新制規定的開始實施，紛

¹¹ 呂嘉盈，台灣產險產業保險財務研究-Logistic 模型之運用，中華民國八十九年，頁 9。

¹² 財團法人保險事業發展中心出版，保險市場重要指標，中華民國九十一年四月，頁 8-9。

¹³ 財政部保險司編印，保險年報，中華民國八十九年，頁 16-17。

紛調降保單的預定利率，以因應準備金的擴大提存，加上市場利率走低，為了避免人壽保險商品虧損風險的攀高，人身保險業不再推出高預定利率保單。茲將人身保險商品簡介如下：

(1) 人壽保險

依其給付內容及保險期間，可分為生存保險、生死合險、定期保險及終身保險等四種，部分人身保險業將還本終身保險，加上被保險人身故時將身故至一〇五歲的生存還本金總和一併給付，增加身故保險金的給付。

(2) 傷害保險

傷害保險之給付內容包括意外保險金、意外殘廢保險金及意外醫療、住院保險金等，商品以傷害保險、旅行平安保險為主，部分人身保險業推出特定傷害事故加倍給付，針對海外傷害、公共場所傷害事故、大眾運輸工具傷害事故等，依契約約定加倍給付，使得被保險人多一層保障。

(3) 健康保險

分實支實付型及日額型二型，保險範圍依其給付內容包括住院醫療保險金、在家療養保險金、門診醫療保險金、外科手術保險金、癌症醫療保險金、病房及膳食費用保險金等。

(4) 年金保險

年金保險分為遞延年金及即期年金，其給付內容可包括保證期間之年金，保證金額之年金及生存年金等。為因應高齡化社會結構之來臨，部分人身保險業推出人壽保險與年金保險組合性商品，在照顧保戶老年生活的同時，亦可保障年輕時的財務風險。

2、財產保險商品種類¹⁴

(1) 商業性保險

依據保險法第十三條第二項規定：財產保險包括火災保險、海上保險、陸空保險、責任保險、保證保險及其他財產保險。目前市場上銷售之財產保險商品，以火災保險、汽車保險為主，另責任保險及其他財產保險成長快速，茲簡介如下：

a. 火災保險

為提供建築物所有人完整之保障，使其有多重選擇，於財產損失保障方面核准火災保險附加地層下陷、滑動或山崩險、住宅內動產火災與竊盜保險。另為保障居家人員身體生命，核准火災保險附加傷害保險；同時亦核准住宅綜合保險，以提供全面性保障。

b. 汽車保險

為因應消費者規劃汽車保險時能作多重選擇，分別核准汽車車體損失險或竊盜損失險附加臨時費用保險、汽車保險全損免折舊附加條

款、道路救援費用保險。另為加強汽車駕駛人身安全之保障，先後核准多種汽（機）車保險附加駕駛人傷害保險。

c. 責任保險

由於消費者保護意識之提昇，造成他人損害而生之責任日益加重，致近年責任保險益趨重要。責任保險之範疇十分廣泛，包括僱主意外責任保險附加意外傷害條款、僱主意外責任保險附加職災補償條款、自辦活動責任保險、國軍官兵意外責任保險、受託物管理人責任保險。另為配合駕駛人於汽車交通事故可能承擔之責任危險，已核准汽車駕駛人綜合責任保險。

d. 其他財產保險

國人從事旅遊活動已相當普及，為提供消費者旅遊活動期間財產、人身安全、及因旅遊可能發生責任及額外費用補償之完整保障，已核准多家保險業承作旅行綜合保險、刷卡付費可提供旅遊相關保險保障之信用卡綜合保險。此外，為提供購屋者買賣交易之保障，核准成屋買賣綜合保險。另針對我外貿導向之經濟發展特質，核准業者開發貿易信用綜合保險，配合現行國際貿易實務運作，提供出口廠商多重保障。

(2) 政策性保險

¹⁴ 財政部保險司編印，保險年報，中華民國八十九年，頁 7-8

a. 強制汽機車責任保險

政府為使汽車交通事故之受害人迅速獲得基本保障並維護道路交通安全，於八十六年通過強制汽車責任保險法，並自八十七年首將汽車納入實施，八十八年擴及機車納入承保。九十年第三季止汽車承保件數為 5,621 千件，而機車則為 7,288 千件。

b. 輸出保險

輸出保險主要在保障國內出口廠商於從事輸出貿易時，因輸入國家或地區之政治危險及國外進口商之信用危險所致之損失，俾增加出口廠商之國際競爭力，同時出口廠商亦可經由輸出保險權益轉讓之方式，向國內商業銀行申請外銷融資，增強其業務拓銷能力。但因其風險不易掌控，一般商業保險公司承辦意願不高，故目前多由中國輸出入銀行辦理，計已開辦「託收方式(D/A、D/P)輸出綜合保險」、「中長期延付輸出保險」、「輸出融資綜合保險」及「海外投資保險」等。

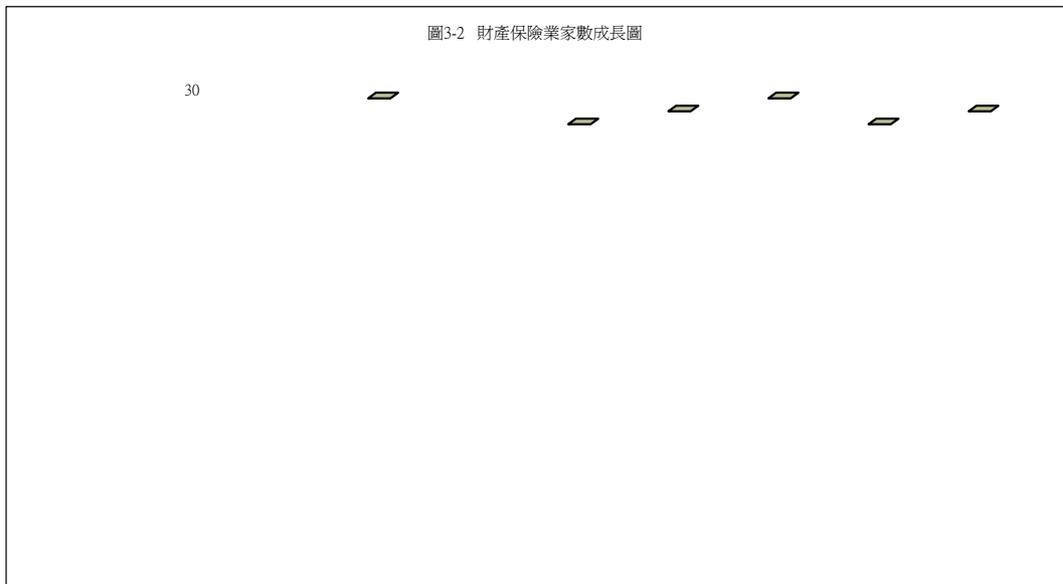
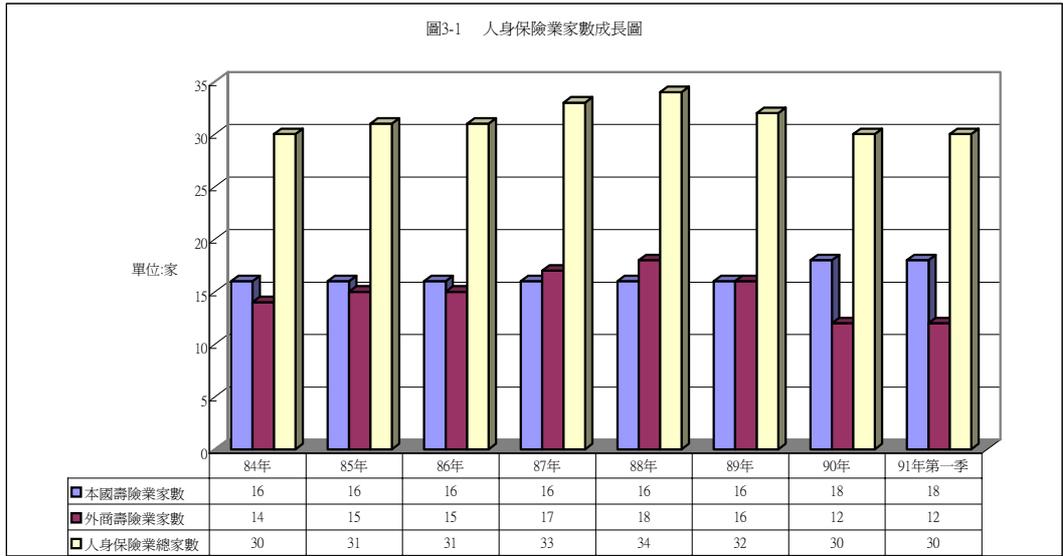
c. 其他政策性保險

旅行業、娛樂漁船業及電子遊藝場業等之相關目的事業主管機關，為保障該等行業消費大眾之安全，亦均在個別管理法令明定應投保責任保險，因之擴大財產保險之營運空間。

(二) 保險公司家數

我國保險市場自民國七十五年美商保險公司來台設立分公司營

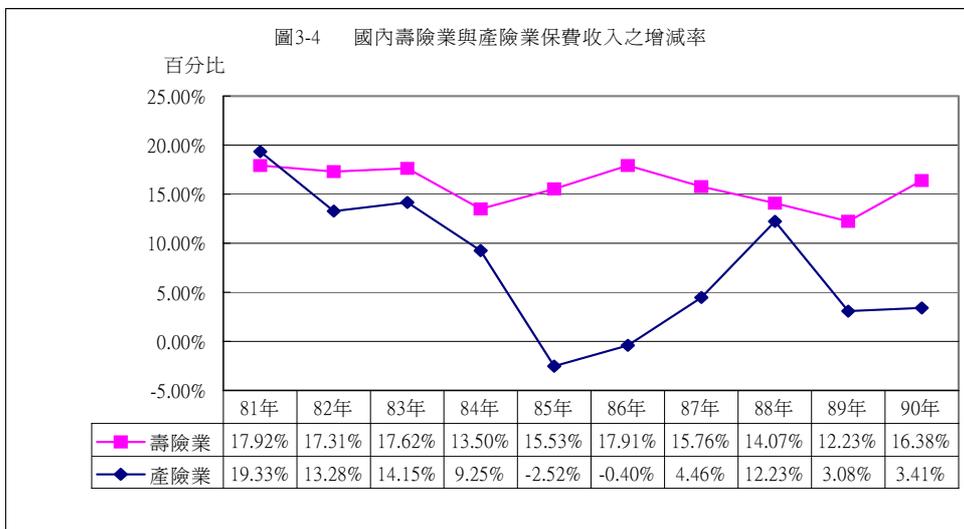
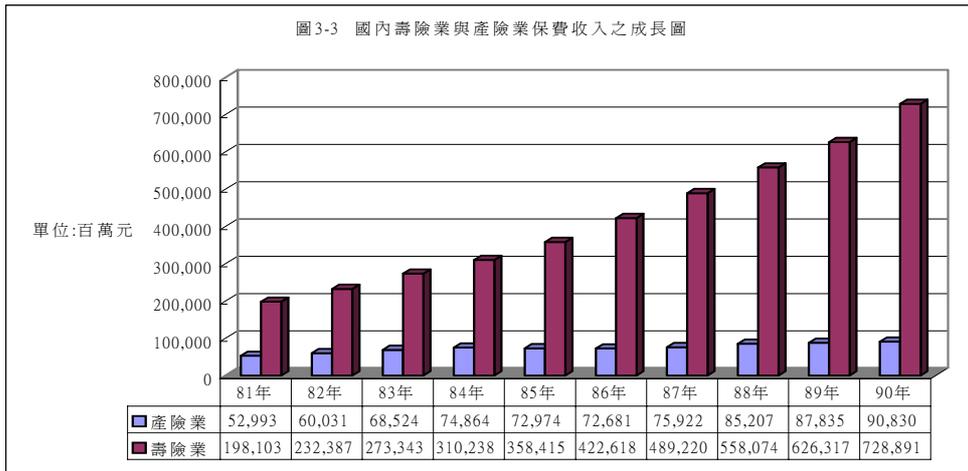
業起，採漸進方式開放，迄今已近無任何限制，而達到市場全面開放之目標。而從民國八十四年以來，人身保險業家數如圖 3-1 及財產保險業家數如圖 3-2，可發現我國保險公司家數增減趨勢及目前保險市場中保險公司的成長已趨近於飽合與穩定。



（三）保險業保費收入

保費收入 (premiums income) 係指保險公司接受保險業務後，向要保人或被保險人所收取之保險費總額，其中包含純保費與附加保費。我國保費收入係以簽單保費為基礎，該項收入表示保險公司業務成長之情形，可由此項分析得知保險市場整體之營業狀態。我國保險市場近十年來之發展迅速是顯而易見的，由於保費收入為保險業之主要收入來源，九十年壽險業的保費收入已達 7,289 億，透過圖 3-3 與圖 3-4 可以了解我國壽險市場的市場的產值每年成長率均維持在 12% 以上，呈現大幅的增加；而我國產險市場九十年保費收入約 908 億，以近十年產險業的產值來看，保費收入每年成長速度緩慢，每年成長的幅度出現遞減的趨勢，民國八十五年與 86 年更呈現出負成長的狀態¹⁵，其主要原因在於財政部於民國八十四年 6 月 26 日修訂「財產保險費率結構」，此原為財政部爭取加入 WTO 因應市場開放、自由化趨勢下，所採取漸進式與階段性解除管制方法之美意，卻被業者所誤用，以作為擴大放佣、放扣爭取業績的籌碼甚或與信用卡或其他業務合作免費贈送，結果市場出現了前所未有的價格大戰，無形中減少了保費收入，造成整體市場出現負成長之現象，民國八十七年一月一日強制汽車責任保險正式實施，所以民國八十七年在汽車強制險保費之助益下，保費收入由負成長轉為正成長，民國八十八年機車強制責任

險正式納入，一年可帶來新台幣 130 億元以上之保費收入，故形成本國產險業在民國八十八年有 12.23%之高成長，但民國八十九年與九十年的成長率約為 3%，成長幅度不大。九十一年一月實施產險業的費率自由化後，加強產險業對保險費率的紀律，對日後產險業的穩定成長有一定的幫助。



¹⁵ 王業仁，我國加入世界貿易組織後對產險業經營策略影響之研究，中華民國八十九年，頁 58

(四) 保險滲透度

保險滲透度 (insurance penetration) 主要用於衡量保險與經濟間的互動關係，透過保費收入佔國內生產毛額 (GDP) 之比重，以了解保險市場的經濟活動對我國總體經濟的影響。由圖 3-5 與圖 3-6 中可知，我國壽險業之保費收入佔國內生產毛額之比重，呈現逐年緩步上升的情況，其增減率之波動幅度不大，民國九十年因國內生產毛額呈現負成長，而使得保險滲透度呈現大幅度成長；然而，產險業八十五年至八十七年保險滲透度呈現負成長，直到民國八十七年汽車強制責任險正式納入後，其下降之幅度才趨於減緩。整體而言，壽險業之經濟活動對整體經濟影響情形，與產險業相較之下，顯示出具有較大之影響力。

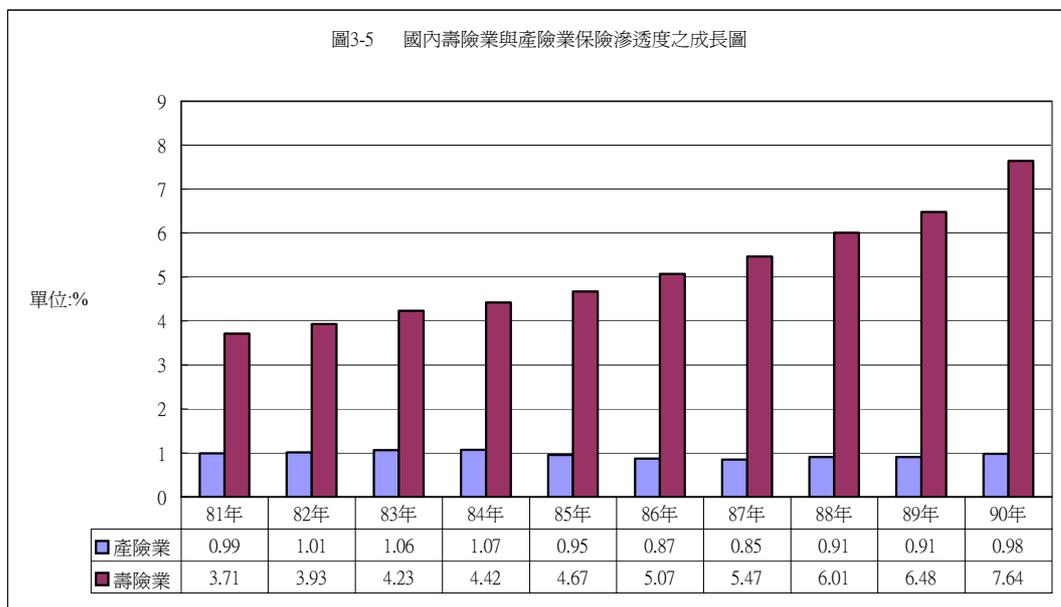


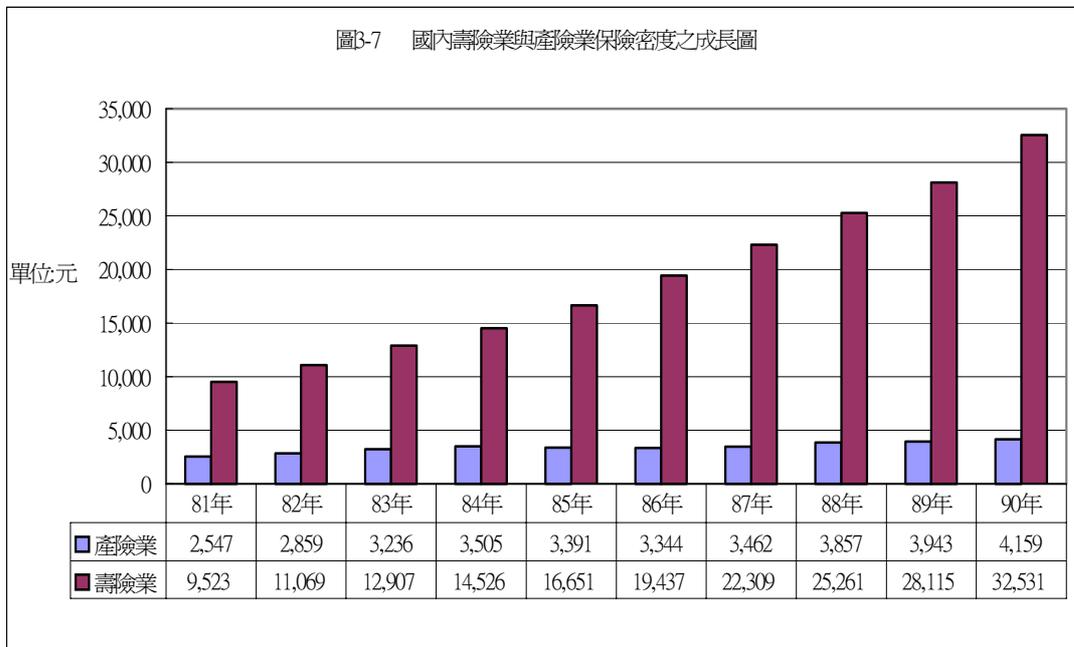
圖3-6 國內壽險業與產險業保險滲透度增減率



(五) 保險密度

保險密度 (insurance density) 主要在於衡量一個國家的保險普及程度，通常係以每人平均保費負擔 (簽單保費收入除以總人口數) 作為衡量的標準。透過圖 3-7 及圖 3-8 可知，我國人身保險之保險密度逐年上升，每年增加率大致均在 11% 以上，每年每人平均保費負擔屢創新高，究其原因發現，我國國民對於人身保險的觀念，已具有相當程度的認識，再加上經濟生活水準的提高，不但對於保障型保險商品之需求增加，對於儲蓄型保險商品亦呈現大幅的成長。然而，財產保險方面則並未如人身保險般普及，近十年來，每年每人平均保費負擔的成長幅度遞減，民國八十五年更出現-3.3%的負成長，如再將民國八十七年推出的汽車強制險保費及民國八十八年推出的機車強制責

任險因素摒除，國內產險業之保險密度可能一直處於負成長的情況，究其原因係由於我國產物保險商品主要以國內外企業為銷售對象，而國內企業較缺乏產物保險之觀念，加上本國產險公司赴海外經營，大半集中於亞洲較落後國家，形成投保意願與對象相較於人壽保險產業為少；再者，規章費率訂價形成缺少競爭壓力與利潤的誘因下，而造成產物保險市場不振。





(六) 保險業資產占全體金融機構資產比

保險業資產占全體金融機構資產比主要在衡量國內保險業之資產占全體金融機構資產的比例，透過圖 3-9 及圖 3-10 中可知，我國保險業近十年來之資產占全體金融機構資產比由 5.9%增加到 11.98%呈現穩定成長之趨勢，以壽險業之成長幅度較為顯著，但對整體而言，保險業資產占全體金融機構資產之比例尚低。產險業之資產占全體金融機構資產之比例更是微乎其微，大致均維持於 0.7%至 0.8%左右，且成長率呈現遞減的趨勢，在民國八十九年及民國八十七年呈現負成長的情況。

圖3-9 國內壽險業與產險業資產占全體金融機構存比之成長圖

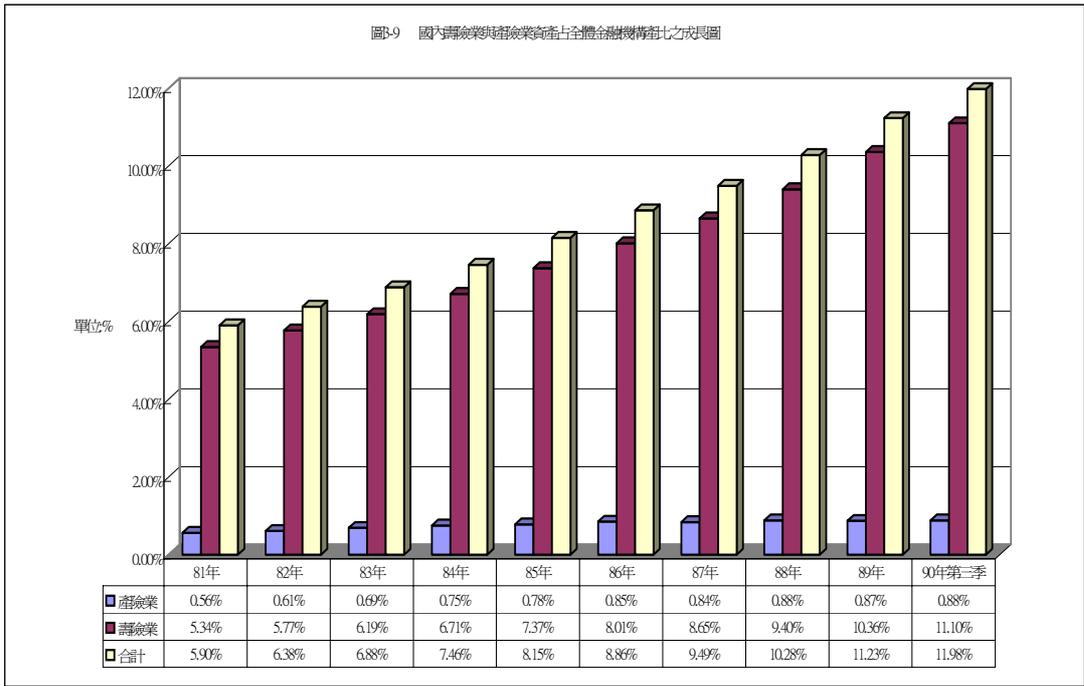
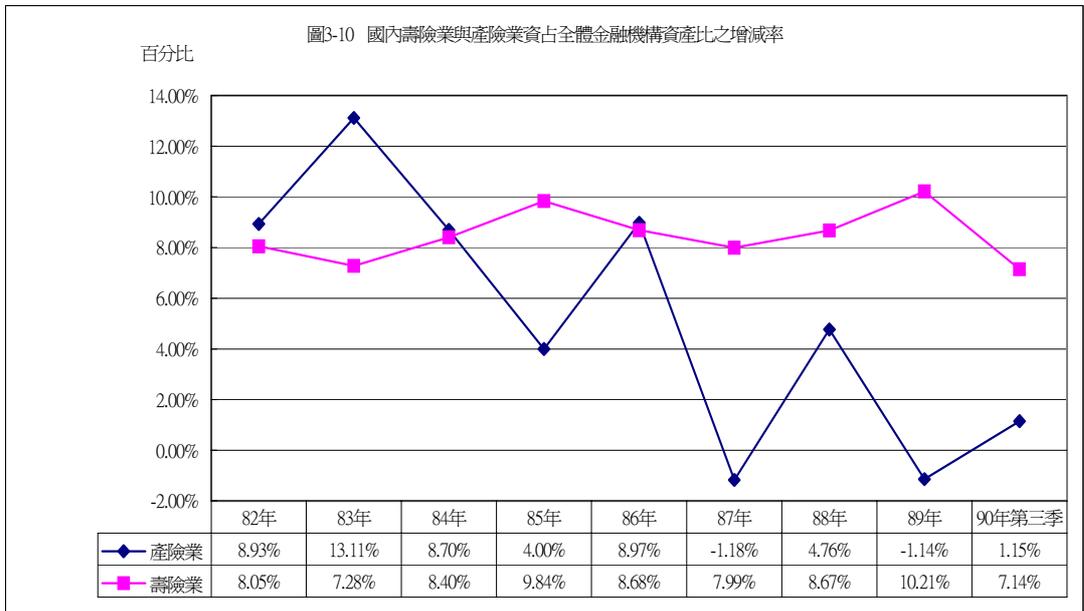


圖3-10 國內壽險業與產險業資產占全體金融機構存比之增減率



（七）保險業保險賠款給付

賠款給付是保險公司的現金流出量，透過該項分析可以了解保險業之損失情形，並得以概略了解損失之高低，用以分析目前保險市場所接受業務之優劣，與了解保險市場資金之流向。由於賠款給付為保險市場資金之主要去處，賠款給付金額愈大表示保險公司得以運用之資金愈少，然而，賠款給付一般亦與保費收入呈現正相關，尤其在人身保險市場中更為明顯，因為人身保險大致上而言，其損失率較易估算；而財產保險之損失率，則須視每年損失頻率與損失幅度之大小才能得知。因此，由圖 3-11 及圖 3-12 中可以看出，人身保險之賠款給付增加，一方面係由於業務迅速成長所致，另一方面則為國民逐漸重視儲蓄型商品所影響，九十年的賠款給付達到 676 億。然而，財產保險之賠款給付則呈現不規則的趨勢，須視當年度損失情況而確定，近年來之損失率有遞減的趨勢，但民國八十八年因有九二一大地震，而民國九十年因有納莉颱風、東科大火等天災人禍而使得保險賠款的成長率暴增，九十年的賠款給付達到 2,598 億。

圖3-11 國內壽險業與產險業保險賠款給付之成長圖

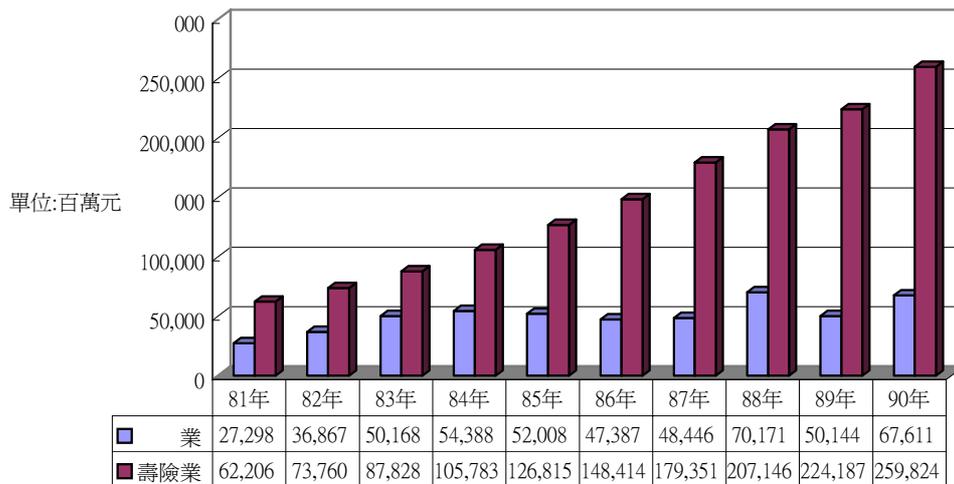


圖3-12 國內壽險業與產險業保險賠款給付之增減率



由以上各項重要指標可大致了解國內保險業之發展現況，我國壽險業者之發展已呈現出一片榮景，遠超過國內產險業者之發展。

未來財產保險商品的業務趨勢¹⁶，為配合個別消費者需求，開發結合責任保險及附加傷害保險之住宅火災綜合保險商品，另對於一般企業，則依各行業特性開發符合其需求的商業火災保險商品，同時結合公共意外險或產品責任險，形成綜合保險商品。

另外，責任保險日漸成為提供現代企業經營基本保障不可或缺商品之一，亦為保險公司未來業務開發最具潛力之險種。近年來政府及民間進行大眾捷運系統及電廠等各項重大工程，均有助於工程保險的快速成長，財產保險業陸續開辦鍋爐保險、機械保險、營建機具保險及電子設備保險等。其次，九二一集集大地震造成國人生命財產之重大損害，已喚醒大眾對地震保險之重視。而隨著專業時代的來臨，董監事責任險、醫師責任險等專業責任險也將成為責任保險的另一項主流。

在壽險方面，因應高齡化社會的來臨，年金保險將可能成為人身保險之重要業務，另針對婦女需求所設計的綜合性保單，其內容除傳統保單的身故及生存給付外，尚包括重大疾病保障、婦女疾病保障、懷孕保障及幼兒保障等，再者，因應國內金融市場利率持續走低及消費者的需求，投資型保險商品的保單，勢必也是一個壽險業發展的方向。

¹⁶ 財政部保險司編印，保險年報-中華民國八十九年，頁 8-9

三、保險經紀人、代理人之經營現況與發展

保險代理人、經紀人目前經營之現況，截至八十九年底，經營之現況如下¹⁷。

(一) 家數

1、公司組織及家數

八十九年底公司組織型態經營之保險輔助人，計本國業者為 746 家，外國保險輔助人在台分公司 7 家，其中

(1) 保險代理人：共 364 家，均為本國公司，財產保險代理人為 257 家，其中由銀行業轉投資設立者計 11 家，而人身保險代理人為 107 家，其中由銀行業轉投資設立者計有 17 家。

(2) 保險經紀人：本國業者計 298 家，包含財產經紀人 97 家及人身保險經紀人 201 家，其中財產保險經紀人由銀行轉投資設立者 1 家，銀行成立保險經紀人專部經營者 8 家；外國分公司計 2 家，其中財產保險經紀人 1 家，人身保險經紀人 1 家。

2、個人執業人數

截至八十九年底個人執業之保險輔助人計 110 人，其中保險代理人 28 人（財產保險代理人 6 人、人身保險代理人 22 人）、保險經紀人 82 人（財產保險經紀人 23 人、人身保險經紀人 59 人）、保險公證人 1 人（一般保險公證人）。

（二）人力

八十九年保險代理人經紀人公司所屬保險業務員共計 27,141 人，其中屬於保險代理人公司者為 10,241 人（財產保險代理人公司 4,334 人、人身保險經紀人公司 16,732 人）。

（三）業務概況

依據保險輔助人公（協）會彙報之保險輔助人業務統計報表，其業務概況分析如下：

1、保險經紀人

八十九年保險經紀人佣金收入計 41 億元，其中財產保險經紀人 10 億元，人身保險經紀人 31 億元，較八十八年佣金收入 39 億元增加 4.28%。八十九年保險經紀人簽單保費收入計 167 億元，其中財產保險經紀人 107 億元，人身保險經紀人 60 億元，保險經紀人在財產保險市場占有率為 12.20%，在人身保險市場為 4.20%，較八十八年市場占有率各減少 0.10% 及 0.16%；平均佣金比率為佣金收入占保費收入之比率，八十九年為 24.33%，其中財產保險經紀人為 9.20%，人身保險經紀人為 51.22%。

2、保險代理人

八十九年保險代理人之代理費收入計 66 億元，其中財產保險代理人 44 億元，人身保險代理人 22 億元，較八十八年代理費收入 67

¹⁷ 財政部保險司編印，保險年報-中華民國八十九年，頁 27-29。

億元減少 0.69% ；八十九年保險代理人簽單保費收入計 802 億元，其中財產保險代理人 735 億元，人身保險代理人 67 億元，保險代理人在財產保險市場占有率為 83.69% ，人身保險市場為 4.65% ，較八十八年之市場占有率各增加 14.21% 及 8.14% ；平均代理費用率為代理費收入占保費收入之比率，八十九年為 8.27% ，其中財產保險代理人為 6.00% ，人身保險代理人為 33.28% 。

上述統計資料顯示，保險經紀人與保險代理人代表的保險間接行銷體系正在成長中，而其中保險經紀人與保險代理人的發展又互有消長，雖然保險經紀人在佣金收入上略有成長，但在簽單保費上，無論產、壽險，在保險市場的占有率卻減少了；相反的，在保險代理人方面，則呈現正成長的局面，這應與相關金融機構相繼成立保險代理人公司來代為銷售保險商品有關。

四、保險代理人經紀人公證人管理規則之介紹及其未來修正方向

(一) 保險經紀人、代理人之相關規範之簡介

按所謂保險經紀人，係指基於被保險人之利益，代向保險人洽訂保險契約，而向承保之保險業收取佣金之人（保險法第九條）。雖然保險經紀人在形式上是向保險人收取佣金，惟實質上其乃基於被保險人（或要保人）之利益，代向保險人訂立保險契約，故其屬要保人或被保險人方面之輔助人。至於所謂的保險代理人，依保險法第八條之

規定，則係指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；是以論其性質，乃屬保險人方面之輔助人，此點應先予以釐清。

惟無論是保險經紀人或保險代理人，保險法第一百六十三條皆規定：「非向主管機關登記，繳存保證金或投保責任保險，領有執業證書，不得執行業務」；同法第一百七十七條復規定：「代理人、經紀人……之資格取得、登錄、撤銷登錄、教育訓練、懲處及其他應遵行事項之管理規則，由主管機關定之」。本諸前揭授權，主管機關財政部（請參閱保險法第十二條）乃訂定有「保險代理人經紀人公證人管理規則」（請參閱該規則第一條之規定），作為規範保險經紀人及保險代理人之法源基礎。下文將先對現行之管理規則作一簡要敘述，並兼論及其未來之修正方向；最後再對保險經紀人、代理人之經營現況及其未來發展做一說明。

1、現行「保險代理人、經紀人、公證人管理規則」之介紹

按「保險代理人經紀人公證人管理規則」（以下簡稱：管理規則）自民國五十八年間訂定迄今共計修正十四次，最後一次修正則於九十年八月三十日，由財政部以台財保字第○九○○七五○九一二號修正發布。此一規則全文共計四十八條，最大特色乃是將保險代理人、經紀人，以及公證人三者之屬性存有極大差異之保險輔助人予以統一規

範，惟本文為求論述方便，仍將之區分為保險經紀人與保險代理人二部分予以說明。

(1) 保險經紀人規範部分

現行管理規則將保險經紀人、代理人與公證人區分為通則、資格條件、執業登記及執業證書之取得、管理、外國保險代理人經紀人公證人，以及附則共六章。主要內容在於相關管理程序之規範。茲將較為重要部份整理如下：

A. 現行管理規則將保險經紀人區分為財產保險經紀人以及人身保險經紀人（參管理規則第四條第三項）。惟何種保險類型係屬財產保險；何種保險類型係屬人身保險，則應回歸管理規則之授權母法——保險法去探尋。按現行保險法第三章係規定財產保險，第四章則規定人身保險；所謂財產保險依該法之規定包含有火災保險、海上保險、陸空保險、責任保險、保證保險，以及其他財產保險。至所謂「其他財產保險」，依同法九十六條，係指雖不屬於前揭保險之範圍，但係以財物或無形利益為保險標的之各種保險。至於人身保險依保險法之規定，包含有人壽保險、健康保險、傷害保險，以及年金保險。故財產保險經紀人及人身保險經紀人之區別，亦應以前揭規定為劃分基礎。

B. 其次，依保險法第一百六十三條第一項及管理規則第三條的規

定，保險經紀人非取得執業證書，不得執行業務。惟執業證書之取得，除應具備管理規則第七條所要求的資格之一外（亦即須經專門職業及技術人員保險經紀人考試及格，或是前曾應財政部舉辦之經紀人資格測驗及格，或是曾領有經紀人執業證書執業有案者），尚須向財政部申請執業登記（管理規則第十一條、第十二條），並應自登記之日起六個月內，檢具向中央銀行或其委託之銀行繳納保證金之收據，或投保責任保險之保險單，以及規費等（以上請參見管理規則第十七條、第十八條、第十九條），送請財政部申請核發執業證書。待取得執業證書後，方得以個人名義或受公司組織之僱用執行業務（請參閱管理規則第十條第一項）。

C. 經紀人同時具備財產保險及人身保險經紀人之資格者，得同時申領財產保險及人身保險經紀人執業證書（請參管理規則第二十六條，惟保險代理人則不可，詳見後述）。又，保險經紀人執行業務，應於有關文件簽署，並依法負相關責任，且其執行業務應有固定之營業處所，並不得設於保險公司之總公司或分公司內（管理規則第二十七條、第三十一條）。

D. 保險經紀人規範較為特殊的部份在於，現行管理規則第二十條第一項規定：「經註冊登記之銀行業、信託投資業，得向財政部申請登記經營與押匯及授信有關之財產保險經紀業務。但應設置專部執行

業務，其資本、營業及會計必須獨立。」因此，現行銀行業即在該條規定的背景下由兼營之模式，進而相繼成立保險經紀人公司或是代理人公司。依據財政部保險司的統計資料顯示，截至九十一年五月初止，經營銀行業成立之保險經紀人、代理人公司已經有 45 家；其中人身保險代理人公司共計 32 家，財產保險代理人公司共有 13 家。不過，證券業跨足保險業僅有少數幾家券商以個人身份參與，與銀行業相較，顯然證券業仍有努力的空間。

(2) 保險代理人規範部分

如前所述，現行管理規則將保險經紀人與保險代理人做統一規範，所以許多適用於保險經紀人之規定，亦相同適用於保險代理人。例如，保險代理人亦區分為財產保險代理人及人身保險代理人（管理規則第四條第一項）；二者皆須取得執業證書方得執行業務（管理規則第三條），且保險代理人執業證書之取得要件亦與保險經紀人相同，除應具備該規則第七條所要求的資格之一外，並應申請執業登記，且自登記之日起六個月內，並應檢具相關文件向財政部申請核發執業證書，待取得證書後，方得執行業務。

最後，管理規則第二十五條規定：「代理人同時具備財產保險及人身保險代理人資格者，僅得擇一申領財產保險或人身保險代理人執業證書」。此為保險代理人與保險經紀人不同之處，應予注意。

（二）管理規則未來修正方向與趨勢¹⁸

近年來由於國內外金融環境急遽變遷，為因應此一變動，並配合保險監理需要，財政部乃根據保險學理與實務需求，參酌各國實施相關經驗，在徵詢各方興革意見並集思廣益後，擬訂前揭管理規則之修正草案，藉以保障保險消費者權益，進而促進我國保險事業之健全發展。本修正草案計分為保險代理人管理規則、保險經紀人管理規則、保險公證人管理規則等三種草案，其修正重點如次：

1、基於保險代理人、經紀人、公證人三者屬性差異，管理規則予以分離並個別規範

如前所述，就屬性而言，保險代理人乃基於保險人授權執行業務；保險經紀人則基於被保險人利益洽訂保險契約；而保險公證人則基於公正客觀立場辦理查勘理算，三者屬性存有極大差異。惟現行管理規則將三者合一予以統一規範，造成混淆不清與區隔不易，此種將三者合一之立法方式，不僅為全世界所罕見，更造成數十年來彼此間之定位不明與難以區隔之困擾。基此，本次修訂特將現行「保險代理人經紀人公證人管理規則」區隔為「保險代理人管理規則」、「保險經紀人管理規則」、「保險公證人管理規則」，並依其個別特性予以不同規範，藉以彰顯其主要特色。

¹⁸ 此部份之意見，乃整理自財政部委託「保險經紀人、代理人、公證人管理規則檢討專案」之研究結論。是否採行，仍須依主管機關財政部彙整相關意見，做綜合考量後，以作出最後決定。

2、加強業務管理

(1) 增列經理人資格條件

保險先進國家對於保險代理人、經紀人、公證人公司組織經理人之資格條件均予以明確規定，藉此有效健全組織與業務發展，惟我國現行管理規則欠缺此方面規範，特予增列以符合實際需要。

(2) 明訂業務過失責任歸屬

近年來保險消費者意識日益高漲，對於保險代理人，經紀人、公證人因執行業務過失所致保險消費者之損害，其責任歸屬，現行管理規則並無明文規定。茲為避免日後發生爭執，爰明訂業務過失責任歸屬。

(3) 放寬保險代理人得同時申領人身及財產保險代理人執業證書

現行管理規則僅規範保險經紀人得同時申領人身及財產保險經紀人執業證書，惟對保險代理人禁止同時申領人身及財產代理人執業證書。基於實際需要與衡平原則，爰增列放寬保險代理人得同時申領人身及財產保險代理人執業證書。

(4) 明訂增聘簽署人之標準

簽署人之人力是否充足，直接影響執行業務之品質，現行管理規則對於增聘簽署人之具體標準並無明確規定。為使經營效率有效提升，爰增列增聘簽署人之具體標準。

(5) 增列保險代理人辦理核保、理賠之資格條件

現行保險代理人經保險人授權辦理核保、理賠等工作，並未明定其資格條件。為使其能勝任高度專業性之核保、理賠工作，爰增列保險代理人辦理核保理賠業務應具備或聘用符於核保人員、理賠人員資格者。

(6) 加強再保險經紀業務管理

近年來國際間逐漸重視再保險經紀業務管理，現行管理規則對此並未觸及。為使維持保險市場紀律與確保保險經營安全考量，爰增列再保險經紀業務管理之規定。

3、強化財務能力

(1) 增訂最低清償能力標準

現行管理規則並無最低清償能力之規定，尚難建立事先預警機制。為防範失卻應有清償能力，爰增訂最低清償能力標準之相關規定。

(2) 提高專業責任保險金額

現行保險代理人、經紀人、公證人投保專業責任保險額度，保險期間之累積保險金額僅為每一事故保險金額之兩倍，遠低於保險先進國家甚多。為使加強保障受害人起見，爰增列提高專業責任保險金額。

4、增訂教育訓練專章

現行管理規則對於教育訓練相關規定，未盡周延且散見於不同條

文。茲為提升保險代理人、經紀人、公證人之專業素質，特對教育訓練予以專章條列，並分就職前訓練與在職訓練兩部份增訂相關條文。

5、加強自律與職業道德

保險代理人、經紀人、公證人乃屬保險專門技術人員，其對本身自律與職業道德標準之要求，均應高於一般常人，此乃無庸置疑。爰增列相關自律與職業道德規範。

6、增訂懲處專章

現行管理則對於保險代理人、經紀人、公證人違反法令之懲處規定，尚無明文具體規範，本次修訂特將懲罰予以專章條列，並針對不同違規行為分子逐條規範。

7、小結

上述之管理規則修正方向，僅止於初步建議的階段，後續須經保險司以及財政部的核准，始能成為有效的規範。然而，從這些修正的方向不難得知，有關保險經紀、代理人規範的未來發展，對於欲跨足保險業務經營來說，亦不失為重要的參考，以決定將來經營之方向與評估。

第四章 適合證券商銷售之保險商品

一、前言

根據台灣證券交易所九十年十二月底的資料統計，台灣股市累計開戶人數已達 700.4 萬人，以台灣地區 2,300 萬人口計算，每 3 人即有 1 人是證券商經營保險的潛在客戶，透過與證券商的業務往來情況，證券商對客戶的財務狀況及金融商品的需求，具有一定程度的了解，以目前證券商的營業據點的通路分佈的綿密情形，證券商在面臨金融三合一的大環境及客戶對金融商品一次購足的需求趨勢下，證券商在經營保險業務的行銷體系上，具有一定的優勢，然而，證券商在精算、理賠專業人才欠缺下且其業務員的保險專業知識亦不足（財團法人保險事業發展中心目前有規劃「證券業保險業務推展培訓計劃」，可提供證券商教育訓練之參考，詳見附錄一），又要面臨現有保險體系龐大的業務員的競爭，在政府相關配套措施及合適的規範尚未完全出爐前，證券商想要在保險業務的經營上具有一定的實績，勢必需要一定的策略，尤其在保險商品的規劃上更不容忽視，以民國九十年的投保率 135.4%的情況下，攻佔第二張保單的市場，幾乎是目前保險市場的普遍共識；投資型保險商品、年金保險商品及簡易型人身保險商品的佣金收入遠低於一般傳統型壽險，這使得保險業務員致力於推銷一般的傳統型壽險，造成這幾種保險商品在台灣保險市場不

發達，然而，傳統商品結構在利率持續走低下必須轉型，上述幾個保險商品在商品的特性及其他先進國家的發展經驗上，都具有發展的潛力，是證券商可以考慮的銷售商品；在財產保險的強制型保險方面，因具有強制的性質，以證券商現有的客戶為行銷的目標市場，亦不失為證券商跨入產險市場的第一步。以下分別就這幾個保險商品的特性及適合證券商銷售的理由分述如下。

二、投資型保險商品具備投資與保險的特性，適合證券商銷售

所謂投資型保險商品¹⁹就是將一部份的保費投資在相結合的投資工具上，且其投資的結果將會直接影響未來保險給付的額度，保戶必須自行承受投資風險的保險商品。

投資型保險商品最大的特點就是既有保險保障作用，又有投資功能。被保險人所繳納的保費可分為兩部分，小部分用於購買“人身保障”，大部分則撥入保險公司專門開設的投資帳戶，由保險公司的專門機構進行投資運作。投資型保險商品的資金，可投資的範圍包羅萬象，舉凡基金、股票、債券、期貨與匯市等金融市場，都是該商品投資的方向，商品內容複雜許多，但投資型保險商品仍是壽險商品之一。

目前投資型保險商品主要分為「變額壽險」、「變額年金保險」與「變額萬能壽險」。

1、變額壽險

此種保險商品是指死亡保險金與保單現金價值，隨有關資產的運用實績而變動的保險。採固定繳費方式，並提供一保證最低死亡給付。

2、變額年金保險

此種保險商品兼具有年金與變額壽險商品的特質，其現金價值與年金給付金額均隨投資狀況而上下波動。以美國的情形而言，自 1996 年開始，變額年金的成長率皆高於共同基金約 6% -7%，而有 40% 的年金商品是透過證券商銷售通路販售的。我國的投資型保險商品其性質類似於美國的變額保險商品；變額保險商品的投資標的其中一項為共同基金；在美國，變額年金與共同基金最大的不同點在三個方面：第一、變額年金的受益人可以從年金給付開始年齡起至死亡為止收到分期給付，這個特性提供了受益人退休後的生活保障。

第二、變額年金保證最低死亡給付。若在年金給付開始年齡前死亡，則受益人保證可以獲得一定金額的理賠，通常至少是所購買的保額。它的特色是，若被保險人死亡時其投資型保險帳戶中的價值小於所約定的保額，則受益人仍能獲得至少約定保額的賠償。

第三、變額年金可以獲得投資利得遞延課稅的好處，也就是說直到開始提領該變額年金時才須支付所得稅或因資本利得所產生的稅。然而

¹⁹ 保險實務與制度，九十一年三月，財團法人保險事業發展中心

開始提領變額年金時，在有投資利得的部份卻會被課以一般的所得稅而非稅率較低的資本利得的稅率。在同一個變額年金中，也可以改變投資標的而不須課稅。一般而言，只有在保戶長期持有、投資的狀況下，遞延課稅所能獲得的好處方能超過購買變額年金所支付的成本。

3、變額萬能壽險

此種保險商品除保有萬能保險保險費用繳費彈性之特性外，尚可自由選擇個人喜愛之投資組合，因此，可因應各式各樣的需求。

投資型保險商品擁有六大特色：

- (1)、保險給付隨實際投資績效而定，但消費者仍保有最低保證死亡給付；
- (2)、消費者大多持有投資的選擇自主權；
- (3)、投資所滋生的收益扣除一定費用後，可完全歸屬被保險人所有；
- (4)、借助保險公司內部經理人或委由專業基金經理人的專業投資技術，以提高保戶之投資績效；
- (5)、可對抗長期性通貨膨脹；
- (6)、利於採取較具積極性之投資策略。

投資型保險商品於 1956 年率先在荷蘭開辦；英國於 1961 年也隨後相繼開辦此類型保險商品；德國、法國和義大利則於 1970 年推出投資型保險商品；而日本亦於 1986 年 10 月正式自國外引進此類型保

險產品。在美國，投資型保險商品的概念早在 1945 年即被提出，於 1980 年代風靡於其壽險市場，並迅速傳播至世界許多的國家，成為各國壽險業與其他金融業競爭之利器。

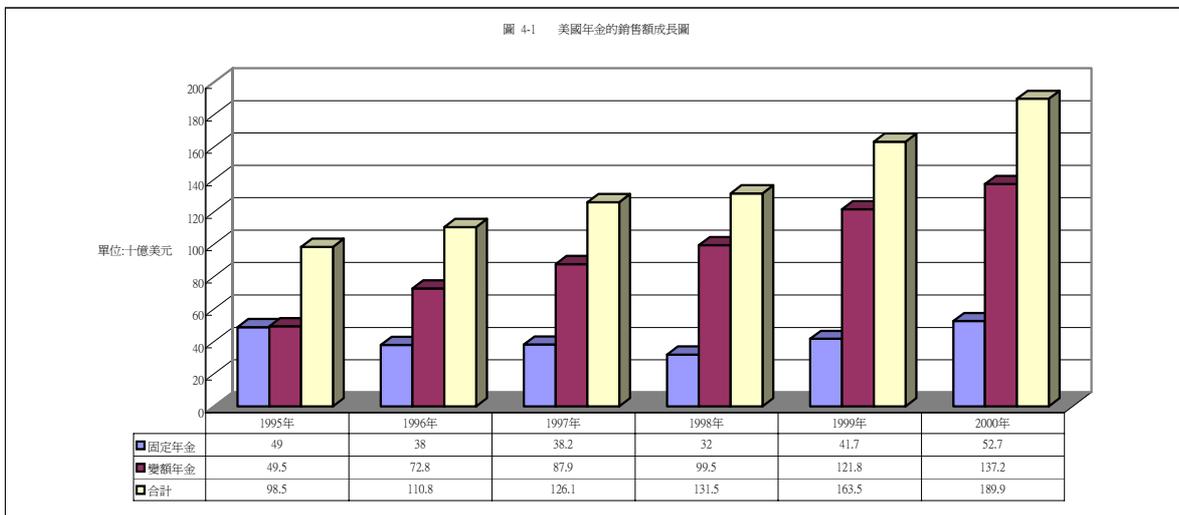
截至 1998 年止，保險先進國家的投資型保險商品市場占有率均相當之高，例如，美國、英國及瑞典為 50%，荷蘭為 43%，法國為 26%；在香港及東南亞地區其市場占有率目前都已超過 50%，特別是在亞洲金融風暴後，此種保險商品亦成為不少壽險公司的主打產品，在新加坡的占有率更高達 70%。中國大陸，投資型保險商品自 1999 年推出經販售一年後（截至 2000 年 10 月止），在保險事業最蓬勃的上海地區，此類保險之保費收入即占有全國投資型保險總保費收入的 60%，顯示出此類型保險商品的發展潛力無窮（台灣投資型保險商品市場與發展，詳見附錄二）。

以美國投資型保險商品的行銷通路而言，2000 年在變額壽險及變額萬能壽險銷售的行銷通路中，保險公司業務員佔 55%，經紀人佔 30%，證券經紀商佔 10%，其他行銷通佔 5%，而在新保單的第一年保費收入中，變額壽險及變額萬能壽險佔總體保費收入 37%，由美國變額保險商品行銷通路、變額保險商品的整體銷售情況及變額商品具有投資與保險的特性，證券商如要經營保險業務可朝銷售投資型保險商品的方向發展。

三、年金保險商品深具發展潛力，適合證券商銷售

據我國八十九年底人口統計資料，我國已達聯合國所訂定老人社會的標準，人口老化所帶來的經濟問題勢必益趨顯著。為解決上述問題，可透過國民年金、企業退休金、個人儲蓄及購買年金保險等方面來處理。目前，我國尚未開辦國民年金，而企業的勞工退休金，目前正處於改制中的第三軌，屬於可攜帶型年金，這也是商業年金保險的商機。

以美國的年金保險市場而言，可分為傳統的固定年金以及具分離投資帳戶之變額年金兩大類，2000年之年金保險佔整體保費市場約5.62%²⁰，個人的年金保單的銷售額創歷史新高達到1,899億美元，近五年來個人年金市場的成長圖²¹來看，如圖4-1，1995年到2000年的平均成長率為92.79%，2000年該年的成長率為16.1%。

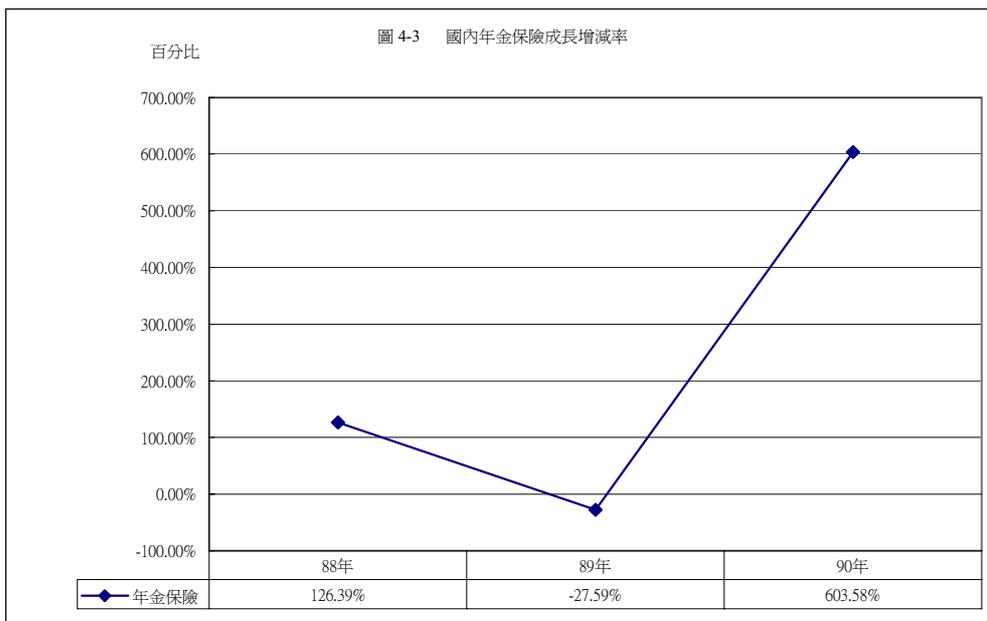
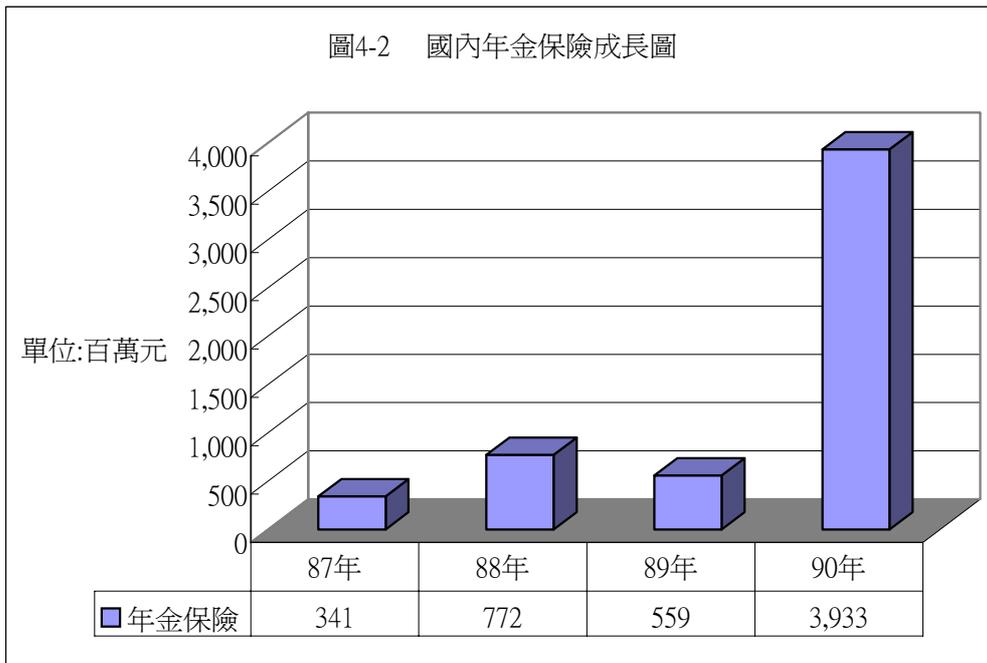


²⁰ 資料來源：Life Insurers Fact Book 2001

²¹ 資料來源：limra

以個人固定年金的銷售額而言，2000 年達到 527 億美元，1995 年到 2000 年的平均成長率為 7.55%，2000 年該年的成長率為 26.38%，以變額年金的銷售額而言，2000 年達 1,372 億美元，1995 年到 2000 年的平均成長率為 177.17%，2000 年該年的成長率為 12.64%。

反觀我國年金保險的市場，財政部於民國八十六年首度核准年金保險上市以來，國內商業年金保險市場至今仍不發達，年金保險的保費收入約佔整體保費市場的 1%，平均佔有率仍偏低，其導因於稅賦優惠的相對欠缺、市面上年金商品未能符合消費者的需求、缺乏整體的退休金規劃等。因此，財政部又於民國 90 年頒佈利率變動型年金保險示範條款，加上近來變額年金商品的開發，期望以有別於即期年金與遞延年金的給付彈性來吸引更多的消費者。以我國年金保險保費的成長圖來看，如圖 4-2 及圖 4-3，民國九十年的成長率為 603.58%，這可能是利率變動型年金、投資型年金保險商品推出市場的效果及高預定利率保單停售前的效應。



以年金在美國的銷售發展情況及美國的各個行銷通路的年金保險銷售額及成長率，如表 4-1，表 4-2 及表 4-3，近五年來證券商在年金保險的銷售通路上佔有極為重要的角色，1999 年及 2000 年更是

最大的銷售通路，尤其在變額年金保險方面，近五年來，證券商幾乎都是最大的銷售通路，2000年個人變額年金保險幾乎佔年金銷售額的72%。

表4-1 美國年金1995年至2000年行銷通路的銷售額(單位：十億美元)

	保險公司 業務員	經紀人	證券 經紀商	銀行	直效 行銷	其他	合計
1995年	\$29.40	24.4	20	13.5	7.4	3.8	\$98.50
1996年	\$32.00	23.8	26.9	15.2	8.3	4.6	\$110.80
1997年	\$34.70	24.1	33.1	19	9.5	5.7	\$126.10
1998年	\$35.80	24.3	35.7	18.1	11.2	6.4	\$131.50
1999年	\$39.30	28.4	51.7	23.9	12.1	8.1	\$163.50
2000年	\$41.80	38.6	59	29.5	11.9	9.1	\$189.90
2000年的成長率	6%	36	14	23	-2	12	16%
1995年到2000年 的成長率	7%	10	24	17	10	19	14%

表4-2 美國變額年金1995至2000年行銷通路的銷售額(單位：十億美元)

	保險公司 業務員	經紀人	證券 經紀商	銀行	直效 行銷	其他	合計
1995年	\$16.10	5.7	15.1	3.3	6.5	2.5	\$49.50
1996年	\$23.20	8.2	24.3	6.4	6.8	3.2	\$72.80
1997年	\$26.90	8.1	30.4	9.3	8.9	4.3	\$87.90
1998年	\$29.50	9.8	33	11.5	10.6	5.1	\$99.50
1999年	\$33.60	12.2	47	11.8	11.2	6	\$121.80
2000年	\$34.80	14.7	55.7	13.9	11.3	6.8	\$137.20
2000年的成長率	4%	20	19	18	1	13	13%
1995年到2000年 的成長率	17%	21	30	33	11	22	23%

表4-3 美國固定年金1995至2000年行銷通路的銷售額(單位：十億美元)

	保險公司 業務員	經紀人	證券 經紀商	銀行	直效 行銷	其他	合計
1995年	\$13.30	18.7	4.9	10.2	0.6	1.3	\$49.00
1996年	\$8.80	15.6	2.6	8.8	0.8	1.4	\$38.00
1997年	\$7.80	16	2.7	9.7	0.6	1.4	\$38.20
1998年	\$6.30	14.5	2.7	6.6	0.6	1.3	\$32.00
1999年	\$5.70	16.2	4.7	12.1	0.9	2.1	\$41.70
2000年	\$7.00	23.9	3.3	15.6	0.6	2.3	\$52.70
2000年的成長率	23%	48	-30	29	-33	10	26%
1995年到2000年 的成長率	-12%	5	-8	9	0	12	1%

綜觀上述，投保人以往在人身保險方面，多注重生死合險或終身保險²²，其目的無非在於給予遺屬財務上保障，使其無後顧之憂。但隨著台灣已邁入老年化的高齡社會，個人的平均壽命愈來愈長，自己老年生活生活之保障，反而是先應解決之問題，也就是說消費者的需要已由過去「為死亡」而做的財務準備轉變為「為生存」而未雨綢繆。同時就狹義解釋也由「為他人」之狀況轉而「為自己」來購買。以這種社會發展的趨勢來看及美國的年金保險的發展經驗和通路的銷售情況，年金保險將是未來發展的趨勢，證券商在年金保險的通路勢必扮演不可輕忽的角色。而目前依據國內市售年金保險的型態，分述如下：

（一）即期年金保險

通常此種年金保險係以躉繳（一次給付）方式購買，而年金的給付即依契約規定開始給付。現今市場上銷售的公司包含：中國、南山、新光、富邦、大都會及美國等人壽保險公司。

（二）遞延年金保險

年金保險契約成立後，需經過若干年後或年金受領人達到特定年齡時，保險公司始給付年金，所有分期繳納的年金皆屬於遞延年金保險。目前銷售的公司包含中央信託局、國泰、國華、富邦及大都會等人壽保險公司。

（三）利率變動型年金保險

年金保險契約的約定利率，依據要保人投保時點的不同而有所差異，假設八十七年的市場利率為 6%，而八十九年市場利率為 4%，所以八十七年的要保人與八十九年的要保人，雖投保相同的年金保險，但是由於時點不同，所以保單的預定利率亦會有所不同，即依當時公司所規定來計算。國內市場銷售者包括：國泰、中國、國華、富邦、三商、安泰及大都會等人壽保險公司。

（四）變額年金保險

年金保險契約之每期給付金額因年金保險基金之投資績效而有所變動。年金給付的計算單位於訂定保險契約時確定，而每一單位之實際給付金額，則於年金基金之實際投資績效變動而有所不同。目前宏利人壽及國泰人壽皆有該類商品販售，其與傳統年金保險最大的不同點在該類保險屬投資型保險商品，故投資風險由保戶自行承擔。以美國市場為例，近十餘年來，變額年金保險的成長甚為顯著。

四、簡單型人壽保險適合證券商以交互行銷的方式銷售

目前證券商的客戶除了透過業務員下單外，網路下單及語音下單亦日益普遍，簡易人壽保險具有承保手續容易，保費低廉的特性，證券商可以透過現有客戶的資料，以電話行銷、型錄行銷、網路行銷等

²² 李家泉，台灣壽險業現況及面臨問題之探討，壽險季刊，民國八十七年十二月三十一日。

先進及低廉行銷通路，來達到交互行銷的目的。

五、產險市場中的強制型汽、機車保險具有強制的性質，可經由證券

商業業務員的親自推銷，增加業務員的生產力及公司的手續費收入

在產險業中，除了強制型保險外，大都須具有較專精的保險知識，不是一般證券商業務員所能勝任，然而，強制型保險的具有穩定的手續收入，以目前台灣汽、機車的普及程度，透過證券商業務員綿密的人脈網路，不失為為證券商賺取穩定手續費的管道，以銀行保險的成功經驗而言²³，蘇格蘭皇家銀行（The Royal Bank of Scotland）成功地經營汽車險直銷業務，在不到十年的光景，成為英國最大的民營車險業者，這或許是一個成功的借鏡。

第五章 證券保險之經營策略—國外銀行、證券商經營保險案例介紹

一、前言

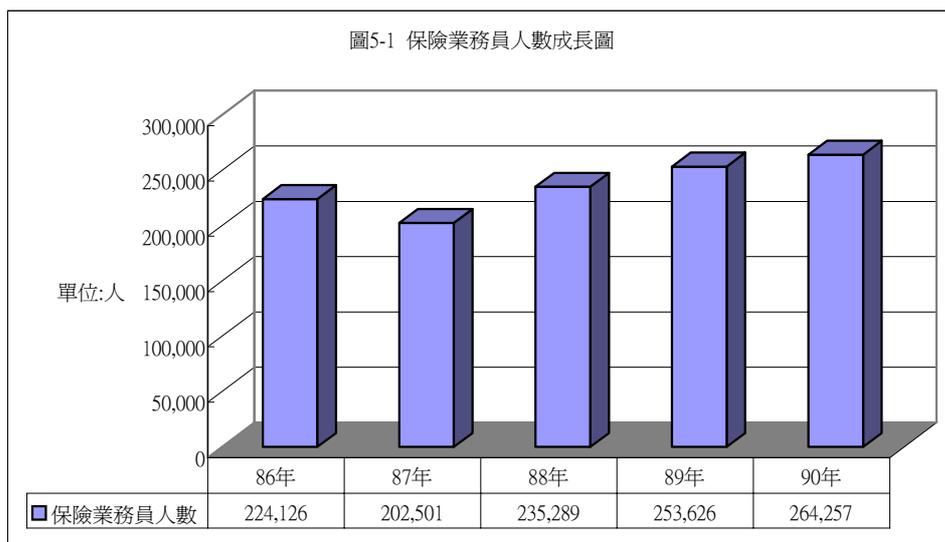
銀行保險的發展，源於 1970 年左右，由英國開始發展，逐漸拓展至全歐洲。主要的構想乃是基於銀行的營業點深入至各大鄉鎮，同時，其行員皆具有金融理財專業背景，再輔以特定簡易加保之保險商品的便利，使得銀行保險的行銷方式在歐洲擴展。以現今法國為例，

銀行通路的保費收入約占全國保費收入的 65%，已成為世界最大且成熟的「銀行保險」市場。

銀行與保險業可透過交叉分析、共同行銷的方式擴大客戶與業務基礎；一方面，銀行可利用保險公司的大量客戶為其擴展消費性金融商品的基礎，而保險業者亦可利用銀行客戶銷售保險商品，擴大現有客戶群。同時，雙方更可結合資訊科技（IT），整合客戶的資料，落實客戶關係管理（CRM），掌握不同客戶的不同需求，結合或研發客製化（customized）的金融商品，滿足客戶的實際需要，深耕客戶，提高現有客戶的續保率，建立忠誠度，以收跨業經營的綜效。

在金融三合一的趨勢之下，證券、銀行與保險在金融體系所扮演的角色同等重要。以近五年來保險業務員登錄人數的成長情況來看，如圖 5-1，保險業務員近年來呈現大幅度的成長，這就是銀行證券體系人員逐漸加入保險業務行銷的現象，未來可以預見「證券保險」在未來保險多元行銷體系中的重要性將與日俱增，保險業務員的登錄人數也將持續增加。

²³ Wood,P.(1995), 'Direct Hit', Post Magazine, 27 July, 29



二、案例介紹——法商佳迪福人壽

(一) 佳迪福保險集團之背景及全球佈局

法商佳迪福保險集團為法國巴黎銀行(BNP PARIBAS GROUP)集團成員，1973年成立於巴黎，係法國第一家專營銀行保險之保險公司，目前亦是法國第三大保險公司，創立至今已有29年，始終堅持專營銀行保險，目前在全球有27個分公司，與超過150個金融機構合作。佳迪福透過銀行據點銷售保險的創新銷售觀念，改變了傳統壽險人員銷售的傳統市場規則，時至今日，銀行保險的保費收入已達法國整體壽險60%以上的市場佔有率。

1978年與法國著名的消費信貸公司喜加利(CETELEM)合作，銷售「貸款人保險」，是歐洲消費信貸領域的先驅，佳迪福與喜加利合

作的成功經驗，進一步地促成了喜加利在國際上迅速發展個人信貸業務。

1980 年與第一家母公司以外的法國大眾銀行簽定合作協議。自此以後，許多其它的銀行也先後成為佳迪福的合作夥伴。1981 年與法國北方信貸銀行合作開發出法國第一個基金連動式(Unit-Linked)的投資型保險產品，由佳迪福的合作夥伴法國北方信貸銀行向其客戶正式推銷，並即刻獲得成功。今天，佳迪福已經成為法國保險市場中基金連動式產品領域的先驅，基金連動式產品的保費收入已經佔佳迪福總保費收入的 60%之多，在該領域佳迪福的創新，使其合作夥伴繼續得到了極大的受益；1996 年佳迪福與義大利的弗羅倫斯儲蓄銀行成立了合資銀行保險公司，得益於佳迪福的經驗與技能，該銀行在過去的 4 年中贏得了義大利的銀行保險市場，並由於銀行保險的介入，該銀行客戶量的增加相當於其在過去 200 年中所發展的客户總量；在英國，佳迪福與著名的商業聯合保險公司成立合資公司，為合作夥伴提供貸款人保險的技術與經驗；此外在 1999 年，德意志聯邦銀行及瑞士聯邦銀行這兩家世界知名的銀行為取得居於法國市場其中更大的佔有率，從商業戰略的角度，他們選擇了佳迪福作為合作夥伴，目的即是希望以透過推動銀行保險與多元化的金融服務，結合銷售他們的最新產品，以得到更多的客戶、市場佔有率並贏得市場利基。

除了銀行據點銷售外，佳迪福尚透過郵寄行銷及電話行銷等通路，1999 年更與波蘭郵局成立合資公司，藉由 7,800 個郵局據點，25,000 個郵務士，從事波蘭 Pocztylion 養老金的管理業務。此外，與百貨公司、大賣場合作也是佳迪福的多元通路特色之一。在 1983 年佳迪福與第一家法國郵購集團“Finaref”合作成立了專門從事直銷保險產品的保險公司。這項保險業務合作，獲得全面的直銷技術支援：郵寄行銷、電話行銷，並創立了第一家保險雜誌專刊，特別介紹保險產品。

根據在歐洲的成功經驗，佳迪福保險集團亦積極深入亞洲地區，1998 年在台灣成立分公司，建立亞洲的第一個據點。台灣佳迪福主要產品發展，為業界最具完備性的信用保障保險、個人或團體型態之壽險、意外險及醫療保險，輔以優秀專業行銷團隊及創意商品包裝，不論在銀行櫃台銷售、資料庫電話行銷..等，皆讓佳迪福在台灣主要合作夥伴獲得空前的實質獲利。如荷蘭銀行、美國運通銀行、聯邦銀行、遠東銀行、台北銀行、大眾銀行...等，同時以兩年不到 500 個金融機構網點，迅速擴展擁有 110,000 個保戶，成績斐然。

除了台灣，在 2000 年，佳迪福亦在上海成立辦事處，與幾家主要銀行取得合作契約，已於 2001 年全面輔導銀行網點銷售保險；在日本與駿河銀行集團(Suruga)取得合作協定，於 2000 年 10 月進行「信

用保障保險」結合其金融商品業務，作消費信用貸款保險及房貸保險銷售，其貸款保險之加保率更高達 90%；在南韓，佳迪福之母公司法國巴黎銀行於 2001 年初與南韓最大銀行新漢集團取得共同合作協定，集資共同成立南韓佳迪福保險公司，並順利於下半年取得產、壽險經營雙執照；在印度，法國巴黎銀行在 2001 年與印度最大銀行集團印度國家銀行(State Bank of India)合資成立專營銀行保險公司，以印度國家銀行的 13,000 分行，結合佳迪福銀行保險豐碩專業，共同經營印度 13 億人口之保險業務；2002 年，佳迪福更與泰國最大的壽險公司 Thai Life 合作，共同成立保險經紀人公司，並計劃更進一步成立保險公司，成功的進入泰國市場。

佳迪福成立雖然不到 30 年，但國際化程度不輸許多百年大企業，依各國法令規章及國情之不同，透過創立合資公司（義大利、英國、波蘭、印度、泰國）、成立分公司（比利時、西班牙、荷蘭、德國、波蘭、智利、阿根廷、奧地利、葡萄牙、南非、台灣）、收購（英國）、成立子公司（盧森堡、巴西）、簽署合作協議（德國、瑞士、日本、韓國）、成立辦事處（中國大陸）等不同方式，執行 multi-countries 的國際化策略。

（二）佳迪福人壽台灣分公司

法商佳迪福人壽於 1998 年在台灣成立分公司，這也是佳迪福人

壽進軍亞洲的第一個據點，成立至今已滿 4 年。依美國公認會計原則 (GAAP) 之標準，佳迪福台灣分公司在第三年時已達損益兩平，在 2001 年總保費收入已達 4.8 億元，盈餘約 2,000 萬元。

佳迪福人壽在台灣同樣承繼佳迪福集團「銀行保險」的經營模式，目前合作的金融機構超過 20 家，主力產品為「信用保障保險」及短年期、低保費、高保障的壽險及醫療險，並依不同的銷售通路，輔以各類行銷管道，例如：電話行銷及臨櫃行銷。此外，佳迪福於去年 4 月在台灣跨足產險業務，並於同年 9 月推出台灣第一張商業性「勞工失業給付保險」，此產品的推出，使得國內信用保障保險的保障範圍，從死亡、全殘、失能，進一步擴及失業，讓被保險人的保障更完整。

除了佳迪福產、壽險外，同樣隸屬於「法國巴黎銀行集團」的佳信銀行(Cetelem Bank)，於 2001 年 6 月在台北設立亞洲第一個分行；佳信銀行的業務集中在消費貸款及信用卡等信用產品，但不同於花旗、匯豐、荷銀等外商銀行，佳信銀行不以自有品牌放款，而是針對大賣場、本國銀行等策略聯盟吸收客戶，並用融資方式銷售以「信用」為主的金融商品。佳信銀行台北分行的設立，結合了佳迪福產壽險的信用保障保險，代表法國巴黎銀行已初步完成台灣銷售「信用產品」的佈局。

（三）佳迪福人壽之經營策略

佳迪福保險專營銀行保險，本節擬從產品策略及通路策略，分析佳迪福目前在台灣與銀行的合作模式，藉以提供證券商未來經營保險業務的參考經驗。

1、產品策略

透過銀行櫃台銷售、DM 行銷或電話行銷的保險商品通常具有簡單、年期短、投保手續方便的特色。目前佳迪福人壽台灣分公司的主力產品有：信用保障保險及保障型保險，並於 2002 年底計劃推出投資型保險商品。

（1）信用保障保險

所謂信用保障保險（Credit Payment Protection）是指以信用提供者（金融機構）之債務人（借款人）之人身為保險標的，在債務人死亡、殘廢、失能、失業時，由保險人給付保險金予信用提供者，以清償債務餘額之全部或一部的一種保險。信用保障保險能完整保障銀行及金融機構債權，保障借款人死亡、殘廢、暫時性失能、非自願性失業等個人經濟風險，本保險契約之要保人為經營借貸業務之金融機構，被保險人為借貸契約之債務人，在債務範圍內，第一順位受益人為要保人，保險給付扣除債務後若有餘額，則餘額之受益人為被保險人之家屬或法定繼承人。

對銀行而言，信用保障保險有四大好處：(1) 能建立銀行良好社會形象，(2) 促進消費融資活動的發展，(3) 確保債權、減少呆帳的產生，(4) 降低放款虧損機率，進而增加收益，提升經營績效。對消費者而言，能保障個人信用不因意外或疾病而遭受損害，而由於貸款債務由保險給付承受，能維持遭受不幸的家庭繼續生存的動力，確保生活品質。

在歐洲各國，信用保障保險已行之有年，根據佳迪福產險的統計，法國一年的信用保障保險保費收入即高達 35 億歐元，英國也高達 18 億英鎊，隨著台灣金融界風險意識逐漸抬頭，此商品的市場發展潛力不容小覷。

目前佳迪福在台灣已推出：「借貸團體傷害保險」、「借貸團體一年暫時失能保險」及「勞工失業給付保險」，其中「勞工失業給付保險」乃台灣第一張商業性「勞工失業給付保險」。目前與佳迪福合作的銀行及連結貸款商品有：美國運通「刷卡無憂、失業無慮專案」、萬泰銀行「卡保險專案」、花旗銀行「新花旗信用卡帳款保險計劃」、誠泰銀行「失業免煩惱專案」以及家樂福之「購物保障計劃」；大眾銀行及遠東銀行的房貸專案；中國信託「生活永續」房貸保障計劃；日盛商銀「萬無一失」小額信貸；法商佳信銀行全系列的小額消費性貸款。

（2）保障型保險

以個人及團體之壽險、意外險、醫療險為主，產品特色為短年期、低保費、高保障，這些保險主要是以銀行發行之信用卡持卡人及薪資轉帳公司戶為客戶資料庫，針對持卡人及公司員工設計專屬專案，且多以團體單一費率為促銷策略。

（3）投資型保險(即基金連動式 Unit-Linked 保險)

結合基金投資及保險，兼顧客戶之理財規劃及保障需求。對保戶來說，保費投資於基金，長期報酬潛力高。保戶享有投資標的的決定權，費用透明，隨時可以檢視帳戶中的現金價值，透過分離帳戶的管理，更可保障資產的安全性。對銀行而言，增加新產品，滿足客戶一次購足的需求，加強對客戶投資理財的服務，也加強了業務團隊理財規劃的專業能力，創造新的收益來源。

2、通路策略

佳迪福的「銀行保險」模式不只是運用「銀行櫃檯」作為銷售據點而已，而是結合銀行特有的產品，如：存款、消費性貸款、房貸、購物分期付款、信用卡等，以這些產品的廣大客戶群為客戶資料庫，設計專屬產品組合，透過櫃檯、電話及郵寄 DM 去接觸客戶，達成交叉銷售及一次購足的效益。與佳迪福合作的銀行主要包括：聯邦銀行、荷蘭銀行、遠東銀行、台北國際商銀、大眾銀行、花蓮企銀、彰

化銀行、安泰銀行、台北銀行、華信銀行、美國運通、花旗銀行、中國信託商業銀行。

除了銀行保險外，佳迪福也嘗試將觸角擴及證券商，將其銀行保險的成功經驗移植至證券保險。

（四）佳迪福人壽台灣證券保險發展現況

目前佳迪福與證券商合作的方式是與證券商設立的保險代理人或保險經紀人策略聯盟，證券商營業員考取產險業務人員或壽險業務人員資格，並登錄於保險代理人或保險經紀人公司，即取得銷售保險的資格；佳迪福提供教育訓練課程、商品設計及專組服務。以證券商之投資人為客戶群，透過電話行銷及DM行銷等通路去接觸客戶。

產品策略方面，根據不同證券商的屬性，設計專屬的保險商品，目前著重在保障型商品，未來則計劃推出投資型保險。與銀行保險力推躉繳型或短年期儲蓄險不同的是，現階段證券商對於銷售儲蓄險持保留的態度，這是因為營業員擔心儲蓄險恐引起「投資資金排擠效應」，影響證券本業績效，而排斥銷售儲蓄險。

未來在推出投資型保險後，整合證券及投資型商品，提供客戶更完整的投資理財計劃，並加強證券商營業員的教育，相信台灣證券保險的市場發展，將為金融業開啟嶄新的一頁。

三、案例介紹二—美商美林證券集團

(一) 美商美林證券集團經營保險商品簡介

美商美林證券係以間接持股的方式經營保險公司，美林證券以其百分之百持股之子公司美林保險集團(Merrill Lynch Insurance Group, Inc.，以下簡稱 MLIG)下成立百分之百持股的美林保險公司(Merrill Lynch Insurance Company，以下簡稱 MLIC)，MLIC 以經營不分紅的人壽保險商品及年金保險商品為主，其商品包括變額壽險、變額年金、非保證利率的年金及即期年金。MLIC 取得美國四十九州的銷售執照(包括波多黎各、維京群島及關島)，是一家全國性的保險公司。

美林證券將保險商品定位為整體的投資理財商品之一，將具有廣大投資背景及投資資金的客戶建立資料庫，依據他們的財富資產分級，針對不同等級的客戶推薦量身訂製的投資理財計劃，而保險商品，尤其是投資型保險，能滿足客戶分散投資風險及資產增長的需求，是美林證券為其客戶做退休規劃及節稅規劃時，不可或缺的商品。

MLIC 只透過美林證券營業據點的財務顧問(Financial Advisors)銷售其產品，然而，美林證券除了 MLIC 的保險商品外，還銷售其他保險公司的商品，美林證券在 1999 年銷售的保險商品中，MLIC 的銷售額佔整體銷售額的 37%，2000 年的銷售額佔整體銷售額的 43%，為了增加其競爭力，MLIC 著力在產品區隔及服務品質

上，以下將介紹 MLIC 如何針對美林證券的客戶，訂定其產品策略、服務策略及通路策略。

（二）產品策略

MLIC 透過證券商銷售的商品是變額壽險、利率變動型壽險及年金，其目標市場是具有退休規劃及死亡給付規劃需求的客戶，這兩個市場在美國是高度競爭的市場，MLIC 將本身的保險商品與美林證券的財務管理計劃整合，滿足客戶退休及節稅的需求。

MLIC 的財務管理立基於穩當的投資及負債管理，並定期監控其風險，MLIC 策略性地將市場重點放在變額年金、變額壽險及修正式保證利率年金 (Modified Guaranteed Annuities)，變額年金商品根據其流動性可區分為三種：B-Share、L-Share 及 C-Share，購買 B-Share 變額年金七年內若解約，客戶要支出解約費用，L-Share 變額年金的解約費用期是三年，C-Share 變額年金則無此限制，不論是哪一種變額年金，都具有遞延課稅的效果，此種效果使得保單持有人可加速累積其保單現金價值，提供投資人在共同基金組合下，有更多樣化的投資機會。在變額壽險方面，允許保單持有人分配保單現金價值至不同的共同基金組合中，而修正式保證利率年金也具有遞延課稅的效果，所謂修正式保證利率是指保證一定期間的利率，但若要在保證期間內提取年金，則會被課徵一筆市場利率調整費用。

(三) 服務策略

MLIC 除了在產品設計上提升其競爭力外，也致於提升公司的服務品質，其客戶服務中心建立一套服務標準，並定期監控此標準是否落實，定期評估管理階層及員工之服務流程及品質是否達到應有的標準。MLIG 更在 2001 年獲得 DALBAR 年金服務品質優良的獎項，目前 MLIC 已將其服務及行政中心集中在 Florida 一處，以建立一個單一窗口的服務中心，該中心斥資 1,000 萬美元成立，預計可為 MLIC 每年節省 500 萬美元的支出。

(四) 通路策略

因為 MLIC 沒有專屬的保險業務員，美林證券的證券商業務員及財務顧問是 MLIC 唯一的行銷管道，藉由這樣的行銷通路規劃，MLIC 可以專注於產品的規劃及後續的客戶服務，對美林證券整個金融集團來說，可以達到集團整體資源有效的整合。MLIC 主要獲利來源為其銷售變額壽險及變額年金等投資保險商品之服務收入以及收取固定利率與年金商品之保費收入後，投資於市場上的報酬率與保單固定利率之間的利差。

美林保險金融集團雖然以證券保險的模式經營，但其經營績效不遜於全美大型保險集團，以 2000 年整體年金銷售收入為例，MLIG 在全美保險公司及證券公司總排名中，排名三十三名，整體變額年金銷

售收入在全美保險公司及證券公司總排名中，排名第二十七名，人壽保險銷售收入由 1999 年的 3 仟 5 百萬美元，成長至 2000 年的 5 仟 3 百萬美元，年金保險由 4 仟 9 百萬美元成長至 6 仟 6 百萬美元，其經營策略及成功經驗足以成為我國發展證券保險的學習對象。

第六章 結論與建議

一、就主管機關而言

為提升金融經營效率及國際競爭力，各國銀行、證券、保險間之業務區隔及差異漸趨模糊，金融業有跨業經營並朝向大型集團化之趨勢，證券業經營保險業務頗符合「發揮金融機構綜合經營效益，強化金融跨業經營之合併監理，促進金融市場健全發展，並維護公共利益」之金融控股公司的立法目的。

二、就證券商而言

(一) 基於金融跨業經營在企業擴大金融經濟規模及經濟範疇、強化專業分工及經營效率、組織管理及財務運用之彈性化、增加行銷通路運用的便利性等優點考量，證券商經營保險業務有其必要性。

(二) 證券商如在金融控股公司的體系中，且金控公司中有保險公司的子公司，宜以金融控股公司的型態經營保險業務，較具彈性與發展空間。

(三) 證券商如在非金融控股公司的體系中，或金融控股公司中沒有保險子公司，則宜以成立保險代理人或與保險公司策略聯盟的型態經營保險業務，其所需的成本較低。

(四) 直接轉投資保險公司因涉及相關募集資金程序及面臨找尋相關保險專業人才的問題，以此一方式的經營型態目前較不可行。

(五) 就證券商經營保險業務的保險商品而言，證券商在投入經營保險業務時宜以年金保險、投資型保險商品、簡單型人壽保險商品及產險市場中的強制型汽、機車保險為投入經營的利基業務。

三、證券商經營保險業務，目前法規有待配合修訂之處

(一) 證券商負責人與業務人員管理規則第四條規定「證券商除金融機構兼營者外，其業務人員，應為專任。但本會另有規定者，不在此限。

證券商之下列業務人員不得辦理登記範圍以外之業務或由其他業務人員兼辦，但其他法令另有規定者，從其規定.....」由此一規定可知證券商業務員除有其它法令規定外，不得辦理登記範圍以外之業務，而依金融控股公司法第四十三條規定「金融控股公司與其子公司及各子公司間業務或交易行為、共同業務推廣行為、資訊交互運用或共用營業設備或營業場所之方式，不得有損害其客戶權益之行為。

前項業務或交易行為、共同業務推廣行為、資訊交互運用或共用

營業設備或營業場所之方式，應由各相關同業公會共同訂定自律規範，報經主管機關核定後實施。前項自律規範，不得有限制競爭或不公平競爭之情事。

財政部於民國九十年十月卅日依金融控股公司法第四十三條第四十三條第二項之規定核定「金融控股公司及其子公司自律規範」其中第十七條第一項規定「金融控股公司子公司之從業人員從事其他子公司之業務執行或商品銷售時，應具備該業務所需之特定資格條件或證照。」所以，金融控股公司及其子公司之業務人員從事投資型保險商品的銷售，已取得合法的管道。但非屬於金融控股公司之證券商因受制於證券商負責人與業務人員管理規則第四條第一項規定「證券商除金融機構兼營者外，其業務人員，應為專任。但本會另有規定者，不在此限。」(九十一年三月十一日修正條文)。第二項亦明定「證券商業務人員不得辦理登記範圍以外之業務或由其它業務人員兼辦，但其他法令另有規定者，從其規定……」，且目前證券主管機關除已依金融控股公司法第四十三條及第四十八條規定，於九十一年三月十一日發布(九一)台財證(二)字第 00 一五三九號函，允許金融控股公司之子公司進行共同行銷時，本業人員符合各業別主管機關之相關法規及行政命令所規定之資格條件或證照者，即得為他業之業務，惟應由兼任業務之子公司依規定辦理登記之規定，允許從業人員兼任外(第

00 一五三九號函說明二、(三)參照。)，對於非屬於金融控股公司的證券商，如欲經營或轉投資保險相關業務，其人員得否兼任部份，則尚乏規定。為兼顧證券商業務拓展之成本考量及管理政策公平性，有必要由證券主管機關，針對非屬金融控股公司旗下證券商人員兼任所轉投資保險相關事業業務，增訂開放函令。本中心建議開放函令可將證券商業務人員兼任之範圍，自現行以金融控股公司旗下之金融相關事業間為限，開放為非金融控股公司之證券商所轉投資之金融相關子公司間，除法令另有規定者外，亦得相互兼任。亦即證券商之從業人員如兼具其他金融主管機關所規定之資格條件或證照者，得兼任其所轉投資設立且具有金融控股公司法第四條所稱控制性持股關係之證券、保險、銀行業務相關之子公司業務。又政策如鼓勵證券商之從業人員，於具備保險事業主管機關所訂資格或證照之條例下，亦得兼任與其具一定投資比例間係之策略聯盟企業業務。其函令發布依據為證券商負責人與業務人員管理規則第四條第一項之「本會另有規定者」及第二項之「其他法令另有規定者」。

註解:

(二)證券商業務員欲販售投資型保險商品必須取得銷售投資型保險商品業務員的資格，然而，目前欲報考投資型保險商品業務員資格測驗之一必須先向壽險公會連續登錄業務員滿一年以上，如果依此一規定，證券商欲跨入保險市場勢必喪失先機，因此，本中心已建議保險

司取消此一規定，建議改為「各公司依保險業務員品德操守、專業素養等因素自行查核其報名資格」，如以目前的考試內容包括，「投資型保險商品概要」、「金融體系概述」、「投資學概要」、「債券與證券之評價分析」及「投資組合管理」等五科，這些考試科目除「投資型保險商品概要」外，大都是目前證券商業務員目前所擁有的基本知識，只要輔以保險相關知識，證券商業務員必能快速取得販售投資型保險商品業務員的資格，以進入此一利基市場。

隨著金融機構合併法與金融控股公司法之公佈實行，掀起了一波金融機構合併、策略聯盟的風潮。當然，證券、銀行、保險之整合，已成為世界潮流，乃不爭的事實。因此，後續相關整合的問題，如整合的策略、如何共創相乘的效果（synergy），對台灣現在金融環境來說，仍屬陌生。故仍有待實務界與學界共同研究與發展，為台灣的金融界再創新的契機。本文的撰寫，僅希望能透過架構式的討論與分析，對於現行證券業跨足保險業務，提供一個思考方向，期能引起共鳴促有更多深入的研究，達拋磚引玉之效，進而對台灣金融界的未來，貢獻一份心力。

附錄一 證券業保險業務推展培訓計劃培訓內容

類別	講題	建議時數
投資型保險商品	投資型保險商品業務員研習班	15 小時
	美國對變額壽險及變額年金之銷售管理	3 小時
	投資型保險商品類型分析及未來發展趨勢	3 小時
保險行銷實務	全球銀行保險發展新貌與直效行銷實例	3 小時
	保險金信託商品研討班	12 小時
	跨世紀轉型	3 小時
	壽險行銷策略與趨勢	3 小時
	顧問式推銷實例	3 小時
	目標市場行銷實例	3 小時
	保險行銷生活化-形影不離的保險知識	3 小時
	科學化的行銷模式	3 小時
	行銷創意	3 小時
	保險與稅務	3 小時
	完整的售後服務-一樣的行銷，異樣的服務	3 小時
	如何提昇客戶滿意度	3 小時
	企業產物保險行銷	3 小時
	個人產物保險行銷	3 小時
汽車保險行銷策略與實務	3 小時	
意外保險行銷策略與實務	3 小時	
高階人員保險業務管理班	保險業財務報表分析研究班	12 小時
	保險業資金投資操作策略之特性	3 小時
資訊科技在金融業之應用	網上消費者行為模式	3 小時
	網路時代的客戶關係管理	3 小時
	企業如何成功導入顧客關係管理 (CRM)	3 小時
	企業的經營策略與顧客關係管理 (CRM)	3 小時
	商業智慧系統在顧客經營管理之應用	3 小時
	從知識管理談決策者資訊系統	3 小時
保險專業証照考試輔導班	中華民國代理人、經紀人、公證人考試	視需求而定
網路課程 (e-Learning)	投資型保險商品業務員研習班	15 小時
	銀行保險	30 小時
保險基礎訓練	保險基礎研習班	30 小時
	保險法規研習班	30 小時

附錄二

台灣投資型保險商品市場與發展

壹、摘要

保險法部分條文修正案自九十年六月二十九日於立法院三讀通過，七月九日總統令公布後，正式賦予保險業經營投資型保險業務之依據。保險法上的新的規定提供推動投資型保險的兩大基礎：「資產劃分」-- 第一百二十三條第二項「投資型保險契約之投資資產，非各該投資型保險之受益人不得主張，亦不得請求扣押或行使其他權利。」及「分離帳戶」-- 第一百四十六條第五項「保險業經營投資型保險之業務應專設帳簿，記載其投資資產之價值」，並排除保險法對保險業資金運用之限制--「…其投資由主管機關另訂管理辦法，不受保險法第一百四十六條至第一百四十六條之二、第一百四十六條之四及第一百四十六條之五規定之限制。」然而，「投資型保險」的內容定義、商品特性、保單範圍到底為何？鑑於立法條文之侷限，實不足以具體陳述，如以其條文所在，只能說投資型保險為我國人身保險中人壽保險之新種商品之一，財團法人保險事業發展中心受財政部委託辦理投資型新種保險商品保單實質審查，保險事業發展中心為審查投資型保單並成立「投資型新種保險商品審查委員會」，從九十年九月五日開始正式審查以來，至九十一年六月中已完成十七張投資型保險的審查工作。除此之外，也對財政部委託交付之投資型保險相關規

範進行審查。我國之投資型保險可說是在現有保險法規架構下，藉由保單審查、規範審查以及參考國外投資型保險法規和業界實務慣例下遂漸塑造出來的保險商品。

本文首先以歐美日保險先進國家投資型保險商品的發展沿革歸納出投資型保險的共同特色，然後對照我國保險公司開發出來的投資型保險商品，從保險範疇、商品特色、種類及行銷通路等角度概略介紹我國投資型保險之現況，並進一步分析投資型保單較傳統保單特殊之規範，冀望做為主管機關保險監理和保險業者投資型保險商品設計及行銷之參考。

貳、各國投資型保險發展之歷史沿革

投資型保險一詞是為我國所獨採，但是以投資型保險為核心概念之保險商品在世界保險先進諸國已行之有年，各國投資型保險的發展動機、經濟背景、商品命名、著重類型及保險法規監理也有相當差異。在美國，投資型保險稱為變額保險，主要強調其給付金額是變動的，其種類有變額人壽保險(Variable Life Insurance)、變額年金(Variable Annuity)及變額萬能壽險(Variable Universal Life Insurance - VUL)。在英國，投資型保險稱為單位連結保險(Unit linked assurance)或持份連結保險(Equity linked assurance)或逕行簡稱為連結保險(Link assurance)，主要強調其給付是直接連結到

帳戶價值資產投資績效。在德國，投資型保險被稱為基金連結保險(Fondsgebundene versicherung)。在荷蘭，投資型保險稱為持分保險(fractierverzekerung)。加拿大則稱這種有基金投資成分的個人變額保險為分離基金投資保證(Segregated Fund Investment Guarantees)。日本的投資型保險主要以美國的投資型保險為師，主要有變額保險，(又可分為有期型【以定期壽險為基礎】及終身型【以終身壽險為基礎】，和變額年金兩類。

投資型保險基本上是一種非傳統型的保險商品，其發展之初旨在對抗通貨膨脹，由於一般傳統型壽險是由保險人承擔預定利率之風險，其保險金額採固定金額(Fixed dollars)，遇有長期而急速之通貨膨脹時，將降低保單持有人之實質貨幣購買力，大大地削減了保險保障之功能。一般而言，保險公司為解決通貨膨脹之問題，在保單設計上可採數種方式，其中之一為採用指數型保險(Index Insurance)，另一個方法為採用變額型保險(Variable Insurance)。指數型保險與變額型保險之保險金額皆非固定故皆可對抗通貨膨脹，但其運作機制不同，指數型保險是於保險契約增加一「指數條款」，使保險給付金額與未繳保費隨物價指數變動而自動調整；變額型保險則是將保費中之全部或一部分匯集起來，形成一筆資金並以另立帳戶的方式予以運用，而保險金給付將隨著該保險資產運用之績效

而調整。可以說，為抵抗通貨膨脹使保單的保險給付具有變動性是投資型保險商品的第一個特色。

美國之投資型保險包括變額人壽保險、變額年金及變額萬能壽險，乃是將「變額」之概念導入於壽險、年金及萬能保險以對抗通貨膨脹，其「變額」為相對於「定額」而言，旨在強調其保險金額為變動而非同定，其作法是將保單之現金價值另立一分離帳戶(Separate account、亦有稱投資帳戶-Variable account 這是相對應於保險人一般資產的一般帳戶-General account)，用於投資，並將實際之投資績效反映於保單之保險金額。對照歐洲幾個重要的保險大國如英國及德國，其投資型保險稱為單位連結保險、持份連結保險或基金連結保險，是屬於廣義之持份型商品之一種。所謂持份保險(Equity insurance)乃是將投資信託的構造---依投資持份，將資金運用成果歸於投資人(保戶)---應用於人壽保險的領域，申言之，即是將各保單持有人所繳保費全額或一部份匯集起來投資於基金，而該基金之運用成果則為保險給付財源，由各保單持有人按其持份來領取，其將保險與用於投資之基金相連結，並依持份領取保險給付，因而得名。將保戶所繳保費匯集起來置於一個獨立帳戶並將其投資於要保人選定之資產是這類商品第二個特色。

一、美國的投資型保險的沿革與發展

西元 1950 年代，二次大戰後的通貨膨脹對美國的金融業造成相當的困擾，對保險業的經營造成阻礙，如何保持保單之實際價值而不被通貨膨脹侵蝕乃是人壽保險業界的一大課題。為了保全保險給付之實質貨幣購買力，於 1952 年，即有教職員保險年金協會(Teacher Insurance and Annuity Association, TIAA)成立大學退休人員持份基金(College Retirement Equity Fund, CERF)做為可以從事普通股票投資的組織，向 TIAA 的保戶(大專院校或研究團體之教職員)提供變額年金。由於 CERF 的成功，許多壽險公司自 1955 年相繼投入變額年金市場，其中保德信(Prudential)人壽保險公司在積極推動變額年金及分離帳戶設置立法的過程中與美國證券交易委員會(Securities Exchange and Commission, SEC)之間產生了法律訴訟，在這訴訟過程中，美國最高法院於 1959 年判決確立變額保險是屬於 1933 年「有價證券法」所定的有價證券，而銷售變額保險的壽險公司須受 1940 年「投資公司法」與 1934 年「證券交易法」的約束管理。在這之後，證券交易委員會同意有關團體變額年金，在滿足一定要件的條件下，可免有價證券法與投資公司法的適用，此項以變額年金為題的爭訟至 1964 年才告一段落。自 1965 年以後壽險公司開始積極拓展變額年金的銷售。

1960 年代後半，變額年金因分離帳戶的設置而銷路轉暢的情形下，大家認為傳統型終身壽險亦應保持其實質價值，免受通貨膨脹之侵蝕，使業者也開始爭論變額壽險的可否，到了 1970 年，保守的紐約州也修訂了保險法允許變額保險的銷售，1970 年底 New York Life, Equitable Life, Aetna Life 等大公司相繼發表變額保險銷售計劃；然而跟變額年金一樣，各家壽險公司在實際推出之前，必須先與證券交易委員會展開法律論爭，直到 1976 年 12 月證券交易委員會宣佈投資公司法修正規則 6e-2，允許在符合以下條件下，得一部分免受規範限制：(1)遵守州保險法的規定；(2)以最初的死亡保額為最低保證額；(3)解約金與死亡保險金須反映分離帳戶的投資實績。投資公司法規則 6e-2 的修正也讓變額壽險(包括變額萬能壽險)不必與其他證券投資(包括共同基金)一起適用嚴格的銷售及費用支出限額，凡符合“變額壽險”定義的保單，皆可收取二十年平均每年 9% 的費用，壽險公司因而得到一線生機並尋得解決之道，而變額壽險之販售也因此有了突破性之發展。

1970 年代從石油危機開始造成全球的經濟不景氣及停滯性通貨膨脹使人們對資金運用更加講究，持續上升的利率，促使保單持有人藉由解約及保單貸款移轉資金到其他投資報酬率較佳之投資工具，如定期存款、貨幣市場基金或共同基金，造成保險公司資金的外流，加

上保險公司經營費用的增加造成經營績效的低落，而聯邦交易委員會對傳統型終身壽險平均收益低落的批評更是雪上加霜。壽險公司也有積極的回應進行變革，其中 Life Insurance Co. of California (即現今之 E. F. Hutton Life) 於 1979 年推出第一張萬能壽險(原稱 Total Life 後改為 Universal life)，萬能壽險的基本觀念是將組成終身壽險保單給付的淨危險保額和現金價值這兩個成分拆開(或者說鬆綁 unbundled)，這個鬆綁的概念也出現在變額壽險，祇不過變額壽險的分割是為了投資，而萬能壽險的分割是為了讓保單更有彈性。萬能壽險由於費用透明、成本公開，乃是一很容易了解的保單，萬能壽險最大特色及優點就是具有靈活性，萬能壽險具有(1)保費繳納的彈性：萬能壽險允許保單持有人自行決定繳納保費之金額與次數；(2)計算保單現金價值之利率除有保證最低利率外，實際計算現金價值的利率卻每年調整以反映當前市場投資收益狀況，使保戶儲蓄部份的收益也可與其他投資途徑相比較；(3)萬能壽險的保險金額可隨時調整(但有最高金額和最低金額之限制)，以配合保戶的需要，且其死亡成本的通常較傳統型壽險為低。由於萬能壽險所宣告利率可與市場其他投資工具年利率競爭，再加上萬能壽險保單基金的資產是投資於保險公司之一般帳戶，故銷售萬能壽險的壽險公司不受前述變額壽險投資公司法之規範，其業務員也不需要通過 NASD 舉辦之 Series 6 專門考試

以取得執照，故推出之後得到消費大眾的廣泛接受及保險公司的熱烈投入，迅速成為美國壽險保單最重要商品之一。

在 1980 年代初，美國壽險業者咸認倘若以分離帳戶的方式來運用萬能壽險的現金價值將可使該商品更具吸引力，直到 1984 年美國人壽保險協會(ACLI)向美國證券交易委員會陳情，而後者也於同年制定有關這一商品的暫行規範，使壽險業者得以認真著手開發新商品，同年 Acacia National 集團與保德信人壽搶先推出了變額萬能壽險。

變額萬能壽險也稱為第 II 型萬能壽險或可變保費變額壽險，也有稱為投資相連萬能保單(Linked Policy)，它混合萬能壽險的某些彈性與變額壽險的投資彈性而具有下列特性：

- (1) 在一定限度內可自行決定每期繳交保費金額。
- (2) 可任意選擇調高或降低保額。
- (3) 保單持有人自行承擔投資風險。
- (4) 保單現金價值跟變額壽險一樣會隨投資績效而調整，如投資結果不良也可能降低至零，此時若未再繳付保費該保單會因而失效。
- (5) 放在分離帳戶的資金被規定用以支援該資金來源的保單，與保險公司一般帳戶的資產分開，故當保險公司遭到財務困難時，可免於債權人的追索，對於變額萬能壽險的保單持有人提供額外的安全保障。

變額萬能壽險的保險給付與萬能壽險一樣有兩種型式，第一種是 A 型保單(Options A)，是採平準式死亡給付，其保險給付是取危險保額與帳戶價值中之較大者；第二種是 B 型保單(Options B)，其保險給付等於淨危險保額與帳戶價值之和。變額萬能壽險跟先前之變額壽險和變額年金一樣被視為一種有價證券，必須向 SEC 註冊並由註冊之代理人進行銷售。

八〇年代後期，美國的壽險公司為因應通貨膨脹造成傳統壽險商品銷售不振而進行保險商品的變革創新，他們由共同基金的成功得到啟示，重新檢視變額商品的商機，進而導致變額保險重大的變革。已進入變額保險的壽險公司開始加強其產品線，而許多原先不銷售變額保險的公司亦相繼開辦此類商品業務。截至西元二千年第一季，變額保險(包括變額壽險和變額萬能壽險但不包括變額年金)於美國之新契約保費市場佔有率已達 45%，佔有重要的地位。

二、英國的投資型保險的沿革與發展

英國的投資型保險稱為單位連結保險或是持份連結保險，其起源是始於英國 1956 年的財政改革，London and Manchester 公司利用財稅法上賦予之優惠，以自營業者為對象，取得單位信託(Unit trust 與我國之證券投資信託相類似)的合作，販售變額型終身年金，其結構是將年金金額與投資信託基金的時價連結起來，這可說是英國投資

型保險的濫觴。當時推行此種基金連結年金的時代背景是由於歐洲各國物價不斷上升，在儲蓄的多元化演變之下，大眾對於能夠抵抗通貨膨脹商品之需求高漲，加上單位連結型保險的保險費可享全額免稅的優惠，這使新設的壽險公司和中小型壽險公司發現市場利基，可藉與投資信託業者合作發售此種單位連結型保險以對抗大型保險公司販售之附有紅利分配的的保單，於是，陸續有一些單位連結保險在市場銷售，到了 1960 年代後半，大型壽險公司也進入變額型保險市場，1968 年有 Abbey Life 和 Eagle Star，1969 年居業界市場領導地位的 Prudential assurance 也進入此市場，自此單位連結保險的開發與銷售更加活潑。單位連結保險可說是英國壽險業界七 0 年代的最大變革。

英國壽險公司進入單位連結保險市場的方式有下列四種：(1)與既有的投資信託公司合作(中小型規模的壽險公司大多如此)；(2)與既有的投資信託基金的管理公司合作，共同創設投資信託基金；(3)壽險公司自行創設投資信託公司，自行管理；(4)於壽險公司內部創設分離基金，以便從事持分財產投資；由於大型壽險公司的參與，第(2)、(3)、(4)種型態逐漸增加，特別是仿美國分離帳戶運作方式，在公司內部設置分離基金的運作方式(所謂內部基金 Internal Funds)有逐漸增加之勢。以此看來，英國的單位連結保險可說是提供保險公

司最大的投資連結彈性及較少的資金運用監理。

英國的單位連結型保險商品基本上是将單位連結的概念套用於終身壽、養老險、定期險及年金，其型態可概分為以下數種：

- (1) 躉繳型單位連結終身壽險(Single premium unit-linked whole life policies)
- (2) 分期繳費型單位連結壽險(Regular premium unit-linked whole life policies)
- (3) 單位連結型養老壽險(Unit-linked endowment)
- (4) 單位連結型定期壽險(Unit-linked term assurance)
- (5) 單位連結型年金(個人退休金計劃)

就以個人為對象的商品來看，以終身保險型、養老保險型佔投資型保險銷售的絕大多數。終身型或養老型單位連結型保險雖然在本架構上無異於過去之養老險或終身壽險，但有如下特徵：

- 1、每次收取保險費時，將其大部分用以購買證券投資信託基金，或者購買自己公司內的分離基金，依照該基金的運用績效來決定解約金或滿期保險金的給付金額。
- 2、死亡保障有已繳保費總額為限的最低保障，而滿期金額則有的有保障，有的不保障。

探究英國投資型保險能夠順利成長，主要原因如下：

- 1、在英國，投保的動機主要是以儲蓄為主；而英國又是投資信託的發祥地，大眾對於有“持分”概念的基金連結型保險可以很容易理解，所以具有抵抗通貨膨脹的投資型保險容易為英國國民接受，也可說是國情使然。
 - 2、在英國推銷單位連結型保險並不需要像美國那樣需取得執照，而是由精通商品內容的業務員或經紀人來擔任，一般而言，並不會誇大宣傳，客戶也通常是在充分理解商品特性之後簽約。
 - 3、過去傳統型壽險可說是無形商品，而單位連結型保險則因所持有的基金單位價格會在報紙上刊登，變成可以摸得到的商品。
 - 4、美國的變額保險係依投資對象---股票、債券、短期金融商品---而分別設立分離帳戶。而英國的單位連結型保險主要運用混合基金，即用一個基金來從事分散投資因而單位價格的上升比較安定。
 - 5、股票市場處於多頭活絡階段，股票價格又屢創新高，間接提高消費者購買單位連結型保險的意願。
 - 6、1982年之前，大型壽險公司之間對於銷售單位連結型保險訂有銷售佣金協定，1982年後，協定取消，允許壽險公司支付較高的佣金，激發了壽險業務人員的意願。
- 從1988年至1998年，英國的投資型保險保費占總壽險保費的比

例由 39%提高到 50%。

三、日本的投資型保險的沿革與發展

日本在 1954 年就開始介紹美國的變額年金，但是直到 1968 年十二月日本的證券交易審議會中檢討投資信託相關的報告書中，建議由其他金融機構來導入「公司型投資信託」。壽險業響應是項建議在 1969 年設立了「公司型投資信託研討會」，會議結論却是「導入歐美各國業已實施，且本來就屬於壽險公司業務或商品，亦即變額保險及變額年金，以及使其可行的分離帳戶制度」。正式揭開日本變額保險及變額年金的序幕。

1971 年的保險審議會將「國際化的推展所致保險事業的各項問題」列為議題，而「變額保險、年金」列為四大題綱之一，廣受注目。審議會的結論：「認變額保險未必是具有防制通貨膨脹本質的商品，然而誠為可將經濟成長所帶來的資產運用成果歸還於保戶的一種方法，值得檢討。並且為了日本也可以實施，該會建議應該建立得以實施的體制，如所謂分離帳戶制度的設立以及其他有關法令措施。然而，由於本商品具有劃時代的特性，若予實施，應慎重考慮下列四點：

1. 堅持會計劃分的原則；
2. 為了避免誤導保戶，並防止保單的棄舊換新起見，應充實業務員教育(若有必要，宜訂定專業資格)；
3. 建立以長期且安定的收益為追尋目標的投資方針，以排除短期表現的業績競

爭；先從一部分保險種類著手，逐漸擴大範圍，以期穩健發展。」

日本在推行變額保險上並沒有太多的法令適用的問題，不過法制上的問題卻因為下列兩個議題而變得複雜：1. 美國證券交易委員會與壽險業界的爭論內容，原原本本地搬到法律體系相同的日本來加以討論；2. 與其說是討論商品或事業形態，不如說是過分偏重如何使新商品適合於已有的法制。由於審議會的答述打開了壽險公司銷售變額保險、變額年金的大門；但在現實上，並沒有一家公司進行商品的開發工作，最大的理由是各壽險公司的資金運用部門一開始就對本案抱著消極態度，認為導入變額保險、變額年金並不是當務之急，當前應先解決如何提供特別紅利，以資因應眾多的定額保險保戶對於通貨膨脹的保障需要。

直到 1984 年六月召開的第四十四次保險審議會，以「因應新時代的壽險業的措施」為題，審議了十一次之多，終於在 1985 年五月提出答述，在答述書中介紹三種商品構造：A 型，這是依照「變額保險的責任準備金對於定額保險的責任保險金的增加比率」來增加死亡保額的方式；B 型，係以實際運用績效之下與預定利率之下的責任準備金的差額為財源，購買繳清保險(運用績效較低則購買負數的繳清保險)，比較類似於用保單紅利來增購保險的方式；C 型，係於死亡給付時，除原保額外加發實際績效之下的責任準備金與定額保單之下

的責任準備金之差額；並說「依保險制度的觀點，任一構造都具有合理性，在日本究竟採取何種為宜，基本上應由業者做經營判斷…」

然而，就適於當前開發的商品而論，審議會認為可推 B 型的加拿大方式，以它為實施上的參考範例。在答述書的附件裏對於變額保險應有的規定例如保險種類、商品構造、分離帳戶的設置、保費的分離、分離帳戶的種類、會計處理的原則、分離帳戶資產的運用、運用體制的獨立性、情報公開的時期、招保時應提供的情報、契約該當日應通知的情報、年度決算時應通知的情報、教育訓練、推銷資格考試及認定登錄制度都有具體的規範。

日本的利率水準從二次世界大戰之後到 1986 間，大都維持平穩的水準，1981 年-1986 年日本央行的重貼現率在 4.0%-5.5%之間，而從 1986 年至今更有呈現下降趨勢(現在日本銀行儲蓄存款利率趨近於零)；在物價水準方面，日本的物價水準變動率從 1971 年至 1990 年亦增加不大；從物價和利率而言，日本並沒有遭受高利率、高通貨膨脹之苦，所以保險公司也沒有積極推動投資型保險的動機。但從股票市場方面來看，從 1982 年以後幾乎每年股價指數都上漲千點以上，如何分享股票市場投資獲利回饋保戶才是激勵壽險公司推出變額保險的最大誘因；加上於 1986 年開放美商公司進入日本保險市場，日本的投資型保險也於 1986 年 10 月正式問世。

近幾年來，由於日本經濟的泡沫化，股票市場由多頭走向空頭長期不振，投資績效不彰甚至是負值，造成許多銷售爭議，日本的投資型保險保費收入市佔率很低，主要販售的公司為外商壽險公司，且以推展變額年金為主。

四、小結

觀察歐美國家投資型保險發展初始的動機在抵抗通貨膨脹對保單實質購買力的侵蝕。隨著金融市場的自由化，金融機構競相進行財務投資工具的創新，期以較高的投資報酬率吸引消費者資金的青睞。傳統型壽險由於其預定利率在發售時就已決定，當經濟狀況劇烈變化時，與其他投資工具比較時就會相形遜色，導致保險業資金流向其他投資工具，而形成所謂投資工具移轉現象(Disintermediary)，壽險業為扼止資金的流失，乃轉向投資型保險，希望藉由各種投資標的的連結，讓要保人可以享有較高投資報酬機會以及保險保障，加上本來稅法上優惠，吸引或留住消費者的資金，這可以說是保險業的重要創新之一。

比較投資型保險與傳統型壽險或年金，大致具有下列特色：

- (1) 重視投資收益：投資型保險將保險與投資連結，乃在強化保險原有之投資功能，故保單現金價值的運用多採較積極之投資策略，比較重視投資之收益性。

- (2) 投資風險由保單持有人自行承擔：傳統型壽險在投保時，保險人承擔著死亡率、費用及投資三種風險，而投資型保險基本上保險人不去承擔投資風險。雖然各國在保險法規或保單設計上會有保證條款以保護保單持有人的下檔風險(downside risk)，例如最低保證之保險給付。或者可能是由投資標的提供者提供某種程度投資收益保證。不論如何要保人還是承擔了某種程度的投資風險。
- (3) 變動的保險金額：投資型保險的死亡保險給付、滿期保險給付和解約金在簽約時或到期時，並不是固定的，而是要視實際投資績效而變動調整。
- (4) 資產劃分制度：投資型保險為達到前述資產運用與風險承擔的特性，必須將其資產與保險公司其他資產分離，以利其依本身之投資原則加以運用；資產劃分並可進一步保護保單持有人(包括投資型保險及傳統型壽險之保單持有人)之權益。
- (5) 資訊公開(Disclosure)：投資型保險對於所有保險附加費用項目及純危險保障之成本，皆須於銷售前之商品說明書、銷售後之保單條款及各年度之年報內做詳細說明，此舉係使社會大眾對其所購買的保單有充分瞭解，加強保單持有人對保單的信心。

我國導入投資型保險的外在環境跟日本導入變額保險有幾分類似，我國壽險業者所面臨的經濟環境是通貨膨脹率不高、利率持續下跌(2001 年央行連續十二個月調降重貼現率)、房地產長期不景氣、股票市場下跌，保險業資金運用又受到高度的限制和監理，保險業面臨資金運用投資報酬率急速下降。保險司為使人壽保險業者能較有彈性應付低利率所帶來的投資風險，也改變責任準備金利率的訂定公式。由於低預定利率所帶來的高保費使要保人轉而尋找其他能帶來較高報酬率之保險商品或投資工具，投資型保險由要保人自行承擔投資風險正好為保險業規避利率風險提供另一條出路。

參、台灣投資型保險商品現況

一、台灣投資型保險的定義

我國之保險法雖然提供投資型保險商品發售的法律基礎，惟立法條文稍嫌簡單，有關投資型保險保單審查、商品特色、專設帳簿的方式及規範、資產運用投資連結標的之範圍、資產評價方法、受益人權益保障及保險人利益迴避原則須要等到九十年十二月廿一日財政部發布之「保險商品銷售前程序作業準則」及「投資型保險商品管理規則」才有更進一步的規範。在保險法修正案至投資型保險商品管理規則公布這段期間為投資型保險法規之空窗期。保險主管機關一方面接受壽險公司投資型保險之送件申請，另一方面委託財團法人保險事業

中心成立「投資型新種保險商品審查委員會」從九十年九月開始對投資型保單進行實質審查，藉由保單審查規範投資型保單具體內容。但也由於這段期間投資型保險相關法規之缺乏，而引起在這段期間核准之投資型保險保單是否合乎法規所定要件之問題。

「投資型保險商品管理規則」是財政部依據保險法第一百四十六條第五項之授權所訂定，該條文「保險業經營投資型保險之業務應專設帳簿，記載其投資資產之價值，其投資由主管機關另訂管理辦法，不受保險法第一百四十六條至第一百四十六條之二、第一百四十六條之四及第一百四十六條之五規定之限制。」，依其原旨在規範「專設帳簿」的投資範圍及運作方式。由於保險法相關條文並未對投資型保險商品屬性、內容及其種類做明確定義，保險主管機關順便在管理規則第三條以六個要件(包括：商品範圍、資訊揭露、資產劃分、風險承擔、資產評價及通知、資產運用方式及限制等)來界定投資型保單是的範圍，以及判別保險公司送審保單是否可認定為投資型保險的依據：

- 1、「提供被保險人死亡或生存之保險保障」：第一項要件界定投資型保險的商品範圍包括壽險商品(終身壽、養老險、定期險)及年金保險商品。對於可彈性繳費及調整保額之萬能壽險並未有進一步規範，祇能推論萬能壽險是人壽保險的一種，故符合本項要件。

相反地，健康險或傷害險並不適用於投資型保險的範圍。

- 2、「要保人所繳保費依約定方式扣除保險人各項費用，並依要保人同意或指定之投資分配方式置於專設帳簿中」：要件二是說投資連結方式及各項費用之扣除須要事先約定明確規範，保險人必須對附加費用明細及專設帳簿的內容在保單條款中做明確約定並在事前加以揭露，而投資是否置於「專設帳簿」成為保險商品是否為投資型保險的第一個測試基準。
- 3、「前款之專設帳簿與保險人之其他資產分開設置單獨管理之」：要件三則在宣示專設帳簿資產劃分的原則，「投資型保單帳戶資產是否與保險人其他資產分離」可說是保險商品是否為投資型保險的第二個測試基準。
- 4、「專設帳簿之資產所產生之投資淨收益或損失均應由要保人直接承擔，但依保險單約定，由保險人部分承擔投資損益風險者，不在此限」：要件四規範要保人須自行承擔專設帳簿資產投資風險。也就是說，原則上「要保人是各自承擔風險」，但如果保險人願意部份承擔投資損益風險也不禁止。例如有些投資型保單由保險人設計由投資標的提供者提供本金、利息的保證，不過這不算由保險人部份承擔，值得探討。或是說祇要專設帳簿之資產投資報酬並不是固定不變，都可以說是有投資風險，所以投資報

酬率隨股價指數起伏之指數型保單也在許可之列。所以要件四也可做為投資型保險的第三個測試基準。會有爭議的部分在於主管機關曾經在法律空窗期間核准保險人將其一般資產做為要保人投資選項，這就會形成所謂資產混合型保單。又例如，有保險人為提供投資收益保證，設計出有七成的資金投資於保險人的一般帳戶，三成資金投資於分離帳戶之保單。又例如保險人提供一般台幣帳戶並定期宣告利率，類似美國萬能壽險之運作，若要保人選擇100%投資在一般帳戶，則這張保單算不算是投資型保險？還是萬能壽險？而由保險人承擔部份投資風險是否就是允許將投資型保單帳戶資產投資於保險人一般帳戶這需要主管機關進一步澄清。

- 5、「保險人應定期對專設帳簿之資產加以評價，並依保險單所約定之方式，計算及通知要保人其於專設帳簿內受益之資產價值」：要件五規範專設帳簿資產評價的方法(管理規則第十三條是採市價法)、評價期間及通知義務，由於資產評價方式與傳統型壽險不同，故可做為投資型保險的第四個測試基準。配合管理規則第六條「保險人對於專設帳簿之資產，應為要保人之利益管理」，可解釋為專設帳簿的資產是屬於要保人，祇是以信託方式委託保險人為受益人的利益而管理。這是由於管理規則雖然允許壽險公

司採自行管理保單帳戶中之資產，但初期保險人大都採單位投資信託模式委託外部證券投資信託公司或投資顧問公司管理專設帳簿之資產，配合資產保管人的制度，即可符合保險法第一百二十三條修正後之精神，可以不受保險公司債權人之追索。

6、「專設帳簿資產之運用，應與要保人同意或指定之投資工具及標的相符，不得挪用或購買非要保人所指定之投資標的」：本項要件旨在規範保險人在管理專設帳簿資產及投資內容時，應以善良管理人依照要保人決定之投資標的及分配比例，一但決定或約定後，非得要保人同意，保險人不可任意更動或挪用，故專設帳簿資產是否有依照要保人事先約定投資於指定之投資標的可做為投資型保險的第五個測試基準，唯在認定上須靠保險監理機關的檢查。

雖然保險法暨投資型保險商品管理規則對於投資型保險並沒有下一個定義，筆者嘗試依據上述要件為投資型保險下一個定義：「所謂投資型人身保險，係指經由要保人指定或依照契約約定，保險人將專設帳簿中之保單價值準備金投資於特定之投資標的，並由要保人自行承擔投資風險之人壽保險或年金保險，其中投資標的之價值需定期評價並通知要保人。」

二、台灣投資型保險商品的分類

我國之投資型保險是保險立法上的名詞，其具體類型主要依循美國的保險名詞與慣例，計有「變額壽險」、「變額萬能壽險」、「變額年金」及有特殊投資標的連結並設有專設帳簿之「投資連結型保險」，由於萬能壽險及指數年金(Equity Indexed Annuities)，這兩型保險商品其保額雖然是可變動的，但由於並沒有專設帳簿、資產劃分的設計，並不符合我國投資型保險的定義。過去在法律空窗期間雖有數張已核准保單(包括指數連結型保單及變額遞延年金保單)被稱為「投資型保險」，因其核准在管理規則公布之前，保險主管機關已要求壽險公司重新檢視這些保單的適用性，並對保單持有人進行必要之說明。為求投資型保險商品審查之一致性，「投資型新種保險商品審查委員會」在其內部彙整之保單審查須知中規範：

--送審之投資型新種保險商品之命名，應表明商品之主要性質，標準名稱如下：

- (一) ○○○○變額壽險。
- (二) ○○○○變額萬能壽險。
- (三) ○○○○變額年金保險。
- (四) ○○○○投資連結型保險等。

--投資型新種保險商品各險標準名稱之前應冠以送審單位之名稱，亦

得於標準名稱前（後）酌加冠年期，或抽象吉慶性、區別性及說明性名詞。

一投資型新種保險商品如有不適用前述者，應於申請財政部核定時敘明理由，並經核備或核准後使用。

依據上述四種投資型保險之命名分類，目前已送投資型新種保險商品審查委員會審查及已核准的投資型保險大致可列表如下：

表 3-1 台灣投資型保險商品分類

本表統計至 91 年 6 月 30 日止

變額壽險	1. 宏泰投資致富變額定期壽險、2. 紐約人壽長鴻變額終身壽險、3. 富邦吉利保本投資連結壽險、4. 南山伴我一生變額壽險、5. 南山伴我一生躉繳變額壽險、6. 環球瑞泰理財贏家變額壽險、7. 環球瑞泰理財行家躉繳變額壽險、8. 蘇黎世千禧投資連結保險、9. 保誠智富人生終身壽險、10. 宏泰投資人生變額定期壽險、11. 法商佳迪福人壽長富變額壽險、12. 安泰靈活理財變額保險、	共 12 張保單
變額萬能壽險	1. 保誠活躍人生保險、2. 宏利鴻運人生變額萬能壽險、3. 大都會變額萬能壽險、4. 統一安聯創世紀變額萬能壽險、5. 富邦吉祥變額萬能終身壽險、6. 三商美邦世紀理財變額萬能終身壽險、7. 台壽金多利變額萬能壽險、8. 全球卓越變額萬能壽險、9. 國泰創世紀變額萬能壽險（甲型）、10. 國泰創世紀變額萬能壽險（乙型）、11. 國華東方明珠變額萬能壽險、12. 蘇黎世奔騰世紀投資連結壽險	共 12 張保單
變額年金	1 國泰新世紀變額遞延年金保險（乙型）、2. 大都會金鑽年金保險、3. 台壽領航世紀變額年金保險、4. 大都會元大鴻運年金保險、5. 中國人壽保本基金年金保險、6. 中國人壽和信變額年金保險、7. 新光富利變額年金保險（甲型）、8. 新光富利變額年金保險（乙型）、9. 國華長虹變額年金保險、10. 台壽富貴年年變額年金保險	共 10 張保單
投資連結型保險	1. 中國人壽和信債券鏈結型保本年金保險、2. 富邦吉利保本投資連結型遞延年金保險、3. 三商美邦指數型遞延年金保險、	共 3 張保單

三、台灣投資型保險市場參與者

我國目前經主管機關核准銷售壽險保單之人壽保險公司有二十八家，目前有投資型保險送審請求核准的壽險公司有二十家，其送審及已經核准之商品名稱如下表：

表 3-2 台灣各人壽保險公司投資型保險保單送審暨核准統計

本表統計至 91 年 6 月 30 日止

壽險公司名稱	送審保單名稱	已核准保單名稱	附 註
中央信託局人壽保險處			
台灣人壽保險股份有限公司	台壽新領航世紀遞延年金保險 台壽金多利變額萬能壽險 台壽富貴年年變額年金保險	台壽領航世紀變額年金保險	
保誠人壽保險股份有限公司	保誠活躍人生保險 保誠智富人生終身壽險	保誠活躍人生保險	
國泰人壽保險股份有限公司	國泰變額萬能終身壽險 (甲、乙型) 國泰新世紀遞延年金保險 (乙型)	國泰創世紀變額萬能壽險 (甲、乙型) 國泰新世紀變額遞延年金 保險(乙型)	
中國人壽保險股份有限公司	中國人壽和信保本遞延年 金保險 中國人壽和信變額年金保 險 中國人壽保本基金年金保 險	中國人壽和信債券鏈結型 保本年金保險	
南山人壽保險股份有限公司	南山財智投資終身壽險	南山伴我一生變額終身壽 險 南山伴我一生躉繳型變額 終身壽險	
國華人壽保險股份有限公司	國華長虹遞延年金保險 國華東方明珠變額萬能壽 險	國華長虹變額年金保險 (財政部核准中)	
新光人壽保險股份有限公司	新光富利遞延年金保險(甲 型)(乙型)	新光富利變額年金保險 (甲型)(財政部核准中)	新光富利遞 延年金保險 (乙型)撤回
富邦人壽保險股份有限公司	富邦吉利保本養老保險* 富邦吉利保本養老保險B型 * 富邦吉祥變額萬能終身壽 險 富邦吉利保本投資連結型 遞延年金保險	富邦吉利保本投資連結壽 險(*兩張保單合併為一 張)	富邦吉利保 本投資連結 壽險額外保 險費附加條 款
國寶人壽保險股份有限公司			
三商美邦人壽保險股份 有限公司	三商美邦指數型遞延年金 保險 三商美邦世紀理財變額萬 能終身壽險		
興農人壽保險股份有限			

公司			
幸福人壽保險股份有限公司			
遠雄人壽保險事業股份有限公司			
宏泰人壽保險股份有限公司	宏泰投資型定期保險 宏泰投資人生變額定期壽險	宏泰投資致富變額定期壽險	
統一安聯人壽保險股份有限公司	統一安聯創世紀終身壽險	統一安聯創世紀變額萬能壽險(公司撤銷)	
保德信國際人壽保險股份有限公司			
全球人壽保險股份有限公司	全球人壽投資理財壽險	全球卓越變額萬能壽險	
國際紐約人壽保險股份有限公司(美商紐約人壽保險股份有限公司台灣分公司)	紐約人壽長鴻變額終身壽險	紐約人壽長鴻變額終身壽險	
美商美國安泰人壽保險股份有限公司台灣分公司	安泰輕鬆理財保險(後更名為安泰靈活理財變額保險)		
美商大都會人壽保險股份有限公司台灣分公司	大都會金鑽年金保險 大都會元大鴻運年金保險 大都會變額萬能壽險		
美商康健人壽保險股份有限公司台灣分公司			
美商美國人壽保險股份有限公司台灣分公司			
美商宏利人壽保險股份有限公司台灣分公司	宏利鴻運人生變額萬能壽險	宏利鴻運人生變額萬能壽險	
瑞士商蘇黎世人壽保險股份有限公司台灣分公司	蘇黎世千禧群益投資連結保險 蘇黎世奔騰世紀投資連結壽險		
法商佳迪福人壽保險股份有限公司台灣分公司	法商佳迪福人壽長富變額壽險		
瑞士商環球瑞泰人壽保險股份有限公司台灣分公司	環球瑞泰理財贏家變額壽險 環球瑞泰理財行家躉繳變額壽險	環球瑞泰理財贏家變額壽險(財政部核准中)	
美商安達保險股份有限公司台灣分公司			

四、台灣投資型保險的銷售

保險公司	投資型保單名稱	保單銷售件數	保費收入(千元)
宏利人壽	宏利美麗人生遞延年金	2900 件	320,000
	宏利華麗人生遞延年金	70 件	4,100
	宏利鴻運人生變額萬能壽險	2930 件	112,000
保誠人壽	保誠運籌人生保險	886 件	280,000
	保誠活躍人生保險	31210 件	1,010,000
國泰人壽	國泰新世紀遞延年金保險(甲型)	157 件	42,000
	國泰新世紀變額遞延年金保險(乙型)	42 件	8,000
	國泰創世紀變額萬能壽險(甲、乙型)	3200 件	76,000
南山人壽	南山伴我一生變額壽險	2000 件	
	南山伴我一生躉繳變額壽險		
台灣人壽	台壽領航世紀變額年金保險	66 件	15,550
宏泰人壽	宏泰投資致富變額定期壽險	1042 件	(淨保費收入) 4,040
全球人壽	全球卓越變額萬能壽險	2455 件	65,199
富邦人壽	富邦吉利保本投資連結壽險	?	1,530,000
紐約人壽	紐約人壽長鴻變額終身壽險	1	500
總 計			

註 1:本表件數及保費字收入統計數字由各保險公司提供，多為從商
品從發售開始至今年六月底數字。

註 2:投資型保單如已核准，但還未開始銷售，則不列入統計。

五、台灣投資型保險商品特色與投資標的

就已經財政部核准上市銷售的各類投資型保險商品之特色及投資標的做分類比較如下：

(一)變額萬能壽險商品比較表：

保險公司	保誠人壽	宏利人壽	國泰人壽	全球人壽	統一安聯人壽
商品名稱	保誠活躍人生保險	宏利鴻運人生變額萬能壽險	創世紀變額萬能壽險(甲乙型)	全球卓越變額萬能壽險	統一安聯創世紀變額萬能壽險
保險給付項目	滿期保險金=保單帳戶價值。 身故保險金、完全殘廢給付=保險金額+保單帳戶價值	身故保險金、完全殘廢給付=>甲型：保險金額與保單帳戶價值較大者 乙型：保險金額+保單帳戶價值	身故或第一級殘廢保險金=>危險金額或保單帳戶價值之大者。 祝壽保險金=>保單帳戶價值	九五祝壽金=>保單帳戶價值。 身故保險金、完全殘廢給付=>甲型：保單帳戶價值*1.10；乙型：基本保額與保單帳戶價值之和。	身故保險金、完全殘廢保險金=>甲型：保險金額與保單價值之較大者。 祝壽保險金=身故保險金。
收益保證	無	無(但於台幣一般帳戶有最低 2%保證)	無	無	無
專設帳簿	有	有	有	有	有
保險給付期限/滿期日	保障到 88 歲	終身	保障到 99 歲	保障到 95 歲	保障到 106 歲
投資連結標的變更	公司可再另行增加投資標的、終止或暫時終止提供某一投資標的	公司可再另行增加投資標的、終止或暫時終止提供某一投資標的	經財政部同意後公司可新增、終止或關閉投資標的	前項所列共同基金帳戶之增加或減少需經主管機關核准，如有任何變更本公司將於主管機關核准後三個月內以書面通知要保人	公司可再另行增加投資標的、終止或暫時終止提供某一投資標的
繳費方式	彈性，可月繳、季繳、半年繳、年繳；可申請增額保費或保費緩繳	彈性	彈性繳費或定期定額	彈性，可月繳、季繳、半年繳、年繳	躉繳保費及追加保險費
相關附加費用等	第一年：100%，第 2~5 年：依年齡層 50~10%，第 6 年開始 0%；增額保費的保費費用，固定每筆 5%。 從第二年起，從帳戶中扣除投資單位來繳付保險	(1) 第一保單年度：計劃保險費之百分之百及所繳保險費超過計劃保險費之百分之五。 (2) 第二保單年度及以後：所繳保險費之百分之五。	(1) 初年度收取初年度最低保險費。 (2) 正式投資後收取管理費(每年保單帳戶價值 1.5% 逐月由保單帳戶內扣取，但最高每月扣 100 元)。	參考保費 → 第 1 年：50%，第 2 年：50%，第 3 年：20%，第 4 年：15%，第 5 年：10%，第 6+：8.5%。 彈性保費 → 每年 8.5%；保單維護費用每月 120	1. 手續費：最高為保險費之 5% 2. 危險保險費：每月根據訂立本契約時被保險人之性別、體況及扣款當時之到達年齡與危險保額計算收取之

	成本(依契約訂定時被保險人的性別、當時保險年齡及保險金額而定)與保單維持費用(每張保單 40 元)	於每屆滿五年保單週年日, 公司將返還前五年之續年度所繳保險費在計劃保險費內之百分之五(但要符合相關規定), 管理費為每年 1.95%, 超過二十年為 1.45%	(3) 第 13 個月起收取危險保險費, 逐月由保單帳戶內扣取	元: 保險成本按月自保單帳戶價值中扣除	3. 保單管理費: 每月最高 100 元
投保年齡限制	14-65 歲	14-80 歲	實際年齡 14 歲~ 保險年齡 65 歲	14-70 歲	14 足歲至 70 歲
最低投保金額	為基本保費的 15 倍(基本保費: 每年最低 7200 元, 增加金額時必須為 1200 元的倍數)	10 萬	30 萬保額	基本保額 30 萬; 彈性保費: 每次最低 3000 元	1. 保險金額限制: 甲型: 保險金額最低為躉繳保險費, 最高為新台幣參仟伍佰萬元。乙型: 保險金額最低為新台幣五萬元, 且投保時不得低於躉繳保險費之 10%; 最高為新台幣陸仟萬元減去第一期保險費。
最高投保金額	為新台幣四仟萬元	6000 萬	3000 萬保額	基本保額 600 萬; 增額保費: 每年累計彈性保費最高為基本保額的 10 倍, 且不得高於本公司最高投保金額	2. 保險費限制: (1) 第一期保險費: 最低新台幣五萬元。(2) 追加保險費: A. 最低為一仟元。B. 當時累計交付之追加保險費扣除當時累計已提領之保險單借款及保單價值總額之餘額不得高於保險金額之十倍。C. 追加保險費不得使當時之身故保險金額超過

					新台幣陸仟萬元。
中途增加或減少保額	要保人可依需求隨時增加或減少保額，唯增加保額時須重新核保	要保人可隨意增加或減少保障或投資金額，增加保額須重新核保	可中途變更保額，但增加保額需於有效契約屆滿二年後始可申請，每年增加之保額以原保額20%為限且不得超過100萬	要保人可隨意增加或減少基本保額，增加保額須依公司規定重新核保	可
投資標的轉換限制與手續費	無轉換限制，但收取保單行政管理費用每件申請不超過50元	無轉換限制，但從台幣一般帳戶轉出，一年限一次且不得超過20%，每年十二次免費轉換，超過後每次收取新台幣1000元	(1)次月第一評價日受理不收取費用(最高一千元) (2)次一評價日受理收取轉換之保單帳戶價值0.5%當費用(最高0.75%)	無轉換限制；同一基金公司：每年三次免費，第四次轉換起每次新台幣五百元之轉換費用；不同基金公司：每次收取轉換金額之百分之零點二五且不低於新台幣五百元之轉換費用	1.轉換限制：轉換的金額或轉換後的基金帳戶價值需大於新台幣一萬元。 2.轉換費用：每次最高收取轉換部分之帳戶單位價值之千分之五；但每一保單年度的前四次轉換免收取轉換費用。
保單撤銷期投資	規定於撤銷期滿才可做投資	規定於撤銷期滿才可做投資	規定於撤銷期滿才可做投資	保戶可選擇於撤銷期滿後投資或於撤銷期間投資	保戶可選擇是否進行投資
保單借款	有，但比照部分解約處理	有，不影響投資標的的金額	有，但比照部分提領方式處理	有	有，以扣除帳戶單位之方式處理。保單借款利息每月以保險單借款金額之0.1%計算
保單價值的減少及解約費用	於保單有效期間內，得申請減少保單帳戶價值，每次減少不得低於參佰單位且減額後的保單帳戶單位數不得低於壹仟單位，無部份解約費用	於保單有效期間內，得申請減少保單帳戶價值，無解約費用，但每一保單年度超過四次申請部份解約時，每次手續費新台幣1000元整	一年內四次部份提領不扣費用，超過4次收取1000元費用	於保單有效期間內，得申請減少保單帳戶價值，部份解約後之保單帳戶價值不得低於新台幣一萬元。無部份解約費用。	1.要保人得在本契約有效期間內，申請減少其保單價值總額。每次減少保單價值總額之金額不得低於新台幣一萬元，且減額後的保單價值總額

				不得低於新台幣五萬元。 2. 解約費用率：第一年最高4%，第二年最高3%，第三年最高2%，第四年最高1%，第五年以上無解約費用
--	--	--	--	--

(二)變額壽險商品比較表：

保險公司	南山人壽	南山人壽	紐約人壽	富邦人壽	宏泰人壽
商品名稱	南山伴我一生變額壽險	南山伴我一生躉繳變額壽險	紐約人壽長鴻變額終身壽險	吉利保本投資連結壽險	投資致富變額定期壽險
保險給付項目	滿期保險金、身故保險金、完全殘廢保險金⇒基本保額加保單帳戶價值。	滿期保險金、身故保險金、完全殘廢保險金⇒基本保額加保單帳戶價值	身故保險金、完全殘廢保險金、祝壽保險金⇒基本保額加保單帳戶價值。	一般身故保險金、一般殘廢保險金、意外身故保險金、意外殘廢保險金、滿期保險金：依運用期前及運用期後而有別	滿期保險金=保單帳戶價值。 身故保險金、完全殘廢保險金=每月投資保險費至滿期日+保單帳戶價值
收益保證	無	無	無	有	無
專設帳簿	有	有	有	有	無
保險給付期限/滿期日	保障到100歲	保障到100歲	保障到105歲	六年	20年期繳費期滿
投資連結標的變更	公司可再另行增加投資標的、終止或暫時終止提供某一投資標的	公司可再另行增加投資標的、終止或暫時終止提供某一投資標的	公司可再另行增加投資標的、終止或暫時終止提供某一投資標的	不可變更	公司可再另行增加投資標的、保戶可於每保單周年日時轉換投資標的
繳費方式	彈性，可月繳、季繳、半年繳、年繳；可保費緩繳	躉繳	躉繳	躉繳	月繳
相關附加費用等	保費費用： 第1次→85%， 第2次→45%， 第3~6次→5%， 第7次開始→	保費費用：6% 保障費用：依被保險人的性別、保險年齡及體況釐定之保險費率	申購費用為躉繳保費的1.5% 保單行政費用每年為保單帳戶價值的2%	10%	所繳保費之18.8%。

	0%(以年繳為例) 保障費用：依保險人的性別、保險年齡及體況釐定之保險費率乘以基本保險金額 保單行政費用：每月 100 元；增額保費的保費費用，固定每筆 6%。	乘以基本保險金額 保單行政費用：每月 30 元；增額保費的保費費用，固定每筆 6%。			
投保年齡限制	15-70 歲	15-70 歲	14~80 歲	14~65 歲	20-45 歲
最低投保金額	最低 20 萬元	最低 20 萬元	5 萬元	10 萬元	每月最低 3,000 元
最高投保金額	最高視不同年齡級距而有不同的倍數〔最高可投保金額=基本保費 x 倍數〕，以年繳為例最多 45 倍，且不超過 1000 萬。	最高視不同年齡級距而有不同的倍數〔最高可投保金額=基本保費 x 倍數〕，最多 45 倍，且不超過 1000 萬。	6000 萬	1,000 萬元	每月最高 40,000 元
中途增加或減少保額	要保人不可申請增加或減少保障或投資金額	要保人不可申請增加或減少保障或投資金額	要保人可減少保額	可減少保額 不可增加保額	不可增加保障或投資金額，僅可以部份解約方式減少保障或投資金額
投資標的轉換限制與手續費	無轉換限制，每一保單年度 4 次免費，超過 4 次，每次收取轉換費用每次 500 元。	無轉換限制，每一保單年度 4 次免費，超過 4 次，每次收取轉換費用每次 500 元。	每支基金改變後原投資單位及新投資單位價格均不得低於 5000 元	不可轉換	可每保單周年日時轉換，且不另收取轉換手續費
保單撤銷期投資	規定於撤銷期滿才可做投資	規定於撤銷期滿才可做投資	規定於撤銷期滿才可做投資	投資起日立即進行投資 投資起日後要保人仍得依約行使契約撤銷權	於承保日翌日起開始投資，若於開始投資後申請契約撤銷，則退還所繳保費
保單借款	有，但以部分贖回處理	有，但以部分贖回處理	有，但比照部分解約處理	有，但比照部分解約處理	可比照部分解約處理

保單價值的減少及解約費用	於保單有效期間內，得申請部分贖回保單帳戶價值，每次贖回之金額不得低於新台幣一萬元，且贖回後的保單帳戶單位數不得低於公司要求之最低金額，無部份贖回費用。	於保單有效期間內，得申請部分贖回保單帳戶價值，每次贖回之金額不得低於新台幣一萬元，且贖回後的保單帳戶單位數不得低於公司要求之最低金額，無部份贖回費用。	可申請解約及部份解約，保單前10年解約需收取手續費，部份解約每年有10%免費提領，但超出部份手續費比照解約	於保單有效期間內，得以申請減少保險金額方式降低保單帳戶價值，減額後的保單帳戶價值不得低於伍仟美元，無部份解約費用	可以部份解約方式減少保單帳戶價值，解約費用是解約時之保單年度的解約費用率，乘上當時之保單帳戶價值
--------------	---	---	---	--	--

(三)投資連結型年金/變額年金商品比較表：

統計至91年6月30日止

保險公司	中國人壽	台灣人壽	國泰人壽
商品名稱	和信債券鏈結型保本年金保險	領航世紀變額年金保險	新世紀變額遞延年金保險(乙型)
保險類型	投資連結型年金	變額年金保險	變額年金
保險給付項目	年金(含保證期間)、身故保險金、累積期滿保險金	身故給付、年金給付、約定期滿保險金	身故或生命末期保險金、遞延期滿保險金或年金給付
收益保證	保證2%	有	無
專設帳簿	遞延期間有	遞延期間有	有
保險給付期限/滿期日	累積期10年，給付期保障到100歲	年金給付最高到105歲	年金給付至100歲
投資連結標的變更	無	公司可再另行增加投資標的、終止提供某一投資標的	投資標的遭清算時得新增投資標的
繳費方式	躉繳	躉繳	躉繳
相關附加費用等	銷售：0.5% 管理費用：上限0.5%	契約附加費用於年金給付前每月月結算日從保單價值扣除2.1%/12的金額	每年保單價值3%。按日扣除
投保年齡限制	14-60歲	14足歲~60歲	實際年齡14歲~保險年齡55歲
最低投保金額	新台幣100萬元	最低不得低過10萬	5萬躉繳保費
最高投保金額	新台幣2000萬元	最高不得超過1500萬	1000萬保費
中途增加或減少保額	可減少保額	不可增加投保金額；部份解約最少不得低於新台幣3000元	無

投資標的轉換限制與手續費	無	不同基金公司不可轉換、限保本率相同；每年免費3次同基金公司內基金轉換,第4次以後扣除共同基金保單價值千分之五手續費且不得低於NT\$500元	一年內4次免費,超過4次每次收取1000元當費用
保單撤銷期投資	契約生效後開始投資	以四行庫利率加計利息,於保單送達翌日第14天當週的最後一個營業日為投資始期	規定於撤銷期滿才可做投資
保單借款	為運用本金的80%	有,最高額度為保單價值的6成	有,公司另提供貸款金額,故保單現金價值不變
保單價值的減少及解約費用	第一年:3.0%,第二年:2.0%,第三年至第十年:1.0%,超過10年為0%,每次申請之解約金額不得低於當年度紅利給付金額,解約後之保單價值不得低於50萬元	部份解約最少不得低於NT\$3000元,解約費用第一年6%,往後每年遞減0.6%	(1)解約費用為保單現金價值之3.6%~0%(每年0.4%逐年遞減).(2)符合無償部分解約之部分不扣解約費用

(四)投資型保險投資標的：

保險法第一百四十六條第五項「保險業經營投資型保險之業務應專設帳簿，記載其投資資產之價值，其投資由主管機關另訂管理辦法，不受保險法第一百四十六條至第一百四十六條之二、第一百四十六條之四及第一百四十六條之五規定之限制。」如從法條文義來看，可解釋為在投資標的之選擇及投資金額或比例都不加以限制，如此一來，給予保險公司在投資標的相當大的選擇空間，而對於投資標的的提供者也多了一個銷售的管道。不過，法條雖是如此規範，主管機關對於保險公司可以使用之投資標的是採階段性開放的政策。目前保險公司所使用的投資標的大約可分類如下：(1)國內證券投資信託基金：股票型、債券型、平衡型、基金組合。(2)國外共同基金指數型基金，全球型 vs. 區域型基金，股票型、貨幣型、債券型基金、基金組合。

(3)美國零息公債外幣計價之連動型債券。(4)台幣計價之保險公司一

般帳戶。有關各核唯保單使用之投資標的請詳下列各表：

1. 保誠活躍人生保險

投資標的	投資標的所屬公司名稱	投資內容	投資比例(%)之限制最低 - 目標 - 最高
(1). 保誠外銷基金 (計價貨幣：台幣)	保誠證券投資信託	主要以國內外銷相關產業，其中有三成以上的營收是來自出口的上市上櫃股票	100
(2). 保誠歐洲基金 (計價貨幣：美元)	保誠證券投資信託	主要以歐洲多主要工業國之通訊、網路、軟體、半導體、媒體及其他高科技等相關產業之股票或債券	100
(3). 保誠理財通基金 (計價貨幣：台幣)	保誠證券投資信託	包含股票債券，為平衡風險與報酬，股票最高持股不得超過基金總資產70%，半年平均不得低於基金資產的30%	100
(4). 保誠威寶債券型基金 (計價貨幣：台幣)	保誠證券投資信託	以公司債買斷，定存及債券附買回為主要配置	100

2. 富邦吉利保本投資連結壽險

投資標的	投資標的所屬公司名稱	投資內容	投資比例(%)之限制
(1)六年期保本指數連結型債券(計價貨幣：美元)	荷蘭銀行	Dow Jones Global Titans 50 Caonial Protected Notes	100

3. 中國人壽和信債券鏈結型保本年金保險

投資標的	投資標的所屬公司名稱	投資內容	投資比例(%)之限制
(1)十年期組合型債券(計價貨幣：美元)	RABOBANK NETHERLAND	保證本金、保證紅利	100

4. 紐約人壽長鴻變額終身壽險

投資標的	投資標的所屬公司名稱	投資內容	投資比例(%)之限制 最低 - 目標 - 最高
(1) 怡富東方科技基金(計價貨幣: 台幣)	怡富證券投資信託	本基金投資之股票, 以從事或轉投資於通訊、資訊、消費性電子、半導體、關鍵性零組件、光電、電子生產設備、工業電子、精密機械與自動化、航太、生物科技之外國(跨國)公司所發行之上市股票為主	100
(2) 怡富台灣增長基金(計價貨幣: 台幣)	怡富證券投資信託	國內上市公司股票、政府公債、公司債、可轉換公司債、金融債券及其他「證券投資信託管理辦法」所規定或經證管會核准之投資項目	100
(3) 怡富平衡基金(計價貨幣: 台幣)	怡富證券投資信託	本基金 30%-70% 比例投資於股票及債券, 股票部份以 50% 的比例投資於傳統產業股	100
(4) 怡富第一債券基金(計價貨幣: 台幣)	怡富證券投資信託	台灣公債、公司債及其他金融債券為主	100

5. 全球卓越變額萬能壽險

投資標的	投資標的所屬公司名稱	投資內容	投資比例(%)之限制 最低 - 目標 - 最高
(1). 大聯全球成長趨勢基金(計價貨幣: 美元)	安泰證券投資顧問	全球股票	100
(2). 大聯全球科技基金(計價貨幣: 美元)	安泰證券投資顧問	全球科技股	100
(3). 大聯國際醫療基金(計價貨幣: 美元)	安泰證券投資顧問	全球醫療生化股	100
(4). 保德信元富金滿意基金(計價貨幣: 美元)	保德信元富證券投資信託	國內上市、上櫃股票為主要投資標的, 並可投資公司債(包含可轉換公司債)、政府公債、金融債券及其他經證管會核准投資之金融工具	100
(5) 保德信元富瑞騰基金(計價貨幣: 台幣)	保德信元富證券投資信託	政府公債、公司債(包括可轉換公司債)、金融債券、債券附買回及其他經財政部核准於國內募集之國外金融組織債券	100
(6) 保德信元富債券基金(計價貨幣: 台幣)	保德信元富證券投資信託	國內之政府公債、公司債(不包括可轉換公司債)及金融債券	100
(7) 傳山永豐基金(計價貨幣: 台幣)	傳山證券投資信託	國內上市、上櫃股票、承銷股票、上市證券投資信託基金受益憑證、公司債、政府公債、金融債券、上市債券換股權利證書	100
(8) 傳山永利債券基金(計價貨幣: 台幣)	傳山證券投資信託	國內之政府債券、公司債、金融債券及其他經財政部核准於國內募集發行之國外金融組織債券	100

6. 統一安聯創世紀變額萬能壽險

投資標的	投資標的所屬公司名稱	投資內容	投資比例(%)之限制
(1)德盛科技大壩基金 (計價貨幣：台幣)	德盛證券投資信託	台灣科技產業上市上櫃股票	100
(2)德盛債券大壩基金 (計價貨幣：台幣)	德盛證券投資信託	國內公司債、政府債券、金融債券及其他經財政部核准於國內募集發行之國外金融組織債券	100
(3)德盛-德利全球股票基金(計價貨幣：歐元)	德盛證券投資顧問	投資於全球股票、債券等金融商品	100
(4)德盛-德利全球生物科技基金 (計價貨幣：歐元)	德盛證券投資顧問	投資於從事研究、開發或生產生物科技、藥物或醫學科技的跨國公司	100
(5)德盛-德利國際債券基金(計價貨幣：歐元)	德盛證券投資顧問	世界各國固定利率證券	100

註：本保險商品已由公司撤回。

7. 台壽領航世紀變額年金保險

投資標的	投資標的所屬公司名稱	投資內容	投資比例(%)之限制
(1)10年期美國零息政府公債(計價貨幣：美元)	美國政府		100
(2)富蘭克林坦伯頓全球平衡基金 (計價貨幣：美元)	富蘭克林證券投資顧問	全球股票與債券，涵蓋保險、通訊服務、銀行及科技設備等	100
(3)富蘭克林坦伯頓成長基金(計價貨幣：美元)	富蘭克林證券投資顧問	投資於美洲、歐洲、日本、亞洲、澳洲及紐西蘭、拉丁美洲的股票	100
(4)美林水星 MST 北美洲特別時機基金(計價貨幣：美元)	Mercury Asset Management	美國、加拿大、墨西哥的中小型企業，以尋求資本成長的最大化	100
(5)美林水星 MST 歐洲特別時機基金(計價貨幣：台幣)	Mercury Asset Management	歐洲市值較低的公司，以爭取按美元計算的最高資本增值，並投資東歐新興市場	100
(6)美林水星日本特別時機基金(計價貨幣：美元)	Mercury Asset Management	以主題性投資於日本市值介於 100 萬至 30 億美元的中小型公司	100

8. 南山伴我一生變額壽險、南山伴我一生躉繳變額壽險

投資標的	投資標的所屬公司名稱	投資內容	投資比例(%)之限制
(1)友邦巨人基金 (計價貨幣：台幣)	友邦證券投資信託	國內大型績優股	100
(2)友邦巨輪債券基金 (計價貨幣：美元)	友邦證券投資信託	國內債券	100
(3)景順中信主流基金 (計價貨幣：台幣)	中信證券投資信託	國內高科技股	100
(4)景順中信潛力基金 (計價貨幣：台幣)	中信證券投資信託	國內科技加金融股	100
(5)景順中信全球科技基金 (計價貨幣：台幣)	中信證券投資信託	全球高科技	100

9. 宏泰投資致富變額定期壽險

投資標的	投資標的所屬公司名稱	投資內容	投資比例(%)之限制
(1) 怡富台灣增長基金 (計價貨幣：台幣)	怡富證券投資信託	國內上市公司股票、政府公債、公司債、可轉換公司債、金融債券及其他「證券投資信託管理辦法」所規定或經證管會核准之投資項目	100
(2) 怡富新興科技基金 (計價貨幣：美元)	怡富證券投資信託	國內中長期最具成長潛力的上市上櫃科技類股	100
(3) 怡富平衡基金 (計價貨幣：台幣)	怡富證券投資信託	本基金 30%-70%比例投資於股票及債券，股票部份以 50%的比例投資於傳統產業股	100
(4) 群益店頭市場基金 (計價貨幣：台幣)	群益證券投資信託	「群益店頭市場基金」主要投資於國內績優上櫃公司股票	100
(5) 群益真善美基金 (計價貨幣：台幣)	群益證券投資信託	依照市場狀況，動態式調整股票、債券間的投資比重，掌握最適合的資產組合，以追求基金報酬與投資風險的最佳平衡，股票投資比重可在三成至七成間靈活運用調整	100
(6) 群益長安基金 (計價貨幣：台幣)	群益證券投資信託	針對股市風險考量、價值取向、成長並重的基金	100

10. 宏利鴻運人生變額萬能壽險

投資標的	投資標的所屬公司名稱	投資內容	投資比例(%)之限制 最低 - 目標 - 最高
(1). 美洲成長 (計價貨幣：美元)	柏克萊國際投資管理公司	iShares S&P 500 Index Fund	100
(2). 美洲積極成長(計價貨幣：美元)	Nasdaq Investment Product Services, Inc.	Nasdaq-100 Trust	100
(3). 歐洲成長 (計價貨幣：美元)	柏克萊國際投資管理公司	IShares MSCI EMU Index Fund	100
(4). 日本成長 (計價貨幣：美元)	柏克萊國際投資管理公司	iShares MSCI Japan Index Fund	100
(5). 美元債券型基金 (計價貨幣：美元)	富達投資集團	Fidelity Funds US Dollar Bond Fund、富達美元債券基金。	100
(6). 美元儲蓄 (計價貨幣：美元)	美林投資管理(亞洲)有限公司	Merrill Lynch US Dollar Reserve Fund、美林水星MST美元貨幣基金。	100
(7). 全球積極 (計價貨幣：美元)	柏克萊國際投資管理公司 美林投資管理(亞洲)有限公司	美洲成長 歐洲成長 日本成長 美元儲蓄	30 - 40 - 50 20 - 30 - 40 20 - 30 - 40 0 - 0 - 30
(8). 全球平衡 (計價貨幣：美元)	柏克萊國際投資管理公司 富達投資集團 美林投資管理(亞洲)有限公司	美洲成長 歐洲成長 日本成長 美元債券型基金 美元儲蓄	20 - 30 - 40 5 - 15 - 25 5 - 15 - 25 30 - 40 - 50 0 - 0 - 20
(9). 全球保守 (計價貨幣：美元)	柏克萊國際投資管理公司 富達投資集團 美林投資管理(亞洲)有限公司	美洲成長 歐洲成長 日本成長 美元債券型基金 美元儲蓄	10 - 20 - 30 5 - 10 - 15 5 - 10 - 15 50 - 60 - 70 0 - 0 - 10
(10). 台灣成長(一) (計價貨幣：台幣)	怡富證券投資信託股份有限公司	怡富新興科技基金	100
(11). 台灣成長(二) (計價貨幣：台幣)	怡富證券投資信託股份有限公司	怡富台灣增長基金	100
(12). 台灣成長(三) (計價貨幣：台幣)	怡富證券投資信託股份有限公司	怡富中小基金	100
(13). 台灣成長(四) (計價貨幣：台幣)	怡富證券投資信託股份有限公司	怡富價值成長基金	100
(14). 台幣債券型基金 (計價貨幣：台幣)	怡富證券投資信託股份有限公司	怡富台灣債券基金	100
(15). 台幣儲蓄 (計價貨幣：台幣)	宏利人壽一般帳戶*	台灣銀行、第一銀行、合作金庫與中央信託局等四家行庫局每月初(每月第一個營業日)牌告之二年期定期儲蓄存款最高利率計算之平均值+ 0.5%	100
(16). 台幣積極 (計價貨幣：台幣)	怡富證券投資信託股份有限公司	台灣成長 台幣債券型基金	80 - 100 - 100 0 - 0 - 20
(17). 台幣平衡 (計價貨幣：台幣)	怡富證券投資信託股份有限公司	台灣成長 台幣債券型基金	50 - 60 - 70 30 - 40 - 50
(18). 台幣保守 (計價貨幣：台幣)	怡富證券投資信託股份有限公司	台灣成長 台幣債券型基金	30 - 40 - 50 50 - 60 - 70
(19). 台幣一般帳戶 (計價貨幣：台幣)	宏利人壽一般帳戶*	每月第一個營業日宣告之利率，其保證期間為一個月，且利率不得低於2%	100

*固定利率帳戶非屬投資型保險契約之投資資產，其資產並不獨立於

本公司自有資產之外，若本公司發生任何財務風險時，投資於本帳戶

之保戶將與其他債權人一併分擔相關之財務風險，其負擔之部份將僅

限於其投資於本帳戶之金額。

11. 國泰創世紀變額萬能壽險(甲、乙型)

投資標的	投資標的所屬公司名稱	投資內容	投資比例(%)之限制
(1)群益長安基金 (計價貨幣：台幣)	群益證券投資信託	投資國內績優上市上櫃股票為主	100
(2)群益安穩收益基金 (計價貨幣：台幣)	群益證券投資信託	國內公債、公司債、可轉換公司債、金融債券、短期票券	100
(3)怡富新興科技基金 (計價貨幣：台幣)	怡富證券投資信託	台灣高科技產業相關股票	100
(4)元大高科技基金 (計價貨幣：台幣)	元大證券投資信託	高科技事業之上市上櫃公司股票，總額不低淨資產之60%	100
(5)元大萬泰基金 (計價貨幣：台幣)	元大證券投資信託	國內政府公債、有擔保公司債、金融債券	100
(6)國泰大中華基金 (計價貨幣：台幣)	國泰證券投資信託	國內之上市或上櫃股票、承銷股票、台灣存託憑證、上市受益憑證、公債、公司債、可轉換公司債、債券換股權利證書、金融債券及經財政部核准於國內募集發行之國外金融組織債券	100
(7)國泰債券基金 (計價貨幣：台幣)	國泰證券投資信託	國內之公司債(不含可轉換公司債)、政府公債、金融債券及經財政部核准於國內募集之國外金融組織債券	100
(8)日盛債券基金 (計價貨幣：台幣)	日盛證券投資信託	國內之政府債券、公司債及金融債券	100
(9)富蘭克林坦伯頓成長基金 (計價貨幣：美元)	富蘭克林坦伯頓共同基金集團	全球股市	100
(10)富蘭克林高科技基金(計價貨幣：美元)	富蘭克林坦伯頓共同基金集團	令球高科技公司股票	100
(11)富蘭克林浮動利率政府債券基金(計價貨幣：美元)	富蘭克林坦伯頓共同基金集團	美國政府浮動利率債券	100
(12)富蘭克林坦伯頓美國政府基金(計價貨幣：美元)	富蘭克林坦伯頓共同基金集團	美國政府債券	100
(13)美林水星MST北美基金 (計價貨幣：美元)	美林投資管理(亞洲)有限公司	主要投資於美國，以爭取按美元計算的最高資本增值，並可持有加拿大以至較低比重的墨西哥投資	100
(14)美林水星MST歐洲特別時機基金(計價貨幣：歐元)	美林投資管理(亞洲)有限公司	主要投資於歐洲(包括英國)市值較低的公司，以爭取按美元價算的最高資本增值。基金可投資東歐新興市場	100
(15)美林水星MST美元環球債券基金(計價貨幣：美元)	美林投資管理(亞洲)有限公司	投資於世界各地多種優質債券及其他貨幣發行的證券，以爭取按美元計算的最高回報及盡量減低回報的波動性	100
(16)美林水星MST歐洲債券基金(計價貨幣：美元)	美林投資管理(亞洲)有限公司	歐洲債券	100
(17)德盛德利全球成長基金 (計價貨幣：歐元)	Allianz Dresdner Asset Management	投資於盈餘成長導向之全球股票	100
(18)德盛德利北美基金 (計價貨幣：歐元)	Allianz Dresdner Asset Management	美國及加拿大地區上市證券	100
(19)德盛德利全球高科技基金 (計價貨幣：歐元)	Allianz Dresdner Asset Management	成長導向之全球股票	100
(20)德盛德利國際債券基金(計價貨幣：歐元)	Allianz Dresdner Asset Management	各國固定利率證券	100
(21)德盛德利歐洲債券基金 (計價貨幣：歐元)	Allianz Dresdner Asset Management	歐洲定息債券	100

12. 國泰新世紀變額遞延年金保險(乙型)

投資標的	投資標的所屬公司名稱	投資內容	投資比例(%)之限制
(1)群益長安基金 (計價貨幣：台幣)	群益證券投資信託	國內上市上櫃股票	100
(2)群益安穩收益基金 (計價貨幣：台幣)	群益證券投資信託	定存、附買回債券	100
(3)怡富新興科技基金 (計價貨幣：台幣)	怡富證券投資信託	國內新興科技股	100
(4)怡富第一債券基金 (計價貨幣：台幣)	怡富證券投資信託	國內公債、公司債及其他金融債券	100
(5)國泰中小成長基金 (計價貨幣：台幣)	國泰證券投資信託	產業前景具有轉機題材或高成長特性之中小型企業	100
(6)國泰債券基金 (計價貨幣：台幣)	國泰證券投資信託	定期存款、附買回公債、有擔保公司債、無擔保公司債、金融債券	100
(7)元大高科技基金 (計價貨幣：台幣)	元大證券投資信託	國內高科技上市、上櫃股票	100
(8)元大萬泰基金 (計價貨幣：台幣)	元大證券投資信託	定期存款、銀行存款、附買回公債、附買回公司債、金融債券、短期票券	100

六、台灣投資型保險的銷售通路

(一) 傳統保險業務員通路

由於投資型保險具有一些不同於傳統型壽險的保單特性，各國的保險監理機關為保障投資保險要保人權益，針對投資型保險訂有定整的資訊揭露規範，而對於銷售投資型保險的壽險公司業務人員更訂有積極之資格要求，以美國為例，銷售變額人壽保險者必須具備業務員

(Agent)資格，並向保險監理官提供證據證明其擁有執照或被授權可銷售變額人壽保險。前述之執照包括壽險業務員及證券經紀人之執照，也即必須通過壽險業務員資格測驗及美國全國證券商協會之專門考試，而對於業務員依法參加資格測驗前，必須接受專業訓練課程，亦即需要參加經主管機關認可之專門機構所辦理約三十至四十小時之訓練課程，或在學校修習一定學分之相關科目，對於已取得某項專業資格者，則可免接受基本訓練而直接報考。業務員通過資格測驗及全國證券商協會之專門考試後，並須分別向州保險官登錄及向 NASD 註冊，才能銷售變額保險。

我國投資型保險商品之行銷除採直接及間接行銷體系外，業務員另須特定資格。對於銷售投資型保險之業務員資格，方要依據「保險業務員管理規則」第四條規定，業務員得招攬之保險種類，由其所屬公司定之。但經財政部規定應通過特定測驗始得招攬之保險，不在此限。財政部依據上項規定，規範投資型保險業務員需應通過「投資型保險商品業務員資格測驗」始得銷售是項商品。主管機關於八十九年十二月函請財團法人保險事業發展中心辦理投資型保險商品業務員資格測驗相關事宜。依據投資型保險商品業務員資格測驗應試簡章對參加測驗人員除必須為業務人員外，並有下列三項限制：(1)在報名測驗前一年內已參加過保發中心或所屬公司、相關機構辦理之十五小

時投資型保險專業訓練課程，取得研習證明者。(2)以報名截止日為準，須連續登錄滿一年(含)以上，註銷登錄後再登錄之期間以六十天(含)內視為連續登錄，…。(3)參加測驗之業務人員以報名截止日為準，已通報壽險公會並獲授權招攬年金保險業務者。

投資型保險商品業務員資格測驗從九十年七月就開始舉辦，各人壽保險業者亦積極鼓勵業務員報考，至九十一年六月底有 81,366 人報名，65,269 人到考，有 27,010 人通過測驗，合格率為 41.38%。而從各公司合格人數及佔業務員總登錄人數比率來看，可以看到幾個現象：

- 1、外商壽險公司對於投資型保險較為積極，通過資格測驗人數佔其公司業務員人數也較高。
- 2、有些壽險公司並不打算推出投資型保單或尚未提出保單送審，還是有公司業務員對銷售投資型保險有興趣，而自己報名參加考試。
- 3、已有投資型保單可以銷售的業者，其合格人數佔登錄總業務員人數比例也較高。
- 4、保險代理人及保險經紀人業者都擁有相當多的業務員，但其合格人數偏低。推測原因可能為投資型保險銷售人員的報考資格門檻，教育訓練資源不足，還沒有專為經紀人代理人(銀行、證券)

通路設計的投資型保單使其業務員缺乏報考動機等。

(二) 保險代理人經紀人通路

現行「保險代理人經紀人公證人管理規則」對於保險代理人及保險經紀人是否可銷售投資型保險並無規範，若以投資型保險為新種人壽保險商品，則似乎祇要透過保險人和代理人/經紀人之間簽訂包含投資型保險之代理合約或經紀合約即可進行銷售。惟投資型保險商品具有其特殊性，銷售人員除需對投資型保險特色有所認識，對其他金融商品、市場動態及法規等亦應有所瞭解。保險代理人及保險經紀人之資格測驗雖然是考試院舉辦之國家考試，但對於投資型保險新種商品之認識並不必然比壽險業務員多，故不論是個人代理人或經紀人或登錄於代理人或經紀人公司之業務員銷售投資型保險商品仍宜比照前述保險業務員資格規範，亦即須通過投資型保險商品業務員資格測驗方可銷售是項商品。

壽險行銷是一個人力密集的產業，目前國內投資型保險的銷售通路主要還是依賴各壽險業者(特別是傳統型壽險的市場領導者)自家之業務大軍，市場追隨者或新進業者為求突破，都積極於開拓替代通路，如銀行保險行銷(Bankassurance)，直效行銷(Direct Marketing-、Call Center)或網際網路行銷。其中，尤其以透過銀行通路銷售保險商品更是各家保險公司極力布署的重點；反過來，保險

也是銀行業者在利率不斷調降下積極經營的項目。以歐洲壽險公司 1999 年透過銀行銷售的保費收入為例，在西班牙、法國、英國、義大利與德國等國，分別達到 81%、60%、11%、50%、與 19% 的比率。台灣過去因有住宅不動產貸款需要附加火險的市場需求，使得銀行之保險代理人通路發展較早，規模較大。近來更有多家銀行積極發展組合式商品，例如將個人定期壽險、定期定額基金投資與指定目的之財產信託三者結合的保險金信託理財商品，利用銀行客戶資料庫篩選出潛力客戶，配合轉投資之銀行保險代理人進行銷售。保險金信託理財商品在內容上跟投資型保險極為神似，就是將投資型保險中保險、投資獨立出來，分別購買，再利用自益信託加以連結。此種保險金信託理財商品與投資型保險有數點差異：1. 其保險主契約除了定期壽險外，可運用意外險或醫療險；2. 其投保之定期壽險使用團體險之費率；3. 這類組合式商品中基金投資的給付時並不被視為保險給付，不能享有保險在遺產稅的優惠。而保險金信託理財商品的出現似乎在提醒壽險業者也要設計適合銀行保險代理人通路之投資型保險商品。

（三）其他金融機構通路

我國政府為提昇金融業競爭力，大力促成金融控股公司(金控)法的通過，並於九十一年一月正式施行，在金控法施行至今，我國已有十餘家金融控股公司陸續核准成立。金融控股公司雖並不從事實際

的業務，而在於制訂並執行集團整體資源分配。惟為維護金控公司旗下子公司跨業銷售、共同行銷之金融秩序，金控法第 43 條規定：「金融控股公司與其子公司及各子公司間業務或交易行為、共同業務推廣行為、資訊交互運用或共用營業設備或營業場所之方式，不得有損害其客戶權益之行為。前項業務或交易行為、共同業務推廣行為、資訊交互運用及共用營業設備或營業場所之方式應由各相關同業公會共同訂定自律規範報告主管機關核定後實施。前項自律規範，不得有限制競爭或不公平競爭之情事。」金控法對於保險、銀行、證券及投資顧問各業之行銷方式都有影響，除前述透過銀行銷售保險商品本已在進行外，有關證券業、投信投顧業銷售保險商品在目前金控法的相關規範下，是有條件下被允許的，反而在其本業的營業員管理規則中有須保持專業之規定。有關證券業、投信投顧業能否轉投資保險代理人，以及證券公司業務人員能否兼職銷售保險，可說是屬於法規適用及解釋之議題。有關金控法在交叉銷售之法令、自律規範及行銷規範彙整如下：

(1)金融控股公司共同行銷之規範

法令	條文	內容摘要
金控法	第四十三條	業務或交易行為、共同業務推廣行為、資訊交互運用或共用營業設備或營業場所之方式，不得有損害其客戶權益之行為。
自律規範	第十條	與客戶簽訂商品或服務契約時，應向客戶明確揭露本契約涵蓋之重要內容及交易風險，並註明該商品或服務有無受存款或其他之保障。
	第十二條	不得強制客戶與其他子公司簽訂契約，以購買其商品或服務作為授信或提供服務之必要條件。
行銷規範	第二點	各業之營業場所內互設他業之專業櫃檯，其中保險櫃檯可從事業務之範圍：(1) 推介經財政部核准銷售之保險商品。(2) 辦理經財政部同意得直接銷售保險商品之核保及出單。(3) 保險相關業務之代收件。
	第六點	由金融控股公司提出子公司間跨業行銷之申請，並由財政部以單一窗口方式受理，金融控股公司並應同時副知各業別之主管機關。該案件之核准採備查制。

(2)金融控股公司共同行銷之資料保密規範

法令	條文	內容摘要
金控法	第四十二條	<ul style="list-style-type: none">● 金融控股公司及其子公司對於客戶個人資料、往來交易資料及其他相關資料，應保守秘密。● 金融控股公司及其子公司就客戶資料應訂定相關之書面保密措施，並以公告、網際網路或主管機關指定之方式，揭露保密措施之重要事項。
	第六十條	未保守秘密者，處新台幣二百萬元以上、一千萬元以下罰鍰。
自律規範	第六條	除法令另有規定、經客戶簽訂契約或書面明示同意者外，揭露、轉介或交互運用之客戶資料不得含有客戶基本資料以外之帳務、信用、投資或保險資料。
	第七條	<ul style="list-style-type: none">● 金融控股公司與其子公司及各子公司間相互揭露客戶資料，或揭露客戶資料予其他第三人時，應訂定保密協定。● 收受並運用資料之機構不得再向其他第三人揭露該等資料。
	第八條	<ul style="list-style-type: none">● 金融控股公司及其子公司應向客戶揭露保密措施，包括資料蒐集及保管方式、保護方法、利用目的，揭露對象、客戶行使退出選擇權方式等。● 揭露保密措施及其修訂內容應以書面或電子郵件方式通知客戶，另採公司網頁、營業處所內明顯位置張貼公告或其他足以由主管機關認為已公開揭露之方式辦理。
	第十一條	接獲客戶通知停止使用其資料後，金融控股公司或其子公司應立即依其通知辦理。
	第十六條	為確保屬於客戶資料之安全及避免因不當運用而損害客戶之權益，金融控股公司之子公司應建立客戶資料庫，僅被授權員工始可使用客戶資料。
資料保護法	第十三條	個人資料電腦處理之特定目的消失或期限屆滿時，應依職權或當事人之請求，刪除或停止電腦處理及利用該資料。
	第十八條	非公務機關對個人資料之蒐集或電腦處理，非有特定目的，並符合法令規定情形之一者，不得為之。
	第十九條	非公務機關未經目的事業主管機關依本法登記並發給執照者，不得為個人資料之蒐集、電腦處理或國際傳遞及利用。
	第三十八條	違反第十八條、第十九條第一或第二項者，由目的事業主管機關處負責人新台幣二萬元以上十萬元以下罰鍰。
第三十九條	違反第十三條規定者，由目的事業主管機關限期改正，逾期未改正者，按次處負責人新台幣一萬元以上五萬元以下罰鍰。	
行銷規範	第五點	各業使用客戶資料，應經客戶簽訂契約或書面明示同意後方使用。

(3)金融控股公司共同行銷之場所及人員規範

法令	條文	內容摘要
金控法	第四十八條	進行共同行銷時，其營業場所及人員應予區分，並明確標示之。
自律規範	第十四條	金融控股公司之子公司既有或新設之營業場所及設備，增設其他子公司之業務或商品販售，其營業場所及設備之設置應符合相關法令及主管機關之規定。
	第十五條	金融控股公司之子公司間共用營業場所時，應明確區分不同之業務項目，並於營業場所內明顯適當位置設置營業項目之告示牌。
	第十八條	進行共同業務推廣行為時，應就費用之分攤及法律責任之歸屬訂立契約，其契約內容不得損害客戶或契約任一方之重大利益。
行銷規範	第一點	各業之營業場所內得互設他業之專業櫃檯；惟本業與他業櫃檯應予區分，並明確標示之。
自律規範	第十七條	<ul style="list-style-type: none">● 從業人員從事其他子公司之業務執行或商品銷售時，應具備該業務所需之特定資格條件或證照。● 客戶要求從業人員於交易前出具依法所必須具備之資格條件或證照時，該從業人員不得拒絕並應立即出示。
行銷規範	第三點	本業人員符合各業別主管機關所規定之資格條件或證照，即得兼為他業之業務。
	第四點	他業之專業櫃檯從業人員係代表該本業公司所為之行銷行為，對客戶之損害賠償責任，本業公司應負責。但提供營業場所之機構亦有故意或過失者，亦應負責。

上述規範中對於保險業銷售投資型保險的影響有下列三種：

- 1、屬於金融控股公司之保險子公司可利用銀行、證券等據點販售投資型保險(設置保險櫃台，擴張銷售據點)。
- 2、屬於金融控股公司之銀行、證券子公司之業務人員在登錄為保險代理人之業務員，在取得投資型保險業務資格後，從事投資型保險之銷售(人員交互運用，增加銷售人員)。
- 3、屬於金融控股公司之銀行、證券信託或投顧子公司可將其信用卡客戶或購買國內外基金客戶資料與保險子公司分享，成為投資型保險的準客戶(資料互相交流，瞄準潛在客戶-資料採礦 Data-Mining)。

由於金控法對跨業銷售的開放，造成非屬於金融控股公司的保險公司在爭取客戶上的劣勢，獨立的壽險公司如何與銀行、證券、投信、投顧進行策略聯盟、開發商品、資訊交換或是加入金控公司，將是這些獨立壽險公司經營投資型保險市場的重點；而在保險業務監理上，如何使屬於金控公司與非屬於金控公司的保險人能於公平的基礎上競，也是主管機關要注意的事項。

4、直效行銷通路

其他替代通路如直效行銷、網際網路行銷除發展較晚，目前應用的範圍大都放在引起要保人興趣、界定要保人需求、傳遞保單資訊及

銷售保單內容明確、不需核保、銷售佣金較低的商品，如傷害險、健康險、定期險、強制險等。最近已有壽險公司開始運用這些替代性通路銷售投資型保險，唯在實務上似乎還須要業務人員做後續追蹤及解說，以克服要保人身份及證件認證及核保的程序障礙。這些替代性通路的發展需要時間讓要保人遂漸習慣並克服一些技術性問題，目前是處於早期發展階段屬於輔助性地位，其影響也都不及金融控股公司法為金融商品銷售通路所帶來的衝擊。

肆、投資型保險保單特殊規範

相較於傳統型壽險，我國之投資型保單給予要保人/保單持有人相當多的權利和彈性，其中較重要的條款有：保單借款、部份提領、投資標的轉換與變更、保單轉換以及變更保險金額等，在此逐一介紹。

一、保單借款條款：我國保險法第一百二十條規定保險費付足一年以上者，要保人得以保險契約為質，向保險人借款，基本上視保單借款為要保人可行使的權利。美國全國保險監理官協會對於保單貸款亦持相同的觀點，在其變額人壽保險示範規則中對變額人壽保險保單貸款訂有明確規範以保護要保人的權益，如下：「…任何變額人壽保險於生效 XXX 年後，其所提供之保單借款不得較提供以下項目之變額人壽保險不利：

(一)至少可借貸 75%之現金解約價值。

- (二)貸款之利率不得高於州法許可之最高利率。
- (三)未清償之貸款得自死亡時可獲得之給付中扣除。
- (四)解約或決定不喪失價值給付時，未清償之貸款得自現金解約價值中扣除。
- (五)於表定保費保險單中，若未清償之貸款超過現金解約價值時，保險公司應寄發通知單，若為使保險單持續有效至次一個保險單處理日之應收取費用超過保險單下可用以支應費用之金額時，保險公司應寄發報告予保單持有人，報告應記載保險單規定，使保單持續有效之最低支付金額，以及繳交該金額之寬限期間。
- (六)於保險費均按期繳交之請況下，如變額死亡給付小於無貸款時可達到之金額時，保單持有人得繳交不大於相關現金價值增加部分110%之款項，並提供保險公司要求之可承保證明後，提高其死亡給付至無貸款時可達到之金額。
- (七)保險單得提供合理之最低可貸金額，但此一最低金額不得適用於自動保費墊繳條款。
- (八)如保險單係採取擴大保險不喪失選擇權時，保險單可不提供保險單貸款。
- (九)保險單貸款條款之規定不得使未使用保險單貸款者較採用保險單貸款者立於不利地位。

(十)用以支付保單持有人之保險單貸款應自分離帳戶中提取，償還時亦應繳回分離帳戶，但保險公司係股份有限公司時，其用以支付保險單貸款之金額得自一般帳戶中提取。」

我國投資型保險保單條款對於保單借款之處理與美國 NAIC 之規範大致相仿，在條款訂定時留給保險人較大的彈性，例如，現金解約價值可資借貸的成數不硬性規定，由保險人自行斟酌，有保單帳戶價值的 60%、80%、甚至 100%；亦允許保險人採取變通方式，例如以部份解約(投資贖回)或減少保額(躉繳保費)等方式做為保單貸款。而在未清償之貸款超過現金解約價值時，保險公司寄發通知單的實務，為避免投資型保險因投資績效不佳而動輒失效，保單審查委員會通常建議：「投資型新種保險商品要保人借款超過保單價值時，保險公司有二次通知義務；當超過 80%時應為第一次通知，超過 100%時為第二次通知，第二次通知到達翌日起兩天後保險契約即行終止。」

二、部份提領(部份贖回、部份解約)條款：部份提領是傳統型壽險沒有的特色，它類似於從銀行存款中提款，係保單現金價值回收方式之一。而另一種現金價值回收方式就是前述之保單借款，借款就是跟保險公司借出自己的錢，借款之人通常假設將來會加計利息返還，或者已瞭解如果不返還，則給付時就要扣除借款之本息。部份提領對於保險給付也有相同之效果，但它並不假設需要返

還。提取之金錢一去不還，因此死亡給付及現金價值都馬上隨之減少，祇是不會產生利息而影響到未來之給付。一般而言，祇有具備獨特保單彈性的萬能壽險及變額萬能壽險才能允許部份提領。我國對於保單帳戶價值基本上認為是屬於保單持有人的資產，因此不論是變額壽險或變額年金或變額萬能壽險在保單條款中都允許做部份贖回，祇是會有贖回金額和次數之限制，另外還可能有部份解約費用。

三、投資標的轉換與變更條款：我國投資型保險保單大都提供多檔國內證投資信託基金及國外之共同基金為投資連結標的，為恐基金投資績效不彰間接影響到保單的存續或保單持有人改變其投資偏好或周險容忍程度，除少數提供單一投資標的之保單，壽險公司都允許保單持有人轉換投資標的。投資標的轉換依投資標的所在地及所屬資產管理公司，可分為下列幾種狀況：

- (一) 既有投資標的轉換到新投資標的，這又分為相同基金管理公司轉換及不同基金管理公司轉換。
- (二) 既有投資標的百分比重分配：改變過去基金投資的分配比例。
- (三) 新年度或增額保費投資百分比重新訂定：改變未來基金投資的分配比例。
- (四) 投資標的或投資組合的新增保險人提供其他的投資標的或組合

供要保人選擇。

(五) 投資標的關閉與終止所致保單帳戶價值重新分配。

(六) 國內標的轉換為國外標的，或是反方向之標的轉換。

各壽險公司對保單持有人行使投資標的轉換通常都有每年轉換次數及相關轉換費用的規定。

四、保單轉換條款：美國之變額人壽保險允許保單持有人在保險費均依約定交付之情形下，保單持有人可在簽單後二十四個月內，向變額壽險之保險人申請將保險單轉換為定額給付保單。轉換後之定額給付保單必須：

(一) 擁有與原變額保險保險單相同之保單面額。

(二) 擁有與原變額保險保險單相同之簽單日期及簽單年齡。

(三) 以保險人在保單持有人居住所在地銷售之最可比擬之終身壽險來簽發。

(四) 以變額壽險保單簽發時之實質保險費率來簽發。

(五) 按實際已繳保險費重新計算新定額保單應累積之現金價值。

前述二十四個月之轉換期間，係由聯邦法律所訂定，各州有權另訂更長之最低期間。此種保單轉換可謂投資型保險的脫離條款(exit clause)，是保單持有人的權利之一，讓保單持有人可在投資績效不如預期時有反悔的餘地。

我國保險法對於保單轉換並無特殊規定，只有在人身保險商品應注意事項，貳、個人壽險部份第三條規定「契約轉換條文應於條款中由各公司依實際作業訂明一般轉換的條件。」也是投資型保單中之彈性條款(optional clause)，目前已核准之投資型保單中有宏利人壽的宏利鴻運人生變額萬能壽險及全球人壽之全球卓越變額萬能壽險訂有契約轉換權的條款：兩者皆是規定在契約有效期間內，得依照公司規定，申請原契約變更為本公司當時的其他人壽保險契約(繳清保險)，這些契約轉換雖然條件沒有美國變額保單優厚，且須依保險公司規定辦理，但在保單契約期間內都是有效，是為一項特點。

五、變更保險金額條款：保險金額的變更分為兩種，一種是危險保額的增加、減少；另一種是投資金額的增加、減少。一般而言，保險人都允許要保人申請增加或減少危險保額，但增加保額時需要重新核保，以避免逆選擇；而減少危險保額時會有最低保額的限制以維持投資金額和危險保額適當的比例。若保單為躉繳型投資型保險商品，危險保額之增加可視為增買一張保單，保額減少則視為部份解約。

至於投資金額的增減本來就是變額壽險或變額萬能壽險的特性，一般保險人都允許在要保人申請情況下增加投資或不投資，增加投資時可能會有上限規定；投資型保險的危險保額決定該保單每月可

得從保單帳戶價值中扣除之危險保費，如不投資時保單帳戶價值須能維持保單繼續有效。

伍、結論

從 1952 年美國第一張變額年金開始，投資型保險至今已經歷半個世紀的發展，在這段期間保險公司不斷在保單設計進行創新，使投資型保單具有最大的彈性、多樣的投資標的組合及透明的費用去迎合要保人保險及投資的需求，因而在世界各國大都能吸引眾多投資者的興趣及購買。下表是各國推出投資型保單的時間及保費市佔率概估（市場接受度）。

表 5-1 各國推出投資型保險商品時間及 2000 年壽險保費市佔率估計

1956	荷蘭	約 43%
1961	英國、加拿大	英國>50%、加拿大>62%
1970	德國、法國、義大利	平均在 40%、德國約 10%
1976	美國	變額壽險/年金+萬能壽險約 41%
1986	日本	<10%
1992	新加坡	70%
1999	中國大陸	>8 億人民幣

在澳洲銷售的壽險保單幾乎已全部是投資型保險；瑞典、香港及部分東南亞地區市佔率為 50%以上，投資型保險在多國壽險市場上可說是主流商品。我國近來通貨膨脹率雖不高，市場利率卻持續走低，財政部保險司除配合市場利率走勢要求保險業調降保單責任準備金預定利率外，並積極引進投資型保險商品以資因應保險業面臨之「利率風險」。投資型保險對我國而言本應是一新型態之人身保險商品，

唯立法時不及修訂相關條文，業者惟有仰望保險主管機關對投資型保險的性質、特色、範圍、經營資格等加以釐清及界定。

本文主旨在介紹台灣之投資型保險市場，筆者嘗試從英美日等國投資型保險的演進，探討歸納出投資型保險的共同特色，並檢視現行已公佈之投資型保險法令，找出可資判別我國投資型保險商品的五個測試基準：(1)專設帳簿、(2)資產劃分、(3)要保人承擔投資風險、(4)資產評價方法及對要保人報告以及(5)善良管理人之資產管理。從這些測試基準歸納出我國投資型保險乃是「透過依法設立之資產劃分制度將保單現金價值依保單持有人之選擇用於特定投資，並將實際投資績效反應於保單，而由保單持有人自行承擔投資風險之一種新型態人身保險，其中投資標的之價值需定期評價並通知要保人。」根據上述定義，嚐試去界定台灣的投資型保險商品市場範疇，從投資型保險保單的命名，商品分類、參與投資型保險業務之壽險公司及送審保單、保單特色比較、運用之銷售通路及金控法對保險行銷通路之可能影響，以條列及表格方式對台灣投資型保險市場做描述說明，其中、由於壽險公會尚未對投資型保險商品編碼進行業務統計且對於過去已核准保單是不是符合投資型保單定義尚待澄清，故無法彙總銷售資料，是為遺憾之一。

從過去美英各國投資型保險發展的經驗得知，祇有完善的保險監

理制度，才能一方面確保保單持有人的權益，一方面引導投資型保險之正常發展，而依據投資型保險商品管理規則第二條、第四條、第十六條的規定主管機關須要公佈投資型保險商品審查準則及資訊揭露規定，而有關費率規範、會計作業及稅務法規等更須要主管機關具體規範。

附錄三 研究人員簡介

一、魏寶生，財團法人保險事業發展中心總經理

學歷：

1. 美國華府班傑明富蘭克林大學財務管理碩士
2. 喬治華盛頓大學國際企業管理碩士
3. 交通大學海洋運輸學系畢業

主要經歷：

1. 財政部保險司副司長（主管壽險業務）
2. 證券暨期貨管理委員會第一組（發行市場管理）及第八組（國際事務）組長
3. 證券管理委員會第一組專門委員、第四組科長（主管投信、投顧及外資業務）以及法務室期貨小組科長

二、林惠美

學歷：東吳大學法律碩士、輔仁大學英國語文學系畢業

經歷：財政部證券暨期貨管理委員會第二組（證券商管理）科長

三、梁正德，財團法人保險事業發展中心研究處處長

學歷：

1. 中正大學社會福利研究所博士候選人
2. 美國 University of Wisconsin-Madison 精算碩士

3. 政治大學財政碩士

經歷：財團法人保險事業發展中心專員、研究員

四、賴財慶，財團法人保險事業發展中心教育訓練處副處長

學歷：

1. 中央大學財務金融研究所博士候選人
2. 美國波士頓大學精算碩士
3. 政治大學保險研究所碩士

經歷：：公務人員退休撫卹基金管理委員會財務組專員

五、廖世昌，財團法人保險事業發展中心綜合業務處副處長

學歷：中興大學法律碩士，中興大學法律系畢業

經歷：

1. 宏聲海事法律事務所律師
2. 威信不動產顧問公司法務室律師
3. 聯誠國際法律事務所律師

六、劉芳玲，財團法人保險事業發展中心教育訓練處專員

學歷：美國麻州州立大學企業管理碩士，淡江大學保險學系畢業

經歷：財團法人保險事業發展中心資訊處辦事員

七、謝明仁，財團法人保險事業發展中心教育訓練處辦事員

學歷：東海大學企業管理碩士，中興大學農業經濟學系畢業

經歷：

1. 板信商業銀行總行業務部領組
2. 大葉大學財務管理學系兼任講師
3. 證期會合格證券分析師

參考文獻

- 一、王業仁，我國加入世界貿易組織後對產險業經營策略影響之研究，民國八十九年。
- 二、呂嘉盈，台灣產險產業保險財務研究-Logistic 模型之運用，民國八十九年。
- 三、李家泉，台灣壽險業現況及面臨問題之探討，壽險季刊，民國八十七年十二月三十一日。
- 四、財團法人保險事業發展中心出版，保險市場重要指標，民國九十一年四月。
- 五、財團法人保險事業發展中心，保險實務與制度，民國九十一年三月。
- 六、財團法人保險事業發展中心出版，投資型保險商品業務員訓練教材，民國九十年十二月。
- 七、財政部保險司編印，保險年報，民國八十九年。
- 八、財政部委託，保險經紀人、代理人、公證人管理規則檢討專案。
- 九、陳雅正，論投資型保險之監理，民國九十年六月。
- 十、謝劍平著，現代投資銀行，智勝文化事業，民國九十年三月初版。
- 十一、<http://www.ipnavigator.com.tw/news/news>.

Reference

- 1、Nadege Genetay and Philip Molyneux (1998), BANCASSURANCE.
- 2、Nadege Genetay and Philip Molyneux (1998).
- 3、Wood,P.(1995), 'Direct Hit', Post Magazine, 27 July, 29.
- 4、David, F.R.(1989), Strategic Management, second edition, Merrill Publishing.