

國立政治大學商學院
CARDIF 銀行保險研究發展中心

2024 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 6

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 10
- 2.11 » 修正「保險業務員管理規則」部分條文 10
- 2.12 » 修正「投資型保險商品銷售自律規範」部分條文 10
- 2.13 » 修正「保險業設立許可及管理辦法」及公告「申請設立純網路保險有關事項」 11
- 2.14 » 修正「保險業辦理電子商務應注意事項」及「保險業保險代理人保險經紀人與異業合作推廣附屬性保險商品業務應注意事項」 11

- 2.15 » 調整保經代簽署制度及強化保經代內稽內控 11
- 2.16 » 修正「保險業務員管理規則」第 19 條(2024.9.12 以後) 11

3. 銀行保險市場發展 12

- 3.1 » 保險通路參與者 12
- 3.2 » 銀行保險市場保費收入分布情形 13
- 3.3 » 銀行通路與銷售商品類型 15

4. 2024 年影響台灣銀行保險市場重大事項 19

- 4.1 » 金管會強化分紅壽險等相關商品之管理 19
- 4.2 » 金管會核准首宗保險業與異業合作服務與流程創新試辦案申請 19
- 4.3 » 將修正「純網路保險公司」申設條件改為「數位保險公司」 19

5.台灣銀行保險市場重要的實證研究 20

- 5.1 » 銀行保險有助於提升銀行與保險業的經營績效 20
- 5.2 » 銀行保險降低保險業的資訊不對稱問題 20
- 5.3 » 銀行保險合作策略的研究 20

參考文獻 21

1. 台灣保險市場

1.1 保險市場規模

2023 年台灣的保險市場保費收入在全世界排名第 14 名，參見圖 1，壽險業的保費收入為第 12 名，參見圖 2。而台灣的保險密度為\$3,307 美元，全球第 16 名，其中人身保險密度為\$2,285 美元，較 2002 年低，為全球第 11 名；台灣的保險市場滲透度為 10.3 是全球第六名，其中人身保險滲透度為 7.1，較 2022 年低。[1]由統計數據顯示，台灣的保險市場在全球占有重要地位。

圖1、2023年世界各國總保費收入前20名統計

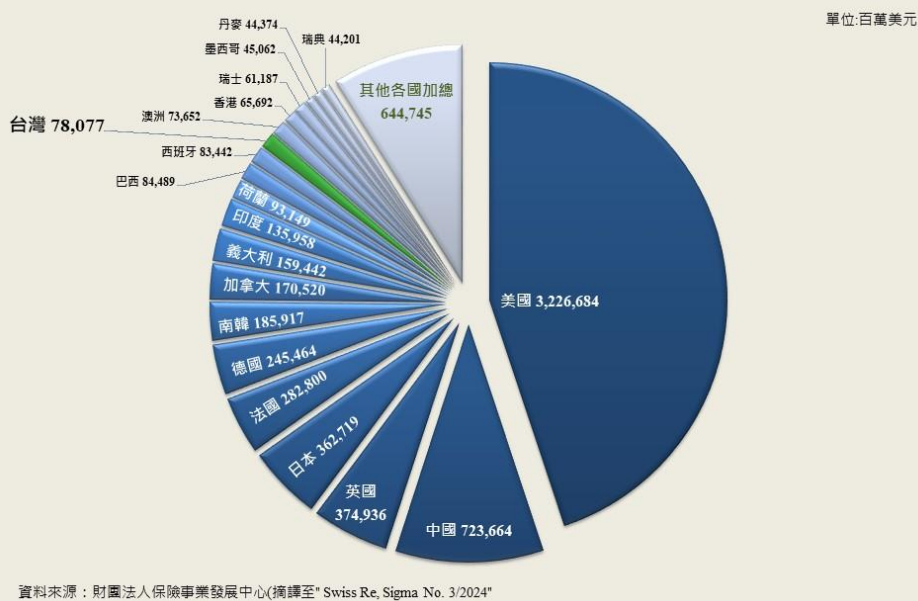
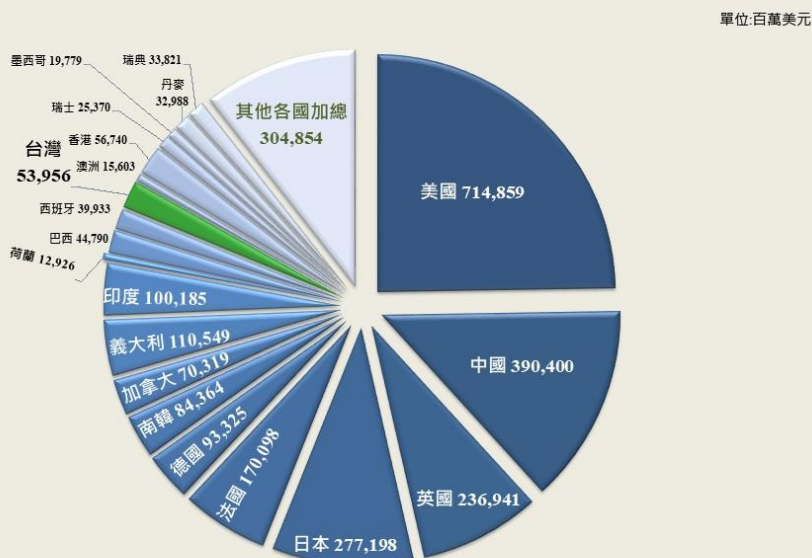
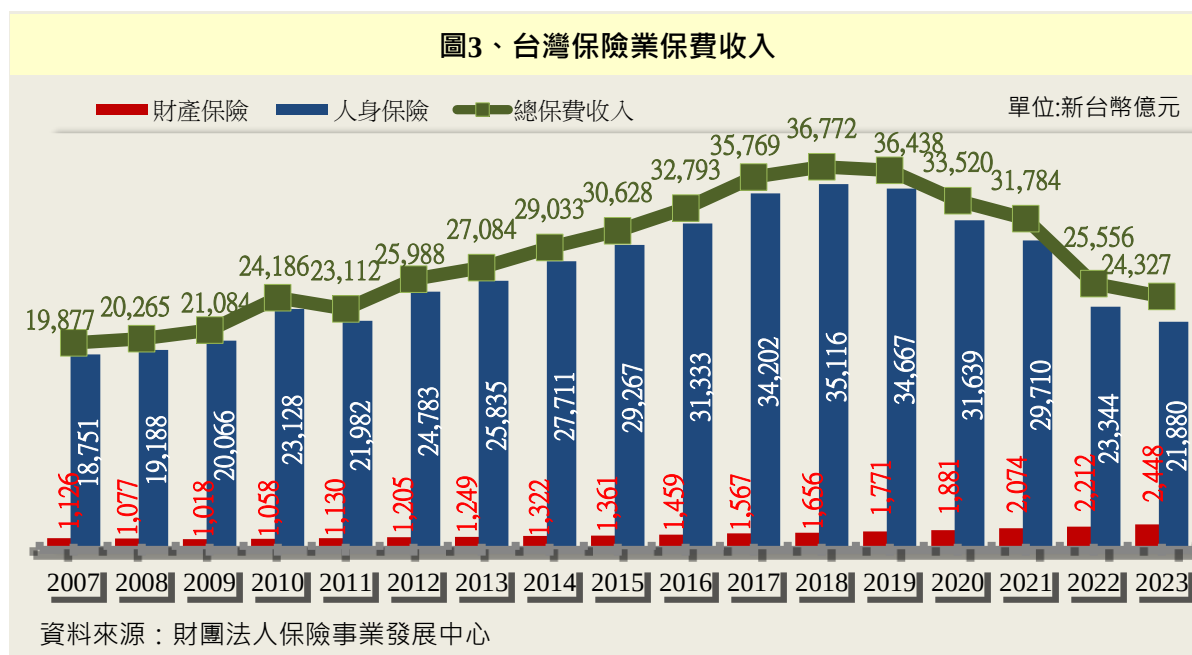


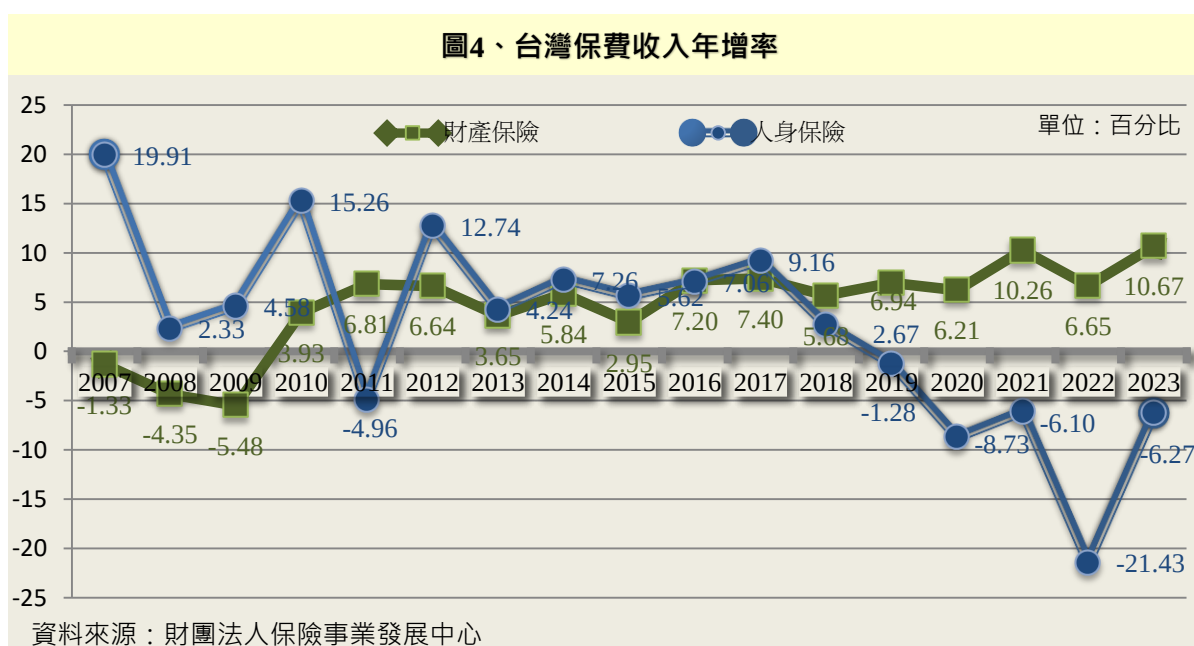
圖2、2023年人身保費收入統計(世界各國總保費收入前20名)



台灣的保險市場保費收入 2023 年較 2022 年減少 4%，相較於 2022 年，2023 年的減少幅度已經大幅下降，參見圖 3。而產險業的保費收入自 2015 年起，逐年增加，且 2023 年較 2022 年成長幅度達到 10.67%。從圖 3 可以發現，台灣保險市場仍以人身保險為主。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 12.74%，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%，為 2011 年之後首度呈現負成長。



人身保險市場於 2019 年至 2022 年成長率呈現逐年下滑的情形，2019 年至 2022 年的成長率分別為 -1.28%、-8.73%、-6.10%及 -21.4%，2023 年成長率依然為負，但是已經減少至 -6.27%，表示人身保險業的營業收入成長率較 2022 年大幅成長，參見圖 4。

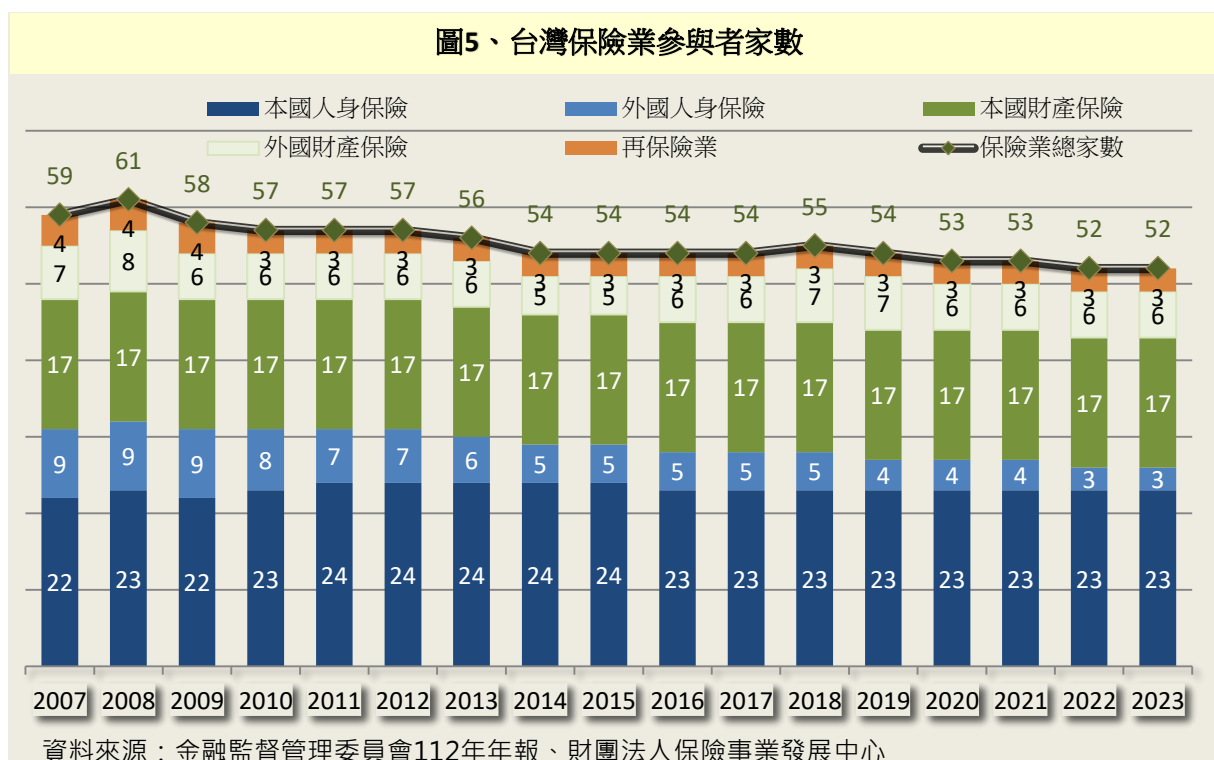


展望：2024 年美國啟動降息機制，美國股市受到 AI 及科技股的激勵，屢創新高，使得 2024 年人身保險保費收入回到疫情前水準。然受到美國總統川普不確定政策影響，國際政經不確定性因素提高，且美國降息腳步趨緩，展望 2025 年壽險保費收入可望提高，但成長力道仍然緩慢。

1.2 保險市場參與者

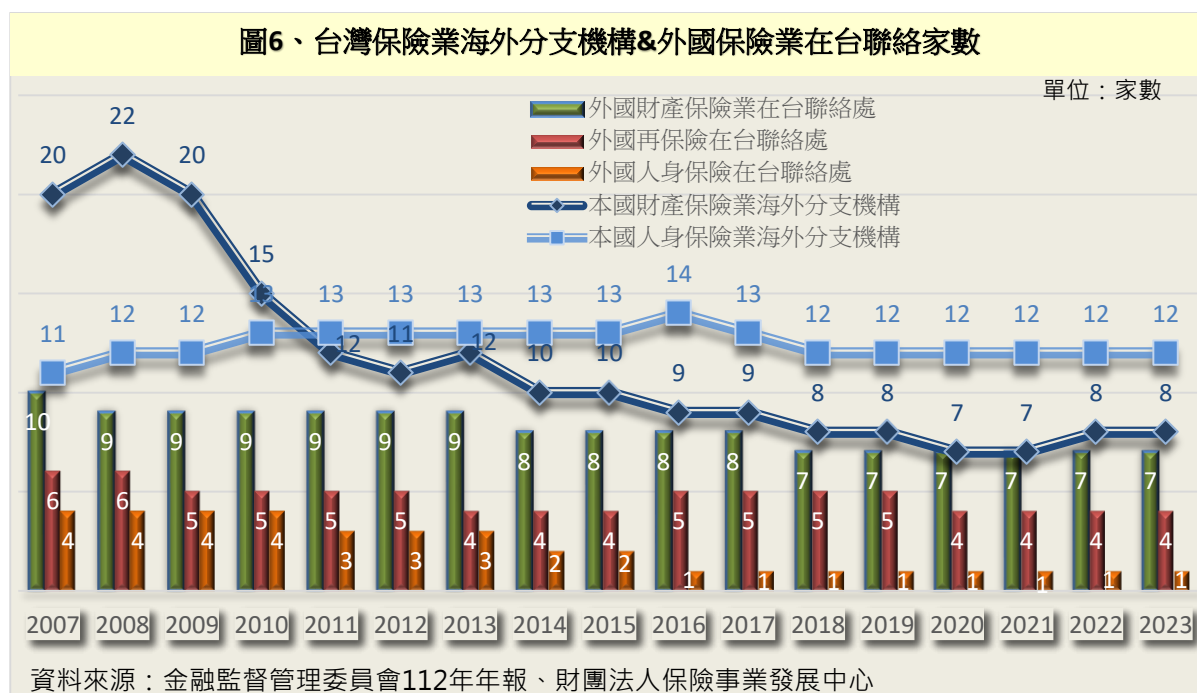
1.2.1 保險公司

台灣保險市場主要為人壽保險、財產保險公司所構成，2023 年與 2022 年的總家數皆為 52 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，而 2022 年安達人壽併購康健人壽，使得外國人身保險家數只剩下 3 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 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 2022 年相較 2021 年增加 1 海外分支機構，乃為越南富邦產物

保險責任有限公司；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 2021 年的海外分支機構家數皆相同，參見圖 6。由此可見，我國保險業海外市場拓展較為艱辛，但越南市場仍是開發之地。



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。2023 年外國保險公司在人身保險市場的佔有率為 1.58%，隨著外國人壽保險公司的市占率下降，本國保險公司在人身保險市場的佔有率提高至 98.42%，較 2022 年市占率成長 2.29%，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，然而 2021 年至 2023 年的人身保險市場集中皆呈現下降，2023 年人身保險市場集中比率為 63.37%，參見圖 8。

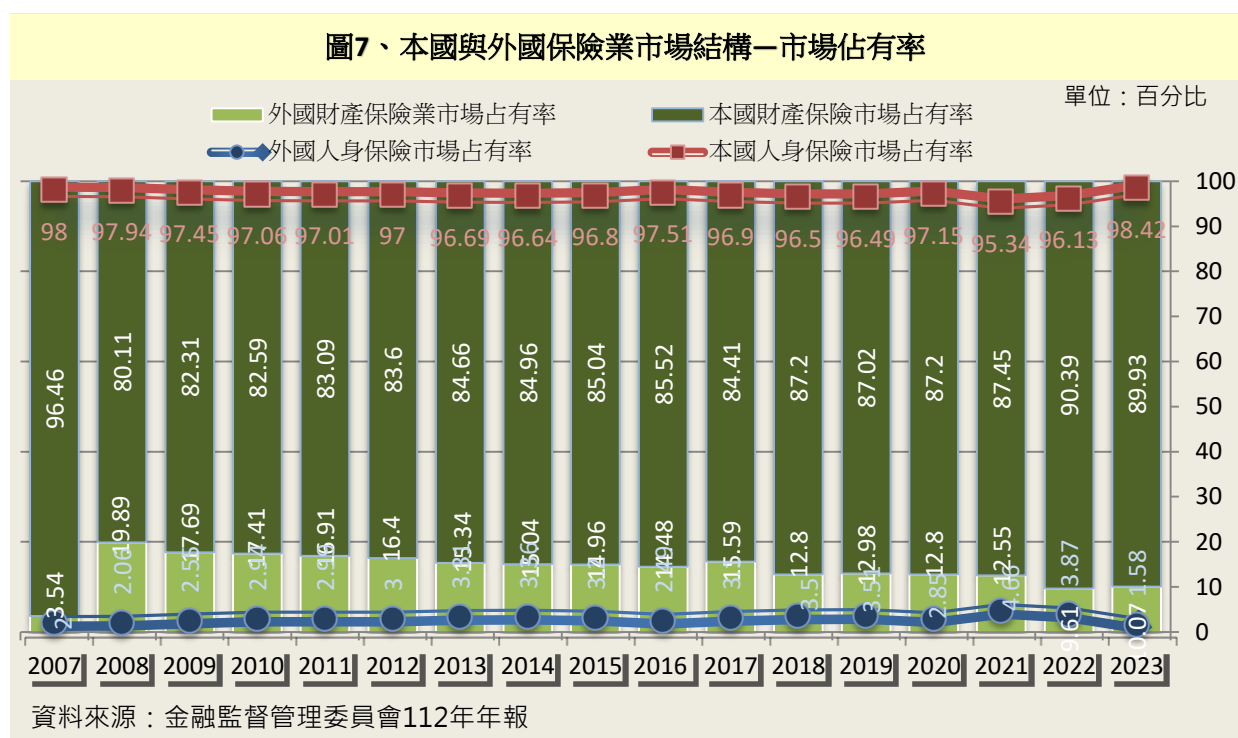
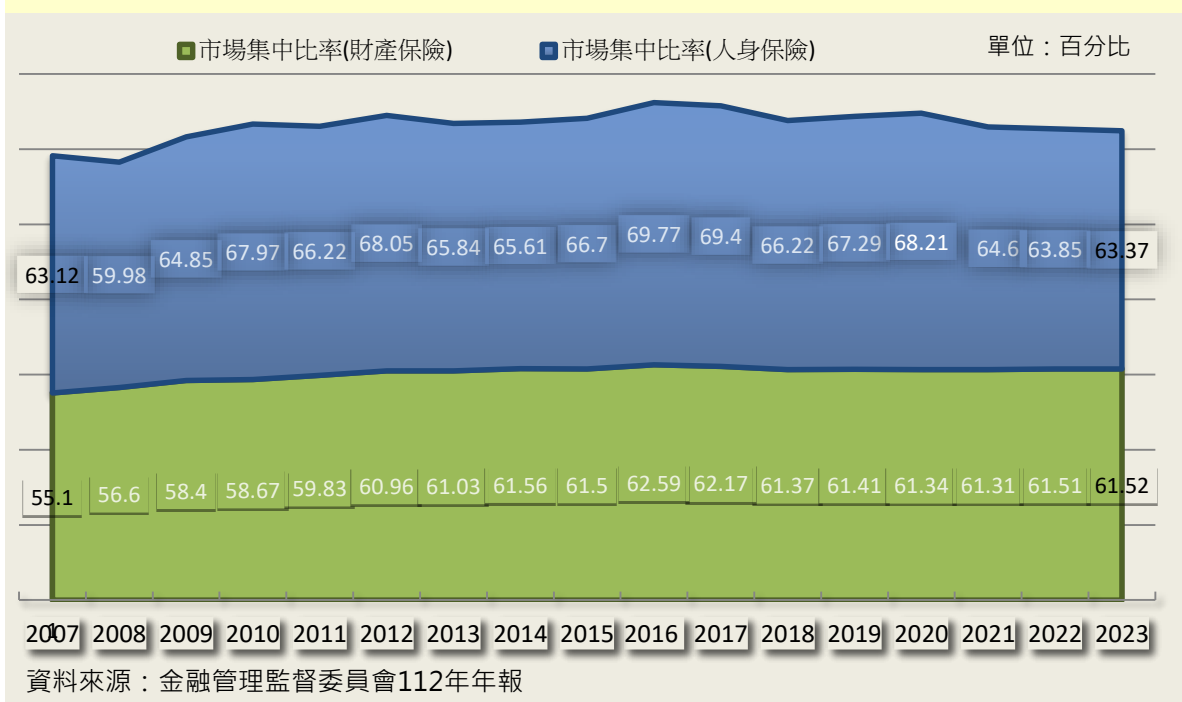


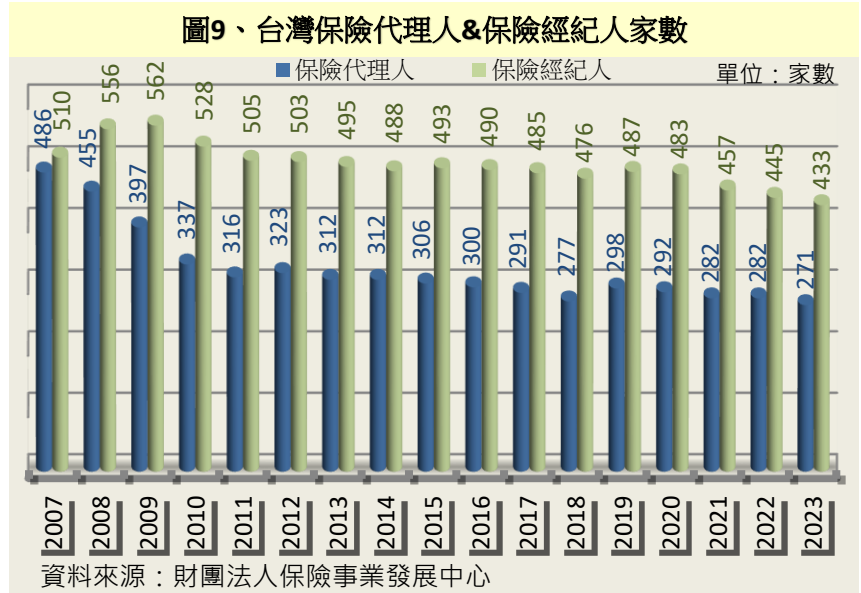
圖8、台灣保險業市場結構—市場集中比率



展望：金控中的壽險公司逐漸發揮跨售效益，且 2024 年 2 月南山人壽再度可以銷售投資型保單，預期 2025 年人身保險市場的集中比率將會再降低。

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 2019 年至 2021 年呈現逐年下降的情形。保險代理人在 2023 年較 2022 年家數減少 11 家，為 271 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，2020 年到 2023 年是呈現下滑的趨勢，2023 年為 433 家，參見圖 9。

展望：保險經紀人及代理人家數有減少趨勢，受到退休潮的來臨，小型保險經紀人及代理人公司家數可能會減少。而新設立保經代的最低實收資本額提高至 5000 萬，降低新開設保經代公司的意願，預期保經代家數可能會降低。

1.3 » 保險業在金融市場的重要性

受到政策及國際情勢的影響，全體保險業的總資產成長速度已開始減緩，2023 年全體保險總資產及人身保險業資產的成長率，皆為 3.82%，成長幅度較 2022 年增加，參見圖 10。受到美國降息、AI 快速發展及台灣科技業成長的影響，保險公司投資資產價值提升，因此相較 2022 年，2023 年全體保險總資產成長率 3.82%。保險業資產佔全體金融機構資產比率從 2007 年的 22.52%至 2020 年的 36.31%，2023 年則降至 33.73%，顯示在台灣保險業的重要性，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 21.99%，到 2022 年提升 33.72%，但 2023 年降至 33.28%。而 2022 年及 2023 年財產保險業的資產佔全體金融機構資產比率皆為 0.45%。人身保險業資產變化會受到商品結構改變的影響，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，但受到新契約保費收入大幅減少的原因，使得人身保險資產占金融機構資產比率也隨之下降。

圖10、台灣保險業資產

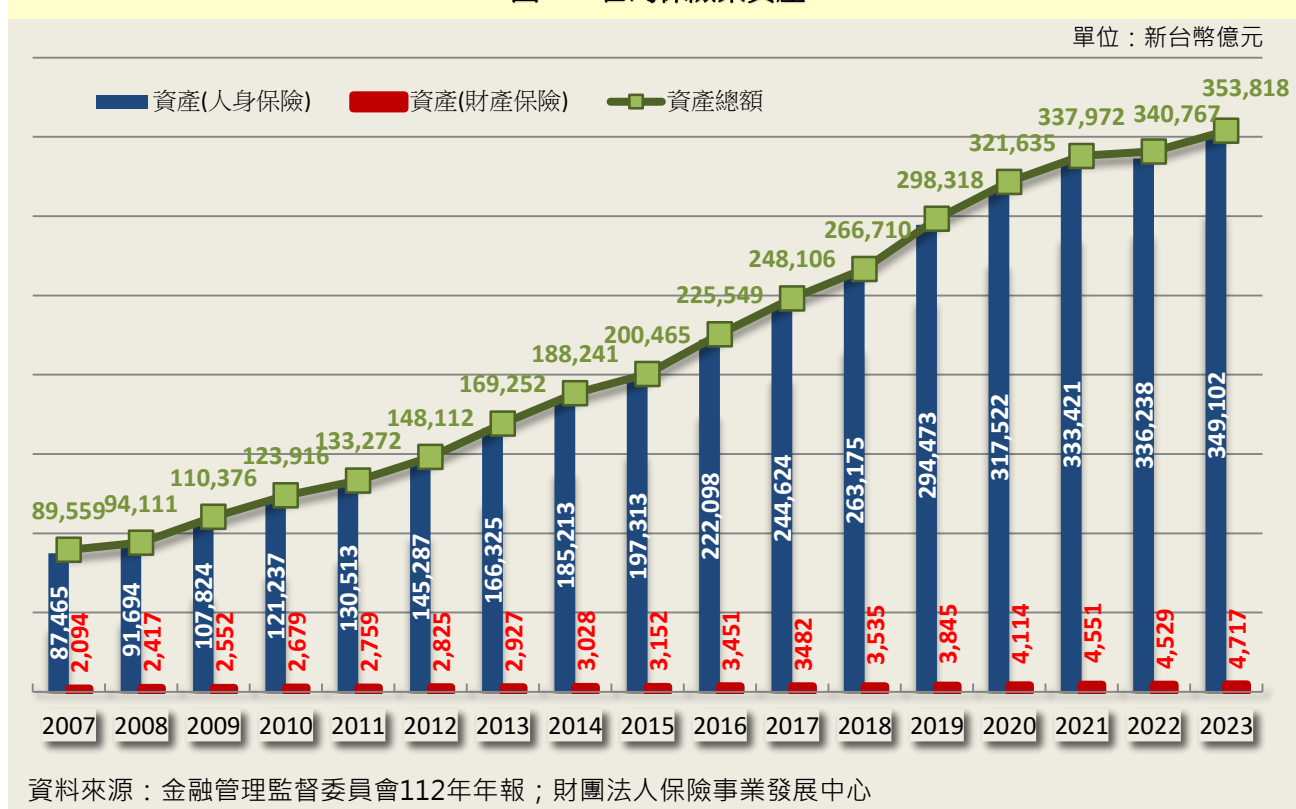
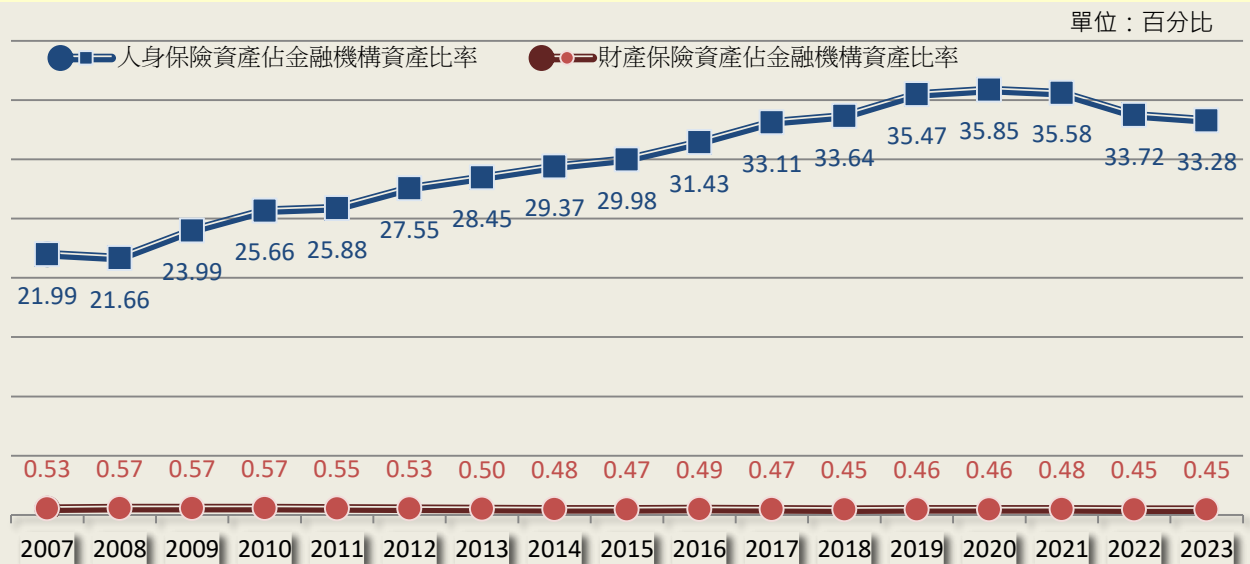


圖11、台灣人身保險資產&財產保險資產佔金融機構資產比率

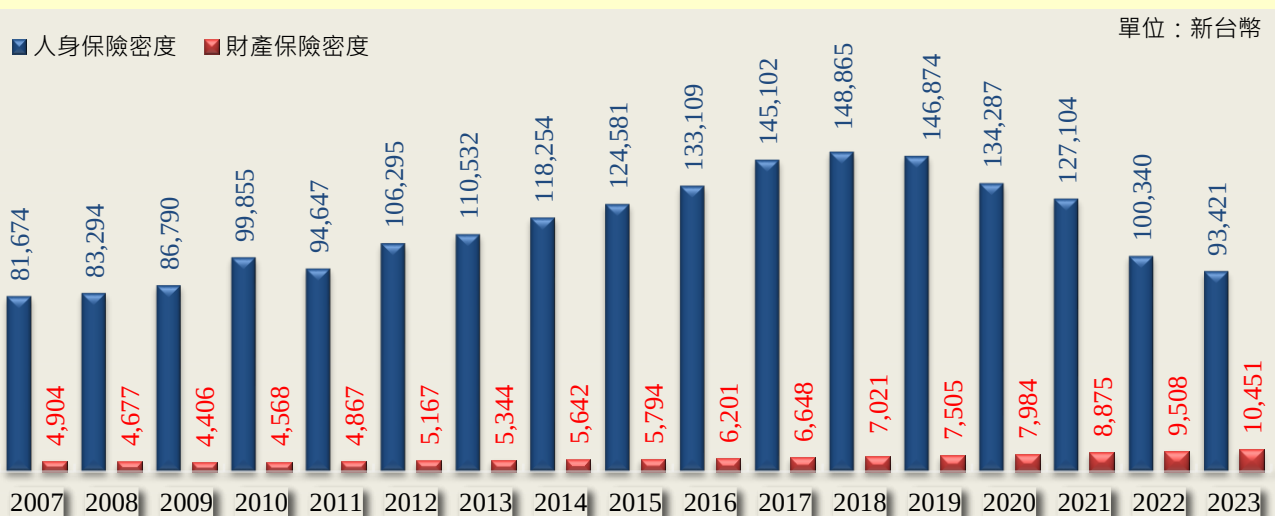


資料來源：中央銀行(全球資訊網)；財團法人保險事業發展中心

就保險密度而言，參見圖 12，從 2007 年至 2018 年，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，但 2019 年至 2023 年受到政策、商品調整及資本市場影響，人身保險業新契約保費收入大幅減少，使得人身保險業的保險密度呈現下降的趨勢，從 2018 年的新台幣 148,865 元，下降至 2023 年的新台幣 93,421 元。同樣地，2019 年至 2023 年人身保險業的滲透度也呈現下降的情形，從 18.33%降至 9.30%，參見圖 13。

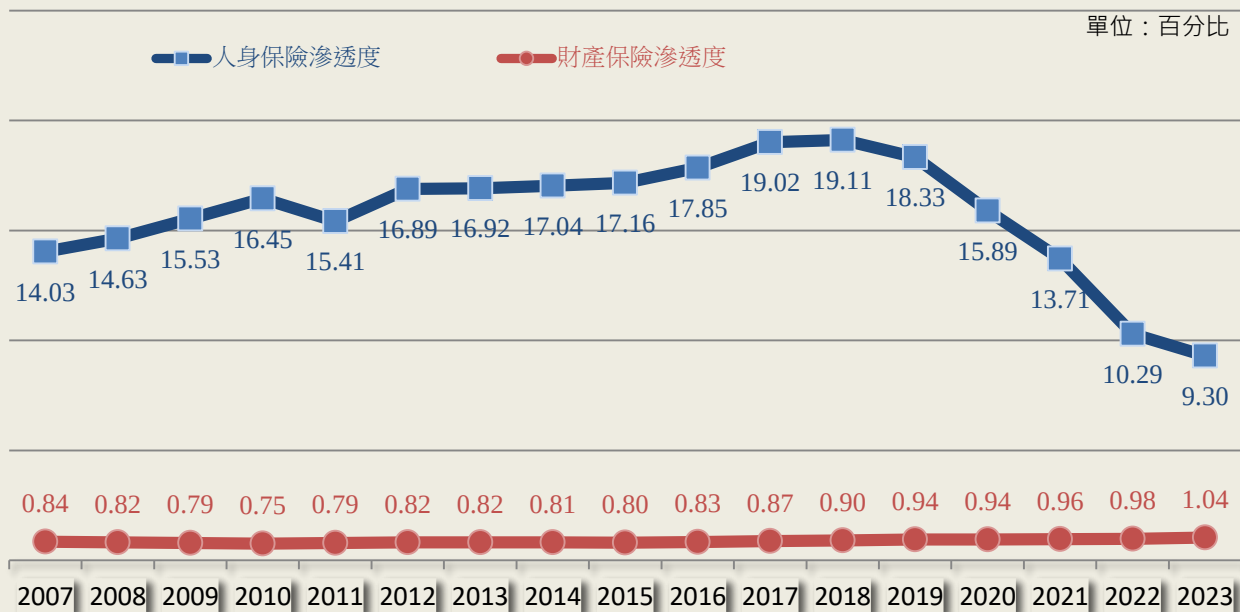
以壽險及年金保險的投保率來看，從 2017 年的 246.04%，2022 年增加至 266.08%，但是，2023 年降至 263.53%，表示 2023 年每位國人購買保險契約數較 2022 年減少，參見圖 14。就普及率而言，則是在 2009 年達到 341.15%，之後在 2010 年降至 313.53%，雖然在 2011 年及 2012 年回升，可是 2013 年之後，卻是逐年下降，雖然 2017 年至 2019 年呈現增加，但是 2020 年至 2023 年則逐年下降，從 291.14%降至 270.55%。

圖12、台灣保險業指標—保險密度



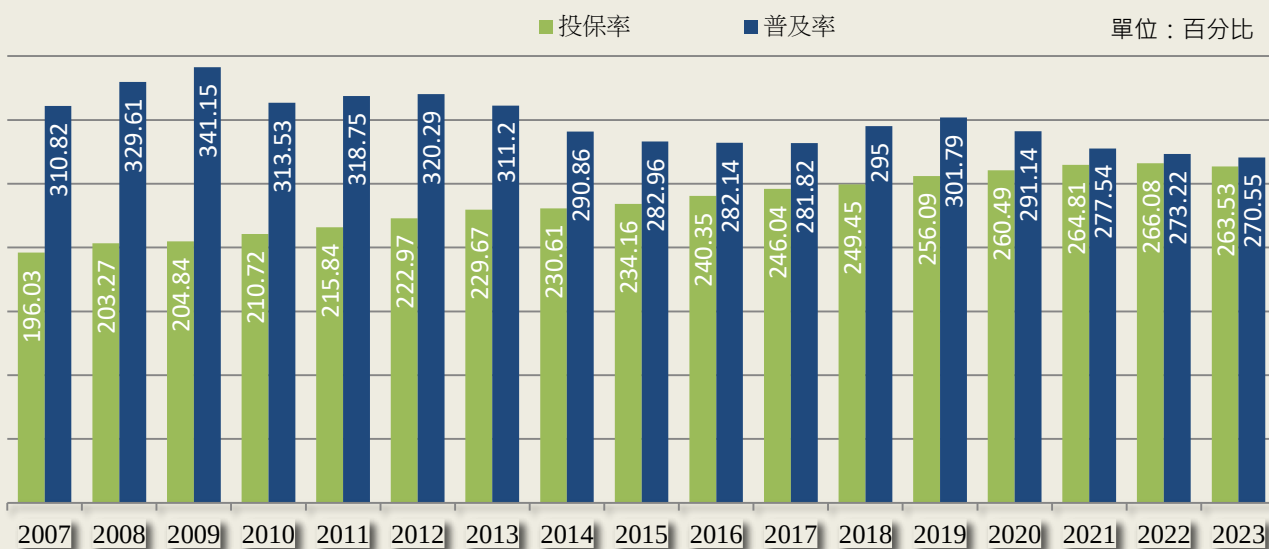
資料來源：財團法人保險事業發展中心

圖13、台灣保險業指標—保險滲透度



資料來源：財團法人保險事業發展中心

圖14、台灣保險業指標—人壽保險及年金保險--投保率&普及率



資料來源：財團法人保險事業發展中心

展望：2023 年受到投資型保單新制影響及美國升息，導致投資資金轉往美國債券。2024 年美國降息，而壽險公司美元利變型保單宣告利率調升，且資本市場績效良好，進而提升民眾購買意願。2025 年受到美國政策不確定因素及 2026 年將實施 IFRS 17 及 ICS 2.0 制度，預期壽險業將逐步轉向更具利潤與價值的保障型商品發展，保費將小幅度增加。

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）並收取佣酬。

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

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，2021 年修改「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

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。

2.12 » 修正「投資型保險商品銷售自律規範」部分條文

2022 年保險公司應建立投資型保險的交易控管機制，並增加商品銷售過程中，招攬人員充分瞭解客戶的過程控制制度。增訂要保人於轉換非屬保險型投資標的申請或變更要保人時，應重新對要保人風險承受等級進行評估，招攬人員不得為要保人填寫風險承受評估書，亦不得勸誘客戶解除或終止契約，或以貸款、保險單借款繳交保費。

2.13 » 修正「保險業設立許可及管理辦法」及公告「申請設立純網路保險有關事項」

為鼓勵網路保險發展，於 2022 年修改「保險業設立許可及管理辦法」第 6、11、29-2 及 29-6 條規定，並於同年 7 月 1 日公發布「申請設立純網路保險有關事項」。

2.14 » 修正「保險業辦理電子商務應注意事項」及「保險業保險代理人保險經紀人與異業合作推廣附屬性保險商品業務應注意事項」

因應數位經濟及新興科技發展，鼓勵保險業與金融科技業者有更多合作開發創新保險商品，以促進網路保險發展，於 2023 年修改「保險業辦理電子商務應注意事項」，及修正「保險業保險代理人保險經紀人與異業合作推廣附屬性保險商品業務應注意事項」。

2.15 » 調整保經代簽署制度及強化保經代內稽內控

為了強化保經代公司及銀行之監理，並擴大應建立內稽內控制度，2024 年 4 月 9 日修正「保險經紀人管理規則」及「保險代理人管理規則」。修改內容為：

- (一) 經營保經代業務之公司或銀行應任用代理人，並得由其執行保險經代理業務、檢核、法令遵循、稽核或其他相關業務。由保經代公司及銀行建立檢核及招攬管理機制，就透過保經代公司送件者無須再經簽署程序。
- (二) 保經代公司及銀行應任用代理人至少一人，向主管機關辦理許可登記，其人數應視業務規模及業務品質，由保經代公司及銀行作適當調整，必要時主管機關得視情況，要求代理人公司或銀行增加任用代理人。
- (三) 為強化保經代之職能，明定經紀人執行經紀業務、代理人執行代理業務、檢核或其他相關職務應於申請執行業務前一年內參加職前教育訓練達三十二小時以上，並經測驗及格；法令遵循人員應參加職前教育訓練三十小時以上。
- (四) 受保經代公司或銀行任用執行保經代理業務、檢核或其他相關業務之保經代人應於執業證照有效期間每年平均參加在職教育訓練十六小時以上，且換發執業證照前二年每年平均參加法令課程時數不得少於八小時。法令遵循人員應每年參加在職教育訓練十五小時以上。

同時 2024 年 4 月 9 日也修正「保險代理人公司保險經紀人公司內部控制稽核制度及招攬處理制度實施辦法」，修改內容為：(一) 應建立內稽內控公司之年度營業收入標準調降至二億元；(二) 自 114 年 1 月 1 日起施行適用內稽內控之公司應建立內控制度、稽核制度與招攬處理制度及程序等。

2.16 » 修正「保險業務員管理規則」第 19 條(2024.9.12 以後)

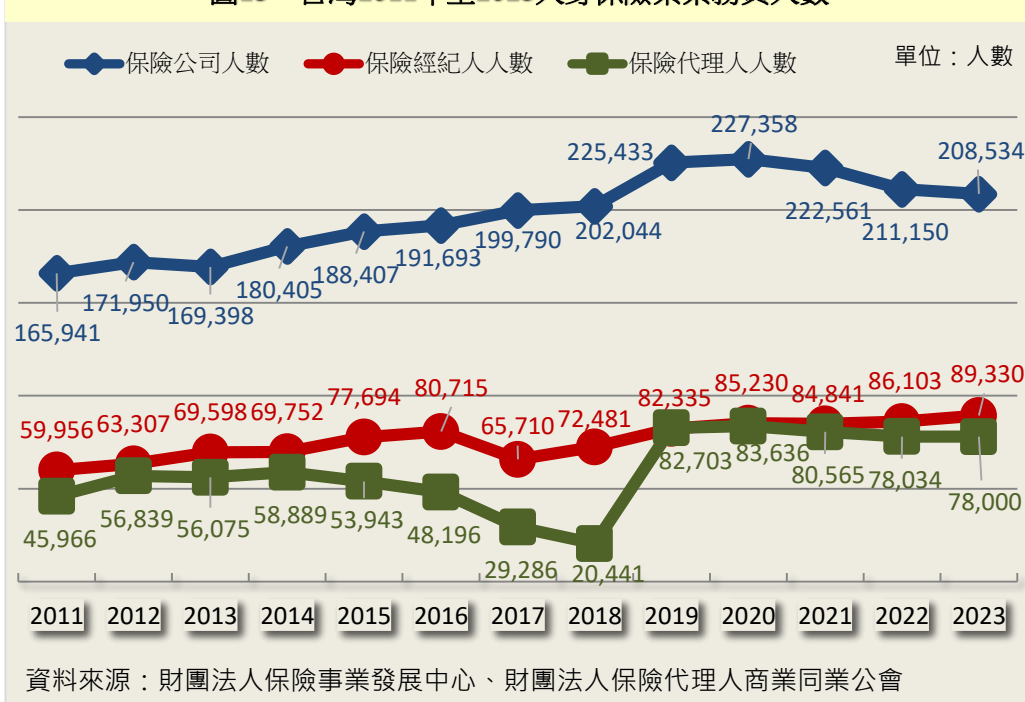
2024 年 9 月考量保險業務員違失情節輕微者，增加處分彈性空間及兼顧工作權，對保險業務員受其所屬公司予以停止招攬行為之處分期間，由「三個月以上一年以下」修正為「一年以下」，刪除三個月以上之最低處分期間。

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%。2022 年壽險業網路投保業務件數為 35.19 萬件，保費收入為 4.119 億元。2023 年成長至 83.09 萬件，初年度保費收入為 5.29 億元，其中旅平險件數為 80.5 萬件，保費收入為 1.94 億元。由此可知，網路投保主要以旅平險為主，而網路投保保費收入前三名分別為富邦人壽、台灣人壽及國泰人壽。

圖15、台灣2011年至2023年人身保險業業務員人數



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。然而 2020 年至 2023 年壽險公司的業務員人數呈現逐年下降，至 2023 年則減少至 208,534 人。而保險經紀人的業務員人數則於 2017 年之後，呈現逐年增加的情形，至 2023 年增加至 89,330 人，而保險代理人的業務員則於 2020 年之後，呈現逐年下降的情形，至 2023 年減少至 78,000 人，參見圖 15。

由此可知，近三年，人身保險業務員除了保險經紀人的業務員人數增加，保險公司及保險代理人公司的業務員人數呈現減少的情形。保險經紀人的業務員人數增加原因，乃是部分保險公司業務員轉戰到保險經紀人公司，因為保險經紀人公司可銷售多家保險公司商品，且大型保險經紀人公司近年來積極招募年輕業務員，吸引新鮮人入職所致。2021 年受到疫情及美國升息影響，儲蓄型及投資型保單較不受保戶青睞，業務員訓練的固定成本會增加保險公司的營運成本，因此壽險公司清理無生產力或兼職人員，使得 2021 年至 2023 年壽險公司業務員人數呈現下降的趨勢。

展望：

受到少子化及退休潮的來臨，整體而言，保險業務員人數將會減少，而保險經紀人通路可以銷售多家壽險公司商品，銷售產品選擇彈性大，可能會受到從業人員的青睞。

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 年銀行保險通路市占比率首次超過 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%，雖然 2021 年銀行保險通路比率微增至 53.82%，但是，2022 年銀行保險通路比率下降至 47.76%，近 15 年來首次下降至 50% 以下，2023 年及 2024 年銀行保險通路占率分別為 42.11% 及 38.91%，成長率分別為 -11.83% 及 -7.59%。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 年及 2021 年呈現下降情形，分別為 37.82% 及 34.49%，而 2023 年則微幅增加至 39.47%，2024 年提升至 40.89%。從圖 16 發現，在 2024 年，業務員通路比率超越銀行保險通路比率。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 2023 年則呈現增加的情形，且 2020 年的市佔率突破 10.2%，從 2019 年至 2024 年逐年成長，至 2024 年首度突破 20%，為 20.2%。

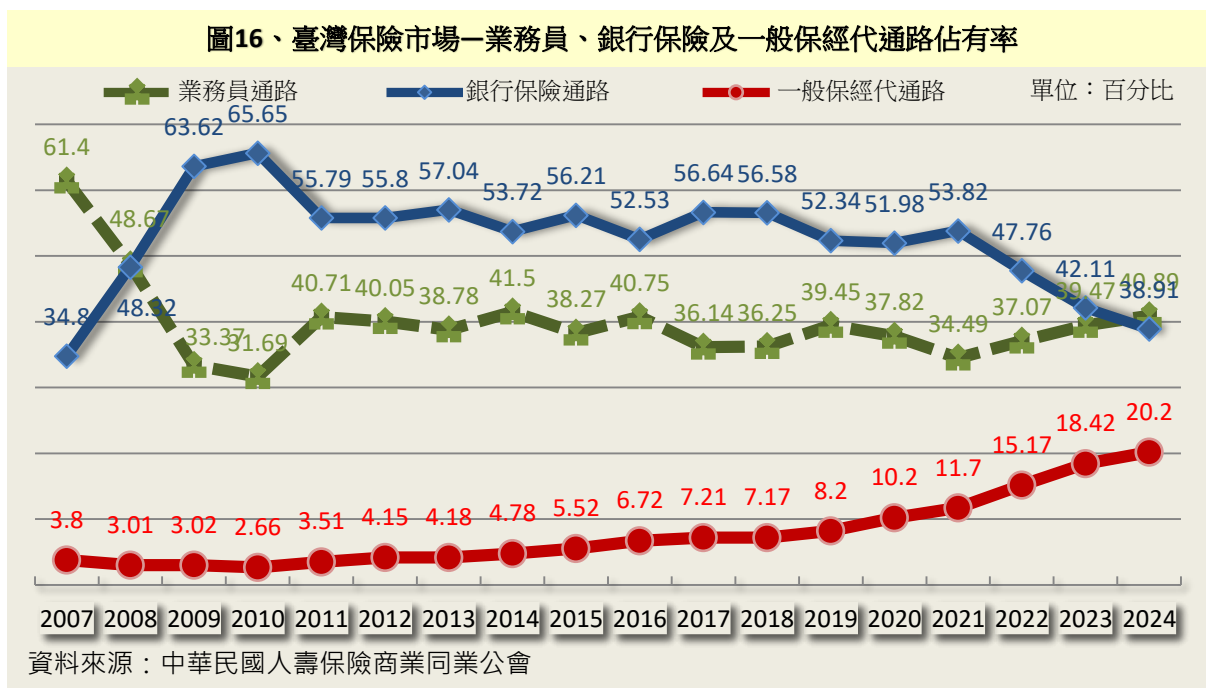
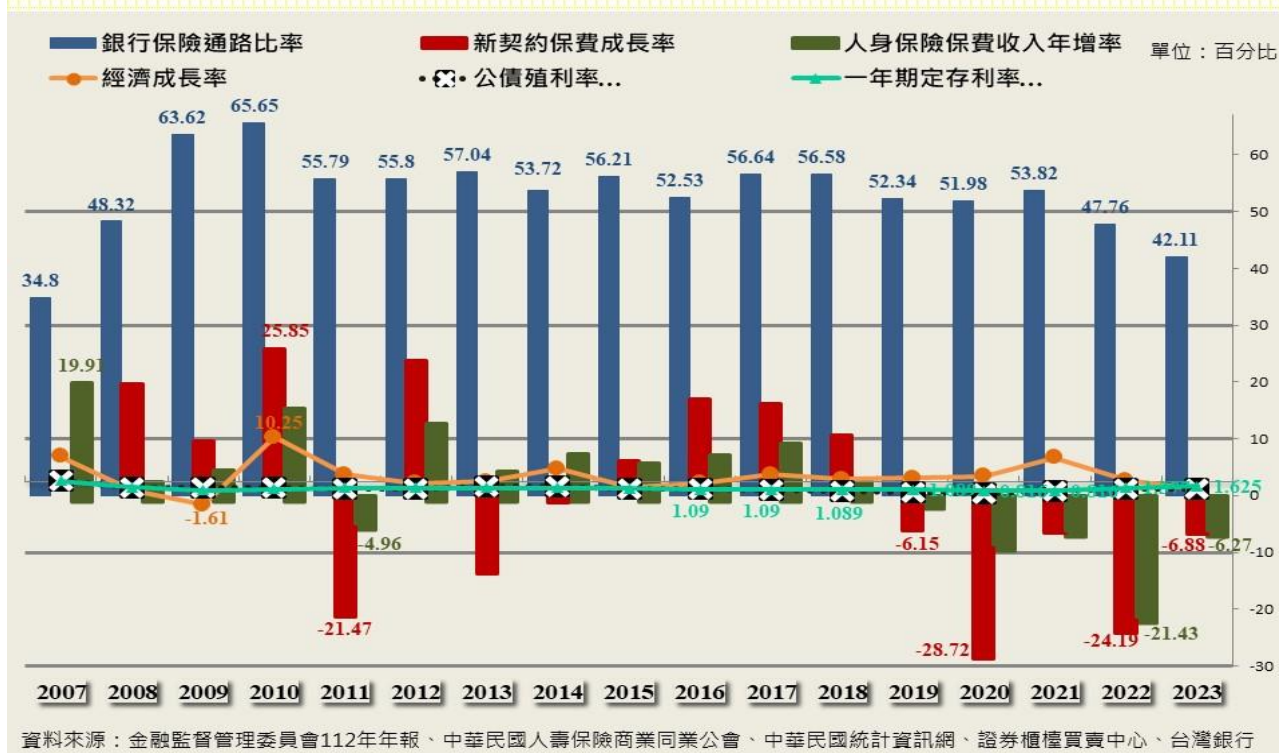


圖17、台灣2007年至2023年三項通路保費收入佔率與銀行一年期定存利率



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，而 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%，2022 年至 2024 年皆低於 50%，分別為 47.76%、42.11% 及 38.91%。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 2020 年及 2021 年的一年期定存利率皆為 0.816%，2022 年及 2023 年皆超過 1%，分別為 1.377% 及 1.625%。且新契約保費收入從 2015 年至 2018 年皆為正成長，而 2019 年至 2023 年皆為負成長，但 2023 年成長率較 2022 年增加，為 -6.27%。

展望：2026 年即將接軌 IFRS 17 及 ICS 2.0，再加上美國政策及經濟發展不確定性，壽險業將以保障型商品為主要商品，業務員通路保費收入將可再提升；而銀行通路除了保險商品之外，尚可銷售其他理財商品，因而降低保費收入；保險經紀人通路因為從業人員增加，使得保費收入提升。

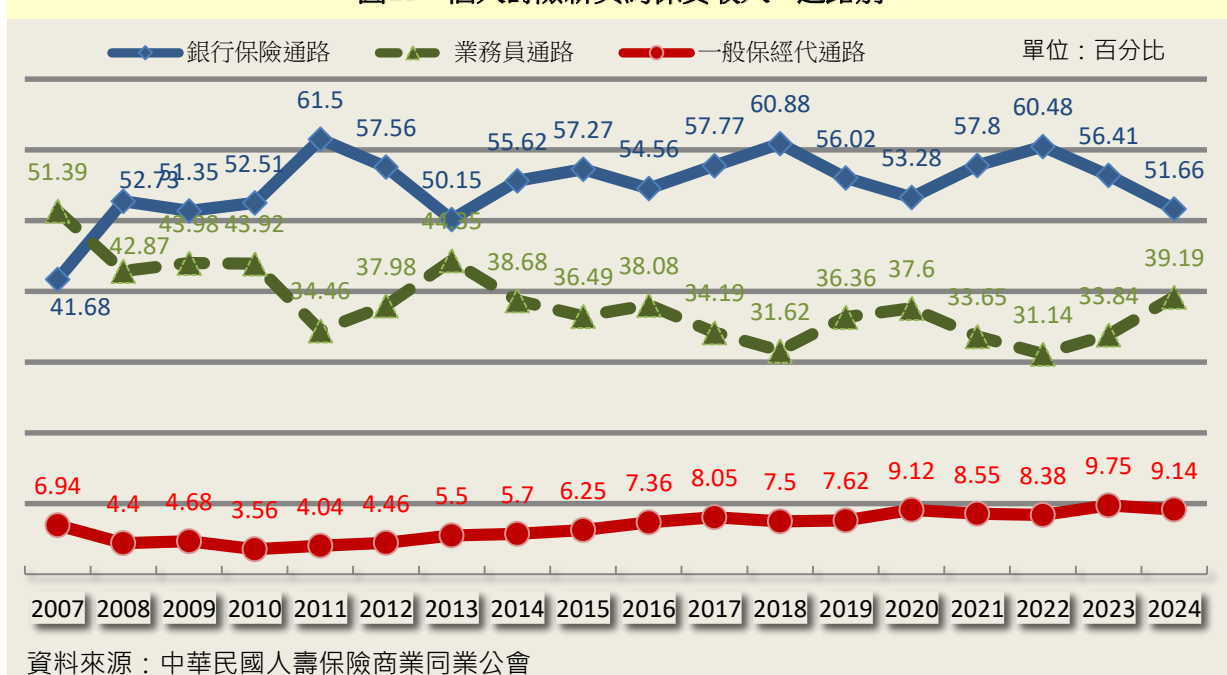
3.3 » 銀行通路與銷售商品類型

2007 年至 2024 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%，2022 年則再恢復至 60.48%，2023 年及 2024 年則呈現下降的情形，分別為 56.41%及 51.66%。而業務員通路則在 2007 年為 51.39%，而 2008 年至 2024 年皆在 44.35%至 31.14%之間，然而 2022 年至 2024 年，業務員通路銷售個人壽險比率呈現上升，從 31.14%增加至 39.19%。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%，2020 年則增加至 9.12%，但 2021 年及 2022 年也呈現下降情形，2023 年及 2024 年分別為 9.75%及 9.14%。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，尤其是 2024 年壽險業以利率變動型壽險及分紅保單為主，因此業務員通路比率大幅提升。

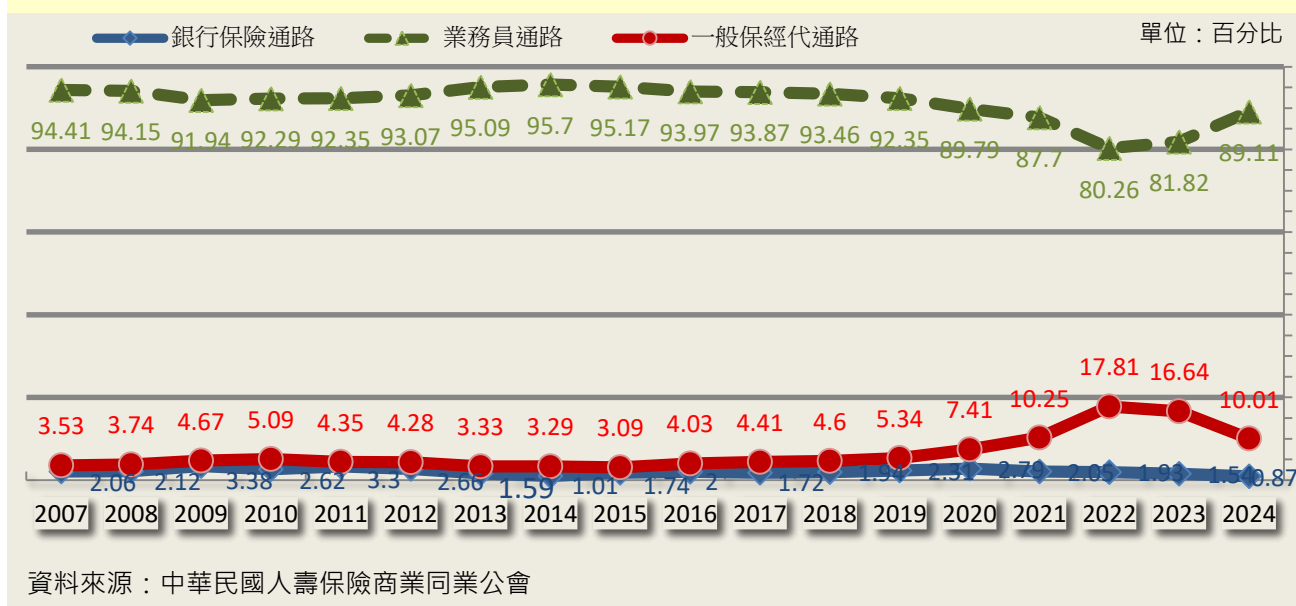
圖18、個人壽險新契約保費收入—通路別



(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，然而 2021 年至 2024 年呈現下降情形，2024 年銀行通路販售傷害險比率只有 0.87%，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

圖19、傷害保險新契約保費收入一通路別比率

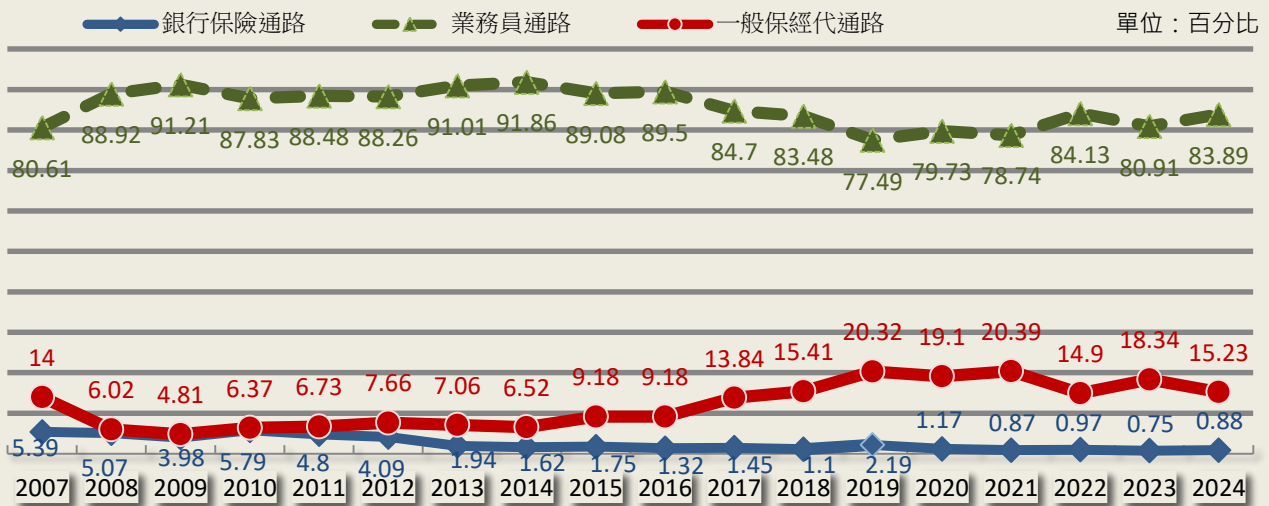


收入較高。就保險公司的業務員而言，主要以顧客全方面風險規劃為主，因此銷售個人傷害保險的動機較高，所以傷害險比率平均為 91.47%。然 2014 年之後則呈現每年微幅下降的情形，至 2020 年為 89.79%，2021 年及 2022 年也呈現下降趨勢，分別 87.7%及 80.26%，2023 年及 2024 年則呈現增加情形，分別為 81.82%及 89.11%。一般保經代通路所販售的傷害險比率在 2016 年至 2022 年則逐年增加，2023 年及 2024 年呈現下降情形，分別為 16.64%及 10.01%。從圖 19 可以發現，在傷害保險商品上，業務員通路及一般保經代通路有競爭關係。

(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 年至 2023 年呈現下降的趨勢，2023 年為 0.75%，2024 年微幅增加至 0.88%。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 85.54%，一般保經代通路的占比平均為 11.94%。但是業務員通路販售健康險的比率從 2019 年的 77.49%，成長至 2022 年的 84.13%，2023 年下降至 80.91%，2024 年又再增加至 83.89%。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%，雖然 2020 年至 2024 年每年呈現增減互見，2024 年為 15.23%。

圖20、健康保險新契約保費收入—通路別

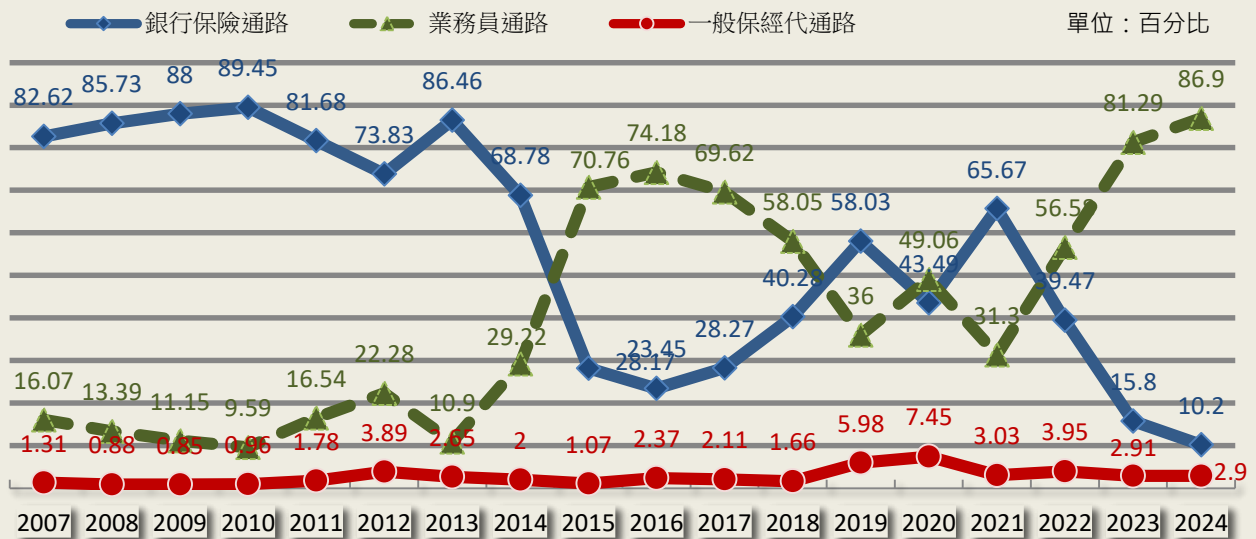


資料來源：中華民國人壽保險商業同業公會

(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，但是，2021 年至 2024 年受到政策因素影響，使得銀行保險通路銷售個人年金保險比率從 65.67%降至 10.2%。圖 21 顯示，從 2014 年開始，業務員通路及銀行保險通路販售年金保險的比率，互有增長，2022 年至 2024 年業務員通路銷售個人年金保險的保費收入比率，呈現增加情形，分別為 56.58%、81.29%及 86.9%。反觀，在 2022 年至 2024 年間，一般保經代通路所販售的個人年金險比率較低，介於 2.90%至 3.95%之間。

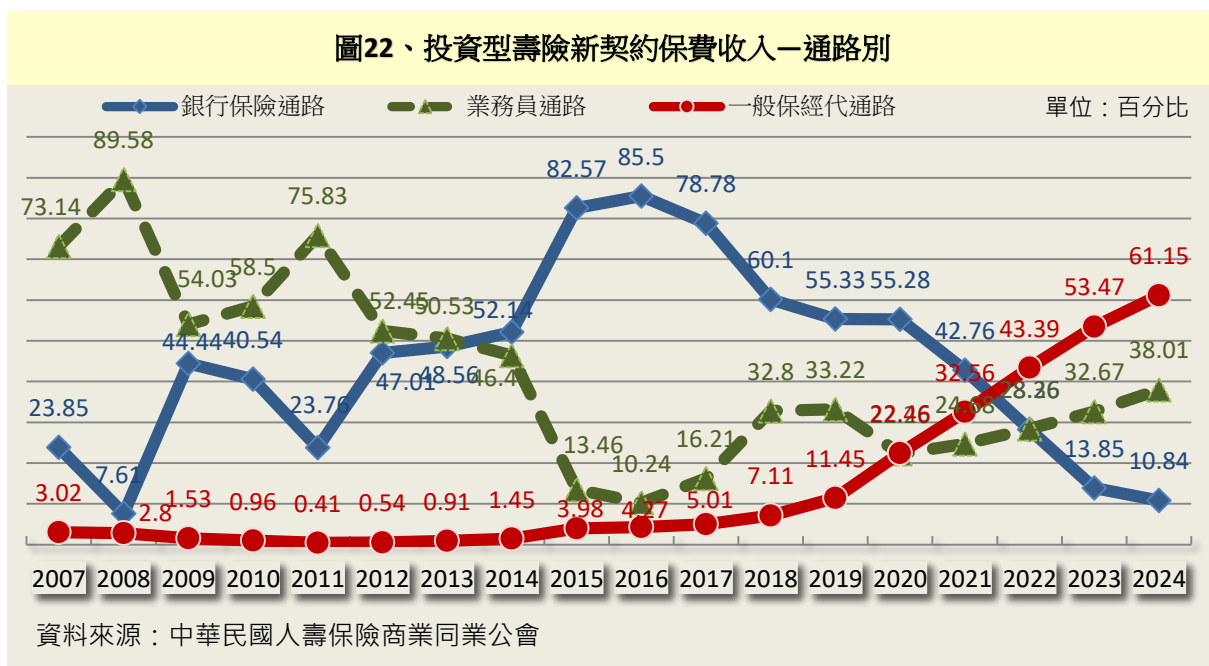
圖21、個人年金險新契約保費收入—通路別



資料來源：中華民國人壽保險商業同業公會

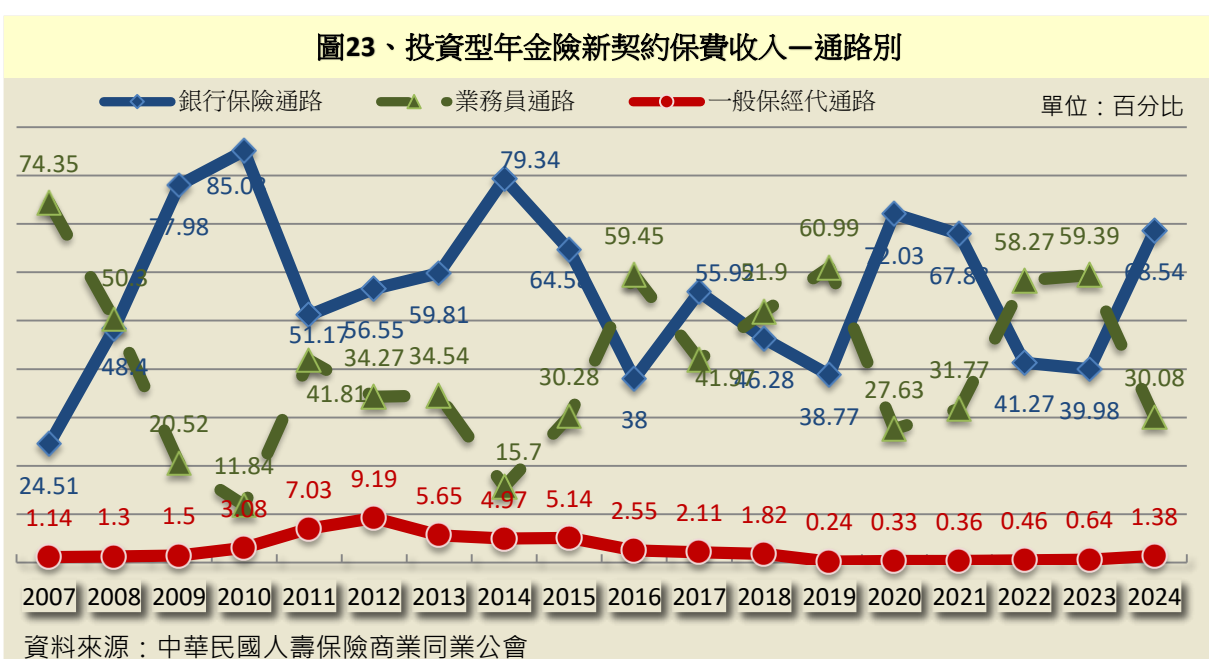
(5)投資型壽險市場

投資型壽險新契約保費佔率，參見圖 22，除了 2008 年及 2023 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，2023 年降至 13.85%，2024 年降至 10.84%。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 10.24%，而 2020 年至 2024 年逐年上升，在 2024 年增加至 38.01%。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，但是，從 2019 年至 2024 年為逐年成長的情形，2023 年已經突破 50%，2024 年大幅提升至 61.15%。



(6)投資型年金險市場

投資型年金險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 2024 年則是兩個通路互有消長。2023 年及 2024 年銀行通路的投資型年金險佔率呈現增加降情形，分別為 39.98%及 68.54%。反觀，在 2023 年及 2024 年業務員通路銷售投資型年金險佔率業務員則是從 59.39%下降至 30.08%。而一般保經代通路則是維持在 1%~9%之間，除了 2011 年和 2012 年，分別為 7.03%和 9.19%較高，2019 年至 2023 年則維持在 0.24%至 0.64%之間，在 2024 年突破成長至 1.38%。

展望：壽險業受利率、匯率及資本市場因素影響，預估 2025 年投資市場不確定因素影響，分紅保單、利變型壽險、投資型保單及健康險仍然受到歡迎，可望提升整體壽險業的保費收入。另外，台灣將發展成為亞洲資產管理中心，未來 OIU 業績將可再提升，進一步推升壽險業的保費收入。

4. 2024 年影響台灣銀行保險市場重大事項

4.1 金管會強化分紅壽險等相關商品之管理

2024 年 4 月 11 日為強化分紅壽險商品之管理並健全保險商品發展，修正「保險商品銷售前程序作業準則」，規定分紅保單的銷售行為，禁止招攬人員以保單報酬率與公司股息率、同業保單、銀行存款或其他金融商品報酬率比較。同時也修正「人身保險業辦理分紅人壽保險商品業務應注意事項」，要求保險業者的招攬人員參加分紅人壽保險相關教育訓練，並確實瞭解商品內容後，始得招攬。

4.2 金管會核准首宗保險業與異業合作服務與流程創新試辦案申請

2024 年 1 月 2 日金管會核准富邦產物保險股份有限公司(以下簡稱富邦產險)與台灣大哥大股份有限公司(以下簡稱台灣大哥大)合作之創新服務及流程試辦申請，藉由保險業與金融科技異業合作，建構金融保險生態圈，提供民眾更創新、多元、便捷的保險保障，滿足民眾多元保險需求，營造更具金融包容性之友善環境，實現普惠金融的目標。

4.3 將修正「純網路保險公司」申設條件改為「數位保險公司」

金融科技蓬勃發展及保險服務數位發展趨勢，促進保險業轉型，保險局將修正「純網路保險公司申設條件」，預計修改內容為放寬業務範圍與營運模式、對數位保險公司開發創新型保險公司或服務與創新保護、調降最低實收資本額、放寬發起人條件、開放國外數位保險公司奢請設立分公司及不訂定申請設立許可之期限。

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。張邦茹、彭金隆與許永明(2023)探討銀行保險通路對壽險公司投資風險的影響，結果發現，類定存保單比率愈高，壽險公司投資風險愈高，而銀行保險通路比率愈高，可以降低類定存保單對於壽險公司投資風險的正向關係。

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 。
- 張邦茹(Pang-Ru Chang) 、彭金隆(Jin-Lung Peng)與許永明(Yung-Ming Shiu) , 2023 , 銀行保險通路與類定存保單銷售會影響保險公司的投資風險嗎 ? (Do Bancassurance Channel and Quasi-term Deposit Insurance Products Affect Insurers' Investment Risk?) , 經濟論文 , forthcoming.
- 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 。

