

保險業

重點摘要

- ◆ 保險業中多數公司晉升管道透明，業務員若有穩定的銷售業績並能擴充組織人力，多半能有升遷機會。
- ◆ 由於政府逐漸開放金融市場，未來保險業將會與銀行業、證券業更加緊密合作，以達成全面性的金融商品經營。

行業特性

保險業販售保險商品提供保障，避免因不同危險所產生的財務損失，藉由購買保險的方式，個人與企業因車禍、財物失竊、火災、風災、醫療支出、失能或死亡等事故而蒙受損失時，可以獲得理賠，不致於經濟生活陷入困境或事業經營面臨危機。

商業保險主要由保險公司、保險代理人公司以及保險經紀人公司所組成。通常提供保險服務的保險公司規模較大，保險代理人公司和保險經紀人公司則是替保險公司銷售保險契約，部分保險代理人公司是直接附屬於某個特定的保險公司，並僅能銷售該公司的保單；但是保險經紀人公司通常是獨立而不受約束，可銷售不同保險公司的保險契約。

保險業依承保標的之不同，主要可分為 4 個大類：人身保險、財產保險、再保險以及退休基金。

「人身保險」是以人的生命或身體為標的，如發生危險引起傷害或損失，則給予一定金額為補償，保險內容包含人壽保險、健康保險、傷害保險及年金保險等 4 種。人壽保險是指被保險人在契約規定年限內死亡，或是超過契約規定年限

而仍生存時，保險業者依照契約給付保險金額；健康保險為被保險人罹病、分娩及其所致殘廢或死亡時，保險業者給付契約所定之保險金額；傷害保險為被保險人遭受意外傷害導致殘廢或死亡時，保險業者給付契約所定之保險金額；年金保險則是被保險人生存期間或特定期間內，保險業者一次給付或是分期給付契約規定之金額。

「財產保險」即為俗稱的產物保險，財產保險以財產為主要標的物，並且以金錢可估計的財產為限；當財產發生毀損時，以金錢或實物作為補償的保險。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，「火災保險」、「海上保險」與「陸空保險」係指火災、海上、陸上與航空之事變及災害導致財產毀損時，保險業者依契約給付賠償金額；「責任保險」屬於意外保險的一種，當被保險人之過失行為導致第三人之損害，保險業者依法應負賠償責任，又稱為「第三人責任保險」，如汽車責任險、飛機責任險、公共責任險、產品責任險等；「保證保險」是指保證被保險人因其受僱人之不誠實行為或債務人之不履行債務所致損失，由保險業者負賠償責任，如建築保證保險、完工保證保險等。

「再保險」顧名思義就是保險的保險，意即保險業者將其所承保之保險責任部分或全部轉由其他保險業者承擔。

「退休基金」是指在退休後根據工作時所投保之薪資而能享有生活津貼的制度，臺灣三大退休基金均由政府管理，包括勞保基金、勞工退休基金以及軍公教人員退撫基金。在勞工退休金條例施行（94年7月1日開始實施）以後，保險業者可依法參與勞工退休金市場，除可接受委託經營勞工退休基金之資產管理外，也可銷售勞工退休年金保險商品。

從監管體制看，臺灣採用了美國從嚴監督制，保險公司的設立、從業人員資格的取得、保單條款及費率、責任準備金的提存及資金運用等都須經主管機關審查通過。我國目前保險業的主管機關為金融監督管理委員會（保險局），財政部雖早在民國90年6月就通過「金融控股公司法」，但有鑑於國內原金融集團跨行

合併或與異業結盟者日漸增多，行政院為避免保險、證券、金融等多元監理制度所可能產生疊床架屋的管理問題，遂於民國 93 年 7 月 1 日起新設「金融監督管理委員會」，將金融監理制度由原來多元化改變成垂直整合的一元化監理，以健全金融機構業務經營、維持金融穩定並促進金融市場發展。金融控股公司法實施後，金融業可以控股公司型態跨業經營，控股公司控股的子公司得經營銀行、保險、證券及相關金融事業。金融控股公司因擁有多業種金融事業，透過共同行銷、資訊交叉運用、產品組合，提供消費者一次購足（one stop shopping）的金融服務。也就是說，消費者可以在一個地方同時從事銀行存放款、票券金融、信用卡、信託、保險、證券、期貨、共同基金、創投基金等交易活動。

科技發展也帶動保險業的銷售通路，網際網路是聯繫客戶的重要工具，許多保險業者會以網路公布公司訊息（例如銷售說明、產品訊息、金融報告和代理商名單等），越來越多公司開始架設自己的網站，讓顧客能夠使用線上帳戶和帳單資訊，甚至允許線上索賠申請，有些則在線上提供客戶報價及購買保險等顧客服務。

工作條件

此行業中各家保險業者大多規定每週工作 5 天（週休 2 日）、每天 8 小時。偶有加班情形，外勤保險業務員需要在辦公室外接觸客戶，工作時間較不固定，其他內勤人員工作時間則較為穩定。

一般說來，保險業的工作環境危險性較低，發生職災的情況較少，但是某些外勤業務員有較長的通勤時間，發生交通意外的機會相對稍高；此外，女性保險業務員在拜訪陌生客戶時需特別注意自身安全，應儘量採取結伴銷售方式。職業傷害方面則有可能因為工作時間不固定及業績壓力而引起腸胃疾病、情緒起伏或失眠等問題。

目前就業情況

依據勞動部統計資料¹顯示，民國107年7月保險業受僱人數113,737人。人力派遣在保險業中有越來越增加的趨勢，使用派遣員工的主要原因為迅速找到適當人員、可機動調整人員配置、減少人事管理費用等。

保險業受僱人數—按主要職業別分

職業別	107年7月				單位：人、%	
	人身保險業		財產保險業		其他保險及退休 基金輔助業	
	人數	百分比	人數	百分比	人數	百分比
總計	113,737	100.00	16,785	100.00	929	100.00
主管及監督人員	7,320	6.44	3,166	18.86	138	14.85
中階主管（經理）	1,478	1.30	685	4.08	24	2.58
監督人員	5,478	4.82	2,338	13.93	98	10.55
專業人員	6,574	5.78	911	5.43	173	18.62
精算師（取得正式資格者）	19	0.02	10	0.06
數學、精算及統計專業人員	907	0.80	71	0.42
風險控管人員	241	0.21	57	0.34	64	6.89
財務、經濟及投資分析研究人員	887	0.78	53	0.32	53	5.71
稽核人員	241	0.21	75	0.45
廣告及行銷專業人員（含企劃）	599	0.53	171	1.02	—	—
資訊系統分析及設計師	1,356	1.19	120	0.71	—	—
軟體開發及程式設計師	557	0.49	236	1.41	—	—
技術員及助理專業人員	83,802	73.68	7,528	44.85	378	40.69
證券金融交易員及經紀人	137	0.12	—	—	—	—
信用及貸款人員	258	0.23	—	—	—	—
統計及精算助理專業人員	98	0.09	29	0.17	128	13.78
財物及損失鑑價人員	589	0.52	1,670	9.95	—	—
保險代理人（含保險業務員）	81,272	71.46	5,304	31.60
事務支援人員	14,030	12.34	5,013	29.87	213	22.93
會計助理、簿記、出納	432	0.38	212	1.26	57	6.14
核保人員	1,792	1.58	1,832	10.91	—	—
財務、證券及保險事務人員	4,257	3.74	1,625	9.68
服務及銷售工作人員	1,897	1.67	133	0.79
電話及網路行銷人員	1,812	1.59	119	0.71	—	—

資料來源：勞動部「職類別薪資調查報告」。

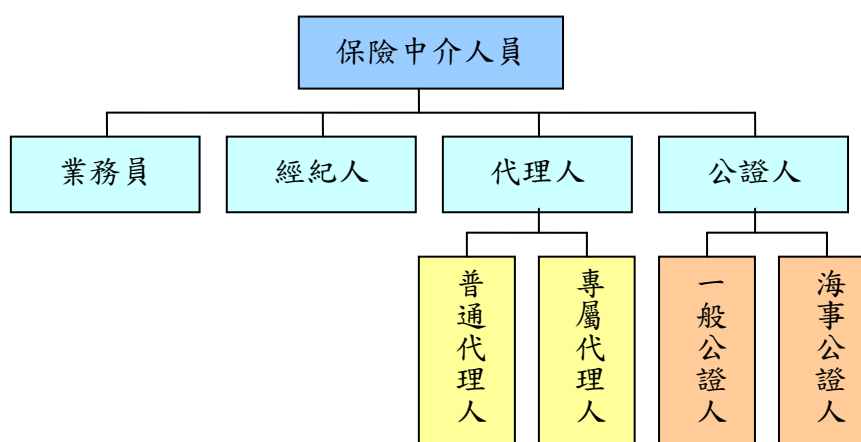
附註：僅列示主要職業，故有細項加總與總計不符現象。

相關職業介紹

保險業的運作以保險銷售為主，「保險業務員」係為所屬的保險公司、經紀人公司、代理人公司從事保險招攬、行銷、理賠服務、電話諮詢等工作，解決客戶在保險業務上的問題，必須不斷地拜訪客戶、推銷保險、拓展人脈。

法律上所指稱之保險業務員是受僱於某家保險公司，代表此保險公司向客戶銷售保單；另外還有 3 類同屬於保險中介人員的職業，但是其服務對象有所不同。「保險經紀人」基於被保險人之利益，代向保險公司洽訂保險契約，而向承保之保險公司收取佣金；「保險代理人」則是與某家保險公司簽定代理契約或授權書，代理該公司經營各項業務（例如招攬、核保、收費、理賠或其他服務），並向該公司收取佣金，因此「保險代理人」可以獨立成為代理人公司、也可以成為保險公司的員工；「保險公證人」是指向保險公司或被保險人收取費用，為其辦理保險標的（例如房屋、船舶等）之查勘、鑑定、估價與賠款之理算、洽商等並給予證明的人，一般「保險公證人」主要是承辦海上保險以外之其他保險標的，「海事公證人」則是辦理海上保險標的之相關事宜（如船體漁船險、海運的貨物運輸保險等）。

保險中介人員之分類



電話行銷是近年興起之銷售手法之一，保險業「電話行銷人員」²需具備保險業務員資格，教育訓練、管理及獎懲等事宜受保險業務員管理規則所規範，招攬對象必須年滿 20 歲、要保人與被保險人為同一人，電話行銷之過程與成交紀錄應經要保人同意全程錄音並備份存檔，紀錄內容至少應包含要保人身分資料、投保意願確認、保障範圍、受益人資料、保險期間、保險金額、繳費方式、保險費及保險契約生效日期等。電話行銷工作需要主動以電話與客戶接觸且經常會被拒絕，因此「電話行銷人員」的專業知識、主動積極、表達說明、情緒管理、自我調適等能力均十分重要。

「核保人員」工作的主要性質是事前預測，針對保險標的之一切危險因素以及保險公司所能承受的危險程度加以評估，以決定是否承保、承保條件、適用費率等。為了使評估精確，核保人員必須具備基礎的保險觀念及專業判斷能力，人身保險方面指一般醫學常識，產險方面則指建築物、車輛、船舶等標的之相關市場狀況；因其評估結果常會影響到業務人員的業績及獎金，所以良好的溝通協調能力也是非常必要的。

「理賠人員」負責處理保戶理賠申請，工作涉及保險契約條款的解釋、保險締約行為效力等法律問題，同時須與保險金申請人、公司內的核保部門、醫院或警察局等單位聯繫接洽、請調資料，因此理賠人員必須同時具備法律專業素養及良好的溝通協調能力。

「經理人員」多為各大保險業者之各（區）營業處負責人，工作內容為協助公司人才培訓、人力拓展與市場開發經營管理，需要負擔管理責任。

「財金、保險分析研究人員」負責研究衍生性金融商品與未來保險商品發展的趨勢，工作內容為市場資訊調查、整理及分析研究，掌握各類保險商品、國內外市場動態及同業競爭者資訊，針對目標客群設計、研發新型態保險商品。

「精算人員」在保險業中是非常重要且專業的職類，平均薪資也較高，其主要工作是利用機率與統計方法處理保險業務之經營及相關問題，如保費計算、各種準備金之提存評估、長短期資金運用績效預測及股利分配、新產品的設計與研

究發展等，須通過中華民國精算學會考試方可取得其資格。

訓練資格及升遷

保險業中有許多專門職業是需要通過證照考試以獲取執行業務資格的，例如保險業務員、保險代理人、保險經紀人、保險公證人、精算人員等。依 99 年 9 月 14 日修正之保險業務員管理規則所規定，「保險業務員」應年滿 20 歲、具有高中（職）以上學校畢業或同等學歷、通過有關公會資格測驗後經保險公司完成登錄或曾辦理登錄而未受撤銷處分，才得以銷售保險。

「保險代理人」係依我國保險代理人管理規則之規定，應具備專技人員保險代理人考試及格、曾應主管機關舉辦之代理人資格測驗合格、曾領有代理人執業證書並執業有案（以執行同類業務為限）等 3 種資格之一，並依該規則取得執業證書，方得執行業務。

「保險經紀人」亦然，依保險經紀人管理規則所規定，應具備專技人員保險經紀人考試及格、曾應主管機關舉辦之經紀人資格測驗合格、曾領有經紀人執業證書並執業有案（以執行同類業務為限）等 3 種資格之一，並依該規則取得執業證書，方得執行業務。

至於「保險公證人」，依保險公證人管理規則所規定，應具備專技人員保險公證人考試及格、曾應主管機關舉辦之公證人資格測驗合格、曾領有公證人執業證書並執業有案（以執行同類業務為限）、專技人員技師考試及格並執行業務 5 年以上（僅得執行與其本業有關之公證業務）、曾任總噸位 1 萬噸以上船舶船長 5 年以上（僅得執行海事保險公證業務）、領有經主管機關認可之外國海事保險公證人執業證書或證明文件（僅得執行海事保險公證業務）等 6 種資格之一，並依該規則取得執業證書，方得執行業務。

兼有代理人、經紀人或公證人資格者，僅得擇一申領執業證書。至於執業證書之換發，依規定每 5 年換證一次，每次換證前 2 年內必須參加在職訓練 24 小

時以上，訓練內容包括保險監理、保險法規及相關公司法、保險稅務、社會保險、商業保險、新興行銷通路、人際關係管理、消費者保險購買行為分析及輔助人經營實務等。

在「精算人員」方面，依保險業簽證精算人員管理辦法，精算人員係指為保險業從事保險精算相關工作，並具備主管機關認可之國內精算學(協)會正會員、主管機關認可之國內保險學術機構所舉辦精算人員考試及格取得證件、於該辦法施行前已報經主管機關登記為精算人員在案等 3 項資格之一者；而簽證精算人員則應同時具備精算人員資格、實際從事保險精算工作 5 年以上、曾參加主管機關指定或認可之簽證精算人員職業道德規範課程。

一般事務工作(包括資料登錄、總機等)只需高中職學歷即足以勝任，核保、理賠、精算及管理較具專業性質的工作通常須具有大專以上學歷。業界普遍認為學歷並非決定僱用與否的最主要因素，一般具有規模之保險公司多會安排完整的教育訓練，培養其從業人員必要之專業技能；此外，保險業同業公會及保險事業發展中心等單位也經常舉辦各項保險專業訓練，提供保險從業人員進修的機會。

保險業的教育訓練方式可以區分為職前訓練、在職訓練與晉升訓練 3 種。「職前訓練」指員工擔任某項職務之前，給予該職所需的知識、技能等訓練，以減少員工自行摸索的時間，讓他們能更容易進入狀況。通常新人需接受 3~7 日之新進人員訓練，主要目的在灌輸基本的保險知識與實務作業技巧，並建立對保險事業的信心及對保險公司的向心力，同時讓新進人員了解保險事業的社會性與服務性，以激勵其敬業精神；由於保險業亦屬於金融業之一環，因此從業人員操守與職業道德尤為重要，在訓練中亦會特別強調。

「在職訓練」是工作崗位上所進行的訓練，特別常是針對保險業務員，通常由資深員工或是主管講授銷售保險的相關技巧、說話方式以及如何規劃客戶保單，這種方式通常在工作時間內進行，使人員可以邊做邊學、馬上運用於工作中。

「晉升訓練」是指員工晉升某一職務前所接受的一連串訓練，一方面可以幫

助個人更容易勝任該職位，另一方面也可從訓練中發現該員工是否真正具備擔任某一職務的能力，以減少錯誤晉升決策；大部分保險從業人員的升遷皆須經過晉升訓練，依各職務工作人員的業務需要，分類分項辦理。

由於金融市場日益多元化，銀行和證券公司逐漸進入保險市場，保險業者將面臨更多競爭；人才培育為保持競爭力的第一要務，保險從業人員應兼具金融、證券或信託等投資業務的相關經驗與技能。由於金控多元化專業行銷，加上保險業策略結盟，近年來參加保險業務員測驗者以服務於金融業居多，單純由壽險業直接增員者已趨於飽和，並可以發現通過測驗者有逐漸朝向年輕化與高學歷化的趨勢。

普遍來講，保險業中的晉升管道十分透明，各保險公司均有階層化的晉升路徑並給予不同職等與頭銜，像是主任、襄理、區經理、經理等，主管階層除了必須負責帶領同仁達成業績目標外，也需要擴充人力、招募新進人員並傳遞銷售技巧。保險業務助理人員考取相關證照後，應加強銷售技巧、提升業績表現，就會有較多升遷機會。

薪資收入

依據勞動部統計資料顯示，民國 107 年 7 月人身保險業受僱員工平均薪資 61,859 元、財產保險業受僱員工平均薪資 51,838 元、其他保險輔助業受僱員工平均薪資 87,479 元。保險業受僱人員薪資按主要職業別所分之列於下表中：

人身保險業受僱薪資—按主要職業別分

107 年 7 月

單位：元、%

職業別	總薪資		經常性薪資		非經常性薪資	
	(1)=(2)+(3)	(1)/(1)	(2)	(2)/(1)	(3)	(3)/(1)
總平均	61,859	100.00	56,022	90.56	5,837	9.44
主管及監督人員	132,697	100.00	124,770	94.03	7,927	5.97
中階主管（經理）	165,304	100.00	160,773	97.26	4,531	2.74
監督人員	106,811	100.00	100,039	93.66	6,772	6.34
專業人員	75,856	100.00	72,951	96.17	2,905	3.83
精算師（取得正式資格者）	182,326	100.00	181,312	99.44	1,014	0.56
數學、精算及統計專業人員	82,104	100.00	78,944	96.15	3,160	3.85
風險控管人員	71,816	100.00	70,177	97.72	1,639	2.28
財務、經濟及投資分析研究人員	76,703	100.00	74,239	96.79	2,464	3.21
稽核人員	80,811	100.00	78,937	97.68	1,874	2.32
廣告及行銷專業人員（含企劃）	68,502	100.00	66,885	97.64	1,617	2.36
資訊系統分析及設計師	77,329	100.00	73,581	95.15	3,748	4.85
軟體開發及程式設計師	77,592	100.00	71,824	92.57	5,768	7.43
技術員及助理專業人員	56,229	100.00	49,696	88.38	6,533	11.62
證券金融交易員及經紀人	69,191	100.00	63,419	91.66	5,772	8.34
信用及貸款人員	60,021	100.00	59,083	98.44	938	1.56
統計及精算助理專業人員	60,958	100.00	60,261	98.86	697	1.14
財物及損失鑑價人員	58,717	100.00	53,713	91.48	5,004	8.52
保險代理人（含保險業務員）	55,930	100.00	49,316	88.17	6,614	11.83
事務支援人員	53,500	100.00	50,968	95.27	2,532	4.73
會計助理、簿記、出納	54,002	100.00	50,830	94.13	3,172	5.87
核保人員	56,789	100.00	53,600	94.38	3,189	5.62
財務、證券及保險事務人員	51,351	100.00	49,491	96.38	1,860	3.62
服務及銷售工作人員	50,511	100.00	48,928	96.87	1,583	3.13
電話及網路行銷人員	51,256	100.00	49,626	96.82	1,630	3.18

資料來源：勞動部「職類別薪資調查報告」。

財產保險業受僱薪資—按主要職業別分

107 年 7 月

單位：元、%

職業別	總薪資		經常性薪資		非經常性薪資	
	(1)=(2)+(3)	結構比 (1)/(1)	(2)	結構比 (2)/(1)	(3)	結構比 (3)/(1)
總平均	51,838	100.00	47,426	91.49	4,412	8.51
主管及監督人員	79,935	100.00	73,797	92.32	6,138	7.68
中階主管（經理）	107,756	100.00	97,861	90.82	9,895	9.18
監督人員	64,939	100.00	60,303	92.86	4,636	7.14
專業人員	59,098	100.00	54,166	91.65	4,932	8.35
精算師（取得正式資格者）	183,523	100.00	163,818	89.26	19,705	10.74
數學、精算及統計專業人員	64,995	100.00	59,439	91.45	5,556	8.55
風險控管人員	53,874	100.00	52,068	96.65	1,806	3.35
財務、經濟及投資分析研究人員	71,002	100.00	62,019	87.35	8,983	12.65
稽核人員	60,291	100.00	57,379	95.17	2,912	4.83
廣告及行銷專業人員（含企劃）	53,587	100.00	46,501	86.78	7,086	13.22
資訊系統分析及設計師	59,408	100.00	53,461	89.99	5,947	10.01
軟體開發及程式設計師	51,813	100.00	49,057	94.68	2,756	5.32
技術員及助理專業人員	46,299	100.00	41,787	90.25	4,512	9.75
統計及精算助理專業人員	44,817	100.00	44,268	98.78	549	1.22
財物及損失鑑價人員	43,703	100.00	40,273	92.15	3,430	7.85
保險代理人（含保險業務員）	46,737	100.00	42,049	89.97	4,688	10.03
事務支援人員	41,014	100.00	38,104	92.90	2,910	7.10
會計助理、簿記、出納	40,727	100.00	39,397	96.73	1,330	3.27
核保人員	42,986	100.00	40,108	93.30	2,878	6.70
財務、證券及保險事務人員	38,929	100.00	37,679	96.79	1,250	3.21
服務及銷售工作人員	53,200	100.00	44,740	84.10	8,460	15.90
電話及網路行銷人員	55,042	100.00	45,587	82.82	9,455	17.18

資料來源：勞動部「職類別薪資調查報告」。

其他保險輔助業受僱薪資—按主要職業別分

107 年 7 月

單位：元、%

職業別	總薪資		經常性薪資		非經常性薪資	
	(1)=(2)+(3)	結構比 (1)/(1)	(2)	結構比 (2)/(1)	(3)	結構比 (3)/(1)
總平均	87,479	100.00	84,089	96.12	3,390	3.88
主管及監督人員	146,819	100.00	135,876	92.55	10,943	7.45
中階主管（經理）	155,906	100.00	155,906	100.00	—	—
監督人員	120,525	100.00	116,332	96.52	4,193	3.48
專業人員	116,906	100.00	116,336	99.51	570	0.49
風險控管人員	110,053	100.00	109,531	99.53	522	0.47
財務、經濟及投資分析研究人員	116,571	100.00	115,546	99.12	1,025	0.88
技術員及助理專業人員	68,155	100.00	64,824	95.11	3,331	4.89
統計及精算助理專業人員	67,724	100.00	67,049	99.00	675	1.00
事務支援人員	62,706	100.00	61,941	98.78	765	1.22

資料來源：勞動部「職類別薪資調查報告」。

前景與展望

保險業者未來的前景與展望主要集中在 3 個方面：經營業務、經營地點、銷售工具的擴展。首先在業務方面，我國於民國 91 年正式成為世界貿易組織(WTO)會員國後，為使國內保險業能與全球保險業接軌，政府將會開放國內產險業者多元化經營，以為產險業者增進業務收入、擴大營運層面；由於承保的跨國性以及必須透過國際再保分散高額的風險，能夠以外語運作承保、再保業務的人才是業主亟欲吸收的對象；而目前產險的趨勢走向損害防阻，能替客戶作風險規劃、具有安全管理專長的人才前途看好。根據國家發展委員會人口推估³，臺灣地區未來人口將漸趨高齡化，65 歲以上人口比例將由民國 105 年之 13.2%逐年增加，150 年將增為 38.9%；同期間之高齡人口扶養比將由民國 105 年的 36.2%增至 150 年之 94.2%。未來由於邁入高齡化社會，除了一般人壽保險、健康保險及傷害保險外，生存年金保險將在規劃老年生活理財中扮演不可或缺的角色。「勞工退休

金條例」施行後，政府將壽險業者納為辦理退休金相關機構，鼓勵推動保險業者發展年金保險商品、長期照護保險商品，並協助保險公司資金投資老人住宅或相關養老事業，對於壽險業者的長期發展有相當的正面助益。另外，金控公司的興起使保險業者與銀行業者得以整合，可獲得隱藏客戶的資訊，交叉銷售的結果將使保險業者獲得利益。

而關於經營地點的擴展，在世界貿易組織（WTO）架構下，保險市場開放為必然趨勢，為因應業務競爭所帶來之衝擊，藉由與國際知名大保險機構之競爭、學習，我國保險業亦可躍上國際舞臺，以掌握全球市場。拓展海外市場乃是保險產業之新利基所在，先進國家如美國、歐盟等皆利用許多國際性管道、藉政府官方諮商力量，為其國內業者爭取國際市場，如民國 90 年 12 月生效之「美越貿易協定」即為美國政府成功將其企業打入越南市場。在加入 WTO 之後，未來的各項國際保險諮商會議將更容易參與，並可汲取他國成功經驗，保險業者將會有更為寬廣的國際市場。除了與國際市場接軌外，中國大陸市場也是另一項發展的目標，中國大陸在加入 WTO 之後，外資紛紛進入其壽險市場，我國政府也逐漸開放保險業者赴大陸地區參股投資，並修正「臺灣地區與大陸地區保險業務往來許可辦法」部分條文，放寬兩岸在保險業務往來之限制及開放保險代理人、經紀人、公證人赴大陸設立辦事處，開拓中國大陸保險市場。

再者，銷售工具也因為科技的快速發展而有了新途徑，許多保險業者了解到網際網路是一個具有潛力的銷售工具，不僅可以為保險公司減少成本，同時也能讓顧客藉由網際網路在第一時間即獲取保單資訊、詢問報價或是申請理賠。從事財產險和意外險工作的保險代理人受到科技的影響最大，特別是汽、機車保險，汽車保單是一種相當直接明瞭的產品，較不容易透過代理商居中銷售；而政府為了落實強制汽、機車責任險費率資訊透明化，已彙整保險人業務費用各細項說明、各車種費率表、費率結構公式、從人因素（含年齡、性別、違規肇事加減費等 3 項）與肇事紀錄係數等費率資訊，完成強制汽車責任保險保險費查詢系統（<https://public.autoins.net.tw/>），並建立資料檢核機制，經由檢核機制以電腦自動

查核保險公司承保資料之正確性，以達到維護保險市場紀律及保障被保險人權益之雙重目標。

根據經濟部的說明，政府簽署「海峽兩岸服務貿易協議⁴」後，衡量保險業經營的穩定性，選擇優質大陸保險業者來臺投資，由於我國保險市場已趨近飽和，開放陸資來臺參股投資比例不高，對我國市場無負面影響；大陸加速我國業者取得經營辦理機動車交通事故責任強制保險之執照，有助拓展服務能量，深耕車險市場。政府對陸資來臺投資訂有嚴謹管理機制，並將持續協助業者拓展大陸市場商機。

相關資訊來源

金融監督管理委員會

<http://www.fsc.gov.tw>

保險法令判解查詢系統

<http://law.tii.org.tw/>

中華民國人壽保險商業同業公會

<http://www.lia-roc.org.tw/>

中華民國產物保險商業同業公會

<http://www.nlia.org.tw/>

中華民國保險經紀人商業同業公會

<http://www.ibat.org.tw/>

中華民國保險代理人同業公會

<http://www.ciaa.org.tw/>

中華民國產物保險核保學會

<http://www.nlus.org.tw/>

中華民國精算學會

<http://www.airc.org.tw>

中華民國風險管理學會

<http://www.rmst.org.tw>

財團法人保險事業發展中心

<http://www.tii.org.tw/>

臺灣金融研訓院

<http://www.tabf.org.tw/>

社團法人臺灣理財顧問認證協會

<http://www.fpat.org.tw/>

中華民國人壽保險管理學會

<http://www.limi.org.tw/>

備註

- ¹ 勞動部（民國 108），職類別薪資調查報告（資料時期：民國 107 年 7 月）。
- ² 金融監督管理委員會訂定「保險業辦理電話行銷業務應注意事項」，以規範保險業電話行銷招攬保險之行為、保障消費大眾權益、維護保險業之專業形象。該注意事項所稱電話行銷業務係指保險業者透過電話行銷中心外撥、由電話行銷人員從事保險招攬、經要保人同意於電話線上成立保險契約之業務；所銷售之人身保險商品以傳統型人壽保險、健康險、年金險、傷害險為限（壽險及健康險限為免體檢及免告知之保件），產險商品則僅限傷害險。
- ³ 國家發展委員會 105 年 8 月 22 日發布之中華民國臺灣 105 年至 150 年人口推估。
- ⁴ 已於 102 年 6 月 21 日由財團法人海峽交流基金會、海峽兩岸關係協會簽署，惟仍待雙方各自完成相關程序並以書面通知另一方後始生效、實施，相關文件、活動及影響評估報告等資訊可由「ECFA 兩岸經濟合作架構協議」專屬網站取得，網址為 <http://www.ecfa.org.tw/>。