

「保險」與我們生活息息相關，所謂人身保險是以人的壽命和身體為保險標的投保，即當遭受事故或疾病時，可以由受益人領取保險金，以求保障。然而，這只是我們對「保險」最表面的認識，人身保險涵蓋了人壽、健康、傷害及年金保險。這次的演講詳盡的介紹了人身保險，以及現金社會體系中保險業的經營概況等等，讓我對保險業大開眼界！

令我印象深刻的是，演講中提到了一台灣 2010 年生育率只僅僅 0.9，是世界最低。在醫療及科技日益進步的社會下，老年人口逐年攀升，然而生育率卻逐漸地下降，這表示著人口已經日益老化，步入「高齡化」的社會，深深影響著人身保險的運作，例如：年金保險、醫療保險會逐漸成為保險中的要角。雖然人口結構高齡化，是嚴重的社會問題，但對於保險業來說，這個危機也可能是一個轉機，若可以開發相關的保險商品，因應老年人口的需求，譬如長期照護、延壽等保險，將能隨著社會變遷，供其所求。此外，人身保險未來發展所面臨的挑戰，不僅僅只有人口老化的社會問題，還有保險公司投資報酬降低、放寬投資標的、外幣保單的挑戰等等，如何在低利率的環境、外資保單撤離台灣的情況等下，採取最好的因應措施，讓資金得以最有效率的應用，也是值得我們探究的一門學問！

記得許理事長，在演講中提到，台灣 2012 年保險滲透度已高達 18.19，位居世界第一，且每人壽險保額平均 164 萬，健康保險的平均保額甚至高達 1618 萬元，原來台灣人對於保險的需求及投保量，不論金額或是數量，都如此可觀。最後，謝謝許理事長，為我們帶來這一場演講，用輕鬆幽默的口吻，介紹了保險的專業知識，也說明了台灣保險產業的概況，讓我們對於「保險」這個領域，有更充沛的認知！

幾乎每個人的一生中都有機會遇到一個問題-「我該不該保險呢?」大部分的人的答案幾乎都是正面的,每個人都知道或許該幫自己買個保險,替自己買個保障,但或許大家並不是非常的清楚為什麼要買保險?自己買的保險買對了嗎?今天的演講讓我對以上的問題都有了明確的答案。

先來談談保險的定義,保險在法律和經濟學意義上,是一種風險管理方式,主要用於經濟損失的風險。保險被定義為通過繳納一定的費用,將一個實體潛在損失的風險向一個實體集合的平均轉嫁。其實通俗地講,就是一旦加入某個團體,就「一人有難,大家平攤」,是以貨幣形式平攤的社會風險轉嫁機制。也就是說,當投保人的發生損失時,會將另一個沒有發生損失的投保人的一部份貨幣移轉到受損害的投保人身上,透過這種機制,能更有效率地在損失發生時得到補償,比起發生鉅額損失時,再發動募款來的方便快捷,也因此主講者說保險給付是除了政府和自己以外的第三個力量。接下來是保險的功能,除了上述的保障功能以外,保險還有儲蓄的功能,能防止你去動用這筆保險金,只在有需要的時候才會被拿出來做有效的運用,保險還有一個很重要的功能就是--社會安全制度,雖然今天主講者講的是人身保險,但看見社會安全制度我第一個聯想到的是「國民年金保險」,

國民年金是指凡年滿 25 歲、未滿 65 歲，未參加軍、公、教、勞、農保，且未領取其他社會保險老年給付的 470 萬人全部納保，是台灣邁向「全民有保險」的象徵，是一種社會保險，讓社會上每個人都有一份保障，讓身處在社會上的每個人增添了一份安全感。主講人接下來講到了一個大家都很有興趣的話題，是關於保險犯罪防制中心的議題，前陣子轟轟烈烈的醜頭案，震驚了整個社會，前幾天也有一個拐騙遊民到越南自殘，以獲取高額保險金的案例，保險雖帶來了好處，但壞處也不可避免地跟著一起來了，最後，許理事長談到了少子化以及高齡化社會對保險業帶來的影響，少子化以及高齡化造成利率下降，投資收益跟著減少，因此對經營產生了極大的壓力，近年來，政府採取了許多鼓勵生育的措施，稍稍地提高了生育率，但許理事長還是不斷的鼓勵我們未來多生一些孩子，表示目前的生育率還是有很大的進步空間。

我非常喜歡這次的演講，許理事長用了活潑的節奏帶領我們進入一場饗宴，在聽保險相關知識的同時，許理事長也說了許多他的人生觀，人生不應該只拘限在某個領域裡，而是應該將所學融會貫通，在演講的過程中，許理事長不斷地提及他在保險業的理想以及未來要推動的案子，期望許理事長真的能在台灣建造一個像日本人一樣的養生村，造福台灣人民，謝謝許理事長提供了這麼好的演講。

從我們出生那一刻起，便擁有了美好未知的人生旅程，然而，再美好的事物都必定存在一定的風險，也因為沒有人能預測尚未來臨的事物，我們才須做好萬全的準備，而人生保險便是我們一輩子的好夥伴。

人生保險主要包含人壽保險、健康保險、傷害保險以及年金保險四大類，保障了我們的生存能力，當我們受到病痛或是意外事故之苦時，給予我們一份保障，使我們能藉由外在的力量達到生存的權利。因為人類有這項需求，漸漸的此類人生保障也發展出交易市場，並且隨著人類對於生活的要求越來越細膩，保險型商品也越來越趨多樣化，保險產業擴展的速度和版圖也不容忽視。

目前台灣本國的保險公司共有 23 家，外國分公司有 5 家，且台灣的國泰人壽、新光人壽及台灣人壽都已在大陸設立分支機構。我國保險業的發展約從 2000 年開始逐年飆升，保費收入、保險給付、投保率、保險密度、普及率已及保險滲透度等在 2011 年都達到了高點。

然而，隨著台灣的少子化及高齡化的社會現象，保險業的業績成長力道將會受限，服務方式也面臨改變和轉型，年金保險、長期看護保險與醫療保險將會成為要角，尤其醫療險對於高齡層的支出必會成長。除此之外，國內低利率政策也使保險公司的投資報酬率降低，為解決此問題，保險公司必須放寬投資標的，進行國外投資，包括外匯存款、國外有價證券、設立國外保險公司、設立保險代理人公司等等相關事業。

高齡化和少子化問題雖然未保險業帶來危機，但若成功研發高齡化相關產品，例如：長期照護保險、延壽年金保險、老年特定疾病或意外傷害保險等等，便能將危機化為轉機。而面臨低利率環境，只要能加重公共建設額度、開放國外投資不動產投資等等，便能使資金運用更廣更有效益，未來保險業的發展將令人期待。

壽險業概論—中華民國人壽保險商業同業公會許舒博理事長

班級	會三乙	學號	S0062102	姓名	陳祥鳳
----	-----	----	----------	----	-----

保險業在台灣有著舉足輕重的角色，且我國保險滲透度為全球最高，因其管道不斷地增加，金融機構漸漸將保險納入自身營業項目，而保險對個人而言是一項保障也是一項趨勢，對於未來可能發生之不確定事項進行預防的工具，雖然保險有時給人一種賭博的感覺，徘徊於發生時賠償與未發生時保費無法收回之間，但在現今的社會下，大眾更傾向於花小錢保障未來的人生，在不考慮詐領保險金的情況下，保險有存在的正面意義。

隨著經濟環境的變遷保險業所提供的商品種類，可反映出當時現況及民眾此時的需求，人身保險之內容可擴展至人壽、健康、傷害及年金保險，可見保險業是充滿人性的一項產業，同時，當民眾有閒錢時亦可透過保險購買投資型的保單，享受較高的利率，從生活面擴張至投資面，包羅萬象。若無保險業光靠市場及政府的政策將無法穩定社會，因其資金運用有限，而保險則可以補足企業及政府對人民保障不足之處。

在老年人口快速成長的今日，老人照顧以成為當前重點問題，但現今社會對於老人的安置狀況仍存在極需改善的空間，建立開放式的健康生活環境給年長者休養，是講者所欲達成的目標之一，另外亦有志成立慈善教育基金，供弱勢及清寒家境的學子有繼續升學的機會，而這些都是透過保險業所累積的大額閒置資金才能做到的事，亦是政府所無法完成的社會福利，可見保險不僅是人民對未來風險的保障，同時，其資金的運作方式將能影響社會結構的發展。

保險業的成長，相關的從業人員是最主要的助力，除了推銷保險之外更需具備財務規劃的能力，讓客戶相信保險員能為他做出最有效益的保險組合，此外，保險員在培養這些專業能力時，與客戶間的互動關係將能大大提升保險服務的品質及持久性，進而創造出佳績。投身於保險界，可說是挑戰自我的機會，在沒有收入的限制下，如何創造驚人的業績，化不可能為可能，在這領域中闖下屬於自己的一片天。

壽險業概論

演講者:許舒博 理事長
會三乙 S0062128 周妍馨

今天請到了中華民國人壽保險商業同業公會的理事來為我們演講，分享了許多實務上的經驗，比起課本中學到了還要更務實的方面，教育原來就是這麼一回事，除了課本之中所學的，更要與實務上的連結與產業的接觸才會真正了解到一切的一切是怎樣一回事，不再只是紙上談兵罷了。

保險其實真的分了很多很多，不再只是我認知中的一些人身的保險或意醫療等等之類，原來還分了許多大大小小的保險，我甚至學到最多的新知識是一些保險轉移的一些規則與法律，常常看到新聞上，富有的人常常在遺產上有許多紛爭，包險金而等等，原來是因為法律太多，才會產生多方各持一執而有所爭執。

保險的架構真的是太密密麻麻，但卻是非常緊密不可分割，要了解全部的保險規則就如同要搞懂全世界的法律依樣的困難不用心學一點還真的不會搞懂，好險這次聽了這次的演講對於初學者的我受益良多，正所謂好的開始是成功的一半，比起我自己苦讀真的是一大助長，助我一臂之力，我相信未來在我深入了解後可以對於不論是自己或是家人的保險選擇與投資上面可以有更良好更正確的選擇，才不會有賠了夫人又折兵。

我看了講義資料後面的圖表分析，發現原來台灣的保險在全世界的分支與組織，甚至是台灣保險的滲透與發展，還有未來得一些挑戰，不論國內或國外，我想保險在這世界上佔了一個非常重要的地位，有些人因為保險而不會因為家中的變故，或是頓時失去家中重心而無法過活，但也有一些人利用這些漏洞，而投機取巧去詐領保險金，甚至新聞之中常常看到有失中人口謊報，盡然是連家人都知情的情況下去詐領保險金，這些許許多的罪刑都是不可原諒的，因為有更多更多的人是真的需要這筆金錢去過活，不應該讓這些事情存在去玷汙了保險的人們心中的重要性，也汙辱了保險發明的初衷，這些都是我們大家所不樂見的事情，這也是我因為這堂演講所學到的真正的內涵與實務經驗!!

壽險業概論

保險可以說是與我們生活最為息息相關的金融業。無論你是否擁有財經方面的知識，只要有需要人人都能買保險。而保險業最廣為人知且最多人購買的金融商品即是人身保險，人身保險又分成：壽險、健康保險、傷害險及年金保險。有如期貨在金融體系中屬於避險的一種工具一樣，保險可說是在一個人的人生中扮演著幫忙分散甚至轉移風險的角色。

雖然大多數人可能會認為平常時候保險並沒有幫助自己生活更優渥，還必須每月繳保費是一種負擔。然而當遇上困難時，保險將會成為一股有力的外在資源幫助你度過難關。這是保險最基礎、簡單的觀念。我自己本身曾經有次受傷經驗：當時想說必須天天前往診所復健，長期所累積下來的復健費用對一名大學生而言實在有些過大。原先想說只要去看一遍醫生即可，經由從事保險業的母親說明後才得知原來掛號及後續復健費用全都可以申請賠償，甚至還有多出來的利息。這才讓我放心去就醫及復健，這是我第一次體會到保險的好處。

再來說回關於台灣保險業近年來發展：從八零年代開始，保險業的營收就以加倍的速度快速攀升，到了2012年保險的滲透度甚至排名世界第一。且近年來開始有了所謂的投資型商品出現，保險不再僅僅針對人們的生老病死從事壽險買賣。保險公司將從客戶籌得的資金拿來進行債券及有價證券等金融商品的投資，以錢滾錢再打造出分紅保單之類的保險商品來回饋客戶，替公司也替客戶創造出雙贏局面，成為金融產業中重要的一員。

然而隨著時代變遷，保險業也漸漸浮現了許多令人堪憂的問題。首先是人口的高齡化與少子化，一般壽險將面臨招攬不到業績的嚴重窘境。保險服務將朝年金保險、長期看護保險及醫療保險發展以應付此種處境，然而業績成長力道終究會受到限制。再來是利率過低，低利率使得利差所能夠賺取的收入減少，導致保險公司的投資報酬降低。面臨上述種種問題，保險業若想徹底解決勢必得進行大幅度的市場改革，這將成為未來保險業所必須謹慎思考的問題。許舒博理事長提出了保險業需要更加敏銳、宏觀的經濟概念，我雖然贊同此種看法，但是在面對擁有多種不同特色產業的金融體系中，保險能否成功轉型、脫穎而出，繼續占有一席之地則又是另一個課題。就像保險所持有的觀念一樣，誰也不知道何時何地會遭遇風險，而能夠替保險市場分擔風險的外在助力又在何方？

壽險業概論

班級：會三乙 姓名：沈宜穎 學號：S0062136

聽到壽險業，就會聯想到油嘴滑舌的業務員，令人產生反感，但聽完今天的演講，我才發現原來他的服務業務原來有那麼多啊！

在阿公那一輩的人似乎沒有保險的觀念，一聽到要替他保險就翻臉，他認為保險就是在詛咒他，所以早期保險業發展的並不好，但隨著社會的變化，民眾的觀念改變，認為未雨綢繆，何嘗不可，再加上保險業的業務範圍愈來愈廣，更可以作為財富規劃的工具之一，加上他的利率比起銀行的利率高出許多，許多銀行的客戶轉為以買保險的方法來儲蓄，以獲得更高的報酬，故保險業越來越蓬勃。

從總資產的長條圖來看，呈現出激增的趨勢，表示民眾愈來愈願意把錢投入壽險，我覺得這有可能是時勢所驅，因為台灣的老齡化愈來愈嚴重，加上養兒防老的觀念也愈來愈薄弱，所以想趁著中年時期好好為老年生活做好規劃，以防老了之後還在為三餐煩惱，此時的壽險不再是儲蓄的功用，而是作為財富規劃的工具。雖然市面上還有其它的金融商品也可作為投資理財的工具，但是它們都是屬於高風險的工具，若要有個穩定的報酬來源，買保險或許是個不錯的方式，

演講者也提到，政府對健保的預算相對於實際所需的費用太少了，若非壽險業的協助根本無法支持，這讓我很意外，原來保險業的影響力有這麼大，不僅如此，身為中華民國人壽保險商業同業公會理事長的演講者更提到要支援政府近來的政策——公共建設證券化及長期照護，配合政府本來是件好事，但是若某一財團佔了大多數的股數，是否就會影響政策的方向，將公共建設推向營利化，造成只有少數有錢人才能享有這些公共建設，這無疑是擴大貧富差距，失去了這兩項政策的美意，所以我想，政府在認股的這方面是否要設立一些限制，以防由大財團來引導。

議題：壽險業概論

日期：2013/10/23

時間：15:00~17:00

講師：許舒博 理事長

今天的第二場演講，請到經歷過大學教授、電視台董事長、保險業，經歷豐富的中華民國人壽保險商業公會許舒博理事長。在這場演講，許理事長及馬上幫保險分割為財產及人身保險。畢竟，許理事長是「人壽保險」的理事長。因此，許理事長要幫我們演講的議題順理成章的是人身保險的部分。

在這場演講，許理事長就範圍、功能、商品簡介、經營概況、發展問題、最近社會問題而影響人身保險產業的狀況、及從業機會——跟我們做詳細的講解及分析。而在演講其中，許理事長也跟我們分享他人身的經歷，一些人生的道理。

人身保險分為四種保險，依亡存原因做區分，在期限內身亡或規定期限內生存之保險稱為「人壽保險」；疾病、分娩及其所致殘廢或死亡之保險稱「健康保險」；受意外傷害其所致殘廢或死亡之保險稱「傷害保險」；於生存期間依契約給付一定金額之保險稱「年金保險」。人身保險的存在，將是移轉殘廢、傷害、疾病、死亡等人身風險，以減緩風險之發生。除了以上保障功能外，人身保險亦提供了儲蓄功能、社會安全制度第三環及稅賦規劃。

在「人身保險商品簡介」這個部分，除了人壽保險、健康保險、傷害保險及年金保險外，更多介紹了投資型保險。在這個部分除了了解有何種商品外，更了解當我們支付保險費的同時，即可變成保險稅負扣除額。即有節稅的功能，待到遞延至領取時，以所得稅課稅。而投資型保險分為傳統型、投資型帳戶。端看投資人對錢的觀念不同而購買。而許理事長也在這個部分跟我們談到他在當八大電視台董事長的經歷。舉了韓劇的例子，韓國觀光局藉由補助電視劇的拍攝，更以低價賣出給其他國家播放。讓國外的遊客前來韓國，賺取更多的觀光財。藉由看起來很多錢的花費，視為投資，賺取更多的利益。接著，許理事長又跟我們介紹台灣各階段、時期主力保險商品，而隨著社會脈動的發展，高齡化使長期照護型保單更趨主流。

在「人身保險業經營概況」，了解到保險，並不是只用一保險公會統領整個保險業。因為保險業包含了多種類型的保險，因此分為產險公會、壽險公會、代理人公會、經紀人公會、再保險業、公證人公會做統理。而保險業也必須意涵其他周邊單位才能運行，求其最重要的保險犯罪防制中心，避免最近因詐領保險金之犯罪案件發生。因此，如果一次買太多保險，保險犯罪防制中心可能會關注此事情。而保險公司的發展，從 1949 年中央信託壽險處、兩間公司，1987 年開放美商設立保險公司，至 2013 在本國公司已有 23 間，外國分公司 5 家。而台灣壽險業在大陸分支機構，有國泰人壽、新光人壽、台灣人壽三間壽險公司；有國泰人壽、新光人壽、富邦人壽、台灣人壽、中國人壽、南山人壽六個代表處。台灣是一個持有非常多保單的國家，平均一人持有 2.3 張保單，相較於中國只有 0.35 張而已。在台灣的投保率更高達 222.97%，保險密度在 2012 年世界排名第 14 名，壽險的部分更高達第七名，保險滲透度更是全世界第一名。保險業可堪稱總資產最多的產業，總資產再 2013 年高達 158,886 億元，雖然在 2008 年金融風暴時期近十年來的損失在最近幾年又再恢復保險業的光彩，許理事長說他們目前再往更高的利益前進。而壽險業在銀行存款，未動用之資金高達 808,158 百萬元在總資金運用的 6%。近幾年更會利用在公共投資，提供給政府資金蓋公共建設。壽險業的資金運用情況在國外投資佔 41% 為最大部分。

而近幾年，65 歲以上人口比率逐漸上升、出生嬰兒術暨總生育率逐年下降至世界最低的狀況，保險業者業績成長受限、服務將面臨轉型、政重要的是長期看護保險更會成為主力商品。又加上利率逐漸下降的影響，傳統型保單之保費上障幅度快速，投資收益將隨利率下降。因為保單利率固定，最後可能導致，產生利差損。因為如此有許多的外資資接續撤離台灣。但可藉由放寬資金運用限制、參與公共建設以避免此些問題並解決保險業現金過多、國內收益標的不足。國外的投資總額比率限制也從 1992 年的 20% 逐漸放寬至 2007 年的 45%。公共建設也開始放寬進行證券化，投資公共建設。然而，進駐大陸沒有那麼簡單。由於中國的 532 條款、並且設立保險合資公司持股只能上限 50%；尤其，合資企業僅能一間大陸企業，使進駐大陸有多從困難。在行銷通路方面，更因為網路的崛起，對傳統通路產生挑戰，而使買保險的方式受「掏寶網」而改變。

最後，大致了解完整個保險業的發展之後。在「從業機會」的部分，壽險公司有行政、業務、保單行政、內控內稽、及專業五大系統。與會計系有關的即是專業及內控內稽的系統。而許理事長就在此跟我們分享，人生不要受侷限，只前往會計師這條路走，也許可以前往精算師，或是其他的路走，就如他的人生經歷一樣多變。

聽完整場演將，感謝許理事長，不僅僅為我們講解了整個壽險業的概論；這場演講言外之意，更有一些人生的大道理。

壽險業概論 演講人：許舒博理事長

S0062121 會三乙王憶慧

在演講開始前，我默默的在猜測等等所講述的內容，對我的生活會不會有甚麼幫助。是能了解各式各樣的保險？還是知道各種保險契約會不會有甚麼陷阱？類似之前的林建志委員所分享，有關保險業務員私自利用專業欺騙社會大眾的新聞內容等等，然後教導我們如何注意且避免掉不必要的風險。

但有期待的時候，事情的發展往往會超出我們的期待。

我先前所設想的是基於消費者的角度，也就是我們經常扮演的角色，以及和保險業者之間有可能會發生的事。生活經驗的不足，思考的方向果然容易受到限制，所以才需要經由一場場不同領域的演說拓展我們的視野吧！

許理事長所介紹的是站在保險業者的角度，告訴我們一個保險業者所應具備的，不只是專業上的知識、發掘業務的能力，更重要的必須學會投資理財。經濟的成長反應了保險業未來的展況，現代人擁有了生活品質後，會開始尋求保障，不管是對以後身體的健康狀況、突如其來的意外或是年老後的保障，似乎買了保險，內心就會有一種踏實的感覺，保險業看準了這點，成功抓住人們的想法及心，即使在許多行業面臨窘境，保險業的資金來源依然不減。但有了多方面的金錢來源，如何運用資金來達到更大的資金收入又是另一個不一樣的領域，也就是說，在商業界不管從事什麼樣方向的工作，保險、金融體系，所具備的能力跟知識是相去不遠的，只是在眾多領域中選擇一條適合自己且較專精的路，其他的能力在這條路上就能為我們加分！

不過這次的演講也讓我知道許多事，原來保險的行銷並不限於業務員的到府服務，在網路上、電視上、甚至銀行、機場都能買到保險，原來保險已經融入我們的生活中，只是我不曾細心留意這些改變；還有我也學到了高齡化及少子化對保險業一體兩面的影響，社會的風氣趨勢會對產業的發展有一定的影響力，不過我想，就跟許理事長的名言一樣「不論在哪個位置都要創造自己的價值！」許理事長不管在哪個領域都能全力以赴，如此積極正面的思考，一定有辦法能將危機化為轉機的！

「好的專業，好的用心，能創造許多的不可能！」今天從許理事長的演說中學到的不只是保險業的基本認知，還有人生應有的態度，以及在人生的階段中應勇於追求自己的夢想，希望有一天許理事長心目中的長照村能對社會注入創新的啟發，讓社會能越來越好！