

# 產險業開辦傷害保險業務

呂廣盛

## 壽險業因應對策

### 壹、前言

一九九七年五月政府修訂保險法第一百三十八條，增列第一項但書，明訂「產險業得經主管機關核准以附加契約方式，經營傷害保險業務」，打破了原先僅由壽險業專營傷害保險業務的局面；產險業以採批單方式，附加於「責任保險」或「汽車保險」等產險保單，對消費大眾提供傷害保險服務。二〇〇一年七月政府再次修訂保險法上述但書規定，產險業得報經主管機關核准經營傷害保險業務，刪除原先僅限以採用「附加」方式經營的規範。

至此，產險業終於可採主契約或附約方式，與壽險業一同經營傷害保險業務，讓消費者有更這樣的選擇，傷害保險市場的經營生態也產生一些變化；壽險業者為順應這股趨勢，在內部管理上採行一些變革措施，以強化自身的競爭力，這些變革措施逐漸顯現成效，所採行的因應策略，值得產險業者經營上之參考。

### 貳、新競爭者的加入，業務比重逐年遞減

產險業自二〇〇一年底推出第一張傷害險保單開始，對壽險業立即產生衝擊，傷害險業務比重逐年下滑，二〇〇一年的保費收入占率為七·六二%，到二〇〇五年的保費收入占率降至四·〇一%，衰退將近五成，其中個人傷害險較團體傷害險衰退的比率更大（詳見附表一）。

### 參、壽險業的因應反制策略

面對此一新的變局，壽險業對傷害險市場採行的因應策略，主要有二個方向：一、創新商

表一 最近五年壽險業保費收入結構表

單位：百萬元

險別	2005年		2004年		2003年		2002年		2001年	
	金額	占率(%)	金額	占率(%)	金額	占率(%)	金額	占率(%)	金額	占率(%)
壽險合計	1,127,108	77.32	955,009	72.99	871,559	76.95	699,586	78.67	569,081	78.07
傷害險合計	58,503	4.01	57,893	4.42	61,554	5.43	59,629	6.71	55,568	7.62
健康險合計	151,099	10.37	140,581	10.74	125,922	11.12	113,347	12.75	100,308	13.76
年金險合計	121,040	8.30	155,003	11.85	73,616	6.50	16,724	1.88	3,933	0.54
總計	1,457,751	100.00	1,308,488	100.00	1,132,652	100.00	889,287	100.00	728,891	100.00

資料來源：依壽險商業同業公會2001~2005年「人壽保險業務統計年報」研究整理

品內容，二、強化核保管理，三、鞏固團體市場；這些措施有些已略見成效，有些則仍待觀察。

### 一、創新商品內容方面

當產險業者進入傷害險市場初期，因產品創新的優勢，與靈活的行銷手法，確實讓久處安逸環境的壽險業遭遇一些衝擊；特別是產品的費率與保障內容的多樣變化，讓原本壽險業僵化的傷害保險內容，終於開始思考蛻變的方式。

依財團法人保險事業發展中心的統計資料，為因產險業的加入競爭，壽險業新開發的個人傷害險商品，累積至二〇〇五年底總共有一〇二件，為產險業加入市場前的二・三倍；而團體傷害險則有五〇件，亦是先前商品數的一・五倍（詳見附表二），依市場環境的變化，增修其傷害險商品內容，或是採取停售的措施。

### 二、強化核保管理與續保選擇方面

在傷害險業務比重逐年降低的情況下，壽險業為維持獲利的穩定，在原有經營基礎上，強化個人傷害險的危險管理機制，嚴格篩選業務品質，並加強對優質保戶的續保服務，藉此雙管齊下的措施，以核保效益來提升獲利力；依據統計，經過這項核保管理機制，壽險業的傷害險賠款率呈現遞減情勢，由二〇〇一年以前接近四〇%的賠款率，逐漸降低至二〇〇五年

表二 壽險業傷害保險停售與內容增修件數統計表

年度	公司數	商品總數	個人險	停售數	修改數	未銷售	團體險	停售數	修改數
- 2001	29	228	43	11	10	0	33	3	9
				26%	23%	0%		9%	27%
2002-2005			102	19	47	2	50	2	11
				19%	46%	2%		4%	22%

註一：【停售】係指該商品在2002-2005年停售。

註二：【修改】係指該商品在2002-2005年曾部分變更或修訂。

資料來源：財團法人保險事業發展中心／保險資料庫

表三 最近五年壽險業個人傷害保險賠款率表

年度	個人傷害險				
	件數(1)	保費收入(仟)(2)	理賠件數(3)	理賠金額(仟)(4)	賠款率=(4)/(2)
2000	12,085,114	44,544,487	1,052,504	17,264,732	39%
2001	11,673,715	47,920,331	1,182,235	17,191,219	36%
成長率	-3%	8%	12%	0%	
2002	11,166,365	51,943,528	1,224,534	16,539,832	32%
成長率	-4%	8%	4%	-4%	
2003	9,711,760	52,044,455	1,226,957	15,369,482	30%
成長率	-13%	0%	0%	-7%	
2004	8,834,729	48,705,982	1,224,404	15,855,130	33%
成長率	-9%	-6%	0%	3%	
2005	10,631,629	49,059,386	1,343,035	15,661,542	32%
成長率	20%	1%	10%	-1%	

資料來源：依壽險商業同業公會「人壽保險業務統計年報」

的三二%左右（詳見附表三），顯見強化核保與續保的危險管理機制已略見成效。

### 三、運用團體費率，積極鞏固市場

除了強化核保管理外，原先不甚重視的團體保險市場，也因產險業的積極搶攻，產生了競爭效果，壽險業者紛紛仿效產險業的行銷策略，以團體費率鞏固或擴大團體傷害險市場；這種情況在二〇〇三年達到最高峰，當年的傷害險保費收入成長率，曾升高到二四%。

但這種低價搶攻與團體保險著重於團體核保方式，而個人傷害保險業務的推廣，則採用嚴格控管核保品質之下，一些理賠記錄不良的個人保戶，紛紛「轉枱」購買團體傷害險，造成團體傷害險的賠款率提升至四〇%的水位，與產險業的狀況相差無異（詳見附表四）。

近年來，壽險業紛紛檢討這種行銷模式的缺失，認為重新回歸至核保管理的本質，使投保人數的成長率，低於團體險件數的成長率；此意味承保傷害險的小團體已增多，這種策略的改變效果如何，仍有待觀察。

### 肆、結論與建議

睽諸過去五年來，產險業經營傷害保險業務的成果（詳見附表五所示），隨著台灣傷害保險市場的開放，從保費收

表四 最近五年壽險業團體傷害保險賠款率及總賠款率表

年度	團體傷害險						團體+個人總賠款率 =(4+10)/(2+8)
	件數(6)	人數(7)	保費收入(仟)(8)	理賠件數(9)	理賠金額(仟)(10)	賠款率 =(10)/(8)	
2000	153,783	7,794,764	7,123,583	111,748	3,471,759	49%	40%
2001	170,118	8,462,498	7,647,908	247,404	3,487,690	46%	37%
成長率	11%	9%	7%	121%	0%		
2002	161,142	5,464,298	7,685,889	119,047	3,665,477	48%	34%
成長率	-5%	-35%	0%	-52%	5%		
2003	151,395	5,184,623	9,509,796	128,194	3,687,211	39%	31%
成長率	-6%	-5%	24%	8%	1%		
2004	162,991	5,503,572	9,187,596	132,142	3,991,906	43%	34%
成長率	8%	6%	-3%	3%	8%		
2005	220,908	5,894,691	9,444,202	110,927	3,755,971	40%	33%
成長率	36%	7%	3%	-16%	-6%		

資料來源：壽險公會「人壽保險業務統計年報」

表五 產險業經營傷害保險賠款率統表

年度	保費收入 (仟) (1)	滿期保費 (仟) (2)	當期已付賠款 (仟) (3)	年末未付賠款 (仟) (4)	年初未付賠款 (仟) (5)	已發生賠款(仟) (6)=(3)+(4)-(5)	賠款率% (7)=(6)/(2)
2004	7,237,361	—	2,221,508	314,294	—	—	—
2005	8,484,002	7,805,502	2,940,971	610,498	314,294	3,237,175	41.47
成長率	17.23%		32.39%	94.24%			

【註】：產險業自2004年度開始實施傷害險（曆年制）業務統計，年初未滿期保費及年初未付賠款統計資料未臻完整，滿期保費、年初未付賠款、已發生賠款及賠款率等相關欄位無法合理計算，故2004年度不予揭露。

資料來源：財團法人保險事業發展中心／保險資料庫

入結構可以發現，原本獨佔傷害保險市場的壽險業，雖因產險業的加入競爭，面臨保費收入業務比重略有下滑；但整體下滑的金額，卻相對小於產險業新增加的保費收入，顯見產險業的加入，反而擴大了整個傷害保險的市場需求，顯示傷害保險商品仍有潛在的市場需求，值得產險業與壽險業共同開發。

就產險業的經營狀況顯示，整體的理賠率仍較壽險業高出許多（比較附表四與附表五），在未來傷害保險示範條款大幅增加殘廢等級，與保障內容的情況下，產險業者除可繼續維持商品的創新，與行銷方式的靈活特性外，實宜強化有關危險選擇的管理機制；特別是未來將開放產險業可經營一年期以下的健康保險，應藉由對傷害保險業務的經營經驗，養成專技人才，提升經營績效。

此外，由產、壽險業的經營經驗可以發現，低價的流血價格戰，只能帶來「短暫」較多保費入帳的快感，並無法揮去緊隨而來賠款率「急增」的夢魘；經營傷害險業務的方向，唯有回歸保險經營的本質，重視核保利潤的維護，及保單的續保率，加強對優質保戶的服務，才是穩健經營的最佳策略。

（作者：壽險管理學會核保理賠委員會主任委員）