

金管會保險局核准「龍平安產險公司」成立

／葉隆發

台灣人壽保險公司於二一 六年四月六日國華產物保險公司第一階段標售中，順利得標，乃籌設「龍平安產物保險股份有限公司」，並於取得各種證照後，申請加入產險公會。業經該公會第三屆理事會於二一 六年五月二十五日第十九次會議審查通過，龍平安產險公司正式成為產險公會的會員。

而台灣人壽成立龍平安產險公司的考量，主要是隨著金融控股公司的成立，透過金控整合行銷，提供予消費者儲蓄、投資、理財、保障一一次購足一服務的趨勢；台灣人壽保險公司在成立資融、投信、保經等金融相關公司後，進一步規劃投資成立產險公司，以保有集團內資源相互整合運用，並為保戶提供全方位金融產品的服務，享有金控跨售的競爭優勢，並朝向國際化金融集團遠景邁進。

有關龍平安產物保險公司的成立過程，與保險監理當局善後處理國華產險公司的資產，有密切關連。二一 五年十一月十八日，國華產險被金管會以其業務財務狀況顯著惡化，不能支付其債務及無法履行契約責任，有損及被保險人的權益為由，勒令停業清理。

金管會同時委請財團法人保險事業發展中心擔任清理人，進行國華產險清理的工作。清理之後的國華產險資產分為兩階段標售，第一階段先行標售有效保險契約之相關權利義務，第二階段標售國華產物剩餘之資產。

台灣人壽參與第一階段國華產險標售案，順利得標後，即依規定初期以新台幣五億元資本額，成立龍平安產物保險公司，並在十年內，以盈餘轉增資及現金增資的方式，逐步擴大其資產規模至法定最低標準二十億元，以利台灣人壽轉投資龍平安產險公司，可能面臨現金流量的壓力，得以大幅減輕。

其次台灣人壽轉投資成立龍平安產險公司，亦有多項目標功能如下：

- (一) 協助監理機關處理困難保險公司，並重新僱用國華產險原有員工二分之一以上，解決重大社會問題，提高公司形象
- (二) 提供客戶更完整之產、壽險保險服務，並增加集團競爭力
- (三) 增加集團資源相互運用：其中包括展業人員產、壽雙證照運用及職場與「三」系統運用及控管
- (四) 展業人員產、壽雙證照運用：國華產險未留任之一七八名員工可輔導成為台壽展業人員，並以輔導取得雙證照概念執行，協助母公司增員。

(2) 利用母公司行銷團隊行銷產險，可以增加收入，並隨台壽行銷團隊擴大至一人而增加附屬之效益。

(3) 各分公司利用合署辦公以節省職場費用，並運用教育訓練資源、整合系統及行銷以增加經濟效益。

二 六年四月六日先行標售之國華產險有效契約係指：

(一) 未滿期保險契約：即在交割日當時，以國華產物為保險人之保險契約，且其保險期間尚未屆滿者。但不包含個人消費者信用貸款信用保險。

(二) 於交割日前已出險但安定基金未墊付之保險理賠案件：得標人應承擔之理賠金額，依「財團法人財產保險安定基金動用範圍及限額規定」，每一賠案賠付應付金額之九成，最高以三百萬元為限。

(三) 再保險契約：原先由國華產險公司簽訂之各項再保及共保契約。但不包含國外分進再保險業務。得標人於承受之後應負責結清再保往來帳項。

依台灣人壽之市場定位、未來發展方向、集團資源共享運用和產險市場實況等項目，龍平安產險公司發展策略並規劃市場方向及定位如下：

(一) 營業方向：以台壽自有通路為主，捨棄原國華產物於市場之定位，不再將大量業務集中於車商通路、代檢場、修理廠、貨運行，節省通路成本，並清楚定位與車商之關係為配合但不強求。

(二) 人才培育及教育訓練：由台壽企業大學主導規劃訓練課程，以台壽企大輔導台壽業務人員之經驗，推及產險業務推廣。

1. 對新加入台壽集團之產險成員，灌輸台壽之核心價值「熱情、服務、誠信、關懷」及經營理念，秉持母公司一貫經營理念服務客戶，融入台壽集團。

2. 強化產險現有基層業務人員行銷訓練課程及中、高階主管之產險專業能力及管理技能，務必使台壽保集團的客戶都可獲得滿意的服務。

(三) 有系統推動產險之基礎訓練於台壽五、名業務員及集團子公司成員。

1. 以台壽集團客戶需求為首要，推動相關產險商品，以利客戶「一次購足」之滿足。

2. 分析市場上值得開發之產險商品，放入集團行銷體系內銷售。

3. 將產壽險商品包裝成套裝產品推上市。

龍平安產物保險公司基本資料

設立日期：二〇〇六年四月二十六日

資本總額：新台幣二十億元

實收資本額：新台幣五億元

(本文作者：產險公會秘書)

董事長：張乃雄先生

總經理：林平裕先生