

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，最高以二百萬元為限。
- (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。
3. 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。
- (三) 建構產壽險、金融等商品之完整性
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