

人身保險經營概要講義

第一回

304451-1



社團法 考友社 出版發行

人身保險經營概要講義 第一回



第一講 人身保險經營基本概念.....	1
命題大綱.....	1
重點整理.....	3
一、本質.....	3
二、內容.....	5
三、原則.....	12
四、範圍.....	13
五、保險市場分析.....	15
六、保險公司之設立.....	21
精選試題.....	27

第一講 人身保險經營基本概念



一、本質

- (一)精確估計
- (二)其他操作彌補虧損
- (三)財務及業務並重
- (四)壽險業經營之利益來源
- (五)危險之選擇與危險之分散
- (六)成本支出之控制

二、內容

- (一)人壽保險之招攬業務
- (二)人壽保險之契約管理業務

三、原則

- (一)危險大量之原則
- (二)危險同質性之原則
- (三)危險分散之原則
- (四)保費適當性之原則
- (五)投資多樣化之原則

四、範圍

- (一)資本
- (二)保險生產程序
- (三)財務管理

五、保險市場分析

- (一)完全競爭保險市場之要件
- (二)保險市場之不完全
- (三)人壽保險市場指標
- (四)影響人壽保險市場之因素

六、保險公司之設立

- (一)人壽保險公司申請設立之程序



一、本質

(一)精確估計：

壽險保單之成本，有賴精確之估計，其決定成本之因素如下：

1. 死亡率：

(1) 意義：

係相同年齡之人，於某段期間內，死亡人數與原有人數之比率。

(2) 未來給付：

壽險業即以預定死亡率，做為未來給付之推估。

2. 利率：

(1) 保費保管：

壽險業對已收取之保費，負有保管之責。

(2) 保單預定利率：

按險種特性、過去資金運用績效及未來經濟發展而定。

(3) 預定利率：

① 原則：

預定利率越高，保費越低。

② 人壽保險：

兼具儲蓄功能，其利率之變動，對壽險業影響極大。

3. 附加費用率：

(1) 意義：

係指保險人經營保險業務的各項費用和合理利潤與純保費的比率，按照附加費率收取的保險費，又稱為「附加保險費」。

(2) 例如：

業務員佣金、內勤管理費用及合理的利潤，而此項附加費用之估計，應按過去經驗，並預估將來演變而定。

(二)其他操作彌補虧損：

1. 第一保單年度：

其開支包含佣金、體檢及簽單等費用，支出相當龐大，有賴以後

各年度費用剩餘中來彌補。因此，經過一段時間，則可轉虧為盈。

2. 新契約業務越大，則該項業務損失越大：

若保險業者不顧客觀狀況，急速發展新業務，則有發生財務風險之可能。

(三) 財務及業務並重：

保單價值準備金是屬於負債科目，占負債與淨值全部之 90% 以上，故業者於經營時，須顧及資金運用之安全性，收益性及流動性。

(四) 壽險業經營之利益來源：

人壽保險公司於釐訂費率時，會假設未來狀況，而在每年底也會將當年度財務、業務狀況，按照監理機關指定之公式，作利源分析：

1. 利源：

係指將人壽保險公司的盈餘，按盈餘發生的原因而分類。

2. 利源分析：

係指將壽險公司之盈餘分別按各種計算基礎分析其原因，以供作了解企業經營的現狀、趨向之重要參考。

3. 利源種類：

(1) 死差益：

主要是因為死亡率改善而產生，其結果可顯示核保作業是否正確。

(2) 利差益：

主要是由於資產之評估或買賣而產生，其結果表示資金運用之得失。

(3) 費差益：

主要是因為經費節省，其結果反映經費支出是否浮濫。

(五) 危險之選擇與危險之分散：

1. 保險公司須篩選客戶，以獲取合理利潤，而危險選擇，則視投保人之危險程度予以分類，設置核保部門予以審查，必須避免危險過度集中，並透過再保險以分散風險。

2. 核保標準：

年齡、職業、生活習慣、過去病例等。

(六) 成本支出之控制：

1. 壽險業務推動：

有賴於健全之外勤組織，但其成本支出較難控制。

2. 壽險業外勤組織：

可分為業務員及代理人兩種方式，業務員制度其成本固定，若業

務不佳則會產生虧損，而代理人制則缺乏管制力，無法約束其業績。

二、內容

(一)人壽保險之招攬業務：

1.市場活動之原則：

(1)創造需求之原則：

因有市場需求，方有大量銷售，並創造大量生產，而人壽保險之招攬，須視客戶的習性而定。

(2)非價格競爭之原則：

人壽保費係依據預定死亡率、預定利率、預定費用率而定，價格變動可能性較小，故適用非價格競爭之原則。

(3)流通系列之原則：

為使保單大量銷售，通路應力求組織化。

(4)企業主體制之原則：

①壽險公司銷售業績之高低，取決於企業之主體給予業務人員之工作報酬。

②美國：

通常採用招攬佣金制，其係由新契約佣金，與續期佣金所構成。

③日本：

壽險公司導入收費招攬合一制，其業務員之報酬，即採用基本薪資加上績效比例佣金制。

(5)科學的市場認識之原則：

①社會經濟分析：

包含景氣變動、國民所得、金融市場變化等。

②顧客及市場分析：

按地區、職業、所得狀況、家庭狀況等要素，分析市場狀況，並調查同業競爭狀況。

③市場收益性分析：

需考量何種保險較具有收益性、何種外勤組織較具效率等原因。

2.市場活動之內涵：

(1)產品計畫：

對人壽保險業而言，產品計畫是指設計新種保單、開發市場新通路、設計附約條款、調整費率等。

(2)銷售管理：



精選試題

一、台灣的人壽保險公司內，主要分為哪些部門？試說明之。

答：(一)行政管理部：

處理人事行政、總務及其他事務性管理工作。

(二)核保部：

負責審查要保書內容是否符合公司核保準則，進而決定使用何種費率及保單條款，使保險標的損失率能在估計範圍內，以穩健業務經營。

(三)再保部：

負責再保業務及轉再保險安排，決定自留額、避免責任過鉅，超過公司之財務負擔，影響營運安全。

(四)理賠部：

負責公司所承保各種保險發生損失時理賠事宜、代位求償權之行使。

(五)投資部：

負責發行股票、買賣證券、調度資金，擬訂並評估公司之投資計劃。

(六)服務部：

負責保戶與保單受益人的服務工作。

(七)精算部：

釐訂適當之費率、計算各種責任準備金、新種保單之設計、蒐集與分析保險市場資料。

(八)營業部：

擬訂營業計劃、管理營業人員、招攬業務，建立銷售管道。

(九)法務部：

處理法律糾紛及訴訟案件，解釋有關法令對公司經營之影響。

(十)會計部：

處理代理人、經紀人往來帳目及保險會計事務。

(十一)電腦中心：

負責公司保戶資料輸入及程式設計。