臺銀人壽保險股份有限公司112年度營業決算評估報告

臺銀人壽保險股份有限公司(以下簡稱臺銀人壽)主要任務係依保險法規定辦理人身保險業務，並受政府委託辦理軍人保險及替代役保險業務等。臺銀人壽112年度決算之營業收入436億4,474萬4千元，營業成本438億998萬6千元，營業費用8億1,374萬9千元，收支相抵後營業損失9億7,899萬2千元；另營業外收入2,156萬5千元，營業外費用3,096萬2千元，收支相抵後營業外損失939萬7千元；併計前揭營業利益及營業外利益之稅前淨損9億8,838萬8千元，加計所得稅利益8億9,004萬1千元，本期淨損9,834萬8千元，較112年度本期淨損預算數5億5,190萬3千元，減少損失4億5,355萬5千元。茲就臺銀人壽112年度決算案評估如下：

三、保險契約市占率持續下滑，年金保險有效契約比率大幅減少，允宜強化商品設計以因應市場需求

臺銀人壽依保險法規定辦理人身保險業務，並受政府委託辦理軍人保險及替代役保險業務，以及其他主管機關核准辦理之業務，112年度保險契約市占率僅0.63%。經查：

(一)依保險契約市場占有率顯示，臺銀人壽各險種契約市場占有率概呈下降趨勢

依保險業公開資訊觀測站資訊，臺銀人壽各險種110至112年度之市場占有率概呈下滑趨勢(詳表1)，概述如下：

1. 人壽保險新契約及有效契約占比均減少，有效契約占比自1.37%減少至0.71%。
2. 傷害保險新契約占比自1.22%減少至0.96%，有效契約持平。
3. 健康保險新契約及有效契約呈現近持平情形，占比略增。
4. 年金保險新契約占比自110年1.25%減至112年0.93%；有效契約占比自110年0.64%，減至112年0.17%。二者均大幅減

少。

(二)新契約及有效契約占有率均概呈下滑趨勢，允宜積極推出新商品以回應市場變化

據臺銀人壽說明其保險契約市占率繼續下滑原因主要係受美元升值與利率調升之雙重影響，銀行業者推出短年期美元優利存款專案，客戶解約轉存美元，及配合金管會實施相關監理政策，臺銀人壽調整商品結構因應，推廣之險種由儲蓄型轉向保障型，爰受商品型態影響所致，為此臺銀人壽將持續辦理強化措施，例如積極聯繫通路，強化保單保全服務；提升其他通路保費占率，朝均衡化發展；辦理定期及不定期獎勵方案，以提升整體銷售量；持續蒐集市場及通路商品資訊，加強設計符合需求商品及優化輔銷工具。

表 1 近年度臺銀人壽市場占有率業務概況　　單位：%

險別	新契約/有效契約	112 年度比率	111 年度比率	110 年度比率
人壽保險	新契約	0.24	0.2	0.18
	有效契約	0.91	0.99	1.76
	小計	0.71	0.76	1.37
傷害保險	新契約	0.96	1.17	1.22
	有效契約	0.11	0.11	0.12
	小計	0.27	0.28	0.29
健康保險	新契約	0.35	0.35	0.28
	有效契約	0.31	0.3	0.29
	小計	0.32	0.31	0.29
年金保險	新契約	0.93	2.48	1.25
	有效契約	0.17	0.66	0.64
	小計	0.87	2.22	1.23
合 計	新契約	0.44	0.42	0.48
	有效契約	0.72	0.79	1.43
	小計	0.63	0.69	1.16

資料來源：保險業公開資訊觀測站及臺銀人壽提供。

綜上，保險契約市占率是壽險公司的重要經營指標之一，開發新客戶之同時，也應盡力維持與舊客戶之契約關係，惟 112 年度臺銀人壽各險種新契約市占率0.44%及有效契約市占率0.72%均較 110 年度減少，亟需強化因應措施並積極辦理，加強舊客戶之

黏著度與品牌忠誠度，並開發新商品以彌平有效契約之流失。

（分機：8656 謝慧燕）