

東海大學法律學研究所

碩士論文

指導教授：卓俊雄 教授

# 我國銀行保險監理變革與展望之研究

以法國、中國大陸與日本銀行保險監理為例

A Study on the Development and Prospect of Bancassurance in Taiwan –Based on the  
regulation of Bancassurance France, China and Japan

研究生：劉怡芃

中華民國一〇四年六月

東海大學法律學研究所

碩士論文

指導教授：卓俊雄 教授

# 我國銀行保險監理變革與展望之研究

以法國、中國大陸與日本銀行保險監理為例

A Study on the Development and Prospect of Bancassurance in Taiwan –Based on the  
regulation of Bancassurance France, China and Japan

研究生：劉怡芃

中華民國一〇四年六月

碩士學位考試委員會審定書

東海大學法律學研究所

碩士班研究生 劉怡芬 君所提之論文：  
我國銀行保險監理變革與展望之研究

—以法國、中國大陸與日本銀行保險監理為例—

經本委員會審查並舉行口試，認為符合  
碩士學位標準。

考試委員簽名處

陳美鳳

黃俊彬

許曉芬

104 年 6 月 30 日

## 中文摘要

我國銀行保險起源於 1990 年代，正式發展則於 2001 年金融控股公司法通過之後，期間經歷許多金融保險法規的修訂與放寬，使得我國銀行保險業務開始蓬勃發展。本文主要係以我國銀行保險法展歷程及監理法規為切入點，進而透過法國、中國大陸與日本近來銀行保險之發展現況，檢視我國現行保險監理法規及經營方式之架構妥適性。惟我國在銀行保險業務之相關規範，因時間、主管單位及立法目的時空背景之架構不同出現多種規範同時監理之現象。本文之將重點在銀行保險監理架構及 2015 年保險法修前未開放兼營與修法後開放銀行兼營保險業務所生之法律問題。

關鍵詞：銀行保險、保經代部門、保險監理

# 謝辭

從 2011 年 9 月進入研究所到 2015 年 6 月口試完畢、修改完論文，這段日子的感謝家人、師長、同學以及朋友的陪伴與幫助，謝辭一定要寫是唯一的念頭，原以為無須參考任何文獻書籍，如行雲流水般的順暢完成，表達謝意的字句卻難以下筆，總之還是藉此機會感謝這段日子幫助過我的所有人，唯有你們才有芼芼。

首先，感謝我的指導教授-卓俊雄老師，感謝老師您對於學生的關心，並不斷提供資訊與建議，到最後修正的指引有老師您的指點方有這本論文的完成。也感謝兩位口試委員陳美夙老師與許曉芬老師，百忙之中撥空前往學生論口試，感謝兩位老師的觀念指正，幫助學生釐清後對於整本論文能夠完善。

接著感謝研究室的學長姐學弟妹們以及同學，謝謝芝岑、偲函、宅貓、寶明、倍祥、祺文、家維、俊偉、書好、小風，完成論文的其間有你們不斷的鼓勵，最後這幾個月真的感謝你們的陪伴，研究室的生活有說有笑，令人難以忘懷。也感謝我的朋友們，鍋鍋、真真，謝謝你們從不拒接我的電話，對於我的問題一一回答，有你們我更安心；感謝阿全不厭煩的回答我任何關於市場保險上的所有問題；感謝哥哥遠在法國、PUN 在英國大半夜一同翻譯法文的日子，永遠記得；感謝阿祺陪著我完成一字一句的論文，一起煩惱一同尋找問題答案，有你們這本論文才會如此順利完成。

說到底，感謝家人與老師的支持，讓我曾在研所生活中經歷了半年的法國交換生活，也因此開啟我撰寫整本論文的契機，前往過銀行幾次就經歷了不少事件，到真正回國研究整個銀行保險，或許當初的路不後悔，以後更不會後悔。

最後將論文獻給我最親愛的爸爸及媽媽外，也謝謝他們的養育之恩，讓我能  
在研究所期間無憂無慮完成自己的路。也謝謝我親愛的羊咩弟，倒數幾個月的日  
子都在包容姊姊，格外的貼心。

怡芃 謹誌於

東海大學 法律學系研究所

中華民國一〇四年七月二十七日



# 目次

## 目錄

我國銀行保險監理變革與展望之研究.....	1
中文摘要.....	I
目次.....	IV
圖目錄.....	VI
表目錄.....	VII
第一章 緒論.....	1
第一節 研究背景與動機.....	1
第二節 研究範圍.....	2
第三節 研究方法.....	3
第二章 我國銀行保險發展沿革之介紹.....	5
第一節 銀行保險發展歷程.....	6
第二節 銀行保險市場現況.....	14
第三節 銀行保險經營模式.....	20
第四節 現行銀行保險經營架構.....	26
第五節 銀行保險相關法規.....	35
第一項 銀行保險法規分類.....	35
第二項 銀行保險之相關規範.....	37
第三章 法國、中國大陸與日本銀行保險監理之介紹.....	45
第一節 法國.....	45
第一項 銀行保險發展歷程.....	45
第二項 銀行保險經營模式.....	50
第三項 銀行保險監理制度.....	54

第二節 中國.....	65
第一項 銀行保險發展四階段.....	68
第二項 銀行保險經營模式.....	75
第三項 銀行保險監理概況.....	81
第四項 兼業與專業代理之評析.....	93
第五項 小結.....	97
第三節 日本.....	99
第一項 銀行保險發展歷程.....	100
第二項 銀行保險經營型態.....	104
第三項 銀行保險之監理架構.....	105
第四項 小結.....	116
第四節 比較分析.....	118
第四章 銀行保險監理架構妥適性分析.....	122
第一節 銀行保險監理法規.....	122
第二節 銀行保險之法律問題分析.....	133
第一項 2015 年修法前銀行保險架構衍生之問題.....	133
第二項 2015 年修法後銀行保險架構衍生之問題.....	139
第五章 結論與建議.....	149
參考文獻.....	153

# 圖目錄

圖 1 銀行保險發展歷程圖 .....	7
圖 2 歷年銀行保險通路銷售保險新契約保費收入佔率年資料 .....	14
圖 3 壽險業各年度來源別保費收入統計圖 .....	15
圖 4 歷年銀行保險通路銷售保險新契約保費收入佔率年資料 .....	16
圖 5 歷年銀行保險通路於各險種別保費收入(佔率).....	20
圖 6 銀行與保險合作流程.....	21
圖 7 間接銀行保險模式.....	27
圖 8 銀行保險間接模式之法律關係.....	29
圖 9 銀行保險直接模式.....	30
圖 10 銀行保險直接模式法律關係.....	32
圖 11 銀行設立保經或保代部門之法律關係.....	34
圖 12 車險代理業務架構.....	93
圖 13 銀行維持保經代公司並設立保經代部門之架構.....	141

# 表目錄

表一 壽險業 2015 年 1~4 月初年度保費收入來源別統計表 .....	6
表二 各金控公司成立之保險經代公司.....	9
表三 歷年壽險業初年度保費收入通路別金額比率統計表 .....	17
表四 歷年銀行保險通路於險種別保費收入（佔率）統計表 .....	19
表五 我國銀行保險相關規範之法律部分.....	38
表六 法國主要銀行與其保險子公司之概況.....	54
表七 歷年銀行保險與傳統壽險通路之保費收入之占比.....	66
表八 歷年關於銀行保險所發布之法令規範.....	86
表九 日本銀行保險業務開放內容及過程.....	103
表十 我國與法國、中國、日本之監理制度綜合比較表.....	121

# 第一章 緒論

## 第一節 研究背景與動機

在全球金融市場變動下，銀行業在面臨日益競爭之市場，已無法僅以提供單純之存放款業務為主，所以多數銀行積極地欲成為提供顧客理財諮詢顧問。近年來，國內諸多銀行多方面擴展其經營層面積極介入其他行業。我國銀行保險通路業務量，自 2008 年首度超過傳統保險通路開始，於 2010 年業超越傳統壽險新契約保費收入並有 50% 以上的市佔率。我國銀行通路銷售金融商品及實務有其特殊性，除業務開放之嚴格及市場發展甚有關係外，並有不遜色其他國家之監理規範。而在我國現行銀行通路銷售金融商品之方式可分成信託架構<sup>1</sup>及銀行提供場所等與保險經紀或保險代理人公司，透過共同行銷(屬同一金控)或合作推廣(非屬同一金控)方式，銷售保險商品。本文僅就銀行保險討論之。

2001 年 7 月金融控股公司法公布後開放我國金融業得採跨業經營之金控公司模式。其中金融控股公司法第 43 條中允許金融控股公司之子公司間進行共同行銷，惟應事先經該法主管機關核准且同法條規定之使客戶易於識別、揭露及契約報備義務、同法第 42 條及第 48 條之隱私保密等義務，故我國非採綜合銀行模式，銀行本身不得銷售保險商品。然後在 2015 年 2 月通過保險法修正，允許銀行兼營保險經紀人或代理人業務，此為銀行保險制度近年為重大變革，對銀行、保險、銀行保經代、消費者及監理機關等利害關係人均有顯著影響，在此法修正通過後，未來銀行保經代業務該如何調整是外界關心之焦點。

法國係銀行保險之起源有其參考價值外，更能藉此比較其經由歐盟相關指

---

<sup>1</sup> 所謂信託架構係指，銀行以受託人身分接受投資人特定金錢信託之委託，以自己名義投資投資行金融商品。

令下之轉變與成長，其中的監理機構的轉變以及如何維持整個金融市場的穩定性，對於銀行保險上的限制愈開放如何與歐盟指令調和，對於我國現階段對於有一定市佔率的銀行保險該如何開放與監理制度皆有其參考的價值。另外近年來台灣與大陸兩岸經貿互動隨著 EFCA 簽訂後更加密切與頻繁後，彼此間的金融合作關係往前不只邁進有更多的突破。兩岸保險與商業銀行的合作不斷加強，以拓展保險服務領域、提供綜合金融服務；但在銀行保險雙方合作的過程中，無論市場發展、商品結構、經營模式及監理的態度，兩岸銀行保險雖有相似的發展脈絡，但因兩岸的政策法規及金融體系差異性，也使兩岸銀行保險發展也各具特色。故兩岸之銀行保險經營模式值得比較參考。至於日本係經過泡沫經濟及亞洲金融風暴，整個銀行保險的法展脈絡下從禁止到開放值得探究，畢竟同身為亞洲國家共同經過金融風暴，日本對於銀行保險之相關監理機關轉變與法規修訂有值得參考之必要性。

在一個銀行保險已發展成熟的階段的法國與仍在發展中的中國、日本之間的差異與對比，回歸到我國的最近的開法與監理制度轉變是否真的解決過去銀行保險在監理制度所衍生的問題？因此本文將探究銀行保險通路市場現況、分析過去與現在的經營模式，最後進一步透過參考三國的監理架構提供國內參考及以求完備我國銀行保險未來發展之架構。

## 第二節 研究範圍

本文主要係以我國銀行保險法展歷程及監理法規為切入點，進而透過法國、中國大陸與日本近來銀行保險之發展現況，檢視我國現行保險監理法規及經營方式之架構妥適性，而後討論 2015 年保險法修法前後監理法規架構上衍生之相問題。最後本文就 2015 年之保險法修法對銀行保險產生之問題提出修正與建議，以下列出本文各章內容：

第一章 「緒論」，說明本文研究動機與目的、研究範圍以及研究方法。

第二章 「我國銀行保險發展沿革之介紹」，介紹我國銀行保險發展之歷程，列出銀行保險經營模式，介紹我國銀行保險業市場現況及現行架構之經營模式。

第三章 「法國、中國大陸與日本銀行保險監理之介紹」，分別於第一節介紹法國之銀行保險發展歷程，透過市場經營方式論述銀行保險架構，最後以銀行保險相關法規範修法前後對照兼理制度；中國則介紹銀行保險發展之四階段，並說明其於銀行保險銷售通路之經營狀況，最後透過兼理概況評析兼業與專業代理之情形。第三節則係探討日本銀行保險經過泡沫經濟及金融危機之發展歷程，經營型態上的轉變，最後說明監理法規範之架構。

第四章 「銀行保險兼理架構妥適性分析」，我國於 2015 年保險法修正明定銀行得兼業保險經營，透過銀行保險兼理之相關法規發展歷程來分析銀行保險所衍生出的法律問題。

第五章 「結論與建議」，總結本文內容並提出建議。

### 第三節 研究方法

本文研究方法如下：

一、針對銀行保險發展歷程，以「文獻分析」之方式，了解各國銀行保險發展。

二、針對目前各國之銀行保險，以「歸納分析」之方式，列舉銀行保險經營之模式與架構，並分別介紹各國銀行保險經營之現況。

三、針對目前各國運作中的銀行保險監理架構，以「文獻分析」之方式，深入探討我國銀行保險相關法規。

四、為解決 2015 年保險法修法對銀行保險衍生之問題，本文採「歸納分析」之方式，提出銀行設置保險經紀人和保險代理人部門所衍生之問題，以此分析並建議，藉此能使銀行、銀行客戶及保險公司各參方參酌。



## 第二章 我國銀行保險發展沿革之介紹

在全球金融市場變動下，只提供單純放款業務之銀行於日益競爭的市場下已無法生存，因此全球多數銀行多方面拓展積極介入其他行業。近年來，國內諸多銀行多方面擴展其經營層面積極介入其他行業，觀諸我國銀行保險發展可追溯至 1992 年，當時早期係由外商銀行成立的保經代來銷售較為簡單保險商品，例如意外險。接著自 1996 年時台新銀行轉投資成立台新保險代理人公司後，銀行保險開始興起。然而 2000 年左右因利率持續下降，開始引進投資型保險商品來解決保險公司利差損問題<sup>2</sup>，但後因 2003 年投資環境不佳，造成 2004 年景氣低迷導致銀行存款過甚，開始推出利率變動型年金與儲蓄壽險保單。

依照中華民國人壽保險商業同業公會資訊統計顯示，2008 年自保險業務員之新契約保費收入約 4124 億元，占當年壽險業收入 8554 億元之 48.2%，然而來自銀行通路之銷售額度則已達 4089 億元占當年壽險業收入之 47.8%；另觀 2015 年 1~4 月來自壽險公司初年度之新契約保費收入約 1298.28 億元，占當時壽險業收入 3303.77 億元之 39.3%，然而來自銀行經代保代之保費收入則已達 1816.12 億元，所占比率為 54.97%。

自壽險業 2015 年 1~4 月初年度保費收入來源之統計，可以發現銀行經代保代之保費收入來源已高於壽險公司及傳統經代保代，統計資料如表一所示(下頁)。以險種資料來看，投資型保險銀行經代保代通路與壽險公司自身行銷體系通路之比率為 3.99:1，而傳統商品健康保險與傷害保險仍以壽險業自己銷售為主力<sup>3</sup>。

---

<sup>2</sup>范姜肱、鄭鎮樑、賴宏誌，兩岸銀行保險比較研究，委託單位：華銀保代 Cardif 銀行保險研究中心，受託單位：實踐大學 CARDIF 銀行保險研究中心，2014 年，頁 2。

<sup>3</sup> 中華民國人壽保險商業同業公會，<http://www.lia-roc.org.tw/index03/index03.asp>

表一 壽險業 2015 年 1~4 月初年度保費收入來源別統計表

單位：百萬元

來源別	壽險公司	銀行經代保代	傳統經代保代	合計
保費收入	129,828	181,612	18,937	330,377
比率(%)	39.30	54.97	5.73	100
個人壽險	81,763	115,138	15,092	211,992
個人年金	20,327	11,856	496	32,679
投資型保險	13,609	54,360	1,871	69,841
個人傷害、健康	10,030	204	662	10,897

資料來源：中華民國人壽保險商業同業公會<sup>4</sup>

銀行保險迅速發展中，隨業務量之提升讓銀行保險不僅取代傳統業務員，成為保險業最大的通路，保險商品逐漸成為銀行改變以利差為主要獲利模式的創新金融業務，而銀行保險通路也成為壽險業最主要新契約保費收入來源。隨著相關法令的開放，國人不僅能透過保險公司之保險業務員購買保險之外，亦能透過銀行來購買保險商品；在如今多元化的行銷策略與型態上，除了為了保險公司及銀行帶來更高的利潤外，同時也為增加更多元化的管道供消費者選擇。

在此，本文先介紹國內銀行保險這些年來發展過程與銀行保險市場現況，並論述銀行保險的經營模式及在國內的現行架構，最後分析銀行保險監理制度。

## 第一節 銀行保險發展歷程

回顧台灣銀行保險的發展，其歷程分為五個時期分別是萌發期、成長期、商品及營運轉變期、市場變動期、加強監理期。本文針對這五時期整理如圖 1

<sup>4</sup> 中華民國人壽保險商業同業公會，壽險統計資料，最後瀏覽日：06/07/2015  
<http://www.lia-roc.org.tw/index.asp/index.asp.htm>

並分述之<sup>5</sup>：



圖 1 銀行保險發展歷程圖

#### 壹、萌發期(1992-1999)：

財政部於 1992 年因應市場國際化及自由化，放寬國外保險公司及保險經紀人、代理人、公證人等保險輔助業來台營業限制，同時委託青輔會舉辦保險代理人、經紀人、公證人資格考試。此階段的銀行保險經營模式，為銀行成立保經代公司，因此市面上有二、三十家銀行相繼設立保險代理人公司，而其中較具代表性的銀行保險代理人，為 1992 年的運通銀行保險代理人、1993 年的花旗銀行保險代理人、1996 年的台新保險代理人公司。

<sup>5</sup>參閱陳美夙，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012 年，頁 52-60；范姜肱、鄭鎮樑、賴宏誌，兩岸銀行保險比較研究，委託單位：華銀保代 Cardif 銀行保險研究中心，受託單位：實踐大學 CARDIF 銀行保險研究中心，2014 年，頁 8-9；蘇志誠，談台灣銀行保險市場演進與發展 PPT 內容，2011 年；卓俊雄，

此時期的保險代理人公司係透過購買名單及策略聯盟的方式，利用電話行銷、行員推銷、信用卡推廣人員等行銷方式來販售。所販售的保險為傷害險、定期險、辦信用卡送保險、防癌險、婦女險、存單附加保險等簡單型保險商品。在此階段，銀行保險通路占率仍不到 1.5%。

保險經紀人管理規則第 20 條：「經註冊登記之銀行業、信託投資業，得向主管機關申請登記經營與押匯及授信業務有關之財產保險經紀業務。但應設置專部執行業務，其資本、營業及會計必須獨立。」金融業得設立財產保險經紀人專部。

## 貳、成長期(2000-2003 年)：

2000 年銀行法的修正，開放銀行得以轉投資相關金融事業，讓銀行正式跨足保險業。本階段又為法制化階段，打下跨業經營行銷規範的基礎。分別於 2001 年和 2003 年針對金控公司及其子公司及非金控集團之金融機構制定規範。

2001 年 7 月台灣為擴大金融產業經營規模及提供競爭力，參考美國金融控股公司模式訂定金融公司控股法，允許設立金融控股公司，並得以跨業經營銀行、證券及保險等金融業務。且同意金融控股公司可與其子公司進行共同行銷，但前提須遵守金融公司控股法第 43 條第 3 項「金融控股公司子公司間共同行銷管理辦法」（簡稱共同行銷辦法）法令之規定。2002 年金控公司紛紛成立帶動銀行、證券與保險金融業務的整合，接著各大銀行積極成立保險經代公司來拓展保險業務。金融控股公司與子公司共同行銷，包括富邦金控（子公司富邦人壽）、國泰金控（子公司國泰人壽）、新光金控（子公司新光人壽）、中信金控（子公司中國信託人壽）等等，可參見下頁表二。

表二 各金控公司成立之保險經代公司

金控公司	所成立之保險經代公司
台新金控	台新保代
國泰金控	國泰保代
富邦金控	台北保代、元富保代、富昇保代、北銀保代
新光金控	新光銀保代代
第一金控	第一保代
中國信託金控	中信保經
兆豐金控	兆豐保代
華南金控	華銀保代
玉山金控	玉山保經

2003年6月發布行政命令訂定「銀行、證券、保險等機構合作推廣商品或提供相關服務規範」。銀行、證券商及保險公司等不再侷限於金控集團所屬之金融機構，可以藉由共同行銷之的合作推廣方式，來有效提升金融機構據點的的競爭能力，但當時銀行保險通路業績仍不顯眼。至於客戶資料的使用，須遵守個人資料法使用的相關規定，因此共同行銷須依金融公司控股法第43條及其子法辦理；而合作推廣方面，則是依個人資料保護法辦理。

另外所銷售之銀行保險商品於本階段出現停售效應。因從2001年起利率變年金受市場高利率影響而遭停售，隨後又逢利率從4.625%持續走低至1.375%，使儲蓄性質的保險商品（例如生死合險、躉繳型商品）保費變貴，壽險業為避免利差損的缺口持續擴大，採已停售方式來減少損失。為因應經濟不景氣、市場投資環境不佳、利率不斷下跌等各種因素，保險公司開始致力於投資型保險商品的

發展。原金融控股公司法實施後銀行保險通路所銷售的保險商品以銀行業務的互補型商品（還本型商品、儲蓄保險、年金保險）及簡易商品（傷害險、醫療保險、房貸保險、防癌險）為主。但在 2002 年銀行保險通路市占率雖有提升，但整體占率仍不到 15%，到 2003 年更下降至不到 5% 的市占率。於是在 2003 年後期商品型態開始便由銀行互補型商品，轉行到投資型商品為主流，包括變額壽險、變額萬能保險等、連結構型商品之投資型保險。

參、商品及營運轉變期(2004-2009 年)：

2004 年銀行新契約保費收入突破千億，市場占率由 2003 年的 5% 上升至 29%。2004 年因 2003 年投資環境不佳，加上利率持續下跌，2003 年底連動債型的商品崛起，故仍為 2004 年主要銷售之商品。而 2005 年時壽險新契約保費已達到五千億元以上，其中來自銀行保險的業務高達兩千億元，占新契約保費 38%，僅次於壽險行銷主力業務員。

由於先前金融公司控股法第 43 條第 3 項「金融控股公司子公司間共同行銷管理辦法」的規定，僅適用於金融控股公司與子公司間的銀行保險業務行為的規範，而其他金融機構則適用「銀行、證券、保險等機構合作推廣商品或提供相關服務規範」的規範，以上兩項關於「共同行銷」與「合作推廣」的法令限制，並無法完全適用於金融監理以及實務運用的需求上。金管會保險局 2005 年以金管保三字第 09402543651 號令所訂之「銀行、保險公司、保險代理人或保險經紀人辦理銀行保險業務應注意事項」(簡稱應注意事項)，該法令具體且明確規範保險業務人員，促使銀行的保險監理制度正式邁入制度化。

依 2005 年 7 月金管銀(五)字第 0945000509 號令修訂之「銀行辦理財富管理業務應注意事項」第二項規定。「財富管理業務」係指銀行應自行評估決定

財富管理之客戶條件，針對高淨值客戶，透過理財業務人員，依據客戶需求作財務規劃或資產負債配置，並要求銀行避免銷售高風險及結構複雜的金融商品，以提供銀行合法經營之各種金融商品及服務，透過此法更可以建立起銀行跨及保險業務的綜合性規範。

2006 年起開始實施「所得基本稅額條例」，即為一般的「最低稅負制」，主要是為防止高所得者，利用避稅或節稅的方法，減少納稅金額或免繳稅，同時可為國庫增加百億餘元的稅收。因該條例的實施，使負稅額僅能有限度免稅。而第 12 條第 1 項第 2 款關於人壽保險金之規定「本條例施行後所訂立受益人與要保人非屬同一人之人壽保險及年金保險，受益人受領之保險給付，3000 萬元以下免計入綜合所得淨額計算個人基本所得額。」，其中法條明定「本條例施行後」，因此，「本條例施行前所訂保險契約之給付，不在規範之內，仍適用施行前舊法之免稅制度」。造成許多想節稅之人便趕在該法令實施前儘速投保，已為將來財產做好節稅的措施，致使 2006 年新契約保費出現滑落的現象。

2005~2006 年因金管會將保險業投資結構型金融商品的上限由原本的 5% 調高至 10%，讓業者投資額度得以增加，因此階段商品仍以投資型商品為主流，特別是結構型商品之投資型保險。銀行保險的經營模式，採取與多家保險公司進行合作，再執行以利潤為導向的價格競爭模式。透過銀行政策，將保險商品的銷售業績，納入理財專員的績效以增加手續費用，並將手續費用視為主要收入來源。此時，銀行保險通路市占率已經穩定維持在 35% 至 47% 之間。而銀行轉投資保經代公司也已達到高峰，設立型態逐漸由已設立保險代理人公司部份開始轉為保險經紀人公司型態，開始顯現出銀行通路朝向多元開放的企圖心。

2008 年全球金融海嘯嚴為金融業帶來的嚴重衝擊發生連動債事件，亦

對國內購買連動債之投資人造成影響，若能即時重視金融監理的重要性，將能提高保戶的保障，定能有效減緩金融危機所帶來的衝擊。因此 2009 年起銀行保險業的監理開始受到重視，相關規範及監理議題更引起高度關注，加上政策修訂腳步加快，監理的周延度大幅提升，也使銀行保險的監理日趨嚴格。2009 年 10 月 21 日行政院金融監督管理委員會，金管銀法訂定發布「金融控股公司子公司間共同行銷管理辦法」，規定保險經紀人及保險代理人員不能去銀行櫃檯行銷保單，並要求銀行成立保險經紀人或保險代理人從事銀行保險的業務，全由銀行人員負責直接銷售，若有不當銷售行為，也需由銀行端負起責任。銀行保險業務的拓展，對於消費者而言有著正面的效果。也因此 2009 年銀行保險通路，首度超越業務員通路，一舉成為壽險業最大通路。

#### 肆、市場變動期(2010 年-2012 年)：

金融海嘯之後，2009 年的保險商品主要結合傳統型儲蓄險以及醫療險等等，以低風險與保本保息的商品為市場主流。保險業者因應市場，推出以短期存款為包裝的利變型年金商品，這項商品也因此而熱賣。好景不常，利變型年金的熱賣，引起金管會的注意，並表示年金商品的訴求，係以退休的長期規劃為目的，並非以短期商品作為訴求而銷售。為避免消費者因誤解而產生不必要之紛爭，於 2010 年 9 月停售利變型年金。在保本保息的潮流下，短期儲蓄躉繳商品以單一利率的穩定性，兼顧儲蓄與保障，滿期後即可領回滿期保險金，讓客戶的短期資金運用更加靈活。同時也推出以美元計價的儲蓄型商品，消費者能選擇美元保單以增加美元資產，但仍需承擔一定的匯兌風險。

金管會 2010 年 9 月初修正人身保險商品審查應注意事項，限制利率變動型年金的閉鎖期最短不得少於 3 年。意思即繳納保費的首年度須被扣除附加費用，投入的保費要鎖住三年，直到第四年才不需收取解約費用。這對短期資金有需求

的客戶而言，新版利變型年金的吸引力大幅降低。本時期因過度推行短年期的保險商品，政策也開始降溫，在 2011 年銀行通路的市占率仍然穩定維持在 57.1%。

2011 年 7 月金管會規定銀行保險通路所販售的保單，保障型商品比重至少要達三成，迫使銀行不能再以銷售儲蓄型商品作為主軸，將愈來愈注重保障型商品的推銷。在銀行利率極低的環境下，銀行銷售保險向來以收取手續費為導向，因此利變型保單成為銀行保險通路的主力。

壽險公司轉推部份連動債保單，房貸壽險及外幣保單。在低利時代，預定利率高掛 3.75~4%，年化報酬率 3% 以上的美元保單是現在保險市場的熱門商品，保費也比台幣保單便宜 2 成以上，不過壽險公司不堪負荷，將停售預定利率 3.75% 的保單，重新推出利率較低保單，屆時報酬率將跌破 3%。但 2012 年受打房影響，國內房市交易不若以往熱絡，使房貸業務成長受限市場改推美元外幣保單銀行保險通路相關法規及經營模式。

#### 伍、加強監理期(2013 年-迄今)：

金融環境的變化莫測，在銀行銷售保險通路的崛起展開壽險業多元銷售的時代，金融主管機關要面對的不只是新環境所產生的需求，同時也需處理過去所未能解決的利差損、保險公司退場機制等問題。再者，因壽險有 95% 的資金來自於保戶，若監理機構未能有效控管金融業對資金的運用，在面臨經濟危機時，影響範圍不僅是整個金融產業，更會影響到保戶的權益。此階段更明顯對中大型保經代公司實行新監理措施。

## 第二節 銀行保險市場現況

根據資料統計顯示，我國壽險業依賴銀行通路程度日趨重要，由圖 2 可以清楚得知，於 2007 年開始我國銀行保險業務初年度保費收入各個月份的成長趨勢明顯，於 2008 年開始與非銀行保經代之通路相距不大，於 2008 年 2 月逐漸平穩上升。

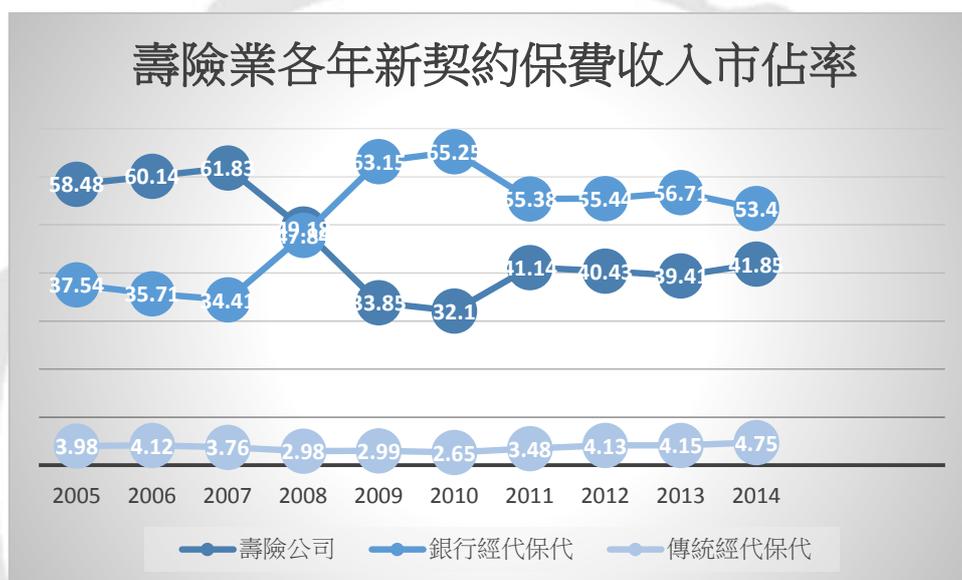


圖 2 歷年銀行保險通路銷售保險新契約保費收入佔率年資料

資料來源：中華民國人壽保險商業同業公會及作者整理



圖 3 壽險業各年度來源別保費收入統計圖

資料來源：中華民國人壽保險商業同業公會及作者整理

圖 2 搭配圖 3 可知於 2009 年到 2014 年銀行銷售通路之保費收入明顯高於非銀行銷售通路之保費收入。而由圖 4 更能看出自 2008 年開始銀行保險在我國的大幅成長之趨勢，顯示出於整體壽險業之業務貢獻度銀行通路已具有重要之地位，保費來源通路結構明顯產生變化，銀行通路特別在 2007 年後呈現大幅成長之趨勢<sup>6</sup>。

<sup>6</sup>參考王儷玲、彭金隆、吳子璦與陳姿錡，銀行保險行銷通路監理之研究，行政院金融監督管理委員會保險局，2000 年 12 月



圖 4 歷年銀行保險通路銷售保險新契約保費收入佔率年資料

資料來源：中華民國人壽保險商業同業公會及作者整理

再由表三可以清楚得知，2005 年初年度保費收入 5409.36 億元中，依通路別統計為：壽險公司本身行銷體系<sup>7</sup>316,333 百萬元佔 58.5%；銀行通路 2030.81 億元佔 37.5%；傳統保險經紀人、保險代理人僅 215.09 億元佔 4.0%。2006 年初年度保費收入 5245.65 億元中，依通路別統計為：壽險公司本身行銷體系 3154.84 億元佔 60.14%；銀行通路 1873.43 億元佔 35.71%，壽險公司本身行銷體系為銀行通路的將近兩倍；而傳統保險經紀人、保險代理人僅 216.05 億元佔 4.12%，與過去相比仍無太大差距。

<sup>7</sup> 此處壽險公司本身行銷體係包含業務員、直效行銷與其他通路。

表三 歷年壽險業初年度保費收入通路別金額比率統計表

單位：新臺幣百萬元 / %

來源別	壽險公司	銀行保經代	傳統保經代	合計
2005 年	316,333	203,081	21,509	540,957
	58.48	37.54	3.98	
2006 年	315,484	187,343	21,605	524,565
	60.14	35.71	4.12	
2007 年	464,903	258,684	28,279	751,865
	61.83	34.41	3.76	
2008 年	420,613	409,182	25,506	855,301
	49.18	47.84	2.98	
2009 年	313,156	584,224	27,690	925,070
	33.85	63.15	2.99	
2010 年	372,996	758,248	30,743	1,161,987
	32.1	65.25	2.65	
2011 年	377,495	508,147	31,945	917,587
	41.14	55.38	3.48	
2012 年	458,182	628,337	46,765	1,133,284
	40.43	55.44	4.13	
2013 年	401,480	581,712	42,606	1,025,497
	39.41	56.71	4.15	
2014 年	437,801	558,627	49,694	1,046,122
	41.85	53.4	4.75	

註：第二格之數字為由銀行保險通路之保費占該險種總保費之比率

資料來源：中華民國人壽保險商業同業公會統計資料及作者整理

2007 年初年度保費收入 751,865 百萬元中，依通路別統計為：壽險公司本身行銷體系 4649.03 億元佔 61.83%；銀行通路 2586.84 億元佔 34.41%，與壽險公司本身行銷體系相比仍舊落後一半的通路市佔率；傳統保險經紀人、保險代理人僅 282.79 億元佔 3.76%。2008 年初年度保費收入 8553.01 億元中，依通路別統計為：壽險公司本身行銷體系 4206.13 億元佔 49.18%；銀行通路 4091.82 億元佔 47.84%；傳統保險經紀人、保險代理人僅 255.06 億元佔 2.98%。由此

年度可看出，台灣壽險市場通路已經出現結構性的轉變，銀行通路迎頭趕上，與壽險公司本身行銷體系的比重已經相差無幾<sup>8</sup>。

2009 年初年度保費收入 9250.70 億元中，依通路別統計為：壽險公司本身行銷體系 3131.56 億元佔 33.85%；銀行通路 5842.24 億元佔 63.15%；傳統保險經紀人、保險代理人僅 276.90 億元佔 2.99%，相較於往年有下滑之趨勢。由下表四可知此年度銀行通路正式超越壽險公司本身行銷體系，成為我國壽險業最大的銷售通路來源。

由初年度保費收入來源別來看，受到銀行通路興起的影響，消費者購買保險商品轉向儲蓄險、萬能保險與利率變動型保險，而銀行通路挾其客戶轉購買類定存之利變商品，該年度個人年金在銀行通路比率高達 90.3%，銀行通路市占率超越壽險公司本身銷售通路。

根據險種資料，我國保險法規對於銀行通路之管理，仍比照一般業務員管理模式辦理，除特定商品必須另外有資格規定（如投資型商品、外幣保單等），只要銀行銷售人員具有一般業務員資格及其他資格，對於銷售之保險商品種類並無限制，但銀行通路中仍以特定商品為銷售大宗。根據統計顯示 2010 年投資型保險商品銷售在壽險公司與銀行通路之比約 1:3.51，而 2015 年 1~4 月投資型保險銀行經代保代通路與壽險公司自身行銷體系通路之比率則升至為 3.99:1。可知 2010 年~2015 年 4 月利率變動型年金主要銷售通路是以銀行保險為主要銷售管道，至於傳統商品健康險與傷害險則仍以壽險業自己銷售為主力。

表四顯示出 2005 年至 2015 年 1~4 月各險種的保費收入及每年度的險種所佔比例，輔以圖 4 來看，可以清楚得知無論在個人壽險、年金保險還是投資型保

---

<sup>8</sup>中華民國人壽保險商業同業公會統計資料。

險等險種，在銀行保險通路所取得之保費占該險種總保費之比例，大致上均呈現向上攀升的趨勢。個人壽險由 2005 年 32.3% 的比率至 2009 年已達 50.97%；投資型保險商品原來只有 31.1% 的市占率，雖在 2006 年至 2008 年間沒有較大幅成長，但至 2009 年也成長至 65.70%；年金保險商品更由 2005 年原來的 69.2% 至 2009 年達到了 87.95%，年金保險商品將近 87.95% 由銀行保險通路賣出。

表 四 歷年銀行保險通路於險種別保費收入（佔率）統計表

單位：新臺幣百萬元

來源別	個人壽險	個人傷害、健康保險	年金保險	投資型保險
2005 年	59,541(32.30)	331(1.40)	77,512(69.20)	64,875(31.10)
2006 年	54,755(35.08)	382(1.540)	66,122(80.49)	66,970(26.56)
2007 年	56,518(40.67)	1,206(4.34)	88,955(82.49)	110,938(23.86)
2008 年	168,055(52.15)	1277(4.16)	165,000(85.68)	74,495(24.90)
2009 年	207,223(50.97)	1,397(3.66)	264,625(87.95)	110,691(65.70)
2010 年	288,970(52.17)	1,330(4.78)	369,187(89.38)	98,521(63.27)
2011 年	371,039(61.14)	1,260(4.17)	100,566(81.65)	35,071(24.48)
2012 年	471,299(57.30)	1,193(3.53)	89,989(73.81)	10,3094(47.18)
2013 年	273,267(49.91)	490(1.68)	218,460(86.45)	89,291(49.09)
2014 年	392,642(55.40)	461(1.37)	43,879(68.75)	121,480(53.80)
2015 年 1~4 月	115,138(54.31)	204(1.87)	54,360(36.28)	11,856(36.28)

註：括號內數字為由銀行保險通路之保費占該險種總保費之比率

資料來源：中華民國人壽保險商業同業公會及作者整理

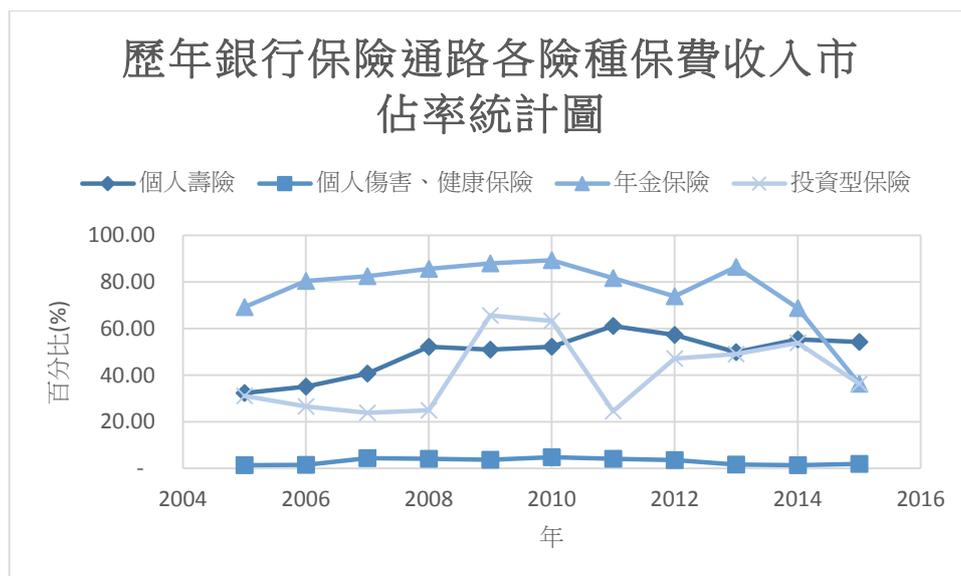


圖 5 歷年銀行保險通路於各險種別保費收入(佔率)<sup>9</sup>

資料來源：中華民國人壽保險商業同業公會及作者整理

### 第三節 銀行保險經營模式

保險業與銀行業兩者在經營主體上雖然有不同，但在經營目的上卻有著為提供社會大眾金融理財規劃的服務的共同點，並在業務經營上有互補功能。在日益競爭之金融市場下，銀行業已無法僅以提供單純之存放款業務為主，所以多數銀行積極地欲成為提供顧客理財諮詢顧問<sup>10</sup>。而根據 Flur, D.K. 等人所為之研究報告中將銀行與保險合作之商品從設計到銷售如圖 6，可以分成：1、設計產品；2、建立通路；3、創造銷售名單；4、銷售產品；5、處理訂單；6、保單行政作業等六個流程，透過圖 6 可以發現銀行保險的運作絕非銀行或保險公司能單獨勝任，雙方間的合作關係更為密不可分<sup>11</sup>。

<sup>9</sup> 本歷年統計圖 2015 年僅整理至 1~4 月。

<sup>10</sup> 余慎美，我國銀行跨業兼營保險態度與現況研究，逢甲大學保險學研究所論文，1999 年，頁 21。

<sup>11</sup> 王寸久，人壽保險業經營銀行保險之研究，政治大學經營管理碩士學程碩士論文，2003 年，頁 8。

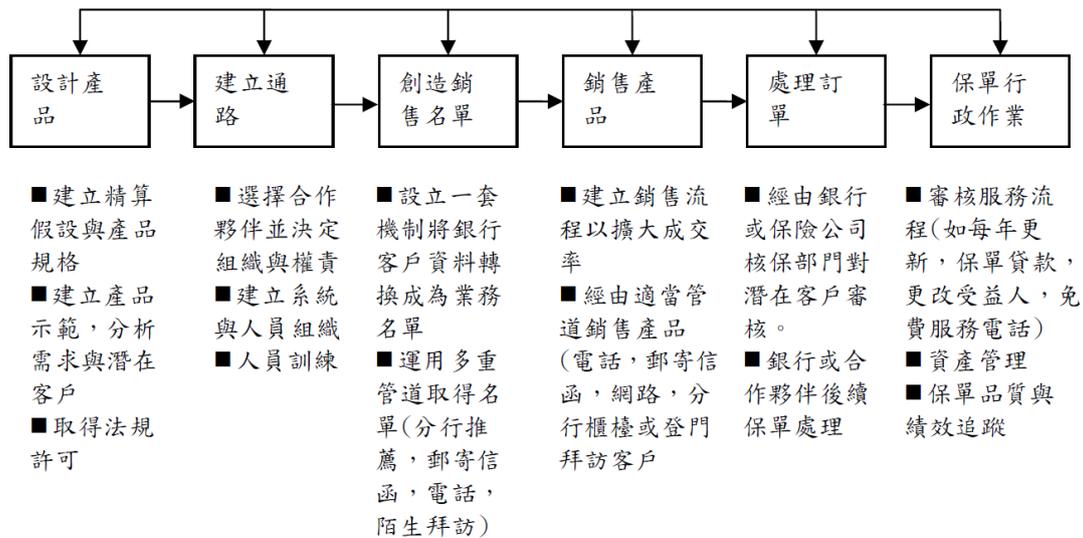


圖 6 銀行與保險合作流程<sup>12</sup>

資料來源：Flur, D. K. et al, Bancassurance: Could banks be a new channel to sell insurance? The McKinsey Quarterly, 1997No.3

另外流程中的第二個階段，所謂建立通路係只選擇合作夥伴並決定組織與權責、建立系統與人員訓練。然而在此部分的通路模式，銀行得選擇直接承保、擔任保險經紀人或保險代理人、轉投資保險公司或保險經紀人或保險代理人公司，亦或是成立金融控股公司之方式兼營保險業務<sup>13</sup>。銀行保險之經營模式有許多種方式，並無單一最佳模式，對銀行及保險業而言應視當時其自身情況來訂定經營模式方為最佳策略。

隨著金融市場緊密結合，銀行保險、證券間的業務範圍界限逐漸模糊，金融機構漸漸走向大型化集團，企業開始以併購、轉投資或策略聯盟方式來擴展其在金融界的版圖，並整合企業資源成為金融控股公司之樣貌。而銀行與保險

<sup>12</sup> Flur, D. K. et al, “Bancassurance: Could banks be a new channel to sell insurance?” The McKinsey Quarterly, 1997No.3, 轉引自王寸久，人壽保險業經營銀行保險之研究，政治大學經營管理碩士學程碩士論文，2003年，頁9。

<sup>13</sup> 吳佳寧，我國銀行保險監理法制之探討，國立政治大學風險管理與保險研究所碩士論文，2009年，頁47。

業間的異業結合與合作模式，以下本文先將銀行與保險業之間整合程度高低區分為四類，分述如下：

### 一、合作推廣

目前保險公司利用銀行通路推廣保險商品已為市場之常態，且已發展出不同於金控架構之經營模式，銀行多以轉投資保險經紀人或保險代理人公司之方式，透過這些保險代理人或保險經紀人來與保險公司交易，並進行保險商品之推廣銷售。由於其非屬於金融控股公司之銀行與保險公司間，故並不具有股權結合之特性。也因不具有股權結合之特性導致合作之穩定度不高，進而規模上、多角化經營上皆無顯著之效果。再加上無固定配合之保險公司，制度建立層面不夠完善，使得人員無法得到完整的教育訓練<sup>14</sup>。

但經單純由銀行代理銷售保險係為銀行進入銀行保險業務之最容易方式。若銀行與保險公司間能簽訂妥善的代理銷售契約，彼此合作良好，由銀行提供客戶、行銷管道；而保險公司負責教授優良的保險銷售專業技能，則銀行所需負擔的成本(如：培訓期分行人員之費用....等)相對較減少，所承受的風險也較低，相對而言銀行所能得到的報酬也較少。

### 二、策略聯盟

策略聯盟(Strategic Alliances)，是指企業間之合作活動，藉兩企業之間重疊性或互補性，聯合運用資源，使資源發揮極大效用，以維持或提昇企業之競爭優勢，此合作或協議關係通常以書面契約訂立而成立，有特定之存續期間，且不再另行成立一新公司。

---

<sup>14</sup>范姜肱、鄭鎮樑、賴宏誌，兩岸銀行保險比較研究，委託單位：華銀保代 Cardif 銀行保險研究中心，受託單位：實踐大學 CARDIF 銀行保險研究中心，2014 年，頁 38

銀行與保險公司簽訂專屬通路協議，使銀行成為該受委託保險公司所指定的代理機構，提供專屬的保險商品。銀行與保險之策略聯盟，係銀行以其經營之金融業務為主結合保險業務推展之，如消費金融業務中之信用貸款結合壽險、信用卡與意外險之結合、房屋貸款與壽險、意外險之搭配及汽車貸款與車險或壽險之結合，除此之外，更進而衍生含有第三業者之異業合作商品者，如結合信用卡、產險、壽險及道路救援服務、結合休閒旅遊業所推出之各項旅遊專案。引進新技術，拓展行銷通路、利用彼此之互補性來分散彼此的風險與降低成本。一般而言銀行常採用的銀行保險策略聯盟方式有出租客戶資料、透過第三者行銷以及設立銀行保險代理人公司。目前多數銀行均已成立保險代理人公司與保險公司簽約，並提供保險公司銷售管道販售商品並從中獲取佣金，此為目前保險業與銀行間最普遍的合作方式。

策略聯盟<sup>15</sup>的方式依其特性得分成業務整合性、投資性以及通路性等三種，以下論述之：

### 1、投資性策略聯盟

壽險公司持有銀行通路一定數量之股權但未達控制性股權，通常會要求銀行

---

<sup>15</sup> 策略聯盟依其組織間互動程度又可分成四種：(1)供銷聯盟(procompetitive alliances)：是指組織間互動程度低，而且組織目的的潛在衝突性也低的情形。通常來說是產業間的(interindustry)，價值鏈上垂直方向的聯盟合作關係。就像是製造商和他們的供應商或配銷商之間的聯盟關係。

(2)同業非競爭性聯盟(noncompetitive)是指組織間互動的程度高,但是組織目的的潛在衝突性卻低的情形。一般而言是來自同一產業內,非競爭企業而言，其間的合作關係，以保險業與銀行業的策略聯盟來看，因係屬同一產業-金融業，彼此間的產品與主要業務並無高度的潛在衝突性，故似可歸為此一類型。

(3)同業競爭性聯盟(cometitive alliances)係指組織間互動的程度高,而且組織目的的潛在衝突性也高的情形，是來自於同一產業內，在最終產品市場上，是處於相互競爭地位的廠商，其間的聯盟合作關係。例如 GM 和 Toyota 的 NUMMI 廠合資經營。

(4)異業聯盟(precompetitive alliances)係指組織間互動程度低，惟組織目的的潛在衝突性卻高的情形。通常是指不同而且不相關的產業間,一起合作有一明確定義目標的活動，如技術或商品的共同研發等等。例如杜邦公司(Dupont)和新力(Sony)共同合作開發光學儲存記憶的產品。

專賣其產品，但也相對允諾提供相對較佳且多得資源給銀行保險推動與 Know-how 的移轉。此模式下，壽險公司會比較願意投入成本來協助銀行銷售，例如系統的整合、行銷人員的教育訓練、商品的開發及業務行政的支援等。而其缺點為具有排他性，銀行較無法尋求市場上商品條件或佣金條件較佳的產品，或滿足客戶個別保險需求，且過分依賴聯盟夥伴資源，一旦結束雙方合作關係機面臨競爭弱勢。目前採此策略聯盟模式之公司為玉山銀行與保誠人壽<sup>16</sup>。

## 2、業務整合性策略聯盟

相較於投資性策略聯盟，保險公司雖並未交叉持股，卻也同意提供銀行針對特定保險商品有相對佳且多的資源，而銀行保有彈性調整的權利，亦即當保險公司無法提供適合銀行要求代理銷售之保險商品時，可以洽商其他家保險公司之商品。於此種模式在同種類型的保險商品上，與其他銀行通路相比有較佳的佣金率及行銷獎勵條件，同時可共同開發專主商品或享有專賣權，以策略聯盟的保險公司產品為優先選擇權。惟若是面臨其他銀行通路同類型產品競爭時，所銷售之商品不如其他保險公司條件佳將會增加銷售上的困難度。目前採此策略聯盟模式之公司如渣打銀行與保誠人壽。

## 3、通路性策略聯盟

通路性策略聯盟之特性在於售險公司擁有銀行之特定通路專屬經營權，針對特定產品給予相對較佳且多的資源，銀行保有一訂期限內可彈性調整的權力，亦即當保險公司無法提供銀行要求代銷的保險商品時，銀行可洽詢其他策略聯盟保險公司的產品。此模式在於特定銀行銷售通路上，保險公司願意投入大量行銷資源協助銀行於保險業務銷售，且銀行保有足夠彈性的選擇權，以利與保險公司更

---

<sup>16</sup>范姜肱、鄭鎮樑、賴宏誌，兩岸銀行保險比較研究，委託單位：華銀保代 Cardif 銀行保險研究中心，受託單位：實踐大學 CARDIF 銀行保險研究中心，2014 年，頁 38-39。

換最佳條件，但無法依賴通路策略聯盟夥伴提供全面性的合作，如系統上的整合、商品上的開發以及業務行政上的支援，銀行業者更須維持與多家保險合作之關係。例如華南銀行與特定人壽公司<sup>17</sup>。

### 三、合資

銀行與保險公司合資設立一家新的保險公司，透過此種合資保險公司的型態可以為實體的小型公司，抑或是虛擬的公司型態。銀行與保險公司簽訂合作協議，在銀行具有行銷通路及良好企業品牌形象之優勢情況下，加上保險公司具備有保險專業人才及豐富承保經驗，當二者之有利資源結合成立一保險公司，藉此獲取傭金之外的利潤，不外乎為銀行業跨業經營保險之管道。而對於個別所占股權之比例，則依彼此間協議分配之，有以分別各佔 50% 或非半數方式合資。

結合雙方的優點來開發銷售專門用於銀行通路的保險產品或其他類型的保險產品，並由銀行與保險公司共同擁有、控制、共享、共享收益、風險。合資保險公司經營取決於四個面向，分別是銷售與預期是一致的、穩定的管理團隊、良好的品牌形象並在市場上有較高的認可度、多元化的銷售等。

### 四、共同行銷

所謂金融集團，係指不同之金融機構所共同組合而成之金融聚合體。通常為透過集中管理之方式，來綜合經營集團內所有金融機構之業務。在法律關係上，各金融機構雖然各自獨立，惟經濟關係上，卻彼此互相依賴。金融集團成立一控股公司，透過併購或轉投資成立獨立子公司來從事銀行、保險、證券等跨業業務，利用金融控股公司與其子公司間來共同行銷之方式。此類合作模式之經營風險最高，複雜程度也高，所需之籌畫時間也相對較長，但其銀行與保險公司間之關係

---

<sup>17</sup> 同前註 16。

卻最為密切，更名為金融控股公司長期發展有所規劃。銀行自行設立保險子公司，能助於子公司與總公司保持相同的企業文化，也減少相關利益與管理上的糾紛。

#### 第四節 現行銀行保險經營架構

在經營銀行保險業務的方式上，我國銀行多採轉投資保經代公司、與保險公司訂立合作推廣契約，或是成立金融控股公司。而就銀行所選擇經營方式之運作架構影響到其所應遵守之法律規範及法律關係，這些銀行保險經營之架構是否能提供購買保險產品之後，保障消費者權益並提供一個有良好有利的解決途徑，皆於本節藉由現行銀行保險經營架來探討之。本節之重點即為銀行保險之法律關係模式架構。

根據金管會所頒「銀行、保險公司、保險代理人或保險經紀人辦理銀保險業務應注意事項」(以下稱銀行保險應注意事項)第3條指出所謂銀行保險業務係指保險公司直接或透過保險代理人或保險經紀人，以銀行為保險商品行銷通路，銀行提供營業場所、辦公設備或人力從事招攬保險之業務<sup>18</sup>。自此，我國對於銀行保險的經營架構，可以分為銀行間接透過保險代理人或保險經紀人公司，與保險公司合作進行銀行保險業務或銀行直接與保險公司合作進行銀行保險業務；前者屬於三方架構的間接經營模式，後者則屬於二方架構的直接經營模式。以下先就我國銀行保險於保險法 163 條修法前兩種架構之經營模式<sup>19</sup>說明，最後分析修法後之架構：

<sup>18</sup>行此處係指行政院金管會於 2009 年 11 月 25 日依金管保理字第 09802612101 號令修正發布之「銀行、保險公司、保險代理人或保險經紀人辦理銀保險業務應注意事項」。

<sup>19</sup> 參閱林建智、彭金隆、吳佳寧，我國銀行保險業務監理架構之探討，台灣金融財務季刊，10 卷 4 期，2009 年 12 月，頁 137-138；吳佳寧，我國銀行保險監理法制之探討，國立政治大學風險管理與保險研究所碩士論文，2009 年，頁 69-72；胡韶雯等人，各國銀行通路辦理保險商品銷售制度之比較研究(期末報告)，委託單位：金融研究發展基金管理委員會，2011 年 12 月，頁 7-13。

## 壹、間接經營模式

由於過去銀行法規定銀行得經營之業務中，並未明文開放銀行得進行保險商品銷售業務，因此銀行進行保險商品之銷售，必須間接經由轉投資之保險代理人或經紀人方式辦理。當於法尚未明文讓銀行直接兼營銀行保險時，其主要的法源依據為「銀行保險應注意事項、保險業務源管理規則、保險經紀人管理規則與保險代理人管理規則」等法規。因此銀行保險係以轉投資於保險經紀人或保險代理人公司來經營銀行保險業務時，稱之為間接經營模式，也稱為三方架構模式。間接經營模式的流程架構如圖 7：

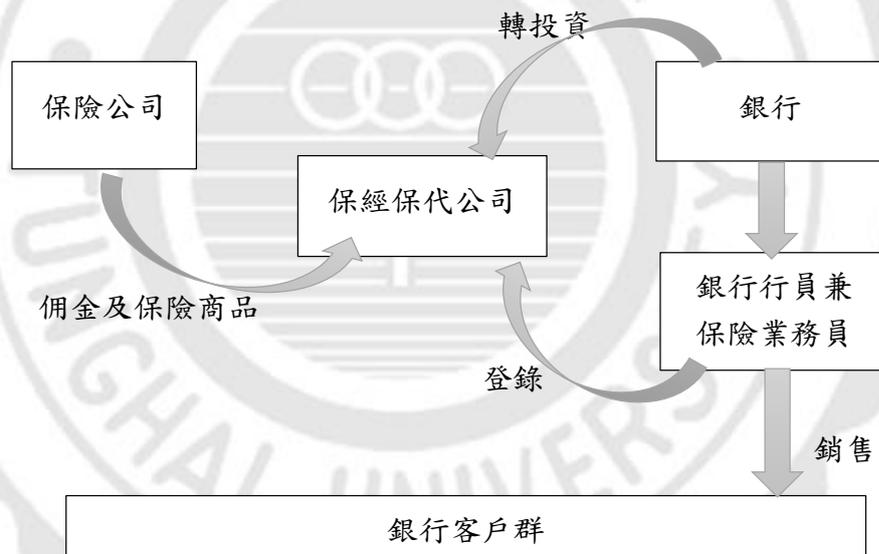


圖 7 間接銀行保險模式

如圖 7 所示，銀行先以轉投資設立保險經紀人或保險代理人(以下簡稱為銀行保經保代公司)，透過合作之保險公司提供商品予銀行保經保代公司銷售，實際負責銷售則為銀行之職員或理財業務人員、金融商品銷售人員(以下簡稱銀行保險招攬人員)，此等銷售人員必須依據保險業務員管理規則取得保險業務員資格後，並登錄於該銀行保經代公司，當具有合格保險銷售資格後，始得向銀行

客戶銷售保險商品為銀行增加收入。

在間接銀行保險模式的三方架構中，銀行保險招攬人員同時兼具銀行及銀行保經代公司之人員，惟於銷售保險商品實，其法律地位應屬銀行保經代公司之人員。若銷售成功並經保險公司承保後，保險公司將支付銀行保經代公司佣金或代理費。而銀行不得直接向保險公司請求招攬報酬，但銀行得事後依股東身份，由轉投資收益方式認列收益。至於實務上銀行保險招攬人員分配佣金之方式則依各公司之政策而有所不同，分配方式有由銀行保經代公司直接分配於銀行保險招攬人員，或透過銀行間接以各項酬勞支付。

此外，依照「銀行保險應注意事項」第4點之規定：「銀行、保險公司、保險代理人或保險經紀人辦理本項業務，應依主管機關所定合作推廣或共同行銷之規定，由銀行與保險公司、保險代理人或保險經紀人共同簽定合作推廣或共同行銷契約書，並明確規範其權利義務。」，即保險公司、銀行與保經代公司三者間，必須訂立合作推廣或共同行銷契約。惟須注意的是，依照「合作推廣或共同行銷契約書範本」第十六條規定：「除法令另有規定或其他契約另有約定外，各方並不因本契約而創設合夥關係，或建立本人及代理人之關係，或任何其他類似之關係。」保險公司、銀行與銀行保經代公司之間簽訂的合作推廣或共同行銷契約書，原則上並無創設合夥或類似本人或代理人之法律關係。

雖然保險公司，銀行與保經代公司間原則上並未因訂立合作推廣或共同行銷契約創設合夥或類似本人或代理人之法律關係，但保險公司與保險代理人公司原已存在內部之勞務性契約及代理權之授與，若保險經紀人受保險公司委任代收保費，保險經紀人公司亦可視為保險公司之代理人<sup>20</sup>。而銀行保險招攬人員取得保

---

<sup>20</sup> 江朝國，保險法基礎理論，瑞興圖書股份有限公司，2009年4月，頁194。

險業務員資格之後，經由銀行之保經保代公司向各有關公會辦理登錄，取得登錄證之後，才獲得所屬銀行之保經保代公司授權並開始招攬，因此銀行保險招攬人員與其所屬之保經保代公司之間存有內部之勞務性契約。以上所述之三方架構法律關係如圖 8：

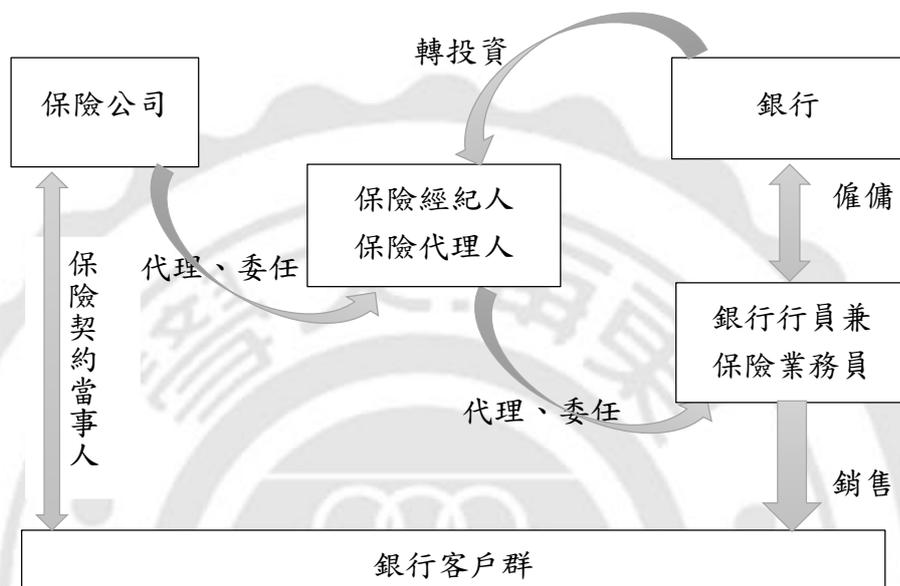


圖 8 銀行保險間接模式之法律關係

綜上所述，雖保險公司、銀行、銀行保經保代公司並不因訂立銀行保險契約而創設合夥關係，或建立本人及代理人之關係或任何其他類似之關係，但銀行保險招攬人員與所屬之銀行保經保代公司間，原即存有內部之勞務性契約，因此若銀行保經代公司或其所屬銀行保險招攬人員，於履行合作推廣或共同行銷契約所約定之事項，有故意、過失或逾越權限之行為，致使保險公司、銀行或以外之第三人受損害時，則應由銀行保經保代公司及其所屬人員對保險公司、銀行及受損害之第三人負連帶賠償責任<sup>21</sup>。

<sup>21</sup> 依最高法院 57 年台上字第 1663 號判例，民法第 188 第 1 項所謂受僱人並非僅限於雇傭契約所稱之受僱人，凡客觀上被他人使用為之服務勞務而受其監督者均係受僱人。

另值得注意的是，在銀行客戶與保險公司訂立保險契約過程中，銀行並未具有任何保險輔助人之法律地位，縱使銀行與保險公司及銀行保經保代公司簽定前述之合作推廣或共同行銷契約，但僅屬於三者事前之銷售協議。在此間接模式下，購買銀行保險之消費者其權益若有受損，似乎僅能向保險公司與身為輔助人之銀行保經保代公司求償，並無法向銀行直接主張。

## 貳、直接經營模式

除先前上述三方架構之間接模式外，銀行保險業務另一個經營方式為直接經營模式，又可稱為二方架構。直接經營模式主要係依據「銀行、證券商及保險公司等機構合作推廣他業商品或提供相關規範」、「保險業務員管理規則」、金融控股公司法第 43 條以及「金融控股公司之子公司進行共同行銷相關規範」等。以下討論直接經營模式所主要適用之兩種情況，一為依據金融控股公司法第 43 條規定中金控公司之銀行子公司與保險子公司間進行之共同行銷行為；一為金融機構依據金管會所頒「銀行、證券商及保險公司等機構合作推廣他業商品或提供相關服務規範」等規定辦理之業務。直接經營模式之運作流程如圖 9 所示。

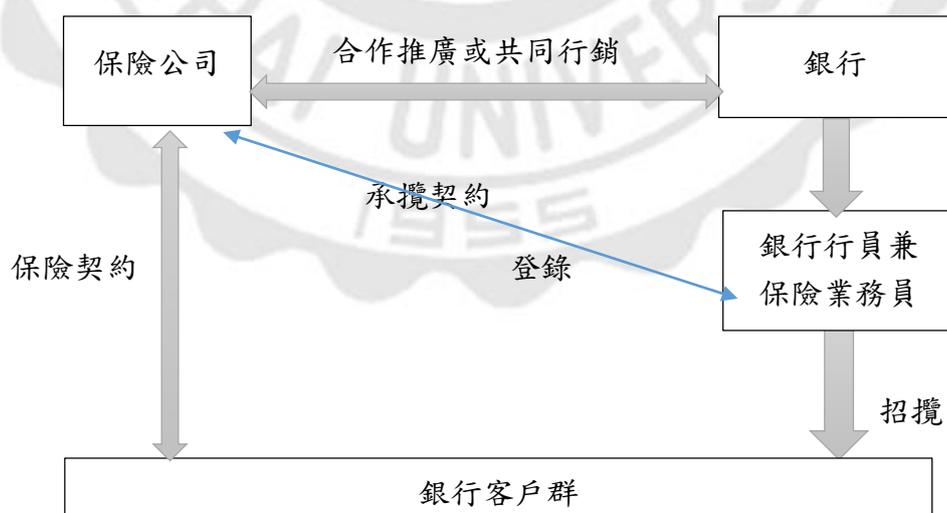


圖 9 銀行保險直接模式

在此架構下，銀行為了向銀行客戶銷售保險商品，須由保險公司以及銀行向主管機關申請核准後依共同行銷辦法或合作推廣規範等規定進行銀行保險業務。當保險公司則負責提供商品於銀行銷售後，如同前述之直接經營模式，實際之銷售仍係由銀行保險之招攬人員，但須於取得保險業務員資格且登錄於合作保險公司後始得向銀行客戶銷售保險商品。當銀行保險招攬人員銷售成功後，依規定保險公司應將所應得之佣金交給具有合法招攬之人。易言之，銀行直接經營的兩方架構模式，主要是用在銀行與保險公司訂立合作推廣契約及成立金控公司的情形。惟佣金直接交予銀行保險招攬人員，銀行將無法獲得相關之利益。因此實務上如為金控公司共同行銷所為之銀行保險業務，屬於金融控股公司法中規定之活動，則保險公司得將佣金、手續費或其他費用支付於銀行。但若依「銀行、證券商即保險公司等機構合作推廣他業商品或提供相關服務規範」進行之銀行保險業務須事前經之主管機關同意，但於主管機關尚未在明文規定銀行保險為銀行得直接進行之業務時，對於銀行得否承認該筆收益尚不明確。

上述銀行保險業務，銀行保險招攬人員之行為，原則上直接對所登錄之保險公司發生效力，依照保險業務員管理規則第 15 條規定，業務員的不當招攬行為，由保險公司負連帶責任。而銀行提供相關服務之人員，如銀行職員、理財業務人員，處理委任事務有過失或因逾越權限之行為所生之損害，基於「銀行、證券商即保險公司等機構合作推廣他業商品或提供相關服務規範」第 5 條規範銀行應對保險公司負賠償之責任。銀行之所有要對銀行職員或理財業務人員的上述行為負責，其乃係因銀行與其職員、銀行與其職員、理財業務人員之間具有僱傭或委任契約以及代理關係存在，若此時銀行職員、理財業務人員為銀行的代理人有過失行為時，銀行應與其故意或過失行為負同一責任。同時由於此模式下銀行保險業務人員具有雙重身份，易衍生權責不易劃分的問題。而銀行保險直接經營模式之二方架構法律關係如圖 10：

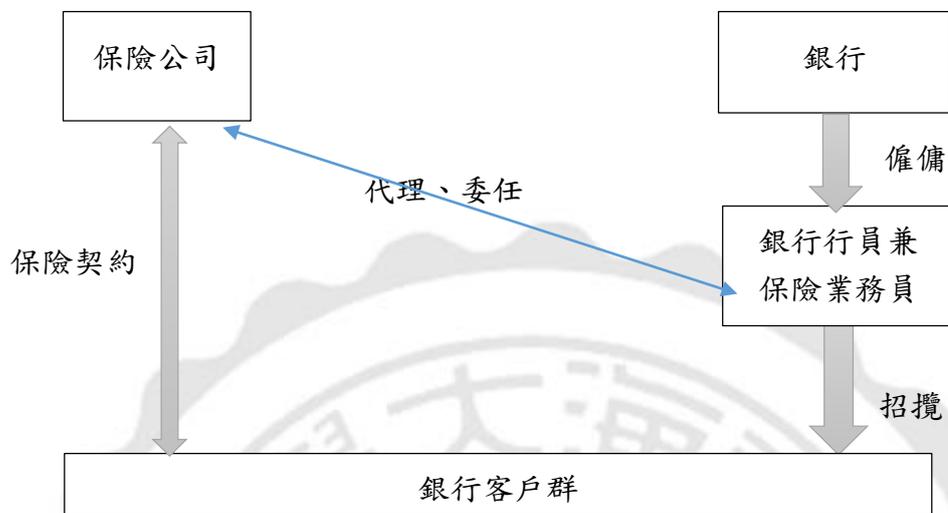


圖 10 銀行保險直接模式法律關係

此外，在直接經營模式下，銀行在其客戶與保險公司訂立保險契約過程中，即使有與保險公司簽訂共同行銷或合作推廣契約，但並未具有任何保險輔助人之法律地位。故若保險消費者之權益受到損害，似乎僅能向保險公司與身為保險業務員之銀行職員或理財業務人員求償，而無法向銀行直接主張，足見銀行在銀行保險在此模式中之權責仍未相符。

### 三、保險法修法後經營保險經營模式之轉變

金融監督管理委員會曾於 2009 年召開修正草案會議，財團法人保險事業發展中心、中華民國保險經紀人商業同業公會及中華民國保險代理人商業同業公會，會中曾於會中達成初步共識，以銀行設立專責部門之作法，直接經營保險經紀或代理業務，取代現行另成立保經保代公司之間接經營方式<sup>22</sup>。當時預設架構為銀

<sup>22</sup>范姜肱、鄭鎮樑、賴宏誌，兩岸銀行保險比較研究，委託單位：華銀保代 Cardif 銀行保險研究中心，受託單位：實踐大學 CARDIF 銀行保險研究中心，2014 年，頁 11。

行需設置專責部門來從事銀行保險業務，而銀行若以代理人之方式經營銀行保險業務時，僅得代理一家保險公司，亦即所謂專屬代理人。設專職部門之目的在強化銀行通路之管理；而銀行僅得代理一家保險公司係為鼓勵銀行業以保險經紀人之方式經營銀行保險業務，欲將保險經紀人、保險代理人之角色明確劃分。因此在我國保險法於 2015 年月修正公布後，保險法第 163 條<sup>23</sup>明定銀行得經主管機關許可擇一兼營保險代理人或保險經紀人業務，以下就銀行成立保險經紀人或保險代理人專部之架構論述之：

#### (一)於銀行成立保險經紀人專責部門

以我國銀行保險實務而言，由於銀行掌握主要之銷售資源與通路故通常係由其主導銀行保險業務之經營。為有效管理銀行保險招攬人員，避免利益衝突、客戶資料的濫用及通路責任之明確歸屬，如今主管機關開放下，銀行得於內部成立保險經紀人之專責部門，並直接兼營保險經紀人業務，同時賦予銀行得為其所屬銀行保險招攬人員(即其職員及理財人員)登錄之主體。在此架構下，銀行需負擔所有通路之管理、訓練與客戶申訴與服務等功能，並直接對向其購買保險商品之客戶，負起銷售通路之所有法律責任。

---

<sup>23</sup> 保險法第 163 條：「保險代理人、經紀人、公證人應經主管機關許可，繳存保證金並投保相關保險，領有執業證照後，始得經營或執行業務。

前項所定相關保險，於保險代理人、公證人為責任保險；於保險經紀人為責任保險及保證保險。

第一項繳存保證金、投保相關保險之最低金額及實施方式，由主管機關考量保險代理人、經紀人、公證人經營業務與執行業務範圍及規模等因素定之。

保險代理人、經紀人、公證人之資格取得、申請許可應具備之條件、程序、應檢附之文件、董事、監察人與經理人應具備之資格條件、解任事由、設立分支機構之條件、財務與業務管理、教育訓練、廢止許可及其他應遵行事項之管理規則，由主管機關定之。

銀行得經主管機關許可擇一兼營保險代理人或保險經紀人業務，並應分別準用本法有關保險代理人、保險經紀人之規定。

保險經紀人應以善良管理人之注意義務，為被保險人洽訂保險契約或提供相關服務，並負忠實義務。

保險經紀人為被保險人洽訂保險契約前，應主動提供書面之分析報告，向要保人或被保險人收取報酬者，應明確告知其報酬收取標準。

前項書面分析報告之內容及報酬收取標準之範圍，由主管機關定之。」

## (二)於銀行成立保險代理人專責部門

另鑒於目前銀行得知從事如代銷共同基金等各項代理銷售金融商品業務，如銀行選擇於內部成立保險代理人專職部門，直接經營保險商品代理銷售業務，須比照前述兼營保險經紀人模式處理業務員登錄事宜，但仍不得同時成立代理人與經紀人部門。若銀行成立保險代理人部門，由於依據保險法之規定，保險代理人代理保險業之經營之業務範圍過廣，為避免銀行業涉入實質保險業務之經營，建議僅開放該等保險代理人代理銷售保險商品業務，並必須與保險公司簽訂銷售代理合約。此外，因保險代理人係基於保險人之利益，與保險經紀人基於被保險人之利益，洽訂保險契約或提供相關服務之腳色，顯然不同。因此，為避免銀行利益、保險人利益及銀行客戶利益衝突之疑慮，故應要求銀行於招攬保險業務時，充分對客戶告知銀行在銷售保險商品所處之身分及相關利害關係後，始得進行保險商品之招攬。

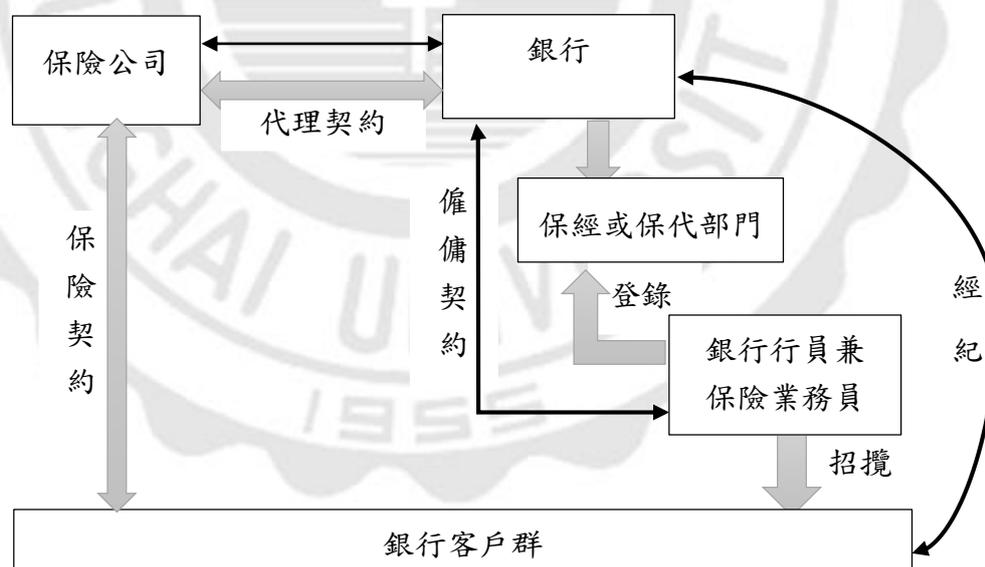


圖 11 銀行設立保經或保代部門之法律關係

## 第五節 銀行保險相關法規

自 11992 年開始到現在，我國銀行保險業發展快速，銀行保險對壽險整體產業之影響力不容小覷，其在商品型態、銷售行為、市場秩序、客戶服務、申訴管道皆有結構上的轉變，因此主管機關以維持金融市場秩序及保障消費者之目的，針對銀行保險制定相關法規。惟銀行保險業務之相關規範，卻因時間、主管單位及立法目的時空背景之架構不同導致多種規範同時監理之現象。在此先簡述銀行保險相關法規及銷售保險商品之相關規範，有關於我國銀行保險監理法規將於第四章詳細介紹。

### 第一項 銀行保險法規分類

就銀行保險相關法規本文整理文獻後分類如下<sup>24</sup>：

#### 一、 銀行保險之招攬人員相關規範

銀行保險之招攬人員相關規範如「保險業招攬及核保理賠辦法」、「保險代理人管理規則」、「保險經紀人管理則」等。

#### 二、 金融控股公司之銀行及保險子公司進行共同行銷時之相關規範

最典型即為金融控股公司法第 43 條所定之「金融控股公司之子公司進行共同行銷管理辦法」之相關規範。依據金融控股公司法第 43 條所定之「金融控股公司子公司間共同行銷管理辦法」第 2 條規定：「本辦法所稱共同行銷，指同一金融控股公司之子公司，在其營業場所辦理銀行、證券、期貨及保險等同一金融控股公司之子公司之一定範圍之業務。」故當金控公司之銀行與保險子公司間進

<sup>24</sup>參閱吳佳寧，我國銀行保險監理法制之探討，國立政治大學風險管理與保險研究所碩士論文，2009 年，頁 15-45；胡韶雯等人，各國銀行通路辦理保險商品銷售制度之比較研究(期末報告)，委託單位：金融研究發展基金管理委員會，2011 年 12 月，頁 14-24；范姜肱、鄭鎮樑、賴宏誌，兩岸銀行保險比較研究，委託單位：華銀保代 Cardif 銀行保險研究中心，受託單位：實踐大學 CARDIF 銀行保險研究中心，2014 年，頁 32-27。

行銀行保險業務時，依其各自所屬之身分關係，依該辦法之規定適用之。

### 三、 一般金融機構間合作規範

一般金融機構間合作規範，例如「銀行、證券商及保險公司等機構合作推廣他業品或提供相關服務規範」、「銀行、保險公司、保險代理人或保險經紀人合作推廣共同行銷契約書範本」（又簡稱為合作推廣或共同行銷契約書範本）。

### 四、 銀行從事財富管理對非財富管理部門業務之相關規範

例如「銀行辦理財富管及金融商品銷售業務自律規範」、「銀行辦理財富管理業務準則」、「銀行辦理財富管理業務應注意事項」、「銀行對非財富管理部門客戶銷售金融商品作業準則」、「銀行對非財富管理部門客戶銷售金融商品應注意事項」。在「銀行辦理財富管理業務應注意事項」及「銀行對非財富管理部門客戶銷售金融商品應注意事項」中，前者於第 2 點、後者於第 4、9、10 點分別規範對高淨值客戶及非淨值客戶銷售保險商品之業務時所應注意之規定。

### 五、 銀行從事金融關業務之規範。

「銀行、保險公司、保險代理人或保險經紀人辦理銀行保險業務應注意事項」（以下稱銀行保險注意事項）為最直接規範銀行保險業務之法規。由「銀行保險注意事項」第 4 點規定可知，銀行保險業務之法源依據。在該「銀行保險注意事項」第 3 點對銀行保險的定義中，指「銀行保險業務」為保險公司直接或透過保險代理人或保險經紀人，以銀行為保險商品行銷通路，由銀行提供營業場所、辦公設備或人力從事招攬保險之業務。此一定義中，指出對於銀行保險規範的幾項重要概念：

#### 1、 銀行保險經營架構包括直接模式與間接模式

直接模式係由保險公司直接以銀行為保險商品行銷通路(如金控公司子公司間採行之共同行銷)。間接模式則由保險公司間接透過保險代理人或保險經紀人，以銀行為保險商品行銷通路。

## 2、銀行保險經營主體為保險公司

於該注意事項條文中推知，銀行保險業務的經營主體為保險公司，銀行則扮演直接或是間接通路角色。

## 3、銀行通路包括完整與部分模式

依規定，銀行保險為由銀行提供營業場所、辦公設備或人力從事招攬保險之業務。銀行進行招攬之方式，包括完全由銀行以及銀行人員擔任之完整模式，或是由銀行提供場所並交由保險公司及保險代理人經紀人進行銷售之部分模式。

## 六、投資型保險產品銷售相關規範

投資型保險產品銷售相關規範有「投資型保險投資管理辦法」、「資型保險商品銷售應注意事項」、「投資型保險資訊揭露應遵循事項」、「投資型保險商品銷售自律規範」以及投資型保險商品適用保險法第 107 條之批註條款示範內容。

## 第二項 銀行保險之相關規範

另銀行保險銷售相關之規範可分為法律及行政命令兩部份：

### 一、法律部分

在法律規範部分有保險法、銀行法、金融控股公司法、個人資料保護法以及金融消費者保護法，其各相關條文臚列表五<sup>25</sup>：

<sup>25</sup> 胡韶雯等人，各國銀行通路辦理保險商品銷售制度之比較研究(期末報告)，委託單位：金融研

表 五 我國銀行保險相關規範之法律部分

法律規範部分	保 險 法	<b>第 7 條</b> 本法所稱保險業負責人，指依公司法或合作社法應負責之人。
		<b>第 8 條</b> 本法所稱保險代理人，指根據代理契約或授權書，向保險人收取費用，並代理經營業務之人。
		<b>第 8-1 條</b> 本法所稱保險業務員，指為保險業、保險經紀人公司、保險代理人公司或兼營保險代理人或保險經紀人業務之銀行，從事保險招攬之人。
		<b>第 9 條</b> 本法所稱保險經紀人，指基於被保險人之利益，洽訂保險契約或提供相關服務，而收取佣金或報酬之人。
銀 行 法	<b>第 3 條第 22 款</b> 銀行經營之業務如左：…… 二十二、經中央主管機關核准辦理之其他有關業務。	
	<b>第 74 條(第 1 項~第 4 項)</b> 商業銀行得向主管機關申請投資於金融相關事業。主管機關自申請書件送達之次日起十五日內，未表示反對者，視為已核准。但於前揭期間內，銀行不得進行所申請之投資行為。 商業銀行為配合政府經濟發展計畫，經主管機關核准者，得投資於非金融相關事業。但不得參與該相關事業之經營。主管機關自申請書件送達之次日起三十日，未表示反對者，視為已核准。但於前揭期間內，銀行不得進行所申請之投資行為。 前二項之投資須符合下列規定： 一、投資總額不得超過投資時銀行淨值之百分之四十，其中投資非金融相關事業之總額不得超過投資時淨值之百分之十。 二、商業銀行投資金融相關事業，其屬同一業別者，除配合政府政策，經主管機關核准者外，以一家為限。 三、商業銀行投資非金融相關事業，對每一事業之投資金額不得超過該被投資事業實收資本總額或已發行股份總數之百分之五。 第一項及前項第二款所稱金融相關事業，指銀行、票券、證券、期貨、信用卡、融資性租賃、保險、信託事業及其他經主管機關認定之金融相關事業。	

<p><b>金融控股公司法</b></p>	<p><b>第 43 條</b></p> <p>金融控股公司之子公司間進行共同行銷，應由金融控股公司事先向主管機關申請核准，且不得有損害其客戶權益之行為。</p> <p>金融控股公司之子公司間進行共同行銷，其營業、業務人員及服務項目應使客戶易於識別。除姓名及地址外，共同蒐集、處理及利用客戶其他個人基本資料、往來交易資料等相關資料，應依個人資料保護法相關規定辦理。</p> <p>依第一項規定申請核准應具備之條件、應檢附之書件、申請程序、可從事之業務範圍、資訊交互運用、共用設備、場所或人員之管理及其他應遵行事項之辦法，由主管機關定之。</p> <p>金融控股公司之子公司與客戶簽訂商品或服務契約時，應向客戶明確揭露契約之重要內容及交易風險，並依該商品或服務之性質，註明有無受存款保險、保險安定基金或其他相關保護機制之保障。上述契約並需向主管機關或其指定之機構報備，並責成於各金融機構之網站公告。但其他法律另有規定者，從其規定。</p>
<p><b>個人資料保護法</b></p>	<p><b>第 8 條</b></p> <p>公務機關或非公務機關依第十五條或第十九條規定向當事人蒐集個人資料時，應明確告知當事人下列事項：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>一、公務機關或非公務機關名稱。</li> <li>二、蒐集之目的。</li> <li>三、個人資料之類別。</li> <li>四、個人資料利用之期間、地區、對象及方式。</li> <li>五、當事人依第三條規定得行使之權利及方式。</li> <li>六、當事人得自由選擇提供個人資料時，不提供將對其權益之影響。</li> </ol> <p>有下列情形之一者，得免為前項之告知：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>一、依法律規定得免告知。</li> <li>二、個人資料之蒐集係公務機關執行法定職務或非公務機關履行法定義務所必要。</li> <li>三、告知將妨害公務機關執行法定職務。</li> <li>四、告知將妨害第三人之重大利益。</li> <li>五、當事人明知應告知之內容。</li> </ol> <p><b>第 9 條</b></p> <p>公務機關或非公務機關依第十五條或第十九條規定蒐集非由當事人提供之個人資料，應於處理或利用前，向當事人告知個人資料來源及前條第一項第一款至第五款所列事項。</p> <p>有下列情形之一者，得免為前項之告知：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>一、有前條第二項所列各款情形之一。</li> <li>二、當事人自行公開或其他已合法公開之個人資料。</li> <li>三、不能向當事人或其法定代理人為告知。</li> </ol>

	<p>四、基於公共利益為統計或學術研究之目的而有必要，且該資料須經提供者處理後或蒐集者依其揭露方式，無從識別特定當事人者為限。</p> <p>五、大眾傳播業者基於新聞報導之公益目的而蒐集個人資料。</p> <p>第一項之告知，得於首次對當事人為利用時併同為之。</p> <p><b>第 19 條</b></p> <p>非公務機關對個人資料之蒐集或處理，除第六條第一項所規定資料外，應有特定目的，並符合下列情形之一者：</p> <p>一、法律明文規定。</p> <p>二、與當事人有契約或類似契約之關係。</p> <p>三、當事人自行公開或其他已合法公開之個人資料。</p> <p>四、學術研究機構基於公共利益為統計或學術研究而有必要，且資料經過提供者處理後或蒐集者依其揭露方式無從識別特定之當事人。</p> <p>五、經當事人書面同意。</p> <p>六、與公共利益有關。</p> <p>七、個人資料取自於一般可得之來源。但當事人對該資料之禁止處理或利用，顯有更值得保護之重大利益者，不在此限。</p> <p>蒐集或處理者知悉或經當事人通知依前項第七款但書規定禁止對該資料之處理或利用時，應主動或依當事人之請求，刪除、停止處理或利用該個人資料。</p> <p><b>第 20 條</b></p> <p>非公務機關對個人資料之利用，除第六條第一項所規定資料外，應於蒐集之特定目的必要範圍內為之。但有下列情形之一者，得為特定目的外之利用：</p> <p>一、法律明文規定。</p> <p>二、為增進公共利益。</p> <p>三、為免除當事人之生命、身體、自由或財產上之危險。</p> <p>四、為防止他人權益之重大危害。</p> <p>五、公務機關或學術研究機構基於公共利益為統計或學術研究而有必要，且資料經過提供者處理後或蒐集者依其揭露方式無從識別特定之當事人。</p> <p>六、經當事人書面同意。</p> <p>非公務機關依前項規定利用個人資料行銷者，當事人表示拒絕接受行銷時，應即停止利用其個人資料行銷。</p> <p>非公務機關於首次行銷時，應提供當事人表示拒絕接受行銷之方式，並支付所需費用。</p>
<p><b>金融消費者</b></p>	<p><b>第 7 條</b></p> <p>金融服務業與金融消費者訂立提供金融商品或服務之契約，應本公平合理、平等互惠及誠信原則。</p> <p>金融服務業與金融消費者訂立之契約條款顯失公平者，該部分條款無效；契約條款如有疑義時，應為有利於金融消費者之解釋。</p>

<b>保 護 法</b>	<p>金融服務業提供金融商品或服務，應盡善良管理人之注意義務；其提供之金融商品或服務具有信託、委託等性質者，並應依所適用之法規規定或契約約定，負忠實義務。</p>
	<p><b>第 9 條</b></p> <p>金融服務業與金融消費者訂立提供金融商品或服務之契約前，應充分瞭解金融消費者之相關資料，以確保該商品或服務對金融消費者之適合度。</p> <p>前項應充分瞭解之金融消費者相關資料、適合度應考量之事項及其他應遵行事項之辦法，由主管機關定之。</p>
	<p><b>第 10 條</b></p> <p>金融服務業與金融消費者訂立提供金融商品或服務之契約前，應向金融消費者充分說明該金融商品、服務及契約之重要內容，並充分揭露其風險。</p> <p>前項涉及個人資料之蒐集、處理及利用者，應向金融消費者充分說明個人資料保護之相關權利，以及拒絕同意可能之不利益；金融服務業辦理授信業務，應同時審酌借款戶、資金用途、還款來源、債權保障及授信展望等授信原則，不得僅因金融消費者拒絕授權向經營金融機構間信用資料之服務事業查詢信用資料，作為不同意授信之唯一理由。</p> <p>第一項金融服務業對金融消費者進行之說明及揭露，應以金融消費者能充分瞭解之文字或其他方式為之，其內容應包括但不限交易成本、可能之收益及風險等有關金融消費者權益之重要內容；其相關應遵循事項之辦法，由主管機關定之。</p> <p>金融服務業提供之金融商品屬第十一條之二第二項所定之複雜性高風險商品者，前項之說明及揭露，除以非臨櫃之自動化通路交易或金融消費者不予同意之情形外，應錄音或錄影。</p>
	<p><b>第 11 條</b></p> <p>金融服務業違反前二條規定，致金融消費者受有損害者，應負損害賠償責任。但金融服務業能證明損害之發生非因其未充分瞭解金融消費者之商品或服務適合度或非因其未說明、說明不實、錯誤或未充分揭露風險之事項所致者，不在此限。</p>

## 二、行政命令部分

### (一) 「銀行、保險公司、保險代理人或保險經紀人辦理銀行保險業務應注意事項」

金管會於 2009 年 11 月 25 日發布「銀行、保險公司、保險代理人或保險經紀人辦理銀行保險業務應注意事項」。在「銀行、保險公司、保險代理人或保險經紀人辦理銀行保險業務應注意事項」中於第 3 點指出「所謂銀行保險業務，係

指保險公司直接或透過保險代理人或保險經紀人以銀行為保險商品行銷通路，由銀行提供營業場所、辦公設備或人力從事招攬保險之業務」；第 4 點則規範銀行、保險公司、保險代理人或保險經紀人辦理銀行保險業務時應依主管機關規定簽訂合作推廣或共同行銷契約書；第 5 點規定，除銷售銀行應先經該公司董事會通過以外，尚應設立或指定相關部門負責督導本項業務之規劃與執行及招攬保險業務行員之管理，且未經金管會核准者，不得從事銀行保險業務，故銀行保險業務亦屬特許辦理事項。第 11 點則為行員應善盡風險告知義務及未盡之賠償責任；而於辦理銀行保險業務時之營業、業務人員及服務項目應使客戶亦於識別之規定在第 11-1 點；第 11-2 點則係要求投資型保險和外幣收付之非投資型人身保險如有符合該點所列之保險費繳費方式之情況，應電話訪問之；若違反該注意事項主管機關得處分之規定在第 13 點。

## (二)「金融控股公司及子公司間共同行銷管理辦法」

金融監督管理委員會於 2004 年以金管銀（六）字第 0936000587 號函，發布金融控股公司之子公司進行共同行銷時之相關規範，對於營業據點、可從事之業務範圍、人員兼任、資訊交互運用、申請及核准方式等予以規制，並於 2005 年備查銀行、保險公司、保險代理人或保險經紀人合作推廣或共同行銷契約書範本，而逐步開放我國保險商品之跨業銷售。金管會並於 2009 年參採共同行銷之相關行政函令及銀行公會之自律規範，依金融控股公司法第 43 條第 3 項規定制定金融控股公司子公司間共同行銷管理辦法，於條文中明訂共同行銷對投資人之保護措施、規範金融控股公司客戶資料之運用等事項。

## (三)「銀行、證券商及保險公司等機構合作推廣他業商品或提供相關服務規範」

就保險商品之共同推廣而言，主管機關於 2003 年以台財融（一）字第 0920025294 號令，訂定「銀行、證券商及保險公司等機構合作推廣他業商品或

提供相關服務規範」(以下簡稱合作推廣服務規範)，規定銀行(包括信用合作社)、證券商、保險公司等機構，如符合一定條件者，得檢具相關文件及合作推廣契約書，向本業主管機關申請合作推廣他業商品或提供相關服務。因此當銀行與保險公司不屬於同一家金控公司之子公司，或不屬於金控公司子公司時，雙方所進行的銀行保險業務，也會有本規範內容的適用。

在「銀行、證券商及保險公司等機構合作推廣他業商品或提供相關服務規範」中於第 2 點定義合作推廣他業商品或提供相關服務之保險商品項目僅為經財政部核准銷售之保險商品及保險相關業務之代收件；並於第 4 點和第 5 點分別規範交互運用客戶資料應經書面同意及合作推廣之機構間推廣商品提供服務之行為直接發生效力，並規定就本業於有過失行為或逾越行為之損害時應對他業負賠償之責。

前述之共同行銷與合作推廣主要差異在於適用對象不同，且在客戶資料提供予他業之法源不同，共同行銷依據金融控股公司法第 43 條，而合作推廣則依個人資料保護法，無論採取何種模式，有關商品內容之實質規範、發行機構及業務人員所須具備之資格條件，則仍回歸各金融商品業別之規定。

(四) 「銀行辦理財富管理業務應注意事項」及「銀行對非財富管理部門客戶銷售金融商品應注意事項」

而依 2005 年金管銀(五)字第 0945000509 號令修訂之「銀行辦理財富管理業務應注意事項」第二點規定「所謂財富管理業務係指銀行針對高淨值客戶，透過理財業務人員，依據客戶需求作財務規劃或資產負債配置，以提供銀行合法經營之各種金融商品及服務」。當銀行在符合一定資格條件下，並向主管機關申報獲同意後，即可辦理該業務。依此規定銀行若於進行財富管理業務，提供保險

商品為高淨值客戶作財務規劃或資產負債配置時，即同屬於銀行保險業務，此時亦應受到該注意事項的規範。除此之外，於同年發布金管銀(五)字第 0945000512 號訂定「銀行對非財富管理部門客戶銷售金融商品應注意事項」，規定銀行對非財富管理部門客戶的一般客戶，銷售金融商品事宜，應依該注意事項辦理。總之，無論是對高淨值客戶或非高淨值客戶進行保險商品之銷售皆有規範拘束之。

#### (五) 「投資型保險商品銷售應注意事項」

除上述法規外，投資型商品於銀行保險業務中經常為主要的產品之一，主管機關 2008 年以金管保三字第 09702547211 號令訂定之「投資型保險商品銷售應注意事項」，要求保險業應確實要求與其往來之保險代理人、保險經紀人、共同行銷或合作推廣對象，並在投資型保險商品銷售時應建立內部控制制度及風險管理制度且應落實執行<sup>26</sup>，亦須遵守本注意事項及中華民國人壽保險同業公會所訂「投資型保險商品銷售自律規範」之規定管理。最後在「保險業務員管理規則」第 15 條「保險經紀人管理規則」第 30、31 條及「保險代理人管理規則」第 27、28 條中規範其各自業務員之招攬行為與責任歸屬。此外應注意銀行通路銷售投資型保險商品，尚應額外遵守金管會依保險法第 146 條第 6 項授權而修改之投資型保險投資管理辦法(前身為投資型保險商品管理規則)。

---

<sup>26</sup>投資型保險商品銷售應注意事項第 6 點：「保險業銷售本商品予客戶應考量適合度，並應注意避免銷售風險過高、結構過於複雜之商品。但有客觀事實證明客戶有相當專業認識及風險承擔能力者，不在此限。

保險業銷售本商品係連結結構型商品時，應遵守下列事項：

(一)須採適當方式區分及確認要保人屬專業投資人或非專業投資人。但本商品非以專業投資人為銷售對象者不在此限。

(二)須就非專業投資人之年齡、對本商品相關知識、投資經驗、財產狀況、交易目的及商品理解等要素，綜合評估其風險承受能力，依程度高低至少區分為三個等級，並請要保人簽名確認。」

# 第三章 法國、中國大陸與日本銀行保險監理之介紹

本章節先介紹法國、中國大陸與日本銀行保險現況，接著就各國銀行保險發展過程、銀行保險經營模式以及銀行保險兼理狀況研究，最後於第四節比較各國銀行保險相關內容並分析。

## 第一節 法國

由於法國被視為銀行保險發源地，因此法國擁有長期且成功的經驗。銀行保險於法國蓬勃發展的原因可歸類為，政策導向驅使、顧客心理因素以及基於經濟上考量。此外法國銀行保險在整合程度上可以說是全球最徹底的國家之一。全球最早的兩家銀行保險公司就出現在 1980 年代的法國：一家是法國農業信貸銀行和農業保險互助會合資成立的保險公司 Soravie；另一家為法國投資銀行的 Paribas 旗下的銀行保險公司<sup>27</sup>。

### 第一項 銀行保險發展歷程

銀行保險最早於 1970 年代起源於法國、荷蘭<sup>28</sup>，而銀行保險 Bancassurance 一字源自於法文，由法文之銀行（banque）及保險（assurance）二字組成，是指保險業利用銀行各分行為銷售通路與其龐大的客戶資源，透過電話、郵寄及銀行行員等銷售保險商品<sup>29</sup>。易言之，即為保險公司與銀行兩者間相互分享資

<sup>27</sup>陳美夙，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012 年，頁 3

<sup>28</sup> Hoschka, 1994; Genetay and Molyneux, 1998; Staikouras and Nurillah, 2005

<sup>29</sup>陳美夙，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012 年，頁 3。

源，透過銀行現有的分行據點作為保險的銷售據點來銷售保險商品<sup>30</sup>。

根據發展歷史，文獻上將歐洲銀行保險發展分為三個階段，第一個階段為 1980 年以前，主要是銷售 insurance guarantee，這屬於銀行業務的直接延伸；第二個階段為 1980 年以後，儲蓄型保險商品因為受到優惠租稅制度而在市場上大受歡迎。第三階段為 1990 年以後，銀行所提供的保險商品日趨多樣化，除了純粹壽險商品之外，還擴及產險商品<sup>31</sup>。本文以下先利用文獻資料所劃分銀行保險發展的各個階段做說明，其中對各階段發展內容透過法國學者 Gérard Valin 對歐洲銀行保險發展中法國部分加以說明<sup>32</sup>。

#### (一)萌發階段：1980 年以前

銀行保險的起源可以說是建立在費用分攤的考量上，傳統通路所得到的酬勞仍是不穩定的情況，加上必須仰賴客戶簽訂合約的各種手續費來獲得利益，因此保險公司必須為產品設計及銷售上做出更大的努力，畢竟只有在契約訂定後客戶繳交保費的情況下，保險公司才會有利益的產生。透過銀行櫃檯繳款的彈性模式是吸引客戶的方法之一，且根據金融市場的狀況，銀行通路來銷售保險可以整合不同的保險商品，例如累積存款、給予稅務上的優惠條件或投資型保險。因此在 1970 年時法國銀行業為了從壽險獲利，逐步涉入銀行保險。在 1971 年當時 Credit Lyonnais 銀行收購了 La Medicale de France 保險公司，開起銀行保險併購的先河。而 1973 年 Compagnie Bancaire 銀行開辦了 Cardif 保險公司。

<sup>30</sup>參閱王儷玲、彭金隆，銀行保險行銷通路監理之研究，委託單位：行政院金融監督管理委員會保險局，2010 年，頁 30。

<sup>31</sup>參閱王儷玲、彭金隆，銀行保險行銷通路監理之研究，委託單位：行政院金融監督管理委員會保險局，2010 年，頁 30

<sup>32</sup> Gérard Valin, "Bancassurance européenne et réseaux postaux face aux nouvelles exigences de la gouvernance ...", Article 29/10/2007 Banque & Stratégie N° 251.

嚴格說來，此階段銀行保險尚未真正的出現，而是萌芽發展期。因為此時銀行主要銷售的產品多為標準化的商品，因其係以大眾市場消費者為目標，加上所銷售的產品主要與銀行業務相關連，與保險並無直接關係，可以說銷售的產品是屬於銀行業務的直接延伸。舉例來說，個人貸款或房屋貸款的信用保險，這種信用保險會影響到所繳交的稅賦多寡，在此利誘下所出現的信用貸款保險，嚴格上與銀行保險無直接關連。不可否認的是，信用保險長期以來為法國個人信用貸款或其他貸款的特色之一。另外，建屋保險（building insurance）類似台灣的住宅火險，因為可以有效控制銷售成本和嚴格控管，且客戶能於申請抵押借款時購買的保險，是當時最吸引人的保險商品。在當時英國的銷售狀況較法國銀行更佳，法國銀行這類保單的中介較為少數<sup>33</sup>。1980年以前可以說是銀行及其業務員經驗學習期，雖然該階段中所提供之保險商品雖然相當基本，卻有助於增加銀行及其行員對於保險上的認識與了解。

## (二)快速發展階段：1980年~1990年

此時期可說是銀行保險的正式興起，1984年法國政府法令准許銀行業者透過子公司去發展並銷售保險商品。而1984年所頒布的新銀行法取消了銀行金融銀行業兼的限制，法國銀行保險的時代真正的到來，銀行業開始大舉向證券、保險等領域擴張<sup>34</sup>。銀行開始參與保險產品的規劃，不單只是為了擴大將來可提供的保險商品範圍，也著手推出資本化的商品，例如，還本儲蓄型保單（endowment contract），更廣泛來說是屬於儲蓄型的商品<sup>35</sup>。在此同時，市場上正因為儲蓄型保險商品能有優惠租稅制度而大受歡迎。除此之外銀行為了市場消費者的需求而特別設計與保證需求相關的商品。

<sup>33</sup>陳美夙，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012年，頁3。

<sup>34</sup>王媛媛，法國銀行保險的發展及其啟示，蘭州教育學院學報，2013年第29卷第7期，頁95。

<sup>35</sup>參閱王儷玲、彭金隆，銀行保險行銷通路監理之研究，委託單位：行政院金融監督管理委員會保險局，2010年，頁31。

在此階段銀行設定的銷售對象不再是第一階段的社會大眾，而轉變為富裕且具有高淨值特性的客戶，銀行開始針對其需求去設計商品。更重要的是在這段期間法國銀行保險已呈現普遍發展的趨勢，法國銀行在銀行保險業務上並非單純僅限於純保障商品，而是進一步引進資本化商品觀念，從這些可以看出此階段的法國銀行界對銀行保險的逐漸達成共識，且銀行保險的策略與商品的演進有關。綜上所述，當銀行業開始革新後，1980年代至1990年即為銀行保險發展階段的關鍵期。

### (三)發展成熟階段：1990年~2000年

法國銀行保險自1980年以快速成長，1995年透過銀行或郵局銷售人壽保險之保費收入約佔全體壽險保費收入之60%。1990年以後開始邁入發展成熟期，當銀行了解銀行保險所帶來的利益後，企圖在兩種業務間發揮效果，並且明白必須開發新興商品以提供顧客尋找更新更適合顧客自身偏好的商品。此階段的保險商品基本上已經遠離銀行業，銀行於設計上加入財務工程技術，開始發展出具有連結性的商品，例如變額壽險，基金連結型與投資連結型保單。

同時，銀行保險的發展已經足以藉由單一機構卻能提供多樣化產品來滿足顧客的需求<sup>36</sup>。例如：健康保險、長期照護等簡單壽險商品及個人退休金商品<sup>37</sup>。另外，銀行保險開始涉及產險商品並經營產險業務，例如Credit Mutuel是法國第一家從事非壽險業務的銀行。

<sup>36</sup>參閱王儷玲、彭金隆，銀行保險行銷通路監理之研究，委託單位：行政院金融監督管理委員會保險局，2010年，頁31。

<sup>37</sup>參閱王儷玲、彭金隆，銀行保險行銷通路監理之研究，委託單位：行政院金融監督管理委員會保險局，2010年，頁31。

在這階段上銀行保險雖然發展逐漸成熟，但也出現了新的競爭結構，當時保險公司開始與郵政通路的合作，此外保險公司開始降低通路費用。

#### (四)新發展關鍵階段：2001 年~迄今

銀行保險為銀行與保險結合的金融產物，進而產生全方位的金融服務，故保險在銷售方法及行為皆受法律嚴格規定。在 2001 年以前，傳統保險業業務人員禁止以利誘或贈送贈品方式招攬保險，而銀行卻不在此限。為改正不同通路間銷售保險的差異，2001 年實施 2001-1688 號關於經濟與金融緊急措施法令 (Mesuresurgentes à caractère économique et financier, Murcef 法令)。該條法令規定，銀行不可再以優惠價格或搭配贈品等利益方式，引誘消費者購買保險商品。

2001 年前之階段銷售對象的改變並不是那麼明顯，對「客群及整個銀行保險的未來」的概念發展上，讓保險公司與銀行更加注重在個人客戶、專業人士或企業等設計新的保險商品，創造獨特的模式，於是自 2004 年，法國銀行轉向提供個人、專家及企業完整的商品。在此階段上的銷售產品，主打薪資、退休及積金儲蓄等個人顧問類型；加上歐盟指令讓法國保險法修法，解決銀行保險在發展到路上於修法前之保險法尋找不到法源依據，建構出銀行保險之法律地位擴大銀行保險之業務，並以消費者保護思維之觀點下對各保險產品開始整合管理。

法國銀行保險的發展其實與歐洲銀行保險息息相關，歐盟體系的出現，造就許多跨國聯盟的產險同時也出現不同的風險，因此法國辦銀行保險上扮演先鋒者的角色。法國於 2005 年 5 月在信用貸款機構及投資管理公司監管會(Comité des établissements de crédit et des entreprises d'investissement, 簡稱 CECEI)同意後，創

立了郵政銀行，與 CNP 保證<sup>38</sup>一同補足了保險制度；特別的是承襲了近 60 萬的客戶群，近兩兆一千一百億歐元的資金流動，加上郵政系統約有 6000 位財務顧問和 1000 位財富及不動產專業顧問在全國近 14000 個潛在銷售據點上扮演更重要的角色，反而農業信貸及里昂信貸僅有 9000 多個分行。當郵政體系推出保險的時候，對原本銀行保險通路的衝擊更為巨大。因此銀行保險在此階段開始測試整合：銀行、保險公司、管理資產及銷售通路公司的合作，以及與多數參與或投資銀行保險的集團。

在 2007 年開始的發展趨勢，無論銀行、保險司與郵政業務上的聯合，都明顯發展出銀行保險的概念更加廣闊外，也開始成為一個跨國化的金融業媒介。透過客戶資金管理及多元化管道的開放結構，讓銀行保險的觀念轉變，此時期的銀行保險不再是單純擴大產品的等級或使用宣傳媒體來推動標準方案，而是結合產品週期、長期客戶的財富需要以及市場機會來形成展新的行銷策略<sup>39</sup>。有學者開始研究在多重風險環境下對於整體上儲蓄管理及貸款，銀行保險業的新模式應該增加對外的整合以組成更完善的夥伴合作關係，在財富管理及社會管理上提供必要的投資與相當的質量，讓客戶群能更信任對銀行保險更加有保障。

## 第二項 銀行保險經營模式

在法國保險市場，壽險與產險公司之新契約保費中，來自銀行保險通路的比例相當穩定，從 2005 年法國壽險保費總收入約為 1200 億歐元，其中銀行保險保費收入為 757 億歐元，佔到總收入的 63%<sup>40</sup>。而 2008 年法國銀行保險通路佔新

<sup>38</sup> CNP 保證係指 CNP Assurances，CNP 保證形成全國保險基金的生活，專門從事人身保險領域。而 CNP，其為法國專精於銀行保險的壽險公司，與 Caisses d'Épargne(Ereilvie)合資經營，透過法國郵政系統的據點來銷售商品。

<sup>39</sup> Gérard Valin, "Bancassurance européenne et réseaux postaux face aux nouvelles exigences de la gouvernance ...", Article 29/10/2007 Banque & Stratégie N° 251.

<sup>40</sup> H.G. Widdowson. Teaching Language as Communication, Oxford University Press, 1987. 轉引自王

契約保費收入的 81%，而 2010 年法國保險市場來自銀行保險通路佔新契約保費收入的比重已經高達 80%。其中 2009 年來自銀行保險通路的保費收入組成較為特殊，85% 的儲蓄型商品及 39% 的保障型商品是透過銀行保險通路。而初年度保費收入來自其他通路，例如經紀人及金融公司大約佔 5% 以上。

法國並未禁止銀行以子公司之形式參與保險業，其真正擴大普及是在 1980 年。銀行保險的經營型態可以分成以下三種，由銀行投資所成立的保險子公司、由銀行和保險公司共同合資成立的保險子公司、銀行與數家保險公司策略聯盟。大體上可以知道銀行保險的主要經營型態多係建立於銀行和保險公司之間的長期策略夥伴。透過銀行的營業據點作為銷售特殊目的保險商品的通路來創造效益與規模經濟，並降低商品成本，這些對於消費者而言能從低價格選擇到最符合自我需求的利益的保險商品<sup>41</sup>。而銀行保險事業多係由銀行成立 100% 出資之保險子公司佔多數，或者是與現有之保險公司共同合作，前者係壽險事業、後者則為產險事業<sup>42</sup>。以下介紹法國銀行保險的三種經營型態<sup>43</sup>：

#### 一、由銀行投資所成立的保險子公司

亦為完全持有(full ownership)模式，此種經營模式為銀行 100% 持有之保險子公司，最佳範例為 Crédit Agricole，此銀行擁有法國第一大壽險公司 Prédica。1986 年法國最大銀行 Credit Agricole 設立édica。Credit Agricole 分行遍佈法國與歐洲，截至 2010 年，其客戶遍及 70 個國家，多達 5 千 9 百萬人。Preidica 身為 Credit

---

媛媛，法國銀行保險的發展及其啟示，蘭州教育學院學報，2013 年第 29 卷第 7 期，頁 95

<sup>41</sup>王儷玲、彭金隆，銀行保險行銷通路監理之研究，委託單位：行政院金融監督管理委員會保險局，2010 年，頁 34。

<sup>42</sup>曾耀鋒，保險行銷之監理，財團法人保險事業發展中心，2011 年，頁 106。

<sup>43</sup>參閱陳美夙，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012 年，頁 12-15；王儷玲、彭金隆，銀行保險行銷通路監理之研究，委託單位：行政院金融監督管理委員會保險局，2010 年，頁 34-36；曾耀鋒，保險行銷之監理，財團法人保險事業發展中心，2011 年，頁 70-108。

Agricole 的子公司，可以充分且有效利用該銀行多達 11,500 分行 網銷售保險商品。也因為此廣大的分行網絡，使 Preidica 在 1986 年開始設立之四年內成為法國大 二大壽險公司。

## 二、由銀行和保險公司共同合資成立的保險子公司

由銀行與保險公司投資成立的銀行子公司，銀行不需要單獨出資而是與保險公司共同合資成立的模式，故又稱為合資(joint-venture)模式，通常是和跨國公司的銀行與保險公司合作。大致上雙方皆為銀行與保險業界中的大型公司，此種模型下，銀行本身具有優良的品牌形象，且已具有開發成熟的客戶基礎及龐大客戶群，保險公司則具有優良的銷售通路經驗以及多元的商品線，提供多元且創新的商品及專業保險知識。合資模式的好處對於銀行而言，可以增加對於商品開發與風險管理的專業知識、以較低成本的方式達成相似投資的效果甚至擁有更多工具與資源，達到風險上的控管外亦可透過實質上人員及資訊的移轉與整合；對保險公司而言為業務量及市佔率的成長，以及既有銀行本身的通路與客戶達到規模經濟的效果。

例如：法國第二大壽險公司 CNP，即是專精於銀行保險，與 Caisses d'Épargne(Ereilvie) 合資經營，其透過具有 La Poste 的 17,000 銷售據點之通路規模來銷售商品；Antarius 為一家以合資模式經營的銀行保險，由 Aviva France 與 Crédit du Nord 共同持有，Antarius 透過 Crédit du Nord 的 670 家分行來銷售本身具有品牌知名度的商品，個人壽險及養老年金商品。較特殊的是，Aviva France 採取了一個“虛擬”銀行保險的合資模式，將 Antarius 的經營活動外包給其主要壽險公司 Aviva Vie，Antarius，並沒有真正的業務作用。

## 三、銀行與數家保險公司策略聯盟

一般而言，其經營型態多建立於銀行和保險公司之間的長期策略夥伴，主要透過銀行作為銷售保險商品的通路，而創造綜效與規模經濟的成本效益，相對降低商品成本，因此，對消費者而言可以獲得低價格並符合自我需求的利益的商品。銀行與保險公司合作藉由簽訂通路協定，可以分成獨賣通路協定(exclusive distribution agreement)與非獨賣通路協定(non-exclusive distribution agreement)。

獨賣通路協定即指銀行僅與一家保險公司合作，銀行客戶於一家銀行僅能選購到單一的壽險公司商品，獨佔意味相當濃厚。舉例而言，法國巴黎人壽於法國係由法國巴黎銀行獨家銷售，另一種保險公司獨佔一家銀行通路銷售的方式。而所謂非獨賣通路協定則是指同時與多家銀行合作，以開放式的方式經營保險業務。獨賣通路協定與非獨賣通路協定二者都有優缺點，壽險公司會依照本身進入當地的時點與在當地的發展策略，選擇不同的方式進行。此非獨賣通路協定在歐洲則佔 5%。

而由表六可知，法國主要銀行保險通路有七家銀行與保險子公司搭配。根據統計數據指出，2007 年法國前六大壽險公司中有四家保險公司被銀行集團給持有，例如，BNP Paribas 之保險子公司 Cardif 是屬於銀行集團持有保險公司的經營模式，而 AXA 是由保險公司擁有銀行。而法國銀行保險之星- Predica，1986 年由法國最大銀行 Crédit Agricole 所設立，Crédit Agricole 的分行遍布全法國，客戶達上萬個家庭，並透過躉繳型長期契約的保險商品策略，是促使法國銀行保險興盛的主要原因，這商品大多為六年期的躉繳型保險契約，六年期滿保險滿期免納稅負，實為儲蓄型契約，在 1988 年的保費占率達 80%。

表六 法國主要銀行與其保險子公司之概況<sup>44</sup>

母銀行	保險子公司
BNP Paribas	Cardif Assurance Vie & Cardif Assurances-Risques Divers
BPCE/CNP	GCE Assurance
Crédit Agricole	Predica, Pacifica
Crédit Mutuel	Socapi, ACM
Société Générale	SOGECAP, SOGESSUR
HSBC	HSBC Assurances
Banque postale/CNP	Banque Postale Prévoyance

一般來說法國的銀行保險系統是以銀行與保險子公司保有各自獨立商標出現於市場中，例如 BPCE/CNP 與 GCE Assurance 組成的銀行保險通路，不會出現由一個商標取代另一個商標的情況，而是各自保有本身的商標，同時共存在銀行保險通路之中。此外還需要一些後勤系統來支持此銀行保險經營模式，IT 系統、會計系統、內控系統、稽核系統、人力資源系統及溝通系統。

### 第三項 銀行保險監理制度

法國是全球銀行保險執行的先驅也是實施最徹底國家，自 1980 年代以來，銀行在壽險上成長驚人。不過，法國發展銀行保險有其獨特性，故法國成功的經驗不易被仿效<sup>45</sup>。法國銀行保險業的蓬勃發展，主要歸功於法國政府對銀行保險業的支持。儘管此業務發展多年，銀行保險業務究竟為銀行或保險公司業務，於監理上該如何切分或整合，不論銀行保險係採何種經營模，究其業務為銀行業務

<sup>44</sup>王儷玲、彭金隆，銀行保險行銷通路監理之研究，委託單位：行政院金融監督管理委員會保險局，2010 年，頁 37。

<sup>45</sup>張文武譯，2002 年，銀行保險，頁 85

抑或是保險公司之業務，在 2010 年前仍處於模糊地帶。

在法國，銀行之主管機關為銀行監理委員會 (Commission bancaire)，而保險業務卻是由保險、互助保險及社會保障監管委員會 (Commission de contrôle des assurances, des mutuelles et des institutions de prévoyance, CCAMIP) 所監管。由於 CCAMIP 管理所有牽涉於保險業務之人員，儘管銀行保險是由銀行通路銷售保險，實務操作上是由 CCAMIP 監管。而面對欠缺法源而模糊不清之監理規範，法國於 2010 年 1 月 21 日公布單一中央監管機構 (Autorité de Contrôle Prudentiel, ACP, 或譯審慎監管署)，該組織之任務為管理銀行與保險業務，藉以穩定金融產業及保障消費者安全<sup>46</sup>。2013 年 7 月 26 日對於 ACP 監管機構又有所更動，重新編製後為決策監控局 (Autorité de contrôle prudentiel et de résolution, 簡稱為 ACPR)。以下本文針對法國在監管機關轉變歷程各個機關分別介紹，至於新保險法的規範則於下一項論述。

#### 一、銀行監理委員會 (Commission bancaire)

銀行監理委員會 (Commission bancaire) 負責監督以及處置信貸機構之違法行為。在 1984 年建立銀行法，對銀行發展保險業務予以較寬鬆限制，並將銀行的保險業務訂定為銀行相關業務。但銀行從事業務以外的業務時，需經由銀行監理委員會核准，並加以限制其範圍。

#### 二、保險、互助保險及社會保障監管委員會 (Commission de contrôle des assurances, des mutuelles et des institutions de prévoyance, 簡稱 CCAMIP)

保險、互助保險及社會保障監管委員會 (CCAMIP) 負責監督保險公司以及

---

<sup>46</sup> 許曉芬，法國銀行保險通路研究-以銀行保險之法律地位與職業規範為中心，第 204 期，2012 年 5 月，頁 192。

管理保險業務人員，對保險對相關法律及協議所履行的狀況。CCAMIP 係於 2004 年 7 月根據關於金融安全之 2003 年 8 月 1 日法律第 2003-706 號(la loi de sécurité financière n°2003-706 du 1er août 2003)將保險監理委員會(CCA)與相互扶持組織監理委員會(Commission de Contrôle des Mutuelles et des Institutions de Prévoyance，簡稱 CCMIP)兩者重新整合編組為獨立的機構，透過這次的編組所有參與法國保險市場者皆為 CCAMIP 所監督之範圍<sup>47</sup>。銀行保險雖由銀行通路銷售，但實際上仍屬 CCAMIP 負責監管。

### 三、保險互助監管機關(Autorité de contrôle des assurances et des mutuelles，簡稱 ACAM)

2003 年整編 CCA 與 CCMIP 而成的 CCAMIP 於 2005 年再度重新整編並更名為 ACAM<sup>48</sup>。ACAM 係負責檢查、監督保險公司以及保險仲介人之財物及營業活動。根據保險仲介指令國內法制化之第 2005-1564 號，將 CCAMIP 之名稱變更為 ACAM，將保險仲介人也納入監理範圍，進而擴大監督範圍。ACAM 得確保受監理之組織遵守規則、確保受監理之組織隨時遵照與要保人或會員之契約，維持支付能力之狀態以及調查受監理之組織是否遵循法令與要保人之利益從事交易<sup>49</sup>。

ACAM 的監理方法可以分為書面審查與實地檢查，早期過去的檢查都是針對於保險公司實施，除非偽造保單等情節嚴重情況外，ACAM 幾乎未曾對保險仲介人實施現場實地檢查；但經過修法後積極實施所謂的現場實地檢查。當時預

---

<sup>47</sup>曾耀鋒，保險行銷之監理，財團法人保險事業發展中心，2011 年，頁 82-83。

<sup>48</sup>Sarah Guettai，L'autorité de contrôle des assurances (ACAM) : Son rôle et recours contre ses décisions，2009 年 5 月 18 日，<http://www.news-assurances.com/1%E2%80%99autorite-de-contrôle-des-assurances-acam-son-role-et-recours-contre-ses-decisions/016710722>，最後瀏覽日：22/07/2015。

<sup>49</sup>曾耀鋒，保險行銷之監理，財團法人保險事業發展中心，2011 年，頁 83。

定保險公司每五年實施一次的定期現場實地檢查，同時亦會對保險仲介人實施相同之現場實地檢查，實地定期檢查時會調查保單之詳細內容，而書面審查時不僅契約書需要審查，也賦予 ACAM 有取得廣告內容文宣內容之權限，然而實際上不光告太過於誇大，多數會略過廣告檢查。

四、中央監管機構（Autorité de Contrôle Prudentiel，簡稱為 ACP，或譯審慎監管署）<sup>50</sup>

ACP 係由 2010 年 1 月 21 日成立中央監管機構（ACP，或譯審慎監管署），合併 Commission bancaire、CCAMIP、ACAM、CECEI 等相關機構組合而成，合併於單一機構，以便管理銀行與保險之相關業務。其合併最主要目的為維持金融產業發展的穩定性及保障消費者的權益。同年 3 月第 2010-76 號針對 ACP 組織的程序任命等相關問題做出後，組織出完整的成員架構。ACP 一開始係經由金融和銀行相關的第 2010-217 號法令所建構出，於 2010 年 10 月則加入了相關消費者保護法及相關至制裁委員會等規則<sup>51</sup>。ACP 之監管機構由 19 席委員、懲處委員會及諮詢委員會組成<sup>52</sup>。

五、決策監控局(Autorité de contrôle prudentiel et de résolution，簡稱為 ACPR)<sup>53</sup>

---

<sup>50</sup> 經本文查證關於該機構介紹係參考 <http://acpr.banque-france.fr/lacpr/presentation.html>，現今正式名稱為 Autorité de contrôle prudentiel et de résolution，簡稱為 ACPR。其於 2009 年將 ACAM、CECEI、CEA 合併前先設立唯一審慎監管部門，當時資料發布合併後名稱為 Autorité de Contrôle Prudentiel，簡稱為 ACP，一直延用至 2013 年經由第 2013-672 號對於銀行業務上實施分離及整合納入由 ACP 監管的措施，為了採取預防並化解銀行業危機的機制，現今在金融領域上透過機構達到有效率的監督管理並確保金融體系的穩定，保護在其所監管的組織下投保人、受益人、相關人員的權益，將 ACP 編組為 ACPR。換句話說 ACPR 可以說是透過整合了 ACAM、銀行監理委員會及 ACP 的結果。

<sup>51</sup> 相關資料參考 <http://acpr.banque-france.fr/en/acpr/history.html>，ACP 及 ACPR 之發展歷程，最後瀏覽日 22/07/2015。

<sup>52</sup> 許曉芬，法國銀行保險通路研究-以銀行保險之法律地位與職業規範為中心，第 204 期，2012 年 5 月，頁 192-193；陳美夙，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012 年，頁 16。

<sup>53</sup> 相關資料整理自 <http://acpr.banque-france.fr/en/publications/annual-reports/acpr-2013-annual-report.html>，最後瀏覽日 22/07/2015。

ACPR 始於 2013 年經由第 2013-672 號法令編組而成在法國係負責監督銀行業和保險業務，其與法國銀行關係密切但為獨立行政機構，該局之主席為法國銀行行長。其不單只是承襲原本 ACP 的監管業務，該局主旨在於為確保所有必須履行的監督職能與維持在決策上的效率、協調程度以及擔保行為之嚴密性，更要維持金融體系的穩定，透過監督程序來保障並協調銀行業與保險業下的客戶及其相關人員之權益。其不單只有監督上的權限，更具有規定強制行政措施的權力以及懲戒處分權。ACPR 的結構組成爲監督團體(un collège de supervision)、決策團體(un collège de resolution)、制裁委員會(une commission des sanctions)。

#### 第四項 新保險法<sup>54</sup>的規範

保險法係明訂與保險相關人員之權利義務，並為保險相關準則的基礎。而在法國銀行招攬保險之法律地位並未因發展脈絡及法律規範有所依據，銀行在銷售保險商品時之角色定位爭議至今始終存在。法國於 2005 年 12 月 15 日法國實施新保險法 (Code des assurances)，依據第 2005-1564 號法令實施<sup>55</sup>，當中施行細則第 511-1-1-2 條<sup>56</sup>將保險中介者 (intermédiaires d'assurance) 定義為提供保險商

<sup>54</sup> 法國保險法(code des assurance)以 2005 年 12 月 15 日第 2005-1546 號法令轉換歐盟 2002/92/CE 保險仲介者指令為內國法，而此處新保險法即為第 2005-1546 號法令。

<sup>55</sup> 當時是法國針對保險行銷相關之歐盟指令來做轉化，歐盟指令中包含保險仲介指令、電子商務指令、消費者服務遠距行銷指令等。透過第 2005-1564 號法令來制定架構，後於公布施行細則及相關行政命令後生效，方完成歐盟指令轉成國內法制化的動作。

<sup>56</sup> I.-L'activité d'intermédiation en assurance ou en réassurance ne peut être exercée contre rémunération que par les catégories de personnes suivantes :

- 1° Les courtiers d'assurance ou de réassurance, personnes physiques et sociétés immatriculées au registre du commerce pour l'activité de courtage d'assurance. Ces personnes exercent l'intermédiation selon les modalités mentionnées aux b ou c du II de l'article L. 520-1 ;
- 2° Les agents généraux d'assurance, personnes physiques ou personnes morales, titulaires d'un mandat ou chargées à titre provisoire pour une durée de deux ans au plus non renouvelable des fonctions d'agent général d'assurance. Ces personnes exercent l'intermédiation selon les modalités mentionnées au a du II de l'article L. 520-1 ;
- 3° Les mandataires d'assurance, personnes physiques non salariées et personnes morales autres que les agents généraux d'assurance, mandatées à cet effet par une entreprise d'assurance. Ces personnes exercent l'intermédiation selon les modalités mentionnées aux a ou b du II de l'article L. 520-1 ;
- 4° Les mandataires d'intermédiaires d'assurance, personnes physiques non salariées et personnes morales mandatées par une personne physique ou une personne morale mentionnée aux 1°, 2° ou 3° ci-dessus.

品介紹或建議，促使保險契約或再保險契約成立，並收受保險佣金為報酬之人。從法國新保險法與歐盟指令間的轉換能逐漸釐清銀行保險於法律架構下的法律地位及責任歸屬，並於保護消費者之立場下來監管。以下本文就新保險法實施後銀行保險之法律地位及所需負擔之責任相關內容說明。

### 一、銀行保險之法律地位

2005 年之修正 L.5111-7 將保險中介者稱為收受報酬，已提供介紹、建議或協助保險或在保險契約成立或為其成立進行準備工作之人，接著根據該法之施行細則 R511-2-1 條，將保險中介者分為六類，保險經紀人 (courtiers d'assurance ou de réassurance)、保險代理人 (agents généraux)、保險業業務人 (mandataires d'assurance)、保險業務中介人 (mandataires d'intermédiaires d'assurance)、以保險中介為目的的保險公司及再保險公司的所有員工，以及在歐盟體系中註冊之保險中介者及其員工<sup>57</sup>。其中新設立之保險業業務人及保險業務中介人兩項類別將過

---

L'activité des personnes visées aux 3° et 4° du présent article est limitée à la présentation, la proposition ou l'aide à la conclusion d'une opération d'assurance au sens de l'article R. 511-1, et éventuellement à l'encaissement matériel des primes ou cotisations, et, en outre, en ce qui concerne l'assurance sur la vie et la capitalisation, à la remise matérielle des sommes dues aux assurés ou bénéficiaires.

Cette limitation n'est pas applicable :

1° Aux établissements de crédit et aux sociétés de financement définis à l'article L. 511-1 du code monétaire et financier ;

2° Aux personnes exerçant des mandats en matière d'assurance dans les branches 4,5,6,7,11 et 12 mentionnées à l'article R. 321-1 du présent code, ainsi que dans la branche 10 du même article pour ce qui est de la responsabilité du transporteur, à l'exclusion de toutes les autres branches.

5° Les personnes physiques salariées commises à cet effet :

a) Soit par une entreprise d'assurance ;

b) Soit par une entreprise de réassurance ;

c) Soit par une personne physique ou une personne morale mentionnée au 1° ci-dessus ;

d) Soit par une personne physique ou une personne morale mentionnée au 2° ci-dessus ;

e) Soit par une personne physique ou une personne morale mentionnée au 3° ci-dessus ;

f) Soit par une personne physique ou une personne morale mentionnée au 4° ci-dessus ;

6° Les intermédiaires enregistrés sur le registre d'un autre Etat membre de la Communauté européenne ou d'un autre Etat partie à l'accord sur l'Espace économique européen pour l'exercice de l'intermédiation en assurance, quand ils ont préalablement notifié à l'autorité de contrôle de leur pays d'origine chargée de l'immatriculation des intermédiaires d'assurance et de réassurance leur intention d'exercer leur activité en France, ainsi que les salariés de ces personnes.

II.-Un intermédiaire peut exercer au titre de plusieurs catégories parmi celles mentionnées aux 1° à 4° du I du présent article.

<http://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do?cidTexte=LEGITEXT000006073984>

<sup>57</sup>許曉芬，法國銀行保險通路研究-以銀行保險之法律地位與職業規範為中心，第 204 期，2012

去適用主體自個人擴大為個人及法人，其中可執行業務有限定範圍<sup>58</sup>，但該項業務範圍限制不適用於金融貨幣法第 L.511-1 條定義之金融信用機構，因此銀行得以不受此項限定範圍之限制<sup>59</sup>。

2007 年新保險法上路實施後對於小型銀行單純只想於業務相關範圍內招攬特定保險商品亦要求必須接受保險中介者的專業資格要求，即需透過實習、工作經驗與相關學歷來取得專業資格。因此保險實務界與學界對於新保險法為了強化保險中介者之法律地位所制定的規範存在質疑。在新保險法制度規範下，保險業業務人或保險業務中介人執行保險中介業務仍為附屬其主要業務之下的次業務，在介紹協助訂立保險契約與主要業務商品服務相關者可減少專業訓練的要求；然而這些要求對於只有銷售房貸保險或支付工具保險的部分銀行來說，卻是一項負擔<sup>60</sup>。

當時新保險法架構下，銀行保險到底為保險經紀人、保險代理人或是保險業務人，各有不同的學者支持。然而多數仍以保險經紀人說為主乃係因為選擇保險業務人者則會有客戶資料歸屬的問題，保險業務人和保險代理人皆只代理保險公司經營業務之人，負責簽發保單與處理保險理賠的相關保險事項，因此客戶資料仍歸屬於保險公司所有，此與銀行保險在實務上客戶資料歸屬於銀行有所差別。再者新法規範下個人或法人得不僅限註冊一個類別，因此銀行得已保險業務員人之身分與特定保險公司簽訂獨賣協定在與保險經紀人之身分與將另外不同類型的保險與其他家保險公司合作，再向客戶銷售適合之產品。此時每一種保險產品

---

年 5 月，頁 192。

<sup>58</sup>保險法第 R.511-2 條可知限定範圍有介紹或協助簽訂保險契約、收受保險費用、給付人壽保險期滿領回之保險金，。

<sup>59</sup>許曉芬，法國銀行保險通路研究-以銀行保險之法律地位與職業規範為中心，第 204 期，2012 年 5 月，頁 198。

<sup>60</sup>許曉芬，法國銀行保險通路研究-以銀行保險之法律地位與職業規範為中心，第 204 期，2012 年 5 月，頁 199。

皆有其特定的告知義務責任，對於銀行銷售保險之業務而言，角色過於混亂且有實際達成不同保險商品不同告知義務的困難之處<sup>61</sup>。

在新保險法規定個人及法人只要符合註冊條件即可註冊，不限制為單一類別。因此銀行可以擁有「保險業業務人」及「保險經紀人」雙重身分。惟如此一來，對銀行行員來說，容易產生角色扮演的混淆，實際操作上有困難。暫且不論何種身分，新保險法對銀行要擁有的專業條件皆有明確規範，如銀行部門或保險部門的管理者，需具備有一定程度的專業知識，且必須參加一百五十個小時專業訓練課程<sup>62</sup>。

## 二、銀行保險執業規範

新保險法修正後，將銷售保險商品中的招攬保險商品中最重要的告知義務及諮詢義務與能避免不正競爭並保護消費的合法銷售技巧皆有所處裡。以下將新法對於告知義務、諮詢義務以及銷售技巧的規範所處裡的内容分別說明。

### (一)告知義務

告知義務可以區分成兩大部分，分別為保險中介人本身相關資訊與契約相關資訊。在保險中介人本身相關資訊上係依據新保險法第 L.520-1 及 R.520-1 條規定，契約簽訂前保險中介者必須提供給客戶其相關資料如身分、註冊號等、理賠程序以及揭露是否與特定保險公司有相互持股等資訊。這項修正主要是針對在銀行通路銷售保險契約之客觀性與透明性的考量<sup>63</sup>，尤其是在法國銀行保險通常是

---

<sup>61</sup>許曉芬，法國銀行保險通路研究-以銀行保險之法律地位與職業規範為中心，第 204 期，2012 年 5 月，頁 200。

<sup>62</sup>陳美夙，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012 年，頁 17。

<sup>63</sup> P.G, Marly, L'obligation d'information des intermédiaires d'assurance, Revue Lamy droit civil, N°30, sept.2006, P17.轉引自許曉芬，法國銀行保險通路研究-以銀行保險之法律地位與職業規範為中心，第 204 期，2012 年 5 月，頁 202。

由大型銀行集團設立保險子公司，而集團母公司將會決定保險商品的發展策略，唯有透過持股透明化可以讓消費者了解並幫助判斷銀行所提供的建議是否具有客觀性，故該修正是有存在意義的。

至於在契約相關資訊中，保險中介者必須揭露其建議是依據客觀分析市場的保險商品還是依據其與某一或某特定保險公司合作之條款內容。另外在如保險商品為職業責任保險且年保費超過兩萬歐元時的特定情況下，保險經紀人必須要告知潛在被保險人其所收受的佣金或費用金額，讓潛在保險人可以判斷可信度<sup>64</sup>。至於新保險法在第 L132-5-1 條中也加重人壽保險的告知義務，且於同法第 L.132-5-2 條中給予潛在被保險人在簽約前必須有審閱期間。

## (二) 諮詢義務

新保險法對於諮詢義務並未有過多的轉變，而係將過去實務判決對於諮詢義務的責任明文化。其於保險法第 R.520-2 條及第 L.520-1 條中規範保險中介者在契約簽訂前必須說明該保險商品的特性以及選擇的理由，且銀行必須舉證已盡說明義務與提供建議，此外於同法第 R.520-2 條還規定銀行所有的建議皆應以書面表述，並能使客戶清楚明瞭的方式為之。然而於實務操作上，書面要求雖然對銀行及客戶都有益處，但過度的書面要求不一定會對消費者有利，畢竟在大量且應快速銷售的銀行櫃檯中，為了簡化程序會走向定型化契約的書面，如此一來諮詢建議則會透過一定格式的問卷來進行；但若在契約中增加已盡諮詢責任的制式條款，法院實務上並不承認其效果<sup>65</sup>。雖然歐盟保險中介指令及新保險法接觸於保護消費者的立場下而規範銀行須盡到諮詢責任，必須滿足諮詢要件否則依其所

<sup>64</sup>許曉芬，法國銀行保險通路研究-以銀行保險之法律地位與職業規範為中心，第 204 期，2012 年 5 月，頁 202。

<sup>65</sup>Cass. Civ.18 fév 2003, Bull.d'actualité N°13, mars 2003,p8. 轉引自許曉芬，法國銀行保險通路研究-以銀行保險之法律地位與職業規範為中心，第 204 期，2012 年 5 月，頁 203。

採的法律地位要負違反諮詢的不同民事責任；然而在銀行大量提供訊息的狀況下，可能會掩蓋掉重要的資訊。最後在新保險法規範中可以發現其僅強調契約前得諮詢義務，對於契約進行中的諮詢義務卻未有所見<sup>66</sup>。

### (三)銷售技巧規範

先前發展歷程已經介紹過對於使用利誘或贈品的方式招攬保險之情況已於2001年第2001-1699號法令給予限制，自此銀行不得給予經濟或物質上的優惠或利益來銷售保險商品，唯一的例外是透過行政命令來訂定。然而在保險銷售技巧上，法律對於搭售或是利誘行為已有嚴格規定，在金融貨幣法第L312-1-2-1-1條中原則上基於價格與商品透明化之考量，禁止搭售商品或服務，但在該商品或服務原本就不可分離的情況下不再此限。惟例如汽車或住宅等相關保險結合的整套服務則常見於法國銀行保險實務上，因此該如何不超過法律所允許的範圍值得留意<sup>67</sup>。

### 第五項 小結

綜觀前述，無論法國銀行保險採保險經紀人或是保險業務人說，在保險法採法定登錄制度後，2007年1月31日將所有保險中介人之註冊機構統合而成保險中介人註冊機構（Organisme pour le registre des intermédiaires en assurance，ORIAS），其目的係為建立保險中介業務的管理制度，依照規範保險中介者需於保險中介人註冊機構（ORIAS）註冊，取得該機構允許營業的資格。值得注意的是，透過保險中介人註冊機構的註冊需具備一定條件，例如是否具備專業責任保

---

<sup>66</sup>許曉芬，法國銀行保險通路研究-以銀行保險之法律地位與職業規範為中心，第204期，2012年5月，頁202-203。

<sup>67</sup>許曉芬，法國銀行保險通路研究-以銀行保險之法律地位與職業規範為中心，第204期，2012年5月，頁204。

險、財務擔保及其他各項專業能力等條件進行審核，經審核通過才可成為保險中介者。然而此程序是成為保險中介者必要的流程，藉由該機構的審核，能有效降低保險詐欺的發生，以保障消費者權益。

在新法架構下銀行必須向 ORIAS 登錄註冊，才能取得執業資格。新舊法規範的差異在於原本已採取保險經紀人地位的銀行無須重新註冊，ALCA<sup>68</sup>會自動將資格移轉至新的機構；在新法規範實行後，銀行若欲採取保險業務人資格者，僅須向新的機構重新申請註冊即可。若有選擇兩個類別資格以上的銀行，僅有一個註冊號碼，但會同時出現在兩類資格之名冊上<sup>69</sup>。保險中介者需依照新保險法所規定，對可能發生在財產上的損害賠償予以投保專業責任保險。專業責任保險係針對專業人員於提供專業服務時，因錯誤或疏失，導致侵權行為或違反契約所約定之義務，而遭受賠償請求，致使需負擔高額損害賠償金額及抗辯費用時，專業責任保險則提供此方面的財務保障，以補償專業人員的損失<sup>70</sup>。

法國銀行保險整個發展過程可以發現，銀行主要係以保障型商品為銷售通路的主要商品，而銀行保險發展的優勢在於完整個顧客資料往、既有的營業據點、與客戶間密切往來以及透過銀行與保險公司之間的結合創造獨立的產品價值<sup>71</sup>。然而在新法規範下銀行保險找到法律地位後，對於未來將需要面對消費者行為選擇的改變尤其在金融海嘯後，銀行的客戶對於銀行的不信任感將會提高，對此之影響不論客戶或行員在於銷售商品的選擇或建議上皆會審慎考量。另外在監理制度上的影響，監理機關對於銀行之控制通常係為了保障客戶以及

---

<sup>68</sup> Association de la liste des courtiers d'assurance，保險經紀人註冊工會，簡稱 ALCA。

<sup>69</sup> 許曉芬，法國銀行保險通路研究-以銀行保險之法律地位與職業規範為中心，第 204 期，2012 年 5 月，頁 201。

<sup>70</sup> 陳美夙，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012 年，頁 17。

<sup>71</sup> 陳美夙，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012 年，頁 20-21。

對於銀行行員不當銷售行為的懲戒上，甚至為了穩定金融體系而對佣金、人員專業訓練等方面有所要求，而銀行將在成本上的支出將會提高許多。銀行保險的發展和在於銀行業務與保險業務之間的整合，而監理制度更是對於未來發展的走向密切相關，若法律規範的方向不應僅依照商品不同而有不同監管方式與規劃，而應是朝向銀行保險在新法規範下發展新形態之可能性發展來做監管。

## 第二節 中國

商業保險的概念係由清代末期從西方列強引進而來，當時保險業為外商壟斷，仍有少數中國本地保險公司未遭外商併購。1949 年中共建立政權，要求外國保險公司全面撤出中國保險市場，並成立國有之「中國人民保險公司」，其業務涵蓋整個中國，中國保險市場再次形成壟斷<sup>72</sup>。1958 年政府禁止國內辦理所有保險相關業務之行為，直至 1979 年中國改革開放，大陸保險業務的經營恢復。1981 年中國人民保險公司恢復營業，當時並無其他保險公司，仍為一家獨大的情形。1985 年 3 月 3 日中華人民共和國國務院頒布了「保險企業管理暫行條例」，打破了中國保險市場壟斷的僵局，其中規定舉凡符合資格者即可成立保險公司；更重要的是「保險企業管理暫行條例」中規定國家保險管理機關為中國人民銀行。

1988 年中國平安保險公司以及太平洋公司相繼成立，展開了中國保險內部市場的競爭。1992 年 12 月中國人民銀行通過「保險代理機構管理暫行辦法」，正式將銀行、郵政等機構界定為兼業代理機構<sup>73</sup>；同時藉由「上海外資保險機構暫行管理辦法」法令為依據，保險市場對外開放，允許外商在大陸設立分支機構，如在上海設立據點的美商友邦<sup>74</sup>。另外值得一提的是保險市場最大的開放在於

<sup>72</sup>陳美夙，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012 年，頁 71。

<sup>73</sup> 兩岸銀行保險比較研究，頁 9。

<sup>74</sup>陳美夙，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012 年，頁 71。

2001 年 12 月中華人民共和國加入國際貿易組織(WTO)，當時政府同意於五年內全面開放，中國保險業就此邁入一個全新的階段。

中國大陸銀行保險自 1995 年開始正式引進，商業銀行和保險公司才展開雙方合作，在此之前 1993 年當時的銀行保險合作為基層機構之間的自發性。中國大陸與世界銀行保險發展之情況比較下明顯起步晚，但卻在業務量上發展迅速。2001 年中國大陸銀行保險保費收入僅為 20 億元人民幣，佔全年總保費的 2.37%。到 2009 年末，全國銀行保險保費收入為 2038.99 億元人民幣，佔當年總保費的 27.29%。銀行保險保費收入增長了將近 60 倍<sup>75</sup>。銀保新規公布實行前，可以從下圖發現，2001 年銀行保險業務保費收入為 44.57 億元人民幣；直到公布實行的 2010 年銀行保險業務保費收入為 3503.79 億元人民幣，十年來銀行保險業務保費收入成長了逼近 80 倍，而 2010 年的銀行保險業務保費收入更占當年受險業務保費收入總量的 36.2%，有學者認為自此銀行保險已經能與各團險並列的保費收入的三大業務之一<sup>76</sup>。歷經多年的發展，中國大陸在保費收入方面已經成為壽險公司的主要保費收入來源。

表 七 歷年銀行保險與傳統壽險通路之保費收入之占比

2001-2010 年相關數據 單位：億元人民幣			
年分	銀行保險保費收入	壽險保費收入	占比
2001	44.57	1287.58	3.46%
2002	388.4	2073.68	18.73%
2003	764.9	2669.49	28.65%

<sup>75</sup>周生斌，《銀保新規後我國銀行保險發展研究》，首都經濟貿易大學保險專業碩士學位論文，2013 年，頁 1。

<sup>76</sup>周生斌，《銀保新規後我國銀行保險發展研究》，首都經濟貿易大學保險專業碩士學位論文，2013 年，頁 6。

2004	888	2851.3	31.14%
2005	803.25	3244.28	24.76%
2006	987.59	3592.64	27.49%
2007	1410.19	4463.75	31.59%
2008	2912.47	6658.37	43.74%
2009	3038.99	7475.44	40.75%
2010	3503.79	9679.51	35.20%

本文先就中國大陸保險監理機關對於銀行保險的開放分成四階段介紹，接著概述中國大陸於銀行保險上的經營模式及監理制度，最後藉由中國大陸之汽車業來評析銀行保險之兼業與專業代理。

2010年11月8日銀監會發布關於「進一步加強商業銀行代理保險業務合規銷售與風險管理的通知」(簡稱90號文)；2011年3月7日銀監會、保監會進一步聯合公布「商業銀行代理保險業務監管指引」(簡稱監管指引)。上述兩項規範性文件被統稱為銀保新規。銀保新規正式公布實行後，使正快速發展的銀行保險有停下增長的趨勢。銀保新規當時主要係為了解決中國大陸銀行保險發展過程中所出現的問題，藉由政策強制性的介入，干預銀行保險的經營管理並對其有大量的規定限制，同時當問題開始得到了有效解決卻也對銀行保險業務有所制約，也因此銀行保險正式進入轉型階段。

銀行保險的法規建置逐漸完善，從2006年「關於規範銀行代理保險業務的通知」(此即保監發200670號)及「保險兼業代理機構管理試點辦法」可以發現對於銀行代理保險業務提出更具體的要求；同年亦要求推進保險公司綜合經營試點，透過頒布「國務院關於保險業發展的若干意見」(簡稱國十條)讓銀行業和保

險業兩者加深加廣的合作下允許保險公司參股商業銀行。2010年3月，保監會頒布了「關於依法嚴肅處理保險公司中介業務違法違規機構和責任人員有關問題的通知」對保險仲介業務中有關違規人員和違規行為的認定問題做出了規定。銀行保險的相關條例依序頒布實行後，逐漸推動中國大陸銀行保險相關法制的建設。

## 第一項 銀行保險發展四階段

本文就中國銀行保險自1995年引進至今，就其發展分成四個階段，以下介紹之：

### 一、萌發探索階段(1992~1999年)

1993年，中華人民共和國國務院頒佈的「關於金融體制改革的決定」，規定「國有商業銀行對保險業、信託業和證券業的投資額，不得超過其資本金的一定比例，並要在計算資本充足率時從其資本額中扣除；在人、財、物等方面要與保險業、信託業和證券業脫鉤，實行分業經營。」<sup>77</sup>，此時先建立了中國大陸銀行保險「分業經營，兼業代理」的基本制度。

追溯至1995年銀行與保險公司積極改變先前之經營模式與理念，開始向國際成功的經驗學習，嘗試雙方簽訂合作協議以銀行為行銷通路管道來銷售保險商品，以利能迅速並擴大占領保險市場。例如中國人壽、太平洋人壽和平安人壽等大型全國性保險公司紛紛與各地銀行簽屬合作代理銷售保險商品的協議<sup>78</sup>。另外當時新設立的保險公司如泰康人壽、新華人壽和華安人壽等，亦相繼與商業銀行簽訂代理銷售協定，展開銀行與保險業的合作模式，一同聯手開拓市場。此階段

<sup>77</sup> 參國發(1993)91號，資料來源：

[http://www.pbc.gov.cn/publish/tiaofasi/273/1386/13866/13866\\_.html](http://www.pbc.gov.cn/publish/tiaofasi/273/1386/13866/13866_.html) (最後瀏覽日：04/07/2015)

<sup>78</sup> 王儷玲、彭金隆，銀行保險行銷通路監理之研究，委託單位：行政院金融監督管理委員會保險局，2010年，頁37。

最主要係由保險公司透過銀行櫃檯出售一些關於養老年金以及定期壽險產品<sup>79</sup>，透過雙方的聯手開拓市場，邁出中國大陸發展銀行保險業務的第一步<sup>80</sup>，但卻未有實質性的進展。

此階段 1999 年前為中國大陸金融改革初期，銀行保險的發展基本上尚屬於探索階段，銀行以兼業代理形式銷售保險業務<sup>81</sup>，其主要業務僅是向客戶代收保險公司之保費；因此現階段銀行代為銷售的保險商品種類也較為單一，大多是與銀行相關的保險產品，保險公司此時還並沒有特別針對銀行銷售管道開發專門的保險產品<sup>82</sup>；可知銀行保險的總體規模不大，彼此間的合作形式也比較簡單和鬆散<sup>83</sup>。

1995 年平安人壽首次於銀行販賣保險商品(歲歲紅養老險<定期險>)，接著西華人壽、泰康人壽、華安人壽等保險公司也為了搶佔龐大的保險市場，樹立公司的品牌形象，紛紛與數家銀行簽訂保險代理協定，開始涉及銀行保險業務。

## 二、高速發展與初步規範階段(1999 年~2005 年)

隨著經濟快速的成長，人民的所增加，保險市場規模迅速變大，保險市場也不斷增加外資公司<sup>84</sup>。同時銀行與保險公司的合作範圍不斷擴大，更在產品的開發創新上有所突破後，其所銷售的保險產品不再單一化。對於銀行與保險公司之

<sup>79</sup> 王媛媛，法國銀行保險的發展及其啟示，蘭州教育學院學報，2013 年第 29 卷第 7 期，頁 95

<sup>80</sup> 卓俊雄，〈臺灣、中國、日本三地銀行保險監理變革與展望-兼業與專業代理之利弊〉，政治大學 CARDIF 銀行保險研究發展中心，2014 年 12 月，頁 18。

<sup>81</sup> 陳美夙，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012 年，頁 74

<sup>82</sup> 卓俊雄，〈臺灣、中國、日本三地銀行保險監理變革與展望-兼業與專業代理之利弊〉，政治大學 CARDIF 銀行保險研究發展中心，2014 年 12 月，頁 18。

<sup>83</sup> 劉華軍，〈我國銀行保險的現狀及發展〉，中國保險，2007 年 12 期，頁 20。

<sup>84</sup> 陳美夙，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012 年，頁 75。

間合作上有著突破性的發展下，第二階段即為「銀保合作」的熱潮。

在前期探索階段汲取經驗後，中國保險監督管理委員會（下稱「保監會」）於 2000 年頒佈「保險兼業代理管理暫行辦法」<sup>85</sup>，從代理資格管理、代理關係管理和執業管理三個方面進行監管。此時雖然只有 29 個條文而略顯粗糙，卻建立了對中國保險兼業代理往後監管的框架。2001 年中國大陸加入世界貿易組織，大陸金融市場不斷改變，並迫切於與國際接軌，國外的金融觀點與銀行保險經驗，在大陸金融市場演變中，扮演相當重要的角色<sup>86</sup>。

在這高速成長的銀保合作熱潮下，分紅保險開始嶄露頭角，例如：2000 年，平安人壽保險公司推出了專門的專供銀行保險銷售的產品「千禧紅」。後續，其他業者也相繼推出各自的銀保產品，因此銀保業務呈現跳躍式遞增<sup>87</sup>。2001 年，中國人身保險保費收入達 1423.96 億元人民幣，其中銀行代理壽險保費收入為 44.57 億元人民幣，占人身保險保費收入的 3.13%；一年後中國人身保險保費收入成長至 2274.83 億元人民幣，其中銀行代理壽險保費收入為 388.4 億元人民幣，占人身保險保費收入的 17.07%。而 2003 年，中國人身保險保費收入成長至 3011 億元人民幣，其中銀行代理壽險保費收入也成長到 764.9 億元人民幣，占人身保險保費收入的 25.4%。自此，銀行保險對中國保險業務的影響與日俱增，但銀行與保險業的合作仍停留在協議代理這種建立淺層次的合作階段<sup>88</sup>。

在經濟發展快速及業務量增長的同時，許多中資壽險和外資壽險公司們開始

---

<sup>85</sup> 參保監發「2000」144 號，資料來源：<http://www.circ.gov.cn/web/site0/tab5225/info42423.htm>（最後瀏覽日 12/07/2015）。

<sup>86</sup> 陳美夙，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012 年，頁 75

<sup>87</sup> 卓俊雄，〈臺灣、中國、日本三地銀行保險監理變革與展望-兼業與專業代理之利弊〉，政治大學 CARDIF 銀行保險研究發展中心，2014 年 12 月，頁 19。

<sup>88</sup> 王儷玲、彭金隆，銀行保險行銷通路監理之研究，委託單位：行政院金融監督管理委員會保險局，2010 年，頁 37。

在銀行保險的組織架構上開始調整，其相繼地成立專門的「銀行代理部門」，及設置銀行保險事業部，並加強銀行代理業務的獨立營運<sup>89</sup>及核算。另外，部分銀行也設立了一級或二級的保險代理業務部門<sup>90</sup>。直到 2003 年下半年，銀行保險的銷售管道才出現投資連結型保險與萬能壽險等新產品，然而這些新產品的銷售規模卻無法與當時的分紅保險相提並論。

2000~2003 年時，銀行保險方才做為中國人壽保險業新一輪的產品創信和銷售管道創新取得了實質性的進展，而各大銀行與保險公司分別展開協定代理，業務規模快速擴張。在 2000 年 8 月中國平安保險公司推出專門為銀行櫃檯銷售的保險產品千禧紅，這個商品的合作推出代表著中國銀行保險全面啟動。隨後中國人壽、泰康人壽、新華人壽與工商銀行、中國銀行等陸續合作推出了鴻泰兩全、鴻星少兒、千里馬與紅雙喜等銀行保險商品自各地銀行銷售而 2000 年保費收入從開始的 4.25 億急增至 764.91 億。

### 三、深層次合作階段(2005 年~2010 年初)

因加入世界貿易組織，在金融市場競爭格局瞬息萬變加上銀行保險市場迅速的發展，與國際接軌的迫切性日益增高，此時國際金融觀點與銀行保險的經驗對於中國大陸金融市場演變中實則為一相當重要的橋梁。在此階段開始暴露了不少問題和缺陷，引發各階諸多思考，加上自 2005 年開始，銀行保險通路壽險保費收入高達 880 億元(人民幣)左右，占全年收入的 27.55%，而此時期銀行保險通路的產品主要是分紅保險與萬能保單，但民眾年繳保費的比率大幅提高<sup>91</sup>。在 2006

---

<sup>89</sup>陳美夙，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012 年，頁 75。

<sup>90</sup>王儷玲、彭金隆，銀行保險行銷通路監理之研究，委託單位：行政院金融監督管理委員會保險局，2010 年，頁 38

<sup>91</sup>陳美夙，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012 年，頁 75。

年 6 月「關於保險業改革發展的若干意見」發布後，保險公司和銀行可藉由股權結構相互滲透，就此銀行與保險合作模式發展出「混業融合」的態勢，例如工商銀行通過工銀亞洲參股太平保險公司；此外，產品服務有更進一步的整合性，由簡單合作模式轉變為更深層次的資本股權合作模式<sup>92</sup>。

#### 四、市場變動期(2010 年至今)整頓銀保市場秩序與鼓勵車商專業代理階段

此時期，商業銀行代理保險業務發展迅速，銀行代理保險管道逐漸成為人身保險銷售的重要支柱，但在實務中仍然存在一些問題。發現部分保險公司開始過分追求業務規模指標及短期效益，導致出現重量不重質、產品同質化嚴重、銷售誤導、為搶佔營銷而陷入手續費的惡性競爭等問題。例如：存在帳外違規支付手續費、對投聯險等複雜類保險產品在客戶風險評測、投保提示、引導客戶抄錄有關聲明等方面執行不到位。

以 2011 年來說，對於銀行保險是具有挑戰性的一年。根據保監會數據，上半年全國銀行保險保費收入為 1645.33 億元，同比下降 4.5%。而全年的銀行保險保費較 2010 年也是同比下降。以中國人壽為例，本年度銀保通路保費為 1449 億元，比 2010 年度的 1578.35 同比降 8.19%。壽險行業的保費受到了銀行保險通路萎縮的影響，全年元保險保費收入約為 9721 億元，同比 2010 年下降 8.57%。

為此，中國銀行業監督管理委員會於 2010 年 11 月 8 日發佈「關於進一步加強商業銀行代理保險業務合規銷售與風險管理的通知」，第 12 條明定：「商業銀行不得允許保險公司人員派駐銀行網點」。而保監會則於 2011 年 3 月 7 日發佈

---

<sup>92</sup>王儷玲、彭金隆，銀行保險行銷通路監理之研究，委託單位：行政院金融監督管理委員會保險局，2010 年，頁 38。

「商業銀行代理保險業務監管指引」，其規定「商業銀行不得將保險代理業務轉委託給其他機構或個人」。因此銀行只能聘用自己的職員從事銀保業務，如發生銷售誤導行為，銀行需承擔責任。

此時期銀行保險保費的下降係受到許多因素影響。從宏觀角度，全球經濟不穩定，政府推出了緊縮性質貨幣政策，保險行業的快速發展受到限制；從法規角度，因應 2011 年 3 月份保監會和銀監會聯合發布商業銀行代理保險業務監管指引的發布，對商業銀行如何代理保險業務的各個方面進行了嚴格規定<sup>93</sup>，減少了銀行合作的家數與增加了合作難度；從銀行角度，銀行保險規模較小的手續費收入以及對購買保險而減少儲蓄，造成銀行主動減少了銀行保險業務的規模；加上央行近幾年數次上調利率，銀行保險產品相對其他理財產品收益失去吸引力，導致許多資金分流到銀行的其他理財產品。另自產品角度觀之，由於銀行保險產品的收益不及其他理財產品有吸引力，銀行沒有大力銷售存款替代產品，因此在諸多險種中，當時最受歡迎的是意外險和重病險產品。

2012 年中國保險業保費收入 1.55 萬億元，較上年同期增長了 8%。但銀行保險受到上年度 11 月以來的兩位數下滑趨勢的影響，整體處於較為低迷的狀態；並且還延伸出其產品出現了短期化、簡單化及銷售誤導等問題。此外，由於受到宏觀經濟環境、銀行保險監管政策的影響，以及其他銀行理財產品的衝擊，銀保管道保費收入大幅降低。本年度大陸地區保險業告別了訊速成長的時期，進入轉型調整期。對於壽險公司來說，不僅保險代理人增幅放緩或者減少，銀保通路的保費收入也不樂觀。然而從眾多上市銀行披露的訊息可以看出，大行保險業務有增有降，而大多中小銀行保險業務則規模不大。

---

<sup>93</sup>規定包括合作模式、手續費代理、銷售模式等，尤其是規範了保險公司銀保專管員不得在銀行網點駐點。

但這些不利因素並沒有對銀行業與保險業雙方增強合作造成過多的衝擊，繼 2009 年交通銀行收購中保康聯 51% 股權，2010 年中國銀行獲批收購中銀集團保險有限公司，2011 年建設銀行收購太平洋安泰人壽並更名為建信人壽之後，本年度工行和農行也圓了他們的保險牌照夢，金盛人壽更名工銀安盛人壽、嘉禾人壽更名農銀人壽。2012 年 3 月 27 日，保監會發佈「關於暫停區域性保險代理機構和部分保險兼業代理機構市場准入許可工作的通知」，決定暫停區域性保險代理公司及其分支機構設立許可，以及暫停金融機構、郵政以外的所有保險兼業代理機構資格核准。該通知的發佈或許表示未來只允許金融機構與郵政兼業代理保險<sup>94</sup>。

此外，保監會 2012 年還發佈「關於支持汽車企業代理保險業務專業化經營有關事項的通知」<sup>95</sup>，其中提到「近年來，汽車企業兼業經營保險代理業務管理混亂、專業能力低下、侵害消費者權益等違法違規問題日漸突出。粗放的兼業代理經營模式不適應保險業加快轉變發展方式要求，迫切需要從體制機制上進行改革。推動汽車企業代理保險業務專業化經營，有利於促進汽車保險仲介服務規範化、專業化、規模化發展，有利於防範經營風險，規範市場秩序，有利於保護保險消費者權益。」這表明保監會規範車商的保險兼業市場的決心。同時，該通知還明確指明今後的政策：「鼓勵和支持汽車企業，出資設立保險代理、保險經紀公司」<sup>96</sup>。

這在由保監會仲介部編寫的「中國保險仲介市場報告(2011)」中也有提到：「在今後的一段時期內，保監會積極穩妥地推進保險銷售隊伍職業化、兼業代理

---

<sup>94</sup>卓俊雄，臺灣、中國、日本三地銀行保險監理變革與展望-兼業與專業代理之利弊，政治大學 CARDIF 銀行保險研究發展中心，2014 年 12 月，頁 21。

<sup>95</sup> 參保監發 82 號，資料來源：<http://www.circ.gov.cn/web/site0/tab5225/info221879.htm>（最後瀏覽日 04/07/2015）。

<sup>96</sup> 參保監發（2012）82 號，資料來源：<http://www.circ.gov.cn/web/site0/tab5225/info221879.htm>（最後瀏覽日 04/06/2015）。

專業化和專業代理規模化<sup>97</sup>。」值得注意的是，兼業代理專業化的意思除了進一步規範代理的服務和品質<sup>98</sup>外，更有逐步減少兼業代理，轉為鼓勵發展專業代理的意思<sup>99</sup>。專業代理規模化則是指推動保險專業代理機構兼併重組、上市融資，增強資本實力；完善公司治理，提高管理水準和專業能力，形成規模化、網路化<sup>100</sup>

總體來說，2012 年的銀行銷售通路未見成長，銀行和保險公司雙方要進一步磨合，統一經營模式和經營理念。保險公司需要完善各項制度與措施，設計銀行通路之專屬產品，以符合消費者需求和市場預期；銀行除了通路銷售上的支持外，還應給保險公司提供更多的支持與協助；監管層面上需制定相關政策法規對銀行與保險公司來進行全方面的監管，以最大程度地減少風險和問題發生。

## 第二項 銀行保險經營模式

銀行保險的合作經營模式，經歷了分業經營制度背景下鬆散的協議代理階段，到金融混業經營制度背景下緊密聯繫的戰略聯盟階段，再到股權參與或設立子公司的滲透階段<sup>101</sup>，從這幾個階段的逐步演化，正是中國大陸銀行保險從逐漸漸近式走入一體化的過程。以下本文就目前中國大陸從事銀行保險的銀行與保險公司間合作模式可以分成四種，而中國銀行保險通路業早期大部份係以通路合作協定為主流，但雙方合作層次較低，因此，自 2007 年下半年起，中國國務院原則上

<sup>97</sup>陳文輝主編（2011），「中國保險仲介市場報告（2011）」，頁 28，北京，中國財政經濟出版社。

<sup>98</sup>「通過專業化改革，促使車商保險經營的專業化、管理的精細化、承保的專業化、理賠的專業化、增值服務的專業化，人才隊伍的專業化。」參中國保監會仲介部編（2012），「中國保險仲介市場報告（2011）」，頁 112，資料來源：

<http://www.circ.gov.cn/Portals/0/attachments/2013/%E4%B8%AD%E4%BB%8B%E5%B8%82%E5%9C%BA%E6%8A%A5%E5%91%8A%EF%BC%882012%EF%BC%89.pdf>（最後瀏覽日：12/06/2015）。

<sup>99</sup>「逐步嚴格限制兼業代理機構的代理家數和業務範圍，逐步減少兼業代理機構數量和市場份額。」同前註，頁 29。

<sup>100</sup>同前註。

<sup>101</sup>王媛媛，銀行保險發展模式選擇分析，韶關學院學報，2013 年第 34 卷第 1 期，頁 94。

同意商銀投資保險公司股權為起點來參股保險公司。目前有工商銀行、交通銀行及建設銀行與北京銀行四家銀行成為首批的試辦銀行。

### 一、簽署兼業代理銷售協定

銀行與多家保險公司簽署兼業代理銷售協定，此種合作模式屬於短期合作性質，又可稱為協議代理模式(Agency Agreement)。在此模式下係由銀行透過營業據點展開兼業代理銷售保險產品、代收保險費、代理資金結算等服務<sup>102</sup>。在 2003 年 1 月 1 日所實施新修訂的保險法取消了銀行與保險公司僅能「一對一」的合作限制後，各家保險公司與銀行開始自由簽訂合作協議，此時又簡稱為「多對多」的合作模式<sup>103</sup>。接著 2011 年 3 月 13 日所修訂的「商業銀行代理保險業務監管指引」更打破銀行總行與保險總公司一對三的限制，此後銀行可同時為多家保險公司代理銷售保險產品。

自銀行的角度觀之，透過簽署兼業代理銷售協定的優點在於，銀行無須耗費投入過多資源即可藉由營業據點來代理銷售，如此一來辦理保險業務的成本降低外，銀行還能透過銷售所代理保險產品能增加業務手續費而增加收入；加上所簽署的兼業代理銷售協定為短期性質，對銀行的拘束力較小。缺點則是兼業代理銷售協定為短期的合作關係，關係較不穩定，如此一來銀行與保險公司雙方都不願意投入過多資源，造成結構鬆散而簡單，況且對銀行來說控制權相對薄弱許多。另一方面，對保險公司而言，其優點在於能以低的成本來提高總體的銷售，而缺點則是銷售通路被銀行某種程度上的控制住，加上短期合作造成雙方關係不穩定下，保險公司對銀行所銷售的保險控制權被限制許多。

---

<sup>102</sup>王媛媛，銀行保險發展模式選擇分析，韶關學院院報，第 34 卷第 1 期，頁 94。

<sup>103</sup>李曼，淺析我國銀行保險業務存在的問題及對策，2005 年第三期。

兼業代理協定的簽署，銀行不限於僅能與一家保險公司合作後，對於保險公司的選擇權更多元，開始造成銀行與保險公司的合作夥伴關係可能因為利益而影響，迫使保險公司之間展開代理手續費的競爭<sup>104</sup>。雖然簽署兼業代理協定的模式是銀行保險最簡單的合作模式，但同時它也樹立了銀行強勢地位，因為銀行能對保險公司有最大的選擇權，透過短期續簽或常將營業據點分給不同保險公司銷售，頻繁合作的保險公司，雙方關係毫無穩定性可言而僅是基於利益合作，更無法看到銀行與保險公司雙方合作的雙贏局面。

## 二、戰略聯盟

戰略聯盟的概念最早由美國 DEC 公司總裁 J Hopland 和管理學家 R Nigel 提出，他們認為戰略聯盟就是由兩個或兩個以上有著共同戰略利益和對等經營實力的企業為達到共同擁有市場、共同使用資源等戰略目標，通過各種協議、契約而結成的優勢互補或優勢相長、風險共擔、生產要素水平流動的一種鬆散型合作模式。

在銀行保險合作模的戰略聯盟模式下，銀行將重點擺在只選擇一到兩家保險公司合作，雙方一起共同開發產品、共建信息平台，強調建立長期共享的機制。在策略聯盟概念下對比協議代理模式而言，其優勢在於建立了更為緊密的銀行與保險業雙方合作之關係。通常會在合作項目、銷售產品，甚至是銷售通道方面建立了排他關係，例如在香港市場上，英國保誠保險就與渣打銀行簽訂了獨家銷售協議；2012 年 10 月底，安聯集團也宣布與匯豐銀行簽定在亞太地區的銀行保險通道人壽保險十年專屬銷售協議<sup>105</sup>。加上後援部門會為銀行保險提供更多的支持，推動銀行保險的快速發展。除此之外，在戰略聯盟合作模式下，銀行和保險公司的合作領域會更加多元化，不僅產品銷售，更在現金管理、電子商務、資產託管

<sup>104</sup>王媛媛，銀行保險發展模式選擇分析，韶關學院院報，第 34 卷第 1 期，頁 95。

<sup>105</sup>王媛媛，銀行保險發展模式選擇分析，韶關學院院報，第 34 卷第 1 期，頁 95。

等方面都有了進一步的深入合作。戰略聯盟的模式在監管嚴格的亞洲運用的較多，在中國大陸平安集團也才在 2002 年率先提出戰略聯盟的構想，並在十月分與中國銀行達成為期 8 年的全面戰略合作協議，有大陸學者認為由於相應的條件並不成熟，平安的嘗試並未帶來預想的效果<sup>106</sup>。

### 三、合資

合資模式係指銀行與保險公司簽訂資本合作協議，透過資本融合一同出資建立一家新的保險公司，又稱組建合資公司模式(Joint Venture)。此新的保險公司由共同出資的銀行與保險公司所擁有，共同控制，共享收益，共擔風險<sup>107</sup>。例如中美合資的招商信諾人壽保險有限公司，是由全美最大保險公司之一的信諾集團與中資企業招商局集團共同出資創立<sup>108</sup>。透過合資模式不僅能使銀行與保險公司間的關係更加穩固外，更增加銀行與保險公司的潛在收益，並在保險產品的創新發展中藉由銀行的參與合作能提供具有針對行的銀行保險產品。

### 四、金融控股集團

保險公司和商業銀行之間交叉持股、相互收購、兼併及合併，或者是銀行收購保險公司，或是保險公司收購銀行，這些都在金融控股集團模式下的經營方式，而金融控股集團模式英文稱為 Financial Holding Group。在此模式下可以讓銀行和保險公司雙方更高層次的一體化程度經營，通常係透過兼併收購和新建兩種方式來進行<sup>109</sup>。2008 年中華人民共和國國務院批准了銀監會和保監會聯合提請的「160 號文件」，該文件原則上同意銀行和保險公司可以相互入股，但是銀行投資新建保險公司則不被允許，文件中的試點範圍圈定為有工商銀行、交通銀行及

<sup>106</sup>王媛媛，銀行保險發展模式選擇分析，韶關學院院報，第 34 卷第 1 期，頁 95。

<sup>107</sup>王媛媛，銀行保險發展模式選擇分析，韶關學院院報，第 34 卷第 1 期，頁 95。

<sup>108</sup>陳美夙，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012 年，頁 81。

<sup>109</sup>王媛媛，銀行保險發展模式選擇分析，韶關學院院報，第 34 卷第 1 期，頁 95。

建設銀行與北京銀行四家銀行。本文以下就收購、轉投資及參股三種方式來說明：

### (一)收購

收購係以保險為主體經營之集團收購銀行，透過銀行據點來開拓保險業。根據新公司法第二百一十七條規定，其出資額佔有限責任公司資本總額百分之五十以上或者持有的股份佔股份有限公司股本總額百分之五十以上的股東；出資額或者持有股份的比例雖然不足百分之五十，但依其出資額或者持有的股份所享有表決權足以對股東會、股東大會的決議產生重大影響的股東。2006年9月21日，保監會頒布「關於保險機構投資商業銀行股權的通知」，允許保險機構投資境內國有商業銀行、股份製造商業銀行和城市商業銀行等未上市銀行的股權，並在投資比例和資格、資金來源、投資目標選擇等方面有詳細規定<sup>110</sup>。

中國平安集團收購深圳發展銀行即為一例。觀看2009年一季報資料顯示，中國平安集團通過旗下人壽保險公司持有深圳發展銀行共計14,096.35萬股，占流通股比例為5.06%。中國平安集團以保險為經營主體，旗下之平安銀行截至2012年底的總資產為1,490.6億元人民幣，和深圳發展銀行合併後總資產規模後2015年3月總資產已達到23047.75億元人民幣<sup>111</sup>。深圳發展銀行的成功收購是擴展銀行業務的關鍵，從分行據點來看，兩者相加之後除了將解決平安銀行據點不足這一發展瓶頸問題，並可經由深圳發展銀行的眾多據點與客戶資源來推展保險業務<sup>112</sup>。

---

<sup>110</sup> 范姜肱、鄭鎮樑、賴宏誌，兩岸銀行保險比較研究，委託單位：華銀保代 Cardif 銀行保險研究中心，受託單位：實踐大學 CARDIF 銀行保險研究中心，2014年，頁44。

<sup>111</sup> 中國平安銀行2015年第一季業務報告書，

[http://www.pingan.com/app\\_upload/images/info/upload/d1e2c0b0-c7aa-441c-9779-e7ed3f631620.pdf](http://www.pingan.com/app_upload/images/info/upload/d1e2c0b0-c7aa-441c-9779-e7ed3f631620.pdf)  
最後瀏覽日：13/06/2015

<sup>112</sup> 陳美夙，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012年，頁80。

## (二)轉投資

轉投資成立新公司又稱為完全控股模式，以中銀保險公司的轉投資為例，中國銀行已獲准出資 30.3508 億元 100% 持股子公司中銀保險。中銀保險公司充分利用其銀行的品牌通路、客戶資源及業務機會，透過創新銀行保險的經營模式，以作為中國銀行的全資附屬機構提升集團競爭力，形成銀行保險合力提高客戶忠誠度更滿足一體化金融服務需求，鞏固了多元化金融服務的平台<sup>113</sup>。

## (三)參股

中國銀行業監督管理委員會於 2009 年 11 月發佈《商業銀行投資保險公司股權視點管理辦法》<sup>114</sup>，就此開啟銀行參股保險公司的新模式。2009 年 9 月保監會同意交通銀行收購原中國人壽所持有的中保康聯人壽 51% 股權，此後中保康聯人壽改名為「交銀康聯人壽有限公司」<sup>115</sup>。2010 年新成立的交銀康聯人壽保險有限公司係一中外合資的人壽保險公司，外資股東為澳大利亞聯邦銀行持有中保康聯 49% 的股權，由交通銀行控股交銀康聯即是全中國銀行業首例投資保險業。

中荷人壽係 2010 年 4 月 28 日經由保監會批准北京銀行收購北京首都創業集團公司底下所持有的首創安泰人壽保險 50% 的股權，股權變更後北京銀行持有首創安泰人壽，另一半股權則為荷商 ING 所持有<sup>116</sup>，自此首創安泰人壽更名為「中荷人壽」。緊接於 2011 年 1 月保監會批准建設銀行收購太平洋安泰人壽保險有限公司 51% 的股權<sup>117</sup>，股權變更後更名為「建信人壽保險有限公司」。

---

<sup>113</sup>范姜肱、鄭鎮樑、賴宏誌，兩岸銀行保險比較研究，委託單位：華銀保代 Cardif 銀行保險研究中心，受託單位：實踐大學 CARDIF 銀行保險研究中心，2014 年，頁 43。

<sup>114</sup> 銀監發 2009 年 98 號。

<sup>115</sup>王媛媛，銀行保險發展模式選擇分析，韶關學院院報，第 34 卷第 1 期，頁 95。

<sup>116</sup>陳美鳳，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012 年，頁 81。

<sup>117</sup>王媛媛，銀行保險發展模式選擇分析，韶關學院院報，第 34 卷第 1 期，頁 97。

無論係採何種方式，在金融控股集團模式下能讓銀行或保險公司對其所收購或轉投資成立的新公司擁有絕對的控制權，讓整個集團內部的潛在規模效益更加完善，例如在集團內部實現風險管理、產品研發及銷售、訊息技術等合作協助。但是金融控股集團模式仍有問題存在，第一在銀行和保險公司收購和兼併中存在風險；第二，在銀行和保險公司互相對對方公司的業務管理經驗上明顯不足，企業文化衝突的發生會導致收購或兼併過程中的成本不斷提高<sup>118</sup>。

### 第三項 銀行保險監理概況

中國大陸銀行保險與世界保險銀行發展相比起步較晚，因此在銀行保險剛起步時政府部門需要不斷頒布法規來規範銀行保險市場的發展及方向，例如中華人民共和國保險法第一條即明文規定：「為了規範保險活動，保護保險活動當事人的合法權益，加強對保險業的監督管理，維護社會經濟秩序和社會公共利益，促進保險事業的健康發展，制定本法。」藉此讓業務水平提升、銀行保險商品同質化、專業服務化品質更為精進並讓銀行與保險雙方利益平衡<sup>119</sup>。

2003年因為中國大陸監管政策的變化，允許銀行同時與多家保險公司合作，開啟銀行保險業務的“多對多”模式快速蓬勃發展。透過銀行據點開始提供各種保險產品和品牌。例如，中國十大銀行中的九家代銷前兩大保險公司的產品<sup>120</sup>。然而此種合作關係較簡單並為短期性質，由於銀行負責櫃台銷售者為理財專員，其與保險公司的專業銷售人員的保險專業知識相比之下較為薄弱，對此容易對銀行客戶服務品質產生問題。因此，中國保險監督管理委員會與中國銀行監督管理

<sup>118</sup>王媛媛，銀行保險發展模式選擇分析，韶關學院院報，第34卷第1期，頁97。

<sup>119</sup>范姜肱、鄭鎮樑、賴宏誌，兩岸銀行保險比較研究，委託單位：華銀保代 Cardif 銀行保險研究中心，受託單位：實踐大學 CARDIF 銀行保險研究中心，2014年，頁27。

<sup>120</sup>王儷玲、彭金隆，銀行保險行銷通路監理之研究，委託單位：行政院金融監督管理委員會保險局，2010年，頁48

委員會於2010年1月13日公布「關於加強銀行代理壽險業務結構調整促進銀行代理壽險業務健康發展通知」以加強銀行與保險的合作關係，創造雙方經營的競爭優勢。以下本文針對監理方式、自律監管措施、其他相關法規及專屬法規一一說明。

## 一、監理模式

### (一) 監理分工模式

主管機關的監理分工上有中國兩大監理機構中國銀行監督管理委員會(簡稱銀監會，China Banking Regulatory Commission，縮寫作CBRC)與中國保險監督管理委員會(簡稱保監會，China Insurance Regulatory Commission，簡稱CIRC)，分別監管中國大陸銀行與保險事務。由於銀行保險業務屬性與銀行業及保險業皆有重疊，造成銀保業務獨立於此兩機構管轄之外，分工並不甚明確。目前銀行保險業務主要由保監會主導，銀行保險作為銀行中間業務的一部分，銀監會並沒有對其做直接的業務管理<sup>121</sup>。

### (二) 合作監理模式

從商業銀行與保險公司的雙方合作監理模式方面，可以發現中國大陸逐漸走向開放。例如2006年9月中國保監會頒布「關於保險機構投資商業銀行股權的通知」(保監發〔2006〕98號)，首次批准保險集團(控股)公司、保險公司、保險資產管理公司等保險機構可以投資境內國有商業銀行、股份制商業銀行和城市商業銀行等未上市銀行的股權<sup>122</sup>，就此開展一系列項目。2008年1月中國銀監會訂定法規草案，允許銀行通過參股保險公司開設保險業務，也才有了2010年交通銀行控股交銀康聯的案例。2009年11月銀監會頒布法規，用於管理商業銀行投資保險公司。然而銀行仍然不能自行開設自己的保險業務。不過隨著主管機關

<sup>121</sup>王儷玲、彭金隆，銀行保險行銷通路監理之研究，委託單位：行政院金融監督管理委員會保險局，2010年，頁47-48。

<sup>122</sup>保監發〔2006〕98號

的監理逐步開放，銀行與保險公司可以透過股權的結合，甚至是策略聯盟，將成為市場上主要的銷售模式<sup>123</sup>。

## 二、專屬法規

中國大陸並未有特別針對銀行保險的專屬法規，不過保監會與銀監會針對中國大陸銀行保險業務提出了幾項通知、意見及引導規範，於本項第五點論述。

## 三、自我監管措施

除了遵守中國保險監督管理委員會的監管制度外，其實各大銀行及保險公司也開始制定自我的監管措施，加強自律，這樣對於銀行保險架構體系上能更加完善。在銀行的自我監管方面，1996年所頒布的「交通銀行代理保險業務暫行辦法」（交銀發〔1996〕200號）中對於交通銀行代理保險業務的各個方面有所的規範<sup>124</sup>；還有農業銀行所頒布的「中國農業銀行保險代理業務管理辦法（試行）」共四十四條，其中亦針對銀行與保險公司合作的內容、方式、銷售流程等各方面詳細規定<sup>125</sup>。另外在保險公司的自我管理層面，有2004年1月4日泰康人壽發布

<sup>123</sup>王儷玲、彭金隆，銀行保險行銷通路監理之研究，委託單位：行政院金融監督管理委員會保險局，2010年，頁49。

<sup>124</sup> 例如交通銀行代理保險業務暫行辦法

第2條規定：「本行代理保險的業務範圍如下：

（一）代理銷售保險單；  
（二）代理收取保險費。」；

第6條規定：「各分支行代理保險業務，應與保險公司簽定代理合同，明確雙方的權利和義務、代理期限、手續費支付標準和方式、代理範圍、代理險種、保險費交付方式和其他有關代理事項。」；

第11條規定：「在代理財產保險時應全面瞭解並如實告知保險公司有關投保人的資信、經營管理，以往保險記錄及有關投保標的和投保人的可保利益的核實情況。在代理人身保險時應瞭解有關被保險人的健康狀況等事項並如實轉告保險公司。」。

<sup>125</sup> 例如中國農業銀行保險代理業務管理辦法（試行）

第5條規定：「一級分行及二級分行應設立專門保險代理部門，縣級支行可根據保險代理業務的發展情況設立保險代理部門，不設保險代理部門的縣級支行必須設專人負責保險代理工作。」；

第6條規定：「中國農業銀行保險代理部的主要職能為：

（一）負責制定全行保險代理業務的發展規劃、年度計畫並組織實施；

（二）負責制定保險代理業務管理辦法和業務操作規程；組織中高層管理人員的業務培訓；指導、協調、監督、考核全系統保險代理業務經營；

（三）負責組織市場調查，研究客戶需求，選擇合作夥伴，同保險公司總部簽訂銀保合作協定書；制定保險代理業務行銷方案，統一管理代理手續費比例；制定新產品研發、試點、推廣計畫並組織實施；

（四）直接行銷大宗產壽險保險代理業務，跟蹤管理總行通過的信貸專案的保險代理業

的「關於下發南京分公司銀行保險銷售管理制度及專管員管理辦法的通知」(泰康寧發[2004]第 004 號)，專門對於客戶經理的品質進行了專項說明以此來規範和明確銀行保險業務系列的組織架構、人員定位、工作職責、考核晉升、薪資福利、培訓、激勵等。為了因應保監會的要求，更進一步規範銀行保險業務人員的品質問題和責任追究工作而制定的 2012 年新版太平人壽的太平人壽福建分公司銀保險業務人員行為管理細則則特別採去了扣分制來對銀行保險人員的品質進行管理。

對於銀行及保險公司所制定的自我監管措施的行為，中國保監會給予極大的肯定。但由於銀行的銷售據點多具有行銷通路上的優勢，在銀行保險競爭下，保險及保險監管相對處於弱勢的地位，進而造成銀行保險間惡性競爭及銷售誤導問題日趨嚴重。有鑑於此，在 2006 年中國保險行業協會率先制定了銀保業務自律公約<sup>126</sup>，該自律公約係為了維護銀行、郵政代理保險市場的秩序，從銷售人員資格管理開始到手續費比例及支付方式進行規範<sup>127</sup>，藉此要求制止不正當市場的競爭行為，防止商業賄賂，期望能加強銀行保險業務的健康發展，透過建立自我約束和相互監督監管機制能讓保險公司不在處於弱勢地位並能減少過去所展開的佣金惡性競爭。

---

務，組織總行固定財產及團體壽險的投保。」；第 14 條規定：「與保險公司當地分支機構簽訂的《保險兼業代理合同書》應包括的主要內容：

- (一) 合同雙方的名稱；
- (二) 代理許可權範圍；
- (三) 代理地域範圍；
- (四) 代理期限；
- (五) 代理險種；
- (六) 保險費劃繳方式和期限；
- (七) 代理手續費支付標準和方式；
- (八) 違約責任；
- (九) 爭議處理。」

<sup>126</sup>中國人壽、人保財險、平安保險等 60 家保險公司日前簽署《銀行、郵政代理保險業務自律公約》，以規範市場行為、深化保險公司與銀行的合作，促進銀郵代理業務健康發展。

<sup>127</sup> 自律公約規定保險公司、代理銀行雙方的保險兼業代理契約原則上要由總公司與總部簽訂，並應當按照財務制度據實向銀行支付代理手續費，亦規定手續費最高上限額度。

值得一提的是，由於銀行保險競爭激烈，銀行和保險公司漸漸無法達成共識，部分地方保險協會制定的銀行保險自律公約已被拋諸腦後，形同虛設。2009 年雖有部分保險公司重提銀保自律公約，但銀行與保險公司間的利益分配及各家保險公司之間意見不一，銀保自律公約就此淡出。儘管目前許多銀保自律公約名存實亡，但是依然有部分地方保險行業協會發布銀保自律公約。如 2013 年，陝西省銀行業、保險業就簽署「銀行代理保險業務自律公約」<sup>128</sup>；另外還有陝西省銀行業協會與保險行業協會共同簽署「銀行代理保險業務自律公約」<sup>129</sup>。

#### 四、對銷售銀行保險之相關規定

以下針對銀行及行員銷售資格、行銷通路與產品類型與申訴售後服務等三點說明相關規定。

##### (一)銀行及行員之銷售資格

銀行與其行員銷售保險商品之資格方面，主管機關對於銀行銷售資格有部分規範。例如要求銀行必須取得兼業代理資格證書，才能銷售保險商品，審核重點在於代理機構的合法性，並且規定各家分行必須做逐一的申請與核定，與台灣明顯不同。此外，銀行從業人員在銀行銷售保險商品，也必須先取得保險銷售業務資格證書，可是對於銀行保險業務的高階管理人員卻無此規定<sup>130</sup>。

##### (二)行銷通路與產品類型

在行銷通路和產品類型方面，監管部門開始進行循序漸進的控管改革。例如，保監會要求保險公司控制產品數量並調整透過銀行銷售的產品類型。此規定的頒

<sup>128</sup> 由該省 23 家商業銀行、24 家人身保險公司、22 家財產保險公司主管領導出席儀式並簽約。

<sup>129</sup> 「中小險企“先生存後自律” 銀保自律公約幾成廢紙」，中國證券資源網，<http://www.ccstock.cn/jrjg/insurance/2014-04-10/A1397071503339.html>

<sup>130</sup> 王儷玲、彭金隆，銀行保險行銷通路監理之研究，委託單位：行政院金融監督管理委員會保險局，2010 年，頁 48。

布是由於對投資連結型產品的銷售誤導以及目前通過銀保渠道銷售的產品內含價值較低。除此之外，保監會還要求銀行成立資質評估體系，以此了解購買投資連結型保險的顧客其風險承受能力。另外，銀行必須在據點內設立專區，由專員銷售投資連結型產品。為了避免在產品推廣過程中誤導消費者，銀行也不得在銀行理財部門交叉銷售投資連結型產品<sup>131</sup>。

### (三) 申訴與售後服務

在保戶申訴及售後服務部分目前係完全由保險公司負責，對於銀行需要作的服務並沒有具體的規範。另外，由於銀行僅為代理銷售機構，在目前的法律規範之下，當保險公司倒閉後的責任歸屬問題，銀行並不需要負責<sup>132</sup>。

## 五、相關法規

中國大陸並未有特別針對銀行保險的專屬法規，不過保監會與銀監會針對中國大陸銀行保險業務提出了幾項通知、意見及引導規範，整理如下表八所示

<sup>133</sup>：

表八 歷年關於銀行保險所發布之法令規範<sup>134</sup>

年份	所發布之法令規範
2000 年	保監會發表了《關於印發保險兼業代理管理暫行辦法的通知》
2003 年	保監會發表《關於加強銀行代理人身保險業務管理的通知》
2004 年	保監會發表《關於銀行代理銷售投資連結和萬能保險產品的通知》
2006 年	保監會發表《關於規範銀行代理業務的通知》
2009 年	保監會發表《關於進一步加強投資連結保險銷售管理的通知》

<sup>131</sup>王儷玲、彭金隆，銀行保險行銷通路監理之研究，委託單位：行政院金融監督管理委員會保險局，2010 年，頁 48；陳美夙，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012 年，頁 82。

<sup>132</sup> 同前註 94。

<sup>133</sup>參閱王儷玲、彭金隆，銀行保險行銷通路監理之研究，委託單位：行政院金融監督管理委員會保險局，2010 年，頁 49-50；陳美夙，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012 年，頁 83-86；范姜肱、鄭鎮樑、賴宏誌，兩岸銀行保險比較研究，委託單位：華銀保代 Cardif 銀行保險研究中心，受託單位：實踐大學 CARDIF 銀行保險研究中心，2014 年，頁 27-35。

<sup>134</sup> 作者自行整理。

	銀監會發表《中國銀監會辦公廳關於進一步規範銀行代理保險業務管理的通知》
	保監會發表《關於推進投保提示工作的通知》
	保監會《關於加快業務結構調整進一步發揮保險保障功能的指導意見》
	中國財政部發布《保險契約相關會計處理規定》
2010 年	保監會發表《關於加強銀行代理壽險業務結構調整促進銀行代理壽險業務健康發展的通知》
	《保險資金運用管理暫行辦法》發布
	銀監會發布 90 號《關於進一步加強商業銀行代理保險業務合規銷售與風險管理的通知》
2011 年	中國保監會與銀監會聯合發布《商業銀行代理保險業務監管指引》
2012 年	中國銀監會發布《鼓勵和引導民間資本進入銀行業的實施意見》

#### (一) 「保險兼業代理機構管理試點辦法」

2006 年保監會頒佈「保險兼業代理機構管理試點辦法」共 89 個條文，從許可管理（資格申請、資格變更及延續、資格終止）、代理關係管理、經營規則、監督管理、法律責任五個方面進行監管。「辦法」對保險兼業代理監管制度進行重大改革，並決定在北京和遼寧兩地先行試點，待條件成熟時在全國推廣執行。

#### (二) 「保險兼業代理機構管理規定（徵求意見稿）」

2008 年 6 月 6 日保監會發佈「保險兼業代理機構管理規定（徵求意見稿）」共 126 個條文，從行政許可管理（資格申請、資格變更、資格延續、資格終止）、保險公司的管理職責、經營規則、監督管理、法律責任五個方面進行監管。從 2000 年所發佈的「保險兼業代理管理暫行辦法」至 2008 年的發佈的「保險兼業代理機構管理規定（徵求意見稿）」之條文數目和監管方面的改變發現，保監會經過八年研究及調查後，已經對保險兼業代理制度有了較為全面的認識和相應的監管措施。

該辦法的修改重點在於分類監管、扶優限劣和提高兼業代理機構從業人員素質。從在 2006 年的「保險兼業代理機構管理試點辦法」的提出，一直延續至 2008 年的「保險兼業代理機構管理規定（徵求意見稿）」中的修改種點可以體現出三個面向，以下分別就條文規範來論述這三個面向。

##### 1、提高了基本准入門檻

查 2000 年「保險兼業代理管理暫行辦法」第七條，「申請保險兼業代理資格應具備下列條件：

- (一) 具有工商行政管理機關核發的營業執照；
- (二) 有同經營主業直接相關的一定規模的保險代理業務來源；
- (三) 有固定的營業場所；
- (四) 具有在其營業場所直接代理保險業務的便利條件。」

而 2006 年「保險兼業代理機構管理試點辦法」第十二條，「申請保險兼業代理資格應當具備以下基本條件：

- (一) 依法登記註冊；
- (二) 具備持有「保險代理從業人員資格證書」(以下簡稱「資格證書」)的保險代理業務人員；
- (三) 具有保險兼業代理業務管理和台賬制度，能夠實現對保險代理業務檔案的規範管理；
- (四) 主營業務運轉正常；
- (五) 無違法違規經營行為等不良信用記錄；
- (六) 具備在經營場所內兼營保險代理業務的便利條件；
- (七) 事業單位須取得相關主管部門的批准；
- (八) 許可證被吊銷後重新申請的，申請人應當已經向中國保監會報送整改報告並得到認可，其申請日應當距許可證被吊銷之日一年以上；
- (九) 承諾按照中國保監會的規定繳存保證金。」

## 2、根據註冊資本的高低進行分類監管。

保監會將所有的保險兼業代理機構按資質條件和管控能力等標準又高至低分成 A、B、C 三類，並從申報程式、從業人員資質要求、代理關係數量、交納保證金、許可證有效期等方面分別制定監管政策。較 2000 年「保險兼業代理管理暫行辦法」，2006 年的「保險兼業代理機構管理試點辦法」在申報程式上增加了註冊資本或開辦資金的要求。申請 A 類機構的註冊資本或開辦資金不得低於人民幣 1000 萬元，B 類機構為 50 萬元，C 類機構則沒有這方面要求。

從業人員資質要求上，A 類機構的保險代理業務人員都應該持有保險代理人資格證書，而且每一網點不少於 3 人；而 B 類機構則把條件降為整個機構持有資格證書的不少於 3 人；C 類機構持有資格證書的至少有 1 人。代理關係數量上，與同一家 A 類保險兼業代理機構建立代理關係的保險公司數量不限；B 類不得超過 5 家；C 類不得超過 1 家。分類監管與扶優限劣在體現在代理數量上體現的淋漓盡致，2006 年的「保險兼業代理機構管理試點辦法」給予 A 內代理機構極為寬鬆的經營自主權，但對於 C 類機構則嚴格控管。

繳納保證金。每一家持有許可證的保險兼業代理機構應當繳存保證金 2 萬元。A 類保險兼業代理機構每增加一家持有許可證的分支機構(或營業網點)，增

加保證金 2 萬元，當其住所所在地的省級行政轄區內領取許可證的分支機構（或營業網點）達到 50 家，即保證金累計達到 100 萬元時，該省級行政轄區可以不再增加保證金。B、C 類保險兼業代理機構按實際持有許可證的機構數量繳存保證金。許可證有效期。A 類許可證有效期 5 年，B 類許可證有效期 3 年，C 類許可證有效期 2 年。

據遼寧保監局對試點情況的調查發現，「保險兼業市場秩序趨向好轉。通過強化保險公司對兼業代理機構的管理責任後，兼業代理誤導欺詐現象明顯下降。在現場檢查過程中，兼業代理機構虛開發票、協助保險公司套取費用的違規行為明顯減少。部分行業行政干預的力度在逐步減弱，公平有序、合理競爭的市場環境逐步形成。其次，依法經營意識逐步增強。新增保險兼業代理機構能夠建立比較規範、完整的代理業務管理和台賬管理制度，從業人員持證上崗制度得到有效落實，配合監管工作的積極性提高。」

### 3、明細並提高對保險代理業務人員之專業素質的要求

保險公司應當對所委託的保險兼業代理機構所屬的保險代理業務人員進行保險法律、保險業務知識培訓及職業道德教育或指導，並建立完善的培訓記錄全面反映委託代理培訓情況。

保險公司應當負責或指導 A 類保險兼業代理機構的代理業務培訓工作。保險公司應當組織對 B 類和 C 類保險兼業代理業務人員進行培訓。每人每年累計培訓和教育時間不得少於 36 小時，其中接受保險法律和職業道德教育時間累計不得少於 12 小時。

保險公司委託保險兼業代理機構代理銷售人身保險新型產品的，應當按照中國保監會的有關規定對銷售人員進行專門培訓，銷售前的培訓時間不得少於 12 小時。

據統計，2007 年 2 季度，北京保險代理人考試中心接待考生數量同比增長 46%，新增取得保險代理人資格人數達 21123 人，其主要原因是銀行、郵儲等兼業代理機構集中組織代理業務人員報考，有效提升了兼業代理機構從業人員的專業化水準，加快了保險仲介從業人員實現持證上崗目標的進程。

### （三）「關於加快業務結構調整進一步發揮保險保障功能的指導意見」

2009 年保監會發布「關於加快業務結構調整進一步發揮保險保障功能的指導意見」，對人身保險行業業務結構進行調整，引導發展保障型及長期儲蓄型保險業務。同年，中國大陸為與國際市場接軌，明確要求中國企業會計準則朝向國際財務報表趨勢發展，中國財政部發布「保險契約相關會計處理規定」，年底發

布該法令，隨即適用於該年度財務報表。

(四) 「保險資金運用管理暫行辦法」及銀監發[2010]90 號

2010 年 8 月「保險資金運用管理暫行辦法」發布，首度允許保險業將其資金投資於不動產和未上市股權。同年，中國銀監會發布「關於進一步加強商業銀行代理保險業務合規銷售與風險管理的通知」(即銀監發[2010]90 號)，規定商業銀行不得允許保險公司相關人員駐點於銀行據點，並要求商業銀行每個據點所合作的保險公司不得超過三家。並且要求商業銀行每個據點原則上只能與不超過三家保險公司合作。其特點為要求保險公司人員不得派人員至銀行駐點銷售，意即於銀行中販賣保險的人員只能為銀行本身的行員且必須持有保險代理從業人員資格證的人才可銷售保險商品。

(五) 「關於加強銀行代理壽險業務結構調整促進銀行代理壽險業務健康發展的通知」

保監會於 2010 年 1 月 13 日公佈「關於加強銀行代理壽險業務結構調整促進銀行代理壽險業務健康發展的通知」，將銀行保險業務之監理、銷售等層面做了整體的規範，其內容可整理為以下十一點<sup>135</sup>：

1. 鼓勵積極開發適合銀行保險業務發展的商品。
2. 加強代理資格的監管：

要求每個營業據點在代理壽險業務前必須取得「保險兼業代理業務許可證」；取得保險兼業代理資格的代理銀行可以與多家保險公司建立代理關係，代理銀行應當根據自身業務發展情況和風險管控能力確定合作的保險公司數量。

3. 加強銷售模式的創新：

---

<sup>135</sup>參閱王儷玲、彭金隆，銀行保險行銷通路監理之研究，委託單位：行政院金融監督管理委員會保險局，2010 年，頁 83

要在目前以銀行職員櫃檯銷售為主要模式的基礎上，努力實現銀行職員櫃檯銷售、銀行客戶經理理財專櫃銷售、理財室銷售等模式互為補充多樣化銷售模式，以滿足不同客戶的差異化需求。

4. 加強對銀行代理壽險業務銷售行為的監管：

依據此前之通知所規定，保險公司應在承保前向投保人進行投保提示，在承保後按規定時限對投保人進行回訪。嚴禁代理銀行向保險公司提供虛假客戶資訊，嚴格防範銷售誤導風險。

5. 加強對銷售人員的培訓和資格管理：

代理銀行的保險銷售人員必須通過保險代理從業人員資格考試，取得「保險代理從業人員資格證書」。

6. 加強對購買投資類壽險產品客戶的風險測評

7. 加強保險兼業代理合同、手續費支付管理

8. 加強對銀行代理壽險業務的財務核算管理：

各保險公司應加強對銀行代理壽險業務的盈利性分析，實現銀行代理壽險業務的獨立核算，及時準確反映銀行代理壽險業務的真實盈利狀況。監管部門將加大對銀行代理壽險業務財務費用支出的監管，對於惡性價格競爭行為將依法嚴厲查處，採取限制直至取消銀行代理壽險業務經營資格的監管措施。

9. 加強對客戶後續服務的管理：

保險公司與代理銀行要明確約定雙方在客戶後續服務中的權利和義務。

10. 加大銀行代理壽險業務領域的反商業賄賂查處工作。

11. 加強償付能力監管，建立銀行代理壽險業務退出機制。

(六) 「商業銀行代理保險業務監管指引」

2011年11月17日中國保監會與銀監會聯合發布108號「商業銀行代理保險業務監管指引」，最重要的是其打破原一家銀行只能與三家保險公司合作的上限，

使銀行代理保險業務回歸市場自我調節。其次，更要求落實銀保專員專業素質的培訓及服務能力的提升。深化銀行與保險間的合作關係，滿足消費者對保險保障、長期儲蓄、金融管理等需求。總部須建立內部責任追究制，遏止商業賄賂、銷售誤導、惡性價格競爭等違法行為發生，並加強對上級機構的管理責任追究力度。

#### (七) 「機動車輛保險理賠管理指引」

「機動車輛保險理賠管理指引」係由消費者保護 2011 年下半年 CIRC 成立保險消費者權益保護局於 2012 年 2 月所發布。2012 年 4 月開通保險消費者投訴維權熱線(national complaint hotline)「12378」，2012 年 9 月底前預定於各地區辦公室設置爭議處理機構(dispute settlement institution)，以落實消費者保護。

#### (八) 「鼓勵和引導民間資本進入銀行業的實施意見」

2012 年 5 月 26 日中國銀監會發布「鼓勵和引導民間資本進入銀行業的實施意見」，該實施意見明確指出民間資本與其他資本進入銀行業必須遵守上述規範，但民間資本投資銀行業的範圍沒有限制。開創金融改革的新試點，國家鼓勵民間資本投入銀行業，將有利於改進金融業的治理情況，提高銀行業市場的透明度，達到公平競爭的市場機制。於鼓勵民間資本參與中小金融機構融資這方面，該規範指出民營企業參與城市商業銀行風險辦法裡說到持股比例可適當放寬至 20% 以上；通過併購重組方式參與農村信用社和農村商業銀行風險規範裡允許單一企業及相關聯團體持股比例可超過 20%。民營企業將不只是參與也有機會控股。該規範的發布與實施，將給銀行業發展帶來全新的環境。未來中國經濟結構將更優化，政府整體控能將繼續提升，中國經濟成長將保持 6~8% 快速成長，由於外部環境的改變，中國銀行業將實施更多元化的經營戰略。

#### 第四項 兼業與專業代理之評析

根據保險仲介市場的「十二五」規劃，保監會將積極引導車商類企業、金融機構開展保險代理兼業轉專業的改革，而汽車經銷商已經先金融機構一步進行<sup>136</sup>。河北龐大汽貿集團是中國大陸最大的汽車銷售集團，其於 2002 年投資設立了盛安保險代理公司，專門從事車險代理業務。2010 年 11 月，盛安保險代理變更為全國性專業代理機構。2011 年 4 月，龐大汽貿將兼業的車險部份轉交盛安保險代理公司。盛安保險代理公司在龐大汽貿開展業務的 23 個省設立分公司，並在龐大汽貿下屬 1197 家汽車行銷網點設立保險營業部。其中，分公司負責保險業務洽談、代理協議簽訂和手續費結算，並對當地保險營業部及其保險員進行管理；營業部配置一至兩名專職保險員，負責出單、核保、理賠及各類數據上報。<sup>137</sup>

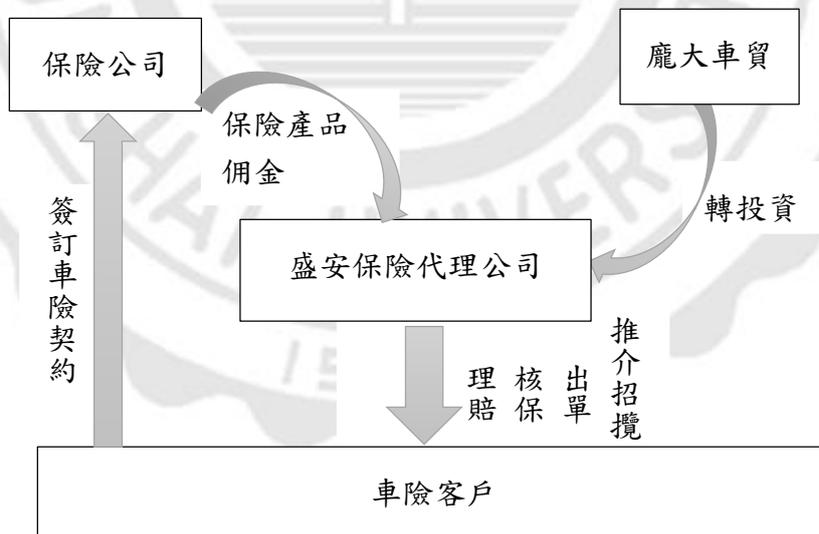


圖 12 車險代理業務架構

<sup>136</sup>陳文輝主編，「中國保險中介市場報告（2011）」，北京，中國財政經濟出版社，頁 43。

<sup>137</sup>陳文輝主編，「中國保險中介市場報告（2011）」，北京，中國財政經濟出版社，頁 44。

以下從組織管理面和法律層面兩個分析車商兼業代理保險與專設保代理保險這兩種模式。

### 一、組織管理層面

保監會要求專設保險代理公司，係基於強化監管、規範市場秩序的目的。其認為由汽車企業專設保經代作為獨立於車商和保險公司之外的機構，將有利於監管機關對其進行直接監管<sup>138</sup>。在車商兼業代理保險中，銷售車險只是車商業務的一部份，難以要求車商對其自身銷售人員提供充分的保險業務培訓。同時，兼職從事保險銷售的人員並非有充分的時間能和顧客溝通說明。因此若要求車商專設保險代理公司經營車險業務後，則可以實現經營的專業化、管理的精細化、承保的專業化、理賠的專業化、增值服務的專業化，人才隊伍的專業化<sup>139</sup>。

保監會為提升服務品質，要求設立專門的保經代公司係為了減少保險銷售中的誤導行為，並且要求在各個服務點設有具備相關保險銷售素質的專人提供服務。然中國大陸早在 2006 年就頒佈「保險兼業代理機構管理試點辦法」在北京和遼寧省進行試點，以此強化保險公司對兼業代理機構的管理責任後，兼業代理誤導欺詐現象明顯下降。這已達到保險公司最初設立保經代公司的目的。

另外透過提高對註冊資本要求，達到減少需要監管的市場主體數量，從而能夠達到有效監管。自 2000 年保監會頒佈的「保險兼業代理管理暫行辦法」第六

<sup>138</sup>陳文輝主編，「中國保險中介市場報告」，北京，中國財政經濟出版社，2011 年，頁 17。

<sup>139</sup>卓俊雄，〈臺灣、中國、日本三地銀行保險監理變革與展望-兼業與專業代理之利弊〉，政治大學 CARDIF 銀行保險研究發展中心，2014 年 12 月，頁 23。

條<sup>140</sup>，可知申請成為車商兼業代理機構的門檻較低。截至 2012 年底，車商兼業代理機構為 30902 家<sup>141</sup>。以保險監管部門現有的人力、財力和物力面對如此眾多的車商保險兼業代理機構，要達到有效率的監管實為一大難題。

當保監會透過註冊資本的限制，大幅提高汽車企業類進入保險代理領域的准入門檻<sup>142</sup>。國內有學者指出對保監會將保險代理公司的註冊資本視為其服務與能力的唯一標準，而劃分行業的准入門檻的方式值得討論。首先，公司的註冊資本並不等於公司的實際資產，另外近年來中國大陸的公司發起人虛假出資、抽逃出資的現象屢見不鮮。此外，其不符合具體行業需求的註冊資本要求，對市場主體是個巨大的負擔。繳納註冊資本只不過向社會公眾表明其股東已經履行了相應的出資義務，與其已經向保險消費者提供的具體服務質量的好壞沒有必然相關性。且根據「中華人民共和國公司法」<sup>143</sup>第 26 條規定：「有限責任公司註冊資本最低限額為三百萬元」。其第 81 條規定：「股份有限公司註冊資本的最低限額為人民幣伍佰萬元」。而對於保險代理行業，其並非保險公司，而只是一個代理人的法律地位，相比較與一般的有限責任公司或股份有限公司而言，為何要如此之高的註冊資本要求？以此有學者認為保監會對保險專業代理公司的註冊資本要求過於嚴苛。這對於雖然不能符合註冊資本要求，但是能夠正常運營並且能夠提供優質服務的保險代理公司是極為不公平的<sup>144</sup>。

---

<sup>140</sup> 2006 年「保險兼業代理機構管理試點辦法」僅在北京和遼寧兩地試點，2008 年「保險兼業代理機構管理規定」只是徵求意見稿。故真正仍在適用的仍然是 2000 年保監會頒佈的「保險兼業代理管理暫行辦法」。

<sup>141</sup> 同前註，頁 25。

<sup>142</sup> 根據 2013 年 5 月發佈的「關於進一步明確保險專業仲介機構市場准入有關問題的通知」，「汽車生產、銷售、維修和運輸等相關汽車企業，為實行代理保險業務專業化經營、投資設立保險專業代理公司的，註冊資本金應不低於人民幣 1000 萬元」。

<sup>143</sup> 中華人民共和國主席令第 42 號，資料來源：[http://www.gov.cn/flfg/2005-10/28/content\\_85478.htm](http://www.gov.cn/flfg/2005-10/28/content_85478.htm)（最後瀏覽日 06/06/2015）。

<sup>144</sup> 卓俊雄，臺灣、中國、日本三地銀行保險監理變革與展望-兼業與專業代理之利弊，政治大學 CARDIF 銀行保險研究發展中心，2014 年 12 月，頁 24。

## 二、法律責任層面

當車商兼業代理車險招攬保險業務時，業務員與車商之間即有僱傭或委任契約關係之存在。換言之，在車商兼業代理保險中業務員為車商的代理人，車商必須對不當招攬負法律責任。業務員如有「保險兼業代理管理暫行辦法」<sup>145</sup>第 22 條之不當行為，車商必須因而承擔相當的法律責任。透過車商間業代理車險來招攬保險業的方式能使得銷售保險產品與車商本身之利益更為息息相關，並進而使車商加以謹慎小心。

另如由車商專設的保險代理機構招攬保險業務時，能有利於防止因銷售保險而帶來的不利益影響之車商主業。惟業務員如有「保險兼業代理管理暫行辦法」第 22 條之不當行為，則只能歸咎於保險代理機構。由專門設立的保險代理公司承擔責任。如此一來就如同在銀行主營業務和保險業務之間建立一道風險和責任「防火牆」<sup>146</sup>。

---

<sup>145</sup>「保險兼業代理管理暫行辦法」第 22 條：「保險兼業代理人從事保險代理業務，不得有下列行為：

- (一) 擅自變更保險條款，提高或降低保險費率；
- (二) 利用行政權力、職務或職業便利強迫、引誘投保人購買指定的保單；
- (三) 使用不正當手段強迫、引誘或者限制投保人、被保險人投保或轉換保險人；
- (四) 串通投保人、被保險人或受益人欺騙保險人；
- (五) 對其他保險機構、保險代理機構做出不正確的或誤導性的宣傳；
- (六) 代理再保險業務；
- (七) 挪用或侵佔保險費；
- (八) 兼做保險經紀業務；
- (九) 中國保監會認定的其他損害保險人、投保人和被保險人利益的行為。」

<sup>146</sup>卓俊雄，〈臺灣、中國、日本三地銀行保險監理變革與展望-兼業與專業代理之利弊〉，政治大學 CARDIF 銀行保險研究發展中心，2014 年 12 月，頁 24。

## 第五項 小結

綜上，從中國大陸對銀行保險之監理沿革可以得到下列五點結論，分別論述如下<sup>147</sup>：

(一)主管機關曾對保險兼業機構採取分類監管模式，以達到扶優限劣的目標。

2006 年的「保險兼業代理機構管理試點辦法」中的分類監管模式一改以往「一刀切」的方式，其根本目的在於扶優限劣。即對於資本實力雄厚（註冊資本 1000 萬）、具有較多保險代理人資格數量的保險代理公司（A 類），不限制其所代理保險公司的數量。同時對於實力較弱、但卻有一定業務管道，仍允許其與一家保險公司建立代理關係。

(二)由保監會主導監理銀行保險業務

查「中華人民共和國銀行業監督管理法」第二條，「國務院銀行業監督管理機構負責對全國銀行業金融機構及其業務活動監督管理的工作金融機構及其業務活動監督管理的工作。」銀行保險業務之監理故應屬於其職權範圍之內。故銀行保險業務屬於保監會和銀監會的職權重疊範圍。基於此，2006 年，兩會即達成以協作監管的方式監理銀行保險業務<sup>148</sup>。

2009 年，保監會發佈「關於進一步規範銀行代理保險業務管理的通知」。2010 年 1 月保監會發佈「關於加強銀行代理壽險業務結構調整促進銀行代理壽險業務健康發展的通知」。2010 年 11 月，銀監會發佈「關於進一步加強商業銀行代理保險業務合規銷售與風險管理的通知」規定「商業銀行不得允許保險公司人員派駐

---

<sup>147</sup>參閱卓俊雄，臺灣、中國、日本三地銀行保險監理變革與展望-兼業與專業代理之利弊，政治大學 CARDIF 銀行保險研究發展中心，2014 年 12 月，頁 25

<sup>148</sup> 「銀行保險監管部門加強監管協作，推進銀保創新發展」，資料來源：

<http://www.cbrc.gov.cn/chinese/home/docView/2445.html>，（最後瀏覽日 06/06/2015）。

銀行網點」。2011年3月7日，保監會、銀監會聯合公佈「商業銀行代理保險業務監管指引」，規定「商業銀行不得將保險代理業務轉委託給其他機構或個人」。2012年3月26日，保監會發佈「關於暫停區域性保險代理機構和部分保險兼業代理機構市場准入許可工作的通知」，規定「暫停區域性保險代理公司及其分支機構設立許可；暫停金融機構、郵政以外的所有保險兼業代理機構資格核准。」此外，兼業代理資格之行政許可歸屬於保監會<sup>149</sup>。由上述內容可知，銀行保險業務主要由保監會主導，銀監會處於輔助保監會監理之地位。

(三)銀行可以兼業代理保險，但應對銀保產品的銷售負法律責任。

(四)保監會僅開放銀行業和郵政得兼業招攬保險商品，其他行業不得兼業招攬。同時，保監會鼓勵和支持汽車企業，出資設立保險代理公司。

(五)中國大陸地區鼓勵汽車企業專設保險代理公司，是爲了便於國家監管和提升服務品質的需要。

---

<sup>149</sup> 「關於2013年第十一批保險兼業代理人資格審核的批復」，資料來源：  
<http://www.circ.gov.cn/web/site7/tab350/info3895608.htm>，（最後瀏覽日06/06/2015）。

### 第三節 日本

觀諸日本壽險業已有百餘年之發展，過去主要係經由代理或壽險公司之業務員進行招攬。透過壽險業務員之人際脈絡來拓展業務的行銷方式奠定日本壽險業快速發展的基礎。因日本的金融制度強調專業分工，故二次大戰後採取「信用分離制度」與「信用專業制度」；銀行與證券分離、信託與銀行分離以及長期性質與短期性質分離。因此早期日本銀行業與保險業採分業制度，禁止銀行業直接承保保險及直接銷售保險，亦禁止銀行業設立保險子公司，僅能透過銀行設立的保險代理商或保險經紀人等子公司來銷售保險<sup>150</sup>。

1980 年代由高利率、高股價、高房價所構成的泡沫經濟於 1980 年代末開始破面，自此日本踏入長達十年以上的不景氣時代。當時銀行因持有大量的股票及不動產，因股價及房價高點反轉向下後產生大量的呆帳、壞帳，直接衝擊到銀行業，大型銀行也無可避免，倒閉之案件頻傳。

於 1991 年 4 月日本放寬管制，提出正式的金融制度，直接允許日本各個銀行得設立子公司介入證券、信託等業務，並於 1994 年准許銀行、證券、信託業者椅子公司相互介入彼此業務，然於業務範圍上有所限制。1996 年日本前首相橋本龍太郎正式宣布金融改革的三大基本原則為市場自由化、透明化以及全球化。2001 年正式允許銀行等金融機構得銷售保險商品，直至 2007 年則開放所有商品皆能經由銀行櫃檯銷售<sup>151</sup>。現今日本之銀行窗口販賣保險商品時，係依日本保險業法第 275 條第 1 項第 1 號規定，銀行得為生命保險之募集人。所謂保險之募集人係指銀行接受保險公司之委託，由銀行為「締結保險契約之媒介」。且依同法

<sup>150</sup>陳美夙，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012 年，頁 24。

<sup>151</sup>陳美夙，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012 年，頁 24。

276 條規定，銀行欲從事保險募集之業務，需先在內閣總理大臣為登錄之行為，據此可知，銀行業在保險商品之銷售行為中，係擔任保險業與要保人間締結契約時之居間、媒介工作<sup>152</sup>。

以下本文先介紹日本銀行保險發展歷程及其經營型態，最後說明銀行保險之監理架構：

## 第一項 銀行保險發展歷程

銀行保險開放的過程自 2001 年 4 月第一階段開始至 2007 年 12 月全面開放共耗時六年多。一般民眾受到日本社會年金減額的影響，以及經濟生活的不安，銀行著重於自 2002 年 10 月解禁的個人年金保險行銷，因此該險種的契約件數與金額逐年上升。其中有效契約金額與件數與定額個人年金保險較高，但新增幅度來看則是變額個人保險居上風<sup>153</sup>。以下本文就日本對於銀行保險的開放歷程，主要分成四個階段論述<sup>154</sup>：

### (一) 第一階段

1990 年 6 月作為大藏大臣諮詢機關的保險審議會提交的大藏省報告書中認為不應該妨礙新公司加入保險業界，並指出銀行販賣保險業務的影響有多家討論的必要性。當時對於銀行保險業務基本上維持中立立場，僅建議開放新公司加入

<sup>152</sup> 胡韶雯等人，各國銀行通路辦理保險商品銷售制度之比較研究(期末報告)，委託單位：金融研究發展基金管理委員會，2011 年 12 月，頁 82。

<sup>153</sup> 曾耀鋒，保險行銷之監理，財團法人保險事業發展中心，2011 年，頁 215。

<sup>154</sup> 整理自胡韶雯等人，各國銀行通路辦理保險商品銷售制度之比較研究(期末報告)，委託單位：金融研究發展基金管理委員會，2011 年 12 月，頁 82；曾耀鋒，保險行銷之監理，財團法人保險事業發展中心，2011 年，頁 215；陳美夙，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012 年，頁 24-31；卓俊雄，銀行保險展望與監理制度之改革-以日本經驗為比較研究中心，保險專刊，2013 年 6 月，第 29 卷 第 1 期，頁 32-33。

保險業。1992年6月保險審議會於推動保險、銀行、信託銀行、證券公司的跨業經營報告中認為基本上銀行招攬保險是妥當的，惟對於銀行的招攬是否會濫用其影響力及應如何防止弊害的措施，有討論之必要；此時基本上對於開放銀行銷售保險的部分條件係採取正面積極的態度。1994年6月保險審議會的報告中說建議應修訂保險法、並努力推動包含產、壽險業以子公司跨業經營之方式於法律規範上的放寬。

隨後1996年6月保險審議會報告書中提到關於子公司或關係企業交由銀行銷售通路所販賣之商品應限定於長期火險及信用商品等種類。1998年3月開始推動「推進法律規限改革三年計畫」，期預計於2001年3月前實現壽險與其他金融機關椅子公司方式跨業經營。1998年6月通過金融再生法，於同年12月正式實施，開啟了日本銀行保險的發展進程。根據該法之規定，初步開放銀行業、證券業、保險業對於各自業務的互相參入，銀行自此可行銷證券公司之基金商品。

國會檢討流程並訂定防弊措施後於2000年5月通過保險業法修正，同意銀行自2001年4月起行銷對於要保人保護較無疑慮之商品，其認可之商品有與住宅貸款相關的長期火災保險、保證保險，以及海外旅行傷害保險等。此時值得注意的是，對於「銀行保險販售」採廣義解釋，係指允許銀行開始進行分行販售、訪問販售。第一階段之開放即為於2001年4月保險業法施行細則修正實施。

## (二) 第二階段

2001年12月在綜合法規改革會議中，提出更多銀行應可販賣之保險商品。2002年3月公布日本金融廳糾正保險業法施行細則，該細則於同年10月開始正式實施，其增加開放個人年金保險(包含定額與變額商品)、年金支付型儲蓄傷害保險等險種，此外為避免消費者因未購買保險而遭致與銀行業務往來時的不利益，

要求銀行端須建立相關的防弊制度。第二階段中的第兩次開放自 2001 年第一次開放起，持續不斷對銀行可販售之商品範圍進行討論，因此於 2003 年中獲得結論，後續不斷開放各項保險商品的販售。第二階段的開放即為對於銀行保險銷售的商品對象範圍開放。

### (三) 第三階段

2005 年 6 月，此時保險業法修正為第三次的開放，增加銀行行銷躉繳終身壽險、保險期間 10 年以下之平準繳費養老保險(不包含法人契約)、躉繳養老保險、汽車保險以外之個人財產保險(但與事業相關的保險除外)、以及儲蓄型傷害保險等各項險種商品。第三階段即開啟終身保險之販賣，並導入對融資對象募集之規範。

### (四) 第四階段開放

主管機關依據 2005 年 12 月之後所施行的銀行保險行銷狀況監理結果，認為全面開放的時機業已成熟，遂於 2007 年 12 月全面開放銀行行銷壽險、產險，以及醫療保險、傷害保險等平準消費保障型產品之所有商品。惟自銀行販賣金融商品全面開放後，大型銀行積極行銷擴張，銀行保險商品銷售量有增加之趨勢，而消費糾紛也隨之增加<sup>155</sup>。但 2008 年金融海嘯發生後，變額年金突然遭停滯，進而在 2009 年幾家壽險公司相繼停止變額年金的銷售。2012 年防火牆法規鬆綁開始生效，地區銀行一開始積極銷售，因此開始重新評估弊害防止措施。

---

<sup>155</sup> 銀行保險販賣主要糾紛包括不當利用客戶資訊、利用銀行交易上的優勢地位作為銷售方式、因說明不足使客戶將保險商品誤認為存款。其分別規定於保險業施行規則第 212 條第 2 項，第 234 條第 1 項 7、9、10 號，第 213 條第 3 項，銀行法施行規則第 12 條之 5 第 1 項 3 號。

表 九 日本銀行保險業務開放內容及過程<sup>156</sup>

時間	銀行保險業務開放內容及過程
1990年6月 (平成2年)	大藏大臣諮詢機關對保險審議會提出銀行保險之影響及增加討論之必要性。
1992年6月 (平成4年)	保險審議會指出基本上是妥當，對某些條件採取正面看法。 銀行對招攬行為之影響及弊害措施應多加討論。
1994年6月 (平成6年)	保險審議會建議修訂保險業法，持續討論銀行保險之必要性。
1996年4月 (平成8年)	保險業法全面修訂，開放產壽險業以子公司跨業經營之方式。
1997年6月 (平成9年)	子公司或關係企業交由銀行通路之商品應限定於長期火險、信用壽險之種類。
1998年 (平成10年)	3月政府推動「推進法律規限改革三年計畫」 6月通過金融再生法 12月金融再生法正式實施，開放證券公司販賣保險商品；銀行保險銷售投資信託禁令解除
2000年5月 (平成12年)	通過保險業法修訂案。
2001年4月 (平成13年)	開放銀行販賣房貸長期火險、債務償還支援保險、海外旅行意外險
2002年10月 (平成14年)	公布日本金融廳糾正保險業法施行細則，10月正式實施 開放個人年金保險(包含定額與變額商品)、年金支付型儲蓄傷害保險等險種。
2005年10月 (平成17年)	終身壽險開始販賣，
2007年12月 (平成19年)	全面開放，銀行得銷售全部保險商品。大型銀行積極行銷擴張。
2012年04月 (平成24年)	防火牆法規鬆綁生效。 弊害措施重新評估。

<sup>156</sup> 本表係參閱陳美夙，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012年，頁27，部分為作者自行整理製成。

## 第二項 銀行保險經營型態

關於保險公司及銀行的銀行保險業務，最主要的經營模式為銀行與數個保險公司的策略聯盟，銀行中有保險公司所簽定的兼職契約業務員，以作為販售保險契約之中介。主管機關對於銀行與保險公司之合作關係、可合作之保險公司數目、其可銷售之商品量或是保險公司所給予佣金金額皆無限制<sup>157</sup>。銀行保險行銷策略銷售多樣化的發展下，本文僅就日本銀行業與保險公司兼主之經營型態討論，關於合併模式礙於法規上的限制目前僅有保險公司間之合併，故先不探討，其他可分為以下四種：

### 一、代理銷售

對保險公司而言係指成立銀行保險通路之專責公司，此種模式又可稱為代理(人)店契約，保險公司以委託銀行等金融機構之代理人通路為一種方式。保險公司僅重於商品設計開發與契約保全服務等項目、銀行則係在其業務員銷售行為及通路管道，雙方可協商決定佣金比例。此模式下又可稱為產銷分離之商業模式，多為以同一企業集團內的合作案例，最具代表係三井住友 MeLife 生命<sup>158</sup>。另一種為金控公司之銀行子公司代理推介銷售保險子公司之產品。

### 二、合資

因應銀行保險開放，2002 年三井住友海上集團與美國花旗集團所共同成立的三井住友海上 City 生命<sup>159</sup>。

---

<sup>157</sup>陳美夙，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012 年，頁 34。

<sup>158</sup>三井住友 MeLife 生命係 2002 年三井住友海上集團與美國花旗集團所共同成立的三井住友海上 City 生命，當初係因應銀行保險開放所設立。當時可謂合資模式的代表。現今之行銷策略以銀行、證券公司、信用合作金庫等金融機關為代理人，著重於行銷變額個人年金保險商品

<sup>159</sup> 三井住友海上 City 已改為三井住友 MeLife 生命。

### 三、收購<sup>160</sup>

由於目前法律仍限制保險公司與銀行的合併，部分保險公司即以從事銀行保險業務為前提檢討其收購計劃，也有企業打算收購保險公司以作為銀行保險之據點。例如大同 T&D Financial、太陽。

### 四、新設

由外資公司成立新設保險公司，100%擁有股份與支配權，以此進入銀行銷售通路。例如 Hartford 生命為美國 The Financial Services Group Inc. 百分之百出資的子公司，2000 年開始在日本營業。日本營業之初與證券公司簽定代理人契約，委託行銷變額個人年金保險。2002 年後拓展銀行行銷通路，2006 年之後更增加信用合作通路。該公司以變額年金險商品中，其市場佔率居市場首位<sup>161</sup>。

## 第三項 銀行保險之監理架構

日本在保險監理上長期實行「實體監理主義」，又稱許可主義。政府主管機關為完成保險監理使命，積極介入商業保險公司的經營活動，近年來日本實行金融大改革，保險監理政策著往保險公司自我監理型監督之方向轉變。1998 年以前，保險業為集中型的市場，政府採取保駕護航式的監管，限制外國保險公司的市場進入<sup>162</sup>。

---

<sup>160</sup> 整理自陳美夙，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012 年，頁 34；日本公益財團法人亞洲人壽保險振興中心，日本銀行保險的發展現，93 年 9 月 30 日，[www.lia-roc.org.tw/lia902/regulation/93regu55.htm](http://www.lia-roc.org.tw/lia902/regulation/93regu55.htm)。

<sup>161</sup> 曾耀鋒，保險行銷之監理，財團法人保險事業發展中心，2011 年，頁 215。

<sup>162</sup> 曾耀鋒，保險行銷之監理，財團法人保險事業發展中心，2011 年，頁 204。

在監理架構上，1997年前日本的保險監理權力集中於中央，由大藏省監管，行政指導是日本監理的特色。日本泡沫經濟後又歷經東南亞經機危機的衝擊，金融機構陷入經營困難的局面，1994年美日保險協議簽訂後，日本逐漸開放國內保險市場，監理方針更為自由化，大幅放寬各項監理規範<sup>163</sup>。以下本文先介紹銀行保險相關監理機關，接著說明銀行保險相關法規範。

### 一、相關監理機關

為了加強金融監理，1998年6月日本成立金融監督廳(Financial Service Agency，以下簡稱FSA<sup>164</sup>)，接管了大藏省對銀行、證券、保險的監理工作，金融政策上的制定權仍屬於大藏省<sup>165</sup>。1998年12月，成立金融再生委員會，旨在整頓金融秩序、重組金融阻止、再造金融體系，在此之前成立的金融監督廳歸併到金融再生委員會，但仍得行使原有的檢查及監督職能。2001年日本金融監管權限再一次高度集中，全面推行政府機構改革時撤銷金融再生委員會，將面臨破產的機構處理權限交由金融廳；此時金融廳升格為內閣府的外設局，獨立全面負責金融監管業務，並協助財務省<sup>166</sup>共同對存款保險機構進行監督，此時架構出一個以金融廳為獨立核心的中央銀行和存款保險機構共同參與、地方財務局等受託監管的金融監管體制<sup>167</sup>。

2007年7月金融監督廳更名為金融廳，將金融行政計畫和立案權限從大藏省分離出來。金融廳首長則直接由首相任命，以確保金融監理上的相對獨立。此時金融廳為日本金融監管的最高行政部門；日本銀行的法定職能是獨立執行貨幣政策，於法上並不負責銀行監管責任。因此日本銀行法第44條規定，日本銀行

<sup>163</sup>曾耀鋒，保險行銷之監理，財團法人保險事業發展中心，2011年，頁204。

<sup>164</sup> 金融廳(FSA)官網：<http://www.fsa.go.jp/>

<sup>165</sup> 大藏省負責金融制度方面的宏觀決策、檢查金融企業財務制度、監管存款保險機構。

<sup>166</sup> 財務省為原來的大藏省

<sup>167</sup> [http://broker.forex.com.cn/forexjgzt/iframe\\_13.html#aname2](http://broker.forex.com.cn/forexjgzt/iframe_13.html#aname2)

為行使其職能，有權與有業務往來的金融機構簽訂契約。日本銀行得透過現場檢場及非現場檢查，督促指導金融機構對其經營中存在的各種風險進行有效管理。儘管金融廳與日本銀行職責不同、檢查區域不同，但卻造成雙重監管，為了因應各司其職並合作，於日本銀行法第 44 條第 3 款規定，日本銀行應項金融廳出適合查核結果並允許調閱相關資料。

金融廳於監管處<sup>168</sup>中有兩個不同的部門，分別管理銀行及保險公司，其對於銀行保險係採取中立的監理立場。當銀行基於主導地位具有影響力，為避免銀行強迫借貸者購買、濫用客戶訊息、保險產品種類複雜而對銀行業務員銷售訂定多項規定。銀行販售保險商品前，需先於 FSA 中正式登記販售保險商品之代理人。事先核准之要求於銀行與非銀行代理人皆適用。一旦銀行取得銷售資格，即可適用於全部分支機構，每一分行毋須各自取得。所有銷售保險商品之銀行員工除須取得銷售資格外，應事前透過產壽險公會正式登記於 FSA。銀行行員必須通過最基本的保險知識測驗，考前須經過一般法規訓練時間(至少為八天又 32 小時)方得考取該證照。無論是銀行或非銀行之代理人，只要所有銷售保險商品之業務員皆為強制參與專業訓練。另外，如欲販售不同保險必須擁有額外的證照，而主管機關對於每日之保險在職訓練並無特別要求<sup>169</sup>。

## 二、相關法律規範

銀行保險日本法規於銀行通路辦理保險商品銷售時之相關規範可分為以金融商品販賣法及金融商品交易法為主的一般性規範、以保險業法及保險業法施行細則之業法與對保險業監督之綜合監督指針之行政指導。本文就有關日本監理機

<sup>168</sup> 金融廳(FSA)組織架構：[http://www.fsa.go.jp/en/about/about01\\_menu.html](http://www.fsa.go.jp/en/about/about01_menu.html)

<sup>169</sup> 2010 年行政院金融監督管理委員會保險局委託研究計畫「銀行保險行銷通路監理之研究」，頁 55-56。

關對銀行保險之監理法規，依據法位階之高低，說明如下<sup>170</sup>：

### 1、保險業法（Insurance Business Act）<sup>171</sup>

2000 年日本保險業法修正後，於該法第 275 條第 2 項明定銀行不受其他法律規定所限，得為同法第 276 條或第 286 條登錄並進行保險招攬。而日本保險業法第 276 條明定「特定保險募集人(包括人身保險募集人、財產保險代理人、少額短期保險招攬人)應於內閣總理大臣登錄後，從事保險招攬業務。<sup>172</sup>」復查同法第 286 條亦規定「保險經紀人應於內閣總理大臣登錄後，從事保險招攬業務。」<sup>173</sup>易言之，銀行等金融機構，無論其他法律規範如何，得於登錄後以人身保險募集人、財產保險代理人、少額短期保險招攬人或保險經紀人身分，從事保險招攬業務。另外，所謂人身保險募集人之範圍包括人身保險公司之董事(不包括具代表權之董事與監察人)、人身保險公司之使用人(為履行輔助人)、人身保險公司董事之使用人、受人身保險公司委託者、以及受人身保險公司委託者之董事及其使用人等五種。其中，受人身保險公司委託者範圍包括保險代理人與囑託之保險業務員<sup>174</sup>。從而可知，保險募集人係為保險代理人之上位概念。又因，日本保險業

---

<sup>170</sup>參閱胡韶雯等人，各國銀行通路辦理保險商品銷售制度之比較研究(期末報告)，委託單位：金融研究發展基金管理委員會，2011 年 12 月，頁 84-97；曾耀鋒，保險行銷之監理，財團法人保險事業發展中心，2011 年，頁 215；陳美夙，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012 年，頁 34-37；卓俊雄，銀行保險展望與監理制度之改革-以日本經驗為比較研究中心，保險專刊，2013 年 6 月，第 29 卷 第 1 期，頁 32-39；2010 年行政院金融監督管理委員會保險局委託研究計畫「銀行保險行銷通路監理之研究」，頁 55-56。

<sup>171</sup>日本保險業法第 275 條第 2 項「銀行等は、他の法律の規定にかかわらず、次条又は第二百八十六条の登録を受けて保険募集を行うことが。」參日本保險業法，平成 7 年 6 月 7 日法律第 105 號，（最終修正：平成 26 年 6 月 27 日法律第 91 号）資料來源：<http://law.e-gov.go.jp/htmldata/H07/H07HO105.html>。最後瀏覽日：21/06/2015。

<sup>172</sup>日本保險業法第 276 條規定「特定保險募集人（生命保險募集人、損害保險代理店又は少額短期保險募集人（特定少額短期保險募集人を除く。）をいう。以下同じ。）は、この法律の定めるところにより、内閣総理大臣の登録を受けなければならない。」

<sup>173</sup>日本保險業法第 286 條規定「保険仲立人は、この法律の定めるところにより、内閣総理大臣の登録を受けなければならない。」

<sup>174</sup> 石田滿，保險業法，文真堂，2011 年。

法中並無財產保險募集人之規定，故銀行業要招攬財產保險時，僅得登錄為財產保險代理人。

綜上所述，銀行業如欲招攬人身保險商品時，通常由銀行總行申請登錄<sup>175</sup>為人身保險募集人，以人身保險代理人型態，且其行員需通過取得人身保險營業職員考試後，抑或是由人身保險公司派遣其使用人至銀行執行該業務，始可為之。另如要招攬財產保險時，則需登錄為財產保險代理人且其行員亦需通過取得財產保險營業職員考試方可為之。至於，因日本對保險經紀人之設立條件較為嚴苛，故目前銀行尚無登錄為保險經紀人之個案。

另查銀行招攬壽險之方式，除以人身保險招攬人中之「人身保險代理人」形式外，尚有人壽保險公司派遣其職員至銀行任職之情形。此一方式符合人身保險招攬人五種定義中的「人身保險公司之使用人」一項。銀行對於產險之招攬，僅允許以財產保險代理人方式，並未包含財產保險公司之使用人，亦可解釋為何實務上並未有產險公司派遣其使用人至銀行赴任之情形發生。

保險業法對於銀行櫃檯銷售保險業務之相關限制則訂定於第 294 條、第 295 條、第 296 條、第 299 條以及第 300 條。第 294 條要求銀行櫃檯銷售時應盡完整說明義務，例如表達所屬保險公司之名稱、身分為保險代理人等或其他規定應說明知事項<sup>176</sup>。第 295 條則明定禁止自己代理之行為<sup>177</sup>。第 296 條規定對客戶富有

<sup>175</sup> 此處通常由總行為之，分行毋須分開申請。

<sup>176</sup> 日本保險業法第 294 條：「保險募集人は、保険募集を行おうとするときは、あらかじめ、顧客に対し次に掲げる事項を明らかにしなければならない。

一 所属保険会社等の商号、名称又は氏名

二 自己が所属保険会社等の代理人として保険契約を締結するか、又は保険契約の締結を媒介するかの別

三 その他内閣府令で定める事項」

<sup>177</sup> 日本保險業法第 295 條：「損害保険代理店及び保険仲立人は、その主たる目的として、自己又は自己を雇用している者を保険契約者又は被保険者とする保険契約（保険仲立人にあつては、内閣府令で定めるものに限る。次項において「自己契約」という。）の保険募集を行つ

書面交付義務，該書面中應記載保險契約之手續費或報酬等相關事項<sup>178</sup>。第 299 條明定具有誠實義務<sup>179</sup>。另於第 300 條第 1 項規定對客戶招攬時應禁止之行為，例如不應虛偽不實告知、鼓勵客戶不實告知、約定提供保費折扣之特別利益、提供保險契約人或被保險人或其他不特定人對於該契約將來可能分配之不確定之紅利事項，使之誤以為確實或提供斷定之判斷等行為<sup>180</sup>。

てはならない。

前項の規定の適用については、損害保険代理店又は保険仲立人が保険募集を行った自己契約に係る保険料の合計額として内閣府令で定めるところにより計算した額が、当該損害保険代理店又は保険仲立人が保険募集を行った保険契約に係る保険料の合計額として内閣府令で定めるところにより計算した額の百分の五十を超えることとなったときは、当該損害保険代理店又は保険仲立人は、自己契約の保険募集を行うことをその主たる目的としたものとみなす。」

<sup>178</sup> 保険業法第 296 條：「保険仲立人は、保険契約の締結の媒介を行おうとするときは、内閣府令で定めるところにより、次に掲げる事項を記載した書面を顧客に交付しなければならない。

- 一 保険仲立人の商号、名称又は氏名及び住所
- 二 保険仲立人の権限に関する事項
- 三 保険仲立人の損害賠償に関する事項
- 四 前三号に掲げるもののほか、内閣府令で定める事項

2 保険仲立人は、前項の規定による書面の交付に代えて、政令で定めるところにより、当該顧客の承諾を得て、当該書面に記載すべき事項を電子情報処理組織を使用する方法その他の情報通信の技術を利用する方法であって内閣府令で定めるものにより提供することができる。この場合において、当該保険仲立人は、当該書面を交付したものとみなす。」

<sup>179</sup> 保険業法第 299 條規定：「保険仲立人は、顧客のため誠実に保険契約の締結の媒介を行わなければならない。」

<sup>180</sup> 日本保険業法第 300 條第 1 項：「保険会社等若しくは外国保険会社等、これらの役員（保険募集人である者を除く。）、保険募集人又は保険仲立人若しくはその役員若しくは使用人は、保険契約の締結又は保険募集に関して、次に掲げる行為（次条に規定する特定保険契約の締結又はその代理若しくは媒介に関しては、第一号に規定する保険契約の契約条項のうち重要な事項を告げない行為及び第九号に掲げる行為を除く。）をしてはならない。

- 一 保険契約者又は被保険者に対して、虚偽のことを告げ、又は保険契約の契約条項のうち重要な事項を告げない行為
- 二 保険契約者又は被保険者が保険会社等又は外国保険会社等に対して重要な事項につき虚偽のことを告げることを勧める行為
- 三 保険契約者又は被保険者が保険会社等又は外国保険会社等に対して重要な事実を告げるのを妨げ、又は告げないことを勧める行為
- 四 保険契約者又は被保険者に対して、不利益となるべき事実を告げずに、既に成立している保険契約を消滅させて新たな保険契約の申込みをさせ、又は新たな保険契約の申込みをさせて既に成立している保険契約を消滅させる行為
- 五 保険契約者又は被保険者に対して、保険料の割引、割戻しその他特別の利益の提供を約し、又は提供する行為
- 六 保険契約者若しくは被保険者又は不特定の者に対して、一の保険契約の契約内容につき他の保険契約の契約内容と比較した事項であって誤解させるおそれのあるものを告げ、又は表示する行為
- 七 保険契約者若しくは被保険者又は不特定の者に対して、将来における契約者配当又は社員に対する剰余金の分配その他将来における金額が不確実な事項として内閣府令で定めるものについて、断定的判断を示し、又は確実であると誤解させるおそれのあることを告げ、若し

## 2、行政命令

### (1)内閣命令- 保険業法施行令 (Order for Enforcement of Insurance Business Act)

181

因日本保險業法中對「銀行等金融機構」之內容並未明定，故日本保險業法施行令(相關於我國法規命令)第 39 條中即對保險業法「銀行等金融機構」所指之範圍詳加說明。依據該條就得「銀行等金融機構」從事保險招攬者，包括銀行、長期信用銀行、商工合作社中央金庫、信用金庫及信用金庫聯合會、勞動金庫及勞動金庫聯合會、農林中央金庫、信用合作社及信用合作社聯合會、農業合作社及農業合作社聯合會、漁業合作社及漁業合作社聯合會、水產加工業合作社及水產加工業合作社聯合會等。由此可知，目前日本所開放得招攬保險商品之銀行等金融機構，尚不包括證券業或車商、超商等其他行業。

### (2)省廳命令- 保險業法施行規則 (Ordinance for Enforcement of the Insurance Business Act) <sup>182</sup>

---

くは表示する行為

八 保險契約者又は被保險者に対して、当該保險契約者又は被保險者に当該保險会社等又は外国保險会社等の特定関係者(第百条の三(第二百七十二條の十三第二項において準用する場合を含む。第三百一条において同じ。)に規定する特定関係者及び第百九十四条に規定する特殊関係者のうち、当該保險会社等又は外国保險会社等を子会社とする保險持株会社及び少額短期保險持株会社(以下この条及び第三百一条の二において「保險持株会社等」という。)、当該保險持株会社等の子会社(保險会社等及び外国保險会社等を除く。)並びに保險業を行う者以外の者をいう。)が特別の利益の供与を約し、又は提供していることを知りながら、当該保險契約の申込みをさせる行為

九 前各号に定めるもののほか、保險契約者等の保護に欠けるおそれがあるものとして内閣府令で定める行為」

<sup>181</sup>參日本保險業法施行令，平成 7 年 12 月 22 日政令第 425 號，最終改正：平成 27 年 3 月 31 日内閣府令第 22 号，資料來源：<http://law.e-gov.go.jp/htmldata/H07/H07SE425.html>。最後瀏覽日: 19/06/2015

<sup>182</sup>保險業法施行規則，平成 8 年 2 月 29 日大藏省令第 5 號，最終改正：平成 27 年 3 月 32 日政令第 144 号資料來源：<http://law.e-gov.go.jp/htmldata/H08/H08F03401000005.html>。最後瀏覽日:

另日本金融廳於「保險業法施行規則」(相當於我國行政規則)，其中針對銀行保險弊害之防止措施定有若干規定<sup>183</sup>，本文將主要規範內容說明如下：

① 制定委託方針及必要措施：

為避免銀行以授信為背景進行過度之保險招攬，從而損及保險公司健全且適切之營運以及公正之保險招攬行為，保險公司應訂定銀行委託之相關方針，確實掌握銀行之保險招攬狀況，建構其他必要措施<sup>184</sup>。

② 非公開資訊之運用限制：

關於自銀行業務所得知之顧客非公開資訊，銀行應明訂該非公開資訊之內容，以及取得顧客同意之時期、方法，藉以限制將其運用於保險招攬<sup>185</sup>。(保險業法施行規則第 212 條第 2 項、第 212 條之 2 第 2 項、第 212 條之 4 第 2 項)

③ 資訊揭露：

銀行應制定公布相關之方針，藉以明示承保保險公司名稱，以及提供顧客用於自主判斷簽訂保險契約時所需之必要資訊。

④ 設置負責之法遵人員：

為確保法令遵守義務，銀行應於總公司或其他主要營業處所配置總負責人員，

---

19/06/2015。

<sup>183</sup> 例如該施行規則第 53 條之 3 之 3，第 212 條，第 212 條之 2，第 212 條之 3，第 212 條之 4，第 212 條之 5，第 234 條等。

<sup>184</sup> 保險業法施行規則第 53 條之 3 之 3：「保險会社は銀行等である生命保険募集人又は損害保険代理店に保険募集を行わせるときは、当該銀行等の信用を背景とする過剰な保険募集により当該保険会社の業務の健全かつ適切な運営及び公正な保険募集が損なわれることのないよう、銀行等への委託（法第二百七十五条第三項の規定による再委託を含む。第五十三条の八及び第五十三条の十一において同じ。）に関して方針を定めること、当該銀行等の保険募集の状況を的確に把握することその他の必要な措置を講じなければならない。」

<sup>185</sup> 保險業法施行規則第 212 條第 2 項、第 212 條之 2 第 2 項、第 212 條之 3 第 2 項

並於各營業處所配置負責人員<sup>186</sup>。

⑤ 銀行保險招攬對象之限制：

有關日本主管機關對銀行保險招攬對象設有嚴格監管規定<sup>187</sup>。該國規定對以下列兩類為要保人或被保險人之保險契約招攬，銀行不得自其收取佣金，並應制定必要之確認措施（保險業法施行規則第 212 條第 3 項、第 212 條之 2 第 3 項、第 212 條之 3 第 3 項）並禁止銀行透過特定關係人（子公司、兄弟公司等）對上述限制進行規避行為。（保險業法施行規則第 234 條）而所謂事業資金融資貸款對象之法人、其代表人，以及個人企業主；事業資金融資貸款對象之小規模企業（從業人數為 50 人以下者）之董事及其從業人員。

(3) 主管機關函令解釋

日本金融廳會針對常見監理缺失不定期公布解釋例集<sup>188</sup>，本文將有關銀行保險監理重要內容說明如下：

① 平成 17 年 11 月 28 日「有關銀行保險於保險法令解釋事例集」（銀行窓販に関する保險法令解釈事例集）<sup>189</sup>

主要規範內容有：

I 銀行內負責個人貸款業務之人員可從事保險招攬，不屬於融資貸款對象銷售限

<sup>186</sup> 保險業法施行規則第 212 條第 2 項、第 212 條之 2 第 2 項、第 212 條之 3 第 2 項

<sup>187</sup> 此部分規定相當繁瑣複雜，不為本文探討之範圍。

<sup>188</sup> 此解釋例集並非每年公布。據查截至目前為止僅有的兩次。分別是平成 17 年 7 月銀行保險監理由於有較大幅度的變動，因此有了平成 17 年 11 月的第一次解釋。因應平成 23 年 9 月銀行保險監理的修正，才又有了平成 24 年 3 月的第二次解釋。由此可以推測平成 17 年(2005)以及平成 24 年(2012)乃是日本銀行保險監理上重要的兩年。

<sup>189</sup> 銀行窓販に関する保險法令解釈事例集，資料來源：<http://www.fsa.go.jp/news/newsj/17/f-20051128-1.html>。最後瀏覽日: 21/06/2015。

制之範圍。

II 租賃住宅屬於住宅相關長期火災保險之投保對象。

III 實務上當資料庫無法顯示顧客有無申辦融資貸款時，應以顧客之申告作為判斷有無申辦融資貸款之依據。

IV 銀行檢視保險招攬適切與否之具體方法，包括掌握法令遵守之情況、監視銷售通路別之實際情況、分析蒐集金融服務使用者諮詢室之申訴諮詢案件及定期自主要保險公司、銀行等其他關係人處聽取意見。

②平成 24 年 3 月 28 日「有關銀行保險保險法令解釋事例集修訂」(銀行窓販に関する保險法令解釈事例集の改定について)<sup>190</sup>

主要規範內容有：

I 銀行內負責公寓、信用卡融資貸款業務之人員，因其業務非屬事業性資金用途，故可從事保險招攬，不屬於融資貸款對象銷售限制之範圍。

II 保險金額受限制之顧客對象：本次提及規避保險金額上限個案。該案例係為特定區域金融機構之銀行保險，由於某顧客如以為要保人，以其家人(不只一人)為被保險人投保時，將超過保險金額上限規定。所以，該顧客故意以其家人為要保人兼被保險人投保。主管機關認為此案例若被保險人為其家人，非僅共同生計，本身有投保意願，且並無規避規範之意圖時方可准許。

III 租賃與店舖併用之住宅，由於其部分屬於事業性用途，因此銀行不得從事相關之代理、媒介簽訂保險契約之行為。

IV 銀行招攬住宅長期火災保險時，確認顧客住宅貸款餘額之行為，屬於未獲顧客同意亦被允許之措施。

V 非屬融資貸對象限制之案例：簽訂財產保險契約後擴充保障內容。

---

<sup>190</sup>銀行窓販に関する保險法令解釈事例集の改定について，資料來源：

<http://www.fsa.go.jp/news/23/hoken/20120328-1.html>。最後瀏覽日：21/06/2015

#### (4)行政指導

查日本金融廳組織令（平成十年政令第三百九十二號）之規定，金融廳組織區分為兩大類，一是依業務工作性質設有「內部部局」，另一則是屬於諮詢任務性質之「審議會」。內部部局共有三個，分別是「總務企劃局」、「檢查局」、以及「監督局」。

其中，「總務企劃局」設有「總務課」、「政策課」、「企劃課」、「市場課」、「企業揭露」等 5 課，另「企劃課」內有「保險企劃室」，專門負責保險制度之相關規劃與立案工作。「檢查局」負責民間金融機構之檢查業務；「監督局」則負責民間金融機構之監督業務。內則設有「總務課」、「銀行一課」、「銀行二課」、「保險課」、「證券課」等 5 課，而「保險課」則係專責於保險公司之監督與管理業務。復查日本金融廳之工作分配，保險之行政解釋由「總務企劃局企劃課保險企劃室」負責，行政指導中的《保險公司總合監理方針》為「監督局保險課」負責，《保險公司檢查手冊》則由「檢查局」職掌。從而可知，因日本金融廳以「功能別」作為一級單位的分類作法，有別於我國金管會以「業別」作為一級單位之分類作法<sup>191</sup>。基此，該國有關銀行保險之監理措施皆由各局中負責保險監理之單位負責規劃，較無產生類如我國遇到混合業別業務時，監理管轄產生混淆之疑慮。

本文將《保險公司總合監理方針》與《保險公司檢查手冊》中有關銀行保險監理規定，略述如下：

---

<sup>191</sup> 查我國金融監督管理委員會組織法第 4 條規定，金管會之次級機關及其業務如下：一、銀行局：規劃、執行銀行市場、票券市場、金融控股公司與銀行業之監督及管理。二、證券期貨局：規劃、執行證券、期貨市場與證券、期貨業之監督及管理。三、保險局：規劃、執行保險市場與保險業之監督及管理。四、檢查局：規劃、執行金融機構之監督及檢查。

① 「保險公司總合監理方針」(保險会社向けの総合的な監督指針)<sup>192</sup>  
(Comprehensive Guidelines for Supervision of Insurance Companies)

日本監理機關針對保險業之監理會不定期發布監督指針，以供業者參酌改進之用。依據金融廳於平成 24 年 7 月所發布之保險公司總合監理方針，列舉出保險招攬行為之不當態樣，以供業者改進<sup>193</sup>。

② 「保險公司檢查手冊」(保險検査マニュアル) (Inspection Manual for Insurance Companies)

日本監理機關針對保險業之監理會亦會不定期發布保險公司檢查手冊，以供業者參酌改進之用。依據金融廳於平成 24 年 11 月所發布之《保險検査マニュアル》，列舉出保險招攬行為之不當態樣，以供業者改進<sup>194</sup>。主要規範內容為建構防止脫離保險意旨之招攬活動，或為獲得保險契約所進行之不適切行為，例如排除對銀行之過度協助，保險費貸款等不適切行為。另一個則是對於銀行保險詹老之委託與管理<sup>195</sup>：

#### 第四項 小結

綜上，從日本對銀行保險之監理沿革可以知銀行保險通路監理由負責保險

---

<sup>192</sup>此內容並非每年皆有更新，不過這兩年變動幅度較大，特別是《保險公司檢查手冊》，平成 24 年版與平成 23 年版相較，幾乎是全面改版。不過改版的內容，並不一定與銀行保險相關。

<sup>193</sup> 參《保險会社向けの総合的な監督指針》相關頁次：Ⅱ－3－3 保險募集態勢，頁 108-114。最新修正：平成 24 年 7 月，資料來源：<http://www.fsa.go.jp/common/law/guide/ins.pdf>。最後瀏覽日：2013 年 4 月 1 日。

<sup>194</sup> 參《保險検査マニュアル》(最新修正：平成 24 年 11 月)資料來源：<http://www.fsa.go.jp/manual/manualj/hoken.pdf>。最後瀏覽日：21/06/2015。

<sup>195</sup> 參保險募集管理態勢の確認検査用チェックリスト，頁 52 & 56。顧客保護等管理態勢の確認検査用チェックリスト，頁 63-64，轉引自卓俊雄，銀行保險展望與監理制度之改革-以日本經驗為比較研究中心，保險專刊，2013 年 6 月，第 29 卷 第 1 期，頁 39。

監理之單位負責。依據保險業法第 275 條可知保險業法中明定銀行業得招攬保險商品，且銀行保險通路經營架構亦於保險業法中加以確定（保險業法第 276 條、第 286 條）。日本銀行銷售通路招攬保險商品係採逐步開放政策，目前保險業法僅開放銀行業得兼業招攬保險商品，而其他證券業、車商等行業上無開放之規定<sup>196</sup>。



---

<sup>196</sup>卓俊雄，銀行保險展望與監理制度之改革-以日本經驗為比較研究中心，保險專刊，2013年6月，第29卷第1期，頁39。

## 第四節 我國與法國、中國、日本之綜合比較

從本章第一節開始至第三節，簡述了法國、中國及日本三國的銀行保險發展歷程、經營模式及監理制度。綜觀整個銀行保險業於整個金融業已是不可忽視的部分，銀行保險發展的影響不單只是金融業務的合併，回顧我國及其他國家的演進，以下本文先就我國與法國、中國、日本來針對監理單位、銷售合作架構、銀行保險之法源以及銀行銷售保險商品之資格規定及其他規範來做比較。

### 一、監理單位

我國於銀行保險主要監理單位為金融監督管理委員會；法國則是 2013 年所重新編組而成的決策監控局(Autorité de contrôle prudentiel et de résolution，簡稱為 ACPR)；中國則由中國銀行監督管理委員會(簡稱銀監會，China Banking Regulatory Commission，縮寫作 CBRC)及中國保險監督管理委員會(簡稱保監會，China Insurance Regulatory Commission，簡稱 CIRC)共同監理；日本最後則統一如由金融廳(Financial Service Agency，簡稱 FSA) 於其監管處下之兩個不同的部門，分別管理銀行及保險公司，其對於銀行保險係採取中立的監理立場。

### 二、銷售合作架構

在銷售合作架構上，我國現今維持原有之轉投資方式外，令銀行得設立保經或保代部門；相較之下法國仍多維持母子公司經營模式以及簽訂通路協議來銷售銀行保險，法國身於歐盟之一員，銀行保險不在單只銷售於國內，逐漸有全球化發展之趨勢，因此透過該兩種銷售架構為長久經營之方法；中國的銷售架構除了簽署兼業代理銷售協定外，還有收購、合資以及餐股等方式；日本通常多為銀行與數個保險公司採取政策聯盟的方式。

### 三、銀行保險之法源依據

銀行保險的法源依據皆為各國不斷處理的問題，目前我國係透過金融控股公司法、銀行法以及保險法；法國則是移轉歐盟中介指令到國內保險法來作為法源依據；中國則係以中國銀行監督管理委員會及中國保險監督管理委員會所發布的各項通知來取得依據；日本則依據保險業法明定銀行業得招攬保險商品，且銀行保險通路經營架構亦於保險業法中加以確定銀行保險之資格規定。

#### 四、銀行銷售保險商品之資格規定

銀行銷售保險商品之資格規定上我國於保險法修法前須取得銀行局之許可，而特定商品(如投資型保單)須有另外資格規定；法國在銷售資格必須符合歐盟中介人規範，銀行取得代理人或經紀人身分後即可，分行不須分開申請；日本則規定銀行總行是先於 FSA 登記販售保險商品之代理人，分行不須分開申請；相較之下中國較為特殊的是每一個銀行分行皆須取得兼業代理資格方得銷售保險商品。

#### 五、銀行保險銷售規範

在銀行保險的銷售規範上，中國較為開放，僅需銀行了解顧客對於投保的風險承受力即可；日本則規定銀行必須建立一個銷售準則，且不得以金融商品混淆，最後保障客戶個人資料且應確保該保險商品適合該客戶；我國則是透過金管會間接規範來限定銷售規範，不能以過渡模糊消費者的方式推銷商品，且必須評估客戶財務狀況來選擇商品<sup>197</sup>；法國較為特殊的地方是其係以歐盟調解指令來轉化國內的保險法外，其於 2001 年第 2001-1699 號法令給予限制，銀行不得給予經濟或物質上的優惠或利益來銷售保險商品，而另外透過金融貨幣法第 L312-1-2-1-1 條禁止搭售商品或服務，較偏向銷售技巧的規範。

---

<sup>197</sup> 針對銷售規範，日本主要透過金融商品販賣法及金融商品交易法規定說明義務及廣告方式等事項。

## 六、銀行保險佣金規範

佣金規範上，金融海嘯發生時歸諸於銀行通路為了得到高佣金而提供給客戶不適當的高佣金商品，此後許多國家對於佣金皆有所規範，且各監理機關多希望能揭露佣金。因此我國銀行局與保險局規定日後販售銀行保險商品時佣金須揭露外，且避免賠本賣保單的亂象再度重演，下令各保險公司利率變動型年金與萬能保險等兩款保單，其佣金率不能高過保單附加費用率<sup>198</sup>。然而在中國方面則是透過建立自我約束和相互監督監管機制能讓保險公司不在處於弱勢地位並能減少過去所展開的佣金惡性競。法國則是對於保險費超過兩萬歐元，客戶有要求時，保險經紀人方有佣金揭露義務。

---

<sup>198</sup>所謂佣金率不能高過保單附加費用率是指保險公司付給銷售通路（如銀行、保代等）的佣金，不能比保戶繳付的費用多，藉此遏止保險業搶通路、賠本賣保單亂象。這樣一來對理專或銷售機構銷售的誘因就降低了。當時是發生於 2013 年，銀行保險熱賣的 6~7 年期保單保單當中，不乏消費者的投資報酬或 IRR 低於 3%，但銷售通路動輒可以拿 2~3 成的手續費收入。至於當時某家保險業有一個 2 年期商品，該商品提供給保戶的預定利率僅 2.25%，實際內部報酬率（IRR，Internal Rate of Return）約 1.8%，然而在銷售佣金上卻高達 8%的行為，進而引起各監理機關的注意開始進行規範措施。相關資料可以參考蘋果日報，保單銷售佣金 禁高於保戶保費，2013 年 10 月 20 日，<http://www.appledaily.com.tw/appledaily/article/finance/20131020/35376805/>。

表 十我國與法國、中國、日本之監理制度綜合比較表

	監理單位	合作架構	法源依據	銷售資格規定	銷售規範
台灣	金管會	保經保代部門、 轉投資	銀行法、金控法、保險法	修法前須取得銀行局之許可， 而特定商品須有另外資格規定	金管會間接法規範
法國	ACPR	母子公司、通路 協定	移植歐洲保險中介指令到法國法律	符合歐盟中介人規範，銀行取 得代理人或經紀人身分，分行 不須分開申請	第 2001-1699 號法 令、金融貨幣法第 L312-1-2-1-1 條
中國	CBRC、 CIRC	收購、參股、合 資、兼業代理銷 售協定	保監會與銀監會所發之相關通知	每一分行皆須取得兼業代理資 格	明白客戶承受風險程 度能力即可
日本	FSA	銀行與數個保險 公司政策聯盟	保險業法、保險業法施行規則	銀行總行是先於 FSA 登記販售 保險商品之代理人，分行不須 分開申請	銀行必須建立銷售準 則

## 第四章 銀行保險監理架構妥適性分析

自 1992 年開始到現在，我國銀行保險業發展快速，銀行保險對壽險整體產業之影響力不容小覷，其在商品型態、銷售行為、市場秩序、客戶服務、申訴管道皆有結構上的轉變，因此主管機關以維持金融市場秩序及保障消費者之目的，針對銀行保險制定相關法規。我國銀行保險通路業務量，自 2008 年首度超過傳統保險通路開始，於 2010 年業已穩居壽險新契約保費收入 60% 以上的市佔率，然而以銀行為保險銷售通路之銀行保險業務，牽涉到銀行與保險的經營與監理，原本就有其複雜性，隨著銀行保險業務重要性的不斷提昇，有關銀行保險的監理問題，例如監理架構、經營模式、保險商品結構、消費者保護、風險移轉等問題，也逐一浮上檯面。

惟銀行保險業務之相關規範，卻因時間、主管單位及立法目的時空背景之架構不同導致多種規範同時監理之現象。本章之重點在銀行保險監理架構及 2015 年保險法修前未開放兼營與修法後開放銀行兼營保險業務所生之法律問題分析之。

### 第一節 銀行保險監理法規<sup>199</sup>

先前第一章第五節已介紹過銀行保險相關法規，足見就銀行保險業務之監理制度，除了在法律層次上並無任何直接規範之法律或條文，即使在授權子法層次也缺乏直接針對銀行保險業務之相關規範。在主管機關發布之各項法令中，較

---

<sup>199</sup>參閱林建智、彭金隆、吳佳寧，我國銀行保險業務監理架構之探討，台灣金融財務季刊，10 卷 4 期，2009 年 12 月，頁 137-138；吳佳寧，我國銀行保險監理法制之探討，國立政治大學風險管理與保險研究所碩士論文，2009 年，頁 69-72；胡韶雯等人，各國銀行通路辦理保險商品銷售制度之比較研究(期末報告)，委託單位：金融研究發展基金管理委員會，2011 年 12 月，頁 7-13；陳美鳳，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理思維之研究報告，委託單位：華銀保險代理人股份有限公司，受託單位：朝陽科技大學保險金融管理系，2012 年，頁 60-70；卓俊雄，銀行保險展望與監理制度之改革-以日本經驗為比較研究中心，保險專刊，2013 年 6 月，第 29 卷 第 1 期，頁 25-32。

具體明確規範銀行保險業務者，為金管會保險局2005年以金管保三字第09402543651號令所訂之「銀行、保險公司、保險代理人或保險經紀人辦理銀行保險業務應注意事項」為主要核心規範。其他涉及銀行保險監理法規，則屬於間接規範者居多。

間接規範法規中，以依金融控股公司法第43條第3項規定訂定之「金融控股公司子公司間共同行銷管理辦法」為代表，惟一規範主要係處理金控公司之銀行保險業務行為為主，因此適用範圍有限；其他金融機構之適用則必須依2003年財政部以台財融（一）字第0920025294號令所頒訂之「銀行、證券商及保險公司等機構合作推廣他業商品或提供相關服務規範」辦理。這兩項有關「共同行銷」與「合作推廣」的規範，皆為廣泛性針對金融業間合作行為而訂定，並非針對銀行保險業務監理需要所制訂，因此無法完全符合監理與實務運作上的需要。此外，主管機關過去陸續針對銀行業頒布「銀行業辦理財富管理業務應注意事項」、「銀行對非財富管理部門客戶銷售金融商品應注意事項」等規定，畢竟保險商品之銷售推廣，亦有可能涵括在銀行進行財富管理業務之範圍，因此銀行保險業務也會受到一定之規範。另外，尚包括其他間接的相關規定，如「投資型保險商品銷售應注意事項」、「銀行辦理衍生性金融商品業務應注意事項」等，都因為規範適用之範圍與銀行保險業務有部分重疊，因此同樣會對銀行保險業務產生規範效果。

觀諸我國銀行業銷售保險商品之發展沿革，2001年金融控股公司法之發佈實施為一重要分水嶺。乃因於金融控股公司法發佈實施前，主管機關對銀行保險通路係採嚴格監理措施，當時僅開放特定保險商品得於銀行營業處所內銷售，故當時銀行保險通路占整體保險市場之市占率為不足道；然而自2001年金融控股公司法發佈實施後，因主管機關大幅放寬銀行通路經營架構與銷售保險商品種類，以至於，銀行保險通路在短短數年內，在保險市場上已佔有舉足輕重之地位。以

下本文就台灣銀行保險相關法規發展歷程，分段介紹：

### 一、第一階段（1997年至2000年）

第一階段即為2001年金融控股公司法通過前之1997年至2000年，此時期主要係先透過特別法來經營銀行保險商品、金融業得設立財產保險經紀人專部，接著銀行設立保險代理人經紀人公司。

#### （一）特別法經營保險商品

查我國與大部分國家的監理法規相同，為考量區隔經營風險，原則上均禁止銀行直接經營保險業務；僅在少數情形下，為因應特別需要，由立法機關訂立特別法，允許同一機構法人得經營特定銀行與保險業務。例如：1935年「郵政法」發佈實施，該法第五條即規定郵局可同時經營儲匯與簡易壽險業務。另1978年「中國輸出入銀行條例」發佈實施，該法第四條明定中國輸出入銀行得辦理財政部(現為金融監督管理委員會)核准之輸出保險。

比較特別的是郵政法之主管機關為交通部(參郵政法第二條)，惟有關簡易人壽保險由中華郵政股份有限公司經營者，屬交通部主管，業務並受金融監督管理委員會監督。(參簡易人壽保險法第二條第一項)；另「中國輸出入銀行條例」第四條第五款辦理輸出保險之主管機關則由「金融監督管理委員會」管轄。因上開郵局與中國輸出入銀行系基於特別法明定得經營特定保險商品，因此這二者並非本文所要討論之態樣。

#### （二）金融業得設立財產保險經紀人專部(1991年)

我國有關銀行業得銷售保險商品之監理規範，首見於「保險代理人經紀人公證人管理規則」中。其乃係因我國銀行業為確保押匯與授信業務標的之價值，避

免特定危險事故之發生，致標的物受損，債權無法獲得清償，故財產保險業便與銀行業合作，從事特定財產保險商品之招攬。然而當時主管機關對此銀行業與保險業合作招攬保險商品之行為，並未制訂法令加以監理。遲至1991年時，主管機關(當時為財政部)鑒於因客觀環境已明顯變遷，並為因應保險市場自由化及國際化之需要，遂於該年修正此管理規則，其中第23條規定針對銀行業若欲於營業處所內招攬保險商品時，其必須向先主管機關申請設立保險經紀人專部之方式為之<sup>200</sup>。此為我國保險主管機關首次對銀行保險通路經營架構監理規定。

### (三)銀行設立保險代理人經紀人公司 (1992-2000)

雖自1990年起我國主管機關已經開放金融機構得向財政部申請登記經營與押匯及授信業務有關之財產保險經紀業務。然而此以規定僅開放金融業成立保險經紀人專部招攬與押匯及授信業務有關之財產保險，如火災保險、海上貨物保險等，對於其他財產保險以及人壽保險商品之招攬並無開放。基此，部分銀行業便以透過設立人身或財產保險代理人子公司之方式，從事財產或人壽保險業務等之招攬，如1992年運通銀行設立臺灣美國運通產險與壽險保險代理人公司、1993年花旗銀行設立花旗銀行產險與壽險保險代理人公司、1996年中國信託銀行設立中信保險經紀人公司等。因保險代理人、保險經紀人之設立系由保險局所管，故銀行如需設立保險代理人、保險經紀人公司時，系由保險局負責審查。開放銀行跨足保險業之管道，銀行法開放轉投資保經代公司保險經紀人規則：「經註冊登記之銀行業、信託投資業，得向主管機關申請登記經營、押匯及授信業務有關之財產保險經紀業務。」。

<sup>200</sup> 「保險代理人經紀人公證人管理規則」第23條：「經註冊登記之銀行業、信託投資業，得向財政部(現為金管會)申請登記經營與押匯及授信業務有關之財產保險經紀業務。但應設置專部執行業務，其資本、營業及會計必須獨立。

經註冊登記之公證業，得依本管理規則有關規定，向財政部申請登記經營保險公證業務。依第一項及第二項規定辦理登記時，應聘有具備申領執業證書資格之人，報財政部核准；其辦理保險經紀或公證之業務，應由報准合格之經紀人或公證人簽署。」

## 二、第二階段（2001年至2004年）

金融控股公司法通過後，跨業行銷正式法制化，隨後共同行銷、合作推廣等相關規範，如「金融控股公司法」、「金融控股公司子公司間共同行銷管理辦法」、「銀行、證券、保險等機構合作推廣商品或提供相關服務規範」逐一成形。

又於2003年主管機關(當時為財政部)鑒於保險代理人、保險經紀人、保險公證人三者性質上差異甚大，遂將「保險業代理人經紀人公證人管理規則」改分為三，修訂為「保險代理人管理規則」、「保險經紀人管理規則」及「保險公證人管理規則」。藉此對保險代理人、保險經紀人及保險公證人在執行業務上進行各項規範及管理。因此，2003年新訂「保險經紀人管理規則」共46條，其中第十五條明定「經註冊登記之銀行業、信託投資業，得向主管機關申請登記經營與押匯及授信業務有關之財產保險經紀業務。但應設置專部執行業務，其資本、營業及會計必須獨立。(第一項)依前項規定辦理登記時，應聘有具備申領執業證書資格之人，報主管機關核准；其辦理保險經紀之業務，應由報准合格之經紀人簽署。(第二項)之後「保險經紀人管理規則」又歷經多次修正，於2011年將金融業得設立財產保險經紀人專部之規定改訂於第二十條，內容不變。需注意者是，因保險法之主管機關為金管會保險局，故金融業申請設立保險經紀人專部招攬特定財產保險，系由保險局負責審查。

### 一、經營模式分成共同行銷與合作推廣

上開銀行保險通路之監理架構於2001年我國通過金融控股公司法後，產生結構性之變化。蓋因為發揮金融綜合經營效益，立法者遂於金控法中明定金融控股公司與其子公司及各子公司間進行相互業務或交易行為時，得以共同行銷、資訊相互運用或共用營業設備或營業場所等方式為之。基此，我國銀行保險之經營模

式除上開二種模式外，另得以其他方式為之。本文整理說明如下<sup>201</sup>。

(1) 金控子公司間共同業務推廣(下稱共同行銷)

2001年金融控股公司法第43條第1項明定：「金融控股公司之子公司間進行共同行銷，應由金融控股公司事先向主管機關申請核准，且不得有損害其客戶權益之行為。」

基此，金融控股公司之子公司間，為發揮金融綜合經營效益，金融控股公司即得向主管機關申請核准(由銀行局負責審查)，進行跨業商品之銷售。然而自2009年因金融控股公司法刪除第48條並修訂43條後，主管機關(金管會銀行局)於始基於該法第43條第3項之授權，訂定「金融控股公司子公司間共同行銷管理辦法」(以下稱共同行銷辦法)以為業者遵循。謹此自共同行銷辦法第4條特別明定，於該辦法發佈施行前，經金管會核准之共同行銷申請案，金融控股公司無須重新申請核准。

(2) 非金控子公司間金融機構合作推廣(下稱合作推廣)

因非屬金融控股公司之其他金融機構並無金控法之適用，故主管機關(當時為財政部金融局)遂於2003年頒訂「銀行、證券商及保險公司等機構合作推廣他業商品或提供相關服務規範」(下稱銀行保險合作推廣服務規範)，以利非金控公司之金融業亦得跨業行銷。然而「銀行、證券商及保險公司等機構合作推廣他業商品或提供相關服務規範」雖是由財政部金融局主導擬定，但反觀銀行、證券商及保險公司等機構如欲合作推廣他業商品或提供相關服務者，需向各本業主管機關申請<sup>202</sup>。

<sup>201</sup>卓俊雄，〈臺灣、中國、日本三地銀行保險監理變革與展望-兼業與專業代理之利弊〉，政治大學CARDIF銀行保險研究發展中心，2014年12月，頁7-10。

<sup>202</sup>銀行、證券商及保險公司等機構合作推廣他業商品或提供相關服務規範第1點：「銀行(包括信用合作社)、證券商、保險公司等機構，如符合下列條

件者，得檢具其符合條件之證明文件、董(理)事會決議錄(外商在

### (3) 農會漁會信用部辦理合作推廣保險業務

另因我國農漁會信用部非屬金融控股公司之子公司，亦非屬一般商業銀行。鑒於保險公司為拓展其保險商品之銷售，除以銀行為通路外，亦有直接或透過保險代理人或保險經紀人，以農會、漁會為保險商品行銷通路，由農會、漁會提供營業場所、辦公設備或人力從事招攬保險業務。因此農委會為健全信用部辦理合作推廣保險業務，明確規範信用部與保險公司、保險代理人或保險經紀人等機構之權責，保障消費者權益，經參照金融監督管理委員會所定「銀行、保險公司、保險代理人或保險經紀人辦理銀行保險業務應注意事項」及財政部所定「銀行、證券商及保險公司等機構合作推廣他業商品或提供相關服務規範」等相關規定，於2012年8月29日發佈「農會漁會信用部辦理合作推廣保險業務應注意事項」，以供農會漁會信用部辦理合作推廣保險業務遵循之用。

## 二、招攬行為規範

現行銀行保險業務之監理，除了在法律層次上並無任何直接規範之法律或條文，即使在授權子法層次也缺乏直接針對銀行保險業務之相關規範。在主管機關發佈之各項法令中，較具體明確規範銀行保險業務者，為金管會保險局2005年07月29日以金管保三字第09402543651號令所訂之「銀行、保險公司、保險代理人或保險經紀人辦理銀行保險業務應注意事項」為主要核心規範。

## 3. 第三階段（2005年至2007年）

---

華分支機構可由總機構授權人員出具同意函) 及合作推廣契約書，向本業主管機關申請合作推廣他業商品或提供相關服務：

- (一) 本業機構財務、業務及內部控制健全。
- (二) 本業合作推廣商品或提供相關服務之人員，具備他業主管機關相關法令所規定之專業資格條件或證照，並於開辦前完成登記或登錄程序。」

此時期銀行保險最直接之法規：「銀行、保險公司、保險代理人或保險經紀人辦理保險業務應注意事項」正式發布，銀行保險規範更趨嚴密。銀行業務之綜合規範：「銀行辦理財富管理業務應注意事項」、「銀行對非財富管理部門客戶銷售金融商品應注意事項」亦相繼頒布。

在主管機關發佈之各項監理法令中，較具體且明確規範銀行保險業務者，為金管會 2005 年保險局以金管保三字第 09402543651 號令所訂之「銀行、保險公司、保險代理人或保險經紀人辦理銀行保險業務應注意事項」。其他涉及銀行保險監理法規，則屬於間接規範者居多，包括依金融控股公司法第 43 條第 3 項規定訂定之「金融控股公司子公司間共同行銷管理辦法」（以下稱共同行銷辦法）為代表，但此一規範僅適用於金控公司子公司間的銀行保險業務行為。其他金融機構之適用，則依 2003 年年財政部以台財融（一）字第 0920025294 號令所頒訂之「銀行、證券商及保險公司等機構合作推廣他業商品或提供相關服務規範」辦理，這兩項有關「共同行銷」與「合作推廣」的規範，都是廣泛性針對金融業間合作行為而訂定，並非針對銀行保險業務監理需要所制定，可能無法完全滿足監理與實務運作上的需要。

例如銀行保險商品銷售之對象，均以銀行現有客戶居多，實際上與其接觸或是招攬之人員，亦均為銀行職員或員工居多，該等客戶基於對銀行之信賴或是多年往來經驗，因此願意與銀行進行保險商品交易，但實務運作上，在招攬保險契約時，客戶可能並未能充分了解到實際執行銷售任務者並非其所信任的銀行，而係資本額僅數百萬的銀行保經代公司，事實與法律事實間有所落差，對消費者權益並不十分妥適。因此如何參考各國銀行保險發展經驗，並根據我國及市場現況，檢討並檢視我國銀行保險監理及經營架構，便成為值得關注之議題。

再者，隨著我國銀行保險業務蓬勃發展，看似對銀行及保險業均可互取所需，但在保費收入增加的背後，是否影響保險業長期財務健全度，也是銀行保險監理應該關注的議題。目前銀行保險亮麗的業績主要來自於「類存款」的保險商品，此類商品本身提供之危險保障額度極低，而且都以躉繳短期為其特色。此類商品的熱賣，將銀行業之存款大量移轉至保險業，而且大多以短期、且報酬高於定存利率為訴求，此一性質的保費收入，具有風險轉移的性質，隱含著未來保險業必須承擔較高的投資風險與流動性風險，長此以往是否會影響保險業的經營穩健性？進而威脅到保險消費者的權益？也是值得重視並深入研究的議題。

#### 四、第四階段（2008年至2011年）

銀行保險業務開始受到重視，相關規範及監理議題亦引起高度重視及關注，顯現出未來銀行保險的監理將日趨嚴格。

#### 五、第五階段(2012年迄今)

銀行局主導擬定之行政命令之時期，查銀行局過去陸續針對銀行業頒佈「銀行業辦理財富管理業務應注意事項」、「銀行對非財富管理部門客戶銷售金融商品應注意事項」、「銀行辦理衍生性金融商品業務應注意事項」等，都因為規範適用之範圍與銀行保險業務有部分重疊，因此同樣會對銀行保險業務產生規範效果。惟上開監理規範之主要目的並非針對銀行保險之招攬行為而定，然而於2012年底時，銀行局卻針對銀行業辦理銀行保險業務之行為發佈二則實質監理規定。此二規定之發佈，是否意味者銀行局有意主導銀行保險通路招攬行為之監理，實質關注。以下本文將說明該規定：

(一)「金管會提醒銀行業辦理銀行保險業務應遵守相關規定」

承如上述，銀行保險招攬行為規範主要是由保險局主導擬定之「銀行、保險公司、保險代理人或保險經紀人辦理銀行保險業務應注意事項」。然而 2012 年 10 月 17 日銀行局法規制度組針對銀行保險之招攬行為發佈「金管會提醒銀行業辦理銀行保險業務應遵守相關規定」，其中內容有：

「一、應約束該等登錄在保險公司、保險經紀人公司及保險代理人公司之人員，不得利用客戶之存款資料進行誤導或不當行銷方式勸誘、推介與客戶風險屬性不相符之保險商品，亦不得僅以定期存款與保險商品間之報酬率為差異比較，而忽略各類商品之風險特性及產品屬性，或未就報酬與風險為衡平對稱之揭露。

二、銀行業對於提供人力從事銀行保險招攬業務所產生之申訴案件，應予受理，並協助客戶與保險公司、保險經紀人公司及保險代理人公司進行聯繫協商。

三、銀行業應落實銀行保險業務之內部控制及稽核制度規定，金融控股公司及銀行並應督導其保險代理人子公司及保險經紀人子公司建立並落實執行內部控制及稽核制度。銀行業對於提供人力從事銀行保險招攬業務所產生之申訴案件，應先行檢視有無違反銀行保險業務相關規定之缺失。」

觀諸此規定之內容而言，銀行局明確要求銀行業對登錄於保險代理人或經紀人公司之保險業務員（同時具行員身分）之保險招攬行為（如保險契約說明義務等）需負監管之責，甚至明白表示銀行業者對銀行保險糾紛事件需協助處理等。銀行局此舉之本意雖系為減少招攬爭議，確保消費者之權益。惟令人不解的是，基於權責分立原則，保險市場與保險業之監督及管理應屬金管會保險局之業務（金融監督管理委員會組織法第四條第三款參照），故由銀行局針對保險商品之招攬行為發佈監管措施是否適當，恐有討論空間。

(二)「銀行業於共同行銷或合作推廣房貸壽險商品業務時應遵循之相關事項」

銀行局又於 2012 年 11 月 30 日亦曾針對房貸壽險商品之銷售發佈「銀行業於共同行銷或合作推廣房貸壽險商品業務時應遵循之相關事項」，要求銀行業於招攬房貸壽險商品時，需注意以下內容：

「一、銀行辦理房屋貸款業務時，不得以購買房貸壽險商品做為貸款之搭售條件或於貸款過程中不當勸誘。

二、銀行辦理共同行銷或合作推廣房貸壽險商品時，應落實認識客戶程式，確實瞭解客戶之需求，以提供適合客戶之商品。

三、為避免房貸壽險保單解約金爭議發生，應以客戶能充分瞭解之方式，具體說明包含保單契約終止之相關權益影響等重要內容。

四、銀行辦理房屋貸款已取得足額擔保，借款人基於自身保險需求向銀行購買房貸壽險商品，回歸以借款人為要保人之一般保險商品為主，並需提供期繳型及躉繳型之商品供客戶選擇。

五、前述事項應納入銀行內部控制及內部稽核制度規定，並落實執行。」

觀諸此規定，其中銀行局不但對房貸壽險商品之招攬行為發佈監管規定外，甚至連保險契約之內容亦明定禁止行為。此舉不但有監理權責不分之嫌，亦有干涉私法契約內容之疑慮。蓋因，保險契約之內容系由當事人雙方所意定，如認為保險契約內容有違反法令或對消費者不公之疑慮時，亦應由負責之監理機關發佈監管規定為宜。是以，銀行局針對房貸壽險商品之招攬行為與契約內容發佈監管規定，此舉恐需再斟酌。

## 第二節 銀行保險之法律問題分析

我國保險法於 2015 年 2 月通過修正允許銀行兼營保險經紀人或代理人業務，此為銀行保險制度近年為重大變革，對銀行、保險、銀行保經代、消費者及監理官等利害關係人均有顯著影響，在此法修正通過後，未來銀行保經代業務該如何調整是外界關心之焦點。本節先論述修法前銀行保險架構衍生之問題及其問題於修法後如何解決，後論述修法後對銀行保險影響之問題。

### 第一項 2015 年修法前銀行保險架構衍生之問題

#### 1、經營模式過於複雜<sup>203</sup>

經營模式可分為共同銷售與合作推廣模式或專部架構、二方架構與三方架構模式，以下分別論述。

##### (1)共同銷售與合作推廣模式

如前所述，我國銀行保險通路經營模式可分成金控公司子公司間共同行銷與非金控之金融機構間合作推廣經營模式。惟需注意者是，採合作推廣模式之金融機構，需向本業主管機關申請合作推廣他業商品或提供相關服務。換言之，銀行如欲從事合作推廣招攬保險業務者，需向銀行局申請。同理，證券與期貨業需向證期局提出申請；至於，農會漁會信用部辦理合作推廣保險業務者，因「農會漁會信用部辦理合作推廣保險業務應注意事項」中並未設有資格限制，故農會漁會信用部辦理合作推廣保險業務者雖無需向農業金融局申請核准，惟須遵循「農會漁會信用部辦理合作推廣保險業務應注意事項」相關規定。

##### (2)專部架構、二方架構與三方架構模式

---

<sup>203</sup>卓俊雄，銀行保險展望與監理制度之改革-以日本經驗為比較研究中心，保險專刊，2013 年 6 月，第 29 卷 第 1 期，頁 31-32。

另學者亦有依據銀行保險通路架構中金融業是否透過保險代理人或保險經紀人公司分成三方架構的間接銀行保險模式與二方架構的直接銀行保險模式。前者三方架構的間接銀行保險模式即由欲參與保險商品之銷售之金融機構(如銀行)間接藉由轉投資設立保險代理人或經紀人公司或與他保險代理人或經紀人公司合作方式辦理，該金融機構之保險招攬人員於取得保險業務員資格並登錄於保險代理人或經紀人公司後，向銀行客戶銷售保險商品。金融機構如採後者時，該金融機構之保險招攬人員於取得保險業務員資格並登錄於合作保險公司後，向銀行客戶銷售保險商品。換言之，採二方架構的直接銀行保險模式者，該金融機構從事銀行保險業務並無透過保險代理人或經紀人公司。另，我國目前尚有部分銀行設有保險經紀人專部招攬特定財產保險業務。此種模式與上開模式中銀行行員需登錄於保險公司、保險代理人或經紀人公司有所不同。

基此，我國目前銀行保險經營模式，除目前較常見「金控子公司間共同銷售」與「非金控之金融機構間合作推廣」外，尚有部分金融機構成立「保險經紀人專部」招攬特定財產保險等模式。因此，如為金控之子銀行業如欲從事保險業務招攬時，其可能的經營模式將包括上述三種方式。監理機關面對如此複雜之經營模式，是否能有效監理，恐令人擔憂。故為有效監理以確保消費者權益，上開經營模式是否應簡化或調整，亦有檢討之必要。

## 2、銀行銷售保險商品欠缺明確法源依據

因銀行法第3條規定，銀行所得經營之業務需經法明文規定或主管機關核可始得為之<sup>204</sup>，其原則上採列舉方式為之，故在銀行法未明文規定銀行可從事保險

---

<sup>204</sup> 銀行法第3條：「銀行經營之業務如左：

- 一、收受支票存款。
- 二、收受其他各種存款。
- 三、受託經理信託資金。
- 四、發行金融債券。

商品之銷售業務情況下，主管機構又未依據「銀行法」第 3 條第 22 款核定銀行保險為銀行可經營之業務時，銀行從事銷售保險商品業務之法律依據確有欠周延。因此實務上，主管機關依照銀行法第 3 條第 22 款之授權制定核准銀行可經營財務顧問業務及外幣保證金兩項業務之法規命令，以此來對照現行銀行銷售保險商品之主要依據<sup>205</sup>。

另以「銀行保險應注意事項」為例，其條文明定銀行保險業務係依據「保險業招攬及核保理賠辦法」訂定，卻並未確切說明所依據之條文。而「保險業招攬及核保理賠辦法」更直接規定，其係依照「保險法」第 148 條之 3 第 2 項規定：「保險業對資產品質之評估、各種準備金之提存、逾期放款、催收款之清理、呆帳之轉銷及保單之招攬核保理賠，應建立內部處理制度及程序；其辦法，由主管機關定之。」，關此條文內容似與銀行辦理銀行保險業務似無顯著關係，援引此一法規略顯牽強。另主管機關所頒金融機構「合作推廣規範」觀之，亦欠缺相關法律授權，與金控法規明確訂定金控公司之子公司得進行共同行銷顯有不同<sup>206</sup>。

- 
- 五、辦理放款。
  - 六、辦理票據貼現。
  - 七、投資有價證券。
  - 八、直接投資生產事業。
  - 九、投資住宅建築及企業建築。
  - 十、辦理國內外匯兌。
  - 十一、辦理商業匯票承兌。
  - 十二、簽發信用狀。
  - 十三、辦理國內外保證業務。
  - 十四、代理收付款項。
  - 十五、承銷及自營買賣或代客買賣有價證券。
  - 十六、辦理債券發行之經理及顧問事項。
  - 十七、擔任股票及債券發行簽證人。
  - 十八、受託經理各種財產。
  - 十九、辦理證券投資信託有關業務。
  - 二十、買賣金塊、銀塊、金幣、銀幣及外國貨幣。
  - 二十一、辦理與前列各款業務有關之倉庫、保管及代理服務業務。
  - 二十二、經中央主管機關核准辦理之其他有關業務。」

<sup>205</sup>吳佳寧，我國銀行保險監理法制之探討，國立政治大學風險管理與保險研究所碩士論文，2009 年，頁 76。

<sup>206</sup>卓俊雄，臺灣、中國、日本三地銀行保險監理變革與展望-兼業與專業代理之利弊，政治大學 CARDIF 銀行保險研究發展中心，2014 年 12 月，頁 10。

### 3、銀行轉投資保險代理人公司之利益衝突

我國銀行通常以轉投資保經保代公司來銷售保險商品，乃係因該銀行之保險招攬人員除非有保險經紀人或保險代理人資格，否則必須登錄於保險公司或保經保代公司方得推銷保險商品。

選擇轉投資保經保代公司方式來進行銀行保險業務優點不在少數，如設立資本額僅需新台幣三百萬元，門檻較低，且因保經保代公司與保險業相比之下為低度監理行業，故管理限制上較少。按目前我國銀行現況，銀行較少轉投資保險經紀人公司，反而多選擇轉投資保險代理人公司。因此衍生一個問題，當銀行轉投資保險代理人公司來經營銀行保險業務時，是否會因其同時兼顧投資人之身分與其需基於保險人利益時，兩者立場不同而造成利益衝突。

如若轉投資保險經紀人，為保險公司及被保險人雙方洽訂契約，保險經紀人其係基於銀行客戶即被保險人之利益為考量，地位上屬於被保險人之代理人。由此觀之，如銀行僅係為服務銀行客戶，應以轉投資保險經紀人公司為妥。

回到銀行保險市場上，由於銀行客戶無法從行銷時區分銀行係為保險經紀人還是保險代理人，有時保險代理人表達為了客戶向保險公司爭取理賠或優惠待遇，有時則係保險公司要求保險經紀人銷售銀行保險前應簽訂保險協議，這些易造成消費者錯亂誤認。

### 4、銀行保險通路責任歸屬<sup>207</sup>

---

<sup>207</sup> 整理自吳佳寧，我國銀行保險監理法制之探討，國立政治大學風險管理與保險研究所碩士論文，2009年，頁80-84。

根據先前所述之銀行保險三方及二方架構，可知縱使銀行簽訂關於三方或二方架構之合約，仍不具有保險契約當事人或關係人之身分，此為消費者對現況之認知有極大之落差。通常銀行保險之消費者為銀行之現有客戶，實際上與客戶間互動均為銀行行員，以客戶對於銀行及其行員之信賴而進行之保險商品交易。惟事實上於簽訂保險契約時，銀行客戶並未能充分了解實際執行銷售行員並非所信賴之銀行及行員，而為銀行保經保代公司。鑒於此事時與消費者所期待有所差距，顯見對消費者不公平。

於銀行保險經營模式下，保險公司之責任為核保、風險費率釐訂與計價、承保範圍之指示或估價修正、理賠事項評估調查及簡潔、保險契約內容變更與保險業務員之招攬行為所致損害等糾紛。而銀行則主要負責說明填寫要保書注意事項及轉送要保文件及保險單，或其他所屬公司授權從事保險招攬之行為時產生之糾紛，易言之，即招攬人員不實招攬、未盡風險告知義務、處理為認識物有所過失造成客戶損害等情形，銀行應與其簽約之保險代理人、保險經紀人或保險公司依相關法令或契約負賠償責任。惟此時銀行保險招攬人員於招攬時之分為保經代或保險公司之業務員，非銀行之員工，對其所為之不實招攬行為應負之契約責任或侵權責任，要求銀行負責實有不妥之處。反觀前述之「銀行、證券商及保險公司等機構合作推廣他業商品或提供相關服務規範」僅規定對他業機構負責，並未將銀行客戶列為賠償範圍內，明顯對消費者之保護不足。

##### 5、銀行保險招攬人員身分之利益衝突

銀行有法律及道德上義務，以銀行客戶之利益為主，然而當銀行保險招攬人員銷售保險時需登錄在保險公司或保經代公司之下，其身分多重問題不僅指引想客戶利益，易影響銀行之利益造成利益衝突。一旦利益衝突引起損害則會使銀行信用與保障功能降低，嚴重影響大眾對銀行之信任度。

## 6、消費者資訊隱私保護權

銀行與銀行客戶之間無論係信託、委任等皆有代理人制度之精神，換言之，當銀行透過銀行保險招攬人員向客戶招攬保險，若行員濫用客戶之訊息，則有侵害財務隱私權之問題。依銀行法第 28 條第 4 項、第 48 條第 2 項規定，銀行職員除法律或主管機關另有規定外，關於客戶之往來、存款、放款匯款等資料應保守秘密。若在职期間有洩漏或利用相關銀行及客戶之機密資料、帳密、關係或交易，或利用在职期間得悉前述資料，則應負民事及刑事責任。

惟現行銀行架構下無論係採直接經營模式抑或是間接經營模式，銀行保險招攬人員皆同時兼具兩種身分，銀行之員工跟為銀行保經保代公司或保險公司員工之身分。如此一來則產生銀行行員利用職務期間接獲客戶資訊，並以此以保經代公司或保險公司身分來銷售銀行保險，此時消費者之資訊隱私權是否受到保障，令人質疑。

## 7、監理機關<sup>208</sup>

按我國立法機關雖於 2003 年通過行政院金融監督管理委員會組織法(現為金融監督管理委員會組織法)，於行政院下設立金融監督管理委員會負責銀行、證券與保險等金融業務之監理。惟各業別之實際監理工作仍由該會次級機關，即銀行局、證期局與保險局負責。基此，有關銀行保險監理法令雖以金管會之名義發布，然其中有關銀行申請保險業務招攬之准駁，係由銀行局所負責。另就招攬行為而言，除先前保險局所發布之「銀行、保險公司、保險代理人或保險經紀人辦理銀行保險業務應注意事項」外，近來銀行局針對銀行保險之招攬

---

<sup>208</sup>卓俊雄，〈臺灣、中國、日本三地銀行保險監理變革與展望-兼業與專業代理之利弊〉，政治大學 CARDIF 銀行保險研究發展中心，2014 年 12 月，頁

行為，亦陸續發布若干行政命令。從而可知，對銀行保險業務招攬行為，保險局與銀行局似均有意涉入實質監理工作。

從監理權責分工而言，保險業務之招攬係屬保險局之權責。惟從上開注意事項內容觀之，銀行局不僅要求銀行業需要求登錄於他公司(即保險公司、保險經紀人公司及保險代理人公司)之保險業務員之招攬行為，且對上開保險招攬業務所產生之申訴案件，應予受理並協助協商。如此而言，銀行局似有意直接涉入銀行保險業務之監理。

惟如認為銀行保險業務之招攬行為應由銀行局負責監理時，則證券業從事保險業務之招攬行為是否應由證期局負責?同理，農漁會信用部從事保險業務之招攬行為是否應由農業金融局負責?如此之監理分工是否適當，似有深論之必要。

## 第二項 2015 年修法後銀行保險架構衍生之問題

2015 年 2 月新增保險法第 163 條第 5 項：「銀行得經主管機關許可擇一兼營保險代理人或保險經紀人業務，並應分別準用本法有關保險代理人、保險經紀人之規定。」該次修法僅銀行得採兼營架構，日後農漁會信合社仍採專業代理展覽模式，合先敘明。我國銀行多係以轉投資保險代理人公司較保險經紀人公司為多，惟未來銀行保經保代公司與銀行欲新設保經保代部門兩者間該如何做適當的調整與統合為首要之考量問題。另外金管會於 2015 年 6 月 18 日發部金管保綜字第 10402567071 號令對於保險經紀人及保險代理人管理規則相關條文修正<sup>209</sup>。目前新修訂之保險法並非強制設立保經保代部門，僅係提供一個經營選項，本文先以

<sup>209</sup> 對此相關條文修正之建議本文將於第五章討論。

此論述銀行對於現有保經保代公司與銀行之保經保代部門之走向，再說明銀行選擇部門所衍生之問題。

#### 一、 現有銀行保經保代公司與銀行之保經保代部門之走向

自新修正之保險法可知目前對於銀行設立保險部門並未明文強制，僅採取鼓勵銀行可將保經保代公司轉成內部部門具有節稅效果。對於銀行之選擇若轉投資之保經保代子公司並新設立保經保代部門，稱為雙軌制；反之，若銀行維持目前轉投資之保經保代子公司或將保經保代子公司停業或轉型新設立成銀行保經保代部門則為單軌制。目前之修法可見主管機關不予以強制仍保留雙軌制度係給予銀行設立保經保代部門銜接制度之緩衝期，以利保障消費者；銀行得兼營保險前之制度運作多年，卻造成銀行權責不清並對消費者保障不周全，因此最終之目的需以單軌制為目標，解決銀行於銷售保險時權責不分問題。

銀行於修保險法後，未來其保經保代公司與銀行之保經保代部門應採單軌制或雙軌制各有利弊。如採雙軌制可維持現有架構，然應限制銀行不得同時設立保經、保代部門以避免利益衝突之情況。我國銀行多為轉投資保險代理人公司較保險經紀人公司為多。目前銀行設保險部門雖並未強制，僅是鼓勵銀行可將子公司保經保代、轉成銀行內部的部門，因其具有節稅效果。若完全採雙軌制是能給銀行設立保經保代部門前能逐步制度化，得以銜接单軌制對消費者而言更有保障，然完全雙軌制所產生的監理問題更多更應謹慎。以下本文將論述雙軌制與單軌制之架構及問題。

#### (一)雙軌制

##### 1、雙軌制之業務及職能區分與監理

所謂採雙軌制，係指銀行得維持現有架構並能同時申請兼業代理以利銷售銀

行保險。此時同時有保經保代公司外，再新設立銀行保經保代部門，架構如圖 13 所示。若銀行之保經保代子公司與新設立保經代部門兩者屬性相同故業務與職能區分監理問題不大，仍視業務員所登錄的為主，衝突問題較小；反之如兼營與專營招攬保經保代屬性不相同時，銀行為應盡善良管理人之責，恐屬難題。另銀行之招攬模式過於複雜易造成權責不易釐清之情況。至於行員登錄問題，因已於銀行內部設立保經保代部門，故應將銀行保險招攬人員登錄於所在的銀行部門下，統一由登錄銀行來對招攬人員進行管理，不繼續透過保險公司、保經保代公司，透過部門化來強化銀行保險中之銀行地位及角色。

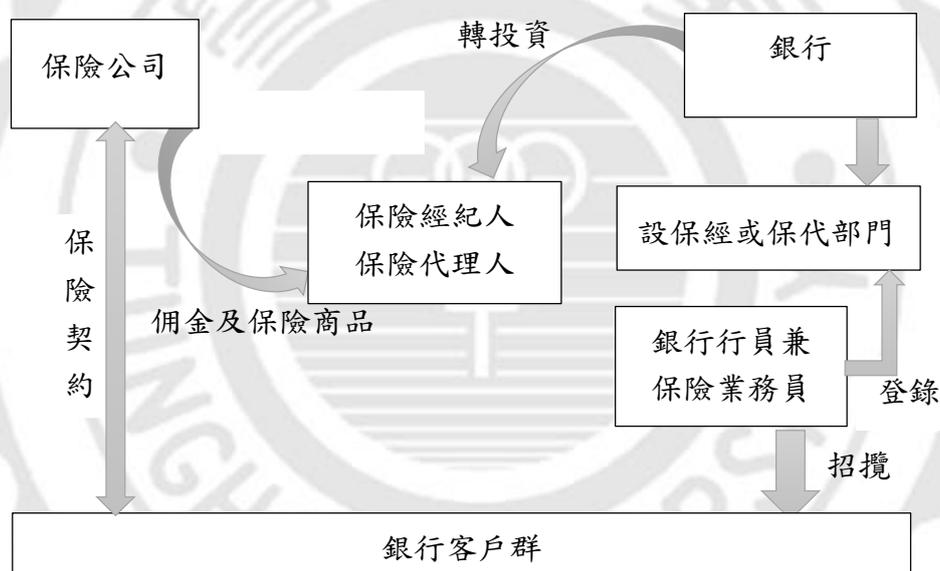


圖 13 銀行維持保經代公司並設立保經代部門之架構

## 2、雙軌制之問題

雙軌制之問題為一但銀行設立部門，則當銀行得為其所屬之保險招攬人員登錄主體，銀行更應該負責所有通路之管理、訓練及客戶服務申訴等功能，並直接向購買保險之客戶負相關法律責任。如仍堅持實行雙軌制，原有之保經保代公司對於銀行端之保險商品銷售不應涉及介入，僅能提供人員教育訓練或保險商品相

關服務為妥。為避免雙軌制下保險經紀人公司與保險代理人部門併存造成雙方利益衝突矛盾之情況，主管機關日後不應開放銀行業得同時申請保險經紀人與保險代理人之執照。對此有學者建議，於本次修法後主管機關應盡量規勸銀行業採單軌制為妥，避免雙軌制度下監理之困難。

## (二)單軌制之架構及其所衍生之問題

### 1、現有之保經保代子公司停業或轉型為新設立之銀行保經保代部門

將現有之保經保代子公司停業或轉型，銀行新設立保經保代部門之方式能解決銀行於修法前之制度下釐清權責分配之問題，更能保障消費者。此種單軌制之架構如圖 14 所示。於此架構下，銀行所設立之保經或保代部門負責所登錄之員工並負有完全通路應該負擔之責任。如此一來銀行必須依據保險法及保險經紀人、保險代理人及保險業務員相關管理規則，解決實務上保險公司及銀行間銷售費用、佣金收益等費用出帳問題。

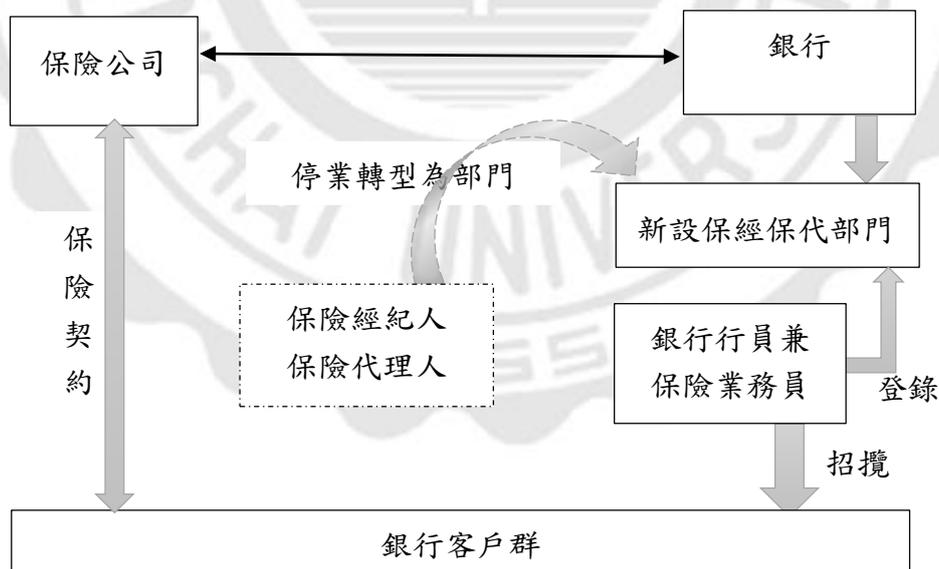


圖 14 單軌制-保經保代公司停業轉型為銀行保經保代部門架構

### 2、僅維持保經保代子公司

新修訂之保險法並未明文強制設立保險部門的情況下，銀行可選擇不設立部門維持原有之保經保代子公司來銷售銀行保險，其架構如圖 15 所示。此種情況即為修法前銀行之權責歸屬無法釐清之狀況，如維持保經保代公司則會產生先前章節所述銀行源於銷售保險之利益衝突問題，到底應為投資人還是消費者何者利益為考量？而於此情況下消費者也容易誤解係與銀行交易，無法釐清真正的背後交易主體。

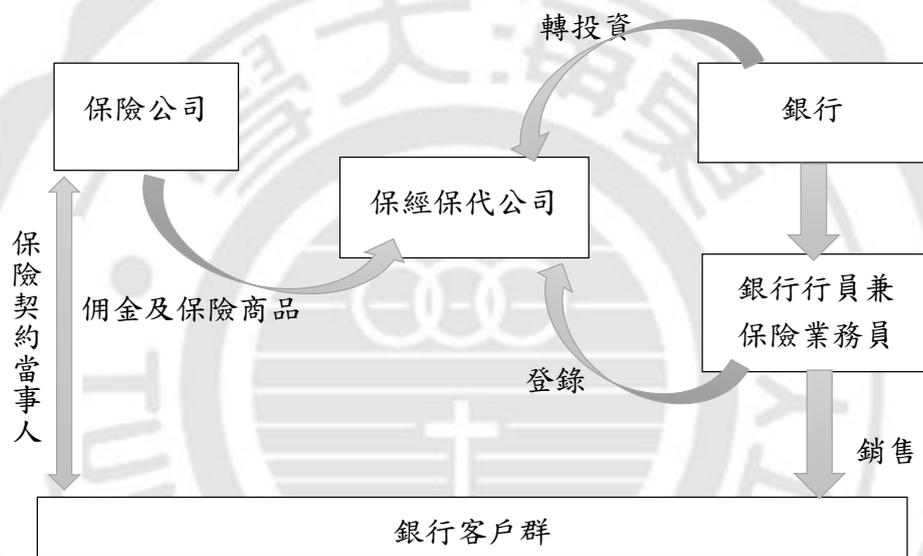


圖 15 單軌制之維持保經保代子公司架構

本文認為修法後銀行直接取得保經保代兼業資格，準用保險法有關之規定，過去銀行保險得否兼業招攬之法源依據問題今後雖得以解決，然係以未來銀行保險採部門化單軌制後由主管機關透過單一法規管理以利能更有效的監理為前提。目前雖係鼓勵走向部門化單軌制，但必非強制乃基於市場自由下銀行端應檢視選擇符合自身最佳的經營策略。另外值得討論的是銀行從雙軌制或維持子公司之單軌制走向設立部門化之單軌制模式執行時間點建議應分段進行，至於轉型期之分段時間表之設定問題，建議應視銀行內部制度化狀況來規範較為妥適。目前保險法之規定並非強制銀行須走向部門化之單軌制，轉型期間之監理問題更為複雜，

實為一大挑戰。

## 二、 銀行專設部門化之選擇衍生問題

保險法修正後對於銀行得設立保經代部門，現行銀行業設立之保經保代公司業務得否於設立保經保代部門後併入問題隨之而生。銀行保經保代部門化，銀行該設立何種部門較妥適？無論係採何種部門化，銀行保險皆係透過銀行招攬人員直接與銀行客戶銷售，此時若銀行業於與消費者洽訂保險契約之時，給予充足之資訊與協助，亦無不可。同屬性公司業務移轉較不會有利益衝突之疑慮，反而保經保代屬性不同的情況下則會有利益衝突之考量，以下分析保經保代公司與銀行部門化之設置討論。

早期銀行與保險公司共同行銷時期，銀行以保險代理人來向其銀行之客戶為主要銷售對象，然依保險法規定，保險代理人應基於保險人利益之立場；保險經紀人則係基於消費者利益協助簽訂保險契約。修法後若銀行設立保代部門為避免利益衝突，並考量銀行銷售之目的規劃、兼併客戶權益考量，銀行得兼營保經保代業務後，銀行可直接以本身客戶近行保險代理人業務，惟對於個資濫用之問題，銀行業於收集資料時應明確告之。

銀行保險業務招攬通路部門化後，該如何選擇為最佳途徑，其各有利弊。但不論採取何種模式，應皆避免銀行保險招攬人員不當招攬之情況，由以個資濫用之問題首當其衝，若欲避免銀行人員濫用銀行客戶之財務資訊，應於銀行內加強防火牆之功能設置。觀諸修法後保險經紀人依照保險法第 163 條負有善良管理人注意義務及忠實義務，銀行原轉投資係保險代理人公司今轉為保險經紀人部門，設置保險經紀人部門負有較高的注意義務，係基於消費者之立場為考量來協助洽訂契約，應較無問題；問題是若銀行原轉投資為保險經紀人公司欲轉為保險代理

人之部門，可否准許？原本轉投資之子公司是在消費者之立場來協助，卻於法令開放銀行內部設立專部時更動為保險代理人部門，已非基於消費者立場為考量而改以保險利益人之立場，此時利益衝突甚大。

本文建議銀行原係轉投資保險經紀人公司者，應於領取佣金服務期間內繼續為消費者服務為之，若保險經紀人公司轉型整併入銀行部門後之後續服務問題仍係由原提供保險產品之保險公司負責，原保險經紀人所仲介之保單僅服務於佣金領取時間內，以此為基準較無問題。而日後轉為保險代理人部門時應明確告知消費者以利於分辨，最後保經保代公司是否能轉型為保經代部門仍須經過主管機關審核同意方可為之。

### 三、此次修法對各利害關係人之衝擊與影響及相關因應措施

隨著法令變遷，金融服務難以避免不對利害關係人之權益產生衝擊與影響，當利益衝突主要來自同一時間提供許多不同當事人多種服務，亦包括同一時間提供多種服務。以下說明修法對保險公司、銀行、保經保代公司及消費者之衝擊與影響。

#### (一)保險公司

本次修法對對保險公司而言，可以說影響與衝擊較銀行及保經保代公司小之一方，因保險公司能直接與銀行往來，此種直接交易模式能省去一個透過銀行保經保代子公司的交易層，進而可以減少議價、協商或溝通等交易成本。真正受到影響的部份，則係銀行在必須盡善良管理人義務及忠實義務下，未來將會更佳審慎選擇銷售之保險商品，對於保險公司會有市場制理之功能，有學者提出此對台灣金融發展將有及正面的效益<sup>210</sup>。在從近幾年發展，銀行與保險發展有更緊密的合作關係，早已有接近部門化之性質，如此一來保險公司與銀行之間的經營策略

<sup>210</sup> 彭金隆，工商時報 - 「銀行保險制度變革對市場衝擊影響研討會」，2015年5月18日。

更是未來發展的重點。

## (二)銀行

而對銀行來說，其優點係節省營業稅，加上個資法利用方面能較不受限制，而缺點是要面對保經保代公司及銀行部門化之相關人員整併問題，且銀行保險銷售之風險會直接影響銀行及整體經營作業風險增加等問題。此外還有相關人員教育訓練的問題不容忽視，本文認為有鑒於先前章節所敘述之法國、日本等國家對於銀行銷售保險商品之人員必須事先培訓、測驗，並依據不同層級有不同審核方式以達風險控管及提升人員相關專業能力，皆須由銀行端來擬定相關教育訓練方式。

此外若銀行設立保經保代部門後，若有不當行銷之問題，修法前多由保經保代子公司負責，如今修法明定銀行銷售保險商品有法源依據後，也顯示出銀行必須負擔相當的善良管理人義務及忠實義務<sup>211</sup>，因此銀行未來對於其所銷售之保險商品會更加謹慎選擇，並對銷售保險商品之人員責任更加強管理，以減少銀行所需負擔之風險發生。當銀行所需負擔責任劃分清楚且部分加重下，這對於銀行選擇保險商品會更佳謹慎，進而影響未來銷售保險商品之不再多樣化。

## (三)保經保代公司

另對於現有銀行保經保代而言，可謂將面臨最大衝擊的一方。而保經保代公司如果將停業或轉型為銀行保經保代部門，有學者預料任職於銀行保經保代公司約 1200 到 1500 人中，將會面臨一波重大的整編改組的問題<sup>212</sup>。且保經保代公司之職員與銀行之內部人員將有各自公司文化之調和問題產生。此外還有保險經紀人或保險代理人公司轉型為銀行保經保代部門時，可否保險經紀人公司轉成保險

---

<sup>211</sup> 保險法第 163 條。

<sup>212</sup> 彭金隆，第五屆保險與金融法治學術研討會之內容，2015 年 5 月 22 日。

代人部門，實則為一大影響。

#### (四)消費者

對消費者而言，在金融海嘯後對消費者的保護意識逐漸上漲，今保險法第163條修法之立法理由以清楚說明係為保護消費者利益，於此制度下銀行必須直接承擔責任。此外，當銀行所需負擔責任劃分清楚且部分加重下，所銷售之商品會更佳謹慎這對於消費者之影響在於日後於銀行保險商品之選擇較少。

如今銀行保險中，銀行不僅只是保險代理人、受託人，加上為整併所轉投資之保經保代公司會涉及雙方人員整併問題、整併後的衝擊與影響，係因銀行與保經保代公司雙方職員標準不一。對員工權益而言，於日後部門整併之情況，應保障原保經保代公司之員工。另對消費者者而言，銀行行員往往因其業務性質易獲取客戶相關資訊或機構內部資訊，甚至銀行組織本身因策略聯盟或共同行銷使其具淺在衝突之角色，導致其擔任受託人之職責易有組織與個人利益衝突問題。對此銀行需負忠實保密義務，惟該如何落實中實保密義務，盡到善良管理人之責？修法後之能減緩各利害關係人之衝擊所採取之相關措施，對於客戶資訊隱私權的相關法規。銀行法設定保密義務範圍、透過電腦處理個人資料法來強化金控法所強調的金融整合服務下的個人資料流用，此外銀行內需加強防火牆之設置。

#### 四、銀行法規之修改

修法前為釐清銀行是否能直接經營銷售保險商品業務，有研究建議主管機關應依銀行法第3條第22款：「經中央主管機關核准辦理之其他有關業務。」來授權規定，將保險法第8條及第9條所稱之保險代理人及保險經濟人業務核定為中央主管機關核准辦理之其他有關業務，將銀行保險正式納入銀行合法業務<sup>213</sup>。

---

<sup>213</sup>吳佳寧，我國銀行保險監理法制之探討，國立政治大學風險管理與保險研究所碩士論文，2009年，頁130

本文認為保險法修法後已明定銀行得經主管機關許可擇一兼營保險代理人或保險經紀人，因此銀行法規修改部分暫無需要，由中央主關機關函釋即可。

#### 五、 銀行兼營保經保代業務之監理

當銀行兼營保經保代業務後，保險業務內部化，其所銷售保險的責任銀行必須承擔；而現行規範銀行主管具備業務員條件即可，為降低風險，建議對於高階主管及相關層級的員工教育訓練應該與加強。而為提升銀行保險監理品質，建議未來銀行保險相關監理法令應整合為單一法規架構，透過授權命令逐步整合其他行政命令與法規為單一法規以避免未來監理架構更複雜之問題。由其是雙軌制、單軌制同時運作的制度下，監理問題反而更為複雜。

## 第五章 結論與建議

我國銀行保險通路業務量自 2010 年度起已超越傳統壽險通路壽險新契約保費收入，市佔率更是超過 50% 以上。而銀行保險業務從原本的火險、水險搭配放款消極模式，經歷過利潤緊縮、保險業承受資產負債壓力、消費型態轉變到最近監理機關管制不斷地放寬，已演變成現今不斷推陳出新的保險商品。銀行通入之保費收入比率不斷增加，此時主管機關更因為銀行業務之發展狀況考量到監理需求，訂定相應之相關法規。然而面對保險法修法開放銀行得以兼業保險之際，對於監理架構之轉變及妥適性值得加以檢討，本文透過法國、中國大陸與日本近來銀行保險之發展現況，檢視我國現行保險監理法規及經營方式之架構妥適性，提出相關修正與建議，期盼能對實務上銀行保險兼理之操作有所裨益。本文結論建議如下：

### 一、銀行設置保經代部門化較無利益衝突

2015 年修保險法修法後，銀行得於內部成立保險代理人或保險經紀人部門，外於此架構下，銀行無須再轉投資保險經紀人或保險代理人公司，即可進行銀行保險業務，銀行直接與合作的保險公司簽訂代理契約，雙方直接洽談適合銀行通販售的保險商品。而銀行保險招攬人員可直接登錄銀行並由該銀行內部之保險經紀人和保險代理人部門負責管理，無須擔憂發生登錄保經代公司和保險公司而衍生的利益衝突問題。

### 二、銀行設置部門化得簡化經營架構

銀行設置保險經紀人和保險代理人部門得簡化經營架構，並有助管理成效的提升外，亦可有 2% 的賦稅優惠<sup>214</sup>。惟銀行內部設置部門化後該如何提升銀行保

---

<sup>214</sup> 2015 年保險法修法之細節子法將在同年 7 月修訂，其中規劃將保代部門化之銀行得有稅負之優惠。

險人員之專業能力將會是首要目標，建議銀行規劃時得參考目前銀行內部證照的做法，即增加保險內部證照，鼓勵員工取得內部證照，並訂年限更新。另外，銀行得舉辦升等考試時，將保險專業知識納入考試範圍，期望可自然提升員工保險專業能力。

整體觀之，未來保代公司部門化以後，對銀行監督也更加提升，銀行也要慎選保險公司，金融業對於保險法修正相當樂見，對銀行保險的發展會更加正面。

### 三、應開放銀行業自由發展

本次修法主管機關係站在消費者保護立場上，惟即使推動單軌制，亦應給予銀行業者一段調適期，因為保經代公司與銀行內部有業務及其文化磨合之必要。另銀行到底應該設立保經或保代部門，鑒於每家銀行之通路屬性不盡相同，主關機關不應予以強制。各銀行保險公司應事先分析自行的屬性與定位，定調後就必須忠實扮演所選的角色；而其界定應清楚明瞭，否則會連動法令遵循與消費者保護。另值得注意的是，銀行不能於保險經紀人及保險代人間不斷轉換，否則易造成角色衝突、監理困難，期望主管機關能對此作一規範。

### 四、修法後之相關法規範

觀諸法國、中國與日本之銀行保險發展歷程後，對於各自的相關法規範為因應金融體系整體環境的變動，維持其穩定並以保障消費者為考量實施不同時間空的監理制度。然而當銀行體系兼營保險業務後，對於其自身的人員規範與訓練各國皆有所規畫與資格限制，更強調銀行行員的員工教育訓練及銀行保險高階主管的資格限制。我國於 2 月保險法修法後逐漸更動相關規範<sup>215</sup>，並對銀

<sup>215</sup> 我國於 2015 年 6 月 18 日公布相關修正，如保險經紀人規則、保險代理人規則、保險代理人

行得兼營保險代理或保險經紀業務之相關資格規定、應檢附文件及相關應遵循事項及保險代理人公司及銀行應修訂內部作業規範。然而在開放營行得兼營保險業務之時，法國則重於該如何監理銀行保險，對於銀行保險之監理機構不斷重新編組給予監控權限，甚至設定專門的決策團體及懲戒委員會，反觀我國銀行保險目前僅是透過保險法給予一個法源依據，相關規範界定仍透過金管會的銀行局或保險局公布之管理規則。

## 五、未來走向與趨勢

另外值得討論的是，主管機關對於本次的修法皆係以保護消費者的立場來做考量，雖解決過去銀行銷售保險的法源依據及銀行必須對於銷售保險商品所造成的不當銷售行為等負責，但與其他國家相同之處在於對於銀行保險原先的禁止、限制到開放這段歷程，然而更應該注意銀行跨業經營的重點在於如何審慎監理，尤其是銀行跨業兼營的模式影響甚鉅。畢竟金融監理政策的目多以風險阻隔為優先，加上近來立法目的多以保護消費者立場出發，惟須注意不斷開放銀行保險市場下，監理制度上的轉變是否能跟上腳步，不會流於形式。

就修法後開放銀行對於設立保經保代部門，雖有稅負上的優惠，但就目前現行法規來看，對於保險經紀人的義務要求較高，不免造成銀行若欲設立部門則會傾向保險代理人部門，如此一來原先之立法目的保障消費者之權益，是否真的有所保障？再言，透過法規要求銀行業者若為保險經紀人則應盡到善良管理人及忠實義務，對於保險契約應提供相關服務外洽訂契約前應主動提供書面之分析報告，且告知收取報酬之標準。對此雖開放銀行經主管機關許可可擇一兼營保險代理人或保險經紀人業務，但對於保險經紀人相關要求高於保險代理人，若日後銀行多設立保險代理人部門，其與原先銀行所轉投資之保險

---

保險經紀人保險公證人繳存保證金及投保相關保險辦法第二條、第十條

經紀人公司之間轉型方式，必然為監理重點之一。如今政策已走向開放銀行設立保險經紀人或保險代理人之兩方經營模式，對於其他相關規範修改亦逐步健行中，建議可參酌法國、日本等監理制度，應明確區分銀行保險的業務範圍、對於銀行保險銷售行員之過失造成的損害，應明確訂定責任保險制度，以求銀行之經營穩定性。其實無論是否銀行設立部門，只要於銀行櫃檯銷售保險商品時，表示其所代表的主體並有據實說明及銀行、保險公司及行員間之關係，在銀行保險具有明確的法源依據下，釐清權責歸屬，對於銀行整體的通路責任納入監理架構之下，可減少監理架構複雜之情形。

銀行銷售保險商品時，在其銷售行為上應盡適合性判斷義務與說義務，如有違反則有賠償責任。目前針對銀行銷售人員該如何達到適合性義務及說明義務，建議於法規範上有具體化之必要，可參酌日本之金融商品販賣法及金融商品交易法，對於勸誘行為可明確規定，或是參酌法國對於銷售技巧之相關規範禁止搭售商品或利誘行為。我國雖於金融消費者保護法中有要求金融服務業與金融消費者訂立提供金融商品或服務契約前，應先充分了解金融消費者之相關資料，以確保該商品或服務隊金融消費者之適合度<sup>216</sup>，先前已有研究計畫<sup>217</sup>指出如今銀行若以高風險之保險商品進行勸誘與客戶原希望投投資於安定型商品上有所違背屬於違法行為，可納入我國規定之中，因我國金融消費者保護法第9條在適合性原則上的規定較為簡略，此點仍有參考價值。

---

<sup>216</sup> 金融消費者保護法第9條。

<sup>217</sup> 胡韶雯等人，各國銀行通路辦理保險商品銷售制度之比較研究(期末報告)，委託單位：金融研究發展基金管理委員會，2011年12月，頁133。

# 參考文獻

## 一、中文部分

### (一)專書

中國證券監督管理委員會組織編譯，2013年，歐盟金融監管體制改革法規匯編，法律出版社。

王文宇主編，2008年，金融法，元照出版社。

江朝國，2009年4月，保險法基礎理論，瑞興圖書股份有限公司。

張雪強，2014年，銀行業金融機構市場退出法律制度研究，法律出版社。

陳文輝主編，2011年，中國保險中介市場報告，北京，中國財政經濟出版社。

陳彩雅，2004年，保險學，三民書局。

陳雲中，2004年，保險學要義理論與實務。

曾耀鋒，2011年，保險行銷之監理-先進各國之經驗與啟示，財團法人保險事業發展中心。

### (二)碩士論文

王寸久，2003，人壽保險業經營銀行保險之研究，政治大學經營管理碩士學程碩士論文。

何易儒，2009，銀行業經營銀行保險之策略分析，朝陽科技大學保險金融管理系碩士論文。

余慎美，1999，我國銀行跨業兼營保險態度與現況研究，逢甲大學保險學研究所論文。

吳佳寧，2009，我國銀行保險監理法治之探討，政治大學風險與管理碩士論文。

周生斌，2013，銀保新規後我國銀行保險發展研究，經濟貿易大學保險專業碩

士學位論文。

洪若梅，2004，我國銀行保險發展趨勢之研究，逢甲大學保險所碩士論文。

胡榮健，2002，台灣銀行業建構銀行保險業務之策略與步驟，政治大學經營管理碩士學程碩士論文。

蔡美卿，2000，我國銀行業經營保險業務之研究，實踐大學企業管理研究所之碩士論文。

### (三)期刊

卓俊雄，銀行保險展望與監理制度之改革-以日本經驗為比較研究中心，保險專刊，2013年6月，第29卷第1期。

侯靈敏，淺析我國銀行保險的發展，統計與管理財經論壇，2015年2月，頁42-43。

黃金財，法國、義大利銀行保險制度比較研究，中洲學刊，2002年3月第2期(總第128期)，頁45-47。

王媛媛，法國銀行保險的發展及其啟示，蘭州教育學院學報，2013年7月第29卷第7期，頁27-28、63頁

王媛媛，銀行保險發展模式選擇分析，韶關學院學報，2013年1月第34卷第1期，頁94-97。

許曉芬，法國銀行保險通路研究-以銀行保險之法律地位與職業規範為中心，月旦法學雜誌，2012年5月，頁191-204

卓俊雄，台灣銀行保險展望與監理制度之改革，保險專刊

林建智、彭金隆、吳佳寧，我國銀行保險業務監理架構之探討，台灣金融財務季刊，第十輯第4期，98年12月，頁135-158。

卓俊雄，兩岸保險市場發展沿革與展望專題演講 PPT，2013年11月

卓俊雄，2015年台灣保險監理挑戰與展望 PPT，第五屆保險與金融法治學術研

討會之內容，2015 年 5 月 22 日

(四)研究計畫報告

卓俊雄，臺灣、中國、日本三地銀行保險監理變革與展望 20141204(結案報告)

行政院金融監督管理委員會，

蘇志誠，中國銀行保險通路市場 PPT，2013 年

范姜肱、鄭鎮樑、賴宏誌，兩岸銀行保險比較研究(期末報告)，華銀保代 Cardiff 銀行保險研究中心，2014 年 5 月

銀行保險行銷通路監理之研究，行政院金融監督管理委員會保險局，2000 年 12 月

陳美夙、蘇志誠，從銀行保險的國際發展趨勢探討保險監理之研究，2013 年 8 月

許曉芬，法國銀行保通路 PPT，2011 年 5 月

各國銀行通路辦理保險商品銷售制度之比較研究期末報告，金融研究發展基金管理委員會，2011 年 12 月

銀行通路銷售金融商品監理制度之比較研究，行政院金融監督管理委員會銀行局，2011 年 12 月

楊家燕等，金融機構跨業經營之風險控管、利益衝突防範、消費者權益保障及對產業生態之影響，財團法人台灣經濟研究院執行計畫，金融研究發展基金管理委員會，2007 年

簡榮志等，日本金融監理相關法律規定及實務制度，行政院金融監督管理委員會銀行局，2006 年

范姜真嫩、許淵國、王鈞民、范姜肱，日本金融機構使用客戶資料相關法令之內容-以銀行保險為例，健康與管理學術研討會，2007 年

彭金隆，2015 年台灣保險監理挑戰與展望銀行保險通路變革，第五屆保險與金

融法治學術研討會之內容，2015 年 5 月 22 日

(五)法規資料

保險法

銀行法

金融控股公司法

保險業務員管理規則

保險代理人管理規則

保險經紀人管理規則

金融控股公司之子公司進行共同行銷時之相關規範

金融消費者保護法

銀行辦理財富管理業務應注意事項

銀行辦理財富管理作業準則

銀行對非財富管理部門客戶銷售金融商品應注意事項

銀行對非財富管理部門客戶銷售金融商品作業準則

銀行、證券商及保險公司等機構合作推廣它業商品或提供相關服務規範

(六)網站資料

金融監督管理委員會全球資訊網，<http://www.fsc.gov.tw/ch/index.jsp>

中華民國人壽保險商業同業公會，<http://www.lia-roc.org.tw/>

財團法人保險事業發展中心，<http://www.tii.org.tw/>

中國銀行監督管理委員會，<http://www.cbrc.gov.cn/index.html>

中國保險監督管理委員會，<http://www.circ.gov.cn/web/site0/>

二、外文部分

(一)期刊

Gérard Valin, “Bancassurance européenne et réseaux postaux face aux nouvelles exigences de la gouvernance ...”, Article 29/10/2007 Banque & Stratégie N° 251.

Gérard Valin, “Les trois âges de la bancassurance”

Rapport d'activité 2014 du Pôle Assurance Banque Epargne , [https://acpr.banque-france.fr/fileadmin/user\\_upload/acp/publications/rapports-annuels/Rapport-activite-ABEIS-2014.pdf](https://acpr.banque-france.fr/fileadmin/user_upload/acp/publications/rapports-annuels/Rapport-activite-ABEIS-2014.pdf)

(二)網站

legifrance , <http://www.legifrance.gouv.fr/Droit-francais>

日本金融庁(FSA) , <http://www.fsa.go.jp/>

ACPR , <http://acpr.banque-france.fr/lacpr/presentation.html>

(三)法規資料

保險業法，最終改正：平成 26 年 6 月 27 日法律第 91 号

保險業法施行規則

日本銀行法

Code des assurance