建構保險代理人佣酬支付標準合理化之研究

A Study of Insurance Agent Payments to Build a Reasonable Commission Basis

撰稿人：朱小華

Hsiao-Hwa Chu

建構保險代理人
佣酬支付標準合理化之研究

摘　要

過去數十年來保險代理人在國內保險市場存在空間極為有限，再加上保險人對其佣酬支付標準欠缺合理性，致保險代理人在整個保險事業發展過程中無法發揮其應有功能。近年來，由於國內保險業者對專業分工經營之倡導、保險知識之普及、優秀保險人才之投入、保險專業能力之提升，改變了保險代理人之角色與功能，促使保險代理人佣酬支付標準之重新建構，成為保險代理人制度健全與否之重要關鍵因素。本研究除回顧民國 51 年至 94 年 8 階段之保險代理人佣酬支付標準外，進而分析建構佣酬支付標準合理性應考量因素，最後並提供相關具體建議事項，俾供為日後建構我國保險代理人佣酬支付制度之參酌。

關鍵詞：保險代理人、佣酬支付、費率結構、財產保險

朱小華：醒吾技術學院財務金融系專任講師

壹、前　言

保險代理人、保險經紀人、保險公證人三者被稱為保險輔助人，顯示其在整個保險事業發展過程中，具有正面輔助之功效。依保險法之定義：保險代理人係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謂之。由此可知，保險代理人之權限來自於保險人之授權，保險代理人僅能在授權範圍內代理保險人經營業務，至於向保險人收取費用之多寡，應與保險授權範圍大小有其對應關係，倘保險人授權範圍較大，保險代理人所收取之費用理應較高；反之，倘授權範圍較小，則保險代理人所能收取之費用相對較少，此乃至為明顯且屬公平合理。

早期，國內保險人之業務經營較為單純，除業務行銷外大多自行處理，保險人授權保險代理人執行其他業務範圍之情況並不多見，在此階段，保險代理人之功能實與保險經紀人、保險業務員並無明顯差異；爾後，隨著保險人業務經營之日趨複雜，保險人雖有意授權保險代理人代為經營業務，惟在對保險代理人之專業能力缺乏信心情況下，實難予以擴大其授權範圍；此外，囿於當時保險法令規定保險代理費支付標準實屬偏低，使得保險代理人對其所代理業務工作之經營權興趣缺缺，亦無意極力爭取。因此，長久以來保險代理人所能取得保險人之唯一授權者，就僅侷限於代其招攬業務。

反觀今日，因保險業專業分工經營理念之倡導，大幅提高業者管理績效，同時，國外保險代理人對保險人所做之貢獻亦有目共睹。近年來，由於保險知識普及、優秀保險人才投入保險市場、保險專業能力日益提升、國內保險代理人角色與功能重新被檢視與肯定，保險人對於保險代理人之授權亦有明顯改變，顯見保險代理人在未來保險經營活動終將扮演極具重要之角色；惟過去長久以來保險代理人佣酬支

付標準欠缺公平合理性，勢將形成保險代理人正常發展之一大阻礙。有鑑於此，建構保險代理人佣酬支付標準之合理化，實為健全保險代理人制度之重要關鍵所在。（請參閱表 1）

表 1　保險代理人業務統計表

（單位：千元）

年度		1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
家數＊	總計	391	392	398	412	414	439	477	514	486
	產險	273	263	278	284	281	303	338	378	353
	壽險	118	129	120	128	133	136	139	136	133
保險業務員	總計	7,800	10,241	25,093	48,227	58,608	59,407	76,555	74,968	81,497
	產險	3,855	4,334	6,325	7,716	9,182	12,530	18,570	17,922	18,945
	壽險	3,945	5,907	18,768	40,511	49,426	46,877	57,985	57,046	62,552
簽單保費收入	總計	67,955,508	80,199,702	81,100,278	91,032,354	153,219,168	211,151,976	260,923,588	237,760,256	243,259,319
	產險	62,441,867	73,512,720	74,320,153	80,863,211	48,597,354	57,427,992	66,316,660	64,713,964	52,908,625
	壽險	5,513,641	6,686,982	6,780,125	10,169,143	104,621,814	153,723,984	194,606,928	173,046,292	190,350,693
代理費收入	總計	6,678,848	6,632,599	11,146,358	10,528,447	16,635,860	18,469,664	22,109,599	18,985,040	19,759,373
	產險	4,754,271	4,407,093	8,314,217	4,846,312	7,047,358	9,552,745	11,523,712	10,969,417	9,866,653
	壽險	1,933,577	2,225,506	2,832,141	5,682,135	9,588,502	8,916,920	10,585,887	8,015,623	9,892,720

資料來源：中華民國保險代理人商業同業公會。

註：＊家數統計包含個人及公司組織型態。

貳、保險代理人佣酬支付標準之回顧

論及我國保險代理人佣酬支付標準相關法令規定，在早期由於國內並無保險代理人名稱，保險經紀人就成為唯一保險仲介人，故在保險費率結構項目僅規範佣金項目，至於保險代理人之代理費，則是日後以行政命令方式規範之。依財政部 76 年 8 月 12 日台財融第 760819468 號函知：保險代理人除依規定可支領代理費外，尚可支領佣金。有鑑於此，保險代理人之佣酬內容係包括代理費及佣金兩部分，其中代理費多包含於其他費用項目內；而佣金大多以獨立項目核列。今依下列年度之不同，分別予以扼要說明如下：

一、民國 51 年以前

在民國 51 年以前，我國雖有大清商律（清宣統 2 年）、保險法（民國 18 年）、保險業法（民國 24 年）、保險業施行法（民國 26 年）、戰時保險業管理辦法（民國 32 年）、戰時保險業管理辦法施行細則（民國 32 年），惟在上述保險相關法令中，對於保險代理人及其相關佣酬支付之標準並無任何條文予以規範。

二、民國 51 年

政府遷台後，保險監理單位基於實際監理需要，乃以修訂管理保險業補充規定方式，明訂保險業承保火險業務，其費率自民國 51 年度起，暫依下列公式核算，報部核定實施：

表 2　保險業火險業務各項費率攤提比率表

（單位：%）

費率項目	預期損失率		佣金	各項費用	各項稅捐	預期利潤率	合計
	損失率	大火準備					
百分比	35	10	15	25	5	10	100
保險代理人佣酬支付項目			ˇ	ˇ			

在表 2 中，保險人可支付保險代理人之佣酬，除佣金占費率之15%外，尚可在各項費用中酌予提撥支付代理費。

三、民國 57 年

政府為謀健全保險體制，遂於民國 52 年完成保險法修正工作，隨後為配合保險法對保險分類之規定，著手財產保險費率結構之制訂，並於民國 57 年正式實施之，透過此次之修正，不只一改過去僅侷限於對火災保險費率之規範外，更擴大至適用於全體財產保險各險種。謹此將財產保險費率結構列示如表 3：

表 3　我國財產保險費率結構（民國 57 年~民國 66 年）

（單位：%）

保險種類	預期損失率	賠款特別準備金	佣金	發展基金	其他費用	預期利潤	合計
火災保險	45	5	15	0	25	10	100
船體險 海上貨物險	65 55	5	5 10	0	15 20	10	100
陸空險	55	5	10	0	20	10	100
汽車損失險	60	5	10	0	15	10	100
汽車責任險	65	5	5	0	15	10	100
其他財產險	60	5	10	0	15	10	100

資料來源：財政部 57 年 2 月 27 日（57）台財錢發字第 02725 號函。

四、民國 66 年

政府有鑑於原有財產保險費率結構無法配合保險實際經營需求，乃於民國 66 年修正財產保險費率結構，俾能因應不同險種經營成本需要。至於修正內容如表 4 所示。

表 4　我國財產保險費率結構（民國 66 年~民國 84 年）

單位：%

保險種類		預期損失率	賠款特別準備金	佣金	發展基金	其他費用	利潤	合計
火災保險	一般火災保險	55	4	12.5	0.5	22	6	100
	火災附加保險	60	4	10	0.5	19.5	6	100
	住宅綜合保險	60	4	10	0.5	19.5	6	100
海上保險	船體保險	70	3	5	0.3	16.7	5	100
	海上貨物保險	60	3	12.5	0.5	18	6	100
	漁船保險	70	4	5	0.3	15.7	5	100
陸空保險	汽車損失保險	65	3	10	0.5	16.5	5	100
	航空保險	75	4	1	0.3	16.7	3	100
	其他	60	3	10	0.3	20.7	6	100
責任保險	汽車責任保險	80	3	0	0.5	16.5	0	100
	其他	65	3	10	0.3	15.7	6	100
其他財產保險	工程保險	60	4	10	0.3	19.7	6	100
	保證保險	70	4	10	0.3	9.7	6	100
	其他	65	4	10	0.3	16.7	4	100

資料來源：財政部 66 年 4 月 22 日（66 年）台財錢第 13957 號函

五、民國 76 年

在上述財產保險費率結構表中，對於佣金項目規定具體明確；惟對於代理費卻未能以獨立項目予以核列，極易造成混淆與不必要之爭執。有鑑於此，政府保險監理單位以行政命令函示代理費支付標準如表 5 所示。

表 5　代理費支付標準表

保險種類	火災保險	海上保險			陸空保險	責任保險	其他財產保險
		船體保險	海上貨物保險	漁船保險			
代理費標準	5%	2%	3%	2%	2%	3%	2%

六、民國 84 年

隨著保險自由化之潮流趨勢，政府保險監理單位希望保險業在成本之掌握更具彈性，於民國 84 年再度修正財產保險費率之結構，其修正重點主要係將原有數個費用項目予以合併。其修正後之內容陳述如下表 6 所示：

表 6　我國財產保險費率結構（民國 84 年～民國 91 年）

（單位：%）

保險種類		預期損失率	特別準備金	附加費用率（營業管理費用及預期利潤等）	合計
火災保險	一般火災保險	55.5	4	40.5	100
	火災附加保險	60.5	4	35.5	100
	住宅綜合保險	60.5	4	35.5	100
海上保險	船體保險	70.3	3	26.7	100
	海上貨物保險	60.5	3	36.5	100
	漁船保險	70.3	4	25.7	100
陸空保險	汽車損失保險	65.5	3	31.5	100
	航空保險	75.3	4	20.7	100
	其他	60.3	3	36.7	100
責任保險	汽車（任意）責任保險	65.3	3	31.7	100
	其他	65.3	3	31.7	100
其他財產保險	工程保險	60.3	4	35.7	100
	保證保險	70.3	4	25.7	100
	其他	65.3	4	30.7	100

核准文號：財政部 84 年 6 月 26 日台財保第 842029937 號函。

七、民國 91 年

政府主管監理單位為因應加入 WTO 後之保險自由化與國際化監理政策，乃自民國 91 年 4 月 1 日起分三階段實施保險費率自由化，每階段為期三年。至於第一階段費率自由化之重點如表 7 所示：

表 7　第一階段費率自由化之內容

特　　色	「附加費用率」之自由化
實施期間	91 年 4 月 1 日實施
個人保險	附加費用率得由業者考量本身狀況自行釐訂之，經報准後實施。
商業保險	純保費部分依核定之危險保費，但附加費用率得由業者考量本身狀況自行釐訂之，經報准後實施。
住宅火災保險	依核定之危險保費及附加費用率簽單。
地震保險	依核定之危險保費及附加費用率簽單。
中、小型保額之火災保險業務	1.純保費部分，依核定之危險保費，亦得採核定之「表定加減費規程」。 2.附加費用率得由業者考量本身狀況自行釐訂之，經報准後實施。
強制汽車 責任保險	1.依核定之危險保費及附加費用率簽單。 2.附加費用率中業務費用得自行釐訂之。
保險新商品及其費率審查	採核備制，但經主管機關認定不適合採核備制者，採核准制。
備　　註	1.廢除住宅長期火災保險制度。 2.恪遵危險對價原則，防止不公平競爭，危險保費按核定之費率計價。 3.附加費用率採「總量管制」原則。

資料來源：作者自行整理

基於費率自由化保險監理政策之實施，保險監理單位亦於 91 年 12 月 24 日修訂特別準備金比例，同時並放寬附加費用率改採上限制，允許保險業者在核定比率範圍內自行訂定之（如表 8 所示）。

表 8 我國財產保險費率結構（民國 84 年～民國 91 年）

（單位：%）

保險種類		預期損失率	特別準備金	附加費用率（≤）（營業管理費用及預期利潤等）	合計（≤）
火災保險	一般火災保險				
	住宅	55.5	1	43.5	100
	商業	55.5	3	41.5	100
	火災附加保險				
	地震、颱風、洪水	60.5	7	32.5	100
	其他	60.5	1	38.5	100
	住宅綜合保險	60.5	1	38.5	100
海上保險	船體保險	70.3	5	24.7	100
	海上貨物保險	60.5	5	34.5	100
	漁船保險	70.3	5	24.7	100
陸空保險	汽車損失保險	65.5	1	33.5	100
	航空保險	75.3	7	17.7	100
	其他	60.3	3	36.7	100
責任保險	汽車（任意）責任保險	65.3	1	33.7	100
	其他	65.3	1	33.7	100
其他財產保險	工程保險	60.3	5	34.7	100
	保證保險	70.3	3	26.7	100
	其他	65.3	3	31.7	100

核准文號：財政部 91 年 12 月 24 日台財保第 0910751651 號函。

（備註）：自 91 年 4 月 1 日起實施費率自由化，附加費用率由各公司自行訂定之。

八、民國 94 年

我國保險費率自由化第二階段已於民國 94 年 4 月 1 日啟動，至於本階段費率自由化之重點如表 9 所示：

表 9　第二階段費率自由化之內容

特　　色	「危險保費」有限度的自由化
實施期間	94 年 4 月 1 日實施
個人保險	1.純保費部分業者能提供精算統計資料者，其「危險保費」可在規定範圍內作有限度之調整。 2.附加費用率則由業者自行釐訂之，經報准後實施。
商業保險	1.純保費部分業者能提供精算統計資料者，其「危險保費」可在規定範圍內作有限度之調整。 2.附加費用率則由業者自行釐訂之，經報准後實施。
住宅火災保險	1.按核定之危險保費計價。 2.附加費用率得由業者考量本身狀況自行釐訂之，經報准後實施。
地震保險	1.按核定之危險保費計價。 2.附加費用率得由業者考量本身狀況自行釐訂之，經報准後實施。
中、小型保額之火災保險業務	純保費部分，依核定之危險保費，但業者可就同一危險等級中，依個別危險之差異度，逕行採行不同之危險保費簽單；危險保費之差異幅度，經報准後實施。
強制汽車 責任保險	依核定之危險保費及附加費用率簽單。
保險新商品 及其費率審查	採核備制，但經主管機關認定不適合採核備制者，採核准制。
備　　註	1.促使業者加強資料庫建立並培植本身精算技能，全面實施精算師制度。 2.實施保險業風險資本額（RBC）制度。 3.附加費用率採「總量管制」原則。

資料來源：作者自行整理

九、民國 97 年

我國保險費率自由化第三階段已於民國 97 年 4 月 1 日啟動，至於本階段費率自由化之重點如表 10 所示：

表 10 第三階段費率自由化之內容

特　　色	除政策性保險以外全面自由化
實施期間	97 年 4 月 1 日實施
個人保險	均得自行釐訂商品費率。
商業保險	均得自行釐訂商品費率。
住宅火災保險	1.仍按核定之危險保費計價。 2.附加費用率得由業者考量本身狀況自行釐訂之，經報准後實施。
地震保險	1.按核定之危險保費計價。 2.附加費用率得由業者考量本身狀況自行釐訂之，經報准後實施。
中、小型保額之火災保險業務	均得自行釐訂商品費率。
強制汽車責任保險	依核定之危險保費及附加費用率簽單。
保險新商品及其費率審查	個人保險採核備制，商業保險採備查制。
備　　註	1.業務檢查事項，在於保險業者清償能力之控管與財務及業務報表之公開揭露事項。 2.放寬新商品送審，訂價及相關規範。

資料來源：作者自行整理

參、費率自由化對佣酬支付之影響

隨著我國加入世界貿易組織（WTO）後，在面臨自由化與國際化之潮流趨勢，政府展開一系列之保險相關改革措施。民國 91 年 4 月 1 日保險監理單位開始實施三階段費率自由化，每一階段實施期間原則為三年，目前已邁入第三階段。在過去六年，國內費率自由化實施過程中，其率先費率自由化之項目，係以附加費用首當其衝，而保險代理人之佣酬支付標準則被列入第一波費率自由化檢討範圍，如此不僅改變保險人與保險代理人雙方過去數十年來和諧局面，同時亦對國內保險代理人造成莫大深遠影響。

在過去費率管制時代，由於政府監理單位對保險費率各項目支付標準均予以明訂，保險人依此標準支付不得違反，否則將受到相關法令之懲處，此者雖有助保險市場紀律之維持，但卻未能考量在市場機制下雙方經營成本之平衡，保險代理人在欠缺誘因下當然很難能形成蓬勃朝氣，導致長期以來國內保險代理人應有之功能受到抑制。如今隨著費率自由化時代的來臨，將對保險代理人之佣酬支付造成下列深遠影響：

一、佣酬支付合理化

在費率管制時代，保險代理人佣酬支付標準囿於相關法令之限制，無法依據保險代理合約授權範圍大小以及實際經營成本覈實予以支付，致使佣酬支付標準欠缺合理化。如今費率自由化後，保險人之佣酬支付將依據保險代理人實際經營狀況決定，可使佣酬支付標準直接反映經營成本，導向佣酬支付合理化之境界。

二、佣酬支付制度化

保險事業屬於金融服務業，在整個業務往來中，「人」之因素居

於最關鍵所在，在早期保險人對於保險代理人選任及其業務相關佣酬之決定，完全取決其主觀判定，無視於客觀重要因素之存在，此種以「人治」代替「法治」之方式，無法為保險經營帶來實際利益；然在費率自由化經營環境下，將有助於佣酬支付制度化早日建構。

三、佣酬支付公平化

保險代理人之屬性、營業規模、代理品質均存有極大差異化，在過去費率管制時代，其佣酬支付標準大同小異，缺乏實質公平性，導致保險代理人在欠缺誘因前提下，大多固步自封少有長進。如今隨著費率自由化來臨，保險人可視保險代理人努力成果給予不同佣酬支付標準，使佣酬支付標準更趨於公平化。

四、佣酬支付彈性化

在往昔保險費率結構係由保險監理單位制訂施行，每次修正調整必須事隔多年，實無法因應瞬息萬變之保險實際經營環境，使佣酬支付標準欠缺彈性可言。如今隨著保險監理自由化，保險費率亦因之鬆綁，保險人在佣酬支付標準較過去更能掌握較大調整空間，使佣酬支付標準更具有彈性化。

五、佣酬支付國際化

隨著保險自由化與國際化之浪潮，國內外保險業交流將更甚於往昔，在保險相關資訊公開透明下，保險代理人佣酬支付標準將擺脫過去僵硬式支付方式，保險人將引進公平客觀之國外保險代理人佣酬支付制度，使其在保險經營過程中創造保險人與保險代理人雙贏局面。

肆、建構佣酬支付標準合理化之考量因素

無可諱言，保險代理人佣酬支付標準合理化，不僅影響保險人實際經營成本，同時更攸關保險代理人整體產業之未來健全。有鑑於此，建構保險代理人佣酬支付標準合理化實有其必要性，亦屬刻不容緩之要務，至於建構佣酬支付標準合理化之考量因素計有下列數項：

一、代理人屬性

依現行相關法令規定，代理人可分為「專屬代理人」與「一般代理人」兩種。前者因專屬某特定保險人，保險人與保險代理人兩者合作關係至為密切，故佣酬支付標準較高；至於後者因與多數保險人訂有代理合約，由於業務分散，其與保險人關係自不若專屬代理人來得密切，以致保險人給予佣酬支付標準較專屬代理人為低。

二、代理範圍

在過去由於保險代理人專業素質良莠不齊，導致保險人對於保險代理人之授權，均限縮於業務招攬，此與經紀人或業務員功能無異。隨著保險教育普及，保險代理人專業加強，如今保險代理人專業素養已較往昔提升，未來保險人基於產業分工考量，勢必將擴大其授權範圍（諸如：核保、理賠等授權），保險代理人將因代理範圍擴大進而提高佣酬支付標準。

三、規模大小

基本上，保險代理人規模大小亦會直接影響其佣酬支付標準，例如在保險代理合約中保險人授權保險代理人招攬業務，倘業績量愈多時，其佣酬支付標準愈高；反之，業績量愈小時，其佣酬支付標準隨之降低，此者主要係在配合保險人以大數法則之經營策略，符合保險

人經營成本所致。

四、代理品質

保險人支付保險代理人佣酬另一考量因素，則是保險代理品質。通常保險人每在營業年度結束時，會依據其收支情形核付最後代理人實際佣酬支付標準，例如保險人於年終時或代理合約結束時，會依賠款率論其業務品質，進而決定佣酬實際支付標準。當賠款率低時，保險人實際支付佣酬標準較高；反之，當賠款率較高時，保險人實際支付佣酬標準隨之降低。

五、發展潛力

至於保險代理人未來發展潛力亦是保險人支付佣酬考量因素之一。此種發展潛力之考慮，主要目的在於激勵保險代理人能精益求精、向上提昇，如此對保險人與保險代理人均能造成雙贏局面。因此每於營業年度終了時，保險人會衡酌保險代理人之業務成長率，核付其佣酬標準，當成長率較高時，其佣酬支付標準較高；反之，當成長率萎縮時，其佣酬支付標準較低。

六、其他

(一) 合作關係

論及保險人與保險代理人雙方合作關係，通常包括過去代理期間長久、保險代理人配合度高低等等，無疑地，當保險人與保險代理人雙方合作關係密切時，保險人願意支付佣酬標準亦將提高；反之，雙方合作關係疏遠時，保險人願意支付佣酬標準自隨之降低。

(二) 信用評等

在國外，依保險代理人之主客觀條件將保險代理人予以分級管理，例如日本將保險代理人分為五級，每一級之核付佣酬標準自然有

所不同，此種差異化管理將是未來發展趨勢，保險人可依保險代理人分級管理進而決定其應有之佣酬支付標準。

(三) 需求程度

通常從保險人核付佣酬支付標準之高低，正足以反映保險人對其需求程度之大小。例如在保險代理合約中載明火災保險佣酬標準高低者，其真正意涵乃是保險人希望保險代理人多招攬火災保險業務。

伍、保險代理人佣酬支付標準之實例說明

關於如何建構保險代理人佣酬支付標準合理化，謹此根據前述各項考量因素，依序以實例列表說明如下：

一、代理人屬性

基本上，保險代理人之佣酬支付標準，將依代理人屬性有所不同，一般較常見者如表 11 所示：

表 11 代理人屬性與佣酬對照表

代理人屬性	一般代理人	專屬代理人
佣酬（%）	0	酌加 1~3

資料來源：作者自行整理

二、代理範圍

通常保險代理範圍之大小，亦會影響保險代理人佣酬支付標準，代理範圍愈大者，保險代理人佣酬支付標準愈高。至於其佣酬支付標準如表 12 所示：

表 12 代理範圍與佣酬對照表

代理範圍	佣酬（%）	備　　註
行銷	5~30	依險別、業務量、質、成長率而定
核保	5~10	
理賠	按件計酬	採固定金額方式
其他	雙方洽訂	依代理實質內容

資料來源：作者自行整理

三、規模大小

保險代理人經營規模大小，亦是保險代理人佣酬支付標準之重要考量因素之一。一般支付標準可採梯級佣酬制詳如表 13 所示：

表 13 業績與佣金對照表

業績（萬元）	佣酬（%）
0 ~ 5,000	12.5
5,000~10,000	14.0
10,000~20,000	15.7
20,000~30,000	17.4
30,000~40,000	19.2
40,000~50,000	21.1
50,000 以上	24.0

資料來源：作者自行整理

四、代理品質

保險代理人之業務品質，通常係以賠款率為指標。至於賠款率對保險代理人之支付標準詳如表所示：

表 14 賠款率與佣酬對照表

賠款率（%）	佣酬（%）
0 ~ 10	10
10~20	7
20~30	5
30~40	3
40~50	2
50~60	1
60 以上	0

資料來源：作者自行整理

五、發展潛力

論及保險代理人發展潛力，當以年度業績成長率為依據，因此成長率與佣酬兩者關係如表 15 所示：

表 15 成長率與佣酬對照表

成長率（%）	佣酬（%）
0~ 10	0.5
10~20	0.6
20~30	0.7
30~40	0.8
40~50	0.9
50~100	1.0
100~200	3.0
200 以上	5.0

資料來源：作者自行整理

六、代理合作關係

保險代理人與保險人之配合度，亦是決定佣酬之支付標準高低。通常代理合作期間愈長，其代理佣酬支付標準亦會較高，兩者關係如表 16 所示。

表 16 代理合作期間與佣酬對照表

代理合作期間（年）	佣酬（%）
0~3	0
3~5	0.5
5~10	1.0
10~20	2.0
20 以上	3.0

資料來源：作者自行整理

七、評等分級

保險代理人評等分級之差異，亦會影響其佣酬支付標準之高低。至於兩者關係如表 17 所示：

表 17 代理人評等與佣酬對照表

代理人評等（級）	佣酬（%）
一	4
二	3
三	2
四	1
五	0

資料來源：作者自行整理

八、成長率與盈餘

至於保險代理人業績成長率與代理業務造成保險人盈餘，實是保險人支付保險代理人佣酬標準重要考量依據。至於兩者關係如表 18 所示：

表 18 成長率與盈餘關係表

盈餘占保費（%）	保費成長率（%）						
	0~10	10~20	20~30	30~40	40~50	50~100	100 以上
0~10	1	2	3	4	5	10	15
10~20	2	3	4	5	6	12	20
20~30	3	4	5	6	7	15	25
30~40	4	5	6	7	8	18	30
40~50	5	6	7	8	9	21	35
50~60	6	7	8	9	10	24	40
60~70	7	8	9	10	11	27	45
70~80	8	9	10	11	12	30	50
80~90	9	10	11	12	13	33	55
90~100	10	11	12	13	14	36	60

資料來源：作者自行整理

陸、結論與建議

回顧我國保險事業發展初期，由於保險人經營業務較為單純，保險代理人在整個保險市場存在空間極為有限，隨後由於國內經濟持續發展，國民所得逐年提高，再加上國人保險知識日愈普及，帶動國內保險事業經營日趨繁榮，保險代理人之功能開始受到重視，其地位亦日益重要。近年來隨著專業分工理念導入經營管理所獲致績效顯著，保險代理人在整個保險事業發展過程中已屬不可或缺之重要一環。

無可諱言，保險代理人提供專業服務所獲得合理報酬，此乃天經地義之事。惟在國內過去數十年來保險代理人佣酬支付標準欠缺合理化，實為眾人所詬病，此不僅直接影響雙方當事人應有權益，同時更影響保險事業健全發展，因此，如何建構保險代理人佣酬支付標準合理化，則是奠定保險代理人制度之重要基石。然因建構保險代理人佣酬支付標準合理化所涉及層面極為廣泛，諸如：觀念導正、專業提升、法令修訂、人員培育等均必須長期投入大量人力、物力與時間逐一予以克服，如此方可建構符於國情之保險代理人佣酬支付標準合理化制度。

關於建構保險代理人佣酬支付標準合理化之建議事項，謹此研擬下列數則建議事項，供請相關單位參酌：

一、依保險代理人屬性決定佣酬支付標準

依國外實施經驗得知，保險代理人依專屬代理人與一般代理人兩種不同屬性，對其經營發展有深遠影響。專屬代理人因與簽約保險人業務關係密切，業務集中且能熟諳保險公司企業文化，雙方相互信任度高，故能取得較高佣酬支付標準；至於一般代理人由於廣度大且彈性高，較不易為保險人所拘束，其業務分散且配合度不及專屬保險

人，因此在取得佣酬標準上，自不如專屬代理人；基於保險代理人間對於未來發展方向不同之考量，其定位自然有所差異，若依保險代理人不同屬性決定佣酬支付標準當屬合理。

二、依代理合約代理範圍核定佣酬支付標準

在過去國內保險人在代理合約對保險代理人之授權範圍，大多侷限於業務招攬，使保險代理人角色與保險經紀人、保險業務員難能明顯區隔，大大折損保險代理人應有之功能，此並非保險事業健全發展之常態。誠如國外保險先進國家，保險代理人健全發展與否亦是保險事業衡量指標之一。透過代理合約代理範圍之大小不僅可瞭解保險事業成熟度，同時亦符合目前專業分工經營理念。保險人唯有在擴大授權下，方能有效控制經營成本，而保險代理人亦唯有在專業能力之提升下，方能獲取保險人之代理範圍，並依代理範圍大小來核定佣酬支付標準。

三、建立保險代理人分級管理制佣酬支付標準

目前國內保險代理人尚未建立分級管理制度，導致形成不同工卻同酬之不公平現象，對於優質保險代理人欠缺激勵作用，極易造成保險代理人素質停滯不前無法提升之狀況，此種情況對於國內保險代理人正值新興發展之際實有予以正視之必要；此外，加上目前政府部門精簡人事，保險監理單位人少事繁，在面對保險代理人家數年年增加之趨勢下，如能採分級管理方式才能有效提升監理績效；再者，如能及早建立保險代理人分級管理制度，亦才有助於保險代理人佣酬支付標準合理化之建構。

四、加強保險代理人教育訓練

回顧我國保險代理人證照取得方式可分為三種不同途徑，早期取得之方式係透過申請途徑，無須經過專業科目筆試，被公認為最容易

取得證照之方式，由於沒有經由專業考試評定其保險專業知識，導致取得保險代理人證照者良莠不齊；其次，民國 80 年起曾經二度委託行政院青輔會辦理保險代理人證照考試，惟當時之考試方式係採選擇題劃卡方式，無法測出應試者真正保險專業能力；隨後自民國 83 年起由考試院收回自辦，考試科目與內容均較前兩種方式嚴謹且具有鑑別度。因保險代理人取得證照的難易度不同，為避免保險代理人專業素養之參差不齊，實有加強教育訓練之必要。

五、重視保險代理人職業倫理道德

基本上，保險代理人被定位為保險專門職業技術人員，故其職業倫理道德之堅守尤為重要，否則難獲得保險人與廣大保險消費者之信賴。因過去我國保險代理人素質良莠不齊，保險代理人職業倫理道德欠佳者時有所聞，諸如開空頭公司販賣發票、挪用保費、惡性倒閉、逃漏稅等不良行徑，或多或少均會重創保險代理人得之不易的商譽。有鑑於此，在伴隨提升保險代理人專業知識外，對於其職業道德倫理之實踐亦不可輕忽。

六、擴大保險代理人授權建立專業分工經營理念

論及我國保險代理人現行業務範圍大多侷限於業務招攬，鮮有代理人從事核保、理賠等更具專業性之工作，因此，使得保險代理人與保險經紀人、保險業務員角色重疊，其保險專業定位日益模糊，保險代理人功能無從發揮，探究其原因：主要係保險代理人專業能力難能獲致保險人肯定。惟隨著專業分工經營理念日愈普及，加上保險代理人專業能力日漸提升，保險專業分工經營觀念亦受到重視，未來保險人擴大保險代理人授權範圍將指日可待，然其先決條件必須是保險代理人之專業能力得到保險人的肯定。

七、積極輔導保險代理人增強國際競爭力

近年來我國保險代理人家數雖逐年成長，然論其組織規模則多屬小型公司，略具規模者實在有限，而足以與國外抗衡之大型公司，則少之又少。顯示國內保險代理人有必要予以積極輔導藉以轉型，藉以增加國際競爭力，期於不久之將來，我國保險代理人能配合國內保險公司，在海外廣設據點，進軍國際保險市場，並在國際保險舞台占有一席之地。有鑑於此，政府宜透過若干獎勵措施，激勵保險代理人以增資或合併方式壯大本身經營規模，增加國際競爭能力。

八、檢討不合時宜保險相關法令

目前我國現行保險法令對於保險代理人佣酬規定，仍存有若干不合理之處，諸如無視於保險代理人執行業務範圍大小，一律限制其支付最高比例為 5%，實有欠公平合理性。依據國外保險先進國家實施經驗得知，當保險代理人專業能力獲致肯定，保險人基於保險專業分工經營理念，勢將核保、理賠工作授權保險代理人負責執行，如此原有保險法令規定支付代理費之上限，恐難滿足保險代理人之經營成本，故有予以彈性放寬之必要；此外，在保險代理人管理規則亦存有疏漏之處，亟需適時檢討修正之必要。

參考文獻

1.呂慧芬譯述，保險仲介人之規範與責任，保險事業發展中心，1997年。

2.呂慧芬，我國保險代理人經紀人專業責任保險之探討，核保學報，第十四卷，中華民國產物保險核保學會，2006年3月。

3.林勳發主持，保險輔助人監理制度之研究，保險事業發展中心委託研究，1991年。

4.黃栓室，中國大陸保險行銷制度之研究，淡江大學大陸研究所碩士論文，1999年。

5.黃禮鳳召集，我國產險行銷制度之研究，保險事業發展中心，1990年。

6.劉政明、呂慧芬，我國保險仲介制度之研究，淡江大學保險與危險管理學術研討會論文集，2003年。

7.廖述源主持，保險代理人經紀人公證人管理規則檢討專案報告書，保險事業發展中心委託研究，2002年。

8.三井住友海上火災保險公司，日本損害保險代理店制度與監管，2002年。

9.東京海上日動火災保險株式會社，代理店委託契約書，2005年。

10.Belkin, Janet, Supervision Of Insurance Operations, Printed Courtesy of the Guernsey Financial Services Commission, 2000.

11.Brooks, Harry F., Agents' and Brokers' Professional Liability, American Agent & Broker, Apr.1996.

12. Commission of The European Communities, Proposal For A Directive Of The European Parliament And Of The Council On insurance Mediation, 2000.

13. Devine, Patrick, Insurance Intermediaries in the EEC, Lloyd's of London Press Ltd., 1992.

14. The General Insurance Association on Japan, General Insurance in Japan, 2008.