

# 日本產險代理人制度之探討

A Study on the Non-Life Insurance Agents in Japan

撰稿人：呂 慧 芬

Hui-Fen Lu



# 日本產險代理人制度之探討

## 摘 要

日本產險市場規模高居全球第四位，其業務來源約有九成左右來自於產險代理人，顯示產險代理人對日本產險市場之發展極具貢獻。由於日本產險代理人制度，無論在經營型態、執業管理、教育訓練與佣金制度等各種管理機制，均具有諸多特色，頗有值得我國借鏡參考之價值。近年來，國內保險業者逐漸重視保險代理人分級管理制度，期能提升保險代理人專業能力，達到促進保險市場健全發展之目的。基此，本文除回顧日本產險代理人發展歷程外，進而分析相關法律規範、執業管理與佣金制度等相關管理機制，最後並提供具體建議事項，供作未來我國保險業者修訂產險代理人管理機制參酌之用。

關鍵詞：產險代理人、執業管理、佣金制度、分級管理

## 壹、前言

日本為全球第二大保險市場，產、壽險市場規模分列全球第四位及第二位<sup>1</sup>。雖然該國產、壽險業在國際間均創造傲人之佳績，但兩者之行銷模式卻有明顯不同。日本保險行銷通路，雖可分為業務員、保險代理人及保險經紀人三種類型，但保險經紀人係於 1996 年修訂保險業法後才開始引進之制度，其在日本保險市場所占之比重甚低，主要仍以業務員及保險代理人為主。

若進一步觀察，可知壽險市場係以業務員為主、代理人為輔之型態運作，基本上約有六成左右的業務，係來自於壽險業務員。反觀產險市場則完全不同，幾乎呈現一面倒的現象，約有高達九成以上的業務，係由產險代理人貢獻所致，顯示產險代理人對日本產險市場之發展至為重要。本文擬就日本產險代理人制度發展沿革、相關法律規範，以及執業管理等面向進行分析說明，並歸納其制度特色，期能提供國內參酌之用。謹此先就日本產險代理人制度之發展沿革（呂慧芬，2017），說明如下：

### 一、制度沿革

#### (一) 1879 年～1952 年

東京海上保險公司<sup>2</sup>係日本最早成立之產險公司，其於 1879 年 7 月成立後，次月即委託「函館代理店（第百十三銀行）」處理部分業務。9 月又陸續委託三菱會社、三菱物產兩家公司轄下之各地分公司、批發商成為其代理店。由於海上保險業務屬企業保險性質，同時具有港口地緣關係，亟需仰賴貿易商、報關行、海運業等其他業者推介客戶或代為處理相關業務。基此，東京海上乃以三菱會社與三菱物產兩家關係企業為核心，開啟日本產險代理店之路。

其次，個人險部分則起源於 1888 年 10 月，由東京火災社<sup>3</sup>委託代理店招攬業務開始。當時的代理店多為地方有力人士經營，其對保險業務並不瞭解，基本上僅負責招攬工作，實際執行業務者仍為保險公司職員（大塚武敏，2009）。

#### (二) 1952 年～1980 年

1952 年 7 月起，日本即對火災保險代理店實施分級管理制度，將火災保險代理店按其業務能力、實務經驗年數、經營狀況、業績概況等條件，分為特別代理店、代理店（甲）、代理店（乙）三個等級。自此之後，曾數度就代理店資格條件、教育訓練制度、及擴大險種類型等進行若干修正（保險每日新聞 2017 年 8 月 15 日）。

<sup>1</sup> 2016 年產險保費為 1172 億美元，壽險為 3540 億美元。

<sup>2</sup> 現為：東京海上日動火災。

<sup>3</sup> 現為：損害保險ジャパン；前身為安田火災海上。

### (三) 1980 年～2001 年 3 月

1980 年 10 月當時的大藏省公告「損害保險招攬制度基本綱要<sup>4</sup>」，明訂實施「新非海上保險代理店制度」，將代理店分級管理制度擴及至海上保險、運輸保險、核能保險以外之險種。大藏省於 1996 年修正保險業法時，仍沿用此架構將「新非海上保險代理店制度<sup>5</sup>」更名為「損害保險代理店制度」(1996 年 4 月 1 日藏銀第 525 號)。嗣後，大藏省雖於 1998 年公 6 月廢除上述行政命令，但對損害保險代理店制度仍以金融監督廳業務指導手冊規範之<sup>6</sup>。基本上，分級管理代理店制度係消費者選擇代理人、招攬人員之重要參考指標，對於保障消費者權益卓有貢獻。

然而，1998 年 7 月起因實施費率自由化，政府基於賦予保險公司與產險代理人更多自主管理權利、強化保險代理人經營效率、及提供符合消費者需求服務等因素之考量，故於修訂保險業法施行細則時，決定廢除分級管理代理店制度，並於 2001 年 4 月起開始施行。自此，日本損害保險代理店制度即產生革命性變革<sup>7</sup>。

### (四) 2001 年 4 月～迄今

2001 年 4 月起，產險業界共同遵守之代理店分級管理制度正式走入歷史，繼之而起者，係由各保險公司自行訂定管理代理人規則。換言之，各保險公司對產險代理人之佣金給付基準、業務授權範圍、教育訓練內容與方式、分級管理制度，會依各公司之經營特色與業務需要，訂定不同之規範。

## 二、產險代理人類型

日本產險代理人約可分為三大類型，亦即：(一)按代理關係區分，有專屬代理人與普通代理人、(二)依業務屬性區分，則有專業代理人與兼業代理人、及(三)依經營主體區分，則有個人代理人與法人代理人(參閱圖 1)。謹此分述如下：

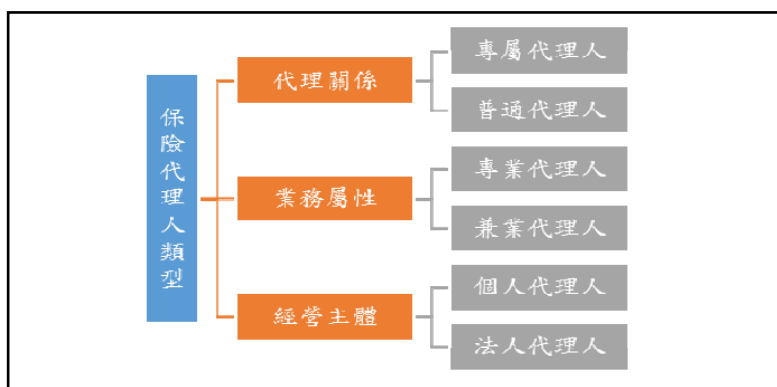


圖 1 日本保險代理人類型

<sup>4</sup> 日文名稱為：損害保險募集 制度の基本要綱について。

<sup>5</sup> 日文名稱為：新ノンマリン 代理店制度。

<sup>6</sup> 詳見：[http://www.nihondaikyo.or.jp/news/pdf/2011\\_genjyotokadai\\_5.pdf](http://www.nihondaikyo.or.jp/news/pdf/2011_genjyotokadai_5.pdf)

<sup>7</sup> 同 6

### (一) 按代理關係區分：專屬代理人、普通代理人

所謂專屬代理人，係指僅代理一家保險公司業務之代理人而言；普通代理人則係指代理一家以上保險公司業務之代理人。根據日本損害保險協會網頁公告資料顯示，截至2017年3月底止，日本共有196,043家保險代理人，其中專屬代理人有148,789家，占全體的75.9%，普通代理人則有47,254家，約占全體的24.1%。因此，就家數而言，日本保險代理人主要係以專屬代理人為之。

探究專屬代理人占較高比重之原因，係因專屬代理人之代理費較普通代理人為高所致（大塚武敏，2009）。

### (二) 按業務屬性區分：專業代理人、兼業代理人

所謂專業代理人，係指專以銷售保險商品為業之代理人而言，其收入來源係以代理費為主。一般而言，專業代理人之保險專業素養較佳，具有較高的專業能力與行銷能力。其次，對於契約管理能力、諮詢顧問能力、職業使命感均相對於兼業代理人為高。若以2017年3月底之資料可知，專業代理人之家數及業務人員，分別占整體市場的18.8%與6%；但就保費收入而言，則占整體市場的39.6%。由此可知，專業代理人具有較高之銷售能力。

至於兼業代理人，主要係指保險代理業務為其副業之代理人而言。兼業代理人主要係以汽車業者為主，其家數約占整體代理人市場的50%。其次，則分別為不動產業者、零售業、建築業、旅行業、金融業等業種。整體而言，兼業代理人之家數占整體代理人市場的80%左右，保費收入則約占全體市場的60%。無論就家數或保費收入觀之，兼業代理人在日本產險市場實佔有重要之地位。

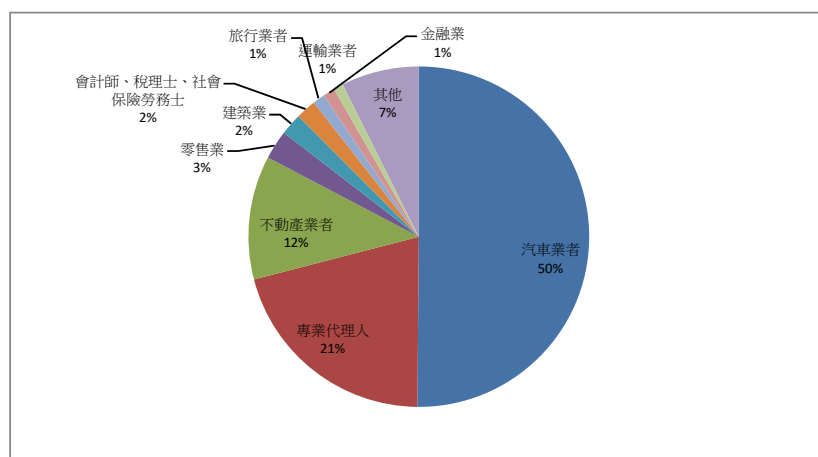


圖 2 日本產險代理人市場概況（代理人類型）

資料來源：日本損害保險協會

### (三) 按經營主體區分：法人代理人、個人代理人

早期日本產險代理人多為個人經營型態，約占整體市場的四分之三左右。然而，由於費率自由化後，保險公司為提升經營效率與節省經營成本，乃將部分業務委由保險代理人負責。如此一來，個人代理人因人力、物力及專業能力等條件因素之所限，業務發展受到嚴重的影響，不得不選擇將代理人予以法人化，個人代理人呈現逐漸減少之現象。

近年來，保險業者為推動法人代理店策略，對於代理人之業務處理能力、營業能力等不同條件，而給予不同等級之代理費用。基此，保險代理人為拓展業務、增加經營績效，則陸續朝大型化方向發展，導致小規模之個人代理人甚難在市場生存。截至 2017 年 3 月底為止，就家數而言，個人代理人雖仍有 45.4% 之比率，但其對保費收入之貢獻僅有 7.6%，顯示個人型態之產險代理人在市場上之影響力已逐漸式微。

表 1 日本保險代理人概況

項目	合計	業務屬性		經營組織		代理關係	
		專業	兼業	法人	個人	專屬	普通
代理店數量 (家)	196,043	36,778 (18.8%)	159,265 (81.2%)	107,104 (54.6%)	88,939 (45.4%)	148,789 (75.9%)	47,254 (24.1%)
保費收入 (百萬日圓)	6,296,849	2,494,600 (39.6%)	3,802,249 (60.4%)	5,818,366 (92.4%)	478,483 (7.6%)	2,181,331 (34.6%)	4,115,518 (65.4%)
業務人員 (人)	2,064,265	124,110 (6.0%)	1,940,155 (94.0)	1,939,485 (94.0)	124,780 (6.0%)	617,147 (29.9%)	1,447,118 (70.1%)

資料來源：日本損害保險協會

## 貳、保險代理人相關規範

日本保險業法係監督、管理保險業及保險市場最主要之法源依據。有關產險代理人之相關規範，除保險業法有明文規定外，主管機關公布之行政命令亦具有規範之效力。謹此就有關產險代理人之相關規範，說明如下：

### 一、保險業法<sup>8</sup>

日本保險市場中從事招攬保險業務者，計有壽險招攬人<sup>9</sup>、產險招攬人<sup>10</sup>、產險代理

<sup>8</sup>日本保險業法共有六篇 342 條，分別為第一編總則、第二編保險会社等、第三篇保險募集、第四篇指定紛爭解決機關、第五篇雜則、第六篇罰則、第七篇沒收相關手續。

<sup>9</sup>根據保險業法第 2 條第 19 項之規定，壽險招攬人係指壽險公司董監事及其員工、個人保險代理人、法人保險代理人、個人保險代理人及法人保險代理人公司之董監事及其員工，從事壽險業務招攬之人。

人及保險經紀人，相關規定主要係規範於保險業法第三篇保險招攬（第 275 條至第 308 條）中。第三篇保險招攬共有五章，其內容為：第一章通則、第二章保險招攬人及其所屬保險公司、第三章保險經紀人、第四章業務及第五章監督。由於壽險招攬人、產險招攬人及產險代理人三者，均是基於保險人之立場，仲介或代理締結保險契約；保險經紀人則係基於保險消費者之利益，洽定保險契約或提供相關服務之人。由於兩者屬性並不相同，日本保險業法將「壽險招攬人」及「產險代理人」歸類為「特定保險招攬人」，對其相關管理內容，主要係規定於保險業法第三篇第二章保險招攬人及其所屬保險公司中。至於保險經紀人部分，則另立第三章保險經紀人予以專章管理。

保險業法第二章保險招攬人及其所屬保險公司共分為兩節，第一節為保險招攬人、第二節為所屬保險公司。第一節係對保險招攬人之登錄進行規範，其中包含登錄程序、登錄時間、消極資格之限制、變更登錄、登錄許可稅與費用等內容。第二節則規範保險公司應負之賠償責任、代理人登錄申請、及保險招攬人名冊等項目。至於保險招攬人執行業務之諸多規定，則規範於第四章。該章部分條文屬於產險代理人與保險經紀人同時適用性質，但有部分條文僅適用於保險經紀人。茲將產險代理人相關規範，整理如表 2 所示，具體內容謹說明於執業管理單元。

表 2 日本保險業法第三篇保險招攬之內容

章 節		條 次 及 內 容	
第一章 通則		第 275 條 保險招攬之限制	◎
第二章 保險招攬人 及其所屬保 險公司	第一節 保險	第 276 條 登錄	◎
		第 277 條 申請登錄	◎
		第 278 條 辦理登錄	◎
		第 279 條 消極資格限制	◎
		第 280 條 申請變更	◎
		第 281 條 登錄許可稅與費用	◎
		第 282 條 人身保險招攬人之限制	
		第二節 招攬人 所屬保險 公司	第 283 條 所屬保險公司及保險招攬再委託人之賠償責任
	第 284 條 所屬保險公司代為辦理登錄手續	◎	
	第 285 條 特定保險招攬人名冊	◎	
第三章 保險經紀人		第 286 條～第 293 條（省略）	
第四章 業務		第 294 條 資訊公開	◎

<sup>10</sup> 根據保險業法第 2 條第 20 項之規定，產險招攬人係指產險公司之董監事及其員工、或產險代理人公司之董監事及其員工，從事產險業務招攬之人。



	第 294 條之 2 顧客意向把握	◎
	第 294 條之 3 業務經營措施	◎
	第 295 條 自己保險契約之禁止	◎
	第 296 條 刪除	
	第 297 條 保險經紀人揭露事項	
	第 298 條 簽約書應記載事項	
	第 299 條 保險經紀人誠實義務	
	第 299 條之 2 與指定保險經紀人保險招攬評議機構簽訂契約之義務	
	第 300 條 締結保險契約之禁止行為	◎
	第 300 條之 2 準用金融商品交易法	
	第 301 條	
	第 301 條之 2	
	第五章 監督	第 302 條 董監事與受雇人之申報
第 303 條 備置帳簿文件		◎
第 304 條 提交營業報告書		◎
第 305 條 實地檢查		◎
第 306 條 業務改善命令		◎
第 307 條 註銷登錄		◎
第 308 條 撤銷登錄		◎

註：與產險代理人有關之條文，以「◎」表示。

資料來源：作者整理。

## 二、保險公司綜合監理方針<sup>11</sup>

日本政府對於保險業之監理，係採取「實地檢查(On-site Examination)及「場外監控(Off-site Monitoring)」並行之方式進行。前者之目的在於發現問題，後者則在於事前的預警管理。就行政組織而言，實地檢查與場外監控之業務，分別由檢查單位與監理單位負責。保險業之監理單位，係指金融廳，其主要業務在於持續收集保險業者之相關資訊，並予以研究、分析，期能早期發現危害業者健全經營之事項，並適時給予必要之行政處分，達到防範問題持續惡化之目的<sup>12</sup>。

基此，金融廳要求保險公司應定期且持續提供經營上之相關報告，並對保險公司監理態度、評估項目、業務處理應注意事項等相關內容，編定「保險公司綜合監理方針(以

<sup>11</sup> 日文為：保險会社向けの総合的な監督指針

<sup>12</sup> 詳見 [http://www.fsa.go.jp/common/law/guide/ins/01.html#01\\_01](http://www.fsa.go.jp/common/law/guide/ins/01.html#01_01)

下簡稱：監理方針)」，以利保險業者遵循。有關保險招攬部分，則規範於監理方針「II-4-2 保險招攬管理態度」中，其中包含：確立適切管理保險招攬之態度、保險契約招攬應注意事項、團體保險契約之招攬、第三人死亡保險契約之招攬、強制汽車責任保險之招攬、銀行保險招攬指導原則、保險招攬之再委託、直接給付服務、健全保險招攬人體制之義務、帳冊文件、營業報告書等項目。茲將產險代理人相關規範內容，融入執業管理單元說明。

## 參、產險代理人執業管理機制

### 一、登錄

保險業法第 276 條規定，壽險招攬人及產險代理人等特定保險招攬人<sup>13</sup>，應向內閣總理大臣辦理登錄。由於內閣總理大臣得將其權限委由金融廳長官負責，而金融廳長官得將部分權限委由財務局長或財務支局長負責（保險業法第 313 條）<sup>14</sup>。基此，實務上產險代理人係向公司所在地管轄之財政局辦理登錄。

其次，未辦理登錄而執行招攬業務者，處一年以下有期徒刑、或科或併科 100 萬日圓以下罰金（保險業法第 317 條之 2 第 4 項）。

### 二、通知

當保險代理人公司名稱、負責人、公司住址、產險代理業務以外之業務（僅限兼業代理人）、往來保險公司異動時，產險代理人應立即通知內閣總理大臣（保險業法第 280 條）。其次，產險代理人公司之董監事或聘僱職員，於執行招攬業務前，公司應將該等人員之姓名及出生年月日通知內閣總理大臣。同時，通知事項若有變更、招攬人員停止招攬業務或死亡時，亦需通知內閣總理大臣（保險業法第 302 條）。

同前所述，基本上，產險代理人公司應將其從事業務招攬人員異動情形，列冊通知當地財政局。未辦理通知作業而執行招攬業務者，處 50 萬日圓以下之罰款（保險業法第 337 條）。

產險代理人向主管機關辦理登錄或通知等手續，基本上都是由保險公司代為處理。保險公司於代為辦理登錄程序前，需對代理人進行公司內部教育訓練，並經其考試合格

---

<sup>13</sup> 保險業法第 276 條所指之特定保險招攬人，除壽險招攬人與產險代理人外，尚有小額短期保險招攬人，惟因其與本文內容無關，故予以省略。

<sup>14</sup> 第 313 條原文為：「內閣總理大臣は、この法律による権限（政令で定めるものを除く。）を金融庁長官に委任する。金融庁長官は、政令で定めるところにより、前項の規定により委任された権限の一部を財務局長又は財務支局長に委任することができる。」

後，始向主管機關辦理登錄手續。一般而言，各保險公司教育內容雖各有不同，但考試部分，通常仍以通過損害保險協會舉辦之「產險招攬人」資格考試認定之，各公司並未自行辦理資格認定考試。

綜上所言，根據日本損害保險代理業協會網頁資料顯示，產險代理人申請執業流程如圖 3 所示：

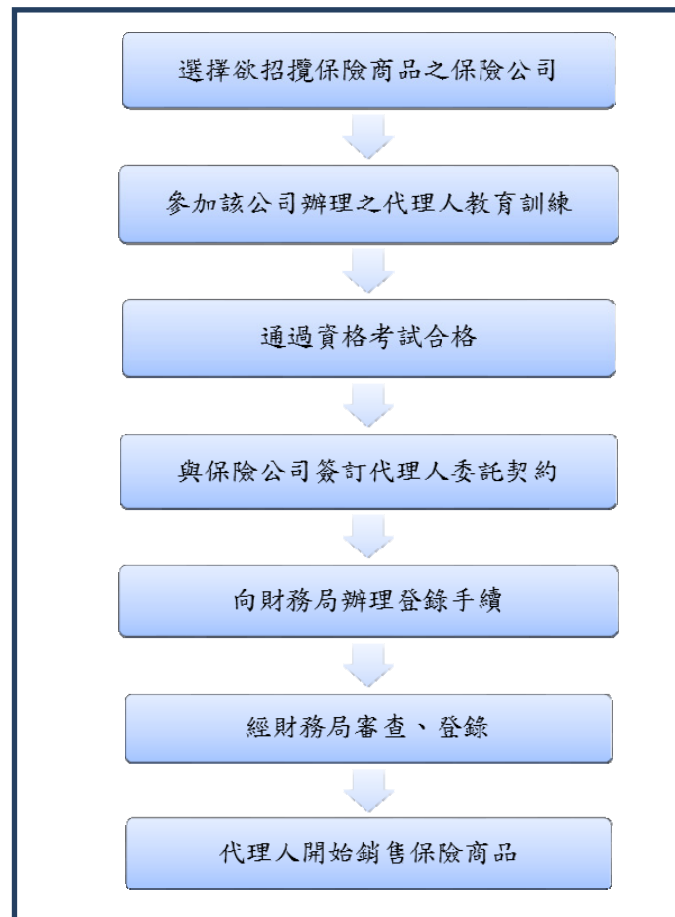


圖 3 日本產險代理人執業流程

出處：<http://www.nihondaikyo.or.jp/agent/06.aspx>

### 三、業務範圍

產險代理人係依照與產險公司簽訂之代理合約書，代理保險公司簽訂契約，通常收取保險費為其核心業務。所謂代理合約書，係指保險公司對個人、法人，委託其以代理人之身分，持續進行一定的法律行為或事實行為，而合約書上載明兩造雙方協商後之條件。由此可知，代理合約書為規範代理人與保險公司法律關係之基本契約書。

代理合約書之內容與形式，雖無統一格式，但一般涵蓋項目如下所示（詳見附錄）<sup>15</sup>：

1. 保險公司委託代理人保險招攬或其他特定業務，並賦予權限（一般為簽訂契約或保費收取之代理權）。
2. 遵循義務之事項：
  - (1) 除代理人委託契約外，應遵循保險業法與其他相關法令。
  - (2) 根據保險業法，申請代理人登錄。
  - (3) 自主進行保險招攬與其他相關業務。
3. 事務處理方式：保費收取，簽約報告，保費保管、精算等。
4. 保險事故之處置：保險事故通知，協助申請保險金等。
5. 報酬
6. 代理合約期限、解除權等
7. 損害賠償、保證人

#### 四、資訊揭露

保險代理人在進行保險招攬時，須向客戶告知所屬保險公司的商號、名稱，並明示其係以所屬保險公司代理人之身分簽訂保險契約（保險業法第 294 條）。保險代理人若有未揭露前述事項者，將處以撤銷登錄或 6 個月以內停業之處分（保險業法第 307 條第 1 項第 3 款）。

#### 五、禁止行為

茲為維護保險招攬之公正性，保險業法第 295 條第 1 項規定，產險代理人不得以招攬自己保險契約或關係人契約為其主要業務。所謂自己保險契約，係指要保人或被保險人為本人或其受雇人之保險契約而言；關係人保險契約，係指保險契約之要保人或被保險人，為本人、家屬、二親等以內親屬、或以本人、配偶、家屬為董監事之法人、或員工兼任產險代理人公司董監事或職員之法人、或持有產險代理人公司股份超過 30% 之法人或個人<sup>16</sup>。

至於「主要業務」之標準，係指產險代理人招攬之保險契約中，50% 以上之保費收入來自於自己保險契約與關係人保險契約而言（保險業法第 295 條第 2 項）。實務上，當

---

<sup>15</sup> 日本損害保險代理業協會，<http://www.nihondaikyo.or.jp/agent/02.aspx>。

<sup>16</sup> 詳見保險公司綜合監理方針。

產險代理人招攬自己保險契約或關係人契約之保費收入，達整體保費收入的 30% 時，主管機關即會給予行政指導（保險公司綜合監理方針）。

## 六、保險公司之賠償責任

根據保險業法第 283 條之規定，產險代理人於招攬業務時，有損及要保人權益之情事者，所屬保險公司應負損害賠償責任。基本上，保險業法要求保險公司應承擔管理保險代理人之責任，對保險代理人並無財力規模之要求<sup>17</sup>。

## 七、大型普通代理人之管理

保險業法第 303 條規定，大型普通代理人應在其各營業處所備妥相關業務之帳冊文件，並將各要保人締結契約之日期及其他事項記載於內，予以妥善保存。同時，應於每會計年度終了時編製年度報告書，並於年度終了後 3 個月內將其提交內閣總理大臣（保險業法第 304 條）。

有關大型普通代理人之定義，係規範於保險業法施行細則第 236 條之 2，係指與 15 家以上保險公司簽訂代理合約，或 2 家以上保險公司之年度手續費收入總額達 10 億日圓以上之業者而言。

## 八、教育訓練

2001 年 3 月保險自由化以前，有關產險業務員之教育訓練、資格考試，係依行政命令之規定，由損害保險協會負責辦理，所有產險代理人均應遵守相關規範。基本上，產險業務員必須於參加各產險公司舉辦之內部講習後，通過損害保險協會舉辦之資格考試，始能取得業務人員資格。該項資格考試又可分為：特級（一般）資格、特級（工廠）資格、上級資格、普通資格、初級資格等五種類型。但此種分類方式，在保險自由化後已經多次改變。現行制度約可整理如下：

### （一）統合教育訓練與資格考試

茲為確保及提升業務人員之服務品質，損害保險協會自 2011 年 10 月起，規定業務人員必須先接受「產險一般課程」教育訓練後，始得參加「產險一般測驗」取得招攬業務資格。產險一般課程包含「基礎課程」與「保險商品課程<sup>18</sup>」兩部分，業務人員必須通過基礎課程考試合格後，始能由保險公司將其向主管機關辦理資格登錄。其次，業務人員必須通過保險商品課程資格考試合格後，始得銷售該類保險商品。

<sup>17</sup> 參閱金融庁総務企画局企画課保險企画室，平成 23 年 8 月 30 日工，「保險募集等の委託の在り方」。

<sup>18</sup> 保險商品課程共分為：汽車保險課程、火災保險課程、傷害及健康保險課程，考試可採單科測驗方式，亦可採多科同時測驗方式。

## (二) 業務人員資格五年更新制度

茲為使業務人員能定期取得最新保險知識及提升專業技能，規定產險業務人員每五年必須參與前述教育訓練，並經考試及格，始得繼續執業。若業務人員未能於期限內通過「基礎課程」資格考試者，其業務人員登錄資格應予註銷。若未於期限能通過保險商品課程之考試者，則不得招攬該項保險商品。

## (三) 分級管理產險業務人員

在 2012 年 7 月以前，日本產險市場除產險業務員資格考試外，尚有由日本損害保險代理業協會舉辦的「認定保險代理士」資格考試，以及損害保險協會舉辦的「代理店專門考試」，藉以區分業務人員的專業能力。惟自 2012 年 7 月起，前述兩種考試制度已予以廢除，現統合為「損害保險大學課程」，係由損害保險協會舉辦相關課程訓練與考試。損害保險大學課程分為「專門課程」與「顧問課程」，通過前者訓練與考試合格者，得取得「產險規劃師」資格，通過後者訓練與考試合格者，則可取得「產險綜合規劃師」之資格。

截至 2017 年 8 月底為止，日本產險市場約有 200 萬名產險業務人員、4.3 萬名產險規劃師，以及 1.2 萬名產險綜合規劃師。產險綜合規劃師係代表業務人員專業資格之最高等級，在損害保險協會的網站上，具有檢索聘有產險綜合規劃師資格代理店之功能。基此，各產險代理人均以擁有產險綜合規劃師為號召，藉以彰顯其招攬人員之專業能力。

## 九、保證人<sup>19</sup>

日本保險代理合約中通常會要求代理人需提供連帶保證人，對於保險代理人在契約上所生之一切債務行為，負擔連帶保證之責任。若保證人有所變更時，必須事先徵得保險公司之同意。

## 肆、產險代理人佣金制度

日本產險代理人之收益來源，主要係來自於保險公司給付之手續費。各家保險公司計算代理人手續費之方法雖各有不同，但基本上係以保費收入為基礎，按各險種佣金率與代理人評價點數<sup>20</sup>之別予以支付。具體內容，茲說明如下：

### 一、手續費計算公式

---

<sup>19</sup> 參閱附錄。

<sup>20</sup> 日文為：手数料ポイント。

保險公司給付予代理人之佣金，主要係按下列公式計算之：

$$\text{代理人佣金（手續費）} = \text{保費收入} \times \text{佣金率} \times \text{代理人評價點數} / 100$$

基本上，佣金率會因保險商品及契約條件內容不同而產生差異；而代理人評價分數，則會因保險代理人之不同而有落差。舉例而言，假設某保險公司與 A、B 兩家產險代理人有業務往來，兩家公司同時招攬一件汽車保險契約，保費收入為 10 萬日圓，汽車保險的佣金率為 15%，A、B 兩公司之評價點數分別為 100 與 80，其手續費收入則分別為 1.5 萬日圓與 1.2 萬日圓。

$$\text{A 代理人佣金} = 100,000 \times 15\% \times 100 / 100 = 15,000$$

$$\text{B 代理人佣金} = 100,000 \times 15\% \times 80 / 100 = 12,000$$

## 二、佣金率

基本上佣金率會因保險契約種類而有所不同，現階段而言，大約在 15~20% 之間。例如：汽車保險約為 15%、火災保險約為 20%、傷害保險為 17%。

## 三、代理人評價點數

由代理人佣金計算公式可知，決定代理人佣金因素，除保費收入、佣金率之外，尚有代理人評價點數。基本上，代理人評價點數，可分為業績點數與加分點數兩種類別，前者主要係按照保費收入與業績成長率而決定，加分點數則因保險公司不同，其評價項目亦有所不同。

所謂業績點數，係由保費收入與業績成長率而定，基本上保險公司會編製代理人評價點數表，橫向代表保費收入、縱向代表業績成長率，兩者交會點則為「業績點數」。舉例而言，A 保險代理人前年度保費收入為 1 億日圓，本年度保險收入為 1.1 億日圓，其業績成長率則為 110%，在代理人業績點數表中，保費收入 1.1 億元、業績成長率為 110%，兩者交會點數若為 84，則該保險代理人之業績點數為 84。

至於加分點數，各家保險公司則訂有不同之評價項目，大致可包含業務品質、成長項目、多險種投保比率等內容。基本上，業務品質係指損失率而言，當保險代理人招攬業務品質較佳（損失率低），則會給予相對應之加分點數。此外，當代理人招攬之客戶，投保多險種之比率越高（例如同一客戶同時投保汽車保險與火災保險），其加分點數則越高。

最後，業績點數與加分點數之合計點數，並不以 100% 為限，但仍設有最高上限之

規定，通常上限訂為 111%<sup>21</sup>。由上可知，代理人評價點數制度對產險代理人之報酬收入影響甚大，各代理人除需關注業務規模外，更需重視業務品質，才能獲得較佳的報酬收入。

## 伍、結論與建議

回顧過去日本產險代理人發展歷程，長期以來多由保險公司負責監督管理保險代理店之運作與經營，在保險公司提供教育訓練、分級管理、報酬制度等配套措施下，其運作機制可謂已臻成熟，經營成效亦有目共睹，頗有我國值得學習之處。由於我國近年來，基於保障消費者權益及健全保險市場發展等因素之考量，主管機關不僅修正保險代理人管理規則，強化對保險代理人之監督管理，亦期望保險業者引進分級管理之制度，藉此達到提升保險代理人專業素質之目的。基此，本文乃歸納日本產險代理人制度之特色，期能提供國內保險業者與主管機關參酌之用，共同為健全國內保險市場而努力。

### 一、報酬計算同時考慮業務績效與業務品質

根據前述報酬計算公式可知，日本保險業者在計算保險代理人報酬時，會同時考慮業務績效與業務品質兩種因素。保險公司在業務績效部分，除考量保費收入外，尚須考慮業務成長率，如此將有穩定業務來源之作用，避免保險代理人基於佣金率之高低，而年年安排不同保險公司。

其次，在業務品質部分，保險公司雖會考慮業務成長項目，以及要保人投保多險種商品等要素來決定評價點數外，但影響加分點數最大者，係為損失率。當保險代理人招攬保險契約損失率較低者，其得享有之加分點數則較高，直接影響保險代理人報酬收入之高低。由此可知，此種作法具有利潤分享之意涵，實具有引導保險代理人招攬優質保險契約之誘因。

反觀我國保險業者對保險代理人支付之報酬，多以保費收入為計算基準，並未考慮損失率、業務成長率、專屬代理人與否等因素，基本上缺乏誘發保險代理人招攬優質保險契約之動機，建議應可酌予參考建置相關制度，促進保險代理人市場良性發展。

### 二、分級管理保險代理人確保服務品質

前已述及，在保險自由化以前，根據日本大藏省公布之「損害保險招攬制度基本綱要」之規定，保險業者統一對保險代理人採取「個人資格」與「代理店類別」等不同等級之分類，再根據不同等級之性質，決定授權範圍與報酬比率。此種分級制度不僅有助

---

<sup>21</sup> 主要係參考各保險公司所定比例。



消費者選擇保險代理人，亦可促使保險代理人提升專業能力與服務品質，藉以吸引消費者青睞與獲取較高報酬收入。雖然保險自由化後，此種統一分級管理制度已予以廢除，但各家保險公司多仍保有此種分級管理代理人之作法。因此，保險代理人多會積極爭取保險公司較高等級之認證資格，藉以獲取消費者信任及較高授權範圍、達到拓展業務之目的。整體而言，此種分級制度，對整體市場發展具有向上提升之動能。

反觀我國保險代理人制度，雖然對保險代理人之資格取得有嚴格之規範，但對保險代理人公司則無分級管理之概念，致使所有保險代理人公司僅能執行招攬業務，對於核保、理賠等業務則無法觸及，形成人力浪費，專業能力無法充分發揮之窘境。建議國內業者得參酌日本保險代理人分級制度，分級授權保險代理人部分核保或理賠業務，不僅可提升消費者對保險代理人專業能力之信任，亦可減少保險公司經營成本，共享互助共榮的經營成果。

### 三、強化對大型普通代理人之監督管理

若就日本保險代理人結構而言，主要係以專屬代理人為主，約占整體市場的 76%，其餘則為普通代理人。但就保費收入而言，則有 65% 的保費係來自於普通代理人。由此可知，普通代理人之招攬績效，可謂十分亮麗。

普通代理人多屬於保險店鋪、保險商品比較平台等性質，近年來已成為日本保險市場的主要行銷通路之一，其服務品質優劣直接影響消費者權益。因此，基於保護消費者權益之考量，主管機關對於大型普通代理人除有明確定義外，並增訂加強管理之相關規範。前已述及，所謂大型普通代理人，係指 2 家以上保險公司年度手續費收入達 10 億日圓以上，或往來保險公司達 15 家以上者而言。由此可知，其認定標準除對營業收入有所規範外，對往來家數亦納入考量因素。主要原因在於保險代理人乃代理保險人執行業務，若其代理家數過多，恐有利益衝突之情事發生，實有加強管理之必要。

反觀我國保險法第 165 條雖規定保險代理人具一定規模者，應建立內部控制與稽核制度。至於一定規模，則係指年度營業收入達新臺幣一億元或三億元以上者，對於往來家數則無相關規範，故建議我國亦可參酌日本作法，對往來家數達一定數量以上者，一併納入管理。

### 四、兼業代理人有助保險業務之拓展

無論就保險代理店家數或保費收入而言，兼業代理人在日本產險市場皆具有十分重要之地位。若以保費收入而言，約有 60% 以上的業務來自於兼業代理人，顯示兼業代理人對於日本產險市場之發展貢獻卓著。此等兼業代理人主要係來自於汽車業、不動產業、旅行業、金融業、會計師等各行各業，其不僅有助於保險知識之宣導、損害防阻工作之

推行，更可促進保險業務之拓展，實有值得建構之必要（廖述源，2013）。

反觀我國產險市場，現階段僅允許銀行兼營保險代理業務，但市場上普遍存在汽車修理廠、汽車代驗場、旅行社兼營保險代理業務之事實。若欲正本清源、提升該等人員之保險專業服務，建議得參考日本保險代理人制度，開放兼業代理人之設立，將該等人員納入管理之範疇，藉以保障消費者權益、促進保險市場健全發展。

## 參考文獻

- 1.大塚武敏，わが国における損害保険募集の構造—販売チャネルの多様化に見る消費者利便と問題点—，CUC Policy Studies Review，2009年12月，頁33-50。
- 2.朱小華，建構保險代理人佣金支付標準合理化之研究，核保學報，第17卷，中華民國產物保險核保學會，2009年3月。
- 3.呂慧芬，淺談日本產險代理人制度，保險經營論壇（五十九），中華民國保險經營學會，2017年11月1日。
- 4.廖述源，兼業保險代理人制度之建構，保險經營論壇（十），中華民國保險經營學會，2013年10月。
- 5.日本損害保險協會，保險募集の変遷，毎日保險新聞，2017年8月15日。
- 6.日本損害保險代理業協會，<http://www.nihondaikyo.or.jp/agent/02.aspx>，檢索日期：2017年10月20日。
- 7.日本保險業法（平成七年法律第一百五号），[http://elaws.e-gov.go.jp/search/elawsSearch/elaws\\_search/lsg0500/detail?lawId=407AC000000105&openerCode=1](http://elaws.e-gov.go.jp/search/elawsSearch/elaws_search/lsg0500/detail?lawId=407AC000000105&openerCode=1)，檢索日期：2017年11月12日。
- 8.金融廳，保險会社向けの総合的な監督指針，[http://www.fsa.go.jp/common/law\\_guide/ins/01.html#01\\_01](http://www.fsa.go.jp/common/law_guide/ins/01.html#01_01)，檢索日期：2017年10月1日。

## 附 録

### 自動車損害賠償責任保険代理店委託契約書

保険株式（相互）会社（以下「会社」という。）が、（以下「代理店」という。）に自動車損害賠償責任保険（以下「責任保険」という。）の代理店業務を委託するにつき、会社と代理店は、以下の各条項のとおり契約する。

会社と代理店は、この契約書の定めるところに従うほか、自動車損害賠償保障法（以下「保障法」という。）、保険業法、その他関係法令等を遵守しなければならない。

#### 事務所の名称および所在地の表示

事務所の名称	事務所の所在地

（委託業務）

第1条 代理店は、責任保険につき、会社を代理して次の業務（以下「委託業務」という。）を行う。

- （1）責任保険契約の締結
- （2）保険料の領収
- （3）責任保険証明書の交付ならびに保険料領収証の交付
- （4）その他責任保険契約の募集に必要な事項で会社が特に指示した業務

2 代理店は、委託業務を自立して行うとともに、自動車保険料率算定会または会社が定める諸規定、責任保険普通保険約款、料率、条件等を遵守する。

3 代理店は、第1項の委託業務に関して会社から特に指示がある場合には、それに従わなければならない。

（代理店の登録）

第2条 代理店は、前条に定める委託業務を行うため、冒頭に表示する場所に事務所を設け、保険業法に基づく登録を受ける。

- 2 代理店が、前項の事務所所在地以外に事務所を設ける場合には、あらかじめ会社の承認を得る。
- 3 代理店は、次に掲げる代理店登録事項について変更が生じた場合は、遅滞なく会社に通知する。

(1) 商号、名称または氏名および住所

(2) 事務所の名称および所在地

(3) 他に行っている業務の種類

(4) その他代理店登録事項

(保険契約の締結)

第3条 代理店は、責任保険の契約の申し込みを受けたときは、会社の代理人として保険契約を締結しなければならない。ただし、下記各号の場合には、保険契約を締結してはならない。

(1) 保険料の全額の支払いがないとき。

(2) 保障法第20条各号の事項について不実のことを告げたことが明らかであるとき。

2 代理店は、責任保険契約を締結したときは、責任保険証明書の用紙に所定事項を記入し、領収した保険料より第6条に定められた代理店手数料を差し引いた正味保険料をただちに会社または会社の指定する金融機関に払い込み、その領収印を受けた責任保険証明書ならびに保険料領収証を保険契約者に交付しなければならない。

3 代理店は、責任保険契約を締結したときは、会社の定めるところに従いその都度ただちに申込書を会社に送付する。

(保険標章の交付)

第4条 代理店は、検査対象外軽自動車、原動機付自転車または締約国登録自動車の責任保険の契約締結の際、保障法第9条の2に基づき保険期間の末日の属する年月を表示した保険標章を契約者に交付しなければならない。

2 代理店は、会社の指定する保険標章交付台帳等交付業務に関する帳簿に受付日毎に記入しておくものとする。

3 代理店は、会社に毎月の交付状況を遅滞なく報告する。

(保険料の流用の禁止)

第5条 代理店は、責任保険契約を締結したときは、第3条第2項の正味保険料をただちに会社または会社の指定する金融機関に払い込まなければならない。他に流用してはならない。

(代理店手数料)

第6条 会社は、代理店が取り扱った責任保険契約につき領収した保険料に対し別に定める代理店手数料を支払う。

2 会社は、前項の代理店手数料を除き、委託業務に関する諸経費等名目の如何にかかわらず支払わない。

(割もどし等の禁止)

第7条 代理店は、直接であると間接であるとを問わず、保険契約者、被保険者およびこれらの関係者に対して、その手数料の全額もしくは一部に相当する金品を供与する等、保険料の割もどしに類する行為(供給その他名目・方法の如何を問わない。)をしてはならない。

(事故報告)

第8条 代理店は、その取り扱った責任保険契約について、保険事故の発生を知ったときは、遅滞なくその状況を保険会社に報告する。

(代理店業務に関する諸記録)

第9条 代理店は、委託業務を遂行するに必要な諸記録を会社の指示により、整理・保管する。

2 代理店は、会社または会社が認める者から、前項に定める諸記録の閲覧または説明を求められた場合は、これに応じる。また、委託業務に関する報告書または諸記録の提出を求められたときもまた同様とする。

(業務用物品)

第10条 会社が代理店に交付した委託業務に関する帳簿、書類、用紙、印章、看板、器具等は、すべて会社の所有とする。代理店は、会社の請求があれば、これらの業務用物品を遅滞なく返還する。

(他の保険会社との責任保険代理店委託契約)

第11条 代理店は、他の保険会社と責任保険代理店委託契約を締結する場合は、あら

かじめ会社の承認を得る。

- 2 代理店は、既に委託を受けている他の保険会社との間において、責任保険代理店委託契約を解除し、もしくは解除された場合は、遅滞なく会社に通知する。

(保険募集従事者等)

第 12 条 代理店は、その役員（代表権のある役員を含む。）または使用人に保険募集を行わせる場合には、あらかじめ会社の承認を得るとともに、保険募集に従事する者に対して会社が定める所定の教育を修了させる。

- 2 代理店は、保険募集を行う役員または使用人について変更があった場合は、遅滞なく会社に通知する。

- 3 代理店が、別に定めるところにより単に保険募集を行う出先を設置し、当該出先において保険募集を行わせる場合は、あらかじめ会社の承認を得るものとする。なお、出先において保険募集を行う者に変更があった場合または出先の名称、住所等に変更があった場合は、遅滞なく会社に通知する。

(募集文書等)

第 13 条 代理店は、募集文書等を作成する場合、その内容・方法等について、会社の指示に従う。

- 2 前項に定める募集文書等とは、新聞広告、印刷物、看板その他募集のためまたは募集を容易ならしめるため使用する一切の募集文書等をいい、電気通信、放送、映画、演説その他の方法による場合もこれに含むものとする。

(他の代理店および保険仲立人への募集の委託、手数料支払の禁止)

第 14 条 代理店は、他の代理店および保険仲立人に対して保険募集の委託を行い、または保険募集に関して手数料、報酬その他の対価を支払ってはならない。また、代理店は、他の代理店および保険仲立人から保険募集の委託を受け、または保険募集に関して手数料、報酬その他の対価を受け取ってはならない。

(代理店と保険仲立人との共同募集の禁止)

第 15 条 代理店は、保険仲立人と共同して保険募集を行ってはならない。

(保険仲立人との兼営の禁止)

第 16 条 代理店は、保険仲立人を兼営してはならない。

(守秘義務)

第 17 条 会社および代理店は、顧客情報その他業務上知ることができた事項をみだりに他にもらしてはならない。

(債権譲渡の禁止)

第 18 条 代理店は、委託業務遂行の結果、会社に対して生じた報酬請求権、その他の請求権等、本契約に関し会社に対して生じた債権は一切他に譲渡、質入れ等の処分を行ってはならない。

(損害の賠償)

第 19 条 会社または代理店が本契約の規定に違反したことによって、その相手方に損害（保障法第 91 条の規定により会社が過料を支払った場合を含む。）を与え、法律上の損害賠償義務が発生した場合、それにより生じた損害を賠償する。

2 前項の賠償義務者は、本契約が終了または解除された後であっても、前項の賠償の義務を免れない。

(本契約の期限・解除)

第 20 条 本契約は、無期限とする。ただし、次に掲げる事由が発生した場合は、自動的に終了する。

(1) 代理店登録が取り消された場合

(2) 代理店業務を廃止した場合

2 代理店と会社は、双方の合意により、本契約を解除することができる。

3 代理店または会社は、60 日前に文書により予告して、本契約を解除することができる。

4 会社は、次の各号に掲げる事由の場合には、文書により通知し、何時でも本契約を解除することができる。

(1) 代理店が、本契約締結時前 3 年以内に、保険料または保険金の流用・費消等、損害保険業務に関して著しく不適當な行為を行ったこと、その他、本契約の締結時点で保険業法第 279 条に定める代理店登録拒否事由に該当していたことが判明した場合

(2) 代理店が、継続して委託業務を自ら行わない場合

(3) 代理店が、保険契約者または被保険者の利益を害した場合



(4) 代理店が、会社の信用を傷つけた場合または会社の業務を妨害した場合

(5) その他代理店が、本契約書の規定に違反した場合

5 前各項において、本契約が終了または解除された場合、代理店は、ただちに会社に対して事務の引き継ぎを行い、第10条に定める会社の所有物を返還するとともに、未精算勘定がある場合は、遅滞なく会社に精算する。

(代理店廃止等情報制度)

第21条 会社は、代理店が保険料もしくは保険金の流用・費消その他損害保険業務に関して著しく不適当な行為を行い、代理店登録が取り消しされまたは業務廃止(役員・使用人廃止を含む。)された場合において、当該代理店および当該行為者に関する情報を代理店廃止等情報制度に登載する。

(保証人)

第22条 保証人は、代理店と連帯して、本契約による債務を保証する。

2 代理店は、保証人について変更する場合、あらかじめ会社の承認を得る。

(管轄裁判所)

第23条 本契約から生じる権利業務に関する訴訟については、会社の本店所在地を管轄する裁判所をもって、管轄裁判所とする。

附 則

本契約の締結時において、会社との間に既に締結している責任保険代理店委託契約書があ

る場合には、本契約が締結された時にその効力を失う。ただし、既に取り扱った責任保険契約につき生じた会社または代理店の権利義務については、なお従前の契約書の定めによる。

上記契約締結の証として、本書1通を作成し、各自記名押印のうえ、会社がこれを所持する。

年 月 日

会社 (住所)

(商号または名称)

(代表者)

代理店 (住所)

(氏名－法人の場合は商号または名称および代表者－)

保証人 (住所)

(氏名)

保証人 (住所)

(氏名)