

## 幸好有保險、生活少風險—專訪中華民國保險經紀人 商業同業公會廖世昌理事長



廖理事長認為，保險制度是一個很良善的設計，尤其是發揮急難救助的功能，即時幫助個人與家庭挺過危機，因此，正確認識保險的意義與價值，並合適規劃所需的保險相當重要

古人的智慧一直提醒我們要「未雨綢繆」及「防患未然」，直到現今仍是不變的金科玉律，尤其在日常生活中個人如果突然遭逢無法預期的事故、災害或疾病，往往面臨財產損失，甚至生命健康的危害，「保險」目的即是在減輕這些風險所造成的不利影響。然而，一般人總僥倖地認為「自己應該不會遇到那麼倒楣的衰事吧！」但是，我們也常聽到一句話說：「你永遠不知道，明天和意外那一個會先來。」因此，正視風險的存在並且預為準備，實為相當重要的觀念。編輯小組

本次專訪中華民國保險經紀人商業同業公會（以下簡稱保險經紀人商會）廖世昌理事長，透過理事長的說明，引領我們認識「保險」這項與每個人息息相關的產業，了解保險經紀人的執業樣貌，並提供讀者正確的保險知識及觀念。

### 受恩師啟蒙及提攜，投身保險專業領域

初冬的午後，編輯小組驅車前往公會，一路上車外光線忽明忽暗，原來是陽光被厚重雲層所覆蓋，中途竟飄起綿綿細雨，到了目的地時，卻又雨過天晴，正所謂「天有不測風雲」，恰似呼應著本次專訪的主題。來到公會大門口，公會丁秘書長熱情地引領我們入內，並會晤廖理事長，互相寒暄後隨即展開本次專訪。

理事長本身是位律師，執業已超過 20 年，為國內少數專攻保險法的專家，如今會擔任保險經紀人商會理事長的箇中因緣轉折為何？著實令人好奇。理事長在爽朗的笑聲中說道：「小時候在桃園長大，高中時則是就讀臺北市立成功高中，畢業後考大學，原本對於新聞傳播甚感興趣，打算選擇新聞科系為志願，然而父親從務實面和未來的發展性，建議我改走法律。幾經思考後聽從父親的意見，選填臺大、政大及中興法商（後改制為臺北大學）等國立大學法律系為主要志願，最後錄取中興法商法律系。系上的學長及前輩們對於未來職涯規劃，幾乎都以考取司法官及律師為首要目標，自己當然也不例外；不過我在大一、大二時喜歡打球，並未將心思全力投注在國家考試上，直到大三警覺到離畢業時間已經不久，應該收心了，才開始認真準備國考及研究所考試。大學畢業當年，雖然順利錄取同校法律研究所碩士班，但是，參加司法官及律師考試卻雙雙落榜，算是個人的一大打擊。後來利用就讀研究所期間，積極準備，隔年終於如願通過司法官及律師考試，高興之餘卻也有些困擾，由於我還在念研究所，

而當時司法官考試制度並無就學中得以申請保留錄取資格之規定，無奈之下只好放棄司法官錄取資格，改走律師之路。」

法律的專業領域相當多元，保險法係屬傳統上商事法（包括公司法、票據法、海商法及保險法）的一部分，而會選擇專攻保險法領域者並不多，理事長卻從念研究所開始即持續鑽研迄今，我們請教他為何如此投入？理事長回憶道：「這就要從我在研究所的指導教授江朝國老師談起，他也是帶我進入保險法領域的啟蒙老師。當時法律系民商法組的顯學是公司法和證券交易法，很少人會選擇保險法，講授保險法的老師大多是從民法領域轉過來的，真正從國外學成保險法回來的老師可說是鳳毛麟角。江老師則是通過教育部保險法學門公費留學生考試，前往德國進修保險法專業，回國後除了在大學擔任教職外，並在財政部保險司及多個政府機關擔任顧問等重要職位。江老師是我在碩士班期間的指導教授，上江老師的課，不僅可以了解相關保險法學理論基礎，實務面的運作情形更是收穫滿滿，讓我累積了許多課本學不到的寶貴經驗，覺得保險法是一門貼近日常生活而且實用的學科，於是從碩士班到博士班，一路跟隨江老師學習研究保險法專業。」

理事長回想起以往與江老師的相處及互動情形，江老師知無不言，言無不盡，可說是傾囊相授，而且非常照顧他，真是一位亦師亦友的好老師，甚至在他服完兵役後，也是因為江老師的引薦，得以進入財團法人保險事業發展中心（以下稱保發中心）服務。理事長補充說道：「江老師在民國 90 年間開始擔任保發中心的董事長，主要協助主管機關從事相關保險政策的研究及執行公權力委託事項。一年後，恰巧有新單位『綜合業務處』成立，主要業務是處理保險申訴及保單審查案件，這些都是保險業界非常重視的區塊，且具有公權力性質。我任職『綜合業務處』處長共 2 年，並擔任保單審查委員，期間亦多次參與保險法修法工作，讓我有機會活

用相關保險理論並加以實踐，同時拓展了保險實務工作的歷練，這段工作經驗也對我日後職涯發展幫助很大，至今我仍然十分感念江老師的教導與提攜。」

### 人生轉個彎，與保險經紀人的不解之緣

93年間，理事長成立律師事務所，憑藉自身專業及以往在保發中心的經歷與累積的人脈資源，成為少數以保險專業為執業核心的律師，國內多次保險併購案件，他都有全程參與的足跡，並擔任多家保險公司的法律顧問；另對於大型專案土地開發及企業併購案，亦有相當豐富的處理經驗。由於執業的關係，理事長與公會常有互動，早已結下不解之緣，後來更於110年4月當選公會理事長，著實深孚眾望。理事長對此謙虛說道：「成為公會理事長其實是源於保險經紀人這行業10多年來受到金融監督管理委員會(以下稱金管會)強力監理，因此，公會希望能延攬具有保險專業的法律人士，以利輔導三百多家的會員公司能以較快速度進入高強度監理的環境；另外，也可適度與主管機關進行溝通，在這些主、客觀因素湊合之下，獲得提名競選並順利當選，當然也要感謝眾多會員們對我的支持。」

理事長進一步為我們說明保險制度及找對保險經紀人的重要，他認為：「以往老一輩人士常誤以為『買保險』是觸霉頭的事，有些人甚至對保險存著戒心或是偏見。其實保險是人類發明最良善的制度之一，簡單來說，保險基於人類互助之原則，以確保經濟生活安定為目的，並透過保險群體將個人的風險或危險分散；而當不幸意外或事故發生時，保險可以提供財務支援，避免當事人或其親人陷入經濟拮据的困境。隨著臺灣社會及經濟的發展，國人對於保險的看法已逐漸改觀，眾多保險公司相繼成立，目前已有40餘家保險公司，投保的種類則是以人身保險居首，幾乎每人平均有超過2張壽險保單。另外，保險經紀人與保險業務員總數也超過30

萬人，整體市場呈現高度競爭的態勢，因此，業者無不在商品、費率及服務上挖空心思，以吸引民眾的青睞。」然而，面對琳瑯滿目的保險商品，要如何挑選才符合自己切身的需求呢？理事長指出，民眾投保可以尋求保險經紀人或一般保險公司的保險業務員協助，二者主要的區別在於保險經紀人需要通過國家考試，而保險業務員則是通過保險業公會或測驗機構辦理之業務員考試。另外，保險經紀人可以銷售多家保險公司的保單，所提供的選擇較多，也可以依客戶的需求，提供最適保險規劃的服務；保險業務員只能銷售該保險公司的保單，相對的選擇性較少。理事長也強調，保險是一種服務業，公會並不忘提醒會員，從民眾的角度而言，每件保單及繳納的每一份保費，都是民眾辛勤付出的心血，因此，身為保險經紀人除了銷售商品賺取合理的報酬外，更希望這個商品是真正符合民眾需要，而且如果發生萬一的時候，也能夠真正幫助他們渡過難關，如此才是這個行業專業價值之所在。理事長特別舉出一個曾經遇過的真實案例，有一位老闆想要為工廠購買火險，透過保險經紀人試算火險費率為10萬元，保險經紀人另建議老闆可以多一點費用再加保地震險，相關保障會比較周全。老闆最後只願意投保火險，後來萬萬沒想到真的發生地震，除了廠房被震垮外，連帶生產機具亦被波及，損失慘重，而且完全無法從火險保單獲得理賠。因此，理事長指出，不少人往往為了省小錢而忽略了保險經紀人的專業分析及建議，以致在發生急難時，才真正體會到每一張保單的效用，只能感歎悔不當初。

### **保險制度良善精神，可做為一生的志業**

保險的種類相當繁多，可大致分為社會及政策性保險、商業保險兩大類，大家所熟知的全民健康保險、強制汽車責任保險就是屬於社會及政策性保險的範疇，由於有這樣的保險制度，讓民眾在面臨身體傷病或交通事故的傷亡時，能夠獲

得基本的保障，因此，理事長從接觸到保險專業以來，一直認為「保險制度是一個很好的志業」。他真切地說道：「保險制度所要處理的包括生、老、病、死、傷、殘、失業等問題，透過保險可以提供一份對自身的保障、對家人的責任、對晚年生活的關懷、對子女成長的愛護，或是對自身財產的保全。在以往尚無強制汽車責任保險的年代，很多因為交通事故而死亡者，受害家屬所獲得的賠償幾乎少得可憐，甚至連辦喪事的費用都不夠。後來於78年6月間東海大學附近發生砂石車撞死學生事件，受害人的母親柯媽媽突遭喪子之痛，傷心之餘乃決定要化小愛為大愛，歷經8年努力推動強制汽車責任保險的立法工作，希望往後的車禍受害人能夠獲得起碼的保障，不要和她一樣遭受不對等的待遇。87年1月1日強制汽車責任保險法正式施行，從此對於車禍受害人的傷亡事件，可以即時獲得保險給付，協助度過急難關頭。因此，從另一個角度來看，保險除了分攤風險外，還具有急難救助的意義，以一個車禍的受害人而言，當下最急需的還是金錢，尤其過往許多貧苦家庭，本身生活已是相當拮据的狀態，家裡如果發生這樣的憾事，有時連辦喪事的費用都無法籌措，而保險給付即是此階段最即時、最直接的協助。」

另外，全民健康保險也是同樣的道理。理事長補充說：「早期臺灣的社會看醫生是一件很奢侈的事，一般民眾光是維持日常生活都已經很辛苦了，遇到生病的時候，除非很嚴重，通常不會輕易去看醫生，而往往看醫生的費用也是一筆不小的負擔。如今有了全民健保，不但民眾就醫非常方便，同時減輕所需的醫療支出，尤其對於有重大疾病者，更可以充分展現社會急難救助的功能。目前臺灣的保險制度及觀念與過去相比已顯普及，包含社會保險、商業保險等的投保也非常普遍，這將有助於個人、家庭、社會的經濟面向更趨穩定也更有保障。」因此，理事長也十分鼓勵年輕學子，可以將從事保險當成一生的志業去經營，透過保險制度的良善精

神，協助投保人在需求與風險間取得平衡，以因應遇到突發事故時，憑藉著保險而度過難關。



保發中心在臉書及YouTube建置「保險發路米follow me」平台，提供多樣化保險資訊，讓消費者汲取正確保險知識，了解各種保險商品的特色，有助於規劃相關保險需求，保障個人權益

## 保險的本質是儲蓄而不是投資

現今的保險市場相當競爭，保險公司為了爭取客源，不斷推陳出新各種保險商品，保單內容不再侷限於保險事故的理賠，有些還可以成為理財和投資的工具，我們就此現象請教理事長的看法。理事長說明：「保險本來就含有儲蓄的精神在裡面，這在人壽保險部分相當明顯，通常人壽保險在制度上設計了累積保單價值的準備金，並採取平準保險費率，如以保險費與風險兩者的對價關係而言，理論上年輕時繳的保險費應該越低，但我們的經濟能力基本上是從年輕到中年時最高，到老年時則下降，因此，在保險的規劃上必須作平準化，靠每年繳交固定保險費的方式續保，在年輕時多繳的保費其實就是一種儲蓄。」

至於時下流行的投資型保單部分，理事長不諱言地說：

「這是以前我在保發中心任職期間開放引進國內的商品，簡言之，投資型保單兼具『保險』和『投資』雙重目的，本質上乃是為了對抗通貨膨脹應運而生。舉例來說，假設有一個人40歲時投保，其保單設計成期滿生存或死亡都是給付1千萬，但30年後，保單價值可能因為通貨膨脹而不足1千萬，所以在國外，投資型保單又稱變額保險，給付金額會隨著一些條件進行調整和改變，那保險公司如何讓給付金額跟著變動呢？透過保險公司的精算，在考量不能虧本的情況下，加上經濟成長和通貨膨脹的因素，假設30年後保單設計要給付投保人1千5百萬，因此，保險公司就必須要將投保人繳交的保費拿去做投資，才能避免因為通貨膨脹而減少了保單價值。然而投資型保單就跟買基金一樣，有賺也可能有賠，高利率等於高風險，這是千古不變的道理，所以這類型保單在銷售時，一定要向投保人說明清楚。」

理事長另外補充提到，近年來主管機關要求保險從業人員必須確實履行「了解客戶」（Know Your Customer, KYC）實名認證的程序，即藉由金融機構確認客戶身分的程序，主要包括認識客戶、進行客戶身分審查、客戶身分盡職調查等。督促金融服務業在提供金融商品或服務前，要先了解客戶的風險承受能力，當了解客戶後，才能提供合適的商品給客戶，以避免或減少金融消費爭議的發生。如果客戶是一位70、80歲的老人家，想要購買投資型保單，保險從業人員除了在銷售商品之前做好KYC的工作之外，還需要清楚說明可能存在的投資風險，甚至經過評估發現可能超出客戶所能承擔的風險或損及其利益時，就不勉強客戶購買這類型的商品，以落實公平待客原則，這也是KYC重視的精神。

理事長認為，一般人購買保險商品應該還是以保障為主，因為保險制度在設計上並不是要去投資或吸金，其核心價值乃在於發揮保障的功能。至於應購買何種保險商品及其保障是否足夠，這涉及到每個人的年齡、職業、收入、婚姻狀況



及所可能面臨的風險等，對保險的需求也不同，因此，可以諮詢保險經紀人的專業分析及建議，再選擇適合的保險種類。目前市場上對於投資型保單似乎過度強調投資收益的部分，原則上，購買投資型保單仍需量力而為，尤其應優先將個人及家人未來生活上所需保障安排妥當後，視經濟條件及承擔風險的能力，再考慮是否購買投資型保單，以免捨本逐末。

### **強化保險商品銷售規範，落實保障消費者的權益**

保險業界競爭激烈，有時聽聞部分從業人員為了拉抬銷售業績，以不實資訊誤導消費者購買保險商品，或是忽略了對於消費者相關權利及義務的充分告知等，以致造成事後爭議，理事長坦言：「上述情形的確是在銷售端很容易發生的問題，然而任何行業都有好的與不好的從業人員，其中或許有少部分人逾越了法規分際及自我道德標準，惟並不代表這個行業盡是如此。其實金管會對此不斷進行強力的監理，同時強化相關管理法規及規範，一旦查獲違反規定之情事，視情節予以罰鍰（或罰金）、停止業務或註銷執業證照等；公會亦配合法規規定及政策需要，訂定相關執業道德規範及自律公約，另輔以舉辦法令宣導或說明會、負責人會議等，持續要求業者及從業人員確實遵守，進而提升執業水準及品質，提供民眾優質的服務。」

理事長指出，目前在保險商品銷售部分已有明確規範，以落實對於消費者的保障，例如保險公司在辦理保險商品銷售前，應確實依照保險法及相關法令規定完成保險商品銷售前應採行程序（包括商品設計、審查、準備銷售及完成審查等），始得將商品之要保書及銷售文件提供銷售通路上架，並進行對客戶之招攬，不得於未完成上述程序前進行商品預售、登記圈購等違規行為。另外，保險經紀人銷售保險商品前，亦應向保險公司確認該商品已完成上述保險商品銷售前應採行程序，不得銷售未經金管會核准或完成備查程序之保險

商品，以保障消費者之權益及維護市場秩序。又保險經紀人於招攬保險商品時，應本於誠信招攬，了解及確認消費者的保險需求及適合度，並據實填寫報告書，不得有勸誘消費者以解約、贖回基金、股票借款等方式投保保險商品並繳交保險費之情事。保險經紀人為消費者洽訂保險契約前，應主動提供相關書面分析報告，並明確告知報酬收取標準。因此，消費者在購買保險商品時，基本上可以從上述幾個面向進行了解及判斷，以免受到保險經紀人的話術或勸誘所影響，一時衝動之下就簽了約。當然，保險係屬金融商業活動，如果保險經紀人已將所有狀況跟消費者分析過，而消費者本身也表明已清楚了解相關風險、負擔或損失，並願意購買該保險商品，基於契約自由原則，主管機關實無法完全予以限制，未來若有不利的情形發生時，消費者也只能自行承擔後果。理事長舉過去轟動一時的美國雷曼兄弟公司造成全球金融海嘯事件為例，該公司是一家國際性金融機構及投資銀行，以具有高風險的財務槓桿操作方式，賣了很多連動債商品，受到次級房貸風暴連鎖效應波及，在財務方面受到重大打擊而虧損，最後宣告破產，但是，受影響的客戶後來在訴訟上幾乎都打不贏銀行，原因就出在當時客戶都有在相關文件上親自簽名，表示這項商品是在客戶已理解風險的情形下自願購入，所以就很難主張任何權利。雖然，法律就像天平兩端，會受不同時代和價值觀的改變，界線會有所拉鋸，因為法律的價值本身就可能隨時代的推演而變動，但是，持續要求保險從業人員恪遵法規標準、職業道德和自律規範，一直以來都是金管會及公會極為重視的部分，以落實保障消費者的權益。

### **因應疫情調整服務模式，推動制度改革與數位轉型**

去（110）年5月中旬新冠肺炎（COVID-19）疫情趨於嚴峻，確診病例快速增加，全國進入三級警戒，除了導致個人的生活步調及方式被迫調整外，許多行業的運作亦受到極大

影響，尤其是需要人與人接觸的行業更是不得不改弦易轍，相信對於去年4月甫上任的理事長而言，無疑是一場嚴厲的考驗。理事長坦承當時疫情帶來的衝擊確實不小，幸好在業界的努力及金管會開放支持下，改以視訊投保的方式取代傳統的親晤親簽方式，讓民眾當下即可便利完成投保，並避免保險經紀人及民眾面對面接觸傳染的風險。對於這項改變，理事長補充說：「據我所知，民眾對於視訊投保似乎還在了解及觀察中，不會一下子就改變以往的投保方式與習慣；同樣地，保險經紀人也需要學習新的技能並調整服務的模式。以往保險經紀人的服務模式皆需要與客戶接觸，和律師很像，雙方碰面後才有利於進行交流及溝通，加上有些保險商品如果比較複雜，更需要向客戶詳細解說及當場提供一些書面分析或試算資料等等，這部分透過視訊仍有其侷限。因此，視訊投保雖然有創造一些承保件數，惟整體而言在疫情期間簽訂新契約的數量還是呈現萎縮的趨勢。不過，金管會在這波疫情中正視到保險業數位轉型及永續金融兩大發展方向的重要性，除了鼓勵業者透過保險科技推廣業務外，同時針對視訊投保研議共同性規範，希望將視訊投保繼續發展並成為新常態。對於這種保險服務模式和習慣的改變，我們也持續強化保險經紀人在視訊投保方面的相關知能，期望未來能夠更普及與方便，以提供優質的服務。」

正所謂危機經常也是轉機，歷經去年疫情的影響，觸發了理事長對於保險經紀人在功能上可以再精進的想法，尤其針對目前簽署制度而言，他就極力主張應該將目前招攬後的保單及相關文件簽署工作，調整為具備法遵化及查核功能的事後稽核制度。理事長解釋：「依保險經紀人管理規則規定，保險經紀人應確實了解要保人之需求及商品或服務之適合度，並應於有關文件簽署，此即保險經紀人簽署制度。放眼全世界，這項制度大概是臺灣獨有，國外的保險經紀人就是單純做招攬，不需要再自己做一次簽署。目前主管機關對於

保險公司的業務員，持續強化要求做KYC及相關文件確認等工作，並有層層的程序予以把關，與保險經紀人簽署的功能一樣，實在不需要多一個保險經紀人簽署的關卡。」理事長進一步提到，簽署制度在這幾年來受到很多討論，最大原因是簽署制度讓招攬過程的時效性受到影響。例如，當一件保單急著出單，但是卻卡在保險經紀人還沒有簽署，就會耽誤到保單生效的日期，甚至損及被保險人權益的情況。又如未來保險要走向數位化轉型，目前的簽署制度對數位化轉型也有所阻礙。因此，理事長建議：「讓簽署制度走向法遵化或事後稽核，其做法可以是每隔一段時間，由主管機關針對保險公司的業務員是否有招攬不實、相關文件有無備齊、執行KYC之情形等進行查核工作，如有發現缺失即要求內部改善或調整，甚至予以處罰。然而，這個變動涉及相關法規命令的變革，未來公會將持續與主管機關溝通，冀望能儘速順利推動。」

### **持續專業學習及訓練，謹守誠信道德及自律**

保險屬於服務型商品，不像購買一般商品，在交易完成後買賣雙方的關係就結束了，通常保險經紀人及消費者除了從簽約前就開始有互動關係外，在保險契約生效後，後續的繳費、諮詢、加保、理賠等過程，彼此都還是會有所接觸，因此，誠如理事長先前所強調，找對保險經紀人很重要，不僅攸關消費者如何購買適合的保險商品及享受優質的服務外，一位稱職的保險經紀人也可以成為消費者生活及工作中的好朋友及好夥伴。另外，保險經紀人所銷售保險商品較為多元，可以提供消費者的選擇性較高。我們好奇地詢問理事長，一般民眾透過保險經紀人投保的情形，理事長估算，在壽險公司的市占率約為10%左右（假如壽險公司的保費收入有1兆，其中約有1千億是來自於保險經紀人），這個比例未來應該還有成長的空間。當然，要成為一名稱職且專業的保險經紀人，持續接受教育訓練是必要的功課。理事長說明：

「依保險經紀人管理規則規定，保險經紀人應於執業證照有效期間每年平均參加在職教育訓練16小時以上，且換發執業證照前2年每年平均參加法令課程時數不得少於8小時。公會除了配合規定辦理相關在職教育訓練及法令課程外，也會針對招攬所遇到的問題、實務上發生的爭議及主管機關所發布相關法令、函釋、規範與提醒必須避免的行為等，納入訓練課程加強宣導。另藉由產學合作，邀請大學及實務界學者專家進行保險學理及實務經驗之指導及交流，並於寒暑假期間安排學生進行參訪、實習，使其提早了解保險業的工作特質及環境，以利規劃未來職涯之志向。因此，保險經紀人通過國家考試只是執業的基本門檻，之後的加值訓練和自我專業的精進，才是提升整體服務品質的關鍵。然而，保險經紀人執業時，最重要者仍應將誠信、道德及自律奉為最高指導原則，否則若只是一味地追求業績及利益而從事不實招攬或不當銷售，到頭來被主管機關處罰的金額及失去的商譽，反而得不償失。」

### **迎接超高齡社會到來，儘早規劃才比較保險**

臺灣已在107年正式邁入高齡社會，預估很快地在114年就要迎接超高齡社會（即每5人有1位是65歲以上老人），加上少子化現象造成未來人口紅利逐步下降的情形下，屆時平均每3.4位工作人口就要扶養1位65歲以上老人。在人口結構的快速變化下，因應高齡化、少子化、小家庭及單身人口的發展趨勢，長照、退休生活及健康促進等都是近年來政府及民眾關切的議題。對此，理事長衷心提出建議，應該趁年輕時儘早規劃及購買適合的保險商品，至少在自己可以負擔的範圍內，起碼先有一定的保障，未來再視需要（例如家人的生活費用、未償還的負債、子女教育費用、醫療費用、退休後的養老金等）及收入條件，依輕重緩急列出順序予以調整或加購，事先為退休及老年生活打算。

理事長指出，依內政部於110年8月公布的「109年簡易生

命表」，國人的平均壽命為81.3歲，其中男性78.1歲、女性84.7歲，皆創歷年新高，且與全球平均壽命比較，國人男性、女性平均壽命分別高於全球平均水準7.9歲及9.7歲。假設某人於65歲退休，以每月最低生活費用1萬5千元計算，在不考慮通貨膨脹、醫療及長照等費用下，直到81.3歲離世為止，總共大約需要300萬元（實際費用可能更多）。如加上老人失能照顧費用，整體平均醫療所需費用將隨著年齡愈大而支出愈多，這對於已無工作收入的退休者來說，勢必更加重負擔，顯見少子化與高齡化帶來的衝擊與潛在風險與日俱增。因此，如何為退休及老年生活做規劃，絕對是大多數民眾必須面對的重大課題。有鑑於此，金管會積極向國人推廣退休理財觀念，建置完成結合了教育、投資、保障與公益四合一功能的「退休準備平台」，並於該平台內設立保險專區之「保障型保險商品平台」，已於110年9月23日正式上線（網址：[www.fundrich.com.tw/event/pensionplatform/](http://www.fundrich.com.tw/event/pensionplatform/)），提供民眾網路投保保障型保險商品新管道，目前規劃有定期壽險、小額終老保險及重大疾病健康保險等3類商品。相較於傳統的下單或投保方式，民眾可以在這個易懂、易用、易選、易操作的網路平台，同時查詢多家公司各該保險商品的相關資訊，使得投保資訊更透明，輕鬆完成退休理財規劃與建構保險保障，而且其保險費相對較為便宜。

另外，理事長認為保險不僅是大人或老人的事，其實日常生活都與保險密切相關。因此，自幼建立正確的風險管理觀念，了解保險是一種處理現實生活中面臨各種風險最有效的方法，進而培養辨識風險及處理風險的基本素養及能力，實為相當重要。公會有感於此，特別與遠見天下文化公司合作出版「看漫畫輕鬆學保險」一書，從日常生活情境切入，並透過淺顯易懂、活潑有趣的漫畫形式，方便小朋友都能輕鬆閱讀，

藉以傳達正確的保險知識及觀念，讓保險教育向下紮根。



保險經紀人商業同業公會與遠見天下文化公司合作出版「看漫畫輕鬆學保險」，書中取材日常生活情境，並以活潑有趣的漫畫形式，讓小朋友認識正確的保險知識及觀念，讓保險教育教育向下紮根

### 對於保險經紀人考試的建議和新鮮人的期許

我們最後請教理事長針對保險經紀人國家考試有何建議？以及對於有志想成為保險經紀人的新鮮人有何期許？理事長表示，現行保險經紀人國家考試的及格率有高有低，似乎未趨穩定，站在公會的立場，希望能儘量提供充足的人力。另外，建議未來針對及格人員可以增加「實習或訓練」的階段，強化相關專業知能，以利後續執業。

至於有志從事這項行業的新鮮人，理事長認為正向樂觀、謹守誠信、道德及自律，並具有服務熱忱的人格特質相當重要。而在專業知能方面，保險經紀人相較於一般保險公司的業務員更需要了解不同保險商品的特色及差異，當然也需要熟悉及遵守更多的法令規範，以及落實KYC的流程，因此，會選擇從事保險經紀人，基本上都必須具備上述的能力。另外，保險經紀人在每一個階段均會面臨不同的挑戰，最難克服的

階段當屬剛入行的前3年，這3年大多在保險公司底下任職，主要工作是招攬業務及開發客戶，實為最辛苦也是最關鍵的時期，往往要運用很多個人關係，而且被拒絕乃是家常便飯，能否適應這樣的工作模式，考驗著每一個剛入行的新進人員；所以，這一行流動率最高的時期也是前3年。但是，只要能熬過3年，通常就會有基本客群，之後就比較輕鬆了。以汽車保險而言，每年的續保事宜，消費者通常會找原先的保險經紀人處理，其他的商業保險也是一樣的情形，基本上並不會隨意更換保險經紀人，這是因為彼此已建立了信任關係使然。等到逐漸上手建立自己的口碑後，擔任保險經紀人不僅是個有趣且有穩定收入的工作，更能憑藉自己的專業協助民眾做出最妥適的規劃，分散人生難免遇到的風險，是個既有成就感又很有意義的人生志業。

透過本次專訪，使我們認識到原來投保「保險」其實就是一種準備，健康時預為生病時做準備，年輕時預為年老時做準備，有能力時預為無能力時做準備。保險經紀人身為專技人員，運用其專業知能，提出分析及建議，以利民眾妥善規劃保費支出，購買合適的保險商品，並獲取充足的保障，大幅降低生活中的風險，不僅體現專業價值，更是一項助人的良善志業，期待更多有志青年加入保險經紀人的行列，提供更多元及貼近民眾需求的保險服務，並帶給大家安心與安定的力量。

(採訪者：考選部陳玉貞、楊文宜、翁千惠，攝影者：翁千惠，  
圖片來源：保險事業發展中心、保險經紀人商業同業公會)