

行政院所屬各機關因公出國人員出國報告書  
出國報告（出國類別：研習）

102 年度臺日技術合作計畫 —  
「研習日本新種保險商品發展之新  
趨勢及汽車保險之監理」

服務機關：金融監督管理委員會保險局

姓名職稱：楊科長星治、蔡稽核佩玲

派赴國家：日本

出國期間：102.07.29~102.08.01

## 內容摘要

日本是世界各國間保險事業先進國家之一，其保險制度相對完整，因國情及招攬制度與我國具有歷史淵源，爰藉由 102 年度臺日技術合作計畫安排本次研習行程，並利用 2 天時限拜訪日本金融廳、社團法人日本損害保險協會及日本三井住友海上火災保險株式會社等三機關機構，就汽車保險市場法規面與實務面、汽車保險代理店制度，及新種保險商品發展之新趨勢等議題進行研習參訪，希瞭解日本保險業之發展經驗及監理政策，俾作為我國監理汽車保險之參考。

## 目 錄

	頁次
壹、目的.....	1
貳、過程.....	6
一、日本保險代理店制度 .....	7
(一) 日本保經、保代現況 .....	7
(二) 產險代理店制度相關法規及各項制度概要 .....	9
(三) 車商代理店之實際狀況與相關規定 .....	11
(四) 社團法人日本損害保險協會教育制度內容.....	13
二、日本開放保險業研發保險商品.....	14
三、日本對於酒償保險之作法 .....	16
(一) 日本對於酒駕法律之規定.....	16
(二) 三井住友對於酒償保險商品之態度.....	19
(三) 日本政府執行酒駕取締之成效 .....	20
參、心得與建議.....	21
一、建議保險業應開發適合社會之商品，並發揮影響力.....	21
(一) 開發並行銷適合社會環境之商品.....	21
(二) 以身作則，發揮公眾影響力.....	21
二、提升保險業及相關從業人員之遵法性.....	21
三、加強保險業對保險代理人之管理責任.....	22

## 表目錄

表 1：我國汽、機車數量統計表 .....	1
表 2：道路交通事故率統計表 .....	2
表 3：我國財產保險業保險費收入統計表 .....	3
表 4：102 年臺日技術合作計劃拜會單位人員及研習議題一覽表 .....	6
表 5：日本產險保險代理人及經紀人家數和業務規模比較表 .....	7
表 6：日本保險業法就保險經紀人與代理人的法律規範區分表 .....	8
表 7：日本保險經紀人與代理人業務手續費分級制度評估表 .....	10
表 8：日本開放保險商品開發變革一覽表 .....	15
表 9：我國與日本刑法上對於酒駕之規定對照表 .....	17
表 10：我國與日本道路交通法規對於酒駕罰則規定對照表 .....	17
表 11：日本法規對於酒駕駕駛人以外處罰對象一覽表 .....	19

## 壹、目的

隨著我國經濟成長，以及工商社會快速的腳步，汽車由以往家庭的奢侈品演變為家庭交通工具常備品，依據交通部公布之統計數據顯示，我國汽車數量自民國(下同)77年 2,089,270 輛，平均每百人 10.5 輛，至今(102)年 10 月底已經達到 7,323,353 輛，平均每百人已增加至 31.3 輛，在此 25 年間，國內平均每百人之汽車數量約成長三倍，77 年至今年間每年統計數據詳列如表 1。

表 1：我國汽、機車數量統計表

單位：輛

年度	汽車數量	機車數量	每百人機車數量	每百人汽車數量
77 年	2,089,270	6,337,598	42.2	10.5
78 年	2,524,382	6,760,075	46.1	12.5
79 年	2,905,946	7,145,628	49.3	14.2
80 年	3,201,861	7,409,175	51.5	15.5
81 年	3,618,946	7,649,308	54.2	17.4
82 年	3,989,128	7,867,396	56.5	19.0
83 年	4,342,573	8,034,509	58.4	20.5
84 年	4,684,447	8,517,024	61.8	21.9
85 年	4,989,551	9,283,914	66.3	23.2
86 年	5,294,130	10,051,613	70.6	24.3
87 年	5,430,095	10,529,040	72.8	24.8
88 年	5,359,299	10,958,469	73.9	24.3
89 年	5,599,517	11,423,172	76.4	25.1
90 年	5,731,835	11,733,202	77.9	25.6
91 年	5,923,200	11,983,757	79.5	26.3
92 年	6,133,794	12,366,864	81.8	27.1
93 年	6,389,186	12,793,950	84.5	28.2
94 年	6,667,542	13,195,265	87.2	29.3
95 年	6,750,169	13,557,028	88.8	29.5
96 年	6,768,281	13,943,473	90.2	29.5
97 年	6,726,916	14,365,442	91.6	29.2
98 年	6,769,845	14,604,330	92.4	29.3
99 年	6,876,515	14,844,932	93.8	29.7
100 年	7,053,082	15,173,602	95.7	30.4
101 年	7,206,770	15,139,628	95.8	30.9
102 年 10 月	7,323,353	14,306,270	92.6	31.3

資料來源：交通部網站。

表 2：道路交通事故率統計表

單位：件/萬輛、人/萬輛

年度	每萬輛肇事率	每萬輛死亡率	每萬輛受傷率
77 年	8.82	5.25	9.35
78 年	7.23	4.44	7.42
79 年	6.42	4.04	6.37
80 年	4.58	3.20	4.17
81 年	3.19	2.48	2.68
82 年	2.33	2.03	1.83
83 年	2.97	2.55	2.42
84 年	2.76	2.40	2.29
85 年	2.63	2.18	2.14
86 年	2.14	1.85	1.64
87 年	1.74	1.60	1.28
88 年	1.54	1.48	1.01
89 年	31.76	2.03	40.13
90 年	37.27	1.94	46.75
91 年	48.77	1.62	61.97
92 年	66.04	1.49	85.86
93 年	72.83	1.40	95.06
94 年	79.81	1.48	104.02
95 年	80.11	1.56	105.14
96 年	79.95	1.25	105.77
97 年	81.39	1.06	108.80
98 年	87.01	0.99	116.32
99 年	101.94	0.95	136.33
100 年	107.30	0.96	143.44
101 年	111.94	0.92	149.90
102 年(10 月)	100.84	0.72	133.88

資料來源：交通部網站引自內政部警政署。

註：1. 民國 88 年以前道路交通事故資料僅含 A1 類（指造成人員當場或 24 小時內死亡或重傷之交通事故）。

2. 89 年起含 A1 類及 A2 類（A1 類係指造成人員當場或 24 小時內死亡之交通事故；A2 類係指造成人員受傷或超過 24 小時死亡之交通事故。）

由於國內車輛數量漸增，時時考驗各級道路之行駛容量，駕駛人往往一不留意即可能造成交通事故。依據交通部引自內政部警政署提

供我國道路交通事故率之資料顯示，因交通事故導致人員當場或 24 小時內死亡，或造成人員受傷或超過 24 小時死亡均列入統計者，則我國車輛肇事率自 89 年起由每萬輛 31.76 件逐年增加，至 101 年已達到每萬輛 111.94 件，今(102)年 10 月底止即已達到 100.84 件，相關統計數據詳列如表 2。

有鑑於交通事故發生頻仍，輒造成人民傷亡或財產損害，國人遂對於身家財產宜及早規劃危險管理的意識逐漸增加，而危險管理之方式除了可以採取積極性損害防阻之措施，俾及早預防或避免交通事故之發生以外，國人如有餘裕亦可以採取財務自提自留之方式以為因應不時之需，國人亦可同時透過保險之機制，結合其他危險管理方式以收相輔相成之效果，爰車主投保汽車保險之需求亦與日俱增。

表 3：我國財產保險業保險費收入統計表

單位：百萬元

年度	火災險 <sup>1</sup>	海上險	汽車險 <sup>2</sup>	航空險	工程險	責任險 <sup>3</sup>	保證險 <sup>4</sup>	傷害險	健康險	其他	總計
91	23,627	7,369	48,659	3,908	6,267	5,476	2,675	-	-	3,452	101,433
92	24,178	7,738	50,387	3,840	6,865	5,799	2,686	-	-	7,976	109,469
93	22,101	8,357	55,048	3,193	7,057	6,158	3,053	7,189	-	3,312	115,468
94	22,036	8,665	58,862	1,971	5,711	6,217	3,193	8,431	-	3,416	118,502
95	21,918	8,910	57,334	1,529	5,318	5,778	1,557	9,271	-	2,491	114,106
96	21,881	9,219	55,550	1,365	5,315	6,157	967	9,864	-	2,264	112,583
97	21,548	8,937	52,547	1,077	4,431	5,946	922	10,129	33	2,172	107,741
98	18,705	7,637	50,276	1,153	4,808	6,023	970	10,178	139	1,970	101,859
99	17,365	8,484	52,658	1,261	4,156	6,567	1,221	11,309	860	1,925	105,806
100	19,050	8,773	55,826	1,097	4,482	7,513	1,102	12,671	1,069	1,452	113,033
101	22,223	8,445	59,653	836	4,652	8,250	1,045	12,724	1,229	1,427	120,483

資料來源：財團法人保險事業發展中心。

註：1. 自 2003 年起火災保險含住宅地震保險。

2. 汽車保險含任意汽車保險及強制汽機車責任保險。

3. 責任保險統計不包含強制及任意汽車第三人責任保險。

4. 保證險含信用險。

依據財團法人保險事業發展中心(下稱「保發中心」)統計，我國產險業之業務結構中，汽車保險約占五成，其他如火災保險、海上保

險、責任保險、工程保險、保證保險（含信用保險）、傷害保險、健康保險及其他險種等業務量合計亦約占五成。例如財產保險業 101 年經營業務之保費收入共計達新臺幣（下同）1,204 億，其中汽車保險保費收入約 596 億，占財產保險業整體保費收入約 49.5%，詳參如表 3，汽車保險已發展為財產保險最主要的險種。

另一方面，為因應社會及環境變遷，消費者對於新種保險轉移風險之需求日益殷切，近期國內對於酒駕議題亦甚為關注，日前有人提出將酒駕列為汽車保險核保加費因子之建議，鑑於日本保險市場的發展係屬先進國家之水準，爰擬透過臺日技術合作計劃之機會，瞭解日本保險業在汽車保險商品的發展趨勢、汽車保險商品對於酒駕之處理模式以及監理機關對新種保險商品的監理政策。

復由於我國汽車保險市場之行銷面，涉及汽車經銷商與保險代理人公司具有同屬車商集團或關係企業之關係，銷售汽車人員通常同時具備車商公司之業務人員及其所設保險代理人公司（通稱車商保代）之業務員雙重身分，輒藉銷售新車之際，兼銷售汽車保險，而國內保險代理人代理保險業之家數尚無相關規範，保險代理人同時與多家保險公司訂有代理契約，車商保代即具有掌控業務分配之主導權，衍生利益衝突之虞，由於此項議題涉及產險市場紀律問題及本會相關監理政策之擬訂，也由於歷史淵源及地緣關係，我國偏好日系汽車之民眾甚多，我國汽車經銷商以日系汽車居多，例如 Acura、Daihatsu、Hino、Honda、Infinity、Isuzu、Lexus、Mazda、Mitsubishi、Nissan、Subaru、Suzuki、Toyota 等汽車廠牌所生產之車系，在臺均有其愛用之客群，該等汽車廠牌若在臺受國人接受度愈高，汽車銷售量愈多，市場占有率愈大者，對於汽車保險市場之影響力愈大，對於汽車保險業務之分配愈具有主導能力，而汽車保險係我國產險業經營之重要險種，為了維繫業務量穩定來源，因而演變汽車保險市場若干不合理之競爭方式，進而影響市場之紀律和秩序；惟同是日系汽車，在日本之本土汽車保險市場卻並無此類利益衝突之問題，爰若能徹底瞭解日本車商保險代理實務運作之情形、市場管理機制及相關法令，將有助於監理方



向朝正面執行。

綜上所述，謹就前揭議題研提 102 年度臺日技術合作計畫案，希透過本次研習機會瞭解日本保險業在新種保險及汽車保險之發展經驗，俾作為日後訂定相關監理政策及規範之參考。

## 貳、過程

本次在日本東京研習期間自 102 年 7 月 30 日至 7 月 31 日止共計 2 天，行程安排拜會日本金融廳、社團法人日本損害保險協會及三井住友海上火災保險株式會社(下稱「三井住友」)，就汽車保險法規面、汽車保險實務面及代理店制度等議題進行研習，以瞭解其實務經驗與監理政策。拜會(研習)議題及拜會人員列示如表 4：

表 4：102 年臺日技術合作計劃拜會單位人員及研習議題一覽表

日期	拜會(研習)議題	拜會人員
7 月 30 日 (第 1 天)	1. 車商代理店現況說明及營業體制 2. 日本車廠、車商保代保險銷售相關規定	三井住友 1. 車險營業推進部課長 山本猛志 2. 車險營業推進部課長 今村泰弘
	3. 日本產險市場之保險經紀人、保險代理人(代理店)現狀	三井住友 1. 經紀人部課長 關口裕一 2. 營業企劃部課長 高橋健二(代理店企劃組)
	4. 日本產險市場新商品發展趨勢與金融廳之新商品監督管理方針 5. 代理店之保險招攬相關規定與管理實務 6. 保險代理店/保險經紀人歇業或解散時對保戶(被保險人)之保護措施	日本金融廳 1. 損害保險第一係長 青木亮介 2. 課長補佐(總括) 清水茂 3. 保險計理官 山本彰 4. 課長補佐 厚地恭宏 5. 課長補佐 津脇慈子
	7. 酒駕事故業界統計數據說明 8. 主管機關是否將部分保險經紀人/保險代理人之監督管理作業委由損保協會(產險公會)處理	社團法人日本損害保險協會 1. 生活服務部副長 今村健二 2. 招攬研修服務部課長 召田幸大 3. 國際部部長 大熊孝 4. 國際部部長課長 宮崎裕安

日期	拜會(研習)議題	拜會人員
		5. 國際部部長主任 山本佳子
7月31日 (第2天)	1. 保險代理店分級制度與相關規定 2. MSI 之代理店評價重點	三井住友 1. 營業企劃課(手續費企劃組) 課長 衫山雅和 2. 營業企劃課課長代理 荒木裕也
	3. 車險保障範圍/補償內容 4. 酒駕相關規定 5. 回顧研習議題 6. 綜合討論 7. 意見交流及聯誼	三井住友 1. 車險部(商品企劃組) 課長代理 大橋英明 2. 東亞部部長 田所滿夫 3. 東亞部次長 諸井健男

資料來源：本文作者整理。

謹就本次研習內容重點摘要如下：

## 一、日本保險代理店制度

### (一)日本保經、保代現況

#### 1. 通路簽單保費規模：

保險代理人通路占日本產險市場的比率超過 90%。有關日本產險保險代理人及保險經紀人家數及業務規模扼列如表 5。

表 5：日本產險保險代理人及經紀人家數和業務規模比較表

項目	保險代理人	保險經紀人
公司家數	197,005 家 <sup>1</sup>	36 社 <sup>2</sup>
具招攬資格人員	2,139,475 人(從事招攬人數)	1,064 人
簽單保費(比率) <sup>3</sup>	7,807,090 百萬日圓(92.0%)	35,657 百萬日圓(0.4%)

資料來源：西元 2011 年社團法人日本損害保險協會官網招攬型態資料。

註：1. 含個人代理人在內的登錄數。

2. 包括 16 家企業(銀行 3 家、貿易公司 5 家、證券 5 家、其他 3 家)、外商企業 6 家、獨立企業 14 家。

3. 其他的直接業務約 645,958 百萬日圓(7.6%)。

#### 2. 登錄、備查、招攬制度

謹就日本保險業法就保險經紀人與保險代理人的法律規範扼列如

表 6。

表 6：保險業法就保險經紀人與代理人的法律規範區分表

比較項目	保險經紀人	保險代理人
法律上的屬性	商業法所規定的仲介人	民法所規定的代理人
法律上的定位	客戶的代理人	保險公司的代理人
登錄與備查申請	必要	必要（由保險公司代理申請）
資格考試	3 科目（基礎科目、專業科目 1・2）	2 科目（產險一般資格 <sup>1</sup> 、產險大學課程 <sup>2</sup> ）
締結保險契約的權利、告知、通知的權利	無	通常有（保險公司授權）
收取保費的權利	無	通常有（保險公司授權）
託管營業保證金的義務	有（財務廳，提供擔保）	無
對保險要保人的賠償責任	保險公司無責（從保證金提領，最多 2,000 萬）	保險公司有責
對要保人提供最佳建議的義務	法律上有規定	（法律上）無規定
告知要保人手續費的義務	有（客戶提出要求時）	無
自家・特定保險契約的限制	有	有
以書面告知要保人締結保險契約的義務	有（同意承保同意書）	無
對在日本無營業許可的國外保險公司進行保險契約（貨物險等）的仲介行為	可能	不能

資料來源：社團法人日本損害保險協會提供及本文作者整理。

註：1. 產險一般課程分為基礎課程與商品課程（如車險、火險、傷害疾病險）兩種。

2. 產險大學課程分為專業課程與顧問課程兩種。

### 3. 日本保險經紀人

(1) 日本保險經紀人僅 10 多年發展歷史，目前僅 36 家，主要係

民眾接受度較低，且需較高之保證金（日幣 4,000 萬元至 8 億元），主管機關審核亦較為嚴謹；而日本代理店可同時代理多家保險公司，成立相對簡單，故日本主要係亦保險代理人（代理店）為主。

(2) 設保險經紀人之利基：少受保險公司之箝制、可對要保人提供最佳建議。

## (二) 產險代理店制度相關法規及各項制度概要

### 1. 產險代理店制度相關法規及保險公司所制定的相關規定

(1) 日本金融廳針對保險公司所制定的綜合性監理指針：

以書面有系統地說明金融廳對於保險公司監理事務的想法，包含佣金規範。

(2) 公平交易法：

要求保險公司對代理店應一視同仁，不得有不公平對待之情事，如特別嚴苛或優惠。

(3) 代理店合約、代理店手續費相關規定：

各產品的佣金均需明確規定。

### 2. 手續費（即佣金）政策

(1) 西元(下同)2013 年度手續費所重視的內容包括「招攬管理機制」、「成長（保費收入）」、「利潤」。

(2) 三井住友會社費用中最大比率為手續費，為了確保財務健全，爰需做適當的配置，因此手續費的設定必須根據公司的營運狀況作判斷。

### 3. 三井住友 2013 年度業務分級制度、手續費架構的評估項目

(1) 評估項目設定依據：

A. 提升對客戶的服務。

B. 提升代理店業務的深度與效率。

C. 對公司的忠誠度：

代理店需得到保險公司同意才能代理他家保險公司（無明

文規定，但依業者慣例，通常會同意；惟多家代理費用與忠誠於一家之代理條件有所不同)。申請手續係由保險公司提出代理店申請，核准後，再由代理店提出營業登記變更申請，如要代理他家保險公司者，需由該保險公司再提出申請(申請文件不同)。

D. 公司業績的成長。

E. 能有效降低與穩定損失率的核保方針。

## (2) 評估項目

表 7：保險經紀人與代理人業務手續費分級制度評估表

評價	制度	業務分級制度 (HGA <sup>1</sup> 、1級、2級、3級、4級)	手續費架構 (手續費分數:20pt~111pt)
規模	評估對公司業績的貢獻		
業務知識、業務品質	評估資格(產險大學課程)、使用系統比率、Cashless比率、提早續保比率等項目		
保費成長 <sup>2</sup>	無	評估一般險種保費成長的合計、車險新件保費、車險以外的保費成長等項目	
損失率	HGA(最高等級)的評估對象		評估損失率、改善狀況
其他 <sup>3</sup>	參加公司主辦的教育訓練為必要條件		評估業務等級、專屬性等項目

資料來源：社團法人日本損害保險協會提供及本文作者整理。

註：1. HGA 為 High Grade Agent 的簡稱。

2. 以「續保率」為判斷保費成長的標準，因此不分級。

3. 「申訴件數」不納入代理店手續費與分級制度評估項目。

## (3) 代理店手續費的計算方法：

代理店銷售產險商品的手續費，依據保險種類有不同計算方法。

A. 車險、火險、傷害險、新種險、儲蓄險：

手續費率 = 商品別標準手續費率 × 適用於每家代理店的

手續費分數(20pt~111pt)/100

註：所謂的商品別標準手續費率，是根據代理店手續費相關規定，適用於全代理店的手續費率。業界採用的計算方式雷同，差異點為手續費率。

B. 汽車強制險、貨物險、船舶險、地震險採固定的手續費率（額）。

### (三)車商代理店之實際狀況與相關規定

#### 1. 以三井住友為例：

- (1)車商 (Dealer, DL)代理店的保費收入占率情形為新保件約占 16.7%、續保件約占 83.3%。
- (2)DL 通路占全公司的占率為 21%。
- (3)續保率：迄 2013 年 3 月底，全公司 DL 通路 98.9%。
- (4)損失率：迄 2013 年 3 月底，EI 損失率為 60.5%，截至 6 月底 EI 損失率為 58.4%與公司所有險種合計數 60.2%，相當接近。

#### 2. 保險公司對 DL 代理店的營業型態

- (1)相較於台灣及亞洲國家，DL 保費收入的新件超過 50%(50%~80%)的高占比，日本的 DL 通路占全業界的保費收入只有 20%~25%，比率算是很低。主要原因是日本在 1960 年汽車普及之後，不僅是 DL、汽車通路，還包括專業代理店、企業代理店、金融機構代理店等銷售通路都在銷售各種產險商品，因此代理店之間的競爭激烈更甚於台灣及其他亞洲國家，相對的，DL 通路占比較低。但一方面，含汽車強制險在內的車險占比約 26%~33% (全業界的 1/4~1/3)，可以說是日本國內最重要的市場。
- (2)近年來產險市場 DL 通路的損失率約下降 1%，過去也曾下降 2%~3%，以利潤面來看是優質的市場。
- (3)綜上，各家產險公司對於 DL 通路的負責部門會分配較多的人力、物力與財力等公司資源與因應對策。例如，針對 DL 開發

車險保險商品（附加條款）。

### 3. 車險製造商、DL 的保險銷售相關規定及金融廳之監理措施

#### (1) 日本保險業法(1939 年制定，1995 年全面修訂)

保險業法第 300 條訂有保險招攬的禁止行為，保險公司、保險公司的董事（壽險招攬人及產險招攬人除外）、壽險招攬人、產險招攬人、保險經紀人或其董事、員工對於保險契約的簽訂與保險的招攬，不得從事以下行為：

- A. 對要保人或被保險人告知不實的訊息，或未告知保險契約條款中重要事項之行為。
- B. 勸誘要保人或被保險人對保險公司告知不實重要事項之行為（重要事項）。
- C. 妨礙要保人或被保險人對保險公司告知重要事實，或勸誘不要告知重要事項之行為（重要事項）。
- D. 對要保人或被保險人，不告知會造成利益損失的事實，使其解除已成立的保險契約而為新保險契約之要約；或使其為新保險契約之要約，並將已成立的保險契約加以解除之行為。
- E. 與要保人或被保險人約定保費的折扣與退費、其他特別利益的提供或提供之行為。
- F. 告知或表明要保人、被保險人或不特定人，就有關未來要保人分紅或對員工盈餘分配及其他不確定金額的資產運用績效、或因其他因素造成金額發生變動的保險金、返還金及其他給付金、保費等做明確判斷或證實而有可能造成誤解之慮者的行為。
- G. 明知道與保險公司的特定關係人與要保人或被保險人有約定特別利益的提供或提供的事實，卻對要保人或被保險人要求要保之行為。
- H. 除前款的條文內容外，內閣府制定有缺乏對於要保人等保護疑慮之行為。



(2)贈品表示法第 4 條第 1 項

因交易提供贈品時，所提供的贈品價格不得超過一定的額度。

(3)公司內部規定

保險公司對招攬通路均訂有相關管理規範。

(4)金融廳之監理措施

- A. 保險業法明訂之禁止事項，為金融廳嚴格監理項目，除要求公司自律管理外，金融廳將不定期到保險公司、保險代理店進行調查或查帳。
- B. 針對嚴重虛假陳述或隱瞞及誘使對方做出虛假陳述或隱瞞等項，涉及刑事罰則，可處一年以下拘役或（併）科日幣 100 萬元以下罰鍰。除了刑事處罰，還有行政處分，可能施以各類的限制營業行為，如停業或註銷登記等。
- C. 保險代理店如有停業或註銷登記、解散、合併之行為時，需書面通知客戶轉讓給何公司辦理後續事宜，並由保險公司負監督管理之責。
- D. 金融廳對於產險經紀人或產險代理店的監理，並未委託社團法人日本損害保險協會（即產險公會）或日本保險經紀人公會進行監理。

4. 事故發生時 DL 代理店的處理流程

當事故發生後，約有 85% 係由保險公司直接受理，其他 15% 則由代理店受理。

(四) 社團法人日本損害保險協會教育制度內容

1. 根據日本保險業法第 275 條、第 276 條、第 302 條的內容，招攬產物保險業務必須以代理店的名義登錄，並於登錄的代理店，以「從事保險招攬的董事及員工」（下稱「招攬人」）名義提出備查申請（下稱「招攬人備查」）。
2. 根據日本保險業法第 302 條規定，提出招攬人備查申請時，必須接受金融廳「針對保險公司的綜合性監理指針」（監理指針）

- 所規定的「規定的教育」，因此，產險公會制定招攬人的教育制度，並辦理「產險招攬人一般考試」（下稱「產險一般考試」）。
3. 未通過產險一般考試基礎課程的招攬人，無法提出備查；如未通過換證考試，即喪失招攬人的資格，但不需提出取消登錄的備查，由業界自行制定與管理。
  4. 為了提升招攬人能力，除了產險一般考試外，公會另訂有「產物保險大學課程」（下稱「產險大學課程」），但尚非強制性。
  5. 產險一般課程分為基礎課程與商品課程（如車險、火險、傷害疾病險）兩種；產險大學課程分為專業課程與顧問課程兩種。
  6. 前揭產險一般考試及產險大學課程均採 5 年更新一次，惟為利行政作業，其有效期限均為 5 年 6 個月。

## 二、日本開放保險業研發保險商品

日本金融廳於 1996 年起進行一系列金融改革，於 1997 年至 98 年間鼓開放保險業研發新商品，於 1997 年 1 月增加火險參考附加比率制度之對象，至 1997 年 9 月核准車險風險細分型保險商品，並陸續於 1997 年 1 月及 1999 年 8 月增加備查對象之險種，其後於 1999 年推動保費自由化，2000 年鼓勵保險商品多樣化。

保險行銷方式亦配合改革，1996 年 10 月開放產、壽險公司得以子公司方式交叉行銷，至 1998 年 12 月及 1999 年 10 月二度開放產、壽險跨業界交叉行銷，復於 2001 年 1 月開放子公司經營第三領域保險，至 7 月開放母公司經營第三領域保險；2001 年 4 月實施金融商品銷售相關法令，並採取開放銀行銷售保險商品，保險代理店制度自由化等措施，10 月核准郵局銷售強制機車保險；於 2002 年 10 月及 2005 年 12 月二度增加銀行可臨櫃銷售之險種，至 2007 年 12 月全面開放銀行通路。日本金融廳進行保險金融改革大事記扼列如表 8。

表 8：日本開放保險商品開發變革一覽表

項目	1996 年金融改革	1997~98 新商品開發 1999 保費自由化	2000 保險商品多樣化	2001 金融改革結束	2002 業界重整、法令鬆綁
法律制度	1996.4 修訂保險業法 1996.11 提倡金融改革構想 1996.12 簽署美日保險協議(引進車險風險細分型觀念) 1997.6 提出保險審議會報告	1998.6 成立金融系統改革法 1998.7 改革保險費率計算會制度	2000.6 修訂保險業法 2000.6 結束算定會費率過度期措施	2001.4 實施消費者契約法 2001.4 實施金融商品銷售相關法令	2006.4 修訂保險業法 2008.5 訂定保險契約法 2010.4 實施保險契約法
招攬制度	1996.4 導入保險經紀人制度			2001.4 代理店制度自由化	2006.4 導入少額短期保險制度
交叉行銷	1996.10 產、壽險以子公司方式交叉	1998.12 跨業界交叉行銷 1999.10 跨業界交叉行銷		2001.1 開放子公司經營第三領域 2001.7 開放母公司經營第三領域 2001.4 開放銀行銷售保險商品	2002.10 增加銀行可臨櫃銷售之險種 2005.12 二度增加銀行可臨櫃銷售之險種 2007.12 全面開放銀行通路
保險商品	1997.1 增加火	1998.12 開放		2001.10 郵局	2002.4 修訂

項目	1996 年金融改革	1997~98 新商品開發 1999 保費自由化	2000 保險商 品多樣化	2001 金融改革結束	2002 業界重 整、法令鬆綁
	險參考附加比率制度之對象 1997.9 核准車險風險細分型保險商品 1997.1 增加備查對象之險種 1999.8 增加備查對象之險種	保險公司銷售投資信託		銷售強制機車保險	強制汽車保險制度
保護要保人	1996.4 設立要保人保護基金	1998.12 設立要保人保護制度(安定基金) 1999.4 制定早期導正制度	2000.5 第一火災遭停止部分業務之處分 2000.6 擴大並加強與安定基金業務	2001.3 結束安定基金過渡措施	2006.4 重新檢視保險安定基金制度

資料來源：日本金融廳、社團法人日本損害保險協會提供及本文作者整理。

### 三、日本對於酒償保險之作法

#### (一)日本對於酒駕法律之規定

##### 1. 刑法

日本刑法對於駕駛人酒後駕車肇事，如致人體傷，則處 15 年以下有期徒刑；如致人死亡，則處 20 年以下有期徒刑。其與我國處分酒駕肇事之罰則對照詳列如表 9。

表 9：我國與日本刑法上對於酒駕之規定對照表

駕駛狀況	事故結果	日本罰則	我國罰則
因體內含酒精無法正常駕駛(適用機車)	致人體傷	15 年以下有期徒刑	1 年以上 7 年以下
	致人死亡	20 年以下有期徒刑	3 年以上 10 年以下
酒駕(吐氣含酒精濃度超過 0.25 毫克/公升或血液中酒精濃度超過 0.05%)	尚未肇事		2 年以下有期徒刑併科新台幣 20 萬元以下罰金

資料來源：本文作者整理。

## 2. 道路交通法

### (1) 對駕駛人本身之罰則

日本道路交通法規對於酒後駕車駕駛人本身之罰則採罰金及有期徒刑之處分，如經檢測吐氣含酒精濃度超過 0.25 毫克/公升或血液中酒精濃度超過 0.05%) 而酒駕者，處 5 年以下有期徒刑或科日圓 100 萬元以下罰金；如經檢測吐氣含酒精濃度超過 0.15 毫克/公升或血液中酒精濃度超過 0.03%) 而酒駕者，處 3 年以下有期徒刑或科日圓 50 萬元以下罰金；如拒絕酒測者，處 3 個月以下有期徒刑或科日圓 50 萬元以下罰金。其與我國處分酒駕之罰則對照詳列如表 10。

表 10：我國與日本道路交通法規對於酒駕罰則規定對照表

駕駛人狀況	日本罰則	我國罰則
酒駕如吐氣含酒精濃度超過 0.25 毫克/公升或血液中酒精濃度超過 0.05%)	處以 5 年以下有期徒刑或科日圓 100 萬元以下罰金	新臺幣 2.25 萬元至 9 萬元罰鍰並當場移置保管其車輛及吊扣其駕駛執照一年。因而肇事致人受傷者，並吊扣其駕駛執照二年；致人重傷或死亡者，吊銷其駕駛執照，並不得再考領。

駕駛人狀況	日本罰則	我國罰則
酒駕如吐氣含酒精濃度超過 0.15 毫克/公升或血液中酒精濃度超過 0.03%)	處以 3 年以下有期徒刑或科日圓 50 萬元以下罰金	新臺幣 1.5 萬元至 2.25 萬元罰鍰(「道路交通管理處罰條例」第 35 條第 1 項規定)
拒絕酒測	處以 3 個月以下有期徒刑或科日圓 50 萬元以下罰金(道路交法第 118 條之 2 規定)	新臺幣 9 萬元罰鍰扣車且吊銷駕照三年。

資料來源：本文作者整理。

## (2) 肇事逃逸

依據日本道路交法規定，酒駕肇事後若逃逸，處 10 年以下有期徒刑或科日圓 100 萬元以下罰金。

## (3) 對於駕駛人以外之罰則

日本對於處分酒駕肇事之規定中特別值得一提的是處罰對象是採連座方式亦予以處分。於酒駕肇事事件中，其情形為：

- A. 駕駛人如經酒測發現吐氣含酒精濃度超過 0.25 毫克/公升或血液中酒精濃度超過 0.05%，則提供車輛者處 5 年以下有期徒刑或科日圓 100 萬元以下罰金，提供酒精飲料或勸酒者及明知駕駛人有喝酒仍要求開車或搭乘者處 3 年以下有期徒刑或科日圓 100 萬元以下罰金。
- B. 駕駛人如經酒測發現吐氣含酒精濃度超過 0.15 毫克/公升或血液中酒精濃度超過 0.03%，則提供車輛者處 3 年以下有期徒刑或科日圓 50 萬元以下罰金，提供酒精飲料或勸酒者及明知駕駛人有喝酒仍要求開車或搭乘者處 2 年以下有期徒刑或科日圓 30 萬元以下罰金。以上規定詳列如附表 11。

表 11：日本法規對於酒駕駕駛人以外處罰對象一覽表

罰則對象	駕駛人狀況	罰則
提供車輛者	吐氣含酒精濃度超過 0.25 毫克/公升或血液中 酒精濃度超過 0.05%	5 年以下有期徒刑或科日 圓 100 萬元以下罰金
	吐氣含酒精濃度超過 0.15 毫克/公升或血液中 酒精濃度超過 0.03%	3 年以下有期徒刑或科日 圓 50 萬元以下罰金
提供酒精飲料或勸酒者	吐氣含酒精濃度超過 0.25 毫克/公升或血液中 酒精濃度超過 0.05%	3 年以下有期徒刑或科日 圓 100 萬元以下罰金
	吐氣含酒精濃度超過 0.15 毫克/公升或血液中 酒精濃度超過 0.03%	2 年以下有期徒刑或科日 圓 30 萬元以下罰金
明知駕駛人有喝酒仍要 求開車或搭乘者	吐氣含酒精濃度超過 0.25 毫克/公升或血液中 酒精濃度超過 0.05%	3 年以下有期徒刑或科日 圓 100 萬元以下罰金
	吐氣含酒精濃度超過 0.15 毫克/公升或血液中 酒精濃度超過 0.03%	2 年以下有期徒刑或科日 圓 30 萬元以下罰金

資料來源：本文作者整理。

## (二)三井住友對於酒償保險商品之態度

### 1. 遵循法令之規定

依據日本「道路交通法」第 65 條規定，無論任何人都不能帶著酒氣開車。即人體內含酒精時禁止開車。

### 2. 擬訂保險契約之約定

三井住友於人身傷害保險條款第 3 條（不給付保險金的情況）中第 2 項約定（中譯文）：

「本公司針對下列損害，不給付人身傷害保險金：(第2目)被保險人未依照法令規定持有駕駛資格而駕駛被保險車輛時，或因吸食毒品、大麻、鴉片、興奮劑、強力膠等，在有可能無法正常駕駛的情況下駕駛被保險車輛時，或根據道路交通法(1960年法律第105號)第65條(禁止酒駕)第1項規定，在帶有酒氣的狀態或類似的狀態下駕駛被保險車輛時，造成當事人傷害的損害。」

### 3. 汽車第三人責任保險之約定：

經分析酒駕肇事之損害主要分為第三人民事賠償(含體傷、財損)、車內乘客傷害、車體損害等三大部分；惟三井住友之車險保單僅就第三人民事賠償之部分給付。其理由為：考量無辜受害者或其家屬身心之填補，若肇事者無民事賠償之經濟能力，將影響受害者或其家屬之生計。而酒駕肇事者仍需面對刑責之部分，並不因酒償保險機制而豁免，爰酒償係以填補受害者為優先考量。

### (三)日本政府執行取締酒駕之成效

依據日本警察局 2012 年交通事故發生狀況統計資料顯示，其國內研究發現因酒駕引起死亡事故之比率係非因酒駕引起死亡事故之 9.6 倍，而酒醉之駕駛人肇事致死之比率更高達 26 倍，日本政府驚覺酒後駕車肇事之事態嚴重，遂於 2002 年 6 月修訂道路交通法，加重酒駕之罰則。日本交通警察自 2006 年起加強取締，而社會上對於杜絕酒駕已凝聚民間之共識，加上自 2007 年 9 月起實施重罰政策，2009 年 6 月對於蓄意與危險駕駛人加重行政處分等措施，至今(2013)年酒駕引起之交通事故已降低至 4,603 件，比去(2012)年同期減少 427 件(8.5%)。

觀察過去 10 年之變化情形，2000 年乃日本酒駕肇事之最高峰，經過日本政府之宣導及努力執行法規，已收到嚇阻之效，酒駕肇事已有顯著減少，例如 2012 年發生酒駕肇事之事件僅 2002 年之五分之一。



## 參、心得與建議

### 一、建議保險業應開發適合社會之商品，並發揮影響力

#### (一) 開發並行銷適合社會環境之商品

保險公司雖屬營利事業，但保險屬性即含有保障性質，爰除針對市場需求設計保險商品外，並應因應社會趨勢，設計符合社會期望之保險商品，以保障弱勢消費者之權利；如酒駕將造成重大傷亡，除法規明文規定違規者之罰則外，保險公司就相關商品之開發設計、招攬及辦理理賠，除應符合相關法規規定外，亦應符合社會的期望，保險商品除應保障弱勢消費者之權益外，避免助長違規行為。

#### (二) 以身作則，發揮公眾影響力

據日本三井住友東亞部部長田所滿夫表示，身為保險從業人員，除致力推廣符合社會期望之保險商品外，並以身作則，將員工酒後開車列為工作守則之禁止事項，員工一旦違規，則祭以開除之處分，以共同響應政府政策。

### 二、提升保險業及相關從業人員之遵法性

(一) 由本次參訪經驗得知，日本保險業相當重視法令遵循，除因民族性較為守法外，一旦被主管機關發現有違規行為，或有隱匿違規未報之情事，將被主管機關視為不誠信行為，則該公司除接受主管機關之重罰外，並有社會輿論之壓力。

(二) 保險業從業人員動輒有數十萬人，而主管機關人力有限，監理法規亦無法面面俱到，且有立法時間落差等問題，如何健全保險市場秩序，非僅主管機關一人之責，若保險業及其從業人員無心遵法，或刻意違反相關法規，則除市場秩序遭破壞，無利於業者生存外，亦將造成消費者對保險業之信心喪失，則最終受害的仍是保險業本身。



(三) 保險是講究誠信之行業，保險業及從業人員更應遵法，本局除制定相關監理規範外，重點仍是業者應自覺，自我提升保險業及相關從業人員之遵法程度，方能營造健全的市場環境。

### 三、加強保險業對保險代理人之管理責任

日本係以保險代理店制度為主，保險代理店家數約 19.7 萬家，其從業人員逾 200 萬人，以產險而言，代理店通路占率超過 90%，因數量龐大，非主管機關人力直接管理所及，遂運用智慧採間接監理之方式達到監理之目的，即委由保險公司提出代理店申請，若代理多家保險公司時，則保險公司提出之申請文件不同，實務上，代理店需得到保險公司同意才能代理他家保險公司，由此可知，金融廳係課責保險公司對保險代理店負管理責任，監理工作相對節省許多精神與氣力。

我國保險代理人制度及環境與日本不同，依據我國保險法第 8 條規定，保險代理人係代理保險公司經營業務之人，保險公司自應對其代理人負管理之責，建議可參考日本保險代理店模式辦理，加強保險公司管理責任，俾利建置健全之保險市場環境。