



台名保險經紀人 股份有限公司



公司簡介

台名保險經紀人股份有限公司成立於民國 91 年，係以從事人身保險、財產保險為主要業務之保險經紀公司，為因應國內保險發展環境之變化，當年十多位外商壽險公司之主管，掌握保經業發展時機 (Timing)，創立了台名 (Taiming) 保險經紀公司。歷經 12 年用心經營及靈活的營運策略，台名保經於今年 (103 年) 10 月 28 日正式掛牌上櫃，成為台灣首家上櫃的保險經紀公司。

台名公司秉持「經營永續的幸福感」的理念，致力打造業務員與員工優質的事業平台，提供保戶最好、最完整的保險規劃，多年來穩健踏實地經營，目前全省擁有 3716 名業務員，15 個服務據點，與台名公司簽約的保險公司高達 35 家，對於台名公司之營運發展及獲利來源具有穩定的作用。

產業現況與發展

近年來國人保險意識抬頭，我國保險滲透度 (保費收入 / GDP) 由民國 (以下同) 90 年的 8.31% 大幅提高至 102 年的 18.60%，投保率及普及率於

102 年分別為 229.67% 及 321.85%，以投保率計算平均每位國人持有兩張壽險或年金保險保單，顯示國人普遍認同保險商品的必需性。102 年我國保險業總保費收入為 2.7 兆元 (YoY+4.2%)，其中人身保險之保費收入佔 95%，產險保費收入佔 5%，保險密度 (每人平均保費支出) 為 11.59 萬元，相較全球平均 1.94 萬元水準，我國位居全球第 12 位。近年來人身保險保費年均成長約 5~15%，產險保費年成長約 3%~7%，顯見保險業穩定成長的發展趨勢。

我國保經業之保險業務員由 90 年的 2.2 萬人成長至 102 年的 12 萬人，簽單保費收入由 173 億元成長至 5,063 億元，發展迅速。近年來主管機關加強保險經紀及保險代理監理機制，使保經公司家數由自 98 年 562 家的高峰期減少至 495 家，但簽單保費收入不減反增，從 98 年的 3,081 億元成長至 102 年的 5,063 億元，顯示在監理日趨嚴謹的法規環境下，業界朝向整併及大型化發展，有利於規模領先、具專業人員訓練及良好管理制度的業者擴併市場。

競爭優勢

1. 專業價值，業界首家掛牌公司

台名公司在追求業務發展的同時，更堅持「品質」的價值，自 96 年起即由我國前四大之國際聯合會計師事務所進行財稅簽證，業務發展方面，引進專業經理人制度，落實專業經營管理，於 102 年榮獲保險事業發展中心舉行之保險經紀卓越銀質獎之殊榮；台名公司率先於業界設立薪資報酬委員會及審計委員會，並選任獨立董事落實公司治理。台名公司為保經代業者中首家掛牌進入資本市場，未來產業整併洗牌，有助爭取同業合作或擴併的機會與認同。

2. 業務品質，低申訴率及高續保率

台名公司堅持業務品質，從完整的人才培訓以提升業務員專業招攬及服務能力，透過充分瞭解客戶 (KYC) 作業提供適合的保險規劃，避免未來的招攬爭議。台名公司設立保戶服務專線，由具保戶服務認證或取得美國 ACS 認證的保服人員協助保戶處理理賠服務，故台名公司在業界享有低申訴率、高續保率的口碑，並榮獲保險公司頒發新契約進件品質獎及最佳繼續率獎項，業務品質深獲肯定，對於台名公司爭取通路資源、續期保單長期服務佣金收入具有長期穩定的效益。

3. 商品主軸，長期耕耘退休安養保單

相較同業衝刺投資型保單，台名公司長期以保戶退休安養規劃為業務員教育訓練及銷售主軸，隨著高齡化社會及少子化社會來臨，不婚族群逐年增加，保戶對於退休安養的需求與日俱增。而政府補助及社會資源不足，長期照護及退休規劃為市場未來重點商品，將有助台名公司營運穩定成長，並減少受到金融環境劇烈波動時投資型商品銷售停滯的影響。



本中心吳壽山董事長（右）致贈紀念品予台名公司李正之董事長（左），恭賀上櫃掛牌成功。（103.10.28）

未來展望

為順應國際經濟環境的變化及主管機關對保險業者的監理方向，保經公司的國際化及大型化已為必然趨勢，台名公司規劃透過同業合作、異業結盟、亞洲布局及電子商務等發展策略。

隨著監理與法規日趨嚴謹的要求，台名公司的專業價值與行政平台的經驗吸引保經代業者共同合作的機會，未來將透過整合擴併的方式以增加營業規模與據點版圖。

台名公司已成功透過與證券公司異業結盟的合作模式，擴大銷售客源，為增加保戶服務，未來合作對象將擴展至醫療養老及殯葬業，垂直整合完整照護保戶的經營策略是為台名公司努力發展的目標。

近年來兩岸保險業的合作逐步開放，台名公司規劃以參股合資保險中介業者作為進軍大陸的起步，期以台灣保險成熟度及發展經驗為技術優勢，掌握大陸保險市場蓬勃發展的機會，共創股東、員工與合作夥伴的最大利益。