

# 華南產險奉准經營 「健康保險」業務

華南產險健康暨平安保險部 黃家莉

## 壹、前言

自民國96年立法院會通過保險法的修正，正式通過產險業可以經營健康險後，華南產險已於97年6月取得主管機關核准營運健康險的資格。目前華南產險首張健康險商品正在保險局審核中，預計近期內應可獲得核准，讓我們一起期待新商品的通過，並藉此機會對健康險的市場概況做簡易的說明。

## 貳、背景

自民國56年壽險公司推出了第一張健康保險開始，健康保險在我國已經有了40幾年的歷史。特別的是，在歐盟國家、日本、中國大陸、加拿大、英國、香港等國健康保險都可由產險業者來經營，而我國卻是歸屬於壽險業者來經營。主要原因是，在台灣保險市場發展初期，主管機關認為產險業務發展空間較壽險大，所以一開始就將健康險劃歸給壽險業經營，

以滿足產壽險均衡發展目標。

但隨著時空轉變至今，壽險業務快速蓬勃發展，產險業反倒是越來越顯侷促。因此，產險業積極表態爭取可以經營「傷害險」和「健康險」的業務。

民國90年7月保險法第13條第2項及第3項修正後，產險業得以經營「傷害保險」主約。96年立法院會通過保險法138條第1項修正後，產險業經營健康險的從此有了法源依據。

到了97年6月底，主管機關核准了華南、國泰世紀、富邦、第一、明台等五家產險公司的健康險營運資格，同年7月更增加至九家，保險業正式進入了更豐富、更多元的百家爭鳴時代。

## 參、產險業與壽險業的健康保險

### 一、健康保險概述

所謂健康保險原來是「疾病保險」的別稱，1847年波士頓健康保險公司



率先推出疾病保險，1850年富蘭克林健康保險公司接著推出「包含傷害險」的健康保險，這就是現今健康保險的雛形，而經過了將近160年的演變，現在的健康險商品包羅萬象。

以我國為例，我國保險法依保險事故區分人身保險有「人壽保險、健康保險、傷害保險與年金保險」四種，在保險法第125條當中就規定，健康保險是以被保險人的「疾病、分娩」

為保險事故，並以其保險事故發生而致之殘廢或死亡為保障範圍，意外傷害事故就排除在外。

然而在保險經營實務上，各保險公司推出之健康保險商品，保障範圍包含了因意外傷害事故或疾病所致之醫療費用、長期看護費用及失能收入損失等項目，下表所述為目前保險市場上常見之健康保險類別：

類別	承保範圍	給付型態*
住院醫療保險	因疾病或傷害住院診療	<ul style="list-style-type: none"> <li>實支實付型</li> <li>日額型/定額型</li> <li>實支日額擇優給付</li> </ul>
癌症保險	罹患癌症	<ul style="list-style-type: none"> <li>定額型</li> </ul>
重大疾病保險	罹患重大疾病	<ul style="list-style-type: none"> <li>定額型</li> </ul>
失能保險	因疾病或傷害而得低或喪失工作能力	<ul style="list-style-type: none"> <li>定額型</li> </ul>
長期看護保險	因疾病或傷害導致長期看護狀態	<ul style="list-style-type: none"> <li>定額型</li> </ul>

## 二、產、壽險健康保險的差異

### (一) 法令差異：產險業僅能經營一年期以下商品，且不保證續保

健康保險商品不論是主約、附約、一年期、長年期保單，保單條款均有「只要有繼續交付保險費，不得拒絕」的約定。另外，條約又有提到續保保險費僅得依「報部費率」及被保險人「年齡」重新計算，不可以因為被保險人的「身體狀況變化」而提高保費。

由於主管機關考量產險業經營健康險初期會有經驗不足、核保理賠精算人才之缺乏、商品熟悉度不高...等問題，若冒然開放保證續保恐會導致理賠爭議或產險業財務安全等風險，影響到消費者投保權益。因此金管會97.02.04訂定「財產保險業經營傷害保險及健康保險管理辦法」第六條第一項規定：「財產保險業經營健康保險，以保險期間在一年以下且不保證續保者為限。」

因此，您會看到壽險業有「00人

壽終身醫療健康保險、人壽癌症終身健康保險」...等長年期保單的健康險出現，而產險業依管理辦法規定目前僅能經營一年期以下商品。

這種「非保證續保」的商品好處是保險費較低廉，缺點是次年不保證可以原條件續保。其實，除非是很嚴重的狀況，通常產險公司基於服務客戶並不會隨意拒絕續保，反而是「保

費低廉」的直接誘因，對經濟壓力較大的人、剛開始工作的社會新鮮人，或是只要擁有基本的保障的人來說，的確有一定的吸引力。

### (二) 作業面的差異

除了主管機關訂定之管理辦法差異外，產壽險各項作業面的差異也有多項不同，詳如下表：

比較項目	產險公司	壽險公司
1.商品組合方式	·健康險主約 ·傷害險主約附加健康險 (或健康險主約附加傷害險)	·壽險主約附加健康險 ·綜合型商品(含壽險身故給付及健康險醫療給付)
2.保障年期	·一年期以下	·一年期及終身兩種
3.續保約定	·無保證續保	·一年期商品有保證續保約定
4.商品包裝的多樣性	·旅行相關保險可涵蓋人身意外身故及傷害醫療、財產損失補償	·旅行相關保險涵蓋人身意外身故及傷害醫療
5.行銷通路	·行銷通路以保險經代公司、銀行通路為主	·行銷通路以保險公司業務人員為主

### (三) 產險業的優勢

由上述比較得知，產險業銷售健康險雖無保證續保的約定，但是身體狀況較佳的消費者卻可以從產險公司買到保費較低的健康險商品，也就是說產險業的購買門檻較低，除了風險概念佳的社會新鮮人可以將其做為人生中第一張自購健康險保單外，成家

立業後為了心愛的家人也可以將其做為壽險保單以外的增值保障，所以讓消費者有更多元的「投保管道」就是我們的最大優勢。

## 肆、華南產險的健康保險

### 一、沿革與籌備進度



華南產險自民國91年起就開始經營傷害險業務，初期由「意外險部」負責該險種業務。民國94年本公司成立專責經營「人身保險商品」之部門，即「意外險營業部」，並且早在保險法修正前便已開始著手準備經營健康險相關工作。民國97年7月意外險營業部正式更名為「健康暨平安保險部」（簡稱健康險部A&H），意味著華南產險將正式投入健康險市場。

事實上，目前健康險的籌備的確如火如荼的進行著，以下依商品、系統、證照、教育訓練等四方面報告：

1. 商品進度：由於產險業得經營健康險乃保險業一項重大變革，主管機關要求下須依保險商品銷售前程序作業準則以核准制送主管機關審查，今年6月底華南產險取得經營健康險資格後，在7月初即將首張健康險商品依規定送保險局審查，8月6日已召開第一次審查會議，目前健康險部相關同仁正依審查委員意見做商品的修正，希望能在近期內順利推出屬於華南產險的健康險商品。
2. 系統進度：健康保險屬於人身保險商品，在系統的建置上與財產保險有相當大的不同需求，故在籌備初期即決定外包專業廠商做專門的規

劃，經過近一年來的努力，已進入最後系統測試階段。

3. 取得證照比例：有鑑於產險業缺乏健康險業務經驗，因此，產險公會要求業務人員若要銷售健康險商品須加考健康險取得執照。截至97年7月底止為止，華南產險員工登錄為業務員且具備健康險招攬資格比率已達85%以上，預計在97年9月底前完成100%目標。
4. 教育訓練進度：依據產險公會規定，業務人員至少需完成12小時以上的健康險訓練課程，始得正式銷售該商品。截至目前為止已針對營業同仁召開8場面授課程，並對無法參加面授課程的同仁設計線上課程，在華南產險員工網站的「保險教室」採隨到隨上之方式，說明如下：

A學程：共12項課程，對象為一般內勤人員及先前沒參加教室課程之營業同仁，自由報名上課。

B學程：共8項課程，對象為已經上過教室課程的營業同仁及主管，目前已超過200人有上課紀錄。

## 二、經營策略簡述

產險業加入健康險市場後，可以



華南產險健康險線上學習課程一覽表

NO.	課程名稱 (每堂課約 1 小時)	A 學程 (12 小時)	B 學程 (8 小時)
1	健康險概要與相關法規	◎	—
2	健康險核保概要	◎	—
3	健康險理賠概要	◎	—
4	健康險商品銷售與行銷要點	◎	—
5	健康險理賠案例研討	◎	◎
6	健康險示範條款—住院醫療保險單	◎	◎
7	業務招攬人員健康險測驗考題解析 PART1	◎	◎
8	業務招攬人員健康險測驗考題解析 PART2	◎	◎
9	業務招攬人員健康險測驗考題解析 PART3	◎	◎
10	業務招攬人員健康險測驗考題解析 PART4	◎	◎
11	業務招攬人員健康險測驗考題解析 PART5	◎	◎
12	業務招攬人員健康險隨堂測驗	◎	◎

讓消費者對同類商品有更多的選擇，尤其對「只想提高醫療保障額度」和「年輕族群收入尚未穩定」的客戶而言，低保費、純保障的商品，應可以滿足該族群階段性的需求。在產品上線的初期，將會以華南金控的銷售通路為主，目標對象則以上述二大類客戶群為主。

## 伍、結語

依內政部統計資料顯示，平均餘命不斷的延長，截至95年國人平均餘

命已達77.89歲，加上醫療科技的進步，醫療費用支出也是年年上漲，依衛生署統計資料顯示95年國民醫療保健支出已達31,661元，若以平均餘命概估，一個人一生的醫療費用將高達250萬元左右，所以我們關心的重點已經不是活的更久而是活的更好、活的更有尊嚴。

華南產險已順利取得健康險營運資格的這個契機之下，希望商品也能順利通過主關機關審查，讓我們推出的健康險商品能在百家爭鳴的狀況下，獲得最熱烈的響應！