

國立政治大學風險管理與保險學系

碩士學位論文

借鏡伊斯蘭保險經營模式討論我國以純網路方式經營相互保險之可能性

Exploring the Possibility of Pure Digital Mutual Insurance  
in Taiwan by Examining the Takaful Business Model

指導教授：張冠群博士

研究生：郭佩宜撰

中華民國 110 年 7 月

## 謝辭

終於畢業了！大學四年到研究所三年，要離開政大了，雖然有點捨不得也對於要脫離舒適圈覺得挺惶恐的，但在同一個地方待了七年也是很膩了是時候說再見了。

感謝我的指導老師張冠群老師 aka 大保法王，謝謝老師總是替學生著想，不論什麼時候都以學生為優先，老師對我的照顧與指導，絕對是我碩士生涯撐下去的助力！我永遠記得我有一次在保險法規專題研究請病假，老師說他不 care 我請病假但 care 我會不會出席張門聚會哈哈~我是永遠的張門小可愛！

感謝口試委員林建智老師和陳俊仁老師，謝謝兩位老師對我的論文提出許多寶貴的建議，點出論文有需要改正之處，也給了我更多層次的思考方向，讓我可以調整與改善我的論文。

感謝畢業互助會的寶寶們，沒有你們我可能無法完成我的論文，這個互助會不管在實質上還是心靈上都對我很大的幫助，我會懷念大家陪我一起去淡水台綜院核銷的日子，還有口試前大家一起練習的時光，愛你們。

感謝我的家人，爸爸、媽媽、弟弟還有我最愛的哈妮狗狗，因為父母無條件的支持我才能無後顧之憂的念研究所以及考國考，如果以後繼續讓我無後之憂我會更感謝喔！弟弟總是義不容辭幫我解決電腦相關的問題，感激不盡！哈妮狗狗什麼都沒做但我還是感謝她；還有身為阿姨寶的我也要感謝我的阿姨，在我線上口試當天讓我去她家進行口試，蹭吃蹭喝！

感謝我愛的朋友和寶寶們(我真的很怕掛一漏萬)，謝謝大家對我的愛跟包容，尤其是在我努力保持研究量能還要邊考國考人生實慘的時候。特別感謝羅，聽我論文簡報一百次，看我哭到亂七八糟超過一百次，每次都要努力安慰我，以後一定還有更多次，請你努力！

最感謝的人其實是我自己啦，感謝自己沒有放棄，感謝自己撐過來了！

## 摘要

伊斯蘭金融於近幾年逐漸展露頭角，而伊斯蘭保險亦走入大眾之視野，因傳統保險與伊斯蘭教法有所抵觸，進而有了伊斯蘭保險之產生，雖然其運作模式與傳統保險不甚相同，惟其強調互助之核心精神與相互保險之中心思想不謀而合，從而可以得知伊斯蘭保險實為一種相互保險組織之類型。

我國自從開放設立純網路銀行後，是否要開放純網路保險便成為一大議題，2019年時香港核發四張純網路保險之執照，我國金融監督管理委員會從消極不欲開放純網路保險轉為持相對積極態度，且對於開放純網路保險提出五大前提，也委外進行研究。惟目前我國網路投保比率偏低，國人仍較仰賴傳統通路購買保險，網路保險市場需求度之問題不容忽視，對此本文先分析主管機關對於開放純網路保險之前提，再討論若開放純網路保險能如何做出市場區隔性，本文欲借鏡伊斯蘭保險經營模式於我國以純網路方式經營相互保險，亦即以「純網路經營」此創新經營模式為銷售通路與「伊斯蘭保險」組織之商業模式，在我國開放設立純網路相互保險公司。由於我國法規並未針對純網路保險設立任何規定，又我國保險法係針對股份制保險公司為規範對象，並不包含相互保險，因此最後本文對於開放設立純網路相互保險公司提出原則性之法律修訂相關建議。

**【關鍵字】** 伊斯蘭金融、伊斯蘭保險、網路投保、純網路保險公司、相互保險

## Abstract

Islamic Finance has developed rapidly in recent years, and Islamic Insurance (hereinafter referred to as “Takaful”) has also caught people's attention. Because some elements of conventional insurance would violate Shariah, Islam created Takaful to replace conventional insurance. Although the operation modes of Takaful are quite different from conventional insurance, its emphasis on mutual assistance coincides with the central idea of mutual insurance. Hence, Takaful can be deemed as a type of mutual insurance.

After Financial Supervisory Commission (the “FSC”) approved three applications of internet-only banks in 2019, whether or not to open up pure internet insurance has become a major issue. FSC has taken a positive attitude and put forward five essential preconditions for opening up pure internet insurance since Hong Kong government issued four pure online insurance licences in 2019. However, the online insurance coverage rate in Taiwan is still low, and people prefer traditional channels to purchase insurance, so the market demand for online insurance is an important issue to sort out. This paper analyzes five essential preconditions for opening up pure internet insurance first, and then discusses how to make market segmentation if pure online insurance is opened. The paper plans to set up pure online mutual insurance companies in Taiwan by drawing lessons from Takaful business models. Since there are no Taiwan laws and regulations stipulating pure online insurance, and mutual insurance cannot apply the insurance law in Taiwan, this paper puts forward several principled suggestions concerning establishment of pure online mutual insurance companies.

**【Keywords】** Islamic Finance, Islamic Insurance, Takaful, Online Insurance, Pure Online Insurance Company, Mutual Insurance

# 目錄

第一章 緒論.....	1
第一節 研究目的與動機.....	1
第二節 研究方法.....	2
第三節 研究架構.....	3
第二章 伊斯蘭保險制度之介紹.....	5
第一節 伊斯蘭保險制度之源起.....	5
一、 伊斯蘭金融體系.....	5
二、 伊斯蘭保險制度之建立.....	10
三、 伊斯蘭保險制度之歷史與發展.....	14
第二節 伊斯蘭保險之模型.....	17
一、 伊斯蘭保險之類型.....	17
二、 伊斯蘭保險之運作模式.....	23
三、 小結.....	36
第三節 伊斯蘭保險制度與傳統保險制度之比較.....	37
一、 傳統保險之運作模式.....	37
二、 伊斯蘭保險與傳統保險之異同.....	48

第四節 伊斯蘭保險之監理.....	56
一、國際保險保險監理概述.....	56
二、全球伊斯蘭保險監理.....	58
三、馬來西亞之伊斯蘭保險法制架構.....	58
第五節 小結.....	64
第三章 數位轉型趨勢下的伊斯蘭保險.....	67
第一節 Online Takaful.....	67
一、伊斯蘭保險的運營面向.....	67
二、Online Takaful 的核心理念.....	68
三、Takaful Products Online.....	69
四、現行 Online Takaful 之發展.....	69
五、Takaful Products Online 之未來發展.....	76
第二節 小結—Online Takaful 之展望.....	79
第四章 國外純網路保險現行發展概況.....	80
第一節 金融科技在保險業之應用—保險科技之趨勢.....	80
一、金融科技對傳統金融業之影響.....	80
二、保險科技發展趨勢.....	82

第二節 現行國外純網路保險之發展概況.....	84
一、美國 Oscar Health 公司（Oscar 健康保險）.....	85
二、日本 Lifenet 公司.....	87
三、德國 Friendsurance.....	89
四、中國眾安在線財產保險股份有限公司.....	90
五、香港 OneDegree.....	91
第三節 小結—比較與分析.....	93
第五章 我國網路保險現行發展概況.....	96
第一節 「保險電商」—透過網路平台購買保險.....	96
一、我國保險傳統銷售模式.....	96
二、我國網路投保與電子商務之發展.....	99
三、我國網路保險市場之發展現況.....	110
第二節 小結.....	116
第六章 我國以純網路方式經營相互保險之可能性.....	119
第一節 我國開放純網路保險公司之可行性.....	120
一、純網路銀行可否發揮鯨魚效應.....	121
二、現行保險公司網路投保是否已可滿足市場的需求.....	123

三、 確定社會大眾期待純網路保險公司開放 .....	125
四、 獲利模式存疑 .....	126
五、 法規限制性 .....	128
第二節 借鏡伊斯蘭保險之經營模式建構我國相互保險公司 .....	129
一、 我國目前並無相互保險公司此保險組織型態 .....	129
二、 「互助性」—互助成員間形成會員制度 .....	136
三、 揚長避短—伊斯蘭保險之現代經營模式 .....	138
四、 小結 .....	140
第三節 小結—建構我國純網路相互保險公司之可能性 .....	141
一、 純網路方式之可行性 .....	141
二、 經營模式之選擇—相互保險公司之組織型態 .....	142
三、 互助方式與網路平台之同步創新 .....	148
第七章 籌組我國純網路相互保險公司之芻議 .....	151
第一節 相互保險公司之組織型態 .....	151
一、 現行公司法之適用 .....	151
二、 於保險法中建立相互保險專章 .....	152
第二節 開放純網路保險公司 .....	159



一、修訂保險業設立辦法 .....	159
二、排除保險業辦理電子商務應注意事項之適用 .....	160
三、建立數位化之保單存摺 .....	161
第八章 結論與建議.....	163
第一節 商業模式與銷售通路之創新一步到位.....	163
第二節 以單一之產險為純網路相互保險之主要商品.....	164
第三節 純網路相互保險須完善之立法以及監理機關之支持.....	165
第四節 建立數位化之保單存摺.....	165
第五節 加強民眾對純網路相互保險之認識.....	166
參考文獻及書目 .....	167
一、中文文獻.....	167
二、外文文獻.....	173

## 圖目錄

圖 1 Family Takaful 通常之運作模式.....	18
圖 2 General Takaful 通常之運作模式 .....	20
圖 3 傳統無收益型之互助模式 (Tawuni model) .....	24
圖 4 利潤分享協議模式 (Mudharaba model) .....	25
圖 5 代理模式 (Wakala Model) .....	27
圖 6 混合模式 (Hybrid Wakala Mudarabah Model) .....	28
圖 7 奉獻基金模式 (Waqf model) .....	31
圖 8 Wakala-Mudharaba Waqf Model .....	32
圖 9 我國借鏡伊斯蘭保險之相互保險公司模型.....	154

## 表目錄

表 1	伊斯蘭保險運作模式之綜合比較.....	33
表 2	股份保險公司與相互保險公司之比較.....	46
表 3	一般商業保險與伊斯蘭保險之比較.....	48
表 4	保險業辦理電子商務應注意事項之各階段修正.....	100



# 第一章 緒論

## 第一節 研究目的與動機

近年來，伊斯蘭金融（Islamic Financial）快速崛起，傳統保險因為與伊斯蘭教律法有所牴觸而在伊斯蘭國家遭到禁止，傳統保險體系無法提供服務給伊斯蘭教徒，但伊斯蘭教徒仍有保險需求，於是有了伊斯蘭保險（Takaful）成為伊斯蘭世界中傳統保險的替代選擇。就組織模型而言，伊斯蘭保險有管理者（Operator）負責管理一切運營事務且於風險池資金不足以賠付時須提供無息貸款，此係與一般相互保險不同之處；惟從本質上而言，伊斯蘭保險是互助概念的延伸，伊斯蘭教法也不斷重申互助的重要性，就保險的根本精神與制度面向觀察，基於互助而一群有相同需求之人組成一個團體，危險團體因而產生，而這一群人對於伊斯蘭保險之資金池（Insurance Pool）所作出的貢獻係使用捐獻（Donation）的形式，共同出資、共同聚集資金的模式，此部分與相互保險並無二致，伊斯蘭保險屬於一種相互保險組織。此外，馬來西亞係東南亞的伊斯蘭保險中心，馬來西亞中央銀行積極負責完全指導和監理伊斯蘭保險業，善盡維護保險業之安定以及保護利益之保護之責任，又馬來西亞有全球最詳盡之伊斯蘭保險監理法規，其伊斯蘭保險經營模式以及監理法規值得作為我國設立相互保險之參考。

依照我國保險法第 136 條第 1 項規定：「保險業之組織，以股份有限公司或合作社為限。但經主管機關核准者，不在此限。」是以我國的保險業組織型僅有保險股份有限公司與合作社兩種型態，並無相互保險公司之組織型態，因此國內並無相互保險公司，股份制保險公司雖壟斷我國保險市場，惟其亦有保障不足之處，「安建計程車案」、「喬安安家 30 互助契約」以及「老人互助會」即為示例，由此可證

我國對於相互保險仍有一定的需求，且任何的組織型態都有其功能及優點，應讓保險市場自由、健全的發展，滿足社會大眾對保險的不同需求，我國若能參考伊斯蘭保險之經營模式設立相互保險公司，可以補足股份制保險公司不足之處。

我國自從開放設立純網路銀行後，是否要開放純網路保險便成為一大難題，我國金融監督管理委員會（以下簡稱金管會）從不打算開放到因為新冠肺炎疫情關係而轉為持積極態度，目前委外進行研究報告，預計今年年底拍板定案。從國際經驗觀察，美國、日本、德國、中國大陸以及香港皆有純網路保險公司之經驗可供我國作為借鏡。

我國在保險科技領域之起步較他國晚，雖然我國近年來亦致力於發展網路投保，但至今尚未有顯著之成效，本文提出要借鏡伊斯蘭保險模式在我國推動以純網路之方式經營相互保險，換言之，即為在我國開放純網路相互保險公司，純網路化為一新的銷售環境，而相互保險公司則為我國目前並未存在之保險組織模式，以「純網路經營」此創新之數位化經營模式為銷售通路，參考「伊斯蘭保險」組織之商業模式，建構我國之「相互保險公司」，商業模式與銷售通路，可以同時創新，一步到位，本文期許我國能開放設立純網路相互保險公司，提供給消費者更多不同之選擇，並推動我國保險市場之進步。

## 第二節 研究方法

本文係以文獻探討法以及比較分析法，蒐集國內外專書、期刊論文、研究報告等文獻，再加上網路資料加以彙整，並歸納整理出美國、日本以及中國大陸純網路

保險經營模式與現況及馬來西亞伊斯蘭保險之模型相較於一般相互保險之優勢，並針對我國之情形，檢視目前我國保險業不足之處，借鏡國際經驗並調和其於我國之適用性，提出借鏡馬來西亞之伊斯蘭保險經營模式討論我國以純網路方式經營相互保險之可能性，並針對我國開放純網路相互保險公司提出建議。

### 第三節 研究架構

本文主要分為八章，分別為「緒論」、「伊斯蘭保險制度之介紹」、「數位轉型趨勢下的伊斯蘭保險」、「國外純網路保險現行發展概況」、「我國網路保險現行發展概況」、「我國以純網路方式經營相互保險之可能性」、「籌組我國純網路相互保險公司之芻議」以及「結論與建議」，其內容分別簡述如下：

第一章「緒論」係介紹研究目的、研究動機、研究方法以及研究架構。

第二章「伊斯蘭保險制度之介紹」，首先透過對伊斯蘭金融之背景以及伊斯蘭保險之詳細介紹，比較伊斯蘭保險與一般保險之異同，發現伊斯蘭保險之本質與相互保險相同，其即為相互保險公司，並針對伊斯蘭保險之主要商業經營模型進行介紹與分析。

第三章「數位轉型趨勢下的伊斯蘭保險」，主要是討論 Online Takaful 之興起，保險科技對傳統保險公司之商業模式帶來衝擊，對伊斯蘭保險公司當然亦不例外，針對擁有全球最完善伊斯蘭金融監理法規的馬來西亞以及近年來積極推動數位化伊斯蘭保險應用的汶萊，就該二國家的 Online Takaful 為介紹。

第四章「國外純網路保險現行發展概況」，因我國目前尚未開放設立純網路保險公司，因此本章主要係從國際經驗觀察，美國、日本以及中國大陸都有純網路保

險公司的經驗可供我國作為借鏡，分別就美國 Oscar 健康醫療保險、日本 Lifenet 人壽保險、德國 Friendsurance 以及中國眾安保險等具有全球知名度之純網路保險公司為對象介紹其發展情況以供我國作為參考。

第五章，「我國網路保險現行發展概況」，就我國既有傳統投保模式以及網路投保之市場情況進行討論，了解不足之處以及未來該如何發展。

第六章「我國以純網路方式經營相互保險之可能性」，主要著重於參考馬來西亞伊斯蘭保險運作模型為我國相互保險公司組織架構並討論以純網路之方式運作之可行性，並對金管會提出欲開放純網路保險之五大前提做出回應以及討論我國為何並無相互保險此一保險組織型態存在，最後針對我國開放純網路相互保險公司之可能性為探討。

第七章「籌組我國純網路相互保險公司之芻議」，分別就創新商業模式（相互保險公司）以及銷售通路（開放純網路保險）進行分析並就監理面向為法規原則性之擬定。

第八章「結論與建議」總結以上內容，針對我國開放設立純網路相互保險公司提出建議。

## 第二章 伊斯蘭保險制度之介紹

### 第一節 伊斯蘭保險制度之源起

#### 一、 伊斯蘭金融體系

##### (一) 伊斯蘭金融之崛起

大多數人對於「伊斯蘭教」(Islam)的第一印象不外乎是「穆斯林」、「不吃豬肉」、「一夫多妻制」以及「911 恐怖攻擊事件」等等，卻對伊斯蘭世界有其獨特的金融體系此事知之甚少。然而，近幾年，「伊斯蘭金融」逐漸展露頭角，得到全世界的高度關注。

「伊斯蘭金融」(Islamic Finance)係指遵循回教律法(Shariah)教義為前提，所從事的金融交易<sup>1</sup>。伊斯蘭教係僅次於基督教的世界第二大宗教，全球的穆斯林人口數大約有 19 億人<sup>2</sup>，市場潛力不容小覷。從 2000 年以來，伊斯蘭金融快速崛起，其能迅速成長的原因眾多，其中之一包括 911 恐怖攻擊事件之後，許多穆斯林擔心美國為防止伊斯蘭金融成為國際恐怖主義集團集資、匯錢、洗錢的媒介，可能凍結其存款，因此將資金移出美國<sup>3</sup>，移出之資金轉而流向伊斯蘭國家，此外，21 世紀以來各種創新型態的「伊斯蘭金融商品」出現，也是伊斯蘭金融加速成長的原因<sup>4</sup>。

<sup>1</sup> 門倉貴史著，林慧如譯，伊斯蘭金融大商機，初版，頁 11(2009)。

<sup>2</sup> See World Population Review, *Muslim Population by Country 2021*, available at <https://worldpopulationreview.com/country-rankings/muslim-population-by-country> (last visited May. 23, 2021)

<sup>3</sup> 黃昭豐，伊斯蘭金融簡介，台灣證交資料，550 期，頁 37 (2008)。

<sup>4</sup> 門倉貴史著，同註 1，頁 17。



自 1970 年代伊斯蘭金融業誕生以來，對符合伊斯蘭教法的金融產品和服務的需求一直穩定增長，此外，由於伊斯蘭教法禁止投機行為和金融業的性質屬於高風險資產之類別之因素，在 2008 年全球金融危機中，伊斯蘭銀行展現出高度的穩定性，此次金融風暴幾乎沒有對伊斯蘭銀行和金融機構造成太大的影響<sup>5</sup>，於 2019 年時該行業的總資產達到 2.5 萬億美元<sup>6</sup>。S&P Global Ratings 認為，在伊斯蘭債券市場下跌之後，2018 年總資產僅增長了約 2%，而 2017 年總資產增長額度則為 10%，全球伊斯蘭金融業在 2019 及 2020 年持續緩慢增長<sup>7</sup>。又鑑於新冠狀病毒 Covid-19 大流行帶來的不利因素，加上油價的波動以及不確定的宏觀經濟環境，全球伊斯蘭金融業的增加的速度更趨緩慢。

雖然全球伊斯蘭金融業的規模尚小且成長幅度變得緩慢，但龐大的伊斯蘭人口仍深具潛力，且伊斯蘭金融的創新模式也吸引了不少非伊斯蘭教徒的注意，伊斯蘭金融可謂是全球金融市場中一股不容輕忽的新勢力。

## (二) 伊斯蘭金融體系的特色

### 1. 回教律法 (Shariah) 是一切行為的準則

伊斯蘭教是世界三大宗教之一，在西元七世紀初期，由先知穆罕默德所創，伊斯蘭教的經典是《可蘭經》，是根據真主阿拉給予穆罕默德的啟示所彙集而成；伊

---

<sup>5</sup> See Jaseem Ahmed, *Islamic Finance: A Trend Too Significant to Ignore*(December 8, 2014), available at <https://www.ifac.org/knowledge-gateway/preparing-future-ready-professionals/discussion/islamic-finance-trend-too-significant-ignore> (last visited May. 23, 2021)

<sup>6</sup> See IMF, *How COVID-19 will reshape Islamic Finance markets*(June 18, 2020), available at <http://imf.org/how-covid-19-will-reshape-islamic-finance-markets-18062020> (last visited May. 23, 2021)

<sup>7</sup> See S&P Global Ratings *Islamic Finance Outlook 2020 Edition*, available at [https://www.spglobal.com/assets/documents/ratings/research/islamic\\_finance\\_2020\\_screen.pdf](https://www.spglobal.com/assets/documents/ratings/research/islamic_finance_2020_screen.pdf) (last visited May. 23, 2021)

斯蘭教另一個十分重要的經典為《聖訓》(Hadith)，記載穆罕默德生前的聖行(Sunnah)，而 Shariah 就是本於《可蘭經》與《聖訓》而制定出的律法。《可蘭經》與《聖訓》雖為回教律法之法源，惟仍得視情況參考「公議」(Ijma)與「類比」(Qiyas)。「公議」是法律學者對特定事實或現象所產生的集體一致意見；「類比」是指發生新的事實或現象時，依據《可蘭經》與《聖訓》進行類推而作出的解釋。

回教律法雖稱為法律，但是其實與近代國家所制定之「法律」不甚相同。“Sharia”一詞在阿拉伯語中之意思為「通向汲水處的路」<sup>8</sup>，在宗教的意義上，它表示通向完美生活的道路，或者是美好生活的途徑<sup>9</sup>，其內容詳細記載穆斯林應遵守哪些戒律與規範，其不僅僅是一種信仰，更是規範著信徒日常生活中的大小事務，可以說其囊括了所有人類生活的行為，不論是精神面還是心理、身體層面，可謂之為無所不包的生活總則，由此看來，Sharia 的概念大過於近代國家所制定之「法律」概念。而回教律法又分為兩類，有關信仰的部分稱為「宗教功修」(Ibadat)另外與日常生活相關者稱為「人倫事務」(Muamalat)，而伊斯蘭金融便係伊斯蘭教法中有關「人倫事務」部分所規定之合乎金融活動規範的交易。

回教律法中有一些禁止事項，比如：對使用金錢課予利息、契約存在不確定性、投機行為以及以豬肉、菸、酒、情色為使用或交易標的等，但需要注意的是回教律法並不存在世界性通用的標準，不同教派之間，對於律法有不同之解釋；即便是同一教派，亦會因為國家、地區而有不同的理解。

因此，伊斯蘭金融在不同的地區就會展現出不同的樣貌，彼此之間存在著差異性，與美國版本的金融主義相比之下，應該不致於以同一模式普及全世界<sup>10</sup>。

---

<sup>8</sup> 門倉貴史著，同註1，頁26。

<sup>9</sup> 蘇丁·哈倫、萬·納索非澤·萬·阿茲米著，剛健華譯，伊斯蘭金融和銀行體系：理論、原則和實踐，初版，頁131(2012)。

<sup>10</sup> 門倉貴史著，同註1，頁27。

## 2. 禁止收取利息（Riba）的金融體系

伊斯蘭金融商品受到回教律法之拘束，而伊斯蘭金融與一般金融體系最大的不同之處便在於不存在利息的概念。事實上，利息交易在截至中世紀為止，仍被視為一種罪惡，此種觀念不只存在於伊斯蘭世界<sup>11</sup>。然而，隨著歐美的資本主義快速發展，收取利息逐漸變得理所當然，而伊斯蘭世界還是繼續堅持不收取利息之立場，由此可知，歐美的資本主義與伊斯蘭世界的金融體系截然不同。

儘管伊斯蘭金融嚴禁利息交易，只要形式上不採取利息之概念，仍有替代方案可以讓投資者獲利，比如：伊斯蘭銀行運作多先由銀行購置或投資資產，再加價售出、租出或以盈利分享等方式來規避利息收付<sup>12</sup>。

伊斯蘭金融可以大略區分為四種交易類型<sup>13</sup>：

### (1) 成本加利潤銷售型（Murabahah）

此交易模式是伊斯蘭金融中最普遍的交易型態，由銀行代替客戶購入商品，將購入之成本價加上利潤價後再賣給客戶，在此模式下銀行扮演的角色極為像零售業者或批發商。

### (2) 租賃型（Ijarah）

「Ijarah」一詞，在阿拉伯語之意思為「租賃契約」。回教律法將物之所有區分為「所有權」與「使用兼收益權」，因此租賃型是指銀行僅將物之所有其中的「使

<sup>11</sup> 同前註，頁 14。

<sup>12</sup> 工商時報，「隱藏於伊斯蘭金融面紗下的機會與挑戰」，2019 年 9 月 26 日，<https://view.ctee.com.tw/monetary/11561.html>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 23 日）

<sup>13</sup> 門倉貴史著，同註 1，頁 30。

用兼收益權」賣予客戶。而有些租賃契約是銀行在約定期間屆滿後將「所有權」移轉予客戶，稱為「租購」，主要是應用在房屋貸款方面。

### (3) 盈利分享型 (Mudarabah)

“Mudarabah”在阿拉伯語之意思為「合夥關係」，是指銀行收取投資人之資金，將其分散運用於各種投資計畫中，所得之收益依照約定比例分配，由投資人與銀行共享。

### (4) 股本參與型 (Musharakah)

此種模式是由銀行與投資人一起參與事業之經營，所賺取之利潤，由投資人與銀行共享。

是以，即使不收利息，伊斯蘭銀行還是能行變通之道，以維持盈利。

## 3. 伊斯蘭教法委員會

伊斯蘭金融商品需符合伊斯蘭教法，亦就是 Shariah 之規定，而「伊斯蘭教法委員會」(Shariah Advisory Council, 簡稱為 SAC) 就是負責檢驗、把控伊斯蘭金融商品能否通過伊斯蘭教法之守門員。

「伊斯蘭教法委員會」是由伊斯蘭法學專家或伊斯蘭教法諮詢顧問所組成的專門組織，凡從事伊斯蘭金融業務之金融機構，皆有義務設置此組織<sup>14</sup>。此外，有些國家會在政府、中央銀行層級另行設置同一委員會，例如：馬來西亞、巴基斯坦等國。伊斯蘭教法委員會的職責除了要判斷金融商品是否符合伊斯蘭教律法之外，同時也需要對金融機構的伊斯蘭金融交易活動發揮監督之功能。

---

<sup>14</sup> 門倉貴史著，同註 1，頁 28。

至於伊斯蘭教法委員會的編制，各國對最低委員人數限制不盡一致，其成員必須精通伊斯蘭教法並同時兼具有金融商品的專業知識。

## 二、 伊斯蘭保險制度之建立

金融產業除了銀行業、證券及期貨業外，當然還有保險業，但根據伊斯蘭律法，也就是 Sharia 的規定，傳統保險業之業務由於性質之不確定性、投機性等違背了伊斯蘭教義，是以傳統保險業務在伊斯蘭世界是被禁止的，因此，才發展出一套變通的保險制度—伊斯蘭保險制度（Takaful）。

### (一) 傳統保險中被禁止的要素

伊斯蘭金融體系之建立主要是由於傳統銀行體系之利息概念之因素違反伊斯蘭教法。而傳統保險也是因為涵蓋利息、賭博及不確定性這三個違反伊斯蘭教義的因素<sup>15</sup>，所以傳統的保險體系才被伊斯蘭世界所禁止。

傳統保險其實並沒有唯一的定義，其涉及社會、經濟、法律、風險、管理及精算等領域<sup>16</sup>，就經濟層面而言，其是一種透過團體的力量來分散個人風險的經濟制度<sup>17</sup>。

常態而言，保險可以分為概念性和實踐性兩個方面<sup>18</sup>。在概念性方面而言，其涉及承擔損失的風險或「多數幸運的人幫助少數不幸的人」，而此一概念不僅在伊斯

<sup>15</sup> 蘇丁·哈倫、萬·納索非澤·萬·阿茲米著，同註9，頁242。

<sup>16</sup> 鄭濟世，保險學：經營與監理，初版，頁4(2019)。

<sup>17</sup> 葉啟洲，保險法，六版，頁13(2019)。

<sup>18</sup> See Sheila Nu Nu Htay, *Is Islamic Insurance an Alternative to Conventional Insurance?*, 2, available at [http://irep.iium.edu.my/29627/1/is\\_islamic\\_insurance\\_an\\_alternative\\_to\\_conventional\\_insurance.pdf](http://irep.iium.edu.my/29627/1/is_islamic_insurance_an_alternative_to_conventional_insurance.pdf) (last visited May. 23, 2021)

蘭教中得到認可，甚至是被鼓勵與獎勵的，誠如伊斯蘭教的經典《古蘭經》蘇拉·邁達書 5 章 2 節 (Sura al-Maidah 5:2) 所言：「你們要在公義和虔誠上同心協力，在罪惡和侵略上則不要同心協力，你們要對阿拉感到敬畏，否則會受到阿拉嚴厲的懲罰。」由此可知，伊斯蘭教義鼓勵穆斯林之間要互相幫助、彼此扶持，對弱勢者施以援手，伊斯蘭法學家從此一角度觀之，對保險契約係採取贊同的看法。

然而，在實踐性此一方面，因為傳統保險契約中包含了伊斯教義中所禁止的三個要素：Riba（利息）、Gharar（不確定性）和 Maysir（賭博），這會使傳統保險之運作與伊斯蘭教義的禁忌有所抵觸，以下針對伊斯蘭教所禁止之三要素做介紹：

### 1. Riba（利息）

在伊斯蘭哲學中不允許收取利息和高利貸，其受到《古蘭經》和《聖訓》之強烈譴責，因為在伊斯蘭經濟中，金錢獎勵是不允許的，貨幣資本應與土地或勞動力等生產要素同等視之，無論其虧損或獲益如何，它們都有權獲得回報。

伊斯蘭金融體系中有一個關鍵原則——任何來自貿易和商業的利潤必然伴隨著負債或風險，且伊斯蘭金融中的貨幣資本同時具有風險以及回報，相當於公司企業一般。然而，傳統保險公司通常會將保費收入投資於有利息之金融商品，例如債券及貸款等，其明顯與伊斯蘭教之教義不符<sup>19</sup>。

### 2. Gharar（不確定性）

Gharar 之意思為雙方當事人可以訂立不確定之結果發生時由一方支付另一方費用之契約。例如人們可能會想要販售尚未被捕獲的魚或是尚未被採摘的水果，但因

---

<sup>19</sup> See Mher Mushtaq Hussain, *Conceptual and Operational Differences Between General Takaful and Conventional insurance*, 1 No.8 Australian Journal Of Business And Management Research 23, 26 (2011).

為該魚或水果尚未收穫，其能否順利收穫之結果具有不確定性，故可能會導致一方遭受不公平之損失以及另一方不當的獲益。

伊斯蘭文獻使用術語“Gharar”來形容風險，其通常被描述為某一特定事件發生時所造成之損失風險，因該特定事件具有不確定性，是以在伊斯蘭教義中，若契約涉及“Gharar”就應被認定為無效，即便在契約雙方當事人皆充分同意涉及“Gharar”之契約為有效，但因為其無法完全揭露和透明度嚴重不足之緣故，便受到伊斯蘭教義所禁止。而傳統保險體制之基礎即為風險管理，而風險之本質就一定具有不確定性，換言之，不確定事故之發生是保險之構成要素之一，因此傳統保險體制上之運作自然被伊斯蘭教義中所禁止<sup>20</sup>。

### 3. Maysir (賭博)

Maisir (賭博)起源於 Gharar (不確定性)，伊斯蘭教義是禁止 Maysir (賭博)之行為，因為其會導致人民存有僥倖心態而去做不道德之行為。

在傳統保險中，因為保險公司的盈虧很大程度上取決於與索賠水準密切相關之不確定之機會，因此 Maisir (賭博)在保險經營中，在一定程度上類似於「風險承擔」，被保險人在沒有同等投入的情況下於事故發生時獲得鉅額資金，此外，大數法則也起了一定的作用，一個人的不確定性同時造就多數人的不確定性<sup>21</sup>。

故而，在伊斯蘭教義中，傳統保險被視為一種賭博，被保險人對損失是否將會發生下注，而保險人亦是對損失是否將會發生押注，換言之，被保險人可以在支付些許保費而在不確定之事故發生時獲得鉅額保險金，而保險人則是對於不確定是否

---

<sup>20</sup> See id.

<sup>21</sup> See id.

發生事故之情況下仍可收取保險費，傳統保險被視為以他人為代價，因運氣或偶然所獲得的財富，因此傳統保險遭到伊斯蘭教義所禁止。

## (二) 伊斯蘭保險制度的基本原理與原則

由於傳統保險具有以上三要素，因此傳統保險被伊斯蘭教義所禁止，在穆斯林世界不容許其存在，但在這個世界上，不論是一般人或是穆斯林，每個人終其一生都會面臨著諸如生病、車禍、火災等許多風險，雖然在伊斯蘭世界禁止傳統保險的存在，但伊斯蘭教義鼓勵甚至要求人民要尋求方法和手段去防止上述情況所造成之麻煩與困難，並且應盡量減少個人及家庭之損失，因而興起了伊斯蘭保險，通常被稱為“Takaful”。“Takaful”可以視為保險的替代方案，此一名詞係源於阿拉伯語的“Kafalah”，其意思為「互相擔保」，其表達雙方互相提供擔保的意思<sup>22</sup>。伊斯蘭保險的基本原則為相互幫助，而實現該目的則需仰賴捐助（Tabarru）的精神。

伊斯蘭保險的定義為「一種基於兄弟間情誼、團結及互助之計畫，當參與者有需要時，其他參與者相互同意向其提供金錢援助（貢獻）」伊斯蘭保險體現了三個面向的相互關係，同時也就是伊斯蘭保險的三個核心原則，分別為互相負責、互相合作以及互相保護<sup>23</sup>。伊斯蘭教提倡互相負責的理念，穆斯林不僅要對真主負責，還需要對其他生物負責，「對他人負責」是伊斯蘭社會安定以及團結的基礎；伊斯蘭教亦提倡互相合作，而該原則是通過《可蘭經》與《聖訓》所建立起來的；伊斯蘭教認為互相保護是穆斯林應該奉行的圭臬，因為一切的災難和繁榮都是阿拉所賜予的，而信奉阿拉者可以要為人的生命和財產提供安全和保護。

<sup>22</sup> 蘇丁·哈倫著，同註9，頁249。

<sup>23</sup> See Htay, *supra* note18, 2.



如今的伊斯蘭保險體系雖是立基於以上三個重要原則，但卻是基於商業原則進行管理。在現今的伊斯蘭保險體制下，商業的原則非常重要，因為參與者們所貢獻的資金必須要流通，方能達到增長之目的，若這些累積的資金閒置，沒有做妥善的應用，如此一來資金便可能很快會耗盡，而參與者之間的互助協議便也無法繼續維持下去<sup>24</sup>。

因此，考量到伊斯蘭金融世界的經濟發展，參與者所貢獻的資金必須透過商業或其他經濟行為得到增加，所以在伊斯蘭保險的操作中，商業原則的重要性不容忽視。

### 三、 伊斯蘭保險制度之歷史與發展

#### (一) 伊斯蘭保險之起源

傳統保險因為與伊斯蘭教律法有所抵觸而在伊斯蘭國家遭到禁止，傳統保險體系無法提供服務給伊斯蘭教徒，但伊斯蘭教徒的確有相關的需求，故伊斯蘭經濟學家、法學家開始致力於開發符合伊斯蘭教法的傳統保險的替代品，於是有了伊斯蘭保險（稱之 Takaful），其成為伊斯蘭世界中傳統保險的替代選擇。

從本質上而言，伊斯蘭保險是互助概念的延伸，伊斯蘭教法也不斷重申互助的重要性。伊斯蘭保險相較於傳統保險（現代一般的常規保險），其應被理解為實實在在的投保者共濟會<sup>25</sup>。伊斯蘭保險的概念是在阿拉伯穆斯林將貿易擴展到印度、東南亞以及其他亞洲國家的過程中所誕生，由於大量、密集的航運過程中難免遭遇

<sup>24</sup> 蘇丁·哈倫著，同註9，頁251。

<sup>25</sup> 米歇爾·加斯納、菲利普·瓦克貝克著，嚴霽帆、吳勇立譯，伊斯蘭金融：伊斯蘭的金融資產與融資，民主與建設出版社，初版，頁156(2012)。

天災人禍，導致商人們遭受重大損失，因此一些穆斯林商人們同意共同籌募一筆資金，如果這些伊斯蘭商人的團體中某個成員被海盜搶劫或者遇到暴風雨之類的災難，即可動用這筆資金補償其損失<sup>26</sup>。

早期的伊斯蘭保險操作與古希臘的海運貸款頗為相似，而海運貸款為當代傳統保險的基礎<sup>27</sup>。儘管傳統保險體系並不被伊斯蘭教所容許，但伊斯蘭教法學家僅係反對傳統保險的模式而非概念，畢竟伊斯蘭教的核心原則是互助合作，而傳統保險的理念與其不謀而合。

## (二) 伊斯蘭保險之發展

多個世紀以來，世界各地的穆斯林都認為保險（尤其是人壽保險）是禁忌，因為它違反了伊斯蘭教法的規定。1903年，阿拉伯國家的一些著名伊斯蘭學者認為一般的人壽保險禁止在伊斯蘭國家運作，從此之後，他們一直在尋找可以被伊斯蘭教法接受的替代方案，直到1970年代，才逐漸達成共識。1985年，沙烏地阿拉伯的伊斯蘭學者暨大法律顧問 Majma al-Fiqh 批准了伊斯蘭保險（也稱為 Takaful）制度，以此作為以伊斯蘭教法為根據來替代傳統保險形式之伊斯蘭保險制度。伊斯蘭保險制度的運作，根源於伊斯蘭教遵從保護社會利益的概念，伊斯蘭保險制度係為一個合作與互助的系統，其該如何克服制度發展和實際運作中所遇到的問題以及具體的操作方法需要仰賴伊斯蘭學者和保險從業人員去思考、解決與實踐<sup>28</sup>。

隨著伊斯蘭金融日漸蓬勃發展，大量伊斯蘭銀行紛紛設立，而伊斯蘭保險機構也不遑多讓。第一家伊斯蘭保險公司係於西元1979年成立於蘇丹，同年，阿拉伯保

<sup>26</sup> 蘇丁·哈倫著，同註9，頁246。

<sup>27</sup> 同前註。

<sup>28</sup> See Ahmad, Mohd, Tariq Masood, and Mohd Saeed Khan, *Problems and prospects of Islamic banking: a case study of takaful*, 4 (2010).

險公司成立，而西元 1981 年，國際伊斯蘭金融總部於瑞士日內瓦成立，至西元 1983 年時，盧森堡伊斯蘭保險公司和巴林伊斯蘭穆斯林保險公司成立<sup>29</sup>。伊斯蘭保險業務在全球商業市場中發展迅速，其市場潛力不容小覷，根據相關統計，全球目前有 324 家伊斯蘭保險公司<sup>30</sup>，而伊斯蘭保險市場集中在海灣阿拉伯國家合作委員會（GCC）國家，其中以沙烏地阿拉伯為首，馬來西亞排名第二，在巴林、科威特、卡塔爾、阿曼、印尼及南亞國家中也陸續在增加當中<sup>31</sup>。

伊斯蘭保險市場目前集中在東南亞與中東地區，一直都有頗為顯著的成長率，在 2006 年，伊斯蘭保險市場規模為 25 億美元，而 2015 年的預計會增為 75 億美元，估計每年增長 13%。但 2010 年時，該市場已達到 85 億美元。如今，全球伊斯蘭保險市場之價值約 210 億美元，預計 2024 年時將達到 440 億美元<sup>32</sup>。

全球市場的增長主要由沙烏地阿拉伯、伊朗和馬來西亞這三個主要市場驅動，全球的穆斯林人口數大約有 19 億人，其是任何保險公司都無法忽視的潛在客群，雖然相較於傳統商業保險市場而言，伊斯蘭保險市場非常小，但所謂「麻雀雖小，五臟俱全」，伊斯蘭保險市場仍極富有吸引力。

---

<sup>29</sup> 蘇丁·哈倫著，同註 9，頁 247。

<sup>30</sup> See Asquarepartners, *What are the current stakes of the Takaful market ?* (February 6, 2020), available at <https://www.asquarepartners.com/takaful-insurance-a-44-billion-market/> (last visited May. 23, 2021).

<sup>31</sup> See Hassan, Hafiz Ali, Sayyed Khawar Abbas, and Faiqa Zainab, *ANATOMY-OF-TAKAFUL*, GSJ 6.3: 143, 150(2018).

<sup>32</sup> See Big Market Research, *Global Takaful Market Global Industry Analysis, Size, Share, Growth, Trends and Forecast 2020-2025*, (January 6, 2021), available at <https://www.mccourier.com/islamic-insurance-market-growth-key-futuristic-trends-and-competitive-landscape-2020-2025/> (last visited May. 23, 2021).

## 第二節 伊斯蘭保險之模型

### 一、伊斯蘭保險之類型

Family Takaful 以及 General Takaful 是目前伊斯蘭保險市場實施上主要的兩個類別<sup>33</sup>；此外，傳統保險和伊斯蘭保險最大的區別在於伊斯蘭保險必須符合伊斯蘭教法的要求，不僅僅是伊斯蘭保險公司所推出的產品需要遵從伊斯蘭教法，而且伊斯蘭保險公司內部所有運作過程都必須與伊斯蘭教法一致，因此，伊斯蘭保險公司所為之風險管理決策亦必須符合伊斯蘭教法之教規，而「再保險」的策略為（直接）保險公司風險管理中至關重要的一環，其自然亦需要遵守伊斯蘭教法的規定，因此有了 Retakaful 的產生。

以下針對 Family Takaful、General Takaful 以及 Retakaful 做介紹：

#### (一) Family Takaful

傳統保險的人壽保險在伊斯蘭保險體系下稱作“Family Takaful”，又稱為「家庭伊斯蘭保險」，通常是長期的保險契約，在此種保單中，被保險人定期繳納一定之保險費，主要用途是用於實現個人的儲蓄目標，部分用於在經濟、財務上幫助被保險人的遺屬。至於保險費金額會因被保險人而有所差異，主要取決於每個被保險人在保險期間結束時所累積的金錢面額、被保險人之年齡、性別以及身體健康狀況，伊斯蘭保險公司可以為保險費金額設定最低面額，其亦可以設定此類保單的最低以

---

<sup>33</sup> See Ramin Cooper Maysami & W. Jean Kwon, *An Analysis of Islamic Takaful Insurance – A Cooperative Insurance Mechanism*, available at <https://pdfs.semanticscholar.org/de89/da48748dcaa7fc15d6215501c076c68b0cf2.pdf> (last visited May. 23, 2021).

及最高年齡，僅接受標準風險，並可以針對同一年齡但參加不同年份計畫之被保險人分配到不同類別。此外，此種類型之保單尚有其他目的，包括：籌措孩子的教育基金、在抵押人過早死亡時確保能拿到一筆資金以及保護企業的商业利益不因重要員工死亡而受影響。現在，在此種類型的保險保單中，通常都包含住院和殘疾福利。事實上，對於每種主要類型的傳統保險中之保單類型，伊斯蘭保險實際上都有對應之保單，而不同之處係在於保險費分配的方式<sup>34</sup>。

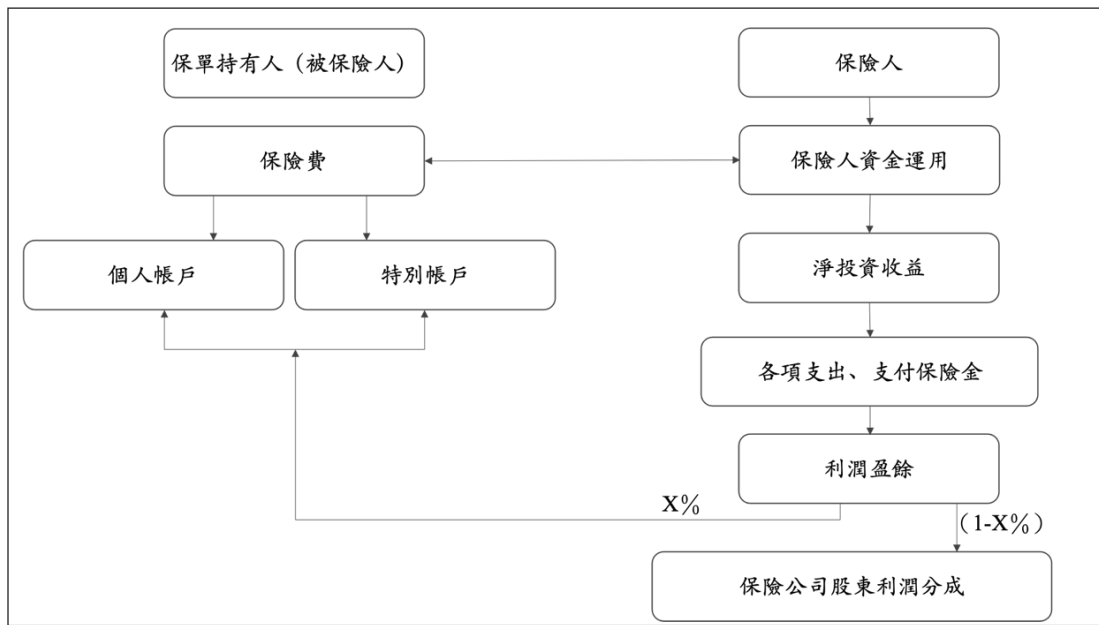


圖 1 Family Takaful 通常之運作模式<sup>35</sup>

如圖 1 所示，在 Family Takaful 中，保險公司通常會將所收取到的保險費分為兩部分，一部分置於參與者的個人帳戶（Savings account or Individual account），另一部分則置於參與者的特別帳戶（Tabarru account or Special account）。前者，即個人帳戶之部分，大部分保險費都是分配給該帳戶，主要用於儲蓄和投資；後者，即特別帳戶之部分，剩下的保險費就會分配給此帳戶，用於建立參與者（被保險人）過早死亡時要給付其遺屬的死亡補償金之準備金，因此可知，保險公司在特別帳戶

<sup>34</sup> See id.

<sup>35</sup> See id.

中運用了“Tabarru”的概念，意思是貢獻或捐贈，比如發生當參與者（被保險人）全殘時這種特殊狀況，保險公司可以用該特別帳戶中的資金去支付其未支付的保險費<sup>36</sup>。

伊斯蘭保險公司會將資金以共同基金的形式投資，主要投資於伊斯蘭金融機構的股票、證券，同時也會投資一些非伊斯蘭機構的金融商品（只要金融商品符合伊斯蘭教義即可）。在投資時，伊斯蘭保險公司應該要使投資組合透明化，讓參與者（被保險人）能確保保險利益以及投資收益都並非源自不可接受的手段，因此，保險公司通過給予參與者（被保險人）檢查業務帳簿、告知退保價值如何計算以及利潤是如何分享等權利來實現投資組合透明化的目的<sup>37</sup>。

在 Family Takaful 中，保險公司在與參與者（被保險人）分享利潤時，通常會採取利潤分享協議模式（Mudharaba model），保險公司和參與者（被保險人）僅分享直接投資收益，而原始保費繳納的部分在個人帳戶和特別帳戶中均保持不變。因此，保險人沒有權利亦沒有優先權要求先獲得投資收益，而且投資損失僅由參與者（被保險人）承擔。保險公司除了可以從第一年保費扣除管理費用，其餘營業費用之扣除通常會推遲到投資收益準備分配時為止。值得注意的是，伊斯蘭保險公司在推銷其產品時，通常會僱用獨家代理人，代理人的薪水包括從基金投資中獲得的利潤份額、保險公司的股利和紅利支付，此種方法的優點在於，保險公司具備專業知識、被保險人出資以及代理人可以將客戶與保險公司串連起來<sup>38</sup>。

<sup>36</sup> See Htay, *supra* note 18, at 4 .

<sup>37</sup> See Maysami, *supra* note 33, at 9.

<sup>38</sup> See *id.*

## (二) General Takaful

傳統保險的財產保險在伊斯蘭保險體系下稱作“General Takaful”可以稱之為伊斯蘭保險中的財產保險，又被稱為「一般伊斯蘭保險」，通常是短期的保險契約，採取每年續保之方式，包含了火災保險及其聯盟線（allied lines）、汽車保險、責任保險、海上保險、工傷保險、誠實保證保險甚至是農作物保險<sup>39</sup>。

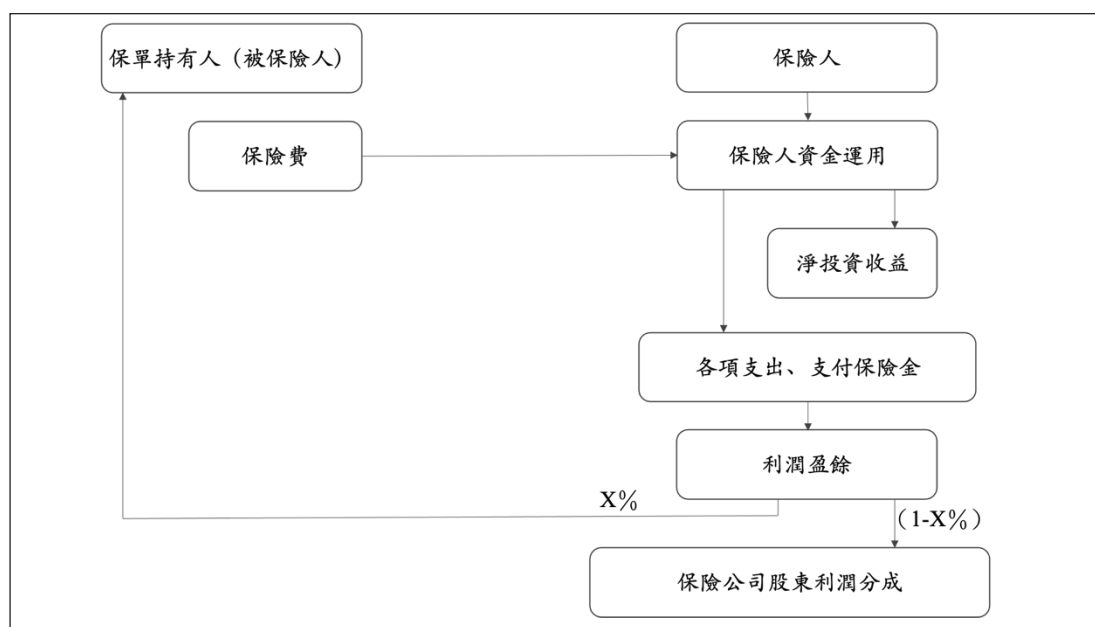


圖 2 General Takaful 通常之運作模式<sup>40</sup>

如圖 2 所示，General Takaful 和 Family Takaful 的通常運作模式相像，也很常使用利潤分享協議模式（Mudharaba model），保險費被匯總到保險公司管理的伊斯蘭保險共同基金中，由保險人擔任受託人，以合乎伊斯蘭教義的方式進行投資，並將投資收益（扣除投資費用）後引導回基金。之後，保險人解決所有未決索賠，扣除

<sup>39</sup> See id.

<sup>40</sup> See id.

其營運費用，並將部分資金轉入相關準備金。如果在以上所有這些程序跑完之後基金中有任何餘額，餘額將由保險人及被保險人按照事先約定的比率基準進行分攤，例如各佔 50%（若雙方各自分攤比例為 50%，則圖 2 中的 X 便為 50），盈餘通常會在每個被保險人的保單期滿時分配，但如果保險費和投資收入的總和不足以進行分配、調整，則可以對那些受影響的被保險人進行額外繳納保險費之評估<sup>41</sup>

General Takaful 和傳統保險之財產保險有極其相似之處，它們都在保險中採用了幾個關鍵的法律原則，例如：兩者皆採取可保利益原則，以最小化道德風險所帶來的問題，並以此區別賭博與保險的不同；其次，和傳統保險一樣，伊斯蘭保險亦採取最大誠信原則，可以在被保險人存在重大虛假陳述、隱瞞或違反擔保的情況下，使保險契約無效；此外，對善意的不實陳述或違反保證約定，傳統保險不太可能將此情形之保險契約認定為無效，而在伊斯蘭保險中對於保險契約效力之認定也是如此<sup>42</sup>。

### (三) Retakaful

為了達到分擔風險和定價之目的，再保險通常分為比例分攤和非比例分攤。在伊斯蘭保險之再保險（也稱為 Retakaful）中，非比例分攤之方式，比如超額損失再保險（excess-of-loss treaty），通常就不適合伊斯蘭保險，因為此種模式在評估損失之方式上具有不確定性，而伊斯蘭教法要求在整個保險期間內明確界定連帶責任，故在伊斯蘭保險中之再保險，通常可能是比例分攤責任。然而，如果伊斯蘭保險之

---

<sup>41</sup> See id.

<sup>42</sup> See id.



保險人仍選擇非比例分攤之再保險模式，則可以根據嚴格的利潤備金計畫或在互惠的基礎上進行<sup>43</sup>。

由於目前營運中的伊斯蘭再保險公司數量仍然非常少，沒有足夠的能力去滿足所有伊斯蘭保險公司的再保險需求，因此，伊斯蘭保險之保險公司可以根據伊斯蘭原則建立和運營一個保險池，以將其對某些災難性風險的損失風險降到最低。事實上，因為伊斯蘭再保險公司供給不足之情形，許多伊斯蘭保險公司被迫向一般的再保險公司進行投保，伊斯蘭保險公司的伊斯蘭教法委員會也只能接受伊斯蘭保險公司與一般的再保險公司締結再保險契約<sup>44</sup>。

伊斯蘭再保險公司要如何普及、持續發展以及壯大實力對於伊斯蘭保險業而言十分重要。對於伊斯蘭保險公司而言，伊斯蘭再保險公司的實力與其說是問題，不如將之理解成是各自進行風險管理的方案，雖然伊斯蘭再保險公司現在最大的問題是從地理角度觀之風險分攤仍然不足，但因為伊斯蘭保險市場的潛力極大，當伊斯蘭保險市場逐漸擴大，該問題可以透過市場的成長迎刃而解<sup>45</sup>。此外，伊斯蘭再保險公司在營運上有一個根本性的優勢，便是它們不用畏懼來自一般再保險公司的競爭壓力，因為伊斯蘭教法學家建議，當伊斯蘭保險業中已有再保險公司時，伊斯蘭保險之保險公司應停止與一般、傳統再保險公司締結再保險契約，而當伊斯蘭教法委員會採納此建議，伊斯蘭保險公司便不得不遵守。

---

<sup>43</sup> *See id.*

<sup>44</sup> 米歇爾·加斯納著，同註 25，頁 163。

<sup>45</sup> 同前註，頁 164。

## 二、伊斯蘭保險之運作模式

伊斯蘭保險最核心的原則就是必須遵守伊斯蘭教法，而由於伊斯蘭法學在概念上，各地區對伊斯蘭教義的理解都不太相同（比如：遜尼派與什葉派的教義之爭），故隨著時間的推演，不同地區的伊斯蘭保險運作模式也都會有所不同<sup>46</sup>，又由於伊斯蘭教法的變化，一個伊斯蘭保險運作模式在某一地區實施的原因及理由並不一定適用於其他的地區，可以說伊斯蘭保險的運作模式呈現因地制宜的樣貌。

伊斯蘭保險運作之模式應符合伊斯蘭教法之規定且操作上要確實能被執行，伊斯蘭保險運作之模式十分多元，最為原始的運作模式是基於互助行為的傳統無收益型之互助模式（Tawuni），而現今較為主要的商業運作模式，也就是收益型模式有利潤分享協議模式（Mudharaba Model）、代理模式（Wakala Model）還有兼具Mudharaba和Wakala性質的混合模式（Hybrid Wakala Mudarabah Model），此外，還有一種較為少見的純合作的模式是奉獻基金模式（Waqf Model）。以下就針對上述所提及之幾種伊斯蘭保險運作模式做介紹：

### （一）傳統無收益型之互助模式（Tawuni）

Tawuni 模式是 1979 年在蘇丹首先創立的伊斯蘭保險公司所採用的符合伊斯蘭法規的伊斯蘭保險模式。

---

<sup>46</sup> See Hassan, *supra* note 31, at 149.

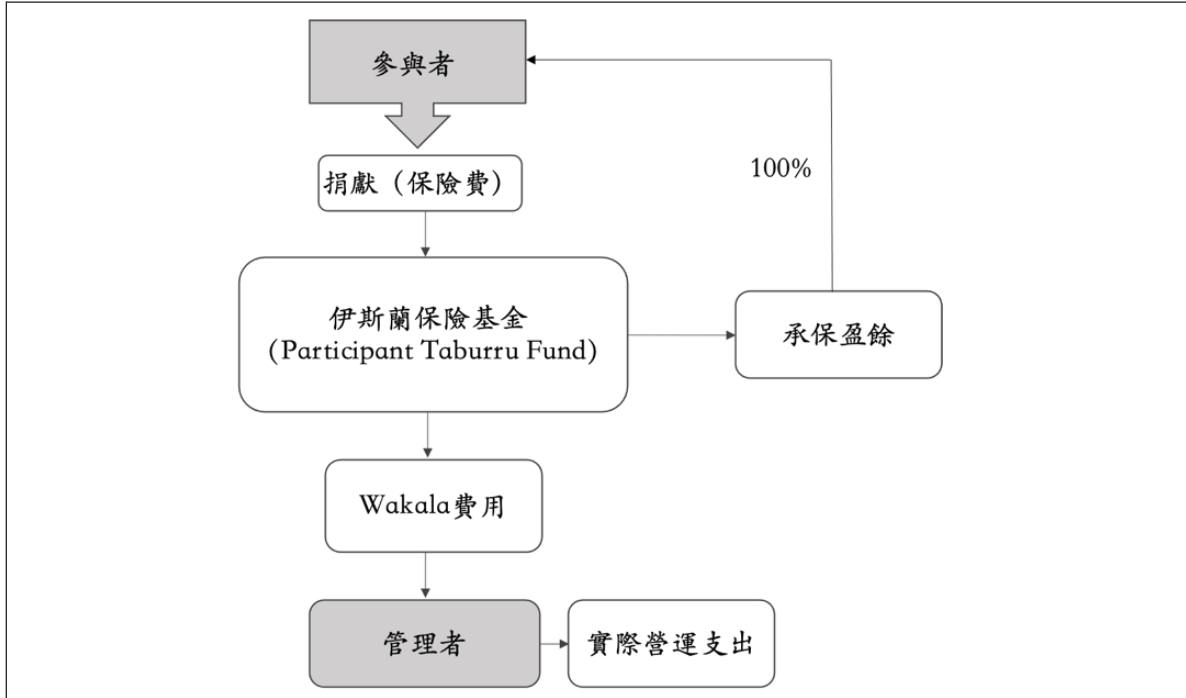


圖 3 傳統無收益型之互助模式 (Tawuni model)

在此經營模式中，如圖 3 所示，參與者會貢獻一筆資金（捐獻）到 Takaful Fund（又稱為 Participant Tabarru Fund，簡稱為 PTF），而該筆資金需要有管理者去管理，其可以從 PTF 中支取一定比例的資金作為其管理此資金的報酬（也就是 Wakala Fee），PTF 中剩下的金額係用來支應所有的參與者一旦因為損失的發生所產生的補償之需求，最後，若 PTF 支付完所有賠付仍有剩餘，則此部分會分享、回饋給所有的參與者。值得注意的是，Tawuni 模式並不存在任何投資的行為，亦無任何資金運用的行為<sup>47</sup>。

<sup>47</sup> See Htay, Sheila Nu Nu, et al. Accounting, Auditing and Governance for Takaful Operations, John Wiley & Sons, 54(2012).

## (二) 利潤分享協議模式 (Mudharaba Model)

利潤分享協議模式 (Mudharaba Model) 是早期的伊斯蘭保險經營者很常使用的模式，現今在馬來西亞、孟加拉、斯里蘭卡及蘇丹等國家的伊斯蘭保險經營者仍持續使用此種經營模式。

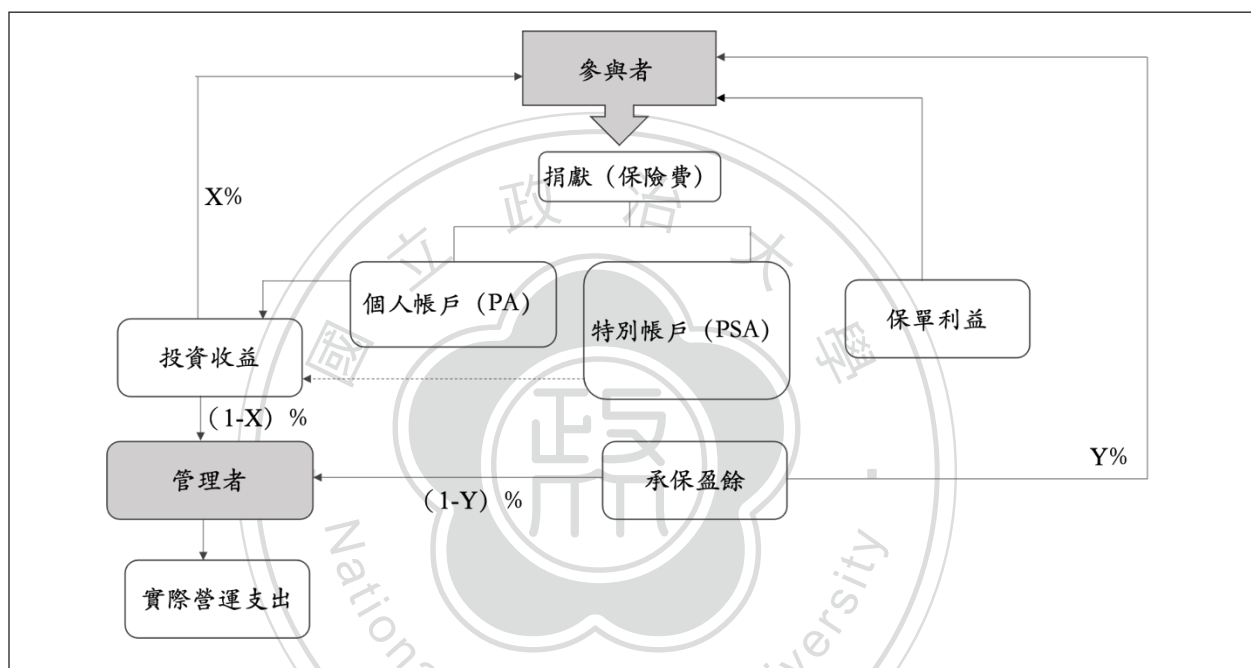


圖 4 利潤分享協議模式 (Mudharaba model)

在此經營模式中，如圖 4 所示，參與者 (participant) 向伊斯蘭保險經營者給付捐獻 (contribution，其功能近似於保費)，伊斯蘭保險經營者會將其分為兩部分：一部分是儲蓄的部分，是為參與者的個人帳戶 (Participants' Account，稱為 PA)，用以經營投資；至於另一部分是風險的部分，是為參與者的特殊帳戶 (Participants' Special Account，稱為 PSA)，近似於危險團體的風險池，用途是作為保險給付之基

金<sup>48</sup>。經營者在參與者的個人帳戶所進行的投資收益、參與者特別帳戶中的承保盈餘，會根據參與者以及經營者雙方事先協議的比例進行分配。此模式的特色係由參與者扮演資本提供者（capital providers）給付奉獻，由經營者扮演企業管理者（entrepreneur）進行投資與營運，而該投資所得的收益由經營者和參與者共同享有<sup>49</sup>。

當保險給付（賠款）的總額大於原始資金的總額，PSA 的資金不夠支付保險理賠時就會產生所謂的 Deficit，此時要視伊斯蘭保險契約中約定該如何解決，可能約定的方式有兩種，其中一種是只要出現 Deficit，就由原先所有伊斯蘭保險計畫的參與者去承擔，但此一方法較不可行，因為大部分的伊斯蘭保險計畫的參與都不會願意去承擔此損失；而另外一種較為常見的解決方法是在有 Deficit 的時候，要由管理者（takaful operator）提供無息貸款給 PSA 以支應伊斯蘭保險的賠付，再下一個年度若有盈餘，該盈餘須用於優先清償給管理者的無息貸款。

### （三）代理模式（Wakala Model）

Wakala 的概念本質上就是代理人與本人的代理契約，在該契約中，一個人指定他人代為執行某些任務，而該他人通常會收取固定費用作為報酬。在伊斯蘭保險的商業經營模式中最常見的是代理模式（Wakala Model），常見於中東地區，多用於多年期險種<sup>50</sup>。

---

<sup>48</sup> See Gönülal, Serap O., ed. *Takaful and mutual insurance: alternative approaches to managing risks*, The World Bank, 76(2012).

<sup>49</sup> See *id.*

<sup>50</sup> See *id.*

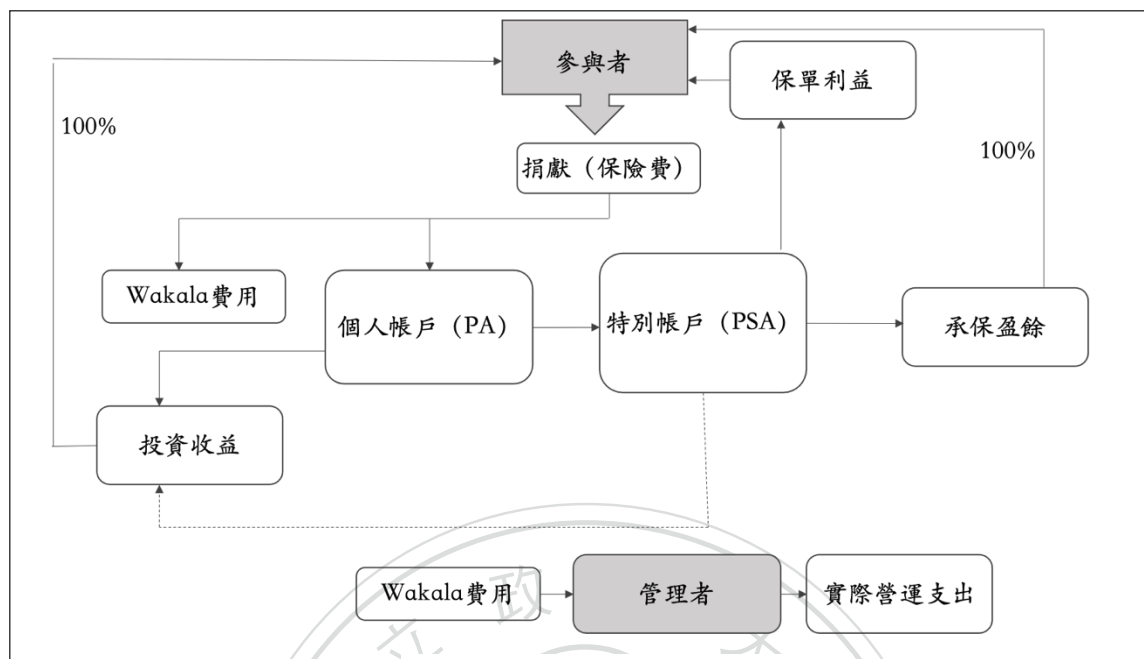


圖 5 代理模式 (Wakala Model)

在此經營模式中，如圖 5 所示參與者給付捐獻，捐獻可以分為兩個部分：一部分由 Takaful 的經營者 (operator) 收取運營費用 (Wakala Fee)，此為經營者管理資金的報酬，而經營者扮演代理人 (agent) 的角色，按照參與者之指示管理其個人帳戶之投資運作，但經營者不得參與經營盈餘或投資收益分配；其他的捐獻會進入到參與者的個人帳戶 (PA)。個人帳戶中的捐獻亦分為兩部分，一部分會進入到所有參與者共同擁有的特別帳戶 (PSA)，作為保險給付之危險基金，若有剩餘，承保盈餘會返還給參與者；另一筆則是到投資帳戶進行投資，而所有投資利潤和承保盈餘會全數返還給參與者<sup>51</sup>。但不可能保險給付 (賠款) 的總額總是會少於原始資金的總額，換言之，就是保險給付 (賠款) 的總額大於原始資金的總額，當 PSA 的資金不夠支付保險理賠時就會產生所謂的 Deficit，此時便需要由所有的參與者再貢獻資金將 PSA 補足，但此貢獻的性質並非「再捐獻」，而是用 qard-e-hasan 的方式，也

<sup>51</sup> See id.

就是所謂的無息貸款的方式再借與 Takaful fund，在下一個年度有盈餘時，這個盈餘就要優先清償於所有在上期貸款給 Takaful Fund 的無息貸款者們。

採取此種經營模式可以確保所有參與者之間的公平與公正，惟伊斯蘭保險經營者無法參與或分享任何投資利益，因為該利益完全是屬於參與者的盈餘。由於經營者所收取的運營費用（Wakala Fee）完全來自參與者所繳納的捐獻，因此會形成一種經營者盡可能增加承保業務量的趨勢，但雖然承保業務量增加，經營者處理業務的品質反而卻下降，從而導致承保或索賠的處理過程不當，是以此經營模式最受人詬病之處在於由於伊斯蘭保險經營者沒有分享任何盈餘或利潤，導致伊斯蘭保險經營者的誘因不足，無法有效激勵經營者付出十足的努力去運營。

#### (四) 混合模式 (Hybrid Wakala Mudarabah Model)

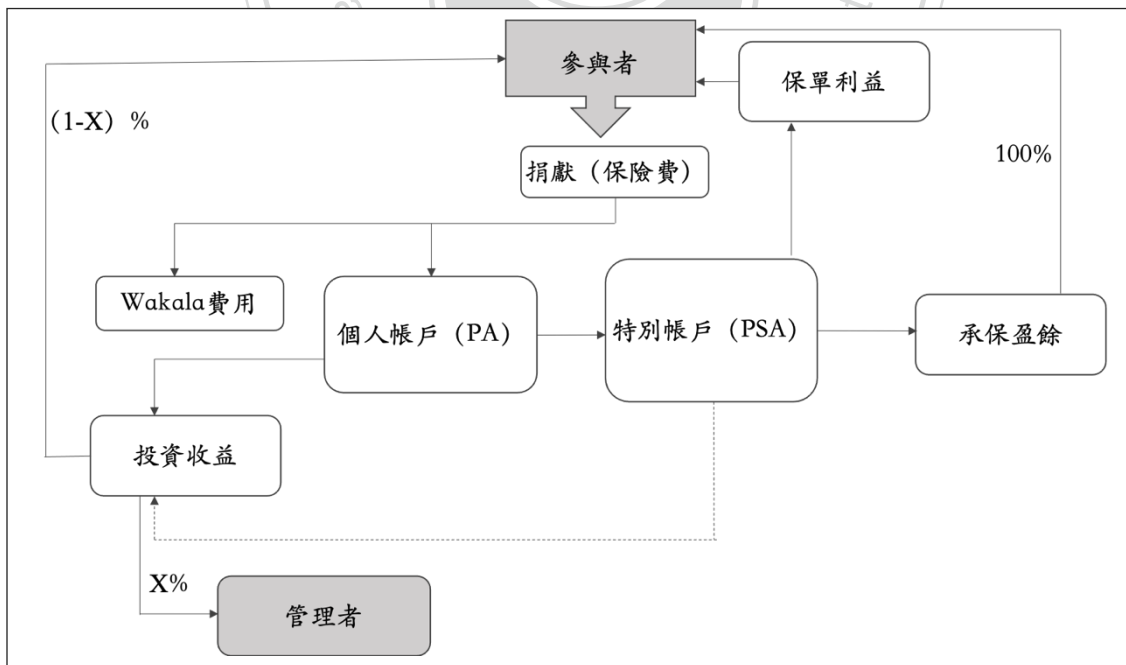


圖 6 混合模式 (Hybrid Wakala Mudarabah Model)

有一些伊斯蘭保險經營者會使用代理模式 (Wakala Model) 和利潤協議分享模式 (Mudharaba Model) 的混合模式 (Hybrid Wakala Mudarabah Model)，此類型模式的架構基本上和代理模式 (Wakala model) 一樣，如圖 6 所示，由經營者扮演代理人 (agent) 的角色，與傳統代理模式 (Wakala Model) 的差別在於經營者可以藉由協議，對投資者個人帳戶的投資收益進行分配。在此種模式中，因為經營者已經收取了 Wakala Fee 以及一定比例的投資收益此兩筆費用，是以不能夠再從期末的承保盈餘 (surplus) 裡面分到任何的利潤與費用。然而，如果保險給付 (賠款) 的總額大於原始資金的總額，也就是有 Deficit 產生時，由於經營者在此種模式收取了較多的報酬，所以在此類契約中一定會約定如果有 Deficit，必須要由經營者對於保險賠付不足之資金提供無息貸款來補足<sup>52</sup>。

此外，有另一種混合模式是經營者可以透過與參與者的事先協議，對投資收益或承保盈餘皆可參與分配，端看協議的內容為何，是以有學說認為此種混合型態的模式，相較於傳統的代理模式 (Wakala Model)，經營者更有誘因以及動力去積極從事投資、為參與者處理承保或理賠的相關事宜，而參與者可以從經營者的積極管理中獲取利益，形成雙贏<sup>53</sup>。

#### (五) 奉獻基金模式 (Waqf Model)

Waqf 源自於阿拉伯語，意思是奉獻 (donations)，奉獻基金模式 (Waqf Model) 是一種嘗試解決 tabarru (亦即所謂的捐贈) 基金所有權問題的伊斯蘭保險運作模式。儘管伊斯蘭保險的共同基金是參與者共同出資的 tabarru，故而所有權應係歸屬於參

---

<sup>52</sup> See *id.*

<sup>53</sup> See Htay, Sheila Nu Nu, et al., *supra* note 47, at 20.



與者，但參與者（們）在法律上並不是一個獨立的法人實體。對於穆斯林而言，傳統伊斯蘭教信仰是一種法律和宗教制度，其中一個人將其部分財產用於宗教或慈善目的，在被認證為是 Waqf 之後，該部分財產不再保留在原捐贈者的所有權中，而係符合資格者的受益人可以從該財產的財產或收益中受益，但他們並不是所有權人，該部分財產的所有權歸真主阿拉所有<sup>54</sup>。

然而，現今許多伊斯蘭教法學家已將 waqf 視為獨立的法人實體，其具有獨立的法人格，有獨立的權利能力，亦有獨立做為訴訟當事人的能力，故而 Waqf 事實上就有點類似我國之財團法人的性質，其就是一筆基金，而這筆基金之用途和財團法人一樣，必須完全用於合公益目的之處，與前述三個基於盈利的商業運作模型相比，Waqf 是一種非盈利的運作模型，因為參與者的所有貢獻的資金都被視為捐贈，比起前述三個商業運作模型，waqf 模式與伊斯蘭教義倡導的合作概念更加貼合。惟作為非營利的組織，此種 tabarru 的模式無法為參與者和管理者提供任何回報，因此，其在全球市場上不具有競爭力，而僅在社會或政府所主導的企業和計劃才有實行之可能。此外，由於參與者願意捐獻或奉獻給不幸的人，符合伊斯蘭教中得到認可「多數幸運的人幫助少數不幸的人」此一概念，故認為該模型非常還原伊斯蘭教之價值觀，如兄弟般團結以及相互合作的精神。

實際上，奉獻基金模式（Waqf model）通常不會單獨僅用 waqf 模式運作而是會混合其他模型進行操作，如圖 7 所示，奉獻基金模式（Waqf model）的運作原理與利潤分享協議模式（Mudharaba Model）以及代理模式（Wakala Model）雷同，伊斯蘭保險管理者收取 Wakala Fee（來自參與者的捐獻），Waqf 基金的全部或部分投資

---

<sup>54</sup> See *id.*

收益會根據 Waqf 契約的條款進行分配，係根據事先約定的利潤分享比率分享利潤，至於承保盈餘之利益歸於參與者所享有<sup>55</sup>。

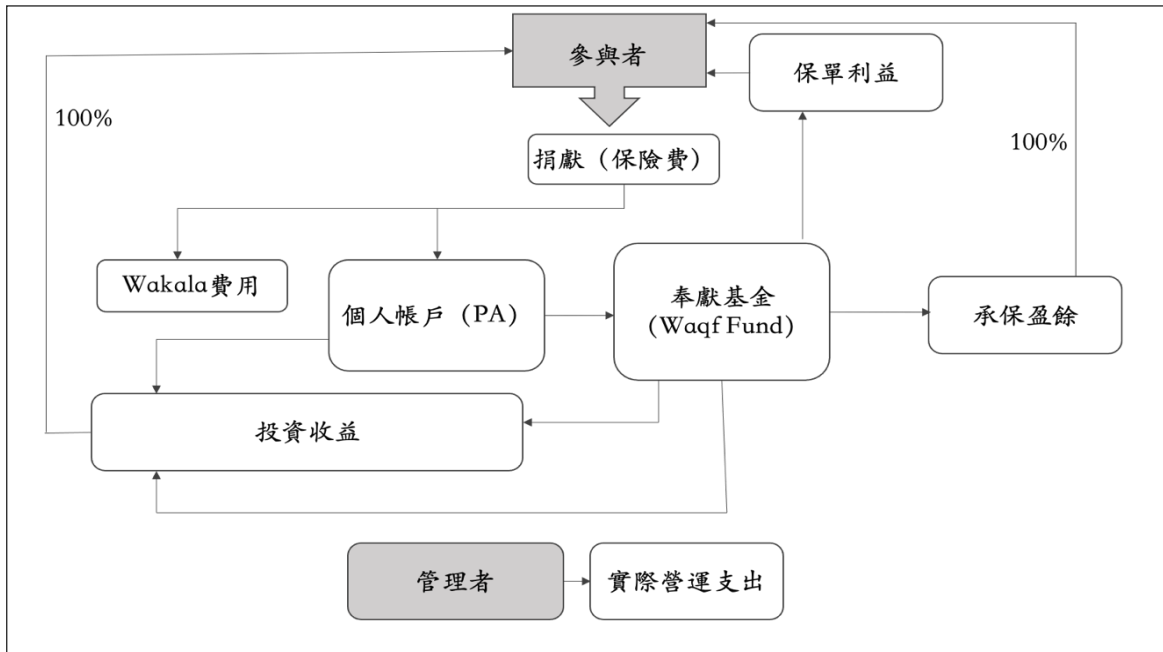


圖 7 奉獻基金模式 (Waqf model)

另外，奉獻基金模式(Waqf Model)還有一種非常複雜的運作模式，稱作 Wakala-Mudharaba Waqf model，在此模式底下，如圖 8 所示，所有的管理者都是股份有限公司或者是有限公司的組織，公司的股東會提撥一筆原始的資金去成立 Waqf Fund（也就是奉獻基金），而參與者也會投入資金到 Waqf Fund 裡面，Waqf Fund 會分成兩個部分，一部分參與者的個人帳戶 (Participants' Account，稱為 PA)，用以經營投資，而在此模式下的投資收益會拆成兩部分，其中一部分的投資收益是完全由具管理者身份之股東來分配，而另一部分為 Performance Fee，此部分需要完全歸給管理者；而另一部分是為參與者的特殊帳戶 (Participants' Special Account，簡稱為 PSA)，近似於危險團體的風險池，用途是作為保險給付之基金，而該帳戶若期末

<sup>55</sup> See *id.*, 21.

有盈餘的話，通常會約定一定的比例回饋給參與者之外，而剩下的比例要貢獻給慈善團體。管理者會負責管理參與者的個人投資帳戶以及負責支付保險理賠的特殊帳戶，對於其管理該二帳戶所付出的勞務努力，管理者可以從 Waqf Fund 裡面獲得一定比例管理的報酬，也就是 Wakala Fee<sup>56</sup>。

事實上，奉獻基金模式（Waqf Model）在現今的伊斯蘭保險運作模式中僅佔微不足道的比例，僅有十分少數的巴基斯坦、南非和蘇丹的伊斯蘭保險經營者在使用，但奉獻基金模式（Waqf Model）是最接近 Takaful 本意的運作模式。

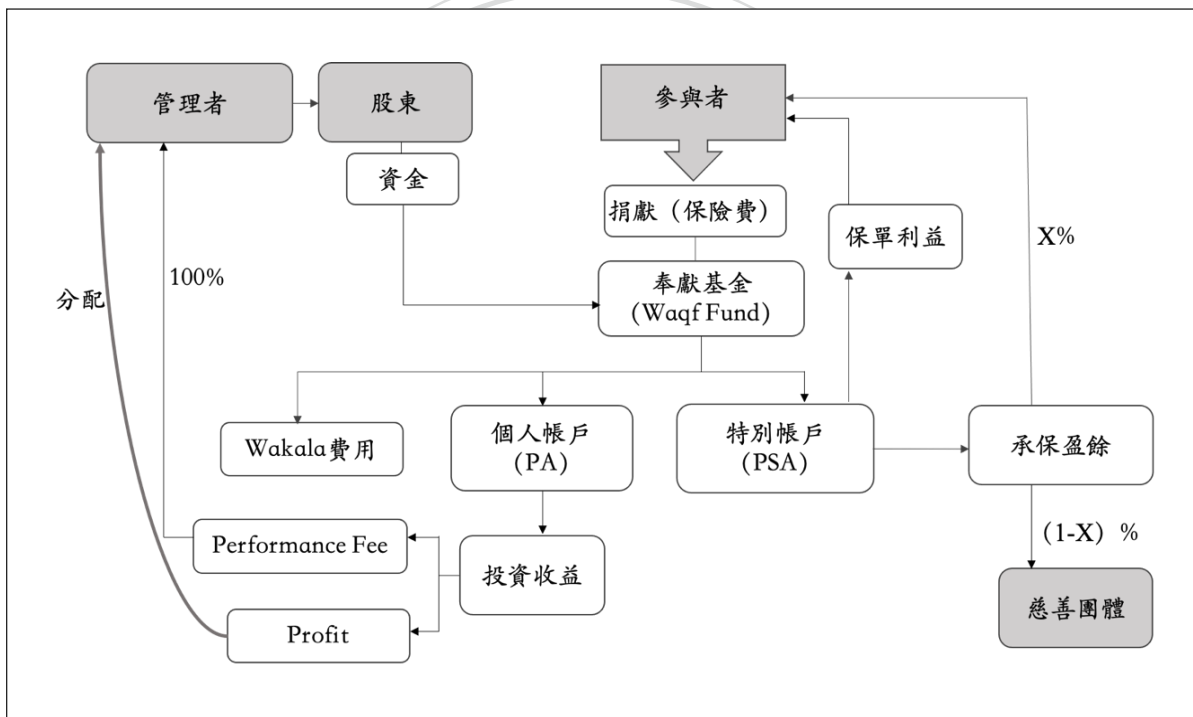


圖 8 Wakala-Mudharaba Waqf Model

<sup>56</sup> See id.

(六) 伊斯蘭保險運作模式之綜合比較

表 1 伊斯蘭保險運作模式之綜合比較

	Tawuni Model	Wakala Model	Mudharaba Model	Hybrid Model (Wakala-Mudarabah)	Wakala-Mudarabah Waqf Model
管理者收益	無	Wakala Fee	一定比例之投資收益與承保盈餘	Wakala Fee + 一定比例之投資收益或者承保盈餘 (端視協議約定)	Wakala Fee + 一定比例之投資收益與承保盈餘
伊斯蘭保險基金的所有權歸屬	參與者	參與者	參與者	參與者	Waqf
承保盈餘的所有權歸屬	參與者	參與者	參與者與管理者依一定比例	視協議約定	由 Waqf 決定

如表 1 所示，從管理者收益、伊斯蘭保險基金的所有權歸屬以及承保盈餘的所有權歸屬三個面向來綜合分析比較無收益型的 Tawuni Model、代理模式型的 Wakala Model、利潤協議分享型的 Mudharaba Model、混合型態的 Hybrid Wakala Mudarabah Model 以及最為複雜的 Wakala- Mudharabah Waqf Model 這幾種伊斯蘭保險運作模式。

首先，從管理者收益此面向觀察，Tawuni Model 的管理者是沒有額外收入的，其雖然有收取一筆 Wakala Fee，但這筆 Wakala Fee 完全用於營運上，以支應營運成本，管理者並沒有額外再去收取費用，此與 Wakala Model 中的存有高比例的 Wakala Fee 之情形截然不同，在 Wakala Model 中，管理者者唯一的收入來源便是 Wakala Fee，而在 Mudharaba Model 中，管理者並不會向參與者收取 Wakala Fee，管理者之收益來自於與參與者所約定的一定比例之投資收益與承保盈餘，在 Hybrid Model 中，管理者收取 Wakala Fee，另外可以收取一定比例的投資收益，而期末的承保盈餘 (surplus) 則視管理者是否有與參與者的事先協議是否以及如何分配，至於 Wakala-Mudarabah Waqf Model，管理者的收入除了 Wakala Fee 之外，對投資表現之收益亦可以獲取一定比例的利潤；接著是伊斯蘭保險基金的所有權歸屬此一面向，在 Tawuni Model、代理模式型的 Wakala Model、利潤協議分享型的 Mudharaba Model、混合型態的 Hybrid Wakala Mudarabah Model 中，Takaful Fund 也就是伊斯蘭保險基金，其所有權人全部都是屬於伊斯蘭保險計劃的參與者全體，但是在 Wakala-Mudharabah Waqf Model 裡面，因為 Waqf Fund 是一個獨立的法人，故而資金其實係全部歸屬於 Waqf Fund 所有；最後，承保盈餘的所有權歸屬方面，在 Tawuni Model 以及代理模式型的 Wakala Model 中，全部都歸屬於伊斯蘭保險計劃的參與者，在利潤協議分享型的 Mudharabah Model 中則是由管理者與參與者依照事先約定之比例進行分配，而在混合型態的 Hybrid Wakala Mudarabah Model 中，要視管理者與參與者是否有約定管理者能否對於承保盈餘進行分配，至於 Wakala-Mudharabah Waqf Model 則取決於 Waqf 本身之決定，視管理者與參與者之間的契約是如何為約定的，也有些管理者與參與者會約定將期末盈餘全數捐獻給慈善團體，但較為常見之約定方式是一部分捐獻給慈善團體，剩餘部分則還是由參與者進行共同分配。

### (七) 現代伊斯蘭保險運作模式—以馬來西亞為例

因各地區之伊斯蘭學者對伊斯蘭教義見解各有不同故衍伸出不同的派系，而各個地區的伊斯蘭保險業者會自行選擇適合自己地區的伊斯蘭保險運作模式，換言之，伊斯蘭保險之經營模式是採取因地制宜的方式。

馬來西亞國內有半數國民之宗教信仰為伊斯蘭教，其是世界上最重要的伊斯蘭保險市場之一，而馬來西亞政府對於伊斯蘭金融（包含伊斯蘭保險）十分重視，有完整、詳實的監理政策，是目前全球立法最完整的伊斯蘭監理法規，又其他多數伊斯蘭國家大多以阿拉伯文記載伊斯蘭金融相關資料，資料較難取得且不易理解，若有英文譯本多為年代久遠之資料，相比之下，馬來西亞中央銀行提供的伊斯蘭保險運作框架以及各監理法規係以英文呈現，且官方網站會定期更新相關資訊，故本文便以馬來西亞的伊斯蘭保險運作模式為例，介紹現代伊斯蘭保險係如何運作。

不論是何種組織模式，任何初始創立的保險公司所需要面臨的挑戰之一便是需要盡快達到臨界規模（critical size），此與經營保險業務的高成本有關，亦與需要產生足夠的投資組合以獲得統計上可資相信的理賠經驗有關，同時也須達到監理機關所要求保險業之運營需符合適合且適當管理、初始資本額之額度和償付能力額度的嚴格最低標準。任何保險業務成功的關鍵係在短時間內達到臨界規模（critical size），衡量臨界規模的一個標準是，所收取的保險費中的費用是否足以支撐保險運營的成本，各國監理機關規定了最低資本之要求規定償付能力資本要求，以確保保險公司能夠在大多數情況下可以支付保險理賠，但一家初創的保險公司很少能滿足如此高的資本要求，出於上述原因，世界上大多數經營伊斯蘭保險的公司雖然都接受相互保險中投保人（在伊蘭保險中是參與者）共同分擔風險此一原則，但現代伊斯蘭保險公司確實涉及了股東資本，而涉及股東資本一事令人驚訝，前文反覆提及傳統保

險因包含 Riba（利息）、Gharar（不確定性）以及 Maysir（賭博）這三個要素，所以被伊斯蘭世界禁止，而此可以通過確保保險費的充分透明度、在被保險人之間分擔承保風險（而不是將風險從被保險人轉移到保險人）以及適當管理保險池資金的投資來解決，因此有了伊斯蘭保險此一替代商業保險之方案。考量保險業是高度監理的行業以及伊斯蘭保險公司創立初期要建立共同保險池資金的困難，伊斯蘭保險公司的現代設置基本上是有負責管理業務和初始監管資本的「股份公司」以及參與者（即保戶），資產（單獨的資產負債表）和利潤（單獨的損益帳戶）相互是分離的，此僅有在法律有特別規定的司法管轄地區才有可能實施。由於現代伊斯蘭保險公司運營的結構，經常出現的一個問題是由誰負責處理股東（管理業務）和參與者（承擔核保風險）之間可能出現的利益衝突，而此一問題至今仍沒有結論。

綜合上述，在馬來西亞之現代伊斯蘭保險運營模式中，除了參與者外，因為係由股份制公司擔任管理者之角色，故亦有（外部）股東之存在。

### 三、小結

伊斯蘭保險，也就是 Takaful，其實是因應消費者需求而產生的金融行為，因為傳統商業保險的運作模式抵觸了伊斯蘭教的教義，故而 Takaful 成為傳統商業保險在伊斯蘭世界的替代方案。

前文提及各個地區的伊斯蘭保險業者會自行選擇適合自己地區的伊斯蘭保險運作模式，也就是說不同的地區會採取不同的模式，而主要四種常見的伊斯蘭保險運作模式與一般商業保險股份有限公司的運作模式並不相同，故而可以得出一個結論

—伊斯蘭保險就是用不同於一般商業保險股份有限公司的運作模式在伊斯蘭世界運作的保險。

### 第三節 伊斯蘭保險制度與傳統保險制度之比較

伊斯蘭保險制度和傳統保險制度雖有十分相似之處，比如同樣需要遵守保險之基礎原則，例如可保利益原則、誠實信用原則等等，然而，因為伊斯蘭保險制度受到伊斯蘭教義所規制，而使其有不同於傳統保險之運作模式，進而和傳統保險有許多差異，本文將在此章節針對該差異做詳細介紹。

#### 一、傳統保險之運作模式

海上保險被認定為現代保險發展史上最為古老的險種，十五世紀義大利出現使用保險單，類似現代保險經營方式的海上保險<sup>57</sup>。十六世紀以後，由於工業革命與科學技術的進步，使得海上保險、火災保險、人壽保險及各種有關工業發展的保險，得到廣泛的發展<sup>58</sup>。十六世紀之後，海上保險傳入英國，至十七世紀末形成了勞合社（Lloyd's of London，其又被譯為勞埃德保險社）。而英國倫敦於西元 1666 年發生大火，造成嚴重的損失，因而產生對火災保險的需求，故而可以說倫敦一場熊熊大火催生了現代商業火災保險。至此以後，不論是商業性抑或互助性的保險機構、組織，紛紛開始設立。

<sup>57</sup> 凌氫寶、康裕民、陳森松著，保險學：理論與實務，十版，頁 62 (2020)。

<sup>58</sup> 同前註。



保險業經營保險之組織型態，就經營目的而言，有營利與非營利之別。營利保險，有個人組織與公司組織兩種型態，個人組織的經典代表就是勞合社（Lloyd's of London），其本身並不接受保險業務，是個人保險商之集合組織；從公司組織型態觀察，股份公司（Capital Stock Company）十分適合保險之經營，今日各國採用者頗多；至於非營利保險組織型態則是有相互保險社（Mutual）、保險合作社（Reciproal）、相互保險公司（Mutual Company）、保險合作社（Co-operative Insurance Society）等組織，其中，最具影響力且規模最大者為相互保險公司<sup>59</sup>。

經營保險事業之公司組織型態，最為主要者有保險股份公司與相互保險公司此兩種，以下就保股份公司跟相互保險公司這兩種主要型態做介紹：

#### （一）保險股份公司（Capital stock company）

##### 1. 公司組織的保險人

營利保險組織通常採用公司組織型態，即為股份公司。保險公司的管理控制權取決於股東所選出董事會成員，董事會組成之後，由董事會指定公司重要幹部，委以公司行政管理工作並授予管理決策的權利，而公司的客戶即為保單持有人（policyholder），一般都採用繳納固定保險費的方式經營<sup>60</sup>。

##### 2. 採用保險股份公司組織的優點

股份公司（Capital stock company）此種公司經營型態十分適合保險業之經營，因為股份公司組織較為嚴密，就經營者而言，資本籌措容易、人才羅致方便、經營

<sup>59</sup> 鄭濟世著，同註 16，頁 22。

<sup>60</sup> 凌氾寶、康裕民、陳森松著，同註 57，頁 112、113。

效率較高，且資本與經營分離為其一大特色<sup>61</sup>。營利性的股份公司組織因具有營利此一動機，故而業務經營十分有效率，而且同業之間的競爭會有效提升經營效率與產品質量，且一般公司組織的保險人擁有雄厚的財力，對於被保險人而言，較有保障。

## (二) 相互保險公司 (Mutual company)

相互保險組織是一種企業組織的形式，其不存在股東或者股本的投入，而是由被保險人為自己辦理保險<sup>62</sup>，所謂「相互性」便係指保險加入者（被保險人）有權參與公司經營，被保險人不僅能享受保險的保障而成為保險的接收者，同時也負擔保險的經營，故亦為保險的提供者，從而被保險人同時是其他被保險人之保險人，被保險人之間相互承擔危險並且互為保障之相互關係<sup>63</sup>。

相互保險組織之起源是相互保險社，其式微之後，目前市場上主流且大宗的相互保險組織型態為相互保險公司，以下就相互保險社以及相互保險公司做介紹：

### 1. 相互保險社 (Mutual insurance association)

相互保險社係為保險業組織較為原始之型態，此種組織在歐美各國較為常見，諸如英國有船東相互保險組織 (Shipowner's Mutual Insurance Association)、美國有工廠相互組織 (Factory Mutual) 均屬之<sup>64</sup>。

<sup>61</sup> 鄭濟世著，同註 16，頁 23。

<sup>62</sup> 李敏著，相互保險組織的治理介紹，法律與新金融，第 8 期，頁 16(2008)。

<sup>63</sup> 陳俊瑋著，論醫療責任保險之未來—建立相互保險組織之芻議，國立政治大學風險管理與保險學系研究所碩士學位論文，頁 41(2015)。

<sup>64</sup> 廖述源著，保險學—理論與實務，一版，頁 253(2018)。

相互保險社本質上屬於一種非營利性之組織，係基於特定行業道義本位之直接結合，社員屬性大致相同，故業務僅局限於社員，並不對外直接承保。相互保險社之資金來源，主要來自社員入社時先繳納之入社費用，如有不足時，再由社員共同分攤之，易言之，其係以分攤額來代替保險費，社員入社時先行繳納一定金額，等到年度結束核算正確分攤額時再多退少補，實質上便與賦課式收費相仿<sup>65</sup>。

因相互保險社多屬相同特定行業人士加入，其地方色彩十分濃厚，具有地域性及行業性之經營特色，業務同質性較高，但相互保險社亦受限於其地域性及行業性此二經營特色，其業務難以有效擴充，業務規模無法開展<sup>66</sup>。

相互保險社雖是最早發展之相互保險組織，但是因為相互保險社大部分是由特定職業、團體之人所組成，其危險分擔共同團體規模並不大，無法有效利用大數法則去精算且分散風險，從而限制了相互保險社的發展性；又因相互保險社實質上便係採取賦課式收費，保險費用無法事先確定，大眾可能會因此不太願意投保；此外，相互保險社對於所有的社員所收取的保險費是相同的，雖然社員多為相同背景或者相同職業，但每個人之間的風險仍會有所不同，不論風險高低，皆收取相同保險費，相較於以風險高低而予以差別費率的方式而言，其公平性自然會較有爭議，因為上述幾個原因，相互保險社逐漸被之後發展的相互保險公司取而代之<sup>67</sup>。

---

<sup>65</sup> 同前註，頁 254。

<sup>66</sup> 同前註。

<sup>67</sup> 吳景煥著，相互保險之研究，私立逢甲工商學院保險學研究所碩士論文，頁 10(1974)。

## 2. 相互保險公司 (Mutual company)

相互保險公司屬於消費型合作組織<sup>68</sup>，是由被保險人(保單投保人)依法組成之非營利目的之公司，在各國保險業組織十分常見，被保險人即為公司所有人(owner)，只有存在保險人與被保險人之雙方關係，與股份制保險公司會形成股東、被保險人、保險人之三分關係大不相同。

相互保險公司是一種極其特殊的組織型態，其既想保留傳統保險制度互助合作之精神，又想利用公司型態促進經營效率。相互保險公司設立時，發起人(初期投保人)所繳納之保費的一部分視為公司設立基金(股本)，且相互保險公司並無所謂「利潤」之概念，凡是保費收入大於損失給付之餘額，以及但凡有任何其他收入，就會回饋於保單投保人作為紅利，或者用以降低保費，又或者是暫時保留作為將來融資發展之所需<sup>69</sup>。若當保費不足以應付損失給付與費用時，理論上相互保險公司的保費收取制度應該是多退少補，然而實務上通常不允許補繳保費，尤其是當公司規模到達一定程度以上之水準時，公司本身必須自行規劃經營策略以穩定公司之財務<sup>70</sup>。

實際上，相互保險公司之經營型態相當分歧，依各地區之保險法會有所差異，有些經營型態係僅僅依照針對某種類型危險之需要而設立，例如：農場相互公司(farm mutual)專門承保農場財產，而工廠相互公司(factory mutual)則著重在廠房之損失控制；而有些相互保險公司的經營規模十分龐大，絲毫不遜於股份制保險公司，比如美國以及日本之大型人壽保險公司多屬相互保險公司，由於美國與日本此二國的相互保險公司發展歷史悠久，市場重要性與股份制保險公司難分軒輊<sup>71</sup>。

<sup>68</sup> 廖述源著，同註 64，頁 256。

<sup>69</sup> 陳彩稚著，保險學，增訂二版，頁 85(2004)。

<sup>70</sup> 同前註。

<sup>71</sup> 同前註，頁 86。

### 3. 相互保險公司的發展歷程概述

相互保險的萌芽可以追溯到古埃及、古巴比倫、古羅馬等文明古國，在公元前4500年的古埃及，修建金字塔的石匠們成立了一種互助組織，向每個成員收取會費，用來支付石匠死亡後的喪葬費用。在公元前2世紀，古羅馬成立了一種喪葬互助會，會員交付會費後一旦死亡，由互助會支付葬禮的花銷<sup>72</sup>。進入中世紀之後，「基爾特」(Guild)行會制度出現於日耳曼民族之間，嗣後在歐洲各國普及，職業相同者基於相互扶助的精神共同出資組成同業公會，其目的除保護職業上的共同利益外，對其會員之死亡、疾病、竊盜、火災或傷殘等所受之損失給予金錢上的救濟，惟此救濟並非基爾特的主要任務，保護職業上的利益方為基爾特成立之旨，而基爾特組織可謂是相互保險的前身，隨著組織成員的增多，基爾特的相互救濟機能漸漸分化，於歐洲某些地區開始出現了專門以保護救濟為目的之「保護基爾特」(Protective Guild)組織，並發展成相互保險組織的雛形，進而形成各種接近原始保險的設施，例如：英國的友愛社組織(Friendly Society)、德國之火災互助會、法國之相互救濟會等<sup>73</sup>。值得一提的是，英國的友愛社對人壽保險的發達，有相當的助益，友愛社最初是以親善友愛之扶助為目的，但之後其對扶助事故的範圍及社員所繳納的社費都逐漸有了明確的規定，友愛社在英國的普遍設立對人壽保險的產生有相當的影響<sup>74</sup>。

早期的相互保險組織(如前文提及之友愛社)缺乏現代保險十分重要的經營要素—精算學，其多採隨收隨付制(pay as you go)，也就是當期所收到的保險費會直接給付給需要賠付的社員，保險費亦不會從事投資，資金需要仰賴往後社員所繳納的保費，這是使相互保險社經營不穩定的致命傷，17世紀末時，英國著名天文學家

<sup>72</sup> 姚慶海、宋占軍著，中國金融雜誌，「相互保險的歷史與借鏡」，2016年12月21日，[http://finance.sina.com.cn/money/bank/bank\\_hydt/2016-12-21/doc-ifxytqax6997076.shtml](http://finance.sina.com.cn/money/bank/bank_hydt/2016-12-21/doc-ifxytqax6997076.shtml) (最後瀏覽日：2021年5月24日)

<sup>73</sup> 陳雲中著，保險學要義：理論與實務，修訂九版，頁49(2011)。

<sup>74</sup> 同前註，頁31。

愛德蒙·赫利 (Edmund Halley) 研究生死機率，並做成死亡表 (Mortality table)，到 18 世紀精算技術發展後，倫敦公平保險公司於西元 1762 年成立<sup>75</sup>。19 世紀之後，社會經濟的發展、法律制度的完善和監理環境的支持促進了相互保險的大發展，20 世紀初時是相互保險公司發展的黃金時期，由於以營利為目的之股份制保險公司，其組織形式的消極面逐漸暴露在社會大眾面前，比如：股份制保險公司廣泛存在的高額佣金、誤導銷售等問題，其追逐利益的情形開始受到消費者的排斥，社會大眾對於股份制保險公司的觀感逐漸不佳，相反的，相互保險公司此種帶有社會互助互利色彩的組織形式逐漸獲得社會大眾更多的認同，因此，在全球保險業中，掀起一股保險公司「相互化」之浪潮<sup>76</sup>，日本在二次世界大戰之後進行保險業之改革，有 90% 以上的股份制人壽保險公司都轉為相互保險公司；而在美國，有許多股份制保險公司轉變為相互保險公司，包括美國最大的三家人壽與健康相互保險公司——大都會人壽、保德信人壽和保平人壽。到上世紀 80 年代後期至 90 年代初期，相互保險迎來發展巔峰，市場佔有率為全球保險市場的將近 66%<sup>77</sup>。

在 20 世紀中後期時，使相互保險公司由盛轉衰之關鍵有二，其中之一是因為 1980 年代開始資本市場蓬勃發展，外界金融環境改變，相互保險公司無法發行股票，利用資本市場之能力受到極度的限制，而股份制保險公司可以利用資本市場快速籌措資金，拓展其規模，此外，消費者在保險的需求之外更加注重投資，而相互保險公司無法滿足消費者此一需求<sup>78</sup>；而另一個原因則是與相互保險公司自身體制的因素有關，相互保險公司最主要之特點就是公司所有權由保單持有人而非股東所擁有，且公司運作是為了保單持有人利益，相互保險組織所有權人即為保單持有人的特性

---

<sup>75</sup> 同前註，頁 52。

<sup>76</sup> 郭學勤、王秀芝著，相互保險及其對我國發展職工互助保障的啟示，江西社會科學，2007 年第 4 期，頁 253(2007)。

<sup>77</sup> 姚慶海、宋占軍著，同註 72。

<sup>78</sup> 同前註。

能夠減少股份制公司所有權人與保單持有人間代理成本的問題，惟相互保險此一優勢係付出一定代價，股份制公司擁有控制權市場，能約束公司經營管理階層；惟相互保險組織並不存在控制權市場，且大規模的相互保險組織由於會員數量眾多且分佈範圍廣泛，經營權集中於公司管理階層之手，故實質上，大規模的相互保險公司對公司的控制權僅屬於理論層次，並不實際，再加上組織複雜、業務繁多，公司自理絕非易事。因此，在經營上幾乎與股份公司類似而無差別，換言之，相互保險公司與保單持有人之間的關係，僅具其名，但實際上此種相互性已經不存在了。上述兩個主要原因使得 1990 年代以來，美國大都會 (Metropolitan)、保德信 (Prudential) 及日本的明治生命、日本生命及第一生命等公司都改以股份公司形式成立，也就是說相互保險的股份化已然成為一種趨勢<sup>79</sup>，惟縱使大型的相互保險公司與大型的股份制保險公司之經營模式漸漸趨於一致，但中小型或區域型之相互保險公司仍保有其相互性之色彩，而與一般股份制之保險公司有所不同<sup>80</sup>。本文認為，不妨將相互保險的「去相互化」認定為相互保險制度的一種變形型態，其業務執行、經營層面與股份制公司雷同，與最原始的相互保險制度已然不同，惟仍屬於相互保險組織之型態。

2008 年之後，受到全球金融危機的影響，消費者對以利潤為導向的股份制保險公司之不信任增加，相對的，對相互制保險公司之信任程度大幅增加，導致相互保險公司重新崛起。瑞士再保險公司 (SwissRe) 在其所做之 Sigma 報告指出，金融危機之後，監理機關開始逐漸認識到金融行業多樣化組織型態的優勢，因此也提升了人們對相互保險的認知，本質上而言，相互保險公司的經營宗旨是為其成員，而非外部股東謀取利益，過去數年來，相互保險公司的累計保費收入增速十分快，特別是在金融危機最嚴重的時期，其表現更加優異，從 2007 年到 2014 年，相互保險公

---

<sup>79</sup> 鄭濟世著，同註 16，頁 23。

<sup>80</sup> 陳俊瑋著，同註 63，頁 48。

司在全球保險市場的佔有率從 24%左右上升至 26%以上<sup>81</sup>，雖然該比例仍舊比不上 1980 年代後期和 1990 年代早期之水平<sup>82</sup>，但經歷了 20 世紀後期的萎縮之後，相互保險行業可以說是正在溫和的復甦。

現今，相互保險公司在全球保險業中仍然扮演著舉足輕重的角色，根據國際合作與互助保險聯合會（International Cooperative and Mutual Insurance Federation，簡稱為 ICMIF）2019 年版 Global Mutual Market Share 之報告，從 2007 年到 2017 年，全球保費收入增加了 16.9%，而相互保險則是增加了 29.8%，至於相互保險的全球市場佔有率則是從 2007 年的 24% 上升至 2017 年的 26.7%<sup>83</sup>。截至 2017 年底，全球共有超過 5100 家相互保險公司在為約莫 9.22 億之保戶提供服務，各項數據印證了相互保險的確在全球保險業中有著十分重要的地位。

---

<sup>81</sup> See SwissRe Sigma, *Mutual insurance in the 21st century: back to the future?*, available at [https://www.swissre.com/dam/jcr:d8e6a6bf-0c61-4e25-86cb-f52e47560659/sigma4\\_2016\\_en.pdf](https://www.swissre.com/dam/jcr:d8e6a6bf-0c61-4e25-86cb-f52e47560659/sigma4_2016_en.pdf) (last visited May. 24, 2021).

<sup>82</sup> 就註 81 之該期 Sigma 報告而言，其所稱之「相互保險公司」定義較為寬泛，相互保險公司及其附屬公司、互助社或友好社、風險自留集團及相互控股公司均包含在內，同時也包含了提供保險服務的非正規保險公司，例如互利社團或合作組織，但不包括隸屬於公共獲准公共福利體系的互惠組織，此外，透過獨特業務模式開展經營之實體（例如：伊斯蘭保險業務）亦不在此相互保險公司範疇之內。

<sup>83</sup> See ICMIF, *Global Mutual Market Share 10*, available at <https://www.icmif.org/wp-content/uploads/2020/11/MMS-ENG-1.pdf> (last visited May. 24, 2021)



(一) 股份保險公司與相互保險公司之比較

表 2 股份保險公司與相互保險公司之比較<sup>84</sup>

	股份保險公司	相互保險公司
經營主體構成 —公司之控制 權	股東	社員
公司性質	營利性法人組織	非營利性法人組織
權力機關	股東大會	社員大會
經營資金	以股東出資為資本 (公司自有資產)	以社員出資為資金 (公司負債)
保險費價格	較高	較低
損益歸屬	股東	社員

<sup>84</sup> 整理自凌氾寶、康裕民、陳森松著，同註 57，頁 114。

股份保險公司與相互保險公司各有其特點，股份保險公司之控制權屬於股東，與被保險人無關，股東推選董事會負責公司之經營，公司盈虧亦由股東負擔，至於相互保險公司係由被保險人所組織而成，被保險人即為公司所有人，被保險人會組成社員大會進而選出理事會負責營運<sup>85</sup>。股份保險公司資金的來源是源自於股東所投入的股本，而基本上，相互保險只有盈餘並無股本，在創立時期其所運用之基金來源，主要是向社員或對外借貸，故屬於負債之性質，償還時需要支付利息<sup>86</sup>。一般股份制的有限公司會存在經理人、所有人以及消費者等彼此之利害衝突，其所產生的代理成本就會轉嫁到保險費上，而相互保險公司雖然仍然有經理人和所有人之間的利益衝突，但足以使經營成本降低，反映在保險費上<sup>87</sup>。此外，相互保險公司雖無法像股份保險公司那般有效利用資本市場籌措資金，但其是以非營利、互助為目的再加上被保險人就是公司所有人，故其更能集中關注且重視被保險人之利益，而相互保險公司之保費較為低廉，能滿足經濟較差或是特定族群之需求，相互保險公司對於特定險種（比如：醫療責任險及農業保險）具有優勢，理由在於相互保險公司較能克服資訊不對稱的問題，因其社員大多為同一職業，對於職業本身的風險較為了解，再加上相互保險公司是被保險人們共同所有，被保險人們彼此之間應較不會有欺瞞的情形，可以降低道德危險與逆選擇<sup>88</sup>。

保險組織型態究竟孰優孰劣，其實並不會有定論，應以各國國情、經濟以及需求等多面向綜合判定，擇其所需。惟就消費者角度而言，挑選績效優良且能健全經

---

<sup>85</sup> 陳彩稚著，同註 69，頁 87。

<sup>86</sup> 凌氫寶、康裕民、陳森松著，同註 57，頁 114。

<sup>87</sup> 陳俊瑋著，同註 63，頁 62。

<sup>88</sup> 同前註。

營之保險公司，遠比組織型態重要許多，不論是股份制保險公司或是相互制保險公司，消費者之選擇標準應是公司之績效優良與否，而非公司之組織型態<sup>89</sup>。

相互保險是保險業的重要組織形態之一，儘管歷經「股份化」、「去相互化」之浪潮，但始終不減相互保險的重要性，特別是在高風險或經濟收入較低之族群中，其風險保障方面得到廣泛應用。保險市場並不是一個自然壟斷的市場，各種各樣的保險組織形式都有其一席之地。歷史的發展及各項數據證明，無論外部環境如何變化，相互保險始終在全球保險市場占據重要的地位<sup>90</sup>。

綜合上述，從歷史的推演及各項數據的統計可以發現股份保險公司與相互保險公司彼此之間的消長，「此消彼長」之狀況並不代表優勝劣敗，而是公司基於外部經濟環境影響、消費者偏好所趨和本身體制需要等等因素通盤考量後所做的選擇。與此同時，股份保險和相互保險並不應該是彼此切割的，體制之課題並非選擇題而是應用題，兩種組織型態都可以一起推動保險業發展及進步。

## 二、伊斯蘭保險與傳統保險之異同

表 3 一般商業保險與伊斯蘭保險之比較<sup>91</sup>

	一般商業保險	伊斯蘭保險
契約性質	交易契約、雙務契約	捐獻契約 (Tabarru)

<sup>89</sup> 陳彩稚著，同註 69，頁 87。

<sup>90</sup> 姚慶海、宋占軍著，同註 72。

<sup>91</sup> 張冠群，台灣保險法學會，專家論壇(三)：淺談伊斯蘭保險制度(1)，  
<http://www.tilaweb.org.tw/index.php/news/186-1> (最後瀏覽日：2021 年 5 月 24 日)

風險緩解 機制	風險移轉	風險分攤
Riba	投資收益來自於一般 投資標的	僅得投資於伊斯蘭教法所允許之投資 標的且收益歸於全體參與者
Gharar	屬於交易契約，存在 不確定因素	捐獻契約並非交易契約，不受限制
Maysir	屬於交易契約，存在 不可控因素	捐獻契約並非交易契約，不受限制
保險基金 所有權人	保險公司	全體參與者
投資	投資於有價證券、不 動產等各類可產生收益之 標的	僅得投資於伊斯蘭教法核准之項目， 且收益需用於支付保險理賠
承保收益/ 承保盈餘	損失率低於預期時， 利益歸諸於保險公司	損失率低於預期時，以收益形式分享 與所有參與者
伊斯蘭教 法之拘束	無	有 Shariah Board 以及 Shariah Advisor 確認 Takaful 之運作皆有符合伊 斯蘭教法之規定

社會大眾最為熟知的經營保險業之主要運作模式為股份保險公司，也就是所謂的一般商業保險，而將其與伊斯蘭保險從九個面向進行比較，如表 2 所示，從契約性質方面做比較，一般商業保險的契約性質為交易性質的雙務契約，但是伊斯蘭保險的契約性質是 Tabarru，屬於捐獻契約；在風險緩解機制中，一般的商業保險是被保險人將風險轉嫁予保險公司，故其為風險移轉之契約，但在伊斯蘭保險中，是所有伊斯蘭保險團體之成員分攤彼此的風險，其為風險分攤之契約；一般的商業保險都包含 Riba（利息）、Gharar（不確定性）以及 Maysir（賭博）這三個要素，所以被伊斯蘭世界禁止，而此三要素卻在伊斯蘭保險被准許，理由在於伊斯蘭保險的投資標的只能投資於 Halah avenue（伊斯蘭教法所准許的投資標的），故其收益在伊斯蘭法規中就是可以被准許的，至於 Gharar 以及 Maysir 的禁止，其實僅限於交易性質之雙務契約，縱使伊斯蘭保險具有不確定性、伊斯蘭保險之管理者亦無法掌握保險事故究竟發生與否，惟伊斯蘭保險之性質為捐獻契約，故而伊斯蘭保險無需受到 Gharar 以及 Maysir 此二禁止規定之拘束；關於保險基金所有權的部分，一般的商業保險其保險基金之所有權係歸屬於保險公司，惟在伊斯蘭保險中，保險基金的所有權人係全體成員，此亦是為何當期末時，若扣除所有賠付後保險基金仍有剩餘時須退還給所有參與者之原因；關於投資方面，一般的商業保險投資之標的十分多樣化，對投資標的並無特殊限制，相對的，在伊斯蘭保險中，其可以投資的標的僅有 Halah avenue（伊斯蘭教法所准許的投資標的）；若有承保收益（或稱為承保盈餘），換言之便是實際的保險賠款率低於預期，而有溢收保險費之情形時，一般的商業保險中自然是保險公司獲得該溢收的保險費，惟在伊斯蘭保險中，必須要回饋給所有的成員；最後再是否需受到伊斯蘭教法拘束之方面，一般的商業保險即僅受到一般法規範的拘束，並不受到伊斯蘭教法之拘束，至於伊斯蘭保險必須嚴格遵從伊斯蘭教法，故而每間伊斯蘭保險公司都必須成立一個 Shariah Board，然後再由

Shariah Board 中設立一個 Shariah Advisor，以審查保險商品是否完全符合伊斯蘭教義以及法規，確保伊斯蘭教法之法令遵循有確實實施。

伊斯蘭保險是參與者之間具有互助性質的相互保證契約，係由參與者們自願承擔並分攤彼此之風險，並非像一般的商業保險那般是被保險人將風險轉嫁予保險公司，從此風險轉嫁機制之架構與具互助性之特色觀之，似乎和風險移轉於被保險人之間的相互保險公司頗為接近，故以下比較伊斯蘭保險以及相互保險公司結構上之異同：

#### (一) 相似之處

相互保險公司和伊斯蘭保險公司運作模式相似之處在於都是藉由支付固定的保險費（捐獻），將風險由被保險人（參與者）的危險團體中相互承擔並移轉，而非另外透過保險公司予以轉嫁。

#### (二) 相異之處

##### 1. 伊斯蘭教法之審查

相互保險公司和伊斯蘭保險公司的一個最明顯的差異在於伊斯蘭保險公司需要維持 Shariah Board，也就是伊斯蘭教法諮詢委員會之運作，該委員會需要負責確保伊斯蘭保險業務完全符合伊斯蘭教法之規定，而其審查的範圍不僅包含伊斯蘭保險公司業務之投資方面，亦涵蓋了業務的運營方面，但其不負責審查純粹商業業務決

策方面之事項，比如：管理者向參與者所收取的費用（但委員會會確認此費用對於參與者之透明度）<sup>92</sup>。

## 2. 組織運營架構

剛開始創立的保險公司需要盡快達到臨界規模（critical size），此亦是保險業務能否成功的關鍵，各國監理機關規定了保險公司最低資本之要求，償付能力即為衡量臨界規模的其中一個標準，惟一家初創的保險公司很難能滿足如此高的資本要求，故在某些地區（例如：巴林以及馬來西亞）之現代伊斯蘭保險公司的組織設置確實會涉及「股本」，基本上是有負責管理業務和初始監管資本的「股份公司」（Stock company）以及參與者（即保戶）。

故而可以得知在現代伊斯蘭保險運營模式中，除了參與者外，也有股東之存在，而相互保險公司僅有被保險人而無（外部）股東之存在。

## 3. 投資與收益

相互保險公司並不會在證券交易所進行交易，因此，相互保險公司的投資策略可以避免必須達到短期利潤目標之壓力，能夠以最適合其成員的方式開展業務，專注於實現長期利益的目標。因此，相互保險公司投資於更安全、穩健的低收益資產；然而伊斯蘭保險公司僅能投資符合伊斯蘭教法委員會核可之標的，以馬來西亞為例，依照該國 Islamic Financial Service Act 2013 之要求，伊斯蘭保險的管理者必須將至少 80% 的伊斯蘭保險基金存於馬來西亞政府的授權資產中，並將至少 15% 的伊斯蘭

---

<sup>92</sup> See Gönülal, Serap O., ed, *supra* note 48, at 26.

保險基金存於馬來西亞政府所發行的聯邦或州政府證券中。誠如 Islamic Financial Service Act 2013 之附表所規定，馬來西亞政府所授權資產係應由政府投資證書、上市公司或社會發行的股票或證券、房地產、貨幣、貸款或投資組成，亦包括伊斯蘭單位信托、私人債務證券和融資貸款<sup>93</sup>，一言以蔽之，伊斯蘭保險公司所能投資的投資標的僅限於符合伊斯蘭教法規之商品。

#### 4. 風險分配

相互保險公司和現代伊斯蘭保險公司（以馬來西亞為例）在各種風險的分配上有所不同，以下列舉幾個重要的風險做介紹：

##### (1) 費用風險 (Expense Risk)

伊斯蘭保險對於透明度的要求十分嚴謹，此要求體現在伊斯蘭保險契約中要明確載明管理者運營伊斯蘭保險所需要向參與者收取的費用，該費用係伊斯蘭保險公司支付保險賠付和向伊斯蘭保險公司之股東支付股息的基礎，在伊斯蘭保險架構中，股東的利潤和損失與參與者的利潤和損失係屬二事，故而費用風險顯然由股東承擔；而在相互保險中，費用風險則是由被保險人，也就是保戶承擔，並會影響到分配給被保險人的利潤。

##### (2) 作業風險(Operational Risk)

在伊斯蘭保險的架構中，管理階層係受僱於伊斯蘭保險公司之股東，負責業務的正常運作，因此作業風險自然是股東應負之責任，而從參與者處所收取到的運營

---

<sup>93</sup> See Htay, Sheila Nu Nu, et al., *supra* note 47, at 46.



業務所需費用係作為經營者承擔此作業風險之對價，此外，為股東和參與者維持單獨的資產負債表可以量化此種風險；相較之下，在相互保險中，作業風險係被視為所有被保險人的責任，但鑑於相互保險公司之管理結構頗為分散，因此有高度的作業風險存在，如何有效的管理係為相互保險之待解決的難題。

### (3) 投資風險 (Investment Risk)

在相互保險中，投資風險係由被保險人共同承擔；而在伊斯蘭保險中，投資風險則是存在於伊斯蘭保險基金池中參與者的帳戶，也存在於股東基金中股東的資產帳戶。

此外還有一個差異，伊斯蘭保險之運作必須符合伊斯蘭教法，故在投資上受到伊斯蘭教法的相關限制；反觀相互保險，雖然有某些相互保險會基於一些宗教規定而有投資之限制，但在絕大多數相互保險中，並不會有投資標的之限制。

### (4) 核保風險 (Underwriting Risk)

在相互保險中，核保風險係由被保險人共同分擔，被保險人們同意通過支付保險費相互賠付來控管風險(唯有在實際發生保險應賠付之事故或事件時方會發生損失)；伊斯蘭保險公司管理核保風險的基礎與相互保險公司差不多，其與相互保險公司間的差異在於如何管理理賠以及負債管理(亦即理賠負債超過風險池中的資產時)，在伊斯蘭保險中，股東有義務向伊斯蘭保險資金池提供無息貸款，以彌補此情形產生之暫時的赤字，而若將來此風險池中有盈餘，即會優先償還此筆貸款，此部分即

為相互保險所無，因為相互保險公司並無股東，相互保險公司若遇到上述赤字、負債之情形，可以透過發行公司債向外部籌措資金，惟此舉可能並不一定會成功。

此外，在管理者代表參與者控管風險的過程中，存在一個無法避免的利益衝突，因為管理者可以分享盈餘，但不會承擔產生的任何赤字（例外情形：伊斯蘭保險契約中約定有赤字產生時，係由管理者提供無息貸款），此時必須發揮公司治理的作用，確保管理者不會利用此一過程替自己謀利。

### (三) 小結

本文於此對於伊斯蘭保險與傳統保險之異同做一小結，伊斯蘭保險公司需要遵守伊斯蘭教法，惟目前實際上尚且缺乏關於伊斯蘭教法應如何適用於伊斯蘭保險的全球統一性標準，這代表著不同地區之間，監理密度會不同，有時候甚至在同一個地區內，監理密度也會不同。大多數伊斯蘭世界之國家適用的商業法律並不完全係基於伊斯蘭教法，加上監理密度取決於監理機關的監理態度，使得伊斯蘭保險在各地區採取不同密度的監理之下，有著不同面貌的發展，而最終，伊斯蘭保險公司要如何進行交易主要是由相關司法管轄地區適用的規定和條例決定的。伊斯蘭教法本身是十分靈活的，這導致伊斯蘭保險的實施變化空間很大，運作模式也不一而足，例如：伊斯蘭教法之學者可能在股東是否有權分享任何利潤、風險溢價是否應支付給信托基金等方面有不同意見。

綜合以上分析比較，可以得知股份保險公司、相互保險公司以及伊斯蘭保險公司之間的差異性，而伊斯蘭保險公司與相互保險公司之間雖有些許差異之處但整體組織架構而言十分相近，雖然 Swiss Re 的 Sigma 在有關於相互保險組織的報告中指

出，其有關相互保險組織之報告統計數據排除伊斯蘭保險之資料，因伊斯蘭保險屬於採取特殊業務模式經營的保險，然而本文認為伊斯蘭保險公司係屬於相互保險組織無疑，不論係採取何種經營模式的伊斯蘭保險，和相互保險公司之差異在於伊斯蘭保險公司存在一個「管理者」去負責處理投資事宜，且伊斯蘭保險的投資與收益應用與相互保險公司不同，相互保險公司雖然係以「非盈利」為目的，但事實上其可以獲利，而伊斯蘭保險公司因為伊斯蘭教法之緣故，基本上是不能獲利的且投資標的需與伊斯蘭法規相關，而關於投資收益之應用與伊斯蘭教義之遵守係 Sigma 報告排除伊斯蘭保險公司於相互保險組織的所指稱之「特殊業務模式」，惟就保險的根本精神與制度面向本身觀察，基於互助而有一群人組成一個團體，危險團體因而產生，而這群人對於伊斯蘭保險的資金池（Insurance Pool）所作出的貢獻係用捐獻（Donation）的形式，大家共同出資、共同聚集資金的模式，此部分與相互保險並無二致。

#### 第四節 伊斯蘭保險之監理

##### 一、國際保險保險監理概述

保險市場之監理在不同國家中皆有所不同，差異極大，舉例而言，歐洲聯盟的單一保險市場以及美國的保險監理官協會（National Association of Insurance Commissioners, NAIC），在國際保險市場自由化以及監理和諧化（harmonization）的追求下，由於各國對於保險監理相關事項存在差異，形成保險貿易自由化之障礙，更可能影響一國保險市場之發展，有鑑於此，「國際保險監理官協會」（International Association of Insurance Supervisors, IAIS）於 1994 年由來自世界各國之保險監理官

組織成立<sup>94</sup>。IAIS 的任務宗旨為促進保險業的有效及全球一致性的監理制度，以發展並維持公平、安全及穩定之保險市場，方能對保戶權益有所保障並對全球金融之穩定有所貢獻<sup>95</sup>。

近年來，IAIS 針對全球共同之保險監理事項製作研究報告，並就保險監理之相關議題提出建議，以及召開保險監理官之會議與研討。於每年一度之會議中，來自世界各國之保險監理官、保險業界代表、與其他保險專業共同聚集討論影響保險監理之主題。由於世界各國保險監理制度與體系彼此之間存有極大之差異，IAIS 僅就共同必要之事項研擬發佈保險監理原則供會員參考<sup>96</sup>。此等保險監理原則就將會是全球保險監理「和諧化」(harmonization)之主要內容。對於已經有完整保險監理制度架構之國家而言，此等原則一方面可茲用來檢視一國之現行制度是否符合國際標準，進而作為制度改善之方向。另一方面，對於新興市場之國家而言，此等原則可以作為規劃保險監理內容與架構之重要參考，此外透過 IAIS，保險監理官可以互合作分工以確保維持保險市場之安全與穩定，進而達到保護保險消費者之目標<sup>97</sup>。

而 IAIS 所發佈包括原則陳述、準則與指引組成的「保險核心原則」(Insurance Core Principles，簡稱為 ICPs)為全球公認的保險監理架構。保險核心原則(ICPs)係鼓勵 IAIS 之會員於其司法管轄區內維持高度標準的監理一致原則，由於健全的監理體系可以保護保戶利益以及維持金融體系之穩定，並且能處理保險行業內及由保險業構成的各種風險。

<sup>94</sup> See IAIS, *About IAIS*, available at <https://www.iaisweb.org/403>(last visited May, 24, 2021).

<sup>95</sup> 林詠真著，國際保險監理官協會 (IAIS) 秘書處考察報告，財團法人事業發展中心，<https://www.tii.org.tw/export/sites/tii/bulletin/budget/files/10214.pdf> (最後瀏覽日：2021 年 5 月 24 日)

<sup>96</sup> 林建智著，論國際保險市場自由化與監理和諧化兼論我國保險監理革新之策略運用，頁 8(2002)。

<sup>97</sup> 同前註。

## 二、全球伊斯蘭保險監理

相較於一般保險市場國際監理之情形，伊斯蘭保險之監理完全欠缺一制性與和諧性，因為伊斯蘭保險深受伊斯蘭教法所影響，而伊斯蘭律法並不存在世界性通用的標準，也就是說，伊斯蘭世界的宗教原則缺乏一致性，不同教派之間，對於律法有不同之解釋；即便是同一教派，亦會因為國家、地區而有不同的理解。凡從事伊斯蘭金融業務之金融機構，皆有義務設置伊斯蘭教法委員會，而該委員會是由伊斯蘭法學專家或伊斯蘭教法諮詢顧問所組成，不同的學者對於伊斯蘭教義各有各的理解與詮釋，因此，伊斯蘭保險在不同的地區就會展現出不同的樣貌，彼此之間存在著差異性。目前全球尚未有對伊斯蘭保險一致性之監理法規，隨著伊斯蘭保險市場備受關注，期盼伊斯蘭世界能正視此一問題並設立統一性監理規範。

## 三、馬來西亞之伊斯蘭保險法制架構

### (一) 馬來西亞伊斯蘭保險市場概述

馬來西亞是世界上最重要的伊斯蘭保險市場之一，雖然現今對於馬來西亞是否為伊斯蘭國家仍有諸多爭議，但馬來西亞將伊斯蘭教奉為國教，馬來西亞國內信奉伊斯蘭教之人口比例占據全國人口的 61.3%<sup>98</sup>，根據馬來西亞中央銀行（The Bank Negara Malaysia，簡稱為 BNM）之最新發布的年度金融穩定度報告（Annual Financial

<sup>98</sup> See World Population Review, *supra* note 2.

Stability Report) 顯示，2019 年伊斯蘭保險資產總額為 345.22 億馬幣，2019 年下半年增至 365.223 億馬幣，截至 2019 年底，伊斯蘭保險在整個馬來西亞保險市場（一般保險加上伊斯蘭保險）之佔有率為 11.2%，淨貢獻收入為 55.424 億馬幣，占保險市場總貢獻的 17.6%。在 2019 年末時，伊斯蘭保險的保費收入達到 29.04 億馬幣；根據 BNM 的最新數據，若將馬來西亞之伊斯蘭保險在 2019 年及以後的行業表現、前景與其他的伊斯蘭金融市場進行比較，在運作模式、監理框架、產品成熟度和市場滲透率方面，馬來西亞可以說是箇中翹楚<sup>99</sup>。

## (二) 馬來西亞之伊斯蘭保險監理法規

在馬來西亞，一般的保險和伊斯蘭保險皆係由馬來西亞中央銀行（The Bank Negara Malaysia，簡稱為 BNM）進行監理，馬來西亞具有目前全球立法最完整的伊斯蘭監理法規，故本文以馬來西亞之伊斯蘭保險監理法規作為研究對象於以下做介紹：

### 1. Takaful Act 1984

Takaful Act 1984 是全球第一部以伊斯蘭保險為對象訂立的專法，Takaful Act 1984 明確的規定伊斯蘭保險的監理機關是馬來西亞的中央銀行，而馬來西亞中央銀行的理事主席同時也是伊斯蘭保險首席監理官。從組織架構觀察，馬來西亞中央銀行底下設有國家伊斯蘭教法諮詢委員會（National Shariah Advisory Council）監督所有伊斯蘭保險運作是否符合伊斯蘭法規，此外，Takaful Act 1984 亦授權伊斯蘭保險的保險人成立 Malaysian Takaful Association 此一自律組織，該組織會負責訂定出自律規範以及最佳的實務運作準則，目標係促進各保險人之間的合作以擴大伊斯蘭保險

---

<sup>99</sup> See The Bank Negara Malaysia, Annual Financial Stability Report 2019, available at [https://www.bnm.gov.my/documents/20124/2724769/ar2019\\_en.pdf](https://www.bnm.gov.my/documents/20124/2724769/ar2019_en.pdf) (last visited May. 24, 2021)

之市場，依據該組織訂定之自律規範，不論係該組織本身亦或每間經營伊斯蘭保險之保險公司皆必須設立伊斯蘭法諮詢委員會（Shariah Advisory Council）以確保各自之機構，其所依循之規範、以及所推出的伊斯蘭保險商品皆符合伊斯蘭教法之要求<sup>100</sup>。

## 2. Islamic Financial Service Act 2013

在 Takaful Act 1984 運作了多年之後被 Islamic Financial Service Act 2013（簡稱為 IFSA 2013，譯為伊斯蘭金融服務法）所取代。惟實質上而言，Takaful Act 1984 大部分的內容都被 Islamic Financial Service Act 2013 所承繼。在 2013 年時，馬來西亞同時訂定了兩部金融相關的法律，其中一部法律是 Financial Service Act of 2013，而另一部法律則是 Islamic Financial Service Act 2013，這兩部法律的內容實質上幾乎是完全相同的，所不同之處僅在於 Islamic Financial Service Act 2013 在各種的金融服務裡面加上伊斯蘭教義以及伊斯蘭法規的元素，在馬來西亞的金融監理成為雙軌制度，一般的金融服務走 Financial Service Act of 2013，伊斯蘭金融服務走 Islamic Financial Service Act 2013，因此馬來西亞的保險法 Insurance Act of 1996 在上述這樣的立法體制之下是確定無法適用於伊斯蘭保險，縱使保險法中有一些原理原則於伊斯蘭保險中也應該要有所適用，但在馬來西亞，馬來西亞保險法 Insurance Act of 1996 是完全被排除適用的，伊斯蘭保險與一般商業保險分別隸屬於兩套不同的法規監理，此為馬來西亞的伊斯蘭保險監理法規特別之處<sup>101</sup>。

---

<sup>100</sup> See Takaful Act 1984, available at <https://islamicbankers.files.wordpress.com/2013/12/takaful-act-1984.pdf>(last visited May. 24, 2021)

<sup>101</sup> See Islamic Financial Service Act 2013, available at <https://www.bnm.gov.my/documents/20124///8102422b-e6dd-d149-8db0-e3637e89ed5c>(last visited May. 25, 2021)

Islamic Financial Service Act 2013 保留了 Takaful Act 1984 大部分法規內容，但其為了擴張伊斯蘭保險市場而新增了一個規定—允許設立 Takaful agent，Takaful agent 可以負責招攬伊斯蘭保險相關業務，此為 2013 年之後馬來西亞之伊斯蘭保險市場成長快速的原因之一<sup>102</sup>。

將 Islamic Financial Service Act 2013 之訂立目的、審慎監理要求以及證照發放許可等規定與 ICPs 比照，可以發現兩者的目的皆是要制定出一套良好的監理規範以達到維持金融秩序穩定以及保護消費者利益之二大目標，而監理部分兩者皆規定監理者需審慎監理、保險公司之公司治理以及透明度之揭露等等，至於證照發放方面則是規定欲從事保險業務的申請人（法人）必須先獲得監理機關之許可，方能在管轄區內運作，而申請許可的要求和程序必須明確、客觀且公開，由此可知，Islamic Financial Service Act 2013 大致上是遵循 ICPs，馬來西亞係 IAIS 之會員國之一，理應受到 ICPs 之拘束，故若有違背 IAIS 制定的相關原理原則，應受到處罰。惟伊斯蘭保險具有獨特的宗教性，亦即伊斯蘭教法遵循及監理之問題（Shariah compliance, Shariah governance），此部分當然並不在 ICPs 規範的範圍內，因此關於宗教審查部分是 Islamic Financial Service Act 2013 特有的規定。換言之，除了宗教審查部分之外，Islamic Financial Service Act 2013 與 ICPs 規範之保險核心原則（比如：公司治理、行業監理以及消費者保護等）是吻合的。

### 3. Shariah Governance

伊斯蘭金融體系會如此穩定得歸功於伊斯蘭教法之拘束，將健全的伊斯蘭教法治理框架制度化能增強大眾對於伊斯蘭金融機構有關信用、管理以及商業運作的信

---

<sup>102</sup> 張冠群，台灣保險法學會，專家論壇(三)：淺談伊斯蘭保險制度(2)，<https://www.youtube.com/watch?v=9nCF2Batsls&t=1133s>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 24 日）



心。馬來西亞政府於 2011 年頒布 Shariah Governance（伊斯蘭金融機構伊斯蘭教法治理框架），在支撐馬來西亞伊斯蘭金融業穩健的方面起到十分關鍵的作用，該治理框架使治理結構、政策和流程制度化，可以促進伊斯蘭金融業務中端到端（end-to-end）的伊斯蘭教法合規性<sup>103</sup>。

隨著伊斯蘭金融業務的規模日益擴大，業務之複雜性亦與日俱增，該治理框架充分整合與伊斯蘭金融機構業務和風險戰略與公司治理、合規性和風險管理領域的相關政策，具體而言，該治理框架規定須加強對董事會、伊斯蘭教法諮詢委員會和參與實施伊斯蘭教法治理的其他關鍵機構的監督問責，另外尚且規定伊斯蘭教法諮詢委員會的客觀性，必須加強健全的決策過程和內部控制功能的穩健性，從而有效管理伊斯蘭保險法令遵循風險，因此，伊斯蘭金融機構應證明其伊斯蘭教法治理安排係正有效運作中，並與其規模、業務性質、活動和結構的複雜性相對應。此外，該治理框架訂立了一些準則以期盼在伊斯蘭金融機構內部能促進伊斯蘭保險法令遵循風險之一致性<sup>104</sup>。

#### 4. Takaful Operational Framework

經營伊斯蘭保險業務的管理者有責任以穩健和謹慎的方式經營伊斯蘭保險業務以完全遵循伊斯蘭教法之規定和保護伊斯蘭保險參與者的最佳利益，伊斯蘭保險運營框架（Takaful Operational Framework，簡稱為 TOF）因而產生，該運營框架概述了管理伊斯蘭保險基金（Takaful Fumd）和股東基金（Shareholders' Fund）相關運營的要求，該運營框架旨在實現伊斯蘭保險業務的運營效率和伊斯蘭保險基金的可持

---

<sup>103</sup> See Shariah Governance, available at <https://www.bnm.gov.my/documents/20124/761679/Shariah+Governance+Policy+Document+2019.pdf/19627b28-f7c9-6141-48ab-bcca4dd2b324?t=1590724860400>(last visited May. 25, 2021)

<sup>104</sup> See *id.*

續性，從而保障伊斯蘭保險參與者的最佳利益。該運營框架中的要求是根據 Islamic Financial Service Act 2013（簡稱為 IFSA 2013，譯為伊斯蘭金融服務法）所制定的，根據 IFSA 2013，有執照的伊斯蘭保險運營商（Takaful Operator）代表伊斯蘭保險參與者（Participants）擔任伊斯蘭保險基金管理者，基於伊斯蘭保險商業模式之經營，該運營框架概述了對利潤分享協議模式（Mudharabah Model）以及代理模式（Wakalah Model）契約應用的規範要求，目前在馬來西亞有執照的伊斯蘭保險運營商（管理者）和伊斯蘭保險參與者之間的保險法律關係大多是用上述這兩種伊斯蘭保險經營模式加以規範，儘管如此，伊斯蘭保險的業務模式其實十分靈活，只要經過營業許可的伊斯蘭保險運營商（管理者）在獲得伊斯蘭教法諮詢委員會之事先批准，其可以採用利潤分享協議模式（Mudharabah Model）以及代理模式（Wakalah Model）之外的其他伊斯蘭保險契約模式<sup>105</sup>。

##### 5. 馬來西亞伊斯蘭保險監理之挑戰

與其他領域的金融業相比，馬來西亞的伊斯蘭保險業仍然屬於新興產業，但其成長率十分強而有力但保險的滲透度還是偏低，但這同時也表明伊斯蘭保險的未來成長幅度可說是前景可期。馬來西亞伊斯蘭保險業能如此蓬勃發展的主因之一是馬來西亞中央銀行的積極參與，其負責完全指導和監理伊斯蘭保險業，且以 IAIS 所頒布的 ICPs 為最高指導原則，善盡維護保險業之安定以及保護利益之保護之責任，這使得伊斯蘭保險在過去十年中增長迅速，儘管如此，伊斯蘭保險在馬來西亞仍然面

---

<sup>105</sup> See Takaful Operational Framework, available at <https://www.bnm.gov.my/documents/20124/948107/PD+TOF+26+June+2019.pdf/4ab1b034-3ea5-3ef2-d5aa-6f5b5d682fca?t=1594083517627> (last visited May. 25, 2021)

臨著監理和技術性之挑戰，比如：商業運作模式、伊斯蘭教義之完全實踐等等<sup>106</sup>。雖然由於伊斯蘭教法解釋的差異，很難在伊斯蘭保險中建立全球一致性之標準或原則，但在馬來西亞，政府致力於推廣伊斯蘭保險，使馬來西亞成為東南亞的伊斯蘭保險中心，其所訂定的伊斯蘭保險監理法規十分值得他國作為參考及學習。

## 第五節 小結

古人有云：「天有不測風雲，人有旦夕禍福。」保險之所以存在是因為人類有所需求，不論性別、種族亦不論宗教信仰，人類的天性就是追求防免災害、躲避禍端，此為亙古不變之道理。伊斯蘭保險之所以形成，並非「保險」概念本身為伊斯蘭教義所不許，而係一般商業保險之運作模式抵觸伊斯蘭教義，故只需調整商業保險之運作模式中某些元素，以伊斯蘭教義允許之方式取而代之，便可以通過伊斯蘭教法的審查。並非僅有伊斯蘭教徒才能選擇投保伊斯蘭保險，只要認同伊斯蘭保險互助之性質以及贊同伊斯蘭教義提倡兄弟姐妹情誼之精神，非穆斯林亦可以選擇投保伊斯蘭保險。

近幾年我國政府在推動新南向政策，積極進軍東南亞國家，在這些國家當中，馬來西亞以及印尼皆是「伊斯蘭國家」（馬來西亞是否為伊斯蘭國家尚有爭議，惟按馬來西亞憲法規定伊斯蘭教為馬來西亞之國教），而伊斯蘭保險是伊斯蘭世界中獨有的制度，我國在推動新南向政策時，鼓勵金融業南進的同時，除了商業保險市場之外，伊斯蘭保險亦是值得關注的一塊市場。

我國保險法第 136 條第 1 項規定：「保險業之組織，以股份有限公司或合作社為限。但經主管機關核准者，不在此限。」是以我國的保險業組織型態依照我國保

---

<sup>106</sup> See, Monther Eldaia et al., *Takaful in Malaysia: Emergence, Growth, and Prospects*, available at [https://www.researchgate.net/publication/340425448\\_Takaful\\_in\\_Malaysia\\_Emergence\\_Growth\\_and\\_Prospects/link/5e87d9e792851c2f527b9c88/download](https://www.researchgate.net/publication/340425448_Takaful_in_Malaysia_Emergence_Growth_and_Prospects/link/5e87d9e792851c2f527b9c88/download) (last visited May. 25, 2021)

險法規定，僅有保險股份有限公司與合作社兩種型態，並無相互保險公司之組織型態，因此國內並無相互保險公司。有認為相互保險在我國乃採保險合作社（有限組織）之組織型態<sup>107</sup>，亦有認為保險合作社（Cooperative insurance society）僅係與相互保險公司近似的一種特殊組織型態，係由社員共同出資、共同經營以及共負損益的社團法人組織，其構成員為社員，此種保險合作社與社員之間的關係，社員為保險合作社的構成員同時也是被保險人，而保險合作社則是保險人，社員關係係基於社團法而產生，保險關係基於保險契約而取得，社員關係以及保險關係兩者性質不同且相互獨立<sup>108</sup>。保險合作社之保險關係消滅後並不影響原社員關係的存在，此種法律關係與相互保險組織社員因為保險關係消滅而喪失社員的情形，其實大為不同<sup>109</sup>。保險合作社與相互保險公司雖同樣以非營利為目的，然而保險合作社更遵守非營利之宗旨，致使保險合作社與相互保險公司間經營理念亦有所不同<sup>110</sup>，本文保險合作社係相互保險組織之型態，我國之保險合作社（比如：漁船保險合作社）設立之目的確是根據互助之精神而設立，惟其實為基於政策性考量方設立的保險組織，且因主管機關未積極輔導、承保單位過少等因素導致其無力開展。其實我國早年曾有欲引進相互保險公司之討論出現，美國的相互保險公司發展歷史悠久且興盛，其保費低廉之特點備受我國關注，當時之主管機關財政部一度研究要引進相互保險公司，惟當時適逢九一一恐怖攻擊事件導致美國保險業重創連帶影響多家相互保險公司倒閉，理由在於相互保險公司保費低廉，風險承擔能力不佳，無法承受如九一一恐怖攻擊事件此類巨災風險，而此波美國相互保險公司之消亡導致我國財政部打消引進相互保險公司之念頭，爾後，雖我國仍偶有討論相互保險公司之聲音出現，但終究沒有什麼實際上之作為。

---

<sup>107</sup> 陳雲中著，同註 73，頁 32。

<sup>108</sup> 凌氾寶、康裕民、陳森松著，同註 57，頁 113。

<sup>109</sup> 同前註。

<sup>110</sup> 陳俊瑋著，同註 63，頁 74。

本文認為可以推論出其實我國目前並無相互保險公司之組織型態，惟任何的組織型態都有其功能及優點，只要政府訂立妥善的監理法規，即可以讓保險市場自由、健全的發展，滿足社會大眾對保險的不同需求。

我國信奉伊斯蘭教的人口偏低，並無特地設立伊斯蘭保險公司之必要，惟他山之石可以攻錯，我國目前並無相互保險公司之組織型態，伊斯蘭保險公司係一種相互保險公司組織型態，換言之，伊斯蘭保險即為相互保險，而伊斯蘭教義中關於風險管理與互助合作的指導原則於我國的保險業發展應會有很大之助益，伊斯蘭保險特別注重「互助精神」以及組織架構上存有一個「管理者」負責管理投資、運營事宜，且我國無需考慮伊斯蘭教法諮詢委員會之設置、無需使用伊斯蘭法規運作，投資標的亦無需限於伊斯蘭教法規所規定的投資標的，此外，全球穆斯林人口眾多，伊斯蘭保險市場潛力極大，其組織架構日益完善以及制度規範亦更加細膩，伊斯蘭保險之運作模型及監理模式部分值得我國加以借鏡。

## 第三章 數位轉型趨勢下的伊斯蘭保險

### 第一節 Online Takaful

金融科技浪潮席捲全球，對於各行各業都造成強烈的衝擊，在網路發展和大數據的趨勢下，金融服務產生新的模式，使金融服務展現了新的樣貌，而伊斯蘭世界面對金融科技所帶來的巨大創新與變革，自然不能坐視不理，勢必得順應金融科技之潮流，做出相對應之改變，而伊斯蘭保險（Takaful）亦開啟了嶄新的服務模式，故 Online Takaful 的理念順勢而生，Takaful Products Online 也走進大眾的視野。

#### 一、伊斯蘭保險的運營面向

從本質上來說，伊斯蘭保險的運營可以分為兩個主要面向，在一方面，其是一種通過個人和法人團體可以參與的各種伊斯蘭計畫、服務，在發生事故時可以得到經濟上援助之管道，在技術上而言，伊斯蘭計畫服務產品跟一般保險十分類似，從基本的汽車保險到公司企業部門非常複雜的風險管理需求，伊斯蘭保險的產品能夠滿足所有人的需要，舉例而言：一個長期的家庭保險計劃可以滿足個人的人壽保險需求、而一個工業全險計劃可以滿足一個大型企業集團保險需求；另一方面，伊斯蘭保險公司應透過採用最新的技術去提供有足夠競爭力的產品和服務來挑戰傳統保險，可以促進伊斯蘭保險之發展，讓全世界的人能更了解伊斯蘭保險並被全世界的人所接受<sup>111</sup>。因為網際網路的發展，透過網路可以幫助傳播關於伊斯蘭保險的相關資訊，並向世界各地的人銷售伊斯蘭保險的產品，這將有助於加快伊斯蘭保險在國際的擴展。

---

<sup>111</sup> See Billah Mohd Ma'Sum, *Islamic Insurance Products : Exploring Takaful Principles, Instruments and Structures*, 227, 236(2019)

## 二、Online Takaful 的核心理念

Online Takaful 的理念可謂是替伊斯蘭保險業創造一個更具競爭力的增長，而此亦取決於伊斯蘭保險公司在高度發達的保險市場中有無足夠生存的能力，與其他追求擴展的行業一樣，伊斯蘭保險公司注意到資訊科技（Information Technology）的潛力，尤其是在網際網路（Internet）方面。從根本上說，Online Takaful 之產品旨在讓瀏覽網站者能了解伊斯蘭保險，網站上提供了關於伊斯蘭世界禁止傳統商業保險背後的概念、原因以及伊斯蘭保險對穆斯林的重要性等等相關資訊以供大眾參考。伊斯蘭保險管理者、運營商還會透過其網站發布關於伊斯蘭保險產品的最新消息，以及伊斯蘭教法諮詢委員會對該產品是否符合伊斯蘭教法正當性之看法。

Online Takaful 對伊斯蘭保險公司以及消費者雙方皆有好處，對於伊斯蘭保險管理者、運營商而言，其可以在網站上為伊斯蘭保險產品和服務做廣告，使運營成本降低，至於客戶不必因要購買伊斯蘭保險而為了到達伊斯蘭保險公司所在之處而受交通之累，此外也無需人擠人排隊等待，省下許多麻煩。

Takaful Products Online 的核心理念是讓每個人的生活都更加輕鬆、方便，隨著科技的創新，伊斯蘭保險的運營無需受到時間、地點的限制，伊斯蘭保險產品的交易（比如：使用電腦連線上網便可以購買保險或者續保）可以在任何地方、任何時間進行。

### 三、Takaful Products Online

Takaful Products Online 是嚴格按照伊斯蘭教法之原則專門管理以及包裝的產品和服務，有了伊斯蘭保險產品此替代傳統保險之替代方案，穆斯林參與者會覺得他們對保險產品的需求得到了滿足，而且不會違反伊斯蘭教義之原則與實踐。

Takaful Products Online 主要包含家庭伊斯蘭保險 (Family Takaful, 即為傳統保險中的人壽保險) 和一般伊斯蘭保險 (General Takaful, 即為傳統保險中的財產保險) 這兩種常見的伊斯蘭保險產品, Family Takaful 係由參與者的個人帳戶 (Participant Account, 簡稱為 PA) 以及特別帳戶 (Participant Special Account, 簡稱為 PSA) 此兩個帳戶所組成; General Takaful 則是僅有一個帳戶, 即為特別帳戶 (PSA)。伊斯蘭保險之消費者可以通過網路註冊或更新他們的伊斯蘭保險之保單, 此舉僅需透過網路便可以替沒有時間去伊斯蘭保險公司所在地的消費者節省許多時間和麻煩, 可謂是方便又迅速, 消費者就可以購買保險並進行其他交易, 至於支付方式則是大部分的信用卡都可以使用 (比如: VISA、MASTERCARD), 在馬來西亞甚至還可以使用 Bank Islam、RHB 銀行、May 銀行、BCB 銀行等銀行提供的網路銀行進行付款, 只要填寫完表格後, 點擊發送鈕, 伊斯蘭保險公司的作業員將進行處理, 而相關文件將會在三個工作日內發送到客戶那端, 如果未在三個工作日內送達, 參與者應致電給伊斯蘭保險公司, 要求給予並解釋。

### 四、現行 Online Takaful 之發展

保險科技對傳統保險公司之商業模式帶來衝擊, 對伊斯蘭保險公司當然也不例外, 以下以擁有全球最完善伊斯蘭金融監理法規的馬來西亞以及近年來積極推動數位化伊斯蘭保險應用的汶萊為例, 就該二國家的 Online Takaful 為介紹:



## (一) 馬來西亞

馬來西亞目前共有 15 間伊斯蘭保險公司（此處係將 Family Takaful 與 General Takaful 合併計算），而這 15 間伊斯蘭保險公司中便有 11 間伊斯蘭保險公司之保險商品推出伊斯蘭網路保險之服務<sup>112</sup>。

馬來西亞政府建立了全面且完善的伊斯蘭金融法規與監理框架，在馬來西亞，伊斯蘭金融體系與一般傳統金融體系形成雙軌制的特殊制度型態，故而伊斯蘭保險公司與一般傳統的保險公司也是併行之制度，因此建立伊斯蘭金融生態系統（Ecosystem）係馬來西亞伊斯蘭保險業發展的主要動力之一。

儘管馬來西亞的穆斯林人口超過 60%，而且該國的中產階級正在迅速崛起，但伊斯蘭保險的普及率仍然過低，伊斯蘭保險在馬來西亞全部保險市場中之佔比在 2019 年為 16%，2018 則為 14%，提高伊斯蘭保險的知名度係為提高市場滲透率的一個好方法，根據惠譽信評機構（Fitch Ratings）依據馬來西亞中央銀行提供之數據調查顯示，仍有近乎一半的馬來西亞人口由於對伊斯蘭保險能提供保障之計畫認識不足，以致於無法獲得保護，伊斯蘭保險公司應重新妥善思考對伊斯蘭保險產品進行定位，馬來西亞較低的保險滲透率和年輕的人口是伊斯蘭保險行業尚未開發的重要市場，未來有無限增長的機會<sup>113</sup>。

數位化的浪潮下，使用數位技術之應用日益頻繁，善加利用可以成為高價值行業的增長催化劑，伊斯蘭保險公司以網路保險或點對點（peer-to-peer）的方式提供

---

<sup>112</sup> See Malaysia Takaful Association, *Online Account Facility*, available at <https://www.malaysiantakaful.com.my/family-takaful/online-account-facility> (last visited May. 25, 2021)

<sup>113</sup> See Fitch Ratings, *Malaysia Takaful Dashboard: 2020*, available at <https://www.fitchratings.com/research/insurance/malaysia-takaful-dashboard-2020-19-02-2020> (last visited July. 3, 2021)

保險服務，可以使伊斯蘭保險公司以更低的成本提供同樣品質的服務，數位化會使得伊斯蘭保險公司變得更加靈活，以客戶為中心，同時還能滲透到新的領域。例如：馬來西亞的 Bank Kerjasama Rakyat Malaysia Bhd 最近推出了通過掃描 QRcode 就可以線上投保伊斯蘭保險計劃的服務，此為該銀行投入數位化和技術進步的一大進步，該銀行與 Etiqa General Takaful Bhd 合作，Etiqa 公司是負責提供提供數位解決方案之關鍵參與者，亦是此領域的先鋒，而通過此種合作夥伴之關係，可以爭取更多千禧一代之客戶，透過網路平台增強投保流程的順暢性，能帶給消費者出色的客戶體驗。

在馬來西亞，FWD Takaful Bhd（以下簡稱 FWD 公司）係第一家使用網路銷售伊斯蘭網路保險的伊斯蘭保險公司，FWD 公司之首席執行官 Salim Majid Zain 表示：「網路投保伊斯蘭保險可以使客戶通過創新的承保系統立即獲得報價，購買伊斯蘭保險商品並獲得即時的保障」<sup>114</sup>，FWD 公司有其數位化轉型之規劃，而其早期階段便是提供 Online Takaful，該公司花費不少的時間與精力，以低於傳統通路的價格在網路上銷售伊斯蘭保險商品，其目的係希望全國的馬來西亞人民都有辦法消費的起該公司的商品。除了傳統的代理模式以及與伊斯蘭銀行的合作夥伴模式，該公司致力於透過網路之銷售方式與客戶建立數位化的關係。FWD 公司通過提供 Takaful Products Online 此種不同於傳統銷售模式的產品，期待其將會增加伊斯蘭保險的滲透率，該公司十分有信心的在推出全馬來西亞首個 Online Takaful 後五年內能達到 15% 的市場佔有率，因為其認為網路投保渠道能使客戶夠隨時管理他們的保單，無時間與地點的限制，可以確保網路平台上所有的用戶體驗輕鬆又愉快，且該網路投保渠道有十分直觀的用戶界面，又基於人性化設計的考量，以易於理解和簡單的文字為說明。此外，便捷性也是 Online Takaful 的一大優勢，客戶可以在線上完成申請

---

<sup>114</sup> See *id.*

後的 24 小時內啟動伊斯蘭保險計劃的保障，保單等相關文件會直接透過電子郵件進行交付。值得一提的是，FWD 公司 2019 年底與數位醫療科技公司—Walnut Wellness 進行合作，推出另外兩項產品計劃，主要著重於重症疾病（比如：癌症）和醫療照顧此兩大面向，該公司還推出了 FWD Hero Sihat，這是一個通過微信（即為 WhatsApp）為用戶提供關於健康和醫療的免費諮詢工具，Walnut Wellness 使用自己專屬開發的聊天機器人作為回答專業醫療問題的健康專家，在線上即時替客戶回答、解決醫療以及健康相關的問題<sup>115</sup>。自 2019 年 7 月 FWD 公司上市以來，該公司集團在馬來西亞 12 家保險公司中排名第 11 位，而於 2020 年時，已經上升至第 5 位。

目前在馬來西亞 15 間保險公司中排名敬陪末座的 Zurich Takaful Malaysia Berhad（以下簡稱為 Zurich 公司）為了提高市場佔有率，試圖讓公司更具有競爭力，其發現投保伊斯蘭保險越加便利，消費者便會更容易被吸引也越願意嘗試，故該公司於 2020 年 3 月 16 日推出在網路平台直接購買伊斯蘭保險的服務，而 Zurich 公司推出 Takaful Products Online 的服務為 Takaful 3asyCare 以及 Takaful Medicash plans，使伊斯蘭保險的投保過程變得更加便利，此舉符合馬來西亞伊斯蘭保險協會（Malaysian Takaful Association, 簡稱為 MTA）之「增加伊斯蘭保險的曝光度便可以提升觸及率，如此就可以達成鼓勵更多的馬來西亞人參與伊斯蘭保險計劃之目標」一貫主張。Zurich 公司和牛津大學合作的調查報告顯示，45% 之 30 歲以下工作的馬來西亞人自稱了解保險，但僅有 27% 的人擁有某種形式的保險，在馬來西亞的年輕人口投保保險的比例如此之低，一旦意外發生，他們沒有任何保障將會面臨無所適從的窘境。科技正在改變、塑造人們的生活方式，而伊斯蘭保險公司既然是恪守伊

---

<sup>115</sup> See Harizah Kamelfwd, *Takaful to achieve 15% target with 1st online channel*, October 11th, 2019, available at <https://themalaysianreserve.com/2019/10/11/fwd-takaful-to-achieve-15-target-with-1st-online-channel/> (last visited May. 25, 2021)

斯蘭教的互助原則，其本命自是要改善馬來西亞人的生活方式，而其中一個方法就是讓使伊斯蘭保險服務觸手可及，而如何讓大眾都能獲得伊斯蘭保險保障，則必須使伊斯蘭保險服務的價格合理且消費體驗簡單又快速。Zurich 公司的其中一個 Takaful Products Online 即為 Takaful 3asyCare，該計劃係當參與者遇到意外事故時，其每天能為參與者提供最少 0.50 林吉特，幫助參與者抵禦生命中面臨意外時之負面情緒以及經濟上的影響，而該計劃涵蓋了三種最常被診斷的危急疾病——心臟病、中風與癌症，並額外有相當於 10% 的保險金額之以特別護理福利形式所提供之財務支持，會在一個工作日內支付給參與者；Zurich 公司所推出之另一個 Takaful Products Online 則為 Takaful MediCash，該計畫目的係除了提供原保障範圍之外，尚會提供額外保障，舉例而言：提供每日住院收入、每月意外完全及永久傷殘（TPD）收入、恩恤津貼以及海外每日住院收入補貼，以幫助參與者補償其損失的收入，而參與者每住院一天最多可獲得 400 林吉特的補充收入，以緩解其康復過程中之財匱力絀的困窘，但是相反的，若是參與者在過去幾年來都保持身體健康且未提出任何理賠申請，此些未提出任何理賠申請之參與者於下一期繳納保險費時便可以獲得 20% 的折扣<sup>116</sup>。

在 Covid-19 大流行的影響之下，伊斯蘭保險公司比以往更積極使用社交軟體以及網路平台推廣伊斯蘭保險，伊斯蘭保險協會（MTA）之主席 Muhammad Fikri Mohamad Rawi 表示：「伊斯蘭保險的目標是將伊斯蘭教的本質發揚光大，讓社會大眾明白互助合作的重要性，並向大家分享大家都能負擔的伊斯蘭保險計畫」<sup>117</sup>。馬來西亞之伊斯蘭保險業可謂是伊斯蘭保險業中的典範，雖然伊斯蘭保險數位化轉型

---

<sup>116</sup> See Malaysian Takaful Association, *Zurich races to increase takaful uptake; offers solutions online for ease of participation*, available at <https://www.malaysiantakaful.com.my/sites/default/files/2020-04/16032020-zurich-races-to-increase-takaful-uptake-offers-solutions-online-for-ease-of-participation.pdf> (last visited May. 25, 2021)

<sup>117</sup> See Priya Vasu, *Digital platform to drive takaful demand*, February 24th, (2020), available at <https://themalaysianreserve.com/2020/02/24/digital-platform-to-drive-takaful-demand/> (last visited May. 25, 2021)

才正要起步，但馬來西亞政府積極推動以及制訂完善的監理法規亦積極鼓勵伊斯蘭保險業運用保險科技走向數位化之道路，奠定了馬來西亞成為東南亞甚至全球的伊斯蘭保險中心之基礎。

## (二) 汶萊

汶萊係東南亞最古老的王國之一，是東南亞唯一實行絕對皇權（Absolute Monarchy）之國家，汶萊王室已經存續超過 600 年，同時也是全球現存最古老的君主國家之一，汶萊的國教為伊斯蘭教，自 2014 年起，汶萊分階段實行伊斯蘭律法（Sharia Law），亦即將伊斯蘭律法全國化，涵蓋不同信仰的全體國民<sup>118</sup>。

自 20 世紀（90 年代初）成立以來，伊斯蘭保險業在汶萊迅速發展，儼然已成為該國伊斯蘭金融體系的一個重要組成部分。1993 年 3 月 3 日，汶萊之第一家伊斯蘭保險公司—Insurans Islam TAIB rd 成立，汶萊作為一個伊斯蘭國家，極其渴望在其經濟中促進伊斯蘭金融機構之建立，包含：伊斯蘭銀行以及伊斯蘭保險公司等金融機構，汶萊有兩種保險公司，即一般傳統保險公司和伊斯蘭保險公司，與馬來西亞同樣係採取雙軌制的監理模式，伊斯蘭保險公司與一般傳統保險公司分別依循不同的監理法規，而在馬來西亞係由中央銀行統一監管所有的保險業務（無論是一般傳統保險或者伊斯蘭保險），在汶萊則是由金融管理局（Brunei Darussalam Monetary Authority）負責監管。

---

<sup>118</sup> 陳彥霖，「一路向南 汶萊：東南亞小而富裕的神祕國家，無法永遠依靠石油資源」，2018 年 2 月 2 日，<https://talk.ltn.com.tw/article/breakingnews/2330360>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 25 日）

Takaful Brunei Am Sdn Bhd (以下簡稱為 TBA 公司) 曾於 2017 年第 11 屆之國際伊斯蘭高峰會時被頒布為「汶萊最佳伊斯蘭保險公司」，TBA 公司獲獎的主要關鍵係其對伊斯蘭保險市場之貢獻，該公司致力於在市場上提供完善的伊斯蘭保險計畫，最大化伊斯蘭保險之價值，這使 TBA 公司在汶萊的伊斯蘭保險業中可謂是家喻戶曉。TBA 公司之所以能大幅增加伊斯蘭保險的曝光度，最重要的因素之一係該公司為客戶提供一種新的數位化之方式來支付保費，TBA 公司之客戶可以通過 TBA Call Centre 續訂或投保新的伊斯蘭保險計畫，TBA Call Centre 提供 24 小時客戶服務、產品查詢及保單查閱並且能夠透過線上付款或行動 APP 之方式進行支付，而 TBA 公司所推出的行動 APP 名稱為 Takaful Brunei Mobile App，該 App 可以使客戶隨時隨地收到公司之新產品或促銷方案，且可以立即取得 Takaful Contribution (保險費) 之報價，亦能直接使用該 App 進行付款<sup>119</sup>。此外，該 App 提供一個簡單明瞭的保單整合管理系統，客戶可以隨時審視自己手上的保單資訊，了解自己的風險管理狀況，又若當意外事故發生，客戶面臨保險理賠時，該 App 可以讓消費者查看所有必須之文件，並逐步進行理賠申請，盡可能簡化理賠流程，使客戶有良好的消費者體驗。

TBA 公司認為會人固然喜歡或習慣於傳統臨櫃辦理伊斯蘭保險之方式，但此方式耗時又費力，因此運用科技技術發展出數位化之方式營運伊斯蘭保險，打造更為人性化的消費體驗，雖然客戶首次使用 TBA Call Centre 或 Takaful Brunei Mobile App 購買伊斯蘭保險時，可能會有些緊張甚至怯於嘗試，TBA 公司在 TBA Call Centre 及 Takaful Brunei 皆設置了查詢功能，除了有聊天機器人回覆簡易問題外，客服人員亦樂於提供客戶幫助，TBA 公司亦有專門的伊斯蘭金融規劃師 (Islamic Financial

---

<sup>119</sup> See The Scoop, *Takaful Brunei Mobile: Why you should go digital*, October 2<sup>nd</sup>, (2020), available at <https://thescoop.co/2020/10/02/takaful-brunei-mobile-your-guide-on-islamic-insurance/> (last visited May. 25, 2021)

Planner, 簡稱為 IFP) 能替該公司之客戶服務, TBA 公司秉持著「耗時更少、成本更低卻創造更高的價值」持續在伊斯蘭保險數位化轉型之道路上勤勤懇懇、孜孜矻矻。

## 五、Takaful Products Online 之未來發展

### (一) 對於 Online Takaful 之建議

前文已然提及過, 銷售伊斯蘭保險之網站有一主要目的——對網站瀏覽者進行有關伊斯蘭保險相關知識的教育, 提供關於為何伊斯蘭世界禁止傳統保險背後的原因、伊斯蘭保險的概念以及伊斯蘭保險對穆斯林的重要性等等相關資訊, 但要如何對網站瀏覽者具有足夠之吸引力? 一個好的網站設計應具備不刺眼、舒服之配色和適當之圖標所構成的優質組合, 其可以吸引網站瀏覽者願意花更多的時間、精力在該網站上<sup>120</sup>。此外, 伊斯蘭保險的管理者、運營商應在網站上設置一個線上意見箱, 供消費者就任何伊斯蘭保險相關問題提供建議或想法, 以提高伊斯蘭保險此一行業的質量, 並做出其與傳統保險區隔, 提高自身競爭力。伊斯蘭保險的管理者、運營商對現有的網路申請投保伊斯蘭保險之流程應該可以再繼續改進、調整, 使伊斯蘭保險產品可以更加具有競爭力。

現今的伊斯蘭保險不僅僅是專屬於穆斯林的商品, 其客群還涵蓋了全世界的非穆斯林, 為了改善服務, 尤其要積極擴大市場佔有率, 馬來西亞的 Taiping 伊斯蘭保

---

<sup>120</sup> See Billah Mohd Ma'Sum, *supra* note 111, at 232.

險 Perak 分公司的之市場行銷主管 Shahrul Aman Zulkifli 先生提出了一些建議以供參考，建議如下<sup>121</sup>：

#### 1. 讓社會大眾更容易加入伊斯蘭保險計劃

隨著 Online Takaful 的引入，社會大眾可以更容易地了解伊斯蘭保險計劃及其產品，並對加入伊斯蘭保險計劃的程序有更清楚的了解。隨著 Online Takaful 此種營運模式的興起，伊斯蘭保險管理者、運營商所有的數據都很容易處理，這將大大的節省時間及人力成本。根據 Taiping 伊斯蘭保險 Perak 分公司的調查發現，通常一個伊斯蘭保險理賠案件需要大約兩個月的時間來處理，但有了 Online Takaful，處理時間可以減少到一個月或更少。伊斯蘭保險理賠的速度變快、服務越好，越多的人就越會依賴伊斯蘭保險，而伊斯蘭保險正好可以擴展其知名度以及市場佔有率。

#### 2. 穆斯林和非穆斯林的伊斯蘭保險參與者應分別使用不同形式的表格文件

穆斯林或非穆斯林參與者的投保文件和理賠文件應分開處理，因為通過分開處理此種方式，伊斯蘭保險計劃的管理者可以更容易地將其餘的捐獻（contribution）分配給參與者，例如：一名穆斯林參與者可能也加入了其所在社區的 Khairat Fund，而不僅僅是僅參與了 Life Takaful，如果其在伊斯蘭保險投保期內他遭遇任何不幸，伊斯蘭保險公司會分配給他一定的金額作為賠付，但是如果參與者去世了，伊斯蘭保險公司可以直接和已故參與者的社區一起安排葬禮；就非穆斯林參與者而言，其可能也購買了其他人壽保險（此係指非伊斯蘭保險之傳統保險產品），不同的保險

---

<sup>121</sup> See *id.*, at 233,235.



計劃有不同的受益人，如果保險事故發生，伊斯蘭保險公司會按照協議分配約定好之金額予受益人。伊斯蘭保險公司會信守協議，不會為了受益人之利益而違約。

因此，由於穆斯林和非穆斯林使用分開處理之保險形式，伊斯蘭保險管理者、運營商和參與者雙方在處理因保險賠付時之資金分配會更容易。

### 3. 伊斯蘭保險公司之員工應清楚了解伊斯蘭保險之概念

伊斯蘭保險公司應對其底下員工做良好的培訓，使員工們皆能清楚了解伊斯蘭保險的一切，以便能夠清楚地向客戶提供關於產品的資訊。因為大多數的民眾或並不了解古蘭經以及聖訓，亦對於伊斯蘭教義不甚清楚，應有人向其解釋伊斯蘭保險的概念為何、其互助性體現在何處以及其優點於何處。

### 4. 伊斯蘭保險公司應添加其他金融相關資訊於其所架設之網站

為了使伊斯蘭保險公司之網站更具有吸引力，在網站上提供其他重要資訊或許會是個好主意，比如：股市報告、黃金市場價格等等，網站瀏覽者可以在瀏覽伊斯蘭保險公司之網站之同時點擊查看股市報告，可以輕鬆做好投資理財相關規劃。

## 第二節 小結—Online Takaful 之展望

隨著 Online Takaful 的出現拉開伊斯蘭保險數位化的序幕，網路的無遠弗屆使伊斯蘭保險管理者、運營商接觸到超出其預期之客戶群，從而使大眾能了解 Takaful 和 ReTakaful 保險的含義。如今的伊斯蘭保險不僅僅是專屬於伊斯蘭教徒(穆斯林)的產品，甚至涵蓋了世界各地的非穆斯林的人們。

人類的天性一向是不容易接受新的事物，在 20 世紀初（80 年代）伊斯蘭保險作為傳統保險的替代方案之產品首次推出時，大多數的人都強烈認為伊斯蘭保險是不可行的，但到了現在，伊斯蘭保險之識別度越來越高，也越來越多人了解何為伊斯蘭金融、何為伊斯蘭保險甚至特別崇尚伊斯蘭保險所提倡的「互助互利」原則，從而，Online Takaful 亦逐漸被每個人所接受。

## 第四章 國外純網路保險現行發展概況

### 第一節 金融科技在保險業之應用—保險科技之趨勢

#### 一、金融科技對傳統金融業之影響

金融科技 (Financial Technology, FinTech) 係指運用創新之元素將科技技術融入金融服務, 以提升金融產品、業務流程及應用系統等服務效率與差異化產品內容, 增加客戶黏著度, 並大幅降低營運成本, 提高獲利<sup>122</sup>。

依據 2015 年 6 月世界經濟論壇 (World Economic Forum, WEF) 所發佈之「金融服務業的未來—破壞性創新如何重塑金融服務業結構、供應及消費」(The Future of Financial Services : How Disruptive Innovations Are Reshaping the Way Financial Services Are Structured, Provisioned and Consumed) 之報告指出: 科技的快速發展加速了對金融業的破壞式創新, 將對銀行、保險、證券等傳統金融產業之商業模式帶來全面性之衝擊, 其中對銀行業衝擊最快, 而保險業則是影響最大<sup>123</sup>。世界各國無不嚴陣以待去面對金融科技所帶來之革新, 皆在積極籌備、制定各項金融科技發展相關計畫, 且成立相關機關組織負責推行, 金融科技儼然成為這個世代最受關注的領域。

金融業的破壞式創新在傳統金融產業中係銀行業最先受到影響, 興許是因為銀行業之業務相較於證券、保險業而言較具確定性, 易言之, 其所從事之業務性質相

---

<sup>122</sup> 林榮國、劉素雯, 政府金融科技發展政策推動之審計, 政府審計季刊, 第 40 卷第 1 期, 頁 51(2019)。

<sup>123</sup> See WEF, *The Future of Financial Services How disruptive innovations are reshaping the way financial services are structured, provisioned and consumed*, available at [http://www3.weforum.org/docs/wWEF\\_The\\_future\\_of\\_financial\\_services.pdf](http://www3.weforum.org/docs/wWEF_The_future_of_financial_services.pdf) (last visited May. 25, 2021)

比於其他二者來說較為單純（比如：貸放款業務）。純網路銀行（Internet-only Bank or Neo Bank）的熱潮在近年來席捲而至，傳統銀行的「網路銀行」僅係實體分行的延伸，精確來說只是銀行眾多服務的一環，能降低銀行服務成本、提升營業效率，本質上仍是傳統銀行，部分金融服務仍會受到實體銀行營業時間之限制；而隨著民眾對網路服務的依賴加深，國人頗為熟知之王道 O-Bank、台新 Richart、永豐大戶 DAWHO 數位銀行此類的「數位銀行」帳戶相繼誕生，其與一般銀行帳戶最大差別，在於沒有實體存摺，所有服務全年無休、線上客服隨時待命解決問題；至於純網路銀行則是所有金融業務都必須經由網路、行動裝置進行，特點是不受時間、空間限制。除了總行及客服中心外，依規定不得設立實體分行，沒有任何分支機構、營業據點，提供的業務範圍，則與傳統銀行無異。自 2019 下半年我國金融監督管理委員會（以下簡稱金管會）公布三家純網路銀行獲准申設，到了 2021 年台灣就有於日本取得多年成功經驗並目前已上線開業的樂天國際商業銀行、日前獲得營業執照的連線商業銀行（LINE Bank）以及被稱為國家隊代表的將來商業銀行，將為民眾提供存款、轉帳、金融卡、信用貸款等服務<sup>124</sup>。

---

<sup>124</sup> 財經新報，「什麼是『純網路銀行』？沒有實體分行，手機連網可以使用哪些金融服務？」，2021 年 2 月 9 日，<https://finance.technews.tw/2021/02/09/three-internet-only-bank-in-taiwan/>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 25 日）

## 二、保險科技發展趨勢

### (一) 保險科技之應用

隨著網際網路的迅速發展，傳統金融機構不論是銀行、證券抑或保險，其所提供服務之方式皆受到極大的衝擊，就保險業而言，將金融科技的技术應用於保險領域的保險科技(Insur Tech)技術日益發展，其帶給保險業的影響與衝擊是全面性的，無論是從產品、銷售通路、核保、理賠、後台作業與客服等傳統價值鏈，都將被保險科技帶來的創新所徹底顛覆<sup>125</sup>，此使得保險業之經營策略，不再侷限於傳統之功能，必須從更為寬廣之角度，整合多面向之資源，以更創新的方式提供給消費者。

按照前文所提及之 WEF 所發佈之「金融服務業的未來—破壞性創新如何重塑金融服務業結構、供應及消費」之報告，其提出了「六大功能，十一組創新」之研究架構，分析、解答金融科技創新所帶來的問題，其中六大功能中的「保險」(Insurance)之創新大多來自其他科技領域的跨界，例如：共享經濟、自駕車、物聯網(IoT)等等，這些創新會使得消費者所面臨的風險有所改變，而評估風險的方式也須隨之變化，這些創新將使保險業的價值鏈發生裂解(Disaggregation)，須由多種創新產業共同提供鏈上的價值。

---

<sup>125</sup> See Global Fintech Survey, *Opportunities await How InsurTech isreshaping insurance*, (June 2016), available at <https://www.pwc.com/gx/en/financial-services/assets/fintech-insurance-report.pdf> (last visited May. 25, 2021)

## (二) 新型態之保險銷售通路

根據財團法人保險安定基金針對保險科技之相關研究，保險科技對於保險業營運之影響可於四個大面向產生影響，分別是「新型態銷售通路」、「大數據與人工智能輔助」、「物聯網 (IoT)」以及「分離式帳簿技術」，而本文主要聚焦於「新型態銷售通路」此一部份，傳統銷售通路（比如：保險業務員與消費者面對面之情形）因為科技的進步，隨著消費者消費習慣的改變，日益依賴網際網路，線上交易的頻率大幅增加，保險公司也必須順應時勢，改變傳統的行銷通路結構。而網路保險市場(Online Insurance Marketplaces)的出現就使保險業的行銷策略發生重大變化，我國保險科技發展的起步較國際晚，但過去兩年在政府的鼓勵之下，企業在資金、人力及其他與金融科技業者合作等方面投入呈現一定幅度之成長<sup>126</sup>。

透過網路保險平台、聚合平台銷售保險的行銷方式越來越盛行，由於網路及行動科技的快速發展，保險商品的銷售通路，未來將由傳統以保險業務員、經紀人或代理人等以「人」為主的通路，轉變為以「網路保險平台」為主要通路；除了保險公司自營的網路平台外，由銀行、保險經紀人，及代理人所建置的線上保險平台，亦為客戶購買保險產品的主要渠道。此外，許多網路商城、搜尋入口網站、社群網站，如 Amazon、Google、Facebook 等，擁有眾多客戶群及龐大的網站流量，可以提供客戶搜尋保險商品、內容，同時提供比價服務，這類聚合型的網路保險平台，未來可能發展為保險公司的策略夥伴，也可能發展成直接的競爭對手。未來保險公司可以透過網路，扮演共享經濟平台的角色，串連服務產品供應商、零售商、消費者

<sup>126</sup> KPMG，2020 台灣保險業報告，頁 43，<https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/tw/pdf/2020/08/tw-kpmg-taiwan-insurance-report.pdf>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 25 日）

及其所使用的智慧連網產品，提供一個可以進行價值與資源交換或移轉的平台，成為一個完整的產業生態系統，創造競爭優勢<sup>127</sup>。

## 第二節 現行國外純網路保險之發展概況

我國於 2021 年初方有第一家純網路銀行上線開業，目前亦只核發三張純網路銀行營業許可執照，有許多建議主管機關應設立純網路保險公司的聲浪開始出現。

純網路保險公司（Neo Insurance）的概念與純網路銀行（Neo Bank）相似，係指不透過實體業務通路與服務人員，將所有或大部分的保險服務，藉由網路或行動裝置來進行。純網路金融機構設立風潮會如雨後春筍般出現，主因是來自年輕世代消費權興起、既有客戶習慣數位交易，再加上網路科技發展、網上交易成本大幅降低，純網路銀行或純網路保險公司可填補傳統金融機構無法完整照顧到的普惠金融市場，更重要的是可降低人力成本負擔。但是保險公司與銀行稍有不同，保險屬長期契約關係，後續服務密集且時間長，所以保險業走向純網路化，會比較複雜<sup>128</sup>。

傳統保險業在努力轉型的同時，新創保險科技公司強烈猛攻，蠶食鯨吞搶佔保險市場，在世界各國紛紛設立純網路保險公司，致力於研究保險科技，甚至在中國大陸設立第一家純網路保險公司之後，我國皆未有所作為，此或許是由於我國金融監理機關態度較為謹慎、傳統保險市場及業者所造成之阻礙、法規範的障礙等種種因素所造成，雖然台灣保險業發展歷史已久，且網路投保亦於十幾年前便開辦再加

---

<sup>127</sup> 同前註。

<sup>128</sup> 財經好讀，台灣應開放純網路保險公司，2018 年 9 月 1 日，  
<https://smart.businessweekly.com.tw/Reading/WebArticle.aspx?id=67780>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 25 日）

上我國素有科技島之美譽，故而我國理應早有純網路保險公司之設立，但事實上，短時間內台灣應無開放設立純網路保險公司之可能。

從國際經驗觀察，美國、日本以及中國大陸都有純網路保險公司的先例可供我國作為借鏡，而我國鄰近之香港亦於去年（2020 年）發出四張虛擬保險執照，亦是我國能學習之目標。以下分別就美國 Oscar 健康醫療保險、日本 Lifenet 人壽保險、德國 Friendsurance、中國眾安保險以及香港 OneDegree 等具有全球知名度之純網路保險公司為對象介紹其發展情況以供我國作為參考：

### 一、美國 Oscar Health 公司（Oscar 健康保險）

美國醫療保險制度與我國全民健康保險近似於社會福利制度的狀況大不相同，其內容複雜許多，美國民眾看病多半需要有醫療保險，民眾就醫所產生的相關費用，依據保障內容決定係由醫療保險全額或部分給付，部分項目，比如：掛號費或藥費，則須由民眾自行負擔自付額（deductibles），美國保險公司多有自己的特約醫療網，保戶在特約醫療網內所特約的診所或醫院就醫，醫療費用會比在非醫療網的醫療機構就醫來得便宜，然而美國的醫療保險存在許多問題，包含消費者就醫體驗不友善、收費不透明、成本效率不佳等<sup>129</sup>，因此 Oscar 健康保險公司以破壞式創新的方式提供給客戶優良的消費者體驗，對於傳統醫療保險的產業環境與經營模式，帶來革命性的影響！

Oscar 健康保險公司於 2012 年在美國設立，是一家聚焦於透過網路與 App 運作的健康險保險公司<sup>130</sup>，有鑒於現行美國醫療保險制度的缺失，Oscar 健康保險公司希

<sup>129</sup> 數位時代，「金融科技獨角獸 Oscar 如何重塑醫療保險消費體驗？」，2018 年 5 月 4 日，<https://www.bnext.com.tw/article/49006/insurance-technology-oscar-fintech>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 25 日）

<sup>130</sup> See About Oscar, available at <https://www.hioscar.com/about> (last visited May. 25, 2021)



望提供給客戶較佳且成本較低的醫療保險計劃、更好的醫療照護服務，以及更好的消費者體驗，因此公司的創始團隊在創業之初便將設計思考的方法（design-thinking approach）運用在醫療保險業，致力追求改善消費者體驗。

Oscar 健康保險公司最令人矚目的創新就是「以客為尊的商業模式」（customer-centric business model），不同於一般大型健康醫療保險公司聚焦於實際支付保險費用的公司企業老闆（雇主）以及保險公司的醫療服務提供者等兩類客戶時，Oscar 健康保險公司則聚焦於一般消費者，只要使用智慧型手機及其 APP，就可以加入 Oscar 健康保險公司的保險計劃。Oscar 健康保險公司之官方網站以及推出的手機 APP 除了有簡潔、美觀且容易操作的介面之外，還涵蓋了所有相關服務，包含數位身分證、電子處方籤（telemedicine）、全天候線上醫師服務、線上預約掛號等，只要保戶有什麼需要，隨時拿起手機便可以獲得立即的服務，此外，Oscar 健康保險公司的手機應用程式還可以進行自主健康管理，追蹤自己及家庭成員運動數據，達到目標者還可獲得多項獎勵回饋。而 Oscar 健康保險公司會依照客戶使用旅程（Journey），重新設計服務流程並建立顧客專屬禮賓櫃檯服務（Concierge Care Service）給予客戶客製化的醫療保險計劃，醫療照護服務的內涵繁雜，故而需要一個專屬服務團隊為客戶及其家人之健康把關，客戶可以每次都與相同的客服專員進行溝通，有別用傳統庫服專線每次都是由不同人員提供服務，專屬服務團隊可以給客戶更有效、更貼心的消費者體驗。

在業界，Oscar 健康保險公司向來以「善用大數據」遠近馳名，該公司會聘請專門處理數據資料的專家將所有其能掌握的醫療保險業之資料與數據進行盤點與梳理，並將各個類型（比如：數字、文字、影像等）之資料依公司統一的規則數位化，靈活運用有限的資源，達到提供最優質的消費者體驗。而在資料梳理過程中，Oscar 健康保險公司會透過與各類專科醫師進行焦點對談（Focus Group），協助資料處理部

門深入了解醫療診斷、醫囑及如何用藥等專業內容，有助於了解各類病症的醫療過程與不同醫師的處理方式，Oscar 健康保險公司並重新將資料依醫學專科、地區、醫師專業與治療方式、藥局及收費高低等項目進行分類，以利後續資料查詢與產品規劃；同時，Oscar 健康保險公司業務開發團隊運用該公司自之資料庫檢索服務，與世界頂尖的醫學聯盟、健康照護中心、醫院系統與藥局組成策略聯盟，形成 Oscar 健康醫療特約服務網<sup>131</sup>。

從創立之初截至 2020 年底，Oscar 健康保險公司擁有超過 50 萬的會員，雖然是近幾年方成立的公司，以保險科技以及網路技術經營複雜的健康醫療保險，秉持著以低廉的價格守護人民健康的精神，提供創新的健康、醫療、保險的服務，享有「金融獨角獸」美譽的 Oscar 健康保險公司，未來發展令人期待。

## 二、日本 Lifenet 公司

日本 Lifenet 人壽保險股份有限公司（以下簡稱 Lifenet 公司）係以網路直接向客戶提供服務的一家人壽保險公司，Lifenet 公司牢記人壽保險的初衷—互助，故而該公司的成立宗旨便係「秉持著最高水準的業務誠信，透過網路提供給客戶提供簡單、方便且價格具有競爭力的產品和服務」，該公司的目標是成為推動網路人壽保險市場的領頭羊<sup>132</sup>。

<sup>131</sup> 李顯正，「金融科技獨角獸 Oscar 如何重塑醫療保險消費體驗？」，2018 年 5 月 7 日，<https://meet.bnnext.com.tw/articles/view/42844>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 25 日）

<sup>132</sup> See About Lifenet Health, available at <https://ir.lifenet-seimei.co.jp/en/company/overview.html> (last visited May. 25, 2021)

Lifenet 公司主打其保險商品都是「簡單、易懂且低價」，該公司致力於屏棄保險契約條款複雜難懂之陋習，追求老嫗能解的簡單明瞭，其在其官網上公開揭露自家商品之「附加費用」以及「純保費」，明確告知社會大眾其保險費為何會較其他同業佔有優勢，恪守其抱持業務誠信、公開透明的成立宗旨。此外，讓社會大眾印象深刻的是 Lifenet 公司之理賠速度，保戶係透過網路線上投保 Lifenet 商品，Lifene 公司認為這群保戶是網路重度使用者，理賠過程亦應採行全程無紙化程序以便利民眾，在智慧型手機上填妥電子理賠申請書，並將診斷證明影像檔、身份證明文件影像檔等必要之文件同時傳送給 Lifenet 網頁，便能完成申請理賠之程序，此舉可以替保戶節省了到醫院申請診斷書文本的費用及時間，而理賠審查也十分快速，大多數的理賠在 3 天內能進行給付撥款<sup>133</sup>。

身為日本第一家以網路銷售保險的公司，從 Lifenet 公司 2008 年正式營運至今，已超過十年，從零到現在，有效契約數量累積至 2020 年底已超過 40 萬件，擁有保戶數量大約 26 萬人左右，依照 Lifenet 公司官方網站公佈的統計數據，在 2013 年以前，公司的有效契約件數年年都是呈現直線上升的情況，此後就呈現明顯趨緩的情勢。Lifenet 公司致力於回歸保險本質、透明化以及降低保險費回饋保戶，同時專注發展網路保險領域，不斷發展新的保險科技技術，十分符合日本的職人精神。

---

<sup>133</sup> 同前註。

### 三、德國 Friendsurance

Friendsurance 係全世界第一間推出 P2P (peer-to-peer) 保險服務模式之保險公司，該公司於 2010 年時在德國成立<sup>134</sup>。

Friendsurance 的模式是用戶在 Friendsurance 之網路平台上購買相對應的保險產品，然後通過 Facebook、Likedin 等社交軟體邀請朋友或家人組成一個上限為 15 人之小組 (Friendsurance 係以組別為投保單位而非個人)，建立保險互助關係，用戶亦可以選擇不邀請好友，此時，Friendsurance 便會透過網路平台上自動匹配的方式，將持有相同類型保險的用戶分成同一組，此方法體現出 P2P 保險的精神在於利用社團的方式讓彼此認識或條件相似的各用戶之間互相監督，降低逆選擇以及道德風險，去減少保險詐欺與出險的機率<sup>135</sup>。

Friendsurance 會將保戶所繳交的保險費大致分成兩個部分，一個部分是保險公司的保費，另一個部分是小組 (投保單位) 的公用資金池，若小組中有成員出險，當理賠金額較小時會以資金池的資金優先理賠，當理賠金額較大而超過資金池範圍所能負荷時超出之部分則會轉由保險公司負責。此外，若是每年年底時，小組成員未有任何人出險，小組成員則可以獲得部分保費返還，此會使得保費運用情形必須透明化。

根據 Friendsurance 官方網站之數據，一年約有 200 萬人造訪其網站，而 Friendsurance 之 APP 一年被下載高達 8 萬 7 千次，目前客戶數超過十五萬次。Friendsurance 獨步全球首先推出的 P2P 保險可以說是商業保險與互助保險以及科技的相互融合。是一種新興的保險模式，保戶可以從中受益，因若保持不出險就能得

<sup>134</sup> See Friendsurance, available at <https://www.friendsurance.com> (last visited May. 25, 2021)

<sup>135</sup> 李欣著，Friendsurance：保險也玩 P2P，法律與新金融，2015 年 9 月份第 5 期，頁 82(2015)。

到部分保費返回之年度獎勵，此應可提高客戶滿意度和忠誠度，亦可以產生積極的反保險詐欺誘因，提升保戶間相互監督之意願並能降低了出險機率，對保險公司以及保戶之間形成雙贏。

#### 四、中國眾安在線財產保險股份有限公司

眾安在線財產保險股份有限公司（以下簡稱眾安保險公司）於 2013 年 10 月 9 日由中國保險監督管理委員會（以下簡稱保監會）批准後設立，由螞蟻金服、騰訊、中國平安等多家知名公司所創立。眾安保險公司是中國首家和規模最大之互聯網保險公司，也是一家以技術創新帶動金融發展的金融科技公司於 2013 年 11 月 6 日揭牌開業，2017 年 9 月 28 日在香港聯交所主板上市<sup>136</sup>。

眾安保險公司總部設於中國上海，其不設立任何分支機構，完全通過互聯網進行線上承保和理賠服務，由「保險」與「科技」雙引擎驅動，眾安保險公司專注於應用新技術重塑保險價值鏈，圍繞健康、消費金融、汽車、生活消費、航空旅遊五大生態，以科技服務新生代，為其提供個性化、定制化、智能化的新保險。眾安保險公司秉承「簡單、快速、突破、共贏」的價值觀，開啟嶄新的新保險時代<sup>137</sup>。

截至目前為止，眾安保險公司服務逾 4.9 億用戶，總保單突破 80 億張，在中國財險市場居第 11 位，並持續位列中國互聯網非車財險市場第一名，眾安保險公司生於網際網路時代，背後有「三駕馬車」護航（馬化騰、馬雲、馬明哲），4 年市值即破千億港元，其在資本市場的熱度很高，獲得全球保險市場之重視，但同時，眾安保險亦迎來危機與挑戰，行動網路世代來臨好，網路時代的紅利機遇逐漸褪去，

<sup>136</sup> 眾安保險官網，<https://www.zhongan.com>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 25 日）

<sup>137</sup> 同前註。

商業的本質終究回歸到產品和用戶需求本身，純網路公司起步不賺錢，甚至會連年虧損，但這種商業模式在成熟的行動網路時代要存活下來越發艱難，又加上中國的傳統保險業巨頭從未輕視過網路保險的崛起，更不會故步自封，而是採取了迅速打擊、入侵市場之策略。眾安保險公司加速了中國保險行業的網路化，希望眾安保險公司能秉持著以「科技驅動金融，做有溫度的保險」為使命，對於眾安的未來，只能說是任重道遠<sup>138</sup>。

## 五、香港 OneDegree

與我國一海之隔的香港，去年（2020 年）就陸續開始發放純網路保險公司（於香港稱作虛擬保險公司）之牌照，多數都由現行保險業者申請取得，而新創公司 OneDegree，是唯一一家取得牌照的獨立網路保險新創公司。

OneDegree 成立於 2016 年，致力通過全數碼化的保險平台來改變傳統保險業，亦是香港首批取得虛擬保險牌照的科技公司之一。OneDegree 秉持著保險業必須改革，讓保險回歸本質，變得簡單及透明化的信念，無論風險大小，都需要讓民眾於遇到突發事件時受到保障，真正享受到保險所帶來的便利，自營運後，OneDegree 致力透過創新和科技，為保險業帶來轉變，首先推出的商品係寵物保險，該公司於毛價保推出後在短時間搶佔香港寵物市場，並推出多項市場首創別具特色的保障項目。此外，OneDegree Hong Kong 亦成為多險種的保險公司，更推出火險、貨運保障和網絡保障，為顧客提供多種保障。

---

<sup>138</sup> 蔣文偉，「眾安保險：保險 Fintech 龍頭的危機與挑戰」，2018 年 5 月 11 日，<https://www.stockfeel.com.tw/眾安保險：保險-fintech-龍頭的危機與挑戰/>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 25 日）

「OneDegree」的概念來自六度分隔理論，意思是地球上任何兩個人都可以透過六個人連繫起來。但 OneDegree 相信在科技的輔助下，公司與客戶距離可以再「一度」靠近。透過科技將保險數碼化，購買保險變得更簡單，亦照顧到不同用家的真正需要。OneDegree 是數碼港其中一個重點培育的本地創科公司。數碼港由香港政府全資擁有，為其提供策略性支持。同時，OneDegree 獲得國際知名的創投基金投資，其中包括 BitRock Capital 及國泰創投<sup>139</sup>。

OneDegree Hong Kong 行政總裁李俠恩表示：「我們僅用一年時間，由開始至今就成為立足本港的新一代保險公司，並創下多項佳績。隨著品牌認知度提升，今年首四個月的顧客數目已超越去年全年總數。」該公司看準市場保障缺口，毛價保單增長迅速，每月平均增幅達 84%，預計可於今年（2021 年）第二季達到 10,000 張保單，目前每星期處理約數百單索償申請，亦履行顧客服務承諾，超過九成的個案在核實有關文件後，可於兩個工作天內完成索償並將款項存入投保人的銀行戶口<sup>140</sup>。

---

<sup>139</sup> OneDegree 官網，<https://www.onedegree.hk/zh-hk>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 25 日）

<sup>140</sup> 同前註。

### 第三節 小結—比較與分析

國際四大會計師事務所之一的 KPMG 於 2020 年 9 月上半年度發表金融科技脈動半年度報告<sup>141</sup>，該報告除了分析 2020 上半年全球金融科技的投資動向與數據之外，也針對 2020 下半年金融科技主要趨勢做出預測，該報告指出新冠肺炎疫情當然對金融科技投資交易造成一定程度的影響，許多新的交易活動被迫取消，但從 2019 年延續所的大部分策略交易案則較不受疫情影響，而新冠肺炎疫情明顯加速數位化之趨勢，全世界對數位平台、數位銀行、零接觸支付及其他與金融科技相關服務的需求皆快速上升，促使許多金融服務機構更加關注且投入金融科技的相關投資。先前不太重視金融科技的金融機構，也開始發現新冠肺炎疫情對產業發展具長期影響並體認到金融科技發展的重要性，因此也開始提高相關投資<sup>142</sup>。另外，KPMG 創新金融科技團隊與 H2 金融科技投資公司於 2019 年 11 月 13 日共同發佈第六屆《FinTech100 金融科技創新者報告》（2019 FinTech100），指出全球金融科技市場規模持續增長，且各領域與地區發展更加多元，在入選該年度的創新金融科技公司中有 17 間係保險科技公司，眾安保險公司以及 Oscar 健康保險公司皆榜上有名<sup>143</sup>。

金融科技的發展如日中天，保險科技亦在不斷跟進，歐洲、美國以及日本等國家皆有純網路保險公司之存在，中國亦於 2013 年成立眾安保險公司，而我國鄰近之香港則在 2020 年時發出四張純網路保險經營執照，相比之下，自詡為智慧科技島的我國居然在保險科技的領域如此落後，尤其我國在保險科技新創方面所發展之業務，

---

<sup>141</sup> KPMG 每年會出版《FinTech 100 金融科技創新者報告》，透過該報告可以了解金融科技市場的最新發展、前 50 名表現優異的金融科技公司及明日之星；每半年則會出版《金融科技脈動半年度報告》，透過該報告可以掌握全球創投市場對金融科技領域的投資動向與未來預測。

<sup>142</sup> See KPMG, *Pulse of Fintech H12020*, available at <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/tw/pdf/2020/09/pulse-of-fintech-h1-2020.pdf> (last visited May. 25, 2021)

<sup>143</sup> See KPMG, *2019 FinTech100*, available at <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/tw/pdf/2019/11/tw-2019-fintech-100.pdf> (last visited May. 25, 2021)



多為比價、導購等，技術含量並不困難，取代性亦很高，比起其他國家蓬勃發展的保險科技，台灣相較沉寂許多<sup>144</sup>。

無論是傳統保險公司亦或新創科技業者在設計、發展純網路保險商品時，如果無法達到合規性（監管規則以及相關關鍵細節）之要求，其在行業發展上便會阻礙重重。隨著網際網路規模日益擴大，網民的數量亦越來越多，所謂的虛擬保險、在線保險、互聯網保險或是純網路保險日益興盛，要如何妥善監管便成為不容忽視的議題，各國因受立法習慣、國情文化以及市場特性的影響，對於純網路保險所採取的監理模式不盡相同，美國採取雙重監管機制，由聯邦政府制定監管法規，州政府負責落實，因為需要受到聯邦法規、州法規規制，所以法規會稍微複雜，但是因受自由主義影響，在保證市場穩定之基礎上美國當局主要強調市場自由作用，保險監理的主要職能在調整資訊不對稱、市場價格公平性以及網路資訊安全，故係以電子簽章相關法規、網路安全相關法規為監管；日本主要是以一系列電子商務方面的法規為網路保險（包含純網路保險）之監理，其監理模式係以行政指導為中心，政府調控力度強；德國屬於歐盟的一員，而歐盟對於網路保險的監理則是根據監理一致性要求各國明確准入市場條件、認可電子保單的效力，且加強杜絕網路安全隱患以及個人資料隱私之保護<sup>145</sup>；中國大陸則主要以中國銀保監會通過之《互聯網保險業務監管辦法》監管互聯網保險（包含以互聯網為唯一銷售渠道之保險公司），其為互聯網保險公司、保險公司、保險中介機構、互聯網企業代理保險業務等訂立相關特別業務規則，明確開展互聯網保險業務的保險機構及其自營網絡平台應具備規

<sup>144</sup> 遠見，「純網路保險」將開放，台港混血的 OneDegree 能激起鯰魚效應？」，2021 年 4 月 7 日，<https://www.gvm.com.tw/article/78841>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 25 日）

<sup>145</sup> 張悅，我國互聯網保險監管制度研究，黑龍江大學法學院民商法學研究所碩士學位論文(2019)。

定條件，其中對於網路安全方面有完善的規範<sup>146</sup>；香港保監局於 2017 年推出「保險科技沙盒」(Insurtech Sandbox)及「快速通道」(Fast Track)兩項先導計劃，以促進香港保險科技的發展及應用，保監局發出的《網路安全指引》已於 2020 年 1 月 1 日生效，該指引訂明獲授權保險公司在網路安全方面應達到的最低標準，以及保監局在評估保險公司的網路安全框架成效時所採用的一般指導原則。有關指引涵蓋制訂策略、管治、風險評估及應變方案等範疇，以加強保險業在網路安全方面的抵禦力<sup>147</sup>。綜觀以上各國對於純網路保險的監管要求基本上都是與一般保險公司相同，僅係可能會針對網路化之特性訂立相關辦法做特別規定。

本文綜合以上相關資料比較之後得知，純網路保險公司之營運並沒有什麼問題且其可以經營各種險種，無論是人壽保險、健康醫療保險或財產保險都擁有各自的客群，而純網路保險公司之保費相對低廉對於消費者而言有極大的吸引力，此外不論是股份制保險公司亦或是相互保險公司之保險業務組織型態皆不影響純網路保險公司之運作。純網路保險公司陸續設立並營運，在營運的同時，這些保險公司仍會不遺餘力地繼續投入鑽研保險科技、將商業模式再度創新以及開發出更新穎的保險商品，目前我國於發展保險科技以及開放純網路保險方面仍須多加努力。

---

<sup>146</sup> 中華人民共和國國務院部門文件—互聯網保險業務監管辦法，  
[http://www.gov.cn/zhengce/zhengceku/2020-12/14/content\\_5569402.htm](http://www.gov.cn/zhengce/zhengceku/2020-12/14/content_5569402.htm) (最後瀏覽日：2021 年 7 月 6 日)

<sup>147</sup> 香港保險業監管局官網，[https://www.ia.org.hk/tc/aboutus/insurtech\\_corner.html#2](https://www.ia.org.hk/tc/aboutus/insurtech_corner.html#2) (最後瀏覽日：2021 年 7 月 6 日)

## 第五章 我國網路保險現行發展概況

### 第一節 「保險電商」—透過網路平台購買保險

#### 一、我國保險傳統銷售模式

我國保險業既有之傳統的保險銷售模式，可以區分為「直接行銷」與「間接行銷」兩種。直接行銷又可以分為直接承保制度（Direct Writer System）與直接回應制度（Direct Response System）；而間接制度則可以大致分成保險代理人制度、保險經紀人制度以及銀行保險，以下分別說明<sup>148</sup>：

##### （一）直接承保制度

採用直接承保制度之保險人會雇用專職銷售人員招攬業務，依照我國保險法第 8 條之 1 規定「本法所稱保險業務員，指為保險業、保險經紀人公司、保險代理人公司或兼營保險代理人或保險經紀人業務之銀行，從事保險招攬之人。」而使用業務員銷售保險，較可以確保業務來源與品質的穩定性，但此種展業制度會產生高額的固定成本，比如：招攬人員的薪資與退職金的發放、職場設備折舊與行政費用等等，故需要大量的業務來源加以分擔，以免因所需成本費用高昂而無法經營。

<sup>148</sup> 凌氫寶、康裕民、陳森松著，同註 57，頁 132、133。

## (二) 直接回應制度

許多保險人在對個人險種（Personal Lines）逐漸採用直接回應制度（或稱為直接行銷制度），在交易過程中省略了經紀人或代理人的媒介，係透過自動販賣機、直接郵購、電話行銷等方式從事保險業務之行銷。

## (三) 保險代理人制度

依照我國保險法第 8 條規定：「本法所稱保險代理人，指根據代理契約或授權書，向保險人收取費用，並代理經營業務之人。」在法理上，保險代理人是代表保險人從事授權書上保險相關業務之人，惟在我國現行實務之運作上，保險代理人經常係作為保險人與被保險人間的中介人，並向保險人收取佣金或者代理費作為報酬，故而實際上保險經紀人、保險代理人的角色區分並不太明顯，「經代不分」之狀況為常態。

## (四) 保險經紀人制度

保險銷售者由於代理契約（代理人）或僱傭關係（業務員），必須受保險人的約束，但並非所有的保險銷售者皆是如此，有些屬於掮客性質的業者，稱為保險經紀人（Brokers）。所謂保險經紀人，依我國保險法第 9 條規定係指基於被保險人之利益，洽訂保險契約或提供相關服務，而收取佣金或報酬之人。

保險經紀人是為被保險人之利益，積極為其尋求最適當之保險，故理論上，保險經紀人是保戶的代理人，而非保險人的代理人，惟保險經紀人的佣金通常是由承

保的保險人而非保戶所支給，若未完成保單交易，則保險經紀人無法獲得佣金或報酬，如此一來，保險經紀人與保戶之間便會產生利益衝突，且會對其與保險代理人之角色地位會產生混淆，難以辨別保險代理人與保險經紀人之差異，有「經代不分」之情況。

#### (五) 銀行保險

銀行保險係屬於保險業行銷通路上的一環，我國保險法第 163 條第 5 項規定：「銀行得經主管機關許可擇一兼營保險代理人或保險經紀人業務，並應分別準用本法有關保險代理人、保險經紀人之規定。」參照立法理由係參考法國、日本等國家之銀行兼營保險業務之實務作法，俾使銀行於避免利益衝突之情況下得向主管機關擇一申請兼營保險代理人或保險經紀人業務，考量銀行經營保險代理人或保險經紀人業務係以部門方式兼營，為兼顧監理之完整性，定明銀行兼營保險代理人或保險經紀人業務應分別準用保險法有關保險代理人、保險經紀人之規定。

值得一提的是，我國截至 2021 年為止核發了三張純網路銀行營業許可執照，而純網路銀行對跨足保險業務已然十分躍躍欲試，為了因應純網路銀行的設置，保險局於 2021 年 3 月 3 日公告，基於強化負責人監理，同時確保保險業穩健經營、強化財務體質等理由，修改保險經紀人、代理人管理規則，提高最低實收資本額與營運資金的要求。此外，也首度公布修改負責人資格與變更限制。其中最受矚目的是保經代董事長、總經理人選變更，從過去只要選後 15 天內向保經保代公會「報備」即可，未來修法後要取得金管會認同核准。保險局表示，主要是為強化對保經或保代公司之監理，經參酌負責人資格條件準則後修訂<sup>149</sup>。

<sup>149</sup> 經濟日報，「銀行賣保險 設三大緊箍咒」，2021 年 3 月 4 日，<https://money.udn.com/money/story/5617/5292932>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 26 日）

綜合上述各傳統之保險行銷通路可以得知，不論是保險公司業務員直接對客戶進行招攬行為亦或以電話進行行銷，又或者是以保險代理人、保險經紀人、銀行保險等通路販售保險商品，我國保險業傳統的保險銷售模式皆是以「人與人」接觸之方式進行銷售，注重人與人之間的互動性。

## 二、我國網路投保與電子商務之發展

金管會於 2016 年 5 月所頒布的金融科技策略發展白皮書中提到為了掌握網路科技發展與金融創新應用的國際趨勢，促成金融科技產業發展，規劃以 2020 年為期，提出「創新數位科技，打造智慧金融」之願景，推動資通訊業與金融業跨業合作，達成充分運用資通訊科技，打造智慧金融機構，創新數位便民服務，強化虛擬風險控管的發展藍圖<sup>150</sup>。

在保險業方面，金管會於該策略發展白皮書中所提出重要目標為除了鼓勵保險業者投入金融科技創新及研發新穎的保險商品，將大數據運用於核保、理賠及費率釐定等方面外，最為重要的就是積極推動網路投保。

---

<sup>150</sup> 金融監督管理委員會，金融科技策略發展白皮書，<https://www.tfsr.org.tw/Uploads/files/1050518> 金融科技發展策略白皮書.pdf (最後瀏覽日：2021 年 5 月 26 日)

(一) 保險業辦理電子商務應注意事項

表 4 保險業辦理電子商務應注意事項之各階段修正<sup>151</sup>

階段	第一階段	第二階段	第三階段	第四階段	第五階段
發布日	2014.08.26	2014.12.25	2015.6.24	2016.3.31	2017.11.20
修正要點	首度開放保險業辦理網路投保業務。	增加消費者投保管道及網路投保之便利性。	放寬保險業辦理網路投保之險種及提高投保額度，並增加網路保險服務。	放寬要／被保險人不同人可以自然人憑證投保、增加網路投保之險種及保險服務項目。	開放財產保險商品採負面表列方式、增加網路投保險種、提高旅行平安險投保金額上限、開放父母可謂未滿七歲之子女投保旅行平安險以及簡化汽／機車保險事故通知之程序。

<sup>151</sup> 整理自鄭濟世，保險學：經營與監理，頁 423。

我國金融監督管理委員會（以下簡稱為金管會）為了因應網路時代到來，考量網路人口與透過網路所進行之商業交易行為有逐年增加之趨勢，遂於 2014 年 8 月 26 日發布「保險業辦理網路投保業務應注意事項」，首度開放保險業辦理網路投保業務，初期僅開放強制汽車責任保險、旅行平安險等特定險種之網路投保，於 2015 年 6 月 24 日為擴大法規適用範圍將前開注意事項修正且更名為「保險業辦理電子商務應注意事項」（以下簡稱為電商注意事項），而我國推動保險業 e 化係分為五個階段分段實施，歷經四次修正，各階段有不同之修正重點，如表 3 所示。

## （二）網路投保

### 1. 網路投保之定義

依照保險業辦理電子商務應注意事項（以下簡稱電商注意事項）第四點之第一項及第二項規定：「本注意事項所稱電子商務包括網路投保業務及網路保險服務。前項所稱網路投保業務，係指要保人得經由網路與保險公司電腦連線或親臨保險公司之方式，完成首次註冊及身分驗證程序後，於網頁輸入要保資料並完成投保及身分驗證程序，直接與保險公司締結保險契約者(要保人以自然人為限)。」可以得知，電商注意事項所指之電子商務係指「網路投保業務」以及「網路保險服務」，而金管會所認定的網路投保業務，除了透過網路與保險公司直接締結保險契約之要件外，尚須符合「要保人必須完成首次註冊及身分驗證程序後、於網頁輸入要保資料並完成投保及身分驗證程序，且要保人以自然人為限」等要件<sup>152</sup>。

<sup>152</sup> 蘇維國，臺灣設立純網路保險公司之法制可行性分析，國立政治大學經營管理碩士學程(EMBA)，頁 35(2018)。



## 2. 網路投保之相關限制

中華民國產物保險商業同業公會及中華民國人壽保險商業同業公會為了能建立活絡有序之電子商業環境並增進保險業之服務效能，依據保險業辦理電子商務應注意事項確立了「保險業經營電子商務自律規範」（以下簡稱電商自律規範）此細節性之規定，以確保消費者權益，而雖電商自律規範為業者之自律性要求，並非法律規範，但實務上保險業者仍須遵循該電商自律規範。

依照電商注意事項以及電商自律規範，可以歸納出網路投保有相關之限制規定，以下就幾個較為重要的限制規定加以分述之：

### (1) 申辦資格限制

依照電商注意事項第五點規定，保險業申請辦理網路投保之資格條件如下：

- A. 財務、業務健全及有經營網路投保業務能力者，且最近一年之自有資本與風險資本之比率應符合保險法第一百四十三條之四第一項之適足比率。
- B. 最近一年內未有遭主管機關重大裁罰及處分或罰鍰累計達新臺幣三百萬元以上者，或受處分情事已獲具體改善經主管機關認定者。
- C. 最近一年公平待客原則評核結果為財產保險業或人身保險業前百分之八十。但經保險業提出合理說明並經主管機關核准者，不在此限。前項第二款所稱重大裁罰及處分，指金融監督管理委員會處理違反金融法令重大裁罰措施之對外公布說明辦法第二條第一款至第十二款所列措施之一或第十三款所稱單一違法行為處法定最低限額三倍以上之罰鍰。
- D. 應取得資訊安全管理系統國際標準認證（ISO 27001）之認證。

依照上述規定，可以得知金管會對於辦理網路投保業務之保險業要求必須符合「財務健全、經營合法、服務良善（申訴率不可過高）、資訊安全」等資格要件，可見網路投保業務是保險業的一項特許業務，而且只有尚稱優良的保險業者可以申請開辦<sup>153</sup>。

## (2) 應建設投保平台

依照電商注意事項第 3 點規定，保險業辦理網路投保業務，應經由保險公司建置網站專區、網頁或保險公司設置之行動應用程式（APP）投保平台，且其所屬業務員不得自行建置。保險業依異業合作應注意事項與異業合作辦理網路投保業務及網路保險服務，該異業建置網站專區、網頁或行動應用程式（APP）投保平台，應由保險業負責管理維護並揭露相關資訊。

## (3) 消費者身份認證

依照電商注意事項第 8 點以及電商自律規範第 7 條規定，保險業辦理網路投保，應提供具行為能力之消費者依經主管機關核准之方式或下列方式擇一辦理首次註冊及身分驗證作業：

### A. 以網路方式

---

<sup>153</sup> 同前註，頁 36。

- (A). 於保險公司或異業建置網站專區、網頁或行動應用程式（APP）投保平台載明法定相關告知事項，包括但不限於同意網路投保聲明事項、履行個人資料保護法告知義務內容等，提供消費者閱覽、點選告知事項已讀及網路投保同意後，始得進行首次註冊及身分驗證作業。
- (B). 消費者於進行首次註冊及身分驗證作業時，須填寫足資驗證其身分之個人基本資料。但經消費者同意，得以同一金融控股公司所屬銀行子公司之網路銀行帳戶（以銀行臨櫃辦理者為限）或數位存款帳戶（第一類帳戶）進行註冊及身分驗證作業或以該異業之會員帳戶進行註冊及身分驗證作業。
- (C). 消費者進行首次註冊及身分驗證作業後，保險業應發送一次性密碼（以下簡稱 OTP）至消費者手機或電子郵件信箱，以確認身分。保險業發送 OTP 後，應引導消費者輸入該 OTP 完成身分確認。
- (D). 消費者應完成首次註冊及身分驗證作業，始得進行投保作業。
- B. 以保險公司（含其分支機構）營業處所之方式
- (A). 保險業應以書面或其他日後可資證明之方式提供法定相關告知事項，包括但不限於同意網路投保聲明事項、履行個人資料保護法告知義務內容等，提供消費者閱覽，消費者須簽名同意以完成首次註冊及身分驗證作業。
- (B). 消費者應提供足資驗證其身分之個人基本資料。
- (C). 消費者應完成首次註冊及身分驗證作業，始得進行投保作業。
- (D). 消費者經完成前項身分驗證作業而取得帳號密碼後，如於申請完成後五年之期間內並未再與該保險業辦理網路投保業務者（不以透過網路進行為限），

消費者非經重新完成前述身分驗證，不得再利用該帳號密碼進行網路投保作業。

C. 以數位憑證方式申辦

(A). 消費者如為首次註冊者，保險業應於網站專區、網頁或保險公司設置之行動應用程式（APP）投保平台載明法定相關告知事項（包括但不限於同意網路投保聲明事項、履行個人資料保護法告知義務內容、網路保險服務定型化契約等）提供消費者閱覽、點選後，始得以數位憑證完成首次註冊及身分驗證作業。

(B). 應確認消費者已填寫足資驗證其身分之個人基本資料。

(C). 應引導消費者於網頁選取欲使用數位憑證之發證公司及數位憑證以執行數位簽章，保險業應以電子訊息傳送數位簽章至憑證機構驗章。由憑證機構即時回覆驗章成功或失敗訊息給保險業。保險業確認驗章成功後，即完成首次註冊及身分驗證作業。

(D). 消費者經完成前項身分驗證作業而取得帳號密碼後，如消費者於申請完成後五年之期間內並未再與該保險業辦理網路投保業務者，消費者非經重新完成前項身分驗證作業，不得再利用帳號密碼進行網路投保作業。

(4) 資訊揭露

資訊揭露有利於增加資訊透明度，能建立消費者對於交易的安全信心，依照電商注意事項第二點第二項規定，電商注意事項之相關規範內容應揭示於保險業之網頁，保險業應宣示遵守本自律規範；並提供與主管機關網頁超連結，方便消費者查

閱相關監理資訊。此外，電商自律規範對於資訊揭露之要求有更細節性之規定，比如：電商自律規範第四條規定各項營業資料之揭露、電商自律規範第五條規定消費者交易條件相關資訊之揭露以及電商自律規範第九條係關於商品說明資訊之揭露。

(5) 產、壽險之開放業務項目

依照電商注意事項第六點及第七點規定，分別對於產險及壽險在網路投保中有險種之限制，敘述如下：

A. 產險業（採負面表列）

財產保險業除下列項目外，得辦理財產保險商品之網路投保：

- (A). 要保人或被保險人非為自然人者。
- (B). 含傷害保險或健康保險之綜合保險、附加保險或附加條款者。但登山綜合保險、海域活動綜合保險及第七點第三項之險種不在此限。
- (C). 要保人與被保險人非為同一人者。但要保人為其七歲以下之未成年子女投保旅遊不便保險，不在此限。
- (D). 每張保單主附約年繳保險費合計超過新臺幣十萬元者。

B. 壽險業（採正面表列）

保險業得辦理網路投保之人身保險商品種類如下：

- (A). 旅行平安保險及其附加之實支實付型醫療保險。
- (B). 傷害保險及其附加之實支實付型傷害醫療保險。

- (C). 定期人壽保險。
- (D). 實支實付型健康保險。
- (E). 傳統型年金保險。
- (F). 利率變動型年金保險。
- (G). 保險年期不超過二十年及歲滿期不超過七十五歲之生死合險。
- (H). 小額終老保險。
- (I). 微型保險。
- (J). 長期照顧保險。
- (K). 實物給付型保險。
- (L). 健康管理保險。
- (M). 投資型年金保險。

投保前項之人身保險商品應符合下列要件，其保險金額，以附件一所列金額為限：要保人與被保險人以同一人為限(以自然人憑證註冊或要保人為其七歲以下未成年子女投保旅行平安保險者不在此限)、需具行為能力，且身故受益人以直系血親、配偶或法定繼承人為限。

有鑒於產險及壽險投保業務性質之差異，開放網路投保初期係以產險投保業務為最大宗，而壽險網路投保業務則是至 2016 年 3 月方有較大程度的開放，目前產險業之網路投保業務已從正面表列走向負面表列，至於壽險業是否會跟進？則需視主

管機關的態度而定。然而，壽險投保之業務因為其產品較產險為複雜，故主管機關在決定是否要大幅度開放時會對其態度較為審慎。

### (6) 保險金額限制

依照電商注意事項第七點及其附件一所規定，人身保險設有保險金額之限制，例如：傳統年金保險單筆保費不得超過一百萬元；單一公司網路投保累計不得超過二十萬元<sup>154</sup>。

上開各項對於網路投保業務之限制規定，都再再強調保險業在我國係受高度監理之行業，且只有符合特定條件之保險公司方能從事網路保險業務，可以得知主管機關對於網路保險業務係抱持著審慎監理的態度。

### 3. 網路投保之趨勢

開放網路投保對於保險公司而言係一新的銷售模式，對消費者、保戶而言亦是新的消費體驗。網路投保成為新興的購買保單之模式，對消費者來說，網路投保最大的優點就是過程簡單迅速，除能快速完成投保、生效，且不受時間、空間限制，用手機、平板或電腦就能操作；再者是保費便宜，因網路投保節省了保險業務員及單位的營運成本，直接回饋給保戶，在相同條件下，網路投保的保費會比透過實體

---

<sup>154</sup> 參照電商注意事項之附件一

通路投保便宜七至八折；最後是保戶可以自主決策，不喜歡保單內容或想再考慮，能直接關閉投保網頁，不會有買保單的人情壓力<sup>155</sup>。

網際網路所帶來的即時性與便利性改變了社會大眾的消費習慣，消費者的消費習慣逐漸從實體通路轉向網路通路，此讓保險業傳統的銷售方式受到巨大的挑戰。在我國剛開始開放網路投保時，根據第一金人壽委託尼爾森市調公司進行「2015 保險需求分析」的調查，只有 43% 的民眾知道這個投保新管道，而且也僅 13% 的民眾會考慮透過網路平台投保，投保行為似乎不如預期被接受<sup>156</sup>，金管會自 2014 年 8 月開始開放網路投保，共有 8 家壽險公司開賣網路保單，但一年餘來，保費收入僅 654 萬元，平均每張保單保費約 400 多元<sup>157</sup>，然而根據金管會統計之數據，2019 年度的網路投保總保費收入 39.7 億元中，壽險貢獻 25.1 億元、51.3 萬件，業績較前年成長 3 成，至於產險，雖僅貢獻 14.6 億元但件數達 261 萬件，業績也較前年成長 5 成，雖僅佔總體保費收入不到 1%<sup>158</sup>，但細究網路投保比率低之原因可能為：要連接至某個特定平台，民眾覺得麻煩、無法直接當面詢問相關問題、面對面詢問了解比較有安心感以及存在沒有業務員之後出險會沒有人協助的迷思等，這些原因隨著時間、法令之放寬以及加強宣導，可以有效地解決，能用「異業合作」以「一站式投保」之方式省去要到特定平台投保的麻煩、加強廣告宣導國民使用網路投保不會遇到無人協助理賠的狀況且若有疑問可以撥打客服專線詢問，又隨著時間過去，千禧世代逐漸有消費能力，亦開始著手規劃保險計畫，從 SARAcare 公開自家平台資料庫的

<sup>155</sup> 財經好讀，「網路投保成趨勢，購買前留意 3 眉角」，2018 年 2 月 1 日，  
<https://smart.businessweekly.com.tw/Reading/WebArticle.aspx?ID=66408>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 26 日）

<sup>156</sup> 工商時報，「尼爾森調查：網路投保 僅 13% 民眾 Say yes」，2015 年 11 月 4 日，  
<https://www.chinatimes.com/newspapers/20151104000343-260208?chdtv>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 26 日）

<sup>157</sup> 自由時報，「壽險網路投保開賣 1 年多 保費僅 654 萬」，2015 年 10 月 14 日，  
<https://ec.ltn.com.tw/article/paper/923644>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 26 日）

<sup>158</sup> 鉅亨網，「網投三大熱銷險種出列 定期險對利率敏感度低、CP 值高」，2020 年 11 月 25 日，  
<https://news.cnyes.com/news/id/4545299>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 26 日）



大數據顯示，30 世代最常使用網路投保旅平險，20 世代次之，接下來則為 40 世代<sup>159</sup>，而 20 世代與 30 世代正為所謂的「千禧世代」，該世代是網路的世代，長時間仰賴網路導致減少與人直接互動的習慣，比起面對面溝通更喜歡以訊息來解決問題，依賴網際網路以及減少與人互動這種消費模式就是帶動網路投保比率的重大潛力，加上綜觀歷年網路投保之銷售量呈現逐年遞增之狀況，可見網路投保還有很多令人期待的成長空間。

### 三、我國網路保險市場之發展現況

#### (一) 網路保險之定義

我國目前並無「純網路保險公司」，「網路保險」亦無確切的定義，按照電商注意事項第四點對於電子商務的定義，係將電子商務區分為網路投保以及網路保險服務，而網路保險服務係指保戶經由網路與保險公司電腦連線或親臨保險公司方式，完成註冊及身分驗證程序後，於網路上辦理除網路投保以外之各項保險服務。以網路為基礎所進行的保險業務不外乎是網路投保以及網路服務此二項，電商注意事項對於保險電子商務之定義應與網路保險之定義應屬重疊<sup>160</sup>。

2015 年 6 月，我國金管會訂定網路保險服務之範圍，例如：保單狀況查詢、基本資料變更、文件申請、保單借款及身分驗證作業等，爾後隨著國民使用手機以及

<sup>159</sup> 莎拉保險網，「旅遊保險學問大！從數據看不同世代買不同保障！」，2019 年 3 月 6 日，<https://www.saracares.com.tw/workshops/205#show-more>（最後瀏覽日：2021 年 7 月 5 日）

<sup>160</sup> 蘇維國著，註 152，頁 53。

網路普及程度越來越廣，主管機關遂於 2016 年 3 月增加更多服務項目，加速保險公司行政作業 e 化及自動化。

## (二) 保險科技的發展應用

保險科技就像一股活泉，注入自 17 世紀發跡後變動程度不大的保險產業這攤死水中，在這股全球逐漸響起擂鼓戰聲的保險科技浪潮中，大多數國內保險業者還處於「觀察」「研究」階段<sup>161</sup>。我國電商注意事項將網路保險區分為網路投保及網路保險服務等二項高度監理服務，其中網路投保更屬於特許業務，以致於我國僅有兼營網路投保及提供部分網路保險服務之傳統保險業而無一專注於網路保險之保險業<sup>162</sup>。

以下針對我國保險科技運用之發展於產險、壽險以及網路投保此三面向做簡單的摘述：

### 1. 產險

在我國以產險來說，最大宗的商品是「汽車保險」，而保險科技在我國財產保險的應用發展現況中，最受矚目的當然是「UBI 車險保單」。

UBI (Usage-Based Insurance) 是根據每個人的「行為」來加以計價的保單<sup>163</sup>，而 UBI 保單的概念最早可從 1999 年開始，隨後在車輛與連網技術進步之下，再從原本的「里程數」計算方式，演化到用加裝額外載具的方式來紀錄車輛資訊，能更

<sup>161</sup> 王妍文，三大趨勢 一次看懂 保險科技 InsurTech，遠見雜誌，2017 年 2 月號，（最後瀏覽日：）

<sup>162</sup> 同前註。

<sup>163</sup> 保立答，「最適合安全駕駛的車險—UBI 車險 復活了」，2020 年 11 月 11 日，<https://polida.com.tw/post/UBI-carinsure>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 26 日）

加有效且客觀的評估駕駛行為，進而達到調整保費之依據。傳統車險主要是針對性別、年紀、肇事頻率這些傳統印象做保險分級，主觀的判斷「年紀越輕的駕駛人開車容易超速，也容易違規，而年紀較長的駕駛人，開車速度通常較慢，因為比較謹慎、守法」，也因為如此，許多人為了節省保費，往往將車輛登記在家中女性或長者名下，希望可以取得較為低廉的保險費用，這造成實際駕駛者跟車輛登記者不同，使得此風險評級方式因刻板印象流於形式。而 UBI 車險因為結合大數據應用，能更精準的掌握駕駛狀況，以駕駛人行為來調整保險費率的車險保單，一般結合大數據分析的 APP 安裝在車上，用來紀錄駕駛行為，藉由此方式，取得車輛行駛里程數、用車時段，甚至像是駕駛是否常常急煞車或是輕踩煞車，透過煞車來令片的厚薄程度，甚至有的還會結合車主的定期保養紀錄等，這些都能掌握駕駛的用車習慣，以更客觀的方式來做車險的計價<sup>164</sup>。雖說 UBI 保單在國外已經行之有年，但由於涉及用戶資料收集，加上我國消費者不太信任保險新產品，對其信心極為不足，因此 UBI 保單在國內還不算主流產品。

目前台灣市場共有六家保險公司推出 UBI 保單，和泰產險、泰安產險、國泰產險、富邦產險、明台產險以及南山產險，從 2016 年底泰安產險推出首張 UBI 保單至今日，反響卻是「雷聲大雨點小」、「叫好不叫座」。有保險業者坦言，除了各業者削價競爭外，由於 UBI 車險要蒐集民眾里程數等行駛資料，資料取得不易，也成為過去 UBI 車險難以推展的主因，UBI 車險在歐美發展已近 20 年，技術應用早已日趨成熟，商品及市場量能快速累積，市佔率約 5% 至 17%。我國自 2016 年底首張保單上市起，至今約 4、5 年，但目前 UBI 占車險僅約 1%，發展速度與國外發展狀況相差甚遠<sup>165</sup>，但因為投保 UBI 商品對於安全駕車的優良駕駛人來說，除了可

<sup>164</sup> 鉅亨網，「優良駕駛車險保費可減 20% 不可不知 UBI 車險」，2020 年 11 月 8 日，<https://news.cnyes.com/news/id/4539714>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 26 日）

<sup>165</sup> 財經週報，「新 UBI 車險擔心個資問題 UBI 保單乏人問津」，2020 年 12 月 7 日，<https://ec.ltn.com.tw/article/paper/1417481>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 26 日）

以享有保費折扣，也可以避免保費與駕車技術不佳、不守法的駕駛人同等級，優良駕駛可以在下一季度收回保費退費部分，這使得保費計算趨於公平；透過 UBI 保單，保險業者也能掌握駕駛人的習慣，判斷若保戶發生事故，該起事故所發生之車禍是不是有保險詐欺之情事，對保戶、業者可謂是產生雙贏，故而 UBI 保單的前景可期，亦會是未來車險的趨勢所在。

## 2. 壽險

目前我國保險科技在人壽保險的應用上，最為熱門的非「外溢保單」莫屬。根據金管會於 2017 年 5 月 11 日所發佈的新聞稿，「外溢保單」係具外溢效果之健康管理保險，為了提升國人對於健康管理的重視，鼓勵保險業者研發具外溢效果之健康管理保險商品，透過消費者之自主健康管理與保險商品之結合，並可帶動相關產業發展等，創造保險公司、消費者與相關產業三贏之局面。

目前市面上外溢保單類型大致可分成「健診型」、「健走型」以及「實物給付型」，三種類型各有不同的外溢條件和優惠，外溢保單是鼓勵被保險人透過持續運動、落實飲食健康等良好生活習慣，達到事前預防降低罹病風險的保險，外溢保單的商品並不複雜，大多是從現有的保險商品內容，比如：重大疾病險、重大傷病險、癌症險等類別的險種再加上「外溢」功能，如果消費者本身屬於身體健康且擁有良好生活習慣的族群，在保障相同、保費相差無幾的前提下，能提供保費折減的外溢保單，是不錯的選擇<sup>166</sup>。

<sup>166</sup> 自由時報，「靈感來自寶可夢的『外溢保單』專家提醒 3 大注意事項」，2020 年 11 月 1 日，<https://ec.ltn.com.tw/article/breakingnews/3338236>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 26 日）

近年我國人民對外溢保單的認同加上新冠肺炎(COVID-19)疫情提升國人對個人健康的風險管理意識，成功帶動外溢保單熱賣。根據金管會公佈之數據，金管會目前已核准及備查8家壽險公司，共計有54張具外溢效果的保險商品，而去年(2020)1到12月，外溢保單新契約銷售件數達20.53萬件，年增241%，初年度保費收入約新台幣22.83億元，年增179%<sup>167</sup>，金管會將持續鼓勵保險業者研發具外溢效果之健康管理保險商品及實物給付型保險商品，以提升國人對於健康管理的重視，並滿足保戶保險之多樣需求。

### 3. 網路投保

根據金管會的統計，截至2019年底，網路投保業務中產壽險合計全年新契約保費收入達39.7億元，較前一年(2018年)增加11.2億元，年成長率39.13%。在總件數部分則達312萬件，年成長45.9%；然而2020年度之網路投保的總件數僅剩293萬件，相較於前一年，衰退幅度38.47%，考究其主要因素包括壽險業利變年金銷售熱度不再加上新冠疫情衝擊，造成我國人民無法出國，無論產壽險旅平險件數都大減有關，雖然因購車人潮湧現，新車銷售暴衝，帶動汽機車保險網路投保保費逆勢一枝獨秀，支撐住整體產險網路投保保費維持成長，但整體而言網路投保產壽險業績較2019年衰退逾14億元，年減37%，產壽險保費收入合計達新台幣24.92億元，止步往年成長紀錄，總保費收入呈現衰退的情況<sup>168</sup>。以我國網路投保極其鼎盛之2019年度數據觀察，依據金管會保險局之統計資料，我國網路投保之保費收入亦僅佔總保費收入(該年度約為3.67兆元)約0.1%，顯示我國網路投保仍屬於剛開

<sup>167</sup> 經濟日報，「去年外溢保單銷量成長 實物給付保單衰退」，2021年1月26日，  
<https://money.udn.com/money/story/5613/5206172> (最後瀏覽日：2021年5月26日)

<sup>168</sup> 聯合新聞網，「去年網路投保大減120萬件 保險局揭二大原因」，2021年1月29日，  
<https://udn.com/news/story/7239/5215542> (最後瀏覽日：2021年5月26日)

展之階段，目前仍未在我國保險市場佔據重要地位，眼下仍是傳統的投保模式較受多數消費者青睞。

創市際市場研究顧問透過最新一份「台灣保險市場與消費者調查報告」，分析消費者的保險購買管道與考量因素，也透過以上調查預估未來保險電商的發展趨勢，調查結果顯示目前保險的購買管道仍是以透過保險業務員購買為最大宗，除了仰賴業務員以外，也有不少消費者透過保險電商購買保險，而消費者會選擇以保險電商購買產險的因素為保險電商擁有價格實惠（或其他優惠折扣）以及投保流程迅速此二大優勢，儘管目前大多數消費者仍須透過業務員解說，方能安心購買保險產品，但保險電商不僅是未來趨勢，也是現在進行式，根據調查發現，有將近 75% 的受訪者使用過保險公司網站查詢保險產品，更有 37.3% 的受訪者曾經透過網站購買保險，且購買次數超過 4 次者居然超過三成，而其餘未完成購買的人，主要是因為「無法直接詢問客服問題」、「無法介紹產品資訊」等因素退縮，由此顯示「資訊的充足性」還是保險電商的需要克服的主要障礙。根據調查結果，有過半數（55.4%）受訪者未來有意願透過網路購買保險，最主要是認同保險電商的價格更優惠、購買流程更加方便快捷，且可透過網路直接查詢所持有的保單狀況，不必詢問業務員，就可以迅速得知所需的資訊，不必受限於人、時、地等因素。透過本次調查發現了保險電商的發展潛力，當消費者能透過網路迅速購買保單，台灣投保率刷新高的可能性，亦指日可待<sup>169</sup>。

---

<sup>169</sup> 廣編企劃，「近 38% 人網購保險！從市調數據看電商刷新台灣投保率的可能性」，2020 年 6 月 18 日，<https://www.inside.com.tw/article/20049-tmnewa-survey01>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 26 日）

## 第二節 小結

近幾年，保險科技（InsurTech）於全球保險市場如火如荼的發展，根據瑞士再保險之 Sigma 報告<sup>170</sup>，我國的保險滲透度連續 12 年蟬聯世界第一，台灣人愛買保單的特殊情況可謂是舉世無雙，但我國在保險科技的發展上相較於其他主要國家落後，其中原因除了保險業在我國是屬於高度監理特許行業外，壽險業受到近年低利環境的影響且華人普遍的儲蓄習慣，儲蓄型保單長年以來為我國保險市場上最熱門的產品，其需求甚至大過於醫療健康險等傳統型壽險保單，導致我國壽險之保險市場遠勝於產險之保險市場，此特殊情形亦與保險科技發展較先進的歐美國家產險較為發達之情況有所不同<sup>171</sup>。

保險業成功經營的重要關鍵之一便是完善且能被有效執行的行銷策略，傳統的保險銷售模式多半係透過業務員或保險經紀人、代理人提供的銷售服務，其性質多屬於離線（off-line）銷售之通路，亦即消費者需要透過實體通路方能取得保險商品，然而隨著網路的快速發展，數位通路概念越來越普及之後，傳統保險通路受到挑戰—許多消費者開始習慣透過網路找尋服務的管道，而數位化之新興通路，除了對消費者之投保習慣造成影響外，也對保險業者之各項業務，包含：訂價、核保等核心業務領域造成衝擊。綜觀各國保險通路經驗，即便業務員仍是最重要之保險商品販售通路，但線上投保已漸漸有一席之地，特別是簡易性保單或是保單續保等手續較不繁雜之業務，越來越多民眾可以在網路上直接操作而不再需要透過實體業務員<sup>172</sup>。

---

<sup>170</sup> See Swiss Re, Sigma No.4/2020, available at [https://www.swissre.com/dam/jcr:05ba8605-48d3-40b6-bb79-b891cbd11c36/sigma4\\_2020\\_en.pdf](https://www.swissre.com/dam/jcr:05ba8605-48d3-40b6-bb79-b891cbd11c36/sigma4_2020_en.pdf) (last visited May. 26, 2021)

<sup>171</sup> 徐秀璋，保險科技發展與我國市場因應之研究，國立政治大學風險管理與保險學（系）研究所碩士學位論文，頁 8(2019)。

<sup>172</sup> 王儷玲、彭金隆、臧正運、謝明華著，我國保險業金融科技(FinTech/InsurTech)發展趨勢之風險管理及監理機制研究，財團法人保險安定基金委託研究案(2018)，

除了線上通路之外，透過社群媒體發展出的 P2P 保險、移動裝置提供保險新平台，還有保險業者與電子商務平台合作，這些皆是保險業時下最熱門的新興銷售通路，雖然相較於國外而言，台灣在保險科技起步算晚，但我國業者目前也致力投入發展保險科技，比如：康健人壽與保險科技公司 OneDegree Global 合作，應用創新的保險核心科技，打造符合時下年輕世代的保險數位平台<sup>173</sup>以及國泰人壽亦在網路投保上與兄弟公司國泰世紀產、國泰世華銀合作，用國泰世華銀信用卡網投刷旅平險逾一定金額，就增加國泰產的旅遊不便險保障<sup>174</sup>。

保險業係屬特許行業，理當需受高度監理，目前我國國內多數保險公司多有建立專屬的線上平台提供網路投保，僅有少數幾間保險公司（比如：安聯人壽、裕利安宜信用保險以及科法斯產物保險等）無此服務，依照電商注意事項以及電商自律規範，金管會對於網路保險的監理係採取更嚴謹的態度，從申辦資格、資訊揭露到投保險種以及投保金額限制等等，係採取全面式的監督，但監理並非越嚴格越好，蓋以網路保險為基礎所延伸出的各項新型態的商業模式都在極其嚴格的監管架構底下受監督，而創新的商業模式能否在市場存活尚且未知、上市過程還需受到嚴格監理，無怪乎保險業者僅能在受限的網路投保及狹隘的商品研發上發展網路保險<sup>175</sup>，實在難以期待保險業者會突破現有舒適圈，投入網路保險新的研發。

產險公會秘書長曾表示，保險科技將讓保戶有便捷、更好的消費體驗，保險公司也可在商品、理賠方面客製化。而網路投保和電子保單是產險業期望大量推動的目標，未來也會有更創新的商品、核保、理賠服務將會陸續出現，不過仍有些瓶頸

---

[http://www.tigf.org.tw/UpFile/ResearchTopicsFile/我國保險業金融科技發展趨勢之風險管理及監理機制研究\\_期末報告.pdf](http://www.tigf.org.tw/UpFile/ResearchTopicsFile/我國保險業金融科技發展趨勢之風險管理及監理機制研究_期末報告.pdf)

<sup>173</sup> 經濟日報，「看準網路投保趨勢 康健人壽打造保險數位平台」，2021 年 1 月 27 日，<https://money.udn.com/money/story/5617/5208858>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 26 日）

<sup>174</sup> 工商時報，「壽險、產險 哪個最適合發展網路投保？」，2020 年 1 月 17 日，<https://ctee.com.tw/news/insurance/208383.html>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 26 日）

<sup>175</sup> 蘇維國著，同註 152，頁 57。



待克服，沙秘書長克興表示，產險業很希望能深耕網路投保，雖然每年都有成長，但幅度相當有限，金管會若能在這方面給予更開放的條件，對網路投保的發展也有益處<sup>176</sup>。而從金管會、財團法人保險事業發展中心（常簡稱為保發中心）提供的各項統計數據，可以發現我國仍是以傳統的投保模式（比如：保險業務員或是保險經紀人及保險代理人）為主，而網路保險的發展大多是集中在網路投保的發展上，網路保險服務以及其他創新之商品研發或商業模式（比如：純網路化之銷售模式）則未有太多突破。此外，除了保險業者外，科技業者亦可以投資設立純網路保險公司，惟可能亦會考量監理要求之合規性（比如：高資本設立門檻、資本適足率等）、市場利潤以及投資報酬率等因素，如無政策上放寬抑或監理單位支持，其應不會貿然投入純網路保險之領域。



---

<sup>176</sup> 經濟日報，「金融座談／沙克興：電子保單 擴大推廣」，2021年3月16日，  
<https://money.udn.com/money/story/5613/5320032>（最後瀏覽日：2021年5月26日）

## 第六章 我國以純網路方式經營相互保險之可能性

目前我國並無「純網路保險公司」，我國保險業務發展歷有年所，且辦理網路投保相關業務亦已超過 15 年，雖然我國網路投保的發展結果不如預期，但我國的網路保險產業發展至今理應無技術上之困難，然而在中國成立第一間純網路保險公司（眾安保險公司）8 年後，我國仍未有純網路保險公司成立並營運，此實令人費解。

此外，我國並無相互保險公司此一保險業組織型態存在，我國鄰近國家包含日本、韓國以及新加坡等國家都有相互保險公司，而中國保險監督管理委員會（以下簡稱為保監會）於 2015 年初頒布《相互保險組織監管試行辦法》，鼓勵成立相互保險公司，2016 年 6 月時保監會核准 3 家相互保險公司設立（眾惠財產相互保險社、匯友建工相互保險社以及信美人壽相互保險社），中國相互保險市場跨出相當大之一步。反觀我國，至今沒有相互保險相關法規，相對於國際上而言連討論度都甚少。

隨著消費者消費型態的轉變，線上購物逐漸成為趨勢，網路購物勢必會成為日後消費者消費的主要渠道，網路時代的到來，我國應積極把握住網路所帶來的紅利，抓住純網路保險之商機，我國為何不開放純網路保險公司？我國純網路保險經營的方式是否可以捨棄傳統股份制保險公司而是以相互保險公司之組織型態營運？若係參考伊斯蘭保險為我國相互保險運作模型並以純網路之方式該如何營運？本章會針對以上問題進行深入探討，針對我國以純網路方式經營相互保險之可能性為研究，期能作為我國成立純網路保險公司之參考方向。

## 第一節 我國開放純網路保險公司之可行性

過去我國金融監督管理委員會（以下簡稱金管會）對於開放純網路保險態度十分保守，主要認為國外純網路保險多數仍陷虧損及市場需求不高。不過，隨著新冠肺炎疫情帶動全球數位化發展一日千里，甚至連香港也鬆綁法規，原先大多數保險商品必須由保險業務當面出售給保戶，改由允許採用「電子化認識你的客戶」(eKYC)等數位技術，因此 2021 年，金管會態度大轉變，由消極保守轉為持開放態度，金管會主委於 2021 年 3 月 18 日在立法院財委會受訪時首度透露，已請保險局 6、7 月提出可行性報告，「年底就會拍板決定要不要做純網路保險」，可望為台灣保險業帶來新的鯰魚效應<sup>177</sup>。保險局局長補充，目前正在了解各國純網路保險公司的狀況，包括法規、險種、營運模式、利基，廣泛收集正在營運的公司之數據，檢視我國國內是否具有可行性<sup>178</sup>。

金管會雖然對純網路保險公司持開放態度，但也訂了五大前提，一是先確定今年第四季純網路銀行上路可發揮鯰魚效應，且運作及資安無虞，二是看現行保險公司網路投保，是否已可滿足網民的需求；三是確定社會大眾期待純網路保險公司開放，四是各國是否都紛紛開放純網路保險公司；五是金管會確定監理能力跟得上，五大前提都齊備，金管會才可能宣布開放<sup>179</sup>，而這五大前提中，社會大眾是否期待純網路保險之開放、國外是否紛紛開放以及監理能力之問題不在本文探討之範圍內，故以下就純網路銀行可否發揮鯰魚效應以及現行保險公司網路投保，是否已可滿足

<sup>177</sup> 聯合新聞，「開放純網路保險 露出曙光」，2021 年 3 月 19 日，  
[https://udn.com/news/story/7239/5328303?from=udn-catelistnews\\_ch2](https://udn.com/news/story/7239/5328303?from=udn-catelistnews_ch2)（最後瀏覽日：2021 年 5 月 26 日）

<sup>178</sup> ETtoday 保險新聞，「純網路投保來了！金管會正在研究 最快 6 月出爐」，2021 年 3 月 18 日，  
<https://www.ettoday.net/news/20210318/1941112.htm>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 26 日）

<sup>179</sup> 工商時報，「台灣純網路保險公司 還不成熟」，2020 年 6 月 29 日，  
<https://ctee.com.tw/news/insurance/292703.html>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 26 日）

網民的需求，為深入討論，並就純網路銀行之獲利模式是否存疑以及現行法規是否對純網路銀行之設立造成限制加以分析。

## 一、純網路銀行可否發揮鯰魚效應

2018年時擔任金管會主委之顧立雄主委曾以「鯰魚效應」來比喻開放純網路銀行之情形，純網路銀行（鯰魚）的開放可以刺激傳統銀行（沙丁魚）在數位金融的創新。目前我國已經正式進入純網路銀行時代，樂天商業銀行成為首家正式對外營運的業者，而連線商業銀行（LINE Bank）於2021年2月4日取得營業執照，3月24日開始試營運，成為第二家取得營業執照的純網路銀行，至於第三家純網路銀行——將來銀行因相關查核實地提列缺失後雖已提報改善情況，惟金管會尚需做審查，難估測其取得營業執照的時間。樂天商業銀行自從宣布在台灣競逐純網路銀行執照之初，許多人認為其優勢在於日本的純網路銀行營運經驗，以及龐大的「樂天生態圈」。樂天商業銀行在日本擁有超過1億會員，服務內容從保險、信用卡、電商到旅遊服務等通通包含在內，樂天在日本涵蓋的項目相當廣大，所以會有樂天無處不在的感覺，形成獨特的樂天生態圈。雖然無法完全複製日本的模式到我國，樂天銀行總經理佐伯和彥表示：「在未來，樂天會不斷與不同的業者合作，擴充台灣樂天生態圈內的成員，讓民眾在各處都能夠碰到與樂天相關的服務，並利用樂天銀行與樂天信用卡的金融服務為核心串接起來」<sup>180</sup>。

全台灣約有2,300萬人口，而LINE在台灣的用户數量高達2,100萬，而全台灣用戶平均每天使用LINE的時間超過一個小時，可謂是台灣通訊軟體的龍頭。LINE在日本、台灣、泰國這三大市場積極布局金融科技（FinTech）相關事業，除了行動

---

<sup>180</sup> 數位時代，「身為純網路銀行先行者，樂天銀行卻不推殺手級服務！靠什麼建立台灣的生態圈？」，2021年3月9日，<https://www.bnext.com.tw/article/61655/rakuten-bank-gm-interview>（最後瀏覽日：2021年5月26日）

支付 LINE Pay 外，亦有開設網路銀行的計畫，率先在泰國上線的社群銀行 LINE BK 是直接在 LINE App 就能使用，著重強調「社群」的互動方式，LINE 本身不需要取得銀行執照，而是透過泰國開泰銀行將服務串接到 LINE 當中，所以用戶在 LINE BK 上開的帳戶，實質上就是開泰銀行帳戶，目標是將開泰銀行在泰國數位金融領域的領先地位，與 LINE 在泰國的 4,700 萬廣大用戶群結合，創造綜效。雖然泰國人口與 LINE 用戶、產品、金融法規與我國不盡相同，但 LINE BK 早於台灣 LINE Bank 營運，可以作為我國之借鏡<sup>181</sup>。

純網路銀行營運能成功之關鍵在於「會員制經濟」，「會員制經濟」的核心概念就是「關係」，商戶與客戶之間要建立起一種長期且持續的關係，使客戶對商戶產生黏著度（Stickiness）或者忠誠度（Loyalty），商戶便不容易流失客戶。傳統銀行並不實行會員制度，存戶並不等於會員，存戶與傳統銀行之間的連結非常薄弱，相反的，純網路銀行與存戶之間的連結十分堅固，以 LINE APP 的用戶舉例，LINE 與用戶之間的連結很強烈，現代人交際應酬通常都不交換電話號碼而是交換 LINE、親朋好友之間也多會使用 LINE 聯繫以及使用 LINE 官方帳號為數位行銷，「LINE 生態系統」不斷推陳出新，其所推出的個人化與智慧化服務讓用戶更黏、無法不使用 LINE APP，而這些用戶他們便極有可能成為連線商業銀行（LINE Bank）未來潛在存戶，亦即純網路銀行無需耗費成本開發業務，就有現成的幾十萬甚至幾百萬之用戶，故而可以謂會員制經濟係純網路銀行抓住客戶最強而有力之關鍵。

從目前樂天商業銀行、連線商業銀行（LINE Bank）公布的業務內容跟優惠來看，許多人批評內容跟傳統銀行無異，亦沒有什麼優惠，而業內人士分析，純網路銀行開業一開始一定是提供最基礎的業務，像是外匯、財富管理等其他一般常見的

---

<sup>181</sup> 數位時代，「LINE 在三大市場推網銀，泰國 LINE BK 4 個月交易額達 166 億！有哪些成績可以借鏡？」，2021 年 3 月 11 日，<https://www.bnext.com.tw/article/61707/line-bk-thai>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 26 日）

銀行業務，原因在於金融產業的特殊性，管理的是大眾的財產，必須將風險管控放在第一優先，無論是推出新業務，或是任何顛覆性的創新功能，都是要建立在穩定與安全的基礎上，先求穩再求好<sup>182</sup>。

金管會提出的開放純網路保險之其中一大前提便是要視純網路銀行可否發揮鯰魚效應，套用於發展純網路保險的模式，誰會是保險業中的鯰魚？純網路保險是否有辦法複製會員制經濟？目前答案還未可知，但若金管會真的開放純網路保險，鯰魚必定會出現。金管會保險局研擬開放純網路保險公司執照，對國內保險市場投下震撼彈，影響了 39 萬業務員之生計，是否可以為去年（2020 年）成長趨緩的網路投保帶來「鯰魚」效應，有待觀察，但若如同純網路銀行上市前，各傳統銀行大力發展數位帳戶應戰那般，便有望促使傳統保險公司改變，加速推動數位轉型。因為新冠肺炎疫情之影響，金管會從本無欲開放純網路保險到有意推動之，多數保險業者抱持著樂觀其成之態度，有業者表示，有鯰魚出現非常好，期待保險局開放純網路保險，保險業者們樂見法規可以被大幅度的鬆綁，對拓展業務將會更有幫助<sup>183</sup>。

## 二、現行保險公司網路投保是否已可滿足市場的需求

金管會所提出開放純網路保險之第二大前提便是視現行保險公司網路投保是否已可滿足市場的需求，其理由在於因國人網路投保率雖日益提升，但 2020 年全年度網路投保新契約保費收入近 40 億元，但僅占整體保費收入的 0.1%，故而應可得知

---

<sup>182</sup> 數位時代，「台灣第一家純網路銀行 樂天銀行滿月成績體檢，Pizza 理論預告用戶：好戲在後頭」，2021 年 2 月 22 日，<https://www.bnnext.com.tw/article/61457/akuten-bank-taiwan-one-month>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 26 日）

<sup>183</sup> 經濟日報，「金管會擬開放純網路保險 傳統業者將加速數位轉型」，2021 年 3 月 19 日，<https://money.udn.com/money/story/5613/5328310>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 26 日）

目前多數民眾仍習慣透過傳統銷售管道購買保險，與其貿然開放純網路保險，還不如好好從網路投保著手，強化線上線下之虛實整合<sup>184</sup>。

在我國，純網路保險有無市場性？或是有網路投保已足矣？其實應先探討的是網路投保與純網路保險究竟有何不同之處，二者之間投保所使用的網路平台或許相同，但後台運作之邏輯完全不同，網路投保之後台仍舊是人工運作，僅係投保程序使用數位化平台；而純網路保險則是所有程序皆數位化運作，背後全靠金融與保險科技之完美整合，不僅核保流程數位化，理賠流程亦也數位化，網路投保與純網路保險二者之間的確大不相同。

探討純網路保險有無市場性以及是否開放網路投保便已足夠滿足我國市場需求與純網路銀行開放前時之市場需求度爭論本質上係相同的問題，我國銀行家數向來過多（目前本國銀行共計 38 家），純網路銀行除了不能設立實體分行，其他能做的業務範圍，跟一般銀行相同，加上民眾使用數位帳戶與純網路銀行之間分辨不出太大之使用差異，消費者的感受不到明顯的產品差異性，純網路銀行在只能透過網路與消費者溝通的情況下，內部管控、提供服務的方法實則截然不同，惟此非消費者一朝一夕間就能有所感受。網路化是未來趨勢，以純網路運營最大的優勢就是沒有傳統「實體通路」的束縛，節省了設置分行（分公司）、臨櫃人員等大量的成本，節省下來的資金可以回饋給消費者（比如：純網路銀行可以提高存款利率、純網路保險可以降低保險費），比起傳統銀行或保險公司，純網路經營能更有底氣推出吸引消費者的方案。

純網路保險於我國究竟有無市場？純網路保險於我國是否有成功存活之可能。本文持肯定的態度，理由在於「鮭魚之亂」印證了我國人民「勤儉務實」之民族性。

---

<sup>184</sup> 自由時報，「純網路保險時機未到」，2020 年 7 月 3 日，  
<https://ec.ltn.com.tw/article/paper/1383883>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 26 日）

所謂「鮭魚之亂」係指因跨國迴轉壽司連鎖店壽司郎在我國的促銷活動而在我國社會引發的一系列話題。壽司郎在臺分店於 2021 年 3 月 17、18 日共同推出優惠活動，若姓名含有讀音與「鮭魚」兩字相同之字者可享有九折至五折的優惠，若有正好有「鮭魚」兩字者則可免費用餐。不料本次「壽司郎」的活動，意外引爆了一波改名熱潮，不少「務實」的台灣人真的去改名，就為了享用免費餐點<sup>185</sup>。純網路保險在我國應有一定的市場，若真的能達成全部流程皆數位化（全數位化），節省下來之成本必定十分可觀，如能反映在降低消費者的保險費上，以我國人民普遍「貪小便宜」之心態，發揮「好康道相報」的消費者心理，純網路保險應可以在我國保險市場佔有一席之地。

### 三、確定社會大眾期待純網路保險公司開放

根據 Money101 調查顯示，我國約有七成的人民有開設傳統銀行的「數位帳戶」，最常使用的服務包含轉帳、存款、查詢帳戶餘額等服務；雖然開設數位帳戶的比例不低，但約有八成左右之國人，分不清楚傳統銀行提供的「網路銀行」以及「數位帳戶」和「純網路銀行」這者之間的差別，超過六成的人不清楚甚至沒聽過純網路銀行！然而，即使大眾對於純網路銀行的概念不太清楚，受訪者中仍有超過 65% 的人會考慮在純網路銀行開戶，因為民眾普遍認為純網路銀行可能會帶來的優點包含便利性高，不受時空限制、提供優惠的手續費、有詳細的個人交易消費紀錄……等

186。

<sup>185</sup> The News Lens 關鍵評論，「看似瘋狂的『鮭魚之亂』改名潮，背後隱含著四種心理效應」，2021 年 3 月 20 日，<https://www.thenewslens.com/article/148641>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 26 日）

<sup>186</sup> 鉅亨網，「8 成民眾純網路銀行、數位帳戶傻傻分不清楚」，2021 年 1 月 25 日，<https://news.cnyes.com/news/id/4562922>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 26 日）



金管會主委黃天牧主委曾言：「我覺得未來世代，網路的確是未來的趨勢，所以純網路銀行是有空間的」如今監管會對開放純網路保險持積極態度，已經委外研究，希望 2021 年底能拍板定案，純網路化在未來會是趨勢所在，雖然大多數國民對於純網路保險一知半解甚至不知道其為何物，但若能做好金融知識宣導，讓民眾知道何為純網路保險、如何用純網路之方式購買保險以及用純網路保險之便利性，最重要的是能得到多少優惠，保險費比一般傳統保險公司能夠便宜多少，以我國人民響應「鮭魚之亂」之積極度而言，我國人民應會期待甚至支持純網路保險之開放設立。

#### 四、獲利模式存疑

我國金管會保險局局長施瓊華曾表示，國外純網路保險公司營運多係簡易投保、單一險種或是不複雜之險種，但根據研究資料顯示，國外純網路保險公司多數仍陷於虧損，包括大陸眾安保險、已經營十年的日本 LifeNet 保險、香港保泰人壽等，都處於虧損狀態，獲利模式存疑，但畢竟還是有一些國家願意嘗試純網路保險，比如香港核發了四家純網路保險執照，並給予快速通道，且產壽險兼有，保險局會進一步進行研究<sup>187</sup>。

觀察新創事業之週期可以得知，新創事業初始期間必定需要「燒錢」，花錢去攻佔市場，搶市占率，「燒死」對手，讓自己存活，若能挺過此段時間便能於市場上存活；相反的，若資金耗費殆盡仍無法達到一定市占率，反倒把自己「燒死」，只能黯然退出市場，這是新創事業必經之過程。純網路保險公司係屬新創事業，其一開始無法賺錢甚至處於虧損狀態其實並不奇怪，監理機關因審慎監理角度對於純

<sup>187</sup> 經濟日報，「純網路保險鮭魚來了！黃天牧：今年底拍板決定」，2021 年 3 月 18 日，<https://money.udn.com/money/story/5613/5326687>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 26 日）

網路保險之獲利模式有疑慮，合於情亦合於理，惟新創事業有其模式及週期性，無法成功獲利、持續虧損進而退出市場係屬正常，主管機關可能憂心過甚。

我國金管會要求純網路銀行設立要跟一般傳統銀行一樣，資本額需至少新台幣 100 億元以上，雖然有質疑的聲浪認為 100 億元之門檻過高須下修，惟本文認為純網路銀行之設立就是將其作為銀行，銀行最核心的業務即為存、放款，亦就是會涉及吸收大眾資金，100 億元之高設立門檻有其必要性，因純網路銀行商品服務性質與一般傳統銀行的商品並無區隔性；至於申請設立保險公司，其最低實收資本額為新臺幣 20 億元，但保險商品服務之性質與銀行業並不相同，保險商品十分多元化，具有區隔性，20 億元之高資本額門檻有下修之必要，產險公司並非必定得經營綜合型之保險公司，不一定需要火險、水險、車險等險種都販售，本文認為就純網路保險之發展策略上而言，單一險種比較容易單點突破，純網路保險公司可以專精於經營單一且小額之險種，將設立資本額門檻放低（比如：下修至 2 億元），可以吸引很多科技業者投入純網路保險之市場，例如：東森寵物雲係寵物網購第一品牌，東森可以自己投資一間純網路保險以專門經營寵物險；航空業者（比如：長榮航空、中華航空）或訂房網站（比如：Agoda、Booking.com）亦可以投入純網路銀行市場，只要訂機票或訂房時順便點擊相關連結便可以投保旅行旅遊綜合保險（旅遊平安險以及旅遊不便險），旅行旅遊綜合保險賠付率較低兼之若進入純網路保險之門檻放低，初期投入成本低除了能讓業者有較高意願進入市場之外也更容易能損益兩平。

金管會保險局對於純網路保險之獲利模式保持懷疑之態度，係屬防禦性之思維，本於維護我國金融市場穩定，監理機關態度嚴謹本是無可厚非，但此舉不利於新創事業發展，更不利於我國保險科技之革新，應要採取鼓勵新創之態度，扶植純網路保險使其盈利，應係降低設立門檻且輔助其能儘速損益兩平而非言多數國家之純網

路保險不賺錢就推斷於我國亦是如此，若對於獲利模式存疑便不去實行，永遠看不到發展的空間及可能性。

## 五、法規限制性

我國並無純網路保險公司之專法，保險法亦無任何相關規範，惟參考先前設立純網路銀行之相關修法過程，若仿照開放純網路銀行之作法，基本上純網路保險公司之設立應無障礙，資本條件或可與一般保險公司相同抑或再討論有無下修之可能。但在運作細節的規範上較為受限，例如：親晤親簽制度、後勤服務及核保理賠的問題，目前網路投保還無法完全突破這些限制，不過就市場上競爭與消費者選擇來看，可抱持正面態度<sup>188</sup>。

我國對於純網路保險公司在保險商品、核保以及理賠之監理法規要求下，或許存在一定程度之阻礙，前文提及我國將網路投保視為特許保險業務中的特許業務，投保險種以及投保金額皆有所限制，嚴重阻礙保險業之數位化轉型但其並未造成絕對之限制問題，我國未針對純網路保險公司設立相關規範，主管機關應積極推動修法或立法之事務，方能創造適當之法制環境，利於保險業因應數位化之轉型，健全純網路保險公司之發展，然而目前純網路保險設立之不可行，主要之原因應在於主管機關之監理思維，至於法規層面其實不存在法制上之絕對阻礙<sup>189</sup>。

---

<sup>188</sup> 彭金隆，台灣應開放純網路保險公司，2018年9月1日，<https://smart.businessweekly.com.tw/Reading/WebArticle.aspx?id=67780>（最後瀏覽日：2021年5月26日）

<sup>189</sup> 蘇維國著，同註152，頁134。

## 第二節 借鏡伊斯蘭保險之經營模式建構我國相互保險公司

我國目前並無相互保險公司之組織型態，伊斯蘭保險公司（Takaful）係一種獨特的相互保險公司組織型態，本文將伊斯蘭保險視為一種相互保險公司，伊斯蘭保險有其獨特之優勢，而伊斯蘭教義中關於風險管理與互助合作的指導原則於我國的保險業發展應可以帶來啟示性之作用，除了學習伊斯蘭保險著重之「相互合作」精神外，其組織架構亦值得借鏡，且我國可以省略一切有關伊斯蘭教法之審查，易言之，無需考慮伊斯蘭教法諮詢委員會之設置、無需遵循伊斯蘭法規，且投資標的亦無需限於伊斯蘭教法所規定的投資標的。

以下借鏡伊斯蘭保險運作之架構，針對我國尚未存有任何相互保險公司之情況下，討論如何建立我國之相互保險公司：

### 一、我國目前並無相互保險公司此保險組織型態

依照我國保險法第 136 條第 1 項規定：「保險業之組織，以股份有限公司或合作社為限。但經主管機關核准者，不在此限。」是以我國的保險業組織型僅有保險股份有限公司與合作社兩種型態，並無相互保險公司之組織型態，因此國內並無相互保險公司。保險合作社（Cooperative insurance society）與相互保險公司同樣係以非營利為目的，核心宗旨皆為「互助性」，該二者應同屬相互組織，本文以為即便保險合作社係相互保險組織之型態，我國之保險合作社（比如：漁船保險合作社）設立之主要目的確是源於互助之精神，惟實質上其屬於政策性的保險組織，且因主管機關未積極輔導、承保單位過少等因素導致其無力開展，故本文認為可以推論出雖然我國有保險合作社此一相互保險組織型態，但我國目前並無相互保險公司之組織型態。

我國保險業屬於高度監理之行業，我國保險法第 136 條第 2 項規定：「非保險業不得兼營保險業務」，若違反前開規定會依保險法第 167 條處以刑罰。我國為何沒有相互保險公司？甚至連相關法規都缺乏，其中最主要原因可能是我國保險市場之自然壟斷現象，因股份制保險公司率先進入市場，保險市場已被股份制保險公司瓜分殆盡，呈現飽和狀態，另外的原因可能為當年九一一恐怖攻擊事件導致多家美國相互保險公司倒閉，引起國內對於相互保險公司風險承受能力不佳之疑慮，故當時之保險監理機關不打算引入相互保險公司此保險組織制度，惟股份制保險公司與相互制保險公司各有優缺點，相互保險公司於我國是否確實無市場，本文認為相互制保險公司於我國應仍有一席之地，原因在於股份制保險公司雖壟斷我國保險市場，惟其亦有保障不足之處，「安建計程車案」、「喬安安家 30 互助契約」以及社會上常存之老人互助會即可以印證我國股份制保險公司仍有保障無法覆蓋之處。

「安建計程車案」之發生背景成因為計程車駕駛屬於高風險之職業，許多計程車司機之社會地位較為弱勢，工時長且收入低，所賺取之車資尚需扣除油錢、靠行費、車輛維修保養費用，且日日載運旅客來回往返，肇事率遠高於一般人，一旦發生事故，除造成己方損害，面對他方的車損與人傷，收入微薄之計程車司機根本無從應付，按照常理，計程車司機可以透過購買保險，將肇事風險轉嫁於保險公司便可以迎刃而解。但保險公司並非慈善事業，係以營利為目的之法人團體，駕駛計程車之肇事率高，相對應的保險費亦高，計程車司機當然無法負擔高額之保險費。既然如此，便有聰明之人想到既然無力繳納保險費給保險公司，就自己來「互幫互助」！因此，車行開始號召眾旗下或靠行司機，共組「互助會」，由眾成員平時定期繳納互助金，互助金之金額無需太高，將來事故發生時就能仿照保險公司，以互助基金協助個別司機，承擔數額龐大的肇事賠償<sup>190</sup>。此舉創新且聰明，在險峻的社會生活

<sup>190</sup> 姜長志著，為「類似保險」卸妝—從「安建計程車案」見證最高法院翻轉的新思維，全國律師月刊，23:4 期，頁 5，2019 年 4 月。

中找到生命之出路，以互助之方法同舟共濟，但法律卻阻斷了此出路，因我國禁止私人未經主管機關許可從事「保險行為」，理由在於保險係透過大量聚集保費基金，分攤被保險人將來不可預期風險之概念，若缺乏國家監理，極有可能發生非法吸金後倒閉、吸收風險後卻無力賠付等危害金融秩序之重大弊端，故未經主管機關許可擅自經營保險業務會收到刑罰制裁。此案爭點有計程車司機所組織之「互助會」、「互助金制度」是否屬於「經營保險業務」？以及互助行為是否得以經營保險論罪？我國保險的定義究竟為何？惟上開爭點並非本文主要討論之重點，故不多加論述，本文認為保險契約本即具有互助之性質，而互助契約若符合對價關係、保險利益、可保危險以及危險承擔等保險最重要之四項內涵，即可認定為保險<sup>191</sup>。「安建計程車案」因營運方式符合對價關係、保險利益、可保危險以及危險承擔等保險四大內涵，故被認定為保險，而違反保險法第 167 條第 1 項，安建公司之負責人林宏錫遭處有期徒刑 3 年 6 個月。

喬安公司一向自詡為以網路平台經營相互保險之創新企業，其顛覆傳統商業保險及民間互助會運作模式，在網路平台上，以更有效率、節省成本並有利於大眾的方式，創造新的互助互利共榮社群，讓原本社會安全機制與商業保險無法照護的大眾，都能藉由彼此共同的力量獲得保障<sup>192</sup>。喬安公司係非經主管機關核准設立之保險業者，亦無經營保險或類似保險業務之許可，惟其以喬安公司名義成立「喬安安家 30 互助專案」，係針對廣大年長、體病、殘障而被商業保險拒絕的弱勢族群而設計之互助契約，在民國 99 年 9 月 15 日曾被金管會保險局以「類保險」移送偵察，經台灣台北士林地方法院於民國 100 年 4 月 22 日宣判無罪，地檢署不服上訴台北高等法院，復於民國 100 年 8 月 18 日於台北高等法院再判無罪，全案定讞，故喬安

<sup>191</sup> 張冠群著，互助契約是否為保險或類似保險—評臺灣高等法院一百年度金上訴字第二八號刑事判決，月旦裁判時報，第 13 期，頁 54、55，2012 年 2 月。

<sup>192</sup> 喬安公司官網，[http://www.intercare.com.tw/about\\_us/index.php?id=1](http://www.intercare.com.tw/about_us/index.php?id=1)（最後瀏覽日：2021 年 5 月 27 日）

公司於我國經營前開業務係具有經法院認證之合法性。喬安公司經營相互保險業務但法院判定其並非屬於非保險業經營保險業務，並無違反我國保險法之規定，由此可知相互保險是保險制度但並無法適用於我國以股份制保險公司作為立法邏輯之監理法規，互助保險在我國就成為「不違法，卻無法可適」的保險商品，此會產生法規監理的真空地帶，無法確實保障消費者之權益。

近三十年前，在我國社會「老人往生互助會」蔚為風潮，其係源於我國早期社會之白包文化，主要目的係為幫助窮困或孤苦無依之老人，幫助其往生後能有一筆喪葬費能處理後事，運作方式為互助會會員每個月固定繳納費用至會員過世後家屬可以領到互助金支付喪葬費用，等於是籌措棺材本之概念<sup>193</sup>。近年頻繁傳出老人互助會財務拉警報之消息，尤其在中南部鄉下最為嚴重，從彰化開始一家又一家老人互助會接連爆出財務危機。老人互助會原本係月繳集資棺材本之農村奠儀互助行為，然因投資報酬率甚高竟變相成為投資管道，在全盛時期互助會之金流高達四百億元台幣。然而隨著社會福利逐漸健全、替代型商品增加以及商業保險日益壯大，互助會會員逐漸流失，互助會邁向入不敷出之困境，出現財務黑洞<sup>194</sup>。長期以來往生互助會無人監管，其並無主管機關，而能夠管理往生互助會的唯一法源就是「內政部輔導社會團體往生互助事項處理原則」，惟該原則僅係一般之行政命令，即使不向內政部登記亦不會有罰則。我國許多老人互助會面對財務危機至今仍在咬牙苦撐，思考如何退場，而我國老人互助會面臨法源不足、法治不足，甚至係無人監管，主管單位互踢皮球之困境，可謂是四面楚歌，雖老人互助會之立意良善，原係抱持長

---

<sup>193</sup> 異言堂，「棺材本沒了？變奏的老人互助會」，2021年2月1日，[https://www.ftvnews.com.tw/news/detail/2021201W0013?utm\\_source=Facebook&utm\\_medium=page&utm\\_campaign=06&fbclid=IwAR0eBFobpb7rgRF0m0GBm7jOY11bO4uvwA5gz-qIVuLEx\\_0Q5FIZL9gI74w](https://www.ftvnews.com.tw/news/detail/2021201W0013?utm_source=Facebook&utm_medium=page&utm_campaign=06&fbclid=IwAR0eBFobpb7rgRF0m0GBm7jOY11bO4uvwA5gz-qIVuLEx_0Q5FIZL9gI74w)（最後瀏覽日：2021年5月27日）

<sup>194</sup> 天下雜誌，「先死先賺？阿公阿嬤繳一輩子卻拿不到 往生互助會 400 億破產危機」，2020年11月19日，<https://www.cw.com.tw/article/5102826>（最後瀏覽日：2021年5月27日）

者老有所終之目的而形成，惟其普遍缺乏專業的風險管理及營運平台，終將導致原始之美意付諸於流水，甚至危害社會安定。

從「安建計程車案」可以發現，「互助會」實可彌補（股份制）保險公司保障不足之功能，且有其存在之客觀環境需求因素，但因違反我國保險法之規定，此「創新」之互助會制度就被格殺；而在我國法院判決下，「老人往生互助會」是否合法視法院認定標準不同而異其結果，惟其陷入法源不足甚至無人監管之困境乃不爭之事實；至於「喬安安家 30 專案」喬安公司標榜其是全台灣第一家以「網路平台」概念經營的公司，更是以「互助保險概念」為基礎來經營的一家公司，成立至今十年，已經成就了三萬多個老、弱、殘、病的弱勢族群的福利，其雖和法院纏鬥多年，最終還是被法院判定為合法，但其不受現行法律所監管，係處於法律真空地帶，監管單位無法保障消費者權益。從以上案例可以印證我國對於相互保險仍有一定之需求，從喬安公司之案例而言，喬安公司係經營相互保險但法院判定其並非保險業，其並無違反我國保險法，因相互保險公司雖然是保險制度之一但並無法適用於我國以股份制保險公司作為立法邏輯之監理法，故而有另外立法監理之必要性。

網路互助近幾年在中國迅猛發展，已經取得了相當可觀的市場份額，但是部分網路互助平臺遊走於法律和監管邊緣的灰色地帶開展類保險業務，也讓網路互助有所變味。對此中國保險監督部門十分重視，也通過各種方式和渠道加強監管、向消費者提示風險，但相關行為屢禁不止，這也在側面反應網路互助這種簡單粗暴、缺乏保障卻又略顯溫情的商業模式在某種程度上很合消費者的胃口<sup>195</sup>。保監會相關負責人多次強調違規網路互助的特點和性質：「網路互助不是保險產品，相關公司也不具備保險經營資質，相關互助計劃沒有基於保險精算進行風險定價和費率釐定，沒有科學提取責任準備金，財務穩定性和賠償給付能力沒有充分保證等等。」中國

<sup>195</sup> 程海寧著，「相互保」：保險新衣下的網絡互助，金融法苑，第 99 期，頁 5(2019)。



保險監督管理委員會（簡稱保監會）曾表示，中國推動相互保險公司有二個目的，第一個目的係為打擊坊間氾濫的各種不受監理的互助計畫，藉由相互保險公司以正視聽，並加強取締非法，第二個目的係相互保險公司不追求營利，專注產品保障功能的優點，可協助政府在金融和養老政策的推動，提供企業和民眾更好的產品<sup>196</sup>，該二目的值得我國深入思考，本文認為保險法之立法目的既然係為避免消費者突失保障，防止社會及保險市場秩序之紊亂，而相互保險公司的最主要經營目的並非係為外部股東獲得利潤而是為其成員謀取利益，相互保險公司幾乎在全球大部分地區皆有開展業務，尤其集中於歐美等國家，其歷史頗為悠久，組織架構與股份制保險公司不同，有其獨特之優勢（比如：受資本市場波動較小、更專注於保障保戶利益以及保費等）雖然瑞士再保公司之 Sigma 有關相互保險組織之報告將伊斯蘭保險排除在其統計相互保險公司之數據外，細究其原因僅係因其特殊業務性質，觀察伊斯蘭保險之本質，仍係屬相互保險公司無疑，伊斯蘭保險將伊斯蘭教義奉為圭臬，伊斯蘭保險提供風險保護之服務係體現伊斯蘭教法相互合作核心原則的一種運作模式，我國若能借鏡伊斯蘭保險之組織架構，設立屬於我國之相互保險公司，可以補足股份制保險公司覆蓋不到之處。

我國保險法第 1 條開宗明義便規定：「本法所稱保險，謂當事人約定，一方交付保險費於他方，他方對於因不可預料或不可抗力之事故所致之損害，負擔賠償財物之行為。」該保險定義過於含糊籠統，會使互助組織（如：往生互助會），變成「保險」或「類似保險」，民間社團基於互助共濟的精神，共同集資設立公積金，當有會員發生意外急難時，由該社團發放救濟金或補償金給受難社員，算不算是保

---

<sup>196</sup> 現代保險健康理財電子日報，「中國跨出相互保險第一步 台灣連法規都沒有」，2016 年 6 月 23 日，<https://rmim.com.tw/news-detail-12216>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 27 日）

險，便有了歧異<sup>197</sup>。由於保險法的定義籠統，本末倒置地使許多損失補償契約被錯誤認定為保險，若無限上綱到行政監理或刑事追訴，也會造成政府機關於適法任事時的困擾。深怕所屬單位接到「認定保險」的燙手山芋，甚至造成找不到主管機關的現象，歷年來也確實引發不少民怨，故而保險法中「保險」的名詞定義實有重新修訂之必要，應增列必要的實質要件（如風險移轉、集合同質風險、費率精算），以明確界定保險契約的意涵；其次在保險業法方面，應該加入「使用名稱」的形式要件，也就是在經營業務或在銷售商品服務時，名稱上有使用「保險」一詞，才算是「保險業務」而有管制的必要<sup>198</sup>，雖有認為名稱不代表實質，地下投資公司不稱銀行，仍是違法吸金；血液銀行稱銀行，也不因此而成為銀行，故而不稱保險，未必非為保險，惟本文認為非保險業經營保險業務會以刑責處罰，可謂茲事體大而有畫定界線管制嚇阻的必要，故其名稱須具有明確性，以免有人誤解界線而無辜越線受罰<sup>199</sup>。修訂保險法固然重要，惟本文認為將目前各互助會納入監理體系中總比其處於法律真空狀態好，而喬安公司一直以來都自稱是相互保險公司，只是在台灣無法可適，故就結論上而言，將各類互助會以及網路社群互助保險放置於明面上監理會比目前由法院自由心證判斷是否為保險以及處於法律真空狀態來的好，相互保險組織類型多元化，可以採取分級監理之模式，各類之「互助會」可以由「保險合作社」之相互保險組織型態處理；一向以網路社群互助保險自豪之喬安公司或者其他有意成立相互保險公司者，得以借鏡「伊斯蘭保險」引進「相互保險公司」此相互保險組織型態處理，而「保險合作社」以及「相互保險公司」之社員/會員數量、初

---

<sup>197</sup> 工商時報，「問世間『保險』為何物？」，2017年6月13日，  
<https://m.ctee.com.tw/album/content/813562?category=4c8c65b0-5bd2-4ec7-8a6c-9447a11812bc>（最後瀏覽日：2021年5月27日）

<sup>198</sup> 同前註。

<sup>199</sup> 聯合報，「陳冲：不稱保險，未必非保險」，2017年10月22日，  
<https://andk.pixnet.net/blog/post/45399639>（最後瀏覽日：2021年7月27日）

始營運資金以及管擔任理人員之資格等等於監理方面可以為分級監管，如此一來既然能滿足消費者不同面向之需求，也能使消費者權益之保護有法可循。

本文認為任何的組織型態都有其功能及優點，只要能妥善監理，即可以讓保險市場自由、健全的發展，滿足社會大眾對保險的不同需求、讓社會大眾有自由選擇之權利，我國若能參考伊斯蘭保險之經營模式設立相互保險公司，可以補足股份制保險公司不足之處。

## 二、「互助性」——互助成員間形成會員制度

保險制度之所以存在，是因為古今社會人類面對各種風險災害自然而產生相互幫助之需求，不論是傳統商業保險、相互保險亦或伊斯蘭保險本質上皆有「互助」之性質，惟傳統商業保險因涉及股東利益，並非純為保戶考慮，而相互保險以及伊斯蘭保險相較於傳統商業保險更加專注於保戶/參與人之利益，「互助」色彩較傳統商業保險更為濃烈，此特性在伊斯蘭保險中尤為明顯，伊斯蘭保險注重互相幫助之真實性，伊斯蘭保險的基本原則便係實現共同責任、合作與保護，而其主要之核心內涵為「互相負責」、「互相合作」以及「互相保護」，伊斯蘭保險是建立在合作原則之基礎發展而成。

伊斯蘭保險是伊斯蘭世界中傳統保險的替代方案，乍看之下會以為此為同宗教者共存共榮之互助會，故性質可能類似於我國之保險合作社，然而伊斯蘭保險並非僅限於穆斯林方能加入伊斯蘭保險計畫，非穆斯林亦可以購買伊斯蘭保險，這與非社員也能購買相互保險公司之保單情形相同，伊斯蘭保險發展至今實則為一種商業模式而非僅為小型互助會模式，就制度模式而言伊斯蘭保險公司與相互保險公司較為類似，而並非保險合作社。

本文認為，我國可以從建構「會員制度」著手，參考「伊斯蘭保險」組成「相互保險公司」，相互保險公司之定義是在平等之基礎上，由全體會員持有並以互助合作方式為會員提供保險服務之公司，具有同質風險保障需求者，透過訂立契約成為會員，並繳納保費形成互助基金，由該基金對契約所約定之事故發生所造成之損失承擔賠償責任，近年來會員制經濟的興起引發一股熱潮，其實相互保險類似於會員制經濟，會員制可以建立長期之關係，而會員與會員之間可以互相合作、互相幫助，至於會員制度該如何建構，可以參考目前我國純網路銀行之「樂天生態圈」或「Line 生態圈」之作法，除了有潛在的客戶群，不需要額外開發業務外，會員資料成為相互保險公司管理者最大之資產，能有效率分析數據、為會員制定風險管理規劃。

在保險市場中，「特定險種」對於相互保險而言極有優勢，其所面對之被保險人同質性風險高，能透過與職業相關之機構合作，共同推廣相互保險（比如：醫師責任保險、律師責任保險等）；「滿足特定族群保險需求」係相互保險另一個優勢，因其保費較為低廉，可以滿足經濟較弱勢之族群（比如：農民、漁民等）或特定族群（比如：計程車司機、聯結車司機等）之需求，蓋某些險種可能利潤極低，股份制保險公司不願經營，抑或股份制保險公司即使經營該險種，該族群亦無力繳納保費，然而這些族群的人確實有保險需求，方能使生活較無顧慮，此時，若有相互保險公司存在，以低廉的保費提供保險服務，能補足股份制保險公司不願涉入的保險市場，使這些特定族群的人之保險需求可以得到滿足，達到普惠金融之理想。以前文提及之「安建計程車案」為例，車行號召眾旗下靠行之司機，共組「互助會」，由眾成員平時定期繳納互助金，將來事故發生時可以互助基金協助個別司機，承擔肇事賠償，其實此制度本質上即為相互保險之組織型態，雖然其可透過成立「保險合作社」加以解決目前困擾，惟由該案亦可以發現，若我國能設立相互保險公司，

其保費低廉之特點可以替我國發展微型保險上更添助益，也能使我國保險市場發展得更為完善。

### 三、揚長避短—伊斯蘭保險之現代經營模式

伊斯蘭保險係屬相互保險，其主要特徵在於都係藉由支付固定的保費（Takaful 中的捐獻），將風險由保單持有人（Takaful 中的參與者）的危險團體中相互承擔並移轉，而非像股份制保險公司另外將風險透過保險公司予以轉嫁。

而相互保險的主要特色係會員參與管理、會員共同所有以及會員共享盈餘，伊斯蘭保險自然亦不例外，然而其與一般相互保險相比之優勢在於現代化之伊斯蘭保險營運架構，以馬來西亞之伊斯蘭保險經營模式為例，現代伊斯蘭保險公司之組織設置基本上是有負責管理業務和初始監管資本的「股份有限公司」（管理者）以及參與者（即保戶），在馬來西亞現代伊斯蘭保險運營模式中，除了參與者外，也有股東之存在，而相互保險公司僅有被保險人（亦就是保戶）而無股東之存在（亦有一說法為保戶即為股東，本文認為可將之理解為相互保險公司無外部股東之存在），易言之，伊斯蘭保險的管理階層（亦即專業管理人員）是由有限公司去擔任，而此會影響現代伊斯蘭保險公司和相互保險公司在各種風險的分配上有所不同，費用風險（Expense Risk）在伊斯蘭保險架構中，由股東承擔，而在相互保險中，費用風險則是由被保險人，也就是保戶承擔，並會影響到分配給被保險人的利潤；作業風險（Operational Risk）在伊斯蘭保險的架構中，管理階層係受僱於伊斯蘭保險公司之股東，負責業務的正常運作，因此作業風險自然是股東應負之責任，在相互保險中，作業風險係被視為所有被保險人的責任；投資風險（Investment Risk）在伊斯蘭保險中，投資風險是存在於伊斯蘭保險基金池中參與者的帳戶，也會存在於股東基金中股東的資產帳戶，而在相互保險中，投資風險係由被保險人共同承擔；核保風險

(Underwriting Risk) 在相互保險中，核保風險係由被保險人共同分擔，伊斯蘭保險公司管理核保風險的基礎與相互保險公司之差異不大，其與相互保險公司間的差異僅在於如何管理理賠以及負債管理（亦即理賠負債超過風險池中的資產時），在伊斯蘭保險中，股東有義務向伊斯蘭保險資金池提供無息貸款，以彌補此情形產生之暫時的赤字，而若將來此風險池中有盈餘，即會優先償還此筆貸款，此部分係與相互保險最大之不同，理由在於相互保險公司並無股東，相互保險公司若遇到上述赤字、負債之情形，可以透過發行公司債向外部籌措資金，惟此舉有失敗之可能。

本文認為伊斯蘭保險係由一公司擔任管理者之角色，除了可以解決初創公司難以立即達到臨界規模之問題外，其在費用風險、作業風險、投資風險與核保風險之風險分配上相對而言亦較為穩健，且若有赤字產生，股東有義務提供無息貸款，此可以舒緩相互保險籌資方面之困難，伊斯蘭保險既保留了相互保險保費低廉、重視保戶利益以及互幫互助精神之體現等優點，又一定程度的避免了相互保險利用資本市場能力有限之缺點，可謂是達到「揚長避短」之效。

至於如何借鏡伊斯蘭保險經營模式，設立我國之相互保險公司，本文認為主要可以參考馬來西亞之相關規範，因為馬來西亞係目前全球伊斯蘭保險監理制度最為完善之伊斯蘭保險中心，運作模式以及監理制度皆十分詳盡，可以衡量我國國情、市場等因素決定要採用利潤分享協議模式（Mudharaba Model）、代理模式（Wakala Model）或是兼具 Mudharaba 和 Wakala 性質的混合模式（Hybrid Wakala Mudarabah Model），再輔以美國（加州）、日本、德國以及中國等國家相互保險之相關規定作為立法參考。

#### 四、小結

我國保險法第 136 條第 1 項規定：「保險業之組織，以股份有限公司或合作社為限。但經主管機關核准者，不在此限。」我國目前並無相互保險公司之相關規範，欠缺法源依據，如要成立相互保險公司或可依照保險法第 136 條第 1 項但書，由主管機關核准設立，惟相互保險公司組織與股份制保險公司本質上並不相同，以股份有限公司為主要規範對象而設立之保險法以及公司法要如何適用，便為一大難題。

於馬來西亞，伊斯蘭金融體系與一般傳統金融體系形成雙軌制的特殊制度型態，故而伊斯蘭保險公司與一般傳統的保險公司也是併行之制度，建立伊斯蘭金融生態系統（Ecosystem）係馬來西亞伊斯蘭保險業發展的主要動力之一，馬來西亞採取雙軌制，伊斯蘭保險公司與一般傳統的保險公司各別適用專法，惟其係源於伊斯蘭教義此特殊之宗教性考量，方以兩部專法分別規範、監理，常規的金融服務受 Financial Service Act of 2013 拘束，而伊斯蘭金融服務則受 Islamic Financial Service Act 2013 拘束；而日本相互保險公司規範係訂於日本保險業法之第二編第二章第二節，除就相互保險公司之特性做特別規定（比如：基金、章程、社員、董事資格以及公司會計等）外，亦有許多準用股份制保險公司之規定；德國亦係將相互保險公司規定規範於保險業法中，其規範於德國保險業監督法第三章，立法模式如同日本，就相互保險公司之特性為規範，其餘部分則準用股份制保險公司規定；至於美國各州保險法皆係自行訂立，並無統一標準，美國加州保險法對於相互保險公司之設立有獨立章節作為規範，其規範於加州保險法第二編第一部第四章，該章對相互保險之基金、社員（社員總會、董事之資格限制以及董事會等）以及公司會計（比如：向外貸款、保單持有人之紅利）等設有不同於股份制保險公司之規定，無特別規定者則準用股份制保險公司之規定，並於同部第五章就郡之相互火災保險人做細節性之規定。

本文認為，應於我國保險法增訂相互保險公司專章，使相互保險公司在我國於法有據。

### 第三節 小結—建構我國純網路相互保險公司之可能性

#### 一、純網路方式之可行性

因為新冠肺炎疫情影響，我國金管會對是否開放純網路保險公司從保守轉為抱持開放態度，而我國開放純網路保險困難之一是國內法規對網路投保商品仍有諸多限制，其二是純網路保險公司仍未見可獲利模式或案例，有壽險業者預估現有保險公司推動虛實整合的網路投保業務，反而比較可能成功，綜觀國際上發展狀況，純網路保險的商品險種通常過於單一且簡易，像日本有網路投保公司，推出一年定期投保壽險，這類保險商品是否具有市場規模，或者是否適合台灣市場特性，需要再經過更多時間研究<sup>200</sup>。

金融科技來勢洶洶，未來純網路金融勢必會成為趨勢，尤其 Z 世代（泛指 1995 年後出生之年輕人）自小在網路世界長大，係屬網際網路之世代，純網路日後應會成為主流。金管會主委黃天牧主委曾說，參加國際監理會議中，聽到有針對特定族群與特定商品發展的純網路保險，是可思考的方向。舉例而言：如同我國之退休理財平台開始銷售壽險商品，考量無需佣金，且行銷成本低，若年輕人所需的醫療保障商品，可以用便宜保費買到，不會造成年輕消費者過多之負擔又能享有保險保障，

---

<sup>200</sup> 工商時報，「五年內可能都看不到... 台灣純網路保險公司 不成熟」，2020 年 6 月 29 日，<https://www.chinatimes.com/newspapers/20200629000199-260205?chdtv>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 27 日）



但因現有保險公司開放網路投保，亦有多種網路保險商品，成本也可調降，保險局將針對市場性作全盤考量<sup>201</sup>。

以純網路運營方式最大的優勢就是不受傳統「實體通路」之拘束，節省了設置分公司、業務人員等大量的成本，節省下來的資金可以回饋給消費者（比如：降低保險費），純網路經營之方式能比傳統保險公司更有辦法推出物美價廉之保險商品。純網路保險於我國究竟有無市場性？本文持肯定的態度，我國「鮭魚之亂」（即為「鮭魚效應」）印證了我國人民「克勤克儉」之民族性，雖然我國已有傳統保險公司推出網路投保之商品，保險費相較於向保險業務員購買已然較低，但若能達成保險之全部流程皆數位化（亦即全數位化），節省下來之成本必定更為可觀，如能確實反映在降低消費者的保險費上，以我國人民普遍「貪小便宜」之心態，再輔以良好的保險行銷方案，純網路保險在我國保險市場應仍能有其地位，至於國人對於純網路保險是否真的會買單，亦只能留待時間去驗證。

## 二、經營模式之選擇——相互保險公司之組織型態

### （一）我國目前並無相互保險公司之組織型態

依照我國保險法第 136 條第 1 項規定：「保險業之組織，以股份有限公司或合作社為限。但經主管機關核准者，不在此限。」是以我國的保險業組織型僅有保險

---

<sup>201</sup> 同註 178。

股份有限公司與合作社兩種型態，並無相互保險公司之組織型態，因此國內並無相互保險公司。

我國為何沒有相互保險公司？甚至缺乏相關法規？最主要之原因可能是我國保險市場早已被股份制保險市場自然壟斷，此外，我國幅員太小，可能會有風險過於集中、籌資困難等問題，不適合發展相互保險公司，以及主管機關考慮到九一一恐怖攻擊之後美國相互保險公司之消亡故而不想推動等因素。因股份制保險公司早早進入我國保險市場，市場被其壟斷實屬自然現象，然而相互制保險公司於我國是否真無市場性？其實應容有討論空間。

相互保險發展歷史悠久，現代保險的起源就係相互保險，目前在國際保險市場中仍佔據舉足輕重之地位，尤其在高風險領域，比如：農業、漁業和中低收入族群等風險保障方面有很好的應用。從美國、歐洲多年來的相互保險市場發展經驗可知，相互保險係屬體現保險本質之傳統保險形式，其仍具有一定之市場需求和發展潛力，在保險市場中發揮著不可或缺的作用；而伊斯蘭保險在近年走入大眾之視野，其強調伊斯蘭教義「互助」之精神，備受世人贊同，前景可期，是目前全世界發展十分良好的相互保險公司。雖然各國市場皆存有差異性，僅能從國外發展經驗大概推論我國市場應會如何發展，惟我國民間互助會層出不窮，有前文提及之「安建計程車案」、曾經紅極一時之「喬安安家 30 互助契約」以及民間各式各樣之老人互助會，「互助行為」本身並非違法，而「互助契約」內容以及形式亦未必違法，從我國社會存在多種「互助會」可以發現，我國一般的保險公司仍有無法覆蓋之處，由國人「抱團取暖」之「互助行為」組成之各式各樣互助會可以發現我國股份制保險公司確實有力有未逮之處，如中國保監會設立相互保險公司之目的之一——打擊坊間氾濫的各種不受監理的互助計畫，藉由相互保險公司以正視聽，並加強取締非法，本文

認為與其說是取締非法，不如說是正視民眾有此需求，不立法、不管制仍會出現，與其地下化不如法制化。

## (二)純網路經營方式為相互保險公司於我國帶來新的市場

傳統相互保險利用資本市場能力有限，以馬來西亞之伊斯蘭保險經營模式（以股份制公司為管理者）可以有效排解此問題，而傳統相互保險尚存有難以大範圍發掘同質風險族群、資訊不透明以及內部人控制等風險，「數位化」可以打破這些傳統相互保險之固有壁壘，網際網路無遠弗屆之特性使得人與人之間的距離被大幅縮短，可以更快速、更有效率的在更大範圍內找到有同質風險保障需求的人，潛在客戶數量龐大，突破地域以及時間限制，大幅減少經營成本，為相互保險發展提供服務之速度加分。而在資訊不透明以及內部人控制等風險，在行動網路時代可以迎刃而解，行動網路、社交軟體以及 APP 可以使相互保險公司能不間斷、隨時隨地與保戶進行雙向溝通，任何資訊揭露也可以於第一時間讓分散在世界各地的保戶獲悉。

相互保險在堅持傳統互助精神之同時亦致力於創新，運用新創科技化解其固有短板，雖然我國保險市場目前呈現被股份制保險公司自然壟斷之現象，但純網路會為相互保險公司帶來另一個新的市場，除此之外相互保險加入我國市場可以對現行股份制保險公司起到警醒作用，進而促進股份制保險更加注重保戶利益，方能使我國保險市場日益完善。

### (三) 相互制保險公司為純網路保險帶來創新性

我國金管會前任主委顧立雄主委曾說，要開放純網路保險公司，要先解決現行網路投保險種少的限制，現在網路投保開放的險種不多。以險種來說，產險開放幅度較快、較大，而壽險主要卡在「親晤親簽」問題，產險因為道德風險不高，所以可以適度開放，壽險業如果沒有替代方案解決親晤親簽問題，主管機關就態度就會偏保守。再從另一個角度想，現在產壽險公司國內已經很多家，再開一家純網路保險公司，須考量有無利基。現在不管是人壽還是產險，網路投保已經是所有公司都想做的，網路投保這概念已經存在，不需要在擁擠的保險公司裡再硬是開放。顧立雄前主委坦言：「講白一點，要有一定創新性我才會考慮開放，現在產險的網路投保已經很大幅度開放，真正希望網路投保開放的是人壽，若要多險種的開放，技術上一定要讓我能夠安心。」如果有足夠創新性，才有在現行擁擠的保險市場下再開放的可能性，如果沒有一定創新性，不會去考慮開放純網路保險公司<sup>202</sup>。

我國現在不論是產險、壽險都已積極發展網路投保，主管機關認為是否有純網路保險公司的必要性，值得思考，必須具有一定的創新性才有可能開放純網路保險。本文認為，就「消費者體驗」之感受度而言，如同目前數位帳戶與純網路銀行帶給客戶的消費者體驗大同小異般，若只是一般的純網路保險確實與網路投保相差無幾，縱使其背後的運作模式與邏輯大不相同，但消費者若對兩者之間無明顯感受度上之差異，實無理由捨棄保險公司之網路投保服務而選擇純網路保險。

純網路保險可以大幅省下設立分公司之人事、水電等成本、運作後台人力成本以及業務人員成本等，若真能以純網路之模式經營，所節省之成本將會十分可觀，

---

<sup>202</sup> ETtoday 保險新聞，「這個問題科技仍無法取代 純網路保險公司還有得等」，2018年10月4日，<https://www.ettoday.net/news/20181004/1272832.htm>（最後瀏覽日：2021年5月27日）

假設能如實回饋到消費者身上，亦即降低保費，以我國消費者向來「勤儉」之消費習慣，必定會買帳，惟我國主關機關一向採取審慎監理之態度，應不會容許市場上出現過分削價競爭之行為，縱使純網路經營模式能夠大幅降低保費，亦會受限於監理壓力，調降保費之幅度不會太大，甚至可能與目前網路投保的費率差不多，如此便會造成開放純網路保險之成效不彰，更無法達到金管會對於開放純網路保險需具有「創新性」之要求。

過去金管會一直表達沒有必要設立純網路保險，如今態度轉變抱持開放態度，理由除了是受到新冠肺炎疫情影響外，主要是看到香港「虛擬保險」（即純網路保險）所得到的啟發。香港係於 2020 年時發出四張虛擬保險（純網路保險）執照，觀察香港純網路保險之發展是針對特定族群，例如：20 歲到 40 歲，每年續約，保費因網路相對便宜具競爭利基，純網路保險公司有特定族群和特定商品，這帶給我國一個可以思考之方向，可以讓民眾買到需要且適合的保單，我國社會若有此需求，監理能到位，金管會在適當時期會做政策決定開放純網路保險公司<sup>203</sup>。

本文認為受到保險科技之衝擊，數位化轉型是必經之路，我國如欲開放純網路保險，針對「特定族群」、「特定險種」是可行之方向，且從單一之「產險」開始係較穩妥之作法，又從組織架構切入，如能建立相互保險公司制度，可以與股份制保險公司做出明顯區隔，相互保險公司主打「民眾互助」此種富有人性又溫暖的組織特色具有強烈的市場區隔性，除了能彌補現行股份制保險公司無法覆蓋之範疇，亦能符合「創新性」之要求，雖然相互保險制度對於經營人壽保險來說有相當之優勢，但考量我國國情以及國人購買保險之消費習慣，本文認為在我國以純網路為銷售平台之方式目前不適合經營壽險，應捨棄複雜性較高的壽險產品，專攻單一之產

---

<sup>203</sup> 遠見，「『純網路保險』將開放，台港混血的 OneDegree 能激起鯰魚效應？」，2021 年 4 月 7 日，<https://www.gvm.com.tw/article/78841>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 27 日）

險商品，理由在於壽險屬於長期性之險種，某些壽險保單複雜性很高，以「投資型保單」舉例，雖然我國金管會於去年（2020年）七月開放網路購買投資型年金，同時卻也設下重重限制（比如：投保年齡須限20~50歲之民眾、限分期給付年金以及連結基金數限制等），其理由在於即使在有人員解說的實體通路銷售投資型保單都容易產生糾紛，因此現階段這些複雜的商品暫不開放。事實上，一般國人在網路上買基金，通常不會有大問題，但不論是變額年金或變額壽險，恐怕就很少人能夠真正弄懂及了解，尤其是「變額（萬能）壽險」，保戶光是要了解不同公司，對於「目標」、「超額」、「基本」保費的名詞差異，就已經非常困難了，更何況是「保額設定」、「危險保費計算」、「各種附保證內容」、「甲、乙、丙或A、B、C、D型差異」、「回饋金計算」…等<sup>204</sup>，簡言之，壽險之複雜性會使保戶無法靠己身之力清楚了解保單條款裡的各種名詞定義與不同商品間的差異，可能仍須仰賴保險業務員之幫助；至於主攻「單一」之產險商品是因為綜合型產險經營商品範圍廣泛，承保細目複雜，須具備高度專業性，投入成本會比較高，較不適合剛起步之純網路保險公司。此外，我國產險市場競爭激烈，市場價格十分競爭，尤其是車險的部分，由於目前各家保險公司推出之保單承保內容、保費、保單條款等差異甚少，要如何做出產品差異化便係勝出的關鍵。純網路保險擁有嶄新的公司形象，在價格上更有其優勢，也更有機會以保險科技作出個性化商品，做到市場區隔性，突破以價格競爭為主的框架。

---

<sup>204</sup> 聯合新聞網，「網路投保好方便？專家三理由揭「保戶不一定能獲得最大效益」，2021年6月3日，<https://udn.com/news/story/121591/5506584>（最後瀏覽日：2021年7月3日）

### 三、互助方式與網路平台之同步創新

純網路保險在國外其實早已行之有年，主要是透過網路將較為簡單、制式化的保險產品，如車險、旅平險等集合起來，讓顧客在線上平台比較、選擇及決策，同時提供查詢保單訊息、續保或是理賠等各項服務。保險局局長施瓊華局長表示，國外比較多純網路保險仍陷於虧損，包括中國大陸的眾安保險、已經營運十年的日本 LifeNet、香港保泰人壽等等，而我國保險業正面臨低利率、國際財報準則 IFRS 17 接軌等挑戰，壽險公司若無法獲利，會影響股東增資意願，財務結構即可能弱化，金融監理單位就會「憂心」，這是要發展純網路保險公司第一大現實問題<sup>205</sup>。

至於相互保險公司在國外已是行之有年，在國外並非什麼新穎的模式，欲於我國推動設立，係從無到有，有一定之困難度存在，惟相互保險公司於經營特定族群、特定險種有其優勢存在，並且可以在我國保險市場上與股份制保險公司競爭，避免股份制保險公司長期壟斷保險市場，而可能過於追求股東利益而忽略保戶利益之弊端。

我國傳統保險業者對於金融創新多數抱持著不敢輕忽之態度，不論係自行發展保險科技亦或是與 Fintech 新創、技術平台商合作，透過創新技術，改變行銷策略、創造新的商業模式。至於使用數位平台銷售保險，對於我國傳統保險公司而言已非新鮮事，許多保險公司皆推出網路投保之數位化服務，惟成效仍有限，本文認為我國可以「純網路經營」此創新之數位化經營模式為銷售通路，參考「伊斯蘭保險」之商業模式，建構我國之「相互保險公司」，雖然「相互保險公司」在國外並非新穎的商業模式，伊斯蘭保險公司也是在相互保險公司的架構上做調整，惟復古的事

---

<sup>205</sup> 鉅亨網，「純網路保險開放難度高 兩大保險生態系較可期」，2021 年 3 月 21 日，<https://news.cnyes.com/news/id/4615820>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 27 日）

物亦會老樹開花，於我國而言，引進一種國內未曾出現之商業模式即屬創新。是以，純網路平台是銷售通路，而相互保險公司是商業模式，可以在我國同時創新，達成相輔相成、互利且雙贏之目標。

我國金管會認為目前世界各國純網路保險公司的狀況，大部分營運初期都是處於虧損之狀況，故目前並未決定是否開放，不論是純網路保險或是相互保險公司，創立初期必定會遇到初期無法盈利之困難，監理機關會憂心實屬正常，惟初始創立便盈利此事十分不容易，新創事業有其週期性，金管會預設立場有欠公允。此外，我國保險公司設立門檻太高亦是阻礙純網路保險發展的因素之一，我國保險業設立許可及管理辦法第2條規定：「申請設立保險公司，其最低實收資本額為新臺幣二十億元。發起人及股東之出資以現金為限。」依照該條規定，我國進入保險業之門檻高達二十億元，其中主要原因應為藉由高設立門檻以降低系統性風險，惟事實上進入門檻低不一定會增加系統性風險，因進入門檻過高，若發生不測，對於市場之影響便會十分劇烈；反之，若進入門檻調降，若有意外，對於市場之影響便不會過鉅。另外，高設立門檻亦不利於我國設立相互保險公司，相互保險係藉由社員們相互聚集資金形成，類似開放型基金，組織規模係屬慢慢擴大類型，而我國高資本門檻等於不給予相互保險成長之機會，在尚未招收足量會員時便要求繳交如此高額之鉅款，在此監理要求下，相互保險在我國當然無生存之可能，換言之，高設立門檻扼殺了相互保險在我國的生機。

無論是從技術面著手展開創業，亦或者從消費者之需求面為發想，新創公司之商業模式與傳統產業實屬不同。馬雲曾說過：「窮人窮的是思維，窮的是掙錢的意識，是將自身資源轉化為資本的意識！」金管會對於純網路保險採審慎監理態度無可厚非，但過於保守會不利於新創事業之發展，防禦性之思維會阻斷創新之進步。本文認為看見消費者之需求就會有獲利之可能，以「純網路經營」此創新之數位化



經營模式為銷售通路，參考「伊斯蘭保險」組織之商業模式，建構我國之「相互保險公司」，商業模式與銷售通路，可以同時創新，一步到位。



## 第七章 籌組我國純網路相互保險公司之芻議

我國現行法規並未針對純網路保險制定相關規定，且本文係借鏡伊斯蘭保險之模式於我國以純網路之方式經營相互保險，我國保險法是針對傳統商業股份制保險之經營模式為規定，並不包含相互保險制度之組織型態，是以若以純網路之方式經營相互保險，即會有無法可適之問題。故以下就創新商業模式（相互保險公司）以及銷售通路（開放純網路保險）進行分析並就監理面向為法規原則性之擬定。

### 第一節 相互保險公司之組織型態

相互保險公司對於我國來說是一種全新的保險組織型態，可以為消費者提供不同於股份制保險公司之選擇，而欲推行此一制度之前提當然是需有法源依據，故建構完善的相互保險法律體系至關重要。

#### 一、現行公司法之適用

我國公司法係屬於組織面向之規範，依照公司法第 2 條規定，我國之公司可以分為無限公司、有限公司、兩合公司以及股份有限公司共四種公司類型，而欲於我國成立相互保險公司可以「有限公司」作為公司組織類型，因我國有限公司允許一人股東存在，又參考馬來西亞伊斯蘭保險制度之架構，一人（或多人）出資為股東成立名為「相互保險公司」之有限公司，該公司同時作為 Operator（管理者）負責相互保險公司一切運營事項。是以，欲推動相互保險公司之成立，現行公司法即可適用，無需加以調整。

## 二、於保險法中建立相互保險專章

欲於我國推動相互保險公司，最重要的關鍵在於特許規範，因我國之保險法（不論是契約法亦或監理法）皆係針對股份制保險公司，現代相互保險公司之經營模式與股份制保險公司雖然已無顯著之差異，相互保險公司可以準用股份制保險公司之規定，但因為相互制與股份制本質上仍有極大的不同，導致相互保險公司無法完全適用股份保險公司之規範，需要建立一套新的相互保險公司之制度，設立相互保險公司法亦或在保險法中訂立相互保險專章皆可行，本文認為將相互保險公司納入保險法之框架中較為理想，因相互保險公司制度係保險制度之一種，應於保險法下新增訂相互保險專章較為合理，本文提出以下原則性之建議為將來保險法中增訂相互保專章作為參考：

### （一）借鏡馬來西亞之伊斯蘭保險模式

傳統相互保險雖然具有一定之優勢，惟利用資本市場能力有限，然而伊斯蘭保險係由一公司擔任管理者之角色，除了可以解決初創公司難以立即達到臨界規模之問題外，其在費用風險、作業風險、投資風險與核保風險之風險分配上相對而言亦較為穩健，且若有 Deficit（赤字）產生時，股東有義務提供無息貸款，保證有足夠的資金運營以及保險賠付，此舉可以舒緩相互保險籌資方面之困難，伊斯蘭保險既保留了相互保險保費低廉、重視保戶利益以及互幫互助精神之體現等優點，又一定程度的避免了相互保險利用資本市場能力有限之缺點。

本文主要參考馬來西亞之伊斯蘭保險組織架構及相關規範，再輔以美國（加州）、日本、德國以及中國等國家相互保險之相關規定作為建構我國之相互保險公司立法

參考。原因在於馬來西亞係目前全球伊斯蘭保險監理制度最為完善之伊斯蘭保險中心，運作模式以及監理制度皆十分詳盡。

馬來西亞主要之伊斯蘭保險模型係利潤分享協議模式 (Mudharaba Model) 以及代理模式 (Wakala Model)，但並未限制僅能使用該二種模式，我國之相互保險公司可以通盤考量我國法規、國情以及市場等因素後決定要採用何種模式，亦可以採取兼具 Mudharaba 和 Wakala 性質的混合模式 (Hybrid Wakala Mudarabah Model)。此外，本文認為，馬來西亞之伊斯蘭保險模型固然優秀，但其管理者係由「股份制公司」擔任，雖可以有效排解相互保險利用資本市場能力有限之問題，惟於我國以「股份制公司」擔任「相互保險公司」之管理者會顯得不倫不類，主要原因在於馬來西亞是採一般保險公司以及伊斯蘭保險公司之雙軌制，與股份制保險以及相互制保險之光譜並無法完全相對應，馬來西亞之伊斯蘭保險公司係以股份有限公司之形態存在，惟我國並非伊斯蘭教國家，毋庸遵循伊斯蘭教法，在不採取一般保險公司以及伊斯蘭保險公司雙軌制之前提下，將伊斯蘭保險模型稍作調整，原本由「股份制公司」擔任管理者調整成由「有限公司」作為管理者，以此作為區隔性較為妥適。

本文擬定我國相互保險公司模型雛形如圖 9 所示，以有限公司成立相互保險公司，有限公司作為相互保險公司之管理者，而管理者必須建立並維持兩筆資金，其中一筆為股東出資所成立 Shareholder's Fund，作為初始運營資本，而另一筆則為各保戶繳納之保險費 Takaful Fund，作為風險池中之基金。該模型雛形與 Hybrid Wakala Mudarabah Model 較為類似，管理者可以收取一筆 Wakala Fee 作為管理之報酬，另外亦可以收取一定比例 (1-Y%) 的投資收益，而期末的承保盈餘則視管理者與參與者的事先協議是否以及如何分配比例 (1-X%)，除了管理之報酬外，經營者可以享有一定比例之投資收益與承保盈餘可能會使其更有誘因以及動力去積極從事投資、為參與者處理承保或理賠的相關事宜，而參與者亦可以從經營者的積極管理中獲取

利益，彼此互利互惠。此外，當風險池的資金不夠支付保險理賠時就會產生所謂的 Deficit，此時要由管理者提供無息貸款以支應保險的賠付，再下一個年度若有盈餘，該盈餘須用於優先清償給管理者的無息貸款。

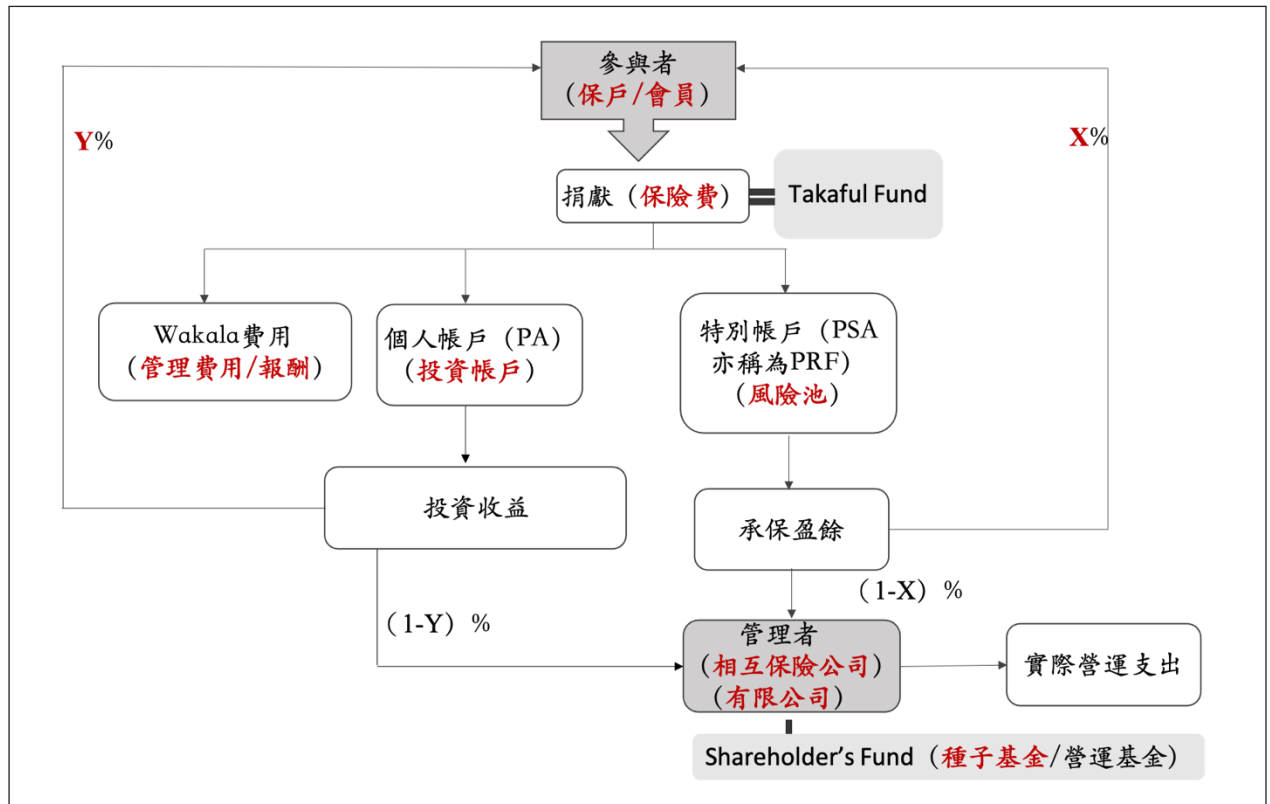


圖 9 我國借鏡伊斯蘭保險之相互保險公司模型

綜合上述，因相互制與股份制本質上之不同，其定義、設立、會員制以及因所有權歸屬不同而有盈餘分配等皆需特別訂定法律規範之，故應於保險法中另外增訂相互保險專章為宜。

## (二) 調降最低設立資本門檻

一般（指非伊斯蘭）相互保險公司因無股本，故相互保險公司之設立必須仰賴「基金」去負擔設立以及經營費用，為了確保相互保險公司初創時期能運作無虞，基金之監理不可或缺，然而本文採納馬來西亞之伊斯蘭保險運作架構為我國相互保險公司之模型，故而由股東出資形成 Shareholder's Fund，即為運營用的種子資金（實收資本），支付一切運營、管理費用，是以本文之相互保險公司仍有最低設立「資本」門檻。

馬來西亞之保險公司最低資本額限制為 1 億元馬幣（約為 6.7 億元新台幣），伊斯蘭保險公司之資本門檻與一般保險公司亦相同，相比之下，我國保險公司之資本設立門檻高達 20 億元新台幣，而高資本設立門檻會扼殺相互保險，因為高資本設立門檻違反相互保險設立之邏輯，相互保險之壯大是靠會員們互相聚集資金所積累，性質類似開放性基金，規模是屬緩慢擴大，若門檻過高，相互保險幾無設立之可能。

而日本相互保險之基金門檻與該國股份制保險公司之最低資本門檻相同為 10 億日元（約為 2.5 億元新台幣）；美國各州保險法各自訂定，無統一標準，以美國加州為例，其相互保險基金數額為 20 萬美元（約為 550 萬元新台幣）；德國並未對相互保險之基金數額做規範，並無一定法定數額，而係檢附相關文件送交主關機關查核；中國大陸則規定初始會員資金由主要發起會員負責籌資且不得低於 1000 萬元人民幣（約為 2.5 億元新台幣）。

綜合上述，除了馬來西亞是因為宗教考量將其國內保險分成一般保險公司與伊斯蘭保險公司（伊斯蘭保險公司之組織型態恰好為相互保險公司）而資本門檻相同外；日本、美國加州以及中國大陸考慮到相互保險設立之邏輯，相互保險公司設立

門檻皆低於股份保險公司之資本設立門檻，採取分級管理模式，故本文認為我國欲建立相互保險公司，其資本門檻不應與股份制保險公司相同，實有下修之必要。

另外，資本門檻下修涉及到風險承擔能力之問題，保險業是經營風險之行業，受到高度之監理，而主管機關之監理得採用事前預防、事中監督以及事後裁罰等多種不同手段對保險公司資本充足進行監理，而高資本門檻是屬於事前之手段，相互保險公司之風險承擔能力會較股份制公司弱，可以從相互保險承保之人數、保險費的額度以及經營險種去做合適的風險控制與調配，另外需規定相互保險公司應定期繳交相關文件報告予主管機關，主管機關一旦發現有不妥當之處，應即重點監理該公司並採取相關矯正措施。

### (三) 保費動態調整

相互保險公司傳統上享有牢固的保戶忠誠度，其競爭力不僅體現在保險商品價格，亦取決於向保戶提供之增值服務（盈餘分配或來年降低保費）。相互保險專章中應要訂立退場機制並搭配保費動態調整。新創公司要快速盈利實屬不易，若連續幾年皆處於虧損狀態，應調整保費，調整保費之範圍應使保戶有所預見，且需設立調整額度上限，以免損及保戶利益。

### (四) 設立退場機制

相互保險公司退出市場可能有兩個原因，一為經營失敗退出保險市場，另一為「股份化」轉型成股份制保險公司。惟不論是以上何種，皆代表保戶身份變化，會涉及所有權之變更以及盈餘分配之狀況，是以相互保險退出市場需要有比現行法規

更細緻的規範來支撐，雖然我國對於保險公司之退場機制已有規範，惟應針對相互保險公司之退出標準、方式、流程以及對保戶之保障等再訂立詳細之規範。

#### (五) 資本適足率是否仍適用現行風險資本 (RBC, Risk-Based Capital) 規範

保險業監理最為重要之內容之一即為償付能力，保險公司償付能力不足不僅會損害保戶之利益更可能會危及社會安定，而保險公司的償付能力是否足夠係以「資本適足率 (Capital Adequacy)」和「淨值比率」作為判斷的依據。「資本適足率」之部分，我國係以美國之風險基礎資本額 (Risk-Based Capital, 簡稱 RBC) 作為保險業計算資本適足率的制度，以風險為基礎，用來計算股東因經營保險業，所需要的資本，透過計算自有資本對風險性資本的比值，用以了解保險公司是否為所承擔的各項風險作好充足之資本準備。依照我國保險業資本適足性管理辦法相關規定，分為資本適足、資本不足、資本顯著不足以及資本嚴重不足等共四個等級，RBC 必須達到 200% 資本才適足，低於 200% 就有資本不足的問題，若低於 50% 可能會被接管。

在馬來西亞，保險業資本適足率適用於所有保險業者（意指一般保險公司以及伊斯蘭保險公司皆適用）。依據 Islamic Financial Service Act 2013( 簡稱為 IFSA 2013 ) 以及馬來西亞中央銀行 (BNM) 所發佈的 Risk-Based Capital Framework for Takaful Operators<sup>206</sup>，監管目標資本水平為 130%，資本適足率 =  $(TCA/TCR) \times 100\%$ ，TCA 係自有資本總額，TCR 則為需求資本總額。馬來西亞之各保險業者須建立個別目標

<sup>206</sup> See BNM, *Risk-Based Capital Framework for Takaful Operators*, available at [https://www.bnm.gov.my/documents/20124/948107/Risk-Based+Capital+Framework+for+Takaful+Operators\\_17+Dec+2018.pdf/98e155af-c818-a560-a331-7f5e272fa70b?t=1594083116204](https://www.bnm.gov.my/documents/20124/948107/Risk-Based+Capital+Framework+for+Takaful+Operators_17+Dec+2018.pdf/98e155af-c818-a560-a331-7f5e272fa70b?t=1594083116204) (last visited : May. 27, 2021)



資本水平以反應其風險成本，且個別壽險業者目標資本水平必須高於監管目標資本水平。

我國若籌組相互保險公司，對其償付能力之監管自然不可不慎，需防止管理者（經營管理階層）利用自身資本或資訊優勢損害成員之利益，對於保障成員利益、維持公司發展皆十分重要，惟相互保險公司償付能力之監管是否需要比照現行風險資本（RBC, Risk-Based Capital）規範容有討論空間，因依現行制度，RBC 必須達到 200% 資本才適足，如果比率低於 200%，可能是自有資本額無法達到法定的規定而產生的不足，因此可能減少其抵抗風險的能力；亦有可能是由於過去一年度中資產均屬較高風險的投資工具，或是販售較高風險的保險商品等情形都會造成風險基礎資本額的增加，以致於資本適足性比率不足，應考量相互保險公司與股份制保險公司本質上之不同、我國保險公司之高設立資本門檻等面向討論現行標準是否對新創之相互保險公司過苛，因若低於 200% 而無法達此標準之保險公司勢必面臨股東增資的壓力，亦即必須增加自有資本額以提高資本適足性比率至 200%，惟相互保險公司籌資能力遠不如股份公司，相互保險公司能否承受此增資壓力不無疑問。

參考國外之立法（如：馬來西亞以及美國加州），股份制保險公司與相互保險公司係適用相同的償付能力監管標準，惟馬來西亞及美國加州對於成立相互保險公司之資本門檻皆遠低於我國（馬來西亞約為 6.7 億元新台幣；美國加州則約為 550 萬元新台幣），厚植資本設立門檻固然得以強化風險承擔能力，保障消費者權益，但相互保險公司之壯大係倚仗會員們互相聚集資金之積累，性質類似開放性基金，規模係屬緩慢擴大，高資本設立門檻會扼殺相互保險之存在。是以若我國調降相互保險公司之資本設立門檻，未必不能適用現行風險資本適用規範。

囿於本文篇幅，本文僅提出幾項原則性之建議，關於我國建立相互保險公司之相關法律規範，希冀留待有志者繼續研究。

## 第二節 開放純網路保險公司

目前金管會對於開放純網路保險持樂觀態度，已委外研究開放純網路保險公司的可行性，預計 2021 年底會決定是否進一步開放。對於保險業者而言，使用數位平台進行保險商品之銷售已非難事，但純網路係屬一創新銷售模式，其背後運作邏輯與網路投保截然不同，欲開放純網路保險，除了修訂相關法規範、主管機關之扶持外，還應建立一個類似集保 e 存摺之保單存摺系統，提供消費者一個整合保單的平台。

保險科技勢不可擋，純網路化是時勢所趨，應盡快修訂相關法規讓純網路保險公司能在我國落地生根。

### 一、修訂保險業設立辦法

我國開放純網路銀行時為了協助銀行因應數位化發展之商機，鼓勵金融創新及金融普及，滿足新世代網路消費之需求，經研究參考國際間純網路銀行之經營模式與實務現況後，金管會修正商業銀行設立標準修正「商業銀行設立標準」部分條文及「商業銀行轉投資應遵守事項準則」<sup>207</sup>。純網路銀行業務範圍與一般商業銀行一致，其性質仍為一般商業銀行，爰其設立仍應依商業銀行設立標準辦理。惟考量純網路銀行係主要利用網路或其他形式之電子傳送管道，向其客戶提供金融商品與服

<sup>207</sup> 金管會，商業銀行設立標準部分條文修正總說明，  
<https://www.fsc.gov.tw/uploaddownloadoc?file=newlaw/201811141645151.pdf&filedisplay=10702745620> 設立標準總說明及條文對照表.pdf&flag=doc (最後瀏覽日：2021 年 5 月 27 日)

務，屬新型態銀行經營模式，爰依純網路銀行經營特性，規定其申請設立應遵行之事項，並以單獨條文明列之，以茲明確<sup>208</sup>。

本文認為開放純網路保險可以比照開放純網路銀行時之作法，修訂保險業設立許可及管理辦法，明文訂定純網路保險公司之定義，並依其經營特性，明列純網路保險公司欲申請設立應遵循何些事項，且考量純網路保險公司係以純網路為銷售渠道，屬於創新之模式，監理面雖應審慎但不該過度限制，應保留一定之彈性，其中客戶身分確認機制、資訊系統與安全控管及市場退出計畫等皆十分重要。

## 二、排除保險業辦理電子商務應注意事項之適用

我國關於網路投保之法律依據為保險業辦理電子商務應注意事項，而該注意事項係金管會於 103 年 8 月 26 日訂定發布，歷經多次修訂，最新一次修訂係於 109 年 11 月 5 日。

該注意事項最初訂立時應無預想到未來會有純網路保險公司之形成，適用對象僅為現行有實體之保險營業所且對於網路投保設有諸多限制，本文認為純網路相互保險公司應完全排除該注意事項之適用，因該注意事項訂立時頗有「時勢所逼」之姿，在主管機關無欲開放網路投保之前提下但礙於壓力不得不開放網路投保方訂立該注意事項，本質上係保守取向之立法，換言之，可謂之妨害創新，既然純網路相互保險公司係新銷售平台與新商業模式之結合，應不落窠臼，排除保險業辦理電子商務應注意事項之適用。

---

<sup>208</sup> 同前註。

### 三、建立數位化之保單存摺

台灣集中保管結算所推出之集保 e 存摺 App 已將近四年，為促進金融創新，滿足投資人之需求，功能不斷進化，不再只是單純的無紙化存摺，透過集保 e 存摺 App，投資人除可接收、查詢及檢視股務資訊與權益通知外，並可同時查閱、整合檢視名下多本證券帳戶餘額及交易明細，方便管理帳戶資產<sup>209</sup>。

金融科技之發展如火如荼，既然證券業能研發、推出具有整合性之集保 e 存摺，保險業應無理由做不到，最理想的網路投保或純網路保險後端應該建立類似集保 e 存摺之制度——「保單存摺」，現有之保險商品種類並不比股票種類多，藉由簡單明瞭的保單整合管理系統能整合投保人所有之保單，可以隨時查閱、檢視，方便了解、管理自己的風險狀況，甚至可以透過保單存摺連結到各網路保險公司，不論是要辦理理賠或續保，透過網路皆可以輕鬆達到，盡可能簡化流程，使客戶有良好的消費者體驗。

我國人民愛買保險天下皆知，由於區塊鏈的技術越來越成熟，未來只要動動手，就可以在手機上清楚看到自己有什麼保單以及保障內容都會逐條列出，將實體保單 E 化成電子保單，並整合各家保險公司的資料到「保單存摺」裡，也就是說，未來保戶如果要變更地址、電話、電子信箱等等，只要向自己買過的某家保險公司提出申請，就會同步向其他所有保險公司提出申請，一次完成保單變更，未來將會逐步整合傳統保單一併上傳至平台，讓所有保單都能整合在同一個系統上。但相關

---

<sup>209</sup> 經濟日報，「集保 e 存摺用戶突破 200 萬人」，2021 年 3 月 10 日，<https://money.udn.com/money/story/5607/5306230>（最後瀏覽日：2021 年 5 月 27 日）

系統還是要確定在技術上和相關資安風險及消費者權益的問題都無虞後才能上路，目前也還僅處於測試階段<sup>210</sup>。



---

<sup>210</sup>東森財經新聞，「保單一目了然！保險業推動區塊鏈平台 整合電子保單」，2019年9月19日，<https://fnc.ebc.net.tw/fncnews/life/100277>（最後瀏覽日：2021年5月27日）

## 第八章 結論與建議

管理學之父 Peter Drucker 說過：「不創新，就等死！」（innovate or die!），而美國哈佛商學院教授 Clayton Christensen 則更進一步作出闡釋，認為企業光是「創新」還不夠，尚且必須以「夠好」（good enough）為核心精神去做到「破壞性創新」（disruptive innovation），才能確保企業永續發展。本文認為所謂「夠好」便是要考量到消費者的消費狀況以及習慣，發展出貼近客戶的需求且能使公司長期又穩定獲利的經營模式。

在網路時代故步自封必定會遭到淘汰，本文提出要借鏡伊斯蘭保險模式在我國推動以純網路之方式經營相互保險公司，換言之，即為在我國開放純網路相互保險公司，此無疑是一大膽之嘗試，純網路化是一新的銷售環境，而相互保險公司則是我國目前並未存在之保險組織模式，雖曾有質疑聲浪認為我國幅員過小不適宜相互保險生存，惟本文認為不同組織模式皆有其存在必要性，且我國對於相互保險公司仍有一定之需求，又在截然不同的銷售環境下測試嶄新的商業模式方能真正得知該經營模式之價值所在，本文提出以下建議作為我國開放純網路相互保險公司之參考：

### 第一節 商業模式與銷售通路之創新一步到位

為了因應網路時代到來，「保險業辦理電子商務應注意事項」（以下簡稱為電商注意事項）以及依據保險業辦理電子商務應注意事項所確立之「保險業經營電子商務自律規範」（以下簡稱電商自律規範），辦理網路投保業務之保險業要求必須符合「財務健全、經營合法、服務良善（申訴率不可過高）、資訊安全」等資格要

件，可見網路投保業務是保險業的一項特許業務，並非所有保險業者皆可以從事，而是只有優良的保險業者可以申請開辦。

本文認為該注意事項訂立時並未料想到未來會有純網路保險公司此一型態，其適用對象應僅為現行有實體之保險營業所，且該注意事項屬於保守取向之立法，與新創理念完全背道而馳，故而純網路相互保險公司應完全排除該注意事項之適用。然而純網路相互保險公司之信用與經營能力關係到消費者權益、市場風險以及金融市場之穩定，若貿然讓不具備風險承擔能力之純網路相互保險公司進入保險市場，無疑加劇系統性風險，監理機關對於純網路相互保險公司之市場准入採取審慎之態度無可厚非，惟監管條件過於嚴苛不利於創新之商業模式，況且保險業之監理並非嚴格即為好，應適當方為佳。拋棄「網路投保業務是保險業的一項特許業務，只有優良的保險業者可以申請開辦」之觀念，無需按照固有思維認定一相互保險公司要有相對應之條件方能進入純網路之市場，而是直接以純網路此一市場去驗證我國新的相互保險公司商業模式，理由在於我國的保險滲透率極高，傳統保險公司的市占率高且積極投入網路投保市場，要如何在我國這個 Over-Insurance 之保險市場殺出一條血路，可嘗試以主打「互助」溫情路線之相互保險公司此商業模式去吸引民眾並透過純網路通路做銷售，商業模式與銷售通路同時創新一步到位！

## 第二節 以單一之產險為純網路相互保險之主要商品

既然期待純網路保險成為鯨魚，即不應對其所經營之險種設下任何限制，惟本文建議目前仍以主打銷售單一產險為短期目標，以「簡單、明瞭又迅速」攻下市場。雖然相互保險對於經營長期性險種具有優勢，且日本 Lifenet 人壽保險股份有限公司係以網路直接向客戶提供服務的一家純網路人壽保險公司，是以純網路相互保險公

司推出壽險產品應無問題，惟從我國網路投保比率以及市場調查可以發現我國目前網路投保比例不到一成且壽險相較於產險複雜許多，多數民眾仍仰賴業務員購買保險，在現況下以純網路方式經營壽險會吃力不討好，故若想要迅速方便搶下市場，以單一產險為短期主要目標較為妥適。

### 第三節 純網路相互保險須完善之立法以及監理機關之支持

商業模式與銷售通路之創新需要有完善之法規範以及主管機關不遺餘力之支持方會成功。純網路相互保險公司對於我國而言是全新的概念，若要進入市場並長久發展，需要有完善之立法加以支撐，除此之外，主管機關之支持是不可或缺的，我國金管會對於純網路保險是否會成功以及對其獲利模式存疑，惟創新之事物總是有風險，主管機關不應劃地自限而是要開拓扶植，為其尋找獲利之可行性，再者，能否獲利應由市場去驗證而非由主管機關擔心，且獲利與否本就無法準確預估需要靠實踐才會知道答案，主管機關需改變防禦性思維，才能進一步創新發展。簡言之，相關立法的訂立、政府政策的支持以及監理機關扶持與合適的監督，純網路相互保險公司方能於我國落地生根，使消費者有更多的保險商品之選擇、帶動我國保險業健全發展，發揮真正的鯰魚效應！

### 第四節 建立數位化之保單存摺

仿效集保 e 存摺之概念，建立數位化之保單存摺，最理想的網路投保或純網路保險後端應該建立類似集保 e 存摺之制度——「保單存摺」，藉由簡單明瞭的保單整合管理系統能整合投保人所有之保單，可以隨時查閱、檢視，方便了解、管理自己



的風險狀況，甚至可以透過保單存摺連結到各網路保險公司，不論是要辦理理賠或續保，透過網路皆可以輕鬆達到。

## 第五節 加強民眾對純網路相互保險之認識

本文認為純網路保險以及相互保險公司對於我國消費者而言皆屬於全新之領域，雖然有純網銀打頭陣，但多數民眾對於純網路化以及一般數位化之差異一知半解；至於相互保險公司就更無人知曉其為何物了，若民眾不知道純網路相互保險公司是什麼、其所推出的商品優勢何在，對於純網路相互保險公司要於我國扎根可謂難上加難，是以金融教育之推廣十分重要。

金融消費者評議中心對外有辦理許多金融講座，於其官網亦有教育推廣園地之平台，有以漫畫形式供金融消費者參閱，亦有以微學習數位課程講座之方式呈現，惟成效不彰。本文認為與其讓金融消費者評議中心獨自在推廣金融知識之道路上奮鬥，不如與自媒體做結合，現在處於網路時代，自媒體當道，可以由金融消費者評議中心或由金管會保險局聯合知名 KOL、網紅或 youtuber 透過新興媒體管道，以業配文案、開直播以及錄製頻道影片等方式普及消費者之保險相關之金融知識以及推廣純網路相互保險公司。

## 參考文獻及書目

### 一、中文文獻

#### (一) 書籍

1. 米歇爾·加斯納、菲利普·瓦克貝克著，嚴霽帆、吳勇立譯，伊斯蘭金融：伊斯蘭的金融資產與融資，民主與建設出版社，初版，2012年。
2. 門倉貴史著，林慧如譯，伊斯蘭金融大商機，經濟新潮社，初版，2009年。
3. 陳彩稚，保險學，三民書局股份有限公司，增訂二版，2004年。
4. 陳雲中，保險學要義：理論與實務，三民書局股份有限公司，修訂九版，2011年。
5. 凌氤寶、康裕民、陳森松，保險學：理論與實務，華泰文化事業股份有限公司，十版，2020年。
6. 葉啟洲，保險法，六版，元照出版公司，2019年。
7. 廖述源，保險學：理論與實務，一版修訂，新陸書局股份有限公司，2018年。
8. 鄭濟世，保險學：經營與監理，新陸書局股份有限公司，初版，2019年。
9. 蘇丁·哈倫、萬·納索非澤·萬·阿茲米著，剛健華譯，伊斯蘭金融和銀行體系——理論、原則和實踐，中國人民大學出版社，初版，2012年。

## (二) 期刊

1. 李敏，相互保險組織的治理介紹，法律與新金融，第 8 期，頁 16~31，2008 年。
2. 李欣，Friendsurance：保險也玩 P2P，法律與新金融，9 月份第 5 期，頁 82，2015 年。
3. 林榮國、劉素雯，政府金融科技發展政策推動之審計，政府審計季刊，第 40 卷第 1 期，2019 年。
4. 郭學勤、王秀芝，相互保險及其對我國發展職工互助保障的啟示，江西社會科學，第 4 期，頁 253~256，2007 年。
5. 姚慶海、宋占軍，相互保險的歷史與借鏡，中國金融雜誌，第 24 期，頁，2016 年。
6. 黃昭豐，伊斯蘭金融簡介，台灣證交資料，550 期，頁 36~40，2008 年。

## (三) 網路資料

1. KPMG 2020 台灣保險業報告，  
<https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/tw/pdf/2020/08/tw-kpmg-taiwan-insurance-report.pdf>
2. 工商時報，「隱藏於伊斯蘭金融面紗下的機會與挑戰」，2019 年 9 月 26 日，  
<https://view.ctee.com.tw/monetary/11561.html>

3. 工商時報，「尼爾森調查：網路投保 僅 13% 民眾 Say yes」，2015 年 11 月 4 日，<https://www.chinatimes.com/newspapers/20151104000343-260208?chdtv>
4. 工商時報，「問世間『保險』為何物？」，2017 年 6 月 13 日，  
<https://m.ctee.com.tw/album/content/813562?category=4c8c65b0-5bd2-4ec7-8a6c-9447a11812bc>
5. 工商時報，「壽險、產險 哪個最適合發展網路投保？」，2020 年 1 月 17 日，<https://ctee.com.tw/news/insurance/208383.html>
6. 中國銀保監官網，<https://www.cbirc.gov.cn/cn/view/pages/index/index.html>
7. 王妍文，三大趨勢 一次看懂 保險科技 InsurTech，遠見雜誌，2017 年 2 月號，<https://www.gvm.com.tw/article/22609>
8. 自由時報，「壽險網路投保開賣 1 年多 保費僅 654 萬」，2015 年 10 月 14 日，<https://ec.ltn.com.tw/article/paper/923644>
9. 自由時報，「靈感來自寶可夢的『外溢保單』專家提醒 3 大注意事項」，2020 年 11 月 1 日，<https://ec.ltn.com.tw/article/breakingnews/3338236>
10. 李顯正，「金融科技獨角獸 Oscar 如何重塑醫療保險消費體驗？」，2018 年 5 月 7 日，<https://meet.bnext.com.tw/articles/view/42844>
11. 林建智，論國際保險市場自由化與監理和諧化兼論我國保險監理革新之策略運用，<http://newdoc.nccu.edu.tw/teasyllabus/308002358039/07%20論國際保險市場自由化與監理和諧化.pdf>
12. 林詠真，國際保險監理官協會（IAIS）秘書處考察報告，2014 年 1 月 12 日，財團法人事業發展中心，  
<https://www.tii.org.tw/export/sites/tii/bulletin/budget/files/10214.pdf>
13. 香港保監會官網，[https://www.ia.org.hk/tc/aboutus/insurtech\\_corner.html](https://www.ia.org.hk/tc/aboutus/insurtech_corner.html)

14. 保立答，「最適合安全駕駛的車險—UBI車險 復活了」，2020年11月11日，<https://polid.com.tw/post/UBI-carinsure>
15. 財經好讀，「網路投保成趨勢，購買前留意3眉角」，2018年2月1日，<https://smart.businessweekly.com.tw/Reading/WebArticle.aspx?ID=66408>
16. 財經週報，「新UBI車險擔心個資問題 UBI保單乏人問津」，2020年12月7日，<https://ec.ltn.com.tw/article/paper/1417481>
17. 財經新報，「什麼是『純網路銀行』？沒有實體分行，手機連網可以使用哪些金融服務？」，2021年2月9日，<https://finance.technews.tw/2021/02/09/three-internet-only-bank-in-taiwan/>
18. 眾安保險官網，<https://www.zhongan.com>
19. 陳彥霖，「一路向南 汶萊：東南亞小而富裕的神祕國家，無法永遠依靠石油資源」，2018年2月2日，<https://talk.ltn.com.tw/article/breakingnews/2330360>
20. 鉅亨網，「網投三大熱銷險種出列 定期險對利率敏感度低、CP值高」，2020年11月25日，<https://news.cnyes.com/news/id/4545299>
21. 鉅亨網，「優良駕駛車險保費可減20% 不可不知UBI車險」，2020年11月8日，<https://news.cnyes.com/news/id/4539714>
22. 經濟日報，「去年外溢保單銷量成長 實物給付保單衰退」，2021年1月26日，<https://money.udn.com/money/story/5613/5206172>
23. 經濟日報，「純網路保險鯨魚來了！黃天牧：今年底拍板決定」，2021年3月18日，<https://money.udn.com/money/story/5613/5326687>
24. 經濟日報，「看準網路投保趨勢 康健人壽打造保險數位平台」，2021年1月27日，<https://money.udn.com/money/story/5617/5208858>
25. 經濟日報，「銀行賣保險 設三大緊箍咒」，2021年3月4日，<https://money.udn.com/money/story/5617/5292932v>

26. 經濟日報，「金融座談／沙克興：電子保單 擴大推廣」，2021 年 3 月 16 日，<https://money.udn.com/money/story/5613/5320032>
27. 廣編企劃，「近 38% 人網購保險！從市調數據看電商刷新台灣投保率的可能性」，2020 年 6 月 18 日，<https://www.inside.com.tw/article/20049-tmnewa-survey01>
28. 張冠群，台灣保險法學會，「專家論壇(三)：淺談伊斯蘭保險制度(1)」，<http://www.tilaweb.org.tw/index.php/news/186-1>
29. 張冠群，台灣保險法學會，「專家論壇(三)：淺談伊斯蘭保險制度(2)」，<https://www.youtube.com/watch?v=9nCF2Batsls&t=1133s>
30. 遠見，「純網路保險」將開放，台港混血的 OneDegree 能激起鯰魚效應？」，2021 年 4 月 7 日，<https://www.gvm.com.tw/article/78841>
31. 蔣文偉，「眾安保險：保險 Fintech 龍頭的危機與挑戰」，2018 年 5 月 11 日，<https://www.stockfeel.com.tw/眾安保險：保險-fintech-龍頭的危機與挑戰/>
32. 聯合新聞網，「去年網路投保大減 120 萬件 保險局揭二大原因」，2021 年 1 月 29 日，<https://udn.com/news/story/7239/5215542>
33. 聯合新聞網，「網路投保好方便？專家三理由揭「保戶不一定能獲得最大效益」」，2021 年 6 月 3 日，<https://udn.com/news/story/121591/5506584>
34. 聯合報，「陳冲：不稱保險，未必非保險」，2017 年 10 月 22 日，<https://andk.pixnet.net/blog/post/45399639>

#### (四) 學位論文

1. 徐致凱，中國大陸互聯網互助平臺與互聯網相互保險 發展與規制問題研究——以相互寶為例，國立政治大學法律學系碩士班碩士學位論文，2015 年。
2. 徐秀璋，保險科技發展與我國市場因應之研究，國立政治大學風險管理與保險學系研究所碩士學位論文，2019 年。
3. 陳俊璋，論醫療責任保險之未來-建立相互保險組織之芻議，國立政治大學風險管理與保險學系研究所碩士學位論文，2020 年。
4. 張悅，我國互聯網保險監管制度研究，黑龍江大學法學院民商法學研究所碩士研究生學位論文，2019 年。
5. 蘇維國，臺灣設立純網路保險公司之法制可行性分析，國立政治大學經營管理碩士學程 (EMBA) 學位論文，2018 年。

#### (五) 研究報告

1. 王儷玲、彭金隆、臧正運、謝明華著，我國保險業金融科技 (FinTech/InsurTech) 發展趨勢之風險管理及監理機制研究，財團法人保險安定基金委託研究案，2018 年。
2. 金融監督管理委員會，金融科技策略發展白皮書，  
[https://www.tfsr.org.tw/Uploads/files/1050518\\_金融科技發展策略白皮書.pdf](https://www.tfsr.org.tw/Uploads/files/1050518_金融科技發展策略白皮書.pdf)

## 二、外文文獻

### (一) 書籍

1. Gönülal, Serap O., ed. Takaful and mutual insurance: alternative approaches to managing risks, The World Bank, 76 (2012).
2. Htay, Sheila Nu Nu, et al. Accounting, Auditing and Governance for Takaful Operations, John Wiley & Sons, 20 (2012).

### (二) 期刊

1. Hassan, Hafiz Ali, Sayyed Khawar Abbas, and Faiqa Zainab, ANATOMY-OF-TAKAFUL, GSJ 6.3: 143, 150 (2018).
2. Mher Mushtaq Hussain, Conceptual and Operational Differences Between General Takaful and Conventional insurance, 1 No.8 Australian Journal Of Business And Management Research 23, 26 (2011).

### (三) 網路資料

1. Asquarepartners, What are the current stakes of the Takaful market ? (February 6, 2020), available at <https://www.asquarepartners.com/takaful-insurance-a-44-billion-market/>



2. Ahmad, Mohd, Tariq Masood, and Mohd Saeed Khan, Problems and prospects of Islamic banking: a case study of takaful, (2010), *available at* <https://www.researchgate.net/publication/46445078> .
3. Big Market Research, Global Takaful Market Global Industry Analysis, Size, Share, Growth, Trends and Forecast 2020-2025, (January 6, 2021), *available at* <https://www.mccourier.com/islamic-insurance-market-growth-key-futuristic-trends-and-competitive-landscape-2020-2025/>
4. Friendsurance Official Website, *available at* <https://www.friendsurance.com>
5. Harizah Kamelfwd, Takaful to achieve 15% target with 1st online channel, October 11th, 2019, *available at* <https://themalaysianreserve.com/2019/10/11/fwd-takaful-to-achieve-15-target-with-1st-online-channel/>
6. IAIS, About IAIS, *available at* <https://www.iaisweb.org/403>
7. IMF, *How COVID-19 will reshape Islamic Finance markets*, (June 18,2020), *available at* <http://imfn.org/how-covid-19-will-reshape-islamic-finance-markets-18062020>
8. Islamic Financial Service Act 2013, *available at* <https://www.bnm.gov.my/documents/20124///8102422b-e6dd-d149-8db0-e3637e89ed5c>
9. Jaseem Ahmed, *Islamic Finance : A Trend Too Significant to Ignore* (December 8, 2014), *available at* <https://www.ifac.org/knowledge-gateway/preparing-future-ready-professionals/discussion/islamic-finance-trend-too-significant-ignore>

10. Lifenet Health Official Website, *available at* <https://ir.lifenet-seimei.co.jp/en/company/overview.html>
11. Malaysian Takaful Association, Zurich races to increase takaful uptake; offers solutions online for ease of participation, *available at* <https://www.malysiantakaful.com.my/sites/default/files/2020-04/16032020-zurich-races-to-increase-takaful-uptake-offers-solutions-online-for-ease-of-participation.pdf>
12. Monther Eldaia et al., Takaful in Malaysia: Emergence, Growth, and Prospects, *available at* [https://www.researchgate.net/publication/340425448\\_Takaful\\_in\\_Malaysia\\_Emergence\\_Growth\\_and\\_Prospects/link/5e87d9e792851c2f527b9c88/download](https://www.researchgate.net/publication/340425448_Takaful_in_Malaysia_Emergence_Growth_and_Prospects/link/5e87d9e792851c2f527b9c88/download)
13. Oscar Official website, *available at* <https://www.hioscar.com/about>
14. Priya Vasu, Digital platform to drive takaful demand, February 24th, 2020, *available at* <https://themalaysianreserve.com/2020/02/24/digital-platform-to-drive-takaful-demand/>
15. Ramin Cooper Maysami & W. Jean Kwon, An Analysis of Islamic Takaful Insurance—A Cooperative Insurance Mechanism, *available at* <https://pdfs.semanticscholar.org/de89/da48748dcaa7fc15d6215501c076c68b0cf2.pdf>
16. S&P Global Ratings Islamic Finance Outlook 2020 Edition, *available at* [https://www.spglobal.com/assets/documents/ratings/research/islamic\\_finance\\_2020\\_screen.pdf](https://www.spglobal.com/assets/documents/ratings/research/islamic_finance_2020_screen.pdf)

17. Sheila Nu Nu Htay, *Is Islamic Insurance an Alternative to Conventional Insurance?*, available at [http://irep.iium.edu.my/29627/1/is\\_islamic\\_insurance\\_an\\_alternative\\_to\\_conventional\\_insurance.pdf](http://irep.iium.edu.my/29627/1/is_islamic_insurance_an_alternative_to_conventional_insurance.pdf)
18. SwissRe Sigma, *Mutual insurance in the 21st century: back to the future?*, available at [https://www.swissre.com/dam/jcr:d8e6a6bf-0c61-4e25-86cb-f52e47560659/sigma4\\_2016\\_en.pdf](https://www.swissre.com/dam/jcr:d8e6a6bf-0c61-4e25-86cb-f52e47560659/sigma4_2016_en.pdf)
19. Swiss Re, *Sigma No.4/2020*, available at [https://www.swissre.com/dam/jcr:05ba8605-48d3-40b6-bb79-b891cbd11c36/sigma4\\_2020\\_en.pdf](https://www.swissre.com/dam/jcr:05ba8605-48d3-40b6-bb79-b891cbd11c36/sigma4_2020_en.pdf)
20. Shariah Governance, available at <https://www.bnm.gov.my/documents/20124/761679/Shariah+Governance+Policy+Document+2019.pdf/19627b28-f7c9-6141-48ab-bcca4dd2b324?t=1590724860400>
21. The Bank Negara Malaysi, *Annual Financial Stability Report 2019*, available at [https://www.bnm.gov.my/documents/20124/2724769/ar2019\\_en.pdf](https://www.bnm.gov.my/documents/20124/2724769/ar2019_en.pdf)
22. The Scoop, *Takaful Brunei Mobile: Why you should go digital*, October 2<sup>nd</sup>, 2020, available at <https://thescoop.co/2020/10/02/takaful-brunei-mobile-your-guide-on-islamic-insurance/>
23. Takaful Act 1984, available at <https://islamicbankers.files.wordpress.com/2013/12/takaful-act-1984.pdf>

24. Takaful Operational Framework, *available at*  
<https://www.bnm.gov.my/documents/20124/948107/PD+TOF+26+June+2019.pdf/4ab1b034-3ea5-3ef2-d5aa-6f5b5d682fca?t=1594083517627>
25. WEF, *The Future of Financial Services How disruptive innovations are reshaping the way financial services are structured, provisioned and consumed*, *available at*  
[http://www3.weforum.org/docs/wWEF\\_The\\_future\\_of\\_financial\\_services.pdf](http://www3.weforum.org/docs/wWEF_The_future_of_financial_services.pdf)
26. World Population Review, *Muslim Population by Country 2021*, *available at*  
<https://worldpopulationreview.com/country-rankings/muslim-population-by-country>

