

1 1 1 學 年 度  
國 立 屏 東 大 學  
企 業 管 理 學 系  
實 務 專 題

專題名稱：

越南壽險市場的發展機會與挑戰

指導老師：

洪振虔

專題學生：

CAB108055 范杜桂芳

CAB108063 黎氏香莊

CAB108012 林昱儒

CAB108002 王廷維

CAB108060 陳郁霖

中 華 民 國 1 1 2 年 5 月 1 3 日

# 目錄

<b>第一章 緒論</b> .....	<b>5</b>
第一節 研究背景 .....	5
第二節 研究目的 .....	6
<b>第二章 相關文獻回顧</b> .....	<b>7</b>
第一節 越南投資環境介紹 .....	7
第二節 越南壽險業發展概述 .....	14
第三節 保險監管之相關文獻 .....	16
<b>第三章 研究方法</b> .....	<b>20</b>
第一節 研究架構 .....	20
第二節 研究流程 .....	21
第三節 研究對象 .....	22
第四節 研究工具及抽樣方法 .....	22
<b>第四章 研究結果</b> .....	<b>23</b>
第一節 基本資料分析 .....	23
第二節 理財習慣相關分析 .....	24
第三節 保險調查相關分析 .....	26
<b>第五章 交叉分析</b> .....	<b>29</b>
<b>第六章 結論與建議</b> .....	<b>34</b>
第一節 結論 .....	36
第二節 建議 .....	37
<b>參考文獻</b> .....	<b>42</b>
<b>附錄</b> .....	<b>46</b>

## 圖目錄

圖 1、2022 年越南人口金字塔.....	7
圖 2、政治穩定指數 2021 年.....	8
圖 3、2012-2020 年越南經濟成長率與通貨膨脹率.....	10
圖 4、2012-2017 年越南進出口貿易 .....	11
圖 5、2015-2022 年越南外商直接投資狀況.....	11
圖 6、2022 年越南外商直接投資之領域.....	12
圖 7、越南 2022 年前 9 月市占率前 10 名壽險公司 .....	15
圖 8、越南 2022 年前 9 月保費收入前 10 名壽險公司 .....	15
圖 9、2005 年維也納會議所提出的保險監理架構.....	17
圖 10、研究流程圖 .....	21
圖 11、單身已婚是否購買保險交叉分析圖 .....	29
圖 12、理財工具的使用率交叉分析圖 .....	29
圖 13、理財是否造成經濟上的負擔交叉分析圖 .....	31
圖 14、理財是否造成經濟上的負擔交叉分析圖(2) .....	32
圖 15、學歷與理財是否重要交叉分析圖 .....	32
圖 16、年齡與不購買/還未購買壽險商品之原因交叉分析圖 .....	33

## 表目錄

表 1、越南之風險概況 .....	13
表 2、越南保險法規 .....	19
表 3、基本資料分析 .....	23
表 4、理財習慣相關分析 .....	24
表 5、理財習慣相關分析(2) .....	25
表 6、保險調查相關分析 .....	27
表 7、保險調查相關分析(2) .....	28
表 8、越南銀行定存利率 .....	30
表 9、SWOT 矩陣分析 .....	34

# 第一章 緒論

## 第一節 研究背景

隨著台灣社會的發展，經濟的躍進，台灣壽險市場的消費行為也產生了階段性的變化。民國 50 年代，政府才剛開放保險民營化之初，因為當時尚處農業社會，社會觀念非常保守，人民對保險觀念較為缺乏，加上國民所得較低，所以對保險的需求不高。為拓展業務，許多壽險公司開始往海外開拓，希望能找出自己的藍海，而東協國家是目前最有潛力的發展市場，尤其是越南。

根據《越南人均國內生產總值》，越南在過去的五年間，同印尼一樣，被強勢的外國投資者直接投資，也驅動了整體越南固定投資對於 GDP 貢獻的增加。在 2020 年間外國直接投資占比總投資約 15%，而 2021 年受到中國供應鏈的衝擊等因素，更是成長至 21.8%，使固定投資占比總 GDP 成長至 31.7%，為東協當中占比最高的。

根據《OOSGA 跨境策略顧問公司越南人口概略與統計》，越南為東協的領頭羊，具有快速經濟成長、通膨維持穩定與為外商資金投入最多的優勢。截止 2022 年 12 月 31 日，越南總人口數為 98,953,535，占世界人口總數的 1.25%，在世界各國人口排名中排第 15 名。越南的人口密度為 320 人/平方公里，人口增長率為 0.91%。2021 年越南人均國內生產總值為 3,694.02 美元，2019 年越南人均國內生產總值為 3,425.09 美元，到 2020 年將增至 3,526.27 美元，2021 年達到 3,694.02 美元。事實上，自 2005 年左右以來，越南的人均國內生產總值大幅增長。

根據《Sina 新浪財經報導提出》2020-2022 年，如果以固定越南盾的價值計算，越南的人均國內生產總值年增長率為 1.72%。如果以目前美元計價，人均 GDP 年增長率為 4.76%。受惠於全球化的趨勢以及法令對外商投資的放寬，使得越南壽險市場成為外商公司競爭的天地。

越南壽險市場對外資而言有很大的發展機會，由於一些社會、文化、語言上的差異，以及國內各地區之間都存在差異，外商公司進入越南市場可能會面臨很多挑戰。總結 2021 年，只有 11% 的越南人購買人壽保險，越南壽險滲透率低，仍有很大的發展空間與具有潛力吸引更多外資保險公司進行投資及擴大產業規模，越南政府對保險業的發展規劃，人壽和非人壽保險總保費的滲透率預計達到 GDP 的 3.5%。

## **第二節 研究目的**

本研究是在探討台灣壽險業前往越南發展，分析台灣壽險業進入越南市場的經營機會與挑戰，為了要深入了解越南壽險市場的發展與市場現況，我們也會透過問卷調查和資料搜尋的方式來分析保險業在越南經營的策略，也會用 SWOT 方式分析壽險產業於越南所處的環境，並透過擬定推廣方案提供給國內壽險公司推廣到越南保險市場。

## 第二章 相關文獻回顧

### 第一節 越南投資環境介紹

#### 一、越南基本資料

##### (一) 地理位置與氣候

根據《維基百科》參考得知，越南位於中南半島東部，它瀕臨泰國灣、北部灣和南海，毗鄰中國、寮國和柬埔寨。越南的首都是河內，最大城市是胡志明市。國土面積為 331,688 平方公里，是台灣的九倍，形狀呈 S 字形，越南的海岸線長達 3,260 公里（不包括島嶼）。越南屬熱帶季風氣候，各地的氣候也存在著相當差異，南越屬熱帶氣候，北越有季風，有炎熱的雨季和炎熱乾燥的季節。

##### (二) 人口結構

根據越南《DANSO 人口結構》，截至西元 2022 年 12 月 31 日，越南總人口為 98,953,535 人，2022 年期間越南人口平均每年穩定成長 0.91%，預計 2025 年人口將超過一億人。截至 2023 年 01 月 08 日 越南平均人口密度約為每平方公里 320 人，雖為世界上人口密度最高的國家之一，然其人口並不均勻分散；2020 年約有 37.7% 的人口居住都市，人口多數分佈於河內、胡志明市、海防市、峴港、芹苴。

越南目前正在黃金人口結構階段，30-34 歲人口偏多，勞動人口占總人口的 68%。有豐沛的勞動力與消費市場的優勢使得越南成為外國投資者拓展東南亞之首站，推動經濟成長。

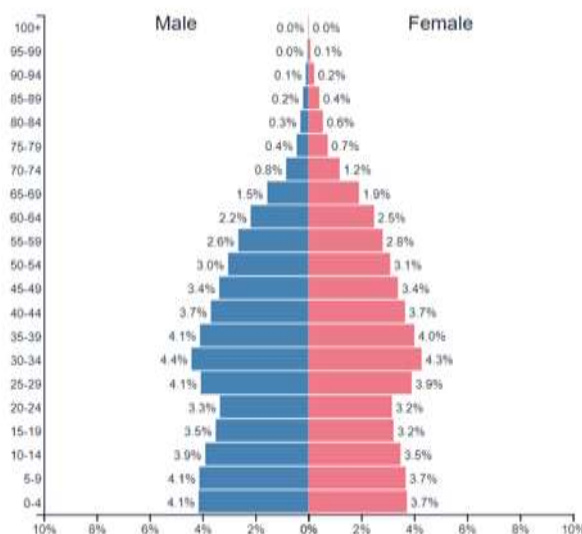


圖 1、2022 年越南人口金字塔

### (三) 政治環境

根據《維基百科》參考得知，越南共產黨係越南唯一合法政黨，越南共產黨的政治局和中央委員會決定主要的政策議題之後，再交由政府執行。因此，越南政治環境相較於其他東南亞國家屬穩定。世界銀行使用政治穩定指數以評估一國的政權失序更替、武裝衝突、暴力示威、社會動蕩、國際局勢緊張、恐怖主義以及種族、宗教、區域衝突的可能性。政治穩定指數值的區間從-2.5（最不穩定）到 2.5（最穩定）。全球經濟的資料顯示，2021 年期間越南的政治穩定指數為 -0.11，表示這段期間的政治不太穩定，小於台灣、新加坡、日本、馬來西亞等亞洲國家。

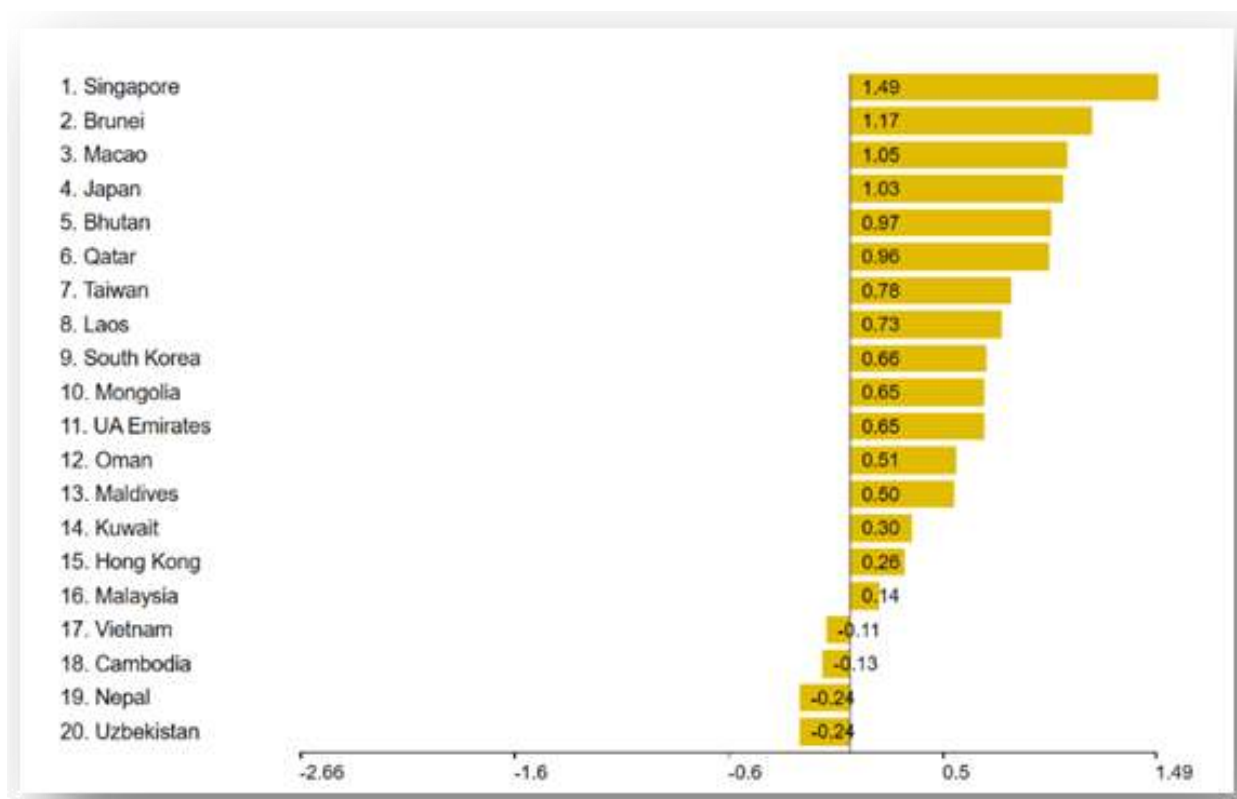


圖 2、政治穩定指數 2021 年



## 二、越南文化和台灣文化之間的關聯性

根據《知史》寫的《越南現代化中的中國身影》，越南是一個曾受中國和法國控制的小國。當越南向南擴張時，也接觸到印度文化和柬埔寨文化，因此非常容易接受外國文化影響。另一方面，中國是一個強大的帝國，它歷史上受到中央王國或漢族中心主義的影響，一種越南人所不具備的文化優越感。中國已經過文化的改革，越南還是使用祖先留下來的文化，所以越南人的習俗有可能更接近台灣的文化。越南人打從心裡的愛台灣，在職場更是習以為常。

根據《中華民國內政部移民署得知》，在 111 年 4 月台灣產業移工有近 66.6 萬名外勞、其中就有 22.9 萬名是越勞，移工總人數的 34.4%。

根據中華民國統計資訊網得知，千里姻緣更是台灣與東協各國剪不斷的臍帶。據統計全台灣 76 年至 111 年 11 月底有 57 萬 6893 位的外籍配偶，其中越南籍更高達 11 萬 2593 人總人數的 19.52%。

## 三、越南總體經濟之發展概況

### (一) 經濟成長與通貨膨脹

根據《駐胡志明市台北經濟文化辦事處》得知，越南 2022 年 GDP 增長率達 8.02%，創 25 年最佳紀錄，使其成為 2022 年亞洲地區成長最快的國家後，其股價在 2023 年開春首日大漲逾 3%，出現五週來最旺，成亞股急先鋒。距離收盤前半小時，胡志明股市證交所指數大漲 32.24 點或 3.20%，報 1039.33 點，漲幅為去年 11 月 28 日漲 3.52% 以來最大。農林漁業增長 3.36%，對 GDP 增長之貢獻率為 5.11%；工業與營建業增長 7.78%，貢獻率為 38.24%；服務業增長 9.99%，貢獻率為 56.55%。關於 2022 年經濟結構，農林漁業占 GDP 之 11.88%，工業與營建業占 38.26%，服務業占 41.33%。消費增長 7.18%，對 GDP 增長之貢獻率為 49.32%；固定投資增長 5.75%，貢獻率為 22.59%；出口、進口及服務貿易之貢獻率為 28.09%。人均 GDP 估為 4,110 美元（約 9,560 萬越盾），比 2021 年增長 393 美元；勞動生產力估為 8,083 美元（約 1.881 億越盾），年增 622 美元。2022 年平均消費者物價指數(CPI)上漲 3.15%，低於政府設定之 4% 上限目標。

根據《越南統計總局（GSO）資料》，2022年越南消費物價指數（CPI）年漲3.15%，達成國會設定將通貨膨脹率控制在4%以下之目標。GSO於2022年12月29日在越南首都河內市舉行之2022年越南第4季與2022年社會經濟績效新聞發布會上表示，2022年12月份CPI指數年增4.55%，而第4季CPI達4.41%。同時，2022年核心通膨率與2021年比較，小幅上漲2.59%，上述數據尚未包括新鮮食品、能源以及國家管控之醫療保健及教育服務價格。據GSO表示，越南燃料價格下跌係成功控制通貨膨脹之主要原因。GSO價格統計局組長阮秋瑩（Nguyen Thu Oanh）指出，2022年全球燃料價格飆升，對國內物價產生重大影響。2022年越南對燃油價格進行34次調整，價格年漲約28%，惟仍遠低於全球平均值。



圖 3、2012-2020 年越南經濟成長率與通貨膨脹率

## （二）對外貿易

2022年越南貿易活動是近年來最成功的一年，2022年越南全年貨物進出口總額有望達7325億美元，較2021年增長10%；其中，出口增長10.6%，有望達3718.5億美元；進口增長8.4%，約3606.5億美元。2022年越南全國易順差約112億美元。不過，12月，越南貨物出口額296.6億美元，月增2.2%，年減14%；進口額291.6億美元，月增3.1%，年減8.1%。從YAHOO新聞《越南去年經濟成長率逾8%，亞洲最強，胡志明股市開春首日大漲逾3%》了解到。



圖 4、2012-2017 年越南進出口貿易

### (三) 外資投資

#### 1. 外商直接投資之概況

受到全球金融海嘯的影響，2012 以前越南外商直接投資之註冊總額減少，但實際撥款金額卻高於 2007 年，表示外國投資者對越南仍充滿信心。2017 年可以說是越南外商直接投資突破的一年，新註冊資本總額、增資總額、境外投資商購買股份的總額共達 358.8 億美元，較 2016 年增長 44.4%。

而 2022 年開始增加了 2036 個新投資案同比增長 17.1%，FDI 總金額達到 277.7 億美元是去年同期的 89%。

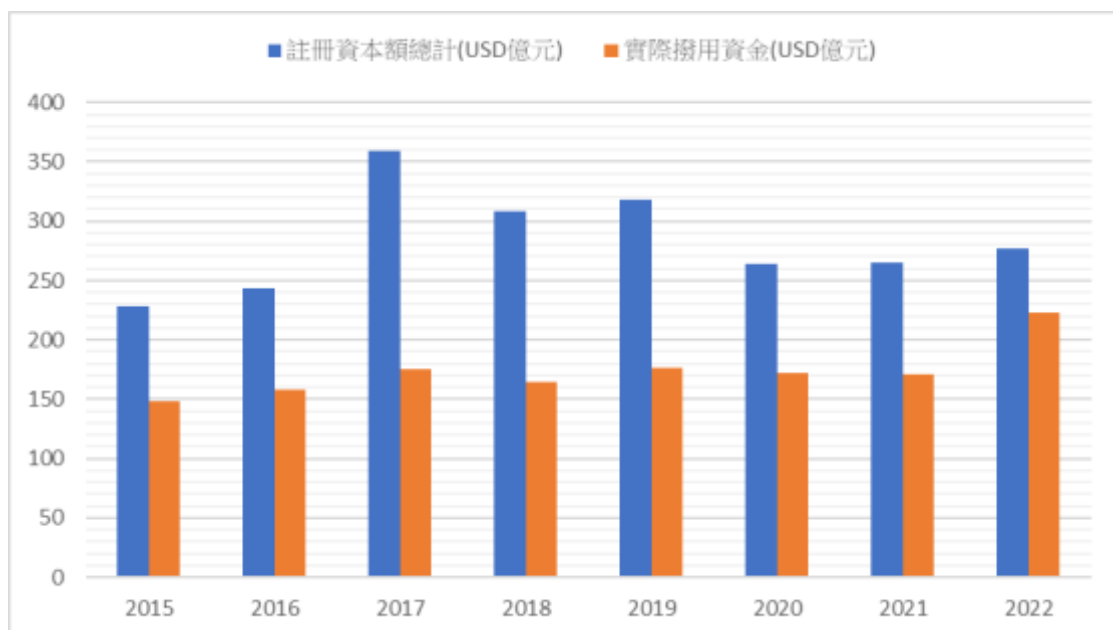


圖 5、2015-2022 年越南外商直接投資狀況

新增的投資案中以批發零售業、製造加工業和科技業占最多，分別占新投資專案總數 30%、25.1%和 16.3%。



圖 6、2022 年越南外商直接投資之領域

## 2. 台商在越南投資現況

依據《越南計畫投資部統計資料》，2020 年全年越南核准外商在越南投資之金額合計 285 億 3,010 萬美元，較 2019 年同期衰退 25%，2020 年全年台商在越南投資金額共計金額 20 億 5,840 萬美元(包含新投資案、增資案、合資、股份購買)，較 2019 年同期成長 12%，居外資第 5 位。

在銀行方面，慶豐銀行為第一家我國 100%投資之銀行，1993 年在河內設立分行（已售予台北富邦銀行）。隨後，中國國際商業銀行（現屬兆豐金控公司）、中國信託銀行、第一商業銀行、華南銀行等相繼設立。

國泰世華銀行與越南工商銀行合資之世越銀行（Indovina）為臺商在越南投資設立較多分行之銀行。兆豐銀行、玉山銀行也陸續獲得金管會與越南政府的同意，順利成立分行。

在人壽保險方面，南山人壽公司、新光人壽公司、台灣人壽公司在河內設有辦事處，國泰人壽、富邦人壽則成立分公司。

### 3. 越南之投資環境風險

在經濟全球化的環境下，越南吸引大量外商直接投資的投入，不僅帶動國家整個產業的發展，更是擴大了資本市場的資金，促進經濟不斷成長。然而，外商公司往海外發展除了了解該國家的政經環境與社會文化以外，須考量該市場的投資風險，以規劃合適的經營策略、提升獲利。經濟部投資業務處的「新南向國家投資環境安全報告」透過分析「政治經濟發展概況」、「國家競爭力概況」、「投資風險概況」及「安全風險概況」四個面向，了解一個國家的競爭力與風險程度。報告顯示，以投資風險而言，越南為一黨專政之國，因此在法律及監管上受到政府嚴格控制。所以投資者須留意越南法律及監管與政治干預風險、營商交易風險以及貪腐風險。安全風險方面，由於中越南海的爭議導致「513 事件」，造成台商嚴重受損。整體而言，越南被評為全球最不可能發生恐怖攻擊的國家之一，其治安風險為中低程度，以及社會尚屬和諧。

衡量越南風險各項指標如下表，指標介於 1 至 6 區間，指標越高表示風險程度越高。

項目	指標值	風險程度	項目	指標值	風險程度
治安風險指標	2	中低	外匯轉移風險	3	中
恐怖主義風險	1	低	法律及監管風險	4	中高
戰亂風險指標	1	低	供應鏈中斷風險	3	中
政治干預風險	4	中高	營商交易風險	3	中
政治暴力風險	3	中			

表 1、越南之風險概況

## 第二節 越南壽險業發展概述

### 一、越南保險業之發展歷史

根據越南人壽保險-財經管理的新聞研究，越南保險相對於其他歐美與亞洲國家來說比較晚發展。然而，保險業逐步開發與國際保險業發展，並日益顯示出其在經濟發展中的重要性。越南保險業的發展與國家的歷史事件有密切的關係。

#### (一) 1996 年之前

在越南有 52 家國內外企業經營火災保險、運輸保險、車險、人壽保險以及勞動保險等各類業務，滿足越南市場對保險的需求。為確保業務順利運作與維持良好的競爭，各家保險公司成立了保險協會，具有信息諮詢、培訓與創立合作環境的功能。

在北越 1964 年 12 月 17 日發佈第 179/CP 號決定，成立越南保險公司，簡稱為保越，也是唯一代表越南保險業的本土保險公司。保越正式開業於 1965 年，由於戰爭的艱難條件，保越在北部的業務尚未發展，主要的業務分別是進出口保險、船體保險及再保險。保越於當時提供再保險服務給中國、朝鮮與波蘭的比例也相對較高。

#### (二) 1996 年之後

1999 年財政部對外開放允許外商投資保險業，吸引了不少國家與地區的投資。

2000 年 12 月 9 日，通過《保險業法》，為越南保險市場創建一個完整的法律通道，促使越南保險市場的發展。

#### (三) 2019 年至今

如今越南壽險市場已有 20 年多的發展歷史，壽險公司的家數日益增加，不僅持續擴大壽險市場規模及產品多樣性而且還注重提升服務品質與專業素質的方面。外資保險公司的參與使國際投資者對越南的投資環境充滿信心、助有於提升保險市場能力。從此來看，越南的壽險市場逐漸成功融入地區以及世界的保險市場。

## 二、越南壽險市場概況

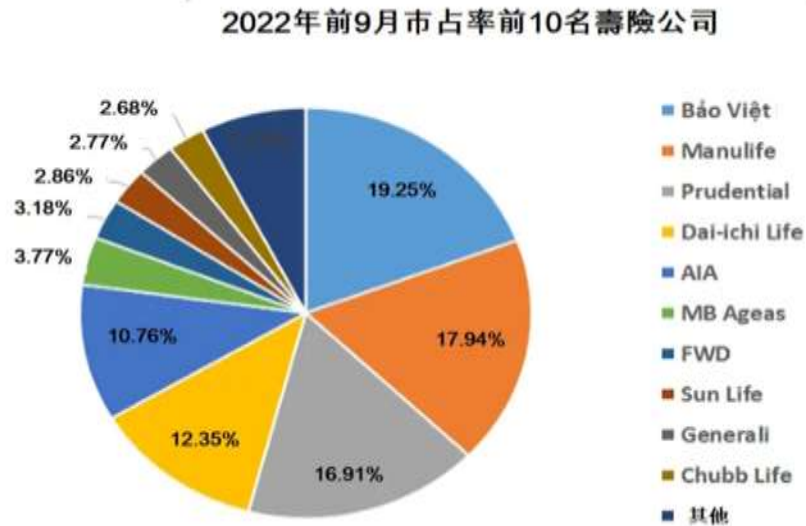


圖 7、越南 2022 年前 9 月市占率前 10 名壽險公司

### (一) 越南壽險業之參與者與保費收入

依據《越南保險協會(IAV)2022年前9月的數據顯出》壽險是越南經濟成長最高的行業之一。在市占率方面，依2022年越南保險監管局統計資料顯示，越南壽險公司中只有五家最大的壽險公司占有將近78%的壽險市占率，其中越南本土公司 Bao Viet 的市占率領先19.25%，其次是 Manulife 17.94%、Prudential 16.91%、Dai-ichi 12.35%、AIA 10.76%

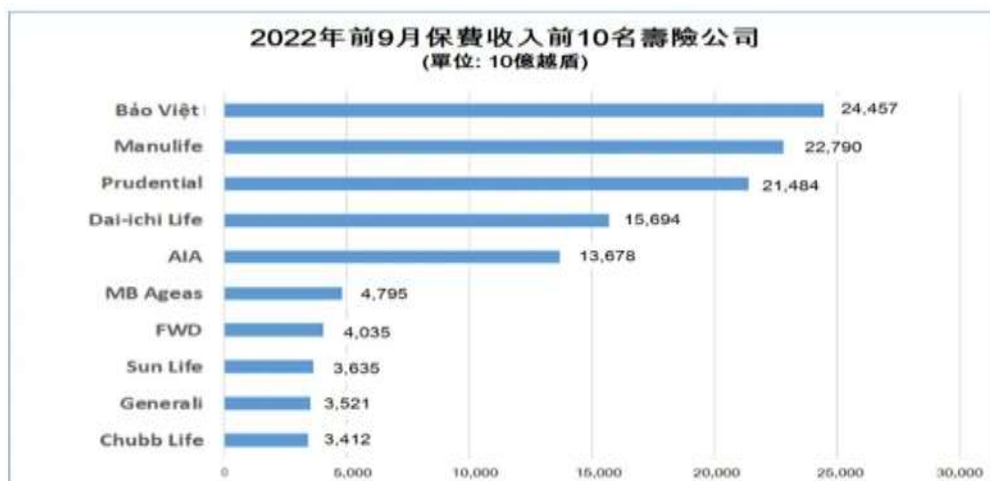


圖 8、越南 2022 年前 9 月保費收入前 10 名壽險公司

根據《越南保險協會(IAV)的數據》，壽險業的總保費收入估計達1,275,110億越盾，比去年同期增長16.2%。其中，保越人壽(Bao Viet)在2022年前9月的保費收入達244,570億越盾，市占率達19.25%為第一名。Manulife以保費收

入達 227,900 億越盾和市占率達 17.94% 為第二名。Prudential 以保費收入 214,840 億越盾與市占率 16.91% 為第三名。接著，排第四名是 Dai-ichi Life 以保費收入達 156,940 億越盾及市占率達 12.35%。

## 2023 年越南壽險展望

1. 依照《越南經濟社會統計資料顯出》越南醫療管制「嚴重特殊傳染性肺炎」(COVID-19) 疫苗開始在多國部署接種，多國與病毒共存之政策，世界經濟逐漸復甦，越南經濟亦穩健成長。
2. 越南統計總局 (GSO) 數據顯示，越南 2022 年國內生產毛額 (GDP) 較 2021 年成長了 8.02%，不僅高於官方所設定 6% 至 6.5% 的目標，也比 2021 年全年 2.58% 的成長率高出許多，使其成為今年亞洲地區成長最快的國家吸引各外資保險公司參與。
3. 越南人口相當高、是一個年輕蓬勃的國家、隨著經濟成長，極具發展潛力。所以這幾年來、台商開始在越南密集投資設廠。到目前為止已經設建不少壽險公司與門市。台資保險業佈局的分支機構表除了成立子公司的國泰與富邦，兆豐產與明台產在胡志明市也都設有辦事處；台灣、南山、新光等壽險公司也陸續在河內設立辦事處。依據，觀察資料能看出越南保險市場是一個高度成長的國家，具有龐大的增長空間。

## 第三節 保險監管之相關文獻

### 一、國際保險監管制度之概述

根據戴肇洋在 2013 年 10 月《保險業赴大陸投資經營績效及面臨困難之研究》的專題研究中了解到，保險業乃是國家經濟體系之三大支柱之一(銀行、保險、證券)，其中保險業占了金融業的一部分。隨著世界各國經濟體系趨向全球化，以及保險業創新化與多樣化的發展，落實監管不僅能穩定國家金融體系，更是促進其保險市場穩健發展。由於世界各國之保險發展狀況以及保險經營方式與原則等方面都有所不同，因此監管制度上都有所差異，但皆依據法律原則、適度競爭原則與健全發展原則為建立監管制度之基礎。保險經營活動的本質在於承擔經濟、金融、企業經營及家庭的風險，與其他的金融業較為不同。因此，為使保



險業市場正常運轉，政府對保險行業監管相較其他行業監管得更加嚴格，不僅設置專門監管機構，同時在法律上制定一套完善的保險監管法律，以建立更健全的監督管理制度。以最終目的地達到維護保險市場秩序、保護被保險人權益及社會大眾安全。

1994年由140國家的保險監理機構共同建立的國際保險監理官協會(IAIS)是國際保險監理制度的基礎，除了擬定國際保險監理原則外，重點更是在於各國的相互合作以改善保險監理制度系統。2005年國際保險監理官協會提出新的監理架構，將保險監理區分為三個層級，分別是監理前提、法規要求與監理行動。此架構先從公司內部的控管，再擬定各家保險公司的法規範例，最後則是採取監理行動，是一個由下而上、由內而外的監理模式。以上是由IAIS國際保險監督官協會網站的組織介紹提及。

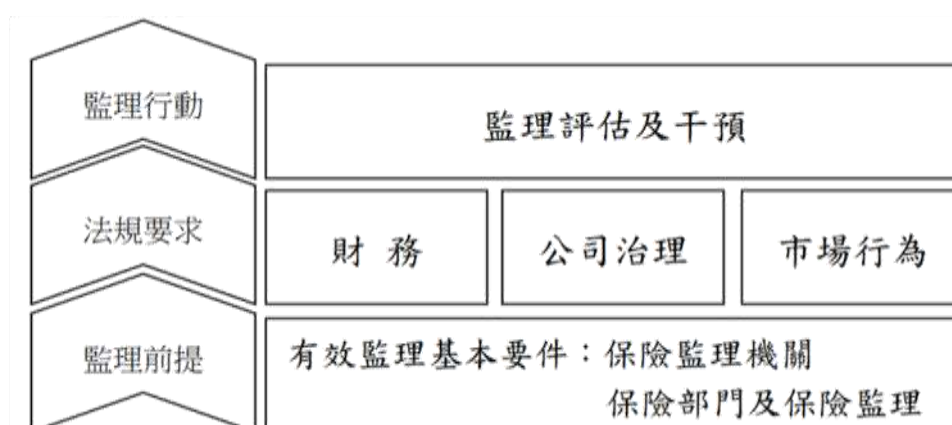


圖 9、2005 年維也納會議所提出的保險監理架構

## 二、越南保險監理制度

根據吳婷婷在 2018 年 5 月《探討台灣壽險業者赴越南經營之發展機會與挑戰》的論文提到，越南於 2007 年 03 月 14 日加入國際保險監理官協會，其保險監理準則基於國際保險監理官協會原則下逐步調整以促進越南保險市場穩健成長、創造良好的競爭環境以及保護被保險人的權利。越南保險監理單位為越南財政部 (MOF) 旗下的保險監理局 (ISA)，負責協助監管越南保險業與保險市場。外商保險公司欲於越南經營須獲得越南財政部的營業許可，並滿足當地法規對於設點的模式與資本的要求。但在越南加入 WTO 之後於 2008 年撤銷對外商公司持股的限制，允許外資於越南設立持股上限 100% 的子公司。越南未採用風險資本適足 (RBC) 制度，目前是以各家保險公司的總保費以及保險準備金為計算最低償付能

力之基礎，作為判斷償付能力的標準。2022年6月16日越南國會修正的《保險業務法》共7章157條，增加了外國再保險公司在越南開設分支機構的規定，以合乎《越南與歐洲自由貿易協定》(EVFTA)<sup>1</sup>。此外，該法還修改補充部分內容，以確保與相關法律的一致性。此法將於2023年1月1日起生效。(吳婷婷，2018)

項目	規定
監理單位	越南保險市場由財政部(MOF)監管，負責批准營運許可證、發佈法律文件，以及為保險公司、再保險人、保險代理人 and 保險經紀人提供營運與其他相關指導工作。保險監督管理局(ISA)隸屬財政部，協助財政部監督越南的保險業務與市場。
外商保險公司設立分支機構之條件	外商保險公司於越南申請設立分支機構必須從事相關業務至少十年，在提交營業許可申請的前一年至少擁有20億美元資產總值，並且在提交申請許可連續前三年無違反任何有關保險業務或其他法規。 保險公司除在其成立之城市或省外設立子公司，必須在其他省市建立分支機構或代表處。每一分支機構成立都需要財政部的批准，並且連續前三年財務保持盈利。
資金投入之限制	根據越南加入WTO之協定，2008年1月1日起，允許外資於越南設立持股上限100%的子公司。
壽險公司最低資本額之要求	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 提供人壽保險與健康險(投資型保險與退休保險除外)：6000億越南盾</li> <li>▪ 提供壽險、投資型保險或退休金保險擇一：8000億越南盾</li> <li>▪ 提供壽險、投資型保險及退休金保險：一兆越南盾</li> </ul>
投保人保護條款	<p>為保護投保人權益，境內境外保險公司(再保險公司除外)皆需繳納一定金額給投保人保護基金，以防公司失去償債能力或破產。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 撥款金額由財政部每年公佈，每半年繳納一次，但不會超過主要保險契約總保費的0.3%。</li> <li>▪ 累積基金占總資產5%的產險公司、健康險公司、外國產險分公司</li> </ul>

<sup>1</sup> 歐盟-越南自由貿易協定(EVFTA)是越南與歐盟27個成員國之間的新一代自由貿易協定。EVFTA和跨太平洋夥伴關係協定(TPP)是越南有史以來談判達成的最大的新一代自由貿易協定中的兩個。

	與占總資產 3%的壽險公司需開始繳納一定金額給投保人保護基金會。
--	----------------------------------

表 2、越南保險法規

## 第三章 研究方法

### 第一節 研究架構

以壽險業進入越南市場之經營機會與挑戰作為研究內容主要方向，在研究架構上包括四個部分，各部分之內容分別概述如下：

#### (一)、相關文獻回顧

本部分將以越南政經與社會狀況、越南壽險業之發展概況、保險監管之相關規定三大方向，進行次級資料的蒐集，包括越南基本資料、總體經濟發展之概況、投資環境介紹、保險業發展概述、越南保險監理制度介紹。

#### (二)、越南壽險產業之競爭力分析

本部分透過次級資料的整理，藉由 SWOT 模型進而分析壽險產業在越南的競爭環境，了解該產業的發展機會跟挑戰。

#### (三)、越南民眾對理財與保險態度之實證調查

本部分利用次級資料了解越南整體內外部環境的同時，透過問卷調查針對越南民眾對保險的觀念與購買意願進行探討，深入了解該市場的消費者之態度與屬性，作為臺資壽險業投資該市場的困難之分析基礎。

#### (四)、採取策略

綜合相關文獻探討之資料彙整、問卷調查分析，進而了解臺資壽險業者進入越南市場的機會，以及在經營上所面臨之挑戰，提供給台灣壽險業者至越南行銷手法的一些參考。

## 第二節 研究流程

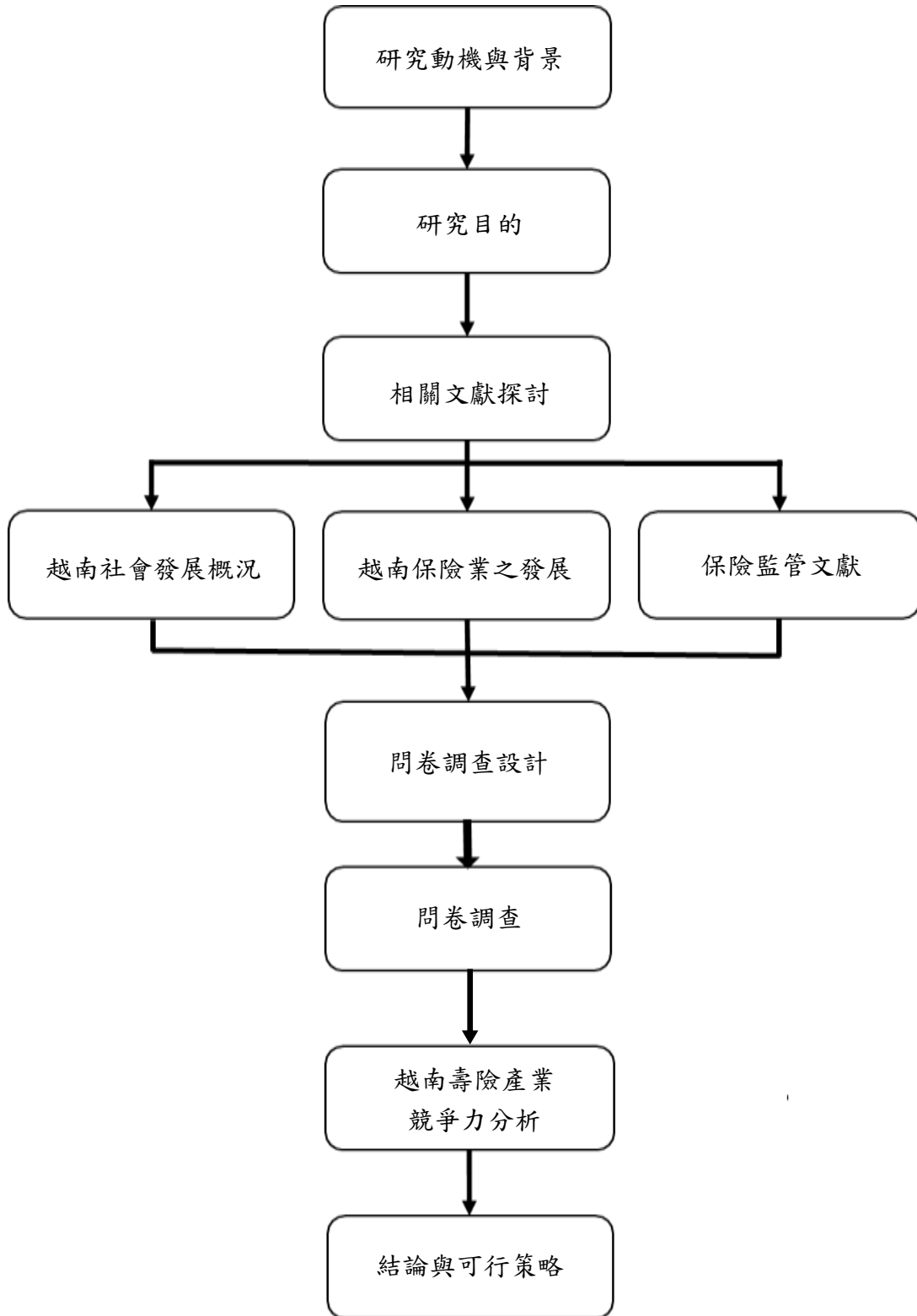


圖 10、研究流程圖

### 第三節 研究對象

本研究之研究範圍以越南地區越南人民為研究對象。

### 第四節 研究工具及抽樣方法

本研究之問卷分為三個部分：基本資料調查、理財習慣相關調查、保險調查相關調查三個分量表。本研究利用 GOOGLE 表單採線上發放問卷，主要採用立意抽樣法，針對生活在越南地區的越南人民進行發放，選擇使用網路問卷可以消除地區性及時間性，並可增加隱匿性使個資問題獲得保障，且可增加樣本數。

#### (一) 問卷編制

本研究採取網路問卷調查，向目標調查對象了解情況或徵詢意見的調查方法，透過客觀及有系統的方法，蒐集到有效及可靠的資料。藉由問卷的調查，更能清楚得知越南人民對於購買保險的具體想法，也能瞭解越南保險市場的競爭環境，來評估及分析使用臺資壽險業者進入越南市場的機會及挑戰。

#### (二) 研究限制

1. 由於此調查問卷只由在台灣的越南同學發給越南地區的朋友，因此樣本數較少，造成研究結果達不到顯著差異。
2. 因調查問卷幾乎只發給越南身邊朋友，學生比例超過半數，因此研究結果偏向學生看法，非學生的回應較少，無法站在大眾角度研究。

## 第四章 研究結果

### 第一節 基本資料分析

名目變項	資料類別	百分比%
性別	男性	52.1%
	女性	47.9%
年齡	61 歲以上	1.4%
	51 - 60 歲	0%
	46 - 50 歲	4.2%
	41 - 45 歲	0%
	36 - 40 歲	1.4%
	31 - 35 歲	7%
	25 - 30 歲	25.4%
	18 - 24 歲	38%
	15 - 17 歲	21.1%
	不告知	1.4%
婚姻狀況	已婚	74.6%
	未婚	23.9%
	其他	1.4%
職業類別	其他服務業	63.4%
	餐飲服務業	11.3%
	軍公教	8.5%
	資訊科技業	7%
	醫療服務業	5.6%
	金融保險業	4.2%
	製造業	0%
	家庭主夫/家庭主婦	0%
學歷	大學以上	67.6%
	高中	25.4%
	國中以下	7%
平均每個月的薪資收入	< 5,000,000	21.1%
	5,000,000 - 8,000,000	18.3%
	8,000,001 - 10,000,000	18.3%
	10,000,001 - 20,000,000	22.5%
	20,000,001 - 30,000,000	14.1%
	> 30,000,000	5.6%

表 3、基本資料分析

從這個問卷看出，男性占了整體比例的 52.1%，女性 47.9%，本研究受訪者主要落在 18-24 歲占了 38%，此年齡層大多是學生。婚姻狀況則是已婚的最多占了 74.6%。職業的部分以其他服務業最多，占整體比例 63.4%，其次為餐飲服務業占了 11.3%。學歷的部分是大學生最多，占整體比例 67.6%。平均每個月的薪資收入以 10,000,001-20,000,000 占最高比例 22.5%，其次是 <5,000,000 占了 21.1%，而金額最高的 >30,000,000 占整體比例的 5.6%。

## 第二節 理財習慣相關分析

名目變項	資料類別	百分比%
是否有理財的習慣？	有	90.1%
	無	9.9%
每個月所花費的理財金額？	< VND 500,000	21.1%
	VND 500,000 - 1,000,000	15.5%
	VND 1,000,001 - 2,000,000	9.9%
	VND 2,000,001 - 3,000,000	8.5%
	VND 3,000,001 - 4,000,000	12.7%
	VND 4,000,001 - 5,000,000	7%
	> VND 5,000,000	25.4%
目前所使用的理財工具？	銀行定存	56.3%
	保險	21.1%
	股票/債券	11.3%
	房地產	14.1%
	黃金	15.5%
	其他工具	40.8%
優先選擇理財工具的排名？	銀行定存	28%
	保險	22%
	股票/債券	16%
	房地產	16%
	黃金	18%
是否做好了未來退休生活的準備？	有	47.9%
	無	52.1%
未來會依靠何種經濟來源來維持退休生活？	政府退休金	12.7%
	銀行定存	29.6%
	保險	15.5%
	投資收益	26.8%
	子女奉養	0%
	其他來源	15.5%

表 4、理財習慣相關分析



在這份表單看出占整體比例 90.1%有理財的習慣。每個月所花費的理財金額以> VND 5,000,000 占最高比例 25.4%，其次是< VND 500,000 占了 21.1%。目前所使用的理財工具以銀行定存占最高比例 56.3%，其次是其他工具占了 40.8%。優先選擇理財工具的排名也是以銀行定存占最高比例 28%，其次是保險占了 22%。已經做好了未來退休生活的準備占了整體比例的 47.9%，還沒做好未來退休生活的準備 52.1%。未來會依靠何種經濟來源來維持退休生活也是以銀行定存占最高比例 29.6%，其次是投資收益 26.8%，看得出來越南人對於投資理財還是趨於保守階段。

	1 代表非常不同意，5 代表非常同意				
	1	2	3	4	5
我覺得理財對我來說是很重要的	23%	6%	11%	25%	35%
我覺得理財會造成我在經濟上的負擔	37%	23%	18%	11%	11%
我覺得理財對我和家人的未來生活有很大的幫助	20%	7%	14%	24%	35%
我覺得理財工具無法吸引我	30%	18%	24%	17%	11%
我覺得理財工具是很複雜的	27%	23%	23%	11%	17%
我覺得理財工具是可以不需要的	46%	18%	13%	8%	14%

表 5、理財習慣相關分析(2)

根據問卷調查結果分析，我覺得理財對我來說是很重要的以非常同意占整體比例 35%。我覺得理財會造成我在經濟上的負擔以非常不同意占了 37%。我覺得理財對我和家人的未來生活有很大的幫助以非常同意占了 35%。我覺得理財工具無法吸引我以非常不同意占了 30%。我覺得理財工具是很複雜的以非常不同意占了 27%。我覺得理財工具是可以不需要的以非常不同意占了 46%。

### 第三節 保險調查相關分析

名目變項	資料類別	百分比%
您是風險迴避者？	是	87.3%
	否	12.7%
您有聽說過人壽保險嗎？	是	98.6%
	否	1.4%
您曾經聽過越南有哪些壽險公司？	Prudential	62%
	Bao Viet	64.8%
	AIA	19.7%
	Manulife	46.5%
	Dai-ichi Life	47.9%
	Chubb Life VN	12.7%
	Cathay Life	32.4%
	Generali	5.6%
	Aviva Viet Nam	4.2%
	Sun Life	14.1%
	其他	9.9%
您會考慮哪些因素當您在選擇壽險公司時？	服務品質	70.4%
	業務人員的信任度	38%
	商品類別	40.8%
	公司商譽	43.7%
	公司經營狀況	46.5%
	員工的推薦	18.3%
您從哪裡得知有關壽險公司與商品之資訊？	社團	11.3%
	官方網站	60.6%
	業務人員之介紹	42.3%
	銀行	26.8%
	電視/雜誌	36.6%
	保險代理人	28.2%
	家人/朋友/同事之推薦	39.4%
您是否有購買過保險商品？	是	42.3%
	否	57.7%
您為甚麼會購買壽險商品？	可預防未知風險	33.3%
	讓自己與家人得到保障	40%
	存錢	16.7%
	表達對家庭的關懷與愛的一種方式	0%
	為自己的未來與家人留下的財產	3.3%
	最佳的理財工具	3.3%

	家人/朋友/同事推薦	3.3%
您目前所擁有的保單張數？	<2	80%
	2 - 5	16.7%
	6 - 10	3.3%
	> 10	0%
您每個月所需要支付的保費金額？	< VND 500,000	10%
	VND 500,000 - 1,000,000	33.3%
	VND 1,000,001 - 1,500,000	20%
	VND 1,500,001 - 3,000,000	23.3%
	VND 3,000,001 - 8,000,000	3.3%
	> VND 8,000,000	10%
您不購買/還未購買壽險商品之原因？	財力不足	41.5%
	目前不需要	51.2%
	對保險不了解	7.3%
	不相信保險	7.3%
	已購買其他保險商品	4.9%
	感受不到保險的好處	9.8%
	投保程序複雜	2.4%
	壽險商品的繳費期間很長	12.2%
	找不到合適的商品	17.1%
如果有購買保險商品意願，您對哪些商品感興趣？	保障型	48.8%
	儲蓄型	34.1%
	投資型	24.4%
	子女教育	14.6%
	退休險	19.5%
	意外險	31.7%
	健康險	58.5%

表 6、保險調查相關分析

根據問卷調查結果分析，您是風險迴避者占了整體比例 87.3%，不是風險迴避者占了 12.7%。您有聽說過人壽保險的占了整體比例 98.6%，沒有聽說過人壽保險占了 1.4%。您曾經聽過越南有哪些壽險公司以 Bao Viet 占最高比例 64.8%，其次是 Prudential 占了 62%。您會考慮哪些因素當您在選擇壽險公司，因為服務品質是被列為必須考慮的，有好的服務就會吸引更多的顧客來購買保險，所以服務品質占最高比例 70.4%，其次是公司經營狀況占了 46.5%。您從哪裡得知有關壽險公司與商品之資訊，因為大家基本都會透過保險公司的官方網站來找他們的產品資訊與公司資訊，所以官方網站占最高比例 60.6%，其次是業務人員之介紹占了 42.3%。

您有購買過保險商品占 42.3%，沒有購買過保險商品占了 57.7%。您為甚麼會購買壽險商品以讓自己與家人得到保障占最高比例 40%，其次是可預防未知風險占了 33.3%。您目前所擁有的保單張數以 <2 張占最高比例 80%，其次是 2 - 5 張占了 16.7%。您每個月所需要支付的保費金額以 VND 500,000 - 1,000,000 占最高比例 33.3%，其次是 VND 1,500,001 - 3,000,000 占了 23.3%。您不購買/還未購買壽險商品之原因以目前不需要占最高比例 51.2%，其次是財力不足占了 41.5%。如果有購買保險商品意願，您對哪些商品感興趣以健康險占最高比例 58.5%，其次是保障型占了 48.8%。

	1 代表非常不同意，5 代表非常同意				
	1	2	3	4	5
我覺得保險對我來說是很重要的	20%	1%	35%	25%	18%
我覺得保險這個理財工具對我來說是好的	20%	10%	34%	21%	15%
我覺得保險能保障我未來的生活	20%	7%	32%	25%	15%
我對壽險商品沒有任何興趣	25%	14%	32%	17%	11%
我個人有足夠的經濟能力長期負擔壽險商品的保費	15%	14%	34%	21%	15%
我覺得保險業務員不夠專業	18%	15%	44%	14%	8%
我覺得壽險公司提供的售後服務讓我很滿意	13%	11%	46%	20%	10%

表 7、保險調查相關分析(2)

根據問卷調查結果分析，我覺得保險對我來說是很重要的以尚可占了 35%。我覺得保險這個理財工具對我來說是好的以尚可占了 34%。我覺得保險能保障我未來的生活以尚可占了 32%。我對壽險商品沒有任何興趣以尚可占了 32%。我個人有足夠的經濟能力長期負擔壽險商品的保費以尚可占了 34%。我覺得保險業務員不夠專業以尚可占了 44%。我覺得壽險公司提供的售後服務讓我很滿意以尚可占了 46%。

## 第五章 交叉分析

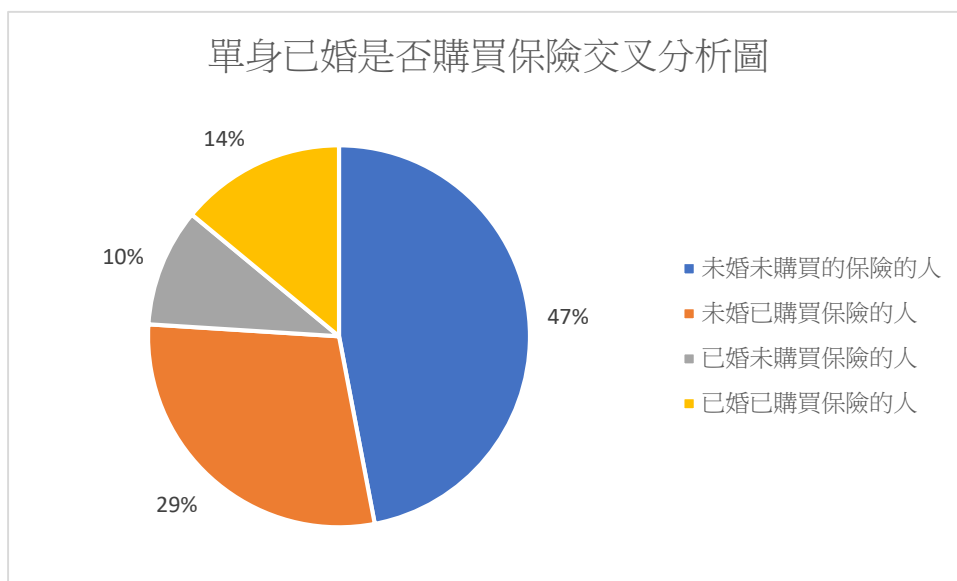


圖 11、單身已婚是否購買保險交叉分析圖

經過交叉分析比對，未婚未購買的保險的人占本問卷的 47%，未婚已購買保險的人占了 29%，已婚未購買保險的人占了 10%，已婚已購買保險的人占了 14%，而未婚人數占我們的問卷最多，但未買過保險的人占大半數，代表保險的內容不夠吸引未婚和已婚的人群，而已婚的購買保險大多是保障自己和家人的健康及生活，所以我們可以針對單身族群來推行單身險的策略來吸引他們加入。

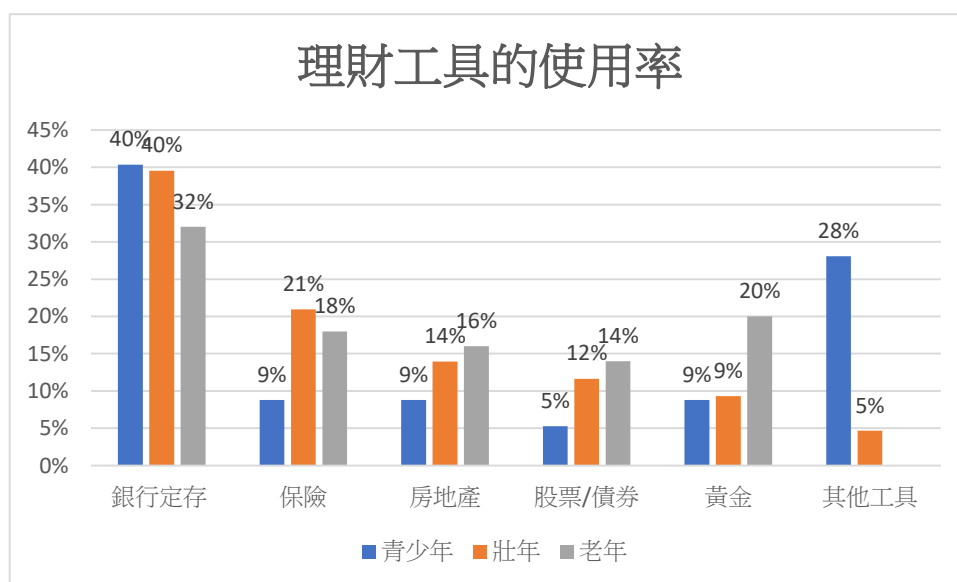


圖 12、理財工具的使用率交叉分析圖

經過年齡與目前所使用的理財工具交叉分析比對後，在橫條圖中看出銀行業在早期的越南發展迅速，所以可以看出銀行產業在越南的發展機會。對民眾來說，在越南最普遍的理財工具為銀行定存。依青少年(18-25歲)的部分可以看出大部分都使用銀行來存款、相較於保險業較廣為人知。對壯年(25-40歲)與老年(40-55以上)來說他們都有選擇好自己的理財工具，選擇其他理財工具相較於其他少，而首選就是銀行定存。從資料上面顯示壽險產業在越南市場有很大的成長空間。依上面資料可以隨著人民對保險產品的興趣，我們可推出更多方案及發展產品的選擇多樣性。

接下來是越南銀行定存利率

銀行	存款利率			
	6個月	12個月	13個月	36個月
Sacombank	9.5	9.5	9.5	9.45
Kien Long Bank	9.3	9.5	9.5	9
Bao Viet Bank	9	9.2	9.3	9.3
IVB	8.6	9.1	9.1	9.2
OceanBank	8.8	9	9.4	9
VietABank	8.4	9	9.1	9.3
Nam A Bank	8.8	9	9.2	9.2
Bac A Bank	8.8	9	9	9.1
Vietcapitalbank	8.6	8.9	8.8	8.8
Saigonbank	8.8	8.9	9.2	9.2
PVCombank	8.1	8.9		9.5
VP Bank	8.7	8.9	9.1	8.7
HDBank	8.4	8.9		9.2

表 8、越南銀行定存利率

調查 35 家銀行所公布的存款利率顯示，存款利率最高仍有 9.5%、但其中有兩個銀行，KienLong 與 SCB 銀行 12 個月期存款利率為 9.5%。在此之前，BAO VIET、NAM A 和 Viet A 等其他銀行 12 個月期存款利率也是 9.5%，但今日以調降為 9-9.2%。越南銀行定存的利率特別高所以對新穎之產業來投資是艱難的挑戰。但是對人民來說這是一個不能耽誤的投資機會。

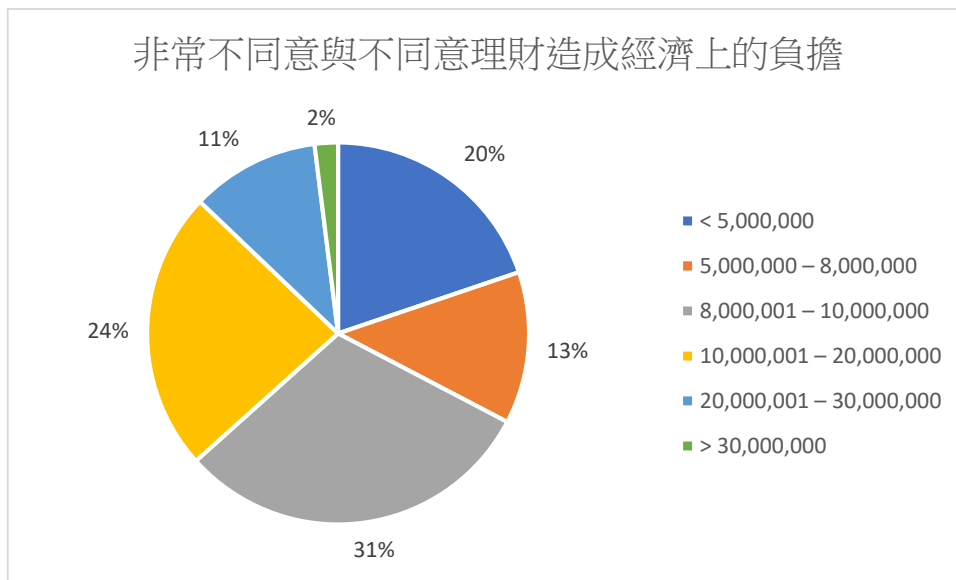


圖 13、理財是否造成經濟上的負擔交叉分析圖

經過每月薪資收入與理財是否會造成經濟上負擔交叉分析比對後，非常不同意與不同意理財造成經濟上負擔的人收入<5,000,000VND 占比率 19%。可以看出薪水較低者，他們對理財不覺得會造成經濟上的負擔，他們懂得理財規劃，保險產業若能進攻越南市場的話明顯會有很大的機會。收入 8,000,000-10,000,000VND 占比率最多 31%；10,000,001-20,000,000VND 占比率 24%，根據 WORLDBANK 越南人民 2022 平均收入一個人 4,600,000VND，收入 8,000,000-10,000,000VND 的人比平均收入多一倍左右，10,000,001-20,000,000VND 的人比平均收入多三倍左右，可預測越南人民薪資有逐年增加的趨勢。雖然平均收入不高，可是從上述圖表可知，越南薪水高的人占比率不少，對保險來說擁有很大的機會。

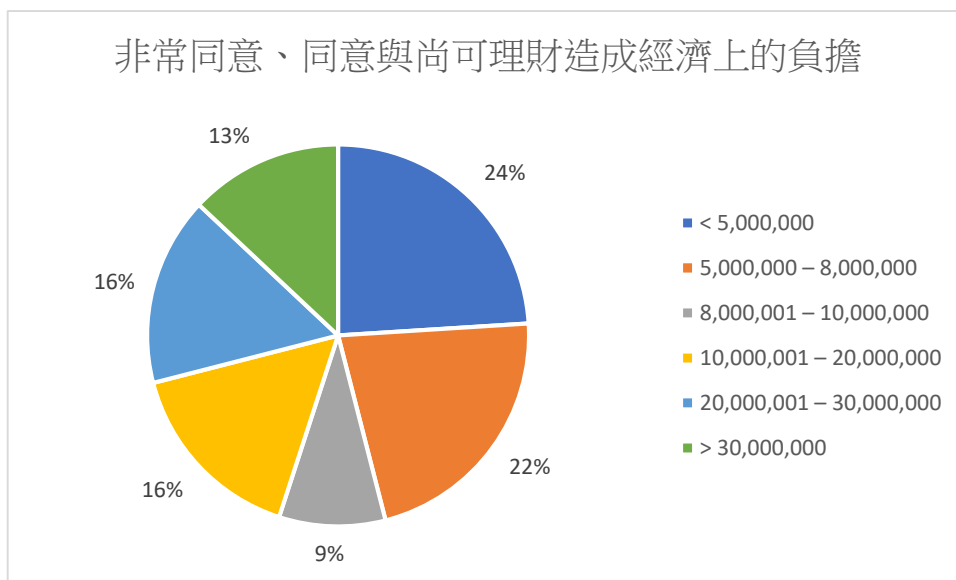


圖 14、理財是否造成經濟上的負擔交叉分析圖(2)

經過每月薪資收入與理財是否會造成經濟上負擔交叉分析比對後，非常同意、同意與尚可理財造成經濟上的負擔的人收入<5,000,000 占比率 24%，5,000,000-8,000,000 占比率 22%，覺得理財會造成經濟上的負擔的人主要的原因是因為收入比較低的人和一些收入高的有些人也會覺得經濟上有負擔，這部分的人對理財觀念還是很不明確，需要著重在理財規劃，甚至保險規劃，讓越南民眾能選擇適合自己的產品、更深入了解理財觀念，保險方案可以有更多的選擇與優惠，這也是一個挑戰。

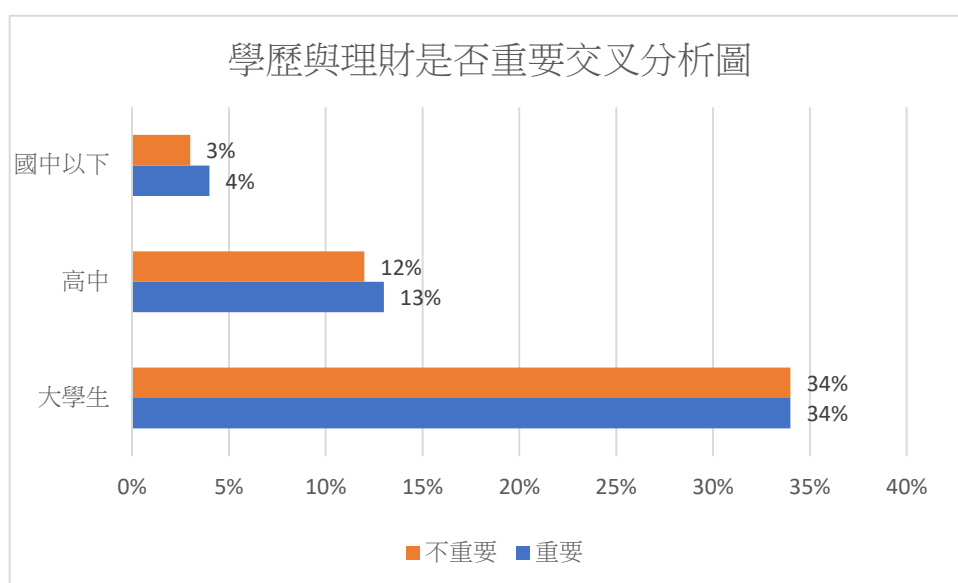


圖 15、學歷與理財是否重要交叉分析圖



經過學歷與理財是否很重要交叉分析比對後，隨著學歷的增長，對於理財的規劃也會更加的有想法，所以大學生覺得重要的占 34%，不重要的占 34%。高中覺得重要的占 13%，不重要的占了 12%。國中以下覺得重要的占了 4%，不重要的占了 3%。從圖表看出雖然大學生學歷比較高但是他們對理財的認知還是比較低，前面也有提到相關的問題，可能越南人相對只會選擇銀行定期存款這種低風險的理財來投資，高中的占比也是各一半，而國中比較不懂理財，比率落在 3、4%。所以從整個市場來看的話，越南人在理財認知方面還是比較保守。

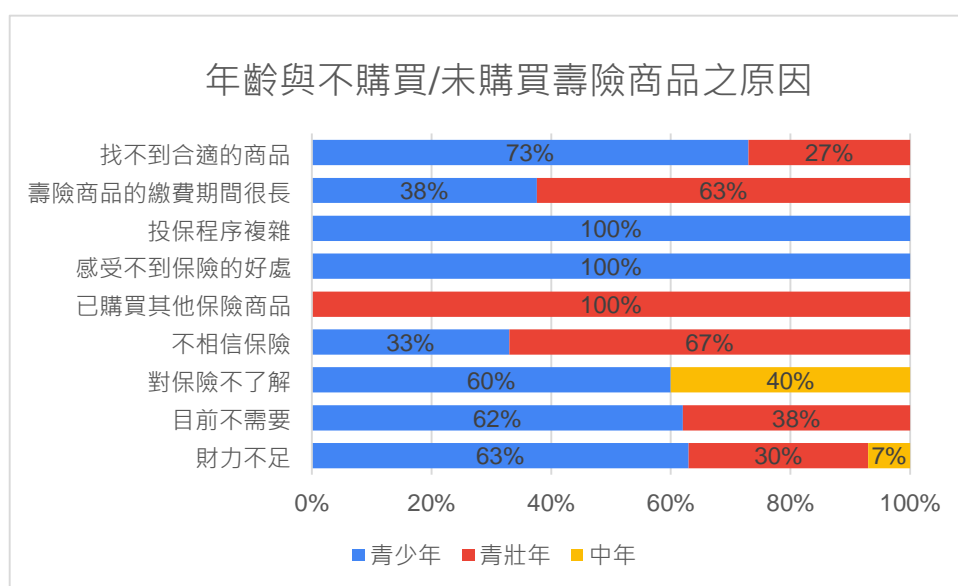


圖 16、年齡與不購買/還未購買壽險商品之原因交叉分析圖

將年齡與不購買/還未購買壽險商品之原因進行交叉比對，從交叉圖表中得知，有 62% 的青少年與 38% 的青壯年認為目前不需要購買保險，而青少年和青壯年認為財力不足的將近 63% 和 30%。目前不需要和財力不足占比最多的原因為 84% 的人年齡範圍位於 15 歲至 30 歲都是還在就讀國高中、大學碩士或是剛出社會的新鮮人。推測大部分學生都有家人及學校幫忙買保險，加上學生無法上班、父母給的生活費有限無法自行支付保費。再加上學生大部分時間都在學校及家裡。環境單純安全，因此目前不需要買保險的占比才會那麼高。但不代表未來這些人不會買保險。等他們畢業後就會脫離家庭的經濟支援，有些人甚至會出國工作或從事高危工作，屆時他們就會為了自己的健康和財產著想而購買保險。而在工作一段時間後便會組成家庭，為了家庭也會開始購買保險預防未來。因此總結來說青少年和青壯年畢業後擁有很大的機會購買保險。

## 第六章 結論與建議

本研究將以上資料及問卷調查結果進行 SWOT 分析。

S 優勢	W 劣勢
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 台灣保險經驗豐富</li> <li>2. 相對優異的保險技術</li> <li>3. 金融業的多角化經營</li> <li>4. 強大且成熟的 IT 人員部隊，作後勤資源和後盾</li> <li>5. 完善的售後服務</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 知名度不高</li> <li>2. 保險銷售方法差異大</li> <li>3. 發展趨勢不同</li> <li>4. 保險產業制度不夠健全，所以沒有防偽機制，無法辨別業務員</li> </ol>
O 機會	T 威脅
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 通路迅速增加</li> <li>2. 發展策略聯盟、異業結盟</li> <li>3. 越南人口日益增多，經濟效益逐年提高，表示越南保險市場發展潛能不可限量</li> <li>4. 越南人逐漸注重身體健康、預防疾病</li> <li>5. 外資公司帶來先進的保險理念和管理方式</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 保險觀念尚未全面普及</li> <li>2. 被其他不肖人士盜用品牌，導致商譽毀損</li> <li>3. 法令政策對外國企業嚴苛</li> <li>4. 國內外企業新成立的保險公司造成市場競爭</li> <li>5. 金融市場快速變化（如：金融風暴）</li> <li>6. 匯率風險</li> <li>7. 政策風險</li> <li>8. 政治風險</li> </ol>

表 9、SWOT 矩陣分析

### (一) S 優勢

#### 1. 台灣保險經驗豐富：

保險業在台灣已經深耕發展超過 60 年，保險理論、系統與經驗都已進入成熟階段。

#### 2. 相對優異的保險技術：

台灣的保險行銷人員在行銷服務能力、溝通能力和實戰經驗佳，而且保險公司制度及經營模式均完善，且人才濟濟。

3. 金融業的多角化經營：

大部分都具有產險、壽險、銀行等金融體系產業鏈作為後盾。

4. 強大且成熟的 IT 人員部隊，作後勤資源和後盾。

5. 完善的售後服務：

當保險業務員在完成保單銷售後，依舊與客戶維持聯繫，以及協助客戶處理與保單有關的事宜，通過各種服務維護客戶利益，才能維持較佳的保單繼續率。

## (二) W 劣勢

1. 知名度不高：

進入越南時期較晚，需要進行大量宣傳。

2. 保險銷售方法差異大：

台灣與越南有著文化、語言甚至法律上的差異，銷售的方法也不相同，為求突破及發展，在做法上必須有所修正。

3. 發展趨勢不同：

越南保險市場是屬於跳躍式發展，台灣則是漸進式發展。

4. 保險市場制度不夠健全，所以沒有防偽機制，無法辨別業務員：

越南保險電話詐騙日益猖獗，導致越南人民對保險業務員有戒心。

## (三) O 機會

1. 通路迅速增加：

除了發 DM、電視購物、電話行銷、銀行銷售外、近幾年網路行銷成為新興傳達媒介，許多保險公司已經利用網路銷售保險商品。

2. 發展策略聯盟、異業結盟：

保險業除了與銀行或其他金融機構聯盟外，也可與休閒旅遊業、醫療機構等異業結盟。

3. 越南人口日益增多，經濟效益逐年提高，表示越南保險市場發展潛能不可限量。

4. 越南人逐漸注重身體健康、預防疾病。
5. 外資公司引進先進的保險理念和管理方式。

### (三) T 威脅

1. 保險觀念尚未普及：

越南人民的保險知識不足，缺乏相關的法律及保障常識

2. 被其他不肖人士盜用品牌，導致商譽毀損。

3. 法令政策對外國企業嚴苛：

越南政府設立的保險業法對於外國企業較嚴苛

4. 國內外企業新成立的保險公司造成市場競爭：

除了要面對越南本土保險公司之外，還要面對其他外國保險公司的競爭。

5. 金融市場快速變化（如：金融風暴）

6. 匯率風險：

匯率風險會加大資產與負債幣值錯置效果

7. 政策風險：

因國家政策(如貨幣政策、財政政策等)發生變化，導致市場價格波動而產生風險。

8. 政治風險：

政府的不作為或直接干預以及人民的舉動而產生損失的風險。

## 第一節 結論

本研究主要探討台灣保險業前往越南發展，透過問卷調查越南消費者對台灣保險企業的消費意願及需求，分析台灣保險業進入越南市場的動機，以及機會與挑戰。從理財習慣相關分析問卷調查結果來看，90.1%的人都有理財的習慣。代表越南大部分消費者都有在理財規劃。每個月所花費的理財金額調查結果中，500萬越南盾占最高比例25.4%，其次是50萬越南盾占了21.1%。代表只要有好的投資項目，越南消費者就有可能會投資。但在目前所使用的理財工具問卷結果來看，銀行定存占了最高比例56.3%，而保險只有21.1%。在優先選擇理財工具的排名也是以銀行定存為第一選擇，占28%，其次才是保險，占22%。而在未來會依靠何種經濟來源來維持退休生活的問卷結果來看，有29.6%的人會依靠銀行定存作為退休收入，而保險則占15.5%。根據

以上問卷結果，雖然大部分越南消費者都有理財的習慣，但大部分人都選擇銀行定存或其他理財項目，保險的占比很少，代表大部分越南消費者並不會把保險作為理財項目看待。總結來說越南消費者對於投資理財還是趨於保守階段。

接下來是保險習慣相關問卷調查結果分析，有 57.7%的人仍未購買過保險商品，由於接受問卷調查的人有大部分都是年輕族群，目前還在就學中或剛就業，因此才會出現這樣的結果。而在購買保險商品的理由問卷結果中，有 40%是為了讓自己與家人得到保障，其次的 33.3%是為了可預防未知風險。所以越南消費者購買保險的目的為了是保障未來生活和防範未知風險。接下來在不購買/還未購買壽險商品之原因問卷結果中，有 51.2%的人認為目前不需要，41.5%的人是因為財力不足不購買保險。因為受訪者大多是學生和社會新鮮人，學生有家人及學校幫忙買保險，加上學生周遭的環境單純安全，因此不需要買保險的占比才會那麼高。而社會新鮮人則因為剛工作起薪低沒有餘裕購買保險。

總結來說，雖然在問卷調查中保險觀念在越南開始漸漸普及化。但在未來市場上還有非常大進步空間，只要能針對消費者需求並開發比其他保險公司更創新、更優惠保險商品或方案，就能在越南保險市場占有一席之地。以下將針對以上資料及 SWOT 分析擬定相關方案提供給台灣保險公司進入越南保險市場。

## 第二節 建議

本研究依據文獻探討以及問卷分析結果提出建議

### (一)投資之前，應先深入了解越南投資環境及市場

近幾年，越南經濟蓬勃發展吸引各個國家的產業來投資。照理說對於越南保險產業在早期發展有足夠的時間去開發潛在的產業與有機會深入瞭解越南保險消費者的購買需求而去改良產品特性與價格。但從本問卷調查結果得知，人民對保險產業之認知及忠誠性還是很低。此外，問卷調查結果中顯示越南本土壽險產業(保越)獲得許多越南消費者的青睞及投保。所以，從此可以看出越南還有很大的發展機會，這也是一大亮點讓國外的投資方跨國到越南發展。目前越南投資主要

地區含有越南南部之胡志明市、平陽省、同奈省及中部河靜省。所以在台灣保險企業投資之前，應先深入了解越南投資環境、發展地區與進行市場考察及充份了解當地潛在產業發展狀況。

## (二)瞭解越南社會文化背景、人民習性與經營管理

融入瞭解越南社會文化背景與人民習性，再去調整公司管理策略與技術人才之培訓方面，應以邁向本地化為目標。本問卷調查結果顯示，越南人對理財管理有不同看法與條件。此外，人民理財方法與購買習慣也有許多經濟障礙與台灣有很大的差別。所以，保險產業想進入越南市場，需派遣調查團體過去進行相關市場勘查，這會利於保險產業瞭解市場狀況與節省人力成本，也避免在管理上產生糾紛問題。

## (三)與其它在越南投資之保險產業進行策略聯盟

到目前為止，已有不少台灣保險產業向越南投資。此外，也獲得不錯的成績如國泰人壽保險、新光人壽公司、富邦人壽等。這些公司早期在越南發展，也有不少社會貢獻令人深刻印象。保險產業可以與這些企業進行合作推出相關產品與舉辦社會活動來提升知名度。從合作過程中，除了可以學習企業的經營模式，也可以提升壽險產品的多樣性及增加消費者對產業的認知。

## (四)異業結盟

### 1. 金融業

與越南當地金融機構(銀行)合作或是用購併和投資的方式進入越南市場，除了可以快速穩定的進入越南市場，也可以避免貿易投資障礙和減少越南政府的干涉。以及學習相關核心能力擴大規模。

### 2. 醫療保健服務業

與越南當地醫院或診所合作，藉由醫院的儀器檢查體檢，讓顧客瞭解自己的身體狀況，並以此為根據客製化適合的保單，讓顧客主動提高自身健康狀態，進而享有保費的優惠或是增加保額，顛覆以往保險著重在事後理賠的概念，讓顧客貫徹事前預防的良好行為。而台灣保險公司也藉由保險科技研發外溢型保單，設計顧客健康管理機制，結合穿戴裝置的資料反饋，使顧客能

夠自行降低健康風險，顧客保持健康的同時，保險公司也能降低理賠率，達成雙贏目標。因此可以引進外溢型保單進入越南保險市場。

### **3. 休閒旅遊業**

在“後疫情”時代管制全面開放後，不管是國內或海外旅遊都獲得報復性成長，因此可與越南旅行社與銀行推出包括換匯、旅平險等一條龍的線上服務。

#### **(五)加強相關專業能力及培訓人才**

招聘越南人才來銷售保險產品除了會讓越南消費者感覺到更親切之外，身為越南人會更容易了解越南消費者對於保險產品的需求。同時減少兩個國家語言及文化隔閡，獲得消費者對產品的青睞。因此，保險產業需要提高招聘人員的資格與條件，來篩選真正需要的人才。此外，在員工培訓的過程中，應讓他們接受完善的訓練課程如銷售技巧、溝通能力、服務技巧等。

#### **(六)透過參加專業展覽會、貿易訪問團或學校活動來提升知名度**

越南國內市場規模龐大，政經日益穩定，台灣保險企業可參加越南專業展覽會 ZZZZZZZZZZZZZ 或貿易訪問團的方式拓銷市場。除此之外，保險業也可與學校進行合作，到越南各地學校舉辦保險與理財相關的演講和比賽並設立獎學金和助學金。除了可以培育未來的人才外，也可以灌輸學生們保險與理財相關觀念與重要性，培養未來顧客。

#### **(七)設立實體店面與門市專櫃**

不管是國內或國外的消費者，對他們來說，開設實體店面讓他們對保險產業有更多的信任與安心感。所以，保險企業可以選擇位於城市中心或是人口比較密集的地方作為營業據點。保險企業希望產品融入到人民生活，就需要滿足消費者的要求如購後服務，有優秀的保險業務員及手續辦理簡易明瞭等，才能擴大越南市場。此外，越南購物中心日益增加、聚集了眾多消費者前去消費。因此，在購物中心設櫃可以將產品理念傳達給更多的消費者同時提升企業的知名度。

## (八)數位轉型

除了設立實體店面之外，也能同時發展數位轉型。利用數位科技、人工智能的導入，從而改變企業組織、營運流程及商業模式，以因應不斷變化的商業市場及顧客需求。依據瑞士再保險研究院 2022-2023 的調查發現，超過 60% 的亞太地區消費者，將是否有線上投保功能，來決定是否要購買保險產品。而近期新冠病毒疫情也加深了保險公司數位化需求，追求零接觸、遠端服務讓顧客更加安心投保，是現在疫情時代下的新型互動方式。而保險公司轉型為數位投保，除了可以提高顧客的服務體驗還可以節省營運成本。保險公司也可運用大數據和 AI，分析顧客現階段的需求提供客製化的保單。也可透過大數據分析潛在市場和客群來推出相對應的保險商品。保險業務員也能提供線上諮詢，詳細講解保單內容讓顧客更加瞭解，為顧客帶來有溫度的個人化體驗。

## (九)預防詐騙

為了避免被不肖人士盜用品牌進行詐騙，導致商譽毀損。保險企業可投資於新版資訊安全標準等數位風險管理與防護作業，才能使未來數位資料建立在「安全」的基礎之上，進而營造讓客戶「信任」的保險數位服務。除此之外，也可與越南政府和監理機構合作，在多個領域與政府機構進行合作，加強金融知識宣導、促進產品創新、影響公共財政等。而在產品創新的同時也推出更穩健的消費者保護和資料隱私標準，以促進市場的穩定性。

## (十)保險商品多樣化

### 1. 推出定期壽險

從問卷調查結果得知，有部分人因為保險費用高而放棄購買保險。台灣保險企業若想進入越南市場，可以以各種組合的投保方案來吸引越南消費者，開發各種年齡層的保險攻略和方案。推出定期壽險提供特定期間內的壽險，因此約滿後可以根據自身的經濟能力或保障需求再次評估，相對彈性；終身壽險則在投保時即決定了保險額度，日後若想到調高保額，需以屆時年齡保費標準加保，繳費期間若因故無法繳保費，可透過展期保險或減額繳清，讓保單延續。比如 18-25 歲的消費者。這個年齡階段，大多數人才剛出社會工作或是還在學校深造，沒有家庭責任，收入不高，無法負擔太高的保費。因



此，可以推薦他們定期壽險，不僅保費便宜，而且槓桿比高，適合學生與社會新鮮人，繳費多少年就保障多少年。

## 2. 推出單身險

- (1) 當單身族群不幸失能，有可能會衍生出兩種照護費用，一個是中度或重度失能時，需要他人或看護照顧的費用。以及日常生活所需支出的費用，包含復健治療、醫療耗材、生活開銷等。所以在投保時，保額必須能涵蓋這兩項費用的加總，因此需包含失能險與長照險。若是退休後，親人離世不在身邊時，至少自己已準備好醫療照護資源及退休金規劃，可安心面對獨老生活。
- (2) 如財務仍有餘裕，建議年輕單身族群善用時間優勢，可及早累積資產，提前布局退休規劃。比如保險企業可推出利變型壽險來當作退休金準備工具，常見作為退休規劃的保險如利變增額壽險及利變還本壽險。利變增額型壽險，可滿足想要累積退休金，或家庭保障及資產累積全部的需求。對於預算充裕且想要快速累積資產的人，可選擇短年期繳費；若是預算有限，則可選擇長年期繳費，降低每期繳費壓力。而利變還本型壽險，則是可滿足想定期給付的需求，一般在投保後每屆滿保單週年日，即可領到生存保險金，直到身故。

# 參考文獻

## 1. 中文文獻：

戴肇洋(2013年)，保險業赴大陸投資經營績效及面臨困難之研究，行政院大陸委員會

<http://ws.mac.gov.tw/001/Upload/OldFile/public/data/452217101371.pdf>

財團法人保險安定基金(2017年)，財團法人保險安定基金主辦「東南亞保險市場之機會與挑戰」國際研討會會議摘要

<https://reurl.cc/EX0Lgv>

黃元尼(2013年)，全球金融海嘯後存款保險制度之改革:越南案例研究，中國文化大學商學院財務金融學系碩士論文

<https://hdl.handle.net/11296/j8ppmc>

鍾展揚(2019年)，越南的人壽保險與保險科技之情況 - 以越南保誠人壽保險為研究案例，國立清華大學國際專業管理碩士班碩士論文

<https://hdl.handle.net/11296/q8z mh9>

制玉蘭台(2022年)，越南新住民對醫療保險認知、認知風險與購買意願之研究，明新科技大學服務產業暨管理研究所碩士班碩士論文

<https://hdl.handle.net/11296/994ehs>

趙澤岱(2021年)，論我國金融業南向佈局-以保險公司越南經營為例，國立高雄科技大學金融系碩士論文

<https://hdl.handle.net/11296/cxx5w7>

江佩珊(2002年)，台灣地區人壽保險業市場結構、行為與績效之研究，朝陽科技大學財務金融系碩士班碩士論文

<https://hdl.handle.net/11296/gzv5gh>

黃湘容(2022年)，保險科技創新遠距服務-以國泰人壽為例，國立高雄科技大學金融資訊系碩士論文

<https://hdl.handle.net/11296/9456p4>

陳建廷(2006年)，淺談保險業風險管理之國際趨勢－從歐洲觀點，逢甲大學統計與精算研究所碩士論文

<https://hdl.handle.net/11296/5jae23>

黃健豪(2006年)，銀行與保險策略聯盟之分析性研究，國立臺北大學會計學系碩士論文

<https://hdl.handle.net/11296/4969kr>

## 2. 英文文獻：

阮莊蓉(2015年)，影響越南銀行與保險業的股票報酬之因素，朝陽科技大學財務金融系碩士論文

<https://hdl.handle.net/11296/4nz6jr>

林璇(2022年)，從服務貿易總協定探討我國保險公司至中國及越南境內設立商業據點可能涉及之相關規範，國立臺北商業大學貿易實務法律暨談判碩士學位學程碩士論文

<https://hdl.handle.net/11296/j2fkqc>

## 3. 越文文獻：

Luat Kinh Te(2014年)，越南法律下的人壽保險，HAY，9đ，slideshare.net

<https://www.slideshare.net/trongthuy1/luan-van-bao-hiem-nhan-tho-theo-phap-luat-viet-nam-hay-9d>

## 4. 中文網路資料：

OOSGA 調查小組(2023年)，越南 - 2023 經濟現況、產業發展、以及消費市場分析，OOSGA

[越南 - 2023 經濟現況、產業發展、以及消費市場分析 | OOSGA](#)

中華民國內政部移民署全球資訊網，台灣人與外籍人士離婚統計

<https://www.immigration.gov.tw/5382/5385/7344/7350/8887/?alias=settledown>

行政院主計總處綜合統計處，2022 年國情統計通報-2022 年在臺移工人數

<https://www.stat.gov.tw/public/Data/2613162127PNHRNIPU.pdf>

駐胡志明市辦事處經濟組(2023年)，越南 2022 年經濟成長率達 8.02%，創 1997 年以來新高紀錄，居亞洲之冠，駐胡志明市台北經濟文化辦事處

<https://www.roc-taiwan.org/vnsgn/post/37963.html>

Yahoo 新聞(2023年)，越南去年經濟成長率逾 8%，亞洲最強，胡志明股市開春首日大漲逾 3%

<https://reurl.cc/GX6MEd>

駐胡志明市辦事處經濟組(2023年)，越南2022年通貨膨脹率達3.15%，駐胡志明市台北經濟文化辦事處

<https://www.roc-taiwan.org/vnsgn/post/38037.html>

越南財經新聞(2022年)，越南今年進出口總額達7千億美元

<https://reurl.cc/OENxLr>

越南財經新聞(2023年)，大量外資繼續湧入越南房地產

<https://vneconnews.com/tag/%E8%B6%8A%E5%8D%97fdi/>

駐胡志明市台北經濟文化辦事處(2021年)，越南2020年全年外資統計

<https://www.roc-taiwan.org/vn/post/20705.html>

越南財經新聞(2023年)，韓國DB INSURANCE準備收購越南航空保險公司

<https://pse.is/4pcj7h>

環球博訊(2023年)，2023年大年初一，越南4部法律正式生效

<https://www.wgi888.com/news/116711.html>

越南財經新聞(2023年)，2023年利率調降後僅剩4家商業銀行存款利率高於9%

<https://rb.gy/lxpeqf>

## 5. 英文網路資料：

越南中央經濟委員會(2022年)，福布斯：越南人均GDP增長15年來全球最顯著，

kinhtetrunguoc.vn

[福布斯：越南人均GDP增長15年來全球最顯著 \(kinhtetrunguoc.vn\)](https://kinhtetrunguoc.vn)

人口金字塔網(2023年)，越南人口金字塔網，PopulationPyramid.net

<https://www.populationpyramid.net/viet-nam/2022/>

TheGlobalEconomy.com，政治穩定 - 國家排名

[Political stability in Asia | TheGlobalEconomy.com](#)

Dr. Oliver Massmann(2022 年)，COUNTRY UPDATE-Vietnam: Insurance，DUANE MORRIS  
VIETNAM

<https://blogs.duanemorris.com/vietnam/2022/07/25/country-update-vietnam-insurance/>

Nu Thi To Nguyen(2022 年)，Insurance and Reinsurance in Vietnam: Overview，Thomson Reuters  
Practical Law

<https://reurl.cc/8qd9jM>

## 6. 越文網路資料：

BAO HIEM 24，越南人壽保險的誕生和發展史

<https://baohiemnhantho24h.vn/lich-su-ra-doi-va-phat-trien-cua-bao-hiem-nhan-tho.html>

Vanbanphapluat-co，指導保險業法和經修訂的保險業法的第 73/2016/ND-CP 號法令

<https://pse.is/4qaen3>

LuatVietnam，國民議會保險業務法，第 08/2022/QH15 號

<https://reurl.cc/28dKdE>

# 附錄

## 理財習慣相關分析

1. 請問您平時是否有理財的習慣？

- 是  否

2. 您每個月所花費的理財金額？（越南盾）

- < VND 500,000  
 VND 500,000 - 1,000,000  
 VND 1,000,001 - 2,000,000  
 VND 2,000,001 - 3,000,000  
 VND 3,000,001 - 4,000,000  
 VND 4,000,001 - 5,000,000  
 > VND 5,000,000

3. 您目前所使用的理財工具？（可複選）

- 銀行定存  
 保險  
 股票/債券  
 房地產  
 黃金  
 其他工具

4. 您會優先選擇理財工具的排名？（1 代表非常優先，5 代表最後選擇）

	1	2	3	4	5
銀行定存	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
保險	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
股票/債券	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
房地產	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
黃金	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

5. 您是否做好了未來退休生活的準備？

- 有  無

6. 您未來會依靠何種經濟來源來維持退休生活？

- 政府退休金  
 銀行定存  
 保險

- 投資收益
- 子女奉養
- 其他來源

	非常不同意	不同意	尚可	同意	非常同意
7. 我覺得理財對我來說是很重要的	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8. 我覺得理財會造成我在經濟上的負擔)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9. 我覺得理財對我和家人的未來生活有很大的幫助	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10. 我覺得理財工具無法吸引我	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. 我覺得理財工具是很複雜的	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12. 我覺得理財工具是可以不需要的	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

13. 您是風險迴避者？

- 是  否

14. 您有聽說過人壽保險嗎？

- 是  否

### 保險調查相關

	非常不同意	不同意	尚可	同意	非常同意
15. 我覺得保險是很重要的	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16. 我覺得保險這個理財工具對我來說是好的	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17. 我覺得保險能保障我未來的生活	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18. 我對壽險商品沒有任何興趣	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
19. 我個人有足夠的經濟能力長期負擔壽險商品的保費	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20. 我覺得保險業務員不夠專業	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21. 我覺得壽險公司提供的售後服務讓我很滿意	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

22. 您曾經聽過越南有哪些壽險公司？（可複選）

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Prudential    | <input type="checkbox"/> Cathay life    |
| <input type="checkbox"/> Bao Viet      | <input type="checkbox"/> Generali       |
| <input type="checkbox"/> AIA           | <input type="checkbox"/> Aviva Viet Nam |
| <input type="checkbox"/> Manulife      | <input type="checkbox"/> Sun life       |
| <input type="checkbox"/> Dai-ichi Life | <input type="checkbox"/> 其他             |
| <input type="checkbox"/> Chubb Life VN |   |

23. 您會考慮哪些因素當您在選擇壽險公司時？

- 服務品質
- 業務人員的信任度
- 商品類別
- 公司商譽
- 公司經營狀況
- 員工的推薦

24. 您從哪裡得知有關壽險公司與商品之資訊？

- 社團
- 官方網站
- 業務人員之介紹
- 銀行
- 電視/雜誌
- 保險代理人
- 家人/朋友/同事之推薦

25. 您是否有購買過保險商品？

- 是    否

26. 您為甚麼會購買壽險商品？

- 可預防未知風險
- 讓自己與家人得到保障
- 存錢
- 表達對家庭的關懷與愛的一種方式
- 為自己的未來與家人留下的財產
- 最佳的理財工具
- 家人/朋友/同事推薦



27. 您目前所擁有的保單張數？

- <2
- 2-5
- 6-10
- >10

28. 您每個月所需要支付的保費金額？

- < VND 500,000
- VND 500,000 - 1,000,000
- VND 1,000,001 - 1,500,000
- VND 1,500,001 - 3,000,000
- VND 3,000,001 - 8,000,000
- > VND 8,000,000

29. 您不購買/還未購買壽險商品之原因？（可複選）

- 財力不足
- 目前不需要
- 對保險不了解
- 不相信保險
- 已購買其他保險商品
- 感受不到保險的好處
- 投保程序複雜
- 壽險商品的繳費期間很長
- 找不到合適的商品

30. 如果有購買保險商品意願，您對哪些商品感興趣？

- 保障型
- 儲蓄型
- 投資型
- 子女教育
- 退休險
- 意外險
- 健康險

## 基本資料

1. 您的性別？

- 男  女

2. 您的年齡？

- 18-24 歲  
 25-30 歲  
 31-35 歲  
 36-40 歲  
 41-45 歲  
 46-50 歲  
 51-60 歲  
 61 歲以上  
 其他

3. 您的婚姻狀況

- 已婚  
 未婚  
 其他

4. 您的職業類別？

- 軍公教  
 金融保險業  
 資訊科技業  
 餐飲服務業  
 醫療服務業  
 製造業  
 家庭主夫/家庭主婦  
 其他服務業

5. 您的學歷？

- 國中以下  
 高中  
 大學以上

6. 您的婚姻狀況

- 已婚
- 未婚
- 其他

7. 您的職業類別？

- 軍公教
- 金融保險業
- 資訊科技業
- 餐飲服務業
- 醫療服務業
- 製造業
- 家庭主夫/家庭主婦
- 其他服務業

8. 您的學歷？

- 國中以下
- 高中
- 大學以上

9. 您每個月的收入？（越南盾）

- < 5,000,000
- 5,000,000 - 8,000,000
- 8,000,001 - 10,000,000
- 10,000,001 - 20,000,000
- 20,000,001 - 30,000,000
- > 30,000,000