

# An Empirical Study of the Entry Motives of Budding Staffs of Taiwan Life

許介瑛、魏文欽

E-mail: 9806132@mail.dyu.edu.tw

## ABSTRACT

Taiwan's safe market in, because of the social environment vicissitude, under the family structural change, the small family system is in fashion in recent years, causes the life insurance and the investment manages finances the idea to multiply day by day, how promotes the insurance jobholders specialized accomplishment effectively, and the enhancement preserves rate reduces the rate of flow, all has since always been the focal point which various insurance company pays attention, therefore this research main discussion under this wave tidal current, recently personnel come on the line motive why. Penetrates the more rigorous inspection way, promotes the clerk individual output value and reduces the rate of flow, and when invests the new person recruits the special case, grasping comes from at present to the life insurance profession has job seeker of the interest to enter the motive, will solve the insurance company future to elect only then, to teach only then, with only then, keeps only then question of the aspect. This research by the quantification methodology (questionnaire survey) and the electron particle materialization methodology (depth interview) took the research technique, lets both the material hand over converses, extracts the most essential work motive factor. This research discovered that, The majority of public figures come from within a transportation time hour place, moreover has the second income regarding the wish, perhaps has other status person (for example student, housewife), because of its itself status relations, regarding may elastic and the achievement demand orientation work, acceptance is high. Moreover has service industry to be connected the work experience person to enter this industrial relatively the probability high. Finally, makes the investigation according to this research institute, discovered can enter this industrial work the human, all has the economical demand to want to satisfy, therefore may see the life insurance industry to give human's feeling is engaged in this profession to be possible to make a money the influence, therefore, in view of staff's economical demand, when drafts only then also is a factor which must consider.

Keywords : new staff、work motivation、insurance、high performance、education and training

## Table of Contents

中文摘要 . . . . .	iii
英文摘要 . . . . .	iv
誌謝辭 . . . . .	vi
內容目錄 . . . . .	vii
表目錄 . . . . .	ix
圖目錄 . . . . .	xi
第一章 緒論 . . . . .	1
第一節 研究背景 . . . . .	1
第二節 研究動機 . . . . .	5
第二節 研究範圍 . . . . .	8
第三節 研究流程 . . . . .	9
第二章 文獻探討 . . . . .	10
第一節 台灣人壽保險業務員增員之現況 . . . . .	10
第二節 保險業務員增員之方式與程序 . . . . .	25
第三節 保險業務員工作動機之探討 . . . . .	31
第三章 研究方法 . . . . .	40
第一節 訪談與前測 . . . . .	41
第二節 研究變數之操作性定義 . . . . .	44
第三節 研究設計及資料蒐集方法 . . . . .	45
第四節 研究分析方法 . . . . .	47
第四章 資料統計與分析 . . . . .	51
第一節 人口統計變項 . . . . .	51
第二節 工作動機 . . . . .	62

第三節	個人觀感與公司待遇 . . . . .	68
第四節	小節 . . . . .	78
<b>第五章</b>	<b>結論 . . . . .</b>	<b>82</b>
第一節	研究貢獻 . . . . .	82
第二節	後續研究建議與限制 . . . . .	83
第三節	結論 . . . . .	85
<b>參考文獻</b>	<b>. . . . .</b>	<b>86</b>
<b>附錄A</b>	<b>深訪問卷 . . . . .</b>	<b>90</b>
<b>附錄B</b>	<b>問卷 . . . . .</b>	<b>91</b>

## 表目錄

表 1-1 保險業從業人員統計表 . . . . .	2
表 1-2 人身保險業業務員登錄統計表 . . . . .	2
表 1-3 保險代理人業務統計表 . . . . .	3
表 1-4 九十五年國人零歲平均餘命估測結果 . . . . .	4
表 1-5 95年國人零歲平均餘命估測結果 . . . . .	5
表 1-6 人身保險業保費收入統計表 . . . . .	5
表 1-7 2005年世界各國保險密度及滲透度前20名排行表 .	6
表 2-1 專案新人訓練津貼表 . . . . .	15
表 2-2 展業主任專案獎金 . . . . .	16
表 2-3 展業襄理專案獎金表 . . . . .	16
表 2-4 區經理專案獎金表 . . . . .	17
表 2-5 處經理專案獎金表 . . . . .	17
表 2-6 增員者育成獎金表 . . . . .	18
表 2-7 純增人數表 . . . . .	18
表 2-8 純增組數表 . . . . .	19
表 2-9 新增人數、育成組數表 . . . . .	19
表 2-10 工作動機及價值觀量表 . . . . .	35
表 2-11 研究動機整合比較歸類 . . . . .	38
表 3-1 前測問項 . . . . .	43
表 4-1 學歷分佈 . . . . .	52
表 4-2 年齡區間 . . . . .	53
表 4-3 家庭總收入區間 . . . . .	55
表 4-4 月支出區間表 . . . . .	56
表 4-5 通勤時間間距 . . . . .	56
表 4-6 照顧及撫養的人數比例 . . . . .	57
表 4-7 進入時居住地所佔百分比 . . . . .	57
表 4-8 離職後居住地所佔百分 . . . . .	58
表 4-9 進入時保險類型和購買張數比例 . . . . .	59
表 4-10 離職時保險類型和購買張數比例 . . . . .	60
表 4-11 最近一份工作性質 . . . . .	61
表 4-12 進入職場工作動機百分比 . . . . .	63
表 4-13 離開職場工作動機百分比 . . . . .	63
表 4-14 深度受訪者工作動機排序 . . . . .	63
表 4-15 工作動機選擇原因 . . . . .	66
表 4-16 深訪者工作動機序位百分比 . . . . .	67
表 4-17 三種受訪者工作動機排序總表 . . . . .	68
表 4-18 薪資及獎金的發放方式滿意度與原因 . . . . .	68
表 4-19 自我學習與成長 . . . . .	70
表 4-20 人際關係增進 . . . . .	73
表 4-21 該員公司的未來發展性 . . . . .	75
表 4-22 彈性的工作時間 . . . . .	77

## 圖目錄

圖 1-1 研究流程圖 . . . . .	10
圖 2-1 增員選才流程圖 . . . . .	19
圖 2-2 增員選才流程圖 . . . . .	22
圖 3-1 問卷設計流程圖 . . . . .	45
圖 4-1 高獎金充實策略 . . . . .	80

## REFERENCES

一、中文部分Bernard, L. W. (2001), 保險經營(陳森松譯), 台北:華泰文化, (原文於1992年出版)。中時人力萬象網(2001), 台灣人壽保險公司50年誌[線上資料], 來源: <http://www.ctjob.com.tw/> [1997, October 11]。中時人力萬象網(2001), 各行業年薪及主要職業年薪調查[線上資料], 來源: <http://www.ctjob.com.tw/> [2000, September 7]。內政部統計處編製(2007), 95年國人零歲平均餘命估測結果, 台北:編製者發行。任美珍(2006), 成功密碼, 台北:橘氧國際。吳鐵雄, 李坤崇, 劉佑星, 歐慧敏(1995), 工作價值觀量表之編製研究, 台北市:行政院青年輔導委員會。李娟, 劉軍明(2006), 工作動機理論的研究趨勢分析, 新疆教育學院學報, 5(3), 110-121。周恬弘(2007), 工作動機理論[線上資料], 來源: <http://thcho-u.blogspot.com/2007/10/2.html> [日期不詳]。周國端(2004), 環境丕變下, 壽險業務員的困境與因應之道, 經濟日報(台北), 2版。邱皓政(2000), 工作動機的內生性與外生性:台灣與美國大學生動機內涵之計量研究, 應用心理研究, 7, 221-251。徐瑋伶(2003), 工作動機研究之回顧與前瞻。應用心理研究, 19, 89-113。財團法人保險事業發展中心(2009), 2005年世界各國保險密度及滲透度排行[線上資料], 來源: <http://www.tii.org.tw/fcontent-/information/information03.asp> [日期不詳]。財團法人保險事業發展中心(2009), 保險業從業人員[線上資料], 來源: <http://www.tii.org.tw/> [日期不詳]。財團法人保險事業發展中心(2009), 保險代理人業務[線上資料], 來源: <http://www.tii.org.tw/> [日期不詳]。現代保險雜誌(2003), 台灣壽險趨勢觀察, 現代保險雜誌, 173, 102-113。陳文勇(2004), 影響人身保險輔助人業務員經營績效之研究, 私立淡江大學保險經營研究所未出版之碩士論文。陳崇義(2007), 壽險業新進業務員定著率之研究, 國立高雄第一科技大學風險管理與保險研究所未出版之碩士論文。黃柏翰(2006), 台灣環境污染實錄 - 安順廠事件之省思, 應用倫理研究通訊, 37, 45-48。黃群慧, 王欽(2005), 當前企業管理學科的理論, 中國社會科學院院報, 6(2), 51-56。蘇威傑(2005), 員工認股動機與風險追求行為:以台灣民營化企業為例, 國立成功大學企業管理研究所未出版之碩士論文。二、英文部分Benjamin, K. (2003). Assistant Professor of Entrepreneurship. Unpublished Department of Management Business, University of Southern California, Los Angeles. Kelly, J. (2008) Motivation Theories [online]. Available: [http://changi-ngminds.org/explanations/theories/a\\_motivation.htm](http://changi-ngminds.org/explanations/theories/a_motivation.htm) [2009, Jun 10]. David, J. W., Rene, V. D., George W. E., & Llloyd, H. L. (1967). Manual for the Minnesota Satisfaction Questionnaire. Unpublished University Computer Center, University of Minnesota, Canada. Hofflander, A. E., & Nye, B. F. (1984). Self-insurance, Captive and Income taxation. The Journal of Risk and Insurance, 51(4), 702-709. Lawrence, A. C., Kenneth, R. E., & Deborah, C. (1990). Relationship Quality in Services Selling: An Interpersonal Influence Perspective. Journal of Marketing, 54, 68-81. Oakes, G. (2004). The sales process and the paradoxes of trust. Journal of Business Ethics, 9(8), 671-679. Payschal.com. (2008). Salary Survey Report for Job Insurance Sales Agent [online]. Available: [http://www.payscale.com/research/U-S/Job=Insurance\\_Sales\\_Agent/Salary](http://www.payscale.com/research/U-S/Job=Insurance_Sales_Agent/Salary) [2009, Jun 24].