

國際會議

**2013 年國際保險學會(IIS)
第 49 屆年會(Annual Seminar)
出國報告**

出國人員：張萬里 財團法人住宅地震保險基金 總經理
陳素惠 財團法人住宅地震保險基金 專員

出國地點：韓國首爾

出國時間：102 年 6 月 16 日至 6 月 19 日

報告日期：102 年 9 月 19 日

摘要

國際保險學會(International Insurance Society; IIS) 成立於 1965 年，是目前世界上最具聲譽、最大之保險產業組織，由來自超過 90 個國家的保險業界領導者、國際監理官及保險學者所組成。本次第 49 屆年會於 2013 年 6 月 16 日至 19 日假韓國首爾舉行，世界各國超過 500 名之監理官、保險業代表、保險專家學者等參加此次盛會，我國代表團由中華民國產物保險商業同業公會戴理事長英祥率領台灣保險業代表 18 人共同與會。

當前全球人口結構產生變化、經濟環境低迷、巨大自然災害頻生，充滿許多不確定性因素。保險業如何在如此不利環境下，掌握全球經濟發展趨勢，重新調整保險業策略，已經成為非常重要議題，本次 IIS 研討會以下列全球保險業重視之議題為討論主軸，茲摘要如下：

一、低利率收益(low interest rates)之投資機會

長期低利率環境對保險業投資獲利而言非常不利，尤其是壽險公司。而在可預視的未來，尚未出現可能擺脫低利率之跡象，保險業須尋找較優之投資標的，適度拉長投資存續期間，慎選信用評等較低但體質相對較佳之投資標的，組合具高信用評等、高流動性及存續期間較短之低風險投資標的，以及存續期間較長之全球債、新興市場債、高收益債等投資風險相對較高之投資標的，建立雙投資組合部位。

二、建立信賴關係以建立獲利永續成長關鍵

幫助人們在超出自身承擔風險能力之意外發生時仍能維持安定之生活，是保險對社會的貢獻。保險業必須持續與包括客戶、股東、員工及監理機構等關係人做好溝通工作，取得互信，讓這些關係人充分瞭解企業之價值，建立信賴關係，並發展正直誠信、創新活力之企業文化，才能帶動企業朝目標發展，強化競爭優勢。

三、全球趨勢對商品通路之衝擊

當前保險業面對日益激烈的業務競爭，為滿足保戶的需要及期望，保險業必須不斷改良創新銷售技術及行銷戰略。現今全球市場應注意下列三大主要趨勢：年齡老化(Aging)、數位化(Digitalization)及顧客中心導向(Customer Centrality)。而未來可能對全球市場發生衝擊較大方面有下列四項：人口結構(Demographic)、經濟(Economics)、法規(Regulation)及傳播媒體(Communication)。面對社會、經濟、政策及科技快速轉變的衝擊，全球保險業的經營環境已與過去不同，保險業應善用新科技（如網路、行動通訊及社群媒體等）與新設備（如平板電腦）與客戶接觸，提供客戶即時訊息，以提昇業績，且不論在面對消費者交易型態的改變，或調整組織文化方面等，都必須要徹底地思考因應解決之道。

四、保險需求成長

全球人口結構逐漸高齡化、氣候變遷致使天災發生頻率及造成損失幅度均持續增加、全球供應鏈連結緊密、新技術及網路科技發展，及新興市場崛起等等因素，均刺激保險需求之成長。另外，亞洲市場之經濟持續成長，國內財富顯著增加，且亦為天災頻繁發生之區域，其消費及區域間之交易使保險需求大幅提升，亦是保險業拓展業務之機會。

五、保險業因應全球經濟發展

(一)保險業人力資本與人才管理

人才是保險業重要之資產，保險業需要保險、精算、銀行、投資等等各種不同專業領域之人才，從而，如何吸引和保留高素質人才留在保險業，對保險業是一個重要課題。保險業應更緊密地與合格的本地大專院校合作，以吸引更多的學生願意參與風險管理與保險課程(Risk Management and Insurance Curricula; RMI)，培養理論與實務專業兼具之未來人才，並與當地的學術機構和保險協會合作，以培訓新員工及留住現任的人才。保險業為保有競爭力，除需有良好的培訓戰略和優薪方案外，並需建立一個中長期人才發展計畫，才

能留住高素質人才，以因應全球發展。

(二)壽險新商品之開發-動態混合型組合產品(Dynamic Hybrid Products)

因應目前的低利率市場、資本市場波動，德國保險市場上出現了「動態混合型組合產品」(Dynamic Hybrid Products)，此為創新型壽險產品，其目的是為了滿足新的消費需求與傳統保險需求，將穩定之傳統壽險與具有獲利潛力投資標的相結合，動態混合型組合產品混合三種典型之投資產品包括：保單價值準備金(conventional policy reserves)，保證基金(guarantee fund)及股票型基金(equity fund)，以動態再分配機制代替固定的金融工具，透過平衡不同風險之基金投資組合，以達到保險對客戶的保證利率。

六、國際保險監理規範之演進

(一)我國監理制度及近期重大監理議題

我國金融監督管理委員會林專任委員建智就臺灣的監理制度進行簡報，內容包含：簡介金融監理管理委員會與消費者保護及金融消費評議中心，並介紹具兩岸特色之金融服務，包括設立兩岸貨幣清算機制、人民幣計價之投資型保單，兩岸簽署《海峽兩岸金融合作協議》、《海峽兩岸保險監督管理合作諒解備忘錄》(MOU)及《海峽兩岸經濟合作架構協議》(ECFA)等，兩岸保險市場開放與合作發展之里程碑。林專任委員並簡報有關保險業資金投入公共建設、保險業投資不動產及清償能力不足保險業之清理等臺灣近期重大監理議題。

(二)國際重大監理議題

1.集團監理與監理合作

隨著保險業發展愈趨全球化，保險集團跨境募集資本及提供保險商品，對其設立分公司、子公司之國家及全球消費者均造成重大影響，AIG 因位於倫敦但未受美國及英國監理之小型金融商品集團發生狀況而影響其營運，亦造成 2008 年金融危險，希望藉由

集團監理，使母國的監理官有權監理跨國大型控股公司非設立於該國的子公司，甚至是非保險子公司，以瞭解該公司的狀況及相關的風險。集團監理並可讓對清償能力制度資本要求相關規定不盡相同國家之監理官，每年定期共同檢視、分享跨國保險集團在哪些國家有哪些風險及其對風險之管理與控制等相關資訊。

監理合作最大的目標，就是保護保戶的權益，然後才是促進市場的活絡性和其他的議題，而各國監理相互認可則是監理合作的最終目標。中國大陸跟臺灣的保險業互動相當良好，除了互相合作外，我們也預期相互禮尚往來，這是監理合作的另一個面向。

2. 全球一致之資本標準

因為全球各國的監理體系及法規不同，造成保險集團在遵循各國法規上付出相當多的成本。但因各國特定的監理議題及監理文化不盡相同，制訂全球一致之資本標準需連結各國現行制度，其成本可能相當昂貴，且萬一制度不完善，可能反而衍生更多的問題，故全球一致之資本標準目前尚是理想中的目標。但是應該要提供保險業及監理官一個全球一致的架構，以減少保險集團遵循上的複雜程度及成本，使其更易從事全球各地之經營，也讓各國監理官可以更容易瞭解保險集團的營運。

3. 系統性風險。

系統性風險是金融危險後衍生之重大議題，如保險集團成為系統性重要保險業，意味其將被更高度監理、需要更多的資本，藉由增加資本、強化監理、訂定清算計畫，提升其損失吸收能力，減少這些集團的系統性風險。

七、天然災害發生頻率增加

全球自然環境變化日漸加劇，全球平均氣溫與海平面逐年上升，洋流路徑與地震震源發生位置亦有所改變，2011年紐西蘭大地震、日本311地震所引起的海嘯、泰國水災及2012年美國Sandy風災所造成的大淹水

等，造成民眾莫大之生命及財產之損害，亦使產險業者遭受嚴重損失，鑑於全球發生自然重大災害頻率日益升高，僅有透過完善保險及再保險機制，才能確實有效作好風險控管。

目 錄

第一章 前言	1
第二章 IIS會議議題	2
一、GLOBAL INSURANCE LEADERSHIP PANEL (保險業的未來：掌握全球發展趨勢，重新調整保險業策略)	2
二、EXECUTIVE PANEL: NAVIGATING INVESTMENT OPPORTUNITIES IN A LOW YIELD ENVIRONMENT (低利率環境下的投資機會導引)	4
三、INDUSTRY FOCUS: BUILDING TRUST FOR SUSTAINABLE PROFITABLE GROWTH: INTEGRITY, CONNECTIVITY, AGILITY(建立信賴關係是企業獲利永續成長之關鍵)	8
四、INDUSTRY FOCUS: GLOBAL TREND'S IMPACT ON PRODUCTS AND CHANNEL(全球趨勢對商品通路之衝擊)	10
五、DEALS AND CULTURAL CHANGE : TWO IMPERATIVES FOR THE FUTURE OF INSURANCE(保險業未來必須重視的兩件事：交易型態及組織文化的轉變)	15
六、EXECUTIVE PANEL: CHANGING DEMOGRAPHICS AND THE OPPORTUNITIES FOR THE INDUSTRY(改變中的人口結構與保險業之機會).....	17

七、INDUSTRY FOCUS: NEW OPPORTUNITIES FOR INSURERS IN ASIAN MARKETS(亞洲市場保險業之新機會).....	20
八、SHIN RESEARCH PANEL: INSURANCE GAINING RELEVANCE IN THE GLOBAL ECONOMY (保險業因應全球經濟發展)	22
九、EXECUTIVE PANEL: THE EVOLUTION OF GLOBAL INSURANCE REGULATION (國際保險監理之演進)	25
十、GLOBAL REINSURANCE LEADERSHIP PANEL: NATURAL CATASTROPHE: HIGHER FREQUENCY AND GREATER VOLATILITY(保險業應如何因應現今天災頻傳之環境)	35
第三章 心得與建議.....	41
附件一 出席第 49 屆國際保險學會中華民國代表團名單	44
附件二 第 49 屆IIS年會議程	46

第一章 前言

國際保險學會(International Insurance Society; IIS) 成立於 1965 年，是目前世界上最具聲譽、最大之保險產業組織，由來自超過 90 個國家的保險業界領導者、國際監理官及保險學者所組成。本次年會係第 49 屆，於 2013 年 6 月 16 日至 19 日假韓國首爾舉行，此年會已經成為保險業界在收集及檢視世界潮流、分享想法以及國際間就保險產業對話的領導論壇。本屆年會有超過 60 位來自世界的保險先驅領導者參與，與全球保險業分享他們對保險的現在與未來的看法。世界各國超過 500 名之監理官、保險業代表、保險專家學者等參加此次盛會，本次年會主題 future of insurance: reshaping the industry to capitalize on global trends。我國代表團由中華民國產物保險商業同業公會戴理事長英祥率領臺灣保險業代表 18 人（附件一）共同與會。

第二章 IIS會議議題

一、Global Insurance Leadership Panel：保險業的未來：掌握全球發展趨勢，重新調整保險業策略

當前全球人口結構產生變化、經濟環境低迷、巨大自然災害頻生，充滿許多不確定性因素。保險業如何在如此不利環境下，掌握全球經濟發展趨勢，重新調整保險業策略，已經成為非常重要議題，本次 IIS 研討會以下列全球保險業重視之議題為討論主軸：

(一)低利率收益(low interest rates)與經濟不確定性(economic uncertainty)

長期低利率環境對保險業投資獲利而言是非常不利，尤其是壽險公司，其必須面臨傳統保單利差損的問題而增提準備金。而在可預視的未來，尚未出現可能擺脫低利率之跡象，保險業須尋找較優之投資標的，提高其承保獲利能力，開發新產品，並強化資產管理能力。

對已開發市場來說，其尚須面對經濟成長之不確定性。今年預估經濟成長預期將仍持續低迷，部分發展中國家其經濟成長亦受影響而趨緩，分析師預計，未來經濟景氣之持續低迷，將影響到壽險公司的發展前景，提高其保單脫退風險(lapse risk，保單脫退係指人身保險保單非因約定之保險事故所致之保險契約效力終止，一般來說包含保單失效及解約)，並減低其獲利能力，已開發市場如歐洲市場的保險業，即需要加強其資本

之風險管理及投資獲利，以因應低迷之經濟環境。

(二)消費者意識及要求提升

幫助人們在超出自身承擔風險能力之意外發生時仍能維持安定之生活，是保險對社會的貢獻，發展正直誠信、創新活力之企業文化是保險業最好的資產，在當前消費者意識抬頭及消費者對保險業要求提升之市場環境下，能建立客戶對保險業之信任，才是奠定保險永續獲利基礎之關鍵。

(三)新科技與新設備對通路之影響

當前保險業面對日益激烈的業務競爭，必須提供滿足保戶的需要及期望，保險業必須不斷改良創新銷售技術及行銷戰略，利用新科技（如網路、行動通訊及社群媒體等）與新設備（如平板電腦）與客戶接觸，提供客戶即時訊息，以提昇業績。

(四)保險需求成長

人口結構逐漸高齡化，使得人們對年金保險和健康保險需求大增，並以此作為退休規劃的標的，而單人家庭的數量增加，也增加了年金保險之需求。另外，亞洲市場之經濟持續成長，該區域國內財富顯著增加，其消費及區域間之交易使保險需求大幅提升，亦是保險業拓展業務之機會。

(五)保險業人才需求

人才是保險業重要之資產，保險業為保有競爭力，除需具有良好的培訓戰略和優薪方案外，並需建立一個中長期人才發展計畫，才能留住高素

質人才。

(六)全球保險監理規範之改變

保險業是一種深切影響社會經濟的行業，清償能力監理制度為各國保險監理機關最為重視之部分，為了配合國際趨勢以及整體經濟環境的脈動，必須不斷的調整及改革，透過合宜的保險監理機制，以維持保險業清償能力，俾保障被保險人權益並確保保險市場公平合理之穩定成長。

(七)天然災害發生頻率增加

2011 年紐西蘭大地震、日本 311 地震所引起的海嘯、泰國水災及 2012 年美國 Sandy 風災所造成的大淹水等，造成民眾莫大之生命及財產之損害，亦使產險業者遭受嚴重損失，鑑於全球發生自然重大災害頻率日益升高，僅有透過完善保險及再保險機制，才能確實有效作好風險控管。

二、Executive Panel: Navigating Investment Opportunities in a Low Yield

Environment (低利率環境下的投資機會導引)

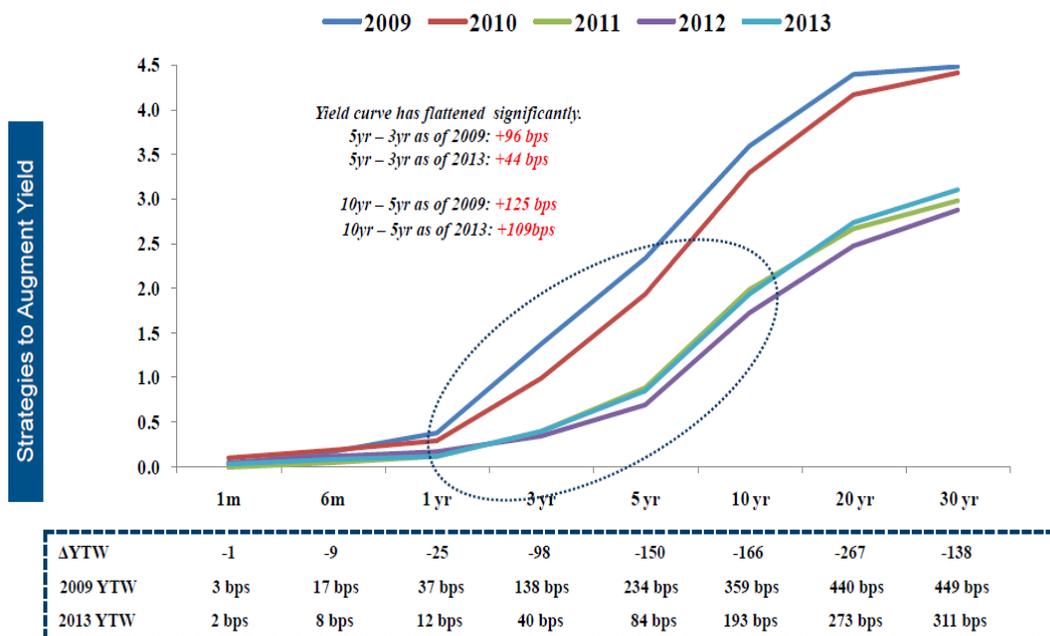
2013 年全球經濟復甦腳步依舊遲緩，各國央行持續貨幣寬鬆政策，低利率環境可能將再持續一段期間。保險業者面臨的不是無風險報酬 (risk-free) 而是無報酬風險 (return-free risk)，如無法尋求突破，將面臨利差損。與會資產管理專家建議的投資策略包括：(一)適度拉長投資存續期間、(二)增加信用評等較低但體質相對較佳之投資標的、及(三)建立

雙投資組合部位。

(一)適度拉長投資存續期間：

以 2009 年與 2013 年之殖利率曲線比較（詳圖一），2013 年的殖利率曲線與 2009 年比較已相對平坦許多。10 年期與 5 年期債券殖利率差距，由 2009 年的 125 bps 降為 2013 年的 109 bps；5 年期與 3 年期債券殖利率差距則由 96 bps 降至 44 bps。長短天期的殖利率曲線交易利差明顯縮小，但具投資吸引力。操作應時注意與負債存續期間匹配，並提高警覺留意升息風險，建議在相對較短的存續期間操作，降低利率風險。

（圖一：2009 年與 2013 年之殖利率曲線比較）

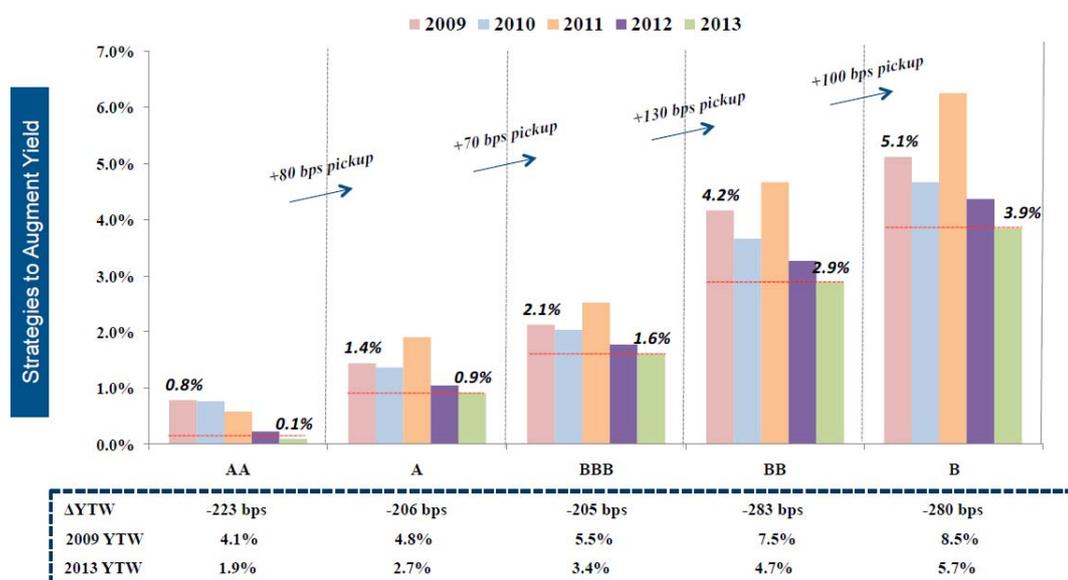


資料來源：Navigating a low-yield environment
Mr. Mark E. Watson III- CEO of Argo Group

(二)慎選信用評等較低但體質相對較佳之投資標的：

以 2009 與 2013 年不同信用評等債券之殖利率比較（詳圖二），2013 年信用評等 AA 級、A 級、BBB 級債券間之殖利率差距分別為 80 bps 及 70 bps；另 BBB 級、BB 級、B 級債券間之殖利率差距分別為 130 bps 及 100 bps，不同信用評等間的利差仍具吸引力。在符合投資規範的前題下，於信用評等較弱的標的中篩選體質相對較佳的投資標的，對提升投資組合報酬率頗有助益。

（圖二：2009 與 2013 年不同信用評等債券之殖利率比較）



資料來源：Navigating a low-yield environment
Mr. Mark E. Watson III-CEO of Argo Group

(三)建立雙投資組合部位(dual-portfolio)（詳圖三）：

1.核心投資組合(Core Capital Portfolio)：

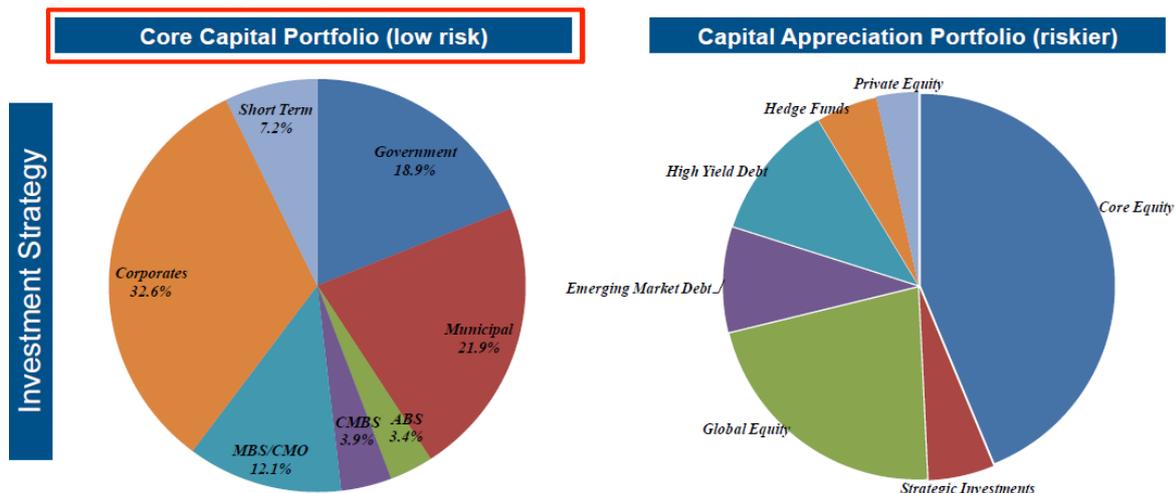
屬低風險投資組合。投資標的具高信用評等、高流動性及存續期間較短的特性，偏重資產保值及流動性，以滿足保險業務收支所需。在目

前低利率環境下，尋找具有一定報酬率之核心投資組合標的仍是一大挑戰。

2. 報酬增益投資組合(Capital Appreciation Portfolio)：

投資風險相對較高。在與負債存續期間相匹配的前提下，選擇存續期間較長之全球債、新興市場債、高收益債及核心權益商品。投資組合強調依據風險調整後報酬評估具投資潛力之標的，在一定的風險範圍內追求較高之報酬率，達到提升整體投資組合報酬率的目的。

(圖三：雙投資組合部位)



資料來源：Navigating a low-yield environment
Mr. Mark E. Watson III-CEO of Argo Group

三、Industry Focus: Building Trust for Sustainable Profitable Growth:

Integrity, Connectivity, Agility (建立信賴關係是企業獲利永續成長之關鍵)

(一)建立信賴關係是企業獲利永續成長的關鍵：正直誠信、連結能力、創新活力

- 1.信賴關係必須涵蓋所有層面的關係人，包括客戶、股東、員工及監理機構等，讓這些關係人充分瞭解企業如何透過有價值的服務，為企業創造價值，企業必須持續與關係人做好溝通工作，才能累積建立信賴關係。
- 2.企業應與監理機關建立合作關係而非對立，保持此種信賴關係，業務才能長久穩健發展。
- 3.企業領導階層必須取得員工信賴，員工如果不信任領導階層，組織內即不存在互信關係。
- 4.信賴與品牌共存共榮，企業與客戶、股東、員工缺乏信賴關係時，企業的品牌將毫無價值可言。優良的強勢品牌意味著可靠、誠信、能提供有價值的商品或服務，建立品牌應該從建立員工的信賴關係開始。
- 5.具有活力且創新能力企業文化，才能帶動企業朝目標發展，保險業必須具備連結資源及新的風險分析能力，才能瞭解風險並有效管理，提升商品訂價敏銳度，強化競爭優勢。

(二)建立信賴關係的典範企業-日本 Lifenet Insurance Company(以下簡稱 Lifenet)：

- 1.Lifenet是日本一家透過網路進行保單銷售的壽險公司，成立迄今僅5年。由於新的商業模式要取得客戶及主管機關信任十分不易，該公司成立以來的發展過程，顛覆日本壽險業以往的經驗法則，頗值得壽險同業借鏡、觀察及預測未來10年、20年、甚至30年以後的消費者行為發展趨勢，思考如何從現在開始建構新的商業模式，建立企業永續發展基石。
- 2.Lifenet成立之前，專家認為透過網路銷售保單不可行。一家低資本、缺乏具經驗員工、專業技術及精算資料庫的壽險公司，也很難獲得主管機關信任，不可能取得營業許可。但該公司於2008年5月獲得主管機關核准成立，資本額1.39億美元，當時是日本74年來，第一家獲准成立的「獨立」（與當時日本任何一家保險業無聯屬關係）保險業。
- 3.Lifenet成立後，日本壽險業並不看好該公司前景，保險業認為人壽保單需要靠業務員去推銷，而不是等待客戶主動上門購買，透過網路銷售壽險保單的商業模式將因為無法獲得客戶信賴，注定會失敗。
- 4.Lifenet開始時集各種不利條件於一身，不但缺乏資金、客戶、歷史資料庫，且品牌知名度低，新成立公司透過網路銷售保單的模式不易取得客戶信賴，Lifenet在成立後的前12個月業務成長緩慢。在度過前12個月破冰期後，以每個月8%的速度快速成長。Lifenet有明確的客戶區隔，

保戶年齡在20-30歲者占74%，80%居住在都會區，學歷及收入相對較高。Lifenet透過謹慎的核保程序，實際的賠付率很低，增加獲利空間。

Lifenet於2012年3月(成立近4年)在東京證券交易所掛牌上市，2013年6月17日的市值達3.62億美元，打破以往的經驗法則，跌破所有人眼鏡。

5.Lifenet認為能夠在客戶、股東、員工及監理機構等各層面建立信賴(Trust)關係是該公司突破市場經驗法則的重要關鍵，該公司致力於簡化流程(Simplicity)、資訊公開透明(Transparency)、樹立正直誠信(Integrity)之企業文化，對員工充分授權(Empowerment)，鼓勵員工參與認同(Engagement)，獲得客戶、股東、員工、及監理機構認同與信賴，使企業活力與創新能力源源不斷，實為透過信賴關係建立企業持續發展的典範，值得壽險同業借鏡與深思。

四、Industry Focus: Global Trend's Impact on Products and Channel(全球趨勢對商品通路之衝擊)

(一)三大主要趨勢

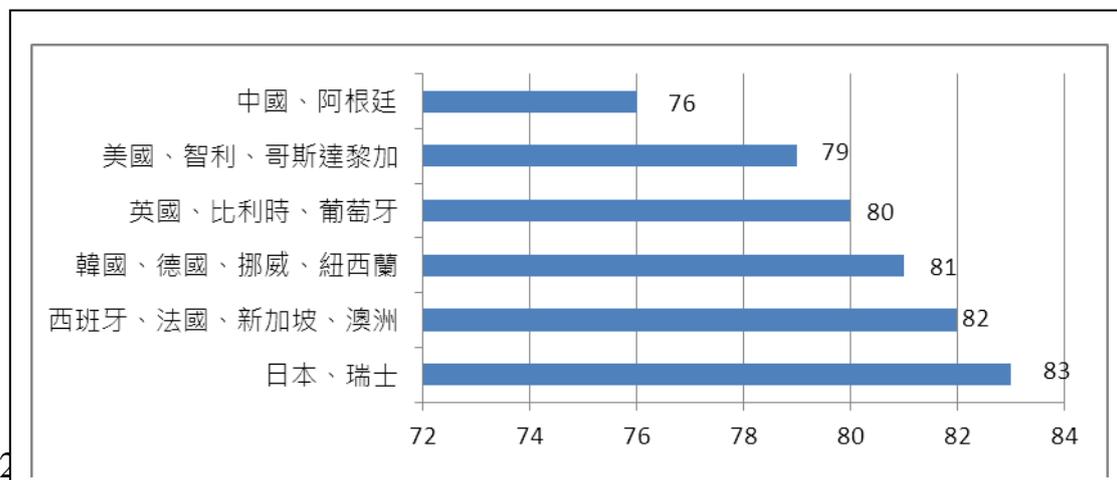
現今全球市場應注意下列三大主要趨勢，包括：年齡老化(Aging)、數位化(Digitalization)及顧客中心導向(Customer Centrality)。

1.人口高齡化 (Aging)

全球各國人口高齡化速度不一，大部分先進國家已成為高齡化社會，

而開發中國家也多將邁入人口加速老化之階段，主要係受生育率快速下降以及醫療科技發達之影響所致。世界主要國家平均餘命（Life Expectancy）詳如下圖四：

（圖四：世界主要國家平均餘命）



傳統的產品與銷售方式，常形成產品資訊不對稱及欠缺透明性之問題，直到數位化時代，網頁、行動通訊、社交網路服務（Social Networking Service）等數位媒體越來越普及，取代傳統從工廠到家庭的購物模式，消費者有充足的資訊做出消費決策。

3.顧客中心導向（Customer Centrality）

是以買方（顧客群）的要求為中心，其目的是從顧客的滿足之中獲取利潤，這可以認為是一種「以消費者（用戶）為導向」或稱「市場導向」之經營觀念。

(1)產品設計：消費者喜歡簡單及透明性產品，產品設計除需符合嚴謹之法規規範外，亦必須配合顧客不同變化的需求。

(2)訂價：以顧客為中心的輿論，可能會衝擊保險人的訂價常規。

(3)銷售規範：顧客要求銷售過程透明且服務能適合他們的需要。

(4)重新定義顧客關係：維持與顧客強而有力的關係，了解顧客真實的需求而提供產品及服務。

(二)未來四大衝擊

而未來可能對全球市場發生衝擊較大之議題有下列四項，包括：人口結構 (Demographic)、經濟 (Economics)、法規 (Regulation) 及傳播媒體 (Communication)。

1.人口結構 (Demographic)

(1)中產階級比重增加

依經濟合作組織 (OECD) 對中產階級的定義 (每天消費 10 美元到 100 美元) 進行統計，全球中產階級人數從 2009 年的 18 億人，到 2020 年已增加為 32 億人，預估 2030 年更將增加至 49 億人，其中最令人驚訝的是，中國與印度的中產階級人數將逼近 24 億，占全球中產階級人口比重超過 45% 以上。全球各地區中產階級之人數及其佔總人口之比率

如下表： (表一：全球各地區中產階級之人數及比率)

	2009 (百萬人)		2020 (百萬人)		2030 (百萬人)	
北美	338	18%	333	10%	322	7%
歐洲	664	36%	703	22%	680	14%
中南美洲	181	10%	251	8%	313	6%
亞太太平洋	525	28%	1,740	54%	3,228	66%
沙哈拉非洲	32	2%	57	2%	107	2%
中東北非	105	6%	165	5%	234	5%
全世界	1,845	100%	3,249	100%	4,884	100%

(2)死亡率降低與人口高齡化：

醫療科技的進步，使人類平均壽命延長，死亡率逐年降低，同時因為出生率的降低，使得高齡化社會越益嚴重。高齡化社會形成老年（65歲以上）勞動參與率提高。預估到2050年將更嚴重。老年人口佔勞動人口比率，預估2050年最高的前五個國家為義大利（90%）、日本（91%）、韓國（90%）、西班牙（89%）、波蘭（85%），最低的五個國家為印度（36%）、巴西（39%）、冰島（40%）、墨西哥（41%）、智利（43%）。經研究推估高齡化的影響，如平均每人比預期壽命延長3年，在已開發中國家累計增加的成本將占GDP的50%，在開發中國家累計增加的成本將占GDP的25%。

各國（以美國、法國及英國為例）對人口高齡化，有不同之因應政策：美國採延後退休至66歲，改革退休金制度；法國政府以津貼鼓勵夫婦多生育，第二胎及第三胎將獲得獎金，當地出生率隨即上升；英國逐步提高退休年齡，預計於2020年至2050年間，由65歲逐步提高至67歲或68歲，增加徵稅及提高「國家保險」的徵收率，提高更合理的養老金及設立全國養老金儲蓄計劃。

2.經濟（Economics）

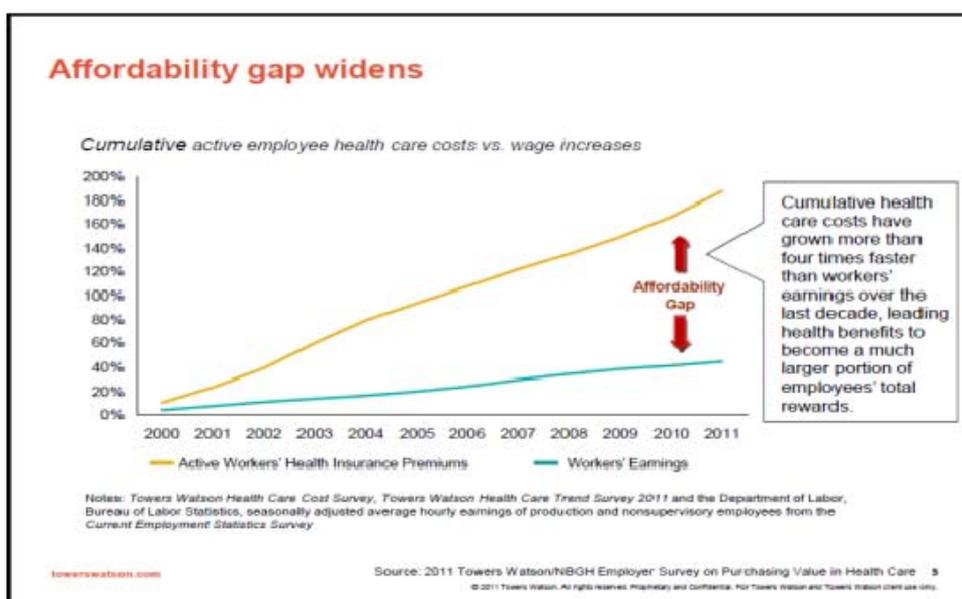
(1)政府控制赤字，降低支出限制經濟成長動能。

(2)全球央行倘維持寬鬆政策，將使景氣好轉，有利股市中期表現，債市及美元整體表現可能彈升，抑制金價走勢。景氣好轉初期後，預

期通膨將上升，公債殖利率區間上移，並影響債券相關產品報酬率上漲空間。

(3)健康成本 (Health Costs) 持續快速上漲超過收入，且缺口至 2011 年最大 (如圖五)，而且健康成本占 GDP 持續增加，預估到 2020 年為 19.8%，達到歷年最高。

(圖五：2000 年至 2011 年健康成本)



3.法規 (Regulation)

(1)謹慎(prudential)的立法：要求更充分的準備金提存，以確保足夠清償能力，以及更嚴格的保險商品訂價規範。

(2)消費者保護 (Consumer protection)：針對保險商品 (尤其指壽險商品) 之紅利、佣金及現金價值等訂定相關規範，以加強消費者保護。

(3)聚合 (Convergence)：各國理監單位建立溝通之平臺如：IAIS(International Association of Insurance Supervisors)。

4. 傳播媒體 (Communication)

目前消費者使用個人電腦、筆記型電腦、智慧型手機之習慣越來越普及，保險業應建立公司網站、善用搜尋入口網站（如谷歌、yahoo 等）與社群網站等傳播媒體，以建立公司聲譽並達成更好更有效之廣告效果。

五、Deals and cultural change：Two Imperatives for the Future of

Insurance(保險業未來必須重視的兩件事：交易型態及組織文化的轉變)

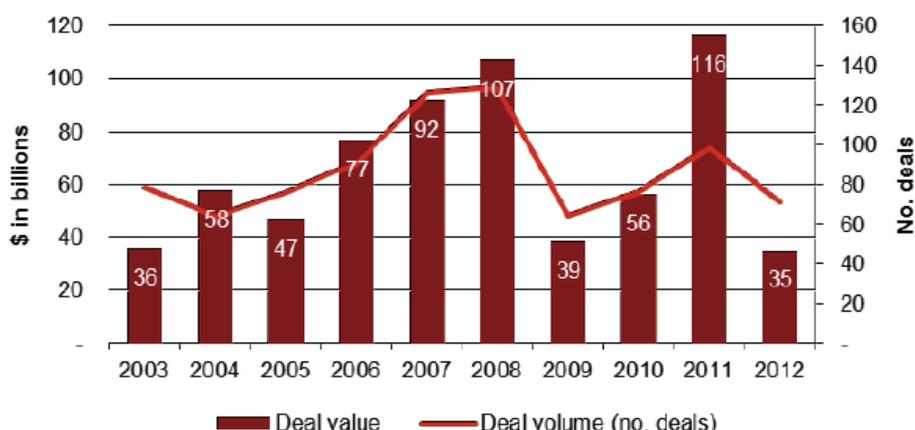
面對社會、科技、環境、經濟及政策快速轉變的衝擊，全球保險業的經營環境已不再像過去一般，保險業不論在面對消費者交易型態的改變，或調整組織文化方面等，都必須要徹底地思考因應解決之道。

以消費者交易型態的改變而言，隨著網路媒體的發達，消費者已經習慣於透過網路或電視等通路進行交易，降低了傳統行銷通路的產值；尤其透過網路揭露產品內容及價格資訊，使得消費者更加容易查詢、比較，保險業在因應調整的同時，也必須思考如何面對因同業價格競爭導致獲利降低的問題；此外，傳統行銷通路面對面銷售，易於維繫客戶關係及建立客戶忠誠度，但透過網路媒體交易則可能導致較難與客戶維繫長久的關係。甚至，全球經濟緊密連結，不僅區域間經濟連動密切，大環境

經濟情況亦經常影響個人消費能力，消費者可支配的消費金額經常受到全球經濟情況的影響，由下圖六、七即可明顯看出 2008 年金融海嘯前、後，全球及區域性保險業交易產值的變化。

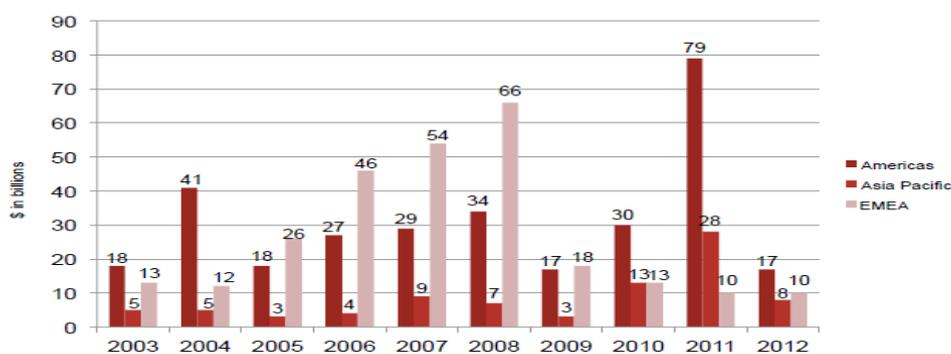
(圖六：全球保險業產值)

Global Insurance Deal Values



(圖七：區域性保險業產值)

Insurance deal values by region



另外，在因應社會、科技、環境、經濟及政策快速轉變調整組織文化方面，雖然「組織文化」有時是在一家公司需要應付許多經濟上、結構上及市場競爭者的議題時，才會被提出來討論，但為了有效應付這些快速變遷的議題，因應調整組織文化卻是相當必要的。保險業必須建立高度

靈敏度、創新能力、風險意識及顧客至上的組織文化，如此才能在快速變遷的環境中塑造出差異化的競爭優勢；進一步來說，保險業必須要鼓勵創新、團隊合作、提升從業人員專業能力、誠信、卓越，並以顧客為導向。許多保險業是為了市場的現實面來尋求重塑組織文化，但這樣作只是表面上的改變，並無法使組織文化真正徹底的、根本的發生轉變。要使組織文化根本的發生轉變，保險業可以透過踐行以下這五條黃金準則來加以實現：

- (一) 建立具體、明確及可執行的目標、願景及價值觀。
- (二) 確認並專注於可達成目標的方法上。
- (三) 領導者積極主動，以身作則。
- (四) 上下共同支持可以達成目標的所有元素。
- (五) 適時衡量、回饋及調整。

六、Executive Panel: Changing Demographics and the Opportunities for the Industry(改變中的人口結構與保險業之機會)

(一)風險介紹

以下討論十種對於風險的衝擊，將如何影響未來的保險。以下分別為：

1.人口高齡化、2.氣候變遷、3.供應鏈、4.新技術、5. 網路風險、6.加強服務、7 監理改變、8. 新興市場、9.投資策略及 10.企業聲譽。其中對保

險業來說，最重要且衝擊最大的風險為人口高齡化。

(二)風險因素

1.人口高齡化

根據人口預測顯示，世界新生人口（0~14歲）有趨緩，而老年人口（65歲以上）有上升的趨勢，到了2060年，將會有七個國家擁有超過五千萬老年人口，為因應人口高齡化之現象，提供老年人的財務保障，國家依靠三大支柱。第一大支柱為政府基金，而政府資金的不足則有賴第二大支柱勞工基金和第三大支柱個人基金來維持。

2.氣候變遷

氣候持續變遷，且將帶來更多災難的破壞和損失，與歷史紀錄上天災所造成的損失相較呈指數型持續上升，且預期上升幅度仍將持續增加。企業有巨災保險的需求，但實際投保之保險金額仍然不足。

3.供應鏈

供應鏈在經濟上會造成的影響，係因供應鏈為生產商和代理商之間的商品運輸，有許多風險可能造成供應鏈的延誤，供應鏈的瓦解將造成上下游整體很大之損害，而供應鏈延誤或瓦解之風險在未來可能也會更常發生。因此為了防止損失，即產生供應鏈的投保需求，目前供應鏈保險仍在起步階段，未來有更加完善之空間。

4.新技術

新技術將對保險需求造成衝擊。例如：在汽車保險方面，自動化和支

援駕駛技術的開發，將協助監控駕駛者之安全，以避免意外事故發生，所以應該檢討和修改現行汽車保險合約以迎合新的需求；在醫療保險方面，現今新科技的突破可以避免疾病的發生，或者提供更有效的治療，保險業應準備好因應醫療保險的轉變。

5.網路風險

隨著目前網路科技的發展與應用，隨之而來的產生網路風險。網路風險所造成的傷害可能很小也有可能極端地顯著，造成此種風險可保障的範圍有限亦或無法承保。對網路風險之保險需求，未來可預期將會持續增加。

6.加強服務

在未來，投保人對保險業的要求將不只限於支付保險理賠，客戶需要比金錢更多的服務。在意外和醫療照顧上有許多額外服務包含傷害照護，巨災的支援或緊急照護等。

7.監理改變

面臨保險監理改變，要求更多清償能力的要求、文件化、商品限制等，保險業不應視為負擔。保險業應該維持傳統的承保作業，專注於本身之核心專業領域，而非照著銀行業的經營模式，如專注於核保獲利而非投資領域，並專注支付損害賠償之客戶服務。

8.新興市場

目前新興市場保費收入成長率雖然很高，然滲透率不如已開發市場，

只要持續發展，假以時日未來仍有機會成為開發市場。新興市場將持續成為讓經濟環境成長、監理改善、產品革新和發展行銷通路之處所。

9.投資策略

目前的投資環境，受限於低利率和高報酬但低風險的商品已不復存在，未來新的投資策略，不應百分之百投資在政府公債，而應有更多樣化的投資管道，如：長期投資公共建設和房地產、公司債和新興市場債券和產權等，並善用第三方資產管理公司。保險業之獲利重點在於：產險公司應確保支出和賠償少於保險收入，即達成核保獲利；壽險公司則應避免投資抵押品。

10.企業聲譽

保險業之企業聲譽可能面臨下列幾種風險：業務員提供客戶不良建議、產品設計不清楚容易造成誤解、不適當的客戶管理、承保或投資有爭議的行業、承保對環境與社會有影響的公共建設。保險業並應謹慎管理涉及於工資、性別、政治因素等議題之內部作業。

七、Industry Focus: New Opportunities for Insurers in Asian Markets(亞洲市場保險業之新機會)

(一)亞洲市場之面貌

亞洲是多元文化、人文薈萃之地區，具有多元之面貌：在文化面，亞洲各國因歷史發展、民族性及受西方文化影響多寡不一，故發展出相當多

元之文化；在經濟面，亞洲各國之貧富差距、國內生產毛額(GDP)、對出口貿易之依存度及勞動人力資源素質，均有相當大之差距；在制度面，各國監理制度在大方向上雖然類似，但細節則因地制宜而有所不同，且基於地緣政治政策上之考量，對外國投資或多或少均設下有形或無形之進入障礙。

(二)亞洲市場的機會與挑戰

1.亞洲市場之優勢及機會

亞洲市場具有下列優勢：(1)普遍、持續之經濟成長，國內財富及消費增加，且亞洲自 2011 年以來天災事故頻傳，天災風險意識增加，造成亞洲市場內保險需求增加。(2)保險監理採用 RBC 或 Solvency II 相關規範，提升再保險需求。(3)亞洲之天災風險模型強調費率適足及穩健發展。(4)鑑於目前資本市場低迷，利率水準為史上新低，保險業多回歸核保獲利之基本方向。(5)市場自由化使商品設計、費率釐定、業務通路及作業流程均走向創新。(6)相較於大型全球性保險同業，亞洲保險業之經濟規模較靈活而有彈性。(7)相較於西方國家，亞洲各國對彼此之文化較具親和力。

綜合上述優勢，亞洲市場之機會在於可發展舒緩清償能力壓力類型之再保險 (solvency relief reinsurance)，此種再保險合約設計，主要以因應業主權益財務上之壓力為目的，適合新成立或保費成長高於資本/公積成長之公司採用。且亞洲市場費率自由化後，消費者及市場更為成

熟，更具有開發新型態或新承保範圍商品之空間。

2. 亞洲市場之威脅及挑戰

亞洲市場面臨下列威脅及挑戰：(1)保險業面臨兼併與收購、資本與評等之壓力。(2)應注意極端風險（指在最小機率下，所可能發生的最大可能損失）、新興風險（未來有相當大之潛能但目前尚無相關保險商品之風險）及全球化所形成之相互依存風險。(3)亞洲市場呈零散分布，雖具有多元之市場面貌，然市場經濟規模及保險滲透率不足，需與大型全球性保險業競爭。(4)保險業人才不足，缺乏跨領域之專家。(5)政府之財政、金融及監理相關政策變化快速。

(三) 結論

太平再保險有限公司（Taiping Reinsurance Co., Ltd.）Mr. Sammy Lau 即提出，在亞洲地區業務發展之成功關鍵在於異中求同，在多元中取得和諧，即在資本之適當利用、訂定核保準則、尊重亞洲多元文化並謹慎處理各地之商業習慣及實務等重要方向中，取得成功平衡之業務發展。

八、Shin Research Panel: Insurance Gaining Relevance in the Global

Economy（保險業因應全球經濟發展）

(一) 保險業的人力資本與人才管理

由於人口高齡化及社會、經濟與市場等因素之改變，人力資本已成為一個公共政策問題。人才是保險業之重要資產，如何吸引和保留高素質人

才在保險業，對保險業是一個重要課題。保險業具有相對高度分層的勞動力，例如再保險部分需要國際化之人才；保險業需要依賴大量數據分析，需要能量化資訊之人才；越來越多的保險產品結合保險、銀行和投資等成為金融服務混合型商品，需要除了保險專業領域外，其他金融服務領域之專業人才等等不同需求，從而使保險業之人力資本及人才管理，成為一個非常重要議題。

保險業有責任協助政府提高一般民眾的金融相關知識，並應更緊密地與合格的本地大專院校合作，以吸引更多的學生願意參與風險管理與保險課程（Risk Management and Insurance Curricula; RMI）；另外，高等教育機構亦需要不斷檢討和更新 RMI 程序，使得他們的畢業生可以成為合適的實務與理論專業兼具的未來人才。

以亞洲地區保險教育為例：早期亞洲地區保險大專院校比較著重於處理客戶申訴管理課程，注意於撰寫與紙上作業，後來學校課程逐漸從保險基礎轉變為實務課程，因學校需讓學生進入職場可應用保險知識。近年來中國大陸開授風險管理課程之學校，不論規模數量均有明顯成長，惟其教學比較注重風險管理基礎課程，但如何實際應用於實務中則成為一種挑戰。另外，保險業走向全球化、國際化趨勢比亞洲地區保險成長更為快速，因此亞洲地區保險從業人員面對全球化所需技能與當地保險業可能有所不同。

人才是保險業重要資產之一，想要留住人才，使公司有競爭力，需具有

良好的培訓戰略和優薪方案，以維持一個中長期人才發展計畫，使保險從業人員能留在一個最好位置，才能保留高素質人才。因應保險業之全球化發展，為尋求最優質的高級管理人員，中階管理人員和專業人員繼續擴增到海外保險市場，保險業需要明確的人才吸引和保留計畫，與當地的學術機構和保險協會合作，以培訓新員工及留住現任的人才。

(二)壽險動態混合型組合產品之公平估值與風險評估 (Fair Valuation and Risk Assessment of Dynamic Hybrid Products in Life Insurance: A Portfolio Consideration)

因應目前的低利率市場、資本市場波動、為配合監理規範而造成成本增加之壓力、人口高齡化嚴重及民眾尋求優質退休生活等因素，保險市場亟需創新保險商品之開發。德國保險市場上即出現了「動態混合型組合產品」(Dynamic Hybrid Products)，此為創新型壽險產品(包含生命保險及遞延年金)，其目的是為了滿足新的消費需求與傳統保險需求，將穩定之傳統壽險(保單價值準備金；conventional policy reserves)與具有獲利潛力投資標的(保證基金(guarantee fund)及/或股票型基金(equity fund))相結合。動態混合產品使用週期性的動態再平衡的帳戶，根據固定比例組合成兩到三個不同的投資保險策略。

動態混合型組合產品混合三種典型之投資產品包括：保單價值準備金、保證基金以及一個高風險的股票型基金，例如在不利的資本市場環境

中，資金可能會轉向短期的擔保基金及權益基金，從而贏得同樣的保證利率計入傳統壽險合約，以達到保證之精算利率。因此可預期傳統分紅型壽險政策和動態混合產品混合組合時，可能受強烈衝擊保險業的風險控管，因此，須於傳統的人壽保險與動態混合型組合產品間制定一個特定的平衡機制。

動態混合型組合產品是未來壽險商品的趨勢，因保險業所處經濟環境日益複雜及困難，應針對不同的階段規劃不同層次的保障。在德國，保險業提供保戶傳統的壽險外，也提供組合基金投資保險，保戶得到的保障是以動態再分配機制代替固定的金融工具方式，以定期再平衡系統（Constant Proportion Portfolio Insurance; CPPI），恆定比例投資組合保險，平衡不同風險基金的投資組合，當股市收益好的時候，保險業將傳統壽險的資金投入組合基金；股市收益差時，保險業將資金投入傳統壽險部分金融工具。傳統壽險投資時間以長期為考量，組合基金投資時間以短期為考量，但保險業需以精算如何達到保險對客戶的保證利率。

九、Executive Panel: The Evolution of Global Insurance Regulation（國際保險監理之演進）

本座談會由知名法律事務所 DLA Piper 的 William Marcoux 主持。首先由美國康乃狄克州保險署長 Thomas Leonardi 發表演說，Leonardi 藉介紹與其他講者之關係時，特別感謝我國前邀請渠參加 2013 年 5 月 23 日

及 24 日假臺北舉辦之保險業風險管理趨勢論壇(ERM)，並替我國宣傳 2013 年國際保險監理官協會(IAIS)年會將於 10 月假臺北舉辦。

Leonardi 演說重點如次：

隨著保險業發展愈趨全球化，保險業彼此之相互利益關係也愈加密切。全球化趨勢，不僅影響在全世界皆有設立營業據點的保險業，也對其他所有的保險業造成影響。全球化的趨勢對保險集團在跨境資本募集、保險商品的提供、清償能力、流動性、全球員工雇用、分公司或子公司設立之國家的經濟情形及全球的消費者皆造成重大的影響。全球化對保險業在商業發展有正面利益，但是 2008 年金融危機也讓全球的保險監理官體認到，對於監理保險集團應該需要更密切的合作，並採行更具協調性的作法。全球保險監理如果沒有有效的執行力及效率，將會變得毫無意義。

身為美國的監理官的 Leonardi，認為對於保險集團之監理，必需要有能力的看到跨境保險業在全球各地的發展狀況。不論這些保險集團據點設於何處，其集團風險都可能對本國的保險業或本國其他企業造成影響。另外一個集團監理的重點，則是各國在監理上是否存有落差。Leonardi 舉例，AIG 發生危機時，是因一個位於倫敦但未受美國及英國監理的小型金融商品集團發生狀況，除了影響 AIG 之營運外，更讓全世界的經濟情況惡化，而身為監理官必須確保這樣的情形不會再度發生。金融危機後，全球開始了幾個重要的監理倡議活動，以確保保險業營運安全及消

費者權益受到保護。Leonardi 花費 80% 時間研究這些倡議，另外 20% 時間則是到全球各地，與全球的監理官、保戶、消費者保護機構、業者等溝通。這些議題包含了全球一致的會計制度、市場一致性的評價制度、solvency II 和其他相關的制度、GSII 的評估方法論及政策措施、ComFrame，全球資本制度、集團監理小組會議等。雖然各個角色的立場不同，但是藉由溝通，希望能達到互相瞭解之結果。

接續由我國金融監督管理委員會林專任委員建智就臺灣的監理情形進行簡報，相關重點如次：

(一)金融監理管理委員會簡介：

金融監理管理委員會（以下簡稱金管會）成立於 2004 年 7 月，為臺灣單一金融監理機構，金管會下轄四局，分別為銀行局、證券期貨局、保險局及檢查局，負責監督、管理及促進金融市場之發展，對於金融集團之跨業經營具有監理管理之權力，以統合金融監理。

(二)消費者保護及金融消費評議中心介紹：

2011 年 12 月金融消費者保護法施行後，對於金融消費者之保護，邁向另一個里程碑。依該法規定，金融服務提供者不得從事欺騙、不實、誤導消費者之行為；並且需要充分執行認識客戶(KYC)之政策。金融消費者購買金融商品時，必須評估消費者適合度，並告訴消費者金融商品的重要內容及風險。另一方面，金融消費者保護法一方面要求金融知識普及

大眾，另一方面則是藉成立消費者評議中心，以公平合理方式處理金融消費爭議。

(三)具兩岸特色之金融服務：

為強化兩岸經濟及貿易關係，從 2012 年起發展具兩岸特色之金融服務。相關內容包含設立兩岸貨幣清算機制、保險業可以從事人民幣計價之投資型保單，目前為止，有 14 家保險業銷售人民幣計價之投資型保單。2009 年 4 月兩岸簽署《海峽兩岸金融合作協議》、2009 年 11 月簽訂《海峽兩岸保險監督管理合作諒解備忘錄》(MOU)和 2010 年 6 月再簽署《海峽兩岸經濟合作架構協議》(ECFA)，更為兩岸保險市場之開放與合作發展，開啟另一新里程碑。兩岸未來合作可能擴及交強險、天災保險及成立保險監理合作平臺等。

(四)臺灣近期重大監理議題：

1.保險業資金投入公共建設：為鼓勵保險業將資金投入公共建設，擴展保險業資本分配的選擇，及增加資本效能及投資收益，金管會修正「保險業資金辦理專案運用公共及社會福利事業投資管理辦法」，修正重點包含增列保險業得投資公共投資之殯葬設施、增訂保險業得投資社會福利事業所需之設施、提高保險業投資同一社會福利事業限額及放寬得投資社會福利事業之證券化商品。

2.保險業投資不動產：金管會為落實保險法有關保險業對不動產之投資

以所投資不動產即時利用並有收益為限之立法規範，修正相關法規，重點包括：保險業投資不動產年化報酬率最低收益率不得低於參考利率加 1.5%，以目前計算為 2.875%；增訂不動產取得時已符合即時利用並有收益標準者為限等規定；保險業取得後達可用狀態之不動產 5 年內不得轉移所有權；素地方面，最長應於 5 年內興建完工並符合即時利用並有收益標準，以及 10 年內不得移轉所有權等規範；增訂配合政府公共建設目的且主辦機關有規定開發時程的地上權案件，不適用投資素地的時程條件規範，並應於取得地上權後 10 日內向金管會檢具開發計畫；增訂保險業從事不動產投資，應逐案提報董事會通過，及自有資本與風險資本比率達 200% 以上者，在一定金額（3 億元）以下免提報董事會之但書規定；增訂保險業將投資用不動產轉列為自用不動產，不得於轉列後 5 年內轉移所有權之規定；增訂保險業不得投資從事尚未建造完成而以將來完成之建築物為交易標的物（預售屋）之投資等。

3. 清償能力不足保險業之清理：國華人壽標售案於 101 年 11 月 27 日由全球人壽以財團法人保險安定基金補助金額新臺幣 883.68 億元得標。全球人壽概括承受國華人壽除保留資產、保留負債以外之資產、負債及營業。金管會為督促全球人壽審慎經營及維護保戶權益，除要求全球人壽確實遵循資金運用、風險控管及內稽內控等規定，審慎經營並管理財務、業務、資金運用等項外，並對全球人壽採取各項強化監理措

施。

簡報後由 Marcoux、Leonardi、林專任委員建智、瑞士再保險 Philippe Brahin 及瑞士日內瓦協會 John Fitzpatrick 就集團監理、監理合作及系統性風險等議題進行討論，相關內容及發言重點摘錄如次：

(一)集團監理 (group supervision)：

Marcoux：全球保險收入約有 8 成為保險集團所收取，在金融危機發生 5 年後，現在的集團監理措施是否足夠，還有哪些地方須補足？

Leonardi：金融危機發生前，母國的監理機關，對於跨國大型控股公司，並無監理權限查看非設立在該國之子公司或分公司的相關資訊。但是在監理官的努力之下，藉由集團監理，母國的監理官都有權可就跨國大型控股公司非設立於該國的子公司，甚至是非保險子公司，瞭解該公司的狀況及相關的風險。集團監理的參與者，除監理官外，也可以加入相關的專家，共同檢視保險集團所提供的資訊是否正確。集團監理可以讓不同清償能力制度、不同法規、不同資本要求的不同國家，每年定期聚會一次，或是藉由電話會議，共同對保險集團進行檢視、分享相關的資訊，以探詢該集團在哪些國家存有某些風險，風險的程度為何，集團如何管理風險、控制風險等。集團監理的制度目前也許未臻完善，但是比過去而言確有很大的進展。就像 IAIS 的 ComFrame 一樣，提供集團監理一個實務處理守則，讓監理官

在集團監理上有一些指引可遵循。

Brahin：金融危機帶來很多啟示，很多國家開始重視集團監理。但是也存有許多問題。第一個重要的問題是各國互相的認可 (recognition)。這是為什麼 ComFrame 很重要的因素，因為它提供了一個共同的架構以讓各國都可以遵循，而不會因為各國的監理法規不同造成混亂，同時也減少了每個國家因不同制度所造成在集團監理上重複工作的問題。接著是資本評估的部分，也因有共同架構，不用再去依照不同國家的評估方法。第三個重要的部分，則是危機處理及對於保險集團之清算，因不同國家的不同制度對於保險業的清算會有不同考量，這也是需要全球監理官處理的地方，以防止對於經濟、保戶、社會造成重大影響，ComFrame 對於這三方面都有重大的貢獻。

(二)是否需要設置全球一致的資本標準部分？

Fitzpatrick：近期我們對 19 家保險集團作調查，調查結果顯示 14 家保險集團認為保險業應有同一套全球一致的資本要求標準及會計準則，因為全球各國的監理體系不同，監理法規不同，造成保險集團在遵循各國法規上，都要個別付出相當多的成本。全球皆認可的一套標準，也包含監理官要如何評估及檢視保險集團。各國監理官需要處理該國特定的監理議題，但是應該要有一個架構，提供保險業及監理官一套全球一致的標準，這將可

以減少遵循上的複雜程度及成本，也會讓全球各國監理官可以更容易瞭解保險集團的營運。同時保險集團也會因為有一套共同的標準，而更加容易從事他們在全球各地的營運事業。

林專任委員：訂定全球一致的標準可以讓不同的國家有一套共同適用的標準，但是因為各國的監理文化不同，可能有各自需要處理的國內議題，且東方跟西方的背景不同，可能很難達到大家都會滿意的境界，因此我對全球一致的標準有一些保留。以臺灣採行 RBC 制度為例，我們除要適合國內情勢外，也會關注 solvency II 的發展，但會採取比較中立的立場，先關心相關制度在各國採行的狀況，視各國採行的情況發展，未來再考量修正我國的相關制度。

Leonardi：我相信全球一致的標準是各個保險集團理想中的一個目標。但現在的情勢下，並非首要任務。我的理由有幾個：第一是我們目前並未有全球一致的會計標準，所以無法對資本計算採取全球一致的方法。其次，各國採行的清償能力制度不一，有些制度甚至還在發展中，全球一致的資本標準如果要跟現行的制度做出連結，成本可能相當昂貴。但是如果有集團監理小組的運作，相關資訊可以自由流通，各國監理官可以藉此相互合作，認清集團的風險。第三，IAIS 雖是設定保險業全球標準的一個組織，但是他的資源有限，且已經需負責研擬

ComFrame、集團清償能力、系統風險等等的倡議，似乎已經無法再去從事全球一致資本標準的訂定。

Brahin：Solvency II 最大的爭議在於對於長年期保證給付契約的評價，而對於集團資本部分，應該是去認可現行不同國家的制度、風險管理制度，而非重新訂定一套統一的標準，讓所有國家一體適用。像是 IAIS 制訂的 ComFrame，如果可以訂定制度的話，認可各國的現行制度，將會讓制度更具多元性，就我所知，IAIS 並非訂定一套統一的公式或統一的數字，而且訂定一套儘可能大家都能接受的制度。如果僅有一套全球適用之制度，萬一制度不完善，可能反而衍生更多的問題。

(三) 監理合作 (regulatory cooperation)

Leonardi：監理合作最大的目標，就是保護保戶的權益，然後才是促進市場的活絡性和其他的議題。我們參加眾多的集團監理小組，看到運作越來越順暢。康乃狄克州也主持許多的監理小組會議，討論不同的議題，各國在監理上的案例等等，這些監理合作都越來越密切。

林專任委員：因為臺灣的保險業者規模較小，較無跨國營運之經驗，並沒有本土跨國保險集團，所以我們會對國內的狀況較為重視。如果就監理合作而言，可以分享兩岸之監理合作之現況。因中國大陸跟臺灣在文化語言上相通，因此互相合作上較為容易。

中國大陸跟臺灣的保險業互動相當良好，除了互相合作外，我們也預期相互禮尚往來，也就是說我們讓對方來臺灣設立營業據點，我們也希望對方讓我方的保險業去設立營業據點。而這些都是監理合作的另一個面向。

Brahin：相互認可是我認為監理合作的最終目標。集團監理小組並非只是一群監理官聚集在一起開會而已，各國政府可能考量各國的需求，對於監理議題施加不同的壓力，因此現實的狀況對監理合作造成不少的壓力，這是未來值得關注的地方。

(四)系統性風險 (systematic risk)

Marcoux：系統性風險是金融危機後新衍生的大議題，成為 GSII 是否會帶給保險集團優勢或是壞處？

Fitzpatrick：這個問題會出現，是因為銀行體系的資金有隔夜借款市場，如果被認定為系統性重要銀行業，系統性重要銀行業擁有較好的集資能力。但是保險業並非需要從其他的保險業籌措隔夜拆款資金，需要的是長期性資金來源，成為系統性重要保險業並不會有好處，反而會增加應付監理上的成本、清算時的成本，還會被金融穩定委員會要求提高損失吸收能力的資本，只會被要求要增加更多的資本。

Leonardi：除了 Fitzpatrick 說的成本外，可能會有一個籌資的好處。因為成為系統性重要保險業，意味它會被更高度監理、需要更多的

資本，同時因為大到不能倒，所以政府不會讓它倒閉，對於保戶而言，可能是個好選擇。金融危機後，是要藉由更高的損失吸收能力，減少這些集團的系統性風險，並沒有要消除集團的風險。藉由增加更多的資本、強化監理、訂定清算計畫來符合它的風險，而不是減少潛在風險的出現。

十、Global Reinsurance Leadership Panel: Natural Catastrophe: Higher

Frequency and Greater Volatility (保險業應如何因應現今天災頻傳之環境)

(一)全球自然環境改變

全球日趨暖化，氣候變化的幅度也跟著變大，導致極端天氣與氣候的發生頻率升高，大規模的地震使地貌改變，天災發生越來越頻繁，其發生模式亦越來越難以預測。

1.全球暖化與海平面上升

自 1990 年起，全球平均氣溫上升約攝氏 0.74 度，至本世紀末止預估可能上升達攝氏 6.4 度，倘全球平均氣溫上升攝氏 3 度，將使亞洲地區有 7 百萬人每年面臨洪水侵襲之風險。而全球暖化又使海平面上升，海平面每上升 1 公尺，將淹沒達 2,643 平方公里（約關島面積之 5 倍）之陸地面積。

2. 洋流路徑改變

洋流路徑改變影響氣候及降雨模式，亦使近年來之天災事件超越其過往歷史發生模式，如泰國洪水即是一例。現行風險評估模型大多以歷史天災記錄資料進行評估，在未來天災事件可能更頻密且強度更大之情況下，可能影響風險評估模型對天災風險評估結果之準確性。

3. 地震震源發生位置改變

地球上大約 95% 地震都發生在板塊的邊界，尤其大地震多發生在擠壓型板塊邊界，自 1999 年來的十大地震都發生在環太平洋隱沒帶以及印澳板塊與歐亞板塊的碰撞與隱沒帶，但四川汶川地震則為例外，其震央位於歐亞板塊中，不屬於「板塊邊緣型地震」，係印度板塊由西向東擠壓歐亞板塊而造成，因四川汶川距離印度板塊與歐亞板塊的交界處很遠，能量傳遞到此需要較長的時間，原本專家認為該地可能發生大地震的機會相對較小，而汶川地震的發生，則提醒我們地震也會發生在非地震頻繁發生之地區。

(二) 2012 年天災損失

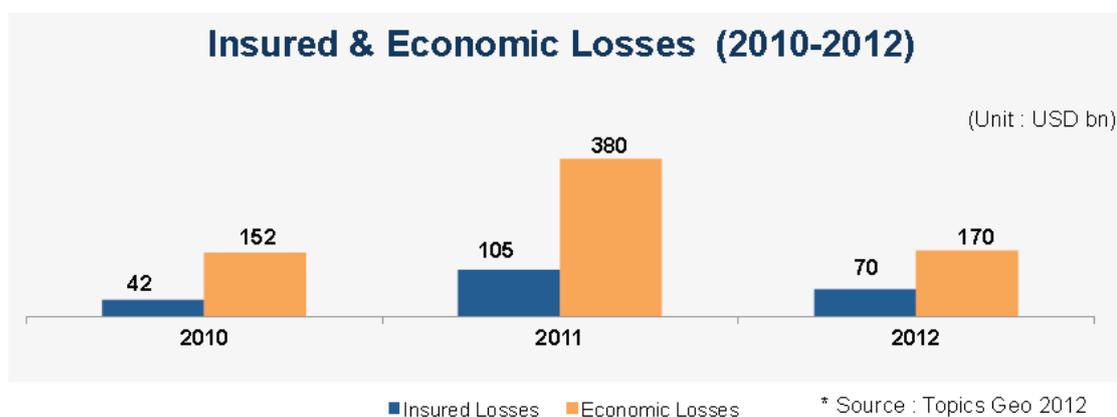
2012 年天災損失主要係由颶風(hurricane)、乾旱(drought)及龍捲風(tornado)等氣象類天災所造成的損失，詳如下表：

(表二：2012 年天災損失)

Loss Event	DOL	Country	Economic Losses	Insured losses	Death
Hurricane Sandy	24.10	USA, Haiti	70	35	210
Drought	July~Sep	USA	15	11	123
Tomado	2.3 ~ 4.3	USA	5	1~3	42
Tomado	28.4~29.4	USA	4.5	2.5	1
Tomado	28.6~2.7	USA	4	2	28
Tomado	25.5	USA	3.4	1.7	-
Earthquake	20. 5 & 29.5	Italy	16	1.6	18
Hurricane Isaac	26. 8	USA	2	1.2	42
Tomado	6.6	USA	1.4	1.0	-
Tomado	11.6	USA	1.9	1	-

2012 年之天災保險損失總計約 700 億美元 (約合新臺幣 2 兆 1 千億元)，雖已較 2011 年之情況為佳，然仍高於過去十年平均之天災保險損失。

(圖八：2010-2012 年保險損失及經濟損失)

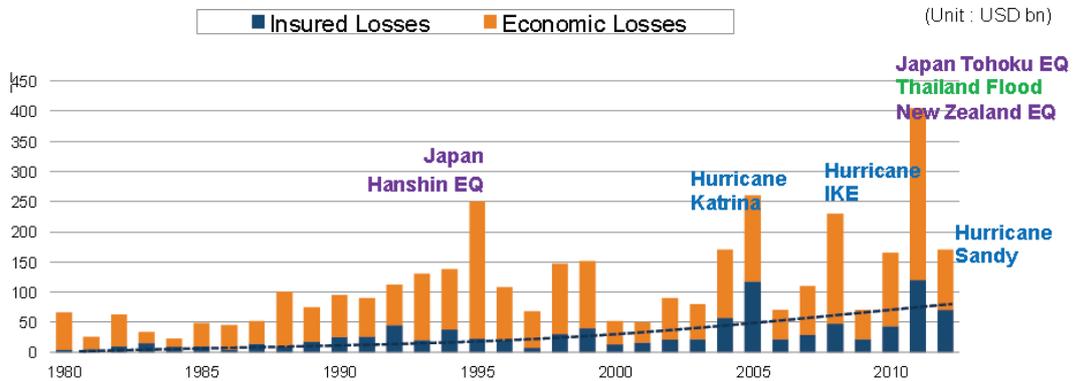


(三)天災損失之趨勢

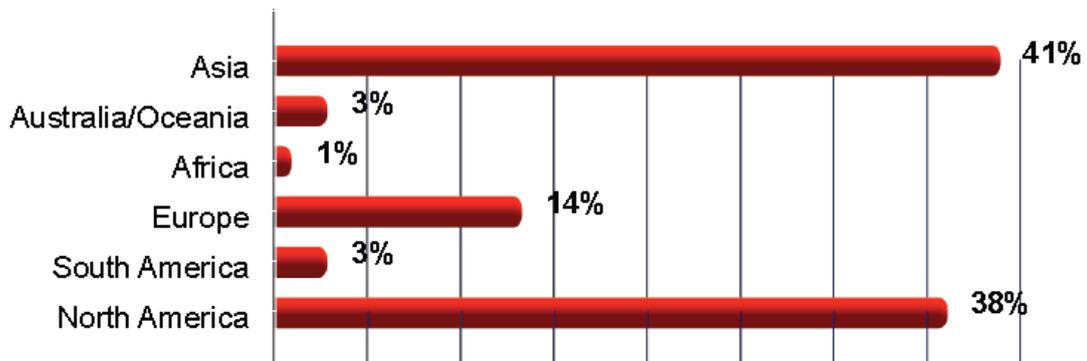
自 1980 年至 2012 年來，天災事故發生約 21,000 件，經濟損失金額達 3 兆 8 千億美元，亞洲地區佔 41%；保險損失為 9 千 7 百億美元，亞洲

地區佔 13%。

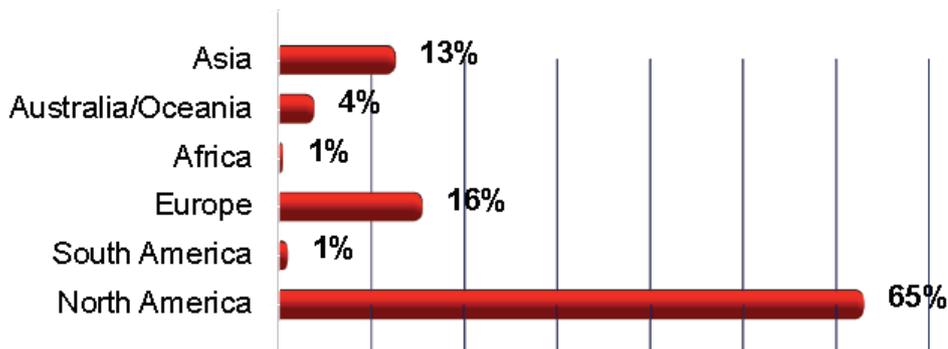
(圖九：1980~2012 年天災事故)



(圖十：1980~2012 年全球經各區濟損失)



(圖十一：1980~2012 年全球各區保險損失)



過去 30 年餘來 (1980 年~2012 年) 損失金額前十高之天災事故，有四起發生於 2011 年及 2012 年，茲臚列如下：

- 1.紐西蘭地震（發生時間：2011 年 2 月），造成經濟損失 160 億美元，保險損失 130 億美元，死亡人數 181 人。
- 2.東日本大地震（發生時間：2011 年 3 月），造成經濟損失 2,100 億美元，保險損失 400 億美元，死亡人數 15,883 人，毀損建築物 120 萬棟。
- 3.泰國水災（發生時間：2011 年 7 月~11 月），為 50 年來規模最大之水災，泰國有 42.9%之陸地面積遭洪水淹沒，在泰國 75 個府中有 65 個府受到洪水影響，造成經濟損失 430 億美元，保險損失 160 億美元，死亡人數 813 人，受損工廠 1,300 家。
- 4.侵襲美東之 Hurricane Sandy（發生時間：2012 年 10 月），為美國保險紀錄上損失第三大之颶風，最大直徑 1,520 公里，最高前進速度每小時 50 公里，造成經濟損失 700 億美元，保險損失 350 億美元，死亡人數 216 人。

(四)結論

頻繁發生之天災損失，提醒我們注意下列幾點：

- 1.蒐集風險累積資訊及做好風險曝露控管，以了解自己公司所承擔之最大責任額。
- 2.應按照風險曝露核保及釐定費率，因為過去沒有損失紀錄並不代表未來不會發生損失。
- 3.最壞的事情可能還沒發生，所以要隨時為最極端之情況做好準備。
- 4.適當的風險移轉及再保險安排是不可或缺的，要將再保險成本當做公

司經營之固定費用。

近年來天災頻傳，造成經濟上重大損失及不幸之人命傷亡，天災之頻率及造成損失幅度都呈現增加之趨勢，且其發生時點與規模均越來越難以預測，這樣的危機雖為保險業之經營帶來相當之挑戰，但也因此帶動了亞洲新興市場對天災保險之需求及大規模風險之風險管理意識抬頭，市場上開始出現針對氣候變遷造成損失之保險相關商品，資本市場也引入各種保險衍生性商品，這些對保險業來說，都是擴展業務之機會，只要能面對挑戰、把握機會，就能將天災危機化為轉機。

第三章 心得與建議

一、低生育率及長壽所產生的人口高齡化問題

本次會議中對人口高齡化的諸多討論，顯示了歐美國家、日本及韓國對人口高齡化所衍生問題的重視，養老金的給付、醫療費用的增加、安養及長期照護的安排等等對政府及個人均會造成極為沉重的負擔。依據韓國三星人壽的報告，1998年時還有89.9%的子女認為奉養父母是他們的責任，13年後，2011年的調查顯示只有29%的子女願意奉養父母。

臺灣的情況也應該類似，傳統儒家養兒防老的觀念在崩解中，未來即使子女有心，也未必有能力奉養父母，因此每個人都應該為自己的退休生活預做準備。依經建會的統計資料，臺灣預計在2017年老年人口即達到WHO定義之高齡社會(Aged Society)，而在2025年時每五人中就有一位老人，到2060年時老年人口將高達39%，臺灣人口高齡化的速度堪稱世界之最。雖然政府已經注意到此問題並嘗試採取有效的因應措施，但是政府的資源畢竟有限，以臺灣人口的老化速度及有限的退休給付，可以確定的是將來大多數的老年人必須依賴自己的儲蓄或家人的供給來維持較舒適、安適的晚年生活，政府應該刻不容緩的教育人民必須及早為自己的晚年生活所需做好規劃及準備；對壽險業者而言，養老需求也會是未來銷售年金、健康保險及長期照護等產品的商機。

二、低利率環境經營

針對金融危機，各國央行所採取的量化寬鬆政策，造成了長期的低利率環境，保險業除了投資收入大幅減少外，壽險業者因為傳統保單的利差損問題而必須增提準備金，造成了資本面的衝擊，產險業者也因不能繼續利用收取保費與支付賠款的時間差來賺取保費的投資收益來抵減核保損失。到目前為止，由於金融危機尚未解決，預期短期內利率不會攀升，而長期低利率的環境，使保險業者除加強資本之風險管理以及增加投資獲利外，必須更專注本業以獲得核保利潤。

三、善用網路通路

隨著消費者使用個人電腦及智慧型手機等行動通訊器材之習慣漸漸普及，消費者可透過網路在短時間內取得多家保險公司之保險商品資訊，以選擇真正符合自己購買需求之保險商品，另外，因消費者越來越習慣使用網站查詢、蒐集保險商品相關之資訊，或可降低以往保險商品資訊不對稱之問題，增加保險商品資訊之透明性。網路力量無遠弗界，網路行銷及保險商品電子化是未來保險業之商機，保險業如能善用搜尋入口網站或社群網站等傳播媒體，妥善規劃維護公司網頁，吸引網路使用族群，將可協助公司建立聲譽並達到有效之廣告效果。

四、正視天災發生頻率增加之風險

2011 年紐西蘭基督城地震、日本 311 地震所引起的海嘯、泰國水災及 2012 年美國 Sandy 風災所造成的大淹水等，均對產險業者造成嚴重損

失，且此類超越過往歷史之極端天災風險，其損失尚非目前天災模型所能預估；由於天災模型有其限制，對依賴利用天災模型來推估損失發生的機率及損失幅度之產險及再保險業者（如本基金即屬其中一員）而言，在使用模型時必須格外謹慎，不能不使用模型，也不能完全依賴模型數據。

天災的發生仍無法完全預測，由於近年來極端氣候的影響，使颱風、洪水及龍捲風等災害發生之頻率及強度均有增加；在大規模地震之發生後，亦可能影響斷層活動度，使地震發生頻率增加，天災發生之頻率及造成損失之幅度均超出過往之歷史紀錄。

紐西蘭基督城於一年內發生二次地震，耗盡紐西蘭住宅地震保險機制建制 60 餘年所累積之準備金，幸該機制在紐西蘭政府之全力支持下，由政府編列預算分年補回之前累積之準備金，才仍可以繼續提供民眾住宅地震保障。

地震發生之時間及規模以目前之科技仍無法預測，唯有平時未雨綢繆謹慎做好所有能預想之準備，才能在大規模震災不幸發生時，發揮住宅地震保險係為提供民眾地震基本保障之政策性建制目的。

附件一 出席第 49 屆國際保險學會中華民國代表團名單

102.5.28

	姓名 Name	服務機構 Organization	職稱 Title	聯絡電話 Tel/Fax	備註 Remarks
1	林建智 Lin,Jan-Juy	金融監督管理委員會 Financial Supervisory Commission,R.O.C. 18F, No.7, Sec.2, Xianmin Blvd.,Banqiao Dist., New Taipei City, Taiwan, R.O.C.	Commissioner	8968-0017 8969-1200	Commissioner
2	戴英祥 Jack, E. S. Tai	中華民國保險學會 Insurance Society of the R.O.C. 中華民國產物保險商業同業公會 The Non-Life Insurance Association of the R.O.C. South China Insurance Co., Ltd. 13F, No.125, Sec.2, Nanking E. Rd., Taipei, Taiwan, R.O.C.	Chairman	2507-1566 2517-8069	Board Director of IIS & Chief Delegate
3	許舒博 Paul,Shu-Po Hsu	中華民國人壽保險商業同業公會 The Life Insurance Association of the R.O.C. 中華民國保險學會 Insurance Society of the R.O.C. 5F, No.152, Song Chiang Rd., Taipei, Taiwan, R.O.C.	Chairman Vice Chairman	2561-2144 2567-2844	Adviser
4	賴清祺 Mark, C. C. Lai	財團法人保險事業發展中心 Taiwan Insurance Institute 6F,No.3,Nan-Hai Rd., Taipei,Taiwan,R.O.C.	Chairman	2397-2227 2351-7508	Adviser
5	楊森凱 Yang ,Sen-Kai	金融監督管理委員會保險局 Insurance Bureau, Financial Supervisory Commission,R.O.C. 17F, No.7, Sec.2, Xianmin Blvd.,Banqiao Dist., New Taipei City, Taiwan, R.O.C.	Specialist	8968-0867 8969-1321	Adviser
6	陳素甜 Sherry, S. T. Chen	臺銀人壽保險股份有限公司 Bank Taiwan Life Insurance Co., Ltd. 8F, No.69, Sec.2, DunHua S. Rd., Taipei, Taiwan R.O.C.	Chairman	2705-5676 2705-4781	Adviser
7	陳瑞 Ray Chen	致理技術學院 Chihlee Institute of Technology Department of Insurance and Finance No.313, Sec.1, Wunhua Rd., Banciao District, New Taipei City, Taiwan, R.O.C.	Chairman	2257-6167 6621-8395	Adviser
8	張萬里 Warren,W.L. Chang	財團法人住宅地震保險基金 Taiwan Residential Earthquake Insurance Fund 5F, No.39, Sec.2, Jinan Rd., Taipei, Taiwan, R.O.C.	President	2396-3000 2392-7555	Adviser
9	陳櫻芽 Daphne Chen	富邦人壽保險股份有限公司 Fubon Life Insurance Co., Ltd. 9F, No.71, Dongxing Rd.,Xinyi Dist., Taipei, Taiwan, R.O.C.	Senior Vice President	2176-5188 8809-8505	Secretary General
10	蔡伯龍 Tsai, Bai-Long	中央再保險業 Central Reinsurance Corporation 12F,No.53, Sec.2, Nanjing E.Rd., Taipei,Taiwan,R.O.C.	Executive Vice President	2511-5211 2523-5350	Delegate
11	謝淑芳	常在國際法律事務所	Attorney	2781-4111	Delegate

	姓名 Name	服務機構 Organization	職稱 Title	聯絡電話 Tel/Fax	備註 Remarks
	Sophia Hsieh	Tsar & Tsai Law Firm 8F, No.245, Sec.1, DunHua S. Rd., Taipei, Taiwan, R.O.C.		2721-3834	
12	張鈞傑 Chang,Chun-Chieh	財團法人保險事業發展中心 Taiwan Insurance Institute 6F,No.3,Nan-Hai Rd., Taipei,Taiwan,R.O.C.	Director	2397-2227 2351-7508	Delegate
13	林佳穎 Lin,Chia-Ying	財團法人金融消費評議中心 Financial Ombudsmn Institution 17F, No.4, Sec.1, Zhongxiao W. Rd., Zhongzheng Dist., Taipei Taiwan, R.O.C.	Senior Manager	2316-1222 2316-1299	Delegate
14	吳佳林 Wu, Chia-Lin	國泰人壽保險股份有限公司 Cathay Life Insurance Co.,Ltd. 21F, No.296, Sec.4, Jen-Ai Rd., Taipei, Taiwan, R.O.C.	Manager	2755-1399 2704-2151	Delegate
15	范俊達 Paul,C. T. Fan	臺銀人壽保險股份有限公司 Bank Taiwan Life Insurance Co., Ltd. 8F, No.69, Sec.2, DunHua S. Rd., Taipei, Taiwan R.O.C.	Manager	2784-9151 2701-9324	Delegate
16	馬美玉 Ma ,Mei-Yu	財團法人汽車交通事故特別補償基金 Motor Vehicle Accident Compensation Fund 18F, No.2, Lane 150, Sec.5, Xinyi Rd.,Taipei, Taiwan, R.O.C.	Assistant Manager	8789-8897 8789-0515	Delegate
17	游斯然 Yu,Shih-Jen	財團法人汽車交通事故特別補償基金 Motor Vehicle Accident Compensation Fund 18F, No.2, Lane 150, Sec.5, Xinyi Rd.,Taipei, Taiwan, R.O.C.	Secretary	8789-8897 8789-0515	Delegate
18	陳素惠 Susan,S. W. Chen	財團法人住宅地震保險基金 Taiwan Residential Earthquake Insurance Fund 5F, No.39, Sec.2, Jinan Rd., Taipei, Taiwan, R.O.C.	Specialist	2396-3000 2392-7555	Delegate

附件二 第 49 屆 IIS 年會議程

Sunday, June 16

3:30 p.m.-8:00 p.m.
City Tour & Welcome Reception

Monday, June 17

9:00 a.m.-9:30 a.m.
Opening Ceremony
9:30 a.m.-10:30 a.m.
Coffee Break
10:00 a.m.-11:30 a.m.
Global Insurance Leadership Panel
11:30 a.m.-12:00 p.m.
Special Address: Demography and New Risks: How Will Insurance Change?
12:00 p.m.-1:15 p.m.
Luncheon
1:15 p.m.-1:30 p.m.
Industry Survey of Issues
1:30 p.m.-3:00 p.m.
Executive Panel: Navigating Investment Opportunities in a Low Yield Environment
3:30 p.m.-5:00 p.m.
Industry Focus: Building Trust for Sustainable Profitable Growth: Integrity, Connectivity, Agility
3:30 p.m.-5:00 p.m.
Industry Focus: Global Trend's Impact on Products and Channels

Tuesday, June 18

7:30 a.m.-8:45 a.m.
Industry Breakfast: Deals and cultural change: Two Imperatives for the Future of Insurance
9:00 a.m.-9:15 a.m.
Special Address: Insurance Industry on the Way to a Better Future
9:15 a.m.-10:45 a.m.
Executive Panel: Changing Demographics and the Opportunities for the Industry
10:45 a.m.-12:15 p.m.
Industry Focus: Re/Insurance from Emerging Markets: Encroaching on the Territory of Developed World's Incumbents
10:45 a.m.-12:15 p.m.
Industry Focus: New Opportunities for Insurers in Asian Markets
12:15 p.m.-1:30 p.m.
Luncheon
1:30 p.m.-1:45 p.m.
Special Address: The War for Talent: Recruitment, Retention and Innovation in the Insurance Industry
1:45 p.m.-3:15 p.m.
Shin Research Panel: Insurance Gaining Relevance in the Global Economy

3:15 p.m.-4:45 p.m.
Discussion Group Session: Microinsurance
3:15 p.m.-4:45 p.m.
Discussion Group Session: Consumer Protection and the Role of Regulators
Wednesday, June 19
9:00 a.m.-10:30 a.m.
Executive Panel: The Evolution of Global Insurance Regulation
10:30 a.m.-12:00 p.m.
Global Reinsurance Leadership Panel: Natural Catastrophe: Higher Frequency and Greater Volatility
12:00 p.m.-12:20 p.m.
Special Address: The Inspiration and Economic Empowerment of Women
12:30 p.m.-1:00 p.m.
Luncheon
1:00 p.m.-2:30 p.m.
Discussion Group Session: Microinsurance
1:00 p.m.-2:30 p.m.
Discussion Group Session: Consumer Protection and the Role of Regulators
1:00 p.m.-2:30 p.m.
Discussion Group Session: Megatrends and the Impact on Insurance Business
4:00 p.m.-6:00 p.m.
Closing Reception: Grand Hyatt's J.J. Mahoney's, Garden Level