

出國報告（類別：國際會議）

第 19 屆海峽兩岸及港澳保險業 交流與合作會議

服務機關：財團法人住宅地震保險基金

姓名職稱：業務處 賴副經理振龍

業務處 連組長振光

派赴國家：大陸地區（成都）

會議期間：102 年 9 月 22 日至 23 日

報告日期：102 年 10 月 31 日

摘 要

一、 研討會議題

2013 年第 19 屆海峽兩岸與港澳保險業交流與合作會議研討議題如下：

(一) 專題演講

1. 香港保險業如何從行業自律監管到政府獨立保監局的成立所面對的挑戰 (主講者：香港保險業聯會壽險總會主席李少川)
2. 臺灣保險業國際化之現況與展望 (主講者：財團法人保險犯罪防制中心、財團法人保險事業發展中心董事長賴清祺)
3. 童蒙養正，教育興業 (主講者：中保協秘書長王治超)

(二) 產險論壇

1. 充分發揮保險業社會職能，積極參與國家災害管理 (主講者：中國再保險(集團)股份有限公司總裁張泓)
2. 臺灣保險業如何迎接車險市場化(自由化)改革的步伐 (主講者：國泰產險副總經理、越南國泰產險董事長林秉耀)
3. 香港工程保險市場近況 (主講者：香港保險業聯會一般保險總會副主席伍榮發)
4. 澳門未來的周邊發展帶來的新啟發 (主講者：澳門保險公會副會長張明輝)
5. 互聯網的跨界競爭-產險行業面臨的機遇和挑戰 (主講者：太平財產保險有限公司總經理陳錦魁)

(三) 壽險論壇

1. 臺灣人口老年化趨勢與長期照護保險市場的現況與展望 (主講者：富邦人壽保險公司執行副總裁王銘華)
2. 大陸企業年金現狀與養老保險公司發展展望 (主講者：中國人壽養老保險股份有限公司董事長王建)

3. 投資相連壽險產品市場的發展、監管機構最新的要求及消費者權益的保障等對業界的影響（主講者：香港保險業聯會壽險總會主席李少川）
4. 人壽保險防止洗錢及反恐融資活動之風險評估（主講者：澳門保險公會監事黃凱琳）
5. 產品預訂利率變動對人身險市場發展的影響（主講者：中國太平洋人壽保險股份有限公司常務副總經理鄭韞瑜）

二、 臺灣代表團

臺灣保險業代表團由中華民國保險學會及產險公會理事長戴英祥擔任團長，中央再保險公司董事長楊誠對、保險事業發展中心董事長賴清祺擔任副團長，另外臺銀人壽保險公司董事長陳素甜、旺旺友聯產險公司董事長洪吉雄、香港眾智亞洲有限公司董事長齊萊平等擔任隨團顧問，全團由三十八位保險業的菁英組成，共同前往大陸四川成都赴會。

大陸代表團為地主，由中國保險行業協會會長朱進元領軍，亦有近七十五位保險業者出席，香港代表團則由香港保險業聯會主席李滿能率十六位代表參加、澳門代表團則由澳門保險公會會長姜宜道及六位代表參加，而中國大陸方面是由中國保險行業協會會長金堅強，共同參與這項一年一度保險業的盛會。

三、 歡迎酒會及晚宴

本次會議會場為成都香格里拉大酒店，第一天進行歡迎酒會及晚宴，下午六點卅分先召開團長會議，對於會議進程式及細節取得共識。隨後舉行歡迎酒會，由中國保險行業協會秘書長王治超主持，並邀請中國保監會副主席陳文輝致詞，接著由各代表團團長互贈紀念品，最後由陳副主席及各代表團團長共同舉行舉杯祝酒的儀式，晚宴開始

後，各界交流熱絡，會場瀰漫友誼氛圍，晚宴活動圓滿成功。

四、開幕儀式暨團長致詞

翌日上午展開正式會議，首先由四地代表團團長致詞，隨後舉行簡單隆重的開幕儀式及全體與會人員合影留念。四地團長致詞分別由臺灣代表團團長戴理事長英祥、香港代表團團長李主席滿能、澳門代表團團長姜會長宜道、大陸代表團團長朱會長進元致詞。

經由臺灣、香港、澳門及大陸的代表分別就其經驗分享後，達成技術及經驗交流的目標，促使兩岸保險業務能更緊密的合作，共同成長並茁壯發展，畢竟兩岸保險市場的發展經驗，尚有許多互補的空間，兩岸保險業若能加強彼此合作並相互支援，必可創造雙贏的局面。

五、專題演講

上午進行專題演講，由中保協會朱會長進元主持，各主題重點略以：

- (一) 香港保險業如何從行業自律監管到政府獨立保監局的成立所面對的挑戰：香港保險業的發展與監管沿革、香港保險業監理處成立及職能、香港保險代理登記委員會成立及職能、香港保險索償投訴局成立、香港保險索償投訴委員會成立及預計在 2015 年成立獨立保險業監管局。
- (二) 臺灣保險業國際化之現況與展望：保險國際化效果、臺灣保險市場國際化發展現況、臺灣保險業國際化發展的挑戰與展望、金融全球化的憂慮。
- (三) 童蒙養正，教育興業：大陸保險仍處童蒙時期、需要樹立正面能量、大陸保險業未來教育培訓工作的基本思考、兩岸四地保險業成為教育培訓體系。

六、產、壽險論壇

產險論壇方面，由中國太平保險有限公司鄭副董事長國屏、中國保險學會負責人姚慶海先生共同主持，各主題重點略以：

- (一) 充分發揮保險業社會職能，積極參與國家災害管理：參與國家災害管理是保險業未來發展的重大機遇、保險業參與國家災害管理的條件日趨成熟、保險業參與國家災害管理需要解決的主要問題。
- (二) 臺灣保險業如何迎接車險市場化(自由化)改革的步伐：臺灣車險市場化(自由化)改革、臺灣車險市場化(自由化)因應策略(商品策略、通路策略、顧客服務、經營管理)。
- (三) 香港工程保險市場近況：香港工程保險市場概況(工程保險、第三者責任保險、僱員補償保險、工程設計專業責任保險)、香港工程保險所面臨之問題及挑戰、香港工程保險之機遇及發展。
- (四) 澳門未來週邊發展帶來的新啟發：設立澳門新城區、新澳門大學建設、橫琴島簡介、週邊發展帶來的新啟發。
- (五) 互聯網的跨界競爭，產險行業面臨的機遇和挑戰：互聯網已成為金融業的焦點話題、就產險業而言，電商的沖擊尚不明顯，但潛在影響力是巨大的、產險建立電商平臺的條件已基本具備。

壽險論壇方面，由澳門保險公會符副會長卓玲、臺灣保險學會戴理事長英祥共同主持，各主題重點略以：

- (一) 臺灣人口老年化趨勢與長期照護保險市場的現況與展望：人口結構變動趨勢、長期照護現況、政府長期照護推行規劃(長期照護十年計畫、長期照護服務法草案、長期照護保險)、長期照護保險商品市場現況、壽險業投資長照事業之展望。
- (二) 大陸企業年金現狀與養老保險公司發展展望：大陸企業年金發展現狀(起步晚，但發展勢頭很好、機構新，但管理能力較強、投資範

圍窄，但投資收益較好)、大陸養老保險公司發展現狀(整體發展情況、國壽養老發展情況)、大陸養老保險公司發展展望(加快專業化發展，提升受託人地位、落實投資新政，創新年金管理模式、適應財富管理需要，發展個人養老保險、參與個人帳戶管理，服務社會保障事業)。

(三) 投資相連壽險產品市場的發展、監管機構最新的要求及消費者權益的保障等對業界的影響：投連壽險產品在香港的銷售情況、重要資料聲明書、正式銷售程式及售後跟進電話、佣金披露、監管機制。

(四) 人壽保險防止洗錢及反恐融資活動之風險評估：防止洗錢及反恐融資活動政策、防止洗錢及反恐融資活動責任、新修訂澳門反洗錢及反恐融資保險業界指引(產品風險、客戶風險、分銷管道風險、地區風險、交易種類風險、其他相關風險)。

(五) 產品預訂利率變動對人身險市場發展的影響：大陸壽險產品預定利率現況及面臨問題、大陸壽險產品預定利率的管控政策、市場化政策要點、大陸普通型人身保險費率政策改革、費率市場化將推動大陸壽險行業健康發展、大陸壽險公司的經營策略。

七、 閉幕酒會及晚宴

會議結束之夜，由臺灣、香港及澳門的保險業代表團聯合舉行閉幕回謝宴會，邀請大陸保險業代表團參加。並由明年地主臺灣代表團團長戴理事長英祥代表致詞，戴團長除對於此次大陸主辦會議的辛勞及盛情款待的熱情，表達謝意，並相約明年再見，相互期許未來繼續通力合作，為未來大中華保險事業發展，開創新的格局。

目 錄

第一章 前言	9
第二章 議程內容	
一、 專題演講	
(一) 香港保險業如何從行業自律監管到政府獨立保監局成立所 面對的挑戰	10
(二) 臺灣保險業國際化之現況與展望	13
(三) 童蒙養正，教育興業	17
(四) 澳門保險業的現況與前瞻	22
二、 產險論壇	
(一) 充分發揮保險業社會職能，積極參與國家災害管理 ..	24
(二) 臺灣保險業如何迎接車險市場化（自由化）改革的步 伐	27
(三) 香港工程保險市場近況	31
(四) 澳門未來的週邊發展帶來的新啟發	34
(五) 互聯網的跨界競爭，產險行業面臨的機遇和挑戰 ..	39
三、 壽險論壇	
(一) 臺灣人口老年化趨勢與長期照護保險市場的現況與展 望	43
(二) 大陸企業年金現狀與養老保險公司發展展望	49
(三) 投資相連壽險產品市場的發展、監管機構最新的要求及消 費者權益的保障等對業界的影響	53
(四) 人壽保險防止洗錢及反恐融資活動之風險評估	60
(五) 產品預訂利率變動對人身險市場發展的影響	64

第三章 心得與建議	9
-----------------	---

附錄

- (一) 會議日程
- (二) 兩岸四地團長致詞稿
- (三) 臺灣代表團人員名單

第一章 前言

海峽兩岸保險業的交流會議，自 1992 年首次舉辦以來，在兩岸及港澳保險業共同努力之下，走過了二十個年頭，共舉辦了十八屆。此會議建立跨地區之保險業務交流平臺，會議定期在兩岸及港澳地區輪流舉行，促進兩岸四地保險業的合作及交流。

2013 年第 19 屆海峽兩岸與港澳保險業交流與合作會議，輪由中國保險行業協會主辦，於本(102)年 9 月 22 日(日)至 23 日(一)於四川成都香格里拉大酒店舉行。

從兩岸四地團長致詞中，發現大家對於此會議皆有高度期許。

臺灣代表團團長戴英祥理事長認為兩岸四地保險市場的發展經驗，各有強項與優勢，亦有許多互補的空間，兩岸四地保險業若能加強合作，並相互支援，必定可創造多贏的局面。

香港代表團團長李滿能主席認為每年的會議，各地的講者都分享了不同的課題，讓大家有機會瞭解不同地區的情況，可以借鏡於自己的市場來學習，非常有啟發性，是這個活動最有意義及珍貴之處。

澳門代表團姜宜道會長希望通過這次的交流與合作會議啟發新思維，進一步加強兩岸四地業界交流友好，發揮各自優勢，保持四地保險市場健康發展，創造四地保險業共同繁榮的明天。

大陸代表團朱進元會長則是希望通過與會各方的充分討論和深入交流，形成更廣泛的共識、締結更深厚的友誼、結出更豐碩的成果，進一步推動海峽兩岸及港澳保險業的交流與合作，攜手共創大中華圈保險業的美好未來。

第二章 議程內容

一、 專題演講

(一) 香港保險業如何從行業自律監管到政府獨立保監局成立所面對的挑戰

主講者：香港保險業聯會壽險總會主席李少川

1. 香港保險業的發展與監管沿革

1960-1980 年代，香港的金融經濟正急速發展，為香港的保險業創造了有利的環境，香港保險中心已趨步形成，外資國際保險公司均在香港成立分公司。香港保險業應得以蓬勃發展，同時消費者的投訴亦日益增多，政府遂研究透過立法及自律監管的形式運作，以完善監管架構。保險業界決定在政府監管的基礎上，積極推廣行業自律監管制度，也就促成了行業自律監管的形成，以及後來香港保險業聯會的成立。

香港保險業聯會於 1988 年 8 月 8 日成立，是承保商之自律監管機構，以推動及促進香港保險業的發展為宗旨。其功能為加強民眾對保險的認識；在影響業界的事宜上，擔任響應的媒介；推廣保險業的未來發展；維護、推展及增進會員的共同利益；並就影響會員權益的事務上，進行諮詢及協商。

2. 香港保險業監理處成立及職能

1990 年 6 月，香港保險業監理處成立，是政府架構內的一個規管機構，其主要職能，是確保保單持有人或潛在保單持有人的利益獲得保障，以及促進保險業的整體穩

定。

在自律監管機制下，保險代理人由香港保險業聯會屬下的保險代理登記委員會負責；保險經紀分別由香港保險顧問聯會及香港專業保經紀協會負責；保險索償由保險索償投訴局負責。

3. 香港保險代理登記委員會成立及職能

香港保險業聯會根據《保險代理管理守則》於 1993 年 1 月 1 日成立保險代理登記委員會，為保險代理進行登記和對保險代理作出規管。該委員會由八名委員組成，處理投訴代理個案、決定破產或曾被專業團體紀律處分或有刑事紀錄的人士是否適合出任代理及決定未能符合持續專業培訓要求的代理是否適合繼續出任代理。

委員會於 2002 年 1 月 1 日推出持續專業培訓計劃(培訓計劃)，旨在確保保險仲介人保持一貫專業技能和水準，為投保人士提供意見及服務。培訓計劃的評估日期為每年的 7 月 31 日。根據保險業監督的規定，登記人士必須參加由其委任保險公司及/或其他機構提供的相關課程及/或培訓，每年取得 10 個培訓時數，而登記從事受限制的旅遊保險業務的登記人士每年必須取得三個培訓時數。如果登記人士未能符合培訓計劃要求，委員會將撤銷確認其登記，一般紀律行動起點為三個月。有關登記人士在重新登記時，必須取得所有尚欠的培訓時數。如果登記人士因患病而未能參與培訓活動，委員會會酌情處理，並會根據每宗個案的具體情況，審慎考慮及作出裁決。

4. 香港保險索償投訴局成立

保險索償投訴局(投訴局)於 1990 年 2 月註冊成立，切實執行自律監管計劃，專責處理由香港居民持有的個人保單引起的索償投訴。所有經營個人保險業務的保險公司必須加入成為投訴局成為會員。投訴局的營運經費來自會員公司，為投訴人提供免費服務。截至 2013 年 4 月 30 日，共有 111 家會員公司。投訴局的職權範圍為投訴與索償有關；索償金額不得超過 80 萬港元；涉案保險公司屬投訴局會員；涉案保單屬個人保險類別；投訴人為保單持有人/受益人/合法索償人；涉案保險公司已對索償申請作出最終賠償決定；投訴人必須於接獲保險公司最終賠償決定的六個月內向投訴局作出書面投訴；索償糾紛並不涉及工業、商業或第三者保險及索償案件並非正在進行法律程式或仲裁。

5. 香港保險索償投訴委員會成立

保險索償投訴委員會(委員會)由投訴局成立，目的是提供獨立及公平的裁決，解決承保商及投保人之間的糾紛。委員會負責處理由投保人、受益人或合法索償人提出的索償投訴。委員會乃獨立組織，由獨立人士擔任主席，其任命必須先獲得財經事務及庫務局局長之批准。委員會另有四名成員，消費者委員會代表、香港會計師公會代表、兩位代表來自一般保險業和壽險業的業界代表。

香港預計在 2015 年成立獨立保險業監管局，為了有效監管保險公司及保險仲介人，保監局將被賦予新的法定規管權力，包括巡查、調查、施加紀律懲處及循簡易程式提出檢控。任何人不遵從保監局就巡查和調查所提出的要求，或

在巡查和調查時明知或罔顧實情地提供虛假或具誤導性的資料，即屬犯罪。保監局有權施加監管罰則，例如公開譴責、罰款。屆時，新的法定保險仲介人發牌制度會取代現時的自律規管制度。保監局行使規管權力時會受適當制衡，包括由具備獲委任為高等法院法官資格的人士任主席的獨立保險事務上訴審裁處，可複核其規管決定。在保險業監管局成立過程中，香港保險業聯會將全力支持建立有效率及健全的監管制度，協助匯集業界各方的意見，並與政府緊密溝通，反映業界關注的事項，並積極配合當局處理過渡安排。

(二) 臺灣保險業國際化之現況與展望

主講者：財團法人保險事業發展中心董事長賴清祺

1. 保險國際化效果

根據 2012 年 Swiss Re 的全球保險調查報告指出，臺灣已與北美、西歐同列為先進市場。以德國科隆(Cologne)大學風險管理與保險學系教授於 2012 年 7 月發表以 1999 年至 2009 年德國產險集團財務與問卷資料分析為例，證實在國外有分支機構，或愈形國際化之業者，對其國內市場經營績效有著正面(positively)效果。

2. 臺灣保險市場國際化發展現況

在 1980 年以前，臺灣保險市場仍處於封閉階段，1993 年以後，臺灣保險市場逐漸調整為全面性的開放，並允許美國以外的其他國家之保險公司在臺設立分公司。

至於臺灣保險業西進的發展，特別是於 2009 年 4 月 26

日兩岸簽署「海峽兩岸金融合作協議」及 ECFA 以後，兩岸金融的交流與合作更積極。

從投保率及普及率、總保費收入、保險密度及保險滲透度來探討臺灣具有走進國際社會的競爭力。2012 年臺灣人壽及年金保險投保率為 222.97%，較美國與韓國為高，但比日本低。2012 年臺灣人壽及年金保險普及率為 327.69%，較日本低；但仍高於美國與韓國。2012 年臺灣總保費收入全球排名第 11，其中壽險排名第 9。總保費收入排名前 10 名的國家，其 GDP 也是排名前 20 名，由此可知，GDP 越大，保險市場就越大。2012 年臺灣保險密度位居世界第 14 位元，臺灣人均 GDP 是 20,328 美元比韓國 23,112 美元低，香港 36,667 美元、新加坡 51,161 美元，可見臺灣於每人保費支出比其他國家增加還快；而保險滲透度更是持續名列全球第 1。

3. 臺灣保險業國際化發展的挑戰與展望

面對當前的發展趨勢和國際間制度性的改革，臺灣的保險業面臨了挑戰。金融海嘯以後，臺灣的保險業受到實體經濟不振的影響，臺灣的壽險業特別是整個保險市場持有相當高的資金，占全體金融資產的 26%-27%，在這種情況下，投資會受到股票市場及外匯市場的影響，風險相對性就會較高。臺灣保險業從 2004 年以後，資產總額每 5 年增加 5 兆新臺幣，到 2013 年的 6 月將近有 15.5 兆新臺幣。從 1993 年保險法第 146 之 4 條規定保險業辦理國外投資總額最高不得超過各該保險業百分之二十，2003 年提高至百分之三十五，2007 年提高至百分之四十，2012 年提高至百分之四十五，但不計入以

外幣收付之非投資型人身保險商品。

就國外投資而言，投資 10 年期公債，美國與臺灣的利差至少在 3% 以上，再扣除 1%-1.5% 的避險成本，仍有獲利的空間。然後來國內外公債利差逐漸縮小直至 2013 年 6 月美國 10 年期公債殖利率明顯彈升，這都是臺灣保險業投資國外資產很重要的決定因素。

根據研究，新臺幣兌美元匯率標準差之變動率與保險業股東權益變動率呈負相關。為避免壽險業損益因匯率波動而大起大落，臺灣主管機關自 2012 年 3 月 1 日起實施外匯價格變動準備金制度。

近 20 年來，新興經濟體展現出較先進經濟體更強勁的成長活力，成為全球經濟成長的主動力。新興經濟體景氣循環擴張期長度更首度超越先進經濟體，而衰退幅度也首度較先進經濟體為小。因此，進入新興市場發展是臺灣保險業現階段發展的利基，也具挑戰。

臺灣自 2013 年起開始採用國際會計準則(IFRS)，全面接軌的是上市櫃公司、興櫃公司以及金融業。其中，對保險業的影響是以往債券工程可以以完工比例法提列獲利，但採用國際會計準則後，保險公司的獲利就會受到影響。保險合約的會計處理在 IFRS 下共分兩階段推行，目前仍屬第一階段，是保單契約分類及揭露。其中，保障型保單減少，在保險合約裏屬於金融負債的合約從 2012 年的 4.8% 降到今年的 3.5%，約 856 億新臺幣，對總保費的影響並非如想像中嚴重。

就國際發展趨勢，目前歐盟與美國等先進國家正持續進

行保險監理規範現代化的程式及內容調整。歐盟係透過 SolvencyII 架構進行保險業清償能力之強化，而美國則透過清償能力現代化倡議(SMI)強化該國保險業清償能力。採用 SolvencyII 架構這類制度的國家有：中國、香港、墨西哥；採用 SMI 這類制度的國家有：臺灣、韓國、泰國、新加坡、馬來西亞。澳洲在 2013 年 1 月 1 日開始採用新的償付能力制度，架構是屬於 SolvencyII 架構。2010 年起，臺灣的保發與公會組成專案小組研擬實施保險業清償能力監理制度與國際接軌之規劃，包括架構規劃與 IAIS 制定保險核心準則(ICP)落差之分析等。

4. 金融全球化的憂慮

金融海嘯發生以後，全球金融監理最重視的有四大方向：總體經濟列入監理、監理的範圍擴大、國際金融集團的監理及重視金融消費者權益。臺灣於 2011 年 6 月 29 日公佈施行“金融消費者保護法”，2012 年 1 月 2 日成立“財團法人金融消費評議中心“，統籌辦理銀行與非銀行的消費者爭議案件之處理，以及金融教育，以自律或他律措施加強民間部門對保戶及消費者權益的維護與增進。

WEF 發布的 Global Risks 2013 中，未來十年最容易發生的六大風險中，有二個與保險有關，一是人口老化的管理不善，另一是氣候變遷及溫室效應的阻力。須正視氣候變遷之天然災害，如 2011 年紐西蘭基督城地震、日本 313 地震、美國 4 月初起南部多個州相繼遭到多股強烈龍捲風吹襲、7 月泰國南部地區因持續暴雨而引發的洪災，造成 2011 年的經濟損失達到 3,000 億美元，保險

損失達 1,200 億美元，為有紀錄以來保險損失第二高年份。兩岸四地皆在天然災害的曝險區，如何建立一套再保機制，值得大家思考。

根據 Allianz 2012 年 7 月所發表以超過 30 種以上不同來源資料估計，全球保險詐騙市場的增長比率不低，如美國 10-15%、英國 7-10% 等。國際保險監理官協會於 2010 年發布 Insurance Core Principle 21 (ICP21)，自 2011 年 10 月起採用施行，防制詐欺監理已成為各國保險監理的重點。

(二) 童蒙養正，教育興業

主講者：中國保險行業協會秘書長王治超

保險業作為金融和社會保障體系的一部分，如何在實體經濟和虛擬經濟中發揮積極作用，如何幫助政府排憂解難順利實現經濟升級社會轉型，行業、從業人員都需要專業、品行的加持，這就需要高度重視保險教育培訓，因此，兩岸四地可以一起聯手打造區域特色的保險教育和培訓體系。

1. 現在仍處童蒙時期

(1) 與西方保險發達國家相比，我們引入保險機制歷史還不長。若按照改革開放算起我們僅有 30 餘年保險史，即便按照發現的廣州 1805 地下保單算我們也起步較晚，所以我們今天依然要經歷成長成熟前的童蒙階段。

(2) 大陸保險業全面對外開放剛剛經過一紀。大陸保險

業試點對外開放始於 1992 年的上海，真正意義上對外開放是正式加入 WTO 的 2001 年，對外開放的目的是藉鑑所謂先進的產品、銷售和管理經驗，通過引入“鯨魚”效應啟動計劃經濟後自發成長的大陸保險市場，所以當時中國的保險產品、保險管道、教育培訓是百花齊放的，是無所禁忌的。其好處是開放多元，其害處是個別公司試錯無底線，所以經過 12 年以後我們重新審視，現在是到了應當保護市場資源、營造行業正氣、嚴格行業自律、倡導行業最佳實踐的時候了。

- (3) 開放的新興市場面臨很多新問題需要深化研究。大陸為最大的新興市場，在開放期間吸引了全世界的目光，也打亂了民族保險自我緩慢內生發展的步伐，所以當今大陸保險市場既是全世界最為開放的市場，也是一個最複雜的市場，新產品新管道層出不窮，全球問題和本土問題共聚一處，不同發展階段出臺的新的監管政策，形成的經營範式，以及出現的問題，都需要投入大量的精力去尋找解決問題的方法。

2. 需要樹立和積聚行業的“正”能量

- (1) 大陸保險，包括其他三地，都在尋求更好的發展。儘管各地保險業都已取得長足的進步，但我們仍處在發展當中，都會遇到或多或少的問題。以大陸保險業為例，我們正處於轉型升級之中，這兩年壽險都是個位數增長，交強險依然虧損，而銷售誤導理賠難依然存在，保險業占整個金融業總資產的比重

依然不高，在經濟社會中的影響力依然有限。

- (2) 保險機制本身若沒有正氣的引導容易迷失自己。保險行業的特點是交易的非時空統一性，繳納保費在前，出險理賠在後；簽署保單在一地，領取給付賠款在另一地；甚至投保人是一代人，收益人是另一代人。所以在所有的行業中金融行業需要很高的道德自律，在金融行業中保險業又具有最高的道德訴求。若沒有鐵面無私的監管，沒有自身和行業的道德自律，易有不當的事件發生。
- (3) 只有正能量才能為制度文化所接納。大陸保險業發展除了必須遵循保險業發展的一般規律外，它必須清楚認知要實現兩個對接，一是與中國傳統文化相對接，若是保險一直“言必稱希臘”，而無視中國幾千年來發展出的非常豐富的跟生產力發展相一致的風險管理水準和工具，那麼保險在當下中國就是一個異物，必然為中國傳統文化所排異，所以要麼認祖歸宗要麼實現本土化，並無第三條路可走，二是保險必須與大陸經濟社會制度相對接，保險只是一個工具，在計劃經濟時代，所有的風險都是由國家承擔的，在社會主義市場經濟條件下，才有了商業保險發展的有限空間。至於未來空間足不足夠大，全要看保險能幫政府解決什麼，能為民眾提供什麼。

3. 保險基礎設施建設需要一個長期的“養”的過程

- (1) 養：對個人而言，良好的習慣需長期養成，對行業

來講，對規律的把握需要深入研究和長期堅持。

- (2) 化：2013年保監會頒布了保險行業核心價值理念，“守信用，擔風險，重服務，合規範”，這是大陸保險文化建設的一大步。
- (3) 教：保險教育和培訓就是保險行業人文制度建設的重要方面。教育是薪火相傳，是經驗傳承，是知識積澱；保險教育更要相容並包、海納百川、創新融合。學歷教育和職業教育共同組成行業教育的兩個方面，教化的力量是無窮的。
- (4) 培：現代社會，新事物日新月異，新問題層出不窮，所以培訓是讓人不落伍的不二途徑，有公司對員工承諾說，培訓是最大的福利。這實際上是對員工職業生涯規劃的承諾。相對於系統教育，培訓相對短期，相對於變化，相對於技術層面。

4. 中保協對大陸保險業未來教育培訓工作的基本思考

保監會《中國保險業“十二五”規劃綱要》明確提出了“十二五”期間保險人才發展的目標和任務，《中國保險行業協會章程》明確要求協會對保險從業人員進行資格管理。很多會員公司已經建構起了公司標準，近年來國外保險資格也被逐漸引入國內，當前最重要的是，行業需要一套適合中國國情和行業實踐的資格體系，該工作已被納入當前協會的重要議事日程：

- (1) 在《中國保險業“十二五”規劃綱要》關於人才培養的指導精神下，中保協擬近期向全行業發布《2014-2018年保險業人才發展規劃綱要》，以作為

未來一段時期內保險行業人才建設的引領性文件。

- (2) 已經委託大陸某財經院校幫助協會籌劃保險行業教育培訓的頂層設計。該設計必須涵蓋全行業，全機構，全流程，短期和長期相結合，職業教育和學歷教育相結合。資格認證和短期培訓相結合，覆蓋行業中所有管理人員、銷售人員和專業技術人員的全資格體系和培訓系統。
 - (3) 擬成立保險行業教育培訓專業委員會。通過吸納行業、監管、院校和社會相關人士參與，指導未來行業教育培訓的制度性和日常工作，同時整合業內外和國內外教育資源共同為保險行業建言獻策，共謀發展。
 - (4) 中保協擬成立培訓公司和保險網絡大學，為會員公司提供服務、將適時通過網上技術手段提供政策培訓、繼續教育和海外高端保險培訓工作，為行業提供全覆蓋低成本的教育培訓服務。人身保險傷殘給付標準將作為協會網絡大學的試點課程在今年 11 月份向各地推廣。
 - (5) 將擇時召開保險行業的人才工作的有關會議。
5. 兩岸四地保險業能共同為教育培訓體系

大陸保險業在經過轉型後必將迎來一個蓬勃發展的黃金時期。一個迅速發展的行業必須一個好的教育培訓體系來保駕護航。在未來大陸建構的保險教育培訓體系中，除了積極用好大陸的政產學研資源外，也希望兩岸四地的其他參與方積極參與大陸保險業的基礎建設工

程。

臺灣保險業在傳承中華文化和接受海外保險資訊方面具優勢，香港長期保持金融市場開放，澳門也有多領域的專家，也為大陸保險業培訓帶來了不同角度的思維。

(四) 澳門保險業的現況與前瞻

主講者：澳門保險公會會長姜宜道

回顧過去一年，全球經濟情勢不穩，2013 年上半年全球經濟表現遜於預期，經濟復甦仍處於不均衡狀態，於不明朗外部環境下，澳門經由推動產業適度多元化政策、深化區域合作，使整體經濟得以成長，金融業亦穩健發展。

1. 澳門經濟發展概況

澳門自 2002 年開放賭權及 2004 年簽訂 CEPA 以來，經濟穩健成長，多項經濟指標達發達國家水準，其人均 GDP 於 1999 年至 2012 年期間，由 13844 美元成長至 74914 美元，龍頭博彩產業快速發展，整體競爭提升。

依據澳門統計暨普查局統計顯示，澳門於 2013 年上半年經濟實質成長 10.5%、本地生產總值按年實質成長 10.2%，主要係因服務出口上升帶動；2013 年 7 月綜合消費物價指數按年上升 5.38%，係因外出用膳、旅行團收費上升及住屋租金上升帶動。

2. 澳門保險業發展概況

澳門保險業規模較小，目前獲准於澳門市場經營者計有 23 家保險公司，其中 11 家為人壽保險公司，餘 12 家為

非人壽保險公司；按原屬地區分，其中 8 家為本地公司，餘 15 家為外資保險公司之分公司。

依據澳門金融管理局提供數據顯示，2013 年第一季保險業整體總毛保費收入為 17.3 億澳幣，較去年同期 12.3 億澳幣為多，維持穩定成長。

另澳門保險活動之監管、協調及監察係由澳門金融管理局所屬保險監察處執行，澳門金融管理局則旨在強化對本地保險機構現場和非現場審查監控財務情形及技術準備金之適足性。

3. 澳門保險業發展機遇

2013 年全球經濟發展仍存有不確定性，但相信澳門經濟將保持良好發展趨勢，且因應輕軌、公屋等多項大型基礎建設工程之推動將更進一步促進經濟發展。此外，隨著澳門持續深化區域合作，經濟及文化發展將進入新發展階段，由目前博彩一業獨大逐漸轉向產業多元化，針對橫琴島之開發被列為發展戰略一部分，2013 年封關後澳門人、車將可自由出入橫琴島，為澳門保險業之發展增添新動力。

二、 產險論壇

(一) 充分發揮保險業社會職能，積極參與國家災害管理

主講者：中國再保險（集團）股份有限公司總裁張泓

目前中國保險業正處於轉型發展的關鍵時期，保險業界菁英應一起交流經驗並分享訊息，共同探討保險業未來發展的趨勢及挑戰，如何發揮保險業社會職能，積極參與國家災害管理：

1. 參與國家災害管理是保險業未來發展的重大機遇

大陸國土面積廣大，地理環境和氣候條件複雜多樣，同時也是受自然災害影響最為嚴重的國家之一，隨著人口的增加及物質財富的累積，風險暴露也不斷增加，災害導致的經濟損失和人員傷亡都呈現上升趨勢。依據大陸民政部門發布之數據，1990至2011年間，大陸地區因災害所致經濟損失總值平均占國內生產總值的2.38%，而極端自然災害頻繁發生，已成為牽制大陸經濟社會發展和影響民生改善的重要因素之一。

如何有效提供穩定及有效的保障人民及財產，係為極待解決的重要課題，因此建立完善國家災火管理體系，係具有重要的現實意義，而從目前的情況，大陸保險業參與國家災害管理的深度和廣度與其他成熟市場相比還存在較大的差距，因此保險業參與國家災害管理的前景十分廣闊，也為保險業發展提供了更大的空間，同時，對於保險業而言，承擔如此重要的使命意味著在經營模式、承保能力、技術水準及風險管理等方面，將會有重大的挑戰及更高的要求。

2. 保險業參與國家災害管理的條件日趨成熟

保險業參與國家災害管理不可能一蹴可及，必需由國家的經濟發展、政府政策及保險業自身能力三者條件決定，目前各方面條件日趨成熟，主要原因如下：

(1) 隨著政府職能的轉變，越來越多災害保障將由保險業來承擔

近年來，政府、社會各界及保險業結合國際經驗，對災害管理與保險業的功能及問題都進行廣泛的討論，並形成共識，而新一屆的政府一直強調要處理好政府及市場、社會的關係，更加重視保障基本民生和發展市場機制的的作用，在此政策下，隨著政府職能的轉變和改革的深入，可預期保險業將以更大的力度參與國家災害管理。

(2) 保險業自身能力不斷的提高

隨著保險業的快速發展，自身能力也不斷增強，一是經營能力和資本實力增強，二是業務和管理經驗不斷累積，三是技術能力的提升，保險業的發展壯大，不僅可以提供強大的承保能力，亦可以提供經驗上的借鏡和技術上的支援，為參與國家災害管理奠定堅實的基礎。

(3) 示範效應顯著，更廣泛的試點工作已經啟動

近年來，保險業參與國家災害管理顯著的表現農業保險方，成為僅次於車險和企業財產保險的第三大險種，提供了近萬億元的農業風險保障，也成為僅

次於美國的全球第二大農業保險市場，農業保險的社會效應和示範效益都十分顯著，為保險業參與國家災害管理都有很的借鏡，隨著這些試點項目的落地實施，保險業參與國家災害管理將在更多的領域實現突破。

3. 保險業參與國家災害管理需要解決的主要問題

大陸是發展中國家，社會經濟正處於重要的轉型期，存在許多不確定因素，保險業參與國家災害管理比經營傳統的商業業務更加複雜，需於思路方法、體制機制、運行模式及技術手段方面進行綜合考量：

(1) 建立和營造積極的制度環境

國家災害管理體系涉及到政府與保險業的分工協助，需要從國家層面整體推進，由政府統一引導，保險業積極配合，利用政府和市場兩方資源，發揮不同主體的專業優勢，才能取得預期效果，因此，建議政府加快推進立法和財政支持等工作，營造有利於保險業參與災害管理的政策法律環境。

(2) 重點解決好風險分散機制問題

國家災害管理所對應的巨災風險、農業風險等，通常具有損失大、高波動的特點，保險業參與首先要解決的就是風險分散機制問題，應結合大陸實際情況，借鑒國際的成熟經驗，探索建立由保險公司、再保險公司及政府部門多方參與、分層次的風險分散機制，才能確保工作長期、穩定、可持續地發展。

(3) 研發符合大陸市場的產品

國家災害管理體系中，提供的保險產品與傳統的商業保險產品有很大區別，要求保障合理、覆蓋面廣、成本不高，並且能正政府的災害管理需求實現有效銜接。同時大陸幅員廣闊，不同地區的災因和損失差異很大，因此，需要因地制宜，針對不同的情況設計不同保險種類及保障程度的差異化產品，提供符合實際的解決方案，以提供市場需求。

(4) 做好技術能力等基礎性工作

建立全國性的災害數據，開發符合國情的巨災模型，利用現代科技和訊息技術，對風險進行查勘、評估和分析等，為保險業參與國家災害管理提供長期的支援。

總體來看，經過多年的理論及實踐探索，大陸保險業參與國家災害管理的條件日益成熟，既能服務國計民生，又能為保險業提供更多的業務機會及更廣闊的發展空間，同時也會面對更多的問題及挑戰，期兩岸四地保險業的同仁能夠群策群力，分享經驗與智慧，加強交流與合作，共同為這利國利民的事業項獻力量。

(二) 臺灣保險業如何迎接車險市場化(自由化)改革的步伐

主講者：國泰產險副總經理、越南國泰產險董事長林秉耀

1. 臺灣車險市場化(自由化)改革

(1) 緣起

臺灣於 2002 年 1 月 1 日加入世界貿易組織

(WTO)，為配合保險市場自由化、國際化的潮流和趨勢，費率自由化已是不可避免的趨勢，為顧及消費大眾權益及減少保險業的衝擊過大的考量下，將整個費率自由化的時程採循序漸近的方式，分成三個階段實施。

(2) 目的

- A. 逐步鬆綁費率及商品之管制。
- B. 建立有秩序之自由競爭市場。
- C. 最終目標：促進產險市場健全發展，維護消費者權益。

(3) 實施三個階段

第一階段：2002.4.1~2005.3.31

- A. 危險保費依核定規章費率簽單。
- B. 附加費用除政策性保險及住宅火險外，鬆綁其他保險商品附加費用的相關規定(按總量管制)。

第二階段：2005.4.1~2009.3.31

經核准的產險公司，其規章危險費率可在一定範圍內調整，調整幅度約在 10%~30%。

第三階段：2009.4.1~迄今

除政策性保險商品仍維持純保費依核定的危險保險費簽單，其他保險商品皆可由業者自行釐訂費率。

(4) 費率自由化監理措施：

A. 配套措施

- a. 任意汽車保險及火災保險採備查制，任意汽車保險及火災保險，應將純保險費率及附加費用率皆採固定值方式，並依行銷通路，分列其總保險費率，載明於計算說明書。
- b. 商業火災保險之巨大保額(含在台跨國外資企業)依現行簡易備查方式辦理。

B. 費率檢測調整機制

產險公司應於每年 6 月底前，檢視任意汽車保險、商業火災保險最近 3 個曆年平均實際損失率(係指滿期損失率)減除預期損失率大於 $\pm 15\%$ 時，住宅火災保險大於 $\pm 30\%$ (至 2 年) 或 15% 時 (2012 年以後)，應檢討、調整費率及完成法定程式。

C. 訂定費率適足預警指標

為強化保險業清償能力之控管，除依保險業資本適足性管理辦法規定外，任意汽車保險或住宅火災保險(依監理報表會計險別分)最近 2 個連續曆年直接業務綜合率或自留業務綜合率大於 110% ，商業火災保險大於 130% 者，公司應於 4 月底前敘明原因及具體改善計畫報主管機關。

D. 產險業自律監控組織及作業準則

- a. 任意汽車保險及火災保險(住宅及商業)，個

別保單之行銷通路直接招攬費用率(含佣金)不得逾本保單預定附加費用率減除全體業界平均非直接招攬費用率。

- b. 核保人員必須確實依據報送保險商品精算費率內容予以評估承保。
- c. 稽核部門至少每季應就各相關部門執行產險費率自由化第三階段相關監理配套措施情形及落實自律成效(含保代、保經招攬之業務)予以稽核，並提報董事會報告。

2. 臺灣車險市場化(自由化)因應策略

(1) 商品策略

保險業者可依消費者導向，推出多樣化的新商品種類，以提供消費者依需要選擇。

(2) 通路策略

訂定通路行銷費用規範，避免扭曲損失率及費用率之正確性，或造成統計資料長期失真，亦需充分遵循各通路成本之預期支出範圍，導引出多元化通路發展。

(3) 顧客服務

A. 以快速雲端服務

提供風險評估、安全管理、損害防阻及其他更具價值之服務項目(如理賠申請 APP、事故處理 APP、賠案管理 APP 等)，做為市場區隔，增強

競爭力。

B. 以公平辦理理賠服務

2012年1月2日成立「財團法人金融消費評議中心」，其提供金融消費爭議相關事項之諮詢服務、協調金融服務業處理申訴及辦理金融消費爭議之調處等事項，以「公平」、「公正」及「專業」運作原則，辦理金融消費爭議案件，以維護金融消費者之權益。

(4) 經營管理

產險業者若均能依精算原理及核保策略釐訂費率，並照實反映各項費用成本，且確實遵守自律規範，方能得以穩健經營公司，亦得以維持公平競爭之良性市場。

(三) 香港工程保險市場近況

主講者：香港保險業連會一般保險總會副主席伍榮發

香港營建工程近來受惠於基礎建設工程之推動而蓬勃發展，使香港工程保險市場需求增加，簡述如下：

1. 香港工程保險市場概況

香港營建工程可按建商所完成之總值分為地盤建造工程（含公營地盤建造工程、私人地盤建造工程）、非地盤建造工程，其中公營地盤建造工程部分受惠於10項重大基礎建設工程及大量城市建設基礎建設工程之推動而有大幅增長，非地盤建造工程部分則維持平穩增長。

近年來香港工程保險市場因蓬勃建築工程活動而表現良好，其中受惠於 10 項重大基礎建設工程，使工程保險(財產損壞)和僱員補償保險之需求大幅增加。謹將香港承保工程相關風險之主要險種略述如下：

(1) 工程保險(財產損壞)：

承保工程或物料因火燒、水浸、爆竊或爆炸所引致的損失或損壞。具有獨立相關統計數字。

(2) 第三者責任保險：

承保因工程意外或疏忽導致第三者身體受傷或財物損毀之法律責任保障。通常包括在工程一切險保單範圍內，占保費比重較少，未從責任保險統計數字獨立細分。

(3) 僱員補償保險：

另稱勞工保險，承保僱員在職期間因公意外受傷之法律責任保障及賠償相關費用。具有獨立相關統計數字。

(4) 工程設計專業責任保險：

承保工程設計人因設計疏忽或過失引發工程事故所造成之經濟賠償責任，為職業責任保險。未從責任保險統計數字獨立細分。

2. 香港工程保險所面臨之問題及挑戰

香港營建工程市場近來受限於建築成本急升，被 EC Harris 評為全球建築成本最貴城市，工程高度集中於少數建商(70 位擁有「丙組承建商」執照中之一成建商)，

該等建商所承接合約占總值一半，及工人嚴重老化等因素，面臨嚴峻挑戰，於此情形下，香港工程保險市場，需加強考量建商於工程施工與管理之水準、工程管理人員於財產損壞、預防、管理和風險控制之能力、安全管理人員於工傷意外之持續改善，以評估工程和勞工之相關風險及衡量理賠支出影響。

3. 香港工程保險之機遇及發展

(1) 與鄰近地區比較基礎建設工程支出占 GDP 比重仍低：

香港基礎建設工程支出占 GDP 比重約為 3.2%，遠低於發展新市鎮及核心工程時期，且亦較主要競爭對手新加坡（8.1%）遜色，比重亦為鄰近地區中最低。考量未來數年基礎建設工程支出仍將維持每年 700 億港幣，相關工程保險將因此而受惠。

(2) 未來 10 年建屋目標維持高水準：

香港長遠房屋策略委員會提出未來 10 年建屋目標為 47 萬個，其中公屋將占 23 萬個，以平均每個公屋單位成本 60 萬港幣計算，未來 10 年需花費 1400 億港幣達至目標，相關工程保險將因此而受惠。

(3) 保險市場拓展配合工程市場發展：

香港建造業最大僱主港鐵公司，為所聘用工作超過 8 日之 5800 名工人，提供「建造業工人壽保障計劃」，提供定額 20 萬港幣保障。

(四) 澳門未來的週邊發展帶來的新啟發

主講者：澳門保險公會副會長張明輝

1. 設立澳門新城區

澳門特區政府在 2006 年施政報告中提出設立新城區的計劃，分別在澳門半島南面及東北面，以及氹仔北面共 5 個區域發展新城區(如圖)。計劃涉及面積 730 公頃土地，當中 398 公頃需要填海，預計可容納 11 至 12 萬人口，並興建 3 萬 3 至 4 萬 3 千的住宅單位，供澳門未來二十年發展。2009 年 11 月 29 日，行政長官辦公室宣佈，國務院日前批准了澳門填海造地 350 公頃，以興建新城區，並要求特區「在填海過程進行跟進管理，加強保護周邊環境，充份發揮新城區的建設作用。」

澳門新城區所規劃的五區



- A 區：外港碼頭至友誼橋大馬路 (填海地段)
- B 區：孫逸仙大馬路
- C 區：海洋花園大馬路 (填海地段)
- D 區：史伯泰至 友誼大橋北安入口段 (填海地段)
- E 區：臨時客運碼頭 (填海地段)

- (1) 填海範圍：包括澳門半島東部 A 區、澳門半島南部 B 區、氹仔北部 C、D 及 E 區。
- (2) 面積：A 區約 138 公頃、B 區約 47 公頃、C 區為 33 公頃、D 區約 59 公頃及 E 區約 73 公頃，合計約 350 公頃。



(3) 整體規劃方向

- A. 預留適量土地作為日後發展，符合澳門產業適度多元化政策及興建公共房屋之用。
- B. 新城舊區扶持互補。
- C. 區域融合，協同發展，透過新城規劃，與珠海共建十字門水道商務區，加強大珠三角城鎮群協調發展與錯位互補。

(4) 土地利用原則

- A. 完善交通基建，融入區域發展。
- B. 不發展博彩業，民生設施優先。
- C. 打造海濱長廊，優化城市景觀。
- D. 預留土地儲備，回應公屋需求。

E. 土地集約利用，設施立體複合。

F. 綠地、廣場、道路、公用設施等用地不少於 5 成。

2. 新澳門大學

(1) 全國人大常委會於 2009 年 6 月 27 日通過，將位於廣東省珠海市南面的橫琴島部分區域，以租賃模式交由澳門特區政府管轄，發展澳門大學新校區，授權澳門管轄的新校區位於澳門一河之隔橫琴島東部，與澳門最近只相隔 200 米，面積近 1.1 平方公里。租賃期由新校區啟用起，至 2049 年 12 月 19 日，且依據協議，澳門特區政府需支付 12 億澳門元(約 1 億 5 千萬美元)，而基建將耗資 102 億澳門元(約 15 億美元)。

(2) 校園簡介

A. 校園占地面積約 1.0899 平方公里，其中建築面積約為 94.5 萬平方米，比原校區大二十倍。

B. 建築風格融合了「嶺南文脈，南歐風情」。

C. 蓋建 80 多座建築物，可容納 1,200 名學生。

D. 橫琴校區採用澳門法律管治，以圍欄和人工河與橫琴島其他區域隔離，並在澳門路氹城和橫琴校區之間設置唯一的出入口，透過一條澳門首條的人車兩用海底隧道連接兩岸，方便澳大教師生在無須過海關之情況下便於通行。

E. 校園的水、電、燃氣、通訊、員警、消防和郵

政等服務均由澳門提供，與澳門本地無異。

(3) 創新思維

- A. 橫琴島澳門大學新校區，經過 3 年半的建造，終於 2013 年 7 月 20 日完工交付特區政府，並從該日起依照澳門特區法律實施管理。
- B. 不僅是一項校園的建設工程，更具在「一國兩制」框架下，落實粵澳更緊密合作的重要戰略意義。此外，此計劃是「一國兩制」框架下的一個突破性概念。新校區可視為澳門特區領土在橫琴伸延；與橫琴島上的其他地區不同，新校區受澳門特區政府的法律管轄並分隔管理，而橫琴島將變為「一島兩制」的地區，「一國兩制三體」的「橫琴模式」已超出一般國家經濟技術開發區的創新概念。
- C. 特點：
 - a. 跨境施工
 - b. 兩地標準
 - c. 多方平衡
 - d. 雙重法律

3. 橫琴島簡介

(1) 地理

橫琴島位於中國廣東省珠海市南部，珠江口之西側，北隔馬騮洲水道與洪灣相望，並由橫琴大橋相連，與澳門的氹仔、路氹城以及路環隔夾馬口水道

相望；最高山崗為海拔 457 公尺的腦背山。橫琴島和路氹城之間為最近處，相距約有 200 米。橫琴島和路氹城之間由蓮花大橋連接。橫琴島面積在經過不斷的填海後已經增大至 106.46 平方公里，超越香港島的 78 平方公里成為萬山群島中第二大島，是澳門面積的三倍，人口約為 6,300 人。

(2) 行政區劃分

橫琴主要分為下列行政區域：

- A. 西北部：主要發展環保的高科技區域；區內有東方高爾夫球場。
- B. 北部：橫琴大橋連接洪灣保稅區。
- C. 東北部會展區：以發展會展業及酒店業等休閒設施區域。
- D. 中心溝：中部以發展休閒康樂主題公園及居住區域，而西部則作預留發展用地。
- E. 東部商住區：即粵澳橫琴合作項目用地；蓮花大橋連接澳門。
- F. 南部旅遊區：為橫琴休閒娛樂及主題公園的主要區域；其中 5 平方公里將會興建為海洋主題樂園。



(3) 橫琴新區三年來開發建議情況：

- A. 23 個重點落地項目，總投資 1,200 億元。
- B. 73 個項目正在積極推進，總投資 1600 億元。
- C. 固定資產投資：三年累計完成 362.8 億，平均增長 105%。
- D. 主要經濟指標實現 3 位數增長。

4. 週邊發展帶來的新啟發

- (1) 發展「一國兩制三體」的創新概念。
- (2) 達至區域融合，協同發展。
- (3) 週邊發展可助澳門解決其倚靠單一博彩業經濟體系的發展模式。
- (4) 因土地資源的增加及週邊的蓬勃發展，有助澳門本土人口的平均分佈。
- (5) 新澳門大學的建造開發了未來澳門人力資源的配給。
- (6) 因土地資源的增加，幫助了澳門解決其先天性的缺陷。
- (7) 橫琴的發展帶動了澳門保險業的新商機，其中，澳門金融管理局現正研究澳門的汽車可自由進出橫琴。

(五) 互聯網的跨界競爭，產險行業面臨的機遇和挑戰

主講者：太平財產保險有限公司總經理陳錦魁

1. 互聯網已成為金融業的焦點話題

- (1) 阿裏巴巴與中國民生銀行在杭州啟動戰略合作。
- (2) 支付寶和天弘基金聯合發布「餘額寶」服務。
- (3) 浦發銀行與騰訊公司合作，推出「微理財」，開啟「微金融」時代。
- (4) 阿裏巴巴、騰訊、攜程、平安共同成立「眾安在線財產保險股份有限公司」。
- (5) 蘇寧成立保險銷售有限公司
- (6) 近 40 家保險公司佈局淘寶網。

2. 就產險業而言，電商的沖擊尚不明顯，但潛在影響力是巨大的

過去幾年，就產險業而言，主要是電話銷售獲得了快速發展，而互聯網的銷售尚未發揮，對電商的沖擊仍尚不明顯，但以成熟市場的經驗來看，以美國為例，28%的個人車險業務已全流程通過網路實現，另還有 16%的個人車險業務訊息收集、產品報價通過網路完成，故互聯網的潛在影響力是巨大的。

3. 產險建立電商平臺的條件已基本具備

(1) 自動報價及自動核保

- A. 各地交強險及商業險平臺的上線，使精準報價不再依賴人工，轉而由系統自動實現，只要客戶能輸入準確訊息，就可以獲得精準報價。
- B. 越來越多的公司採用自動核保，且自動核保通

過率保持在較高水準(85%以上),大量減少客戶的等待時間,滿足互聯網客戶方便快捷的基本要求。

(2) 在線支付

- A. 第三方支付完全成熟,尤其是支付寶、銀聯、財付通等推出的快捷支付服務,客戶無需開通網銀,無需到櫃台簽約即可快速進行大額支付。
- B. 銀行網的普及、手機支付、短信支付等多樣化的支付方式,也讓在線支付越來越便利。

(3) 消費者越來越習慣通過互聯網瞭解車險,電商的項目化運作模式日趨成熟,單個電商項目的投資回報可以相對準確的核算。

(4) 互聯網時代帶來的機遇

- A. 巨大的潛在客戶群。
- B. 潛在客戶群年齡結構更趨年輕,是未來消費的主力。
- C. 可以通過互聯網平臺捕捉到更加準確的客戶訊息,進而開展精準營銷和交叉銷售。
- D. 長遠來看,相對電銷更低的營運成本。
- E. 可能帶來部分個人產品(如家財險)的爆發式增長。

(5) 互聯網時代帶來的挑戰

- A. 電商運作模式與目前產險公司的傳統銷售模發

有顯著差異。

- B. 現有的產險營運流程可能難以適應。
- C. 企業與客戶的交互行為主要集中在有限的理賠服務上，對客戶行為缺乏深入分析。
- D. 互聯網行業開放，創新的風格與保險公司相對保守、謹慎的企業文化需相互融合。
- E. 電商模式下，價格戰的風險進一步加大，對保險公司的定價能力提出了非常高的要求。

(6) 保險業的準備

- A. 對全新的電商營運模式的清晰認識。
- B. 制定可行的中、長期規畫，容忍一定程度的初始投入。
- C. 清晰的品牌及營銷策略。
- D. 充分融入「大數據」時代。

三、壽險論壇

(一) 臺灣人口老年化趨勢與長期照護保險市場的現況與展望

主講者：富邦人壽保險股份有限公司執行副總裁王銘華

1. 人口結構變動趨勢

近年來，臺灣生育率偏低，人口結構高齡化現象愈明顯，預估 2017 年臺灣即步入高齡社會，2025 年成為超高齡社會，14 歲以下幼齡人口及 15 至 64 歲工作年齡人口於 2025 年僅剩 80%，甚至 2060 年恐低於六成，臺灣老化速度超越日本，人口老化及人口減少的結構變遷趨勢，勢必對社會、經濟等各層面造成極大的影響，臺灣因應老年化之準備刻不容緩。

2. 長期照護現況

因臺灣人口結構高齡化，使被長期照顧者人數與照顧時間逐年增加，目前臺灣被長期照顧者人數約有 74 萬，預估至 2026 年達 100 萬，而平均照顧時間約為 10 年，造成被長期照顧者家屬沉重的時間及經濟負擔。

被長期照顧者看護方式概分居家式、社區式及機構式三種，以平均照顧時間為 10 年估算，介於 72 萬至 1,080 萬不等，相關費用說明如下：

※居家看護費用(每月)			以10年估算所需費用
居家式	自行照顧	無法工作的收入損失：4萬	480萬
	專人照顧	外籍看護：2.1萬 本國籍看護白天：3萬~4萬 24小時：6萬~9萬	252萬~1,080萬
社區式	日間照顧	6千~1.5萬 中南部偏遠地區費用最低平均每月6,000元，城市地區最低平均每月15,000元；費用不含交通、特殊器材、家人照顧成本	72萬~180萬
機構式	老人養護機構	1.5萬~2.6萬	180~312萬
	長期照護機構	1.6萬~3.9萬	192萬~468萬
以上費用不含保證金、醫療、復健、診療及所需要的尿布、材料等費用			

這些動彈不得的人多半留置家中由親人照料，不論體力、精神、經濟，都是無比沉重的負擔，安置在機構或靠外勞照顧者，比例逐年提高，但照顧費用偏高，2/3以上的長期照護需求者尚未尋求照護機構資源，非中下階層家庭所能負擔。

3. 政府長期照護推行規劃

有鑒於人口老化所帶來的長期照護需求，政府近年來已積極推動長期照護相關方案及制度，以滿足高齡社會所需，惟仍審慎評估對政府財政的衝擊，避免重蹈全民健保財務缺口後塵。

臺灣長照十年計畫主要參酌日本介護保險制度，分三階段如下：

第一階段：長期照護十年計劃（2007年）

- (1) 以補助使用照護服務為原則，並依照失能程度及家庭經濟狀況認定補助額度及服務項目。
- (2) 部份項目之補助比例為低收入戶全額補助、中低收入者 90%、一般家庭 60%。
- (3) 超過補助上限時，使用者需自行負擔。

第二階段：「長期照護服務法」草案（2011年3月）

- (1) 希望先建立完整的長期照護服務體系，再發展長期照護保險。
- (2) 包含人員訓練、認證與繼續教育制度、規範機構設

置標準、許可登記程式與辦法、查核及評鑑等。

第三階段：長期照護保險（預計 2018 年）

- (1) 保險對象規劃：目前朝向全民納保及全民受益方向規劃。
- (2) 財源規劃：90%保費(併同健保費徵收，專款專用)、10%部分負擔(使用者付費)。

目前臺灣長照機構發展之三大型態如下：

- (1) 年金屋（養生村）
 - A. 機構數：45 所
 - B. 佔比：4.25%
 - C. 可供進住人數：9,533 人
 - D. 適用對象：日常生活能自理者
 - E. 代表：長庚、潤福養生村
- (2) 養護及照護機構
 - A. 機構數：1,006 所
 - B. 佔比：95.17%
 - C. 可供進住人數：48,172 人
 - D. 適用對象：生活自理缺損，需他人照顧者
 - E. 代表：雙連、兆如安養中心
- (3) 日間照護機構

- A. 機構數：905 所
- B. 使用人數：超過 1,300 人(臺北市 12 行政區已設立 9 所，總計約 320 位市民使用)
- C. 適用對象：希望在宅老化的老人
- D. 代表：西湖日照中心

長期照護機構經營案例：

機構	潤福銀髮專用住宅	林口長庚養生文化村	長庚附設之護理之家	雙連安養中心	西湖老人日間照護中心(公辦民營)
型態/定位	都會區(飯店式管理)/安養	郊區(社區造鎮式)/安養		郊區/安養、養護、失智收容	都會區/日照安養、輕度失智
可使用量	約 300 戶	A 棟：約 700 戶(B、C、D 棟建構中)	共 349 床	432 人	60 人
收託對象	50 歲以上的健康長者	60 歲以上，生活可自理的健康長者	長期臥床，需有人照料者	安養：60 歲以上，生活自理；長期臥床者 失智：中、重度失智者	年滿 65 歲以上，經評估有日間照顧需要者
使用率	超過九成	約 500 人	超過九成	安養：超過一半以上養護；100%失智；100%	>100%(須排隊)
押金	650 萬元至 1,380 萬元	一年月費	長期入住者：二個月月費	20 萬	無

月費	單人：約 21K 雙人：約 37K	單人：約 18K 至 26K 雙人：約 23K 至 31K	單人房：72K； 雙人房：53K 三人房：43K； 四人房：34~36K 八人房：33K	安養：26K~52K(含伙食費) 養護：31K~37K 失智：56K	月托：15K~16K 臨托：1K/日(交通服務費用另計)
客群	· 平均年齡 80 歲；男：女=4:6 · 外省 8 成 / 單身(鰥寡)6 成以上 · 入住時間長(10 年以上)	· 平均年齡 70 多歲；女性較多 · 外省籍 85% · 軍公教退休者最多/工商服務業居次 · 子女安排入住較多	· 多為長期臥床者 · 進駐年齡有年輕化趨勢 · 入住時間非常長(10 年以上)	· 平均年齡 70-80 歲 · 女性入住者高(亦有夫妻檔/母子/父子檔) · 省籍各半/基督徒多 · 子女安排入住較多	· 女性多· 輕度失智者居多(約 20 多人)· 子女安排為主/能配合上下班時間
獨特優勢	ISO9002、醫療專車、社區巴士、飯店服務	保證林口長庚有床、林口長庚現有之醫療資源協助、不與急性醫院病患混合、醫學中心等級照護、在宅服務	明新科大(志工)、台大智慧中心、基督教、松年大學	公辦民營，地利優勢(西湖捷運站內)	
醫療資源	馬偕、和信、榮總、振興等	林口長庚	馬偕醫院	無	

4. 長期照護保險商品市場現況

長期照護險銷售不佳，是世界各國普遍的問題，各國長照支出來自商業長照保險比重，美國約 7%，日本約 5%，其餘國家多未達 2%。

臺灣商業長照保險覆蓋率仍偏低，長照險銷售不佳因素

如下：

- (1) 長照的認知主觀，不易定義清楚。
- (2) 長壽風險持續增加，保守定價下保費貴。
- (3) 在美、德、日本等已提供長照保險的國家，都有獨立的判定機構。
- (4) 政府同時也是支付者，才能提供一個有效的控管機制。
- (5) 商品設計複雜，給付內容不易瞭解。
- (6) 低年齡族群預算排擠，無切身需求。
- (7) 高齡族群感到需求時，已經買不到或負擔不起。
- (8) 低利率使保障的成本大幅上升。

長期照護險商品定價高低，直接影響民眾投保意願，定價主要的挑戰如下：

- (1) 臺灣長照資源發展有限，缺乏可靠照護服務統計。
- (2) 家庭照顧能力的弱化，也改變了照顧模式。
- (3) 飲食及生活型態改變造成高血壓、糖尿病、過重、心血管疾病等風險因數盛行率大幅上升。
- (4) 醫療科技進步，不斷的延長失能需要照顧的期間。

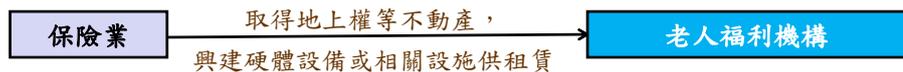
5. 壽險業投資長照事業之展望

壽險業投資長照事業之可能模式有二：

- (1) 有價證券(包括投資股權或其他有價證券)



(2) 不動產



現行保險業投資途徑為不動產租賃，但此舉對於利用保險業力量擴充老人福利機構之數量與品質，效果有限。

建議開放相關法規，讓保險業得參與投資長照事業，透過「保險業出資並監督、專業機構經營」之模式，達到兼顧長照事業發展與擴大保險業投資管道之雙重益處。

壽險業在長照產業雖然面臨嚴峻的挑戰，但保險公司的優勢在於掌握大量經濟條件佳的客戶資金及長期資金，可以有效率的整合提供高品質的服務。

(二) 大陸企業年金現狀與養老保險公司發展展望

主講者：中國人壽養老保險有限公司董事長王建

大陸企業年金現狀與養老保險公司發展展望共分三個部份：

1. 大陸企業年金發展現狀

2004年5月，大陸勞動保障部公佈實施「企業年金試行辦法」和「企業年金基金管理試行辦法」，構建了企業

年金的基本制度框架，標誌著企業年金制度的全面推動。經過近 10 年的摸索，大陸企業年金規範化管理、市場化營運取得了顯著成效，並有以下三個方面的特點：

- (1) 起步晚，但發展勢頭很好：截至今年第一季止，建立企業年金的企業已達 47,485 家，參加職工 1,933.53 萬人，累計金額達 5,113.75 億元。
- (2) 機構新，但管理能力較強：現有企業年金法人管理機構 37 家，共獲得 61 項資格，主要表現為：
 - A. 專業化的人員優勢。
 - B. 企業年金運作的能力優勢。
 - C. 持續服務的專業優勢。
- (3) 投資範圍窄，但投資收益較好：2007-2012 年 5 年的整體收益率達到 8.35%，比同期通貨膨脹率 3.71% 高出 4.64%，真正實現了年金計劃參與者個人帳戶資產的保值增值。

2 大陸養老保險公司發展現狀

- (1) 整體發展情況：實際從事企業年金業務的有 5 家保險公司，從這幾年發展情況來看，5 家養老保險業公司業務發展成績卓著，重點體現在兩個方面：
 - A. 受託業務方面：這幾年養老保險公司整體市場佔有率基本都穩定在 70% 以上，占據絕對優勢。
 - B. 投資管理方面：養老保險公司整體市場佔有率

接近 50%，目前年金投資管理機構共 21 家，除 5 家養老保險公司外，還有基金類公司 12 家、證券類公司 2 家，其他類公司 2 家。

2008-2012 年 5 年養老公司投資業務規模比重 5 年分別為 46%、43%、46%、46% 和 47%。

(2) 國壽養老發展情況：中國人壽養老保險股份有限公司註冊資本為 25 億元，總部設在北京，在全國設有 4 家分公司，31 家派出機構。成立以來，各項業務持續快速發展。

A. 業務發展持續快速：截至 2013 年 6 月底，國壽受託資產規模達到 946 億元，居行業首位。截至 2012 年底的受託業務市場佔有率為 28%。

國壽投資管理基金規模達到 619 億元，投資運作組合數 422 個，列全部 21 家投資管理人第二位。國壽為 1,100 餘家企業提供帳務管理服務，個人帳戶數量達到 114 萬戶。

B. 投資收益表現較好：2012 年，國壽投資管理企業年金資產的綜合收益率為 6.14%，高於行業平均水準。

3. 大陸養老保險公司發展展望

目前，大陸正處在人口加速老齡化階段，預計 30 年後老年人約佔總人口的四分之一。隨著人口老齡化日益加劇，基金養老保險的保障作用將捉襟見肘，必須通過企業年金和個人養老保險的收入來進行彌補。雖然大陸企業年金規模較 2004 年同期增長 9.38 倍，但相對於大陸

13 億人口來說，企業年金仍未擺脫總額偏少、覆蓋率不高的窘境。商業養老保險公司可以從以下四個方面發揮自身在專業化管理、規範化服務的優勢。

- (1) 加快專業化發展，提升受託人地位：養老保險公司專業從事企業年金計劃設立及營運作業，可以為企業提供多種無償的增值服務，使企業的年金計劃能夠高效率、順利建立起來，為企業節省了不少精力。養老保險公司還可以為委託人提供個別化的培訓、量身定制的服務手冊、多樣化的資訊披露等增值服務。因此，在未來企業年金領域，法人受託管理模式將更加得到肯定，養老保險公司的地位將更加突出，成為企業客戶的不二選擇。
- (2) 落實投資新政，創新年金管理模式：2013 年 4 月，大陸發布了「關於擴大企業年金基金投資範圍的通知」(23 號) 和「關於企業年金養老金產品有關問題通知」(24 號)，這一投資新政有利於養老保險公司積極推動年金規模增長和投資收益提升，以通過規模化和投資收益提高帶動管理費上升。包括：
 - A. 開展後端產品銷售可以更加多元地滿足客戶需求、豐富公司產品線，也有利於減少投資組合，提升營運效率。
 - B. 擴大投資管道可以分享中國實體經濟增長紅利，增加企業年金作為長期資本投資的收益穩定性。
- (3) 適應財富管理需要，發展個人養老保險：截至今年

上半年，大陸銀行業個人儲蓄存款超過 44 萬億，其中相當大部份資金的儲蓄目的是為了個人養老。可見未來養老市場可以提供的資金量是龐大的。養老保險公司要緊緊抓住機遇，並結合自身在產品、管道和服務上的特色和優勢，為客戶提供全方位、一體化的養老金管理服務。目前大陸已完成福壽延年 II 型產品開發和報備，完善生命週期基金產品，並在嘗試企業年金與個人年金相銜接的業務領域。

- (4) 參與個人帳戶管理，服務社會保障事業：為了有效防範風險，建議借鑒企業年金的成功經驗，完善基金養老保險個人帳戶的治理結構。由企業作為委託人，按照市場化原則，選擇基金受託管理人，由受託人選擇託管人、帳戶管理人和投資管理人，將個人帳戶基金的投資管理權和託管權分別委託給外部機構和託管機構，引入外部競爭機制，鼓勵多元化投資，提高個人帳戶投資收益率。養老保險公司作為運行企業年金經驗豐富的受託管理人和投資管理人，可以參與基本養老個人帳戶管理，有效利用自身優勢，為完善社會保障體系作好服務。

(三) 投資相連壽險產品市場的發展、監管機構最新的要求及消費者權益的保障等對業界的影響

主講者：香港保險業聯會壽險總會主席李少川

1. 投連壽險產品在香港的銷售情況

投資相連壽險計劃（投連壽險）是長線的投資暨保險產品，市面上的投資計劃、儲蓄計劃、投資相連計劃及設有禁售期的基金計劃等產品，實際上可能是投連壽險產品。投連壽險產品一般為長線投資、有投資及保險/遺產策劃的雙重目標、有意及能夠支付整個保單年期保費，並且接受其身故賠償將受投資風險影響的消費者而設。購買投連壽險產品有別於投資基金。消費者必須瞭解產品的特點和風險，以及懂得如何分辨投連壽險和其他金融產品。

- (1) 根據香港保險業監理處 2011 年的統計，投資相連個人人壽業務的保單數目和保單總保費分別有 1,730,000 多份及 600 多億港元，較 2010 年的 1,687,000 份及 540 億港元，有上升趨勢。
- (2) 截至 2012 年底，全港個人壽險保單超過一千萬張，當中超過 175 萬張為投連壽險保單，可見消費者頗歡迎這種集投資與保障於一身的保險產品。
- (3) 根據香港證券及期貨事務監察委員會的資料顯示：與投資有關的人壽保險計畫，於 2013 年 9 月止，獲認可的產品共 261 個。

2. 重要資料聲明書

鑑於一般投資者可能不易明白投連壽險產品的特點，香港金融管理局與保險業監理處、證券及期貨事務監察委員會及從業人員合作，以加強在銷售過程中披露投連壽險產品的相關資料。

香港保聯在 2013 年 4 月發出通函，要求會員公司的代理人在銷售投資相連壽險產品時，必須遵守有關針對提升消費者權益的指引：

- (1) 「重要資料聲明書」是新增的文件，務求令客戶更為留意產品的重要資料。
- (2) 適用於新客戶或現有客戶。
- (3) 必須有客戶簽署及日期。
- (4) 仲介人/經紀人有責任向客戶清楚解釋，及協助完成檔。

「重要資料聲明書」重要揭露事項如下：

- (1) 目標概要：因應消費者本身的情況，消費者應該認真地考慮購買這份投連壽險保單的目標，以及是否有能力及願意繳付保費。
- (2) 冷靜期：不要待至冷靜期才考慮你的投資決定。
- (3) 沒有資產擁有權及沒有投資回報保證：不要純粹根據退保說明檔列出的回報率來作出決定。
- (4) 長期的特點：仔細考慮投連壽險產品的長期性質。投連壽險通常涉及長供款期、長保單年期、長鎖定期(部份計劃在保單最初幾年的贖回收費可高達 100%) 及/或高昂的前期收費
 - A. 前期收費。
 - B. 提早退保／取消保單費。
 - C. 紅利。

- (5) 費用和收費：費用及收費相當複雜，並會減低投資金額及回報。
- (6) 基金投資轉換：部份投連壽險產品不會對轉換投資選項收取費用及收費。然而，免費轉換投資選項連同獎賞/紅利不一定足以抵銷整體費用及收費。
- (7) 供款假期：瞭解這份投連壽險保單是否設有「供款假期」。如設有「供款假期」，須留意「供款假期」的意思及後果。
- (8) 提早退保的風險：找出可能啟動這份投連壽險保單的自動提早終止的情況。一旦發生自動提早終止，可能須承擔收費及蒙受虧損。
- (9) 仲介人的佣金：考慮銀行從保險公司就這份投連壽險保單可收取的酬勞。

3. 正式銷售程式及售後跟進電話

因投連壽險日趨普及，香港保險業聯會（保聯）屬下的壽險總會遂加強這方面的消費者保障措施，與香港的金融監管機會在2012年6月底開始實施針對仲介人在銷售這類產品時的規則，目的在保障所有客戶的利益。

正式銷售程式分以下四大步驟：

- (1) 第一步：為申請人進行適合性評估。

協助客戶填寫「財務需要分析」及「風險承擔能力問卷」。

- (2) 第二步：如分析結果顯示潛在客戶有投資需求；以

及他/她的個人及財務狀況適合購買投連產品，則仲介人可以向潛在客戶介紹投連產品。

仲介人應向潛在客戶提供由保聯印製的「購買投資相連壽險 問多點知多點」小冊子。

仲介人可以向潛在客戶建議投連產品，並提供以下檔，包括：

- A. 主要推銷刊物
- B. 產品資料概要
- C. 「投資選擇」刊物
- D. 退保說明文件

仲介人必須向潛在客戶解釋有關產品的特點及潛在風險。如潛在客戶對建議之投連產品不感興趣，仲介人可建議其他產品。

(3) 第三步：如潛在客戶決定購買投連產品，仲介人方可進行有關申請程式。

- A. 提供退保說明檔，在填寫申請表之前，仲介人必須向潛在客戶解釋退保文件的內容。
- B. 解釋及協助潛在客戶填寫「重要資料聲明書」、「投保人聲明書」。
- C. 協助潛在客戶填寫保險公司的檔，包括購買有關投連產品的申請書及其他需要檔。

(4) 第四步：仲介人須告知客戶稍後會有保險公司職員致電，進行售後跟進電話，目的是保障客戶利益。

售後跟進電話同意：

- (1) 選擇甲：售後跟進電話。
- (2) 選擇乙：銷售過程中錄音。

售後跟進電話的目的：

- (1) 取得客戶的同意才開始。
- (2) 核對客戶的身份。
- (3) 電話錄音是監管條例要求。
- (4) 目的是保障客戶的權利得到保障。

售後跟進電話－保險公司（產品發行商）的責任：

- (1) 必須在保單發出後 5 個工作天進行跟進電話。
- (2) 提醒客戶冷靜期的期限。
- (3) 須按特定的文稿向客戶詢問。
- (4) 如有進行電話錄音，有關的錄音片段，於保單終止後須保存 7 年。
- (5) 如未能於期限內接觸到客戶，必須發出通知函件。

另需向投保人確認以下事項：

- (1) 購買產品的目的。
- (2) 在銷售過程前，代理/仲介人已向客戶完成財務需要分析及風險承擔能力問卷。
- (3) 客戶已收到產品的銷售冊子，並且代理／仲介人已講解保單的詳情及相關的收費及費用。

4. 佣金披露

披露佣金的新措施如下：

- (1) 消費者可查詢保險仲介人的酬勞資訊。
- (2) 今年 6 月 30 日實施的措施規定，視乎不同的銷售途徑，就保險仲介人酬勞的資訊披露會有不同。

保聯的指引：「重要資料聲明書」(第 9 段第一部份)有解釋佣金披露的要求指引，內容如下：

- (1) 若投保人提出查詢，仲介人必須清楚披露。
- (2) 披露金額／計算方法必須正確及不會誤導消費者。
- (3) 字眼／數位必須清晰容易明白。
- (4) 對所有有關產品及顧客群均採用同一方法／取向。

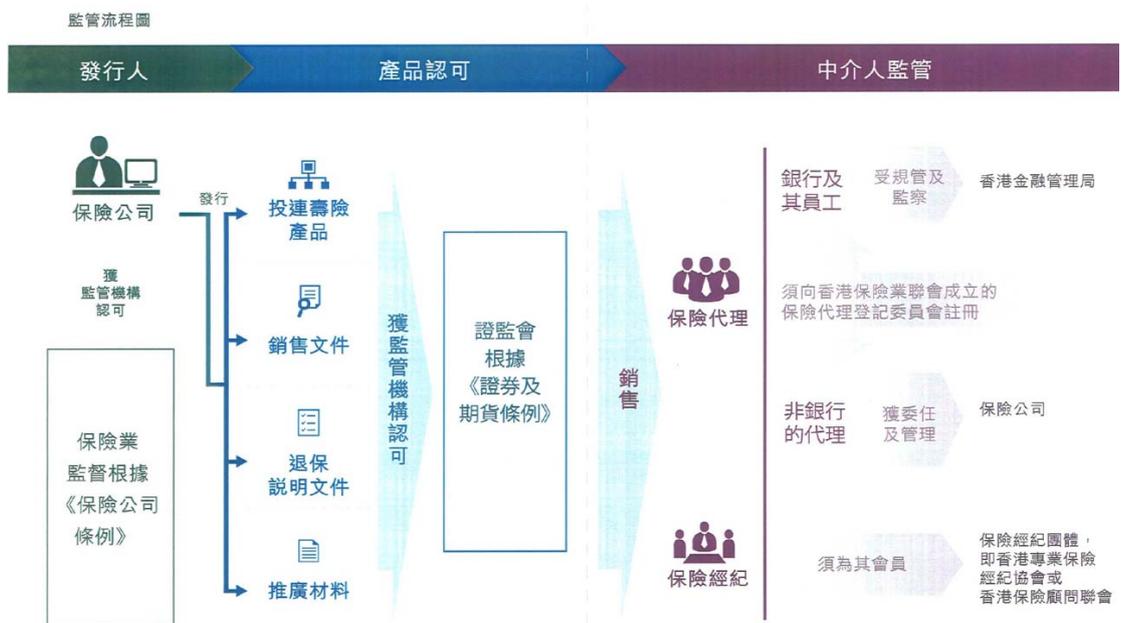
5. 監管機制

- (1) 投資相連壽險計畫是由保險公司發出的人壽保險合約計畫，而保險公司是受到保險業監督的規管。
- (2) 證監會對投資相連壽險計畫的監管工作，只限於審批若干產品的銷售檔，而這些檔必須先獲證監會認可，才可以在香港發出。
- (3) 現時，投資相連壽險計畫及其銷售檔、退保說明文件及推廣物品，除非已根據《證券及期貨條例》獲豁免，否則必須先獲證監會認可，才可向香港公眾推出。
- (4) 銷售投連產品及提供意見的保險仲介人（包括保險

經紀及保險代理)，均受《保險公司條例》監管。監管及監察保險仲介人的工作是由保險業監督與代表業內不同界別的自我監管機構合力執行！

- A. 香港保險業聯會成立的保險代理登記委員會：保險代理包括負責銷售投連產品的銀行及其員工。
- B. 香港保險顧問聯會：保險經紀。
- C. 香港專業保險經紀協會：保險經紀。

(5) 監督流程圖



(四) 人壽保險防止洗錢及反恐融資活動之風險評估

主講者：澳門保險公會監事黃凱琳

金融行動特別組織 (FATF) 作為打擊清洗錢國際標準的訂立者，於 2012 年 2 月通過了新修訂的 40 條反洗錢及反

恐融資建議。新修訂建議國家須要識別、評估及瞭解黑錢及恐怖活動融資的風險，然後採取相應行動及運用資源以減低風險。澳門金融管理局為了配合有關 FATF 的新指引，正在修訂澳門反洗錢及反恐融資保險業界指引，其方案包括：

1. 防止洗錢及反恐融資活動政策：

- (1) 風險評估。
- (2) 認識你的客戶。
- (3) 付款接受政策。
- (4) 保存記錄。
- (5) 上報可疑個案。
- (6) 識別恐怖分子。
- (7) 自我評估程式。
- (8) 培訓。

2. 防止洗錢及反恐融資活動責任：

- (1) 管理層監督。
- (2) 合規部主任。
- (3) 報告洗錢主任。
- (4) 內部審計。

而為抗禦洗錢及恐怖主義融資犯罪之風險，新修訂之澳門反洗錢及反恐融資保險業界指引，將增加要求業界加強風險評估工作。其風險評估包括六個風險範疇：

1. 產品風險

(1) 產品列表

(2) 產品有風險級別

- A. 正在銷售中？
- B. 有關產品是否已獲本地監管機關豁免？
- C. 產品是否容易存入款項/可於短期內快速累積現價值？
- D. 只需少量手續費便可容易提取款項及/或輕易轉移？
- E. 容許不記名存入資金？
- F. 容許第三者付款？

2. 客戶風險

(1) 法人方式（個人客戶？公司客戶？）

(2) 居住地（本地？高風險國家？非高風險國家？）

(3) 政界人士/本地政界人士

(4) 職業及行業（賭場？兌換店？）

(5) 已被識別為有問題之客戶（已向監管機構舉報？）

(6) 客戶關係年期

3. 分銷管道風險

(1) 專屬代理人/其他分銷管道

(2) 附有反洗錢法律責任之分銷管道（如：銀行）

(3) 沒有反洗錢法律責任之分銷管道

(4) 互聯網及非面對面銷售方式

4. 地區風險

(1) 法律制度

(2) 經營方式

5. 交易種類風險

(1) 付款交易種類

(2) 文易過程及指示

6. 其他相關風險

(1) 改變生意策略？產品？服務？

(2) 新市場/領域/分銷管道

(3) 客戶增長

(4) 員工及代理人流動性

(5) 電腦系統之變更

(6) 合併或收購

此外，員工需對各類風險有良好認識方能有效進行風險評估，透過分層式溝通與培訓工作，包括一般員工、面對客戶之員工及監控反洗錢及反恐融資功能之員工持續及定期之正規培訓，以瞭解反洗錢新要求及國際趨勢的重要性。

最後，為確保風險評估的質量保證，每年應進行自我評估，

看程式是否依然有效；並執行質量保證計劃，看員工是否依程式執行，以憑藉專業精神及緊密合作，使其符合新的防止洗錢及反恐融資活動要求。

(五) 產品預訂利率變動對人身險市場發展的影響

主講者：中國太平洋人壽保險股份有限公司常務副總經理
鄭韞瑜

1997 年之前，大陸壽險產品預定利率一般以銀行定存利率作參考，並沒有受到太多限制，當時壽險保單的預定利率普遍較高，約在 8% 左右。自 1977 年開始，由於存款利率一路下調，壽險公司面臨越來越多的“利差損”風險；1997 年 12 月、1998 年 10 月大陸壽險產預定利率分別下調至 6.5%、5%。至 1999 年 6 月，面對央行持續大幅度降息，中國保監會對壽險保單預定利率實行年複利為 2.5 的上限管控。

大陸壽險產品預定利率的管控政策實施了近 14 年後，2.5% 的上限限制確實達到了為高利率保單給大陸壽險業造成的巨大“利差損”止血的政策目標。但是，過低的預定利率提高了保險產品價格，也極大地降低了保險產品的吸引力，成為制約保險行業發展的重要政策因素，問題包括：

1. “一險獨大”問題長期突出。
2. 保障產品供應不足保障缺口不斷擴大。
3. 行業整體成熟度極待提升。

大陸普通型人身保險費率政策改革的基本思路是放開前

端、管住後端，即前端的產品預定利率由保險公司根據市場供求關係自主確定；後端的準備金評估利率由監管部門根據通過準備金評估利率調控合理定價，同時完善總精算師管理、產品報批報備等配製度。有關市場化政策要點具體內容包括：

1. 開放普通型人身保險預定利率，將定價權交給公司和市場。普通型人身保險預定利率由保險公司按照市場供求關係和自身經營能力審慎原則自行決定，不再執行 2.5% 的上限限制。
2. 中國保監會鼓勵保險公司在控制費用總水準、消費者利益不受損害的前提下，自主確定佣金水準，優化費用結構，促進風險保障業務發展。
3. 明確法定責任準備金評估利率標準，強化準備金和償付能力監管約束，在前端放開定價利率的同時，後端準備金評估利率中監管部門依據“一籃子資產”的收益率和長期國債到期收益率等因素綜合確定，通過後端影響和調控前端定價，防範經營風險。另對國家政策鼓勵發展的養老業務實施差別化的準備金評估利率，允許養老年金等業務的準備金評估利率最高上浮 15%，支持發展養老保險業務。
4. 適當降低長期人身保險業務中風險保額相關的最低資本要求，鼓勵和支持發展風險保障業務。預計將釋放壽險行業資本佔用約 200 億元，釋放的資本可支持發展新業務 4000 億元。
5. 進一步規範總精算師的任職和履職，明確總精算師責任，

發揮精算專業力量在費率改革中的積極作用。

6. 加強人身保險條款和保險費率的管理,將償付能力狀況作為保險條款和保險費率審批、備案的重要依據,並根據預定利率是否高於規定的評估利率上限,分別採取審批、備案方式進行管理。

大陸普通型人身保險費率政策改革，是大陸人身保險業的一項基礎性、戰略性、長遠性的重大改革，引領行業完善體制機制、轉變發展方式的重要舉措，對大陸人身保險業的持續健康發展具有深遠意義。包括：

1. 費率水準下降。
2. 壽險公司的經營狀況在短期內會有所惡化。
3. 壽險市場規模進一步擴大。

短期來看，費率市場化對大陸壽險公司提出各種挑戰；但長期來看，費率市場化將推動大陸壽險行業健康發展，包括：

1. 費率政策改革將激勵保險公司加強產品和服務的創新，加快傳統保障型業務的發展，打破分紅險產品一險獨大的格局，向市場提供質優價廉的保險產品，化解行業系統性風險。
2. 傳統保障型產品的價格優勢將更加突出，有利於進一步提升保障型產品的市場競爭力，有效激發並滿足消費者的真實保險保障需求。
3. 費率政策改革將促進保險企業完善內部經營管理，使大陸人身保險公司的經營管理以及保險監管與國際接

軌，推動人身保險市場良性發展，提昇風險管理能力、產品開發能力、服務能力與隊伍銷售能力，提升資金運用水準，以適應新的市場競爭環境。

大陸普通型人身保險費率政策改革後，大陸壽險公司的經營策略分化將更加明顯；在此背景下，核心競爭力將從銷售為核心轉向投資收益、承保風險管理、客戶三方面核心能力，有關應對策略包括：

1. 預定利率上調激勵保險公司加強產品和服務的創新，提升整個保險行業投資收益能力。包括：
 - (1) 加強資產負債管理
 - (2) 加快投資管理模式創新
2. 為確保盈利能力，將通過核保政策前置，推動差異化核保政策落地，提升承保風險管理能力。包括：
 - (1) 核保政策制定前置到產品開發原型設計階段。
 - (2) 持續優化核保策略，支援業務發展。
 - (3) 有效控制風險，通過完善承保數據統計方式及分析模型，提高風險篩選水準，豐富風險評估手段。
3. 為提升整體經營管理水準，將加快善基礎服務的客戶體驗，逐步探索服務與保障相結合的增值服務方案，降低客戶對價格的敏感度。包括：
 - (1) 加速升級客戶服務體系，加強新技術運用，提升客戶體驗，加強基礎服務和增值服務的客製化。
 - (2) 推動銷售與服務模式轉型融合，實現管銷寓於服

務。

- (3) 探索服務與保障結合的增值服務方案，提升產品競爭力，降低客戶對價格的敏感度。

第三章 心得與建議

一、 促進兩岸及港澳地區保險業交流

兩岸四地保險業的發展雖因社會背景、歷史文化、市場狀況等因素各有差異，但其中不乏共同和互補之處，亦各自積累了不少豐富的經驗。透過此會議合作交流平臺，兩岸四地保險業以廣泛、深入之方式研議相關保險合作事宜，以共同面對全球經濟環境的挑戰。目前臺灣與大陸已陸續簽訂兩岸經濟合作架構協議(ECFA)、金融監理合作瞭解備忘錄(MOU)、兩岸共同打擊犯罪及司法互助協議等，使兩岸保險業合作發展的空間越來越廣泛，經濟活動呈現多元化形態。

二、 提供保險專業知識學習機會

定期舉行之兩岸四地保險交流與合作會議，議題內容也包括保險人才、保險文化及保險會計等，大陸保險業發展起步與其他三地比較起來略晚，現正處於高度成長期，所需保險人才卻仍顯不足，保險教育和培訓是大陸保險業發展的重要因子，大陸方面透過歷屆會議的雙向學習與交流，邀請多位臺灣保險業專家至大陸分享保險實務經驗及對保險未來發展的看法，獲得極熱烈的迴響，而臺灣保險業蓬勃發展，人才濟濟，更可藉此立足臺灣，放眼世界，瞭解大陸保險市場。

三、 增進對兩岸四地保險市場的瞭解

經過本次會議各議題的研討，無論在保險的商品方面、行銷方面、理賠方面以及投資方面，兩岸四地的保險業仍有許多可以加強經驗交流與業務合作的課題，例如因應高齡化社會變遷對於老年生活之照護，發展養老保險，以及因應全球暖化加強天

災風險之研究與合作等，更是目前兩岸四地共同面臨之問題。另外，新興的網路／行動 APP 行銷、跨區理賠服務、增加投資管道等議題，增加兩岸四地彼此了解及合作的機會。而參與此會議可了解兩岸四地保險市場彼此的經營環境、經營策略及未來發展的方向，值得深思與借鏡，也因此獲得不少寶貴的保險知識。

四、 增加兩岸四地合作機會

地震保險基金為我國住宅地震保險的中樞組織，管理住宅地震保險危險分散機制，為提升人員保險素養及掌握最新的保險動態，應積極參與此類會議，以有效執行地震保險業務、解決未來積極推動地震保險之挑戰及有效配合主管機關辦理地震保險相關業務。另為增進兩岸保險業交流，地震保險基金規劃於明年辦理之國際巨災研討會，邀請大陸等保險業共同參與，以加強兩岸地區保險業互動合作及強化巨災風險管理與再保險專業知識。