

傳統與非傳統再保險之理論與實務之研究

出國報告內容摘要

有鑑於再保險於保險經營中扮演極為重要之角色，而再保險業務本身即具有高度的國際性質，且我國產險業之經營長期倚賴國外再保公司之支持，本出國案即是藉由赴國際知名專業再保險機構研習再保險之理論與實務，並瞭解世界最新的發展趨勢，以對於國內保險市場上之再保險相關問題找尋因應之對策。

出國人員先赴瑞士之瑞士保險學院（SITC）參加再保險專業課程，之後參加瑞士再保險公司（Swiss Re）、慕尼黑再保險公司（Munich Re）及英國勞依茲（Lloyd's）保險市場之實務訓練。在出國人員對於傳統與非傳統再保險作一透徹的學習與瞭解後，針對當前我國保險市場上再保險的相關問題，提出下列心得與建議：

- 一、國內產險巨大保額業務有保費不足的普遍現象，是產險業當前首需解決的問題。
- 二、國內產險業自留比例長期偏低，不但使產險業無法壯大，也使產險業削弱承保能力以及喪失國際競爭力。
- 三、產險業應檢視自身承作非比例性再保險的條件能力。
- 四、產險業者應去除簽單保費的假象，走出業務或業績排名的迷思。
- 五、產險業忽略了累積的天災危險足以帶來致命的危機。
- 六、國際再保險經紀人對於大型業務具有強勢的主導權。
- 七、保險經紀人與再保險經紀人之利益衝突問題應設法避免。
- 八、再保險的價格週期（price cycles）可能於短期內反轉。
- 九、簽訂財務再保險合約的動機是最重要的，其次是要有透明的決策程序及完整的資訊揭露。
- 十、再保險對於社會經濟及保險公司清償能力的影響，已漸受到世界各國監理機關的重視。
- 十一、擴展國際分進業務及擴大市場參與者以擴大我國再保險市場的方向。

傳統與非傳統再保險之理論與實務之研究

出國報告內容目次

	頁次
壹、目的.....	3
貳、過程.....	4
參、心得及建議事項	6
第一部分：傳統與非傳統再保險之學習心得	6
第二部分：對於國內再保險市場之建議	20
肆、學習日誌	27

壹、目的

一、計畫緣起

依據「金管會 94 年度海外工作研習計畫」，出國人員先研擬出國計畫送審，於獲甄審通過後赴海外國際知名再保險專業機構研習。

二、計畫主題

由於再保險於保險經營中扮演極為重要的角色，保險公司通常能藉由妥適的再保險安排分散承保風險並穩定其經營成果。此外，再保險亦能使保險公司在未明顯增加資本盈餘之情況下亦能快速擴展其業務規模。因此，保險公司相當倚賴再保險作為分散危險損失之經營工具。

出國人員之所以會以「再保險」作為出國研習的主題，就是因為再保險對於我國保險業（尤其是產物保險業）的經營發展至為重要。再保險雖有分散危險責任、擴大承保能量、確保有利經營及齊一業務質量等不可或缺的功能，但是過去幾十年來，國內產險公司太依賴再保險了，產險業的平均自留比例多年來都維持在百分之五十左右。但是，國內的社會經紀環境在變，國際再保險市場環境也一直在變，長期倚賴某一種經營方式的結果，必然有失去某些業務經營主導權之虞，未來的發展也會受到限制。所以，如何讓國內產險業者靈活的發揮再保險之經濟價值，允為主管機關當前重要的監理課題。

三、計畫目標

本出國研習之目標係藉由赴國際知名再保險專業機構研習傳統與非傳統再保險之理論與實務，從再保險的基本功學起，並要瞭解世界最新的發展趨勢，以對於國內現存之下列再保險相關問題找尋因應之對策：

- 再保險監理法規亟待建制。
- 承保能量不足，自留比例偏低，業務規模太小。
- 巨災風險受到忽略，整合性風險管理觀念欠缺。
- 業務過於競爭導致費率偏離對價。
- 國際再保險經紀人對於大型業務之強勢主導。
- 財務再保險之不當運用，扭曲財報之真實性。

貳、過 程

一、參訪單位

出國人員先赴瑞士之瑞士保險學院（SITC）參加為期一星期之再保險專業課程，之後參加瑞士再保險公司（Swiss Re）、慕尼黑再保險公司（Munich Re）及英國勞依茲（Lloyd's）保險市場之實務訓練。SITC 為世界知名之再保險訓練機構，Swiss Re 及 Munich Re 為世界排名前二大之再保險公司，而倫敦 Lloyd's 則為世界最大的再保險市場。透過參加 SITC 再保險專業課程之研習並赴 Swiss Re、Munich Re 及倫敦 Lloyd's 參與實地操作之實習，將可完整提升出國人員之再保險之專業技能。

二、訪問過程：

在為期 12 星期的研習期間，出國人員先在瑞士的瑞士保險學院接受一週的密集訓練課程，然後安排於瑞士再保險公司、德國慕尼黑再保險公司以及英國勞依茲保險市場實習。實習的方式以參加會議為主，其他還包括指導文件閱讀、實地操作及個案研究等。

(一)瑞士：94 年 5 月 7 日至 7 月 5 日

1. 瑞士保險學院（Swiss Insurance Training Centre）

SITC 為瑞士再保險公司獨資設立之保險專業訓練機構，提供來自全球保險相關事業機構之參訓者第一流之專業訓練。SITC 之講師大部分為任職於 Swiss Re 之專家，部分為向外遴聘之專家、學者。

出國人員此次參加之訓練課程為「再保險基礎之結構性解決方案（Reinsurance-based structure solutions）」，共有來自全球 10 個國家之 12 位學員共聚一堂，五日之全日課程共排定十節次之主題科目，探討非傳統再保險之最新發展趨勢。由於訓練課程係屬較高階之再保險專業課程，為齊一參訓者之專業程度，SITC 首次實施「課程預授計畫（Pre-courses Plan）」。亦即，報名參加之學員在正式到達瑞士 SITC 報到之前一個月，SITC 之訓練輔導員即開始先透過 E-mail 與參訓者聯繫，要求學員須上網完成指定之閱讀作業及完成線上考題測驗。因此，名義上實地之訓練期間為五日，但實際的訓練期間超過一個月以上，真是「物超所值」，令人「大呼過癮」。

2. 瑞士再保險公司（Swiss Reinsurance Company）

完成 SITC 之可成訓練後，進入瑞士再保險公司（Swiss Re）接受預先安排為期七星期的實務訓練。於該公司訓練期間，該公司為出國人員製作員工卡，除無法進入需授權密碼之內部電腦資料系統外，其他設備及設施均允許出國人員使用，而出國人員亦一切遵照該公司之作息規定出勤，從未遲到、早退或請假。

依據 Swiss Re 之規劃，前兩週為再保險基礎訓練，由該公司產險部安排專人指

導出國人員閱讀該公司對於新進人員之訓練教材，之後之五週則是依序安排到財務再保險、核保、理賠、法務及契約等各部門實習。實習的方式是每天分上、下午兩時段，到不同的部門學習，而學習的方式為 meeting 和 discussion。大部分的情況是，每時段 3 小時，第 1 個小時由業務單位之主管作業務簡報，第 2 小時是提供重要的文件或資料要求閱讀，第 3 個小時則是問題討論。

(二)德國：94 年 7 月 6 日至 7 月 16 日

結束於瑞士再保險公司之訓練後，搭乘由蘇黎世開往慕尼黑的跨境火車前往德國。於德國之出國期間，全部係赴慕尼黑再保險公司（Munich Reinsurance Company）參加實務訓練，而期間亦不長，因此出國人員於該公司係訪客之身分參加該公司安排之以「巨災再保險（cat. reinsurance）」為主要主題之討論會議（meeting）。訓練講師以該公司「大中國區」部門之人員為主，由於該部門為行銷業務部門，講師之專業素質參差不齊，且在授課之熱誠度上，與之前之瑞士再保險公司相較，有明顯的距離。

(三)英國：94 年 7 月 17 日至 7 月 31 日

前往英國的主要目的，是要學習現代保險發源地 Lloyd's 保險市場之運作實務。除了要瞭解 Lloyd's 之營運外，「Lloyd's 經紀人」更是保險經紀人的代名詞。因此，在英國倫敦的兩週裡，第一週的五天拜訪世界前三大的保險經紀人 Marsh、Aon、Willis 及以特殊工程保險專業著稱之 Health Lamber。第二週則全部安排在 Lloyd's Corporation 參訪及實習。

出國人員從 Marsh、Aon、Willis 及 Health Lamber 等世界知名保險經紀人公司，除了學習到國際保險經紀人之業務經營實務外，從他們安排保險與再保險之個案實習與研究中，亦得以瞭解他們是如何憑藉其專業實力主導保險市場。而在 Lloyd's Corporation 中更可以瞭解什麼叫做「市場（Market）」，巨大保額之保險業務居然可以於一天內完成分保之危險分散安排，這就是 Lloyd's market 的效率，以及三百多年來屹立不搖的主要原因。在倫敦 Lloyd's market 研習期間，十二度進出 Lloyd's building，數次訪談 syndicates，甚至被安排於交易室（box）中與核保人作個案研究（case study），可謂相當不容易得到之寶貴經驗。

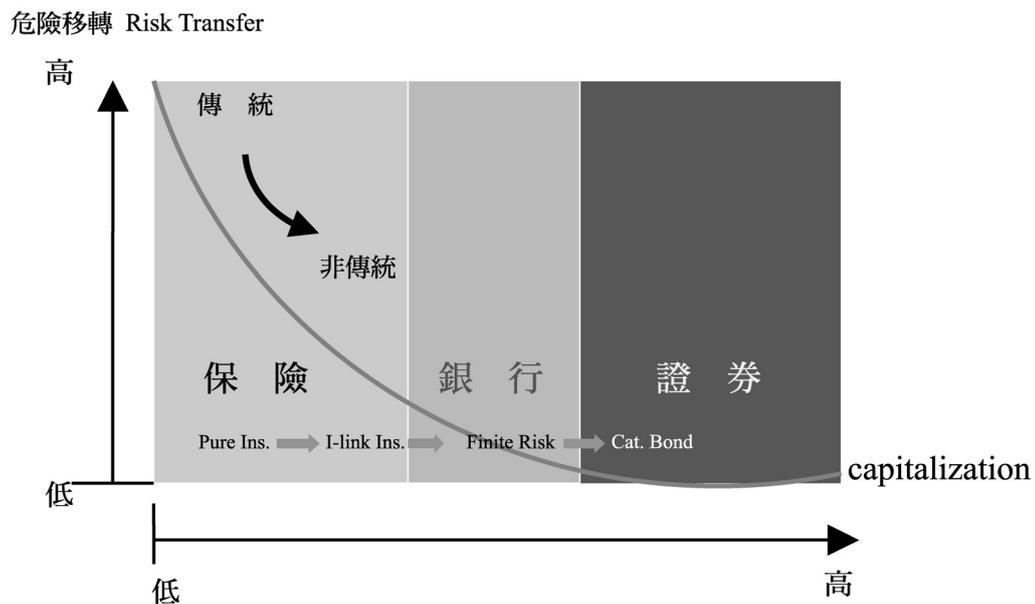
參、心得及建議事項

第一部分：傳統與非傳統再保險之學習心得

一、保險之傳統與非傳統

研習的目的是「傳統與非傳統的再保險」，那麼這「傳統」與「非傳統」該如何區分？從下面這張圖可以作很好的說明。

保險之傳統與非傳統



傳統的保險或再保險，是極少有資金融通性質的。帶有 capitalization 性質的保險或再保險，就逐漸被歸類為非傳統。例如，投資型保險、利變型年金保險、財務再保險及巨災債券等都是。

二、再保險之安排方式

再保險之安排方式：合約再保險與臨時再保險

(一)合約再保險(Treaty Reinsurance)

合約再保險，係指原保險人與再保險人事先（年度開始前）簽訂年度合約，約定凡於合約期間內（原則為一年）及一定範圍內之保險業務，原保險人均應分與再保險人，再保險人亦應接受。因此，在合約範圍內之保險業務自動再保，雙方均無選擇之權利，故合約再保險又稱之為義務再保險（Obligatory Reinsurance）或自動再保險（Automatic Reinsurance）。

合約再保險主要運用在保單量夠大、夠多的業務，以再保險人之角度而言，合約再保險有高度「命運與共（follow the fortune）」性質，唯有量夠大才有大數法則功能之發揮，以減低道德風險及個別之差異性，同時亦能降低成本。至於多少的保單數量才算夠

呢，並無一定的標準，以瑞士再保險（Swiss Re）而言，該公司要求為至少 50 到 100 以上（視險種而異）。

合約再保險訂定保障期間之方式，可分為事故發生於再保合約期間、原保單簽單或續約於再保合約期間及理賠結案入帳於再保合約期間等三種，需於合約中明確註明。

1.事故發生於再保合約期間（year of occurrence cover）：

保險事故發生於再保險合約之有效期間內，再保險人即須依據合約之約定負再保險攤賠之責。

2.原保單簽單或續約於再保合約期間（underwriting year cover）：

原保單簽單或續約於再保合約之有效期間內，再保險人即須依據合約之約定負再保險攤賠之責。

3.理賠結案入帳於再保合約期間（accounting year cover）：

原保單之賠案結案且會計入帳於再保合約之有效期間內，再保險人即須依據合約之約定負再保險攤賠之責。

(二)臨時再保險(Facultative Reinsurance)

臨時再保險為原保險人就其所欲再保險之業務（一般為超過自留及合約限額部分之業務），逐筆依據業務性質與再保險人洽商再保事宜。原保險人要不要將業務再保分出及再保險人接受與否，悉聽雙方自行決定。

臨時再保險的合約期間一般須與原保單之期間一致，但臨時再保合約之其間大部分都限制為一年，即使原保單為多年期之長期保單，臨時合約之期間亦為每年續約之單年度合約。

臨時再保險主要運用下列情況：

- 1.超過合約再保險承保能量部分之業務（peaks in portfolio）。
- 2.超過市場標準而為合約再保險所除外之業務（peak risks in the market）。
- 3.需特別或個別處理之特殊的保險標的（difficult or unusual risks）。

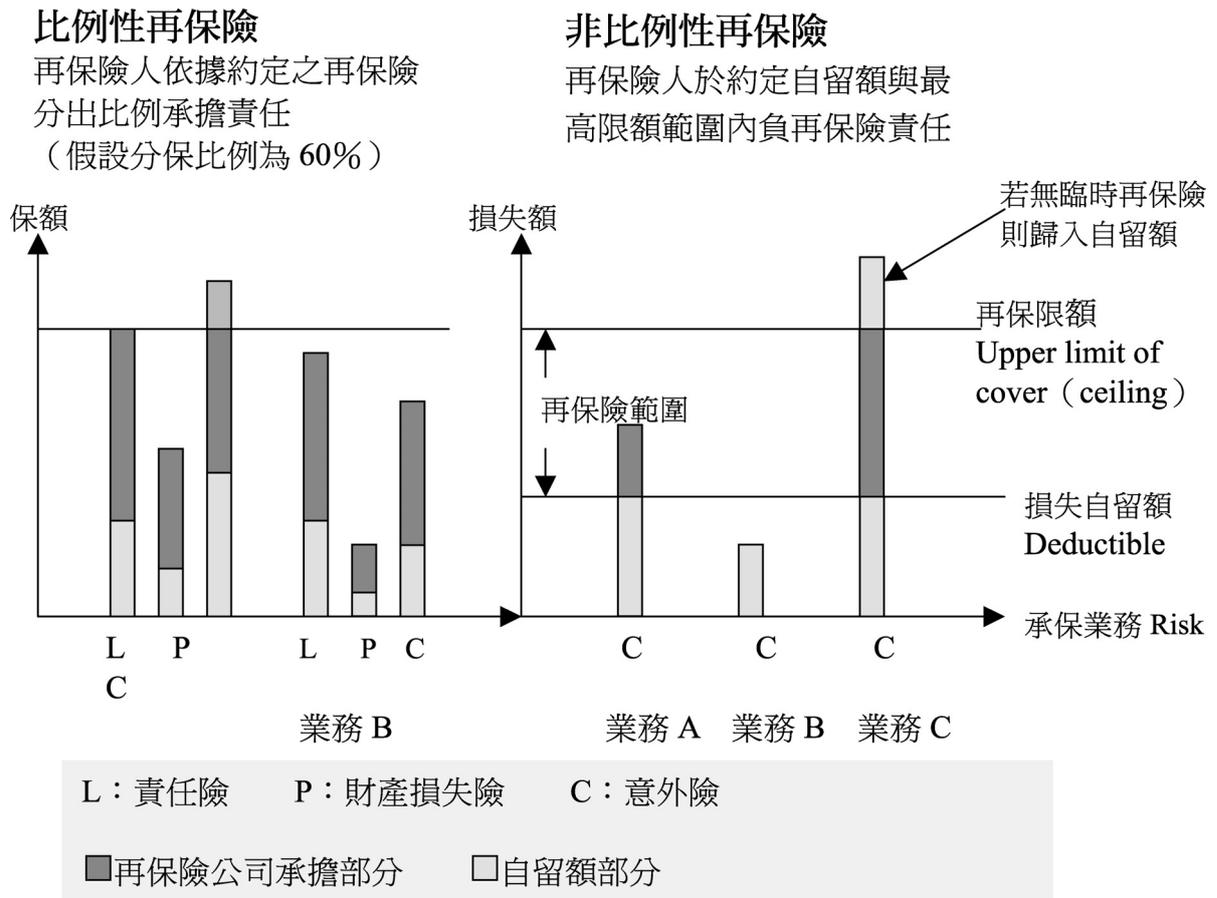
(三)合約再保險(Treaty Reinsurance)與臨時再保險(Facultative Reinsurance)之比較：

合約再保險(Treaty Reinsurance)	臨時再保險(Facultative Reinsurance)
1.事前訂立再保契約，對業務沒有選擇權。	1.逐筆臨時洽商，雙方都有選擇權。
2.合約範圍內之業務自動再保，成本較低。	2.筆依據業務性質與再保險人洽商，成本較高。
3.業務品質好，控制容易。	3.品質較差，不易控制。
4.再保險人無危險選擇權。危險程度高。	4.再保險人有危險選擇權。危險程度低。
5.年度期間開始前辦理，合約期間通常為一年。	5.年度期間內辦理，合約期間通常與原保險單期間一致。

三、再保險合約之型態

再保險合約之型態：比例性再保險與非比例性再保險

再保險合約之型態，亦即再保險人承擔風險之型態，可概分為保險人與再保險人對於再保險合約權益義務關係是否成比例性關係之比例性再保險（Proportional Reinsurance）及非比例性再保險（Non-proportional Reinsurance）。



兩者之實質區別，比例性再保險是以保險金額為再保險人責任計算之基礎，由於保險金額於原保險契約成立後即可完全確認，因此再保險合約中之再保險費、再保險佣金及再保險賠款責任等契約權利義務關係即可依照約定之比例關係進行（follow the fortunes）。非比例性再保險則是以未來之實際損失金額為再保險人責任計算之基礎，而損失金額無法於再保險合約訂約時預知，因此相較於比例性再保險，非比例性再保險之保險人與再保險人對於再保險合約之權利義務並無一比例關係。再保險之安排，無論係採合約方式或是臨分方式，皆可採比例再保險或是非比例再保險之合約方式，甚至可依據實際需求以比例再保險搭配非比例再保險之安排方式。比例再保險(Proportional Reinsurance)一般又可分为比率再保險(Quota Share)、溢額再保險(Surplus Reinsurance)及預約再保險(Facultative-Obligator Reinsurance; open cover)；而非比例

再保險(Non-proportional Reinsurance)為近年來發展迅速，可說是「傳統再保險中之非傳統再保險」，依據目前之最新（2005年6月底止）之發展，可分為「每一危險基礎超額賠款再保險」(Excess of Loss per risk treaty)、「每一事故基礎超額賠款再保險」(Excess of Loss per event treaty)及「停損再保險」(Stop loss treaty)。

(一)比例性再保險(Proportional Reinsurance)

- 1.比率再保險(Quota Share Reinsurance)：又稱固定比例再保險合約，原保險人需將每一危險依事先約定之百分比，將承保之危險分給再保險人。

由於 Quota Share Reinsurance 與再保險人有較強的「命運與共 (follow the fortune)」特性，因此特別適合運用在新設立之保險公司或缺乏足夠損失統計資料之新開發險種業務而上。

- 2.溢額再保險(Surplus Reinsurance)：為原保險人對於每一承保危險之保險金額，將超過其所設定之自留額之部分，以自留額之一定倍數由再保險人負再保險責任。

由於 Surplus Reinsurance 需要一明確的承保金額及未來之損失金額以計算合約之責任，因此 Surplus Reinsurance 大都運用於財產保險 (property insurance) 上。

- 3.預約再保險 (Facultative –Obligatory Reinsurance ; open cover)：Fac –Oblig 亦是屬於比例性再保險之一種，原保險人將業務再保分出與否及分出之自留額或比率成份由其自行決定，再保險人必須接受，亦即保險人方面是 Facultative 而再保險人方面是 Obligatory，一經再保洽定，雙方即依據合約之自留額或比率計算各自之合約比例，再保險費及賠款等合約權益義務亦即依據該比例決定。由於保險人具有高度之決定權，因此對於再保險人相對而言是處於「保險人逆選擇」之高風險之中，因此，此種再保險合約型態在實務上是很少見，但在某些特殊之情況例如再保險人為維繫與客戶之良好關係時，亦有其運用之情情形。

4. Quota Share 與 Surplus 之混合運用：Quota Share 與 Surplus 可依據實務上之實際需要而有不同的組合搭配，目前常見之型態有 Quota Share/Surplus reinsurance、Surplus reinsurance with a Quota Share cession from the Surplus retention 及 Gross Quota Share reinsurance treaty with a Surplus cession from the Quota Share retention 等三種。由前所述，由於 Surplus treaty 所適用之險種大都限於財產保險 (property insurance)，因此上述之混合運用亦到相同之限制。

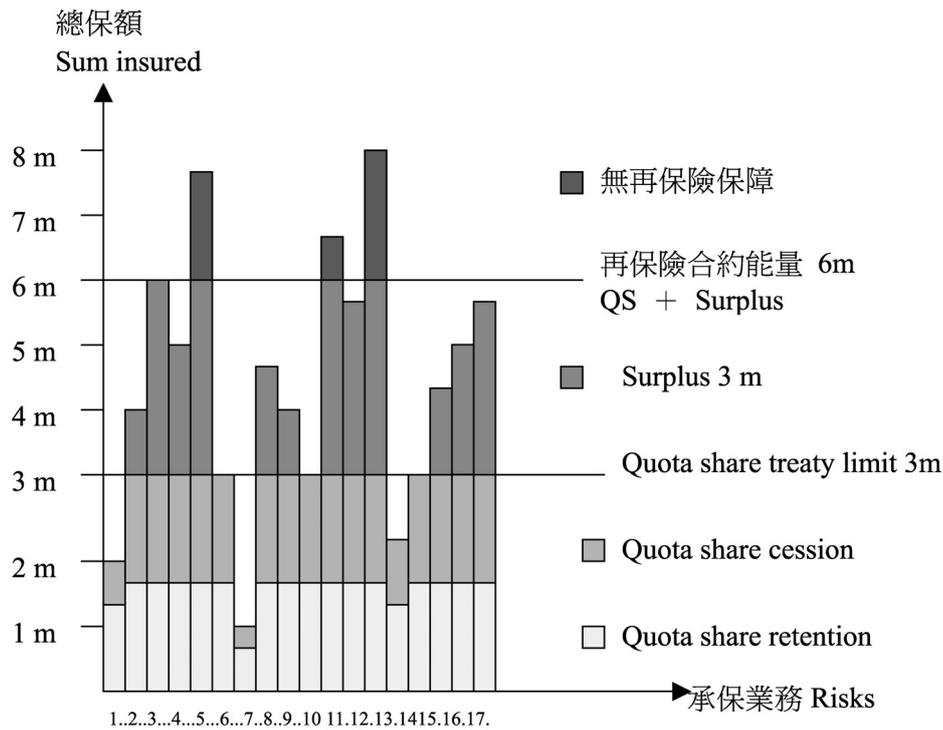
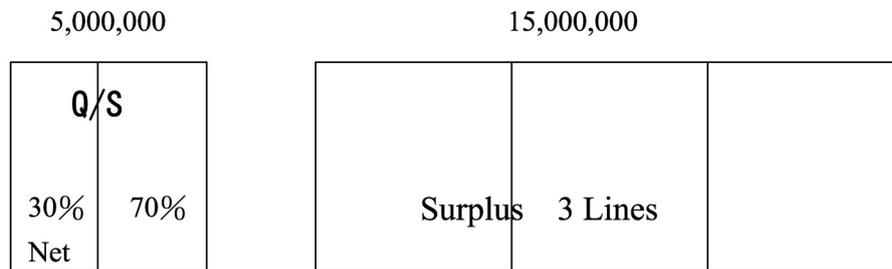


圖 比例性再保險方式



假設 ABC 保險公司與 XYZ 再保險公司訂定了一比例性再保險合約，其中 Quota Share 合約的再保險金額為 5,000,000，淨自留 30% 為 1,500,000；此外，Surplus 合約為 3 線（**3 Lines to Quota Share**）為 15,000,000。因此，比例性再保險合約之承保能量（Capacity）為 20,000,000，若一筆業務之保險金額超過 20,000,000，則必須安排臨時再保險。舉例而言，若 ABC 保險公司於該再保險合約期間內承保了一筆合約險種業務，保險金額為 25,000,000，而發生了 10,000,000 的損失賠案，則各再保險合約責任之計算，應是 10,000,000 損失乘以各合約責任額比例而得，因此是 Treaty Q/S 賠 1,200,000，Treaty Surplus 賠 6,000,000，臨分賠 2,000,000。

圖 比例性再保險合約責任分攤方式

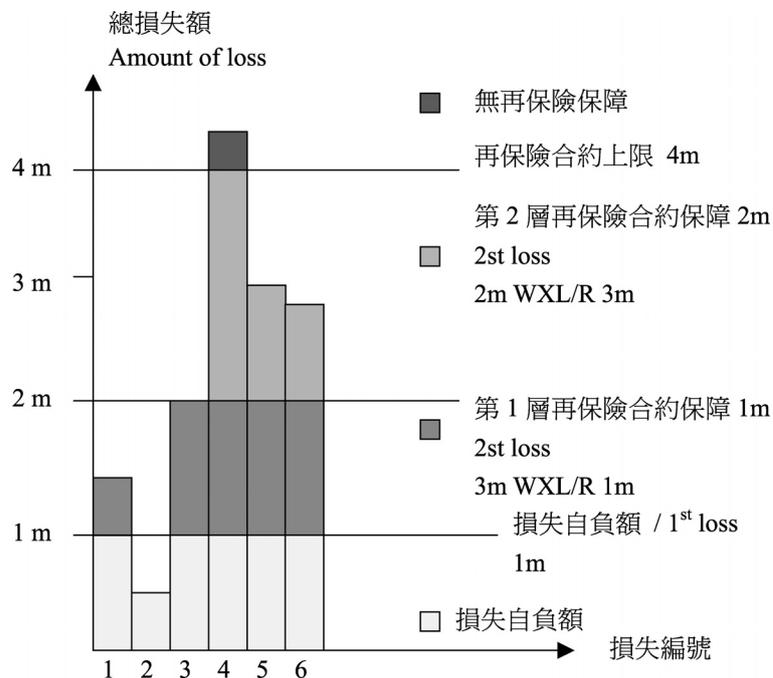
保險金額 25,000,000	Facultative 5,000,000	20%
	Treaty Surplus 3 Lines 15,000,000	60%
	Treaty Q/S 5,000,000 70% Net-ret 30%	20%

(二)非比例性再保險(Non-proportional Reinsurance)

非比例性再保險之再保險人，只就超過合約約定之特定損失自留額或總和損失自留額以上之某一級距範圍內之損失額度，負攤賠責任。非比例性再保險之費率與原保單之費率並無直接相關，須依據合約型態之不同分別計算。其主要類型如下：

1.每一危險基礎超額賠款再保險合約(Excess of Loss per risk treaty ; WXL/R)：

再保險人對於每一危險基礎之個別損失 (an individual loss per risk)，僅就超過自留額以上及合約最高限額以下之部分，負攤賠之責。通常再保險人之責任範圍會以分層之方式來表達，亦即下一層之最高限額即為上一層之自留額。而「每一危險基礎之個別損失」，就是造成一次或同次損失的個別危險。

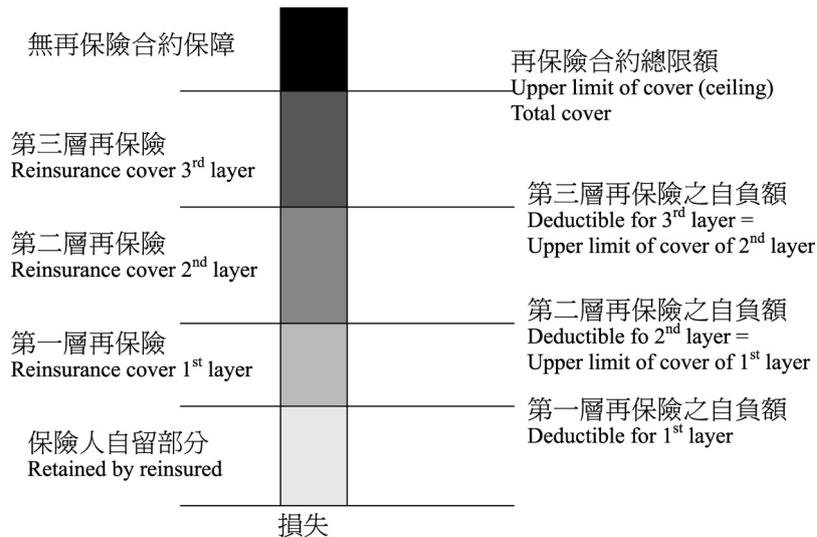


拆分為不同層 (layers) 之原因，一般如下：

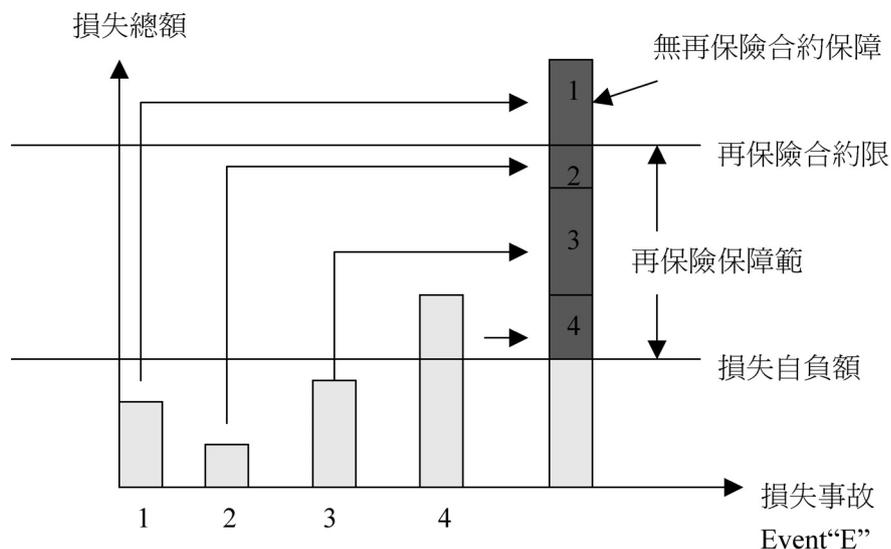
- 基於再保險人之特殊喜好。再保險人之特殊喜好一般來自於再保險人特定之核保政策或經驗，例如喜好較低層而損失頻率較高之再保險人，可能意味該再保險人善於

處理理賠，而具有理賠之相關技術。

- 便於再保險安排。拆分為往上累加之同再保險層，可有效率的將再保險完成安排。而拆分為不同的再保險人同時承接，不但可分散分保之風險同時亦可取得再保條件競爭上之利益。
- 再保險人對於風險承擔及費率偏好。有些再保險人願承擔較低層之風險而收取較高之再保險費，而有些再保險人則趨向較高層之風險，雖再保險費較低但確風險相對較低。

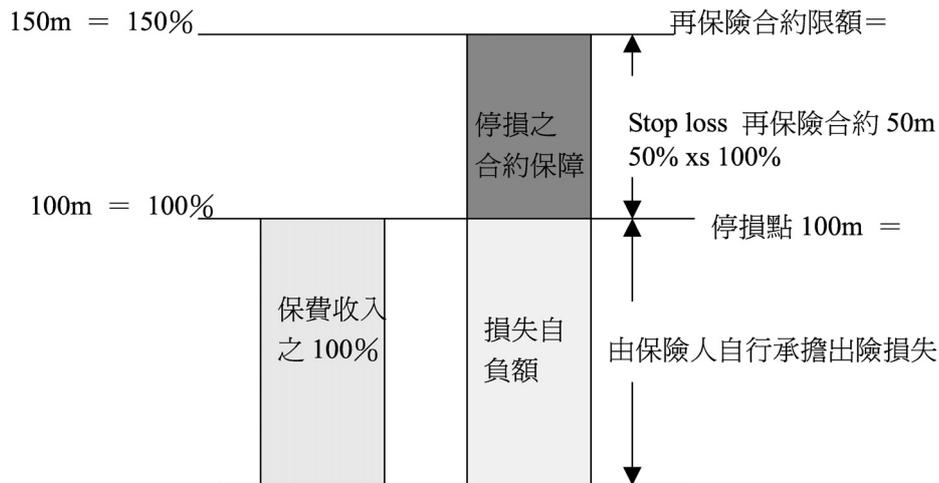


2. 每一事故基礎超額賠款再保險合約 (Excess of Loss per event treaty ; XL/E) : 再保險人對於每一事故所造成之總和損失，僅就超過自留以上及最高限額以下之部分，負攤賠之責。例如，在某一張保單中，事故 E 造成了四個個別損失 1,2,3 及 4，在 XL/E 合約中，四個個別之 1,2,3 及 4 損失必須加總計算，再保險人承擔加總後之總和損失額超過自留額以上部分之損失額度。



3. 停損再保險合約 (Stop loss treaty ; SL) : 又稱為年度總和損失超額再保險合約 (annual aggregate excess of loss reinsurance treaty) , 指在某特定期間內 (通常為一年) , 原保險人承保業務之累積損失超過金額時 , 超過部分在合約最高限額範圍內由再保險人負責。停損點 Stop Loss Point (自留額) 之設定 , 通常為保費收入之某一百分比 (設定 100% 為多) , 因此又稱為超率損失再保險合約 (excess of loss ratio cover) 。

停損點 (自留額) 之設定標準 , 常為安排此種合約之「大學問」。設置較高之停損點 , 代表較低之再保險費 , 但是停損點之設定通常需與再保險人協商。



停損再保險合約之功能：

就保險人而言 , 停損再保險合約可說是最具效用 (most effective) 之再保險合約安排。每年之損率固定在特定點上 , 提供保險人足額之保障 , 因此得以保證某一筆或某一險種業務之損率得以維持在一定之水準之上。因此 , 停損再保險合約亦可說是結果導向之再保險合約 , 其最終目的係確保分保公司損益之正常發展。

四、非比例性再保險之崛起

非比例性再保險雖早在 1900 年在倫敦勞依茲市場 (Lloyd's Market) 即有其運用 , 但由於台灣早期費率管制 , 各公司之再保險安排仰賴比例性再保險與再保險公司「生命與共 follow the fortune」即足以因應所需。直至近幾年來 , 費率自由化之推行費率不斷下降 , 再加上再保險之承保能量急遽下降 , 再保險成本大幅上揚 , 多年來台灣保險市場陌生之超額賠款再保險 (Excess of Loss treaty ; XL/E) 遂從搭配運用到部分公司已為再保險安排之主流。

非比例性再保險與比例性再保險之最大區別在於對於再保合約限額之定義不同 , 此外非比例性再保險之再保險費須另外計算 , 無法像比例性再保險般有隨簽單保費自動計算之公式。兩者之間並無孰優或孰劣之分 , 其運用須視各公司之再保險政策及個別條件之配合而定。亦即 , 由於非比例性再保險具有「高自留」之特性 , 節省保費支出之同時是否也顧及了危險分散之基本原則 , 可能不是保險人策略上之決定而已。保險業是否已做好風險管理之最佳措施 , 以有效

率的分散承保風險，允為再保險分保政策擬定之最後重要因素。

五、新興風險移轉

「新興風險移轉」(Alternative Risk Transfer : ART) 一詞，有多種解釋，也有人翻譯為「另類風險移轉」或「非傳統風險移轉」。「Alternative」(新興、另類)最早使用於專屬保險(captive insurance)和財務再保險(financial reinsurance)等機制中，用來描述任何不屬於傳統保險或再保險之商品或解決方案。

「Alternative」一詞最早出現於美國，其最初之意義為企業如何透過風險管理工具如 Captive Ins Co.等以最低之成本，最有效地使市場風險降至最低。從開始使用到現在已經歷不算短的時間，因而有時被質疑是否仍可稱為「新興」；另外「Risk Transfer」(風險移轉)的描述，與許多實務的個案有時也發生名實不符的情形。因為不少 ART 商品，其實並沒有顯著的「風險移轉」，反倒是比較接近「風險融資」(risk financing)。因此，近來也有專家主張使用「新興風險融資」(Alternative Risk Financing)來取代 ART，以求名實相符，包含範圍更廣。無論如何，ART 現已廣為大眾所熟悉與使用，其涵義不僅是非傳統的風險轉移，更包含了風險融資的主要功能。

(一) ART 只是一個統稱，其主要型態可分為下列七種：

- 1.自己保險
- 2.專屬保險 Captive Ins
- 3.相互保險 Mutual Ins
- 4.產險自留集團 Risk Retention Group
- 5.限額風險移轉再保險 Finite Risk Insurance
- 6.保險衍生性金融商品 Ins derivatives
- 7.保險證券化 Insurance Securitization 等。

(二)企業之所以喜用 ART 來規避風險乃因其可：

- 1.提升企業風險移轉之效率
- 2.提升公司之清償能力
- 3.增加各種財務運用收益之成長
- 4.提高公司之信用評等
- 5.強化資產負債表
- 6.穩定企業利潤
- 7.獲取最適之稅賦條件。

(三)對於保險公司而言 ART 更可：

- 1.提高其償債（賠款）能力
- 2.提供較大之 capacity
- 3.降低保費
- 4.保險價格穩定（較不用受再保市場循環之影響）。

(四)承前所言，ART 之所以能達到前述作用實乃因其具有下列特點：

- 1.多年期、多種險混合、多種起賠點（承保期間可長達七年）。
- 2.風險之最後承擔者不再侷限於傳統之再保業者，透過資本市場之運作，其買者可能是銀行、證券公司或一般投資者。
- 3.其跳脫舊有傳統可保風險之限制，其他如匯率、時間、利率等財物風險或者低頻率，高幅度之巨災亦可承接。

六、結構性再保險（限額風險移轉再保險）

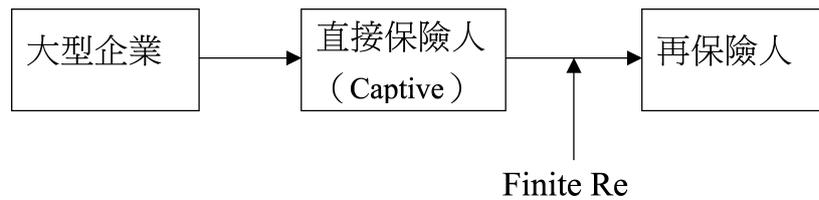
上述新興風險移轉 ART 之商品及交易過程，僅有限額風險再保險係透過雙方商訂定再保險契約之方式進行，因此其定位亦屬於再保險交易之一種。而由於其合約架構、目的及作有別於傳統再保險，因此歸類為非傳統再保險。限額風險再保險無論所使用的名稱為何，基本上就是傳統保險的「危險移轉」與傳統銀行「資本管理」的結合。簡單的講，就是把「承保危險」與「融資業務」組合而成的非傳統再保險商品。由於限額風險再保險契約架構結合了傳統保險之承保風險及時間風險、信用風險、匯率風險及利率風險等，因此於對於此種非傳統再保險之規劃及安排，稱之為結構性再保險，其商品之種類將於下述說明之。

限額風險再保險提供保險公司不同於傳統再保險之利益，尤其於傳統再保險價格高漲或某些特殊性質之危險於傳統再保險市場無法或不願提供保障時，限額風險再保險將可作為適當之危險管理工具供保險人選擇。

一般而言，保險人選擇限額風險再保險之主要原因如下：

- (一)增加承保能量。
- (二)增加自留額度。
- (三)平衡損益表結構。
- (四)有助於公司之進行重整。
- (五)改善資本效率（資金利用率）。
- (六)確保損失發生後（出險後）之資金流動性。

限額風險再保險不但可為保險公司所利用，亦可為一般之大型企業所使用。於一般大型企業，則係以 Captive 之方式透過保險公司向再保險公司完成交易。



限額風險再保險之主要特徵，即是結合了傳統再保險所提供之危險移轉（risk transfer）及危險理財（risk financing）兩項要素。前者著重於損失填補之保障功能，而後者強調金錢的時間價值（亦即由於利息及物價上漲等因素，致使今天的一塊錢較明天的一塊錢值錢）。危險理財與危險移轉兩者間之另一項實質之差別，就是當危險移轉予再保險人承擔後，再保險人負最終理賠責任，而保險人無須償還再保險人所支付之金錢；而危險理財方式所融通之危險皆屬「非可保性之危險」（uninsurable risk），例如時間風險、利息風險及匯率風險等，當出險時（trigger event happened），保險人僅能自行融通承保業務之損失。然而，兩者都是將危險移轉予再保險人承擔，僅是「危險」之內涵不同罷了。

亦即，限額風險移轉再保險商品的主要構想，係定位在從傳統的風險轉移趨向於風險融資，亦即在轉移風險的同時也提供財務融通。該商品採用多年期契約的形式，透過盈餘平滑化方式以降低客戶的資本成本。在契約存續期間內，年度間盈餘波動減少的同時，將所轉移的風險總額限制在一定範圍之內。就某種程度而言，很難替限額風險再保險下定義，但該商品有下列五項主要特徵：

- (一) 風險轉移與風險融資相結合，強調金錢的時間價值；
- (二) （再）保險人承擔有限的風險（限額風險移轉）；
- (三) 多年期契約的合約條件；
- (四) 在契約條件中明確考量投資收入；
- (五) 盈餘佣金及損失分攤，與分保公司共同分享結果；
- (六) 平衡保險人之損益結構。

七、美國“安隆案效應”阻礙了新興風險移轉的發展

根據瑞士再保出版之“*sigma* —The Picture of ART”報導，美國“安隆案效應”業已阻礙新興風險移轉（Alternative Risk Transfer, 簡稱 ART）之發展。會計醜聞案與很多專門承作 ART 的著名限額再保公司經營失利，已經對 ART 的發展造成負面影響。會計醜聞案使得特殊目的機構（SPV）、資產負債表外融資（off-balance sheet financing）以及損益平滑化的形象蒙受污點，對尋求新興風險移轉方案的公司造成很多困擾；而限額再保方案、保險連結型證券與衍生性金融商品等，其結構中通常包括一個特殊目的機構，俾創造出對資產負債表上有利的資產負債配置。

隨著很多專門承作限額再保險（或稱財務再保險）的著名限額再保公司結束營業後，採用限額再保險的需求即下滑；如 FortressRe、Overseas Partners、Scandinavian Re 以及 Commercial

RiskPartners 等均宣布停止接受新業務。過去，有些公司使用限額再保險交易方式使其損益平滑化，但這項實務在會計透明化的環境下已變得愈來愈難以接受。然而，經過一段重整期後，大型企業預期在未來幾年對新興風險移轉商品的需求將大幅提高。某些公司對限額再保險的需求將與日俱增，尤其是大幅提高自留額以使再保險費率下降的保險公司，限額再保險可以針對自留額增加部分提供保障，保障範圍甚至可以高達上億美元。若公司當局明瞭有經濟利益，假以時日，市場將會做適度的調整、透明度會更提高、並再回頭使用新興風險移轉方案。若保險市場費率持續上揚至 2005 年，則會促使 ART 進一步發展，作為傳統保險的另一替代方案。瑞士再保險公司估計新興風險移轉市場的收益，每年約成長 15% 左右。

八、非傳統再保險之未來發展趨勢

未來將有更多的非金融公司發覺使用保險連結型證券可以有效地將保險危險轉嫁至資本市場，例如巨災債券。時至今日，巨災債券每年的發行數額大約在 10 億美元左右。氣候型衍生性商品的市場潛力無窮大，美國地區占氣候型衍生性商品交易量之最大宗，歐洲及亞洲地區亦日漸增加。氣候型衍生性商品自 1997 年開始引進後，業務量已超過 75 億美元，參與交易的主要保險業者包括 Swiss Re、XL Weather & Energy、RenaissanceRe、AXA 以及 Chubb 等。

九、限額風險（再）保險商品的主要標準類型

限額風險（再）保險契約的類型有 Loss Portfolio Transfer（時間與距離、賠款責任轉移）、Adverse development cover（回溯累積保障）、financial quota Share（限額比率保障）及 spread loss cover（分散損失保障），前兩類係屬於追溯型，而後兩類則為未來型。

追溯型 Retrospective Covers
(past underwriting years)

Loss Portfolio Transfer
(LPT)

Adverse Development
Cover (ADC)

未來型 Prospective Covers

(current & future underwriting years)

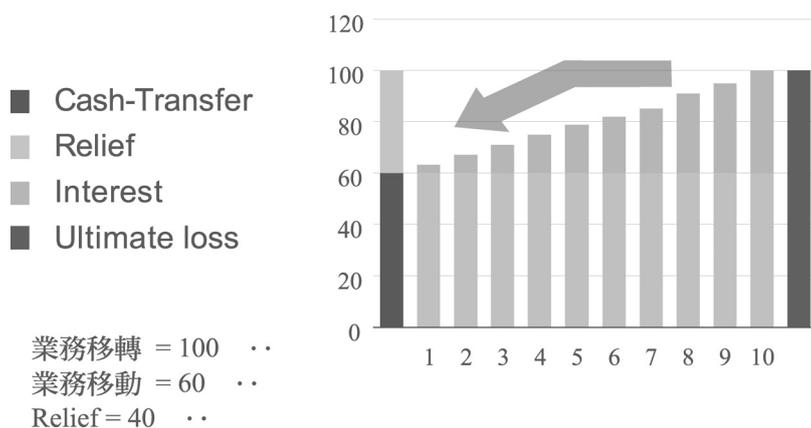
Finite Quota Share
(FQS)

Spread Loss Cover
(SLC)

Pre-funding Structure
Reinsurance

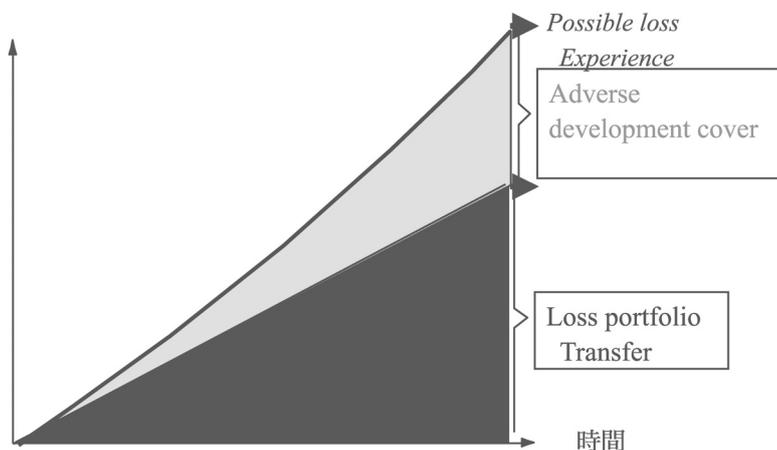
限額風險（再）保險除了具有盈餘平滑化的功能外，在很多不同情況下已被廣泛運用。例如，賠款責任轉移（loss portfolio transfer）被用來減輕公司的長期負債，如此一來，公司在進行併購交易時，會使預期的購買者感覺更加放心。（再）保險除了在地理範圍與業務險種分散風險之外，另一個基本原則就是在時間上分散風險。在（再）保險業務關係是長期的，而且雙方都明瞭核保結果暫時的不平衡可以透過費率調整、契約條款與條件在未來年度彌補回來。而現今全球市場的激烈競爭，與保險公司頻繁進出市場等因素，使得這種非正式的協議必須改為正式、具法律效力的協議。限額風險再保險交易可以建構成事先融資（未來型）或事後融資（追溯型）的形式。事先融資，係客戶依每年保費或躉繳保費的形式將保費支付給“經驗帳戶”，而這些保費將按契約規定賺取投資報酬，並用來支付最終的賠款或“回流”（flow-back）給客戶。事後融資，客戶則需在約定的時間內將再保險人替他支付的賠款還給再保險人。以上兩種交易形式的差別在於信用風險的歸屬，在事後融資的情況下，再保險人承擔了客戶違約的風險；而在事先融資的情況下，客戶承擔了再保險人違約的風險。可見契約雙方的信用評級影響著該兩種交易形式的經濟利益。

1. Loss Portfolio Transfer 的架構



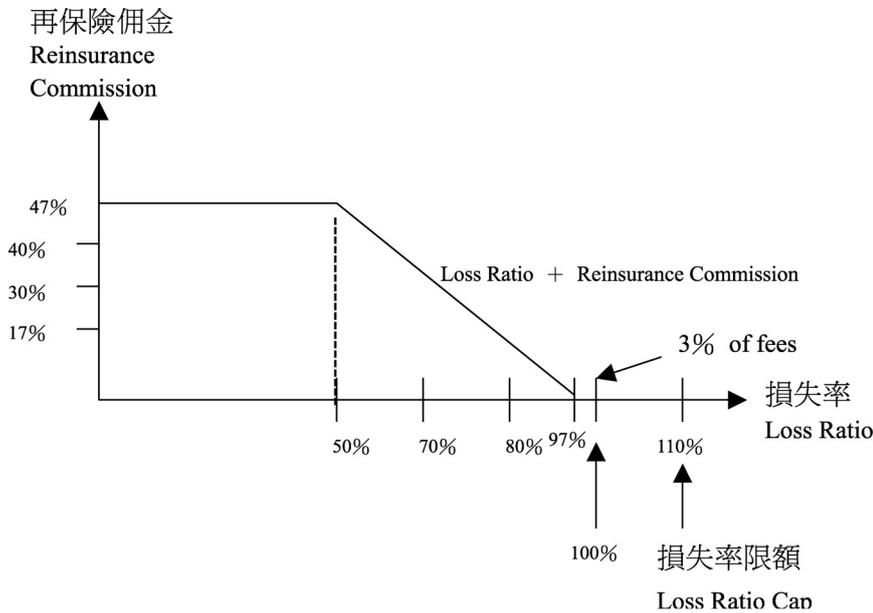
2. Adverse Development Cover 的架構

總損失支付額



3. Finite Quota Share 或稱 Structure Quota Share :

Finite Quota Share 的架構原理，就是在 Quota Share 再保險合約中設定損失率限額以及梯次佣金率。



舉例說明如下：

假設：

預期保險費收入 EPI=2,000,000，Quota Share Q/S=50%，再保險費 $2,000,000 \times 50\% = 1,000,000$

再保險人收合約費用 $3\% = 30,000$

○若，發生 800,000 之損失→ Loss Ratio=80%

則，再保險人支付原保險人再保險賠款 800,000 及再保險佣金 170,000，共計 970,000

○若，發生 600,000 之損失→Loss Ratio=60%

則，再保險人支付原保險人再保險賠款 600,000 及再保險佣金 370,000，共計 970,000

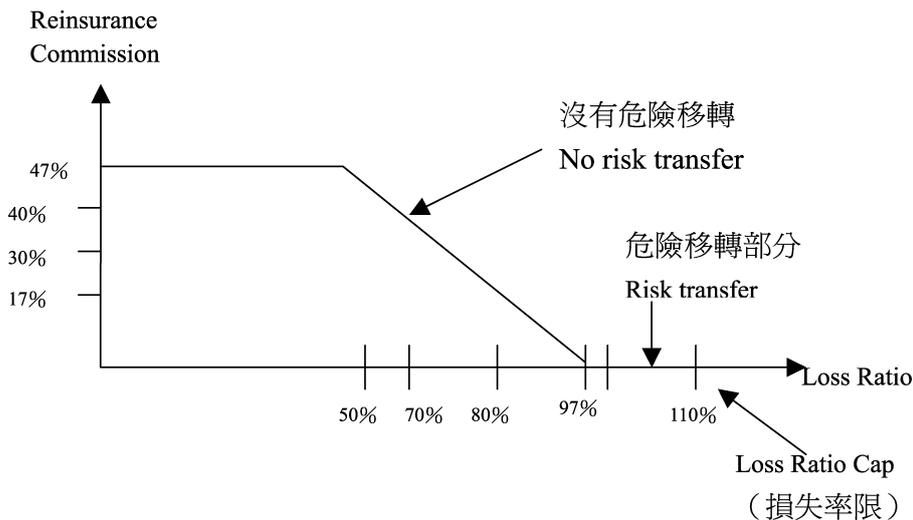
○若，發生 800,000 之損失→Loss Ratio=80%

則，再保險人支付原保險人再保險賠款 800,000 及再保險佣金 170,000，共計 970,000

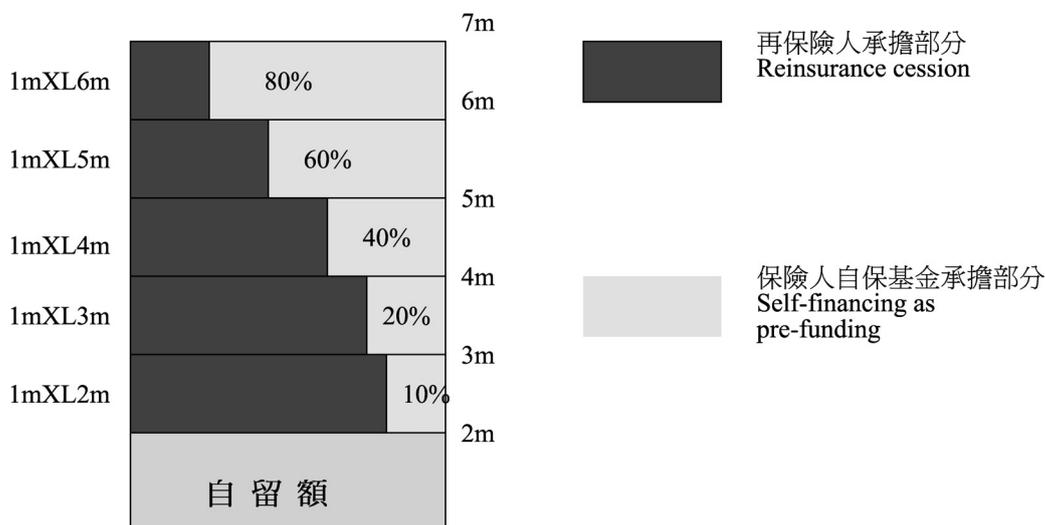
○若，發生 1,100,000 之損失→Loss Ratio=110%

則，再保險人支付原保險人再保險賠款 1,100,000，再保險佣金為 0

若，發生 1,200,000 之損失， Loss Ratio=120%，則，再保險合約只承擔 110%之 Loss Ratio，再保險人支付原保險人再保險賠款再保險賠款 1,100,000，再保險佣金為 0；亦即，再保險人只承擔 100,000 之損益差額，也就是再保險人只有承擔 10%的危險移轉。



4. Pre-funding Structure Reinsurance 的架構



第二部分：對於國內再保險市場之建議

在出國人員對於傳統與非傳統再保險作一透徹的學習與瞭解後，針對當前我國保險市場上再保險的相關問題，提出下列的心得與建議。

一、從巨大保額業務保費之適足性談起

我國產險業再保險依存度既然那麼高，那麼再保險人對於台灣保險市場的觀點就很重要，從中可以瞭解國內市場當前最重要的問題。因此，每次筆者跟國外再保險公司的人 meeting，都會問他們：台灣產險市場什麼問題最嚴重？然而大部分的回答是：競爭太過激烈，費率太低，尤其大型業務。但是當我回國，向同業的業務同仁尋求答案，卻有人告訴我：大型業務既然是自由費率，不出險，費率就夠；出險，再多的保費都不可能夠。乍聽有理，但仔細想來，這是似是而非！這完全忽略了是否因為競爭而偏離應有的費率水準？也就是逃避出單公司應找尋應有費率水準的責任。

由保險事業發展中心對於產險費率的統計中可以看得出來，從 2001 年開始，我國產險平均費率水準急遽下滑，費率自由化是政府的既定政策也是國際趨勢，但是現在連歐洲的再保人都感受到國內價格競爭之潛在危機。

這 DIC 的出現，就是國內產險公司的痛。簡單地說，就 DIC 是沒有保費對價下的自留增加了。此外，再保險人拿走他們認為合理的保費，剩下的留給 Primary layer，被迫自留的風險大而沒有再保險保障。如果 Primary layer 太大，就找同業以共保方式吃下去。有趣的是，本來 co-insurance 是危險分散的工具，更是早期團結支持價格不致下殺的重要方式，但現在，卻是低價下，不得不互助、互救、互扯下水的宿命。問題的環節在哪裡？值得我們深思。

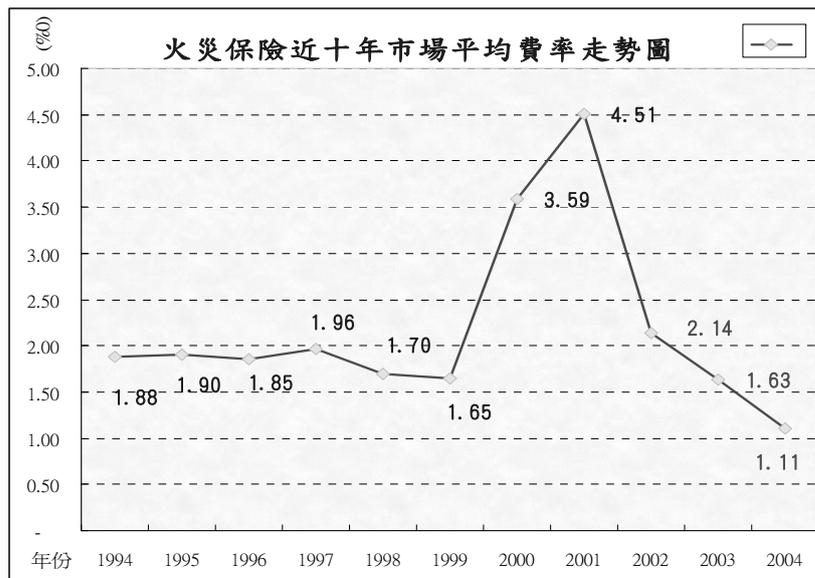
此外，保費水準如果偏離了再保險市場水準。保險公司接受這一部份的風險卻沒有得到應有的保費對價，在保費不足危險擴大情況之下，一旦發生重大保險事故，必然引起保險人的鉅大損失。所以，核保人員應該有找尋合理費率的認知，公司更應建立自己的費率統計基礎。當然，最重要的，是要積極研議導正產險市場的惡性殺價競爭。

此外，保費水準如果偏離了再保險市場水準。保險公司接受這一部份的風險卻沒有得到應有的保費對價，在保費不足危險擴大情況之下，一旦發生重大保險事故，必然引起保險人的鉅大損失。所以，核保人員應該有找尋合理費率的認知，公司更應建立自己的費率統計基礎。當然，最重要的，是要積極研議導正產險市場的惡性殺價競爭。

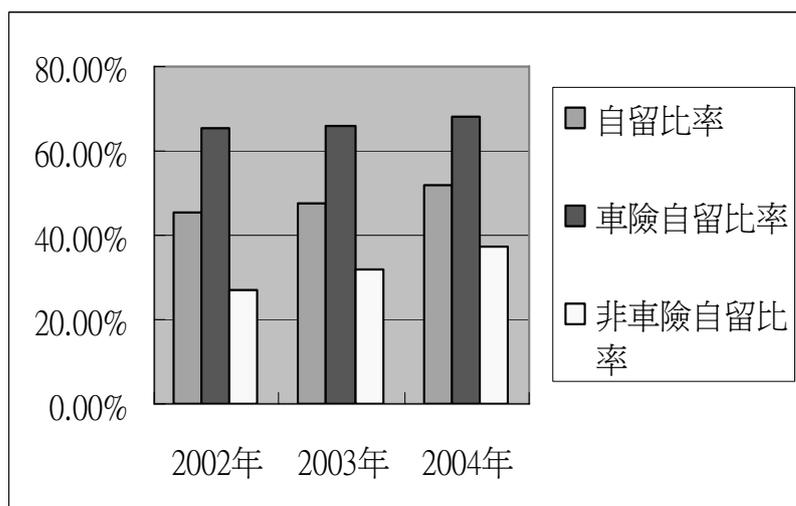
二、自留比例的檢視

自留比例偏低，一直是國內產險業存在的問題。過去十年來我國產險業的平均自留比例一直在百分之五十左右。2004 年為百分之五十二，相較於同年世界各國的平均水準百分之六十八，確實是偏低。

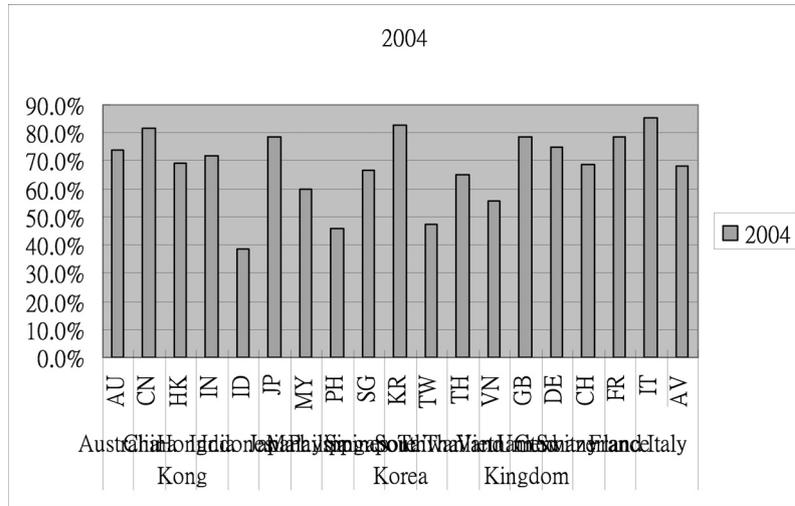
但自留比例長期偏低，不但使產險業無法壯大，也使產險業削弱承保能力以及喪失國際競爭力，甚至被取笑為國際再保人之經紀人。所以，如何提昇產險業自留比例，一直是一個重大課題。



台灣產險業平均自留比例



世界各國平均自留比例



三、非比例性再保險的檢視

我們在提倡提高自留比例之同時，必須注意，不是要增加了一大堆被逼的、非自願的自留。這在使用非比例性再保險，而費率又不足的情況更要特別留意。非比例性再保險具有「高自留」之特性，節省保費支出的同時，是不是也顧及了危險分散之基本原則，應該是保險公司策略上的決定重大考量。也就是說，保險公司是不是已經做好了風險管理的最佳措施，以有效率的分散承保風險，才是再保險分保政策擬定之最後重要因素。

所以，對於非比例性再保險的運用，保險公司要先要有：具備足夠之核保及風險控管之能力、財務能力足以支撐高自留之承保能量及具有具再保險費率釐訂能力等再保險安排技術的認知。

亦即，保險公司具備足夠之核保及風險控管之能力，包括核保人才質與量之全面提升，以因應大型及中、小型業務之核保需求，對危險累積性質或天災危險具風險控管能力，及具損害防阻專業能力等。此外，公司之營業狀況應在呈穩定成長，財務能力足以支撐高自留之承保能量，保險收入量達經濟規模，費率水準與再保險市場費率未脫節等。再保險安排之技術對於非比例性再保險亦很重要，包括合約架構具競爭優勢並與國際市場接軌、具再保險費率之釐訂能力及具再保安排之主導權，並具掌控業務品質之能力等。

過去三年國內產險業的龍頭富邦產物保險公司運用非比例性再保險之經營技術，是獲得相當的核保利潤。但是，其他公司是不是具備條件去追隨呢？我們擔心的不只是「羊群理論」的盲從而已，累積的風險，足以威脅公司的安全。

四、業績排名與營運的潛在風險

研究發現，國內產險業非理性的價格競爭與不顧業務品質的業務承接，與同業追逐業務或業績的排名有關。由於國內產險業對於業務或業績之排名是以簽單總保費為基礎，但是簽單總

保費只是名目性質的假象，只追求簽單保費業績的成長，事實上是忽略的業務品質和淨自留保費損益的真實意義。而且在這名目的業績壓力下，所衍生的市場紀律問題也讓人擔心。所以，如何幫助業者去除簽單保費的假象，走出業務或業績排名的迷思，讓淨自留保費的真實意義呈現出來，可能是我們監理機關要去努力的。

業績排名的問題，部分又和有 Fronting 業務有關係。Fronting，有些是國際再保險經紀人經手之 retail 業務，不准國內同業放入合約，亦不准國內同業自行安排再保，只能做 Fronting，是值得注意。但是把 Fronting fee 當作追求的目標，就令人質疑了，且不談市場紀律問題，再保人的信用風險是否忽略的呢？

五、正視國內天災保障不足問題

天災損失可造成產險業損益的大幅撥波動，天災的風險常被國內的產險業輕忽了。亦即，產險業對於所承保的天災危險業務並未安排足夠的再保險保障，忽略了累積的天災危險足以帶來致命的危機。

但是另一方面，國內中大型業務天災保險費率不足亦是事實，在全球天災保險承保能量不足下，亦無法提供國內的高科技產業足夠的天災保障，這是另外的議題。

對於天災再保險之因應建議是：參考澳洲訂定天災保險最少回歸期(Return period)的作法或許值得參考，亦即規定保險公司對於所承保的天災業務至少要買多少天災再保險，澳洲是規定至少要購買 250 年回歸期的地震保險。此外，應有讓業者找尋合理天災保險費率的機制。在其他配套措施方面，比如建立整合性風險管理措施、加強損害防阻、ART 之審慎運用及增加資本額等。

六、國際再保險經紀人與大型業務間之關係

談到國際再保險經紀人，國內產險業者通常會和大型業務產生部分聯想。為什麼？是不是真就如有些人所說的，他們在掌握了投保客戶的優勢下，利於他們再保險安排的尋價與報價？但是不禁又要問：這又是什麼原因？也就是，目前大型業務之報價程序：目前實務作法，是否理所當然，哪裡不對？可以改嗎？改得了嗎？有能力改嗎？

在研究中發現，國際再保險經紀人在專業能力以及掌握投保客戶來源之優勢下，對於大型業務具有強勢的主導權。有很多大型業務的承保與再保，產險公司以到了「任人宰割」的地步。其中的源由，就在於國內產險業的核保與報價的專業能力不足。因此，產險公司在專業能力上的提升，以取得大型業務客戶的信任上，是要加把勁的。

七、保險經紀人與再保險經紀人利益衝突問題

不過話說回來，國際保險經紀人的角色，是值得探討的議題。保險經紀人在直接保險或再保險交易過程中都應該是買方的代表，這在全世界都是如此。去年及本年初美國紐約州史匹哲檢察官，調查起訴保險公司給付保險經紀人 contingent commission，涉有利益衝突的案例，也

事實說明的這一點。

但是，如果同一筆業務之直接保險之經紀人與安排此一再保險的經紀人為同一人時，這時，直接業務所代表的買方是要保人，於再保險業務所代表的買方是保險人，但是，保險人也是直接業務的賣方，這時同時代表買方與賣方的經紀人，難謂無利益衝突之嫌。目前「經紀人管理規則」(94年2月16日修正)第26條規定，保險經紀業務與再保險經紀業務之執行，應盡善良管理人之責任，防範利益衝突，並遵循保險經紀人商業同業公會所訂定之執業守則。前項執業守則，應報主管機關備查。「保險經紀人公司辦理再保險經紀業務審核要點」第四點規定「同時辦理保險經紀及再保險經紀業務者，其公司內部分工及作業流程並應予區隔」，主管機關的法規已有原則性的規範。目前經紀人公會亦已由各主要國際再保險人經紀人研訂防範利益衝突的自律執業手則中，我們也希望未來能發揮一定的功能。若要進一步規範，可能要再保險法，母法中作明確的規範，在管理規則等行政命令的位階中，是有其實際的困難。

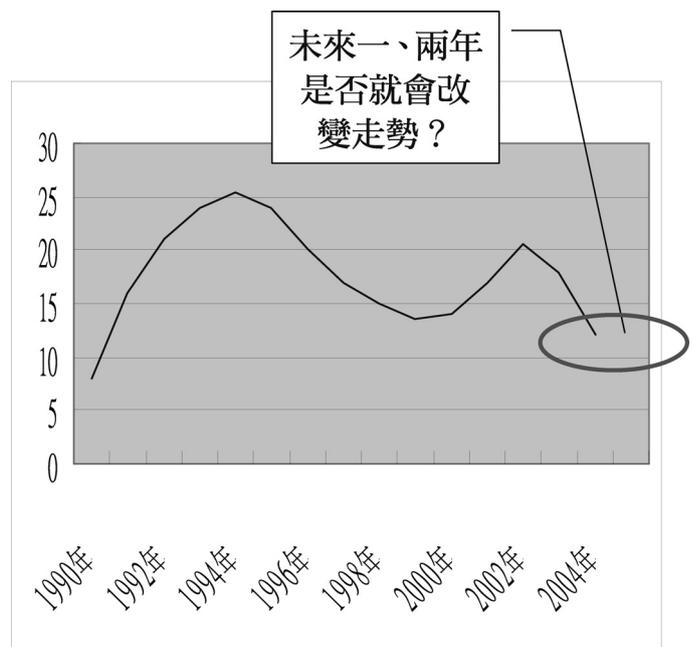
八、再保險市場價格週期之預期

再保險的價格週期 (price cycles) 對於再保險費率有相當重大的影響，價格週期都會延續數年。根據一項對於再保險價格週期的研究分析指出，影響再保險 price cycles 主要因素有兩個：保險業/再保險業的全球損失負擔波動，以及金融市場中資本投入保險業的情況。者兩個基礎對於受波及的保險公司的資本基礎都有直接影響。

在20世紀90年代初期發生的「安德魯」颶風和多起歐洲風暴，導致隨之而起的賣方市場，也就是所稱的「hard market」。同時發生再保險之供給減少和需求上升導致價格大幅上漲。

飆升的價格吸引了投資者把資金投向保險業（例如90年代在百慕達崛起的公司），又增加了保險供給使保險價格趨於穩定，再加上90年代段沒有什麼巨災發生，在該年代再保險市場呈現 soft market。但自2001起因金融市場衰退引發了新的一輪供給短缺，加上東歐之風暴、台灣921及土耳其之地震、以及2001年美國911恐怖攻擊事件，hard market 又來臨，再保能量萎縮，險價格快速飆升的結果，過去兩三年來又趨疲軟。

本來，市場預測，這一波的 soft market 至少會再持續二、三年，雖然去年美國有4個颶風，日本有10個颱風，使歐洲再保險人積極採取所謂「週期管理策略」，但估計未來一年至18個月內，市場應該仍趨 soft。但是，美國卡崔娜颶風重創再保險市場，有人預估，今年合約的 renew



就有可能影響，很可能明年初就會反映於市場上。

（註：2005年8月底卡崔娜颶風襲捲美國南部，演成一場經濟災難，可能促使國際油價、保險理賠雙雙創下歷史天價。環球透視機構分析，如果損失情節嚴重，美國第四季經濟成長率可能掛零；原來預估美國全年經濟成長率百分之三點五必將下修。Modeling Firms 對於保險損失的估計：RMS：40-60B，AIR：17-25B，EQECAT：14-22B）

九、從澳洲 HIH 事件到美國 Spezier 對於 AIU 展開調查之省思

2001年於澳洲爆發著名的 HIH 事件，牽連金額高達 5billion 澳幣（約 3.8billion 美金），已為澳洲史上最大的公司倒閉事件，且當時全球保險業及再保險業皆受到衝擊，而國內產險業亦多多少少的受到影響。依據澳洲監理當局（Royal Commission）於 2003 年所提出之調查報告顯示，該公司之垮台係由於核保不確實及無知冒進之業務擴張所致，而大膽的（audacious）財務再保險（Finite Reinsurance）安排，則為關鍵性之重要因素。

事件肇因於 HIH 保險集團未仔細評估即收購當地一家利用「不當之財務再保險」美化財務報表之保險公司 FAI 後，卻再利用「不當之財務再保險」虛增本身之盈餘所導致不可收拾之後果。從該事件之始末，或可為我們對於再保險監理或針對財務再保險之監理，帶來新的思考方向。

當 FAI 面臨高達 100million 澳幣準備金提存不足之危機時，卻於利用「不當之財務再保險」粉飾其財務狀況後，在 1999 年成功地以近 A\$300million 賣給 HIH 保險集團。就在 HIH 正式接收 FAI 後之數個月後，查出了該筆「不當之財務再保險」交易。該公司於震驚之餘，卻決定仿效（emulation）之如法炮製 FAI 「不當之財務再保險」之手法，終至事件爆發後一發不可收拾，而導致當年國際評等為 AAA 的公司亦走入衰敗之命運。

HIH 集團於 1999 年秋與漢諾威再保險公司（Hanover Re）簽訂了一項鉅額「不當之財務再保險」之合約，用以創造出未來十年內有 550million 的「理賠支應（claim recovery）」，而交易過程中唯一的支付款項僅有一筆 HIH 支付予漢諾威再保險公司 3.5million 的費用（fee），而該項交易卻不正當的（unjustified）及不合理的（unjustifiable）可以使 HIH 在 1999 年之財務報表上營收淨增加 92.4million，2000 年更增加了 108.4million。

而該事件始末中「不當之財務再保險」所指為何？應是問題的關鍵。從 HIH 及 FAI 之財務再保險交易，發現係因下列行為導致其假再保險之名而行粉飾財務之實：

1. 無（或極少成分的）風險移轉（no risk transfer）。
2. 簽訂額外協議（side agreement）
3. 未充分揭露貸款（no disclosure loans）
4. 不實的財務報告（fake financial statement）
5. 惡意之交易動機（bad business might）

今年(2005)紐約州史匹哲檢察長(Spitzer)及證券交易委員會(the Securities and Exchange Commission)針對再保險交易之調查,試圖釐清幾家主要的再保險公司是否利用財務再保險協助保險公司提升其財務結果。由於調查仍進行中,或許尚不宜先予論斷。且從正面的角度觀之,財務再保險(Finite Reinsurance)雖結構複雜,但亦有其正面的功能,若能避開如上述 HIH 及 FAI 之不當財務再保險交易行為,亦不可因噎廢食。

十、再保險與再保險經紀人監理之國際趨勢

在過去,上一世紀百年以上,對於再保險監理的觀念,認為再保險是屬於經濟、專業強勢雙方的交易,不需要保險監理機關的介入。但是近年來的發展,大型化國際再保險經紀人的崛起,以及國際再保險寡占市場之事實,從本世紀初開始,國際保險監理關協會 IAIS 在 2002 年及 2003 年連續對再保險交易及再保險人之監理訂定監理準則供各國監理關參考,今年將舉行的 IAIS2005 年年會更將討論財務再保險的監理準則。而且,歐盟保險指令和今年 1 月 14 日英國 FSA 已經將再保險和再保險經紀人納入監理。從這些發展看來,再保險對於社會經濟及保險公司清償能力的影響,已漸受到世界各國的重視。

但是,從完全倚賴行業自律之不受監理到重新納入監理的過程中,依據財務、業務之實際狀況而施予不同強度之差異化思考之再保險監理法規,應是未來的趨勢。此外,加強揭露亦是重要趨勢。例如,要求再保險經紀人資訊揭露,揭露從保險人、再保險人及被保險人方面之報酬,將成為經紀人管理之重點之一。

十一、如何擴大我國再保險市場

最後,我們來談談如何把餅做大。

台灣的 high-Tec 業務經過多次重大賠案的洗禮,在核保及理賠上業界也累積了相當的寶貴經驗,加上台灣理想的地理位置及政府自由化國際化政策的推動,我們是有屬於我們自己的競爭優勢。與其在國內自己人互相殘殺,應該積極思考如何擴大業務範圍,把餅做大。大陸兩岸業務及海外市場及國際業務應是可以積極思考佈局的。此外,對於海外高科技、國際船隊等國際業務,台灣的保險公司是有這個能力。但是,要擴展 inward 業務首要健全公司體質(提升 rating)要不然就是讓別人認識我們,組團到海外舉辦說明會,是否也可以考慮。

在擴大市場參與者方面,例如鼓勵專業再保險公司及再保險經紀公司來台設立營業據點及海外跨國企業之專屬保險公司等,有些金管會正在推動,有的正在進行研究。期待大家一起努力,創造優質的經營及競爭環境,讓我們的再保險市場、產險業更蓬勃發展。

肆、學習日誌

- 5月7日：台北搭機啟程至瑞士蘇黎世。
- 5月8日：到達蘇黎世
- 5月9日至13日於瑞士保險學院SITC (Swiss Insurance Training Centre)參加財務再保險訓練課程 Financial Reinsurance Solution，各日課程科目如下：
- 5月9日：Introduction to financial reinsurance。上午並由校長舉行開學儀式。
- 5月10日：上午 Retrospective covers，下午 Financial quota share。
- 5月11日：上午 Finite Cat XL，下午 Corridor stop loss。
- 5月12日：Legal, tax & accounting aspects of financial reinsurance (全日)。
- 5月13日：Capital management & convergence solutions。下午四時舉行結訓典禮並頒發結訓證書。
- 5月14日：週六假日於旅館自修及準備資料。
- 5月15日：週日假日於旅館自修及準備資料。
- 5月16日：本日為瑞士國定假日，於旅館自修及準備資料。
- 5月17日：正式赴瑞士再保險公司實習，於該公司舊大樓 (old building) 四樓產險事業部亞洲總部中東業務分部實習。上午由計畫安排人 Tony 及 Monica Subias 做環境及同仁介紹，下午做資料及文件導讀。
- 5月18日：於瑞士再保險公司產險事業部亞洲總部中東業務分部實習，由該部門同仁導讀該公司對於新進同仁之基本教材 Learning Workshop I--Principles of Non-Life Reinsurance。本日已完成第一章概論之學習。
- 5月19日：繼續於瑞士再保險公司產險事業部亞洲總部中東業務分部實習，由該部門同仁繼續導讀該公司對於新進同仁之基本教材 Learning Workshop I--Principles of Non-Life Reinsurance。本日已完成第二章部分之學習。
- 5月20日：繼續於瑞士再保險公司產險事業部亞洲總部中東業務分部實習，由該部門同仁繼續導讀該公司對於新進同仁之基本教材 Learning Workshop I--Principles of Non-Life Reinsurance。本日已完成第三章部分之學習。
- 5月21日：週六假日於旅館自修及準備資料。
- 5月22日：週日假日於旅館自修及準備資料。
- 5月23日：繼續於瑞士再保險公司產險事業部亞洲總部中東業務分部實習，由該部門同仁繼續導讀該公司對於新進同仁之基本教材 Learning Workshop I--Principles of Non-Life Reinsurance。本日已完成第四章部分之學習。
- 5月24日：繼續於瑞士再保險公司產險事業部亞洲總部中東業務分部實習，由該部門同仁繼

續導讀該公司對於新進同仁之基本教材 Learning Workshop I--Principles of Non-Life Reinsurance。本日已完成第五章部分之學習。

- 5 月 25 日：繼續於瑞士再保險公司產險事業部亞洲總部中東業務分部實習，由該部門同仁繼續導讀該公司對於新進同仁之基本教材 Learning Workshop I--Principles of Non-Life Reinsurance。本日已完成第四章部分之學習。
- 5 月 26 日：繼續於瑞士再保險公司產險事業部亞洲總部中東業務分部實習，由該部門同仁導讀該公司產險核保教材 Property Reinsurance。
- 5 月 27 日：上午複習基本教材 Learning Workshop I--Principles of Non-Life Reinsurance，下午做學習成果測驗。
- 5 月 28 日：週六假日於旅館自修及準備資料。
- 5 月 29 日：週日假日於旅館自修及準備資料。
- 5 月 30 日：赴瑞士再保險公司產險事業部亞洲核保技術支援部實習。上午由 U. Schweizer 先生教授天然災害再保險，下午由 S. Troeber 先生教授天然災害再保險費率模型。
- 5 月 31 日：赴瑞士再保險公司財務再保險事業部實習。上午由 R. Hajker 先生介紹資本解決方案 Capital Solutions，下午由 J. Trueb/J.Stoll 先生教授天氣保險 Weather risks products。
- 6 月 1 日：赴瑞士再保險公司財務再保險事業部實習。上午及下午皆由 R. Hajker 先生教授財務再保險之實務及個案研究。
- 6 月 2 日：赴瑞士再保險公司技術支援管理部實習。上午由 Peter Sohre 先生教授再保險公司之總和風險管理 Integrated Risk Management，下午再由 Peter Sohre 先生總和風險管理之個案研究。
- 6 月 3 日：赴瑞士再保險公司產險事業部亞洲核保技術支援部實習。上午由 Alok Kumar 先生介紹天然災害之危險評估，下午再由 Alok Kumar 先生講解地震保險 Earthquakeinsurance 之實務運作。
- 6 月 4 日：週六假日於旅館自修及準備資料。
- 6 月 5 日：週日假日於旅館自修及準備資料。
- 6 月 6 日：赴瑞士再保險公司財務金融教育中心 Financial Services Academy 實習，由 Peter Fiechter 先生及 Claudia Aihende 女士為訓練員 (Trainers)，上午為訓練內容概述，下午課程內容為為財務管理概論。
- 6 月 7 日：續赴瑞士再保險公司財務金融教育中心 FS Academy 實習，仍由 Peter Fiechter 先生及 Claudia Aihende 女士為訓練員 (Trainers)，上午課程內容為資產管理，下午課程內容為保險連結證券 Insurance-linked sec. (ILS)。
- 6 月 8 日：續赴瑞士再保險公司財務金融教育中心 FS Academy 實習，仍由 Peter Fiechter 先

生及 Claudia Aihende 女士為訓練員 (Trainers)，上午課程內容為條件性資本 Introduction to Contingent Capital，下午為財務財務再保險。

- 6 月 9 日： 續赴瑞士再保險公司財務金融教育中心 FS Academy 實習，仍由 Peter Fiechter 先生及 Claudia Aihende 女士為訓練員 (Trainers)，上午及下午之訓練課程皆為資本成本之評價 Valuation and Cost of Capital。
- 6 月 10 日： 續赴瑞士再保險公司財務金融教育中心 FS Academy 實習，仍由 Peter Fiechter 先生及 Claudia Aihende 女士為訓練員 (Trainers)，上午之訓練課程皆為現代業務分散原理 Modern Portfolio Theory，下午課程為資本預算 Capital Budgeting。
- 6 月 11 日： 週六假日於旅館自修及準備資料。
- 6 月 12 日： 週日假日於旅館自修及準備資料。
- 6 月 13 日： 6 月 13 日至 6 月 17 日再安排於瑞士再保險公司財務再保險事業部 Financial Services 實習。本日訓練主題為資本管理 Capital Management，上午由 A. Kärle 先生及 Th. Kessler, P.Favre 先生講解信用及保證保險。下午由 Stefano Lorenzini 帶領做信用及保證保險之個案研究。
- 6 月 14 日： 於瑞士再保險公司財務再保險事業部 Financial Services 實習，本日訓練主題為信用風險管理，由 Andreas Hillebrand 先生擔任講師並做個案研究。
- 6 月 15 日： 於瑞士再保險公司財務再保險事業部 Financial Services 實習，本日於 Underwriting Office and Business Dev. 學習業務實地操作，由 Roger Amrein 先生為訓練員。
- 6 月 16 日： 於瑞士再保險公司財務再保險事業部 Financial Services 實習，本日訓練主題為 Portfolio Management & Analytic，由 Bryan Niggli 擔任講師。
- 6 月 17 日： 於瑞士再保險公司財務再保險事業部 Financial Services 實習，訓練主題為財務操作 Finance & Operation，由 Dominic Weil 先生帶領並做個案研究。
- 6 月 18 日： 週六假日於旅館自修及準備資料。
- 6 月 19 日： 週日假日於旅館自修及準備資料。
- 6 月 20 日： 於瑞士再保險公司法律事務部實習，上午訓練主題為 Regulatory affairs，由該公司總律師 Heinz Kaplanek 先生擔任研討會召集人，共計有該公司法務人員 5 人參與有關公司治理、再保險法規、再保險業法規、財務再保險法規等議題之討論。下午回亞洲總部中東分部，由 León Levi 先生講解再保險之理賠處理 Claims handling。
- 6 月 21 日： 於瑞士再保險公司財務再保險事業部 Financial Services 實習，訓練主題為投資方案 Alternative Investments，由 Peter Gujer 先生帶領並做個案研究。
- 6 月 22 日： 赴瑞士再保險公司產險事業部亞洲核保技術支援部實習。實習主題為意外保險 Casualty business，上午由 Betrix Dodgson 先生講授新種保險之發展趨勢，下午由

Thomas Schärer 先生講解國際責任保險之技術發展。

- 6 月 23 日：赴瑞士再保險公司產險事業部亞洲核保技術支援部實習。實習主題為責任保險之再保險 Liability Reinsurance，上午由 Jürg Busenhardt 及 René Oefeli 先生講授環境污染責任保險之再保險，下午由 Urs Baumeister 先生講解董、監事責任保險 D&O Liability 之技術發展。
- 6 月 24 日：赴瑞士再保險公司產險事業部亞洲核保技術支援部實習。實習主題為專業責任保險之再保險 Professional indemnity insurance，由 Urs Baumeister 先生講授。
- 6 月 25 日：週六假日於旅館自修及準備資料。
- 6 月 26 日：週日假日於旅館自修及準備資料。
- 6 月 27 日：於瑞士再保險公司產險事業部亞洲總部中東業務分部實習，由該部門 Christoph Grohe 先生講授產險合約再保險 Property Treaty Reinsurance 之比例性再保險合約之費率。本日恰逢國內「ART 歐洲考察團」到訪瑞士再保險公司，遂於上午十一時三十分提前結束上午課程加入該訪問團之討論會，該訪問團一行五人，團長為金管會保險局曾主任秘書玉瓊。
- 6 月 28 日：於瑞士再保險公司產險事業部亞洲總部中東業務分部實習，由該部門 Nikki Fritz、Camilo Alvarez、Dino Toniolo 及 Ralph Wyler 等四位先生講授產險合約再保險 Property Treaty Reinsurance 之比例性再保險合約之 Wording issues、Probability theory、Setting retentions、programme design。
- 6 月 29 日：於瑞士再保險公司產險事業部亞洲總部中東業務分部實習，由該部門 Birgit Wachenfeld、Daniel Guggisberg、Georges Galey 等三人講授恐怖主義再保險及商業營業中斷保險。
- 6 月 30 日：於瑞士再保險公司產險事業部亞洲總部中東業務分部實習，由該部門 Ralph Wyler 先生講授產險合約再保險 Property Treaty Reinsurance 之費率之相關議題 Pricing methods/Exposure/Experience。
- 7 月 1 日：於瑞士再保險公司契約部實習，上午由 Gerold Lauber 先生講再保險契約條款及管理，下午由 Andreas Hohl 女士講再保險公司之理賠管理。
- 7 月 2 日：週六假日於旅館自修及準備資料。
- 7 月 3 日：週日假日於旅館自修及準備資料。
- 7 月 4 日：赴瑞士再保險公司產險事業部亞洲核保技術支援部實習。實習主題為天然災害之洪水保險，由該公司「洪水專家」Beat Aeberhardt 先生講授。
- 7 月 5 日：赴瑞士再保險公司產險事業部理賠部實習。實習主題為理賠管理 Claims & Liability Management (CLM)，上午由 Thomas Lörtscher 帶領，下午由 Joaquin Fraguera 帶領並講授。

- 7月6日：結束於瑞士之行程，搭乘下午一時三十分由蘇黎世開往慕尼黑之跨境火車前往德國，於下午五時五十分抵達慕尼黑。
- 7月7日：拜訪德國慕尼黑再保險公司，該公司於2004年為世界排名第一之再保險公司，上午於簡單的歡迎儀式後做行程及討論會議簡介，下午參觀該公司各部門。
- 7月8日：續拜訪德國慕尼黑再保險公司，由該公司「大中華區 AAA」部門人員 Gierlich, Riehm、Schulz-Sembten、Itigin、Ms. Schlüter-Mayr、Schlüter-Mayr 及 Ruß 接待，以會議方式進行主題討論，本日探討主題為巨災合約再保險。
- 7月9日：週六假日於旅館自修及準備資料。
- 7月10日：週日假日於旅館自修及準備資料。
- 7月11日：續拜訪德國慕尼黑再保險公司，由該公司「大中華區 AAA」部門人員 Gierlich, Riehm、Itigin、Ms. Schlüter-Mayr、Schlüter-Mayr 及 Ruß 接待，以會議方式進行主題討論，本日探討主題為巨災合約再保險。。
- 7月12日：續拜訪德國慕尼黑再保險公司，由該公司「大中華區 AAA」部門人員 Gierlich, Riehm、Schulz-Sembten、Itigin、Ms. Schlüter-Mayr、Schlüter-Mayr 及 Ruß 接待，以會議方式進行主題討論，本日探討主題為巨災臨分再保險。。
- 7月13日：續拜訪德國慕尼黑再保險公司，由該公司「大中華區 AAA」部門人員 Gierlich, Riehm、Schulz-Sembten、Itigin、Ms. Schlüter-Mayr、Schlüter-Mayr 及 Ruß 接待，以會議方式進行主題討論，本日探討主題為“Innovative Solutions”。
- 7月14日：續拜訪德國慕尼黑再保險公司，由該公司「大中華區 AAA」部門人員 Gierlich, Riehm、Schulz-Sembten、Itigin、Ms. Schlüter-Mayr、Schlüter-Mayr 及 Ruß 接待，以會議方式進行主題討論，本日探討主題為亞洲之天然災害保險及再保險。
- 7月15日：續拜訪德國慕尼黑再保險公司，由該公司「大中華區 AAA」部門人員 Gierlich, Riehm、Schulz-Sembten、Itigin、Ms. Schlüter-Mayr、Schlüter-Mayr 及 Ruß 接待，以會議方式進行主題討論，本日探討主題為天然災害之費率及理賠實務。
- 7月16日：週六假日於旅館整理資料及行李。
- 7月17日：結束於德國之行程搭機前往英國。
- 7月18日：赴英國 Heath Lamber 保險經紀人公司倫敦總公司研習，由 David Way 先生帶領講解倫敦再保險市場。
- 7月19日：續赴英國 Heath Lamber 保險經紀人公司倫敦總公司研習，上午由 David Way 先生帶領講解再保險經紀人業務經營實務，下午再由該公司 David Way 先生帶領作再保險經紀人業務之個案研究。
- 7月20日：赴美國 Marsh 保險經紀人公司倫敦總公司研習，上午由 Mark Gregory 先生及 Andrew Chester 先生介紹 Marsh 公司之經營實務，下午由 Patrick Dromgool 先生

介紹英國 FSA 對於保險經紀人之新監理法規。

- 7 月 21 日： 赴美國 Aon 保險經紀人公司倫敦總公司研習，上午由 Mr. John Obey 先生介紹再保險經紀人之經營實務 Reinsurance Broker Practices，包括再保險安排及再保險佣金實務；下午談監理議題，包括經紀人之監理法規及自律規範。
- 7 月 22 日： 赴美英國 Willis 保險經紀人公司倫敦總公司研習，上午由 Mr. Maurice Williams 先生介紹再保險經紀人之再保險安排及與利益衝突；下午由 Steve Wong 介紹倫敦再保險市場。
- 7 月 23 日： 週六假日於旅館自修及準備資料。
- 7 月 24 日： 週日假日於旅館自修及準備資料。
- 7 月 25 日至 29： 赴美英國倫敦勞依茲（Lloyd's of London）研習，由 Lloyd's 國際市場部的 Sherlock 小姐安排以會議之方式接待出國人員，各日會議主題及內容如下：
- 7 月 25 日： 上午拜會 Lloyd's 國際市場部主管 Julian T James 先生，會談主題為 Lloyd's 的全球發展策略，下午安排參觀 Lloyd's 大樓交易廳。
- 7 月 26 日： 上午拜會 Lloyd's 國際市場部的 James M. M. Sutherland 先生，會談主題為 Lloyd's 的全球發展策略。下午安排於 Lloyd's box 中拜訪 Liberty Syndicates，由其核保人 Gary Plowright 先生說明產險核保之流程。
- 7 月 27 日： 上午拜會 Lloyd's 資本與經紀人關係部之 Scott Campbell 先生，會談主題為 Lloyd's 資本與經紀人管理策略。下午拜訪駐英台北代表處經濟組陳寬享組長。
- 7 月 28 日： 上午拜會 Lloyd's 國際遵循部之 Rosemary F Beaver 先生，會談主題為 Lloyd's 全球分支機構之執照與經營策略。。下午拜訪中央銀行駐倫敦代表辦事處侯有源主任及王政東副主任。
- 7 月 29 日： 上午拜會 Lloyd's 高級顧問 Julian M Burling，會談主題為 Lloyd's 的經營現況與會員管理。下午拜會 Lloyd's 亞洲區執行長 John Darkin 先生，會談主題為 Lloyd's 的亞洲策略。
- 7 月 30 日： 搭機回國。
- 7 月 31 日： 返抵台北。