

行政院所屬各機關因公出國人員出國報告
(出國類別：會議)

出席「從國際倡議微型保險監理及實施
經驗-研議如何透過微型保險改進金融
服務普及」會議報告

Workshop on Improving Financial
Access through Microinsurance-
Lessons from Regulatory and
Industry Initiatives for China

服務機關：行政院金融監督管理委員會

姓名職稱：保險局科長陳清源

派赴國家：中國大陸

出國期間：98年7月13-18日

報告日期：98年10月9日

摘 要

國際保險監理官協會 (International Association of Insurance Supervisors, IAIS)、中國保險監督管理委員會 (China Insurance Regulatory Commission, CIRC) 與微型保險網絡 (Microinsurance Network) 於 2009 年 7 月 14 日至 17 日假中國大陸山西省太原市國貿大飯店共同舉行本次會議，本次會議主題 (Improving Financial Access through Microinsurance-Lessons from Regulatory and Industry initiatives for China)，期間邀請資深監理官與微型保險專家，就現行國際間推動微型保險相關議題之實務與監理、法規等議題提出分享及研討，並分享中國大陸推動微型保險之實施經驗及進行實地訪查，俾作為各國於推動微型保險研訂相關監理規範之參考；另國際保險監理官協會與微型保險網絡亦利用本次會議期間舉行聯合工作小組會議。

目 錄

壹、會議目的及過程.....	1
貳、會議議程及內容重點.....	3
一、微型保險市場最新發展與監理政策.....	3
二、保險商品之設計與管理.....	6
三、產品通路與服務.....	9
四、政策、法規與監理環境	12
五、微型保險發展之挑戰	16
六、實地訪查與參加 IAIS 及 MIN 聯合工作小組會議情形.....	20
參、心得與建議	23
肆、附件	
一、會議議程及出席名單	
二、會議簡報資料	

出席「從國際倡議微型保險監理及實施經驗-研議如何透過微型保險改進金融服務普及」會議報告

壹、會議目的及過程

一、會議目的

隨著全球經濟及金融市場的逐漸整合，許多新興經濟體在過去二十年間陸續崛起，為維持該等經濟體之持續發展動能，極需要有經濟弱勢者的持續參與。在增加經濟弱勢者獲取金融服務（financial access）的倡議下，照顧經濟弱勢者的微型保險遂應運而生，爰如何對其有穩健而適當的監理，已成為這些新興經濟體的重要課題。國際保險監理官協會（International Association of Insurance Supervisors，簡稱 IAIS）除成立微型保險次工作小組¹（Microinsurance Subgroup）投注相當人力以研究相關監理準則，2006年2月並與國際貧困扶助組織（The Consultative Group to Assist the Poor，CGAP）成立聯合工作小組共同推進小額保險的相關工作。

中國保險監督管理委員會（China Insurance Regulatory Commission，CIRC，下稱中國保監會）於2007年4月申請加入 IAIS-CGAP 小額保險聯合工作小組為成員，並自2008年起於中國大陸山西省等試辦微型保險，為擷取國際推廣微型保險之經驗，爰與 IAIS 及微型保險網絡（Microinsurance Network，MIN）²於2009年7月14日至17日假中國大陸山西省太原市國貿大飯店共同舉行本次會議，本次會議主題（Improving Financial Access through Microinsurance-Lessons from Regulatory and Industry Initiatives for China），期間邀請監理官與微型保險專家，就現行國際間推動微型保險相關之實務及監理等議題提出分享及研討，並分享中國大陸推動微型保險之實施經驗及進行實地訪查，俾作為各國於推動微型保險研訂相關監理規範之參考。

二、會議過程

本次會議期間係自7月14日至7月17日下午圓滿結束，共計四天，會議進行方式，分為研討會、實地訪查，以及舉行 IAIS 及 MIN 聯合工作小組會議。其中研討會，係分別就

¹ Microinsurance Subgroup 為 IAIS 轄下之次工作小組，旨在發展及執行微型保險相關監理準則，該小組與 IAIS-CGAP Joint-Working Group 就微型保險發展議題及在有關國家籌辦微型保險研討會或工作小組會議等事項進行密切合作。

² 微型保險網絡（MIN）其前身為國際貧困扶助組織（The Consultative Group to Assist the Poor，CGAP）。

保險市場最新發展與監理政策、產品通路與服務、政策法規及監理環境、微型保險發展之挑戰等議題進行研討；實地訪查，係至中國人壽保險股份有限公司山西省晉中市分公司聽取該分公司簡報推廣微型保險業務之實際運作情形，以及至晉中市東陽鎮車輞村實地瞭解該村實施農村微型保險之情況。本會保險局陳科長清源除全程參與會議外，並利用會議期間與IAIS秘書處人員、微型保險專家代表交換意見，除可建立良好資訊溝通管道，並進一步瞭解微型保險之相關監理資訊。

貳、研討會內容重點

本次研討會獲邀出席者，除有保險監理官、政府組織、微型保險專家及保險業者等 27 人；另外中國保監會及所屬各省保監局亦派員出席。茲將參加本次會議期間各議題主講人重要簡報內容、參加實地訪查及 IAIS- MIN 聯合工作小組會議情形摘述如下：

一、微型保險市場最新發展與監理政策

（一）中國大陸微型保險推廣情形

中國保監會主席助理陳文輝於 98 年 7 月 14 日研討會表示，2002 年包括世界銀行與國際組織在內的 33 個發展援助組織與機構，共同成立專門爲了服務扶助貧困人口的國際貧困扶助諮詢工作小組(The Consultative Group to Assist the Poor, CGAP)。2006 年 2 月國際保險監理官協會與國際貧困扶助組織(The Consultative Group to Assist the Poor, CGAP)共同成立聯合工作小組推動微型保險相關工作，而中國大陸保險監督管理委員會(CIRC)更於 2007 年 4 月申請正式加入該工作小組爲成員，積極參與國際間推動微型保險(中國大陸稱爲小額保險)的事務與合作。

渠認爲微型保險是微型金融的重要組成部分，也是一種有效的金融扶貧手段，通過建立爲低收入人群提供保險保障的運行機制，推進保險服務和金融服務的普惠性。發展微型保險，對於建設社會主義新農村，促進農村社會和諧具有重要意義。2008 年 6 月，中國保監會在山西省等 9 個省(自治區)推動農村微型保險人身保險試辦工作。一年來試辦成果豐碩，第一，建立了面向低收入群體的服務網絡。第二，微型保險覆蓋面不斷擴大截至 2009 年 6 月底，中國大陸農村微型人身保險試辦已擴展至 19 個省(自治區)，共承保超過 610 萬農民，保費收入超過人民幣 4.1 億人，爲農村之農民合計提供約人民幣 810 億元之風險保障。第三，探索了服務低收入群體的模式。目前形成了較爲典型的幾種微型保險銷售模式：一是全村統一承保的保險村模式，二是農村營銷員個人分散銷售模式，三是與新農合、微型信貸機構等第三方機構合作模式，四是政府提供保費補貼模式等。

渠並表示，推動保險服務的普惠性是金融政策始終應堅持的目標，也是保險業發展的戰略性機遇。發展微型保險應堅持可持續的原則：一是「願意買」，就是微型保險產品一定要能滿足低收入群體的真实保險需求；二是「買得起」，就是保費水平和支付結構應與低收入群體的收入水平和收入來源相匹配，經營模式要能有效降低銷售成本。三

是「買得到」，就是經營模式和服務網絡要能滲透到低收入群體，讓農民群眾能夠方便快捷的購買產品和接受服務。四是「買得值」，保險公司應能賠盡賠，做好保險服務，使低收入群體感到購買保險物有所值。

渠最後表示，保監會將進一步加大推動微型保險發展的力度。第一，積極爭取各級政府部門的支持。政府的支持和推動應在建設普惠性保險體系中發揮核心作用。第二，根據低收入人群特點，遵循因地制宜的原則，制定靈活、適宜的微型保險監管政策。第三，市場主體應加強創新，既要大力推進經營管理制度的創新，也要注重新技術的運用。

（二）推廣微型保險重要課題

主講人 Mr. Craig Thorburn 自 2002 年即擔任世界銀行高級金融服務專家，主要工作係負責協調金融制度團隊各項保險計畫及提供技術援助諮詢，其研究工作內容包含保險市場發展與建構相關法規及監理，在加入世界銀行前，曾於 1996 年擔任澳洲政府精算人員，並於 1998 年擔任人壽保險監理部門主管。而且值得一提，T 君之前曾代表世界銀行擔任 IAIS 清償能力工作小組（Solvency Subcommittee）主席，因此渠擅長於保險財務監理相關工作。

T 君認為以目前而言，微型保險近年來由於快速成長發展，因此在保險市場發展過程上具有重要意義，尤其在保險市場尚處發展中之國家，其所帶來之社會安全及安定經濟功能，尤其重要。

T 君表示雖然各國均有傳統之商業保險可供民眾依自身需求選擇投保，但是對於低收入族群，多數受限於經濟能力，而無法自保險市場購買該類保險商品，以移轉自身所面臨之風險。尤其對於一些開發中國家之低收入人口，政府無法提供醫療及各項基本保障，本身又無法獲取商業保險保障，致本身需自行承擔所面臨之死亡、殘廢、疾病、工作所得喪失及農作物因各類天災致無法收成等風險。由於微型保險具有保險費較低廉、保險商品設計簡單及容易購買等特色，因此微型保險之推展，對於一些開發中國家之低收入族群可提供基本之金融服務。

T 君並表示，微型保險商品之設計不能沿襲傳統保險商品之思維，一定要先調查及瞭解民眾之需求，再據以設計相關保險商品，而且保單條款內容一定簡單，且對於除外或不保事項應朝有利於被保險人角度去思考。至於銷售微型保險之通路，應採多樣化及便利性為原則，如此方能降低銷售成本，倘若無法克服銷售通路問題，恐會對推動微型

保險產生阻力。

最後，T 君認為推動微型保險是否成功之關鍵，乃在於當地國之政府主管機關是否全力支持，以及是否訂定相關法規以供遵循。渠並表示，在中國大陸，農民係代表低收入族群之一環，因此應提供農民適合之微型保險，藉以移轉所面臨之相關風險，例如應積極推廣農作物相關保險，藉以提高投保覆蓋率，如此來能讓那些農民脫離貧困之窘境。

(三) 倡議保險服務普及化 (The Access to Insurance Initiative A2ii)

Dr. Brigitte Klein 服務於德國技術公司 (German Technical Cooperation, GTZ)³，負責財務制度及私部門發展專案計畫，其主要研究領域以農村金融服務為主，在加入 GTZ 前，Ms. Brigitte Klein 在德國 Humboldt University of Berlin 擔任教授，主要研究於農業市場發展及農村微型貸款。

K 君簡報內容係介紹倡議保險服務普及化 (The Access to Insurance Initiative A2ii)，渠首先說明 IAIS 與 MIN 聯合工作小組目前正在研擬推動 The Access to Insurance Initiative A2ii 計畫，A2ii 係一個全球性保險計劃，其主要目的係為發展一個保險適用之標準及指南，提供 IAIS 其所屬新興國家及開發中國家會員參考，俾其保險法規及監理架構得以與國際保險監理標準一致，以及提升新興國家保險監理官相關監理策略及技能，讓他們瞭解如何利用有效之監理方式，進而落實推動對低收入人口提供保險相關服務之目的。渠並表示，國際貧窮扶助組織 (CGAP) 與 IAIS 於 2006 年開始成立聯合工作小組之後，每年邀集工作小組成員開會至少三次，主要係討論推動微型保險相關事宜之研究、研訂相關保險指南，以及各項會議主題、內容及教育訓練，未來之工作重點係研議如何落實 A2ii 計畫，擴大提供低收入族群保險服務，進而達到保險全面普及化之目標，渠並表示 A2ii 計畫將於今 (98) 年 10 月巴西里約第 16 屆 IAIS 年會中報告後實施，優先推動實施該計畫之地區以拉丁美洲、非洲及亞洲地區國家。

K 君並表示，由於各國之保險監理法規及政策不同，因此進行研析比較各國保險監理法規間之差異，進而建立一套國際間可共同接受及適用之保險監理準則尤其重要，不過要達成此目標，非僅需工作小組成員之努力，尚有賴各國保險監理官之支持及提供具

³ GTZ 是一個在全世界致力於推動持續發展、進行國際合作的服務性企業，創建於 1975 年，總部設在德國法蘭克福，由德國政府捐助成立，屬於非政府機構 (NGO)，其主要為德國聯邦政府工作，其主要客戶係德國經濟合作發展部 (German Federal Ministry for Economic Cooperation and Development, BMZ)。

體意見。渠最後表示，A2ii 不僅可提供保險監理官研擬監理法規方向之參考，亦可加速監理創新以保障消費者權益及回應保險產業之需求，有助於保險市場之發展。

二、保險商品之設計與管理

(一) 研發有價值之微型保險

Mr. Ulrich Hess 目前擔任世界糧食組織（World Food Programme）風險降低與災難減緩政策研究小組負責人，其專長在於研究降低新災難風險之策略。H 君以中國大陸及其他各國推廣天氣指數型保險（Weather Index Based Insurance）之經驗，簡報說明天氣指數型保險對於改善農民之財務狀況及確保農民所耕作之農作物得以穩定收入幫助甚大。H 君說明天氣指數型保險與一般傳統型保險不同，該商品啓動理賠之事故並非以被保險人實際損失為評估標的，而是連結與天氣有關之標的，例如溫度、雨量及風量等。

H 君表示天氣指數型保險可以設計成微型保險，也可以設計為非微型保險，此乃是全球飽受溫室效應及聖嬰等現象之影響，因此對於天氣變化所帶來之影響層面已不似以往容易預測，也因此對於農作物或其他產品（例如雞蛋、牛奶）之產量帶來嚴重威脅，是以因天氣變化所致之損失已不容忽視。H 君並表示，天氣指數型保險可以銷售給一般小農民，因此它理賠速度非常快，不似傳統型保險商品，還需評估實際損失金額；而且它的管理非常方便，因此較易被農民所接受。

H 君認為天氣指數型保險可以降低農民因天災所致之農作物損失之風險；另一方面對保險人而言，此類商品因設計簡單可降低交易成本（例如行銷及理賠成本）；而且從政府角度，開發此類商品可提供農民基本保險保障，藉以移轉巨災風險，有助以改善農村普遍貧困之現象。綜上，天氣指數型保險其優點大致如下，容易管理、容易安排再保、保險標的及保險時間明確、低交易成本以及無道德風險之問題。然而，天氣指數型保險仍面臨一些問題，例如，實際損失與理賠金額不一致之問題，此即所謂之基礎風險（Basis risk），而且開辦此類保險商品，初期必須於承保地區設立天氣觀測站，俾分析各項天氣變化，並根據以往統計數據，綜判未來天氣變化趨勢，因此保險公司初期必須投入相當高之研究及發展成本（research and develop start-up cost）。

H 君認為推廣天氣指數型保險需配合下列事項：

1. 政府需介入，如此才可以提供農民投保率，降低各項災難風險。
2. 保險費需由政府或其他福利機構補助，如此才能提高農民投保意願，減輕農民負擔；而

且，從另一方面，投保率提高，表示投保人數增加，進而天氣指數型保險其規模相對提高，有助該類保險商品之持續推廣。

3. 農民投保天氣指數型保險，有助於其各項融資之辦理，對於改善其財務狀況有所幫助。
4. 推廣此類商品，為降低行銷成本，一定要配合瞭解當地民情、習慣，且可以利用代理人等通路，以發揮保險績效。

最後 H 君以中國大陸為例，2003 年僅約 40 萬農民獲得該類商品之保障，至 2009 年已有 175 萬農民獲得保險保障，其中又以安徽省推廣天氣指數型保險效果最好。H 君並表示德國技術公司（GTZ）已在中國大陸研究推廣天氣保險多年，其中乾旱保險業獲中國保監會核准銷售，顯示未來天氣指數型保險在中國大陸政府之支持下，將可持續推廣，以提供農民天災之保障。

（二）發展有價值之微型保險

Mr. Brandon Mathews 之前服務於美國國際集團（American International Group）負責拉丁美洲保證型商品之業務，於 2007 年加入蘇黎世集團擔任微型保險業務部門主管，負責推廣相關微型保險業務。M 君表示保險之推廣對於國內經濟成長是有幫助的，例如促進商業交易、減少儲蓄增進消費、有助於資本重新分配，以及降低或減緩損失。因此好的保險商品是要能夠真正改變被保險人之行為，讓保戶瞭解保險之真正意義，亦即要讓保戶買到屬於他們真正需要之商品。

M 君表示商品之設計需要能創造顧客價值，亦即保險公司於設計保險商品應考量下列三點：

1. 被保險人可以因擁有正確及真正需要之保險，因此於損失發生時，可以從保險獲得賠償以弭補經濟上之損失。
2. 被保險人購買保險應該需要瞭解商品之內容、條款意義以及可能之各種結果，如此才能真正達到個人財務重新分配及風險移轉之目的。
3. 最好之商品甚至能夠為那些尚未購買保險之族群，因接觸該商品之資訊或服務，進而獲取新的風險管理觀念而獲益。

M 君並表示保險業之直接費用或佣金之可運用多寡，與所承擔之風險並無直接關連性，因此於銷售微型保險應選擇最便利之銷售管道，藉以降低營業成本。M 君認為保險公

司於推動微型保險初期策略應朝該類商品讓潛在顧客接受、中期則應透過商品創新、中長期始可藉由市場佔有率及保戶投保率增加而得到較好之投資報酬。渠並表示好的微型保險商品應儘量降低一些不必要之作業，例如：

1. 最好設計適用所有被保險人之保證單一費率，如此該商品較易推廣及銷售。
2. 事先規劃並確定目標商品 (targeted products)，例如婦女健康保險或特殊之財產保險，因商品屬性確定，其所欲銷售之對象亦能明確界定，如此一來較易銷售該類商品。
3. 對於一些可能發生之非意料情形，應事先評估並將可能衍生之成本或責任予以納入考量，避免費率明顯不足或產生爭議；例如在玻利維亞，保險公司同意保戶在 30 日內繳交保費即可，如此可能增加保險公司利息成本負擔，以及增加停效或重新出單之風險。
4. 可設計一些異於傳統型保險商品之給付態樣來降低道德性風險，例如實物填補可降低現金給付之風險。

最後 M 君綜上表示，保險公司設計之保險商品其真正價值如下：

1. 顧客從保險商品所得到並非僅有理賠給付，而係參與該保險之預期利益及所獲得之保險服務。
2. 由於微型保險仍屬商業保險，非一般社會保險，因此除非有政府補助，保險提供者除應確保獲利外，並應著重於商品創新所帶來之利益。例如於非洲可常見民眾利用車子輪胎來運水，該例子就是創新。
3. 應從過去之經營結果予以檢討改進，並採取較適合之作業模式，以提升銷售能力。
4. 最好之微型保險商品應係最符合民眾需求及最公平之商品。

(三) 中國大陸推廣農村微型財產保險之經驗

中國人民財產保險股份有限公司（下稱中國人保）副總裁王和先生（Mr. He Wang）表示，2008 年公司種植養殖兩業保險之保費收入為 9.73 億人民幣，保費收入較上期成長 114.45%，承擔之風險責任高達 1445.51 億元。2008 年該公司總共承擔政策性農房保險之風險責任限額為 3355.57 億人民幣，以及積極參與農村合作醫療保障體制的建設，為 500 餘萬農村居民提供保險服務，解決農村居民貧困等問題；另積極推廣農村借款人意外險和計畫生育保險等業務。另王先生表示，目前中國大陸開展之新型農業保險計有約 160 多種，種類非常多，保障之範圍包含種植業、養殖業、農機具和農房等。其中農房保險、農村勞動力意外傷害險、天氣指數保險、農村信用保險規模正迅速擴大中，其中農業保

險從 2006 年 8.8 億人民幣，2007 年之 53.3 億人民幣，到 2008 年已成長至 110 億人民幣。

王先生並表示由於中國大陸農村地域非常大，因此於實際推廣農村微型保險發現，農村居民經濟收入較低以及管理風險能力較弱、農村人口流動性大，致續保率偏低及理賠困難、以及存在之逆選擇及高道德風險等三大問題，該公司為解決上述三大問題，爰致力於技術之創新，並提出以下具體措施，依據低保費、高覆蓋原則，開發農村適合之商品、建置資訊系統，被保險人可隨時查詢相關資料，因此農民縱使離開原居住之農村，亦可掌握投保狀態、強化承保、理賠及服務流程，避免可能發生之逆選擇案件發生。

王先生並表示，2008 年，中國人保在中國保監會之推薦下，向國際勞工組織（ILO）申請“農民工微型人身保險創新項目”，經過該組織審核，於同年 11 月獲准，2009 年 3 月，中國人保並與該組織正式簽署資助協議，成為中國大陸首次獲得國際組織支持的微型保險項目，該保險項目試辦時間為期三年。其次，2009 年，中國人保與中國大陸各地方政府如廣東省、浙江省等 15 個省市自治區簽署了合作協議，共同為發展農村保險業務提供制度面之支持。

三、產品通路與服務

（一）中國大陸推廣農村微型保險之經驗

中國人壽保險股份有限公司（下稱中國人壽保險公司）總裁萬峰先生（Mr. Wan Feng）簡報該公司於中國大陸推廣微形保險（中國大陸稱微型保險為「小額保險」）之情形。渠表示，自 2008 年 8 月起，中國人壽保險公司率先在山西、四川、湖北等九省（區）推廣試辦農村微型保險，截至 2009 年 5 月，試辦地區之範圍已擴大至安徽、河北等 18 個省（區），試辦以來已累積承保人數達 630 萬人，保險費收入達 1.38 億人民幣。該公司推廣微型保險試辦之主要作法及特色如下：

1. 開發便宜實用商品，讓農民買得起。
2. 研究有效之銷售模式，讓農民買得到。
3. 加強各項宣導活動，讓農民瞭解微型保險。
4. 提供誠信便捷之服務，讓農民買得放心。
5. 從試辦推廣微型保險之過程擷取經驗並予以檢討改進。

中國人壽保險公司為滿足廣大農民之基本保障，先後推出 12 種微型保險商品，如微型定期壽險（包含微型個人、團體定期壽險及微型貸款借款人定期壽險）、傷害險（包含

一般微型個人及團體傷害險、微型交通意外傷害險、微型貸款借款人意外傷害險)、附加醫療險(微型意外費用補償醫療險、微型交通意外費用補償醫療險、微型意外費用補償團體醫療險),農民每年只要支付保費約人民幣 17 元至 26 元,就可以獲得約人民幣 2 萬元保障,這些商品內容具有保障性、優惠性及簡易通俗性等三大特色,讓農民買得起及看得懂。萬先生並表示為達到農民容易買到微型保險,中國人壽保險公司開發出四種銷售模式,分述如下:

- 1.以保險村建設為基礎之「全村統保」模式,是目前推廣微型保險業務量占最大之模式,其主要作法是與村委員會合作,對全村符合條件之村民進行統保,以實現「一張保單保全村」,通常此模式其保費負擔又可區分為村民個人自行負擔、村辦企業為村民支付,以及政府補助等三種方式。
- 2.與政府惠農政策相結合的「聯合互動模式」,主要利用服務網絡收費與提供相關服務,有效地減少額外銷售及服務管道之費用。
- 3.與農村金融機構合作的「信貸保險 1+1 模式」,藉由與農村金融機構合作,開展微型貸款借款人保險之業務,推廣農民在貸款時可以自願性購買意外傷害保險,如此一來,不僅農村金融機構得以放心核貸,貸款之農民其家庭亦可以獲得保障。
- 4.能人投保、回饋鄉親的「小型團單」模式,亦即透過當地鄉村較富有、地位較崇高或對於農村公益事業較熱心之人士,藉由他們的出資幫忙繳保險費,以小團單方式,為村民購買微型保險。

最後萬先生表示,中國人壽保險公司將秉持著簡化核保手續、設計組合性商品藉以滿足部分農民不同之保障需求,以及開展三上門服務(亦即上門辦保險、上門收續期保險、上門送賠款金額)。萬先生並表示此方式可提供農民較便捷服務,雖然行銷成本可能較高,且與南非實施方式不同,但這是該公司朝著網點到鎮、人員到村及服務到戶的服務新體系目標政策。

(二) 菲律賓推動互助微型保險經驗

菲律賓於 1986 年成立農業研究與發展中心(The Center for Agriculture and Rural Development ,Inc. (CARD. Inc.)),該組織是一個非營利、非政治性基金會,其目的是為了提升貧窮的菲律賓農村人群之生活品質,於 1989 年開始於農村試辦推動微型信貸,並於 1999 年修改其工作任務及願景,並重新檢討將 CARD 定位為是一個 Mutually

Reinforcing Institutions，因此即據以更名爲 CARD MRI，而 CARD MRI 其組織成員包含 CARD NG、CARD Bank、CARD Mutual Benefit Association (MBA) 及 CARD Microinsurance Agency (CAMIA) 等。

菲律賓 CARD 互助福利協會 (CARD MBA) 總經理 Mr. Alexander M. Dimaculanganru 就該協會推廣微型保險之情形分享給與會人員。D 君表示 MBA 是一個非營利機構，主要工作係致力於提升婦女福祉、提供會員因死亡之財務援助以及貸款補償等服務，渠並表示，MBA 雖然不是保險公司，但是係依據菲律賓保險法中與微型保險相關之監督規定 (第七章 戶互助利益組織) 2001 年向菲律賓保險委員會 (Insurance Commission) 申請經營微型保險業務執照，並受到證券及交易委員會監督 (Securities and Exchange Commission)。

D 君表示在菲律賓成立互助福利協會所需資本額不高，而且申請程序簡便，MBA 是目前菲律賓最大也是最具代表性的農村微型保險機構。CARD MBA 目前約有 86 萬戶會員，提供之保險保障成員更高達約 430 萬人以上，因此平均一戶約有 5 人成員受到保險之保障。MBA 目前銷售之保險商品非常多樣化，包含一般壽險、傷害險、全額貸款保險計畫 (All loan Insurance Package)、交通工具意外醫療保險、退休保險計畫等，提供農村低收入族群一個基本保險保障。

D 君並表示由於申請貸款者即自動成爲 MBA 會員，因此於核保過程中可降低一些道德風險；另外爲提供所屬會員快速理賠，原則上於接獲理賠通知後 24 小時內賠付；如果被保險人因死亡已埋葬則因調查需要，會延後於 3 至 5 天內完成賠付。

(三) 創新之銷售通路

Mr. Ian Ross 服務於南非 Hollard Insurance，渠表示在南非經營微型保險業務者仍以一般保險公司爲主，但是大部分均提供喪葬保險商品。渠表示與其他保險商品不同，此類商品在南非的需求量非常大，因此也吸引了一般商業保險公司競相投入銷售此類商品。也正因如此，其他類型之微型保險商品在南非並不流行。

R 君表示在南非銷售喪葬保險的主要通路係透過殯儀館、代理人或經紀人完成。由於保險公司基於經營成本及產品特質考量，一般不會透過自己的分支機構或另行發展其他銷售管道，因此保險仲介尤其重要。最主要原因是喪葬保險較其他保險商品更容易透過仲介銷售，然而引起之理賠風險相對較高，畢竟不容易掌握實際狀況。

R 君以南非經驗爲例，認爲推廣微型保險，其商品設計及行銷管道應注意以下各點：

1. 提供微型保險服務之機構或保險公司應與監理機關維持良好關係，畢竟在南非銷售微型保險仍有諸多法令適用之問題。
2. 既銷售微型保險予保戶，則彼此間應維持相互信任之關係，如此方有助於日後微型保險之推廣。
3. 保險仲介者所扮演之角色非常重要，包含如何傳達保戶正確之商品價值。
4. 必須以顧客為導向，為顧客設計適合之商品。
5. 應編印廣告文宣，讓保戶充分瞭解商品之內容，且應讓潛在客戶容易取得，例如可放置在一一般雜貨店或超市，供民眾索取。
6. 產品應經過調查設計，針對不同年齡層設計不同種類之商品；例如不應將喪葬保險商品銷售給 19 歲之年輕保戶。
7. 透過與超市合作，將保險商品放入購物籃子，啟動了銷售保險商品之第一步，但此銷售管道模式需符合主管機關之規定。R 君表示在南非提供保險銷售需具備一定條件，然此銷售模式在南非甚為廣泛，惟由於超市或超市客服人員不具保險代理人或經紀人資格，因此有適法上之問題，惟主管機關通常不主動取締。
8. 保險單條款內容應簡單，讓保戶容易瞭解，有助於達成交易。
9. 在南非由於民眾使用手機非常普遍，因此保險公司均與電信業者合作，利用手機簡訊通知保戶繳交保險費或提供保險理賠服務。
10. 現階段在南非為避免理賠爭議，有關微型保險理賠之受益人必需提供銀行帳戶方能得到保險公司理賠，不過並非一定要被保險人或受益人之帳戶。
11. 提供強而有力之銷售通路，確保保戶繼續投保。
12. Hollard Insurance 與 TIE 合作，利用智慧卡 (my house card) 提供保戶保費、理賠及相關保險訊息之服務，即屬通路創新。
13. 應加強保險教育宣導，讓更多需要保障之低收入族群獲得適合之保險商品。

四、政策、法規與監理環境

(一) 微型保險與保險核心監管原則 (Microinsurance and Insurance Core Principles)

IAIS 秘書處 Mr. Arup Chatterjee 就微型保險之意義、法規及 IAIS 保險核心原則 (Insurance Core Principles, ICPs) 相關議題進行簡報分享，茲就其簡報內容重點摘述如下：

C君首先說明微型貸款（Microfinance）與微型保險（Microinsurance）雖然均提供小額的保障或財務援助，但兩者是有差異的。因為保險是要針對個別個體風險評估，而且是透過保險契約來提供服務及保障，所以是一個非常複雜的商品。而且由於微型保險涉及諸多跨部門與監理問題，因此必須重新評估保險核心原則，將微型保險所涉相關議題納入該原則，俾 IAIS 會員於實施或推動微型保險有所依循。另 C 君並表示，IAIS 與 CAGP 聯合工作小組雖於 2007 年提出微型保險監理與法規報告（Issue in the Regulation and Supervision of Microinsurance）⁴，但為使會員國於發展微型保險過程中有所參考或遵循，目前正在研議微型保險發展指南，預計於 2010 年訂定完成。

近年來國際間雖致力於研究改善一些開發中國家或新興國家貧窮人口之所得收入，俾降低普遍貧窮之現象，惟畢竟影響所得高低之因素眾多且較無法掌握，因此成效較差。為此，與其研究如何增加所得收入藉以降低貧窮降低，倒不如透過提供一些保障，藉以移轉貧窮人口所面臨之風險。根據調查在一些開發中國家，貧窮人口普遍無法透過購買保險來獲得保障，探究其原因不外乎保險費偏高、商品保障內容不符合需求等。因此必須針對這類人口或族群設計適合之保險商品，方能提供相關保險服務。另依據前述微型保險法規與監理之報告，微型保險被定義為，由各種不同機構針對低收入人口

（low-income population）提供保險保障，而該保險運作仍應符合一般商業保險實務規範。至於微型保險主要特色，包含保險商品設計應朝包容性、藉由團體方式推廣以提昇效率及服務、保險商品內容設計應簡單及減少一些不保事項、著重消費者保護、相關經驗統計資料受限制、保費之收取與一般商業保險運作有異，以及端賴多樣化之行銷通路管道。

C 君認為以下之監理政策及法規層面問題，是影響微型保險得否順利發展之重要議題，例如，財務監理政策（亦即主關機關對於保險業經營微型保險，其財務監理是否採不同規範）、監理方式（積極主動或被動）、監理負擔（例如法規適用除外之衝擊、法令遵循之衝擊等）、微型保險定義、經營微性保險執照或要件、公司治理規範（對於非屬保險業之機構銷售微型保險，是否亦需要該類機構遵循公司治理、保險會計作業及資訊揭露等規範）、市場行為監理、仲介監理（是否允許多樣化不同之保險仲介通路、是否修正相關法令以符合特定行銷通路之運作，以及佣金應予設限，以降低營業成本）、消費者

⁴該報告係由 IAIS 與 CAGP 聯合工作小組在 IAIS 核心原則（ICPs）下，於 2007 年共同研擬出之微型保險法規及監理，俾供 IAIS 所屬會員於推動微型保險其監理參考。

保護（例如核保理賠採簡易程序、提升消費者對於保險之認知）與監理及執行。至於其他層面，諸如保險業之意願、再保險市場支持與否、保險商品設計是否符合低收入人口期待、反洗錢法令與微型保險連結問題及稅賦優惠措施等課題，亦均會影響一個國家是否順利推動微型保險。

另對於保險業是否宜設計銷售微型健康保險部分，C君表示由於每個國家對於國人所提供之基本醫療服務差異甚大，似宜先瞭解當地國提供醫療服務之範圍及預算，據以研析銷售微型健康保險之空間，以免造成醫療資源重疊，因此尚難客觀評斷。在南非雖訂有微型健康保險之相關法規，供保險業者遵循，據以提供南非居民微型醫療保險之保障，然而醫療保險在核保及理賠作業上與一般壽險及傷害險差異甚大，因此於推動微型健康保險仍須謹慎，並且需有完善之配套措施，以免影響保險業之財務健全及引起一些理賠爭議，造成民怨，而徒增政府及監理官之困擾。至於其他保險商品，例如天氣指數型保險（Weather Index Insurance），由於其理賠條件係以符合一定條件（例如雨量、溫度），即依約給付，並非依被保險人實際損害程度予以理賠，因此該類商品究竟是保險？還是衍生性商品（Derivative）？仍有爭議，雖然其於理賠作業上異於一般財產保險，可快速提供理賠服務，但是其主要缺點，在於保險給付與實際損失間無法一致，因此仍有可能出現被保險人雖有實際損失之情形發生，但無法從保險獲得理賠之情形，這些問題未釐清前，恐造成法規及監理上之困擾。

最後，C君表示擴大推展微型保險服務，需要有下列之必要措施。

1. 檢討修訂保險核心原則。
2. 法令需滿足投資者之需求。
3. 適度之租稅優惠誘因。
4. 商品設計簡單，核保及理賠程序簡化，以減少申訴。
5. 建立申訴管道機制。
6. 落實保險教育，一方面增進民眾保險相關常識；另一方面建立教育機構（例如精算）與保險機構間之合作，共同推動微型保險。

（二）微型保險主要財務績效指標（Key Financial Performance Indicators for Microinsurance）

本議題係由任職於盧森堡 ADA（Appui au Developpement Autonome）Ms. Veronique

Faber 主講，渠自 2004 年即加入 ADA，負責微型金融及計畫協調工作，目前擔任微型保險網絡秘書處協調負責人。F 君認為微型保險其性質仍屬一般傳統商業保險，僅係其對象為低收入族群，因此保險公司於經營微型保險仍應遵循一般保險運作原則，而保險主管機關更需要透過一些績效指標來瞭解保險公司之經營績效及微型保險業務推展狀況。

F 君表示 ADA、BRS (Belgian Raiffeisen Foundation) 與德國技術公司 (GTZ) 於 2006 年即著手針對微型保險研擬一些績效指標，嗣後於 2007 年再納入一些指標，增加為 10 項主要績效指標。該 10 項績效指標具有不同之意義及功用，大致可據以分析產品價值 (Product value)、服務品質 (Services quality)、客戶對於產品之認知及滿足度 (Product awareness and Client satisfaction) 以及財務狀況 (Financial prudence)，謹就上述 10 項績效指標分述如下：

■ 產品價值 (Product value)：所需資料包含應計基礎下之保險費、理賠金額及費用。

- 已發生費用比率 (Incurred expense ratio) = 已發生費用 (Incurred Expenses) / 滿期保費 (Earned Premiums)；可作為研析銷售該保險商品之成本。
- 已發生賠款比率 (Incurred Claims Ratio) = 已發生賠款 (Incurred Claims) / 滿期保費 (Earned Premiums)；可作為研析該類保險商品對於客戶之價值。
- 淨所得比率 (Net Income Ratio) = 淨所得 (Net Income) / 滿期保費 (Earned Premiums)；可作為研析該類保險商品或計畫方案是否具有繼續銷售之條件。

■ 服務品質 (Services quality)：所需要之相關重要資料包含保險事故日期、理賠申請日及理賠給付日期。

- 理賠處理速度 (Promptness of Claims Settlement) = 從接獲客戶理賠通知至完成理賠之天數，可設計區分為 0 至 7 天、8 至 30 天、31 至 90 天以及超過 90 天等四種觀察態樣，再據以依據實際理賠件數及所佔比率綜合分析；此指標可作為研析理賠服務品質及客戶對於理賠之滿足度。
- 拒賠比率 (Claims Rejection Ratio) = 拒賠件數 (Number of Claims Rejected) / 所有已報案之理賠件數 (All Claims Reported)；可作為研析客戶對於該保險商品之瞭解程度、保險公司於銷售該商品資訊是否充分揭露以及理賠是否合理等。

■ 客戶對於產品之認知及滿足度 (Product awareness and Client satisfaction)：所需資料包含客戶資料及目標人口數

- 繼續率 (Renewal Rate) = 續保件數 (Number of Renewals) / 潛在續保件數 (Number of

Potential renewals)；可作為保險公司研析如何設計符合被保險人需求之商品。

- . 投保率 (Coverage Ratio) = 被保險人數 (Number of Insured n) / 目標人口數 (Target population n)；可作為研析該特定地區人口購買保險之比率，亦可反映出行銷績效。
- . 成長率 (Growth Ratio) = 觀察特定期間之被保險人數淨增加 (Number of insured n - Number of insured n-1) / 前期之被保險人數 (Number of insured n-1)；可作為研析某特定期間被保險人數是否增加？可作為日後商品設計或銷售策略是否調整之參考。

■ 財務狀況 (Financial prudence)：所需資料包含各項準備金、投資項目及金額與預估未來支出

- . 清償能力率 (Solvency Ratio) = 認許資產 (Admitted Assets) / 負債 (Liabilities)；可作為研析保險公司對於履行未來責任之能力。
- . 流動率 (Liquidity Ratio) = 可用現金或約莫現金 (Available Cash or Cash Equivalents) / 短期應付金額 (Short-term Payables (3 months))；可作為分析保險公司履行短期責任之能力。

五、微型保險發展之挑戰

(一) 菲律賓微型保險之經驗

來自菲律賓德國技術公司 (GTZ) Mr. Antonis Malagardis 表示，菲律賓的商業保險公司所提供的保險商品價格較貴，因此基本上菲律賓低收入族群根本無能力購買商業保險公司所提供之商品。所以為提供低收入人口適當之保險保障，在菲律賓推廣微型保險有其必要性。基本上在菲律賓經營微型保險之機構均有獲得 (Microfinance Institutions) 協助，目前有 MFI 參與經營微型保險業務機構，大致可區分為三個主要型態，微型信貸機構保險公司 (MFI-Owned Insurance Corporations)、非政府組織與微型信貸機構合作組織 (NGO-MFI)，CARD-MBA 即屬此型態、以及合作微型信貸機構 (Co-operative MFI)。Mr. Antonis Malagardis 並表示，微型保險在菲律賓約提供成人 2 千 9 百萬人保障 (約佔全體成人人口數 5.4%)，前述保險保障約有 41% 係由透過非正式相互組織提供⁵。M 君認為在菲律賓推廣微形保險尚待克服之問題包含如下：

⁵ 在菲律賓有些互助組織，未經主管機關核准及取得營業執照，就在市場上提供保險服務或類似保險之服務。

1. 低收入族群需要一個經修正且適合之方法來獲得保險，因此銷售及提供之方式不能拘泥於傳統方式。
2. 微型保險之推廣不僅端賴保險公司及保險仲介之配合，最重要的是如何讓那些潛在客戶瞭解保險提供他們什麼樣地保障，繼而說服他們購買保險。
3. 微型保險在菲律賓雖然快速成長，但是對於保戶所帶來之實際價值尚無法真正衡量評估。
4. 微型保險之推廣需要結合不同銷售通路，而且監理法規必須配合適當地調整。

M 君並表示德國技術公司 (GTZ) 為提供菲律賓低收入人口保險之保障，與財政部門、國家信用諮詢委員會及 ADB 共同成立技術工作小組 (Technical Working Group, TWG) 推動一個社會安全的微型保險創新計畫 (Microinsurance Innovation Programme for Social Security, MIPSS)，TWG 成員包含監理機關、人壽保險業及財產保險業代表、互助福利協會 (MBA) 以及健康維護組織協會 (Health Maintenance Organizations associations) 等，該工作小組每個月固定開會一次。

M 君認為當前在菲律賓推廣微型保險亟待解決之監理問題如下：

1. 應修正監理法規提供適度地誘因，鼓勵保險業積極參與推廣微型保險。
2. 對於現有之其他非正式相互組織，應積極輔導他們成立保險公司或正式的微型保險組織。
3. 針對微型保險之監理、保險提供者之義務及責任、保險計畫之內容，以及被保險人之相關權益予以明確規範。
4. 研議提供馬尼拉之勞工一個微型保險計畫，而且每天保險費不超過目前平均日薪百分之五；而且提供不超過日薪 500 倍之保障金額。
5. 針對一些微型保險互助福利協會 (MI-MBA) 降低其最低保證金門檻。
6. 針對經營微型保險之保險公司或組織，儘量要求增加其認許資產。
7. 需要有適當地風險基礎資本額 (RBC) 監理標準，俾加以規範。

(二) 改革過程

世界銀行 Mr. Craig Thorburn 表示推廣微型保險一定要積極及主動，尤其政府一定不能缺席且要充分支持，政府於規劃微型保險業務監理時，應考量全方位及市場發展。T 君並依據各國推廣微型保險之經驗，認為在監理法規允許下，應儘量廣納各種型態組織

來推廣微型保險，而且政府機關應主動與一些正式或非正式組織合作（例如 GTZ、ADB），俾得到一些諮詢及服務，這對於推廣微型保險是有幫助的。

T 君並表示由於微型保險係為提供低收入族群一個基本保障，該類保險具有公共利益性質，因此並非單獨一家保險公司所能提供，而有賴全體保險公司共同參與。

T 君認為研發微型保險商品之前，一定要先充分瞭解潛在客戶之實際需求，再依其需求設計適合之保險商品，如此才能真正發揮保險功能。T 君表示商品研發及推廣應考量下列幾點：

1. 目標市場是哪些人，真正需要保障為何？
2. 商品透過何種通路銷售。
3. 由於微型保險商品之保費相對低廉，因此如何降低成本尤其重要，特別是降低行銷成本。
4. 商品如何有效地送達需要的潛在客戶，亦即商品可達性。
5. 商品內容儘量標準化，如何於銷售時可以儘量節省解說時間。

T 君則針對微型保險監理部分，認為應採取下列措施：

1. 應明確定義微型保險商品及種類。
2. 針對可能面臨之各項風險（保險公司及消費者方面）訂定相關監理規範。
3. 在法規及政策允許下，應儘量讓一些機構來參與經營微型保險業務，不過此恐面臨適法性問題。
4. 儘量提供一個標準化及制式化之規範，俾供保險相關機構有所遵循。
5. 由於微型保險商品具有其特殊性及社會公益性，因此應配合修正法規，創造一個有利的銷售環境，俾行銷通路更加彈性及多樣化。例如在巴西及南非，可以利用手機銷售微型保險商品。
6. 協助建置基礎設備，例如農業天氣型保險，必須設立觀測站，據以觀察及蒐集資料。
7. 增加其他誘因，以鼓勵保險業參與推廣微型保險業務。例如減稅，惟此部分不僅需保險主管機關支持，尚須其他財政主管機關同意，因此較為困難。

T 君最後表示，微型保險之推動，首先對擬推廣之目標市場一定要有完整之計畫，以提升作業效率、儘量對一些有需要之潛在客戶提供保險服務、保險商品應設計簡單及標準化，以簡化核保及理賠作業程序，以及透過商品及各項創新，來降低作業成本。

（三）巴西微型保險法規、監理與政策問題

巴西私人保險監督局（Superintendence for Private insurance）Ms.Christine de Faria Zettel 於正式分享巴西實施微型保險經驗前，先向所有與會人員說明，第 16 屆 IAIS 年會於今年 10 月在巴西里約舉行，歡迎與會人員參加。巴西私人保險監督局係一個保險監理主管機關，主要係負責保險公司、私人退休金（private pension funds）等之業務監理，巴西目前大約有 160 個保險相關機構，其中保險公司約佔 72%。

依據 2005 年之統計資料，巴西人口數約 184,388,620 人，其中 96,031,971 人口是具有經濟能力者；88,356,649 人口需要經濟援助。另外觀察巴西所得分配情形（每月薪資而言），無所得收入者約佔 32.5%；至於每月平均薪資大約美金 416 元者，約僅佔 46%（約為國家每月最低工資標準 2 倍），顯見巴西貧富不均非常嚴重（約差 12 倍），民眾經濟能力普遍非常差；再者，巴西超過 15 歲之人口，約有 11% 屬文盲。另外依民眾居住之地區觀察，約有 85% 人口居住於都市，僅約 15% 居住於偏遠之農村。

巴西政府為了改善民眾貧困之現象，以及提供普遍金融服務，除積極參與 IAIS 與 CAGP 聯合工作小組，並於 2008 年成立微型保險諮詢委員會（Consultative Commission on Microinsurance）成員包含公、私部門，並由私人保險監督局擔任召集人（主席），公部門包含財政部、中央銀行、私人保險監督局及社會安全部；私部門則包含保險協會、經紀人協會等。巴西私人保險監督局為了推廣微型保險，並成立微型保險工作小組，下設統計科、人壽保險科、財產及意外險科、稅制科、實地檢查科及秘書處等科室，負責微型保險相關業務之監理。

為使微型保險之推廣有具體成效，巴西私人保險監督局訂定四階段之重要工作計畫，第一階段於 2008 年 9 月完成微型保險及低收入人口之定義，以及微型保險之目的；第二階段於 2008 年 11 月完成確認相關監理法規障礙；第三階段於 2009 年 6 月完成確認經營者條件及所扮演之角色；第四階段於 2009 年 7 月完成微型保險商品之最低要件。

巴西對於微型保險之定義，大致符合 IAIS 之定義，亦即由主管機關核准之保險業針對特定風險，提供社會經濟弱勢或低收入族群適合之保險保障。至於低收入人口定義，由於影響貧窮之因素非常多，而且巴西因幅員廣大而且每個地區差異非常大，較難作一個客觀定義，因此巴西對於低收入人口之界定，除依據實際平均收入外，並考量教育程度及家庭狀況。其有兩個目的，其一，可以依潛在客戶群之教育程度，來分析微型保險可及性之程度；其二，可據為研析適合之銷售管道以及保險費收取之方式。根據上述因

素，巴西對於低收入人口之定義，係指每月平均薪資收入未達國家每月最低工資三倍者（約為美金 624 元），因此可見巴西對於低收入人口並非僅考量其收入面，亦考量其對於保險之可及度。

至於監理法規檢討部分其結果如下，經檢討現行約達 90 項之法規及行政命令，尚無任何障礙或限制之規定，僅係規定保險提供者之法律要件、現行監理法規制度足以彈性適用監理微型保險各項業務、現行法規下允許不同之行銷通路、現行法規允許成立微型保險經紀人，其資格條件可以較低、稅之減免確實具有一定程度之誘因、銀行機構之支持是非常重要的，因其扮演收取保費重要角色、可特別考量核發銷售微型保險之執照。另外關於經營者條件及所扮演之角色，目前約有 21 個微型保險提供者核准經營；另巴西目前銷售微型保險之通路大約可分為 7 大通路，經紀人、分公司、合作組織、銀行、百貨公司、非政府機構所設立（NGO'S）及公有營業部門（例如自來水公司）等。

六、實地訪查與參加 IAIS 及 MIN 聯合工作小組會議情形

（一）德國技術公司（GTZ） Ms. Martina Wiedmaier-Pfister 評論摘要如下：

渠目前為 IAIS 與 MIN 聯合工作小組重要研究成員之一，對於微型保險之監理及教育宣導研究頗深，渠表示微型保險對於改善低收入族群生活保障非常有意義，因為它可以解決貧困問題，渠表示微型保險商品設計應簡單、保險費要便宜，如何才能讓民眾容易瞭解及接受。

W 君表示以 2006 年為例，約有 7800 萬人獲得微型保險之保障；另外在巴西、南非、菲律賓及中國大陸微型保險亦快速成長，足見微型保險之契機是可以樂觀預期。另 W 君表示微型保險之推廣應掌握 S-U-V-E 等要點，S 代表商品保單條款之設計應簡單（Simplicity），讓消費者容易接受；U 代表消費者是否真正了解商品之內容（Understanding）；V 代表該商品之價值，其具有二個涵義，其一，保險費應低廉，其二，商品是適合消費者需要，可以真正發揮效用；E 代表著效率（Efficiency），亦即商品取得是否便利、行銷成本能否降低等。

W 君表示依據國際間實施之經驗，多樣化之行銷管道是有助於推廣微型保險，因此渠建議應與銀行、金融機構、公會、教會、合作社等機構合作；另外為簡化作業程序及降低成本，渠表示可製發簡易之保險證明卡給客戶即可，而無須與傳統保險一樣出具保險單等多樣文件；另外渠亦表示非傳統之賠償型保險（如天氣指數型保險），雖然理賠快

速，但仍有其缺點，如投入之研發成本非常高以及需設置觀測站等。

(二) 7月16日隨同 IAIS 與微型保險網絡 (M IN) 聯合工作小組至中國人壽保險公司晉中市分公司聽取該分公司對於推廣農村微型保險之實際運作經驗，並實際地赴晉中市東陽鎮車鞦村實地瞭解該地實施農村微型保險之發展情況，當日行程內容謹摘列如下：

- 1.赴中國人壽保險公司晉中市分公司聽取保戶服務中心之運作。
- 2.聽取中國人壽保險公司山西省總經理趙立業 (Mr. Zho Liye) 介紹山西省推廣微型保險之情形，以及晉中市分公司總經理趙文清 (Mr. Zhang Wenqing) 介紹銷售微型保險之實際運作情形。
- 3.中國人壽保險公司為順利推廣小額保險，充分利用當地村民資源，如訓練村幹部、醫生、技術人員等作為業務推銷人員，俾使農民更容易接受該商品。針對此部分，本會出席代表於會中發問，上述人員於推介微型保險是否需具備一定條件，中國大陸保險監督管理委員會表示，為順利推廣微型保險讓一般農民容易接觸該類商品，因此上述人員只要受訓時數達到 30 小時，即可幫保險公司推介商品。
- 4.中國大陸為推廣微型保險，中央政府與地方政府相互合作，地方政府負責執行，且對於微型保險之保險費提供部分補助，俾一般低收入農民得以有能力購買小額保險。
- 5.東陽鎮車鞦村之微型保險業務，主要係由地方黨書記負責推動，因此其成果必然可以與預期相符合；另依據該村微型保險之運作，其微型保險係以團體險方式運作，亦即以村為單位，村民為被保險人，而投保險種及保額固定，俾方便核保作業。另據當地村長表示，由於該村經濟狀況尚可，因此村民之保險費均由村辦公室補助。

(三) 7月15日下午及7月17日參加 IAIS 與微型保險網絡 (MIN) 聯合工作小組會議，謹就會議進行情形摘述如下：

- 1.7月15日下午初步就會議進程序及內容等進行交換意見，如討論98年9月假非洲加納 (Ghana) 舉行之財務教育及消費者保護研討會之議程內容、10月假巴西里約舉行之 IAIS 第16屆年會擬提出討論之 A2ii 建議草案、以及11月3日至5日假賽內加爾首都卡達舉行之第五屆微型保險網絡國際微型保險年會之議程內容。
- 2.7月17日主要係針對98年6月2日至3日假美國 Atlanta 舉行之聯合工作小組予以確認、以及討論保險普及化計畫 A2ii 內容與 logo 圖案及文字內容、以及配合落實 A2ii 之教育訓練計畫及策略等。由於我國係初次參與該聯合工作小組會議，因此對於上述議

程內容資料較陌生。另7月17日早上正式開會前，IAIS秘書長Dr. Yoshihiro Kawai 特向本會代表問候，本會出席代表特別代保險局黃局長向其問好，並向其說明因我國正研議推動微型保險，因此特來參加此聯合工作小組會議，聽取相關監理訊息，渠表歡迎，並謝謝我國於6月成功舉辦IAIS委員會議。Dr. Yoshihiro Kawai 因另有行程，於上午即行離席。

- 3.由於我國並非上開工作小組成員，因此主席Ms. Brigitte Klein對於我國派員參加此次會議非常好奇，本會代表爰於會中說明，係受IAIS與中國保監會邀請參加此次微型保險專題研討會議；另由於我國為響應IAIS推動微型保險業務，以提供低收入族群保險保障，刻正訂定「保險業辦理微型保險業務應注意事項」，俾供保險業銷售微型保險之依循，爰藉此次參加會議機會，出席聯合工作小組，瞭解微型保險相關監理資訊，俾供我國推動微型保險監理之參考。由於本國並非IAIS推動微型保險之目標國家，因此主席及與會人員均表驚訝。另該工作小組之成員均屬固定人員，且每人負責之領域亦不同，例如，國際技術公司Ms. Martina Wiedmaier-Pfister 其參與小組多年，專長於微型貸款及微型保險之推廣及教育訓練等、主席Ms. Brigitte Klein 專長於推廣農村微型貸款及保險、Ms. Veronique Faber 則專長於一些績效指標研究。本會代表利用休息時間向Ms. Veronique Faber 請教該績效指標用意，渠表示統計資料之建立非常重要，因為任何經營成果可從該指標印證之，渠並表示未來IAIS及MIN聯合工作小組會研究請會員提供相關統計資料，俾作為分析之用，然而，渠亦表示由於各國統計基礎不同，因此恐難研判數字真實性。

參、心得及建議

IAIS 與中國保監會假中國大陸山西省太原市舉行之微型保險專題研討會，與會之人員包括保險監理官、微型保險專家、微型保險網路(MIN)成員以及 IAIS 秘書長 Dr. Yoshihiro Kawai 及秘書處人員，本會獲邀參加，可以藉以聽取微型保險專家對於微型保險之商品設計、監理法規及市場發展等議題之精闢簡報內容，對於我國未來推動微型保險業務之監理有所助益。本會代表並利用 98 年 7 月 14 日會議開幕當日休息時間，與中國保監會主席特別助理陳文輝交換意見，渠除表示歡迎之意，並詢問我國推動微型保險之進度。綜上，參加此次會議不僅可掌握微型保險相關資訊及脈動，且有助於我國與中國大陸兩岸保險監理交流。

謹就參加本次會議所學之相關建議臚列如次：

- (一) 中國保監會於正式成爲 IAIS 之會員後，即積極參與該協會各項活動，不僅派員至 IAIS 秘書處工作，並於 2006 年假北京舉辦第 13 屆 IAIS 年會，顯見其積極拓展及參與國際相關保險事務；另中國保監會復於 2007 年 4 月申請正式加入 IAIS 與 MIN (前身 CAGP) 聯合工作小組爲成員，積極參與國際間推動微型保險的事務與合作，並於 2008 年 1 月假北京與 IAIS 及世界銀行等共同舉行微型保險國際研討會，在在均顯示其對 IAIS 之影響力。因此建議我國應積極參與 IAIS 各項活動，不僅可凸顯我國參與國際事務之企圖心，且可與 IAIS 及各國監理官維持良好關係。
- (二) 此次與會之微型保險專家均提及，推廣微型保險成功與否，銷售通路扮演重要關鍵之地位，因此不可拘泥於傳統通路思維，而必須突破及創新。因爲微型保險商品必須具備可及性及便利性，因此如何有效結合通路共同合作，降低行銷成本尤其重要。以南非爲例，保險業有效地結合超市、電信業者、殯葬業者推介微型保險是非常成功的。未來我國要順利及有效地推廣微型保險，對於銷售通路之資格及條件應適度地調整放寬。
- (三) 另此次與會之微型保險專家均認爲，微型保險之商品設計應簡單，尤其契約條款應簡明容易讓消費者瞭解，此與我國推動微型保險業務之監理方向相符合；另微型保險其商品設計不僅應簡單，且應儘量減少除外不保事項，而且要能滿足及適合被保險人需求，才能達到提供基本保障之目的。因此未來我國保險業設計微型保險商品，應確實針對不同經濟弱勢族群之需要予以設計。
- (四) 依據我國保險業辦理微型保險業務應注意事項第 14 點之規定，保險業辦理本業務統

計資料，應獨立於其他業務之外，且應依主管機關規定之格式、內容及期限，將本業務相關統計報表向主管機關或財團法人保險事業發展中心申報。本次會議微型保險網路 (MIN) Ms. Veronique Faber 所介紹之 10 項經營微型保險績效指標，未來本會保險局於統計及分析保險業辦理微型保險業務情形，似可引以參考，俾與國際接軌。