

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「IAIS-MIN 微型保險聯合工作小組會議及第 6 屆國際微型保險會議」
報告

IAIS-MIN Microinsurance Joint
Working Group Meeting and the 6th
International Microinsurance
Conference

服務機關：行政院金融監督管理委員會保險局

姓名職稱：科員楊森凱

派赴國家：菲律賓

出國期間：99 年 11 月 7-12 日

報告日期：100 年 1 月 25 日

摘 要

國際保險監理官協會 (International Association of Insurance Supervisors, IAIS) 與微型保險網絡 (Microinsurance Network) 於 2010 年 11 月 8 日聯合舉辦微型保險聯合工作小組會議，並順邀參加 11 月 9 日至 11 日於菲律賓馬尼拉洲際飯店與微型保險網絡、慕尼黑再保險基金會 (Munich Re Foundation)、菲律賓財政局 (Department of Finance of the Philippines) 及喬治亞大學經濟風險分析中心 (Georgia State University's Center for the Economic Analysis of Risk) 共同主辦之第 6 屆國際微型保險會議。本次會議主題為創新及持續之微型保險計畫及商品 (Innovative and Sustainable Microinsurance Programmes and/or Products)，主要討論議題有新商品通路、理賠業務、發展微型保險之策略及對自然災害之微型保險解決方案等。主辦單位邀請監理官與微型保險專家、學者，就各國推動微型保險相關實務與監理、法規等議題提出研討，並分享菲律賓等國推動微型保險之經驗，俾作為各國於推動微型保險研訂相關監理規範之參考。

目 錄

壹、會議目的及過程	1
貳、會議議程及內容重點	3
一、微型保險聯合工作小組會議	3
二、第 6 屆國際微型保險會議	5
參、心得與建議	18
肆、附件	
附件 1：會議議程及出席名單	
附件 2：會議簡報資料	

出席「IAIS-MIN 微型保險聯合工作小組會議及第 6 屆國際微型保險會議」報告

壹、會議目的及過程

一、會議目的

如何使經濟弱勢者能獲得足夠的保障一直為各國發展微型金融產業的重點。在國際保險監理官協會 (International Association of Insurance Supervisors, IAIS) 致力訂定微型保險監理法規之遵循原則及倡議保險普及化組織 (Access to Insurance Initiative, A2ii) 協助推展下，經濟弱勢者已有越來越多的機會可接觸到微型保險等金融服務。第 6 屆國際微型保險會議，不僅分享各國發展微型保險成功的經驗，同時藉由學術界、業界及監理機關的研討、互動，讓與會人員得以學習不同的經驗及知識交流，提供微型保險業者與監理者重要的思考方向，達到以監理政策激勵保險市場發展之目的。

本次會議主題為創新及持續之微型保險計畫及商品 (Innovative and Sustainable Microinsurance Programmes and/or Products)，主要討論議題有新商品通路、理賠業務、發展微型保險之策略及對自然災害之微型保險解決方案等。該會議並於 11 月 9 日上午先舉辦保險普及化研討會 (Access to Insurance Policy Seminar)，邀請資深監理官與微型保險專家簡報及說明個案案例，比較分析不同之監理方式和營運方式，如何促進全球之開放金融，俾作為各國於推動微型保險研訂相關監理規範之參考。

鑒於我國為響應 IAIS 推動微型保險業務，提供低收入族群保險保障，已於國內開辦保險業辦理微型保險業務，本次會議內容豐富，除參加微型保險聯合工作小組會議可續予了解 IAIS 微型保險監理議題之發展外，尚可從監理思維之改變、行銷通路之合作、知識管理等各層面了解微型保險對世界上貧窮人口之影響，開發中國家所重視之自然災害保險、農作物保險等發展情形，以及為發展該等保險，監理機關所應培訓之監理技能等，均可做為我國微型保險監理制度之參考。

二、會議過程

本次會議期間係自 11 月 8 日至 11 月 11 日下午圓滿結束，共計四天，11 月 8 日

先由IAIS與微型保險網絡 (Microinsurance Network, MIN) 於菲律賓保險局舉行微型保險聯合工作小組會議，討論全球微型保險監理之各項原則。11月9日至11日則於馬尼拉洲際飯店舉辦第6屆國際微型保險會議，會議以研討會之方式進行，分別就國家發展微型保險策略、對自然災害微型保險之解決方案、指數型微型保險之優劣以及微型保險理賠業務等議題進行討論；本會保險局楊科員森凱除全程參與研討會外，並於11月9日上午針對監理官所舉辦之保險普及化研討會 (Access to Insurance Policy Seminar) 擔任與談者，與談主題為「促進微型保險發展與創新」，探討各國於監理法規上如何激勵微型保險產業之發展；並利用會議期間與IAIS秘書處人員、各國微型保險專家、學者及業界代表交換意見，除建立良好資訊溝通管道外，並進一步宣傳我國微型保險之發展狀況。

貳、研討會內容重點

本次 IAIS-MIN 聯合工作小組會議，計有 IAIS 會員及觀察員、MIN 會員等各國監理官與微型保險專家共 27 人與會；第 6 屆國際微型保險會議以研討會之方式進行，計有來自 50 個國家，500 多位監理官、專家、學者及業界代表與會。茲將 IAIS-MIN 聯合工作小組會議及第 6 屆國際微型保險會議期間所參與之各研討會重要簡報內容摘述如下：

一、微型保險聯合工作小組會議

11 月 8 日參加 IAIS-MIN 聯合工作小組會議，會議進行情形摘述如下：

(一) 聯合工作小組與 G20 普及金融服務之工作進展

會議主席 Craig Thorburn 表示，依據「G20 普及金融服務小組與 IAIS 工作摘要」(Summary of G20 Financial inclusion work and IAIS)，「普及金融服務」已經是南韓首爾所舉辦之 G20 會議的重要議題。在上一次的聯合工作小組會議中，各會員已就該項議題提具相關建議，並討論聯合工作小組和 G20 普及金融服務專家小組(G20 Financial Inclusion Expert Group)就該議題之行動計畫，作為 G20 會議之討論依據。Craig 表示，IAIS 普及金融服務未來預定計畫書 (IAIS' s planned future work on financial inclusion) 已清楚說明 IAIS 之工作重點，對聯合工作小組而言，下一步就是要確認所需完成的工作項目；而預訂計畫書之內容即為未來各項工作之指導規範。因 IAIS 是 G20 普及金融服務議題的重要執行參與者，預計每 6 個月皆須呈報普及金融服務之工作進度。聯合工作小組將會持續協助 IAIS 完成相關工作進度，並研討制定微型保險監理遵循原則。

(二) 倡議保險普及化組織 (A2ii) 工作進展

A2ii 係一個全球性保險計畫，自 2009 年 10 月成立以來，其主要目的係為發展一個保險適用之標準及指南，除了設立監理委員會與執行小組討論監理制度一致化的議題外，並由保險監理單位與全球金融服務贊助者，於肯亞(Kenya)、中國(China)、蒙古共和國(Mongolia)提供宣導教育等服務，俾監理機關瞭解如何利用有效之監理方式，並落實推動對低收入人口提供保險相關服務之目的。

與會者 Yoseph Aseffa 說明該計畫對於非洲衣索比亞、肯亞及尚比亞推動

保險發展實質助益很大，除了提供國家發展保險監理等相關策略外，透過宣導教育，使民眾對於保險的概念日益提升。而透過不斷與非洲發展銀行的接觸活動，也使得 A2ii 在當地的知名度增加，對募集贊助金幫助甚大，更能進一步將該計畫之理念廣續推展。

(三) 討論微型保險法規與監理原則報告 (Guidance Paper on Regulation and Supervision of Microinsurance)

會議主席說明 IAIS 與 MIN 所發表之「微型保險法規監理報告」(IAIS-MIN Issues Paper on regulation and supervision of Microinsurance)、*「互助社、合作社與其他促進保險市場社群組織之法規監理報告」*(IAIS-MIN Issues Paper on the Regulation and Supervision of Mutuels, Cooperatives, and other Community based Organisations in increasing access to Insurance Markets)、*「Takaful(註1)法規監理報告」*(Issue in regulation and supervision of Takaful)、*「微型金融與有效銀行監理之核心原則報告」*(Microfinance activities and Core Principles for Effective Banking Supervision-BCBS.) 等 4 項關於微型保險監理之報告已發布，針對不同微型保險業者與其客戶之監理，提供更有效的監理規範。IAIS 秘書處說明關於公司治理、中介機構、業務管理及詐欺等 IAIS 保險核心原則 (Insurance Core Principles) 將進行修正，各會員可提供具體修正意見給修正小組參考；另強調保險核心原則係提供全球一致之監理架構，不論各國保險市場發展的複雜程度、各國所監理之保險商品或服務之種類，皆應遵循核心原則，惟各國監理機關可依據微型保險業者與客戶之獨特性修改某些監理規範。

會議並請印度微型保險學會 (Micro Insurance Academy) 就「互助社」(Mutuals) 型態之微型保險監理提出報告，報告人 Ralf Radermacher 說明因互助社所提供之微型保險計畫類型眾多，監理法規尚無法就各不同類型計畫做出不同規範，即使因應不同類型制定不同監理法規，監理成本相對昂貴，不符效益。因此提出直接監理 (direct supervision)、自我監理 (self supervision) 及委託監理 (delegated supervision) 三種監理方式。所謂直接監理係指主管

註 1：Takaful 為依據伊斯蘭原則經營的微型保險人，Takaful 保險人僅能投資於非以孳息為目的之資產，亦即不能以賺取利息為目的，類似非營利的互助會。

單位直接透過檢查、督導及觀察市場指標的方式，來監督管理每個互助社組織；自我監理則是主管機關給予互助社組織一個空間，在合理範圍內不去插手互助社的事務；委託監理則是主管機關透過第三人機構進行管理，但是主管機關仍掌握最後的管轄權。

(四) 其他事項

會議中確認 2010 年 9 月 22 日至 23 日南非開普敦(Cape Town)之會議紀錄，12 名各國代表自願加入微型保險監理原則報告 (Guidance Paper for Microinsurance) 之起草小組。另確認 2011 年度聯合工作小組之開會計畫、微型保險監理原則報告起草小組之工作計畫表，及保險服務普及化之會議期程，為全球微型保險之監理制度，邁向下一個里程碑。

二、第 6 屆國際微型保險會議

11 月 9 日至 11 日於菲律賓馬尼拉洲際飯店所舉辦之第 6 屆國際微型保險會議，以多場不同主題之研討會同時舉辦之方式進行，供與會者自由選擇參與研討，茲就研討會之簡報內容摘述如下：

(一) 保險普及化研討會

11 月 9 日上午所舉行之保險普及化研討會 (Access to Insurance Policy Seminar)，係由倡議保險普及化組織 (A2ii) 所主辦，來自 20 個國家，共計 55 名監理官代表與 IAIS-MIN 聯合工作小組代表與會。會議中探討各國為對抗貧窮問題，於推展保險普及化時所面臨的兩大課題，茲就會議內容摘述如下：

1. 非正式組織正規化 (formalizing the informal)

世界各國在發展微型保險初期，並未針對保險服務提供者訂定資格條件，故市場上充滿各種微型保險業者。為建立微型保險之健全監理制度，其中一項重大挑戰便是將大規模非正式微型保險業者納入正規系統中。本項議題由菲律賓及南非代表擔任主講人，報告重點如次：

(1) 菲律賓代表說明近期菲律賓微型保險監理的方向，在於讓非正式之微型保險業者得以納入監理範圍。非洲代表則說明當地從事微型保險之業者大多由殯葬業者兼營，為了將微型保險的經營導入正軌，將輔導殯葬業者在擬具計畫報送主管單位後，成為微型保險的通路商或是正規保險業

者。

(2)為使國內從事微型保險之非正式組織納入正規保險系統，菲律賓和南非當局皆致力建立合適之監理制度，以達到微型保險業者與消費者之平衡點。法令的制定一方面除了要讓原先從事微型保險之非正式組織願意繼續提供微型保險服務，並使其在經營及運作上更具效率，另一方面也要讓消費者當初所獲得的承諾不會受到影響。另外，兩國政府皆透過持續不斷和大眾宣導的過程，使消費者了解監理法令上的改革不會讓他們原來的利益受損，只會帶給他們更大的保障。

2.促進微型保險發展與創新 (facilitating outreach and innovation)

保險普及化研討會第二部分，探討各國監理官及法令制定者對於如何藉由法令規範，使現存保險業者願意繼續發展並創新微型保險商品。本會保險局楊科員森凱亦於該場次擔任與談人，與談重點如下：

- (1)我國保險市場較為成熟，保險滲透率約為 17%，但因經濟發展造成貧富差距擴大，許多經濟弱勢者並無法獲得商業保險的保障。根據研究統計，屬於微型保險之潛在人口，包含低收入戶、原住民、社會福利機構援助之對象及身心殘障同胞，約有 100 萬人左右，因此微型保險對整個保險市場而言仍具一定吸引力。
- (2)我國於 2009 年通過保險業辦理微型保險業務應注意事項以來，至 2010 年 10 月底為止，共有 14 家保險業者設計發展微型保險保單，累積投保人數約有 16000 人，累積保險金額達 1 億五千萬美金左右。
- (3)因微型保險對社會大眾及保險公司尚屬新的領域，為使經濟弱勢民眾先熟悉微型保險，目前我國業者所銷售之微型保險商品，以結構簡單且易懂之商品為主，故僅限於一年期傷害保險及一年期傳統型定期人壽保險，每人最高投保金額分別約為 1 萬元美金。同時為讓民眾接受微型保險之概念，我國每年皆舉辦宣導活動，俾民眾了解微型保險定義，從而擴大微型保險市場。
- (4)微型保險在我國仍屬商業保險範疇，對保險公司而言，獲利並不大，為使保險公司願意銷售、發展微型保險，我國提供行政上之誘因等方式來鼓勵保險公司發展微型保險。對發展微型保險表現良好之公司，除給予

公開表揚外，將給予保險公司於送審核准案時額外之送審額度；當保險公司申請聘任保險業負責人及增設分支機構時，將加快審查之行政程序。

(5)因我國微型保險應注意事項發布僅一年多，目前市場的發展仍符合預期，以穩定持續之速度向前邁進，未來將視市場發展修正相關法令或放寬商品範圍，使民眾獲得更多保障。

另迦納與巴西之監理官針對本議題提出以下之看法：

(1)迦納的微型保險市場發展相當快速，但其實整個產業發展仍屬薄弱，為使微型保險的發展更為順暢，最近政府所發表的監理報告，已將微型保險納入未來監理的重要事項，將制定微型保險相關監理法令，以規範並發展微型保險產業。

(2)巴西的監理官則說明該國早在 2004 年時即推展微型保險，因初期成效並不理想，監理當局遂進行微型保險相關研究計畫，並和公營業者及私人業者會商，並計劃將 10 萬多銀行通路納入微型保險銷售機構。

與談人皆同意發展微型保險之首要工作，就是讓微型保險的概念能深植業者及消費者之心中。在制定微型保險法令及發展該產業之前，監理者需先宣導微型保險之概念，讓業者及民眾皆能了解接受，如此微型保險的發展才有成功的機會。另外監理行動必須配合各國之環境及情況，監理者也必須隨時注意監理法規對市場的影響，採取合適監理策略並做適時之調整，以符合市場需求。

(二) 菲律賓發展微型保險之經驗

1. 微型保險策略形成過程—談公私部門合作

菲律賓尚未發展金融服務普及化計畫前，法令規範並未鼓勵民間金融機構提供低收入戶金融服務，政府雖提供金融貸款計畫，但因民間私人部門參與度低，推展並不順暢，導致窮人缺乏接觸金融服務的機會。為解決貧窮問題，菲律賓政府先推動微型貸款，由監理機關和銀行等金融機構、合作社及非政府組織等接觸，共同組成一委員會，就如何推展貸款計畫及民間如何參與等議題召開許多研討會，達成許多共識，由政府創造有利金融發展之環境，

以市場機能導向引導私部門踴躍參與，政府不再直接負責提供金融貸款計畫。1997年菲律賓的金融市場，僅存在少數微型金融機構，且服務之客戶數少於50萬人，在制定許多促進金融產業普及化的相關法令後，到目前為止，已有1400多個微型金融機構，服務的客戶也已達7百萬人，商業銀行也願意對微型保險機構提供資金發展微型貸款。於2010年針對全球54個發展微型貸款國家的評比中，菲律賓在提供微型貸款有利環境評分中名列第2，微型貸款法規制定名列第1，機構發展列居第4，投資環境名列18。

因微型貸款的發展狀況很好，政府現在的目標轉向微型保險市場。參考微型貸款的發展經驗，菲律賓開始擬定國家微型保險策略，並制定一連串法規，由政府負責制定微型保險相關規範，使得微型保險市場得以有創新及發展的空間，以促進微型保險商品市場的發展。對於低收入戶等微型保險客戶而言，微型保險要能成功，首先需使他們了解微型保險的觀念，於是政府積極推展宣導計畫，而民間私部門則設計結構簡單、容易了解、且為保戶量身訂做之微型保險商品。再透過民間社群組織發展銷售通路，讓微型保險的推展能深入低收入戶家庭。依菲律賓政府的規劃，希望藉由微型貸款，提供低收入戶目前生活上所需的資金，另藉由微型保險，提供低收入戶未來生活的保障，進而促進社會健全。

菲律賓保險局副局長 VIDA Chiong 並指出，當局對微型保險之發展，除了提供良好的發展環境外，也會衡量微型保險產業的清償能力、管理能力、商品易懂性、風險資本及擴展程度等重要指標。為了發展微型保險，菲律賓當局所舉辦的宣導活動，一方面教導民眾微型保險之權利義務及相關理賠項目，另一方面也教導微型保險服務提供者有關市場運作及管理規範等相關原則。在立法者、社會福利機構、贊助者及消費者四方皆充分參與之下，微型保險的發展才會更具進展。

2. 菲律賓發展微型保險之運作模式

根據2006年統計資料顯示，菲律賓約有470萬家庭位於貧窮線之下，換句話說，每3個菲律賓人之中就有1個窮人。其中44%的人口每天的生活費少於2美金，更有14%的人口每天生活費少於1美金。然而窮人在面對疾病、死亡、自然災害發生時，受害程度卻最嚴重，因此更需要保險的保障。以菲

律賓而言，平均每人每年投保保費大約僅有 18 元美金，保險滲透率也只有 1.02%，故微型保險之普及化極為重要。菲律賓微型保險主要透過下面幾種模式發展：

(1)互助社模式 (Mutual Benefit Associations, MBAs)

RIMANSI 為一個專門協助互助社發展、設計微型保險商品及提供服務之組織，期使互助社會員能獲得保險保障又負擔得起微型保險費率。該組織主席 Jamie Aristotle Alip 說明「互助社」為一非營利之組織，負責提供低收入戶家庭微型保險商品；互助社之運作仰賴互助社裡的低收入戶會員，其組織為會員所共有。互助社之設立並沒有最低資本額要求，但必須繳交保證基金，保證基金最低金額為 500 萬披索，相當於美金 11 萬餘元；互助社也受到法律的監督，商品必須核准，清償能力、淨資產、轉投資項目及準備金部分，都須符合法令規範。

互助社的會員須年滿 18 歲，最高年齡為 65 歲，通常都有微型貸款，大部分的會員皆為從事買賣小生意之女性，也有受雇勞工、農人及從事貿易的低收入戶。因互助社會員大部分為同一區域的居民，或是從事同一產業的勞工所組成，彼此熟識，同質性較高，對於社團裡各會員的需求也較了解，故設計之微型保險商品也較符合會員之需求。保費的收取不以獲取最大利潤為目標，保單也可尋求再保險的協助。在理賠程序上較為簡單，不需複雜的申請文件；理賠速度也較為快速，最多不超過 1 周。

互助社之優點為理賠有效率、商品為會員量身訂作、運作執行皆為會員自治，同時因為會員彼此認識，道德危險及逆選擇之風險大為減少。但要使互助社能運作成功，商品設計必須簡單、清楚，參與的會員人數要夠多，並且有良好精算的基礎等配合。

(2)經紀人模式 (Broker Model)

MicroEnsure 為一家中介微型保險之公司，2006 年於菲律賓設立，並與 6 家微型金融機構及 3 家保險公司合作，提供菲律賓民眾微型保險之選擇。該公司總裁兼執行長 Richard Leftley 介紹經紀人模式，即為保險公司與保戶之中介者，並視保戶之需求提供所需之保險商品。

所提供之商品種類繁多，有微型家庭保險、貸款保險、微型房屋保險及天氣指數型保險等。因微型保險之保戶大多為低收入戶，對於保險商品相關知識較為欠缺，經紀人模式一方面可以視保戶需求提供商品，另一方面可以從合作的保險公司中選取適合之保險商品，而不需僅銷售同一家保險公司之商品，其獲利即為收取保險公司所支付之佣金。

(3) 合夥經紀模式 (Partner-Agent Model)

合夥經紀模式係由微型金融機構(MFI)與保險公司協力合作推展微型保險的一種模式。Country Bankers Life Insurance 的資深副總裁 Geraldine Desiderio-Garcia 說明該模式對於微型金融機構及保險公司而言皆提供相當好處。對微型金融機構而言，提供微型貸款給低收入戶，會遭遇債權無法收回之風險；和保險公司合夥推展微型保險，如發生借款人身故等保險事故，借款人家屬可透過保險金償還貸款金額，遂可降低微型金融機構營運上的風險。因保險業者提供低收入戶壽險等保障，微型金融機構更願意放款給低收入戶。同時提供低收入戶微型保險及微型貸款服務，也不會增加行政作業成本。微型金融機構更可與保險業者分享成長；對保險業者而言，可藉由微型金融機構更輕易的接觸到低收入戶等微型保險目標保戶，因而更有機會銷售不同的保險商品，進而增加事業板塊，促進創新的意願。

菲律賓的社會健康保險局長 Lourdes Irene Minoza 另說明菲律賓的健保計畫：菲律賓政府通過全民健康保險計畫，計劃在未來三年內將全國菲律賓人納入健康保險領域，該計畫涵蓋菲律賓國內外的勞工及所有在家工作及非正式經濟體系下的工作階級。地方社會福利官員將協助認定該家庭是否屬於低收入戶，一旦認定為低收入戶，政府將補助支付保險費。

(三) 菲律賓民間私部門對微型保險的回應

菲律賓政府制定一連串法令規範，並與民間機構合作推展微型保險計畫後，民間部門針對發展微型保險，發表經驗分享：

菲律賓人身保險公會 (Philippine Life Insurance Association, PLIA) Geraldine Desiderio-Garcia 說明該組織針對微型保險的發展及法令規範持續和政府及其他

部門交換意見，並依據現行法令規範提供適合且具創新的微型保險商品，同時藉由和其他金融機構與保險業務單位的合作，將微型保險推展至低收入戶。因應政府所提的微型保險發展策略計畫，該組織於未來兩年內將完成以下工作：

1. 順應法規的制定提供更具創新的微型保險商品。
2. 持續和其他合適機構積極合作推展微型保險服務。
3. 開發微型保險服務之通路。
4. 持續研究微型保險，分析相關統計資料，以利後續發展之需。

菲律賓保險及再保險公會（Philippine Insurers and Reinsurers Association, PIRA）主席 Michael F. Rellosa 說明菲律賓民眾對於保險的接受度可以區分為三類：

1. 暴露於風險卻無保險之人，這類人通常生活拮据，沒有多餘的資金可以購買保險，保險也不是他們日常生活中首要考量的必需品。他們對於保險知識匱乏，也少有機會接觸保險。
2. 非自願投保之人，這類人只有在法令強制規範必須購買保險或是銀行強制要他們購買保險時，才願意投保保險。
3. 樂意投保保險之人，這類人認為保險是風險控管的一個重要工具，對保險的概念較為接受。

為使菲律賓民眾能接受保險，該組織強調未來將增進組織能力，對保險教育投入更多金錢與心力，和更多的機構合作，使民眾對於保險的錯誤觀念得以改正。

另一名與談人 Fermin L. Gonzales 則認為政府所推動的微型保險計畫和該公司（CLIMBS Life and General Insurance Cooperative，為一家負責提供合作社 (cooperatives) 及其會員人壽保險、財產保險及健康保險之公司）的目標一致，皆是為了推展微型保險而努力，同時政府的計畫也加強該公司對於微型保險發展的信心。目前 CLIMBS 有一通路系統，透過該系統，所有菲律賓的合作社及微型金融機構的成員皆可以很輕易的接觸到微型保險的商品及服務。CLIMBS 現階段已和合作社及微型金融機構合作推展微型保險，未來更計劃推展微型健康保險，並提供更創新的商品（組合許多保險的微型保險及天氣指數型微型保險商品等。）CLIMBS 也願意和其他民間商業保險機構合作推展微型保險，並協助教育窮人有

關保險的價值。

(四) 協助窮人對抗自然災害

與會發言人提供各國發展自然災害微型保險及指數型微型保險之現況及經驗分享，並提出所面對的挑戰與困難，茲簡述如下：

1. 指數保險在中國—資料分析處理的挑戰：

- (1) 現況：中國國家氣候中心助理教授 Su Buda 指出，中國與德國自 2008 年起攜手發展指數型保險，發展重點在於尋找氣候指數型保險之合適指標 (trigger)。為達到該目標，國家氣候中心選定福建省作為試驗省份，因其保有過去至少 30 年之氣候資料及有足夠的氣象觀測站可供研究，同時福建省具有人口稠密及潛在大量客戶群，才能吸引保險業者的興趣。為確保氣象觀測站之資料之可靠性，必須設有備用觀測站以防止主要觀測站無法運行機能時，能繼續執行功能。所有的氣候資料數據並非單獨運行，尚須配合自然災害發生時，地方單位所統計之經濟損失資料，以期指標可以真正反映自然災害與經濟損失之高度關聯性。
- (2) 困難：地方政府所提供的經濟損失資料並非依保險公司之理賠項目來區分，某些損失資料甚至付之闕如。同時有些氣候資料或損失資料因為國家安全因素，無法獲得或是不夠正確，皆會影響指標的可靠程度。觀測站的設置地點、設置密度或是觀測器材之更新也會影響資料評估的一致性。因此保險公司為了發展氣候指數型保險須和政府各部門皆取得合作的共識，負擔的費用很大但是成效卻不一定合乎預期。

2. 氣候指數型保險在菲律賓：

- (1) 現況：慕尼黑再保險基金會 (Munich Re Foundation) 微型保險小組經理 Thomas Mahl 說明與 CLIMBS 公司於菲律賓發展一種自然災害指數型微型保險。該指數型微型保險和微型貸款一同發展。投保的對象並非個人，而是由提供窮人服務的非營利組織合作社 (cooperatives) 來投保。指數的指標 (trigger) 也需依照過去歷史可靠的資料及損壞情形來訂定，每一個區域所訂定的指標皆有所不同。保險公司依實際降雨量所觸及的指標，再以該合作社的總貸款量為基準，理賠總貸款量的 5% 到 20% 不等，每年

最大理賠金額即為總貸款量。

- (2)困難：依據過去的氣候資料及損失情形來劃分不同區域不同指標的過程，不能僅由保險公司主導，而需要透過有公信力的獨立專門機構來處理，但涉及的官方機構不僅限於一個，是否所有官方機構都願意配合發展將會是成敗關鍵。一旦有自然災害發生，真實的數據資料是否能迅速獲得以增加理賠的速度，並非保險公司能決定，但理賠速度太慢又無法獲得投保者的信賴。

3.印度的自然災害財產保險：

- (1)現況：印度所推廣的財產保險係由 CARE（該組織係於全球七十多個國家提供窮人社群各項協助之一國際組織）透過在地的社團組織、NGO 組織、民間及政府機構來協助發展，該計畫也受到國際幾個大型金融機構的財務補助。該計畫執行長 Devabalan Rajagopalan 說明，由於印度的保險金融知識普遍不足，保險滲透率低，推廣時必須透過和窮人關係良好的社區團體。評估風險、推廣保險的教育及後續理賠事宜也需這些組織的協助。辦理理賠作業時通常也須非常的迅速。

- (2)困難：災害頻率容易預測，但是經濟損失不容易預估。微型財產保險要獲得再保險的機會也付之闕如。該微型保險計畫要獲利必須獲得廣大的投保對象支持，但對於缺乏金融保險知識的印度人而言，投保就是要獲得理賠，一旦沒有理賠，次年度續保的興趣就會大為減少，少了多數民眾投保，將增加保險公司的經營風險，且造成獲利機會大減。

4.英國與會人員 Richard Leftley 則針對自然災害之指數型微型保險提出反對意見，茲概述如下：

- (1)指數型天氣保險在各國發展主要係以填補農業損失為主，但是農產品種類繁多，保險公司與專業機構所發展的指標，並非針對每一種農產品損害做分析，因此目前所有的指標設計並未能反映氣候與農損之關連性，使選擇的指標正確性大為降低。
- (2)氣候資訊並非想像中容易取得，當災害發生造成損害時，無法及時知道是否已經觸及預設的指標值，有些指標值的取得相當昂貴，有時指標值

會因政治或其他因素而被迫調整，因此指標資料的取得並非容易且並非完全透明。

(3)觀測氣候的設備需要大量資金來維護，將使成本增加，設備的良窳並非僅保險公司單方能夠解決，往往面臨官方的機構不願意配合私人機構做更新硬體或是維修的工作。

(4)指數型微型保險通常缺乏再保險，保險公司的風險大增。

(5)指數型保險觸及到指標就會理賠，並非實質損害填補，是否符合保險本質，有待商榷。

(6)過去的經驗證明，如果保費沒有獲得其他機構的補助或是沒有理賠發生，投保的意願大為降低，對保險公司經營運作相形不利。

(7)某些天災造成的損失原因並非單一（例如颱風，風勢或是雨勢皆有可能引發災害），如僅以單一指標作為評定標準，損失與氣候間的關連性不高，常發生未觸及指標但損失卻很重大之情形；但若考慮納入所有指標，觸及指標的標準又很難訂定。

（五）發展國家微型保險策略

1.創造微型保險之有利發展環境

德國技術公司（German Technical Cooperation, GTZ）隸屬於德國聯邦經濟合作及發展部（German Federal Ministry for Economic Cooperation and Development），負責執行許多經濟發展計畫。在許多國家的金融體系發展過程中，GTZ 皆提供許多協助。GTZ 的顧問 Martina Wiedmaier-Pfister 對國家發展微型保險之策略，提出以下之意見：

(1)監理法規對微型保險之市場發展具有引導作用，因此各國在發展微型保險策略時，須先確認制定之法規是否為健全而有效之規範，使保險市場願意發展微型保險，才能進而幫助低收入戶。

(2)監理官於微型保險市場發展過程中，應不定時就微型保險之發展進行檢討，彙整業者或是學術界所提具之實務問題，並持續修正法律規範。

(3)發展國家微型保險策略的過程中，監理機關如能持續和業者等其他參與微型保險的部門溝通，透過參加地區性或全球性的研討會、國際會議，

學習觀摩各國的發展經驗，或是藉助微型保險贊助者之協助，皆可讓監理機關獲得學習跟強化微型保險發展的新知。

(4)國家對於微型保險發展應訂定各發展階段之重要目標，並就細部項目進行討論，以利發展計畫順利進行。

2.尚比亞發展微型保險之經驗分享

負責統合規劃尚比亞微型保險發展計畫之 Lemmy Manje 就國家發展微型保險的策略，以尚比亞為例，做出簡報：

(1)尚比亞的社會經濟現況：

尚比亞約有 640 萬之成年人口，居住的地域相當分散，其中 63%的人民居散落於鄉村及郊區。大多數尚比亞家庭都認為教育、喪葬及健康醫療是人生中最重要、花費也最多的事項。但是一般人生病時，僅有 2% 人口購買保險來支付龐大的醫療費用，28%無力支付醫療費用，38%則是挪移生活費來支付醫療費用。63%的人口甚至沒有辦法獲得正式及地下金融服務。

(2)微型保險發展過程：

尚比亞的微型保險發展仍屬於初步階段。早期尚比亞的人民在申請微型貸款時，必須強制承作微型保險，以防止申請者在貸款期間身故造成微型金融機構呆帳及申請者遺族經濟困難。除此之外，微型保險的發展並不普及。為發展微型保險，當地政府於 2010 年 1 月開始制定微型保險發展計畫，該計畫並由南非的金融法規及金融普及中心(The Centre for Financial Regulation & Inclusion, Cenfri (註 2)) 負責尚比亞微型保險市場之研究，聯合國底下的國際勞工組織也提供贊助資金協助該國制定微型保險發展策略。尚比亞的微型保險發展策略的重點包含政府及民間多部門之參與、研究微型保險之目標客群、對於微型保險客戶的宣導教育、建立保險業發展微型保險之能力、促使微型保險產業健全發展及創造有利合理之監理環境等。

註 2: Cenfri 係為一獨立非營利研究機構，其經費由英國國際發展部設立之 FinMark Trust 所支應，設立地點於南非開普敦 (Cape Town) 之 University of Stellenbosch's Business School。

參與微型保險發展的部門，除了政府部門外，尚包括民間私人部門、金融機構、立法機構及全球微型保險贊助代表等。發展目標除依照微型保險發展策略外，希望達到所有人皆有保險保障的境界，讓所有低收入戶皆可獲得保險服務。

該國微型保險策略，側重促進微型保險市場供給與需求面的發展，將需求面的不足，諸如低收入戶對微型保險知識的匱乏、沒有多餘資金購買微型保險及保險商品之不易取得等，與供給面的不足，諸如保險商品設計與民眾需求不符、銷售通路無法擴展及微型保險研究發展部門不足夠等困難之處一一克服，並將提供業者與微型保險業學習各國如何發展微型保險的機會，進而促進微型保險的發展。

3. 國家發展微型保險之成功策略

Cenfri 的顧問 Christine Hougaard 就發展微型保險之成功策略提出下面之簡報：

各國發展微型保險會遭遇許多挑戰，這須仰賴政府部門跟民間各部門相互合作來解決。微型保險發展要成功，並無固定的模式，必須依照各國不同的情勢及需求做調整；發展過程也不可能僅有單一面向，有時會遭遇意料外之狀況，因此，要達到成功推展微型保險，各國必須有以下之策略：

- (1) 準備階段：必須了解市場需求，確認政府及民間各部門微型保險的參與者、明白法令規範面的準備情形及微型保險發展之誘因及障礙等。
- (2) 穩定階段：確認微型保險發展目標、發展進行之程序及發展的平台為何等。
- (3) 實踐階段：將策略及計畫執行。

(六) 理賠實務之處理

傳統的健康醫療險理賠方式係保戶於住院時先支付相關住院醫療費用，之後依醫院所開立之診斷證明文件，向保險公司申領保險金。但對於微型保險的保戶而言，要維持生活所需三餐尚有困難，通常無多餘資金先支付醫療費用，因此即使投保保險，仍會面對無錢負擔醫療費用之困境。因此印度發展非現金給付之住院醫療理賠方式（Cashless Hospitalization Claim Settlement System），如保戶在指定的醫院裡接受治療時，只要先通知承保單位，承保單位的員工即會趕赴醫

院，查看保戶是否符合微型健康保險之給付條件，如已符合理賠條件，即會先付給醫院所需之費用。如此保戶不會面臨無力負擔費用之困境，且醫療品質也得以維持。

(七) 銷售微型保險是否能獲利

Quindiem 顧問公司 (Quindiem Consulting) 是南非一間提供產、壽險、法規諮詢及微型保險服務的顧問公司，並從事有關微型保險之學術研究，研究區域包含世界最窮困的 100 個國家。該公司並提供各國微型保險定價、商業模式及銷售訓練等協助。首席顧問師 Doug Lacey 與來自瑞士、印度、菲律賓及肯亞的代表討論各國業者發展微型保險是否能獲得商業利益，會中重點如次：

1. 南非

南非人相當重視喪禮，因此喪葬保險一直是微型保險給付項目重要的一環。喪葬微型保險之市場相當競爭，民眾對於該項服務的需求極大，而提供喪葬微型保險銷售及後續服務者主要為喪葬業者。2006 年至 2009 年，雖然投保人數呈現下降趨勢，保費收入也減少，但因核保品質改善，使得獲利率持續改善，至 2009 年微型保險業之獲利率已為正成長。

根據當地研究發現，微型保險業在南非能獲利，主要原因有三：一為銷售規模，因南非對於喪葬服務的市場需求已存在，且業者透過團體方式銷售，因而擴大銷售規模；二為控制理賠成本，因能掌握經驗發生率，保費設計相當合理，易被民眾接受；三為降低成本，銷售服務的成本頗高，但透過與其他團體機構的協助，足以降低成本。

2. 肯亞

肯亞民眾承作貸款業務時，須強制投保貸款壽險，一旦借款者全殘或身故，即可獲得與貸款金額相當之理賠。另有一種稱為 Bima ya Jamii 的非強制性保險，承保範圍為意外傷害、身故、健康險及喪葬儀式。貸款壽險的方案於推出後即達到獲利規模，不但投保人數每年遞增，保費收入也持續增加。但 Bima ya Jamii 尚未達到經濟規模，如果不是贊助商鼎力贊助，虧損情形恐更為嚴重。

就獲利而言，貸款壽險屬強制性保險，容易達到資產規模，但對非強制性之保險，獲利就變成業者之一大挑戰。因壽險理賠的實際死亡發生率與經

驗值發生率一致，保費收入足以涵蓋理賠金額，尚不會造成損失，但非強制性保險包含之健康險部分，則對獲利造成極大的不穩定。

3. 印度

針對農民所提供之天氣指數型保險，主要針對農作物於播種、生長期如氣候狀況達到一定指標即予以理賠；另當地診所及醫院等醫療機構也會作為銷售微型保險的通路，所提供之健康保險，於保戶發生保險事故時，並不給付現金，而是以非現金之理賠方式使保戶可於醫療單位直接獲得醫療協助。

就獲利而言，雖政府補助天氣指數型保險，但因天氣指數型保險易受氣候變化影響，獲利波動極大，需有再保險加以保護；健康保險有贊助者贊助資金，但對健康險而言，如何獲得更多保費收入是一大挑戰。

4. 結論

根據三地研究，貸款壽險的獲利率最高且最穩定，但商品在發展初期所有的經驗發生率資料並不完整，為讓微型保險持續發展，業者需注意各經驗率資料之變化，並從合夥對象及銷售通路獲得資訊，適時做修正，而貸款壽險的成功發展經驗也使得業者願意拓展其他種類之保險商品。另外，經濟規模也很重要，如此方能減少成本、增加獲利機會。業者對於未來微型保險的發展極樂觀，因此願意繼續從事微型保險。

參、心得及建議

國際保險監理官協會（IAIS）、微型保險網絡（MIN）、慕尼黑再保險基金會、菲律賓財政局及喬治亞大學經濟風險分析中心假菲律賓馬尼拉舉行之微型保險聯合工作小組會議與第6屆國際微型保險會議，與會之人員包括保險監理官、微型保險專家、IAIS秘書處人員及各國學者，本會獲邀參加，除可聽取各國發展微型保險之現況與微型保險之理賠實務、微型保險商品設計及國家發展微型保險之策略等簡報外，本次會議倡議保險普及化組織（Access to Insurance Initiative）並邀請我國擔任保險普及化研討會第二場「促進微型保險發展與創新」之與談人，會中簡報我國發展微型保險一年餘的經驗與成果及法令上對於保險業之激勵機制等，由於相較其他發展微型保險的國家而言，我國經濟發展表現卓越，人民生活水準較高，保險滲透率也高，各國代表對於我國發展微型保險感到訝異，會議結束後也提出相關問題詢問，有助於與他國就監理等方面之交流，並可宣揚我國政府對弱勢團體之照顧。

其他參加本次會議之相關心得及建議如次：

- （一）根據倡議保險普及化組織（A2ii）的統計，已制定微型保險相關監理法規的國家有印度、墨西哥、祕魯、菲律賓、中國及我國等，預計將來巴西、南非及迦納等國也將制定相關規範，讓微型保險業者在符合法令的範圍內更具有發展空間，保戶之權益也得以受到保障。由於各國經濟發展狀況不同，保險市場之成熟度與民眾對保險商品之接受程度亦不同，對微型保險的監理很難有共同標準供遵循。因我國保險市場較成熟，經濟發展較好，與菲律賓大多數民眾生活水準落於貧窮線（poverty line）下之狀況不同，便很難採用菲律賓所發展的互助社模式或是合夥經紀模式；不過菲律賓公部門與私部門鼎力合作協助發展微型保險的經驗，倒是可以作為我國後續推動微型保險之參考。
- （二）在研討會中，與談人皆同意微型保險要發展成功，其中一重要因素便是將保險概念普及化。要先讓保險業者明白發展、行銷微型保險應遵循之事項並讓民眾熟知微型保險之內容及對於其本身所提供之保障為何，才能擴大

微型保險的普及性。依據本會保險局前委託財團法人保險事業發展中心研究之「微型保險商品發展之可行性與其監理措施之研究」報告，我國潛在微型保險人口約有一百萬人，除貧窮人口外，尚包含身心障礙人士、原住民及漁民等經濟弱勢族群，相較其他人口，該類人口對於保險知識的取得較為不易，因此如何傳播微型保險相關訊息便是重要課題。因我國發展微型保險僅一年餘之經驗，微型保險仍屬於相當新的概念，故持續透過廣播、電視、座談會等形式之宣導活動，有助於大眾明瞭微型保險。除政府之宣導活動外，如保險公司在行銷微型保險時，能透過各大宗教團體或是社會福利等慈善團體向其組織之人員及其服務之對象宣導微型保險，將更有助於微型保險之推行。

- (三) 微型保險雖屬國際保險界之新興議題，但各國之微型保險商品發展已邁入創新階段。未來在推動微型保險時，可鼓勵保險公司以微型保險保戶之立場為出發點，提供真正符合經濟弱勢者之服務。另 IAIS 等國際組織已持續制定、增修相關微型保險監理原則，因此建議未來持續派員參加國際組織所舉辦之相關活動，將有助於我國的監理制度與國際接軌，並強化和他國交換推展微型保險之經驗。

肆、附件

附件 1：會議議程及出席名單

附件 2：會議簡報資料