

出國報告（出國類別：出席國際會議）

第 13 屆中國大陸保險會議
(13th China Rendezvous)

服務機關暨姓名職稱：

金融監理管理委員會保險局：林稽核文榮

派赴國家：中國大陸西安

出國期間：101 年 9 月 23 日至 26 日

報告日期：101 年 10 月 24 日

摘要

中國大陸近年來經濟快速成長，並在全球經濟扮演極重要之角色，而中國大陸保險市場開放 10 餘年，近年來該市場快速成長已吸引全球保險業者積極參與，中國大陸保險會議迄今已舉辦 13 年，每年並在中國各地舉辦，該會議吸引來自全球各地對中國大陸保險市場有興趣之業者參與，並於會中集思廣益，為中國保險市場所面臨之問題提出建言。

第 13 屆中國大陸保險會議於本（101）年 9 月 23 日至 24 日假中國大陸西安舉辦，我國由保險局林稽核文榮代表出席會議主題為「中國大陸保險市場：加強巨災風險管理，提高保險效益」，會議議題包括海峽兩岸保險合作、保險業持續發展原則、亞洲保險市場之特徵及機會、中國保險業全面風險管理、轉換風險為報酬、風險分析與解決方案等議題。上開會議議題為當中國大陸保險業所關切之議題，出席該會議將有助於對中國大陸保險市場發展現況有進一步瞭解。

目 錄

壹、會議目的及過程	1
貳、會議議程及內容重點	4
一、海峽兩岸保險合作	4
二、保險業持續發展原則	7
三、亞洲保險市場之特徵及機會	11
四、風險分析與解決方案	14
五、中國保險業全面風險管理：為業務發展建立一個有效的平台	16
六、轉換風險為報酬	18
七、從最近颱風經驗-對未來颱風之防範	19
參、心得與建議	20
肆、附件	

壹、會議目的及過程

中國大陸近年來經濟快速成長，已在全球經濟扮演極重要之角色，而中國大陸保險市場近年來快速成長已吸引全球保險業者積極參與該市場；中國大陸保險會議(China Rendezvous)過去業已於中國大陸各地舉辦 12 屆，本（101）年於 9 月 23 日至 24 日假中國大陸西安舉辦第 13 屆中國大陸保險會議，會議主題為「中國大陸保險市場：加強巨災風險管理，提高保險效益」，會議議題包括海峽兩岸保險合作、保險業持續發展原則、亞洲保險市場之特徵及機會、中國保險業全面風險管理、轉換風險為報酬、風險分析與解決方案等議題，本次會議共有來自中國大陸及全球各地保險業約 150 人共同與會。

出席本次會議有助於臺灣對中國大陸保險市場發展有進一步之瞭解，並有助於兩岸保險監理政策之擬定。

貳、會議議程及內容重點

一、海峽兩岸保險合作

海峽兩岸保險合作破冰之旅始於 1992 年，首先由臺灣保險業代表團訪問中國大陸保險業，爾後於 1994 年假臺北舉辦第 1 屆「海峽兩岸保險學術研討會」，兩岸保險業交流逐步加溫，臺灣方面於 2000 年開放臺灣保險業赴中國大陸設立分支機構；並於 2010 年開放中國大陸保險業在臺設立辦事處及參股投資臺灣保險業，中國大陸於 2001 年首度核准臺灣保險業設立辦事處；近年來兩岸保險交流日益密切，兩岸保險業交流合作摘要如下：

（一）兩岸保險業合作利基

1. 臺灣保險市場已發展將近 30 年，擁有成熟保險銷售技能及保險倡導經驗可供大陸借鏡。
2. 中國大陸快速增長之保險市場潛力及規模（保險密度僅 163 美元，保險滲透度 3%）對臺灣保險業甚據吸引力。

3.2012年5月1日中國大陸全面開放外資承作交強險，不失為外資保險公司拓展中國大陸業務之利多。

(二)兩岸保險業交流概況

1.臺灣對兩岸保險業之開放進程

- (1)2000年-2010年陸續開放臺灣保險業赴中國大陸設立分支機構。
- (2)2010年3月開放大陸保險業來臺設立辦事處及參股臺灣保險業。

2.中國大陸對兩岸保險業之開放進程

- (1)2001年首度核准臺灣4家保險業在北京、上海成立辦事處。
- (2)2004年至2009年分別再核准5家臺灣保險業在中國大陸成立保險公司。
- (3)兩岸簽署ECFA後，2011年批准1家臺灣壽險業以參股方式，參與大陸壽險業之營運。

3.其他交流合作：

- (1)2009年4月簽署兩岸共同打擊犯罪及司法互助協議。
- (2)2011年8月假大連舉辦「海峽兩岸保險詐欺研討會」並簽署「兩岸共同防制保險詐欺合作諒解備忘錄」。
- (3)編撰兩岸保險英漢辭典：臺灣財團法人保險事業發展中心與中國保險學會刻正進行兩岸保險英漢辭典之編撰工作，期盼拉近兩岸保險文化隔閡開啓合作之門。

(三)臺灣保險公司在中國大陸發展現況

目前臺灣保險業已在中國大陸以合資設立或參股方式投資4家壽險公司（國泰人壽、君龍人壽、新光海航人壽及建信人壽）及2家產險公司（國泰產險及富邦產險）並分別於上海、廈門及北京等地設立營業據點。另有6家產險公司及7家壽險公司於上海、北京及成

都等地設立代表辦事處。

(四) 兩岸保險業未來合作方向與契機

1. 交強險合作利基

臺灣產險業在汽車險費率計算經驗豐富、並提供保戶優質理賠服務，可協助中國大陸保監會解決「車險理賠難」之監理目標，並共同開發適合兩岸之強制車險或兩岸異地理賠機制，藉以保障兩岸人民之基本生命權。

2. 因應高齡化社會變遷之合作契機

根據聯合國預估至 2050 年全球老年人口將達 20 億，占總人口數之比例 21%，雖亞洲老年人口遠低於歐美國家，但人口老化速度卻較歐美國家快速。面對高齡化之衝擊，兩岸保險業可攜手開拓銀髮族市場，發展年金保險及長期看護保險商品。

3. 因應全球暖化現象，加強天災風險之研究與合作

臺灣、中國大陸、日本與美國皆被列入天災高風險地區，天災對於開發中國家及新興市場國家之經濟造成重大損失，臺灣自 2002 年起將地震險納入政策保險，截至 2012 年 6 月止全臺投保率達 29.7%，地震基金累積金額達新臺幣 180 億元，惟颱風及洪水等天災目前仍依賴一般商業保險提供保障。未來面對全球氣候暖化，兩岸可在天災防範合作。

4. 保險市場行爲導正之合作

(1) 強化監理保險仲介市場：中國大陸保監會於 2011 年 6 月發布完善保險仲介市場准入機制相關措施，臺灣方面則於 2011 年 6 月發布修正保險法第 165 條，規範保險代理人公司、保險經紀人公司應建立內部控制、稽核制度與招攬處理制度及程式，可見兩岸保險監理機關日趨重視對保險仲介機構之監理。

(2) 消費者保護方面：臺灣於 2011 年 12 月 30 日實

施金融消費者保護法及相關子法，並成立財團法人金融消費評議中心；而中國大陸保監會亦成立保險消費者權益保護局，專責處理保險消費爭議及保護保險消費者權益。未來兩岸對保險消費者可在此一基礎相互交流。

5. 保險監理合作平臺

兩岸監理合作之基礎係建立於 ECFA 架構下，目前兩岸僅建立金融監理合作平臺，應積極推動建置兩岸保險監理合作平臺。另第 2 屆「海峽兩岸防制保險詐欺研討會」預定於今年 11 月於臺北舉辦，未來將逐步開展「疑似保險犯罪的相互委託代理調查」，並建置「涉嫌參與保險犯罪者的查詢及通報程式」，發展兩岸保險犯罪防制平臺，有效防範及遏止兩岸保險詐欺犯罪案件之發生。

6. 透過國際保險監理官協會及國際保險學會等保險國際組織平臺合作

歷經金融危機後，為防範系統性風險再度發生，IAIS 持續積極修訂保險核心原則 (ICP)，對於公司治理、企業風險管理及集團監理等方面更加重視，以確保清償能力和業務穩健經營。海峽兩岸同為國際保險監理官協會會員，可加強此類國際監理組織之監理原則共同研究及推廣，強化兩岸保險監理功能。

(五) 結語：

期盼兩岸保險業藉由研討會之新思維，衍生兩岸保險業之凝聚力，促使兩岸保險業界與監理機關共同攜手，促進兩岸保險業之繁榮與穩健發展。

二、保險業持續發展原則

聯合國環境規劃署金融計劃 (UNEP FI) 於 6 月 19 日會議當日，正式公佈保險業持續發展原則 (Principles for Sustainable

Insurance, PSI)。所稱 PSI 包含四大原則：

(一) 原則一：保險業之決策程式應考量環境、社會與治理 (Environmental, Social, and Governance, ESG) 等議題：

1. 公司策略：

- (1) 董事會與管理階層擬訂公司發展策略，應辨識、評估、管理與監控 ESG 各項議題。
- (2) 針對涉及 ESG 議題之公司發展策略，應與公司所有權人(股東)進行溝通。
- (3) 將 ESG 議題納入員工雇用、訓練及相關員工計畫。

2. 風險管理與核保：

- (1) 建置一內部程式以辨識評估風險組合中所隱含之各項 ESG 議題，並注意交易結果所可能涉及之各項 ESG 議題。
- (2) 將 ESG 議題納入風險管理、核保及資本適足等決策程式中，包括相關研究作業及分析模組工具等。

● 商品與服務：

- 商品與服務之開發，對於各項 ESG 議題應有正面影響或可減少相關風險及有助於風險管理。
- 針對風險、保險及 ESG 議題應推廣知識教育計畫。

● 理賠管理：

- 對於保戶理賠請求給付之回應，應迅速、公平與透明，並確保理賠程式已充分說明且被充分瞭解。
- 相關維修(repair)、重置(replacement)及其他理賠服務應考量各項 ESG 議題。

● 銷售與推廣：

- 與各項產品與服務有關之各項 ESG 議

題，應提供銷售與推廣人員適當之教育訓練；在行銷策略或活動上，則應納入與 ESG 議題有關之重要文字訊息。

➤ 確保商品與服務承保範圍、給付內容及相關成本等已充分說明且被充分瞭解。

● 投資管理：應採行責任投資原則(Principles for Responsible Investment, PRI)，將各項 ESG 議題納入投資(控制持有)之決策程式中。

(二) 原則二：與客戶及企業夥伴共同合作，加強對於 ESG 議題之瞭解、有效控管風險並發展出解決方案：

1. 客戶與供應商：

(1) 針對管理各項 ESG 議題之好處及公司對於 ESG 議題之期望與要求等，與客戶及供應商充分溝通。

(2) 提供客戶與供應商相關資訊與工具，以協助其管理各項 ESG 議題。

(3) 將各項 ESG 議題納入供應商之招標與選擇程式中。

(4) 鼓勵客戶與供應商利用相關之揭露與申報架構公開各項 ESG 議題。

2. 保險人、在保險人與服務仲介機構：

(1) 促使該等機構採用 PSI。

(2) 鼓勵將各項 ESG 議題納入保險業之專業教育訓練與道德標準中。

(三) 原則三：與政府、主管機關及其他主要利害關係人共同合作，針對各項 ESG 議題推廣全面性之活動：

1. 政府單位、主管機關及國會議員：

(1) 針對有助於各項 ESG 議題之管理、創新及風險減少之各項審慎監理措施及法令架構等予以支持。

(2) 透過與政府單位及主管機關之溝通，發展整合

性之風險管理機制與風險移轉解決方案。

2.其他主要利害關係人：

- (1) 透過與跨政府單位或非政府組織之溝通，並提供風險管理與風險移轉之專業知識，以支持保險業之持續發展。
- (2) 透過與各企業與產業協會之溝通(不限於產業別與地區)，充分瞭解並管理各項 ESG 議題。
- (3) 透過與學術及科學團體之溝通，針對保險業之各項 ESG 議題進行研究與推動教育計畫。
- (4) 透過與大眾媒體之溝通，使公眾瞭解各項 ESG 議題及有效之風險管理措施。

(四) 原則四：經常性公開揭露執行 PSI 之進度，以確保公司對於 ESG 議題之責任及資訊透明：

- 1.評估、量測與監控公司管理各項 ESG 議題之進度，並主動地經常性公開揭露相關訊息。
- 2.參與相關之揭露與申報架構。
- 3.透過與客戶、主管機關、評等機構及其他利害關係人之溝通，使其瞭解揭露該等資訊之價值。

(五) PSI 之實務應用：

- 1.PSI 為一長期策略議題，在實際運用上須將其納入企業長期管理策略中。保險業者主要功能即在於「選擇良好風險並向客戶推廣有效之風險管理措施」，但由於風險之複雜性與相互關聯性，使得風險管理工具之發展至為重要，如何發展有效之風險管理工具，並將之與 ESG 等議題相連結，仍需仰賴科學(science)之應用，但如何將科學發展與公共政策及風險管理相連結，例如如何保護水資源及推廣資源再利用等，為保險業者在實際推行 PSI 之一大挑戰。
- 2.除科學之應用外，保險業者本身應持續與主管機關針對 ESG 議題作有效溝通；在保險商品之發展上，保險業者於銷售保險商品之同時，應進一步考量社

會需求，持續發展多樣之保險商品，此外，對於商品承保內容與推廣說明方式，亦應予以簡化(simplify)，俾利社會大眾瞭解。

- 3.在壽險實務應用方面，為使醫療保險商品能包含更多非社會保險所承保之醫療疾病範圍，壽險業者可透過與醫療機構之溝通，共同發展更多樣之醫療保險商品。
- 4.在產險實務應用方面，部分承保車輛保險之業者，為有效保護水資源，更與車輛修護業者共同合作，在車輛維修方式與材料上，採用有利於水資源保護之解決方案。

三、亞洲保險市場之特徵及機會

(一) 亞洲保險市場所處之經濟環境

全球經濟自2011年下半年起處於趨緩發展狀態主要原因有三個，1.歐洲次貸危機產生連環作用、2.中東地區部分國家政治動盪、3.美國失業人口數未見改善，經濟復甦趨緩，這三個因素直接影響亞洲經濟發展。其次為日本2011年3月大地震及泰國2011年下半年大水災，以及亞洲其他地區接連不斷之天然災害，造成亞洲經濟面臨難以復甦之局面。

(二) 亞洲保險市場保費增長情形

截至2011年年底亞洲大多數國家和地區保費增長仍以兩位數的數度增加，似無受到經濟成長趨緩之影響，其主要有二原因決定保費繼續快速增長，分別為：

- 1.經濟成長趨緩尚有時間上之落差，經濟成長趨緩之影響在2011年年底保費成長之影響尚不及反映出來，可能在2012年或2013年這種影響逐漸發生作用。

2.日本及泰國之前所發生巨災賠償導致保費費率提高，以致保費收入增加，可從日本及東南亞各國保費增長情形可證明。

(三) 亞洲保險市場特徵

亞洲經濟之快速成長及在政府政策支持下，使保險業家蓬勃發展；另保險監理機關不斷強化保險法令，使其法令更具完臻。在市場經濟驅動及保險監理政策完備下，下列幾個特徵更加明顯：

1.保險業家數迅速增加：中國大陸及印度為亞洲最大保險市場，過去幾年在政府支持及鼓勵私有化企業參與保險業政策下，1986年以前中國大陸僅有一家國營保險公司，迄至2011年年底中國大陸已有39家中資產險公司，20家外資產險公司及8家再保險公司。印度在1972年僅有一家再保險公司，截至2011年則已有27家產險公司，24家壽險公司。

中國大陸與印度政府政策相同之處在於(1)把原本國營保險公司壟斷市場現況改變；(2)開放外國保險業進入該國保險市場。

2.保險人與被保險人建立長期業務關係：亞洲某些國家及地區（特別是韓國及香港）保險人與被保險人所建立之長期業務發展關係較緊密，這種長期合作之保費增長較穩定。在韓國這種長期保險關係的保費往往建立在產險公司與大財團之間（主要之產險業務為廠房之火險、汽車事故險、健康傷害險及其他綜合險）。保險人與被保險人建立長期業務關係，市場仲介機構就難以加入，其專業服務亦難以發揮。

3.地震保險單所積累之基金：臺灣在921大地震後政府推動住宅地震保險，保險人在臺灣住宅火險保險單中附加地震造成房產損失條款。自2002年此保險政策實行，至目前以累積新臺幣31.9億元，大大增加臺灣保險人對抗巨災造成保險之賠償能力。

從臺灣經驗可知，對抗巨災只靠商業保險無法支應鉅額理賠，尚須政府補助及社會基金籌措相互結合，以發揮對抗巨災造成之損失。

- 4.加強車險管理、努力取得車險利潤：中國大陸經濟快速成長帶來人民所得水準提高，因此汽車需求成長快速，造成車險業務大幅增加，產險業為爭取此一業務而採取不當之行為，因此中國大陸保監會整頓及改善車險市場，使保險人能獲得合理利潤，採取相關措施如次：(1)及時發布法規，加強管理車險商業保險費率、(2)鼓勵保險行業協會廣徵保險人及監管人意見，並訂定標準保險示範條款、(3)規定車險費率設計制訂基本條件，任何保險人車險費率必須符合 3 個基本條件（綜合損失率低於 100%、車險償付能力過去 2 年高於 150%及經營 30 萬台以上車險業務及有良好經營團隊和 IT 系統）。

(四) 保險人與再保險人在亞洲市場之機會

保險人與再保險人在亞洲保險市場的機會建立在幾方面：

- 1.亞洲保險市場發展嚴重不均衡：亞洲保險市場之發展是嚴重不均衡，較早步入市場經濟之國家和地區之保險業無論壽險或產險之保費收入目前仍高於亞洲其他國家和地區。這些國家和地區本身工業化進程之發展及海外投資不斷擴大，其保險業和再保險業有其廣闊之市場。雖中國大陸、印度等地區經濟成長這 2 年有趨緩，其壽險密度及深度仍屬於世界上較低之地區，隨生活水準之提高，各種壽險商品在此一地區仍有廣闊之前景。
- 2.亞洲新興保險市場仍處於不斷上升階段，雖然中國大陸及印度保險費為日本之一半，但中國大陸之產險發展以 2 位數之速度發展，故產險保費增長潛力仍然很大，因此中國大陸和印度兩國之經濟增長為

保險業發展基礎，亦為保險人和再保險人持續關注該保險市場之理由。

3. 隨著新興保險市場結構之進一步調整，開放新保險業加入並進入保險市場，保險業之合資、併購將在中國大陸及印度保險市場中不斷發生，亞洲保險市場未來將出現一個新格局新面貌。

四、風險分析與解決方案

Ultimate Risk Solutions 公司介紹其所發展之 UltiFit™ 風險分析系統工具、Res-Solver™ 理賠準備金估算及建立模型框架 及 Risk Explorer™ 以協助保險公司建立財務模型及預防可能之風險，內容重點如下：

(一) UltiFit™ 風險分析系統工具：

1. UltiFit™ 為一精密而簡易之風險分析工具，將實際數據套入統計分布而建立財務模型並產出風險管理數據之程式，UltiFit™ 能夠快速地找到適於解釋實際情況模型及數據分布參數。

UltiFit™ 系統著重於保險、再保險、信貸和其他行業於建立模型時需要長短尾分布，透過評估擬合分布的參數不確定性並生成平均超額函數、P-P 和 Q-Q 診斷圖，該系統能夠幫助公司評估最適模型質量；另對於數據來源嚴重受限而需建立模型狀況下，UltiFit™ 系統能夠依據分析師所選定統計模型按照確定目標動差或百分位數進行參數化。

2. UltiFit™ 系統提供一套簡易界面來幫助公司應用這些強大功能：

- (1) 支持金融業使用 20 多種分布。
- (2) 提供長尾及短尾分布。
- (3) 以先進擬合優度條件有駐公司選出最佳模型。

(4) 可擬合截尾分布和條件分布。

(5) 可根據保單截留和限制調整保單賠償數額。

(二) Res-Solver™ 理賠準備金估算及建立模型框架

Res-Solver™ 為一新穎、強大之軟體，能夠隨機建立理賠準備金分析模型並無縫整合到理賠準備金計算過程中。該系統並非拋棄傳統準備金計算方法，而是將其進行強化及歸納，使其能夠用於隨機建構模型框架中。Res-Solver™ 獨特隨機衰變模型之基礎係根據投保理賠之支付與物理中放射性物質衰變之間類似而建成。

Res-Solver™ 獨特優勢：

1. 創新：將數種獨特嶄新建構模型方法整合一起進行隨機準備金估算。
2. 靈活：無需事先調整就能以三角函數算法進行工作。
3. 預測能力：建立模型模擬擬三角數據之外的發展其賠款，不需要設置尾部替鏈替係數之假設。
4. 可發展性：歸納並推廣經點預備金估算方法之最佳特性。
5. 連慣性：為確定性方法提供堅定支持，能夠到點估計值，同時銜接隨機理賠準備金之實踐。
6. 用戶控制：完全控制權掌握於用戶手中，並隨時推翻模型假定。

(三) Risk Explorer™ 動態財務模型分析：

1. Risk Explorer™ 提供內建支持可滿足大多數動態財務分析：

- (1) 組合風險管理和建立模型。
- (2) 經濟資本評估與分配。
- (3) 評估分出再保險與其他管理策略。
- (4) 現金流分析、財務報表建立模型與預測。

2. 另 Risk Explorer™-邏輯建裡模型層次結構

- (1) 經濟環境- Risk Explorer™ 經濟環境支持多種貨幣、利率及原其匯率和市場指數，可擴展並整

合到財務風險中。

- (2) 巨災事件：全球巨災事件可按地區、危險、部門、業務單位或組合其他方式來為自然或人為巨災事件建立模型。
- (3) 母公司、子公司及再保險公司。
- (4) 風險來源。
- (5) 資產。
- (6) 分出再保險/轉分保。
- (7) 財務報表。
- (8) 策略：風險移轉、風險承擔及投資。

五、中國保險業全面風險管理：為業務發展建立一個有效的平台

(一) 中國產險市場存在的主要風險及驅動全面風險管理的因素：

1. 中國產險市場存在主要風險有：自然災害、投資風險、核保/定價風險、策略風險及操作風險等主要風險。
2. 啟動全面風險管理的因素：包括董事會決策、監理機關監理要求、公司各業務部門對風險意識之瞭解及其他利益相關者之需求等因素引起中國產險業對風險管理日趨重視。

(二) 關注主要風險：

1. 中國車險市場未來 5 年之展望（以全面風險考量）
 - (1) 保險定價及保費增長：因客戶水平提高、保險商品將依客戶需求而量身訂作，保險公司將以更進步之定價及核保方法來面對更加競爭之市場。
 - (2) 承保利潤及市場競爭：外商保險公司市場占有率逐漸擴大，從電話行銷、網路銷售及交叉行

銷之占首年保費之比例擴大；保險公司理賠效率及服務水準提高及理賠品質為成保險公司競爭有利之策略。

(3) 銷售管道及監理法規：以保險中介機構之行銷體系更正常化及專業化；另對於償付能力有問題之保險業未來在面對新償付能力監理體系及要求下，問題依舊存在。

2. 承保與定價：全面風險管理之考量

(1) 風險來源：主要係保費規模及市場份額增長、承保及定價之管控及定價、風險管理及預算使用假設一致性。

(2) 全面風險管理框架的解決方法：包括移轉關注到承保利潤增長、為所有保險業務設定最低承保利潤目標、建立更先進複雜之定價及核保模型、設定與承保利潤/或淨資產收益相關之關鍵指標、在定價風險模型及預算過程中所使用假設間保持合理性與一致性。

3. 投資風險：中國保險市場目前有 6 兆人民幣資產，保險資金投資限制逐步放寬，對保險市場及風險管理有何影響？

(1) 好處：

- 更多投資選擇：對管理資產有更大之自由度。
- 吸引更多資金：預計有更優之投資報酬率。
- 產品發展與創新：更充分之市場競爭。

(2) 風險管理：

- 資產負債框架：風險識別與計量。
- 壓力測試：增加管控。
- 關鍵績效指標與關鍵風險指標：專業技能需求。

(三) 操作風險：全面風險管理考量

- 1.透過資本要求、業務表現、公司商譽及監管要求加深對投資操作風險所帶來之價值。
- 2.透過風險識別、風險計量、公司治理及監控政策及關鍵績效指標及風險指標來建立風險框架。

(四) 風險管理主要整合

全面風險管理有效實施之認定係公司決策制定流程已將各項對風險考慮，並可透過風險偏好及相關治理體系、策略規劃流程、操作層面之指標及績效管理及風險預警獲得。

(五) 全面風險管理：建立競爭優勢

- 1.全面風險管理利用經濟資本模型協助設定企業決策、改善分析風險及市場應變能力及對信評機構之關注，以增加對企業之價值。
- 2.全面風險管理以風險為基礎調整員工報酬、改善管理訊息以協助商業決策、改進產品設計及定價、幫助改善資本配置及提高調整風險後之收益以增加業務優勢。

六、轉換風險為報酬

(一) 公司為何需要風險管理

好的風險管理公司經營者將可由報表中發現：

- 1.缺失及改善事項。
- 2.管理的事件。
- 3.從公司內部及外部資源得到風險資訊。

(二) 風險管理績效評估

- 1.風險管理者（質的部分）：包括風險管理政策、風險管理之過程及控管、人員教育及訓練、保險計畫等。
- 2.風險擁有者--業務單位（量的部份）：包括事件發生頻率、損失發生之衝擊、風險成本及保險損失比率。
- 3.對資產擁有者之風險服務：包括風險工程師、專屬

ART及長期保險計畫建構而成風險管理系統對資產擁有者之風險提供服務。

4.對計畫擁有者之風險服務：包括全方位風險服務、建構風險引擎及ART解決方法而構而成風險管理系統對資產擁有者之風險提供服務。

(三)轉換風險為報酬之工具：包括風險管理計畫、專屬保險人策略及風險分享方法：

1.風險管理計畫包括：

(1)CRP 風險評估包括成本、收益及利潤風險評估。

(2) Holistic 風險評估包括政治風險、契約風險、信用風險、社會風險及操作風險，上開風險評估後作成政策決定，再納入品質控管、風險控管及風險移轉。

2.專屬保險人策略：專屬保險人為企業之子公司，目的在於承保母公司之意外危險。專屬保險人一方面可節約企業組織之保費支出，另一方面可解決一般保險人拒絕承保之問題。

3.有效風險分散之方法：包括長期合作之保險伙伴(含保險業/保險經紀人及再保險業)、公平及透明及穩定報酬。

七、從最近颱風經驗-對未來颱風之防範

從最近侵襲中國大陸之颱風觀察，在高緯度(北緯23度以北)形成之颱風因登陸於中國大陸中部及北部地區，而該地區民眾較無防颱觀念，因此較易在中國地區造成重大災害，近年來中國大陸因颱風造成災害，引起中國大陸當局重視，因此，亞洲保險雜誌與上海氣象局合作將過去颱風形成、雨量、路徑等資料建立資料庫，預測新形成颱風狀況，路徑、中心風速、降雨量，該颱風預測系統將提供需要之企業者及保險公司，以減少颱風可能造成之財產損失。

參、心得與建議

- 一、臺灣、中國大陸、日本與美國皆被列入天災高風險地區，天災對於開發中國家及新興市場國家之經濟造成重大損失，未來面對全球氣候暖化，兩岸或可於因應天災造成經濟衝擊，保險可能發揮功能之議題加強交流或合作。另面對高齡化之衝擊，兩岸保險業亦可攜手開拓銀髮族市場，發展年金保險及長期看護保險商品。
- 二、近年國際間天災事件頻傳並造成重大經濟損失，已引起各國政府重視及重新檢視其天然災害管理機制。由於受限於單一經濟體保險市場之承保能量，天然災害保險往往需透過國際再保險達到分散風險之目的。亞太地區為天然災害高危險地區，預期在地球氣候變遷下，大型天災將不斷出現並更趨嚴重，期恐不易透過國際再保市場分散風險且有成本過高之疑慮，亞太地區各國或可研議結合地區之承保能量，共同建立亞太天然災害再保險機制之可行性，以提高因應天然災害所導致重大經濟損失風險之管理效益。