

出國報告（出國類別：國際會議）

2013 年國際保險學會(IIS) 第 49 屆年會(Annual Seminar)

服務機關：金融監理管理委員會

姓名職稱：林專任委員建智

保險局楊專員森凱

派赴國家：韓國首爾

出國期間：102 年 6 月 15 日至 6 月 20 日

報告日期：102 年 9 月 2 日

摘要

國際保險學會(International Insurance Society; IIS) 成立於 1965 年，為目前國際間最有名也是最大之保險產業組織之一，成員包含來自超過 90 個國家的保險業者、國際監理官及保險學者所組成。第 49 屆年會於 102 年 6 月 16 日至 19 日假韓國首爾舉行，此年會已經成為保險業界蒐集及檢視世界潮流、分享想法以及國際間就保險產業相關議題對話的領導論壇。

本屆年會有超過 60 位來自世界的保險業者參與專題講座擔任與談人，與全球保險業分享他們對保險的現在與未來的看法。世界各國共計超過 300 名之監理官、保險業代表、保險專家學者等參加此次盛會，本次年會主題為「future of insurance: reshaping the industry to capitalize on global trends」，討論議題包含「全球保險領導力」、「低利率環境下的投資機會」、「建立信賴關係是企業獲利永續成長的關鍵：正直誠信、連結能力、創新活力」、「全球趨勢在商品通路之衝擊」、「交易型態及組織文化的轉變」、「改變中的人口結構及保險業的機會」、「亞洲市場保險業之新機會」、「保險業因應全球經濟發展」、「國際保險監理之演進」、「保險業應如何因應現今天災頻傳之環境」等。我國由金融監督管理委員會林專任委員建智及保險局楊專員森凱參加，林委員並擔任「國際保險監理之演進」與談人。中華民國產物保險商業同業公會戴理事長英祥並率領臺灣保險業代表共同與會。

目 錄

壹、會議目的.....	1
貳、IIS 年會會議過程及內容重點	2
一、全球保險領導力(GLOBAL INSURANCE LEADERSHIP PANEL).....	2
二、低利率環境下的投資機會(EXECUTIVE PANEL: NAVIGATING INVESTMENT OPPORTUNITIES IN A LOW YIELD ENVIRONMENT).....	3
三、建立信賴關係是企業獲利永續成長的關鍵：正直誠信、連結能力、創新活力 (INDUSTRY FOCUS: BUILDING TRUST FOR SUSTAINABLE PROFITABLE GROWTH: INTEGRITY, CONNECTIVITY, AGILITY)	4
四、全球趨勢在商品通路之衝擊 (INDUSTRY FOCUS: GLOBAL TREND’ S IMPACT ON PRODUCTS AND CHANNEL)	6
五、保險業未來必須重視的兩件事：交易型態及組織文化的轉變 (DEALS AND CULTURAL CHANGE：TWO IMPERATIVES FOR THE FUTURE OF INSURANCE)	9
六、改變中的人口結構及保險業的機會 (EXECUTIVE PANEL: CHANGING DEMOGRAPHICS AND THE OPPORTUNITIES FOR THE INDUSTRY).....	11
七、亞洲市場保險業之新機會 (INDUSTRY FOCUS: NEW OPPORTUNITIES FOR INSURERS IN ASIAN MARKETS).....	14
八、保險業因應全球經濟發展 (SHIN RESEARCH PANEL: INSURANCE GAINING RELEVANCE IN THE GLOBAL ECONOMY)	15
九、國際保險監理之演進 (EXECUTIVE PANEL: THE EVOLUTION OF GLOBAL INSURANCE REGULATION)	17
十、保險業應如何因應現今天災頻傳之環境 (GLOBAL REINSURANCE LEADERSHIP PANEL: NATURAL CATASTROPHE: HIGHER FREQUENCY AND GREATER VOLATILITY)	24
參、心得與建議.....	26
肆、附件	27

壹、會議目的

國際保險學會(International Insurance Society; IIS) 成立於 1965 年，為目前國際間最有名也是最大之保險產業組織之一，成員包含來自超過 90 個國家的保險業者、國際監理官及保險學者所組成。IIS 每年舉辦一次年會，此年會已經成為保險業界蒐集及檢視世界潮流、分享想法以及國際間就保險產業相關議題對話的領導論壇。

第 49 屆年會於 102 年 6 月 16 日至 19 日假韓國首爾舉行。本屆年會有超過 60 位來自世界的保險業者參與專題講座擔任與談人，與全球保險業分享他們對保險的現在與未來的看法，世界各國共計超過 300 名之監理官、保險業代表、保險專家學者等參加此次盛會。

本次年會主題為「future of insurance: reshaping the industry to capitalize on global trends」，年會期間討論議題包含「全球保險領導力」、「低利率環境下的投資機會」、「建立信賴關係是企業獲利永續成長的關鍵：正直誠信、連結能力、創新活力」、「全球趨勢在商品通路之衝擊」、「交易型態及組織文化的轉變」、「改變中的人口結構及保險業的機會」、「亞洲市場保險業之新機會」、「保險業因應全球經濟發展」、「國際保險監理之演進」、「保險業應如何因應現今天災頻傳之環境」等。

我國由金融監督管理委員會林專任委員建智及保險局楊專員森凱參加，林委員並擔任「國際保險監理之演進」與談人。中華民國產物保險商業同業公會戴理事長英祥並率領台灣保險業代表共同與會。

貳、IIS 年會會議過程及內容重點

一、全球保險領導力(Global Insurance Leadership Panel)

當前全球人口結構產生變化、經濟環境低迷、巨大自然災害頻生，充滿許多不確定性因素。保險業如何在如此不利環境下，掌握全球經濟發展趨勢，重新調整保險業策略，已成為非常重要議題，相關議題包含：

- (一) 在低利率收益環境中，保險業之投資機會：長期低利率環境對保險公司投資獲利而言非常不利，保險公司須尋找較優之投資標的，提高其承保能力，開發新產品，強化資產管理能力。
- (二) 構建信任：保險業要能持續獲利，必須重視誠信。如此民眾才會信任保險公司，才能藉保險使民眾維持安定的家庭生活。
- (三) 全球化下之產品及行銷途徑
當前保險公司面對日益激烈的業務競爭，必須滿足保戶之需要，因此保險公司必須不斷改良、創新技術及行銷戰略，利用現行保險管理風險及新科技（網路，輻射）與客戶接觸。
- (四) 人口結構的變化增加保險業的機會
人口結構的變化使得人們對年金保險和健康保險需求大增，並以此作為退休規劃的標的，另單人家庭的數量增加，也將有助於提昇年金保險和健康保險之需求，保險業必須隨著經濟的發展和風險環境的變化提供有效的保障。
- (五) 保險公司在亞洲市場的新機遇
亞洲市場持續成長，帶來一個崛起的新興市場，其消費及保險需求大幅提昇，這對保險公司拓展業務是很大的機會。
- (六) 保險業因應全球經濟發展

因應目前的低利率市場、資本市場波動、人口老齡化嚴重等因素影響，保險公司為保有競爭力，除需具有良好的培訓戰略和優薪方案，以能留住高素質人才外，亦須設計開發創新保險產品，以符合全球經濟發展趨勢。

(七) 全球保險監管的演變

保險業是一種深切影響社會經濟的行業，透過合宜的保險監理機制，才能維持保險公司清償能力，俾保障被保險人權益並確保保險市場公平合理之穩定成長。

(八) 自然災害：更高的頻率

全球發生自然重大災害頻率日益升高，僅有透過完善保險及再保險機制，才能確實有效作好風險控管。

二、低利率環境下的投資機會 (Executive Panel: Navigating Investment Opportunities in a Low Yield Environment)

2013 年全球經濟復甦腳步依舊遲緩，各國央行持續貨幣寬鬆政策，低利率環境將再持續一段期間。保險業者面臨的不是無風險報酬(risk-free)而是無報酬風險(return-free risk)，如無法尋求突破，將面臨利差損。與會資產管理專家建議的投資策略包括(一)適度提高投資存續期間、(二)增加信用評等較低但體質相對較佳之投資標的及(三)建立雙投資組合部位。

(一)適度提高投資存續期間：

2013 年的殖利率曲線與 2009 年比較已相對平坦許多。10 年期與 5 年期債券殖利率差距，由 2009 年的 125 bps 降為 2013 年的 109 bps；5 年期與 3 年期債券殖利率差距則由 96 bps 降至 44 bps。長短天期的殖利率曲線交易利差明顯縮小，但具投資吸引力。操作應時注意與負債存續期間匹配，並提高警覺留意升息風險，建議在相對較短的存續期間操作，降低利率風險。

(二)慎選信用評等較低但體質相對較佳之投資標的：

2013 年信用評等 AA 級、A 級、BBB 級債券間之殖利率差距分別為 80 bps 及 70 bps；另 BBB 級、BB 級、B 級債券間之殖利率差分別為 130 bps 及 100

bps，不同信用評等間的利差仍具吸引力。在符合投資規範的前題下，於信用評等較弱的標的中篩選體質相對較佳的投資標的，對提升投資組合報酬率頗有助益。

(三)建立雙投資組合部位(dual-portfolio)：

1.核心投資組合(Core Capital Portfolio)：

屬低風險投資組合。投資標的具高信用評等、高流動性及存續期間較短的特性，偏重資產保值及流動性，以滿足保險業務收支所需。在目前低利率環境下，尋找具有一定報酬率之核心投資組合標的仍是一大挑戰。

2.報酬增益投資組合(Capital Appreciation Portfolio)：

投資風險相對較高。在與負債存續期間相匹配的前提下，選擇存續期間較長之全球債、新興市場債、高收益債及核心權益商品。投資組合強調依據風險調整後報酬評估具投資潛力之標的，在一定的風險範圍內追求較高之報酬率，達到提升整體

**三、建立信賴關係是企業獲利永續成長的關鍵：正直誠信、連結能力、創新活力
(Industry Focus: Building Trust for Sustainable Profitable Growth:
Integrity, Connectivity, Agility)**

(一)建立信賴關係是企業獲利永續成長的關鍵，包含了正直誠信、連結能力、創新活力：

1. 信賴關係必須涵蓋所有層面的關係人，包括客戶、股東、員工及監理機構等，讓這些關係人充分瞭解企業如何透過有價值的服務，為企業創造價值。企業必須持續與關係人做好溝通工作，才能累積建立信賴關係。
2. 企業應與監理機關建立合作關係而非對立，保持此種信賴關係，業務才能長久穩健發展。
3. 企業領導階層必須取得員工信賴，員工如果不信任領導階層，組織內即不存在互信關係。

4. 信賴與品牌共存共榮，企業與客戶、股東、員工缺乏信賴關係時，企業的品牌將毫無價值可言。優良的強勢品牌意味著可靠、誠信、能提供有價值的商品或服務，建立品牌應該從建立員工的信賴關係開始。
5. 具有活力且創新能力企業文化，才能帶動企業朝目標發展，保險業必須具備連結資源及新的風險分析能力，才能瞭解風險並有效管理，提升商品訂價敏銳度，強化競爭優勢。

(二)建立信賴關係的典範企業-日本 Lifenet Insurance Company(以下稱 Lifenet)：

- 1.Lifenet是日本一家透過網路進行保單銷售的壽險公司，成立迄今僅5年。新的商業模式要取得客戶及主管機關信任十分不易，該公司成立以來的發展過程，顛覆日本壽險業以往的經驗法則，頗值得壽險同業借鏡，觀察及預測未來10年、20年、甚至30年以後的消費者行為發展趨勢，思考如何從現在開始建構新的商業模式，建立企業永續發展基石。
- 2.Lifenet成立之前，專家認為透過網路銷售保單不可行。一家低資本、缺乏具經驗員工、專業技術及精算資料庫的壽險公司，也很難獲得主管機關信任，不可能取得營業許可。但該公司於2008年5月獲得主管機關核准成立，資本額1.39億美元，當時是日本74年以來第一家獲准成立的「獨立」(與當時日本任何一家保險公司無聯屬關係)保險公司。
- 3.Lifenet成立後，日本壽險業並不看好該公司前景，保險業認為人壽保單需要靠業務員去推銷，而不是等待客戶主動上門購買，透過網路銷售壽險保單的商業模式將因為無法獲得客戶信賴，注定會失敗。
- 4.Lifenet開始時集各種不利條件於一身，不但缺乏資金、客戶、歷史資料庫，且品牌知名度低，新成立公司透過網路銷售保單的模式不易取得客戶信賴，Lifenet在成立後的前12個月業務成長緩慢。在度過前12個月破冰期後，以每個月8%的速度快速成長。Lifenet有明確的客戶區隔，保戶年齡在20-30歲者占74%，80%居住在都會區，學歷及收入相對較高。Lifenet透過謹慎的核保程序，實際的賠付率很低，增加獲利空間。Lifenet2012年3月(成立近4

年)在東京證券交易所掛牌上市，2013年6月17日的市值達3.62億美元，打破以往的經驗法則，跌破所有人眼鏡。

5.Lifenet 認為能夠在客戶、股東、員工及監理機構等各層面建立信賴(Trust)關係是該公司突破市場經驗法則的重要關鍵，該公司在各個活動層面致力於簡化流程(Simplicity)、資訊公開透明(Transparency)、樹立正直誠信(Integrity)企業文化、對員工充分授權(Empowerment)、鼓勵員工參與認同(Engagement)，獲得客戶、股東、員工、及監理機構認同與信賴，使企業活力與創新能力源源不斷，實為透過信賴關係建立企業持續發展的典範，值得壽險同業借鏡與深思。

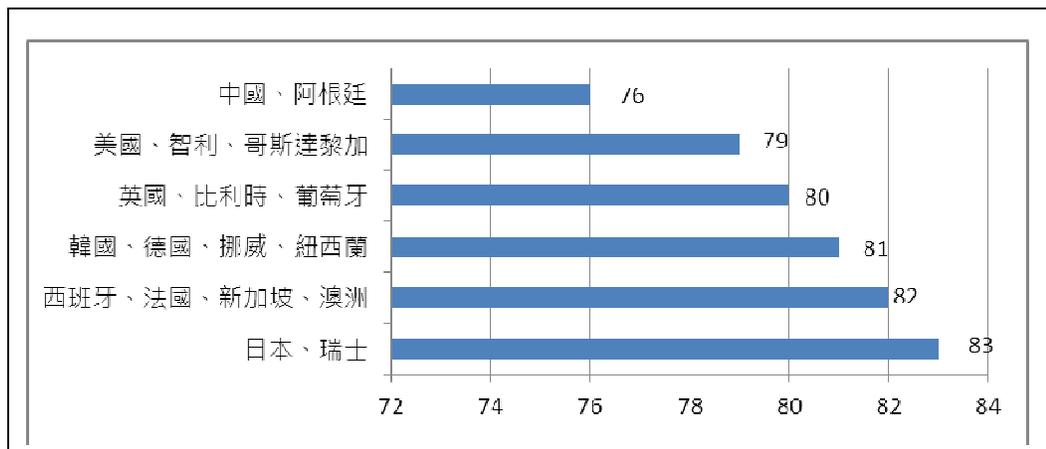
四、全球趨勢在商品通路之衝擊 (Industry Focus: Global Trend's Impact on Products and Channel)

(一)三大主要趨勢

1.年齡老化 (Aging)

全球各國人口老化速度不一，大部分先進國家已成為高齡化社會，而開發中國家也多將邁入人口加速老化階段，主係因其總生育率快速下降以及醫療科技發達所致，詳如下圖。

平均餘命 (Life Expectancy)



2.數位化 (Digitalization)

傳統的產品與銷售階段，產品資訊不對稱及欠缺透明性，直到數位化時代，行動電話、社交網路服務 (Social Networking Service) 以及取代傳統從工廠到家庭的購物模式，消費者有充足的資訊決定購買決策。

3.以顧客為中心 (Customer Centricity)

是以買方 (顧客群) 的要求為中心，其目的是從顧客的滿足之中獲取利潤，這可以認為是一種「以消費者 (用戶) 為導向」或稱「市場導向」的經營觀念。

- (1) 產品設計：消費者喜歡簡單及透明性產品，更嚴格的法規規範產品設計及產品設計上必須配合顧客不同變化的需求。
- (2) 訂價：以顧客為中心的輿論，衝擊保險人的訂價常規。
- (3) 銷售規範：顧客要求銷售過程透明且服務能適合他們的需要。
- (4) 重新定義顧客關係：維持與顧客強而有力的關係，了解顧客真實的需求而提供產品及服務。

(二)未來衝擊

1. 人口 (Demographic)：依經濟合作組織 (OECD) 對中產階級的定義，也就是每天消費10美元到100美元者，全球中產階級人數從2009年的18億人，到2012年已增加為20億人，預估2030年更將增加至49億人，其中最令人驚訝的是，中國與印度的中產階級人數將逼近24億，占全球中產階級人口比重超過45%以上，下表為全球中產階級大小與比例：

	2009		2020		2030	
北美	338	18%	333	10%	322	7%
歐洲	664	36%	703	22%	680	14%
中南美洲	181	10%	251	8%	313	6%

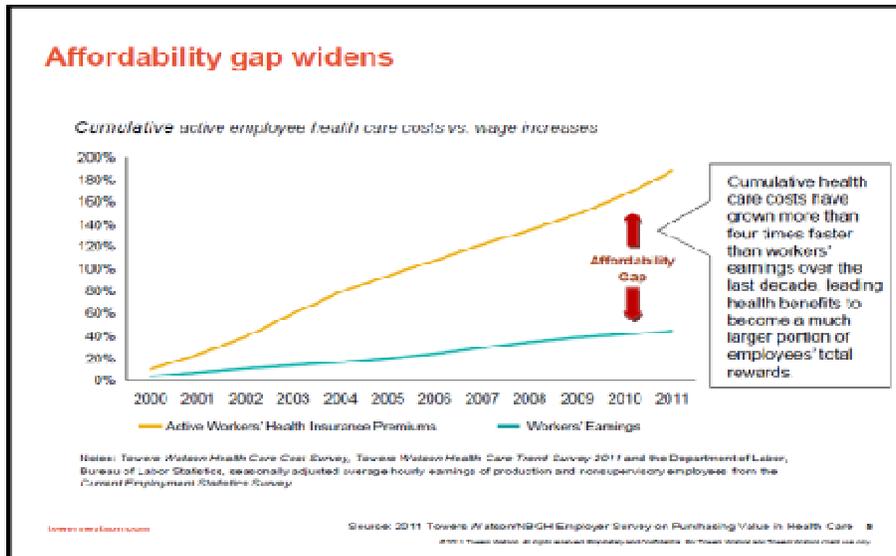
	2009		2020		2030	
亞太太平洋	525	28%	1,740	54%	3,228	66%
沙哈拉非洲	32	2%	57	2%	107	2%
中東北非	105	6%	165	5%	234	5%
全世界	1,845	100%	3,249	100%	4,884	100%

2.死亡率：醫療科技的進步，造成人壽命的延長，死亡率逐年降低，同時因為出生率的降低，使得高齡化社會越益嚴重。高齡化社會形成老年（65 歲以上）勞動參與率提高。預估到 2050 年將更嚴重。老年人口佔勞動人口比率，預估 2050 年最高的前五個國家為義大利（90%）、日本（91%）、韓國（90%）、西班牙（89%）、波蘭（85%），最低的五個國家為印度（36%）、巴西（39%）、冰島（40%）、墨西哥（41%）、智利（43%）。經研究推估高齡化的影響，如平均每人比預期壽命延長 3 年，在已開發中國家累計增加的成本將占 GDP 的 50%，在開發中國家累計增加的成本將占 GDP 的 25%。各國對人口老化的政策，以美國為例，採延後退休至 66 歲，並改革退休金制度；法國鼓勵以津貼鼓勵夫婦多生育，第二胎及第三胎將獲得獎金，當地出生率隨即上升；英國則逐步提高退休年齡，從 2020 年至 2050 年，由 65 歲逐步提高至 67 歲或 68 歲，並增加徵稅及提高「國家保險」的徵收率，以提高更合理的養老金及設立全國養老金儲蓄計劃。

3.經濟（Economics）

- (1)政府控制赤字，降低支出限制經濟成長動能。
- (2)QE通膨溫和，全球央行維持寬鬆政策、景氣好轉下有利股市中期表現，債市整體表現受制長期利率可能彈升、美元彈升則壓抑金價走勢。景氣好轉初期後，預期通膨將上升，公債殖利率區間上移，並影響債券相關產品報酬率上漲空間；美國經濟好轉、能源對外依賴度下降。
- (3)健康成本（Health Costs）持續快速上漲超過收入，且缺口至 2011 年最大（如下圖），而且健康成本占 GDP 持續增加，預估到 2020 年為 19.8%，達到歷年

最高。



(三)法規 (Regulation) 要求

1. 謹慎(prudential)的立法：要求更強的準備金，以備足夠清償能力，以及更嚴格的價格規範。
2. 消費者保費 (Consumer protection)：一連串的規範產品規範-紅利、佣金及現金價值。

五、保險業未來必須重視的兩件事：交易型態及組織文化的轉變 (Deals and cultural change : Two Imperatives for the Future of Insurance)

面對社會、科技、環境、經濟及政策快速演變的衝擊，全球保險業的經營環境已不再像過去一般，保險業不論在面對消費者交易型態的改變，或調整組織文化方面等，都必須要徹底地思考因應解決之道。

以消費者交易型態的改變而言，隨著網路媒體的發達，消費者已經習慣於透過網路或電視等通路進行交易，降低了傳統行銷通路的產值；尤其透過網路揭露產品內容及價格資訊，使得消費者更加容易查詢比較，保險業在因應調整的同時，也必須思考如何面對同業價格競爭導致獲利降低的問題；此外，傳統行銷通路面對面銷售，易於維繫客戶關係及建立客戶忠誠

度，但透過網路媒體交易則可能導致長久的客戶關係難於維繫的問題。甚至因為全球經濟緊密連結，不僅區域間經濟連動密切，大環境經濟情況亦經常影響個人消費能力，導致消費者可支配的消費金額經常受到全球經濟情況的影響，下表一、二可以明顯看出 2008 年金融海嘯前、後，全球及區域性保險業交易產值的變化。

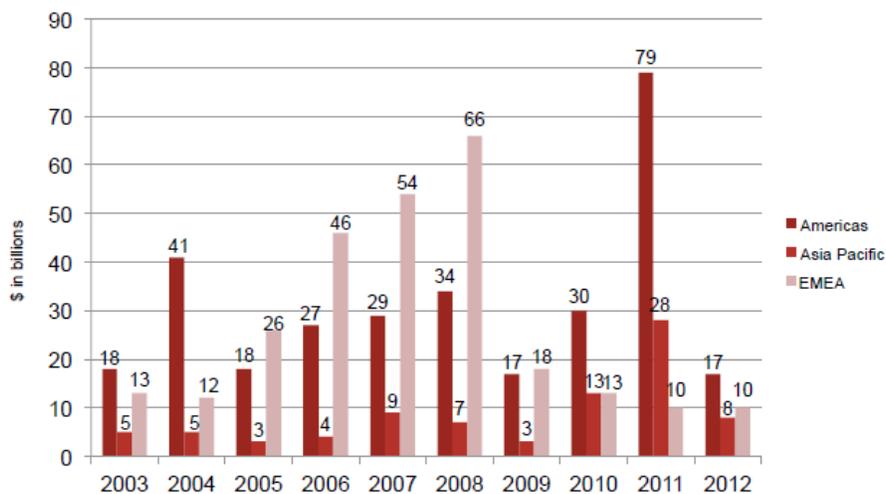
表一：全球保險業產值

Global Insurance Deal Values



表二：區域性保險業產值

Insurance deal values by region



另外，在因應社會、科技、環境、經濟及政策快速演變調整組織文化方面，雖然「組織文化」有時是在一家公司需要應付許多經濟上、結構上及市場競爭者的議題時，才會被提出來討論，但為了有效應付這些快速變遷的議題，因應調整組織文化卻是相當必要的。保險業必須要建立高度靈敏度、創新能力、風險意識及顧客至上的組織文化，如此才能在快速變遷的環境中塑造出差異化的競爭優勢；進一步來說，保險業必須要鼓勵創新、團隊合作、提升從業人員專業能力、誠信、卓越，並以顧客為導向。許多保險公司是為了市場的現實面來尋求重塑組織文化，但這樣作只是表面上的改變，並無法使組織文化真正徹底的、根本的發生轉變。要使組織文化根本的發生轉變，保險業可以透過踐行以下這五條黃金準則來加以實現：

- (一) 建立具體、明確及可執行的目標、願景及價值觀。
- (二) 確認並專注於可達成目標的方法上。
- (三) 領導者積極主動，以身作則。
- (四) 上下共同支持可以達成目標的所有元素。
- (五) 適時衡量、回饋及調整。

六、改變中的人口結構及保險業的機會 (Executive Panel: Changing Demographics and the Opportunities for the Industry)

(一)風險介紹

人口結構、氣候變遷、供應鏈、新技術、網路犯罪、加強服務、監理改變、新興市場、投資策略及名聲皆會造成保險業的的衝擊，其中最重要且衝擊最大的風險為人口結構的改變。

(二)風險因素

1.人口結構

根據人口預測顯示，世界新生人口（0~14 歲）趨緩，而老年人口（65 歲以上）則有上升的趨勢。而此處的風險指的不是更多的新生兒，而是人不會死。

我們是否有能力負擔老年生活？

在 1975 年後，工業化國家的預期壽命快速成長，預期在未來，65 歲後存活率也持續增加。問題在於，是否有足夠的年金保險足以承擔老年生活的費用。到了 2060 年，將會有七個國家擁有超過五千萬老年人口，其中有六個為新興國家。人口老化的國家將面臨人口減少及人口高齡化的趨勢。

如何因應這種現象？

為提供老年人的財務保障，國家依靠三大支柱。第一大支柱為政府基金，而政府資金的不足則有賴第二大支柱勞工基金和第三大支柱個人基金來維持。

2.氣候變遷

氣候將持續變遷，且將帶來更多災難的破壞和損失。歷史上極端氣候所造成的損失將持續上升，而且預期上升的幅度還會再加快。目前公司有對於巨災保險的需求，但實際投保仍然不足。投資新興能源及巨災債券，並製作新的預測和定價模型，似可作為面對氣候變遷之處理方式。

3.供應鏈

供應鏈在經濟上會造成的影響，係因供應鏈為生產商和代理商之間的商品運輸，有許多風險可能造成供應鏈的延誤，供應鏈的瓦解將造成總體上很大的傷害，而在未來也會更常發生。因此為了防止損失，將產生供應鏈的投保需求。目前供應鏈保險仍在起步階段，未來將更加完善。

4.新技術

新技術將對保險需求造成衝擊。自動化和支援駕駛技術的開發，將協助監控駕駛者的安全以避免意外事故的發生。因此應該檢討和修改舊的汽車保險合約以迎合新的需求。另外，新科技可以避免疾病的發生，或者提供更有效的治療，保險業應準備好因應醫療保險的轉變。

5.網路犯罪

隨著目前網路科技的發展與應用，隨之而來的產生網路風險。網路風險所造成的傷害可能很小也有可能極端地顯著。此種風險可保障的範圍有限亦

或無法承保。保險對於此塊的發展是可以預期的，因為這部份有很大的需求。

6.加強服務

在未來，投保人對保險業的要求將不只限於支付保險理賠，客戶需要比金錢更多的服務。在意外和醫療照顧上有許多額外服務包含傷害照護，巨災的支援或緊急照護等。

7.監理改變

監理上更多清償能力的要求、文件化、商品限制和其他議題皆會造成成本的增加。保險公司應該維持傳統的投保作業，而非照著銀行業的經營模式，並專注於保費收入和支付損害賠償而非投資領域。

8.新興市場

新興市場將持續成為讓經濟環境成長、監理改善、產品革新和發展行銷通路的工具。保費收入成長率仍然很高，但滲透率不如已開發市場，因此需要時間發展。

9.投資策略

投資環境受限，使得低利率和高報酬但低風險的商品已不存在。新發展的投資策略應為，不要 100%投資在政府公債，並從事更多樣化的投資管道，例如：長期投資公共建設和房地產、公司債和新興市場債券和產權等。

10.名聲

保險公司的名聲風險包含以下幾種風險：對客戶的建議不良引發客訴、產品設計上不清楚容易造成誤解、不適當的客戶管理等。

(三)結論

此次議題最重要的兩樣項目為壽命及氣候變遷，因為他們造成全球性的威脅及機會。其他包含威脅及機會的因素為低生育、新科技、網路犯罪、大量移民和加強服務。威脅因素為低利率投資環境、債務危機、聲譽風險和監理改革。而機會因素為薄弱的社會年金機制、新興市場和供應鏈。

七、亞洲市場保險業之新機會 (Industry Focus: New Opportunities for Insurers in Asian Markets)

(一)亞洲市場之面貌

亞洲是多元文化、人文薈萃之地區，具有多元之面貌：在文化面，亞洲各國因歷史發展、民族性及受西方文化影響多寡不一，故發展出相當多元之文化；在經濟面，亞洲各國之貧富差距、國內生產毛額(GDP)、對出口貿易之依存度及勞動人力資源素質，均有相當大之差距；在制度面，各國監理制度在大方向上雖然類似，但細節則因地制宜而有所不同，且基於地緣政治政策上之考量，對外國投資或多或少均設下有形或無形之進入障礙。

(二)亞洲市場的機會與挑戰

1.亞洲市場之優勢及機會

亞洲市場具有下列優勢：1.普遍、持續之經濟成長，國內財富及消費增加，且亞洲自 2011 年以來天災事故頻傳，天災風險意識增加，造成亞洲市場內保險需求增加。2.保險監理採用 RBC 或 Solvency II 相關規範，提升再保險需求。3.亞洲之天災風險模型強調費率適足及穩健發展。4.鑑於目前資本市場低迷，利率水準為史上新低，保險公司多回歸核保獲利之基本方向。5.市場自由化使商品設計、費率釐定、業務通路及作業流程均走向創新。6.相較於大型全球性保險同業，亞洲保險公司之經濟規模較靈活而有彈性。7.相較於西方國家，亞洲各國對彼此之文化較具親和力。

綜合上述優勢，亞洲市場之機會在於可發展舒緩清償能力壓力類型之再保險 (solvency relief reinsurance)，此種再保險合約設計，主要以因應業主權益財務上之壓力為目的，適合新成立或保費成長高於資本/公積成長之公司採用。且亞洲市場費率自由化後，消費者及市場更為成熟，更具有開發新型態或新承保範圍商品之空間。

2.亞洲市場之威脅及挑戰

亞洲市場面臨下列威脅及挑戰：1.保險業面臨兼併與收購、資本與評等之壓力。2.應注意極端風險（指在最小機率下，所可能發生的最大可能損失）、

新興風險（未來有相當大之潛能但目前尚無相關保險商品之風險）及全球化所形成之相互依存風險。3.亞洲市場成零散分布，雖具有多元之市場面貌，然市場經濟規模及保險滲透率不足，需與大型全球性保險公司競爭。4.保險業人才不足，缺乏跨領域之專家。5.政府之財政、金融及監理相關政策變化快速。

(三)結論

太平再保險有限公司（Taiping Reinsurance Co., Ltd.）Mr. Sammy Lau 即提出，在亞洲地區業務發展之成功關鍵在於異中求同，在多元中取得和諧，即在資本之適當利用、訂定核保準則、尊重亞洲多元文化並謹慎處理各地之商業習慣及實務等重要方向中，取得成功平衡之業務發展。

八、保險業因應全球經濟發展(Shin Research Panel: Insurance Gaining Relevance in the Global Economy)

(一)在保險市場的人力資本與人才管理問題

由於人口老齡化及社會、經濟與市場等因素之改變，人力資本已成為一個公共政策問題。人才是保險業之重要資產，如何吸引和保留高素質人才在保險業，對保險業是一個重要課題。保險行業具有相對高度分層的勞動力，尤其是再保險部分，長期以來一直國際化，從而使人力資本及管理，成為一個非常重要議題，保險業和保險公司都迫切需要吸引新的保險從業人員。保險業有責任協助政府提高一般民眾的金融相關知識，吸引更多的學生願意參與風險管理與保險課程 RMI(Risk Management and Insurance Curricular)。保險公司應更緊密地與合格的本地大專院校合作，並採用 RMI 教育機構，以增強學生的學習過程。另外，高等教育機構需要不斷檢討和更新 RMI 程序，使得他們的畢業生可以成為合適的軟硬技能的未來人才。

具體而言，亞洲國家（包括中國和印度）建議擴增投資人才團隊和人才招募，巴西開發下一代的領導人，獲得新人才和確保現有人才。隨著越來越多的產品成為混合搭配，通過非傳統模式銷售，在其他金融服務市場，保險專家可能會發現新的機會。保險、銀行和投資服務越來越多透過金融服

務聚集產生新的業務，因而增加就業機會。因此，尋求最優質的高級管理人員，中階管理人員和專業人員繼續擴增到海外保險市場，保險公司需要明確的人才吸引和保留計畫。當地的學術機構和行業組織也應發揮的作用，以培訓新員工及挽留現任的人才。

早期亞洲保險大專院校比較著重於處理客戶申訴管理課程，注意於撰寫與紙上作業，後來學校課程逐漸從保險基礎轉變為實務課程，因學校需讓學生進入職場可應用保險知識，這是趨勢改變。在中國大陸教學比較注重風險管理基礎課程，但如何實際應用於實務中則是一種挑戰。另外中國大陸近年教導風險管理的學校不論規模數量均有明顯成長，有關風險管理在公共政策上的角色，其內容有恐怖攻擊風險，農業風險等。亞洲人對保險業改變需求應對技巧的能力較為不足，保險業走向全球化、國際化趨勢比該地區保險成長更為快速，因此，保險從業人員面對全球化所需技能與當地保險業可能有所不同。保險業需要依賴大量數據分析，保險業有很多量化資訊，保險從業人員必需有此種技能。且保險從業人員的個人能力資訊需更透明化，在保險市場中很容易汰換人才。因此，對保險公司執行長而言，他需花更多時間在人力管理上，檢討未來你需要何種技能人才？你需瞭解為何別人希望加入你的公司？人才是保險公司重要資產之一，想要留住人才，使公司有競爭力，需具有良好的培訓戰略和優薪方案，以維持一個中長期人才發展計畫，使保險從業人員能留在一個最好位置，才能保留高素質人才。

(二)人壽保險公平估值及風險評估的動態混合型產品組合代價

因應目前的低利率市場，資本市場波動，監管成本增加壓力，人口老齡化嚴重及民眾尋求優質退休生活等因素下，保險公司為求創新保險產品。德國保險市場上提供動態混合型產品。此為創新型壽險產品（包含生命保險及遞延年金），其目的是為了滿足新的消費需求與傳統保險手段相結合，穩定傳統壽險（儲備）與具有獲利潛力投資標的（透過投資的保證和/或股票型基金）相結合。動態混合產品使用週期性的動態再平衡的帳戶，根據

固定比例組合成兩到三個不同的投資保險策略。動態混合三種典型的投資產品包括政策儲備，保障基金以及一個高風險的股票型基金。特別是在不利的資本市場環境中，例如，資金可能會轉向短期的擔保基金及權益基金，從而贏得同樣的保證利率計入傳統壽險合約，這是至少保證精算利率。因此，可以預期，相當大的互動效應於傳統分紅壽險政策和動態混合產品時，考慮的混合組合，有可能受到強烈衝擊保險公司的風險控管，須於傳統的人壽保險與動態混合型產品間制定一個特定的平衡機制。此外，分紅型壽險契約在投資組合中的比例較低，長期投資少，動態混合型基金一般不投資長期，保險公司的資產所產生的投資收益減少和短缺的風險增大，達到保證利率是比較困難。

動態混合投資組合壽險這是未來保險產品的趨勢，因保險業所處經濟環境日益複雜及困難，不同層次的保障於不同的階段。在德國保戶得到的保障是以動態再分配機制代替固定的金融工具方式定期再平衡系統稱 CPPI(Constant Proportion Portfolio Insurance)，恆定比例投資組合保險，不同風險基金的組合投資，保險公司提供保戶傳統的壽險外，也提供組合基金投資保險。當股市收益好的時候，保險公司將傳統壽險的資金投入組合基金；股市收益差時，將資金投入傳統壽險部分金融工具。傳統壽險投資時間以長期為考量，組合基金時間以短期為考量，但保險公司需以數學精算如何達到保險對客戶的保證利率。

九、國際保險監理之演進 (Executive Panel: The Evolution of Global Insurance Regulation)

本座談會由知名法律事務所 DLA Piper 的 William Marcoux 主持。首先由美國康乃狄克州保險署長 Thomas Leonardi 發表演說，Leonardi 藉介紹與其他講者之關係時，特別感謝我國前邀請渠參加 2013 年 5 月 23 日及 24 日假臺北舉辦之保險業風險管理趨勢論壇(ERM)，並替我國宣傳 2013 年國際保險監理官協會(IAIS)年會將於 10 月假臺北舉辦。

Leonardi 演說重點如次：

隨著保險業發展愈趨全球化，保險公司彼此之相互利益關係也愈加密切。

全球化趨勢，不僅影響在全世界皆有設立營業據點的保險公司，也對其他所有的保險公司造成影響。全球化的趨勢對保險集團在跨境資本募集、保險商品的提供、清償能力、流動性、全球員工雇用、分公司或子公司設立之國家的經濟情形及全球的消費者皆造成重大的影響。全球化對保險公司在商業發展有正面利益，但是 2008 年金融危機也讓全球的保險監理官體認到，對於監理保險集團應該需要更密切的合作，並採行更具協調性的作法。全球保險監理如果沒有有效的執行力及效率，將會變得毫無意義。

身為美國的監理官的 Leonardi，認為對於保險集團之監理，必需要有能力看到跨境保險公司在全球各地的發展狀況。不論這些保險集團據點設於何處，其集團風險都可能對本國的保險業或本國其他企業造成影響。另外一個集團監理的重點，則是各國在監理上是否存有落差。Leonardi 舉例，AIG 發生危機時，是因一個位於倫敦但未受美國及英國監理的小型金融商品集團發生狀況，除了影響 AIG 之營運外，更讓全世界的經濟情況惡化，而身為監理官必須確保這樣的情形不會再度發生。金融危機後，全球開始了幾個重要的監理倡議活動，以確保保險公司營運安全及消費者權益受到保護。Leonardi 花費 80% 時間研究這些倡議，另外 20% 時間則是到全球各地，與全球的監理官、保戶、消費者保護機構、業者等溝通。這些議題包含了全球一致的會計制度、市場一致性的評價制度、solvency II 和其他相關的制度、GSII 的評估方法論及政策措施、ComFrame，全球資本制度、集團監理小組會議等。雖然各個角色的立場不同，但是藉由溝通，希望能達到互相瞭解之結果。

接續由我國金融監督管理委員會林專任委員建智就臺灣的監理情形進行簡報，相關重點如次：

(一)金融監理管理委員會簡介：

金融監理管理委員會成立於 2004 年 7 月，為臺灣單一金融監理機構，負責監督、管理及促進金融市場之發展。金融監理管理委員會下轄四局，分別管理銀行、證券期貨、保險及檢查業務。為統合金融監理，金融監理管理委員會對於金融集團之跨業經營具有監理管理之權力。

(二)消費者保護及金融消費評議中心介紹：

2011年12月金融消費者保護法施行後，對於金融消費者之保護，邁向另一個里程碑。依該法規定，金融服務提供者不得從事欺騙、不實、誤導消費者之行爲；並且需要充分執行認識客戶(KYC)之政策。金融消費者購買金融商品時，必須評估消費者適合度，並告訴消費者金融商品的重要內容及風險。另一方面，金融消費者保護法一方面要求金融知識普及大眾，另一方面則是藉成立消費者評議中心，以公平合理方式處理金融消費爭議。

(三)具兩岸特色之金融服務：

爲強化兩岸經濟及貿易關係，從2012年起發展具兩岸特色之金融服務。相關內容包含設立兩岸貨幣清算機制、保險業可以從事人民幣計價之投資型保單，目前爲止，有14家保險公司銷售人民幣計價之投資型保單。2009年4月兩岸簽署《海峽兩岸金融合作協議》、2009年11月簽訂《海峽兩岸保險監督管理合作諒解備忘錄》(MOU)和2010年6月再簽署《海峽兩岸經濟合作架構協議》(ECFA)，更爲兩岸保險市場之開放與合作發展，開啓另一新里程碑。兩岸未來合作可能擴及交強險、天災保險及成立保險監理合作平臺等。

(四)臺灣近期重大監理議題：

- 1.保險業資金投入公共建設：爲鼓勵保險業將資金投入公共建設，擴展保險業資本分配的選擇，及增加資本效能及投資收益，金融監理管理委員會修正「保險業資金辦理專案運用公共及社會福利事業投資管理辦法」，修正重點包含增列保險業得投資公共投資之殯葬設施、增訂保險業得投資社會福利事業所需之設施、提高保險業投資同一社會福利事業限額及放寬得投資社會福利事業之證券化商品。
- 2.保險業投資不動產：金融監理管理委員會爲落實保險法有關保險業對不動產之投資以所投資不動產即時利用並有收益爲限之立法規範，修正相關法規，重點包括：保險業投資不動產年化報酬率最低收益率不得低於參考利率加1.5%，以目前計算爲2.875%；增訂不動產取得時已符合即時

利用並有收益標準者為限等規定；保險業取得後達可用狀態之不動產5年內不得轉移所有權；素地方面，最長應於5年內興建完工並符合即時利用並有收益標準，以及10年內不得移轉所有權等規範；增訂配合政府公共建設目的且主辦機關有規定開發時程的地上權案件，不適用投資素地的時程條件規範，並應於取得地上權後10日內向金管會檢具開發計畫；增訂保險業從事不動產投資，應逐案提報董事會通過，及自有資本與風險資本比率達200%以上者，在一定金額（3億元）以下免提報董事會之但書規定；增訂保險業將投資用不動產轉列為自用不動產，不得於轉列後5年內轉移所有權之規定；增訂保險業不得投資從事尚未建造完成而以將來完成之建築物為交易標的物（預售屋）之投資等。

3.清償能力不足保險公司之清理：國華人壽標售案於101年11月27日由全球人壽以財團法人保險安定基金補助金額新臺幣883.68億元得標。全球人壽概括承受國華人壽除保留資產、保留負債以外之資產、負債及營業。金融監理管理委員會為督促全球人壽審慎經營及維護保戶權益，除要求全球人壽確實遵循資金運用、風險控管及內稽內控等規定，審慎經營並管理財務、業務、資金運用等項外，並對全球人壽採取各項強化監理措施。

簡報後由 Marcoux、Leonardi、林專任委員建智、瑞士再保險 Philippe Brahin 及瑞士日內瓦協會 John Fitzpatrick 就集團監理、監理合作及系統性風險等議題進行討論，相關內容及發言重點摘錄如次

(一)集團監理 (group supervision)：

Marcoux：全球保險收入約有8成為保險集團所收取，在金融危機發生5年後，現在的集團監理措施是否足夠，還有哪些地方須補足？

Leonardi：金融危機發生前，母國的監理機關，對於跨國大型控股公司，並無監理權限查看非設立在該國之子公司或分公司的相關資訊。但是在監理官的努力之下，藉由集團監理，母國的監理官都有權可就跨國大型控股公司非設立於該國的子公司，甚至是非保險子公司，瞭解該

公司的狀況及相關的風險。集團監理的參與者，除監理官外，也可以加入相關的專家，共同檢視保險集團所提供的資訊是否正確。集團監理可以讓不同清償能力制度、不同法規、不同資本要求的不同國家，每年定期聚會一次，或是藉由電話會議，共同對保險集團進行檢視、分享相關的資訊，以探詢該集團在哪些國家存有某些風險，風險的程度為何，集團如何管理風險、控制風險等。集團監理的制度目前也許未臻完善，但是比過去而言確有很大的進展。就像 IAIS 的 ComFrame 一樣，提供集團監理一個實務處理守則，讓監理官在集團監理上有一些指引可遵循。

Brahin：金融危機帶來很多啓示，很多國家開始重視集團監理。但是也存有許多問題。第一個重要的問題是各國互相的認可(recognition)。這是為什麼 ComFrame 很重要的因素，因為它提供了一個共同的架構以讓各國都可以遵循，而不會因為各國的監理法規不同造成混亂，同時也減少了每個國家因不同制度所造成在集團監理上重複工作的問題。接著是資本評估的部分，也因有共同架構，不用再去依照不同國家的評估方法。第三個重要的部分，則是危機處理及對於保險集團之清算，因不同國家的不同制度對於保險業的清算會有不同考量，這也是需要全球監理官處理的地方，以防止對於經濟、保戶、社會造成重大影響，ComFrame 對於這三方面都有重大的貢獻。

另對於是否需要設置全球一致的資本標準部分，與會者也提供相關建議：

Fitzpatrick：近期我們對 19 家保險集團作調查，調查結果顯示 14 家保險集團認為保險業應有同一套全球一致的資本要求標準及會計準則，因為全球各國的監理體系不同，監理法規不同，造成保險集團在遵循各國法規上，都要個別付出相當多的成本。全球皆認可的一套標準，也包含監理官要如何評估及檢視保險集團。各國監理官需要處理該國特定的監理議題，但是應該要有一個架構，提供保險公司及監理

官一套全球一致的標準，這將可以減少遵循上的複雜程度及成本，也會讓全球各國監理官可以更容易瞭解保險集團的營運。同時保險集團也會因為有一套共同的標準，而更加容易從事他們在全球各地的營運事業。

林專任委員：訂定全球一致的標準可以讓不同的國家有一套共同適用的標準，但是因為各國的監理文化不同，可能有各自需要處理的國內議題，且東方跟西方的背景不同，可能很難達到大家都會滿意的境界，因此我對全球一致的標準有一些保留。以臺灣採行 RBC 制度為例，我們除要適合國內情勢外，也會關注 solvency II 的發展，但會採取比較中立的立場，先關心相關制度在各國採行的狀況，視各國採行的情況發展，未來再考量修正我國的相關制度。

Leonardi：我相信全球一致的標準是各個保險集團理想中的一個目標。但現在的情勢下，並非首要任務。我的理由有幾個：第一是我們目前並未有全球一致的會計標準，所以無法對資本計算採取全球一致的方法。其次，各國採行的清償能力制度不一，有些制度甚至還在發展中，全球一致的資本標準如果要跟現行的制度做出連結，成本可能相當昂貴。但是如果有集團監理小組的運作，相關資訊可以自由流通，各國監理官可以藉此相互合作，認清集團的風險。第三，IAIS 雖是設定保險業全球標準的一個組織，但是他的資源有限，且已經需負責研擬 ComFrame、集團清償能力、系統風險等等的倡議，似乎已經無法再去從事全球一致資本標準的訂定。

Brahin：Solvency II 最大的爭議在於對於長年期保證給付契約的評價，而對於集團資本部分，應該是去認可現行不同國家的制度、風險管理制度，而非重新訂定一套統一的標準，讓所有國家一體適用。像是 IAIS 制訂的 ComFrame，如果可以訂定制度，認可各國的現行制度，將會讓制度更具多元性，就我所知，IAIS 並非訂定一套統一的公式或統一的數字，而且訂定一套儘可能大家都能接受的制度。如果僅有一

套全球適用之制度，萬一制度不完善，可能反而衍生更多的問題。

(二) 監理合作 (regulatory cooperation)

Leonardi：監理合作最大的目標，就是保護保戶的權益，然後才是促進市場的活絡性和其他的議題。我們參加眾多的集團監理小組，看到運作越來越順暢。康乃狄克州也主持許多的監理小組會議，討論不同的議題，各國在監理上的案例等等，這些監理合作都越來越密切。

林專任委員建智：因為臺灣的保險業者規模較小，較無跨國營運之經驗，並沒有本土跨國保險集團，所以我們會對國內的狀況較為重視。如果就監理合作而言，可以分享兩岸之監理合作之現況。因中國大陸跟臺灣在文化語言上相通，因此互相合作上較為容易。中國大陸跟臺灣的保險業互動相當良好，除了互相合作外，我們也預期相互禮尚往來，也就是說我們讓對方來臺灣設立營業據點，我們也希望對方讓我方的保險業去設立營業據點。而這些都是監理合作的另一個面向。

Brahin：相互認可是我認為監理合作的最終目標。集團監理小組並非只是一群監理官聚集在一起開會而已，各國政府可能考量各國的需求，對於監理議題施加不同的壓力，因此現實的狀況對監理合作造成不少的壓力，這是未來值得關注的地方。

(三) 系統性風險 (systematic risk)

Marcoux：系統風險是金融危機後新衍生的大議題，成為 GSII 是否會帶給保險集團優勢或是壞處？

Fitzpatrick：這個問題會出現，是因為銀行體系的資金有隔夜借款市場，如果被認定為系統性重要銀行業，系統性重要銀行業擁有較好的集資能力。但是保險業並非需要從其他的保險業籌措隔夜拆款資金，需要的是長期性資金來源，成為系統性重要保險業並不會有好處，反而會增加應付監理上的成本、清算時的成本，還會被金融穩定委員會要求提高損失吸收能力的資本，只會被要求要增加更多的資本。

Leonardi：除了 Fitzpatrick 說的成本外，可能會有一個籌資的好處。因為成爲系統性重要保險業，意味它會被更高度監理、需要更多的資本，同時因爲大到不能倒，所以政府不會讓它倒閉，對於保戶而言，可能是個好選擇。金融危機後，是要藉由更高的損失吸收能力，減少這些集團的系統性風險，並沒有要消除集團的風險。藉由增加更多的資本、強化監理、訂定清算計劃來符合它的風險，而不是減少潛在風險的出現。

十、保險業應如何因應現今天災頻傳之環境 (Global Reinsurance Leadership Panel: Natural Catastrophe: Higher Frequency and Greater Volatility)

(一)全球自然環境改變

全球日趨暖化，氣候變化的幅度也跟著變大，導致極端天氣與氣候的發生頻率升高，大規模的地震使地貌改變，天災發生越來越頻繁，其發生模式亦越來越難以預測。

1.全球暖化與海平面上升

自 1990 年起，全球平均氣溫上升約攝氏 0.74 度，至本世紀末止預估可能上升達攝氏 6.4 度，倘全球平均氣溫上升攝氏 3 度，將使亞洲地區有 7 百萬人每年面臨洪水侵襲之風險。而全球暖化又使海平面上升，海平面每上升 1 公尺，將淹沒達 2,643 平方公里（約關島面積之 5 倍）之陸地面積。

2.洋流路徑改變

洋流路徑改變影響氣候及降雨模式，亦使近年來之天災事件超越其過往歷史發生模式，如泰國洪水即是一例。現行風險評估模型大多以歷史天災記錄資料進行評估，在未來天災事件可能更頻密且強度更大之情況下，可能影響風險評估模型對天災風險評估結果之準確性。

3.地震震源發生位置改變

地球上大約 95%地震都發生在板塊的邊界，尤其大地震多發生在擠壓型板塊邊界，自 1999 年來的十大地震都發生在環太平洋隱沒帶以及印澳板塊與歐亞板塊的碰撞與隱沒帶，但四川汶川地震則爲例外，其震央位於歐亞

板塊中，不屬於「板塊邊緣型地震」，係印度板塊由西向東擠壓歐亞板塊而造成，因四川汶川距離印度板塊與歐亞板塊的交界處很遠，能量傳遞到此需要較長的時間，原本專家認為該地可能發生大地震的機會相對較小，而汶川地震的發生，則提醒我們地震也會發生在非地震頻繁發生之地區。

(二)天災損失之趨勢

自 1980 年至 2012 年來，天災事故發生約 21,000 件，經濟損失金額達 3 兆 8 千億美元，亞洲地區佔 41%；保險損失為 9 千 7 百億美元，亞洲地區佔 13%。

過去 30 年餘來（1980 年~2012 年）損失金額前十高之天災事故，有四起發生於 2012 年及 2013 年，茲臚列如下：

- 1.紐西蘭地震（發生時間：2011 年 2 月），造成經濟損失 160 億美元，保險損失 130 億美元，死亡人數 181 人。
- 2.東日本大地震（發生時間：2011 年 3 月），造成經濟損失 2,100 億美元，保險損失 400 億美元，死亡人數 15,883 人，毀損建築物 120 萬棟。
- 3.泰國水災（發生時間：2011 年 7 月~11 月），為 50 年來規模最大之水災，泰國有 42.9%之陸地面積遭洪水淹沒，在泰國 75 個府中有 65 個府受到洪水影響，造成經濟損失 430 億美元，保險損失 160 億美元，死亡人數 813 人，受損工廠 1,300 家。
- 4.侵襲美東之 Hurricane Sandy（發生時間：2012 年 10 月），為美國保險紀錄上損失第三大之颶風，最大直徑 1,520 公里，最高前進速度每小時 50 公里，造成經濟損失 700 億美元，保險損失 350 億美元，死亡人數 216 人。

(三)結論

頻繁發生之天災損失，提醒我們注意下列幾點：

- 1.蒐集風險累積資訊及做好風險曝露控管，以了解自己公司所承擔之最大責任額。
- 2.應按照風險曝露核保及釐定費率，因為過去沒有損失紀錄並不代表未來不會發生損失。
- 3.最壞的事情可能還沒發生，所以要隨時為最極端之情況做好準備。

4.適當的風險移轉及再保險安排是不可或缺的，要將再保險成本當做公司經營之固定費用。

近年來天災頻傳，造成經濟上重大損失及不幸之人命傷亡，天災之頻率及造成損失幅度都呈現增加之趨勢，且其發生時點與規模均越來越難以預測，這樣的危機雖為保險業之經營帶來相當之挑戰，但也因此帶動了亞洲新興市場對天災保險之需求及大規模風險之風險管理意識抬頭，市場上開始出現針對氣候變遷造成損失之保險相關商品，資本市場也引入各種保險衍生性商品，這些對保險業來說，都是擴展業務之機會，只要能面對挑戰、把握機會，就能將天災危機化為轉機。

參、心得與建議

- 一、國際保險學會係全球保險產業參與者重要之溝通場合，參與本年會，可聽取保險業各界對當今重要保險議題之意見，並藉由與各國監理官、業界代表及學者之相互聯繫，更瞭解國際間對保險議題之相關意見，並從中吸取精華。本次年會，本會林專任委員擔任「國際保險監理之演進」與談人，與國外監理官、業界代表進行對談，除分享臺灣重要監理議題外，也就監理合作、訂定國際監理準則等議題表達意見。與會貴賓對臺灣現況更加瞭解，除加強我國際參與度外，更有助於日後相互合作。
- 二、本次年會對保險業面臨之諸多重要挑戰進行討論，例如低生育率及長壽所產生的人口老化問題、低利率的經營環境、氣候變遷及巨災保險等。相關議題亦是我國保險業未來需面臨的問題。以人口老化為例，臺灣自 1993 年 65 歲以上的老年人口超過 7% 進入高齡化社會(Aging Society)後，預計在 2017 年老年人口將超過 14%，達到 WHO 所謂的高齡社會(Aged Society)，而在 2025 年時老年人口的比例將達 20%，也就是每五人中就有一位老人，到 2060 年時老年人口將高達 39%，人口老化的速度堪稱世界之最。會議中與會代表所建議保險業可發展年金險、健康險、長期照護保險等，以利民

眾規劃老年退休生活，與我國因應高齡化社會，鼓勵保險業發展相關商品之措施相符，未來可加強對業者的宣導，俾利民眾及早規劃老年退休生活及擁有足夠之保險保障。

三、會議有大型的跨國保險業者表示，各國在保險監理上之要求不同，使其法令遵循的成本增加。針對此點，與會監理官的答覆是，各國監理官的首要目標是保護其本國的消費者，此責任不可能交由其他國家的監理機構代為履行。鑒於保護本國消費者之需，我國歷來皆重視境內保險業者之法律遵循，期盼業者能忠實的履行其保單責任，公平對待所有被保險人。法規制度上，除提供本國業者與國際業者公平的經營環境外，亦會參考國際監理準則之規定進行修正，以利我國制度與國際接軌。

肆、附件

附件一 出席第 49 屆國際保險學會中華民國代表團名單

	姓名 Name	服務機構 Organization	職稱 Title	聯絡電話 Tel/Fax	備註 Remarks
1	林建智 Lin,Jan-Juy	金融監督管理委員會 Financial Supervisory Commission,R.O.C. 18F, No.7, Sec.2, Xianmin Blvd.,Banqiao Dist., New Taipei City, Taiwan, R.O.C.	Commissioner	8968-0017 8969-1200	Commissioner
2	戴英祥 Jack, E. S. Tai	中華民國保險學會 Insurance Society of the R.O.C. 中華民國產物保險商業同業公會 The Non-Life Insurance Association of the R.O.C. South China Insurance Co., Ltd. 13F, No.125, Sec.2, Nanking E. Rd., Taipei, Taiwan, R.O.C.	Chairman	2507-1566 2517-8069	Board Director of IIS & Chief Delegate
3	許舒博 Paul,Shu-Po Hsu	中華民國人壽保險商業同業公會 The Life Insurance Association of the R.O.C. 中華民國保險學會 Insurance Society of the R.O.C. 5F, No.152, Song Chiang Rd., Taipei, Taiwan, R.O.C.	Chairman Vice Chairman	2561-2144 2567-2844	Adviser
4	賴清祺 Mark, C. C. Lai	財團法人保險事業發展中心 Taiwan Insurance Institute 6F,No.3,Nan-Hai Rd., Taipei,Taiwan,R.O.C.	Chairman	2397-2227 2351-7508	Adviser
5	楊森凱 Yang ,Sen-Kai	金融監督管理委員會保險局 Insurance Bureau, Financial Supervisory Commission,R.O.C. 17F, No.7, Sec.2, Xianmin Blvd.,Banqiao Dist., New Taipei City, Taiwan, R.O.C.	Specialist	8968-0867 8969-1321	Adviser
6	陳素甜 Sherry, S. T. Chen	臺銀人壽保險股份有限公司 Bank Taiwan Life Insurance Co., Ltd. 8F, No.69, Sec.2, DunHua S. Rd., Taipei, Taiwan R.O.C.	Chairman	2705-5676 2705-4781	Adviser
7	陳瑞 Ray Chen	致理技術學院 Chihlee Institute of Technology Department of Insurance and Finance No.313, Sec.1, Wunhua Rd., Banciao District, New Taipei City, Taiwan, R.O.C.	Chairman	2257-6167 6621-8395	Adviser
8	張萬里 Warren,W.L. Chang	財團法人住宅地震保險基金 Taiwan Residential Earthquake Insurance Fund 5F, No.39, Sec.2, Jinan Rd., Taipei, Taiwan, R.O.C.	President	2396-3000 2392-7555	Adviser
9	陳櫻芽 Daphne Chen	富邦人壽保險股份有限公司 Fubon Life Insurance Co., Ltd. 9F, No.71, Dongxing Rd.,Xinyi Dist., Taipei, Taiwan, R.O.C.	Senior Vice President	2176-5188 8809-8505	Secretary General
10	蔡伯龍 Tsai, Bai-Long	中央再保險公司 Central Reinsurance Corporation 12F,No.53, Sec.2, Nanjing E.Rd., Taipei,Taiwan,R.O.C.	Executive Vice President	2511-5211 2523-5350	Delegate

	姓名 Name	服務機構 Organization	職稱 Title	聯絡電話 Tel/Fax	備註 Remarks
11	謝淑芳 Sophia Hsieh	常在國際法律事務所 Tsar & Tsai Law Firm 8F, No.245, Sec.1, DunHua S. Rd., Taipei, Taiwan, R.O.C.	Attorney	2781-4111 2721-3834	Delegate
12	張鈞傑 Chang,Chun-Chieh	財團法人保險事業發展中心 Taiwan Insurance Institute 6F,No.3,Nan-Hai Rd., Taipei,Taiwan,R.O.C.	Director	2397-2227 2351-7508	Delegate
13	林佳穎 Lin,Chia-Ying	財團法人金融消費評議中心 Financial Ombudsmn Institution 17F, No.4, Sec.1, Zhongxiao W. Rd., Zhongzheng Dist., Taipei Taiwan, R.O.C.	Senior Manager	2316-1222 2316-1299	Delegate
14	吳佳林 Wu, Chia-Lin	國泰人壽保險股份有限公司 Cathay Life Insurance Co.,Ltd. 21F, No.296, Sec.4, Jen-Ai Rd., Taipei, Taiwan, R.O.C.	Manager	2755-1399 2704-2151	Delegate
15	范俊達 Paul,C. T. Fan	臺銀人壽保險股份有限公司 Bank Taiwan Life Insurance Co., Ltd. 8F, No.69, Sec.2, DunHua S. Rd., Taipei, Taiwan R.O.C.	Manager	2784-9151 2701-9324	Delegate
16	馬美玉 Ma ,Mei-Yu	財團法人汽車交通事故特別補償基金 Motor Vehicle Accident Compensation Fund 18F, No.2, Lane 150, Sec.5, Xinyi Rd.,Taipei, Taiwan, R.O.C.	Assistant Manager	8789-8897 8789-0515	Delegate
17	游斯然 Yu,Shih-Jen	財團法人汽車交通事故特別補償基金 Motor Vehicle Accident Compensation Fund 18F, No.2, Lane 150, Sec.5, Xinyi Rd.,Taipei, Taiwan, R.O.C.	Secretary	8789-8897 8789-0515	Delegate
18	陳素惠 Susan,S. W. Chen	財團法人住宅地震保險基金 Taiwan Residential Earthquake Insurance Fund 5F, No.39, Sec.2, Jinan Rd., Taipei, Taiwan, R.O.C.	Specialist	2396-3000 2392-7555	Delegate

附件二 會議資料