

出國報告（出席類別：其他）

公益財團法人  
亞洲人壽保險振興中心  
OLIS 50 週年研討會

服務機關：臺銀人壽保險股份有限公司

姓名職稱：吳淑蕙 主任

派赴國家：日本 東京

出國期間：106/10/24~106/10/27

報告日期：106.12.27

# 摘要

公益財團法人亞洲人壽保險振興中心為紀念成立 50 週年，特於 106 年 10 月 25 日至 26 日於日本東京舉行為期兩天之 50 週年研討會。本研討會之主要議題為「人壽保險業進一步的發展」，並以「人壽保險業過去 50 年的發展史」及「人壽保險業未來的前景」為二個次要議題。會中除由多位日本人壽保險界菁英擔任講師進行介紹外，並由四位不同國家之業界高階代表分享各該國人身保險業過去與目前之發展情形，及四位不同國家之代表小組討論「亞洲人壽保險業如何在人口老化與出生率降低加速惡化的環境下健康發展」，提升參與度並增加與會各國學員對亞洲同業之瞭解。

# 目次

壹、研習目的與過程.....	1
貳、研習課程內容摘要	
一、日本人壽保險業的進程-人壽保險業的特徵.....	2
二、高齡化社會的日本人壽保險業 .....	4
三、精算師的職責和未來展望 .....	6
四、泰國、馬來西亞、印尼及菲律賓人壽保險事業的歷史和現狀 .....	8
五、日本人壽保險的危機和教訓 .....	11
六、人壽保險和數據化 .....	13
七、IAA(國際精算協會)的活動.....	16
八、有利於社會持續發展之保險公司長期投資、核心監理與會計問題	17
九、小組討論「亞洲人壽保險如何在人口加速高齡化,出生率持續下降的 情況下健康發展」.....	18
參、心得與建議.....	22
附錄、研討會議程.....	24

## 壹、研習目的與過程

亞洲人壽保險 50 週年研習班(Oriental Life Insurance Seminar：簡稱 OLIS)「OLIS 50<sup>th</sup>」，係由日本財團法人亞洲人壽保險振興中心(Oriental Life Insurance Cultural Development Center：簡稱 OLICD)所舉辦，研討會安排日本保險業專家及業界高階代表講授本研討會主要或次要議題之課程。有來自日本、孟加拉、柬埔寨、中國大陸、香港、印尼、韓國、馬來西亞、蒙古、巴基斯坦、菲律賓、斯里蘭卡、泰國、烏茲別克、越南及臺灣等 16 個國家或地區共 152 位學員參加，臺灣學員 26 名，僅次於韓國之 28 人，中國大陸 23 人再次之。

本研討會之中心議題為「人壽保險業進一步的發展」，並於第一天以「人壽保險業過去 50 年的發展史」，第二天以「人壽保險業未來的前景」為研討之二個次要主題。會中除由多位日本人壽保險界菁英擔任講師進行介紹外，同時分別由泰國、馬來西亞、印尼及菲律賓之業界高階代表分享各該國人壽保險業歷史與現狀，及日、韓、中國大陸及台灣代表專題討論「亞洲人壽保險如何在人口加速高齡化,出生率持續下降的情況下健康發展」，分享各國實務經驗與做法。本次研討會議題包括：1. 日本人壽保險業的進程、2 高齡化社會的日本人壽保險業 3. 精算師的職責和未來展望、4. 泰國、馬來西亞、印尼及菲律賓人壽保險業的歷史和現狀、5. 日本人壽保險的危機和教訓、6. IAA(國際精算協會)的活動、7.有利於社會持續發展之保險公司長期投資、核心監理與會計問題、8. 小組討論「亞洲人壽保險如何在人口加速高齡化,出生率持續下降的情況下健康發展」。以下報告將依序就其內容重點說明

## 貳、研習內容摘要

### 一、日本人壽保險業的進程

#### (一) 來自西方的現代保險：

##### 1. 早期的日本保險業

1868 年明治維新之後西方的保險業務引進了日本，1879 年日本第一家現代保險公司東京海上保險成立，1881 年日本第一家現代人壽保險公司明治人壽保險公司成立，1887 年日本第一家火險公司東京火險成立。

##### 2. 保險業法案與其衝擊

第一部《保險業法案》於 1900 年生效，相互保險引進日本，第一人壽和千代田人壽保險公司即為當時新成立之相互保險公司。法定準備金由法律嚴格規範，且管理當局能介入發生財務問題之保險公司。

##### 3. 保險法規監理當局之改變

監理當局自 1900 年《保險業法案》生效後即開啟監管保險業，當時由農業與貿易部轄下之工商局監管保險業，該局於 1925 年發展為工商部，後來日本財政部在戰爭期間接管直到 1988 年金融廳自財政部分出為止。

#### (二) 二次大戰後的日本人壽保險業

1. 戰後面臨嚴峻的問題：海外資產的損失、人壽保險市場之縮小，高通膨率、勞工管理的問題。

##### 2. 管理方式的改變

(1) 人壽保險公司：幾乎所有人壽保險公司都以新帳戶建立了相互

公司，並在清算舊帳戶後結束了原來的股份公司。

(2)保險監理：控制價格競爭保障保戶，即商品需經財政部核准，相同產品，相同價格，如此人壽保險公司不致因割喉削價導致破產。

### 3.戰後之人壽保險體制與其結果

(1)公司目標改變：有效契約比獲利重要，有效契約愈大，公司生存時間愈長；長期獲利比短期利潤重要。

(2)公司行為之改變：因價格與新契約費用之規定與限制，業界之競爭便集中在銷售活動上。

4.戰後日本大型人壽保險公司市場占比從 1948 年之 66.24%，一路穩定提升至 1988 年之 80.17%。

### 5.低利率對人壽保險業的衝擊

日本政府與日本銀行為了幫助泡沫經濟下持有太多壞帳的銀行業，自 1990 年代即採低利率政策，導致人壽保險業受保單利率與市場利率之負利差所苦，1997 年至 2000 年間相繼有數家人壽保險公司宣告破產。

## (三)戰後人壽保險體制的改變

利差損大於費差益與死差益，導致相同商品相同價格之政策瓦解，日本國內外開放管制聲浪排山倒海。

### 1.新體制新法律架構：1995 年修改保險業法案

(1)撤銷管制規定：開放人壽保險業者銷售非人壽保險商品，但以隸屬於其下之非人壽保險公司需分出為前提；解除終身險商品需取得執照之規定；人壽保險業者建立保單分紅自律規範。

(2)保戶之保障：建立保留清償能力之法規，成立保證基金如日本  
人壽保險保戶保障公司。

2.自由化後在 1990 年代之改變，：對銷售通路的影響很大，如由獨立代理人佈署之保險店鋪之成立。

(四)結論：自由化後在 2000 年代之改變

1.市場：醫療險取代傳統人壽保險如終身險或生死合險，新銷售通路加速發展，市場仍然集中在大型人壽保險公司，同時開啟了海外的業務活動。

2.消費者保護：規定 2005 年後保險公司對於不適當之給付與不給付應檢視並予以給付，因之提高了人壽保險商品之品質，同時也制定了消費者保護法案。

## 二、高齡化社會的日本人壽保險業

(一)日本市場發展簡史：

總保費收入占 GDP 比重從 1955 年 1.06%一路攀升至 2015 年之 7.56%，而商品組合在 1950 年以終身險占比 87%最高，至 2015 年醫療險成長至 33.78%，終身險反而下滑至 24.88%，改變的原因如下：

1.經濟氣候影響了消費者的能力與胃口：以氣候來比喻過去 50 年之日本經濟，1970 年代為舒適的微風年代，1980 年代受熱浪侵襲而過熱，1990 年代則遭完美風暴襲擊，2000 年因潮溼氣候所苦，2010 年持續苦於延長之潮溼氣候。低利率環境在未來的二三十年將不會改變，但不會永遠持續。

2.高度發展的醫療技術：根據統計數字，死亡人口中 28.7%死於重

大腫瘤，15.2%死於心臟病，9.4%死於肺炎，腦血管疾病 8.7%，高度發展的醫療技術可延長壽命，早日偵測癌症及使用先進的治療法，費者對醫療險的需求增加。

- 3.人口結構改變/老化：2000 年代中，嬰兒潮出生的人大量退休，在老化的社會，退休者需仰賴多層年金來支應退休後的生活，所以尋求風險較低但獲利較存款高者之適合長期退休儲蓄的投資機會。

## (二)人口結構改變/老化：是挑戰還是成長的契機？

日本人口老化在未來數十年將持續發生，其他國家也是遲早的問題

- 1.更多的老年人口，如果仍擁有購買力，如何鼓勵他們買保險？
- 2.更多的未婚人口，如果獲得的保障較已婚人口低者，以及更多家庭擁有的孩子數目減少，年老後無人可以照顧者，該如何提高他們的警覺？
- 3.根據統計，日本 60 歲以上的老人家庭，年收入約為 4.54-5.7 百萬日元，但儲蓄達 24.14-24.82 百萬日元，是最有購買力的族群，且在醫療方面，不論是住院率、住院天數或醫療費用支出皆最高。日本女性在 2010 年平均壽命為 86.39 歲，最後的 12.8 年有身體障礙；男性平均壽命 79.64 歲，最後的 9.2 年有身體障礙。預計 2060 年時，女性平均壽命可達 90.93 歲，男性可達 84.19 歲，身體有障礙需要長期照護的年期亦會相對拉長。又消費者對於保險保障的不滿比率，照護保障為 75%，死亡保障為 57%，老年安全為 71%，醫療安全為 51%，故醫療照護（定期/終身）險、長期照護險、年金險為老年化社會的契機。

### 三、精算師的職責和未來展望

(一)日本精算協會：成立於 1899 年，迄今已 120 年，該會的發展史等同日本保險業與年金業務的發展史，擁有超過 5000 位的會員，成立精算協會的目的與活動在於：閱讀並研究精算科學以促進日本保險業發展、研究先進國外之精算科學及扮演政府制訂保險業法案與其執行規定之專家顧問角色。

(二)發展：

1. 早期：1936 年開始實施精算師的資格考試，1940 年法律規定各保險公司必需任命一位精算師，早期精算活動集中在人身保險業領域。

2. 領域拓展：1960 年代，因公司之退休金計畫如係以年金精算科學為基礎者可享有稅務優惠，開啟了擴展至年金與非人壽保險之精算領域的契機。

(1)員工退休金計畫(1966)：退休金計畫符合精算科學，退休金計畫之健全管理皆需仰賴精算專家，1988 年法律明定退休金精算師需取得證照。

(2)非人壽保險領域：受國際精算協會等國際性之討論，日本精算學會自 1960 年代開始有會員參與。

3. 高經濟成長時代：精算領域隨之擴充，各領域者皆確認精算師存在之必要與重要性。

4. 修改保險業法案與精算監理架構：

(1)1980 年代末，開始大幅修改該法案，朝自由化，全球化與減少管制之方向。討論之議題包含清償能力制度、標準評價系統、

準備金之提存與保單分紅需由精算師確認等新觀念。1996 年完成修訂開始生效。

(2)1994 年建立精算專業行為規範，1997 年開始發展自律規範。

(3)2000 年被日本財政廳依法委任辦理標準生命表及委任精算師精算實務準則之發展與覆核。

#### 5. 企業風險管理 ERM

(1)1980 年代進入了泡沫經濟，1990 年代初期泡沫破裂，金融市場動盪蕭條，利率走低、導致一些主要的銀行、證券與保險公司破產，且利率持續走低，迄今在一個超低之利率環境，精算師被要求對公司之業務需謹慎考量與判斷。在如此艱困之經濟環境，確立了企業風險管理的重要性。

(2)企業風險管理 ERM 的目的：幫助風險與報酬間取得適當的之平衡以為股東爭取更大之價值。日本精算學會更導入了目前最複雜與最嚴格之國際型企業風險管理師之認證考試 CERA

( Chartered Enterprise Risk Actuary )

#### 6. 大數據與數據科學

先進的科技與大數據帶來了新商機與現有業務的翻新，精算工作融合資訊工程與精算技能，以統計為基，分析大量數據，建立模型、預測未來並做出判斷。日本精算學會積極專研此新領域，深切希望對日本大數據與數據科學之發展有所貢獻。

#### (三)精算專業

大數據與數據科學如此嶄新之領域必需訴諸專業。不論古今，精算師有責任以專業執行任務。日本精算學會一直持續致力於建立專業架構，

諸如建立專業行為準則、自律體制、實務標準與持續之專業發展。隨著時代變遷，可預期精算業務領域將會與時俱增；日本精算學會與精算師將致力於達成保持專業與貢獻公眾利益為之使命。

#### 四、泰國、馬來西亞、印尼及菲律賓人壽保險業歷史與現狀

##### (一)泰國：

- 1.人壽保險公會：1956年7月5日正式成立，以成為人壽保險及關聯企業之領導中心，以促進成長與穩定為主要使命。
- 2.人壽保險業者家數：共22家，21家為本國人壽保險業，1家為外國分公司。另有本國再保公司1家。
- 3.保費收入相關數據：泰國GDP成長率2017年預測為3.5-4.0%，保費收入自2011年3,290億泰銖一路成長到2017年約6,000億泰銖，但保費收入成長率則自2012年之高成長率19.08%，一路下滑至2017年之6%。健康險維持穩定之成長，占整體附約之百分比自2012年之65.62%，到2016年成長至74.74%。保險穿透率自2012年之3.16%，成長至2016年之3.96%；保險密度則自2012年之6,055泰銖，成長42%至2016年之8,623泰銖；持有保單人口占總人口比率亦自2012年之29.27%，提升至2016年之37.36%。
- 4.保險代理人及銷售通路
  - (1)保險代理人：有下降的趨勢，自2012年之279,556人下降至2016年之274,703人。
  - (2)保費通路占比變化：2012年保險代理人占57.3%，銀行通路占

36.7%，銀行通路持續擴充，至 2017 年第 2 季已躍居第一占 47.9%，高於代理人之 44%。

5 未來泰國人壽保險之挑戰：人口老化、數位社會、低利率、保險自由化、通路、政府支持儲蓄之政策及 IFRS9 金融工具與 IFRS17 保險合約會計之規範等等。

## (二)馬來西亞：

- 1.馬國人壽保險公會 1966 年成立，擁有 16 家會員公司，其中 10 家純人壽保險公司，4 家複合型公司及 2 家再保公司。
- 2.保險穿透率：人壽保險與伊斯蘭保險(Takaful)合計自 2007 年之 48%，成長至 2016 年之 54.6%，並以 2020 前穿透率達人口之 75%為目標。
- 3.銷售通路：個別代理人、銀行保險、理財顧問、線上或手機保險、駐點服務等。
- 4.未來人壽保險之風景圖：多元化之商品與服務、多管道之銷售通路、更多專業服務、清楚透明之商品揭露、保單價值之維護與持續之教育訓練。
- 5.新契約保費收入：自 2012 年 82 億馬幣，成長 19%至 2016 年之 97 億馬幣，仍以投資型保單占比最大，終身險與生死合險次之。
- 6.根據馬國人壽保險公會 2013 年之研究，該國家庭保險保障不足之比率相當大，意味存在著該國人壽保險市場成長龐大之潛在商機，並期能鼓勵人壽保險業努力朝 2020 前穿透率達人口之 75%之目標前進。
- 7.建立保險業自律規範措施，諸如保險代理人招募之最低資格、持續

教育訓練、行為準則、公平對待客戶等，以提昇業務、專業水準與業界之公平競爭，違反之壽者業者最高可處以馬幣 20 萬元之罰款。

### (三)印尼

1. 第一家人壽保險公司成立於 1859 年，至 2000 年時代迄今，已有 50 家人壽保險公司與 4 家再保險公司。
2. 持有保單人口，自 2006 年之 3,215 萬人，增加至 2015 年之 4,782 萬人，增加 48.74%。總保費收入則自 2006 年之 20 餘兆印尼盾，增加至 2015 年 120 兆印尼盾以上，成長六倍以上。
3. 人壽保險穿透率自 2006 年之 0.82%，至 2012 年最高為 1.25%，2015 年則為 1.10%。
4. 保單件數以主要以定期險占比最大，生死合險、終身險、年金險、個人意外險、健康險依序次之。
5. 人壽保險銷售通路：
  - (1) 直接通路：電話行銷、簡訊、手機、網頁、媒體、電視、廣播、報紙、廣告看板及郵件。
  - (2) 間接通路：銀行、理財顧問、保險經紀人、代理人、旅行社。
6. 人壽保險商品里程碑：初期為定期險、終身險與生死合險，1997 年迄今，發展萬能險、重大疾病險、熱帶災害險及癌症險。

### (四)菲律賓

1. 目前有 26 家人壽保險公司、60 家非人壽保險公司、4 家複合型公司及 1 家再保公司。
2. 加拿大太陽人壽保險公司為菲國第一家人壽保險公司，該國市占率

- 第一，菲國本國之 AXA 人壽保險公司則排名第二。
3. 自有資本與風險性資本為財務報導架構，並需有委任精算師以強化公司治理與保護保戶利益。
  4. 銷售通路：以個別代理人占比 54.94% 最高，銀行通路 34.34% 次之。
  5. 菲國擁有百萬員桌 (Million Dollar Round Table) 織組最多之會員，2015 年為 1,240 人，該組織係人壽保險理財專業人士的最高組織，成立於 1927 年，是一個獨立的國際組織。會員超過 49,500 名，遍佈世界 70 個國家 500 多家公司，均是世界一流的人壽保險與金融服務專業人士。百萬圓桌會員都具有出色的專業知識、嚴謹的道德操守、優秀的客戶服務。百萬圓桌會員資格在全世界被公認為人壽保險與金融服務業的卓越標準。

## 五、日本人壽保險業危機與教訓

### (一) 中型人壽保險公司之破產

1. 平成（現任明仁天皇年號）世代人壽保險經營之危機：
  - (1) 破產潮：從 1997 年至 2001 年 4 年中，日本有 7 家中型人壽保險公司破產，資產合計超過整個業界之 10%。
  - (2) 長天期之負債與資產存續期間不匹配
  - (3) 市場與信用風險重大：股價波動大、放款呆帳問題。
2. 導致失敗之原因
  - (1) 外部因素：
    - 泡沫經濟爆裂之衝擊：利率、股價與房價等走低。
    - 1980 年代之經營環境：預定利率提高，保戶分紅之負擔與

監理單位之態度與法規。

(2)內部因素：因各公司之企業經營之模式、經營團隊、管理構架不同而有差異，但對導致破產之影響重大。

### 3.教訓

(1)治理層面：失敗之人壽保險公司，不論內部自我規範、外部之監理規定或業界自律規範均未能發揮作用。最重大之內部因素與經理階層相關，如高階管理著是否適任、是否有脫序行為或管理團隊不能發揮功能。

(2)風險管理架構：如最高管理階層團隊未能採用，任何先進之風險管理架構均無法發揮作用。風險管理、風險文化與風險管理架構等同重要。

### 4.人壽保險公司破產後之作為：

(1)強化財務健全：減少保戶分紅、降低風險（尤其是股價波動與資產負債不匹配）、發展保障型商品，特別是健康險。

(2)發展風險管理：普遍以 EV 經濟價值為管理之基礎，並引進 ERM 企業風險管理，在風險胃納下，永續增長公司之價值並維持公司財務健全。

## (二)日本監理法規之趨勢

1.在 1995 年保險業法案修訂前，監理機制無法防範業者清償能力之惡化。1995 年修訂後目前之清償能力相關規定，除引進並修訂清償能力邊際體制，並倡導公司自律（如 ORSA 自我風險及清償能力評估）、業界自律，同時積極呼應內控相關法規。

2.日本金融廳之最新作為：

- (1)研究並測試以經濟價值為基礎之清償能力體制：係藉由以經濟價值為基礎持續評估保險公司資產與負債以妥適識別其財務狀況之架構。
- (2)致力於精進保險業之風險管理。
- (3)執行以技術性規格為基礎之保險資本標準 Insurance Capital Standard 之實務測試。
- (4)考量清償能力體制引進經濟清償能力比率 Economic Solvency Ratio 存在未知之衝擊同時兼顧國際趨勢，日本金融廳強調與相關單位對話以持續執行更進一步之檢驗。
- (5)倡導保險公司自我紀律：2015 年採用 ORSA 報告之自我風險及清償能力評估機制，並利用保險公司陳報之 ORSA 報告舉辦聽證會以評估保險公司之企業風險管理。日本金融廳相信在風險胃納下，永續增長公司之價值並維持公司財務健全可以保障保戶之權益。(ORSA 係指保公司自我評估資本適足性的過程，諸如當前與未來之風險與可得資本之比較等等，可相當程度驗證風險策略之有效性。)

## 六、人壽保險與數位化

### (一)數位化的演進

#### 1.何謂數位化：

- (1)數位化：係指 SMACS (Social 社會的 Mobility 行動 Analytics 解析論 Cloud 雲端儲存 Sensor 感應)科技之精進，數位化規格之商品與服務高度進化，競爭多面向。
- (2)數位化的衝擊

- 數位化之金流、資訊流、銷售通路與人際關係。
- 不受時空限制，降低資訊傳輸成本，分析數據，複製資訊。
- 改變了商品、交易或產業型態，如數位化相機或手機取代了類比相機、電子書取代了書本、電子交易取代了實體商店等。對保險產業鏈從商品設計、銷售通路、承保與訂價、售後服務到理賠等過程都發生了重大之響影。

2. 新數位化科技：手機 APP 應用軟體、物聯網、穿戴裝置、AI 人工智慧、機器人顧問、大數據與分析、金融科技與保險科技及區塊鏈等。

## (二) 現階段日本人壽保險業者數位化之因應

1. 引進 IBM 之 Watson AI 人工智慧：為成熟的認知型運算平台，經由大數據分析，可以更正確與快速辦理承保評估、理賠與保單管理相關作業，及適時提供通路適合個別保戶之商品與服務。
- 2 引進 Discovery Vitality 福利健康計畫：日本住友人壽保險公司 (Sumitomo Life) 加入南非 Discovery 金融保險集團線上之 Vitality 福利健康計畫，獎勵客戶維持並增進身心健康。
3. 使用新型態數位科技：
  - (1) 社交媒體：
    - 行銷：降低保單取得成本，深化現有客戶之服務，增加交叉行銷的機會，如運用社交媒體如臉書販售保單。
    - 遊戲化行銷：將遊戲元素置入服務中，以增加使用動機與忠誠度。
  - (2) 大數據：提供更多客製化之商品與服務與更精準之風險評估，

經由交叉行銷增加客戶，降低逆選擇與偵測詐欺等功能。

(3)穿戴裝置：保戶可以免費取得智慧運動手環，上網查看用藥與檢查紀錄，取得推薦之醫師或醫療機構，並估計與可能所需之花費。

(4) Peer to Peer(P2P)保險：被保險人以朋友關係組成團體會員，透過社群互助概念，再以團體保險契約進行風險管理。保費包含兩部分：團體保險費與集體共保資金池，如果會員出險，先以共保資金支付基本自付額，如果未出險，可將部分保費回饋會員。團體保險費則提供超越自付額的理賠保障，當整體理賠金額低時，被保險人就可節省續年度保費支出，是共享經濟下應運而生的風險管理機制，主要思維是運用網路科技有效調配資源。

(5)區塊鏈：依靠密碼學和數學巧妙的分散式演算法，在無法建立信任關係的互聯網上，無需藉助任何第三方中心的介入，通過自身分散式節點進行網路數據的存儲、驗證、傳遞和交流的一種技術方案，可使參與者達成共識，以極低的成本解決了信任與價值可靠傳遞的難題。

- 在財務金融運用：如電子錢包、點數、里程、證券交易、貸款合約管理、捐贈、信託、保險等。
- 非財務金融運用：不動產登記、音樂版權、犯罪紀錄管理、用藥紀錄、投票、身份證、物聯網管理等。

4.保險科技資金趨勢：自 2011 年投入資金 1400 萬美元完成 28 項交易，增加至 2016 年之 17 億美元 173 項交易，持續增加中。

## 七、IAA(國際精算協會)的活動

### (一)IAA 之願景與使命：

- 1.成立於 1895 年，於 1998 年改制，為全球性之精算學師協會，擁有 72 個正會員國，26 個準會員國，代表 108 家之 6 萬名精算師。
2. IAA 願景：世界公認在社會保障和風險管理領域中，精算專業為金融業決策過程中的主要參與者，貢獻社會整體福祉之增長。
3. IAA 使命：代表精算專業並增進其地位聲譽與國際之認可；提倡專業，發展教育準則，並鼓勵研究以因應不斷變化的需求。

### (二)IAA 之組織：

- 1.理事會 Council:為 IAA 之最高管理機構，由理事主席、前任主席、當選之下任主席及正會員國（有投票權）、準會員國（無投票權）與合作組織（無投票權）等成員組成，每年召開兩次會議。
- 2.執行委員會：包括精算準則、諮詢援助、教育、企業與財務風險、保險會計、保險監理、社會保險、一般保險等十數個委員會。
- 3.組 Section:在理事會下設七個組別，包含財務風險之精算處理、非人壽保險之精算研究、無國界之精算師、健康險、人壽保險、養老金、福利與社會保險。



- (三)精算師國際大會：每四年召開一次，2018 年在柏林舉行、2022 年在雪梨、2026 年在東京舉行。

## 八、有利於社會持續發展之保險公司的長期投資核心監理與會計問題

(一)APFF 亞太金融論壇：為一公私合作的平台，是亞太經合組織財長會議的政策舉措之一，旨在加速亞太經合組織地區穩健的綜合金融市場的發展。來自 150 多個機構的 300 多名專家和高級代表在 APFF 中進行合作，包括金融服務公司(全球和區域商業和投資銀行，資產管理公司，保險公司，養老基金，金融科技公司)、法律、會計和相關服務公司、國際金融行業協會、監管機構、多邊開發銀行、國際組織和學術研究機構等。

(二)創造三贏局面：「擴大區域內投資者之基礎」為 2017 年 APFF 向 APEC 成員國財政部長報告之重點之一，即經由保險業與退休基金之長期資本，支應亞洲長期基礎建設，可使消費者獲得較高與穩定之收益，金融界有更多基礎建設投資的資本市場，及政府部門舒緩龐大且急迫之財政負擔，創造三贏局面。

(三)三贏局面需彌平之三缺口：

- 1.退休金/保護：促進退休收入體制之發展，為亞洲急速增加之退休人口提升退休後之財務保障 (a)強制規定退休儲蓄使養老金替代率可以支應退休後之生活，(b)給予長期儲蓄商品稅法上之獎勵，(3)創新產品與銷進管道，提高財務意識。
- 2.基礎建設/投資：中國以外之亞洲開發中國家常缺乏基礎建設資金，同時亞洲大量資金還是湧入短期性之銀行存款或國庫券，APFF 為亞洲缺乏投資管道提出可能之方案，即促成基礎建設為一項投資，增加亞洲主權國家財政支出以發展宏觀經濟，採用多樣財務工具及更廣泛公私合作架構以促進長期基礎建設。

### 3. 監理法規/會計：

- (1) 避免以銀行為中心之法規：國際資本標準 ICS 應考慮保險業特質，含蓋重大風險及考量長期負債需由長期資產支應及資產多樣化之特性，避免以銀行為中心之法規。監理法規之制定應能促進及獎勵保險業在穩定金融體制/市場扮演之角色及其有效控管風險之能力。
- (2) 避免短期導向之經濟體制：國際資本標準 ICS 應考慮保險業長期性之本質，避免制定因應短期市場波動之法規，並能開放保險業者投資具長期成長機會之投資如基礎建設投資。
- (3) 避免一種全體適用之模組：國際資本標準 ICS 應為準則性之規範，並能考量轄下產業之多樣性，避免一種規定全體適用之模組。
- (4) 2017 年 5 月 18 日國際會計準則委員會公布了第 17 號準則「保險合約」，2021 年 1 月 1 日起生效適用。在資產負債表方面，規範銷售之商品應能反應資產與負債之相互作用，折現率應能反應企業經營之模式，且應避免短期波動之干擾；在損益表方面則有保險負債與相對應之資產可選擇公允價值變動入其他綜合損益等相關規範。

## 九、小組討論「亞洲人壽保險如何在人口高齡化加速,出生率持續下降的情況下健康發展

根據聯合國世界衛生組織定義，65 歲以上老年人口占總人口比例達到 7%時稱為「高齡化社會」，達到 14%是「高齡社會」，若達 20%則為「超高齡社會」。

(一) 日本：高齡化社會與人壽保險業

1. 超高齡社會：日本自 2007 年開始進入超高齡社會，加上低出生率與壽命延長，老年人口將與日俱增。預計超過 65 歲之老人占總人口比率將自 2016 年之 27.3%，增加至 2065 年之 38.4%，總人口亦將減少 30%。
2. 挑戰：高齡化社會增加社會安全支出，更高之全民健康保險醫療支出，與更多之公共養老金制度受益人，亟需改良社會安全制度以確保財務穩定。
3. 人壽保險業之機會：根據統計資料，日本男性 2013 年之平均壽命為 80.21 歲，但平均最後 9 年為不健康之狀態，日本女性 2013 年之平均壽命為 86.61 歲，但平均最後 12.4 年為不健康之狀態，所以商品發展應能滿足多樣性之客戶需求：死亡保障、醫療保障、保障長壽風險之儲蓄型商品等。又 2017 年 6 月底之日本家庭所得，51.6% 為現金或存款，保險、年金等支出占比僅為 28.4%，仍有很大之成長空間，故人壽保險業如何能最大化銷售管道以取得客戶是很重要之議題。

## (二) 韓國：

1. 人口老化：韓國超過 65 歲人口占總人口比率自 1980 年之 3.9%，成長至 2017 年之 14.1%，邁入高齡社會，預計將於 8 年後進入超高齡社會。人口出生率亦自 1980 之 2.82 人，逐年降至 2015 年之 1.23 人。
2. 人口老化衝擊：
  - (1) 個人：增加年金險、養老險、預防性照護險之保障需求。
  - (2) 保險業者：生存金給付負擔增加、死亡給付負擔減輕、年金型

與養老金商品之負債增加。

3. 三層保障機制：第一層為政府給付之基本生活保障養老金，第二層為僱主及保險公司給付之退休年金以保穩定之生活，第三層為個人為增加生活舒適投保之個人年金險。
4. 將來的議題：在法規面議題如客制化醫療服務、老年人口照護之規範，在客戶面議題如受教育與接受數位化程度高、老年人口占比高等，在銷售通道面議題則如數位化銷售管道與較年長之銷售人員使用數位化工具之能力受限等。

### (三) 臺灣：臺灣保險業長壽風險之挑戰與機會

1. 臺灣保險市場：在亞洲為一成熟之保險市場，2,350 萬人口條均每人有 2.4 張保單，普及率 16.6% 為亞洲第一，密度率則居第六。保險業資產規模從 2013 年至 2016 年成長了 34.3%，占整體金融資產之比重亦自 2007 年之 22%，成長至 2016 年之 32%，保險業之影響與重要性持續增加。
2. 人口老化加速及影響：臺灣在 2018 年進入高齡社會，且將在 8 年後之 2026 年進入超高齡社會，人口老化速度極為快速，且相較於美、英、日、韓、中，人口出生率自 2006 年起保持最低，2018 年僅有 1.18 人，遠低於英、美之 1.8 人以上，故工作年齡人口負擔之責任愈重大。老年人口增加意味累積之儲蓄將下降，導致更低之投資與 GDP 之成長。
3. 因應與機會：人口老化之三層保障機制
  - (1) 第一層（政府）：社會保險，公保，勞保、二代健保、10 年長照 2.0 計劃。

(2)第二層(企業):法定年金:勞保年金、公務人員退休方案、軍人退休方案。

(3)個人保障:個人儲蓄、保險與家庭支助。

#### 4.風險即機會:

(1)風險:長壽風險對臺灣保險業著之衝擊有限,惟低利率環境時間之延長如係導因於人口結構之變動,將會是臺灣保險業者之主要風險。

(2)機會:退休與醫療保險商品及長期照護商品之需求將增加,新市場發展之可能性隨之增加。

#### (四)中國大陸

1.人口老化:像一支雙刃劍,中國大陸超過 60 歲以上人口,於 2000 年占總人口 10.2%約 1.3 億人,至 2016 年之 16.7%約 2.3 億人,至 2030 年將占總人口 24%,經濟下行風險與政府財政支出雖將增加,但也促進與老年人口相關之經濟發展與社會政策之調整。

#### 2.人口老化之三層保障機制與機會:

(1)第一層基本養老保險:占整體保障之 81%(美國為 17%),但保險支出大於收入,長期無法支撐,人壽保險業參與國家基本養老保險基金之投資管理。

(2)第二層企業年金與職業年金:占整體保障之 17%(美國為 53%),人壽保險業參與企業年金市場之信託與投資管理,積極參與職業年金體制之建立與營運管理。

(3)第三層商業養老保險:占整體保障之 2%(美國為 30%),發展潛力大,人壽保險業加速商業養老保險之發展與創新。

## 叁、心得與建議

### 一、心得

- (一) 亞洲人壽保險振興中心為慶祝成立 50 週年特舉辦本研討會，為表達對本次研討會之重視，會前該中心理事長寺田重陽親率重要成員一行 5 人至亞洲主要國家拜訪。臺灣壽險公司有 6 家受訪，本公司為臺灣唯一之國營壽險公司，受該中心高度重視，故於 106 年 6 月 27 日蒞臨本公司訪問，說明舉辦本次研討會之目的，並對中日兩國保險業經營概況交換意見，增進本公司與該中心情誼。106 年 10 月 24 日抵達東京當晚職獲邀參加 VIP Dinner Party，該晚宴邀請各國重要學員及工作人員共 50 人參加，職很榮幸被安排在主桌與寺田重陽理事長、臺灣壽險公會黃理事長、韓國壽險公會理事長 Mr. Kim 等保險業界重量級人物同桌，席中積極參與對話，增進與與會人員之情誼，並適時舉杯預祝寺田重陽理事長開幕致詞圓滿成功，獲同桌業界巨擘舉杯同賀。這樣的國際性經驗得來不易，能成為本公司第一位獲派出國參與國際性會議之會計人員，非常感謝長官之信任。
- (二) OLIS 過去 50 年來，藉由舉辦國際性之研討會與教育訓練，深化亞洲各國人壽保險知識與增進同業互相瞭解，對人壽保險事業人才之培育與健全發展之貢獻有目共睹。為期僅兩天之研討會礙於時間，無特定議題之深入研討，但經由第一天之議題「人壽保險業過去 50 年的發展史」，及第二天之議題「人壽保險業未來的前景」，對亞洲主要國家人壽保險業務之發展有初步之認識，並瞭解人口老化、數位化、監理趨嚴與國際會計準則之因應等為業界普遍面臨之問題。

## 二、建議事項

(一) 臺灣 2018 年進入高齡社會，且將在 8 年後之 2026 年進入超高齡社會，相較於日本經過了 11 年時間，才從高齡社會進入超高齡社會，臺灣人口老化之速度更形嚴重，退休與醫療保險商品及長期照護商品之需求急速增加，形成人壽保險市場的新藍海。本公司 106 年度長年期分期繳之健康險保費收入較 105 年度倍增，持續穩定之成長，可挹注公司長期穩定之保費與死差益與利差益之獲利來源。

(二) 國際會計準則委員會公布之第 17 號準則「保險合約」自 2021 年 1 月 1 日起生效適用，為保險業的財務報告帶來劃時代變化，目的是要提高保險公司財務報告的透明度，要求保險公司為所承保的保險責任提供資產負債表評價，根據最新假設來測量未來預期現金流量，以及所提供服務的期間認列獲利(CSM)等，要求更多資訊之揭露。影響範圍除了財務報告，商品行銷策略勢必需重新定位，改變以往以保費收入為利潤指標核心進行定價之作法，導向以 CSM 之預估及變動為基礎，牽動資訊系統、流程、精算、會計、投資、內部控制、風險控管與績效評核等系統面制度面之變革。我國雖然可能延後三年適用，但仍應儘早規劃相關軟體硬體升級或建置事宜，俾利儘早掌握對公司未來經營有利之商品策略，順利接軌國際規範。

**Program**  
OLIS 50th Anniversary Life Insurance Symposium

Date: Wednesday, October 25 and Thursday, October 26, 2017

Venue: JA Kyosai Conference Hall (2-7-9, Hirakawa-cho, Chiyoda-ku, Tokyo)

Symposium Theme: Further Development of Life Insurance

**October 25 Theme: History of Life Insurance Business in Past 50 Years**

Time		Agenda	Speakers	
Start	End		Name	Position and Organization
8:30	9:00	Registration		
9:00	9:10	Opening Video		
9:10	9:20	Welcome Address	Shigeaki Terada	President, Oriental Life Insurance Cultural Development Center
9:20	9:30	Congratulatory Speech	Mitsuo Kurashige	Chairman of Prudential Holdings of Japan
9:30	9:40	Congratulatory Speech		
9:40	10:30	Honor Lecture: History of Life Insurance Business in Japan – Looking Back at Past 50 Years	Takau Yoneyama	Professor, Faculty of Business Administration, Tokyo Keizai University Emeritus Professor at Hitotsubashi University
10:30	10:40	Break		
10:40	11:30	Honor Lecture: Progress of Aging Society and Life Insurance Business	Toyonari Sasaki	Vice Chairman, The Life Insurance Association of Japan
			Tomohiro Koyanagi	Director, International Department, The Life Insurance Association of Japan
11:30	12:00	Introducing Honorable Guests		
12:00	13:20	Lunch		
13:20	14:30	Lecture: Roles Played by Actuary and Future Prospects	Hideyuki Sumi	President, The Institute of Actuaries of Japan
14:30	14:40	Break		
14:40	15:30	Presentation How can the life insurance industry thrive in Asia where an aging population with a declining birthrate has been further progressing?	Picha Siriyodhin	Executive Director, The Thai Life Assurance Association
			Syed Moheeb	Chief Executive Officer, The Malaysia Insurance Institute
			Kocu A. Hutagalung	Director, PT. Reasuransi Indonesia Utama (Presero)
			Dennis B. Funa	Commissioner, Insurance Commission of The Philippines
15:30	15:40	Break		
15:40	16:30	Lecture: Crisis in Japanese Life Insurance Industry and Lesson Learned Forwards	Nobuyasu Uemura	Managing Director, Capitas Consulting Corporation
16:30	17:30	Break		
17:30	19:30	Welcome Party		

**October 26th Theme: Prospects of Life Insurance Business in Future**

8:30	9:00	Registration		
9:00	10:10	Lecture: Practical Use of IT Technology and Big Data in Life Insurance Industry	Hiroshi Matsuoka	Chief Analyst, Insurance Research Department, NLI Research Institute
10:10	10:20	Break		
10:20	11:10	Lecture: Activities of the International Actuarial Association (IAA)	Masaaki Yoshimura	Managing Director, Milliman President-Elect, The International Actuarial Association (IAA)
11:10	11:20	Break		
11:20	12:10	Lecture: International Trend of Supervisory Regulation in Life Insurance Business	Makoto Okubo	International Affairs GM, Planning and Research Dept., Nippon Life Insurance Company
12:10	13:30	Lunch		
13:30	14:50	Panel Discussion How should the life insurance business change in Asia rapidly moving to the aging society?	<Moderator> Makoto Okubo	International Affairs GM, Planning and Research Dept., Nippon Life Insurance Company
			Nobuyuki Muto	Manager, Government Relations Dept. The Dai-ichi Life Insurance Company
			Shin Jung Hwang	Research Fellow, Retirement Institute, Samsung Life insurance
			Kuo Mun-Bin	Project Manager, Actuarial Department I Cathay Life Insurance Company
14:50	15:20	Panel Q&A	Wan Lihong	Senior Manager, Development Research Division, Strategy & Marketing Dept., China Life Insurance Company
15:20	15:30	Break		
15:30	15:40	Presenting Certificates of Attendance	Shigeaki Terada	President, Oriental Life Insurance Cultural Development Center
15:40	15:45	Closing Address	Shigeaki Terada	President, Oriental Life Insurance Cultural Development Center
15:45	15:50	Closing Video		
15:50	16:50	Guidance and Break		
16:50	17:30	Move to Asakusa		
17:30	18:30	Shopping in Asakusa-Nakamise		
18:30	21:00	Farewell Party		