

出國報告（出國類別：其他）

德商科隆再保險公司
2018 上海精算研討會

服務機關：臺銀人壽保險股份有限公司

姓名職稱：徐玉秀 初級專員

派赴國家/地區：大陸/上海

出國期間：107 年 5 月 20 日至 5 月 25 日

報告日期：107 年 7 月 30 日

摘 要

德商科隆再保險股份有限公司精算研討會係於 2018 年 5 月 20 日於上海舉行。本次議題主要為壽險及健康保險之商品發展趨勢及新型態保險的發展介紹，在為期 6 天的研討會中，分別探討低利率環境對人壽保險公司的影響及如何因應、優體保單介紹、失能保險及重大疾病保險之銷售結果及發展趨勢分析、其他特殊保險商品分享、健康保險商品之風險管理等作說明，並討論如何運用現代精算技術來控制新型態風險等議題。研討會中有來自多國如美國、日本及澳洲擔任講師進行介紹外，並藉由各國學員進行分組討論與報告，互相交流分享以瞭解亞洲各國壽險業商品發展相關概況，達到提升參與度的效果，另外，也透過分組討論進行保險公司相關經營決策之訂定與藉由 PRIME(PRimary Insurance Management Exercise)系統進行經營決策與市場狀況之模擬。

目次

摘要	- 2 -
目次	- 3 -
壹、研討會目的與過程	- 4 -
貳、研討會議題摘要	- 5 -
參、心得及建議	- 18 -
附錄:研討會議程	- 20 -

壹、研討會目的與過程

2018 上海精算研討會(Gen Re Actuarial Course 2018)係由德商科隆再保險股份有限公司於大陸上海舉辦，研討會時間為 2018 年 5 月 20 日至 5 月 25 日，參與人員分別來自於台灣、大陸、香港、越南、日本、馬來西亞、新加坡等。其研討會主要內容係為探討持續低迷的利率市場環境下，對於各國保險公司的影響以及分享日本及德國是如何因應，並介紹健康保險如新型態優體保單之操作方式、癌症保險、失能保險、重大疾病保險、特殊保險商品如心血管疾病保險商品，從其銷售的契機及商品特性進行介紹，藉此以了解各國保險商品之現況與未來趨勢，擴展國際視野及保險專業知識。

另透由科隆再保公司精心設計在研討會中讓學員分組參與的 **PRIME(Primary Insurance Management Exercise)**模擬操作，每位成員扮演不同決策角色，分別有 CEO、CFO、人資主管、核保人員、精算師等，在觀察市場狀況及公司營運情形後，並要能參考競爭者可能的行為，進行商品計價、佣金率、投資之資產配置、核保決定、再保策略之訂定以及人力配置等決策，並要在限制損失率及費用率範圍內創造公司最大的利潤。在每天的討論中，逐漸發現不同地域所形成的決策思維大不相同，但是都能提出各自獨到的見解，共同完成讓公司承受最小的風險，獲取最大利潤的使命。

貳、研討會議題摘要

一、低利率環境對人壽保險公司的影響

利率對於保險公司是最為直接影響經營因素之一，它牽涉商品訂價及競爭性，影響保險公司投資收益、資產價值、獲利能力都受到利率持續走低的衝擊，然而，如何應面對這持續的挑戰，穩健其未來的經營結果，已經成為每家保險公司面臨的挑戰。

日本為亞洲最大和全球第二大的人壽保險市場，德國為歐洲第三大的人壽保險市場，同樣也面臨低利率的影響甚鉅，這兩個國家對低利率環境採取之因應措施說明如下：

- (一) 改變投資策略：投入較為穩定的基礎建設的投資專案；增加美國債券部位，但同時要考量降低貨幣避險成本；購買相對利率較高的歐洲債券；尋找美國高殖利率且信用良好的投資商品等。
- (二) 改變獲利模式：雖然利率持續低迷，投資獲利受到侷限，但保險公司仍可關注其他的核心獲利，儘量將好的業務自留，增加死差異、罹病率差異、費差異。開發新的商品銷售通路例如：網路、電視行銷以及保險商店，以降低銷售成本及管理費用。
- (三) 改變新商品組合內容：保險公司應該將主力回歸傳統型商品，著重於保障面向，但同時要能因應現代氛圍進行創新，才能刺激客戶對這一類型商品的需求，例如：定期壽險及失能保險，而非以利率影響較大的商品。

二、人壽保險及健康保險商品介紹

(一) 優體保險 (Preferred live Insurance)

1. 銷售動機：為提供消費者更多不同的選擇，將產品區隔化，讓更多身體較健康的人願意以較低的保費購買保險，而不需跟身體較不健康的一群人負擔相同的保費。
2. 商品特性：依據被保險人性別、吸菸與否、健康狀況、生活型態、家族病史等風險因素進行分類，並依據不同分類進行核保及收費。優體保險

最簡單的概念，就是在相同的年齡、性別的條件下，越健康的人，可以較便宜的保費，獲得相同的保障。

3. 風險控管：

從全球發展趨勢來看，除了美國和南非(南非在 30 多年前推出優體保單，至今已相當普及，主要從職業、收入、教育和吸菸狀況等社會經濟因素做為風險分類的標準。)，其他亞洲及歐洲等國家銷售皆不佳，台灣也曾經於 2008 年推出，但也並未成功推展，分析銷售不佳的原因在於：

(1)新銷售保單：風險分類等級較低者(較健康者)，會選擇市場中費率最低之優體保單，然而在高度競爭市場下終將面臨削價競爭，所以保險公司獲利有限；風險分類等級較高者(較不健康者)，可能傾向投保一般無差別費率之保險商品，導致一般產品線損失率升高。

(2)有效保單中，風險分類等級較低者，會願意將有效契約轉換為優體保單；風險分類等級較高者，可能傾向持有現行保單，相同將面臨一般產品線損失率升高的問題。

(二) 癌症保險 (Cancer Insurance)

1. 銷售動機：依據各國家癌症中心研究統計罹癌比例如下：

大陸：年齡到 85 歲，男性 3 個人有 1 個人罹癌

香港：年齡到 75 歲，男性 4 個人有 1 個人罹癌、女性 5 個人有 1 個人罹癌

新加坡：年齡到 75 歲，男性 4 個人有 1 個人罹癌、女性 5 個人有 1 個人罹癌

韓國：一生中，男性 5 個人有 2 個人罹癌、女性 3 個人有 1 個人罹癌

日本：一生中，男性 2 個人有 1 個人罹癌、女性 2 個人有 1 個人罹癌

美國：一生中，男性 2 個人有 1 個人罹癌、女性 3 個人有 1 個人罹癌

如此高的罹癌比例統計，確實讓人為之一驚，而且有持續升高的現象，因此，在有高度需求而又要兼顧風險管控的情況之下，保險公司要如何設計及銷售癌症保險？

2. 商品設計：依據美國研究，癌症於早期偵測及接受治療後，5 年後的存活

率是相當高的，例如：乳癌存活率 99%、肺癌及支氣管癌 55%、胃癌 67%、大腸癌 90%、前列腺癌大於 99%、肝癌 31%、甲狀腺癌大於 99%。除此之外，也必需瞭解初次罹癌後，約 6 個人有 1 個人會遭受第二次罹癌。

保險公司在瞭解癌症的發生及預後，要能發現民眾可能的需求去設計新商品以獲得最大商機。一般癌症商品提供罹癌後各種型態一次給付、年金方式給付及補償性給付，另隨著消費者意識及型態改變，必需要能提供與過去不一樣的內容，例如：簡易核保、線上服務、讓消費者認為更公平的費率區隔或性別區隔、提供次標準體或已罹癌者可投保的商品…等。

另外在附加價值部分，提供保戶完整的保健計畫，透過電腦或手機上的應用程式，針對不同年齡及性別提供健康相關計畫；機場接送、尊榮秘書服務、免費健檢等禮賓服務；第二醫療諮詢服務，可透過保險公司自己的特約醫療網，提供保戶更便捷、費用更低的相關服務…等。

3. 風險控管：隨著經濟發展與未來醫療保健技術的進步、國人養生觀念提升及公共衛生等政策持續推展下，癌症已變成一種慢性疾病，存活率及治癒率亦逐漸上升，此將使保險公司未來癌症保險理賠率可能會逐年上升；且高齡化之社會趨勢，保險公司將承受長壽風險與醫療費用上漲所導致之理賠率上升風險，故必需在健康保險商品銷售後，針對罹病率做好風險控管，依當時有效契約之承保資料，定期檢視理賠率作為費率適足性之檢核，以利及時做適當之商品定價調整。另因健康保險商品逆選擇較高，故風險管理上亦須建立優質的核保篩選控管及妥善的再保險安排以降低保險風險，保險商品訂價之發生率假設也需要保守估計考量未來理賠率上升之趨勢且建議公司確實建立經驗統計數據，例如長年期醫療險之損失率，以利保險商品訂價經驗數據之引用及參考。

4. 銷售癌症險將面臨的挑戰：

(1) 理賠率上升：各項數據顯示罹癌人數不斷向上攀升，保險公司所遭受的理賠率必然跟著上升，因此，要透過限額給付、自負額等方式管控。

(2) 癌症定義不斷更新：保險公司是否有即時更新的能力，以消弭定義落差所可能造成的理賠爭議等問題。

(3) 醫療技術不斷進步：同樣的，保險公司所提供的保單條款手術項目可能已被新型態手術取代，保險公司能否與時俱進調整，並給予理賠。

(三) 失能保險(Disability Insurance)

1. 銷售動機：人類現行面臨的不是早死的風險，而是活得太久，尤其是在喪失工作能力，而沒有收入卻又必需負擔大筆的醫療費用及生活開支的風險。因此，有關意外或疾病導致的殘廢及失能保障的商品逐漸受到人們的注意。現行，有許多國家將失能補助列入政府社會福利，例如澳洲政府對於人民如因身體、智力或精神狀態下停止工作或永久失明給予每年最高限額 21,500 澳幣補助；法國將政府提供的長期和短期的失能補助列為民眾的第一層支柱，依照其失能程度評估補助金額及補助期間，第二層支柱為公司團體所提供的保險計畫，以補足第一層支柱社會保障之不足，第三層支柱為商業保險，一般來說，政府及公司所提供的失能給付保障範圍及額度較少，民眾可依照本身之需求及經濟能力向保險公司投保。
2. 商品特性：廣泛的失能定義係指一個人的活動因身體或精神狀態受到限制，而失能保險一般係保障失能後之工作收入損失或提供生活上需要的協助費用(例如復健器材購置費用等)或失能後的死亡給付，當被保險人因疾病或意外傷害事故而喪失從事原來具有報酬性工作的能力之「失能狀態」，失能保險則在提供被保險人所需的醫療費用及生活費用等保障，使被保險人生活有所支持不會因此陷入經濟困境。除此之外，當被保險人的失能狀態持續達一百八十日以上時，保險公司將豁免被保險人自失能開始後到期應交付的保險費（包括失能保險、主契約及附加於主契約之其他附約），直到失能狀態消失為止。
3. 風險控管：
 - (1) 設定等待期：失能保險之費率訂定受等待期的影響很大，例如以男性 40 歲，保障期間至 65 歲來看，有 7 天等待期為基準，倘若將等待期延至 60 天縮短保障期間，費率降幅約為 60%。
 - (2) 失能定義訂定更明確：依不同職務、職類及收入基準設定不同定義。
 - (3) 設定給付期間及金額上限：通常給付到退休年齡，或者是以每 1、2、3、5 年給付，並以每月或每年定額給付。
 - (4) 設定除外條款：可將道德危險成份較大的行為，例如自殺、投保前失能、精神疾病、犯罪行為…等排除，縮小保障範圍。
4. 銷售結果：

全世界約有 15%也就是有超過 10 億的人口處於失能狀態，另外約有 1.5 億以上的人口是有顯著的功能障害，市場需求應該是相當大，惟失能保險因為名稱沒有吸引力、沒有適合的銷售通路、保費太昂貴且保險公司沒有特別推廣，所以在亞洲地區銷售成績不佳。

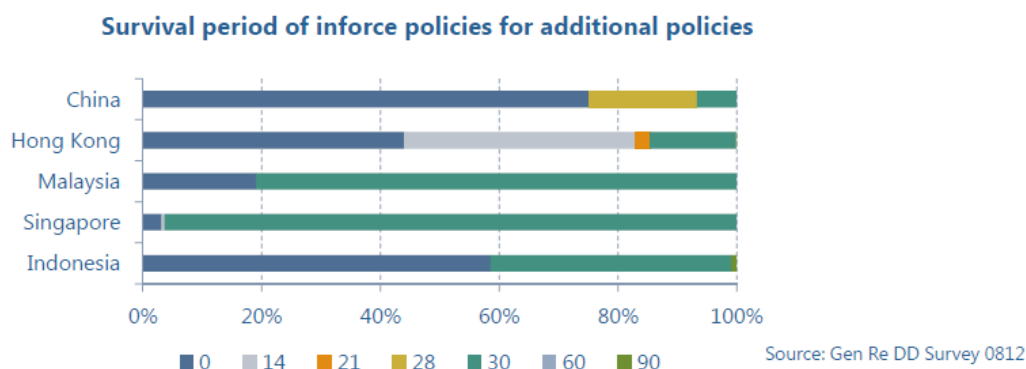
5. 失能保險面臨的挑戰：

- (1) 由於人口老化或慢性疾病問題，可能造成失能發生率逐漸遞增，增加保險公司及再保險公司的損失。
- (2) 商品理賠狀況具有週期性，當市場經濟情況較佳時，理賠給付會較多；反之，理賠給付會較少。
- (3) 失能者因為身體上的障害，心理狀況也可能受到影響。

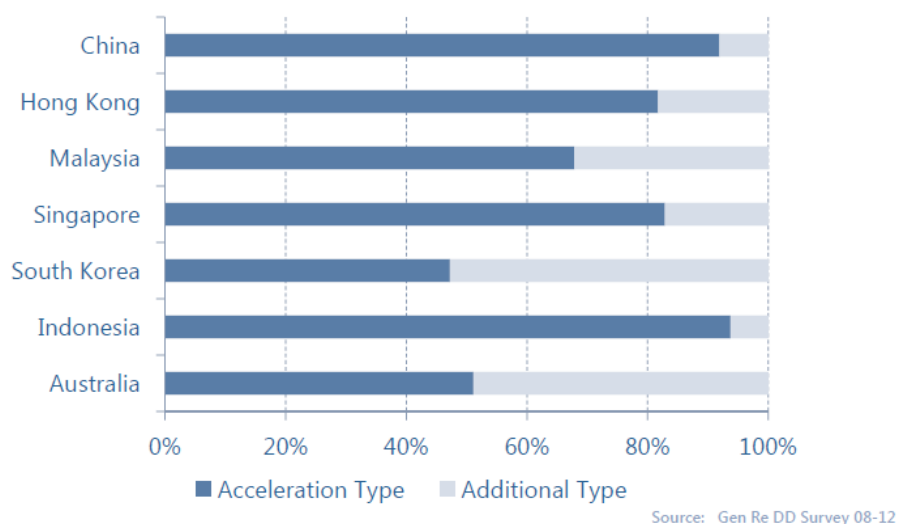
(四) 重大疾病保險(Dread Disease Insurance)

1. 銷售動機：由於醫療技術進步，因此，人更需要保險，不僅是因為會死，更是因為還要繼續活著，另外，不論是男性或女性，癌症已經成為重大疾病險理賠主要因素，再包含心臟疾病及中風，佔重大疾病險理賠約 9 成。
2. 商品特性：重大疾病保險一般為保障心臟病、中風、冠狀動脈繞道手術及癌症。隨著需求上升，商品類型也不斷更新如下：
 - (1) 身故給付加大重大疾病保險提前給付：在發生重大疾病時提前給付 50% 重大疾病保險金，身故時另外給付剩餘 50%身故保險金，這類型發生重大疾病後身故與一般身故所請領之總給付金額是相同的。
 - (2) 壽險保障不受罹患重大疾病影響之給付：倘罹患重大疾病給付 50% 保額，身故仍然給付 100%保額。
 - (3) 附加重大疾病保險或單獨的重大疾病保險：無身故保險金之給付，且通常規定罹患重大疾病後須存活超過一定期間才會給付重大疾病保險金，存活時間之限制多為 0-90 天，舉例來說，在香港某保戶購買了存活時間 30 天之重大疾病保險，於罹患重大疾病後 20 天身故，

保險公司將不予給付保險金，各國重大疾病保單有關存活時間之限制，如下圖。



由下圖可知，大陸、香港、馬來西亞、新加坡及印度之重大疾病保險大多為身故給付加重大疾病保險提前給付之類型。

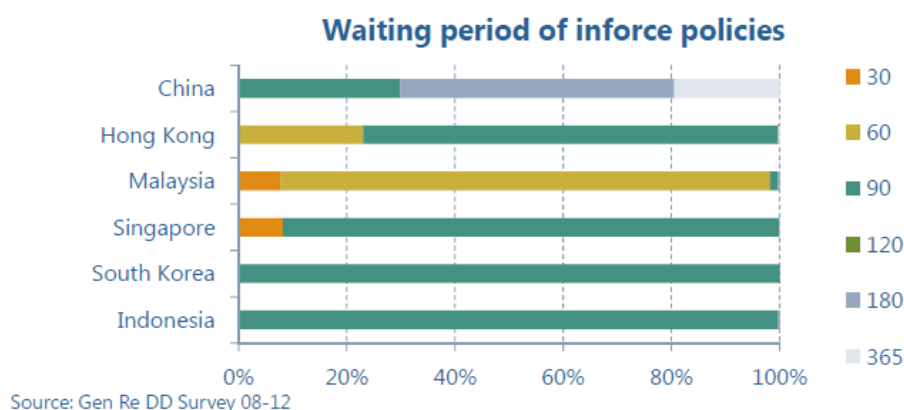


(4) 增加更多的重大疾病給付項目，例如：特定疾病或癌症額外給付(針對治療費用較高之癌症提高給付金額)、給付內容更多元(多重給付型的重大疾病保險)、提供保戶健康檢查之增值服務、提供保戶可依人生規劃選擇增加保額或降低保費。

3. 風險控管：

- (1) 訂定投保年齡上限：因為年紀較大者罹患重大疾病發生率較高且發生逆選擇之機率較高，所以通常最高投保年齡訂定為 55 歲。
- (2) 訂定等待期間：因為重大疾病險之逆選擇風險較高，為降低此風險，商品設計通常訂定等待期間之限制，等待期間最短為 30 天，最長至

一年，下圖為有關各國等待期間之日數限制。



4. 重大疾病面臨的挑戰：一般來說，保險商品計價係採保證費率，較為保戶所接受，且不會因為理賠率增加而調整費率；惟保證費率對於較高年齡者容易有低估風險的機率且無法適時合理反應未來理賠率上升所造成之風險。

重大疾病保險的計價成本包含罹患癌症、心血管疾病、中風、腎衰竭、癱瘓、心臟手術、慢性肝臟衰竭及良性腦腫瘤等疾病發生率，而由下圖可以發現大部分成本係由癌症發生率所構成。

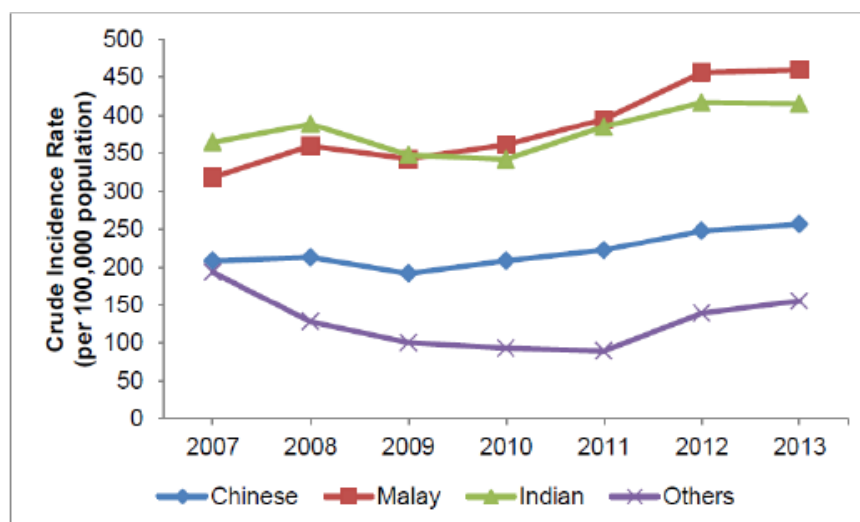
Cause of Claim	China		HongKong		Malaysia		Singapore		Indonesia		Australia	
	Rank	%	Rank	%	Rank	%	Rank	%	Rank	%	Rank	%
Cancer	1	57.7%	1	66.2%	1	44.7%	1	51.7%	2	28.3%	1	65.3%
Ischemic Heart Disease	2	19.2%	2	16.3%	2	35.0%	2	34.5%	1	44.0%	2	17.2%
Stroke	3	12.1%	3	7.9%	3	7.0%	3	6.9%	3	15.2%	3	4.6%
Kidney Failure	4	4.7%	4	2.4%	4	4.9%	4	1.8%	4	7.3%	8	0.6%
Heart Surgery	5	1.8%	5	1.5%	5	1.8%	5	1.1%	5	1.5%	5	2.7%
Paralysis	6	1.4%	9	0.4%	10	0.5%	6	1.0%		0.2%		0.1%
Chronic Liver Failure	7	0.5%		0.2%		0.2%		0.0%	8	0.4%		0.1%
Benign Brain Tumour	8	0.5%	6	1.4%	6	1.0%	8	0.6%		0.0%	6	1.2%
Total of top 10		98.5%		98.1%		97.1%		98.8%		99.1%		98.2%
Other than top 10		1.5%		1.9%		2.9%		1.2%		0.9%		1.8%

Source: Gen Re DD Survey 08-12

另外，在缺乏相關疾病統計資料及罹患多重重大疾病後之存活率、以及第一次罹患重大疾病後之長壽風險、重大疾病群組間之分類及其關聯性、重大疾病後恢復行為…等，都會影響訂價，因此，在商品設計時，要利用保險期間或是浮動的費率來限制未來可能面臨的風險。

(五) 心血管疾病保險商品

1. 銷售動機：2008 年心血管疾病經驗統計，全世界因心血管疾病而死亡的比率約為 30%，且罹病率有逐年上升的趨勢。在印度，因生物和代謝危險因素的盛行率較高，罹患心血管疾病之機率較高於其他國家，所以心血管疾病之保險商品在印度相當受歡迎。



Source: SINGAPORE MYOCARDIAL INFARCTION REGISTRY REPORT NO. 3

2. 商品特性：心血管疾病係指有關心臟和血管方面的疾病，因此，在商品設計及定價時須考量疾病定義之妥適性、罹病率及其相關性(例如有給付分級須考量其重疊性)、多重給付等。
3. 風險控管：考量未來罹病率上升之影響，商品設計可訂定等待期或核保時將現有疾病批註除外以控管風險。此外，在核保時亦須考量被保險人是否有家族病史、高血壓、膽固醇、肥胖、糖尿病、抽菸情形及是否有任何未告知之事項等。

三、大陸線上醫療保險介紹

要瞭解大陸線上保險的發展，首先必需瞭解大陸電子商務市場概況，由於大陸電子商務市場蓬勃發展，也逐漸帶動各產業發展，線上保險也僅為其中一小環而已。

(一) 大陸電子商務市場概況如下：

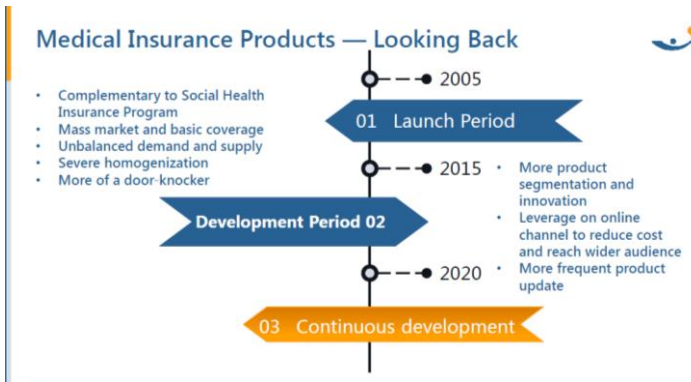
1. 全世界最大的線上零售市場:2015 年約有 6,300 億的銷售量
2. 集中獨佔性:阿里巴巴電子商務平台約佔市場 75%銷售量
3. 第一個使用手機完成電子商務的國家，且手機下單約佔了 50%的市佔率
4. 手機線上支付系統發展良好: Alipay 和 WeChat Pay 約佔 90%市佔率



(二) 線上投保的發展契機

1. 監理環境:大陸監理單位較為寬鬆、不像台灣主管機關給予保險產業高度監理，受限太多反而不利發展及創新。
2. 較未開發的市場:大陸市場相對較未開發，因此發展商機相對來說也較為大。
3. 網路消費及手機使用普及
4. 大陸已逐漸成為網路巨人及領導者

(三) 醫療保險發展階段



1. 第一階段：約從 2005 年開始發展，主要為補充社會保險不足的基本保障商品，初期供需較為不平均，同質性也很高，市場較為混亂。
2. 第二階段：約為發展 10 年後，從 2015 年起，有更多產品及市場區隔，以及創新商品問市、利用網路投保降低成本以及增加與更多人接觸的點、更頻繁的更新產品。
3. 第三階段：持續發展中，並且有更多創新商品。
 - (1) 更簡易的商品內容及商品名稱，讓消費者更容易選擇。
 - (2) 透過大數據推播到目標客戶智慧型裝置，並提供優惠方案，吸引已設定的潛在客戶。
 - (3) 提供更多層保障選項，以符合更多客戶需求。



Premium will be settled via Alipay

免費健康保障金額
¥1352

0 健康豆 兌換保額
1 我的家庭 人保轉中

我要理賠 提升額度 upgrade

大病无忧宝 报销型
不限病种|不限用药|不限医保|860万保额
111元起

重疾无忧宝 给付型
确诊即赔|一次付清|99种重疾|轻症可保
30元起

重疾无忧宝
·确诊即刻一次性100%赔付,重疾、轻症都可保
·可连续投保至99岁,送重疾就医绿色通道
查看更多特色

25种重疾 实惠版
99种重疾 进阶版
50种重疾 16种轻症

重大疾病保险金10万元 | 轻症保险金2万元
 重大疾病保险金30万元 | 轻症保险金6万元
 重大疾病保险金50万元 | 轻症保险金10万元

Health Declaration
 同意《保险条款》《投保须知》《健康告知》
410元 立即投保 次日生效

Frontlines of Online Insurance in China | Flora Shao | Risk Seminar 2017
Proprietary and Confidential | © General Reinsurance AG | 45

(四) 提供多元保險商品

一般來說，商業醫療保險係在補充社會保險不足的部分，大陸也不例外。但是要如何讓商品蓬勃發展，則必需要有更多符合人們需求及創新創意、獨特性甚至客製化產品，創造更多的客群提供不同的保障內容。以下將介紹以購買能力做為市場區隔的商品：

1. 高端客戶商品：主要針對尋求更高額度保障的高資產客戶，商品設計例如超高額度的保險，例如 3,000,000、相對高的保費支付、更多元的保障範圍、提供更多自費及私人醫院及單人病房給付、提供全球各地就醫的給付；相對的，客群人數相對會較少，因此精算計價必需更為準確，線上核保及線上理賠必需更加仰賴醫院，提供更多雲端醫療資訊，頻繁調整醫療費用及項目內容。
2. 中端客戶商品:主要係針對尋求較好但不需要頂級的住院環境、較多的保障範圍及用藥、但不需要海外就醫保障、需要較社會保險稍高的保額，且這類型的客戶對價格較為敏感。

(五) 成功的線上保險商品

1. 以一般大眾為銷售目標:更明確的是要符合網路使用者的需要，才能吸引更多客戶投保。
2. 符合消費者全方位的需要
3. 簡單明瞭的商品
4. 購買便利以及線上支付平台支援
5. 價格可接受性

以上為大陸線上保險商品能夠成功的因素，這些條件對於台灣來說其實發展不困難，但是台灣的監理強度以及諸多的限制，要能達到和大陸一樣的水平，仍舊有不小段的差距。

(六) 未來的發展趨勢

要在市場持續存活，需要依據下列變數持續不斷的改變：

1. 競爭者：市場上存在其他傳統及新創保險公司，尤其是新創公司對於保險產業有不同的解讀及商業模式，是否更能突破、逆勢成長，是相當值得觀察。
2. 消費者行為：(1)產品定位要明確，並且能快速升級產品及提供更多的保障範圍(2)產品價格及附加價值(3)最合適且快速便利的核保程序等以符合消費者期待。
3. 衛生保健系統及條件：因應新的醫療技術增加保障項目
4. 科技變化：穿戴式裝置、基因測試及線上諮詢服務
5. 提供過去無法獲得承保族群的人保障，例如年長者、罹癌者、曾經患過重大疾病的族群…等，是否得以獲得新商機，並且提供需要保險的族群保障，達到雙贏的局面。

四、PRIME game 模擬公司經營決策之影響

再保公司設計 PRIME game 模擬保險公司以費用率及損失率合計值在 99%以上，以及年保費成長率 10%以上為出發，要達成股東權益報酬率至少為 12%的目標，並以經營保險公司獲得最大利潤，讓小組每位成員擔任不同經營角色，例如 CEO、CFO、核保人員、精算人員、人力資源主管…等，在瞭解保險公司各類產品線銷

售情形及核保損益狀況下，以最適的人力資源配置，搭配市場投資情況進行商品訂價、佣金率、再保比例、投資配置等決策制定。

在這個模擬遊戲中，互相腦力激盪增進不同國家間成員之溝通能力及互相了解跨領域之專業想法及思考邏輯，並瞭解如何兼顧公司獲利與風險極小化之重要性。另外，有趣的是，在第一天遊戲結束並公布小組成績之後，大家不約而同向第一名的小組請教並分享他們的策略，得到的答案竟然是大家都已經知道的價格提高、佣金降低、人力費用降低、再保自留提高…等策略，惟在後續幾個回合，成績排名幾乎沒有太大的差異，第一名小組依舊遙遙領先，顯見，保險公司在剛開始要進入市場之前事前的決策不容小覷，只能說，在一剛開始決策錯誤的情形之下，後續要趕上其他競爭者是更加困難。

參、心得及建議

一、保險公司應回歸保險本質

保險的本質在透過大數法則進行損害填補保險仍然要回歸保險，台幣利率長年處在低檔，保險公司為了降低保單資金成本以及要滿足民眾投資需求，商品設計策略朝向儲蓄險或類定存保單，導致保險公司收取大量保險費，必需透過買賣股票以及買賣不動產去賺取利差益，把保險公司本質變向成為投資公司。

由於本公司投資限制及必需遵守的投資規定更多，如果要像其他保險公司藉由投資收益來獲利來得較為困難，因此，建議本公司回歸銷售傳統型保險商品，推展保障型商品以產生死差益，且此類商品較易產生費差益，對公司整體獲利性較好，長期來看較能增進公司盈餘，有利公司穩健經營，同時可以減輕公司財務操作壓力。

二、保險創新不要只是口號

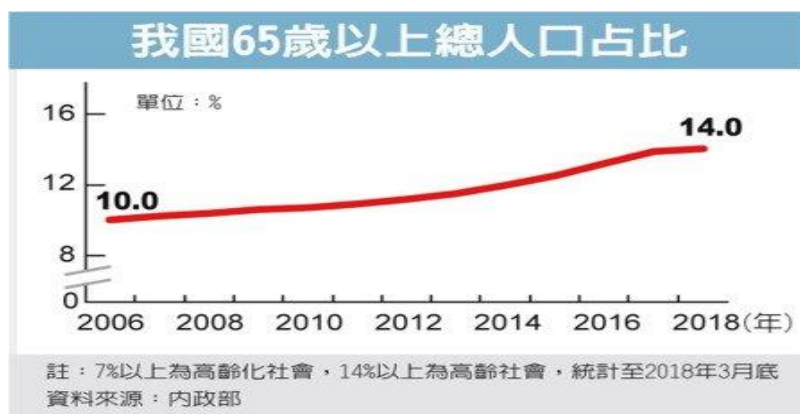
從許多國外發展的經驗來看，初步創意都可能只是個很簡單的構想，但是，如何把簡單的想法，逐漸變成可用的商品，因應新的消費者生活型態，產生新的保險商品需求，是值得我們去思考的問題，而不只是參考同業之間的产品將其變化而已。

由於社會變遷及生活型態必然的改變，未來客戶購買保險的保障期限將趨於彈性且時間區間較小，可能以小時計，而非傳統以年為保障期限。因此，微型（micro-insurance）、個人客製化（taylor-made）的保單需求將日趨增加，也考驗精算部門的風險評估與定價能力；在風險與保費的認定上，是否有所不同？這些都需要進一步地定義或釐清。

三、改變銷售方式及商品

本公司一直以來以銀行通路銷售為主力，然而，銀行通路特性即為簡單儲蓄性商品較容易獲得銀行客戶青睞，但此類商品對本公司要轉型助力較小，雖先前曾推出簡易型健康險及癌症險等商品，期能在銀行通路銷售，惟業績仍不如預期。

依據內政部 107 年 4 月統計，我國 65 歲以上老年人口占總人口比率，在 107 年 3 月底達到 14.05%，台灣正式宣告邁入「高齡社會」，且距離「超高齡社會」，亦在不遠之處，反映出我國老化速度的嚴重程度。建議本公司仍可持續致力於銀行通路銷售傳統型壽險及簡易型健康保險，開發因應高齡化社會所需之醫療保險以彌補全民健保之不足，如重大疾病健康保險等，並加強推廣長期照顧險及年金保險，以協助國人提早規劃人生退休的安養與醫療照護計畫。





另外，是否能針對銀行保險通路客戶較多為退休公教人員的特性，設計連生 package 商品，主要客戶為年齡較大(約 55~65 歲)的退休公務人員，其較適合保本型商品；他/她們的下一代(約 30~45 歲)，因為有年紀小的孩子及年邁的父母都需要他們照顧，因此格外適合保障型商品；再下一代(約 0~20 歲)，可能會有教育基金的需求，因此可以一併提供累計期較長的商品。從家庭出發，提供一個完整的家庭計劃，顧及到每一個人，將家庭的每個成員都變成可能的銷售對象，或許也是另一種可能。


四、及早思考數位時代下壽險及健康險商品創新

在當今消費者保護及意識抬頭的氛圍下，如何進行破壞式創新，以客為尊的商業模式建議如下：

- (一) 智慧運用醫療大數據：健身追蹤、健走獎勵回饋計劃、線上免費醫療諮詢及提供專科醫師名單。
- (二) 客製化設計服務流程：依據客戶的年齡、收入、居住地…等進行客製化訂價。
- (三) 客戶專屬禮賓服務：線上即時預約合適及交通便利的醫院及醫師、延長看診時間，例如上學前及下班後，更為方便時間的安排。
- (四) 客製化醫療保險計劃：依照客戶不同的需要、經濟能力、健康狀況、自負額…等，提供不同等級的保險計劃。

附錄：研討會議程



Actuarial Course Life/Health

20 - 25 May 2018
Shanghai, China

A Berkshire Hathaway Company



Table of

Contents

Introduction	4
Programme	5
PRIME	16
Presenters	17
Details	21
Participants	21
Date and Venue	21
Registration	21
Seminar Fee	22
Refund and Cancellation Policy	22
Contact	22
Hotel Accommodations	23
Travel Arrangements	23

3

Monday, 21 May

We will start with an introduction of participants and background information on the seminar.

We will then introduce the PRIME insurance company simulation game. Participants will already have received the information of the PRIME simulation game prior to the seminar. We strongly recommend that PRIME participants familiarise themselves with the supplementary material as preparation; otherwise, they may find themselves at a disadvantage during the seminar.

The Japanese example shows that a scenario of long-term low interest rates is not unlikely. A study of such a scenario and the implications for life insurance companies is therefore recommended. In the second session of the day, we will look at the Impact of the Low Interest Rate Environment on Life Insurance Companies.

The afternoon session will discuss several different aspects of life/health insurance, namely Preferred Lives and Simplified Underwriting Products, Predictive Analytics, and Life & Health Insurance Products in the Digital Era.

09:00 a.m. - 09:30 a.m.
Introduction of Participants and Background Information on the Seminar
All participants and staff of Gen Re

09:30 a.m. - 10:30 a.m.
PRIME – Introduction to the Computer Simulation
Haifei Chen, Daizo Imai & Guangyue Zhu

10:30 a.m. - 11:30 a.m.
PRIME – Trial Session
Haifei Chen, Daizo Imai & Guangyue Zhu

11:30 a.m. - 11:45 a.m.
Coffee Break

11:45 a.m. - 12:45 p.m.
The Impact of the Low Interest Rate Environment on Life Insurance Companies
Dirk Nieder

12:45 p.m. - 14:00 p.m.
Lunch

14:00 p.m. - 15:00 p.m.
Underwriting, More or Less? Preferred Lives and Simplified Underwriting Products
John Ferguson

15:00 p.m. - 15:45 p.m.
Predictive Analytics
Yvonne Ren

15:45 p.m. - 16:00 p.m.
Coffee Break

16:00 p.m. - 17:00 p.m.
Life & Health Insurance Products in the Digital Era
Dirk Nieder

17:00 p.m.
Wrap-up & End of the First Seminar Day

Tuesday, 22 May

The morning session and a part of the afternoon session will address Dread Disease Insurance. Dread Disease Insurance is a standard product in most insurance markets, and particularly in Asia it has gained significant market share. We will address such aspects of Dread Disease Insurance as Product Design, Definitions, Pricing & Experience Analysis.

We will conduct a workshop focusing on Managing the Insurance Risk in the afternoon. Presentations of results from the Managing the Insurance Risk workshop will be given afterwards. Gen Re has been conducting Dread Disease surveys since the 1990s and has concluded its seventh survey. In the afternoon session, we will give an overview of this survey, as well as its insights into the Dread Disease product development.

Part of the day will also be devoted to PRIME.

09:00 a.m. - 09:15 a.m.

PRIME – Presentation of the Results of Trial Session
Haifei Chen, Daizo Imai & Guangyue Zhu

09:15 a.m. - 10:15 a.m.

PRIME – Session 1
Haifei Chen, Daizo Imai & Guangyue Zhu

10:15 a.m. - 10:30 a.m.

Coffee Break

10:30 a.m. - 11:15 a.m.

Dread Disease – Product Design
Haifei Chen

11:15 a.m. - 12:00 p.m.

Dread Disease – Definitions & Pricing
Yvonne Ren

12:00 p.m. - 13:15 p.m.

Lunch

13:15 p.m. - 14:45 p.m.

Managing the Insurance Risk – Workshop
Dirk Nieder

14:45 p.m. - 15:00 p.m.

Coffee Break

15:00 p.m. - 16:00 p.m.

**Managing the Insurance Risk –
Presentation of Workshop Result**
Dirk Nieder

16:00 p.m. - 17:00 p.m.

Dread Disease Survey 2012 - 2015, Part 1
Ryan Tian

17:00 p.m.

Wrap-up & End of the Second Seminar Day

Wednesday, 23 May

We will start the day with a discussion on how Dread Disease looks like in the Australian Media. Part 2 of the Dread Disease Survey 2012 - 2015 will be given in the morning session as well.

Course participants may spend their free time in the afternoon to explore Shanghai.

09:00 a.m. - 09:45 a.m.

Dread Disease – Claim Issues in Australia
Flora Shao

09:45 a.m. - 10:45 a.m.

Dread Disease Survey 2012 - 2015, Part 2
Ryan Tian

10:45 a.m. - 11:00 a.m.

Coffee Break

11:00 a.m. - 11:15 a.m.

PRIME – Presentation of the Results of Session 1
Haifei Chen, Daizo Imai & Guangyue Zhu

11:15 a.m. - 12:30 p.m.

PRIME – Session 2
Haifei Chen, Daizo Imai & Guangyue Zhu

12:30 p.m.

Snacks

The afternoon is for leisure activities.

Thursday, 24 May

Reinsurance is a powerful tool for insurance companies in terms of reducing cash flow volatility, relieving financial strains, and in turn providing stability and creating value for the shareholders. We will discuss the benefits of reinsurance to the insurers in respect of financial management.

Health Insurance is a topic that Asian consumers care deeply, partly due to the lack of social security in many countries and partly due to the rapidly aging societies. In the morning session, we will also look at some Recent Developments in Health Insurance in various Asian Markets and the Product Trends.

Product innovation is a key factor to the success of any life insurance company. We will share more knowledge of the new products, in such areas as Cardiovascular Products, Cancer Products in Asia and Online Medical Products, followed by a workshop on Product Innovation.

The balance of the day will be devoted to PRIME.

09:00 a.m. - 10:15 a.m.

Reinsurance and the Financial Profile of Life Insurance
Wolfgang Droste

10:15 a.m. - 10:30 a.m.

Coffee Break

10:30 a.m. - 10:45 a.m.

PRIME – Presentation of the Results of Session 2
Haifei Chen, Daizo Imai & Guangyue Zhu

10:45 a.m. - 11:45 a.m.

PRIME – Session 3
Haifei Chen, Daizo Imai & Guangyue Zhu

11:45 a.m. - 12:45 p.m.

Health Insurance in Asia – Recent Development & Trends
Wolfgang Droste

12:45 p.m. - 13:45 p.m.

Lunch

13:45 p.m. - 14:00 p.m.

Product Innovation Workshop
Chua Tuan Miang

14:00 p.m. - 14:25 p.m.

Mini Session I – Cardiovascular Products
Rakesh Kumar

14:25 p.m. - 14:50 p.m.

Mini Session II – Cancer Products in Asia
Tinny Tsun

14:50 p.m. - 15:15 p.m.

Mini Session III – Online Medical Products
Flora Shao

15:15 p.m. - 15:30 p.m.

Coffee Break

15:30 p.m. - 17:00 p.m.

Product Innovation Workshop
Chua Tuan Miang

17:00 p.m.

Wrap-up & End of the Fourth Seminar Day

Friday, 25 May

In the morning session, we will explore the Result and Implications of C-ROSS and Asset, Liability & Capital Management respectively.

During the final day of the seminar, we will complete the PRIME simulation. The seminar closes with an awards ceremony for winners of the PRIME simulation.

09:00 a.m. - 09:15 a.m.

PRIME – Presentation of the Results of Session 3
Haifei Chen, Daizo Imai & Guangyue Zhu

09:15 a.m. - 10:15 a.m.

PRIME – Session 4
Haifei Chen, Daizo Imai & Guangyue Zhu

10:15 a.m. - 10:30 a.m.

Coffee Break

10:30 a.m. - 11:00 a.m.

C-ROSS – Result & Implications
Laura Liu

11:00 a.m. - 12:00 p.m.

Asset, Liability & Capital Management
Shubian Sun

12:00 p.m. - 13:15 p.m.

Lunch

13:15 p.m. - 14:45 p.m.

PRIME – Presentation of Results and Awarding of Prizes
Haifei Chen, Daizo Imai & Guangyue Zhu

14:45 p.m. - 15:00 p.m.

Wrap-up & End of Seminar
Chua Tuan Miang