

出國報告（出國類別：開會）

德商科隆再保公司  
2019 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：陳俊彥 初級專員

派赴國家/地區：中國大陸/上海

出國期間：108 年 5 月 26 日至 108 年 5 月 31 日

報告日期：108 年 7 月 31 日

## 摘要

本次精算研討會主要議題內容為低利率環境對人壽保險公司的影響、保險銷售之未來展望、失能保險之介紹、重大疾病保險之銷售結果及發展趨勢分析及其他特殊保險商品分享，並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)系統進行其經營決策對於市場狀況之模擬。

茲就本次參加研討會之心得與建議摘要如下：

- 一、因目前臺灣處於低利率環境，保單預定利率低、保費較高，所以國人購買固定利率型保險商品意願亦較低，業務不易推展，建議開發利率較高之外幣保單如澳幣保單，期能增加國人投保意願。
- 二、隨著國人平均壽命的延長、少子化及單身之社會趨勢，國人正面臨長壽及疾病風險所帶來的各項需求，公司應配合掌握趨勢，創造商機，開發因應高齡化社會所需之醫療保險，如特定傷病健康保險等，協助國人做提早規劃人生退休的安養與醫療照護計畫。
- 三、由 PRIME 系統模擬公司經營決策之影響，深刻了解每個經營決策都是環環相扣的，並非保險商品訂價低或佣金率高，增加公司保費收入及擴大市占率即可提高公司獲利狀況，尚須倚賴適當的核保規定及再保策略之應用才可降低理賠率，也須正確的投資策略才能將保費收入做完善的資產配置增加公司投報率，並須善盡人力控管之規劃以節省公司費用成本，故權衡如何維持保險商品市場競爭性並兼顧公司營運風險是重要的。
- 四、藉由本次研討會了解各國保險商品，並與各國精算人員進行交流互動，充實精算專業知識及擴展國際視野，俾利日後於精算工作上更加精進。

## 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 .....	- 14 -
附錄:研討會議程 .....	- 16 -

## 壹、研討會目的與過程

本次精算研討會(The Gen Re Actuarial Course Life/Health)係由德商科隆(General Reinsurance AG)於中國大陸上海舉辦，研討會時間為 2019 年 5 月 26 日至 5 月 31 日，參與人員來自於臺灣、中國大陸、香港、印尼、印度、日本、馬來西亞及越南等 8 個國家共 54 位精算人員參與。其研討會主要內容為探討低利率環境下對於保險公司之影響、保險銷售之未來展望、失能保險之介紹、重大疾病保險之銷售結果及發展趨勢分析及分享特殊保險商品如新型癌症保險商品和心血管疾病保險商品，藉此以了解各國保險商品之現況與未來趨勢，充實精算專業知識及擴展國際視野。

在 PRIME(Primary Insurance Management Exercise) 系統模擬公司經營決策之影響中，學員們各司其職擔任公司重要經營決策者，觀察市場狀況及公司營運情形後，經由溝通討論適宜之保險商品訂價與佣金率、投資之資產配置、核保規定、再保策略之訂定以及人力配置，以使公司獲利及市占率可達目標值，並控管費用率及損失率於範圍內，藉由此討論活動可增進不同國家間學員之溝通能力及互相了解跨領域之專業想法並學習其思考邏輯，更了解如何兼顧公司獲利與極小化風險之重要性。

## 貳、研討會議題摘要

本次精算研討會主要議題內容為低利率環境對人壽保險公司的影響、保險銷售之未來展望、失能保險之介紹、重大疾病保險之銷售結果及發展趨勢分析及其他特殊保險商品分享，並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)系統進行其經營決策對於市場狀況之模擬。

茲就本次研討會之重點內容，說明如下：

### 一、低利率環境對人壽保險公司的影響

日本為亞洲最大的人壽保險市場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，其對低利率環境採取之因應措施為改變公司資本結構、改善保單自留額、改變新商品策略、改變投資組合之分配、開發新的商品銷售通路(如網路、電視銷售或保險商店)及減少管理費用。

#### ●改變新商品策略

1. 銷售投資風險轉移給保單持有人之保單，例如銷售變額壽險或銷售利率較高之美元或澳幣保單。
2. 銷售變額年金：透由銀行通路銷售躉繳變額年金可達到保戶(當市場投資狀況好時，保戶也可參與其績效達到長期資本增長及保本之目的)、銷售通路(銀行可有額外的獲利)及保險公司(有手續費收入)三贏的結果。
3. 聚焦保障型商品，例如：定期壽險及失能保險等。

在長期低利率的環境下，開發創新保險商品越來越重要且創新的銷售方式將挑戰傳統的銷售方式，例如使用網路銷售吸引客戶來增長保險公司市占率。

### 二、保險銷售之未來展望

依國外相關機構之調查結果，所謂無手機恐懼症(Nomophobia)之人數占比呈現逐年上升趨勢，故將使商品銷售體系逐步革新為以使用者為中心並深入了解其使用經驗的體系(MEcosystem)。以使用者為中心(MEcosystem)的商品特性包含：需求

導向、快速、個性化及頻密的接觸點。

未來保險商品之展望：

(1) 簡易的要保及核保程序：

透過社群媒體、臉部辨識技術、預測分析術及電子健康紀錄之應用，要保及核保程序將得以嚴謹及快速的完成。

(2) 多重的保戶接觸點：

藉由手機持續追蹤保戶健康或健身的目標，保險公司得以透過獎勵及實物福利以及時回饋保戶。

(3) 彈性的費率及給付內容：

依保戶 BMI、吸菸狀態、血壓、肝指數、膽固醇及尿液蛋白之檢驗結果，彈性的調整費率及給付內容。

### 三、健康保險商品發展概況

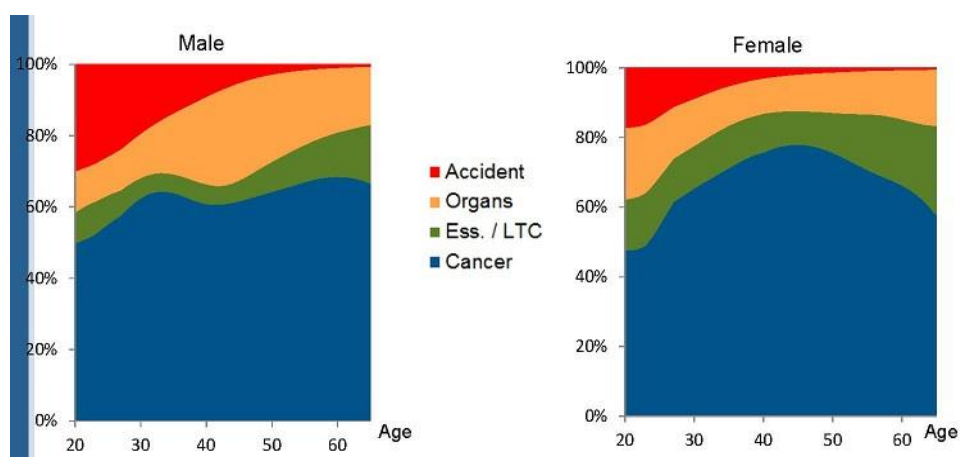
#### (一) 失能保險(Disability Insurance)

失能保險一般係保障失能後之工作收入損失及提供生活上所需之費用，然而「失能」得有多種不同的定義，與一般壽險相比，「失能」之定義較為多元且不具體。

●以德國「功能性失能」為例

1. 德國「功能性失能」定義包含基本感官功能及生活自理能力等兩類。

2. 其「功能性失能」發生率組成占比如下表：



3.由上表可知，癌症於「功能性失能」發生率之占比逾 50%，因此係商品定價時極重大之影響因素，且因癌症自診斷確定至存活滿 5 年後，通常不會有預期之持續性健康障礙，因此限制癌症之給付額係合理的。

●以台灣「失能扶助險」為例

台灣之「失能扶助險」最初係於 2014 年 12 開始銷售，自 2015 年迄今仍為一熱賣商品，被定位為一類長照商品，並繼重大疾病險及長期照顧險後成為另一主流之保障型商品。

1.台灣「失能扶助險」之「失能」定義係採用壽險業失能等級表為認定標準，包含 11 個失能等級、共 79 個項目，依不同等級分別給付 5%~100% 之保額比例。

2.「失能扶助險」熱賣之原因如下：

- (1)少子化、高齡化及高平均餘命之社會，演化出對長期照顧之需求。
- (2)關切疾病所致失能之影響。
- (3)易於銷售及解釋之本土化失能定義。
- (4)高保障及低保費之優勢。

失能險保障保戶於無法工作時得維持其原有生活水準，亦可填補社會安全體系所餘之缺口，係一極具成長潛力之產品線，惟須因應本土市場特性採用適當配套，並著眼於目標客群及適合之銷售通路。此外，惟有做好風險控管循環(如下圖)才能取得最後成功。



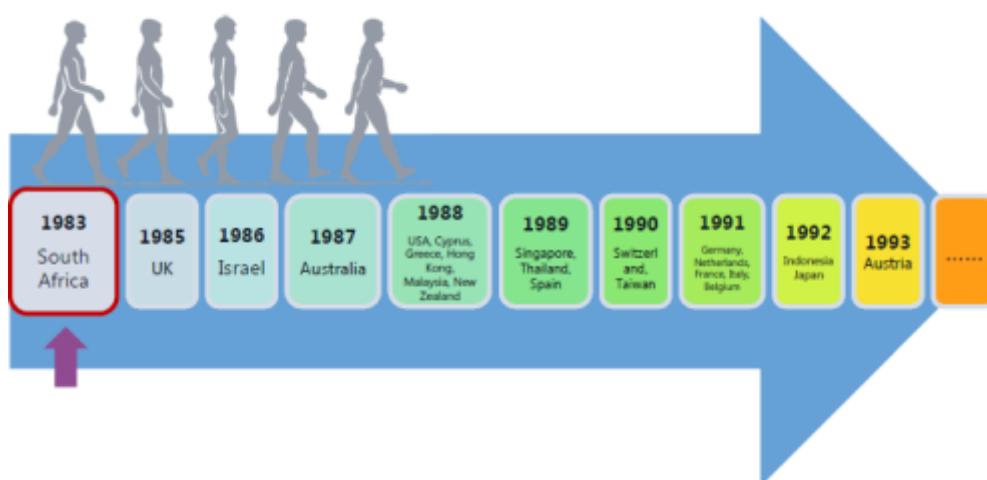
## (二) 重大疾病保險(Dread Disease Insurance)

重大疾病保險係指被保險人因遭受重大的疾病且預期會有財物損失並有生存機率時，由保險公司給付保險金予被保險人，目前各國重大疾病保險之重大疾病定義有些許差異，惟保險公司應定期檢視重大疾病定義是否有需要依醫療技術進步而調整，並與醫學專業人士討論定義是否符合醫學實務，以利發生理賠時較能符合保戶之期待。

●商品設計原由：“需要保險，不僅是因為會死，更是因為還活著”。

●重大疾病保險起源

1. 南非銷售始於 1983 年，於 1984 年 12 月 1 日發生第一件理賠，再保公司為科隆再保險公司。



2. 理賠項目：心臟病、中風、冠狀動脈繞道手術及癌症。

3. 定價模型：使用 1986 年英國和美國的發病率統計資料，再根據死亡人口數據的原因進行調整。

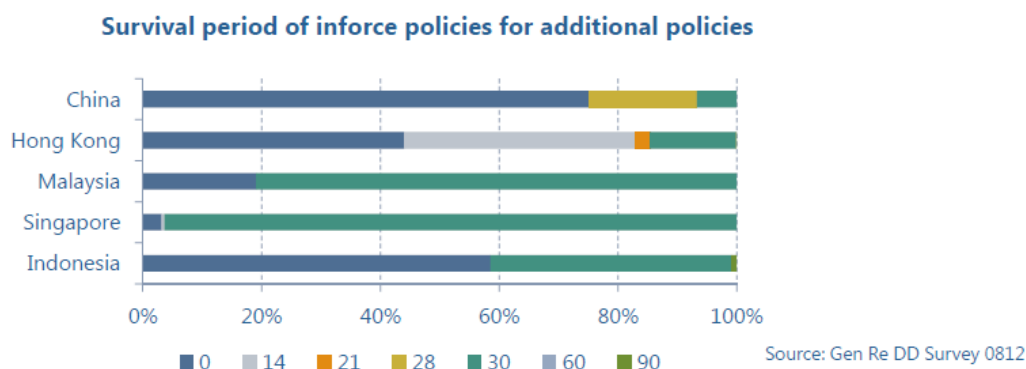
●重大疾病保險銷售類型

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重大疾病保險金，身故時另給付身故保險金，惟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。

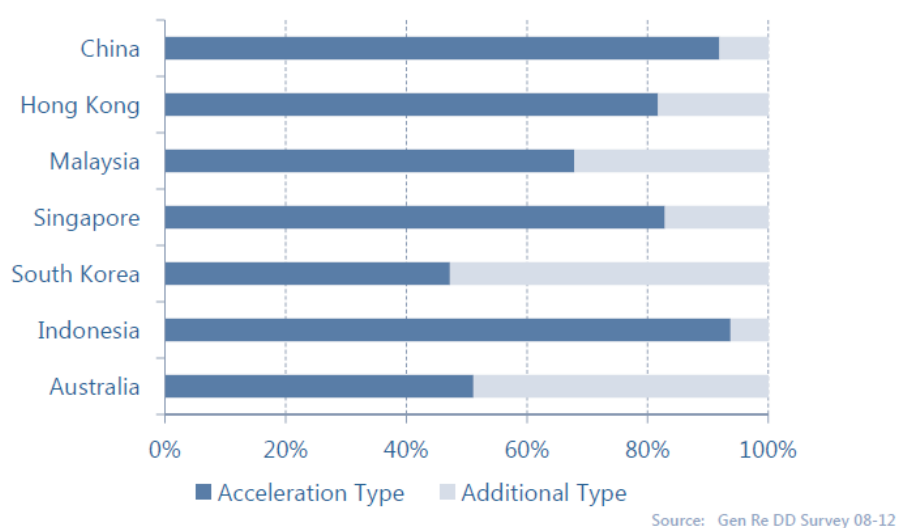
2. 附加的重大疾病保險或單獨的重大疾病保險：無身故保險金之給付，且



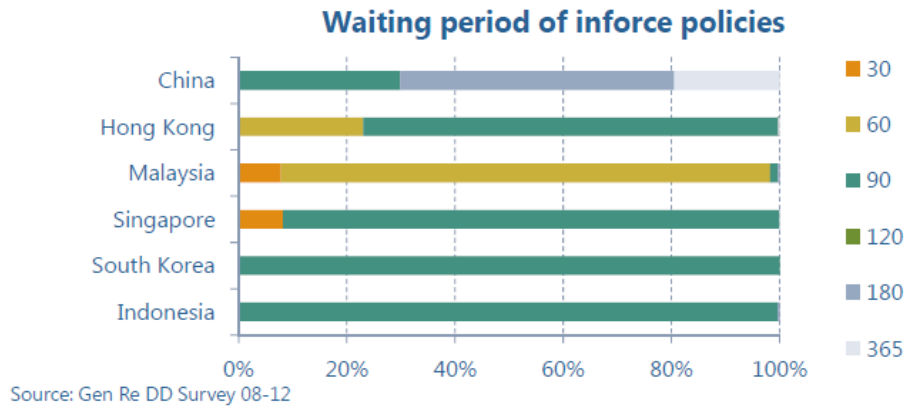
通常規定罹患重大疾病後須存活超過一定期間才會給付重大疾病保險金，存活時間之限制多為 0-30 天，舉例來說，如某保戶購買了存活時間 30 天之重大疾病保險，於罹患重大疾病後 20 天身故，保險公司將不予給付保險金，各國此類保單有關存活時間之限制，如下圖。



由下圖可知，中國大陸、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。



- 投保年齡之訂定：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。
- 等待期間之訂定：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，各國有關等待期間之日數限制，如下圖。



●保證費率的優缺點：

- 1.優點：易於銷售且不需常因理賠率惡化而調整費率，造成保戶困擾。
- 2.缺點：對於較高年齡者易有低估風險之機率且無法適時合理反應未來理賠率上升所造成之風險。

●重大疾病保險未來發展趨勢：

- 1.增加更多的重大疾病給付項目。
- 2.特定疾病或癌症額外給付，如針對治療費用較高之癌症提高給付金額。
- 3.健康管理服務，如提供保戶健康檢查之加值服務。
- 4.健康計畫，如提供保戶可依人生規劃選擇增加保額或降低保費。
- 5.給付內容更多元，如多重給付型的重大疾病保險。

●重大疾病保險成本概述：

重大疾病保險之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相關發生率，惟大部分成本係由癌症發生率所構成，詳如下圖，另印度因生物和代謝危險因素的盛行率較高，所以罹患心血管疾病之機率較高，故此部分成本高達44%。

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%
<b>Total of top 10</b>		<b>98.5%</b>		<b>98.1%</b>		<b>97.1%</b>		<b>98.8%</b>		<b>99.1%</b>		<b>98.2%</b>
Other than top 10		1.5%		1.9%		2.9%		1.2%		0.9%		1.8%

Source: Gen Re DD Survey 08-12

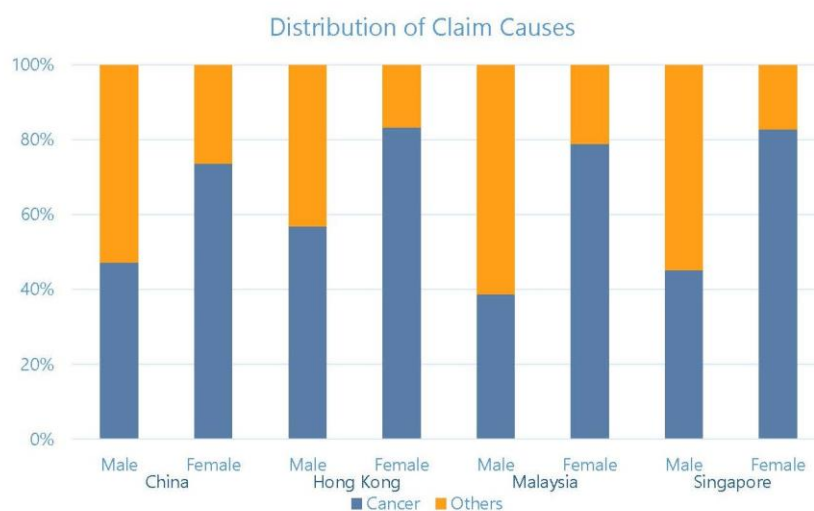
### (三) 其他特殊保險商品分享：

#### ● 亞洲之癌症保險商品

依國際衛生組織(WHO)屬下研究單位統計，癌症為全球主要疾病負擔之一，且預估全球癌症病例自 2018 起至 2040 年將再成長 63%。

1. 各國重大疾病保險因罹癌理賠之比例概述(如下圖)：在中國大陸男女性比例分別為 48% 及 75%、香港男女性比例分別為 58% 及 82%、馬來西亞男女性比例分別為 39% 及 79%、新加坡男女性比例分別為 45% 及 81%，由以上各國罹患癌症之比例可知，癌症保險商品在市場上應具有發展之潛力。

## Major Cause of Claim in CI Products



Source: Gen Re DD Survey 12-15

2.各項癌症之 5 年存活率：癌症的早期檢測和醫療技術進展提高了罹癌後之 5 年存活率，口腔及咽喉癌之 5 年存活率為 84%、乳癌為 99%、肺及支氣管癌為 56%、胃癌為 67%、結腸直腸癌為 90%、腎臟癌為 93%、前列腺癌及甲狀腺癌大於 99%，由於罹癌後之存活率有上升之趨勢，所以此後之生存照護更顯重要，故癌症保險發展將由一次給付型發展為年金給付型。

3.給付型態：

(1)一次給付。

(2)年金給付：早期的癌症保險多為一次性給付，本給付型態可視為補足保戶癌症保險的第二張保單，著重在罹癌後的生存照護，可強化癌症治療期間與治療後的照護，另商品設計可加設給付年限以控管理賠率。

(3)實支實付型給付：癌症治療技術日新月異，且所需費用昂貴，為應市場需求，可設計如給付 X 光、電腦斷層、核磁共振等檢查費用或放射線治療、化學治療、標靶藥物治療等費用之實支實付型癌症保險。

4.癌症保險商品的挑戰：癌症定義是否有隨醫學技術進步而修訂以符合時宜，下圖表列各國是否有明確之癌症標準定義及最近更新癌症定義之年度，如無癌症標準定義恐將易於產生理賠爭議。

Standard definition for insurance - Cancer

Country	Standard Definition	Last Update
China	Yes	2007
Hong Kong	No	N/A
India	Yes	2016
Japan	No	N/A
Malaysia	Yes	2015
Singapore	Yes	2014
South Korea	No	N/A
Taiwan	Yes	2019

Cancer Products in Asia | Orcho Li | May 2019

●心血管疾病保險商品

1.心血管疾病經驗統計：2016 年全世界因心血管疾病而死亡的比率為 31%，且心血管疾病之罹病率逐年上升，另印度因生物和代謝危險因素

的盛行率較高，所以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。

2. 心血管疾病定義係指心臟和血管疾病，所以核保時須考量是否有家族病史、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，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(如有給付分級須考量其重疊性)、多重給付、未來罹病率上升之影響，另商品設計可訂定等待期或承保時將現有疾病批註除外以控管風險。

#### **四、PRIME 系統模擬公司經營決策之影響**

學員們於每日研討會中進行分組討論，各司其職擔任公司 CEO、CFO、核保主管、精算主管及再保主管，首先須觀察市場狀況及公司營運情形並以此擬訂公司保險商品銷售策略後，再經由溝通討論適宜之保險商品訂價與佣金率、投資之資產配置、核保規定、再保策略以及人力配置，以使公司可達股東權益報酬率 12% 以上、費用率與損失率之合計值 99% 以下及年保費成長率 10% 以上之目標，藉此討論活動可增進不同國家間學員之溝通能力及互相了解跨領域之專業想法及思考邏輯，更了解如何兼顧公司獲利與風險極小化之重要性，並在研討會最後一天與大家分享交流各小組對於公司經營策略之擬訂過程與想法。

## 參、心得及建議

藉由本次參加上海精算研討會，可以了解健康保險商品最新發展與未來趨勢及商品設計所需注意之相關風險控管措施，並透過分組討論與各國學員交流，學習如何以高階主管角度訂定各項經營決策、控管風險，並適時調整決策。茲就本次參加研討會之心得及建議說明如下：

一、因臺灣已長期處於低利率環境，且近年來主管機關屢次調降新契約責任準備金利率，使得新契約保單預定利率隨之調降而造成保費調漲，所以國人投保保險商品意願降低，在此激烈的市場競爭及利差損的壓力下，使得公司業務經營面臨極大的挑戰，故建議研發設計以下類型商品：

(一)回歸保險本質推展保障型商品，可產生死差益對公司較為有利，且此類商品較易產生費差益，整體獲利性較好，長期而言應能增裕公司盈餘，有利公司穩健經營，同時亦可減輕公司財務操作壓力。

(二)因應長期低利率環境，且為利資產配置面之匯率風險控管，除持續推廣目前較受青睞之美元保單外，另可開發其他利率較高之外幣保單，期能增加國人投保意願。

(三)因應市場利率環境變化，開發利率變動型商品提供保戶於市場利率回升時享有增加保額或增值回饋分享金，有利於業務推展，惟須注意此類型商品宣告利率之訂定應考量公司資產區隔投資報酬率，避免與同業商品宣告利率競爭而造成公司資金壓力。

二、依國發會 107 年之人口推估報告，臺灣於 107 年 3 月 65 歲以上老年人口比率已超過 14%，成為高齡社會，115 年將再超過 20%，邁入超高齡社會，老年經濟安全及長期照護等問題越來越重要且隨著高齡化、少子化及單身之社會趨勢，國人正面臨長壽及疾病風險所帶來的各項需求，公司應配合掌握趨勢，創造商機，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，如特定傷病健康保險等，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。

- 三、商品創新不僅為商品設計內容之創新亦包含商品組合之創新，建議可蒐集其他金控轄下壽險同業之商品組合簡介，將公司現有商品透過靈活包裝或調整作組合銷售，以易於客戶了解及通路人員銷售，同時可透過不同險種組合達到風險對沖效果，藉此提升商品附加價值。
- 四、由 PRIME 系統模擬公司經營決策之影響，深刻了解每個經營決策都是環環相扣的，並非保險商品訂價低或佣金率高，增加公司保費收入及擴大市占率即可提高公司獲利狀況，尚須倚賴適當的核保規定及再保策略之應用才可降低理賠率，也須正確的投資策略才能將保費收入做完善的資產配置增加公司投報率，並須善盡人力控管之規劃以節省公司費用成本，故權衡如何維持保險商品市場競爭性並兼顧公司營運風險是重要的。
- 五、經由本次研討會，獲得了許多健康保險商品設計新知及其未來發展趨勢，有助於新商品開發之參考，也有機會和各國學員共同討論溝通對於經營決策擬訂之看法，並得與臺灣同業學員彼此切磋交流，此學習經驗確實難能可貴，藉此可幫助自己增進思考之廣度與國際視野，對日後精算工作上更加精進。

## 附錄：研討會議程

Monday, 27 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 Disability Insurance in Mature and Emerging Markets, Life Insurance Sales in the Future and the Recent Development & Trends of Online Insurance in China.

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.

**Disability Insurance - New Perspective in Mature and Emerging Markets**

*Flora Shao*

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

**Life Insurance Sales in the Future – Evolution or Revolution**

*Dirk Nieder*

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

Coffee Break

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

**Online Insurance in China – Recent Development & Trends**

*Guangyue Zhu*

17:00 p.m.

Wrap-up & End of the First Seminar Day



## Tuesday, 28 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, Pricing & Modelling.

We will conduct a workshop focusing on Managing the Insurance Risk in the afternoon. Presentations of results from the 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 Diseases – Pricing & Modelling**

*Flora Shao*

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**

*Chua Tuan Miang*

17:00 p.m.

Wrap-up & End of the Second Seminar Day

## Wednesday, 29 May

We will start the day with the Presentation of PRIME Session 1 Results and PRIME Session 2. Part 2 of the Dread Disease Survey 2012 - 2015 will be given in the morning session as well. We will wrap up the morning session with a presentation on the High End Medical Products in Asia.

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

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

**PRIME – Presentation of the Results of Session 1**

*Haifei Chen, Daizo Imai & Guangyue Zhu*

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

**PRIME – Session 2**

*Haifei Chen, Daizo Imai & Guangyue Zhu*

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

Coffee Break

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

**Dread Disease Survey 2012 - 2015, Part 2**

*Steven Tan*

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

**High End Medical Products in Asia**

*Tom Wang*

12:30 p.m.

Snacks

The afternoon is for leisure activities.

## Thursday, 30 May

We will look at Critical Illness Definitions and Lesson & Experience of Simplified Underwriting Products from Korea in the morning session.

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 New Cancer Products in Asia, Cardiovascular Products and Diabetes Products, followed by a workshop on Product Innovation.

The balance of the day will be devoted to PRIME.

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

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

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

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

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

Coffee Break

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

**Critical Illness Definitions – A Moving Target**  
*Irene Ng*

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

**Simplified Underwriting Products – Lesson & Experience from Korea**  
*Hongkyu Jeon*

12:30 p.m. - 14:00 p.m.

Lunch

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

**Mini Session I – Cardiovascular Products**  
*Irene Ng*

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

**Mini Session II – Cancer Products**  
*Orchis Li*

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

**Mini Session III – Diabetes Products**  
*Yih-Fen Tseng*

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, 31 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.

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. - 12:00 a.m.

**Reinsurance & the Financial Profile of Life Insurance**

*John Ferguson*

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*