

出國報告（出國類別：參訪）

2024 年
保險業國際化菁英人才培訓班
馬來西亞吉隆坡及新加坡出國報告

服 務 機 關：財團法人保險事業發展中心

姓 名 職 稱：壽險精算處 黃專員凱文

出 國 地 點：馬來西亞/吉隆坡、新加坡

出 國 期 間：2024 年 9 月 29 日至 10 月 4 日

報 告 日 期：2024 年 10 月 28 日

目錄

目錄.....	I
壹、參訪目的	1
貳、參訪行程及內容.....	3
一、參訪行程簡介.....	3
二、馬來西亞及新加坡政經概覽.....	4
三、參訪單位簡介(依參訪順序)	7
四、參訪綜合紀要.....	13
五、機會與挑戰	37
參、參訪心得與建議.....	42
一、以新馬為樞紐，前進東南亞市場	42
二、借鑑新加坡模式，利用金融科技創新推動新商業模式	42
三、未來建議	42
肆、附件	43
一、 會議議程.....	43
二、 參考資料.....	45

壹、參訪目的

配合金融監督管理委員會(簡稱金管會)推行國際金融專業人才培育政策，財團法人保發事業中心(簡稱保發中心)自2014年起已經持續多年規劃辦理「保險業國際化菁英人才培訓班」。隨著東協在疫情結束後的經濟復甦和人口紅利，我國金融保險業也積極響應政府的新南向政策，拓展業務據點。因此，「2024 年保險業國際化菁英人才培訓班」(簡稱國際班)課程主題將持續深化新南向政策，特別針對新南向的推進以及數位轉型與氣候變遷兩大主軸，滿足我國保險業者栽培開拓新南向市場、提升跨國專業經營及掌握保險業最新關鍵議題能力之人才的需求。

依據金管會資料顯示截至今年4月，我國保險業在新南向目標國家的拓展主要透過設立子公司、保險經紀人、辦事處及參股等方式，在越南、印尼、菲律賓、馬來西亞、泰國、緬甸與柬埔寨共設立了16個據點。馬來西亞近年來因地緣政治風險而受到國際企業青睞，成為受益於全球供應鏈轉移過程的國家之一。馬來西亞政府今年積極推出半導體國家戰略，專注於製造業的技術轉型，並啟動工業4.0計畫，致力發展AI、能源轉型及綠色科技，已成為臺商爭相拓展海外業務的新重鎮。尤其在今年年初，我國某家保險業者在馬來西亞成立了首家再保險子公司，為我國金融保險業進軍新南向市場增添一個重要里程碑。此外，馬來西亞最大族群馬來人多數信奉伊斯蘭教/回教，為東協中具代表性之穆斯林國家，被視為進軍國際清真市場的跳板，也是伊斯蘭金融扮演領航者的腳色。因此，馬來西亞成為本次國際班選擇參訪推進新南向市場的焦點國家。

考量全球已進入後疫情時代，疫情期間的非常態經濟運作模式逐漸成為新常態，金融保險業對數位轉型的需求日益增加。保險公司希望利用數位科技的進步來提升業務的彈性和敏捷性，以快速應對市場變化。同時，氣候變遷、社會企業責任、綠色金融、淨零排放、人工智能及資訊安全等挑戰也成為保險業必須應對的重要課題。如何在推動數位轉型的同時，面對這些新興議題並保持競爭力，將是未來我國保險業者的重要挑戰。新加坡金融管理局(MAS)為鼓勵金融科技創新，推出各項監理措施，包括沙盒監管(regulatory sandboxes)機制，為創新企業提供試驗環境並促進了該國金融科技的蓬勃發展，備受國際矚目。本次國際班特別選擇前往新加坡參訪MAS，並與當地金融保險科技新創公司交流經驗。

本次國際班的培訓分為國內課程與國外參訪兩個階段，旨在幫助學員

從理論與實務中掌握商機，了解國際市場布局的機會，成為具備新南向市場開拓能力的保險業國際專業人才。本次國內課程的安排，除了邀請國內外知名專家學者授課，針對新南向政策、數位轉型、氣候變遷等重要議題進行深入分析，幫助學員建立全面的基礎知識。在國外參訪部分，安排為期六天五夜的馬來西亞與新加坡行程，由保發中心代表帶領學員拜訪當地保險相關機構及具代表性的本地與外資保險業者，進行雙向交流，深入了解當地保險產業的發展，掌握市場商機。此外，學員也透過參加與當地金融保險科技新創公司代表組成的工作坊，以面對面直接交流的方式對人工智慧、大數據及區塊鏈技術在保險業的應用策略進行討論，增強對金融保險科技創新監管模式及應用場景的理解。

本次馬來西亞的參訪單位包括亞洲保險商學院(AII)、馬來西亞壽險公會 (LIAM)、馬來西亞三井住友產物保險公司(MSIG Malaysia)、馬來西亞大東方人壽保險公司(Great Eastern Malaysia)、馬來西亞友邦人壽保險公司 (AIA Malaysia)、馬來西亞再保險公司(Malaysia Re)，以及馬來西亞臺灣商會聯合總會(TWCHAM)，而新加坡的參訪單位包括新加坡金融管理局(MAS)、日本東京海上新加坡亞洲總部(TMA)和與當地金融保險科技新創公司代表進行交流工作坊。從法規監理、市場機會、風險管理與科技運用等不同層面，深入了解馬來西亞保險市場及新加坡金融科技新創的發展機會與風險挑戰。

透過此次參訪，學員不僅深化了對馬來西亞及新加坡保險市場的理解，也為未來可能的跨國合作奠定基礎。在全球化浪潮的不斷改變下，我國保險業需積極掌握國際發展趨勢，擴大業務版圖，提升國際競爭力。本次國際班不僅強化學員的專業能力與國際視野，還希望能夠促進業界人脈的建立。隨著數位轉型與氣候變遷議題的持續深化，這些國際經驗將成為未來保險業發展的重要資產，幫助臺灣保險業者在變動的市場環境中保持競爭優勢，並確保永續經營。

貳、參訪行程及內容

一、參訪行程簡介

「2024 年保險業國際化菁英人才培訓班」的國外參訪活動於 2024 年 9 月 29 日至 10 月 4 日 展開，為期六天。本次參訪選擇馬來西亞吉隆坡及新加坡作為主要目的地，旨在協助臺灣產、壽險業的中高階管理人員深入了解海外市場，促進跨國合作，並學習金融保險科技的創新應用。

參訪重點主要可分成以下幾個方面：

- (一)深入了解馬來西亞保險市場的現況與未來趨勢，及探索伊斯蘭保險(Takaful)市場的運作及潛能。學員藉由參訪保險業領導企業及監管機構，掌握馬來西亞壽險、產險及再保險的發展狀況，並學習伊斯蘭教保險市場的運作模式及發現市場潛能。此外，透過當地保險業者分享他們數位科技在保險的創新運用，從而理解當地市場的經營策略，發掘該市場的發展趨勢，甚至促進跨國合作；
- (二)透過參訪新加坡MAS與參加座談會，理解新加坡如何鼓勵金融保險科技創新的監理模式。學員透過參加工作坊，能夠與直接接觸當地業內專業人士，學習與討論金融科技在保險業的應用。

本次國際班的 18 位學員多為來自臺灣產、壽險業的中高階從業人員，由保發中心副總經理鄭淑芳率領，前往馬來西亞吉隆坡及新加坡進行參訪。行程涵蓋多家保險機構、金融科技企業及監管單位，並以座談會、參訪和工作坊形式進行。整體課程緊湊且內容豐富，為學員帶來全方位的學習體驗。

此次參訪行程中的跨國交流，除了能夠促進臺灣與馬新兩國保險市場的互動，為未來彼此的合作機會打下基礎之外，學員也能夠將這些寶貴經驗運用於臺灣市場，提升企業競爭力並應對全球化挑戰。整體而言，此次參訪不僅是一場專業學習之旅，更是促進國際合作的重要契機。

本次參訪行程內容簡要如下：

日期	上午	下午
9/30(一)	1. 參訪All 2. 參訪LIAM	參訪MSIG Malaysia
10/1(二)	參訪Great Eastern Malaysia	參訪AIA Malaysia
10/2(三)	參訪Malaysia Re	與馬來西亞臺灣商會聯合總會的座談會交流

10/3(四)	前往新加坡	1. 參訪MAS 2. FinTech & Innovation Trends Workshop
10/4(五)	參訪TMA	回程

二、馬來西亞及新加坡政經概覽

(一)馬來西亞

馬來西亞位於東南亞中央，北鄰泰國、西南與印尼相隔著馬六甲海峽，國土總面積約33萬254平方公里，約當臺灣之九倍，由13個州組成聯邦共和國，其中11個州在馬來半島(包括玻璃市、吉打、檳城、霹靂、雪蘭莪、森美蘭、馬六甲、柔佛、彭亨、登嘉樓、吉蘭丹)，簡稱西馬，而沙巴州及砂勞越州2州為東馬，中間隔著南中國海。馬來西亞為多元種族國家，主要族群包括馬來人、華人及印度人。根據經濟部投資促進司統計資料¹，截至2023年底馬來西亞人口約3,340萬人，其中15-64 歲佔 69.0%。2023年馬來西亞國內生產毛額(GDP)為3,340.1億美元，GDP成長率為3.7%，投資占GDP之比重25.3%，消費者物價年增率2.8%，失業率3.5%。平均每人國民所得達11,517美元，為東南亞國家中人均GDP僅次於新加坡及汶萊。

馬來西亞立國以來以馬來文化為主體，在語言、文化、教育及經濟政策上都對馬來族特別保障。馬來西亞屬於伊斯蘭教國，馬來人信奉伊斯蘭教，華人一般信奉佛教與道教，印度人則篤信印度教。其中馬來人(含土著)占70.1%，華人占22.6%、印度人占6.6%，以及其他民族占0.7%。馬來西亞之官方語言為馬來語，華人多數可通曉華語，印度人大多通曉淡米爾語。首都吉隆坡之華人大多可以廣東話交談，北部檳城州之華人則多可以閩南語溝通。英文除了為不同種族間的溝通之工具外，也成了外國投資者理解馬來西亞的重要語言工具。

馬來西亞採君主立憲之聯邦政府制，最高元首由9個州之蘇丹共同推選輪流擔任，現任最高元首為柔佛州蘇丹伊布拉欣·依斯邁(Sultan Ibrahim Ismail ibni Almarhum Sultan Iskandar)，於2024年1月31日宣誓就任。全國最高行政首長為首相，目前由拿督斯里安華·依布拉欣(Datuk Seri Anwar Ibrahim)於2022年始出任。馬來西亞立法權隸屬國會，行政權隸屬內閣，司法權則隸屬各級法院。另馬來西亞聯邦憲法第3條規定伊斯蘭教為聯邦國教，因此針對穆斯林族群，依伊斯蘭教法令設立伊斯蘭教法庭，凡穆斯林族群之宗教、婚姻、親屬等特定事項，

¹ 經濟部投資促進司編印(2024)，馬來西亞投資環境簡介，臺北市：經濟部投資促進司

或違反伊斯蘭教義之刑事案件，由伊斯蘭教法庭負責審理。

馬來西亞為東南亞出口導向經濟體，工業產品結構多元化，且金融服務業發達，在伊斯蘭金融領域處於世界領先地位。馬來西亞2023年農業、工業及服務業產值占GDP比重分別為6.4%、23.4%、59.2%。對外貿易方面，2023年馬來西亞出口總金額達3,022.7億美元，主要出口目的地國家或地區為新加坡(15.4%)、中國 (13.5%)、美國(11.3%)、香港(6.3%)、日本(6.0%)等；進口總金額為2,568.8億美元，主要進口來源國家為中國(21.3%)、新加坡(11.9%)、美國(7.4%)、臺灣(6.9%)、日本(5.9%)等。同時，馬來西亞目前已簽屬 18 個自由貿易協定(FTA)，包括東協自由貿易協定(AFTA)、東協中國自由貿易協定、跨太平洋夥伴全面進步協定(CPTPP)、及區域全面經濟夥伴關係協定(RCEP)。隨著馬來西亞首相安華於2023年推出新政策「昌明經濟」(Madani Economy)，馬國政府力推工業 4.0政策，同時著眼發展目標產業如電子電機、醫藥及醫療器材、數位經濟、化學品、航太等，並提出各項租稅和獎勵等優惠措施，以吸引企業投資和加速企業採納新科技。

經濟部投資促進司資料顯示，2023年臺商在馬來西亞投資項目計22件，投資金額達 28.9億馬幣(約6.3 億美元)，位居馬國外人投第11位。其中以電子與電機產品為最大投資項目(6.12億美元)，其他依序為食品製造、機械與設備、塑膠製品、傢俱及金屬鑄造產品。主要投資地區為柔佛州、檳城州、霹靂等。值得一提的是，根據馬來西亞投資發展局(MIDA)公布統計數據顯示，截至2024年上半年臺商在馬來西亞投資項目已經累計21件，投資金額為23.58億馬幣(約4.99億美元)，為馬來西亞外人投資第4位。在馬投資之臺商也在當地設立「馬來西亞臺灣商會聯合總會」，目前會員廠商約500家，為頗受馬來西亞各界重視之工商組織。

(二)新加坡

新加坡位於赤道，北邊和東邊是馬來西亞，南邊和東南為印尼。新加坡全國含離島總面積為735.2平方公里。根據經濟部投資促進司統計資料²，2023年新加坡人口總數約為592萬人，其中新加坡公民為361萬人，永久居民約54萬人，其餘約177萬人非本地人口。以人口結構來看，新加坡居民中以華人占74.1%以上為最多數、馬來人占13.6%及印度人占9%左右，其他種族僅占約3.3%。2023年底新加坡國內生產毛額(GDP)為5,106億美元，GDP成長率為 1.1%，投資占GDP之比重21.0%，消費者物價年增率4.8%，失業率1.9%。平均每人國民所得達

² 經濟部投資促進司編印(2024)，新加坡投資環境簡介，臺北市：經濟部投資促進司

72,391美元，為東南亞國家中人均GDP之冠。

新加坡仿照英國之責任內閣制，名義上之全國元首為總統，由民選產生且須由無黨派人士參選。現任總統為尚達曼(Tharman Shanmugaratnam)，於2023年9月14日宣誓就任。內閣為最高行政機構，由總理及各部首長組成，現任總理黃循財於2024年5月15日就任新加坡第4任總理。新加坡立法權隸屬國會，行政權隸屬內閣，司法權則隸屬各級法院。此外尚有「宗教法庭」，處理伊斯蘭教徒婚姻等特殊問題。

製造業(18.6%)、批發貿易(22.3%)、金融保險服務(13.8%)、商業服務業(5.7%)、交通及物流(6.8%)是新加坡產值最高的前五種產業³。截至2023年底，新加坡租賃業、工業及服務業產值占GDP比重分別為3.6%、23.6%、72.8%。對外貿易方面，2023年新加坡出口總金額達4,842億美元，主要出口目的地國家或地區為中國、香港、馬來西亞、美國、印尼等；進口總金額為4,302億美元，主要進口來源國家為中國、美國、臺灣、馬來西亞、韓國等。同時，新加坡⁴目前已簽署31個自由貿易協定(FTA)，包括東協自由貿易協定(AFTA)、東協中國自由貿易協定、跨太平洋夥伴全面進步協定(CPTPP)、及區域全面經濟夥伴關係協定(RCEP)。

經濟部投資促進司分析，由於新加坡居東南亞金融、貿易及運輸樞紐地位，國際大廠紛紛將全球或區域總部設於新加坡，使新加坡擁有眾多國際級高階白領勞動力。我國企業紛紛在星國投資貿易及金融保險服務業、電子製造、食品製造、化學材料製造等行業，並以新加坡為區域總部，操作國際接單、融資、調撥零件、支援售後服務和蒐集國際市場最新情報等。根據投資促進司臺商赴新加坡投資統計，2023年臺商投資新加坡金融及保險業共7件，總金額達9億8千8百餘萬美元，無論件數和金額皆為當年度所有業種之冠。

2023年	臺灣	馬來西亞	新加坡
GDP	8,029.6億美元	3,340.1億美元	5,106億美元
人口	2,300萬	3,340萬人	592萬人
人均GDP收入	32,440美元	11,517美元	72,391美元
GDP成長率	1.31%	3.7%	1.1%

³ Department of Statistics Singapore, <https://www.singstat.gov.sg/find-data/search-by-theme/economy/national-accounts/visualising-data/gross-domestic-product-dashboard>

⁴ ASIA REGIONAL INTEGRATION CENTER, <https://aric.adb.org/fta-country>

失業率	3.5%	3.5%	1.9%
消費者物價年增率	2.5%	2.8%	4.8%
出口總金額	4,325億美元	3,023億	4,842億美元
進口總金額	3,519億美元	2,569億	4,302億美元

三、參訪單位簡介(依參訪順序)

(一) 亞洲保險商學院(Asian Institute of Insurance, All)

亞洲保險商學院前身為馬來西亞保險學會(Malaysian Insurance Institute, MII)，是馬來西亞保險從業人員和相關專業人士重要的專業組織，主要任務在促進該國保險業之專業精神、道德行為和專業知識。All透過提供會員服務和各項課程、認證等方式，促進保險從業人員的職業發展，並提供在行業中所需的基本技能。透過本次參訪，預期協助學員對馬來西亞產、壽險及伊斯蘭保險的現況和發展趨勢，能有較為全面性的認識與了解。

本次參訪由All執行長Mr. Paul Low Hong Ceong親自接待，偕同商務長Ms. Fiona Chew、事業開發與行銷、數位發展等各部門負責人與參訪團交流。



參訪團與All執行長及All團隊成員合影

(二) 馬來西亞壽險公會(Life Insurance Association of Malaysia, LIAM)

馬來西亞人壽保險公會(LIAM)成立於1974年，目標在促進馬來西



參訪團與 MSIG Malaysia執行長及經營團隊們合影

(四) 馬來西亞大東方人壽保險公司(Great Eastern Malaysia)

大東方創立於1908年，為新加坡及馬來西亞最悠久和知名的人壽保險集團之一。目前馬來西亞大東方人壽擁有超過920億令吉(212億美元)資產，為馬來西亞規模最大的人壽保險公司，全國擁有21家分支機構。透過本次參訪，將協助學員深入了解馬來西人壽保險市場，及領導品牌的經營策略。

本次參訪由大東方人壽首席業務總監接待，由全國代理銷售、卓越中心、代理數字平臺等部門主管陪同與參訪團交流。



參訪團與Great Eastern Malaysia首席業務總監及團隊人員合影

(五)馬來西亞友邦人壽保險公司 (AIA Malaysia)

AIA Malaysia 於1948年成立，為馬來西亞前三大人壽保險公司之一，截至2024年6月底，總資產達661億令吉(152億美元)。透過本次參訪，將協助學員了解多國企業對馬來西亞壽險市場的展望，以及在地經營的策略方向。

本次參訪由AIA Malaysia財務長 Mr. Chai Tze Siang(蔡志翔)負責接待，就AIA對馬來西亞政經情勢與保險市場概況進行解析，並分享該公司未來幾年發展策略及開發方向，與參訪團交流。



參訪團與 AIA Malaysia財務長合影

(六)馬來西亞再保險公司(Malaysia Re)

馬來西亞再保險有限公司(Malaysian Re)為馬來西亞最大、也是國家級的再保險公司，控制該國超過60%的再保險承保保費。以資產規模計算，該公司目前是東協市場最大的國家再保險公司，在亞洲和中東擁有相當市場影響力。透過本次參訪，將協助學員了解再保公司對馬來西亞保險市場地的主要關注點和風險管理。

本次參訪由Malaysian Re 總裁暨執行長Mr. Ahmad Noor Azhari Abdul Manaf 親自接待，率領旗下負責財務、核保、風險管理、伊斯蘭保險等部門副總及協理，與參訪團交流。



參訪團與 Malaysia Re執行長及經營團隊合影

(七)馬來西亞臺灣商會聯合總會(Taiwan Chamber of Commerce & Industry in Malaysia, TWCHAM)

馬來西亞臺灣商會聯合總會於1990年在吉隆坡成立，宗旨在促進對馬國投資、加強會員彼此間之聯繫與協調、提供會員有關馬來西亞法令之服務及諮詢、協助會員間彼此交換商情資訊、協助解決會員在馬國投資或營商所遭遇之困難。

本次在總會牛奎越理事協助下，邀請到國泰世華銀行納閩島分行趙師辰協理，以及當地創業臺商和駐地記者，就馬來西亞多元文化、當地政經情勢與臺商發展之前景，與參訪團進行座談。



參訪團與來西亞臺灣商會聯合總會理事牛代表及在地臺商們合影

(八)新加坡金融管理局(Monetary Authority of Singapore, MAS)

新加坡金融管理局(MAS)是新加坡的中央銀行和綜合金融監理機構。MAS也與金融業積極合作，促使新加坡成為國際金融中心。

本次參訪由MAS副處長 Mr. Eric Lee 接待，介紹新加坡在金融科技、永續發展的成果，並與參訪團分享監理沙盒經驗。現場並邀請當地業者，以新創者角度分享實務經驗。



參訪團與 MAS副處長合影

(九) 業者交流工作坊FinTech & Innovation Trends Workshop

為協助學員了解最新保險科技發展，以及東南亞文化和市場的差異，本次參訪特別邀請大華銀行董事總經理兼主管Mr. Jimmy Koh、新加坡金融保險科技創投Genesis Alternative Ventures共同創辦人Mr. Martin Tang，以及新加坡蝦皮保險部門及數位金融服務SeaMoney處長Mr. Yang Yang與參訪團就金融保險科技發展、網保及商業模式趨勢等議題，進行交流分享。



參訪團與新加坡金融保險科技業者專家們合影

(十) 日本東京海上新加坡亞洲總部 (Tokio Marine Asia Pte. Ltd., TMA)

TMAAsia由位於日本的母公司Tokio Marine & Nichido Fire Insurance Co. Ltd全資擁有，於2006年由Tokio Marine Management Services Pte Ltd. 品牌重塑而成，目前監督8家P&C保險公司和4家壽險公司，也是亞洲地區的創新中心。透過本次參訪，將協助學員了解東南亞P&C保險最新趨勢，及TMAAsia的創新策略。

本次參訪由TMAAsia副執行長暨財務長Mr. Yoshinori Fukaura 接待，並由數位策略部負責人 Mr. Yohei Kawasaki 介紹該公司財產和意外傷害保險在東協的發展概況，以及數位金融開發策略，與參訪團交流分享。



參訪團與TMA數位策略部負責人Mr. Yohei Kawasaki代表合影

四、參訪綜合紀要

(一)馬來西亞總體市場概述

馬來西亞的保險市場主要由一般保險及伊斯蘭(Takaful)保險組成。Takaful保險市場有別於一般保險市場，主要需符合伊斯蘭教義規範，例如禁止利息、不確定性以及投機等概念，致使其運作方式需要採取有別於一般保險⁵的運作，但其保險商品的保障功能仍與一般保險相同。其中一些主要的差異比較彙整如下：

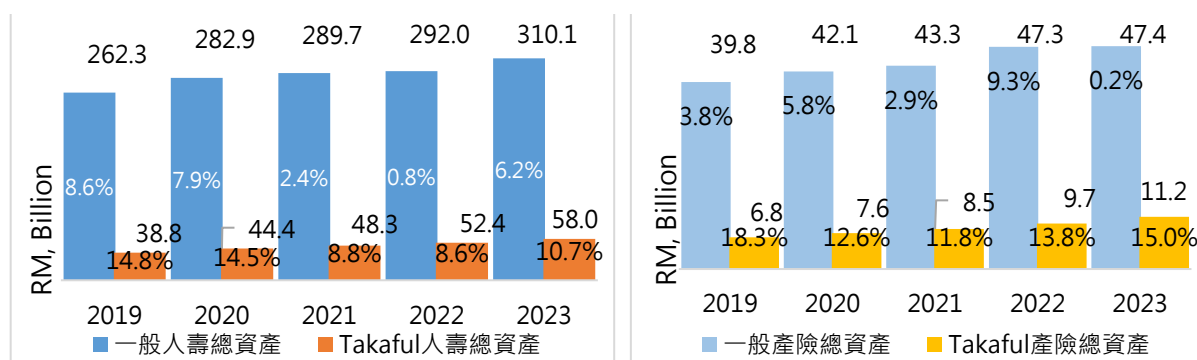
⁵ Takaful: An Alternative Approach to Insurance, Shariq Sikander, FSA, CERA, SOA Research Report (2024)

伊斯蘭保險(Takaful)	一般保險
建立在互惠合作的基礎上。	完全以商業模式進行。
不能包含利息(Riba)、投機(Maysir)和不確定性(Gharar)的元素。	不限包含利息、投機和不確定性的元素。
保險人為伊斯蘭保險基金的參與者(participants)，並繳交保險奉獻金(contribution)予伊斯蘭保險基金的方式，即類似一般保險之保險費，但與保險費不同在於，其用途僅作為幫助他人發生損失或風險時獲得完全或部分的幫助，來達到風險分散的目標。	保險公司向保險人取得支付的保險費，以換取承擔的所有預期風險。
除了遵守當地法規的規範之外，還需要符合伊斯蘭教法諮詢委員會(Shari' ah Supervisory Board)的規範。	受當地法規的規範和約束。
投保人所繳交的保險奉獻金需區隔成伊斯蘭保險參與者基金(Participant' s Takaful fund)與股東基金(Shareholder' s fund)兩者。	投保人支付的保險費被視為公司的收入。
伊斯蘭保險參與者基金的盈餘(可理解為核保利潤)僅於保險參與者之間共享，而投資報酬可以依據Mudarabah原則分配予保險基金的參與者和股東。	所有盈餘和利潤(包含核保和投資)為股東所有。
如果伊斯蘭保險參與者基金出現虧損，保險股東或一般稱為保險營運者(Operator)需向伊斯蘭保險參與者提供無息貸款(Qard-e-Hasn)。	公司股東承擔公司營運的財務虧損風險。
投資活動和標的需符合伊斯蘭教義規範。	投資活動和標的無需符合伊斯蘭教義規範。
針對再保險，保險股東或一般稱為保險營運者需向伊斯蘭再保險(Retakaful)運營者或遵守伊斯蘭教規(Shari' ah)的保險公司尋求再保險服務。	沒有與伊斯蘭再保險或符合伊斯蘭教規的公司進行再保險服務的限制。

依據馬來西亞中央銀行(Bank Negara Malaysia, BNM)的資料顯

示⁶，截至2023年，馬來西亞國內的一般壽險公司共14家，產險公司12家，再保險公司6家(1壽、4產及1產壽兩兼)。除了一般保險公司之外，還有所謂的伊斯蘭保險(Takaful)公司，共有15家Takaful公司(產4家、壽11家)，以及伊斯蘭再保險(ReTakaful)公司4家，提供伊斯蘭保險服務。除此之外，BNM注冊在冊的馬來西亞保險仲介公司(經代人公司)有25家、財務顧問公司44家、伊斯蘭財務顧問公司2家及公證人公司55家。註冊在籍的一般保險業務員產壽各別為40,856人及81,655人，伊斯蘭保險Takaful業務員則產壽各別為17,658人及70,218人。

就保險資產規模的角度來看，從BNM的統計資料結果顯示，馬來西亞保險業整體資產最近五年皆呈現正成長，且壽險資產規模遠大於產險，一般保險的資產規模也大於Takaful保險，為約5至6倍的顯著差距。以金額來看，截至2023年，一般人壽資產達馬幣3,101億，而Takaful人壽則達馬幣580億；一般產險的資產規模達馬幣474億，而Takaful產險則達馬幣112億。以增長率來看，一般人壽或產險的近五年的成長率介於0.8%-8.6%(0.2%-9.3%)，而Takaful人壽或產險的資產成長率達雙位數，介於8.6%-14.8%(11.8%-18.3%)，顯示一般保險的市場規模趨成熟而Takaful保險市場規模仍處在高速成長的階段。

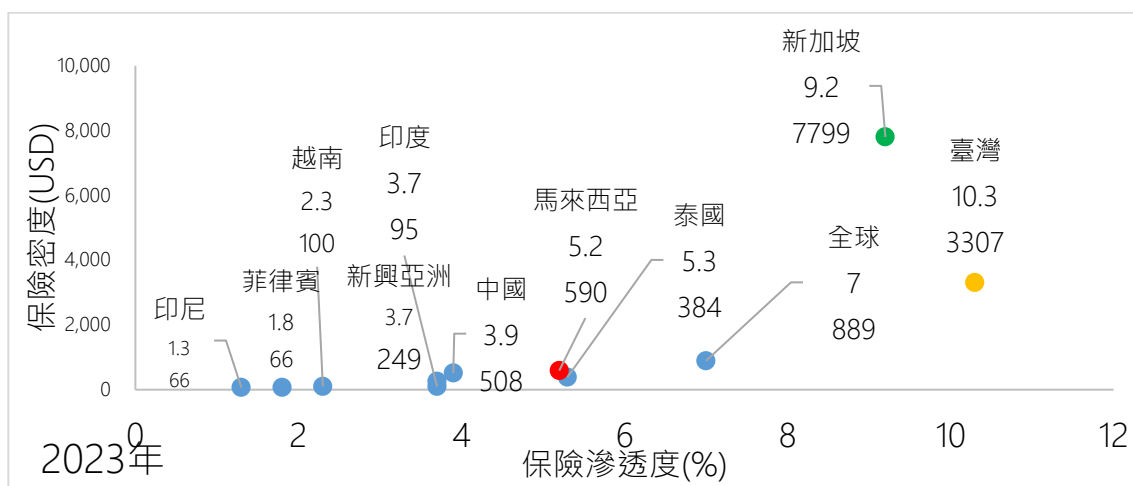


就保費收入的角度來看，根據BNM的統計資料⁷，2023年一般總保費收入為馬幣634.9億元，佔國民所得毛額(GNI)的 3.6%，而壽險和產險佔GNI的比例各為2.4%與1.2%。而2023年伊斯蘭保險Takaful總保費收入為馬幣172.8億元，佔國民所得毛額(GNI)的1.0%，而壽險和產險佔GNI的比例各為0.7%與0.2%。整體而言，2023年一般及Takaful總保費合計馬幣807.7億元，而一般總保費收入為伊斯蘭保險Takaful總保費收入3.7倍。

⁶ BNM Monthly Highlights & Statistics, Table 4.10 & Table 4.11

⁷ BNM Monthly Highlights & Statistics, Table 4.10 & Table 4.11

就保險密度與保險滲透度的分析，根據瑞士再保(Swiss Re)的Sigma報告，馬來西亞2023年的保險滲透度為5.2%，保險密度為590美元，兩項數據雖與臺灣(10.3%, 3,307美元)及新加坡(9.2%, 7,799美元)有著很大的差距，但比起泰國(5.3%, 384美元)、印尼 (1.3%, 66美元)、越南(2.3%, 100美元)等國家而言，都有較好的表現，顯示其保險市場較東南亞諸國更為成熟，同時也具有相當的成長空間。



資料來源：Swiss Re Sigma

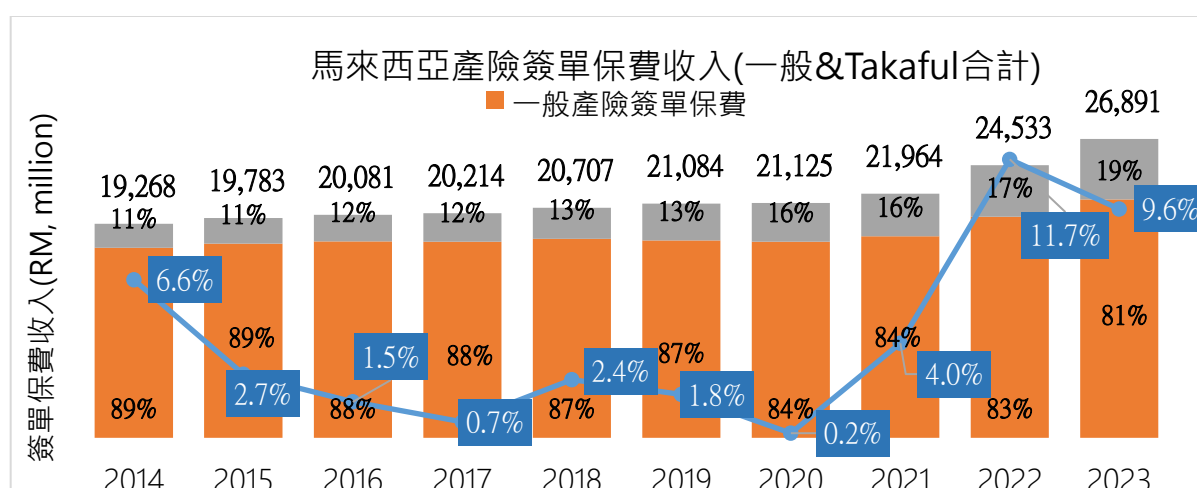
(二)馬來西亞產險市場

根據馬來西亞保險服務機構(Insurance Services Malaysia, ISM)、馬來西亞央行BNM Monthly Highlights & Statistics的統計資料，整理出馬來西亞一般產險與伊斯蘭Takaful產險資訊結果如下列各項圖表所示。首先，一般產險與伊斯蘭Takaful產險簽單保費收入合計數從2014年至2023年這十年都呈現穩定成長，成長率介於0.2%-11.7%。值得一提的是，伊斯蘭Takaful產險簽單保費佔比變化，從11%成長至19%，是近幾年整體產險簽單保費成長的動能之一。

就一般產險的部分來看，簽單保費及直接簽單保費在這十年期間的成長率平均2.9%，自留保費比率也達約90%左右。市場中19家產險公司，排名前10家之簽單保費合計佔整體超過80%。以保費來源來看，汽車(45.5%)為主要，接著火災(20.5%)及其他(16.4%)就佔整體保費超過80%。其自留損失率、費用率、佣金率及綜合率這十年的平均結果各別為55.5%、10.1%、23.8%及89.4%，顯示市場波動不大且仍具獲利空間。從通路角度來看，主要銷售還是以保險業務員(62.0%)，其次為保險經紀(18.0%)、直接業務與線上代理(8.3%)、銀行通路(6.8%)、及

其他(5.0%)。

就伊斯蘭Takaful產險的部分，簽單保費及直接簽單保費在這十年期間的成長率平均可達11.1%，屬於高成長市場。自留保費比率也高達70%以上。市場中僅有4家產險公司，其中以本土公司Etika Takaful佔比超過整體40%。以保費來源來看，以汽車(66.9%)與火災(17.2%)兩項商品就佔整體保費超過80%。其自留損失率、費用率、佣金率及綜合率的十年平均為54.5%、7.2%、30.6%及92.24%。從數據上看來，Takaful產險的損失率及佣金率自2019年開始不斷攀升，是造成最近兩年的綜合率超過100%的原因。依據研究報告⁸指出，這是由於近年來當地頻繁的水災事故所導致。



資料來源：ISM (Insurance Services Malaysia); 單位：Million RM

1. 一般產險保費收入

年度	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
直接簽單	16,670	17,088	17,247	17,233	17,552	17,412	17,243	17,663	19,429	20,884
成長率	6.0	2.5	0.9	-0.1	1.8	-0.8	-1.0	2.4	10.0	7.5
簽單保費	17,099	17,483	17,674	17,654	17,918	17,771	17,660	18,131	19,891	21,439
成長率	5.9	2.2	1.1	-0.1	1.5	-0.8	-0.6	2.7	9.7	7.8
自留率	93.8	93.0	92.3	91.2	92.3	93.5	92.6	91.1	89.9	88.7

資料來源：ISM (Insurance Services Malaysia) & BNM(Bank Negara Malaysia); 單位：Million RM

No.	公司名稱	2023年簽單保費市佔率	排名
1	AIA General Berhad	1.7%	15
2	AIG Malaysia Insurance Berhad	3.4%	13

⁸ <https://www.fitchratings.com/research/non-bank-financial-institutions/malaysia-takaful-growth-steady-despite-macroeconomic-challenges-01-03-2024>

⁹ BNM(Bank Negara Malaysia) Monthly Highlights & Statistics, Table 4.9

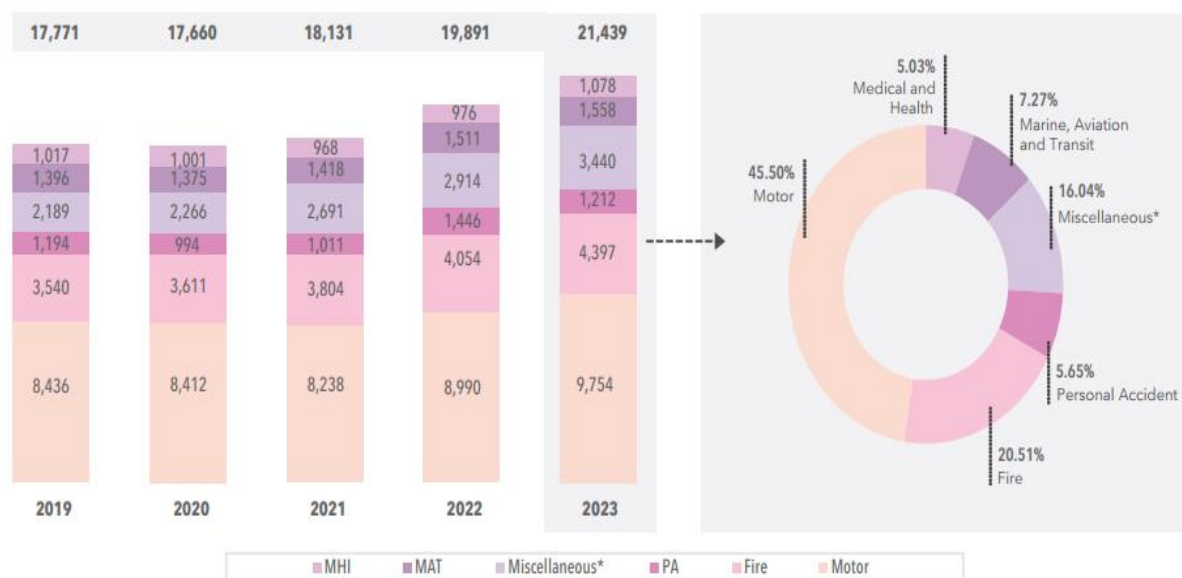
3	Allianz General Insurance Company (Malaysia) Berhad	14.3%	1
4	Berjaya Sompo Insurance Berhad	5.8%	8
5	Chubb Insurance Malaysia Berhad	3.1%	14
6	Etiqa General Insurance Berhad	10.3%	2
7	Generali Insurance Malaysia Berhad	8.7%	4
8	Great Eastern General Insurance (Malaysia) Berhad	3.4%	12
9	Liberty General Insurance Berhad	10.0%	3
10	Lonpac Insurance Berhad	7.6%	6
11	MSIG Insurance (Malaysia) Bhd	8.3%	5
12	Pacific & Orient Insurance Co. Berhad	1.2%	17
13	Pacific Insurance Berhad	3.8%	11
14	Progressive Insurance Berhad	0.7%	19
15	QBE Insurance (Malaysia) Berhad	0.8%	18
16	RHB Insurance Berhad	4.2%	10
17	Tokio Marine Insurance (Malaysia) Berhad	6.4%	7
18	Tune Insurance Malaysia Berhad	1.6%	16
19	Zurich General Insurance Malaysia Berhad	4.9%	9

資料來源：ISM (Insurance Services Malaysia)。

2. 一般產險保費收入(以商品組成類別)

PREMIUMS BY LINE OF BUSINESS

Gross Written Premiums



資料來源：ISM (Insurance Services Malaysia); 單位：Million RM

註：Miscellaneous includes Bonds, Contractor's All Risks & Engineering, Liabilities, Others, Workmen's Compensation & Employers' Liability.

3. 一般產險自留損失率、費用率、佣金率及綜合率

年度	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
損失率(%)	56.7	56.5	54.5	57.5	58.1	58.2	52.8	50.0	53.7	56.6
費用率(%)	20.5	21.9	23.6	24.3	23.5	24.8	25.7	24.6	24.1	24.6
佣金率(%)	10.4	9.9	9.9	10.0	9.9	9.9	9.9	10.0	11.0	10.9
綜合率(%)	87.6	88.3	88.1	91.9	91.5	92.9	88.5	84.6	88.8	92.1

資料來源：ISM (Insurance Services Malaysia)

4. 一般產險保費收入(以銷售通路類別)

Breakdown of Gross Written Premium (GWP) by distribution channels is as below in Ringgit Malaysia.

CHANNEL / YEAR	AGENTS	DIRECT BUSINESS AND ONLINE	BANCASSURANCE	INSURANCE BROKERS	OTHERS	TOTAL
2023	13.2 BILLION 62%	1.9 BILLION 8.3%	1.5 BILLION 6.8%	3.9 BILLION 18%	1.1 BILLION 5%	21.4 BILLION 100%
2022	12.5 BILLION 63%	1.9 BILLION 10%	1.3 BILLION 6%	3.3 BILLION 16%	0.9 BILLION 4%	19.9 BILLION 100%
2021	11.3 BILLION 62%	1.9 BILLION 11%	1.3 BILLION 7%	2.9 BILLION 16%	0.8 BILLION 4%	18.1 BILLION 100%

資料來源：PIAM (Persatuan Insurans Am Malaysia) 2023 年報

5. 伊斯蘭 Takaful 產險保費收入

年度	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
直接簽單保費	1,912	2,164	2,295	2,557	2,785	3,308	3,458	3,828	4,637	5,443
成長率 (%)	13.2	6.1	4.6	6.5	8.9	18.8	4.5	10.7	21.1	17.4
簽單保費GWP	2,169	2,300	2,408	2,561	2,789	3,312	3,465	3,833	4,642	5,451
成長率 (%)	13.1	6.0	4.7	6.4	8.9	18.8	4.6	10.6	21.1	17.4
自留率(%)	71.1	74.4	74.4	74.2	80.4	82.2	79.8	76.5	76.8	73.6

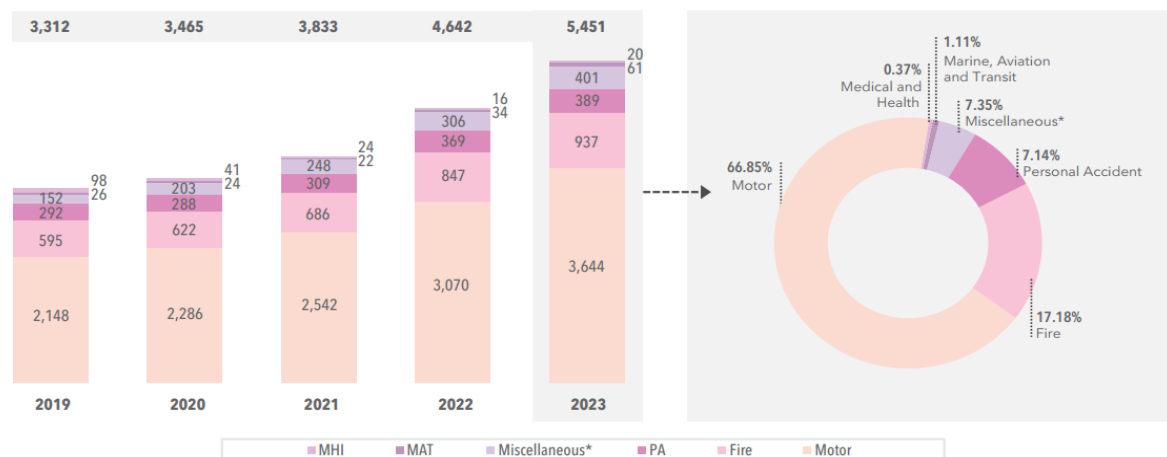
資料來源：ISM (Insurance Services Malaysia) & BNM(Bank Negara Malaysia); 單位：Million RM

No.	公司名稱	2023年保費市佔率	排名
1	Etiqa General Takaful Berhad	42%	1
2	Syarikat Takaful Malaysia Am Berhad	26%	2
3	Takaful Ikhlas General Berhad	13%	4
4	Zurich General Takaful Malaysia Berhad	19%	3

資料來源：ISM (Insurance Services Malaysia)

6. 伊斯蘭 Takaful 產險保費收入(以商品組成類別)

Gross Written Contributions



資料來源：ISM (Insurance Services Malaysia); 單位：Million RM

註：Miscellaneous includes Bonds, Contractor's All Risks & Engineering, Liabilities, Others, Workmen's Compensation & Employers' Liability.

7. 伊斯蘭 Takaful 產險損失率、費用率及綜合率

年度	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
損失率(%)	47.9	51.9	49.0	51.1	56.1	58.1	55.7	51.3	60.7	63.2
費用率(%)	27.9	30.1	30.7	34.9	23.4	31.0	30.9	31.2	32.4	33.1
佣金率(%)	6.3	6.3	5.7	5.3	4.1	9.4	8.4	8.4	9.3	8.6
綜合率(%)	82.1	88.3	85.4	91.3	83.6	98.5	95.0	90.9	102.4	104.9

資料來源：ISM (Insurance Services Malaysia)

(三)馬來西亞壽險市場

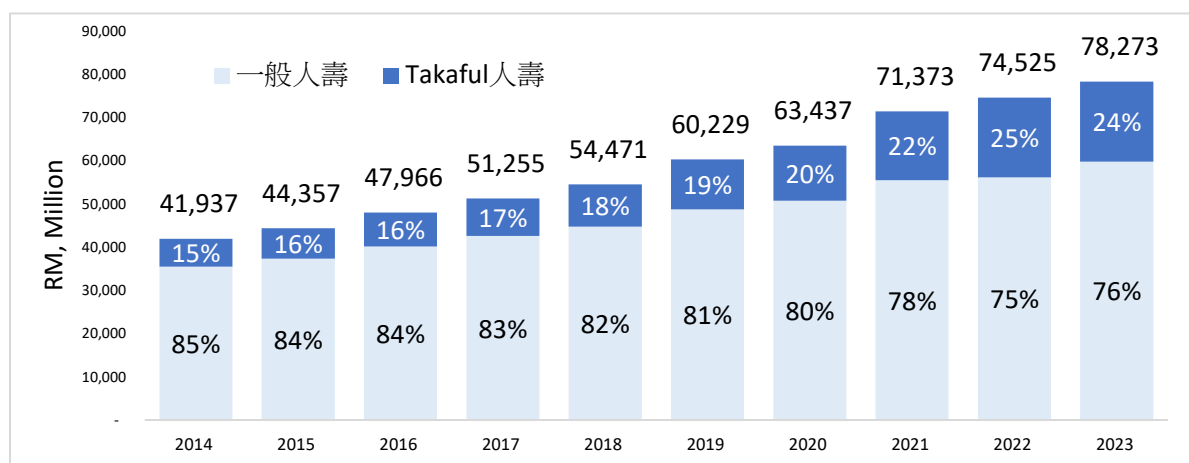
參考BNM的統計資料，彙整馬來西亞一般壽險與伊斯蘭Takaful壽險資訊結果如下各項圖表所示。首先，一般人壽與伊斯蘭Takaful人壽總保費合計數從2014年至2023年這十年都呈現穩定成長，2023年達到馬幣783億。和產險市場相似的是，伊斯蘭Takaful人壽保費佔比變化，從15%成長至24%，可以看出是近幾年整體人壽保費成長的動能之一。這十年整體人壽保費成長平均7%，一般人壽成長率十年平均6%而Takaful人壽成長率十年平均達12%。值得注意的是，近幾年受到疫情的影響，人壽保費的成長率波動較大，但仍呈現正成長率。

就一般人壽的部分，初年度保費於2023年達134億馬幣及續年度

保費達463億馬幣。在這十年期間的年度初年度保費佔該年度保費收入介於21%-25%左右，十年成長率平均為5.0%，近5幾年的波動變化較高，介於-6至12%；而續年度保費成長率十年平均為6.0%，相對穩定。以初年保費的商品分布金額來源來看，投資連結型的商品保費佔約40%以上，其次團體保險佔約30%-38%，而傳統型商品的佔比從2014年的25%下降到2023年的16%；而以續年度保費金額來說，可以顯著發現投資連結型商品的保費金額佔比從2014年的37%逐年成長至2023年的63%，而傳統型商品的佔比則從過去的60%下降至35%，從兩者的保單件數數據變化也有相似的趨勢。透過參訪業者的分享可以得知這十年馬來西亞一般人壽市場從傳統商品轉型到投資連結商品的變化，主要是來自保險公司努力和客戶宣導行銷的成果。市場中14家人壽公司排名前5家之2023年保費合計佔整體保費超過80%。從業者的分享中得知，馬來西亞一般人壽保險銷售通路依然以業務員代理為主要渠道，其次為銀行代理通路。參訪業者也提到馬來西亞銀行作為人壽保險公司的銀銷售通路具排他性，一般僅與一家公司合作，例如AIA Malaysia就僅與銀行Public Bank互結為聯盟夥伴。這與臺灣銀行能夠同時代理銷售多家壽險商品的模式有所不同。

針對伊斯蘭Takaful人壽的部分，至2023年初年度保費達96億馬幣及續年度保費90億馬幣。在這十年期間的初年度保費佔總保費收入介於50%-55%左右，這與一般人壽的情況有所不同。Takaful人壽初年度保費成長率十年平均為10.9%，高達雙位數成長，近5幾年的波動變化較高，區間介於-4.7%至28.9%；而續年度保費成長率十年平均為13.0%，也相對穩定。以初年保費的商品金額分布來看，主要為團體保險佔比最大，2023年高達57%，其次傳統商品佔34%，投資連結型的商品則佔比9%。從初年保單數來看，傳統商品佔比從過去的50%左右提升至最高83%。從續年度保費金額以及保單件數來看，Takaful傳統型商品的佔比也有逐年提升的趨勢，與一般人壽保的情況不同。截至2023年Takaful人壽保險市場有11家公司，前5家保費佔比合計超過70%。以保險銷售通路角度來看，Takaful人壽保險主要以銀行代理通

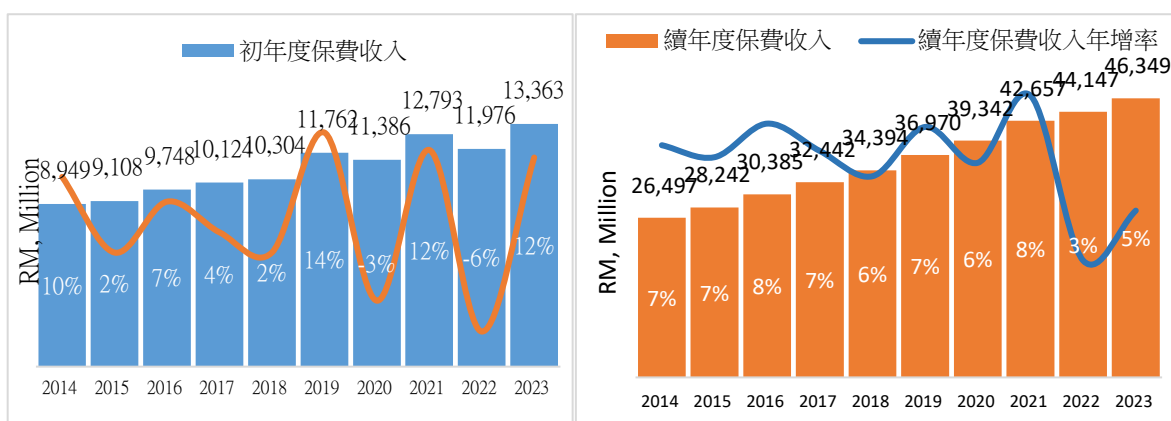
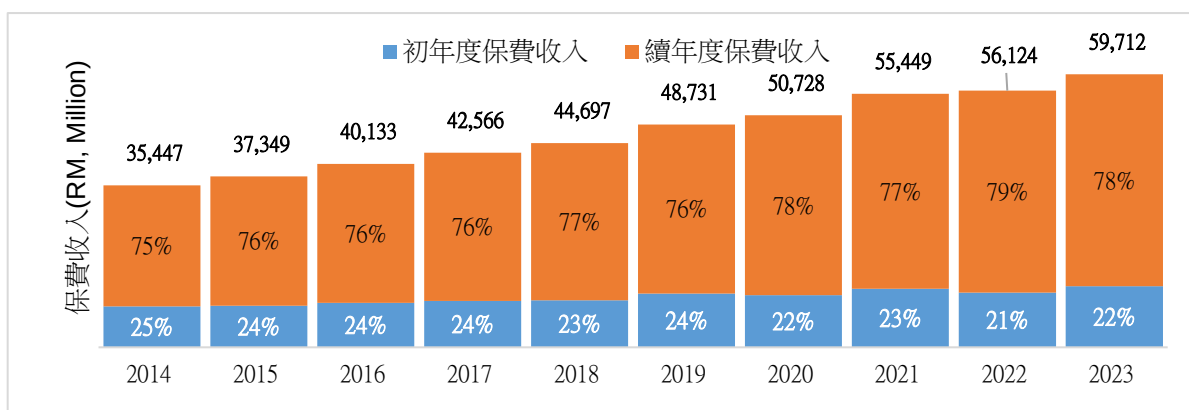
路(48.7%)為主，躉繳金額(74.3億令吉)也較年繳金額(21.6億令吉)高，也和一般人壽保險通路特性不同。



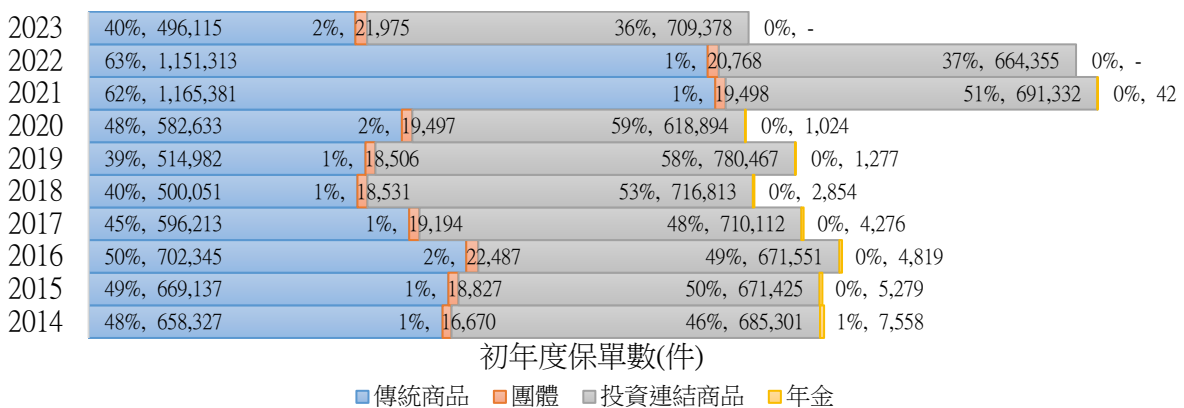
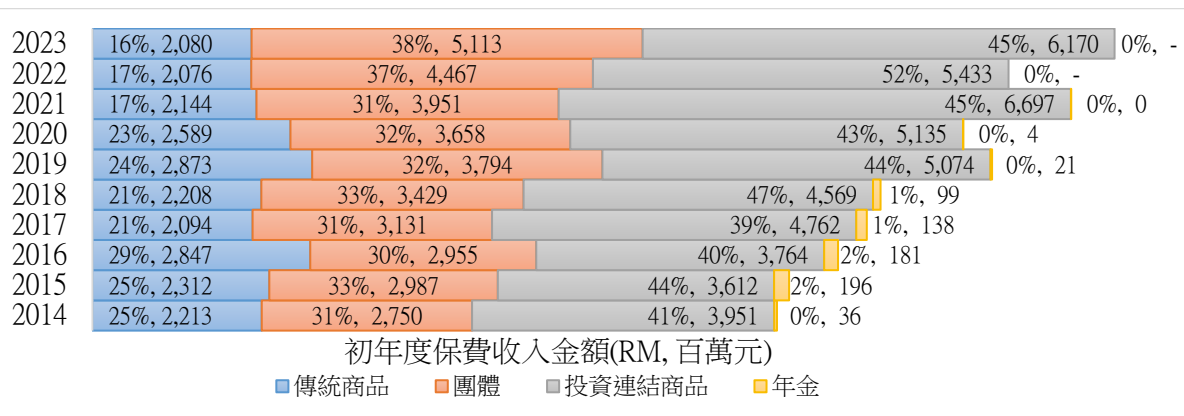
年份	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
一般人壽成長率	7.6%	5.4%	7.5%	6.1%	5.0%	9.0%	4.1%	9.3%	1.2%	6.4%
Takaful 人壽成長率	4.4%	8.0%	11.8%	10.9%	12.5%	17.6%	10.5%	25.3%	15.6%	0.9%
全壽險成長率	7.1%	5.8%	8.1%	6.9%	6.3%	10.6%	5.3%	12.5%	4.4%	5.0%

資料來源：BNM (Bank Negara Malaysia)

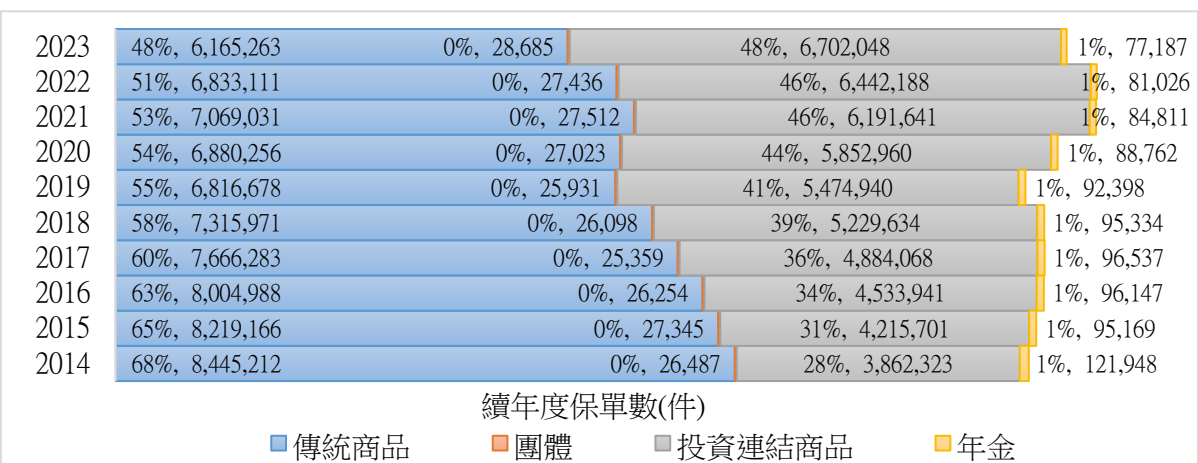
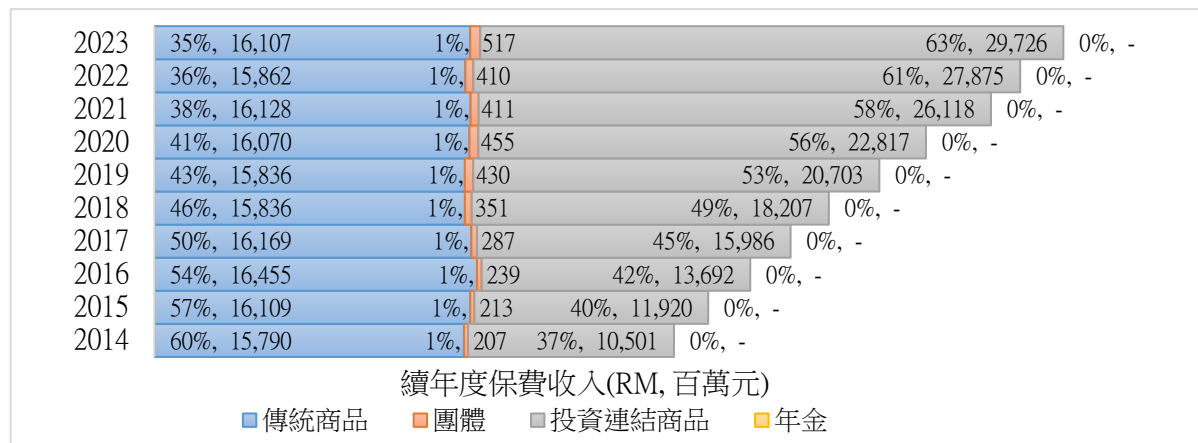
1. 一般壽險保費收入



資料來源：BNM (Bank Negara Malaysia)



資料來源：BNM (Bank Negara Malaysia)



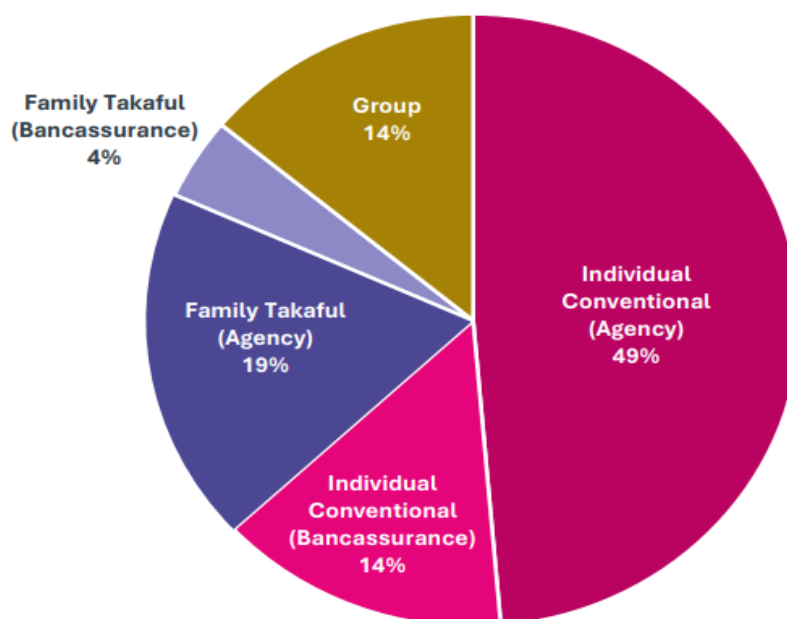
資料來源：BNM (Bank Negara Malaysia)

No	公司名稱	2023 年度保費 佔比百分比	排名
1	AIA Berhad	21%	3
2	Allianz Life Insurance Malaysia Berhad	9%	4
3	AmMetLife Insurance Berhad	1%	12
4	Etika Life Insurance Berhad	4%	6
5	FWD Insurance Berhad(formerly known as Gibraltar BSN Life Bhd)	0%	14
6	Generali Life Insurance Malaysia Berhad	1%	13
7	Great Eastern Life Assurance (Malaysia) Berhad	23%	1
8	Hong Leong Assurance Berhad	7%	5
9	Manulife Insurance Berhad	2%	8
10	MCIS Insurance Berhad	2%	11
11	Prudential Assurance Malaysia Berhad	22%	2
12	Sun Life Malaysia Assurance Berhad	2%	10
13	Tokio Marine Life Insurance Malaysia Bhd	3%	7
14	Zurich Life Insurance Malaysia Berhad	2%	9

資料來源：ISM (Insurance Services Malaysia)

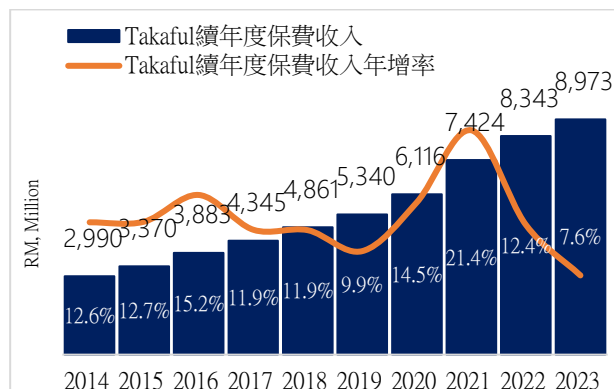
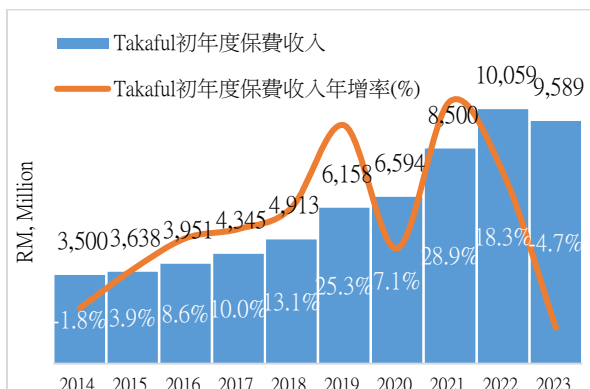
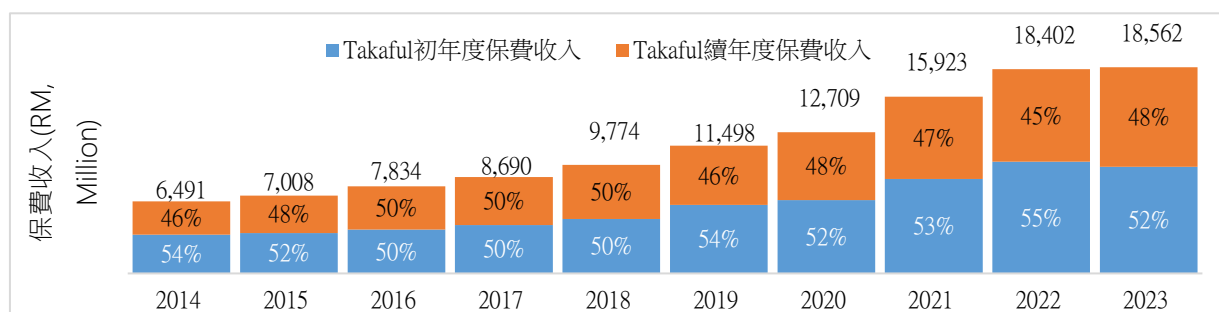
2. 一般人壽保險通路佔比

New Business WANP comprises mainly of the Individual Conventional business distributed mostly through the Agency channel

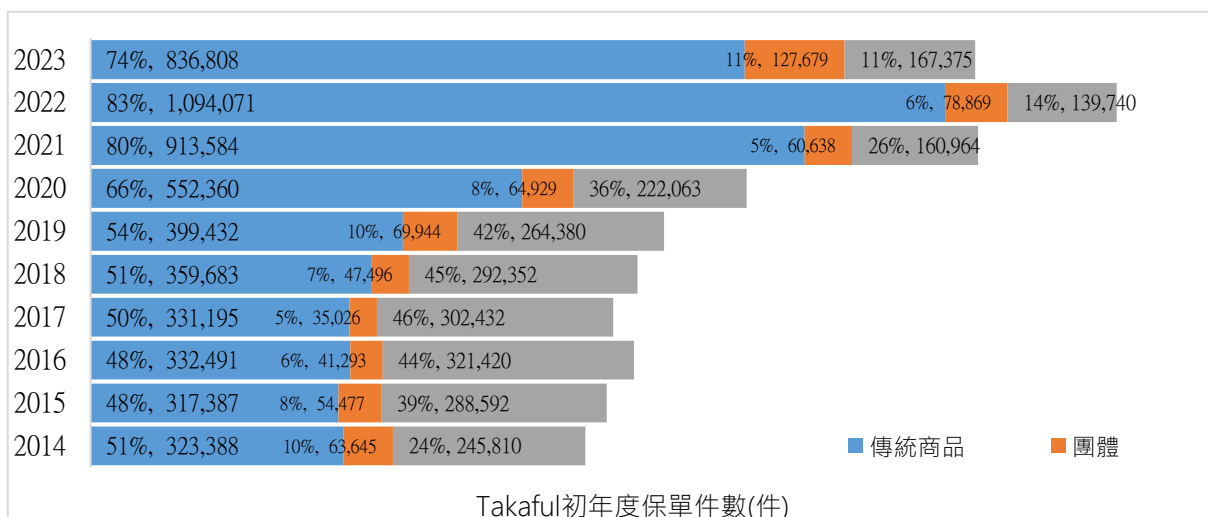
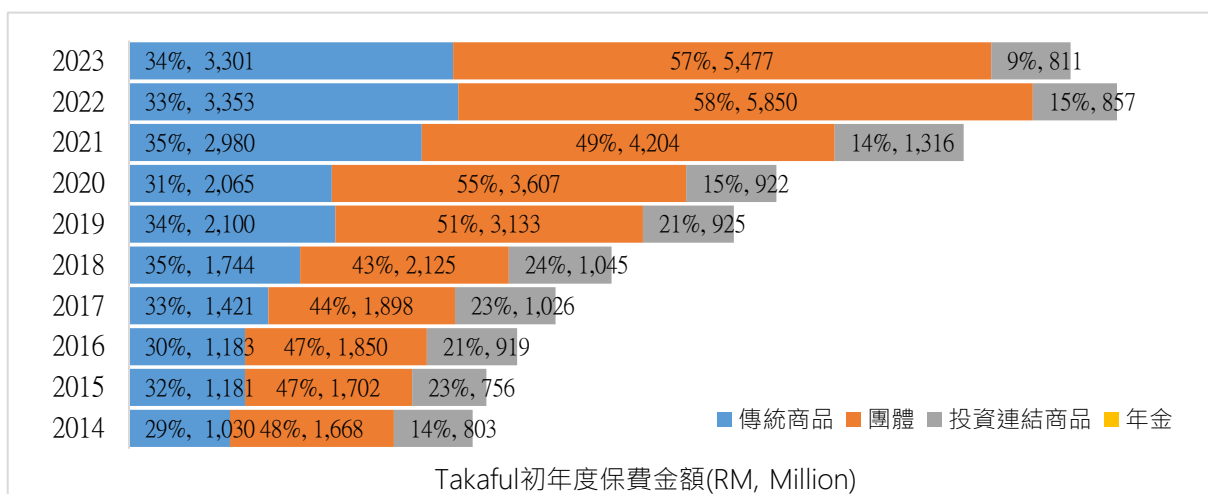


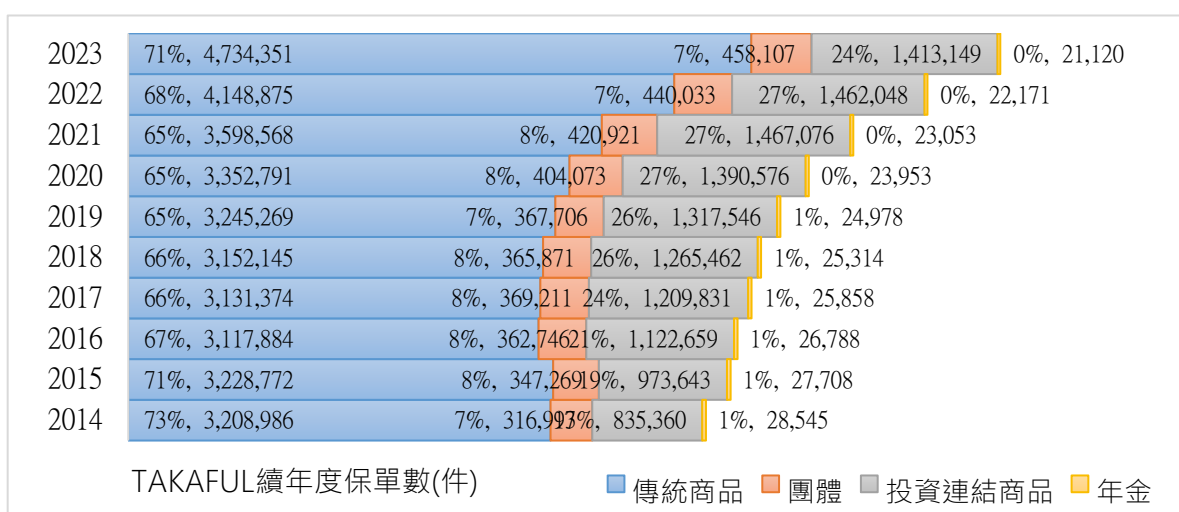
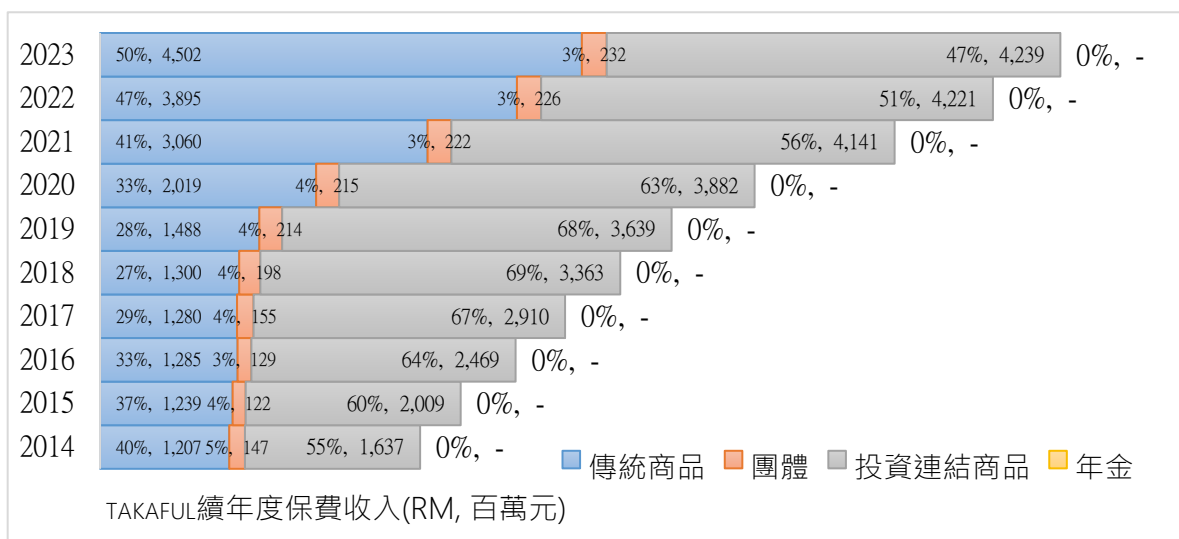
資料來源：AIA Malaysia簡報

3. 伊斯蘭人壽保險保費收入



資料來源：BNM (Bank Negara Malaysia); 單位：Million RM





資料來源：BNM (Bank Negara Malaysia); 單位：Million RM

No	公司名稱	2023年 年度保費佔比	排名
1	AIA PUBLIC Takaful Berhad	12%	5
2	AmMetLife Takaful Berhad	1%	11
3	Etiqa Family Takaful Berhad	14%	2
4	FWD Takaful Berhad	4%	9
5	Great Eastern Takaful Berhad	14%	3
6	Hong Leong MSIG Takaful Berhad	5%	7
7	Prudential BSN Takaful Berhad	23%	1
8	Sun Life Malaysia Takaful Berhad	7%	6
9	Syarikat Takaful Malaysia Keluarga Berhad	12%	4
10	Takaful Ikhlas Family Berhad	5%	8
11	Zurich Takaful Malaysia Berhad	3%	10

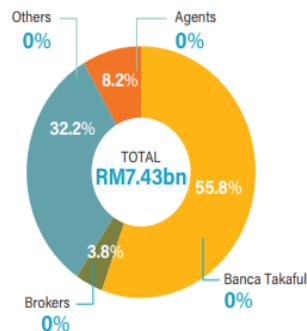
資料來源：ISM (Insurance Services Malaysia)

4. 伊斯蘭保險通路佔比

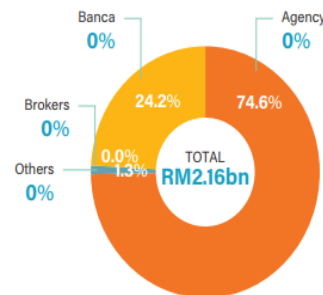
FAMILY TAKAFUL BUSINESS AS AT DECEMBER 2023

DISTRIBUTION CHANNEL

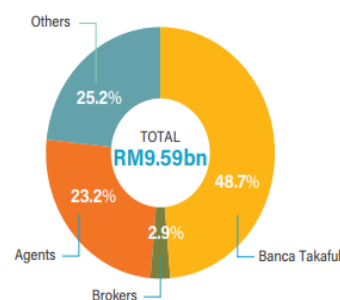
New Business Single Contribution



New Business Annual Contributions



New Business Total Contributions



資料來源:MTA(Malaysian Takaful Association) 2023年報

(四)馬來西亞保險業監管機關及相關組織、監理議題狀況

根據馬來西亞中央銀行法(the Central Bank of Malaysia Act 2009)中的規範，馬來西亞的中央銀行(Bank Negara)被授權執行1996保險法案(the Insurance Act 1996)、1984伊斯蘭保險法案(the Takaful Act 1984)中的條款內容，因此馬來西亞中央銀行(Bank Negara Malaysia, BNM)為馬國保險業的主管機關，其監理範圍包括一般保險業與伊斯蘭Takaful保險業。對於一般保險人分為人壽保險公司、財產保險公司，而伊斯蘭保險是屬於符合伊斯蘭教義的保險，其運作和經營方式有別於一般保險公司。為了確保可以滿足伊斯蘭教義的目的，Takaful保險公司必須設立一個伊斯蘭教法委員會(Shariah Committee)，作為其內部治理的一部分，以確保保險商品及服務符合伊斯蘭教教義。委員會成員的任命需經BNM批准。BNM

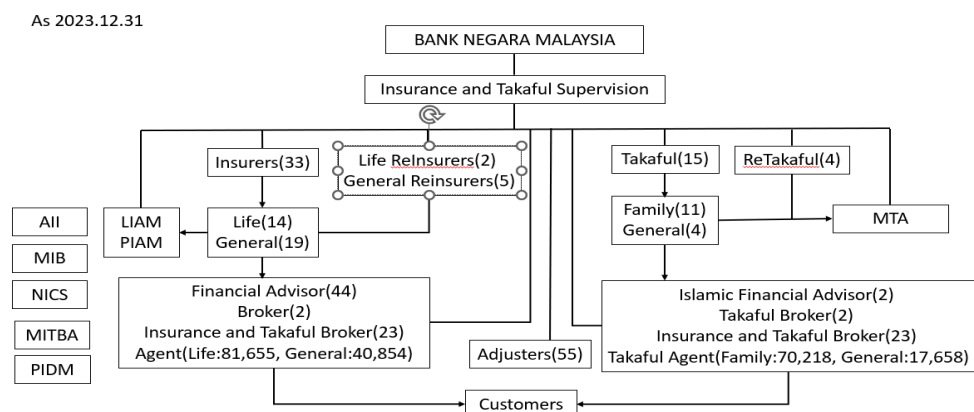
透過訂定「伊斯蘭金融機構伊斯蘭教法委員會治理指引(Guidelines on the Governance of Shariah Committee for the Islamic Financial Institutions)」，明確設立伊斯蘭教法委員會的規則、法規和程序，以及其角色、職責範圍和責任。它同時也規定Takaful保險公司的伊斯蘭教法委員會與BNM的伊斯蘭教法諮詢委員會(Shariah Advisory Council of Bank Negara Malaysia)之間的權責關係。

此外，馬來西亞保險業的相關組織簡介如下：

- 馬來西亞的壽險公司與產險公司都必須加入所屬的組織，如一般壽險業有馬來西亞人壽保險公會(LIAM)、一般產險業有馬來西亞產險公會(PIAM)，分別成立於1968年與1979年。除此之外，尚有伊斯蘭保險公會(Malaysian Takaful Association, MTA)成立於2002年，所有伊斯蘭保險Takaful公司皆須加入成為會員。
- 每一家保險公司所屬的業務員也必須通過亞洲保險商學院(AII)，前身為馬來西亞保險研究中心(The Malaysian Insurance Institute, MII)的測驗，且透過所屬保險公司向其所屬產險或壽險協會登錄後才能執行業務。AII 成立於1968年，主要是提供保險教育，培訓出保險相關的專業人才，也透過與整個保險業界的互動進而確定課程的設計與實際所需相關，近年來所提供的教育課程與活動在數量上也有顯著成長，並藉由國際間相關組織推動彼此間的合作交流。
- 國家保險理賠協會(National Insurance Claims, NICS)是由NIAM 所贊助成立，並於 1999 年開始正式運作，其成員開放給所有產險與壽險公司以及獨立的損失理算或估算人，NICS 的組成是為了提供理賠人員對其業務有更大的認知及組織成員間發展出最佳的理賠實務。
- 馬來西亞一般與伊斯蘭保險經紀人公會(The Malaysian Insurance & Takaful Brokers Association, MITBA)，前身為馬來西亞保險經紀協會(The Insurance Brokers Association of Malaysia, IBAM)，是全國唯一代表一般保險與伊斯蘭保險Takaful經紀的機構，於1974年12月3日成立。MITBA代表業界發聲，為會員、監管機構、消費者、貿易協會及其他利益相

關者提供保險議題的建議。此外，協會也會提供會員培訓、技術指導、監管指引及業務支持，提升經紀的專業發展和資格標準，並推動倫理實踐。

- 馬來西亞保險存款機構(Perbadanan Insurans Deposit Malaysia, PIDM)是根據馬來西亞存款保險公司法案(the Malaysia Deposit Insurance Corporation Act)而設立的政府機構，於2005年成立，原為負責管理存款保險制度(Deposit Insurance System, DIS)，以保障存款人。自2010年12月31日起，PIDM 的職責擴大，開始管理伊斯蘭保險與一般保險利益保障制度(Takaful and Insurance Benefits Protection System, TIPS)，為伊斯蘭保險和一般保險單持有人提供保障，類似臺灣的安定基金制度。在國際上則稱為 Malaysia Deposit Insurance Corporation, MDIC。
- 馬來西亞的1987道路交通法案 (the Road Transport Act 1987)規定汽機車皆需要投保第三人責任保險，且第三人責任保額無上限。馬來西亞有一個類似我國特別補償基金的汽車交通事故補償機構，稱為馬來西亞無保險保障局¹⁰(Motor Insurers' Bureau of West Malaysia, MIB)，成立於1968年1月15日，由馬來西亞交通部、馬來西亞產險公司及該局簽署協議組成。MIB的目的是在交通事故中受傷的受害者(無論是司機、乘客還是行人)遇到肇事車輛未投保時，提供賠償金援助。



馬來西亞保險業監管機關及相關組織示意圖

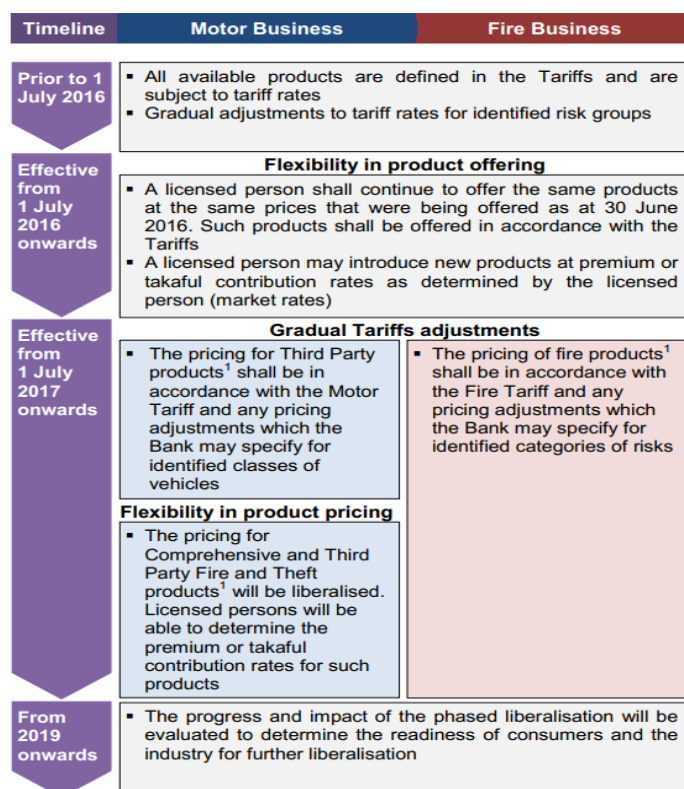
¹⁰ Motor Insurers' Bureau of West Malaysia, <https://www.hoi.my/cms/what-to-do-when-someone-without-a-valid-motor-insurance-knocks-into-you/>

馬來西亞保險業已經於2023年開始施行IFRS 17會計制度，稱為MFRS 17。彙整參訪馬來西亞保險業者的意見以及官方資料來源，提供馬來西亞保險業幾個近期較為受到關注的監理議題如下：

1. 汽車及火災保險分階段實施費率自由化(Phased Liberalisation of Motor and Fire Tariffs)

- 馬來西亞自2016年開始實施第一階汽車及火災保險費率自由化，一般和伊斯蘭產險公司可以根據精算計算、風險評估和市場競爭的方式為非規章費率之新保險商品設定保費。
- 自2017年7月1日起進一步實施第二階費率自由化，汽車綜合保險、汽車第三方火災爆炸及盜竊保險商品的保險費率自由化，保險費的定價由各公司自行決定。然而，汽車第三方責任及火災保險商品的費率仍維持規章費率。
- 自2022年10月1日起，火災和汽車保險商品進一步實施費率自由化第二階段A。部分規章費率的火災保險商品的費率以新規章費率(修訂後的火災費率2.0)替代。同時，非規章火災商品的定價依據修訂後的火災費率2.0可擁有最多可達30%的下調空間。汽車保險商品的定價彈性範圍將從原第二階段的±10%擴大至±15%。
- 自2023年7月1日起，火災和汽車保險商品再進一步實施費率自由化第二階段B¹¹。所有火災保險商品的費率的定價依據修訂後的火災費率2.0可擁有最多可達30%的下調空間。汽車保險商品的定價彈性範圍將從原第二階段A的±15%擴大至±20%。

¹¹ <https://insuranceasia.com/insurance/news/malaysian-motor-insurance-set-75-growth-2028>



資料來源：BNM, Phased Liberalisation of Motor and Fire Tariffs(2016)

2. 馬來西亞一般保險與伊斯蘭醫療與健康保險(Medical and Health Insurance/Takaful Business, MHIT)實施新政策

馬來西亞於今年2月推出MHIT的新政策，其中幾個重點包含：

- 共付額功能：要求保險業者提供具有自負額的醫療保險商品，至少5%或500令吉/年自付，但不適用於急診、重大疾病門診治療及政府醫療機構治療；
- 自2025年1月起，所有就醫理賠數據需提交至中央平臺，並進行年度分析報告；
- 明訂商品重新定價政策，禁止基於非醫療索賠經驗調整保費；
- 商品資訊揭露的強化，訂定需披露3年行業平均醫療通脹率及理賠率，提供預估保費說明。
- 在推薦醫療及健康相關商品前，需取得客戶需求評估的相關資訊。
- 銷售行為的限制允許電話推廣，但禁止以通過電話的方式

完成銷售。

3. 2024氣候風險壓力測試方法文件(2024 Climate Risk Stress Testing Methodology Paper)

馬來西亞隨著亞洲逐步推出氣候風險管理規範，BNM於今年2月發布「2024年氣候風險壓力測試方法文件」，說明此次測試的範圍、方法及要求，並要求所有馬來西亞保險公司進行氣候壓力測試。

4. 一般與伊斯蘭保險代理專業文件(Professionalism of Insurance and Takaful Agents)

BNM訂定代理專業及行為標準，以提升大眾對代理銷售渠道的信任。其中包括要求一般與伊斯蘭教保險公司需對代理每間隔7年進行就業記錄審查，包括其適任性評估。同時也規範新人及從業未滿10年的代理，需完成RFP/CFP或Shariah RFP/IFP的教育訓練課程，並要求公司高層需制定對代理違規行為的處置管理措施。

5. 數位保險與伊斯蘭保險業者的許可與監管框架(Licensing and Regulatory Framework for Digital Insurers and Takaful Operators, DITOs)

配合BNM所推出的「2022-2026年金融業藍圖(Financial Sector Blueprint 2022-2026)」政策其中一項係推動金融業數位化，BNM今年發布「數位保險與Takaful保險業者的許可與監管框架(DITOs)」政策，訂定辦理數位保險與Takaful保險業者許可與監管框架的標準，以提升一般保險及伊斯蘭Takaful保險業的活力，縮小保障缺口。

6. 新清償能力制度RBC 2.0草案(Risk-Based Capital Framework for Insurers and Takaful Operators, Exposure Draft)

馬來西亞考慮在現行清償能力制度(RBC 1.0)的基礎下納入全球監管資本標準的發展，旨在實現與國際保險監理官協會(IAIS)所發布的保險資本標準(ICS)之間有更大的一致性。BNM要求一般與Takaful保險公司於2024年12月31日前提交QIS 2的結果，以評估新制度框架對清償能力狀況的影響。BNM計劃於2027年1月1日實施新的RBC 2.0框架，並可能從2026年1月1日開始的報告期間啟動平行報告。

(五)新加坡的金融科技與創新監理演變及發展

與馬來西亞鄰近的新加坡，為主權獨立國家，主權評級高位穩定，財務安全系數高，金融業發展平穩，是繼紐約、倫敦之後的第三大國際金融中心，向來為臺灣金融產業重點標竿。

新加坡多年以來致力推動金融數位化。2015年新加坡金管局MAS成立金融科技與創新團隊(FinTech and Innovation Group, FTIG)，負責金融科技監理與戰略規劃；2016年更重新整合資源設置虛擬金融科技辦公室(FinTech Office)，提供一站式服務平臺。其中的辦公室成員組成，除了金管局首席金融科技長外，還包括新加坡創新機構SG-Innovate、經濟發展委員會、國家研究基金會、資訊通信媒體發展管理局等，促成直接跨部門的合作。目前已吸引超過300家FinTech新創公司選擇落戶新加坡。除此之外，包括IBM、PayPal、金融區塊鏈R3聯盟在內，逾20家大型跨國金融機構、科技業者，也都在新加坡設立創新實驗室和研究中心。

通過參訪新加坡MAS、TMA以及與當地金融保險新創業者交流工作坊的意見，彙整其中重要觀點如下：

1. 東南亞人口年輕，對新科技及創新接受程度較高

東南亞地區擁有年輕且對新科技與創新接受度高的人口結構，這為保險業者帶來了數位化轉型的機遇。業者可以開發數位保險平台與手機應用程式，提供即時報價、理賠申請及保單管理

等功能，滿足年輕族群的需求。同時，可運用區塊鏈技術提升透明度、簡化流程，以吸引重視便利性與效率的用戶。行銷方面，透過社交媒體平台如Instagram和TikTok進行推廣，或與KOL(意見領袖)合作，將保險資訊生活化，能有效提升品牌的親和力。

此外，創新型保險商品如微型保險、即用即付保險也能降低門檻，吸引年輕人的購買。同時，遊戲化教育(Gamification)與金融科技課程合作能提升消費者的金融素養及風險意識，為未來客戶和專業人才培養奠定基礎。為了提升客戶體驗，業者可以採用人工智慧(AI)客服系統，提供即時回應，並簡化理賠流程，使客戶能快速獲得服務，提升滿意度。

最後，建立永續發展形象也能抓住年輕族群重視社會責任的趨勢。設計支持ESG(環境、社會、治理)目標的保險商品，並透過社群互動提升品牌黏性，將有助於與年輕消費者建立長期關係。透過數據分析提供個人化推薦，業者能進一步滿足年輕消費者的需求，在日益競爭的市場中取得優勢。

針對老年族群的數位化轉型，應從友善設計與教育支援兩方面著手。首先，數位商品與服務應具備簡單易用的介面，例如使用大字體、清晰圖標和簡化操作流程，減少使用困難。針對老年人的需求，還可設計優化版本的應用程式，提供更少步驟及簡化選項。此外，透過生物識別驗證(如指紋或臉部辨識)取代複雜的密碼，可以幫助提高安全性與便利性。

教育支援的部分，可以開設線上課程與社區工作坊相結合的教學活動，手把手教導如何使用數位工具和平台。參加工作坊的業者分享中提到，新加坡銀行業者¹²透過臨時聘僱退休人士駐點銀行客服提供不諳數位化操作的年長族群數位器材和手機

¹² UOB launches gig employment programme for retired employees to take up flexible work, <https://www.channelnewsasia.com/singapore/uob-gig-employment-model-retired-employees-flexible-work-2293001>

App的應用。不僅能夠提供個人化技術支援，解決老年人在使用過程中的困難，從而提升數位服務的使用率，同時也可以協助老年人學習數位技能，促進社會融入。

2. 新加坡致力於從上而下打造金融科技生態圈

新加坡MAS於2016年推出「沙盒監管機制」，允許金融科技公司在受控環境中測試創新商品和服務。這一機制幫助企業在測試階段內降低監管風險，同時保障消費者權益，促進大量新創企業的誕生，並吸引國際資金進入新加坡市場。MAS 還建立全球最大的金融科技創新村之一-Lattice80，匯聚創投機構、科技公司與研究機構，並提供資金支持與稅收優惠，推動創新生態的繁榮。

為促進金融科技的應用，新加坡自2019年開始發放數位銀行執照，允許非傳統金融機構(如科技公司)提供銀行服務，提升市場競爭力與普惠性，特別惠及中小企業和未充分服務的群體。MAS也推動「綠色金融」與「環境、社會及治理」(ESG)政策，透過補助和激勵措施鼓勵金融科技與環保科技的結合，支持可持續發展。

此外，MAS 採用開放銀行模式，允許第三方開發者透過API訪問銀行數據，促進金融創新及提升消費者體驗，增加市場透明度並促進傳統銀行與科技公司的合作。同時，MAS 積極探索區塊鏈、人工智慧(AI)、大數據等新興技術的應用，並透過動態監管框架控制風險，確保市場穩定與消費者保護。這些舉措使新加坡成為金融科技創新的領導者。

從業者的分享中得知，MAS致力於從上而下打造一個金融科技生態圈，透過主動地與業者溝通理解需求和所面對的監理問題，努力去簡化各項作業流程以協助企業可以快速取得成功。業者普遍認同監管機構對數位金融服務的推動至關重要，MAS

對於數位金融服務的推動力度很大，這也促成了新加坡數位保險滲透率達到10%的成果。另外，業者也提到MAS在數位保險商品的審核和銷售模式規範上扮演重要角色。以新加坡為例，當地監管機構對於數位保險商品銷售模式有明確規範，並要求保險公司嚴格遵守，以保障客戶權益。然而，監管機構也簡化了商品送審的流程，並允許業者在一定限度內更動已完成申報的商品內容，無需再次申請許可，這也有利於數位保險的發展。

3. 金融保險科技與數位轉型仍面對很多挑戰

新加坡數位保險公司面臨多項挑戰，其中也包括客戶獲取成本高昂，尤其是目前透過數位管道如社群媒體和廣告獲客的成本十分高。其次，傳統保險公司因其雄厚的資金和成熟的銷售渠道在某些領域仍佔據主導地位，數位保險公司需尋求差異化策略以應對競爭。高昂的獲客成本使許多數位保險公司難以實現盈利，例如新加坡現有兩家專注汽車保險的公司經營七年後仍未達到收支平衡。特定險種的商品設計如電競保險也面臨困難，因缺乏市場定價標準和難以評估標的價值，商品設計上存在挑戰。除了上述挑戰，數位保險公司還需面對變化的監管環境和消費者行為即時做出因應，以確保競爭力。

在數位轉型過程中，傳統企業也面臨多項挑戰。首先，科技與業務的整合至關重要，企業需將科技應用與現有業務模式有效結合，然而，業務人員與數據人員之間的溝通不暢，常導致雙方無法合作，從而影響數據的有效運用。其次，人才培育與思維轉變也是關鍵，企業必須培養具備數位思維和技能的人才，並引導員工適應新工作模式，企業高層應從數據的角度思考問題以促進有效的轉型。隨著科技進步，許多原本需要人工處理的業務逐漸自動化，傳統企業需探索那些科技難以取代的、高度人際互動的業務，保持競爭力。業者也提到，企業在數位轉型應重視整合內外部數據，通過借鑒其他產業的經驗。數位轉型的目的在於

開發新商品與服務，以及提升風險管理能力，尋找新的增長點。業者認為成功克服這些挑戰，將有助於企業在數位化時代中持續發展。

五、機會與挑戰

(一)發展與機會

彙整參訪馬來西亞保險業者的認知分享，馬來西亞保險市場主要的機會源自以下幾點：

1. 總體經濟與人均所得成長

馬來西亞經濟預期未來幾年將呈現穩定增長，隨著人民的可支配收入隨之增加，對於財務安全和風險管理的重視程度也相應增加，不再僅滿足於基本的生活需求，而是開始考慮長期保障，如健康保險、壽險和財產保險等。可支配收入的提升使得消費者有更多的資金用於保險商品，這不僅增強了對保險的需求，也促進了保險業的發展。因此，穩定的經濟環境、人口紅利和人均所得的成長對於馬來西亞的保險市場來說是個重要的利好因素。

2. Takaful 市場的潛力

馬來西亞作為主要的穆斯林國家之一，Takaful市場擁有巨大潛力，特別是馬來西亞穆斯林人口高達60%以上，而且Takaful保險滲透率仍然處於很低的情況。截至2022年，全球伊斯蘭金融總資產已達4.5兆美元¹³，預計將於2027年達到6.7兆美元。2022年伊斯蘭保險也達900億美元的資產規模。依據「2023/2024年全球伊斯蘭經濟報告(The State of the Global Islamic Economy 2023/24 Report)」¹⁴中的全球回教經濟指標(Global Islamic Economy Indicator, GIEI)指標顯示，在81個納入評估的國家中，馬來西亞已經連續10年名列此具代表性指標

¹³ LSEG ISLAMIC FINANCE DEVELOPMENT REPORT 2023

¹⁴ State of the Global Islamic Economy Report, DinarStandard (2024)

的第一名。

為促進數位保險與Takaful的創新發展，馬來西亞國家銀行(BNM)於2024年提出了數位保險和Takaful保險公司(DITOs)許可框架。該框架以較彈性的監管要求，支持數位化技術在保險領域的應用，提升服務的包容性、競爭力與效率。這一政策不僅有助於促進馬來西亞的數位保險發展，也將進一步推動伊斯蘭保險市場的成長。

面對這些新興市場需求，臺灣的保險業者可深入探討並積極開拓包含馬來西亞及印尼的Takaful市場。藉由數位技術與符合教義的創新保險商品，相信臺灣業者有機會在這一充滿潛力的市場中取得競爭優勢，並與當地市場共同成長。

進一步評估產險的部分，馬來西亞受惠於地理條件優勢，沒有地震和颱風等重大自然災害，保險公司在承保風險方面的壓力較低，這有助於降低理賠成本並提升產險業獲利的穩定性。同時，政府近年來逐步鬆綁費率管制政策，使保險公司能根據市場需求靈活定價，進一步優化風險管理和提高盈利能力。

根據馬來西亞統計局(Department of Statistics Malaysia, DOSM)的預測，該國預測將於2039年始進入老年化社會，這意味著在未來相當長的一段時間內，年輕族群將主導人口結構。這種人口優勢為壽險市場帶來了廣闊的成長空間，隨著收入水平的提升和風險意識的增強，壽險商品的需求預計將持續增加。香港知名保險集團富衛集團(FWD)因看好馬來西亞經濟增長帶來的潛在商機，已於2023年正式進軍馬來西亞壽險市場。FWD的進入不僅反映了國際業者對當地人壽市場的信心，也將促進當地市場創新與商品多元化。

此外，馬來西亞的穆斯林社群過去因一般傳統保險商品與伊斯蘭教義不符而導致市場推廣受限，但隨著Takaful保險的推

廣，加上疫情後對健康保障需求的提升以及醫藥費用通膨的壓力，更多穆斯林開始意識到保險在醫療服務保障中的重要性。這一轉變進一步擴大了壽險和醫療險市場的潛力，為保險業的長期發展創造了新的契機。

3. 風險意識與保險需求的提升

隨著疫情的影響，民眾的風險意識顯著提高，許多人開始更加重視自身的健康與財務保障，進而提高了購買保險的意願。這一變化使得保險的滲透率逐步上升，越來越多的人開始認識到保險在面對不確定性風險時取得保障的重要性，無論是醫療保險、壽險還是其他類型的保險商品，都受到了廣泛關注。隨著市場需求的增長，保險行業也面臨著更大的發展機遇。

4. 法規透明且英文通用助力國際業者拓展

馬來西亞的法規環境相對透明，加上英文的普遍使用，為國際業者進入市場提供了有利條件。透明的法規使國際企業能更輕鬆理解並遵守當地法律，降低法律風險和作業成本。同時，通用的英文語言環境有效減少了溝通障礙，促進外資流入與業務拓展。除此之外，馬來西亞擁有完善的金融保險體系，進一步增強其對國際投資者的吸引力。這些優勢不僅促進國際業者的市場參與，還有助於提升當地經濟的增長與發展，使馬來西亞成為亞太區域內的重要投資目的地。

(二)風險與挑戰

馬來西亞保險市場面對的挑戰：

1. 政經不確定性與中等收入陷阱

馬來西亞在2022年選舉後，由首相安華領導反對黨組建團結政府，結束了多年來頻繁換政府的政治不穩局面。新政府推出了「昌明經濟」(Madani Economy) 政策，旨在通過經濟改革擺脫中等收入陷阱，力求在2025年後將馬來西亞提升為高收入國家。然而，這一目標能否順利實現，仍取決於政治穩定性和經

濟結構轉型的成效。

外資進入馬來西亞保險市場時，除了需面對政經環境的變化，還要應對外匯市場的波動，這可能影響業務的成本與收益。另外，馬來西亞的宗教氛圍在近年來呈現出逐漸極端化的趨勢，也為市場環境增加了不確定性。這樣的宗教變遷可能影響政策制定與市場需求，進而改變保險業者在商品設計和市場策略上的考量。要應對這些挑戰，需要仰賴馬來西亞保持政策狀況，確保維持穩定、促進包容性經濟增長，並能夠為國內外企業創造友善的營商環境，從而在推動經濟轉型的同時維持外資信心。

2. 保險市場的過度競爭

馬來西亞保險市場長期以來由傳統外資與本土公司共同經營，競爭激烈，使得業者在拓展銷售通路時面臨挑戰。市場商品高度同質化，導致價格競爭加劇，進一步壓縮利潤空間。雖然線上保險的發展開始崛起，但是仍處於初步階段，滲透率不高。許多業者表示在推動數位化過程中面臨技術整合與消費者接受度的問題，而傳統銷售管道依然在市場中佔據主導地位。如何在維持現有客戶的同時，吸引更多年輕族群透過數位平台購買保險，成為業者亟待解決的課題。

3. 數位化進程挑戰

馬來西亞國家銀行(BNM)在「2022-2026年金融業藍圖(Financial Sector Blueprint 2022-2026)」中，積極推動保險業者採用數位科技，促進金融創新。然而，系統整合與流程優化仍面臨諸多挑戰。保險公司需要將新技術與既有業務模式無縫結合，但這涉及複雜的技術整合、內部數據協同和流程重塑，導致數位轉型進展不如預期。

相比鄰國新加坡，馬來西亞的金融數位化基礎尚未達到同樣的成熟水平。政府和業者仍需投入大量資金以建立關鍵的數位化基礎設施，如雲端運算、數據管理平台 and 網路安全系統。此

外，數位化進程還面臨人才短缺和消費者數位素養不足等挑戰，使得數位保險服務的普及速度受到限制。

要加速數位化進程，保險業者需要在技術與資源上加大投入，同時與政府和其他金融機構合作，共同完善數位生態系統。只有克服基礎設施和人才方面的挑戰，才能實現金融科技創新的願景，提升市場競爭力並為消費者提供更高效率的服務。

4. 不熟悉伊斯蘭保險法規

臺灣保險業者在馬來西亞Takaful保險市場面臨的挑戰之一就是對Takaful法規和教義的了解有限，這使得他們需要進一步適應當地市場受到限制。為了有效應對這一挑戰，國際業者應持續投入資源進行市場研究與人才培養，並與當地專業人士及學者合作，以深入了解 Takaful 的核心原則和運作模式。唯有透過這種方式，才能夠更好地理解伊斯蘭金融保險市場的特點，識別並抓住在這一特定保險領域中的增長機會。只有充分適應當地的法律和文化背景，才能在馬來西亞的 Takaful 市場中取得成功。

參、參訪心得與建議

一、以新馬為樞紐，前進東南亞市場

本次參訪重點之一是了解馬來西亞及新加坡在經營當地保險市場與策略的經驗。從中可發現，這兩個國家都具有重要的地緣優勢，是臺灣保險業進軍東南亞市場的理想據點。馬來西亞的伊斯蘭金融市場蓬勃發展，更提供了拓展Takaful保險業務的良機。另外，借助鄰國新加坡在金融科技創新方面居於領先地位的經驗和政策借鏡，促進保險科技創新發展。未來臺灣應積極與這兩國建立合作關係，共同開拓東南亞的市場空間。

二、借鑑新加坡模式，利用金融科技創新推動新商業模式

在新加坡金融管理局的參訪中，深入了解到該國如何通過靈活的監管機制，促進金融科技在保險業的應用。新加坡的成功經驗顯示，主管機關從上而下給予支持與鼓勵，並以打造生態環境系統的概念，運用大數據、人工智能等技術不僅能改善業務流程，還可以開發出創新的保險產品和服務模式。臺灣可以借鑑這些做法，積極投入金融科技研發，並建議以主動溝通的監管措施配合下，打造出符合本地市場需求的創新解決方案。

三、未來建議

1. 加強與馬新保險業者的交流：建立定期的交流活動，互相增進彼此的瞭解，尋找潛在的合作機會，共同發展東南亞保險市場。
2. 大力推動保險科技應用：投入資源發展人工智能、大數據等前沿技術在保險業務中的應用，提升公司的數位競爭力。
3. 培養國際化專業人才：持續優化國際化培訓課程，鼓勵員工提升語言能力、跨文化溝通以及新南向市場運作的專業知識。
4. 爭取政策支持：建議主管機關推出更多優惠政策，鼓勵保險業者積極拓展東南亞版圖，並在科技創新方面給予適當扶持。

通過這次國際班難得的參訪經歷，不僅對新南向市場有了更深入的了解，也意識到保險業數位轉型的重要性。期許臺灣保險業未來能夠以開放創新的態度，更主動融入國際保險市場的發展，為臺灣保險市場注入新動能。

肆、附件

一、會議議程

2024國際菁英人才培訓班_馬來西亞新加坡參訪		
日期	時間	行程說明
9/29 (日)	交通	03:00 保發中心(羅斯福路一段6號門口)集合 臺北06:30→馬來西亞吉隆坡 11:15 (長榮BR217)
	下午	文化參訪、學員參訪問答討論與預演
	夜宿	吉隆坡洲際飯店(InterContinental Kuala Lumpur)
9/30 (一)	09:30-10:50	亞洲保險商學院 Asian Institute of Insurance (All) 參訪重點: 馬來西亞市場發展概況與趨勢 - Overview of Malaysian insurance market, including trends and undergoing Issues. - Business opportunities for local insurance market and Takaful - Ways to Improve Bilateral Cooperation
	11:00-12:00	馬來西亞壽險公會 Life Insurance Association of Malaysia (LIAM) 參訪重點: 馬來西亞壽險市場概況 - Overview of Malaysian life insurance market, including trends and undergoing Issues. - Business opportunities and risks in Malaysia's life insurance market.
	14:30-16:00	馬來西亞三井住友產物保險公司MSIG Insurance Malaysia 參訪重點: MSIG對馬來西亞產險市場的展望、市場經營策略與風險因應 - Overviews and outlooks of the general insurance industry in Malaysia; - MSIG Malaysia's perspectives and strategies on innovation and risk management
	夜宿	吉隆坡洲際飯店(InterContinental Kuala Lumpur)
10/1 (二)	9:00-12:10	馬來西亞大東方人壽Great Eastern Life Malaysia 參訪重點: 大東方對馬來西亞保險市場的解析與展望、市場經營策略 - Great Eastern's perspective over Malaysian insurance market - Practice of Great Eastern - Bancassurance channel in Malaysia-opportunities and risks
	14:30-16:00	馬來西亞友邦人壽保險公司AIA Malaysia 參訪重點: 外商於馬來西亞經營策略與市場展望 - Overview and outlook of AIA's business and development in

2024國際菁英人才培訓班_馬來西亞新加坡參訪		
日期	時間	行程說明
		Malaysia - Strategies and suggestions for an international insurers in Malaysia
	夜宿	吉隆坡洲際飯店(InterContinental Kuala Lumpur)
10/2 (三)	10:00-11:30	馬來西亞再保險公司Malaysian Reinsurance (Malaysian Re) 參訪重點: 再保觀點看馬來西亞保險發展 - Overviews on Malaysian insurance market development. - The emerging business opportunities and the major concerns on risk management? - How to simultaneously manage Takaful projects and conventional insurance ones?
	14:30-16:00	馬來西亞臺灣商會聯合總會Taiwan Chamber of Commerce & Industry in Malaysia 參訪重點: 馬來西亞臺商概況、文化差異與經營實務分享
	夜宿	吉隆坡洲際飯店(InterContinental Kuala Lumpur)
10/3 (四)	交通	吉隆坡 11:00 →新加坡 12:15 (新航SQ107)
	14:30-15:30	新加坡金融管理局(Monetary Authority of Singapore, MAS) 參訪重點: -MAS如何促進穩定和健全的金融體系，並發展成為全球金融中心 -對永續金融的積極參與 -金融的未來及金融科技如何改善生活 -監理沙盒經驗
	15:50-17:00	業者交流Workshop 重點: FinTech & Innovation Trends 與大華銀行、蝦皮和創投公司等新加坡金融保險科技專家，交流趨勢與最新應用
	夜宿	新加坡喜來登酒店(Sheraton Towers Singapore)
10/4 (五)	10:00-11:00	日本東京海上亞洲總部 (Tokio Marine Asia Pte. Ltd., TMA) 參訪重點: 東南亞市場概覽與TMA的創新策略和實務經驗 - Southeast Asia P&C insurance market overview - Summary of TM GCs and the positioning in the market - DX (or Fintech) trends in Southeast Asia P&C insurance market and TM's strategy
	交通	新加坡15:10→臺北19:50

二、參考資料

1. 馬來西亞國家銀行(Bank Negara Malaysia, BNM), Monthly Highlights & Statistics
2. 亞洲保險商學院(Asian Institute of Insurance, AII)
3. 馬來西亞壽險公會(Life Insurance Association of Malaysia, LIAM)
4. 馬來西亞三井住友產物保險公司(MSIG Malaysia)
5. 馬來西亞大東方人壽(Great Eastern, Malaysia)
6. 馬來西亞友邦人壽保險公司 (AIA Malaysia)
7. 馬來西亞再保險 (Malaysia Re)
8. 日本東京海上亞洲總部(Tokio Marine Asia Pte. Ltd., TMA)
9. 馬來西亞保險服務機構(Insurance Services Malaysia Berhad, ISM)保險統計資料年鑑<https://www.ism.net.my/ism-statistical-yearbook/>
10. 馬來西亞回教保險公會(Malaysian Takaful Association, MTA)
11. 馬來西亞對外貿易發展局(Malaysia External Trade Development Corporation, MATRADE)
12. 馬來西亞產險公會(Persatuan Insurans Am Malaysia, PIAM)
13. 新加坡金融管理局(Monetary Authority of Singapore, MAS), <https://www.mas.gov.sg/who-we-are/mas-gallery>
14. 經濟部投資促進司編印，「馬來西亞投資環境簡介」，中華民國 113年9月
15. 經濟部投資促進司編印，「新加坡投資環境簡介」，中華民國 113年9月
16. 經濟部國際貿易署
17. 「臺商挺進東協新重鎮！綠色科技、半導體賦能，吉隆坡華麗變身」。遠見雜誌專題報導<https://www.gvm.com.tw/topic/2270>
18. Islamic Finance Development Report, London Stock Exchange Group(LSEG), 2023
19. State of the Global Islamic Economy Report, DinarStandard (2024)
20. Takaful: An Alternative Approach to Insurance, Shariq Sikander, FSA, CERA, SOA Research Report (2024)