

出國報告（類別：國際會議）

第 28 屆東亞保險會議 (28th EAST ASIAN INSURANCE CONGRESS)

姓名職稱： 梁正德總經理

派赴國家： 澳門

出國期間： 2016 年 10 月 11 日至 10 月 15 日

目 錄

第一章 前言	1
第二章 EAIC 簡介.....	2
第三章 EAIC 會議摘要	3
壹、開幕致詞	3
貳、城市會員國家保險概況	4
參、專題演講及綜合座談摘要	17
第四章 心得與建議.....	50
附錄一：第 28 屆東亞保險會議臺北代表團名冊	
附錄二：第 28 屆東亞保險會議議程	
附錄三：CITY REPORT -- TAIPEI	

第一章 前言

東亞保險會議(East Asian Insurance Congress；簡稱 EAIC)成立於 1962 年，旨在促進和發展各種保險領域的國際合作，並自 1962 年開始在東京舉辦第 1 屆會議起，每二年舉行一次，輪流在東亞地區召開，為東亞地區保險業之重要會議。本次為第 28 屆會議於 2016 年 10 月 11 日至 10 月 15 日在澳門舉行，由澳門保業協會及所屬之委員會(Macau Insurers Association and the Organizing Committee)舉辦。與會人員除包括 12 個會員城市組成之代表團外，尚有來自全球其他國家之保險業者、再保險人及再保險經紀人齊聚一堂共襄盛舉，會議總參加人數超過 900 人。我國代表團由中華民國保險學會負責召集成立臺北代表團，由財團法人保險事業發展中心梁總經理正德擔任團長，並為城市報告(City Report)之主講人，金融監督管理委員會施副局長瓊華擔任與會貴賓，以及產、壽險公司、再保險公司之高階主管與保險週邊單位代表共計 44 人共同參與會議。

本屆會議第一天(10 月 11 日)晚間舉行歡迎酒會，第二天(10 月 12 日)上午舉辦盛大的開幕式，主辦單位邀請澳門金融管理局行政委員會主席丁連星先生擔任開幕致詞貴賓。開幕儀式後，援例由各會員城市代表團團長報告各國經濟情勢及保險概況，並自 10 月 12 日下午至 10 月 14 日中午，針對本次年會主題「保險的未來 - 以客戶為中心(The Future of Insurance - Customer Centricity)」，安排保險業及相關產業代表就相關議題進行研討及座談。我國臺北代表團中，國泰金控公司金副總經理肖雲應邀擔任「高齡人口與健康 - 高齡人口對壽險運作之影響」議題之主講人，蘇黎世產險公司吳協理素貞擔任「網路犯罪」議題之與談人。台灣人壽公司賴副總經理玉菁擔任「宣導

健康的生活型態-新的壽險模式」議題之與談人，及富邦產險公司林副總經理承斌擔任「保險在救災行動中扮演的角色」議題之與談人。

本屆會議於 10 月 14 日晚間舉行閉幕典禮，援例由與會城市代表團分別上台表演節目，我國臺北代表團係由旺旺友聯產險公司沈經理潔蓉，帶領團員表演融合現代流行及西洋曲風之「牛仔很忙」舞蹈，團員們除了會議前，撥冗盡心盡力參與練習之外，於正式表演中，更展現了代表團團結合作的精神，為此次會議留下美好的回憶。閉幕典禮結束前，大會正式宣佈 2018 年第 29 屆會議將在菲律賓馬尼拉舉行。

第二章 EAIC 簡介

EAIC 源起於日本第一生命保險公司的福室泰三先生代表日本保險學會(Japan Society of Insurance Science)致函邀請東亞各國保險業負責人於東京會商討論籌設及決定會議每二年召開，並於 1962 正式成立，第 1 屆會議於同年在日本東京召開，迄今已有 54 年歷史。EAIC 創設之宗旨係藉由會議之舉辦，提供亞洲地區保險業者討論保險相關實務議題及意見交流的平台，以及協助促進各國間的相互瞭解及維持友好關係，並進而促進亞洲區域的保險發展與交流合作。

EAIC 目前由亞洲地區 12 個會員城市所組成，各會員城市按其城市名稱英文字母排序如下：汶萊-Bandar Seri Begawan、泰國-Bangkok、香港- Hong Kong、印尼-Jakarta、馬來西亞- Kuala Lumpur、澳門- Macau、菲律賓- Manila、柬埔寨-Phnom Penh、韓國-Seoul、新加坡- Singapore、臺灣-Taipei、日本-Tokyo。截至 2016 年 8 月 31 日止，EAIC 擁有 948 公司會員及 630 個人會員，

公司會員數最多之國家為新加坡，計 176 個，其次是印尼，141 個，個人會員數最多之國家亦是新加坡，計 128 個，其次是菲律賓 125 個，其中來自於臺灣之公司會員共 39 個，個人會員則有 30 個¹。

東亞保險會議的最高管理及制定決策機構為執行委員會 (EAIC Main Executive Board)，由 12 個會員城市各推派代表一名組成，執行委員會委員之主要職責包括參與會議，討論及選定開會地點，規劃及進行籌備會議，擬定大會議程、主題及指定選派報告人、與談人與主持人、及審查新會員入會申請。目前東亞保險會議執行委員會之主席為我國陳理事長燦煌，而第 28 屆東亞保險會議的主席係由澳門 Mr. Chris Ma 擔任。

每屆東亞保險會議的主辦城市係由執行委員會會議決定，第 25 屆東亞保險會議執行委員會會議的決議，2014 年第 27 屆東亞保險會議在臺北舉辦，並自第 28 屆開始，各會員城市依其城市英文名稱字母排序輪流主辦。本(28)屆東亞保險會議主辦會員城市為澳門，該城市是第 2 次主辦東亞保險會議，前次舉辦的年度為第 19 屆(1998 年)。而我國共舉辦過 3 次，分別於 1970 年、1990 年及 2014 年在臺北主辦第 5 屆、第 15 屆及第 27 屆東亞保險會議。

第三章 EAIC 會議摘要

壹、開幕致詞

本屆大會特別邀請澳門金融管理局行政委員會主席丁連星先生代表澳門政府致歡迎詞，致詞內容摘要如下：

¹資料來源：東亞保險會議官方網站 <http://eaic-network.org/Members>。

保險公司要永遠回應不斷變化的需求，因應消費者的期望和人口結構的改變，保險公司要保持動態和創新，使其產品和分配適應當前的需求。

客戶期望改變，將對產品設計和服務的提供產生影響，保險公司必須不斷地重塑他們的提案，以跟上持續發展的消費者前景。

一個例子是，壽險公司如何改變他們的行銷，以聚焦於追求健康的生活方式，而數位科技，使得保險公司需要提高網路參與度和更容易接近。但在科技時代，保險公司應該提高風險管理能力，以面對網路犯罪的威脅。另對於資料的安全保護，則變得更具挑戰性，所以要鼓勵市場參與者平衡自身風險，同時追求新的利基。

談到澳門，則將持續強化市場的監理制度，保持對 IAIS 指導方針的警惕。澳門目前正在提高保險中介人的標準，並很快將為中介人推出專業培訓計劃。

貳、城市會員國家保險概況

由主要城市會員代表就其國家之經濟情勢及保險現況於大會中進行簡報，已為東亞保險會議的傳統，本屆會議由十二個城市會員代表團團長報告內容摘要如下：

一、汶萊

- (一) 產險機構手冊（The General Agency Handbook；GAH）指南和監理於 2015 年 1 月 1 日全面實施。
- (二) 壽險機構手冊（The Life Agency Handbook；LAH）指南和監理是一項正在進行的工作，預期 2017 年上半年實施。

(三) 所有財產保險和回教保險代理人已全部許可，並已完成註冊。

(四) 回教保險代理人資格考試（QEFIRA）已於 2015 年 5 月初進行。

二、泰國

(一) 2015 年泰國 GDP 成長率為 2.8%，壽險業直接簽單總保費成長率 6.7%，產險業直接簽單總保費成長率 1.9%。

(二) 產險市場概況：

1. 保險委員會辦公室(Office of Insurance Commission ； OIC)。

(1) 2016-2020 保險總體規劃。

(2) 人壽及財產保險法兩項法規待決定。

(3) 起草泰國海上保險法。

(4) RBC 第二階段準備。

(5) ERM 第二階段準備。

(6) 起草農作物保險法。

2. 泰國產物保險協會（TGIA）

(1) 與保險委員會辦公室協調和發展保險局系統（IBS）。

(2) 電子保單和數位保險架構計畫。

(3) 汽車保險為取消規章費率準備。

(4) 為殘疾人士提供保險保障（個人意外保單）。

(5) 為低收入者提供保險保障（個人意外保險）。

(6) 泰國米災害救濟保險計畫。

(三) 壽險市場概況：

1. 風險資本(Risk Based Capital)第二階段：OIC發布了「RBC

第二階段」測試，保險公司於2015年底完成，並於2016年7月回報測試結果。

2. 責任充足測試(Liability Adequacy Test)：泰國利率的下降影響了壽險業務準備金的計算。
3. 2016死亡率新表：OIC預期調整泰國死亡率表，以配合目前不斷變化的趨勢。
4. 數位化保險：泰國壽險協會(TLAA)已成立委員會，透過科技，學習和發展業務。金融科技使壽險領域有更好的發展。
5. 連結投資的壽險保單：TLAA已成立委員會，以發展連結投資的壽險保單，解決可能影響業務的問題。

三、香港

(一) 2015 年整體保險業保費總額為 3,741 億港幣（480 億美元），其中產險保費為 460 億港幣(59 億美元)，成長 5.4%，產險整體核保利潤為 12 億港幣(1.54 億美元)。壽險整體有效總保費為 3,281 億港幣(421 億美元)，成長 11%。

(二) 重要監理改變

1. 成立獨立保險業監管局（Independent Insurance Authority ；IIA）：
 - (1) 於 2015 年 7 月 10 日獲立法會通過「2015 年保險公司（修訂）條例」，將會分三個階段實施，讓現有的規管制度順利過渡至保監局下。
 - (2) 香港特區政府於 2015 年 12 月 28 日委任臨時保監局主席及七名保監局非執行董事。
 - (3) 臨時保監局將於 2017 年初接管審慎監管工作，並在 2017 年或 2018 年初納入保險中介機構監管。

- (4) 香港保險業聯會(HKFI)一直與財經事務及庫務局(FSTB)及保險業監理處(OCI)就過渡事項的安排緊密合作。
2. 競爭法(Competition Law)：在「競爭條例」於2015年12月14日全面生效前，香港保險業聯會已採取行動確保新規定獲得遵守。
3. 香港的風險資本架構(Risk-based Capital；RBC)：於2015年9月，保險業監理處發佈「香港保險業RBC框架諮詢結論」。在香港保險業聯會下的RBC工作小組已討論並認為採取更主動的方法，突顯關注的關鍵問題，並要求保險業監理處在第二輪磋商之前更詳細地討論。

(三) 產業發展現況如下：

1. 自願健康保險計劃(VHIS)：於2015年5月，香港保險業聯會成立了專責小組，藉由進行調查，提出了一個改進版本的健康保險計劃，並提交給食物及衛生局(FHB)。
2. 建立預防詐欺的保險理賠資料庫：從海外市場的統計和經驗顯示，產業廣泛的理賠資料庫，可以幫助強化保險業的偵測、阻止和預防保險詐欺的合作能力，以保護誠實消費者的利益。
3. 保險金融科技(FinTech)：2015年9月成立了一個專責工作小組，以從保險的角度幫助發展香港的金融科技。
4. 保險才雋(Young Insurance Executive Development；YIE)計畫：香港保險業聯會於2015年3月正式推出保險才雋計畫，研究人才培訓的工作，並與職業訓練局轄下的高峰進修學院合作，培養優秀人才，同時吸引青年投身保險行業。

四、印尼

(一)2015 年印尼經濟成長率為 4.79%，整體保險業保費收入成長 4.6%，保險滲透度為 2.29%，人均保險密度為 1,012.23 印尼盾(IDR)，目前印尼總人口數超過 2.55 億人。

(二)2015 年產險總保費為 57.61 兆印尼盾，賠款為 32.51 兆印尼盾，壽險總保費為 106.37 兆印尼盾，賠款為 68.59 兆印尼盾，回教保險(Takaful)保費 10.49 兆印尼盾，賠款為 3.34 兆印尼盾。

(三)最新議題：

1. 保險監理(Insurance Regulations)：自2014年開始建立新的保險業監理制度，以取代1992年舊的監理制度。印尼政府將實施二項監理規定，這些規定是新的保險監理制度所衍生。這兩項規定將限制國內保險公司外資的股份以及相互保險業務。
2. 規章費率(Tariff)：規章費率的規定對財產保險和汽車保險業務實施是重要的，因為目前的財產保險和汽車保險占保險費的55%。印尼金融服務管理局(Otoritas Jasa keuangan; OJK)目前正在檢查自2015年以來實施的規章費率的實施情況，以改進並儘量減少實務中發生的違規行為。
3. 持續優化國內承保能量(Optimizing Domestic Capacity)：自2015年起，保險公司有義務從本地再保險公司購買再保險（至少25%），使本地再保險行業的保費收入增長了兩位數，從而增加了國內再保險公司的利潤。此外，目前有5家再保險公司，被Fitch and Pefindo評等為A級。
4. 產險公司銷售投資相關產品 (Investment-linked Products

for General Insurance Company)：產險公司銷售投資相關產品的法規，目前正在等待立法，這項規定，金融服務管理局將在不久的將來實施。如果產險公司最低資本達250億印尼盾，將被允許銷售投資相關產品。

5. 精算相關發展(Actuarial Related Developments)：目前規定，每家保險公司必須至少有1位精算師，但精算師的人數仍然很少，無法滿足行業的需求。

6. 評等(Rating)：在貿易自由化時代，不僅必須由地方機構進行評等，而且還需要國際機構評等。金融服務管理局規定，所有當地再保險公司必須至少評等為A-。

(四) 印尼保險的願景：我們相信印尼保險業在未來幾年將持續增長，而成長的原因來自

1. 印尼眾多和不斷增長的人口，以及低的保險滲透率。
2. 相對大幅增加的中產階級人口。
3. 印尼政府經濟成長率目標是全世界的前三高。
4. 政府承諾基礎設施建設、海洋和農業的發展，將反映在所有這三個部分政府預算的增加。
5. 自二年前開始，印尼政府推出全國醫療保險計畫(the national health insurance program)，現在已涵蓋66.7%的人口，該計畫的建立，預計將對保險的滲透率是樂觀的。

五、馬來西亞

(一) 監理發展：

1. 壽險及家庭回教保險框架(Life Insurance and Family Takaful Framework)

(1) 於2015年11月23日生效，目標是支持壽險和家庭回教保險業的長期成長和發展，並為更大的滲透提供有利的環境，同時保護消費者的利益和需求，其

中三個具體舉措為，促進產品創新、多元化寬廣的行銷管道和加強消費者保護。

- (2) 至 2020 年，滲透率將從 56% 提高到 75%，同時保護消費者的利益。
 - (3) 擴大產品和行銷管道的拓展和多樣化。
 - (4) 產業自由化，促進商品的良性競爭和創新，造福消費者。
 - (5) 加強市場指導，灌輸中介人更大的專業精神，以擴大消費者保護。
 - (6) 更專業的服務，確保為消費者提供優質的服務。
 - (7) 持續教育消費者意識，賦予消費者權力。
 - (8) 保持保單價值，以確保消費者從其保單中獲得價值。
 - (9) 清楚透明的產品揭露，確保消費者了解購買的產品和服務。
 - (10) 透過直接管道提供純保障的產品。
2. 車險和火險費率分階段自由化(Phased Liberalisation of the Motor and Fire Tariffs)
- (1) 於 2016 年 7 月 1 日生效，政策目標是維護市場秩序，保持產業的健全發展、適度增加競爭和創新，使產業和消費者能夠適應變化，以及盡量減少政策逆轉的風險，利益相關者的抵制和公眾的不良反應。
 - (2) 預期成果是，根據風險模式差別取價、更寬廣的車險及火險的商品、更高的效率水平、多樣化的傳送管道、擴大中介機構的作用。
 - (3) 第一階段（2016 至 2019 年）保費逐漸變化與有限的產品創新，促進保費與風險模式相結合，並營造健全競爭的舉措。將引入定性和定量指標，為產業

完全自由化做好評估準備，並可補充現有的監督評估。

(4) 第二階段（2019 年後）取消規章費率取決於產業是否準備好完全自由化，此時將自由定價保費和設計商品。

(二) 2015 年馬來西亞產壽險業成長率呈現正向成長，壽險有效年保費收入達 70.14 億美元，成長 6.6%，產險業總簽單保費為 43.3 億美元，成長 2.3%。

六、澳門

(一) 澳門政府經濟發展的策略是，圍繞在旅遊和博奕產業，以發展其經濟，具有適當的多元化程度。

(二) 2015 年澳門整體保險業持續正成長，最近幾年整體產業的健全有著非常大的改善，損失率指標，從 2009 年的 50.33%，降至 2015 年的 24.3%。

(三) 儘管 2015 年經濟呈現萎縮，但整體保險業仍然達到二位數成長，2015 年澳門整體保險業展現 58.9%的成長率，達到 140 億澳門幣(18 億美元)，其中壽險業總保費顯著成長率為 73.6%，達到 120 億澳門幣(15 億美元)，產險業總保費成長率為 6.4%，達到 20 億澳門幣(2.597 億美元)。

(四) 2015 年保險業的賠款增加 15.2%，達到 34 億澳門幣(4.287 億美元)，其中壽險賠款占 74.4%，為 25 億澳門幣(3.188 億美元)，產險賠款占 25.6%，為 8.791 億澳門幣(1.098 億美元)。

(五) 澳門經濟在 2014 年 5 月達到最近的高峰，當時博彩收入也達到頂峰。2014 年第一季國內生產總值同比增長 12.4%。然而，2014 年第二季度縮水，2014 年全年的負成長為-0.9%。2015 年全年的下降幅度更達到-20.3%。

而 2015 年來澳門旅遊之遊客人數超過 3,000 萬，對於澳門的經濟有著重要的貢獻。

- (六) 澳門與中國大陸之間的經濟合作與一體化正在不斷加速。中國珠海橫琴島對澳門的開放，是澳門與內地融合的重要一步，不僅在經濟上，而且在社會和文化上。這些發展將對澳門整體帶來極大的好處，包括保險業。
- (七) 連接香港、珠海、澳門三地大橋的建設，加上大量的本地建築項目，將繼續提供以前從未存在過的保險業機會。隨著當地經濟繼續演變和變化，對產品和服務的新需求將出現並獲滿足，掌握這些機會和繁榮是由這個產業來決定的。
- (八) 我們幸運的是即使在這樣一個經濟衰退的情況，保險業仍然能享受可觀的成長率，主要因素有：
 - 1. 民眾對於保險需求的意識增加。
 - 2. 人口規模的增長。
 - 3. 可獲得創新的商品與擴大服務，刺激消費需求。
 - 4. 目前保險密度和保險滲透率是低的，提供巨大的成長潛力。

七、菲律賓

- (一) 截至 2016 年第二季，菲律賓 GDP 成長 7%。2015 年壽險業總保費成長 18.8%，達 1,885 億比索，產險業簽單總保費成長 7%，達 711 億比索。
- (二) 壽險公司共 32 家，前 10 大之市占率達 83%，產險公司共 67 家，前 20 大之市占率達 85%。
- (三) 至 2019 年時，保險滲透率將占 GDP 的 2%，上升到 3%，保險總保費達 5,000 億比索。
- (四) 研擬銀行保險、微型保險、金融知識、財務報告框架、

稅務結構調整等議題的行動計畫。

八、柬埔寨

- (一) 1993-2013 年柬埔寨之平均每年之經濟成長率為 7.7%，排名世界第六位，2015 年經濟成長率為 7%。另外人均 GDP 穩定的成長，從 2005 年的 487 美元，至 2015 年達到 1,215 美元，近 10 年成長大約 2.5 倍。
- (二) 服裝行業、建築和服務業是經濟的主要驅動因素，預計 2016 年仍保持強勁成長，因為內部需求的恢復和服裝出口，彌補了農業停滯和旅遊業的軟成長。
- (三) 整體市場的保費將有優於 GDP 的成長，是因為以前既沒有保險，也未允許國外投資，現在新的保險業務進入市場，且中產階級的增加和保險意識的提高。
- (四) 2015 年產險市場，仍以火災保險是最大的險種，占總保費的 40%，其次是醫療及個人傷害險占 21%，以及車險占 15%。
- (五) 2015 年壽險市場主要在於儲蓄保險，占 97.1%，定期壽險占 2.9%，而微型保險產品，則以定期壽險和健康險二種主導整個市場。
- (六) 經濟財政部有權頒布條例，管理和控制保險業務的行為，只有柬埔寨政府獲得許可經營的保險公司才能在柬埔寨承保保險業務，而保險經營許可執照的類型包括壽險、產險及微型保險，壽險及產險公司之最低資本額為 700 萬美元。

九、韓國

- (一) 2015 年經濟成長率為 2.6%，成長放緩的主因是疲軟的消費支出及出口下降。

(二) 2015 年韓國的保費收入為 1,960 億美元，世界排名第 8 名，保險滲透率為 12.4%，世界排名第 5 名。自 2006 年起，10 年間每年保費平均成長率為 7.5%，另外初年度保費增加 106%，其中個人退休養老保險產品和汽車保險強勁的成長。

(三) 2015 年產險的簽單總保費為 797 億美元，較 2014 年增加 4.8%。壽險的簽單總保費 1,163 億美元，較 2014 年增加 6.0%。

(四) 韓國的保險商機：保險業務環境的變化

1. 經濟

(1) 經濟增長緩慢的新常態：保險公司增加新商品業務的商機。

(2) 低利率和金融市場波動增加：保險公司在不尋求傳統資產類別外的投資時，變得難以產生可靠的投資回報。

2. 監理

(1) 金融改革和費率自由化：市場競爭加劇，政府對費率的干預減少。

(2) 準備國際財務報導準則(IFRS4)第二階段：保險公司被迫加強資本適足率和資產負債管理制度。

3. 社會：人口老齡化和人口統計的變化

對健康保險和年金產品的需求上升，而死亡保單的需求下降。

4. 環境：環境風險意識的增長

基於嚴格責任的環境保護框架和「污染者付費」原則正在加強，推動了對環境保險的需求。

5. 科技：金融科技和大數據的發展

科技改變了保險業務，從產品開發到承保和理賠管理的方式。

十、新加坡

- (一) 2015 年，新加坡的經濟成長進一步放緩，實質 GDP 成長 2%，而 2014 年為成長 3.3%，這種放緩的經濟節奏明顯反映在製造業，尤其是在電子、海洋和海洋工程行業出現了全年萎縮。雖然金融服務普遍表現優於新加坡其他經濟體，但隨著對東亞和國內貿易相關產業的貸款成長放緩，其表現也較為溫和。
- (二) 展望未來，新加坡的經濟定位於保守和不均衡的成長，不確定性源自於英國全民公投後的發展、中國市場和其他全球經濟的總體放緩和地緣政治威脅。
- (三) 新加坡 2015 年產險總保費成長 3.9%，達到 39.99 億星幣，成長超過前一年的 3.0%。除了貨物險、車險及工傷賠償（WIC）險，分別下跌 10%、3.9%及 6.2%，其他所有主要業務類別的毛保費是正成長，船舶和責任保費收入成長 23.4%，其次是健康險，成長 13.9%。2015 年產險業的整體損失率微升 2.1%，至 51.0%。
- (四) 2015 年新的個人壽險業務，保費超過 1,013 億星幣，與去年的表現相比成長了 14.2%。新的團體人壽保險業務，保費超過 668 億星幣，與去年相比成長了 52.8%。

十一、臺灣

(一) 臺灣經濟概況

因為出口及內需低迷，阻礙臺灣經濟成長，2015 年經濟成長率僅為 0.65%，在臺灣，消費及國際貿易對於經濟成長扮演重要角色。

(二) 保險市場概況

1. 2015 年產險簽單保費收入 1,361 億新臺幣，保費成長率 3%，成長主要來自車險。臺灣產險前三大業務分別為車險、火險及意外險，分別占保費 53.9%、16%及 10.9%。
2. 2015 年壽險保費收入 2 兆 9 千 267 億新臺幣，保費成長 5.6%。臺灣壽險前三大業務分別為利率變動型壽險、傳統壽險及投資連結型年金保險，分別占保費 37.5%、20.9%及 14.9%。

(三) 保險的未來發展

1. 產險市場最主要的挑戰是市場大小，隨著天然災害的威脅增加，核保紀律和足夠的費率是必要的。在壽險市場方面，利差損及維持適足的資本，仍是關鍵的議題。面對低利的挑戰和回到保險的本質，臺灣的壽險市場，應鼓勵改變策略，增加低利率保單的銷售、產品的保障、醫療照護及退休金保險新商品的發展上。
2. 壽險業當今的要務為如何強化壽險公司的清償能力與負債準備。主管機關將持續推動國際會計準則第二階段(IFRS Phase II)實施，協助壽險業者強化負債準備，以確保保險業資本適足及清償能力。保險業應導入企業風險管理和強化資本管理，以有效控管風險，並使資金有效配置。
3. 面對經濟困境，金融監理與政策，必須與時俱進，以增加就業機會和促進正向的經濟循環。主管機關在 2016 年 5 月 23 日已制定刺激投資、鼓勵創新及產業發展的政策，其中包括各項短期政策及長期政策。
4. Taipei City Report 詳附件

十二、日本

- (一) 日本是全世界最快老年化國家，估計至 2040 年時，日本 1/3 人口將超過 65 歲。政府以投保人壽保險作為遺產稅減免措施，2015 年日本 60 歲以上的新個人保單成長 19.6%，主要通路是代理店及銀行保險。
- (二) 日本保險業在巨災中的價值與社會地位，東日本大地震事故發生之後，日本保險業透過了理賠機制成為政府復原的後盾。
- (三) 壽險業透過商品的發展及對保戶服務的改善，保費收入維持成長，在低出生率及人口老年化情形下，壽險努力於銷售醫療保險及長期照護保險。
- (四) 產險業由於車險及火險淨簽單保費增加，促使 2015 年產險淨簽保費收入達 742 億美元。
- (五) 在日本，所有保險公司被要求一年提交一次自負風險和償付能力評估(ORSA)報告給主管機關金融廳(FSA)，保險公司 ORSA 評估流程包括現在及未來風險確認及評估、資本適足評估及管理作為等。

參、專題演講及綜合座談摘要

一、專題演講一：

講題：英國脫歐:給亞洲的課題(Brexit: Lessons for Asia)

演講人：Mr. Kent Chaplin

Chief Executive Officer

Lloyd's, Asia Pacific

英國於 2016 年 6 月通過脫歐公投(51.9%贊成脫歐)，新任

首相德蕾莎·梅伊於 10 月 2 日宣布，將於 2017 年 3 月底前啟動脫歐程序，預料談判需時兩年，估計 2019 年英國便會正式脫離歐盟。在不晚於 2017 年 3 月底，便會引用《里斯本條約》第 50 條啟動退出歐盟機制，正式與歐盟各國展開談判，預計在 2019 年，英國便可以正式脫歐。

(一) 英國脫歐後，對保險合約之影響？

Lloyd's 亞太區執行長 Mr. Kent Chaplin 於 EAIC 與會中保證多年期保險合約運作將照舊，但 Passporting (單一牌照制) 權力將僅能再持續一陣子。

(二) 何謂 Passporting (單一牌照制)？脫歐後失去此權利有何影響？

1. Passporting (單一牌照) 源自單一歐元支付區 (Single Euro Payments Area ; SEPA) 的條例所產生，為歐盟的單一市場准入權利，目前享有此權利的包括 28 個歐盟會員國加上冰島、列支敦斯登和挪威，得以進入規模 19 兆美元的歐盟市場，將商品或服務賣給 5 億以上的歐盟，其目的在減低交易的成本與時間。Passporting 制度包括了存款、衍生性金融商品交易、貸款與債券承作、投資組合管理、付款服務、保險與抵押仲介等金融活動。
2. 英國失去 Passporting 權力後，將使許多以倫敦為歐洲總部之跨國企業都必須遷移到歐洲大陸。因為設立在歐盟地區以外(倫敦)將失卻長期穩定進入歐盟市場的機制，企業將增加更多交易成本與時間。

(三) 英國脫歐後，其保險業清償能力是否沿用歐盟制定之 Solvency II ？

將繼續沿用 Solvency II，因短期內還未正式脫歐，所

有規範還是需要遵循歐盟法令，且已經花費龐大的經費及相當多的人力及精力在擬定 Solvency II。

(四) 英國脫歐後，對亞洲之影響？

Lloyd's 亞太區執行長 Mr. Kent Chaplin 引用 KPMG 之報告指出英國新的國際貿易協定政策，將很有可能以國家對國家方式而非對 ASEAN(東南亞國家協會)，但長遠的目標還是與 ASEAN 協定。並援引馬來西亞總理所說「英國脫歐後將是增進馬來西亞與英國直接貿易投資關係的一個機會。」

而對於 Lloyd's 之營收，亞洲即占了 Lloyd's 之總營收的 10%，Mr. Kent Chaplin 也認為亞太區將持續是世界經濟的主要引擎，在未來的一年，亞太區 GDP 將有 5.3% 成長率，並超過全球 2/3 之成長率。且新興國家如中國及印度明年之保險業將有超過 10% 之成長，亞洲將成為保險業及再保險業的一個大好機會。

(五) 英國脫歐後，給亞洲之課題？

Lloyd's 亞太區執行長 Mr. Kent Chaplin 說歐盟是個市場和諧發展的好例子，這使得保險業能更親近客戶，並提供客戶需求及更有價值的服務。例如 Lloyd's 即提供建築整合協議，從保險觀點來看，此即讓客戶擁有更多再保容量支持及專業核保人員讓客戶擴張業務。

在監理方面，例如 ASEAN 之各會員國之經濟發展皆不盡相同，因此各別市場應以適合的節奏前進，此時 ASEAN Economic Community (AEC, 東協經濟共同體) 將確保各個市場之監理者維持其監理責任。而在歐盟則有一個監理機構，European Insurance and Occupational

Pensions Authority (EIOPA)，為國家之監理機構，且市場擁有更加和諧之監理機構，將增進對當地保險認知及更多專業技術人員。

二、專題演講二：

**講題：如何以創新科技(使保險業)導向以消費者為中心
(How digital innovation can improve customer centricity)**

主講人：Mr. Andrew Rear

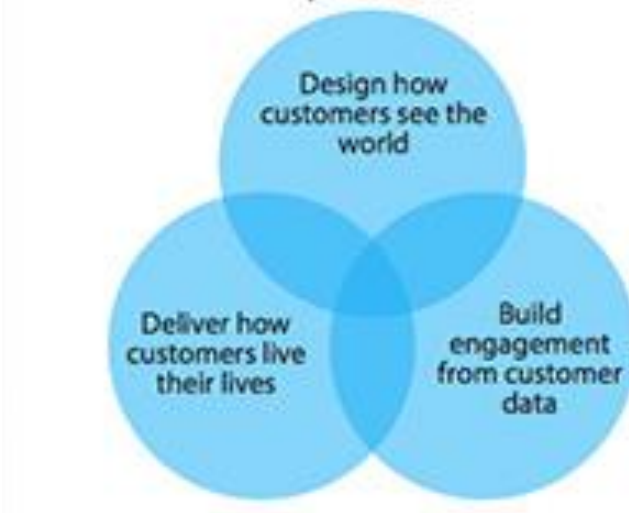
Chief Executive of Digital
Partners, Munich Re

對於已有 100 多年發展歷史的保險業而言，提升商品的創新能力迫在眉睫。過去保險業對於客戶所提供的服務並未以客戶為中心，險種之間各自為政，直到今日仍未跨險種整合，保單的內容不易被了解，產業趨於封閉。

「Y 世代」(即約 1981 年後出生的一代)已是產險業所面對的最新一代的客戶，在世界各地，社會各層面皆有普遍且積極的參與(engaged)，尤其是在商品或服務的購買力方面，對於供應商提供的商品或服務，依講者觀察，有著以下三大期待，且三者密不可分：

- (一) 其設計能讓消費者以新的角度看世界；
- (二) 能以消費者的大數據資料分析了解消費者，進而塑造消費者的參與度；
- (三) 能涵蓋消費者不同型態的生活方式。

Figure 1: Three expectations consumers have of providers



隨著 Y 世代主導消費市場，保險業正面臨混亂重整局面 (disruption)，主要來自於年輕一代消費習慣的改變，例如，線上投保。然而講者提醒，業者商品創新不僅僅是將商品購買方式數位化，而是要持續不斷地提醒自己，*What does the customer say?*，以消費者的需求出發設計商品，例如保險業，商品設計不該還是圍繞著保險公司的組織架構以險種區分，而是要貼近新世代消費者的生活。

講者強調，現在消費者的大數據資料取得容易，保險業者應有能力分析出消費者的需求，不該再視消費者為陌生人，需要透過所得出的資料適時調整行銷模式，方能維持競爭力。

三、綜合座談一：

議 題：壽險業者面臨的主要挑戰 (Top challenges faced by Life Insurers)

主持人：Mr. Chris Kershaw

Managing Director, Global Markets

Peak Re

主講人：Mr. Antonio G. De Rosas

President and CEO, Pru Life UK

與談人：Mr. Nobuyuki Muto

Manager, Government Relations Dept.

The Dai-ichi Life Insurance Company, Limited

與談人：Mr. Roger Steel

President, New Markets and Business Development,
Asia

Sun Life Financial Asia

與談人：Mr. Thomas Dijohn

Vice-President Asia-Pacific

dacadoo

根據瑞士再保的統計，2015 年亞洲國家平均的保險滲透率只有 4.1%，而且保險滲透率在亞太各國間差異頗大，其中開發中國家保險滲透率尤其偏低，這些開發中國家的經濟成長率雖然高，但每人平均保費則偏低。就整體亞太區國家而言，保險不足的缺口大約以每年 10% 的速度增加，其中越南和中國的缺口成長速度分別高達 14% 和 17%，是壽險保障明顯不足的地方。消費者之所以未投保，主要是對於保險的認識不足，以及無力負擔保費，這兩個因素大約占了 90% 的比例，而這也是壽險業所面對的挑戰；其中全球利率普遍下降，導致保費上升，則是總體環境造成的挑戰。亞太國家消費者壽險保障不足和缺口擴大，顯示壽險業者仍有努力的空間。

消費者財務知識不足對壽險業者也是個挑戰。根據萬事達卡所做的調查，2015 年亞太國家消費者的財務知識分數平均為 64 分，而財務知識分數和經濟發展以及金融發展呈現正向關

係。消費者財務知識不足導致亞洲區消費者的儲蓄率偏高，平均達 24%，因此如何說服消費者以更有效及更均衡的方式理財也是亞洲壽險業必須克服的課題。

另外，隨著消費者財務管理需求的改變，以及科技的應用，壽險保單銷售管道也必須調整。參考新加坡的例子，保單銷售通路於 2011 年至 2015 年之間出現明顯變化，透過保險業務員銷售的保單比重由 49% 下降至 40%，透過銀行及財務顧問銷售的比重則上升；另外，由於電子商務具有成本優勢及方便性，因此預期也會快速成長，不論對於 34 歲以下的 Y 世代或 35 歲以上的世代，考慮透過網路投保的比例都增加。

監理思維方面，當前大多數亞太國家監理標準仍為風險基礎資本比率（RBC ratio）或採用類似的公式，大約可以分為四大類：

- (一) 未採取風險加權的公式：越南及香港採取這類公式，通常會要求清償能力維持在保險負債的一定比例以上，另外加上一定比例的邊際清償能力，例如香港規定壽險公司的資產必須較保險負債準備金高 200 萬港幣或 4% 以上，另外加上 0.3% 的風險資本做為緩衝。
- (二) 純粹以公式計算的風險資本：菲律賓、泰國、印度、馬來西亞、印尼及新加坡採取這個方式，這是最常見的 RBC 監理方式，通常會額外要求保險公司進行壓力測試。例如新加坡就要求保險公司必須對其總曝險要求（Total Risk Requirement；TRR）維持一定比例的資本。
- (三) 風險及資本整合公式：臺灣及韓國採取這個模式，做為保險公司資本的方針。前述二類國家傾向於未來將其監理模式調整為本類型。

(四) 完全內部模型：目前僅中國大陸採取這個模式，要求保險公司發展內部模型，評估其經濟資產負債表，並能夠隨金融環境變化提供計算即時資本。

觀察亞太各國的監理趨勢，將由目前偏重風險資本的方式逐漸增加注重風險監理的方式，加強場外（off-site）及場內（on-site）監理、聚焦於董事會及高階經理人關於法規遵循及風險評估的落實、強化集團監理及系統風險議題、關注表外事項及非保險業務曝險、對於保險公司委外的核心業務進行更嚴謹的檢視、要求保險公司提供更多資料以提升總體審慎監理。

壽險公司也需要提升其顧客價值。研究顯示亞太地區約70%的消費者對於保險公司具有完全或中等的信任，較其他行業為低。消費者若終止或更換保單，最大的考量為成本或保障內容不滿意，而消費者是否會繼續和保險公司交易，主要則是考量保險公司形象是否良好以及財務是否穩健。目前保險公司所提供各項交易仍由公司派任人員與消費者接觸進行服務，但消費者認為部分交易或服務可透過電話或網路進行，將逐漸取代人員直接接洽的服務。保險公司善用網路等科技進行銷售或服務，將可創造更高的利潤，而透過人員直接服務的方式，業務成長性則相對不足。綜合上述研究，對於潛在價值較低的消費者，保險應以科技取代人員服務以創造更多獲利。

四、綜合座談二：

議 題：電腦犯罪保險 (Cyber Crime)

主持人：Dr. Chutatong Charumilind

Secretary General

The Insurance Premium Rating Bureau (IPRB)

主講人：Mr. Jason Charles Kelly

Head of Liabilities and Financial Lines , Greater China
/ Australasia, AIG Asia Pacific

與談人：Ms. Jenny Wu

Assistant Vice President
Zurich Insurance (Taiwan) Ltd.

與談人：Mr. David Piesse

Chief Risk Officer
Guardtime

本座談主要分享及探討下列幾項議題：

(一) 犯罪保險背景介紹

1. 白領犯罪正在每個層面持續增加，而且最嚴重的損失通常是來自受信任管理階層和長期雇員。相關行為可能長時間未被發現，除了靠舉報及內控制度分別發現約 3 成多及 5 成多的犯罪，只有一成左右是通過外部審計查出。另外約有 75% 的員工犯罪是盜竊和現金欺詐，貪污的資產中，一般只有 25% 能收回，是否有合適的控管機制影響犯罪能否被發現，但仍有大部分公司沒有提供舞弊偵防培訓或制定反欺詐政策。
2. 雖然有針對相關犯罪者進行側寫(Profile)分析，但相對而言並無很明顯的特徵。但是在犯罪動機上，可以發現 8 成以上的動機都是起於個人貪婪或奢侈的生活方式，當然經濟環境條件變化亦有影響，而因不適當的人員精簡而產生的內控要求降低也會增加犯罪誘因，相關情形在企業購併及各項流程改造推動進行過程更形加重。

(二) 電腦犯罪定義

依維基百科的定義，電腦犯罪是指涉及電腦和網路的犯罪。其中電腦可能是犯罪的工具也可能是犯罪的目標。而目前以對象假冒及付款轉移為兩種主要之犯罪型態，並透過社交軟體，網路釣魚或惡意軟件全球 24 時全天候進行中。

(三) 電腦犯罪相關之風險及保障安排

為對抗電腦犯罪的不斷增加，目前各國對個人資料保護法律及規範越來越多，事實上亞太地區網路威脅甚至比全球平均高 45%，因此面臨的風險也更形嚴重。由下列全球電腦犯罪統計結果可見一斑：

1. 電腦犯罪的估計年度成本超過 1,000 億美元。
2. 每年有超過 230 萬人的身分暴露，每 18 秒就有一位犯罪受害者。
3. 調查有 59% 的前員工會竊取公司信息。
4. 美國海軍每小時都有超過 11 萬次網絡攻擊。
5. 網絡攻擊背後的主要動機有 40% 是為了網路犯罪。

(四) 而目前電腦犯罪相關保險市場也整理如下：

1. 電腦犯罪保險市場預計在全球將達到 25 億美元，並以每年大約 25% 比率成長，預估到 2020 年，市場可能達到 100 億美元到 200 億美元。
2. 相關產品首次於 1999 年推出，儘管美國和歐洲，中東和非洲地區的定價已經趨於穩定，雖然在亞洲，我們較少看到第三方索賠或集體訴訟，但亞洲大多數國家已經或正在開發本地數據保護立法，增加了第一方保障和相關服務的需求。

(五) 電腦犯罪保險之經驗及未來發展

1. 未來犯罪理賠趨勢

- (1) 經典員工欺詐（單獨或共謀）：如未經授權的費用和假發票等，通常發生在總公司以外地區的小型子公司，是只要有資產和員工就一直存在的風險。
- (2) 高級管理階層欺詐：通常是由公司高層進行的複雜和嚴重欺詐行為，犯罪者層級越高，控制和實施大型欺詐的能力越大，最常見的型態是與供應商或業務夥伴的共謀欺詐，將非法利潤轉移給高級管理人員有利害關係的公司。
- (3) 供應商欺詐：供應商如缺乏明確和嚴格的審查程序，可能會經由收到非法利潤（秘密佣金甚至供應商的股份）的員工或由供應商員工以賄賂方式，在授予合同時支付回扣。
- (4) 員工盜竊存貨：直接損失，如未能快速發現將造成很大的損失，所有具有形資產的行業都面臨風險。

2. 整理電腦犯罪保險所可能提供的保障如下：

(1) 對投保人本身之保障

- 網路中斷
- 網路勒索
- 數據恢復及重置
- 員工對數據的破壞
- 病毒或駭客對數據的破壞
- 服務癱瘓攻擊

(2) 對第三方之保障

- 個人資料侵害
- 公司資料侵害
- 外包責任或代理責任

- 任何未經授權的軟體，電腦代碼或病毒對第三方數據的污染
- 第三方數據服務癱瘓
- 竊取公司辦公地點的通行碼
- 破壞，修改或刪除數據
- 公司硬體盜竊
- 破解導致的數據洩露
- 相關法律諮詢費用和開支
- 罰款
- 公司或個人聲譽的修復
- 媒體內容責任
- 通知成本

3. AIG 相關理賠經驗

- (1) 頻率：美國電腦犯罪保險的理賠數量在 2015 年至 2016 年上半年同期理賠數增加 20%(266/318)，2014 年至 2015 年索賠數增加 24% (558/690)，AIG 預估在 2016 年索賠數將超過 1,000 件。
- (2) 數量：危機意識，理賠案件增加及不斷提高的相關法律義務，都促成電腦犯罪保險的購買需求增加。
- (3) 嚴重性：美國每年理賠準備金增加超過百萬美金，其中 2014 年至 2015 年增長 23%，2011 年至 2015 年增長 300%。

(六) 結論

目前全世界在這個領域所累積的相關經驗仍不足以提供建構合適的承保及理賠系統與機制，因此仍有下列建議可供業界進一步研究及加強：

1. 保險業對電腦及網路技術的基礎研究及了解。
2. 保險業對承保客戶事業的了解。
3. 保險業對承保客戶資訊業務及資料的管理了解。

五、綜合座談三：

議 題：客戶中心(Customer Centricity)

主持人：Mr. Marcus Taylor

Principal Officer & CEO

IAG Re Singapore Pte Ltd

主講人：Ms. Candy Yuen

Chief Executive Officer, HSBC Insurance Asia Limited

與談人：Mr. Scott Ryrie

Commercial Director, Asia-Pacific,

A.M. Best Asia-Pacific (Singapore) Pte. Ltd

與談人：Mr. Ramon Yap Dimacali

President & CEO

FPG Insurance

與談人：Dr. Tobias Farny

President & CEO

Munich RE

與談人：Mr. Hendry Yoga

Director/Chief Operating Officer

Astra Insurance, Jakarta

本座談主要分享及探討下列幾項議題：

(一) 客戶在保險價值鏈中的角色

1. 在傳統的保險思維中，保險業將自己定位成保險產品的生產者，而主要透過內部或外部的經紀通路及銀行保險通路接觸客戶，因此，保險業容易變成產品導向，僅能透過有限的通路，取得簡單的客戶資訊。

2. 而隨著時代的發展，未來保險業除將結合傳統及數位相關通路外，並將進一步與醫療、通訊、居住及購物等等系統的夥伴合作，以預測分析及大數據方式，全方面進行「客戶中心」之發展。

(二) 認識我們的客戶的新方式

1. 以香港市場現況，消費者對與保險公司的直接互動參與度非常低，市場上競爭主要朝感性方向對客戶訴求而非直接接觸，特別是利用配合「特殊事件」找尋機會。
2. 所以香港目前在產品及服務的做法大概歸納如下：
 - (1) 客戶分析部分：確定香港消費者的態度或行為的觀點和數量。
 - (2) 客戶分群：根據人口特性將客戶分成不同的群組。
 - (3) 客戶角色：深入分析客戶群。
 - (4) 客戶歷程：歸納每個細分的客戶歷程和關鍵時刻。
 - (5) 產品解決方案：重新進行產品設計，通路策略，服務體驗，促銷或優惠。

(三) 保險業在面對「客戶中心」潮流將面臨之挑戰

主要在於如何將客戶認知觀點轉化為有形保險解決方案，重點在保險公司如何解決客戶以下的主要問題：

1. 認知：客戶是否意識到需要保險？客戶是否意識到您滿足他或她需求的能力？
2. 聯繫：客戶喜歡保險公司如何與他或她溝通？
3. 提案：這對我有什麼好處？(WIIFM)
4. 降低誤會：人壽保險昂貴，複雜等。
5. 時機：什麼時候是觸發保險的機會？
6. 產品：什麼產品將滿足客戶的需求（方便，靈活，價

格合理)？

(四) 將數據轉化為客戶認知進而採取行動的方式

針對要達成以客戶為中心，市場上並沒有一個單一的解決方案能夠完全做到，因此要消除與您定位的客戶不相關的內容，在產品上，將客戶個別承保範圍，付款條件及選項納入設計，在通路上，考慮納入電子通路，自助程度及主動或被動喜好，另外考慮客戶特質進行保費折扣，生活形態搭配及廣告安排的行銷安排。

(五) 結論

以客戶為中心將提供公司及所有利益相關者長期價值，公司可以由建立客戶定位，進行通路規畫，提昇客戶體驗及建立客戶認知四個客戶策略的運用，達到改善客戶產品組合，降低客戶購買成本，提高產品滲透比率，增加交叉銷售機會，增加客戶品牌忠誠及降低客戶維持成本的目的。

六、分場綜合座談一(壽險)：

議 題：銷售一種新的生活型態 - 新壽險模式(Selling a healthy lifestyle – the new life insurance model)

主持人：Mr. Benjamin Ang

Digital Editor

Asia Insurance Review

主講人：Mr. Low Kok Keong

Head of AIA Vitality Partners and Platform Management

AIA International Limited

與談人：Ms. Lai, Yu-Jin (Jean)

Senior Vice President

Taiwan Life Insurance Co

與談人：**Mr. Ryan Charland**

President & CEO

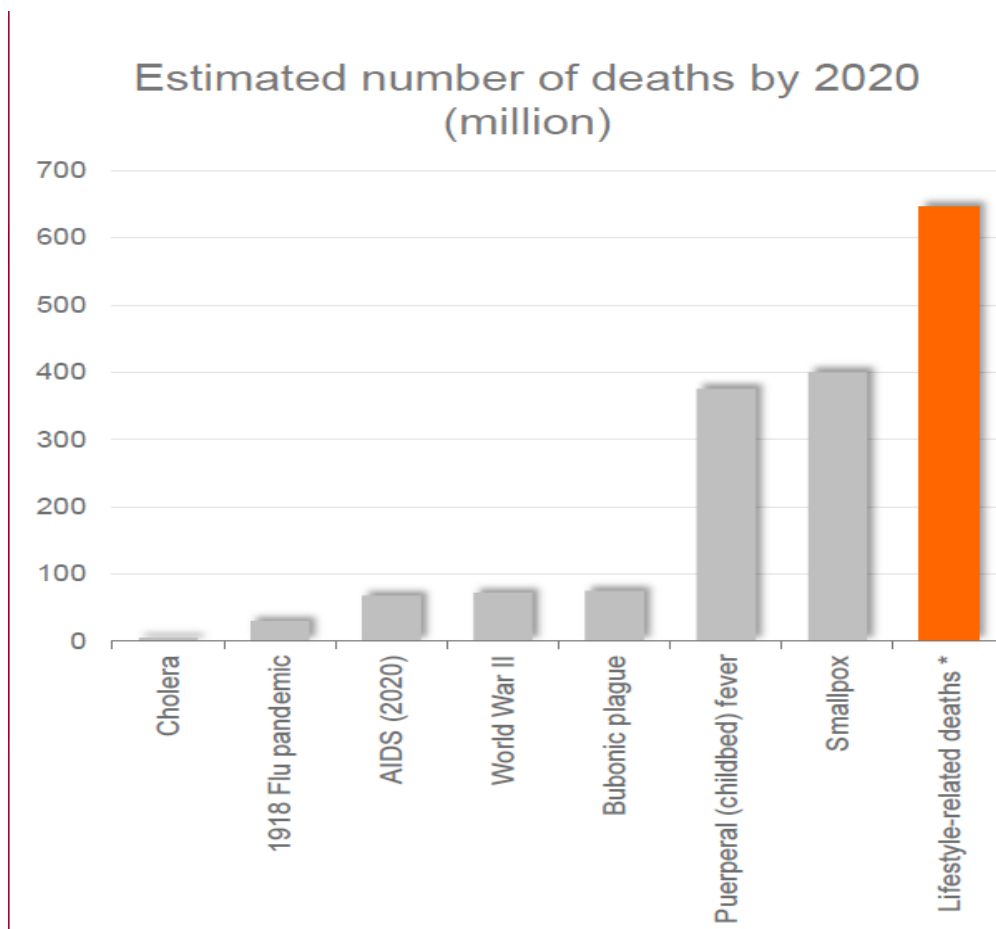
Manulife Insurance Co (Phils) Inc.

與談人：**Dr. Christoph E. Nabholz**

Head R&D Life & Health

Managing Director, Swiss Re

(一) 由於全球人口的快速老化，健康照護的費用也隨之大幅成長，而不良的生活型態和方式，也對全球性的健康產生了負面的影響。



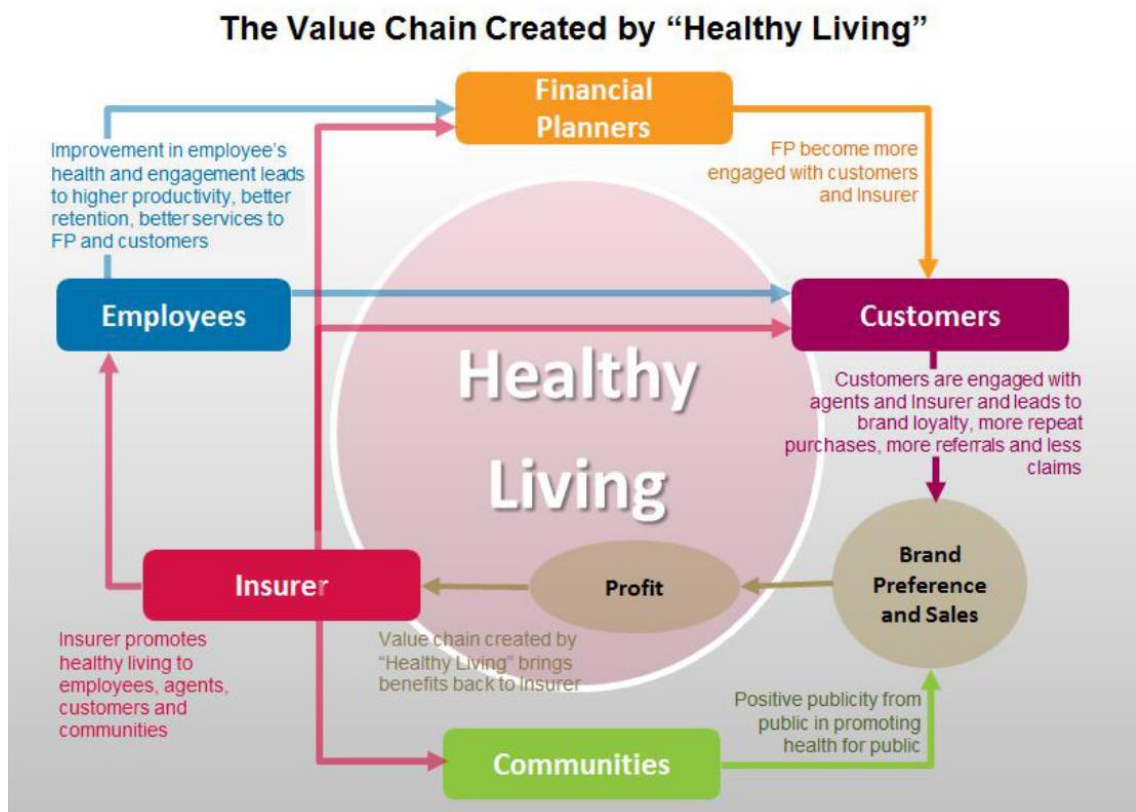
(二) 人們之所以沒有採取行動去進行預防性的照護，以及採用更健康的生活方式，主要導因於下列因素：

1. 缺乏對不同生活方式的功效和差異性的足夠資訊；
2. 對自己的能力和健康狀態過度樂觀；
3. 對健康生活型態的未來回饋予以低估，而對今日所付出的辛苦代價又過於高估。

所以如何利用行為經濟學使得人們活得更加健康，就成為壽險業者所需要思考的重大議題。

(三) 健康生活方式所創造的價值鏈

保險業者對員工、業務員、客戶及公眾推廣健康生活方式所創造的價值鏈，將會為保險業者帶來更多的回饋與利益，包括品牌的忠誠度、更多商品的購買、更多客戶的轉介，以及更少的理賠支出。

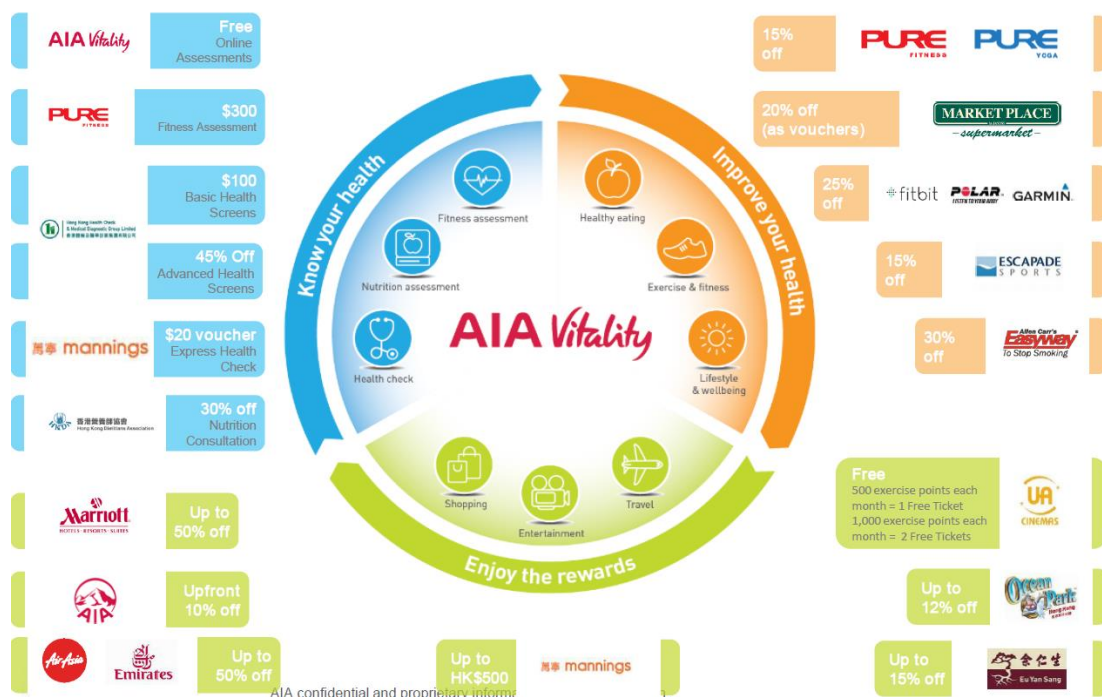


(四) AIA Vitality 健康程式計畫

AIA Vitality 健康程式計畫結合了許多夥伴商店共同提供健康回饋，來協助促成保戶達成更健康生活方式的目標，這些夥伴商店主要可分為三大類：

1. 如何了解自我健康：如健康檢查、營養評估及健身評估。
2. 如何改善自我健康：如健康飲食、運動健身及生活方式與健康生活。
3. 享受回饋：如購物、娛樂和旅行。

Wellness Program with Reward Partners



持有符合資格的 AIA 友邦香港保單即可成為會員，另投保保險計劃才享有保費折扣。

投保 AIA 健康系列旗下的保險計劃，首年保費可高達 9 折。其後每個續會年度，隨著使用「AIA Vitality 健康程

式」獲取積分之高低，優惠最高可達 85 折。

獲得積分方式：

(1) 健身配置：根據使用裝置(Garmin、Fitbit、小米等)不同，有不同累積方式：

➤ 每日 7,500–12,499 步，可獲得 50 積分。

➤ 每日 12,500 步以上，可獲得 100 積分。

(2) 戒煙 3 個月後完成非吸煙者網上聲明，可獲得 1,000 積分。

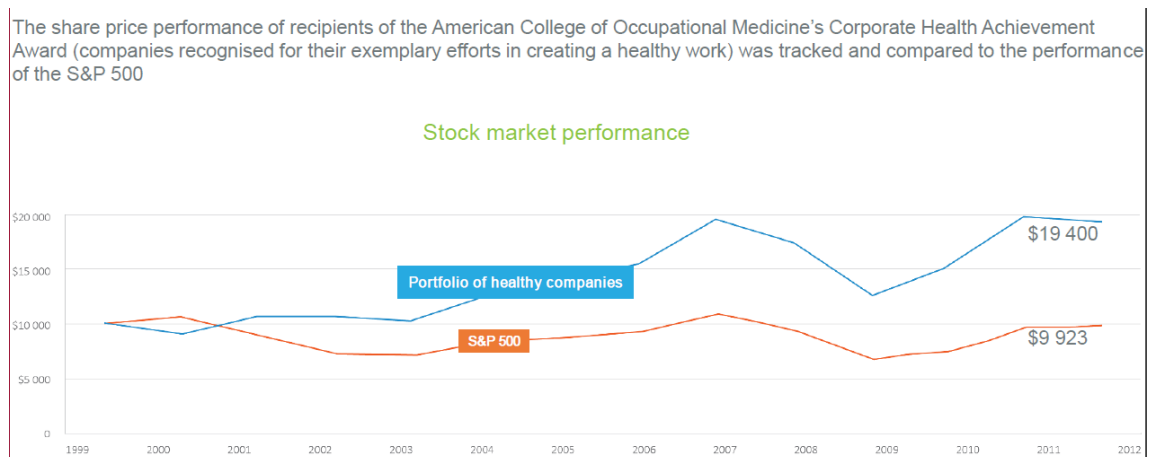
(3) 於特定商店消費或健身房健身。

(4) 參加大型運動賽事。

(五) 健康計劃績效成果

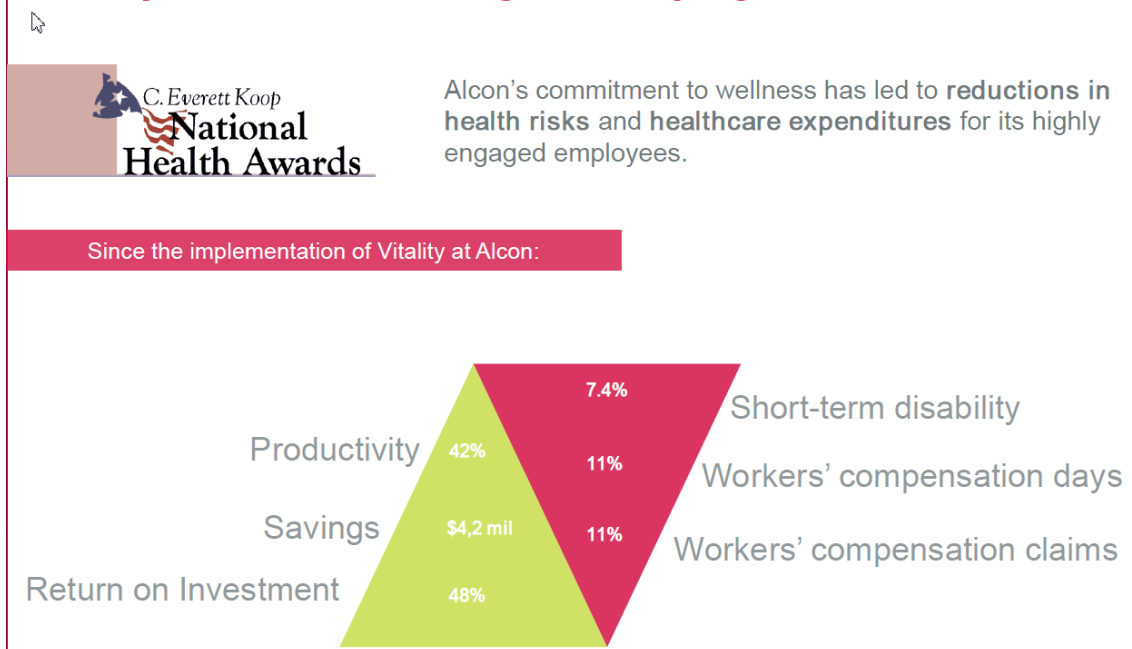
1. 健康計劃不僅使得員工更加健康，減少錯誤，也提升了員工的生產力和工作績效。

2. 採行健康計畫的公司股價較其他公司有更高的表現。



3. 以 Alcon 愛爾康公司為例，該公司採行健康計畫後，不僅在員工的健康風險和醫療費用支出上大幅的降低，員工的產值和公司的投資報酬率也大幅的上升。

Example of Wellness Program Reaping Results



七、分場綜合座談一(產險)：

議 題：保險於災後救濟的角色- 日本產險業的倡議行動
(The role of insurance in disaster relief operations)

主持人：Mr. Thomas Kessler

Head of Southeast Asia and East Asia, Director,
Global Partnerships
Swiss Reinsurance Company Ltd.

主講人：Mr. Kazumasa Fukada

Managing Director
The General Insurance Association of Japan

與談人：Ms. Utako Saoshiro

Senior Financial Sector Specialist
International Finance Corporation (IFC), The World
Bank Group

與談人：Mr. Raphael, C. P. Lin

Senior Vice President

Fubon Insurance Co., Ltd.

與談人：Mr. Richard Nigel Crese Austen

CEO

Asia Reinsurance Brokers Pte Ltd

與談人：Mr. Augusto P. Hidalgo III

Chairman

Philippine Insurers and Reinsurers Association

日本損害保險協會(The General Insurance Association of Japan，以下簡稱 GIAJ) 即日本的產物保險同業公會。講者深田先生代表該協會就日本保險業於災後救濟所扮演的角色於東亞保險會議簡報。深田先生表示，面對天然災害，日本產險業者有著自許的使命：「以保險為促使民眾重新站起來的力量」，近期執行了多項的倡議行動：

(一) 強化災後復原力

1. 防災減災宣導。
2. 住宅地震保險宣導。

(二) 加速生活重建

以快速且合理的理賠促進災後迅速重建。

以下就各項倡議行動詳細介紹：

(一) 強化災後復原力

1. 防災減災宣導

日本保險業、政府官方和學界持續合作投入各項

防災減災計畫，逐漸形成一個強化災後復原力社群，由 GIAJ 統籌以各地災害潛勢為導向的各項防災與減災宣導活動。

2. 住宅地震保險宣導

(1) 住宅地震保險宣導工作

就住宅地震保險的宣導工作，GIAJ 訴求該保險是震災後自救最有效且實用的工具，主要宣導內容包括：

- **媒體公關活動**：2016 年以活動主題-地震險是民眾重新站起的力量(Earthquake insurance as the driving force for people to stand up again)，以主視覺畫面(如下圖)，於網路、電視、廣播、報紙媒體刊登或播放廣告，另印製海報及宣導手冊等廣為宣傳。



- **面對面講座**：於全國各地方行政單位舉辦講座，直接面對群眾說明投保地震險的好處。

(2) 提高住宅地震險投保率

截至 2016 年 3 月，日本住宅地震險投保率已達 29.5%，投保件數達 1,694 萬件，另於 2015 年度，自願於住宅火險保單勾選加保地震險者達 60.2%。

(二) 以快速且合理的理賠加速災後重建

1. 日本住宅地震保險制度簡介

(1) 保障特色

日本住宅地震保險制度提供統一保障內容、統一費率，以及由產險業者負責保單銷售及理賠處理。

(2) 危險分散機制

日本住宅地震保險制度係由政府、產險業者及日本地震再保險公司 (Japan Earthquake Reinsurance ; JER) 共同分擔其危險分散機制之責任。截至 2016 年 4 月 1 日，分別之承擔責任限額及所占比例分別如下，其中由政府承擔大部分的責任，高達 97.26%：

	承擔責任額(JPY)	比例
產險公司	398,000,000	0.35%
JER	2,700,000,000	2.39%
政府	109,902,000,000	97.26%
總計	113,000,000,000	100.00%

2. 日本住宅地震保險理賠處理措施

日本 GIAJ 在住宅地震保險制度中，有關理賠處理及損害認定標準上，扮演中央統籌的角色。

(1) 平時準備：

GIAJ 訂定「地震保險理賠查勘綱要」，俾利全體產險業者於震災後有所依循，並依該綱要規劃相關演練及訓練課程請業者參與。

(2) 災後應變：

GIAJ 於震災後設立中央及地方各層級的「地震保

險理賠對策本部」，並實施理賠特別措施，以簡化查勘作業加速理賠，同時積極主動接洽保戶，提醒申請理賠。

A. 理賠特別措施(Specific Measures for Payment)

- a. 由 GIAJ 製作並分享災區所有產險公司保戶的名冊；
- b. 以空照及衛星圖資劃分全損區域 (適用於海嘯及地震引起的火災大面積損失，運用於 2011 年 311 東日本大地震)；
- c. 簡化損害查勘流程(例如：由保戶提供自行查勘報告，主要運用於 2016 年熊本地震)。

B. 積極接洽保戶，提醒申請理賠

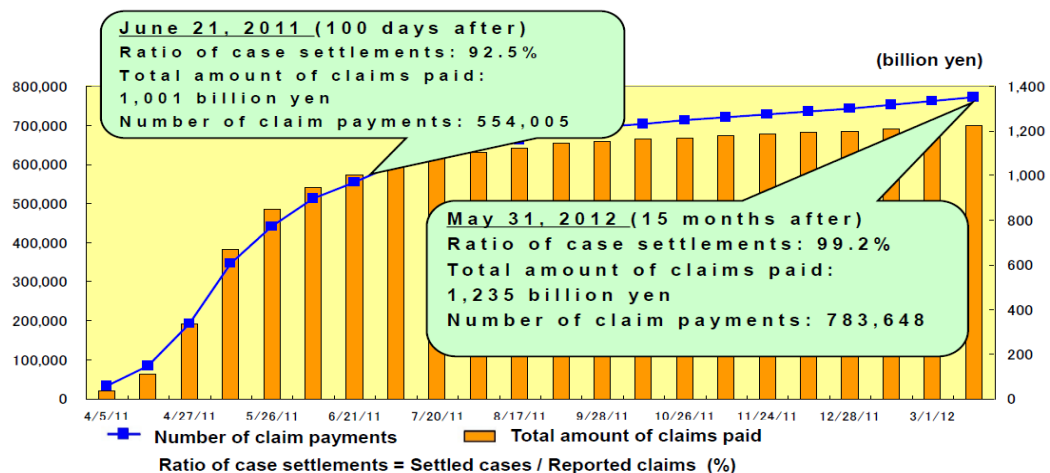
由產險公司主動接洽保戶請其提出理賠申請，另於災民收容所透過海報及傳單等，或透過網站，提供理賠處理相關資訊。

C. 對於受災保戶提供續保及保費支付緩衝期。

(3) 日本震災理賠處理經驗

A. 2011 年 3 月 11 日東日本大地震

311 地震日本產險業於短時間迅速賠付大量災損案件，達成了使民眾快速重建的目標：



GIAJ 歸納其因，發現除了因為各產險公司皆依循前述(以產險業為一體的)GIAJ 災前準備及災後應變計畫，更因為各公司不約而同地全體動員，上下一心共同執行災後緊急應變計畫，且無論是總公司或分公司層級，皆調遣大量人力至理賠部門協助，以加速賠付作業。

B. 2016 年 4 月 14~16 日熊本地震

2016 年 4 月發生於熊本一連串震度達 6~7 級的地震，所造成的住宅損失是繼 2011 年 311 地震之後次高者。截至 2016 年 8 月 31 日，求償件數約 26.3 萬件，完成賠付比例約 98.3%，累計理賠金額達 3,573 億日圓。

C. 因應 311 地震與熊本地震，產險業者理賠方式之比較

a. 311 地震因地震引起海嘯及火災，故以空照及衛星圖資劃分全損區域，適用於大面積損失；而熊本地震並未引起海嘯，並為實施共同調查，仍以人力進行現地查勘作為理賠與否的依據。

b. 無論是共同調查或現地調查，GIAJ 及產險業者皆特別注重服務態度，因此前揭兩次地震幾乎未發生客訴的情形。

八、分場綜合座談二(壽險)：

議 題：高齡人口與健康-高齡人口壽險運作之影響(Ageing populations and health – The impact of the ageing population on life insurance operations)

主持人：Mr. Sivam Subramaniam

Editor-in-Chief

Asia Insurance Review

主講人：Ms. Kitty Ching

Executive Vice President

Cathay Financial Holding Co., Ltd

與談人：Mr. Ravinder Singh

General Manager, Life & Health Division, South & South East Asia

Hannover Re Malaysian Branch

與談人：Mr. David Alexander

Chairman, Task Force on Health Care Reform, The Hong Kong Federation of Insurers

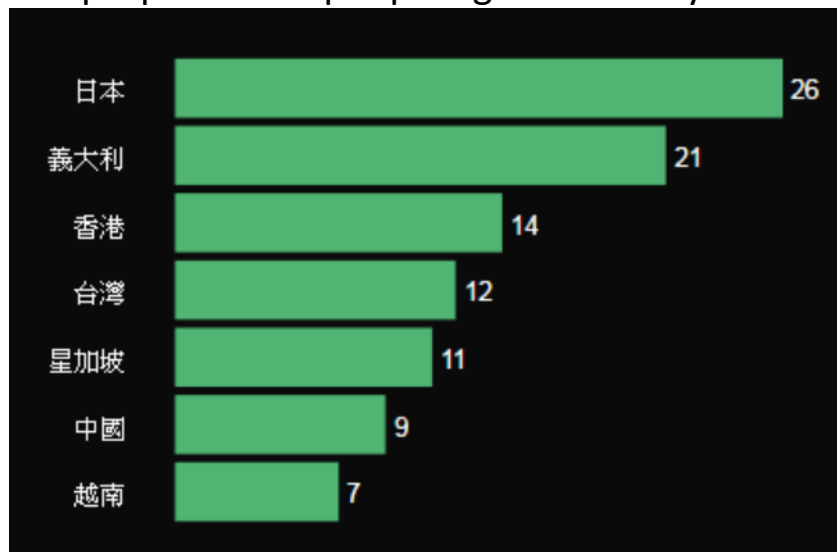
Head of P&C Reinsurance, Hong Kong & Taiwan, Swiss Reinsurance Ltd

本場次主題是由我國國泰人壽金副總負責主講，講題為「人口老化對人壽保險運作之影響」，報告內容主要包含「人口老化趨勢」、「人口老化的影響」、「保險業的挑戰」、

「保險業的機會與對策」及「結論」等五部分。

- (一) 何謂高齡化社會？一般來說 65 歲以上的人口有 7%-14% 的社會就稱為高齡化的一個社會(Ageing society)，而如果 65 歲以上的人口比例達到 14%-21%時即稱為高齡社會(Aged society)，如果比例在 21%以上的話，就已達到超高齡社會(Hyper-aged society)，依目前各國 65 歲以上的老年人口占比來看，日本跟義大利都已經達到超高齡的社會狀態，義大利的人口每五個就有一個老年人，日本更是每四個人中就有一位老年人，華人世界的幾個主要地區或國家如香港、新加坡、中國及台灣也都已經到達高齡社會，即便是東南亞的越南也已經邁向高齡化社會；由此可見，人口老化是全球人口發展的一個趨勢。

The proportion of people aged over 65 years.



- (二) 人口老化是全球人口發展的趨勢為眾人所知，而在亞洲的國家尤其嚴重，依據聯合國在 1960 年的統計資料中，亞洲 65 歲以上的人口占全球老年人口約 41.6%、歐洲 34.6%、美洲 17.3%，到 2010 年時，亞洲老年人口提高到 53.6%、歐洲 22.8%、美洲 16.2%，聯合國預估到 2060 年

時，亞洲 65 歲以上的老年人口占全球老年人口將達 60.7%、歐洲將下降到 11%、美洲 16.3%，從上面的統計資料來看，老年化議題影響最大的地區為亞洲。

(三) 而在人口老化的速度上又以台灣在全球中是最快的，台灣估計在 2018 年將邁入高齡社會，在 2026 年將成為超高齡社會，預計在 2050 年的時候台灣老年人口將達 36.5%，台灣除了面臨人口快速老化的狀況外，隨著醫藥技術的進步及生活水準的提高，國人的平均壽命也因而逐漸延長，在 2013 年的統計中，台灣男性的平均餘命為 76.7 歲，女性為 83.3 歲，預計到 2061 年時男性將達 81 歲，而女性則將達到 87.7 歲，隨著台灣人民平均餘命的延長，民眾應該至少要準備健康跟財富這兩樣東西，因為隨著年齡的增長，所需要的醫療資源相對增多，故除了相關的保險如全民健康保險或一般商業保險外，尚須要有一定的經濟能力才能支應相關的開銷；台灣人口老化除了平均餘命延長的原因外，另一個主要原因為少子化，台灣少子化的問題導致人口結構老化的情況更為加劇，據統計自 2000 年起台灣的出生率逐年下降，總生育率從 1.68% 到 2010 年時降到 0.9%，生育率為全球最低，高齡經濟依賴子女的程度越來越高，以子女奉養為主要經濟來源，再來則是政府救助或津貼，少子化及高齡化社會將導致高齡照顧人力不足且社會保險的財務也將面臨極大的壓力，對家庭及社會都將造成沉重負擔。

(四) 退休生活所需的來源主要可分三個層次，第一層為社會保險，第二層為從事工作所累積的職業退休金，第三層為個人所自存的退休金，假設以 60 歲為退休年齡，每年的生活費用估計 50 萬元，平均餘命為 80 歲來看的話，

每人至少需準備 1,000 萬元的退休準備金；隨著少子化及人口老化，產生老人與青壯年人口比例失衡的情況越來越嚴重，以第一層社會保險來說，政府的負擔將越來越重，也將導致必須面臨延長退休年齡及相關退休金制度改革的狀況。

- (五) 人口高齡化所造成的影響將產生醫療資源使用高，隨著醫療科技進步，國人的壽命延長，也產生了不健康的存活期間也更長了，因而老年醫療費用的負擔也增加，依據 2011 年台灣衛福部的統計，65 歲以上的人口僅占 11%，然而醫療費用卻占全體的 33%，另一方面高齡化也衍生長照需求增加的情形，到 2025 年全台失能人口將突破 100 萬人。
- (六) 保險業所面臨的挑戰為在伴隨著人口老化的問題，生存型保險商品將成為未來市場的主流，保險公司高估未來死亡率將造成保費收取不足，另外醫療理賠風險的錯估也將導致保險公司承重的負擔，隨著人口老化加上少子化的因素，全民健康保險在財務壓力下，勢必縮小保障範圍，而這些醫療成本將轉嫁到商業保險，目前政府長照政策在照護人力、產業定位、產業發展及補助制度等議題的配套不足，這也造成保險業在長期照護的相關保險推展上面臨挑戰。
- (七) 保險業在高齡化及少子化的社會中發展的契機，在保險業可結合健康管理規劃保險商品，藉由健康管理可以管控理賠風險，國外跟台灣都有實證顯示搭配健康管理有效降低醫療費用跟非必要急診的比例，另外亦可推出特定族群如三高(高血壓、高血糖、高血脂)的專屬保單，以

及發展未來的保險趨勢—長期照護保險。

九、分場綜合座談二(產險)：

議 題：再保險公司作為創新的合作夥伴 Reinsurers as Partners in Innovation

主持人：Mr. Lao Dong (Duncan)
Deputy General Manager
China Taiping Insurance (Macau) Company Limited

主講人：Mr. Axel Fuerderer
Head of Business Development, NL Greater China
Munich Reinsurance Company Beijing Branch

與談人：Mr. Andrew Mak
Deputy Head of Underwriting Peak Re

與談人：Dr. Oran Vongsuraphichet
Chief Executive Officer
Thai Reinsurance Public Company Limited.

與談人：Mr. Michael Owen, FCAS
Managing Director
Guy Carpenter and Company

與談人：Mr. Karl-Heinz Jung
Head, Market II (Japan, Korea, SEA, India, Middle
East and Turkey)
Asia Capital Reinsurance Group Pte Ltd

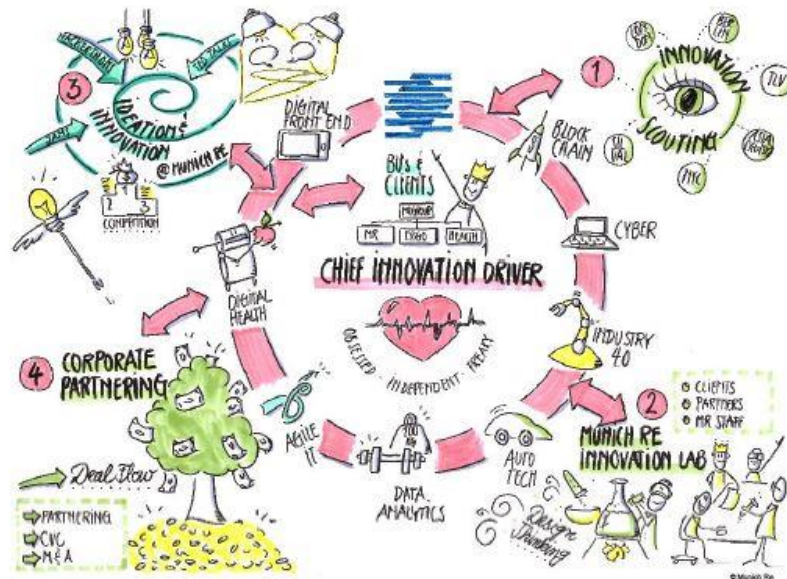
再保險人能不能成為強有力的創新合作夥伴？答案是肯定的，而現在正是創新的時機，再保險人將支援業務

夥伴，並與業務夥伴共同合作，掌握創新趨勢，創造機會與面對挑戰。

(一) 主要創新趨勢，給予保險人及再保險人創造機會與挑戰

主要創新趨勢	機會與挑戰	
1. 數位化及新科技(例如互聯網、無人機、自動化汽車等)對風險前景的衝擊。	機會	1. 新的風險(例如網路、營業中斷、聲譽等)。 2. 連結保險預防性服務的產品。
	挑戰	1. 減低風險頻率。 2. 新的風險頻率。
2. 以前無法獲得的大量資料及複雜的分析方法(例如大數據)。	機會	1. 改善風險選擇和定價。 2. 對於資料擁有者的長期優勢。
	挑戰	如果資料和方法還沒掌握時，有逆選擇的危險。
3. 關於產品的設計、服務及數位銷售，改變合作夥伴的預期及行為。	機會	獲得高效的客戶，以及透過新的市場和銷售管道改善自留。
	挑戰	須要新的能力，與當前體系競爭。
4. 數位市場的進入者(例如大量的互聯網、金融科技、保險科技)建立新的分銷管道。	機會	公司合作的機會
	挑戰	中斷的風險

(二) 創新圖示如下：



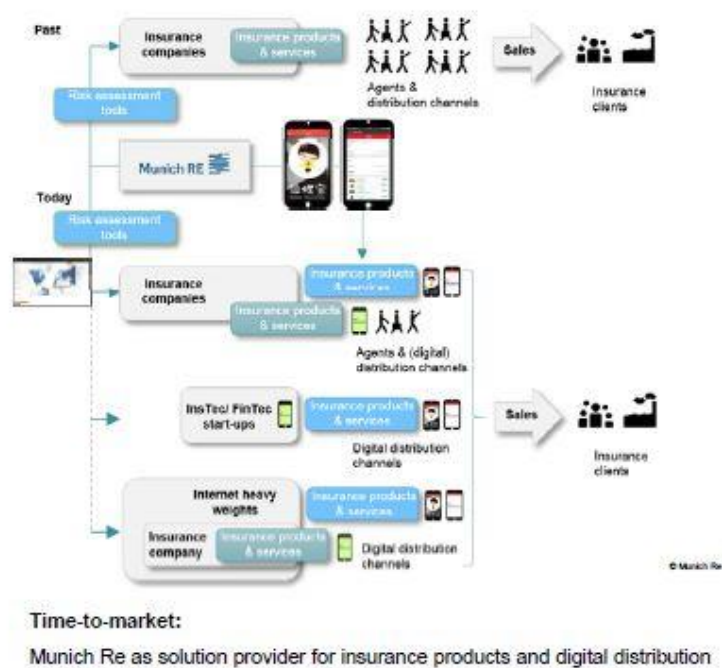
(三) 慕尼黑再保與業務夥伴一起工作

1. 創新基礎設施

- (1) 創新實驗室：慕尼黑再保人員、商業夥伴、合作團隊、計畫團隊及偵察事件。
- (2) 創新偵察：探索趨勢，建立網絡，慕尼黑再保險公司積極參與全球创新中心(倫敦、特拉維夫、矽谷、柏林、北京、紐約...)，透過與知名的合作夥伴關係獲取相關的創新生態系統。
- (3) 創新思維：創新實驗室為業務合作夥伴提供創意，業務合作夥伴可以獲得新產品開發方法(例如設計思維)。
- (4) 公司合作：與相關商業夥伴建立合作夥伴關係。



2. 創新領域：包括新保險產品、新業務模式、新客戶與需求及新風險相關服務，支援業務夥伴。



3. 創新促進因素：數據分析、靈活運用 IT 等。

第四章 心得與建議

- (一) 亞洲經濟持續的成長，已非新鮮的事，而各國公佈的數字，更表明了保險業具有潛在的發展潛力，每個成員國報告當地的壽險和產險市場，都有顯著的成長，例如印尼、柬埔寨、菲律賓等國的成長令人驚豔。在產險市場的成長，大部分是由汽車保險所貢獻，於壽險市場，銀行保險則證明是一個強大的行銷管道，已接近該地區的許多壽險代理人的努力。另外各國代表也都簡要分享了當前的市場條件和一些計畫，未來亞洲保險市場的發展趨勢，仍將處於持續成長的前景。
- (二) 英國脫歐這項決定確實令全球經濟產生恐慌，先不探究脫歐是否對英國利大於弊，抑或相反，脫歐衍生出的許多問題需要長時間討論與解決，以及脫歐所耗費之巨大經濟損耗等，皆是讓人不敢想像。

許許多多的協議需要討論去留，對於最嚴重的問題莫過於 Passporting 這項權利，假如英國不去交涉讓利保留此項權利，喪失這項權利將撼動長久以來的金融城，因為亞洲許多大型企業大部分都是以倫敦為海外總部，藉此進入歐盟市場，如喪失此權力，其原本之目的將背道而馳，然而法國此時卻大力向這些大型企業招手，並打著官方語言將可以英語為主，試圖營造新的金融城取代長久以來的倫敦，無不讓英國腹背受敵。並有另一項研究指出，脫歐將使英國產生人才斷層，特別是英國金融產業，來自歐盟國的高階專業人員所占比重最高，且有 61% 歐盟移民的學位比英國專業人口 34% 還高，此意謂著英國脫歐將使人才產生缺口。另有一項數據來自於

Google 搜尋引擎統計，脫歐之後取得愛爾蘭護照在 Google 搜尋關鍵字正被大量搜尋、成為 Google 搜尋中的新熱門項目，而這些搜尋行為更都集中在英國地區。

不可否認的是脫歐為英國全民公投之結果，只能尊重民意，對於新上任首相德蕾莎·梅伊只能試圖找尋損失最小化的折衷途徑，讓英國能夠繼續興盛繁榮。

- (三) 雖然我們可以預見有關電腦網路相關的風險持續增加，但是目前全世界在這個領域所累積的相關經驗仍不足以提供建構合適的承保及理賠系統與機制，保險業應透過持續累積經驗，因應未來電腦網路犯罪保險發展之需求。

隨著電腦網路持續快速發展，客戶的交易習慣與生活型態也快速改變，目前的客戶關係維護不再僅針對基本資料，而是包括社群經營，大數據，醫療資訊等等持續納入，保險業應該加速相關投入，以因應未來的競爭及發展。

- (四) 高齡化社會的衝擊將導致社會結構的改變，經濟發展的方向與趨勢也將與以往不同，這樣的改變除了個人首當其衝外，政府也將面臨極大的挑戰，財政負擔將使得政府其他的預算受到排擠，近來政府規劃的長照 2.0 也因為財源吵得沸沸揚揚的，所以就保險業來說，這反而是一個發展的契機，在四大基金面臨破產的氛圍下，民眾將無法完全期待政府在長期照護政策中提供充分的照護保障，故保險業者可針對政府的長照政策，發展相關保險商品，提供不同的商品組合以符合不同個人的長照需求。
- (五) 參考日本震後理賠處理經驗，均由各產險公司主動從受理案件至給付保險金進行一系列作業。其理賠進度迅

速，除可歸因各產險公司依循其公會所制定的理賠相關規範，更因各公司皆主動內部動員，齊心執行各公司災後緊急應變計畫，無論是總公司或分公司層級，皆調遣大量人力至理賠部門協助，方得以加速賠付作業。

此外，即使日本產險業曾實施共同調查以空照及衛星圖資劃分全損區域，但僅適用於海嘯及地震引起的火災大面積損失；就單純因地震震動而損壞的標的物，或小區域損失，則仍需仰賴各公司主動自行派員至現場個別查勘。

(六) 金管會鼓勵保險業者設計具有外溢效果的保險商品與 AIA Vitality 健康程式計畫，可說是有著相同的目標及異曲同工之成效，更可達成保戶及保險公司雙贏之成果：

1. 就保戶而言：

- (1) 可誘使保戶多出門運動，重視自身的健康管理，而規律的運動習慣，不僅可以提升保戶自身的健康，還可以用更便宜的保費購買相同的保障。
- (2) 除了可以更優惠保費購買商業保險之外，同時也會降低保戶罹患其他疾病的機率，減少其他醫療費用的支出。

2. 就保險公司而言：

- (1) 藉由保費折扣鼓勵保戶養成固定運動習慣，可以降低理賠支出。
- (2) 因為保戶多運動使得疾病的發生率降低，對於之後健康險商品設計時，可以藉由經驗分析了解運動步行對於各項重大疾病或特定傷病的影響程度，進而設計出差異化的重大疾病或特定傷病之保險商品。

(七) 東亞保險會議每二年舉辦一次，會議時間約於第四季初

左右，該期間正值保險公司洽談次年度再保險續約之際，本會議正可提供再保險公司、再保險經紀人與保險公司代表見面洽談機會，可謂是亞洲地區保險業重要的會議之一。因此，除東亞國家出席外，現在歐美等國之國際再保險公司皆推派公司高階主管參加，人數亦較以往為多，由此可見各國際再保險公司對於亞洲市場的重視程度，下（第 29）屆東亞保險會議將於 2018 年菲律賓馬尼拉舉辦，臺灣仍應持續派代表團參與此國際盛會，以獲取新的資訊與良好交流。

附錄一：第 28 屆東亞保險會議臺北代表團名冊

	姓名	服務機構	職稱
1	施瓊華	金融監督管理委員會保險局	副局長
2	賴虹文	金融監督管理委員會保險局	稽核
3	陳燦煌	中華民國保險學會	理事長
4	鄭林經	蘇黎世產物保險股份有限公司	董事長
5	熊谷真樹	明台產物保險股份有限公司	董事長
6	陳明仁	財團法人住宅地震保險基金	董事長
7	梁正德	財團法人保險事業發展中心	總經理
8	涂志佶	華南產物保險股份有限公司	總經理
9	金肖雲	國泰金融控股公司	副總經理
10	賴玉菁	台灣人壽保險股份有限公司	副總經理
11	吳素貞	蘇黎世產物保險股份有限公司	協理
12	林承斌	富邦產物保險股份有限公司	副總經理
13	沙克興	中華民國保險學會	秘書長
14	李崇憲	中華民國保險學會	副秘書長
15	陳櫻芽	富邦人壽保險股份有限公司	資深副總經理
16	蔡伯龍	中央再保險公司	副總經理
17	邱瑞利	財團法人汽車交通事故特別補償基金	副總經理
18	林金穗	富邦產物保險股份有限公司	資深副總經理
19	古育民	明台產物保險股份有限公司	資深副總經理
20	吳曉梅	蘇黎世產物保險股份有限公司	資深副總經理
21	郭鴻文	泰安產物保險股份有限公司	副總經理
22	黃益堂	中華民國產物保險核保學會	秘書長
23	吳總慰	國泰人壽保險股份有限公司	副總經理
24	陳正桐	第一產物保險股份有限公司	協理
25	林榮泰	新安東京海上產物保險股份有限公司	協理
26	郭書彬	國泰世紀產物保險股份有限公司	協理
27	林國鈺	富邦產物保險股份有限公司	協理
28	李積仁	旺旺友聯產物保險股份有限公司	高級顧問
29	鄧國榮	華南產物保險股份有限公司	專門委員
30	王振松	中央再保險公司	經理
31	賴永修	兆豐產物保險股份有限公司	經理
32	林銘宏	富邦產物保險股份有限公司	資深經理
33	黃立萍	旺旺友聯產物保險股份有限公司	經理
34	王昭文	新安東京海上產物保險股份有限公司	經理

35	卓明正	財團法人金融消費評議中心	副處長
	姓名	服務機構	職稱
36	吳為杰	財團法人金融消費評議中心	副組長
37	許哲維	財團法人保險安定基金	資深研究員
38	楊聖璋	財團法人保險安定基金	資深研究員
39	黃舜琪	國泰人壽保險股份有限公司	副理
40	蔡信智	第一產物保險股份有限公司	副理
41	楊佩瑜	財團法人住宅地震保險基金	副理
42	王永安	財團法人汽車交通事故特別補償基金	秘書
43	蔡蕎伊	泰安產物保險股份有限公司	科長
44	楊明輝	富邦產物保險股份有限公司	專員

附錄二：第 28 屆東亞保險會議議程

DAY 1 – 11 October 2016 (Tuesday)		Venue
9:00 – 19:30	Registration	Foyer, L3
10:00 – 12:00	Executive Board Meeting	2401, 2501, L1
12:00 – 14:00	Executive Board Lunch	2402, 2502, L1
14:00 – 15:00	Meeting with Chief Delegates, Speakers, Session Chairpersons and Panelists	2401, 2501, L1
17:30 – 19:30	Welcome Reception	Ballroom A – C, L3
DAY 2 – 12 October 2016 (Wednesday)		Venue
9:00 – 17:00	Registration	Foyer, L3
9:30 – 10:20	Opening Ceremony	Ballroom GHJK, L3
10:20 – 10:40	Networking Break	Foyer, L3
10:40 – 12:40	City Reports by Chief Delegates	Ballroom GHJK, L3
12:40 – 14:30	Luncheon	Ballroom A – C, L3
14:30 – 15:30	Keynote Presentation 1 <i>Topic: Brexit: Lessons for Asia</i> <u>Speaker:</u> Mr. Kent Chaplin <i>Chief Executive Officer, Lloyd's, Asia Pacific</i>	Ballroom GHJK, L3
15:30 – 16:00	Networking Break	Foyer, L3
16:00 – 17:00	Keynote Presentation 2 <i>Topic : How digital innovation can improve customer centricity</i> <u>Speaker:</u>	Ballroom GHJK, L3

	Mr. Andrew Rear <i>Chief Executive of Digital Partners, Munich Re</i>	
DAY 3 – 13 October 2016 (Thursday)		Venue
9:00 – 16:00	Registration	Foyer, L3
9:00 – 10:30	Plenary Session 1 <i>Topic : Top challenges faced by Life Insurers</i> <u>Speaker:</u> Mr. Antonio G. De Rosas <i>President and CEO, Pru Life UK</i> <u>Chairman:</u> Mr. Chris Kershaw <i>Managing Director, Global Markets, Peak Re</i> <u>Panelist:</u> Mr. Nobuyuki Muto <i>Manager, Government Relations Department</i> <i>The Dai-ichi Life Insurance Company, Limited</i> Mr. Roger Steel <i>President, New Markets and Business Development, Asia</i> <i>Sun Life Financial Asia</i> Mr. Thomas Dijohn <i>Vice-President Asia-Pacific</i> <i>dacadoo</i>	Ballroom GHJK, L3
10:30 – 11:00	Networking Break	Foyer, L3
11:00 – 12:30	Plenary Session 2 <i>Topic : Cyber Crime</i> <u>Speaker:</u> Mr. Jason Charles Kelly <i>Head of Liabilities and Financial Lines</i> <i>Greater China / Australasia, AIG Asia Pacific</i> <u>Chairman:</u>	Ballroom GHJK, L3

	<p>Dr. Chutatong Charumilind <i>Secretary General , The Insurance Premium Rating Bureau (IPRB)</i></p> <p><u>Panelist:</u></p> <p>Ms. Jenny Wu <i>Assistant Vice President, Zurich Insurance (Taiwan) Ltd.</i></p> <p>Mr. David Piesse <i>Chief Risk Officer</i> <i>Guardtime</i></p>	
12:30 – 14:30	Luncheon	Ballroom A – C, L3
14:30 – 16:00	<p>Plenary Session 3 <i>Topic : Customer Centricity</i></p> <p><u>Speaker:</u></p> <p>Ms. Candy Yuen <i>Chief Executive Officer, HSBC Insurance Asia Limited</i></p> <p><u>Chairman:</u></p> <p>Mr. Marcus Taylor <i>Principal Officer & CEO, IAG Re Singapore Pte Ltd</i></p> <p><u>Panelists:</u></p> <p>Mr Scott Ryrie <i>Commercial Director, Asia-Pacific, A.M. Best Asia-Pacific (Singapore) Pte. Ltd</i></p> <p>Mr. Ramon Yap Dimacali <i>President & CEO, FPG Insurance</i></p> <p>Dr. Tobias Farny <i>Chief Executive Asia Pacific – Greater China, Korea, Southeast Asia, Munich Re</i></p> <p>Mr. Hendry Yoga <i>Director/Chief Operating Officer</i> <i>Astra Insurance, Jakarta</i></p>	Ballroom GHJK, L3
DAY 4 – 14 October 2016 (Friday)		Venue

9:00 – 11:00	Registration	Foyer, L3
9:00 – 10:30	<p>Breakout Session 1:</p> <p><u>Life</u></p> <p><i>Topic: Selling a healthy lifestyle – the new life insurance model</i></p> <p><u>Speaker:</u></p> <p>Mr. Low Kok Keong <i>Head of AIA Vitality Partners and Platform Management AIA International Limited</i></p> <p><u>Chairman:</u></p> <p>Mr. Benjamin Ang <i>Digital Editor, Asia Insurance Review</i></p> <p><u>Panelists:</u></p> <p>Ms. Lai, Yu-Jin (Jean) <i>Senior Vice President, Taiwan Life Insurance Co</i></p> <p>Mr. Ryan Charland <i>President & CEO, Manulife Insurance Co (Phils) Inc.</i></p> <p>Dr. Christoph E. Nabholz <i>Head R&D Life & Health, Managing Director, Swiss Re</i></p> <p><u>Non-Life</u></p> <p><i>Topic: The role of insurance in disaster relief operations</i></p> <p><u>Speaker:</u></p> <p>Mr. Kazumasa Fukada <i>Managing Director, The General Insurance Association of Japan</i></p> <p><u>Chairman:</u></p> <p>Mr. Thomas Kessler <i>Head of Southeast Asia and East Asia Director, Global Partnerships Swiss Reinsurance Company Ltd.</i></p> <p><u>Panelists:</u></p> <p>Ms. Utako Saoshiro</p>	<p><u>Life</u></p> <p>2601, 2602, 2701, 2702, L1</p> <p><u>Non-Life</u></p> <p>2603, 2604, 2703, 27014</p>

	<p><i>Senior Financial Sector Specialist, International Finance Corporation (IFC), The World Bank Group</i></p> <p>Mr. Raphael, C. P. Lin <i>Senior Vice President, Fubon Insurance Co., Ltd.</i></p> <p>Mr. Richard Nigel Crese Austen <i>CEO, Asia Reinsurance Brokers Pte Ltd</i></p> <p>Mr. Augusto P. Hidalgo III <i>Chairman, Philippine Insurers and Reinsurers Association</i></p>	
10:30 – 11:00	Networking Break	Foyer, L3
11:00 – 12:30	<p>Breakout Session 2:</p> <p><u>Life</u> <i>Topic: Ageing populations and health – The impact of the ageing population on life insurance operations</i></p> <p><u>Speaker:</u> Ms. Ching Hsiao Yuan (Kitty) <i>Executive Vice President, Cathay Financial Holding Co., Ltd</i></p> <p><u>Chairman:</u> Mr. Sivam Subramaniam <i>Editor-in-Chief, Asia Insurance Review</i></p> <p><u>Panelists:</u> Mr. Ravinder Singh <i>General Manager, Life & Health Division, South & South East Asia Hannover Re Malaysian Branch</i></p> <p>Mr David Alexander <i>Chairman, Task Force on Health Care Reform, The Hong Kong Federation of Insurers</i> <i>Head of P&C Reinsurance, Hong Kong & Taiwan, Swiss Reinsurance Ltd</i></p> <p><u>Non-Life</u> <i>Topic: Reinsurers as Partners in Innovation</i></p> <p><u>Speaker:</u> Mr. Axel Fuerderer <i>Head of Business Development, NL Greater China</i></p>	<p><u>Life</u> 2601, 2602, 2701, 2702, L1</p> <p><u>Non-Life</u> 2603, 2604, 2703, 2704, L1</p>

	<p><i>Munich Reinsurance Company Beijing Branch</i></p> <p><u>Chairman:</u> Mr. Lao Dong (Duncan) <i>Deputy General Manager, China Taiping Insurance (Macau) Company Ltd.</i></p> <p><u>Panelist:</u> Mr. Andrew Mak <i>Deputy Head of Underwriting, Peak Re</i></p> <p>Dr.Oran Vongsuraphichet <i>Chief Executive Officer , Thai Reinsurance Public Company Ltd.</i></p> <p>Mr. Michael Owen, FCAS <i>Managing Director, Guy Carpenter and Company</i></p> <p>Mr. Karl-Heinz Jung <i>Head, Market II (Japan, Korea, SEA, India, Middle East and Turkey), Asia Capital Reinsurance Group Pte Ltd</i></p>	
12:30 – 14:30	Luncheon (for Board Members and Regulators)	2402, 2502, L1
	Luncheon (for all participants)	Ballroom A – C, L3
14:30 – 16:00	EAIC General Business Meeting	2401, 2501, L1
14:30 – 18:00	Closing Ceremony City Rehearsal (15min / city)	Ballroom GHJK, L3
16:00 – 17:30	EAIC Young Insurance Practitioners Workshop	2401, 2501, L1
18:30 – 23:00	Banquet and Closing Ceremony	Ballroom GHJK, L3
DAY5 – 15 October 2016 (Saturday)		
Whole Day	Golf (Optional)	
	Post Congress Tour (Optional)	

附錄三：CITY REPORT -- TAIPEI

**28th EAST ASIAN INSURANCE CONGRESS
CITY REPORT -- TAIPEI**

Chief Delegate: Cheng-Te Liang

October 11 ~ 15, 2016

Macau

Content

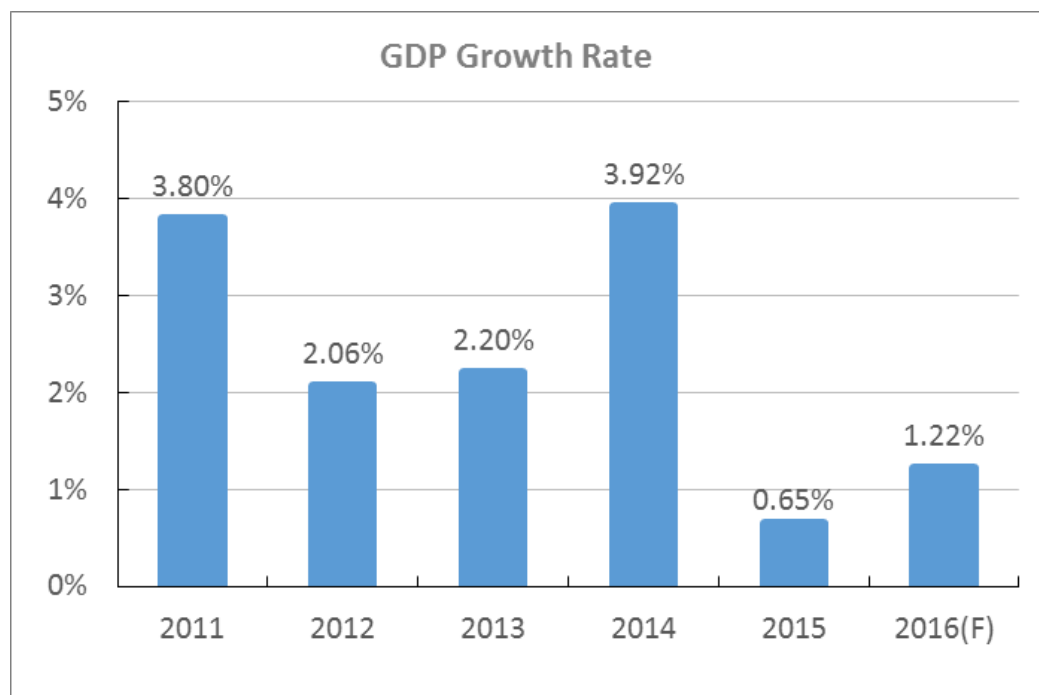
<u>1. Taiwan's Economy Overview</u>	64
<u>Economic Growth</u>	64
<u>Unemployment Rate</u>	65
<u>Consumer Price Index (CPI) Growth</u>	65
<u>GDP per capita</u>	66
<u>2. Introduction to the Taiwan Insurance Market</u>	67
<u>Overview</u>	67
<u>Performance of Non-life Insurance</u>	68
<u>Performance of Life Insurance</u>	72
<u>3. Major Market Developments and Milestones</u>	76
<u>Regulatory Reform</u>	76
<u>Challenges and Future Outlook</u>	78

1. Taiwan's Economy Overview

With the slowdown in the growth of China and the global financial turmoil, the global economic outlook has softened. In Taiwan, consumption and international trade play the major factors for the economic growth.

Economic Growth

Due to continued weakness of exports and sluggish domestic investments in 2012 and 2013, the economic growth rate represented 2.06% and 2.20%. The temporary growth in 2014 of 3.92% was mainly due to the plunge of crude oil price, raising the household disposable income. However, due to the sluggish demand for Taiwanese exports and the lower domestic demand have hamper the economic activity in 2015 and the outlook for 2016.



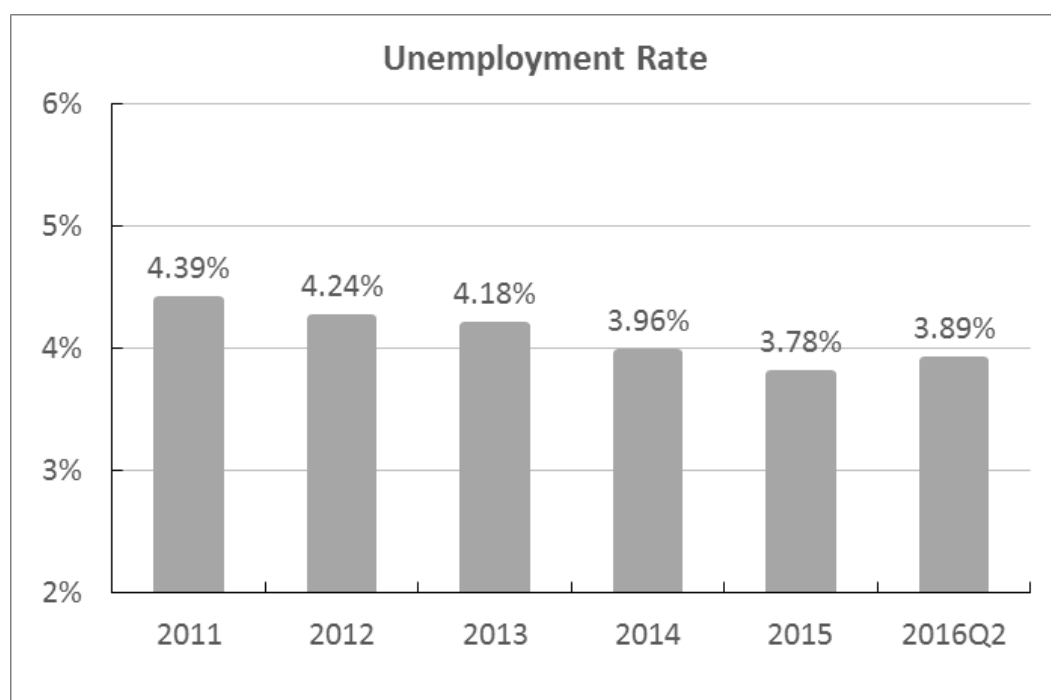
Resource: Directorate-General of Budget, Accounting & Statistics, Executive Yuan, R.O.C. (Taiwan);

Website: www.stat.gov.tw

Unemployment Rate

Due to the momentum of the recovery of economic conditions and a series of labor force development programs carried out by the government, the unemployment rate decreased since 2010.

As the statistics illustrated, the unemployment rate improved with a steady pace in the past two years. In 2015, the unemployment rate decreased to 3.78%. The slightly increase in unemployment rate in 2016 reflects the economic slowdown since 2015.



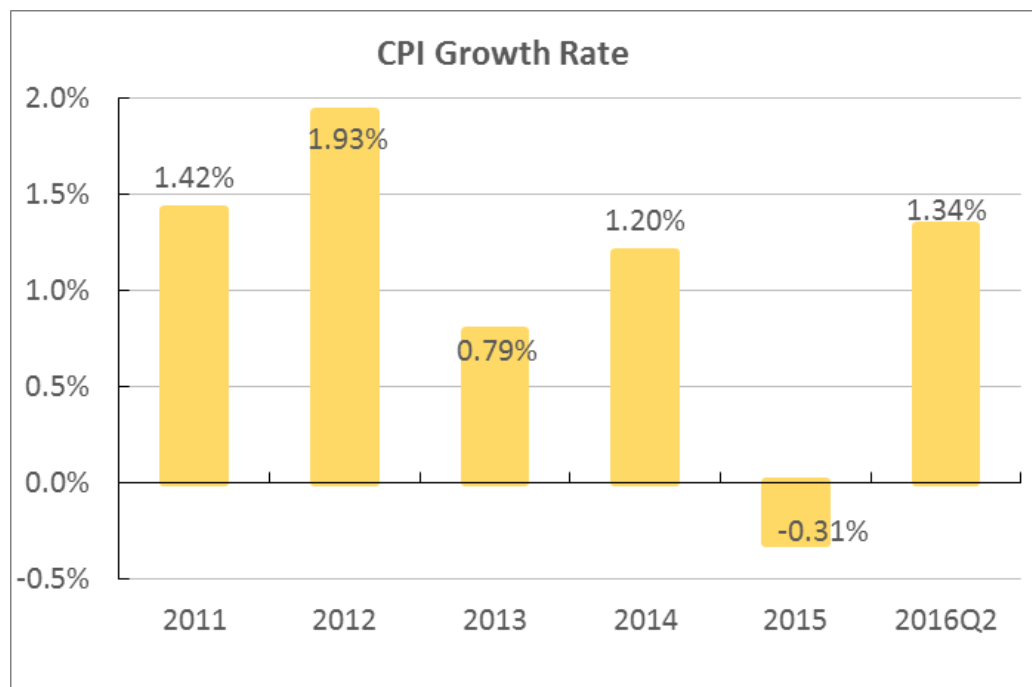
Resource: Directorate-General of Budget, Accounting & Statistics, Executive Yuan, R.O.C. (Taiwan);

Website: www.stat.gov.tw

Consumer Price Index (CPI) Growth

Following the unstable outlook of Taiwan economy, the CPI in 2011 rose to 1.42% compared with the previous year. The major categories were food and clothing. In the year of 2014, with the living goods and utilities prices adjusted upward, the CPI growth rate climbed to 1.20% from 0.79% in 2013. The continued drop in house rentals and the failure of private spending power to regain growth momentum served to cause the CPI to drop in 2015. In the first half of 2016, the CPI grew 1.54% largely on higher vegetable

and fruit prices due to a reduced supply caused by unexpectedly low temperature in the early 2016.

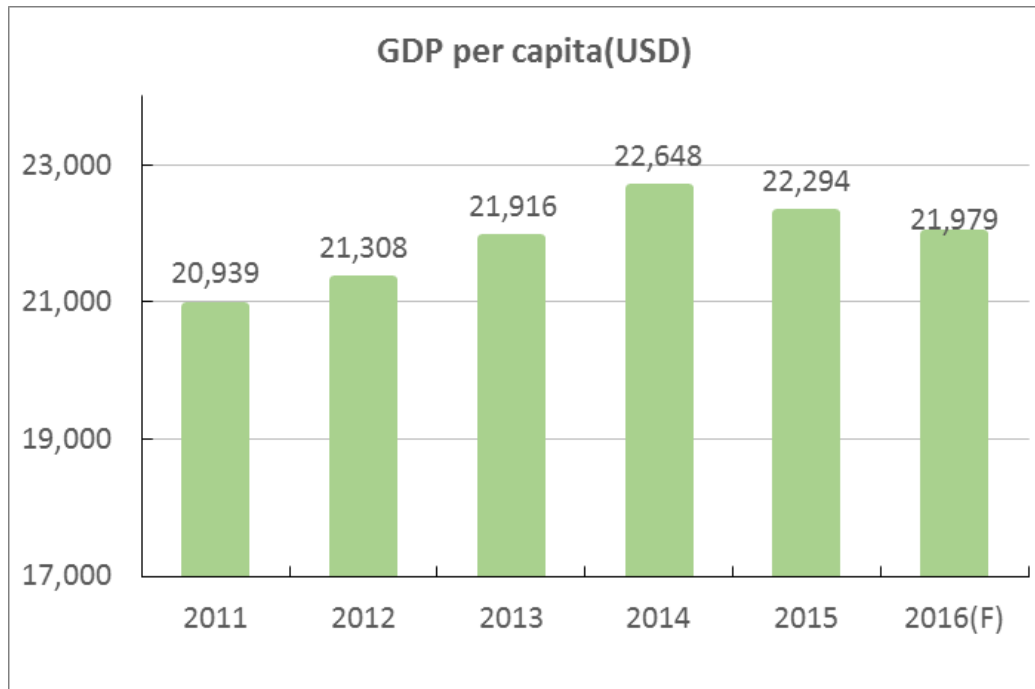


Resource: Directorate-General of Budget, Accounting & Statistics, Executive Yuan, R.O.C. (Taiwan);

Website: www.stat.gov.tw

GDP per capita

The GDP per capita in Taiwan was over USD 20,000 since 2011. The drop in 2015 reflects the slowdown in economic growth. According to the official forecast, the GDP per capita will still be around USD 22,000 in 2016.



Resource: Directorate-General of Budget, Accounting & Statistics, Executive Yuan, R.O.C. (Taiwan);

Website: www.stat.gov.tw

2. Introduction to the Taiwan Insurance Market

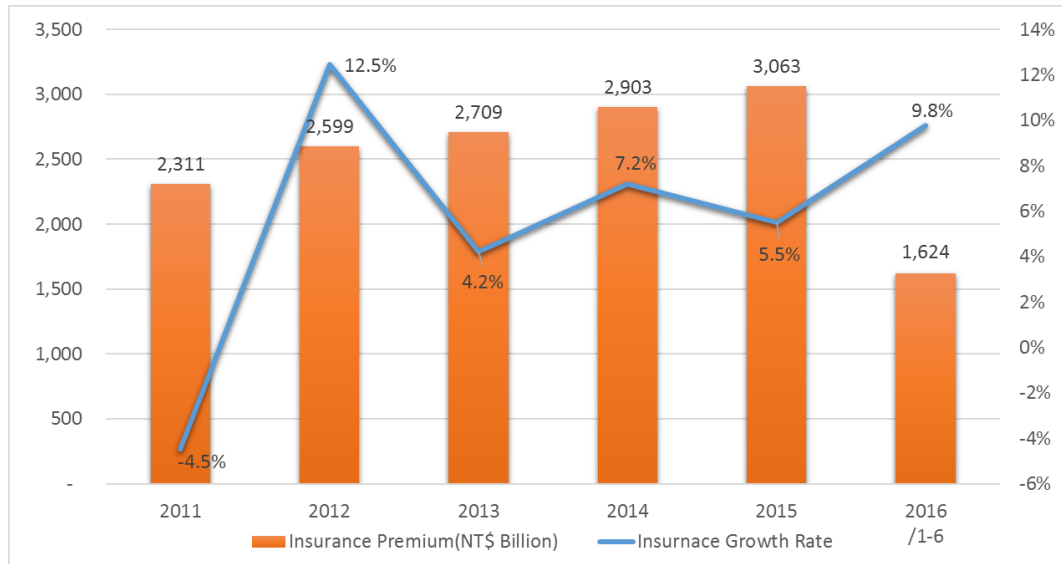
Overview

Taiwan insurance market was completely open to foreign insurers in 1994. Since then, the number of insurance and reinsurance companies increased gradually and the market became more competitive. At the end of 2015, there were 54 insurers operating business in Taiwan, which include 29 life insurers (5 foreign life insurers), 22 non-life insurers (5 foreign non-life insurers), and 3 reinsurers (2 foreign reinsurers).

In terms of insurance intermediary, there were 306 insurance agents, 493 insurance brokers, and 79 insurance surveyors at the end of 2015.

In 2015, the premium income of the life and nonlife insurance companies in Taiwan was NT\$ 3,063 billion, increased 5.5% over the previous year. In the first half of 2016, the written premium income was NT\$1,624 billion with a growth of 9.8% over the same period of 2015. The proportion of the premium income of domestic non-life insurers

in 2015 accounted for 98.0% of the non-life insurance industry. As regard life insurance, the proportion of the domestic life insurers' premium income accounted for 96.8% of the total life premium income.



Resource: Taiwan Insurance Institute

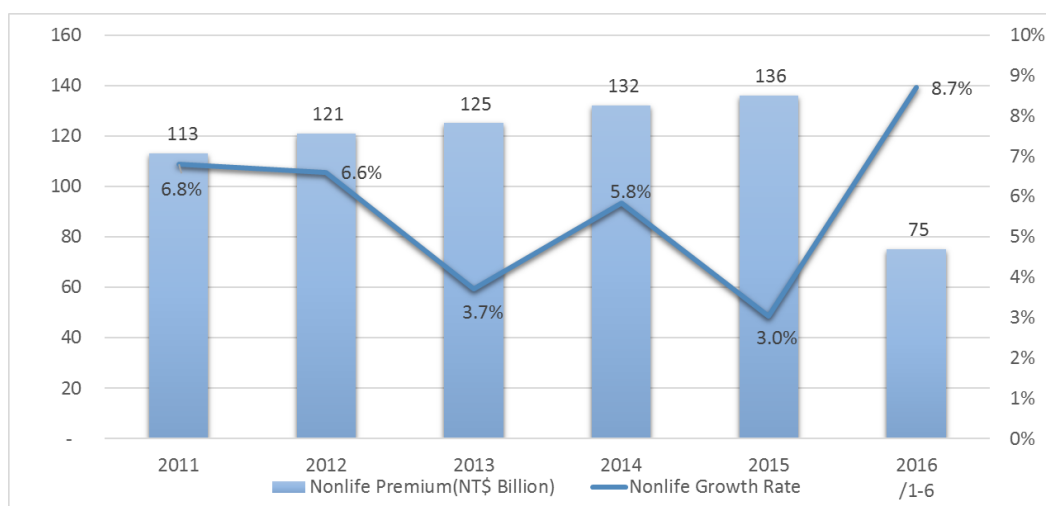
Performance of Non-life Insurance

Premium Growth

In 2014, the premium income of non-life insurance industry had registered a growth of 5.8% thanks to the reviving of automobile and marine insurances following the recovery of economy. In addition, the rapid growth of personal accident insurance also contributed to the positive growth of non-life insurance industry in 2014.

In 2015, the written premium income of the non-life insurance companies in Taiwan was NT\$ 136 billion, increased 3.0% over the previous year. The bulk of growth came from automobile insurance.

In the first half of 2016, the written premium income was NT\$75 billion with a growth of 8.7% over the same period of 2015.



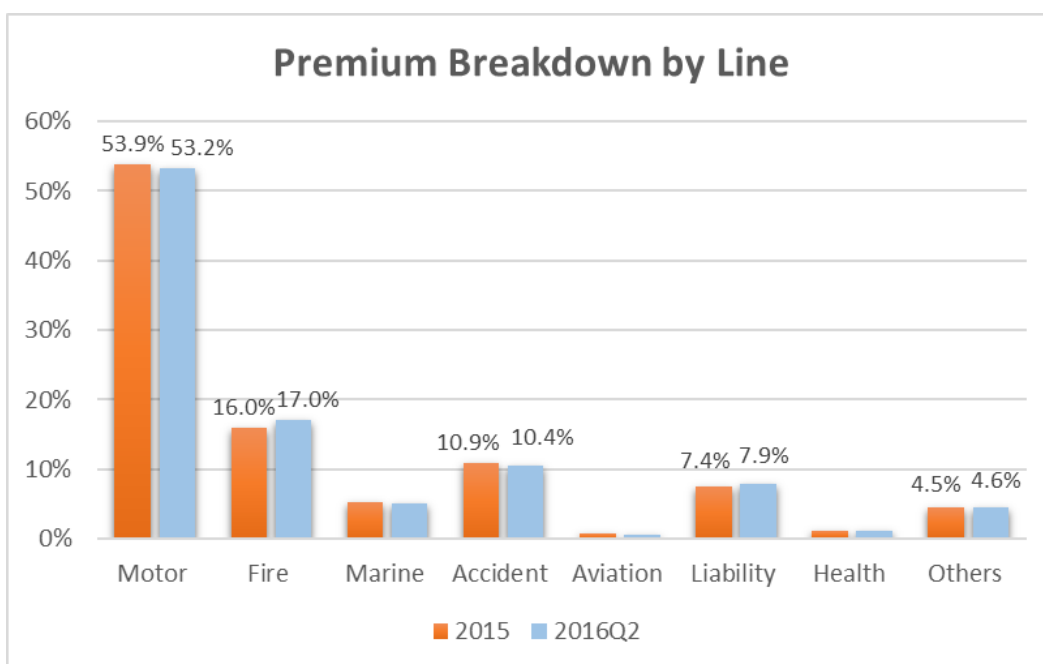
Resource: Taiwan Insurance Institute

Premium Breakdown by Line

The top three lines of the non-life insurance market in Taiwan are automobile insurance, fire insurance, and accident insurance. The written premium of automobile insurance was NT\$ 73 billion in 2015, an increase of 4.5% compared with 2014. The premium income of automobile insurance weighted 53.9% of the entire premium of non-life insurance in 2015. In the first half of 2016, the share of premiums of automobile insurance was 53.2% due to stronger sales of new cars.

In 2015, the share of fire insurance accounted for 16.0 %, which was 17.2 % in 2014. In the first half of 2016, fire premium income increased at 7.6% and its market share increase to 17.0% of the total non-life insurance.

Accident insurance grew fast since non-life companies were permitted to operate it in 2005. The premium income of accident Insurance written by non-life insurers in 2015 reached NT\$ 15 billion. Now, it is the third largest line, followed by automobile and fire insurance. The share of this line were 10.9% in 2015 and 10.4% in the first half of 2016.



Resource: Taiwan Insurance Institute

Underwriting Results

The loss ratio of non-life insurance was 51.7% in 2015, decreased by 0.8% comparing to 52.5% in 2014. The expense ratio in 2015 was 38.9%, an increase of 0.6% compared with 2014.

In the first half of 2016, we expected the loss ratio of fire insurance would increase due to the Kaohsiung earthquake happened on February 6, 2016 and caused one residential building collapsed in Tainan. However, the whole industry's loss ratio remained 51.7%.

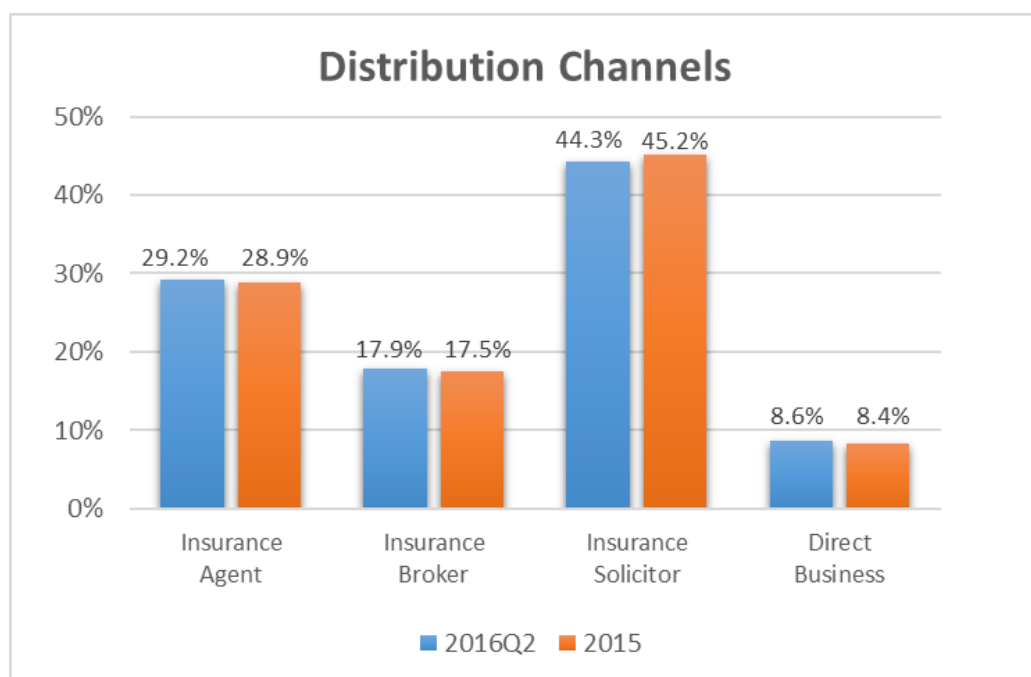
The combined ratio in 2015 was 90.6%, dropped from 90.8% in 2014. In the first half of 2016, the combined ratio was 88.5%; it shows non-life insurers still perform solidly in risk control.

Profits and losses

The net profit after tax of the non-life insurance industry reached NT\$11 billion in 2015. In the first half of 2016, the net profit before tax declined 29.6%, compared with the same period of 2015, due to the shrink of underwriting and investment income.

Distribution Channels

The main channels of the non-life sector were solicitors and agents. Compared with 2015, the proportion of solicitors slightly decreased and the proportion of agents and brokers slightly increased in the first half of 2016. The sales force of non-life insurance companies still plays an insignificant role in a couple of years.

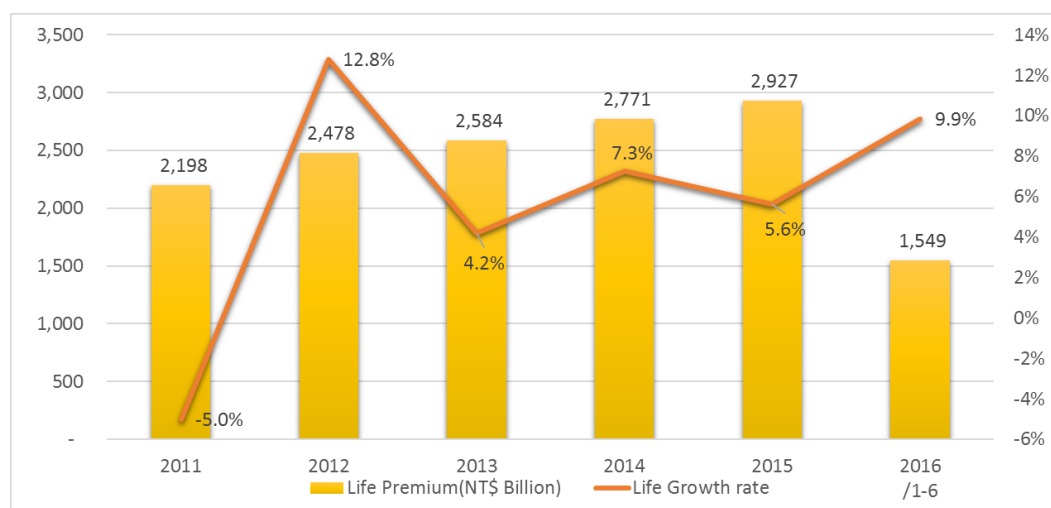


Resource: Taiwan Insurance Institute

Performance of Life Insurance

Premium Growth

In the first half of 2016, the total premium income of life insurance recorded NT\$1,549 billion, increased by 9.9% when compared with NT\$1,410 billion in the same period of 2015. The first-year premium income was NT\$655 billion, accounted for 42.3% of the total premium in the first half of 2016, and increased by 12.5% in comparison with same period of 2015. The renewal premium income was NT\$895 billion, making up 57.8% of the total in the first half of 2016, and increased by 8.0%. The growth of total premium income was attributed to the increases of first-year and renewable premium incomes.



Resource: Taiwan Insurance Institute

Premium Breakdown by Line

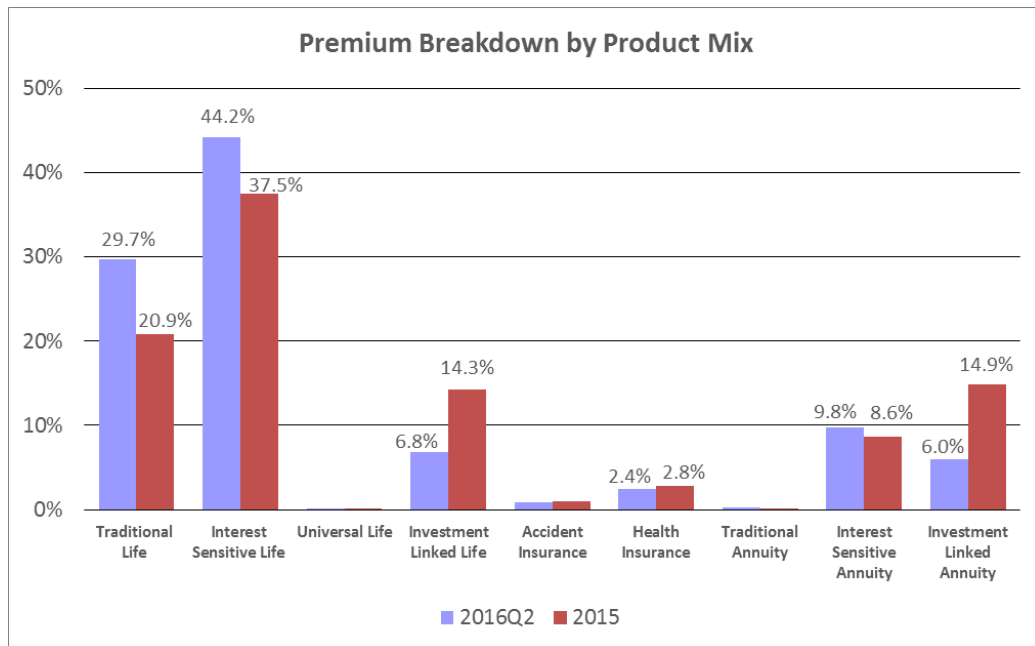
In terms of product types of the first half of 2016, the premium income of traditional products was amounted to NT\$1,422 billion, which accounted for 91.8% of the total life premium income. Among the life insurance business, the amounts of traditional life, annuity, health and accident were NT\$1,160 billion, NT\$69 billion, NT\$162 billion, and NT\$31 billion respectively.

Due to the impact of global financial market turmoil, interest rates cut by the Central Bank of the R.O.C. and the negative interest rate monetary policy adopted by Central Banks of some countries, people tend to be more conservative in investment. The products with increasing share of first-year premium as of June 2016 was primarily traditional life product, which increased from 19.0% in the first half of 2015 to 29.7%. The share of first-year premium of interest sensitive life products was increased from 37.2% in the first half of 2015 to 44.2% of the same period in 2016. The share of these two products was about 74% of first-year premium in total.

The first-year premium was generated from interest sensitive annuity was soared by 26.7% year over year, climbing from NT\$ 51 billion in the first half of 2015 to NT\$ 64 billion in the first half of 2016.

In terms of market share by line, life insurance accounted for 80.7% in the first half of 2016, increased from 72.7% in 2015. The annuity accounted for 16.0% in the first half of 2016, slight less from 23.5% in 2015. Health insurance accounted for 2.4% in the first half of 2016, slightly less from 2.8% last year.

Life insurance and annuity were the major parts of the portfolio, and which accounted around 87.6%. Life insurance and annuity products featured with principal guarantee were viewed as less risky investments and hence became one of the major options in asset allocation to cope with the demographic change, low interest rate environment, and the gradually complicated financial environment in Taiwan.



Resource: Taiwan Insurance Institute

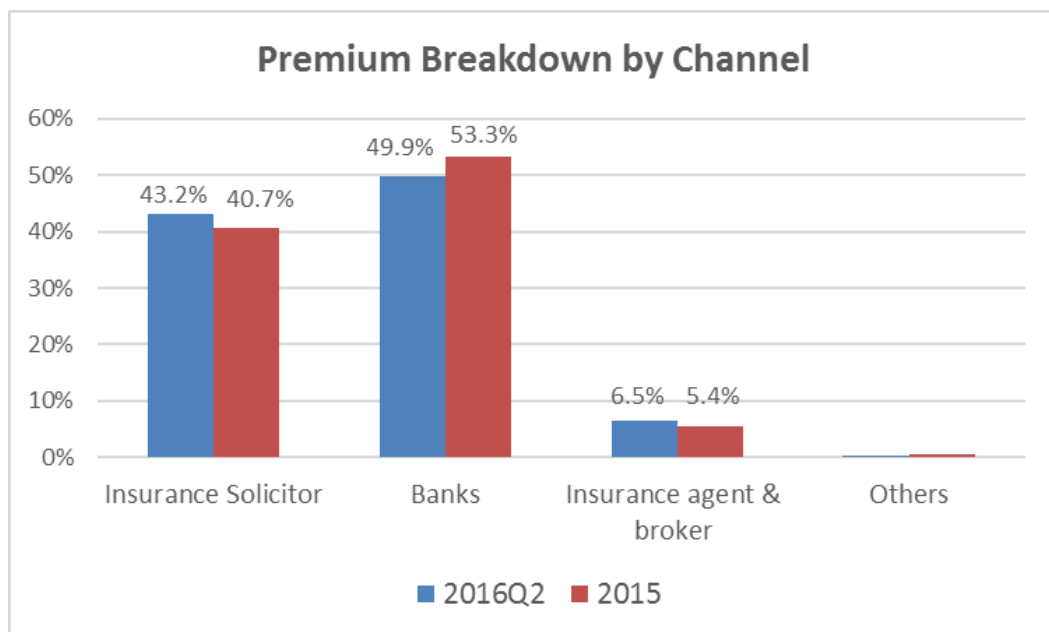
Distribution Channels

The premium income of Taiwan's life insurance industry mainly came from two channels: solicitors and bancassurance. In the past years, solicitors had dominated the life insurance sector. Since investment-linked products were introduced in 2002, the distribution channels had undergone structural changes. Bancassurance has been developed rapidly, and the role of traditional solicitors have been declined comparatively.

In the first half of 2016, bancassurance was still the main contributor of first-year premium income and accounted for 49.9%, decreased from 52.3% of 2015. The market share of solicitors was 43.2% in the first half of 2016, and which was increased from 40.7% in 2015. These two channels represented 93.1% of the life sector.

The global trend of financial market integration led to the change of distribution channel in Taiwan's life insurance market. The selling of insurance products no longer depended on traditional solicitors of life insurers since investment-linked products were introduced, indicating that the distribution channels were becoming more diversified.

Other distribution channels, such as insurance agents, brokers and direct sales, though represented only 6.9% of the first-year premium income in the first half of 2016, and the trend is going upward.



Resource: Taiwan Insurance Institute

Asset Allocation & Net Profit

As of the end of June 2016, total assets of life insurance sector were NT\$ 21 trillion, rose by 19.1%. The main asset allocated was mainly in foreign investments and followed by domestic securities, which accounted for 60.7% and 23.6% respectively. The growth rates were mainly connected with the life insurer's capital utilization and asset allocation strategies.

The financial results of life sector have weakened in comparison with last year. In terms of net gain from investment, life insurers posted financial income fell from NT\$ 383 billion in the first half of 2015 to NT\$ 365 billion. Despite the outstanding performance of Taiwan stock market, the net profit after tax for the life sector was NT\$ 40 billion in the first half of 2016, which fell from NT\$ 90 billion in the first half of 2015.

3. Major Market Developments and Milestones

Regulatory Reform

Five financial acts enacted

On Feb. 4, 2015, there are five financial acts, the Act Governing Electronic Payment Institutions, the Banking Act, the Offshore Banking Act, the Insurance Act, and the Financial Consumer Protection Act were promulgated by the President. These new regulations introduced important measures for facilitating the operation and development of electronic payment institutions, increasing the international competitiveness of local banking and insurance industry and improving financial customer protection, marking a new milestone in local financial industry development.

Insurance Act revision enacted

To protect the rights of the insured, the key amendments with regards to insurance industry financial structure, capital utilization and regulatory compliance on Feb. 4, 2015 and include:

1. Adding of a provision governing establishment of a prompt corrective action mechanism, which introduces 4-tier regulatory requirements for RBC ratio of the insurance company. An insurance company with seriously inadequate RBC shall face takeover, or closedown or dissolution ordered by government.
2. External actuarial signing off review system
3. Strengthening internal audit control
4. Conducting of concurrent insurance agent or broker business by banks
5. Fatal insurance incident claim notification mechanism
6. Obligation to honestly notify the policy holder with regards the contract subject and important matters relating to danger

7. The obligation of the insurance agent with regards to due diligence and honesty.

Offshore Banking Act revision enacted

The Offshore Banking Act revised and enacted on Feb. 2, 2015. According to the Act, insurers allowed to set up offshore insurance units within the R.O.C. with independent accounting to conduct offshore insurance business. The insurance companies who set up offshore insurance units exempt from business income tax, business tax and stamp tax in operating offshore insurance business for 10 years per application and 30 years at most.

Regulatory reforms to insurance intermediaries

In order to enhance the protection of the consumers' right and strengthen the market discipline and corporate governance, the FSC amended some relevant regulations to strengthen the supervision of intermediaries in 2014 and 2015.

The amendments include requiring the qualifications for chairman, directors, supervisors, and president of agents and brokers or surveyors, and the capital requirement of insurance intermediaries, as well as extend the on-job training hours for the persons who received license. Additionally, banks are allowed to set up insurance broker or insurance agent department to operate insurance business.

Risk-Based Capital (RBC) reviewed and revised

In order to meet the needs of reality and be in accordance with the international insurance regulations, the consistent approach research and termly system reviews of the RBC are necessary. Based on the international trends and the consideration of the differences of our policies, Taiwan FSC reviewed and revised the RBC system.

Establishment of Natural Disasters Model and Calculation of Reference Rate

Huge loss will result in a large impact on insurer's financial condition when a natural disaster event occurs. In order to strengthen the insurance industry financial condition, the FSC stipulates that the company underwrote natural catastrophe risks, such as earthquake and typhoon, which rates needed to be calculated by the examined model. If the company does not have the model, they can refer to the rates which were published by TII.

Challenges and Future Outlook

In the near future, the major challenge of the non-life insurance market is the market size. As threat of natural disasters increase, disciplined underwriting and adequate rating for non-life sector are needed. In life sector, negative spread and maintaining sufficient capital remain critical issues. Face challenge of low interest environment and return to the nature of the insurance, Taiwan's life sector is urged to change strategies by increasing sales of low interest policies or protection products, and developing new products in areas of medical insurance, nursing care and retirement insurance.

Boosting solvency level and strengthening life insurers' liability reserve still remain a top priority in life insurance market in Taiwan. The FSC will continue to consider complementary measures for IFRS Phase II, and has urged life insurers to come up with plans to strengthen their liability reserves. To ensure the insurer's capital adequacy and solvency, insurers have to implement enterprise risk management (ERM) and strengthen capital management.

Facing the economic difficulties, the financial supervisory and policies must keep pace with the times. With the aim of increasing job opportunities and promoting positive economic cycle, FSC formulated policies to stimulate investments, innovations, and developments of industry on May 23, 2016.

1. Short term policies:

- (1) Assisting real economy: Encouraging the financial industry to provide assistances to real economy.
- (2) Increasing loans to SMEs: SMEs are the main economic force for Taiwan's economic development. Raising the proportion of loans to SMEs to provide job opportunities.
- (3) Encouraging innovations and entrepreneurship: Enhancing capital market mechanism to support the enterprises with innovative and creative ideas to grow up and create job opportunities.
- (4) Promoting financial products for the ageing society: Banks, insurance companies and securities companies are encouraged to develop products and services for needs of the aging. These not only fulfill the needs of the aging society but also expand the scope of financial businesses.
- (5) Strengthening corporate governance: To promote the integrity-based operation and sustainable development of enterprises, the FSC will continue to strengthen the corporate governance and to push corporate social responsibility. The companies with good legal compliance and risk management will gain more flexibility in operations.
- (6) Developing Fin-Tech business model: Assisting financial institutions develop more diverse Fin-Tech services, enhance efficiency and protect consumers' rights. Meanwhile, the impacts of the Fin-Tech to the employees of the financial institutions need to be considered.
- (7) Reviewing the insurance RBC system: To refine the current RBC system, FSC is studying to include the counter cyclical mechanism.
- (8) Making effective use of manpower to create job opportunities: In line with the human resources needs to promote industry-academia cooperation and set up a platform to make effective use retiree to assist developments of startups and

micro businesses.

2. Long term policies:

- (1) Building a friendly environment and improving the functions of financial institutions, to promote economic growth and create a win-win situation for financial industry and the real economy.
- (2) Aligning the financial industry in Taiwan with the international trends, to expand business and build overseas presences.
- (3) Building a sound capital market, to provide diverse fund-raising and investment channels.