

出國報告(出國類別：其他)

「OLIS 創辦 50 週年紀念研討會」 報告書

服務機關：中華郵政股份有限公司

姓名職稱：邱鴻恩 處長

派赴國家：日本

出國期間：106.10.24－106.10.27

報告日期：106.12.5

行政院及所屬各機關出國報告提要

出國報告名稱：OLIS 創辦 50 週年紀念研討會報告書

頁數 44 頁 含附件：☒無 ☐有

出國計畫主辦機關：中華郵政股份有限公司

聯絡人：柯裕銘 聯絡電話：(02) 23921310-2536

出國人姓名：邱鴻恩 服務機關：中華郵政股份有限公司

職稱：處長 電話：(02)23931261-3361

出國類別：☐1.考察☐2.進修☐3.研究☐4.實習☐5.開會☒6.其他

出國期間：106 年 10 月 24 日至 106 年 10 月 27 日

出國地區：日本東京

報告日期：106 年 12 月 5 日

分類號 / 目：交通/郵政

關鍵詞：OLIS、日本人壽保險業之危機、精算師角色、人口老化、保險科技

內容摘要

本次「OLIS 創辦 50 週年紀念研討會」由 OLICD Center 主辦，主要慶祝 OLICD 成立 50 週年並回顧日本等部分亞洲國家人壽保險的發展經驗，討論日本人壽保險公司倒閉危機及經驗教訓、老年化社會、精算師角色及數位化應用等議題，藉由不同國家的主講者提供多樣豐富的當地人壽保險業務相關內容及思考視野，從中吸取經驗並作為當前業務發展之依據。

主要心得摘要如下：1.深植合規文化雖無實質產出，卻是公司營運的重要基石，2 人口老化的情況像是溫水煮青蛙，面臨老年化社會，公司須有因應之道，3 保險科技(InsurTech)將擴展保險市場新格局。

目 次

頁碼

壹、目的.....	4
貳、過程.....	5
一、人壽保險公司過去 50 年的歷史.....	5
(一) 日本.....	5
(二) 精算師的角色扮演與前景.....	11
(三) 泰國.....	14
(四) 馬來西亞.....	17
(五) 印尼.....	20
(六) 菲律賓.....	21
(七) 日本人壽保險業之危機及經驗教訓.....	24
二、未來人壽保險業務的展望.....	26
(一) 人壽保險公司與數位化.....	26
(二) 日本超高齡社會與人壽保險公司.....	29
(三) 韓國.....	30
(四) 臺灣.....	33
(五) 中國大陸.....	36
參、心得.....	39
肆、建議.....	41
伍、活動照片	42

壹、目的

日本財團法人亞洲人壽保險振興中心(Oriental Life Insurance Cultural Development Center：簡稱 OLICD Center)係由協榮人壽保險公司(現直布羅陀人壽保險公司)當時社長川井三郎先生於 1967 年建立，屬亞洲著名壽險訓練機構，本次「OLIS 創辦 50 週年紀念研討會」由 OLICD Center 主辦，研討會日期自 106 年 10 月 25 日至 10 月 26 日，主要慶祝 OLICD 成立 50 週年並回顧日本等部分亞洲國家人壽保險的發展經驗，討論日本人壽保險公司倒閉危機及經驗教訓、老年化社會、精算師角色及數位化應用等議題，藉由不同國家的主講者提供多樣豐富的當地人壽保險業務相關內容及思考視野，從中吸取經驗並作為當前業務發展之依據。

貳、過程

本次研習共 2 天，主要先報告日本及其他亞洲國家的人壽保險業歷史，並接續研討未來人壽保險業之展望，相關議題內容分述如下：

一、人壽保險公司過去 50 年的歷史

(一)日本

1. 從西方引進現代保險

(1) 日本早期的保險公司

1868 年日本明治維新時期，會社領導者們便很快由西方引進保險公司，1879 年日本創建第一間現代保險公司「Tokio Marine」；而後不久於 1881 年創建第一間現代人壽保險公司「Meiji Life」，而「Tokyo Fire」創建於 1887 年是日本第一間火災保險公司。

(2) 保險公司法案的成立及其影響

日本 20 世紀初開始成立保險公司相關法案，強化保險互保功能、嚴格地訂定法定準備金及賦予監理機關管理權限，當保險公司可能爆發金融問題時介入保險公司。

(3) 保險監理權的變革

監理機關依據保險公司法案管理保險公司，20 世紀初商工局在農業部轄下依據剛建立的保險公司法案監理保險公司，並於 1925 年升格為商工部，由於戰爭的需要，保險公司的監理權歸由財政部管轄一直到 1998 年。

2. 二戰後人壽保險業組織

(1) 第二次世界大戰後保險公司的問題

- ◆ 海外資產(不良資產)的損失。
- ◆ 壽險市場的萎縮。
- ◆ 高通貨膨脹率。
- ◆ 管理及勞工問題。

(2) 管理的變革

不良資產隨著壽險公司清算而中止，日本財閥(zaibatsu)退出保險公司的經營，保險公司改為專業經理人經營之企業。

(3) 保險監理者之變革

以商品審查方式限制壽險公司價格競爭，避免壽險公司破產，進階保障保戶權益，限制壽險公司價格競爭的歷史條件：

- ◆ 戰爭經濟下普通生活用品短缺，政府已有限制價格競爭的管控經驗。
- ◆ 財政部監理時能採用人壽保險公司詳細費用報告系統，能精準掌握成本與價格關係，以利價格管控。
- ◆ 人壽保險公司管理者依據其歷史經驗大多不喜歡價格競爭方式，因為這會導致營收及獲利的惡性循環造成公司破產。

(4) 後戰爭時代人壽保險公司系統及成果

- ◆ 資本主義的變革
由財閥主導的資本主義轉變為合作經營的資本主義。
- ◆ 企業目標的變革
壽險公司重視有效保單數量勝於獲利，並喜歡長期利潤勝於短期獲利。
- ◆ 企業態度的變革
由於避免價格競爭及新商品業務費用限制，壽險公司競爭集中在銷售活動。

(5) 二戰後壽險業組織之影響

- ◆ 人壽保險契約穩定集中在大型壽險公司及兩極化現象
 - 戰後前 7 大之人壽保險公司保有業界壽險契約由 1948 年的 66.24% 至 1988 年的 80.17%，契約集中在大型壽險公司；而依保有壽險契約數及業務員數兩個維度區分日本壽險公司，日本壽險業在 1988 年時已不存在業務員多但只保有少量壽險契約或是業務員少但卻能擁有

較多壽險契約情況的人壽保險公司，只存在利用業務員眾多優勢取得較多壽險契約的人壽保險公司，或業務員少無法競爭之人壽保險公司的兩極化現象。

- 造成這樣的主因是財政部暫停審核大型壽險公司送審之較便宜商品，因大型壽險公司有成本優勢且效率較高，一旦暫緩進入價格競爭，就可利用這部分的利潤培養業務員人數及其能力以增加競爭優勢，等小型壽險公司也能販售類似較便宜商品時再一併審核，使得小型或較無效率之壽險公司降低了競爭優勢。

◆ 壽險業 1980 年代的擴張

日本 1980 年代由於壽險契約穩定集中在大型壽險公司及兩極化現象的影響，中型壽險公司為求擴張則大量銷售投資型保單，以期得到更好的投資回報，但遭遇泡沫經濟、股市崩盤，使得壽險公司持有的資產無法償付壽險契約之承諾。

(6) 低利率造成壽險業的衝擊

日本央行在 1990 年代持續維持低利率環境，讓銀行能夠處理泡沫經濟所留下的負債，但也因為低利率環境造成人壽保險公司大規模利差損，並導致後來人壽保險公司倒閉。

3. 二戰後人壽保險公司的轉型

(1) 面臨課題

- ◆ 持續的低利率環境造成人壽保險公司大量利差損無法彌補，導致人壽保險公司無法經營。
- ◆ 降低壽險監理成為世界潮流。
- ◆ 日本壽險業過時的舊有制度仍存在。

(2) 新法律架構的建立

日本 1995 年修訂保險公司法案，以降低壽險監理強度及保障保戶權益。

(3) 自由化的變革

- ◆ 壽險銷售通路的衝擊：獨立保險代理人的保險商店建立、保險經紀人的產生、業務員的組織改造尤其在非壽險市場。
- ◆ 戰後壽險業的借鏡：清償能力(壽險公司安全網)的建立。

4. 結論：2000 年自由化後之變革

- (1) 在人壽保險市場方面：醫療險崛起銷售量超越傳統人壽保險(例如終身險或生死合險)；且人壽保險的新型態銷售通路快速發展。
- (2) 在保戶權益保障方面：由精算師檢視人壽保險公司的支出項目與金額，並通過消費者保護法的實施，保障人壽保險保戶權益。
- (3) 人壽保險契約集中大型人壽保險公司仍維持不變。
- (4) 策略方面：開始涉及海外人壽保險市場。

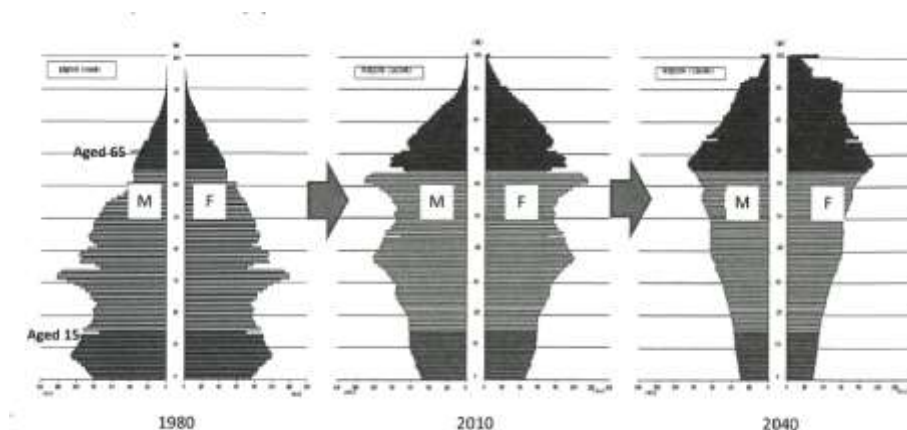
5. 日本壽險公司如何因應老年化社會

(1) 日本人壽保險市場的發展

- ◆ 壽險保費收入占日本國內生產總值(GDP)由 1955 年的 1.06%至 2015 年的 7.56%，成長趨緩。
- ◆ 醫療險及年金險新契約件數占率日益增加，以 2015 年為例，醫療險約占新契約 33.78%，而年金險約占 8.75%。
- ◆ 壽險市場發展的原因
 - 景氣影響保戶的可支配所得及消費行為。
 - 複雜的醫療科技驅使保戶購買醫療險。
 - 人口老年化，青壯年人口減少、老年人口增加，老年人口必須趁年輕時提早規劃以確保自己老年生活。

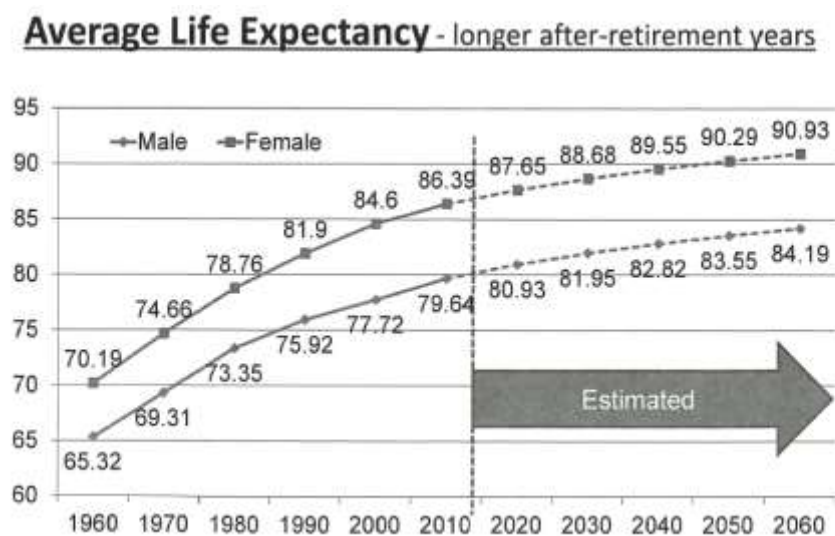
(2) 日本人口老化(是挑戰？抑或是另一個潛在成長的機會？)

- ◆ 日本人口老化，且平均壽命越來越長，未來的數十年間這樣的問題會日趨嚴重且擴散到其他國家(日本人口老化之預估請參閱下圖日本人口金字塔)。



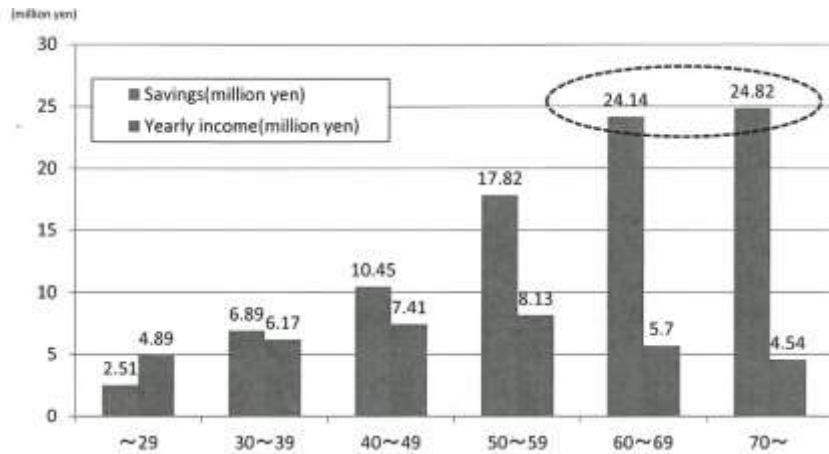
- ◆ 日本平均壽命越來越長

下圖為日本平均壽命預估資料，無論男性女性預估平均壽命將越來越長。



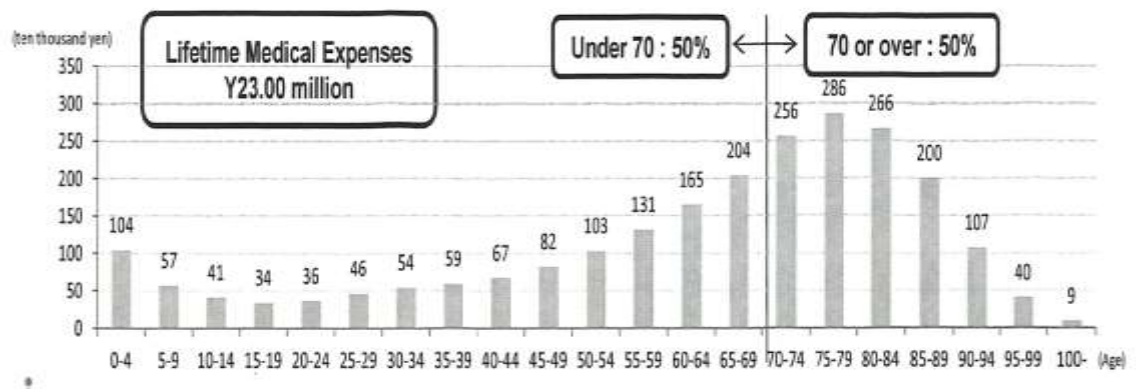
◆ 年長者儲蓄金額相對較高

下圖為依年齡區分儲蓄及年所得資料，年長者儲蓄金額相對較高。



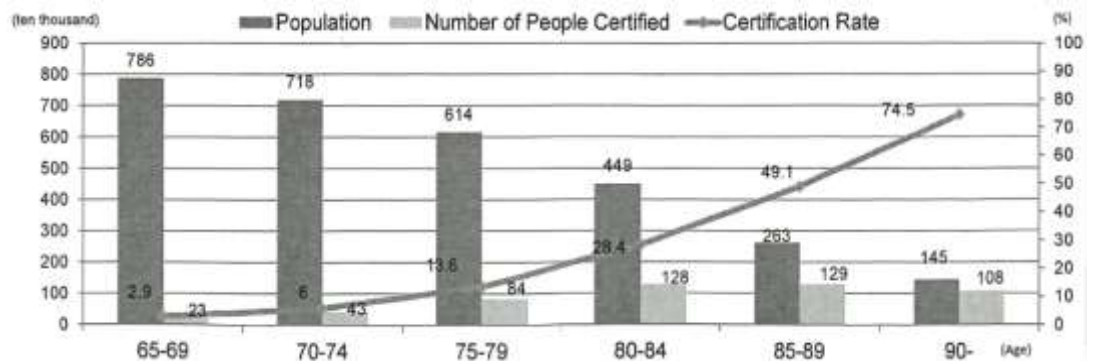
◆ 醫療費用依年齡有遞增趨勢

下圖為依年齡區分醫療費用資料，醫療費用依年齡有遞增趨勢，70 歲以上人口醫療費用占整體約 50%。



◆ 依年齡增長，有長期照顧需求之人口比例有逐年增加情形

下圖為 2011 年依年齡區分人口與被確認需要長期照顧人數之資料，當年齡增長時有需要長期照顧需求之人口比例有增加情形。



◆ 老年化對壽險業之衝擊

- 將產生更多老年人口，如果這些人還有資產，如何做這群銀髮族的壽險生意？
- 將更多不婚人口，或是更多家庭計畫不生育小孩，他們的保險風險是否有比已婚者更少嗎？他們老年時由誰供養？壽險公司如何提醒他們這樣的處境？抑或進一步能銷售其他相關壽險保障商品？

(二)精算師的角色扮演與前景

1. 概述

- (1) 日本精算協會（IAJ: Institute of Actuaries of Japan）於 1899 年成立，日本精算協會經歷的歷史也是日本人壽保險公司的成長史。
- (2) 日本精算協會至 2015 年約有 1,654 名精算師，1,298 名副精算師。
- (3) 法律的建立

◆ 1898 年民法實施。

- ◆ 1899 年商事法實施。
 - ◆ 1900 年保險業務法實施。
- (4) 建立日本精算協會的目的
- ◆ 研發精算科學以發展人壽保險公司。
 - ◆ 導入國外先進精算科學資訊。
 - ◆ 作為保險業務法及相關實行條例的諮詢機構。

2. 早期討論

- (1) 日本精算協會擔任保險業務法諮詢的重要專家。
- (2) 精算師之於管理人壽保險公司，如同遙遠航行時不可或缺的指南針。
- (3) 1936 年日本精算協會開始精算專業資格考試。
- (4) 1940 年每家保險公司的精算師都獲得了法律的認證。

3. 擴張保險種類

- (1) 早期人壽保險領域是精算師核心的工作。
- (2) 1960 年代精算師作業擴展到退休金及非人壽保險領域。
- (3) 稅金的優惠機制促使公司落實退休金計畫，在這樣的計畫中被要求須以適當的精算科學為衡量基礎。
- (4) 精算師作為精算專家，提供適當的退休金精算科學，完善管理退休金計畫。日本並於 1988 年立法規定退休金必須經由精算師簽證。

4. 高經濟成長時期

1950~1970 年代是日本高度經濟成長期間，在這期間精算師也擴大業務領域，並在每個領域精算師被認為是重要且必須存在的專業人員。

5. 保險業務法的修訂

- (1) 在 1980 年代後期大幅以自由化、全球化及放鬆管制的方向修訂保險業務法。
- (2) 自由化及放鬆管制的前提是須建立在人壽保險公司擁有健康的營運條件，例如採用清償能力、評價系統及經由精算師確認準備金及配發紅利等監理方式。

6. 完善的監理架構

- (1) 保險業務法基础性修訂於 1996 年生效。
- (2) 2000 年在監理架構底下，監管機構日本金融廳(FSA-Japan)依法命名日本精算協會為指定法人，並修訂生命表及精算師實務準則。

7. 泡沫經濟及超低利率

- (1) 1980 年代末期進入泡沫經濟，並在 1990 年代初期泡沫破滅，日本經濟進入動盪及停滯，部分主要的銀行、人壽保險公司及證券公司面臨破產。
- (2) 低利率持續，甚至進入超低利率環境，日本精算師必須小心翼翼評價人壽保險公司相關業務。

8. 企業風險管理

- (1) 在艱難的經濟環境中企業風險管理(ERM; Enterprise Risk Management)是被認可的管理方式。
- (2) 企業風險管理的目標，透過考量適當風險與報酬平衡機制，創造更大的價值。
- (3) 日本精算協會引進特許企業風險分析師(CERA; Chartered Enterprise Risk Analyst)考試制度，CERA 是全球認可最全面和最嚴格的企業風險管理認證。

9. 大數據／數據科學

- (1) 先進技術及大數據可能創造新的人壽保險公司營運模式或促進現有公司業務的革新。
- (2) 精算師工作主要分析大量資料、將資料模型化、預測未來結果及作專業判斷，有很多作業是屬於統計、融合資訊工程及精算技術。
- (3) 日本精算協會大力發展大數據／數據科技這個新領域。

10. 職業化

- (1) 發展大數據／數據科技，將其專業職業化是不可或缺的環節，無論是傳統或是新的時代精算師都有責任扮演好這樣的角色。
- (2) 日本精算協會長期致力於建立專業化架構：

- ◆ 修訂職業行為守則。
- ◆ 修訂紀律制度。
- ◆ 修訂精算實務守則。
- ◆ 持續專業發展。

(3) 隨著時代的變遷，預計精算師的業務領域將進一步擴張，精算師與日本精算協會的使命是保持專業，並持續為公眾利益做出貢獻。

(三)泰國

1. 泰國人壽保險協會的歷史

- (1) 1952 年壽險公司經營者計畫建立壽險協會組織，隔年 6 月 16 日提出申請並於 1956 年 7 月 5 日成立泰國人壽保險協會(The Life Assurance Association of Thailand)。
- (2) 於 1967 年人壽保險法案通過，協會於同年更名為泰國人壽保險協會(TLAA；Thai Life Assurance Association)。

2. 泰國人壽保險協會的願景及使命

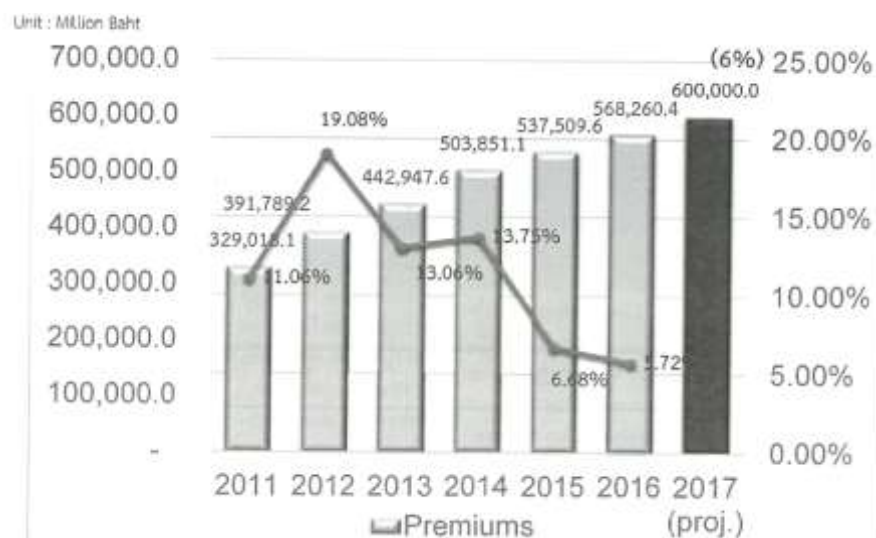
成為壽險業的核心，致力於企業卓越的表現、以及創造國家社會整體利益。

3. 目前泰國人壽保險協會會員數

泰國本地人壽保險公司 21 間，再保險公司 1 間，國外人壽保險分公司 1 間，共 23 間協會會員。

4. 泰國壽險保費收入成長趨緩

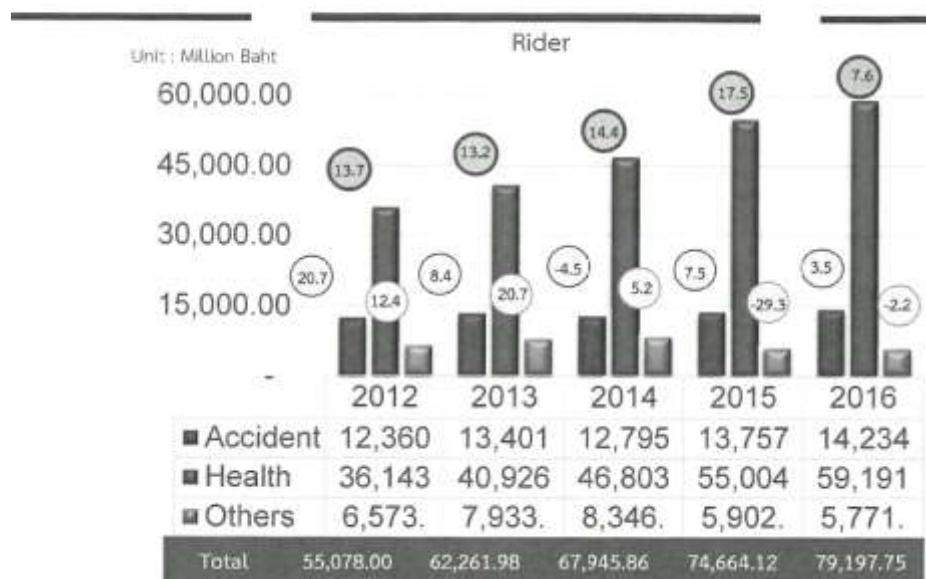
依下圖所示泰國壽險業保費收入成長趨緩。



5. 醫療險附約保費收入占所有附約保費收入最多但成長已趨緩

依下圖所示，泰國醫療險附約保費收入占所有附約保費收入最多，但 2016 年成長率已不在 10%以上，降至 7.6%。

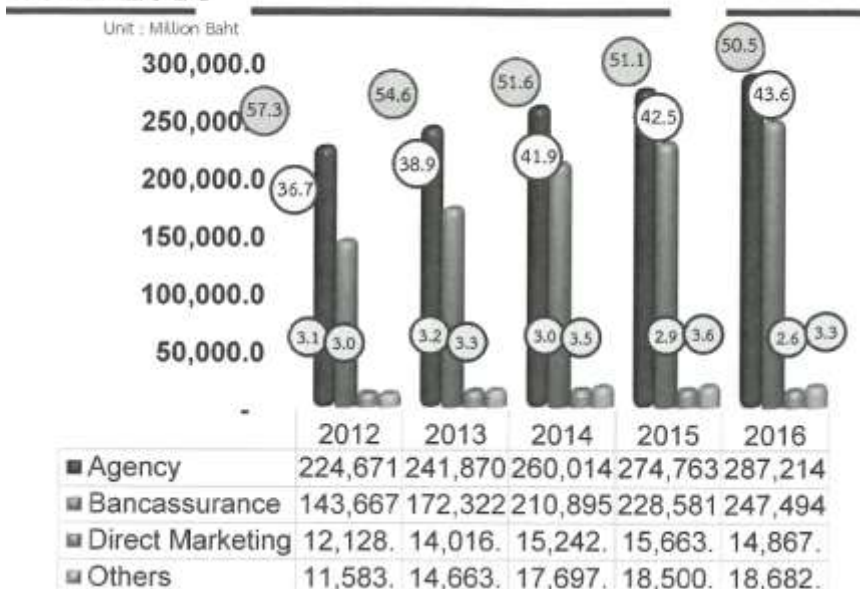
Growth Rate of Riders in 2012-2016



6. 泰國壽險保費收入滲透率(保費收入對 GDP 之比率) 由 2012 年 3.16%上升至 2016 年為 3.96%。
7. 泰國 2016 年平均每人約有 0.374 張壽險保單
泰國 2015 年壽險保單突然增加，由前年的每人約有 0.303 張增加至每人約有 0.368 張，2016 年每人約有 0.374 張保單。
8. 泰國壽險業務員人數 2016 年有 274,703 人，較往年持平。
9. 依銷售通路區分壽險保費收入比例，業務員仍是最大宗，而銀行通路快速成長
依下圖所示，泰國業務員成交之壽險保費收入仍是最大宗，2016 年占 50.5%，銀行通路成長較快速(2016 年成長率約 8.3%)。

Market Shared by Distribution Channels

2012-2016

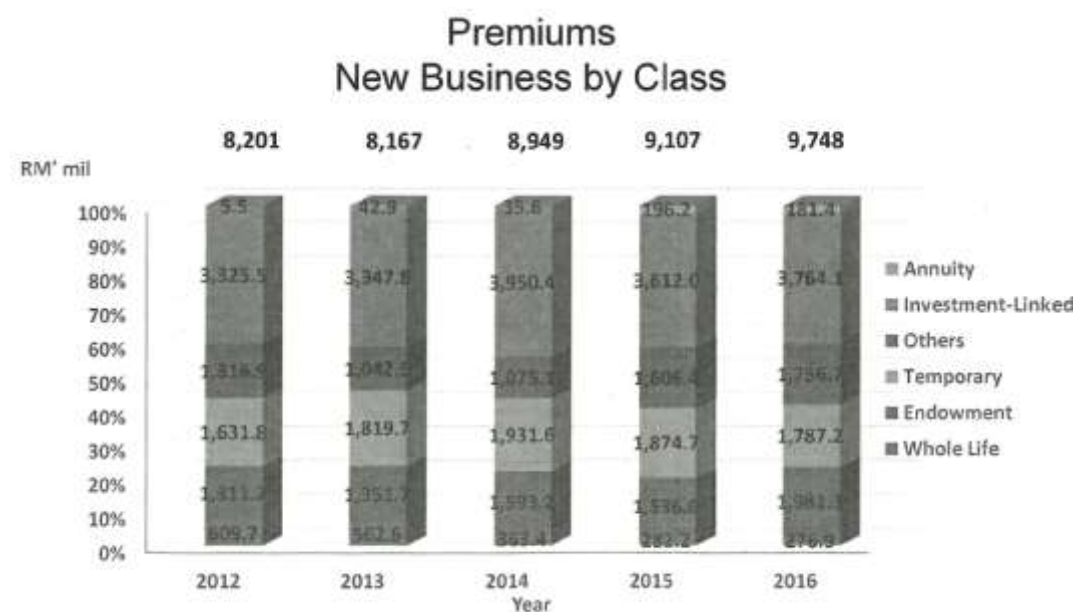


10. 未來壽險業之挑戰

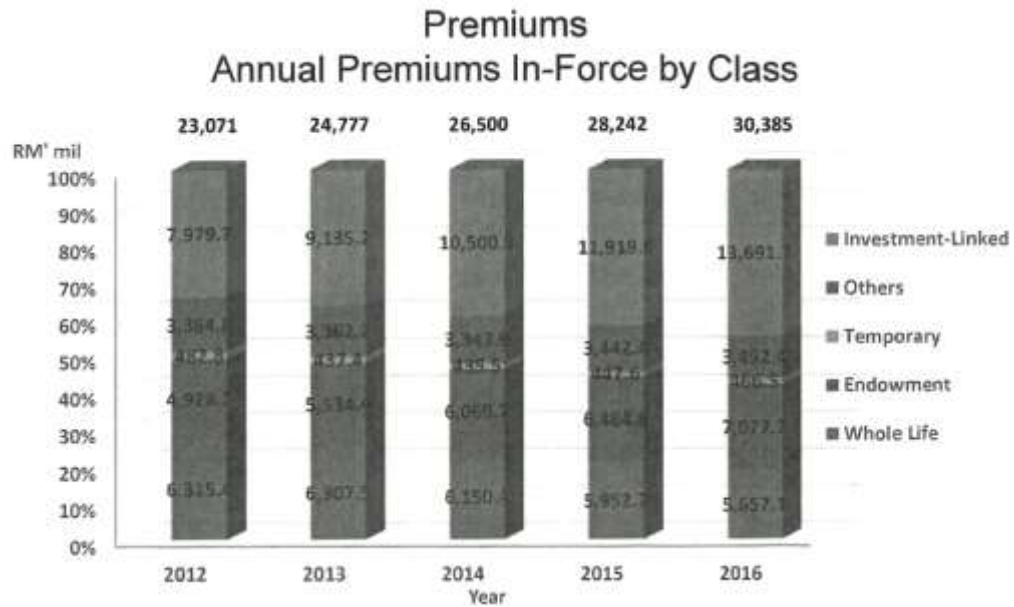
老年化社會、數位化社會、低利率環境、保險自由化、銷售通路變革、政府的扶植政策、IFRS9 及 IFRS17 的衝擊。

(四)馬來西亞

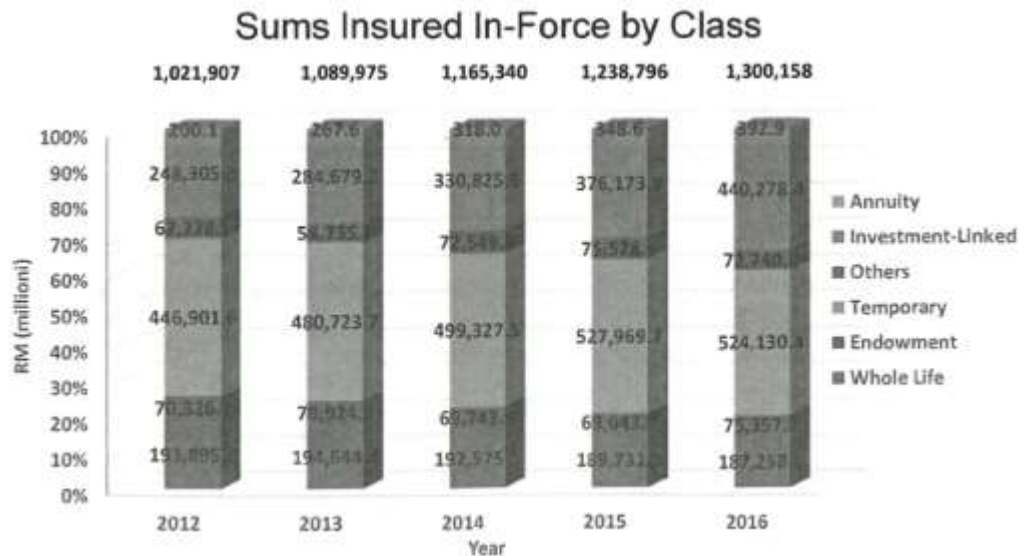
1. 於 1966 年社會法規範下成立馬來西亞人壽保險協會(The Life Insurance Association of Malaysia)，目前為止協會會員有 10 間人壽保險公司、4 間綜合保險公司及 2 間人壽再保險公司。
2. 馬來西亞壽險保費收入滲透率(包含家庭回教保險)2016 年為 54.6%。
3. 馬來西亞壽險業務員人數，截至 2017 年 6 月底有 77,736 人占 80.6%，銀行通路有 18,652 人占 19.4%。
4. 依下圖所示，馬來西亞壽險業新契約保費收入依保險種類分類，投資型保單為大宗，2016 年占整體新契約保費收入約 38.6%。



5. 依下圖所示，馬來西亞壽險業有效契約保費收入依保險種類分類，投資型保單仍為大宗，2016 年占整體有效契約保費收入約 45.1%。



6. 依下圖所示，馬來西亞壽險業有效契約保險金額依保險種類分類，定期壽險為大宗，2016 年占整體有效契約保險金額約 40.3%。



7. 2013 年根據馬來西亞人壽保險協會研究報告，國民有保險不足情形

家庭經濟支柱有人壽保險及醫療險的情況下，每一個家庭仍有保險不足 553,000RM(RM；Ringgit Malaysia)，若家庭經濟支柱只有人壽保險卻無醫療險的情況下，每一個家庭保險不足金額將擴大至 642,000RM，若家庭經濟支柱都無人壽保險或醫療險的情況下，每一個家庭保險不足金額將再增大至 723,000RM，整體而言平均每家庭保險不足金額約 100,000~150,000RM。

8. 自我監管措施

- (1) 促進人壽保險公司良好的商業運作、專業標準、和公平競爭的環境。
- (2) 建立自我檢核機制，人壽保險公司總經理須向馬來西亞國家銀行協會及中央銀行提交檢核結果。
- (3) 若違反協會規定，保險公司將罰款最多 200,000RM。

9. 壽險公司營運最低定性標準

(1) 招聘業務員基本規定

- ◆ 須年滿 18 歲且取得 SPM/MCE 資格(0-Level)。
- ◆ 必須通過馬來西亞保險學院舉行的業務員考試及投資連結壽險商品認證考試。
- ◆ 必須通過壽險公司向協會註冊。
- ◆ 不能是破產人。

(2) 培訓與教育訓練

- ◆ 業務員需在任用後第一個月完成 30 小時的培訓，並在任職第 2 年完成 20 小時培訓。
- ◆ 第一年課程包含保險的法律(名目、轉讓、遺產分配、保險利益基本原則、無條件條款及等待期間)、技術使用知識、公平對待保戶、人壽保險銷售週期、有效的自我管理及監理要求之課程(例如：反洗錢、專業道德及合規文化等)。

- ◆ 第二年課程包含基礎的金錢時間價值、簡單被保險人之事實調查過程、中級壽險銷售技巧、及有效的保戶開發。

10. 道德與行為準則

馬來西亞人壽保險協會於 1990 年提供壽險業之道德與行為準則規範，並依保險法 1996 年之實施於 1999 年修訂第二版。

(五)印尼

1. 印尼壽險業的歷史

- (1) 1859 年創建第一間人壽保險公司。
- (2) 1912 年創建第一間人壽相互保險公司。
- (3) 1953 年創建第一間再保險公司。
- (4) 1963 年創建第一間社會保險公司。
- (5) 1980~1990 年代保險業蓬勃發展，建立了 36 間人壽保險公司及 2 間再保險公司。
- (6) 2000 年至今，印尼有 50 餘間人壽保險公司及 4 間再保險公司。

2. 印尼壽險業保費收入滲透率 2015 年為 1.10%。

3. 印尼人壽再保險業保費收入滲透率 2015 年為 0.034%

4. 印尼壽險業保單件數依保險種類區分，定期壽險為大宗，2014 年約有 3 千萬張保單。

5. 印尼壽險業保險金額依保險種類區分，定期壽險為大宗，2015 年約有 180 億 IDR(IDR; Indonesian Rupiah)。

6. 印尼壽險銷售通路

(1) 直接市場通路

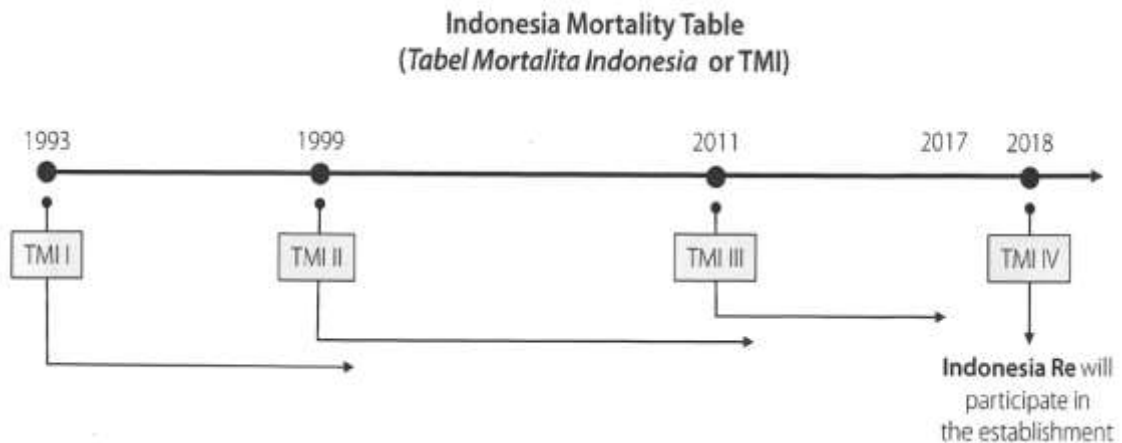
郵件、電話行銷、簡訊、行動 APP、網站、社群媒體、電視、收音機、報紙、廣告牌。

(2) 間接市場通路

銀行通路、顧問公司、保險經紀人、壽險業務員、旅行(或機票)業務員。

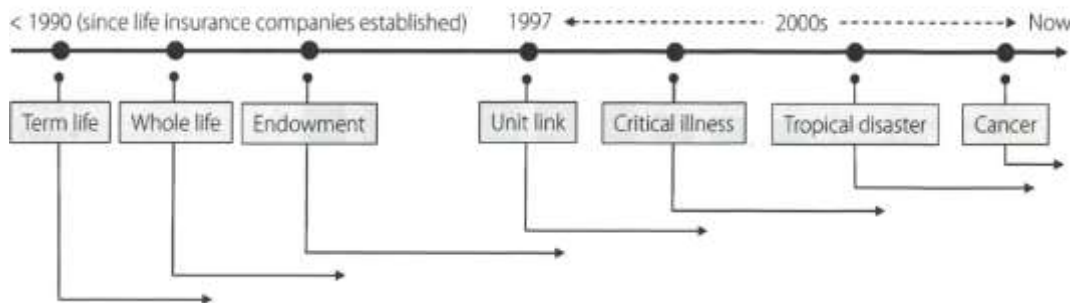
7. 印尼壽險業生命表發展情況，將在 2018 年提出第四回生命表

現行印尼壽險業採用第 3 回生命表，並將在 2018 年提出第四回生命表，請參閱下圖。



8. 印尼壽險業保險種類發展情況

印尼壽險業保險種類約在 2000 年發展基礎完備，請參閱下圖。



(六)菲律賓

1. 菲律賓壽險業歷史

(1) 法律基礎

- ◆ 西班牙商業法典。
- ◆ 公司法。
- ◆ 保險法。

- ◆ 第 613 號總統令。
 - ◆ 第 1460 號總統令(1978 年保險法)。
 - ◆ 共和法案第 10607 號(修正保險法)。
- (2) 菲律賓第一間人壽保險公司是加拿大太陽人壽保險公司，第一間本地保險公司是 Insular 人壽保險公司。
2. 菲律賓壽險業在東協市場經營規模
- 2015 年總保費收入 1888.2 億元較去年成長約 19%。
3. 菲律賓壽險業 30 間人壽保險公司銷售通路情形
- 菲律賓壽險業 30 間人壽保險公司銷售通路第一名為業務員約占 55.83%，第二名為商業銀行通路約占 27.43%。
4. 第一間人壽相互保險公司 Alpha 人壽相互保險公司建立在 1957 年，並與美國銀行合併組成馬尼拉銀行人壽保險公司；現行菲律賓僅剩 Insular 保有相互保險人資格。
5. 菲律賓目前許可的壽險公司
- (1) 4 間綜合保險公司。
 - (2) 26 間人壽保險公司。
 - (3) 60 間非壽險保險公司。
 - (4) 1 間專業再保險公司。
6. 菲律賓財務報導架構
- 採用淨現金流量需求與風險資本架構。

7. 菲律賓前五大壽險公司排名

菲律賓前五大壽險公司排名如下圖，加拿大太陽人壽保險公司為第一大人壽保險公司。

Companies	RANKING	
	2015	2016
Sun Life of Canada, Inc.	1 ST	1 ST
Philippine AXA Life Insurance Corporation	2 ND	2 ND
BPI-Philam Life Assurance Corp., Inc.	4 TH	3 RD
Philippine American Life & General Inc.	3 RD	4 TH
Pru Life Insurance Corporation of UK	5 TH	5 TH

8. 菲律賓百萬圓桌會員人數，2015 年達 1,240 人。

9. 菲律賓保費收入之稅率

菲律賓保費收入之稅率在 2010 年以後為 2%，相關歷史稅率請參閱下表。

STATUTE	YEAR	PREMIUM TAX RATE
C.A. No. 466 (Sec. 255; NIRC of 1939)	1939	1% / 1 ½ %
R.A. No. 716 (Sec. 1; amending C.A. No. 466)	1952	1% - first five years 2% - next succeeding 5 years 3% - thereafter
R.A. No. 1504	1956	3%
P. D. No. 739 (amending Sec. 255 of the NIRC)	1975	4%
1977 NIRC, as amended; Sec. 121	1977	5%
P.D. No 1959	October 10, 1984	6%
P.D. No. 1994 (Sec. 36; amending Sec. 263 of the NIRC)	1986	5%
R.A. No. 10001	2010	2%

(七)日本人壽保險業之危機及經驗教訓

1. 中型人壽保險公司破產的經驗教訓

(1) 在 1997~2001 年間有 7 間中型人壽保險公司相繼破產

這 7 間中型人壽保險公司的資產超過整體壽險業 10%，且其他主要人壽保險公司也遭遇清償能力不足的情況。

(2) 人壽保險公司的壽險負債通常都是長期負債

因為負債存續期間較長，資產與負債有存續期間不匹配問題，以致當利率下降時會造成人壽保險公司鉅額虧損。

(3) 市場及信用風險也是重要的風險

股票價格波動風險，不良資產也是當時人壽保險公司的問題。

(4) 破產的原因

- ◆ 根深蒂固認為破產是不可避免的
 - 泡沫經濟破滅的影響→利率下降，股票及房地產價格下跌。
 - 1980 年代人壽保險公司的經營環境→預定利率是預期上升、須提供要保人保單分紅、監理態度寬鬆等。
 - 經由訪談高階主管及精算師得知破產與人壽保險公司的營運模式、管理團隊及管理架構有關。

(5) 千代田人壽(Chiyoda Life)個案研究，破產之主要原因有 2：

- ◆ 在 1988~1990 年短短 2.5 年間大量銷售高預定利率保單。
- ◆ 資產管理會議遭總裁人馬把持，累積大量不良資產。

(6) 我們可以學習的經驗教訓

- ◆ 自律規範(self-discipline)、清償能力監理(solvency regulation)及市場規範(market discipline)在破產的公司是失靈的。
- ◆ 更重要的因素是高階管理者與管理團隊能力不適當的問題。
- ◆ 即使建立良好的管理結構但不被公司高階管理團隊運用也無法發揮應有

的效果，風險治理、風險文化及風險管理架構都是同樣重要。

◆ 加強財務健全

- 限制要保人之保單紅利金額。
- 降低風險，特別是股價波動及資產負債不匹配問題。
- 壽險商品轉向保障型商品例如醫療保險。

◆ 發展風險管理

- 經濟評價的基礎管理變得普遍。
- 引進企業風險管理在考量風險偏好下持續提升企業價值並保持財務健全。

◆ 企業風險管理與傳統風險管理的比較

	企業風險管理	傳統風險管理
目的	保持財務穩健，提升企業價值	避免及減少損失
涵蓋的風險	所有類型風險包含新興風險	僅限於可管理的、能保險的、和技術上可被衡量的指定風險
負責的部門	不是一個具體的部門，而是整個企業(整個公司的活動)	只侷限在風險管理部門或是其他專職機構
風險認知	綜合一致地對待風險	以風險類型來識別
風險回應	持續的活動 (與業務策略密切相關)	根據需要回應

2. 日本清償能力法規發展趨勢

- (1) 舊時嚴格的監管規定無法避免人壽保險公司清償能力的惡化，即於 1995 年修訂保險業務法。

- ◆ 引用並修訂償付能力保證金制度。
- ◆ 促進自律規範，例如自我風險及清償能力評估(ORSA; Own Risk and

Solvency Assessment) 報告。

- ◆ 加強市場紀律。
- ◆ 積極響應國際相關規定。

(2) 以經濟價值為基礎的清償能力制度

- ◆ 以經濟價值為基礎的清償能力制度是一個框架，旨在通過持續評估經濟價值的資產和負債來適當地檢視人壽保險公司的財務狀況。
- ◆ 精算師也認同這樣的框架能夠細緻化處理人壽保險公司的風險管理。

(3) 促進自律規範

精算師在 2015 年實施 ORSA 報告，利用提供 ORSA 報告評估人壽保險公司的企業風險管理狀況，以強化保險業企業風險管理之深度及有效應用。

二、未來人壽保險業務的展望

(一)人壽保險公司與數位化

1. 數位化進程

(1) 什麼是數位化(Digitalization)

改善社會、移動、分析、網路儲存雲端及感測器的科技，或是將類比的產品及服務規範換成數位的產品及服務規範就是數位化，數位化是不同層次的競爭。

(2) 數位化的衝擊

- ◆ 貨幣、資訊、通路及人際關係的數位化，可以突破時間及空間的限制、並降低資訊發送成本、提供資訊分析利用、及無限制重複複製資訊。
- ◆ 例如:類比相機被數位相機取代，進而造成 Kodak 公司倒閉。

(3) 新數位化科技

- ◆ 移動科技的應用(例如:APP)。

- ◆ 社群媒體(例如:Facebook、Twitter)。
- ◆ 物聯網與穿戴科技的應用。
- ◆ 人工智慧的應用。
- ◆ 機器人顧問的應用。
- ◆ 大數據及數據分析的應用。
- ◆ 金融科技(FinTech)及保險科技(InsurTech)的應用。
- ◆ 分佈式賬本技術(DLT:Distributed Ledger Technology)、區塊鏈(Block Chain)及智能合約(Smart Contracts)的應用。

2. 日本人壽保險公司目前數位化狀態與因應

- (1) IBM 的 Watson 人工智能花費 10 分鐘通過 2,000 萬份癌症研究論文成功診斷女性罕見的白血病形式。

- (2) 人壽保險公司將以人工智能取代人力

基於 IBM 的 Watson 人工智能，開發模擬像人一樣思考的認知技術，可以分析非結構化的文字、圖像、音頻、視頻等資料，除了能確定理賠支付金額外，系統還能根據理賠契約之被保險人資訊找尋其他相關須賠付之契約以防止疏忽賠付，該系統已開始取代理賠人員。

3. 人壽保險公司使用新數位科技

- (1) 社群媒體

影響現有市場，能夠以較低的成本取得資訊、對現有客戶進行深度培育及獲得交叉銷售機會。

- ◆ 處理保險詐欺

以數位化科技及大數據減少保險詐欺發生。

- ◆ 遊戲化

將遊戲元素納入服務中以提升顧客的積極性與忠誠度。

- (2) 大數據

◆ 人壽保險商品的設計

大數據能夠建構發展個人化壽險商品的環境及服務，並且能更精準地評價風險。

◆ 克服逆選擇

以多面向的個人化數據確認被保險人狀況以降低逆選擇。

◆ 詐欺檢測

分析歷史理賠數據與生活相關數據(例如由 GPS 裝置提供的時間及地點資訊、相關社群媒體上面發布的資訊等)，分析更多以人為中心的數據，可以使人壽保險公司超越現行以演算法的方式更精準地做詐欺檢測。

(3) 穿戴科技

◆ 被保險人的歷史醫學監測數據(利用穿戴科技)及處方用藥會累積儲存在網站上，且當輸入疾病症狀時該網站會顯示推薦的醫生或醫療機構及被保險人就醫的自負額。

◆ 免費分發與保險公司應用連結的健身追蹤手環給被保險人，被保險人若持續健康的運動則每年能得到實質獎勵。

(4) P2P (Peer to Peer)個人對個人保險

保戶可以自己集資、自己組織與管理屬於自己的保單，每年繳交保險費放入資金返還池，如果該年度無人發生理賠則可拿回 40%資金返還池之資金，若有理賠則由資金返還池支付，P2P 保險主要處理小額理賠的壽險商品，大額理賠則轉投保傳統壽險保單由人壽保險公司承擔，P2P 保險可以邀請認識的親友參與，藉由選擇潛在風險較低的成員以降低保費費用及風險。

(5) 人工智慧

指藉由學習、感知、推理而具備與人類一樣的思考邏輯及行為模式，在未來將有很多工作會被人工智慧取代。

(6) 機器人顧問

以自動地邏輯歸納或演算法的方式提供線上無人化的產品諮詢。

(7) 區塊鏈

◆ 區塊鏈概念

區塊每 10 分鐘產生 1 次，在各參與者間的交易會傳送給網路全部節點，交易將會經由每一個網路全部節點所儲存的資料來作確認，以礦工當作節點產生區塊是主要運行的方式。

◆ 區塊鏈特徵

- 不能關閉系統。
- 高度透明。
- 不能被篡改。
- 低交易成本。
- 去中心化。

4. 戲劇化的醫療革新與人壽保險公司

(1) 基因檢測

藉由基因分析序列了解人類的基因與疾病的原因。

(2) 遺傳醫學

恢復不正常運作基因的功能以治癒疾病。

(3) 再生醫學

從幹細胞製造器官並取代有問題的器官。

(二)日本超高齡社會與人壽保險公司

1. 日本人壽保險公司現況

- (1) 是世界第 2 大壽險市場，2016 年保費收入包括個人年金險約有 27.4 兆日圓，89.2%的家庭有人壽保單，醫療險與躉繳終身壽險在人壽保險市場是逐年成長。
- (2) 日本 2016 年統計有 41 間人壽保險公司，25 間是日本本地人壽保險公司，16

間為國外人壽保險公司分支機構，具有多元化的銷售管道。

- (3) 2016 年保險金額有 19.8 兆日圓支出，在理賠項目中死亡險、住院醫療及手術理賠是逐年增加。

(4) 日本社會保險現況

居民有退休金及醫療保險，老年人有長期照顧保險，2017 年全社會安全保障福利約有 120 兆日圓，日本採用社會保險制度約有 57%的支出是通過社會保險費支付。

2. 日本超高齡社會

- (1) 日本 2007 年 65 歲以上人口占率大於 20%，即進入「超高齡社會」。
- (2) 日本人口因持續低生育率及漸增的平均壽命使得人口老化的情況持續。
- (3) 日本人口老化的挑戰

逐漸老化的人口勢必增加社會保障制度的費用支出(包含健康醫療及退休福利)，並必須確保社會保障制度改革的財政穩定。

(4) 日本人壽保險公司的機會

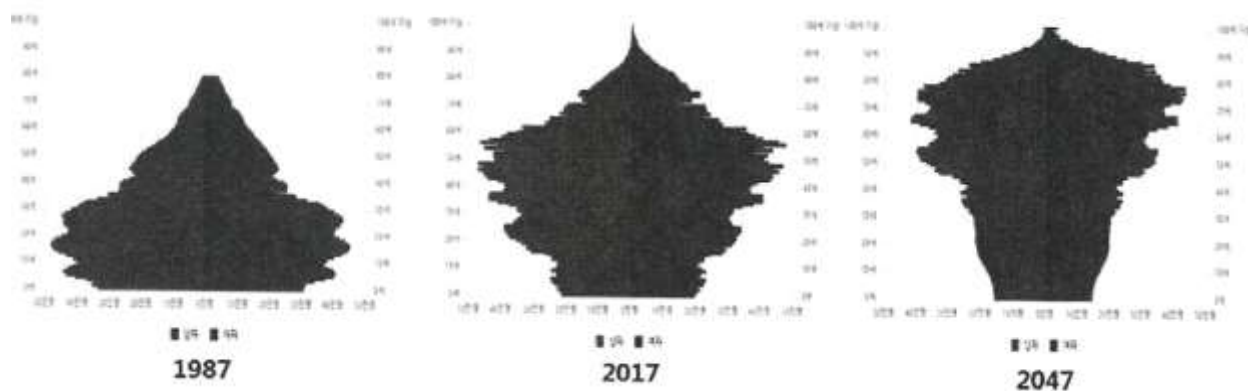
- ◆ 發展多樣化商品以迎合老年化人口的需求。
- ◆ 提供死亡險、醫療險及儲蓄險以避免長壽風險。
- ◆ 最佳化銷售管道以銷售人壽保險商品給老人族群。

(三)韓國

1. 韓國人壽保險現況

新契約數量 2005 年後有下滑趨勢，保費收入主要以人壽保險商品為大宗。

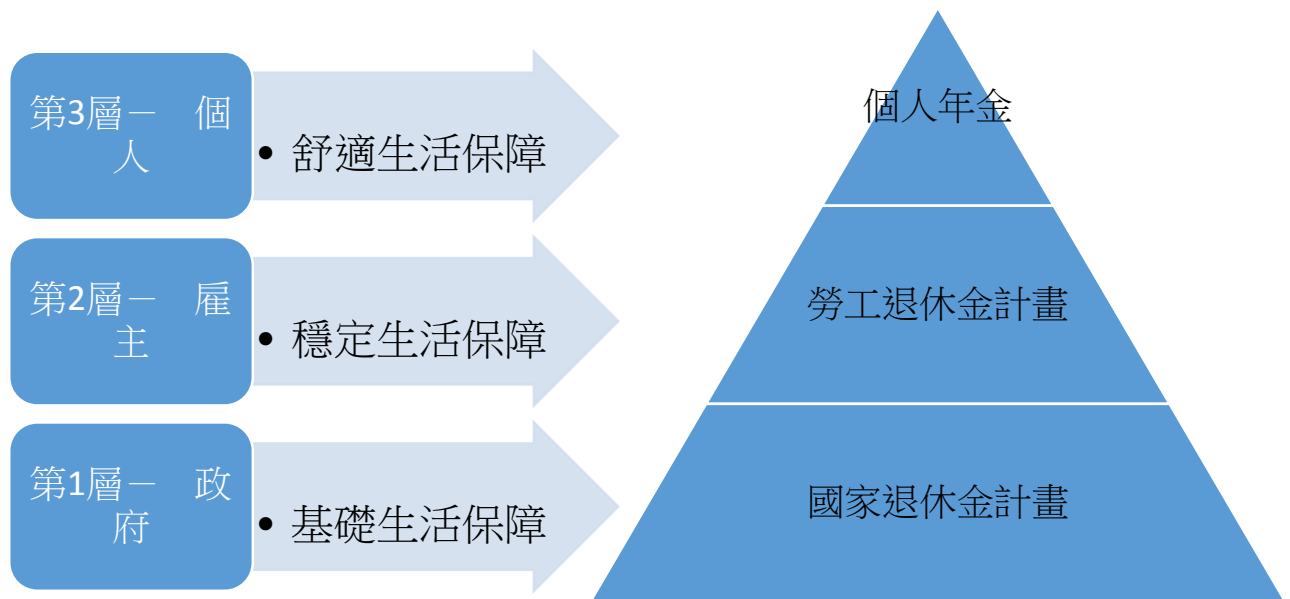
2. 韓國人口老化情形預期持續惡化中(韓國人口老化之預估請參閱下圖韓國人口金字塔)。



3. 家庭扶養老年人之比例漸漸減少，老年人靠自己的比例上升
- 韓國家庭扶養老年人之比例漸漸減少由 2006 年的 67.3% 降至 2016 年的 32.6%，老年人靠自己的比例上升，由 2006 年的 13.7% 上升至 2016 年的 27.2%。
4. 老年人口還在工作之比例，2000 年至 2016 年持平約占 3 成老年人口
- 韓國老年人口 65 歲以上仍在工作者占老年人口比例由 2000 年 29.4% 持平至 2016 年 30.7%。
5. 財務困難與健康問題是老年人口遭遇的困境
- 韓國老年人口面臨的難題，第 1 名是財務困難占 38.6%，第 2 名是健康問題占 35.5%。
6. 韓國老年化對人壽保險業之衝擊
- (1) 針對年金險及養老保險商品之需求增加。
 - (2) 醫療險的預防照護需求增加，並加大了醫療險方面的逆選擇風險。
 - (3) 養老保險金需求增加，死亡保險金需求降低，人壽保險公司增加退休金/年金的責任。
 - (4) 預防保健負擔增加，並增加相關的自付費用。

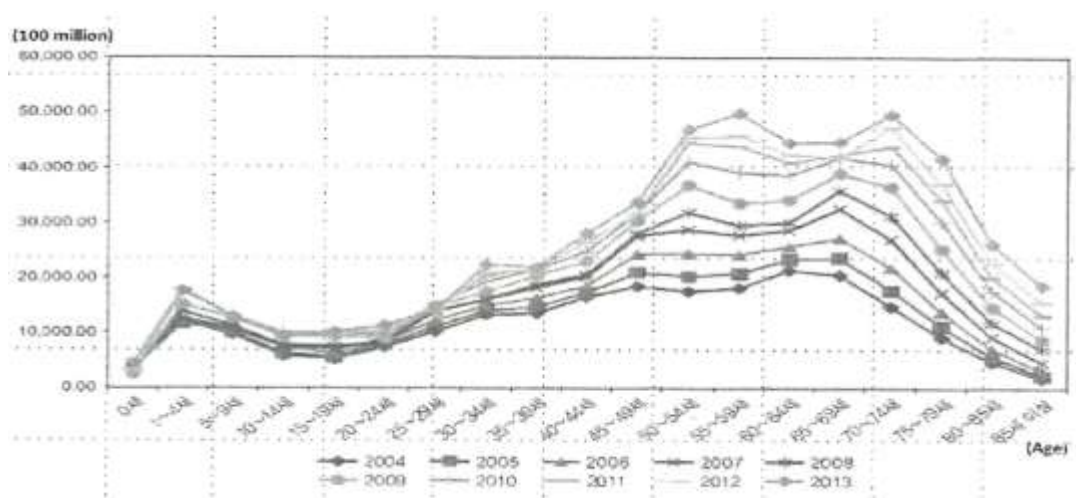
7. 韓國退休金之結構

韓國退休金結構如下圖。



8. 韓國每年醫療費用按年齡分布，在 55~59 歲開始出現高峰

韓國每年醫療費用按年齡分布，在 55~59 歲開始出現第 1 次高峰，在 70~74 歲出現第 2 次高峰後開始遞減，請參閱下圖。



9. 韓國老年人醫療費用占整體醫療費用比例 2015 年約 36.8%，且有增加趨勢
韓國老年人醫療費用占整體醫療費用比例由 2005 年 24.4%至 2015 年約 36.8%，
10 年間有增加趨勢。

10. 即將到來的課題

(1) 法規

- ◆ 跨部門競爭。
- ◆ 個人化醫療及保健服務。
- ◆ 保戶保障(特別是老人)。

(2) 消費者

- ◆ 高度受教育。
- ◆ 高度數位化生活。
- ◆ 老年化社會。

(3) 商品

- ◆ 客製化需求。
- ◆ 商品須更細部分類。

(4) 銷售通路

- ◆ 數位通路。
- ◆ 老年顧問。
- ◆ 數位工具顧問。

(四)臺灣

1. 臺灣人壽保險公司現況（2016 年統計資料）

(1) 臺灣人壽保險市場相對其他亞洲國家成熟

在臺灣每一個人有 4 張保單、保費收入滲透率 16.6%亞洲第一、保單密度(每人平均保費支出) 3,599USD 亞洲排名第六。

(2) 人壽保險資產明顯成長

2016 年人壽保險公司總資產約 22.3 兆元新台幣，較 2013 年 16.6 兆元成長 34.3%。

(3) 人壽保險通路

首年度保費(FYP; First year premium)銀行通路占 51%最大，業務員 41.7%次之，直接銷售通路（例如：銷售電話、銷售郵件、媒體廣告等）占 0.4%。

(4) 保險種類區分

首年度保費以利率變動型壽險商品為大宗占 45.7%，其次為傳統型壽險商品占 27.2%，變額壽險占 8.6%，利率變動型年金占 7.9%。

2. 臺灣老年化社會現況

(1) 老年化趨勢

臺灣老年人口占率將於 2018 年達到 14%晉升為高齡社會，並將在 2026 年達到 20%成為超高齡社會。

(2) 出生率維持低檔

以 2015 年資料統計，臺灣每一千名 15 至 45 歲婦女所生孩子的個數為 1.18 個，較其他亞洲國家(1.57~1.84)為低，也較英美(1.24 及 1.46)之出生率為低。

(3) 扶老比惡化

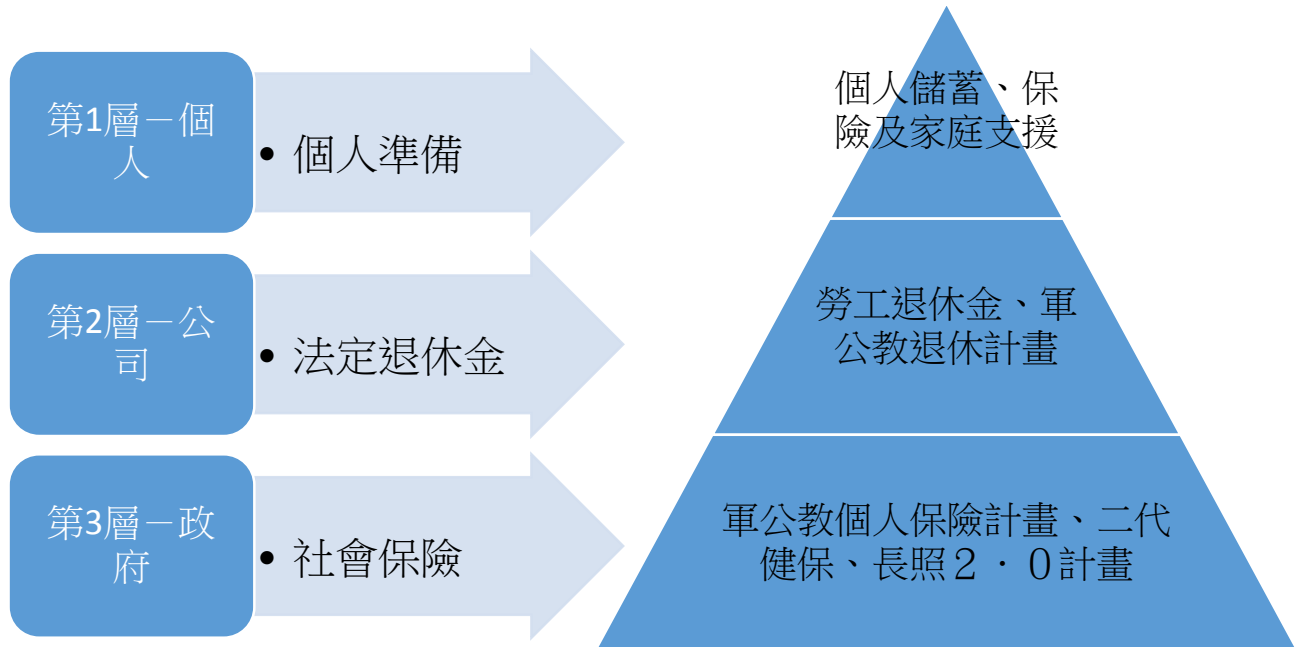
2016 年 5.6 個 15~64 歲青壯年扶養 1 個 65 歲以上老人，預估 2061 年 1.3 個青壯年扶養 1 個 65 歲以上老人扶老比惡化。

(4) 老年化的影響

經濟成長率降低、儲蓄率降低、投資報酬率降低，較低的市場利率。

3. 老年化社會的解決方案及機會

(1) 老年化的三層保障



(2) 人壽保險商品的革新

- ◆ 特別疾病的保單→阿茲海默症、帕金森氏症。
- ◆ 實物給付→醫療服務、健康管理服務、葬禮服務。
- ◆ 次標準體承保→第2型糖尿病、三高疾病。
- ◆ 健康計畫納入保險商品→體檢中心、運動中心。

(3) 老年化的風險

長壽對人壽保險公司影響有限，人口驅動的長期低利率環境將是臺灣人壽保險公司的主要風險。

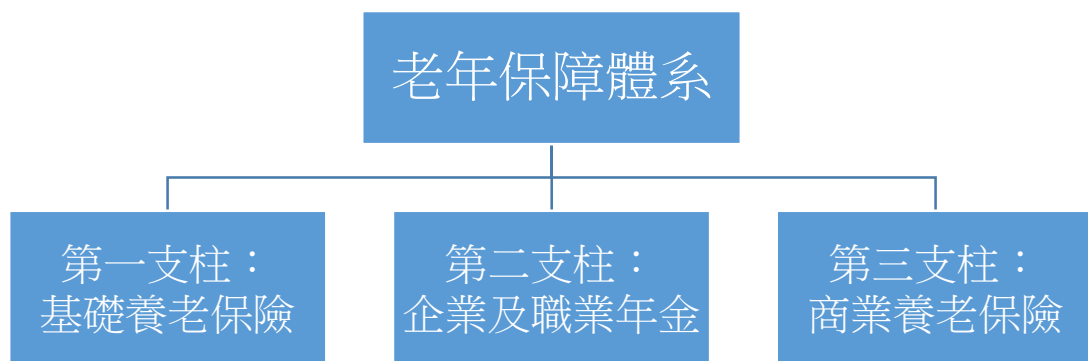
(4) 老年化的機會

- ◆ 退休及醫療保險相關需求將會增加。
- ◆ 長期護理保險商品需求的意識將從政府及個人兩方面提升。
- ◆ 發展新市場的可能性上升。

(五)中國大陸

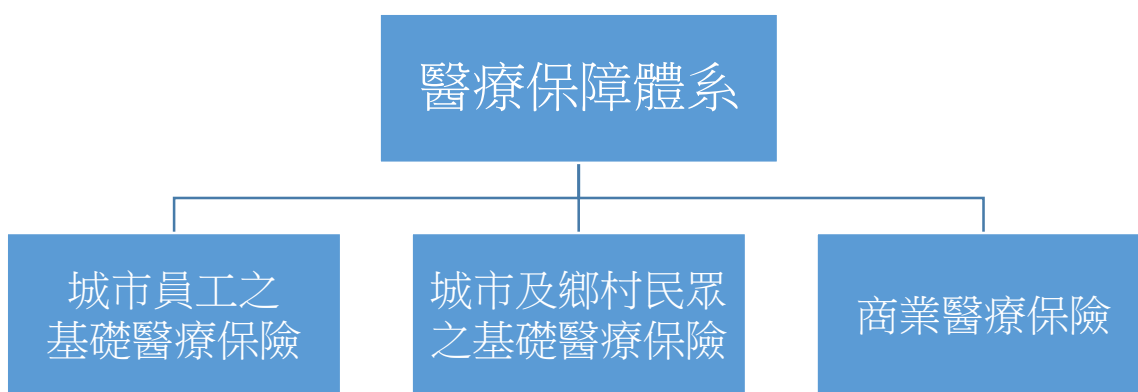
1. 2016 年中國大陸人壽保險保費收入為全球第 3 大(美國第 1、日本第 2)，2017 年保費收入滲透率 2.34%、2016 年保單密度 190USD，有很大的發展潛力。
2. 中國大陸老年化現象
 - (1) 中國大陸人口緩慢增加，仍無法改變人口老化之現狀，2016 年 60 歲以上老年人口占總人口 16.7%，2030 年將達 24%。
 - (2) 人口紅利逐年降低，2012 年後中國大陸工作人口占率開始下降，收入及消費下降，人口優勢所產生的經濟利益逐年降低。
3. 人口老年化帶來的雙面刃
 - (1) 風險：經濟衰退、財政支出增加。
 - (2) 機會：經濟提升、社會政策的調整。
 - (3) 人壽保險公司：提供商業保險以彌補社會保險的不足。
4. 失衡的老年保障體系及醫療保障體系
 - (1) 老年保障體系

中國大陸現行老年保障體系 3 個支柱比率為 81:17:2，與美國的 17:53:30 相較，第 2 及第 3 支柱須持續補足。



(2) 醫療保障體系

中國大陸計畫在 2030 年建立健全的多層次醫療保障體系，以基礎醫療保險為主體，多種形式的補充保險與商業健康保險為輔，加快建立醫療保障體系，在美國等發達國家商業醫療保險占醫療費用總額約 10~30% 左右，但目前中國大陸的商業醫療保險僅占醫療費用總額約 2%，有大幅成長空間。



5. 中國大陸積極發展 3+N 以迎接老年化社會的需求

(1) 國家基礎的老年保障

積極參與第 1 支柱市場化運作，辦理基礎養老保險。

(2) 企業發起的商業保險計畫

成為第 2 支柱主要的投資者，參與企業及職業年金的設置及管理。

(3) 個人及家庭的商業養老保險

成為第 3 支柱的主要力量，加快發展商業養老保險的創新商業模式。

(4) N 其他相關

促進老年服務業健康發展，投資建設老年社區、促進養老、醫療、房地產、互聯網和保險的整合。

6. 人壽保險公司因應老年化人口的策略

(1) 保險商品策略

- ◆ 提供遞延所得稅的養老保險。
- ◆ 提供老年人的長期看護保險。
- ◆ 提供老年人的意外保險。
- ◆ 提供連結老年社區的人壽保險商品。
- ◆ 整合「養老」+「醫療」+「財務管理」的人壽保險商品。

(2) 服務策略

- ◆ 完成全國性的工會補償與支付體系。
- ◆ 增強資訊科技的應用，建立新一代人壽保險公司整合作業系統以提升服務效能。

(3) 銷售策略

- ◆ 銷售人員的規模及服務品質的提升。
- ◆ 提供居家基礎的護理照顧。
- ◆ 激勵銷售創新。

(4) 風險管理策略

- ◆ 遵循中國風險償付能力(C-ROSS; China Risk Oriented Solvency System)的要求。
- ◆ 加強資產負債匹配管理。

參、心得

一、深植合規文化雖無實質產出，卻是公司營運的重要基石

處分裁罰雖然是一項有效的管理措施，但並非萬全之策，錯誤的發生往往在於失當的職員無合規作業的意識或環境、基層主管無親自履行合規要求，更重要的是管理高層無以身作則由上而下建立良好的合規文化，日本 1997~2000 年間有 7 間人壽保險公司相繼倒閉，多家公司深陷清償能力不足的問題，雖然當時有其經濟衰退的時空背景但是人為失誤才是主因，由此可知合規文化的重要，深植合規文化雖無實質產出，但卻是公司營運的重要基石。

二、人口老化的情況像是溫水煮青蛙，面臨老年化社會，公司須有因應之道

臺灣老年人口占率將於 2018 年達到 14% 晉升為高齡社會，並將在 2026 年達到 20% 成為超高齡社會，主因是持續的低生育率及平均壽命延長所致，老年化社會的衝擊是多面向的，針對壽險業可能的衝擊是：1 因經濟成長受人口限制，使得可支配所得降低，且未成年的潛在保戶越來越少以致將來壽險保費收入成長有限，2 因為平均壽命延長造成生存保險金、醫療給付、年金給付等保險給付超額增加，將直接影響人壽保險公司的清償能力，3 平均壽命延長也影響公司須增提退休金，4 人口老化將轉變為人力資源短缺問題，退休人員大幅增加、勞動人口大幅縮減，青壯年勞動人口將是未來稀缺的人力資源，公司須思考是否接納老年人口再投入就業市場或是有部分能力缺陷的員工以緩解人力不足問題，5 銀髮族群不再是小眾的壽險市場，而是未來壽險市場的主力族群。

人口老化逐年累月已形成趨勢像是溫水煮青蛙，面臨老年化社會，公司須有因應之道。

三、保險科技(InsurTech)將擴展保險市場新格局

保險科技結合網路、大數據、高速運算、行動裝置、人工智慧、演算法分析等技術，可以突破現行作業限制達到即時、快速、自動化、客製化、高準確性等優勢，保險科技可能之應用：1 改變過去以平均值計算風險的訂價模式改以偵測

器、穿戴裝置等方式獲取被保險人個人數據作為保險商品差異化訂價的依據，例如依不同行車里程(事故發生之風險程度不同)收取不同價格的車險保費、提供有實施健康管理之被保險人(疾病發生風險較低)差異化之優體醫療保險保費、依客運當日乘客數計算當日強制乘客險費用等，2 透過網路平台保戶可以自己組織及管理自己的保單，以契約互保的方式扣除壽險公司營運費用以降低保費支付及邀請認識的親友參與投保以降低逆選擇風險，當有死差利益時也可直接分享給每位保戶，這即為 P2P 保險，3 利用社群媒體個人化數據、人工智慧及大數據分析技術減少保險詐欺及提升核保及理賠作業之準確性及時效性，4 利用穿戴裝置提供的即時監測數據及大數據分析可以預先發現被保險人可能發生的疾病，並推薦醫生、醫療機構及提供保單該疾病所需的自付額，請被保險人就醫以避免保險理賠發生，5 未來家中所有電器、門、窗等設備都能連接網路上傳使用數據，並依大數據分析提供該住戶合理的產險費用且能預警火災減少火險理賠發生，另一方面透過數據也能提供住戶行為模式的數據資料以作為人壽保險費用評價依據。

保險公司是善於利用數據經營的企業，未來資訊科技將使每一種物品(例如車子、電鍋、寵物、樹等)都能提供大量數據，保險公司將運用保險科技強化自己的優勢，並將其融入公司營運策略之中，以擴展保險市場新格局。

肆、建議

本次研討會，相關建議如下：

- 一、薦報同仁參加相關壽險專業及法令課程，俾利熟悉壽險專業知識及遵循法令相關規定，深化合規文化之內涵，以降低各項作業風險。
- 二、國人生育率維持低檔且平均壽命逐漸延長，預期未來之扶老比惡化，但國人普遍缺乏退休規劃觀念、退休金亦有不足之趨勢，基於建構社會安全網之理念，本處將持續開發相關保險商品以滿足民眾退休生活之需要。
- 三、建立銀髮族群樂活平台、強化業務員針對銀髮族群之應對及銷售教育訓練、建立銀髮族群友善投保環境，及強化銀髮族群可能之壽險銷售方式，以迎接銀髮族群壽險商機。
- 四、發展網路投保及行動投保多元銷售通路平台，並伺機結合保險科技發展利基型保險商品。

伍、活動照片



與學員許舒博先生合影



與蒙古學員合影



與協會會長合影



茶會一隅



獲頒結業證書