

出國報告（出國類別：其他-國際視訊會議）

參加日本公益財團法人國際保險振興會 研討會摘要報告

服務機關：臺銀人壽保險股份有限公司

姓名職稱：張瑞珊高級辦事員

派赴國家：臺灣，中華民國

出國期間：民國 110 年 9 月 8 日至 9 月 10 日

報告日期：民國 110 年 11 月 15 日

摘 要

一、主辦單位：日本公益財團法人國際保險振興會(The foundation for the Advancement of Life & Insurance around the World, FALIA)。

二、時間：民國 110 年 9 月 8 日至 9 月 10 日。

三、舉辦方式：視訊會議。

四、出席人員：亞洲各國之金融保險主管機關人員、保險相關政府組織人員及人壽保險公司人員代表參加。

五、研討會主題：個人人壽保險之銷售策略。

六、研討會主要內容：

日本人壽保險業之產業概況、提供完整人壽保險保障之策略及人壽保險業通路(經代通路及銀行通路)之商品銷售發展策略。及目前新冠肺炎疫情下，日本人壽保險產業之因應策略。

七、心得與建議：

(一)日本因應人口老化、少子化及未婚人口增加的趨勢可作為臺灣的借鏡，使臺灣可以預先規劃及推出合適的保險商品。

(二)因應大數據及人工智慧的進步，應及早規劃相關人才、系統及設備來應對金融科技浪潮。

目 錄

壹、 前言	4
貳、 研討會議過程及重點內容摘要	5
一、 日本人壽保險產業概況及市場趨勢	6
二、 日本人口結構概況.....	9
三、 日本社會保險制度及面臨 2021 年、環境及新冠肺炎疫情的挑戰	12
參、 心得與建議	16

壹、前言

日本公益財團法人國際保險振興會(The foundation for the Advancement of Life & Insurance around the World, 以下簡稱 FALIA)本(2021)年度研討會，為因應新冠肺炎疫情 FALIA 以視訊方式舉辦本次研討會，參與的學員大多為亞洲各國之金融保險主管機關人員、保險相關政府組織人員及人壽保險公司具精算、產品開發、投資或業務等相關領域代表，來自的國家有台灣、韓國、中國、馬來西亞、菲律賓、泰國、越南、尼泊爾及斯里蘭卡等九個亞洲國家，共計 23 人參加。

研討會主題為「個人人壽保險之銷售策略」，FALIA 邀請日本保險業界具實務經驗的講師來授課，研討會的內容包含：日本人壽保險產業概況及其因應 Covid-19、人壽保險公司通路策略、完整人壽保險保障之商品策略、經代通路商品發展策略及銀行通路商品銷售策略等。

貳、研討會議過程及重點內容摘要

本次「個人人壽保險之銷售策略」研討會因為新冠肺炎疫情的關係改為線上研討會，線上研討會可節省學員出國時的舟車勞頓，更便利學習。研討會課程自 2021 年 9 月 8 日起至 9 月 10 日止，為因應會員在亞洲各地有時差的關係，將課程濃縮為 3 天，研討會課程如下：

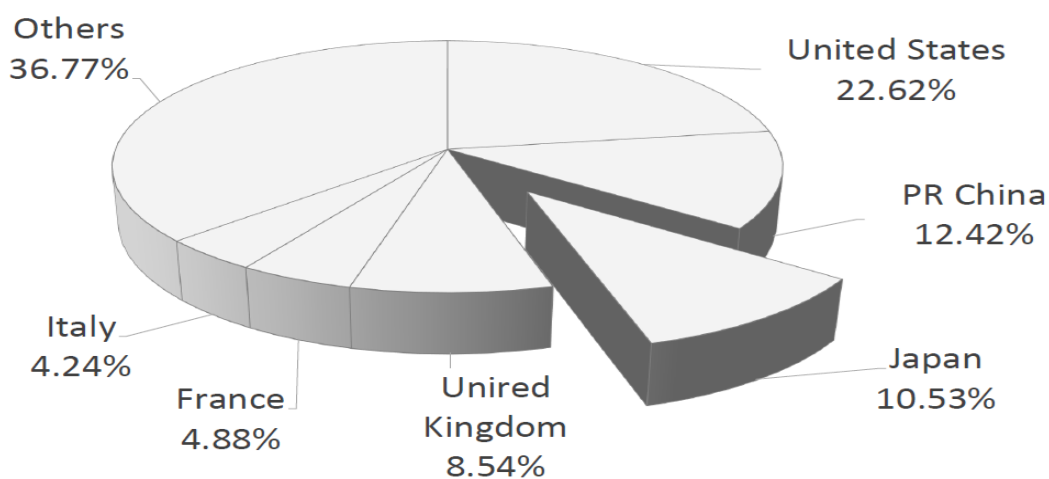
日期	研討會課程
9 月 8 日	<ul style="list-style-type: none">➤ 開幕式 Opening Address➤ 日本人壽保險產業概況及其因應 Covid-19 Overview of Life Insurance Industry in Japan and Its Response to Covid-19➤ 人壽保險公司通路策略 Channel Strategy of a Life Insurance Co.
9 月 9 日	<ul style="list-style-type: none">➤ 完整人壽保險保障之商品策略 Product Strategy that supports Concept of Total Life Planning➤ 小組討論 Group Discussion
9 月 10 日	<ul style="list-style-type: none">➤ 經代通路商品發展策略 Product Development and Strategy for Independent Agents➤ 銀行通路商品銷售策略 Products and its Sales Strategy for Bancassurance➤ 結業式 Closing Address

一、 日本人壽保險產業概況及市場趨勢

(一) 日本人壽保險產業概況

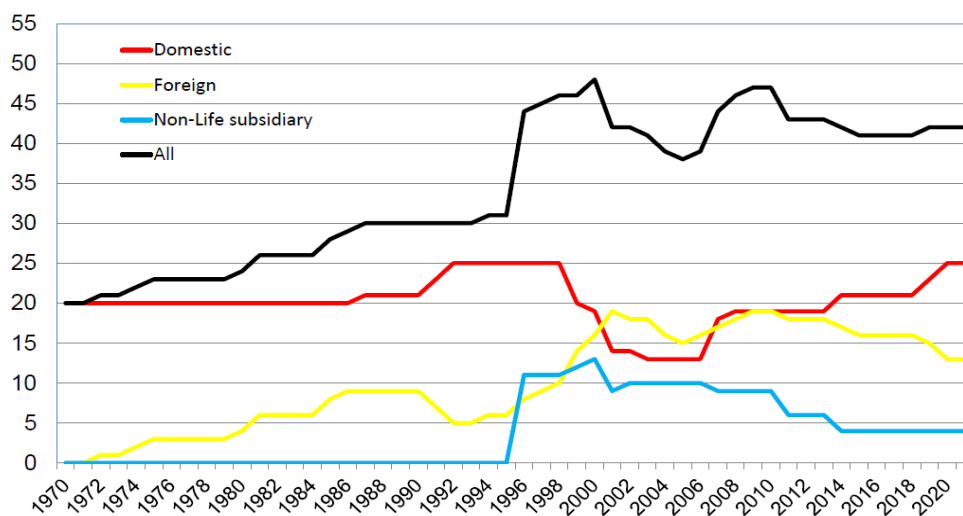
依據圖一及圖二可知，日本人壽保險保險費在 2020 年佔全球保險費收入約 10.53%，約 2 億 8,353 萬美元，統計至 2021 年共有 42 家人壽保險公司，日本本國壽險業 29 家(人壽保險公司為 25 家，壽險子公司為 4 家)，外國壽險業 13 家。

圖一：全球人壽保險市場概況(2020年保費收入)



註：資料來源為FALIA

圖二：日本人壽保險公司數量趨勢圖



註：資料來源為FALIA

(二) 日本人壽保險市場趨勢

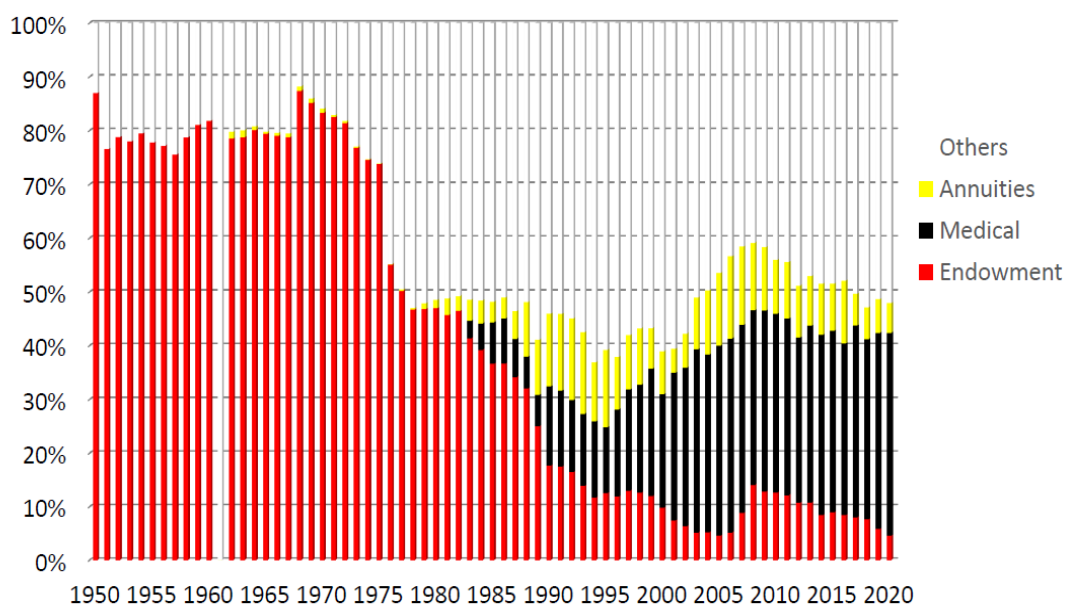
1. 新契約銷售量趨勢

根據圖三新契約產品銷售數量占比趨勢圖可知，1950年至1975年新契約銷售最大宗的是儲蓄險，約占75%到85%左右，應該與當時商品的設計皆以儲蓄險商品為主，故銷量占大宗，1975年後儲蓄險占比大幅下降至約50%以下，下降約25%至35%，應是受到利率下調之影響，後於1990年後儲蓄險占比更下降至約20%以下甚至不到10%，除了低利率環境的影響外，還有商品設計法規的關係。

因健康意識抬頭，1985年起醫療保險銷售數量占比逐年增加，從1985年約5%左右，到2005年至2020年約30%至45%，銷售數量占比成長約6倍，可見醫療保險逐漸受到客戶的青睞，並為新契約的主力產品。

年金保險的銷售數量占比1980年開始增加，但截至2020年占比大約為10%左右，雖有成長，但民眾選擇年金保險做為退休規劃及降低長壽風險的比例較少，因民眾較喜愛用股票或基金或定存等其他較具流動性高的金融商品做為面對退休後沒有持續現金流的方式。

圖三：新契約產品銷售數量占比趨勢圖

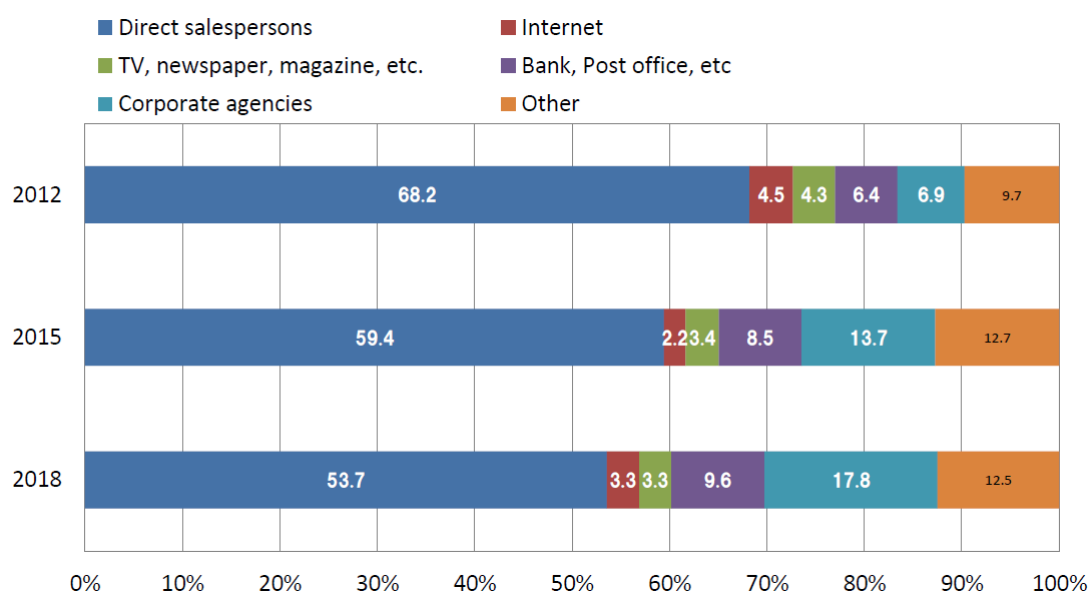


註：資料來源為FALIA

2. 新契約銷售通路變化

根據圖四的資料顯示多元化的銷售管道，2018 年日本保險業最大的通路是自有業務員，第二大的通路為代理人公司，自有業務員通路占比有下滑的趨勢，自 2012 年的 68.2% 下降至 2018 年的 53.7%，下降約 14.5%；代理人公司自 2012 年的 6.9% 上升至 2018 年的 17.8%，增加約 10.9%，雖然自有業務員還是屬於大宗的銷售通路，但有逐漸被代理人公司和銀行及郵局通路瓜分掉業績的趨勢。

圖四：銷售通路占比圖



註：資料來源為FALIA

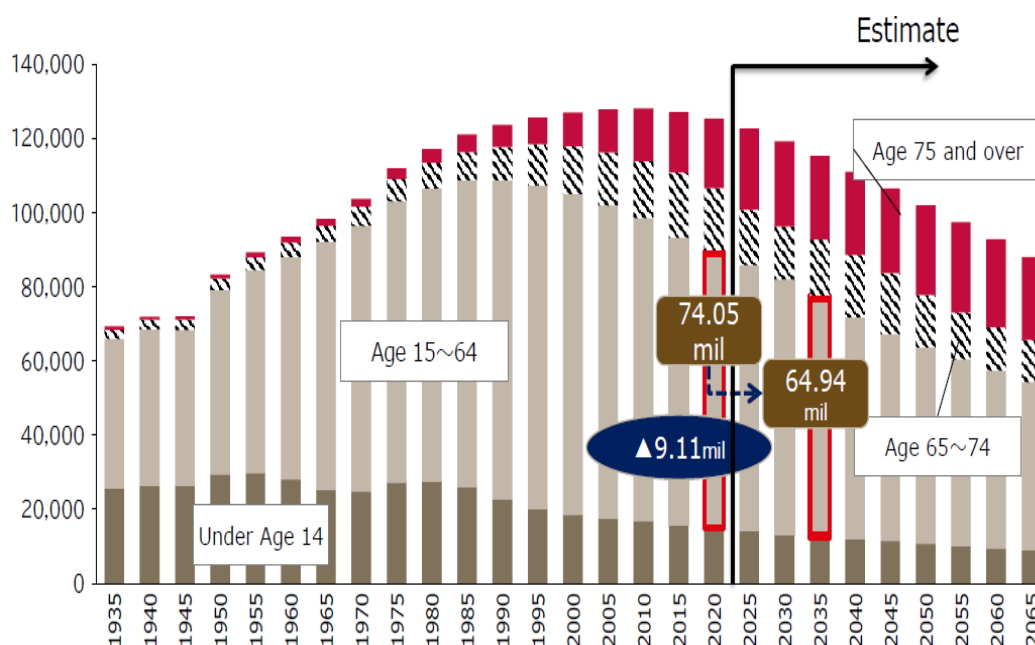
二、 日本人口結構概況

(一) 高齡化及少子化問題

圖五的資料為日本 1935 年到 2065 年之人口趨勢圖，2025 年後為預估值，可以看出 15 歲至 64 歲之勞動年齡人口顯著下降，2020 年勞動年齡人口約 7,405 萬人，預估至 2035 年勞動年齡人口約 6,494 萬人，未來 15 年勞動年齡人口將減少約 911 萬人，下降約 12%。

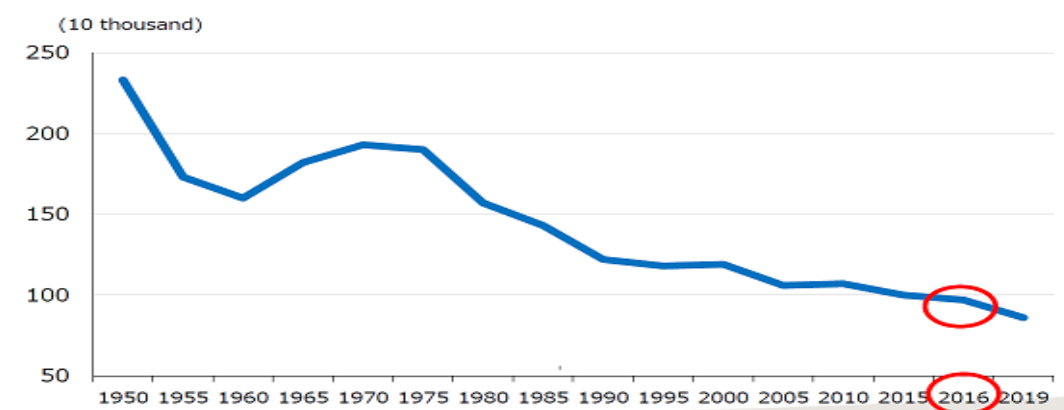
依據圖六，至日本開始統計出生人數以來，2016 年出生人數首次跌至 100 萬以下。推估 2020 年後，因少子化的問題，日本的總人口將持續漸少，比少子化問題更恐怖的是 65 歲以上人口將繼續增加，人口為負成長，65 歲到 74 歲的人口沒有明顯增加，是 75 歲以上的人口顯著增加，這代表老年人口占總人口的比率越來越高，勞動年齡人口的負擔越來越大，推估 2065 年老年人口占總人口約 40%，勞動年齡人口從 2015 年約 60%，2065 年下降至約 50%。

圖五：日本人口結構趨勢



註：資料來源為 FALIA

圖六：日本出生人數趨勢

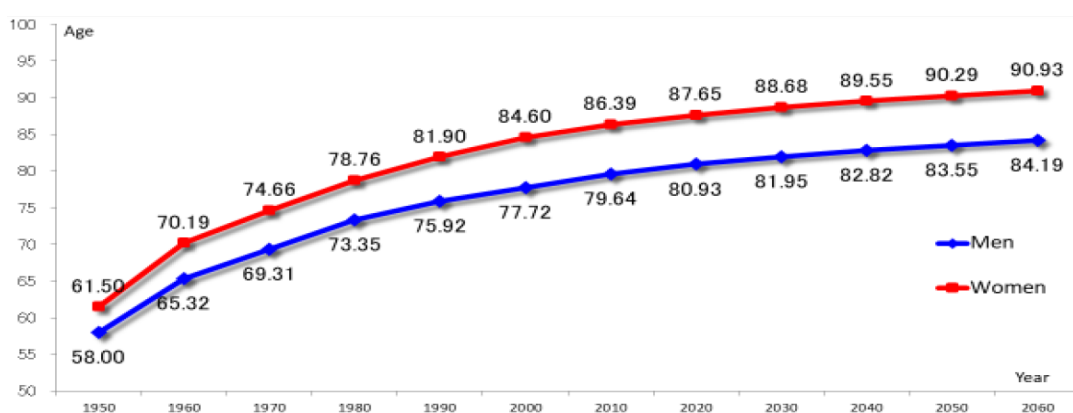


註：資料來源為FALIA

查維基百科，日本人口約 1 億 2,478 萬人(2019 年 1 月)，平均壽命男性 80.98 歲，女性 87.14 歲(2016 年)，女性平均壽命多男性約 6.16 歲，截至 2020 年 9 月日本 100 歲以上的人數高達 8 萬 450 人，創下歷史新高，並且 9 成為女性，高齡化問題著實嚴重。

根據圖七日本平均壽命趨勢，1950 年男性及女性的平均壽命為 58 歲及 61.5 歲，女性平均壽命多男性約 3.5 歲，至 2000 年男性及女性的平均壽命為 77.72 歲及 84.60 歲，女性平均壽命多男性約 7.88 歲，為男女平均壽命差距最大的年度，之後男女平均壽命差距將逐漸趨緩，約為 6.74 歲至 6.75 歲，預估 2060 年男性的平均壽命為 84.19 歲，女性為 90.93 歲，女性平均壽命較男性多 6.74 歲。

圖七：日本平均壽命趨勢



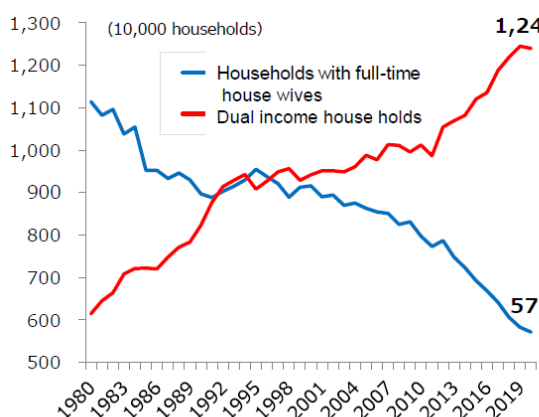
註：資料來源為FALIA

(二) 日本受薪家庭及終身未婚之趨勢

因為平均壽命增加及經濟社會環境的改變，由圖八可以發現自 2007 年起日本雙薪家庭超過 1,000 萬戶，至 2019 年已達 1,240 萬戶，為有全職家庭主婦的家庭數量持續下降，在 2019 年時為 571 萬戶，這在原為男性主義社會的日本是不太可能發生的，但現在就發生了！代表日本社會的勞工結構已經非為男性為主了！

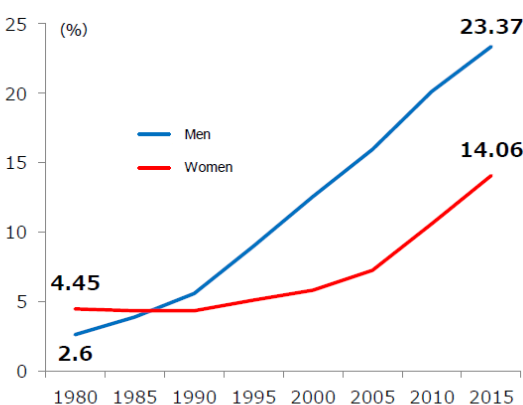
圖九為男女終身未婚之趨勢（50 歲未婚人口比例），1980 年時女性終身未婚的比例為 4.45% 比男生 2.6% 高，差距為 1.85%，但男女的終身未婚比例曲線於 1985 年就交叉了，至 2015 年時男生終身未婚的比例達 23.37%，女生終身未婚的比例為 14.06%，差距高達 8.77%，較 25 年前嚴重 3 倍以上。

圖八：日本受薪家庭趨勢



(Source) Prepared based on the Quick Study Guide: Long-term Labor Statistics as Seen in Graphs from the Japan Institute for Labour Policy and Training

圖九：日本男女終身未婚趨勢



(Source) Prepared based on the Collected Population Statistics from the National Institute of Population and Social Security Research

註：資料來源為FALIA

三、 日本社會保險制度及面臨2021年、環境及新冠肺炎疫情的挑戰

(一) 日本社會保險制度

日本為了實現全民健康保險和全民年金保險。透過醫療保險、年金保險、護理保險、失業保險和工傷保險等提供全系列的社會保障，以下作簡略的介紹。

1. 醫療保險

原則上每個人都要參加醫療保險。制度會因為就業狀況、年齡及收入等因素而有差異，保費約為年收入的 10%，為自費支付的費用約在 10%至 30%之間，但是對於支付昂貴的醫療費用支付金額會有上限的。

2. 護理保險

隨著社會高老齡化的關係，於 2000 年開始設立護理保險，一般規則是所有 40 歲(含)以上的民眾成員都必須參加，補助金額由提供的護理照顧程度來決定，自付費用約為 10%或 20%。

3. 年金保險

透過三個等級進行，第一級是參加全民的國民保險，第二級是加入員工的公共養老金(員工養老金計劃/互助養老金計劃)，第三級為可以自願加入團體養老金，這會面臨著年金保險制度的可持續性和世代交替差異等挑戰。

4. 失業保險

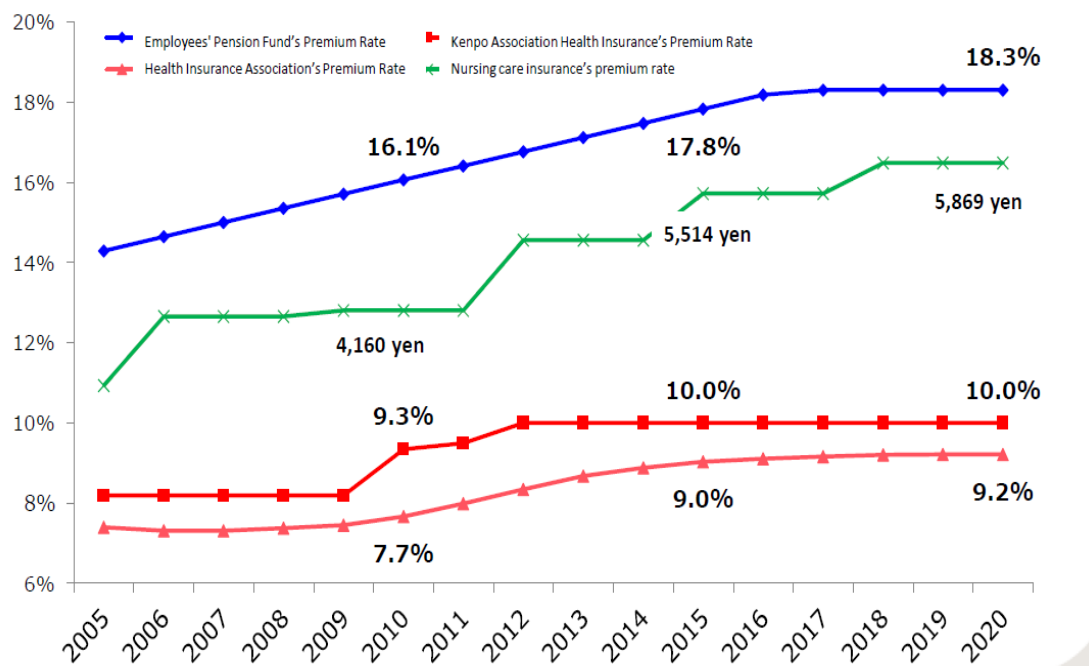
為失業勞工等提供補助金，補助金的天數取決於勞工的年齡和就業時間，失業保險保費由雇主和被保險人共同分擔，會因為行業類型而有差異，約佔勞工個人年收入的 1%至 2%。

5. 工傷保險

提供勞工如果在工作中或上下班途中發生事故的賠償金等保險給付，該保險費由雇主負擔，亦會因行業類型而有所差異，約佔勞工個人年收入的 0.25%至 8.8%。

由圖十可以看出日本社會保險費率趨勢，保費費率越高代表保險的損失率越來越高或死亡率越來越低才會調整保費費率。勞工退休養老基金的保險費率會上升是因為人口高齡化的關係，保險費率由 2010 年的 16.1%、2015 年的 17.8% 到 2020 年的 18.3%，10 年上升約 2.2%。健康保險協會的保費率由 2010 年的 7.7% 至 2020 年的 9.2%，10 年上升約 1.5%，Kenpo 協會健康保險的保險費率由 2010 年的 9.3% 至 2020 年的 10.0%，10 年上升約 0.7%，護理保險費率未用百分比來表示，但以每單位保險金額來看的話，2010 為每單位 4,160 日元，2020 年為每單位 5,869 日元，10 年上升 1,709 日元，可以發現護理保險費率的上升趨勢較其他退休養老基金和健康保險協會的保險費率還要高，可能是因為醫療科技的進步造成醫療費用支出更高，故造成護理保險費率不斷攀升。

圖十：日本社會保險費率趨勢圖



註：資料來源為FALIA

(二) 2021年日本面對的挑戰

1. 發揮新時代人壽保險業的作用

全年持續關注新冠肺炎大流行之趨勢，將面對疫情變成「常態」，以幫助壽險業制訂進一步因應危機的措施，以提高客戶的便利性，在新冠肺炎大流行期間和之後，包括透過數字化基礎，繼續推廣「客戶至上的理念」，以獲得客戶的信任並讓客戶放心。

2. 對健康繁榮生活的貢獻

提供簡單易懂的保險教育短片及線上研討會議，鼓勵更多民眾對保險產生興趣，及提供民眾如何保持身體健康和因應高齡化社會和因應氣候變遷等迫在眉睫的問題。

3. 為提供良好的業務發展基礎建設

目前急需要解決的就是氣候變遷的問題及實現碳中和目標，並在人壽保險業間合作建立一個可以持續發展的社會，透過 ESG 投資融資和管理活動，以最大限度地提高投資公司的企業價值，並可為經濟成長做出持續的貢獻，並提供和促進民眾能獲得所需的個人商業保險。

(三) 對壽險業影響較大的兩大環境變化

1. 由於新冠肺炎疫情的大流行，數字化基礎加速經濟活動的進展

讓消費者對保險的看法和購買行為的變化，進一步推進與醫療保健行業與壽險業不同行業間的合作有密不可分的關係。

2. 透過技術創新和醫療技術創新轉化風險

在「以生命為中心的大數據」時代，大數據可以了解每個人的罹病或死亡的時間、機率或原因等，還可以透過即時監控重要數據，將每個人風險反映在保費中。期待未來，我們可能會看到「客戶驅動的風險應對」趨勢，其中技術創新的進步可使消費者能夠積極應對了解自己面對的風險。

(四) 面對新冠肺炎的具體措施和影響

LIAJ 提供給壽險公司的具體措施：能防止疫情擴散和提供業務不中斷，如為壽險公司定期進行新冠肺炎的相關調查、暫停 LIAJ 的部分業務、壽險公司限制部分商業活動、LIAJ 制定新冠肺炎的指南。

壽險公司提供給壽險公司客戶的具體措施：簡化各種付款和醫療證明表格的流程、延長暫停繳付保險費、提供保單貸款、提供與新冠肺炎有關的死亡給付、提供線上醫療服務。

LIAJ 及壽險業者提供新冠肺炎的相關措施，臺灣金管會保險局亦提供相關的防疫措施，如壽險業因應新冠肺炎疫情之投資活動暫行原則、服務涉親晤親簽與紙本作業之暫行原則、業務招攬、核保業務、保全服務、理賠服務及商品審查暫行作業細則，使臺灣之壽險業者有依循能面對疫情的考驗。

日本壽險業的理賠狀況如表一，新冠肺炎身故理賠的件數占總體件數的 42.7%，但身故理賠的金額只占 21%，平均單件身故理賠金額為 2.8 萬美元(約新臺幣 75.6 萬元)，可以發現日本人壽險的保險金額可能不高。住院理賠的部分，新冠肺炎的件數及金額約占總體的約 70%及 62.5%，可以顯示新冠肺炎的疫情造成醫療體系沉重的負擔，平均單件理賠金額約 820 美元(約新臺幣 2.2 萬元)。

項目	件數及金額	總體件數及金額		新冠肺炎件數及金額	
		件數	金額	件數	金額
身故理賠		約 11,000 件	約 6.2 億美元	約 4,700 件 (約 42.7%)	約 1.3 億美元 (約 21.0%)
住院理賠		約 263,000 件	約 2.4 億美元	約 183,000 件 (約 69.6%)	約 1.5 億美元 (約 62.5%)

表一：日本壽險業截理賠狀況(截至 2021 年 7 月)

註：資料來源為 FALIA

參、心得與建議

- 一、 日本人口高齡化、少子化及未婚人口增加的問題非常嚴重，雖然有社會保險保障，但是社會保險的支出逐年增加，而且保障仍有缺口，社會保險的保障會不會破產都是值得關注的，所以民眾尚須使用商業保險才可補足保障缺口。這些都可以做為臺灣的借鏡，使臺灣可以預先規劃及推出合適的保險商品，來幫助民眾因應長壽風險。

- 二、 目前大數據及人工智慧等科技的進步，使許多數據經過分析都變成有價值的資源，而人工智慧可以減少人工判讀錯誤的機率，公司目前尚有許多非自動化的作業流程，或是有許多蒐集的數據資料都沒有辦法有人力去分析，並利用這些寶貴的資訊來做公司的商品規劃及核保理賠作業的判讀，公司應及早規劃相關人才、系統及設備來應對金融科技的浪潮，如果再不痛定失痛規劃，未來一定會被科技的浪潮所吞噬。