

財團法人保險安定基金出國報告

(出國類別：會議)

**參加 2019 年第二十五屆海峽兩岸及港澳保險  
業交流與合作會議暨兩岸保險高峰論壇報告**

職稱姓名：業務部產險組資深研究員 鄭富仁

出國地點：中國大陸北京市

出國時間：民國 108 年 11 月 27 日至 108 年 11 月 29 日

# 目 錄

壹、緣起摘要 .....	2
貳、會議行程 .....	5
參、開幕儀式及專題演講摘要 .....	8
肆、產險論壇專題摘要 .....	24
伍、兩岸保險高峰論壇專題摘要 .....	57
陸、心得與結語 .....	79

## 壹、緣起摘要

「海峽兩岸及港澳保險業交流與合作會議」及「兩岸保險高峰論壇」是海峽兩岸及港澳保險業間極佳的交流平台，除能增進各方之相互了解外，也能交換各方市場發展現況及經驗分享，更能關注各方市場之主流議題。「海峽兩岸及港澳保險業交流與合作會議」是由海峽兩岸及港澳四地輪流主辦，「兩岸保險高峰論壇」則是由海峽兩岸輪流主辦。在 2019 年洽均輪由中國大陸中國保險行業協會(以下簡稱中保協)主辦，依中保協規劃，會議定於 108 年 11 月 27 日、28 日及 29 日在北京市的銀保建國酒店舉行「第二十五屆海峽兩岸及港澳保險業交流與合作會議」及「兩岸保險高峰論壇」。

本次「海峽兩岸及港澳保險業交流與合作會議」的中國大陸代表團有 104 位、台灣代表團 34 位、香港代表團 21 位、澳門代表團 7 位，合計有 166 位代表與會。臺灣保險業代表團是由中華民國保險學會理事長李松季先生擔任團長，並在林建智副理事長、沙克興秘書長、郭鴻文副秘書長協助下帶團參加，團員組成除有財團法人保險事業發展中心桂先農董事長及財團法人汽車交通事故特別補償基金邱瑞利總經理外，

在保險業者方面，有國泰世紀產物保險股份有限公司許榮賢副董事長、和泰產物保險股份有限公司劉源森副董事長、中央再保險股份有限公司蔡伯龍總經理等人，全團共計有 34 位人員。其中，財團法人保險事業發展中心桂先農董事長、國泰世紀產物保險股份有限公司許嘉元資深副總經理、泰安產物保險股份有限公司郭鴻文資深副總經理、新光人壽保險股份有限公司廖晨旭資深協理及國泰人壽保險股份有限公司陳明環資深副總經理等人，並擔任會議專題主講人，就產壽險業科技發展之趨勢進行技術交流及經驗分享。

另外，在「兩岸保險高峰論壇」會議方面，該會議是接續於「第二十五屆海峽兩岸及港澳保險業交流與合作會議」閉幕後之次日(即 108 年 11 月 29 日)上午，同樣假銀保建國酒店召開，主要是分享兩岸保險公司有關公司治理的技術及經驗，參與會議的中國大陸代表團有 76 位，臺灣代表團有 25 位，其中中華民國保險學會林建智副理事長、和泰產物保險股份有限公司劉源森副董事長、中華民國人壽保險商業同業公會陳昌正副秘書長及國泰人壽保險股份有限公司洪祝瑞副總經理等人，並擔任會議專題主講人，藉由金融消費保護、客戶治理、獨立董事、異業經營及永續經營等方面來分享公

司治理的經驗及心得。

## 貳、會議行程

### 一、「第二十五屆海峽兩岸及港澳保險業交流與合作會議」

時間	流程	內容
<b>11月27日(星期三)報到</b>		
13:00-20:00	報到(酒店大堂)	領取會議資料
17:30-18:00	團長會議(第六會議室)	四地團長交換禮物,並決定下屆會議主辦機構
18:30-20:30	歡迎晚宴(地點待定)	報名參會代表參加
<b>11月28日(星期四)</b>		
08:30-09:00	報到	領取會議資料
<b>09:00-09:30 開幕式(多功能廳)</b> 主持人:尹小貝 中國保險行業協會 副秘書長 (演講者:代表團團長,每位 10 分鐘)		
09:00-09:10	中國大陸團長致辭	中國保險行業協會 邢煒 會長
09:10-09:20	臺灣團長致辭	臺灣保險學會 李松季 理事長
09:20-09:30	香港團長致辭	香港保險業聯會 陳沛良 大中華事務專責小組主席
09:30-09:40	澳門團長致辭	澳門保險公會 姜宜道 會長
<b>09:40-12:00全體大會(多功能廳)</b> <b>各地保險市場發展解讀</b> 主持人:尹小貝 中國保險行業協會 副秘書長 (演講者:代表團團長,每位 30 分鐘)		
09:40-10:10	中國中國大陸保險業發展現狀與展望	邢煒 中國保險行業協會 會長
10:10-10:40	保險業現況及發展-臺灣	桂先農 財團法人保險事業發展中心董事長
10:40-11:00	茶歇	
11:00-11:30	香港保險業的現況與發展	陳沛良 香港保險業聯會 大中華事務專責小組主席
11:30-12:00	澳門保險市場概況及粵港澳大灣區對澳門保險業的機遇	姜宜道 澳門保險公會 會長
12:00-12:20	團體合影留念(多功能廳門廳)	

12:20-14:00	午餐（酒店 1 樓自助餐廳）	
<b>4:00-17:00 產險論壇（多功能廳 A）</b> <b>保險科技助力產險行業更好發展</b> 主持人：林建智 臺灣保險學會 副理事長 （演講者 8 位，每位 20 分鐘）		
14:00-14:20	保險科技賦能財產（再）保險	王忠曜 中國財產再保險有限責任公司總經理助理
14:20-14:40	保險科技如何服務行業高質	許嘉元 國泰世紀產物保險公司
14:40-15:00	保險科技助力產險發展	曾萬里 安聯環球企業及專項保險
15:00-15:20	業務驅動、數位賦能	李東 陽光財產保險股份有限公司
15:20-15:40	茶歇	
15:40-16:00	中小財險公司轉型升級，高質量發展的思考與實踐	童清 華安財產保險股份有限公司執行董事兼總裁
16:00-16:20	InsurTech在商業保險的運用思考	郭鴻文 泰安產物保險公司資深副總經理
16:20-16:40	科技賦能成就產險未來	壽福鋼 中國交銀保險有限公司控權人、執行董事兼行政總裁
16:40-17:00	保險科技引領行業轉型	範偉書 慕尼黑再保險公司北京分公司副總經理
18:00-20:00	自助晚餐（酒店 1 樓自助餐廳）	
<b>14:00-17:00 壽險論壇（第 1+第 2 會議室）</b> <b>保險科技和壽險業的運營創新</b> 主持人：姚思源 澳門保險公會 理事 （演講者 7 位，每位 20 分鐘）		
14:00-14:20	保險科技在壽險運營風控環節的應用	胡曉 中國人壽再保險有限責任公司副總經理
14:20-14:40	壽險業數字轉型之挑戰與風險	廖晨旭 新光人壽保險公司資深協理
14:40-15:00	如何在運營數碼化中做到以客為本	紀榮道 宏利人壽保險（國際）有限公司個人理財產品業務部副總裁兼首席產品總監
15:00-15:20	保險科技和壽險業的運營創新	何振強 友邦保險（國際）有限公司營業拓展營業總監

15:20-15:40	茶歇	
15:40-16:00	基於”互聯網+”的健康險發展模式創新	李曉峰 中國人民健康保險股份有限公司總裁助理
16:00-16:20	保險科技和臺灣壽險業的營運創新	陳明環 國泰人壽保險公司資深副總經理
16:20-16:40	創新與價值—愛心創新實踐	王小康 愛心人壽保險股份有限公司副總經理
18:00-20:00	自助晚餐（酒店 1 樓自助餐廳）	

## 二、「兩岸保險高峰論壇」

時間	流程	內容
<b>11 月 29 日（星期五）</b>		
<b>保險公司治理評析</b>		
09：00-09：30 開幕式 主持人：中國保險行業協會 尹小貝副秘書長		
08:30-09:00	簽到	領取會議資料
09:00-09:15	主辦方致開幕詞	中國保險行業協會 邢煒 會長
09:15-09:30	嘉賓致詞	財團法人保險事業發展中心 桂先農 董事長
<b>09：30-10：50 專題演講 1</b> 主持人：中國保險行業協會 邢煒 會長 (演講者：兩岸參會代表共4位，每位20分鐘)		
09:30-09:50	保險公司董事會治理的思考	陽光保險集團股份有限公司 董迎秋 戰略總監
09:50-10:10	金融消費保護與客戶治理	臺灣保險學會 林建智 副理事長
10:10-10:30	探索銀行系保險公司公司治理之道	農銀人壽保險股份有限公司 梅勵 公司副總經理
10:30-10:50	從異業衝擊談產險業公司治理	和泰產物保險股份有限公司 劉源森 副董事長
10:50-11:10	茶歇	
<b>11:10-12:30 專題演講2</b> 主持人：財團法人保險事業發展中心 桂先農 董事長 (演講者：兩岸參會代表共4位，每位20分鐘)		



11:10-11:30	保險公司治理評價體系探索	光大永明人壽保險有限公司 蘇揚 副總經理、董事會秘書
11:30-11:50	保險公司公司治理評析	中華民國人壽保險商業同業公會 陳昌正 副秘書長
11:50-12:10	新一輪外資開放潮下的治理思維	太保安聯健康保險股份有限公司 周卿 戰略發展部總經理
12:10-12:30	企業的永續旅程	國泰人壽保險股份有限公司 洪祝瑞 副總經理
12:30-12:50	團體合影留念(金融文化交流中心下沉廣場)	
12:50-14:30	午餐(酒店一樓自助餐廳)	

## 參、開幕儀式及專題演講摘要

### 一、開幕儀式

本次會議於完成簽到後，首先進行簡單而隆重的開幕式，並由兩岸四地團長進行致詞。兩岸四地的團長分別為中國大陸代表團團長中國保險行業協會邢煒會長、臺灣代表團團長保險學會李松季理事長、香港代表團團長香港保險業聯會暨大中華事務專責小組陳沛良主席及澳門代表團團長澳門保險公會姜宜道會長。

四位團長分別就該地保險市場的現況及面臨的挑戰等議題進行闡述，冀能充分運用此合作平台，進行經驗及技術之交流，促進學習及成長，強化海峽兩岸及港澳保險業之合作空間，共同推動兩岸四地保險業的發展，達到加強

經貿合作的目的。

## 二、專題演講摘要

### (一) 中國大陸保險市場發展

主講人：中國保險行業協會邢煒會長

邢煒會長首先透過五個方面來講述中國大陸保險市場的發展現況，面向包含如下：1. 中國大陸保險業目前總體穩中向好。2. 中國大陸保險業對外開放步伐不斷加快。3. 中國大陸保險業仍處於初期發展階段。4. 中國大陸保險業未來發展方向展望。5. 中國保險行業協會將更好服務行業高質量發展。

#### 1. 中國大陸保險業目前總體穩中向好

首先，中國大陸保險業 2018 年總保費收入約為 3.8 兆人民幣，總資產約為 18.3 兆人民幣，自 2019 年 1 月至 10 月止之總保費收入約為 3.7 兆人民幣，總資產約為 19.99 兆人民幣，2019 年保費收入及總資產分別比 2018 年同期增長 12.19% 及 9%，顯示中國大陸保險業之發展趨勢呈現增長且表現平穩。

其次，中國大陸保險業 2019 年 1 月至 9 月止之全行業保險保障金額約為 4,981 兆元人民幣，保險業總賠款約為 9,411 億元人民幣，與 2018 年同期進行表較，增長比率為

66.23%；另比較健康保險賠付支出、醫療保險實際報銷比率及農業保險保障金額等，同期均分別有 34.72%、10%-14% 及 24.23% 的增長，整體保障能量持續提高。

就服務能力而言，在扶助脫貧、服務企業生產經營及服務社會治理能力等，亦有長足的進步。例如，在資產端方面，截至 2018 年末，保險資金通過各類資管產品支援“一帶一路”投資額已達 9,612 億元人民幣，在服務長江經濟帶和京津冀協同發展投資分別達 4,248 億人民幣和 1,717 億元人民幣，又支援清潔能源、資源節約與污染防治等綠色產業亦達 6,942 億元人民幣，且保險資金通過投資債券、股票、股權等已為實體經濟直接融資 8.8 兆元人民幣，對於整體經濟發展具有巨大貢獻；在負債端方面，2018 年農業保險保費收入同比增長 19.54%，增幅比 2017 年高 4.85%；企業財產保險保費收入同比增長 7.91%，增幅比 2017 年高 5.14%；責任保險保費收入同比增長 30.92%，增幅比 2017 年提高 6.38%。

就風險防範能力而言，在償付能力方面，2019 年第二季度末，以 178 家保險公司計算，綜合償付能力充足率平均約為 247%，較上季度上升 1.7%，核心償付能力充足率

約為 234.8%，較上季度上升 1.4%；在資金運用方面，2018 年末之固定收益類資產占比有所增加，銀行存款、債券占比為 49.2%，較同期比較上升 1.7%，權益類資產基本穩定，股票和證券投資基金占比為 11.7%，同比微降 0.6%。又在風險綜合評級方面，計有 105 家保險公司被評為 A 類公司，68 家被評為 B 類公司，2 家被評為 C 類公司，2 家被評為 D 類公司，整體風險防範能力穩定提升。

綜上，中國大陸保險業現行總體發展趨勢，應屬在平穩中逐步往好的方向發展。

## 2. 中國大陸保險業對外開放步伐不斷加快

中國大陸保險業發展步伐逐漸加快，主要是藉由相關保險政策層面主動開放，以提高外資保險公司對於中國大陸保險市場的參與度。

首先，中國大陸分別在 2018 年 4 月、2019 年 5 月及 2019 年 7 月分別提出 15 條、12 條及 7 條的保險業投資開放措施，包含：將外資人身險公司外資股比放寬至 51%，3 年後不再設限；在全國範圍內取消外資保險機構設立前需開設 2 年代表處的要求；允許符合條件的境外投資者來華經營保險代理業務和保險公估業務；開放保險經紀公司經

營範圍；允許境外金融機構入股在華外資保險公司；取消外國保險經紀公司在華經營保險經紀業務需滿足30年經營年限、總資產不少於2億美元的要求；鼓勵和支持境外金融機構與民營資本控股的銀行業保險業機構開展股權、業務和技術等各類合作；允許外國保險集團公司投資設立保險類機構；允許境內外資保險集團公司參照中資保險集團公司資質要求發起設立保險類機構；允許境外資產管理機構與中資銀行或保險公司的子公司合資設立由外方控股的理財公司；縮短外資人身險公司外資股比限制從51%提高至100%的過渡期至2020年；取消境內保險公司合計持有保險資產管理公司的股份不得低於75%的規定，允許境外投資者持有股份超過25%；放寬外資保險公司准入條件，取消30年經營年限要求等，放寬對於外資保險公司的限制，透過以上政策的開放，提高外資保險公司投入國內保險市場的積極性。

於落實執行以上政策後，整體保險市場反應頗佳。根據統計資料，截至2018年底，外資保險公司全年實現保費收入約為2,354億元人民幣，市占率約為6.2%，比前一年度上升0.3%，其中外資人身險公司實現原保險保費收入約

為 2,126.54 億元人民幣，較同期比較增長約 10%，增長速度較中資公司高約 10%，且市占率提高至 8.1%，比前一年度上升約 0.7%。

又截至 2019 年上半年度，外資人身險公司保費收入較同期比較增長約 48%。並有來自 16 個國家和地區的境外保險機構在華設立了 59 家外資保險機構，來自 22 個國家和地區的境外保險機構在華設立了 132 家代表處，且外資保險機構保費市場佔有率增至 6.84%。另外 2018 全年保險服務出口較同期比較增長超過 20%，高於全國服務貿易出口 14% 的增幅，足見於政策開放後，明顯加速了活動保險服務的出口。

### 3. 中國大陸保險業仍處於初級發展階段

透過以下三個方面，可以認為中國大陸保險業尚處於初級發展階段：(1) 行業總體水平不高。(2) 產品供應不均不充分。(3) 發展模式比較粗放。

首先就法規面而言，先進保險國家對於保險公司的監理、核保、理賠、業務招攬、關係人放款及投資等法令規定，仍是較為完善。在公司治理方面，亦較有規章及制度，值得中國大陸保險業者學習及借鏡。

其次，目前中國大陸財產保險業保險商品同質化的情況較為嚴重，在人身保險業方面理財型保險商品亦偏多，造成保險商品有供應不平均、不充分的現象，不利於保險業長期及永續的發展。例如產險業者之主要商品仍以車險業務佔大宗，每家都約佔總保費收入的六、七成，家庭財產險、責任保險、農業保險等，占比相對較低，實不利於長期、均衡的發展。又如人身保險保障型商品的發展亦不充分，長期壽險業務佔比偏低，人均壽險保單不足 0.2 件，亦有改進的空間。

另外在保險商品的開發及營銷方面，亦缺乏長期的發展策略，存在著過於注重短期利益、缺乏產品開發能力、客戶服務能力有待提升、以價格競爭為主要競爭手段、營銷隊伍數量龐大產能低落，進行誤導銷售的案例層出不窮及營銷體制需要完善等問題，以上均為尚待加強及改進的問題。

#### 4. 中國大陸保險業未來發展方向展望

##### (1) 中國大陸保險業仍將保持較長時期持續增長

在保險業發展環境得到改善、保險需求日益旺盛及預估中國大陸總體經濟仍處於較長時期保持高速增長的情況之下，判斷中國大陸保險業仍將保持長時期的持續成

長。

## (2) 保險業將更加聚焦風險保障主業

隨著市場日漸成熟，中國大陸保險業的價值創造也將從資產端向負債端轉移，負債管理能力日趨重要，洞悉客戶需求，為客戶提供有價值的產品和服務，將成為保險公司的關鍵制勝要素。合理推估保險服務未來的發展方向，應當是從理財規劃、產品推銷轉變為風險管理方案設計、提供、服務等，並嵌入消費者的社交、生活、醫養等各方面，所以未來短期、躉繳、高收益率的產品占比將繼續降低，長期、期繳、合理收益率的產品占比將繼續提升。

## (3) 保險科技創新將深刻改變保險業風貌

透過保險科技的創新，以客戶為中心的經營理念將真正成為現實的要求。通過運用互聯網、大資料、雲計算、人工智慧等科技手段，保險公司得以提升風險識別、定價和管理能力，進一步提升了保險業的風險覆蓋範圍和管理效率，保險公司經營重點將轉向如何設計出符合不同場景和不同客戶需求的個性化產品，全面提升客戶體驗，使保障形式從事後的經濟補償向事前的風險預防和防災減損轉變，促使保險業更好地發揮經濟社會風險管理者的功能。

另外。透過互聯網帶來的新型商業模式和消費方式，可以衍生出新的風險保障需求，同時還可以將保險期間和保費進一步細化、分散化，以適應使用者的個性化碎片化需要。當保險科技突破了時空限制，降低經營成本和風險時，保險公司可以根據不同的場景，為不同層次、不同需求的消費者量身定制保險產品，擴大了普惠金融



的服務範圍。

## 5. 中國保險行業協會將更好服務行業高質量發展

中國保險行業協會期許未來能夠藉由準確把握監管政策、深入瞭解保險市場、熟練運用自律手段，以突出協會的專業優勢，增強研究能力，並在關鍵問題上提出有效解決方案，加強協會工作的專業力量，同時廣泛凝聚行業內外相關專家力量，冀能提供中國大陸保險業者更高質量的服務。為達成以上目標，中國保險行業協會將聚焦在主責主業上，開展保險仲介自律工作、建立財產險產品評估和創新保護機制、服務行業車險高品質發展，並加強養老險及健康險領域的自律和研究，提升協會的專業職能及範圍，更好的提高行業的服務及品質。

### (二) 臺灣保險市場發展-保險業現況及展望

**主講人；財團法人保險事業發展中心桂先農董事長**

在 2018 年時，臺灣保險公司總計有 55 家，包含產險公司 24 家、壽險公司 28 家及再保險公司 3 家。2018 年全球總保費收入排名，臺灣位居第 10 位。在壽險業方面，當年度壽險總保費收入約達新臺幣 3 兆 5,115 萬元，與前一年度同期相比，成長率約為 2.67%。其中利變型壽險約占 50.43%、投資型

壽險 19.78%、投資型年金 16.70%、傳統壽險 5.51%、萬能壽險 0.04%、傷害險 0.87%、健康險 2.43%、傳統年金險 0.04%、利變型年金險 4.20%。在產險業方面，當年度產險保費收入約計達新臺幣 1,656 億，成長率為 5.68%，其中汽車保險占比約為 54.06%、火災保險 15.63%、傷害險 10.70%、其他財產保險 1.69%、海上保險 4.27%、航空保險 0.42%、工程保險 2.65%、責任保險 8.39%、信用保證保險 0.65%、健康險 1.53%。與歷年來進行比較，臺灣保險業之保費收入趨勢屬於穩定成長中。

另外在 2015 年時，保險業總資產約為新臺幣 20 兆元，截至 2018 年時，保險業總資產已達到新臺幣 26 兆 6,756 萬元，且保險業總資產占金融資產比重亦從 2015 年的 29.64% 提升至 34.12%，資產屢創新高。針對全球保險業進行調查，2018 年時，臺灣的保險滲透度排名全球第 1 位、保險密度排名第 6 位、人壽保險及年金保險投保率高達 307.24%、普及率亦高達 249.45%，均名列世界前茅，顯示臺灣已經是一個保險產業發展成熟的市場，並能創造大量就業機會，根據統計在 2018 年時壽險業從業人員計有 231,520 人，產險業有 160,072 人。

因臺灣傳統保險市場已趨於飽和，又面對接軌 IFRS 17 國際會計準則所帶來的衝擊，保險業者對於未來的展望及規畫

後續的因應方式，可透過以下方面進行說明：

1. 保險商品的創新：隨著臺灣人口結構的變遷，保險業者陸續推出高齡化商品、弱體保險及健康管理保單等保險商品。又為因應環境氣候的變遷，亦加強完善天災風險、環境污染責任及完工土木工程等保險保障。另隨著世界各國對於資訊安全的重視提高，亦陸續推出資訊安全、資安等級認證及資安損失認證等保險商品。
2. IFRS 17 實行後的衝擊：保險業者除以主推外幣型並設定宣告利率上限及限額銷售本地貨幣利變保單來因應 IFRS 17 所帶來的影響外，在保障型商品部分，則儘量銷售有資產可匹配之商品，且以朝去保證化方向發展，包含：降低保證利率、可調整費率及保障內容。對於無長期資產可匹配者，則將減少銷售。對於投資型及短年期的保險，未來則可能以投資型附加壽險、傷害險及健康險附約作為提供保戶保障成份的主要方式。
3. 保險科技的發展：將逐漸以自動化取代保險價值鏈之作業人力，並採用科技掌握客戶個別風險，實現保險費率高度個人化，另亦可透過生活化 APP 的數位互動模式，深化保險公司和保戶之間的關係，結合互聯網及智能合約運用，

實踐自動理賠的目標，如旅遊不便險之航班延誤自動理賠。

4. 海外市場的拓展：提高海外投資金額、與當地保險業建立夥伴關係，進行市場調查與人才培訓。

### （三）香港保險市場發展

主講人：香港保險業聯會暨大中華事務專責小組陳沛良

#### 主席

香港雖然地小人稠，但卻十分國際化，除了保險商品多元以外，保險公司也很密集，競爭激烈。香港目前共有162家保險公司，其中有92家經營一般業務、50家經營長期業務、20家經營綜合業務，保險業從業人員(含保險代理人及經紀人)總共超過22萬人。在2018年，保險業毛保費總額約為5,145億港元。在產險業部分，毛保費約為531億港元、淨保費約為347億港元，承保利潤有1.99億港元。在壽險業部分，有效業務保單保費總額約為4,614億港元，新造業務保費總額則穩定維持在1,506億港元左右。

首先，2019年4月1日香港推出兩項享有稅務優惠的保險產品，即「自願醫保計畫」和「合資格延期年金」保單。由保聯的專責小組協助保監局完成兩項有關「合資格延期年金」的

監管文件後，成功向保監局爭取，將納稅人的最高免稅額從30,000港元增加至60,000港元。

其次，2019年9月23日是香港保險業的重要里程碑，保聯於當日完成自律規管的歷史任務，且保監局於同日開始實施法定規管機制，成為唯一的監管機構，負責香港所有保險仲介人的發牌和監管工作，全面接管業界規管職能。保聯後續將以嶄新的面貌，更大的彈性執行新職能和任務，謀求新發展，比如：與外國團體建立合夥關係、設立子公司及經營獲利業務等。

在接軌IFRS 17方面，香港會計師公會原決定於2021年1月1日開始實施IFRS 17，該準則實施後將對保險業帶來重大的影響。後經保聯向香港會計師公會反映業界的關注事項，再三強調建議中的實施時間表過於倉促，將令保險公司難於遵行，且表明香港率先實施，會與其他未實行的國家和地區出現差異等問題，通過保聯的極力爭取，國際會計準則委員會（IFRA）已同意香港延至2022年1月1日才開始實施IFRS 17。

又保監局先後於2017年及2018年年底，推行了兩輪風險為本資本架構的“量化影響研究”（QIS 1及QIS 2），於綜合會員對前兩輪“量化影響研究”的意見進行彙整後，保聯轄下風險為本資本架構專責小組再邀請保監局就「企業風險管理指引」

之草擬本和QIS 2交換意見，並協助會員由QIS 2順利進展到QIS3，相關時程正由保聯與保監局協調中。

近年來在保險科技方面，保聯提出兩大運用技術。一為保聯於2018年12月1日推出之預防保險詐騙偵測系統，該系統是運用最先進的人工智慧科技，協助偵查保險索賠詐騙，特別是涉及重複索賠和有組織的詐騙案，該系統是採分階段運作，目前第一階段僅涵蓋汽車、醫療和個人意外保險，未來將涵蓋更多險種，包括人壽、旅遊等；二為保聯於2018年12月17日正式推出上述汽車保單認證系統-「車保e-Check」，此為保聯的重點保險創科專案，亦是亞洲首個區塊鏈汽車保單認證系統。其原理是透過特定二維碼核實汽車保單的真偽，借助創新技術打擊保險詐騙，同時保障個人資料私隱，該項創新並獲得2019年於新加坡舉行的《亞洲保險評論雜誌》亞洲保險大獎的「年度創意大獎」。

#### **（四）澳門保險市場發展-澳門保險市場概況及粵港澳大灣區對澳門保險業的機遇和挑戰**

**主講人：澳門保險公會姜宜道會長**

澳門陸地面積 32.9 平方公里，為臺北市面積 1/9。水域面積 85 平方公里（自 2015 年 12 月 20 日起有管轄權），人口約

66.7萬。從1999年至2018年，澳門GDP年均增長率達到12.2%，是澳門歷史上發展最快的時期，也是同期世界經濟增長最快的地區之一。至2018年時，澳門GDP為4,403億元澳幣，人均GDP為66.69萬元澳幣。

截至2019年10月底，澳門共有25家保險公司，其中12家人壽保險公司，13家非人壽保險公司。25家保險公司中，本地公司獨立法人機構10家，外資分公司15家；代表保險行業的團體共有5個，即澳門保險公會（1987年12月成立）、澳門保險業仲介人協會、澳門保險專業仲介人聯會、澳門保險仲介行業協會、澳門金融從業員協會。截至2017年12月底，24家保險公司的全職雇員558人；保險仲介從業員6,043人，其中個人保險代理人4,523人，保險推銷員1,520名；保險代理人公司有83家，保險經紀人公司有11家。在2018年時，澳門保險業總資產已達1,242億元澳幣，同比增長12%；淨利潤15億元澳幣，同比增長131%；毛保費收入211.64億元澳幣，同比下降3.5%。

就澳門保險業業務結構而言，壽險業務主要集中於傳統保險商品（包括儲蓄險、終身險、健康險和定期險等），2018年，傳統人壽保險業務總保費占比超過80%，投資連結保險和

萬能險總保費占比均為 3%，其他業務類別總保費占比約 10%。產險業務以財產險為主。2018 年，總保費排名前三位的業務類別分別是財產險（43.4%）、勞工險（19.8%）和車險（11.8%），合計占比 75.0%，醫療險、意外及旅遊險、工程險、責任險等其他業務合計占比 25%。歷年來，產險業務結構相對穩定，直至政府主導強制險推行，強制性業務占比 31.1%，有效改變了行業業務結構。

最後，我想對於粵港澳大灣區計畫推行後對澳門保險業所帶來的機遇和挑戰予以簡單說明。自《粵港澳大灣區發展規劃綱要》公佈與實施後，帶給澳門自身發展千載難逢的歷史機遇，保險業空間將更加廣闊，充滿挑戰。通過積極參與大灣區發展建設，加大與中國大陸、香港地區保險同業的交流與合作，未來將成為國際金融樞紐，大力發展特色金融產業，有序推進金融市場互聯互通，大力發展海洋經濟，促進社會保障和社會治理合作，獲得為澳門地區自身的跨越及多元發展，將對澳門社會長久的繁榮穩定作出積極的貢獻。但是要達成以上宏偉的目標，將會面臨以下三大挑戰，對於澳門保險業者而言，實是任重而道遠。

1. 粵港澳大灣區建設涉及一國兩制、三個關稅區、三種貨幣、



三種監管法規。

2. 《規劃綱要》所提出的宏大而繁重的建設目標任務與未來建設能力、建設進度以及政策實際成效間可能出現的差距。
3. 澳門保險業存在現實問題。

## 肆、產險論壇專題摘要<sup>1</sup>

### 一、保險科技賦能財產（再）保險

主講人：中國財產再保險有限責任公司王忠曜總經理助理

#### （一）保險科技概要

##### 1. 中國大陸高度重視金融科技發展

(1) 2019年10月24日，第十八次集體學習，區塊鏈技術發展現狀和趨勢。

(2) 2018年10月31日，第九次集體學習，人工智慧發展現狀和趨勢。

(3) 2017年12月8日，第二次集體學習，實施國家大資料戰略。

##### 2. 保險科技是行業新基建

(1) 人工智慧。

---

<sup>1</sup> 因本基金僅派1員參加會議，產險論壇及壽險論壇僅能擇一參加，故無壽險論壇專題摘要。

(2) 區塊鏈。

(3) 雲計算。

(4) 大數據。

### 3. 保險科技賦能保險全產業鏈

#### (1) 產品開發

通過感測器、物聯網收集的大資料可以實現定制化、動態化的產品開發。

#### (2) 市場行銷

通過 APP 和智慧終端機實現高頻互動，大資料使用者畫像實現精準行銷。

#### (3) 保險承保

自動核保引擎。

#### (4) 風險管理

以量化為主、即時風險為主。

#### (5) 理賠查勘

通過無人機、感測器、遠端圖像識別等方式開展高效率識別。

#### (6) 客戶服務

通過大資料、人工智慧等方法建立智慧客服。

## (7) 再保安排

通過區塊鏈建立共識機制，建立智慧合約。

## 4. 保險科技在財產險行業實踐

### (1) 市場行銷：大數據。

通過用戶畫像精準匹配保險方案，推動個險業務發展。

### (2) 風險管理：物聯網/車聯網。

特斯拉大幅降低車主的保險價格，實現按需投保，隨時取消；通過可穿戴設備，監控被保險人身體變化，有效預防疾病。

### (3) 理賠查勘：5G/網路通信及遙感、無人機。

車輛事故遠程查勘；寧波巨災保險實現基於水位線的快速定損；農險通過實現快速理賠。

### (4) 產品開發：大數據及物聯網/車聯網

退貨運費險、航班延誤險、帳戶安全險等新產品大量湧現；基於 UBI（車主駕駛行為資料）的貨運險。

### (5) 效能提升：人工智慧。

豬、牛等臉部識別技術；引入智慧客服，自動解

答客戶常見的諮詢問題；降低人工成本和提高效率。

(6) 再保安排：區塊鏈。

實現再保險交易去中心化、智慧化、可追溯、防篡改；承保和理賠更加高效及時。

(二) 再保險科技實踐：以中再產險的保險科技實踐為例。

1. 中再產險對保險科技的應用實踐探索

(1) 服務國家治理現代化。

(2) 重塑風險管理方式。

(3) 提升行業效能。

(4) 改變交易模式。

2. 服務國家治理現代化：服務保險扶貧。

(1) 為解決貧困地區因災致貧、因災返貧的問題，中再集團利用科技手段，設計針對青海地區雪災的白災平臺，綜合運用遙感、GIS 等手段，創新保險產品，實現快速理賠，為貧困地區牧民提供及時保障。

(2) 以資料+科技推進畜牧業保險數位化創新，實現科技手段賦能防災減災，鞏固扶貧成果。

(3) 服務一帶一路“中再醫療平台”，彙聚整合政府和權威研究機構資訊，綜合運用科技手段和科研成果，創新保險產品開發，解決援助非洲之中國人在非洲地區就醫難，缺乏風險提示資訊、疾病防控專業指導和保險保障的痛點。

(4) 服務政府職能轉變中再集團建設上海市 IDI 平臺，成為住建委、監管部門等政府機構工作平臺，平臺連接建築業生態各方，實現系統對接、資料即時交互

### 3. 重塑行業風險管理方式

(1) 可視覺化巨災風險管理平臺“中再俯瞰平台”整合了自然災害資料、標的資料和保險業務資料等，以地圖方式向使用者直觀進行展示，為直保公司承保理賠、企業風險管理和政府決策分析提供強有力的支撐。

(2) 巨災風險量化分析平臺“中再模型平台”是中國大陸首個擁有自主智慧財產權的地震巨災模型，綜合運用地震、地質、災情、建築物分佈等大資料，聯合權威科研機構共同開發。

#### 4. 提升行業效能

##### (1) 實現行業內外互聯互通

核星平臺，是全球核共體體系首個將區塊鏈技術應用於運營服務的平臺。該平臺通過快速反覆運算策略，基於一個運營服務平臺，打造統一服務體系，應用科技賦能促進運營服務提升，發揮“連接器”作用，實現行業內外互聯互通。

##### (2) 內部管理效率提升

RPA 系統是中再產險利用人工智慧探索實現內部管理效率提升的實踐應用，以賬務處理為突破口，借助圖像識別、語義理解等新技術與新方法，探索智慧高效的管理手段與工作方式，優化內部流程，提高工作效率。

#### 5. 改變保險再保險交易模式

改變傳統交易模式，輕鬆籌區塊鏈項目，是保險行業首次實現通過區塊鏈即時線上獲取承保、理賠等業務資料，在銷售管道、直保公司、再保險公司間共用，為再保險公司進行即時風險管理打造技術基礎，是改變傳統再保險交易模式的有益嘗試。

### (三) 保險科技的未來展望

#### 1. 科技體系

(1) 硬實力：IT 運營、科技儲備。

(2) 軟實力：發展戰略、組織架構、科技人才。

#### 2. 架構：

(1) 人工智慧。

(2) 區塊鏈。

(3) 雲計算。

(4) 大數據。

(5) 內生技術團隊。

(6) 外部合作。

#### 3. 機會

(1) 服務國家治理現代化。

(2) 形成企業發展創新驅動力。

(3) 提升再保險公司綜合實力。

(4) 促進產業上下游合作共贏。

## 二、保險科技如何服務行業高質量發展

主講人：國泰世紀產物保險公司許嘉元資深副總經理

### (一) 保險科技浪潮襲來

1. 人工智能 A(AI)。
2. 區塊鏈 B(Blockchain)。
3. 雲端計算 C(Cloud)。
4. 大數據 D(Data)。

(二) 保險科技應用：提升客源、顧客服務經營、流程智能、快速化。

#### 1. 臺灣網路投保市場蓬勃發展

根據臺灣金管會統計：去(2018)年網路投保壽險與產險合計銷售新臺幣 28.65 億元，年增幅高達 140%，顯示民眾對網路投保的接受度大幅躍升。壽險業：網路投保保費收入去年為新臺幣 18.95 億元，比 2017 年同期相比成長 226%。

#### 2. 網路投保法規逐步放寬

(1) 2014 年發布「保險業辦理網路投保業務應注意事項」

- A. 明定保險業以網路投保方式提供保戶保險服務應遵循之法令規定。
- B. 明定適用網路投保方式為銷售之保險商品種類及其限制。



(2) 2015 年擴大適用範圍，將名稱修正為「保險業辦理電子商務應注意事項」

- A. 新增開放網路投保之保險商品。
- B. 明訂保險業辦理網路保險服務應提供消費者辦理註冊及身分驗證方式之相關規定。

(3) 2016 年

- A. 明訂要保人為自然人(要被保人同一人)。
- B. 將團體保險納入申辦網路保險服務項目。
- C. 增列網路投保之保險商品。

(4) 2017 年

- A. 新增消費者可經由保險公司建置之行動應用程式投保平台(如官方 APP)進行網路投保業務之規定。
- B. 將網路投保之財產保險商品改採負面表列方式規範，並開放要保人可為其七歲以下之未成年子女投保旅遊平安和旅遊不便保險。
- C. 提高財產保險商品每張保單保費上限至新臺幣十萬元。
- D. 新增要保人投保旅行平安險及旅行不便險者，

保險業可排除電訪作業。

(5) 2019 年

A. 增列網路投保之保險商品，提高新客戶的旅行平安保險投保金額上限，從 1000 萬調至 1200 萬元。

B. 「殘廢」用語修正為「失能」。

(6) 2018 年，通過「金融科技發展與創新實驗條例」，即俗稱的金融監理沙盒。

3. 行動投保-個人險行動化：保險業透過行動投保便利性與大數據資料庫精準行銷，大幅提升出單率。
4. 單一公司提供保險網路自助服務平台：各家業者透過官網、APP、通訊軟體等，提供客戶完善的個人險保單售後服務。
5. 運用區塊鏈技術進行跨公司合作：打造“保單存摺帳戶”概念，整合各家壽險業者保單資訊，打造一個保單存摺帳戶概念，使保戶能掌握自身及家人的保單狀況。
6. RPA(流程機器人) 提高企業效率與準確度：將重複性高但有邏輯性的作業，以流程機器人(RPA)取代人

力的投入。

7. OCR(文字識別軟體)圖像識別技術運用：機器判別為主，人工判別為輔，錯誤資料不斷學習優化。
8. 智能客服系統機器學習運用：智能客服不僅為企業提供了知識管理技術，還為企業與客戶之間的溝通建立了一種基於自然語言的快捷有效的技術手段；同時還能夠為企業提供精細化管理所需的統計分析信息。
9. 自動核保、理賠提升自動處理流程：透過數據、模型建構，打造自動報價、核保、理賠系統。

### (三) 保險商品發展趨勢

1. 傳統一年期保單傳統保險定價模型各家差異化不大，商品最終多淪為競價。
2. 個人化保險商品

(1) 以壽險外溢保單為例，健康商機結合穿戴裝置，達成運動目標可抵減保費，鼓勵被保險人落實或提升自身健康管理觀念及行為，以利健康促進正向效果的保單。保險科技讓保單進入「個人化費率」時代，保費省多少可由自己決定，只要被保

險人每天運動或是維持健康，就能減少 10%、甚至是 20% 的保費。健康管理達成運動目標可抵減保費。

(2) 以產險 UBI 車險為例，基於車輛行駛里程 Usage Based Premium(UBP)；基於駕駛者行為 Pay How You Drive(PHYD)；基於從車因子計價 Current Insura；基於駕駛者行為 Pay As You Drive(PAYD)。

3. 新型態場景結合-新場景新需求，場景、碎片、小額將是未來客戶對於保險商品的訴求：

(1) 共享單車保險

共享經濟的崛起，造就在共享場景下新保險商品的需求。

(2) 3C 保險

3C 產品的普及使用，消費者對 3C 產品的投保意願增加。

(3) 外送員保險

外送平台的擴展，大量的外送員在傳統的保險商品下難以獲得保障。

#### (4) 寵物保險

少子化的世代下，寵物取而代之成為現代人的毛小孩，對於毛孩的保險需求日益增加。

4. 生態跨界共享：以客戶為中心建構保險產業生態圈，運用『行動網路』的特性，將異業合作的伙伴相互連結，利用雲計算、大數據等保險科技，通過分析用戶長期大量的網路蹤跡，還原用戶社會背景、財富結構、消費習慣等特徵，用以驅動保險商品研發和營銷，將合適的商品銷售給有真實需求的客戶，實現精準營銷。

#### (四) 數位時代下的思維轉型

1. 思維轉型，以顧客需求拓展客戶基礎體驗或需求，簡單、強需求、碎片保險商品快速優質的投保、理賠體驗提高客戶黏著度，人才組織、資訊系統及數據資產以顧客需求為導向。
2. 顧客需求為導向探索新場景、挖掘顧客需求，“主動”出發。
3. 人才組織重塑，為科技轉型的組織過去保險多採用『弱矩陣』的專案管理組織架構。弱矩陣下，沒有

權責清晰的專案經理，部門溝通壁壘嚴重，影響專案進行。科技的核心精神是高效，傳統型組織缺乏『被授權與負全責』的靈魂人物。科技轉型的需求會促使多個專案啟動，管理的專業能力至關重要，需將權限與資源往 PMO 傾斜，多採用『平衡矩陣』或『強矩陣』組織。

4. 人才組織重塑：具備雙 D 基本能力 Domain Knowledge+ Digital Thinking。

5. 基礎設施強化：基礎架構發展趨勢建構具擴展彈性、滿足快速上線的基礎設施。

6. 數據資產：數據核心思維。

(1) 建立數據生態圈。

(2) 建立數據工程架構。

(3) 實踐數據驅動決策。

(4) 打造能留下數據人才的環境。

(五) 強化資安、個資、監理科技。

1. 從政府到企業，在法制下全面推動保險科技發展：在遵循「資通安全管理法」及「個人資料保護法」的大前提下發展。

2. 保險科技發展下，資安與個資遵循為重要課題：  
唯有注重資安風險、保障消費者個人資料，才能掌握轉型趨勢，迎接全新挑戰。
3. 企業擁抱監理科技(Regtech)，將快速變動的金融法規、新興技術及將監管政策所要求的重複性工作自動化，減少運營成本並降低受裁罰風險。

### 三、保險科技助力產險發展

**主講人：安聯環球企業及專項保險曾萬里首席執行官**

#### (一) 行業背景

近十多年來，中國保險業發展迅猛，已成世界上第二大保險主體，保費收入近 4 兆元。未來五年市場保費收入預計年均增長保持在 10-15%。保險科技技術將會推動中國保險業轉型升級，邁向新的里程碑。保險科技已經成為目前行業的新風口，有巨大的市場空間。

#### (二) 商業模式—保險科技如何協助保險公司解決痛點

1. 保險科技：利用大數據、專家資源和核心保險科技技術為保險公司賦能。
2. 保險主體：為保險公司提供精準行銷、產品創新、

風險控制、技術服務等產品，解決保險公司業務規模和風控能力的提升，服務效率的優化和成本的降低，從而全方位提升保險公司經營能力。

3. 保險客戶：為保險公司的客戶提供便捷高效的消費體驗、優惠便宜的定制化創新產品、貼心的保險服務。

### （三）保險科技核心技術

大資料、區塊鏈、人工智慧、智慧合約四大核心科技，開始向保險業各方面輻射，廣泛運用於產品創新、風險管理、反欺詐、保險行銷和保險公司內部管理等方面。同時，隨著資本的不斷湧入，保險科技正以自己的方式重塑保險行業生態。

## 四、業務驅動、數位賦能

**主講人：陽光財產保險股份有限公司李東首席數據官**

### （一）數位技術應用價值

1. 技術成熟度相對較高，依序排列：移動互聯、大數據、雲計算。
2. 科技創造應用價值相對較高，依序排列：人工智慧、區塊鏈、物聯網。



## (二) 數位技術應用模式

1. 工作複雜性，依序排列：身份管理、帳戶管理、新產品、細分客群。
2. 數據複雜性，依序排列：新產品、財務諮詢、發現潛在客群、細分客群。

## 五、中小財險公司轉型升級，高質量發展的思考與實踐

**主講人：華安財產保險公司童清執行董事兼總裁**

### (一) 中小財險公司的生存發展現狀

1. 風險管理能力不足。
2. 數據量不足。
3. 科技研發應用能力不足。
4. 客戶服務能力不足。

### (二) 中國保險行業協會組織引領

1. 成立中小聯席會：2015年6月30日，保險業協會成立“全國中小財險公司聯席會議機制”，研究解決中小公司服務能力、投資能力和資料量不足等問題。
2. 共用+平臺+科技，助力高品質發展：2018年10月，保險業協會指導，由30多家中小財險公司

及保險公估公司等聯合社會資本共同發起設立中保車服。

### （三）中保車服的探索與實踐

1. 車險共用查勘和共用人傷醫療探視產品，致力於解決行業特別是中小公司服務能力不足問題。
2. 共用車險增值服務產品，致力於增強消費者的獲得感、幸福感和滿意度。
3. 行業雲平臺：致力於用科技為行業賦能。

### （四）兩岸四地合作的空間

1. 承保端共保、分保、代出單等實務。
2. 提供服務雙向、互助的服務。
3. 防範欺詐車險、意外、健康等領域。

### （五）中保車服發展展望

1. 短期來看
  - (1) 探索搭建保險行業應用雲平臺。
  - (2) 建立反欺詐治理機制和警保聯動快速回應機制。
  - (3) 整合修理廠維修資源和零配件集中採購資源，保護消費者合法權益，維護汽車後市場公平秩

序。

## 2. 長期來看

- (1) 大幅提升中小公司服務能力和管理水準。
- (2) 快速發展保險科技，助力行業高品質轉型發展。
- (3) 重塑行業生態體系，履行保險社會管理職能，提升行業地位和聲譽。

## 六、 InsurTech 在商業保險的運用思考

**主講人：泰安產物保險公司郭鴻文資深副總經理**

### (一) 產險的新興保險科技應用趨勢

1. 什麼是金融科技（FinTech）？運用技術帶來的金融創新，能創造新的營業模式、應用、流程或商品。
2. 保險科技(InsurTech)體現在 3 方面
  - (1) 數據的融合和共享。
  - (2) 新型保險消費場景的運用。
  - (3) 利用區塊鏈、物聯網等技術解決逆選擇問題。
3. 商業保險
  - (1) 風險查勘大數據。

- (2) 再保險區塊鏈。
- (3) 無人機+5G 運用。
- (4) 核保智能。
- (5) 理賠智能。
- (6) 流程智能。

## (二) 大數據分析-客戶畫像的運用

### 1. 精準行銷(車險為例)

- (1) 利用核保資料及理賠資料。
- (2) 2/3 資料放入大數據演算資料庫。
- (3) 建立保單險種購買行為模組。
- (4) 用另外 1/3 資料進行測試檢驗。
- (5) 實地檢驗是否能增加成交率、提升業績規模。

### 2. 道德危險防範(傷害險為例)

- (1) 利用傷害險的核保資料及理賠資料。
- (2) 2/3 資料放入大數據演算資料庫。
- (3) 建立觀察名單資料模組。
- (4) 用另外 1/3 資料進行測試檢驗。
- (5) 實地檢驗是否能準確的防範道德危險案件。

### 3. 利用大數據建立企業體客戶畫像：客戶分級、差

異化商品。

#### 4. 企業體客戶畫像模組的運用

(1) 形成量化及圖像數據完成商業險種的客戶畫像模組。

(2) 可以排序，可以訂價，可以精準的風險管理建議改進。

(3) 可以精準的客戶風險分類。

(4) 人為管理因素：公共意外、雇主責任、產品責任、工程險皆可加入運用。

### (三) 從另一個視角看風險管理

#### 1. 無人機+5G+圖像科技

(1) 開工前之風險查勘。

(2) 建造中之風險追蹤與監督。

(3) 完工後，營運中之風險評估。

(4) 事故中，協助減低風險。

#### 2. 自動車發展階段與權責劃分

(1) 在無輔助系統、僅有初階輔助系統及部分自動駕駛化的情況下，駕駛需負意外事故發生責任。

(2) 在有條件自動駕駛化、高度或完全自動駕駛化的情況下，車體製造商(車輛)負意外事故發生責任。

3. 共保組織保險區塊鏈運作流程。

4. 臺灣的共保環境是最好發展區塊鏈的機會：已形成區塊，支付系統亦容易建立，目前僅存在技術問題。例如共保 Pool 強制機車汽車責任險、工程險共保機制、住宅地震共保機制、漁船共保機制、各種責任險共保機制等。

(四) 法規鬆綁：逾六成認為，法規限制是發展金融科技的最大挑戰。

(五) 保險數位化營運體系架構藍圖

1. 『數據層』(是基礎)

(1) 透過服務層提供的接口進行內外部採集對接。

(2) 大數據+雲計算技術。

(3) 支持萬物互聯的海量數據存儲和高速運算。

2. 『商業智能層』

(1) 實時分析挖掘各項數據(行銷、承保、理賠)

等接觸點)，洞察客戶需求與痛點，改進客戶體驗。

(2) 核心：實時處理流程營運的自動化操作。

3. 『客戶經營層』

(1) 數據更活躍、支持商業智能。

(2) 延長客戶生命週期、提升客戶價值。

4. 『服務層』：

(1) 打通數據流+能實時交互。

(2) 實現 PC、移動、物聯網一站式。

5. 建構”保險+生活“生態圈。

6.”Vision 保險最終的型態將是：Everything is connected, Everything is an insurance。

## 七、科技賦能成就產險未來

主講人：中國交銀保險有限公司控權人、壽福鋼執行董事  
兼行政總裁

(一) 海峽兩岸及港澳產險市場現狀

1. 產險市場疲軟，保費增速平緩。

2. 行業競爭激烈，盈利空間受限。

(二) 傳統產險行業面臨的困境

1. 產品同質化問題明顯，產品個性化定制成本較高。
2. 客戶信息分散，難以整合。
3. 風險評估及產品定價機制靈活性低，無法覆蓋各類客戶保險需求。
4. 保險欺詐問題突出。
5. 無法全面收集分析客戶群行為及風險數據，承保風險較難掌控。
6. 保險理賠運作效率較低。
7. 客戶對傳統保險營銷方式的體驗較差。
8. 行業監管改革难度大、成本高、耗時長。

(三) 推動保險業變革的新科技：

1. 雲計算
  - (1) 基於互聯網的大規模分佈式計算。
  - (2) 按需購買。
  - (3) 共享軟硬件、平台等資源。
  - (4) 服務模式：基礎設施即服務、平台即服務、軟件即服務。
  - (5) 部署模式：私有雲、社區雲、公有雲及混合



雲。

(6) 助力保險公司實現線上業務、移動營銷及理賠等。

## 2. 大數據

(1) 特徵：大量、高速、多變、高價值。

(2) 大數據技術：全量數據的採集、導入、分析和挖掘。

(3) 有助於全面了解保險客戶特征，提升營銷及客服質效。

## 3. API(Application Programming Interface) 開放平臺，即應用程序接口

(1) 通過 API 開放平台，保險公司與合作夥伴安全有效共享產品資訊、信息與服務。

(2) 實現即時報價、核保、付款、保單繕發、佣金分配及理賠等功能。

## 4. 人工智能

(1) 四大核心技術：計算機視覺、機器學習、自然語言處理及人機交互。

(2) 促進保險客戶交互、客戶文件處理自動化、

防止保險欺詐等。

## 5. 區塊鏈

(1) 包括分佈式數據存儲、點對點傳輸、共識機制、加密算法等應用。

(2) 6大特徵：去中心化、開放性、透明性、匿名性、數據不可篡改性和自治性。

(3) 實現保險客戶信息整合及快速校驗、數據連續性管理及保險反欺詐等功能。

## 6. 物聯網

(1) 通過信息傳感設備（如二維碼識讀設備、射頻識別裝置、紅外感應器等），連接物品與網絡，實現智能化識別、定位、管理等功能。

(2) 智能家居、可穿戴設備及車聯網等產業催生新型保險產品。

## 7. 沙盒

(1) 為一些來源不可信、具破壞力或無法判定的程序提供安全隔離的測試環境，從而不會對真實的數據和系統造成影響。

(2) 保險業監管沙盒：保險公司在沙盒受控的環

境中測試科創項目，獲得市場及用戶體驗的資訊，同時由監管機構評估測試狀況並決定是否給予監管授權。

#### (四) 保險科技發展六大趨勢

##### 1. 趨勢 1：雲計算與大數據提升個性化體驗

(1) 大量整合數據助推精準核保與定價

(2) 為客戶提供個性化保單

(3) 提升風險識別與評估質效，減低賠付成本

(4) 案例：平安健康雲“隨身病歷”，打造個性化

精準醫療服務；電子病歷授權、家庭檔案管

理、健康風險評估、信息安全、意外保障；

客戶健康信息醫，療險產品核保與定價、個

性化醫療險保單、疾病識別及預防。

##### 2. 趨勢 2：API 開放平台加速保險業數碼轉型

(1) 促進保險公司與第三方合作夥伴安全地進

行信息和服務共享。

(2) 助推以場景為基礎的產品定制。：串聯保險

公司與第三方合作夥伴，透過大數據技術、

人工智能等新科技分析業務數據，為合作夥

伴及其客戶定制保障方案，並將保險產品嵌入合作夥伴主營業務，讓其終端客戶在生活消費場景中無縫購買保險產品。

(3) 幫助保險公司覆蓋在傳統保險商業模式或風險偏好下無法觸及的小眾客群及碎片化保險需求。

(4) 案例：量子保（北京量子保科技有限公司）運營平台提供 API 應用程式接口，讓企業快速連接保險公司服務，讓保險公司觸達利基市場（niche market）。

### 3. 趨勢 3：人工智能引領高度自動化

(1) 自動識別場景及用戶需求，提供定制化保障方案

(2) 取代線下人工查勘，提升理賠效率。

(3) 案例：車險“馬上賠”：視頻理賠；快速智能定損、理賠付款。

### 4. 趨勢 4：區塊鏈防止保險欺詐

(1) 快速身份及信息校驗，確保保險索償人身份真確性，杜絕偽造身份。

(2) 數據不可篡改性，確保保險數據準確性、安全性、完整性。

(3) 信息開放性、透明性。

(4) 車保 e-check 平台（香港保險業聯會 & CryptoBLK）首個區塊鏈汽車保單認證系統；可供保險公司、中介人、監管機構、政府組織、執法部門及投保人等持分者使用；有效偵測及打擊保險欺詐行為，保障個人資料私隱。

#### 5. 趨勢 5：物聯網改變消費者行為

(1) 以信息傳感器、可穿戴設備、移動智能設備等物件記錄用戶行為。

(2) 案例：臺灣人壽與“智抗糖 APP”：智抗糖 APP 是血糖管理應用程式，可自動導入血糖檢測儀數據至後台分析，並就異常情況發出警告。

#### 6. 趨勢 6：全面邁向智能監管時代

(1) 雲計算、大數據、人工智能、區塊鏈等保險科技。

(2) 保險業監管沙盒：提高監管效率，保障投保人利益，鼓勵保險科創發展（香港保險市場目前已有十多間虛擬保險公司獲香港保監局批准成立）。

(3) 案例：香港保監局保險科技沙盒，2017年9月推出，獲授權保險公司可在沙盒受控環境中試行應用創新保險科技。

#### （五）結語：科技賦能成就產險未來

1. 智能識別新業務需求，加速產品迭代創新，開拓差異化市場，減低業務成本，提升收入與利潤。
2. 全方位開啟保險公司、第三方合作夥伴及客戶互聯互通，實現互惠互利。
3. 靈活定制個性化方案，精準對接各類客戶需求。
4. 全面保障信息真實、完整、安全，智能化防禦保險欺詐。
5. 正面影響客戶生活方式及行為習慣，減低承保風險。

6. 理賠流程自動化，提升理賠運作效率。

7. 提升客戶無縫化保險購買體驗。

8. 提高監管效率，鼓勵保險科創。

(六) 關於產險公司以科技賦能成就未來的幾點思考

1. 關注保險科技帶來的網絡風險、數據安全等問題，做好應對措施。

2. 加強跨機構、跨行業、跨區域（如粵港澳大灣區、兩岸三地）聯動合作，互利共贏，開創商機。

3. 充分把握行業政策及區域發展戰略帶來的機遇，搶佔市場先機。

4. 加大技術資源及人力資源投入，營造開放創新的企業氛圍。

## 八、保險科技引領行業轉型

主講人：慕尼黑再保險公司北京分公司範偉書副總經理

(一) 影響保險業未來的主要趨勢：保險業必須跟從全球數位化的進程。

(二) 保險科技與數位化轉型

1. 全球數位化經濟占比 4.5% -15.5%。

2. 中國數位化經濟占比 over 34%。

3. 美國數位化經濟占比 Around 6.9%。

(三) 資料是數位化經濟的核心要素

1. 將已有的大量歷史資料數位化，包括客戶管理全流程數字化。

2. 進一步收集更多的資料。

3. 大資料分析是保險公司未來的核心競爭力。

4. 依靠大資料為目標客戶量身定制差異化產品。

(四) 保險行業競爭方式

1. 價格優勢需要高的運營效率支撐。

2. 差異化競爭：產品差異化，服務差異化。

3. 生態圈建設。

(五) 保險科技擴大我們對風險的認知。

1. 科技的應用會初步覆蓋涵蓋大部分風險。

2. 科技將會提升和細化已涵蓋風險。

3. 並且提供保障現在無法涵蓋的風險的可能性。

(六) 科技為保險行業帶來的影響：新風險、新技術、新玩家、新機會。

(七) 保險業借助保險科技轉型方式的變遷



1.常用的方法是產業鏈模組引入保險科技獨立提升

(1)客戶群風險識別（引入個人或企業征信因數）。

(2)產品開發（已有改進+新領域擴展）。

(3)理賠管控（保險欺詐識別，提升理賠效率）。

(4)全面風險管控。

2.以客戶為中心的業務轉型導向

(1)目標客戶群選定。

(2)深挖目標客戶資源。

3.數字化基礎設/施加上產品外掛能力

(1)全面系統數位化。

(2)對接內部外部定製化產品。

（八）保險科技現階段主要應用領域

1.風險識別：社交網站，資訊補充徵信記錄說明貸款人增信，無人機，遙感技術，田間感測器在農險領域應用。

2.風險控管：車聯網，改變傳統風險管理模式追求資訊及時回饋。

3. 賠案管理：車險賠案手機應用快速理賠，圖像定損技術。

4. 產品開發：車險賠案手機應用快速理賠，圖像定損技術。

#### （九）保險科技未來應有領域

1. 網路安全（全新領域，企業級，無人駕駛）。

2. 物聯網（工業物聯網，產業鏈全流程監控）。

3. 大數據（加深對風險的認知，保險行業的弱項，新玩家集中領域）。

## 伍、兩岸保險高峰論壇專題摘要

### 一、保險公司董事會治理的思考

主講人：陽光保險集團股份有限公司 董迎秋戰略總監

#### （一）什麼是戰略型董事會

戰略型董事會，就是董事會以高度的專業性和廣泛的代表性，研判公司內外部形勢，確定公司發展方向，制定具體發展戰略，做好戰略運行跟踪、評估和完善，並會同監事會做好戰略執行監督。

#### （二）構建戰略型董事會的現實意義

1. 行業發展視角：保險行業發展競爭激勵，客觀需要差異化發展和專業化經營，從而需要從董事會層面進行決策。
2. 監管監督視角：監管重視董事會對公司戰略、經營、風險等全面最終責任。
3. 保險機構發展視角：有助於保險機構打造核心競爭力，管控風險。

### （三）構建戰略型董事會的運作建議

1. 從合規主導型治理模式，向戰略主導型治理模式轉變。這就要求董事會實際運作過程中，除滿足相關法律法規及《公司章程》的規範性需要外，更要密切關注戰略轉型、人才隊伍建設、科技創新引領、風險體系構建等戰略層面的重大事項。
2. 從被動響應型運作模式，向主動探索型運作模式轉變。這要求董事會建設除批准相關審計報告、風險報告等日常運營決策事項外，更要主動的對於重大戰略執行進行評估、對行業最佳實踐等研討，從而為科學化戰略決策打下基

礎。

3. 從日常事務為主的程序化決策向重大戰略為主的論證型決策轉變。這要求董事會成員要進行認真調研、深入論證甚至經過多輪研討，在經過充分論證乃至辯論後，再形成董事會會議議案，從而形成更加科學合理的決策意見。

#### （四）如何有效構建戰略型董事會

1. 找準定位：把戰略性事項的論證決策作為核心內容。
2. 建立機制：構建戰略型董事會運作規範。
3. 優化結構：構建高匹配性的董事會成員結構。
4. 做好評價：重點構建第三方治理評價體系。

## 二、金融消費保護與客戶治理

**主講人：臺灣保險學會 林建智副理事長**

### （一）金融消費者的定義

接受金融服務業提供金融商品或服務者，但排除「專業投資機構」及「符合一定財力或專業能力之自然人或法人」。

### （二）金融消費者保護機構的功能與定位

1. 介於法律與監理間之架構。
2. 監督單位之角色。
3. 衡平及公平待客。
4. 揭露及透明。
5. 金融教育與常識。
6. 負責的行業行為。
7. 防止資產詐欺或濫用。
8. 消費者數據與隱私保護。
9. 客訴處理與糾正。
10. 競爭。

### (三) 金融消費爭議的定義及常見類型

1. 金融消費爭議係指金融消費者與金融服務業間  
因商品或服務所生之民事爭議。
2. 常見爭議類型
  - (1) 交易對象認知錯誤。
  - (2) 違反個資保護。
  - (3) 風險揭露不足。
  - (4) 誤導或欺瞞。
  - (5) 客戶服務不周。

#### (四) 金融消費評議制度之構想

1. 整合為單一申訴管道，保護金融消費者權益。
2. 公平合理、迅速有效處理金融消費爭議事件。
3. 促進金融市場之健全發展。
4. 增進金融消費者對市場之信心。

#### (五) 金融消費惡客之類型及防制

1. 類型：
  - (1) 資源濫用、惡意脅迫。
  - (2) 客訴黃牛猖獗。
  - (3) 不合理遲延。
2. 防制：
  - (1) 轉由金融服務業所繳納之年費支應。
  - (2) 可參考英國制度，要求顯著無理由者負擔費用。
  - (3) 按情節輕重，給予比例相符之權數，以維公平。

### 三、探索銀行系保險公司公司治理之道

主講人：農銀人壽保險股份有限公司 梅勵公司副總經理

#### (一) 農銀人壽介紹

農銀人壽保險股份有限公司(以下簡稱農銀人壽)起源於2005年12月在中國北京成立的國民人壽保險股份有限公司，在2007年3月更名為嘉禾人壽保險股份有限公司，又在2012年10月12日農業銀行取得保監會核准後入股嘉禾人壽保險股份有限公司後，正式更名為農銀人壽保險股份有限公司。

在2014年10月底，農銀人壽總保費規模已突破100億人民幣，做為中國農業銀行的控股子公司，農銀人壽依托中國農業銀行雄厚的資金實力、龐大的經營網絡、完善的金融服務和卓越的社會信譽，為客戶提供高品質的保險保障和財富規劃服務。在2016年的6月和12月先後增發股份後，公司註冊資本已增至約294,992萬人民幣。截至2019年6月末，在中國大陸共有22家分公司、142家中心支公司、97家支公司及117家營銷服務部。

## (二) 三大公司治理模式

1. 以英美為代表的外部監控模式。
2. 以德日為代表的內部監控模式。
3. 以韓國為代表的家族監控模式。

## (三) 銀行系保險企業的特色公司治理體系

## 1. 探索路徑及成效

- (1) 學習世界先進同業經驗。
- (2) 形成了科學高效的決策、執行和監督機制，建立了規範信息披露制度。
- (3) 股東約束、內部製衡、財務穩健、社會責任和團隊精神。
- (4) 人民銀行、銀保監會等監管部門發揮了重要的指導作用。
- (5) 中國保險行業製定的《保險業公司治理實務指南》等文件給予了很大幫助。

## 2. 股權結構多元化，提升公司治理運作質量

以農銀人壽為例，公司共有七大股東，持股比例分別如下：

- (1) 中國農業銀行股份有限公司：43.41%。
- (2) 北京中關村科學城建設股份有限公司：14.00%。
- (3) 西藏騰雲投資管理有限公司：11.65%。
- (4) 重慶國際信託股份有限公司：10.34%。
- (5) 中國新紀元有限公司：8.34%。



(6) 農銀創新（北京）投資有限公司：7.59%。

(7) 大連匯盛投資有限公司：4.67%。

### 3. 直接的股東約束

#### (1) 在歐美：

A. 股權高度分散，股東約束都是間接的、被動的。

B. 多數時候，股東大會流於形式。

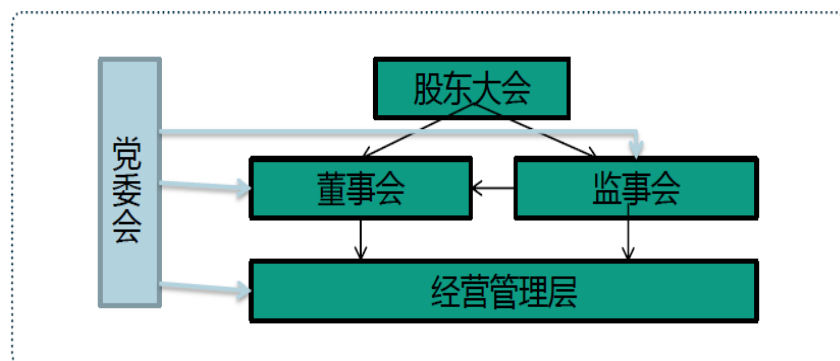
C. 導致普遍的“公司內部人為控制”問題。

#### (2) 在中國：

A. 特定的相對集中的股權結構。

B. 凡屬重大事項，必須由股東大會批准。

### 4. 有效的內部制衡機制



### 5. 黨委會跟董事會的決策議事範圍



“三重一大”：重大决策事项、重要人事任免、重大项目安排和大量资金支付。

#### （四）組織行為學在公司治理中的作用

為適應經濟活動全球化的發展，企業面臨著更加激烈的市場競爭，由此帶來的壓力，不僅體現在組織外部的環境方面，也反映在組織內部的管理中。結合企業改革的實際情況，公司治理需要考慮以下幾個方面：

1. 要有明確的目標和權責相稱。
2. 組織的結構要有利於對組織成員的挑戰。
3. 要建立科學的管理層次和有適宜的管理幅度。
4. 建立和完善高效、迅速的信息傳遞及反饋系統。
5. 組織內部的民主氣氛和參與決策。
6. 組織管理要富有彈性。

#### 四、從異業衝擊談產險業公司治理

主講人：和泰產物保險股份有限公司 劉源森副董事長

(一) 傳統產業革命趨勢

1. 智慧手機

取代數位相機、影音設備、遊戲機、地圖等

2. 電動車、自動駕駛

(1) 加油站→充電站

(2) 人類駕駛員→自動駕駛

(3) 汽車製造業→汽車代工業+汽車服務業

3. 虛擬支付、網路商機/購物

(1) 現金→電子支付

(2) 實體通路→ 電商→新零售（線上、線下及物流的結合）。

(二) 產險業未來衝擊

1. 新產業對承保範圍的衝擊

(1) 舊型的車險保單恐將消失

A. 現今車險保費佔總市場逾半。

B. 自動車使駕駛人責任轉變為廠商之產品責任，將改變險種 結構。

C. 自動駕駛致肇事率降低，風險係數與現況

出現差異，核保人員需調整風險評估標準。

D. Ex: 自動停車場之思考。

## (2) 綠能產業相關工程風險高

A. 對於新興產業經驗不足，難以評估風險。

B. 氣候變遷脫離過去經驗軌跡。

C. 費率擬定及理賠將成為一大考驗。

D. 現今保險公司是否有能力承接其風險？

保單設計、保險財務 風險評估、精算保險成本、核保與現場查勘的人才是否足夠？

## 2. 保險科技的衝擊

(1) 商品：智慧聯網科技大行其道，連結型保險商品將成主流，例如以車用智慧聯網及智慧居家聯網等系統，發展客製化保單。

(2) 服務：創建網路服務平台，提供諮詢服務、價值整合平台、服務串聯。

(3) 繳費：開放網路投保平台，支援行動支付繳保費。

(4) 理賠：擴大區塊鏈整合、快速理賠服務、開發 AI 理賠服務。

### 3. 共享經濟的衝擊

隨著「共享經濟」的崛起，將推翻產險市場的結構與內容，例如：消費者逐漸接納像 Uber 這類的共享經濟服務，因此減少需要被保險的車輛數；Airbnb 的出現，承保險種、承保範圍及風險評估將有別於一般的住宅火災地震險。

### 4. 去中間化/去中心化的衝擊，將重構商業邏輯與通路模式。

(1) 去掉中間通路的環節，使顧客與保險公司直接交易，保險公司提供高效、便捷、貼心的營銷平台，節省中間成本費用，以因應碎片、高頻、低額之產險特性。

(2) 網路資訊高度透明，造成中間商不再能利用過往保險公司與客戶的資訊不對稱來獲得利潤。

(3) 因應網路科技與電子商務的發展，通路商經營模式如何改變，是未來必須面臨的課題。

(4) 因應異業整合、區塊鏈、車聯網等變革。

### (三) 公司治理的五大挑戰

1. 新人才：新專業、IT 技術
2. 新風險：無損失經驗、未來發展的不確定性（範圍、時間）、商品/通路因應速度、氣候異常、脫軌。
3. 新成本：科技投入、異業結盟、集團化（併購）。
4. 新管理：去中間化（減少通路依賴度）、勞力密集→知識密集、科技密集及專業人才加速養成。
5. 新監理：監理沙盒不易、瞻前顧後的難題。

## 五、保險公司公司治理評析-論獨立董事

主講人：中華民國人壽保險商業同業公會 陳昌正副祕書長

### (一) 臺灣公司治理重要改革政策方案

1. 2003 年行政院「強化公司治理政策綱領暨行動方案」：
  - (1) 建立獨立董監事制度。
  - (2) 強化資訊公開制度。
  - (3) 落實企業治理機制。

- (4) 推動特定組織之治理。
- 2. 2013 年金管會「強化我國公司治理藍圖」  
(2013~2017)：
  - (1) 行塑公司治理文化。
  - (2) 促進股東行動主義。
  - (3) 提升董事會職能。
  - (4) 揭露重要公司治理資訊。
  - (5) 強化法制作業。
- 3. 2018 年金管會「新版公司治理藍圖」  
(2018~2020)：
  - (1) 深化公司治理及企業社會責任。
  - (2) 有效發揮董事職能。
  - (3) 促進股東行動主義。
  - (4) 提升資訊揭露品質。
  - (5) 強化相關法令規章之遵循。

## (二) 新版公司治理藍圖

- 1. 深化公司治理及企業社會責任文化
  - (1) 強化公司治理評鑑效度。
  - (2) 引導投資人重視公司治理指數及永續指

數。

(3) 深化公司治理及企業社會責任觀念。

## 2. 有效發揮董事職能

(1) 強化董事會之監督功能。

(2) 促進董監薪酬合理訂定。

(3) 增加對董事之支援，以提升董事會效能。

(4) 強化內部稽核之獨立性。

## 3. 促進股東行動主義

(1) 便利股東行使股東權利，督促企業落實公司  
治理。

(2) 強化機構投資人對公司治理之影響。

## 4. 提升資訊揭露品質

(1) 提高上市櫃公司英文資訊揭露比率，並強  
化投資人關係。

(2) 提升資訊揭露時效、可比較性及內容。

(3) 提升非財務資訊之揭露品質。

## 5. 強化相關法令規章之遵循

強化公司治理相關法令規章之規範性。

### (三) 設立獨立董事執行狀況



1. 上市公司：2014 年時上市公司家數為 854 家，其中 57.14%有設置獨立董事；截至 2019 年 6 月，上市公司家數為 932 家，全數均有設置獨立董事。
2. 上櫃公司：2014 年時上櫃公司家數為 685 家，其中 77.66%有設置獨立董事；截至 2019 年 6 月，上市公司家數為 776 家，全數均有設置獨立董事。

#### (四) 設立獨立董事可強化公司治理制度

1. 遵循法令並健全內部管理。
2. 保障股東權益。
3. 強化董事會職能。
4. 發揮監察人功能。
5. 保障保戶權益及尊重利害關係人權益。

## 六、新一輪外資開放潮下的治理思維

主講人：太保安聯健康保險股份有限公司 周卿戰略發展  
部總經理

### (一) 外資保險開放背景

1. 2018 年 4 月：中國大陸央行行長易綱在博鰲亞

洲論壇宣布進一步擴大金融業對外開放措施和時間表；銀保監會發布《關於放開外資保險經紀公司經營範圍的通知》。

2. 2019 年 3 月：中國大陸李克強總理兩會《政府工作報告》提到要推動全方位對外開放。
3. 2019 年 5 月：銀保監會公佈金融業對外開放 12 條新舉措。
4. 2019 年 7 月：中國大陸國務院金融穩定發展委員會推出 11 條金融業進一步對外開放的政策措施。
5. 2019 年 10 月：中國大陸國務院發布關於修改《中華人民共和國外資保險公司管理條例》的決定。

## （二）對保險業開放的具體政策要求

### 1. 放寬准入

- (1) 允許境外投資者持有股份超過 25%。
- (2) 放寬外資保險公司准入條件，取消“經營保險業務 30 年”和“在中國境內已經設立代表機構 2 年以上”條件。

## 2. 鼓勵投資

(1) 允許境外金融機構入股在華外資保險公司；

允許外國保險集團投資設立保險類機構。

(2) 人身險外資股比限制從 51% 提高至 100% 的

過渡期，由原定 2021 年提前到 2020 年。

## 3. 支持發展

(1) 放開外資保險經紀公司的經營範圍，與中資

機構一致。

(2) 鼓勵支持境外金融機構與民營資本控股銀

行保險業機構開展股權、業務和技術等各類

合作。

### (三) 外資保險開放潮，對治理模式提出新要求

1. 設立獨資公司：2019 年 11 月中國首家外資獨資

保險控股公司德國安聯中國控股公司開業

2. 擴大外資股權

(1) 2019 年 3 月安達百慕大保險受讓華泰保險

集團 2.48 億股份，轉讓後合計持股 26.2%。

(2) 2019 年 8 月安盛天平出售 50% 股權後法國安

盛全資控股。

### 3. 深化區域擴張

- (1) 2018-2019 年，多家外資保險公司新籌建分公司獲批。
- (2) 區域涉及中國大陸雲南、江西、陝西、河北、無錫、湖南、浙江、重慶、山東、內蒙古等。

## (四) 中國太保與外資合作的幾次實踐

### 1. 太平洋安泰

- (1) 1998 年太平洋安泰人壽在上海成立，其發起股東為太保集團和美國安泰保險。
- (2) 之後 ING(荷蘭保險國際公司)收購美國安泰的國際業務，與太保集團分別持有太平洋安泰 50% 股權。
- (3) 因雙牌照和同業競爭的緣故，全部股權轉讓給建行及相關方。
- (4) 2011 年 7 月正式更名為“建信人壽保險有限公司”。

### 2. 凱雷集團

- (1) 2005 年凱雷投資集團與保德信斥資 4.1 億美元，收購太保壽險 24.975% 股權。

- (2) 之后凱雷和保德信將太保壽險股份換成 19.9%太保集團股份，太保集團 2009 年港股 IPO 後將股權全部轉換成太保 H 股。
- (3) 凱雷在入股期間獲得董事會席位，為太保集團轉型帶來了先進經驗。

### 3. 德國安聯集團

- (1) 2014 年太保集團和德國安聯共同設立太保安聯健康險公司，註冊資本 27 億。
- (2) 公司在太保集團一體化管控下，定位產品研發、營運風控和健康管理三大平台，形成與其他板塊優勢互補協同。
- (3) 公司一體化治理機制，強化戰略協同，並建立良好的股東溝通協商機制。

### (五) 外資在中國保險行未來發展的關注點

1. 市場：中國保險市場的再認識。
2. 經驗：將先進的市場經驗本土化。
3. 人才：建立本地人才梯隊。
4. 政策：關注宏觀政策以及監管制度的導向。

## 七、企業的永續旅程

主講人：國泰人壽保險股份有限公司 洪祝瑞副總經理

(一) 為何企業要永續經營

1. 永續為國際趨勢。
2. 永續績效與財務績效同樣重要。

全球前 250 大企業已有 93% 發布 CSR 報告書；  
且有 78% 企業將非財務績效資訊內容刊載於年  
報中。

3. 永續成為投資參考指標。

道瓊永續指數(DJSI)成為全球投資人重要投資  
參考指標。

4. 永續影響品牌形象、消費者行為及千禧世代求  
職考量。

(二) 什麼是企業永續

1. 聯合國永續保險原則

(1) 將 ESG 議題納入公司決策中。

(2) 提升客戶與企業夥伴於 ESG 議題之重視，  
並共同進行風險管理及發展解決方案。

(3) 和政府、保險監理官及其他利害關係人共同  
推廣 ESG 議題。

(4) 定期揭露實行 PSI 進度，以達到資訊透明。

2. 各項業務結合 ESG (E：環境 S：社會 G：公司治理)

(1) 環境

A. 無紙化服務。

B. 綠色行動：淨灘、節電、環境教育。

C. 低碳綠能投資：太陽能電廠、綠色產業及  
循環經濟等產業。

(2) 社會

A. 提升金融包容性：微型/小額終老保險數位服務。

B. 高齡化因應：長照商品及服務。

C. 公益關懷：圓夢計畫、新住民關懷。

(3) 公司治理

A. 遵法文化：落實執行法令遵循制度，深化  
組織遵法文化。

B. 盡職守則聲明：2016 年簽署機構投資人  
盡職治理守則遵循聲明。

(三) 如何做到企業永續

1. 保單數位轉型：啟動行動保險，從行動投保、理賠、保全到電子保單、單據，達成節能減碳的目的。
2. 責任投資/綠色採購：金融業應避免投資或採購對環境不友善的產業，否則恐加劇氣候變遷與空氣汙染情形。
  - (1) 責任投資：投資決策納入 ESG 各項風險，降低對社會與環境之負面影響。
  - (2) 綠色採購：政府主導完備法規企業積極響應落實。
3. 企業永續政策：
  - (1) 內部機制建立：支持注重永續發展的投資標的與供應商
  - (2) 外部積極倡議：讓被投資公司或排碳大戶一起減碳。
4. 友善環境及永續家園：節電、減塑、減廢。

## 陸、心得與結語

一、本次交流與合作會議及兩岸保險高峰論壇，除兩岸四地



各自介紹保險市場的發展情況及展望外，對於保險科技的發展及運用，均有廣泛及深刻探討，並藉由研討會的形式，促進兩岸四地保險同業進行交流與合作，交換市場資訊及意見、分享公司治理經驗、交流保險科技之運用技術等，深化保險專業技術領域的合作與交流，尋求有效的公司治理對策，並掌握未來保險業的發展趨勢。

二、近年來中國大陸保險市場成長快速，保險科技運用的技術日漸成熟，兩岸四地對於人工智慧、大數據、互聯網、雲計算、API開放平台、區塊鏈、監理沙盒等之運用均有廣泛探討；另有關港澳保險業規劃拓展之粵港澳大灣區(簡稱大灣區)保險市場規模，亦令人印象深刻。

三、經過本次研討會的交流，兩岸四地應能互相了解目前保險市場之最新動態與未來發展趨勢。隨著人工智慧及大數據的運用，消費者不可避免地必須配合提供個人隱私資料，有關資訊安全及個人資料保護的課題，迫在眉睫；另為因應高齡化及少子化所導致人口結構轉變及氣候變遷等問題，長照商品的開發及綠能投資、採購等行動，亦將列為未來保險公司經營的重要項目；又隨著全面接軌IFRS 17的時程漸近，對於保險業所帶來的衝擊，各保

險公司莫不積極佈署、嚴陣以待。經過本次會議的交流與溝通，相信與會者均能獲益良多。