

財團法人保險安定基金主辦
「東南亞保險市場之機會與挑戰」
國際研討會
會議摘要

舉辦日期：106 年 5 月 17~18 日

主辦單位：財團法人保險安定基金

本報告為本研討會各場次摘要，未經演講人審閱，亦不代表財團法人保險安定基金立場，內容僅供參考。

目錄

壹、開場致詞：金融監督管理委員會黃副主任委員天牧	3
貳、開場致詞：保險安定基金林董事長國彬.....	6
參、專題演講：ASEAN 保險市場的現況與未來.....	6
肆、東南亞國家經濟及政治議題.....	10
一、東南亞經濟整合：外人投資趨勢及風險	10
二、東南亞國協成員國的經濟及政治風險，以及信評公司如何看待這些風險.....	15
伍、東南亞保險市場及監理 I.....	20
陸、東南亞保險市場及監理 II.....	25
一、越南保險市場及監理.....	25
二、馬來西亞保險市場及監理	31
三、泰國保險市場及監理.....	36
柒、東南亞國家社會及文化議題.....	39
一、東協社會文化共同體：兼論臺灣新南向政策	39
二、印尼的消費文化和生活型態	42
捌、東南亞保險監理制度 III	45
一、柬埔寨保險市場現況及發展	45
二、東南亞各國保險業資本要求規範.....	48
玖、我國保險業前進東南亞市場之利基及風險.....	52
一、東南亞壽險市場的機遇與挑戰	52
二、東南亞產險市場的機遇與挑戰	56

財團法人保險安定基金主辦
「東南亞保險市場之機會與挑戰」國際研討會
會議摘要

會議日期：2017 年 5 月 17、18 日

壹、開場致詞：金融監督管理委員會黃副主任委員天牧

首先代表金管會感謝保險安定基金主辦這次「東南亞保險市場之機會與挑戰」國際研討會，以及感謝各位國內外主講貴賓，尤其來自東南亞各國的保險專家分享寶貴的經驗。

政府一直非常鼓勵我國保險業者參與東南亞保險市場，不論從過去的亞洲盃到現在的新南向政策，金管會一直積極協助我國保險業者前進東南亞保險市場。過去本人擔任保險局長期間有機會擔任亞洲保險雜誌獎項的評審，見證了東南亞保險市場的快速成長，也對此印象深刻。

談到東南亞，首先是快速的經濟成長，亞洲開發銀行預估，到 2050 年，亞洲的 GDP 將會佔全球一半以上，而東南亞國家的消費更會達到 2.3 兆美元，因此東南亞經濟強勁的成長力是眾所公認的事實。其次，東南亞的人口紅利也是其他地方所欠缺的，金字塔型態的人口

年齡分布以及眾多的年輕人口，都是保險需求龐大的潛在市場。第三、電子商務的蓬勃發展也讓人印象深刻，根據統計，東南亞消費者在網路上瀏覽商品的比率是到實體店面的 41 倍，另外據估計，2017 年網路使用者將成長至接近 3 億人，電子商務金額則達 218 億美元，佔總零售額的 5%。這些都顯示東南亞的服務業擁有很大的機會，更是全球重要市場之一。

以上所談的機會當然也會反映在保險市場上，例如過去幾年保費的成長率大約在 9%至 20%左右，最近一年的保費收入為 890 億美元，這些都是令人重視的成就。對照我國，保險滲透率達 19.2%，保費收入達 3.3 兆台幣，每個人大約有 2.3 張保單，保險發展的經驗相當豐富。基於以上事實，我們應該好好思考臺灣和東南亞保險產業和市場之間如何互補。過去幾年來我國保險公司已經在東南亞設立了四家保險子公司、一家保險經紀人、七個辦事處，及參股一家保險子公司等；另外，臺灣的保險公司除了特別重視來自東南亞新住民以及第二代的保險需求，也聘任他們來為東南亞保險市場提供服務。最近幾年，金管會除了從人才和法規方面協助保險業者之外，也強化和東南亞國家保險監理機關的合作，深入了解東南亞國家的社會、政治、經濟、文化，做為保險公司發展東南亞業務的後盾。因此，安定基金主辦這次東南亞保險市場研討會，請來重要貴賓討論東南亞保險，以及更廣泛

的文化、社會等議題，對於促進國內業者對於東南亞市場的瞭解，是非常重要的。

我國與東南亞的合作與交流，雖然以商業發展為前提，但更重要的是其他方面的互惠，例如人才和經驗互享等。行政院林院長特別強調我國的南向政策是以人為本的政策，這樣的互動才能永續發展。過去數十年來，我國與東南亞持續交流，也互相協助，例如金融市場和產業的發展，保險方面，我們可以分享關於保險商品、精算機制以及業務發展的經驗，以及普惠金融的推廣，這些都不完全是為了營利，而是分享我們的經驗，我們甚至可以分享例如保險安定基金處理問題保險公司的經驗。除了這些經驗分享，我們更應該展望未來，例如我們都同樣面臨了氣候變遷的問題，我們可以研究建立天災風險的共同防禦機制；我們也可以就 IFRS 4 第二階段對於保險公司經營的影響，和東南亞監理官共同研究如何因應等，以及其他更多議題等，都是我們可以密切合作和交流的，以永續發展來促進彼此的利益。

再次感謝保險安定基金舉辦這次研討會，同樣感謝來自東南亞各國以及國內保險界的貴賓親自參加這次的研討會，祝這次研討會順利成功！

貳、開場致詞：保險安定基金林董事長國彬

非常感謝黃副主委的勉勵，也感謝各位來自國內外貴賓的分享。為了這次研討會，來自東南亞的多位主講人都在密集的行程中特地撥空來台分享，這同時也顯示全球對於東南亞的重視程度。

雖然東南亞是我國旅遊的熱門地區，但我們對於東南亞的文化、經濟和社會的瞭解仍有提升的空間。保險安定基金的主要功能雖然偏向於處理問題保險公司，屬於較後端的任務，但當保險業不論參與或不參與東南亞保險市場都可能存在風險時，保險安定基金就有責任將這些風險提出來討論，因此我們舉辦這次的研討會。

這次的研討會是我們第一次主辦東南亞議題，受到時間的限制而無法針對每個議題和每個國家進行深入的探討，但我們未來仍會針對這些議題和國家邀請到專家進行更多的討論，誠摯邀請各位持續參與，也希望藉由這些交流促成我國和東南亞保險業更多的合作和互利。再次感謝各位的參與！

參、專題演講：ASEAN 保險市場的現況與未來

本場次由來自於新加坡的安永財務顧問公司主管合夥人，主管東協精算暨保險業務的 Sumit Narayanan 先生擔任專題演講人。Narayanan 先生分享了 ASEAN 整體環境、保險市場現況，保險商品設

計及行銷，以及監理法規等議題。

Narayanan 先生提到東協是由包括泰國、印尼、馬來西亞、菲律賓、汶萊、柬埔寨、緬甸、寮國、越南及新加坡等國家所組成，總人口數接近 6.3 億，相當於全球人口總數的十分之一，整體經濟市場相當龐大，且該市場經濟正處於快速成長階段，但對於保險的普及率來說，東協各國普遍仍是偏低（例如：泰國壽險的普及率約為 4%，產險約為 2%），因此，對於有意願前往投資或開發市場的保險業者而言，該區域的保險市場顯然具有高度的成長空間及潛力，未來的發展及願景，值得期待與投資。

其次，Narayanan 先生亦提醒保險業者前往投資或開發市場前，應先針對當地的地理環境、監理法規、消費族群、通路來源等議題，事先進行研究及評估，如此才能夠提出適當的銷售策略及保險商品，否則驟然進入該區域市場，恐將承擔相當程度之經營風險。因為東協市場包含了好幾個國家，各個國家之 GDP 成長幅度、地理環境、監理法規、有無開放境外資產及再保險業務、銷售通路來源、產、壽險商品的設計及主要消費族群等，具有相當大的差異性。舉例來說，印尼雖然有 2 億 5 千萬人口，但其人口分布在約 15,000 個島嶼上，如果赴印尼投資或開發市場的壽險，仍依循採取由業務員進行業務招攬的方式行銷，則恐會面臨相當大的挑戰。因此再次重申，事前的評估

及準備工作是非常重要的。

另外，在東協市場上，產、壽險的銷售策略及商品設計，也有相當的差異，在壽險方面，透過銀行通路銷售保險商品的比重，已逐漸超越傳統的保險業務員行銷。保險商品設計方面，開發中國家（如印尼等），較為注重簡單及容易了解，並著重在傳統壽險保障方面；而已開發國家（如新加坡、馬來西亞及泰國），則會販售較為複雜化的壽險商品，如儲蓄保險、萬能壽險、分紅保單等等，在性質上與臺灣所販售的保險商品較為類似。在產險部分，目前保險業務仍多是透過保險業務員進行招攬，在開發中國家，主要的銷售商品為車險及火險等，而已開發國家之產險商品則相對較為複雜，除車險及火險以外，會有較多的保戶去投保公共意外責任險、工程險、寵物保險等。

在監理法規部分，各個國家的監理法規均不相同。舉例來說，馬來西亞對於外資投資保險公司的持股限制為 70%，而泰國最近則開放可以 100% 持有，至於緬甸，則完全禁止外資持有。另外，有些國家允許核發綜合執照予保險公司，有些國家則不行。再就成立資本額部分，各國亦不一致，雖然臺灣的保險業者尚未進入東協市場，但目前國際上已有多家大型保險公司陸續進駐，如果臺灣的保險業者事前能做出充足的準備，再來規劃執行的步驟及策略的話，這將會是一個很好的發展點。

最近幾年，國際保險業者透過與東協的銀行簽訂獨家銷售契約方式，大幅度提升了銀行通路所帶來的銷售業績，並取得該銀行的客戶資料，這已引起其他保險業者的爭相仿效。例如宏利人壽跟星展銀行之具體交易案，雙方簽定 15 年的獨家銀行保險夥伴契約，宏利人壽給付星展銀行 12 億美元的先期費用後，除可取得星展銀行約 350 萬的客戶資料外，星展銀行於該期間，將僅能獨家販售宏利人壽的保險商品；又如安聯人壽與渣打銀行之交易案，安聯人壽付給渣打銀行 2 億美元的費用，亦取得渣打銀行在該地區 15 年間保險商品銷售的獨家管道。由此可見，先進國家的保險業者，日益重視東協的保險市場發展及未來的前景。

最後，Narayanan 先生認為保險業者如果只能夠通過保險業務員招攬業務的話，將來發展將會越來越困難。但如果能夠透過銀行通路或其他先進科技技術來接觸客戶時，則東協保險市場將會是一個非常有發展潛力的區域。例如柬埔寨，全國人口約為 1,540 萬，但有 2/3 為年輕人，且其網路的普及率及手機的持有率並不低於其他先進國家，相關監理法規之訂定也很合理，並可持有境外資產及辦理境外再保險業務，另外準備金的計算方式尚無強制性規定；又寮國全國人口約為 700 萬，2/3 為年輕人，雖然監理法規環境還不成熟，但是 GDP 成長速度很快，且獲利可匯出至海外；再就緬甸而言，全國人口基數大，

約為 5,000 萬人，1/2 為年輕人，目前 GDP 成長率約為 7%，網路普及率為 21%，雖然目前法規限制較多且債券市場尚待發展，不容易找到與保險期間匹配的投資商品，但就總體而言，仍是值得高度關注及投入的區域。以上三國多以農業為主，如果能配合獨家銀行保險通路的策略，並依據該區域實際狀況由微型金融機構販售微型保險商品，再配合高科技招攬業務，例如行動通路、簡訊、APP 或 ATM 等，除可較容易進入該區域市場，更可直接接觸大量的客戶群，則保險業前進東協市場，的確具有龐大的商機及潛力。

肆、東南亞國家經濟及政治議題

一、東南亞經濟整合：外人投資趨勢及風險

本場次由中華經濟研究院臺灣東南亞國家協會研究中心徐遵慈主任主講。徐主任首先引用亞洲開發銀行（ADB）所做的預測，未來全球經濟成長的三個火車頭：東協、中國和印度，其中本次研討會所關心的東協之中，預測到了 2030 年，印尼與泰國將成為區域內前兩大經濟體；但菲律賓的人口將會大幅成長到 1.26 億人，經濟規模將超越馬來西亞，成為區域內第三大經濟體；而越南則將成為區域內排名第五大的經濟體。展望未來 15 年，這些國家都具有龐大的經濟成長潛能。這些國家都是我國未來投資的主要對象，例如菲律賓，雖然

製造業的環境較為不足，但菲律賓兩年前開放外資銀行投資持股比例可達 100%，因此吸引了許多國際銀行加入菲律賓金融業，這是我國金融業可以關注的焦點。

ADB 也做了另一個預測，就是除了製造業仍扮演重要角色外，東協國家的服務業也會越來越重要，農業和礦業等第一級產業的占比則會持續下降。

在歷經了十幾年的整合後，2015 年底東協經濟共同體（ASEAN Economic Community；AEC）正式成立。AEC 有四個重要的目標：

1. 成為單一市場和單一生產基地。我們看到許多台商已經在東協進行大規模的投資，例如在越南進行的鋼鐵廠或紡織服務業。
2. 提升整個區域的競爭力。為了達成這個目標，東協各國政府積極提升自身競爭力，例如柬埔寨透過政策的推動，吸引了許多台商製造業和銀行到柬埔寨發展。
3. 成為均衡經濟發展的區域。包括日本、ADB 在內的國家或國際組織，提供東協較貧窮區域許多援助，尤其柬埔寨、寮國和緬甸是因此接受了大量政府開發援助（Official Development Assistance；ODA）和投資的國家，也因此最近幾年這幾個國家的經濟成長率都在 7%以上。
4. 和全球經濟快速整合。自 2000 年開始，東協陸續和許多國家例如

日本、韓國、澳洲、中國等簽署 FTA，不但調降彼此的關稅，也開放服務業市場，因此最近幾年除了歐美金融業進入東協之外，日本、韓國、澳洲和中國等國家的金融業也進入東協市場。

最近幾年中國逐漸調整產業結構，讓製造業逐漸轉移到東協，尤其中南半島五個國家，現在已經是東南亞製造業的重鎮，尤其柬埔寨、寮國和緬甸具有生產成本較低的優勢，加上許多國家給予這些國家優惠關稅（GSP），這也吸引了大量台商製造業前往投資，也因此帶著臺灣的金融業跟著前往發展，不過我國的保險業除了越南外，目前還未前進中南半島其他國家。我們可以期待柬埔寨、寮國和緬甸遲早會開放他們的金融市場。

徐主任特別提到，越南將成為許多製造業的重要生產基地，也是台商在東南亞投資的重要據點，尤其是越南和歐盟的 FTA，將使得越南與歐盟的關係更加緊密，更是越南台商關心的焦點。

AEC 在去年已經達成初步成果，除了部分敏感商品之外，區域內關稅已經幾乎降為零，在 AEC 區域內的台商也是獲益者。金融業方面，目前 AEC 還沒有明確指出整合目標，仍由各個國家自行制訂政策來整合該國金融業。

目前最受矚目的是區域全面經濟夥伴關係協定（Regional Comprehensive Economic Partnership；RCEP），預定在 2017 年底之前

完成談判，將包括東南亞、印度、中國、日本、韓國、澳洲、紐西蘭在內，金融服務業的整合應該也會有所進展。而 APEC 也正在研究，計畫於 2020 年將 APEC 國家納入一個範圍更大的經貿合作的市場。

雖然美國宣布退出 TPP 而導致 TPP 暫時延宕，但 TPP 相關的協定已經驅使東協國家修訂國內法規，以符合 TPP 的規範，因此 TPP 具有外溢效果，例如許多國家對於智慧財產權、勞工保護、環境法規、電子商務的法規立法或修訂等，都受到 TPP 的影響。

不過東協仍然面對許多挑戰：(1) 全球經濟面臨下修壓力，包括中國大陸經濟成長趨緩直接對於東南亞國家造成影響。(2) 區域地緣政治的不穩定，例如北韓問題等。(3) 美國和中國的關係是否變得緊張，也是東協面對的變數。(4) 川普政府強調的「美國優先」、「買美國貨」等政策，對於高度倚賴美國或過去經常被質疑操縱關稅的部分東南亞國家（例如新加坡、馬來西亞、泰國等），都是挑戰。(5) 雖然東協是具有人口紅利的地區，但人口結構的調整也是挑戰，例如人口老化、移民、勞工短缺、技術勞工不足等問題。(6) 經濟發展後的社會、勞工、環境方面的議題及改革等。

整體來看，外資現在進入東協所投資的產業別，除了製造業之外，服務業吸引了更多的眼光。中國、日本，以及韓國都積極擴張與東協的貿易和在當地的投資，而且不限於製造業，也包括了服務業的投資，

例如物流及金融等。

中、日、韓對於東協貿易和投資的預測（單位：百萬美元）				
國家	貿易		投資	
	2013	2020	2013	2020
中國	350,508.37	1,000,000	8,643.52	150,000
日本	240,767.10	480,000*	22,904.43	460,000 (2022年之目標)
韓國	134,962.57	200,000	3,516.20	—

人口方面，預計 2025 年，東協將有 35 個人口超過 100 萬人的城市，人口的成長和城市化，對於保險商品的需求都是很大的商機。例如，印尼的人口年齡中位數是 30 歲，人口老化已經成為印尼關心的議題，其他如泰國，人口年齡中位數為 38 歲，這些都是保險業非常有機會的潛在市場。

由於東協許多國家停發外資銀行業執照，因此許多進入東協的銀行都是透過參股或併購的方式。過去我國政府鼓勵我國銀行參與東南亞金融業，多家我國銀行也前進東南亞多年，但尚未能由辦事處升格為分行。不過保險業的狀況和銀行非常不同，許多東協國家允許外資 100% 持股，但儘管如此，台商保險公司要參與東協保險市場仍有需要克服的挑戰，例如東協國家可能優先開放給和他們簽訂 FTA 國家的保險公司，因此台商保險公司若要參與東協市場，可以考慮以併購或參股的方式。

越南是目前台商在東南亞投資最多的國家，估計佔了台商在東南

亞投資的 35%，金額達到 313 億美元，如果加計透過第三地到越南的投資，金額可能達到 500 億美元。這也是為什麼許多保險業，尤其是產險業在越南會設點的原因，因為他們可以為台商提供保險服務，尤其 2014 年越南發生 513 事件後，台商對於保險的意識更加升高。

最後，到東南亞投資的挑戰，如果以金融保險或服務業來說，包括設置據點、物流通路以及所涉及的法律規章等非常繁複，是比較大的挑戰。另外，台商在東南亞的投資還涉及匯率、投資保障、法規風險等，這些都是我國政府在推動新南向政策時，應該和東南亞各國政府進行更多的對話和協調的議題。

二、東南亞國協成員國的經濟及政治風險，以及信評公司如何看待這些風險

本場次由 Guy Carpenter & Company, Limited 的陳宜璟 (James Chan) 副總經理分享關於東協地區十個國家政治及經濟最新的發展，以及不同的國際信用評等機構如何看待國家風險，及如何將這些分析融入到保險公司或再保險公司的信用評等當中。

(一) 東協 10 國政經概述

整體而言，亞洲地區占全球經濟成長的六成，過去十年東協國家國內生產總值亦有大幅度的提升，不但中產階級擴大，其勞動力市場亦相當有競爭力，平均年齡只有 27 歲，低於中國大陸之 35 歲及日本

之 45 歲。其龐大的人口數量（6 億 3 千萬人）加上年輕靈活度高的勞動市場，可以為經濟尤其是消費方面注入許多動力。10 個國家中經濟規模最大的是印尼(8,600 億美元)，最小的是汶萊(131 億美元)，各國的政治及經濟重點分述如下：

國家	主權評等 (標準普爾)	國內人均 生產總值	政治及經濟重點
印尼	BB+	3,600 美元	<ol style="list-style-type: none"> 1. 政府嘗試減少對能源業的補貼，改善政府財政收入，資源重新投入基礎建設，包含運輸及教育等等。 2. 進行國外投資稅務改革，以提升整體營收環境。 3. 仰賴天然資源商品出口。 4. 因過去幾年天然資源商品價格下跌、央行持緊縮的貨幣政策、基礎建設（包含勞動力）需時間提升及私人投資疲軟等，造成經濟成長趨緩的壓力。
馬來西亞	A-	9,400 美元	<ol style="list-style-type: none"> 1. 過去倚賴出口，出口占 GDP 的 7 成以上，但開始採用增加國內基礎建設投資等方式以減少對出口的倚賴。 2. 貨幣及財政政策擁有高度靈活度。 3. 財政赤字及政府負債相對溫和，近幾年對美元持續的貶值支持其產品出口的競爭力。 4. 國家主權基金 1MDB 事件造成其政治環境不穩定。 5. 在世界銀行對於全球 190 個國家的營收環境的調查中排名第 23 名。
泰國			<ol style="list-style-type: none"> 1. 政治環境相對複雜多變，發生數次政權移轉，但於去年新憲法的公投後政局已穩定。 2. 對海外投資者具吸引力。 3. 過去幾年平均生產總值成長率較周邊國家低。 4. 通貨膨脹低，銀行業資本充足，不良貸款

國家	主權評等 (標準普爾)	國內人均 生產總值	政治及經濟重點
			率低，企業可於當地資本市場取得所需資金。
新加坡	AAA	52,000 美元	<ol style="list-style-type: none"> 1. 當地經濟受惠於強健的財政狀況、穩定的政局及審慎之經濟管理。 2. 屬小而開放的經濟體，政府措施有效且具前瞻性。 3. 勞動市場教育程度高且具技術性。 4. 採取措施控制信貸增長以避免經濟過熱。 5. 存在人口老化、生活成本上漲及貧富不均擴大等狀況。
菲律賓	BBB	2,800 美元	<ol style="list-style-type: none"> 1. 2016 年政府提出 10 點改革，包含稅務改革及增加公共建設之投入等。 2. 國內稅務較高。 3. 開放國外投資。 4. 推動守法的社會。
越南	BB-		<ol style="list-style-type: none"> 1. 2007 年加入 WTO 後，因外資的投入，經濟稍嫌過熱。 2. 財政及貨幣政策整體框架仍未成熟，銀行資本適足率仍需提升。 3. 經濟主要為農業 (占 50%)，及出口導向型的製造業。 4. 相較鄰近國家更為便宜的勞動力市場對其經濟亦有助益。
汶萊		28,000 美元	<ol style="list-style-type: none"> 1. 具豐富的天然資源，故政府累積了龐大的財政實力。 2. 政權及金融體系相對穩定。
柬埔寨			<ol style="list-style-type: none"> 1. 受惠於外國 (主要為中國大陸) 投資。 2. 經濟以紡織業為主，紡織製造及出口占其 GDP 之 2/3，出口之 90%。 3. 社會不穩定及貪腐問題仍待改善。
寮國			<ol style="list-style-type: none"> 1. 國內 50% 人口屬貧窮線以下，其中 35% 每日生活費 1~2 美元。 2. 經濟成長主要仰賴水力發電。 3. 缺乏基礎建設、存在貪腐問題及天然災害多為其主要問題。
緬			<ol style="list-style-type: none"> 1. 2012 年之前為軍政府統治，並受到西方國

國家	主權評等 (標準普爾)	國內人均 生產總值	政治及經濟重點
甸			家的制裁。 2. 西方國家取消制裁後，吸引國外投資，特別是中國及泰國。 3. 存在經濟過熱的風險。 4. 缺乏基礎建設。

(二) 信評機構如何看待國家風險及將其反映在保險公司評等當中

1. A.M. Best

在分析保險公司信用評等時，國家風險主要考量政治風險、經濟風險及金融系統風險，其中金融系統風險再細分為保險行業及非保險行業。A.M. Best 在分析國家風險時，依其風險程度在 country risk tier (CRT) 中分為 1 到 5，其中 1 是最穩定、最有利保險公司營運的情況；5 是最不穩定的、將對經營帶來挑戰之情況。東協十國中新加坡即屬 CRT 1；柬埔寨、寮國及緬甸屬 CRT 5。A.M. Best 每一年會根據一系列定性及定量的因素評估國家風險，若該國國家風險改變，則該國之所有受評保險公司皆會被重新評估其信用評等是否會因此受到影響。

A.M. Best 在分析政治風險方面，主要著重在國家的政權、社會的穩定、法律的制度及監理機構的架構是否完整；經濟風險方面，主要考量國內的經濟增長、政府的財政狀況以及對外貿易等等；在保險系統方面，主要參考 IAIS 發表的保險核心原則 (insurance core principles)，對於每個國家保險行業整體治理框架進行評估以分析保

險業的系統風險。

A.M. Best 分析保險公司信用評等的流程，第一步為資產負債表實力（Balance Sheet Strength）評估：對個別公司進行風險評估，由最強（strongest）至非常弱（very weak）先分為六等級，再依其所在營運國之國家風險狀況以決定其基礎評級；第二步為營運能力（Operating Performance）分析；第三步為業務特點（Business Profile）分析及第四步企業風險管理（ERM）評估，最後可獲得保險公司財務實力評級（Financial Strength Rating）。

2. 標準普爾（S & P）

S & P 對於不同國家的保險行業訂有「保險行業及國家風險評估方法（Insurance Industry and Country Risk Assessment；IICRA）」，其中最重要者為國家風險及行業風險，國家風險主要考量經濟風險、政治風險、金融系統風險、支付文化及法治等等；行業風險是衡量該國整個保險行業的狀況，非個別公司狀況，主要考量股東權益報酬率、產品風險、行業門檻、市場增長前景以及制度框架等等。S & P 針對上述九個項目進行分析及評級，並將此評級進行加權平均，最後得出一個數字後再轉換為文字的評等（例如由風險非常低（very low risk）至風險非常高（very high risk））以得出其基礎評級。後續再檢測其流動性、企業風險管理狀況、集團或政府之支持狀況，最後得出公開發

行人信用評級。

伍、東南亞保險市場及監理 I

本場次由印尼壽險公會的 Maryoso Sumaryono 副理事長分享印尼壽險市場現況及保險監理制度。

印尼壽險市場現況方面，2016 年印尼有 59 家壽險公司，其中 35 家為國內企業，24 家是與國外合資的企業。近幾年主管機關平均大約每年發出 2 張執照。

在總保費收入的部分，由 2005 年至 2016 年總保費收入年平均成長率為 24.35%，至 2016 年總保費收入已達到 208.92 兆印尼盾，比較 2016 年與 2015 年之總保費收入，2016 年依然有很大幅度的成長，故仍非常看好印尼保險市場未來的成長前景。壽險公司總資產由 2005 年至 2016 年總資產年平均成長率為 23.07%，至 2016 年已達 435.53 兆印尼盾(約 320 億美金)；壽險業總投資於 2005 年至 2016 年平均年成長率為 24.25%，2016 年已達到 395.96 兆印尼盾(約 290 億美金)。壽險公司投資配置，2016 年約有 31%資金投資在共同基金，約 29%投資在股票，13%是定存，15%是商業本票，其他則包含不動產投資及保單貸款等，為滿足公司本身及客戶的需求，大部份的保險公司希望能有更多投資機會以提高投資報酬率。壽險業新契約保費收入於

2005 年至 2016 年平均年成長率為 23.68%，2016 年新契約保費收入為 104.46 兆印尼盾(約 74 億美金)；續期保費收入於 2005 年至 2016 年平均年成長 18.24%，2016 年續期契約保費收入為 62.58 兆印尼盾(約 47 億美金)；印尼壽險業保費收入維持高度成長，同時考慮新契約保費收入及續期保費收入之保費收入的成長率約在 20%至 30%之間，即使 1998 年亞洲金融風暴期間，保費收入的成長率仍能達到 20%。壽險業理賠給付於 2005 年至 2016 年平均年成長率為 23.82%，至 2016 年理賠總金額為 96.05 兆印尼盾，主要是意外、醫療及年金的給付。壽險個人險被保險人數由 2005 年至 2016 年平均成長率為 10.95%，2016 年被保險人總數為 1,769 萬，約占印尼總人口的 7%；團體險的被保險人數，2005 年至 2016 年之間年平均成長率為 8.67%，2016 年總人數為 3,953 萬，約占印尼總人口的 15%，因此從壽險被保險人數來看，印尼的壽險仍有很大的成長空間，對外資而言，印尼的市場是非常具吸引力的。壽險業務員人數於 2005 年至 2016 年平均年成長率為 18.39%，2016 年年底壽險業務員人數約為 54.3 萬人，這五十幾萬業務員的管理對主管機關而言也是一大挑戰。

印尼保險監理制度方面，印尼壽險業主要的規範有兩個法律，一個是 2011 年與金融管理局(OJK)相關的第 21 號法律(Law)，其主要目的是要確保金融機構的獨立性、透明度及保護消費者權益；第二個是

2014 年與保險相關的第 40 號法律(Law)。另外，OJK 亦頒布了許多規定，其中下列三個規定是與本研討會較相關的，包含 2016 年的 POJK 第 67 號，主要是規範保險執照；2016 年的 POJK 第 71 號，主要是規範保險公司財務健全度；2016 年的 POJK 第 69 號，主要是規範商業行為，這三項皆適用於壽險及產險。接下來介紹這三個規定：

(一) 2016 年 POJK 第 67 號

1. 法人及擁有權的型式

印尼目前 59 家壽險公司有 58 家是股份有限公司，另一家是互助公司(mutual company)。在印尼保險公司可以採股份公司、股份有限公司或互助公司的方式設立，所有權可以為印尼國民、印尼國民擁有的法人或印尼國民與外資合資的法人所持有。依據 2008 年政府規範第 39 號，一家公司外資的持股上限為 80%，但在某些情況下可以超過 80%。目前 19 家有外資持股的保險公司中，部分外資持股已超過 80%，甚至接近 100%。尚在討論中的新草案擬規範外資持股上限為 80%，此草案將適用於新設立及外資持股尚未超過 80%的保險公司，但若在規範前外資持股即已超過 80%者，在不增資的狀況下，仍可維持原持股狀況，若要增資則會受到新規範的限制。

2. 資本要求

依照第 67 號的規定，保險公司實收資本額要求為 1,500 億印尼

盾、再保險公司實收資本額要求為 3,000 億印尼盾、伊斯蘭保險公司及再保險公司則分別為 1,000 億印尼盾及 1,750 億印尼盾。保險公司必須將最低實收資本要求的 20%以上的資金以定存且自動續存的方式存在印尼的銀行(包含伊斯蘭銀行)的第三方保管帳戶中。

3. 保險執照的發放

依照第 67 號的規定，保險執照的申請，金融管理局(OJK)會在申請日後 20 日內回覆申請，在 OJK 回覆後，申請人有 20 天可以補件，再由 OJK 決定許可或拒絕此申請。若 OJK 接受此申請，申請人須在 OJK 許可日起 3 個月內開始執行業務，否則執照將會被中止。

4. 公會會員與業務員資格

依照第 67 號的規定，保險公司應依照其所承做的業務，加入相對應的公會；保險業務員必須取得保險專業證書並且經過公會向 OJK 註冊，每一位保險業務員限於在一家保險公司工作。

(二) 2016 年 POJK 第 71 號

1. 清償能力

印尼於 1999 年開始規範清償能力比率，為東協十國中最早開始規範清償能力的國家。依照規範，保險公司 RBC 至少需達 100%以上；另外，在考量保險公司的風險樣貌及壓力測試結果下，保險公司內部應該以維持 RBC 120%以上為目標。

2. 投資

在投資的部分，分為投資認許資產(investment admitted asset)及非投資認許資產(non-investment admitted asset)，投資認許資產還可區分為國內投資及國外投資，國外投資以整體投資的 20%為上限；投資認許資產項目對 RBC 的計算是很重要的一環。

3. 保險準備金

準備金包含責任準備金、未滿期保費準備金、賠款準備金、巨災準備金及投資型保險準備金等等。

4. 業主權益

現存的保險公司業主權益需維持至少 1,000 億印尼盾，如為再保險公司則需維持至少 2,000 億印尼盾，今年有 3~4 家保險公司業主權益低於 1,000 億印尼盾，故被 OJK 監管中；若為新進入或要轉換所有權者，則須符合第 67 號的規範：保險公司業主權益需至少 1,500 億印尼盾，如為再保險公司則需至少 3,000 億印尼盾。

5. 法定準備金

保險公司準備金須維持在最低法定準備金以上，最低法定準備金為下列兩者取其大：

- (1) 最低業主權益要求之 20%。
- (2) 壽險公司：投資型商品準備金的 2%，加上非投資型商品之責任準備金。

備金以及未滿期保費準備金的 5%。

產險公司：自留保費收入的 1%，加上再保保費收入的 0.25%，以及投資型商品準備金的 2%。

(三) 2016 年 POJK 第 69 號

1. 保險公司經營範圍及業務拓展

第 69 號主要規範保險公司可經營的保險業務範圍，以及允許保險公司可拓展的非保險業務範圍，包含可銷售共同基金及管理其他公司的員工退休基金等等。

2. 詐欺

依照第 69 號規定，公司應執行反詐欺策略，包含預防、偵測、調查、報告及制裁等等。

另外，包含與國民健康保險相關的 2013 年總統條例(PerPres RI) 第 111 號、與國民社會安全計畫參與階段相關的 2013 年總統條例第 109 號及與消費者保護相關的 1999 年法律(Law)第 8 號等等，亦皆與印尼保險市場息息相關。

陸、東南亞保險市場及監理 II

一、越南保險市場及監理

本場次由來自於河內之越南最大保險公司，國營之保越人壽

(BAOVIET) James Richardson-Hay 總精算師擔任專題演講人。主要介紹越南的保險市場，包括總體經濟背景，產、壽險市場上商品策略及消費者的保險需求等議題。

(一) 越南保險經濟背景

越南經濟環境背景上因受政府主導，採社會主義經濟體制受政治驅動，因此財產擁有權及土地擁有權有諸多限制，茲就越南整體保險、經濟環境簡述如下：

越南經濟成長率雖高，但受社會主義經濟體制牽引，因此實際成長率低於預期目標。越南盾對美元的貶值幅度較大，可成功吸引外資；市場利率由政府主導，政府發行公債籌措資金，其長期利率約 3%-5%，因此保險公司商品都依該利率設計商品；越南股市(河內及胡志明市)表現不錯，主要是越南稅制對股市是有幫助的；外資雖然很早就進入越南保險市場，但也常在某個時刻因為政策無吸引力而退出，故對股市及 FDI 都有影響。整體越南保險市場成長率在 2015 年到 2016 年成長率約 22.7%，其中壽險市場成長率約 34.6%，產險市場成長率約 12.5%。

2016 年越南的經濟表現，進出口通膨維持在低水準，但外來直接投資、零售銷售額近期表現較差。對於越南未來經濟預測，2017 年受惠於政府採取比較寬鬆的政策，公共建設持續執行，投資增加刺

激景氣，實際經濟成長率 GDP 預估約有 6%以上，通膨則約 6%。越南貨幣對美元預估將貶值 3.5%；存款利率受政府主導，應會有 100bp 上升；另外因進口品價格大漲導致貿易赤字；政府賣出部分國有資產，因此預算赤字下降；公債市場上長期債券預測應有 7-8%利率，保險公司可以此利率銷售產品給客戶，而短期利率則較低；公司債市場利率較高，但風險也較高；預期股市會持續上漲，因此保險公司鼓勵保戶購買投資型保單，隨著資金進入帶動股市上漲，預估未來保險公司保費成長率應有 15%以上。

保險監理方面，於財政部下設置保險監理局，由財政部次長負責管理保險局，保險局內部單位包含壽險、產險、檢查等單位，管理資本市場及市場開發，但越南保險市場欠缺國際資格精算師，早期僅 5 位，近期也才 15 位，所以經驗及資源較少。另針對保險公司普及率低的問題，因政府主導市場，受限保險監理委員會對特定產業的要求，保險商品需要政府核准後才可上架，一年可能只有一個，核准過程漫長，所以政府會在一年前先開會討論商品優先順序，外資須先了解越南政府的立場，做事的方法，才容易進入越南保險市場。

（二）產險市場

早期產險市場受限於政策，外商保險公司無法承做，且多由大型集團主導，但近年已經慢慢改變，整體產險業過去 5 年總保費年平均

成長率約 12.4%，而總保費成長率較高的商品類型，主要為財產險及車險，而 2016 年總保費市占率，以車險、工程險，財產險、個人意外險成長較大。以越南前五大保險公司來看，2016 年成長數字亮眼，除 PVI 保險公司因主要承作能源產業保險，受該產業影響表現不好因而保費下滑外，其它保險公司保費大多都呈現成長趨勢，如保越人壽，保費市占率約有 18%，保費成長率約 10%，2016 年整體國內產險公司保費成長約 37.7%，外商產險公司保費成長約 12.4%。另越南產險公司目前也面臨短期利率下降影響產險公司獲利的問題。

從理賠表現來看，越南產險理賠損失率若超過 40%，保險公司在扣除人事費用後較難獲利，越南產險目前損失率較高的險種如海上險、工程保險及車險，而前五大保險公司 2015-2016 年損失率較高之險種主要為車險、工程險及能源險，所以核保和再保的控管相形重要。

2016 年產險市場有新的銀行保險銷售通路，該通路對壽險市場影響較大，產險市場則未受顯著影響。此外，越南在行銷數位科技上是較落後的，因此藉由全世界科技經驗影響，越南保險公司已慢慢在探索，如手機的應用；另外像併購、土地開發、飯店業，農業部門及微型產品開發等市場趨勢，透過海外經驗可以給越南很多幫助。

市場商品策略方面，因利率下降會影響投資效益，某些保險公司為了獲得良好利息收入，會投資於流動性低、風險性較高的資產，因

此核保及理賠控管更需留意；醫療保險產品因為經濟環境的改善，越來越重要，尤其胡志明市醫院設備好，因此醫療需求較高；外商公司憑藉專業知識及併購經驗的優勢，因此有很大的發展空間；零售產品由團險轉變為個人險，因此善用業務員通路並加強專業人員銷售技巧的訓練，可提升公司業績；另借鏡英國透過網路銷售車險的經驗，越南產品可增加更多客製化設計，透過網路銷售保險產品，提升競爭力。

（三）壽險市場

壽險市場是外商保險公司的天下，市場上總共有 18 家壽險公司，僅一家保越人壽不是外商，整體壽險市場過去 5 年的年平均成長率約 29%，這些外商保險公司提供符合當地民眾需求的商品，目前市場上以萬能壽險最受歡迎，保費成長快速，而 Manulife 推出第一個萬能壽險產品後，市占率大幅躍升；而投資型商品因保戶須承擔投資風險，因此較不受客戶青睞。另外，退休保險商品受限於政府政策對於退休金上限的規定（每年 100 萬越南盾），因此並無太大誘因。

另因利率下降，銀行保險通路的保費成長快速，銀行保險通路 2016 年占率約 10%，約有 12% 成長，而 2016 年整體壽險新契約成長率為 34.6%，未來壽險產品業績成長雖可能放緩，但應還是正向。目前越南前六大保險公司其中有四家都有銀行保險通路，其中

Prudential 保險公司市占率由 2009 年 34.2% 下滑至 2016 年 20.3%，往年幾乎皆能維持市占率第一，然 2016 年首度被保越人壽超越，主要原因是銷售通路業務員通路的差異，保越人壽係因擴大業務員通路，2016 年市占率竄升到第一。其他保險公司如 Manulife、Chubb life、Vietin-Aviva 等，因為經營團隊無法適應越南保險市場，經營層更換頻率太高，導致市占率下滑，所以外商保險公司適應當地市場環境是很重要的。

未來幾年，一般保險公司至少保費市占率要達到 2%，才能維持損益平衡，因此市場上銷售通路的掌握，非常重要，以目前越南市場來說，透過銀行保險銷售通路，市占率才能大幅提升。而以過去 12 個月新契約成長率來看，保越人壽新契約成長率 38.7%，而其他公司業績表現不錯，成長率提升的有 Dai-ichi、Manulife、Hanwha 及 Phu Hung Life 等，另外過去五年整體新契約成長率 29.1%，表現較好的公司有 Hanwha、Dai-ichi、Manulife 及 Bao Viet。

整體來說，2016 年越南保險市場的商品策略，投資連結保單銷售較不受青睞，萬能壽險較熱門，保越人壽也是以萬能保險為主要銷售產品，但越南未來保險市場長期趨勢很難預料，因高齡化日趨嚴重，醫療險應有較大成長空間，另外政府態度及現行退休金制度等，都可能是影響保險市場發展的因素，因此隨著市場演變，提供客戶需求之

產品，才是未來發展方向。

目前越南銀行保險通路有三種銷售模式，分別為多重合作夥伴、合資以及獨家合約，其中獨家合約依法令規定雖有佣金上限，但有其他誘因激勵，如績效獎金等，因此透過此銀行通路模式銷售商品的保險公司，保費皆有大幅度成長。

另越南的資本要求部分，法規雖有訂定清償能力資本要求之監理制度，但因尚未發展完善且未成熟，所以可能會基於政府未來政策做適當調整，故資本要求規範透過目前保險市場的發展，將會慢慢穩定且成熟。

二、 馬來西亞保險市場及監理

本場次由普華財務顧問公司 Manjit Singh 合夥人主講，介紹馬來西亞保險市場現況及監理制度。

馬來西亞保險市場分為傳統型保險與伊斯蘭保險（Takaful）。傳統型保險有壽險、產險及產、壽險兼營的保險公司，總保額 2,890 億美元，保費收入 100 億美元，保險資產 590 億美元。伊斯蘭保險也有壽險、產險及產、壽險兼營的保險公司，總保額為 1,490 億美元，保費收入 20 億美元，保險資產 50 億美元。

馬來西亞保險市場 2016 年有 44 家保險公司，其中傳統型 33 家，伊斯蘭保險 11 家。傳統型有 10 家壽險公司，19 家產險公司，4 家產、

壽險兼營公司。伊斯蘭保險則有 3 家壽險公司及 8 家產、壽險兼營公司。10 家壽險公司中，4 家為外國公司。19 家產險公司中，外國公司有 8 家。

馬來西亞監理機關規定於 2018 年 7 月後，保險公司的外資股份最高為 70%，其目的在提高本地公司的參與性。保險公司最低資本額將設為 1 億馬幣。監理機關規定最低資本適足率為 130%，當保險公司的資本適足率降到 180% 以下，就會引起監理機關的關注，一旦資本適足率低於 100% 將會被強制接管。

馬來西亞的人壽險保單滲透率，近 5 年來約為 54% 至 55%，但政府的經濟轉型計畫設定目標，要於 2020 年達到 75%。在保障水平方面，平均每人保險保障金額，從 2011 年的 10,344 美元，逐年增加為 2015 年的 13,209 美元，而經濟轉型計畫則在 2020 年要達到每人 28,552 美元的目標。

馬來西亞之產險滲透度約為 1.68%。產險滲透度約與新加坡 (1.69%)、泰國 (1.79%)、或亞洲平均 (1.74%) 相當，雖高於印度 (0.72%)，但低於台灣 (3.23%) 及世界平均 (2.77%)。

馬來西亞壽險市場高度集中，94% 的保費收入集中在前 5 大公司，包括美國國際保險、大東方保險、保誠、恒隆保險及安聯壽險。伊斯蘭保險壽險前 6 大即占有 85% 的市場。傳統產險市場則較為分散，前

6大占市場56%，但伊斯蘭保險產險則集中度更高，前4大即占市場92%。

傳統壽險的商品以投資型保單最大宗，占40%，其次定期險占21%，再次生存險占16%，其他險種占23%。伊斯蘭保險壽險則以定期險占59%最大，其次投資型占21%，另醫療健康險占15%。

產險的保費分布以汽車險占46%最大，其次火險占18%，再次運輸險占10%，另傷害險及醫療健康險各占7%及6%。

馬來西亞壽險業（含伊斯蘭保險）行銷通路以代理人主，2000年以前占達八、九成，之後銀行通路崛起，代理人通路降為五成，但仍為市場最大。銀行通路約占40%，其他業務員及經紀人等通路約僅占10%。目前直接投保與線上投保合計僅占5%，但先進保險市場直接與線上投保的份額已達25%，顯然此通路未來尚有大幅的成長空間。產險市場的通路也以代理人62%占最大宗，其次直接銷售通路占19%，而保險經紀人則占16%。

人壽保險與伊斯蘭保險自由化，2013年11月7日監理主管機關中央銀行（BNM）頒布人壽保險與伊斯蘭保險框架白皮書，訂定改革計畫包括：（1）支持人壽保險與伊斯蘭保險的長期發展，（2）促進創新與更具競爭力的市場，（3）在保險與伊斯蘭保險產品與服務提供方面，鼓勵提升專業化與透明化。

人壽保險與伊斯蘭保險框架分為三個支柱：第一支柱逐步移除營運成本之限制以促進產品創新並保障保單價值；第二支柱分散通路以推廣保險；第三支柱強化市場實務並加強消費者保護。

第一支柱在移除營運成本限制方面，第一階段在 2016 年先解除管理費用及代理人財務計畫的限制，2017 年解除定期險與伊斯蘭保險的佣金限制，2018 年將移除重大疾病與醫療健康險的佣金限制，2019 年將移除投資型商品的佣金與代理人相關費用的限制。之後，進入第二階段將移除一般壽險商品與年金的佣金與代理人相關費用的限制。

第二支柱在分散通路以推廣保險方面，第一階段 2016 年改善財務顧問可以處理的人壽險與伊斯蘭保險商品，2017 年將提供免佣金的定期壽險商品，並調整代理公司的銀行通路佣金限額，2018 年起將提供免佣金的重大疾病與醫療健康險商品。

第三支柱在強化市場實務並加強消費者保護方面，2016 年試行平衡計分卡，提供線上投保帳戶功能，推出消費者服務導引。2017 年實施在銷售產品說明書強化揭露內容。2018 年實際執行平衡計分卡。

在產險業自由化方面，馬來西亞中央銀行推出的汽車險與火險自由化的措施中，其進程為 2016 年保險公司可以依市場的費率定價新

商品或新附加條款。2017年為第三人火險與竊盜險完全費率自由化，與汽車法所訂各類汽車綜合保單之逐步自由化。

馬來西亞的保險監理在中央部會是由財政部（MOF）掌管，實際監理者為中央銀行，第三層為相關的公會組織，包括壽險公會、產險公會及伊斯蘭保險公會。

馬來西亞保險監理的發展，1985年成立首家伊斯蘭保險公司，1986年保險監理納入中央銀行的業務範圍，1992年成立馬來西亞汽車險共保組織，1996年推出新保險法並成立納閩金融服務管理局掌管境外保險公司，2002年頒布風險基礎資本額制度，2009實施馬來西亞保險部門自由化政策及風險基礎資本額制度，2010年馬來西亞存款保險公司增加保險保障機制，2011年推出金融部門2011至2020年藍圖，2012年實施內部資本適足評鑑程序，2013年頒布新金融服務法，2014年引進伊斯蘭保險新RBC框架，2015年解除管理費用的限制及代理人財務計畫的限制，2016年實施汽車險與火險費率自由化，2018年正式啟動產、壽險公司單一執照制度，使產、壽險兼營公司走入歷史。

綜合而言，馬來西亞的保險監理大致分為三個階段，第一階段（1963-1984）為啟始階段，包括1963保險法與1984伊斯蘭保險法的頒布實施；第二階段（1996-2013）為強化資本與監理框架階段，

從 1996 保險法與 1996 保險監理法開始，到 2013 金融服務法及 2013 伊斯蘭金融服務法的頒布實施；第三階段（2014-目前）為市場自由化階段，推出人壽保險與伊斯蘭保險框架及汽車險與火險費率自由化。

馬來西亞保險的監理形貌，在監理方面，中央銀行係依 2013 金融服務法及 2013 伊斯蘭金融服務法監理馬來西亞的保險公司和伊斯蘭保險公司。在所有權方面，保險公司的外國股份最高限額為 70%，中央銀行限制新保險公司執照的發行，事實上，從 1970 年代起即無一般型保險公司取得營業執照。在外匯管制方面，馬來西亞保險公司沒有股利提存稅的規定，也沒有外匯管制的限制，國外投資人可將未受限制的馬幣自由轉匯國外。在資本和投資方面，所有保險公司適用風險基礎資本額制度，並設定監理目標資本比率為 130%；最低實收資本為馬幣 1 億元；在 RBC 框架下國外投資占總資產比率限額為 10%。

三、 泰國保險市場及監理

本場次主講人為泰國 Chuchatr Pramoolpol 先生，就泰國目前的保險法規環境、市場、投資機會，以及主要風險和挑戰進行介紹。

（一） 法規和監理架構

泰國目前主要之保險法規包括：人壽保險法、非人壽保險法，以

及強制性汽車保險法。

近期監理法規發展包括泰國目前行業規範和準則資本要求已採用 RBC 制度、主管機關放寬對於外國股東比例超過 49% 或外國董事總數超過一半以上之相關規定、持續進行風險資本制度第二階後(RBC2) 監理架構修訂、改善並發展資本參數與負債和資產估計的標準，與國際接軌、對目前尚未納入風險資本制度部份制定資本監理規範，例如作業風險，集團風險和流動性風險等。

保險主管機關通過「人壽/非人壽保險公司理賠規範」，並於 2016 年 1 月底生效，強調保險公司治理和消費者保護要求，以建立保險業之信譽及信賴感，並要求公司制訂健全的理賠程序。

保險主管機關通過電子保險投保，保險單提供和電子理賠相關規範，並於 2017 年 8 月生效，以確保電子交易之可靠性，並要求公司採取資訊系統安全措施以及充分的消費者保護措施。

(二) 保險市場概況

2009、2011 及 2014 年雖因國際情勢、天災及政治情勢等原因，導致泰國的經濟成長率受到影響，但整體趨勢仍維持強勁。

至 2016 年底，泰國共有 56 家本國產險業者，22 家本國壽險業者；另有 5 家及 1 家外國產、壽險業者設立分公司或辦事處；產險及壽險業全年保費收入分別為 2,097 億及 5,680 億泰銖，資產則分別達

4,621 億及 2.9 兆泰銖。

自 2012 年至今，產、壽險業每年都持續成長，其中壽險業保費收入由 2012 年 3,905 億泰銖成長至 2017 年(預估)之 6,113 億泰銖，產險則由 2012 年 1,795 億泰銖成長到 2017 年(預估)2,132 億泰銖，2017 整體保險業保費收入預估將達到 8,245 億。

在壽險產品方面，仍以一般壽險為大宗，佔 85.63%，其次為團體保險約佔 8.37%，其他產品皆不到 2.0%。

在壽險業務來源方面，以代理人佔 50.57%為最多，其次為銀行保險約佔 42.96%，其他通路合計不到 7.0%。

在產險產品方面，以汽車險為最大宗，佔 57.67%，其次為火險約佔 4.8%，其他各式產品超過 37%。

在產險業務來源方面，以經紀人佔 55.49%為最多，其次為代理人 16.38%及銀行保險 13.07%，其他通路合計約 15%。

除 2011 年因水災造成之嚴重損失外，自 2012 年以來產、壽險都持續獲利，以綜合率觀察，除 2011 年為 233.23%外，之後都維持在 85%至 95%左右。

(三) 投資機會

泰國目前市場的主要發展對保險業具相對有利的投資機會，包括政策朝向放寬外商投資比例，且依據統計，泰國平均每人持有保單數

及每人保險費用，與其他亞洲國家比較相對偏低，代表保險市場仍有相當大之潛力。另外，各種保險銷售通路亦持續發展及完備；同時，政府將人壽保險費納入所得扣除額以鼓勵投保。

(四) 主要風險和挑戰

泰國保險市場目前面臨的主要的風險和挑戰包括：1.保險消費者信心在過去幾年中持續下降，這一點由保險費表現即可看出，特別是投保汽車保險的意願偏低。2.由於價格和非價格的高度競爭將導致整體產業風險增加。3.目前的低利率水準，增加對保險資產投資收益壓力。4.資本市場的不穩定也可能導致商業收益下降。

柒、東南亞國家社會及文化議題

一、東協社會文化共同體：兼論臺灣新南向政策

本場次由淡江大學東協研究中心主持人林若雱教授主講，介紹東協社會文化共同體的整合及與我國南向政策之關係。

東協於 2003 年正式通過「東協社會文化共同體 (ASCC)」的構想，通過相關一系列的文件以及藍圖建設，於 2015 年底正式成立「東協社會文化共同體」。東協的三支柱分別為：(1) 東協政治安全共同體 (Political and Security Community)；(2) 東協經濟共同體 (Economic Community)；以及(3)東協社會文化共同體(Socio-Cultural

Community)，因此可知東協社會文化共同體的重要性。東協社會文化共同體的設立，旨在強調「和諧」與「人本」的東協，和我國政府的理念非常相似。東協社會文化共同體並以降低貧窮、促進社會福利、環境和諧、永續發展、東協認同、降低發展差距等做為目標，並同步推動社會、文化、經濟，及政治安全，並以 2025 年未來展望為第一階段。東協目前是全球第五大經濟體，但設定了 2030 年成為第三大經濟體的目標。

在實際案例方面，近年來東南亞霾害問題加劇，東協十國當中，遭受霾害的國家至少有 6 個，包括泰國（南部）、越南（南部），以及汶萊、印尼、馬來西亞和新加坡（大部分地區），就可以看出社會文化共同體的重要。

東協國家依經濟發展程度，大約可以分成三個層次：首先是經濟發展最高的國家，包括新加坡和汶萊；其次是過去所稱的東協四小龍，包括菲律賓、泰國、馬來西亞和印尼；最後則是新加入的四個會員國，包括越南、柬埔寨、寮國和緬甸。由於社會和經濟發展歷程不同，因此東協的跨國整合需要較多的協調和時間。

東協社會文化共同體於 2015 所列出的優先應解決問題包括：

1. 資金支持問題：東協將進一步優化預算分配管理系統，合理配置資金資源，建立制度化的捐贈協調機制。

2. 人力資源問題：東協將更加重視人力資源，通過訓練課程，建立可流動的工作隊伍，形成規範一致的工作方法，培養良好的工作文化氛圍。
3. 跨部門合作問題：東協將對各部門的權利和義務更清晰有效地界定，同時加強協作，優化配置各項資源，提高效率。
4. 監督系統問題：促進農村發展、消除貧窮及縮小城鄉差距

東協也積極推動「東協認同」(ASEAN Identity)運動，具體的做法如東協各國機場皆有東協會員國國民專屬的通關走道等。「東協認同」運動旨在提升東協各國在社會各層面對於東協一體的認同，包括：

- (1)提升東協單一共同體的意識；
- (2)保存及提升東協文化遺產；
- (3)提升東協文化產業及創造；
- (4)促進更多參與。

林教授也提到政府的新南向政策，目標共有 18 個國家，包括東協 10 國、南亞 6 國（印度、斯里蘭卡、孟加拉、尼泊爾、布丹、巴基斯坦），以及澳洲和紐西蘭。新南向政策和過去南向政策的差異包括：從單向投資到雙向交流、從貿易財經到多元化及多層面交往，以及「以人為本」的交往政策，並以長期深耕、多元開展、雙向互惠為核心理念，從經貿合作、人才交流、資源共享、區域連結四大面向推動。

我國南向政策所具有的優勢包括：(1)臺灣流行文化席捲東南亞

(文創產業、歌手)。(2) 外籍勞工與外籍配偶力量強大。(3) 台商已有近千億美元投資，且有一定基礎。(4) 東南亞有大量華裔人口，臺灣亦有持續已久的僑生政策，培育出許多人才。(5)「新臺灣之子」的情感連帶。(6) 語言教育與外配第二代的培育。

整體而言，臺灣和東南亞國家在地緣上相當接近，如果我們可以成為東南亞國家可信任的朋友和鄰居、負責任的伙伴，提供我們的貢獻，對於臺灣和東南亞國家的雙邊和多邊關係都非常有幫助。

二、 印尼的消費文化和生活型態

本場次由財團法人商業發展研究院張鈺惠顧問主講，深度介紹印尼消費文化、特色，以及商機。印尼為一幅員遼闊、人口眾多、族群多元、且城鄉及社會發展差距大的國家，甚至連首都雅加達城市內不同地區的差距都很顯著。由於印尼城市人口密集，因此塞車是生活的一部份。張顧問認為印尼有幾個優勢及特點：

1. 人口眾多且年輕：印尼是東南亞人口最多的國家，估計 2035 年印尼的工作人口將達 2 億人。
2. 新舊科技融合：在印尼，可以看到勞力密集產業到高科技產業共同存在。
3. 清真認證：印尼是全球最大的穆斯林國家，2.5 億人口中大約 2 億是穆斯林。印尼推動清真食品認證，對於食品業而言，這是值

得注意的非關稅障礙，這也是東協其他國家正在注意的議題。

4. 避免談論宗教話題：雖然印尼是最大的穆斯林國家，但並未規定伊斯蘭為其國教，不過許多與宗教相關的議題仍是敏感話題，因此國人前往印尼時應特別注意，最好不要談論與宗教有關的議題。

雅加達是印尼最大的城市（政治及商務中心），其次則是泗水（最大的工業城市），接下來則是萬隆（渡假勝地，正在推動由紡織業轉型為 ICT 產業），棉蘭則是華人最多的城市。語言方面，商務人士經常使用英文，因此與國際人士溝通並無障礙。

印尼有非常龐大的中產階級，預計未來十年具有消費能力的人口將增加 8,000 萬人，而且人口的主要年齡層有很大部分在 20~40 歲之間。印尼傳統社會有很濃厚的互助精神，因此過去對於保險的需求偏低。不過隨著都市人口增加以及生活型態的改變、平均壽命的增加、下一代教育的需要等，印尼消費者對於儲蓄和保險的需求將持續增加，對於未來的計畫也越來越具體。印尼目前的儲蓄率雖然只有 4.8%，但和幾年前 4.0% 的水準相比較，已有大幅度的成長，顯示社會大眾對於儲蓄、保險和理財的認知正在改變。

對印尼消費者而言，有幾件事是特別重要的：

1. 方便：例如出門一定要開車，而且購物中心一定要有足夠的停車

位才能吸引消費者上門。

2. 分享：印尼人也非常重視同儕意見，因此社交媒體在印尼非常具有影響力，因此廠商除了提供品質良好的商品之外，如果能夠提供消費者可以和親朋好友分享的商品特色，在印尼就能夠大受歡迎。
3. 服務：印尼消費者在消費之前會詳細詢問商品的資訊才會做決定，因此銷售或客服人員必須很有耐心。
4. 炫耀：印尼消費者有時候購買商品是因為炫耀的心態促成的，因此商品的形象、包裝以及稀少性等印尼顯得非常重要。
5. 嘗新：印尼消費者喜歡嘗試新的事物，就算是已經存在的商品，但只要能夠加入新的元素，還是會受到消費者的喜愛。

印尼消費者還有一個獨特的現象，就是「不方便經濟學」。由於塞車是印尼都市生活的常態，因此消費者經常使用手機 app 搜尋到府服務，例如摩托計程車、代購、快遞等，都是因為不方便而興起的服務。另外，印尼人口眾多，家中空間不足，越來越多年輕人因此喜歡戶外活動。

對於有意前進印尼的我國保險業者，張顧問提供了一些建議：

1. 印尼消費者喜歡有外國感覺的商品，但廠商還是要把商品在地化，就能獲得消費者的青睞。

2. 不方便經濟學隱藏了龐大的商機，是有意前進印尼的廠商可以特別注意的。
3. 我國政府和智庫提供了許多資訊，大家可以妥善運用。

捌、東南亞保險監理制度 III

一、柬埔寨保險市場現況及發展

本場次由柬埔寨保險公會理事長 Huy Vatharo 擔任專題演講人。Huy 由柬埔寨經濟狀況，延伸至柬埔寨保險市場及保險相關法規，分享柬埔寨保險市場現況及發展。

(一) 柬埔寨經濟狀況

柬埔寨自 2005 年至今經濟成長快速，2011 年後經濟成長率每年維持在 7% 以上，並且未來經濟成長預測仍然樂觀。經濟成長主要來自於政府部門、食品業以及鞋業的快速成長，尤其是政府部門的增加開支，足以支撐農業成長減緩對經濟的影響。就各產業對 GDP 貢獻來看，工業部門過去 5 年每年皆有 10% 成長，農業部門則呈現停滯，每年成長率僅 1.4%，就 GDP 貢獻來看，柬埔寨以工業為主力。Huy 介紹在柬埔寨另一具影響性的經濟指標為外國直接投資 (Foreign Direct Investment ; FDI)，因為柬埔寨有著穩定的政治及經濟環境，外國投資人對於投資機會更有信心，因此 FDI 佔該國 GDP 約 10%，2015

年 FDI 流入量達 18 億美元（2016 年尚未公布），其中以中國為最多（61%），其次為英國（3%），柬埔寨對外國投資人提供良好的投資環境，預期未來仍會有大量 FDI 流入，特別是在成衣和鞋業等製造業。2016 年柬埔寨共有 1,600 萬人口，人口結構相當年輕，64%為 15~64 歲，31%為 0~14 歲，具備充足的勞動力，以支應未來經濟持續增長，而 FDI 流入亦歸因於大量廉價的勞動力。

柬埔寨經歷經濟快速增長後，依據世界銀行標準已晉身為中等收入國家，去年人均所得達 1,300 美元。

（二） 柬埔寨保險市場

Huy 表示柬埔寨保險業仍處於剛起步階段，2000 年左右始有保險公司成立，2005 年成立保險公會，目前共有 7 家產險公司、6 家壽險公司以及 6 家微型保險公司，其中以外商保險公司為多。以壽險來說，算是全新產業，直至 2012 年中才成立壽險公司，但公司家數成長快速。去年產、壽險總保費約 1 億 3 千萬美元。若與其他東協國家相比，市場規模較小，但過去 5 年，產險公司平均總保費成長率達 18%，壽險公司 2015 年成長率達 192%，2016 年亦有 195%成長率。而微型保險產業規模小，也未加入保險公會，目前尚未能取得相關數據。

產險部分，以產物保險為主，與其他國家產險市場以車險為主不同，主要因為柬埔寨未全面實施強制汽車險，只有商業用車需強制投

保；壽險部分，目前僅提供簡單且傳統的壽險產品，98%為生死合險。

經濟持續成長，保險市場亦於成長狀態，2016 年保險滲透率僅 0.56%，遠低於其他東協國家（3.5~4%），人均保費不到 9 美元，可以想見柬埔寨保險市場具有很大的成長空間，且大部分柬埔寨人民尚未擁有保單保障。

（三） 柬埔寨保險相關法規

柬埔寨並無獨立的保險監理機關，現行監理機關隸屬於經濟財政部，負責訂定保險相關法規以及監控保險業相關行為，在柬埔寨所有保險公司及中介機構皆須擁有執照，只有持有保險執照才能在柬埔寨核保，柬埔寨政府核發壽險、產險、微型保險，未有綜合型保險執照，微型保險執照與其他差別在於保額，保額不超過 5,000 美元屬微型保險。柬埔寨保險市場未區分外資、本土保險公司，因此外籍人士可至柬埔寨設立 100%持股的保險公司，但不能擁有土地。外資欲進入柬埔寨設立公司，產、壽險最低資本額為 700 萬美元，微型保險為 20 萬美元。

最後，Huy 介紹柬埔寨清償能力監理採 Rule-Based。保險公司須準備足夠資金以維持清償能力，而評估基準為各保險公司前一年度淨保費收入：

1. 前一年度淨保費收入低於 1,660 萬美元者，需準備 332 萬美

元；

2. 前一年度淨保費收入介於 1,660 萬美元與 8,310 萬美元間者，需準備前一年度毛保費收入之 20%；
3. 前一年度淨保費收入高於 8,310 萬美元者，需準備 1,660 萬美元+10%×（前一年度淨保費收入-83.1 百萬美元）。

二、 東南亞各國保險業資本要求規範

本講題的演講者為普華財顧的合夥人 Chris Hancorn 先生。這次演講主要由國際監理法規的發展（International regulatory developments），說明東協國家如何以最有效的方式達成因國際監理要求而被提高的法規標準目標（Key industry reactions to enhanced solvency regulation），以及國際經驗中，有甚麼是可以做為未來東協國家發展清償能力資本與風險管理制度時成功的因素（With the benefit of hindsight – ingredients for success）。

首先 Hancorn 先生提到一份 PWC 做了 20 年的全球 CEO 調查中顯示，保險業是最擔心過度監理會損害產業成長的行業，其後依序是銀行業、醫療產業、電力及公用設備業及媒體業等，保險業對於過度監理的擔憂又遠遠超過其他可能會影響成長的原因，這些原因包括例如消費者習慣的改變、金融科技的發展以及在所經營的保險市場中面臨其他競爭者。

就這全球保險業最害怕影響成長的原因，Hancorn 先生認為通常有三個驅動監理行為改變的因素：

1. 政治議題 (The political agenda)，例如政府單位通常會因為社會公平等因素而修改法規。
2. 保險業者經營的全球化(Globalization)，例如 20 國集團(G-20)，成立了金融穩定委員會(FSB)，透過國際保險監理官協會(IAIS)推出保險核心原則 (ICP)、國際資本要求 (ICS)、國際保險活躍集團 (IAIGs) 的共同監理框架 (ComFrame)、全球系統性重要保險人規範 (GSIIIs) 等措施，而這些措施，供全世界各種大小不一的保險業作為參考，可由下圖一窺因規模大小所受到的影響 (灰底部分為該規模的保險業須遵守的規範部分)：

保險業型態		個別保險公司	保險集團	國際保險活躍集團	全球系統性重要保險人
規 範 措 施	保險核心原則(ICP)				
	國際資本要求(ICS)及共同監理框架(ComFrame)				
	全球系統性重要保險人規範 (GSIIIs package)				

3. 金融保險監理的集中化 (The centralisation of oversight)，像歐洲成立歐盟保險及職業退休金監理機關 (EIOPA) 來實施第

二代清償能力措施 (Solvency II)，或者像美國推動道格-法蘭克華爾街改革和消費者保護法》(Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act) 等等，皆顯現了這樣的趨勢。

就保險業清償能力而言，東協已經有一半以上國家已採用美國 RBC 式的清償能力要求，而且法規各國不同，呈現相當多元的狀態，但是否未來需要和國際監理規範完全一致？Hancorn 先生並不認為如此，他認為建立風險意識才是最重要的，光是靠 RBC 公式算出一個資本要求並非最好的選擇。近來在東南亞，也有部分國家逐漸具備這些風險意識，進而完善其風險管理制度，例如重視產品設計、審慎規畫資訊系統等等，而這些便是有效的做法，包括：

1. 加強風險管理結構 (Enhanced risk management structures)
2. 商品設計 (Product design)
3. 檢視再保有效性 (Review of reinsurance effectiveness)
4. 調整公司結構 (Corporate structure)
5. 改善公司資產配置和資產負債管理方式 (Change of asset mix /ALM)
6. 檢視提供保證的商品 (Review of products with guarantees)
7. 改變公司的商品訂價策略 (Change pricing strategy)
8. 強化公司的資訊系統 (IT systems consolidation)

此外，Hancorn 先生也依據一些歐洲過去在執行遵循清償能力法規時的經驗，提出四個成功的關鍵項目：

1. 建立模型（量化風險管理的核心）（Modelling – the core of quantitative risk management）
2. 保險業自我風險及清償能力評估機制（Own Risk and Solvency Assessment，簡稱 ORSA）
3. 保險業適應新法規的準備過程和過渡措施（Industry preparation and transitional measures）
4. 保險監理單位實施新法規的準備過程（Supervisory preparation）。

Hancorn 先生特別提到歐洲建立量化風險管理模型的經驗，在英國有上百家申請採用內部模型法，但只有大約 10 家左右的內部模型獲得核准，德國有 3-4 家被核准採用內部模型法，法國則更少，只有 1-2 家被核准採用內部模型法，所以英國的比例反而比較高，由此可知使用內部模型法反而是一種比較極端的狀況，一般的公司在瞭解標準法的公式和 ORSA 的要求之後，反而會去採用內部模型法以外的方法。英國全業界過去共花費約 50 億美元，請了很多精算師開發出各式各樣複雜的內部模型，但最終反而忽略後續的風險管理以及如何持續地經營才是最龐大的成本。因此，ORSA 所提出的內部報告概念和做法非常重要，能讓經理人即時了解風險，一份好的 ORSA 報告要有

良好的報表和清楚的說明，報告完成的過程要讓各單位皆能參與，找出清楚能在灰色地帶決策的方法，並提出可運用且合適的資源，Hancorn 先生也建議所有東協的監理機關可以先從 ORSA 開始瞭解，在過渡時期，要跟業者多做一些溝通，讓大家充分理解所有的監理規則，監理機關也應深入瞭解業者業務經營的狀態，建立高品質資料填報的管道，但不要弄得太複雜，也留意不要低估延後執行的成本。

最後，Hancorn 先生給東協國家保險監理機關的建議是，除了既有的資本要求規範外，更要有風險管理的意識，這些可以從各國國內的大型保險業者，為求拓展國際業務而須遵守國際標準所做的工作開始瞭解起。

玖、我國保險業前進東南亞市場之利基及風險

一、東南亞壽險市場的機會與挑戰

本場次主講人為美國再保險集團負責東南亞市場業務之劉禧寧副總裁。

劉副總裁表示，臺灣的保險市場規模比東南亞整體市場還來得大，不過東南亞保險市場的成長性遠高於臺灣，尤其人口數和成長率更顯示這個市場潛力無窮：以成長率來說，2010 至 2015 年六年間，東南亞壽險市場保費年複合成長率為 9.0%，臺灣則為 4.6%，東南亞市場

的成長率幾乎是臺灣的 2 倍。由於看到了這個市場的潛力，因此許多國際保險公司在東南亞都設有據點，希望能夠擴展當地業務。

東南亞保險市場和臺灣有一個明顯的差異-主導臺灣壽險市場的是本土保險公司，但主導東南亞壽險市場的卻是跨國大型保險公司，例如 AIA 友邦、AXA 安盛、Prudential 保誠、Manulife 宏利、ING 安聯、新加坡大東方等壽險公司。臺灣保險業參與東南亞市場，要認清競爭對手是這些國際級保險公司，因此，必須對於這些保險公司有所瞭解。

通路方面，傳統業務人員目前仍是東南亞的主要壽險銷售通路，但銀行保險已經開始成長，許多外商保險公司透過銀行銷售保單，與當地銀行合作，不過如此也造成保險公司透過銀行銷售保單的成本偏高。

但東南亞保險市場通路的關鍵不在於採取何種形式，而在於如何瞭解當地消費文化，尤其東南亞各別國家的文化差異頗大，加上當地消費者和外商保險公司彼此不熟悉，需要更多的溝通和相互瞭解。許多參與東南亞保險市場的外商公司，透過聘用當地優秀人才來加強該公司融入當地社會的能力，不過即使如此，仍需要相當多的時間來建立彼此的適應和瞭解。

劉副總裁認為保險公司要考量的事，首先是要不要加入這個市場，

而非如何加入這個市場。只有確定加入這個市場對公司是有利的，才有必要繼續考慮如何加入、要塑造什麼願景和使命，以及策略和通路等議題。

資產負債管理方面，臺灣保險公司的資產負債管理方式，在東南亞市場不一定合用，尤其涉及市場透明度或資訊取得成本等問題，因此許多跨國保險公司在東南亞經營保險業時，對於投資收益的態度較為保守，而專注於保險本業的管理，尤其是專注於保障型保單的經營，而非臺灣保險業者專長的儲蓄型保險，這是想要進軍東南亞市場的臺灣保險業者特別要留意的。

要在東南亞成功經營保險業，有幾個要素一定要掌握：好的團隊、通路、商品和服務。各國保險市場對商品的需求不同，因此如何設計符合需求的保險商品，以進行市場區隔及爭取利基市場，是業者除了團隊和通路等支持因素之外，最重要的成功要素。

在東南亞經營較成功的國際保險業者包括 AIA 和保誠等，很明顯都是以保障型商品為主力，強調保險填補人生財務缺口的重要性。當然，加入東南亞的外商保險公司也可以儲蓄型商品為號召，但這同時要對於當地金融及投資市場有所瞭解，才能獲得足夠的報酬率來支付儲蓄型商品對於報酬的要求。由於東南亞人口成長率很高，因此純粹的保障型商品，例如定期健康險或定期壽險等，仍然具有非常龐大的

需求，也是外資保險公司的商機所在。

投資型保單的保費收入是目前東南亞保險業收入占比最大的，保險公司鼓勵保戶購買投資保單的原因之一，為保險公司不必承擔投資或利率的風險。許多保險公司將投資型保單和純保障型保單進行共同銷售，強化保險公司提供的服務和保障，以吸引客戶及建立忠誠度。臺灣業者加入東南亞保險市場之前，就應該先評估自己在商品設計和市場需求方面的掌握度，才能開創出不同的市場需求，避免和現有的東南亞大型業者直接競爭。

創新是非常重要的，除了保險商品的設計符合市場需求和潮流之外，核保流程的簡化也相當重要，尤其透過銀行銷售保險，客戶可能沒有耐心填寫相關告知，因此保險公司要如何在流程簡化的情況下避免逆選擇，也是非常重要的管理技術。現在已經有公司提供相關技術服務，雖然還不成熟但卻是一個可行的方向。

電子通路或網路保險是新型態的業務，馬來西亞和新加坡鼓勵保險業者發展這個業務，但目前仍是新興通路，保單成交量仍偏低，且保險公司基於傳統業務的考量，還不是很認真看待網路通路，未來的發展還有待觀察。

外商保險公司通常將亞洲區總公司設在香港，但通路和銷售策略由當地人員為主，總體而言，策略和管理由區域總公司負責，但市場

以及與各國法規相關的業務則由各國當地子公司或分公司負責。商品方面，外商保險公司可能會在香港先推出一個創新的保單，經過市場測試可行後，再於各國推出適合當地市場的保單。香港是一個自由度較高的地方，因此許多創新保單可以在那裡進行實驗，臺灣也應該思考，提供保險業者怎樣的市場環境，是否具有鼓勵自由創新的精神，尤其當業者參與海外市場時，必須遵守當地的市場規則而非自創規則，因此國內的環境能否刺激競爭力，至關重要。

要在東南亞市場成功，最重要的關鍵在於瞭解當地人的想法和需要，對於法令也要深入了解。臺灣的保險市場屬於高度監理環境，但東南亞保險市場是相對於臺灣較自由的環境，因此臺灣的保險業者前進東南亞市場，主管機關能夠提供怎樣的協助，這是大家應該討論的。

二、東南亞產險市場的機會與挑戰

本場次由美國國際產物保險公司臺灣分公司林建忠總經理主講。林總經理認為東南亞人口佔了全球人口相當高的比重，以產險業的保險密度和保險滲透度來看，東南亞產險市場具有非常龐大的成長潛能。包括貿易自由化、物聯網、行動裝置的發展以及資訊安全越來越受到重視等，都促進了產險需求。境外保險（OIU）在東南亞也是蓬勃發展，在馬來西亞和新加坡佔了三成以上的市場，這也是值得臺灣特別

留意和借鏡的地方。

東南亞的公辦健康保險不如臺灣健全，因此健康保險也是臺灣產險業可以考慮的利基市場，貿易信用保險則包括越南、印尼、馬來西亞、菲律賓等，都相當具有成長潛力。

最近幾個東協國家，包括泰國、馬來西亞、印尼等，逐漸放寬外資持有保險公司股權比例上限，外資將可逐漸控制其所投資保險公司的經營權。但外資保險公司投資東南亞保險公司，對於獲利還是進行了審慎的評估，例如採納風險調整後的獲利來評估在各國的保險事業經營狀況，甚至針對險種進行評估，要求險種的獲利要符合預期。

外商保險公司對於當地法規必須特別留意，尤其每個國家的法規多少存在著差異，有意參與東南亞保險市場的公司必須特別研究所參與國家的法規，避免誤觸法規而造成困擾；另外，東南亞國家對於個資保障的要求也越來越嚴格。

東南亞保險市場的競爭越來越激烈，馬來西亞將於 2017 年執行第一階段的費率自由化，是挑戰也是商機，尤其臺灣產險業已經經歷了多年的費率自由化，具有相當多的經驗，對於參與東南亞產險競爭是有幫助的。東南亞消費者越來越重視金融業實際提供的服務，而非考慮僅考慮公司品牌，例如保險理賠服務，就非常受到重視。另外，諸如大數據或無人駕駛等科技，對於未來保險市場的影響，都是值得

大家持續關注的。

跨國保險公司對於東南亞保險業務的經營和管理，需要特別注意人員和文化的議題，例如經營方針要由區域總公司掌控或充分授權各國當地人員，不同的業務要由誰來做決策，都是非常重要的議題，而且是能否經營成功的關鍵。

總之，東南亞的確是非常具有潛力的市場，包括高人口成長率、低保險滲透率、重大基礎建設計畫等，都是利基所在。至於外資保險公司如何進入東南亞市場，例如新設保險公司或以併購現有保險公司，或策略合作等方式，都值得進行評估。如果保險公司對於東南亞當地文化和市場較不熟悉，那麼採取併購或合作的模式，可能是比較好的方式。另外，OIU 也是可以思考的方式，尤其現在臺灣很多保險公司都成立了 OIU，但似乎還沒發揮最大功能，如何積極運用 OIU 而節省直接到東南亞設立據點的成本，也是可以思考的做法。