

# 產險業費率自由化 費用率管理之潛在風險與因應對策

簡仲明

保險業主管機關金融監督管理委員會於2008年12月31日公佈「實施產險費率自由化第三階段相關監理配套措施」之函令後，產險業費率自由化即自2009年4月1日起邁入了第三階段之時程，同時也開啟了新一階段嚴峻之市場激烈競爭的挑戰。在費率自由化第三階段中，相關監理配套措施雖然主要規範險種為任意汽車保險、住宅火災保險及商業火災保險等三大險種，唯影響所及係包含所有險種，且舉凡商品定價、通路策略、顧客服務及各項重要經營指標之管理等，皆為產險公司必須重新思索之課題。

因此，對於各項重要經營指標中，有感於「費用率」之管控，相較起來較不為產險業者所重視，唯自第三階段後，其對於各險種之經營成果勢將產生漸進式（或為侵蝕性）之重大影響，故擬以下列分析研究，提供各產險業者能重視費用率管理之影響。

## 壹、各項重要指標之回顧

回顧產險業各項重要指標，首先是保費收入，依據保險事業發展中心之產險業財業務統計表分析，產險業之保費收入除2010年略有成長外，近年來皆呈現負成長趨勢，且自留保費也出現負成長情形。依此推論，產險業在「費用率」管理上，將面臨嚴峻

的挑戰。再就保險賠款，最近幾年呈現增減波動情形，且似乎存有週期性現象；而自留賠款之增減情形尚稱平穩。但自進入第三階段後，可預見在市場激烈競爭下，各險理賠條件可能較以往寬鬆，預測賠款支出將逐漸上揚。

另觀察攸關獲利能力之損失率，依據過去數年發展情形，大致仍處於穩定良好狀態，唯最近兩年，或因有重大災損之故，損失率有微幅上升趨勢。且在費率自由化後，預期因費率向下調降因素，將間接促使損失率有向上攀升壓力。

此外，另一項攸關獲利能力之重要指標則為費用率。產險公司經營管理上，費用率是乙項較為複雜的指標。舉凡保險賠款以外的公司經營成本，幾乎都可以歸類於費用率之中。簡單而言，其包含與銷售成本有關之招攬費用，及與營運管理有關之業務管理費用。唯在不同計算基礎下，其統計數據亦呈現不同之涵義，茲列舉費用率計算公式及過去數年來之費用率發展情形如下：

保費收入基礎：

險別：全險種 - 費用率

年度	2004	2005	2006	2007	2008	2009
保費收入基礎	27.8%	29.0%	31.2%	31.3%	31.5%	31.1%
自留保費基礎	35.6%	36.2%	40.3%	40.0%	40.1%	39.1%
自留滿期保費基礎	37.7%	36.4%	40.1%	40.7%	39.2%	39.0%

資料來源：保險事業發展中心 - 產險業財業務統計表

費用率=[毛招攬費用(再保前)+業管費用]/保費收入；

自留保費基礎：

費用率=[淨招攬費用(再保後)+業管費用]/自留保費；

自留滿期保費基礎：

費用率=[淨招攬費用(再保後)+業管費用]/自留滿期保費

由上表資料顯示，以自留保費基礎（一般較常考慮之基礎）為例，自2006年起費用率已持續落在40%上下水位，推論應是受到費率自由化後，費率競爭逐漸擴大之影響所致。

綜論產險業之獲利情形，過去數年綜合率之發展，其大致呈現穩定且低於100%以下；另檢視資產負債表之業主權益報酬率（即ROE），2004年至2009年期間，稅前ROE約介於6%~12%，而稅後ROE亦有約4%~8%，仍屬有相對合理之報酬水準。自費率自由化第三階段後，產險業之獲利性是否仍然維持良好穩定，則續待市場考驗。

## 貳、費率自由化三階段之監理措施紀要

回溯2002年初，主管機關為提升消費者權益保障及迎合國際潮流趨勢等之所需，開始制定產險費率自由化之相關監理措施，但有鑑於自由化可能帶給產險公司及業務競爭之巨大衝擊，故於2002年1月28日公告實施「產險市場費率自由化時程計劃」，並於監理政策上採三階段循序漸進方式施行，以期讓消費者及產險業者皆能依序跨入此費率自由化之競爭市場。更

重要的是，主管機關必須有效監理產險公司清償能力之適足性，以確保及維護保戶應有之消費權益。

就狹義而言，費率自由化適用及影響之主要險種為任意汽車保險、住宅火險及商業火險等。在第一階段（2002.04~2005.03）期間係著重於先行鬆綁『附加費用率』之規定，主要險種之附加費用率採『總量管制』，惟『危險保費』仍按核定標準計價。而第二階段（2005.04~2009.03）中，除延續第一階段監理措施外，亦適度開放危險保費定價限制，並配合導入『風險資本額』（RBC）制度及建立有公信力之精算統計專責機構。最後自第三階段（2009.04）起，主管機關明確制定了「實施產險費率自由化第三階段相關監理配套措施」，其規範了下列幾點重要事項：

任意汽車保險及住宅火險，費率應採固定值方式訂定，並應依保險代理人／經紀人、業務員、直接業務及其他通路等，分列其保險費。

商業火險，其費率得採區間方式訂定，並依前揭行銷通路採區間方式分列其保險費。

商品報送方式，應依「保險商品銷售前程序作業準則」規範，其中除新型態之個人保險或保險期間或承保責任期間超過三年之保險採核准制外，餘採備查制；但商業火險之巨大保額（30億以上）及跨國企業等業務，得暫維持原簡易備查之報送方式。

為易於了解監理措施之三階段差異情形，茲以下表內容提供比較參考：

費率管制		第一階段	第二階段	第三階段
訂價管制	純保費	規章費率	規章費率之有限偏離	公司費率
	附加費用	報送固定值	報送固定值	報送固定 / 區間值
銷售管制	純保費	整體一致	部份差異	個別差異
	附加費用	總量管制	總量管制	固定 / 區間管制
	總保費	非固定值	非固定值	固定 / 區間值
費用支出管制	附加費用	未明定限制	未明定限制	招攬費用上限管制 業管費用未明定限制

### 參、費用率管理之潛在經營風險

費率自由化第三階段實施初期，雖然直接影響之主要險種為任意汽車保險、住宅火險及商業火險等三險種，但其他如海上保險、新種保險及傷害暨健康保險等，亦必然也受到間接的費率競爭影響，使得產險公司之經營成本預期會產生變化。故有必要分析費用率之預期與實際差異情形，並可探究有關於法規限制、費率精算及通路行銷等三項議題，以了解自由化後「費用率管理」可能產生之潛在風險。

#### 一、預期費用率與實際費用率之差異分析

在商品費率結構中，我們可以檢測實際費用率與預期費用率之差異，若實際費用率小於預期費用率者，則表示經營成果有「費差益」（即獲利）產生，反之實際費用率大於預期費用率者，則表示經營成果為「費差損」（即發生虧損）。而依據保發中心近年來之財業務統計資料顯示，以商品定價（即保費收入基礎）之成本論，費用率存在有獲利空間，只是已逐漸縮小。但另以核保經營（即自留保費基礎）之成本來看，則過去數年之費用率已是呈現虧損狀態。

### 二、法規限制之潛在風險

在法規限制下，費率釐定之總保費因受預定費用率上限之影響，致預期總保費不一定能適足反應未來實際發生之成本。換言之，商品定價即可能存有預期附加費用不適足之潛在風險。

但嚴格來說，上述法規限制由來已久，其影響也一直存在。但在自由化第三階段以前，因市場費率主要仍受規章之管制，即其預期危險保費有一定之合理水位，故該項潛在風險應不甚顯著。唯進入第三階段後，各產險公司得自行釐定危險保費，且隨著市場競爭日趨激烈，致各商品預期危險保費之水位有調降趨勢，其即意味著前述潛在風險之效應將逐漸顯現出。此由保發中心財業務統計資料（自留保費基礎下），近年來實際費用率已普遍大於預期費用率之現象獲得驗證。

#### 三、費率精算之潛在風險

現階段產險精算實務於費率釐定時，一般皆採用下列計算公式：

預期總保費 = 預期危險保費 / (1 - 預期附加費用率)

預期附加費用：包含業管費用(固定成本)與招攬費用(變動成本)

上述計算公式，因時過境遷實已無法完全適用於現行經營成本之需求。其主要問題係預期附加費用因同時包含固定成本與變動成本之不同性質因子，致引用上述

公式計算預期總保費時，因受預期危險保費調整之連動影響，將可能造成業管費用(固定成本)之預期值或有偏高與不適足之現象。

近年來因實際損失率長期低於預期損失率，致各商品危險費率需依法規或市場競爭等需求，做必要之調降。並牽動使業務管理費用受到與危險費率同步調降之影響，造成預期附加費用定價不適足之潛在風險發生。

#### 四、通路行銷發展

另於第三階段監理配套措施中，主管機關訂定了支付招攬費用上限之限制，且要求產險公會列入自律公約之查核事項。但由於通路行銷之競爭需求，可能有部份招攬成本與業管費用發生混淆情形，以致固定成本與變動成本之正確性歸屬造成扭曲現象，進而對費用率管理產生潛在性風險。

這其中，對任意車險於通路行銷之發展影響最大。我們了解自第三階段起，由於多數產險公司之費率調整水位未有顯著波動，故在每一保單招攬費用有上限管制下，預測未來初期各行銷通路之招攬費用支出應相對減少。但長期而言，招攬費用支出之發展趨勢應將漸漸趨於穩定。但也正因為招攬費用支出受到管制，則市場競爭之資源，將有可能被導引至理賠成本寬鬆的政策上，亦或業管費用增列不當支出等方面，而逐漸侵蝕或甚至逾越了前述初期招攬費用受因管制而減少支出之成本。類似問題也可能發生在住宅火險方面。

相較前述兩項險種，商業火險之費用

率問題，係因激烈的市場費率競價，尤其在巨大保額業務方面，除了帶來立即性保費收入減少外，長期而言更大幅削減了附加費用中業管費用固定成本之應計水準。

#### 肆、因應及建議

費率自由化第三階段實施後，有鑑於前述費用率管理之潛在風險，於此提出各相關因應對策及建議，以期協助產險業共同努力消弭或降低該潛在風險。

##### 一、法令規範方面

基於對消費者權益保障之考量，主管機關於預期附加費用率之上限管制，產險業應考量下列因應對策：

- 1.公司內部須先落實必要之費用控管措施，以期降低因費率釐定上限管制所造成之先天不足之影響。
- 2.營業及核保單位需切實遵循公司所擬定之費率水位行銷，方能逐步降低實際附加費用率逾越預期附加費用率之落差情形。

##### 二、費率精算方面

有關固定性質之業管費用因與危險保費(或稱純保費)有同步連動之費率調整問題，則可考慮事項如下：

就精算技術面得採用我國現行強制車險之費率計算公式，分離固定成本不受變動成本之影響：

$$\text{總保費} = \frac{\text{純保費} + \text{固定成本(如業管費用)}}{1 - \text{變動成本(如招攬費用、稅捐)}}$$

唯上述精算公式之變革，因事涉複雜的保險商品監理法規，仍需獲得主管機關之認可及修訂現行部份法規後，才能研議

其可行性

### 三、通路行銷方面

由於監理配套措施及自律規範之影響，致各產險公司之通路發展策略（尤其在任意車險方面）產生重大挑戰，故僅提出下列事項參酌：

1. 制定商品費率策略時，應充分了解費用率之風險管理因子，以避免對通路行銷成本之預算管控造成混淆
2. 訂定通路行銷預算時，需精準評估招攬費用與理賠賠款之實際經營成本，以免扭曲了損失率及費用率之正確性，或造成統計資料長期失真；同時，亦需注意招攬費用與業管費用之相互排擠效應，且評估兩者所產生之綜合效益是否符合公司利益
3. 商品費率制定後，各核保及行銷主管亦需充分遵循各通路成本之預期支出範圍，以防止實際費用率發生「溫水煮青蛙」之效應而侵蝕經營績效。

### 伍、結語

各產險公司專業人員欲深入了解前述各項費用率管理之實際問題，或充分體認各項潛在風險因子而擬訂出因應對策者，應非屬難事。唯最大挑戰還是在於「執行力」。從業人員或面臨各種市場競爭的正當因素，並阻礙了公司政策之執行。因此，克服執行力之障礙，應才有機會消弭或降低費用率管理之潛在風險，僅以此淺見供各同業先進參酌。

本文作者：

新安東京海上產物保險公司副總經理

