

# 商業火災保險巨大保額業務

賴俊州

## 之再保險安排概況

### 前言

商業火災保險自今年四月一日起進入產險費率自由化之第三階段，對商業火險的經營者而言，是考驗的開始。而中小保額業務之費率自由化與巨大保額業務有何關係呢？一直以來在規章費率的保護下，中小保額業務之保險費率一直相當平穩，有了中小保額業務的保費基礎，保險業者才得以用較低的費率承保巨大保額業務，且自留損失率也大多能維持在百分之五十以下，然而當中小保額業務之費率隨著市場競爭而大幅下降時，保費基礎也隨之流失，若維持目前之簽單模式，由中小保額業務補貼巨大保額業務，則保險公司之獲利空間將被進一步壓縮，甚至出現虧損情形。

### 巨大保額業務之定義

係指同一法人之火險財產保險金額在新台幣五十億元以上或單一保險標的物地址範圍內之火險財產保險金額在新台幣三十億元以上者，但該財產保險金額不包括營業中斷險之保險金額。另外，非同法人但為同一集團企業之火險財產保險在新台幣一百億元以上者，仍可適用巨大保額之規定。

### 巨大保額業務之基本訂價

由於巨大保額為自由費率採逐案備查，保險公司得依個案情形自由訂價，亦即採取“市價”，相對於市價的就是目前中小保額業務訂價所須完全遵循的費率表；“牌價”。市價是只要買賣雙方同意即可，也就是說巨大保額業務之訂價主要係依市場狀況而定，同樣的風險可能因競爭狀況不同而費率大不相同。而中小保額業務的牌價就是

只能在固定的範圍內訂價，不能隨便說改就改了。在目前競爭激烈的產險市場上，被保險人當然希望能用市價來買保險，以節省保費支出，因此自然有許多謀士會獻策教導被保險人如何讓保險金額飛過巨大保額業務所定義的最低底線以爭取議價資格，例如：虛灌貨物保額，反正保險公司也不會要求詳查，因為提出要求只會讓客戶不快，反而讓在旁虎視眈眈的競爭對手有機可乘。另外也有將投保基礎由實際現金價值改為重置成本基礎將保額提高至三十億以上承保，當然若保險標之物之已使用年數尚淺，此作法尚可接受，然而，若使用年數已多年，甚至十年以上，保險公司還接受此作法就有點可議了。總之，受到巨大保額業務價格彈性大之特性的吸引，為符合巨大保額之規定，市場上一些權宜的作法總是少不了。

### 巨大保額業務承保容量之來源—再保險

雖然前面提及巨大保額業務之訂價是採用市價，但市價總也有成本吧！保險業最主要的成本就是資金成本及理賠成本，保險業之所以能履行承諾，是因為手上握有資金，但以國內產物保險公司的資本規模來看，沒有一家公司能自力承保這些保額數十億甚至百億千億的個案，因此

只有仰賴再保險的支持，以下僅就目前的現況來看再保險是如何幫助保險公司在未擴張資本的狀況下承保巨大保額業務，當然再保險人並非免費提供承保容量于保險公司，一切都是要付費的。

一般而言，用在承保巨大保額業務上之再保險概略上可分為三個部分：

1. 合約再保：年度的合約再保險是成本較低的再保險，它提供保險公司穩定的承保容量。合約再保險最大的便利性是一但簽訂合約後，再保險人通常不會過問保險公司對個案的訂價，因此保險公司有絕對的自主權進行開價，也因為這樣，在合約再保可以容納的範圍內，巨大保額業務其價格彈性可以相當大，然而單一風險保額過高之業務，例如保額三〇〇億以上之業務，就不是幾家產險公司單憑合約再保與自留就能承保的，還必須依賴臨時再保險的支持，因此對於保險費率就無法自行決定。

2. 巨災再保險：目前國內產險公司購買之合約再保險，大多不承保天然災害，因此產險公司需自留此一部分之風險，偏偏台灣又是一個多地震及颱風之國家，而大型企業又必買天災險，產險公司必需針對此一自留風險購買

巨災超額賠款再保險，就目前之市場狀況而言，這一部分之成本對保險公司而言，其實是相當重的，且通常保險公司於每一事故之自負額大多界訂在五千萬到兩億之間。

3. 臨時再保險：主要用於補足合約再保險不足之承保容量，臨時再保險係就個案逐一與再保人洽談各項細節。主要係由再保險人開價，因此直接影響到個案的保險費率及保險條件。目前由於市場費率偏低，臨時再保市場已相當難覓得比例再保險，大多係已超額賠款再保險的方式安排。

### 目前常見之超大型案件保險及再保險安排方案

在目前單一危險保額在三〇〇億以上之案件，許多都由原直接保險經紀人安排再保險，一般常見的基本架構，就風險承接的方式來看，可歸納為兩個部分：

第一部分為Quota Share(Q/S) Section，保險經紀人會要求保險公司以比例(O/S)的方式認受風險。一般而言，針對此一部分風險之認受，保險公司係以其再保合約的承保容量承接，但亦有透過臨時再保險安排者。然而當簽單費率過低時，保險公司極可能無法以合理的價格覓得適當的臨時再保險，只能在可接受的每一事故自負額範圍

內，以超額賠款再保險的方式安排。

第二部分係由保險經紀人所安排，一般稱之為Fronting Section，當然這一部分並非真正的傳統前衛業務(Fronting)，之所以有此名稱是因為這一部分之再保安排非保險公司所能控制，且無實際之風險承擔或僅有限度承擔。近年來，由於簽單保險費率之下降，臨時再保之安排變得相當困難，因此保險經紀人常留下風險程度較高之超額賠款再保險的底層(Primary Layer)由保險公司認受。經紀人再依各家保險公司於Primary Layer之認受情形，分配此一部份之簽單成份。在競爭簽單保費的市場氛圍下，即便瞭解Primary Layer之風險性，許多保險公司還是會冒險認受，也因此造成一些保險公司自留損失率遠高於再保損失率的個案。

主管機關為確保保險業經營之安全，並避免保險公司因追逐簽單保費而以高於成本的方式安排再保險，特別於保險業辦理再保險分出及其他危險分散機制管理辦法第十條規定：保險業安排再保險時，自留費率應不得低於再保險費率。以比例性再保險方式安排再保險分出之自留費率，不得低於出單費率；以非比例性再保險方式安排

再保險分出者，低層之費率不得低於高層之費率，各層之費率水準應符合合理保費分配比例關係。因應保險經營之實務，有特殊之再保險安排方式而不符合前項原則者，應於年度簽證精算報告中提出說明。雖然主管機關基於保障消費大眾為前提，以行政命令的方式要求保險業者維持其經營之穩定及安全，然而在市場競爭下，保險業者往往只求符合法令規定之最低標準。

以下舉一案例說明巨大保額業務之保險及再保險之安排方式：

假設有一個巨大保額業務，共有五個廠區，其投保之項目為商業火險之全險外加營業中斷險，基本資訊如下（本案例係為說明需要而虛擬之狀況，並不代表市場實際狀況）：

總保額：\$ 一二〇〇億

最大單一風險保額：\$ 六〇〇億

保單限額：\$ 六〇〇億

共保公司家數：八家

保險再保險架構

60Bn

(A) Quota Share 20% Limit:\$12bn	(E) Limit: \$20bn XS \$40bnm	(F) Limit:\$40bn XS \$20bn
	(D) Limit: \$20bn XS \$20bn	
	(C) Limit:\$18bn XS \$2bn	
	(B) Primary Layer \$2bn XS Original Deductible	

說明：

1. 在以上之範例中，八家保險公司之實際承保容量僅為百分之二十(上圖保險再保架構中(A)的部分)，因此尚無自主之開價能力，尚須等另外百分之八十之臨時再保險的安排完成後才能知道總成本為何，當臨時再保險之安排係由經紀人執行時，經紀人有時反而越過保險公司成為訂定費率者，因為經紀人會依照被保險人之期望與臨時再

承保公司	簽單比例 (I+II)	I.Q/S Section 認受比例	II. Fronting Section (Primary)比例
A	25%	5%	20%
B	20%	3%	17%
C	17%	3%	14%
D	15%	2%	13%
E	10%	2%	8%
F	10%	2%	8%
G	2%	2%	0%
H	1%	1%	0%
合計		20%	80%

保險安排之結果計算出單費率由保險公司認受並配合出單，而非由保險公司開價讓經紀人完成再保安排。

2. 當再保價格過高時，經紀人為能達成客戶之保費預算，經紀人會協調保險公司以低於再保人報價之價格承接再保(上圖保險/再保架構中(C)(D)(E)(F)的部分)以降抵總再保費支出或是乾脆要求保險公司以較低的價格自留上圖保險/再保架構中的底層(primary layer)(B)，當保險公司承接Primary Layer後，就是實質之風險承擔者，而非前衛業務(fronting business)中領取簽單費(fronting fee)之簽單公司。

3. 上例中係假設所有承接公司之簽單比例是基於其在O/S Section之認受比例與Primary Layer之認受比例之和而決定，其中僅G公司及I公司不參與承接Primary Layer，因此其簽單比例較小，其餘公司承接Primary Layer之理由不外有二：首先是Primary Layer之價格相當好(此點之機率最小)；其次是為了維持與客戶或經紀人之長期合作關係(少部分是如此)；最後一個理由是為了增加簽單保費收入(目前國內保險公司大部分是基於此原因)。

4. 當經紀人以不合理之低價完成保險及再保安排

時，從保費觀點來看，被保險人似乎成為贏家，經紀人因總保費下降而佣金收入減少，保險公司因不當對價及Primary Layer之自留而風險增加。然而從信用風險來看，若保險公司因自留不當而喪失清償能力時，則三方都是輸家。另外從再保安排上來看，很多再保人在面臨低價時，會在報價中貼上附帶條件，若經紀人或保險公司未注意這些附帶條件，極有可能於理賠發生時遭到再保人拒賠(此情形已有許多前例可循)，保險公司需自行承擔損失，經紀人亦失去客戶對其的信任。因此合理的價格才是創造三贏的基礎。

### 業界火險再保分出率

下表係各由各公司之網站公開資訊所整理而得，所選取之六家公司為商業火險年保費收入接近或大於十億之產險公司，其中僅E公司之近三年來之自留比例高於百分之五十，另外，除E公司外，自二〇〇六年度起，僅A公司及B公司之自留率有較大比例之增加，且高於百分之四十。C公司、D公司、及F公司雖然保費收入逐年增加，然其自留率卻呈下降之趨勢。比較二〇〇七年及二〇〇八年，僅E公司自留率增加。國內由於高科技業之發

年度	公司	保費收入	自留保費	自留比例	自留賠款	自留損失率
2006	A	1,625,955	502,184	30.89%	97,661	19.45%
	B	1,153,644	324,017	28.09%	237,934	73.43%
	C	1,695,605	669,082	39.46%	195,504	29.22%
	D	1,645,476	551,184	33.50%	610,316	110.73%
	E	4,367,586	2,267,305	51.91%	979,049	43.18%
	F	819,297	315,163	38.47%	137,755	43.71%
	Total	11,307,563	4,628,935	40.94%	2,258,219	48.78%
2007	A	1,624,351	705,744	43.45%	97,246	13.78%
	B	460,142	248,165	53.93%	145,190	58.51%
	C	1,853,436	718,550	38.77%	199,230	27.73%
	D	1,698,614	722,001	42.51%	198,639	27.51%
	E	4,503,776	2,454,370	54.50%	1,043,979	42.54%
	F	847,017	334,235	39.46%	114,233	34.18%
	Total	10,987,336	5,183,065	47.17%	1,798,517	34.70%
2008	A	1,456,739	632,638	43.43%	200,157	31.64%
	B	606,075	286,980	47.35%	93,711	32.65%
	C	1,940,302	732,075	37.73%	358,062	48.91%
	D	1,707,228	542,571	31.78%	259,728	47.87%
	E	4,483,156	2,557,291	57.04%	1,271,337	49.71%
	F	922,652	343,014	37.18%	163,936	47.79%
	Total	11,116,152	5,094,569	45.83%	2,346,931	46.07%

資料來源：各公司網站之公開資訊

展，造就了許多巨大保額案件，這些大型案件之保額遠超過國內產險市場之胃納量，因此只得仰賴再保之支持，然而在產險公司競逐簽單保費的狀況下，由於安排對價不恰當之再保險的關係，保險公司之自留保費更是難以維持一定之水準。另一方面，相對之風險承擔卻逐步提高，逐漸失去了應有之風險對價關係，若再加上今年之中小保額業務費率自由化之影響，保險業之淨自留利潤率的期望值將明顯不如以往。

近年來主管機關不斷鼓勵產險公司提高自留率，除了避免外匯之淨流出外，自留保費之增加，亦可能提高保險公司之獲利能力並逐步累積資本，提高保險公司之自主性，不須過度仰賴再保市場。另外，鑑於保險業之自由化是全球市場普遍之趨勢，而國內亦希望在自由化之機制下透過市場之競爭，能帶來產品創新與生產效率，並避免超額利潤與浪費。然而自由化並非惡性競爭，若過度著墨簽單保費之市占率排名而忽略自留保費之重要性，即便再過十年國內市場之承保容量還是不足以承保巨大保額業務，仍要高度仰賴再保市場。

（作者：明台產物保險公司經理）