

健全「貨物運輸保險市場」的思維

簡國欽

海上保險 (Marine Insurance) 包括貨物運輸保險

(Marine Cargo Insurance) 及船舶保險 (Marine Hull Insurance)。本文僅就貨物運輸保險現行市場上之問題提出探討說明。

貨物運輸保險按運輸方法之不同，可區分為海運 (by sea)、空運 (by air)、陸運 (by land) 及郵寄 (parcel post) 等，其主要客戶來自從事進出口貿易之被保險人，每年的簽單保費和我國進出口貿易數字有密切的關係，進出口貿易越蓬勃，簽單保費當然越高，依台灣二〇〇一年至二〇〇五年間之進出口貿易統計，二〇〇五年出口總額為一、八九四億美元，進口總額為一、八一六億

美元，總計約為三、七一〇億美元，比二〇〇四年約成長八·五% (詳見附表一)。

至於歷年國內

附表一 中華民國進出口貿易統計表 (幣別:億美元)

	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年
出口總額	1,229.00	1,306.00	1,441.70	1,740.10	1,893.90
年增率(%)	-17.1	6.3	10.4	20.7	8.8
進口總額	1,072.40	1,125.30	1,272.50	1,678.80	1,816.00
年增率(%)	-23.4	5.0	13.1	31.9	8.2
貿易總額	2,301.40	2,431.30	2,714.20	3,418.90	3,709.90
年增率(%)	-20.2	5.7	11.6	25.9	8.5

資料來源：中華民國經濟部國際貿易局

附表二 貨物運輸水險簽單保費統計表 (單位:新台幣 億元)

	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年
簽單保險費	42.98	47.05	52.86	58.6	59.06
年增率(%)		9.47	12.35	10.86	0.78

資料來源：財團法人保險事業發展中心
中華民國產物保險商業同業公會

附表三 貨物運輸保險簽單保費與當年度進出口貿易總額之比例

	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年
簽單保費/貿易總額	0.0186	0.01935	0.01947	0.01714	0.01591
相對比值	1	1.043	1.047	0.921	0.855

貨物運輸保險之簽單保費統計，二〇〇五年貨物運輸保險簽單保費，約為新台幣五十九億元 (詳見附表二)。由貨物運輸保險之簽單保費，與進出口貿易總額互動關係，計算兩項數字間之相對比例，如附表三所示，以二〇〇一年之比例為一作為基準，各年度之相對比值分別為二〇〇二年

的一・〇四三，二〇〇三年的一・〇四七，二〇〇四年的〇・九二一，二〇〇五年的〇・八五五。

換言之二〇〇二年與二〇〇三年的比值呈現上漲，二〇〇四年以後就呈現下降之趨勢，二〇〇五年僅為二〇〇一年的八五%；亦即這兩年貨物運輸保險之簽單保費，並未隨進出口貿易之增加而增加，相反地卻出現大幅下降之趨勢。這種現象可以目前貨物運輸保險市場上所出現之問題，來加以解釋：

(一) 低費率殺價競爭

多年來國內的貨物運輸保險市場均維持相當之簽單費率，各保險公司保有相當之利潤及損失準備；但這兩年來，有經紀人公司利用電話行銷，及針對大貿易商及上市櫃公司，以大幅降低承保費率(約為一般費率之三分之一至二分之一)，來爭取客戶；若干保險公司也為了提高業績，同意配合大幅降低承保費率，在市場上大肆搶劫客戶，利用低費率之利誘掘取客戶，破壞了原有該客戶與合作保險公司或經代公司間之誠信。

其他保險公司及經代公司在面臨客戶流失，及固守既有客戶之前題下，只好無奈配合調低費率；如此全面性地壓低了市場上的承保費率，使整個貨物運輸保險市場之生態與結構，亦產生極大變化。

這兩年多來，保險費率已調低至僅能涵蓋理賠及行政費用而已，更不用說保險公司及再保公司應有的利潤了，如此低的費率，幾乎不可能去考慮提取準備金，以應付大的賠案和巨災損失；在這同時，國內賠款損失率並未隨費率降低而調降，相反地卻大幅增加，尤其二〇〇六年更為特殊。

目前國內的海上保險市場已成為亞洲費率最低之地區，但是我們的低費率並不代表低風險，兩者間甚至是不成比例的，以致於在國際再保市場上，以我們的再保條件，已不是好的市場了。未來國際再保公司會有什麼對策，那是值得大家深思的問題。

由於低費率的殺價競爭，造成市場上之簽單保費大幅下降，雖然進出口貿易總額每年都有成長，但其相對比值確是減少的，且低價殺價競爭造成以下各種的影響：

(1) 客戶(被保險人)

一般客戶除了比較有保險概念的，一般都是以價格來作為投保抉擇的衡量標準，保費越低當然越好，但遇到了出險理賠時，又會要求十足的賠償，又要馬兒好，又要馬兒不吃草，這是客戶一廂情願的想法；當上述低價競爭開始進入市場時，它們為客戶帶來了低廉的價格，同時透過競爭，把市場上既存的費率也大幅壓低了下來。

一般維持較良好關係的客戶，但取得低費率之資訊，當然只好也跟著調低費率，不然只能面臨客戶流失的下場；關係還不算太好的客戶，早已流失了還不自知，因為低價競爭在市場上實在是很多的利器，的確是無往不利的。但是把費率大幅調低，客戶所取得的保障及服務是否有所改變呢？有一上市公司的客戶，在今年年初被某經紀公司以○·○-%之費率搶走了業務，雖然客戶享受了短期間的低保費；但是低費率所換來的似乎只有「低保障」及「不理賠」，到頭來還是必須以保險保障為考慮，選擇由筆者提供較高費率來的保險服務。

保險公司及經代公司都想提供專業之服務，以吸引客戶，客戶也想取得保險的專業保障，及良好的理賠服務，然而在這條件環節下所提供的費率，比起以低價殺價競爭，而不顧後續服務的業者之費率，客戶都往往嫌貴不想買。

(2) 保險公司

這種低價競爭的力量足以壓榨保險公司，會要他們退讓、犧牲利潤，但有些較短視只追求近利的保險公司，為了取得眼前的業績，為了討好此經紀人公司，幾乎是什麼事都肯讓步；有一部份的原因，是低價競爭可稱霸整個產險市場，讓他們別無選擇，其所造成的腐蝕效果，可以

說是劇烈或是頑強的，也可以說是立即的或暗中的。

試問該經紀人公司的低價競爭，到底是為保險公司及整個業界帶來了「業績」還是把市場上原有的秩序給徹底「破壞」了？

試問和該經紀人公司合作業務，對保險公司而言，是禍？是福？

如果各保險公司對該經紀人公司低價競爭所產生的衝擊，會產生關切，為什麼還有保險公司那麼盡心盡力，去配合合作如此之低價競爭？

如果這種低價競爭會讓人忿忿不平，為什麼又有保險公司覺得低價競爭的策略，是那麼的無法抗拒？

保險業界的確需要有遠見且專業經營者，而不是只顧眼前短利，只顧數字好看的投機經營者；然而低價競爭所帶來的客戶，是否能保證其品質，對這些經營者似乎不是很重要了。

(3) 經代公司

當各經代公司面臨此一低價殺價競爭時，客戶之流失當然是不可避免；殺低之費率，代表簽單保費也大幅減少，光是能補足此一保費之缺洞已屬難得，更不用說要保持業績之成長了。

經代公司是否該是努力以專業來服務客戶？還是一意以低價來競爭？在一般商品，面臨低價競爭求取生存的方式，可以專注於價格以外的事物，包括設計、時尚、品質特性、服務等來作抗拒，但在貨物運輸保險市場上還有那些生存之道呢？

如今該是重新檢視貨物運輸保險市場上低價競爭的時候了，以全新的思維再審慎評估。「是以犧牲同業為代價的競爭方式，打造自己業績的成功。」包括此一經紀人公司及與其配合之保險公司，我們懷疑在此「低價競爭」背後，可能隱藏了一些可怕的無形成本，遲早要為此付出代價。

對價格的專注，以及為了自身利益，把保險公司的業務拿來當人質的能力，扭曲了市場，這種的作法，客戶只查覺低保費的好處，其他的缺點絲毫查覺不出來，其他保險公司也不能有效對抗。這種殺價的效應是如此的龐大，以致於市場上所有的競爭法則和原理完全失去作用。

(一)D保單之擴大承保範圍

國內經代公司尤其外商公司為爭取大客戶，往往將貨物運輸保險之保單內容，作擴大承保，利用所謂「一貫保險 Stock Throughput Policies (STP)」保單之條款，來擴大原屬貨物運輸保險之承保範圍。

所謂一貫保險(STP)保單，是國外針對大集團客戶將所有包括自生產原料之取得、運輸、儲存、原料之運送至生產工廠、再經生產過程、成品之運送包括內外銷、及國外之成品儲存，其範圍為全球性的涵蓋；除了戰爭、恐怖份子之破壞、輻射污染外幾乎全在承保範圍內。

該STP保單條款對於有國外據點的公司有很大的好處，而且從原料開始直到產品都在保障之範圍內，對於客戶而言是十分有利的，投保簡單（一般都以公司總營業額為計算保費之依據），保險保障又大，又具全球性涵概之優點，這幾年來的確成為大廠商之最愛。

由於目前國內針對此種STP保單之保費，並未與一般貨物運輸保險分開，換言之目前國內之貨物運輸保險之簽單保費統計，包含有此種STP保單之保費在內，而此種STP保單之保費都是針對大的生產工廠，因此每筆每年保費都是高達數仟萬元，再扣除這些STP保單之保費後，前述所提由於降低費率所造成之簽單保費之減少，更是嚴重了。

STP保單對於客戶而言雖具有很多的優點，但對於承保之保險公司而言，必須透過充份的風險評估及管理、正確估算累積風險之總額(accumulation risk)，才能正確完成核保之工作；如果沒有經過仔細的衡量來進行核保，而

只是想把此 SIP 當成是拓展業績爭取客戶之利器，往往會造成很不好的結果。

就以最近，有些國內高科技公司的 SIP 理賠損失，反而帶給國際再保公司不良的觀點，無形中為國內的海上保險業界帶來不少的損失。

未來國內的業界必須將承保之條件和條款，實際地與風險配合去作評估，要恢復國內海上保險市場之常態，及國際再保公司對於國內市場之信心，目前的低費率競爭必須改變，保單之承保範圍也必須適當地予以限制，必須確實經由風險評估來作核保。

結語：

我們瞭解國內長久以來所存在「高風險高再保比例」，一直是市場的問題點，另外以低費率競爭來爭取市場佔有率，及將保單擴大承保範圍更使市場趨於惡化，尤其這兩年來，一貫保險保單之使用更令大家擔心；為長遠計，國內各保險公司必須採取迅速且效的方法，以改善目前的市場情況；國內海上保險市場之風險評估必須落實，所使用之條款及條件必須有所限制，不能光只是拿來作為業務推展之利器；低費率之殺價競爭必須節制，光是保持現狀不能使國內市場起死回生的，希望有遠見的國內產險管理階層能明瞭此一情景，改革是必須的，是需要大家去

共同努力的。

（作者：晉紘產物保險經紀人有限公司 負責人）

