保險業未來監理趨勢與產業發展

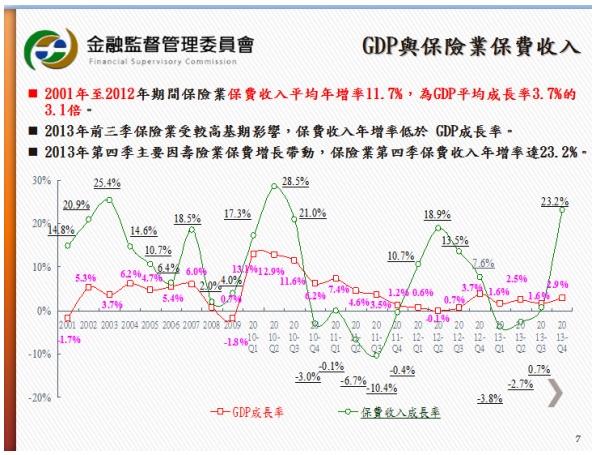
金融監督管理委員會　林建智委員

陳理事長、以及台下保險業的先進大家早安。我今天真的是來代打的，昨天才臨時接到電話拜託我來報告，好在核保學會幾位先進朋友對我都很照顧。我把我最近在會議裡所督導的一些工作藉這個機會跟各位報告一下，當然剛才理事長提到今日的致詞裡面，曾局長有提到一些我們目前工作的重點，因為我沒有來聽，如果有講到有重複的部分再提醒我一下。我目前個人的任期應該是今年的六月到期，所以目前的情況就是說能不要出來就盡量不要出來，把自己份內的工作做好，所以我有幾個目前在督導的案子跟產險業相關的等一下可以跟各位報告。

主辦單位給這個題目(保險業未來監理趨勢與產業發展)，我們基本上按照這個題目跟各位先報告，大致上分為四個部分，第一個部分是我們現在國際上的一個情況，就是我們整個國際保險市場概括的回顧」，然後介紹我們國內保險市場的現況，特別是在財產保險這塊，然後看看我們未來有哪些商機的挑戰，譬如像是電子商務、或者有一些開放性的措施，當然不能否認主管機關來要作一些政令宣導，會把一些相關的監理趨勢跟各位報告。

我們看一下根據同仁給的資料，在 2012 年全球的保險費的收入成長了大概平均 2.4%，產險又比壽險大概高一點，產險大概 2.6%，壽險大概 2.3%，其中在產險的部分 2.6% 裡面的貢獻度可以分兩塊，一塊是來至所謂的 Advanced Markets，就是比較發達的市場，一塊是 Emerging Markets，新興國家方面的市場，當然新興國家的成長率有 8.6%，相對 Advanced Markets 成長會高很多，根據這個統計，台灣是歸類在 Advanced Markets，所以目前我們看到 2012 年的成長是 1.5%，如果等一下我們會介紹台灣產險業的保費的成長，大概是 3.7~4%左右，相較這些 Advanced Markets，我們是比較成長的多一點。第二個是看一看亞洲的部分，亞洲的部份我們大概跟日本、韓國作比較，整體而言壽險成長比較高 (8.8%)，產險大概只有 5.8%，在日本跟韓國他們的成長的險種跟台灣有點不太一樣，台灣主要大概就是健康險跟傷害險，不過這個市場成長的趨勢都是滿穩定的，自從 2008 金融風暴之後，這幾年的成長都是滿穩定的。我們很快看一下我國市場的現況。這個地方作一個比較，綠色，這個可能看不太清楚我大概報告一下，從 2001 到 2012 年這段期間整個保

險業的平均保費收入年增率大概 11.7%，可是相較這段期間我們國家的 GDP 只有 3.7%，所以換言之如果我們跟 benchmark 我們的 GDP，我們保險業是比一般的成長來的高大概三倍。當然壽險那邊的波動比較大，因為它的波動尤其它們推出譬如像是類定存或高吸金型的商品，會受到高基期的影響，去年很多但今年可能沒那麼多或是停售就會引起很大的波動，那產險基本上都很穩定的成長。



我們看保費結構，保費結構的話數據大家可能都比我清楚，就我們整體在 2013 年保費收入大概在兩兆七千億左右，那麼壽險的貢獻度大概是兩兆五千八百億，產險是一千兩百四十九億，看起來產險跟壽險的比重大概是 1:21，以前大概 1:19，我常跟大家講說我們的數據大概是 1:19，現在大概是 21 倍，那有人講說壽險很多其實是銀行來的定存或是類定存資金，可是有一個數據我稍會要分析一下。這邊提到保局給的資料，它說相較世界保費收入第二名日本的市場，我們的產壽險收入是跟他們貼近的，日本它的保費收入在 2012 年的時候，大概是六千五百多億，我們台灣大概是八百多億，它的說法是產險業的收入比重大概是 20%，壽險大概 80%，所以說我們台灣 17%跟 83%跟日本很接近，但這其實是統計上的誤差。

這統計出來台灣產壽險的業務比重 17%比 83%，可是剛才提到產壽險的保費收入差大概 4 比 96，那為什麼這邊的統計出來是 17 比 83，貼近於日本的 20 比 80，其中這個統計誤差是來自傷害險跟健康險，如果把壽險那塊劃來當作產險的統計基礎，那可能就會是 17 比 83，因為很多國家在統計的時候把傷害險跟健康險當作產險的統計基礎，不過單單

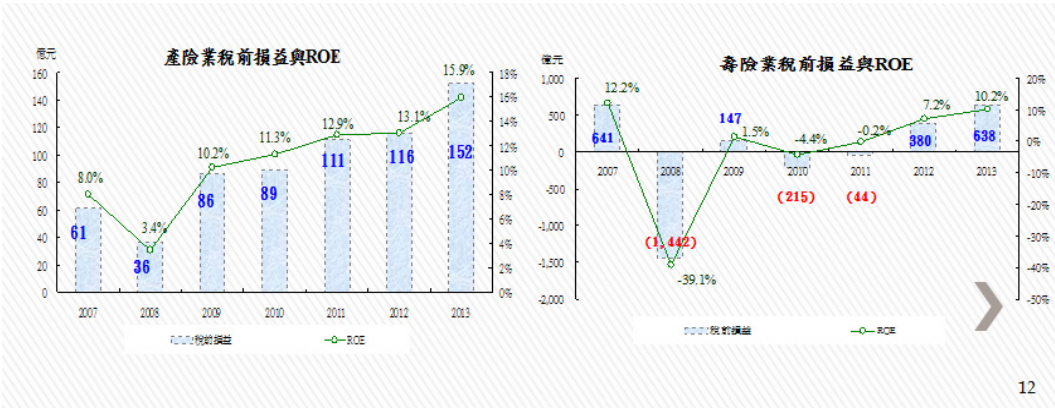
從行業的收入來比的話，很顯然就是一千兩百九十幾億對上兩兆五千多，顯然是有很大的差距，絕對數值不是 17 比 83。那這個東西就有可能一些想法，所謂中間性保險究竟是產險作還是壽險作，為什麼國際組織在歸類時會作這樣的歸類。

第二個呢是我們現在的成長，2013 年的成長是 4.2%，比其他國家來的高，那壽險我剛剛有提到壽險會受到一些停售效應啊或是高基期的影響，所以成長率的波動滿多的，但是產險其實都是滿穩定，所以我們在 2013 年產險的成長率是 3.7%，最主要是車險這邊新車銷售的業績比較不錯帶動了成長。GDP 的貢獻這個數值大概參考一下，就是整個金融保險業界對整個台灣的 GDP 貢獻是 6.59%，那保險的部分大概是 1.58%，所以換言之國家增加一塊錢 GDP，大概有 0.015 是來自於保險業的貢獻。

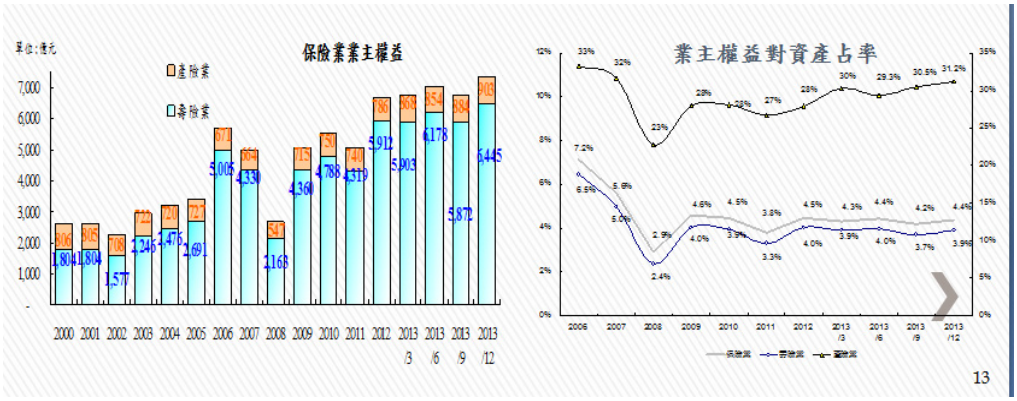
接下來談的另外一個數字是資金運用的部分，資金運用的部分大家記住這個數據，我們大概有 15 兆是保險業可運用的資金，當然壽險它的部位比較大，其中國外投資跟公債這個是占比比較重的，大家如果看到這個數值裡面，壽險業的國外投資已經高達 43.5%，很多人就會質疑我們國家難道沒有其他的工具可以去作建設或是投資嗎?為什麼會往國外去丟，我在這邊很誠實跟各位報告，如果你在作財務或來自壽險業財務科或財務部門的同仁就知道，在計算的統計基礎上面，有一點的小小的誤差，當然這個我們極力在作統計上的改變，因為一般人認知上的國外投資，是指我們把錢放在海外去投資，可是在目前計算上的國外投資，是如果你投資的部位是以外幣計價，就算國外投資，換言之我們十五兆裡面，假設有 40%是國外投資(六兆)，聽起來好像是我們把六兆錢丟到國外去，事實上六兆搞不好有四分之一還在國內，那會是哪些標的呢?舉個很簡單的例子，存在銀行裡的外幣存款，很多公司可能會因為要避險所以在壽險那邊有一些外幣就算是外幣投資，不過是在國內的金融機構。或是前陣子櫃買中心在推動寶島債，寶島債是用人民幣發行，是在我們境內發行，只是用外幣計價，如果我們保險業去買寶島債，也可能會算成是國外投資，才會有這樣的情況。我們額度不夠又想要買寶島債怎麼辦，就用另外的排除規定去買，這個東西很容易誤導，當我們接受到一些社會大眾質疑說為什麼會放六兆的錢在國外，事實上可能沒這麼多。第二個資金運用的國外投資，有些公司已經可以到達 45%，他還要開這樣的部位，所以我們一直建議保局把這個部位還原，當然保局的同仁有他們的說法，說這個外幣投資有所謂貨幣的 mismach 這方面的風險，這是另外的一回事，因為避險是另外一回

事，這是第一個要跟各位報告的。

第二個部分是為什麼股市相關於保險業這麼重，因為放到相對於業主權益的部位，這邊有個指標是說，壽險業投到股票裡面股票的部位跟業主權益，現在業主權益大概是六、七千億，可是投到股票的部位大概是一兆左右，所以股市的波動對壽險業的業主權益在最後計算的波動相關性會非常的高，那產險這個部分比較少一點。



那接下來這個地方是獲利狀況要幫各位鼓掌，看到左邊這個圖，可以看到 2009 年 10.2%，10 年 11.3%，11 年 12.9%，前年是 13.1%，到去年是 15.9%，平均起來大概都 12、13%，非常亮麗的成績，我常在開玩笑講說產險業說我們是資本過剩了，還能創造這樣的成績，如果在減資的話，那成績可能會再加一半上去。那壽險業可以看到波動真的是比較大，去年比較好還有 10%，2011 年跟 2010 年基本上都是負的，先不要講 2008 年金融海嘯的期間，所以基本上我們現在就看整個行業尤其是產險業，這幾年的獲利狀況是真的滿平穩而且表現真的很亮麗。

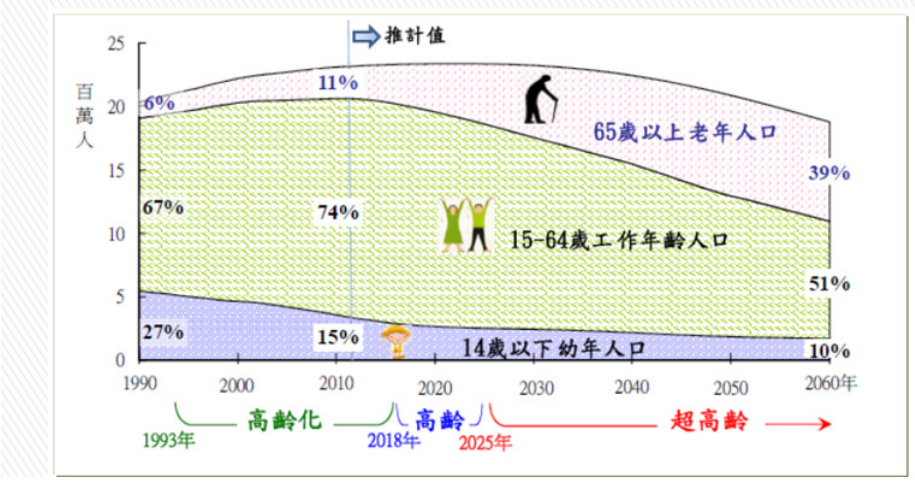


這個地方提到我們的業主權益顯然是不足，根據瑞士再保的統計分析報告，槓桿比壽險大概是 10 倍，產險是 3 倍，我們壽險槓桿到 25 倍，產險現在到 3.2 倍，所以我們的產險比較接近國際的標準，壽險很顯然是 capitalization 偏低，因為 leverage 到 25.6 倍。所以這個部位為什麼我們常講在算 RBC，產險這邊基本上都沒什麼問題，甚至有點過剩，但是在壽險其實往往股市一波動就會有不足，資產規模的部分目前大概是 16 兆將近 17 兆。我們作個小結，第一點國內現況的看法是我們的整個產壽險的保費收入在去年都創新高，第二個獲利的狀況也都很明顯改善，產險賺了 152 億，壽險大概賺 638 億，產險當然比去年多，前年是 116 億，可是有人說有些是某一家產險公司處分不動產，其實這多多少少，不過如果扣掉的話其實成績也很好看，第三點是業主權益創新高，可是業主權益相對於資產提升的比重是下降的，所以這部分不能講是亮點。業務面的部分，車險成長了很快，所以比較有一個成長大概 3.7%，不過在壽險的部分可能是因為停售效應在去年第四季發酵，最後一點就是財務面，財務面的部分業主權益對資產的占比由 2012 年的 4.5 降到 4.4，這部分表示 leverage 增加了一些。

我們接下來看未來的挑戰跟機會，第一個我們來看是機會還是挑戰，根據瑞士再保跟一些機構的分析，美國、歐元還有英國這些經濟體的成長速度會加速，日本跟中國原則上維持不變甚至會趨緩，整體上經濟的發展是在負數的階段。利率部分大家比較關心，尤其美國的聯準會在作 QE 的減碼退場，就是它去減購它的公債，規模越來越小的時候，這個其實大家都很擔心，尤其是一些 Emerging Markets。我記得去年我去參加 APEC 會議時後，那時候聯準會已經把這風聲放出，那天是財長還有一些次長會議，看各國的財長憂心忡忡，都一直在問美國的助理財長，很好玩就是大陸的財長他的發言是比較大氣，跟與會的會員說其實都應該會有這麼一天，所以當時做 QE 的時候就知道未來會有 QE 慢慢縮減的一天會來，所以早就應該要作好準備，不需要現在哭爹喊娘。這個是大陸的作風，但是對印尼或著像馬來西亞或是泰國這些國家，他們真的非常緊張，對我們這邊的影響呢，現在有一種講法，慢慢的貨幣供給緊縮之後利率可能會慢慢上來，上來以後其實我覺得受惠最大的是壽險業，至少它的利差損會少虧一些，這個是每個人看法不一樣，當然還是看我們彭總裁的策略。

接下來產險業市場預估大家參考一下，預估全球整體市場大概成長 3.1%，發達市場

大概 2.1%，新興國家部分大概 7.7%，所以我們台灣只要比 2.1%高應該算成績不錯，不過我想我們應該要國際佈局，要把 7.7%那邊分一些過來。壽險市場成長比較多 4.1%，發達市場是 3.2%，新興市場是 8.5%，那還有什麼機會呢?像是社會保險緊縮像勞保，講到勞保常常有人在說什麼時候可以月退，我回答一句話叫想都不敢想，為什麼?因為到後來給付會越來越縮水，退休年紀一定會往後延，現在台灣有一個現象，我那天參加一個研習營，上課的老師都是院長大老級的，那天提到台灣有一個現象叫作「晚進早出」，「晚進」就是說我們的小朋友會比較晚就業，有時候三十幾歲還沒就業，「早出」就是指五十幾算就退休，這是台語講先退先贏的感覺，不過未來應該不會是這趨勢，因為看像勞保它的給付方式改變，時間把它遞延，費率又提高、退休年齡也遞延，這些東西都要靠年金保險來補足。同樣健保也是縮水，大家要負擔的費率增加了，部分的負擔也增加了，各個醫別的總額預算被卡死，這代表其實我們在作商業保險有空間，尤其在健保部分某種程度上有一些空間，看能不能補充上去。再來我們的保險尤其是壽險是典型的不足，產險話是有一些未保的財產，當然壽險的平均保額下降，還有新契約的平均保額也都下降，產險的話其實是要去創造需求，所以我們有一些沒有保到的政府機關財產我們也積極的去推展。



上面的圖也是在很多的政府部門或學者專家拿來作比擬，在 1990 年，65 歲以上的老年人口占比大概是 6%，到了 2060 年時後，65 歲以上的老年人口占 39%，到了 2060 年每十個人有四個是老人是 65 歲以上，所以大家要注意鼓勵大家趕快生小孩，衛福部也用很多的政策鼓勵，不過年輕族群就是不願意生，為什麼?因為年輕族群他可能要養老的，如

果還要去養小的，那自己的幸福生活就會被擠壓，所以在電視上看到大陸拍的連續劇叫「小孩難養」，演一對年輕的爸媽剛結婚，跟他們另外一對朋友是頂客族，所以他們就非常掙扎想為什麼我們要這個小孩出來，如果這個小孩沒有出來我們是不是可以跟他們過的一樣快樂。其中有兩個姐妹淘，沒小孩的說我日子過得很難過，有小孩的就罵他說：「你沒車貸沒房貸也沒孩子帶你煩什麼。看我有車貸房貸每天在柴米油鹽我還要帶小孩，你想這麼多幹嗎。」其實年輕世代對這塊真的有他們的想法，我們跟衛福部說你不要用生個小孩給幾萬塊，那些都沒用，其實整個社會的結構改變之後，經濟的大環境改變之後，生育自然會提升，這是第一個。第二個是我們現在重視的不是年輕人不去生，如果把老年的照護這塊，如果把自己身體照顧好，就不會給小孩子負擔，聽起來有道理，我們也不要逼年輕人去生小孩，我們只要把自己照顧好不要給年輕族群負擔，這就是他們可以自己去發揮的地方。所以當時我給他們的建議是長照或扶老這塊應該要加重。第三個這個圖看起來很驚悚對不對，不過這 65 歲是不是真的老了，在座有幾位前輩可能大概 65 歲，其實沒有老嘛，球還是開很遠對不對，比較 1990 年還是 1960 年那時候 65 歲可能真的很老了，可是到了 2060 年時後，那時後醫藥更發達的時候 65 歲可能不是老人，所以那時候我也跟國發會的同仁說 30 年後 65 歲真的這麼老嗎，這是個大問號，不過還是一樣老化的趨勢也可能是個商機。

接下來提到 2011 年生育只有 1.07，然後 2012 年增加到 1.2，這代表好像生育率回升了其實不是，2012 年是龍年，所以最新的數據 2013 年蛇年又掉下來了，所以這東西跟生肖也會影響生育。那我們市場逐漸的飽和大家也鼓勵去作海外布局，大家看產險業的保費收入跟家數，在 2012 年日本平均一家產險公司它的保費收入大概是 464 億，韓國的話是 2011 年數據是 564 億總共有 30 家，日本有 53 家，那我們台灣是 23 家，不過我們一家平均大概 54 億，換言之事實上跟日韓我們的規模經濟是非常不足。壽險的部分也是有差距，日本的壽險公司比較大，保費收入平均大概 2678 億，韓國有 978 億，台灣只有 860 億趨近韓國，這代表什麼意思，代表我們產險業的規模真的相對小了一些。目前觀察的是亞洲的市場潛力還是滿大的，像這些印尼、泰國、印度、大陸，透過它城鎮化的過程來提高它的生產力，它的就業及財富，所以這時後基礎建設會帶動保險需求的成長。

接下來是我們人才有缺口，在去年我特別要強調的除了全球競爭力滑落，還有我們是

人才供需落差最嚴重的國家之一外，去年我們在作統計，我國缺的人才，中階的是過剩，高皆跟低階是不足，我就在想我應該是屬於中階還是高階，如果我們現在跑到高階，未來年紀比較大一點還是可以繼續工作，那現在是中階的大概是 24 到 35 歲這個族群工作最難找，因為太多了，要叫他們放下來作一些低階的勞力比較多的工作，他們不願意，不過那邊缺工缺的很厲害，舉例說長照，政府在這方面訓練了將近十萬個長照的工人，是我們自己國人喔，真正投入到老人看護或長照市場的不到兩萬人，可是需求可能要七、八萬，那人都跑到哪去，缺了五、六萬的缺口，都是外籍看護，為什麼我們訓練十萬人他們不投入?第一個覺得工資太低，第二個太累，第三個過去參加訓練以後他們可以自己用，那這些訓練的政策、勞力的政策等於有些偏差，本來是要訓練你投入這職場，結果你當作是自己未來的準備，家人需要的時候在來使用，所以這部分是勞動力有扭曲的現象。

最後來說我們的監理趨勢，第一個當然是清償能力方面的監理，從 2003 年的 RBC 制度之後，我們開始不斷的改進，現在隨著歐盟 Solvency I，現在進步到 Solvency II，我們項來把三個支柱的工作都在落實當中，第一個是資本適足性，就是一些量化的，第二個是風險管理、內控以及監理機制，就是比較質化的，第三個公開揭漏的監理，所以基本上這是 ORSA 或是 Solvency 重點的三個支柱。落實到我國境內的話，從 2003 年 7 月開始實施 RBC 制度，慢慢的在調整，基本上還是 Risk-Based，但是 Solvency II 的精神我們把它合併進來，就是以前用定量的，現在慢慢用風險屬性。那第一支柱當然是準備金評價、資本適足性那些量化的指標、參數，第二支柱大家比較質疑的是一直在作的 ERM、ORSA，有沒有辦法在這個地方反映監理方面的誘因?上個禮拜我們在政大開了一場研討會，很多業界的同仁反映到：我們也很努力在作 ERM 甚至作 ORSA，可是好像僅只於口號，沒有一點糖果，這部分我們也曾經跟保險局提到，未來這個地方可以放進去作一個差異化的監理，至於監理報表或公開資訊也持續的在作。

那剛剛提到的扶植產業發展，像是人民幣計價的商品或著是國外投資的部分甚至是兩岸保險的監理合作平台，這些都有在進行，只是我個人觀察好像保險相對的比較慢，人家是後發先至，我們是業者先發了，但是何時到還不曉得，因為這部分相對於證券、證監會等，我們金保會相對的是比較慢一點。微型保險我們稍後再談，看微型保險其實可以用什麼方式來作。接下來比較偏壽險的問題像是年金、醫療、健康、長看，我們產險還是來作

著墨。

我們接下來談一下大家比較有興趣的部分，曾局長早上提到目前在鼓勵電子商務，在去年的負責人會議也提到這部分，雖然這部分還不是很快但還是有進展，當然這個市場的需求非常旺盛，各位如果看到今天的報紙，阿里巴巴今天又推出了娛樂寶，娛樂寶是什麼?客戶可以透過阿里巴巴的網站去買一張投資型商品，金額不大，一百塊人民幣最多一千塊，但是投資型商品連結的標的是創投的基金，投資影藝事業、文化事業，藉由買這張保單形成一個小眾來聚沙成塔，便可以決定下一檔連續劇男女主角是誰、劇情是怎樣，這不是微型保險是什麼。所以我們很多微型保險如果換個思維來想，不要把微型保險當成是社會救助，想成是保費很小、保障很低但是透過電子商務來達成，回到我們現在慢慢在改變，從傳統的面對面的服務，變成透過介面、即時的提供服務。我也知道當提到工作案的時候，也請業界的代表提供寶貴的意見，目前來講有幾個相關的法，第一個是電子簽章法，另一個是個資法，但是常常會掉入一個迷失是電子簽章不等於書面，那同意也不等於書面，所以往往業界會誤認只要有書面就一定跟電子簽章相關，如果要走網路交易，只要是同意就要走電子簽章，其實這東西是個概念上的誤差。第二個誤差是人別辨識，人別辨識跟電子簽章又是兩回事，我只是要辨識你這個人不見得要你簽名，有時候我知道是你，你把錢付給我了，我還需要問你是誰嗎?這就是所謂的漠視的同意，用行為來推定有購買的意思，以往同仁會把人別辨識跟電子簽章混為一談，所以目前已經邀請產壽險公會跟經代業者在討論，預計希望在 6 月 30 號前可以把案子作出來和業界、消費者作一個報告。我們的工作重點大概是這樣，我們要去檢討現行保險相關的文件以及涉及要書面的、要簽名的、要蓋章的，這三者有不一喔，簽名蓋章是一回事，書面又是一回事，同意又是一回事，我同意跟書面同意又是不一樣，我念保險法好像沒看到這麼多法規是必須要親自簽名、書面同意的，這好像是同仁解讀上面比較嚴謹，所以這個地方正在檢討當中。

第二個是我們現在辨認身分有幾個途徑，有人說自然人憑證，不過政府說不行，因為這是政府在作公務交易的像是報稅，另外是他業的憑證，譬如說有些金融機構自己有自己的憑證，或許可以來使用，爭論比較多的是信用卡，後來政府認為信用卡是支付工具不是辨識工具，譬如上雅虎或 KKBOX，要使用信用卡支付之前要先進入頁面，填寫會員資料，用這進行辨識，這便是突破點，過去要先到保險公司開臨櫃去開會員戶，這樣子就不叫作

電子商務，那如果是在網頁上面，用信用卡支付之前先填寫身分辨別，基本上或許跟現在一些電子商務實務上一樣，這點我們也是請保發、保局往這方面去努力。第三點就是我們哪一些東西要先開放?因為這些電子商務也存在著技術的層面，不過保險跟其他行業比較不同的是往往會涉及到道德危險，尤其是人命這部分，像之前南迴鐵路的搞軌案等，這些都是造成社會對我們的觀感很不好，所以建議風險性比較低的、道德危險比較低的，能夠提供消費者方便的商品優先考慮，目前大概以強制險、任意車險還有住宅火險這幾部分可以開放，產險比較不會有太大問題，不過如果卡到傷害險，作法就會比較嚴謹。第四點是也請保險局不要只看前端行銷、核保這部分的電子商務，後端的保全，像是契約變更等，這些條件有時候也要身分認證，這部分也一定要研究，也希望在電子商務上有一些突破。

接下來是培育國際人才，尤其是產險精算部分，現在也在研議考試跟訓練要拉回來保發辦理，希望這個趨勢可以填補產險精算師的不足。獨立董事公司治理還有外國輔助人這部分都還在作，我特別問了輔助人科的科長要增加國外投資需求的規定，我說輔助人它是投資什麼，絕對不會像一般的保險公司作財務性投資吧，科長回答：對阿，這只是要作分支機構或轉投資用，所以這部分也在放寬。

最後一點就是我們也在檢討，車商這方面的產銷制度運作，其實這塊長期以來在業務會報是很精彩的部分，有些時候業務會報問到實務方面，也不知道怎麼回答就會看到我這邊來，常常就會覺得該怎麼講，雖然是瑕不掩瑜，但還是弊端。後來有一個案子交辦下來要把車險這邊的產銷通路還有運作模式檢討一下，那我們其實看到幾個比較麻煩的地方是業者或公會希望用自律的方式，授權經銷商或代檢廠來列印保險證，某種程度來說是好事，但重點是法律關係，經銷商或代檢廠跟保險公司究竟是不是代理人關係，用車商來討論，車商很簡單，車商是跟著保險公司的代理人，那車商憑什麼去列印，可以說讓保代去列印，讓車商去列印就很奇怪，代檢廠也一樣，代檢廠不是保代啊，這部分雖然想要用自律的方向，不過適法性的部分可能要再斟酌。第二個是這三者之間很微妙的關係，有些時候是陳年的老案子，但還是要作，第一個銷售資訊要透明化，常常聽到抱怨說要停卡了，然後車商說：沒有啊，我們沒有下令啊，可是實質上是在停卡，為什麼?不推薦你的就等同於停卡，我們也希望至少在第一線的營業處所要提供充分的消費資訊，不管是保險公司或是商品的內容，讓消費者有充分知道、選擇的權利，如果只是在前端業務員在操弄，這

不是我們樂見的，這也是我們再努力的，像是陳列一些 DM 等讓客戶看見，讓客戶知道有這麼多保險公司可以選擇。第二個是理賠費用的合理化，因為常常會有融通理賠、任意調漲修理費用，甚至在自負額上面動手腳，這些我們也都有介入，自負額的部分最近也在討論，很多自負額像被灌水變成消費者都沒負擔到，這是不對的。第三個是贊助費用合理化，我們也知道很多高爾夫球賽、音樂會，都是車商在贊助，有時候要業界貢獻的幅度也滿大的，也不能說完全禁止，但是要避免濫用，所以我們也建議行業作一些自律。

接下來強化消費者保護，就是保單條款盡量不要有爭議，我們的強制汽車險的給付也在修正，住宅地震保險、火災保險部分在檢討擴大承保範圍，地震險這部分要增加它的保障，最後一點是要落實收費出單，收費出單理由我補充，其實我知道公會很努力，我個人也非常支持，其實收費出單是好事情，因為長久以來這是我們行業的痛，也是陋習，在這邊也很誠懇的呼籲大家在這部分要共同來努力，行業形象要靠這邊來整頓提升，為什麼?因為很有可能會影響自己的公司治理，然後很多的藏污納垢就發生，因為沒有即時的出單，保費沒有上繳，很容易發生問題，所以這些東西是應該要把這些亂象給杜絕，反過來講，我們常說報紙上好像有人投書說這些都對行業好，都是幫財團在講，事實上不是，當要落實收費出單時，收費即時，出單也要即時，所以對消費者也是有好處，有時消費者費用繳出去了但是沒收到保單，當出險時查到沒有繳交保費便會產生爭議，但明明錢已經繳了，這些一般的消費者在這方面權益有可能受損，但是有些大型的買家會去濫用，所以這部分要曉以大益。我也跟各位報告，這案子從自律到它律，由主管機關這邊監理，而收費出單在保險法他是於法有據，壽險業也行之有年，所以我想這部分至少在本會這是很支持，也希望產險業再努力。我的報告到這邊，謝謝各位。