

### 3.12 折算

#### 3.12.1 定義

折算可以定義如下：

**「同意保險公司放棄一份(再)保險合約中所有過去、現在與未來的義務，作為現在一次性現金付款的回報。」**

一次性現金付款反映所有過去、現在與未來義務的淨現值(例如：折現)，包括未結算的結餘、未清償的理賠、「已發生但未有充分報告的準備金」(IBNER)、「已發生但未報告的準備金」(IBNR)，還有保險費積存準備金和再保險業者持有的各種存款。保險業者與再保險業者都會以變換既存合約為將永無法變更的具體化一次性付款，結束保險與再保險合約裡的義務。

#### 3.12.2 介紹

對再保險者來說，折算是如意算盤，因為這表示不用再同意更多的索賠，沒有後續的會計帳事宜，也不可能出現逆向理賠。這樣提供了能夠與過去業務劃清界線的絕佳支付能力。將未清償理賠折現的同時，也能享有行政費用減低的附加報酬。對分出公司而言，折算帶來快速和解、變現及終止曝險於付款能力不佳的誘惑。又有哪些商業公司能夠拒絕這樣吸引人的提議？所以，看來幾乎所有國家裡的索賠管理部門都會捲入這樣的事情，因此執行折算現在對於仍在營運與保單中止的公司都很常見。簡而言之，今日的折算已被視為處理再保險公司資產負債表的一個合理基礎(無論是資產面還是負債面均適用)，而且目前無論是財務健強或是堪憂的公司，都視折算為策略運用的傳統工具。

其中一個例外是美國，分出公司較不願折算，因為索賠案件發展中的不確定性(主要為石綿索賠)，還有通常用來彌補再保險業者不支付其索賠可能性的信用狀。

清楚界定的「折算策略」能讓索賠管理更為完善。其目標是分辨出一份或更多份再保險合約而衍生的所有義務，包括現在及未來。其過程包括比對未結算的結餘，並針對準備金(甚或可能「已發生但未報告的準備金」(IBNR))的金額折算時間價值(如果適用的話)。但是，成功折算再保險合約並不如理論來得容易。這並不只是支付未清償理賠的折現，還必須有花費相當的資源與時間。實際採用的折算策略，必須取決於對象公司的目標，特定國家駐點辦公室或業務類別的既存負債。

眼光短淺的悲觀主義者有時會爭論，再保險公司如此鼓吹主要是基於再保險業者的利益，但這樣看卻忽視了一些事實：折算必須所有當事人相互協議，也無法單方面實行的。

除此以外，再保險公司提議的折算價格可能高於依據合約索賠的最終事件發展。更多的例子顯示，折算通常是基於雙方當事人的利益，但當然一切取決於所有當事人是否能自我爭取而獲得最好的交易。

### 3.12.3 折算的類型

折算不必要限制於特定的再保險合約，但可以延伸到各種再保險協議，或與其他當事人的整個分入和/或分出的業務。因此，我們可以分別出四種類型的折算：

- 單一索賠；
- 單一合約(例如：單一的超額理賠協定)；
- 多份合約；
- 整體關係，亦即再保險業者與特定分出公司或轉再保險人(即所謂的「全球性折算」)之間每一份的單一分入及分出合約。兩個當事人之間的全球性折算可能涉及數量龐大的再保險或轉再保險協定，其中要處理的會計總帳交易或許達好幾千筆。

### 3.12.4 折算的階段、

通常，我們能將折算過程明確分為七個階段：

- 折算活動之前 — 實際協商前需要大量的事前研究。這包括確認要進行折算的合約、評估(尤其是對象的財務強項與其現金流部位(如果可能的話))，還有條理化提議。此階段還可細分為：
  - 策略。
  - 識別與切割。
  - 接觸。
  - 對帳與分析。
- 折算的協商 — 面對面會談一定能幫助雙方當事人瞭解彼此觀點。協商必須以事先訂定的事項來進行，才不會陷入僵局，因為這階段能決定折算是否會成功。如果提議的交易未能達成某方的期望，那麼就可能讓該當事人直接中止協商。
- 檢視及簽署折算的言詞表達 — 這通常需要律師的投入(無論是內部雇用或是外部任用)。協議好的事項需要謹慎地草擬，才能避免一方當事人未來反悔的可能。關

鍵條款是合約清單、付款詳細資訊、豁免事項、機密性，還有司法管轄權與適用法律。

- 折算活動之後 — 這包括會計，還有試圖從再保險業者追償。

### 3.12.5 動機

無論是從分出公司或是再保險業的期盼來看，追求折算有許多動機。雖然折算的觀念廣被保單中止的公司所使用；但也適用於許多仍在營運的公司和結束業務但仍繼續營運的公司，也對這些公司有利。

從分出公司的期盼來看，可能實行折算的理由包含下列：

- **解決索賠糾紛**，並避免後續的法律費用。
- **節省行政成本**，因為分出保險的追償就不再需要一步步來(特別是所有再保險人都於同一方案內折算)。
- 透過收取未清償的負債，改進**現金流**。
- 從**棘手的再保險業者**收取負債 — 有些再保險業者(特別是保單中止者)，除非能獲得未來義務的完全豁免，否則拒絕給付索賠。
- **避免呆帳**，即分出公司的再保險業者似乎面臨財務困境的時候。
- 避免在時間久遠的保險追償方面，進行費成本耗時間的(催)收款；尤其有些經紀人對於這種追償並不會代表分出公司緊密追蹤。
- 領取「已發生但未報告的準備金」/**IBNR** (適當的話)。

從再保險業者的觀點來看，可能實行分入合約折算的理由：

- **避免逆向理賠的演變**，特別是長期責任保險業務。得分辨出負債，也獲得事件的完成結果。同時間，還能避免報告重大逆向索賠的演變。
- **單純化業務** (例如決定不再持續特定業務或某些市場的業務)。這樣的單純化可能增進公司的競爭優勢 — 著是要增進這期間信評機構的審核是重要的。
- 分出公司**不滿意績效時** — 例如索賠管理；專門的會計或是準備金不足時。
- **節省行政成本**，，因為分入保險的追償就不再需要一步步來。

- **解決索賠糾紛**，並避免後續的法律費用。
- 可釋放**資金**。

如同上述，如果折算能有助於下列方面，對雙方當事人都有好處：

- 節省行政成本，特別是如果未來曝險有限。
- 解決任何的糾紛。

### 3.12.6 資料的品質

雖然折算已愈來愈普遍，有可能為雙方當事人帶來重大利益，最根本還是要以專業態度處理。前提是擁有精確的資料(同時包括要折算的合約及其相關的負債兩方面)。若是檔案不太可能完整時，就可能資料品質會影響以後將用於進行各種分析的可信度。此外，如果會計總帳以委託人基礎(即會計總帳依據個別決策者/再保險者來維持)，還有依據個別經紀人來維持，以此為後循的話，就會有所幫助。當考量雙方當事人對分入與分出雙重策略，就必須謹記雙方當事人的會計帳部位可能實際意義有所不同，或是經由經紀人集資保險費及/或索賠的方式則會有所困惑。

### 3.12.7 既存的折算環境。

折算概念已在歐洲市場及歐洲廣為接受。在倫敦、紐約甚至英格蘭東部的 **Norwich** 舉行的折算會議，年年都可見愈來愈多的參加者；甚至對折算不甚善意的市場，像是日本或是其他亞洲國家，也愈來愈想接納這樣的想法。

對折算興趣增加有多種理由。顯然地，愈來愈多的當事人認可終結時間久遠的再保險合約是有優點的。此外，**911** 事件後，有愈來愈多的保險殘留責任市場，再保險產業對危機意識也愈發增加，還有關注業務合作夥伴可能面臨金融困境，都可能促使公司重新思考自身的折算策略，並變得更為主動。除了這些愈發增加對折算的興趣之外，更為專業化的方法也有跡可循。對折算提議的標準回應不再只是簡短的「要」或「不要」。接受這樣提議更像是要達成討價還價或是藉此機會達成全球性折算，也就是折算與該公司所有的分入與分出的業務。

曝險於 **APH** 的合約與長期責任保險業務的折算特別受到市場參與者的關注。因為對未來演變的不確定性，更難以折算這種曝險，或是至少變得愈來愈費成本。**IBNR** 要求美國分出公司對曝險於石綿的合約設定最高 **600%**的個案準備金是很常見的，有時甚至最高到 **1,200%**。

折算的價值愈高，就愈需要以正確的價格與正確的數據基礎來折算。隨著股東愈發對再保險業者的折算活動感到興趣，就愈來愈多採用主動的折算策略、愈來愈多的折算前稽核，還有來自轉再保險人對折算過的結餘追償也愈發積極。