

本周的南山保險科技課程一開始在講述保險的通路，目前南山除了一般業務員之外，最主要通路為銀行。透過銀行賣給客戶保險，銀行可以從中賺取手續費，保險公司可以更輕易拓展客戶，透過銀行客戶交易資料，精準銷售產品。而南山作為台灣前三大保險公司，無自己的銀行，在銀行通路上略顯吃虧。在保險科技方面之應用，主要便是客戶數據分析，分辨出不同客群以及不同消費行為，我認為應用層面上無創新，只是做範圍更大的應用。之後便開始下一堂，主要講述企業保險，一般人除非自己開公司，應該都很少接觸到企業保險，讓我覺得具新鮮感。企業保險主要便是保護公司企業的資產，除了一般財產險外還包括員工之人身保險，透過企業保險，可以降低公司經營風險。另外企業也能透過團體保險，為勞工尋求一分保障，人才是企業的長青之本，保護人才亦能為企業保持競爭力。南山人壽的團體保險在台灣市佔率為第一名，且有針對不同大小的企業設計出不同的團體保險，整合企業的五大服務，建立與客戶間的信任度與黏著度，團險龍頭實至名歸。最後談到保險科技的應用，南山想建構數位平台，將團險帶入企業，設計企業專屬網站，提供電子商務服務，我認為有點定位不清，可能實質效益不大，保險科技在我目前看來，做客群分類仍舊是較成熟之應用。