

保險業的無接觸服務

egg

2020.7.1

1. 無接觸經濟

- (1) 何謂無接觸經濟
- (2) 哪些類型 / 行業適合無接觸經濟：科技、軟體、通信、傳媒、電商、
- (3) 未來無接觸經濟發展：教育、自動化生產、醫療

2. 保險業的目標客戶

- (1) 誰買保險
- (2) 你會不會買保險
- (3) 隱性需求

3. 保險業生態

- (1) 保險業 vs. 電商業
- (2) 保險業務員的價值：MDRT、行銷總監
- (3) 佣金導向
- (4)

4. 保險業交易項目

- (1) 何謂保險、保險「觀念」
- (2) 保險成交的要件
- (3) 售後服務
- (4)

5. 保險「知識」

- (1) 人：保險人、要保人、被保險人、(身故) 受益人
- (2) 金：保單帳戶價值、滿期金、解約金、年金、理賠金

- (3) 保險類別：醫療險、意外險、儲蓄險、強制險、投資型、傳統型、利變年金、萬能壽險、終身壽險、微型保險
- (4) 保單、建議書、條款、墊腳、效力、終止、繳清、保單借款、繼承、保險期間、除外責任、保險範圍
- (5) 預定利率
- (6) 疾病：法定傳染疾病、身故、失能、滿期
- (7) 保單校正

6.

何謂「無接觸經濟」？短期來看，這指的是無接觸防疫與消費模式。例如，各國政府為防疫而在學校、醫院、企業等城市的重要場所，推出非接觸式遠距離紅熱測溫；或者各大賣場、餐廳推出「無接觸配送」服務，目的都是為了降低人與人之間的接觸感染機率。

但長期與廣義來看，「無接觸經濟」指的是利用現代的資通訊技術手段，通過網路平台，達到人與人之間、人與物之間不需要通過接觸，就可以實現目的的經濟活動或者方式。