



整合行銷契機

行銷規劃處整合行銷部

目錄













國泰金控 業務發展概況



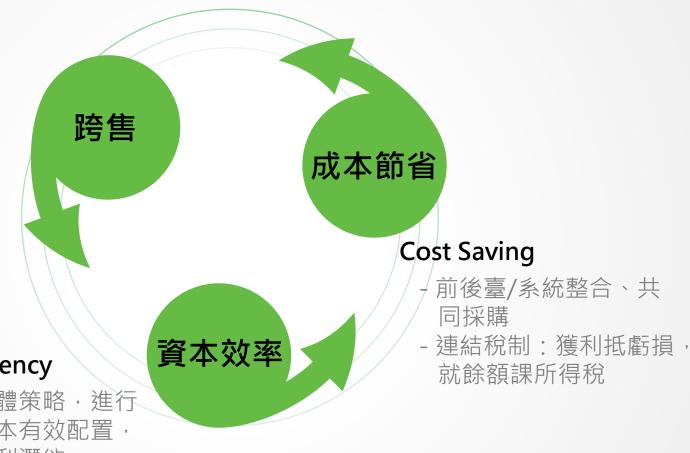


♥ 金控公司成立的經營效益



Cross Selling

運用集團客戶基礎, 銷售各種金融商品。



Capital Efficiency

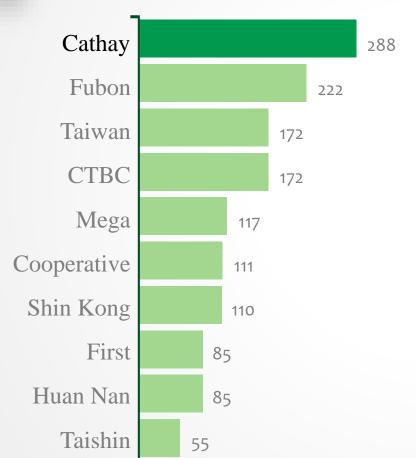
運用金控整體策略,進行 子公司間資本有效配置, 提升整體獲利潛能。



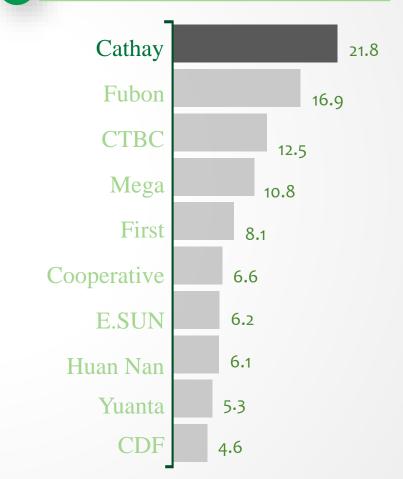
台灣最大的金融控股公司







Ranking of market cap (US\$bn)



Note: Market capitalization as of Oct. 31, 2017

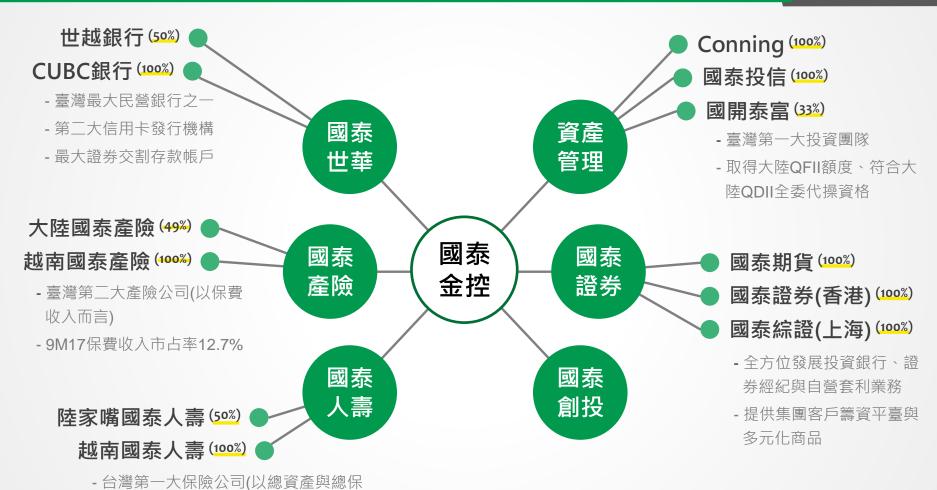
Note: Total assets as of Sep. 30, 2017





♥ 國泰金控提供完整的產品及服務





439,006

費而言)

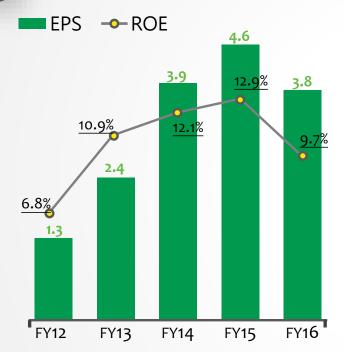
- 9M17總保費市占率22.0%



國泰金控獲利持續穩健增長







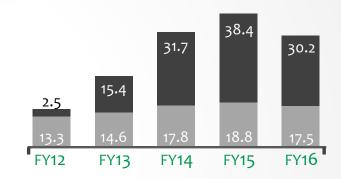
Note:

- a) FY13 figures do not reflect the impact from applying fair value method on investment property.
- b) Since Cathay FHC has more subsidiaries other than Cathay Life and CUB, besides, due to affiliate transactions, the Cathay FHC net income might not equal to the sum of Cathay Life and CUB's.
- c) EPS has been adjusted for stock dividend (stock split).

Pro

Profit contribution (NT\$bn)

CUB LIFE

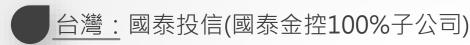


	FY12	FY13	FY14	FY15	FY16
FHC	16.2	29.0	49.6	57.9	48.0
Life	2.5	15.4	31.7	38.4	30.2
CUB	13.3	14.6	17.8	18.8	17.5



♥「銀行&保險&資產管理」三柱策略







- 臺灣第一大資產管理公司
- 取得大陸QFII額度、符合大陸QDII全委代操資格
- 持續發展為臺灣與海外法人機構代操業務

海外:於資產管理產業進行業務擴張



- 收購全球保險資產管理領先公司Conning (U.S.A.) 100%股權
- 國泰金控與Conning在香港成立合資公司 康利亞太有限公司
- 服務領域擴及亞洲、歐洲與美國



- 國泰金控與國開證券在北京成立合資公司 國開泰富基金公司(北京)
- 參與大陸的人民幣基金管理市場

發展全球資產管理業務,提供完善的產品服務給法人機構與個人投資者



共同行銷模式





♥ 賣咖啡?









需求場景金融服務





- 日常需求
- 生活助手
- 財富管家
- 金融服務

- 解決場景需求痛點
- 串接上下游價值鏈
- 讓利跨域嵌入金融服務
- 獲客》遷徙》定著

國泰金控



♥ 提升集團經營綜效的卓越團隊





數位行銷



金控客戶持有商品數及重疊率



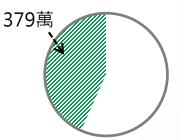


客戶持有商品數

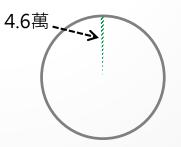




國泰人壽客戶中,有47.6% 為國泰世華銀行客戶



國泰世華銀行客戶中,有 45.0%為國泰人壽客戶



國泰人壽與國泰世華銀行客 戶中·僅有**0.6%**為國泰 投信客戶

國泰世 國泰 國泰 金控 人壽 華銀行

4.6

3.8

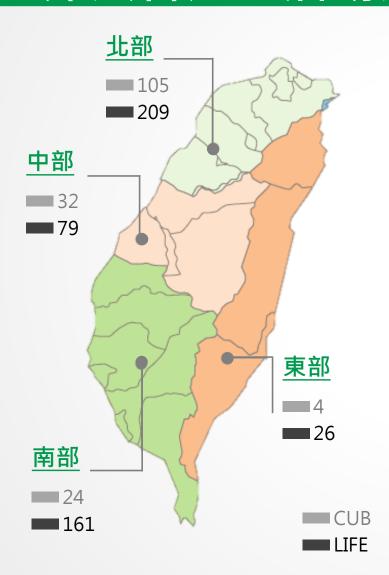
Note: 資料統計至2017.Q3, 國泰金控總客戶數 (ID歸戶)約1,335萬人。



3.4

♥ 深入客戶生活場景的行銷據點







* 全台共28,032台ATM,前三大中國信託、 台新及國泰世華共11,497台,占比約4成。 (2017年9月)。



**wikipedia(2016年7月)





◆ 共同行銷的行為樣態





其他你想得到的

其他跨業行銷或共用資源之行為

設備人員共用

子公司間共用人員、設備以從事行銷相關前置或後 續工作(如設置共同不動產鑒價中心)

對我家客戶賣你家商品

- 於營業場所內跨業銷售金融商品
- 子公司人員走動式服務客戶(如外訪 客戶或透過電話、手機、資料通訊等 方式)時,推介他業商品



Note:

共同行銷的共用人員以該人員符合相關 法規及行政命令所規定各該業務所需之資 格或證照,並完成登記或登錄程式,即可辦 理;共用之人員並不以「提供營業場所之公司」 的人員為限。



對你家客戶賣我家商品

交互運用客戶資料進行行 銷(如寄發商品簡介、電 話行銷)





◆ 共同行銷之經營重點



跨售流程優化

- 整合並優化行銷流程, 提升客戶體驗
- 協調績效考核與業務 獎勵

客群 流程 引流 服務 通路 整合

集團客群引流

以金控觀點探勘與分析 集團客戶潛在金融商品 需求與缺口

整合型服務平臺

推動整合型商品及服務, 強化跨售機會,提高客 戶黏著度

最適客戶接觸通路

- 提供客戶多元化互動與 服務管道
- 建構虛實通路整合跨售 平臺





◆ 共同行銷具體案例





FinTech 生態圈



❤ 客戶服務經營策略專案















實體店面

瞭解客戶痛點







透過質化訪談蒐集意見



創造服務亮點

服務設 計優化

優先解決客戶主 要進線問題

數位自 主服務

滿足自主服務需求, 提升數位體驗

數據 驅動

搜集客戶歷程資料, 建立客服整合平臺

智能 應用

智能客服, 人機協同





▶ 策略聚焦





提升客戶體驗

善用使用者體驗結合服 務,解決客戶問題與提 供所需資訊

跨公司客戶引流

洞察客戶需求與分流, 提高客戶與集團黏著度

虚實通路整合

O2O服務滿足消費者行 動金融需求





♦ 線上開戶









❤ 智能投資

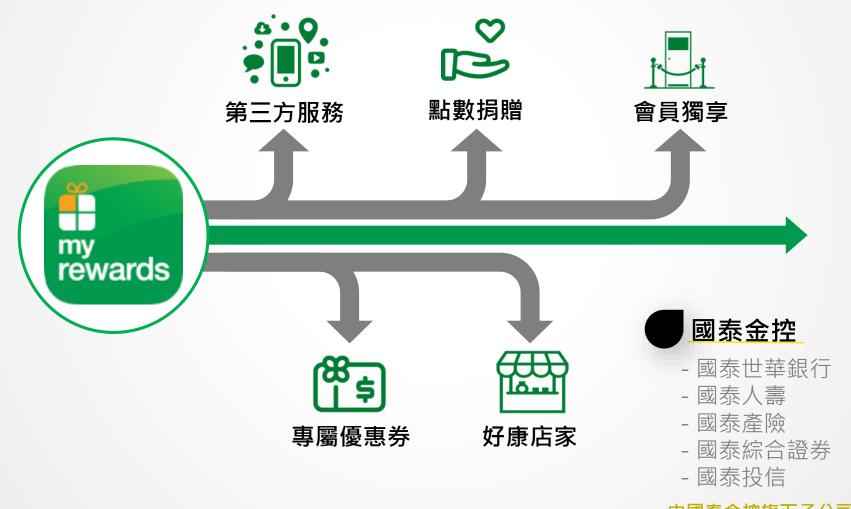






國泰優惠App介紹





由國泰金控旗下子公司共 同經營,會員含金量極高。



國泰優惠



信用卡小幫手

幫助會員追蹤辦卡/開卡進度



可使用紅利點數

會員可運用的紅利點數列表



紅利兌換

超過500項以上的紅利商品供會員兌換



好康店家

超過700家專屬優惠店家 定位系統方便會員就近使用優惠



卡友登錄

卡友登錄即享各式限量專屬優惠



會員專屬活動

不定期舉辦會員專屬活動 可抽各式紅利兌換券







◆ 1111+11 限定好禮





國泰優惠 My Rewards

好禮輕鬆拿,優惠享不完



- Nov. 22, 2018 PM 3:00~5:00(限時)
- 新註冊會員
- 約五個工作天作業 (我的票券) 🖂



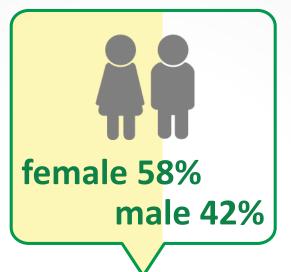
❤ 國泰優惠重點指標



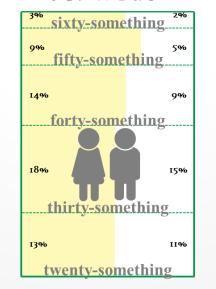


總會員數

每月持續增加中



男女比例





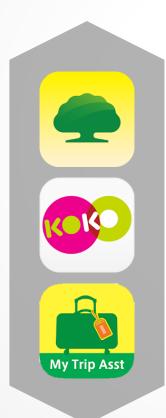
會員使用裝置比例































CATHAY WALKER達標 7-11禮券馬上領 最大獎 90900 等你抽





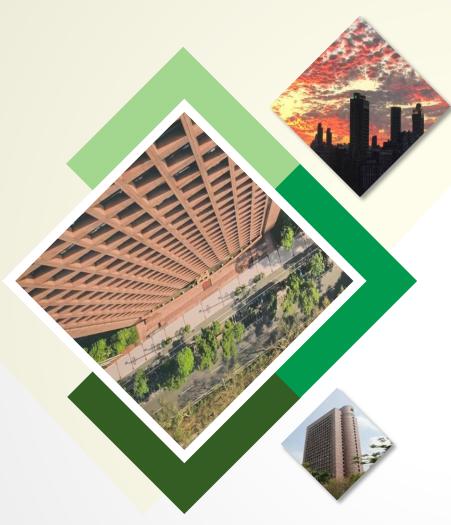


Q&A

教育未必得在全部的時間裡塞滿學 科知識,特別是「整合行銷」;一 定也有其他值得言說的,例如...







Thanks

許瑞宏

doltegg@cathayholds.com.tw