

壽險經營管理實務研討_10/22 演講心得

黃世漳\R08723029

銀行保險和傳統業務的不一樣最主要的還是客戶來歷的不同。傳統業務員是透過自己開發的，因此他們可以說這些都是自己的客戶，然而銀行通路的理專卻只是在透過銀行所提供的客戶名單去進行銷售保險。這樣不難看出對於理專來說是比較吃虧的因為他們可以賺到這個佣金的前提是銀行所提供的客戶名單。反之，傳統業務員卻是比較獨立作業因為他們客戶來源都是自己周遭的朋友因此我們很常聽到有人投訴保險業務員很煩。因此傳統業務員是含金量是比較高的，專業性也比較高。

另外，在這堂課裡我發現原來南山人壽和玉山銀行是一個非常好策略合作夥伴。其中最重要的原因就是南山人壽不是金控；玉山也是一個沒有壽險公司的金控。因此在銀行利用自身的客戶去銷售保險時，玉山銀行不需要擔心銀行的客戶會流向他們金控的競爭對手，而南山人壽也不需要擔心他們對玉山銀行的理專訓練會浪費自家資源去訓練競爭對手。

最後，因為現在的科技飛快的進展，我們將會看到金融/壽險公司在未來有這五個步驟的發展。第一步驟是會有各種破壞性創新的科技公司湧入。第二步驟是這些金融公司/壽險公司會與有初步的認識與互動。第三步驟是在有初步的認識後這些金融/壽險公司會開始與這些新創公司建立夥伴關係開始合作。而南山人壽目前是在第二到第三步驟之中，可是大部分公司與金控公司目前已經是走在南山人壽很前面了。南山人壽在目前為止有跟 BAM 以及 Line 合作。讓客戶可以直接透過 Line 發問，而對於南山人壽也有好處，業務員可以透過他們發文的這個機會去推銷產品。

第四步驟是在合作之後為了要有更高的契合度，會有一個整合系統的過程。將應用程式完整的納入金融/壽險公司的自身的程式內。最後一個步驟就是這些金融科技公司或者大型科技公司與金控公司一起整合成一個大型的科技公司。換句話說，最後有極大的可能我們現在所看到的金控公司都會變成一個科技公司。