

華南金控第二屆金融科技 創新競賽 計畫書

團隊名稱：金牌無誤

學校名稱：國立臺北大學

中華民國 106 年 11 月 12 日

華南金控第二屆金融科技創新競賽

計畫書摘要表

| | | |
|---------|--|---|
| 團隊名稱 | 金牌無誤 | |
| 作品主題 | 保險科技 | |
| 組別 | <input checked="" type="checkbox"/> 創新服務設計組 <input type="checkbox"/> 創新技術實證組 | <input type="checkbox"/> 華南 M.B.A.挑戰獎(請勾選挑戰主題) <input type="checkbox"/> Mobile <input type="checkbox"/> Blockchain <input type="checkbox"/> AI |
| 創新構想 | <p>近年來，台灣老年人口比例不斷上升，老年人的醫療費用逐年增加，人口老化問題已不容忽視。目前已有許多業者進入老人市場，然而僅提供保險，因此我們看準了這樣的市場商機，並期待此服務能夠補足現今老年人對於「社會連結」的需求；</p> <p>因此，我們針對老年人需求，與保險公司合作設計一套保險方案，並搭配我們開發簡易操作的保健平台——「Seniorstyle」，結合數據的監測、社群服務的功能，提升老年人運動習慣，和紀錄健康狀態，使年長者退休生活更有保障，以期望能老年人的生活過得更精彩、更健康。</p> | |
| 產品或服務內容 | <p>透過手機 APP「Seniorstyle」，培養老年人運動的習慣，提供健康數據監測、回診、用藥提醒等功能，並配合智慧手環，方便及時提醒年長者相關指數異常，或是用藥資訊，並設定跌倒偵測求救的功能；此外，更加入線上和線下社群連結的功能，讓老年人滿足「社會連結」的需求，有更快樂的老年生活。</p> | |
| 市場分析 | <p>台灣人口高齡化的趨勢，將客群鎖定在 65 至 80 歲的族群上，根據調查，戰後嬰兒潮，有意願把錢投資在自己身上，及龐大的消費潛力；此外，不論景氣的波動，台灣人的保險費用仍逐年增長，保險意願高；再者，台灣 65 歲以上的老年人，亦有近半成比例，使用智慧型手機，對於科技的接受度亦高；因此，不論在投保意願，或是對於使用我們「Seniorstyle」平台，都有利於推行我們這次的「保險科技」。</p> | |
| 財務規劃 | <p>銷貨收入主要來自於廣告及保費抽成。此外，業外收益預期可以得到大專畢業生創業服務計畫、創業天使計劃及 SBIR 的補助，並與青年創業及啟動金做融資貸款。</p> <p>預估於第一年會有 5 萬左右的虧損，但第二年就能有所收益。</p> | |

| | |
|------|---|
| 執行團隊 | <p>許綺芸 負責：創新構想 學歷：臺北大學經濟系 領域專長：管理與實驗經濟 經歷： <ul style="list-style-type: none"> • 北京太平人壽-實習生 • 文晔科技公司-實習工讀生 </p> <p>陳柔安 負責：市場分析 學歷：臺北大學經濟系 領域專長：產業與公共經濟 經歷： <ul style="list-style-type: none"> • 國際經貿事務研習會-2018 輔導員、2017 學員 • 國際青年創業領袖計劃-好人網成員 • 大專女學生領導力培訓計劃-學員 • 種子人才培訓計劃-學員 </p> <p>廖翊淳 負責：產品與服務內容 學歷：臺北大學公共行政暨政策學系 領域專長：政策分析 經歷： <ul style="list-style-type: none"> • 全國大專院校公共行政相關科系運動盃賽—桌球項目負責人 • 創新拿鐵—兼職作家 • 臺北大學職涯發展中心—實習生 </p> <p>吳宜修 負責：財務規劃 學歷：臺北大學經濟學系 領域專長：經濟問題與政策 經歷： <ul style="list-style-type: none"> • 資訊種子培訓計畫—2018 課務、2017 學員 • 箴實資產管理股份有限公司—實習生 </p> |
|------|---|

填寫計畫書摘要表說明：請以 2 頁為限，描述重點。

中文字體請用標楷體、英文字體及數字請用 Times New Roman，字型大小 12、單行間距。

目 錄

| | |
|----------------|---|
| 壹、創新構想..... | 1 |
| 貳、產品或服務內容..... | 2 |
| 參、市場分析..... | 3 |
| 肆、財務規劃..... | 5 |
| 伍、總結..... | 6 |

壹、創新構想

一、創業動機

(一)高齡社會

隨著老年人口逐年增長，台灣將於 2018 年邁入高齡社會，2026 年將再邁入超高齡社會，距離現今只剩短短不到 9 年，高齡化速度超越歐美日等國。(國發會《中華民國人口推估 105 至 150 年》)。未來，平均 1.3 名青壯年就必須扶養一名年長者，在政府還未制定完善老齡社會專法，且長照政策也才剛起步的情況下，老年人口的退休生活品質令人堪憂。

(二)醫藥支出

國內老年人不論就診率或是醫療給付均偏高，根據衛福部中央健康署的調查，65 歲以上的老年人口醫療費用將近 1899.8 億元，占總年齡別的 37.6%。由於以上數據可知，人口老化，以及醫療成本不斷攀升的趨勢，已成為我們這個世代不可忽視的問題，因此為解決此現況，我們提出相對應的解決方案，並期望能達到以下目標：

(三)意義老化

2016 年，美國米爾肯研究院「高齡化未來中心」推動「意義老化」，強調讓老年過著有目標、有意義、有生產性的生活。且聯合國的 2030 老年政策綱領，強調「沒人會被拋在後面」，希望創造一個「全齡」共享的社會。當人口結構改變，老年人口持續增加，甚至將成為主要人口群，我們應該針對老年的需求和利益，提出相應的對策，讓老年人活在一個自主、尊嚴的世界。

(四)活躍老化

根據衛福部國民健康署的調查，1997 年台灣 65 歲以上有運動習慣老人的比例為 56%，而 2007 年成長至 65.7%。我們參考世界衛生組織於 2002 年提出活躍老化的觀念(活躍老化定義為「提升民眾老年的生活品質，並達到最適宜的健康、社會參與及安全的過程」)，以大部分仍健康的長者為主體，培養其運動習慣，提升有運動習慣長者的占比。

二、產品介紹 (App)

我們為合作的保險公司提供一個專屬於年長者的保健平台-「Seniorstyle」，加入保險者，同時也像加入一個長青健康俱樂部，享有各種有助提高生活品質與健康的服務，讓保險商品不再是單純的金錢考量，而是在買一個全套的保障，包含交友，健康運動等全套的生活服務。

「Seniorstyle」主要提供以下兩種服務：

(一)保健功能

結合智慧手環，手環即時提醒用藥/回診、跌倒偵測、緊急撥號等安全機制。由平台提供關於健康等相關活動資訊並彙整手環配戴者(年長者)的數據(例如：心率、血壓、步數、睡眠品質)。年長者透過平台的紀錄，可以得知自身的健康狀況。一定時間內若有改善，平台將以小額保費折扣回饋個人保健數據有達標的長者，不僅可以降低長者保費負擔，更讓長者有維持自身健康的成就感。

(二)社群功能

長者可以透過這個平台認識與自己一樣，有運動習慣，喜愛交友，志同道合的朋友，並透過平台分享資訊的功能，觀看朋友的步數排名，彼此激勵。另外平台也會定期舉辦各項競賽活動，例如：長青運動會、競走健行、爬山、才藝競賽、歌唱比賽、聯誼活動、健康資訊講座，透過線上平台，結合現下活動，強調年者長彼此間的互動。期望透過我們的平台提供的服務，讓長者活得更精彩。

「Seniorstyle」將透過保健及社群功能，達到「活躍老化」、「意義老化」的目標。

三、商業模式

| | | | | |
|--|--|---|---|----------------------------|
| 主要合作夥伴 • 智慧手環公司 • 保險公司 | 主要營運項目 開發健康服務兼社群功能平台 (主要提供給指定保險公司的客戶) | 價值定位 • 方便記錄健康資訊 • 保費減免 • 保險公司能及時獲得健康資訊 • 降低理賠 • 資訊整合 | 顧客關係 動機：獲取新客 方式：智慧數位的服務 | 目標客群 65~80 歲 身體健康的老人 |
| | 主要資源 • App 平台 • 推播服務 | | 通路 • 智慧手環搭載 App • 保險公司 • 網路 App 商店 • 用戶口耳相傳 | |
| 成本結構 • 研發 • 舉辦活動 • 維護 • 推廣行銷 • 營運 | | | 收益金流 • 保費抽成 • 廣告收入 | |

備註：

1. 資訊整合：幫銀髮族蒐集與篩選，適合他們參加的健康講座，或相關健走、爬山等活動；現今許多縣、市政府、企業、非營利組織，都舉辦許多健走、遊覽風景等適合銀髮族們踏出家門，親近自然，結交志同道合朋友的活動，但卻沒有一個平台將這些資訊整合，讓銀髮族們知悉。

2. apple 與 google 推播服務。

貳、產品或服務內容

一、產業趨勢與市場機會

金管會 2017 年 2 月開辦小額終老保險，目前有 8 家壽險業者推出相關的商品，據保險局統計，統計至 9 月底止，小額終老保險保費收入已經累計達 33 億 8620 萬元，銷售件數高達 29 萬 1343 件，其中有 6 成來自 55 歲以上長者，廣受高齡族群歡迎。

二、切入方法

(一)使用智慧型手機的人口多，以手機 APP，提供健康管理、提醒、跌倒偵測等功能，並配合智慧手環方便及時提醒年長者。依據論文中 228 份有效樣本資料的統計分析結果顯示，智慧手環的使用與年齡 50 歲以下、已婚的婚姻狀況、教育程度大學以上的上班族、體重、BMI 值都適中、沒有慢性病的狀態下的健康個體是有密切顯著的相關。

(二)根據英國研究期刊指出，縱使已經 70 多歲，依循健康的生活型態，可以延長壽命。這個研究花了約 20 年，觀察 70 多歲或更老的人，健康生活型態與長壽間的關係。結果發現，有健康生活型態的人，平均來說，女性增加 5 年壽命，男性增加 6 年壽命。

(三)康乃爾大學老年病學中心主任 Mark Lachs 曾說，許多長者的世界早就用網路連接。從心理或生理健康來看，「社會連結」是老年生活最重要的一環，有社群媒體為伴，離群索居的長者不但不寂寞，反而更有安全感，更能追求想過的生活。

參、市場分析

一、市場結構-PEST 分析

(一)政治法律環境

為因應高齡化社會，2017 年金融監督管理委員會鼓勵保險業開發及銷售符合高齡者需求的保險商品及服務，目前開辦的商品有團體年金保險、實物給付型保險、具外溢效果的健康管理保險，以及小額終老保險等 4 種商品。

(二)經濟環境

- 1.政府財政赤字：勞動力不足將連帶致使稅收減少，又因面臨高齡化社會所帶來的退休年金、社福支出，收支不平衡的情況下，恐導致財政嚴重赤字甚至破產。
- 2.戰後嬰兒潮世代，更願意投資自己：根據今週刊的報導，戰後出生的嬰兒潮世代，掌握全台灣 55% 的財富，他們在付出半生的精力後正逐漸步入熟年世代，不像前一代的老人，他們在退休後更積極的經營自己的生活，並且願意消費以回饋自己，也更願意投資自己，讓退休生活過得更有保障，更有品質。
- 3.台灣人保險意願高：根據保險事業發展中心統計，台灣投保率破 240%，代表台灣人平均有 2.4 張壽險保單。此外，人均保費以及保險滲透度，在 2016 年均創下史上最高紀錄，台灣人平均花 13.9 萬元買保單，壽險保費高達 13.3 萬元；2016 年底保險滲透度提高到 19.1%，而壽險的滲透度為 18.3%。

(三)社會文化環境

- 1.根據資策會調查，台灣 65 歲以上的有 318 萬人，48.2% 擁有智慧型手機。
- 2.銀髮族使用科技產品的需求，區分為「食醫住行育樂」六類，各類需求最高分別是，「飲食健康管理」、「網路掛號與提醒」、「跌倒偵測」、「大眾運輸工具到站時間」、「看電腦學習有趣東西」、「便利搜尋旅遊路線／方案」。
- 3.根據資策會調查，台灣 93 萬人使用智慧穿戴裝置，其中以智慧手環最熱門，逾 5 成著重「掌握健康資訊」及「提升運動效能」功能性需求。
- 4.台灣老化指數（每百位幼年人口所當老年人口數）持續攀升，自 2001 年底 42.33 上升到 2017 年 2 月底首度破百達 100.18（即老年人口數已超越幼年人口數），2017 年 9 月底更升到 103.66。且截至 2017 年 9 月底，戶籍登記 65 歲以上老年人口 322 萬人，占總人口 13.7%，台灣人口結構將逐漸變老、變少。

(四)技術環境(以智慧手環、APP 來看)

保險科技 InsurTech 以即時、快速、自動化又能有效風險分散的優勢，擴大市場格局。現代人生活愈來愈碎片化，因此，保險商品如果能針對消費者的各種生活場景設計，才有機會實現碎片化時代中的創新。

二、STP

(一)市場區隔 (segmentation)：

年齡：中壯年/退休老人

身體狀態：健康的人/有行走能力/失能

重視自己健康的

有意識規劃退休養老生活

膝下少子/獨居老人

(二)目標市場 (targeting)：65-80 歲，健康老人

(三)市場定位 (positioning)：關懷至上，意義老化 App

三、行銷 4P

(一)產品 (product)：App 平台

(二)價格 (price)：免費平台

(三)促銷 (promotion)：保險公司&智慧手環銷售推廣(人員推銷、公開宣傳、廣告)

(四)通路 (place)：智慧手環搭載 App、保險公司、網路 App 商店、用戶口耳相傳

四、SWOT 分析

與現有的安全天使 APP+銀髮安全天使照護手錶做比較。

| | | |
|--|---|--------------------------|
| 內部能力 外部因素 | S： 介面簡單、輕盈手環、價格便宜、 提供多樣化服務(健康資訊)、社群、 保費減免 | W： -無知名度 -穿戴裝置功能少 |
| O： -高齡化 -對健康管理意識提高 -政府政策支持 -憂心年金 | SO -介面簡單的 App，老人更方便使用 -多樣健康資訊，使有健康意識的老人 更願意使用並獲取資訊 | WO 乘著政策趨勢， 擴張知名度 |
| T： -老人對智慧手環的接受度低 -越來越多競爭者進入此市場 -技術門檻低 -民眾購買意願低 | ST -透過強大的社群連結，聯繫老人之間的情誼 -透過保費減免及優惠的手環，間接降低保費，提升民眾購買意願 | WT 開發更多更貼近 老人需求的服務 |

肆、財務規劃

「Seniorstyle」的銷貨收入主要來自於廣告及保費抽成，並預設搭配「友邦人壽老是幸福定期健康保險」，將平台服務提供給購買此保險的客戶。此外，業外收益預設為可以得到大專畢業生創業服務計畫、創業天使計畫及 SBIR 的補助，並與青年創業及啟動金做融資貸款。預估於第一年會有 5 萬左右的虧損，但第二年就能有所收益。

| 損益表 | | | | | |
|------|-------------|-----------|------------|------------|------------|
| | 第一年 | 第二年 | 第三年 | 第四年 | 第五年 |
| 銷貨 | 2,618,068 | 7,854,204 | 13,090,348 | 20,944,554 | 26,180,692 |
| 營業費用 | 5,054,040 | 5,054,040 | 7,310,800 | 7,853,280 | 8,387,360 |
| 營業利益 | (2,435,972) | 2,800,164 | 5,779,548 | 13,091,274 | 17,793,332 |
| 業外收益 | 2,389,318 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 稅前盈餘 | (46,654) | 2,800,164 | 5,779,548 | 13,091,274 | 17,793,332 |
| Tax | 0 | 560,033 | 1,155,910 | 2,618,255 | 3,558,666 |
| 稅後淨利 | (46,654) | 2,240,131 | 4,623,638 | 10,473,019 | 14,234,666 |
| 累計盈餘 | (46,654) | 2,193,477 | 6,817,116 | 17,290,134 | 31,524,800 |

| 資產負債表 | | | | | | |
|--------|------|-----------|------------|------------|------------|------------|
| | | 第一年 | 第二年 | 第三年 | 第四年 | 第五年 |
| 流動資產 | 現金 | 5,427,174 | 15,307,960 | 19,408,253 | 29,280,755 | 42,989,076 |
| | 應收帳款 | 218,172 | 654,517 | 1,090,862 | 1,745,379 | 2,181,724 |
| 流動資產總額 | | 5,645,346 | 15,962,477 | 20,499,116 | 31,026,134 | 45,170,800 |
| 固定資產 | 機器設備 | 210,000 | 210,000 | 390,000 | 470,000 | 750,000 |
| | 辦公設備 | 175,000 | 175,000 | 200,000 | 200,000 | 200,000 |
| | 累計折舊 | 77,000 | 154,000 | 272,000 | 406,000 | 596,000 |
| 固定資產總額 | | 308,000 | 231,000 | 318,000 | 264,000 | 354,000 |
| 資產總額 | | 5,953,346 | 16,193,477 | 20,817,116 | 31,290,134 | 45,524,800 |

| | | | | | |
|--------|-----------|---|---|---|---|
| 負債(借款) | 2,000,000 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|--------|-----------|---|---|---|---|

| 現金流量表 | | | | | |
|------------|-----------|------------|------------|------------|------------|
| | 第一年 | 第二年 | 第三年 | 第四年 | 第五年 |
| 營運活動現金流量 | | | | | |
| 稅後淨利 | (46,654) | 2,240,131 | 4,623,638 | 10,473,019 | 14,234,666 |
| 折舊 | 77,000 | 77,000 | 118,000 | 134,000 | 190,000 |
| 應收帳款 | (218,172) | (436,345) | (436,345) | (654,517) | (436,345) |
| 營運活動之淨現金流入 | (187,826) | 1,880,787 | 4,305,293 | 9,952,502 | 13,988,321 |
| | | | | | |
| 投資活動之淨現金流入 | (385,000) | 0 | (205,000) | (80,000) | (280,000) |
| | | | | | |
| 理財活動現金流量 | | | | | |
| 設立資本 | 4,000,000 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 增資 | 0 | 8,000,000 | 0 | 0 | 0 |
| 借款 | 2,000,000 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 理財活動之淨現金流入 | 6,000,000 | 8,000,000 | 0 | 0 | 0 |
| | | | | | |
| 淨現金流入（流出） | 5,427,174 | 9,880,787 | 4,100,293 | 9,872,502 | 13,708,321 |
| 期初現金餘額 | 0 | 5,427,174 | 15,307,960 | 19,408,253 | 29,280,755 |
| 期末現金餘額 | 5,427,174 | 15,307,960 | 19,408,253 | 29,280,755 | 42,989,076 |

伍、總結

因應政府政策，且台灣人投保意願高，Seniorstyle 推出以服務長者為主的平台，期望分攤風險，提升照護的保障，以達到政治及經濟的可行性。再者，台灣 65 歲以上老年人口 322 萬人，近 5 成擁有智慧型手機；台灣 93 萬人中有 7 成配戴智慧手環，而 Seniorstyle 將透過智慧手環及手機 app 滿足他們的需求，兼具社會及文化可行性。最後，保險科技透過偵測器、智慧穿戴裝置與物聯網，獲取大量動態數據，擴大市場格局。Seniorstyle 針對年長者的各種生活場景設計，提供相較現行智慧手錶或保險方案更完整的服務，使市場環境有可行性。