



國泰金控
Cathay Financial Holdings



Cathay
Internship
Program

CIP國泰暑期實習計畫 未來影響家

→ 擴展你的無限可能



2024 CIP 第二組

健康促進 - 健康保鑣 APP



Agenda

1

問題定義

2

解方發想

3

商業模式

4

市場調研與競品分析

5

結論



Agenda

1

問題定義

2

解方發想

3

商業模式

4

市場調研與競品分析

5

結論



面對人口結構快速老化 促進老年族群健康的挑戰是什麼？

01

照護負擔沉重

02

高齡亞健康者比例高

03

子女無法相伴左右

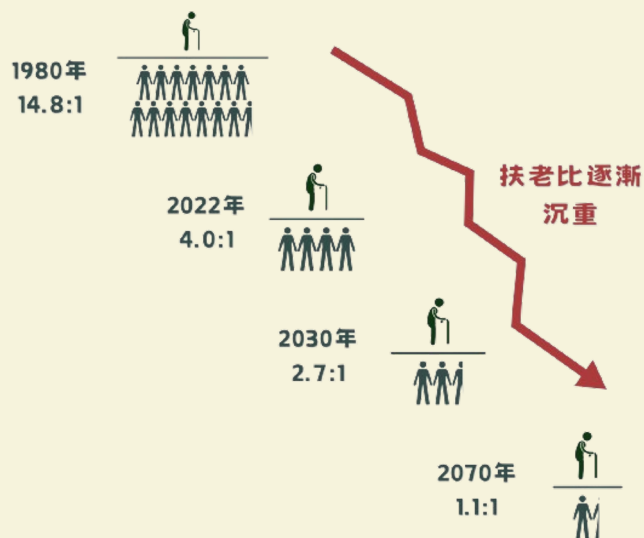




超級高齡化社會 無法再等待的問題

台灣老年人口比率急劇攀升，即將在2025年邁入超高齡社會，2039年預計超過30%

——→ 老化速度全球之冠



照護負擔沉重

1980年是15位年輕人扶養1位年長者，
2022年是4位年輕人養1位老人。

到了2070年扶老比甚至降至1.1 : 1。

年輕人你準備好了嗎？

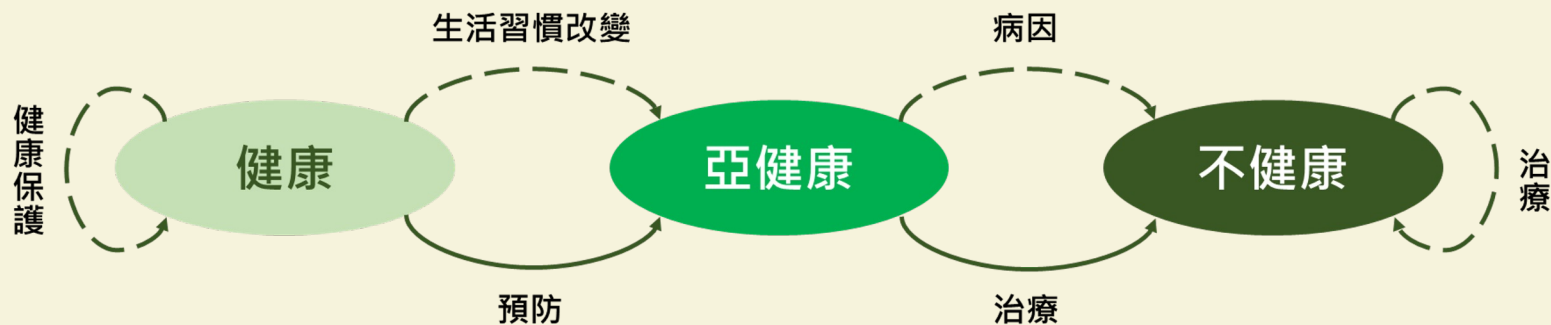




超級高齡化社會 無法再等待的問題

高齡亞健康者
比例高

在全國老年人口中，處於健康及亞健康狀態約占 70%，亞健康至衰弱前期約占 20%，衰弱狀態則占 10%





超級高齡化社會 無法再等待的問題

與父母同住 (35-54歲有偶人口)

區域別	總計	人數	比例%
新北市	845,363	141,240	16.71
台北市	578,361	118,581	20.5
桃園市	477,881	80,610	16.87
台中市	603,171	118,764	19.69
台南市	393,082	87,971	22.38
高雄市	564,155	117,761	20.87
嘉義縣	105,098	34,411	32.74
雲林縣	144,777	48,265	33.34
彰化縣	271,015	80,729	29.79

子女無法相伴左右

- 全台灣與父母同住比率皆不超過四成
- 子女長年在外，無法及時知悉年長者體況





Agenda

1

問題定義

2

解方發想

3

商業模式

4

市場調研與競品分析

5

結論



解決方案 - 透過健康保鏢 APP 提升照護、便利性與客戶健康意識

痛點		解方		
照護負擔 沉重	健康保鏢 APP	照護 負擔	病歷串接	結合醫起通病歷串接，當保戶有理赔需求時能提供所需病歷資料，縮短來回交寄時間與紙本，落實無紙化
			快速出險	以醫起通之病歷資料提供國泰人壽，成立APP內一站式快速通關管道加快理赔給付，減輕照護者財務負擔與繁瑣申請流程
亞 健 康		日常照護 追蹤	由使用者（照顧者或病患本人）輸入日常檢測數值，如：血壓，若，產出日常健康報告，有異常可通知使用者即時就醫檢查	
		健康資訊 推播	推播短影音或文字健康快報，宣傳保健知識，使保健觀念融入日常，讓用戶更注重自身健康且關心健康議題	
高齡 亞健康者 比例高		遠 端 照 護	健康記錄	使亞健康病患的家人們以日常健康報告即時追蹤真實的狀況，包含趨勢分析和異常警示，省去額外溝通成本，且能使病患家屬安心
			用藥提醒	設置每日用藥提醒，確保長輩按時服藥，並追蹤藥物庫存量，提醒家屬在藥物即將耗盡時重新配藥，以及協助線上訂購。
缺乏 遠端照護				





Agenda

1

問題定義

2

解方發想

3


商業模式

4

市場調研與競品分析

5

結論



商業模式圖-提升健康管理與理賠效率，創造長期穩定收益

關鍵合作夥伴

國泰醫院
其他各大醫院
國泰IT部門

關鍵活動

廣告投放/
APP開發且定期
優化與維護

關鍵資源

IT技術
集團整合資源
法律顧問

價值主張

- 降低照顧長輩之負擔
- 便捷的健康數據記錄與分析
- 快速理賠，簡化醫療與保險流程
- 提升用戶健康意識

顧客關係

個人化健康管家
一站式健康服務

通路

國泰各子公司網站
業務員推廣
國泰**APP**推播

目標客群

亞健康族群
高齡族群的親屬
國泰人壽保戶

成本結構

APP建構與維護成本
市場推廣與用戶教育成本

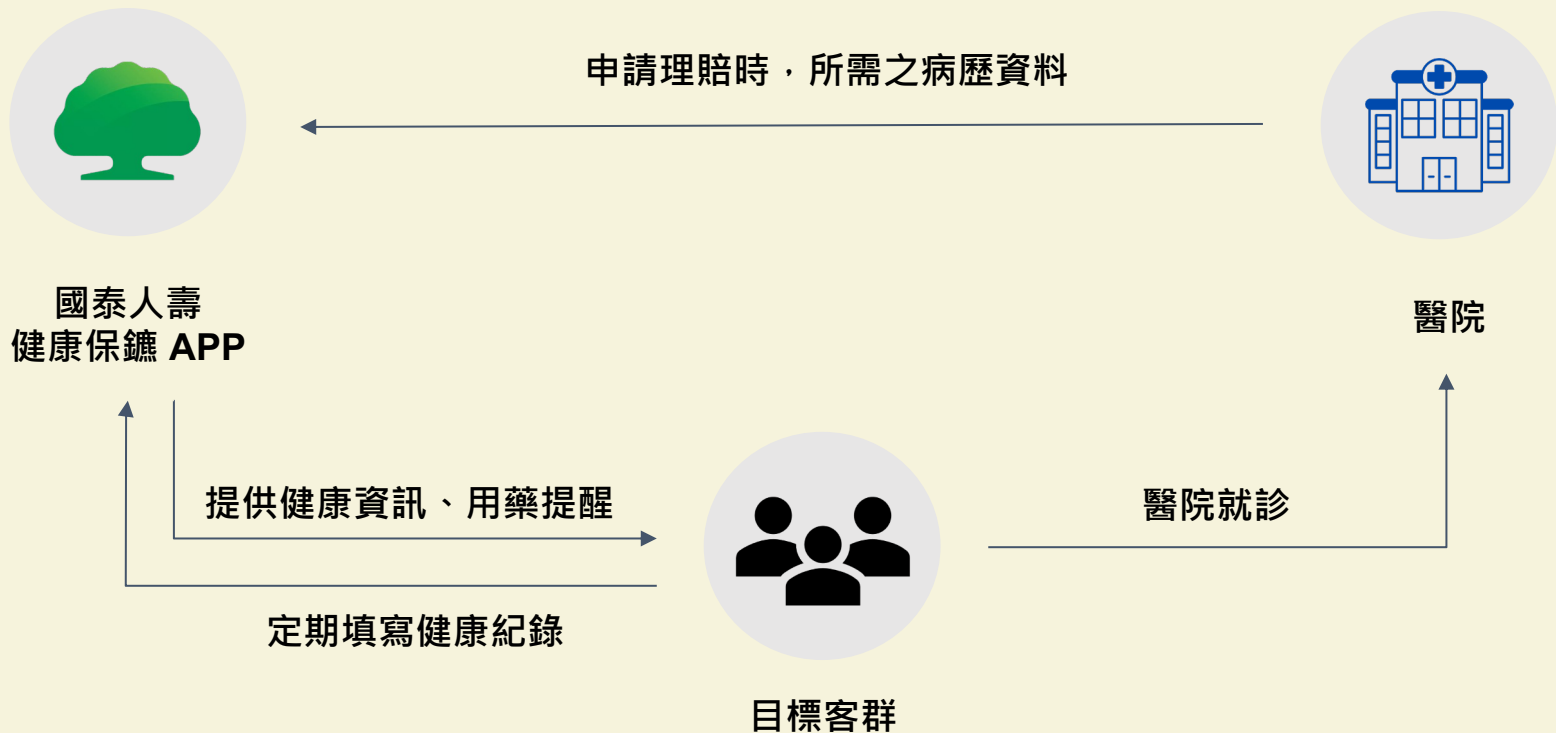
收益流

降低理賠風險





關係圖-健康保鑣APP有效整合健康追蹤與快速理賠流程，實現高效的用戶體驗





階段式規劃

第一階段: 建立初期用戶 (一年)

目標：以**國泰人壽**現有的客戶基礎建立初期用戶群體

第二階段: 拓展用戶 (三年)

目標：推廣至**非國泰人壽**客戶，擴大用戶人數

針對族群：針對高齡者或已被診斷為亞健康的族群為主要推廣對象

推廣宣傳

- 多管道傳播: 郵件、簡訊、電話、集團各子公司官網或**APP**廣告推播
- 國泰人壽業務員線下推廣

後續改善:

收集早期用戶的回饋，識別潛在問題和需求，及時改進**APP**功能。

推廣宣傳

- 長照機構合作
- 社福團體合作

預期效益:

降低理賠風險、吸引**非國泰人壽**保戶投保





Agenda

1

問題定義

2

解方發想

3

商業模式

4

市場調研與競品分析

5

結論



競品分析 - 被照顧者狀態追蹤與家庭成員健康分享為機會點

	國泰	競品			機會點與障礙
	FitBack健康吧	大樹健康 GO	台大醫院行動服務	安聯 i 健康 (安聯) AI 好齡活 (新光)	項目說明
用戶人數	1153k	50k	100k +	1k	既有使用者數量大，導流量能高
服務客群	國泰人壽客戶	會員	台大醫院病患	保險商品潛在客戶	須為國泰人壽客戶，提升使用障礙與門檻
核心功能	<ul style="list-style-type: none">健康促進任務兌換小樹點掌握健康節奏	<ul style="list-style-type: none">健康量測：紀錄生理數值提醒量測：定時提醒量測家庭關懷：關心家人健康提醒用藥：提醒用藥功能	<ul style="list-style-type: none">掛號服務未來門診、抽血、檢查、慢箋領藥健康存摺資料串接	<ul style="list-style-type: none">健康存摺串接健康評估與風險報告	App 提供家庭成員或被照顧者廣泛和全面的健康檢測和互相管理功能
附加功能	<ul style="list-style-type: none">限時活動專屬優惠	<ul style="list-style-type: none">查詢鄰近門市購買生活用品、醫療器材推播健康資訊線上健康諮詢	<ul style="list-style-type: none">家庭成員綁定用藥看診提醒通知	<ul style="list-style-type: none">試算自費醫療費用保險員商品銷售建議內建遊戲提高互動性飲食監控與飲水提醒	本業與 App 之間進行資料連結可進行導流

資料來源：衛生福利部、國泰人壽、安聯人壽、網際網路，資料截至 2024.07



可行性分析

法規

目前法規上可透過保戶授權來使用健康數據資料。

如新光人壽推出「AI好齡活」，只要保戶進行連結健保健康存摺，依照當年度是否有無就醫紀錄來給予外溢回饋

客戶授權意願

透過提供日常健康報告給予優質的遠端照護服務，增加客戶授權意願

APP 開發成本

先在國泰集團內部針對員工及眷屬進行測試，有助於在開放給客戶之前可靠檢測到錯誤，減少開發和維護軟體的成本





Agenda

1

問題定義

2

解方發想

3

商業模式

4

市場調研與競品分析

5

結論



結論

01

及早發現病情治療

- 透過健康保鑣**APP**的日常照護追蹤，達到早期發現的效果
- 透過早期治療來控制病情，避免惡化

02

提升客戶對健康議題的重視

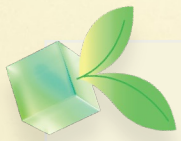
- 透過健康資訊推播來宣傳保健知識，使保健觀念融入日常
- 客戶定期輸入日常檢測數值，能夠養成良好習慣

03

遠端照護服務家屬放心

- 透過健康記錄來使家屬能夠即時追蹤真實的狀況
- 透過用藥提醒來確保日益增加的老年人口能夠準時服藥





Thank You

