

R08723063 謝昌哲 10/22 壽險心得

銀行保險如同前幾周所述，已經佔壽險通路的五成之多，可說是相當之高，因此非常重要，因為台灣人喜歡儲蓄，而因為生活上各種需要會與銀行打交道，然平常並不會與壽險業打交道，因此銀行通路增加比重也是可預期的現象。而由過往銷售額佔比可知，近年年金險的比重持續下滑，而投資型商品的比重持續增加，然而金管會希望壽險業回歸保險性質，因此可能再來傳統型壽險的比重會再度回升，這些比例都非常重要，會影響到銷售策略。傳統上來說，銀行通路畢竟非壽險業，由理專等去銷售保單仍有許多困難，譬如商品不甚理解，或是繁瑣契約流程、理賠流程等，而南山有針對這些痛點進行精準目標客群、簡化銷售流程等，我覺得這是很重要而且很關鍵的一點。

企業保險的部分，因為需要保障員工職員，需求量不小，雖然利潤不大，仍然是一個值得爭取的區塊，南山在這部分領先同業，市占率竟達接近 25%，非常厲害。南山能針對各種大數據作精準的應用、報價、直接利用 API，價值整合平台等方法去提升與客戶的關係，我想這在各種產業都是值得學習的。最後，演講有提到報價建模的分享，我想這是最實務的部分，可以將各項重要變數輸入，如產業別、商品別、區域、保費、理賠率等等，再用機器學習的方法做羅吉斯迴歸或是決策數分析等，就可以跑出可應用的報價系統。