

臺銀人壽「優活年年聰明保」助您完成退休規劃拼圖

# 創造服務價值

「提供解決方案，滿足保戶需求，才能創造價值」，臺銀人壽總經理蔡吉盛談到國內保險商品差異性低，往往流於價格競爭，客戶的需求反而被忽略，有感而發。

## 業務轉型成功 經營體質提升

102年2月蔡吉盛接任臺銀人壽總經理後，積極推動業務轉型，加強推展分期繳商品。這位壽險資

歷超過30年的壽險老將，帶領業務團隊完成了不可能的任務。臺銀人壽最近3年分期繳商品銷售表現亮麗，104年度分期繳保單銷售量較102年度成長257%，分期繳保單銷售占率高達59%，銀行通路及傳統通路業務均大幅成長。「我們的業務發展策略正確，執行成效很好，我們將會持續推動這項策略，讓我們的經營體質持續提升」，蔡吉盛總經理自信地說。

## 創造服務價值 發展藍海策略

為達到「深耕臺灣，邁向國際」願景，臺銀人壽已規劃12年發展藍圖，從104年度起分為3階段推動。蔡吉盛總經理表示，臺銀人壽將掌握高齡化發展趨勢，以中產階級守護者定位，發揮國營金控的品牌競爭優勢，推展以「退休規劃」為核心的業務。由於國內壽險業的商品差異性低，同業間複製商品的速度快，新商品的蜜月期短，在單一商品幾乎無差異的情況下，最後常常流於價格競爭。蔡吉盛總經理指出，我們不打價格戰！我們將致力於創造服務的價值，從強化通路管理、商品行銷、商品研發、作業服務、品牌經營等構面，提升非價格競爭力，發展自己的藍海策略。

## 商品推陳出新 屢獲專業機構肯定

臺銀人壽過去幾年持續推出長年期分期繳儲蓄險，

# 發展藍海策略

並且加強健康險商品研發，高齡化商品線漸趨完備，為發展「退休規劃」市場打下了良好基礎。特別值得一提的是，臺銀人壽的「珍愛人生殘廢照護終身保險」榮獲2015年保險信望愛獎「最佳商品創意獎」，另「長青守護十年定期防癌健康保險」亦榮獲「2016年度最佳風雲保單」肯定，顯示商品研發團隊實力堅強，保單設計符合市場及保戶需要。

## 優活年年聰明保 退休規劃最佳方案

臺銀人壽正積極朝「解決方案提供者」的方向發展，希望透過商品組合提供客戶多元的「解決方案」，創造服務的「價值」，近來推出的「優活年年聰明保」就是一例。由於國人普遍存有「偏愛儲蓄，卻捨不得花錢買保障型保單」的心態，退休規劃往往缺乏醫療與長期照顧等保障型保險。為解決國人退休規劃的盲點，臺銀人壽在105年4月推出「優活年年聰明保」，將目前熱銷的「年年發還本終身保險」(以下稱年年發)與健康險結合，讓保戶同時進行退休金儲備與健康險規劃。年年發是6年期分期繳終身還本保單，投保次年即開始領回生存金。「優活年年聰明保」建議保戶投保年年發，並

運用每年領回的生存金投保「松柏長青終身醫療健康保險」、「珍愛人生殘廢照護終身保險」、「樂活人生長期照顧終身保險」、「長青守護十年定期防癌健康保險」等健康險，用小錢買大保障。

蔡吉盛總經理表示，年年發就像是一隻會下金蛋的金雞母，保戶若養成儲蓄習慣，每6年就可以養一隻，期間可運用生存金投保各種健康險，從年輕開始循序漸進完成退休規劃拼圖，退休時不僅擁有好幾隻金雞母，年年領回生存金，各種健康險也齊備，讓退休規劃更臻完善。

## 扮演領頭羊 發揮國營壽險公司的價值

目前利率水準偏低，上班族再怎麼會存錢，退休時能存下來的錢也是有限的，當發生意外、疾病、失能、失智需要醫療照護或長期看護時，才發現費用龐大，退休金不夠用，往往一人罹病，全家經濟就跟著倒下。蔡吉盛總經理表示，臺銀人壽希望扮演領頭羊的角色，結合通路的力量一起推廣「優活年年聰明保」，為保戶建構完善的退休計畫，並配合政府強化社會安全防護網，彰顯身為唯一國營壽險公司的價值。 ■



■臺銀人壽總經理蔡吉盛



總公司地址：臺北市大安區敦化南路2段69號2~8樓／電話：(02)2784-9151  
網址：<http://www.twfhclife.com.tw>／免付費及申訴電話：0800-011-966