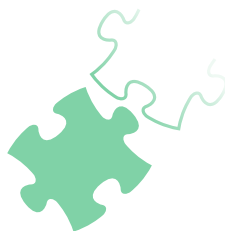


創造服務價值 發展藍海策略

臺銀人壽「優活年年聰明保」助您完成退休規劃拼圖

「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。



推動業務轉型 發展藍海策略

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%，業務體質開始脫胎換骨。在這位識途老馬的帶領下，臺銀人壽業務團隊再接再厲，積極朝「解決方案提供者」的方向發展，透過創造服務「價值」，強化非價格競爭力。蔡吉盛總經理指出，我們不打價格戰，我們將致力於提升通路管理、商品行銷、商品研發、作業服務、品牌經營等構面的競爭力，發展自己的藍海策略。

優活年年聰明保

退休規劃最佳方案

「偏愛儲蓄，卻捨不得花錢買保障型保單」，蔡吉盛總經理點出國人退休規劃的盲點。現在利率這麼低，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，退休金根本不夠用。臺銀人壽發現國人退休規劃的盲點，也提出解決方案，在105年4月推出「優活年年聰明保」，將還本終身保險與健康險結合，讓保戶

同時進行退休金儲備與健康險規劃。「年年發還本終身保險」（以下稱年年發）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。

優活年年聰明保讓您擁有4款優活選擇

方案1

松柏年年

松柏長青+年年發

方案2

珍愛年年

珍愛人生+年年發

方案3

樂活年年

樂活人生+年年發

方案4

長青年年

長青守護+年年發

方案說明 30歲的王小姐選擇投保方案3

年年發還本終身保險 | 繳費年期6年

保險金額100萬元 | 年繳約165,000元 | 投保次年開始領回生存金

+

樂活人生長期照顧終身保險 | 繳費年期20年

運用「年年發還本終身保險」每年領回的生存金支應部分長照險的續期保險費，自第8保單年度起即可完全用生存金支應續期保險費，20年繳費期滿後，每年繼續領回生存金22,500元（保險金額的2.25%），輕鬆完成退休金及長照保險保障規劃。

■ 資料來源：臺銀人壽（詳細內容請詳閱保單條款）

循序漸進 助您完成退休規劃拼圖

蔡吉盛總經理表示，「優活年年聰明保」依照保戶的需求及財務能力，提供4種解決方案。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。蔡吉盛總經理強調，臺銀人壽希望能發揮領頭羊角色，為保戶建構完善的退休計畫，並協助政府強化社會安全防護網，發揮唯一國營壽險公司無可取代的價值。



臺銀人壽
總經理 蔡吉盛

廣告