



Shin Kong Financial Holding Co., Ltd.

# 公司簡介

2017年5月

# 聲明

本簡報及同時發佈之相關資訊內含有預測性敘述。除針對已發生事實，所有對新光金控(以下簡稱新光金)未來經營業務、可能發生之事件及展望(包括但不限於預測、目標、估算和營運計劃)之敘述皆屬預測性敘述。預測性敘述會受不同因素及不確定性的影響，造成與實際情況有相當差異，這些因素包括但不限於價格波動、實際需求、匯率變動、市占率、市場競爭情況，法律、金融及法規架構的改變、國際經濟暨金融市場情勢、政治風險、成本估計等，及其他本公司控制範圍以外的風險與變數。這些預測性敘述是基於現況的預測和評估，本公司不負日後更新之責。

本簡報內容及同時發佈之相關資訊為自結之財務數字。

# 目錄

## I. 金控

## II. 人壽業務

## III. 銀行業務

## IV. 附件

- 市場機會
- 人壽保費
- 隱含價值與精算價值
- 業務員暨行銷轉型專案
- 數位金融發展亮點
- 人壽業務在中國市場的發展策略
- 資本適足性

# 新光金控簡介

- 台灣大型金融控股公司之一
  - 子公司涵蓋壽險、銀行、證券、投信、保險代理人及創業投資
  - 2016年初年度保費市佔率達9.0%，為市場第五大保險公司
  - 擁有106家銀行分行，依總資產排名為第十大本國民營銀行
- 為金融控股公司中，同時涵蓋銀行及人壽業務

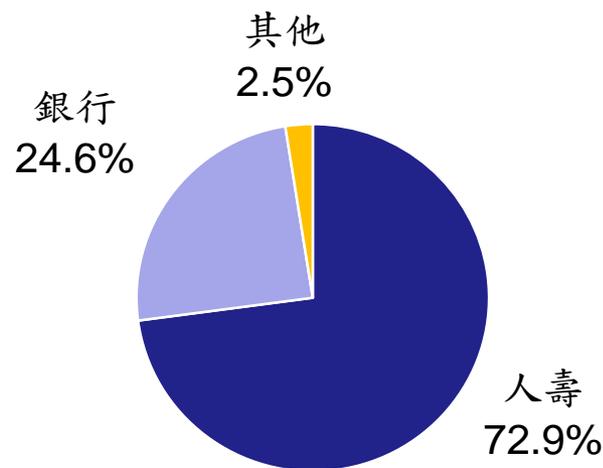
## 財務概況

新台幣十億元	2014	2015	2016
合併總資產	2,793.8	2,963.1	3,157.7
合併股東權益	125.5	123.1	135.6
市值	88.6	73.1	80.8
稅後淨利 <sup>(1)</sup>	6.8	5.8	4.8
資產報酬率	0.29%	0.24%	0.17%
股東權益報酬率	6.53%	5.50%	3.94%
外資持股比率	24.44%	22.29%	17.79%

註：

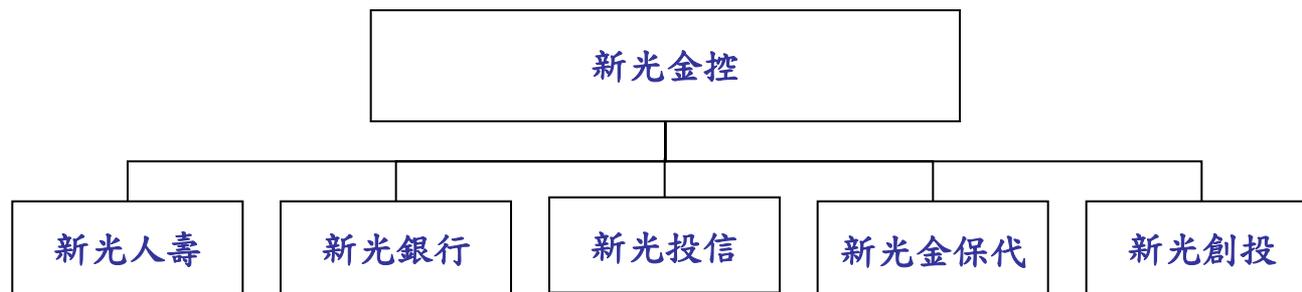
(1) 扣除非控制權益

## 2016年資產組合



# 公司架構

## 全方位金融服務平台



成立日期	7/1963	1/1997	9/1992	1/2003	4/2011
總資產(新台幣十億元)	2,319.73	782.38	0.76	0.13	1.47
佔集團資產比重(%)	72.9%	24.6%	<0.1%	<0.1%	<0.1%
盈餘(新台幣百萬元)	138	4,630	86	53	25
分行/通訊處	311	106	3	1	1
市場佔有率(%)	9.0%	1.7%	1.4%	-	-

# 資深經營團隊



許澎

新光金控副董事長/發言人

經歷：

- 中華民國人壽保險商業同業公會理事
- 中華民國銀行商業同業公會金控業務委員會委員
- 中華民國精算學會秘書長



李紀珠

新光金控總經理  
新光人壽副董事長

經歷：

- 臺灣金控暨臺灣銀行董事長
- 中華民國銀行商業同業公會全國聯合會理事長
- 金融監督管理委員會政務副主任委員
- 中華郵政董事長
- 中華民國不分區立法委員
- 國立政治大學經濟系暨研究所專任教授



蔡雄繼

新光人壽總經理

經歷：

- 新光人壽資深副總經理
- 新光人壽副總經理
- 中華民國人壽保險管理學會常務理事



謝長融

新光銀行總經理

經歷：

- 大眾商業銀行資深副總經理
- 台新國際商業銀行副總經理
- 摩根大通銀行台北分行副總裁



方正培

新光金保代董事長兼總經理

經歷：

- 新光海航人壽總經理
- 新光人壽副總經理
- 新光人壽研修部協理
- 新光人壽海外事務部協理

# 成功吸引及整合外部專業人士



儲蓉

新光金控風控長  
新光人壽風控長

經歷：

- 金鼎證券公司資深副總經理
- 中華信用評等公司副總經理



袁宏隆

新光人壽投資長

經歷：

- 光大保德信基金公司首席投資總監
- 荷銀投信投資長
- 加拿大倫敦人壽保險公司權益證券資深副總經理
- 特許財務分析師



章光祖

新光金控資訊長  
新光銀行資訊長

經歷：

- 國泰世華銀行 營運長
- 國泰世華銀行 資訊長



吳惠玲

新光金控人資長  
新光銀行人資長

經歷：

- 渣打國際商業銀行人力資源資深副總裁
- 香港安盛保險人力資源副總裁



林漢維

新光人壽數理、資產負債管理、綜合企劃  
及商品開發部副總經理

經歷：

- 美國紐約人壽助理精算師
- 美國林肯金融集團董事及精算師
- 美國保險精算師
- 美國精算協會會員
- 特許財務分析師

# 健全的政策與執行以達到最適公司治理

## 董事會層級

- 多元化的股權結構，約20%的外資持股及2%左右員工持股
- 2014年選任三位獨立董事
  - 林美花：國立政治大學會計系教授
  - 李勝彥：國立臺北大學亞洲研究中心榮譽顧問
  - 李正義：前華南金控董事兼總經理

## 法令遵循

- 指派法令遵循主管以加強內部風險控管及法令遵循
- 法令遵循主管直接由董事會任命並直接向金控總經理報告；每半年向董事會呈交書面報告

## 內部稽核

- 總稽核直接向董事會報告
- 每年進行一次企業稽核
- 每半年針對財務、風險管理及法令遵循進行業務稽核

## 資訊透明

- 設立發言人及代理發言人制度
- 定期上傳公開資訊於網站上
- 設立投資人關係小組回覆投資人問題
- 每季舉辦說明會對媒體及法人說明公司營運狀況

# 新光金控Q1 2017營運概況

- 受外匯市場大幅波動影響，新光金控2017年第一季合併稅後淨損NT\$28.3億；合併綜合淨利為NT\$30.5億。股東權益較2016年底成長2.5%至NT\$1,243.8億，每股淨值為NT\$12.40
- 子公司核心業務穩健

## 新光人壽：

- ◆ 受惠於利變型終身壽險銷售強勁，2017年第一季初年度保費較去年同期成長34.5%達NT\$282.3億；負債成本自2016年底之4.37%下降至4.34%
- ◆ 其他綜合淨利達NT\$58.8億，股東權益較前一年底提高2.7%至NT\$757.3億

## 新光銀行：

- ◆ 2017年第一季淨利息收入及淨手續費收入分別較去年同期成長4.3%及4.5%，合併稅後淨利為NT\$9.7億
  - ◆ 資產品質穩定，逾放比及呆帳覆蓋率分別為0.26%及476.01%
- 2016年新光人壽換算新光金控每股隱含價值為NT\$22.8 (未含新光銀行及其他子公司淨值)：
    - 隱含價值較2015年增加NT\$129億至NT\$2,286億
    - 1年新契約價值為NT\$222億，較2015年提高33%

# 稅後淨利 – Q1 2017

## 子公司盈餘貢獻

新台幣十億元

子公司	Q1 2016	Q1 2017	年變化率
新光人壽	-3.66	-3.93	7.3%
新光銀行	1.07	0.97	-9.3%
新光投信	0.01	0.01	-1.6%
新光金創投	0.00	0.01	107.6%
新光金保代	0.02	0.02	10.7%
其他 (1)	-0.05	-0.01	-80.0%
<b>稅後淨利 (2)</b>	<b>-2.61</b>	<b>-2.93</b>	<b>12.1%</b>

註：

(1) 含金控其他損益、所得稅、以及合併認列元富證券收益

(2) 歸屬本公司稅後淨利

# 目錄

## I. 金控

## II. 人壽業務

## III. 銀行業務

## IV. 附件

- 市場機會
- 人壽保費
- 隱含價值與精算價值
- 業務員暨行銷轉型專案
- 數位金融發展亮點
- 人壽業務在中國市場的發展策略
- 資本適足性

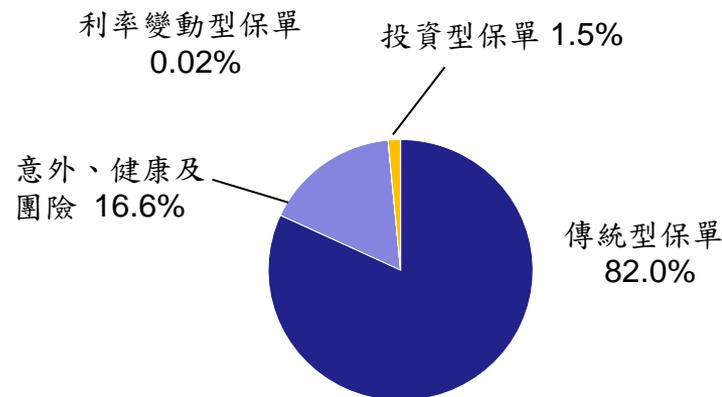
# 新光人壽

- 2016年初年度保費市佔率9.0%並擁有逾360萬客戶數，為台灣第五大保險公司
- 多樣化行銷通路，包含約7,600名專屬保險業務員、311個分支機構及近40家的銀行保險通路
- 金融產品線多樣化，包含傳統壽險、意外及健康、利率變動型及投資型保單

## 財務資訊

新台幣十億元	2014	2015	2016
總保費收入	210.2	227.8	264.4
稅後淨利	1.63	0.15	0.14
總資產	1,972.0	2,113.5	2,319.7
股東權益	69.6	64.4	73.8
股東權益報酬率	2.34%	0.22%	0.20%
總資產報酬率	0.08%	0.01%	0.01%

## 2016年總保費收入



總保費收入: NT\$2,643.8億

# 新光人壽市佔率

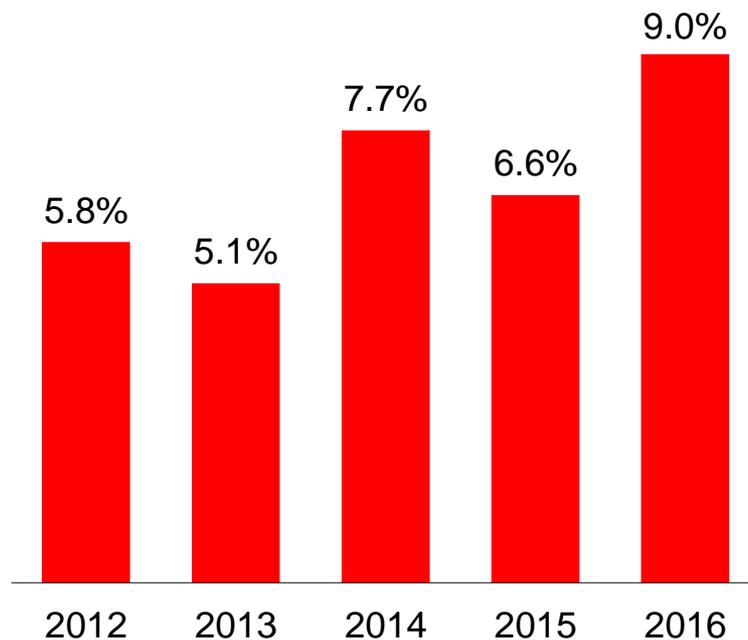
前十大初年度保費收入排名 - 2016年

新台幣十億元



近五年初年度保費市佔率

%

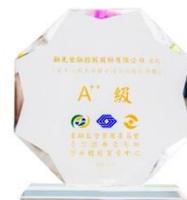


資料來源:人壽保險同業公會

# 獲得獎項及表揚



台灣超級品牌 (2006年)  
國際超級品牌協會  
(Superbrands International)



最佳資訊透明化 A+  
(2006, 2007, 2008, 2009, 2010,  
2012年)、資訊透明度最高等級  
A++ (2013, 2014, 2015, 2016年)  
證基會



最佳投資機構獎 (2006年)  
亞洲投資人雜誌



台灣資本市場年度最具代表性  
籌資案 (2009年)  
IFR Asia



國家品質獎 (2004年)  
行政院經濟部



國家公益獎 (2007年)  
行政院內政部



遠見雜誌傑出服務獎 (2008年)  
遠見雜誌



亞太區前五佳投資人關係網站  
(2012年)、台灣最佳投資人關係網  
站 (2010及2011年)及大中華區前  
五佳投資人關係網站 (2009年)  
IR Global Rankings

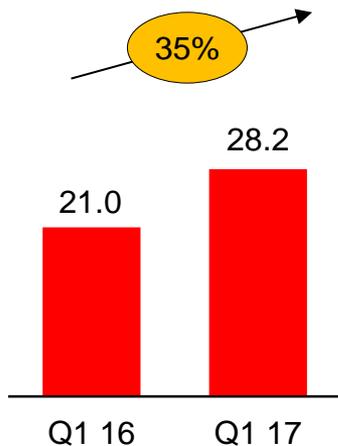
# 新光人壽Q1 2017營運概況

- 因外匯市場大幅波動致年化匯兌避險成本增加至2.86%，2017年第一季合併稅後虧損NT\$39.3億；合併綜合淨利為NT\$19.6億
- 持續改善備供出售金融資產未實現損失，2017年第一季其他綜合淨利為NT\$58.8億。股東權益較2016年底提高2.7%至NT\$757.3億
- 受惠於利變型終身壽險需求強勁，初年度保費達NT\$282.3億，較去年同期成長34.5%，市佔率為8.1%
- 外幣保單為今年重點商品，2017年第一季銷售金額達NT\$84.8億，佔初年度保費比重30.0%
- 初年度等價保費達NT\$111.7億，較去年同期提高18.9%；負債成本自2016年底之4.37%下降至4.34%
- 2017年第一季避險前經常性收益率為3.51%；為提升經常性收益，第一季持續增持高殖利率股票，預計全年國內現金股利收入將達NT\$90億，較2016年增加NT\$30億

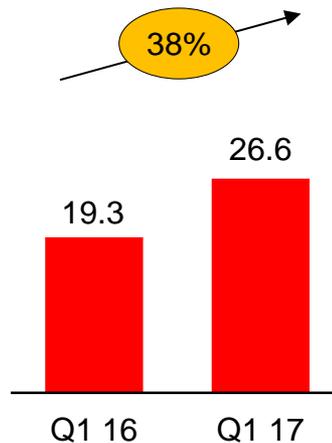
# 初年度保費收入 – Q1 2017

新台幣十億元

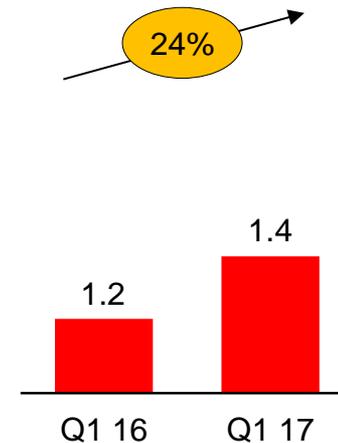
合計



傳統型



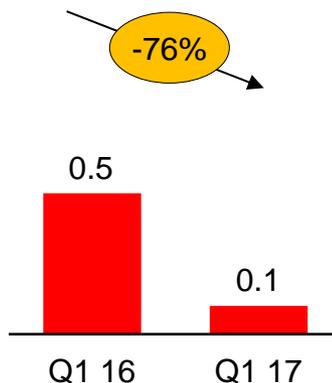
意外、健康及團險<sup>(註)</sup>



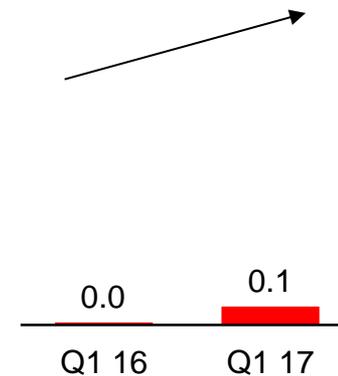
## 總結

- 受惠於利變型終身壽險銷售良好，初年度保費較去年同期成長34.5%達NT\$282.3億。初年度等價保費較去年同期成長18.9%達NT\$111.7億，FYPE/FYP比率為39.6%
- 外幣保單為2017年重點商品，第一季銷售金額達NT\$84.8億，佔初年度保費比重30.0%，有助於在良好資產負債配合下獲取穩定利差，同時控制匯兌避險成本
- 健康險初年度保費達NT\$8.3億，較去年同期成長26.9%
- 著重新契約價值成長及降低負債成本，持續推動保障型及台外幣終身險之銷售。第一季負債成本較2016年底下降3 bps至4.34%

投資型

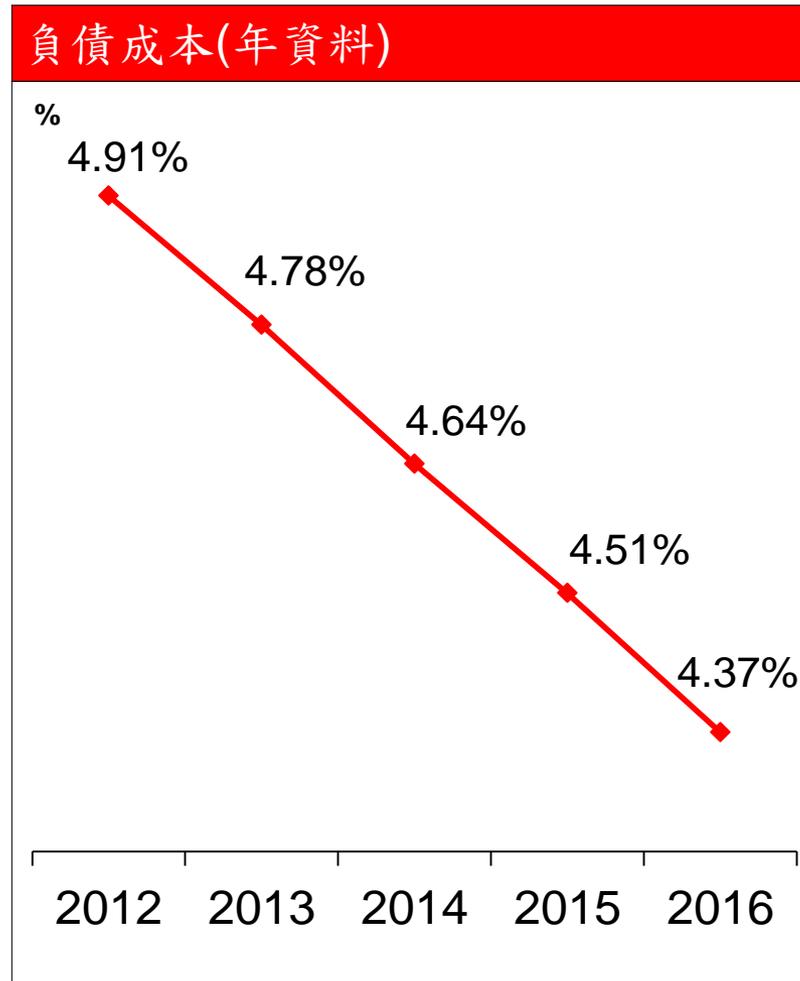
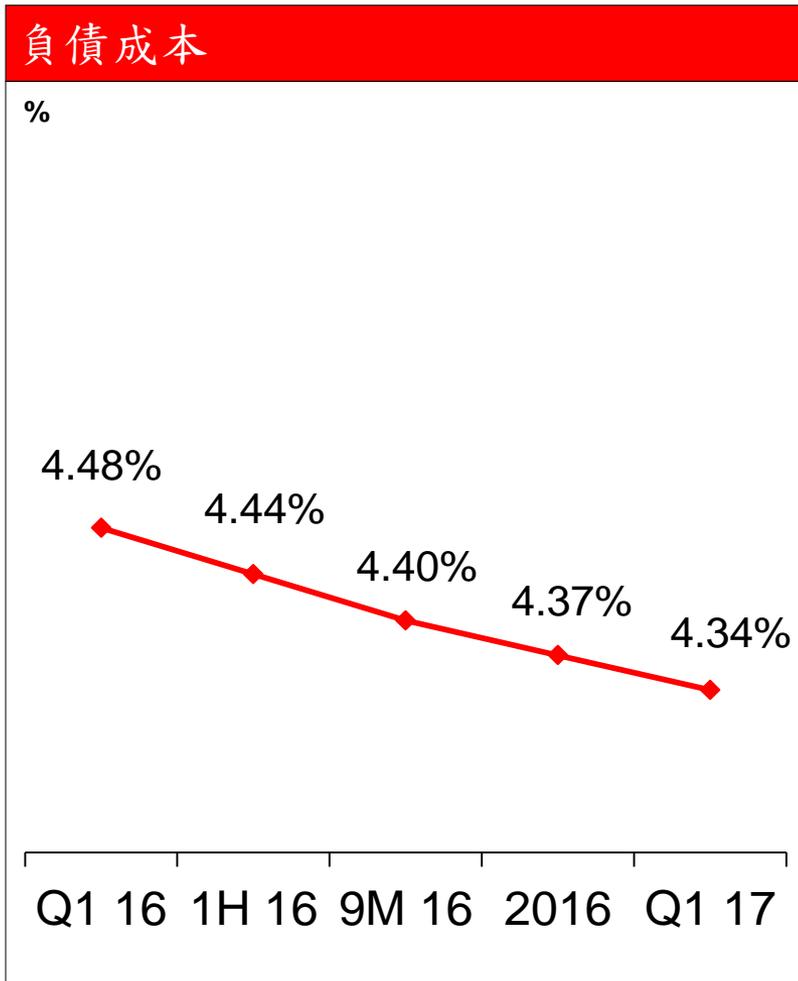


利變型



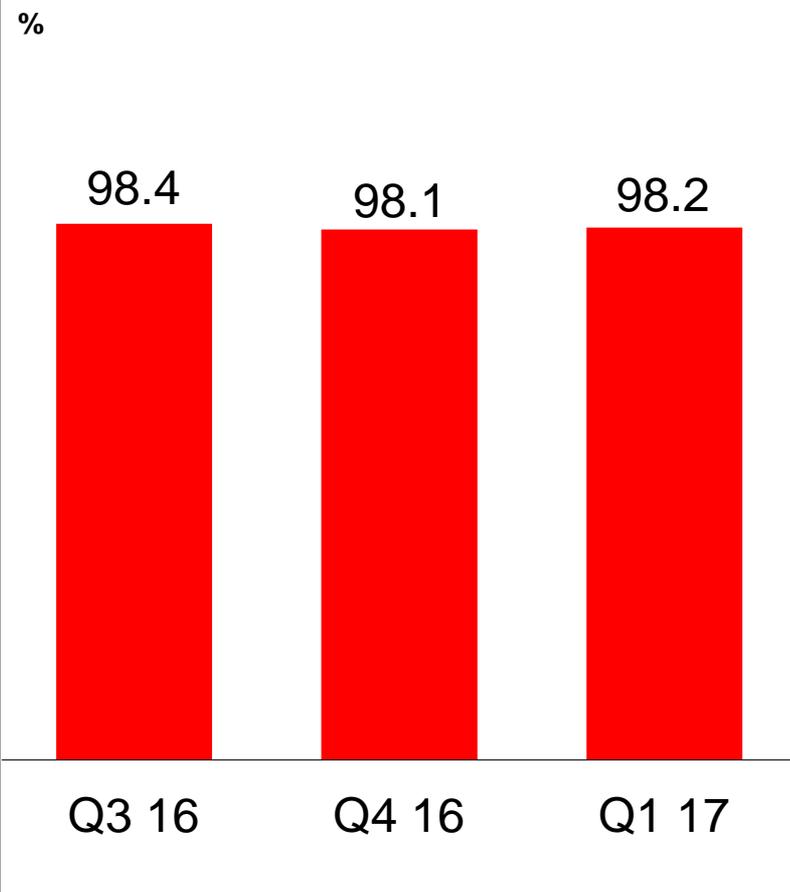
註：長扶雙享A型屬殘扶險，歸類於健康險

# 負債成本

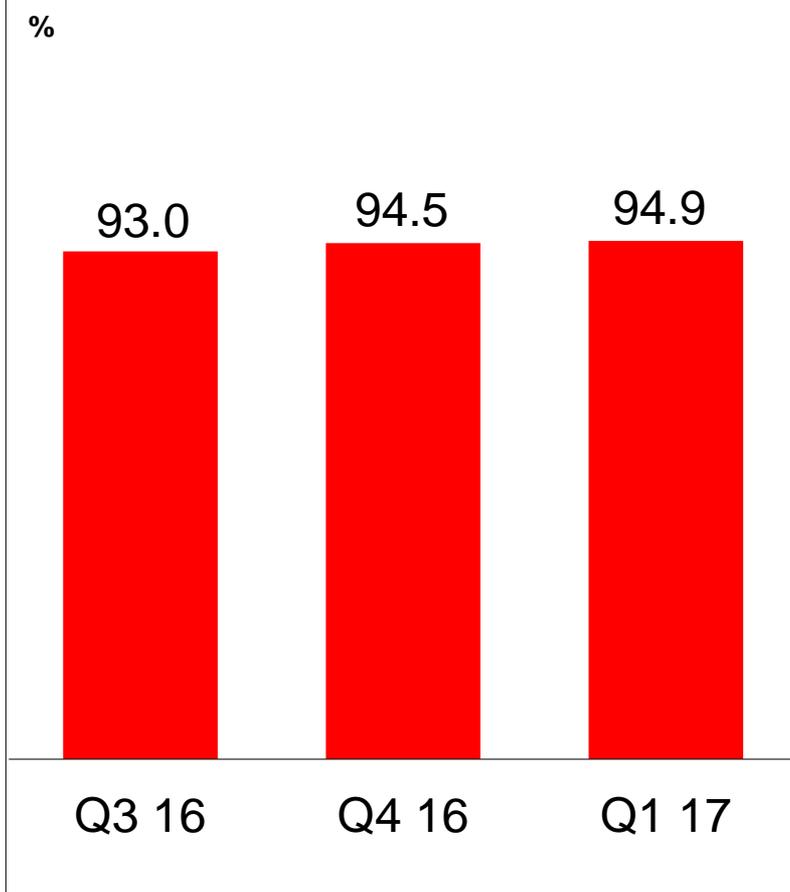


# 繼續率

## 13 個月繼續率

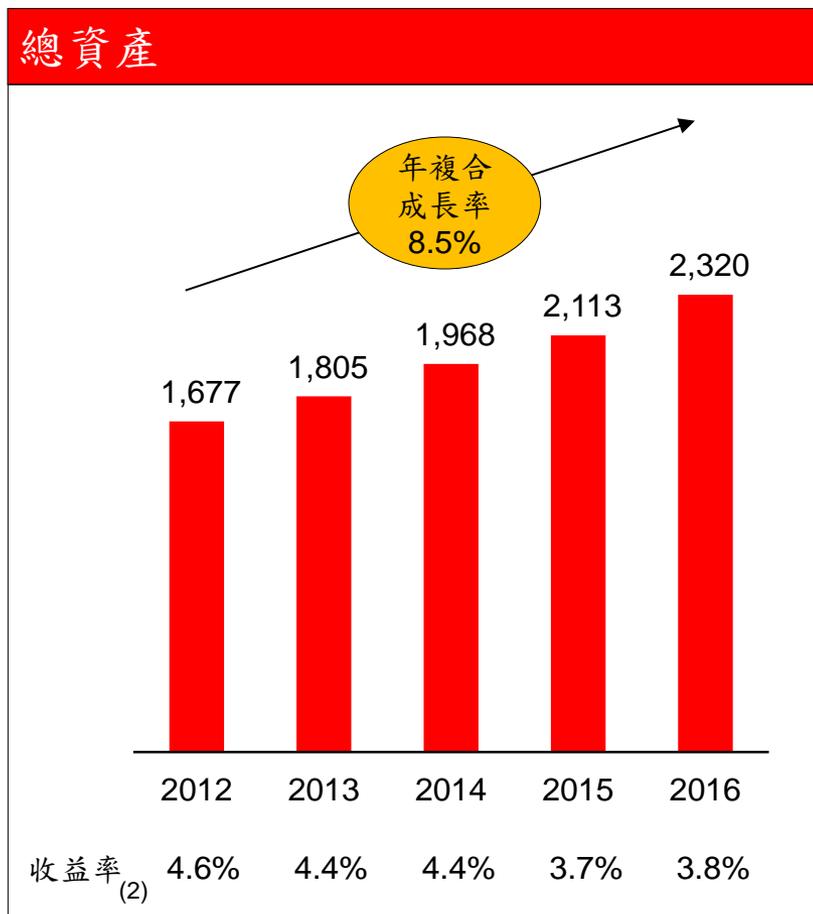


## 25 個月繼續率



# 資產配置

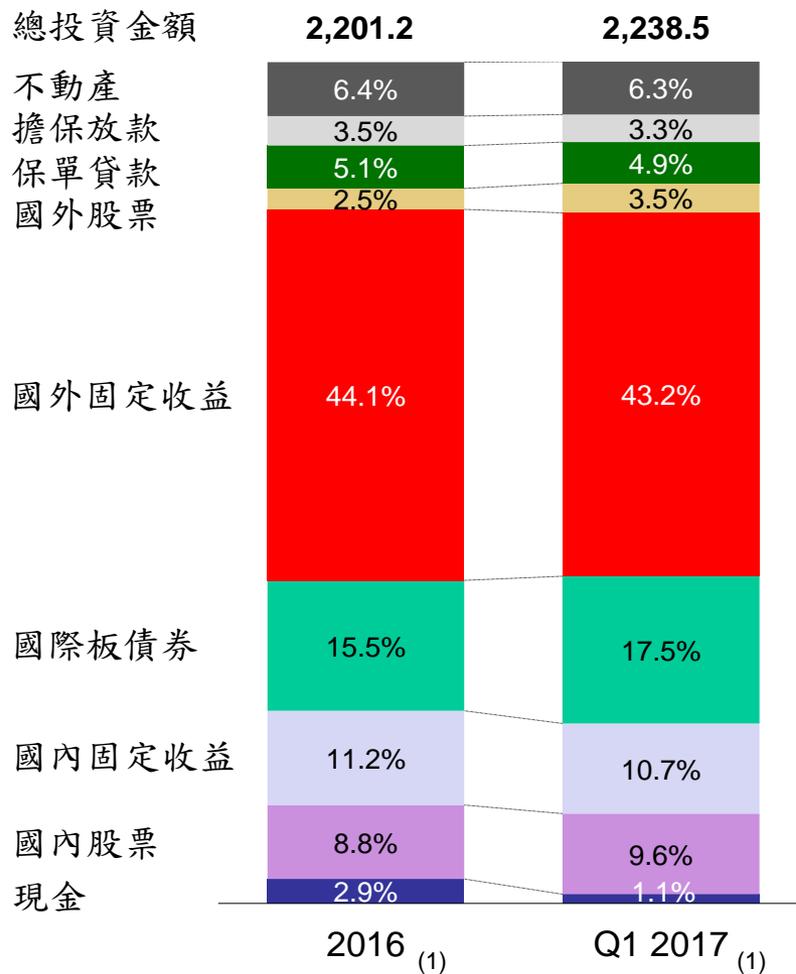
新台幣十億元



註：

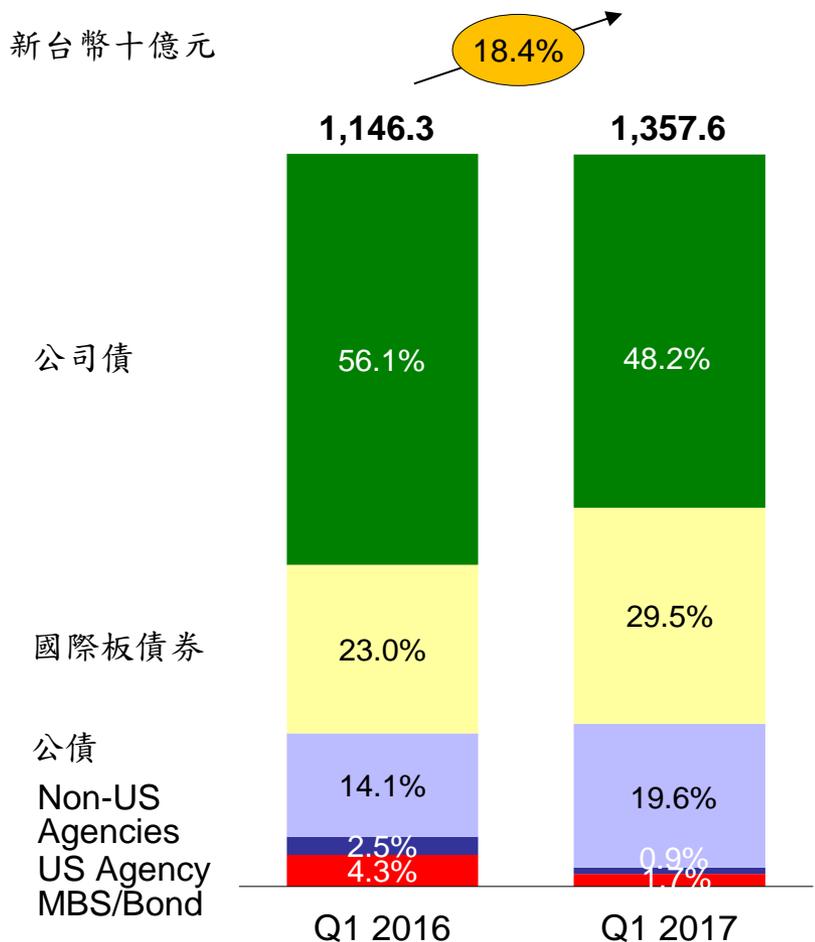
(1) 因四捨五入，資產組合之百分比加總不一定等於100%

(2) 包括資本利得與匯兌避險損益

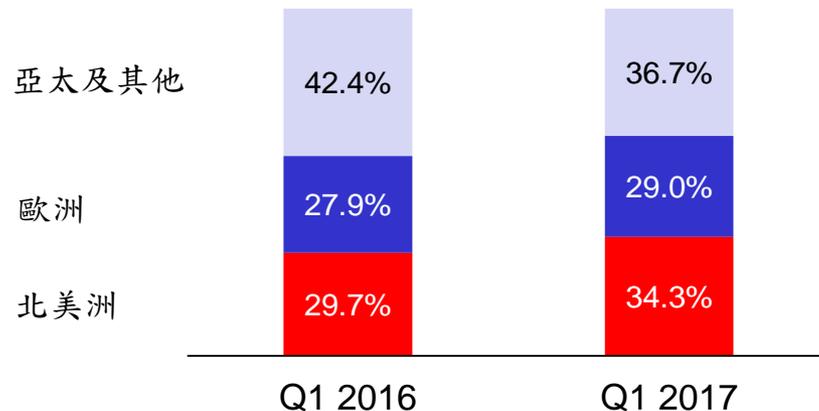


# 海外固定收益投資配置

## 海外固定收益投資組合



## 海外固定收益投資地域分布



## 總結

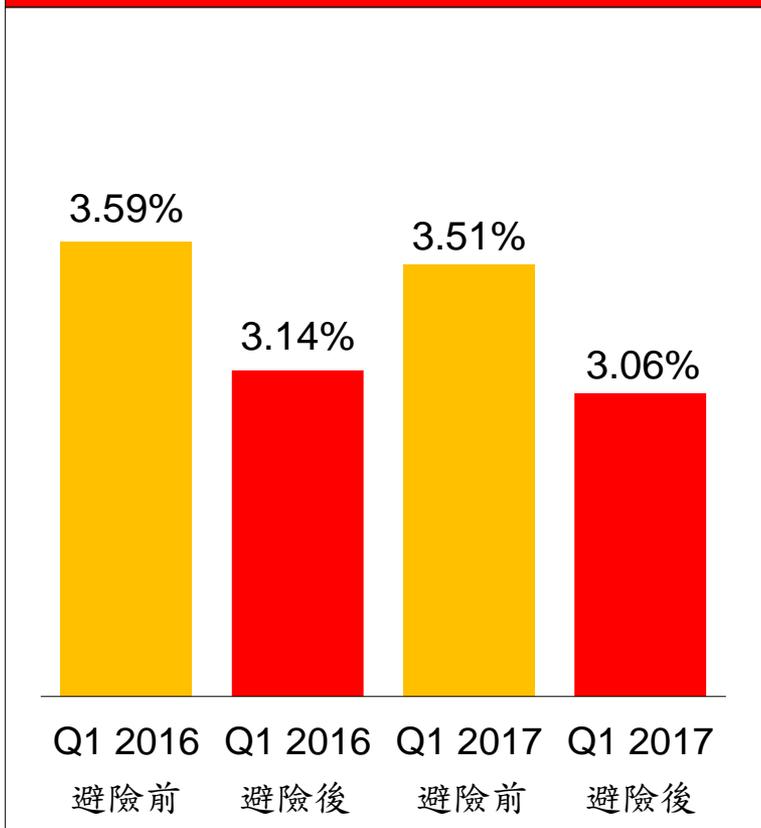
- 海外固定收益較去年同期增加18.4%，主要配置於新興市場美元計價公債及國際板債券
- 截至2017年第一季底，國際板債券投資金額達NT\$3,910億，避險前平均殖利率達4.5%，避險後殖利率仍遠高於國內債券
- 持續佈局新興市場美元計價公債及海外公司債，以提高經常性收益

註：

(1) 因四捨五入，資產組合之百分比加總不一定等於100%

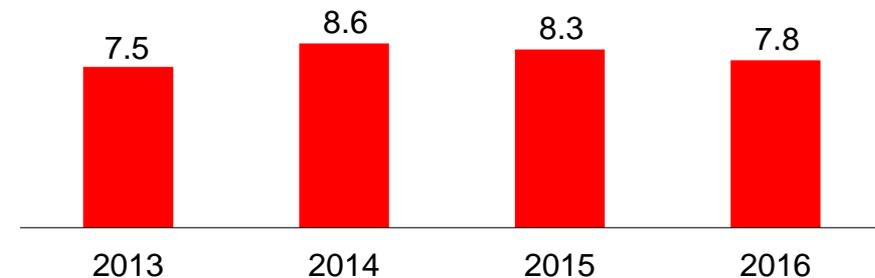
# 經常性收益

## 經常性收益率



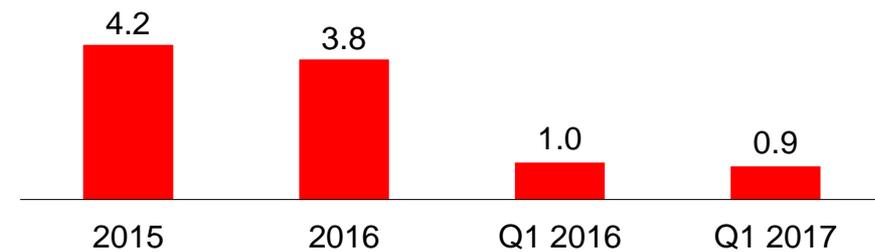
## 國內外現金股利

新台幣十億元



## 不動產租金收入

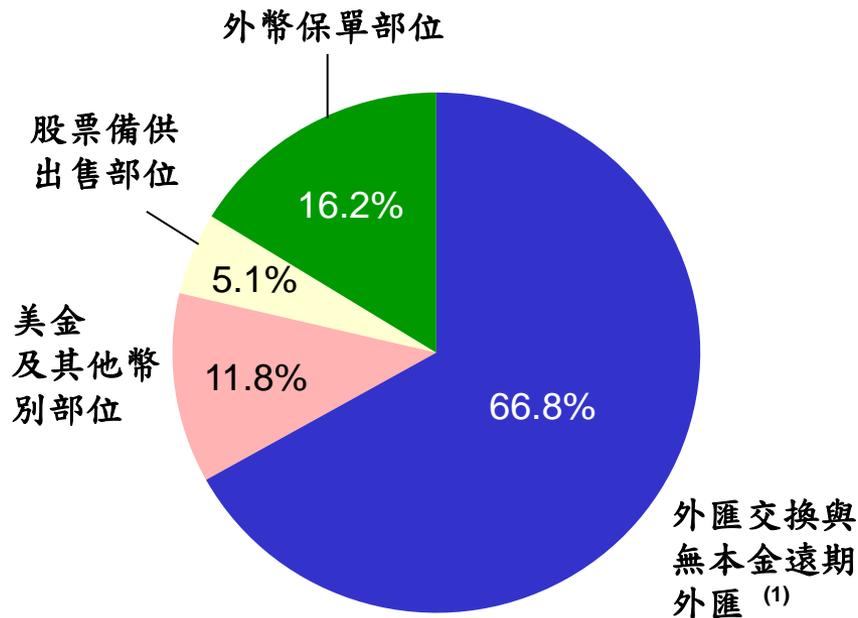
新台幣十億元



# 避險策略

## 避險策略配置

總計=新台幣14,137.8億元



## 總結

- 2017年第一季年化避險成本為2.86%；外匯價格變動準備金餘額為NT\$20.0億
- 外匯交換與無本金遠期外匯，加計無須避險之外幣保單部位，避險比例為83.1%。在嚴謹風險控管機制下，中長期配置目標介於70~95%之間
- 傳統避險中外匯交換及無本金遠期外匯避險比例分別為63%與37%
- 5.1%係股票備供出售部位，評價不需認列於損益表

註：

(1) Currency swaps 與 non-delivery forwards

# 新光人壽投資策略

## 資產負債配合

- 依負債組合和資本規劃，制定策略性資產配置
- 以台幣保單資金佈局國際板債券，並配合外幣保單銷售投資國外債券，以提高經常性收益

## 資產配置多樣化

- 多樣化資產配置(股票、信用、外匯、商品、不動產等)
- 透過海外投資以分散風險及提高收益率。持續投入投資等級債券，增加固定息收
- 限額控管波動較大之資產

## 控制匯兌避險成本

- 動態調整外匯避險策略之比重。外匯交換與無本金遠期外匯，加計無須避險之外幣保單部位，中長期配置目標介於70~95%之間
- 避險成本中長期目標為100 bps以下

## 強化投資風控

- 透過嚴謹的SAA與TAA規劃配置，有效管理整體投資風險
- 精進風管系統之風險值模型，以因應市場變化，並嚴控市場、信用、作業三大風險

# 目錄

## I. 金控

## II. 人壽業務

## III. 銀行業務

## IV. 附件

- 市場機會
- 人壽保費
- 隱含價值與精算價值
- 業務員暨行銷轉型專案
- 數位金融發展亮點
- 人壽業務在中國市場的發展策略
- 資本適足性

# 新光銀行

- 依總資產排名為台灣第十大本國民營銀行
- 超過200萬的客戶群，擁有106家分行，其中51家位於大台北地區，並包括1家香港分行
- 提供的服務包括信用卡、房貸、車貸、存款、其他消費性貸款及企業貸款
- 於2007年成立越南胡志明市代表人辦事處，2011年5月香港分行正式開業，2015年9月設立緬甸仰光代表人辦事處

## 財務資訊

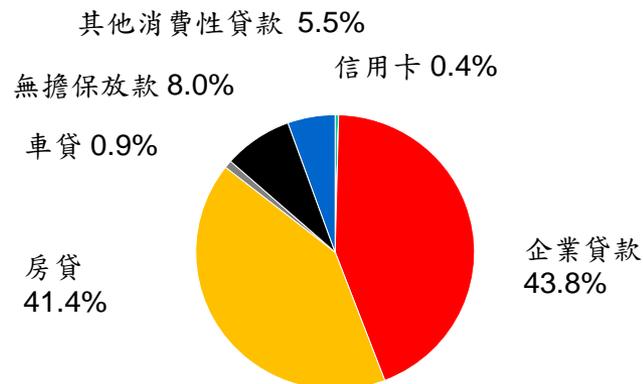
新台幣十億元

	2014	2015	2016
放款總額 <sup>(1)</sup>	482.54	487.73	508.52
存款總額	643.68	679.59	686.88
稅後淨利	5.16	5.03	4.63
總資產	759.91	788.39	782.38
股東權益	41.34	45.78	49.20

註:

(1) 含信用卡循環餘額，不含逾期放款

## 2016年放款組合

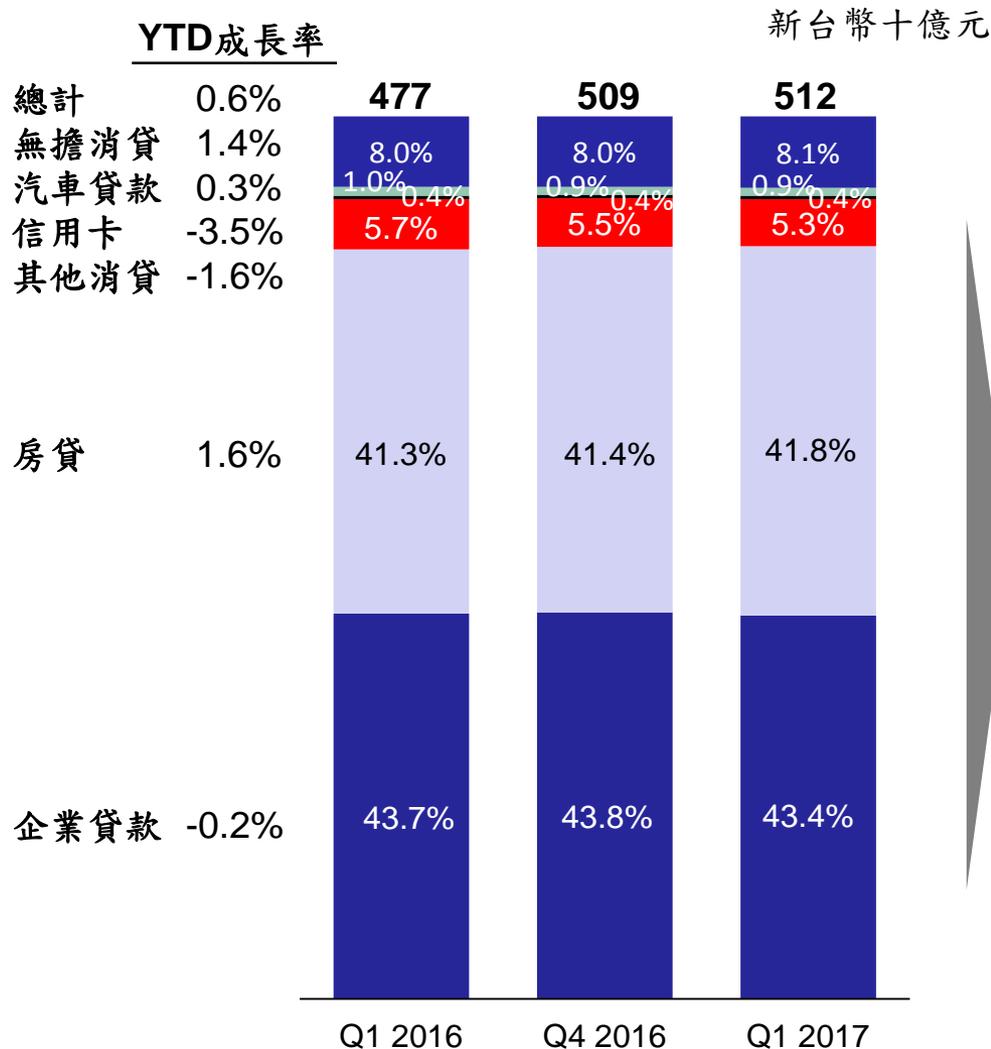


總放款: NT\$5,085.2億<sup>(1)</sup>

# 新光銀行Q1 2017營運概況

- 2017年第一季合併稅後淨利為NT\$9.7億，淨利息收入及淨手續費收入分別較去年同期成長4.3%及4.5%；提存前獲利為NT\$16.8億，較去年同期成長7.5%
- 第一季放款餘額為NT\$5,116.3億，年初至今成長0.6%，全年度放款預計成長6%
- 受惠於存放比(含信用卡)提高至77.0%，淨利差提升4 bps 至1.59%，活存比則增加至42.3%；存放利差為1.95%，與前一季相若
- 第一季財富管理收入達NT\$4.63億，較去年同期成長13.1%，係因基金與海外有價證券銷售動能強勁；第二季將進行保險促銷活動，以增進手續費收入
- 逾放比及呆帳覆蓋率分別為0.26%及476.01%，皆優於業界平均；為接軌IFRS 9，2017年提存費用預計將高於去年

# 放款組合



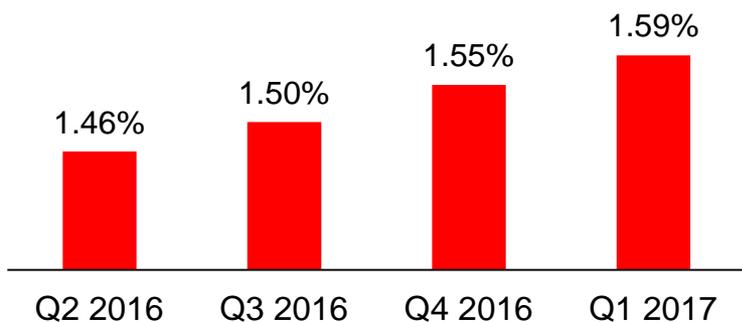
## 總結

- 2017年第一季放款餘額為NT\$5,116.3億，較2016年底增加0.6%；成長主要來自個金放款，較2016年底提升1.2%
- 為維持利差穩定及增進利息收入，將持續推動海內外企業放款
- 海外聯貸業務著重信評良好之優質企業，以控管資產品質

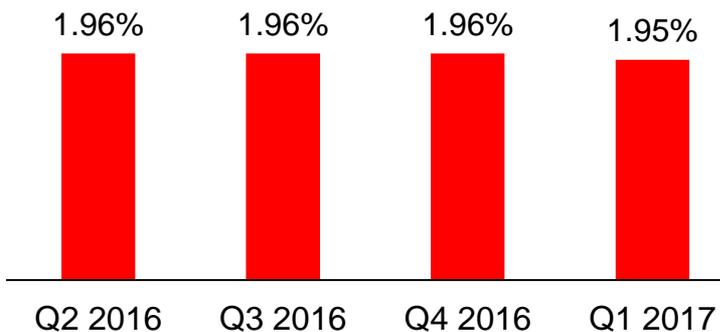
註：因四捨五入，放款組合之百分比加總不一定等於100%

# 利息收入

## 淨利差(NIM)



## 存放利差

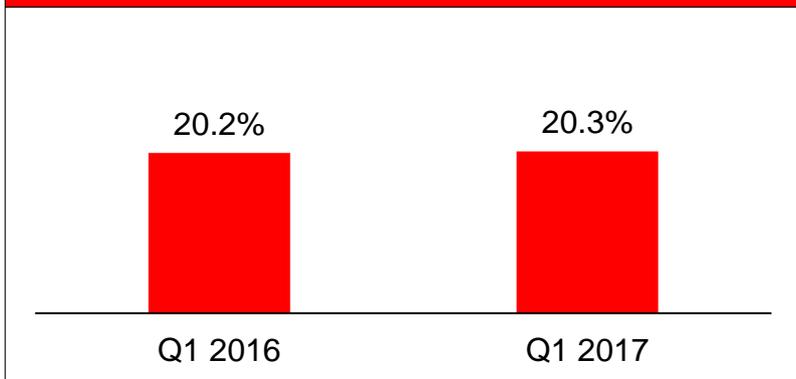


## 總結

- 受惠於存放比提升，2017年第一季淨利差較前一季增加4 bps至1.59%
- 存放利差穩定，第一季存放利差為1.95%
- 未來新光銀行將持續：
  - 穩定擴張海內外放款及投資業務以維持利差
  - 增加活期存款，降低資金成本
  - 持續推動外幣存款，以擴大海外業務

# 手續費收入

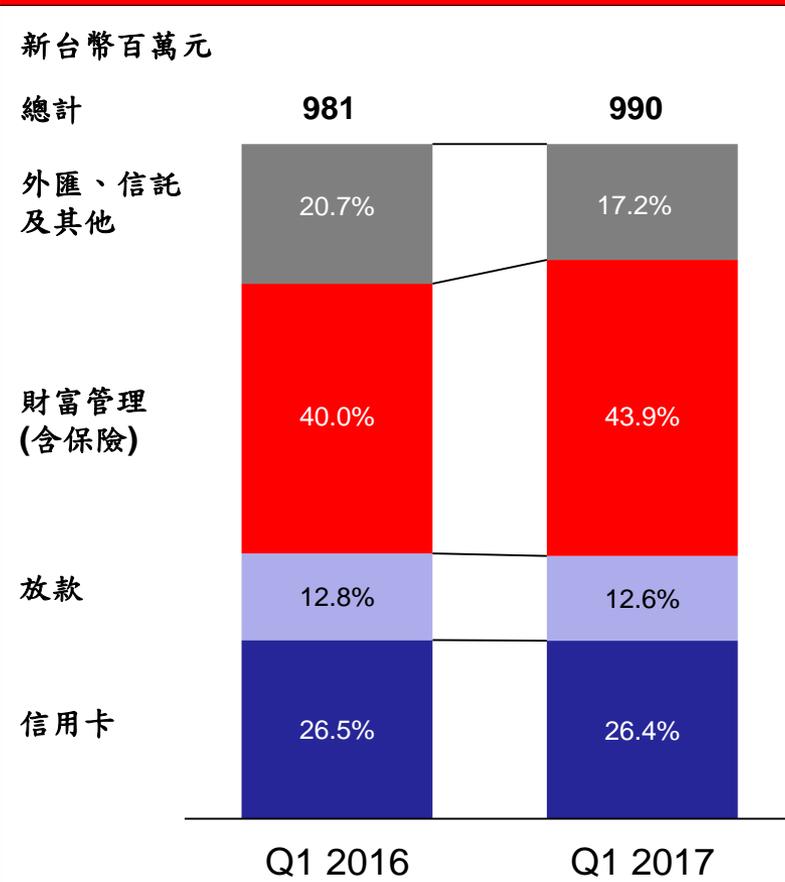
## 淨手續費收入佔總收入比率



## 交叉銷售新壽保單



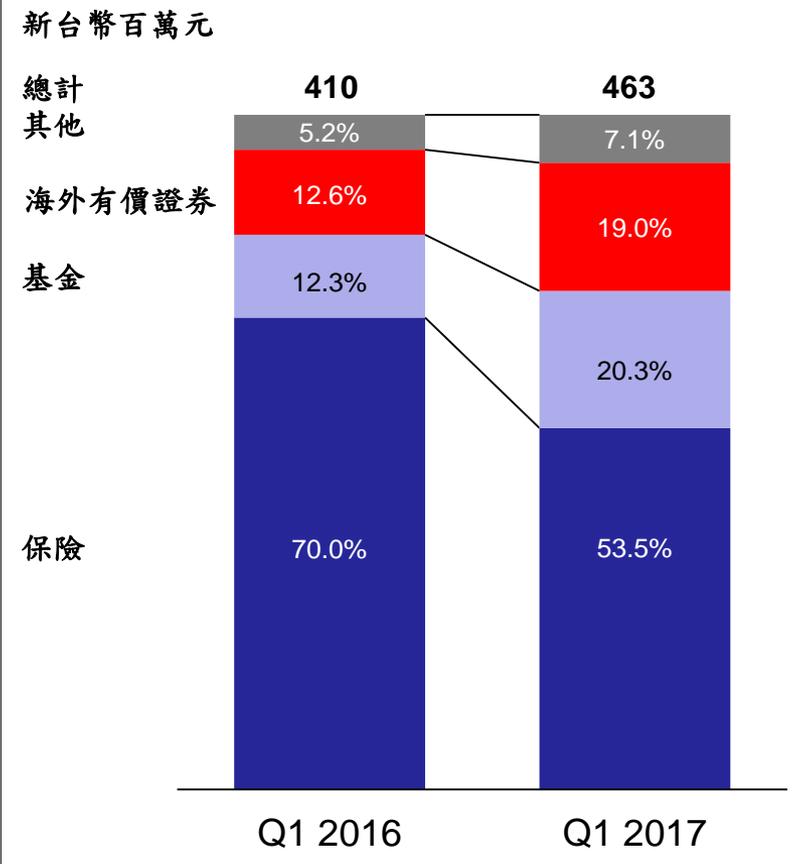
## 手續費收入組合



註：因四捨五入，手續費收入組合之百分比加總不一定等於100%

# 財富管理

## 財富管理收入組合



註：因四捨五入，財富管理收入之百分比加總不一定等於100%

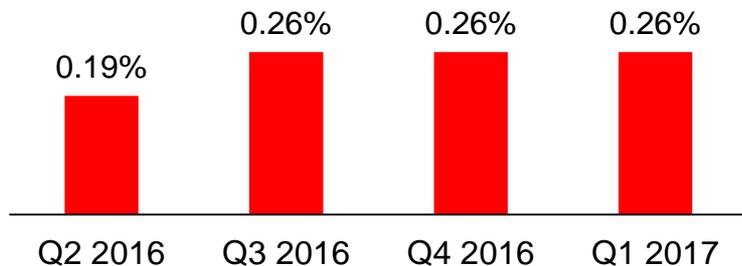
## 理財中心



- 受惠於基金與海外有價證券銷售動能強勁，第一季財富管理收入達NT\$4.63億，較去年同期成長13.1%
- 第二季將加強保險商品銷售，以提升保險手續費收入
- 持續辦理優利定存及外幣保單滿期金回流專案，以吸收外幣資金並開拓新客源

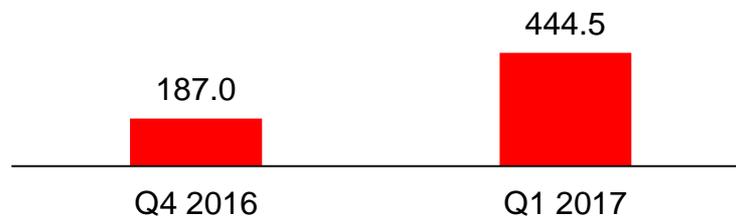
# 資產品質

## 逾放比率

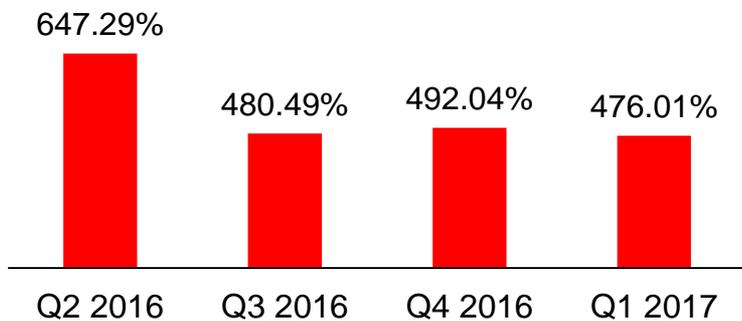


## 新增逾放金額

新台幣百萬元



## 呆帳覆蓋比率



- 2017年第一季新增逾放金額為NT\$4.44億，較前一季增加NT\$2.57億
- 新增逾放主要來自單一個案，已於四月法院拍定，預計無損失
- 第一季逾放比及呆帳覆蓋率分別為0.26%及476.01%，皆優於同業平均

# 目錄

I. 金控

II. 人壽業務

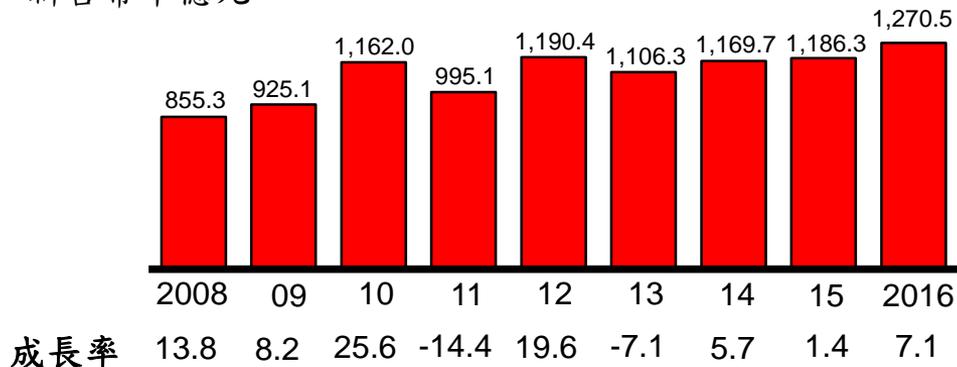
III. 銀行業務

IV. 附件

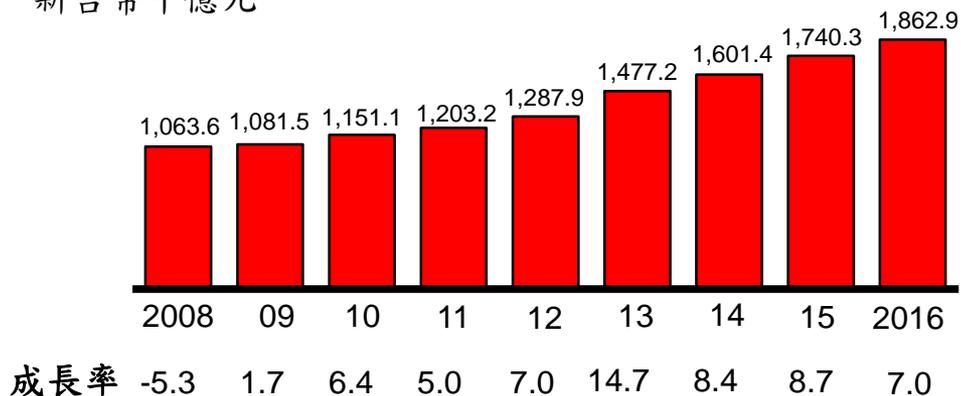
- 市場機會
- 人壽保費
- 隱含價值與精算價值
- 業務員暨行銷轉型專案
- 數位金融發展亮點
- 人壽業務在中國市場的發展策略
- 資本適足性

# 人壽保險業務機會： 商品與通路改變

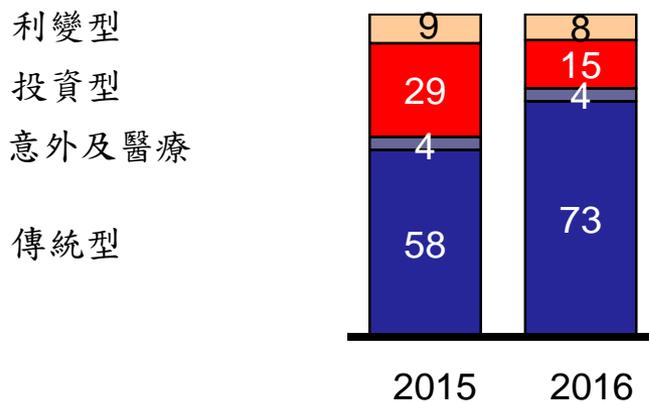
人壽保險初年度保費  
新台幣十億元



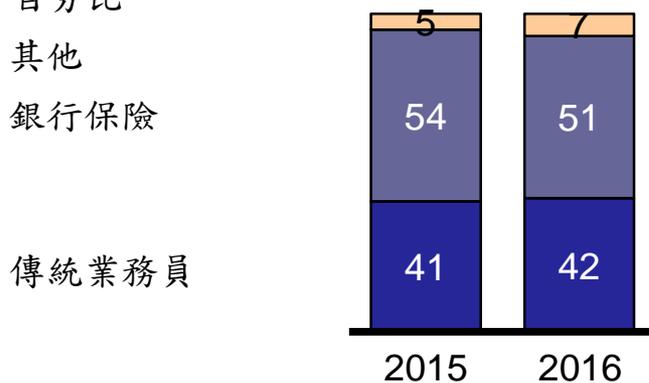
人壽保險續保保費  
新台幣十億元



新契約商品分類  
百分比

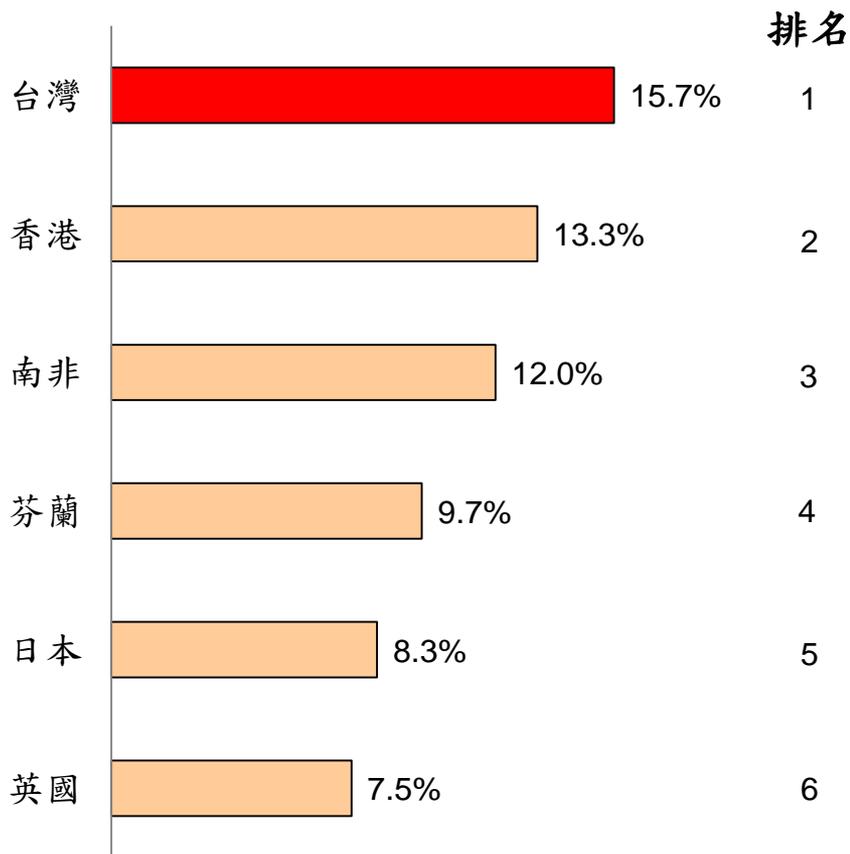


新契約通路組成  
百分比



# 人壽保險業務機會： 滲透率高但密度低

人壽保險保費/國內生產毛額，%



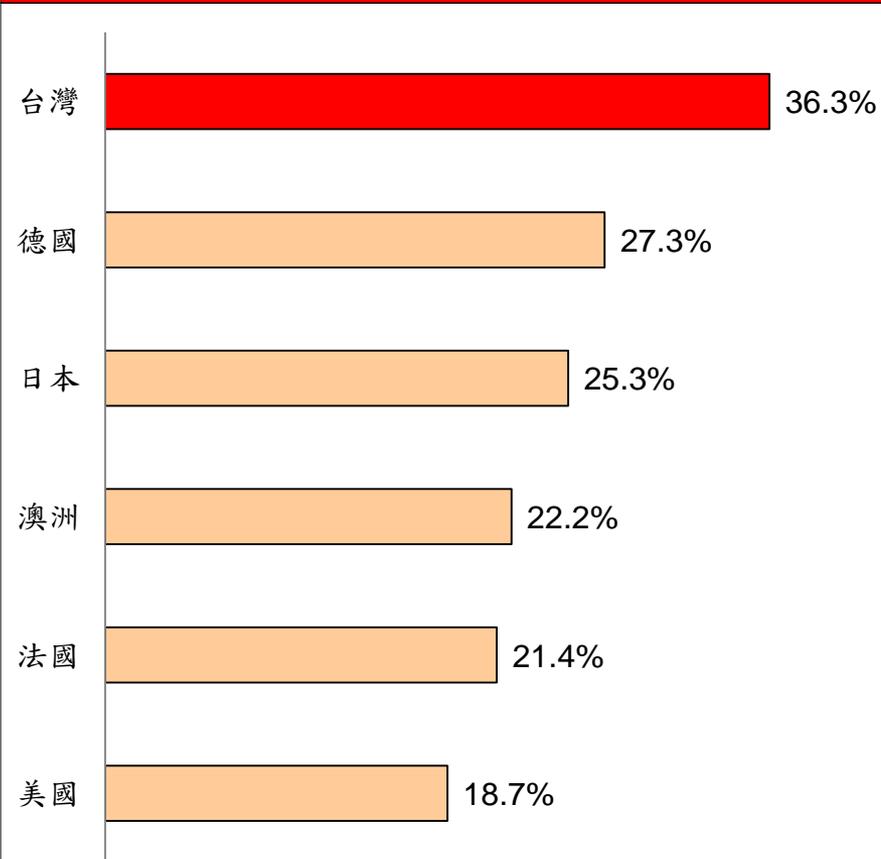
每人人壽保險支出，美金



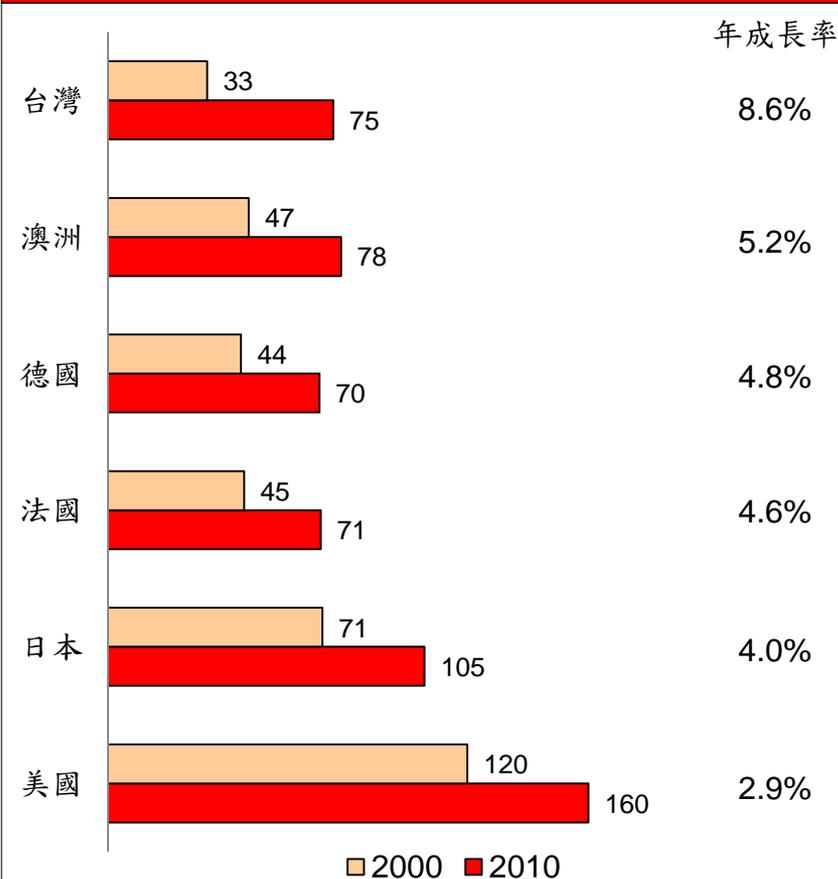
資料來源：Swiss Re, Sigma No.3/2016

# 人壽保險業務機會： 儲蓄率高且財富成長快速

儲蓄率 (1)



人均家庭財富(單位：美金仟元) (2)



註: (1) 資料來源: The World Factbook, CIA

(2) 資料來源: National Accounts at a Glance 2013, OECD

# 目錄

## I. 金控

## II. 人壽業務

## III. 銀行業務

## IV. 附件

- 市場機會
- **人壽保費**
- 隱含價值與精算價值
- 業務員暨行銷轉型專案
- 數位金融發展亮點
- 人壽業務在中國市場的發展策略
- 資本適足性

# 初年度保費 — 繳費型態

新台幣十億元

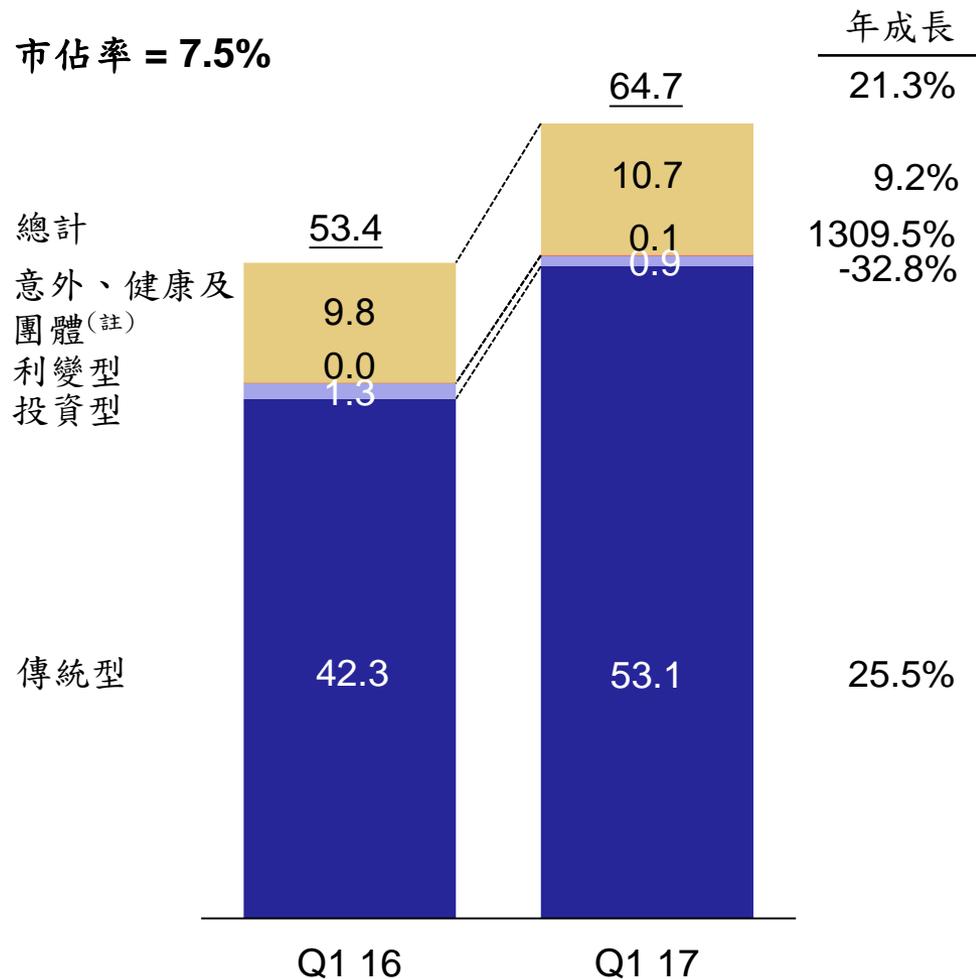
Q1 2017 FYP	躉繳	定期繳	彈性繳	總計
傳統型	18.32	8.28		26.60
投資型				
VUL (基金)/變額年金		0.01	0.10	0.11
結構債商品	0.00			0.00
利變型				
年金/萬能壽險	0.00		0.07	0.07
意外、健康及其他 <sup>(註)</sup>		1.44		1.44
<b>總計</b>	<b>18.32</b>	<b>9.74</b>	<b>0.17</b>	<b>28.23</b>
<b>佔率</b>	<b>64.9%</b>	<b>34.5%</b>	<b>0.6%</b>	<b>100.0%</b>

註：長扶雙享A型屬殘扶險，歸類於健康險

# 總保費 – Q1 2017

新台幣十億元

市佔率 = 7.5%



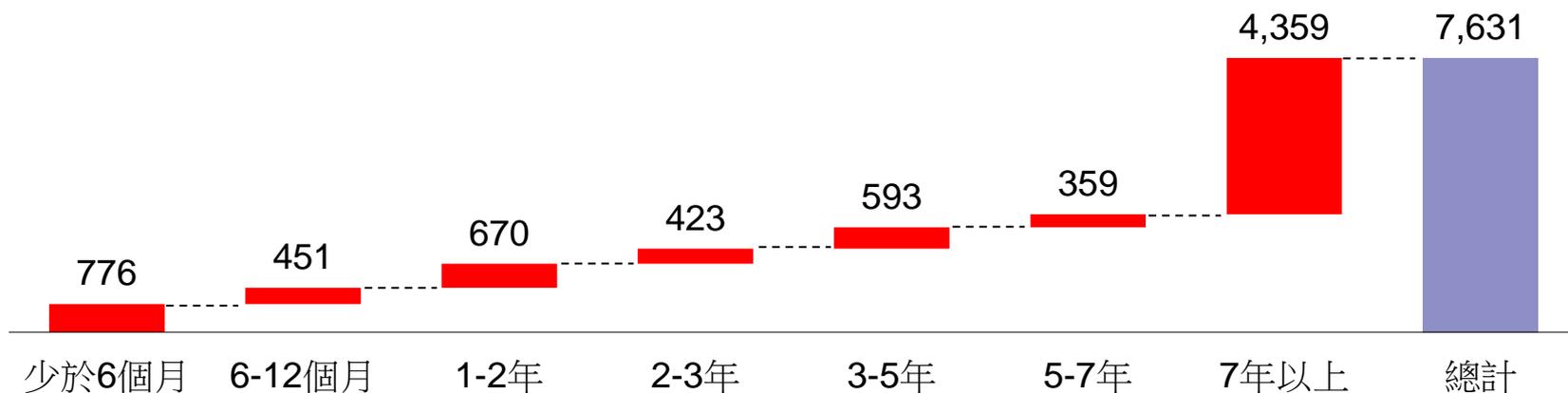
## 總結

- 受惠於傳統型初年度保費較去年同期成長37.5%，傳統型總保費成長25.5%，推升總保費較2016年第一季成長21.3%
- 投資型總保費較去年同期衰退32.8%，係因著重銷售台幣外幣儲蓄險及保障型商品
- 意外、健康及團體保險呈現穩定成長趨勢

註：長扶久久A型及長扶雙享A型屬殘扶險，歸類於健康險

# 業務員人數及各年資生產力

2016



初年度保費  
銷售平均數  
字(新台幣  
百萬元)

1.41	2.35	2.79	3.15	3.70	4.57	5.34
------	------	------	------	------	------	------

# 目錄

## I. 金控

## II. 人壽業務

## III. 銀行業務

## IV. 附件

- 市場機會
- 人壽保費
- **隱含價值與精算價值**
- 業務員暨行銷轉型專案
- 數位金融發展亮點
- 人壽業務在中國市場的發展策略
- 資本適足性

# 隱含價值、精算價值與新契約價值

新台幣十億元

	2015.12	2016.12	成長率
投資報酬率(整體資產)	NTD 4.05%~5.10% USD 4.32%~6.09% 等價報酬率：4.46% (rolling over to 2016: 4.50%)	NTD 3.91%~5.10% USD 4.45%~5.62% 等價報酬率：4.42%	--
投資報酬率(新錢)	NTD 4.06%~5.10% USD 4.25%~5.68%	NTD 3.52%~5.10% USD 4.44%~5.62%	--
調整後資產淨值(ANAV)	164.8	159.5	-3%
有效契約價值(VIF)	121.4	138.7	14%
資本成本(COC)	70.6	69.6	-1%
隱含價值(EV)	215.7	228.6	6%
EV / per share (SKL / SKFH)	37.2 / 21.1	39.4 / 22.8	--
1年新契約價值(VNB)	16.8	22.2	33%
精算價值(AV) - 5年新契約	273.8	316.1	15%
5年AV / per share (SKL / SKFH)	47.2 / 26.8	54.5 / 31.5	--
精算價值(AV) - 20年新契約	349.8	421.0	20%
20年AV / per share (SKL / SKFH)	60.3 / 34.2	72.6 / 42.0	--

註：新光人壽2016年底總股數約58.0億股、新光金控2016年底總股數約100.3億股

# 隱含價值與精算價值

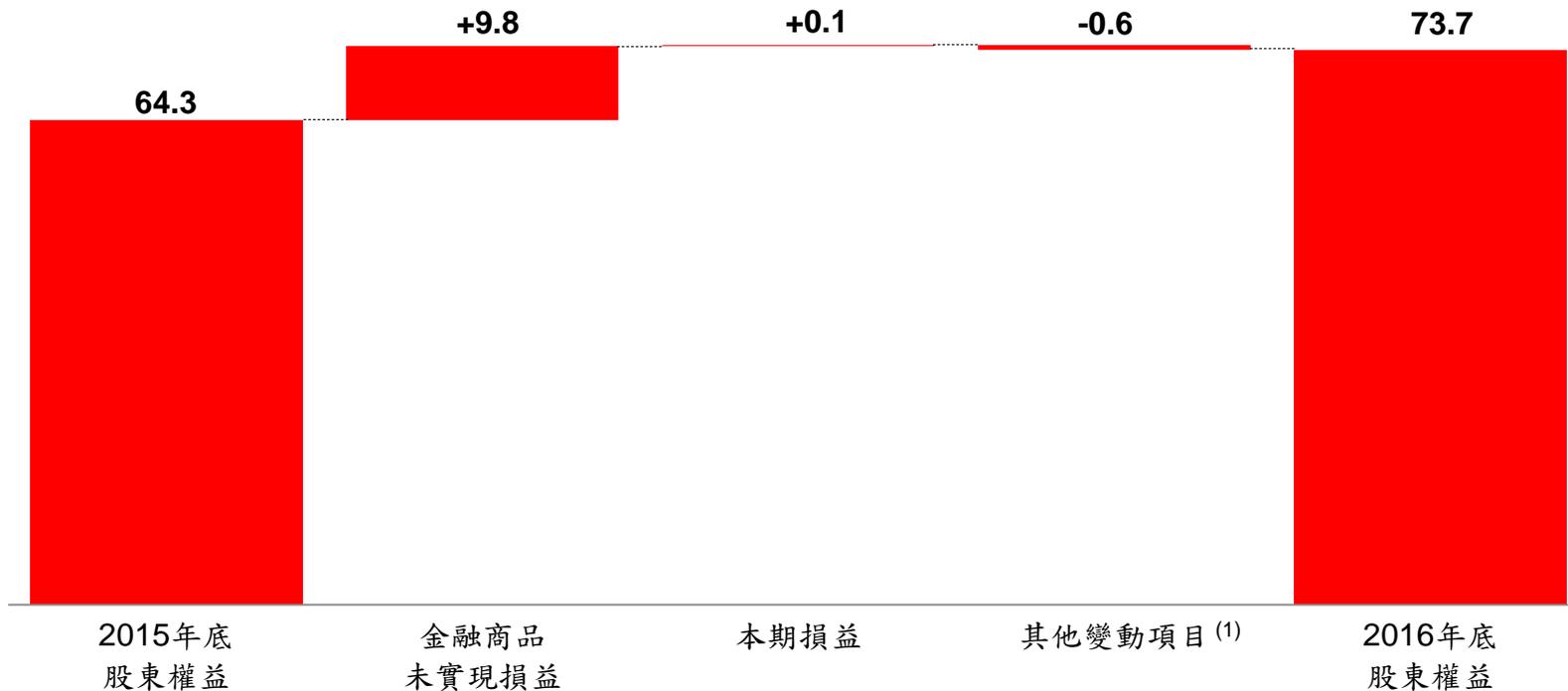
單位：新台幣十億元 評價時點： 2016/12/31 資本需求： 200% RBC			基本情境		
	報酬率敏感度測試		有效契約 NTD 3.91%~5.10% USD 4.45%~5.62% 新錢 NTD 3.52%~5.10% USD 4.44%~5.62% 貼現率 10.5%	貼現率敏感度測試	
	報酬率 -0.25%	報酬率 +0.25%		貼現率 -1.0%	貼現率 +1.0%
調整後資產淨值	159.5	159.5	<b>159.5</b>	159.5	159.5
有效契約價值	93.5	180.7	<b>138.7</b>	159.1	122.4
資本成本	72.0	67.4	<b>69.6</b>	65.1	73.3
<b>隱含價值</b>	<b>181.1</b>	<b>272.8</b>	<b>228.6</b>	<b>253.5</b>	<b>208.6</b>
<b>1年新契約價值</b>	<b>20.2</b>	<b>24.2</b>	<b>22.2</b>	<b>25.9</b>	<b>19.1</b>
精算價值 - 5年新契約	260.5	368.1	<b>316.1</b>	355.5	283.9
精算價值 - 20年新契約	355.7	482.3	<b>421.0</b>	477.8	374.3

註：加總後尾數差異係四捨五入所造成

# 股東權益變動分析

## 2015年與2016年的變化差異

新台幣十億元



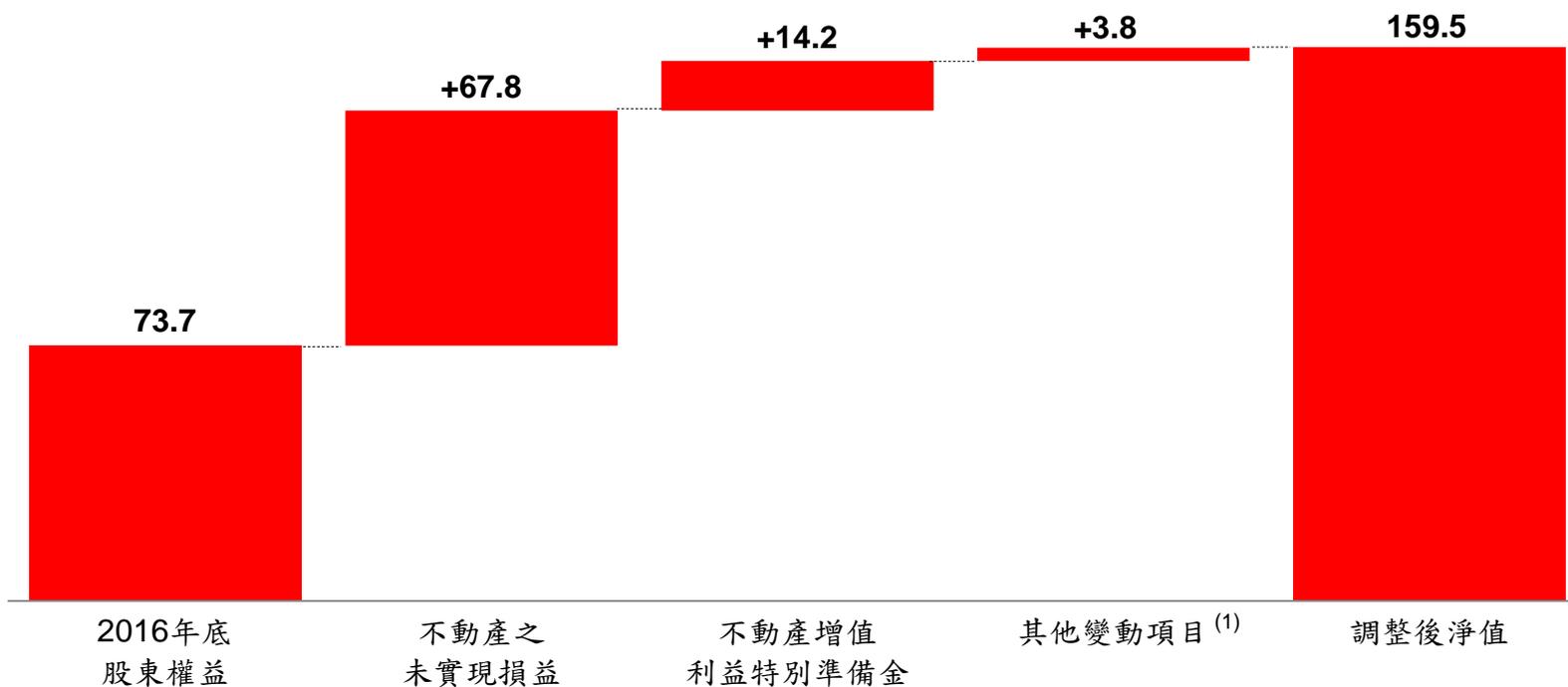
註：

- (1) 包括確定福利計畫之再衡量數及其他項目等變化
- (2) 加總後尾數差異係四捨五入所造成

# 調整後資產淨值

## 股東權益調整項目

新台幣十億元



註：

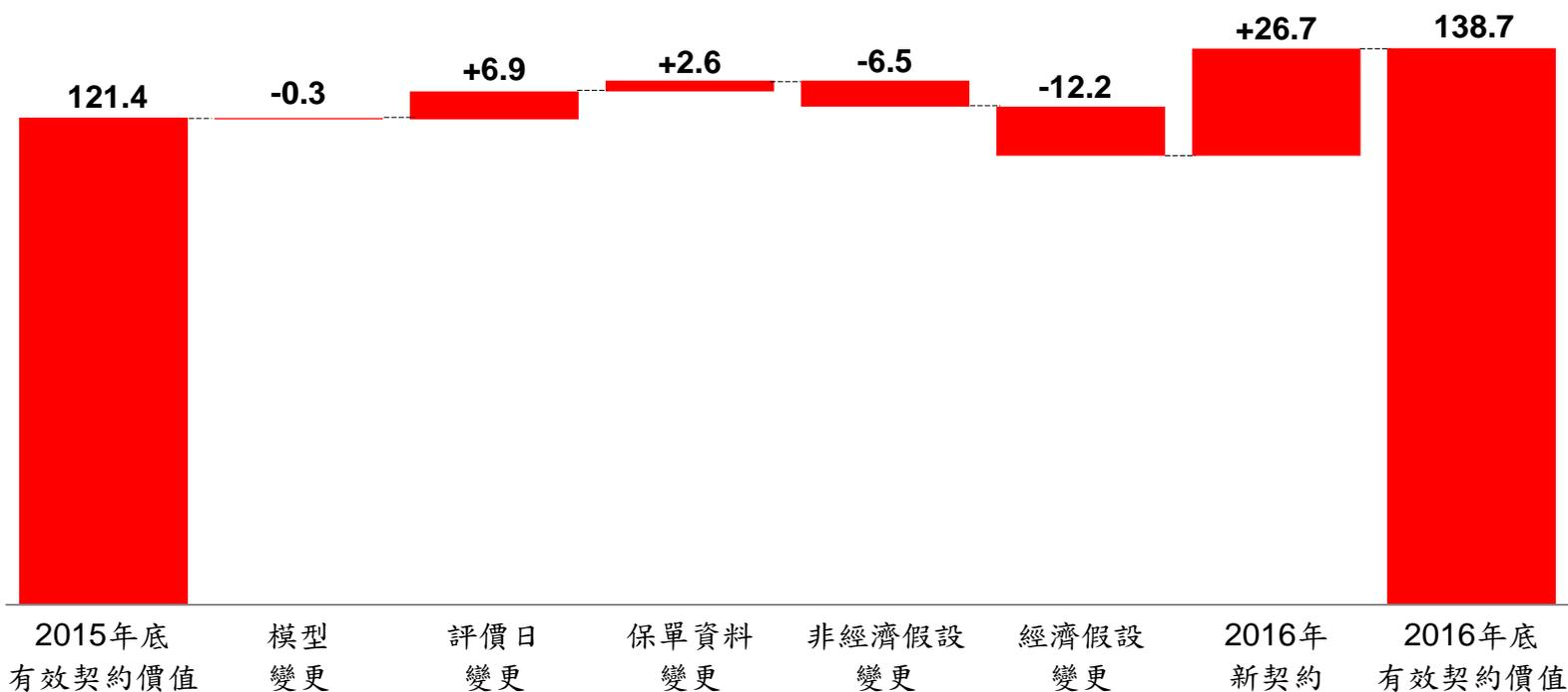
(1) 包括外匯價格變動準備金及其他項目等變化

(2) 加總後尾數差異係四捨五入所造成

# 有效契約價值變動分析

## 2015年與2016年的變化差異

新台幣十億元

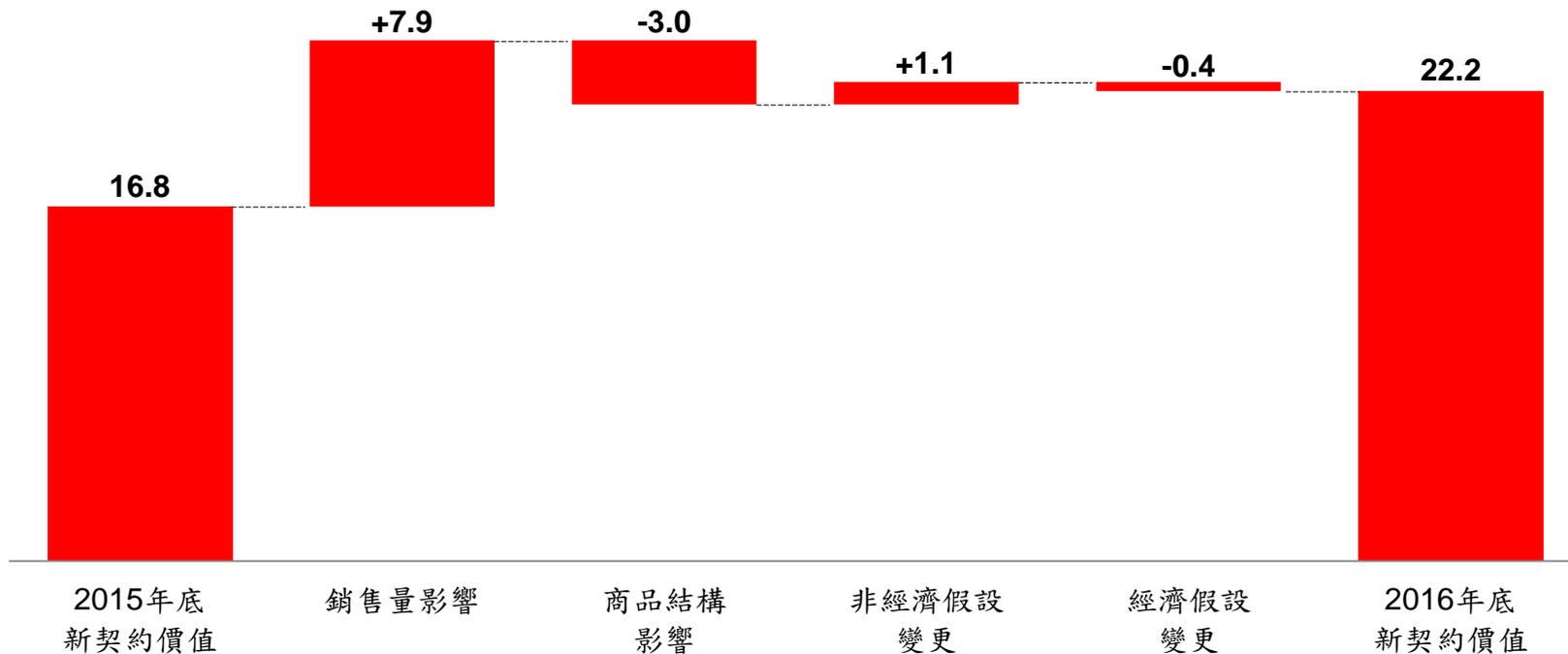


註：加總後尾數差異係四捨五入所造成

# 新契約價值變動分析

## 2015年與2016年的變化差異

新台幣十億元



註：加總後尾數差異係四捨五入所造成

# 目錄

## I. 金控

## II. 人壽業務

## III. 銀行業務

## IV. 附件

- 市場機會
- 人壽保費
- 隱含價值與精算價值
- **業務員暨行銷轉型專案**
- 數位金融發展亮點
- 人壽業務在中國市場的發展策略
- 資本適足性

# 專案目的：提升業務員、客戶資源及商品行銷等核心業務管理

- 業務員管理方面(Agent+專案)：
  1. 自2016年1月起，新光人壽與BCG合作進行業務員團隊轉型Agent+專案，訂定三年策略，透過完善的設計規劃及標準化管理，全面提高業務員產能並優化組織結構
  2. 專案執行包含管理標準化、制度區別化、招募年輕化及培訓實務化，以達成業務員人均初年度等價保費每年平均成長超過15%，新進年輕業務員佔比達45%
  3. 自2016年7月起進行試辦，並預計於2016年第四季開始在全台通訊處分批實施
- 客戶資源及商品行銷方面(客群經營Inforce 2.0專案)：
  1. 與Oliver Wyman合作，量化分析有效保單，針對客戶之資料特性分群辨識並發展行動方案，有效維繫客戶黏稠度，提升客戶/保單價值
  2. 整合並強化新光人壽客戶資源管理的「一畝田制度」，透過系統化及透明化的業務員管理優化行銷效能

# 業務員管理優化：打造標準→優化組織→注入新血

打造標準，確實執行  
(2016年中~)

留強汰弱，優化組織  
(2017年起~)

注入新血，規模成長  
(2017年中以後~)

策略重點

透過標準化流程提升生產力

透過明確制度調整不同位階角色定位，並逐步留強汰弱

在改善機制後，積極招募年輕新血，協助其定著成長

管理



標準化銷售管理

優化資源分配機制

制度



差異化組長管理

激勵主管組織培育

招募



優化招募主張/管道

標準化招募作法

培訓



最適化講師配置

優化授課方式

# 落實活動管理透明化、標準化、行動化



## AM 8:00 每日工作準備

- 於E動秘書檢視拜訪行程及客戶資訊
- 瀏覽客戶繳納保費通知



## PM 4:45 每日活動回報

- 於商機系統填寫活動紀錄，並列出活動心得或銷售困難處
- 主管審批並提供意見或輔導



## AM 8:30 通訊處早會

- 以多媒體典藏分享新商品特性及銷售話術
- 於商機系統尋找商機



## PM 1:00 拜訪及銷售活動

- 於生涯御守檢視客戶保障，以行動e投保完成要保書填寫
- 透過e服務平台(e給付、e拜訪)提供客戶數位服務



## AM 9:30 各區交流會議

- 以多媒體典藏分享保險時事議題
- 討論客戶拜訪訣竅



## AM 11:00 拜訪途中

- 於商機系統快速查詢客戶資訊
- 擬定建議書內容



## AM 10:00 組長週規劃(每週)

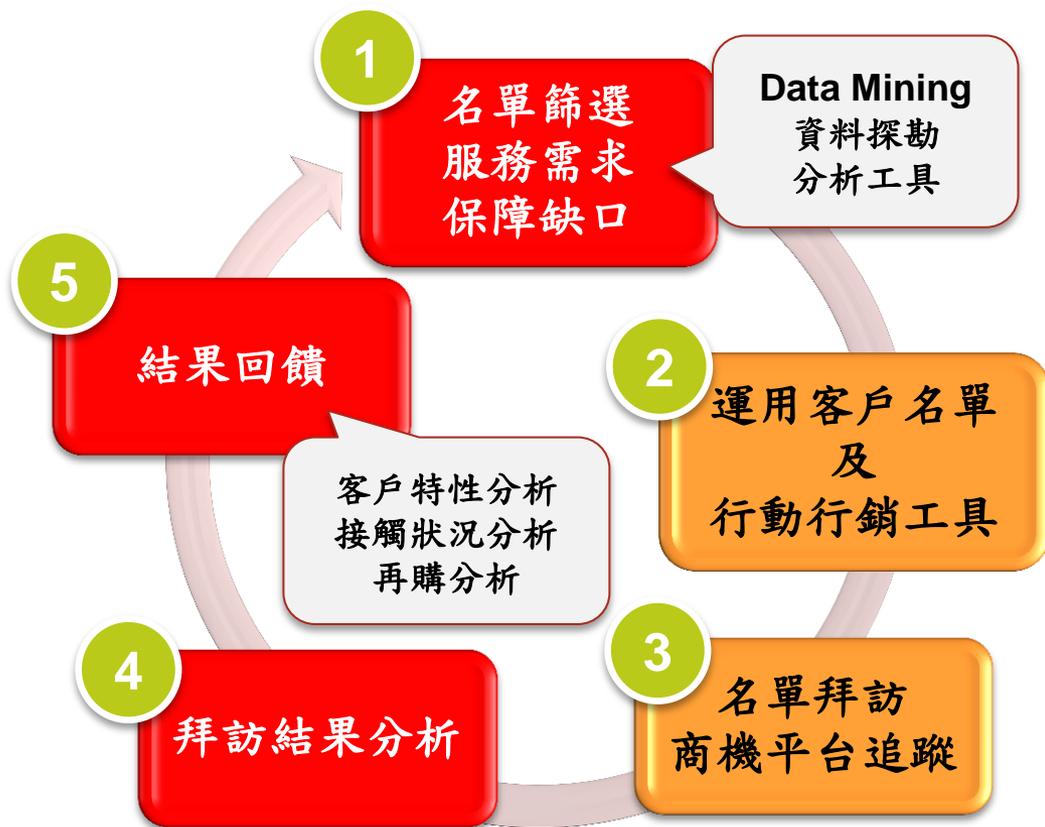
- 於商機系統規劃下週行程，訂定具體活動目標
- 檢視商機系統尋找高潛力客戶

### 結論

- 活動管理平台大多已完成建置，將於各單位落實執行
- 建立標準化業務活動管理機制並透過e化工具追蹤，完備規劃、執行及回報等業務推廣流程
- 紀錄並分析業務團隊使用數位銷售工具情形，給予最適訓練以強化銷售模式及效能

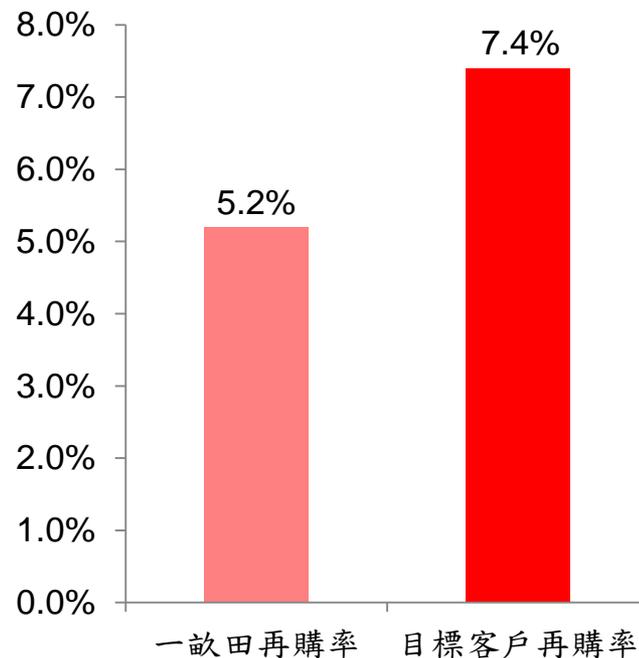
# 客戶資源管理數位化

- 運用大數據資料了解客戶資源(一畝田)，以發掘客戶價值與需求，並產出客戶名單(商機系統)
- 利用行動化行銷工具結合商品、服務、活動等公司資源，提升業績



由業務員進行  
由總公司執行

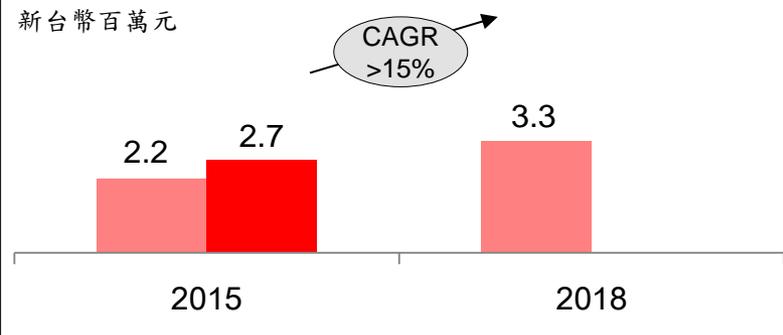
商機系統提供精準行銷，提高客戶再購率



# 三年目標： 整體人均產能增加、強化年輕業務員招募

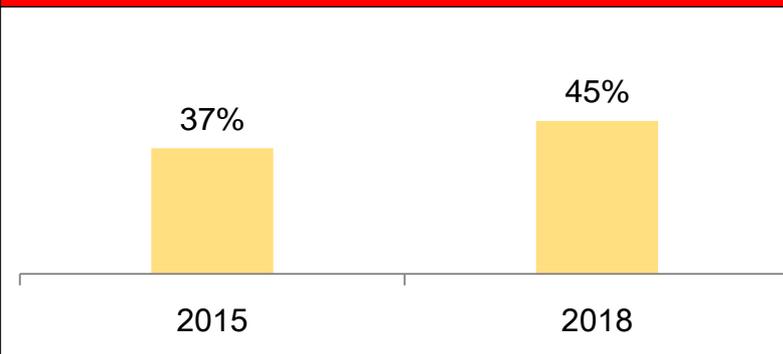
## 提升業務員人均初年度等價保費

新台幣百萬元



■ 新光人壽 ■ 主要同業平均

## 強化年輕業務員招募



■ 新進組長(非管理職之業務員)30歲以下佔比(%)

## 結論

- 業務員人均初年度等價保費每年平均成長超過15%，新光人壽業務員生產力將在三年內超越同業
- 預計30歲以下新進業務員佔比將提高至45%，以促進業務團隊年輕化

# 目錄

## I. 金控

## II. 人壽業務

## III. 銀行業務

## IV. 附件

- 市場機會
- 人壽保費
- 隱含價值與精算價值
- 業務員暨行銷轉型專案
- **數位金融發展亮點**
- 人壽業務在中國市場的發展策略
- 資本適足性

# 數位金融發展亮點

- 新光銀行：以「貼近生活，為客著想」之價值主張，整合產品、支付與交易平台；並進行異業合作，提供客戶於「消費、繳費、理財」所需之服務
- 新光人壽：透過數據分析與通路整合，建構快速及全方位服務模式，提供以客戶為中心之優質服務體驗

公司別	內容	獲獎肯定
新光銀行	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 領先同業開辦數位帳戶、微信支付、行動支付等服務；數位有效戶及交易量均較去年同期明顯成長</li> <li>• 積極導入票據交換所授權扣款機制，提供便捷的繳費服務；交易筆數達同業前五名</li> <li>• 參與FinTech推動發展，結合t wallet APP提供掃描QR Code轉帳服務</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 卓越雜誌－最佳數位銀行</li> <li>• 台灣票據交換所－ACH代收業務交易總筆數競賽優等獎</li> <li>• 財金公司－電子金流業務最佳創新卓越獎</li> </ul>
新光人壽	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 透過數據分析，建立自動化理賠模型，成功優化作業流程，使理賠服務效能提升20%</li> <li>• 業界首創建置語音辨識分析系統，使客服中心得提供更即時、準確的服務；目前語音轉文字辨識率已近九成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 數位時代－FCA創新商務獎「最佳客戶溝通」銀獎、財訊雜誌－金融獎「最佳壽險Fintech創新應用獎」</li> <li>• 遠見雜誌－五星服務獎保險業第一</li> </ul>

# 2016年數位業務發展

數位金融 業務分類	新光銀行	數位金融 業務分類	新光人壽
數位平台	新官網/新行動銀行APP	數位平台	行動e拜訪 行動e給付 行動版電子化轉帳授權服務
行動金融	HCE手機信用卡行動支付 新光跨境鑫支付-微信支付	智慧通路	0800語音辨識應用系統
數位分行	數位寫字台	數據應用	核保風險預測模型 理賠風險篩選模型應用
數位行銷	數位存款帳戶活動	數位行銷	持續推出網路投保商品 <sup>(註)</sup> Inforce 2.0 數位精準行銷

註：旅平險、傷害險、醫療險、壽險、年金險

# 目錄

## I. 金控

## II. 人壽業務

## III. 銀行業務

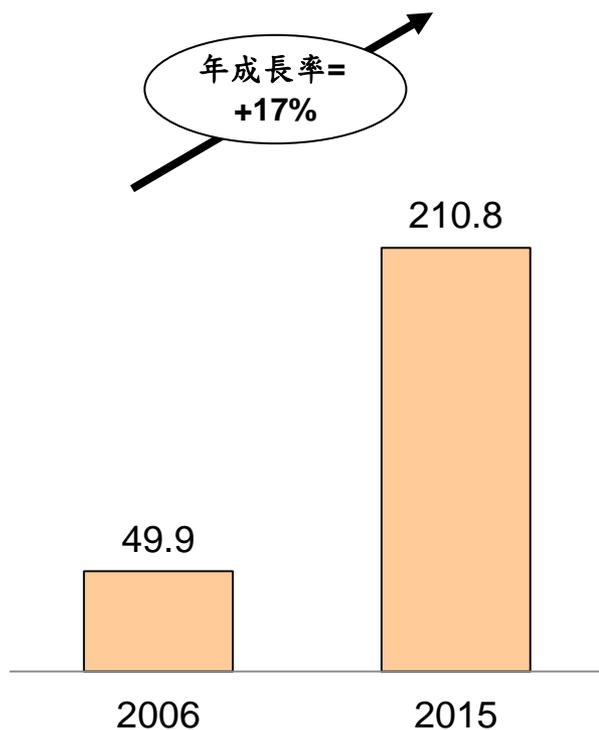
## IV. 附件

- 市場機會
- 人壽保費
- 隱含價值與精算價值
- 業務員暨行銷轉型專案
- 數位金融發展亮點
- **人壽業務在中國市場的發展策略**
- 資本適足性

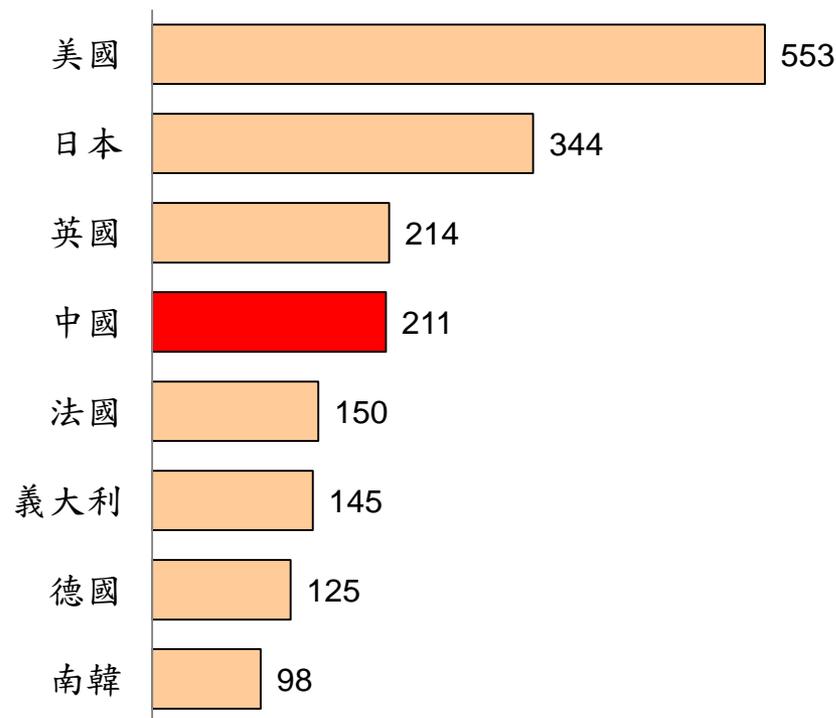
# 中國保險市場快速發展，排名世界第4位

美元十億元

人壽保險總保費收入



2015年人壽保險總保費收入



# 目錄

## I. 金控

## II. 人壽業務

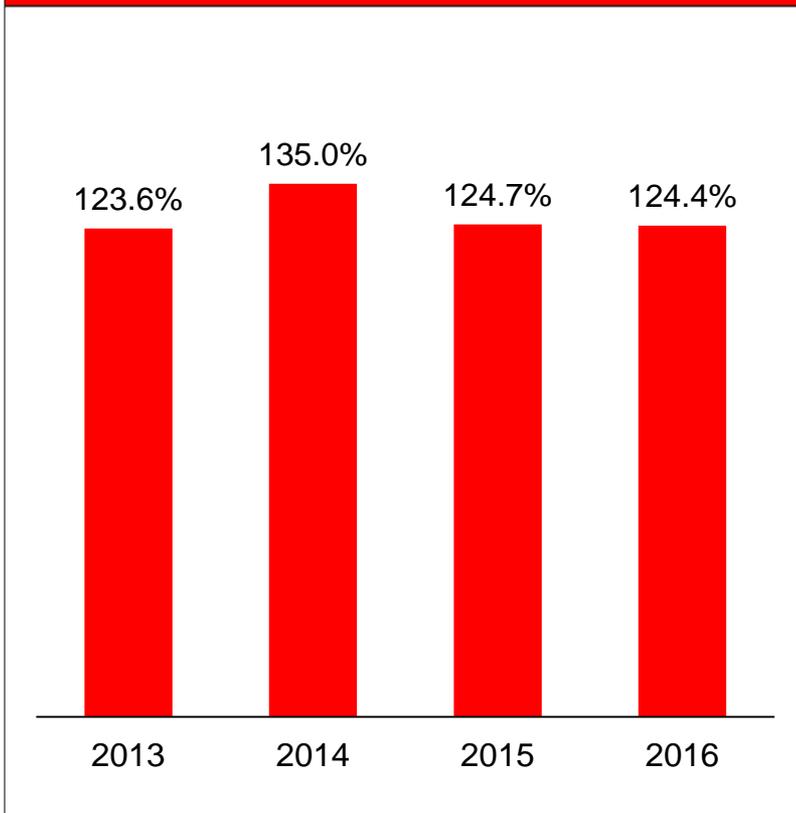
## III. 銀行業務

## IV. 附件

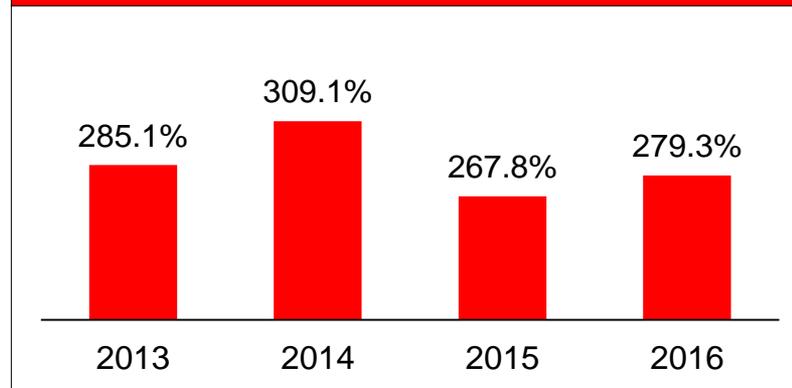
- 市場機會
- 人壽保費
- 隱含價值與精算價值
- 業務員暨行銷轉型專案
- 數位金融發展亮點
- 人壽業務在中國市場的發展策略
- 資本適足性

# 資本適足性

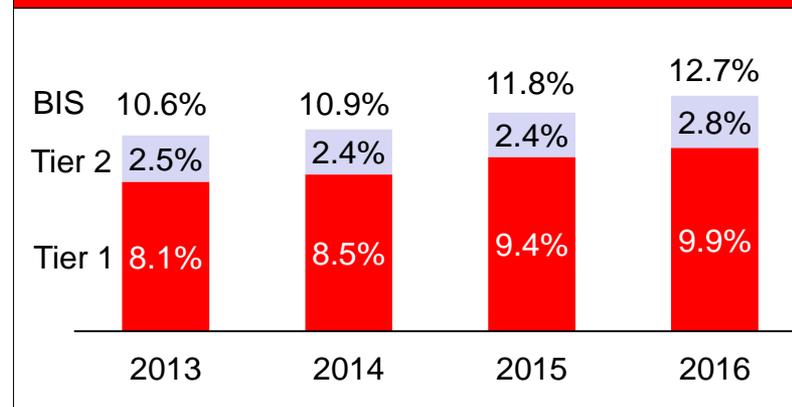
## 金控資本適足率



## 人壽資本適足率



## 銀行資本適足率





Shin Kong Financial Holding Co., Ltd.

**Website: [www.skfh.com.tw](http://www.skfh.com.tw)**

**E-mail: [ir@skfh.com.tw](mailto:ir@skfh.com.tw)**