



Shin Kong Financial Holding Co., Ltd.

公司簡介

2018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查核之財務數字。

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
- 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
 - 2017年初年度保費市佔率達8.8%，為市場第五大保險公司
 - 擁有106家銀行分行，依總資產排名為第九大本國民營銀行
- 為金融控股公司中，同時涵蓋銀行及人壽業務

財務概況

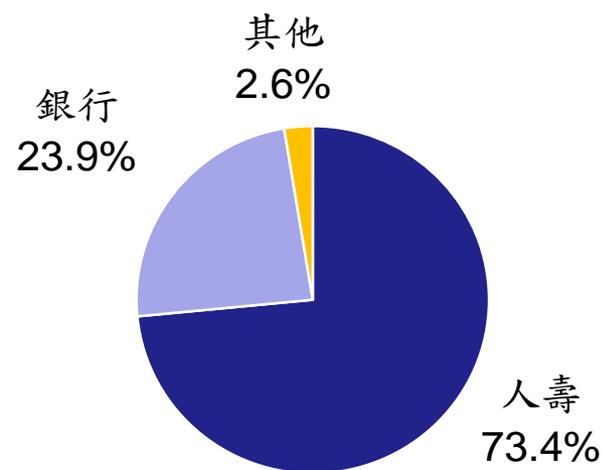
新台幣十億元	2015	2016	2017
合併總資產	2,963.1	3,157.7	3,384.4
合併股東權益	123.1	135.6	156.0
市值	73.1	80.8	107.5
稅後淨利 ⁽¹⁾	5.8	4.8	10.5
合併資產報酬率	0.24%	0.17%	0.34%
合併股東權益報酬率	5.50%	3.94%	7.70%
外資持股比率	22.29%	17.79%	26.76%

註：

(1) 扣除非控制權益

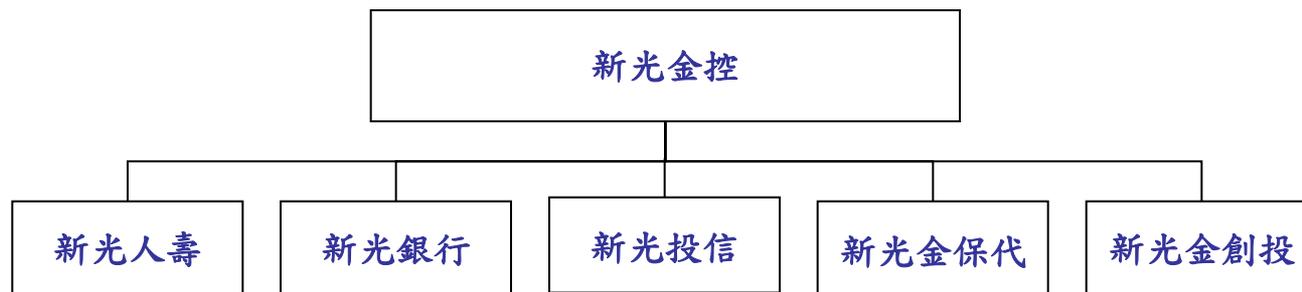
(2) 因四捨五入，資產組合之百分比加總不一定等於100%

2017年資產組合 (2)



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)	2,496.7	812.5	0.7	0.1	1.5
佔集團資產比重(%)	73.4%	23.9%	<0.1%	<0.1%	<0.1%
盈餘(新台幣百萬元)	6,972	4,059	31	56	53
分行/通訊處	317	106	3	1	1
市場佔有率(%)	8.8%	1.7%	1.1%	-	-

資深經營團隊



李紀珠

新光金控副董事長
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

- 2017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
- 設置審計委員會及薪資報酬委員會等功能性委員會

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2017營運概況

- 新光金控2017年合併稅後淨利為NT\$112.2億；合併綜合淨利達NT\$205.1億。合併股東權益較前一年底成長15.0%至NT\$1,559.7億，每股淨值為NT\$13.87
- 子公司核心業務穩健

新光人壽：

- ◆ 2017年合併綜合淨利達NT\$167.7億，較2016年成長79.4%
- ◆ 股東權益較2016年底提高23.1%至NT\$908.0億
- ◆ 初年度保費為NT\$1,109.6億，市佔率為8.8%；負債成本自2016年底下降14 bps至4.23%

新光銀行：

- ◆ 2017年淨利息收入及投資收益分別較2016年成長4.7%及27.5%，合併稅後淨利為NT\$40.6億
 - ◆ 受惠於資金成本控管得宜，2017年全年淨利差較2016年提高7 bps至1.57%；全年度存放利差為1.96%，與前一年水準相若
 - ◆ 資產品質穩健，逾放比及呆帳覆蓋率分別為0.24%及488.29%
- 集團及子公司資本適足率皆優於法令規定，新光金控CAR為117.7%、新光人壽RBC為257.4%、新光銀行BIS為13.1%

稅後淨利 – 2017

子公司盈餘貢獻

新台幣十億元

子公司	2016	2017	年變化率
新光人壽	0.13	6.92	5407.1%
新光銀行	4.63	4.06	-12.3%
新光投信	0.09	0.03	-64.4%
新光金創投	0.03	0.05	110.5%
新光金保代	0.05	0.06	5.5%
其他 (1)	-0.12	-0.59	391.7%
稅後淨利 (2)	4.81	10.53	118.9%

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
- 人壽業務在中國市場的發展策略
- 資本適足性

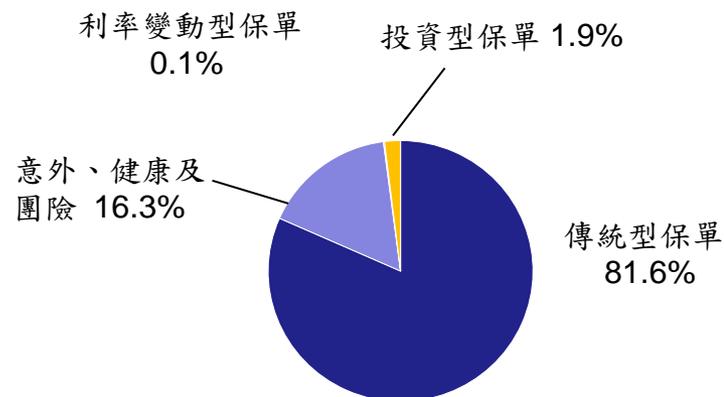
新光人壽

- 2017年初年度保費市佔率8.8%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8,000名專屬保險業務員、317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	2015	2016	2017
總保費收入	227.8	264.4	281.0
稅後淨利	0.15	0.14	6.97
總資產	2,113.5	2,319.7	2,496.7
股東權益	64.4	73.8	90.8
股東權益報酬率	0.22%	0.20%	8.49%
總資產報酬率	0.01%	0.01%	0.29%

2017年總保費收入



總保費收入: NT\$2,809.8億

新光人壽市佔率

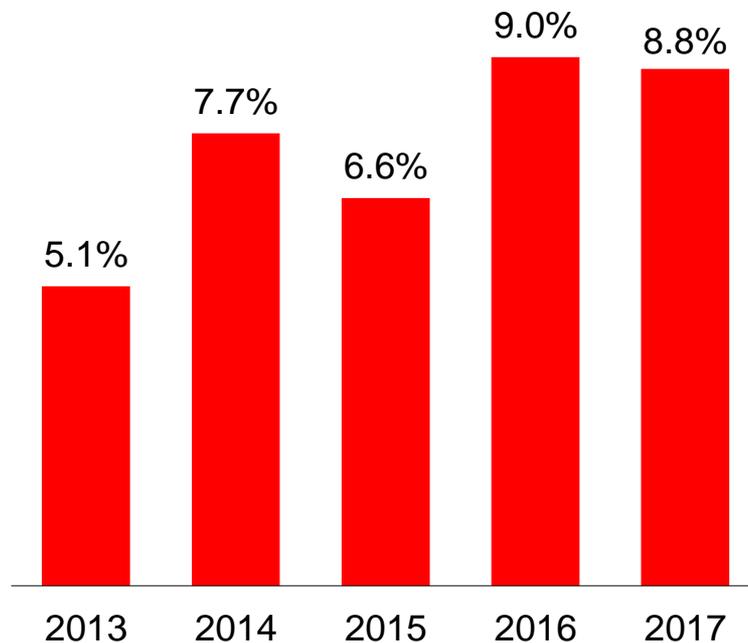
前十大初年度保費收入排名 - 2017年

新台幣十億元



近五年初年度保費市佔率

%

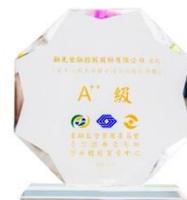


資料來源:人壽保險同業公會

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2017營運概況

- 2017年合併稅後淨利為NT\$69.7億，合併綜合淨利為NT\$167.7億。股東權益達NT\$908.0億，較2016年底提高23.1%
- 初年度保費為NT\$1,109.6億，市佔率為8.8%
- 外幣保單動能強勁，全年銷售金額較2016年成長118.9%達NT\$520.4億，佔初年度保費比重46.9%
- 負債成本自2016年底之4.37%下降14 bps至4.23%，降幅優於預期
- 雖外匯市場大幅波動致匯兌避險成本增加至1.55%(排除出售國外股票產生之匯兌損益為1.29%)，2017年投資報酬率仍較2016年提升12 bps達3.92%。透過佈局高殖利率股票及海外固定收益，避險前經常性收益率提高8 bps至3.98%

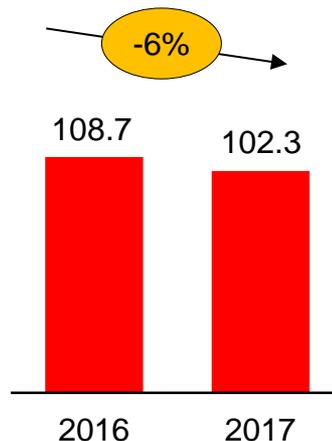
初年度保費收入 – 2017

新台幣十億元

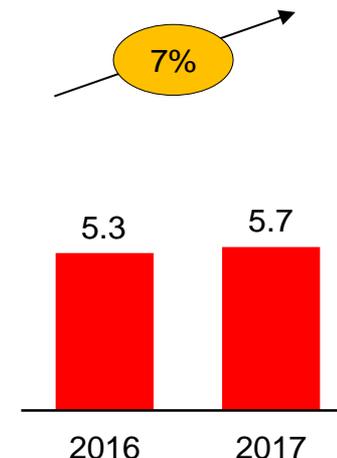
合計



傳統型⁽¹⁾



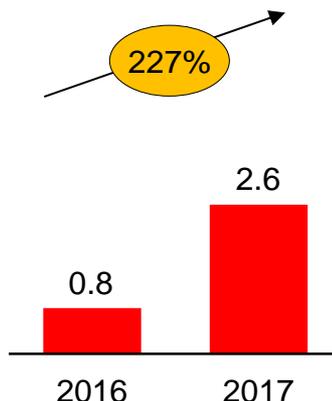
意外、健康及團險⁽²⁾



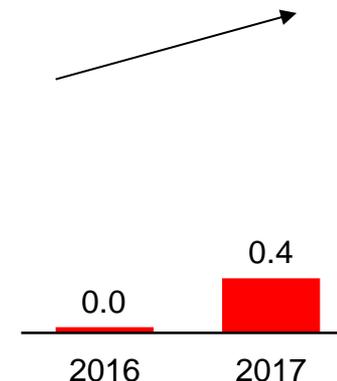
總結

- 初年度保費為NT\$1,109.6億，較2016年衰退3.4%
- 外幣保單銷售金額較2016年成長118.9%達NT\$520.4億，佔初年度保費比重46.9%，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
- 保費結構以傳統型商品為主，佔初年度保費比重92.2%，有助於負債成本較2016年底降低14 bps至4.23%。惟因市場需求提升，投資型商品初年度保費提高至NT\$26.5億
- 今年將持續推動外幣保單及保障型商品銷售，以優化資產負債配合及提升新契約價值

投資型



利變型

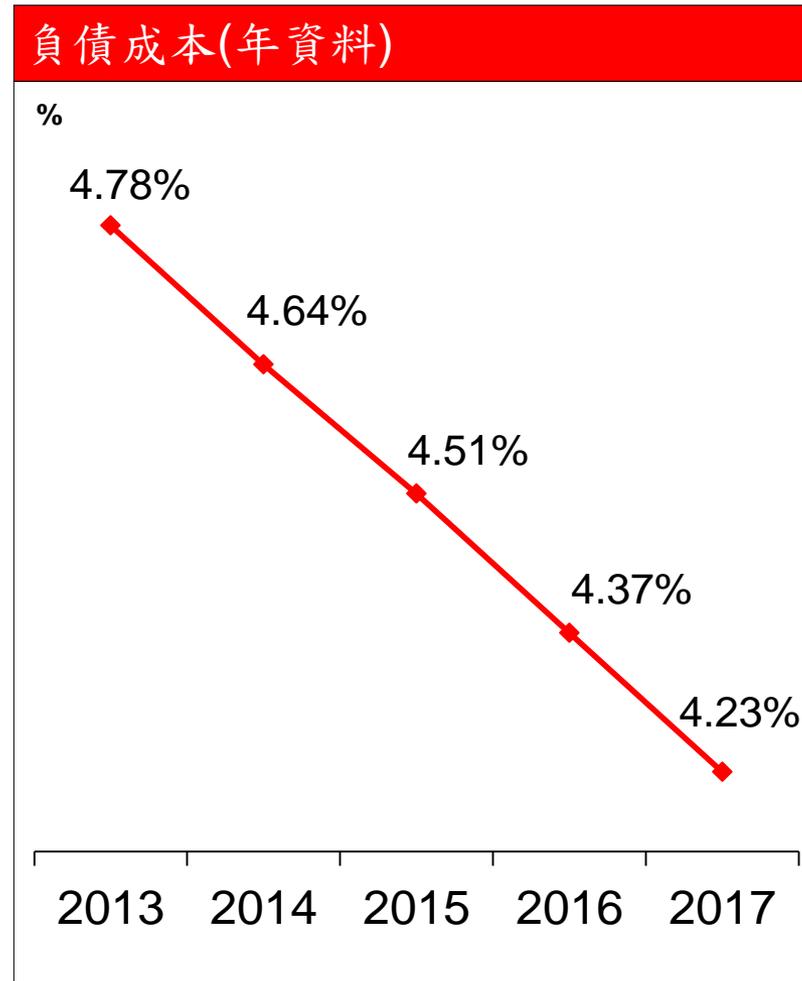
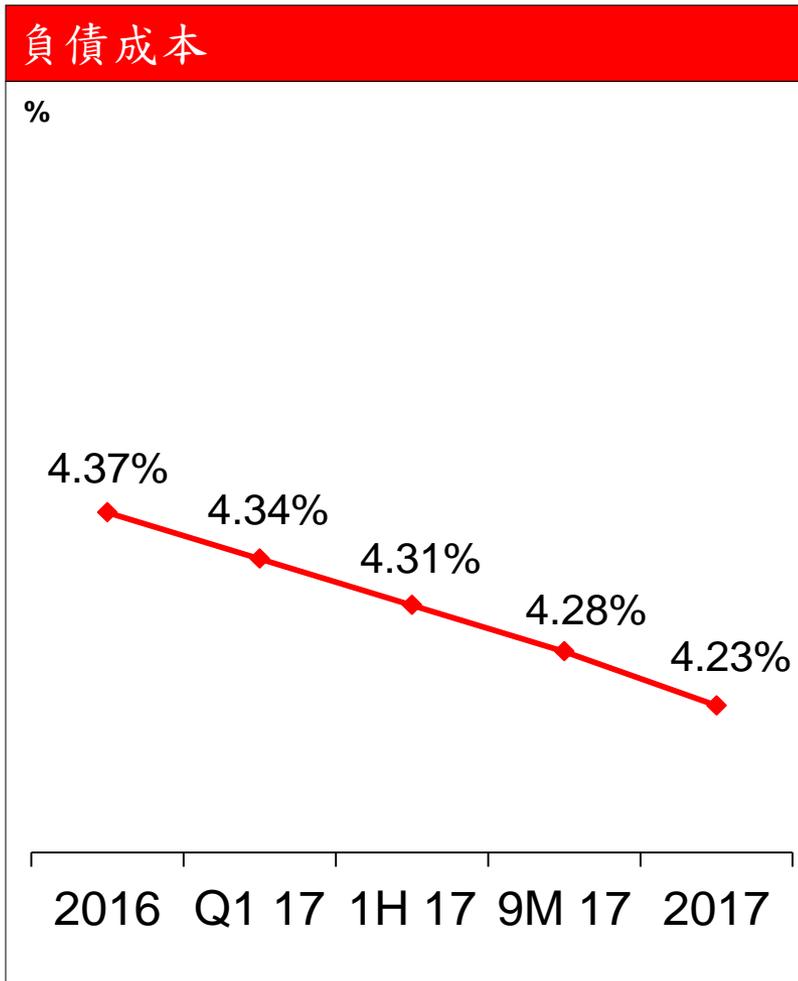


註：

(1) 含利變壽

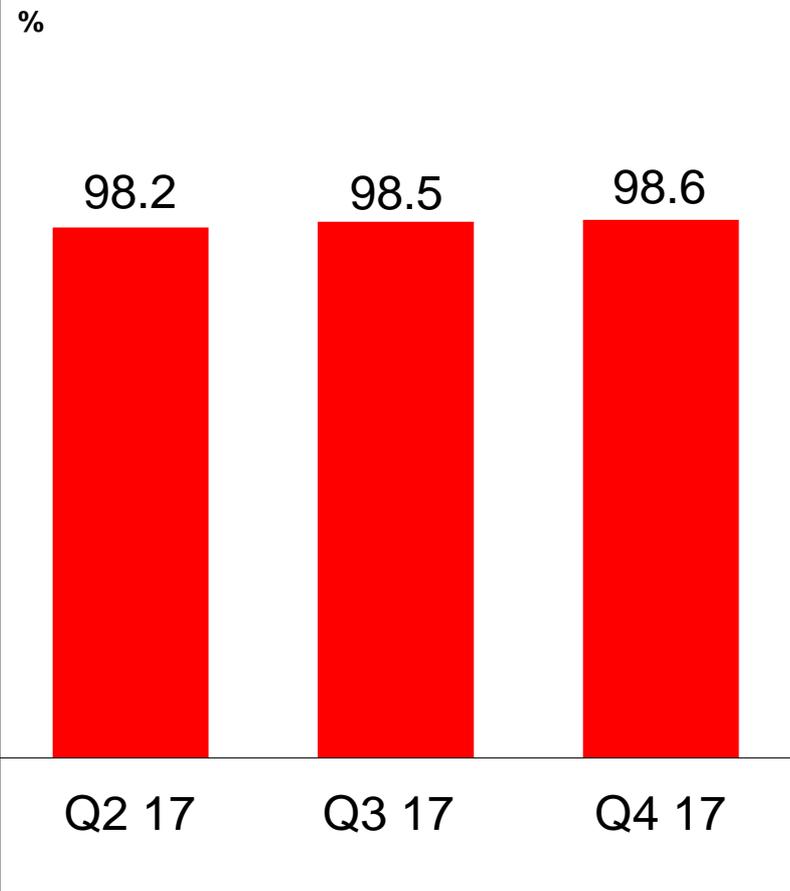
(2) 長扶雙享A型屬殘扶險，歸類於健康險

負債成本

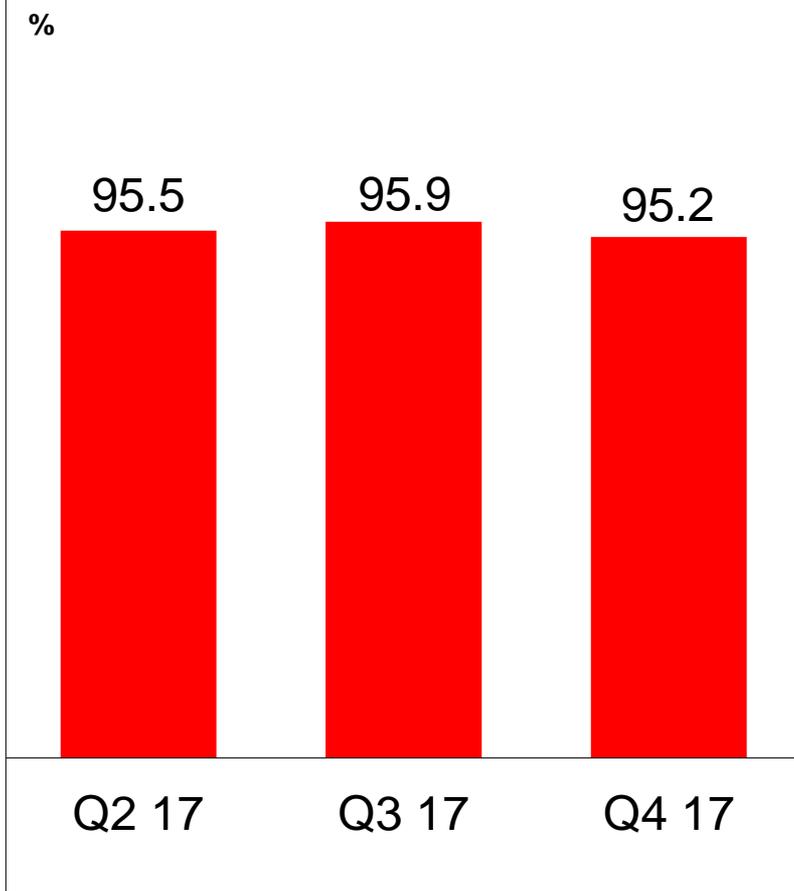


繼續率

13 個月繼續率

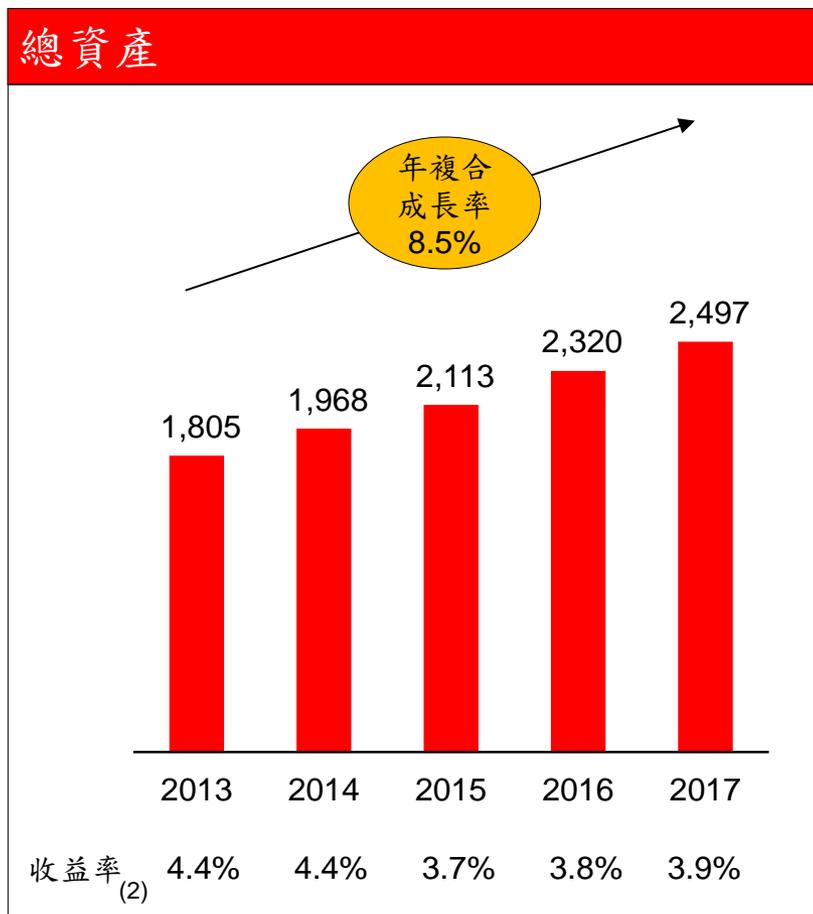


25 個月繼續率



資產配置

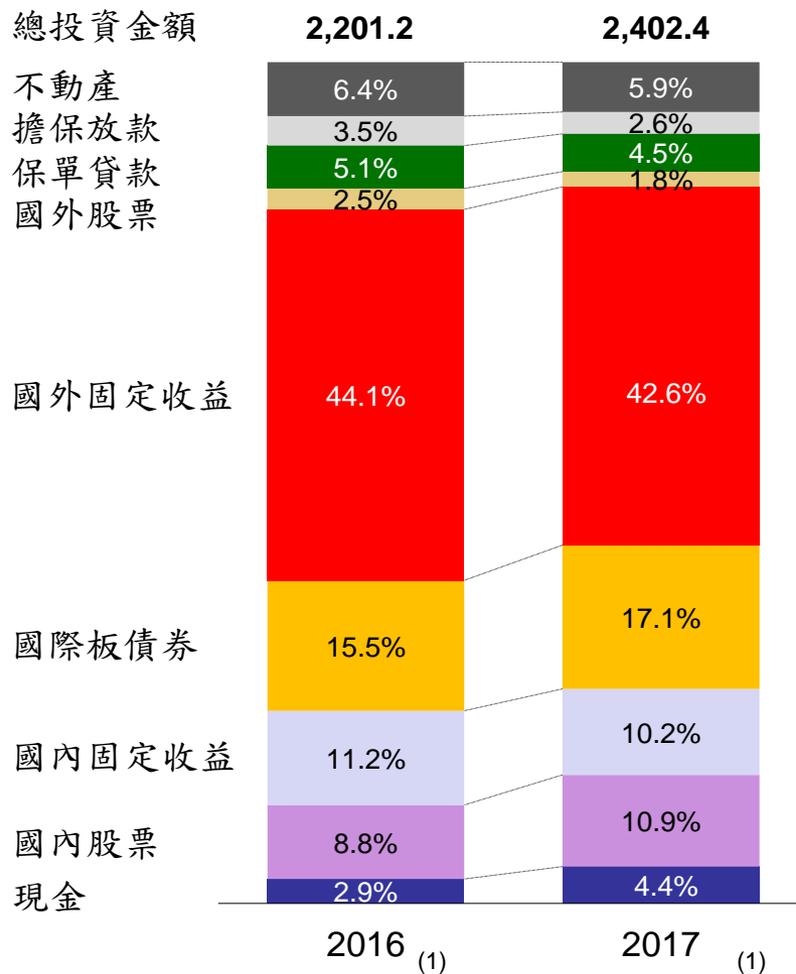
新台幣十億元



註：

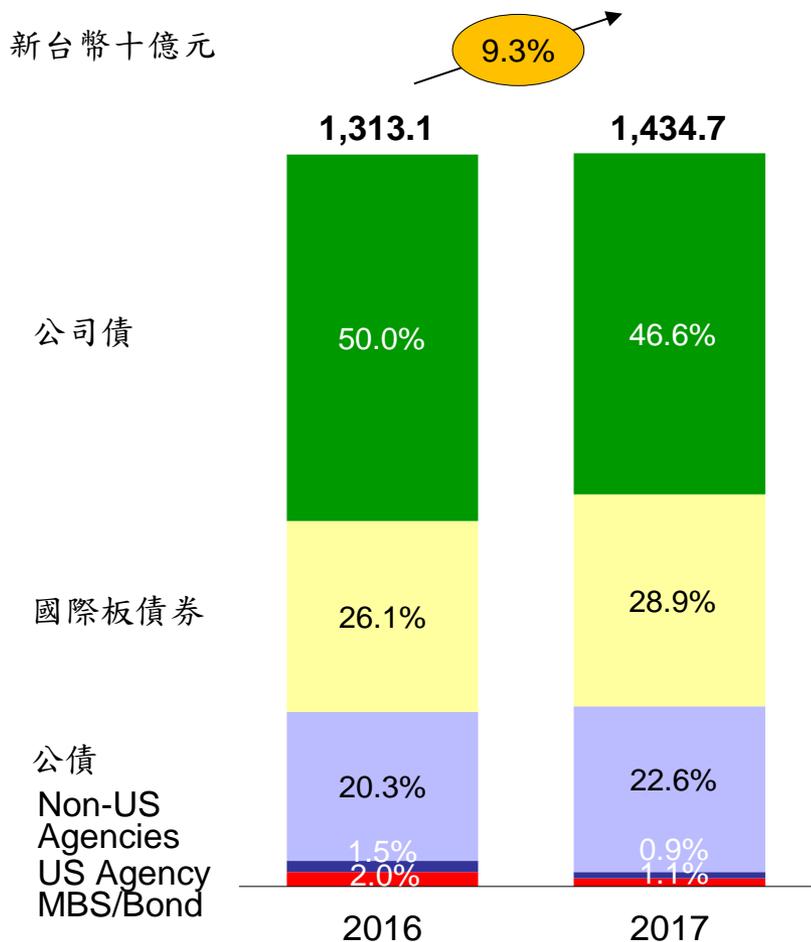
(1) 因四捨五入，資產組合之百分比加總不一定等於100%

(2) 包括資本利得與匯兌避險損益

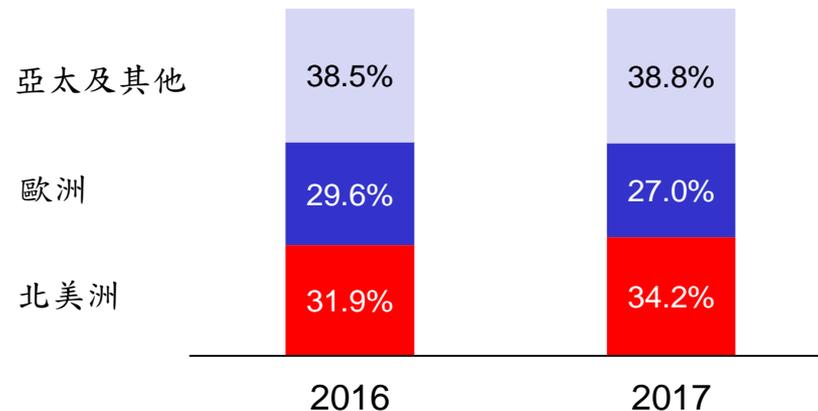


海外固定收益投資配置

海外固定收益投資組合



海外固定收益投資地域分布



總結

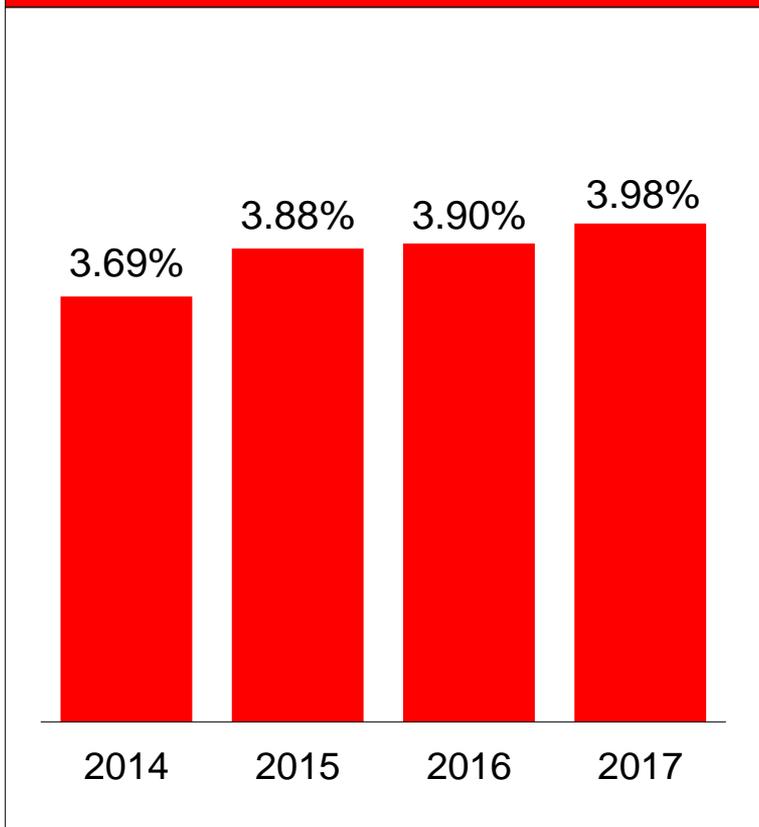
- 海外固定收益較2016年底增加9.3%，主要配置於新興市場美元計價公債及國際板債券
- 2017年海外固定收益避險前平均息收報酬率達4.73%
- 公司債部位皆為債信穩定之公司，包括電信、消費、公用事業及金融等產業，以分散風險

註：

(1) 因四捨五入，資產組合之百分比加總不一定等於100%

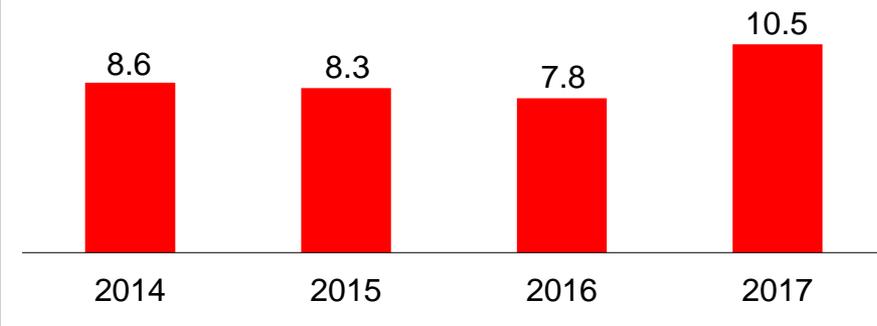
經常性收益

避險前經常性收益率



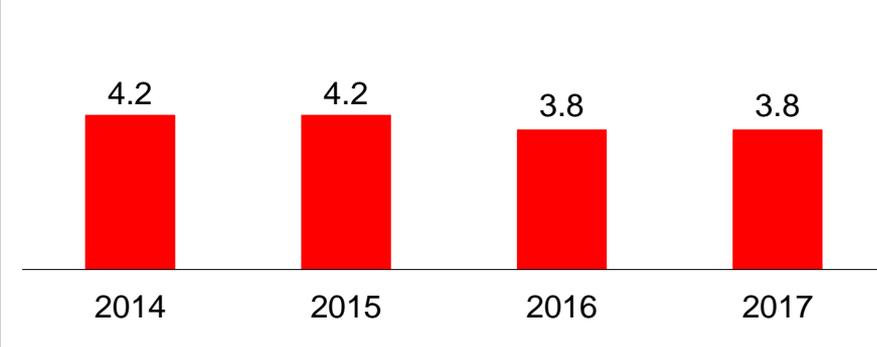
國內外現金股利

新台幣十億元



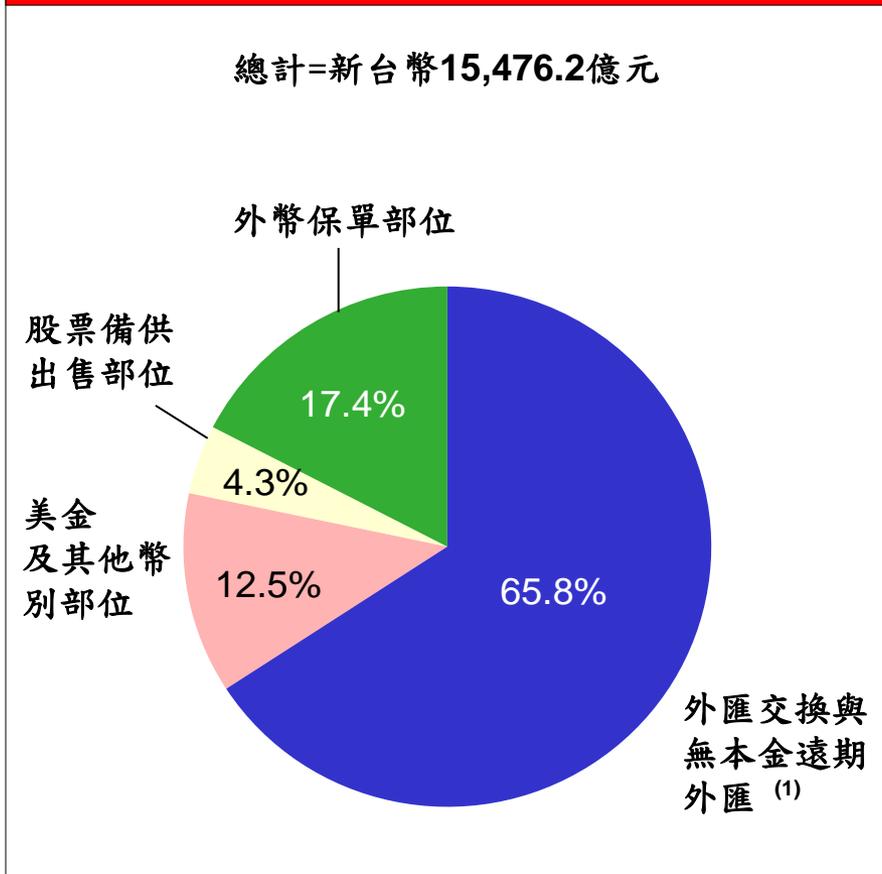
不動產租金收入

新台幣十億元



避險策略

避險策略配置



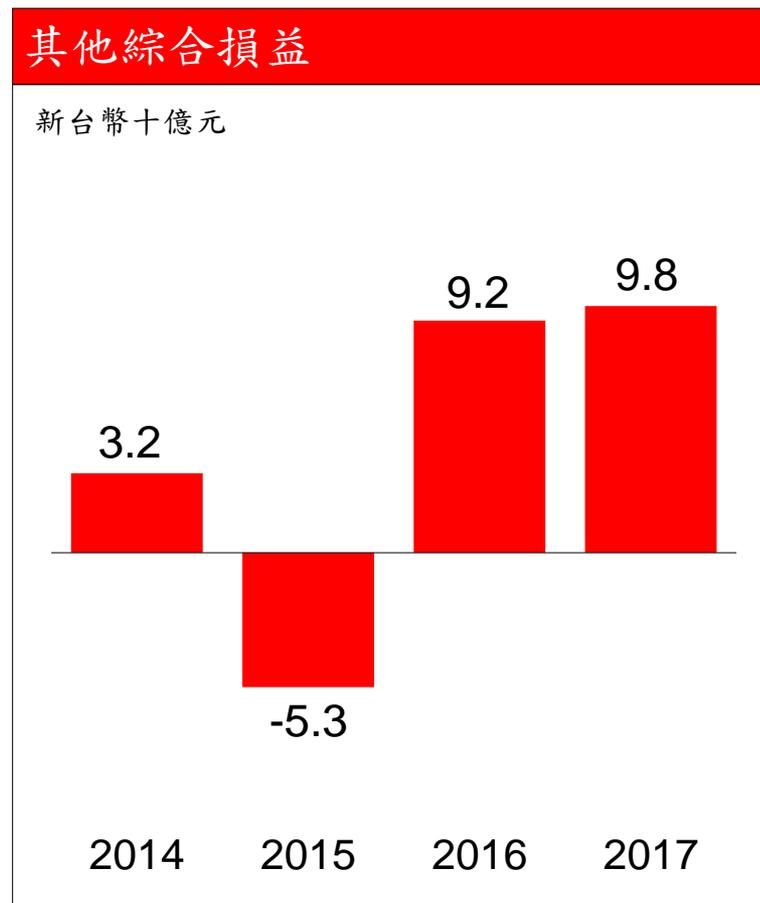
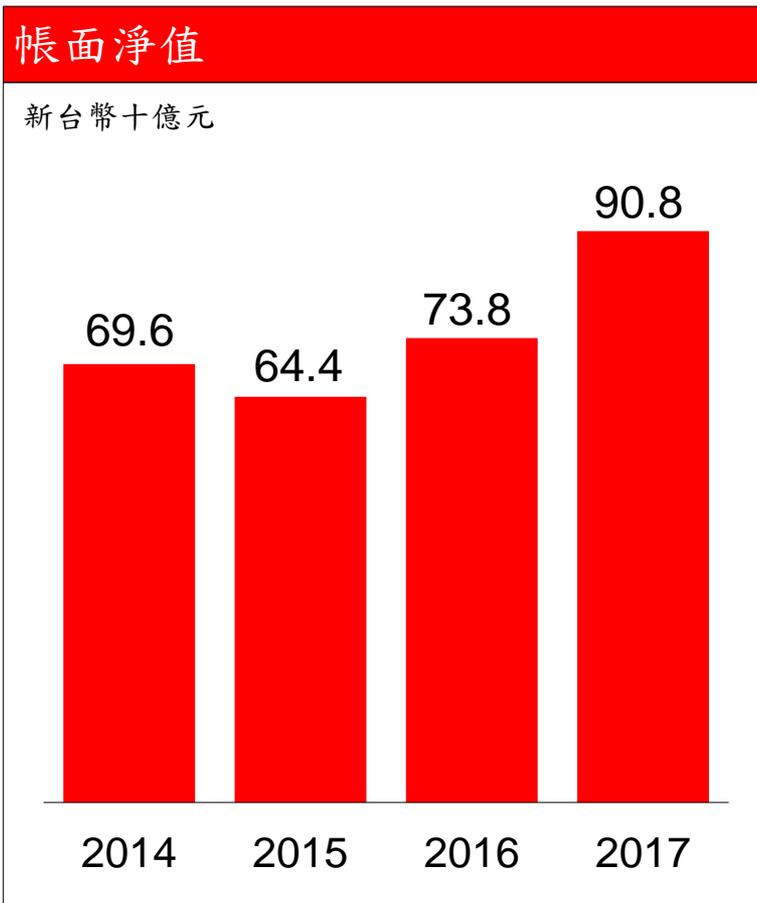
總結

- 2017年避險成本為1.55%(排除出售國外股票產生之匯兌損益為1.29%)；外匯價格變動準備金餘額為NT\$25.5億
- 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83.2%
- 傳統避險中外匯交換及無本金遠期外匯避險比例分別為60%與40%

註：

(1) Currency swaps 與 non-delivery forwards

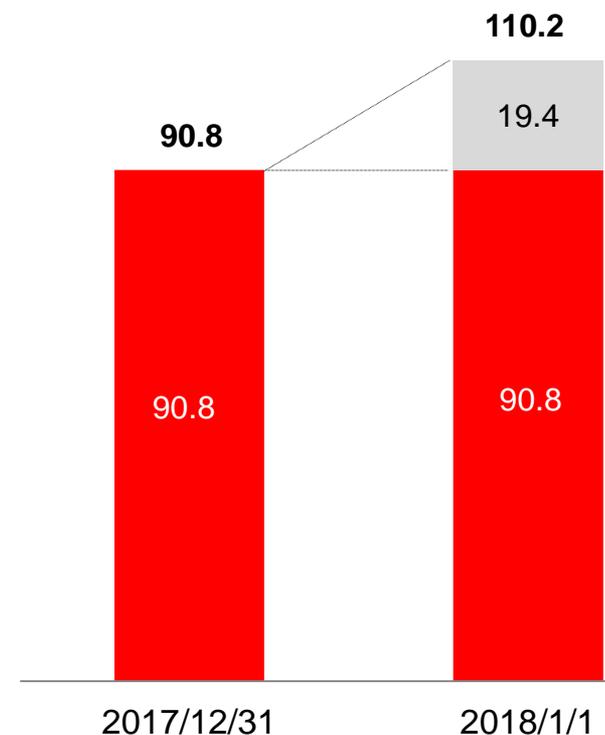
帳面淨值與其他綜合損益



接軌IFRS 9之影響說明

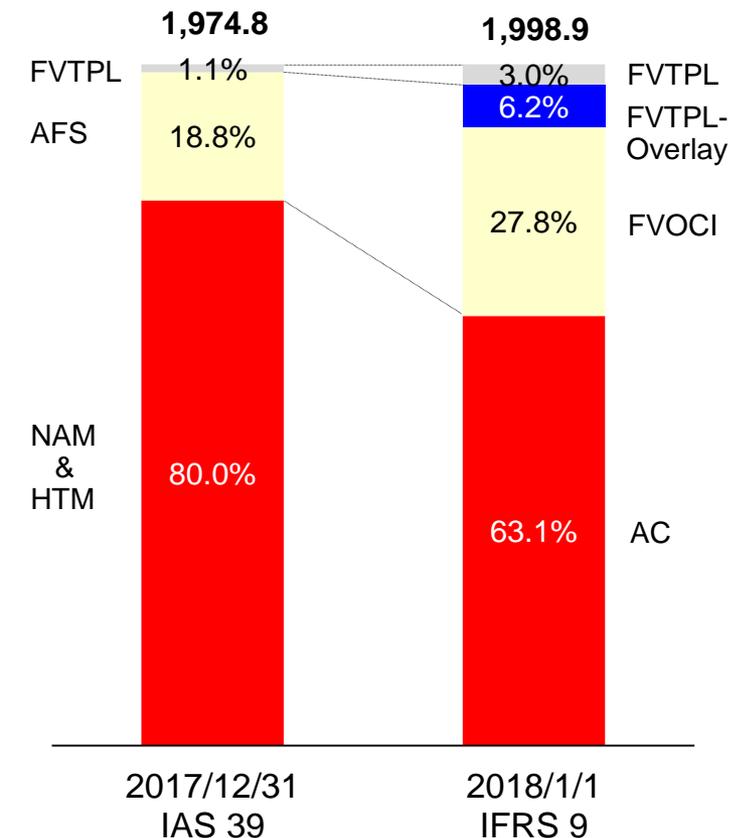
新光人壽淨值

新台幣十億元



資產重分類結果

新台幣十億元



新光人壽投資策略

資產負債配合

- 持續推動外幣保單銷售，以控管匯兌避險成本及提升經常性收益
- 依負債組合和資本規劃，制定策略性資產配置

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
- 佈局以FVOCI評價之低波動高殖利率股票，提高現金股利收入

控制匯兌避險成本

- 動態調整外匯避險策略之比重，外匯避險比率中長期配置目標介於80~100%之間
- 避險成本中長期目標為100~150 bps

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

新光人壽2018展望

- 注重增員並優化組織體質；透過客戶數據平台，強化客群經營及精準行銷；2018年初年度保費預計逾NT\$1,100億，負債成本降幅10 bps以上
- 著重外幣險及保障型商品銷售，以控管避險成本、獲取穩定利差益及提升新契約價值
- 掌握升息趨勢，提高新錢及再投資收益率，同時佈局高殖利率股票，以穩定經常性收益，預計2018年將可達避險前經常性損益兩平；注重天期、幣別之資產負債管理，以逐步達成避險後經常性損益兩平
- 持續推動e服務平台、客戶自主服務及電子保單等數位服務，預計網路會員數及交易量雙位數成長，並運用智能客服，提升服務效能及客戶滿意度
- 第二季底前設立新通路「人生設計所」，提供生涯規劃、商品諮詢及數位化工具自主服務，以提升客戶忠誠度並開發潛在客戶

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
- 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九大本國民營銀行
- 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

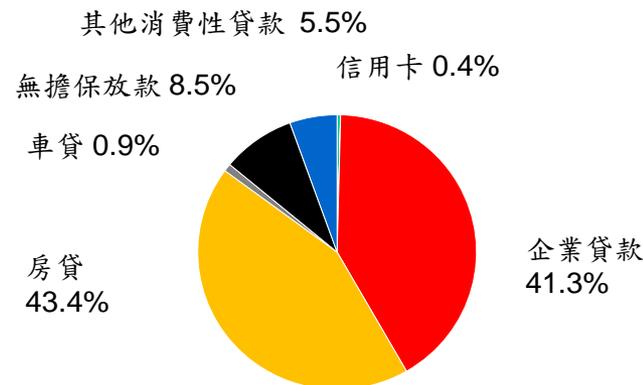
新台幣十億元

	2015	2016	2017
放款總額 (1)	487.7	508.5	534.8
存款總額	679.6	686.9	712.3
稅後淨利	5.03	4.63	4.06
總資產	788.4	782.4	812.5
股東權益	45.8	49.2	52.5

註:

(1) 含信用卡循環餘額，不含逾期放款

2017年放款組合

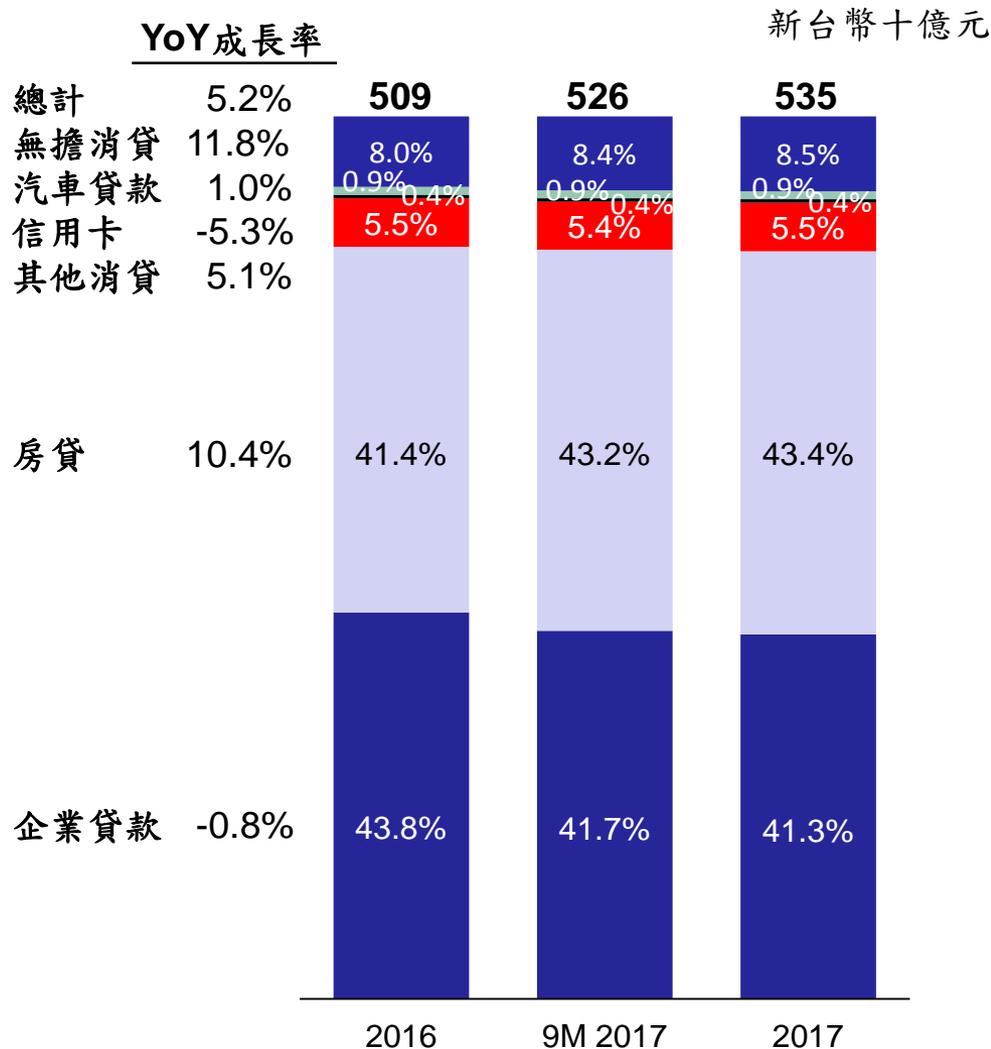


總放款: NT\$5,348.2億(1)

新光銀行2017營運概況

- 2017年稅後淨利達NT\$40.6億。提存前獲利較前一年度成長6.2%至NT\$71.9億；淨利息收入及投資收益分別較2016年成長4.7%及27.5%
- 2017年底放款餘額為NT\$5,348.2億，較前一年度成長5.2%，動能主要來自消金放款，較2016年增加9.8%
- 受惠於資金成本控管得宜，第四季淨利差較前一季提升3 bps至1.58%；存放利差與前一季相若為1.96%
- 資產品質穩健，第四季逾放比及呆帳覆蓋率分別為0.24%及488.29%；2018年提存費用預計將趨正常
- 全年度財富管理收入達NT\$20.5億，較2016年成長3.7%；基金與海外有價證券銷售強勁，全年分別成長84.9%及83.7%

放款組合



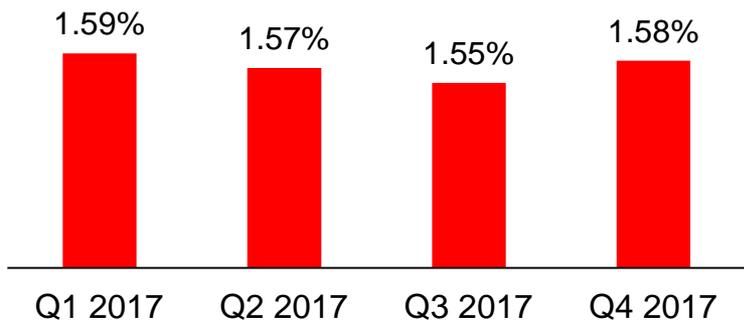
總結

- 積極承作房貸與個人信貸，分別較前一年度成長10.4%及11.8%，帶動消貸業務2017年成長9.8%
- 持續發展海外聯貸，2017年放款餘額較前一年度增加92.4%至NT\$173.7億

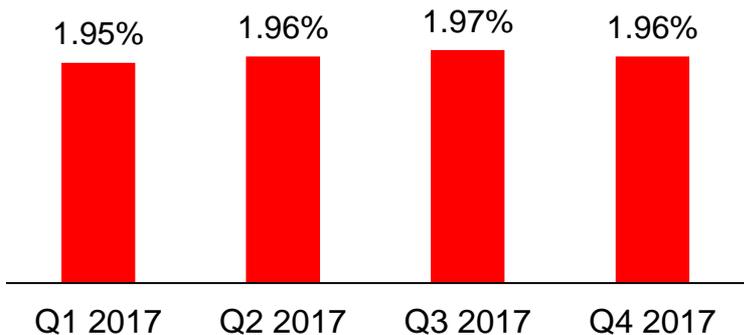
註:因四捨五入，放款組合之百分比加總不一定等於100%

利息收入

淨利差(NIM)



存放利差

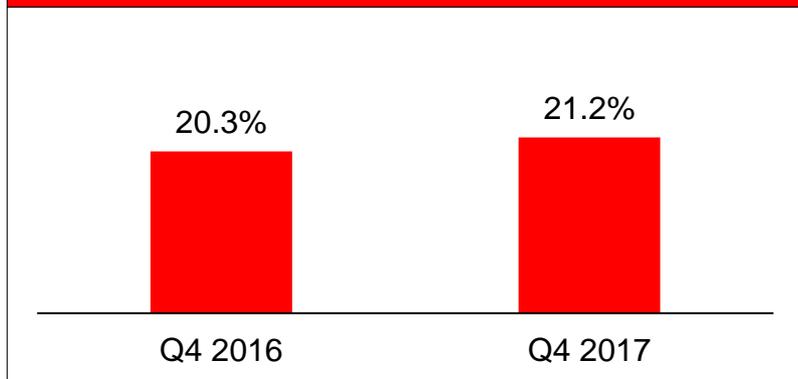


總結

- 2017年全年度淨利差與存放利差分別為1.57%及1.96%
- 2018年將擴大放款業務，且利息支出擲節有限，淨利差與存放利差預計將低於2017年水準
- 未來新光銀行將持續：
 - 增加活期存款，降低資金成本
 - 穩定擴張海外放款及投資業務以維持利差
 - 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

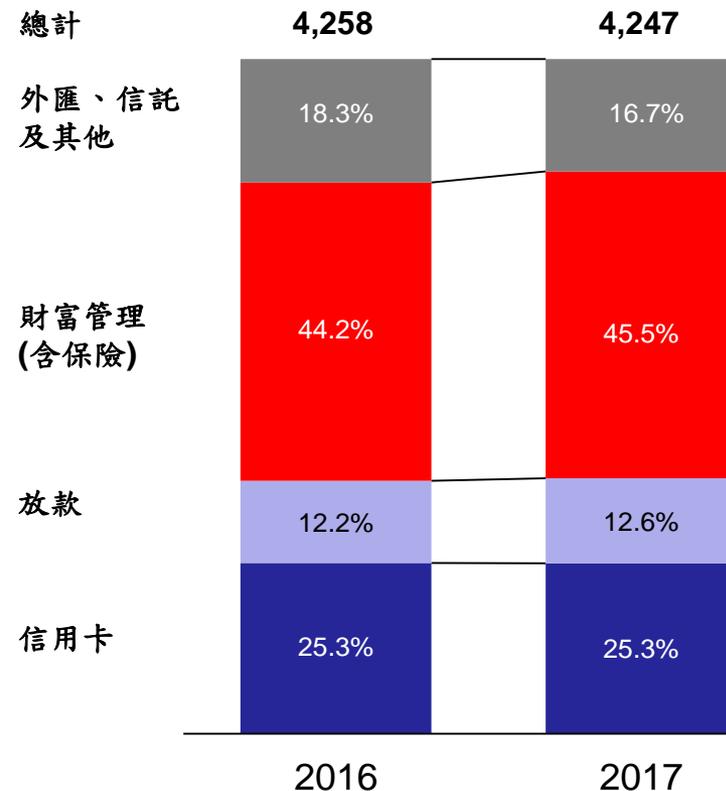


交叉銷售新壽保單



手續費收入組合

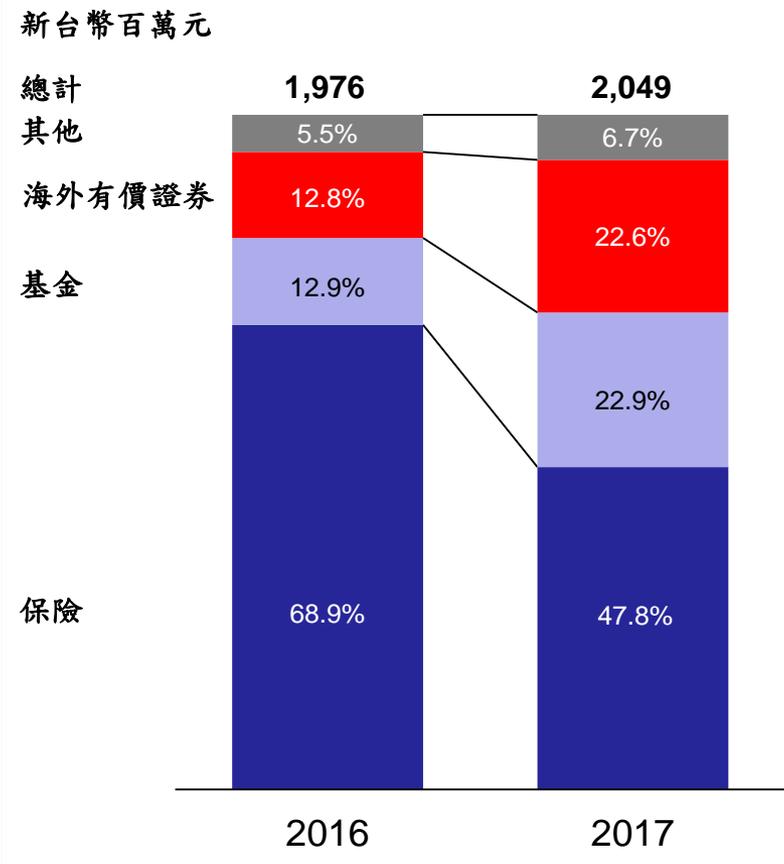
新台幣百萬元



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%

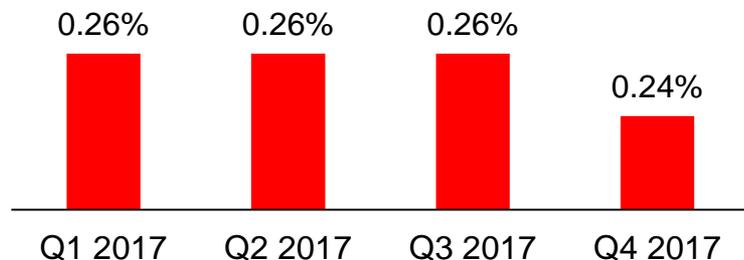
理財中心



- 2017年財富管理收入為NT\$20.5億, 較前一年度成長3.7%, 基金與海外有價證券銷售動能強勁, 分別較2016年增加84.9%與83.7%
- 為達成財富管理收入雙位數成長, 2018年將積極銷售外幣保單, 以提升手續費收入
- 持續招募資深理專以精進客戶服務品質並提高理專平均產值

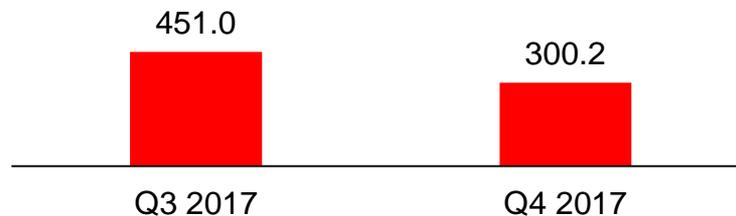
資產品質

逾放比率

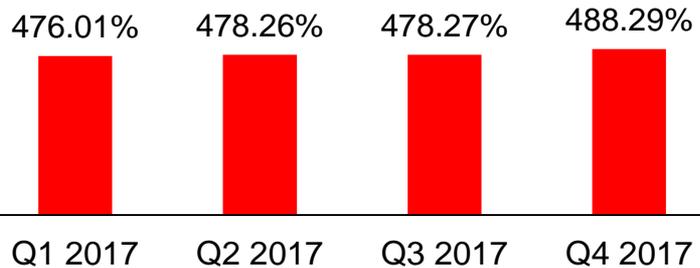


新增逾放金額

新台幣百萬元



呆帳覆蓋比率



- 2017年第四季新增逾放為NT\$3.0億，較第三季減少33.4%
- 第四季逾放比及呆帳覆蓋率分別為0.24%及488.29%，與業界平均相近

新光銀行2018展望

- 提高放款成長動能，將持續發展消金業務與國際聯貸，並提升存放比
- 積極承作台幣優利存款以增加資金活水，搭配投資類商品及保險銷售，創造財富管理手續費收入雙位數成長
- 增加海外放款及OBU客戶黏稠度，以擴大海外獲利佔比
- 香港分行穩步增長企金放款，並持續強化財富管理及金融市場業務
- 精進數位金融業務並加深客戶交流，搭配信用卡與行動支付服務，數位金融活戶持續雙位數成長，以達成行動及網路銀行等數位手續費收入雙位數成長

目錄

I. 金控

II. 人壽業務

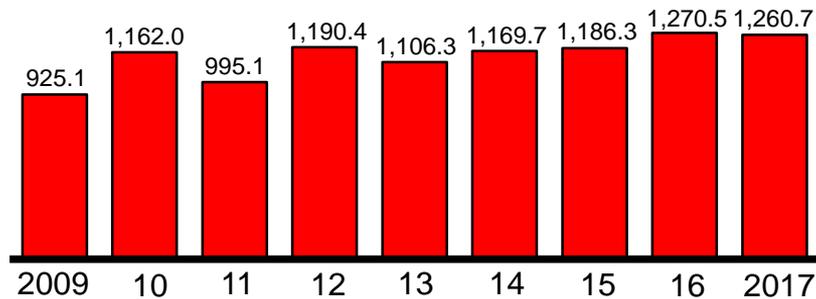
III. 銀行業務

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
- 人壽業務在中國市場的發展策略
- 資本適足性

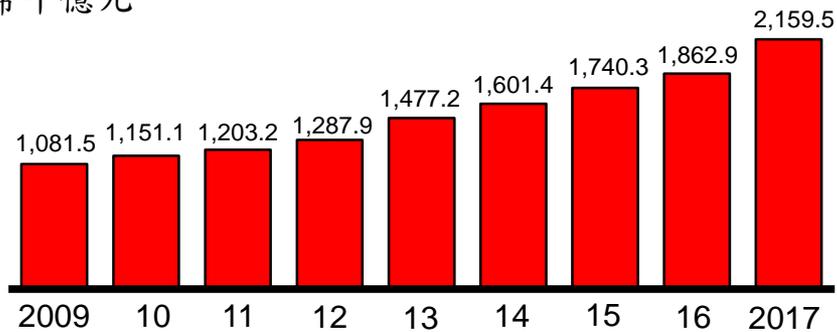
人壽保險業務機會： 商品與通路改變

人壽保險初年度保費
新台幣十億元



成長率 8.2 25.6 -14.4 19.6 -7.1 5.7 1.4 7.1 -0.8

人壽保險續保保費
新台幣十億元



成長率 1.7 6.4 5.0 7.0 14.7 8.4 8.7 7.0 15.9

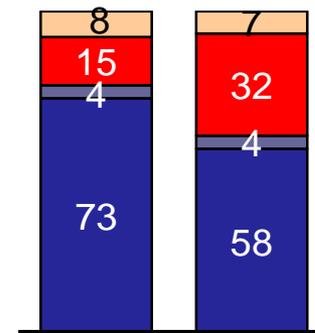
新契約商品分類
百分比

利變型

投資型

意外及醫療

傳統型



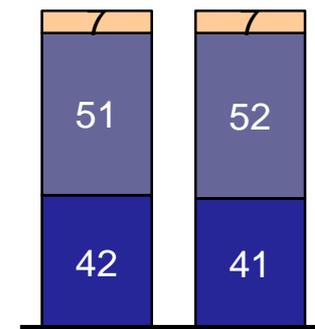
2016 2017

新契約通路組成
百分比

其他

銀行保險

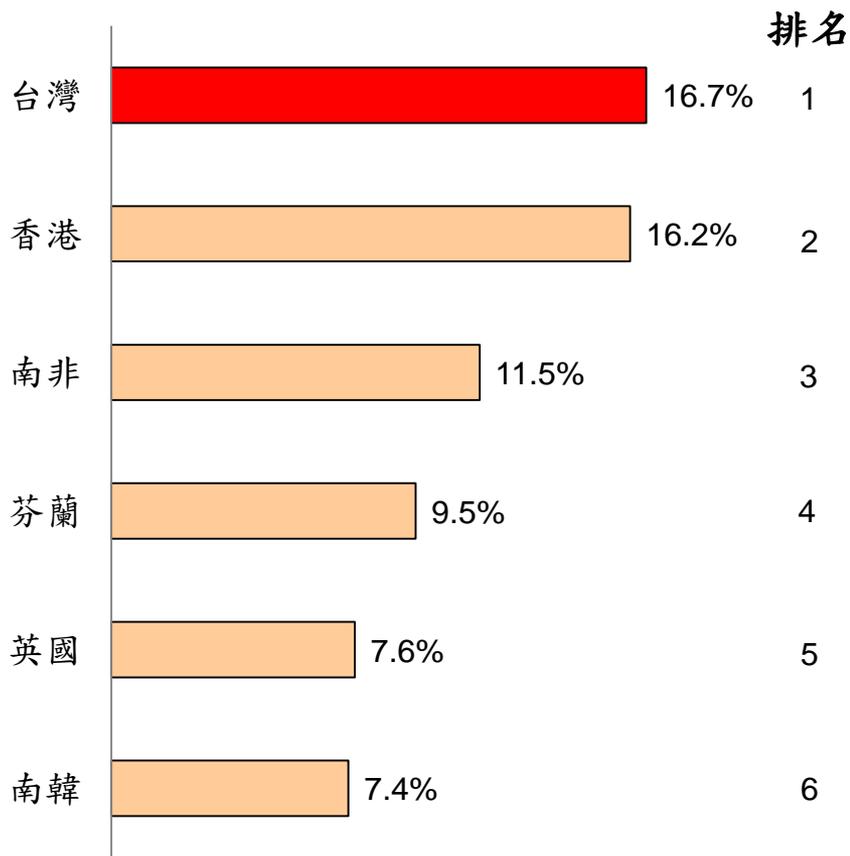
傳統業務員



2016 2017

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，%



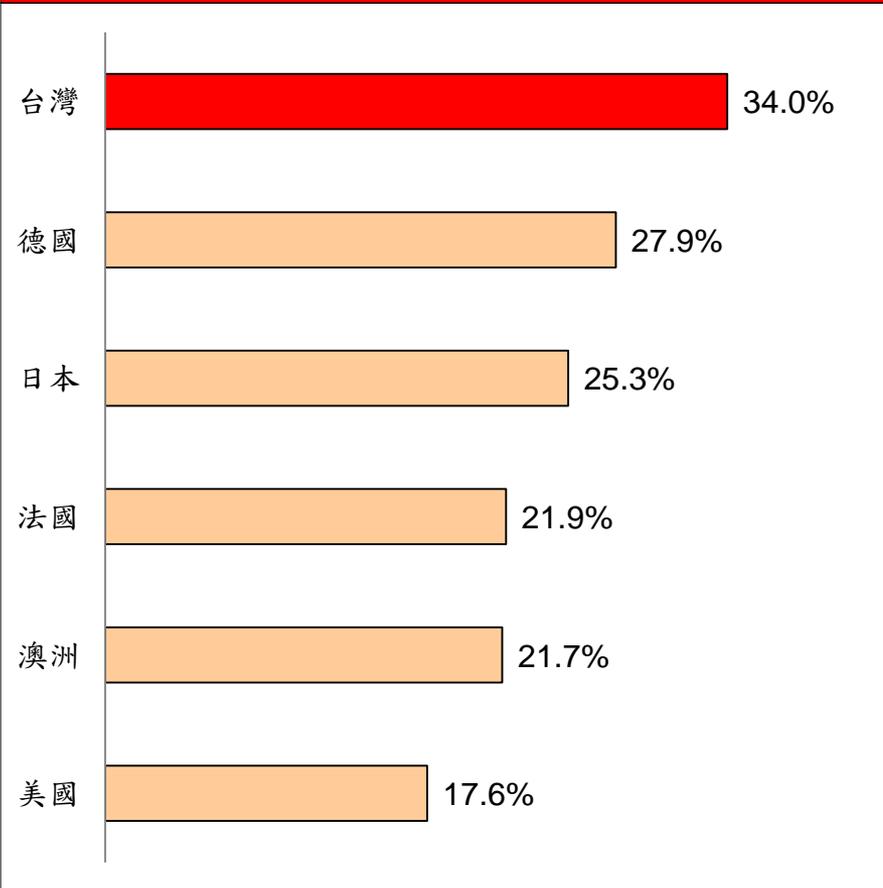
每人人壽保險支出，美金



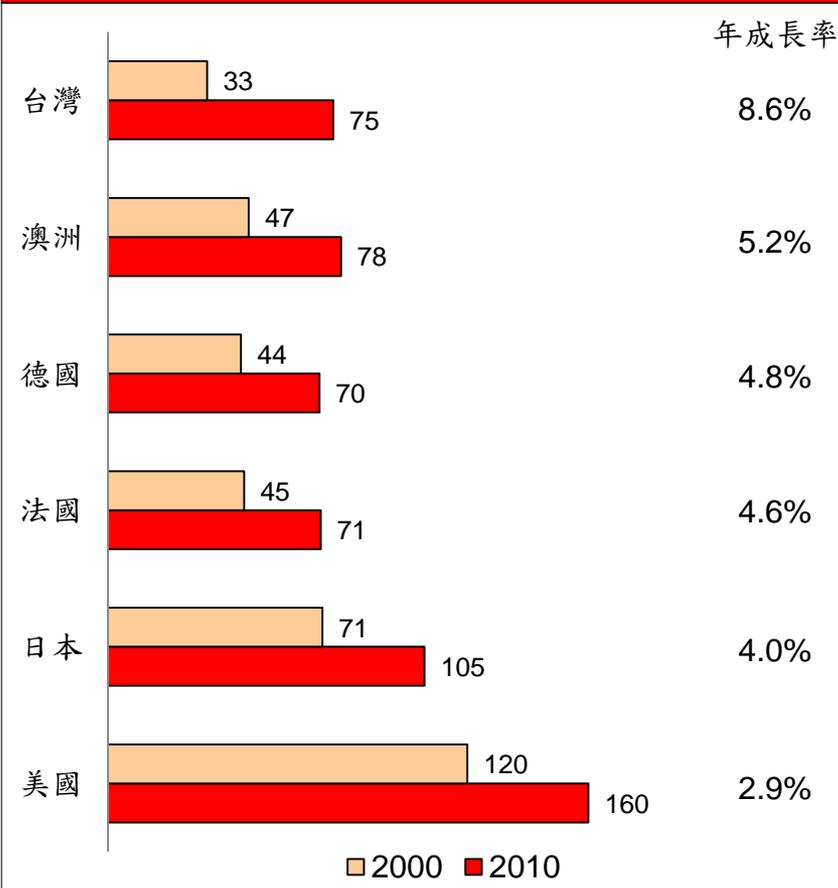
資料來源：Swiss Re, Sigma No.3/2017

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
- 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

2017 FYP	躉繳	定期繳	彈性繳	總計
傳統型	75.01	27.25		102.26
投資型				
VUL (基金)/變額年金		0.13	2.52	2.65
結構債商品	0.00			0.00
利變型				
年金/萬能壽險	0.00		0.39	0.39
意外、健康及其他 ^(註)		5.67		5.67
總計	75.01	33.04	2.90	110.96
佔率	67.6%	29.8%	2.6%	100.0%

註：長扶雙享A型屬殘扶險，歸類於健康險

總保費 – 2017

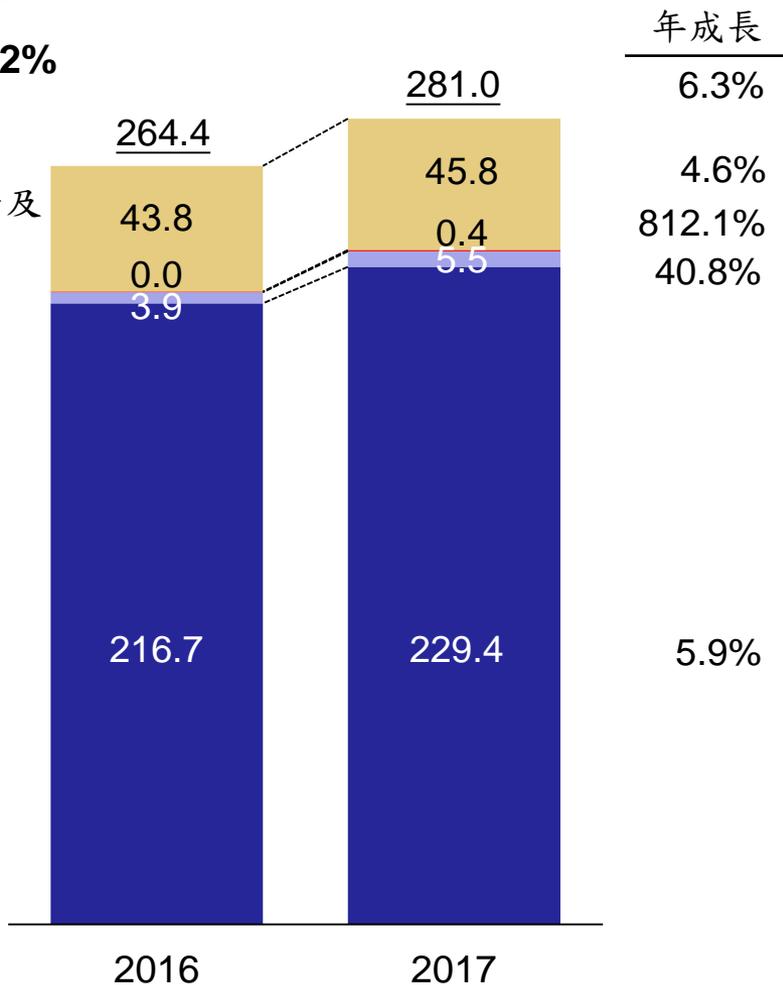
新台幣十億元

市佔率 = 8.2%

總計

意外、健康及
團體(註)
利變型
投資型

傳統型



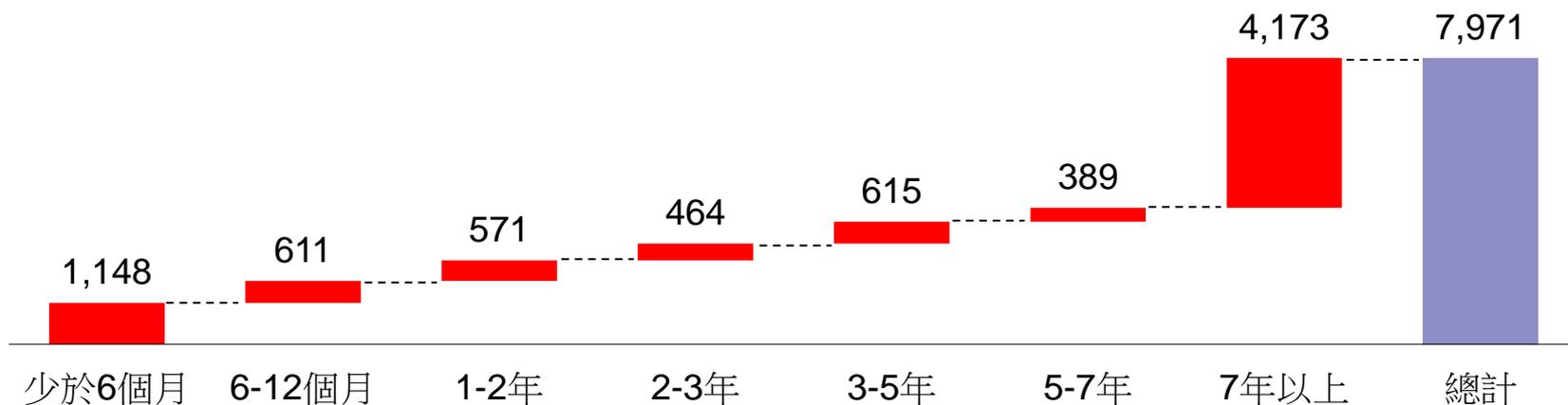
總結

- 整體總保費較2016年成長6.3%，係因續年度保費較前一年成長13.7%
- 2017年外幣保單總保費達NT\$814.6億，較2016年成長43.4%
- 意外、健康及團體保險呈現穩定成長趨勢，較2016年增加4.6%

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

2017



初年度保費
銷售平均數
字(新台幣
百萬元)

1.10

1.45

2.70

3.12

3.56

3.63

5.15

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
- 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

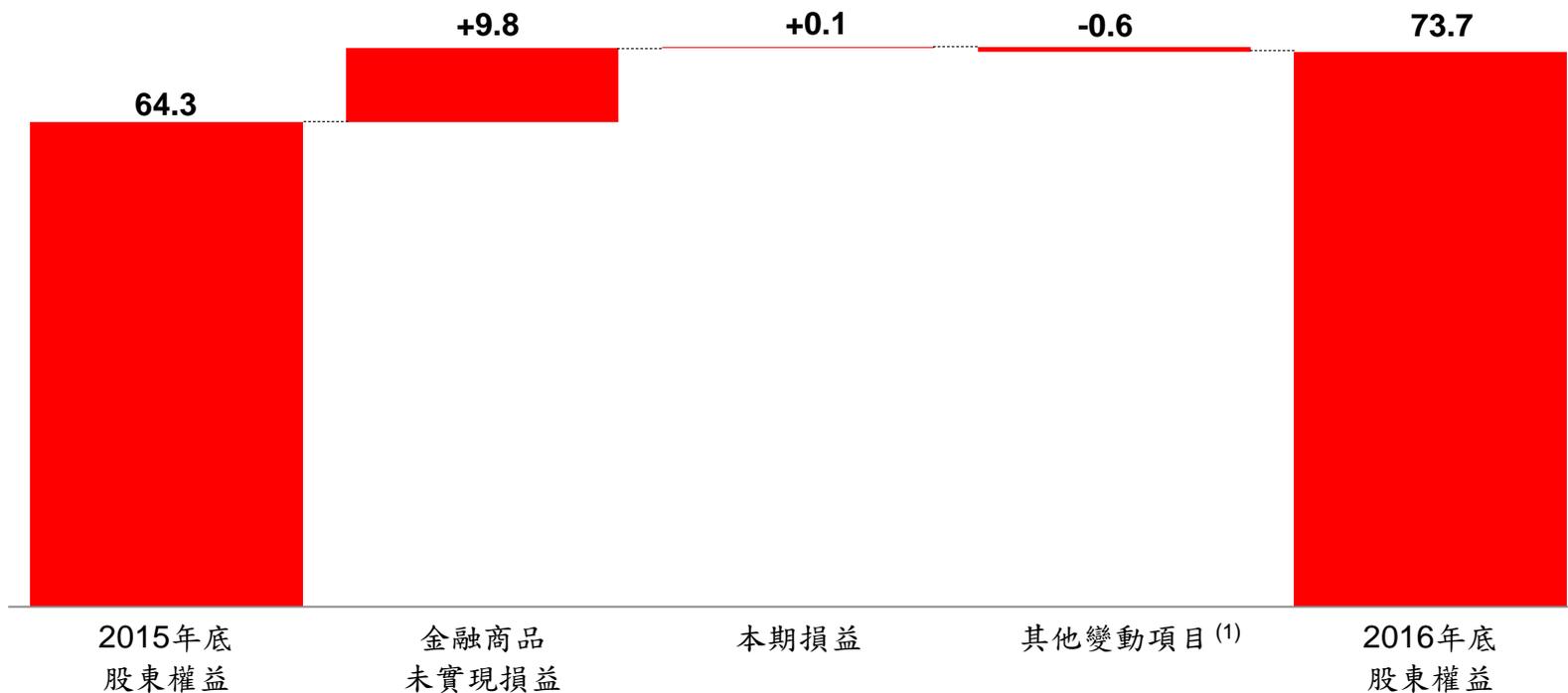
單位：新台幣十億元 評價時點： 2016/12/31 資本需求： 200% RBC	報酬率敏感度測試		基本情境	貼現率敏感度測試	
	報酬率 -0.25%	報酬率 +0.25%	有效契約 NTD 3.91%~5.10% USD 4.45%~5.62%	貼現率 -1.0%	貼現率 +1.0%
			新錢 NTD 3.52%~5.10% USD 4.44%~5.62% 貼現率 10.5%		
調整後資產淨值	159.5	159.5	159.5	159.5	159.5
有效契約價值	93.5	180.7	138.7	159.1	122.4
資本成本	72.0	67.4	69.6	65.1	73.3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



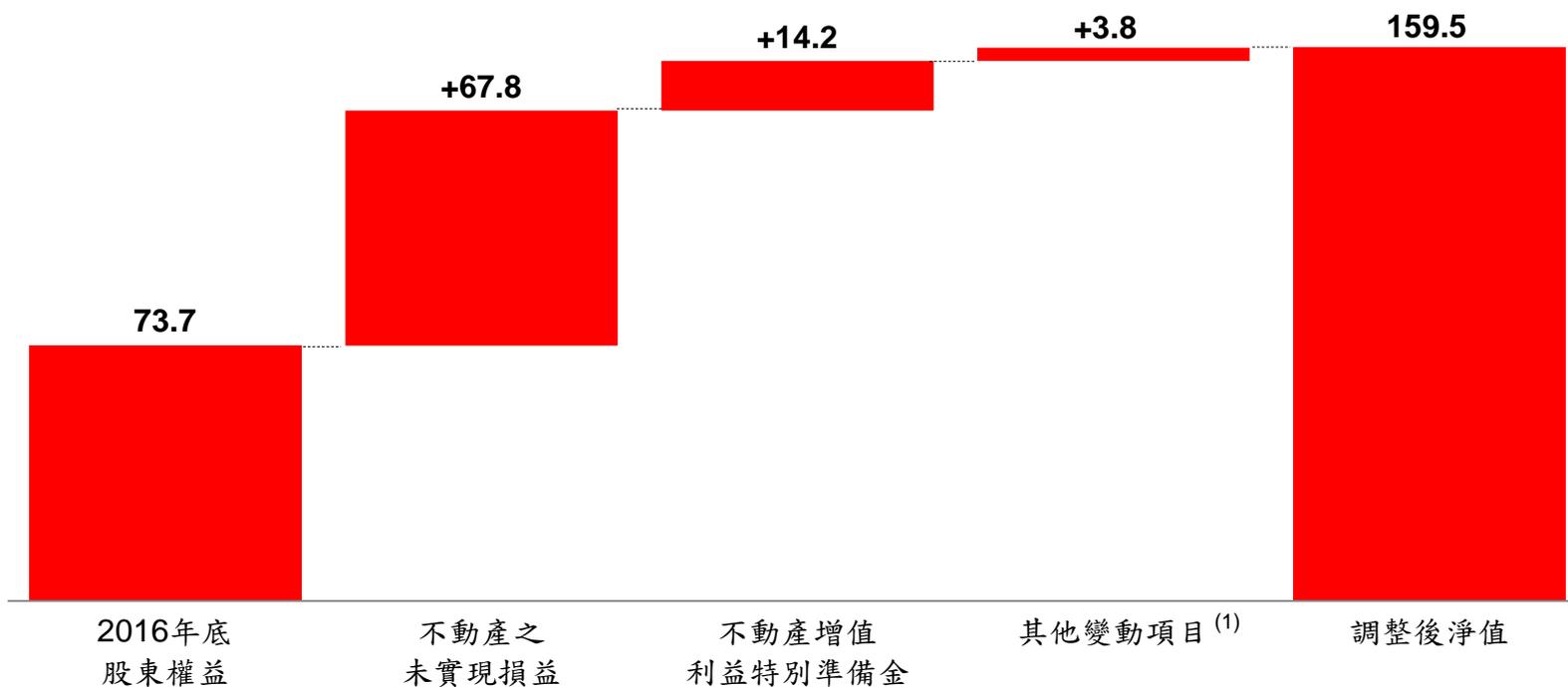
註：

- (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：

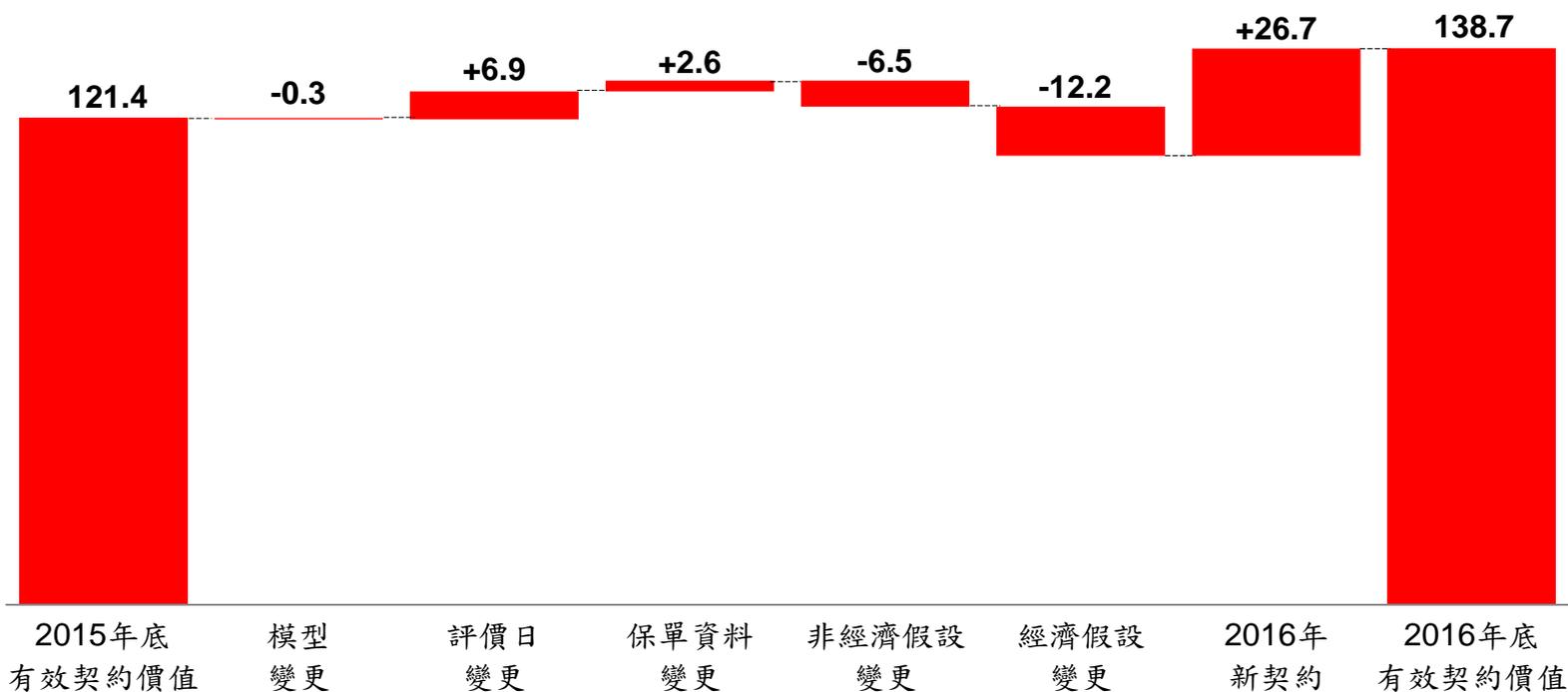
(1) 包括外匯價格變動準備金及其他項目等變化

(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

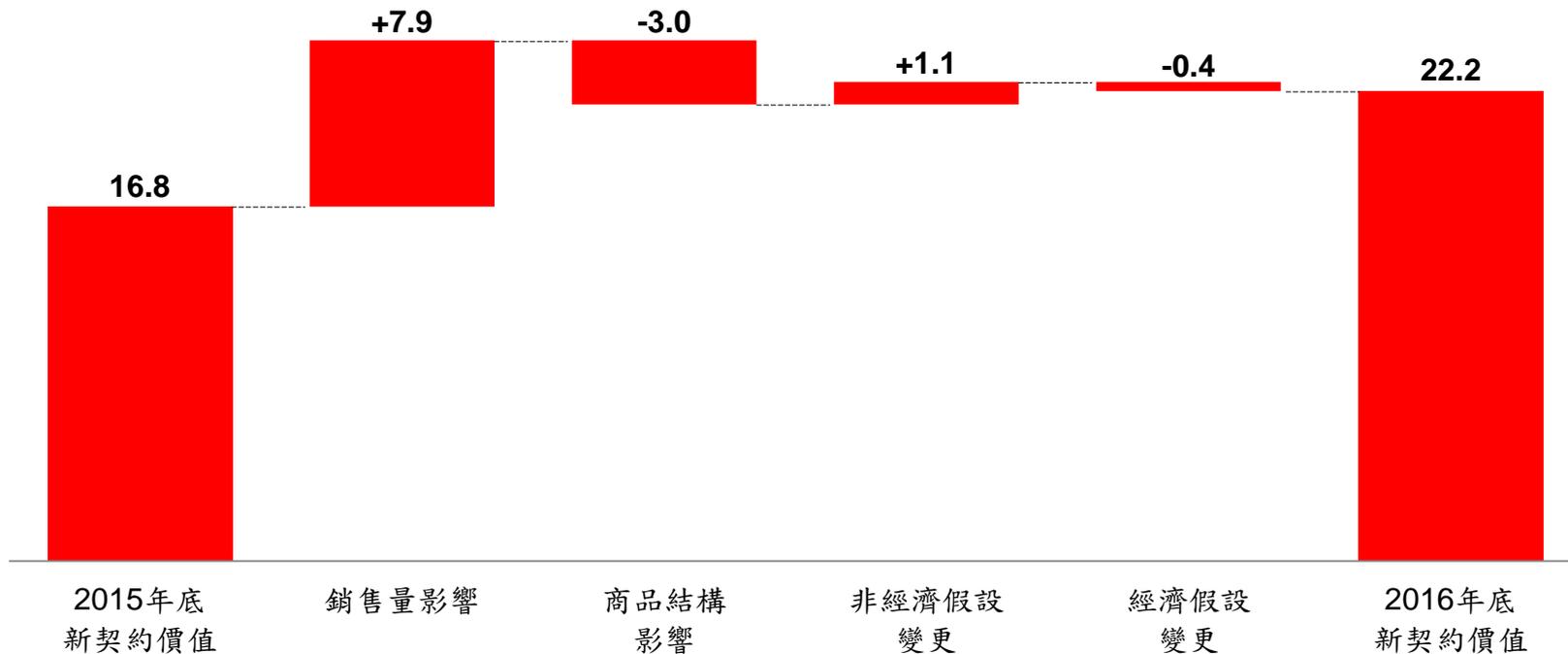


註：加總後尾數差異係四捨五入所造成

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

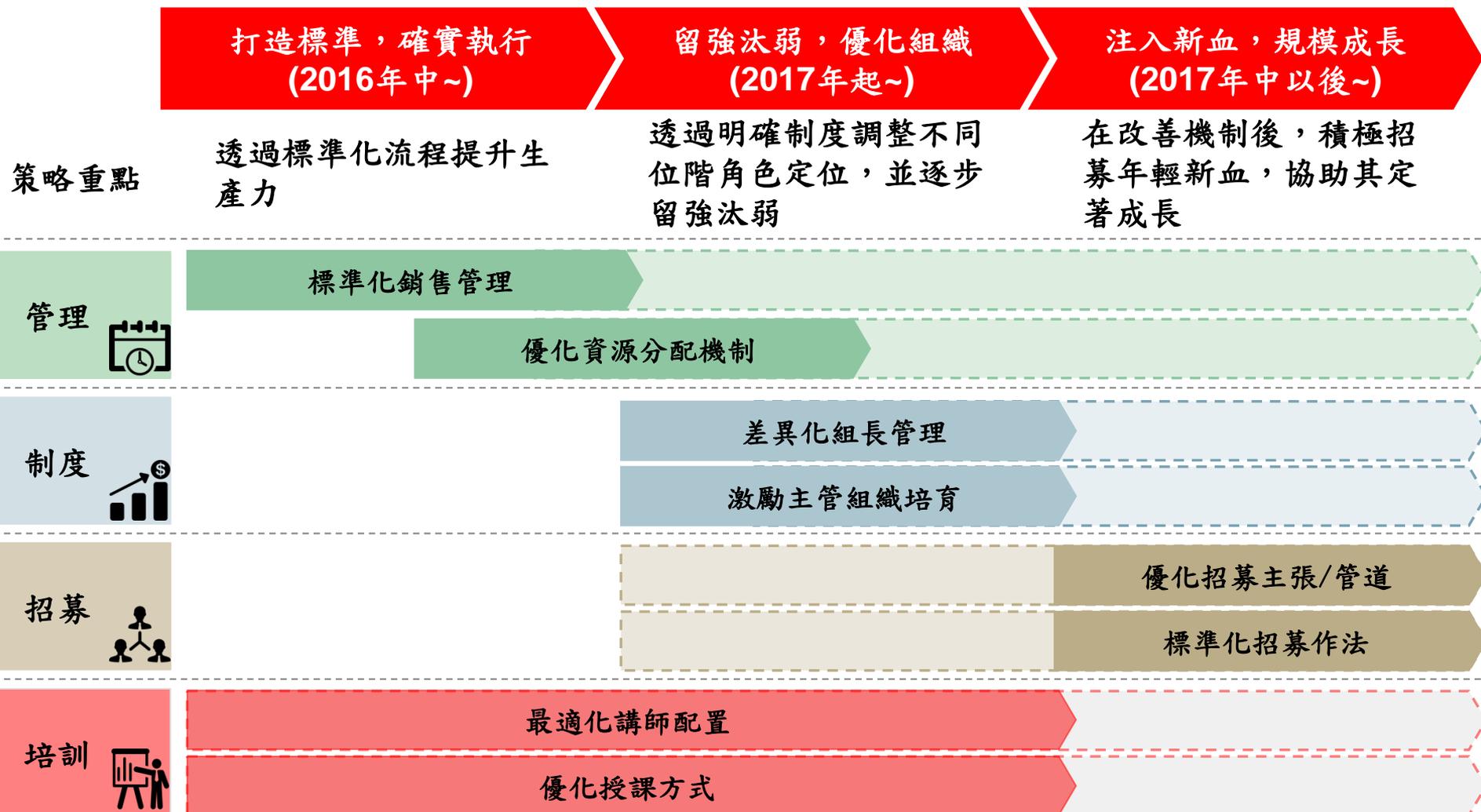
IV. 附件

- 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**
- 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



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)

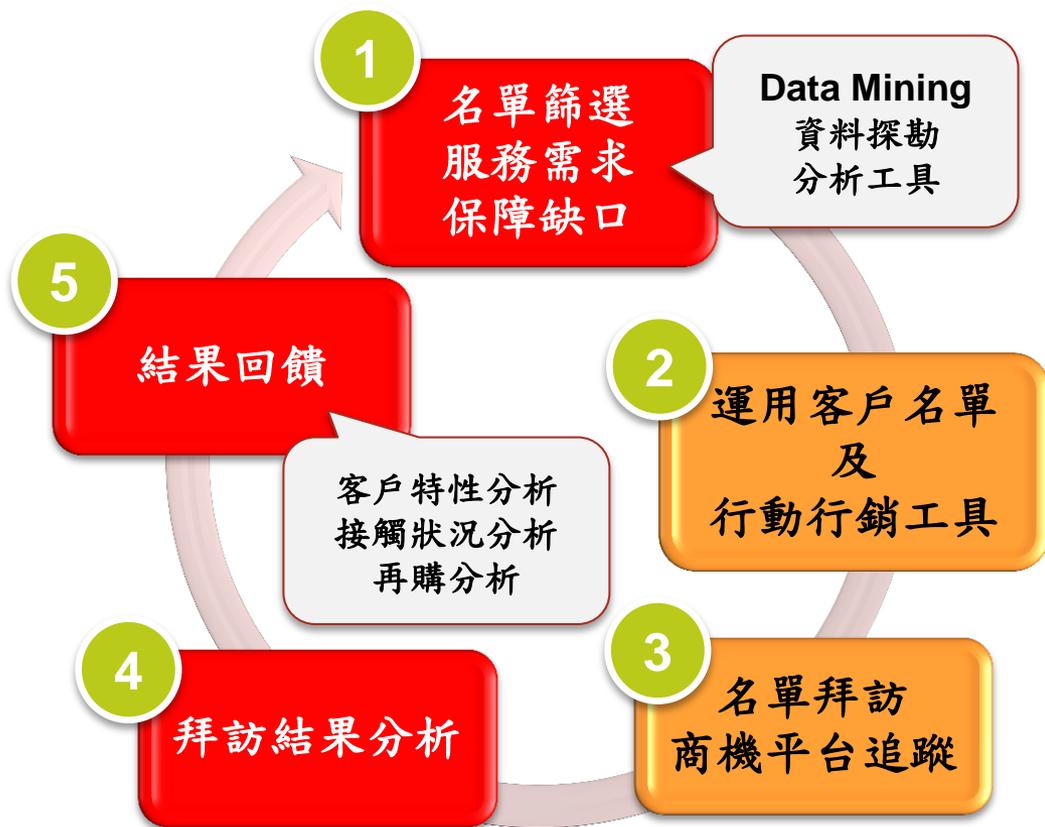
- 於商機系統規劃下週行程，訂定具體活動目標
- 檢視商機系統尋找高潛力客戶

結論

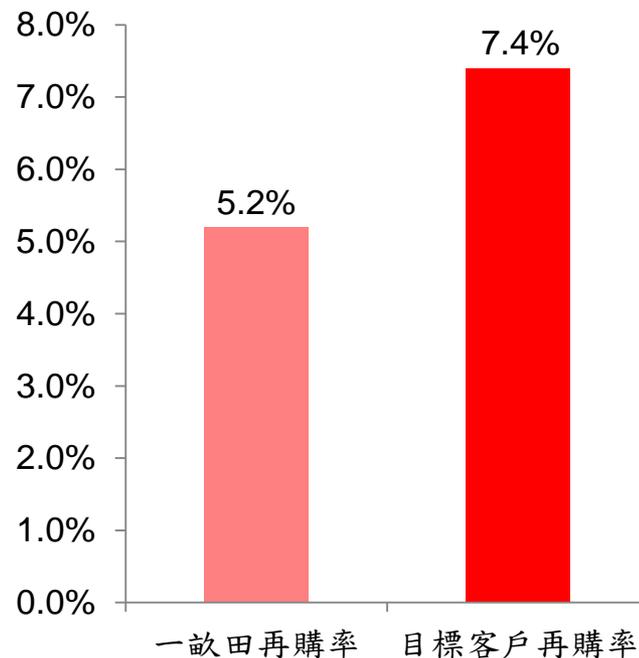
- 活動管理平台大多已完成建置，將於各單位落實執行
- 建立標準化業務活動管理機制並透過e化工具追蹤，完備規劃、執行及回報等業務推廣流程
- 紀錄並分析業務團隊使用數位銷售工具情形，給予最適訓練以強化銷售模式及效能

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



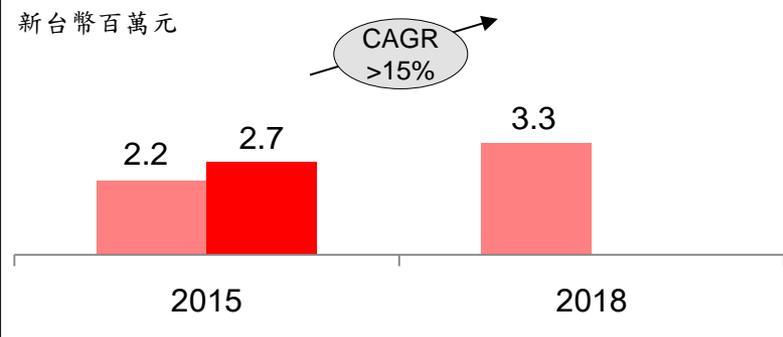
商機系統提供精準行銷，提高客戶再購率



三年目標： 整體人均產能增加、強化年輕業務員招募

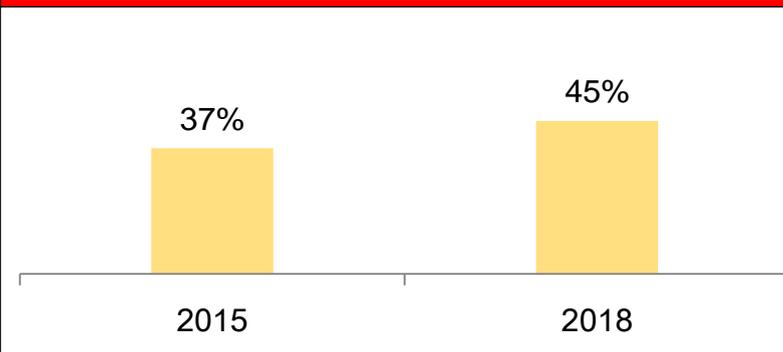
提升業務員人均初年度等價保費

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

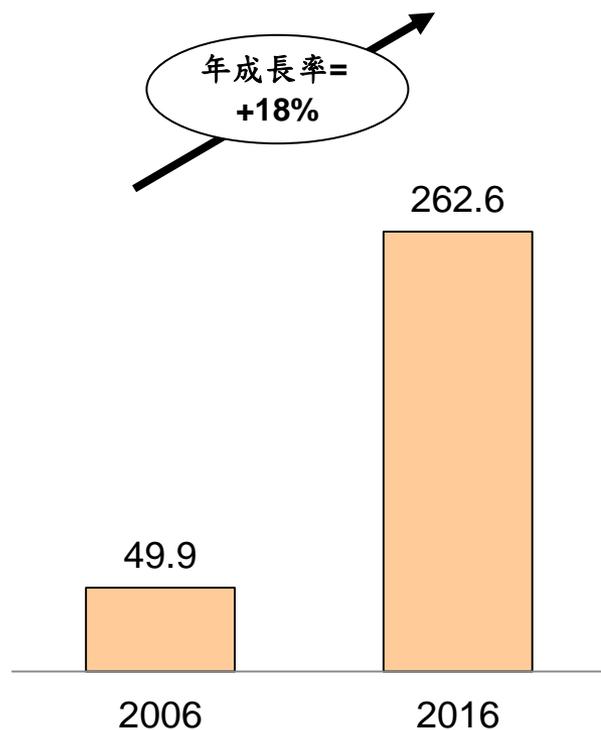
IV. 附件

- 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
- 人壽業務在中國市場的發展策略
- 資本適足性

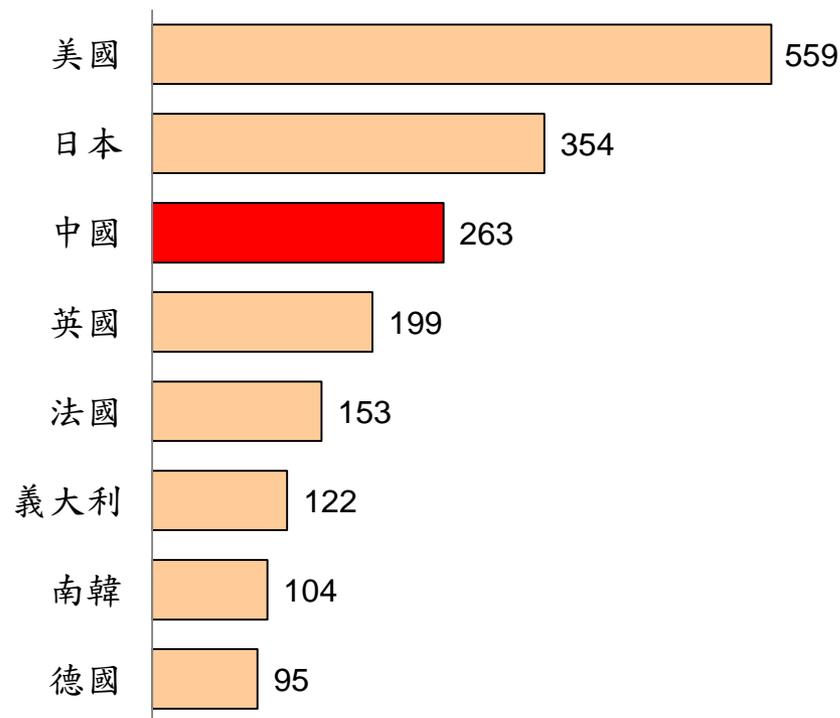
中國保險市場快速發展，排名世界第3位

美元十億元

人壽保險總保費收入



2016年人壽保險總保費收入



目錄

I. 金控

II. 人壽業務

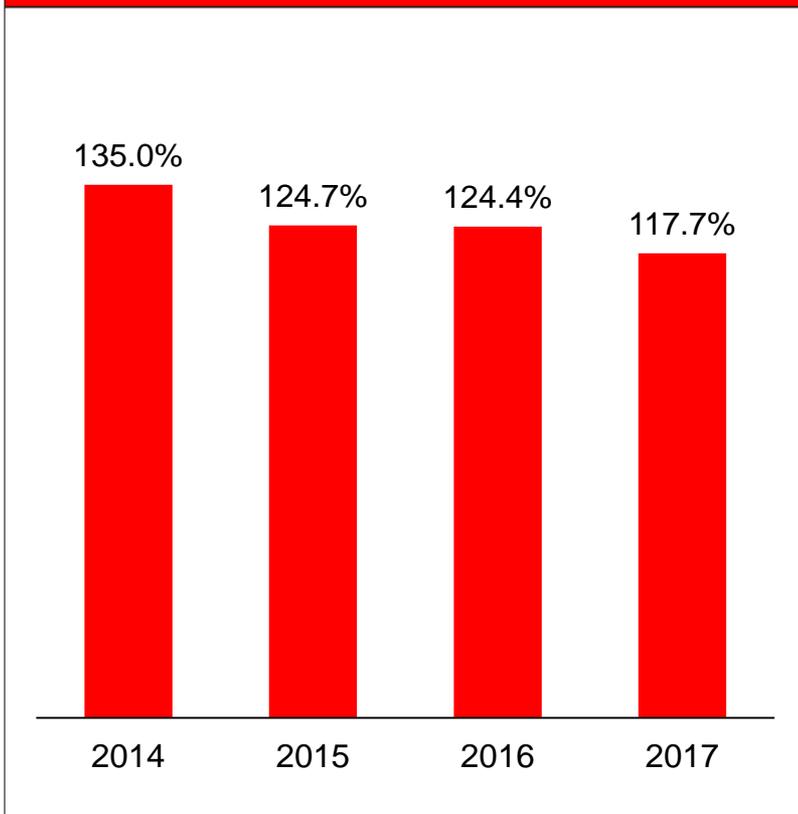
III. 銀行業務

IV. 附件

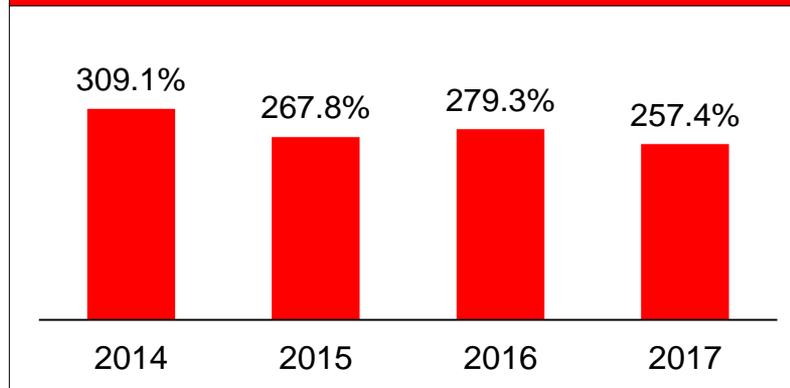
- 市場機會
- 人壽保費
- 隱含價值與精算價值
- 業務員暨行銷轉型專案
- 人壽業務在中國市場的發展策略
- 資本適足性

資本適足性

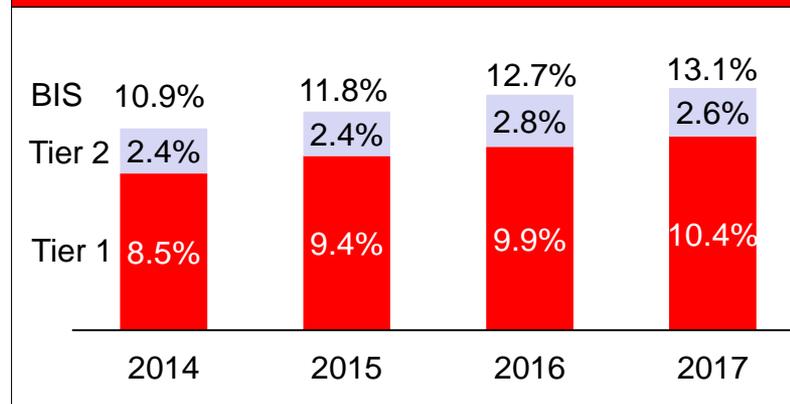
金控資本適足率



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

E-mail: ir@skfh.com.tw