

出國報告（出國類別：出席國際會議）

「第十二屆世界華人保險大會暨 2018
國際龍獎 IDA 年會」
出國報告

服務機關：財團法人保險事業發展中心

姓名職稱：桂董事長先農

王專員思捷

派赴國家：大陸昆明

出國期間：107 年 8 月 11 日至 15 日

報告日期：107 年 11 月 12 日

目錄

第壹章 前言	2
第貳章 國際龍獎會議摘要	3
一、年會主場演講內容	3
二、國際金融前瞻論壇內容	4
第參章 心得與建議	24
附錄一 大會議程	25
附錄二 會場剪影	26

第壹章 前言

保險行銷集團(IMM INTERNATIONAL)於 1998 年馬來西亞蘭卡威的第 2 屆世界保險華人大會上宣布設立「國際龍獎(International Dragon Award, 以下簡稱國際龍獎 IDA)」,提供一個公正客觀的標準,進行嚴格謹慎之資格審核,並透過獎項的頒予及《國際龍獎 IDA 名人錄》(IDA Who's who)的出版,給予金融保險菁英們國際性的榮譽與肯定。國際龍獎 IDA 以「典範、完美、尊貴」為理念,引領保險業的正向發展。

本次大會於大陸春城昆明舉行,主題訂為「業道酬精 Devoting to Success」,典出韓愈《進學解》業精於勤,荒於嬉。意指事業無止境、唯有全力傾注於中,才有可能得窺堂奧。現今新興科技發展迅速,金融保險多元,如何在這樣的環境下,運用大數據技術進行產品、服務和管理的創新?如何在這樣的浪潮下,回歸本源,精進術業?值得所有從業人員省思。唯有不斷學習,提升專業能力,與時俱進、不斷精進自身的專業能力與素養,建立正確的事業理念與工作模式。

本屆大會有超過來自 17 個國家與地區、200 多家保險機構,逾 8,000 餘位壽險菁英及 126 名專題發言貴賓參與盛會,內容包含頒獎典禮、年會演講、國際金融前瞻論壇及慈善活動等。

第貳章 國際龍獎會議摘要

一、年會主場演講內容

【主場演講一】中華情·人文心·奉獻腦·世界觀

(主講人：遠見、天下文化事業群與財團法人遠見、天下文化教育基金會董事長 高希均)

高希均出生於大陸，在臺灣成長，到美國留學執教，三地的經驗，匯聚了他濃厚的中華民族情懷及前瞻視野。

高希均說，所謂「世界是平的」，即是國家與國家之間，地區與地區之間，盡量減少人為的限制、保護主義及關稅制度，讓世界像平地一樣，自由流通。

在美國留學期間，他慢慢瞭解甚麼是文明的社會，也深深體驗「經濟是帶動社會的命脈」，唯有「經濟」，才能帶動社會進步，才有機會發展教育及科學。

高希均觀察，中華民族離文明社會的標準仍有進步的空間，以人文心走向文明的社會，首先要擁有以下 8 點：

1. 現代化的生活品質。
2. 文化、教育、科技、醫藥、環保等高度水準。
3. 均等的義務與機會，不再有性別、宗教、膚色、語言等歧視。
4. 個人不能是社會負擔，要自立自主。

5.個人要是社會資產，並且要分享、分擔。

6.減少戰爭、民粹、貧窮及不公不義。

7.政府與民間共有「與時俱進」的危機感。

8.政府與民間共有融入世界的決心與政策。

高希均表示，每一個國家都應該盡自己最大的力量，扮演好世紀的角色，透過一代又一代的進步發展，幫助周邊及落後的地區。世界是要永續發展的，唯有合作、相互依存，才是讓世界和平發展下去的最好結局。

二、國際金融前瞻論壇內容

本屆國際金融前瞻論壇共包含 18 場專題報告，本報告謹要摘述如下：

(一)【專題報告一】國際金融環境變化的趨勢報告

(主講人： 保發中心董事長 桂先農)

桂董事長表示，全球國際金融市場在 1980-2000 年之間的發展過程中，市場有 7 大趨勢，包括：1.跨國金融集團崛起；2.金融服務業貿易納入國際規範 GATS；3.資訊科技革命；4.金融創新；5.金融自由化浪潮；6.金融反中介現象；7.金融國際化快速發展。全球金融市場受到這 7 大趨勢影響，產生結構性的變化，此一發展過程非常快速、複雜，並形成金融

業務及風險的全球化。

1980 年代有 4 個特色：

第一，諸多國家都紛紛解除法規限制，如解除外匯管制、解決跨境資金移動的障礙，顯現出當時法規限制比較少、自由化程度比較高的國家或地區，金融市場的成長會比較快速，也促使各國金融市場改革進化的情形愈來愈普遍。

第二，訊息通訊科技的進步，減少了國際金融交易的阻礙，不需要實質交易所的存在，就可以完成金融交易，網路交易的出現也使得跨國交易更為便利，促進了金融市場快速的國際化。

第三，由於資本移動的限制愈來愈少，加上國際訊息的傳遞愈來愈便利，投資人為了分散風險，求取更高的利潤，投資國外金融商品在當時的金融市場是走向國際化最簡單、最顯著的一個趨勢，也更增加了國際金融市場相互之間的依存度。

第四，1980 年代金融機構與金融業務的區分愈來愈模糊，銀行傳統上收受存款與辦理放款這樣的一個金融中介功能已然降低，增加了投資銀行的功能，證券商也提供了類似

銀行商品的替代品。

到了 2000 年初期，全球金融市場競爭激烈，存活之道首要是成為超級金融集團，使業務多樣化、規模大型化、金融國際化等；若不能成為超級金融集團，至少要成為專業的金融機構。毋論超級金融集團亦或專業的金融機構，優秀的經營能力仍是經營階層在劇烈的競爭市場中存活的重要基礎。

2000 年初期，國際金融發展趨勢也出現了以下 5 個現象：

1.計算 ROE 淨值報酬率時，把風險納入考量；2.銀行手續費收入比利息收入還要重要，當時已開始出現銀行與保險結合、投資與保險結合的概念；3.商業銀行對企業的放款業務與其證券承銷業務相互連動；4.投資銀行與商業銀行彼此之間的業務界線愈來愈模糊；5.間接與直接金融業務界線愈來愈模糊，造成金融機構的整合，也造成監理機關的整合。

簡單來說，1980 到 2000 年的趨勢發展，就是改革、開放、鬆綁、自由化、國際化，大型金融機構在全球市場競爭中搶占市場。但金融自由化與國際化之後，也帶來了以下 3 個問題：

1. 金融市場競爭愈來愈劇烈、價格波動與脆弱性增加，金融業鋌而走險，承做高風險業務，風險意識與風險管理制度沒有因為金融趨勢的發展而提升。

2. 金融創新，特別是金融衍生性工具與槓桿操作過度使用，各國金融監管當局對於國內外金融市場的結構、變化與金融創新，都沒有及時建立有效的風險預警及監控機制。

3. 大量投機性、大量的短期資本進出，如此資本連動快速自由化的結果，對於新興國家的金融市場與經濟造成很大的衝擊。

當上述 3 種現象出現，金融危機也就頻頻出現，如墨西哥金融危機、亞洲金融風暴，以及 2008 年的全球金融海嘯。

金融海嘯後，美國 5 大投資行僅剩高盛及摩根史坦利未被併購，且轉型為商業銀行；全球第一大保險集團—美國國際集團 AIG 崩塌；也引發歐洲主權債務危機，希臘債信危機衝擊歐元區其他財政欠佳成員國，引發包括希臘在內的歐豬五國(PIIGS) 歐債危機。

亞洲方面，大陸 2014 年第 3 季的經濟成長率達到 7.3%，創下當時五年來的最低，金融海嘯後不禁令人思考，大陸經濟

是否進入了「新常態」。國際貨幣基金會(IMF)就預測大陸的經濟成長率將放緩到 2019 年的 6.3%，2020 年將降至 3.5%，甚至到 2020 年以後的 2.5%。在日本，安倍的三支箭效果也不如預期，第三支箭也就是結構性改革，如調升營業稅至 10%，尚未能啟動。

此外，主要市場中央銀行實施量化寬鬆導致資產暴增，金融危機也迎來金融監理改革，G20 金融監理改革的目的包含：

1. 建立具復原能力的金融機構；
2. 終結金融機構太大不能倒的問題；
3. 使 OTC 衍生性金融商品市場更加安全；
4. 將影子銀行轉型為具復原能力的市場金融。

2018 年後全球經濟正復甦增強中，對於未來，桂先農總結：

1. 前景更光明：全球成長動能增加及美國租稅改革，全球經濟活動持續強化。
2. 市場更樂觀：油價上升、收益增加、低通膨貨幣政策正常化緩慢，以及基本面低波動預期，全球股價持續上揚，債券市場和緩。
3. 適當政策處理可能面對的挑戰：2018 年國際經濟情勢展望主要不確定因素有 4 項：(1)美國稅制變革、貨幣政策

正常化及貿易保護政策對美國經濟成長及全球經貿、金融市場之影響？(2)中國加強經濟結構調整之力道如何？(3)國際股匯債市波動及原物料價格走勢如何？(4)中東等地緣政治情勢對全球經濟之影響？對於不確定因素，應採取適當因應措施，個別經濟體能夠自行決定的部分包括：提升生產力、加強金融規範及財政風險之緩衝。他更提醒，人口結構與氣候變遷帶來的商機不容小覷。

總結來看，未來國際金融發展趨勢已可看出 3 項全貌

1. 人口結構變遷影響金融服務；
2. 資訊通訊科技採用更廣；
3. 監理標準仍將趨嚴。

(二)【專題報告三】政策法規對壽險經營的影響(新加坡經驗)

(主講人：新加坡大東方人壽常務董事 陳長慶)

陳長慶指出，新加坡壽險業目前面臨了一些挑戰：首先是 2012-2016 年間新加坡保障差距增幅 35%，政府需要承擔更多的醫療費，樂齡健保開支以及種種民生問題。其次為金融科技浪潮所帶來的衝擊與影響；第三，人才培育不足。

因此，新加坡保險監管局推出更嚴峻的法規，杜絕高壓式的

銷售策略，提倡公平的交易平台，提高保險透明度以保障客戶的利益；並要求保險業者投資更多的資源，提升業務人員的專業素養及加強合規等。同時，大力推廣數位科技。

新加坡監管當局提出各項保險法規，對此，陳長慶以 FAIR 關鍵要點舉例，提出 5 大重點：

1. 提升財務顧問的技能
2. 提升財務顧問公司的素質
3. 打造財務諮詢為專屬服務
4. 降低分銷成本
5. 提倡公平交易化

同時，新加坡法規的變動也同步影響馬來西亞及汶萊的保險架構。

陳長慶認為，新加坡保險業的因應政策就在：產品開放與創新、推動數位與保險科技、優質的招聘業務人員，以及投資於人才培育與發展。

最後，陳長慶對於如何看待市場的發展總結，一為推動數位保險科技以提升效率和生產力；二為推出更多具有競爭力的產品；三是提高合規成本，施行平衡計分卡。

(三)【專題報告六】如何建設高績效的各險渠道

(主講人：香港富衛保險集團 FWD Group 營銷總監 何志聖)

何志聖認為，業務人員的管理需依據級別分層管理才有推動的效果。很多主管以為管理只是業務推動，其實管理範疇應包括：業務發展、增員、業務推動、培訓、高資產客戶開拓，以及報酬機制。報酬機制是相當重要的，目的是讓業務人員的每一個級別，都有強大的業務推動力，而不是針對某一種級別進行報酬機制，否則組織人力金字塔會出現斷層，難以建立健全、穩定的組織發展狀態。

何志聖最後提到，做管理本來就是孤獨的，但業務管理核心點，本來就是做「對他們對的事，而不是好的事。」

(四)【專題報告七】經營保二代對壽險公司的價值與意義

(主講人：新光人壽保險副總經理 黃俊文)

黃俊文指出，新光人壽係由「女性二次就業」和「固定底薪制」為主題所建立起來的業務體制，二、三十年的發展，為公司帶來良性的發展。然而，隨著這批業務人員屆齡退休，形成了新壽特有的「保二代接班」現象。而對客戶而言，保二代也帶來更多安心和信賴的感受。

經營保二代的優勢在於:

1. 對公司認同度高：保二代對於公司耳濡目染，相較於沒有保一代的業務人員而比，對公司的認同有先天的優勢。
因此，在新光人壽有「新光小孩」的說法。
2. 適應性快：基於「新光小孩」的先天優勢，他們從小就瞭解保險行銷應該做哪些事情，適應性強，很快就能上手。
3. 學習力強：保二代有專屬的「教練」在身邊，而且是 24 小時在側，隨時能提供協助幫忙，相較於其他人員學習資源更多更豐富，成長速度也會比較快。
4. 育成率高：保二代有上一代的協助，更能熟悉客戶，面對客戶比較不會懼怕，自然容易上手，很快成長成熟。
5. 離職率低：保二代一般從入行就能清楚了解加入行業做什麼、會遇到什麼、將變成什麼，因此不會有太多意外、挫折感。因為上一代都是經過長久時間打拼下來的，所以皆具備不服輸的個性。這樣的個性也在耳濡目染下傳承給保二代。

黃俊文也提到，保二代對於團隊經營的價值有:

1. 公司層面，永續經營：人壽公司必須永續經營，而持續的

新血，尤其是業務人才，是企業最優質的資源，也是永續經營的根本。

2. 市場層面，持續占有：一個業務人員代表一個市場，離職則市場流失，定著則持續占有。

3. 通路層面，組織優化：面對市場挑戰，必須適時做出反應。

第二代的改造變化速度更快，適應力更強。新光人壽將保二代稱之為「種子」，因為他們是 e 化時代適應能力最強的一個群體。

4. 客戶層面，安心信賴：對於客戶來說，保二代帶來更多安心和信賴的感受，讓客戶感受到，服務自己的不僅有銷售保單的業務人員，還會有其下一代繼續為自己提供服務。

總結來說，壽險並不是一個簡單的職業，而是一項事業，因為只有事業是可以傳承的，而職業不能。壽險業務尤其是組織經營，可以透過保二代的傳承讓事業持續經營。

(五)【專題報告八】金融、科技與保險分銷發展之關係

(主講人：平安人壽保險副總經理 劉小軍)

科技創新將成為壽險業發展的新驅動力，並提升壽險經營中

的三大核心能力:一為準客戶篩選與開發能力，用 AI 技術為客戶畫像，用大數據平台篩選出目標客戶，並分析出他們的消費習慣、需求等訊息，以便後續精準開發。二為業務人員篩選與培養能力，用 AI 技術為業務人員畫像，用大數據平台篩選出需要的業務人員，並根據潛力分布情況，以進行分層訓練及管理。三為提升客戶服務能力，透過科技增加客戶黏著度，轉變寬泛式服務為售前、售中、售後全方位精準服務，進而提升客戶滿意度。

未來若能透過科技創新，不斷提升獲客能力、業務團隊管理能力和客戶理賠服務能力等，壽險營銷將和我們想像的完全不一樣。

(六)【專題報告九】在綜合金融體系下壽險公司的發展策略

(主講人：台灣人壽總經理 莊中慶)

莊中慶表示，臺灣保險業是一個高度飽和且競爭的市場，金融業者慢慢地從規模、市占走向精緻，用服務將客戶的資產留在金控公司內，提供其最優質的服務。

莊中慶指出，台灣人壽為 70 年的老公司，在加入金控體系後，金控公司底下的各個子公司要發揮功效，也就是「串聯、

整合、綜效」。

透過金控數金資源，提升業務人員的行銷與專業能力。台灣人壽成立了「EdgE」(端對端的數位化)數位實驗室，這個實驗室是藉由國外先進數位化發展過程，引進4大核心元素，讓公司進行並學習組織的改造，從商品、精算、服務、理賠與核保，打散固有的作業思維。方法就是透過專案改善，由了解專案的人帶領各部門從思維上、行為上去做改變。

另外，台灣人壽也積極藉由數位化工具或方法，提高業務人員的效率，節省業務人員的行銷成本及時間，並提供行銷建議。

現在的金控體系，可以透過串聯整合，讓每一個環節與單位獲利最大化，同時透過資料分享與協銷機制，讓客戶在金融體系內，能夠得到應有的服務。其次，還要透過金控數金資源，優化客戶體驗。最終，透過第一層子公司之間的協銷，第二層資源共享則可創造最大的綜效。

莊中慶總結，台灣人壽未來發展策略主軸，是打造長期穩定獲利基盤，並往以下4個方向發展：

1. 保險收益極大化，做到精準式客群行銷、User Based 商品；

2. 擴大利差益，提升經常性收益比重，多元化資產配置；
3. 打造最佳客戶體驗，客戶導向的經營模式，運用保險科技提升客戶滿意度及作業效率，推動銷售業務營銷體系；
4. 社會公益，打造友善高齡社會，並成為退休規劃領導品牌。

(七)【專題報告十】智能科技引領專業 Using Tech to Maximize Your Business Productivity

(主講人：宏利人壽保險(國際)有限公司首席行政總監 Guy Mills)

Guy Mills 表示，談到科技時，首先要聚焦在「數據」上。保險公司擁有很多數據以及客戶資料，但可惜的是，過去並沒有好好運用。在現在這個時代，懂得善用數據的機構，最終才能突破重圍。

目前宏利人壽對此的策略，就是將所有客戶資料放在一個儲存的地方，稱之為「資訊湖泊」。只要有客戶的資料，毋論新舊，都置於其中，需要使用部分資料時，就從「資訊湖泊」當中擷取出來。(過往的方式，是將不同的資料放進不同的資料庫中，所以這種方式和以往截然不同。) 透過資料的蒐集，並將其整合起來，就可以了解客戶內涵的事物。更重要

的是，對於接觸客戶的資訊蒐集與分析要有「統一性」，讓資料蒐集能夠更有系統，最終能有效運用。

而發展大數據的威力與優勢有以下 4 點：

1. 提升服務：具體顯現在改善回覆時間，以及提升自助服務。
2. 整合數據後，更加認識我們的客戶：預先洞悉客戶的預期購買需求，減少不必要的程序，提供客戶滿意度更高的服務。
3. 能夠優化改革：刪除累贅的系統及重複的數據與程序，將節省下來的成本，用來開發新的科技及新的優質系統。
4. 將繁多的數據轉化成有效的資訊，進而更準確地評估風險：提供客戶最佳、最準確的解決方式，最終發掘出機遇，為業務人員找出銷售的機會，提升效率，讓客戶滿意，讓整體銷售業績有效提升。

(八)【專題報告十一】通路策略與壽險公司發展的關係

(主講人：北大方正人壽首席執行官兼總裁 李平)

李平表示，對於中小型保險公司而言，如何努力爭取並實現既定的目標，係一大課題。北大方正人壽的 4 個通路為：個險、電銷、銀保、團險，分別對應的特徵為專、快、精、廣。

業務人員強調的是專業；而電銷講求快；銀保部分，則針對銀行的中高階客戶，突顯精準；團險則倚重在廣上。雖然有不同通路策略，但都提供客戶「有情懷的商品和有溫度的服務。」不變的使命就是要讓每一個家庭都擁有足額的保障。

(九)【專題報告十二】壽險公司經營人才梯隊養成的思考

(主講人：南山人壽資深副總 范文偉)

范文偉指出，數位化、效率化、精緻化及多元化係保險新時代所帶來的 4 項變化。這樣的發展使得業務人員的專業度要求越來越重要。

保險人才的需求著重於「跨界經營」，主力應放在以下 2 個方向：

第一，在保險業面臨金融數位化及新興科技興起等因素下，預期未來金融科技人才需求將呈現增加的趨勢。

第二，政策鼓勵加上臺灣地緣優勢，國際化專業經營人才的需求將大幅增加。

未來南山的業務人員的發展重點為年輕化及高素質，希望業務人員能夠運用智慧行銷的方式，來經營保險市場。

另外，最重要的戰鬥部隊就是整合性的業務發展部隊(業務

中心)，中心成立主要提升了業務推動與行政效率，達到三當(當日處理、當面溝通、當場解決)的目標；也依照業務人員團隊特色與優勢，發揮群聚效益；集中公司資源，深耕在的經營。

(十)【專題報告十三】談文化、使命與價值觀是企業經營的關鍵

(主講人：愛心人壽董事長兼 CEO 張延苓)

張延苓指出，文化、使命與價值觀是企業發展的基石。即使愛心人壽為僅成立 1 年的新公司，仍堅持用「專業化」鍛造核心能力，用「輕資產」贏得比較優勢，用「科技」驅動發展變革。

(十一)【專題報告十四】如何跳脫框框擁抱文化

(主講人：陽光人壽執行董事、副總裁寧首波)

當今社會日新月異，時代變化給壽險公司及從業人員帶來更高的要求。而保險行業的人才必須具備以下能力，才能適應新時代的變化：

1. 具備銷售各種類型金融產品的綜合技能，也就是綜合性的人才。
2. 能夠為客戶進行顧問式理財規劃和服務。

3. 熟練使用各類新技術工具。
4. 具有廣泛人脈和較強客戶開拓能力。
5. 具備較強的自我管理和自我經營能力。

另外，公司本身也必須提升社會地位、增強公司的歸屬感並從能力、產品、科技方面提供更多銷售支持。

(十二)【專題報告十五】科技使壽險營銷更美好

(主講人：香港永明金融分銷及市務總經理 區張明儀)

區張明儀表示，科技會讓保險行銷更美好，它是一個契機：它讓我們能夠與每一位客戶建立一對一的情感聯繫，用不一樣的方式獲得不同的客戶體驗。而每一個新工具的推出都必須用以下 4 大原則來檢視成效：

1. 投入參考；
2. 簡易清晰；
3. 流動性工具；
4. 科技創新。

讓客戶與數據結合，可分為 3 階段來進行：第 1 階段，將客戶與理財顧問的配對正規化，推動更加「以客戶為本」；第二階段，更多選擇與更主動提供關切的服務；第三階段，透

過個人化與智能化的服務，深化與客戶的聯繫。

以上種種的預期成效，皆可透過科技與數據相互搭配與結合來完成。

(十三) 【專題報告十六】競爭市場環境下的差異化經營思考

(主講人：同方全球人壽總經理 朱勇)

朱勇強調，過去行業一直強調以「客戶為中心」的關鍵在於定價，而如今真正的挑戰將不再取決於對客戶的優劣勢，而是依客戶的身體狀況、消費習慣、平時走動的路徑等因素，來制定產品的價格。儘管新科技的應用確實帶給公司經營諸多便利，但並不表示新科技可以取代業務人員通路。

(十四) 【專題報告十七】東南亞新興市場的發展際遇與挑戰

(主講人：印尼友邦保險總經理 黃旗興)

印尼係東協最大的經濟體，截至 2018 年 3 月的統計，壽險滲透度僅有 7.1%，壽險保費也僅占 GDP 的 1.1%，這顯示出印尼壽險市場深具發展潛力。目前市場成長的關鍵在於財富、消費力及生產力人口數。目前，印尼民眾平均年齡不到 30 歲，一半以上人口低於 30 歲的年，因而使印尼有著更多的生產力人數。此外，印尼現今有著強大的消費力，中階消

費者的效費能力將大幅提升。

目前印尼的壽險商品主要分為兩類:投資型商品與傳統型保單；保險公司則是本土公司與外商公司各占一半。合資外商公司專注於投資型保險業務，本土公司則會承擔較大的風險，專注於高收益、傳統型的業務。主要業務來自於傳統業務人員及銀行保險通路。不過目前印尼傳統的業務人員通路正在衰退中，需要建立新的銷售模式。另一方面，銀行保險通路的市占率則不斷上升，且印尼前 10 大銀行中已有 9 家與壽險公司有獨家合作或策略聯盟的關係。

總結來說，印尼發展潛力相當巨大，但目前金融知識缺乏、人力短缺及成本快速增加，想要經營這個市場，必須了解及珍惜當地文化。傳統業務人員唯有提升專業，才能在這新興市場中站穩腳步。

(十五) 【專題報告十八】人口老齡化的發展際遇經營挑戰

(主講人：宏泰人壽總經理 湯維華)

全球各大洲 60 歲以上的人口都呈現上揚的趨勢，其中亞洲與拉丁美洲最為顯著，亞洲在 60 歲以上人口是最多的。因此在商品及核保上應因應高齡化的趨勢，提供 60 歲以上人

口的需求，做些調整與創新才能在高齡市場上創造出業績與獲利。

對於壽險公司而言，由於壽命延長、醫療水平與科技進步，使得早期售出的保單，在年金、生存還本金、醫療保險金的給付金額與理賠人數上，都可能超出原來的預期，造成公司未來的隱憂與負擔。同時，由於年輕人口減少，整體經濟逐漸趨緩的預估下，購買力逐漸降低，保費收入會減少。所以壽險公司必須改變經營方式，才能免於淘汰，並且永續經營。首先，公司必須體現在目標市場的變化，認清兒童及青壯年市場會逐漸縮小，唯有擴大銀髮族市場才能增加收入。再來是商品型態變化，因應老年人口增加，保險給付架構將轉型為保障退休後生活收入與醫療照護安全，確保生活品質。也要做些調整與創新才能在高齡市場上創造出業績與獲利。

第參章 心得與建議

本屆國際龍獎 IDA 聚集專家學者、保險業高階主管及第一線從業人員，彼此經驗交流分享，獲益匪淺。茲將參與本屆國際龍獎 IDA 之心得建議敘述如下：

- 一、國際龍獎 IDA 係為全球保險菁英，每年交流及學習的一大平臺，亦為亞洲保險業界的盛事之一。自 2000 年首次頒發獎項至今，累計超過 6 萬 500 人獲得獎項，意味國際龍獎 IDA 已深獲全球華人保險業界的重視及肯定。因藉由參與國際龍獎 IDA，可與各地區保險菁英互相學習、經驗交流，瞭解各地華人保險圈的發展趨勢以及區域特性。
- 二、此外，本中心首長應邀演講，除提升本中心於全球華人保險業之知名度，並展現本中心作為保險業專業智庫之角色，達宣傳本中心區域性保險教育中心之效。
- 三、本屆多場演講中，均提及「精益求精」，勉勵所有保險人持續不斷學習、充實自我，提升專業能力，改變工作模式及重新定位自我，並保持崇高的職業操守。此外，服務須以客戶需求為導向，順應時代變遷，提供完善及合宜的解決方案及貼切地服務，才能維持金融保險業從業人員獨特的優勢與競爭力。

附錄一 大會議程



為便於閣下安排時間，特將大會擬定之日程告知如下，敬請先行參考：

日期	時間	大會安排議程與活動
8月11日 星期六	14:00 前 抵達為適。	◎建議 14:00 前航班飛抵昆明長水國際機場為適。 ◎大會统一安排接送往昆明洲際酒店辦理入住及報到。
	17:30-19:00	※『昆明市政府歡迎晚宴』 宴請大會講師及發言貴賓、論壇貴賓、嘉賓等。
	19:15-21:30	※『大會開幕典禮』昆明政府官員、貴賓蒞臨及揭幕。
8月12日 星期日	08:00-17:00	◎大會第一天課程
	12:20-14:00	※『IFOF 國際金融前瞻論壇歡迎午宴』 宴請發言貴賓與大會講師、論壇貴賓等。
	14:00-17:30	◆IFOF 國際金融前瞻論壇
	17:40-18:45	※『龍之夜晚宴』 宴請發言貴賓與大會講師、論壇貴賓等。
	19:00-22:40	※『龍之夜頒獎典禮』 昆明政府官員、各地區 CEO 貴賓蒞臨龍之夜頒獎典禮。
8月13日 星期一	08:30-17:40	◎大會第二天課程
	08:20-12:30	◆IFOF 國際金融前瞻論壇
	12:30-14:00	※『IFOF 國際金融前瞻論壇感謝午宴』 宴請發言貴賓與大會講師、論壇貴賓等
	14:30-18:00	■昆明市政府安排貴賓半天市區參訪。 煩請提前向秘書組報名參加與否，以便安排，謝謝！
8月14日 星期二	08:20-17:00	◎大會第三天課程
	17:00-17:40	◎大會閉幕典禮

附錄二 會場剪影

2018 國際龍獎 IDA 年會

