

期末報告

第三方保險平台

指導教授：邱銘傳

107034555 陳立軒

(一)現況調查

勞動部調查指出，國內 2012~2016 年專科、大學、碩士、博士畢業生共計 154 萬 328 人，扣除出國發展、服役以及選擇繼續升學者，可工作人口共計 137 萬 9773 人，月薪未滿 3 萬 5000 元者將近 50 萬人(圖一)，扣除生活必要開銷所剩金錢非常少，又為了預防意外發生，不管是對自己、家人都應有一份保障，卻又不可能負擔許多高保費的保單，按「保費支出=年收入×10%」基本法則，上述人口在不影響正常生活的情況下，每年所能負擔保額以 20000 元為限，因此，如何利用這筆錢買到最大的保障會是關鍵。

社會新鮮人投保的第一步，就是「重保障、輕儲蓄，先定期、後終身」。除了定期壽險外，壽險業者也建議，輔以搭配規畫定期醫療險，之後再視情況調整為終身型或是提高投保額度。定期醫療險的優點是 1 年 1 約，時間上較有彈性，能夠隨時轉換較高保額或是新商品，以因應通貨膨脹或新興醫療技術，還有醫療雜費在限額內實支實付，也能彌補健保給付的不足。根據一項最新統計指出，國內 18 至 30 歲的年輕族群有近 6 成沒有投保意外險，壽險業者強調，意外險可以幫助分散被保險人因為意外身故或受傷而留下來的家庭經濟負擔與醫療費用，建議不限年齡都應該考慮投保意外險。社會新鮮人買保險應該量力而為，視個人情況分輕重緩急來購買，

隨著年齡和收入的增長，逐步建立起壽險、醫療險、意外險三方構成的「全面保障」。

在現階段，所有第三方保險平台仍屬初創期，市場尚未成熟，又在現有第三方保險公司中，並沒有主打社會新鮮人客群的公司，因此本公司將成為第一個為社會新鮮人建立保險後盾的第三方平台。

近5年大專畢業生全時工作薪資統計

人數前十排名	月薪	人數	占近5年大專畢業且就業者比例(%)
1	2萬~未滿2萬5000元	19萬4558人	19
2	3萬~未滿3萬5000元	16萬4336人	16
3	2萬5000~未滿3萬元	14萬0652人	13
4	4萬~未滿4萬5000元	8萬8706人	8
5	3萬5000~未滿4萬元	8萬3586人	8
6	4萬5000~未滿5萬元	5萬8630人	6
7	5萬~未滿5萬5000元	4萬4992人	4
8	6萬~未滿7萬元	3萬6855人	4
9	5萬5000~未滿6萬元	2萬8615人	3
10	7萬~未滿8萬元	1萬0367人	1
2012~2016大專畢業，且於2017年10月底前就業者共計			104萬7641人
註 排名前三即月薪未滿3萬5000元者共計49萬9546人，占近5年大專畢業且於2017年底就業總人數104萬7641人近48%。			
資料來源：勞動部		製表：黃天如	

(圖一)

5W1H :

What(提供甚麼服務?)-高 CP 值保單媒合。

Why(為何需要架網站?)-用戶可將感興趣的保單加入購物車，亦可以使用保單搭配功能，知道自己需要那些保單。

When(何時提供服務?)-及時收到用戶回應與下單需求，並同時指派業務員接洽用戶。

Who(目標客群是?)-想要有一份保障的社會新鮮人。

Where(網站架在哪?)-利用伺服器架設網頁並將資料庫建在 AWS 中。

How(如何吸引客戶?)-準確滿足客戶需求、簡單化保單挑選。

(二)網頁展示與功能

公司介紹:

T.TPI (Treely Third party insurance), Treely 第三方保險,「多元、創新、大數據」是 Treely 一貫秉持的企業核心價值,結合與時俱進且彈性的經營策略,且隨時更新各家保險公司資料,成為資料庫最完整的第三方保險公司。

Treely 特地為社會新鮮人所設計保險服務, 主打壽險、醫療險、意外險,此皆為年輕人最需要且負擔不會太重的保險,我們協助您快速搭配保險、輕鬆管理保單。

公司願景:

我們將憑藉擁有的堅實專業實力、創新年輕團隊,往更好的方向前進;以更多的資料庫開拓版圖,以更高的標準關懷保戶需求,實踐成為「最能創造價值的專業第三方保險服務公司」

我們的服務:

1. 各式保單比較:本公司除了只上架各人壽 CP 高的保單,更提供您購物車功能,紀錄感興趣的保單, 比較保單間的差異。

2. 保單搭配：若用戶對於保單沒有頭緒，可以使用本公司保單搭配的功能，根據用戶的需求搭配出最適合的保單，提供參考。
3. 及時回復：若用戶有任何問題，可在首頁底部填寫問題，本公司將派專人與用戶聯絡，不會有找不到業務負責人的問題。

(三) 網頁展示與功能

特殊功能：

導航欄	利用導航欄讓內容盡可能的簡潔，一目了然。
保費計算	幫助用戶迅速知道自己感興趣之保單的保費。
使用購物車比較保單	將感興趣的保單加入購物車，利用表格目視化保單間的差異。
保單搭配	根據分析各個保單後的結果以及了解用戶概況，搭配出對用戶而言 cp 值最高的保單組合。

網頁展示：

- 首頁(圖二)
- 公司的服務(圖三)
- 連絡公司(圖四)

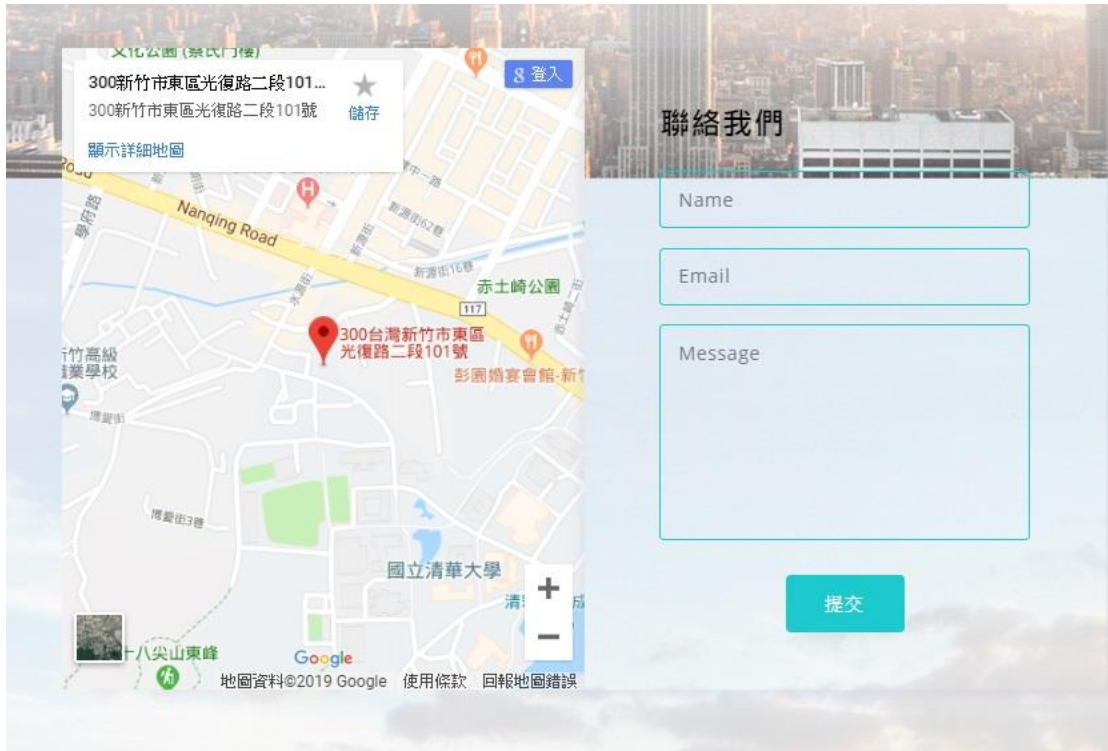
- 產品類型(圖五)
- 產品列表(圖六)
- 保單說明與保費計算(圖七)
- 用戶註冊頁面(圖八)
- 保單搭配頁面(圖九)
- 購物車保單比較頁面(圖十)



(圖二)



(圖三)



(圖四)



(圖五)

T.TPI 關於我們 各項服務 商品查詢 保單搭配 登入 註冊 聯絡我們

壽險

針對身故或全殘理賠一次性的保險金。
若不幸身故，能用於預留給家庭所需的生活費、小孩子的教育費用、未清償的貸款(房貸或車貸等)、自身的喪葬費用。

商品名稱	類別	險種	定期
圓壽人壽Her-愛你定期保險	主約	壽險	十年期
遠雄人壽新定期壽險	主約	壽險	十年期
友邦人壽平安定期壽險	主約	壽險	十年期
台灣人壽平準定期壽險附約	附約	壽險	十年期
全球人壽定期壽險	主約	壽險	十年期
富邦人壽享定期壽險	主約	壽險	十年期

(圖六)

T.TPI 關於我們 各項服務 商品查詢 保單搭配 購物車 登出 聯絡我們

台灣人壽歲歲平安傷害保險附約

說明
投保年齡：主約被保險人，配偶0-69歲；子女0-23歲。
續保年齡：主約被保險人，配偶可續保至69歲；子女23歲；保證續保。

給付項目

保障類型	保額
意外身故	同保額 元
意外失能	元
重大燒燙傷	元

產品： 台灣人壽歲歲平安傷害保險附約

年齡： 18歲 性別： 男性 職等： 1 職等對照表

年期： 1年 保額： 100

保費計算 元

加入購物車 商品目錄 檢視購物車

(圖七)

T.TPI 關於我們 各項服務 商品查詢 保單搭配 登入 註冊 聯絡我們

現在就創辦會員

帳號
Type here

姓名
王小明

性別
請選擇

出生
年/月/日

E-mail
johnkeith@mail.com

手機號碼
0912345678

密碼
Password

確認密碼
Password

提交

(圖八)

保單搭配

性別: 年齡: 職等:

壽險保障要求: 醫療險保障要求: 意外險保障要求:

計算一年總保費

壽險

保單	<input type="text"/>
一般身故	<input type="text"/>
意外身故	<input type="text"/>
失能	<input type="text"/>
保費	<input type="text"/>

醫療險

保單	<input type="text"/>
住院雜費	<input type="text"/>
住院手術費	<input type="text"/>
病房費	<input type="text"/>
保費	<input type="text"/>

意外險

保單	<input type="text"/>
意外身故	<input type="text"/>
意外失能	<input type="text"/>
重大傷殘	<input type="text"/>
大眾運輸	<input type="text"/>
保費	<input type="text"/>

(圖九)

T.TPI		關於我們	各項服務	商品查詢	保單搭配	<input type="button" value="購物車"/>	<input type="button" value="登出"/>	<input type="button" value="聯絡我們"/>
功能	編號	產品	性別	保期	保費	保額		
<input type="button" value="刪除"/>	SDDR	台灣人壽飛鷹平安傷害保險附約	男	1	744	失能:1000000 意外身故:1000000 一般身故:800000		
總保費 = NT\$744元								
<input type="button" value="刪除"/>	DX	國泰人壽Her愛你定期保險	男	10	1080	失能:1000000 意外身故:1000000 一般身故:800000		
總保費 = NT\$1824元								
<input type="button" value="刪除"/>	LTR2	台灣人壽平準定期壽險附約	男	10	840	失能:1000000 意外身故:1000000 一般身故:800000		
總保費 = NT\$2664元								

(圖十)

(四)結論

使用網站可以幫助用戶輕鬆了解各個保單資訊，且本公司網站所上架之保單都是經過計算，從各個保險公司中的保單精挑細選，對用戶而言是高 cp 值的保單。

本公司保險平台的好處主要有以下四點：

1. **客戶忠誠度高**：由於所提供的保單都是經計算所挑選出來的，因此 cp 值高，且因為是針對社會新鮮人的需求所挑選，因此能最大化滿足客戶需求。

2. **整合客戶資訊**：將客戶的資訊儲存在 AWS，可以取代紙本記錄且不會因業務員的離職導致資訊流失。
3. **減少業務員交通成本**：盡可能的將所有流程都在網路中完成，可以減少業務員南北奔波的金錢與時間成本。
4. **消彌客戶買錯保單之損失**：因為所提供的保單都是客戶所最大需要的，故不會有如買儲蓄險等高負擔、低保障等保單事件。

本公司未來改進項目：

1. **完善用戶資訊系統**：在個資部分，本公司之資料庫尚未建構完全，如家族病史等
2. **保單分析上深入條款部分**：本公司目前分析的參數是每個保單的保障以及個別的保費、未來深入分析條款部分參數將對用戶有更大的保障。
3. **保單搭配功能加入更多變數，使功能貼近各個用戶**：本公司目前保單搭配的參數組合為 480 種，相對於每年約 10 萬名社會新鮮人的總數仍相差許多，因此必須搭配更多的參數才能達到客製化搭配的目標。

4. 加入更多分析工具(圖、表)供用戶線上使用：本公司網站目前只有表格目視化，未來加入更多圖形會有助於用戶更了解保單資訊。