

2020年銀行保險通路 Survey Report

銀行保險市場意向調查結果

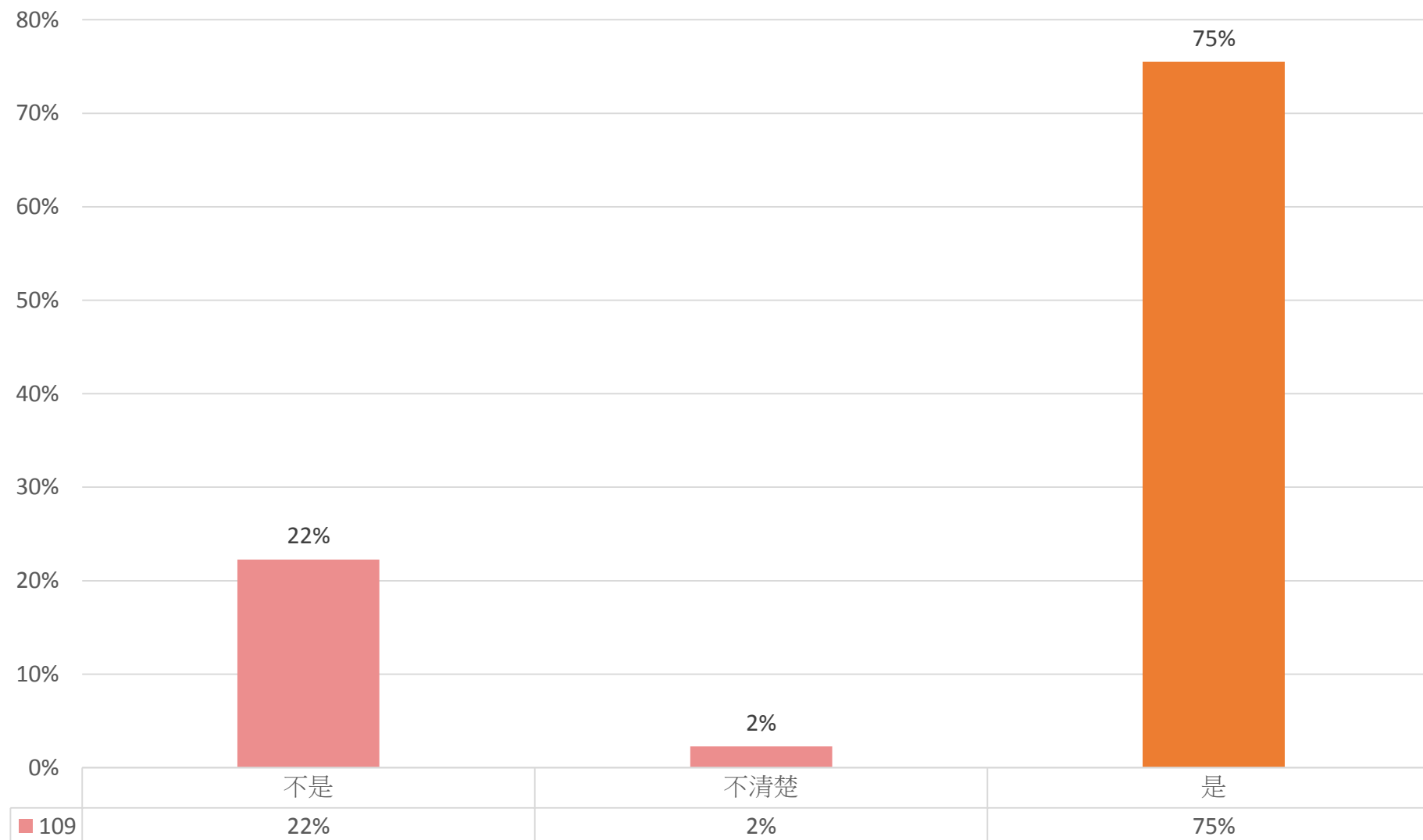
有效問卷：310

測試時間：2020 Q4

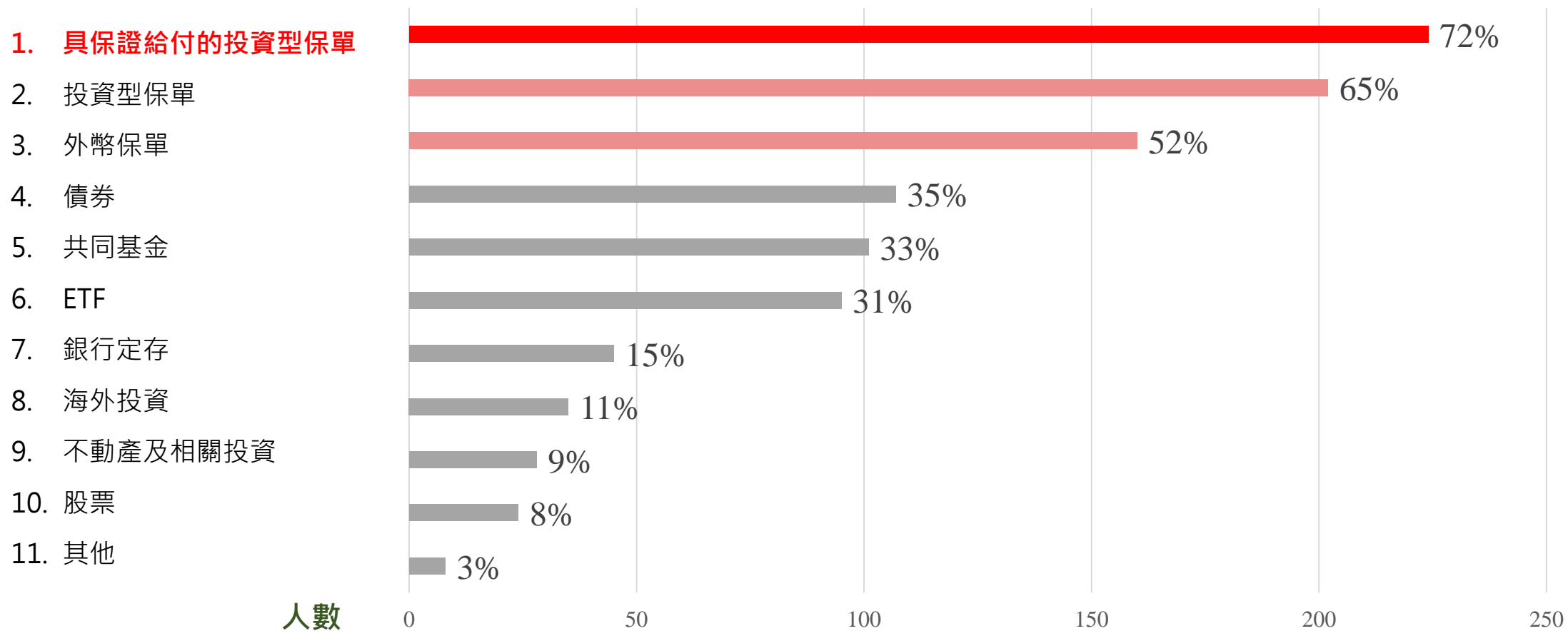


國立政治大學商學院
CARDIF 銀行保險研究發展中心

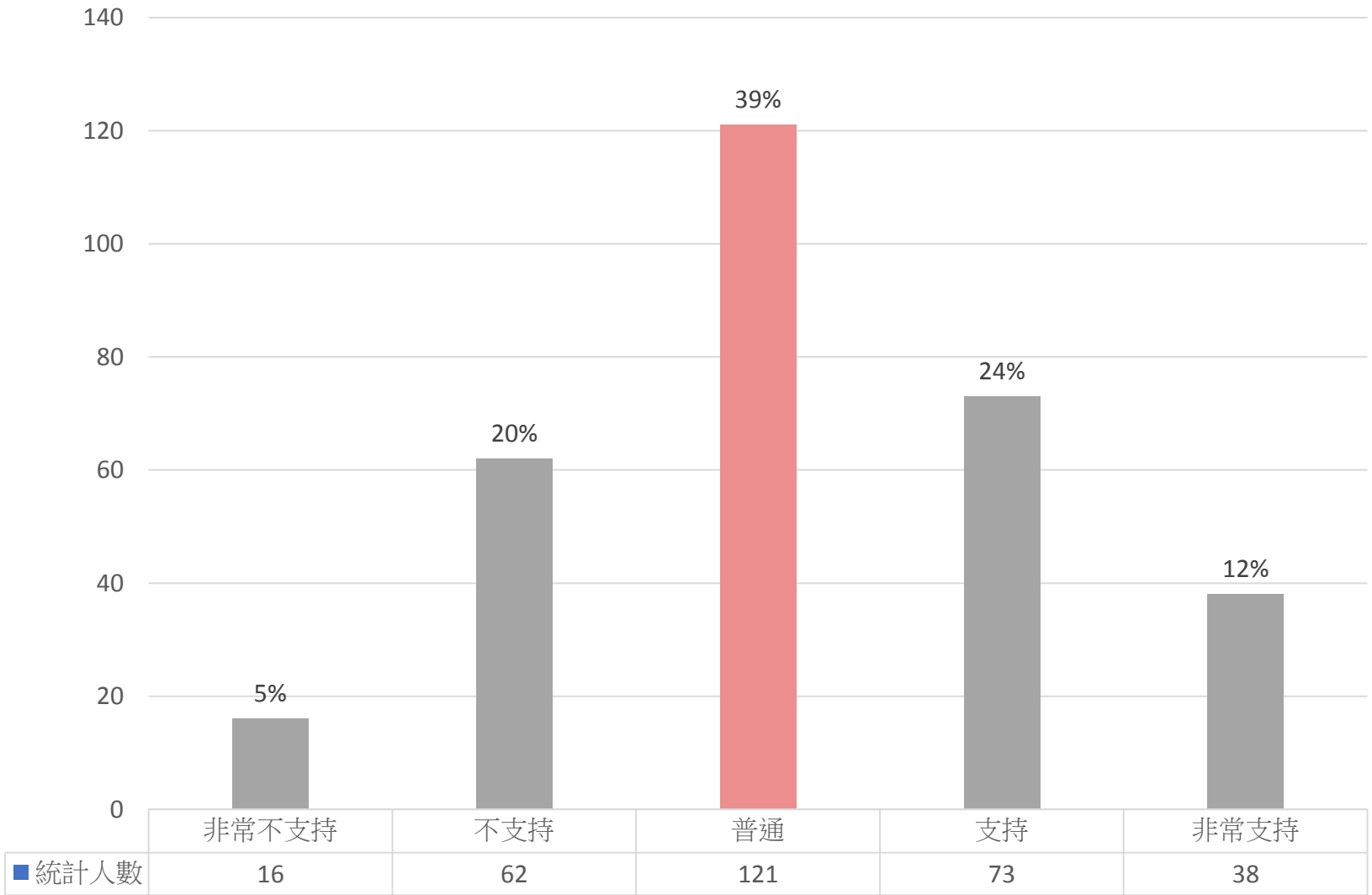
您認為銀行未來銷售更多保障型商品是一種趨勢嗎？



依您的觀察，銀行目前取代類定存儲蓄保險的商品是什麼？



您認為銀行的理專或行員對銷售保障型保險商品的態度是？



您認為銀行銷售保障型保險的困難有哪些？

1. 複雜性高要花更多時間解說

79%

2. 後續服務比較麻煩

71%

3. 專業度高訓練期間長

63%

4. 容易引發消費爭議

48%

5. 行員上班時間有限

26%

6. 佣金收入低

15%

7. 客戶不需要

7%

8. 其他

7%

人數

0

50

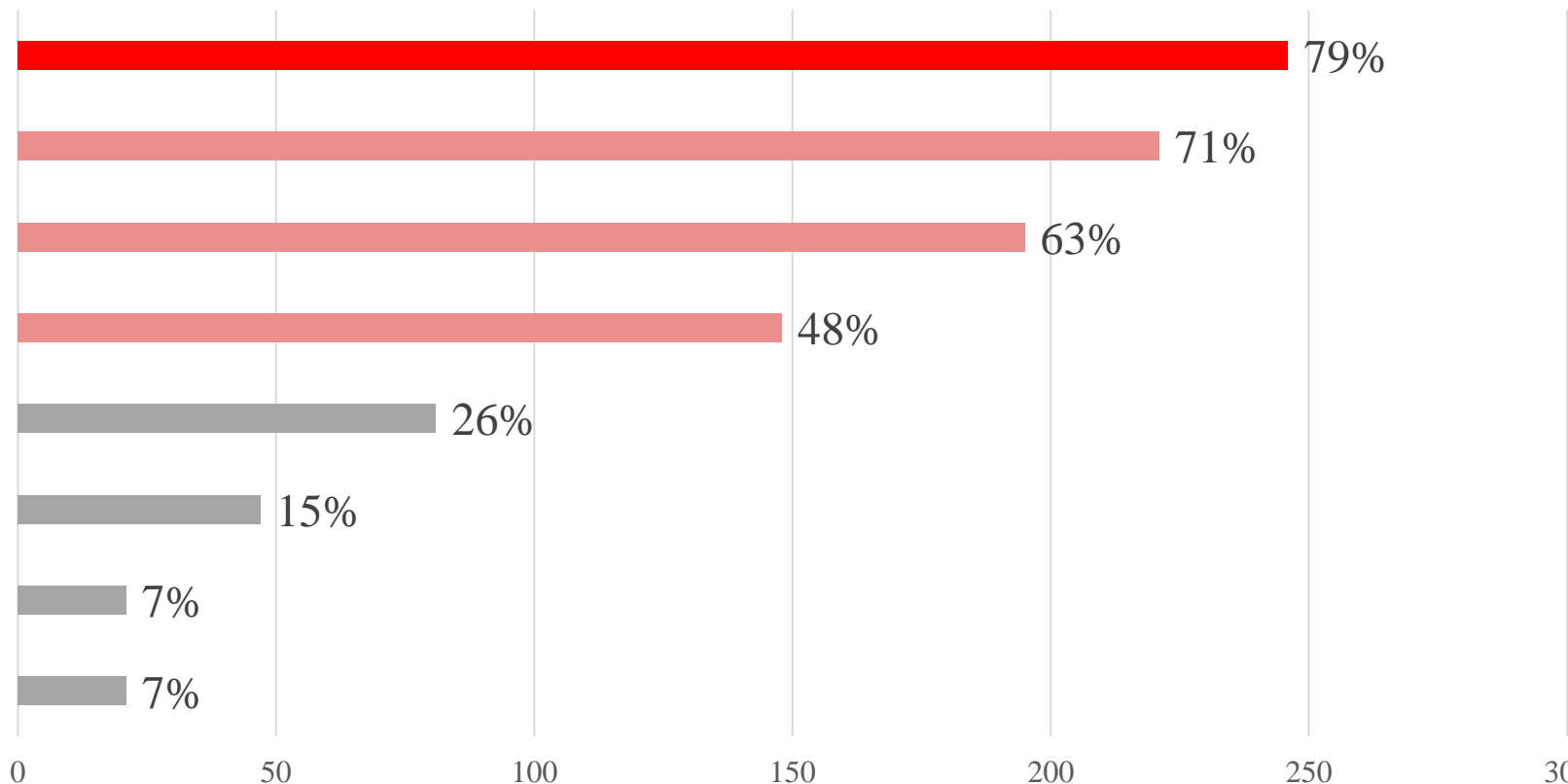
100

150

200

250

300



您認為銀行比較適合銷售哪些類型的保障型保險商品？

1. 房貸壽險

2. 年金保險

3. 傳統人壽保險

4. 意外傷害險

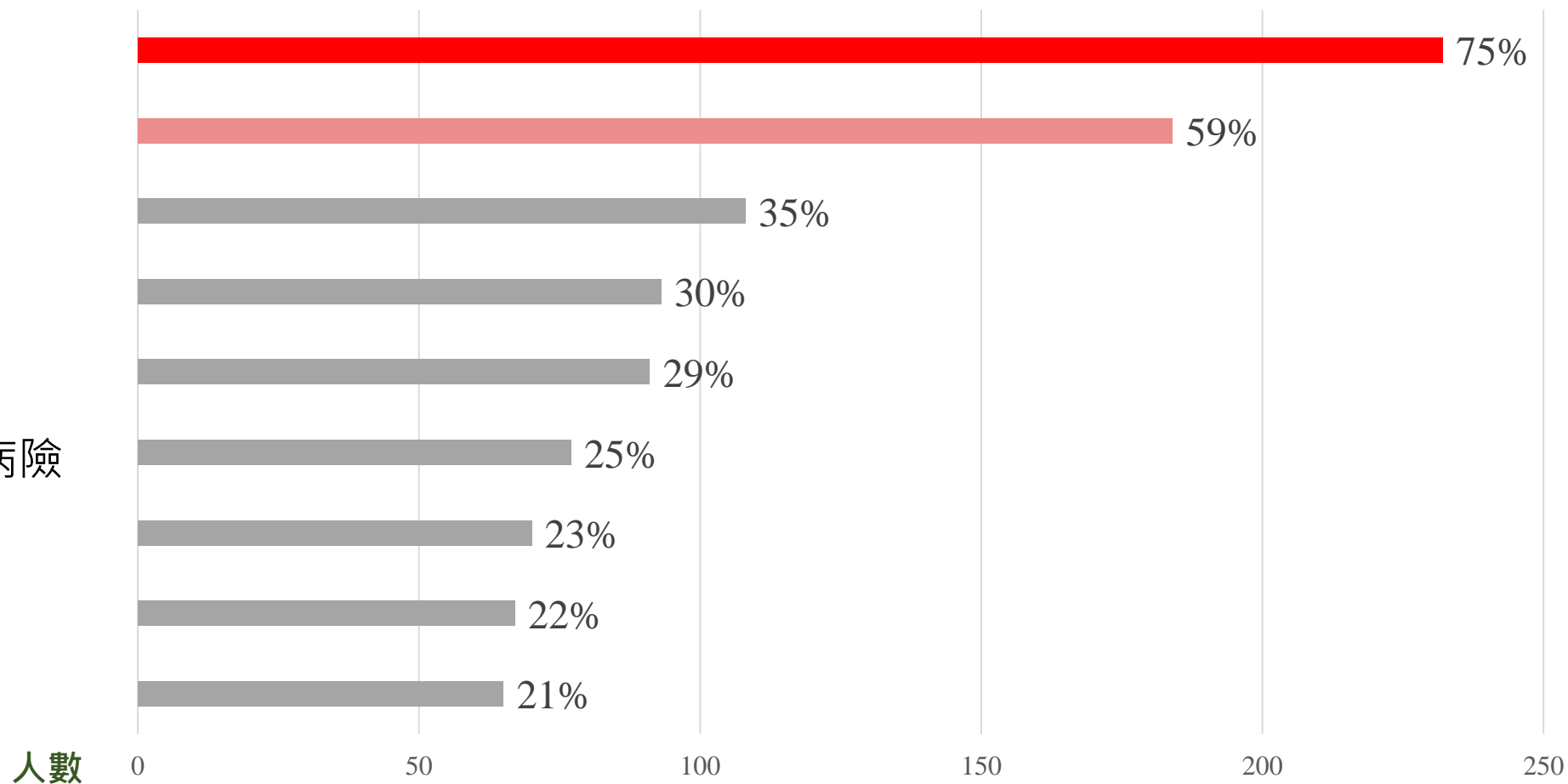
5. 日額型醫療險

6. 重大傷病或特定傷病險

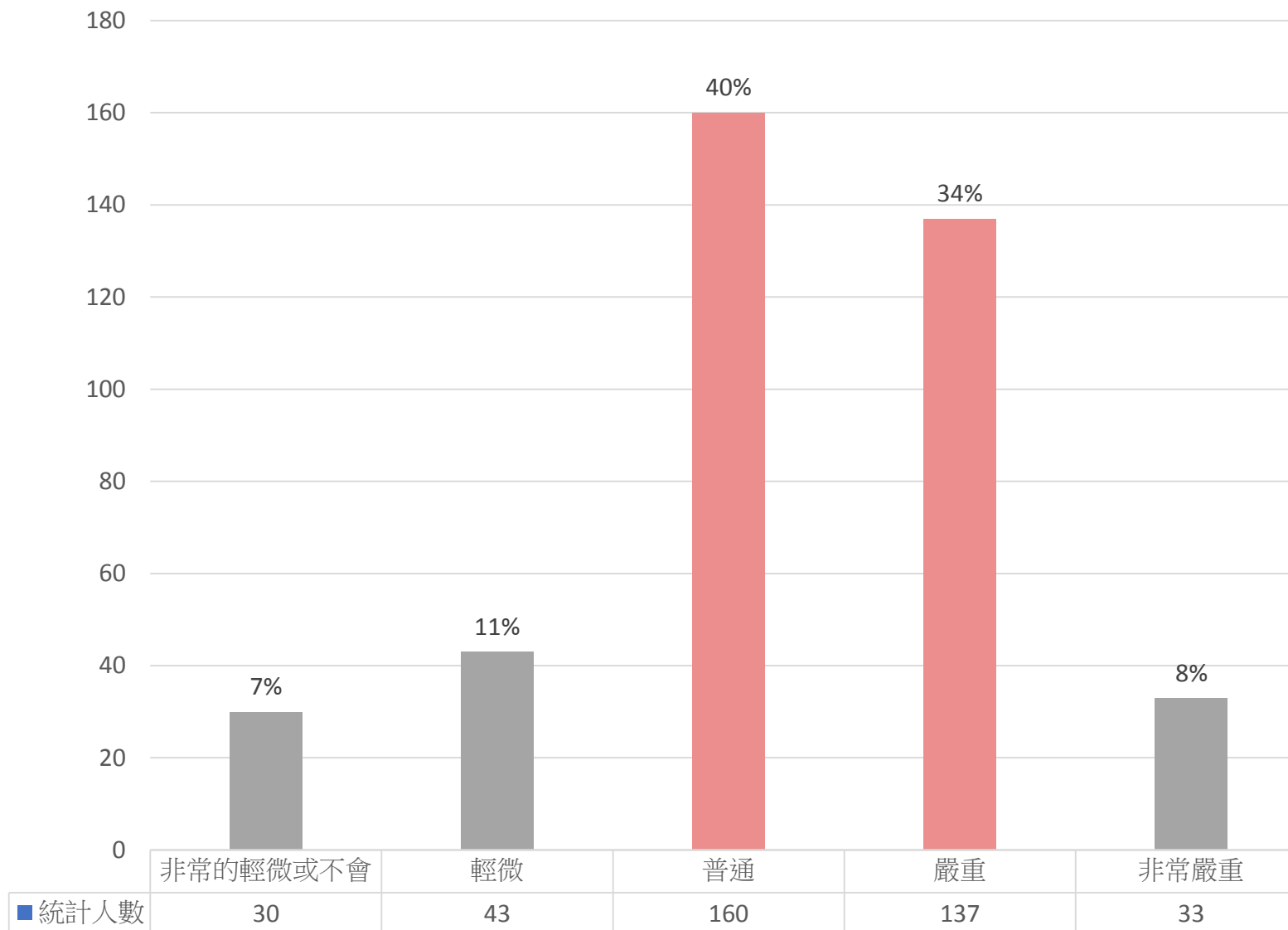
7. 癌症保險

8. 長期照護險

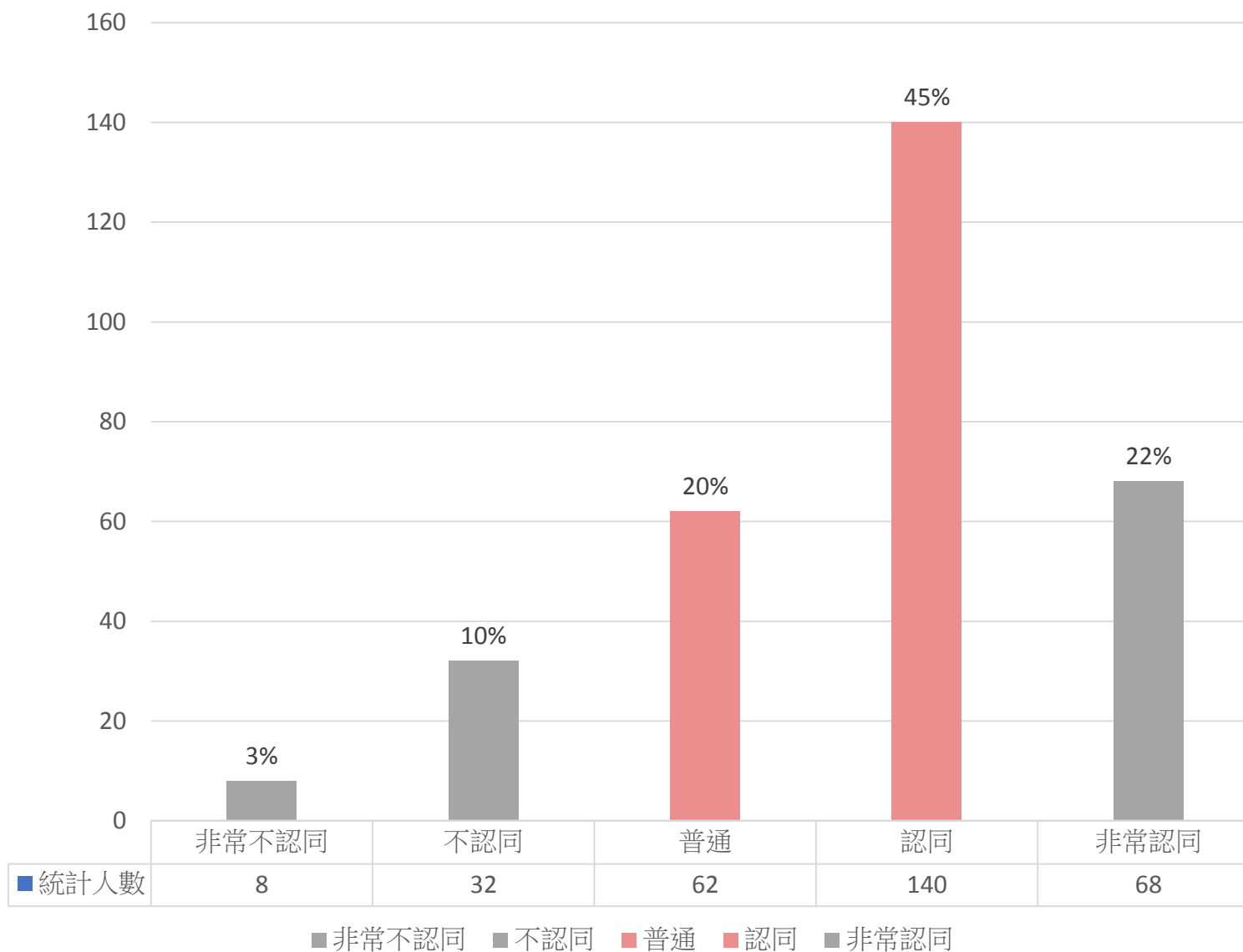
9. 實支實付型醫療險



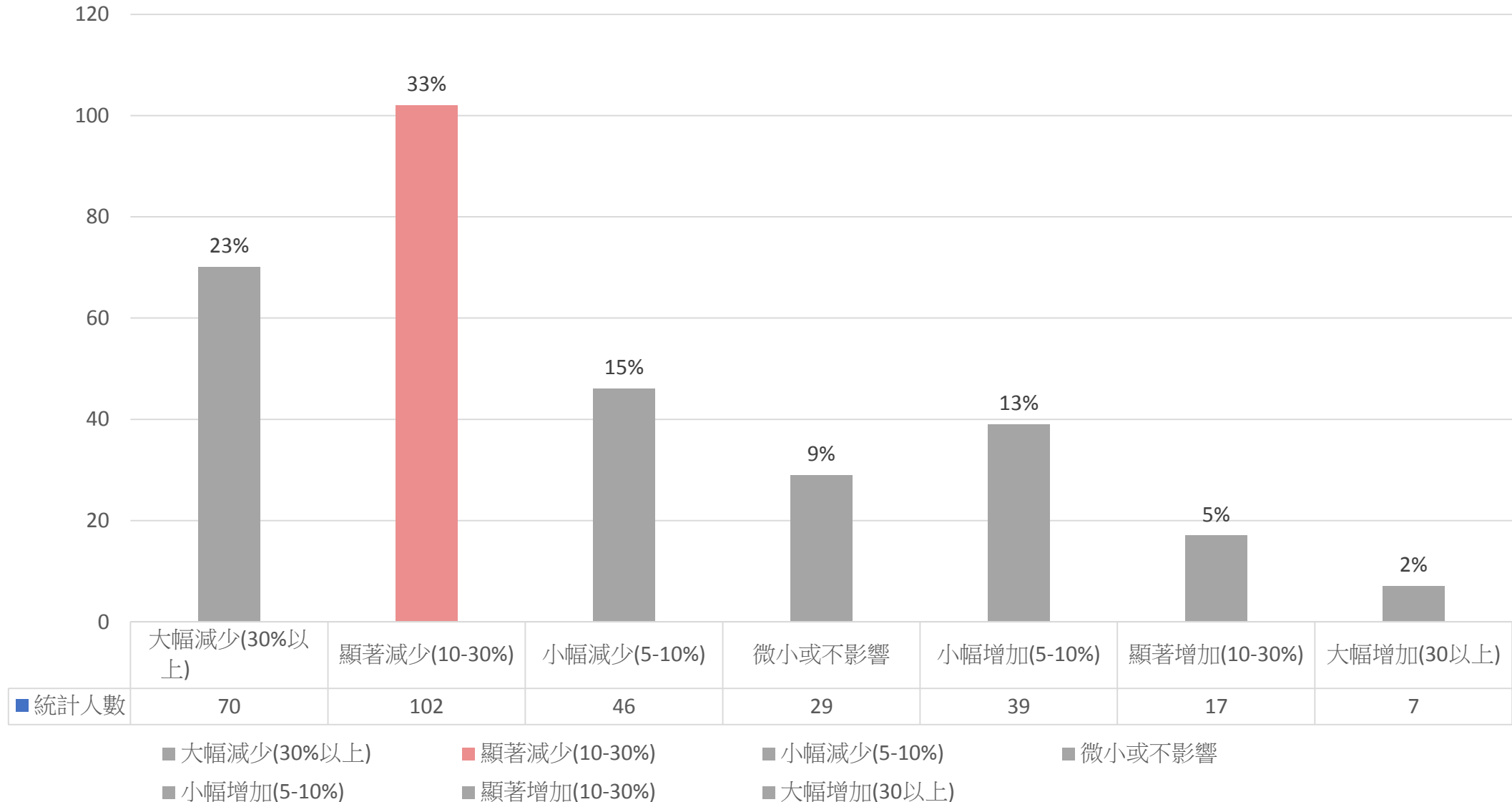
您認為銀行大量銷售保障型保險商品，銷售爭議會變嚴重嗎？



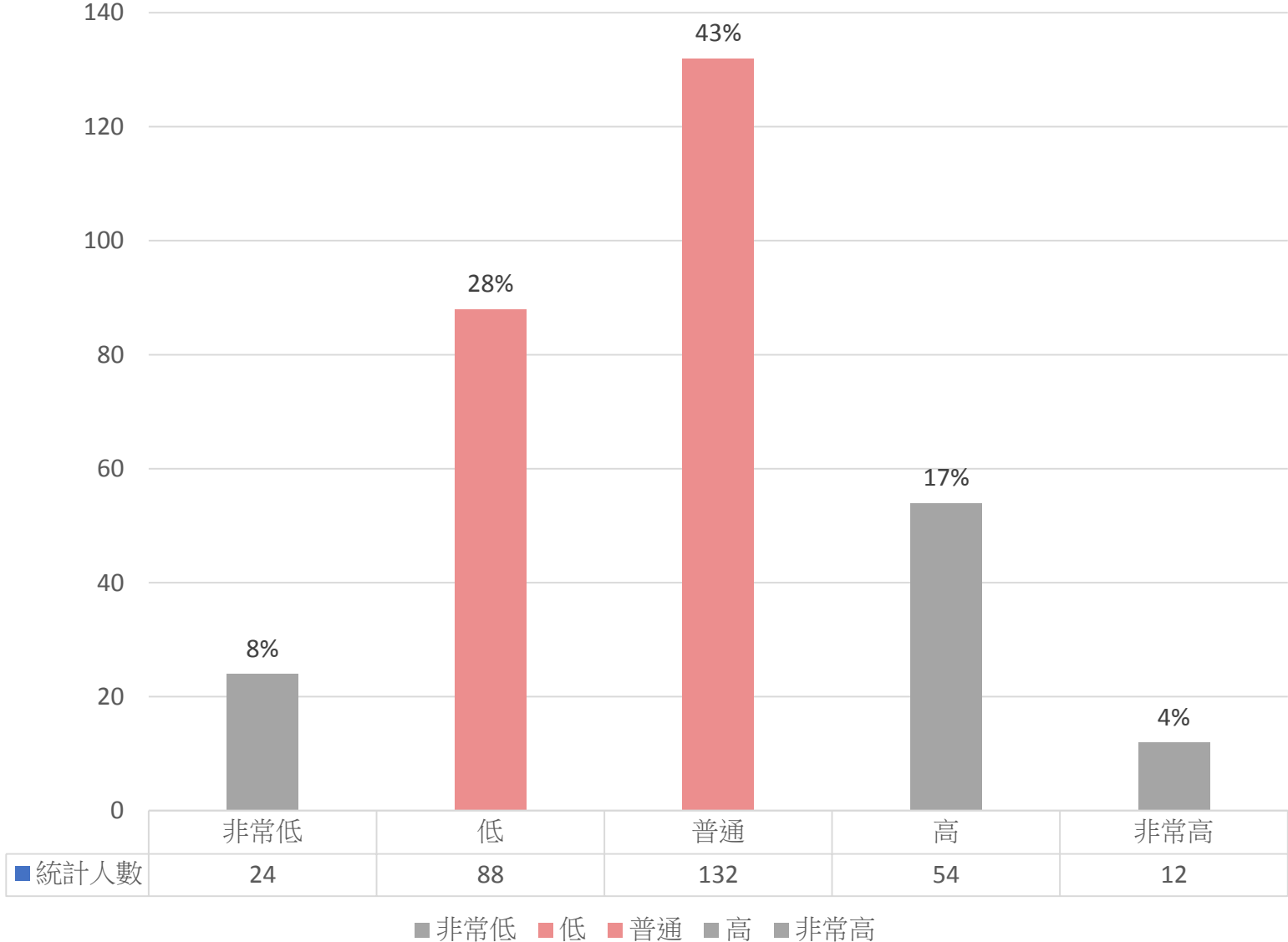
您認為銀行可以透過保險商品，提供銀行客戶更完整的風險管理服務嗎？



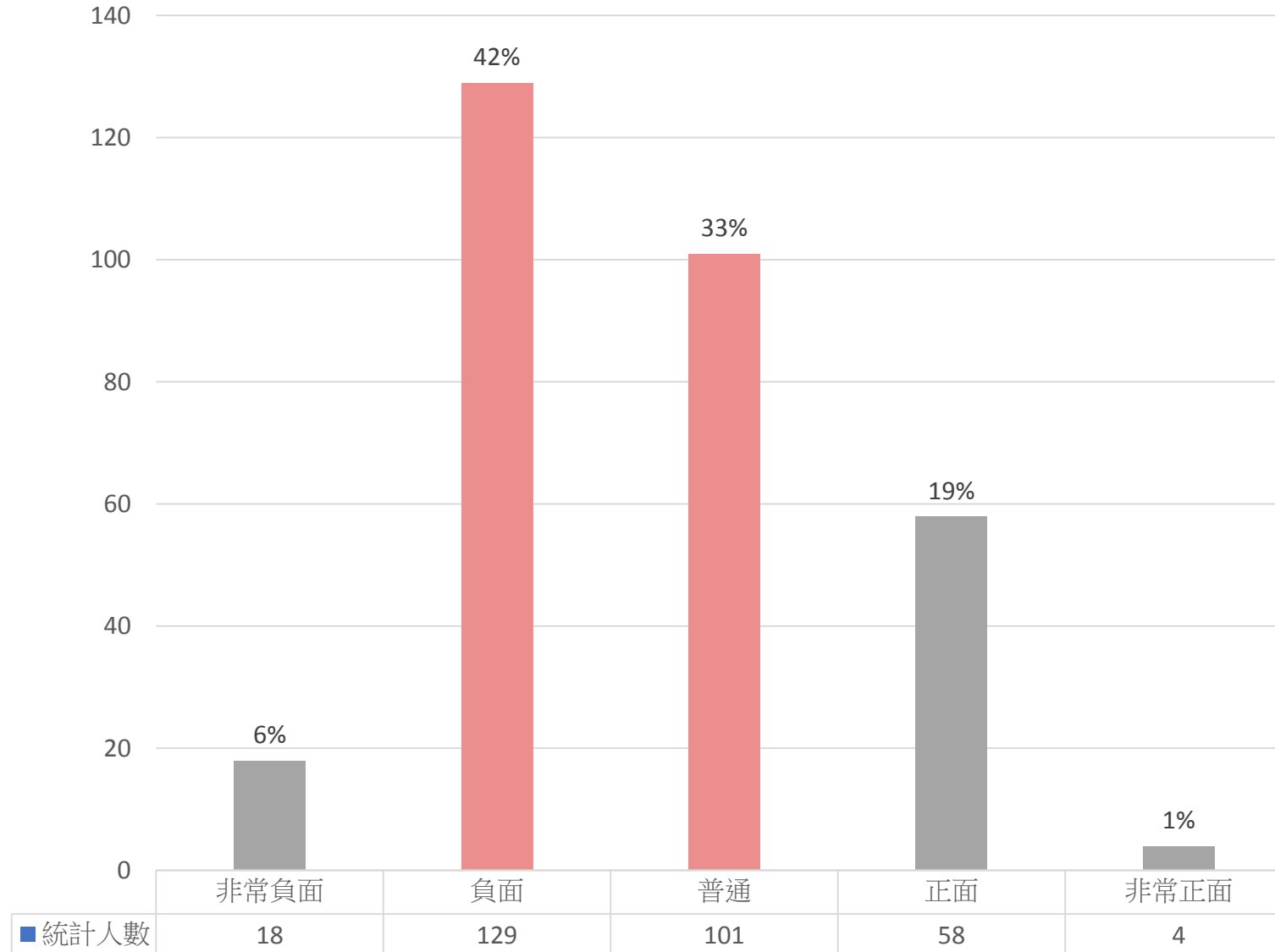
您認為跟今年(2020)比較，明年(2021)銀行通路的保費收入規模會？



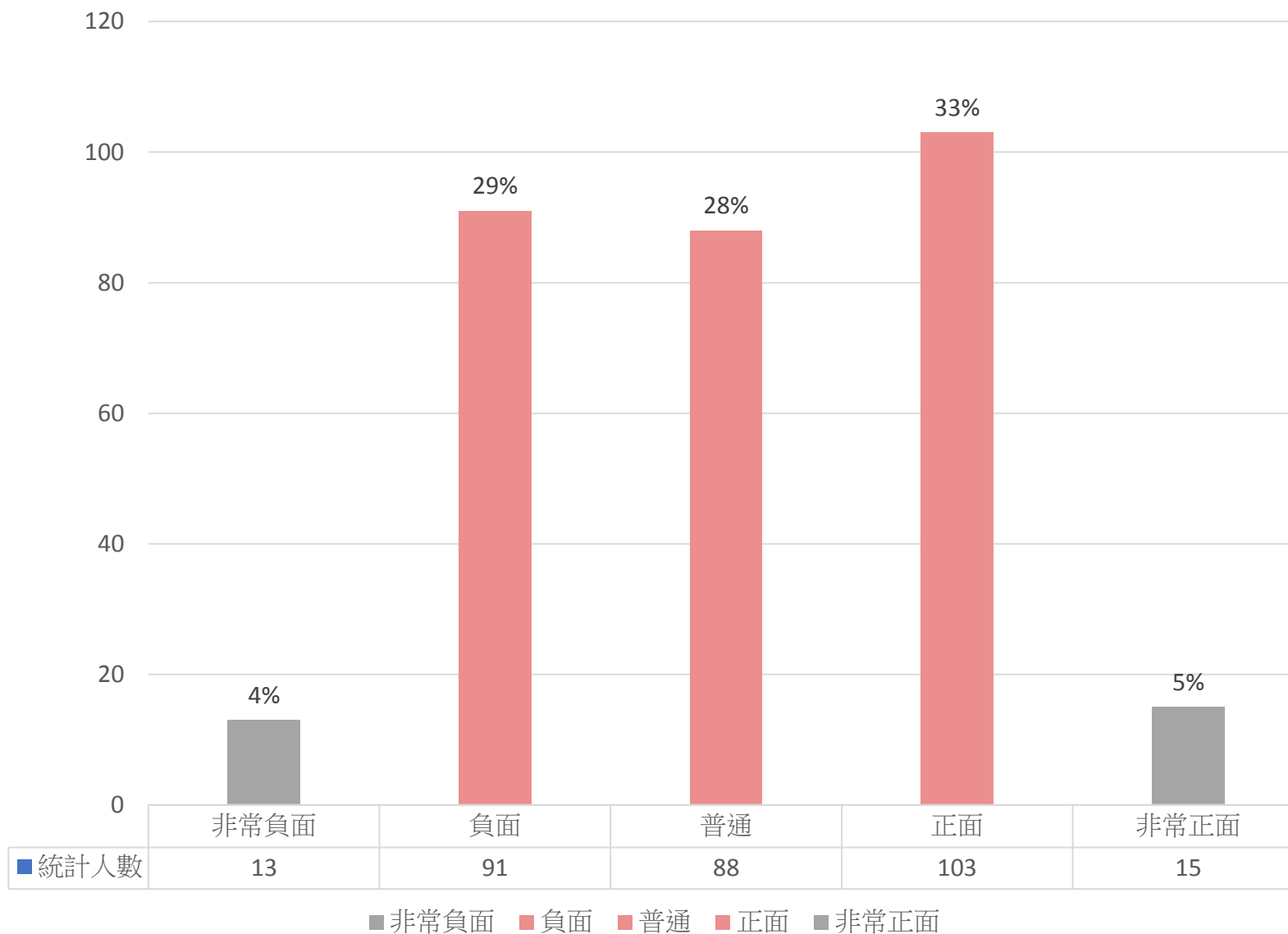
您認為相較其他銀行服務，目前銀行通路在銷售保險時，數位化的程度如何？



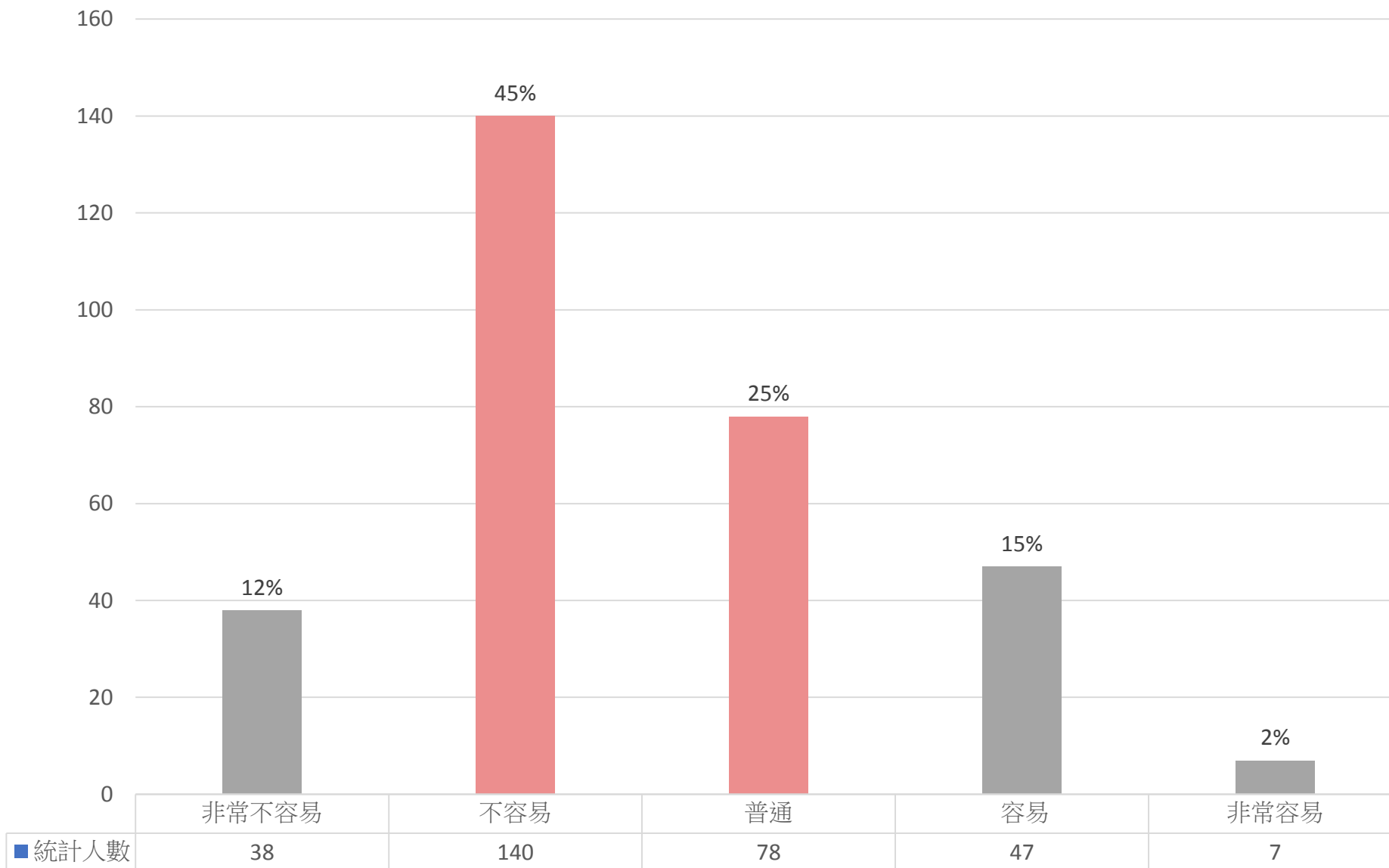
您認為客戶大量透過網路銀行而越來越少到銀行，對未來銀行銷售保險業務之影響是？



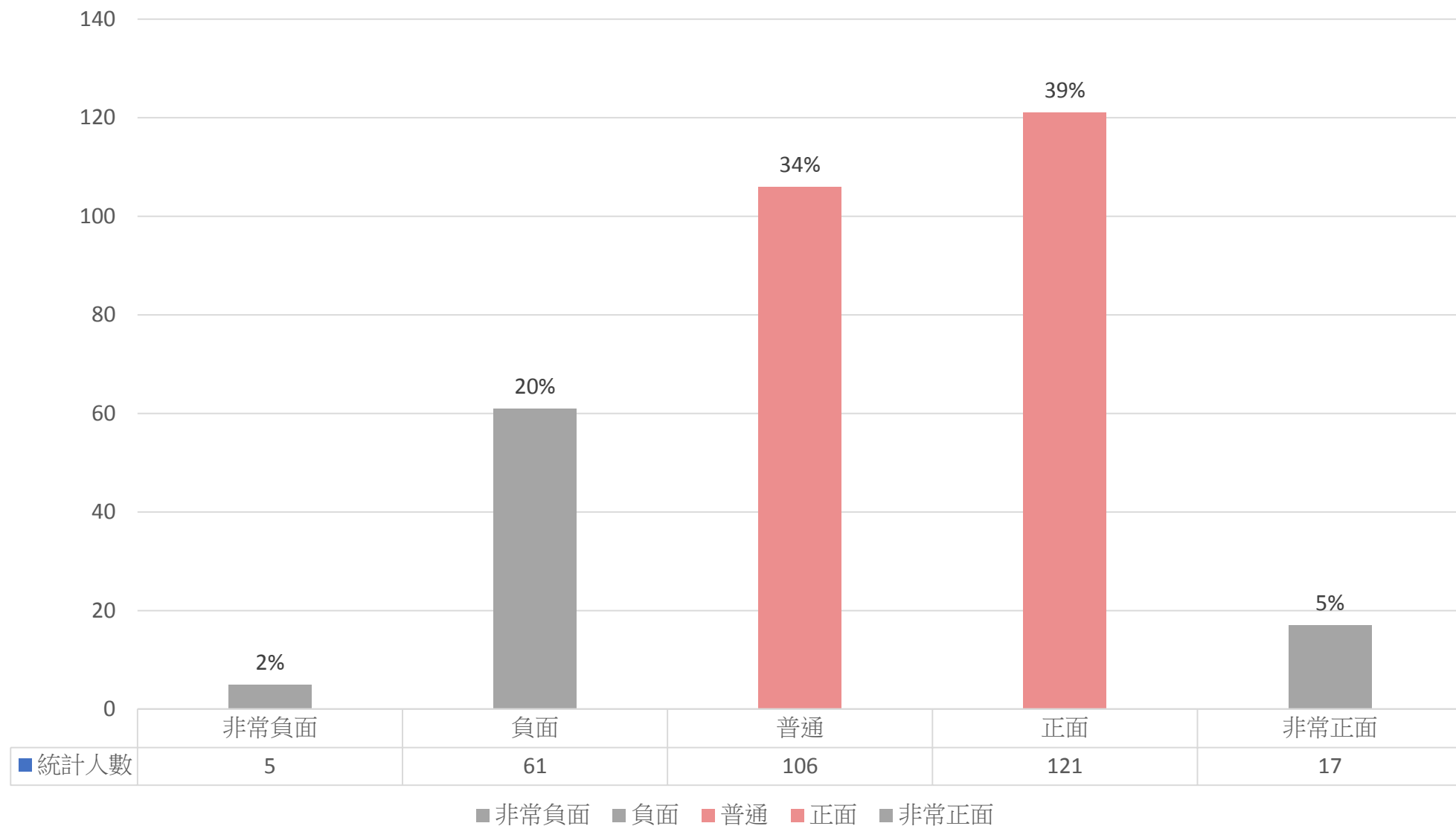
您認為目前銀行大力發展網路銀行或行動銀行，對未來銀行銷售保險業務之影響是？



您認為銀行透過網路銷售保險的難易程度？



您對台灣未來在銀行保險市場的發展展望是？



Survey Report

謝謝閱讀



國立政治大學商學院
CARDIF 銀行保險研究發展中心