



講者介紹：南山人壽 林宜孝 副總經理

演講主題：保險業在新科技下的通路轉型

演講內容：這是南山系列講座的第一場演講，因此林副總一開始先介紹畢業後找工作需要注意的事項以及分享經驗。接著進入今天的演講主題，副總開始介紹何謂保險、保險存在的意義。林副總講解的十分清楚，就連不懂保險的人也能輕易理解。

南山的口號從「好險有南山」變成「健康有南山」，現代的人們因為壓力、環境、飲食習慣等因素的影響，健康開始出現問題，在這樣的情況下南山人壽才會喊出「健康有南山」這樣的口號，將保險跟健康結合在一起，這樣的概念引人省思，也代表保險商品確實會隨著大眾的需求改變而改變，讓保險能夠發揮最大的功能。



講者介紹：南山人壽 商品部 王德仁 協理

演講主題：保險商勢品發展趨勢

演講內容：王協理主要在說明目前台灣保險業的現況以及高齡化與少子化社會的背景還有會面臨到的問題。2020 年，台灣人口負成長，為因應這樣的問題，政府也花了許多經費在育兒經貼上，換句話說，在育兒方面不需要那麼多種保單；高齡化的社會來臨，我們也越來越注重老年人的福利與照顧，因此推出了各式各樣的保單，這些都必須考慮長壽風險、長照風險和醫療風險，由此能夠看出在商品部門，風險管理是非常重要的一環。

另外，王協理提出一個問題：「一個壽險要如何維持一百年？」，一百年對人類來說是非常久的時間，從一開始簽訂此合約的業務到合約結束後處理合約的業務不知道都換了多少位了，而南山是如何建立一套完善的系統去處理這樣的問題？透過王協理的說明，一目瞭然。



講者介紹：南山人壽 投資服務部 張明淇 博士

演講主題：科技時代數位投資新趨勢

演講內容：張博士就讀交大應數所畢業，是交大的校友。對於身為學弟妹的我們，學長分享了許多在職場上遇到的問題，讓我們思考若遇到這類型的問題該如何解決，學長在演講中不停的拋出問題讓我們思考並引導我們思考，是一位非常棒的講者。

張博士介紹了目前保險業在投資方面的現況以及法規的限制，這些情況都會對他們所做的投資決策造成很大的影響與改變。舉例來說：現在受到疫情的影響，全球低利率的時代來臨，發債的利率極低的情況下，還有哪些投資項目是報酬率較高的？金融業是個受到高度監管的行業，因此投資項目也大大的受限，即使有好的投資計劃，若不符合法規的限制也是無法執行的.....在諸多條件下，投資部門該如何因應呢？就讓張博士來為您解答！



講者介紹：南山人壽 **蔡豐輝** 資深副總

演講主題：壽險發展轉型與保險科技

演講內容：資深經理擁有精算師的執照，也已經在南山服務超過二十年，有豐富的經驗能夠分享的也越多越精彩。一開始，資深經理向我們解說目前壽險業面臨到的挑戰，首當其衝的當然是疫情的衝擊，不論是什麼產業都受到疫情很大的影響，要如何因應、適應這個社會的變化是很重要的；第二，IFRS 17 將在 2025 年上路，大家都知道要揭露「利差損」對保險業帶來很大的衝擊，資深經理說雖然遇到大魔王，但換個角度想，保險公司還有 5 年的時間可以去調整適應，能夠重新檢視自己和轉型；第三，現在有保險業者和蘋果公司合作，推出健康保單，此乃保險科技的運用與革新，在資深經理的解說下，讓我都想買保單了！第四，金融消費者意識抬頭，因此利率型的商品將會減少。而二、三十年前利率高達 8% 的年代，有誰想的到如今利率竟不到 2%，保險業者是如何應對的？就由資深經理來幫您詳細解說。



講者介紹：玉山銀行 數金處 何俊民 副理

演講主題：人工智慧在玉山

演講內容：何副理首先介紹數金處的工作內容與數位金融的重要性。數位金融扭轉了「銀行」的定位，透過網路與隨身科技，人們可以隨時隨地使用金融服務，無需再透過銀行的櫃檯人員才能享有金融服務。2020 年 7 月，政府核發了 3 張純網銀的執照，台灣開放純網銀的速度在亞洲國家中算比較慢的，早在 2000 年日本就已開放純網銀，中國及韓國也在幾年前開放了，盼望純網銀的開放能刺激台灣金融科技創新，打破金融體制框架。

2020 年，玉山銀行首創「e 速貸」，線上申請最快 58 秒撥款，這樣不只能節省紙本作業還能省下等待專人服務的時間，這樣的貸款服務還具有高度的隱密性呢！這都是多虧了科技的發展才得以實踐普惠金融的願景，讓人們享有更便捷的金融服務。



講者介紹：玉山銀行 財富處 林子棣 科長

玉山銀行 財富處 呂冠賢 襄理

演講主題：財富管理發展與介紹

演講內容：林科長告訴我們如何從總經分析去掌握市場的週期，因為市場的狀況會影響財富管理的決策，所以掌握市長週期是非常重要的。財富管理是一門很深的學問，會根據每個人的偏好、風險趨避程度、要求報酬率等等因素的不同，而有不同的投資組合。想要做好財富管理，首先就要清楚地瞭解每一個商品，所以林科長主要在為聽眾介紹各式各樣的商品，例如債券就有分零息債券、付息債券、附買回債券等，光是債券就有很多種類。林科長還介紹了保單與基金，聽完講解之後會對於這些商品有多的認知。瞭解了這麼多之後，當然要設法建立一個符合自己需求投資組合，科長進一步說明保本型商品是由什麼商品組合起來，讓大家更瞭解財富管理！

呂襄理為我們介紹金融服務是如何從高端客戶到普惠金融的過程和金融服務是否該採取會員制的分析，許多健身房及大賣場都有實施會員制，這樣不僅能享有更好更多樣的服務，也能享有其他優惠。但若因為要繳交會員費才能享有金融服務，恐怕會導致顧客的流失，在如此競爭的環境下，會員制度到底是不是個好方法呢？呂襄理會為您分析！



講者介紹：玉山銀行 法金處 蕭賀榮 資深襄理

演講主題：法人金融業務與 ARM 的一天

演講內容：蕭襄理在 2012 年進入玉山當 MA，講述為什麼選擇了玉山銀行，也和我們分享 MA 的工作內容以及在當 MA 這段期間遇到的趣事、工作上的問題。

RM 是 relationship manager 的縮寫，是業務的一種，只不過客群是以企業為主體的業務，原來企業間也有分類型，針對不同的客戶所要提供的服務也不同。

襄理曾外派到新加坡工作，參與國際聯貸的案子，在國外因為風俗民情、文化的不同再加上企業文化不同，藉此機會可以學習體驗各種不同的事物。

最後，襄理介紹了玉山目前在海外的據點以及他認為 RM 所要具備的能力與特質，透過襄理的分享，大家對於 RM 有更深一層的認識。



講者介紹：玉山銀行 財金處 陳建文 經理

玉山銀行 財金處 謝長杰 經理

演講主題：交易員業務介紹

演講內容：陳經理是喜歡跟聽眾互動的講者，會詢問聽眾想聽的內容去調整演講

的速度以及深度，是一位資深的講者。首先，陳經理分享了交易員的一天，每天

早上點就要近交易室，準備資料、開會、撰寫預測報告.....並不是大家想像的那

麼輕鬆；接著，他向我們分享他認為什麼是交易的本質，這個問題很有深度，大

家的答案也不盡相同，但是透過交流的方式，可以知道其他人的觀點。交易員間

也會互相交流，知己知彼才能在交易策略上更勝一籌，真是個不簡單的工作呢！

謝經理向我們說明什麼是量化、如何運用在財務工程上、如何與機器學習或是

AI 結合以及介紹 DQN 模型，讓財工組的同學知道目前所學的東西如何運用在職

場上，非常有幫助！