

【卓爾不群】富邦產險總經理羅建明：挺過疫情 緊跟趨勢設計新商品

卓爾不群

【記者戴瑜霈專訪】人生的每個選擇都會創造意想不到的結果，有人順應時勢、破關斬將，有人跳脫舒適圈，創造新機遇。帶領國內最大產險公司龍頭寶座的富邦產險總經理羅建明，在產險業工作30多年，一路從小職員進升為掌管公司營運，遇新冠肺炎疫情衝擊，他是如何帶領富邦產險挺過疫情？羅建明力爭上游的人生故事可精彩的呢！

遇到疫情衝擊 能危機處理儘早止血

獲得2020年保險系傑出系友的羅建明說，「沒想到剛坐上總經理位子，就遇到棘手難題。」只能順應時勢、與時俱進，他說，疫情對旅遊和航空業衝擊很大，在保險方面主要受影響的旅遊平安險、旅行業責任險和航空險，整個產險市場至少掉了38億，但疫情也創造新商機，「入境要隔離14天，我們就依照消費者需求，提供海外突發疾病的健康保險、法定傳染病醫療和費用補償保險，光是推出的前2個月就達到2億業績。」

而在產品尚未推出時，羅建明透露，金管會保險局長施瓊華更是在第一時間核准保單商品，因為她認為做保險也能考慮社會責任是很難得的事，畢竟部分投保人士是企業老闆和經理人，更需要妥善的保障。

疫情影響全球的情況下，羅建明分享國外和臺灣在保險上有趣的差異，他表示，國外因疫情可控程度較低，多實施封城，造成汽車保險需求下降，民眾外出駕車的事故率也因此降低，但臺灣防疫好、地狹人稠，所以民眾大多不敢搭大眾運輸工具，反而自駕出遊比例增加，他笑說：「別國會吵著要保險公司把汽車保費調低，但臺灣沒這個問題，尤其是寒暑假大家都悶壞了，事故率還比以往高。」

了解未來趨勢 照顧老年需求宅經濟

羅建明說，當上總經理後最大困難在於，一肩扛起每年訂定的0.3%營業成長率。他表示，想達到目標，公司決策者要先了解未來趨勢，他認為除產險業外，會影響產業發展的項目分別為人口高齡化、社會結構改變、氣候變遷和AI人工智慧。

老齡消費人口在市場占比上會愈趨龐大，甚至變成主要消費族群，所以商品推廣要符合長者需求；社會結構隨著科技演變，許多年輕人在消費習慣、思考模式都有巨大改變，「現在年輕人對於結婚、生小孩和買房，都另有深刻的見解，因應其不同消費模式，公司的商品設計就要跟著趨勢改變。」

羅建明也提到，目前宅經濟電子商務讓網路交易出現新型態通路，而共享經濟也帶動更多元商業模式，但伴隨而來新風險缺口；5G基礎建設費用高，業者在發展5G過程中急需巨災風險保障，也因5G加速遠距和智慧物聯服務的發展，人們生活型態從智慧家庭、房屋工廠和城市汽車自動駕駛等逐步改變，讓資安風險更容易滲透到社會每個角落。

羅建明回憶早期考大學時的競爭壓力，他意想不到最後居然進入淡江保險系。他笑著說：「其實一開始還不敢跟爸媽講，因為我叔叔當保險業務員也才工作3個月就跑路了。」沒想到爸媽知道後沒特別反對，只是直白地用臺語說：「蛤？做保險還要念四年喔？」

學生時代參加社團 增進人際互動

大學時的羅建明是不折不扣的陽光男孩，大一時曾擔任康樂股長舉辦班遊，回憶在翡翠水庫附近烤肉的樂趣，因為那一次的班遊，讓同學們的互動變得更緊密。之後他進入學生會參與民歌、舞會的籌辦，也在救國團擔任輔導員，他說：「因為大學有這些社交活動，好玩又有趣，才讓我在出社會後更適應人際互動，也比別人多了很多社團組織能力。」

學習過程他則分享，當初大一「初級會計」是夢魘，那時很多學生期末考不是被當掉就是低空飛過，曾經受挫的他發誓成績過了以後再也不碰會計，但好笑的是「命運總愛捉弄人」，羅建明在富邦第一個升部門經理的職位，就是接任會計室主任，「人生很難想像。」同事們都說他對數字掌握非常精準，處事明快。

大學四年，羅建明前三年都是在玩樂中度過，直到成為大四畢業生，才恍然響起人生警報器，意識到是時候考慮畢業出路，花費一年時間進入當時全臺唯一的保險碩士班—逢甲大學保險研究所。在研究所畢業之際，保險業人才需求不斷增加，當時碩班老師問他：「你要教書還是投入產業？想選壽險還是產險？」於是在老師推薦下，進入當時臺灣產險業穩坐前排的富邦產險，一路平步青雲，羅建明笑說「我很幸運，剛好都搭上時勢列車。」

「從來沒想過要留學，因為捨不得爸媽，但公司居然讓我留職留薪，還能領獎學金，那就完全沒理由不去啊！」羅建明說，在富邦工作4、5年後，曾經有一段時間想要教書、做學術研究，甚至跳脫現有舒適圈想去其他領域闖一闖，當時的主管想方設法留下他，於是他聽從建議，經公司推薦他到美國哈特福大學（Hartford University）進修保險學碩士。他說，很感激公司特意栽培，對富邦企業文化很認同，回國後更把「誠信敬業」放在處事態度上。

羅建明進修回國後，公司只要有接觸外籍人士商談的合作案件都交由他負責，同事們

都說：「英文好，交給你我放心。」他說，印象最深刻是有一場澳洲信用評等報告會議，剛好碰上921大地震、全臺大停電，但隔天要現場報告，電力設備尚未恢復，只能著急用手電筒處理照明問題，他說，「還好理賠人取消現場報告改成書面審查，不然在黑暗中報告一定受影響。」

羅建明現在回想，保險業確實是發展前途最好產業之一，儘管當初是誤打誤撞進入，對保險和理財一竅不通，但回頭看這30年的經歷，公司給予機會，他也努力學習，「算我運氣好吧！」羅建明解釋，若當年選擇企管系，臺灣貿易公司大部分是中小企業，貿易經營上相對困難，很難跟國外大廠並駕齊驅，所以他堅信：「機運、選擇和自身努力都很重要！」

