



安盛 最佳旅遊保險產品

個人化旅保方案 提升客戶體驗

「讀萬卷書不如行萬里路」，相信熱愛旅遊的港人絕對深明此理。為使客戶外遊時玩得開心又放心，安盛保險有限公司（下稱AXA安盛）致力為客戶提供周全的旅遊保障，並不時提供精選優惠，讓客戶外遊時無後顧之憂。憑着這份信念，品牌不只在旅遊保險市場中穩佔領先地位，更在「保險優秀企業大獎2018」中獲頒「最佳旅遊保險產品」獎項。



AXA安盛董事總經理（一般保險業務）
胡奕銘 (Martin Rueegg)

作 為本港最多元化的保險公司之一，AXA安盛一直秉持以客為先的理念，滿足客戶的保險需求，助客戶活出更精彩人生。因應港人外遊次數頻密，對旅遊保險的需求殷切，AXA安盛致力為客戶提供更簡便、個人化的旅遊保險方案和服務，全面提升客戶體驗。

悉心規劃 給予客戶所需

旅遊是一件賞心樂事，為減省客戶不必要的煩惱，AXA安盛「卓越」優遊樂可以讓客戶透過網上投保，「投保方法和程序也十分簡便，讓客戶可輕鬆獲得全面保障，放心暢遊。」AXA安盛董事總經理

AXA安盛致力為客戶提供更簡便、更個人化的保險方案和服務，全面提升投保旅遊保險的客戶體驗。

理（一般保險業務）胡奕銘（Martin Rueegg）表示，品牌一直致力為客戶提供各項專業服務及卓越的產品方案，讓客戶外遊時能為自己和家人獲得適切保障。

胡奕銘透露，因應客戶的需求不斷變化，為了解客戶的實際需要，AXA安盛會定期研究港人對旅遊保險的需求，不斷完善旗下旅遊產品。早前，AXA安盛進行「旅遊保障意識調查」發現港人對旅遊保險存有不少誤解，逾8成受訪者誤以為恐襲活動並不包括在保障範圍內，但「卓越」優遊樂能為客戶提供有關恐襲活動的保障。

愛屋及烏 保障同行家人

不過，在關注客戶保障需要的同時，AXA安盛亦致力為客戶提供多元化的精彩優惠，讓他們投保時更盡興。「例如在暑假期間，我們便為現有客戶帶來『一折旅遊保』優惠，讓客戶可以享受超抵價優惠，並與摯友或家人獲得全面保障，放心暢遊，此推廣同時加強AXA安盛在旅遊保險市場的領先地位。」胡奕銘指出，該優惠可供二人同行使用，而受保人18歲以下的同行子女只要一起申請更可獲保費豁免。

「AXA安盛深明客戶於旅遊期間的每項需要，為此，我們正考慮提升產品中醫藥保障及意外保障的限額、增加單次旅遊保險的保障期，甚至加入其他額外的保障，讓客戶有更多選擇，靈活享受假期。」

胡奕銘續指，公司未來會繼續通過不同媒體讓大眾了解旅遊保險的重要性，並分享旅遊保險的投保方法及索償程序如旅遊保險對人身意外、永久性傷殘及旅程延遲的賠付安排、緊急醫療運送安排，以及危險活動承保項目等。



胡奕銘（右）從亞洲金融科技師學會主席兼創辦人龐寶林手中接受獎項。

完善產品 提供周全保障

保 險業監管局發表的2017年的市場佔有率數據（按整體毛保費收入計算）顯示，AXA安盛的一般保險業務在香港市場擁有最大的佔有率。而旅遊保險、意外保險、家居保險、中小企保障、家傭保險、僱員補償和汽車保險等正是一般保險業務的主要產品。

「根據保險業監管局數據，2017年一般保險業務的毛保費及淨保費分別為483億及331億港元，較2016年上升6%及5%，反映一般保險業務仍有發展空間。」由於預期港人熱愛外遊的文化持續，胡奕銘強調，AXA安盛未來會繼續研究客戶對旅遊保險的需求，「我們會不斷完善旅遊產品，希望以更周全的旅遊保障為客戶帶來安心愜意的旅遊時光。」