



恒生保險

HANG SENG INSURANCE

最受歡迎本地保險品牌

用心策劃 照顧客戶所需

多元化而全面的保障，能給予客戶一份安心。恒生保險有限公司（「恒生保險」）作為植根香港逾80年的恒生銀行有限公司（「恒生銀行」）之全資附屬機構，熟知客戶需要，致力以貼心、多元化及全面的保險產品和服務，照顧客戶不同人生階段，其專業及用心的服務態度，更讓恒生保險一直深受客戶信任和歡迎，使其在今屆「優秀保險企業大獎」中獲選為「最受歡迎本地保險品牌」。



恒生銀行保險業務主管及恒生保險行政總裁

鄧子平

恒生銀行保險業務主管及恒生保險行政總裁鄧子平對於是次得獎感到榮幸，矢志恒生保險將繼續為客戶提供優質的保險產品及服務。鄧子平認為，保險的價值在於可以幫助客戶未雨綢繆，讓客戶在有需要時獲得財政支援。因應人生不同階段，恒生保險推出對應的保障方案，為客戶提供全面而合適的保障，配合多元化的銷售渠道，包括恒生銀行分行網絡及網上銷售平台，一站式照顧客戶所需。

恒生保險致力為客戶提供多元化的保險產品，針對不同年齡層客戶所需，策劃合適的保障方案。

與時並進 積極應用網上科技

科技的應用在保險行業的發展進程中一直扮演着相當重要的角色，恒生保險亦與時並進，積極發展網上銷售平台，推出可透過網上直接報價及投保的保險產品，為客戶提供更方便的投保體驗。

鄧子平表示：「網上投保已成必然趨勢，我們今年推出網上人壽保險計劃，如癌症保障計劃、定期壽險計劃等，計劃特點多元化，適合不同年齡客戶層所需。」有關計劃自推出以來，反應理想。未來，恒生保險亦計劃投放更多資源進一步加強網上投保服務，讓投保過程更便捷、計劃更多元化。

跨集團合作 服務範疇廣泛

經過多年的發展，恒生銀行的保險業務涵蓋人壽保險、財產保險、醫療保險等。其中人壽保險由恒生保險提供；一般保險產品則由恒生銀行與昆士蘭保險（香港）有限公司合作；至於醫療保險則由恒生銀行與保柏（亞洲）有限公司合作。透過跨集團合作，恒生銀行能為客戶提供全面的財富及健康保障組合。

鄧子平承諾，恒生將繼續從產品設計、投保方法、售後服務等方面，進一步優化以照顧不同客戶需要。「我們將全面配合市場及政策發展，推出更多相關的保險產品，以滿足不同年齡層客戶所需。」

註：
 • 有關人壽保險計劃由恒生保險有限公司承保，恒生保險有限公司已獲香港保險業監管局授權經營，並受其監管。恒生銀行有限公司（「恒生銀行」）為恒生保險有限公司之授權保險代理商。
 • 有關一般保險保障計劃由昆士蘭保險（香港）有限公司承保，該承保公司已獲保險業監管局授權在香港經營，並受其監管，恒生銀行為昆士蘭保險（香港）有限公司之授權保險代理商。
 • 有關醫療保障計劃由保柏（亞洲）有限公司（「保柏」）承保，保柏已獲香港保險業監管局授權在香港經營，並受其監管。恒生銀行為保柏所授權獨家分銷上述計劃的保險代理商。



恒生銀行有限公司保險策略及業務管理主管林穎婷（左）從立法會議員陳健波手中接過獎項。

適時推出全面的 退休策劃方案

隨着港人平均壽命愈來愈長，大眾更重視退休策劃，恒生保險適時推出全面的退休策劃方案，協助客戶及早計劃退休。鄧子平表示：「有別於以往集中在單一產品的銷售模式，這個方案除了為客戶積存現金預留退休後使用，更為他們準備現金流，讓客戶在退休後能夠收取『每月入息』，再配以合適的醫療保障計劃，助客戶打造無憂的退休生活。」鄧子平表示，恒生保險會繼續以客為本，致力為客戶提供貼心的保險產品及服務。