

# 恒生保險 以客為本 活用數碼科技

在人生不同階段，一份全面而合適的保險擔當重要的角色。萬一遇上意外或患上疾病時，保險往往能為我們提供實際的幫助。恒生保險有限公司（下稱恒生保險）透過積極拓展業務並與同業合作，務求為客戶帶來更全面貼心的保險產品和服務。

隨着港人平均預期壽命持續延長，假設65歲退休，退休生活或會長達20至30年，加上不少人都希望能夠提早退休，在身體狀況良好的情況下四處遊歷，好好享受人生，故需要更充裕的退休預算。因此，恒生保險透過創新保險產品助客戶未雨綢繆，靈活地籌劃退休大計。

## 推出可扣稅年金計劃 滿足客戶所需

近年政府透過稅務優惠鼓勵市民及早計劃未來的退休生活，加強港人對退休生活規劃的意識，令大眾對相關產品和服務需求日益提升。有見及此，恒生保險於今年4月推出符合稅務扣減資格之合資格延期年金保單，供有意及早規劃退休生活的客戶選擇，該計劃讓客戶於年金期內能收取「每月入息」，製造現金流，並設有特別保證獎賞及花紅，助客戶打造理想的退休生活。

除年金計劃外，恒生保險一直緊貼市場發展、與時並進，提供一系列適用於不同人生階段的保險產品，並透過多元化的銷售渠道，包括恒生銀行分行網絡及網上銷售平台，全面照顧客戶對不同保障的需要。

## 活用數碼科技 優化客戶體驗

恒生保險近年積極擴闊投保途徑，例如發展網上銷售平台，為客戶提供更方便的投保體驗。恒生保險自2018年起

推出3款全新的網上人壽保險計劃，配合不同年齡客戶層所需，客戶可於網上即時報價及投保。有關計劃自推出以來，反應理想。其中一款5年儲蓄人壽保險計劃於去年開售，推出後迅速滿額，並於今年再度加推，反映客戶對網上投保有一定需求。

另外，面對科技急速發展，人工智能已開始應用於銀行及保險業務上，用作處理客戶查詢及推廣優惠。另外，恒生保險的團隊亦積極擴展個人流動理財服務應用程式及網上銷售平台，藉此滿足客戶所需。未來恒生保險將發展更多網上保險產品，為客戶帶來更便捷的服務體驗。

註：  
•有關人壽保險計劃是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。



◀ 恒生保險於今年4月推出符合稅務扣減資格之合資格延期年金保單，迎合社會的退休財務規劃需求。

## 以客為本 品牌深入人心

恒生銀行植根香港逾80年，恒生保險作為恒生銀行的全資附屬機構，其品牌服務深入人心，一直受市民大眾所喜愛。品牌的成功關鍵，在於其一直本着「以客為本」的宗旨，深入了解客戶需要及建立互相信任的關係，致力提供貼心的客戶體驗，務求在各個層面均做到盡善盡美。

## 持續優化產品及服務 緊貼監管變化

本着「以客為本」的宗旨，恒生保險在產品設計上，會因應客戶的需要設計合適的產品，並定時檢討及優化現有產品。同時，恒生保險亦十分重視售後服務，例如簡化理賠程序，讓客戶在有需要時更快捷地獲得支援，在一連串的配套下，恒生保險冀為客戶提供優質的服務。

面對保險業的監管不斷變化，恒生保險一直與各監管機構維持緊密合作，於產品設計、銷售策略及流

程、客戶服務等方面全方位配合監管機構要求，確保客戶能選擇合適的保單。

此外，透過恒生銀行強大的分行網絡，恒生保險可更有效地滿足客戶對理財與生活保障的需求，讓客戶可以一站式處理不同的財務需要，盡享便利。

未來，恒生保險將繼續透過產品設計、售前及售後服務、銷售配套及推廣優惠等，為客戶提供全面的保險理財方案。同時恒生保險會繼續創新及優化現有產品，滿足客戶不同層面的需要。



▶ 恒生保險推出的5年儲蓄人壽保險計劃大受市場歡迎，未來恒生保險將繼續創新及優化現有產品。



▲ 恒生保險一直以客為本，致力為客戶帶來更緊貼時代和創新的保險產品服務。