

Manulife 宏利 最創新產品大獎

創新思維 打造全港首創「三代同堂」危疾保障



多年來，宏利香港（下稱「宏利」）一直與時並進，積極聆聽客戶需要，不斷尋求產品創新，打造出多款市場首創的方案。2018年，宏利推出全港首創「三代同堂」的危疾保障計劃「心愛一家保」（ManuLove Care），以照顧客戶及其家人的健康需要，這種具前瞻性又貼心的方案，正正是宏利今年獲得「最創新產品大獎」的原因。

宏利向來堅守「以客為先」的服務宗旨，在設計產品時，會先收集客戶意見、徵詢理財顧問的建議、搜集市場資訊，並測試概念的可行性，隨後設計出切合客戶需要的醫保及危疾保障產品推出市場。宏利香港個人理財產品業務部首席產品總監紀榮道表示，「心愛一家保」就是憑藉專業知識、經驗和創新思維，為切合客戶需要而設計出來的嶄新危疾保障計劃。

突破框架 推一家三代危疾保

「心愛一家保」突破危疾產品的固有框

架，注入市場首創的三代同堂保障概念，讓保障延伸至受保人的父母及子女，包括將來出生的子女，而且這些家庭成員均無須核保。計劃同時提供3項保障，其一是「持續守護保障」，當癌症、心臟病/中風及個別嚴重危疾再度出現時仍會繼續提供保障，令客戶倍感安心；其次設「復原保障」，若受保人在75歲前確診患上嚴重危疾或身故時，就一年或之前發生的早期危疾及/或兒童疾病所支付賠償將會復原；第三則是「免費保健」，計劃提供共5次免費驗身服務，並可與合資格家庭成員共享。方案特色還包括保證固定保費、人壽保障及長期儲蓄功能。紀榮道補充：「籌劃退休時，只注重儲蓄是不足夠的，因為任何人都有可能患上危疾，我們深明香港人都希望保障自己和至親的健康，透過『心愛一家保』便可如願以償了。」

對於獲得這項殊榮，紀榮道深感榮幸：「我們非常高興能夠憑『心愛一家保』（ManuLove Care）榮獲『優秀保險企業大獎2019—最創新產品大獎』，足證宏利在產品開發方面的前瞻性，以及致力實踐為客戶提供周全的健康保障的承諾。」在客戶服務方面，宏利擁有龐大的專業團隊，單單是前綫理財顧問已超過9,500人，再加上其他客戶服務中心及熱綫後勤同事，為客戶提供專業建議及全方位服務支援。

追求卓越 不斷優化產品

隨着醫療費用持續上升，消費者愈來愈意識到醫療及危疾保障的重要。宏利作為醫療及危疾保障方案專家，一直致力完善旗下相關產品及服務，以迎合不同客戶的需要。展望未來，宏利會繼續細心聆聽客戶需要，時刻留意行業最新發展，不斷推陳出新，為客戶提供多元化的產品選擇。

* 資料來源：客戶調查於2018年進行；受訪者為3組年齡介乎25歲至49歲的人士，家庭月入40,000港元或以上，分別為三代同堂、需供養父母、需供養子女的人士。



宏利人壽保險（國際）有限公司首席行政總監萬士家（右）從陳健波議員手中接過獎項。

「心愛一家保」 照顧「夾心世代」需要

根據宏利的一項客戶調查*顯示，超過半數購買醫療或危疾保險的受訪者（53%）並未購買家庭保障，只有三分之一（33%）擁有涵蓋危疾的家庭保障。同時，64%的受訪者父母並無危疾保障，長者往往因高齡或健康問題較難通過核保；不少父母對兒童危疾意識較低，亦無為子女購買保險。70%三代同堂的受訪者表示，如可能，會選擇一份覆蓋父母和子女的危疾計劃。

為應對市場需要，填補上述保障缺口，宏利推出「心愛一家保」，提供充分的保障及財政支援，為受保人提供全面的保障，更延伸至受保人的父母及子女，包括將來出生的子女亦毋須核保。

紀榮道

宏利人壽保險（國際）有限公司
 個人理財產品業務部首席產品總監

宏利在推出新產品前，會先收集客戶意見、徵詢理財顧問的建議、搜集市場資訊、測試概念的可行性，設計出嶄新且切合客戶所需的健康保障產品及服務。