

最佳強積金服務供應商

重視提升客戶體驗

Manulife 宏利

作為全港最大的強積金服務供應商*，宏利人壽保險（國際）有限公司（下稱宏利）歷年不斷優化產品，成功建立全方位的強積金基金平台，穩佔業界領先地位。宏利銳意引入創新科技，不斷革新及強化客戶服務平台，贏得眾多客戶支持的同時。憑藉這份精益求精的態度，宏利今年已連續第五年蟬聯「最佳強積金服務供應商」獎項。

宏利深明強積金必需能夠迎合普羅大眾的不同需要，多年來一直積極推動產品創新，除了在計劃下提供不同的基金選擇外，更是業內率先推出行業基金的強積金供應商。宏利人壽保險（國際）有限公司助理副總裁兼香港退休業務部產品、策略及革新主管何精怡指出，該基金至今仍是目前市場上唯一的行業基金，為客戶提供更豐富及多元化的投資選擇。

產品與時並進 為客戶捕捉機遇

「我們早於2020年推出首隻為強積金成員而設的退休投資方案，務求在退休籌劃過程中，可迎合不同人士在退休前後的不同需要。」何精怡表示，宏利今年已是連續第五年蟬聯這項殊榮，充分印證團隊上下精益求精的態度及共同努力，獲得客戶及普羅大眾的認同。

與此同時，何精怡強調，宏利非常重視提升客戶體驗，為此一貫奉行具前瞻性的退休發展方針，投放大量資源推動數碼化，銳意革新客戶網上服務平台，並配合創新科技的普及應用，不斷提升服務效率及質素，確保可全面支援強積金計劃成員及僱主客戶。



▲宏利透過革新流動應用程式，讓客戶可更輕鬆管理強積金帳戶。

革新數碼化平台 管理強積金更快更易

何精怡引述，以優化帳戶管理功能為例，宏利亦是首批提供電子平台，供客戶網上開立或整合個人帳戶，以至開立可扣稅自願性供款帳戶的強積金服務供應商。正因如此，客戶在疫情期間即使足不出戶，仍能安坐家中籌劃個人的退休投資方案。

除了完善的網上客戶平台外，何精怡續說，早前全面革新推出的宏利流動應用程式同樣廣受客戶歡迎，通過完善的手機裝設應用功能、適時的

訊息推送、以至自訂基金到價提示等多項革新亮點，讓客戶隨時隨地也能緊貼強積金最新產品及市場資訊，把握市場機遇之餘，管理帳戶從此更快更易。

積極推廣投資教育 分享投資心得

強積金是所有在職人士退休策劃的重要一環，然而普遍計劃成員對帳戶的關注度並不足夠。何精怡強調，宏利特別重視投資教育，故持續舉辦不同類型的活動，期望藉此提升大眾對強積金的認識。當中包括推出一系列名為「積系大家族」的趣味短片，透過熟悉的處境人物，以簡單輕鬆的方式介紹一系列基本投資及理財概念，深受不同投資經驗的人士歡迎。

近年疫情影響，市民的活動空間受到限制。有見及此，何精怡稱，宏利較早前舉辦了一項名為「『飛』一般MPF的空中積金教育Flycation」活動，邀請名人嘉賓與客戶翱翔天際，分享退休策劃及管理強積金的投資心得。而這些別開生面的活動，皆有助



▲何精怡指出，在持續開發新產品及優化電子服務平台之餘，宏利亦着重加強投資教育，協助強積金成員制訂合適的退休策劃方案。



▲宏利人壽保險（國際）有限公司助理副總裁兼香港退休業務部產品、策略及革新主管何精怡在「優秀保險企業大獎2022」中，代表公司接受「最佳強積金服務供應商」的嘉許。

提升市民對強積金的興趣和關注。

配合eMPF積金易推出 發揮數碼轉型影響力

數碼科技已成市場的重要發展趨勢，何精怡深信，強積金產品及服務亦需不斷改進，方能配合市場發展，長遠為客戶提供個人化與可持續的價值及保障。展望未來，她指宏利將繼續以創新思維及前瞻性的精神，透過不同渠道致力開發產品及優化電子服務平台；另亦會向僱主及成員適時提供更多市場資訊，以至加強投資教育，幫助他們在退休籌劃上制訂合適的方案。

「隨着eMPF積金易將於不久後推出，宏利正積極與業界及監管機構合作，期望藉此機遇在數碼轉型及電子化的時代發揮影響力，推動強積金發展邁向新里程，持續為成員創造價值。」她補充說。

*資料來源：美世（香港）有限公司截至2022年12月31日的「Mercer MPF Market Shares Report」，當中強積金市場佔有率，乃按計劃保薦人的強積金管理資產值計算。

有關「優秀保險企業大獎」詳情、頒獎典禮花絮及更多獲獎企業專訪，可瀏覽www.imiea.hk，或掃描右方QR Code。

