

1 MONEY
優秀保險企業大獎2022
 Insurance Excellence Awards

獲獎企業巡禮

最創新分銷渠道拓展

主辦：
MONEY 智富

夥伴：
hket 保險風雲

AXA安盛跨行業聯乘策略

拓展創新分銷渠道

AXA 安盛

時代在進步，保險業同樣不例外，要在競爭中脫穎而出，就需要講求創新。AXA安盛作為AXA安盛集團成員之一，多年來在香港及澳門保險業擔當領導角色，以「致力守護，推動未來」為宗旨，並積極拓展多元化的銷售渠道，將優質的理財服務帶給更多的客戶。今年，AXA安盛在「優秀保險企業大獎」中脫穎而出，榮獲「最創新分銷渠道拓展」大獎。

生活瞬息萬變，全面貼心的保險服務和產品才能幫助大眾迎接每日的新挑戰和變化。尤其AXA安盛一直以「以客為先」、「誠信天下」、「勇於挑戰」及「合作無間」作為企業的四大核心價值，引領着AXA安盛全體員工以全方位專業角度幫助客戶每天邁步向前。

提供個人化服務



▲AXA安盛首席一般保險業務總監黎柱基表示，AXA安盛擁有多元化的銷售渠道，包括中介人、安盛網站、銀行等，更開拓新業務夥伴銷售渠道，致力尋找與AXA安盛擁有共同營銷理念的合作夥伴，將保險滲透至大眾的日常生活中。

除了理財顧問外，AXA安盛亦擁有多元化的銷售渠道，包括中介人、安盛網站、銀行等，更開拓新業務夥伴銷售渠道，致力尋找與AXA安盛擁有共同營銷理念的合作夥伴，將保險滲透至大眾的日常生活中，為客戶帶來一體化的保險體驗。黎柱基舉例：「我們的合作夥伴來至各行各業，我們會與合作夥伴設計和創造與新世代息息相關的保險服務及產品，令創新更易於自然融入客戶旅程，同時確保合作夥伴的優勢。」

聚焦培訓 拓展多元銷售渠道

為了能夠讓客戶獲得適時及專業的意見及服務，AXA安盛非常重視培訓工作，除了提供最新的產品資訊和推廣活動外，亦會定期邀請相關專業人士舉辦講座及網絡研討會，務求令前綫理財顧問掌握最貼市場的資訊及客戶需要。

對於AXA安盛能夠獲選為「優秀保險企業大獎」的「最創新分銷渠道拓展」，AXA安盛首席一般保險業務總監黎柱基認為這是業界對AXA安盛拓展創新分銷渠道的肯定，也推動AXA安盛今後繼續將優質的保障產品帶給更多客戶。

黎柱基表示：「我們肩負着成為客戶人生夥伴的使命，積極為每一位客戶提供適切貼心的服務及產品方案。其中以強大財務基礎，為客戶提供個人化服務及卓越的產品方案，致力讓客戶享有更多選擇和創新產品，給予客戶更大自主權，讓他們決定何時何地獲取AXA安盛的產品資訊及享用服務。」

數碼賦能 聯乘不同行業開拓市場

近年，AXA安盛在不同的銷售渠道，以及與合作夥伴和與客戶之間的溝通亦走向數碼化。黎柱基認為，數碼化革命對重塑保險業市場有很大的影響。「AXA安盛作為香港最大的一般保險公司，我們會運用創新數碼化方案和具策略性的方式加強數碼科技平台，發掘目標客戶、迅速開發分銷場景，務求加快AXA安盛的數碼化進程，並藉此滿足客戶對保障的要求及推動業務增長。」

建立多元生態系統

他續指，AXA安盛來年將會建立多元生態系統，利用有效的數碼渠道，將度身訂造的保險融入合作夥伴的服務及產品，為客戶提供與眾不同的增值服務，進一步增強品牌認受性，提高市場滲透率，並且大大提高客戶體驗度及滿足度，讓AXA安盛、夥伴及客戶將生活及保障的需求環環緊扣，體驗互相增長的價值，一起實現可持續發展目標。展望未來，AXA安盛期望可以與更多不同行業的市場領導者一同發展保險業務，為客戶帶來創新和全面的保障方案，包括疫下的旅遊保障、電動車駕駛安全保障等。



▲曾淵滄博士（左）頒發獎項予AXA安盛保險一般保險業務夥伴及直銷主管劉思敏。



▲AXA安盛來年將會建立多元生態系統，利用有效的數碼渠道，將度身訂造的保險融入合作夥伴的服務及產品。

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。



1 MONEY
優秀保險企業大獎2022
 Insurance Excellence Awards

獲獎企業巡禮

最佳個人意外保險

主辦：
MONEY 智富

夥伴：
hket 保險風雲

AXA安盛創新意外保險計劃

保障老幼三代

AXA 安盛

無論我們多注重及小心生活上的每一個細節，意外就是意料之外，無可避免。輕則破財，重則身體受傷，甚至影響工作、生計及家庭大受影響。為自己及家人購買一份可提供周全保障的個人意外保險，萬一發生意外，一家老幼均可獲得全面支援。其中AXA安盛一直致力為每一位客戶及其家人提供適切的服務及保障，並深受客戶支持，於今屆「優秀保險企業大獎」中獲頒「最佳個人意外保險」大獎。

市民雖然已有醫療保險及勞工保險，購買個人意外保險可進一步擴闊保障範圍，讓生活更加安心。作為香港最大一般保險業務的保險公司，AXA安盛一向以客為先，更深明不少客戶需要全面照顧子女及年長父母，肩負家庭的經濟重擔。因此，AXA安盛推出了香港首創的意外保險計劃——「卓越」豐盛守護樂，以單一保單為橫跨三代的家庭成員提供全面保障，讓同一家庭內的受保人士能因應不同需要，得到全面而適切的創新共享保障。

定期專業培訓 數碼轉型銷售

AXA安盛首席一般保險業務總監黎柱基形容，獲獎是業界對AXA安盛「卓越」豐盛守護樂的肯定，同時亦推動他們繼續將創新、優質的保險產品帶給更多客戶。「為了讓客戶透徹了解AXA安盛保險產品的保障內容及細節，AXA安盛堅持『不培訓，不銷售』的原則。我們會定期為員工及理財顧問舉辦研討會和培訓課程，並輔以一系列教學影片及教材以豐富他們對相關產品認識及獲取最新市場資訊。」



▲AXA安盛首席一般保險業務總監黎柱基表示，AXA安盛亦將數碼科技應用至公司的個人意外保險銷售，客戶可以透過AXA安盛的網站，簡單提供受保人資料，即可24小時全天候獲得即時報價及完成購買流程。

24小時網上報價

隨着疫後新常態的發展，AXA安盛亦推行數碼轉型，將數碼科技應用至公司的個人意外保險銷售。客戶可以透過AXA安盛的網站，簡單提供受保人資料，即可24小時全天候獲得即時報價及完成購買流程。受保客戶更可透過EMMA by AXA手機應用程式自行提交門診相關的索償申請，簡易快捷；其他保障項目的索償亦可同樣透過EMMA by AXA下載相關表格及提交文件，讓客戶輕鬆掌控全家人的保障，節省時間，享受生活。

三代家庭成員 共享同一保障

為幫助客戶減輕意外導致的經濟及心理負擔，AXA安盛更推出「卓越」豐盛守護樂，專為一家三代、家中老幼，以及家中經濟支柱提供貼心的意外保險保障，至今深受客戶歡迎。計劃由緊急治療、住院、收入損失，以至傷殘及死亡，均為客戶提供全面保障，讓他們得以投入生活，無後顧之憂，做到「意料之外，保障之內」。客戶可以較低廉的保費，獲得因意外而產生的醫療費用保障，以及在死亡或永久傷殘時提供高達200萬港元的現金賠償，從而大大減輕因發生意外而構成的經濟及心理負擔。除此之外，AXA安盛「卓越」豐盛守護樂還會保障一些相關開支，例如復康輔助器材，或家屬因為需要照顧自己而請假，均會有年假補償；甚至客戶只需為其中一名子女繳付保費，其餘子女亦能於共享保障下免費受保，獲得相同保障。

個人化全面保障

「卓越」豐盛守護樂的成功關鍵，黎柱基歸納出三大重點：「計劃為市場首創的共享保障方案，可以讓最多十名橫跨三代的家庭成員能夠共享同一保障限額，既節省保費，又能夠讓全家安



▲林昶恆（左）頒發獎項予AXA安盛首席一般保險業務總監黎柱基。



▲AXA安盛為保障作為家中經濟支柱的客戶在面對個人意外時獲得全面支援，因此推出了香港首創的意外保險計劃——「卓越」豐盛守護樂。

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。

