



優秀保險企業大獎2018

Insurance Excellence Awards 獲獎企業巡禮特刊

主辦：

MONEY 智富

Manulife 宏利

最佳危疾保障

針對危疾風險 全面保障三代健康

作為港人的「退休專家」，宏利人壽保險（國際）有限公司（下稱宏利）將累積財富、保障財富及策劃退休入息視為籌劃退休的三大支柱。宏利個人理財產品業務副總裁兼首席產品總監紀榮道認為，宏利憑藉專業知識和經驗，推出針對客戶需要的產品，所以才能脫穎而出，在今屆「優秀保險企業大獎」中獲選為「最佳危疾保障」獎項得主。

在香港，每3個人就有1個在85歲之前確診患上癌症，因此，擁有合適的危疾和醫療保險，未雨綢繆，一旦疾病來襲時，才不會被打亂陣腳。紀榮道指，香港人口老化問題嚴重，政府預測2066年的香港，每3個人便有1個是65歲以上，可見社會對退休及醫療保障需求持續增加。「此外，全球的醫療費用每年不斷上升，包括香港在內。港人面對危疾威脅及醫療費用的壓力不容忽視。」

發現市場缺口 支援「夾心世代」

宏利針對危疾及醫療保險進行客戶調查，發現超過半數有購買醫療或危疾保險的受訪者並無購買家庭保障計劃，只有33%擁有涵蓋危疾的家庭保障；64%的受訪者父母並無危疾保障；70%三代同堂的受訪者表示，他們會選擇一份覆蓋父母和子女的危疾計劃。

紀榮道表示：「我們留意到市場上危疾保障產品的缺口，因此，針對長者因為健康狀況、年齡等因素較難通過核保，以及父母

對兒童危疾的意識相對較低的情況，設計市場首創『三代同堂』的危疾保障『心愛一家保』。」產品突破了危疾產品的固有框架，為需要照顧父母和子女的本港在職「夾心世代」提供充分的保障及財政支援。紀榮道指出，產品填補了父母、子女危疾保障不足的市場缺口，為客戶提供家庭保障。在免核保的情況下，將保障延伸至受保人的父母及子女，包括將來出生的子女；受保人的父母將保障至85歲，子女則保障至18歲，家庭保障賠償均不會影響受保人的人保障。

我們敢於創新，積極聆聽客戶需要，針對客戶所需所想，從危疾產品市場缺口入手，設計滿足客戶真正需要的產品。

增儲蓄理財成分 保障無後顧之憂

宏利為破除客戶對危疾產品的普遍心態：「沒有患上危疾，以往繳交的保費便化為烏有」，特為「心安一家保」在危疾保障外，增加儲蓄及理財策劃成分。紀榮道解釋：「我們的保證保費不會隨年期而更改價



宏利人壽保險（國際）有限公司
個人理財產品業務部副總裁兼首席產品總監

紀榮道

格，方便客戶更妥善地進行理財規劃。同時，產品有人壽保障及長期儲蓄功能，提供保證現金價值和終期紅利；我們更為客戶按財政需要鎖定終期紅利，幫助他們做到真正累積財富。」同時，產品更提供嚴重危疾保費豁免，確保受保人患上危疾後，毋須顧慮保費，仍可繼續享有保障。



紀榮道（左）從香港人壽保險經理協會會長梁偉倫手中接過獎項。

積極聆聽 提供多元化選擇

紀榮道認為，在籌劃退休的時候，客戶不能只注重儲蓄，而忽略對自己或家人患上危疾的財務準備。「現今市場上的危疾產品愈來愈多，反映市民對危疾的意識增強，對有關產品的需求亦日益增加。因此，我們積極聆聽客戶聲音，留意市場動態，為客戶提供多元化選擇。因為我們明白到希望保障自己和至親的健康是客戶的需要，因此便具針對性地策劃了『心愛一家保』。」

此外，紀榮道更建議客戶策劃退休方案時，應涵蓋累積財富、保障財富及策劃退休入息三大領域；宏利「以客為先」，致力提供完善貼心的個人化服務，能以危疾產品配合其他類別的產品，為客戶未來作出充分的準備。