

恒生保險
HANG SENG INSURANCE

最受歡迎本地保險品牌

用心策劃 保障方案深受客戶歡迎

隨着時代進步，市民更重視保障的重要性，希望能未雨綢繆，為自己和家人選擇合適的保險產品。恒生保險有限公司（下稱恒生保險）作為恒生銀行有限公司（下稱恒生銀行）的全資附屬機構，一直致力秉承「以客為本」的服務宗旨，用心策劃多元的保障方案，贏得客戶的信任和支持。因此，在今屆「優秀保險企業大獎」中再度獲選為「最受歡迎本地保險品牌」。

每個人在不同的人生階段，都有不同的理財和保障需要，不過，單一保險產品難以滿足人生旅程的全部需要，也難以抵禦所有風險。恒生保險透過一系列的保險產品和優越服務，滿足客戶從成長、工作、組織家庭、養兒育女、計劃退休等階段的保障及財富增值需求。為方便客戶，恒生保險同時拓展多元化的銷售渠道，包括恒生銀行分行網絡及網上銷售平台，一站式照顧客戶所需。

年金計劃助客戶籌劃退休

隨着港人平均預期壽命持續延長，長命百歲已不再是遙不可及，退休生活隨時長達40年。有見及此，恒生保險預期客戶對退休保障服務的需求將會愈來愈大，故推出全面的退休理財方案。除了為客戶積存退休儲備外，亦為他們準備現金流，再結合醫療保障計劃，讓客戶樂享退休生活。

另外，配合政府新推出的稅務政策，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¹，讓客戶計劃退休之餘亦可享稅務優惠。稅務扣除額上限為每年港幣60,000元，以現時最高的稅率（即17%）計算，每年最多可以節省港幣10,200元稅款²。該計劃提供靈活的繳款期

及支取年金入息選項，配合年度保證獎賞及特別保證獎賞，讓客戶可享長達20年月月有收入及每年保證有花紅，助客戶打造理想的退休生活。

活用數碼科技 提升客戶體驗

恒生銀行植根香港超過80年，恒生保險除了透過其遍布全港的分行網絡為客戶提供服務外，同時亦積極拓展業務、與時並進，適時推出創新保險產品及全面的網上銷售平台，讓客戶透過恒生銀行網頁或恒生個人流動理財服務應用程式，於網上直接報價及投保，投保過程方便快捷。自2018年起，恒生保險推出3款全新的網上人壽保險計劃¹，包括癌症保障計劃、定期壽險計劃及儲蓄保險計劃，配合不同年齡客戶層所需。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，隨着科技急速發展，人工智能已開始應用於恒生銀行及恒生保險的服務上，用作處理客戶查詢及推廣宣傳。

未來，恒生保險將會推出更多網上保險計劃，並持續優化現有產品及服務，從產品設計、售前及售後服務、銷售配套及推廣優惠等方面精益求精，務求令旗下產品和服務更全面和貼心。

本着「以客為本」的宗旨，
恒生保險因應客戶需要設計合適的產品，
並定時檢討及優化現有產品。



恒生銀行人壽保險業務營銷部主管李健興（左）從孫運喜手中接過獎項。

舉辦各類活動
實踐企業社會責任

恒生保險除了為客戶提供多元化的保險產品及保障方案之外，亦積極實踐企業社會責任，透過培育青年、關懷社區及環境保護等多方面工作回饋社會。

過去，恒生保險曾組織「恒生保險義工隊」，鼓勵員工一同參與社區發展。另一方面，恒生保險亦於2018年首次與香港中文大學商學院合辦「聯校保險商業案例比賽」，讓參賽同學汲取實戰工作經驗，從中體會保險業界於策劃及管理業務時所面對的挑戰，培育下一代人才。

註：1.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。恒生銀行有限公司為恒生保險有限公司之授權保險代理商。
2.資料來源：投資者及理財教育委員會—錢家有道網頁

恒生銀行香港總行大廈

