

# 宏利香港因時制宜提升配套 為強積金成員謀福祉

打工仔想退而無「憂」，自然要及早規劃及累積退休儲蓄。作為本港強積金服務供應商之一，宏利香港在不斷優化產品的同時，更持續提升強積金平台及服務質素，鼓勵客戶積極管理強積金，好好籌劃退休生活。憑藉這份精益求精的態度，宏利再度於今屆「優秀保險企業大獎」中獲頒「年度最佳強積金服務供應商」大獎#。



黃德治（左）  
宏利人壽保險（國際）有限公司  
助理副總裁兼成員體驗及客戶關係主管

宏利會繼續以創新思維及前瞻性的精神，努力於產品開發、電子服務，以及提供更多教育資訊，幫助客戶在退休策劃上找到合適的方案。

強積金制度推出至今逾20年，多年來一直是打工仔累積退休儲備的主要途徑，但面對2019冠狀病毒病疫情突襲，愈來愈多打工仔關注其現有的退休規劃方案是否能有效應對急速轉變的市場環境。

## 嶄新產品 滿足港人退休籌劃

宏利人壽保險（國際）有限公司助理副總裁兼成員體驗及客戶關係主管黃德治表示，自疫情出現後，退休策劃變得更加重要，宏利是全港第一大強積金供應商\*，多年來一直是業內的先驅。他舉例指出，宏利乃首個推出行業基金的強積金服務供應商，而該投資選擇目前亦是市場上唯一的行業基金。「我們更於2020年推出首隻為強積金成員而設的退休投資方案。凡此種種均證明宏利十分重視大眾的退休策劃，期望藉着各種創新且多元化的產品或方案，照顧強積金成員的不同需要。」

## 設電子化平台 一站式管理強積金

除了因應市場趨勢，率先研發及推出多項嶄新產品以外，宏利亦緊貼數碼化的潮流。「宏利多年前已投放大量資源推行數碼化，矢志成為業界的電子先鋒，協助客戶更簡單快捷地管理強積金組合。」黃德治指出，宏利是首批提供電子平台讓客戶網上開立或整合個人帳戶和開立可扣稅自願性供款（TVC）帳戶的強積金供應商，而網上自助

申請平台BuySimple.hk正是當中的成功例子。

「配合政府於2019年推出的強積金可扣稅自願性供款，宏利同年開拓了網上自助申請平台BuySimple.hk。經過兩年來的不斷改良和提升，客戶不單止可利用此平台開立TVC帳戶，更可開立或整合個人帳戶，又或就『僱員自選安排』網上轉移現職僱員強制性供款，簡單快捷。」黃德治說。

## 舉辦線上活動 發放最新強積金資訊

為鼓勵及幫助打工仔更好地籌劃退休生活，宏利積極透過不同渠道和活動，向僱主及僱員提供最新的強積金市場資訊。「由於疫情令大眾需要保持社交距離，所以我們於疫情初期已率先為僱主客戶舉辦網上講座，讓其僱員進一步了解宏利強積金平台及服務，同時提供電子化的僱主服務，藉此減輕僱主的行政工作，並助僱員有效率地管理強積金帳戶。」

黃德治又指出，在持續優化服務平台以外，宏利亦積極與業界及監管機構合作，就「積金易」（e-MPF）的建設、系統配合及管理與各持分者緊密聯繫，一起向企業推動數碼轉型。

## 多元化渠道 加強成員教育

身處疫情之下，提升數碼實力及鞏固電子服務是大勢所趨，但黃德治表示成員教育亦不容忽視。「宏利以現有的多元化電子服務為基礎，繼續投放更多資源，進一步拓展及優化強積金網上服務平台，讓客戶更容易把管理強積金融入日常生活中。我們早前更新了流動應用程式，全新版面讓客戶更輕易檢視和管理強積金帳戶。」



▲ BuySimple.hk網上平台，成員可隨時隨地網上申請或整合個人帳戶，又或開立可扣稅自願性供款帳戶，簡單快捷。



▲ 宏利去年特別舉辦全港首個空中積金教育Flycation，邀得名人嘉賓與客戶一起衝上雲霄，在輕鬆氣氛下分享退休策劃及管理強積金的心得！

此外，為加深大眾對退休規劃的認識，黃德治透露，宏利將繼續以多元化且易懂易明的渠道與客戶分享退休策劃的重要性。「成員教育是我們另一個重點發展方向，就像疫情期間，我們經常以視像形式舉辦不同的網上講座如市場展望，亦會定期發放資訊電郵，又透過短片以深入淺出的方式帶出不同範疇的退休籌劃概念，助客戶輕易掌握不同的市場資訊。展望來年，我們會以創新的思維，舉辦更多嶄新的活動，鼓勵成員積極了解及參與籌劃自己的強積金。」

\* 強積金市場佔有率，乃按強積金計劃保薦人的強積金管理資產計算。資料來源：截至2021年9月30日的《Mercer強積金市場佔有率報告》  
# 資料來源：《iMoney 智富雜誌》。詳情請瀏覽 [www.imiea.hk](http://www.imiea.hk)。