

# AXA安盛跨行業聯乘策略 拓展創新分銷渠道

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，獲選為「最創新分銷渠道拓展」。



黎柱基  
AXA安盛  
首席一般保險業務總監

AXA安盛的核心服務承諾是透過積極聆聽客戶意見及利用科技和數碼轉型，開拓嶄新業務夥伴銷售渠道，不斷創新和豐富客戶體驗。

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。AXA安盛首席一般保險業務總監黎柱基分享，「以客為先」、「誠信天下」、「勇於挑戰」及「合作無間」是AXA安盛的四大企業核心價值，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。「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。」

要實現這個使命，就需要與時並進、積極創新。黎柱基說：「我們以強大財務基礎，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。」

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」，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。

## 聚焦培訓 開拓多元銷售渠道

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緊貼市場的資訊及客戶需要。

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，更在2020年6月起開拓嶄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，將保險滲透普羅大眾的日常生活中。

黎柱基舉例：「我們的合作夥伴包括航空、電訊及保險科技公司等等。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。」

其中一個例子是AXA安盛留意到港人家居保障的缺口，與電訊公司合作，推出全港首個光纖寬頻連家居保險、網絡安全防護及智能家居組合，讓客戶可以享用光纖和智能家居服務之餘，亦能得到全方位的家居安全保障方案。

## 數碼賦能 聯乘不同行業拓展市場

疫情帶來的「新常態」加速了各行各業的數碼轉型，保險業也積極在業務流程加入數碼元素，應用金融科技。

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發掘目標客戶，並藉此滿足客戶對保障的要求及推動業務增長。我們亦夥拍保險科技公司，加



▲ 香港經濟日報總經理兼副社長陳麗珠（右）頒發獎項予AXA安盛首席一般保險業務總監黎柱基（中）及AXA安盛一般保險業務夥伴主管劉思敏。

強數碼科技平台、迅速開發分銷場景，加速AXA安盛的數碼化進程。」

他續指，來年，AXA安盛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。

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。另一方面，內地保險市場具有發展潛力，AXA安盛亦會放眼內地，配合「一帶一路」的發展方向，奠定AXA安盛於大灣區保險公司的翹楚地位。