



AXA安盛推出嶄新儲蓄產品

提供穩定收益 為財富規劃增添彈性



◀AXA安盛首席儲蓄及投資產品總監陳慶威(右)

有市場研究指出，儘管在疫情陰霾及環球政治經濟環境不明朗的影響下，高資產淨值及富裕人士的數目依然持續攀升，反映市場對財富管理產品的需求龐大，其中穩健型的儲蓄類產品正切合高淨值人士的財富規劃需要。

AXA安盛首席儲蓄及投資產品總監陳慶威表示，AXA安盛時刻緊貼市場趨勢，致力為客戶提供靈活創新的儲蓄產品，成為客戶值得信賴的理財夥伴：「AXA安盛秉承時刻關注、堅定可靠及細心體貼的服務精神，緊貼市場趨勢為客戶提供全方位的儲蓄方案，正是我們的致勝關鍵。」

新產品市場反應佳 得獎證市場價值

對於今屆獲得「最佳儲蓄產品」，陳慶威表示：「AXA安盛以雄厚的財務基礎和卓越的產品方案作為代理人強

大的後盾，為客戶提供個人化服務及專業的意見，今次獲得《iMoney智富雜誌》優秀保險企業大獎的認可，展現了本公司的市場價值，亦感謝廣大客戶對我們的支持和喜愛。」

這次能夠脫穎而出，除了鞏固AXA安盛在行業上的領先地位外，更進一步堅定AXA安盛在市場上繼續擔當領導角色的信心。在過去兩年，全球經濟持續放緩，加上環球金融市場動盪加劇，導致各類資產的價格走勢有明顯波動。鑑於市場動盪，相對於高風險的投資產品，具有穩定收益的儲蓄產品更能獲得

客戶的青睞。

保證回本期短至5年 特設靈活彈性選項

因應市況，AXA安盛於2022年8月推出全新的儲蓄產品「盈家」壽險計劃（下稱「盈家」），既以為客戶帶來可觀的短中長線回報，同時為客戶提供快至5年的保證回本期，保留資金流動性。「自產品推出以來，我們除了從銷售數據上看到『盈家』獨當一面的銷售成績外，更看到其為AXA安盛的儲蓄產品系列銷售帶來正面提升，可見其創新的財富傳承方案獲得一致好評，深受客戶及代理人的廣泛歡迎。」陳慶威說。

值得一提的是，「盈家」的保證回本期短至5年，領先市場，而其高達一筆過繳款81%的首日保證現金價值¹更為客戶提供可觀的短中長線回報，有助客戶達成人生不同階段的財富增值目標。同時，AXA安盛亦深明客戶經歷不同人生階段，財富目標可能有所轉變，因此，「盈家」特設終期紅利鎖定選擇權，由第15個保單週年日開始，客戶可轉移部分終期紅利之最新價值至終期紅利鎖定戶口，並可按自身財務需要隨時提取，為財富增值增添非凡靈活性。

AXA安盛推出的儲蓄產品除滿足客戶對資產增值的需要外，因應不少客戶對財富傳承工具的熱切需求，「盈家」更特設無限次更換被保人，客戶亦可申請行使彈性指定選項及彈性延續選項，以配合不同階段的財富傳承規劃。彈性指定選項更是首次出現在AXA安盛儲蓄產品系列的獨特優勢，容許保單持有人在第2個保單週年後轉移保單的部分價值至另一張「盈家」



贏在專業 愛與傳承

◀「盈家」壽險計劃真實客戶個案分享，展現「盈家」如何贏在專業，實現愛與傳承。

優化產品應對變化 數碼改革提升服務

從「盈家」的產品設計可見，AXA安盛清楚了解客戶在儲蓄產品上的需要和期望，令客戶面對人生任何突發狀況仍能輕鬆應對，做到攻守兼備。陳慶威指出，鑑於美國及其他主要經濟體相繼加息，環球通貨膨脹加劇及主要資本市場持續波動，不少客戶對市場的不穩定性感到憂慮。有見及此，AXA安盛會推出更多元化及具靈活性的產品，幫助客戶在變化多端的大環境下仍能輕鬆達成理財規劃。

另一方面，AXA安盛正積極進行數碼改革，鼓勵客戶利用電子通知書及以電子方式應用保險服務。現時透過Emma by AXA手機應用程式及網上平台，客戶已可隨時查閱電子保單文件及進行電子索償，亦設有聊天機器人導航即時解答簡單問題。輔以運用電子科技工具，AXA安盛的服務團隊更能站在第一線提供便捷且高效的保險服務，持續帶給客戶完善的服務，展現保障的功能與價值。AXA安盛相信透過數位媒體能鎖定更多潛在客戶，讓其更容易且自然的接受產品資訊，也有助於跟客戶建立緊密聯繫。

陳慶威總結，今次獲獎充分肯定了AXA安盛儲蓄產品的市場價值。未來AXA安盛會繼續秉承「以客為先」的宗旨，推出不同類型的儲蓄及壽險產品，盡心服務各個年齡層及有着各種財務需要的客戶。

¹ 在一筆過繳款安排下，及根據保證優惠年利率假設為4%作預測，在保單開始生效時，保單的保證現金價值及保費儲備金賬戶的餘額之總和將高達一筆過繳款的81%。

註：以上提及之產品受條款及細則約束。有關產品的詳細條款、細則及不保事項，請參考有關產品說明書及保單合約。



保單，並為該保單指定另一位人士作為被保人，令原有保單及新保單的價值同步滾存，並駕齊驅，讓財富傳承更具靈活彈性。



◀AXA安盛「盈家」壽險計劃，讓您實現財務目標之餘，亦享有高度資金流動性，充分發揮財富增值潛力。

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。

