



安盛

AXA安盛跨行業聯乘策略

拓展創新分銷渠道



◀曾淵滄博士（左）頒發獎項予AXA安盛保險一般保險業務夥伴及直銷主管劉思敏。

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，榮獲「最創新分銷渠道拓展」大獎。

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。尤其AXA安盛一直以「以客為先」、「誠信天下」、「勇於挑戰」及「合作無間」作為企業的四大核心價值，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。

提供個人化服務

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」，AXA安盛首席一般保險業務總監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。

黎柱基表示：「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。其中以強大財務基礎，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。」

聚焦培訓 拓展多元銷售渠道

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，務求令前線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，更開拓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，為客戶帶來一體化的保險體驗。黎柱基舉例：「我們的合作夥伴來至各行各業，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。」

數碼賦能 聯乘不同行業開拓市場

近年，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加強數碼科技平台、發掘目標客戶、迅速開發分銷場景，務求加快AXA安盛的數碼化進程，並藉此滿足客戶對保障的要求及推動業務增長。」



▲AXA安盛首席一般保險業務總監黎柱基表示，AXA安盛擁有多元化的銷售渠道，包括中介人、安盛網站、銀行等，更開拓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。

建立多元生態系統

他續指，AXA安盛來年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，提高市場滲透率，並且大大提高客戶體驗度及滿足度，讓AXA安盛、夥伴及客戶將生活及保障的需求環環緊扣，體驗互相增長的價值，一起實現可持續發展目標。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，包括疫下的旅遊保障、電動車駕駛安全保障等。

資料來源：《iMoney 智富雜誌》。詳情請瀏覽 www.imiea.hk。



▲AXA安盛來年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。

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。

