

# 投保核保索償全網上進行 主攻年輕人 保泰自願醫保10分鐘搞掂

香港文匯報訊 (記者殷考玲) 首間獲得虛擬保險公司牌照的保泰人壽 (Bowtie) 昨天推出全數碼保險平台及首個自願醫保標準計劃產品, 整個投保過程於網上完成, 只需用手機或電腦可即時投保、核保及索償, 投保人無需驗身或提交表格, 投保時間由傳統渠道的至少3天縮短至最短10分鐘, 主攻年輕人市場。

顏耀輝 (左四) 表示該公司的自願醫保標準計劃, 標準保費在眾多歲數中為最低。  
記者殷考玲攝



## 富衛推三自願醫保計劃



謝振國 (右) 稱有信心公司未來不會大幅加保費。  
記者莫雲芝攝

香港文匯報訊 (記者岑健樂) 富衛昨宣佈推出三個自願醫保計劃, 包括兩項標準計劃「智適簡」及「確衛您」以及一項靈活計劃「更衛您」。其中, 即日起至6月底, 「確衛您」和「更衛您」更提供4個月首年保費折扣優惠。富衛香港及澳門首席市場總監謝振國昨表示, 現有富衛客戶若期望將相同級別的醫保轉移至自願醫保計劃, 將可免卻核保程序, 若升級轉換或新投保均要核保, 惟核保過程簡單, 只需回答數條問題。

### 舊客轉保程序簡單 答數題即可

對於現時市面上自願醫保計劃的保費差距相當大, 謝振國認為市民不應只將重點放在保費上, 反而應更注重不同公司於投保、核保與理賠等服務方面的差異。他提醒市民, 部分保險公司雖然現時可提供較低的保費, 藉以增加旗下產品的競爭力, 但不代表將來不會加保費。他續指, 公司過去的醫療保險產品的保費加幅普遍較市場為低, 而他有信心公司未來不會大幅加保費。

### 關注灣區發展 加強售後服務

此外, 該公司去年來自內地訪客的人壽年化保費增長達45%, 大幅超越市場9%的平均增幅。對此, 謝振國表示, 未來會密切關注大灣區的最新發展, 包括在政策容許的情況下, 盡快於當地加強售後及理賠服務。另外, 他又指公司計劃最快於今年第三季推出可扣稅延期年金產品。

對於富衛擬上市的問題, 謝振國稱公司暫未有具體的上市時間表。至於富衛洽商收購泰國匯商銀行旗下的人壽保險業務, 他表示雙方已簽訂諒解備忘錄, 至於其他詳情則有待當地監管機構批准後, 才可公佈。

富衛香港昨公佈的全年業績顯示, 人壽保險業務的年化保費上升30%, 總值達28.75億元, 增幅主要由公司所有分銷渠道的強勁增長帶動。人壽保險業務 (包括澳門業務) 稅前利潤按年上升12%至3.33億元。此外, 總保費則升接近5%至5.12億元。

保泰聯合創辦人兼聯合行政總裁顏耀輝昨表示, 由於公司以網上投保為主要渠道, 可以從中節省經紀佣金開支, 加上利用數碼化, 從而減低營運成本。他介紹, 該公司的自願醫保標準計劃, 是至今獲食衛局25間批出「標準計劃」的保險公司之中, 標準保費在眾多歲數中為最低。

### 標準計劃年保費1908元

保費方面, 根據食衛局的資料顯示, 以29歲的女性為例, 保泰人壽自願醫保標準計劃的年保費為1,908元, 保費為第二低, 最低的年保費為永明金融的1,881元。

被問及日後保費上調的可能性時, 保泰人壽聯合創辦人兼聯合行政總裁陳鯤宇表示, 在產品設計和定價初期已計及未來有可能承保的開支, 加上保監局和食衛局在審批產品時, 均要求申請的公司提供一個長期可持續業務的計劃, 所以不會因為客戶群未夠大, 而需要日後大幅調升保費。

保泰人壽為較新的虛擬保險公司, 公司的保險資金池會否不足以應付賠

付的資金流出? 陳鯤宇稱, 該公司會以成立時注入的資本, 去應付初期的賠付資金需要。保泰人壽首輪融資額為逾2.3億元, 當中包括永明金融以及科技創業平台Hong Kong X等。陳鯤宇續稱, 公司未來仍會有融資需要。對於今次推出自願醫保標準計劃, 他表示暫時沒有定下可以吸納客戶的目標數字。

### 首千名客戶送BowtieCash

虛擬保險公司的售後服務同樣受到市場關注。顏耀輝表示, 跟傳統保險公司一樣, 保泰人壽設有客戶服務中心、熱線、電郵及即時線上查詢, 協助客戶投保及索償。由於目標客戶群以年輕人為主, 顏耀輝估計, 大部分年輕人未必有保險理賠的經驗, 所以在產品設計上會做到簡單易明, 網上操作會以清晰方便為主。顏耀輝又稱, 目前全網上投保保障型產品滲透率不足1%, 他相信未來仍有很大的增長空間。

為吸納新客戶, 保泰人壽同時推出BowtieCash 獎賞計劃。由即日起至6

底, 首1,000名成功投保自願醫保標準計劃的客戶可獲得5,000BowtieCash, BowtieCash可用作支付住院及手術費等標準計劃包含的項目開支。另外保泰人壽同時有由合資的醫生及護士組成的醫療團隊, 為客戶提供醫生預約、入院安排及解答索償估算等問題。此外, 團隊亦會解釋治療詳情、當患上重病時提供第二醫療

意見或健康貼士。  
該公司早前宣佈委任前財政司司長曾俊華出任資深顧問, 為業務策略提供諮詢。曾俊華表示, 現時本地公營醫療資源短缺, 不少有需要的市民未能獲得最及時的治療, 相信科技能改變現狀, 讓更多市民接觸自願醫保, 享受基本醫療保障, 善用私營醫療服務以減輕香港公營醫療的壓力。

## 保泰人壽自願醫保標準計劃特點

- 全網上自願醫保, 投保時間最短10分鐘
- 投保年齡: 15日至80歲
- 保證續保: 至100歲
- 每年保障限額: 每保單年度42萬元
- 終身保障限額: 無
- 推出 BowtieCash 獎賞計劃, 首1,000名成功投保客戶可獲BowtieCash, 用作支付住院及手術費等開支。

製表: 香港文匯報記者 殷考玲

# 匯豐推Sprint 戶口吸初創客

香港文匯報訊 (記者馬翠媚) 初創和小微企業湧現, 銀行加強應用金融科技搶市佔。匯豐推出全新商業綜合戶口Sprint, 主要為在港註冊及營運少於3年、銷售額上限約300萬美元 (折合約2,355萬港元) 的中小企和初創而設, 提供儲蓄和支票、匯款、外匯兌換、收付款服務如PayMe for Business和智豐收、融資和商業卡, 以及投資和保險等服務。

匯豐香港工商金融中小企業主管陳慶耀昨表示, 去年企業新開戶按年錄高雙位數增長, 其中成立少於3年的企業客戶佔8成, 而受惠於早前推出PayMe for Business有助帶動更多企業客戶加入, 料未來企業開戶量可以維持穩定增長。

### 「開戶難」不復再 最快2日搞掂

對於以往不少企業開戶難問題, 陳慶耀認為有關情況已不存在, 現時不少企業客戶可在2星期

內完成開戶, 最快甚至可在2日至3日完成。

陳慶耀補充, 中小企可在網上申請開立Sprint戶口, 並使用指定手機應用程式上傳身份證明文件, 及以自拍驗證技術完成身份核實, 但該行亦邀請客戶會面, 以了解業務需求及收集簽名樣本。問到虛擬銀行來勢洶洶, 日後會否考慮推出遙距開戶時, 他指會研究任何可以進一步提升客戶體驗的措施。

### 外圍因素改善利銀行業務

匯豐香港工商金融主管趙民忠表示, 去年該行工商金融收入及盈利分別按年增長約20%。雖然去年下半年, 尤其第四季, 經濟因應貿易戰、加息等因素, 而影響市場信心, 但展望未來, 隨着外圍因素改善, 如美國今年內加息機會微, 加上中美貿易爭執料未來幾個月將有一個較好發展等, 對今年保持審慎樂觀態度。



趙民忠 (左) 稱今年工商金融業務保持審慎樂觀態度。  
記者馬翠媚攝

匯豐表示, 企業成功開立Sprint戶口後, 首12個月可獲豁免200元月費, 其後每月平均全面理財總值

需達5萬元或以上才可獲豁免。而在指定日期內, 經網上遞交開戶申請, 開戶申請費7折。

# 花旗擬季內推遙距開戶

香港文匯報訊 (記者馬翠媚) 虛擬銀行最快半年後投運, 傳統銀行加快數碼化發展, 以迎合市場需求。花旗零售銀行業務主管李貴莊昨表示, 將於今季推出遙距開立存款戶口, 目前正在金管局沙盒進行測試中, 並計劃在第3季提供遙距開立股票等投資戶口。

### 全天候接受申請 過程18分鐘

李貴莊表示, 花旗將於今季推出遙距開戶服務, 客戶只需要提供身份證、住址證明、簽名樣式, 即可全天候24小時申請開戶, 全程無需親身到分行認證, 而整個申請過程只需要約8分鐘, 銀行審批亦只需要約10分鐘, 即可開立存款戶口。她透露, 由於遙距開立股票等投資戶口, 仍需時研發和按照所有監管規則及盡職審查進行, 因此暫定在第3季推出。

### API應用37個 跨行業夥伴多

對於推出遙距開戶是否為了應付虛擬銀行可能帶來的競爭, 李貴莊指, 無論本港何時引入虛擬銀行, 銀行一直都朝數碼化發展, 及加強應用金融科技。她亦提到, 該行現時已有37個開放應用程式介面 (API) 的應用, 當中不少跨行業的合作夥伴, 包括香港電視旗下的HKTV-mall、百佳、屈臣氏、友邦保險、蘇黎世保險, 冀未來有更多跨行業的合作夥伴。

未來展望方面, 李貴莊表示, 今年首季經濟回暖, 加上主要經濟體經濟數據有所改善, 相信今季經濟有機會繼續復甦, 如果中美貿易戰進一步達成協議, 料對經濟或會進一步改善, 但由於雙方談判仍有機會出現變數, 因此股市方面, 該行維持恒指年內達3萬點預期。

# 工銀設灣區公司業務部 擴跨境業務



工銀亞洲稱將為客戶提供差異化、全球化的特色金融服務。  
資料圖片

香港文匯報訊 工銀亞洲昨宣佈, 成立大灣區公司業務部, 積極把握大灣區發展機遇, 以發展灣區業務為重點, 加強9+2區域內聯動, 為灣區客戶提供綜合、全面的跨境金融服務。

### 推一攬子跨境金融服務

武龍指, 粵港澳大灣區建設是國家發展藍圖的重大戰略部署之一, 發展潛力巨大。香港作為大灣區的核心引擎之一, 在9+2區域中有着

特殊的地位及優勢。該行作為工商銀行在境外的銀行業務旗艦, 將積極發揮跨境平台優勢, 背靠母行及其灣區分行的有力支撐, 全力為客戶提供跨境跨市場、一攬子的綜合金融服務。據介紹, 工銀集團歷來高度重視大灣區市場, 工銀亞洲亦一直視大灣區為重要戰略腹地。為把握此歷史性機遇, 工銀亞洲已與母行灣區內的不同機構建立了大灣區一體化聯動發展平台, 在工銀集團層面形成了多層級統籌、境內外協同的業務聯動機制安排; 與母行灣區內機構合作開展的業務範疇亦相當廣泛, 涵蓋貿易融資、清算匯款、銀團貸款、債券發行、上市顧問、財資業務及資金池業務等服務

範疇, 致力滿足灣區企業全方位的跨境金融服務需要。

### 聯動灣區機構 把握「進出」機遇

工銀亞洲稱, 未來, 大灣區公司業務部將在立足發展香港本地業務的同時, 根據灣區內不同區域的優勢及特色, 因地制宜地與當地機構開展差異化的聯動合作; 並將前瞻性把握境內企業「走出來」和港資企業「引進來」的機遇期, 充分運用「跨境金融首選銀行」的服務優勢, 與灣區內客戶建立並構築更加穩健、高效的業務夥伴關係, 致力提升該行金融服務整體價值, 為客戶提供差異化、全球化的特色金融服務。

# 交銀雙幣信用卡通行大灣區

香港文匯報訊 交通銀行(香港)宣佈, 升級銀聯雙幣信用卡新增的銀聯閃付功能, 讓客戶不但可在設有感應式支付的商戶拍卡消費, 更可一拍即通大灣區交通。交銀指, 該行的銀聯閃付功能可以一拍過開深圳、佛山、廣州地鐵及廣深城際和諧號 (須預先完成實名註冊); 另外, 還可以一拍搭乘深圳及廣州公共巴士、一拍搭乘澳門公共巴士; 在港珠澳大橋收費站, 也可以一拍或掃手機二維碼通行港珠澳大橋。