



中銀人壽抓緊大灣區機遇

拓展創新保險業務生態圈

作為本地人民幣保險業務的先驅，中銀人壽是本地首間推出人民幣壽險產品的保險公司，並連續多年於人民幣保險市場高踞榜首。根據保險業監管局數字，於2020年上半年，中銀人壽的人民幣保險業務新造標準保費市佔率接近六成，領先同業，排名市場首位，成績驕人。



■中銀集團人壽保險有限公司獲頒發「人民幣業務傑出大獎2020」傑出保險業務、年金保險大獎及儲蓄保險大獎，中銀人壽副執行總裁及銷售總監張子裘（中）代表領獎。



■中銀人壽延期年金計劃助客戶規劃退休，同時符合稅務扣減資格，而於4月推出市場的首個手機銀行版合資格延期年金保單計劃「中銀人壽延期年金計劃（固定年期）」，為客戶帶來嶄新的投保體驗。



■「目標三年網上儲蓄保險計劃」有助客戶達到短期儲蓄目標，廣受市場歡迎。



■中銀人壽於發布會中宣佈推出「非凡未來終身壽險計劃」及「守護未來終身壽險計劃」，針對客戶對財富增值以及人壽保障需求而設。圖為中銀人壽執行總裁鄧子平（左）、中銀人壽副執行總裁及銷售總監張子裘（右）。

雄厚實力多元管道 領導人民幣保險市場

中 銀人壽擁有龐大的銷售網絡和客戶基礎，配合針對市場的營銷策略，充分掌握香港與內地訪港客戶需求，為客戶提供合適的產品；再加上多元化分銷管道，包括財富管理團隊（保險專屬代理）、經紀、直銷、網上及手機等電子平台，為客戶締造卓越的投保體驗和售後服務。

中銀人壽執行總裁鄧子平表示：「中銀人壽注意到市場對人民幣保險理財產品的需求龐大，於是致力提供多元化的人民幣保險產品，滿足客戶的需要。截至2020年上半年，我們的人民幣保險業務市佔率約達六成，保持市場第一。作為人民幣保險產品的先驅，我們提供的理財保險產品種類，對市場來說，也算是相當全面的，包括不同年期的目標儲蓄、萬用壽險、危疾保障，以至退休金等多達18種不同的人壽保險計劃。」

儲蓄年金產品 大受市場歡迎

中銀人壽於去年3月底推出「目標三年網上儲蓄保險計劃」，旋即成為市場熱賣產品。今年二月可說是「載譽回歸」，再度推出首年保費折扣優惠，銷情仍然十分理想，投保人只需繳付2年保費，3年後可享高達3.48%人民幣年度化保證回報率*（按首年人民幣保費折扣的情況計算），很受市場歡迎。此儲蓄計劃去年全年銷售超過港幣8億，截至今年8月，銷售額已超越去年達到港幣9億，足以證明產品切合市場需求。

根據政府統計數字，香港人口老化相信已是不爭的事實。不少在戰後「嬰兒潮」時期出生、在香港土生土長的市民，已差不多年屆退休，考慮是否退出職場的其中一個因素，在於有沒有足夠的財政準備，應付未來的生活開支。鄧子平相信在香港人口老化現象日趨嚴重的情況下，退休人士將會愈來愈多；因此，市民應提早規劃退休理財，保障退休後的生活開支和醫療需要。說到退休理財，市場有各種方案和產品，適合人們不同的保障目標和需要，年金產品也是其中一個廣受歡迎的產品。

中銀人壽自去年開始，於延期年金保單市場一直獨佔鰲頭。直至目前為止，中銀人壽仍是市場上唯一提供人民幣合資格延期年金保單的人壽保險公司。去年4月，中銀人壽率先推出合資格延期年金保單(QDAP)，包括「中銀人壽延期年金計劃(固定年期)」及「中銀人壽延期年金計劃(終身)」兩項計劃。皆極受市場歡迎，以固定年期計劃而言，只需供款5年，就可以收取10年每月保證年金入息，年金回報為市場罕有的100%全保證；至於

終身計劃是市場上首個可終身派發年金入息的合資格延期年金計劃，只需繳付5年或10年保費，便可由60歲起終身每月獲得保證年金入息。

承接去年推出 QDAP 的勢頭，今年 4 月中銀香港攜手推出市場首個「手機銀行版合資格延期年金計劃(固定年期)」，客戶只需登入中銀香港手機銀行，即可直接進行投保申請，為客戶提供創新及便捷的投保新體驗。

除此之外，中銀人壽最近亦推出兩款新產品，名為「非凡未來終身壽險計劃」（非凡未來）和「守護未來終身壽險計劃」（守護未來），特別針對市場對財富增值以及人壽保障的需求而設計。投保人可以無限次更改受保人，有需要時可將整份保單傳承予下一代，讓保單價值繼續滾存。兩款終身壽險計劃提供保證及非保證回報，其中「非凡未來」的總回報可達每年5.66%^④。「守護未來」則針對五大嚴重疾病及狀況而提供額外保障，保障覆蓋癌症、心臟病、中風、腎衰竭、以及入住深切治療部至少連續120小時^⑤。有別市場上其他嚴重疾病產品，此計劃無需體檢，申請手續方便省時。

放眼大灣區發展機遇 連接產品與增值服務

展望未來，中銀人壽會加強現有業務，作多元化發展。除透過銀行推銷保險外，我們會積極加強其他渠道如專屬代理、經紀等，以及尋求合適的合作夥伴，提供更多元的產品系列和更優秀的服務。同時，中銀人壽亦會優化產品結構，加強長期及保障型產品。疫情下，客戶消費模式有所改變，愈來愈接受和習慣網上及非面對面銷售方式，中銀人壽正積極拓展以非會面方式銷售的產品及流程，加強網上銷售平台的功能，並積極研究優化投保流程，務求令客戶有更佳的投保體驗。

此外，我們也會發展以健康為主題的業務和服務，尋找合適的合作夥伴，開拓新商機，例如夥拍第三方醫療服務機構，推出以健康為主題的計劃。我們也會以客戶為中心，投放更多資源，利用保險科技加快線上平台發展，開發及連接產品與增值服務，提供健康管理、退休規劃等服務，助客戶計劃健康優質的退休生活，也迎合日趨多元化及個人化的客戶需求。同時，中銀人壽亦會拓展在退休養老方面的業務，積極聯同合作夥伴，針對退休理財和健康生活的需要，開拓健康養老產品及服務。大灣區為國家重點發展政策，亦為香港中長期發展方向，中銀人壽必定會積極發掘大灣區發展機遇，並與監管機構、保險同業和金融界保持緊密聯繫，期望可早着先機，為服務區內居民作好準備。

以上提及的計劃和額外保障皆受相關條款及細則約束。詳情請參閱相關銷售文件、保單條款、產品小冊子和宣傳單張。

* 年度化保證回報率因應投保人所選擇的保單貨幣及保費繳付模式而有所不同。詳情請參閱產品小冊子。

[^]首年人民幣保費折扣優惠受條款及細則約束。詳情請參閱產品小冊子。

⁹ 上述預計總回報率並非保證，並僅供參考及說明之用。上述例子以第30個保單週年日之回報計算並假設(i)受保人為男性非吸煙人士，而投保年齡為35歲；(ii)保單貨幣為美元；(iii)保費分5年年繳；(iv)所有保費已於保費繳付期內全數繳付及(v)在保單期內沒有提取任何保單的現金價值或週年紅利(如有)，或作出保單貸款。

* 由於危及生命的醫療狀況而入住深切治療部至少連續120小時，並需要使用維持生命的醫療設備，並獲相關醫學範疇的專科醫生認為屬醫療必須。