

Manulife 宏利 年度最佳強積金服務供應商

以客戶利益為依歸 推動積金管理數碼化



宏利人壽保險（國際）有限公司（下稱宏利）早於1936年在香港提供退休金管理服務，有着豐富的退休策劃經驗。自強積金推出以來，宏利一直本着「客戶至上」的宗旨，提供全方位基金平台及創新支援與服務。宏利僱員福利業務部副總裁兼主管吳清發表示：「市民將退休儲備托付於宏利，我們定必以客戶的最佳利益為依歸，成為他們可信賴的退休夥伴。」

宏利連續兩年勇奪「優秀保險企業大獎」的「年度最佳強積金服務供應商」，充分證明宏利的優質強積金產品及服務體驗得到廣大市民的肯定，並印證了宏利一眾員工和代理人的專業精神。吳清發更承諾：「我們會繼續努力，積極研發更多符合客戶需要的退休方案及數碼服務，以答謝客戶支持。」

數碼化服務 簡單便捷

政府於今年4月1日推出可扣稅自願性供

款（TVC），吳清發認為這為強積金市場帶來全新機遇。強積金是市民退休保障的重要支柱，然而僅以強積金作退休儲備的主要來源並不足以應付退休後的生活開支。他續指：「TVC的推出正好提醒大家及早為退休作打算，而市民更可透過熟悉的強積金平台作自願供款，增強退休儲備之餘亦可節省稅務開支。」

為了方便生活忙碌的港人，宏利於4月1日推出網上平台「BuySimple.hk」，讓客戶可於最快10分鐘之內，開立強積金TVC帳戶並供款。同時，宏利亦貼心地就今年推出的多個可扣稅方案設計了網上「扣稅估機」，只需簡單幾步便可即時估算可節省的稅項，為客戶理財策劃提供參考。

獨有客戶優惠 回饋客戶

宏利深明退休策劃講求持續性，因此非常重視與客戶建立長遠關係。宏利特設市場獨有的客戶優惠，根據成員的強積金資產總和及宏利強積金年資，就指定成分基金提供基金管理費特別優惠，並以紅利單位方式回贈予成員。

「我們十分着重基金的回報。因此，宏利有一連串嚴謹管治及監察措施，敦促基金經理的表現。截至2019年9月30日，宏利的強積金市場佔有率高達23.5%，是本港最大的強積金計劃保薦人*。」吳清發補充，宏利的強積金平台提供29項投資於不同資產及市場的成分基金，不論市況如何，成員均能透過多元化的投資選項，輕鬆制訂適合自己的強積金投資組合。

強積金推行將近20年，然而吳清發認為很多市民對強積金制度仍缺乏足夠認識，積極管理退休投資及籌劃退休的動力不足。有見及此，宏利未來會繼續透過製作教育短片、舉辦僱主及成員講座等，推動強積金管理及策劃退休的教育工作。

* 資料來源：美世（香港）有限公司截至2019年9月30日的「Mercer MPF Market Shares Report」，當中強積金市場佔有率，乃按計劃保薦人的強積金管理資產值計算。



《iMoney智富雜誌》主編孫運喜（右）頒發獎項予宏利人壽保險（國際）有限公司首席行政總監萬士家。

數碼化無紙化推手

強積金管理數碼化及無紙化是市場趨勢。宏利早在2017年，為僱主免費提供人力資源管理流動應用程式「易做好」（ec-Work），減輕其日常強積金及人力資源管理等行政工作。吳清發形容：「『易做好』是一個將宏利、僱主和僱員三方接連的工具，可達致數碼互動，資訊互通。」「易做好」方便僱主批核假期及發放資訊；僱員可隨時隨地申請假期、查閱公司電話簿、更新個人資料等；宏利能發放最新市場資訊和客戶優惠。僱主及僱員更可以此跟進僱員登記強積金計劃的程序。宏利作為業界領導者之一，主動聯同同業組成工作小組，推動強積金管理無紙化，積極鼓勵成員選用電子結單及電子通知服務，為保護環境出一分力。

吳清發

宏利人壽保險（國際）有限公司
僱員福利業務部副總裁兼主管

宏利定時檢討產品策略、客戶優惠、服務質素以及基金表現，以確保符合客戶所需，成為他們籌劃退休生活旅程上的專業夥伴。