



安盛

最佳儲蓄產品

3 大市場獨有特色 助客戶財富持續增值



面對經濟下行，大眾最關注的是資產如何保值，甚至增值，因此市場偏好高潛在回報類型的儲蓄產品。AXA 安盛在儲蓄人壽保險範疇推陳出新，今年推出的「豐進儲蓄計劃」，從保費彈性、財富增值、財富鎖定及財富傳承多方面照顧客戶所需。憑着嶄新和切合客戶需要的產品特點，致令 AXA 安盛在「優秀保險企業大獎 2020」勇奪「最佳儲蓄產品」大獎。

雖然受到疫情和持續低息環境影響，然而生活仍要繼續，市民仍要規劃置業、子女教育、退休等目標。AXA 安盛首席人壽保險業務及市場拓展總監左偉豪分享 AXA 安盛今年進行的「Post-COVID 產品取向」調查，結果發現超過三分之一受訪者視儲蓄或退休金不足為最關注的財政狀況，相對短期影響，受訪者更擔心長遠財政狀況。

加設彈性保費選項 應對市場變化

有見及此，AXA 安盛推出的分紅壽險計劃「豐進儲蓄計劃」（下稱「豐進」）備有 3 大市場獨有特色，

左偉豪

AXA 安盛
首席人壽保險業務及市場拓展總監

生活瞬息萬變，我們秉承「以客為先」、「誠信天下」、「勇於挑戰」及「合作無間」這 4 大企業核心價值，以全方位專業角度幫助客戶每天邁步向前。

包括彈性保費選擇、不設鎖定總上限的紅利鎖定選擇權及彈性延續選項，以應對充滿變化的市場環境。

「豐進」預設供款年期8年，在供款期完結後，預期總現金價值¹更平均每10年翻倍，為客戶以至其後代的儲蓄帶來可觀增長潛力。「豐進」着重長綫回報增值，但同時亦關注客戶的現狀。左偉豪直言客戶或會因突如其來的挑戰而影響生活的優先順序，所以「豐進」特別加設彈性保費選項，客戶可申請停繳基本計劃的日後保費，減輕保費負擔，並將資金用於更有急切需要的地方。

設紅利鎖定選擇權 被保人可無限次更換

另一方面，市場表現變幻莫測，「豐進」提供紅利鎖定選擇權，讓客戶享受潛在回報的同時，亦可按需

要調整風險。「非保證紅利一經鎖定即成為保證紅利，已鎖定的部分無懼市場波動，同時能賺取利息，於增長及保本之間達到攻守兼備。」他更強調「豐進」是市場首個不設紅利鎖定率總上限的儲蓄計劃，讓客戶能夠安心將保單傳承至後代而不用擔心耗盡鎖定率。

眼見不少客戶也希望將財富傳承至下一代，「豐進」設有更換被保人選項，保單持有人可無限次更換被保人，保障期亦會隨更換被保人而延續至最新被保人138歲。此外，透過「豐進」獨有的彈性延續選項，保單持有人可指定一名後備被保人作後備方案，即使被保人身故，保單亦不會中斷，後備被保人可成為新被保人，使財富能繼續滾存，傳承至後代。「選項亦提供恩恤保險賠償作為即時經濟支援，照顧受益人的需要，紓緩摯愛和家人的短期經濟壓力。」左偉豪補充。

計劃靈活自主 照顧客戶多方面需要

據左偉豪觀察，2020年整體投資環境波動及持續低息，同時受疫情影響，市民生活壓力大增：「客戶除了關注產品的儲蓄潛力外，對儲蓄產品的彈性亦有更高期望，例如客戶可能擔心供款期內經濟變化令資金緊絀，或擔心市場表現浮動影響提取時的實際保單價值。」

因此，「靈活自主」和「財富傳承」是AXA安盛設計產品時的兩大目標。左偉豪分享：「在設計時，我們希望將『豐進』打造成引領新世代的財富管理方案，照顧客戶儲蓄旅程的每個階段。『豐進』提供保費彈性、財富鎖定來達到『靈活自主』，並設有更換被保人選項，以實現財富傳承。」憑着貼心的儲蓄產品悉心照顧客戶的種種需要，再加上AXA安盛集團管理資產逾9,600億歐元²的雄厚實力，致令他們獲得眾多客戶的信任。



AXA 安盛首席人壽保險業務及市場拓展總監左偉豪（右）在《iMoney 智富雜誌》主編孫運喜（左）手中接過獎項。

1 保單價值內包括非保證紅利，預計的非保證金額乃根據AXA安盛現時假設投資回報而計算，該金額並非保證。實際獲發之金額或會比預期較高或較低。

2 截至2019年12月31日