

計劃
「無限護身保」

OneDegree

限時優惠首年免3個月保費
每月保費163元(每100萬保額)



計劃
「危疾保38+4」

Bowtie
(保泰人壽)

限時優惠免3個月保費
每月保費167元(每100萬保額)



計劃
「癌症保」

Avo
(安我保險)

限時優惠首年保費七折
每月保費320元(終身保障額150萬)



計劃
「WeCare109%
回贈危疾保」*

Blue

限時優惠保費八五折
每月保費223.35元(每100萬保額)
*10年期計劃,期滿獲109%保費回贈。



網上投保 疫下速銷

虛擬數碼直銷平台
鬥回贈鬥保障搶客

虛擬保險公司Blue行政總裁兼執行董事孔德秋表示, Blue早前推出「WeCare 109%回贈危疾保」計劃, 保障範圍涵蓋38種常見危疾和4種特別疾病。孔德秋表示, 該計劃設有「保費回贈」, 若受保人未曾於保障期內就受保危疾成功索償, 便可於保單期滿時獲得已繳總保費的109%之回贈。

疫情加速消費模式數碼化

他續指, 新冠疫情加速消費模式數碼化, 同時提高市民對健康保障的關注。

網上保險公司在沒有中介人的情況下, 要吸引客戶自行投保, 孔德秋認為需從三方面入手, 首先是新穎的市場推廣, 例如如何善用社交媒體及關鍵意見領袖(KOL)等, 該公司早前就推出微電影呈現品牌理念。此外, 在保險市場產品大同小異下, 產品創新亦屬至關重要; 同時亦需提升客戶投保過程以至售後服務等體驗。

危疾保總索償次數無上限

去年底, 另一家虛擬保險公司OneDegree推出首個危疾保險「無限護身保」, 特點包括「總索償次數無上限」, 於保單生效期內, 任何種類受保危疾均可索償一次, 較一般產品只針對部分疾病或設有賠償上限, 提供更全面保障。

OneDegree共同創辦人郭彥麟表示, 保險科技將可扭轉局面, 「數碼化平台完全去中間化, 只要有客人買就不成問題。」郭彥麟續指, 疫情令消費者行為改變, 不少市民願意利用數碼平台投保, 截至去年11月, OneDegree香港每月平均銷售增長逾30%, 累積付費用戶數目逾10萬。

坊間危疾保計劃供款期可能會網綁幾十年? 虛擬保險公司Bowtie(保泰人壽)聯合創辦人兼聯合行政總裁顏耀輝表示, 坊間危疾保即使保障範圍夠多, 但如果不夠精, 反而會多付保費之餘, 亦未必夠保障。以Bowtie「危疾保38+4」計劃為例, 保障超越傳統危疾定義, 承保38種常見危疾, 涵蓋率已超過98%(包括癌症、心臟病、中風、腎衰竭等)。

虛擬保險公司Avo執行董事兼行政總裁黃子遜稱, 除了保險產品「人做我唔做」, Avo亦另闢蹊徑創造親民價格, 例如公司的癌症保計劃, 癌症保險每年保費低至139元起。黃子遜解畫指, 產品價錢「抵到爛」, 除了歸因於數碼化壓低成本, 更大原因是公司積極令保障條款更輕盈。她舉例指, 坊間危疾保動輒覆蓋近100種病症, Avo則將範圍收窄至「頭號殺手」癌症, 再從中精選8種最常見及高危的癌症, 成功將保費壓低, 吸引更多年輕人購買。

本身是社交平台Facebook專頁「保險理財法商一站通」博主的友邦保險財富管理助理經理陳詠揚表示, 網上保險公司的出現令個人投保者更容易接觸到不同保險計劃的資訊, 保費相對較便宜是因為缺少了中間人即顧問的服務費或佣金。

不過, 他指透過溝通和進行財務分析, 客戶會更清楚自己的理財和保障需要, 因此保險中介人(顧問)的角色其實在投保以及將來跟進保單情況下仍然是不可取代。

至於坊間的危疾保險標榜超高保障額及保費回贈, 陳詠揚解釋, 危疾保險需要看是定期危疾還是終身危疾。顧名思義終身危疾就是有一個供款期之後就會保障投保人終身, 但定期危疾通常每五年就會加價一次, 而且不能保障終身, 因此客戶需要看自己的負擔能力和需要而定。



陳詠揚指, 懂得善用網上平台將是未來保險公司能夠搶得生意的關鍵。

網上保險大行其道, 競爭手法日新月異, 比如普通的危疾保險, 網上投保的話, 全程不經人手和保險經紀, 成功投保人士着數「多籬籬」, 包括保費回贈、超高保額和更全面保障等等。有保險界人士指, 網上保險完全改變了昔日傳統保險的銷售手法, 今時今日再不倚靠保險經紀去主動找客, 反而透過網上或社交平台向消費者直銷。而且不說不知, 在過去兩年新冠疫情下, 卻成為網上保險銷售的催化劑。

文: 康志強

保險業爭本地客 鬧市商場開地舖

處身疫情肆虐的時代, 港人的保障健康意識與日俱增, 不少傳統保險公司趁機租用地舖吸客。立橋人壽行政總裁李滿能表示, 疫情下, 內地旅客未能來港購買保險, 來自內地旅客的生意大幅減少, 加上退稅年金及自願醫保的推出, 令保險公司愈來愈重視本地市場。他指: 「於商場或地舖開店, 是接觸本地客戶最直接、亦是最好的方法。」

立橋人壽繼去年7月時以月租22萬元租用中環德輔道中協成行中心地舖及1樓樓面逾7,200呎巨舖後, 8月底再以13.8萬元租用旺角亞皆老街偉基樓地下B1大單邊舖位。

中國人壽(海外)近年亦於港九新界等多個地區的主要街道和商場內大事擴充財富管理中心, 現時數目達115間, 領先同業, 星期一至星期日開放提供無間斷服務。



中國人壽在商場開設地舖, 銷售保險和理財產品。