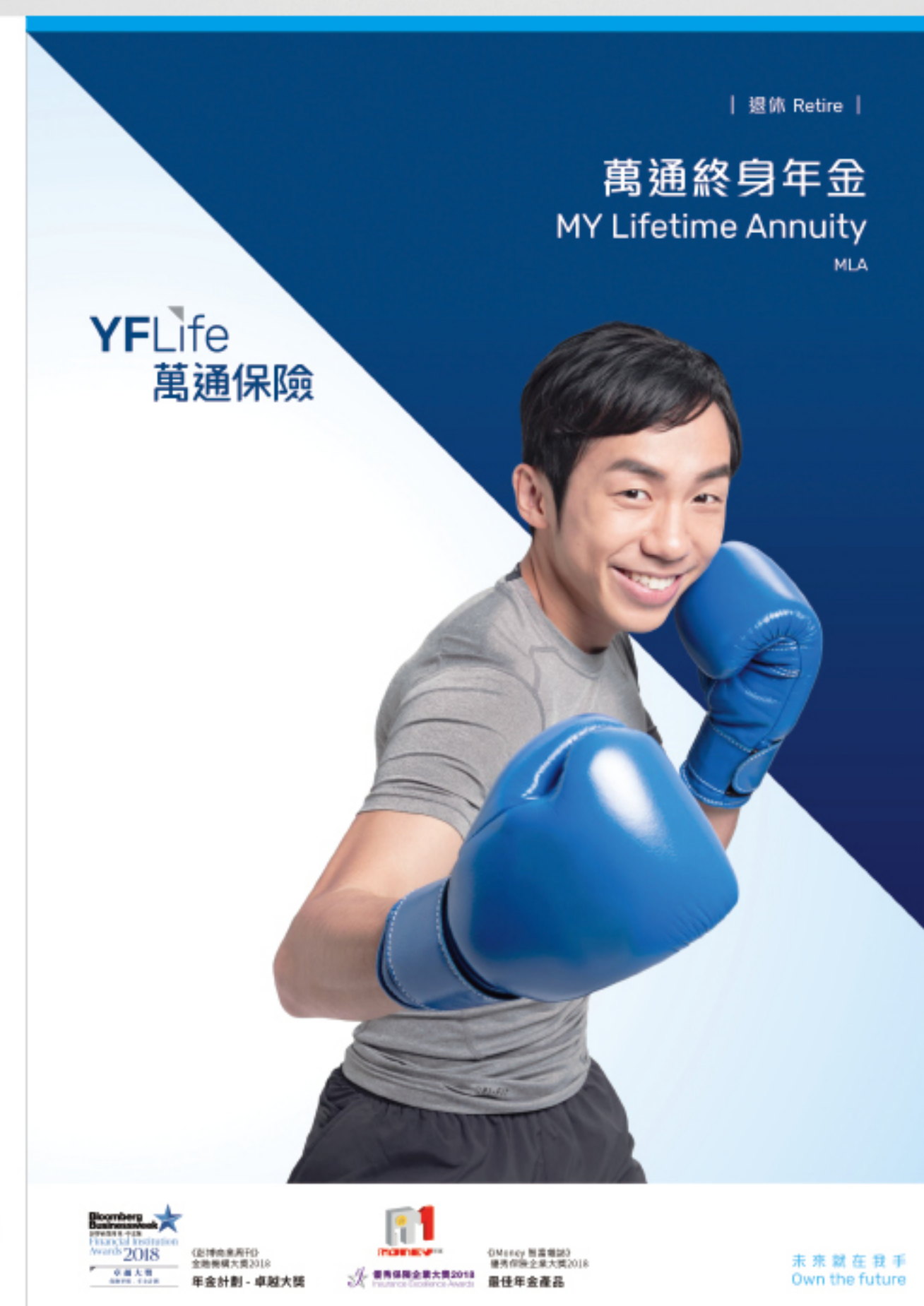




蕭莉玲小姐
萬通保險首席市務總監

「創新」是萬通保險的品牌基因。一直以來，萬通保險銳意創新，運用嶄新的金融科技，除滿足客戶對保險產品的殷切需求，更建立了獨特的市場競爭優勢，旗下一系列富創意及靈活彈性的風險及財富管理方案，屢獲業界殊榮。萬通保險首席市務總監蕭莉玲小姐認為：「面對市場激烈的競爭，企業必須具有前瞻性的視野，能預視及洞悉客戶需要，為他們創造價值。然而，『創新』必先從客戶的角度出發。我們透過深入了解客戶的真正需要，配合設計創新及貼心的保險方案，幫助客戶實現不同的人生目標，體現萬通保險『未來就在我手 Own the future』的品牌承諾。」

►「萬通終身年金」為現時市場上提供最多年金權益選擇的年金產品，滿足客戶對退休的不同需要。



前瞻視野 抓緊市場機遇

要創新便需要緊貼市場變化、了解客戶真正的需要。萬通保險憑藉看得遠且深的洞察力，明白現代人對理財及保障的需要，因此萬通保險於一九九五年率先引入概念嶄新，以彈性十足見稱的「萬用壽險」，成為全港澳首家推廣萬用壽險計劃的公司，以一個極具靈活彈性的保險方案，配合客戶於不同人生階段對保障及理財不斷轉變的需要，令公司在市場建立鮮明的創新品牌形象。

萬通保險的產品及服務具前瞻性，屢創保險市場先河。當強積金推出時，萬通保險已看準退休市場的龐大發展潛力，遂於二〇〇二年率先推出全港首個終身年金計劃，以「私人長俸」這嶄新產品概念，保證客戶於退休後「一世有糧出」，每月享有具持續性的年金收入。至今，萬通保險是市場唯一提供多達十一款年金權益選擇的保險公司。旗下的年金產品系列全面及富競爭優勢，當中包括既可作為退休方案，亦可用作財富世代傳承的「萬通終身年金」，以及具高增值潛力的「富饒傳承儲蓄計劃」，而全球最具影響力的領袖之一的馬雲，以及萬通保險董事長虞鋒，亦成為該計劃的特級客戶。

萬通保險創新不斷，更於本港首創「無條件人壽保障計劃」，即使患上癌症、心臟病或腎病等嚴重疾病，亦保證可如常享有保障，真正達致「無條件」受保。

綜合創新概念與金融科技

除了洞察市場趨勢，「創新」必先從客戶的角度出發，才能推出配合其需要的產品。蕭莉玲以本港每十名港人便有一人患上的主要慢性疾病糖尿病為例，表示糖尿病人士因患上嚴重疾病的風險相對較高，因此他們一般都較為難為危疾投保。即使受保，與糖尿病相關的嚴重疾病亦有可能成為不保事項。有見及此，萬通保險特別推出為已患有非一型糖尿病人士而設的「首選糖尿保」，承保多項糖尿病常見的嚴重疾病/手術。受保人一經確診患上承保的疾病後，即可獲發放一筆過賠償，而非實報實銷，以舒緩醫療費用及日常開支的負擔。此外，於投保時亦可額外選擇「附加癌症保障」，以享有原位癌/初期癌症及非初期癌症的周全保障。針對患有糖尿病人士的需要，萬通保險運用先進金融科技，透過網上宣傳推廣及簡易投保平台，迅速及有效地接觸目標客戶群。

延續創新精神 積極回饋社會

萬通保險的「創新」精神，不單體現於一系列別具創意的風險及財富管理方案上，更延伸至履行企業社會責任上。當中最具代表性的企業社會責任活動「萬通保險小太空人訓練計劃」就是一個好例子。蕭莉玲表示：「此計劃藉着全面、嶄新和獨特的培訓方式，引發小朋友對探索太空及高科技航天知識的



▲萬通保險每年全費贊助小太空人前往美國展開九天太空探索之旅，接受模擬太空人訓練。

興趣。計劃自一九九九年推出以來，除一直獲小朋友、家長及校方歡迎外，亦一直獲多位社會賢達，以及香港和澳門各大學校長的熱烈支持，出任計劃的名譽贊助人及評判。」計劃所宣揚的「It is Possible!」精神，成為不少大、小朋友的座右銘和追尋夢想的動力。此外，萬通保險亦透過贊助及參與本地具特色的大型活動，例如連續三年成為《香港美酒佳餚巡禮》的主要贊助機構，進一步提升品牌的認知度，更於會場特設萬通保險貴賓廊，讓客戶在舒適的環境下，盡情享受美酒佳餚的樂趣，與客同樂。



▲馬雲先生（中）及虞鋒先生（左）祝賀萬通保險早前推出新產品「富饒傳承儲蓄計劃」，二人即時為自己投保，以表對新產品的全力支持。圖右為萬通保險常務董事兼總裁鄭慶藩先生。



▲萬通保險連續三年成為年度盛事《香港美酒佳餚巡禮》的主要贊助機構。