



富卫保险

以身作则，力求进步

金融服务业越趋成熟，富卫保险香港及澳门行政总裁黄大伟先生信守「简单信实，清晰可靠」的原则，为客户提供以客为先、具活力和创新的产品及服务。

富

富卫香港及澳门行政总裁黄大伟先生表示：「对于支付索偿，我们乐意为之，这是我们应有之义，更重要的是能在客户有需要时伸出援手，此乃我们必须信守的承诺。」

金融业近年屡传出令人侧目的消息，而黄大伟先生则在此充满挑战的时期抓紧了机遇，广结良缘，成功为品牌建立鲜明的形象及影响力。

建立桥梁 促进沟通

黄大伟先生驰骋金融业多年，然而他对行业的热忱却丝毫不减，更始终坚信消费信心的重要性，视产品质量和透明度为富卫的核心价值：「我们力求创新，透过既全面又方便的渠道，为客户提供优质的产品和服务，满足客户不同的保险和退休规划需要。」

富卫的五个客户服务中心分布香港各区，位处黄金地段。集团正计划在来年增设更多客户服务中心。

富卫的客户更可以随时随地透过网上平台及手机应用程序查阅保单资料、索取理赔资讯和联络客户服务主任。

「简洁是良好沟通的关键。我们的产品或服务资料不会使用艰深的术语，所有产品介绍均以简洁直接的文字和方式书写，让普罗大众都可以看得明白。」

「此外，我们更成立了「理赔大使」团队，配合代理人贴心的个性化服务，为客户提供更全面的理赔支持。」

「为了让客户可随时随地使用优质的服务，我们精益求精，提升了品牌的手机应用程序，新增「电子讯息(E-Message)」及「视像对话(V-Chat)」功能，为客户提供更多不同的网上查询方法。」



黄大伟先生表示：「我们力求创新，透过既全面又方便的渠道，为客户提供优质的产品和服务，满足客户不同的保险和退休规划需要。」

创新思维 配合各方所需

黄大伟先生透露，富卫在人寿及医疗保险产品方面亦有新猷，锐意以具活力和创新的产品与服务，改变客户对保险的看法，满足他们不断变化的需求。

「升息卫您人民币理财寿险计划」是公司首个以人民币作为保单货币之万用寿险计划，灵活的储蓄选择让客户有机会享有人民币升值潜力的机遇，同时提供至100岁的保障。为了助客户从容面对医疗成本上涨和应付人口老化对医护的殷切需求，富卫亦推出了「卫一医疗总汇」，以崭新、全面的医疗方案，提供高端医疗保障。该计划的多项首创特色为被保险人提供高达一亿港元的个人终身保障限额，直至100岁，分担被保险人及其家人面对长期治疗的压力，保障覆盖范围更由亚洲至全球。」

「我们会继续为客户发展创新产品，包括为年轻及高资产净值客户而设的人寿保险；针对退休计划的储蓄及/或以投资为目标的产品；以及各适其适的医疗及危疾保障计划。」

退休理财

「我们为香港的雇主及雇员提供两个强积金计划，成员可按风险及回

报，从多达7及10个成分基金中作出选择。」黄大伟先生补充：「富卫的多重基金经理平台提供多元化的基金选择，无论客户的投资理念是甚么，都可以在富卫找到适合其投资需要及退休需要的产品。」

「创新思维是富卫的文化。我们早前便推出了新的强积金成分基金，透过投资于「核准汇集投资基金」及/或「核准紧贴指数集体投资计划」投资美国(50%至70%)和香港股票(30%至50%)。此成分基金属低收费基金，基金开支比率上限为1.3%，为香港的就业人士提供可同时投资于两个市场的渠道。我们的强积金中介人为成员提供专业的个性化服务，综合网上退休金服务中心和位置优越的客户服务中心则为成员提供免费的优质增值服务。至于为照顾客户的退休需要而设计的保险及财务方案，则在创新的同时提供弹性，协助客户在规划退休的过程中累积及管理财富。」

展望未来 积极向前

「在这互联网年代，客户可轻易从网上获得产品、服务质素及价格等资料，亦促使行业竞争更趋激烈。我们必须加倍努力，才能继续领导业界。而要做到这一点，就要关心客户所需，持开放的心谦卑学习，提供更优质的产品和服务，让客户看到富卫与其他保险公司不同之处。」

对于富卫的前景，黄大伟先生表示：「富卫在香港、澳门及泰国已有稳固的根基，与印尼亦建立了策略性联盟。我们现正积极扩展，期望能进一步在东南亚发展所长。展望未来，我们会继续以创新思维提升产品及服务质素，满足客户不断转变的需求。」■

Mediavision Group 编辑委员会恭贺富卫保险获选为本年度的香港最具价值企业。

如欲知悉更多资料，请浏览：
www.fwd.com.hk