



02

素價、購買保單、客戶服務方面提升數碼化、與時並進。

與客戶攜手 共同對抗疫情

對於2020年初爆發的新型冠狀病毒疫情，泰禾人壽迅速回應市場，在2020年1月已經推出多項新型冠狀病毒保障措施，與客戶一起攜手對抗疫情。措施包括：高達每日港幣

800元免費額外住院現金保障，快捷理賠措施，承諾在一個工作天內完成審批有關索償申請，專人接聽理賠查詢熱線，簡化理賠手續，免除指定醫院級別限制，取消住院房間調整，及取消理賠申請遞交時間限制等。

黃宛詩續說：「連串貼心安排都表現泰禾人壽承諾與客戶並肩共度每個難關，致力提供更全面、更貼心的客戶服務，成為客戶安心可靠的後盾。」

面對全球疫情持續，黃宛詩表示：「今次疫情除了令大眾對健康更



03

Tahoe 泰禾人壽



01

泰禾人壽 全方位保障 匠心服務客戶一生

泰禾人壽保險有限公司服務香港30載，一直以匠心服務客戶一生為企業使命。全心全意為客戶提供全方位的保險保障和財富管理方案，包括危疾、年金、儲蓄、醫療、人壽等保障，一應俱全。泰禾人壽總經理——營銷及營運管理黃宛詩表示，公司一直密切留意市場動態，產品和服務均以客戶為本，從客戶的需要出發而且迅速回應市場需求，踏實回饋客戶，與他們攜手佈局人生每個階段，實現精彩人生。

黃宛詩表示，30年來泰禾人壽一直為客戶提供全方位的保險保障，為客戶規劃不同的人生階段，例如投身事業、組織家庭、策劃子女教育、計劃退休、安排傳承等，全力協助客戶打好財務基礎及準備周全保障，成為客戶追求目標和實現夢想的強大後盾。

產品推陳出新 成就孩子非凡未來

黃宛詩以公司30周年旗艦產品「探索號兒童儲蓄計劃」為例解釋：「探索號於2020年9月正式隆重登場，此獨特的儲蓄計劃有別於市場上的其他兒童儲蓄計劃。我們明白現今孩子不可單靠學歷，所以產品設計突破框框，配合新一代家長希望小朋友可有多元發展的理念，在計劃中特設高達港幣一百萬元的夢想啟航獎金，鼓勵孩子在學業以外的世界探索成長，例如運動、藝術、創業等，成就孩子精彩人

生，實現夢想之餘，亦能回饋社會。」

優化客戶服務

除了保險產品外，專業和貼心的客戶服務亦不可或缺，黃宛詩提到，泰禾人壽的專業團隊擁有豐富的知識及行業經驗，與客戶建立良好的信任及深厚的關係。透過保險代理團隊、策略性銀行夥伴及經紀商的緊密合作，建構高效多元銷售渠道，照顧不同客戶的需要。展望未來，她說：「我們積極擴充拓展保險代理團隊，以擴大客戶群。在逆市中進一步加強專業培訓，裝備團隊以把握疫情後的發展機遇。」

此外，泰禾人壽的高端客戶服務中心「泰禾會」位於尖沙咀商業核心地段，配以齊全完善的設施及以客為本的服務，以匠心服務客戶。公司亦為配合業務擴充及提升服務質素，將客戶服務中心遷至太古城中區，以自動化的設備，配以舒適華麗的環境，為客戶提供貼心服務。

提升數碼化

新型冠狀病毒疫情為整個社會帶來了新常态，客戶的消費模式改為以線上為主及傾向零接觸，提供了保險業數碼化轉型的發展契機。泰禾人壽積極推動數碼化發展，包括搭建中的網上銷售平台，於營運方面加入自動化，包括已推出的微信保單綁定服務，令客戶可以隨時隨地查閱保單資料，致力為客戶提供更便利的服務。黃宛詩提及，公司已成立數碼化專案小組，研究在營運方面加入自動化，如處理



關注，亦揭示保險保障的重要性。我相信，市民對保險保障的未來需求只會有增無減。市民有需要為自己財務計劃未雨綢繆，我們發現不少市民都有投保不足或只有短期保險保障的問題，所以泰禾人壽未來將重點進行保險教育，希望提升大眾對保險保障的關注與認知。」

「泰禾人壽或「公司」指泰禾人壽保險有限公司（百慕達註冊之有限公司）。」

- 01 泰禾人壽總經理——營銷及營運管理黃宛詩
- 02 泰禾人壽在投資初期，向恆生管理及香港紅十字會轄下共17間特殊學校，免費派發十萬個口罩。
- 03 推出首傳攻勢，配合產品推出。