Uncle Lau's Column (Chinese Version Only)

香港年金：銀行轉介

自從上月初按揭證券公司推出「HKMC 退休方案」和一連串市場推廣優惠之後，公眾對 HKMC 旗下不同退休方案的討論和市場的反應都熱鬧起來，單在五月份內，我們已總共收到 212 個「香港年金」的投保申請，涉及保費總金額 1.78 億港元，比對四月份顯著增加約 6 成。在這 212 個新客戶中，有 83 個客戶是可享有 2%的現有客戶折扣優惠，21 個客戶享有 1%的摯親好友折扣優惠，亦有 34 個客戶是因結伴同行而享有 1%的折扣優惠（相信絕大部份是夫婦二人一同申請的），市場反應算是不錯。

現時投保香港年金的人士，都是直接致電我們的投保熱線，約好投保會議時間，然後直接上來我們於港島或九龍的「顧客服務中心」，進行財務需要分析和辦理投保手續。這個「持續銷售模式」過去半年運作暢順（實施以來共處理超過 1,000 個投保申請，涉及保費總金額超過 8 億港元），亦為客戶帶來更大靈活性，客戶甚麼時候有需要，便可隨時預約投保會面，進行認購。而由於我們的專業銷售團隊只需處理香港年金此單一產品，因此對產品非常熟悉，能夠清晰和耐心向客戶解釋產品的特性和風險，確保客戶清楚了解才投保。

與此同時，為了讓我們更廣泛地接觸潛在的客戶和了解他們的需要，我們過去幾個月以來一直與幾間銀行，包括中銀香港、渣打銀行和上海商業銀行探討在持續銷售模式的基礎上合作，並已商談到成熟階段，估計在 6 月 17 日我們便可與這三間銀行推出一個「銀行轉介香港年金」的計劃，目的是擴大我們的網絡和客戶接觸面，並提供多一個渠道讓公眾了解香港年金。

在這計劃下，銀行若在與客戶的日常接觸中發現客戶對香港年金有興趣，在得到客戶的同意後，便可把相關客戶轉介給香港年金公司，由我們的專業團隊跟進幫客戶做財務需要分析和一切相關的後續投保手續，確保客戶清楚明白和符合其需要後才進行投保。相比去年首次銷售時代理銀行需要完成整套銷售程序，這個銀行轉介模式的好處是可大大減輕銀行前線人員的繁重工作，另一方面，亦可利用銀行廣闊的分行網絡，讓更多人接觸到香港年金，銀行的專責職員也可就客戶對產品提出的問題，提供一些相關的產品資料和解釋，從而提高客戶對香港年金的認識。

不過老劉想強調，這個銀行轉介計劃並非取代了現時的持續銷售模式，任何有興趣的客戶仍可直接聯絡香港年金公司預約投保會面，只不過這三間銀行的客戶，若他們在與其銀行的日常接觸中發現對香港年金的興趣，亦可選擇透過銀行與我們預約時間，轉介過來跟進。

老劉希望這新模式可進一步提高公眾對香港年金計劃的認知，並繼續與其他有興趣的銀行探討合作機會。