



虚拟保险， 安心放心

香港首家虚拟保险公司 Bowtie 提供政府自愿医保计划下的保险产品。

保险理应给予人保障及安心的感觉，但这却往往被视为一种奢侈品。Bowtie (保泰人寿) 公司的使命就是为香港提供人人均能负担的简易保险服务。在 2018 年 12 月，Bowtie 获保险业监管局批出首个虚拟保险公司牌照。透过直接向消费者提供自家保险产品，Bowtie 免却了中介佣金，同时利用了科技让大众更能负担私人医疗保健服务。

价格透明，范围广泛

Bowtie 联合创办人及联合行政总裁颜耀辉表示：“自愿医保计划 (VHIS) 是香港首个受政府认可医疗保险计划，亦是我们首个及主要产品。”他续指：“VHIS 价格透明而且覆盖范围广泛，非常配合公司希望为香港市民提供医疗保障的使命。我们会利用科技以简单直接的方式向大众提供医疗保障产品。此后，我们亦相继推出其他产品，例如 BowtieGo 门诊服务、癌症及意外医疗赔偿计划，以提供 VHIS 额外的保障。”

作为一家虚拟保险初创公司，Bowtie 拥有精简的团队，能够帮助减低运营成本，而节省到的开支就会以低保费的形式，回馈给消费者。颜耀辉说：“Bowtie 成立时，恰逢香港正积极推动金融科技业，创造了一个有利的营商环境，让我们可以善用这个趋势引领保险科技领域的发展。”他补充：“香港是国际金融中心，当中市场竞争非常激烈。由于香港能吸引及培养出一众世界顶尖人才，因此我们能够在这里找到大量及多元化的保险业、科技、设计及市场推广人才，他们均具前胆思维而且充满活力。”

与客户紧密互动

Bowtie 的商业模式在 30 岁左右的年轻人当中最受欢迎，而他们其中许多都是为父母及子女购买保险产品。颜耀辉分析道：“由于我们有五分之一的客户都是来自金融服务业，证明我们的产品深受专业人士认可，并且比市场上的其他

产品更具价值。”他说：“尽管我们的服务以网上平台为主，但我们亦坚信与客户保持紧密联系也相当重要。我每星期都会致电客户，确保沟通渠道依然直接、公开，而且他们的意见亦获高度重视，以便我们不断改进。”

颜耀辉感谢投资推广署为国际及本地初创公司提供的支援。他表示：“投资推广署的网站对投资者非常有用，特别是那些想在香港开展业务，而又想了解多点香港公司概况的投资者。”他续指：“投资推广署亦为本地初创企业及中小企提供了不同机会，让他们推广自己的业务。这为整个社区带来了激励及鼓舞，有助培育出更多像我们那这样的创新企业。我相信这里具有能汇聚各方人才的独特优势。对于那些愿意为自己的梦想努力拼搏的人来说，香港机会处处。”

“ Bowtie 成立时，恰逢香港正积极推动金融科技业，创造了一个有利的营商环境，让我们可以善用这个趋势引领保险科技领域的发展。 ”

Bowtie (保泰人寿) 公司
联合创办人及联合行政总裁
颜耀辉

Bowtie (保泰人寿) 公司

- Bowtie 于 2018 年底获得保险业监管局批出香港首个虚拟保险公司执照，更获加拿大知名保险公司永明金融及其他国际投资者支持
- Bowtie 起初只有一个 30 人核心团队，其规模现已扩大一倍，拥有 60 名员工

www.bowtie.com.hk