

用行動 與摯愛共享

投保保誠個人壽險計劃，獲享總值高達2,400港元保費回贈，更可與他人分享獎賞！

惠您分享·感謝賞

為了答謝您一直以來的支持，我們特別向特選客戶提供**3張面值800港元**（總值2,400港元）的專屬保費禮券，讓您購買指定計劃時可享有保費回贈。每張800港元的專屬保費禮券只適用於1份首年總年度化保費6,000港元或以上的保單，你亦可以和親朋好友分享保費禮券。

由**2022年4月1日至6月30日**，您可使用您的專屬保費禮券，成功投保保誠個人壽險計劃¹，並達指定首年總年度化保費²，可獲享**總值高達2,400港元保費回贈**³。

首年總年度化保費 ² (港元)	每份合資格保單最多可使用的保費禮券數量	您可享有的保費禮券總數
6,000或以上	1 (面值800港元)	3 (每張面值800港元)

分享就是關愛

您（為推薦人⁴）亦可與親友（為受薦人⁴）分享保費禮券。每成功推薦1位親友成為保誠全新客戶⁵，而他們於成功投保指定保誠個人壽險計劃¹時使用您的保費禮券，我們的推薦獎賞會送您**300港元超級市場現金券**，以答謝您的美意，而您可享最多3次**推薦獎賞**。

¹ 此推廣優惠適用於保誠個人壽險計劃，惟**富裕承傳萬用壽險計劃**、投資相連壽險計劃、3年供款年期及整付保費產品除外。

² 首年總年度化保費指同一份保單下所有合資格計劃（定義如相關的條款及細則第7項）之首年年度化保費（不包括保費徵費）。首年總年度化保費會按港元計算。有關詳情，請參閱相關的條款及細則第11項。

³ 保費回贈金額將存入合資格保單的保費儲蓄戶口中。有關詳情，請參閱相關的條款及細則第8及9項。

⁴ 推薦人只可根據自身與保誠建立的良好關係、客戶體驗以及品牌形象推薦受薦人參與此推廣活動，只可於香港跟同樣身處香港的受薦人進行推薦活動，不可鼓勵、遊說、說服、推介受薦人購買任何指定保險產品，亦不可介入受薦人投保過程。在參與此推廣活動前，客戶必須閱讀並同意重要注意事項與條款及細則。有關詳情，請參閱相關的條款及細則第18項。

⁵ 新客戶指截至**2022年3月31日**並沒持有任任何有效的保誠保單。



立即下載及登記Pulse，
體驗各項嶄新AI(人工智能)
功能為健康升級，
並盡享獨家優惠！

聯絡您的顧問或致電客戶服務熱線

 **2281 1333**  www.prudential.com.hk

有關此推廣之詳情，請參閱相關的條款及細則。

惠您分享·感謝賞推廣優惠重要注意事項

可	不可
推薦人 <ul style="list-style-type: none">只可根據自身與保誠建立的良好關係、客戶體驗以及品牌形象推薦受薦人參與此推廣活動只可於香港跟同樣身處香港的受薦人進行推薦活動	推薦人 <ul style="list-style-type: none">不可鼓勵、遊說、說服、推介受薦人購買任何指定保險產品不可介入受薦人投保過程
受薦人 <ul style="list-style-type: none">應向保誠的理財顧問/經紀及獨立理財顧問或渣打銀行(香港)有限公司(「渣打」)之保險策劃經理/銷售職員了解自己的保障需要以及產品資訊應獲得推薦人同意使用其有效之保費禮券優惠碼申請保誠保險計劃應在申請表上填寫保費禮券優惠碼並通過電子投保方式遞交	受薦人 <ul style="list-style-type: none">不可未獲得推薦人同意使用其有效之保費禮券優惠碼申請任何保誠保險計劃不可於遞交保單申請書後,更改保費禮券優惠碼

惠您分享·感謝賞推廣優惠條款及細則

- 此惠您分享·感謝賞推廣優惠活動(「推廣優惠」)由保誠保險有限公司(「保誠」或「我們」)提供,優惠期由2022年4月1日至6月30日止,包括首尾2天(「推廣期」)。此推廣優惠包含2個優惠—「惠您分享·感謝賞」及「推薦獎賞」。
- 此推廣優惠適用於透過所有銷售渠道遞交之投保申請。
- 此推廣優惠適用於保誠個人壽險計劃(包括基本計劃及/或附加保障計劃,惟富裕承傳萬用壽險計劃、投資相連壽險計劃、3年供款年期及整付保費產品除外),而該等計劃須於推廣期內成功申請及遞交申請表格(「指定計劃」)。

惠您分享·感謝賞

- 推廣優惠只提供予指定保單持有人(「特選客戶」)。每位特選客戶可享3張面值800港元(總值2,400港元)的保費禮券(「保費禮券」),詳情如下:

首年總年度化保費(港元) (「保費要求」)	每份合資格保單最多可使用的 保費禮券數量	您可享有的保費禮券總數
6,000或以上	1(面值800港元)	3(每張面值800港元)

- 如同一份保單下之指定計劃之首年總年度化保費達到第4項列出的相關保費要求時,特選客戶可使用1張保費禮券。每張保費禮券之面值相等於一筆固定金額的保費回贈,如符合此條款及細則列明的所有要求,方可使用於同一份保單下之指定計劃(「保費回贈」)。
- 保費禮券可轉贈。特選客戶可將保費禮券轉贈予親朋好友成為新客戶,惟該新客戶截至2022年3月31日並沒持有任何有效的保誠保單(「新客戶」)。
- 就享有此推廣優惠的保費回贈,
 - 客戶必須於推廣期內向我們成功遞交已填妥之申請表格,投保指定計劃;
 - 指定計劃必須於2022年8月31日或之前由我們發出;
 - 同一份保單下之指定計劃的首年總年度化保費(不包括保費徵費)須符合第4項列明之相關保費要求;
 - 客戶必須透過電子投保向我們遞交已填寫有效的保費禮券優惠碼之申請表格。每份保單只可使用1張保費禮券,而每張保費禮券只可使用1次;
 - 若指定計劃為附加保障,必須附加於新投保及遞交之任何指定計劃的基本計劃;
 - 特選客戶必須為指定計劃之保單持有人或受保人,或在轉贈保費禮券的情況下,新客戶必須為指定計劃之保單持有人;
 - 於發放保費回贈時,指定計劃必須仍然生效;
 - 已繳付所有到期及應繳的保費及保費徵費;及
 - 客戶必須於指定計劃保單發出日當日起1個月內,下載Pulse應用程式(「Pulse」)並以投保指定計劃所提供之相同聯絡電話成功登記為Pulse用戶,惟於投保前已以相同聯絡電話登記Pulse、於投保時為65歲或以上、因未能使用香港區App Store或Google Play而無法下載Pulse的客戶或透過渣打之保險策劃經理/銷售職員遞交之投保申請除外。凡符合第7項列明所有適用之要求的指定計劃方可享有此保費回贈(「合資格計劃」),否則此推廣優惠將被取消。

8. 保費回贈金額將按下表所列的日期，以保單之貨幣存入合資格保單的保費儲蓄戶口中：

保費繳付模式	保費回贈日期
每年	2023年2月28日或之前
每半年	2023年8月31日或之前
每季	
每月	

上述的保費繳付模式指保單發出時之保費繳付模式。保費儲蓄戶口是我們為保單持有人設立，用以存放保費餘額作繳付將來有關的到期應繳保費（及相應的保費徵費，如保費儲蓄戶口仍有餘額）之用，直至保費回贈金額完全扣減為止。如保單不再生效時，任何未發放的保費回贈將會被取消。

9. 我們限制從保費儲蓄戶口中提取任何保費回贈，而保費回贈只可作抵銷將來保費（及保費徵費，如保費儲蓄戶口仍有餘額）之用。即使保單退保、期滿或失效，保費回贈均不得轉換或兌換現金，亦不得轉讓予他人或其他保單。
10. 任何於保單發出後（冷靜期內或之後）於合資格計劃作出的更改，而導致供款期內應繳保費下調（包括但不限於下調計劃級別/減少保額或更改供款年期/保費繳付模式），相關合資格計劃之保費回贈將會全數被取消。任何於保單發出後（冷靜期內或之後）於合資格計劃作出的更改，而導致供款期內應繳保費增加（包括但不限於上調計劃級別/提高保額或更改供款年期/保費繳付模式），增加部分之保費將不會計算於首年年度化保費。儘管如此，只要同一份保單下之指定計劃的首年總年度化保費最少達6,000港元（不包括保費徵費），即使保費繳付模式於首個保單年度有任何更改，合資格計劃仍可享受保費回贈。另外，任何於保單發出後（冷靜期內或之後）至發放保費回贈前的要求導致更改指定計劃之保單持有人，相關合資格計劃之保費回贈將會全數被取消。
11. 首年總年度化保費及保費回贈金額會按港元計算，美元保單設定為以1美元兌換7.8港元計算首年總年度化保費及保費回贈金額。人民幣保單的匯率則由我們酌情決定。
12. 合資格計劃如非以年繳方式繳付保費，其首年年度化保費為首12個月所繳付之總保費額。如果合資格計劃以月繳方式繳付保費，相關的首年年度化保費為月繳保費乘以12。
13. 此推廣優惠不適用於在2022年3月31日或之前已申請投保或已生效的指定計劃，或任何其他基本計劃、附加保障或任何保單轉換或計劃轉移。
14. 除特別註明外，此推廣活動可與其他推廣優惠同時享用。為免生疑問，此推廣優惠並不能與其他電子保費禮券及其他需要填寫優惠碼之推廣優惠同時享用。
15. 如成功符合此推廣優惠條款及細則下有關保費回贈之要求，於相關保單及/或相關附加保障計劃（如適用）成功發出後，此推廣優惠下的保費回贈亦會構成保單合約之一部分。

推薦獎賞

16. 就享有推薦獎賞（「推薦獎賞」），推薦人必須為此推廣優惠之特選客戶（「推薦人」），而獲其推薦之新客戶（「受薦人」）必須符合第6、7、17及18項訂明之要求（「成功推薦」）。
17. 受薦人必須遞交一份填上由推薦人提供的有效保費禮券優惠碼的投保申請表格。
18. 推薦人只可根據自身與保誠建立的良好關係、客戶體驗以及品牌形象推薦受薦人參與此推廣活動，只可於香港跟同樣身處香港的受薦人進行推薦活動，不可鼓勵、遊說、說服、推介受薦人購買任何指定保險產品，亦不可介入受薦人投保過程；受薦人應向保誠的理財顧問/經紀及獨立理財顧問或渣打之保險策劃經理/銷售職員瞭解自己的保障需要以及產品資訊。保誠的理財顧問/經紀及獨立理財顧問或渣打之保險策劃經理/銷售職員會負責安排保單申請，而就此目的而言，受薦人只應直接與保誠的理財顧問/經紀及獨立理財顧問或渣打之保險策劃經理/銷售職員作往來（即受薦人不應為了安排保單申請而與推薦人往來）。推薦人並不是保誠的理財顧問/經紀及獨立理財顧問或渣打之保險策劃經理/銷售職員，亦不應參與安排保單的申請過程。保單的保費應直接支付予保誠（而非推薦人）。
19. 推薦人將就每個成功推薦獲得300港元超級市場現金券（「超市現金券」）作為推薦獎賞。成功推薦的個案上限為3個，因此超市現金券的上限金額則為900港元。超市現金券將於2022年11月30日或之前送予推薦人。若推薦人為保誠的理財顧問/經紀及獨立理財顧問或渣打之保險策劃經理/銷售職員，推薦人獎賞將不適用。
20. 受薦人可經所有銷售渠道投保申請，而非經推薦人。推薦人並不代表保誠及絕對不能參與任何保單安排事宜。

其他

21. 指定計劃由保誠承保，並分別受其個別保單內的所有條款及細則規限。有關產品詳情，請參閱由我們發出之產品小冊子及保單樣本內的條款及細則。
22. 我們有權隨時更改此推廣優惠的條款及細則而毋須另行通知。如有任何異議，我們擁有最終決定權。

註

您可以選擇單獨投保上述計劃，毋須同時投保其他類型的保險產品，除非該計劃只設附加保障選項，而必須附加於基本計劃。

以上產品介紹及其他有關資料只供參考之用，不能作為保誠與任何人士或團體所訂之任何合約或該合約之任何部分（除非另有指明）。閣下投保與否乃個人之獨立決定。在銷售過程中此單張必須與有關產品小冊子一起閱讀。有關保險計劃之完整產品條款、細則及風險披露，請仔細閱讀有關計劃之產品小冊子及保單文件。如有需要，保誠樂意提供保單樣本以供閣下參考。

客戶必須符合香港特別行政區稅務局《稅務條例》規定之所有資格要求，方可申領有關稅務扣減。如有任何疑問，應該諮詢專業稅務顧問的意見。如欲了解適用於保誠「雋逸人生」延期年金計劃及自願醫保計劃的稅項扣除/稅務寬減詳情，可分別參閱 www.ia.org.hk/tc 及 www.vhis.gov.hk/tc。

人壽保險計劃乃由保誠承保之人壽保險產品及非銀行存款。部分人壽保險計劃可能含有儲蓄成份，但並非儲蓄存款或定期存款。部分的保費付作保險及相關費用。

若閣下不滿意保單，閣下有權在冷靜期內取消保單，並獲退回已扣除任何曾提取現金金額後（如適用）之任何已繳交的保費及保費徵費，惟本保單須未曾作出任何理賠。閣下需將書面通知於冷靜期內送達保誠設於香港九龍尖沙咀廣東道21號海港城港威大廈英國保誠保險大樓8樓之辦事處（即由保單交付予閣下或閣下代表後，或發出有關通知書（以說明本保單已經備妥及冷靜期的屆滿日期）予閣下或閣下代表後，起計的21天（親身銷售渠道（包括網頁及手機應用程式））或30天（非親身銷售渠道）內，以較先者為準）。冷靜期結束後，若閣下在期滿前取消保單，預計的總現金價值（如適用）可能少於閣下已付的保費總額。如閣下對此有任何疑問，請應盡快與保誠聯絡。

渣打為保誠之保險代理。

作為保單締發人，保誠會負責處理一切關於保障及賠償事宜。保誠並非渣打之聯營或附屬機構。此單張乃資料摘要，只供參考之用，並不構成任何保險合約。有關計劃之詳細條款及細則，概以保單為準。對保誠所提供之資料或任何有關該公司保單條文之歧異或缺漏；及對閣下之保單內容，渣打概毋須負責。

對於渣打與客戶之間因銷售過程或處理有關交易而產生的合資格爭議（定義見金融糾紛調解計劃的金融糾紛調解的中心職權範圍），渣打須與客戶進行金融糾紛調解計劃程序；然而，對於有關產品的合約條款的任何爭議應由保誠與客戶直接解決。

此單張僅旨在香港派發，並不能詮釋為保誠在香港境外提供、出售或遊說購買任何保險產品。如在香港境外之任何司法管轄區的法律下提供或出售任何保險產品屬於違法，保誠不會在該司法管轄區提供或出售該保險產品。

此單張由保誠保險有限公司（保誠集團成員）所刊發。