

策略

我們的目標是透過向營業員及客戶提供最佳服務來提高生產力。我們相信，訓練有素的營業員將可提高營銷生產力及服務水平。為了應付二零零二年一月一般保險的強制保險中介人資格試應考人數的增加，部門於二零零一年下半年將有關溫習課程的編排濃縮。這些課程將以產品知識及培訓為首要內容，每月圍繞不同主題作溫習。我們亦會按照個別隊伍或營業員的指定要求，制定度身訂造的課程及計劃。

部門於二零零一年四月至十二月期間推出一個激勵性活動「Premium Growth Campaign」，以進一步加快業務增長。我們將會向取得最高營業額的營業員頒送嘉許狀及獎項。

(D) 盈保投資管理有限公司

於二零零一年六月一日，該公司的旗艦傘子投資基金「盈保投資基金」在現有兩隻基金以外推出兩隻新附屬基金「盈保香港股票基金」及「盈保環球定息債券基金」。

銷售額

該公司所管理的總資產一直穩步上升。自本年初以來，基金總額已增長超過百分之三十，而截至二零零一年六月底，已超過三億美元。

策略

雖然本年度上半年的投資環境欠佳，去年年底推出的兩項單位信託已錄得理想表現，並於同類基金中名列前茅。我們繼續以取得出色的投資回報為己任，從而贏得投資者的信心及日後業務發展的信任。

中期報告期間營運的季節性／週期性因素

業務通常於年初因工作日數減少（包括新曆新年及農曆年）而放緩。由於香港經濟尚未完全自一九九七年金融風暴以來恢復過來，保險業近年來一直比較疲弱。

僱員數目及酬金、酬金政策、紅利及購股權計劃以及培訓計劃

於二零零一年六月三十日，本集團有三百七十名僱員，較去年底減少百分之七。首六個月的酬金總額為九千一百萬港元。本集團現時有二千零六十八名營業員，而去年年底則為二千一百六十八名。

本集團的酬金體系旨在維持與業內的其他表表者的薪金水平比較，根據表現評審員工的薪金，並致力達至公平的薪酬體系。

於二零零一年六月三十日，本集團已根據購股權計劃的條款於一九九九年七月七日授出六千七百二十二萬三千六百二十份（二零零零年十二月：七千一百九十五萬八千七百五十份）尚未行使之購股權予若干董事、僱員及營業員。期內，並無授出及行使任何購股權及四百七十三萬五千一百三十份購股權已告失效。為反映於二零零一年五月十七日完成紅利發行新普通股，於二零零一年六月三十日每份購股權的認購價及尚未行使的購股權數目已作出調整。

我們實施將本地及國際保險有關的培訓計劃多元化，例如精算課程、LOMA、ICA、強制性公積金計劃考試及保險中介人資格試，提高專業水平及客戶的服務質素。這些計劃的出席率極高。

以集團資產作出的抵押的詳情

於二零零一年六月三十日，本集團並無已訂立抵押的資產。

未來計劃

由於銀行及其他壽險公司的競爭越來越激烈，本集團將繼續物色其他分銷渠道，與此同時，開發創新產品，迎合市場的需要及需求。

本集團的目標是在提高市場佔有率的同時，增加營銷部的合資格營業員數目，保持於業內的領導地位。由於中國即將加入世界貿易組織，本集團深信將於日後在內地獲批壽險營業執照及預計將會在中國經濟增長上獲益。

由於公眾人士日漸關注保險中介人的操守，本集團認為有需要維持我們保險營業員的質素及操守。我們為現職保險營業員安排了一系列的課程，提高其知識水平及改善其服務水準。本公司亦將提供溫習課程，協助新招聘的營業員通過保險中介人資格試。

中期股息

董事不建議就截至二零零一年六月三十日止六個月派付中期股息(二零零零年六月：無)。

投資關係

本公司的普通股在香港聯合交易所有限公司主板上市(股份代號：「65」)。有關本公司的投資者諮詢，請聯絡

香港

金鐘金鐘道88號

太古廣場一座14樓

盈科保險集團有限公司

投資關係部副總裁

陳靜薇

電話：(852) 2591-8292

傳真：(852) 2574-5260

網址：<http://www.pcihl.com>