

管理層對業務運作的討論及分析

二零零二年為業內競爭十分劇烈及充滿挑戰的一年，尤其是由於我們在經濟疲弱與競爭非常激烈的環境下經營。我們的公司在本年度內作出極大奮鬥，進行重組。這是相對我們的經營歷史以來特別的一年，亦是我們的經營歷史上最感困難的一年。

香港註冊營業員的總人數於二零零二年年底進一步減少至三萬人以下，可見業內的整固持續進行。於回顧年度，我們亦重整了本公司的營業員架構及減少了二百名以上的營業員，務求建立一隊由精英組成的營業員隊伍，為保單持有人提供更優良的服務。

儘管本年度為競爭十分劇烈及充滿挑戰的一年，本集團仍然錄得淨收入一億二千五百九十萬港元，而二零零一年為一億五千五百九十萬港元。年內的營業總額達十七億九百五十萬港元。由於一名營銷管理人員及其旗下超過一百名營業員離職，有效保單數目下跌至二十八萬二千六百五十九份。

下文為二零零二年業績及各部門表現的詳盡回顧及分析。

I. 資本充足比率及融資

於回顧年內，本集團的資金外流量達一億六千四百九十萬港元。集團出售投資項目所得為三十四億一千七百八十萬港元，另購買投資項目的金額為三十九億八百五十萬港元。

截至二零零二年十二月三十一日止，本集團的資產淨值達二十一億一千一百三十萬港元，按法定申報基準計算，本集團的資產淨值遠遠超出保險業規定的法定盈餘淨額水平。

II. 風險管理

(a) 保險風險

本集團承保死亡、疾病、傷殘、危疾以及其他相關風險，就承保的每一風險自行承擔最高十萬美元，而超出這個金額的部份則透過溢額再保險契約、共保再保險契約、臨時再保險及巨災再保險契約向國際知名的再保險公司再投保。因此，我們可以準確預測一個年度的應付索償總額。過去五年的實際索償與我們預計的索償只是相差幾個百分點。作為質量監控的措施之一，本集團定期邀請再保險公司對承保及索償業務及程序進行審核，以確保該等業務及程序可達至業內最高之準則。

(b) 投資風險

儘管本集團的政策容許資產廣泛地分佈，本集團在投資方面採取較穩健的投資策略。用以支付保險負債所需的資產，乃委託本集團旗下的資產管理公司盈保投資管理有限公司（「盈保投資管理」）負責管理。儘管已授權盈保投資管理可投資最高達百份之三十的資產於股票，但實際百分比僅為約百份之十三點八，而餘額則主要投資於定息投資工具。

對於定息投資工具而言，本集團的投資政策為配對資產及負債的幣值。由於本集團認為貨幣波動屬整體投資考慮因素的一部份，故此並無就其股票投資配對幣值。

在考慮到投資風險屬於可接受水平及並不會對本集團的整體投資表現造成重大影響的情況下，本集團偶爾會投資小量的股票連繫票據。其股份及其行使價必須具吸引力。一經投資股票連繫票據，本集團會檢討整體每日投資收益與虧損狀況，以監察投資表現。本集團亦將於有需要時，嘗試對沖持倉狀況。

本集團利用風險估值技術積極重新調整投資模式，從以評估投資組合的風險及表現。當適用時，本集團亦利用 Sharpe Ratio 評估其基金經理的投資表現。

(c) 業務風險

本集團採用著名精算軟件「Prophet」，以不同的假設業務環境為基礎，定期就溢利及虧損狀況作長期預測。這些長期預測數據有助本集團進一步了解業務環境改變對我們的財務業績及資本需求的影響，而在過去幾年，長期預測實在有助我們預計變動和作出決定。

III. 評級

The A.M. Best Company，美國最大規模及歷史最悠久的保險公司評級機構，經深入研究本集團的運作後，於二零零二年八月再次評定本集團為「A-(優良)」級。

A.M. Best 指本公司的靈活負債架構為獲得現有評級的另一項主要因素。提供不保證回報產品使本公司能夠對投資機會即時作出反應，並能因應經濟情況而作出調整。主要由投資級別債券及存款組成之穩固及高度流通的投資組合，對盈科保險的經營表現的穩定性貢獻良多。

IV. 內在價值

本集團定期諮詢國際知名顧問精算師，計算其內在價值。以下為過去五年的每股內在價值：

	內在價值（每股）
一九九八年十二月	\$2.965 港元
一九九九年十二月	\$3.341 港元
二零零零年十二月	\$3.295 港元
二零零一年十二月	\$3.917 港元

二零零二年之內在價值將於適當時候上載於本集團之網頁。

管理層對業務運作的討論及分析

V. 投資

本集團的投資委員會由數名董事及盈保投資管理管理層組成，每週舉行會議以檢討現時的投資環境，並在有需要時作出政策決定。本集團委聘其全資擁有的資產管理公司盈保投資管理，管理本集團大部份的投資組合。本集團的投資業績令人滿意，以已投資的資產來代表保險負債，二零零二年按幣值加權平均法計算年收益率為百分之八點三。

二零零二年對投資人士來說為另一個困難的年度。然而，本年度對全球固定收入市場而言則為另一個可觀年度。由於美國經濟未有對適應性調整貨幣政策及擴充性財政政策作出反應，聯邦儲備局於十一月進一步將聯邦基金利率下調五十個基點至一點二五厘。

於二零零二年初發表的經濟數據，指出市場出現較預期強的復甦，主要有賴重組存貨所致。然而，業務回升很快便喪失其勢頭。低利率環境對房地產行業與汽車行業有利，然而對刺激零售行業的增長有限。對恐怖襲擊引發戰爭的擔心，使投資者信心備受打擊，國際政局風險亦限制了經濟的增長。

	定息 投資工具	按揭 及貸款	現金	股票	其他	總計
按貨幣列賬						
美元	68.0%	4.0%	2.5%	5.9%	0.3%	80.7%
港元	0.6%	3.3%	6.7%	7.7%	0.1%	18.4%
其他	0.0%	0.0%	0.7%	0.2%	0.0%	0.9%
總計	68.6%	7.3%	9.9%	13.8%	0.4%	100.0%
按地區列賬						
美國	25.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	25.3%
歐洲	8.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	8.7%
日本	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
香港/中國	12.8%	7.3%	9.9%	10.9%	0.4%	41.3%
其他亞洲國家/地區	21.8%	0.0%	0.0%	2.4%	0.0%	24.2%
其他	0.0%	0.0%	0.0%	0.5%	0.0%	0.5%
總計	68.6%	7.3%	9.9%	13.8%	0.4%	100.0%

於短期內，全球固定收入市場將會繼續受到日趨嚴重的戰爭威脅影響。鑒於全球經濟展望乏善足陳，我們相信，二零零三年的全球貨幣政策將會維持於適應性調整的階段。

VI. 與東亞銀行有限公司合作發行的信用咭業務

信用咭持有人數目由二零零一年十二月三十一日的一萬四千五百六十六名輕微下跌至二零零二年十二月三十一日的一萬三千七百六十三名。

鑒於經濟環境持續放緩及信用咭債務拖欠個案日益上升，我們與東亞銀行有限公司聯營的信用咭業務全年錄得虧損五十萬港元。這主要是由於銀行就壞賬所採取的撥備政策，是於接獲破產令後將破產呈請銷賬。

VII. 保單持有人紅利

儘管投資氣氛仍然疲弱，股票市場不景氣及債券利率下跌，本集團仍致力取得預期回報。因此，本集團維持現有紅利率及累計息率。

VIII. 業務運作

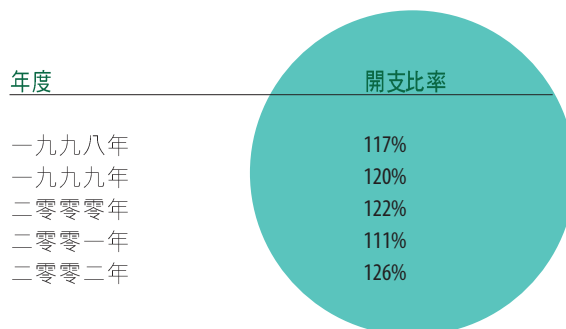
截至二零零二年十二月三十一日止年度，本公司錄得股東應佔純利一億二千五百九十萬港元，與二零零一年錄得一億五千五百九十萬港元比較，跌百分之十九點三。每股盈利十五港仙，去年的每股盈利則為十九港仙。

保費總額較二零零一年跌百分之十三點九。投資收入、收益淨額及其他收入升百分之二十八點五。本年度收益總額及收益淨額達二十億五千一百六十萬港元，而二零零一年則錄得二十二億四千七百五十萬港元，整體跌幅為百分之八點七。

保單持有人利益增加百分之五點二，營業員開支較去年減少百分之三十三點七，乃由於新造保單減少及收回已離職營業員的大量財務資助所致。

由於採取較為嚴緊的成本控制措施，管理費用下降百分之一點三。本年度經營開支總額為十五億七千二百九十萬港元，或較二零零一年錄得十四億八千四百六十萬港元增加百分之五點九。儘管嚴緊控制開支，開支比率仍屬過去五年以來的最高比率，主要原因是二零零二年的保費收入偏低。

以下為本集團過去五年的開支比率：



假設佣金、獎金及其他非固定開支相等於首年保費的百分之百及續保費的百分之十；行政開支相等於首年保費的百分之二十五及續保保費的百分之五。以實際開支除以上述四項相加之和，即得出「開支比率」。

管理層對業務運作的討論及分析

(a) 營銷部

銷售額：於二零零二年十二月三十一日的營業員數目為一千五百三十五名。二零零二年的個人首年保費為二億三千七百五十萬港元，而去年則為三億六千六百一十萬港元。營業員生產力一營業員平均每月的個人首年保費為一萬一千三百港元，較二零零一年下跌百份之二十二點六。

策略：於二零零二年一月，一名高級營銷主管向本集團請辭，其後過百名營業員亦辭職離開本集團。為了保留該等營業員建立的保單組合，本集團成立一個特別客戶服務工作小組，制定策略及策劃行動計劃，以為過千名受影響的保單持有人繼續提供優質服務。該工作小組現時成為本集團的客戶服務隊伍之一，致力為營業員已離職的保單持有人提供服務。

本集團的銷售策略已轉為挽留高質素營業員及提高生產力。為協助提高營業額，本集團已將焦點放於營業員培訓及新產品開發方面。本集團經已制定新培訓策略，集中於協助營業員達到持續專業培訓計劃的要求，提升他們的物色客戶和銷售技巧，並加強他們的財務規劃技巧。

就銷售與生產力方面而言，本集團已推出多種新產品以及銷售計劃。這些活動的確為我們的營業員提供較多機會，以檢討及重新計劃我們的保單持有人的投資與保險需要。

本集團的招聘策略亦有所改變。招聘重點已放於聘用大學畢業生及擁有銷售範圍較廣的保險與投資產品方面知識的財務策劃員。符合客戶對保險中介人的專業知識的日增期望尤其重要。

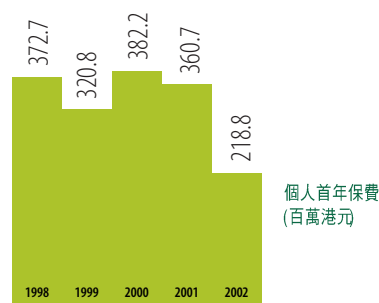
重大事項：於回顧期間內，營銷部舉辦及參與了多個活動，例如教育及職業博覽會2002、年度營業大獎及客戶挽留計劃。

(b) 壽險部

截至二零零二年十二月三十一日止，本集團有效保單的總數為二十八萬二千六百五十九份，而二零零一年則為三十一萬三千四百九十三份，下降百分之九點八。

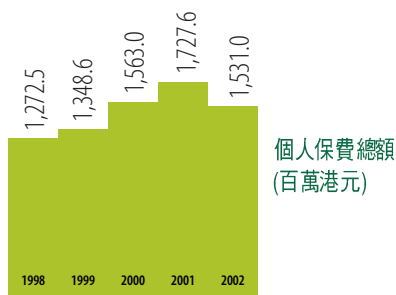
i) 個人首年保費

下表顯示本集團在過去五年的個人首年保費：



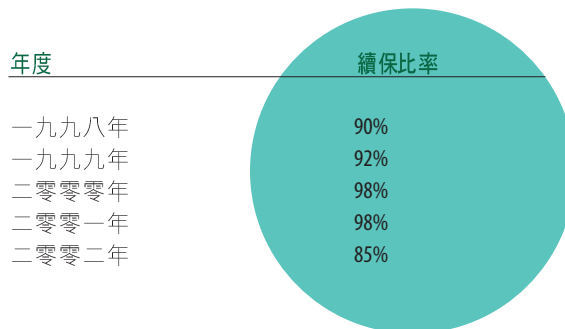
ii) 個人保費總額

下列圖表顯示本集團在過往五年的個人保費總額：



iii) 續保比率

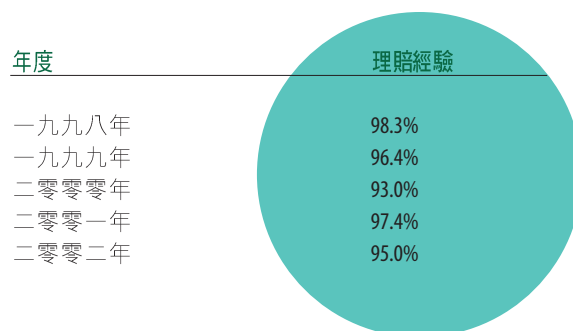
二零零二年的續保比率遠較過往年度為低，這主要是由於已離職營業員將保單轉至其他保險公司所致。下表顯示本集團過去五年的續保比率：



本集團以建立一個模式從而得出「續保比率」。根據這個模式，假設一間公司首年的保費百份之八十將於下年度的賬目內反映，而本集團續保的保費百份之九十三將於下年度的賬目內反映。這兩個數字之和便是從模式得出下年度的預計續保保費。下年度的實際續保保費將會除以預計續保保費，這樣便得出續保比率。百份之一百的續保比率意味著本集團的延續性與該模式完全吻合。較百份之一百高的比率表示延續性更佳，反之亦然。

iv) 理賠經驗

理賠（死亡及傷殘）經驗每年有所不同。於過去五個年度，實際經歷較本集團的假設的表現為佳。下表顯示本集團過去五年按理賠比率計算的整體理賠經驗：



產品：「新增保費豁免附加保障」於二零零二年六月推出。此為規範多種保費豁免的附加保障，有助增加本集團營業員的產品銷售額，而我們的理賠部員工可以利用統一標準評估理賠。

管理層對業務運作的討論及分析

「危疾預付保單利益」是附加於新發出壽險保單的免費利益。為被診斷患上很有可能於十二個月內導致死亡的危疾的客戶提供最高達投保金額百份之五十或一百萬港元（以較低者為準）的預付款項。

於二零零二年九月，我們對「盈健住院醫療計劃」作出修訂，增加保單持有人可享有的利益。除標準承保範圍外，計劃提供新保障項目，例如深切治療、住院專業護理人員費用、緊急門診治療（意外）、手術後每日家庭護理及為家庭成員提供額外床位費用賠償。新增保障項目得到客戶廣泛接受，尤其是現有客戶毋須核保。受保年齡亦延長至75歲。

盈健住院醫療計劃及任何其他基本保險計劃均可附加「盈健門診附加保障」及「盈健牙科保健附加保障」。就首項附加保障而言，其為客戶提供全面的門診保障，例如一般私人執業醫生診症、專科醫生診症、中醫師診症及跌打。就第二項附加保障而言，其以優惠的價錢為客戶提供全面的牙齒護理。上述服務由SOS網絡提供。

「五年百齡保」計劃於二零零二年十一月推出，五年百齡保為一項五年期人壽計劃，提供每五年保證續保。可以申請為基本計劃或附加保障而保費在五年內維持不變。

於二零零二年十二月，本集團推出「盈智寶」兒童教育基金，此乃專為青少年設計的人壽保險計劃，計劃具有獲保證的現金價值。相等於基本承保金額78%的款項，將會分四期分別於承保年齡18歲、19歲、20歲及21歲時支付。於保單到期時，保單持有人有權選擇以最後一期支付的金額，購買一份已全繳款人壽保險計劃。教育基金會為受保人的卓越學術表現提供特別獎勵與獎學金。

策略：於二零零二年五月，本集團推出「文件影像記錄即時查閱系統」(ORIS)，取代舊有的唯讀光碟基準影像檢索系統。

新系統容許一百名以上的用戶同時接駁到該系統查閱文件影像，顯著改善了經營效率。本集團將於二零零三年執行更先進精密的影像處理系統。同時，本集團的部分服務及索償表格現時亦可自本集團的公司網站下載，透過互聯網為營業員及保單持有人提供更多的便利。

本集團的先進互動電話錄音系統「盈保熱線」於二零零二年九月推出供營業員使用，並於二零零二年十二月推出供所有客戶使用。該項新系統使保單持有人及營業員能夠查詢有關保單的資料，例如保單狀況、保費金額、保單計劃／附加保障資料、上一期保費金額、保單價值、換算情況、編印週年報表、保費通知書等等。來電者亦可透過傳真索取表格。該系統亦與現有熱線服務中心系統整合，故可以即時回應客戶的特別查詢或要求。熱線服務中心自二零零二年四月起將電話諮詢服務伸展至理賠部，可以最快及有效率的方式處理營業員有關客戶理賠的諮詢。

關於保單服務部的工作流程與掃瞄系統展開的可行性研究亦於二零零二年底展開，該系統的目標為達致高度自動化及大幅減少業務過程的周轉時間，以進一步改善經營效率。根據可行性研究的結果，項目第一期已於二零零三年一月展開，預期可於二零零三年第三季完成。

(c) 壽險人身意外保險部

銷售額：於回顧期內，壽險人身意外保險部錄得六千三百一十萬港元的保費收入。

產品：於二零零二年七月，該部門推出名為「行政人員意外醫療保障計劃」及「勞工人員意外醫療保障計劃」的新產品，該項新產品是根據以往推出的「千禧年行政人員特別優惠保障計劃」及「千禧年勞工界工友特別優惠保障計劃」加以改進而成。

策略：於二零零三年，該部門計劃及修訂附加契約「綜合人身意外保險」及「學生平安意外保險」。兩項名為「尊尚人生意外保險」及「至叻學生意外保險」的新產品亦正在籌備中。

(d) 團體保險部

銷售額：於回顧期間，團體保險部錄得保費五千九百八十萬港元，收入淨額為三百六十萬港元。

產品：「至友盈僱員福利保險計劃」於二零零二年二月推出，該項產品亦包括中醫師及跌打醫師的費用賠償。於二零零三年一月，本集團推出兩項名為「只限意外身故」及「只限意外喪失工作能力」的新產品，因應現時的經濟環境，為僱主提供更具靈活性及符合成本效益的選擇。本集團計劃於二零零三年六月推出一項有關「危疾」的新產品，為罹患危疾的僱員提供生活津貼。

策略：我們繼續為營業員提供持續專業培訓，參與者總人數於二零零二年達二百二十二名。與此同時，我們於舉辦營業員銷售比賽及團體保險精英會時，參與者的成績令人鼓舞，分別有百分之十六及百分之十五的增長。

(e) 退休保障計劃及強制性公積金

本集團於二零零二年六月就本集團的強積金業務與匯豐人壽保險（國際）有限公司（「匯豐人壽」）訂立一項轉移協議及分銷協議。有關協議為本集團的現有強積金客戶提供一個轉換至匯豐人壽強積金計劃的機會，而盈科保險營業員為匯豐人壽分銷強積金產品。

管理層對業務運作的討論及分析

(f) 一般保險部

銷售額：二零零二年的保費總額為五千八百八十萬港元，其中五千五百萬港元來自營銷業務及其餘三百八十萬港元則來自航空業務。二零零一年的比較數字分別為六千五百六十萬港元、五千二百八十萬港元及一千二百八十萬港元。二零零二年航空業務出現大幅下跌，是由於有關合約限期屆滿。就代理業務而言，二零零二年較二零零一年輕微上升百份之四點二。

策略：二零零二年對一般保險市場來說為困難重重的一年。本公司其中一名委託人民安保險於下半年間收緊了保險承保準則，尤其是於僱員賠償、責任及汽車業務方面。

為協助盈科保險的營業員推廣他們的一般保險業務，我們已於二零零二年十一月成功爭取到第二名委託人亞洲保險有限公司，其為亞洲金融集團的成員公司。

為改善一般保險部與營業員間的溝通，本集團已推出「營銷顧問網」。此乃一個互聯網系統，該系統使營業員能夠充分掌握所有有用資料及最新消息，例如新產品及委託人不時提出的承保規定改動。此外，我們的營業員亦可透過「營銷顧問網」查詢客戶的有關資料。

本集團持續不斷為營業員提供培訓。本集團於整個年度內一直持續提供培訓課程，以及為協助營業員重考保險中介人素質保險計劃考試而推出一個全新的輔導課程。

(g) PCI Services (H.K.) Ltd. (「PCIS」)

本公司的管理層希望能夠提升服務客戶及盈科保險營業員的質素，特為一般保險部成立一個經紀業務部，協助盈科保險營銷部。

PCIS 將會處理盈科保險營業員所轉介而盈科保險委託人（民安保險及亞洲保險）不會及／或不能承保的一般保險業務，這些業務通常屬於特別業務界別。

PCIS 由二零零三年一月十四日起獲接納為香港保險顧問聯會的正式會員。

(h) 盈保投資管理有限公司

銷售額：儘管身處於一個充滿挑戰的環境中，盈保投資管理仍能於二零零二年仍能跨步向前。管理基金總額超過十億美元，每年增長逾百份之一百二十，增幅可觀。管理資產有所增加，是由於成功完成一項價值五億美元獲投資評級的結構性抵押債務（結構性抵押債務）交易，當中由盈保投資管理擔任該項發行的投資組合經理，負責處理一百間投資級數公司的參考投資組合，大部分位於亞太區。該項交易是香港資產管理公司首宗管理獲評級的結構性抵押債務交易，並標誌著盈保投資管理領導業內創新的地位。

策略：儘管本集團屬於業內乃後起之秀，盈保投資的持續穩健營業記錄已促使我們能夠於投資界中站穩陣腳。實際上，盈保投資管理能夠於困難市場情況下締造卓越表現的能力亦已得到認同。Morningstar 作為領導性的互惠基金分析方面的獨立機構，分別將盈保投資管理亞太基金及盈保投資管理環球均衡基金評定為五星級及四星級的基金。有關評級是根據基金表現與波幅而定，而五星級為最高評級。

展望將來，我們會傾盡全力繼續爭取突出的成績。我們將會更加著重分銷方面；至於機構方面，我們旨在擴大為客戶提供的全權投資組合管理服務。至於零售方面，我們最近開始與多間銀行及獨立財務顧問建立聯繫，務求為本集團的旗艦產品盈保投資管理投資基金拓展分銷網絡。整體而言，我們將會繼續集中於監察金融市場的發展，其將會於時機適當時推出多元化的產品以迎合投資者的需要。

(i) 資訊科技

對資訊科技部門而言，二零零二年為突破的一年，該部門一直致力進行工作流程自動化，運用科技手段，為客戶和營業員提供優質服務，並提供綜合管理資訊供監察營業員的生產力。

在壽險部同事的通力合作下，保險掃瞄及工作流程系統的研究已於二零零二年十二月完成。這項耗資數百萬元的項目將於二零零三年第三季，連同於整個壽險部與壽險人身意外保險部執行的文件掃瞄子系統全面推出。作為第一期系統執行工作的里程碑，全面的掃瞄及工作流程系統將應用於壽險部的保單服務部。

應用於壽險保單的互動電話錄音系統「盈保熱線」亦於去年推出。這系統讓本集團的保單持有人及營業員可以電話查詢詳盡的保單資料。

為確保與營業員能保持緊密聯繫，資訊科技部將會繼續投放資源於「營銷顧問網」以及互聯網入門網站及電子郵件系統。除此之外，本集團將會投放大量資源於提升「掌上電腦流動營銷查詢系統」。

最後，部門正建立一個有關營業員，客戶資料及業務統計數據的管理層資訊數據庫，以供作出持續監管。這是對支援及實踐客戶關係管理 (CRM) 為公司策略的重要一環。

(j) 人力資源

本公司獲 Life Office Management Association 頒發二零零二年 LOMA 教育成就獎；根據二零零一年使用 LOMA 教育計劃的總參與者數目，在逾一千二百五十間公司當中，頒發此教育成就獎予僅十五間公司。

策略：高質素的僱員是金融服務行業最重要的資產之一。員工培訓及發展將繼續是管理層的首要標。

管理層對業務運作的討論及分析

於二零零二年十二月三十一日，本集團共有三百六十名僱員（二零零一年：三百八十五名），較去年減少百分之六點五。年內的酬金總額達一億五千四百六十萬港元（二零零一年：一億六千六百六十萬港元）。本集團會確保其僱員的薪金水平具競爭力，乃在本集團的薪金及花紅制度的總體結構內，將薪酬與表現掛鉤。

我們定期為各職級僱員舉辦培訓課程。於二零零二年，我們舉行了一次僱傭條例與常規會議，旨在更新公司管理人員對有關法例的認識。藉得到享負盛名的管理顧問協助編製本集團的管理材料，我們對八個「盈保的管理」系列管理層訓練課程作出修改，並將授課對象擴展至初級管理人員。我們旨在提升僱員的競爭力，因此，除「盈保的管理」訓練課程系列外，公司內部訓練課程包括輔導、表達技巧、時間管理及思維改進技巧等等。我們邀請語文顧問主辦商業普通話及英語寫作工作坊，以改善本集團員工的商業溝通技巧。本集團亦邀請知名外界講者為我們的僱員舉辦靈感啟發及實用的講座與研討會。題目通常環繞保健常識與個人發展。

我們會知人善任，為有潛質的員工提供最佳的培訓，為他們日後擔當的工作打穩基礎。我們每年都會資助管理人員報讀 Kellogg 與香港科技大學合辦的行政人員工商管理碩士課程，這個課程是全球最著名的行政人員課程之一。

我們不時資助僱員報讀培訓課程，並鼓勵他們報讀與職業相關的課程及報考專業試，以取得專業資格及認可。擁有知識豐富的員工隊伍有利於本集團發展業務，員工亦能提高個人的滿足感以及成就感，最終更能提升我們的競爭力。

儘管經濟持續疲弱，本集團將透過提升僱員效率及生產力來維持盈利能力。我們致力為立志投身保險業的僱員，提供一個合適環境，並會鼓勵和挽留優秀的員工。

本集團對我們的僱員予以高度評價，他們是與公司一同成長的最重要資產。我們鼓勵本集團的員工竭盡所能履行職責。為達到上述目標，我們為員工提供最佳的多元化，符合個人發展需要及工作所需的培訓，如客戶服務、電腦技巧、時間管理及 ISO 的培訓課程。該等內部與外界培訓課程吸引了超過八百四十人次報讀，即於回顧年度，每名僱員平均報讀 2.3 個課程。

我們亦承諾會使培養僱員終身學習的態度。我們對所有僱員均致力於自我提升增值感到欣慰，這最終會為本集團的長遠成就作出貢獻。單就 LOMA / ICA 專業保險考試而言，春季及秋季考試共接獲 700 名以上人次報考。再者，由於僱員自願犧牲工餘時間進修，這個數字尤其令人欣慰。

除培訓課程及專業考試外，盈科保險還為僱員提供職業相關課程（例如特許人壽保險承保人）的教育資助；本集團已批出超過七十份申請。