

管理層的討論及分析

本集團截至二零零三年六月三十日止六個月的綜合純利為107,100,000港元，而二零零二年同期的綜合純利則為80,800,000港元。雖然投資環境欠佳，純利增長主要由於嚴格控制經營開支及投資回報較可觀所致。

回顧期內的保費收入總額較去年同期下跌百分之六點五，主要是強制性公積金（「強積金」）業務及其他退休計劃業務的收入由61,000,000港元減少至17,200,000港元所致。來自壽險業務的收入下跌了百分之一點三至760,300,000港元。截至二零零三年首六個月，本公司的新造保單為16,491份及有效保單為274,523份。持續率（以壽險推廣及研究協會編製的十二個月移動平均數為基礎）維持百分之七十二點三及續保比率為百分之九十五，較去年上升百分之八。

截至二零零三年六月三十日止六個月的管理開支為160,100,000港元，與去年197,000,000港元比較，大幅減少百分之十八點七。管理開支大幅減少，主要是由於削減租用面積及開支以及員工成本，以及嚴格控制其他經營開支所致。總投資收入及淨收益較去年同期增加百分之十點八，增至238,500,000港元。截至二零零三年六月三十日止六個月，一般基金的收益年率為十點二厘。

資本充足比率及融資

本集團的資本及儲備大大超出有關監管機構所規定的法定資本水平。於本年度首六個月期間，本集團並無借貸，並持續產生現金流入淨額。截至二零零三年六月三十日止六個月，本集團的經營活動所得的現金淨額為272,300,000港元。

匯率波動及相關對沖工具的風險

由於本集團全部的保單均以美元為貨幣單位並已配對相關美元資產，因此本集團並無任何匯率風險。在投資顧問委員會的緊密監督下，本集團於進行投資時一直極為審慎。於二零零三年六月三十日，集團的一般基金只有百分之十點一投資於股票。

管理層的討論及分析

所持的重大投資

下表為本集團一般基金(不包括獨立持有基金)的資產分佈情況：

| | 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 | 62.3% | 3.9% | 2.5% | 4.7% | 4.1% | 77.5% |
| 港元 | 0.6% | 2.8% | 12.1% | 2.9% | 0.1% | 18.5% |
| 其他 | 0.9% | 0.0% | 0.6% | 2.5% | 0.0% | 4.0% |
| 總計 | 63.8% | 6.7% | 15.2% | 10.1% | 4.2% | 100.0% |
| 按地區列賬 | | | | | | |
| 美國 | 19.8% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 1.0% | 20.8% |
| 歐洲 | 9.1% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 0.0% | 9.1% |
| 香港/中國 | 11.7% | 6.7% | 15.2% | 5.8% | 0.4% | 39.8% |
| 其他亞洲國家/地區 | 20.2% | 0.0% | 0.0% | 4.0% | 1.1% | 25.3% |
| 其他 | 3.0% | 0.0% | 0.0% | 0.3% | 1.7% | 5.0% |
| 總計 | 63.8% | 6.7% | 15.2% | 10.1% | 4.2% | 100.0% |

營銷部

銷售額

本公司的業務因香港經濟持續放緩及於二零零三年三月與四月爆發非典型肺炎而受到影響。本年度首六個月的長期保險業務的保費收入總額為777,500,000港元，與二零零二年同期比較下跌百分之六點五。保費收入總額下跌，主要是由於來自強積金業務及其他退休計劃業務的收入由61,000,000港元減至17,200,000港元所致。來自壽險的收入下跌百分之一點三，跌至760,300,000港元。

新造保單數目與二零零二年同期比較減少百分之六點三至16,491份。截至六月底為止，在職的營業員數目與二零零二年十二月三十一日比較下跌百分之十七點一至1,272人。本集團於本年初已積極採取措施，終止僱用多名表現欠佳的營業員，因此，營業員生產力(以營業員平均每月的個人首年保費計算)上升約百分之三十三。

策略

由於本集團的目標為於二零零三年底聘用合共達1,600名營業員，我們已於回顧期間的六個月內舉辦招聘座談會。我們計劃招聘具有經驗及過往並非從事保險業的營業員新血，從而擴大本集團的客戶基礎。我們特別着重員工培訓，我們相信，藉着積極培育我們的營業員並提高他們的士氣，我們能夠達致更高的生產能力。

管理層的討論及分析

本集團的架構變動

於二零零三年首六個月內，本集團的架構並無任何重大變動。本集團主要從事在香港提供範圍廣泛的個人終身、儲蓄及定期壽險產品。本集團亦有提供一系列的其他相關產品，包括個人意外、醫療、傷殘保險、團體人壽及意外、醫療及傷殘，並以代理形式提供一般保險產品。此外，本集團亦從事資產管理業務。

個別業務分析

(A) 長期契約業務

壽險部

於香港爆發非典型肺炎的時期，本集團已為我們的新造及現有保單持有人提供額外保障，例如額外住院承保範圍、額外百分之十的身故賠償、為有意增加壽險保障額的保單持有人提供追加計劃等等。

- 產品

我們於二零零三年上半年推出四項新產品。下文為各項已推出產品的簡介：

- (i) 「智多息」保證回報壽險計劃－此項產品既提供高投資回報，又可享受有保證現金價值及期終紅利。此項產品旨在於低息率環境中，迎合中期投資及儲蓄需要；
- (ii) 盈健門診保障計劃－此項產品為一項獨立醫療產品，提供全面的門診醫療保障，例如一般私人執業醫生診症、中醫診症、跌打診症等等；
- (iii) 盈健門診精選保障－此項產品為盈健門診保障計劃的附加保障，為客戶提供靈活性，及符合客戶預算及需要的醫療保障；及
- (iv) 「危疾全面保」附加保障@60－此項產品為危疾附加保障，包括45種危疾，投保年齡最高為60歲，而需繳付的保費一律相同。

幾項新產品正在開發中，我們將會繼續擴大本集團的產品範圍，並推出迎合我們客戶需要的新產品。

- 策略

我們旨在不斷改善本集團的服務水平。截至二零零三年六月三十日止六個月，我們已縮減保險索償過程的周轉時間，並推出「掃描與工作流程系統」第一期，目標為於本年度較後時期全面投入運作。

管理層的討論及分析

壽險人身意外保險部

- **銷售額**
於回顧期間的六個月內，壽險人身意外保險部錄得總保費為27,800,000港元，去年同期則為32,400,000港元。
- **產品**
我們於七月推出「智叻學生意外保險計劃」。我們亦將會於本年度第三季推出兩項新產品，分別為「尊尚人身意外保障計劃」及「Speedy Personal Accident Coverage」。
- **策略**
我們旨在為我們的客戶提供保費低及承保範圍全面的產品，以維持於市場上的競爭力。

團體保險部

- **銷售額**
截至二零零三年六月三十日止六個月，部門錄得保費總額為29,400,000港元，與去年同期36,000,000港元比較，減幅為百分之十八點二。
- **產品**
於二零零三年二月，我們推出了「附加意外死亡保障」及「附加意外斷肢保障」，提供靈活的保障及成本預算，以迎合市場需求。部門計劃於二零零三年第三季推出兩項新產品，分別為「Critical Illness」及「New Package Product」。
- **策略**
於二零零三年下半年，我們將集中於宣傳及發展營業員隊伍於銷售團體業務的認知度。我們亦將提供一個新培訓計劃，使本集團的營業員具備產品的最新知識。

(B) 強制性公積金

由於本集團於去年六月與滙豐人壽保險(國際)有限公司(「滙豐人壽」)訂立轉讓協議，本集團已成功將超過8,000名客戶及超過130,000,000港元的資產轉移至滙豐人壽。剩餘約57,000,000港元的強積金業務仍未轉移及於二零零三年六月三十日仍有約5,000名客戶。

(C) 一般保險

- **銷售額**
一般保險部繼續擔任香港民安保險有限公司的核保代理人及亞洲保險有限公司(Asia Insurance Co. Ltd.)的一般代理人。於回顧期間的六個月內，佣金收入較去年同期減少百分之三十九點七至2,900,000港元。

管理層的討論及分析

- 策略

為加強本集團於市場上的競爭力，我們已於二零零三年一月成立一家經紀公司－盈保顧問(香港)有限公司，並於三月開始運作。創立經紀公司的目的，是在於協助營業員處理本集團兩間保險委託人不會承保的企業業務及吸納中小企客戶。我們亦重新制定本集團的培訓課程，以改善營業員的專業知識，使營業員為銷售一般保險產品做好準備。於回顧期間內，我們已推出多個宣傳計劃及比賽，以加強營業員的生產能力。

(D) 盈保投資管理有限公司(「盈保投資管理」)

儘管全球利率下跌及股票市場下滑，盈保投資管理的表現再一次較市場預期佳，錄得年回報率十點二厘。盈保投資管理的業務因其於定息投資及股票投資方面的豐富經驗、其審慎及保守投資策略以及其「絕對回報」方式而受惠。

- 銷售額

盈保投資管理所管理的總資產繼續錄得令人滿意的增長。由於成功完成五億美元的結構性抵押債務(結構性抵押債務)交易，當中盈保投資管理擔任該項發行的投資組合經理，基金總額於二零零三年六月底達九十億港元。除結構性抵押債務發行外，自本年度初以來，所管理的基金已增加超過百分之十。

- 策略

我們的首要目的是繼續為本集團客戶取得突出表現。我們欣然呈報，盈保投資管理環球定息基金及盈保投資管理香港股票基金於七月獲Morning Star評為五星級。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。我們亦將會繼續物色機會，透過加強與銀行及獨立財務顧問間的關係來擴大分銷網絡。

中期報告期間營運的季節性／週期性因素

業務通常因新曆及農曆年假縮短市場日曆而於年初放緩。此外，自三月份以來，非典型肺炎已對香港經濟造成影響。

僱員數目及酬金、酬金政策及培訓計劃

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為管理層的首要目標之一。

於二零零三年六月三十日，本集團共有353名僱員，與二零零二年十二月三十一日比較，僱員數目減少百分之一點九。本年度首六個月的酬金總額(包括退休福利計劃供款)達72,000,000港元。

我們定期為各職級僱員舉辦培訓課程。我們重視每一位員工，並鼓勵他們竭盡己能履行職務，為達到此目標，我們為員工提供多元化和切合個人發展及工作需要的培訓機會。

管理層的討論及分析

儘管經濟持續疲弱，本集團將努力透過提升僱員效率及生產力來維持盈利能力。我們致力提供一個合適環境，藉以鼓勵及挽留對本集團有貢獻的表現卓越與優秀員工。

企業公民義務

回饋社會是我們的承諾。於回顧期間內，回饋社會的焦點主要與非典型肺炎有關，我們為首間捐贈口罩予長者及前線工作人員的保險公司。為保障我們的保單持有人，我們提供5,000港元的非典型肺炎住院醫療保障及額外百分之十的身故賠償予保單持有人，而不另收取額外保費。此外，本集團亦捐出二十一份「盈智寶」兒童教育基金保單予於非典型肺炎疫情中痛失摯親的兒童。我們將會繼續履行公民責任，回應社會的需要。

以集團資產作出的抵押的詳情

於二零零三年六月三十日，本集團並無已抵押的資產。

未來計劃

我們的短期計劃是繼續招攬優秀營業員，令營業員隊伍於本年底達致1,600人。我們為新聘及經驗豐富營業員安排持續課程，讓他們掌握最新市場資訊及有效的銷售技巧。本集團亦提供先進資訊科技協助營業員取得最新資料。

中期股息

董事不建議就截至二零零三年六月三十日止六個月派付中期股息(二零零二年六月：無)。

投資者關係

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

投資者關係部副總裁

陳靜薇

電話：(852) 2591-8292

傳真：(852) 2574-5260

網址：<http://www.pcihl.com>