



展望未來，我們將會把建基於香港的穩固業務，擴展至祖國市場。我們定將努力不懈，以10年為期，矢志發展成為國內舉足輕重的保險公司之一。

我們重整管理層的努力於2004年已見成效。

我們在2002年及2003年間引入的重大管理層重組，旨在扭轉營業員生產力及營運效率不斷下滑的局面。2004年，營業員的每月平均生產力為32,700港元，較2003年錄得的19,900港元顯著改善。開支比率由2003年的120%，改善至105%的可接受水平，期間之續保比率亦持續改善，由2002年的85%升至98%。

我們的營銷隊伍人數於2004年錄得輕微升幅至1,268人；然而，近幾個月來，營銷隊伍正蓄勢待發，準備積極擴充。

新生意創紀錄

個人壽險業務的首年應收保費增加48.0%至467,400,000港元，而壽險業務的整付及首年保費則增加51.9%至444,000,000

港元。受新生意創下歷史新高紀錄及高續保保費所帶動，壽險業務的總保費刷新佳績，達1,912,300,000港元。

所有主要表現指標均反映我們的核心業務正處於強勁增長的軌道上。

財務狀況穩健

於11月，惠譽國際及穆迪投資分別給予盈科保險保險公司財政實力「A-」及「Baa2」前景穩定評級，此評級是以盈科保險的卓越管理層、雄厚資本、負債組合風險低、龐大的經營現金流量及償付能力作為依據。評級機構亦認同盈科保險於國內所採取的審慎投資策略，認為祖國開放保險市場予境外投資者的存在潛力，將有助於盈科保險的長線增長。

全球歷史最悠久及具規模的保險公司專門評級機構A.M. Best 一 再次肯定盈科保

險財政實力「A- (優良)」評級，反映本公司審慎的資產管理、經營表現改善及嚴格控制開支。

12月我們首次發行債券，為未來的業務發展計劃發行100,000,000美元的資金，這誠然是2004年重要的成就。

首個重要 10 年

2004年是盈科保險的10週年誌慶。過去10年的努力，讓我們成為香港舉足輕重的保險公司之一。

對一家壽險公司來說，10年實在算不上甚麼歷史。正是因為年青，我們衝勁十足。展望未來，我們將會把建基於香港的穩固業務，擴展至祖國市場。我們將努力不懈，以10年為期，矢志發展成為國內舉足輕重的保險公司之一。

中國業務策略

盈科保險自1996年起已分別於北京、上海及廣州設立代表處，致力於培訓及市場研究。2004年11月，盈科保險成功向有關當局提交壽險營業牌照的申請，預期可於6個月內取得正式回覆。同時，盈科保險亦積極探討在其他具規模的壽險公司作出策略性投資的可能。

關懷與分享

我們一直秉持「關懷與分享」的承諾，致力回饋社會。去年我們參與眾多慈善活動，包括「公益金盈科保險慈善行」。這是集團10週年慶祝活動的一環。我們的員工及營業員合共為公益金籌得1,000,000港元善款，希望能為眾多生活在貧困中的孩子薄盡棉力。在「世界捐血者日」，有170名員工及營業員踴躍捐血，又連續第5年參與「明德抬轎大賽」，贈送米包予長者以及為聖雅各福群會兒童課餘託管中心進行翻新工程等。

此外，就印度洋海嘯災難，我們的員工及營業員自發性籌募善款協助賑災，於短短兩日內籌得500,000港元。

如此種種，均叫本人心有所感。這正是盈科保險全人「關懷與分享」精神的最佳體現。

致謝與承諾

在迎接2005年的挑戰之際，本人謹向我們的客戶、股東、業務夥伴，特別是我們的同事，致以衷心的謝意。你們的不懈支持和信任，正是我們努力的基石。

適逢盈科保險10週年誌慶，本人在此恭賀集團環球代言人、張連偉先生成為首位獲邀出席美國大師賽的中國高爾夫球手。高爾夫球作為一項體育活動，與壽險作為一種社會保障概念一樣，在中國，同屬新興卻漸見普及。張先生以10年不懈的努力，奠定其中國首席高球手的地位；我們定會向他借鏡，期望在10年後反思當初到國內發展的決定時，回眸細看，能夠像張先生在高球界般，贏得一樣耀目的佳績。我們會堅定追尋我們的中國夢。盈科保險有信心能夠在祖國大展鴻圖。

主席

袁天凡

香港

2005年2月23日