

行業概覽及競爭

本節載列的若干資料及統計數據均節錄或源自多個公眾來源，包括政府刊物。本公司相信所載資料的來源乃恰當來源。本公司並無理由相信該等資料屬虛假或誤導，亦無理由相信遺漏了致使該等資料屬虛假或誤導的任何事實。該等公眾來源所載的資料及統計數據未經獨立核實。儘管本公司、其各自的董事、代理、僱員及顧問，以及涉及本上市文件的其他各方在節錄及轉載該等資料及統計數據時已力求合理及審慎，但彼等概不就該等資料及統計數據的準確性作出任何聲明，而該等資料及統計數據相互之間或與其他資料未必一致。此外，彼等不確保並無編製或發佈更多最新資料或統計數據。閣下不應過份依賴本節所載的任何該等資料及統計數據。

經擴大集團經營所在的各金融服務市場中，均存在有着其他重大參與者。經擴大集團的競爭對手包括互惠及股票金融公司。此外，經擴大集團的許多市場內的監管及其他發展已令傳統金融服務業的定位變得模糊，將市場開放給新競爭對手，令競爭加劇。於經擴大集團的若干市場，其他公司可能擁有較多財務資源，讓其受惠於規模經濟，而其品牌於該市場亦可能較經擴大集團更為優越。

影響經擴大集團於其所挑選的市場出售產品的主要競爭因素計有：

- 所提供的價格及收益率，
- 財務實力及評級，
- 佣金水平、費用及其他開支，
- 產品種類範圍及產品質素，
- 品牌實力，包括聲譽及服務質素，
- 分銷渠道，
- 投資管理表現，及
- 過往紅利水平。

經擴大集團在其若干目標市場(最明顯為美國)從認可評級機構獲得的評級為一個重要競爭因素。本集團與之合作的中介機構(包括財務顧問、獨家代理、經紀、批發商及金融機構)視評級為選擇購買金融產品的供應商的因素之一。

截至二零一零年三月三十一日：

保誠長期優先債獲穆迪給予A2(負面展望)評級，獲標準普爾給予A+(負面觀察)評級，以及獲惠譽給予A+(負面觀察)評級；

保誠短期債務獲穆迪給予P-1評級，獲標準普爾給予A-1評級，以及獲惠譽給予F1+(負面觀察)評級；

英國保誠保險有限公司長期基金獲穆迪給予Aa2(負面展望)評級，獲標準普爾給予AA(負面觀察)評級，以及獲惠譽給予AA+(負面觀察)評級；

行業概覽及競爭

Jackson 的財政實力獲標準普爾及惠譽給予 AA（負面觀察）評級，獲穆迪給予 A1（負面展望）評級，以及獲 AM Best 給予 A+（評閱中－負面）評級；及

AIA 公司獲標準普爾給予 A+（發展中）評級。

經擴大集團未獲評級。

經擴大集團將於亞洲、英國及美國的不同市場提供不同產品，因此將於該等市場面對不同的競爭對手及不同種類的競爭。於經擴大集團將經營業務的所有市場中，其產品並非獨一無二，令其將面對來自推出各種類似及相同產品的市場參與者的競爭。

本節所載有關亞太區壽險市場的資料及統計數據包括香港、韓國、泰國、新加坡、中國、馬來西亞、菲律賓、印尼、越南、台灣、印度、澳洲，以及新西蘭，但不包括日本的資料及統計數據。

就本節而言，註明源自西格瑪報告(瑞士再保險刊發的「二零零八年全球保險：工業化國家壽險保費下跌－新興經濟體系增長強勁」)的「壽險保費」數據主要以西格瑪報告的下列標準為基礎：「保費收入」、「保費量」、「保費」、「人壽保險保費」及「壽險保費」。至於以「人壽保險保費」或「保費總額」為基礎計算的市場佔有率數據，一般根據所示業界來源公佈的數據。

以下概述計算本節所提供若干資料和統計數據時所採用的部分重要來源及方法。請注意，下文並未列出用以呈列本節所載資料和統計數據的所有來源及方法。

西格瑪報告以當地貨幣兌美元於所示年份的平均匯率，呈列當地貨幣兌美元後的壽險保費數據。有關數據以名義基礎呈列，並未經通脹調整。就本文件而言，壽險保費的簡單與複合平均增長率的計算是採用西格瑪報告公佈的已兌換美元數據。由於數據以每年的平均年匯率進行兌換，並以名義值呈列，因此匯率及通脹波動可能影響本文件所述的增長率。

西格瑪報告以當地貨幣兌美元於所示年份的平均匯率，呈列當地貨幣兌美元後的國內生產總值數據。西格瑪報告所載的國內生產總值數據以名義基礎呈列，並未經通脹調整。就本文件而言，國內生產總值的簡單與複合平均增長率的計算是採用西格瑪報告公佈的已兌換美元數據。由於數據以每年的平均年匯率進行兌換，並以名義值呈列，因此匯率及通脹波動可能影響本文件所述的增長率。

上文所指的西格瑪報告為公開報告，並非為本文件而編製。

本節亦包括西格瑪報告所載的滲透率、人均保費、儲蓄率及總人口數據。滲透率是指一個市場的壽險保費佔其國內生產總值的百分比；人均保費是指一個市場的人均壽險保費。儲蓄率是指儲蓄佔可支配收入的百分比。

家庭儲蓄率數據是以 Euromonitor International 公佈的數據為基礎。

有關 65 歲以上的人口數據是以 Euromonitor International 公佈的數據為基礎。

行業概覽及競爭

壽險市場

亞太區、美國及英國壽險市場在二零零八年的壽險保費額達 12,790 億美元。保誠在以下三個主要地區經營業務：亞洲（在以下 12 個國家地區經營業務：中國、香港、印度、印尼、日本、韓國、馬來西亞、菲律賓、新加坡、台灣、泰國、越南）、英國及美國。

亞太區壽險市場在二零零八年的壽險保費額達 3,583 億美元，佔全球壽險保費總額的 14.4%。儘管亞太區在二零零八年受環球金融風暴所影響，但國內生產總值增長 15.4%。由二零零三年至二零零八年，主要由於區內經濟增長強勁及人口結構的有利變化，加上社會福利制度的改革、醫療保健的需求和保險市場的變革，亞太區的壽險保費按 17.5% 的複合年增長率增長，同期國內生產總值則按 17.1% 的複合年增長率增長。

英國為全球第三大壽險市場及歐洲最大壽險市場，在二零零八年的總保費量達 1,850 億英鎊 (3,430 億美元)。由二零零三年至二零零八年，英國市場的壽險保費按 17.2% 的複合年增長率增長，同期國內生產總值則按 8.3% 的複合年增長率增長。

美國壽險市場在二零零八年的壽險保費額達 5,780 億美元，佔總全球壽險保費額約 23%，為全球最大壽險市場。由二零零三年至二零零八年，美國市場的壽險保費按 3.8% 的複合年增長率增長，同期國內生產總值則按 5.4% 的複合年增長率增長。

下表載列亞太區、日本、美國及英國市場在所示期間內的部分壽險保費及宏觀經濟數據：

	壽險保費						
	二零零八年 (十億美元)	二零零八年 全球市場 份額(%)	二零零三年至 二零零八年 複合年增長率 (%)	二零零八年 國內 生產總值 (十億美元)	二零零八年 滲透率 (%)	二零零八年 人均保費 (美元)	二零零八年 儲蓄率 (%)
香港	21.3	0.86	16.1	216	9.9	2,930	31.4
韓國 ⁽¹⁾	66.4	2.67	9.6	826	8.0	1,348	18.4
泰國	5.0	0.20	9.0	273	1.8	77	10.9
新加坡	11.4	0.46	15.5	182	6.3	2,549	34.3
中國	95.8	3.85	24.2	4,324	2.2	72	36.5
馬來西亞 ⁽¹⁾	6.1	0.25	12.1	219	2.8	226	23.4
菲律賓	1.4	0.06	15.6	169	0.9	16	7.9
印尼	4.7	0.19	27.9	514	0.9	20	12.6
越南	0.7	0.03	14.8	90	0.7	8	5.7
台灣	52.7	2.12	17.3	396	13.3	2,288	10.0
印度	48.9	1.96	29.2	1,218	4.0	41	32.2
澳洲	42.7	1.71	13.8	968	4.4	2,038	14.8
新西蘭	1.1	0.04	0.2	127	0.8	253	(8.8)
日本	367.1	14.74	(0.8)	4,845	7.6	2,870	10.0
美國	578.2	23.22	3.8	14,265	4.1	1,901	5.8
英國	342.8	13.76	17.2	2,677	12.8	5,582	-1.1

資料來源：瑞士再保險公司西格瑪報告 3/2004 號及 3/2009 號；Euromonitor International 儲蓄率

(1) 壽險業數據為所示年份至下一年三月三十一日止 12 個月的數據

亞洲

行業概覽及趨勢

強勁經濟增長

近期，亞太區的經濟增長和人均收入升幅強勁。由二零零三年至二零零八年，亞太區內的國內生產總值按 17.1% 的複合年增長率增長，二零零八年國內生產總值的增長率達 15.4%，該增幅遠超英國及美國（由二零零三年至二零零八年，複合年增長率分別為 8.3% 和 5.4%，二零零八年的國內生產總值增長率分別為 3.5% 和 3.0%）。

下表載列亞太區在所示期間內的重要宏觀經濟數據。

	二零零三年	二零零四年	二零零五年	二零零六年	二零零七年	二零零八年	二零零三年至 二零零八年 複合年增長率
國內生產總值 (十億美元)	4,325	4,953	6,111	6,861	8,251	9,522	17.1%
名義國內生產 總值增長率(%)	17.3	14.5	23.4	12.3	20.3	15.4	
人均國內生產 總值(美元)	1,483	1,677	2,047	2,259	2,660	3,038	

資料來源：瑞士再保險公司西格瑪報告 3/2004 號、2/2005 號、5/2006 號、4/2007 號、3/2008 號及 3/2009 號

壽險保費錄得高歷史增長率

近年，亞太區壽險保費顯著增加，由二零零三年至二零零八年的複合年增長率為 17.5%（壽險保費由二零零三年的 1,599 億美元增至二零零八年的 3,583 億美元）。由二零零三年至二零零八年中國、印度和印尼等亞太區內新興經濟體系各自的壽險保費的複合年增長率逾 20.0%。至於香港、台灣及新加坡等區內發展較成熟的經濟體系，同期的壽險保費複合年增長率分別為 16.1%、17.3% 及 15.5%。

滲透率及人均保費持續偏低

中國、泰國、菲律賓、印尼、越南及印度的人均保費低於 100 美元。保誠認為假如該等經濟體系增長及生活水平提升，該等市場的低人均保費及低滲透率將可為亞太區壽險業帶來龐大的增長潛力。

人口結構的有利變化

截至二零零八年十二月三十一日，亞太區的總人口約 31 億，佔全球總人口約 47%。亞太區過往一直錄得高人口增長率，預期在二零二零年或之前，區內總人口將增加 3 億人以上。此外，由二零零三年至二零零八年，區內 65 歲以上人口的複合年增長率為 2.9%（英國及北美洲分別是 0.8% 和 1.6%）。其中，由二零零三年至二零零八年，韓國和新加坡的 65 歲以上人口比率顯著上升，複合年增長率分別為 4.8% 及 5.1%。董事認為，亞太區的人口增長，加上區內人口老化的趨勢和人口分佈，未來的保險產品需求可能不斷上升。

行業概覽及競爭

下表載列亞太區在所示期間內的若干人口數據：

	人口 (百萬)		65 歲及以上的人口	
	二零零八年	複合年增長率 二零零三年至 二零零八年	人口(%) 二零零八年	複合年增長率 二零零三年至 二零零八年
亞太區	3,134.3	1.4%	7.0	2.9%

資料來源：65 歲以上人口數據源自 Euromonitor International；總人口數據源自瑞士再保險公司西格瑪報告 3/2004 號及 3/2009 號

家庭儲蓄率偏高

由二零零三年至二零零八年期間，中國（二零零八年為 36.5%）、香港（二零零八年為 31.4%）、新加坡（二零零八年為 34.3%）、韓國（二零零八年為 18.4%）及馬來西亞（二零零八年為 23.4%）的家庭儲蓄率均超過 15%，而美國（二零零八年為 5.8%）和英國（二零零八年為 1.1%）的家庭儲蓄率則相對較低。保誠認為，亞太區內多個市場偏高的家庭儲蓄率，為保險業締造商機，因為獲得豐厚儲蓄的客戶，可動用該等儲蓄，分散投資於不同的金融產品，包括保險公司所推出的產品。

中產階級日漸增長、高淨值人口龐大及金融體系日趨複雜

亞太區的中產階級日漸增長，並擁有龐大的高淨值人口，其中香港和新加坡等市場的中產階級已崛起多時，而亞太區內許多其他市場的中產階級亦日漸興起。在二零零八年，區內（包括哈薩克、緬甸及斯里蘭卡）約有 100 萬名高淨值人士，財富總值約 4.2 萬億美元，約佔全球財富總值的 13.0%。此外，現時中國的高淨值人口穩佔全球第四位，僅次於美國、日本及德國。

醫療及保障的缺口，帶動醫療及保障保險產品的增長

現時，亞太區有各種不同的政府及私人醫療服務計劃。雖然不少市場有政府提供的醫療服務，但該等醫療服務往往受制於各項限制因素，包括保障範圍和質素。另外，經濟合作及發展組織公佈的數據顯示，亞太區內的個人自付醫療成本佔整個亞太區醫療開支的重大比重。按世界衛生組織公佈的數據顯示，即使在香港和韓國等為居民提供廣泛醫療保障的市場，其個人自付醫療開支仍佔醫療開支總額逾 30%（日本 15% 及美國 13%）。個人自付醫療開支預計將佔多個亞太區市場醫療開支的重大比重：在二零一四年或之前，預計新加坡佔 66%、香港佔 60%、馬來西亞佔 55%、中國佔 54%、韓國佔 45% 及泰國佔 25%，而美國佔 55%、歐洲佔 26% 及日本佔 14%。預計在二零一五年或之前，東亞退休人士（按世界衛生組織的分類）的人均醫療開支將增加三倍。區內不少市場均接納私營醫療方案，以解決醫療及保障不足的問題，並減省個人自付醫療開支。

亞太區醫療及保障的缺口與日俱增，客戶對醫療及保障需要和保險產品的意識亦逐漸加強，保誠

行業概覽及競爭

認為該等趨勢為團體醫療保險（為僱主向僱員提供醫療及保障保險福利）和個人範疇（特別為尋求更全面醫療保障的高淨值人士）締造商機。

發展中的退休金市場

在二零零八年，亞太區佔全球總人口約 47%，但僅佔全球退休金資產的一小部分，特別是二零零七年中國、韓國、印度、香港及新加坡共佔全球總人口約 38%，但私人退休金資產價值僅為 2,800 億美元，相當於美國所持私人退休金資產等值 10 萬億美元的 2.7%。此外，新加坡和香港等已發展經濟體系設有政府營辦的退休金計劃，不但為私營機構締造商機，並使區內的保險公司受惠。以新加坡為例，現時當地的退休金資產主要由中央公積金持有，而在二零零八年上半年，保險產品約佔中央公積金退休金資產的 67%。保誠認為，退休金資產的百分比偏低，反映亞太區保險業擁有增長的契機。

轉往多渠道分銷

過去，亞太區壽險公司一直聚焦於傳統的代理分銷途徑，但現時已有不少壽險公司拓展分銷網絡，以涵蓋其他渠道，如銀行保險、直接營銷和經紀等。在亞太區內部分市場，銀行保險已成為一個重要的分銷渠道，可讓壽險公司接觸廣泛的客戶群，部分得益於某些市場擁有龐大的銀行網絡。保誠認為，不少亞太區市場均擁有潛力，可從傳統的保險代理轉為多渠道分銷。

國家市場概覽

香港

香港壽險市場為亞太區第六大市場，於二零零八年錄得壽險保費額約 213 億美元。保誠視香港為亞太區內的先進及發達保險市場。於二零零三年至二零零八年期間，香港壽險行業經歷了雙位數字的壽險保費增長，複合年增長率約為 16.1%。董事相信，近期的保費增長以及香港近期的經濟增長（國內生產總值由二零零三年至二零零八年按約 6.3% 的複合年增長率增長），加上其滲透率（於二零零八年為 9.9%）及人均保費（於二零零八年為逾 2,900 美元），顯示香港壽險市場在亞太區內發展成熟，客戶對保險產品需求殷切。

截至二零零九年六月三十日，香港壽險市場約有 46 家壽險公司及 19 家綜合保險公司。下表載列按二零零九年壽險年度保費等值市場份額計算的香港五大壽險公司（以保監處發佈的數據為基準）：

公司	市場份額排名 ⁽²⁾
滙豐保險	1
保誠集團	2
AIA 集團	3
中銀人壽	4
恒生保險	5

(2) 市場份額數據不包括退休計劃相關團體業務類別 G 及類別 H（按保監處分類）

行業概覽及競爭

泰國

泰國是二零零八年亞太區內第九大壽險市場，壽險保費額約 50 億美元。在二零零三年至二零零八年期間，壽險保費按 9.0% 的複合年增長率增長。董事認為，泰國相對較小的壽險市場以及相對偏低的滲透率（於二零零八年為 1.8%）及人均保費（於二零零八年約為 77 美元），顯示其屬於區內的發展中壽險市場，具有龐大的增長潛力。

下表載列於二零零九年按市場份額計算的五大壽險公司及保誠集團的排名（根據 Thailand Life Assurance Association 的數據按加權首年保費排名）：

公司	市場份額排名
AIA 集團	1
Thai Life	2
SC New York Life	3
Muang Thai	4
Bangkok Life	5
保誠集團	12

新加坡

新加坡是亞太區內第七大壽險市場，在二零零八年的壽險保費額約 114 億美元。在二零零三年至二零零八年期間，壽險保費按 15.5% 的複合年增長率增長。保誠認為，新加坡為區內的金融中心，加上其推行強制性社會保障儲蓄計劃（中央公積金）以及滲透率（於二零零八年為 6.3%）和人均保費（於二零零八年為逾 2,500 美元），相信新加坡是亞太區內富吸引力的已發展壽險市場。董事認為，人口少但擁有龐大財富的新加坡市場可為壽險公司造就獨特的增長商機。

截至二零零九年六月三十日，新加坡壽險市場約有 16 家壽險公司。下表載列按二零零九年上半年壽險保費市場份額計算的新加坡五大壽險公司（以加權新業務為基準）：

公司	市場份額排名
保誠集團	1
NTUC Income	2
GE Life	3
AIA 集團	4
宏利	5

資料來源：Watson Wyatt Asian Life 保險市場快訊，二零零九年九月。

馬來西亞

按截至二零零九年三月三十一日止十二個月錄得的壽險保費額約 61 億美元計，馬來西亞為亞太區第八大壽險市場。由二零零三年三月三十一日至二零零九年三月三十一日，壽險保費按 12.1% 的複合年增長率增長。董事相信，馬來西亞近期的經濟增長（由二零零三年至二零零八年，國內生產總值按約 15.8% 的複合年增長率增長）及滲透率（截至二零零九年三月三十一日止十二個月為 2.8%），使之成為亞太區內一個發展中的壽險市場，擁有龐大的增長機會。

行業概覽及競爭

截至二零零八年十二月三十一日，馬來西亞壽險市場約有 16 家註冊壽險公司。下表載列按二零零九年壽險保費市場份額計算的馬來西亞五大壽險公司（以年度保費等值為基準，數據來自 Life Insurance Association of Malaysia 及 Insurance Services Malaysia 發佈的資料）：

<u>公司</u>	<u>市場份額排名⁽¹⁾</u>
保誠集團	1
GE Life	2
ING	3
AIA 集團	4
Allianz	5

(1) 市場份額數據包括伊斯蘭保險業務

印度

二零零八年，印度為全球第十大及亞太區第四大壽險市場，壽險保費約為489億美元。由二零零三年至二零零八年，壽險保費按29.2%的複合年增長率增長。印度壽險行業在二零零八年錄得的489億美元保費，分別佔全球市場份額及亞太區市場份額的 2.0% 及 13.6%。印度壽險行業的保費增長強勁（為區內最高），原因主要為新來的競爭者迅速擴展其營銷權。保誠認為，鑒於印度經濟發展持續蓬勃，印度的長期壽險市場前景將持續一片光明。

截至二零零九年三月三十一日，印度壽險市場約有 23 家壽險公司。下表載列按二零零九年加權首年保費市場份額計算的印度四大私營壽險公司（以Insurance Regulatory and Development Authority 發佈的數據為基準）：

<u>公司</u>	<u>市場份額排名</u>
ICICI Prudential	1
SBI Life	2
Bajaj Allianz Life	3
Reliance Life	4

中國

憑藉於二零零八年約958億美元的壽險保費額，中國壽險市場躋身亞太區最大及全球第六大壽險市場。中國壽險市場近年有顯著增長，於二零零三年至二零零八年期間，保費總額按複合年增長率 24.2% 增長。保誠相信，中國經濟體系龐大（按國內生產總值計為全球第三大），加上近期的經濟增長（由二零零三年至二零零八年，國內生產總值按複合年增長率約 25.1% 增長）及龐大的人口（截至二零零八年十二月三十一日佔全球總人口 19.8%）以及壽險市場近期的保費增長及滲透率（於二零零八年為 2.2%），俱顯示中國乃具有重大增長商機的大型壽險市場。

行業概覽及競爭

中國的壽險市場目前由五家當地中國壽險公司主導，合共擁有的市場份額佔二零零九年壽險保費近 79%。根據中國保險監督管理委員會公佈的數據，外資壽險公司合共擁有的市場份額佔二零零九年壽險保費約 5%。下表載列按二零零九年加權首年保費市場份額計算的五大外資壽險公司（以中國全國保險同業交流俱樂部發佈的數據為基準）：

公司	市場份額排名
AIA 集團	1
Aviva COFCO	2
Hua Tai	3
信誠	4
MetLife	5

韓國

韓國壽險市場躋身全球第八大及亞太區第二大壽險市場，於截至二零零九年三月三十一日止十二個月錄得約 664 億美元的壽險保費額。於二零零三年三月三十一日至二零零九年三月三十一日間，壽險保費按複合年增長率約 9.6% 增長。保誠相信，市場的規模加上其滲透率（截至二零零九年三月三十一日止十二個月為 8.0%）及人均保費（截至二零零九年三月三十一日止十二個月為逾 1,300 美元），顯示韓國壽險市場在區內發展成熟，客戶對保險產品需求殷切。

截至二零零八年十二月三十一日，韓國壽險市場有約 22 家壽險公司。

菲律賓

按二零零八年錄得壽險保費額約 14 億美元計，菲律賓為亞太區第十一大壽險市場。由二零零三年至二零零八年，壽險保費按 15.6% 的複合年增長率增長。保誠相信，低市場滲透率（於二零零八年為 0.9%）及人均保費（於二零零八年約為 16 美元）反映這是一個處於發展初階的壽險市場，具有龐大的增長機會。

下表載列按加權首年保費計算的二零零八年菲律賓五大壽險公司：

公司	市場份額排名
Philamlife	1
永明金融	2
Pru Life	3
Insular Life	4
AXA	5

資料來源：該等評級由保誠按上列公司所公佈公開獲得的業績內部計算得出。

印尼

印尼為亞太區第十大壽險市場，於二零零八年壽險保費額約為 47 億美元。近年來印尼的壽險市場錄得大幅增長，在二零零三年至二零零八年期間，壽險保費按 27.9% 的複合年增長率增長。保誠相信，這一近期的保費增長加上該國龐大的人口（世界第四大），以及低滲透率（於二零零八年為

行業概覽及競爭

0.9%) 及人均保費 (於二零零八年約為 20 美元) , 顯示其為一個發展中的壽險市場, 擁有強勁的增長機會。

下表載列於二零零九年按加權首年保費計算的印尼五大壽險公司及AIA的排名(以Life Insurance Association of Indonesia 發佈的數據為基準) :

公司	市場份額排名
保誠集團	1
Bumputera 1912	2
Mega Life	3
Allianz Life Indonesia	4
AXA Group	5
AIA	7

台灣

按二零零八年錄得壽險保費額約527億美元計, 台灣為亞太區第三大及世界第九大壽險市場。由二零零三年至二零零八年, 壽險保費按 17.3% 的複合年增長率增長。保誠相信, 市場滲透率 (於二零零八年為 13.3%) 及人均保費 (於二零零八年為逾 2,200 美元) 反映這個市場為亞太區內的一個已發展市場, 客戶對壽險產品有殷切的需求。

越南

於二零零八年, 越南的壽險市場錄得壽險保費額約7億美元。由二零零三年至二零零八年, 壽險保費按 14.8% 的複合年增長率增長。保誠相信, 越南增長中的經濟 (由二零零三年至二零零八年, 國內生產總值按約18.8%的複合年增長率增長) 及龐大未投保的人口 (二零零八年滲透率為0.7%), 反映儘管僅 28% 人口居住在城市將為對市場分銷保險產品構成挑戰, 此一壽險市場擁有強勁的增長機會。

下表載列於二零零九年按加權首年保費計算的越南五大壽險公司(以越南保險協會(Association of Vietnam Insurers)發佈的數據為基準) :

公司	市場份額排名
保誠集團	1
Bào Việt Life	2
宏利	3
中泰人壽	4
AIA 集團	5

澳洲

澳洲為亞太區第五大壽險市場, 於二零零八年錄得壽險保費額約427億美元。由二零零三至二零零八年, 壽險保費按 13.8% 的複合年增長率增長。AIA 澳洲專注於人壽風險保險分部。此分部主要包括保障產品 (相對於財富、投資及養老金產品), 於二零零八年的保費總額約為 68 億美元。由於經濟表現強勁及監管制度成熟, 僱主須強制性向澳洲的養老金制度 (一個退休金制度) 供款, 加上

行業概覽及競爭

就通過養老金制度購買壽險產品（團體保險）給予個人稅務優惠待遇，保誠相信，澳洲壽險市場為亞太區內一個已發展的市場。

新西蘭

於二零零八年，新西蘭的壽險市場錄得壽險保費額約 11 億美元。保誠相信，該市場有相對較為發達的經濟架構及低滲透率（於二零零八年為 0.8%）支持。

外部競爭

亞太區的競爭情況視乎地域市場而有很大差異，反映不同程度的市場成熟度及監管。保誠的競爭對手包括全球性壽險公司的附屬公司及當地的本土公司（包括國有公司）。在亞太區營運的全球性壽險集團的附屬公司一般在區內多個市場營運，而部分附屬公司現時已在小部分市場佔據五大市場份額。在亞太區大部分當地本土壽險公司均專注於核心本土市場。香港及新加坡等成熟而開放的市場由全球性壽險集團的附屬公司及分公司主導。在印尼、越南及菲律賓等東南亞發展中市場，亦有不少全球性壽險集團進入市場。韓國及台灣等大型及較為成熟的市場則由當地本土保險公司主導。在若干持續實施外資擁有權限制的國家（例如中國及印度），壽險市場由當地本土保險公司或全球性保險集團及當地公司的合營企業主導。

保誠在亞太區的主要全球壽險競爭對手包括 Allianz、Aviva、AXA 亞太區 (AXA Asia Pacific)、ING 及宏利。在保誠的一兩個主要市場內的其他競爭對手包括香港的滙豐人壽、韓國的 Korea Life、Kyobo Life 及 Samsung Life、泰國的 Thai Life、新加坡及馬來西亞的 Great Eastern，以及中國的中國人壽、中國太平洋及平安保險。

美國

美國於整個期間錄得較強勁的國內生產總值增幅，由二零零三年至二零零八年，國內生產總值按 5.4% 的複合年增長率增長，於二零零八年合共為 142,650 億美元。

下表載列美國在所示期間內的重要宏觀經濟數據。

	二零零三年	二零零四年	二零零五年	二零零六年	二零零七年	二零零八年	複合年增長率 二零零三年至 二零零八年
國內生產總值 (十億美元)	10,988	11,735	12,487	13,247	13,844	14,265	5.4%
名義國內生產 總值增長率(%)	4.8	6.8	6.4	6.1	4.5	3.0	
人均國內生產 總值(美元)	37,864	40,133	42,343	44,423	46,009	46,893	

資料來源：瑞士再保險公司：西格瑪報告 3/2004 號、2/2005 號、5/2006 號、4/2007 號、3/2008 號及 3/2009 號；

美國繼近年(二零零七年、二零零八年及二零零九年上半年)經濟逆轉後，經濟增長在二零零九年下半年有所整固及擴大。然而，整體前景仍不明朗。美國經濟復甦預期將仍如過往水平呆滯，乃因支持因素在相當程度上僅為暫時性，尤其是聯邦儲備局為支持信貸市場而推出的財政刺激方案及提供的額外流動現金。

行業概覽及競爭

強勁增長展望

儘管經濟前景並不明朗，保誠相信，美國壽險及退休市場的基本因素仍然強勁。

美國為全球最大退休市場，且預期將於未來五至十年，因有利的人口及社會經濟趨勢推動而大幅增長，乃因7,800萬嬰兒潮出生的人口（資料來源：美國人口普查局）將於未來二十年到達退休年齡，而其退休資產將由資產累算過渡至分配收入的階段。目前美國已有2萬億美元的資產正在產生退休收入一旦該金額預期將於二零二九年上升至約7萬億美元（資料來源：Tiburon Strategic Advisers, LLC）。

下表載列美國在所示期間內的部分壽險保費及宏觀經濟數據。

	壽險保費			國內生產總值	滲透率	人均保費	儲蓄率
	二零零八年 (十億美元)	二零零八年 全球市場份額 (%)	複合年增長率 二零零三年至 二零零八年 (%)	二零零八年 (十億美元)	二零零八年 (%)	二零零八年 (美元)	二零零八年 (%)
美國	578.2	23.2	3.8	14,265	4.1	1,901	5.8

資料來源：儲蓄率源自瑞士再保險公司：西格瑪報告 3/2004 號及 3/2009 號以及 Euromonitor International

近年來美國壽險保費增長，由二零零三年至二零零八年，按 3.8% 的複合年增長率增長（由二零零三年的 4,810 億美元增至二零零八年的 5,780 億美元）。二零零八年的壽險滲透率為 4.1%（計入團體退休金 401(k) 的業務）。

人口及社會經濟因素推動的市場增長

下表載列美國在所示期間內的若干人口數據。

	人口 (百萬)		65 歲及以上的人口	
	二零零八年	複合年增長率 二零零三年至 二零零八年	人口 (%) 二零零八年	複合年增長率 二零零三年至 二零零八年
美國	304.2	0.9	12.8	1.6

資料來源：65 歲以上人口數據源自 Euromonitor International；總人口數據源自瑞士再保險公司：西格瑪報告 3/2004 號及 3/2009 號

美國市場增長預期受財富集中於年老人口部分帶動。壽命於過往數十年間大幅延長，與此同時，平均退休年齡大幅下降。該等趨勢引致個人平均退休時間大為延長，因而導致個人財務將無法應付退休生活成本的風險上升。

消費意欲轉回股票掛鈎產品

在美國壽險市場發售的常見零售產品包括壽險及年金產品。年金產品為長期個人退休產品，提供所投資基金的遞延稅務累計額，直至所得款項自保單中提取。年金包括定額年金、定額指數年金及變額年金。

變額年金為享有稅務優勢的遞延年金，其回報率視乎相關組合的表現而定，用於退休計劃的資產累算，並提供退休收入。變額年金產品出售時通常附有保證給付期權，由客戶選擇及支付。

行業概覽及競爭

二零零八年及二零零九年上半年曾有由變額年金轉至定額年金及定額指數年金的消費轉移，但此趨勢開始於二零零九年下半年逆轉，且預期於二零一零年繼續逆轉，乃因股票市場情緒逐步回復。

優質及獨立意見乃消費者選擇的重點

美國壽險公司通常透過獨立代理、獨立經紀交易公司、地區經紀交易商、綜合型經紀公司及銀行、註冊投資顧問及職業介紹所銷售其零售產品。

在過往數十年，美國壽險市場的獨立分銷渠道已遠超傳統職業代理，且預期在未來繼續增長。一般而言，雖然獨立渠道傳統上僅銷售來自少數公司的產品，但卻可提供更廣泛的產品。由於其不受某一公司控制，保險公司往往會失去對所售產品的控制權，但消費者則會認為獨立渠道較為客觀。由於提供的支援水平較低，對保險公司而言，該渠道較職業渠道節省成本。

近期的經濟危機引致年金市場業務中斷

近期的經濟危機對美國壽險及退休市場的競爭環境構成影響。具體而言，在變額年金市場，近期的經濟事件已導致產品供應商集中化。過往變額年金市場有約 15 家主要供應商，至今該市場已收縮至只有約五家主要供應商。五大變額年金供應商的合計變額年金市場份額由二零零八年全年的 42.9% 增加至二零零九年全年的 49.9%（資料來源：Morningstar Annuity Research Center）。

較弱及陷於財政困難的競爭對手一直試圖透過出售資產及賬面業務，以及縮減其成本基數，從而重整其業務模式。

中期而言，對財政實力的看法，加上確保品質、顧問為本分銷及成本效益科技，繼續為美國退休市場的主要競爭動力，配合持續革新產品設計及加快銷售進度進行。

不斷增加的法規限制

美國市場正面對不斷增加的法規限制，而監管行動預期會引致分發成本因顧問取得證券執照的需求而上升，進而引致各渠道顧問佣金減少。

競爭

保誠集團於美國透過 Jackson 品牌經營保險業務。保誠與保德信金融集團或其附屬公司 The Prudential Insurance Company of America 並無聯屬關係。

Jackson 在美國的競爭對手包括主要股份及互惠保險公司、互惠基金機構、銀行及其他金融服務公司。國家銀行特別可能因近期的法例、法院裁決及監管行動而於日後成為銷售年金的保險公司的較主要競爭對手。Jackson 的主要美國壽險公司競爭對手包括 AXA Financial Inc.、Hartford Life Inc.、Lincoln National、AIG、ING、MetLife、保德信金融集團及 TIAA-CREF。

Jackson 並無主要職業代理銷售團隊在美國分銷其年金產品，因此爭奪銀行、經紀交易商及獨立代理等分銷商。

行業概覽及競爭

下表載列據 Morningstar（前稱 VARDS）所公佈的數據顯示按二零零九年市場份額計算的美國五大變額年金供應商：

公司	市場份額排名
保德信金融集團	1
MetLife	2
TIAA-CREF	3
Jackson	4
Lincoln	5

下表載列據壽險營銷與研究協會（「LIMRA」）所公佈的數據顯示按二零零九年市場份額計算的美國五大定額年金供應商：

公司	市場份額排名
NY Life	1
AIG	2
MetLife	3
AEGON	4
Pacific Life	5
Jackson	13

下表載列據 AnnuitySpecs.com 所公佈的數據顯示按二零零九年市場份額計算的美國五大定額指數年金供應商：

公司	市場份額排名
Allianz	1
Aviva	2
American Equity	3
Jackson	4
Lincoln	5

英國

英國壽險市場的特徵為財富集中於較富裕及高淨值的年老人口。雖然執行金融服務管理局的零售分銷檢討可能引致分銷環境出現若干重整，但分銷現時由中介機構主導。歐盟償付能力 II 指令列出保險法規的新原則，亦可能對歐洲保險業務構成影響。

行業概覽及趨勢

重要壽險市場

在二零零八年，英國壽險市場的壽險保費額為 3,428 億美元，佔全球壽險保費總額的 13.8%，令英國成為全球第三大壽險市場。由二零零三年至二零零八年，英國壽險保費按 17.2% 的複合年增長率增長，而滲透率由二零零三年的 8.9% 上升至二零零八年的 12.8%。

行業概覽及競爭

下表載列英國在所示期間內的重要宏觀經濟數據及壽險市場數據。

	壽險保費		國內生產總值	滲透率	人均保費	儲蓄率	
	二零零八年 (十億美元)	二零零八年 全球市場 份額(%)	複合年增長率 二零零三年至 二零零八年(%)	二零零八年 (十億美元)	二零零八年 (%)	二零零八年 (美元)	二零零八年 (%)
英國	342.8	13.8	17.2	2,677	12.8	5,582	-1.1

資料來源：儲蓄率源自瑞士再保險公司：西格瑪報告 3/2004 號及 3/2009 號以及 Euromonitor International

人口老化

根據英國國家統計局的壽命及現時人口規模數據，預計 60 歲及以上人口將於二零一八年年末前增加 16%。此人口趨勢影響醫療及退休金成本，並可能引致未來對工作及退休的取態不斷改變，個人工作年期會延長，而過渡性退休或半退休將更為流行。

保誠相信，此一朝向人口老化的趨勢可能引致對退休產品（尤其是年金）的需求增加。

下表載列英國在所示期間內若干人口數據。

年齡組別	人口 (百萬)				
	二零零八年	二零一八年	二零二八年	二零零八年至 二零一八年 變動%	二零零八年至 二零二八年 變動%
0 至 14 歲	10.8	11.5	11.9	6%	10%
15 至 29 歲	12.3	12.3	12.3	0%	0%
30 至 44 歲	13.0	12.8	14.2	-2%	9%
45 至 59 歲	11.8	13.2	12.2	12%	3%
60 至 74 歲	8.8	10.0	11.4	14%	30%
75 歲或以上	4.8	5.8	7.9	21%	65%
所有年齡	61.4	65.6	69.8	7%	14%

資料來源：英國國家統計局：基於二零零八年的國家人口預測

低儲蓄率及高水平消費債務

在二零一零年一月，平均家庭債務為 8,939 英鎊（不包括按揭債務）及 58,040 英鎊（包括按揭債務）。下表載列英國在所示期間內的家庭儲蓄率數據。

	二零零三年	二零零四年	二零零五年	二零零六年	二零零七年	二零零八年
家庭儲蓄率(%)	3	0.7	1.2	0.9	-1.7	-1.1

家庭儲蓄率為家庭儲蓄佔總可用家庭資源的百分比。

資料來源：Euromonitor International

退休準備的責任轉向個人

由於國家及公司提供的退休金保障日漸減少，儲蓄及退休的責任已轉由個人承擔。國家退休金的水平乃按通脹而非盈利上升，而可領取退休金的年齡將在二零二四年由 65 歲上升至 68 歲。公司已普

遍以較為遜色的界定供款退休金計劃取代界定利益退休金計劃，由個人承受投資風險。該等發展加上個人儲蓄率偏低，引致龐大的「儲蓄缺口」。

分銷趨勢

中介機構仍為壽險及退休金市場的主導分銷渠道，透過此渠道的分銷額佔現時分銷額約 70%。財務顧問傾向高檔市場，主攻市場中的高淨值人士及較富裕人士。金融服務管理局的零售分銷檢討預期將於二零一二年全面實施，可能引致分銷環境重整。預測零售分銷檢討的全面影響言之尚早，但預計隨著許多任職小型公司及專門使用以交易性「銷售」為基礎的方法之舊有獨立財務顧問因佣金減少、培訓規定及較高資本要求而飽受行業壓力，顧問行業將會有一番新景象。保誠已就引入零售分銷檢討準備了一段時間，並繼續與監管機構、行業機構及分銷商合作，尋求協助顧問過渡至新環境。

競爭

保誠的主要競爭對手包括許多於英國經營業務的主要股份與互惠零售金融服務及基金管理公司。該等公司包括 Aviva、Legal & General、標準人壽、Resolution、Lloyds Banking Group、Aegon、AXA、蘇黎世金融服務、富達、景順、Jupiter、Threadneedle 及施羅德。經擴大集團會與將加入首選供應商財務顧問專家小組的其他金融產品供應商競爭。

在英國，保誠集團分紅產品的紅利水平乃透過財務顧問吸引新業務的重要具競爭力措施。宣派具競爭力的紅利的能力部分取決於一家公司的財務實力，擁有財務實力令一家公司能夠採納股票及房地產比重較高的投資方法，並能夠緩和決定紅利的投資表現波動。

資產管理

資產管理行業（覆蓋 32 個主要市場，佔全球資產管理市場的 95% 以上）的平均利潤率由二零零七年年底時佔淨收益 38% 下降至二零零八年年底時佔淨收益 34%，為四年來的新低。經濟環境在二零零九年下半年已有改善，因此保誠相信有審慎樂觀的理據。

英國及歐洲資產管理市場及趨勢

根據二零零九年 McKinsey Asset Management Survey 的統計數字，西歐為全球第二大資產管理市場，且預期可在「正常」市況下按年平均增長 4%，直至二零一四年。

根據二零零九年 The Boston Consulting Group (BCG) Asset Management Survey 的統計數字，行業出現兩極化且預期只在以下方面錄得增長：

- 被動式管理產品，包括交易所買賣基金，增長視乎經營規模而定，因為溢利微薄（甚至縮減）；

行業概覽及競爭

- 主動性長倉公司，能提供長期持續優秀表現的往績；及
- 創新產品，如保證產品及對沖基金。

另一方面，表現平均的傳統主動性管理基金，二零零八年至二零一二年期間的增長展望為最低，且將承受利潤壓力。

英國及歐洲的資產管理市場預期均有變動。英國方面，零售分銷檢討預期會推動保費透明度，帶來中立顧問模式。歐洲方面，趨勢將令銀行開放基金架構。此舉為表現良好的合適類別基金(如M&G)而可獲得銀行基金篩選系統批准的基金經理帶來重大商機。另一主要發展為可轉讓證券集體投資計劃(「可轉讓證券集體投資計劃」)第IV規例。可轉讓證券集體投資計劃基金在金融危機中表現非常強勁，正成為預設金融服務產品，行銷不同地區。

M&G的主要競爭對手為於英國及歐洲營運的主要基金管理公司。該等公司包括富達、Invesco Perpetual、Jupiter、Threadneedle、施羅德、Legal and General Investment Management、標準人壽投資及貝萊德。

亞洲資產管理及市場趨勢

亞洲(不包括日本)的資產管理市場零售總額為8,000億英鎊，在二零零八年年底，佔受管理資產的54%及稅前利潤的70%。零售及高淨值投資者市場預期在整體亞洲市場(不包括日本)每年增長10%至20%，乃受有利社會經濟趨勢帶動。特別而言，經濟增長及儲蓄率偏高，而且互惠基金作為家庭金融資產的滲透率較歐洲市場為低。亞洲溢利率預期繼續高於全球其他地區的溢利率。

在區內銀行現正主導基金分銷，預期銀行在可見將來，會繼續維持是最大分銷渠道。整體而言，在二零一零年的市場分銷組合結構預期大致上與二零零九年的相同，即銀行佔大部分市場的主要銷售額(如中國75%、香港75%、泰國56%(於二零零八年)、新加坡62%、日本52%)，經紀於韓國(50%)、日本(46%)及印度(40%)佔較大份額，而獨立財務顧問及其他渠道則以台灣(58%)、印度(29%)較強，新加坡的份額則較少(13%)。

亞洲傳統上屬主動管理基金環境，但在過去兩至三年，交易所買賣基金有強勁增長，每年逾20%，而此增長趨勢可能持續。