

新聞稿

除非另有註明，所有金額均按加元呈列

TSX/NYSE/PSE: MFC SEHK: 945

2021年6月29日

宏利2021年投資者日

加拿大多倫多 – 宏利金融有限公司（「宏利」或「本公司」）今天將於加拿大東岸時間上午 8 時正舉行投資者日。屆時宏利管理高層將闡述本公司以亞洲業務、環球財富與資產管理業務、數碼轉型為重點的下一階段策略。有關亞洲及環球財富與資產管理業務的新增補充資料現已可供瀏覽，並會在未來持續提供，作為本公司財務披露的其中一環。

除了簡報外，這次投資者日還將包括即時問答環節，以便機構投資者及分析研究員可與講者及其他管理人員進行交流。有興趣者可於[此處](#)收看網絡直播。投資者日的簡報將上載[此處](#)以供瀏覽。有關網絡直播的音頻和短片版本將於直播活動後翌日上載[此處](#)，為期六個月，該處亦會提供有關本公司的進一步資料。

投資者日議程

Roy Gori (高瑞宏) 總裁兼首席執行官	策略更新：加快增長勢頭，為下一階段發展提供動力
Phil Witherington (韋寧頓) 首席財務官	財務更新：實力、實踐、增長

Anil Wadhvani (華康堯) 宏利亞洲總裁兼首席執行官	亞洲：發揮我們的潛力
Paul Lorentz 宏利投資管理總裁兼首席執行官	環球財富與資產管理：啓動下一階段的增長
Karen Leggett 全球首席營銷官	加快落實我們的客戶及數碼策略

公司策略步入新里程

我們曾在 2018 年投資者日訂下五大業務發展策略重點，分別是：優化業務組合、改善開支效益比率、加快增長步伐、以客戶為中心的市場領導者、培養高績效團隊。宏利自此致力成為行業中最著重電子創新、以客戶為中心的環球企業，並在落實這一雄圖願景方面取得了重大進展。在優化業務組合方面，宏利很高興能較原訂進度提前三年實現目標，釋出 59 億加元的資本。此外，宏利亦較原訂進度提前兩年實現節省 10 億加元開支的目標，而且正按計劃實現有關開支效益比率方面的目標，即在 2022 年前持續錄得低於 50% 的開支效益比率。¹本公司於 2020 年在員工凝聚力評分方面，亦在一衆環球金融服務企業及保險同行的排名中躋身前四分之一。

宏利總裁兼首席執行官高瑞宏表示：「在過去三年我們已大大強化我們的基礎。我們在落實這些策略重點方面所展現的卓越能力和成就，讓我們可為未來的進一步成功及下一階段的變革做好準備。我們的業務策略已步入新階段，將會更著重加快拓展最具潛力的業務，並採用富有成效的指標來衡量我們在 2025 年前所取得的進展。」

宏利首席財務官韋寧頓表示：「宏利將繼續致力實現我們的中期目標，並會按著清晰路向力求公司的核心每股收益每年均能錄得 10% 至 12% 的升幅。」

¹ 本公司的業務發展策略重點及 2022 年目標、中期目標以及 2025 年增補目標並不構成任何指引。詳情請參閱下文的《前瞻聲明提示》。

宏利 2021 年投資者日將以本公司的下一階段發展以及下列計劃為討論重點：

- 爭取在2025年前，來自最具潛力業務的收入可佔本公司總核心盈利的75%。
- 爭取在2025年前，令顧客忠誠度指標評分取得+37點，並務求透過直通式處理的比率達到88%的水平。
- 繼續著重優化業務組合，並爭取在2025年前將來自「長期護理保險」及「變額年金」業務的總收入貢獻，減低至只佔本公司總核心盈利的15%以下。

本公司的盈利模式反映我們在亞洲及環球財富與資產管理業務的增長步伐已超越其他營運分部。因此，宏利已進一步披露有關亞洲及環球財富與資產管理業務的訊息，藉此提供更多資料以助衡量業務進度。這些新披露資料已列載於 2021 年首季經過更新的 Statistical Information Package 內，並可從[此處](#)下載。

加速亞洲及環球財富與資產管理業務的增長

我們的業務策略持續由宏觀大環境所支持。此大環境主要由三個大趨勢所構成：亞洲中產階層的增長及冒起、全球人口老化，以及消費者電子化。宏利正在獨有的位置上，在未來十年及更長時間充分把握這些趨勢。

宏利服務亞洲 120 年，是泛亞洲的卓越人壽保險公司，於區內 13 個市場經營保險及／或財富與資產管理業務。亞洲中產階層正在增長及冒起，將佔全球中產階層約三分之二²，推動著金融服務及保險保障的需求，為宏利帶來巨大的商機。由於亞洲多個市場的人壽保障缺口正在擴

² 資料來源：布魯金斯學會《全球中產階層的空前擴張》（2017）。

大，保險滲透率亦非常低³，本公司預期未來十年亞洲保費會大幅增長，將超過北美市場保費增長一倍以上⁴。

宏利亞洲總裁兼首席執行官華康堯表示：「宏利亞洲致力把握這些大趨勢，以及鞏固我們作為泛亞洲卓越人壽保險公司的地位，從而加速業務增長。宏利以驕人的業務地理版圖、周全的分銷網絡以及一應俱全的產品系列為強大基礎，專注擴展我們領先市場的經銷團隊及其電子化、與銀行夥伴攜手深化客戶滲透率，以及加速中國及東南亞主要增長市場的業務增長。」

宏利投資管理專責的宏利環球財富與資產管理業務在過去五年來錄得強勁的業績，在穩健的投資表現上於過去 11 年共有十年錄得淨流入。

宏利投資管理總裁兼首席執行官 Paul Lorentz 表示：「宏利投資管理有清晰的策略方向，並能藉著雄厚的保險業基礎及資產管理實力充分把握環球大勢，業務涵蓋公開及私募市場、零售及機構客戶以及退休服務。同時，我們已在中國及印度等增長中市場作出策略性長遠投資。」

宏利投資管理下一個增長期將建基於三大支柱，將有助公司充分把握增長機會。第一支柱：強化對零售客戶的承諾，擴大分銷、增強電子化實力及繼續推出領導市場的投資方案；第二支柱：專注退休業務，提供建議及投資方案以助計劃成員為退休歲月儲蓄及作好準備，這包括強化電子化體驗、更好地利用數據分析從而令客戶得益，以及提供多元化的產品；第三支柱，增強資產管理實力，包括制定獨具優勢的公開及私募市場策略，同時擴大整體業務規模，以及繼續為客戶提供獨有的整合方案以引領及推動環境、社會及治理（ESG）意識。

邁步成為著重電子創新、以客戶為中心的市場領導者

自 2018 年起，宏利已投資逾 7 億 5 千萬加元以增強電子化實力。全球首席營銷官 Karen Leggett 表示：「我們在選擇及規劃投資方面，集中採取目標為本的策略，從而為客戶、股東及公司締造最大效益。」

³ 資料來源：瑞再研究院《Sigma 04/2020報告：填補亞洲人壽保障缺口（2020年7月）》。

⁴ 資料來源：安聯保險報告2020。亞洲不包括日本。

宏利於全球推行以人為本的設計，設有專責團隊系統地研究、設計、表述及締造最佳體驗，當中每一步皆由客戶親自驗證。過去一年，宏利在這個過程中邀請了超過 7,500 名客戶參與，為顧客忠誠度指標評分帶來 50% 的增長。本公司致力加速「客戶與電子化策略」的實踐，透過聆聽客戶心聲及實時回應他們最重要的反饋、著重客戶最關心及具價值的互動從而打造領導市場的體驗，以及專注擴展客戶關係及提供建議以應對其康健需要。

宏利正處於有利位置，可充分把握有待開發的重大價值，邁向成為著重電子創新、以客戶為中心的市場領導者。

非公認會計準則之財務衡量

本公司採用若干非公認會計準則之財務衡量來量度整體表現及評估本公司各項業務，包括其以下中期目標：年度每股普通股攤薄核心盈利（「每股核心盈利」）於中期內增長 10% 至 12%、普通股股東資金核心回報率 13% 或以上、財務槓桿比率 25%，以及普通股派息比率為核心盈利 30% 至 40%。

為符合加拿大證券法例的要求，若財務衡量按照本公司過往審計後財務報表所用的公認會計準則以外的準則呈報，則該財務衡量會被視為非公認會計準則之財務衡量。此等非公認會計準則之財務衡量包括：核心盈利、每股核心盈利、普通股股東資金核心回報率、資本、年度化淨收費收入、收費收入淨收益率，以及開支效益比率。有關非公認會計準則之財務衡量的進一步資料，包括上述各項，請參閱宏利 2020 年年報及 2021 年第一季致股東報告內的「表現與非公認會計準則之財務衡量」。

「所管理和提供行政管理的平均資產總值」之年度化淨收費收入收益率（「淨收費收入收益率」）是非公認會計準則之財務衡量，相等於環球財富與資產管渠道的年度化淨收費收入除以「所管理和提供行政管理的平均資產總值」所得出的基點比率。此比率就管理「所管理和提供行政管理的資產總值」之回報基點提供資料。

年度化淨收費收入代表環球財富與資產管理的所得稅除稅前收入，經調整以撇除一般開支、投資收入及非「所管理和提供行政管理的資產總值」相關的淨利益及理賠，並撇除了環球財富與資產管理替其他分部管理資產所得的收費收入成分。此衡量並已年度化，以一年的日數除以報告期內的日數。

前瞻聲明提示

宏利不時發表書面及／或口述前瞻聲明，包括本文件中的聲明。與此同時，公司代表亦不時會向分析師、投資者、傳媒及其他人士作出口頭前瞻聲明。此等聲明均符合加拿大省級證券法例及美國 1995 年《私人有價證券訴訟改革法案》有關「安全港」的條文。本文件中的前瞻聲明包括但不限於：本公司顧客忠誠度指標評分、員工凝聚力、其高潛力業務、開支效益及業務優化的策略優先項目及 2022 年目標；股東回報、每股核心盈利增長、普通股股東資金回報率、財務槓桿比率及普通股派息比率的中期目標；本公司涉及最高潛力業務、顧客忠誠度指標評分、直通式處理及長期護理及變額年金業務組合的優化之下一階段策略及 2025 年增補目標；本公司亞洲及環球財富與資產管理增長加速計劃；以及成為著重電子創新及以客戶為中心的市場領導者的計劃；此外亦涉及本公司目標、目的、策略、意向、計劃、信念、預期和估計等的有關聲明，並且一般而言可憑句中的字眼如「可」、「將」、「應」、「預期」、「計劃」、「旨在」、「繼續」及「目標」（或其反義詞），以及具有類似含意的字眼及詞句加以判別。該等前瞻聲明亦包括有關未來業績的可能性或假設性聲明。雖然本公司相信該等前瞻聲明所預期者皆為合理，惟聲明亦涉及風險與不可預料事項，故不應被過度依賴，亦不應被視為確認市場及分析員的預期。

該等前瞻聲明涉及若干重大因素或假設，而實際業績可能與前瞻聲明之明示與意指有顯著差異。可能令公司實際業績大為不同於預期之重大因素，包括但不限於：一般業務與經濟環境（包括但不限於股市之表現、波動性及相關系數、利率、信貸息差及掉期息差、匯率、投資虧損及違約、市場的資金流動性，以及擔保人、再保險商及交易對手的信譽）；2019 冠狀病毒病疫情的嚴重性、歷時和蔓延範圍以及政府當局為控制 2019 冠狀病毒病疫情和應付其影響所已採取或可能採取的行動；法律及法規之變動；本公司任何業務所在地適用會計準則之變動；法定資本要求之變動；實行策略性計劃之能力及策略性計劃的改變；本公司財政實力或信貸評

級被下調；本公司維持聲譽之能力；商譽或無形資產減值或就未來稅務資產設立撥備；對發病率、死亡率及保單持有人行為所作預測之準確性；本公司就會計準則、精算方法及內涵價值計算方法所作其他預測之準確性；本公司推行有效對沖策略的能力及該等策略所引起的不能預計的後果；本公司搜購合適資產以支持長期負債的能力；業務競爭及併購；透過現行及未來分銷渠道推廣及分銷產品之能力；由收購或出售業務所致之無法預計之負債或資產減值；出售待售投資引致的變現虧損；本公司之資金流動性（包括是否獲得足夠的融資在預計到期日應付現時的財務負債）；提供額外抵押品的責任；取得信用狀以為資本管理提供靈活性；從交易對手獲取的資訊的準確性及交易對手履行責任之能力；能否獲得或支付再保險或再保險是否充足；法律或規管之程序（包括稅務審計、稅務訴訟或類似程序）；本公司的產品和服務對市場轉變之適應能力；吸引及挽留主要行政人員、員工及代理人之能力；適當使用及詮釋複雜的模型或所用模型之不足；有關本公司非北美業務部的政治、法律、營運及其他風險；收購及完成收購（包括為此進行的股本及債務融資）之能力；對本公司系統重要部分或公共基建系統之破壞或改變；環境因素；本公司保護知識產權及避免因侵權被索賠之能力，以及本公司無法從附屬公司提取現金。

此外，可能令公司實際業績大為不同於預期之重大風險因素的進一步資料，以及應用於前瞻聲明的重大因素或假設之進一步資料，已備載於：本公司最新中期報告中的「風險管理及風險因素更新」及「重要精算及會計政策」部分；本公司最新年報內管理層討論及分析章節下的「風險因素及風險管理」及「重要精算及會計政策」部分；以及本公司最新年報及中期報告內綜合財務報表的「風險管理」附註，以及本公司提交加拿大及美國證券監管機構的申報文件。

除非另有註明，此等文件中的前瞻聲明均以其公布日期為準，並且只供協助投資者及一般人士理解本公司財務狀況、營運業績、本公司的未來運作，以及公司目標及主次策略，未必適合其他用途。除法例規定外，本公司不承諾更新任何前瞻聲明。

宏利概覽

宏利金融有限公司是全球領先的金融服務供應商，致力幫助大眾輕鬆作出明智抉擇，實現精彩人生。本公司的環球總部設於加拿大多倫多，在加拿大、亞洲和歐洲的辦事處以「宏利」的名稱營運，而在美國主要以「恒康」的名稱經營。本公司提供理財建議及保險方案，並透過環球財富與資產管理部「宏利投資管理」為全球個人客戶、機構及退休計劃成員提供服務。截至2020年底，本公司旗下有超過37,000位員工、逾118,000位代理人，以及數以萬計的經銷合作夥伴，為超過3,000萬位客戶提供服務。截至2021年3月31日，宏利所管理和提供行政管理的資產總值達13,000億加元（約10,000億美元），而在過去十二個月支付予客戶的款項達313億加元。本公司的主要業務遍及亞洲、加拿大和美國，為客戶服務超過155年。本公司在多倫多、紐約及菲律賓證券交易所股份代號MFC上市，在香港交易所則以股份代號945上市。

傳媒查詢：

宏利

Cheryl Holmes

416-557-0945

cheryl_holmes@manulife.com

投資者關係部：

宏利

Hung Ko

416-806-9921

hung_ko@manulife.com