



[友邦保险 中国区]

[上海市黄浦区中山东一路 17 号 友邦大厦]

电话: 8621-53599988

传真: 8621-53962013

AIA.COM.CN

友邦中国 2013 年上半年业绩表现强劲

2013 年 7 月 26 日 —— 友邦保险公布了截至 2013 年 5 月 31 日止六个月经审计的综合业绩。作为集团重要的战略市场之一，友邦中国全面发挥业务潜能，逆市而上，为集团 2013 年上半年取得良好业绩表现提供了坚实动力。

在集团年报公布的数据中，友邦中国继续保持上一年业绩增长的强劲走势，2013 财政年度上半年的业绩再创新高。

友邦中国主要表现指标

- 新业务价值上升 27%至 0.76 亿美元
- 年化新保费增长 11%至 1.2 亿美元
- 新业务价值利润率为 63.7%
- 国际财务报告准则税后营运溢利上升 44%至 1.04 亿美元

这些成绩的获得主要得益于友邦中国在 2013 年上半年继续稳步推进各大战略举措，尤其是长期专注于对中国客户的保险保障，推动产品结构优化，以及成功推动执行“卓越营销员”等渠道升级项目。

友邦保险中国区首席执行官蔡强先生表示：“尽管 2013 年伊始全球金融形势复杂多变，处于转型期的中国保险业也面临了前所未有的挑战，友邦中国在其业务所在的各个地区仍然逆市成长，获得了令人瞩目的骄人业绩。我们在中国市场专注于解决保障缺口，尽心为客户提供全面保障，同时确保企业可持续发展的策略获得了显著成效。”

“2013 年上半年，我们快速应对市场变化，在 H7N9 肆虐之初，我们最快速度为所有新老客户推出免费针对性的医疗险；在四川雅安发生里氏 7.0 级地震之初，我们在集团的支持下，第一时间为灾区同胞送上 200 万人民币的捐助，同时开通一系列保险排查及服务工作；友邦中国创新的保障金三角产品组合涵盖个人和家庭对于‘病有所依’、‘亲有所护’和‘老有所养’的保障需求，市场上反响热烈，并获得众多行业权威机构及媒体的认可和嘉奖。”

“2013 年上半年友邦中国的强劲表现还得益于我们在渠道革新方面的不懈努力。‘卓越营销员’项目的进一步推进，尤其是以 iPad 作为销售终端、以全面提升工作效率并规范销售流程为导向的一站式互动销售系统平台——AIA Touch 2.0 的上线，提升了营销员的产能，带给客户更专业便捷的购买体验。”

2013 年的下半年，友邦中国将在集团的支持下，举全司之力，继续深化各大战略的实施与推进，以客户需求为导向，以保障为前提，以升级服务效率为依托，以营销员渠道深入改革为引擎，推动多元化渠道的创新转型，提升客户体验，全面升华友邦中国的综合实力，切实为客户带来保障的价值和安心的生活体验。

###

友邦中国简介

友邦保险在中国大陆的发展始于 1992 年，并于同年在上海设立分公司，是第一家获得独资运营牌照的非内地人寿保险公司。目前，友邦保险在中国大陆的业务范围已经扩展到北京市、深圳市、广东省和江苏省。作为第一家将保险营销员制度引进国内的保险公司，友邦保险建立了专业的保险营销员队伍，并通过多元化销售渠道，为客户提供一系列人寿保险、人身意外保险和医疗保险产品。