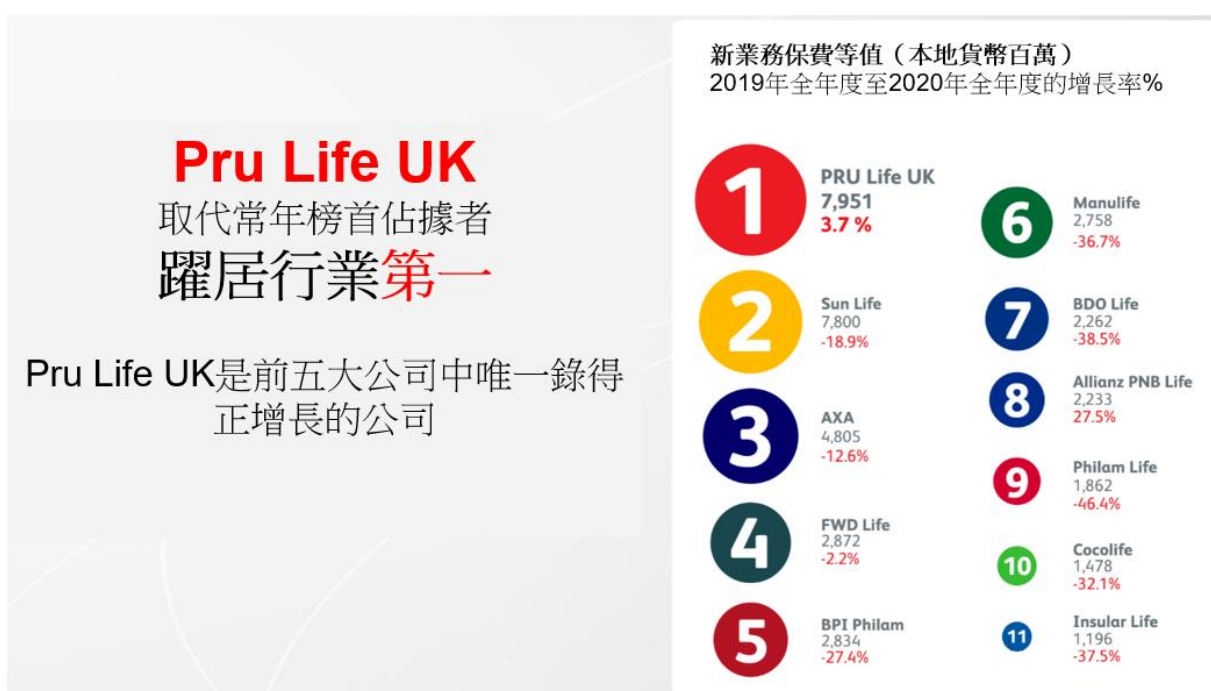


英國保誠投資者日影片
菲律賓
「百尺竿頭，更上一層樓」

Antonio "Jumbing" G. de Rosas
Pru Life UK 菲律賓總裁兼執行總裁¹

菲律賓是由 7,000 多個島嶼組成的群島國²，擁有超過一億人口³。該國擁有向上流動的人口，並以其活力和熱情以及重視家庭和社區而著稱。

能夠成為第一已很優秀，而我們在本地前五大保險公司中歷史最短，僅有 25 年，躋身榜首更是了不起的成就。我們在 2020 年的表現便是最有力的證明。儘管我們同樣面對挑戰，但 Pru Life UK 是前五大公司中唯一錄得新業務年度保費正增長的公司。



資料來源：菲律賓保險委員會(Philippine Insurance Commission)根據新業務年度保費等值作出的 2020 年全年度排名

經過 25 年的奮鬥才取得如此成績，而這只是我們新征程的起點。我們苦心耕耘業務多年，體現了一個年輕企業家的理念：決心顛覆業務模式，把握未來的結構性機遇。

¹ 「Pru Life UK」是英國保誠在菲律賓的商業名稱

² 資料來源：<https://www.apacoutlookmag.com/industry-insights/article/781-travel-guides-exploring-the-7000-islands-of-the-philippines>

³ 資料來源：<https://www.worldometers.info/world-population/philippines-population/>

英國保誠投資者日影片
菲律賓
「百尺竿頭，更上一層樓」

Pru Life UK 的若干重要里程碑



2002年 — 率先推出單位相連或投資相連壽險#insuravest

2007年 — 菲律賓年度保費等值達10億，較上一年增長130%

2010年 — 英國保誠在亞洲增長最快的公司

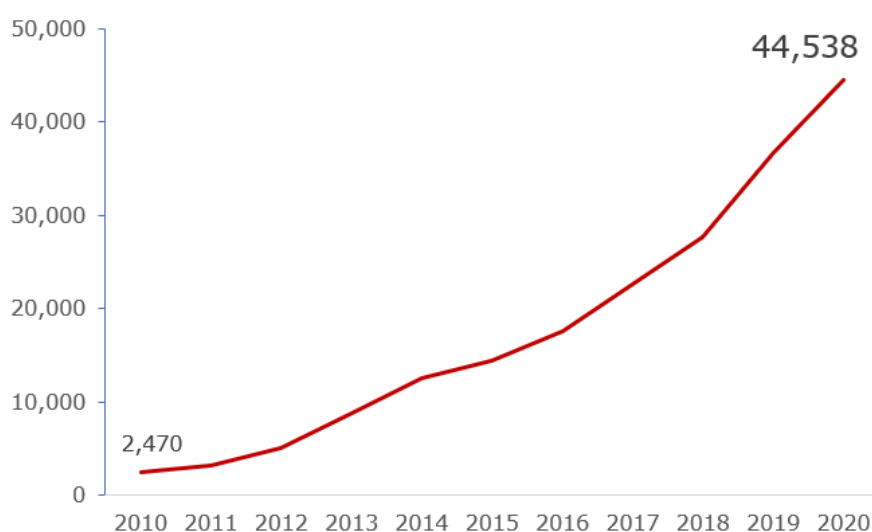
2017年 — 連續四年位列東盟企業管治記分卡行業榜首

2019年 — 四次榮獲企業管治金箭獎

我們持續進化，不但矢志保持行業領先地位，更追求改變行業格局。為此，我們堅持遵循靈巧的策略，發揮強大代理渠道的優勢，同時快速擴展數碼產品及服務。我們必須投資於人才，並與僱員及代理建立新的合作方式，才能實現這個目標。

英國保誠因其代理給客戶的建議而著稱，並擁有菲律賓規模最大的代理渠道，雖然歷史不長，但是緊跟變化的步伐，每個月都有一大批志同道合的代理加入。

在人數及數碼轉型方面最強大的代理銷售團隊
我們的代理人數不斷增加，由2010年約2,500人
連翻數番至2020年年底的**44,538**人



我們的一體化健康及理財應用程式 **Pulse** 為我們帶來規模及效率，並與我們給客戶的建議相得益彰。**Pulse** 有助拓闊我們的地理和人口覆蓋範圍。

英國保誠投資者日影片
菲律賓
「百尺竿頭，更上一層樓」

而且在我們的新興經濟體中，市場擴張的潛力巨大。我們發現在該市場中，雖然更年輕一代的影響力不斷增加，但菲律賓家庭基本上仍維持母系制度，財務決定權由女性掌握。這是我們的僱員及代理所面臨的現實。

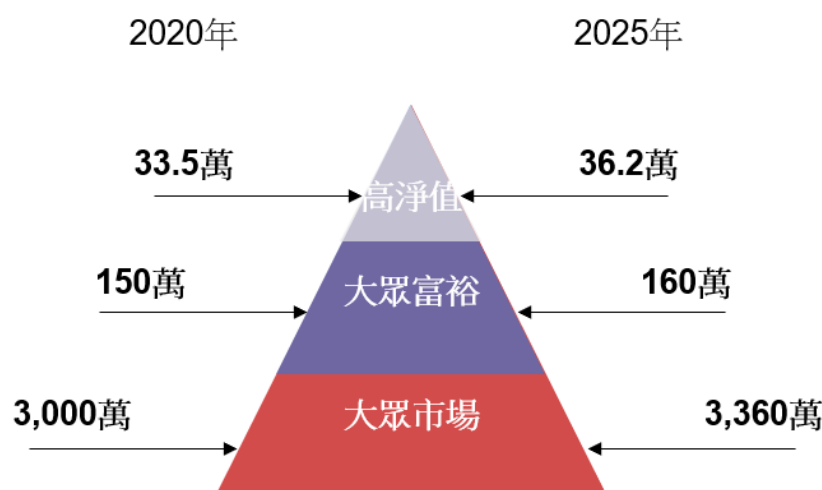
Francis P. Ortega

Pru Life UK 菲律賓執行副總裁兼財務總監

機遇十分清晰，因為壽險滲透率只有 1.18%⁴，與富裕的鄰國相比，增長空間相當可觀。壽險覆蓋率呈上升趨勢，觸達總人口的三分之二⁵。

我們的新興經濟體通常每年增速為約 6%⁶，預測未來三年將會復甦及增長。根據人口預測，大眾富裕及中等收入市場在未來五年蘊藏最大的增長機遇。然而，我們的社會向中低收入階層嚴重傾斜。

菲律賓按社會階層劃分的工作年齡人口



按社會階層劃分的工作年齡人口

資料來源：Pru Life UK 從現有客戶對客戶群的 2025 年預測研究 (Pru Life UK Study on 2025 Projection of Customer Segments from Existing Customers)

另外還有 200 萬海外菲律賓勞工在外謀生⁷，並將收入匯回祖國。這意味著菲律賓擁有非常龐大的大眾市場群體，而這個群體歷來得不到足夠服務。

為發掘這些領域，Pru Life UK 於 2020 年年底前實現客戶為中心的群體增長 60%。我們已從純粹的收入分類模式轉變至代際及小眾群體，例如千禧一代、Z 世代及海外菲律賓勞工。

⁴ 資料來源：瑞士再保險

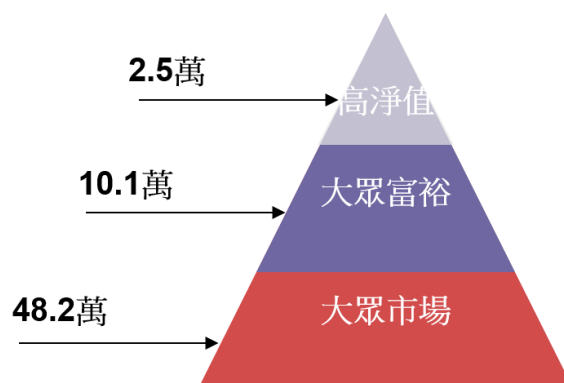
⁵ 資料來源：菲律賓保險委員會報告的保險覆蓋率（2015 年至 2019 年）

⁶ 資料來源：國家經濟發展署菲律賓 2017-2022 年發展計劃(National Economic Development Authority Philippine Development Plan 2017-2022)

⁷ 資料來源：<https://psa.gov.ph/statistics/survey/labor-and-employment/survey-overseas-filipinos>

英國保誠投資者日影片
菲律賓
「百尺竿頭，更上一層樓」

Pru Life UK 客戶群體 (2020 年)



對於這些市場群體而言，Pru Life UK 是他們的首選保險公司。這得益於我們在數碼創新方面的優勢及我們的行業領導地位。近期市場研究表明，選擇 Pru Life UK 的消費者往往更加年輕、受過更良好的教育，以及對儲蓄及投資計劃的興趣更加濃厚，且對財務回報有強烈的追求。

同一項調查亦顯示，有一半的受訪者會考慮在未來 12 個月購買。這些未來客戶包括 20 歲出頭的千禧一代和 BPO⁸工人以及老年人。壽險保障是最受歡迎的產品，其次是儲蓄及醫療計劃。

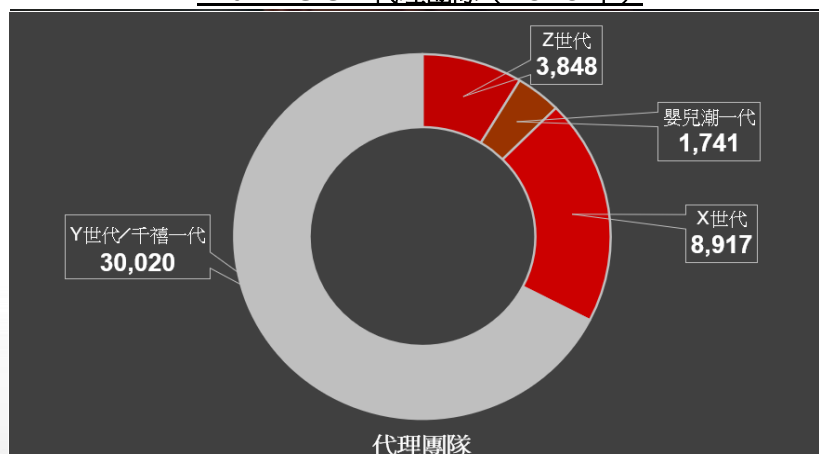
Divine H. Furagganan

Pru Life UK 菲律賓執行副總裁兼分銷總監

Pulse 是一個資訊及社交平台，能夠挖掘潛在客戶。正是有了 Pulse，我們才能進入良性增長週期。它不但能夠在線無縫工作，同時亦能促進線下代理銷售活動。Pulse 有效提升我們代理的技能，讓他們能夠更快地接觸更多客戶，幫助他們穩步提升銷售額。

我們擁有全國最大的代理銷售團隊，且團隊中渴望學習和成長的年輕、熱衷科技的千禧一代及 Z 世代成員比例日漸增加。

Pru Life UK 代理團隊 (2020 年)



⁸ 業務流程外包

英國保誠投資者日影片
菲律賓
「百尺竿頭，更上一層樓」

他們快速接納和使用數碼工具，這一點從 PRUExpert、PRUForce 及 PRUOne 便可見一斑。

我們的年輕代理亦能夠與更年輕的目標市場完全產生共鳴。他們同樣渴求資訊和社交，而且在疫情的進一步推動下，他們愈加關注健康及生活。

儘管面對 2020 年的挑戰，我們在去年每個月仍錄得強勁的銷售表現。這得益於我們在國內率先推行虛擬面對面銷售，佔到 4 月至 12 月銷售額的 80%。

Mia Zolinda D. Ragasa

Pru Life UK 菲律賓 Lazurite Blue Diamond 分公司經理

2020 年，Pulse 應用程式讓我能夠與客戶進行遙距互動，為他們辦理投保，並由此與他們建立關係。

最重要的是，如今的數碼消費者需要更多的互動。透過 Pulse，他們可以輕鬆獲得快速、可靠及優質的服務。

Arlene B. Gerona

Pru Life UK 菲律賓 Dragon Stone 分公司經理

我們是一個數碼連接的國家，客戶對既便捷又實惠的產品及服務的需求不斷增加。推出 Pulse 讓我們能夠滿足不斷增長的客戶需求。它為我們帶來新的忠誠客戶群，這些客戶渴望訂購我們的產品及服務，以及與我們的健康及理財生態圈進行互動。

人工智能工具及資訊，例如健康檢查(Health Check)及症狀檢查(Symptom Checker)，以及我們的付費個人化計劃，旨在迎合每個人的獨特健康需求和目標。藉助人工智能，Pulse 能夠了解你的健康質素及興趣，只需 15 分鐘的快速健康評估便可建立你的三維數碼分身，還可為你合理規劃飲食、記錄飲食日誌，甚至隨時提供營養師諮詢服務。

Mia Zolinda D. Ragasa

Pru Life UK 菲律賓 Lazurite Blue Diamond 分公司經理

我們的客戶正在感知自己的生活變化。Pulse 的便利性亦廣受用戶歡迎。保險資訊及保單等文件觸手可及，透過手機即可獲取。

Divine H. Furagganan

Pru Life UK 菲律賓執行副總裁兼分銷總監

Pulse 即將推出簡單的跨平台發送短訊服務，屆時用戶將能夠在所有其他聊天及短訊應用程式之間與家人及親友分享健康目標及成果。未來，Pulse 亦將支持 Pru Life UK 擴大我們的健康及理財產品規模，從而接觸新客戶。

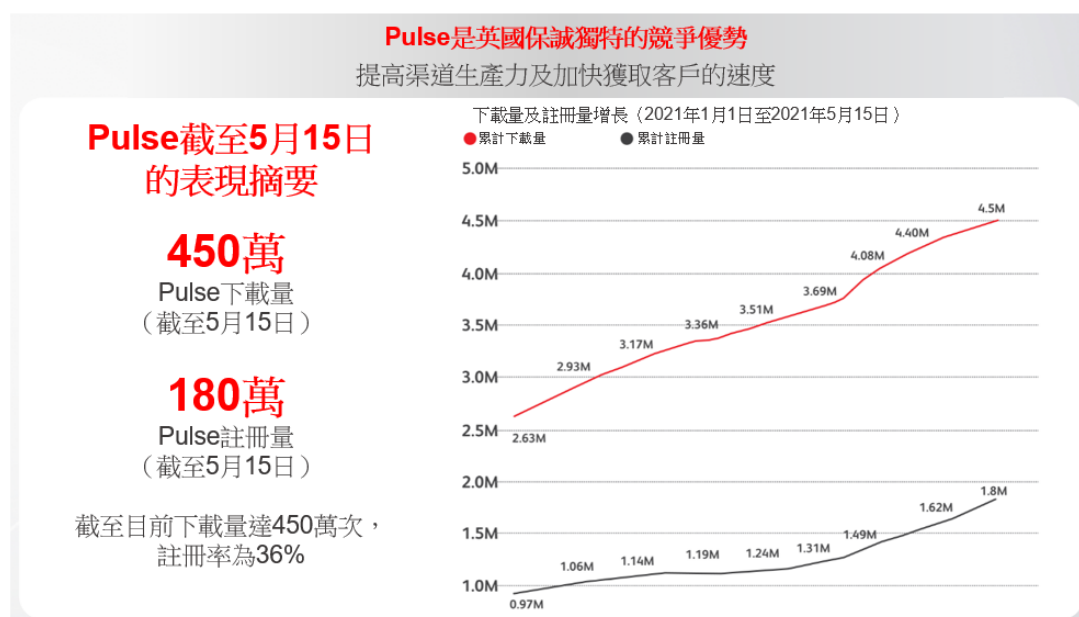
英國保誠投資者日影片
菲律賓
「百尺竿頭，更上一層樓」

Lee Therese P. Lliger

Pru Life UK 菲律賓 Jasper 分公司經理

鑒於女性在菲律賓人之中擁有強大的母系影響力，Pulse 即將專門為女性用戶推出付費服務。

研究指出，女性往往在家庭中掌握健康及理財決定權，因此女性所帶來的機遇日漸增加。這些洞見和展望使 Pulse 成為知名度、下載量及使用量等方面首屈一指的保險品牌應用程式。



Divine H. Furagganan

Pru Life UK 菲律賓執行副總裁兼分銷總監

(1 Jan - 15 May 2021)

透過所有這些數碼工具，公司致力減低每次獲客的成本、培養忠誠度及提高留客率。我們從傳統的中產階層客戶基礎擴展至現時向數碼連接的大眾市場群體提供服務，並因此取得顯著增長。

Pulse 的競爭優勢，加上我們業務重心由儲蓄轉移至健康及保障，將讓 Pru Life UK 連年取得更大的成功。

Allan M. Tumbaga

Pru Life UK 菲律賓高級副總裁兼營銷總監

疫情促使菲律賓人更加關注自身的身心健康。有 79%⁹的菲律賓人使用數碼工具及服務管理自身健康，從健身追蹤器到遙距醫療，不一而足。雖然疫情導致人們對這些流動工具日益依賴，但一半的菲律賓人¹⁰表示健康資訊及建議讓人應接不暇，因此他們渴望能夠快速獲取可信及可靠的資訊。

⁹ 資料來源：Pulse of Asia – Health of Asia Barometer

¹⁰ 資料來源：Pulse of Asia – Health of Asia Barometer

英國保誠投資者日影片
菲律賓
「百尺竿頭，更上一層樓」

我們的整體價值亮點是讓健康及保健變得便捷、實惠及易懂，而 **Pulse** 正是核心所在。它幫助用戶更有效地預防疾病、延緩發病及保障健康，這對菲律賓這樣的國家具有重要意義。我們的數碼健康創新策略根植於我們的永久承諾：讓客戶變得更健康、更富裕，使他們能夠實現人生最大的價值。我們在數碼轉型的成功最終轉化為使更多的菲律賓人得到保障。



資料來源：Pulse of Asia – Health of Asia Barometer

Michael R. Mabalay
Pru Life UK 菲律賓執行副總裁兼轉型總監

透過 **Pulse**，Pru Life UK 在創新及快速面市方面，以及在提高營運效率方面，均能取得穩定的成果。我們追求更加精通科技、敏銳及富有活力，這有效地推動我們不斷進化。Pru Life UK 的「**Pulse Super Tribe**」為每個人設定了持續學習的步伐，確保無人落後。正是這種相輔相成的全局觀推動著我們不斷進取，一大批 PRULifer 正在創造新的工作方式。

Antonio G. De Rosas
Pru Life UK 菲律賓總裁兼執行總裁

在菲律賓，我們向每個人證明了自己的頂尖實力，無懼任何逆境。隨著我們不斷提升技能水平及推動業務全方位數碼轉型，以滿足經濟不斷增長的需要，我們相信這一領先優勢將持續擴大。

除大眾市場外，我們亦會將現有的穩固客戶基礎擴展至涵蓋更多的千禧一代及 Z 世代、未來富裕及中產階層，藉以奠定增加保障的基礎，同時提供更多的理財解決方案，讓更多的家庭受惠。

隨著我們由純粹的保險公司轉變為健康合作夥伴，Pru Life UK 的前景一片光明。未來，必將有更多的菲律賓人變得更健康、更富裕。

中、英文文本之文意如有歧異，在任何情況下概以英文文本為準。