

恒泰集團主席的話

剛過去的 2014 年接連發生許多不幸事件，客機失蹤或墜毀、恐怖襲擊、天然災害、伊波拉病毒等等，這些事情我們都難以預計，卻不斷在身邊發生。恒泰貴為一家風險管理公司，更應該從專業角度、誠實可靠方面提供優質的服務。

幸而，恒泰憑藉四十多年在梁安福先生(前恒泰集團主席)的領導下好好打下根基，我們全體公司都為他去年的離去深表惋惜，過去幾年集團幸好在接班的領導團隊及市場定向已做好準備，朝向年青化及向大中華發展，特別是中國市場。經過數年的努力，公司有多於 2/3 的業務主要來自境外市場，令我們的五年目標又邁進一大步。值得鼓掌的是，有賴大家的支持和鼓勵，2014 是我們恒泰在業務上打破了歷來的紀錄。

然而，環境如人生變幻莫測，不進則退，2015 年又會出現很多未知數，如更嚴緊監管中介經紀公司的法規和條例、香港回歸後的政治不穩定、通路間的競爭白熱化令收入大大影響公司的開支等問題。話雖如此，但我們仍然看好香港 2015 年的宏觀趨勢：

- 中國仍然是發展蓬勃的市場，更多高增值客戶會選擇在中國以外投資。
- 香港保持著自由的經濟體系，地理位置與中國接近，佔有天時，地利，人和因素。

正所謂「有危自有機」，恒泰在 2015 年將會發展多項計畫目標：

- 建立深圳代辦，為通路和客戶提供培訓和提供售後服務等多方面支援
- 設立深圳客戶服務團隊，在售後服務方面提供

投資組合分析及調整意見

- 重整公司結構，在策略上更有效率地應用於不同措施和模式
- 優化通路對於境外人壽產品方面的知識以及開拓境外非保險投資產品平臺
- 維持恒泰的競爭力，未雨綢繆，於前海註冊進行經濟發展試點
- 建立一個資訊巨集的新網頁，提供更多支持給全國通路
- 加強 eversupport 壽險系統的完善程度和資訊性更新速度
- 設立本地見習行政人員培訓課程，挑選優秀專上年輕人才於中國開拓市場
- 除了尋找更多新通路發展，更與擁有大量潛在客戶的通路之間有更深入交流和鞏固策略性關係

總括而言，香港處於地理、人材及經濟上的優勢，恒泰會繼續開創新領域，以多元化的服務、有經驗的管理，在危機和不確定的未來更把握機遇，一起成長。

最後，我謹代表公司同仁祝大家羊年進步！



恒泰集團行政總裁譚華達謹啟
2015 年 2 月