



PeakRe >

2019年年报

关于鼎睿

鼎睿再保险有限公司（“鼎睿”或“本公司”）是获香港保险业监管局（“保监局”）授权的一间总部位于香港特区的全球再保险公司，是少数扎根亚太区的再保险公司之一，同时承保寿险与非寿险业务。

截至2019年12月31日，鼎睿的股东权益达11亿美元，获得顶级国际保险业评级机构贝氏评级机构（A.M. Best）授予“A-”的信用评级，为全球再保险集团30强（按净保费计）*。

鼎睿致力于为亚太地区、欧洲、中东、非洲地区及美洲地区提供创新型和前瞻性的再保险服务，同时还根据客户需求，提供量身定制的风险转移及资本管理解决方案。

复星国际有限公司（00656.HK）和保德信金融集团（Prudential Financial, Inc.）通过鼎睿控股约分别持有鼎睿再保险87%和13%股权。

* 资料来源：2019年标准普尔全球再保险集团40强

封面：

鼎睿汇聚来自不同文化和背景的人，分享他们的专业知识和经历。因此，我们能更贴近市场，拥有更清晰的见解，并可通过我们的洞察以全新的思维应对瞬息万变的市場情况。

> 目录

02

2019年年报摘要

04

主席与首席执行官致辞

06

达成目标的策略

08

在2019年为利益相关者
创造价值

09

里程碑、专业评级及奖项

10

业务回顾

14

财务回顾及展望

15

资产管理

16

财务摘要

19

五年财务概览

20

我们的团队

22

董事会

23

高级管理层

24

公司治理及风险管理

26

企业社会责任

2019年年报摘要

主席与首席执行官致辞

“2019年是平衡发展的一年。年内全球再保险业面对重大挑战,主要因为自然灾害频繁发生,以及价格周期触底。我们对于鼎睿在如此不明朗的环境中仍然体现出其商业模式所赋予的强韧性感到满意,使我们得以及时把握住发展机遇。”

李涛
主席

韩润南
首席执行官

业务概览

财产及意外险

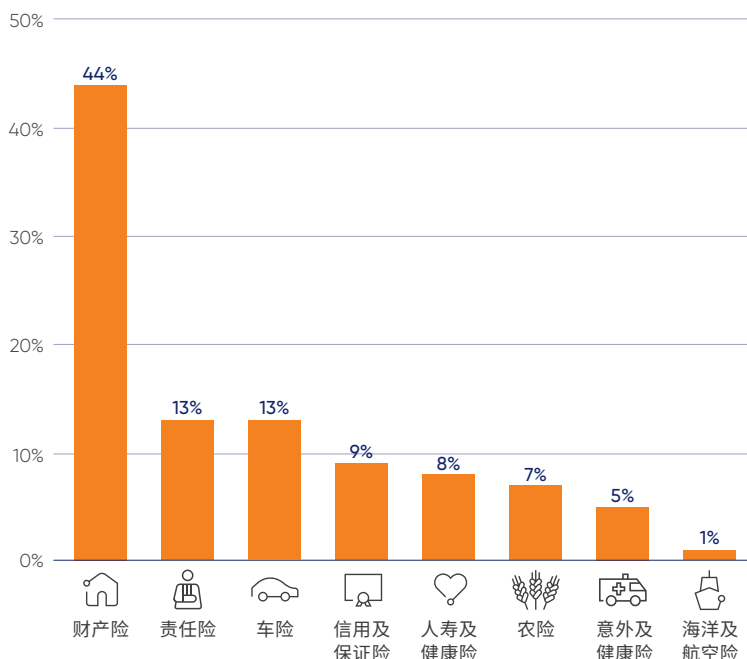
- 在充满挑战的环境中依然表现强劲
- 所有地区业务均录得增长
- 印证鼎睿策略行之有效

人寿及健康险

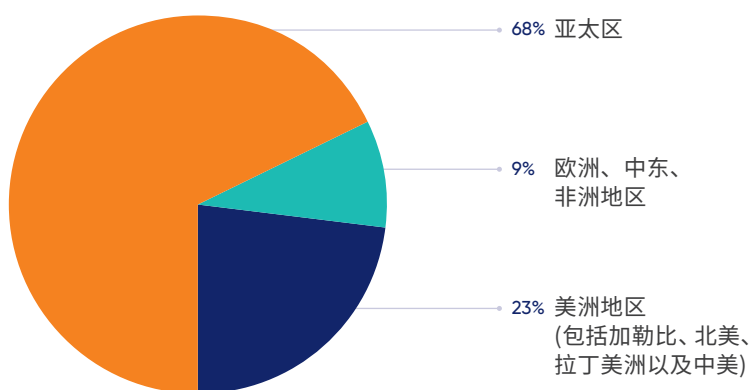
- 传统风险和结构再保险产品均录得显著增长
- 跨国企业客户增长
- 在小众市场的基础上不断发展壮大

业务组合

按险种



按市场



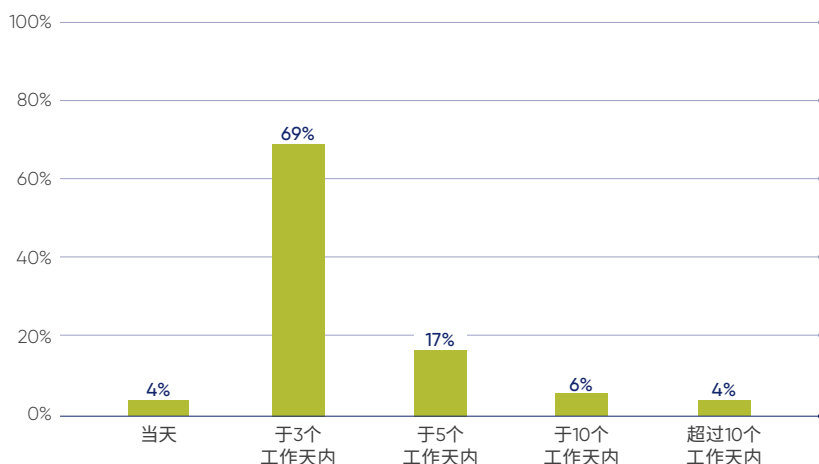
560
位客户

73
个国家及地区

截至2019年12月31日

理赔

无可匹敌的理赔纪录



5
个工作日内完成

90%
理赔

截至2019年12月31日

财经概览

毛保费收入	17 亿美元
总资产	44 亿美元
股东权益	11 亿美元
净利润	35 百万美元
偿付能力充足率	367%
营运成本率	3.4%

财务回顾

连续七年
录得保费增长
和持续盈利

毛保费增长率为
20%

在承保和投资两方面
同时录得利润

“近年保险业处于市场上升周期，加上我们与客户所建立的紧密关系，为我们带来增长机会，这种趋势在北美和日本市场尤为显著。展望未来，凭借我们稳健的资本状况、雄厚的财务实力、与客户一贯良好的关系、市场对Lion Rock Re的兴趣，以及有效风险管理，我们的业务将蓄势进一步增长，在未来继续取得强劲的承保业绩。”

陈开红
首席财务官

主席与首席执行官致辞



李涛
主席

全新思维

鼎睿成立的愿景，是通过满足亚洲和全球的再保险需求，以支持社区和新兴中产社会的发展。围绕这一要旨，我们在2019年跨步向前，公司业务在行业挑战和市场波动中，表现出充分的适应和应对能力。我们运用全新的思维，务求引领鼎睿在充满挑战的环境中克服困难，发掘新机遇。

全年回顾

2019年是平衡发展的一年。年内全球再保险业面对重大挑战，主要因为自然灾害频繁发生，以及价格周期触底。我们对于鼎睿在如此不明朗的环境中仍然体现出其商业模式所赋予的强韧性感到满意，使我们得以及时把握住发展机遇。

业务亮点

作为亚太地区最大的私营再保险公司，鼎睿今年所取得的成绩再次使我们引以为傲。年内我们继续保持行内领先地位，并以恪守迅速透明理赔而获得高度肯定。重要的是，我们也因此而保持相当高的客户留存率，并与主要客户建立起长期伙伴关系。这反映在业务价值增长、低营运成本率和持续盈利水平，这些我们作为管理层将持续检视的指标，不仅是单一业绩期的个别表现，而是过去几年都有进展。

在财产及意外险业务上，2019年的方针为持续通过优化业务组合提升业绩。在拓展业务的同时，我们也退出了一些与我们策略目标相异的业务。年内也出现了非巨灾承保的良好机遇，使我们能在自然灾害频发的这一年发展一个平衡的业务组合。

人寿及健康险业务也取得相当的改善和增长，足以支持业务组合多样化的决定。我们很高兴地报告，业务在2019年继续保持稳健增长，客户基础持续扩展，开拓了新的市场并承保新的产品。随着2019年新领导团队的加入，我们相信在他们的带领下，公司会持续取得良好的业绩。

我们在运营上也取得了几项重要成就。端到端信息科技系统升级使我们预计能在2020年底前实现80%的内部业务流程自动化。效率提升也令我们的团队能更专注于为业务增值，以及确保能为客户提供更高质量的服务。我们将持续提升科技水平，并已开始发展在收支账方面的智能应用。

多元化发展

2019年的市场环境对投资资产而言挑战重重，并增加了拓展资产组合多元化的意欲。我们主动减持证券，以避免市场波动。值得注意的多元化举措是进军房地产领域，例如涉足美国的医疗中心，以及投资于一些日本的酒店，两项举措都有助我们管理资产负债。我们相信这是对公司风险敞口的一项重大调整，也是回应当前市场环境的审慎之举，同时还将在适当的时间框架内为公司带来可观的回报。

年内另一项成果是进军保险相连证券市场,具体而言是推出Lion Rock Re侧挂车(sidecar)交易。市场对2020年新一轮的Lion Rock Re投资仍有兴趣正是项目成功的最好反映。我们乐见市场对这项横跨多个地域的业务反应正面。这项交易为投资者提供了一个独特的渠道,接触再保险业务的高质量业务组合。

全然的信任

信任是我们作为企业赖以成功的基石,也将是引领我们迈向未来的最重要因素。全然的信任是鼎睿及其利益相关者之间最重要的连系:建立和维持这种全然的信任是我们工作的核心。我们一贯准确及时赔付的往绩充分体现了这一点。

展望

我们对业务前景感到乐观,并相信过去数年我们历经各种挑战,已为公司建立起巩固的根基,使我们能充分适应新兴的市场环境。目前,随着财产及意外险市场价格走势向好,我们将可蓄势把握新的机遇。

借助我们云集不同领域专才的优秀团队,鼎睿致力于稳健增长,并相信我们的业务分布和发展模式,将有助我们达成目标。

我们在香港特区的中心仍然是鼎睿实现其愿景的理想基地。香港特区独特的地理优势,处中国大陆市场的门户,另一方面邻近亚太地区其他新兴经济体,让我们可以为亚洲新兴中产社会提供支持。香港特区作为国际商业中心,正从风险资本的监导师角色向现代化风险资本中心过渡,有助企业便捷触达全球所有主要商业中心。这也使鼎睿拥有涵盖北美和欧洲市场业务的多元化组合。

我们的业绩反映新兴亚洲市场是我们的母市场和发展基础。每年有1.5亿人晋身中产阶级,而亚洲占全球60%的人口。重要的是,这地区的大多数社区都没有足够的保险保障。我们以香港特区为基地,意味着占有独特的优势,为区内人口的需要提供我们的专业洞察,并与我们的客户一起,找出适切的解决方案。

过去七年,我们成功把握住难得的机会,使鼎睿取得长足发展。



韩润南
首席执行官

寻找和留住人才是公司取得成功的关键要素,其战略重要性与日俱增。吸引业内最优秀的人才,我们才能为客户提供卓越的服务,达致盈利增长。我们不断寻求以可持续发展的方式来扩展团队,同时着力恪守我们的企业文化,并使之成为我们工作的核心。

我们特别在此感谢广大客户、商业伙伴和股东的信赖,感谢团队努力不懈的工作,以及感谢董事会的倾力指导。对于今年所取得的成果,我们深受鼓舞,并对鼎睿在2020年以及未来的发展充满信心。

› 达成目标的策略

● 五大经营策略

1

合作

基于公开透明的沟通，与客户及再保险经纪培养长久的合作伙伴关系。

2

高效

坚持以最高效的方式运用资本。

3

透明

核保决策明确、迅速和透明。

增长

协助客户以可持续发展及盈利方式增长，使客户可降低全球经济风险。

4

创新

借助新兴技术提升服务质量，确保客户获得最佳保障。

5

由健全的企业管治框架支持

遵照香港及其他适用司法管辖区的法律法规，鼎睿致力于高标准的企业管治，以确保健全的管理、高效的业务监督，并认可和保障投保人的权益。



● 支柱

独特的企业文化

拥抱创业精神，珍视有助于培养新思维和创意的开放态度和求索精神。



深刻的行业洞察

推动创新，凭借前瞻思维和全球视野，为行业提供具有影响力的洞察。

灵活的运营

迅速决策，缩短理赔时间，建立高效运营的市场声誉。

● 帮助我们实现目标

通过满足亚洲及全球的再保险需求，为社区和新兴中产阶级社会提供支持。

在2019年为利益相关者创造价值



里程碑、专业评级及奖项

里程碑

2019年

- 被标准普尔评为全球再保险集团30强*
- 连续四年荣获《亚洲银行与金融》杂志颁发的“亚洲年度最佳再保险企业”奖

2017年

- 在马来西亚纳闽成立分公司
- 获得授权在新加坡为人寿及财险提供再保险服务
- 保费突破**10亿美元**

2015年

- 设立苏黎世分公司
- 保费突破**5亿美元**

2013年

- 深耕亚太区
- 保费突破**1亿美元**
- 首个完整承保年度实现盈利

2018年

- 推出亚洲首个再保险侧挂车(Sidecar)交易
- 成立日本代表处
- 保德信金融集团成为新股东，助力未来发展

2016年

- 苏黎世分公司转子公司，并获得再保险牌照
- 股东增资**1亿美元**
- 完成对NAGICO的战略投资(收购**50%**股权)

2014年

- 获寿险牌照
- 拓宽财险的业务范围，承保信用及保证险
- 走出亚洲市场

2012年

- 获财险牌照
- 获贝氏评级机构授予“A-”评级
- 于12月28日正式开展承保业务

* 标准普尔全球再保险集团40强(按净保费)

国际排名

前30强*

全球再保险集团
标准普尔

专业评级

鼎睿再保险与Peak Re AG
获国际评级机构贝氏
(A.M. Best) 授予

"A-" 评级

- 财务实力雄厚
- 运营业绩良好
- 业务结构中性
- 企业风险管理适当

奖项

亚洲年度最佳再保险企业

2016-2019
《亚洲银行与金融》

17 亿美元
毛保费收入

20%
保费增长率



2019年是一个分水岭，将拥有清晰愿景，策略和执行计划的企业与不具备这些特质的企业区分开来。凭借我们贯彻的策略，以及一贯有效地执行业务计划，鼎睿再次录得强劲业绩表现。



郑乐生
董事总经理 — 核保，
财产及意外险联席主管

财产及意外险

面对充满挑战的市场环境，鼎睿的财产及意外险业务仍表现强劲。2019年我们各地的业务均持续增长，验证了鼎睿的战略在不确定的外部环境下仍行之有效。我们亦采取特定措施来提升业务组合的表现，当中包括退出部分中期回报较逊色的业务。与此同时，过去几年间的行业逆风现象终于开始消退，我们亦得以利用行业向好带来的机会。

在财产险领域，尽管包括巨灾财产险业务在内的部分险种开始向好，但并没有达到市场预期的程度。客户方面，鼎睿选择与公司利益和目标一致的客户，并从更紧密的业务关系中受益。我们的业务亦在日本及部分美国市场有所增长。在中国大陆市场，我们仍采用审慎的策略，由于我们认为巨灾承保业务的保费充裕，因此集中精力发展该项业务。这一策略帮助我们在台风利奇马侵袭期间规避了巨大损失。

意外险方面，我们进入市场的时间较晚，正好赶上美国意外险市场、特别是专业责任保险业务走势向好的时机。在过去十年的中段严重主导市场的定价和储备金不足问题，于2019年得到重大调整。我们因此得以提升市场地位，并相信正面的评级环境在短或中期内会持续。

造成损失的活动

受严重天灾影响，保险业在2019年再次面临巨额赔付。中国大陆的利奇马台风、加勒比海和美国的多利亚飓风、日本两大台风法茜和海贝思，都对鼎睿造成不同程度的影响。然而，通过严格的客户、风险选择和承保策略，鼎睿得以有效控制损失。所有损失均符合基于市场份额的预期，总体损失从未超过公司的风险承受能力。这充分验证了鼎睿强大的风险管理文化和在此框架内积极构建的承保组合。

气候变化

我们坚信再保险公司在减轻气候变化的经济影响方面担当重要角色。无论是通过增加适切的保障加强新兴中产阶级的抗击能力，还是作为投资可替代能源或实体防御设施的推动者，再保险公司有能力成为社会、特别是弱势群体的伙伴。

蒙受气候活动带来的损失后，客户需要快速理赔和续保。有见及此，我们运用一系列分析能力搭建内部定价及风险积聚计算工具和模型，充分提升我们的抗击能力，全心服务客户。我们将继续密切留意气候科学的发展，确保我们能在不断变化的环境中满足客户需求。

鼎睿在2019年对海平面上升进行密切监测。由于该气候现象将为岛屿国家和位于中国大陆、印尼和菲律宾等地的沿海地区带来风险，鼎睿相信这一问题必须纳入有关气候变化及其区域性影响的讨论之中。

人寿与健康险

鼎睿的人寿及健康险业务于2019年在传统风险和结构再保险产品方面均录得强劲增长。我们开拓了越来越多的跨国企业客户，充分证明鼎睿正从小众市场的基础上不断发展壮大。

我们继续以通过创新产品开拓新市场，支持客户的关键绩效指标(KPI)管理，以及发展企业级别的定制解决方案。

年内另一项发展机遇源于中国银行保险监督管理委员会(中国银保监会)继续实行“偿付能力监管等效评估框架”，为香港特区的再保险公司提供优惠待遇。相较于其他国际再保险公司，该政策提升了鼎睿在中国大陆的竞争力，使我们的人寿及健康险业务在2018年及2019年取得强劲的增长。

在扩大客户基础方面，我们聚焦于寻找与公司的核心竞争力及风险偏好相符的潜在客户。基于此战略，我们完全以客户为本定制人寿及健康险产品，而非只推现成的模板式产品，并以此与客户建立了真正的信任，这也是鼎睿总体业务战略的核心目标。

随着亚洲被视为全球人寿及健康险行业的主要增长来源，鼎睿努力不懈，务求紧抓这一机遇。核心举措在于通过战略技术伙伴关系保持企业的灵活性。我们在2019年充分实践了这一原则，致力于为来年的发展增加动能。

中国大陆

2019年是鼎睿进入中国大陆市场的第八年。作为一家注册于香港特区的国际再保险公司，我们始终将中国大陆市场看作我们最重要的母国市场。2019年，鼎睿进一步加强在中国大陆市场的风险筛选和业务结构调整，完善核保政策，加强新产品开发，在保持业务稳定增长的同时不断提升承保利润率。

2019年内陆市场财产险业务原保险保费收入增速放缓，实现个位数增长。相比之下鼎睿的财产险保费增长了15%。我们的客户基础和市场份额仍在稳步提升。

2019年是中国银行保险监督管理委员会实行“偿付能力监管等效评估框架”细则的第二年。内地直接保险公司向香港特区符合资格的再保险机构分出再保险业务时适用的信用风险因子仍可大大降低。鼎睿继续受益于此项政策。

2019年5月银保监会宣布“金融业对外开放12条新举措”。从取消外资股份占比限制、放宽市场准入条件等多方面提出12条针对银行、保险业的新开放政策措施。随后出台一系列配套措施，鼓励更多有经营特色和专长的外国保险、再保险机构进入中国大陆市场。随着中国大陆金融行业对外开放力度的进一步加强，将给直接保险市场带来更多的机遇与挑战，也给海外保险与再保险公司带来新的市场机会。

印度

2019年，鼎睿在去年的成功基础上继续发展印度市场。年内一大工作成果是我们加入了印度首相农作物保险计划（Pradhan Mantri Fasal Bima Yojana PMFBY），贡献我们在再保险领域的的能力。

总体而言，印度保险业在财产定价方面经历了巨大改变，我们对此已做足准备。通过有效分析这些变化，我们得以在竞争中占据有利地位。我们亦能够与现有及潜在客户进行有意义的交流，传递我们的价值，并加强我们与伙伴合作无间的业务方针。

与客户保持紧密联系，悉心聆听他们的需求并提供有价值的服务，这些举措帮助提升了对我们品牌的认知，在印度再保险市场上获得相当的认识。

年内我们在印度市场取得的另一项重要成就，是成功于2019年6月在孟买举办“首席执行官对话 — 明智决策”的行业活动，该活动参获印度直保市场行业领袖热烈参与在他们之间反响热烈。

此外，鼎睿还主动与印度的保险监管机构印度保险监管和发展局展开互动，旨在向监管机构展示我们的品牌和价值，明确表达我们致力于贡献印度保险业发展的意愿。我们亦向其展示了公司对基于风险的偿付能力制度的案例分析，并受到监管机构主席的欢迎。主席在回应时指出，他们会考虑在推行基于风险的偿付能力制度的咨询过程中与鼎睿保持沟通。



我们的业务模式基于与合适的客户合作，因此拥有庞大的发展空间，与客户在未来共同成长，成为他们重要的贸易伙伴，达成一致的利益和长远策略。



柯少华
常务总监 — 全球市场，
财产及意外险联席主管

我们致力于与印度保险监管和发展局建立稳固关系，使鼎睿的客户亦能在印度推行再保险项目时获益。

东南亚

东南亚一直是鼎睿自创立以来的焦点区域市场。我们的愿景是扩大对整个东南亚的保险保障，致力于满足区内新兴中产阶级不断发展的需求。

2019年，东南亚地区深受中美贸易关系紧张的影响，经济增长放缓。尽管区内未有重大灾害，一系列气候相关的风险仍然推高了保费。这些因素提升了我们在东南亚使命的重要性，而我们亦于年内取得业务进展。

我们在东南亚取得的一大成就在于推出泰国大米保险计划，为2019年饱受气候影响的泰国农民提供帮助。年内的干旱和暴雨，影响了大米种植户的收成，并致使多个泰国地区被列为灾区。为了援助受影响人群，鼎睿与泰国政府合作推出保险计划，为全国约190万农民提供保障，保障范围覆盖70%由干旱带来的损失及30%由洪水带来的损失。

2019年，鼎睿与利益相关者合作，采取新方式重塑东南亚保险业的服务形态。第一，我们确定了简化区内保险产品的设计、采用数字技术精简服务流程的需求。第二，为实践这一目标，鼎睿三管齐下：重新思考保险市场、特别是较年轻群体的需求；指导服务供应商调整战略；创新新产品设计和服务方案。这些举措为提升我们在区内保险市场的渗透率打下了坚实基础。第三，特定产品需求方面，我们意识到2019年低收入和中等收入客户对健康政策的关注正逐步加强，公司亦因此推出相应产品。

Lion Rock Re

鼎睿于2018年12月推出的亚洲首个再保险侧挂车交易Lion Rock Re，证实了我们为客户提供财务弹性战略的正确性，同时强化了公司的资产负债表。2019年，通过将风险合理分配至Lion Rock Re，我们能够为投资者提供可观回报。公司期待透过在2020年成功推出新一轮金额更大的Lion Rock Re II交易，继续为投资者带来回报。

优化业务组合

我们采取多项措施优化业务组合，并对其进行调整，以反映出当前市场趋势以及公司的内部优次和目标。随着公司逐年成长，盈利能力日渐增强，我们尤需依据战略规划对投资组合进行定期监测，例如公司决定仅与目标和鼎睿一致的客户进行合作。根据这项优次准则，我们得以精简业务组合，只集中于有盈利和可持续发展潜力的业务。

此策略可带来连锁效应，使我们不断与现有客户一同成长，同时在选择新客户时享受充分的自由度。通过有意识地选择在何处以及与哪些伙伴合作拓展业务，是我们在2019年取得强劲增长佳绩的部分原因。

财务回顾及展望

鼎睿于2019年连续七年录得保费增长和持续稳健的盈利水平，并同时在承保和投资两方面录得利润。截至2019年12月31日，鼎睿的保费收入为17亿美元，净利润达3,500万美元，反映出我们强大的承保实力以及有效的风险管理，使得鼎睿在自然灾害频发的一年取得良好的业绩。

鼎睿的财产和意外险业务录得15亿美元的保费收入，人寿和健康险的保费收入则为134百万美元。毛保费增长率为20%。鼎睿亦录得3.4%的营运成本率，为历年最低水平，突显高效运营和严控成本所取得的成效。

截至2019年12月31日，鼎睿可投资资产增加至21亿美元，净资产则增至11亿美元。鼎睿总资产增加至44亿美元，上升18%。

鼎睿保持高水平的偿付能力，偿付能力充足率达367%。鼎睿实行长远增长策略，使公司自成立以来一直实现稳定和可持续的回报。

2019年虽然充满行业挑战和市场波动，但鼎睿依然表现强劲。除整体上取得利润外，公司的人寿和健康险业务继续成为业务组合的增长点，使得整体业务结构更趋平衡。

鼎睿成功推出首个再保险侧挂车(Sidecar)交易Lion Rock Re，使公司通过承保和利润分摊获取可观的无风险收入。鼎睿能够为投资者创造可观的回报，第二轮的Lion Rock Re交易于2020年1月获得额外7,700万美元的投资，反应全球投资者对此交易的兴趣，也标志着侧挂车交易策略的成功。

鼎睿理赔的卓越往绩、准确性和及时性，令我们引以为傲。2019年，90%的理赔于五个工作日内完成，维持业界领先的水平，广受客户认同。



近年保险业处于市场上升周期，加上我们与客户所建立的紧密关系，为我们带来增长机会，这种趋势在北美和日本市场尤为显著。展望未来，凭借我们稳健的资本状况、雄厚的财务实力、与客户一贯良好的关系、市场对Lion Rock Re的兴趣，以及我们自身的承保实力和有效风险管理，我们的业务将蓄势进一步增长，在未来继续取得强劲的承保业绩。



陈开红
鼎睿首席财务官

鼎睿的投资策略是通过多元化的投资组合，获得稳健的回报。本公司采纳数据导向的方针优化投资组合，并恪守内部风险管理标准和现行法规要求。

投资风格

我们的投资风格结合价值投资与多元策略。凭借独有的强大分析能力，我们相信此方针可加强鼎睿适应变化多端的宏观环境的能力。

我们的资料库是整体投资研究的基础，汇集了从整体市场到个人层面的投资目标，覆盖不同地域和资产类别。据此，我们通过积极的投资组合管理和持续的投资机会评估，提升鼎睿的资产价值。此外，我们采纳灵活资产配置策略，确保能够把握新兴投资机遇，并参照我们的资本充足水平、再保险负债、投资市场状况以及投资与风险偏好，定期审视我们的资产配置。

为符合我们的再保险负债要求，在任何市场环境下，我们都维持充裕的现金和流动资产水平。

市场环境

2019年市场环境变化不定。上半年基于市场普遍预期加息，市场气氛谨慎乐观。然而，因贸易战紧张局势加剧，加上市场忧虑全球经济放缓，下半年市况转趋黯淡，导致美国两度减息，令债券市场受惠，但股票市场却步入下行轨迹。

在此市场形势下，鼎睿调整了2019年资产配置策略，寻求新的价值。其中一项举措是增加固定收益资产的比重，以创造可持续的投资收入。2019年的多次减息令债券市场的投资价值增加，我们也随之增加在债券资产类别的多元投资。我们亦配置资金于固定收益交易所投资基金(ETF)和互惠基金，以提高我们的资本管理效率，维持强大的资金流。

另一方面，我们的资产管理策略着眼于房地产等能产生持续收益资产。我们看准那些保险市场处于上升周期以致非传统资产类别更具吸引力的国家。依据此分析，我们于日本和美国市场进行投资，在中美贸易战前景难以预料以及全球经济衰退的阴霾下，推进投资多元化的目标。收益更稳定以及受市场波动影响较低的资产，是我们投资策略的重点。

区内澳洲、印度以及东亚与东南亚的多个市场大幅减息，推动债券市场增长，削弱股票对投资者的吸引力。这些决策主要回应全球整体经济增长放缓的忧虑，该负面市场情绪于2019年第二季度末波及亚太地区。下调息率旨在刺激市场，一方面避免经济继续下滑，另一方面吸引新的投资进入市场。

展望未来，尽管中美于2020年初签署第一阶段贸易协议对市场有正面带动作用，然而新型冠状病毒爆发并在全球蔓延，已令经济前景受挫。市场波动大幅加剧，国债收益率不断下降。股票市场持续走低，预期这趋势在年内将持续，令股票价值变得更加便宜。固定收益资产则因收益稳健而表现强劲，长远而言价格变得昂贵，令投资者止步。

2020年，鼎睿将在去年所取得的进展—包括在中国大陆及印度的投资活动的基础上，继续策略发展。中国大陆的投资将聚焦一线城市，并以房地产基金作为投资工具。顺应印度的经济环境，鼎睿在当地的投资将采纳与中国大陆相同的方针。市场预期固定收益和股权投资资产的价格将出现变化，我们将密切留意。

投资组合管理

预期新型冠状病毒疫情将导致2020年上半年的市场起伏不定，但影响不会长期持续，因此短期内，我们将继续优先考虑固定收益，待市场状况有所改善时提高股权投资配置。此方针可为我们持续带来投资收益，以确保我们拥有充裕的流动资金满足公司的债务水平要求。

长远而言，我们将继续采纳积极的资产配置策略，优化我们的投资组合。维持策略高度灵活，以及加强我们适应市场发展的能力，将可确保鼎睿能够充分把握机遇。

财务摘要

损益表

截至2019年12月31日

	2019 美元	2018 美元
收入		
毛保费收入	1,664,590,491	1,381,891,328
已赚毛保费	1,579,760,814	1,264,916,291
转分保保费	(341,140,492)	(282,629,245)
已赚净保费	1,238,620,322	982,287,046
投资收入	47,256,593	41,964,662
手续费支出	81,797,548	72,979,831
外汇收益	6,934,322	9,884,549
总收入	1,374,608,785	1,107,116,088
支出		
赔付支出	(824,941,013)	(620,430,023)
转分保摊回赔	222,003,592	111,711,214
未决赔付变动	(536,424,220)	(314,644,150)
未决转分保赔付变动额	228,140,729	133,292,912
赔付净值	(911,220,912)	(690,070,047)
手续费支出	(381,711,908)	(364,578,557)
管理费用支出	(41,613,650)	(35,016,981)
其他支出	(1,964,517)	(3,749,608)
总支出	(1,336,510,987)	1,093,415,193
应占联营公司及合营公司利润前的利润	38,097,798	13,700,895
应占联营公司(亏损)/利润	(5,995,519)	3,535,000
应占合营公司利润	6,628,759	-
税前盈利	38,731,038	17,235,895
所得税(支出)/抵免	(3,852,040)	2,284,168
年内盈利	34,878,998	19,520,063
其他综合收入		
在随后期间重新分类为损益的其他综合收入		
可供出售投资		
公允价值变动	86,704,081	(91,959,835)
合并损益表中包括的处置损失/(收益)的重新分类调整	10,802,394	(18,710,396)
所得税影响	(3,822,761)	8,249,747
	93,683,714	(102,420,484)
应占联营公司其他综合收入	516,500	23,000
年内其他综合收入/(亏损)	94,200,214	(102,397,484)
年内综合收入/(亏损)总额	129,079,212	(82,877,421)

资产负债表

截至2019年12月31日

	2019 美元	2018 美元
资产		
无形资产	15,267	7,109
房地产、厂房及设备	179,888	243,650
联营公司投资	61,058,481	66,537,500
合营公司投资	61,440,825	-
持有至到期投资	24,678,801	29,220,607
可供出售投资	1,454,661,007	1,203,268,182
按公允价值计入损益的投资	78,128,516	81,748,439
贷款和应收款项	119,874,260	126,807,869
递延获取成本	183,520,774	159,002,597
预付款、按金及其他应收款项	20,604,973	19,080,006
转分保资产	553,828,256	325,137,151
再保险应收账款	1,579,654,841	1,533,616,403
应收控股公司款项	3,293,814	2,019,647
递延所得税资产	3,674,360	9,385,940
当期应收税款	-	106,595
现金及等同现金项目	273,561,737	195,075,304
资产总值	4,418,175,800	3,751,256,999
负债		
再保险合同/保单债务	2,413,625,113	1,793,763,590
再保险应付款项	811,118,438	939,270,554
衍生工具	-	2,984,653
递延佣金收入	33,234,444	35,287,446
其他应付款项及应计负债	63,555,201	14,459,346
当时所得税负债	2,071,982	-
负债总额	3,323,605,178	2,785,765,589
净资产	1,094,570,622	965,491,410
权益		
股本	786,720,714	786,720,714
储备	307,849,908	178,770,696
	1,094,570,622	965,491,410

财务摘要

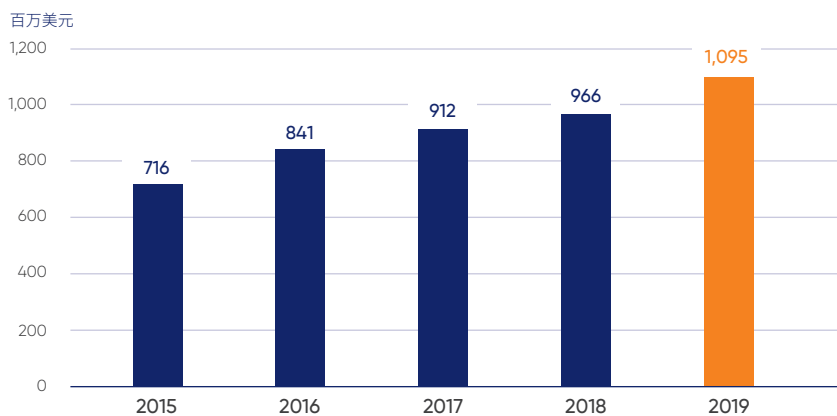
现金流量表

截至2019年12月31日

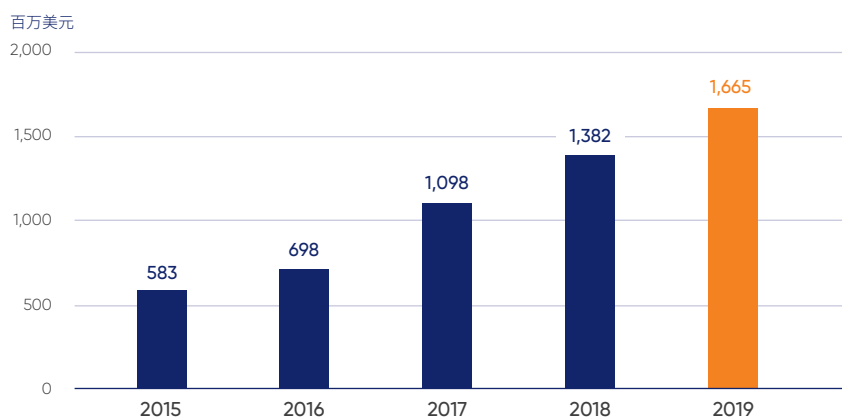
	2019 美元	2018 美元
经营活动现金流量		
税前盈利	38,731,038	17,235,895
调整:		
房地产及设备折旧	110,627	97,360
无形资产摊销	4,584	132,554
应占联营公司亏损	5,995,519	(3,535,000)
应占合营公司利润	(6,628,759)	-
利息收入	(47,946,730)	(43,304,683)
按公允价值计入投资股利收入	(14,767,851)	(33,904,571)
按公允价值(盈利)/亏损计入损益的投资	(5,616,192)	70,982,020
(盈利)/出售按公允价值计入损益的投资收益	12,084,264	(2,360,988)
出售可供出售投资收益	(62,811)	(29,456,472)
赎回贷款和应收款投资的(盈利)/亏损	(365,733)	276,072
可供出售投资首天获利	-	(14,034,149)
可供出售投资减值亏损	9,469,915	8,129,843
再保险合同/保单债务变动	391,170,418	241,057,451
再保险应付款项变动	(128,152,116)	469,117,530
应收最终控股公司款项变动	(1,274,167)	(2,019,388)
预付款、按金及其他应收款项变动	(2,005,808)	16,053,358
递延获取成本变动, 净	(26,571,179)	(1,157,967)
再保险应收款项变动	(48,695,560)	(614,883,329)
其他应付款项及应计负债变动	49,095,855	3,131,320
经营现金流量	224,602,314	81,556,856
税项抵免/(已付)	215,356	(415,090)
经营活动现金流量净额	224,817,670	81,141,766
投资活动现金流量		
购买房地产及设备	(46,865)	(97,966)
购买无形资产	(12,742)	-
已收利息	49,167,314	39,480,888
现金抵押品变动	(10,000,000)	(25,176,903)
股票投资股利收入	15,008,771	33,670,938
购买可供出售投资	(721,590,543)	(665,600,797)
购买借款及应收款项	(18,249,604)	(3,535,000)
购买以公允价值计量且其变动计入当期损益的投资	(740,238)	-
购买联营公司的投资	-	(17,010,000)
购买合资公司的投资	(54,812,066)	-
借款及应收款项到期时的所得款项	25,561,641	27,108,140
出售持有至到期日投资的所得款项	4,520,628	7,168,909
出售可供出售投资的所得款项	556,949,115	283,354,743
(亏损)/出售按公允价值计入投资的所得款项	(1,317,255)	4,855,038
投资活动使用现金流量净额	(155,561,844)	(315,782,010)
筹资活动产生的现金流量		
资金注入所得和融资活动产生的现金流量净额	-	136,720,714
现金及现金等价物的净变化	69,255,826	(97,919,530)

五年财务概览

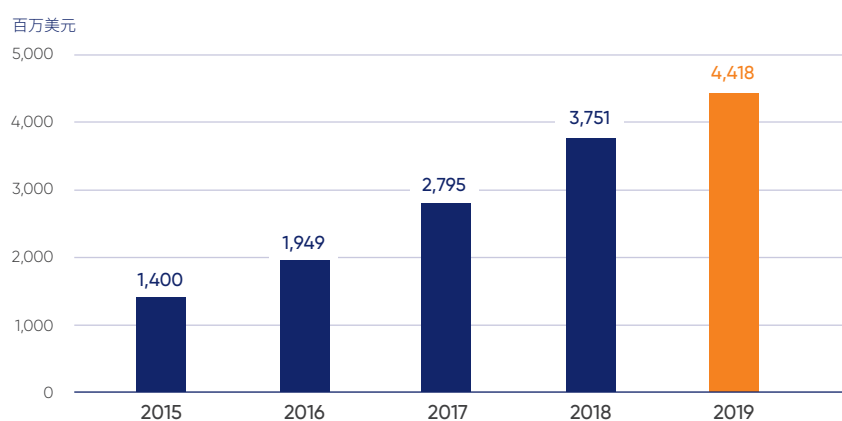
股东权益



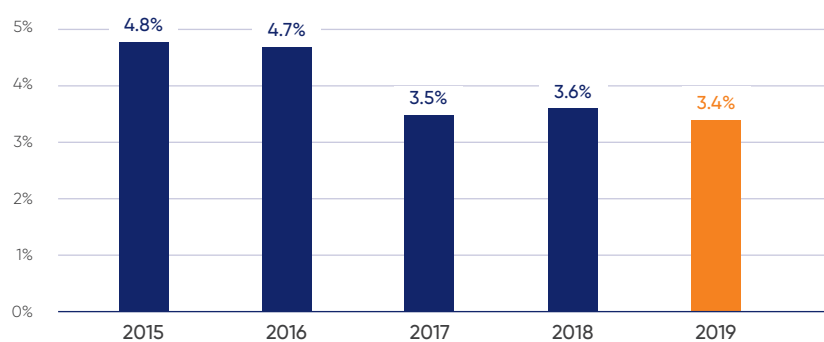
毛保费收入



总资产值



营运成本率



我们的团队

同心协力推动保险业的可持续发展

我们的员工是公司发展壮大的中坚力量，也在鼎睿为客户、同事、行业和社区带来积极改变的过程中担当关键角色。以下是部分鼎睿员工的心声：

关心员工

我非常感谢鼎睿提供多元文化的环境，团队中既有经验丰富的再保险专才，也有年轻的成员，是个很好的组合。我们感到每个人在公司里都同样重要，每个人的意见和贡献都受到重视。我本身在苏黎世工作，后来有机会获派到香港工作六个月，为一位高管人员提供支援。无论从个人还是专业层面而言，这都是一个无价的经验。其中一个最重要的收获，是公司鼓励和赋能我以企业家的思维方式，力求为企业和社会带来积极改变。



Natina Gschwend
保险合同管理部



蓝霏琳
信息技术部

鼎睿一直赋能我们分享想法、提供反馈，这对于以企业家精神为基础的公司而言非常重要。扁平化的公司架构鼓励创新，也强化了我们对共同使命的意识。在鼎睿工作的这段时间，我参与了升级核保及赔付管理系统，以及其他数字化转型项目。我非常享受与来自不同部门、经验丰富的专业人员合作。

关怀行业和社区

在过去几年间，我一直在投资界参与志愿工作，特别是为香港财务分析师学会服务。在这个岗位上，我担任过业内最佳投资分析报告大赛的评委。这项比赛旨在加深业界对研究报告的重视，提高分析师的专业水平，从而提升香港作为国际金融中心的地位。另外，鼎睿为我们提供了许多回馈本地社区的机会。我非常享受带同家人参加和香港青年协会在赛马会坪石青年空间举办的那场活动。那是个特别棒的周日早晨，我们和低收入家庭的孩子们一起玩，还一起制作环保袋，共享美味茶点。



连嘉豪
投资部

心系客户

鼎睿是个与众不同的再保公司，一个年轻的公司匹配着资深的团队，用谨慎的核保规则拥抱创新，崇尚危机感和创业精神但又心怀天下把承担社会责任融入血液。我们的理念是“敢于达成”，其含义是我们敢于说实话，敢于做实事，敢于挑战自己，也敢于承认不足而不断进步。我们必须诚心聆听客户的需求，了解他们面临的挑战和压力以及他们的难点和痛点。只有设身处地去理解和尊重客户，才能为客户提供解决方案，并建立长期互信的伙伴关系。我本人是从直保公司转入再保行业并负责市场拓展，我坚信再保人的价值不只是提供承保能力，更是信任和陪伴。



钱美虹
市场部



许芳芳
核保部

我们的业务在于建立信任，以及与客户共同成长，迈向未来。我们悉心聆听客户需求，并与他们携手打造量身定制的解决方案，为双方缔造双赢的环境。

我们紧密团结在一起，悉心服务客户，帮助他们了解鼎睿的产品和服务。另一关键是与客户分享我们的洞察，使他们获得充分资讯做出更明智的决定。这有助于支持客户的业务增长。



李晨威
准备金计算部



**Vijay
Radhakrishnan**
分析部

鼎睿拥有由优秀成员组成的团队，当中每位员工均拥有扎实的技能，并在他们所属的领域具备丰富的行业知识。这有助我们引领客户应对充满挑战的环境。部门之间的无缝合作使我们可以为客户提供世界级的服务。凭借对客户服务的坚持，我们得以在短时间内成长为全球再保险领域的强大企业。

聆听客户的需求，在他们最需要的时候提供支持，能够连系细节提供适切的解决方案是颇具挑战性的工作。更难得的是，我们还拥有无与伦比的理赔记录，即91%的索偿均可在5天内赔付。我们能够年复一年地做到这样，清楚展示了我们作为一家年轻企业的雄心壮志。鼎睿一直坚守为所有持份者缔造价值。我们的团队拼搏奋进，拥有多元文化。对于能够成为团队的一员，并有机会向印度市场的客户以及合作伙伴展示鼎睿这个品牌，我感到十分荣幸。



施哲勇
市场部

李涛 主席

李涛先生现任复星国际高级副总裁兼联席首席投资官，复星保险集团董事长、健康险与健康管理集团董事长。于2017年加入复星之前，李涛先生曾就职于中国太平保险集团，担任首席财务官，并先后兼管企划精算、投资条线及境外保险业务。李先生是英国特许公认会计师公会 (ACCA) 的会员。

韩润南 副主席

韩润南先生为鼎睿的首席执行官。韩先生拥有超过30年再保险行业的经验，在大中华及亚太地区建构并管理再保险业务，成绩斐然。韩先生曾在多家大型再保险公司担任高级管理职务，在为全球客户提供策略性业务咨询服务方面具有丰富经验。韩先生拥有专业律师资格。

陈开红 执行董事

陈开红女士是鼎睿的首席财务官并且是财务管制的主要人物，负责鼎睿的财务及运营管理工作，并自2018年7月起出任鼎睿再保险的执行董事。陈女士在保险及再保险业拥有超过18年的会计及财务

管理经验，非常熟悉相关的法规。加入鼎睿再保险之前，陈女士曾担任劳合社保险北京代表处的首席代表。在此之前，她于瑞士再保险公司担任中国首席财务官。陈女士是英国特许公认会计师公会 (ACCA) 的资深会员。

汪群斌 非执行董事

汪群斌先生为鼎睿的非执行董事及董事会成员。汪先生是复星的联合创始人之一，于2020年2月获委任为本公司联席董事长。汪先生曾出任豫园股份及河南羚锐制药股份有限公司之董事、复星医药及国药控股非执行董事。汪先生荣获亚洲企业商会于2014年颁发的“亚太杰出企业家奖”，以及《亚洲企业管治》颁发的2014年亚洲卓越大奖之“亚洲最佳公司董事奖”。

Monish Kant Dutt 独立非执行董事

Monish Kant Dutt 先生是鼎睿的非执行董事。他是一位经验丰富的新兴市场投资专家及顾问，亦身兼另外四家位于加勒比地区及美国公司的董事。Dutt先生在国际金融公司 (IFC) 任职了25年，至2011年离任前担任全球金融机构与私募股权基金的首席信贷官。他亦是英格兰和威尔士特许会计师协会的资深会员。

Stephen Bernard Roder 独立非执行董事

Stephen Bernard Roder先生是鼎睿的联合创始人，随后加入宏利金融担任集团首席财务官。他于2018年5月获委任为鼎睿的独立非执行董事。Roder先生在有关亚洲市场的策略、监管事务、金融财务、资本市场和交易方面拥有超过20年的跨国企业经验。他亦是英格兰和威尔士特许会计师协会的资深会员及香港会计师公会资深会员。

欧阳辉 独立非执行董事

欧阳辉先生是长江商学院副院长、金融学杰出院长讲席教授。在加入长江商学院之前，欧阳先生曾任瑞银集团董事总经理，负责为亚太地区制定定量解决方案/算法策略。欧阳先生拥有加州伯克利大学金融博士学位及杜兰大学化学物理学博士学位。他曾在加州理工学院从事化学物理学博士后研究，师从诺贝尔奖得主鲁道夫·马库斯。

张菲菲先生和李军先生分别于2020年和2019年辞去鼎睿董事会职务。

高级管理层

韩润南

首席执行官

韩润南先生为鼎睿的首席执行官。韩先生拥有超过30年再保险行业的经验，在大中华及亚太地区建构并管理再保险业务，成绩斐然。韩先生曾在多家大型再保险公司担任高级管理职务，在为全球客户提供策略性业务咨询服务方面具有丰富经验。韩先生拥有专业律师资格。

陈开红

首席财务官

陈开红女士是鼎睿的首席财务官并且是财务管制的主要人物，负责鼎睿的财务及营运管理工作。陈女士在保险及再保险业拥有超过18年的会计及财务管理经验，并对相关的法规非常熟悉，过去曾担任劳合社保险北京代表处的首席代表。在此之前，她于瑞士再保险公司担任中国首席财务官，并成功与不同的政府部门建立并保持良好关系。陈女士是特许公认会计师公会（ACCA）的资深会员。

罗克勤

首席风险官

罗克勤先生为鼎睿的首席风险官并且是风险和合规管制的主要人物，他有超过25年的区域及环球再保险经验。罗先生任职全球不同再保险公司期间，在建立及推行风险管理系统上获得卓越佳绩。罗先生拥有专业律师资格。

柯少华

常务总监 — 全球市场，财产及意外险联席主管

全球市场柯少华先生为鼎睿全球市场部常务总监，财产及意外险联席主管，负责业务拓展。柯先生在再保险业积累了超过35年的丰富经验，在过去25年专注于亚洲市场，并经常与不同的利益相关者，包括监管机构联系，致力在区内建立稳固关系，拓展各个业务险种。柯先生拥有牛津大学近代史与经济学硕士学位。

郑乐生

董事总经理 — 核保，财产及意外险联席主管

郑乐生先生为鼎睿核保部常务总监，财产及意外险联席主管，专责公司非寿险产品核保工作。他在再保险行业积累了超过15年的丰富经验，曾任职再保险经纪公司和再保险公司。郑先生在为公司购买再保险，准备金计算、定价、巨灾模型、资本模型以及企业风险管理等方面拥有扎实的经验。郑先生是英国精算学会的持牌精算师。

我们风险框架的抗压能力在2019年因日本发生的自然灾害受到严峻考验。我们亦见到投资市场因中美贸易关系紧张影响而出现大幅波动。然而，通过稳健的风险框架和审慎的管理方针，我们得以有效降低是次额外的市场波动对我们投资组合所带来的负面影响。

我们的风险框架

财产及意外险

自然灾害依旧是财产及意外险业务面临的重大单一风险。鼎睿对洪水、地震、台风、飓风和山火等界定了风险情景，以助管理在所属承保地区出现的风险。

鼎睿通过授权供应商模型分析我们所面临的自然灾害风险。此外，我们强大的分析团队能够根据自己的分析评估衡量风险。我们的信息科技平台支持实时追踪风险积聚，整合航运和农业风险。我们亦通过转分保以管理整体风险上限。鼎睿亦会追踪其他业务，包括火险、个人意外险、信用及保证险和农险的风险积聚水平。

鼎睿亦会追踪保费不足（因未能赚取足够保费以支付未来损失）和准备金不足（因运营不利而影响现有准备金水平）的风险。我们研发的价格工具可以监察保费不足风险，并通过精算最佳准则测算准备金水平。

人寿及健康险

人寿及健康险业务主要面临的一个风险是保单实际受保权益比预期高。客户的生物计量风险和行为的变化会影响精算假设的业务组合价值。疫情大流行等

异常单一事件，也会导致业务组合价值下降。发病率或治疗成本对健康险业务组合价值的影响相对较大，而死亡率、寿数和残疾则会影响寿险的业务组合价值。

鼎睿为自然灾害的死亡赔偿额和死亡总数设定上限。当数目超过上限时，再保险会确保足够的赔偿能力。当中精算假设和评定规则由委任的精算师不时审核。

资产组合

股票组合的波动是鼎睿最大的投资风险。我们旨在通过谨慎选取股票并承担一定的短期波动以提升投资组合的长期价值。我们通过交通灯系统，紧密监测投资走势。

固定收益投资组合面对利率浮动和差价变动的风险。公司根据产品名称、国家和行业追踪风险，并从整体资产负债表的角度考虑其信用及保证组合的风险。如果公司在任何单一国家、产品或行业中面临的风险过大，投资组合会被重新调整或进行对冲。

鼎睿也面对外汇风险。一套严格的资产负债管理框架令资产和负债比例相配。然而，鼎睿亦受制于一些前沿及新型经济体中尚未成熟的金融市场体系。鼎睿会适当地调用对冲策略去降低外汇风险。

鼎睿有足够流动资金及时理赔。公司紧密监控其流动资金水平并持续加强现金流规划能力。为谨慎起见，鼎睿持有股东和投保人资金的5%作现金储备。公司亦设有回购协议机制以应对突发情况。股票和固定收益资产主要在香港特区或纽约交易所交易，易于变现。

运营风险

人员流失，流程和系统中断，以及由外部事件导致的运营风险可以通过风险记录进行追踪，风险记录定义了风险所有者，描述了风险，定义了缓解措施并量化了剩余风险。

鼎睿至少每年进行一次灾难恢复流程演习，旨在测试信息科技系统的抗压能力，以及在受外部事件影响时确保能取得关键业务资料。同时公司也会加强员工培训，使他们在遇到此类事件时懂得如何应对。

积极参与香港特区的风险为本资本框架

香港特区目前正跟随国际标准而推行风险为本资本框架。我们支持此项举措，并通过香港保险业联会和香港精算学会对此作出了贡献。

尽管风险为本资本框架的量化部分要到2022年才能生效，但具前瞻性的自我风险及偿付能力评估已经在2020年1月正式生效。作为以香港特区为总部的企业，框架将为我们业务带来长远的影响，我们已经为业务和行业做好了准备。

企业内部管治监督

提名与薪酬委员会

鼎睿的提名与薪酬委员会审核公司董事、高级管理人员、职权关键人员的任命、罢免和薪酬并提出建议，也会审核承担关键风险员工的薪酬，并提出建议。提名与薪酬委员会负责监督公司的薪酬政策和实践，以确保与公司的风险偏好、目标、业务策略和长期利益一致。

我们制定了《行为守则》，《社会和环境责任指引》以及《反清洗黑钱和反恐融资(AML / CTF) 合规政策》，为管理人员和员工在日常经营中提供支援和指导。

鼎睿拥有非常清晰的“三重防线”管治模型。第一重防线为公司的运营单位，负责设计流程和内部控制系统。第二重防线包括合规和风险单位，负责对公司的风险承担能力和风险管理活动进行独立监督，并评估公司内部控制等。最后，第三重防线是公司内部审计单位，负责为前两层防线的风险防范措施提供独立验证。



我们对亚洲市场拥有无与伦比的深刻认识，并已成功将我们的洞察转化为业务上的成就。



罗克勤
首席风险官

为企业和社会带来正向改变

我们致力于推动保险业的持续发展,通过降低风险以及为更多人提供全面的保障,促进社会繁荣发展。我们不仅保障明天,更放眼长远未来。

鼎睿秉持初心,努力推动再保险服务的现代化,支持行业发展,同时为保险服务匮乏的社区带来裨益。

心系客户

鼎睿的日常工作包括为客户发掘机遇和降低风险,从而推动积极改变。

鼎睿非常重视与客户的联系,为他们提供精辟独到的行业洞察和服务以创造价值。我们通过谨慎的核保流程,深刻而创新的行业洞察,以及灵活高效的商业模式为客户提供服务。

2019年,我们出版了Peak Insights,鼎睿时刊和季节性热带气旋活动预测,为客户提供真知灼见。同时我们亦为香港特区,上海和印度等地的客户举办多场研讨会,探讨与他们业务息息相关的议题,包括《国际财务报告准则第17号》(IFRS 17)、网络风险、风险为本资本,市场波动保障和巨灾管理等。



2019年6月26日,鼎睿分析部主管Iain Reynolds于集团在孟买举行的“与行政总裁对话”活动上与嘉宾分享有关波动保障和风险为本资本规划的真知灼见。

关心企业

创造一个能够赋能员工的工作场景是鼎睿的核心愿景。我们的团队富有洞察力,企业家精神,创新能力和灵活度。同时,我们亦为团队成员提供机会让他们发展技能和累积经验,在事业发展上更上一层楼。



2019年9月25日,鼎睿于香港举办研讨会,深入探讨《国际财务报告准则第17号》(IFRS 17)、网络风险、风险为本资本和巨灾管理等议题。

目前我们的团队聘用大约120名精英，来自超过15个国家和地区，精通超过22种语言。我们的多元性使我们与众不同，而我们的创见和创新思维，一直是客户所珍视的鼎睿特质。

我们的员工在2019年平均接受15小时培训，部分中级至高级管理人员的培训时数甚至接近40小时。在相关情况下，鼎睿亦会赞助和支持员工参加外部专业培训，行业峰会和论坛。

去年我们聘请了12名实习生。这对鼎睿而言是一项重要举措，因它影响我们的人才储备，同时能为年轻一代提供宝贵的经验，并可推动我们的行业发展。实习生与我们共事至少3个月，当中有些实习期会延长至半年或以上，涵盖部门包括财产及意外险、投资、法务和企业传讯。表现突出者在毕业后将可加入鼎睿工作。

我们非常重视员工的健康和福祉，并制定了一套完善的方针，将我们对健康和生活素质的追求融入企业文化、员工政策、工作间和保健服务当中。

鼎睿自2016年屡获香港社会服务联会嘉许为“商界展关怀”公司，肯定公司在关怀社会、员工和环境上的努力和成果。



关怀行业

我们不但有责任为客户提供支持，更有义务积极参与行业相关的议题。

我们于2019年继续积极游说并协助香港保险业联会和香港精算学会制定和校对新的风险为本资本框架，并在过程中参与了不同层面的讨论。

在东南亚地区，我们与客户和行业携手为市场需求发声，培训服务提供者，以及调整产品设计，从而更好地满足客户期望。年内我们在各方面都取得重大进展。这些举措为提升该地区新兴中产阶级的保险意识奠定基础。我们同时参与多个具有影响力的倡议，包括制定巴基斯坦的小型企业支援贸易信贷解决方案；以及为泰国政府的农业方案提供建议，通过覆盖70%由干旱带来的损失及30%由洪水带来的损失帮为泰国约190万本地农民提供保障。

鼎睿一直与香港保险业联会(HKFI)保持紧密合作。我们的员工志愿参加联会的各个工作小组，或担任委员会成员。我们也继续被任命为香港保险业监管局的行业顾问。



我们成立的愿景是通过可持续、可行和贯彻始终的发展方式，建立历久不衰的业务，回应亚太地区日益增长的保障需求。



韩润南
首席执行官

企业社会责任



鼎睿的企业礼品 — 来自中国云南省永平县的茶叶。

关爱社区

鼎睿一直致力于回馈我们运营所在的社区,包括主动肩负当地的环境责任。

与中国气象局上海台风研究所合作

我们自2015年起与中国气象局上海台风研究所合作开展了多个有关西北太平洋海域和南中国海海域热带气旋活动的

研究项目。台风作为威胁中国以及更广地区的重大灾害,所有的保单都被强制性要求提供相关的保险保障。我们的研究成果有助保险业进一步认识气旋活动,降低相关风险。中国气象局上海台风研究所和鼎睿每年联合发布两期报告,分别是热带气旋季前预测和季中回顾。

喜马拉雅共识

鼎睿一直是喜马拉雅共识的积极贡献者、顾问和赞助商。该共识旨在通过赋能社区来提升该地区抵御自然灾害的能力，同时鼓励制定基层解决方案，为当地居民改善经济可持续性，并保护种族多样性和地方认同感。鼎睿积极参与与提供有关投资结构的想法，帮助喜马拉雅地区和全球其他发展中国家应对自然灾害。

可持续保险原则倡议

鼎睿是联合国环境署金融倡议 (UNEP FI) 永续保险原则 (PSI) 的签约企业，该原则旨在使人们更好地了解、预防和减少环境、社会和治理风险，并提供可靠的保护。



自然灾害保险计划 — 斯里兰卡

斯里兰卡政府通过其国家保险信托基金 (NITF) 寻求自然灾害保护，包括人身伤害、意外人身伤亡事故和紧急救济费用。通过这一举措，斯里兰卡政府能够为以前无法获得保险的人民提供安全保障。鼎睿全力支持这一举措，助力政府实现更高的财务确定性和稳定性，使其保险计划能覆盖更多斯里兰卡人民。

“乡村医生”扶贫计划

鼎睿与上海复星基金会持续支持“乡村医生”扶贫计划，旨在为中国偏远地区提供更多医疗保障。在2018年探访永平县之后，我们又于2019年向当地农民购买了100公斤茶叶，作为鼎睿的企业礼品。永平县因其出产的茶叶而闻名，这项举措除了为当地低收入居民提供进一步支援，更可以帮助推动当地贸易以及提供一定程度的经济援助。

我们通过减低日常运营产生的碳足迹，以确保我们的业务继续以环保的方式营运。我们也和复星香港以及来自香港特区低收入家庭的儿童一起参与义工服务。

展望未来

企业社会责任的理念需要社会各界共同实践，并且融入我们日常运营的方面。鼎睿坚信我们的工作为整个社会以及业务带来正面影响，我们期待通过加强与客户及持份者的合作创造更长远的价值。随着业务逐渐扩展，我们正积极寻求一个完善方案，与客户、同业以及社区加强联系，以履行我们对保险业可持续发展的承诺。

PeakRe >

鼎睿再保险有限公司

香港总部

香港中环皇后大道中99号

中环中心6501-06室

电邮 info@peak-re.com

电话 +852-3509 6666

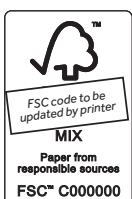
传真 +852-3509 6668

Peak Reinsurance AG (苏黎世子公司)

Fortunagasse 28, 3rd floor

8001 Zurich, Switzerland

电话 +41 (0) 43 819 20 60



由鼎睿再保险有限公司出版

© 2020 鼎睿再保险有限公司