




高档市场
保险方案



加拿大恒信 保险公司 并非一般意义上的 金融服务公司

作为加拿大历史最悠久和最大的互惠保险公司之一，恒信保险专注于客户，以不同方式提供财务保障。我们与您和加拿大各地的独立顾问合作，寻找能满足您需求的最佳方式。我们的人寿保险、储蓄和退休以及团体保险方案帮助客户保护重要的东西。我们与您携手同心，保护现在，准备将来。

恒信保险注重所有细节并兑现我们的承诺。您对我们的专业知识、经验和财务实力的信赖，有助我们信守对您的承诺。恒信保险就是由像您这样信任我们和使用我们服务的人拥有。这使我们能够专注于有助公司发展现在和未来的鸿图大计。

我们坚持互惠原则

恒信保险是加拿大最大的互助人寿保险公司之一。作为互惠保险公司，我们并没有受到股东压力而去追求业绩。这使我们能够专注于促进审慎的长期增长、连续性及稳定性的管理策略。

我们致力于实现对客户许下的承诺——于现在及未来，为客户提供最佳价值，满足他们的保险保障及财富积累需求。这就是加拿大人自 1920 年以来一直借助恒信保险保护他们最重要的财富的原因所在。

策略重点

恒信保险的策略重点将使我们能够继续为加拿大人的需求提供服务。我们的目标包括：

- 致力于实现与保单持有人权益回报率（12%）一致的收益。
- 保持财务实力，寿险资本充足测试比率（LICAT ratio）超过120%。
- 在所有业务领域增加市场份额。
- 拓展我们的产品。
- 投资于科技以提高服务水平。
- 追求单位成本的降低、效率和规模。
- 支持员工敬业的文化，以及
- 扩大我们对高档市场的侧重和支援。

对服务的承诺

恒信保险由独立顾问代表，为我们的保单持有人服务。这些顾问获得我们在滑铁卢总部和加拿大各地超过900位员工的支持。

销售增长是由于我们有能力提供优秀产品和卓越服务，满足保单持有人和分销伙伴的需求。

我们具备丰富的知识、经验及能力，能为您提供切合所需的解决方案。

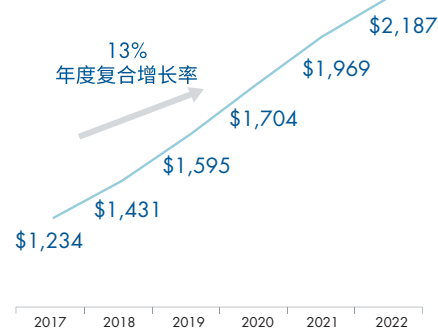


能兑现承诺的财务实力

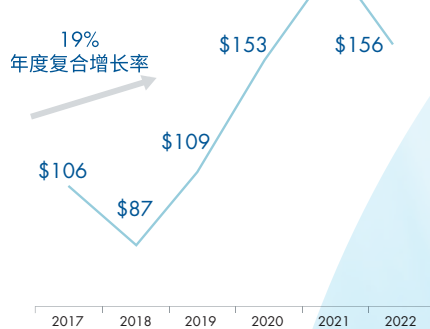
恒信保险的财务实力使我们能够兑现对保单持有人的承诺。作为一家互惠寿险公司，我们的主要资金来源是盈利增长。我们的目标之一是超越市场的增长率。

即使在市场波动期间，恒信保险也一直在稳步增长。我们通过良好的客户服务，对公司进行再投资和谨慎管理投资，实现了持续增长。

保费和存款

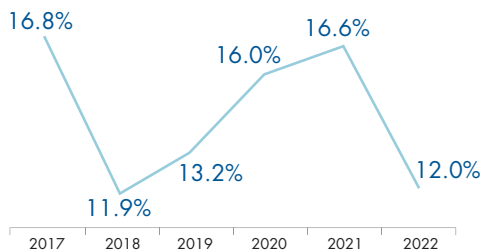


净收益



资料来源：恒信保险年报。金额以百万美元计。反映公司整体业绩。
CAGR指年度复合增长率。

权益回报率 (ROE)



我们致力于实现与保单持有人权益回报率 (12%) 一致的收益率。

资料来源：恒信保险年报。

在业界中的强势地位

个人寿险销售是公司重要的增长点。

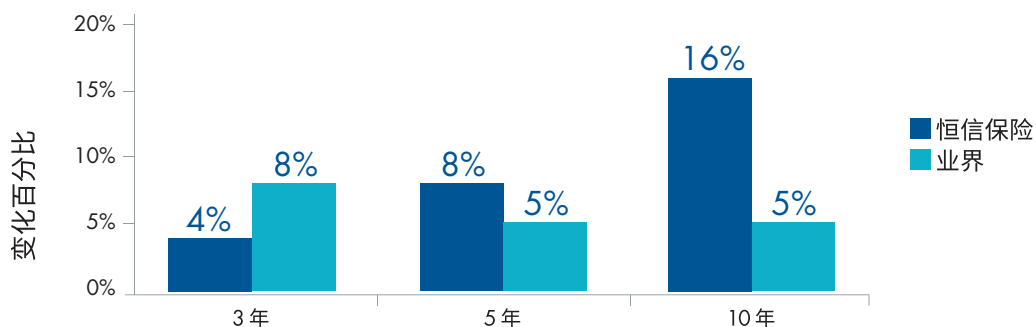
过去十年，恒信保险在加拿大个人寿险市场中的市场份额持续增长，排名从2012年的第10位上升至2022年的第5位。增长得益于我们极具竞争力的产品、卓越的服务标准和强大的分销支援网络。

我们在个人寿险销售方面的市场份额保持强劲



资料来源：LIMRA®国际加拿大个人寿险销售参与者报告。按总保费计算的个人寿险销售额。

个人寿险销售的百分比变化 恒信保险对比业界 (年度复合增长率 (CAGR))



资料来源：LIMRA®国际加拿大个人寿险销售参与者报告。按总保费计算的个人寿险销售额。

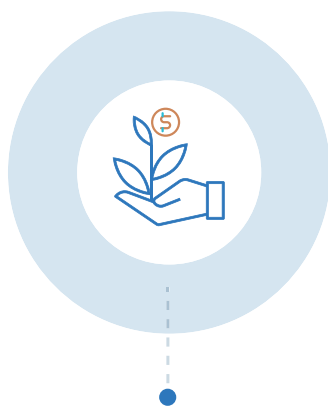


2022年财务数据摘要



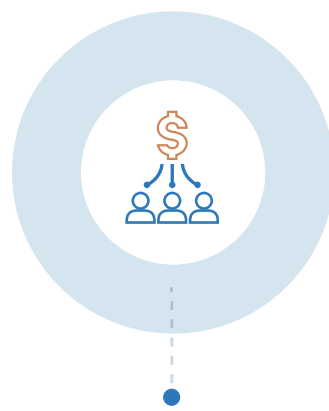
管理资产
增长

1%



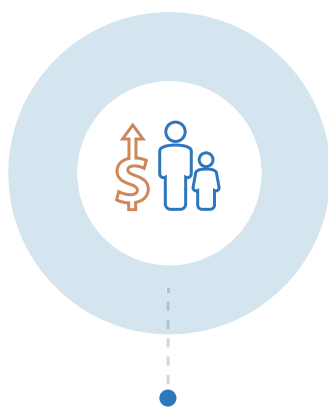
分红保单持有人的
权益增长

13%



保单持有人的
权益回报率达到

12%



在保寿险
增长

5%



保费及存款
增长

11%



分红保单持有人的
分红增加

27%

比较的是2021年和2022年的年终数字。

截至12月31日

(以百万元计，另有说明者除外)

	2021	2022
净收益	187	156
保单持有人权益回报率	16.6%	12%
寿险资本充足测试比率 (LICAT ratio)	167%	150%
分红保单持有人的权益	1,222	1,378
保费和存款		
个人保险	939	1,048
储蓄和退休	498	548
团体保险	532	591
总保费和存款	1,969	2,187
销售额		
个人保险	134	148
储蓄和退休	498	547
团体保险	49	51
资产管理规模 (\$10亿)		
一般基金	4.9	5.1
保本基金	1.9	1.8
管理资产总额	6.8	6.9
分红保单持有人的分红	79	100
保单持有人的赔偿及付款	942	973
在保寿险 (\$10亿)	155	162

恒信保险的年报可以告诉您更多关于我们的财务实力。

详见<https://www.equitable.ca/en/who-we-are/our-financial-strength/>

强劲稳定

DBRS评级为A（高），有稳定趋势

DBRS晨星公司将恒信保险的财务实力评级和发行人评级评为A（高），趋势稳定。

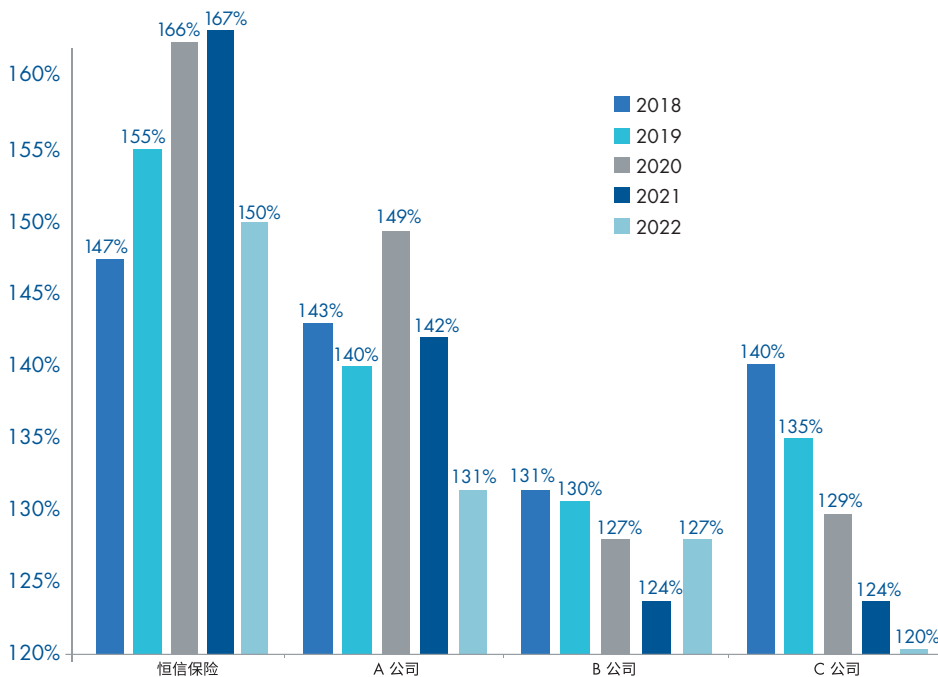


150%寿险资本充足测试比率 (LICAT RATIO)

LICAT（寿险资本充足测试比率）是衡量保险公司实力和稳定性的公认指标。恒信保险的LICAT比率在2022年末为150%，远高于OSFI（加拿大金融机构监理处）规定的最低要求100%，也高于许多同业。

恒信保险强劲的LICAT比率确保我们有能力继续履行对保单持有人的承诺。

强劲的寿险资本充足测试比率 (LICAT ratio)



与其他市场领导者相比，恒信保险的LICAT比率体现了财务实力和稳定性。LICAT于2018年1月1日生效，是一个比MCCSR更先进和风险敏感的衡量标准。

资料来源：加拿大恒信保险；其他公司的刊物。信息基于2022年12月31日的材料。

投资理念

恒信资产管理部

自 1920 年公司成立以来，恒信保险的投资资产一直由恒信资产管理部内部管理。

我们追求积极的投资管理方法——我们的规模和独特的投资组合使这种方法成为可能——我们通过考虑短期和长期投资机会来保持灵活性。其结果是私人资产组合与动态和适应性强的公共资产组合的多元化组合，可以根据市场条件进行调整。

想了解更多关于我们的投资方法，请浏览<https://www.equitable.ca/en/our-products/investment-management/>

优质投资组合

恒信保险的投资组合在2022年表现非常出色，我们的保守方法继续提供持续的稳定性和增长。

一般基金管理资产





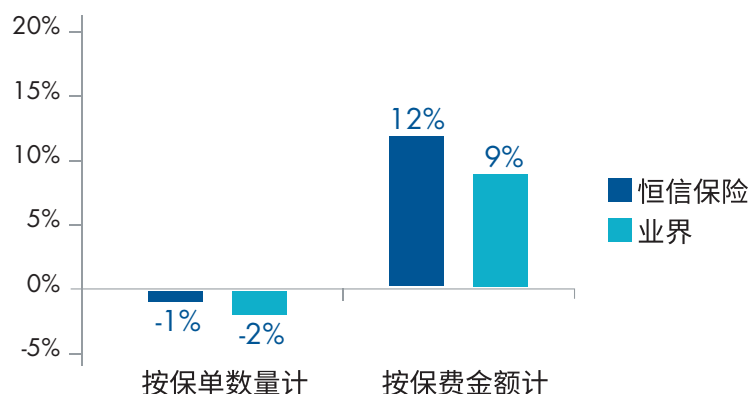
分红终身寿险销售的领导者

恒信保险的分红寿险是我们的旗舰产品，对公司的整体财务实力和稳定性做出了重大贡献。

恒信保险在业界的成就

不论是从保单数量还是从保费来看，恒信保险在终身寿险销售的增长率方面都一直高于业界水平。

终身寿险销售 (由2018年1月1日至2022年12月31日的年度复合增长率)



资料来源：LIMRA®国际加拿大个人寿险销售参与者报告。所示的业界销售额，反映来自加拿大市场所有分销渠道的分红和非分红个人终身寿险销售额。如果考虑到在这段时间内，恒信保险主要通过市场上的一个分销渠道销售个人人寿保险，即Managing General Agencies (简称MGA)，那么恒信保险的市场份额排名与业界总销售额相比就更有意义。

恒信保险通过MGA渠道在分红终身寿险方面取得的成就



#1 保单销售
(按保单数量计)



#3 市场份额
(按保费总额计)

资料来源：LIMRA®国际加拿大分红个人寿险销售参与者报告 (截至2022年第4季)。

与我们的分红保单持有人共享成果

互惠是我们承诺给分红终身寿险保单持有人的价值主张的关键部分。他们通过分红共享分红账户的收益。

自1936年首次推出分红终身寿险以来，恒信保险每年都会分红。

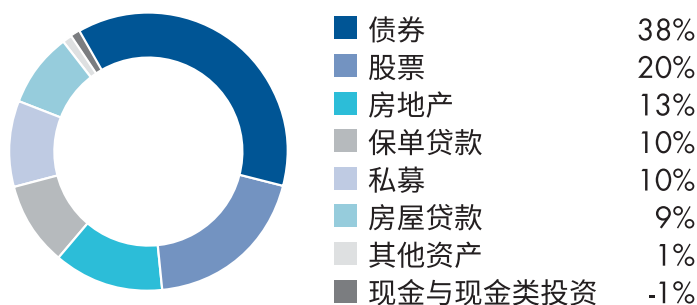
分红并无保证，由董事会全权决定。分红可能要缴税。分红随多种因素变化，这包括分红账户的实际投资回报、死亡率、开支、保单失效、实际索赔、税项及分红保单的其他情况。

分红账户的投资理念

分红账户中资产的管理目的如下：

1. 满足产品保证；及
2. 提供长期收入及增长以增加分红比例。

分红账户投资组合——资产类别（截至2022年12月31日）



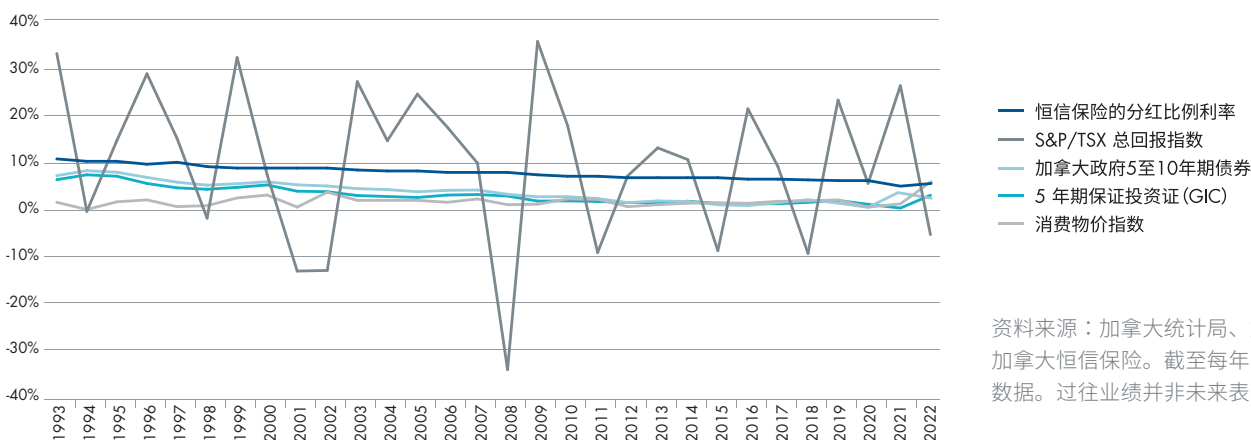
需详细了解分红账户的每季最新资料及评论吗？

请浏览网站：www.equitable.ca > Our products > Whole life > Dividend scale

分红比例利率

分红比例利率只是决定支付分红的一个因素。分红由董事会全权决定。

下图显示恒信保险过往的分红比例利率对比其他知名经济指标。



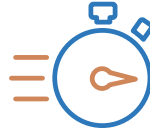
资料来源：加拿大统计局、加拿大央行、加拿大恒信保险。截至每年12月31日的
数据。过往业绩并非未来表现的指标。

致力于高档市场的开发

恒信保险一直是家庭保险市场中实力强大的供应商。作为策略重点，我们正在积极扩大我们在高档市场的份额。



扩大全国销售支援网络



采用新科技来缩短保单的签发时间



扩展高级承保专业知识，以支持我们的全国批发网络



使用更全面的说明



在公司内部设置税务和财产规划专员



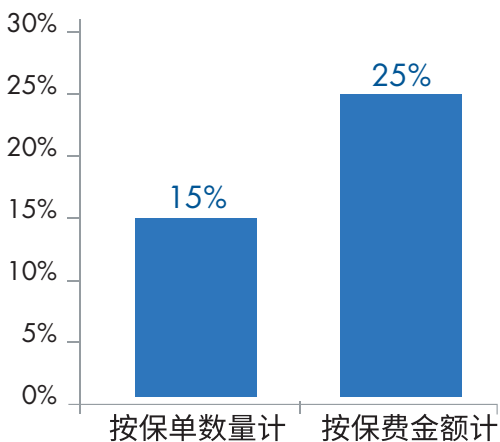
与贷款机构达成抵押贷款协议

继续发展大额保单市场

我们的目标是保持在大额保单市场中节节攀升的势头，并提升发展速度。*

恒信保险大额终身寿险销售的年度复合增长率

(2018年1月1日至2022年12月31日)



* 大额保单是指面值至少\$500万或每年保费\$20,000的分红终身寿险保单。

强劲的产品供应

恒信保险提供多元化、有竞争力的产品，可助您有信心实现财务目标。

分红终身寿险

如果正在寻找保障，Equimax®分红终身寿险可能适合您。它提供终身保障，包括保证保费、现金价值和身故保险金；提供稳定、不需动手的投资选择，兼具税务优惠的增长，并有资格通过分红支付的方式分享分红账户的收益。*

综合人寿保险

如果喜欢亲自管理投资组合，可选择Equitable Generations™，它将税务优惠型人寿保险的好处与通过投资选择进行财富积累结合起来。通过基金和资产类别的组合，设计出适合您财务需要的储蓄和投资组合。

定期寿险

对于临时需要，定期寿险以最优惠的价格提供最好的保护。我们的定期寿险允许全部或部分转换为分红终身寿险和综合寿险。

重疾保险

EquiLiving®重疾保险可助储蓄和退休目标不被重疾所扰乱。它可以提供资金维持企业运作，支付国外治疗或替代治疗的费用，等等。

储蓄和退休

我们各式各样的保本基金、保证存款账户、RRSP、TFSA和年金可以帮助您实现财务目标。

* 分红并无保证，由董事会全权决定。分红可能要缴税。分红随多种因素变化，这包括分红账户的实际投资回报、死亡率、开支、保单失效、实际索赔、税项及分红保单的其他情况。



优秀的企业公民

恒信保险是一家加拿大公司，重视客户、员工以及他们生活和工作的社区。



2022年，恒信保险员工志愿服务超过**1,700**小时，帮助我们社区的40多个组织。

2022年慈善捐赠



艺术&文化

- The Registry Theatre
- Drayton Entertainment
- Kitchener-Waterloo Art Gallery



教育

- Wilfrid Laurier University
- University of Waterloo
- Earth Rangers
- Conestoga College
- Lang School of Business, University of Guelph
- KidsAbility Foundation



健康与康乐

- Autism Speaks Canada
- Chamber Health Care Resources Council
- Cambridge Memorial Hospital Foundation
- Parkinson Canada (Southwestern Ontario Chapter)
- St. Mary's Hospital
- Heart and Stroke Foundation



社会服务和救灾

- United Way
- Adopt-a-Family Christmas Support
- Family and Children's Services Foundation
- Waterloo Region Community Foundation
- Canadian Red Cross
- Sexual Assault Support Centre
- Action Against Hunger
- Food4Kids

社区表彰



**WATERLOO AREA'S
TOP EMPLOYERS
2023**

(连续第16年)

携手同心

保护现在——准备将来™

作为互惠机构，我们以不同的方式提供财务保障，即全心关注我们的客户。我们相信与您和独立顾问伙伴一起工作的力量。共同合作下，我们提供个人保险、储蓄和退休，以及团体保险方案。我们帮助保护今天重要的东西，同时为明天做好准备。

恒信保险有明确的目标。我们通过合作伙伴致力为您提供合适的解决方案和体验。我们拥有知识、经验和财务实力，以确保我们现在和将来都能兑现对您的承诺。



加拿大恒信保险公司

1.800.722.6615

www.equitable.ca

® 或™ 代表加拿大恒信保险公司(The Equitable Life Insurance Company of Canada)的商标。