

本公告僅供參考，並不構成任何人士收購、購買或認購證券的邀請或要約。本公告並非亦無意作為在美國發售本公司證券供出售的要約。本公司證券並無亦不會根據 1933 年美國證券法（經修訂）（「美國證券法」）登記，且不得未根據美國證券法登記或適用豁免登記規定而在美國發售或出售。本公司證券並無亦無計劃在美國公開發售。

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不就因本公告全部或任何部分內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



FWD Group Holdings Limited

富衛集團有限公司

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

股份代號：1828

截至 2026 年 3 月 31 日止三個月的新業務摘要

富衛集團延續穩健財務表現

2026 年首季度新業務強勁

香港，2026 年 4 月 30 日 — 富衛集團有限公司（「富衛集團」或「富衛」）今日公布截至 2026 年 3 月 31 日止三個月的首季度新業務摘要¹。

- 新增業務銷售額按年化新保費計算較 2025 年同期上升 4% 至 7.2 億美元。
- 新業務合約服務邊際為 5.56 億美元，按年增幅達 18%。
- 於泛亞地區推出 11 款新產品。富衛集團於 2026 年 2 月發布的消費者展望調查結果顯示亞洲多數中產階級對財務狀況感到焦慮，且對退休準備不足。

富衛集團行政總裁兼執行董事黃清風表示：「集團於 2026 年首季展現強勁業績，延續穩健的業務基礎及增長勢頭，充分體現我們泛亞洲多元化業務布局及分銷模式。日本及東南亞的拓展市場為集團增長的主要動力，而香港特別行政區即使在 2025 年首季高基數效應下，表現仍然穩健。」

黃清風補充：「長遠而言，富衛集團對亞洲中產階層的增長趨勢持有信心，儘管短期區內經濟及消費者或受內外圍環境所影響。鑑於我們總部所在的香港特別行政區等地區內金融樞紐展現出穩健的市場實力與良好的市場信心，我們對由 FWD Private 所服務的高淨值客群前景保持樂觀。」

香港特別行政區及澳門特別行政區分部於 2026 年首季相比錄得紀錄高位的 2025 年首季有所提升，反映出本地及金融樞紐相關需求。

日本錄得強勁增長，反映其於 2025 年中策略性拓展至退休與儲蓄險領域，和其長久以來建立的保障業務。

拓展市場分部（包括印尼、馬來西亞、菲律賓、新加坡及越南）在保險經紀及獨立理財顧問渠道及穩健的銀行保險業務推動下，錄得出色成長。

泰國與柬埔寨分部鑑於泰國受利率下行環境影響所帶來的增長阻力，富衛繼續專注於發展高質素的新業務。如早前公布，待相關監管批准，Knattapisit Krutkrongchai (KK) 將於 2026 年 5 月 11 日出任富衛泰國行政總裁。KK 擁有近 30 年豐富保險業管理經驗，包括最近期擔任泰國泰京安盛行政總裁。

¹ 未經審核業績數據均截至 2026 年 3 月 31 日首三個月並與 2025 年同期比較。增長率按固定匯率計算。新增業務銷售額為按年化新保費基準計算，即 100% 年化首年保費及 10% 整付保費。

2026 年首三個月業績概要

百萬美元，百分比除外	截至 3 月 31 日止三個月		按年變動	
	2026	2025	固定匯率	實際匯率
新業務增長指標				
新增業務銷售額（年化新保費）	720	679	4%	6%
新業務合約服務邊際	556	465	18%	20%
新業務合約服務邊際利潤率	78.4%	69.7%	9.0 個百分點	8.7 個百分點
新業務價值	314	287	7%	9%
新業務價值利潤率	43.5%	42.3%	1.2 個百分點	1.2 個百分點

於 2026 年首三個月期間，富衛集團基於 2025 年首季度增長的強勁基數（較 2024 年錄得 46% 的按年增長），錄得新增業務銷售額（年化新保費）4% 的增長。日本及拓展市場分部為本季度主要增長動力，香港及澳門分部則表現穩健。泰國的新增業務銷售額持續受我們對新業務品質的重視以及利率下行環境所影響。

新業務合約服務邊際增長 18%，受更有利的產品組合及營運槓桿（受開支低於預算所驅動）帶動利潤率持續增長。儘管受泰國利率下行環境影響，新業務價值按年增長仍達 7%。若撇除泰國利率影響，新業務價值增長約達 15%。新業務合約服務邊際及新業務價值的增長為長期價值創造共同提供了前瞻指標，為合約服務邊際結餘及內涵價值的持續增長奠定基礎。

在富衛多元多渠道分銷模式持續推動新增業務銷售額的增長。銀行保險持續成為最大貢獻渠道，佔新增業務銷售額 41%，並錄得穩健的按年增長。保險經紀／獨立理財顧問渠道持續表現出色，於 2026 年首三個月貢獻 38% 的新增業務銷售額。我們的代理人渠道於 2026 年首三個月貢獻 15% 的新增業務銷售額，並持續致力於品質提升，推動代理人生產力增長。

業務分部表現

香港及澳門

於 2026 年首三個月，香港及澳門的新增業務銷售額增長 1%，基於 2025 年首三個月新業務銷售較 2024 年同期錄得 143% 的強勁增長，乃屬穩健。本季度的穩健表現與我們的指引一致。新業務遞增主要由本地需求增長所帶動，反映了我們穩定及強韌的本地客戶群體。香港及澳門的多渠道分銷模式持續展現多元化的優勢，其中 FWD Private 仍為新增業務銷售額的重要貢獻來源。

香港及澳門的利潤率按年遞增，受惠於更有利的產品組合，新業務合約服務邊際利潤率進一步受惠於開支低於預算帶來的營運槓桿支持。

日本

富衛日本在 2026 年首三個月新增業務銷售額錄得 22% 的增長，較 2025 年有顯著改善。本季度的表現符合預期，主要受益於整付保費儲蓄產品增長的貢獻。鑒於日本人口老齡化趨勢及高利率環境影響，該儲蓄產品的推出推動了富衛日本調整其產品組合及搶佔市場份額的優勢。

新增業務銷售額增長推動了新業務價值及新業務合約服務邊際的增長。我們於 2026 年全年利潤率將反映儲蓄險業務增長的影響。

泰國及柬埔寨

富衛泰國及柬埔寨分部於 2026 年首三個月的的新增業務銷售額下降 6%，主要反映利率下行的影響，惟產品組合有所改善。此表現與我們的展望一致。隨著我們提升新增業務質素的嚴謹行動開始見效，我們預期該分部於今年後期將恢復增長。就中長期而言，基於我們的市場定位、分銷網絡及產品組合，我們仍對恢復較高增長充滿信心。

富衛泰國透過其與泰國匯商銀行的合作關係成為市場領先的銀行保險公司²。我們持續深化與泰國匯商銀行的合作關係，將我們的客戶前端平台富衛 Omne 植入於服務超過 15 百萬名客戶的銀行流動應用程式 SCB Easy 內成為預設的保險平台。於 2026 年首三個月，我們在客戶採用方面取得穩健進展。

在代理人渠道方面，我們透過 FutureMe 計劃持續建立高質素及數碼賦能的代理人團隊，該計劃不僅支持新招募代理人，同時又有利於提升長期生產力。

2026 年首三個月的的新業務價值利潤率繼續受利率下行的影響，惟優化的產品組合抵銷了部分影響。新業務合約服務邊際利潤率則受惠於有利的產品組合而有所改善，且因利率下行所造成的影響已主要於 2025 年的數據中反映。

拓展市場

拓展市場分部於 2026 年首三個月的的新增業務銷售額增長 28%，與我們曾預期的 2025 年強勁增長勢頭將延續至 2026 年的指引一致。主要受惠於新加坡、馬來西亞及菲律賓的增長，惟部分受越南持續不利的市場因素造成一定抵銷。

拓展市場分部受惠於我們的多渠道分銷策略，大多分銷渠道均錄得穩健銷售增長。

² 根據泰國人壽保險協會 (Thai Life Assurance Association) 發佈的資料，截至 2026 年 2 月。

較高的新增業務銷售額連同利潤率的改善帶動了新業務合約服務邊際及新業務價值的增速加快，提升了2026年首三個月的價值增長。

創造價值

於2026年首三個月，新業務合約服務邊際的增長及嚴謹的開支管理和營運業績，推動了合約服務邊際結餘的增加，為未來數年的持續盈利奠定了基礎。此嚴謹的執行連同新業務價值的增長，提升了內涵價值營運利潤。本季內涵價值卻受到美元增值等經濟因素影響以及日本實施經濟價值基礎償付能力監管的影响。

資本管理

儘管本季度全球宏觀經濟前景的不確定性有所增加，在正常化基準下，集團資本增長力及現金流均保持穩定。此外，集團償付能力充足率 – 按訂明資本要求基準計算的集團當地資本總和法覆蓋率（涵蓋日本經濟價值基礎償付能力監管實行後的影響）仍然穩健。

展望

富衛集團對在2025年同比基數較高的情況下，於2026年首季新增業務銷售額的穩健增速感到欣慰。此外，新業務合約服務邊際利潤率及新業務價值利潤率的同比增長，推動了新業務合約服務邊際及新業務價值的增長，進一步鞏固合約服務邊際結餘及內涵價值。

展望未來，我們目前預期新增業務銷售額的增勢將於年內持續，此預期大致符合先前的指引。2026年首季度的利潤率因季節性因素表現較高，我們預期隨著此影響於年內減退，利潤率將趨於平緩。

整體而言，我們對實現長期增長及為股東創造持續價值的能力充滿信心，此乃受惠於集團各市場眾多的增長機遇、以及強大且多元化的分銷網絡、以客戶為核心的產品組合、以及各業務單位對人工智能驅動的數碼工具的持續應用。

附註：

1. 新增業務銷售額為按年化新保費計量的新增業務銷售額。年化新保費為再保險分出前所有新保單的 10%整付保費與 100%年化首年保費的總和。年化新保費提供有關期間發出的新保單的指示性金額計量。就伊斯蘭保險業務而言，年化新保費指年化繳費等值。
2. 固定匯率為用於計算增長的固定匯率，並乃基於有關期間的平均匯率。
3. 新業務合約服務邊際為於相關報告期間簽發的新保險合約組別的資產或負債賬面值的組成部分，即本集團根據本集團的保險合約提供保險合約服務時將確認的未賺取利潤。為增強對本集團持續表現的理解及可比性，新業務合約服務邊際由根據國際財務報告會計準則的新業務合約服務邊際組成，並經調整以(i)不包括涵蓋有效保單業務的若干一次性新增再保險合約的影響，(ii)包括本集團於印尼人民銀行人壽保險的投資的影響，根據國際財務報告會計準則入賬列作於聯營公司的投資，及(iii)不包括非控股權益。
4. 新業務合約服務邊際利潤率為佔有關期間年化新保費（不包括採用保費分配法的產品）百分比列示的新業務合約服務邊際。
5. 新業務價值為未來稅後利潤按當地法定基準在出售當時計算的現值，減相應所需資本成本。新業務價值基於每季度開始時適用的假設每季度計算。
6. 新業務價值利潤率為以佔有關期間年化新保費百分比列示的新業務價值。
7. 內涵價值營運利潤為內涵價值於有關期間的變動，就有關收購、合作夥伴關係及已終止經營業務、經濟差異、經濟假設變動、非營運差異、資本變動、企業調整、融資及外匯變動作出調整。其包括內涵價值預期回報、新業務價值、營運差異及營運假設變動影響。
8. 泰國匯商銀行指 The Siam Commercial Bank Public Company Limited。
9. 香港及澳門指富衛集團在中國香港特別行政區及澳門特別行政區的業務。
10. 拓展市場指我們於印尼、馬來西亞、菲律賓、新加坡及越南的業務。

關於富衛集團

富衛集團 (1828.HK) 為泛亞洲人壽及健康保險公司，服務約 4,000 萬名客戶，業務遍及亞洲十個市場，包括印尼人民銀行人壽保險 (BRI Life)。富衛秉持以客為先的方針及科技賦能的模式，致力為客戶帶來創新定位、簡單易明的產品和簡單的保險體驗。自 2013 年成立以來，富衛於部分全球發展最迅速的保險市場營運業務，專注為大眾創造保險新體驗。富衛集團在香港聯合交易所有限公司主板上市，股份代號為 1828。

如欲了解更多資訊，請瀏覽 www.fwd.com

本公告可能載有與本集團相關的若干前瞻性陳述，有關陳述乃基於本集團管理層所信及預期以及本集團管理層所作的假設及現有資料而作出。本公告所用的「預期」、「相信」、「計劃」、「擬」、「估計」、「預測」、「預料」、「預計」、「尋求」、「或會」、「將」、「應當」、「會」、「應該」及「可能」等詞彙及措辭或同類字眼或陳述的任何陳述，在與本集團或管理層有關的情況下，均旨在確認前瞻性陳述。因其性質使然，該等前瞻性陳述受若干已知及未知風險、不確定因素及假設規限，該等因素可能導致本集團的實際業績、表現或成果與該等前瞻性陳述所明示或暗示的任何未來業績、表現或成果有重大差異。因此，閣下不應過分倚賴任何前瞻性資料。本節所載警示聲明適用於本公告所載所有前瞻性陳述。

承董事會命
富衛集團有限公司
主席
馬時亨教授

香港，2026 年 4 月 30 日

於本公告日期，富衛集團有限公司 FWD Group Holdings Limited 之董事為：主席兼獨立非執行董事馬時亨教授；執行董事李澤楷先生及黃清風先生（集團行政總裁）；非執行董事 Walter KIELHOLZ 先生及 John DACEY 先生；及獨立非執行董事鍾傑鴻女士、John BAIRD 先生、Dirk SLUIMERS 先生、Laura DEAL-LACEY 女士、Kyoko HATTORI 女士、張怡嘉女士、梁家駒先生及 Andrew WEIR 先生。