



# Prudential plc

## 保诚有限公司\*

### 2022年上半年度业绩

2022年8月10日

\*仅供识别

## 前瞻性陈述

本简报可能载有“前瞻性陈述”，涉及若干保诚（以及其全资及共同拥有的业务）的计划及其对其的日后财务状况、表现、业绩、策略及宗旨的目标和预期。并非过往事实的陈述，包括关于保诚（以及其全资及共同拥有的业务）的信念及预期的陈述，并包括但不限于包含“可能”、“将”、“应”、“继续”、“旨在”、“估计”、“预测”、“相信”、“有意”、“期望”、“计划”、“寻求”、“预期”及类似涵义词语的陈述，均为前瞻性陈述。该等陈述基于在作出陈述时的计划、估计及预测而作出，因此不应过度依赖该等陈述。就其性质而言，所有前瞻性陈述均涉及风险及不明朗因素。

多项重要因素可能导致保诚的实际日后财务状况或表现或任何前瞻性陈述内所指实体的其他所示业绩与在有关前瞻性陈述所示者有重大差别。该等因素包括但不限于当前及未来市况，包括利率和汇率波动、通胀（包括作为应对措施而加息）、持续高息或低息环境、金融及信贷市场的整体表现以及经济不明朗因素、放缓或收紧（包括俄乌冲突以及相关或其他地缘政治紧张局势及冲突所造成者）的影响（亦可能影响保单持有人行为及降低产品的实惠性）、向低碳经济转型对资产估值的影响，衍生工具未能有效缓释任何风险；全球政治不明朗因素，包括跨境贸易摩擦增加的可能性以及运用法例、规例及行政权力限制贸易、金融交易、资本移动及/或投资；2019冠状病毒病疫情的影响，包括不利的金融市场及流动性影响、政府、监管机构及监督部门所采取的应对措施及行动、对销售、理赔及假设的影响，以及产品退保个案增加、保诚（以及其供应商和合作伙伴）的营运中断、与新销售程序相关的风险以及技术和资讯安全风险；监管机构的政策及行动，特别是保诚的集团监管机构香港保险业监管局的政策及行动，以及监管变动的程度及速度以及一般的政府新措施；鉴于被指定为国际活跃保险集团，国际保险监管者协会所采纳系统风险及其他集团监督政策标准对保诚的影响；气候变化及全球健康危机对保诚业务及经营的实质、社会及财务影响；因未能充分应对环境、社会及管治事宜（包括未妥善考虑保诚持份者的利益或未能维持高标准的企业管治）而产生的影响；竞争及快速技术变革的影响；特别是死亡率和发病率趋势、退保率及保单续新率对保诚业务及业绩的影响；在相关行业内部日后收购或合并的时间、影响及其他不明朗因素；内部转型项目及其他策略措施未能达致目标或对本集团雇员有不利效果的影响；保诚业务进行再保险的可行性及有效性；保诚（或其供应商及合作伙伴）的营运抗逆力可能不足的风险，包括因外部事件而导致营运中断的风险；保诚（或其供应商及合作伙伴）资讯科技、数码系统及资料（包括Pulse平台）的可用性、保密性或完整性遭到破坏；Jackson Financial Inc. 的分拆对保诚构成的任何持续影响；与独立合作伙伴经营的合营企业（尤其并非由保诚控制的合营企业）的相关营运及财务风险以及不明朗因素增加；保诚及其附属公司经营所在司法权区的资本、偿付能力标准、会计准则或相关监管框架，以及税务及其他法例和规例变动的的影响；及法律及监管措施、调查及纠纷的影响。

举例而言，上述及其他重要因素可能导致厘定经营业绩所用假设的变动或日后保单给付准备金的重新预计。有关可能导致实际日后财务状况或表现与在保诚的前瞻性陈述所预期者有差别（可能是重大差别）的上述及其他重要因素的进一步讨论，已载于保诚2021年年度报告“风险因素”一节、向美国证券交易委员会提交的表格20-F中保诚2021年年度报告“风险因素”一节、保诚2022年上半年度财务报告“风险因素”一节及向证券交易委员会提交的表格6-K中保诚2022年上半年度财务报告“风险因素”一节。保诚的2021年年度报告、相关的表格20-F、2022年上半年度财务报告及相关的表格6-K在其网站www.prudentialplc.com可供查阅。

该等因素并非详尽无遗，因为保诚是在不断转变的商业环境下经营业务，新的风险不时出现，而此等风险乃保诚可能无法预计，或现时并不预期会对其业务构成重大不利影响者。本简报所载的任何前瞻性陈述仅讨论截至作出陈述当日的情况。除根据《英国售股章程规则》、《英国上市规则》、《英国披露指引及透明度规则》、《香港上市规则》、《新加坡证券交易所上市规则》或其他适用法律及法规所规定者外，保诚表明概不就更新本简报所载的任何前瞻性陈述或其可能作出的任何其他前瞻性陈述承担任何责任，不论有关更新是基于日后事件、新增资料或其他原因而作出。

## 警告声明

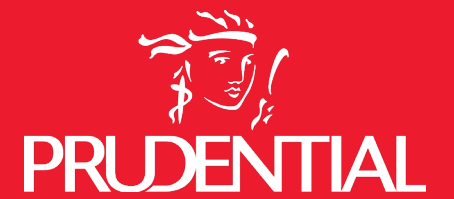
本简报并不构成或组成于任何司法权区购买、收购、认购、出售、处置或发行任何证券的任何要约或邀请，或要约购买、收购、认购、出售或处置任何证券的任何招揽，而本简报（或其任何部分）或其分发概不构成就其订立任何合约的依据，亦不应为就此订立的任何合约而对本简报（或其任何部分）或其分发加以依赖。





**Mark FitzPatrick**

集团执行总裁



# 具有吸引力的投资亮点

1

业务模式与结构性增长驱动因素保持一致

2

在亚洲和非洲开展多元化的业务

3

数字化运作的多渠道分销平台

4

创新及以消费者为中心

5

领先的亚洲资产管理公司

有望取得出色的  
长期增长表现

新业务利润增长率预计将  
远高于本地生产总值增长率

经营资本收入  
可持续增长

进一步推动可盈利的复合增长及  
为股东带来经风险调整的高回报

专注于高回报的  
健康及保障  
和储蓄产品

每股内含价值  
长期双位数增长





1

广阔的增长机遇

2

多元化平台

3

数字化运作的多渠道模式

4

创新及以消费者为中心

5

领先的亚洲资产管理公司



## 结构性需求驱动因素推动增长

**2.8%**

低渗透率<sup>1</sup>

**1.8**万亿

健康保障缺口<sup>2</sup>

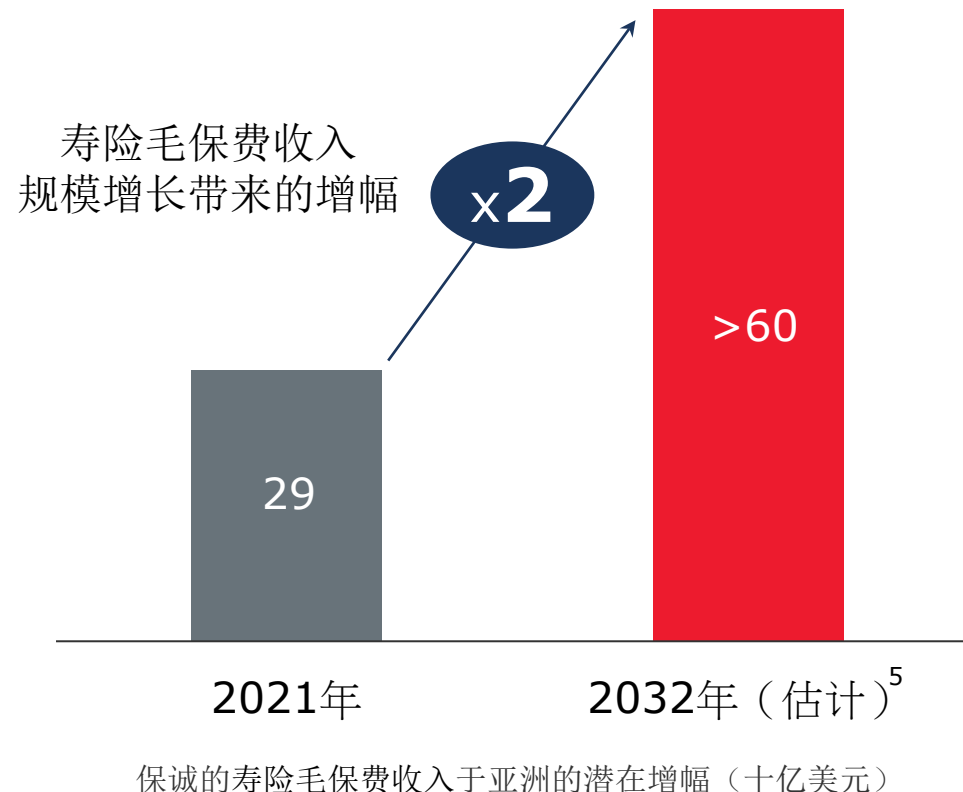
**40%**

亚洲对全球本地  
生产总值增长的  
贡献<sup>3</sup>

**+15**亿

中产阶层  
不断壮大<sup>4</sup>

到**2032**年，本集团亚洲市场的寿险行业  
毛保费收入将增加**约9,000**亿美元



1. 资料来源：瑞士再保险。渗透率界定为寿险保费占本地生产总值的百分比。  
2. 资料来源：瑞士再保险。亚洲的健康保障缺口：按模型计算缺口为1.8万亿美元。2018年10月。健康保障缺口界定为资金不足以覆盖当前及预期医疗保健支出的差额。  
3. 资料来源：国际货币基金组织。2022年至2027年。保诚的亚洲版图。  
4. 2020年至2030年亚太区中产阶层人口的增幅。  
5. 资料来源：2022年安联环球保险报告。安联的毛保费收入预测按保诚于2021年12月31日的市场份额进行估算。





1

广阔的增长机遇

2

多元化平台

3

数字化运作的多渠道模式

4

创新及以消费者为中心

5

领先的亚洲资产管理公司



# 专注于亚洲和非洲的 多元化市场领先平台

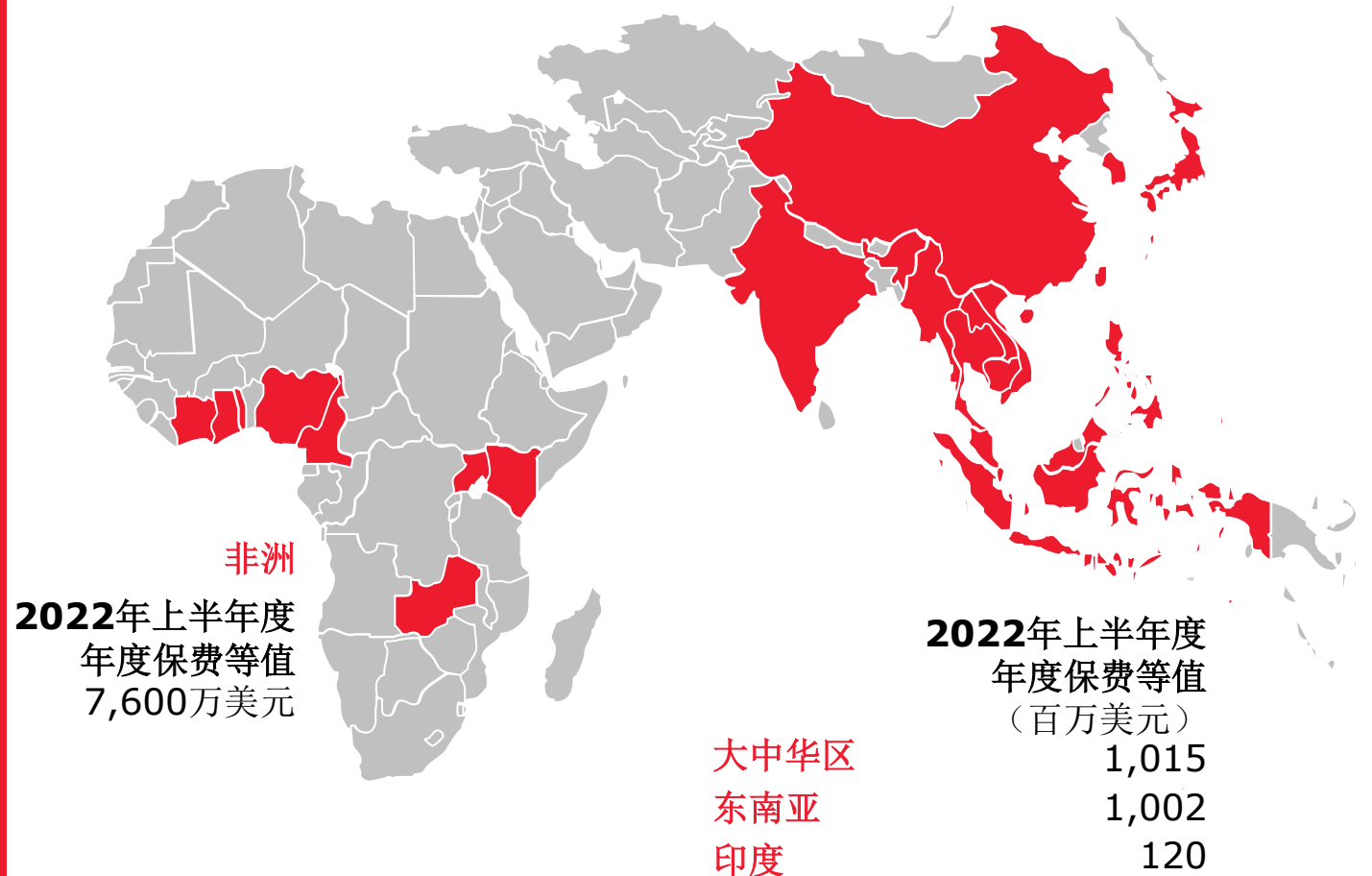
立足亚洲

99年

1,930万  
寿险客户

在11个  
亚洲寿险市场  
排名前三<sup>1</sup>

触达  
39亿人口



1. 诚如2021年全年度所呈报。资料来源包括正式（例如竞争对手业绩公告、当地监管机构及保险协会）及非正式（业界交流）市场份额数据。排名基于新业务（年度保费等值销售额、全年度加权保费或全年度保费，视乎可获取的数据）或加权收入保费总额。



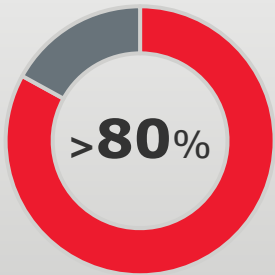


# 独特的竞争优势



中国内地

几乎触达中国内地全境



本地生产总值及毛保费收入<sup>1</sup>



印度

排名前三的寿险及资产管理公司



15%的市场份额<sup>2</sup>



12%的市场份额<sup>3</sup>



印尼

强大的市场地位

整体市场份额<sup>4</sup>

排名第一

伊斯兰保险市场份额<sup>4</sup>

排名第一



泰国

领先的银行保险市场参与者



本集团透过建立  
银行合作伙伴关系  
大举拓展业务

1. 资料来源：中国国家统计局及中国银保监会。

2. 基于2021年12月31日的新业务保额。资料来源：IRDAI。仅包含私人企业。

3. 基于管理基金。截至2021年12月31日。

4. 截至2021年12月31日。基于加权保费总额。



# 占据有利位置以把握东南亚巨大的长期潜力

## 广阔的增长机遇

触达**6.70**亿人口

中产阶层快速壮大

保险渗透率较低



## 更完善的平台

在**9**个东盟市场中的**8**个市场  
排名前三

优质代理团队不断壮大

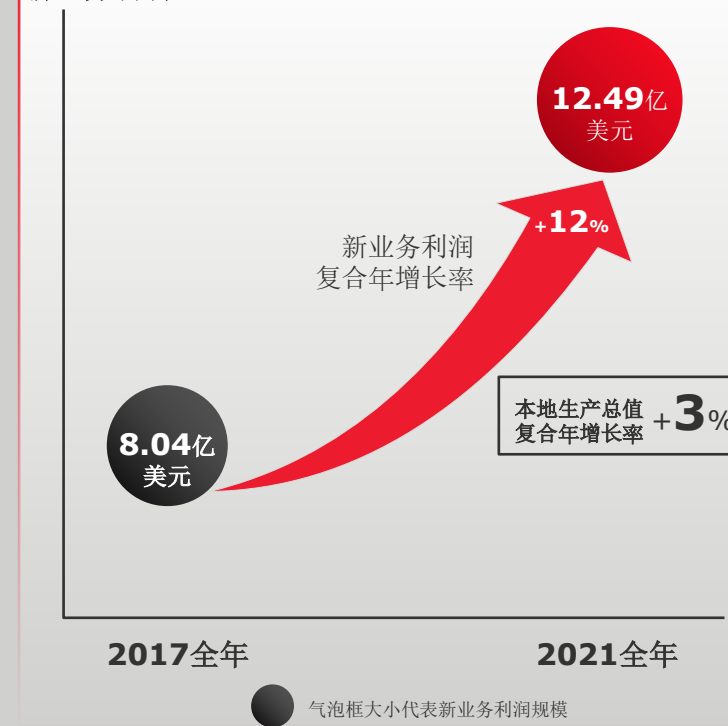
银行保险平台扩张

数码服务日益普及

客户群不断扩大

## 高质素的增长

新业务利润





1

广阔的增长机遇

2

多元化平台

3

数字化运作的多渠道模式

4

创新及以消费者为中心

5

领先的亚洲资产管理公司



## 提升代理团队

规模庞大

超过 **53** 万  
名代理

素质优良

约 **7** 千  
名“百万圆桌会议”  
合资格代理

## 以投资促增长

规模不断扩大

新招募代理

**+5%**

产能提升

每名活跃代理  
签单数目

**+4%**

扩大销售范围

产生

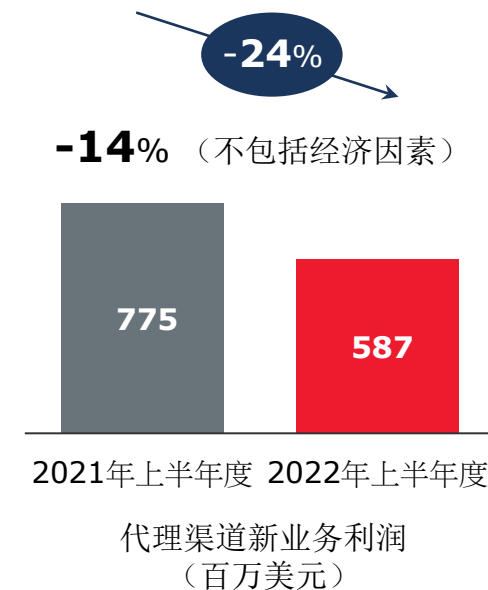
**480** 万

条销售线索<sup>1</sup>

素质持续改善

健康及保障保单

**+13%**



附注：数据截至2021年上半年度，增长率按固定汇率基准计算，除非另有注明

1. 源自某一数码平台、数码活动或合作伙伴的销售线索；以及其他销售线索，包括数码销售线索管理系统所记录来自代理的销售线索。



## 增强 银行保险渠道 分销能力

稳固的地位

超过 **170**  
个银行合作伙伴

触达范围

与  
超过 **2.7** 万  
间银行分行开展业务

规模持续增长

年度保费等值增长

**+25%**

扩大合作范围

**22**

个新银行合作伙伴

均衡占比

健康及保障保单占比

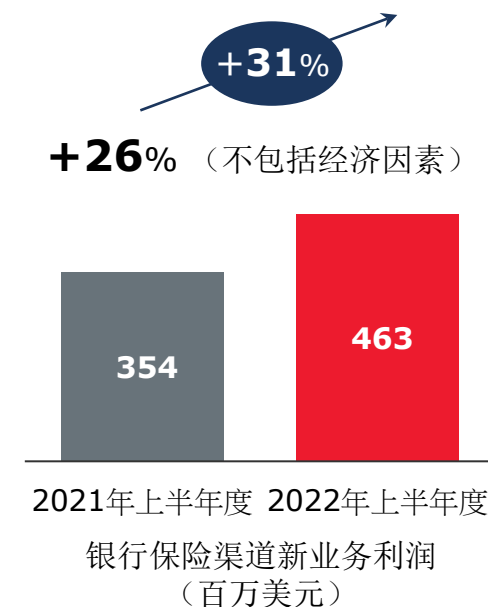
**47%**

质素持续改善

**10**

个市场录得新业务利润  
双位数增长

## 以投资促增长





1

广阔的增长机遇

2

多元化平台

3

数字化运作的多渠道模式

4

创新及以消费者为中心

5

领先的亚洲资产管理公司



# 新推出或经改良的产品

# 持续创新和改良产品及增强数码能力

超过**90**款  
新推出或经改良的产品

**19**款  
直接销售予消费者的全新产品<sup>1</sup>

## 提供普惠的产品及服务

## 数码创新

现代家庭

触达更多新客户

穆斯林社区

提升客户参与度

中小型企业

以客户需要为重的经营理念

低收入人群

可扩展平台持续提升效率

1. 截至2022年6月30日止六个月内推出的全新产品数目，透过Pulse等数码工具直接销售予消费者。



# 为1,930万名寿险客户提供服务，值得客户信赖

## 领先的客户体验

**75%**

核保智能审核率<sup>1</sup>

**24%**

理赔智能审核率<sup>2</sup>

## 较高的客户满意度

在7个市场中的5个市场净促进者得分排名

前三<sup>3</sup>

**>90%**

客户留存率

1. 占自动核保保单的百分比。

2. 占无需人工干预结算理赔保单的百分比。

3. 净促进者得分按照香港、马来西亚、印尼、菲律宾、台湾、泰国及越南的竞争基准调查衡量。







1

广阔的增长机遇

2

多元化平台

3

数字化运作的多渠道模式

4

创新及以消费者为中心

5

领先的亚洲资产管理公司



# 瀚亚 — 亚洲专家，投资未来

## 广阔的增长机遇

**22%**

互惠基金渗透率低

预计2040年亚洲占全球  
本地生产总值的比例

**>50%**

**7.50亿**

到2040年超过65岁的人口

## 强大的平台

领先的亚洲资产管理公司

广阔的区域覆盖

管理资产达**2,220**亿美元

## 竞争优势

在**11**个市场中的**6**个市场  
排名前十<sup>1</sup>

**300**名投资专业人员具备深厚的  
本地专业知识

来自寿险业务的可靠及稳定流量





我们严谨执行策略，  
务求实现增长及创造价值



# 2022年上半年度 财务摘要

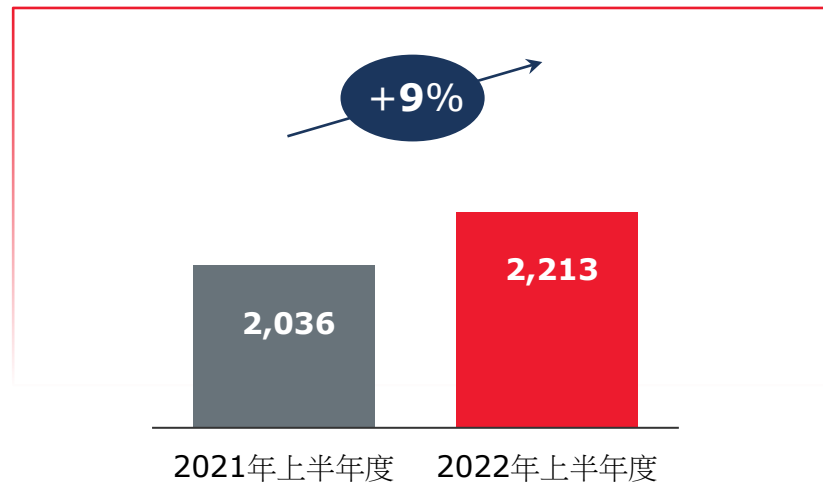
取得全面稳健的  
表现

持续投资  
提升营运能力

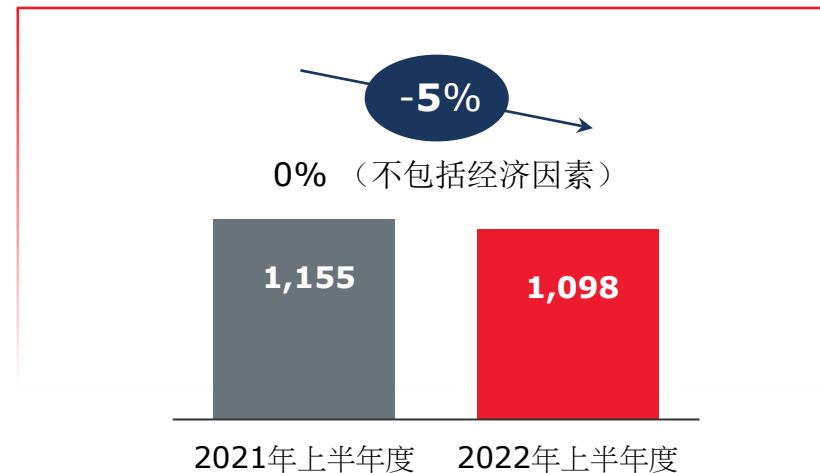
1,539美分  
2022年6月30日  
每股欧洲内含价值

5.74美分  
2022年第一次中期  
每股股息

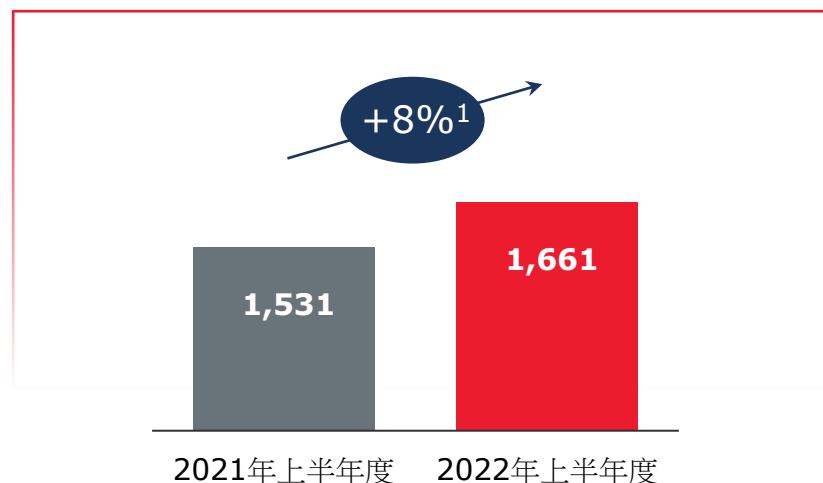
### 年度保费等值销售额，百万美元



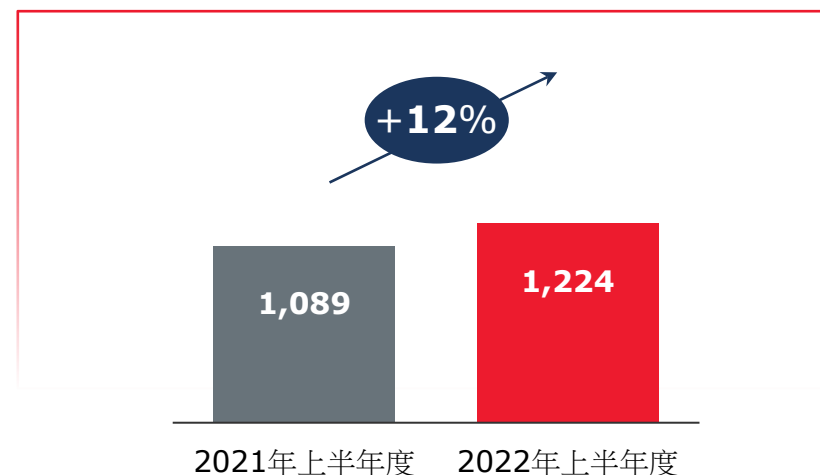
### 新业务利润，百万美元



### 《国际财务报告准则》经营溢利，百万美元



### 赚取的经营自由盈余 寿险及瀚亚，百万美元

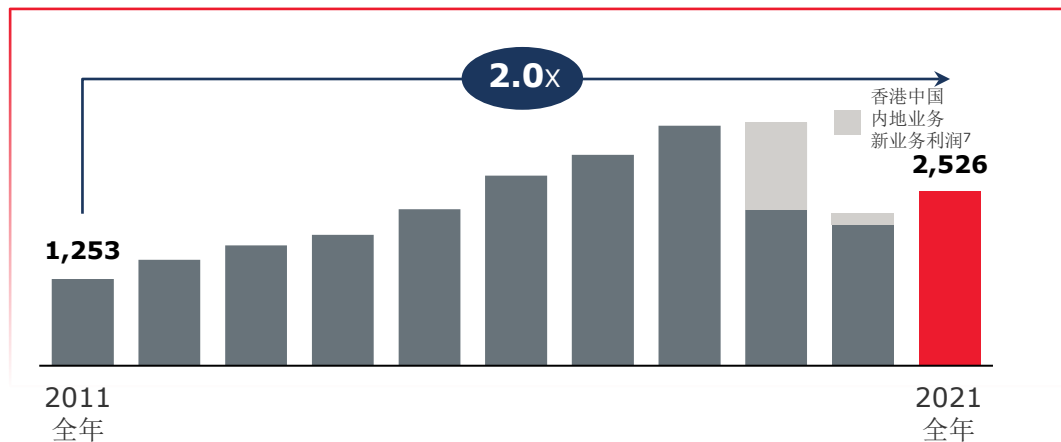


附注：数据截至2021年上半年度，增长率按固定汇率基准计算，除非另有注明。  
1. 2022年上半年度寿险及资产管理分部利润20.29亿美元，按年增加6%（固定汇率）。

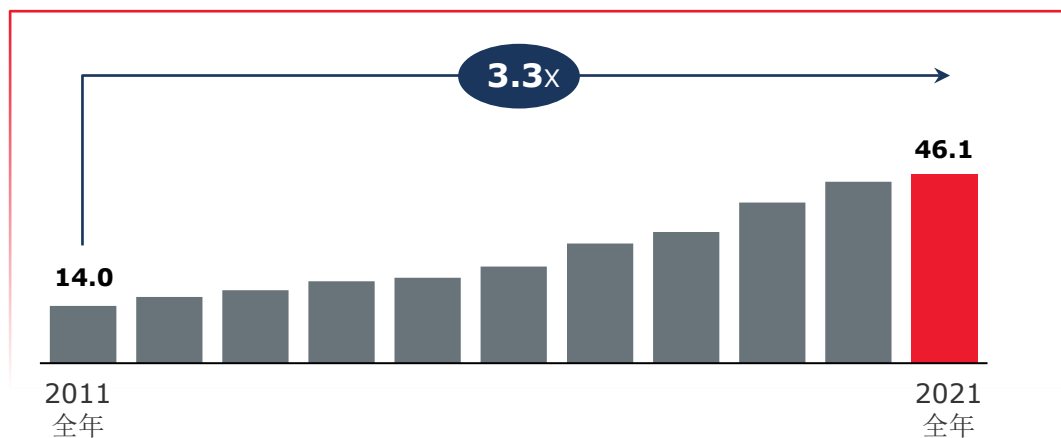


# 以行之有效的模式实现增长及创造价值

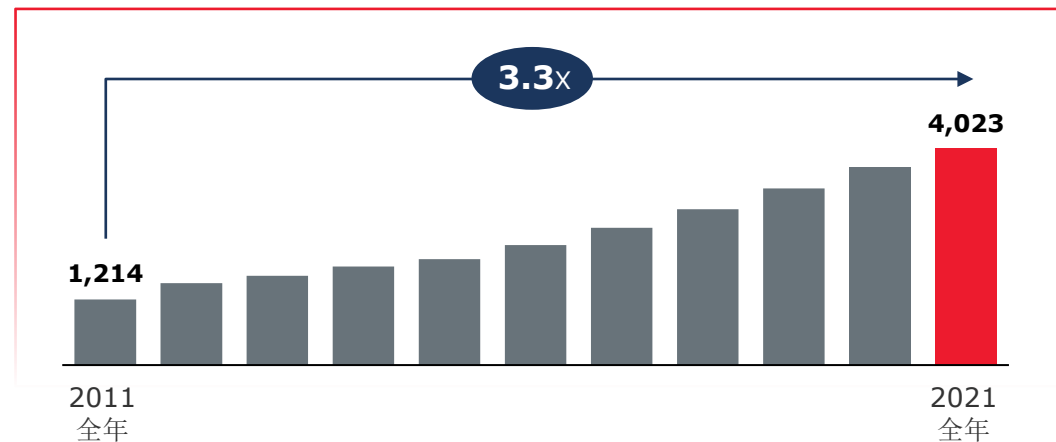
新业务利润<sup>1、3、5</sup>，百万美元



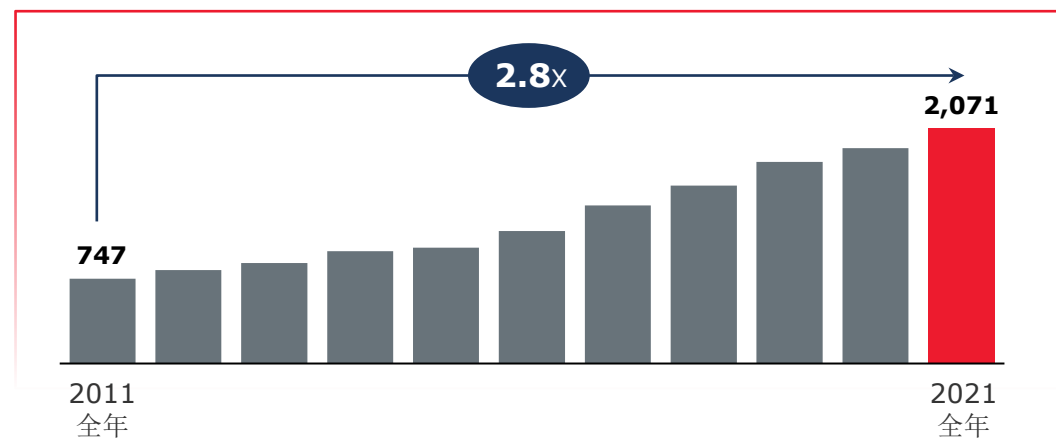
内含价值<sup>2、4、5</sup>，十亿美元



《国际财务报告准则》经营溢利<sup>2、3、5</sup>，百万美元



赚取的经营自由盈余<sup>2、3、5、6</sup>，百万美元



1. 持续经营的保险业务。  
 2. 持续经营的保险及资产管理业务。  
 3. 比较数字已就新订及经修订会计准则作出调整，且不包括PCA Korea Life、日本及台湾代理。  
 4. 2011年至2016年包括PCA Korea Life。

5. 所有比较数字均不包括非洲，并按实质汇率基准计算。  
 6. 未计重组及《国际财务报告准则》第17号实施成本。  
 7. 香港中国内地旅客的新业务利润（2019年：12.46亿美元；2020年：1.28亿美元）。



## 重要信息：实现可持续增长及价值

1

凭借于主要高增长市场的领先地位，完全专注于在亚洲及非洲开展多元化业务

2

善用自身的实质竞争优势不断提升业务能力

3

面对充满挑战的环境，于2022年上半年度仍取得高质素的稳健增长

4

我们的策略行之有效，使我们得以把握未来增长机遇





**James Turner (田弘诺)**

集团财务总监





# 实现可持续增长及价值

1

多元化的增长来源

2

盈利动力

3

稳健的资本

4

优质及稳健





# 2022年上半年度 稳健的业绩

## 多元化的增长来源

## 雄厚的资本盈余

5.74美分

2022年第一次中期每股股息

十亿美元

2021年  
上半年度

2022年  
上半年度

增长	十亿美元	2021年 上半年度	2022年 上半年度	变化
年度保费等值		2.0 <sup>1</sup>	2.2	+9% <sup>1</sup>
新业务利润		1.2 <sup>1</sup>	1.1	(5)% <sup>1</sup>
集团欧洲内含价值		47.4 (2021年12月31日)	42.3 (2022年6月30日)	(11)%
盈利				
集团《国际财务报告准则》经营溢利		1.5 <sup>1</sup>	1.7	+8% <sup>1</sup>
资本				
自由盈余储备 <sup>2</sup>		8.4 (2021年12月31日) <sup>4</sup>	8.6 (2022年6月30日)	
集团监管 <sup>3、5</sup> 集团订明 资本要求覆盖率		320% (2021年12月31日) <sup>4、6、9</sup>	317% (2022年6月30日) <sup>7</sup>	
集团监管 <sup>3、8</sup> 集团最低 资本要求覆盖率		545% (2021年12月31日) <sup>4、6、9</sup>	548% (2022年6月30日) <sup>7</sup>	

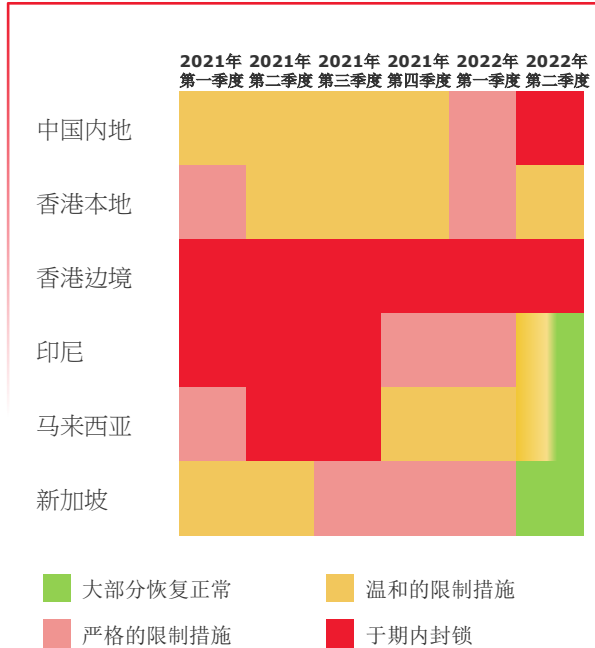
1. 固定汇率基准。
2. 不包括分销权及其他无形资产。
3. 保诚采用集团监管框架所载的《保险业（集团资本）规则》厘定集团监管资本要求的最低及规定水平。
4. 于2022年1月赎回17亿美元债务的备考数字。
5. 集团监管覆盖率为资本资源与股东业务应占订明资本要求的比率。
6. 未计2021年第二次现金中期股息。
7. 未计2022年第一次现金中期股息。
8. 集团监管覆盖率为资本资源与股东业务应占集团最低资本要求的比率。
9. 就香港风险为本资本制度及偿二代二期的影响予以更新。于2021年12月31日呈报的集团最低资本要求覆盖率为408%。



# 面对严峻的市场环境迎难而上

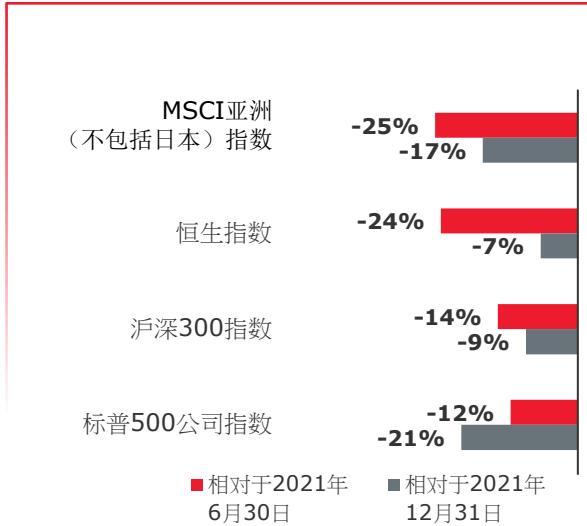
## 业务因冠状病毒而受阻<sup>1</sup>

各市场业务受限制程度的图示



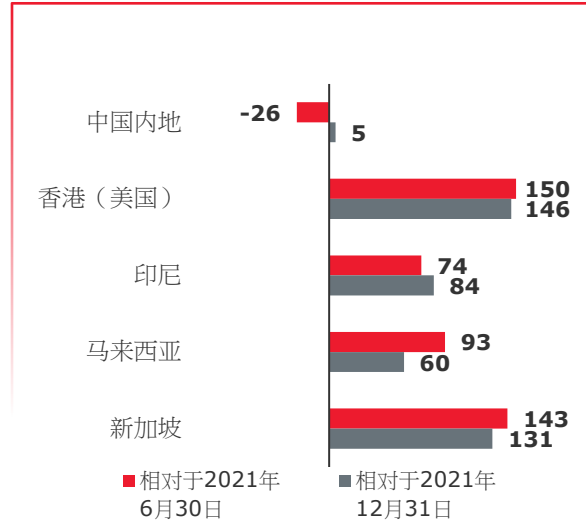
## 股票下跌

股票指数于2022年6月30日的按年变动及相对于2021年12月31日的变动(%)



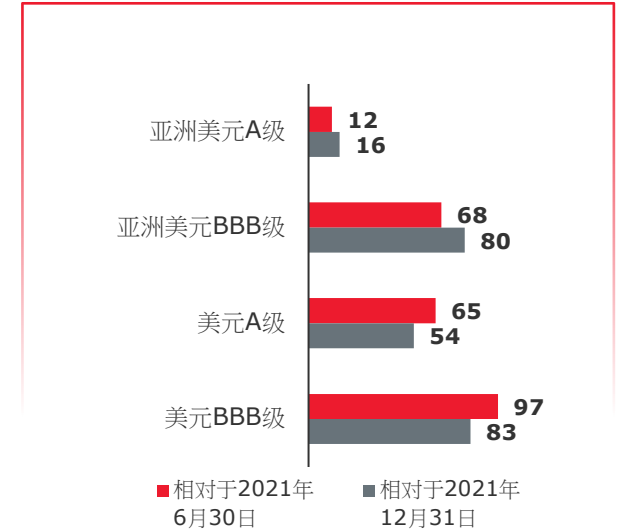
## 利率上升

十年期政府债券收益率于2022年6月30日的按年变动及相对于2021年12月31日的变动 (基点)



## 息差扩阔

于2022年6月30日的按年变动及相对于2021年12月31日的变动 (基点)



强大的商业品牌

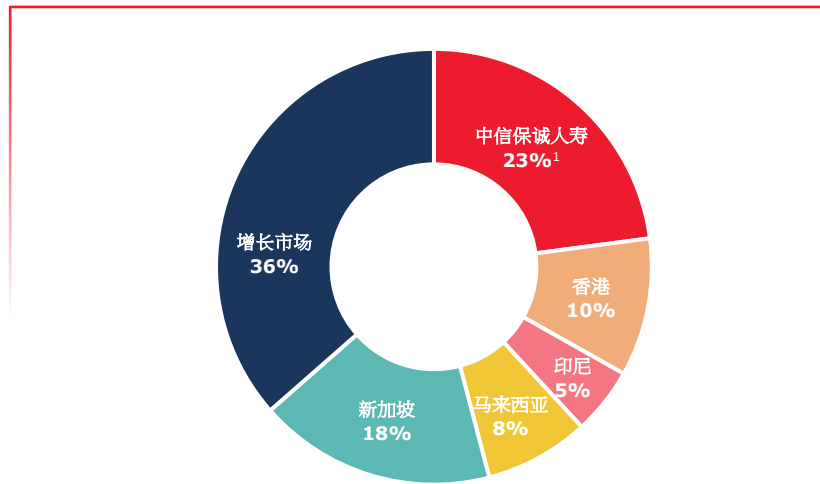
年度保费等值增长

+9%<sup>2</sup>

年度保费等值：  
22亿美元

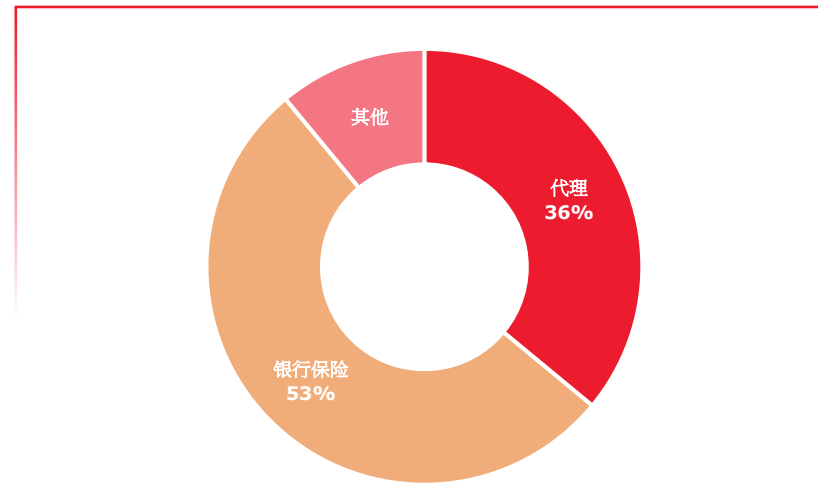
(2021年上半年度：20亿美元)<sup>2</sup>

### 泛亚洲及非洲



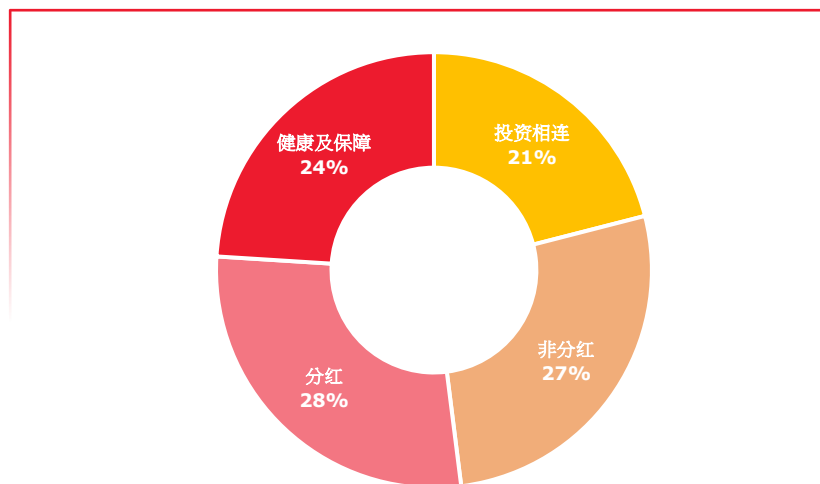
按市场划分的年度保费等值，2022年上半年度

### 多渠道



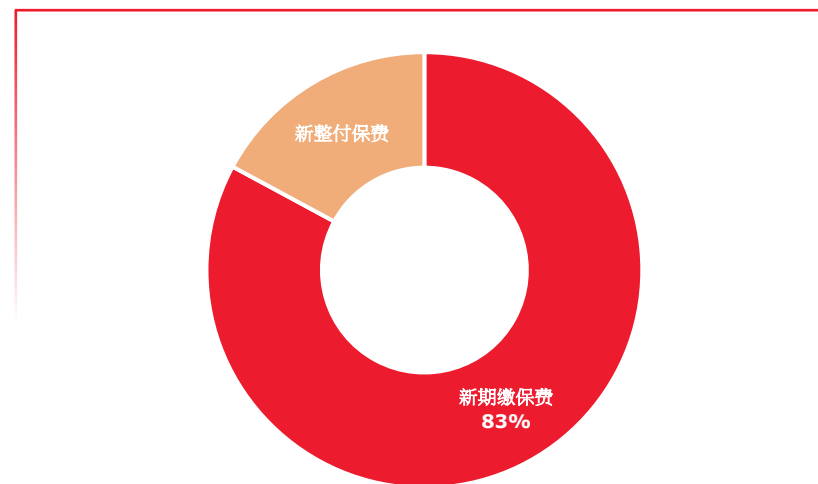
按渠道划分的年度保费等值，2022年上半年度

### 各业务占比均衡



按产品划分的年度保费等值，2022年上半年度

### 期缴保费



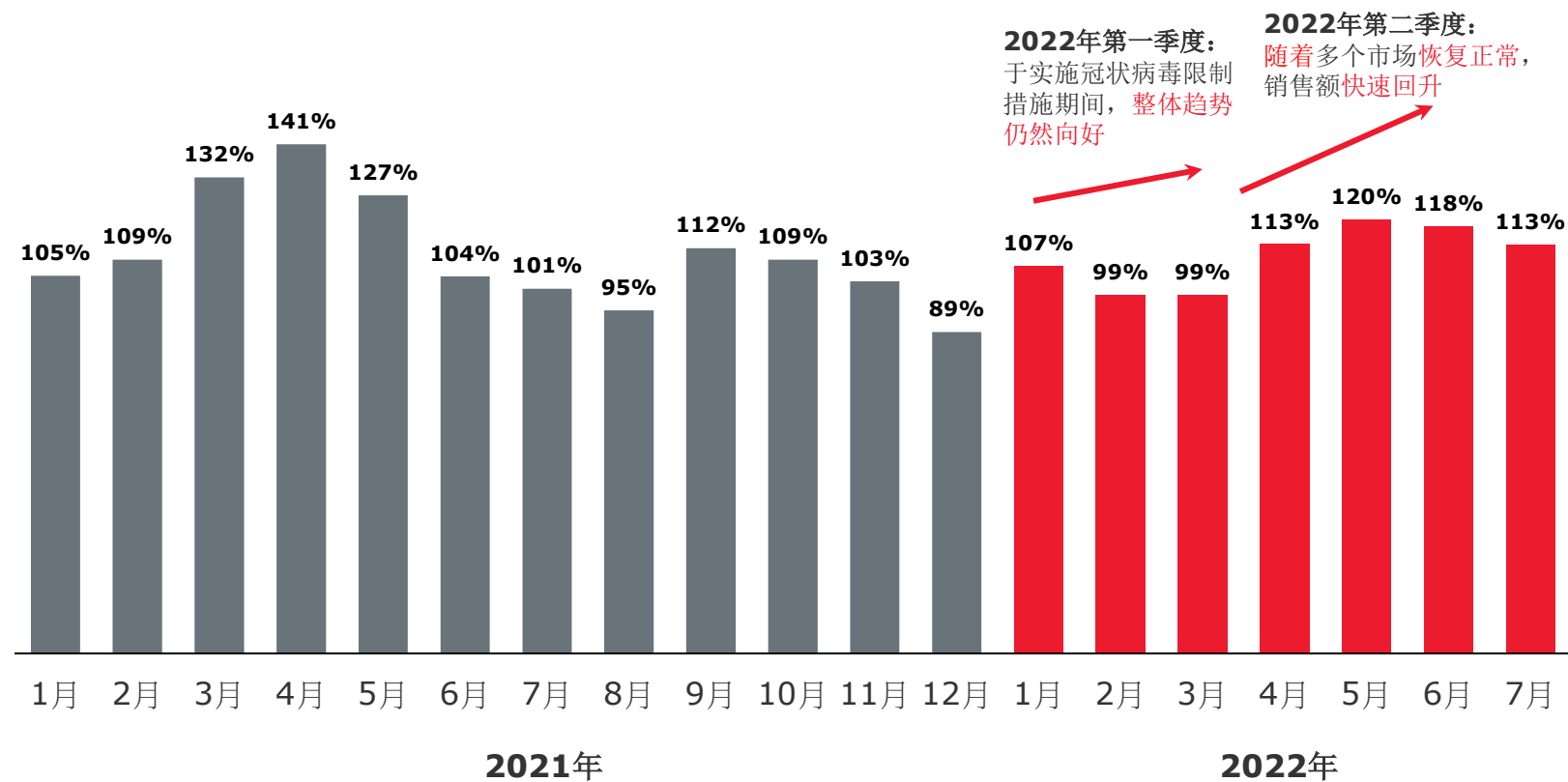
按贡献类型划分的年度保费等值，2022年上半年度

1. 中信保诚人寿。中信保诚人寿的新业务按保诚于合营企业中的50%权益列账。  
2. 固定汇率基准。



# 按月划分的年度保费等值销售额按年增长，2021年至2022年7月<sup>1</sup>

销售额保持  
增长势头



1. 按年增长率按固定汇率基准计算。

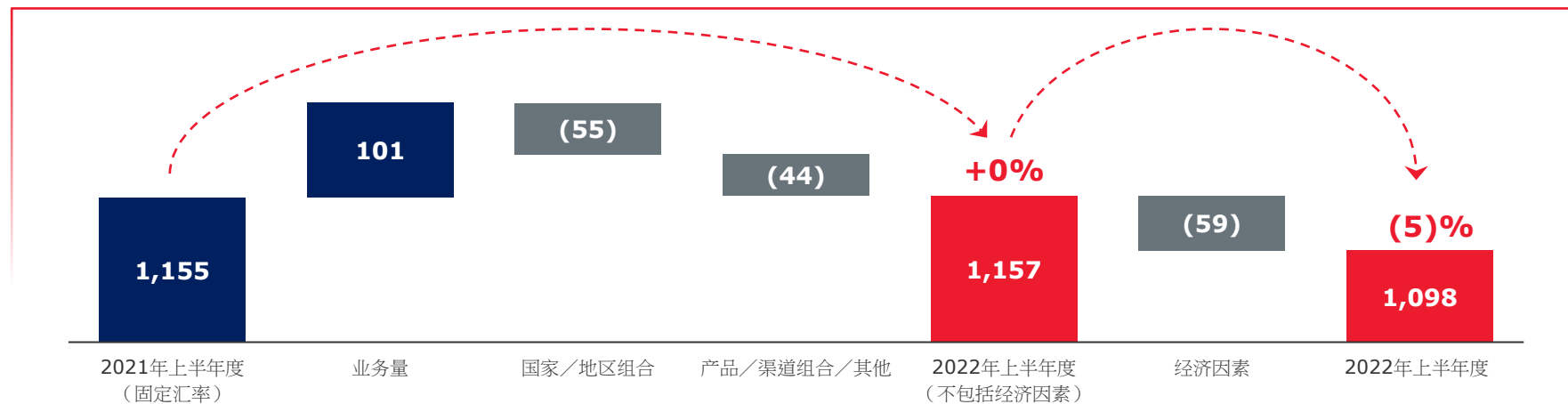


# 优质及稳健的表现

## 多元化的增长来源

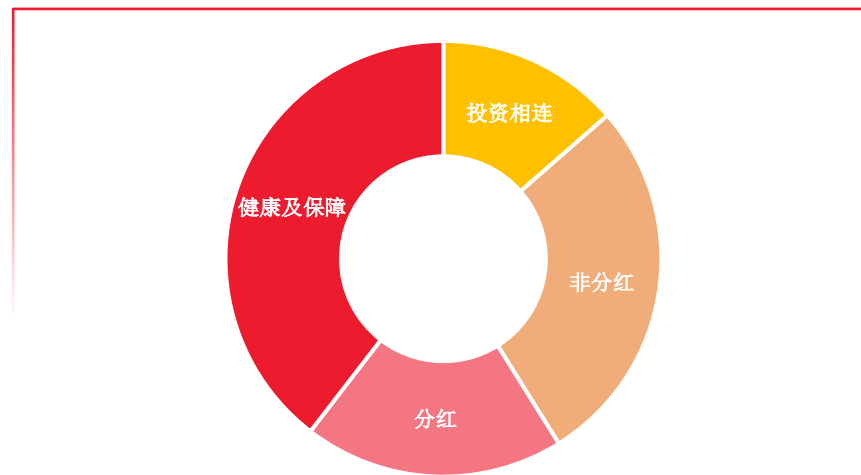
### 新业务利润（不包括经济因素）

2021年上半年度至2022年上半年度新业务利润的变化，百万美元



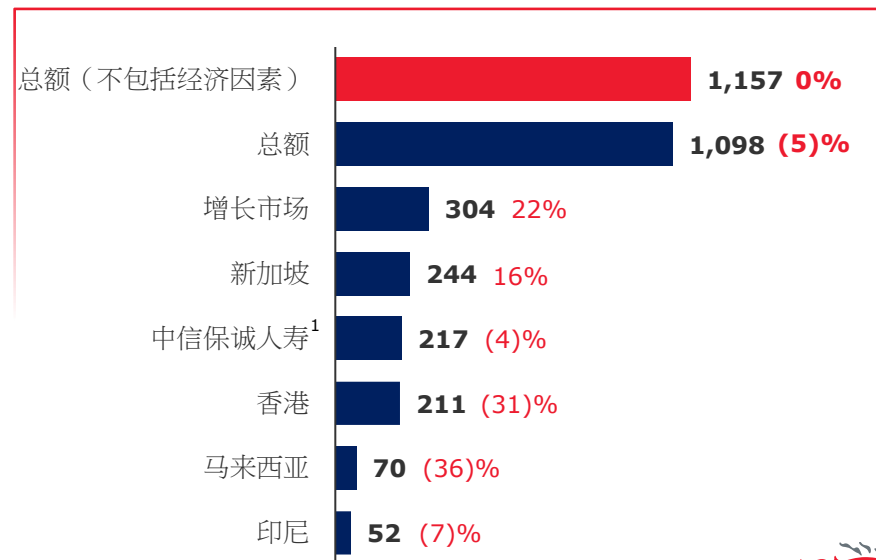
### 优质

按产品划分的新业务利润，2022年上半年度



### 多元化

2022年上半年度新业务利润，百万美元，按年百分比（固定汇率）



新业务利润：  
**11亿美元**  
(2021年上半年度：12亿美元)<sup>1</sup>

1. 中信保诚人寿。中信保诚人寿的新业务按保诚于合营企业中的50%权益列账。



# 欧洲内含价值受新业务利润及预期回报推动，被经济因素抵销

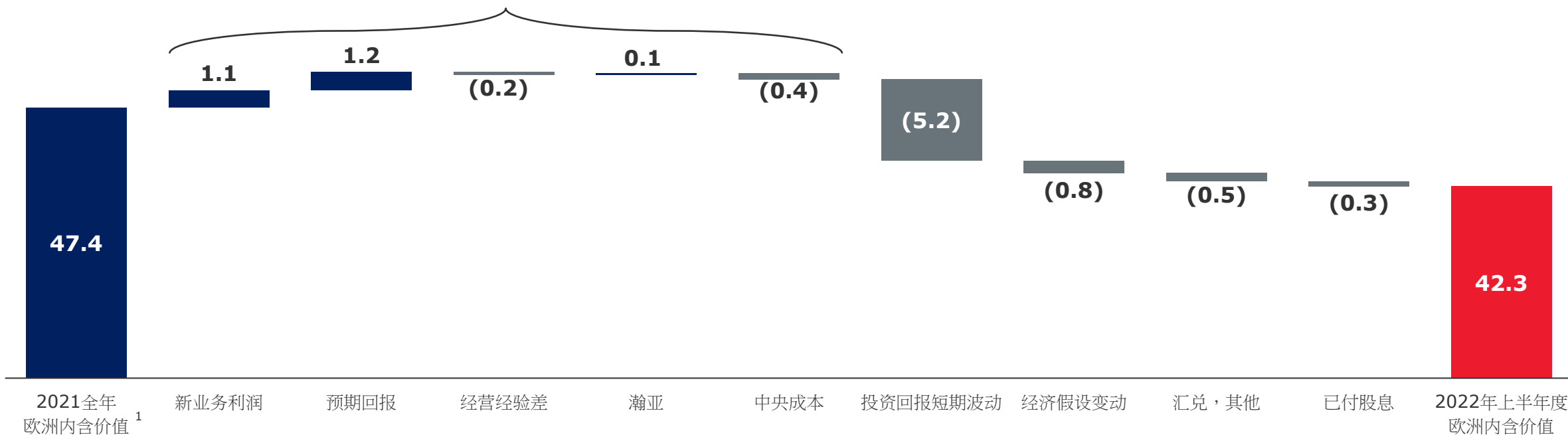
## 2022年上半年度集团欧洲内含价值的变化（十亿美元）

欧洲内含价值经营溢利：**18**亿美元

（2021年上半年度，按固定汇率基准计算：17亿美元）

内含价值回报<sup>2</sup> **8%**

（2021年上半年度：8%）



2021全年  
欧洲内含价值<sup>1</sup>

新业务利润

预期回报

经营经验差

瀚亚

中央成本

投资回报短期波动

经济假设变动

汇兑，其他

已付股息

2022年上半年度  
欧洲内含价值

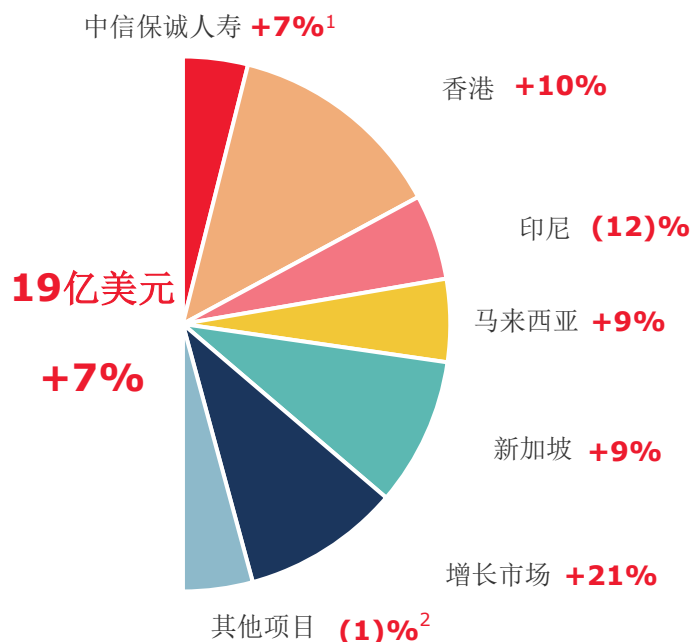
1. 实质汇率基准。  
2. 平均欧洲内含价值股东权益经营回报（已扣除非控股权益）。



# 盈利动力：集团经营溢利增长8%<sup>1</sup>

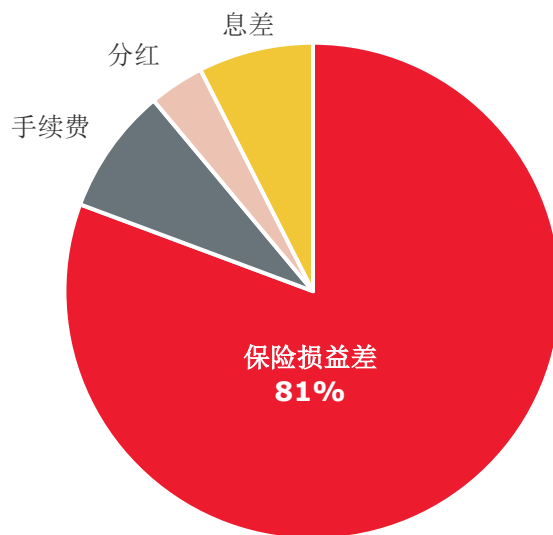
## 充分多元化的寿险利润

2022年上半年度寿险《国际财务报告准则》经营溢利按固定汇率基准计算的按年百分比



## 优质

2022年上半年度《国际财务报告准则》保险收入



## 中央成本减少

2021年上半年度至2022年上半年度集团损益

百万美元	2021年上半年度 (固定汇率)	2022年 上半年度	增长 百分比
寿险	1,768	1,898	7%
瀚亚	155	131	(15)%
<b>分部利润</b>	<b>1,923</b>	<b>2,029</b>	<b>6%</b>
中央项目	(392)	(368)	6%
<b>集团经营利润</b>	<b>1,531</b>	<b>1,661</b>	<b>8%</b>
短期波动 <sup>3</sup>	(234)	(1,383)	不适用
其他	(96)	22	不适用
<b>税前利润</b>	<b>1,201</b>	<b>300</b>	<b>(75)</b>
税项	(176)	(194)	(10)
<b>持续经营业务的利润</b>	<b>1,025</b>	<b>106</b>	<b>(90)</b>

1. 中信保诚人寿。中信保诚人寿的新业务按保诚于合营企业中的50%权益列账。  
2. 其他项目为1.60亿美元（2021年上半年度：按固定汇率基准计算为1.61亿美元），包括非经常性的香港风险为资本本相关利益。  
3. 包括非经常性的香港风险为资本本相关利益。



# 《国际财务报告准则》第17号项目进展顺利

## 预期结果

- 策略及股息政策保持不变
- 价值及资本指标保持不变
  - 将提供股东权益加合约服务边际与欧洲内含价值的对账
- 仍存在会计错配
  - 经营利润将从相关盈利中剔除短期波动

## 正在进行中

- 已达成关键会计判断，有待外部审核
- 正在编制及审核期初资产负债表

## 尚未完成

- 若干判断视乎行业发展趋势而定
- 对会计政策、新流程及控制措施进行外部审核
- 将于2022年第三季度开始编制2022年上半年度《国际财务报告准则》第17号比较数字





# 稳健的资本

- 监管资本及评级指标依然稳健
- 充足的财务灵活性可为未来投资提供支持
- 采纳香港风险为本资本制度及偿二代二期
- 因应香港保监局资本汇报指引的预期变动加强披露

## 稳健的监管资本及资产负债表

## 财务灵活性

## 不断增加的自由盈余资金

**162亿美元**  
集团股东集团订明资本要求盈余<sup>1、2、3、4</sup>

**86亿美元**  
股东自由盈余<sup>1、6</sup>

**317%**  
集团股东集团订明资本要求覆盖率<sup>1、2、3、4</sup>

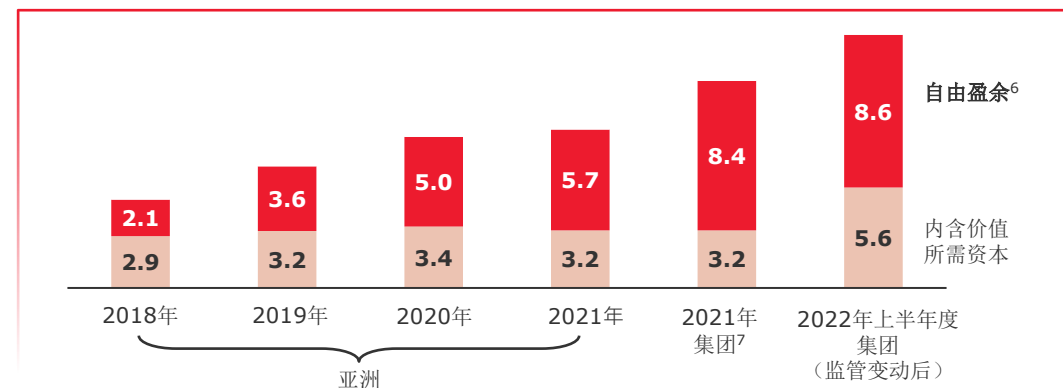
**22% / AA-级**  
穆迪总杠杆比率<sup>1</sup> / 财务实力评级<sup>8</sup>

**548%**  
集团股东集团最低资本要求覆盖率<sup>1、2、4、5</sup>

**21亿美元**  
控股公司现金<sup>1</sup>

## 自由盈余<sup>6</sup>及所需资本 2018年至2022年上半年度，十亿美元

- 指可供投资的资本
- 近期监管变动的影响较集团监管为小
- 内含价值所需资本仍按集团订明资本要求基准计算



1. 于2022年6月30日。  
2. 保诚采用集团监管框架所载的《保险业（集团资本）规则》厘定集团监管资本要求的最低及规定水平。  
3. 集团监管资本资源超出股东业务应占集团订明资本要求的部分。  
4. 未计2022年第一次现金中期股息。  
5. 集团监管覆盖率为资本资源与股东业务应占集团最低资本要求的比率。  
6. 不包括分销权及其他无形资产。  
7. 于2022年1月赎回17亿美元债务的备考数字。  
8. 本集团的财务实力获得标准普尔及惠誉AA-级评级。



# 蓄势增长

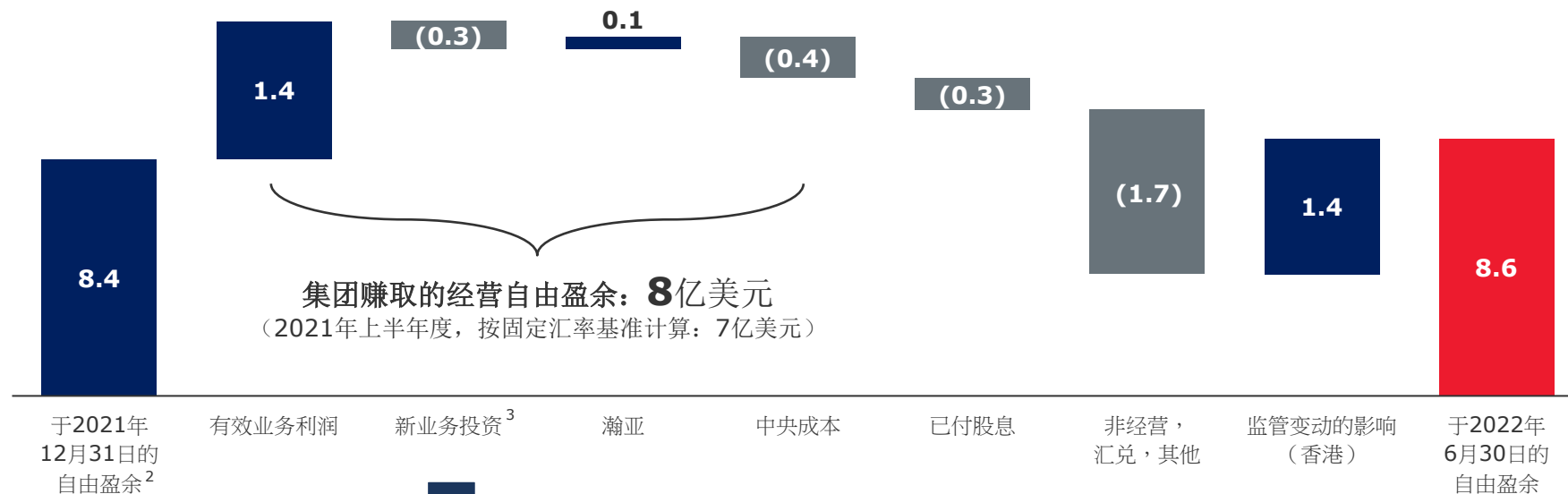
有效业务赚取强劲的  
资本收入

所投资本获得高额回报

不断创造价值

着眼长远投资 —  
自2012年起共投资  
110亿美元

## 集团自由盈余变化<sup>1</sup> 2022年上半年度，十亿美元



**3**亿美元再投资于内生新业务<sup>3</sup>

赚取**11**亿美元新业务利润

**>30%**内部回报率 / **4**倍价值乘数

1. 不包括分销权及其他无形资产。  
2. 于2022年1月赎回17亿美元债务的备考数字。  
3. 投资于新业务的自由盈余主要指保单获得成本及所需资本的拨出金额。



# 优质及稳健

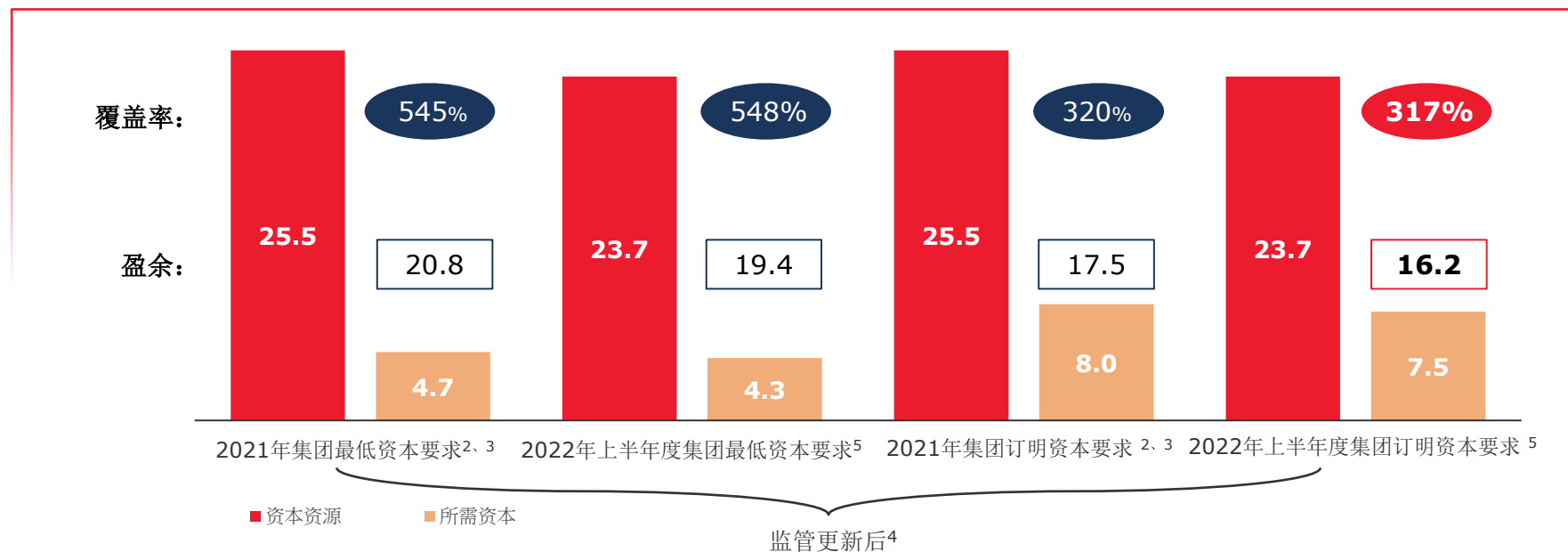
雄厚及稳健的  
集团监管资本状况

监管变动后  
宏观敏感度仍然较低

风险胃纳：  
按股东集团订明资本要  
求基准计算高于150%

## 集团监管股东资本状况

2021年12月31日至2022年6月30日，十亿美元<sup>1</sup>



### 集团监管资本状况对宏观经济冲击具有较强的抗逆力

2022年6月30日，集团监管股东覆盖率，集团订明资本要求基准<sup>1、5、6</sup>



1. 保诚采用集团监管框架所载的《保险业（集团资本）规则》厘定集团监管资本要求的最低及规定水平。  
 2. 于2022年1月赎回17亿美元债务的备考数字。  
 3. 未计2021年第二次中期股息。  
 4. 就香港风险为本资本制度及偿二代二期的影响予以更新。  
 5. 未计2022年第一次中期股息。  
 6. 本集团于Jackson Financial Inc的保留经济权益的敏感度被视为不变。敏感度结果假设出现瞬间市场变动并反映于估值日期的所有间接影响。



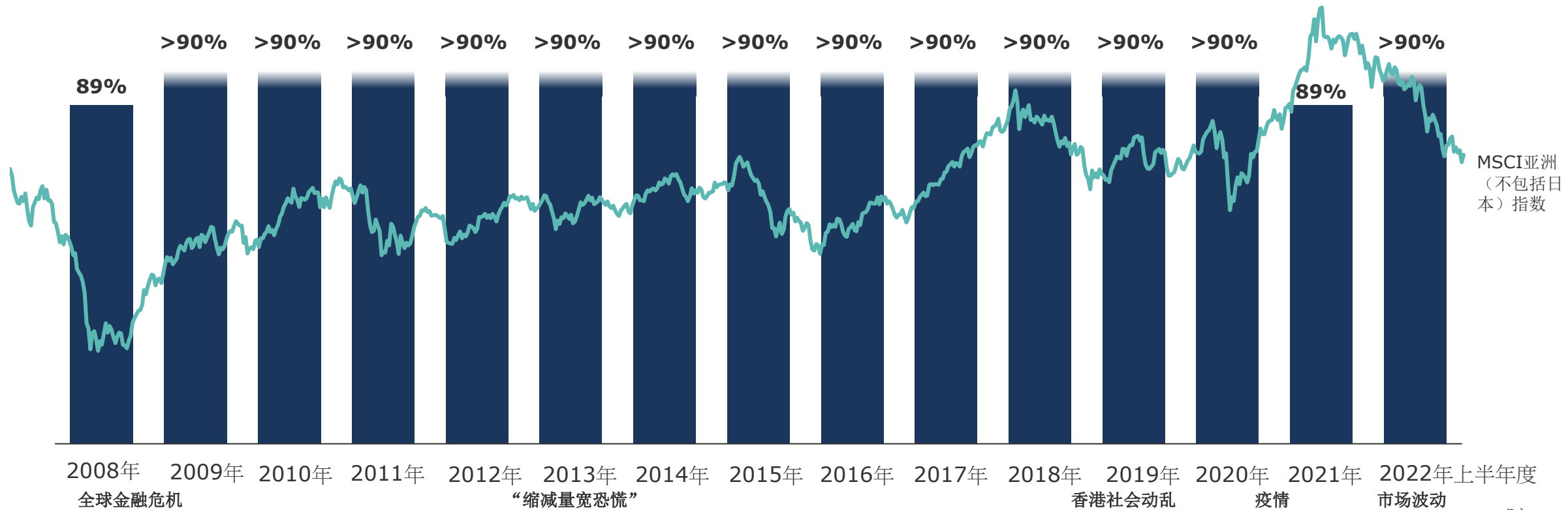
# 优质及稳健：满足客户需要

整个周期维持较高的客户留存率<sup>1</sup>  
2008年至2022年上半年度

亚洲的欧洲  
内含价值 81 亿美元 2008年12月31日

约 5 倍

403 亿美元  
2022年6月30日



# 优质及稳健：积极管理通胀风险

## 考虑因素

- 产品
- 定价
- 续保率
- 人员

## 对业务的影响

- 不利的经济状况及资产价值波动
- 消费者的可支配收入减少
- 退保风险
- 医疗通胀、薪资

## 缓释措施

- 资产负债匹配、审慎的资产配置、稳健的分红基金
- 提供多种价位的多元化产品系列
- 优质的销售流程、产品设计、保障优先
- 定期进行重新定价、成本纪律、代理模式



## 概要：优质及稳健的商业品牌

- 凭借强大的执行力在充满挑战的市场中实现增长
- 稳占先机把握增长机遇
- 自由盈余储备提供投资能力
- 稳健的监管资本状况
- 长远致力实现每股欧洲内含价值双位数增长





吴立贤

保诚集团战略事业群总裁



PRUDENTIAL

# 中国内地：无可比拟的客户增长平台



稳固且可扩展的  
基础

综合风险评级<sup>1</sup>

**25**个季度  
获得“A”评级

获得此评级次数最多的保险公司 3.6倍于业界水平

毛保费收入增长<sup>2</sup>

**+13%**

地域覆盖最广

**23**间分行（99个城市）

服务**170**万客户

完善的  
多渠道分销

精英代理人人数

按月<sup>4</sup>**+12%**

注重质素

拓展银行保险渠道

**+50%**

分行数目<sup>3</sup>超过6,000间

多元分销平台

提供贴合  
客户需要的  
产品及服务

获得

**11.2**万

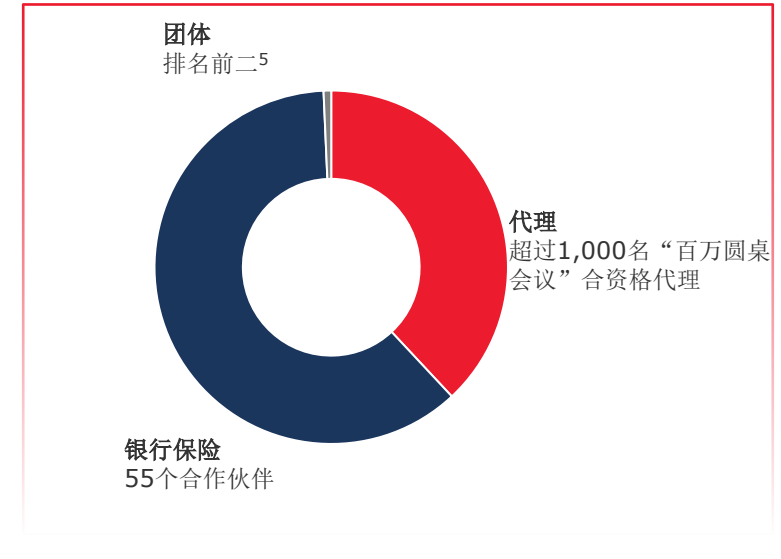
新客户

保障

健康及保障业务

**+53%**

承保36.3万份健康及保障保单



2022年上半年度按渠道划分的新业务利润

所有数据均为首六个月的数据，除非另有注明。

1. 评级基于中国银行保险监督管理委员会进行的季度评估。

2. 基于向中国银行保险监督管理委员会（中国银保监会）报告的行业毛保费指标。

3. 与2021年上半年度相比的按年增长。截至2022年6月30日与超过6,000间银行分行开展业务。

4. 按月指2022年1月至2022年6月的按月增长。

5. 包括外资合营企业（按毛保费收入）。





# 香港：稳健的客户服务平台



## 客户拥护度

满意度

排名**第一**

客户心声<sup>1</sup>

留存率

>**98%**

强大的忠诚度

全渠道平台服务

**135**万客户

**19.5**万笔数码自助交易

## 多渠道分销平台

活跃代理

每名活跃代理

**5.9**份

健康及保障保单

银行保险价值

第二季度比第一季度

**+86%**

组合转向健康及保障保单

## 稳健的分销平台

代理  
排名前三的代理



银行保险  
排名第一的  
战略银行合作伙伴

经纪商  
注重质素

## 产品理念

产品创新

第二季度**24%**  
的年度保费等值

来自客户服务创新<sup>2</sup>

保诚新客户

**2/3**

的客户购买健康及保障产品

2022年上半年度按渠道划分的新业务利润

所有数据均为首六个月的数据，除非另有注明。  
1. 由独立第三方机构进行的双盲客户满意度调查。  
2. 指个人寿险业务。





**Solmaz Altin** (索尔马兹·阿尔丁)

保诚集团战略事业群总裁



# 印尼：透过拓展和增强业务能力提升抗逆力




“百万圆桌会议”  
合资格代理人人数  
排名第一的公司

代理团队规模 伊斯兰保险市场份额  
排名**第一** 排名**第一**

## 举措

代理转型  
提升银行保险业务能力  
以客户为中心及以数字化为核心

## 注重质素

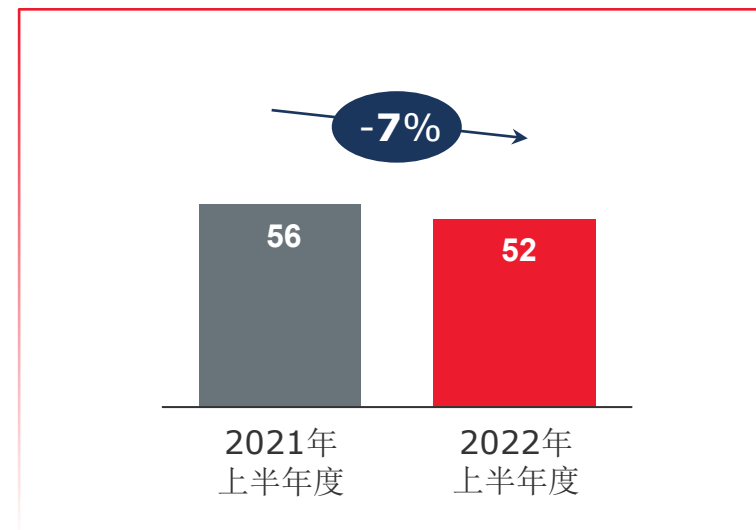
单位相连 (45%)  传统 (55%)

均衡的新销售组合

 **78%**

新业务利润中，  
健康及保障组合占比较高

## 新业务利润，百万美元



年度保费等值销售额 116 110 -5%

利润率 48% 47% -1个百分点



# 马来西亚：稳固的地位



“百万圆桌会议”  
合资格代理人数量  
排名第一的公司

代理人数量

**2.4万**

规模最大的代理团队  
之一

“百万圆桌会议”合资格代理人数量按年增加

**+36%**

素质提升

强大的  
伊斯兰保险基础

伊斯兰保险市场  
领导地位<sup>1</sup>

排名**第一**

伊斯兰保险代理人数量按年增加

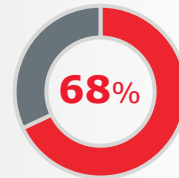
**+15%**

至约1.9万人

注重素质

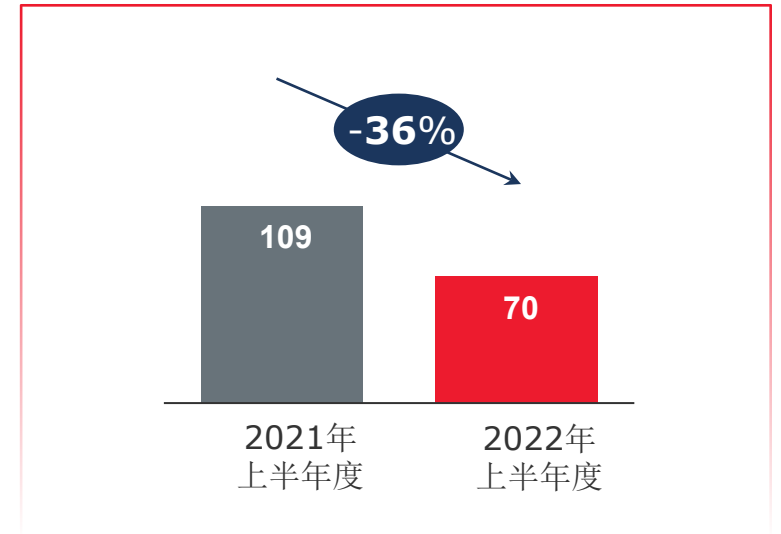
**98%**

高期缴保费占比



新业务利润中，  
健康及保障组合占比较高

新业务利润，百万美元



年度保费等值销售额 202 172 -15%

利润率 54% 41% -13个百分点



# 菲律宾：稳固的地位推动持续发展势头



## 增强分销能力

新招募的代理增加

约**2**倍

至9,200人

活跃代理人数量增加

**+15%**

## 产品创新

推出市场首创

PRUHealth FamLove

危疾保障计划一份保单最多可保障四位家庭成员

创新的现代家庭导向产品

## 注重质素

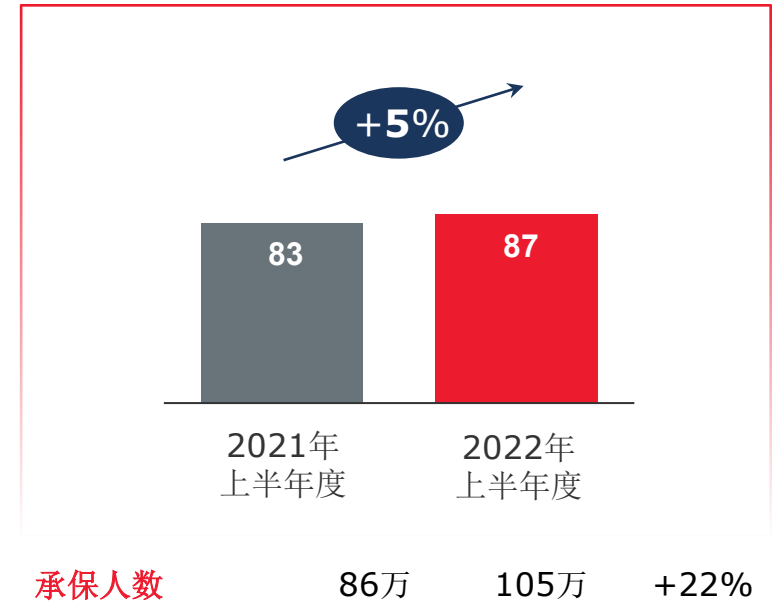
**94%**

强大的客户留存率

续保保费收入增长

**+12%**

年度保费等值销售额，百万美元





陈天恩

保诚集团战略事业群总裁



# 新加坡：稳固的地位推动持续发展势头



## 增强分销能力

超过**1千**  
名“百万圆桌会议”会员，在新加坡排名第三

银行保险新业务利润  
强劲增长

**+53%**

## 扩大产品创新

量身打造的投资相连产品方案，  
满足退休及保障需要

## 注重质素

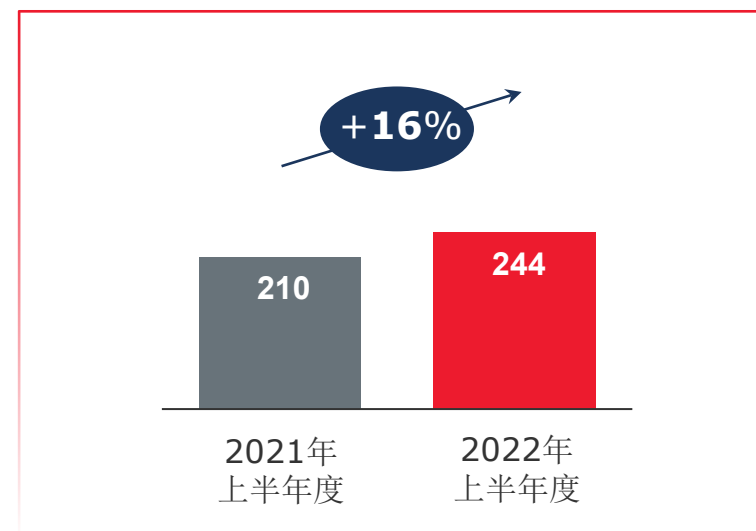
**34%**

的代理渠道退休金市场份额<sup>1</sup>，按年增长**2**个百分点



较高的客户留存率

## 新业务利润，百万美元



年度保费等值销售额 370 390 +5%

利润率 57% 63% +6个百分点



# 泰国：取得长足进展



## 增强分销能力

银行保险市场份额

排名**第三**

0.4%

7.9%

行业

保诚泰国

银行保险渠道年度保费等值按年增幅<sup>1</sup>

超过

**3,600**名

TTB销售人员

年度保费等值销售额，百万美元

+9%

91

2021年  
上半年度

99

2022年  
上半年度

## 扩大产品创新



医保  
年度保费等值增长

**4**倍

终身寿险  
年度保费等值增长

**3**倍

## 注重质素

**93%**

高期缴保费占比

健康及保障产品  
年度保费等值增长

**+24%**





# 附录

## 目录:

执行总裁附录 50

财务总监附录 61



# 执行总裁附录



# 环境、社会及管治



## 共融的工作环境

- 注重多元化、共融及归属感
- 弹性工作计划及精神健康支援
- 签署联合国女性赋权原则

## 开发普惠产品

- 注重数码创新，以提高对服务不足的人口的渗透率
- 开发更多普惠产品，特别是以现代家庭为重点的“Made For Every Family”系列产品
- 于马来西亚及印尼发展伊斯兰保险业务

## 支持共融转型

- 公正及共融的低碳转型方针反映我们所在市场的发展阶段
- 将目标与薪酬挂钩



# 泛亚洲及非洲专注提供人寿及健康保险产品的领先保险公司及资产管理公司

## 原因？

我们的宗旨

我们帮助人们活出丰盛人生

我们让健康及保障更实惠便捷

我们在所有市场促进金融普惠

我们守护财富并为资产增值，推动人们积极储备以实现目标

## 对象？

1,930万名客户<sup>1</sup>



广泛的泛亚洲足迹 于非洲拓展业务



为所有人提供解决方案  
(新兴、大众、富裕、高净值及团体客户群)

到2025年具备服务  
**5,000**万客户的能力

## 行动？

于2022年上半年度新推出及重新设计逾90款产品



健康及保障保险



储蓄及投资

pulse<sup>®</sup>  
by Prudential

增值健康服务

## 方式？

多渠道分销



逾**530,000**  
名代理<sup>2</sup>



超过**27,000**  
间银行分行<sup>2</sup>



产生**480**万条销售线索<sup>3</sup>

由有利的长期结构性增长驱动因素提供支持



卓越的经济增长



有利的人口结构



与公共政策目标一致



我们所在市场的保障缺口庞大而且保险渗透率低









1. 非洲客户总数不包括微型保险客户及团体计划的成员。

2. 截至2022年6月30日。

3. 源自某一数码平台、数码活动或合作伙伴的销售线索；以及其他销售线索，包括数码销售线索管理系统所记录来自代理的销售线索。



# 多元化的商业品牌在宏观趋势有利的市场中处于领先地位

		2022年上半年度 《国际财务报告准则》 经调整经营溢利	寿险排名 <sup>1</sup>	瀚亚排名 <sup>6</sup>	保险渗透率 <sup>7</sup>	健康保障缺口 总计 <sup>8</sup>	本地生产总值增长 预测 <sup>9</sup>
选定 增长 市场	 中国内地	1.49亿美元	前三名 <sup>2</sup>	✓	2.1%	8,050亿美元	5.0%
	 香港	5.01亿美元	前三名	前十名	17.3%	230亿美元	3.2%
	 印尼	1.96亿美元	前三名	前十名	1.1%	820亿美元	5.5%
	 马来西亚	1.90亿美元	前三名 <sup>3</sup>	前十名	3.9%	470亿美元	4.6%
	 新加坡	3.40亿美元	前三名 <sup>4</sup>	前十名	7.5%	230亿美元	2.6%
	 菲律宾	5,900万美元	前三名	--	1.5%	320亿美元	6.5%
	 台湾	4,500万美元	✓	✓	11.6%	410亿美元	2.3%
	 泰国	1.03亿美元	✓	前十名	3.4%	60亿美元	3.5%
	 越南	1.55亿美元	前三名	✓	1.6%	360亿美元	6.9%
	 印度	不适用	前三名 <sup>5</sup>	前十名	3.2%	3,690亿美元	6.7%

1. 诚如2021年全年度所呈报。资料来源包括正式（例如竞争对手业绩公告、当地监管机构及保险协会）及非正式（业界交流）市场份额数据。排名基于新业务（年度保费等值销售额、全年度加权保费或全年度保费，视乎可获取的数据）或加权收入保费总额。

2. 在合营企业中的排名。基于外资企业则排名第四。

3. 包括伊斯兰保险，不包括团体业务。

4. 仅包括境内业务。

5. 仅包含私人企业。

6. 资料来源：亚洲资产管理—基金管理人调查。基于来自亚洲（不包括日本）、澳洲和新西兰的资产。仅根据参与公司排名。

7. 瑞士再保险研究院(Swiss Re Institute); sigma, 2021年第4期 — 保险渗透率（保费占本地生产总值的百分比）。

8. 瑞士再保险研究院(Swiss Re Institute)。亚洲的健康保障缺口（2018年10月）。瑞士再保险研究院(Swiss Re Institute)所定义的全民健康保障缺口总计估计数字（健康支出造成的经济压力及人们因负担能力不足而未寻求治疗的发生率）。

9. 指2022年至2026年期间人均本地生产总值预测的复合年增长率，乃基于国际货币基金组织《世界经济展望》数据库，2022年4月。



# 独特的竞争优势

## 1 中国内地：几乎触达全国



**23** 间分公司遍布  
99个城市

本地生产总值及毛保费收入<sup>1</sup>

## 2 印度：排名前三的寿险及资产管理公司<sup>2</sup>



**15%**的市场份额<sup>3</sup>



**12%**的市场份额<sup>4</sup>

## 3 印尼：在保险公司中排名第二，在伊斯兰保险方面排名第一

整体市场份额<sup>5</sup>

**排名第二**

代理团队规模

**排名第一**

伊斯兰保险市场份额<sup>5</sup>

**排名第一**

## 4 泰国：在高潜力的市场中快速增长

**0.4%**

**7.9%**

行业

保诚泰国

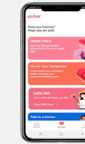
银行保险市场份额

**排名第三**

银行保险渠道年度保费等值按年增长<sup>6</sup>

## 5 Pulse: 强大高效的数码化策略

一体化、个人化及  
触手可及的  
人工智能  
应用程序



互动



引进



服务

## 6 代理：区内首屈一指的代理团队



逾**530,000**名  
代理<sup>8</sup>

招募

逾**60,000**名  
代理<sup>9</sup>

## 7 银行保险：规模最大的分行网络



覆盖超过**27,000**间  
银行分行<sup>8、10</sup>

## 8 瀚亚：领先的亚洲资产管理公司

于11个市场中的6个市场排名**前十**<sup>11</sup>

管理基金达**2,223**亿美元<sup>8</sup>，年初至今减少**14%**



1. 2020年本地生产总值及毛保费收入数据。资料来源：中国国家统计局及中国银保监会。

2. 资料来源：IRDAI。ICICI Prudential的年度报告及投资者简报。

3. 基于截至2021年12月31日止十二个月的新业务保额。资料来源：IRDAI。仅包含私人企业。

4. 基于管理基金。截至2021年12月31日。

5. 截至2021全年。排名基于加权新造保单保费。基于加权保费总额则排名第一。

6. 基于泰国人寿保险协会(TLAA)提供的加权新造保单保费。2022年上半年度与2021年上半年度相比的按年固定汇率增长率。基于年度保费等值，保诚泰国按年固定汇率增长率为+9%。

7. 按固定汇率基准计算。

8. 截至2022年6月30日。

9. 截至2022年6月30日止六个月期间。

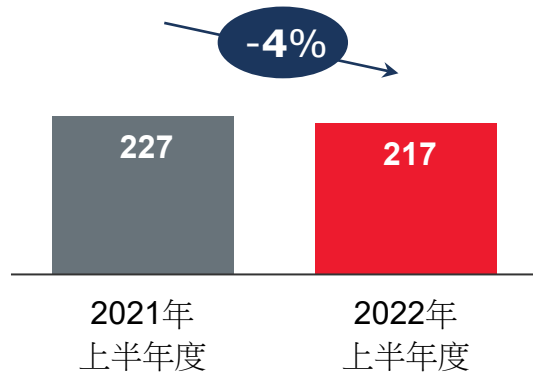
10. 包括印度及非洲。

11. 资料来源：新加坡及香港(Morningstar)、马来西亚(理柏)、泰国(投资管理公司协会)、韩国(韩国金融投资协会)、印度(印度互惠基金协会)、日本(日本投资信托协会)、台湾(中华民国证券投资信托暨顾问同业公会)、中国内地(万得)、印尼(印尼金融服务局)、越南(越南国家证券委员会)。按最新可用数据。



# 中国内地及香港：新业务业绩

## 中国内地 新业务利润，百万美元

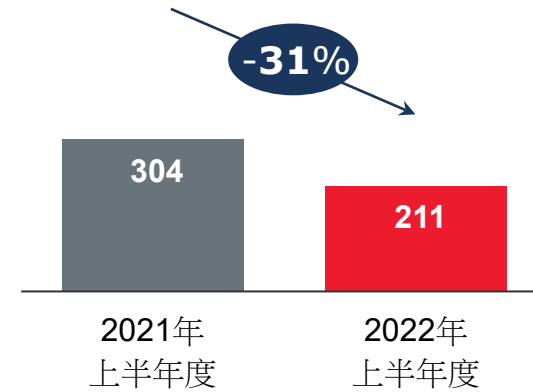


年度保费等值销售额 447 507 +13%

### 利润率

总计	51%	43%	-8个百分点
代理	81%	62%	-19个百分点
银行保险	42%	41%	-1个百分点

## 香港 新业务利润，百万美元



年度保费等值销售额 251 227 -10%

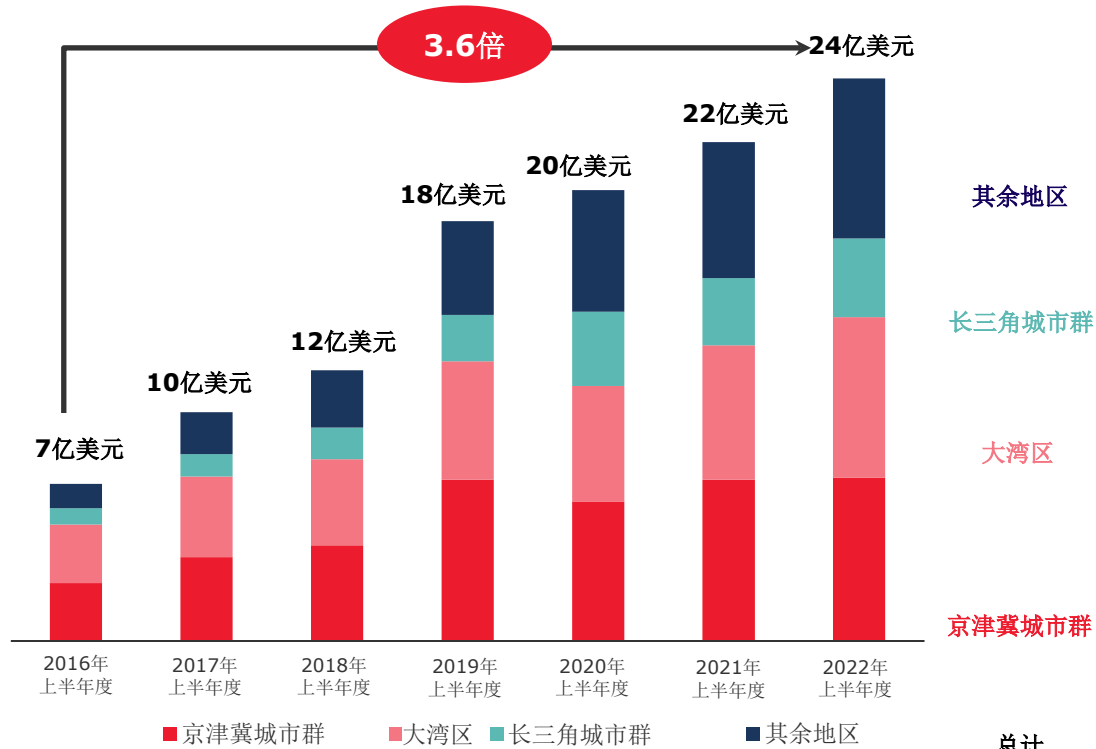
### 利润率

总计	121%	93%	-28个百分点
----	------	-----	---------



# 中国内地：我们的“城市群”模式

中信保诚人寿毛保费收入，十亿美元<sup>1</sup>



**京津冀城市群** = 北京 + 天津 + 河北  
**大湾区** = 广东（包括深圳分公司），不包括香港及澳门  
**长三角城市群** = 江苏 + 浙江 + 上海 + 安徽  
**其余地区** = 中国内地其余地区（不包括京津冀城市群、大湾区及长三角城市群）

1. 按2022年上半年度固定汇率基准计算的中信保诚人寿全部毛保费收入。  
 2. 中信保诚人寿及中国银保监会中国内地市场毛保费收入数据乃基于2022年上半年的数据。  
 3. 截至2022年6月。  
 4. 毛保费收入市场份额指城市群的市场份额。  
 5. 毛保费收入市场份额乃按整体行业基准计算。  
 6. 由于部分银行合作伙伴属多个城市群的合作伙伴，因此银行保险合作伙伴数目可能略有出入。  
 7. 数字取整至最接近的千位数。

毛保费收入复合年增长率 (2016年上半年度至2022年上半年度)	毛保费收入占比 % <sup>2</sup>		中信保诚人寿毛保费收入市场份额 %		中信保诚人寿代理渠道 <sup>3</sup>	中信保诚人寿银行保险渠道 <sup>3</sup>	
	中信保诚人寿	中国内地市场	2016年上半年度	2022年上半年度	代理人人数 (千人) <sup>7</sup>	合作伙伴数目 <sup>6</sup>	网点数目 (千个) <sup>7</sup>
	<b>37%</b>	<b>54%</b>	<b>0.09%<sup>4</sup></b>	<b>0.41%<sup>4</sup></b>	<b>5</b>	<b>10</b>	<b>3</b>
	<b>30%</b>	<b>23%</b>	<b>0.15%<sup>4</sup></b>	<b>0.47%<sup>4</sup></b>	<b>1</b>	<b>27</b>	<b>1</b>
	<b>18%</b>	<b>12%</b>	<b>0.96%<sup>4</sup></b>	<b>1.86%<sup>4</sup></b>	<b>6</b>	<b>30</b>	<b>1</b>
	<b>19%</b>	<b>12%</b>	<b>0.88%<sup>4</sup></b>	<b>1.91%<sup>4</sup></b>	<b>4</b>	<b>22</b>	<b>1</b>
<b>总计</b>	<b>24%</b>	<b>100%</b>	<b>0.31%<sup>5</sup></b>	<b>0.77%<sup>5</sup></b>	<b>16</b>	<b>55</b>	<b>6</b>





# 非洲：由创新驱动的业务持续增长势头

## 分销

年度保费等值销售额**7,600**万美元

年度保费等值销售额增长<sup>1</sup>

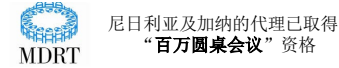
+**17%**

### 数码合作伙伴



### 代理

超过**13,000**名代理



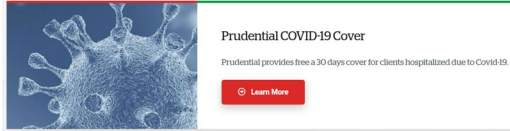
### 银行保险

超过**1,000**间分行，超过**40**个银行合作伙伴



## 产品

### 经更新的2019冠状病毒病保障



透过提供可在不确定时期为我们的社区带来希望的保障，为我们的社区提供支援。已支付超过**9,000**例冠状病毒病相关的理赔

### 为所有年龄段的人们提供新产品，帮助他们活出丰盛人生

- 喀麦隆：** 学位保险
- 赞比亚：** 1. 退休后健康保险计划， 2. 离岸及本地货币集体投资计划
- 肯尼亚：** 保诚危疾加护保：针对危疾或未期疾病提供一次性赔付
- 尼日利亚：** 1. 可轻松获取保障的定期保障产品， 2. 修改基本储蓄计划
- 乌干达：** 1. PruFarewell临终开支计划(Last Expense Plan)， 2. ABSA家居保， 3. Stanbic Medicare， 4. Exim Medi-life， 5. 斯坦比克银行的一站式数码殡葬产品
- 科特迪瓦：** 住院现金计划

## 旗舰社区活动



**Safe Steps**道路安全

于科特瓦迪、赞比亚、喀麦隆、乌干达、肯尼亚引领促进道路安全使用的对话，养成良好习惯，拯救和保护生命

### Cha-ching 理财知识



与多哥、科特瓦迪、加纳、赞比亚、肯尼亚选定小学分享理财基础知识

### 全球货币周

于加纳、喀麦隆、多哥、科特瓦迪举办年度庆典活动，旨在激励年青人学习有关货币、储蓄、就业和创业的知识



在旗下所有业务提供**工作场所心理健康**方面的思想领导

## 触达

承保人数  
超过**280**万<sup>3</sup>

承保人数增长**44%**<sup>2</sup>

非洲国家杯足球锦标赛  
官方保险赞助商



### 领跑市场

Prudential Life Assurance **Zambia** 目前已跻身赞比亚寿险市场**第一**

Prudential Life Assurance **Uganda** 目前已跻身乌干达寿险市场**第一**

### 引领创新

保诚乌干达连续两次被监管机构评为**最具创新的保险公司**

保诚乌干达开展**最佳人力资源实践调查**，分享最佳实践并表彰践行最佳就业实践的组织机构

保诚非洲区域中心加入**内罗毕国际金融中心**成为主要客户，并于肯尼亚总统演讲中被提及

1. 固定汇率基准。  
2. 较去年上半年度的增长率。  
3. 包括团体保单



# 巩固在伊斯兰保险市场的领先地位

以伊斯兰保险市场的领先地位为基础



拓宽接触新客户的渠道

东南亚穆斯林  
**2.40**亿  
有利的人口结构

**#1**  
马来西亚伊斯兰保险  
市场份额为30%<sup>2</sup>  
1.9万名代理；增加15%  
印尼伊斯兰保险  
市场份额为29%<sup>2</sup>  
16.3万名代理；增加19%  
领先地位



提升质素

银行保险渠道推出新的健康及保障产品  
**BSN Sakinah**

**67%**  
2022年上半年度  
伊斯兰保险健康及保障产品的年度保费等值占比



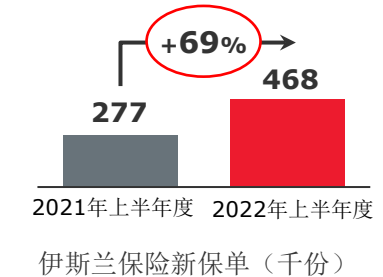
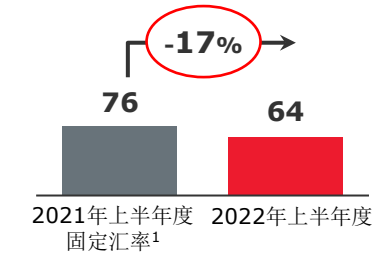
推动产能提升

**+35%**  
2021年上半年度 1.40  
2022年上半年度 1.88  
客户人数增加，百万

**pulse**  
by Prudential

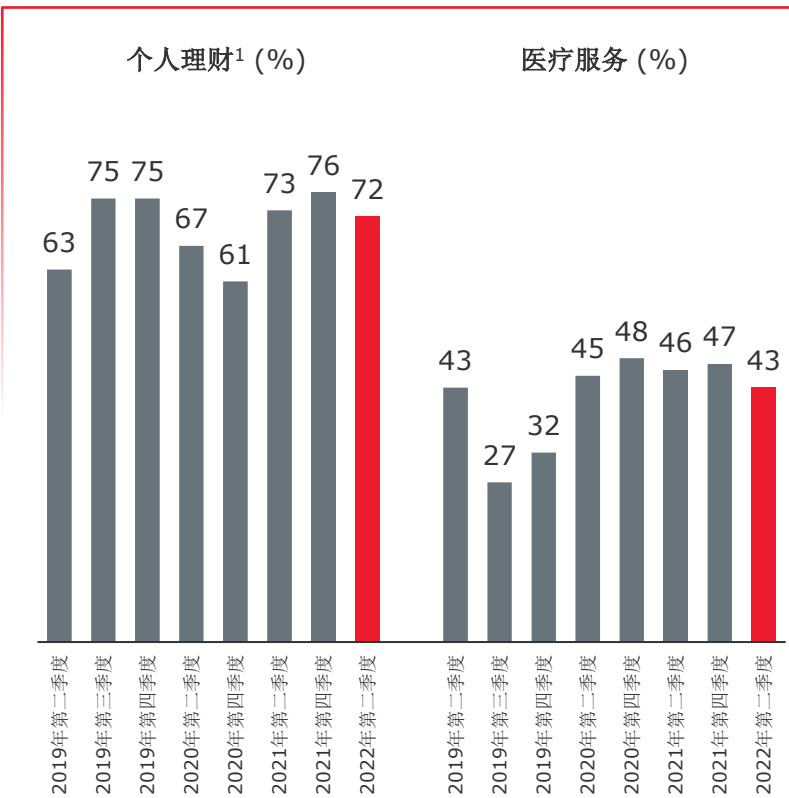
微型、低成本的数码产品及服务  
提供实惠便捷的健康及保障

冠状病毒病限制措施及重新定价活动对销售造成影响

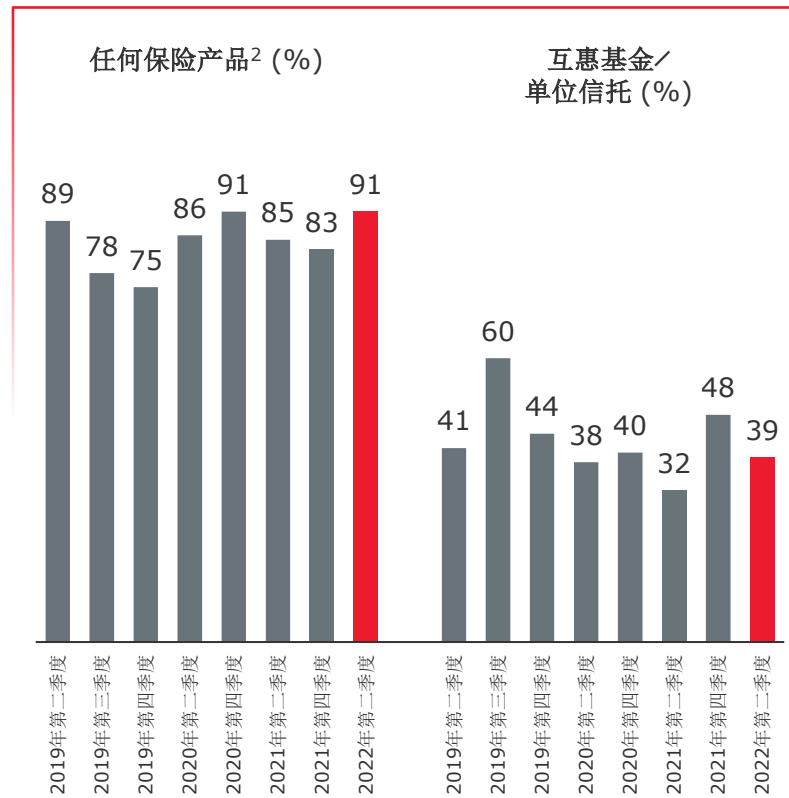


# 香港：中国内地客户的需求驱动因素未受影响

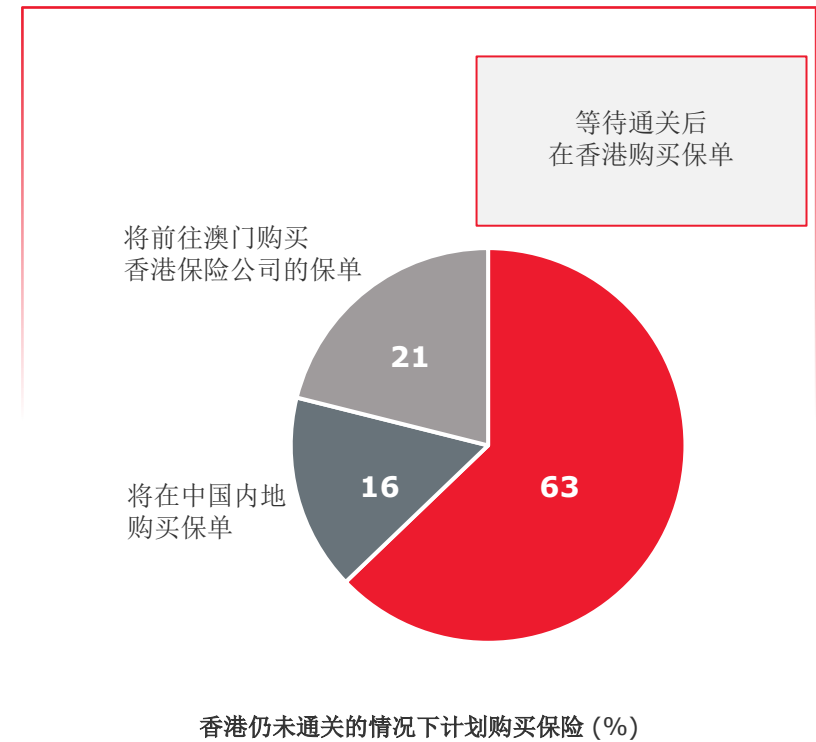
中国内地旅客前往香港旅游的原因（未来12个月）



可能在香港购买的金融产品（未来12个月）



大部分中国内地旅客倾向于等待通关后在香港购买保险



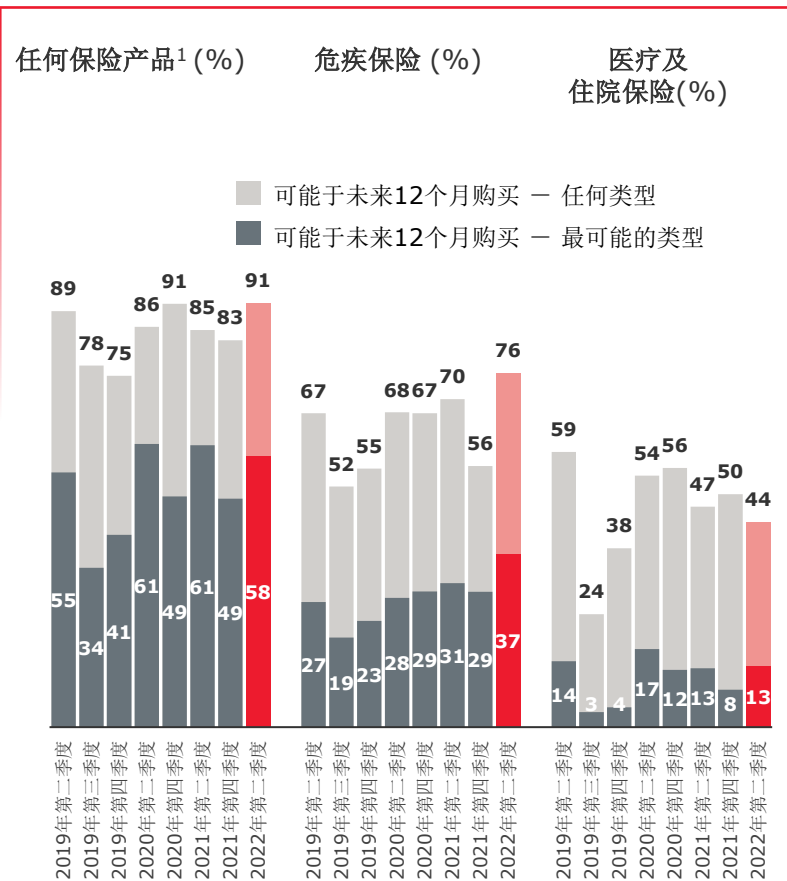
附注：基于以线上调查形式进行的2022年第二季度中国内地消费情绪追踪。调查结果以450个样本为基础。

1. 个人理财包括与财务顾问/保险代理会面以及购买储蓄、投资或保险产品。  
2. 任何保险产品指保障范围涵盖身故、重疾、医疗及住院的保险以及储蓄保险。

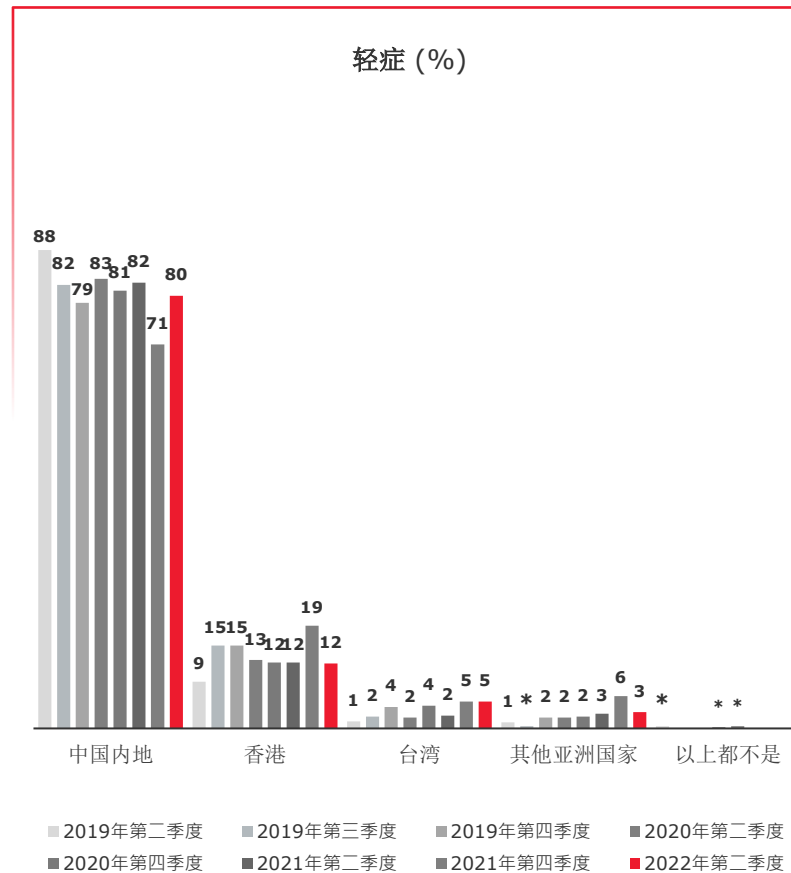


# 香港：中国内地客户的需求驱动因素未受影响

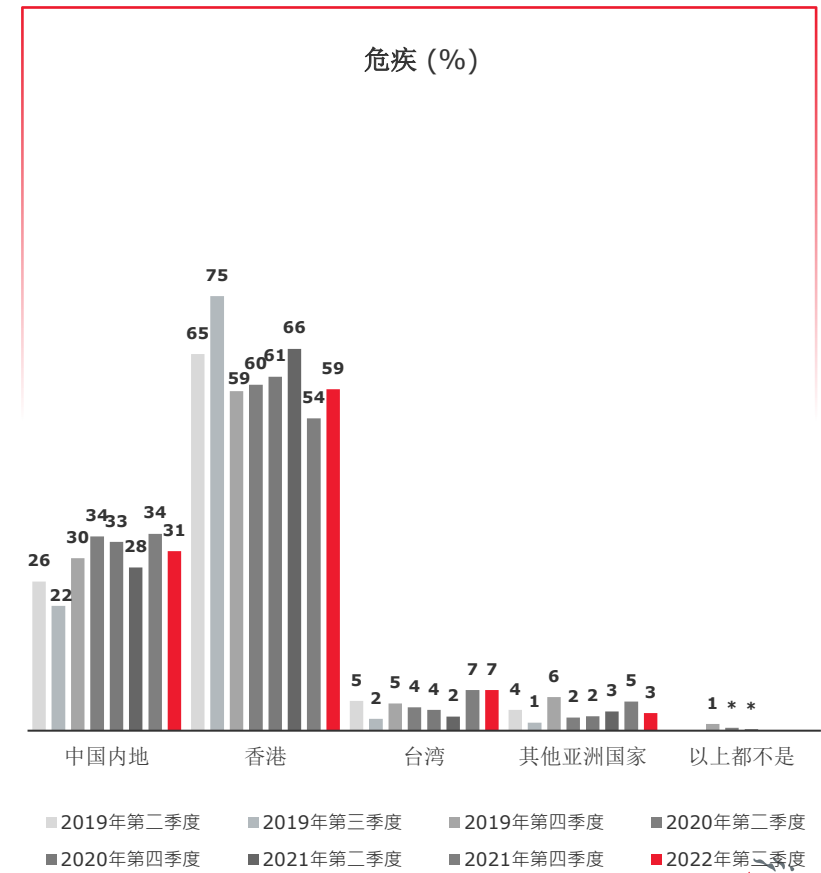
## 中国内地旅客对金融产品的潜在需求



## 中国内地旅客的医疗偏好



## 中国内地旅客的医疗偏好



附注：基于以上调查形式进行的2022年第二季度中国内地消费情绪追踪。调查结果以450个样本为基础。  
1. 任何保险产品指保障范围涵盖身故、危疾、医疗及住院的保险以及储蓄保险。



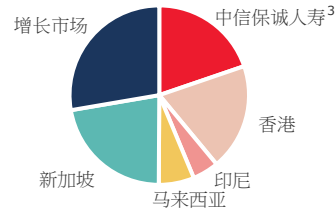
# 财务总监附录



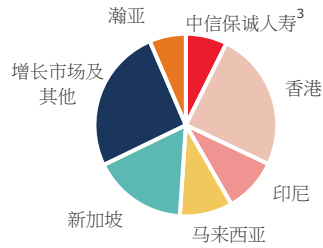
# 多元化及增长

## 按分部划分的财务表现

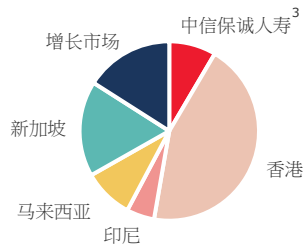
### 新业务利润 2022年上半年度



### 经调整《国际财务报告准则》 经营溢利 2022年上半年度



### 股东出资长期业务 欧洲内含价值 2022年6月30日<sup>1</sup>



百万美元	新业务利润		经调整《国际财务报告准则》 经营溢利		股东出资长期业务 欧洲内含价值 <sup>1</sup>
	2022年 上半年度	按年百分比 <sup>2</sup>	2022年 上半年度	按年百分比 <sup>2</sup>	2022年6月30日
中信保诚人寿 <sup>3</sup>	217	(4)	149	7	3,302
香港	211	(31)	501	10	17,246
印尼	52	(7)	196	(12)	1,956
马来西亚	70	(36)	190	9	3,524
新加坡	244	16	340	9	6,712
增长市场及其他 <sup>4</sup>	304	22	522	13	6,225
瀚亚	不适用	不适用	131	(15)	不适用
<b>总计</b>	<b>1,098</b>	<b>(5)</b>	<b>2,029</b>	<b>6</b>	<b>38,965</b>

1. 不包括商誉。

2. 按固定汇率基准计算。

3. 中信保诚人寿。中信保诚人寿的新业务按保诚于合营企业中的50%权益列账。

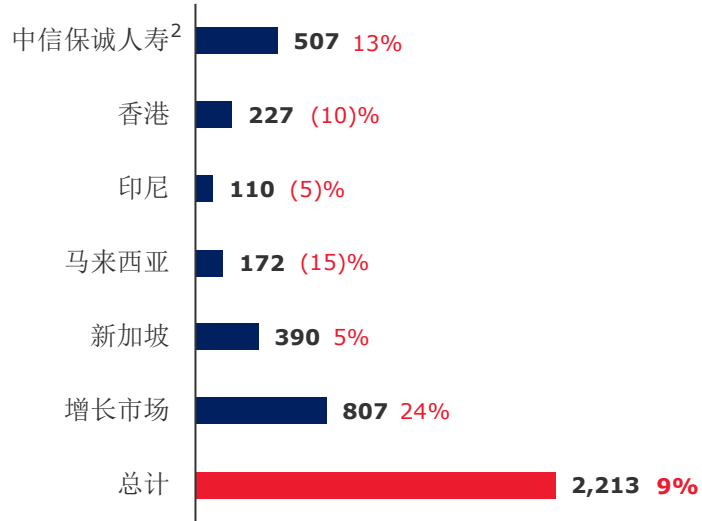
4. 增长市场及其他的经调整经营溢利包括其他项目1.60亿美元（2021年上半年度：按实质汇率基准计算为1.67亿美元，按固定汇率基准计算为1.61亿美元；2021年全年：按实质汇率基准计算为2.17亿美元），其于2022年上半年度主要包括于香港采纳风险为本资本制度的影响，被寿险合营企业及联营公司的企业税以及销售及保费项相关的拨备所抵销。



# 多元化及稳健的分部新业务利润表现

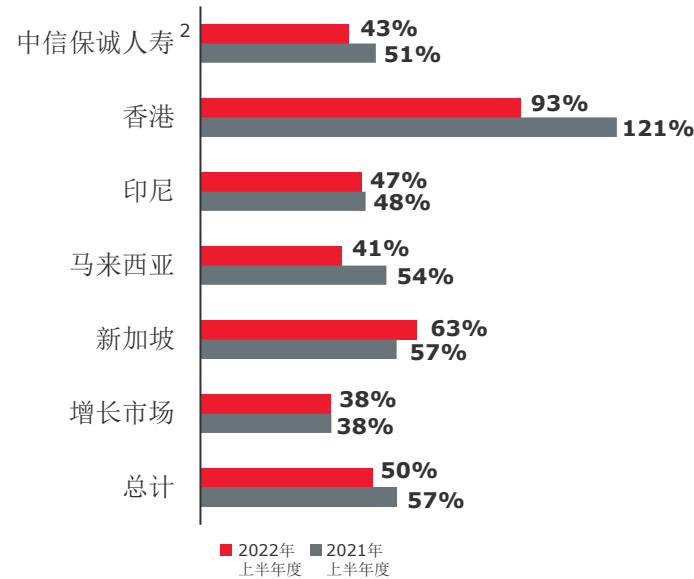
## 多元化

年度保费等值（2022年上半年度，百万美元）  
按年增长百分比（固定汇率<sup>1</sup>）



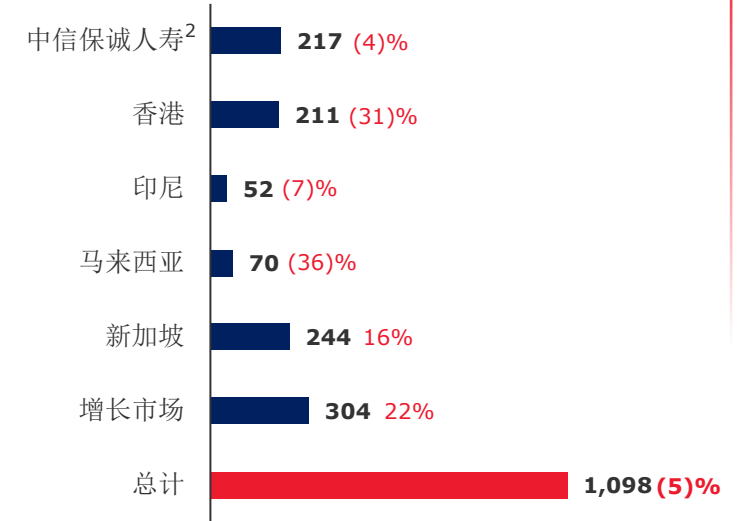
## 各项业务占比及经济影响

新业务利润率相对于年度保费等值  
（2022年上半年相对于2021年上半年）<sup>1</sup>



## 稳健

新业务利润（百万美元）  
按年增长百分比（固定汇率<sup>1</sup>）



**新业务利润：11亿美元**  
（2021年上半年度：12亿美元）

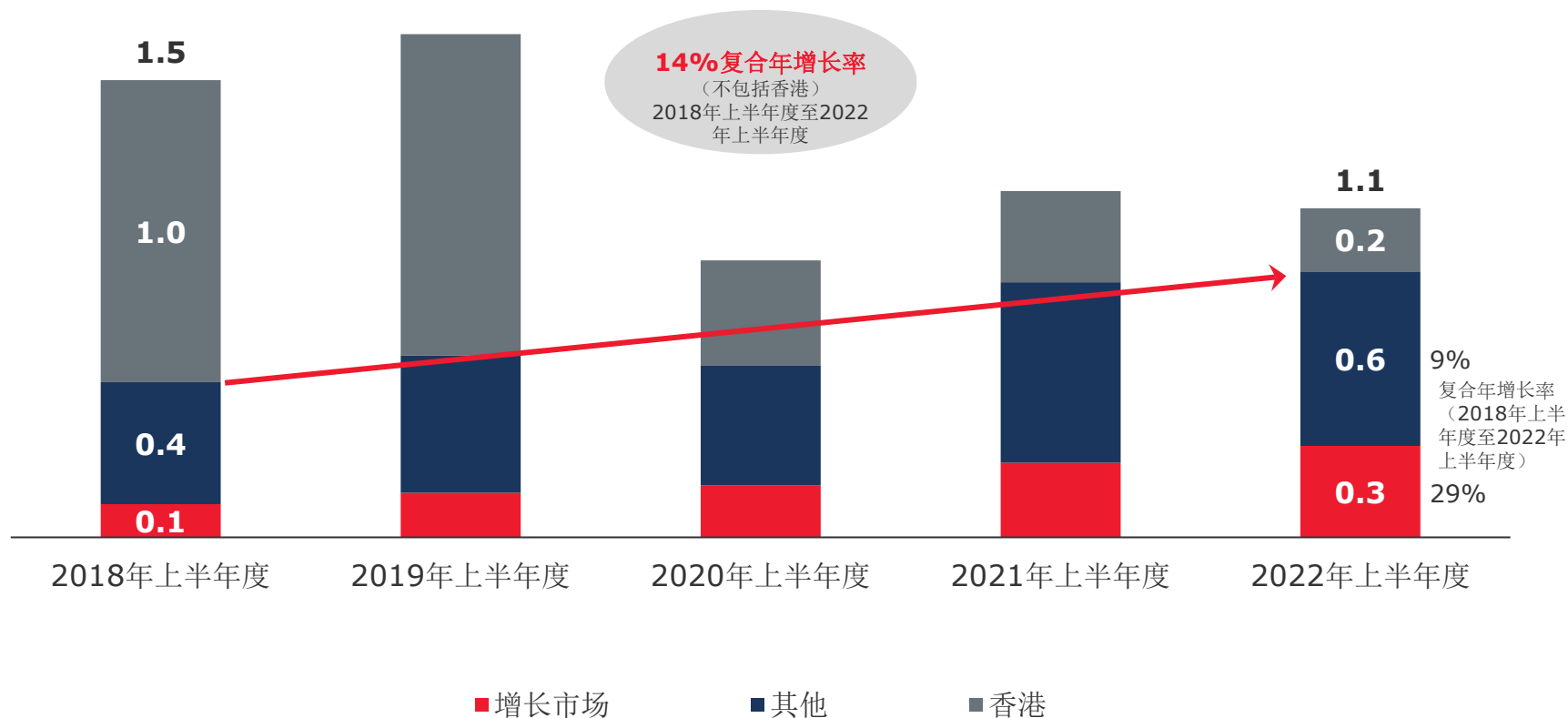
1. 固定汇率基准。  
2. 中信保诚人寿。中信保诚人寿的新业务按保诚于合营企业中的50%权益列账。



尽管业务受阻，但仍  
录得**14%**的新业务  
利润复合年增长率  
(不包括香港)

商业品牌大幅提升，  
继续能够为内地旅客  
提供服务及销售产品

## 新业务利润 2018年上半年度至2022年上半年度 (十亿美元，固定汇率)





# 瀚亚：在充满挑战的环境下仍录得正净流入

## 瀚亚：管理基金变动

(2022年上半年度, 十亿美元)



# 资产组合

## 资产投资明细<sup>1</sup>

(2022年6月30日, 十亿美元)

	分红基金	单位相连	股东支持 <sup>2</sup>	总计
债务证券	49.6	5.1	24.4	79.1
直接股本	11.3	11.3	2.2	24.8
集体投资计划 <sup>3</sup>	21.8	6.9	3.7	32.4
按揭	0.0	0.0	0.1	0.1
其他贷款	1.9	0.0	0.4	2.3
其他 <sup>4</sup>	1.2	0.4	2.5	4.1
<b>总计</b>	<b>85.8</b>	<b>23.7</b>	<b>33.3</b>	<b>142.8</b>

## 股东债务证券组合

(2022年6月30日)

	按发行人划分的持有量				
	组合 十亿美元	发行人数目 <sup>5</sup>	平均 百万美元	最高 百万美元	BBB-级以下 <sup>6</sup>
主权债券	11.9	81	146.9	3,508.6	13.2%
其他债券	12.5	1,429	8.7	260.0	7.4%
	<b>24.4</b>				<b>20.6%</b>
投资级	10.7	1,041	10.3	260.0	
高收益	1.8	485	3.7	190.2	
	<b>12.5</b>				

附注: 资产投资按《国际财务报告准则》基准估值, 因此不包括合营企业业务的资产。

1. 由于四舍五入, 各数字加起来可能与总数略有出入。

2. 包括本集团资产管理业务中的股东持仓。

3. 集体投资计划的相关资产包括债券、股票、流动资金、物业及其他基金的组合。

4. 其他金融投资包括保证金、衍生资产及其他投资。

5. 按发行人集体基准呈列。

6. 基于标准普尔、穆迪及惠誉的中间评级。若无法获取, 则采用当地外部评级机构评级以及内部评级。

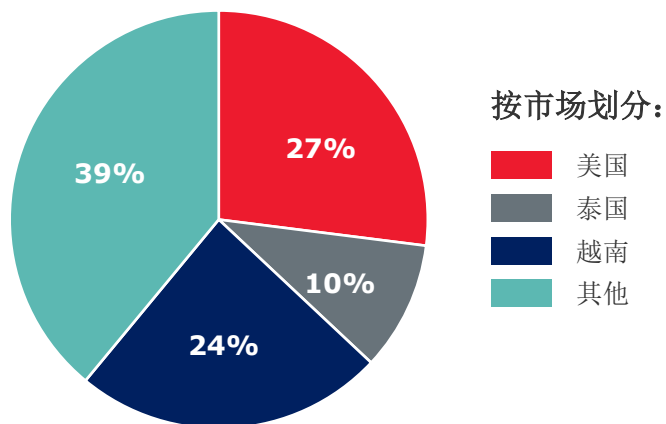


# 股东支持债务证券持仓

## 按地域划分<sup>1</sup>

(2022年6月30日)

### 主权债券

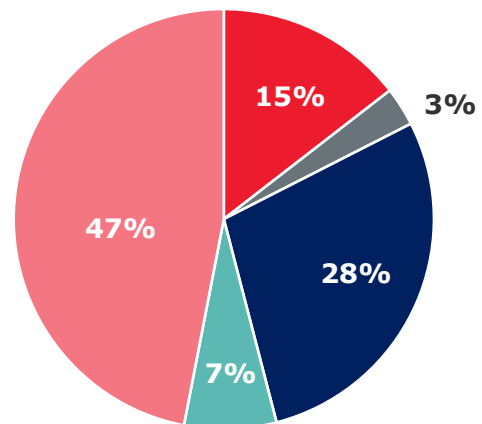


总计**119**亿美元

## 按信贷评级划分<sup>1、2</sup>

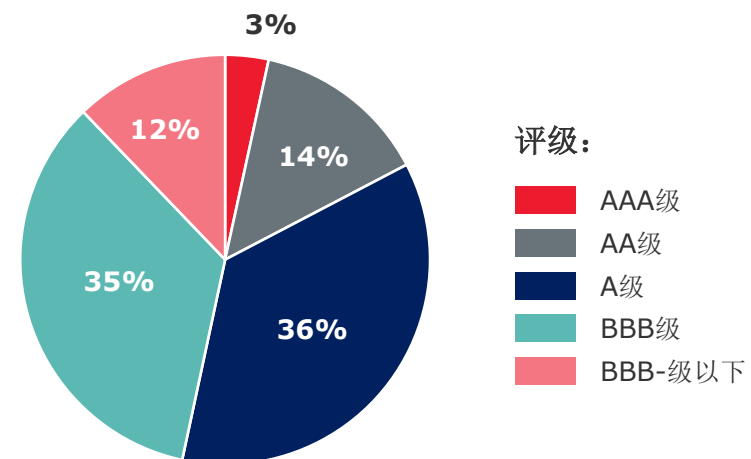
(2022年6月30日)

### 其他政府债券



总计**9**亿美元

### 公司债券



总计**115**亿美元

附注: 资产投资按《国际财务报告准则》基准估值, 因此不包括合营企业业务的资产。

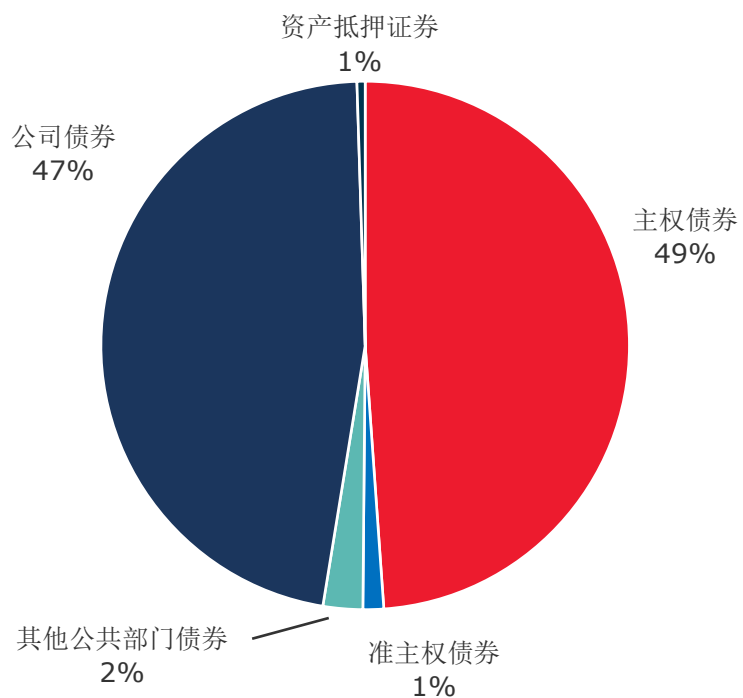
1. 由于四舍五入, 各数字加起来可能与总数略有出入。

2. 基于标准普尔、穆迪及惠誉的中间评级。若无法获取, 则采用当地外部评级机构评级以及内部评级。



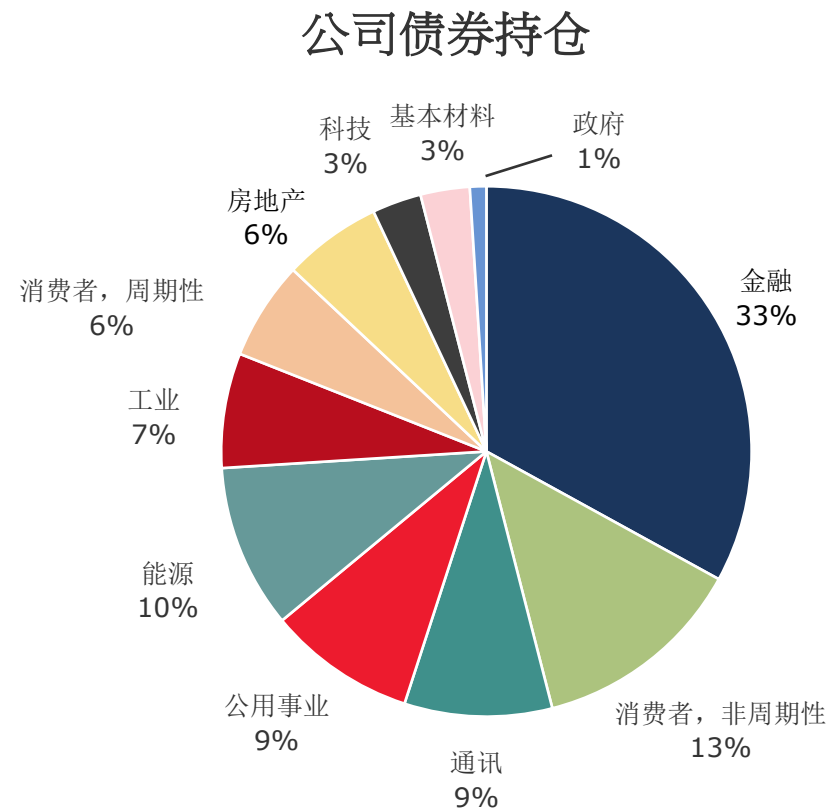
# 股东支持债务证券持仓

按资产类别划分<sup>1</sup>  
(2022年6月30日)



总计**244**亿美元

按行业划分<sup>1、2</sup>  
(2022年6月30日)



总计**115**亿美元

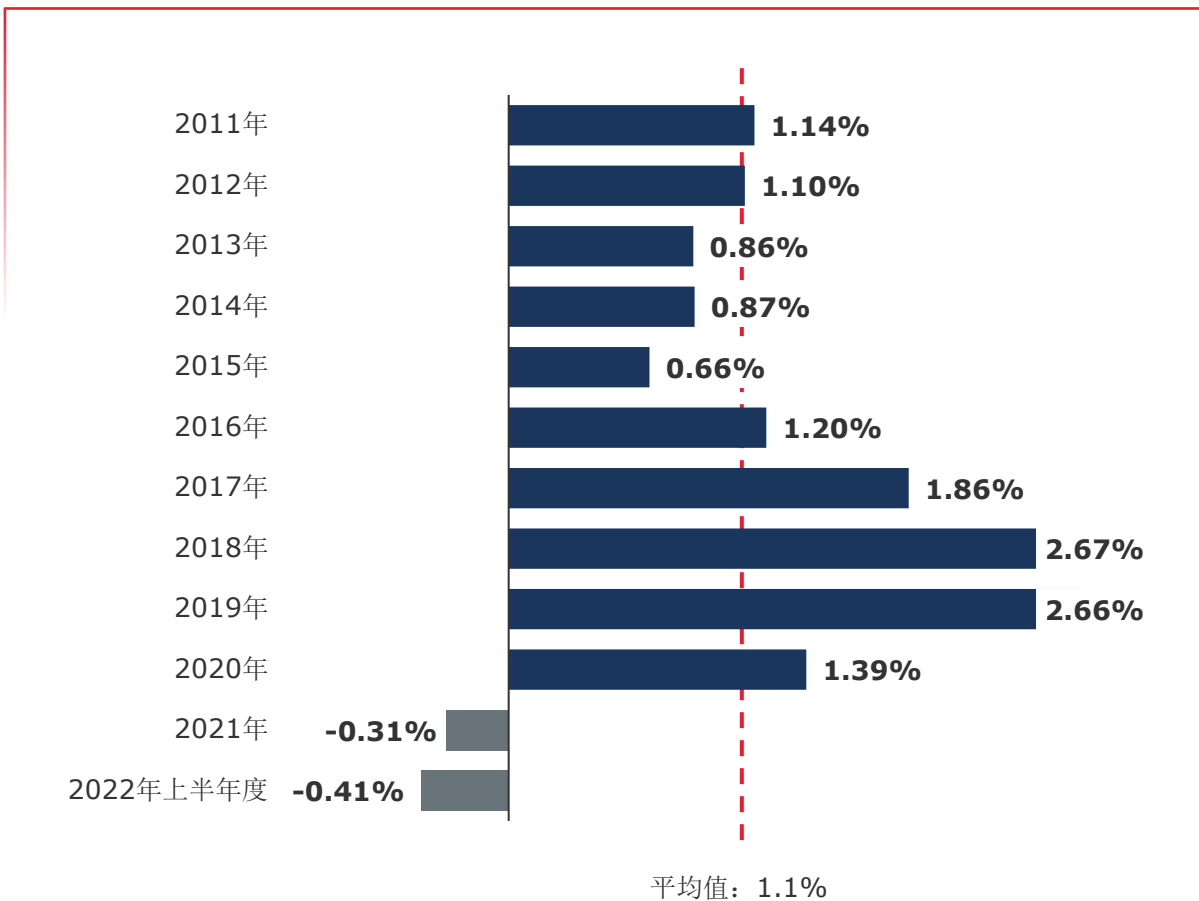
附注：资产投资按《国际财务报告准则》基准估值，因此不包括合营企业业务的资产。  
1. 由于四舍五入，各数字加起来可能与总数略有出入。  
2. 行业分类主要资料来源：Bloomberg Sector、Bloomberg Group及Merrill Lynch。



# 过往录得非常正面的经营与经济经验差

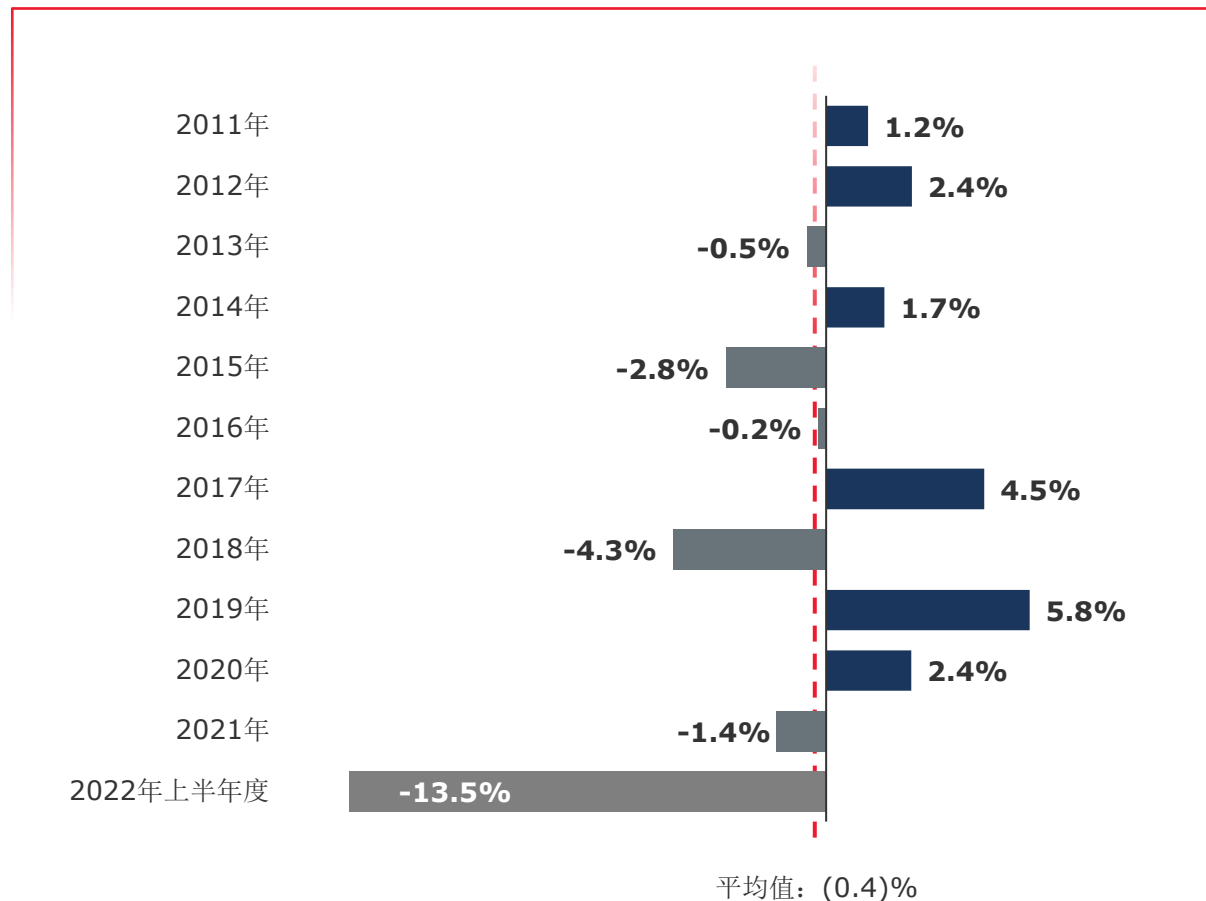
## 经营经验及假设变动<sup>1</sup>

占期初内含价值百分比



## 经济经验<sup>2</sup>

占期初内含价值百分比



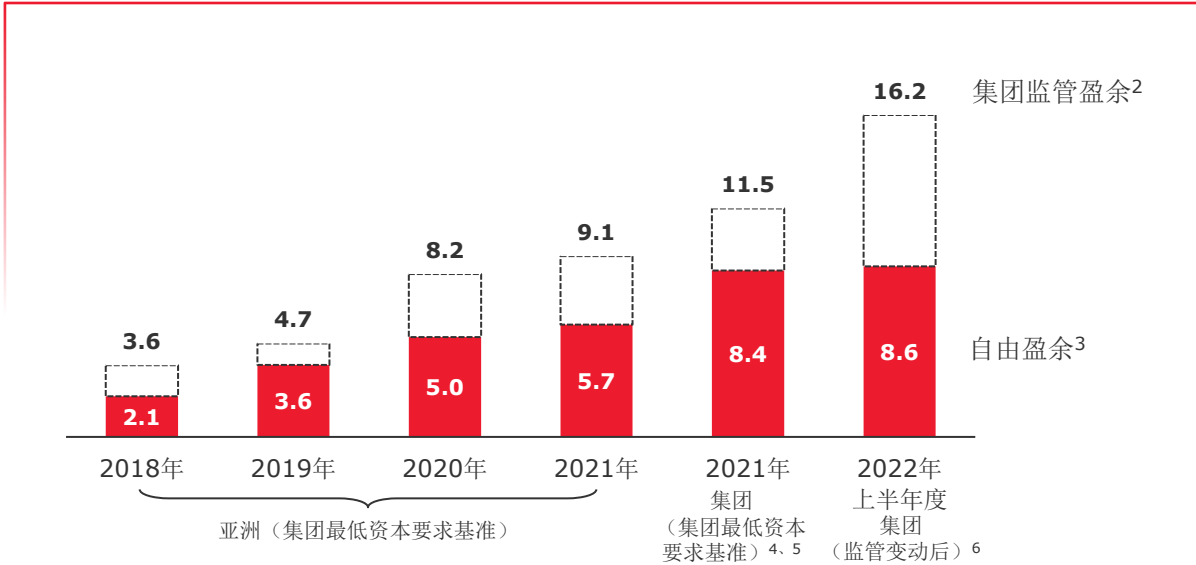
1. 按持续经营业务的长期业务期初内含价值（不包括商誉）计算。  
2. 包括投资回报的短期波动及经济假设变动的影响。按持续经营业务的长期业务期初内含价值（不包括商誉）计算。



# 自由盈余作为可用于投资的股东资本

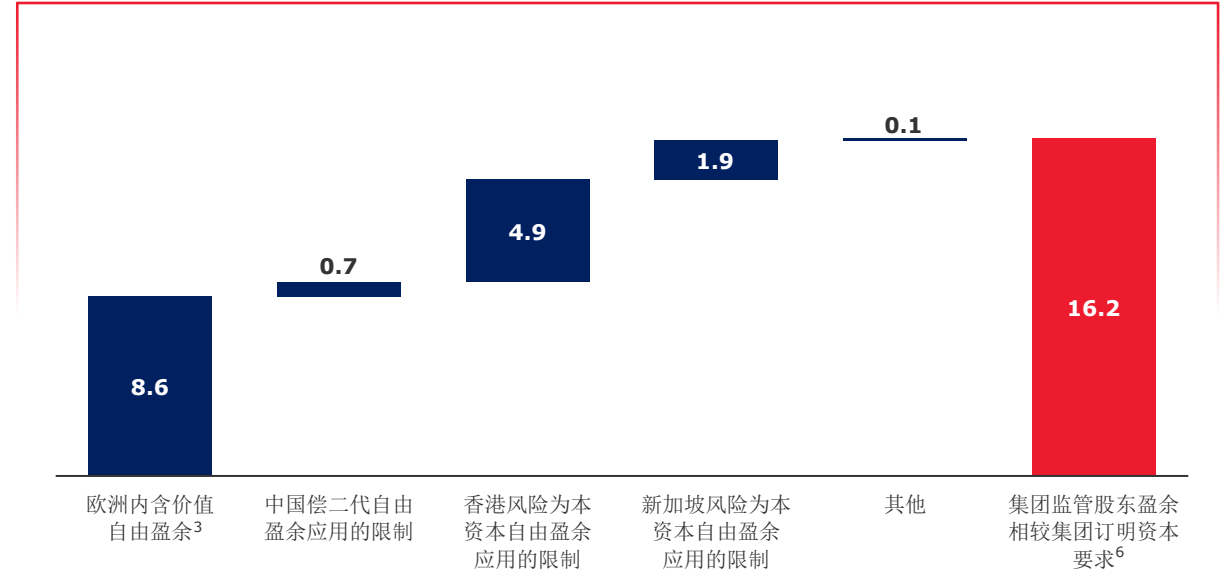
## 自由盈余受近期监管变动的的影响较集团监管<sup>1</sup>为小

集团监管/当地资本总和法股东及欧洲内含价值自由盈余  
(2019年至2022年上半年度, 十亿美元)



## 欧洲内含价值自由盈余与集团监管<sup>1</sup>盈余的对账

按集团订明资本要求基准  
(2022年6月30日, 十亿美元)



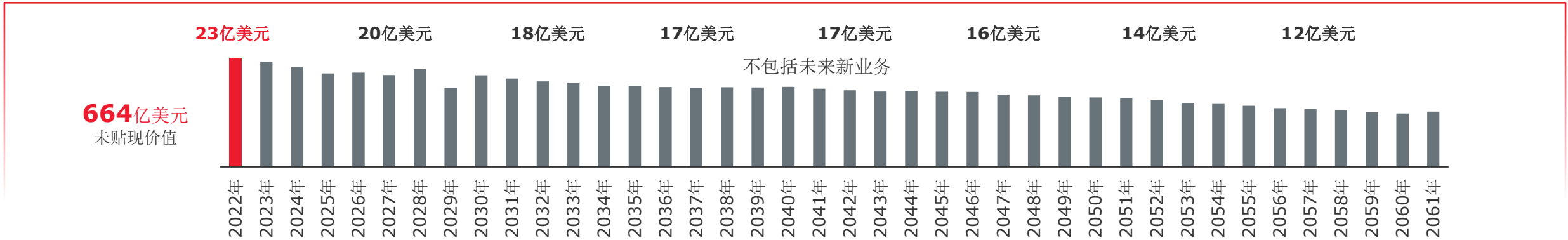
1. 保诚采用集团监管框架所载的《保险业（集团资本）规则》厘定集团监管资本要求的最低及规定水平。  
2. 集团监管盈余（于2018年至2021年相较集团最低资本要求，于2022年上半年度相较集团订明资本要求）。  
3. 不包括分销权及其他无形资产。  
4. 于2022年1月赎回17亿美元债务的备考数字。  
5. 未计2021年第二次中期股息。  
6. 未计2022年第一次中期股息。



# 建立高素质、不断增长的资本收入来源

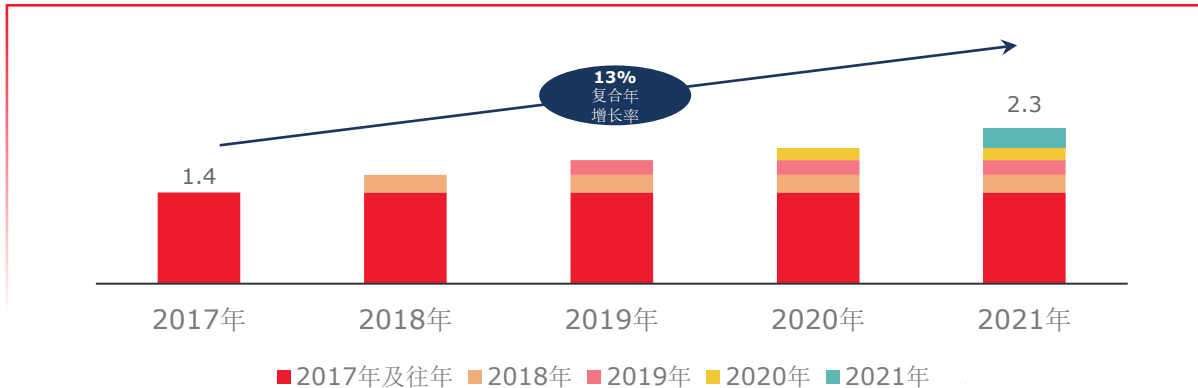
## 高度可预测的有效业务资本收入

于2022年至2061年有效业务每年预期赚取的自由盈余（2021年12月31日，十亿美元）



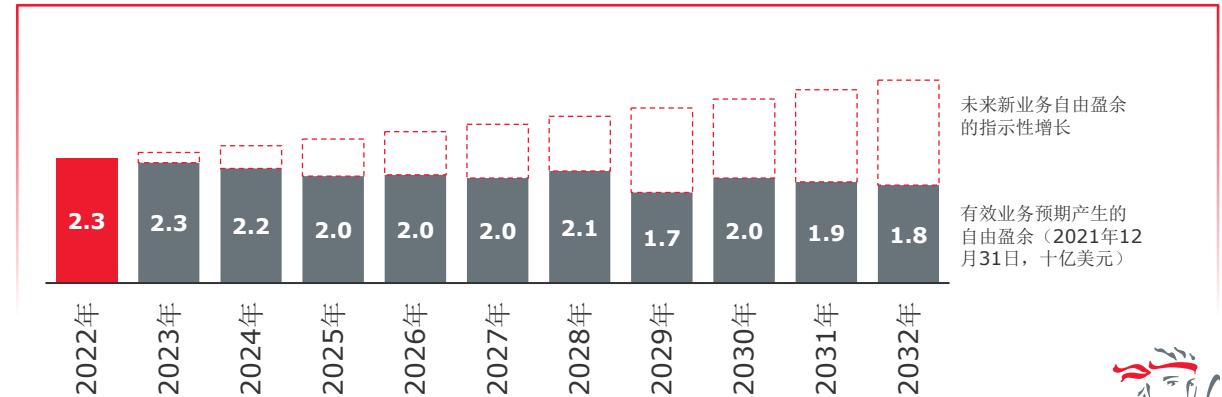
## 新业务创造复合增长

预计2022年所赚取自由盈余的按年增长趋势  
(2017年全年度至2021年全年度，十亿美元)



## 新业务创造复合增长

未来新业务所赚取自由盈余的指示性增长  
(十亿美元)



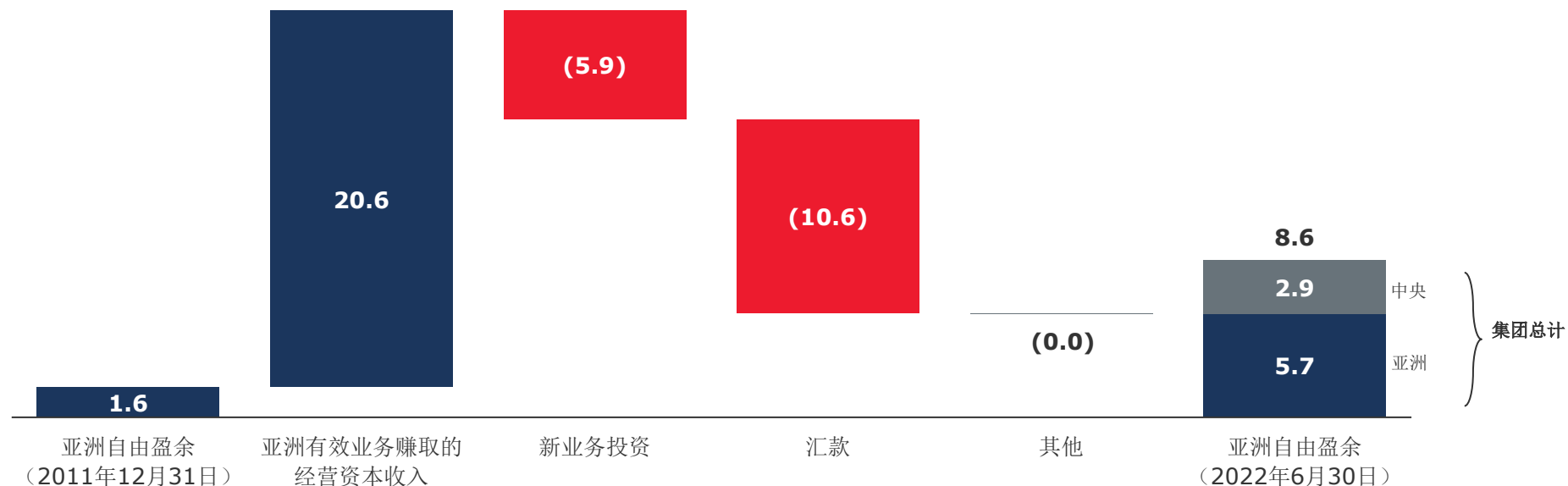
# 采取严谨的方式进行资本配置

60亿美元投资于新业务

50亿美元投资于非内生投资机遇

## 亚洲业务赚取的资本收入用于再投资以推动增长

亚洲自由盈余<sup>1</sup>的来源及使用情况（2012年全年度至2022年上半年度，十亿美元）



**140** 亿美元  
亚洲的欧洲内含价值  
(2011年12月31日)

与英国及美国汇款共同为亚洲的约**50**亿美元非内生投资、中央成本及股东股息提供支持

**403** 亿美元  
亚洲的欧洲内含价值  
(2022年6月30日)

**423** 亿美元  
集团欧洲内含价值  
(2022年6月30日)

1. 不包括分销权及其他无形资产。

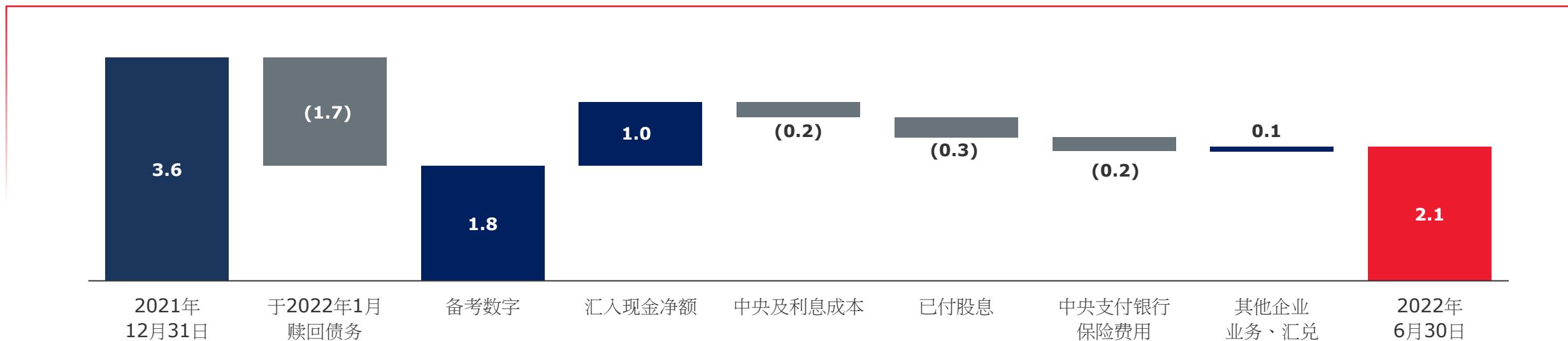




# 强劲的中央流动资金

## 集团控股公司现金流量

(2022年上半年度, 十亿美元)



- 中央流动资金达21亿美元
- 能够相当灵活地投资于新业务及策略性增长机遇



# 监管变动的影响（按于2022年1月1日估量）

2022年1月1日，十亿美元

香港风险为本资本制度及  
偿二代二期的影响<sup>1</sup>

## 集团监管<sup>2</sup>

超出集团最低资本要求的集团监管股东资本盈余	+9.3	风险为本方法因从负债剔除审慎及提升资本要求，致令资本资源增加，从而对盈余及覆盖率产生正净影响。
超出集团最低资本要求的集团监管股东覆盖率	+137个百分点	

## 欧洲内含价值股东权益

有效业务价值	(4.0)	欧洲内含价值净值（自由盈余与所需资本之和）增加42亿美元，反映先前计入负债的审慎监管边际被释放，同时有效业务价值有所减少。
自由盈余	1.4	
所需资本	2.8	

## 《国际财务报告准则》股东权益

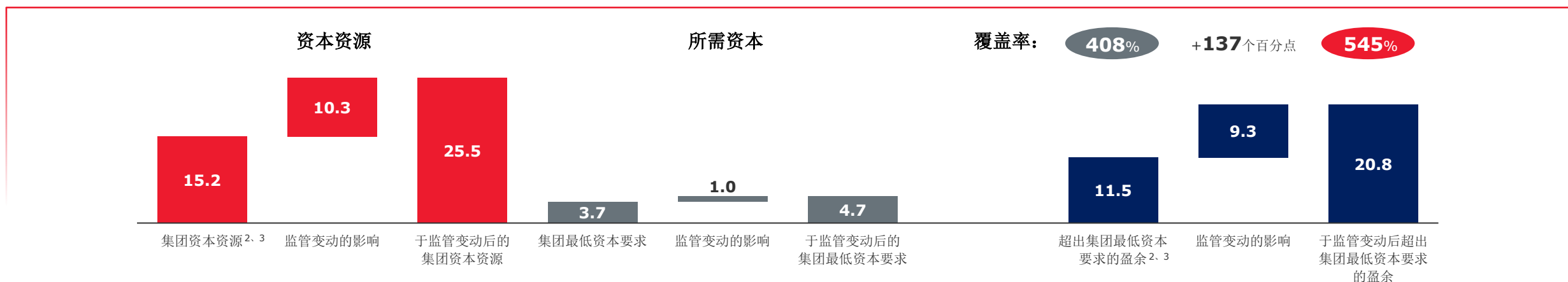
经营（非经常性）	0.2	由于厘定《国际财务报告准则》负债时应用最低下限，因此相较欧洲内含价值净值影响更有限。
非经营（非经常性）	0.7	

1. 偿二代二期对欧洲内含价值及《国际财务报告准则》并无影响。有关数字已根据投票目的予以调整。  
2. 保诚采用集团监管框架所载的《保险业（集团资本）规则》厘定集团监管资本要求的最低及规定水平。

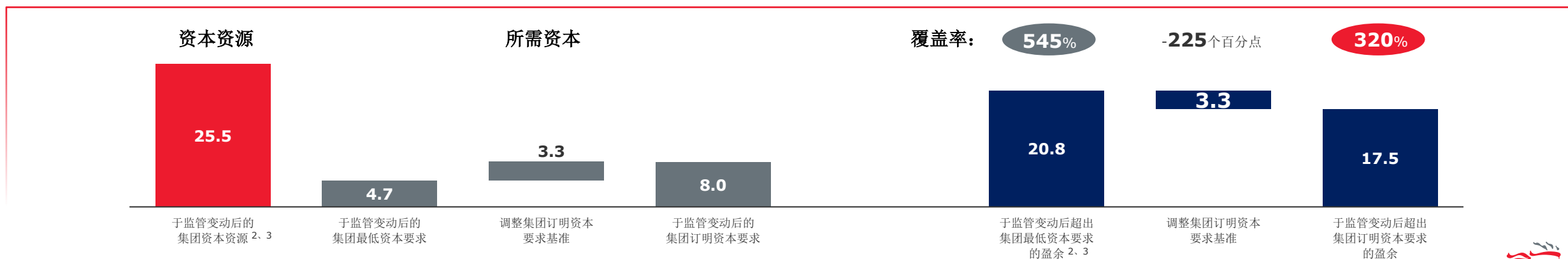


# 于2021年12月31日监管变动对集团监管状况的影响<sup>1</sup>

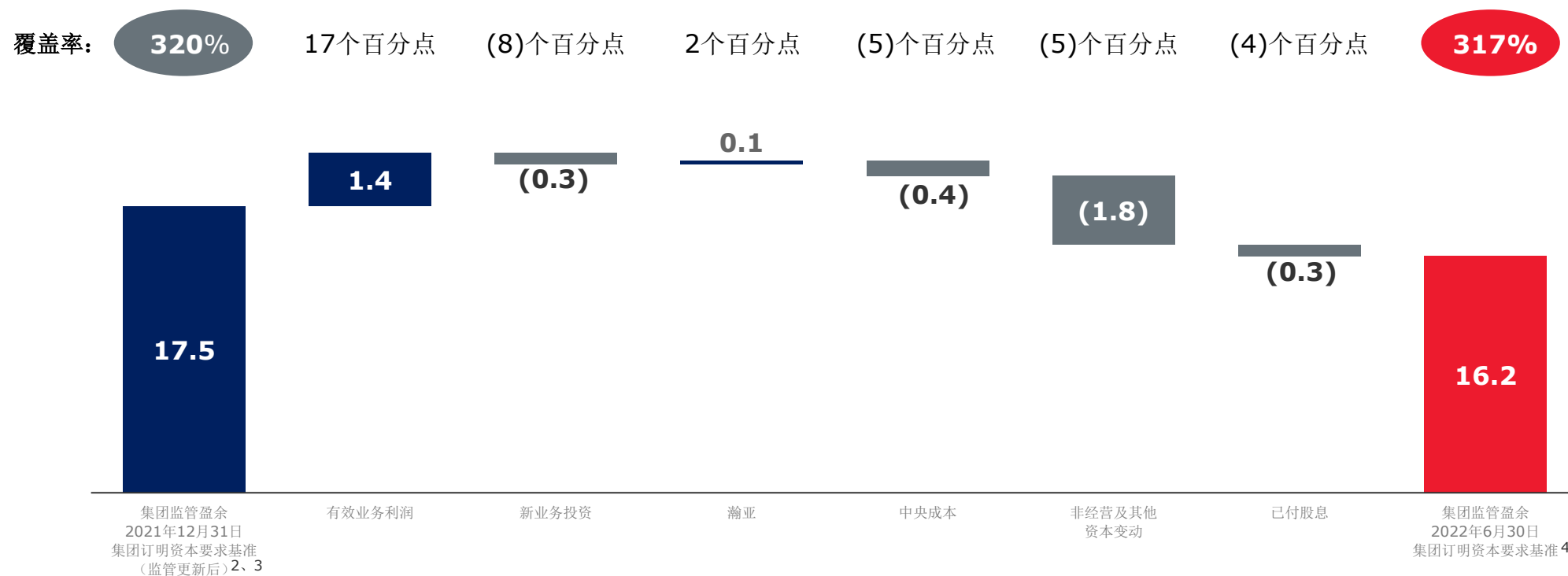
## 监管变动对集团监管状况的影响，集团最低资本要求基准，十亿美元<sup>1、2、3</sup> 监管变动对集团股东集团监管状况的影响对账（2021年12月31日）



## 采用集团订明资本要求基准的影响，十亿美元<sup>1、2、3</sup> 2021年12月31日



# 监管规定的集团监管<sup>1</sup>赚取稳健的资本收入



1. 保诚采用集团监管框架所载的《保险业（集团资本）规则》厘定集团监管资本要求的最低及规定水平。

2. 未计2021年第二次中期股息。

3. 于2022年1月赎回17亿美元债务的备考数字。

4. 未计2022年第一次中期股息。

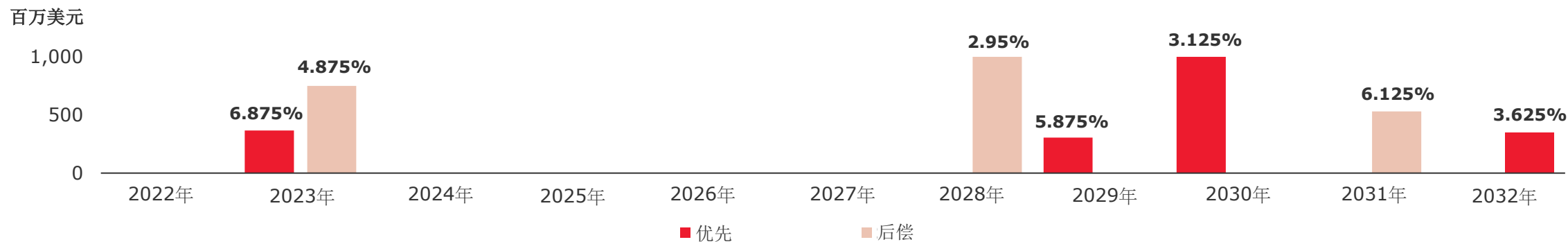


# 均衡的赎回日期 / 到期情况为财务灵活性提供支持

## Prudential plc: 核心结构性借款<sup>1</sup>

2022年6月30日

下一次赎回 / 到期时间表



到期日	下一次赎回	货币	票面息率	发行规模 (百万)	《国际财务报告准则》 价值 (百万美元)	类别
永久	2023年1月20日 <sup>2</sup>	美元	4.875%	750	749	后偿
2023年1月20日	不适用	英镑	6.875%	300	363	优先
2023年7月10日	不适用	欧元	欧元CMS	20	21	后偿
2033年11月3日	2028年11月3日 <sup>3</sup>	美元	2.95%	1,000	995	后偿
2029年5月11日	不适用	英镑	5.875%	250	282	优先
2030年4月14日	不适用	美元	3.125%	1,000	986	优先
2031年12月19日	不适用	英镑	6.125%	435	524	后偿
2032年3月24日	不适用	美元	3.625%	350	346	优先
<b>优先债券总计</b>					<b>1,974</b>	
<b>后偿债券总计</b>					<b>2,289</b>	
<b>总计</b>					<b>4,266</b>	

1. 除于2022年上半年度发行的3.50亿美元优先债券外，所有优先及后偿债券均被列为集团监管资本。  
2. 须经监管机构同意。  
3. 待监管机构同意后，公司有权于2028年8月3日至2028年11月3日期间赎回该证券以按面值偿还。



# 保诚股份在英国与香港股东名册之间转移

- 保诚设有英国股东名册及香港股东名册。股东可将保诚股份从一个名册转至另一个名册（“股份转移”）
- 可于4个营业日（英国2个营业日加上香港2个营业日）内办理股份转移，惟须支付相关费用

