



Prudential plc

保誠有限公司*

2022年上半年度業績

2022年8月10日

*僅供識別

前瞻性陳述

本簡報可能載有「前瞻性陳述」，涉及若干保誠（以及其全資及共同擁有的業務）的計劃及其對其的日後財務狀況、表現、業績、策略及宗旨的目標和預期。並非過往事實的陳述，包括關於保誠（以及其全資及共同擁有的業務）的信念及預期的陳述，並包括但不限於包含「可能」、「將」、「應」、「繼續」、「旨在」、「估計」、「預測」、「相信」、「有意」、「期望」、「計劃」、「尋求」、「預期」及類似涵義詞語的陳述，均為前瞻性陳述。該等陳述基於在作出陳述時的計劃、估計及預測而作出，因此不應過度依賴該等陳述。就其性質而言，所有前瞻性陳述均涉及風險及不明朗因素。

多項重要因素可能導致保誠的實際日後財務狀況或表現或任何前瞻性陳述內所指實體的其他所示業績與在有關前瞻性陳述所示者有重大差別。該等因素包括但不限於當前及未來市況，包括利率和匯率波動、通脹（包括作為應對措施而加息）、持續高息或低息環境、金融及信貸市場的整體表現以及經濟不明朗因素、放緩或收緊（包括俄烏衝突以及相關或其他地緣政治緊張局勢及衝突所造成者）的影響（亦可能影響保單持有人行為及降低產品的實惠性）、向低碳經濟轉型對資產估值的影響，衍生工具未能有效緩釋任何風險；全球政治不明朗因素，包括跨境貿易摩擦增加的可能性以及運用法例、規例及行政權力限制貿易、金融交易、資本移動及／或投資；2019冠狀病毒病疫情的影響，包括不利的金融市場及流動性影響、政府、監管機構及監督部門所採取的應對措施及行動、對銷售、理賠及假設的影響，以及產品退保個案增加、保誠（以及其供應商和合作夥伴）的營運中斷、與新銷售程序相關的風險以及技術和資訊安全風險；監管機構的政策及行動，特別是保誠的集團監管機構香港保險業監管局的政策及行動，以及監管變動的程及速度以及一般的政府新措施；鑒於被指定為國際活躍保險集團，國際保險監管者協會所採納系統風險及其他集團監督政策標準對保誠的影響；氣候變化及全球健康危機對保誠業務及經營的實質、社會及財務影響；因未能充分應對環境、社會及管治事宜（包括未妥善考慮保誠持份者的利益或未能維持高標準的企業管治）而產生的影響；競爭及快速技術變革的影響；特別是死亡率和發病率趨勢、退保率及保單續新率對保誠業務及業績的影響；在相關行業內日後收購或合併的時間、影響及其他不明朗因素；內部轉型項目及其他策略措施未能達致目標或對本集團僱員有不利效果的影響；保誠業務進行再保險的可行性及有效性；保誠（或其供應商及合作夥伴）的營運抗逆力可能不足的風險，包括因外部事件而導致營運中斷的風險；保誠（或其供應商及合作夥伴）資訊科技、數碼系統及資料（包括Pulse平台）的可用性、保密性或完整性遭到破壞；Jackson Financial Inc. 的分拆對保誠構成的任何持續影響；與獨立合作夥伴經營的合營企業（尤其並非由保誠控制的合營企業）的相關營運及財務風險以及不明朗因素增加；保誠及其聯屬公司經營所在司法權區的資本、償付能力標準、會計準則或相關監管框架，以及稅務及其他法例和規例變動的影響；及法律及監管措施、調查及糾紛的影響。

舉例而言，上述及其他重要因素可能導致釐定經營業績所用假設的變動或日後保單給付準備金的重新預計。有關可能導致實際日後財務狀況或表現與在保誠的前瞻性陳述所預期者有差別（可能是重大差別）的上述及其他重要因素的進一步討論，已載於保誠2021年年度報告「風險因素」一節、向美國證券交易委員會提交的表格20-F中保誠2021年年度報告「風險因素」一節、保誠2022年上半年度財務報告「風險因素」一節及向證券交易委員會提交的表格6-K中保誠2022年上半年度財務報告「風險因素」一節。保誠的2021年年度報告、相關的表格20-F、2022年上半年度財務報告及相關的表格6-K在其網站www.prudentialplc.com可供查閱。

該等因素並非詳盡無遺，因為保誠是在不斷轉變的商業環境下經營業務，新的風險不時出現，而此等風險乃保誠可能無法預計，或現時並不預期會對其業務構成重大不利影響者。本簡報所載的任何前瞻性陳述僅討論截至作出陳述當日的情況。除根據《英國售股章程規則》、《英國上市規則》、《英國披露指引及透明度規則》、《香港上市規則》、《新加坡證券交易所上市規則》或其他適用法律及法規所規定者外，保誠表明概不就更新本簡報所載的任何前瞻性陳述或其可能作出的任何其他前瞻性陳述承擔任何責任，不論有關更新是基於日後事件、新增資料或其他原因而作出。

警告聲明

本簡報並不構成或組成於任何司法權區購買、收購、認購、出售、處置或發行任何證券的任何要約或邀請，或要約購買、收購、認購、出售或處置任何證券的任何招攬，而本簡報（或其任何部分）或其分發概不構成其訂立任何合約的依據，亦不應為就此訂立的任何合約而對本簡報（或其任何部分）或其分發加以依賴。





Mark FitzPatrick

集團執行總裁



具有吸引力的投資亮點

1

業務模式與結構性增長驅動因素保持一致

2

在亞洲及非洲開展多元化的業務

3

數碼化運作的多渠道分銷平台

4

創新及以消費者為中心

5

領先的亞洲資產管理公司

有望取得出色的
長期增長表現

新業務利潤增長率預計將
遠高於本地生產總值增長率

經營資本收入
可持續增長

進一步推動可盈利的複合增長及
為股東帶來經風險調整的高回報

專注於高回報的
健康及保障
和儲蓄產品

每股內含價值
長期雙位數增長





1

廣闊的增長機遇

2

多元化平台

3

數碼化運作的多渠道模式

4

創新及以消費者為中心

5

領先的亞洲資產管理公司



結構性需求驅動因素推動增長

2.8%

低滲透率¹

1.8萬億

健康保障缺口²

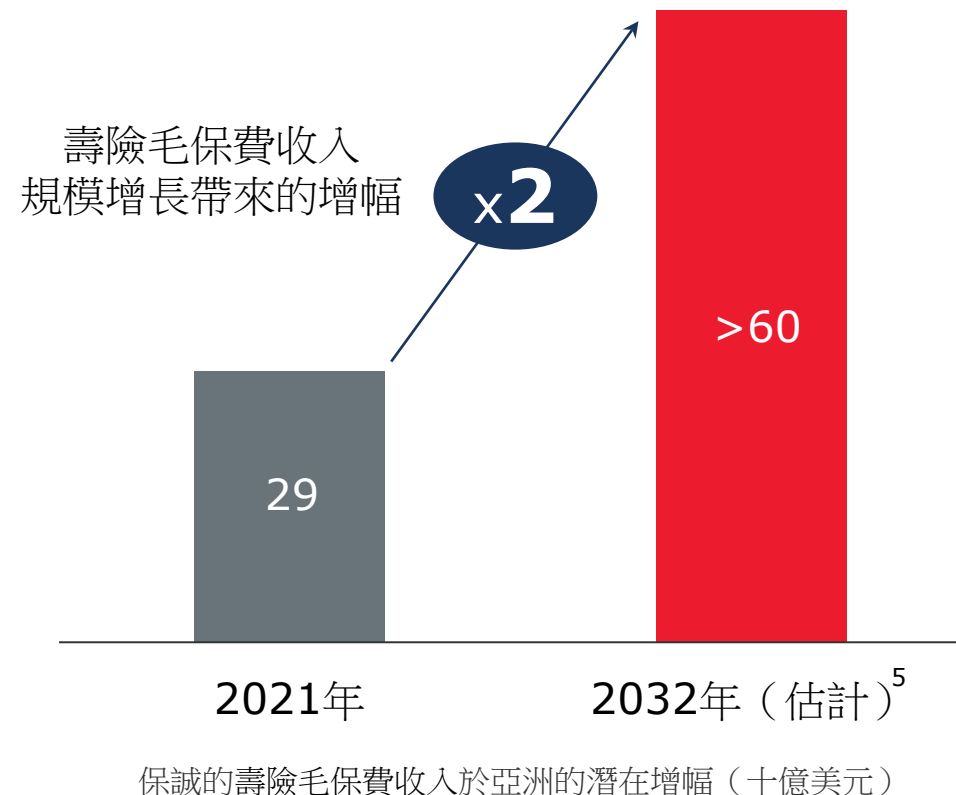
40%

亞洲對全球本地
生產總值增長的
貢獻³

+15億

中產階層
不斷壯大⁴

到**2032**年，本集團亞洲市場的壽險行業
毛保費收入將增加約**9,000**億美元



1. 資料來源：瑞士再保險。滲透率界定為壽險保費佔本地生產總值的百分比。
2. 資料來源：瑞士再保險。亞洲的健康保障缺口：按模型計算缺口為1.8萬億美元。2018年10月。健康保障缺口界定為資金不足以覆蓋當前及預期醫療保健支出的差額。
3. 資料來源：國際貨幣基金組織。2022年至2027年。保誠的亞洲版圖。
4. 2020年至2030年亞太區中產階層人口的增幅。
5. 資料來源：2022年安聯環球保險報告。安聯的毛保費收入預測按保誠於2021年12月31日的市場份額進行估算。





1

廣闊的增長機遇

2

多元化平台

3

數碼化運作的多渠道模式

4

創新及以消費者為中心

5

領先的亞洲資產管理公司



專注於亞洲及非洲的 多元化市場領先平台

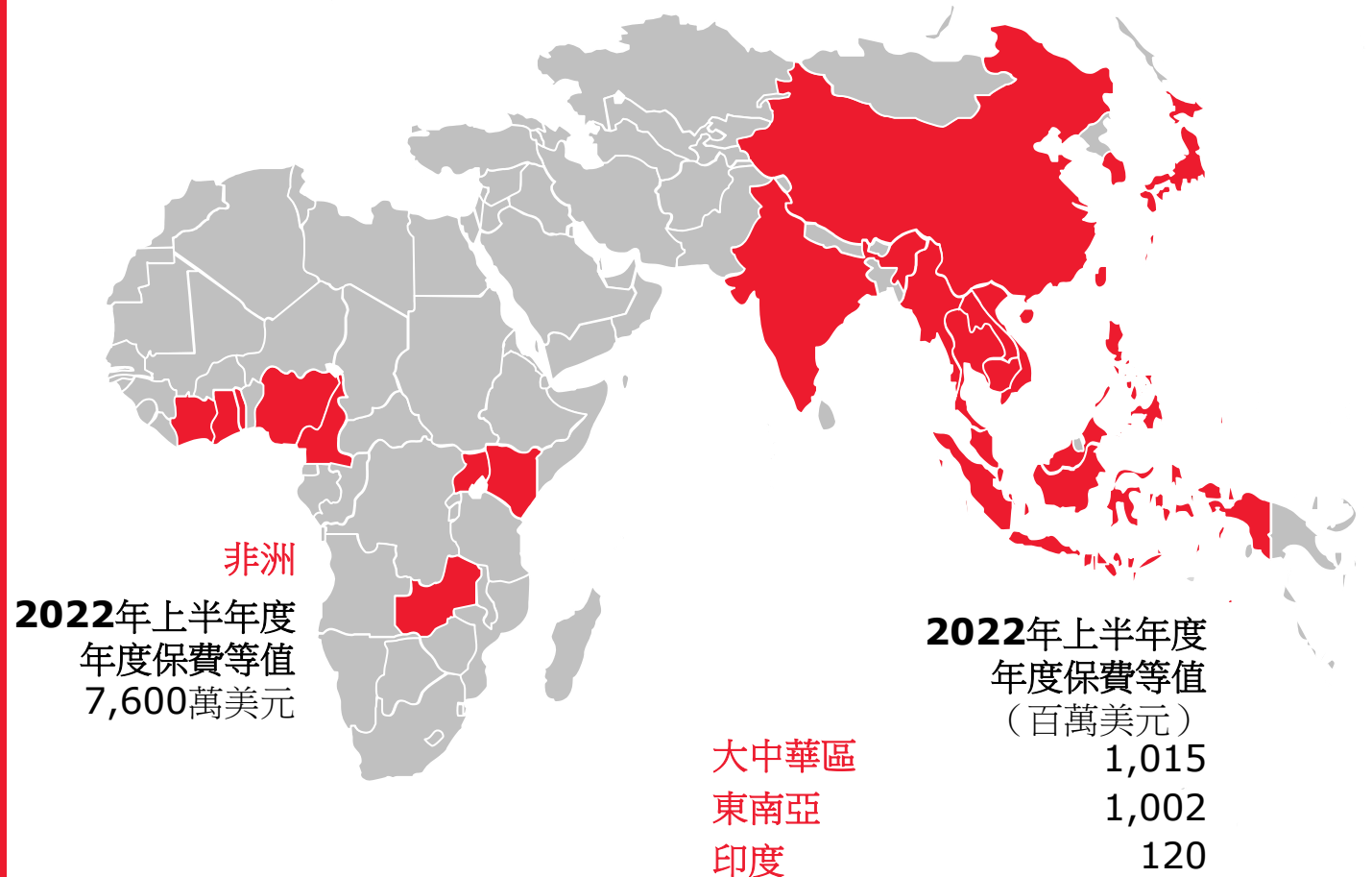
立足亞洲

99年

1,930萬
壽險客戶

在11個
亞洲壽險市場
排名前三¹

觸達
39億人口



1. 誠如2021年全年度所呈報。資料來源包括正式（例如競爭對手業績公告、當地監管機構及保險協會）及非正式（業界交流）市場份額數據。排名基於新業務（年度保費等值銷售額、全年度加權保費或全年度保費，視乎可獲取的數據）或加權收入保費總額。

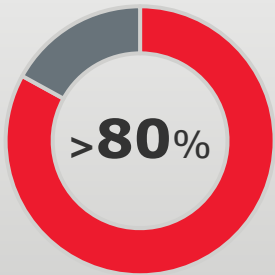


獨特的競爭優勢



中國內地

幾乎觸達中國內地全境



本地生產總值及毛保費收入¹



印度

排名前三的壽險及資產
管理公司



15%的市場份額²



12%的市場份額³



印尼

強大的市場地位

整體市場份額⁴

排名第一

伊斯蘭保險市場份額⁴

排名第一



泰國

領先的銀行保險市場參與者



本集團透過建立
銀行合作夥伴關係
大舉拓展業務

1. 資料來源：中國國家統計局及中國銀保監會。
2. 基於2021年12月31日的新業務保額。資料來源：IRDAI。僅包含私人企業。
3. 基於管理基金。截至2021年12月31日。
4. 截至2021年12月31日。基於加權保費總額。



佔據有利位置以把握東南亞巨大的長期潛力

廣闊的增長機遇

觸達**6.70億**人口

中產階層快速壯大

保險滲透率較低



更完善的平台

在**9**個東盟市場中的**8**個市場
排名前三

優質代理團隊不斷壯大

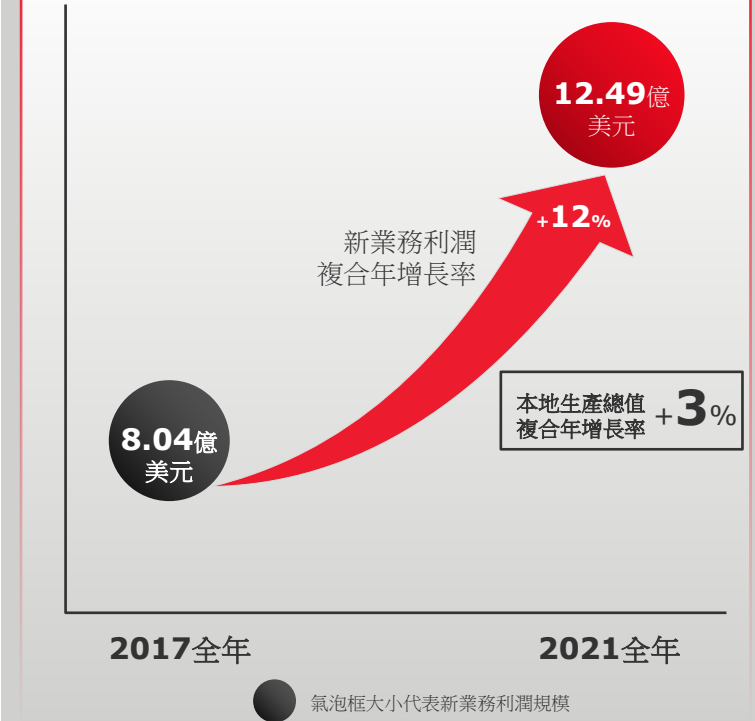
銀行保險平台擴張

數碼服務日益普及

客戶群不斷擴大

高質素的增長

新業務利潤





1

廣闊的增長機遇

2

多元化平台

3

數碼化運作的多渠道模式

4

創新及以消費者為中心

5

領先的亞洲資產管理公司



提升代理團隊

規模龐大

超過 **53** 萬
名代理

質素優良

約 **7** 千
名「百萬圓桌會議」
合資格代理

規模不斷擴大

新招募代理

+5%

產能提升

每名活躍代理
簽單數目

+4%

擴大銷售範圍

產生

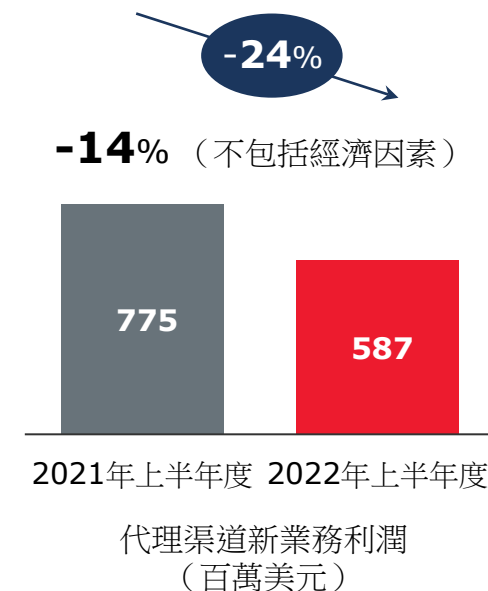
480 萬
條銷售線索¹

質素持續改善

健康及保障保單

+13%

以投資促增長



附註：數據截至2021年上半年度，增長率按固定匯率基準計算，除非另有註明

1. 源自某一數碼平台、數碼活動或合作夥伴的銷售線索；以及其他銷售線索，包括數碼銷售線索管理系統所記錄來自代理的銷售線索。



增強 銀行保險渠道 分銷能力

穩固的地位

超過 **170**
個銀行合作夥伴

觸達範圍

與

超過 **2.7** 萬
間銀行分行開展業務

規模持續增長

年度保費等值增長

+25%

擴大合作範圍

22

個新銀行合作夥伴

均衡佔比

健康及保障保單佔比

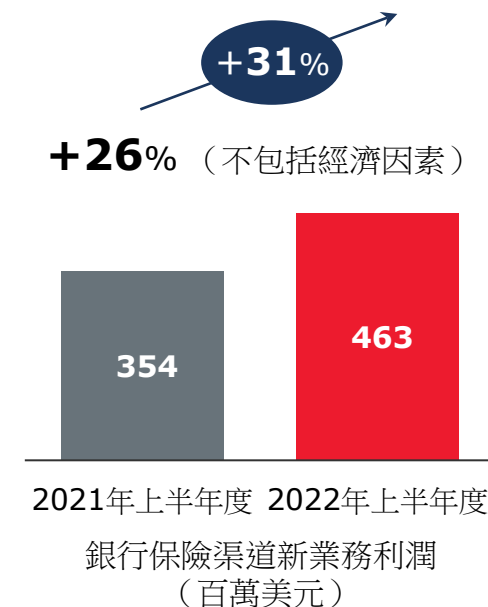
47%

質素持續改善

10

個市場錄得新業務利潤
雙位數增長

以投資促增長





1

廣闊的增長機遇

2

多元化平台

3

數碼化運作的多渠道模式

4

創新及以消費者為中心

5

領先的亞洲資產管理公司



新推出或經改良的產品

超過**90**款

新推出或經改良的產品

19款

直接銷售予消費者的全新產品¹

持續創新和改良產品及增強數碼能力

提供普惠的產品及服務

現代家庭

穆斯林社區

中小型企業

低收入人群

數碼創新

觸達更多新客戶

提升客戶參與度

以客戶需要為重的經營理念

可擴展平台持續提升效率

1. 截至2022年6月30日止六個月內推出的全新產品數目，透過Pulse等數碼工具直接銷售予消費者。



為1,930萬名壽險客戶提供服務，值得客戶信賴

領先的客戶體驗

75%
核保智能審核率¹

24%
理賠智能審核率²

較高的客戶滿意度

在7個市場中的5個市場淨促進者得分排名
前三³

>90%
客戶留存率

1. 估自動核保保單的百分比。

2. 估無需人工干預結算理賠保單的百分比。

3. 淨促進者得分按照香港、馬來西亞、印尼、菲律賓、台灣、泰國及越南的競爭基準調查衡量。





1

廣闊的增長機遇

2

多元化平台

3

數碼化運作的多渠道模式

4

創新及以消費者為中心

5

領先的亞洲資產管理公司



瀚亞 — 亞洲專家，投資未來

廣闊的增長機遇

22%

互惠基金滲透率低

預計2040年亞洲佔全球
本地生產總值的比例

>50%

7.50億

到2040年超過65歲的人口

強大的平台

領先的亞洲資產管理公司

廣闊的區域覆蓋

管理資產達**2,220**億美元

競爭優勢

在**11**個市場中的**6**個市場
排名前十¹

300名投資專業人員具備深厚的
本地專業知識

來自壽險業務的可靠及穩定流量





我們嚴謹執行策略，
務求實現增長及創造價值



2022年上半年度 財務摘要

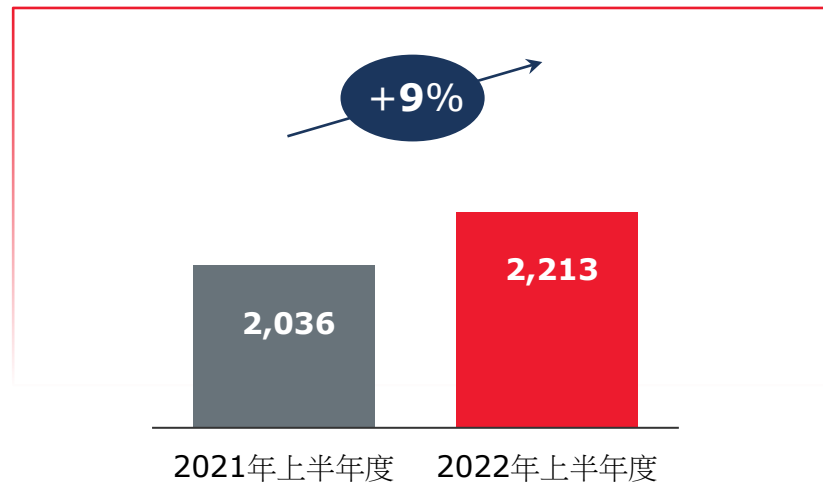
取得全面穩健的
表現

持續投資
提升營運能力

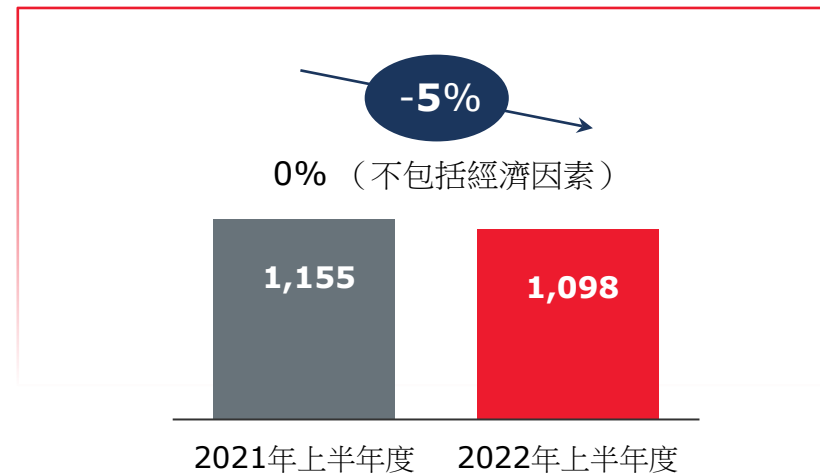
1,539美分
2022年6月30日
每股歐洲內含價值

5.74美分
2022年第一次中期
每股股息

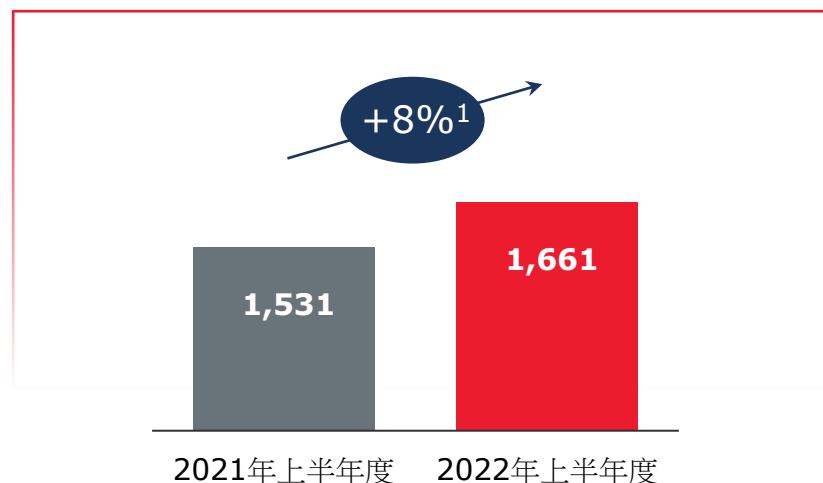
年度保費等值銷售額，百萬美元



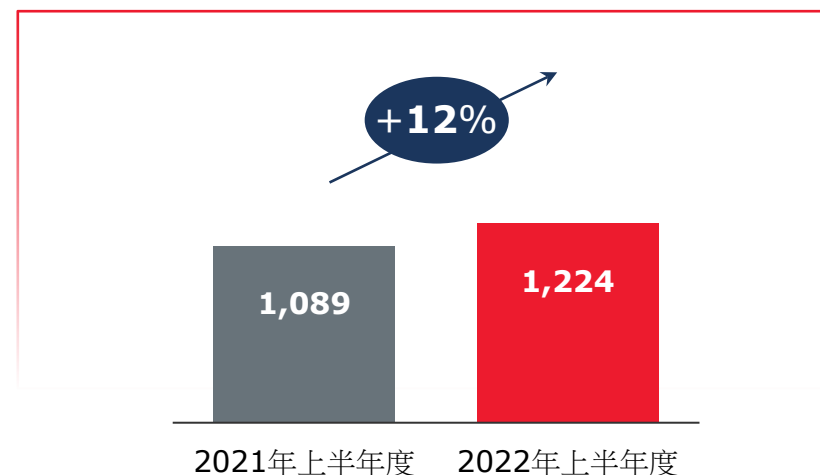
新業務利潤，百萬美元



《國際財務報告準則》經營溢利，百萬美元



賺取的經營自由盈餘 壽險及瀚亞，百萬美元

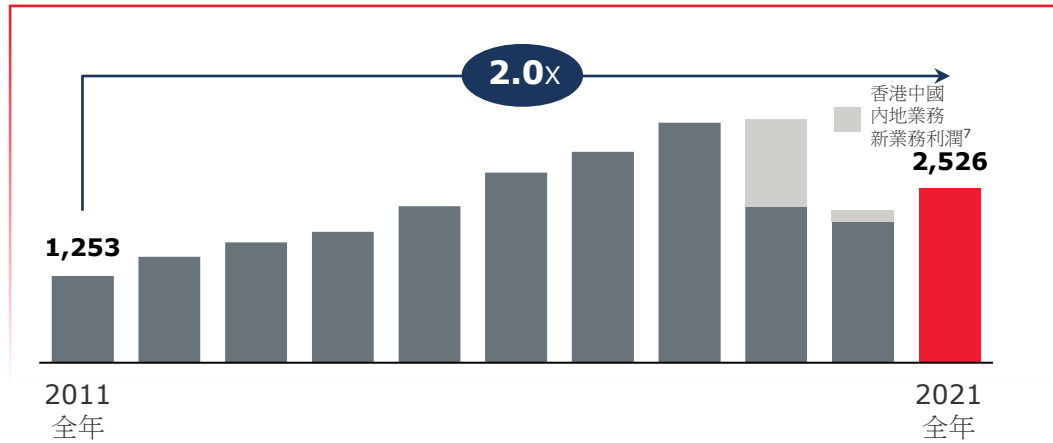


附註：數據截至2021年上半年度，增長率按固定匯率基準計算，除非另有註明。
1. 2022年上半年度壽險及資產管理分部利潤20.29億美元，按年增加6%（固定匯率）。

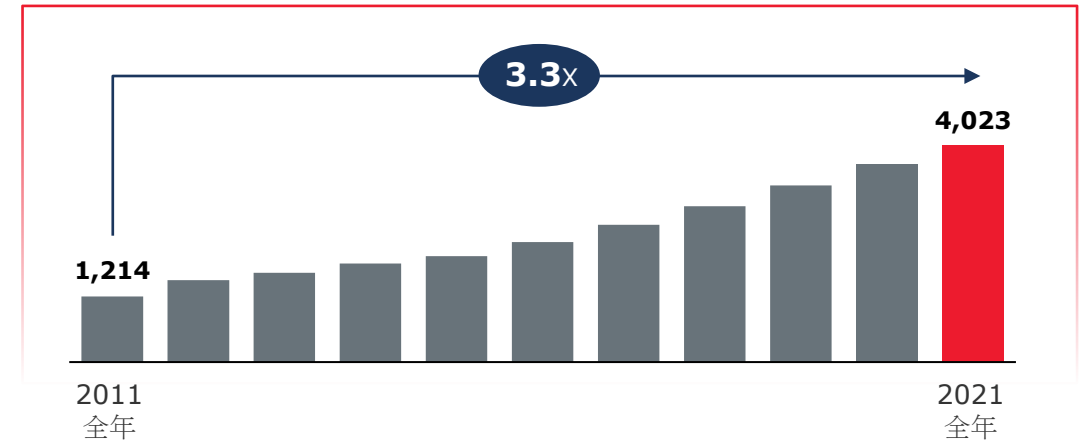


以行之有效的模式實現增長及創造價值

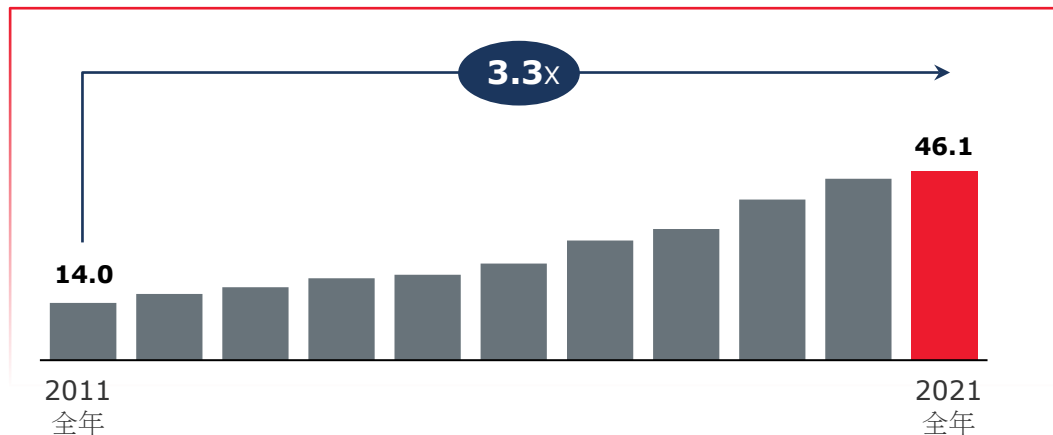
新業務利潤^{1、3、5}，百萬美元



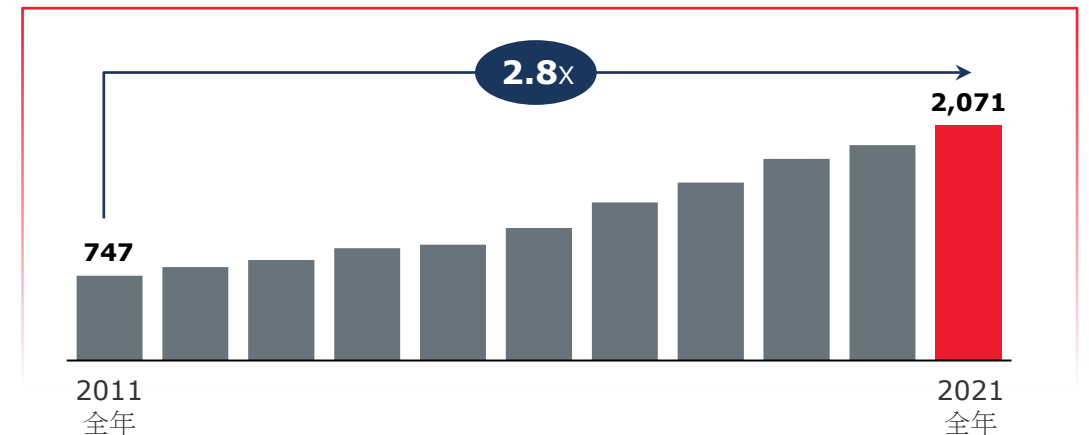
《國際財務報告準則》經營溢利^{2、3、5}，百萬美元



內含價值^{2、4、5}，十億美元



賺取的經營自由盈餘^{2、3、5、6}，百萬美元



1. 持續經營的保險業務。
 2. 持續經營的保險及資產管理業務。
 3. 比較數字已就新訂及經修訂會計準則作出調整，且不包括PCA Korea Life、日本及台灣代理。
 4. 2011年至2016年包括PCA Korea Life。

5. 所有比較數字均不包括非洲，並按實質匯率基準計算。
 6. 未計重組及《國際財務報告準則》第17號實施成本。
 7. 香港中國內地旅客的新業務利潤（2019年：12.46億美元；2020年：1.28億美元）。



重要信息：實現可持續增長及價值

1

憑藉於主要高增長市場的領先地位，完全專注於在亞洲及非洲開展多元化業務

2

善用自身的實質競爭優勢不斷提升業務能力

3

面對充滿挑戰的環境，於2022年上半年度仍錄得高質素的穩健增長

4

我們的策略行之有效，使我們得以把握未來增長機遇





James Turner (田弘諾)

集團財務總監





實現可持續增長及價值

1

多元化的增長來源

2

盈利動力

3

穩健的資本

4

優質及穩健



2022年上半年度 穩健的業績

多元化的增長來源

雄厚的資本盈餘

5.74美分

2022年第一次中期每股股息

十億美元		2021年 上半年度	2022年 上半年度	
增長	年度保費等值	2.0 ¹	2.2	+9% ¹
	新業務利潤	1.2 ¹	1.1	(5)% ¹
	集團歐洲內含價值	47.4 (2021年12月31日)	42.3 (2022年6月30日)	(11)%
盈利	集團《國際財務報告準則》經營溢利	1.5 ¹	1.7	+8% ¹
資本	自由盈餘儲備 ²	8.4 (2021年12月31日) ⁴	8.6 (2022年6月30日)	
	集團監管 ^{3、5} 集團訂明 資本要求覆蓋率	320% (2021年12月31日) ^{4、6、9}	317% (2022年6月30日) ⁷	
	集團監管 ^{3、8} 集團最低 資本要求覆蓋率	545% (2021年12月31日) ^{4、6、9}	548% (2022年6月30日) ⁷	

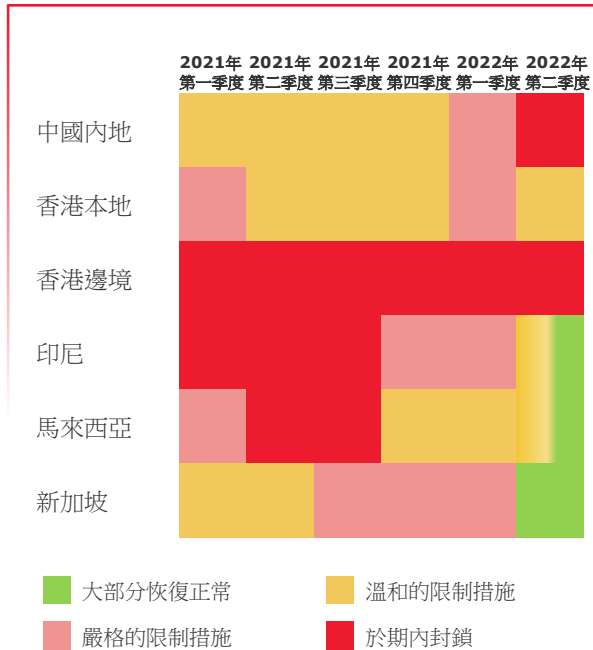
1. 固定匯率基準。
2. 不包括分銷權及其他無形資產。
3. 保誠採用集團監管框架所載的《保險業（集團資本）規則》釐定集團監管資本要求的最低及規定水平。
4. 於2022年1月贖回17億美元債務的備考數字。
5. 集團監管覆蓋率為資本資源與股東業務應佔訂明資本要求的比率。
6. 未計2021年第二次現金中期股息。
7. 未計2022年第一次現金中期股息。
8. 集團監管覆蓋率為資本資源與股東業務應佔集團最低資本要求的比率。
9. 就香港風險為本資本制度及償二代二期的影響予以更新。於2021年12月31日呈報的集團最低資本要求覆蓋率為408%。



面對嚴峻的市場環境迎難而上

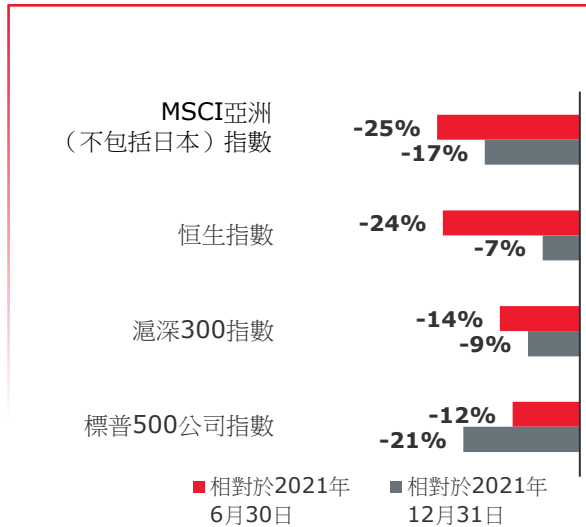
業務因冠狀病毒而受阻¹

各市場業務受限制程度的圖示



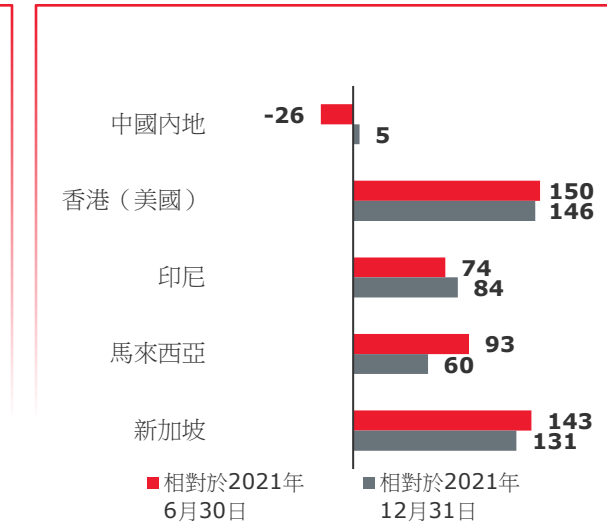
股票下跌

股票指數於2022年6月30日的按年變動及相對於2021年12月31日的變動(%)



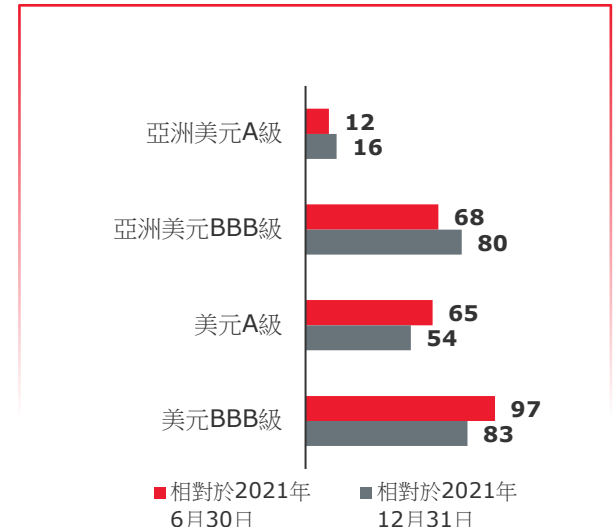
利率上升

十年期政府債券收益率於2022年6月30日的按年變動及相對於2021年12月31日的變動 (基點)



息差擴闊

於2022年6月30日的按年變動及相對於2021年12月31日的變動 (基點)



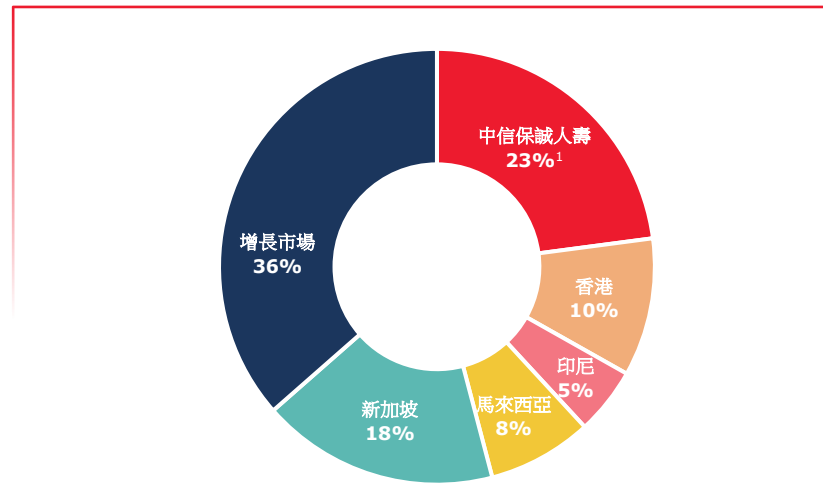
強大的商業品牌

年度保費等值增長

+9%²

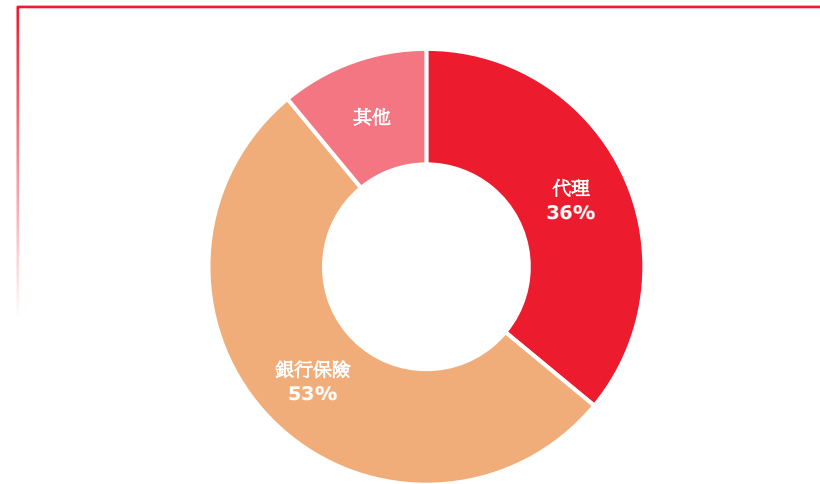
年度保費等值：
22億美元
(2021年上半年度：20億美元)²

泛亞洲及非洲



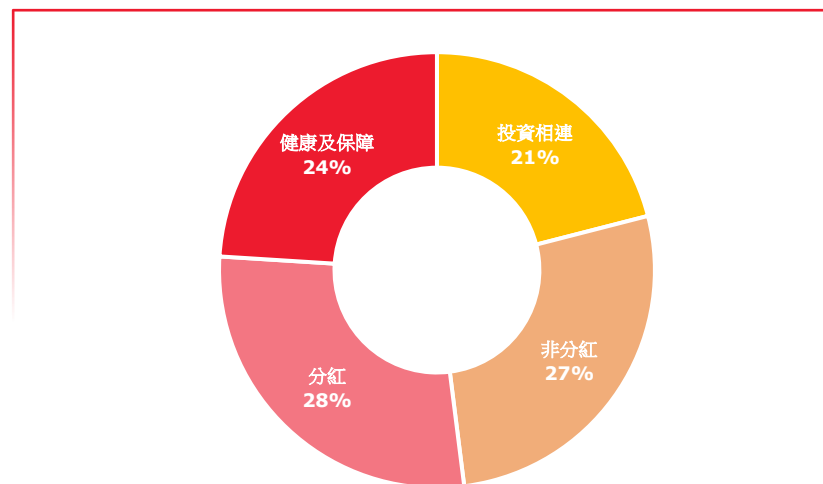
按市場劃分的年度保費等值，2022年上半年度

多渠道



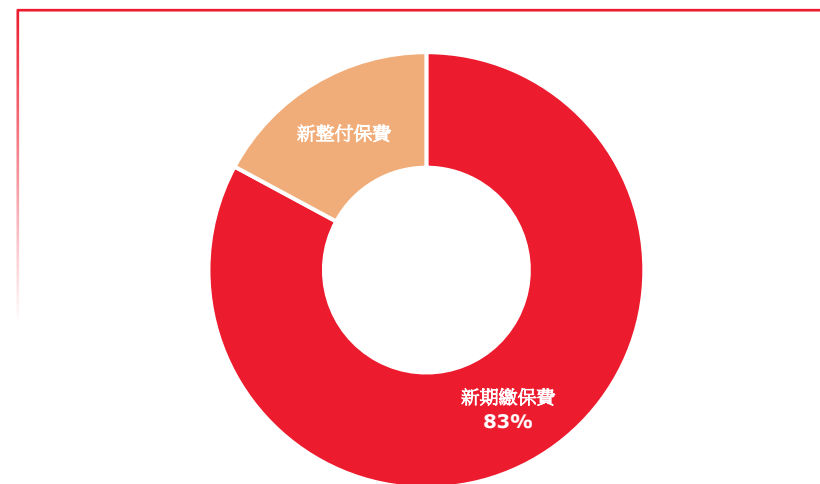
按渠道劃分的年度保費等值，2022年上半年度

各業務佔比均衡



按產品劃分的年度保費等值，2022年上半年度

期繳保費



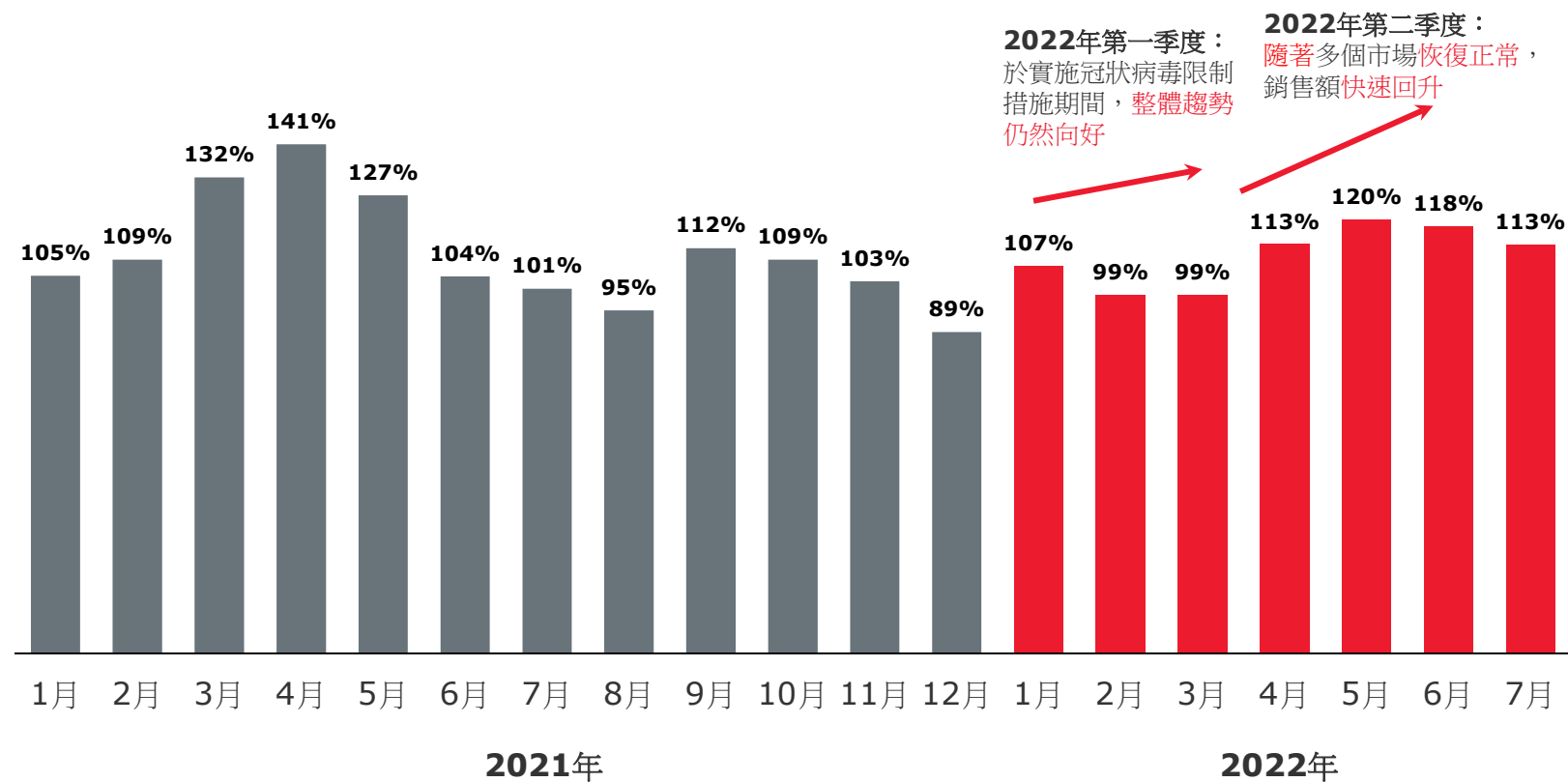
按貢獻類型劃分的年度保費等值，2022年上半年度

1. 中信保誠人壽。中信保誠人壽的新業務按保誠於合營企業中的50%權益列賬。
2. 固定匯率基準。



按月劃分的年度保費等值銷售額按年增長，2021年至2022年7月¹

銷售額保持 增長勢頭



1. 按年增長率按固定匯率基準計算。



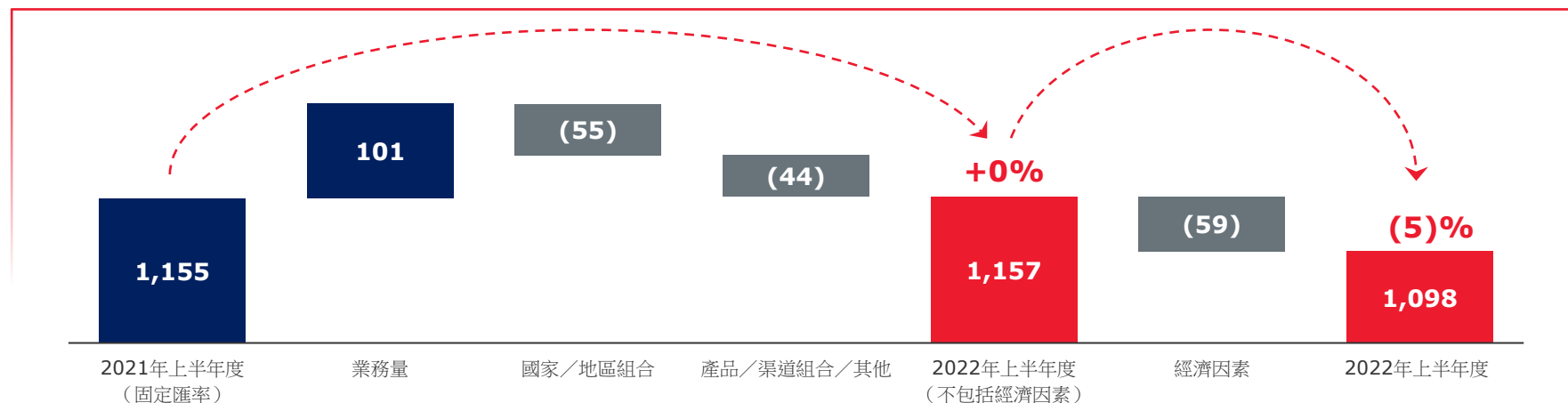
優質及穩健的表現

多元化的增長來源

新業務利潤：
11億美元
(2021年上半年度：12億美元)¹

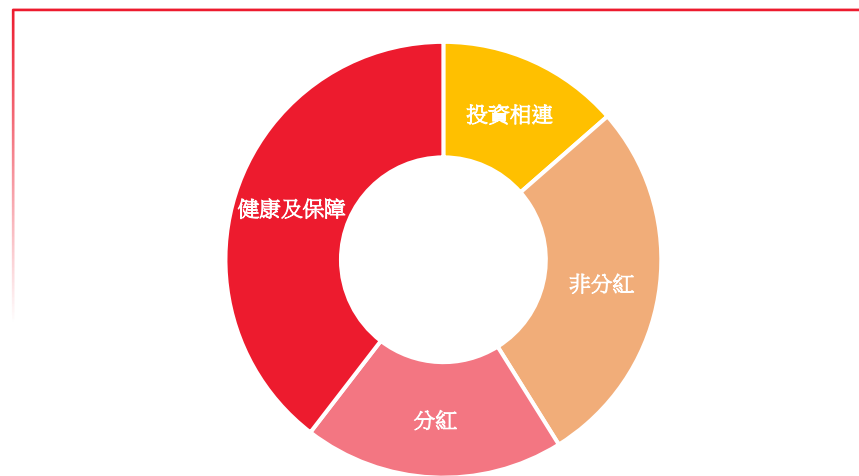
新業務利潤（不包括經濟因素）

2021年上半年度至2022年上半年度新業務利潤的變化，百萬美元



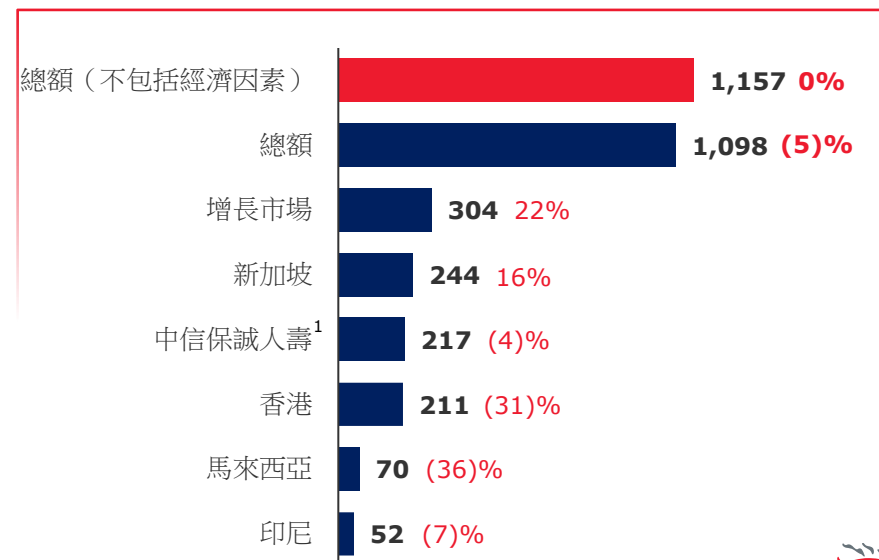
優質

按產品劃分的新業務利潤，2022年上半年度



多元化

2022年上半年度新業務利潤，百萬美元，按年百分比（固定匯率）



1. 中信保誠人壽。中信保誠人壽的新業務按保誠於合營企業中的50%權益列賬。

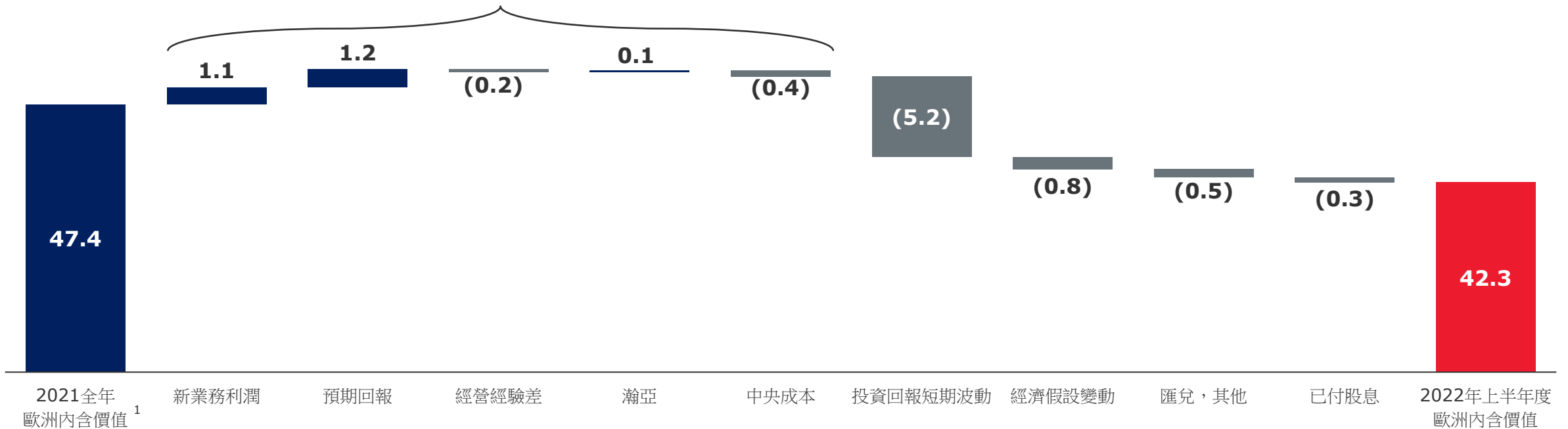


歐洲內含價值受新業務利潤及預期回報推動，被經濟因素抵銷

2022年上半年度集團歐洲內含價值的變化（十億美元）

歐洲內含價值經營溢利：**18**億美元
 （2021年上半年度，按固定匯率基準計算：17億美元）

內含價值回報² **8%**
 （2021年上半年度：8%）



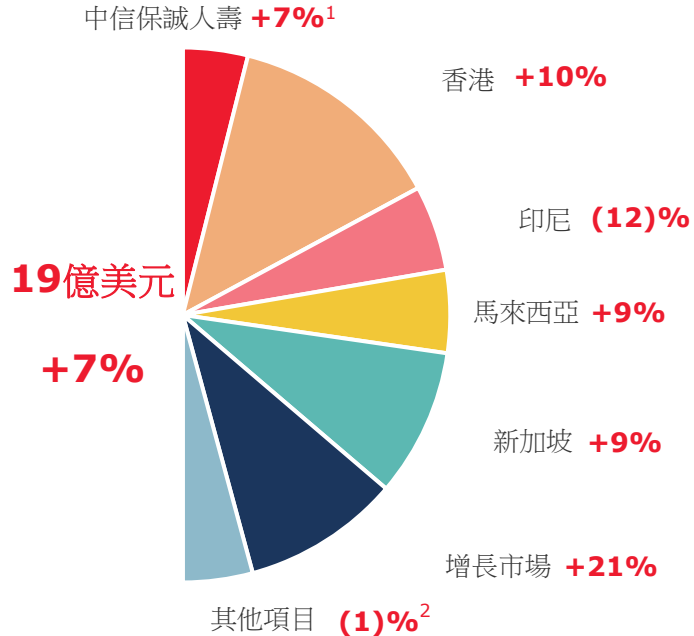
1. 實質匯率基準。
 2. 平均歐洲內含價值股東權益經營回報（已扣除非控股權益）。



盈利動力：集團經營溢利增長8%¹

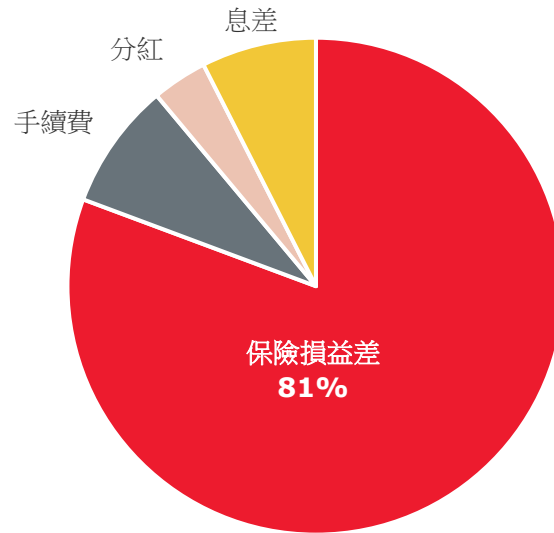
充分多元化的壽險利潤

2022年上半年度壽險《國際財務報告準則》經營溢利按固定匯率基準計算的按年百分比



優質

2022年上半年度《國際財務報告準則》保險收入



中央成本減少

2021年上半年度至2022年上半年度集團損益

百萬美元	2021年上半年度 (固定匯率)	2022年 上半年度	增長 百分比
壽險	1,768	1,898	7%
瀚亞	155	131	(15)%
分部利潤	1,923	2,029	6%
中央項目	(392)	(368)	6%
集團經營利潤	1,531	1,661	8%
短期波動 ³	(234)	(1,383)	不適用
其他	(96)	22	不適用
稅前利潤	1,201	300	(75)
稅項	(176)	(194)	(10)
持續經營業務的利潤	1,025	106	(90)

1. 中信保誠人壽。中信保誠人壽的新業務按保誠於合營企業中的50%權益列賬。
 2. 其他項目為1.60億美元（2021年上半年度：按固定匯率基準計算為1.61億美元），包括非經常性的香港風險為本資本相關利益。
 3. 包括非經常性的香港風險為本資本相關利益。



《國際財務報告準則》第17號項目進展順利

預期結果

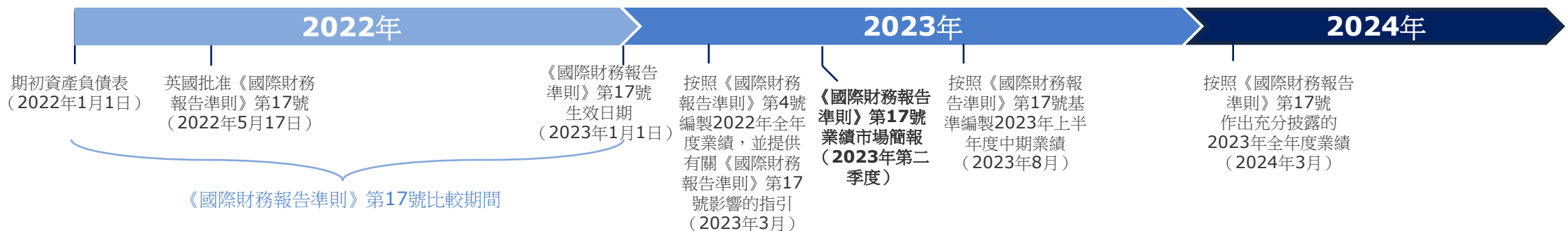
- 策略及股息政策保持不變
- 價值及資本指標保持不變
 - 將提供股東權益加合約服務邊際與歐洲內含價值的對賬
- 仍存在會計錯配
 - 經營利潤將從相關盈利中剔除短期波動

正在進行中

- 已達成關鍵會計判斷，有待外部審核
- 正在編製及審核期初資產負債表

尚未完成

- 若干判斷視乎行業發展趨勢而定
- 對會計政策、新流程及控制措施進行外部審核
- 將於2022年第三季度開始編製2022年上半年度《國際財務報告準則》第17號比較數字



穩健的資本

- 監管資本及評級指標依然穩健
- 充足的財務靈活性可為未來投資提供支持
- 採納香港風險為本資本制度及償二代二期
- 因應香港保監局資本匯報指引的預期變動加強披露

穩健的監管資本及資產負債表

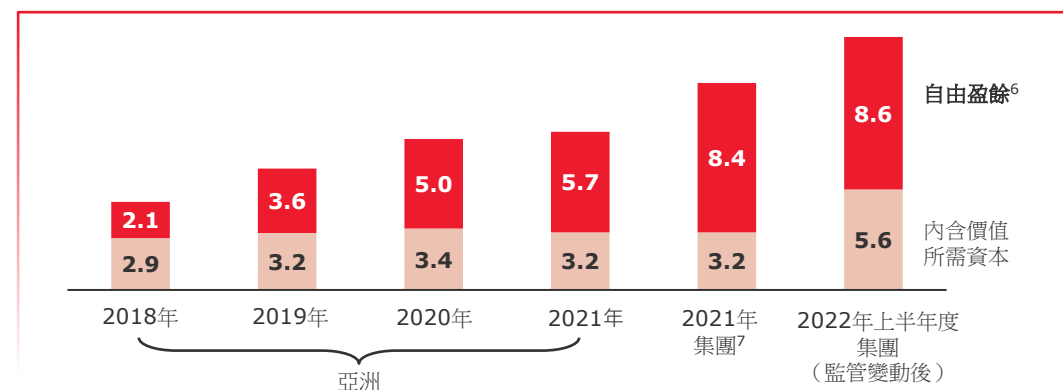
財務靈活性

不斷增加的自由盈餘資金

- 指可供投資的資本
- 近期監管變動的影響較集團監管為小
- 內含價值所需資本仍按集團訂明資本要求基準計算

162億美元 集團股東集團訂明資本要求盈餘 ^{1、2、3、4}	86億美元 股東自由盈餘 ^{1、6}
317% 集團股東集團訂明資本要求覆蓋率 ^{1、2、3、4}	22% / AA-級 穆迪總槓桿比率 ¹ / 財務實力評級 ⁸
548% 集團股東集團最低資本要求覆蓋率 ^{1、2、4、5}	21億美元 控股公司現金 ¹

自由盈餘⁶及所需資本
2018年至2022年上半年度，十億美元



1. 於2022年6月30日。
 2. 保誠採用集團監管框架所載的《保險業（集團資本）規則》釐定集團監管資本要求的最低及規定水平。
 3. 集團監管資本資源超出股東業務應佔集團訂明資本要求的部分。
 4. 未計2022年第一次現金中期股息。
 5. 集團監管覆蓋率為資本資源與股東業務應佔集團最低資本要求的比率。
 6. 不包括分銷權及其他無形資產。
 7. 於2022年1月贖回17億美元債務的備考數字。
 8. 本集團的財務實力獲得標準普爾及惠譽AA-級評級。



蓄勢增長

有效業務賺取強勁的
資本收入

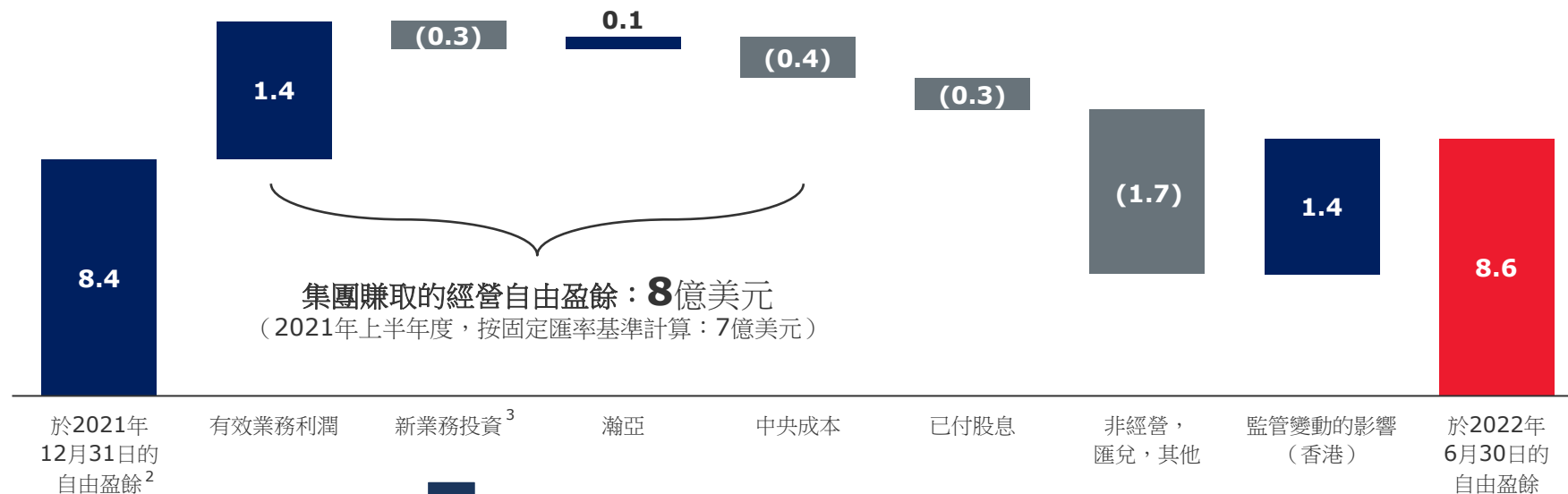
所投資本獲得高額回報

不斷創造價值

著眼長遠投資 —
自2012年起共投資
110億美元

集團自由盈餘變化¹

2022年上半年度，十億美元



3億美元再投資於內生新業務³

賺取**11**億美元新業務利潤

>30%內部回報率 / **4**倍價值乘數

1. 不包括分銷權及其他無形資產。
2. 於2022年1月贖回17億美元債務的備考數字。
3. 投資於新業務的自由盈餘主要指保單獲得成本及所需資本的撥出金額。



優質及穩健

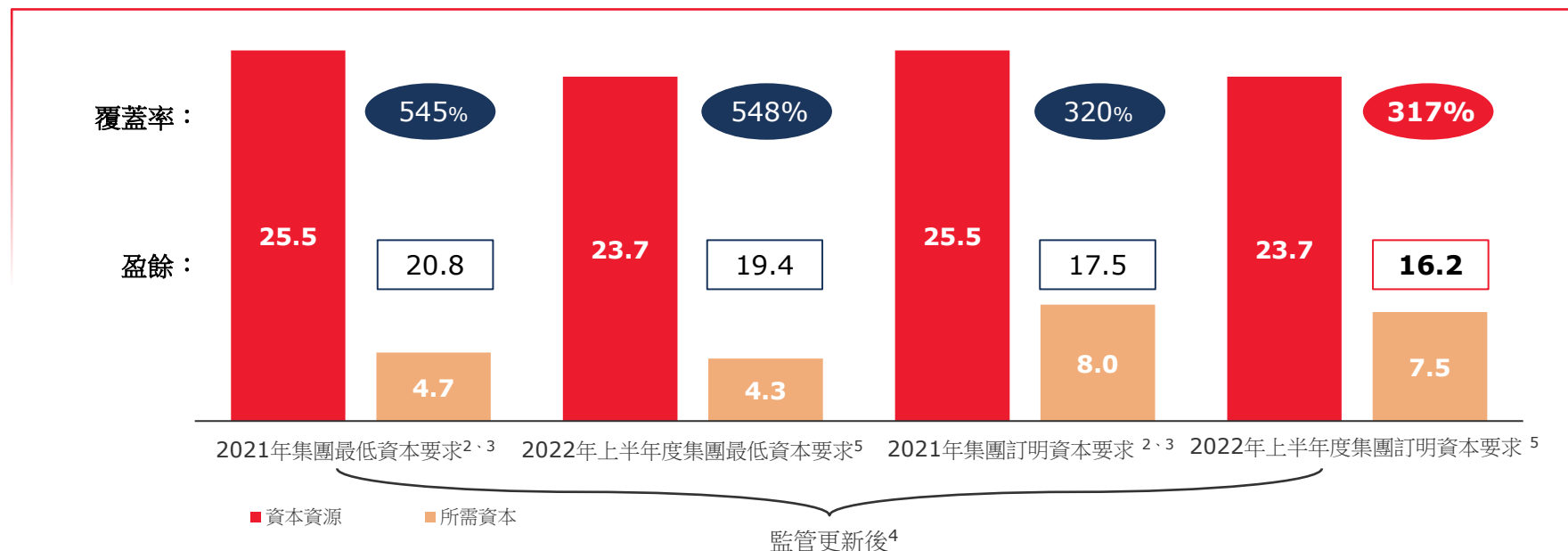
雄厚及穩健的
集團監管資本狀況

監管變動後
宏觀敏感度仍然較低

風險胃納：
按股東集團訂明資本要求
基準計算高於**150%**

集團監管股東資本狀況

2021年12月31日至2022年6月30日，十億美元¹



集團監管資本狀況對宏觀經濟衝擊具有較強的抗逆力

2022年6月30日，集團監管股東覆蓋率，集團訂明資本要求基準^{1、5、6}



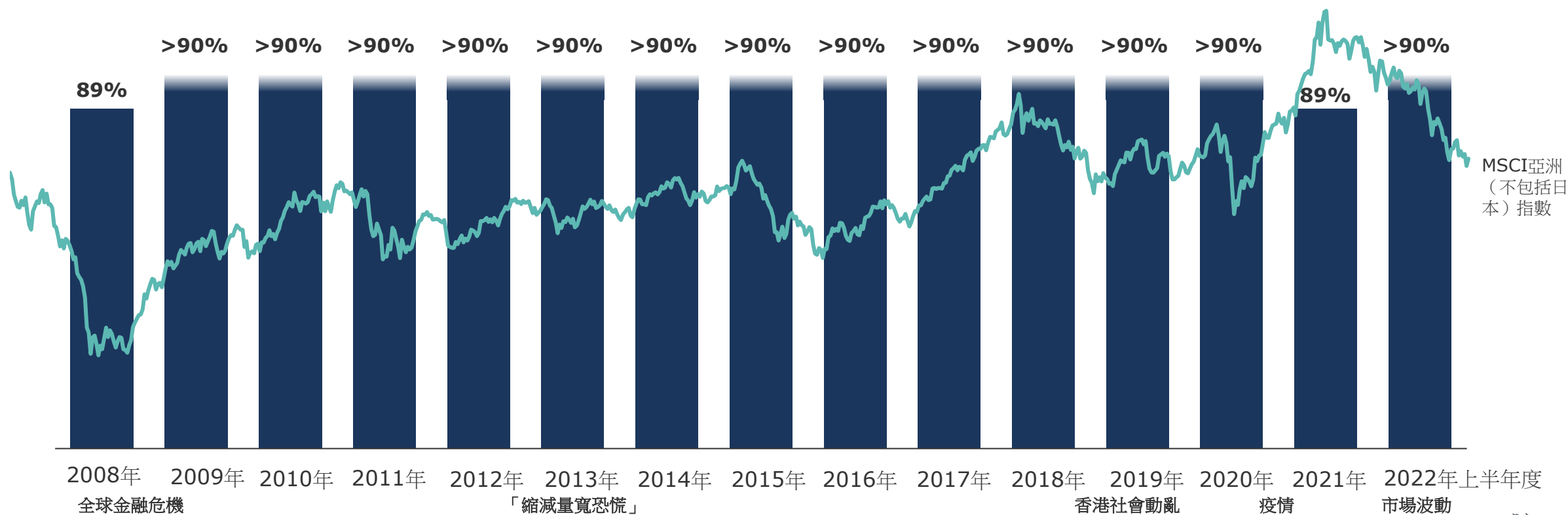
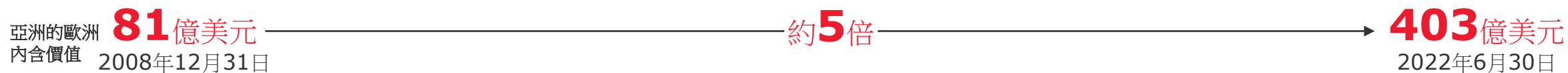
1. 保誠採用集團監管框架所載的《保險業（集團資本）規則》釐定集團監管資本要求的最低及規定水平。
 2. 於2022年1月贖回17億美元債務的備考數字。
 3. 未計2021年第二次中期股息。
 4. 就香港風險為本資本制度及償二代二期的影響予以更新。
 5. 未計2022年第一次中期股息。
 6. 本集團於Jackson Financial Inc的保留經濟權益的敏感度被視為不變。敏感度結果假設出現瞬間市場變動並反映於估值日期的所有間接影響。



優質及穩健：滿足客戶需要

整個週期維持較高的客戶留存率¹

2008年至2022年上半年度



優質及穩健：積極管理通脹風險

考慮因素

- 產品
- 定價
- 續保率
- 人員

對業務的影響

- 不利的經濟狀況及資產價值波動
- 消費者的可支配收入減少
- 退保風險
- 醫療通脹、薪資

緩解措施

- 資產負債匹配、審慎的資產配置、穩健的分紅基金
- 提供多種價位的多元化產品系列
- 優質的銷售流程、產品設計、保障優先
- 定期進行重新定價、成本紀律、代理模式



概要：優質及穩健的商業品牌

- 憑藉強大的執行力在充滿挑戰的市場中實現增長
- 穩佔先機把握增長機遇
- 自由盈餘儲備提供投資能力
- 穩健的監管資本狀況
- 長遠致力實現每股歐洲內含價值雙位數增長





吳立賢

保誠集團戰略事業群總裁



PRUDENTIAL

中國內地：無可比擬的客戶增長平台



穩固且可擴展的
基礎

綜合風險評級¹

25 個季度
獲得「A」評級

獲得此評級次數最多的保險公司 3.6倍於業界水平

毛保費收入增長²

+13%

地域覆蓋最廣

23 間分行（99個城市）

服務 **170** 萬客戶

完善的
多渠道分銷

精英代理人數

按月⁴ **+12%**

注重質素

拓展銀行保險渠道

+50%

分行數目³超過6,000間

提供貼合
客戶需要的
產品及服務

獲得

11.2 萬

新客戶

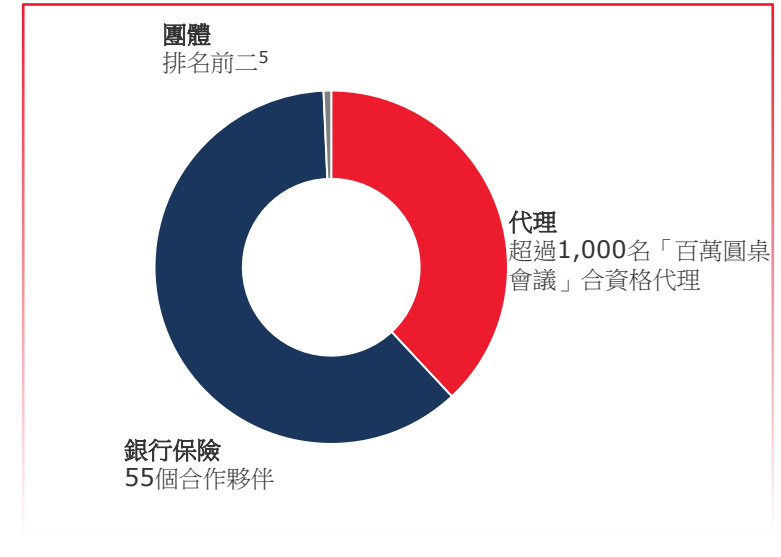
保障

健康及保障業務

+53%

承保36.3萬份健康及保障保單

多元分銷平台



2022年上半年度按渠道劃分的新業務利潤

所有數據均為首六個月的數據，除非另有註明。

1. 評級基於中國銀行保險監督管理委員會進行的季度評估。

2. 基於向中國銀行保險監督管理委員會（中國銀保監會）報告的行業毛保費指標。

3. 與2021年上半年度相比的按年增長。截至2022年6月30日與超過6,000間銀行分行開展業務。

4. 按月指2022年1月至2022年6月的按月增長。

5. 包括外資合營企業（按毛保費收入）。



香港：穩健的客戶服務平台



客戶擁護度

滿意度

排名**第一**

客戶心聲¹

留存率

>**98%**

強大的忠誠度

全渠道平台服務

135萬客戶

19.5萬筆數碼自助交易

多渠道分銷平台

活躍代理

每名活躍代理

5.9份

健康及保障保單

銀行保險價值

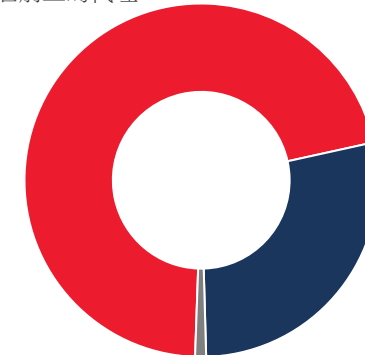
第二季度比第一季度

+86%

組合轉向健康及保障保單

穩健的分銷平台

代理
排名前三的代理



銀行保險
排名第一的
戰略銀行合作夥伴

經紀商
注重質素

產品理念

產品創新

第二季度**24%**
的年度保費等值

來自客戶服務創新²

保誠新客戶

2/3

的客戶購買健康及保障產品

2022年上半年度按渠道劃分的新業務利潤





Solmaz Altin (索爾馬茲·阿爾丁)

保誠集團戰略事業群總裁



PRUDENTIAL

印尼：透過拓展和增強業務能力提升抗逆力




「百萬圓桌會議」
合資格代理人數
排名第一的公司

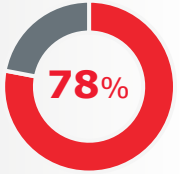
代理團隊規模 伊斯蘭保險市場份額
排名**第一** 排名**第一**

舉措

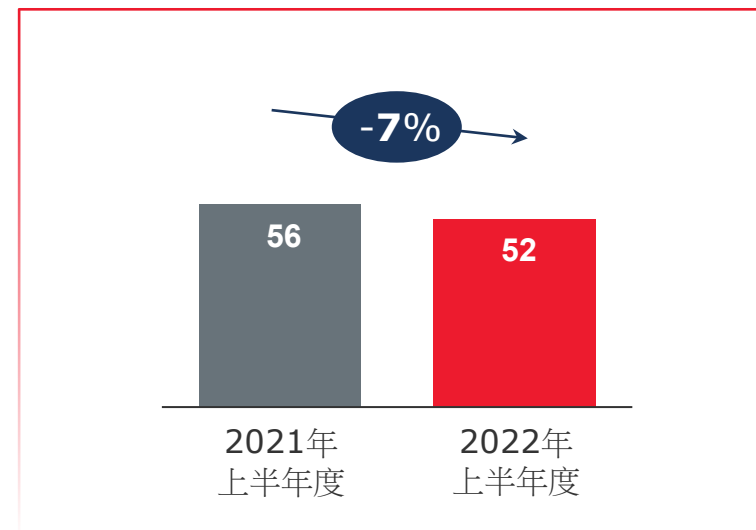
代理轉型
提升銀行保險業務能力
以客戶為中心及以數碼化為核心

注重質素

單位相連 (45%)  傳統 (55%)
均衡的新銷售組合

 78%
新業務利潤中，
健康及保障組合佔比較高

新業務利潤，百萬美元



年度保費等值銷售額 116 110 -5%

利潤率 48% 47% -1個百分點



馬來西亞：穩固的地位



「百萬圓桌會議」
合資格代理人數
排名第一的公司

代理人數

2.4萬

規模最大的代理團隊
之一

「百萬圓桌會議」合資格代理人數按年增加

+36%

質素提升

強大的
伊斯蘭保險基礎

伊斯蘭保險市場
領導地位¹

排名**第一**

伊斯蘭保險代理人數按年增加

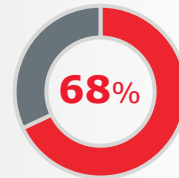
+15%

至約1.9萬人

注重質素

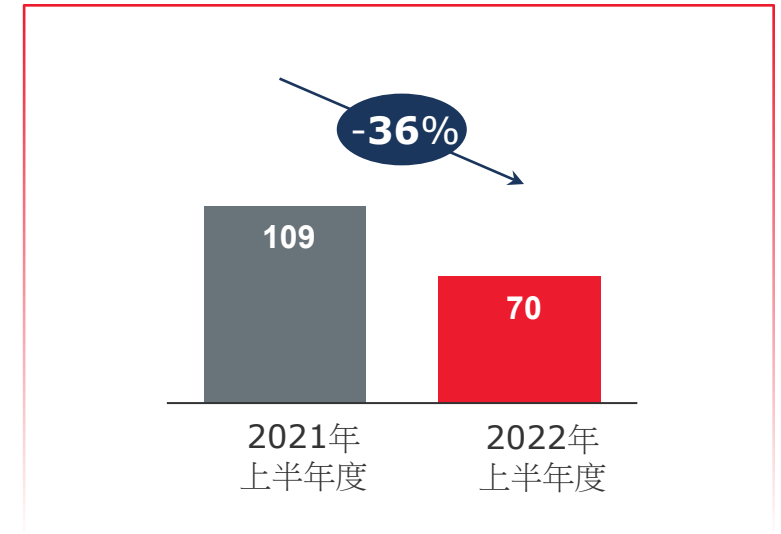
98%

高期繳保費佔比



新業務利潤中，
健康及保障組合佔比較高

新業務利潤，百萬美元



年度保費等值銷售額 202 172 -15%

利潤率 54% 41% -13個百分點



菲律賓：穩固的地位推動持續發展勢頭



增強分銷能力

新招募的代理增加
約**2**倍
至9,200人

活躍代理人數增加
+15%

產品創新

推出市場首創

PRUHealth FamLove

危疾保障計劃一份保單最多可保障四位家庭成員

創新的現代家庭導向產品

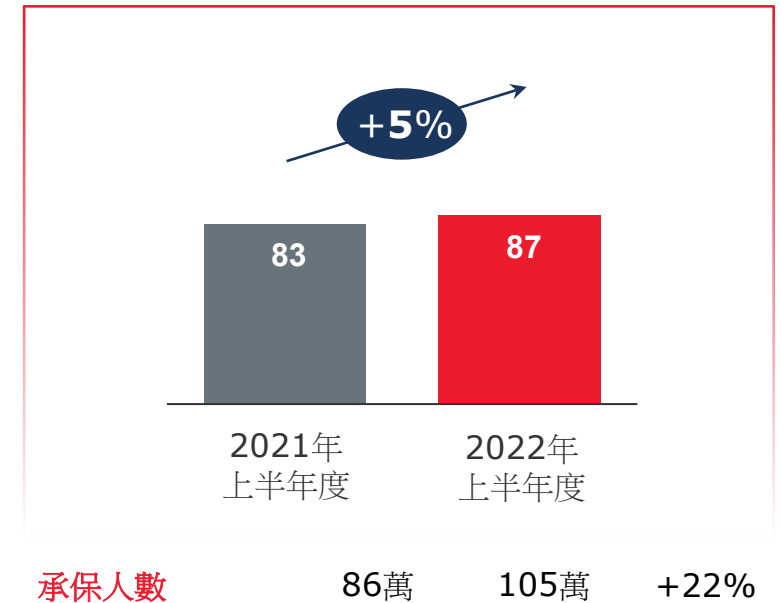
注重質素

94%

強大的客戶留存率

續保保費收入增長
+12%

年度保費等值銷售額，百萬美元





陳天恩

保誠集團戰略事業群總裁



PRUDENTIAL

新加坡：穩固的地位推動持續發展勢頭



增強分銷能力

超過 **1** 千
名「百萬圓桌會議」會員，
在新加坡排名第三

銀行保險新業務利潤
強勁增長

+53%

擴大產品創新

度身訂造的投資相連產品方案，
滿足退休及保障需要

注重質素

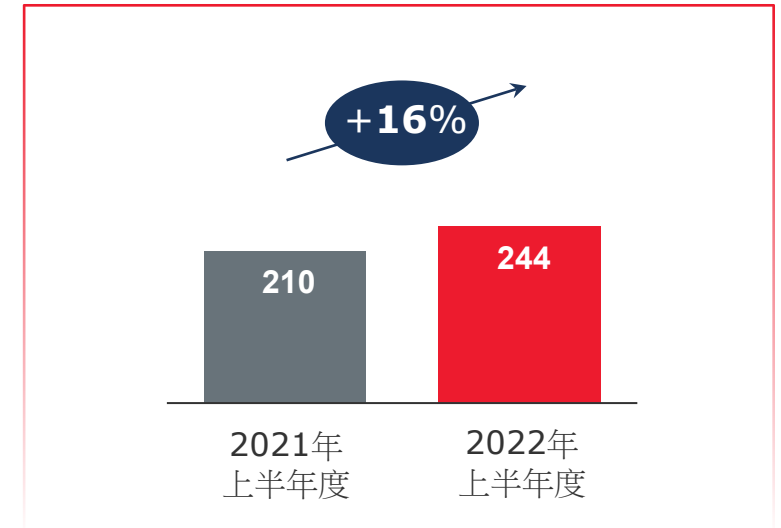
34%

的代理渠道退休金市場
份額¹，按年增長**2**個百分點



較高的客戶留存率

新業務利潤，百萬美元



年度保費等值銷售額 370 390 +5%

利潤率 57% 63% +6個百分點



泰國：取得長足進展



增強分銷能力

銀行保險市場份額

排名**第三**

0.4%

7.9%

行業

保誠泰國

銀行保險渠道年度保費等值按年增幅¹

超過

3,600名

TTB銷售人員

擴大產品創新



醫保
年度保費等值增長

4倍

終身壽險
年度保費等值增長

3倍

注重質素

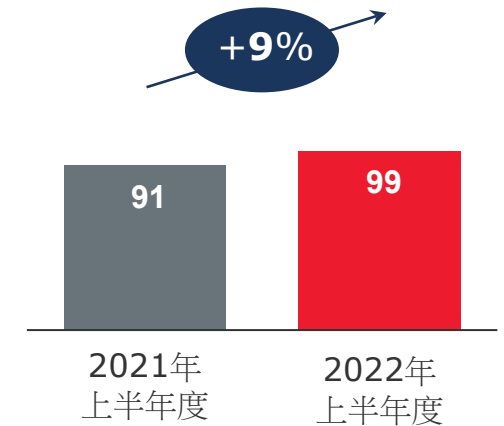
93%

高期繳保費佔比

健康及保障產品
年度保費等值增長

+24%

年度保費等值銷售額，百萬美元



附錄

目錄：

執行總裁附錄 50

財務總監附錄 61



執行總裁附錄



環境、社會及管治



共融的工作環境

- 注重多元化、共融及歸屬感
- 彈性工作計劃及精神健康支援
- 簽署聯合國女性賦權原則

開發普惠產品

- 注重數碼創新，以提高對服務不足的人口的滲透率
- 開發更多普惠產品，特別是以現代家庭為重點的「Made For Every Family」系列產品
- 於馬來西亞及印尼發展伊斯蘭保險業務

支持共融轉型

- 公正及共融的低碳轉型方針反映我們所在市場的發展階段
- 將目標與薪酬掛鉤



泛亞洲及非洲專注提供人壽及健康保險產品的領先保險公司及資產管理公司

原因？

我們的宗旨

我們幫助人們活出豐盛人生

我們讓健康及保障更實惠便捷

我們在所有市場促進金融普惠

我們守護財富並為資產增值，推動人們積極儲備以實現目標

對象？

1,930萬名客戶¹



廣泛的泛亞洲足跡 於非洲拓展業務



為所有人提供解決方案
(新興、大眾、富裕、高淨值及團體客戶群)

到2025年具備服務
5,000萬客戶的能力

行動？

於2022年上半年度新推出及重新設計逾90款產品



健康及保障保險



儲蓄及投資



增值健康服務

方式？

多渠道分銷



逾**530,000**名代理²



超過**27,000**間銀行分行²



產生**480**萬條銷售線索³

由有利的長期結構性增長驅動因素提供支持



卓越的經濟增長



有利的人口結構



與公共政策目標一致












我們所在市場的保障缺口龐大而且保險滲透率低

1. 非洲客戶總數不包括微型保險客戶及團體計劃的成員。
2. 截至2022年6月30日。
3. 源自某一數碼平台、數碼活動或合作夥伴的銷售線索；以及其他銷售線索，包括數碼銷售線索管理系統所記錄來自代理的銷售線索。



多元化的商業品牌在宏觀趨勢有利的市場中處於領先地位

		2022年上半年度 《國際財務報告準則》 經調整經營溢利	壽險排名 ¹	瀚亞排名 ⁶	保險滲透率 ⁷	健康保障缺口 總計 ⁸	本地生產總值增長 預測 ⁹
選定 增長 市場	 中國內地	1.49億美元	前三名 ²	✓	2.1%	8,050億美元	5.0%
	 香港	5.01億美元	前三名	前十名	17.3%	230億美元	3.2%
	 印尼	1.96億美元	前三名	前十名	1.1%	820億美元	5.5%
	 馬來西亞	1.90億美元	前三名 ³	前十名	3.9%	470億美元	4.6%
	 新加坡	3.40億美元	前三名 ⁴	前十名	7.5%	230億美元	2.6%
	 菲律賓	5,900萬美元	前三名	--	1.5%	320億美元	6.5%
	 台灣	4,500萬美元	✓	✓	11.6%	410億美元	2.3%
	 泰國	1.03億美元	✓	前十名	3.4%	60億美元	3.5%
	 越南	1.55億美元	前三名	✓	1.6%	360億美元	6.9%
	 印度	不適用	前三名 ⁵	前十名	3.2%	3,690億美元	6.7%

1. 誠如2021年全年度所呈報。資料來源包括正式（例如競爭對手業績公告、當地監管機構及保險協會）及非正式（業界交流）市場份額數據。排名基於新業務（年度保費等值銷售額、全年度加權保費或全年度保費，視乎可獲取的數據）或加權收入保費總額。

2. 在合營企業中的排名。基於外資企業則排名第四。

3. 包括伊斯蘭保險，不包括團體業務。

4. 僅包括境內業務。

5. 僅包含私人企業。

6. 資料來源：亞洲資產管理—基金管理人調查。基於來自亞洲（不包括日本）、澳洲和新西蘭的資產。僅根據參與公司排名。

7. 瑞士再保險研究院(Swiss Re Institute)：sigma，2021年第4期—保險滲透率（保費佔本地生產總值的百分比）。

8. 瑞士再保險研究院(Swiss Re Institute)。亞洲的健康保障缺口（2018年10月）。瑞士再保險研究院(Swiss Re Institute)所定義的全民健康保障缺口總估計數字（健康支出造成的經濟壓力及人們因負擔能力不足而未尋求治療的發生率）。

9. 指2022年至2026年期間人均本地生產總值預測的複合年增長率，乃基於國際貨幣基金組織《世界經濟展望》數據庫，2022年4月。



獨特的競爭優勢

1 中國內地：幾乎觸達全國



本地生產總值及毛保費收入¹

23 間分公司遍佈
99個城市

2 印度：排名前三的壽險及資產管理公司²



15%的市場份額³



12%的市場份額⁴

3 印尼：在保險公司中排名第二，在伊斯蘭保險方面排名第一

整體市場份額⁵

排名第二

代理團隊規模

排名第一

伊斯蘭保險市場份額⁵

排名第一

4 泰國：在高潛力的市場中快速增長

0.4%

7.9%

行業

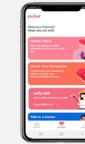
保誠泰國

銀行保險渠道年度保費等值按年增長⁶

銀行保險市場份額
排名第三

5 Pulse：強大高效的數碼化策略

一體化、個人化及
觸手可及的
人工智能
應用程式



互動



引進



服務

6 代理：區內首屈一指的代理團隊



逾**530,000**名
代理⁸

招募

逾**60,000**名
代理⁹

7 銀行保險：規模最大的分行網絡



覆蓋超過**27,000**間
銀行分行^{8、10}

8 瀚亞：領先的亞洲資產管理公司

於11個市場中的6個市場排名**前十**¹¹

管理基金達**2,223**億美元⁸，年初至今減少**14%**

PRUDENTIAL
保誠集團

pulse
by Prudential

eastspring
investments

1. 2020年本地生產總值及毛保費收入數據。資料來源：中國國家統計局及中國銀保監會。

2. 資料來源：IRDAI。ICICI Prudential的年度報告及投資者簡報。

3. 基於截至2021年12月31日止十二個月的新業務保額。資料來源：IRDAI。僅包含私人企業。

4. 基於管理基金。截至2021年12月31日。

5. 截至2021全年。排名基於加權新造保單保費。基於加權保費總額則排名第一。

6. 基於泰國人壽保險協會(TLAA)提供的加權新造保單保費。2022年上半年度與2021年上半年度相比的按年固定匯率增長率。基於年度保費等值，保誠泰國按年固定匯率增長率為+9%。

7. 按固定匯率基準計算。

8. 截至2022年6月30日。

9. 截至2022年6月30日止六個月期間。

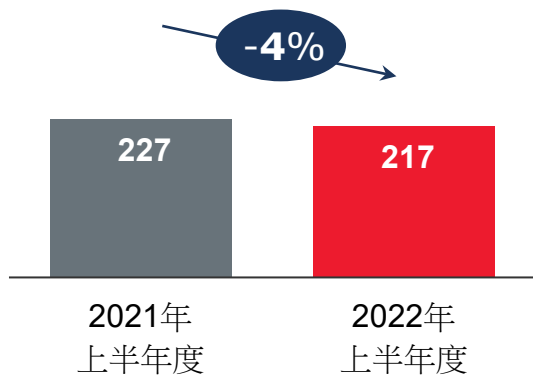
10. 包括印度及非洲。

11. 資料來源：新加坡及香港(Morningstar)、馬來西亞(理柏)、泰國(投資管理公司協會)、韓國(韓國金融投資協會)、印度(印度互惠基金協會)、日本(日本投資信託協會)、台灣(中華民國證券投資信託暨顧問商業同業公會)、中國內地(萬得)、印尼(印尼金融服務局)、越南(越南國家證券委員會)。按最新可用數據。



中國內地及香港：新業務業績

中國內地 新業務利潤，百萬美元

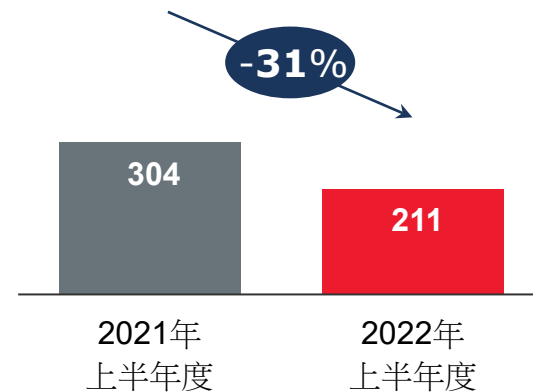


年度保費等值銷售額 447 507 +13%

利潤率

總計	51%	43%	-8個百分點
代理	81%	62%	-19個百分點
銀行保險	42%	41%	-1個百分點

香港 新業務利潤，百萬美元



年度保費等值銷售額 251 227 -10%

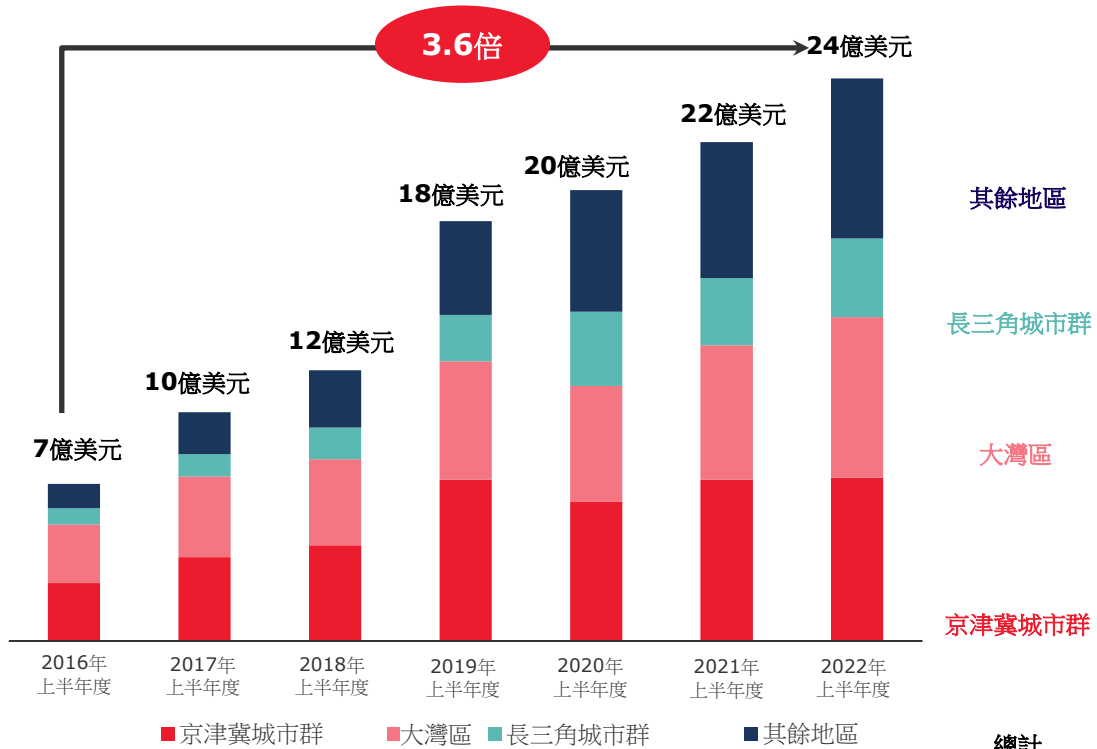
利潤率

總計	121%	93%	-28個百分點
----	------	-----	---------



中國內地：我們的「城市群」模式

中信保誠人壽毛保費收入，十億美元¹



京津冀城市群 = 北京 + 天津 + 河北
 大灣區 = 廣東（包括深圳分公司），不包括香港及澳門
 長三角城市群 = 江蘇 + 浙江 + 上海 + 安徽
 其餘地區 = 中國內地其餘地區（不包括京津冀城市群、大灣區及長三角城市群）

毛保費收入複合年增長率 (2016年上半年度至2022年上半年度)	毛保費收入佔比 % ²		中信保誠人壽毛保費收入市場份額 %		中信保誠人壽代理渠道 ³	中信保誠人壽銀行保險渠道 ³		
	中信保誠人壽	中國內地市場	2016年上半年度	2022年上半年度	代理人數 (千人) ⁷	合作夥伴數目 ⁶	網點數目 (千個) ⁷	
	37%	28%	54%	0.09%⁴	0.41%⁴	5	10	3
其餘地區								
	30%	14%	23%	0.15%⁴	0.47%⁴	1	27	1
長三角城市群								
	18%	29%	12%	0.96%⁴	1.86%⁴	6	30	1
大灣區								
	19%	29%	12%	0.88%⁴	1.91%⁴	4	22	1
京津冀城市群								
總計	24%	100%	100%	0.31%⁵	0.77%⁵	16	55	6

1. 按2022年上半年度固定匯率基準計算的中信保誠人壽全部毛保費收入。
 2. 中信保誠人壽及中國銀保監會中國內地市場毛保費收入數據乃基於2022年上半年度的數據。
 3. 截至2022年6月。
 4. 毛保費收入市場份額指城市群的市場份額。
 5. 毛保費收入市場份額乃按整體行業基準計算。
 6. 由於部分銀行合作夥伴屬多個城市群的合作夥伴，因此銀行保險合作夥伴數目可能略有出入。
 7. 數字取整至最接近的千位數。



非洲：由創新驅動的業務持續增長勢頭

分銷

年度保費等值銷售額**7,600**萬美元

年度保費等值銷售額增長¹

+**17%**

數碼合作夥伴



代理

超過**13,000**名代理



銀行保險

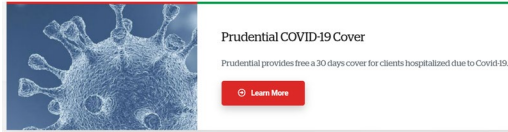
超過**1,000**間分行，超過**40**個銀行合作夥伴



優化策略合作關係

產品

經更新的**2019**冠狀病毒病保障



透過提供可在不確定時期為我們的社區帶來希望的保障，為我們的社區提供支援。已支付超過**9,000**例冠狀病毒病相關的理賠

為所有年齡段的人們提供**新**產品，幫助他們活出豐盛人生

- 喀麥隆：** 學位保險
- 贊比亞：** 1. 退休後健康保險計劃，2. 離岸及本地貨幣集體投資計劃
- 肯亞：** 保誠危疾加護保：針對危疾或末期疾病提供一次性賠付
- 尼日利亞：** 1. 可輕鬆獲取保障的定期保障產品，2. 修改基本儲蓄計劃
- 烏干達：** 1. PruFarewell臨終開支計劃(Last Expense Plan)，2. ABSA家居保，3. Stanbic Medicare，4. Exim Medi-life，5. 斯坦比克銀行的一站式數碼殯葬產品
- 科特迪瓦：** 住院現金計劃

旗艦社區活動



Safe Steps道路安全

於科特瓦迪、贊比亞、喀麥隆、烏干達、肯亞引領促進道路安全使用的對話，養成良好習慣，拯救和保護生命

Cha-ching 理財知識



與多哥、科特瓦迪、加納、贊比亞、肯亞選定小學分享理財基礎知識

全球貨幣周

於加納、喀麥隆、多哥、科特瓦迪舉辦年度慶典活動，旨在激勵年青人學習有關貨幣、儲蓄、就業和創業的知識



在旗下所有業務提供**工作場所心理健康**方面的思想領導

觸達

承保人數
超過**280**萬³

承保人數增長**44%**²

非洲國家盃足球錦標賽
官方保險贊助商



領跑市場

Prudential Life Assurance
Zambia 目前已躋身贊比亞壽險市場第一

Prudential Life Assurance
Uganda 目前已躋身烏干達壽險市場第一

引領創新

保誠烏干達連續兩次被監管機構評為**最具創新的保險公司**

保誠烏干達開展**最佳人力資源實踐調查**，分享最佳實踐並表彰踐行最佳就業實踐的組織機構

保誠非洲區域中心加入**內羅畢國際金融中心**成為主要客戶，並於肯亞總統演講中被提及

1. 固定匯率基準。
2. 較去年上半年度的增長率。
3. 包括團體保單



鞏固在伊斯蘭保險市場的領先地位

以伊斯蘭保險市場的
領先地位
為基礎



拓寬接觸新客戶的
渠道

東南亞穆斯林
2.40億
有利的人口結構

#1
馬來西亞伊斯蘭保險
市場份額為30%²
1.9萬名代理；增加15%
印尼伊斯蘭保險
市場份額為29%²
16.3萬名代理；增加19%
領先地位



提升質素

銀行保險渠道推出新的
健康及保障產品
BSN Sakinah

67%
2022年上
半年度
伊斯蘭保險健康及保障產品
的年度保費等值佔比

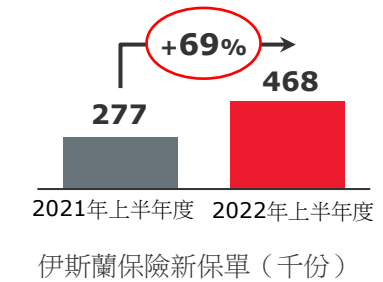
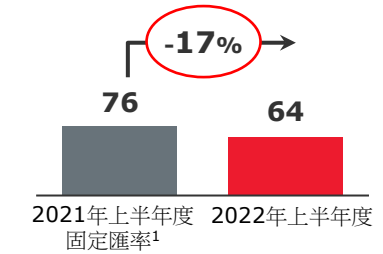


推動產能提升

+35%
1.40 **1.88**
2021年 2022年
上半年度 上半年度
客戶人數增加，百萬

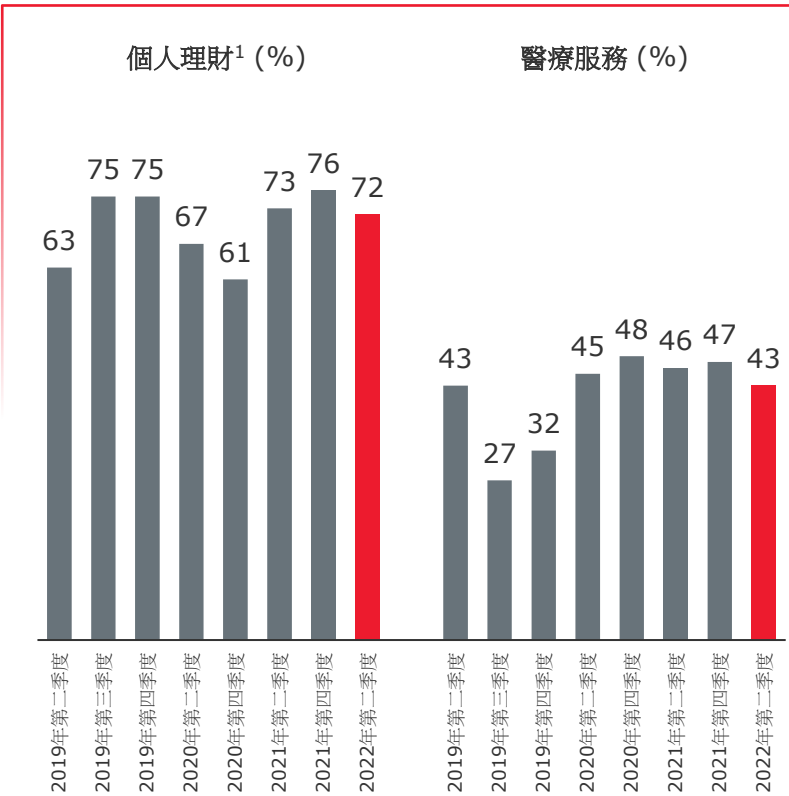
pulse
by Prudential
微型、低成本的
數碼產品及服務
提供實惠便捷的
健康及保障

冠狀病毒病限制措施及重新定價活動
對銷售造成影響

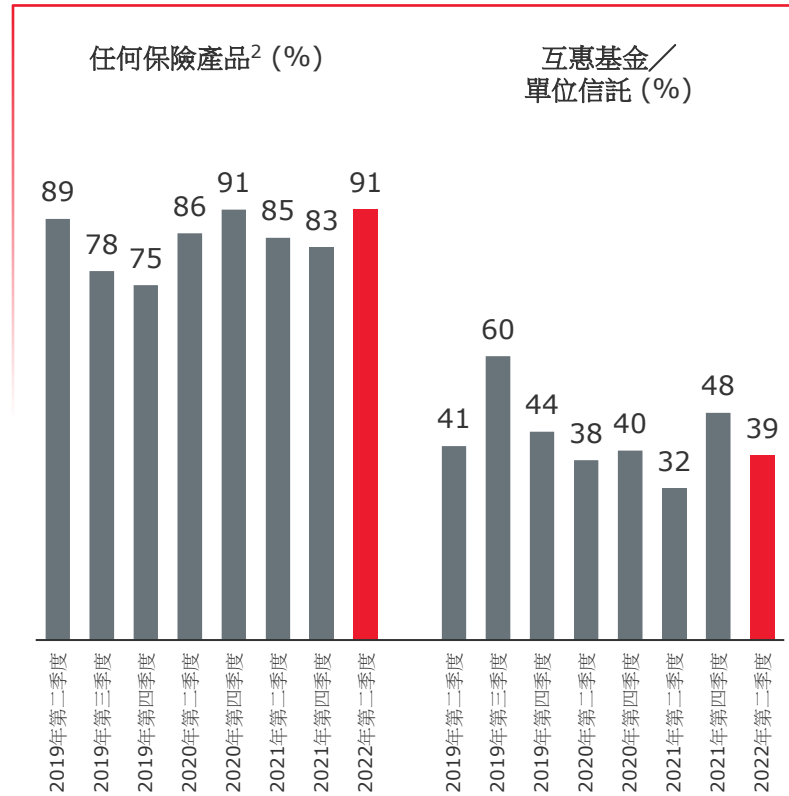


香港：中國內地客戶的需求驅動因素未受影響

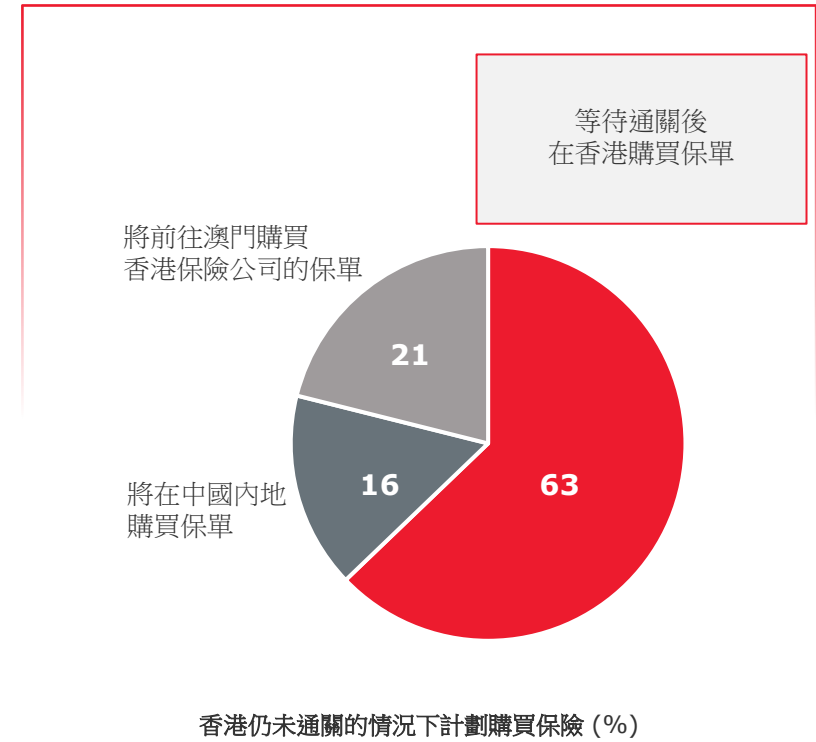
中國內地旅客前往香港旅遊的原因（未來12個月）



可能在香港購買的金融產品（未來12個月）



大部分中國內地旅客傾向於等待通關後在香港購買保險



附註：基於以線上調查形式進行的2022年第二季度中國內地消費情緒追蹤。調查結果以450個樣本為基礎。
 1. 個人理財包括與財務顧問／保險代理會面以及購買儲蓄、投資或保險產品。
 2. 任何保險產品指保障範圍涵蓋身故、危疾、醫療及住院的保險以及儲蓄保險。

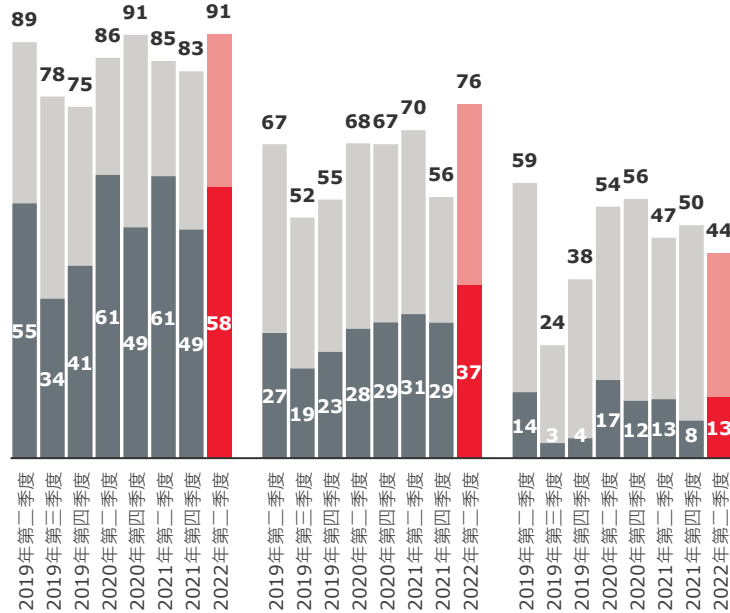


香港：中國內地客戶的需求驅動因素未受影響

中國內地旅客對金融產品的潛在需求

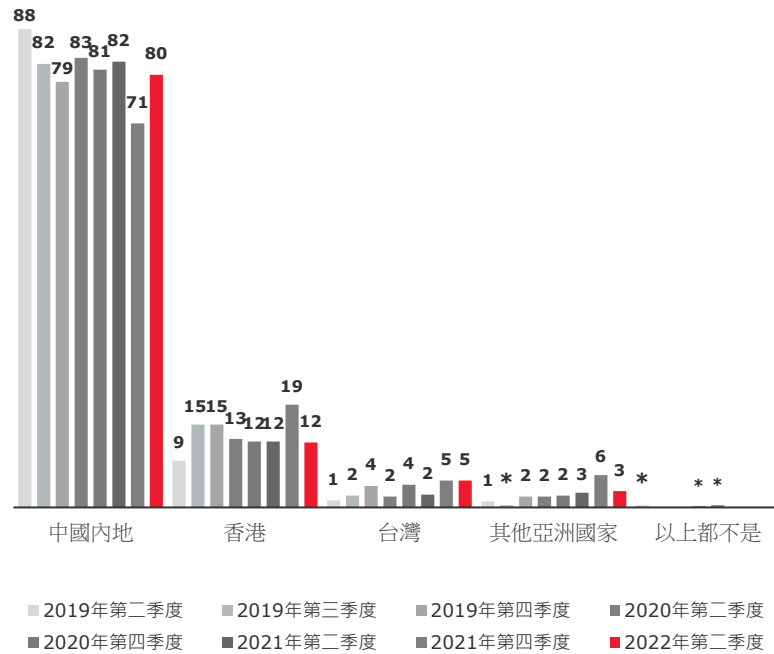
任何保險產品¹ (%) 危疾保險 (%) 醫療及住院保險 (%)

■ 可能於未來12個月購買 — 任何類型
■ 可能於未來12個月購買 — 最可能的類型



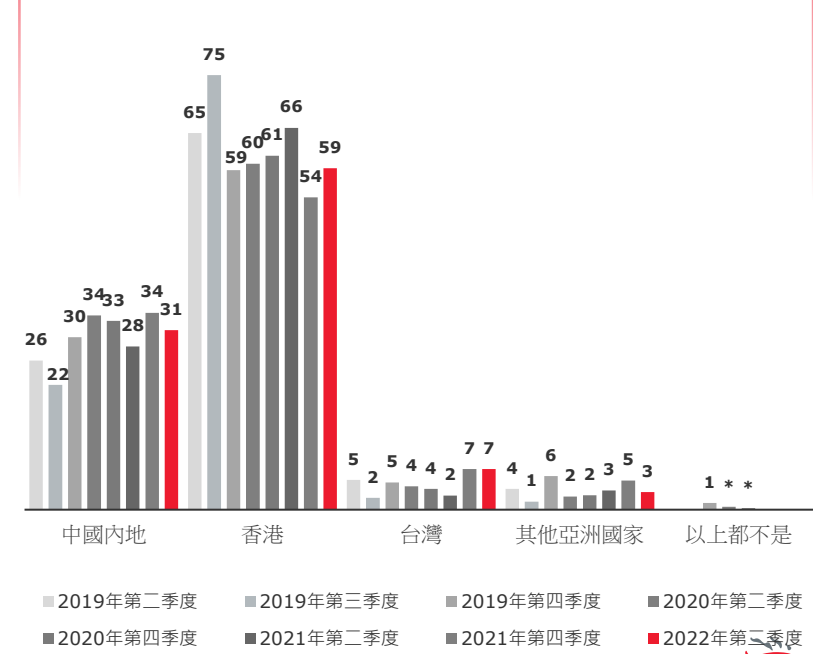
中國內地旅客的醫療偏好

輕症 (%)



中國內地旅客的醫療偏好

危疾 (%)



附註：基於以線上調查形式進行的2022年第二季度中國內地消費情緒追蹤。調查結果以450個樣本為基礎。
1. 任何保險產品指保障範圍涵蓋身故、危疾、醫療及住院的保險以及儲蓄保險。



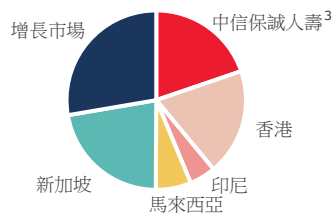
財務總監附錄



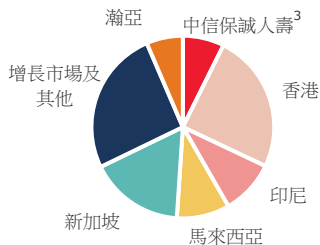
多元化及增長

按分部劃分的財務表現

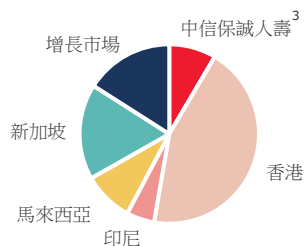
新業務利潤 2022年上半年度



經調整《國際財務報告準則》 經營溢利 2022年上半年度



股東出資長期業務 歐洲內含價值 2022年6月30日¹



百萬美元	新業務利潤		經調整《國際財務報告準則》 經營溢利		股東出資長期業務 歐洲內含價值 ¹
	2022年 上半年度	按年百分比 ²	2022年 上半年度	按年百分比 ²	2022年6月30日
中信保誠人壽 ³	217	(4)	149	7	3,302
香港	211	(31)	501	10	17,246
印尼	52	(7)	196	(12)	1,956
馬來西亞	70	(36)	190	9	3,524
新加坡	244	16	340	9	6,712
增長市場及其他 ⁴	304	22	522	13	6,225
瀚亞	不適用	不適用	131	(15)	不適用
總計	1,098	(5)	2,029	6	38,965

1. 不包括商譽。

2. 按固定匯率基準計算。

3. 中信保誠人壽。中信保誠人壽的新業務按保誠於合營企業中的50%權益列賬。

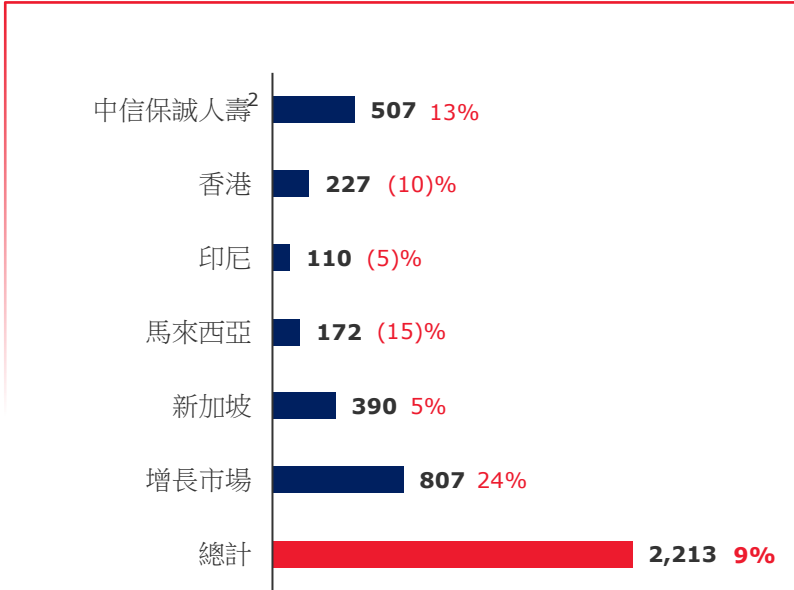
4. 增長市場及其他的經調整經營溢利包括其他項目1.60億美元（2021年上半年度：按實質匯率基準計算為1.67億美元，按固定匯率基準計算為1.61億美元；2021年全年度：按實質匯率基準計算為2.17億美元），其於2022年上半年度主要包括於香港採納風險為本資本制度的影響，被壽險合營企業及聯營公司的企業稅以及銷售及保費稅項相關的撥備所抵銷。



多元化及穩健的分部新業務利潤表現

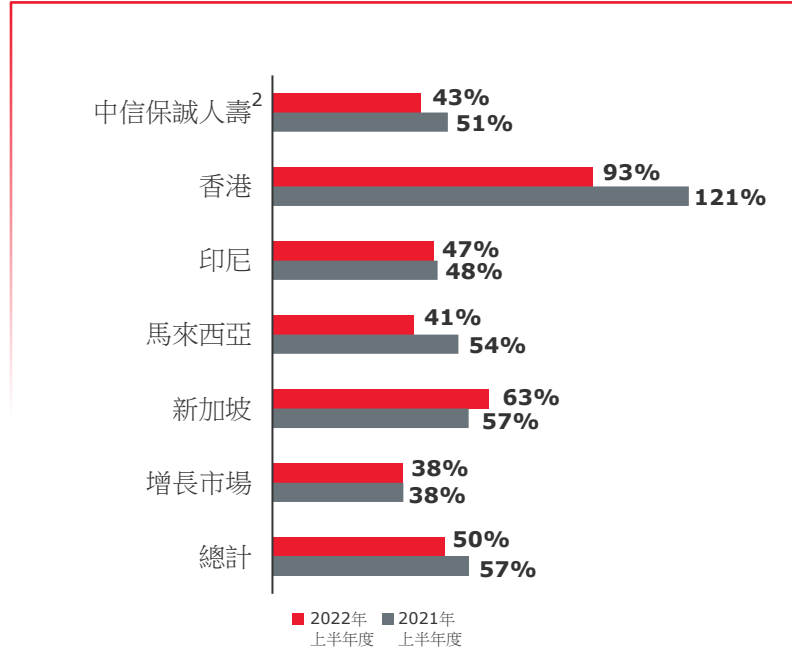
多元化

年度保費等值（2022年上半年度，百萬美元）
按年增長百分比（固定匯率¹）



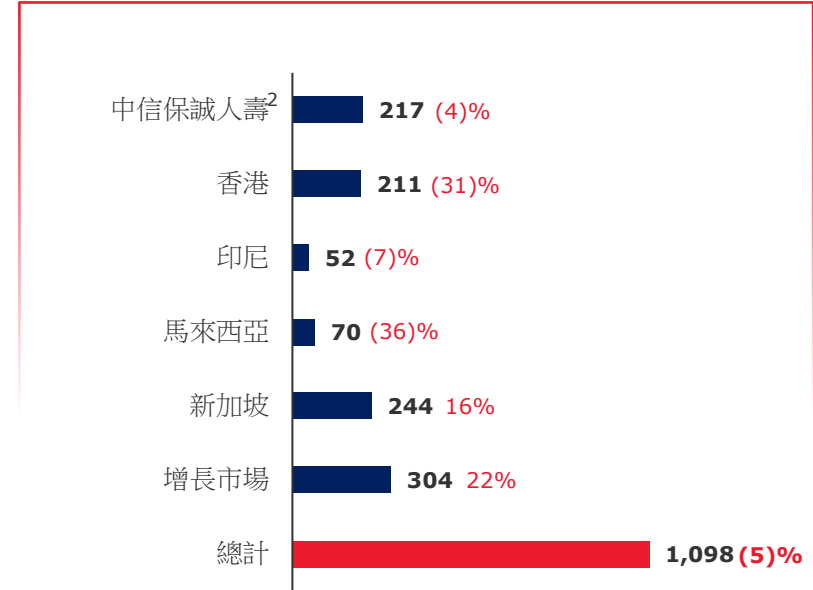
各項業務佔比及經濟影響

新業務利潤率相對於年度保費等值
（2022年上半年相對於2021年上半年）¹



穩健

新業務利潤（百萬美元）
按年增長百分比（固定匯率¹）



新業務利潤：11億美元
（2021年上半年度：12億美元）

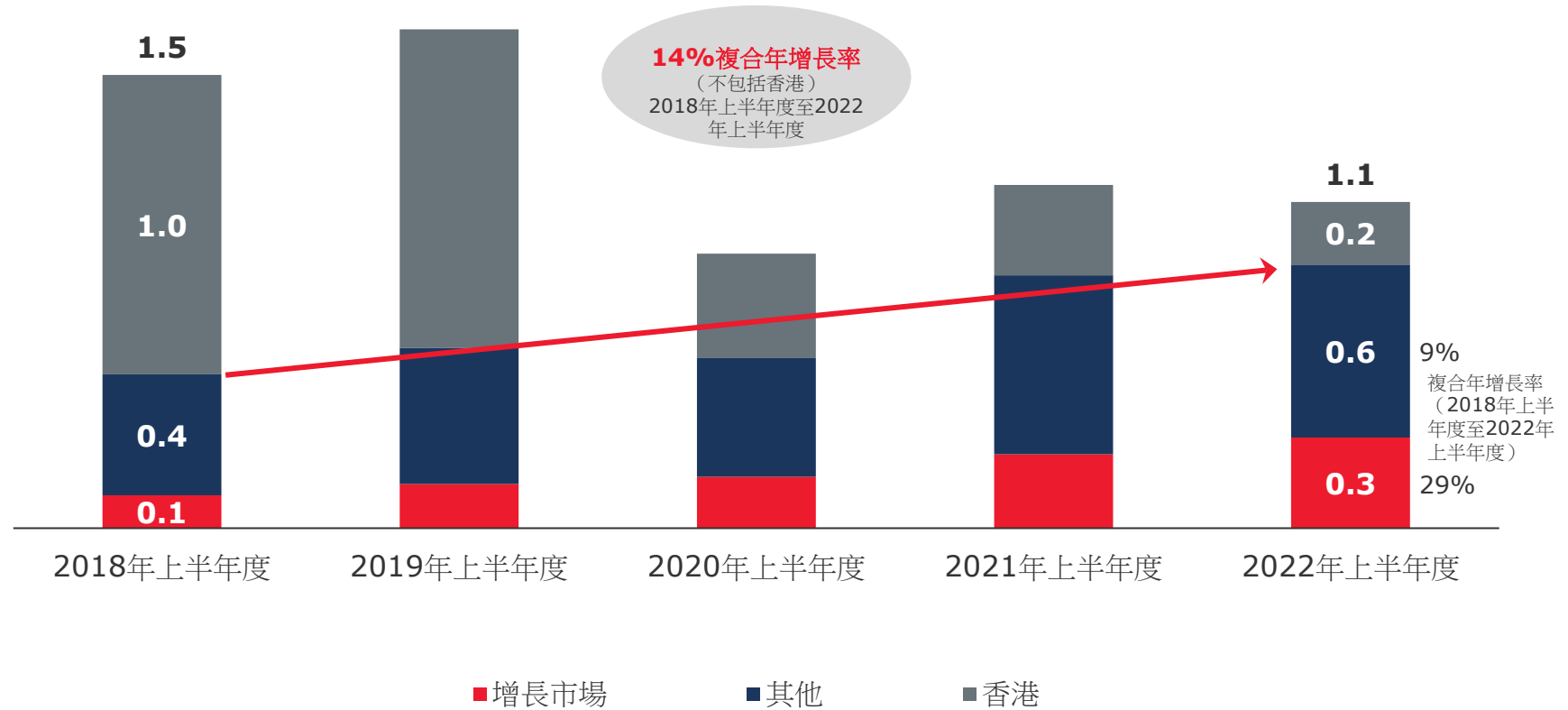
1. 固定匯率基準。
2. 中信保誠人壽。中信保誠人壽的新業務按保誠於合營企業中的50%權益列賬。



儘管業務受阻，但仍錄得**14%**的新業務利潤複合年增長率（不包括香港）

商業品牌大幅提升，繼續能夠為中國內地旅客提供服務及銷售產品

新業務利潤 2018年上半年度至2022年上半年度 (十億美元，固定匯率)



瀚亞：在充滿挑戰的環境下仍錄得正淨流入

瀚亞：管理基金變動

(2022年上半年度，十億美元)



資產組合

資產投資明細¹

(2022年6月30日，十億美元)

	分紅基金	單位相連	股東支持 ²	總計
債務證券	49.6	5.1	24.4	79.1
直接股本	11.3	11.3	2.2	24.8
集體投資計劃 ³	21.8	6.9	3.7	32.4
按揭	0.0	0.0	0.1	0.1
其他貸款	1.9	0.0	0.4	2.3
其他 ⁴	1.2	0.4	2.5	4.1
總計	85.8	23.7	33.3	142.8

股東債務證券組合

(2022年6月30日)

	按發行人劃分的持有量				
	組合 十億美元	發行人數目 ⁵	平均 百萬美元	最高 百萬美元	BBB-級以下 ⁶
主權債券	11.9	81	146.9	3,508.6	13.2%
其他債券	12.5	1,429	8.7	260.0	7.4%
	24.4				20.6%
投資級	10.7	1,041	10.3	260.0	
高收益	1.8	485	3.7	190.2	
	12.5				

附註：資產投資按《國際財務報告準則》基準估值，因此不包括合營企業業務的資產。

1. 由於四捨五入，各數字加起來可能與總數略有出入。

2. 包括本集團資產管理業務中的股東持有。

3. 集體投資計劃的相關資產包括債券、股票、流動資金、物業及其他基金的組合。

4. 其他金融投資包括保證金、衍生資產及其他投資。

5. 按發行人集體基準呈列。

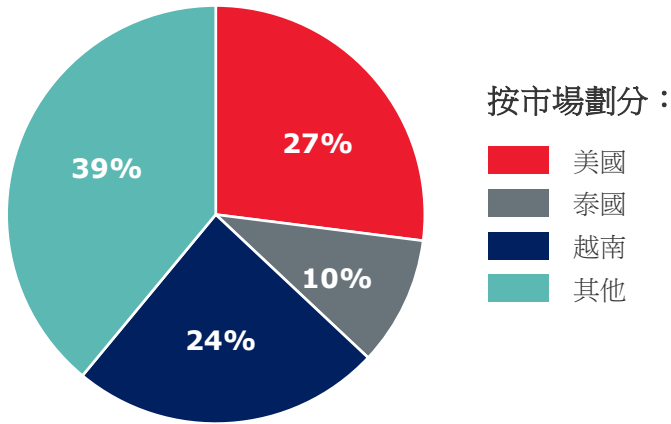
6. 基於標準普爾、穆迪及惠譽的中間評級。若無法獲取，則採用當地外部評級機構評級以及內部評級。



股東支持債務證券持倉

按地域劃分¹
(2022年6月30日)

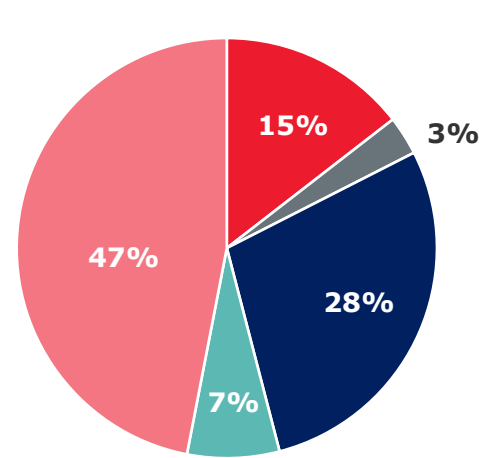
主權債券



總計119億美元

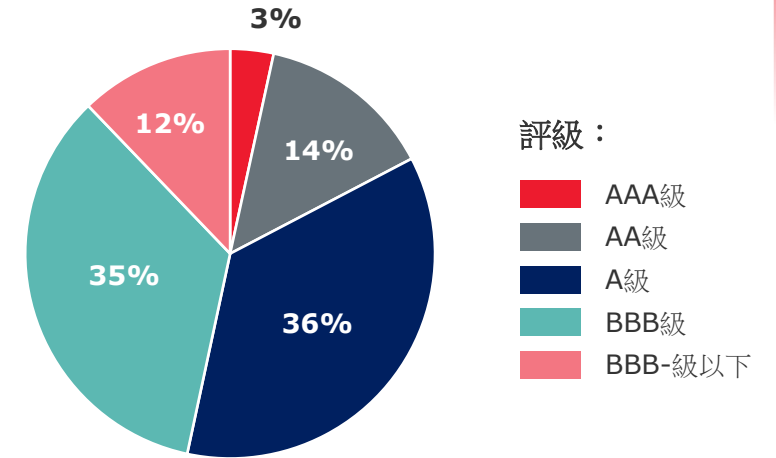
按信貸評級劃分^{1、2}
(2022年6月30日)

其他政府債券



總計9億美元

公司債券



總計115億美元

附註：資產投資按《國際財務報告準則》基準估值，因此不包括合營企業業務的資產。

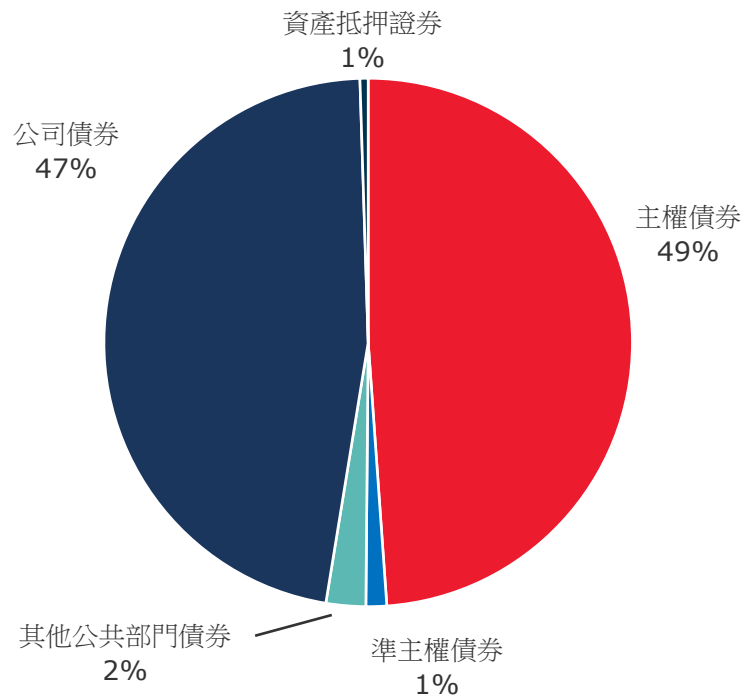
1. 由於四捨五入，各數字加起來可能與總數略有出入。

2. 基於標準普爾、穆迪及惠譽的中間評級。若無法獲取，則採用當地外部評級機構評級以及內部評級。



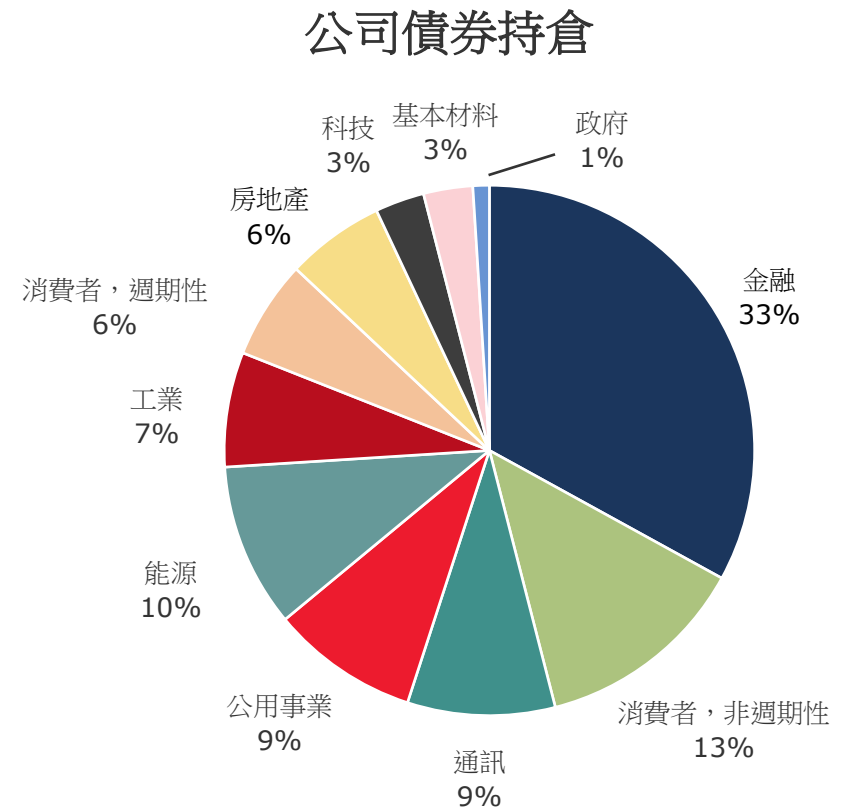
股東支持債務證券持倉

按資產類別劃分¹
(2022年6月30日)



總計**244**億美元

按行業劃分^{1、2}
(2022年6月30日)



總計**115**億美元

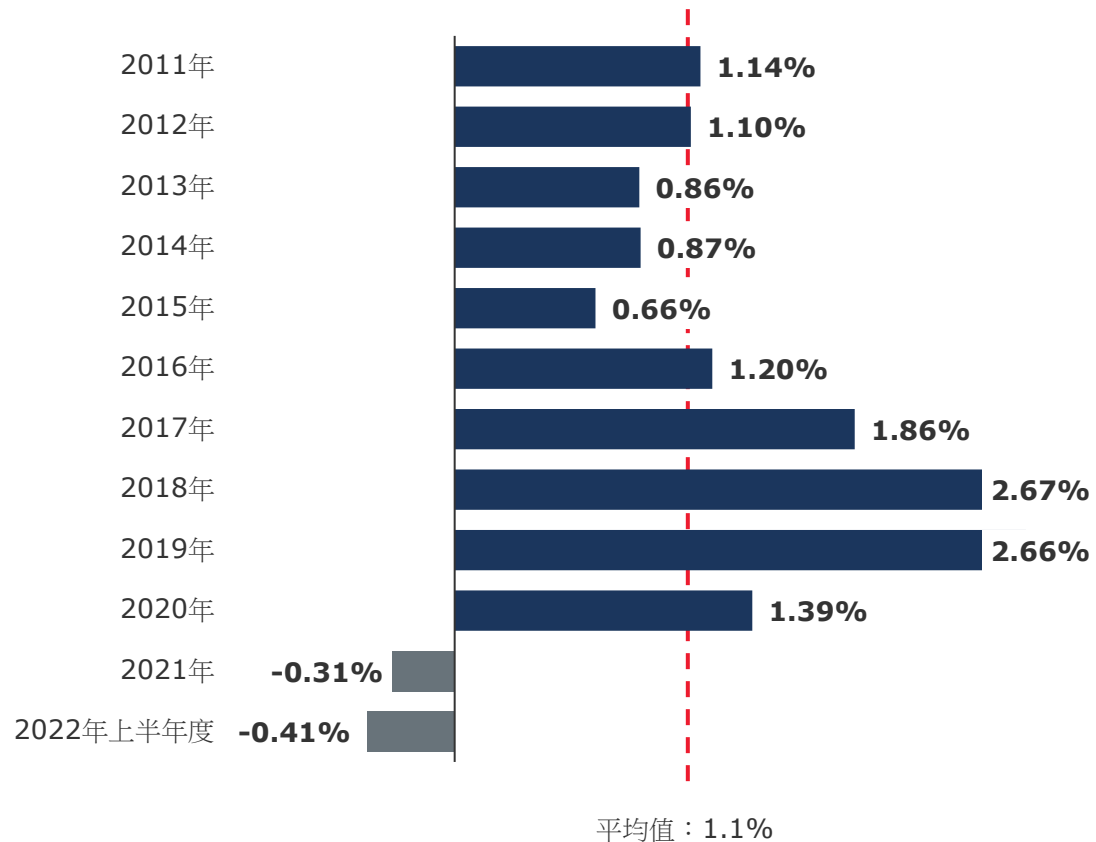
附註：資產投資按《國際財務報告準則》基準估值，因此不包括合營企業業務的資產。
1. 由於四捨五入，各數字加起來可能與總數略有出入。
2. 行業分類主要資料來源：Bloomberg Sector、Bloomberg Group及Merrill Lynch。



過往錄得非常正面的經營與經濟經驗差

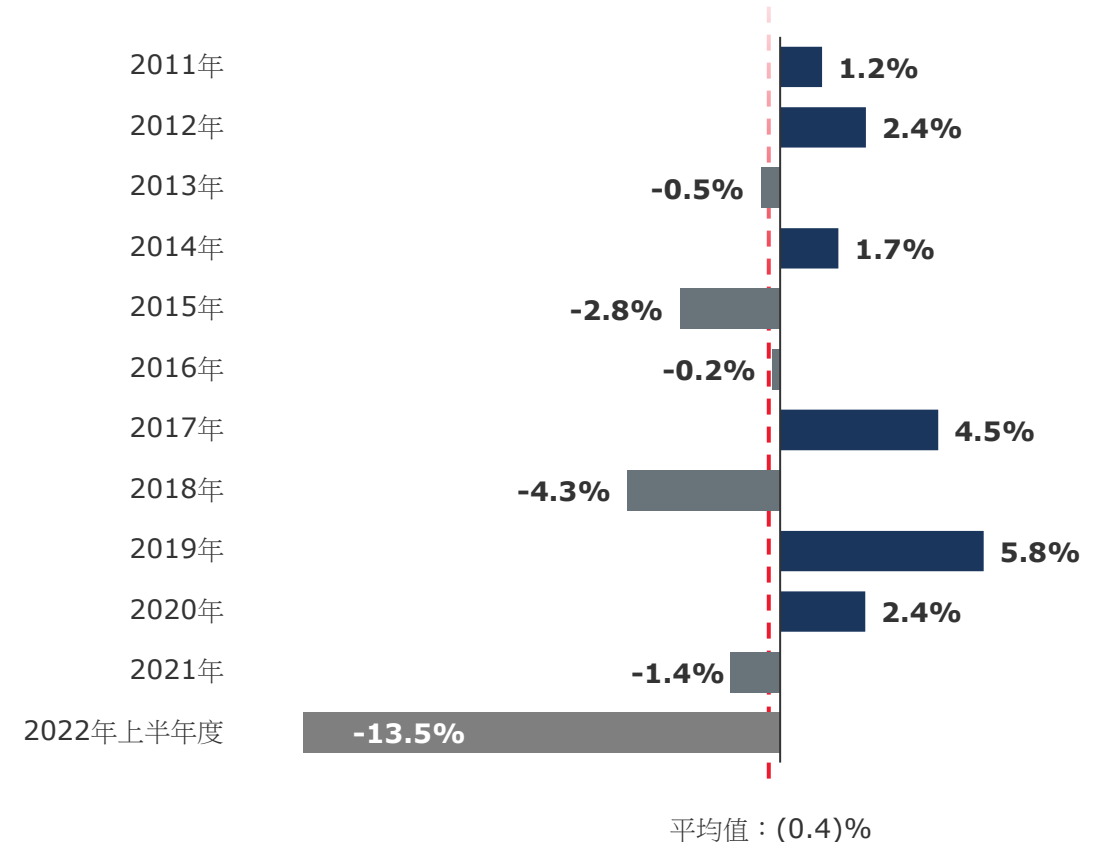
經營經驗及假設變動¹

佔期初內含價值百分比



經濟經驗²

佔期初內含價值百分比



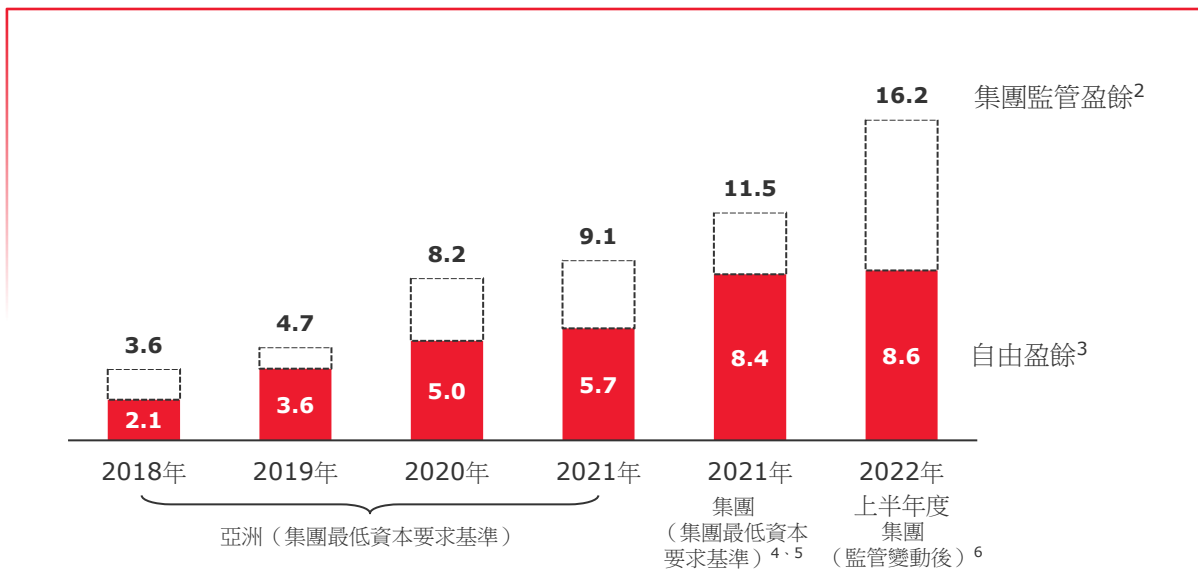
1. 按持續經營業務的長期業務期初內含價值（不包括商譽）計算。
2. 包括投資回報的短期波動及經濟假設變動的影響。按持續經營業務的長期業務期初內含價值（不包括商譽）計算。



自由盈餘作為可用於投資的股東資本

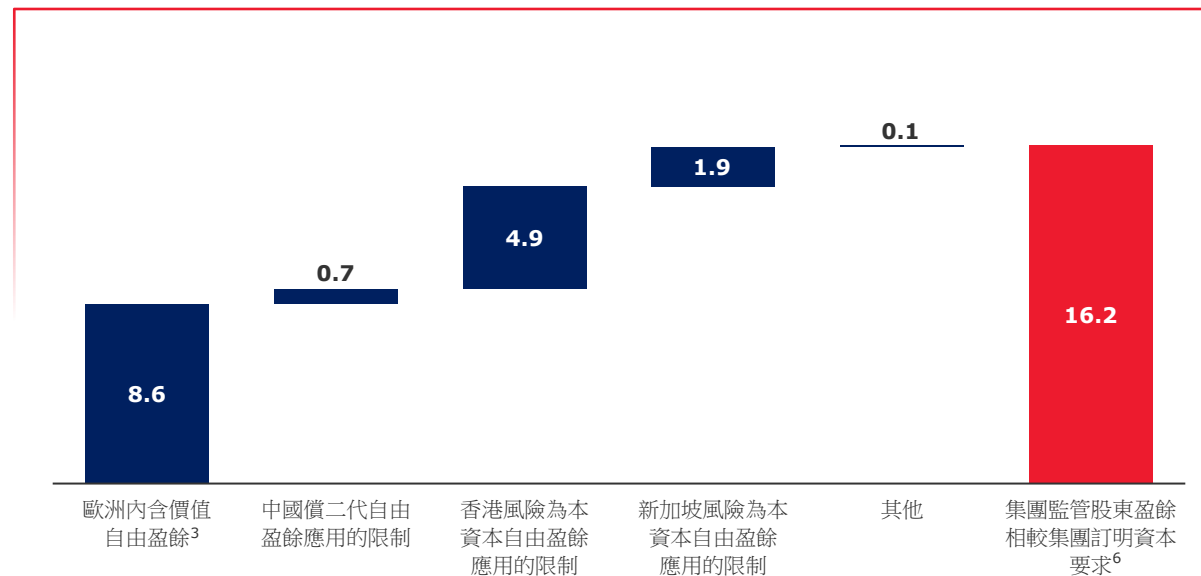
自由盈餘受近期監管變動的影響較集團監管¹為小

集團監管／當地資本總和法股東及歐洲內含價值自由盈餘
(2019年至2022年上半年度，十億美元)



歐洲內含價值自由盈餘與集團監管¹盈餘的對賬

按集團訂明資本要求基準
(2022年6月30日，十億美元)



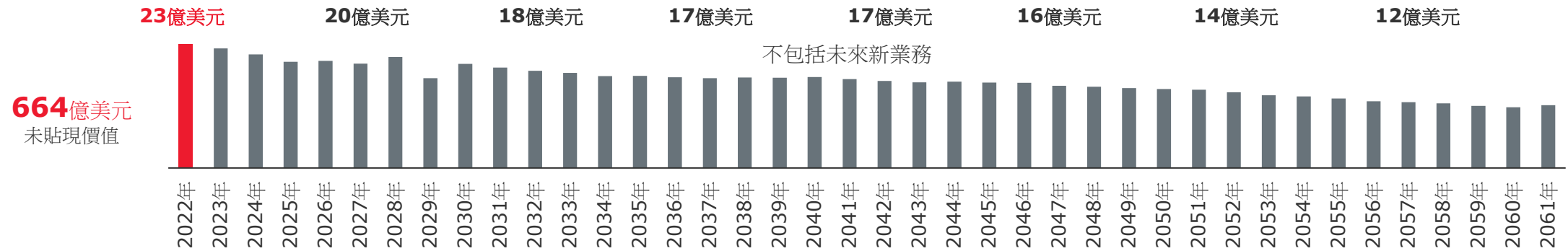
1. 保誠採用集團監管框架所載的《保險業（集團資本）規則》釐定集團監管資本要求的最低及規定水平。
 2. 集團監管盈餘（於2018年至2021年相較集團最低資本要求，於2022年上半年度相較集團訂明資本要求）。
 3. 不包括分銷權及其他無形資產。
 4. 於2022年1月贖回17億美元債務的備考數字。
 5. 未計2021年第二次中期股息。
 6. 未計2022年第一次中期股息。



建立高質素、不斷增長的資本收入來源

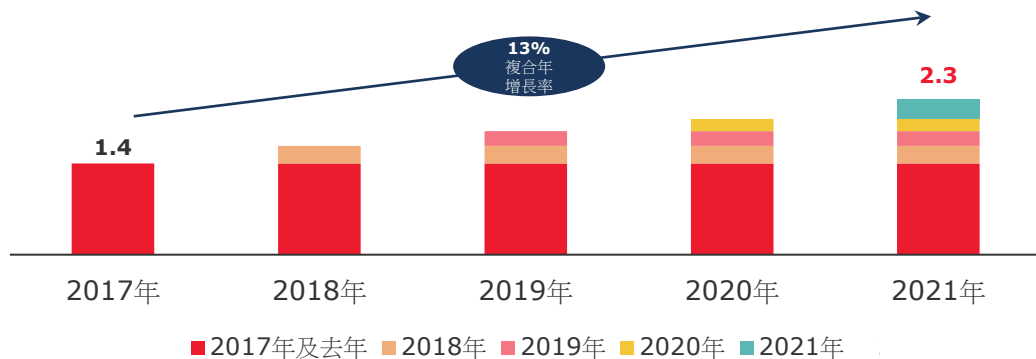
高度可預測的有效業務資本收入

於2022年至2061年有效業務每年預期賺取的自由盈餘（2021年12月31日，十億美元）



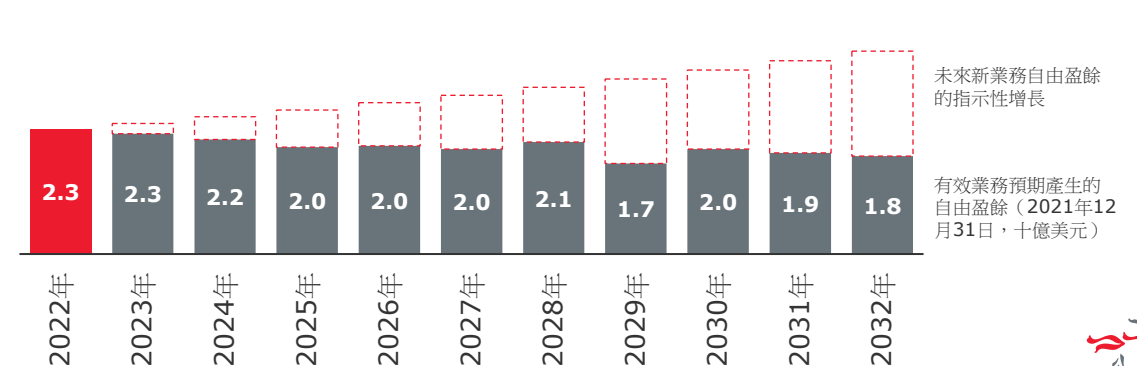
新業務創造複合增長

預計2022年所賺取自由盈餘的按年增長趨勢
(2017年全年度至2021年全年度，十億美元)



新業務創造複合增長

未來新業務所賺取自由盈餘的指示性增長
(十億美元)



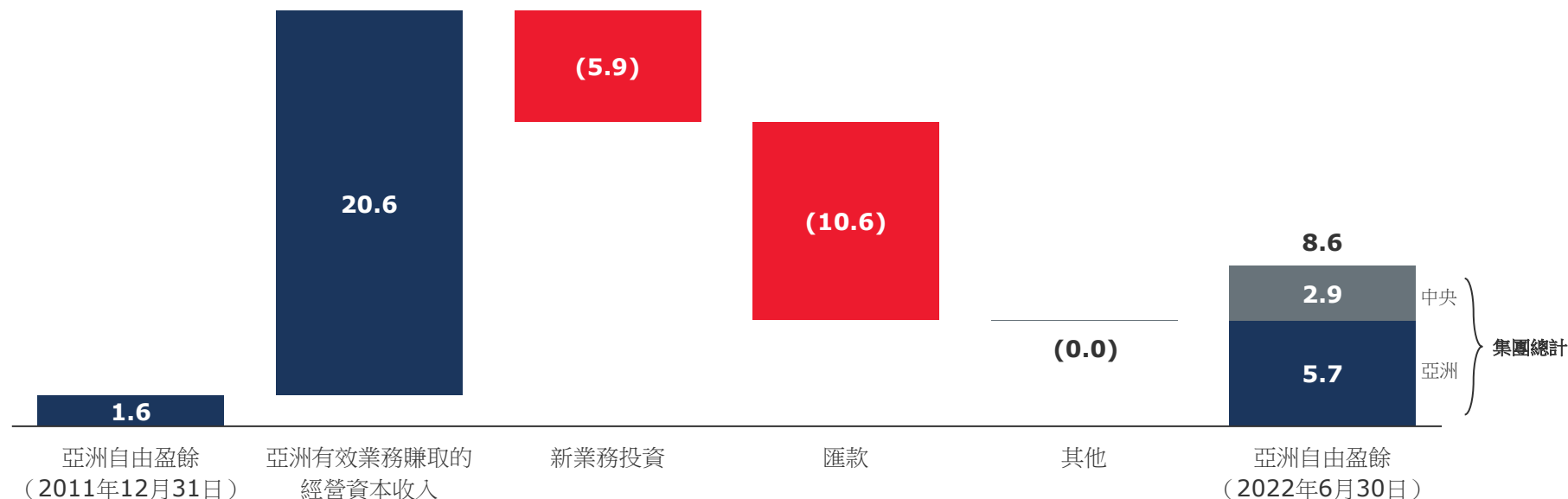
採取嚴謹的方式進行資本配置

60億美元投資於新業務

50億美元投資於非內生投資機遇

亞洲業務賺取的資本收入用於再投資以推動增長

亞洲自由盈餘¹的來源及使用情況（2012年全年度至2022年上半年度，十億美元）



140億美元
亞洲的歐洲內含價值
(2011年12月31日)

與英國及美國匯款共同
為亞洲的約**50**億美元
非內生投資、中央成本
及股東股息提供支持

403億美元
亞洲的歐洲內含價值
(2022年6月30日)

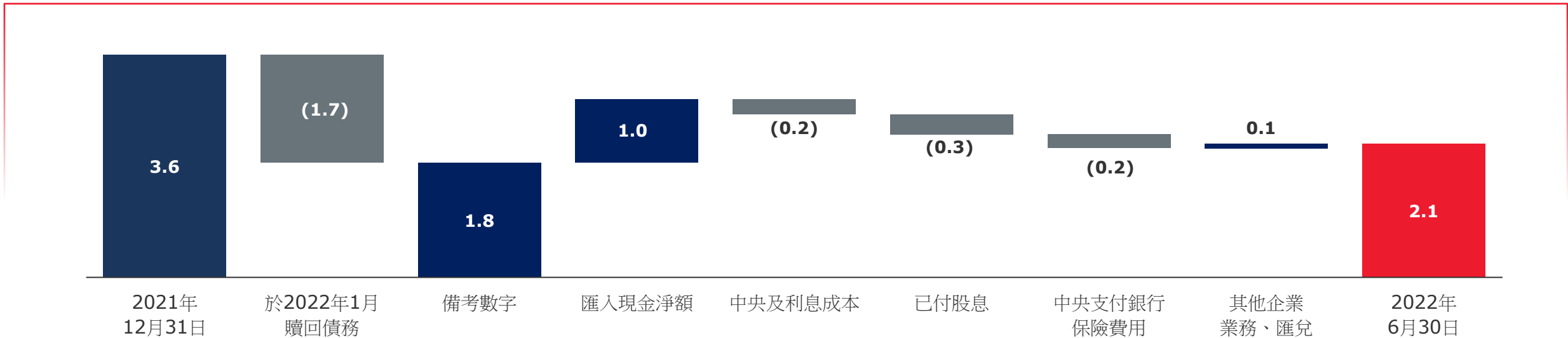
423億美元
集團歐洲內含價值
(2022年6月30日)

1. 不包括分銷權及其他無形資產。



強勁的中央流動資金

集團控股公司現金流量 (2022年上半年度，十億美元)



- 中央流動資金達21億美元
- 能夠相當靈活地投資於新業務及策略性增長機遇



監管變動的影響（按於2022年1月1日估量）

2022年1月1日，十億美元

香港風險為本資本制度及
償二代二期的影響¹

集團監管²

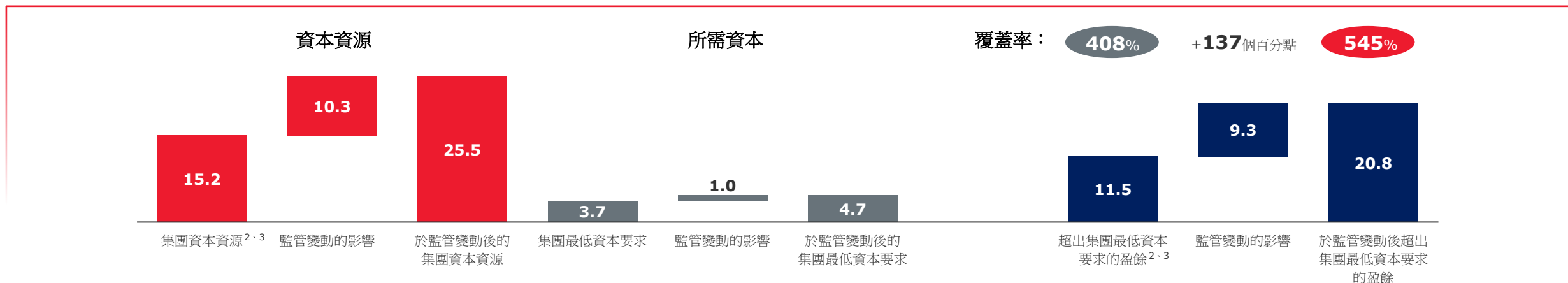
超出集團最低資本要求的集團監管股東資本盈餘	+9.3	風險為本方法因從負債剔除審慎及提升資本要求，致令資本資源增加，從而對盈餘及覆蓋率產生正淨影響。
超出集團最低資本要求的集團監管股東覆蓋率	+137個百分點	
歐洲內含價值股東權益	0.2	
有效業務價值	(4.0)	歐洲內含價值淨值（自由盈餘與所需資本之和）增加42億美元，反映先前計入負債的審慎監管邊際被釋放，同時有效業務價值有所減少。
自由盈餘	1.4	
所需資本	2.8	
《國際財務報告準則》股東權益	0.9	
經營（非經常性）	0.2	由於釐定《國際財務報告準則》負債時應用最下限，因此相較歐洲內含價值淨值影響更有限。
非經營（非經常性）	0.7	

1. 償二代二期對歐洲內含價值及《國際財務報告準則》並無影響。有關數字已根據投票目的予以調整。
2. 保誠採用集團監管框架所載的《保險業（集團資本）規則》釐定集團監管資本要求的最低及規定水平。

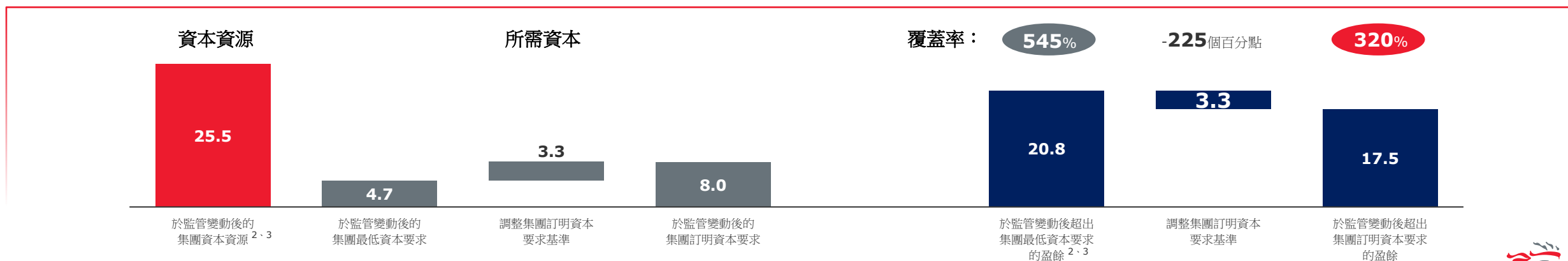


於2021年12月31日監管變動對集團監管狀況的影響¹

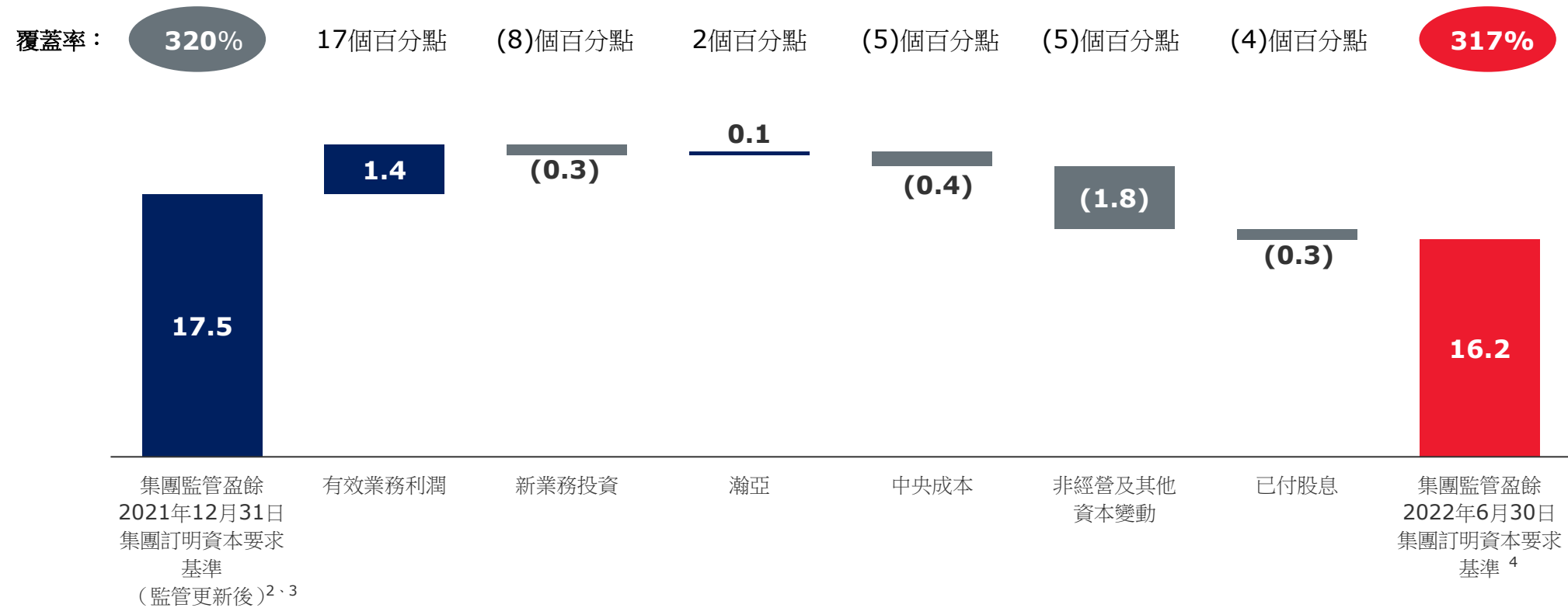
監管變動對集團監管狀況的影響，集團最低資本要求基準，十億美元^{1、2、3} 監管變動對集團股東集團監管狀況的影響對賬（2021年12月31日）



採用集團訂明資本要求基準的影響，十億美元^{1、2、3} 2021年12月31日



監管規定的集團監管¹賺取穩健的資本收入



1. 保誠採用集團監管框架所載的《保險業（集團資本）規則》釐定集團監管資本要求的最低及規定水平。

2. 未計2021年第二次中期股息。

3. 於2022年1月贖回17億美元債務的備考數字。

4. 未計2022年第一次中期股息。

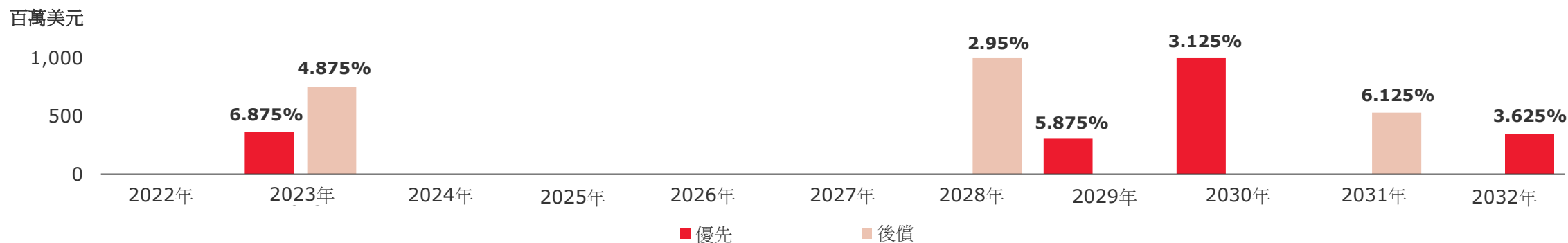


均衡的贖回日期／到期情況為財務靈活性提供支持

Prudential plc：核心結構性借款¹

2022年6月30日

下一次贖回／到期時間表



到期日	下一次贖回	貨幣	票面息率	發行規模 (百萬)	《國際財務報告準則》 價值 (百萬美元)	類別
永久	2023年1月20日 ²	美元	4.875%	750	749	後償
2023年1月20日	不適用	英鎊	6.875%	300	363	優先
2023年7月10日	不適用	歐元	歐元CMS	20	21	後償
2023年11月3日	2028年11月3日 ³	美元	2.95%	1,000	995	後償
2029年5月11日	不適用	英鎊	5.875%	250	282	優先
2030年4月14日	不適用	美元	3.125%	1,000	986	優先
2031年12月19日	不適用	英鎊	6.125%	435	524	後償
2032年3月24日	不適用	美元	3.625%	350	346	優先
優先債券總計					1,974	
後償債券總計					2,289	
總計					4,266	

1. 除於2022年上半年度發行的3.50億美元優先債券外，所有優先及後償債券均被列為集團監管資本。
2. 須經監管機構同意。
3. 待監管機構同意後，公司有權於2028年8月3日至2028年11月3日期間贖回該證券以按面值償還。



保誠股份在英國與香港股東名冊之間轉移

- 保誠設有英國股東名冊及香港股東名冊。股東可將保誠股份從一個名冊轉至另一個名冊（「股份轉移」）
- 可於4個營業日（英國2個營業日加上香港2個營業日）內辦理股份轉移，惟須支付相關費用



於CREST持有：向Equiniti發送電子郵件提交有關英國股份的轉移申請表

透過CREST提交股份提取指示。與於CREST持有的股份相關的Equiniti費用應以電子方式支付，並將支付證明連同申請表一併提供。



股份轉至香港股東名冊後，可存入中央結算系統，並於香港聯交所買賣



向中央證券提交有關香港股份的轉移申請表，以及用以支付證券登記處費用的支票及（倘相關）相應的股票。

於中央結算系統賬戶中持有香港股份的香港股東，必須根據中央結算系統的規定安排從中央結算系統提取香港股份，並將香港股份重新登記至自己名下後，方可進行香港股份的轉移。



股份轉至英國股東名冊後，可存入CREST，並於倫敦證券交易所買賣

