

175 YEARS
Celebrating Life



Prudential plc 保诚有限公司* 2022年全年度 业绩

2023年3月15日

香港股份代号：2378

PRU.L

*仅供识别



前瞻性陈述

本简报载有“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，并包括但不限于承诺、抱负及目标（包括与环境、社会及管治相关者）以及包含“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确定性因素。

多项重要因素可能导致实际日后财务状况或表现或其他所示业绩与在任何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（包括由此产生的加息）、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确定性因素、放缓或紧缩（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；
- 全球政治不确定性因素，包括跨境贸易摩擦增加的可能性以及运用法例、法规及行政权力限制贸易、金融交易、资本移动及/或投资；
- 2019冠状病毒病的长期影响，包括对金融市场波动及全球经济活动的宏观经济影响，对销售、理赔、假设的影响，以及产品退保个案增加；
- 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，以及法规变更的程度及速度以及一般的政府新措施；
- 鉴于保诚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的实质、社会、发病率/健康及财务影响，其可能会对保诚的业务、投资、经营及其对客户负有责任造成影响；
- 因应气候变化及更广泛与可持续发展相关问题的法律、政策及监管发展，包括法规、标准及诠释的发展，例如与环境、社会及管治报告、披露及产品标签及其诠释相关者（可能存在冲突及产生虚假陈述风险）；
- 政府、政策制定者、本集团、业界及其他持份者有效实施及遵守纾缓气候变化及更广泛与可持续发展相关问题承诺的集体能力（包括未妥善考虑保诚所有持份者的利益或未能维持高标准的企业管治及负责任的业务实践）；
- 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；
- 在相关行业内日后收购或合并的时间、影响及其他不确定性因素；
- 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；
- 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）的相关非财务及财务风险以及不确定性因素增加；
- 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法规变动的影响；及
- 法律及监管措施、调查及纠纷的影响。

该等因素并非详尽无遗。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。此外，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，已载于保诚载有其2022年全年业绩的新闻稿“风险因素”一节，以及保诚的2022年年度报告和保诚其后向美国证券交易委员会提交的任何文件（包括表格20-F中的任何其他年度报告）中“风险因素”一节。

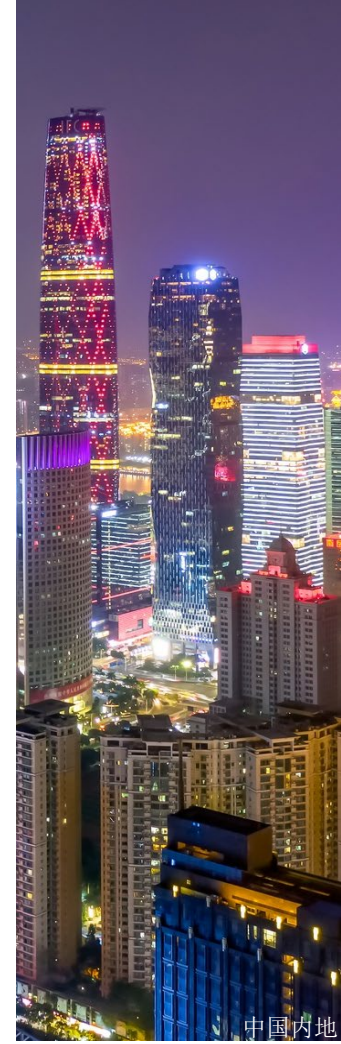
本简报所载的任何前瞻性陈述仅讨论截至作出陈述当日的情况。除根据《英国售股章程规则》、《英国上市规则》、《英国披露指引及透明度规则》、《香港上市规则》、《新加坡证券交易所上市规则》或其他适用法律及法规所规定者外，保诚表明概不就更新本简报所载的任何前瞻性陈述或其可能作出的任何其他前瞻性陈述承担任何责任，不论有关更新是基于日后事件、新增资料或其他原因而作出。

保诚亦可能会在向美国证券交易委员会、英国金融行为监管局、香港联合交易所及其他监管机构提交或提供的报告中，以及在寄发予股东的年度报告及账目、寄发予股东的定期财务报告、委托声明、发售通函、登记声明、售股章程及售股章程补充文件、新闻稿及其他书面材料中，以及在保诚董事、高级职员或雇员向第三方（包括财务分析师）所作口头陈述中作出或披露书面及/或口头前瞻性陈述。所有该等前瞻性陈述均须全面参照保诚载有其2022年全年业绩的新闻稿“风险因素”一节，以及保诚的2022年年度报告和保诚其后向美国证券交易委员会提交的任何文件（包括表格20-F中的任何其他年度报告）中“风险因素”一节中提及的因素。

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。





Anil Wadhvani (华康尧)

执行总裁



本人由外而内的观察所得



于亚洲及非洲处于领先地位

高增长及高潜力的寿险及资产管理市场

由结构性因素驱动增长



多元化模式为稳健增长提供多个来源

- 地域
- 渠道
- 产品



数码赋能的代理及银行保险分销平台可提升服务客户的灵活性



员工高度敬业，在当地市场拥有发展成熟的业务网络

创新佳绩



拥有**175**年历史的标志性品牌



本人未来六个月的工作重点

了解我们的员工及客户

与主要合作伙伴及持份者接触

检讨策略及营运优先事项以及能力

业务执行力优先



2022全年 财务摘要

优质全面表现

22亿 **-11%**

(不包括经济因素) -4%

新业务利润

44亿 **+9%**

年度保费等值销售额

34亿 **+8%**

《国际财务报告准则》经营溢利

22亿 **+9%**

赚取的经营自由盈余
(寿险及资产管理)

1,534美分
2022年12月31日
每股欧洲内含价值

18.78美分
2022全年每股股息
(按实质汇率¹计算
+9%)

附注：数据截至2022全年，增长率按固定汇率基准计算，除非另有注明。
1. 实质汇率：实质汇率基准



在地域、渠道及产品方面多元发展

大中华区

中国内地

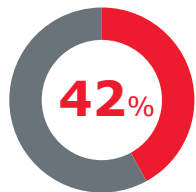
多渠道平台支持，令表现优于同业

覆盖国内生产总值及毛保费收入的80%以上

香港

2022年的表现优于市场

市场份额扩大2.0个百分点至7.4%¹



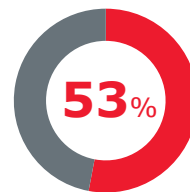
对新业务利润的贡献

东南亚

在9个亚洲寿险市场中的8个市场**排名前三**

排名第一：印尼²、马来西亚³及菲律宾

多元化的渠道及产品组合推动稳健增长



对新业务利润的贡献

印度

排名前三的寿险及资产管理公司

新业务利润按年增长⁴**+20%**

非洲

在5个市场**排名前五**

排名第一：乌干达及赞比亚

年度保费等值按年增长⁴**+19%**至1.49亿美元

附注：市场排名基于新业务（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）

1. 基于截至2022年12月31日止12个月的年度保费等值销售额，与2021年同期相比较

2. 包括在伊斯兰保险市场排名第一

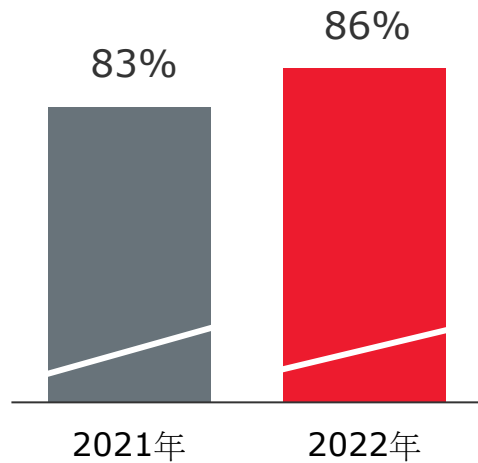
3. 马来西亚传统及伊斯兰保险合并计算

4. 按固定汇率基准计算



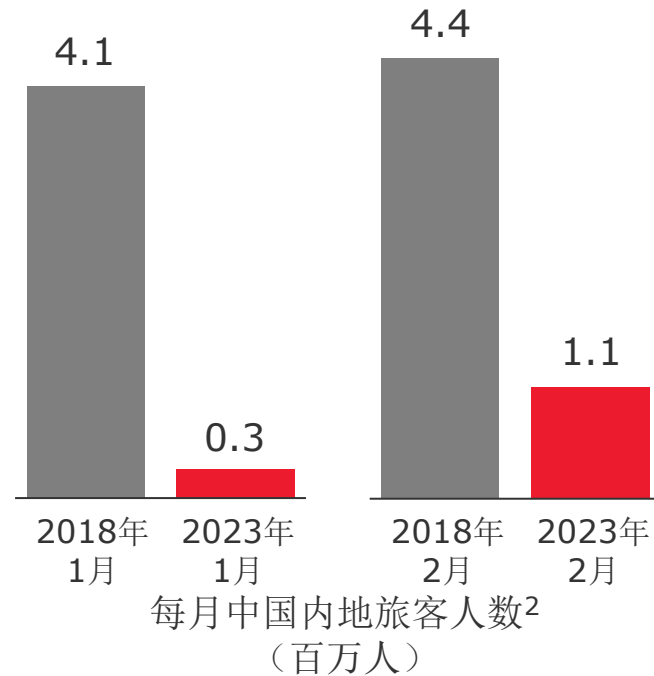
香港：蓄势增长

需求驱动因素 未受影响



有意于十二个月内购买香港寿险的中国内地旅客百分比¹

旅客人数不断增长



拥有缔造价值的 元素

- ✔ 维持代理能力
- ✔ 本地业务的增长势头
- ✔ 中国内地旅客业务的发展势头不断增强

附注：

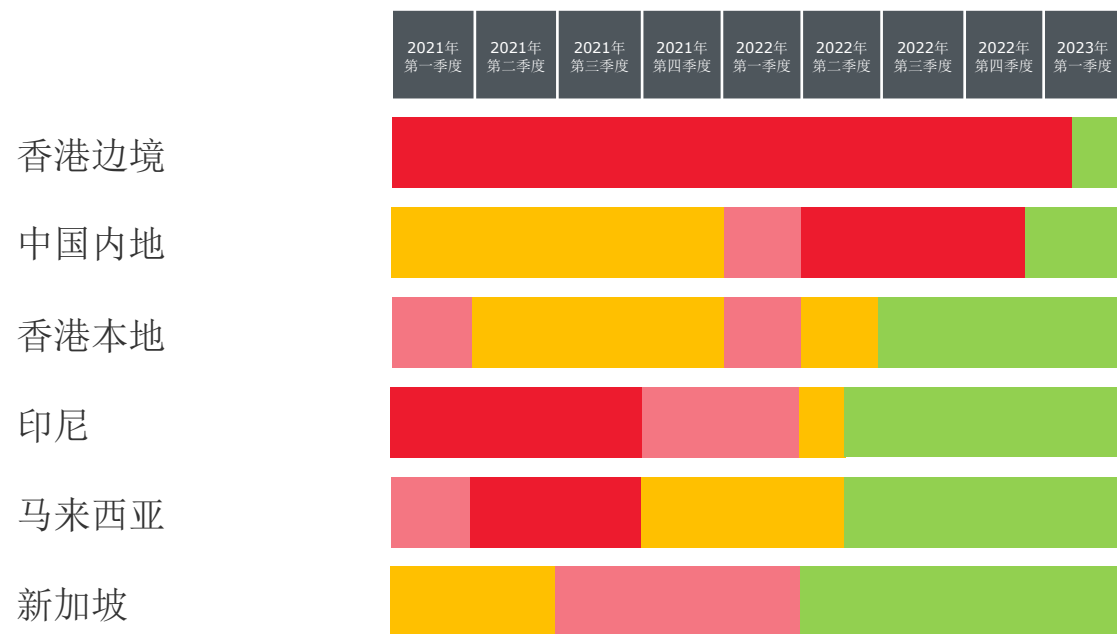
¹ 基于以线上调查形式进行的2022年第二季度中国内地旅客消费情绪追踪。调查结果以450个样本为基础。在有意于香港管理个人财富的人士中

² 资料来源：香港入境事务处。www.immd.gov.hk；香港政府统计处



放宽限制后升势强劲

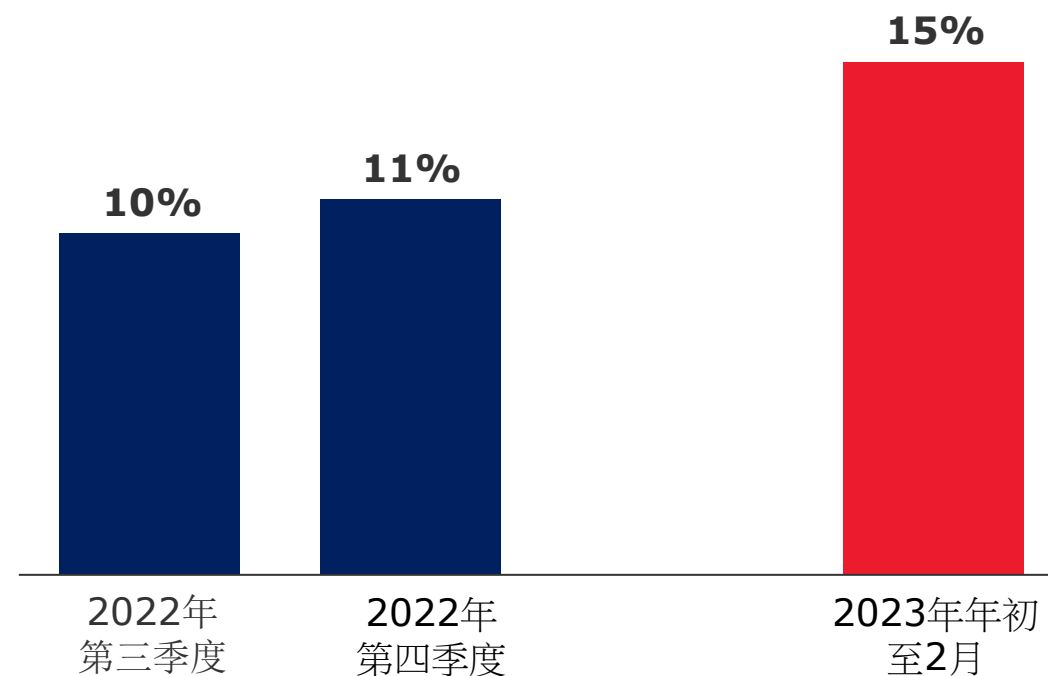
冠状病毒限制措施放宽



各市场业务受限制程度

- 大部分恢复正常
- 温和的限制措施
- 严格的限制措施
- 于期内封锁

年度保费等值增长势头强劲



年度保费等值按年增长百分比



要点一览

- 1 | 多元化、市场领先、专注于高增长市场
- 2 | 面对充满挑战的环境，于2022全年仍录得高质素的稳健增长
- 3 | 2023年年初至今呈现销售额增长势头
- 4 | 明确专注于业务执行力





James Turner (田弘诺)

集团财务总监





增长及抗逆力

1

创造价值

2

资产负债表及资本收入

3

《国际财务报告准则》第4号 /
《国际财务报告准则》第17号



增长及抗逆力

多元化平台为
稳健表现提供支持

资本状况强劲，
蓄势增长

对前景有信心

增长

十亿美元	2021全年	2022全年	按年增长 ¹
新业务利润	2.4 ¹	2.2	(11)%
年度保费等值	4.0 ¹	4.4	+9%
集团欧洲内含价值经营溢利	3.4 ¹	4.0	+15%
集团欧洲内含价值	47.4	42.2	

资本

所有2022全年指标均以于
2023年1月赎回债务的
备考数字呈列

集团监管 ³ 、 ⁵ 集团订明资本 要求覆盖率	320% (2021年12月31日) ⁴ 、 ⁶ 、 ⁹	302% (2022年12月31日) ⁷ 、 ⁸	
自由盈余储备 ²	8.4 (2021年12月31日) ⁴ 、 ⁶ 、 ⁹	8.0 (2022年12月31日) ⁷ 、 ⁸	
寿险及资产管理业务赚取的 经营自由盈余	2.0	2.2	+9%
每股股息	17.23美分	18.78美分	+9% ¹

盈利

集团《国际财务报告准则》 经营溢利	3.1 ¹	3.4	+8%
----------------------	------------------	-----	-----

- 所有百分比增长率均按固定汇率基准呈列，惟每股股息增长率按实质汇率基准呈列除外。
- 不包括分销权及其他无形资产。
- 保诚会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2022年1月赎回17亿美元债务的备考数字。
- 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。
- 未计2021年第二次现金中期股息。
- 未计2022年第二次现金中期股息。
- 于2023年1月赎回4亿美元债务的备考数字，这令覆盖率由2022年12月31日的307%减少5个百分点至302%。
- 就香港风险为本资本制度及偿二代二期的影响予以更新。经计及于2022年1月赎回17亿美元债务的影响，于2021年12月31日呈报的集团最低资本要求覆盖率为408%。





1

创造价值

2

资产负债表及资本收入

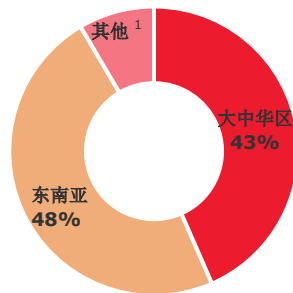
3

《国际财务报告准则》第4号 /
《国际财务报告准则》第17号

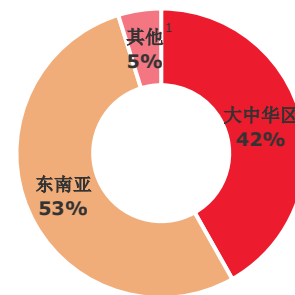


多元化平台支持我们赚取稳健的新业务利润

地域



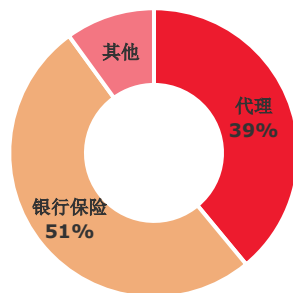
按地域划分的年度保费等值，2022全年



按地域划分的新业务利润，2022全年

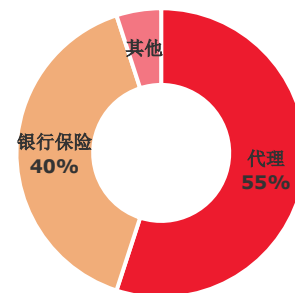
多渠道

44 亿美元
年度保费等值
+9%²



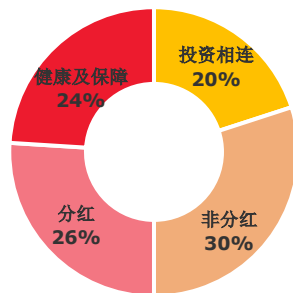
按渠道划分的年度保费等值，2022全年

22 亿美元
新业务利润
(11)%²

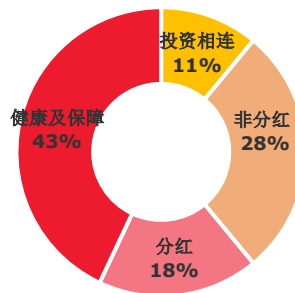


按渠道划分的新业务利润，2022全年

产品



按产品划分的年度保费等值，2022全年



按产品划分的新业务利润，2022全年

1. 印度及非洲。
2. 固定汇率基准。



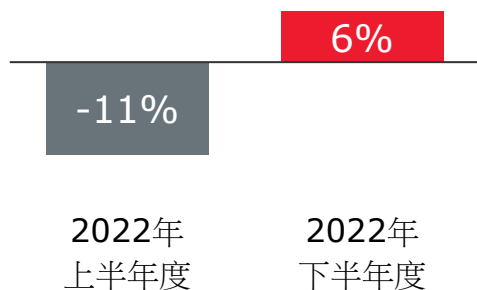
中国内地：扩展及深化版图

取得稳健成绩

持续的出色表现

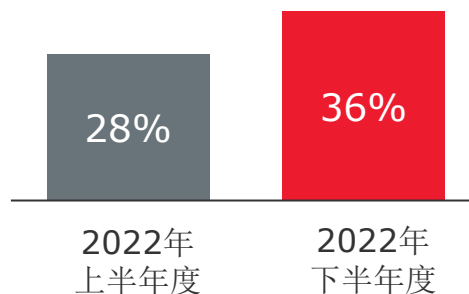
多渠道分销

代理渠道回升



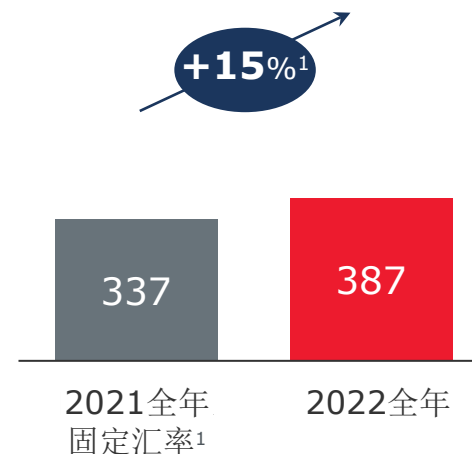
年度保费等值按年增长百分比¹

银行保险扩展



年度保费等值按年增长百分比¹

稳健的新业务利润增长



新业务利润（百万美元）

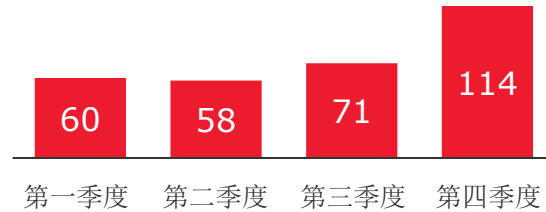


香港：优秀品牌为通关做好准备

代理：增长势头强劲，蓄势增长

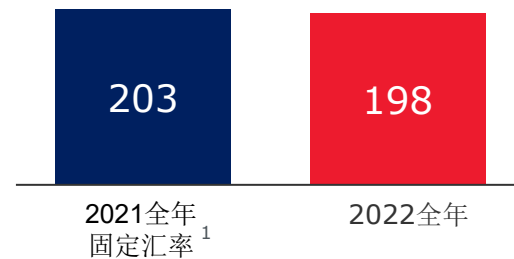
代理渠道回升

代理年度保费等值销售额，2022年，百万美元



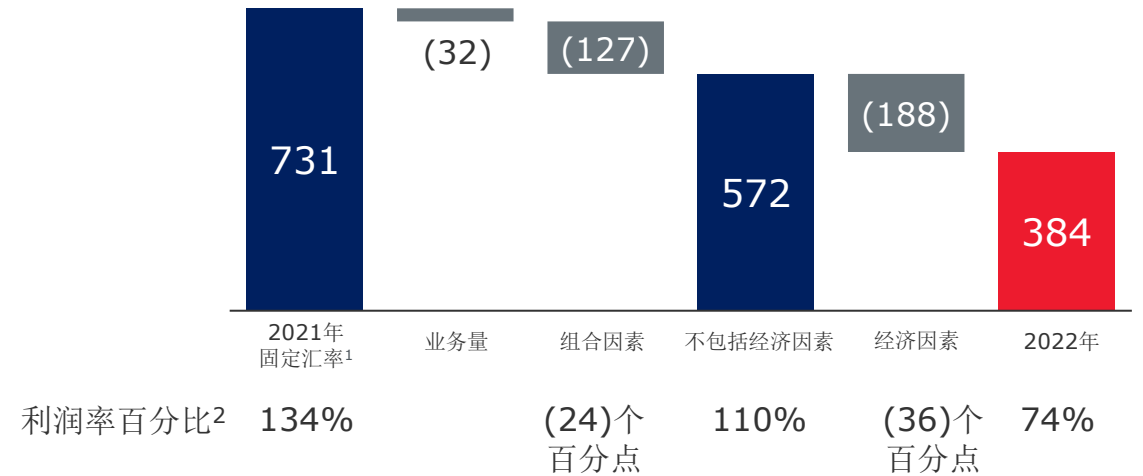
银行保险强劲

银行保险年度保费等值销售额，百万美元



受经济及组合因素影响，新业务利润下跌

新业务利润，2021年至2022年，百万美元



多渠道分销

1. 固定汇率基准。
2. 新业务利润 / 年度保费等值。



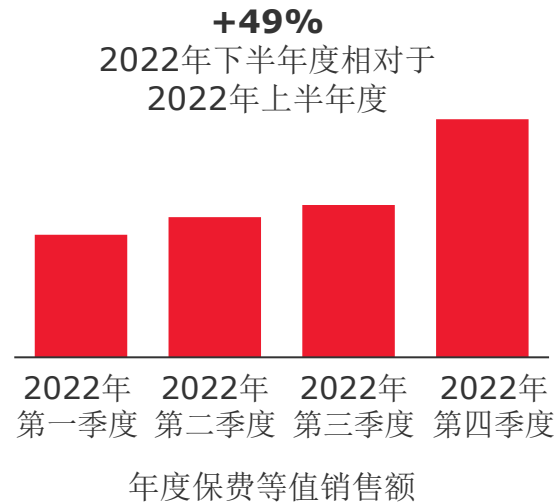
新加坡：良好定位形成持续动力

强大及稳健，
表现优于同侪公司

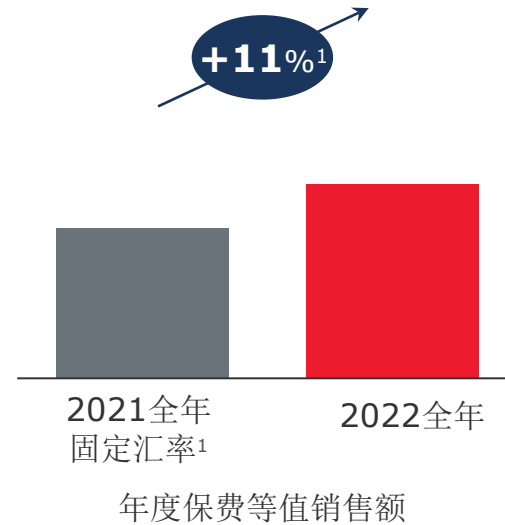
优秀的代理业务品
牌

领先的银行保险地位

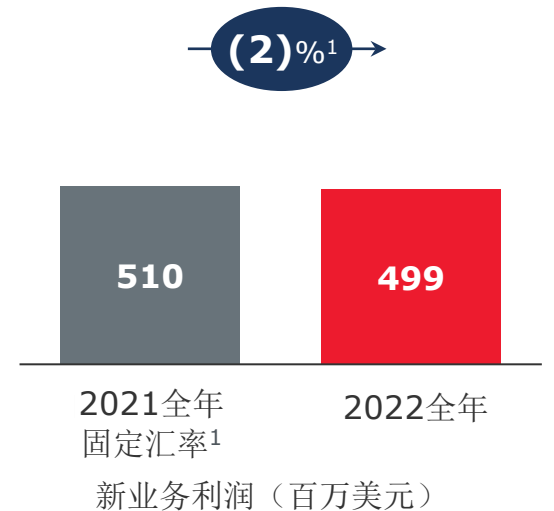
代理渠道回升



银行保险实力



新业务利润 稳健



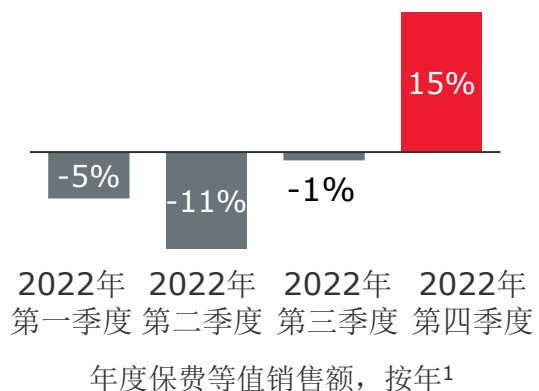
印尼：重拾市场领导地位，预期进一步增长

领跑市场

伊斯兰保险机遇

注重素质

代理渠道回升



排名 **第一**
980名“百万圆桌会议”会员²

优质及领导地位

期缴保费占年度保费等值百分比

> **90%**

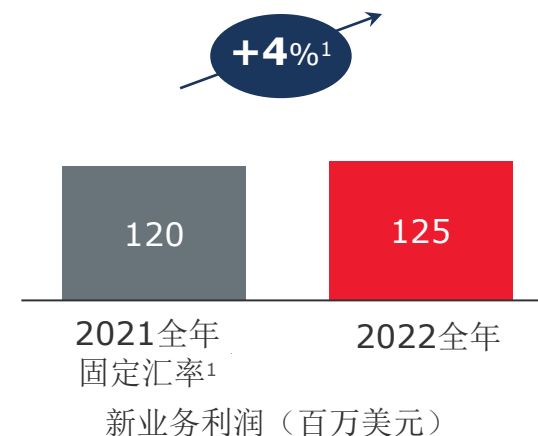
健康及保障产品新业务利润百分比

79%

加权新造保单保费、代理、伊斯兰保险
市场排名

第一

新业务利润稳步增长



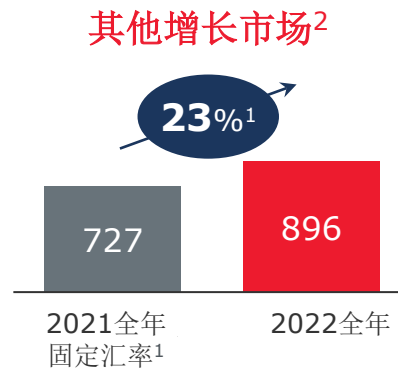
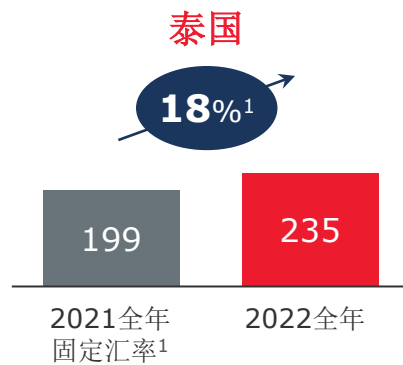
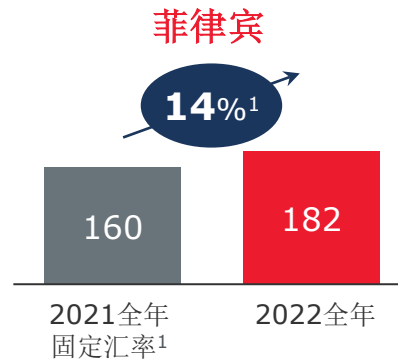
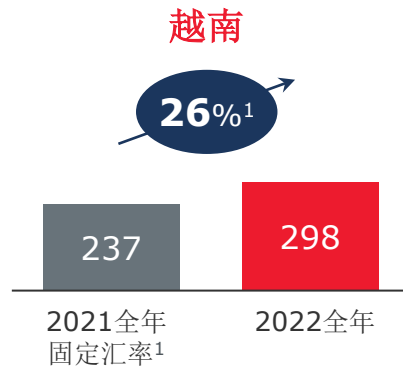
1. 固定汇率基准。
2. 根据于2022年7月1日发布的“百万圆桌会议”数据。



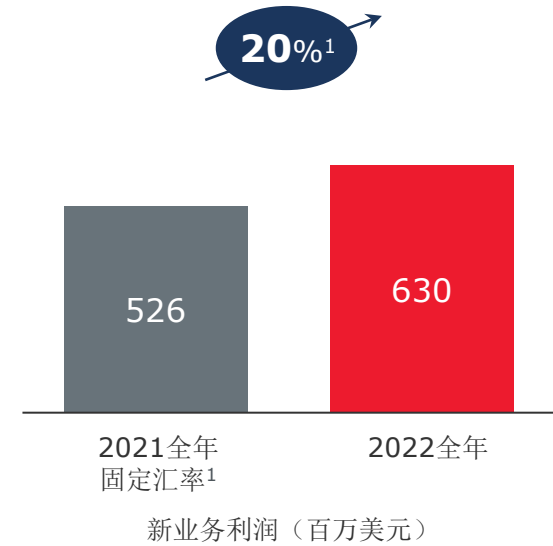
增长市场：未来庞大机遇

持续增长

年度保费等值销售额（百万美元）



新业务利润强劲增长



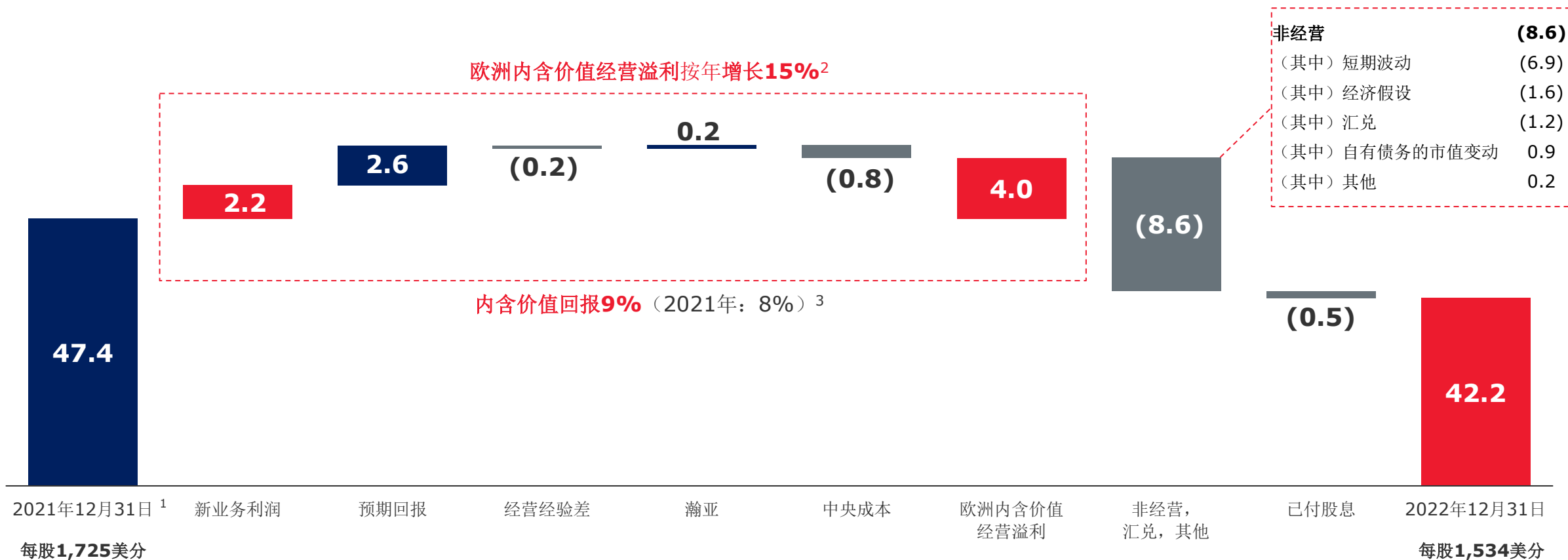
1. 固定汇率基准。

2. 除越南、泰国、菲律宾外，增长市场及其他分部亦包括在印度、泰国、越南、菲律宾、台湾、柬埔寨、老挝及缅甸的业务，以及非洲的业务。



欧洲内含价值经营溢利增长15%²，被不利经济影响所抵销

2022全年集团欧洲内含价值的变化（十亿美元）



1. 实质汇率基准。

2. 固定汇率基准。

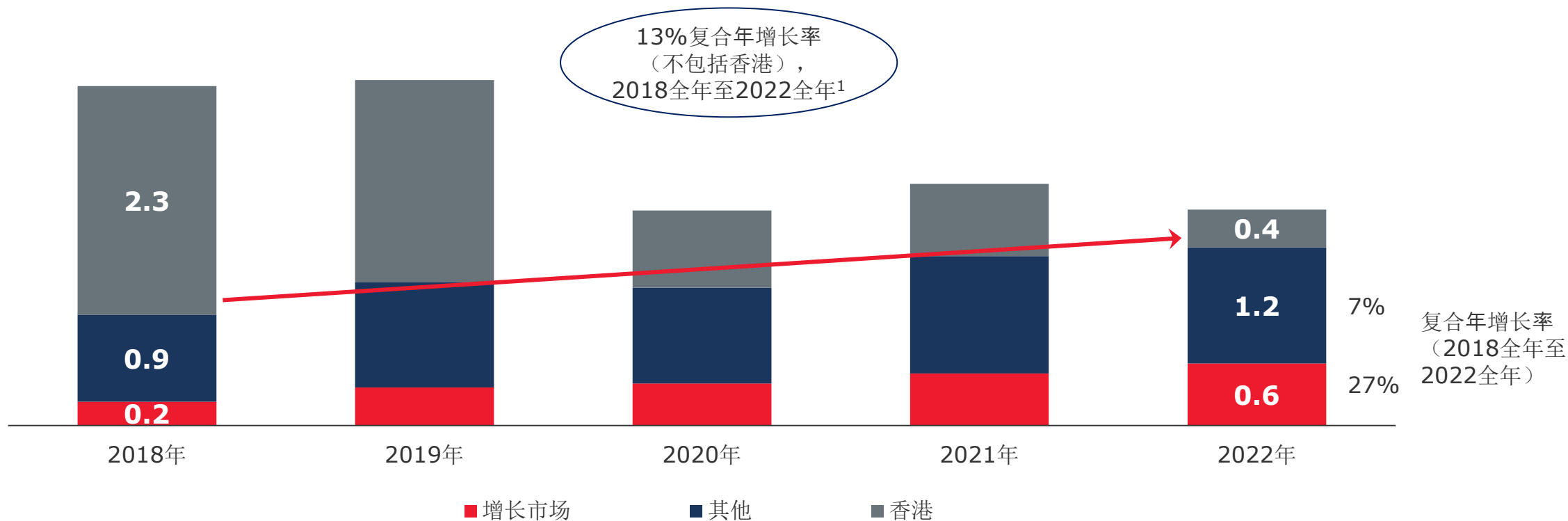
3. 内含价值的经营回报乃按年内欧洲内含价值经营溢利占欧洲内含价值基准平均股东权益的百分比计算。



增长及抗逆力

尽管业务受阻，但仍录得**13%**的新业务利润复合年增长率¹（不包括香港）

2018年至2022年（十亿美元）¹，
所呈报的新业务利润假设基准



保持规模为香港 / 中国内地跨境旅客提供服务及销售产品





1

创造价值

2

资产负债表及资本收入

3

《国际财务报告准则》第4号 /
《国际财务报告准则》第17号



资产负债表及资本收入

强劲的监管资本状况¹

152亿美元

集团监管盈余^{1、2、3、4、5}

302%

集团监管覆盖率^{1、2、3、4、5}

AA-级

财务实力评级⁶

较高的财务灵活度

80亿美元

集团自由盈余^{1、4、7}

27亿美元

控股公司现金^{1、4}

20%

穆迪总杠杆^{1、4}

清晰的资本配置优先顺序：

1. 内生增长
2. 增强能力
3. 策略性的非内生机遇

所有指标均以于2023年1月赎回债务的备考数字呈列

1. 于2022年12月31日。

2. 保诚会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. 未计2022年第二次现金中期股息。

4. 于2023年1月赎回4亿美元债务的备考数字。就集团监管覆盖率而言，这令覆盖率由2022年12月31日的307%减少5个百分点至302%。就自由盈余储备而言，这令结余由84亿美元减至80亿美元。就控股公司现金而言，这令现金由31亿美元减至27亿美元。

5. 集团监管资本状况为资本资源与股东业务应占订明资本要求的比率。

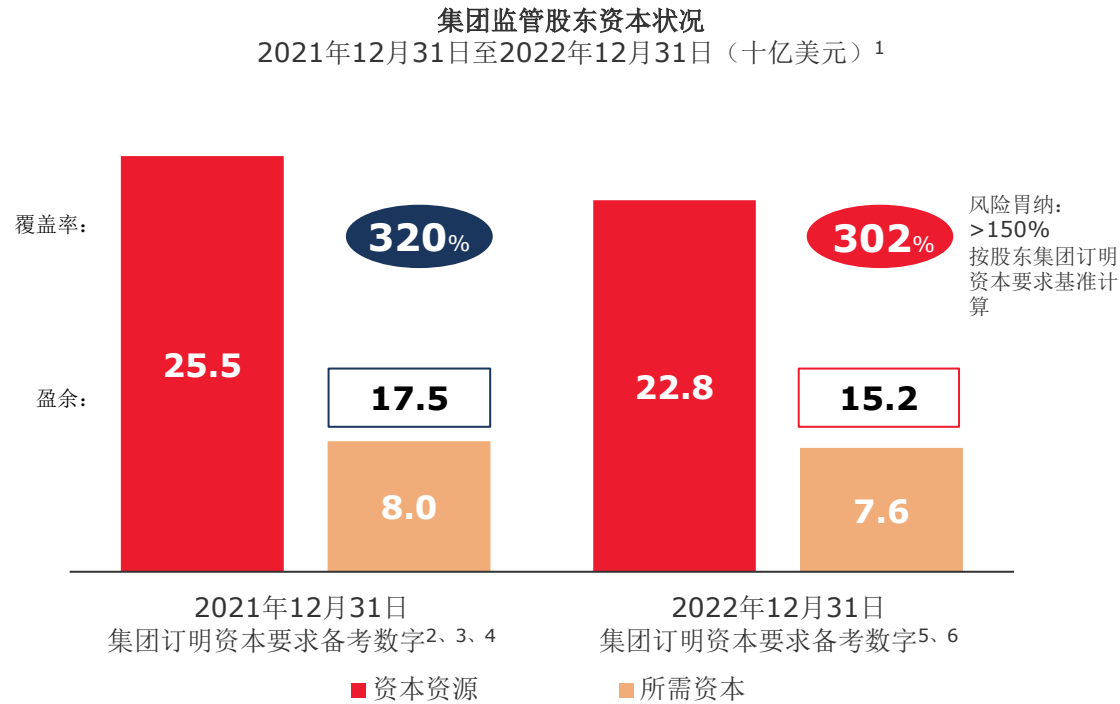
6. 本集团的财务实力获得标准普尔及惠誉AA-级评级。

7. 不包括分销权及其他无形资产。

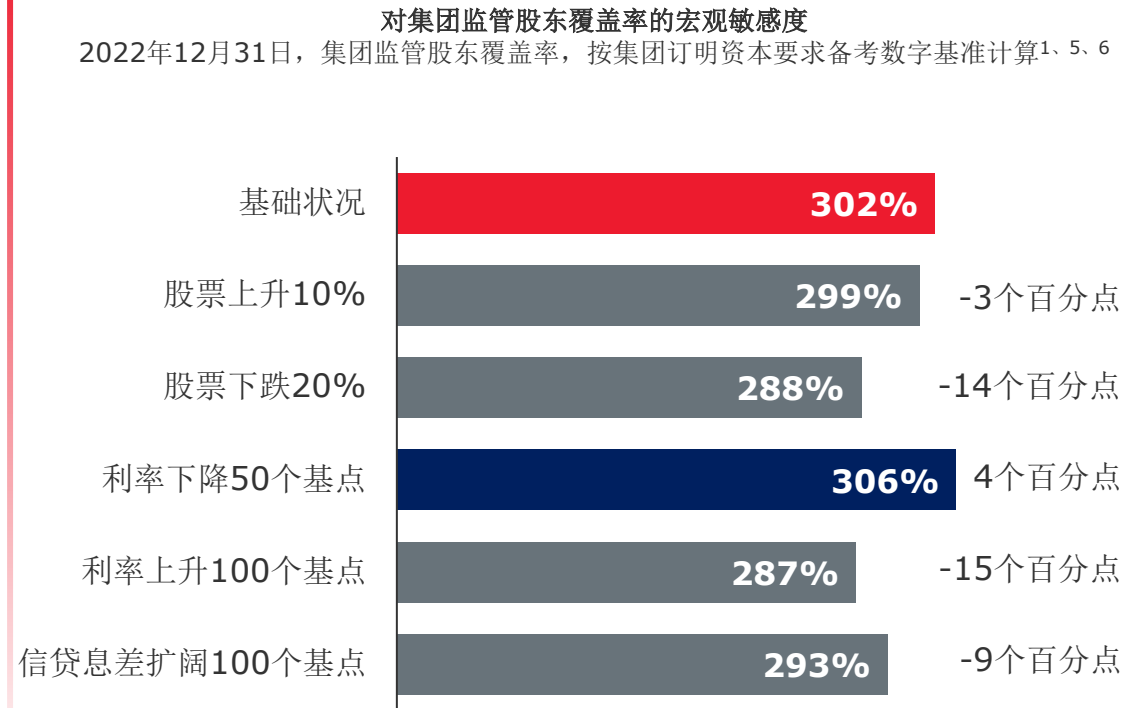


强劲稳健的监管资本状况

远高于风险胃纳



对宏观经济冲击具有抗逆力

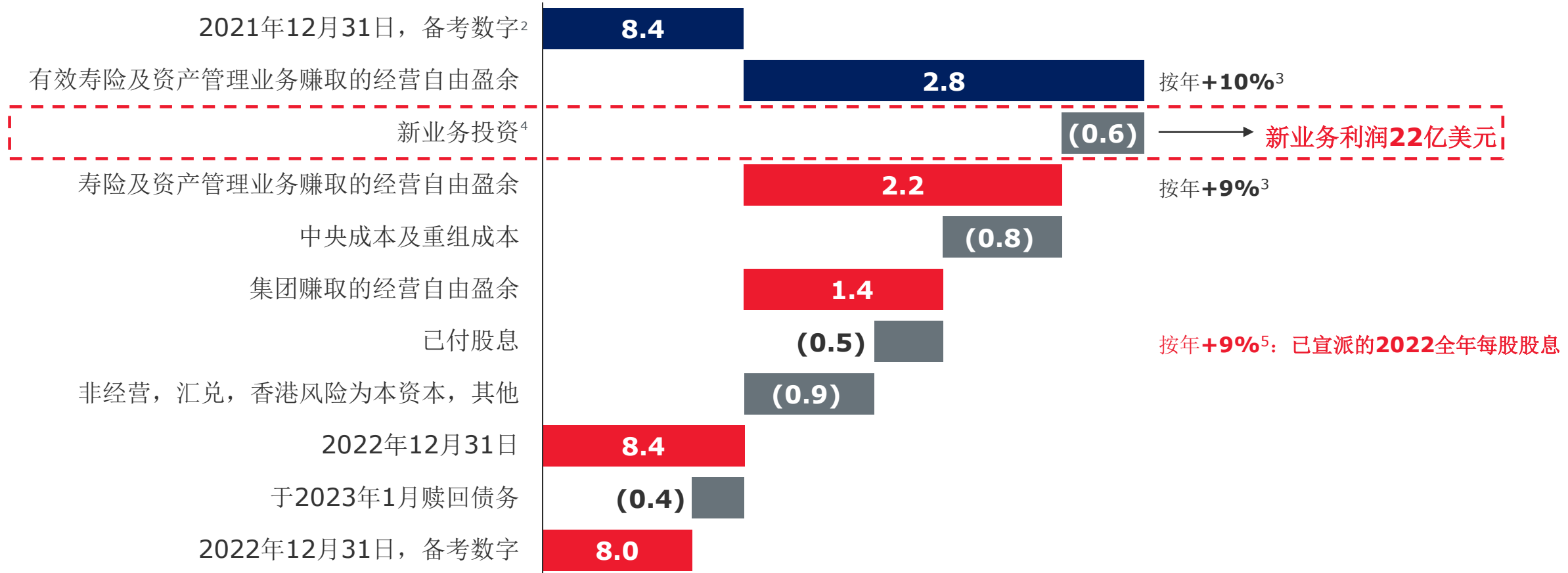


1. 保诚会采用集团监管框架所载的《保险业（集团资本）规则》厘定集团监管资本要求的最低及规定水平。
2. 于2022年1月赎回17亿美元债务的备考数字。
3. 未计2021年第二次中期股息。
4. 就香港风险为本资本制度及偿二代二期的影响予以更新。
5. 未计2022年第二次中期股息。
6. 于2022年1月赎回4亿美元债务的备考数字。这令覆盖率由2022年12月31日的307%减少5个百分点至302%。



强劲且可预见的经营资本收入

2022全年集团自由盈余变化¹（十亿美元）



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. 固定汇率基准。

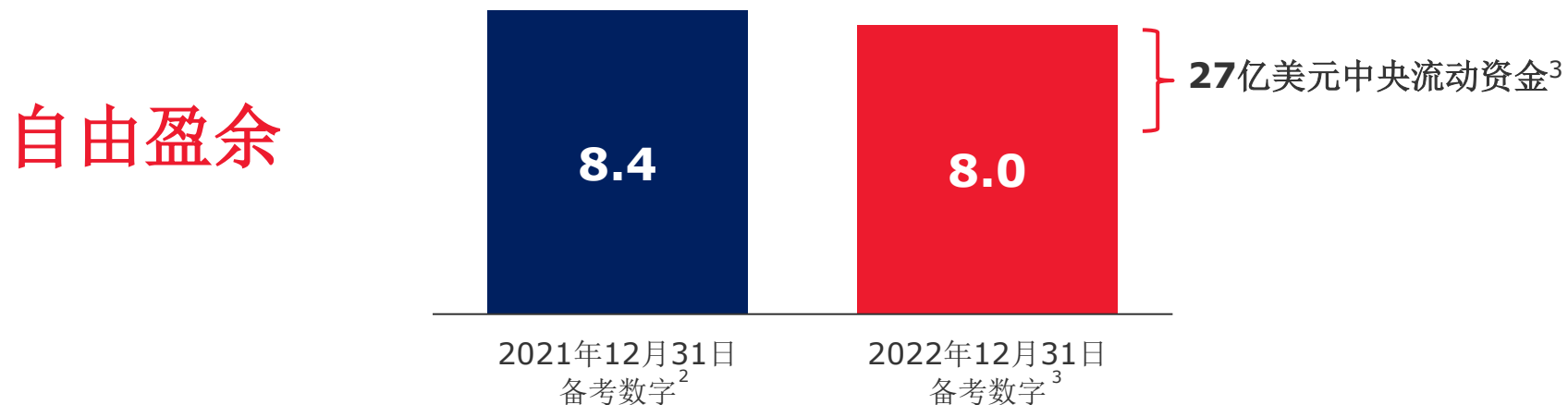
4. 投资于新业务的自由盈余主要指保单获得成本及所需资本的拨出金额。

5. 实质汇率基准。



较高的财务灵活度

集团自由盈余¹（十亿美元）



杠杆

20% 穆迪总杠杆比率^{3、4、5}

16 亿美元 介乎**20%至25%**目标的余量^{3、4、5}

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. 于2023年1月赎回4亿美元债务的备考数字。

4. 于2022年12月31日。

5. 保诚的目标是中期内将穆迪总杠杆比率维持在约20%至25%。保诚在经营中或会暂时性超出这一范围，以把握不时出现的增长机遇，赚取可观的经风险调整回报，同时保持稳健的信贷评级。





1

创造价值

2

资产负债表及资本收入

3

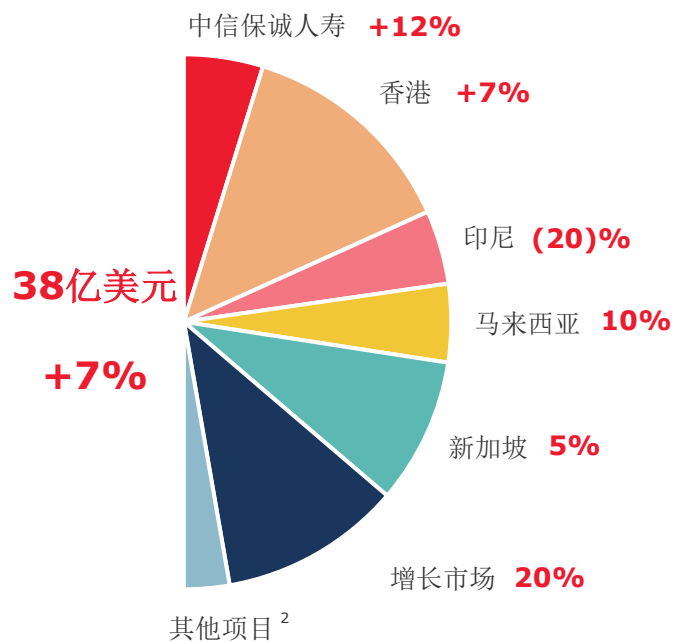
《国际财务报告准则》第4号 /
《国际财务报告准则》第17号



《国际财务报告准则》：优质全面的表现

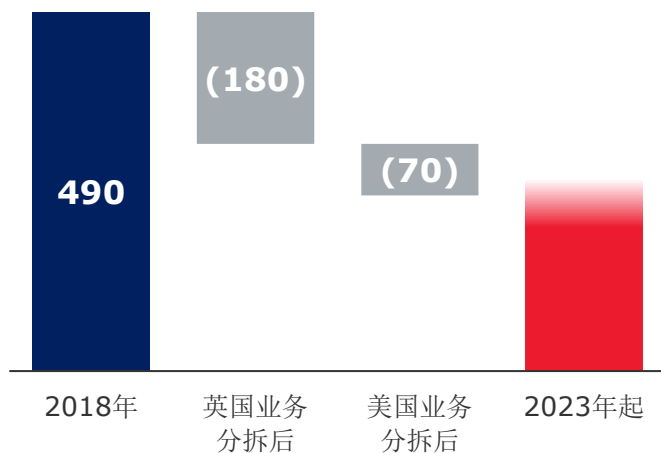
充分多元化的寿险利润

2022全年寿险《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



实现成本减省

中央成本（百万美元）



经营溢利+8%¹

百万美元	集团损益		
	2021全年 (固定汇率 ¹)	2022全年	增长 百分比
寿险	3,583	3,846	7
瀚亚	299	260	(13)
分部利润	3,882	4,106	6
企业开支	(280)	(276)	1
应付利息	(328)	(200)	39
《国际财务报告准则》 第17号, 其他	(157)	(255)	(62)
集团经营溢利	3,117	3,375	8
短期波动	(435)	(1,915)	(不适用)
其他	(96)	1	不适用
税前利润	2,586	1,461	(44)
税项	(443)	(454)	(2)
持续经营业务的利润	2,143	1,007	(53)

1. 固定汇率基准。

2. 其他项目2.11亿美元（2021年：按实质汇率基准计算为2.17亿美元，按固定汇率基准计算为2.08亿美元），其于2022年主要包括采纳香港风险为本资本制度的影响。



《国际财务报告准则》第17号：稳固基础维持不变

变动：

- 确认利润的时间（而非所赚取的总利润）
- 2021年12月31日权益影响的初步经审核估计：相对于《国际财务报告准则》第4号增加18亿美元至27亿美元
- 2022年《国际财务报告准则》第17号经营溢利影响的初步未经审核指引：相对于《国际财务报告准则》第4号减少6.50亿美元至8.50亿美元

并无变动：

- 资本及现金收入
- 资本管理
- 欧洲内含价值估值
- 股息政策
- 业务策略

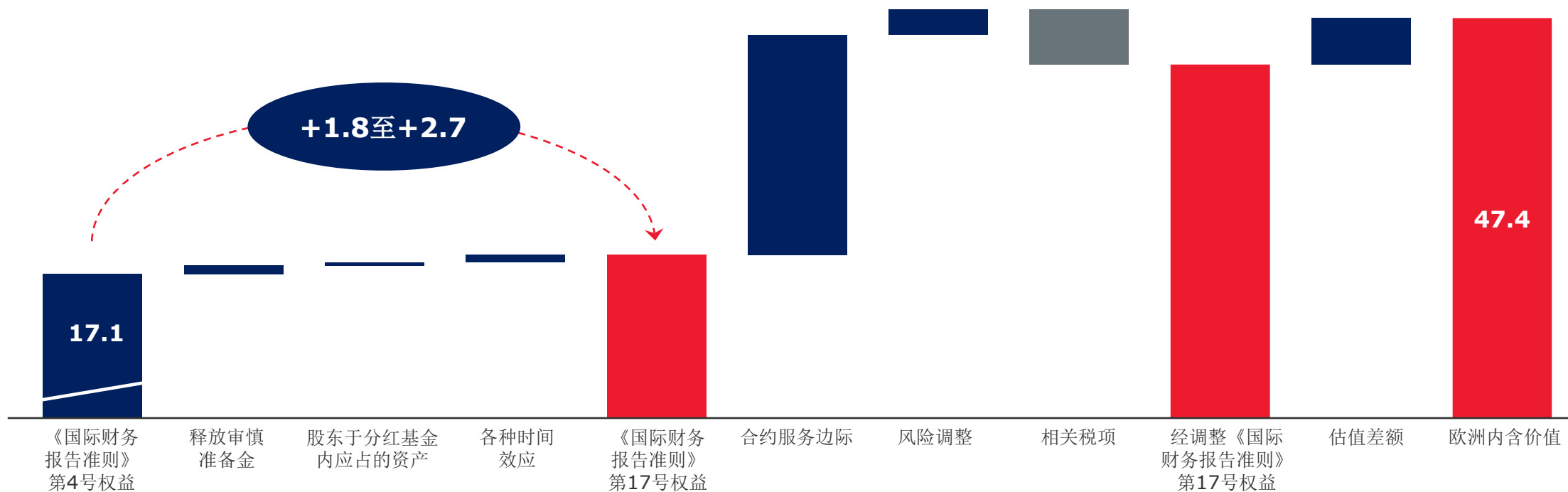
《国际财务报告准则》第9号并无产生重大影响：绝大部分资产已经以公允价值持有

于2023年6月详细介绍



过渡至《国际财务报告准则》第17号：经调整《国际财务报告准则》第17号权益与欧洲内含价值大概一致

股东权益：《国际财务报告准则》第4号至《国际财务报告准则》第17号及欧洲内含价值
(2021年12月31日，十亿美元)



首日的权益增幅

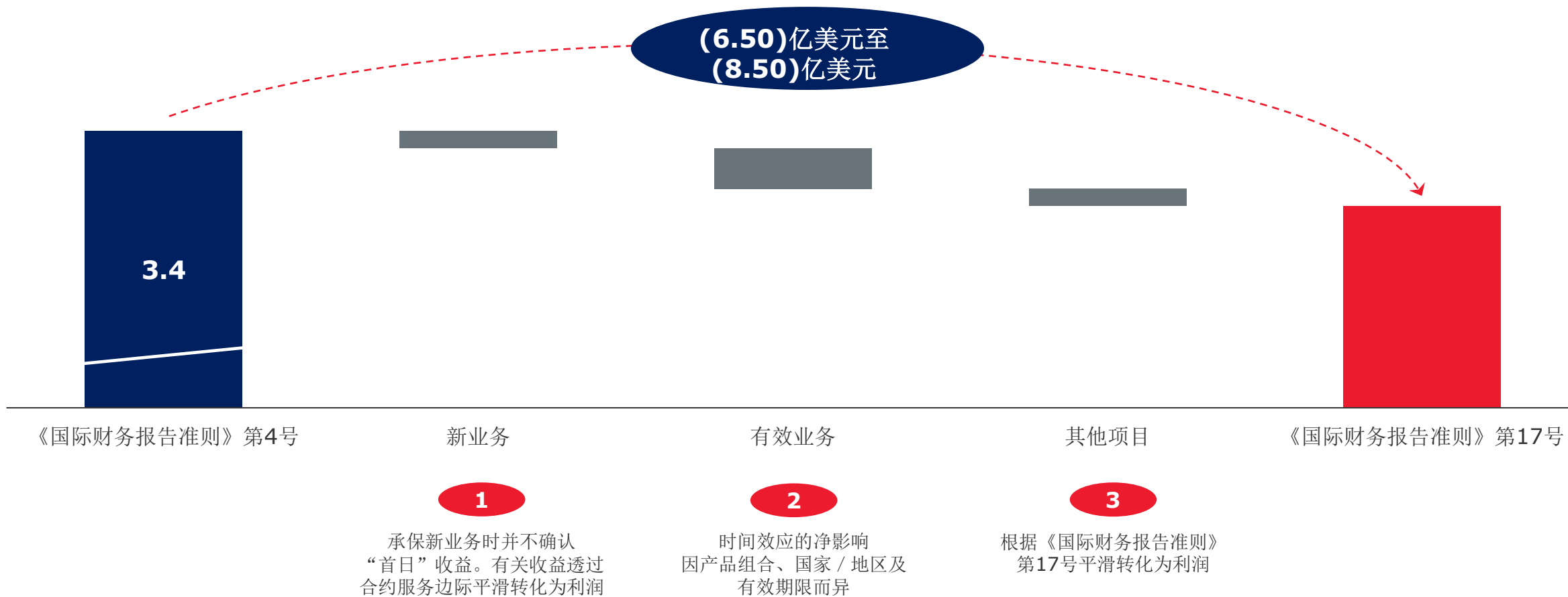
经调整《国际财务报告准则》第17号权益较集团欧洲内含价值低约10%



《国际财务报告准则》第17号经营溢利

经营溢利由根据《国际财务报告准则》第4号计算转为根据《国际财务报告准则》第17号计算：未经审核指引

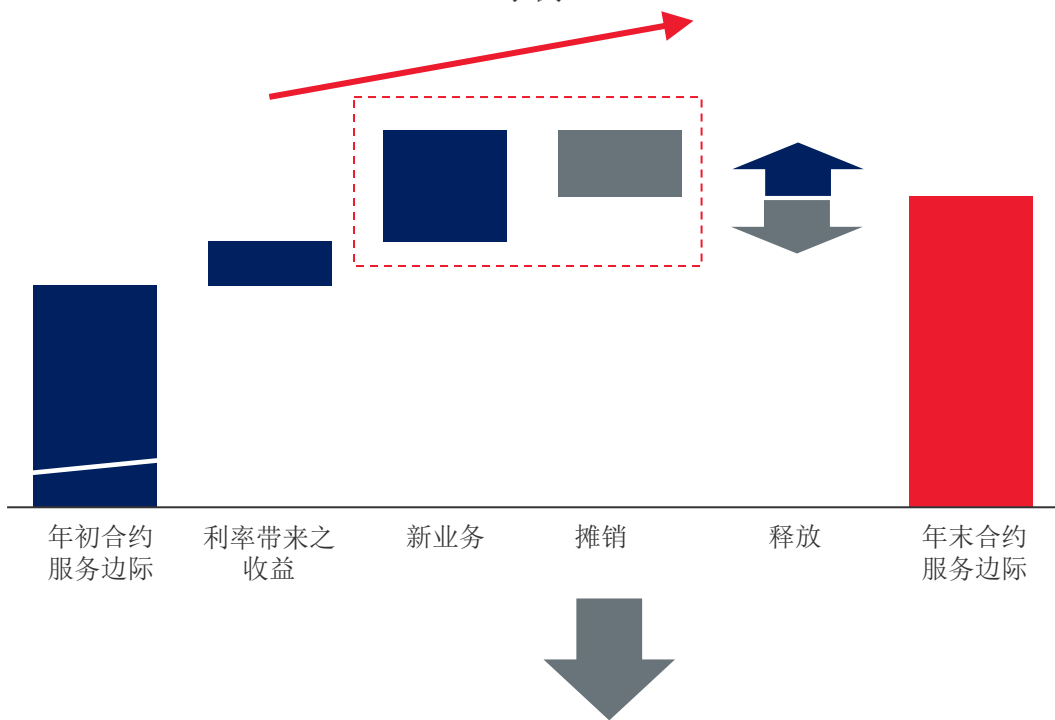
(2022全年，十亿美元)



《国际财务报告准则》第17号利润增长视乎来自新业务的合约服务边际增幅

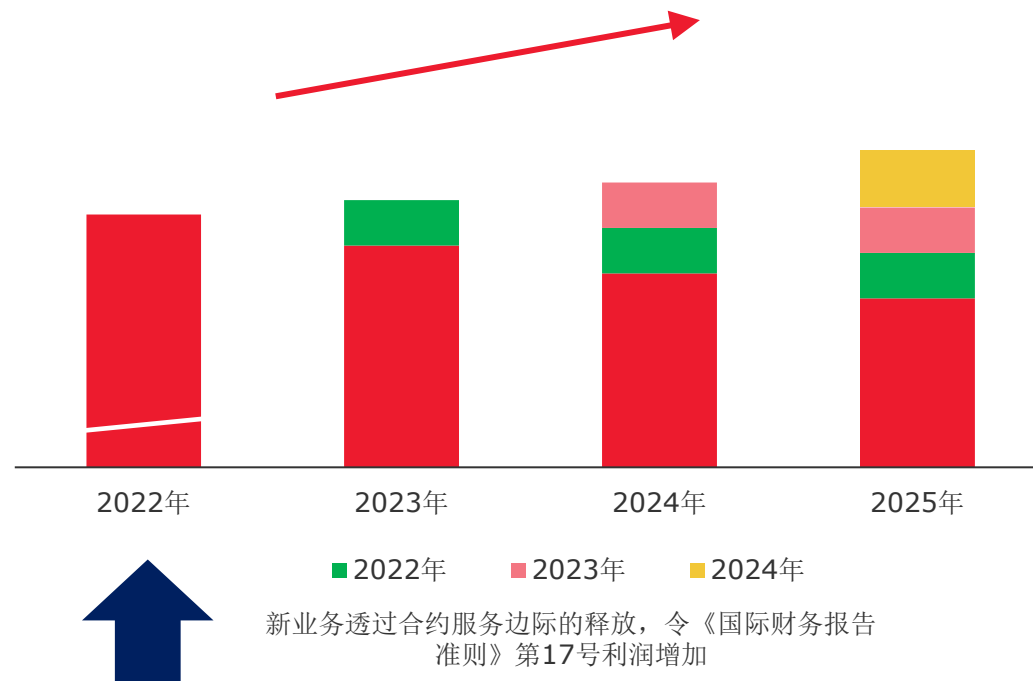
合约服务边际的均衡变化 推动利润增长

示例



《国际财务报告准则》 第17号复合利润变化

示例



合约服务边际摊销推动《国际财务报告准则》第17号利润增长





增长及抗逆力



主要讯息：增长及抗逆力

1

多元化平台成为支撑增长机遇的强大后盾

2

代理的强劲增长势头让本集团可望于2023年实现增长

3

强劲和健全的资本状况为抗逆力提供支持

4

注重新业务质素及价值不断增长



执行总裁 附录



环境、社会及管治

在保诚，环境、社会及管治与我们的身份、所开展的业务及为客户、雇员、股东及社区缔造长期价值的方式息息相关。

作为全球最大 / 增长最快的若干市场上的长期投资者，我们完全有能力支持新兴市场转型成为具抗逆力、绿色及可持续发展的经济体，确保其社会长期繁荣，不让任何人掉队。

让保诚成为员工相互联系、持续成长并取得成功的地方

- 维持推崇多元化，保障员工、客户及合作伙伴共融关系的文化
- 灵活的工作计划及心理健康支援
- 于2022年签署联合国《赋权予妇女原则》



为健康及保障缺口不断扩大市场中的人们提供实惠便捷的健康保障，并促进金融普惠

- 让我们的客户及其家人能够抵御社会、经济及气候冲击
- 注重数码创新，以提高对服务不足的人口的渗透率
- 于2022年，开发更多普惠产品，特别是“Made for every Family”专属每个家的幸福方程式”产品，以及马来西亚及印尼伊斯兰保险业务的发展

支持公平及共融转型

- 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
- 于2022年，继续推动旗下投资组合减碳
- 将环境、社会及管治纳入我们的投资及管理职责，以促进在所有可持续发展主题取得进展



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?

1,830万名客户¹



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)

行动?

广泛及创新的产品策略及解决方案



健康及保障保险



储蓄及投资

pulse[®]
by Prudential

增值健康服务

方式?

多渠道分销



逾**100,000**名
活跃代理²



逾**27,000**间
银行分行



产生**730**万条销售线索³

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. 寿险客户界定为于保诚任一寿险实体持有一项或以上保单的个人或实体，包括本集团合营企业及联营公司的全部客户。就此定义而言，团体业务被视为单一客户。

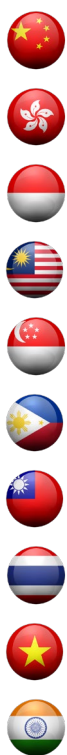
2. 活跃代理指于2022年有销售业绩的代理；不包括印度及非洲业务。

3. PruLeads 系统所记录及管理所有来源的销售线索



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

选定
增长
市场



	2022全年 《国际财务报告 准则》经调整 经营溢利	寿险排名 ¹	瀚亚排名 ⁶	保险渗透率 ⁷	健康保障缺口 总计 ⁸	国内 / 本地生产总值 增长预测 ⁹
中国内地	3.68亿美元	前三名 ²	✓	2.1%	8,050亿美元	4.5%
香港	10.36亿美元	前三名	前十名	17.3%	230亿美元	3.1%
印尼	3.43亿美元	前三名	前十名	1.1%	820亿美元	5.2%
马来西亚	3.64亿美元	前三名 ³	前十名	3.9%	470亿美元	4.4%
新加坡	6.78亿美元	前三名 ⁴	前十名	7.5%	230亿美元	2.5%
菲律宾	1.12亿美元	前三名	--	1.5%	320亿美元	5.8%
台湾	9,300万美元	✓	✓	11.6%	410亿美元	2.2%
泰国	2.66亿美元	✓	前十名	3.4%	60亿美元	3.4%
越南	3.27亿美元	前三名	✓	1.6%	360亿美元	6.6%
印度	不适用	前三名 ⁵	前十名	3.2%	3,690亿美元	6.5%

1. 诚如2022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. 在外资合营企业中的排名。基于外资企业则排名第二。

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, 2022年第4期一保险渗透率（保费占国内 / 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2027年实质国内 / 本地生产总值复合年增长率，基于国际货币基金组织世界经济展望数据库，2022年10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
100个城市

国内生产总值及毛保费收入¹

2 印度：排名前三的寿险及资产管理公司²



10%的市场份额³



12%的市场份额⁴

3 印尼：在保险公司中排名第一，在伊斯兰保险方面排名第一

整体市场份额⁵

排名第一

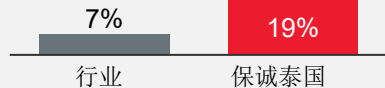
代理团队规模

排名第一

伊斯兰保险市场份额⁵

排名第一

4 泰国：在高潜力的市场中快速增长



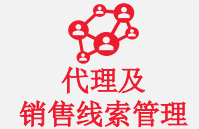
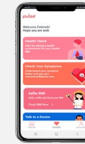
银行保险渠道年度保费等值按年增长⁶

银行保险市场份额

排名第三

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



6 代理：区内首屈一指的代理团队



逾**100,000**名
活跃代理⁷

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⁸

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**⁹
管理基金达**2,214**亿美元⁷



1. 2020年国内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2022年12月31日止十二个月的零售加权保费收入。资料来源：IRDAI。仅包含私人企业。

4. 基于管理基金。截至2022年12月31日。

5. 截至2022全年。排名基于加权新造保单保费。

6. 基于泰国人寿保险协会(TLAA)提供的加权新造保单保费。2022全年与2021全年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+18%。

7. 活跃代理指于2022年有销售业绩的代理；不包括印度及非洲业务。

8. 包括印度及非洲。

9. 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商业同业公会)、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。



重视客户拥护度

客户人数达

1,830万

(按年+3%)

领先的亚洲资产
管理公司

2,210亿美元

管理基金¹

了解客户需求

超过

50%

的保单为健康保障
计划

超过

30%

的新客户来自富裕及
高阶富裕分部

着眼客户细分策略



提供普惠及便捷的产品及服务



创新的产品解决方案

客户交付

79%

的保单为自动承保

31%

的索偿为透过自动
判定

流畅及自动化的客户服务流程

已付赔款²

93亿美元

着重信守理赔承诺

客户拥护度

89%

客户留存率

46%

的年度保费等值由现有
客户产生

领先的客户体验



深化与客户的关系



提高净推荐值



代理是我们推动优质增长的命脉

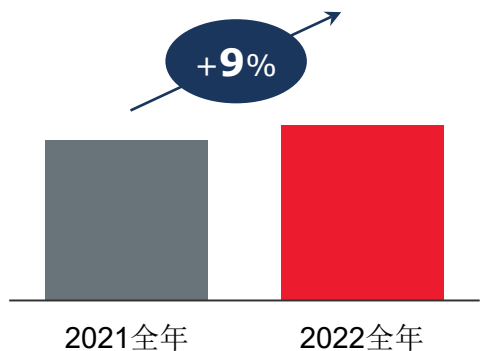
规模庞大

超过**10**万
名活跃代理¹

素质良好

超过**7**千
名“百万圆桌会议”
合格代理

吸引人才



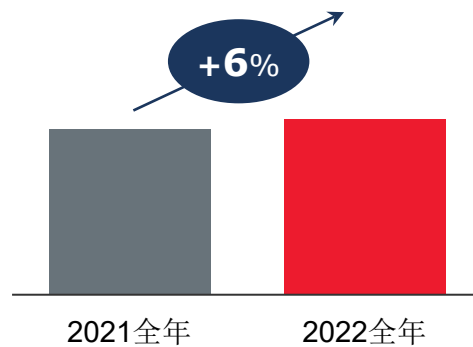
新招募代理人数

4倍

PRUventure

相对于标准招募更富有成效
PRU Signature招募计划

活跃程度
日益提高



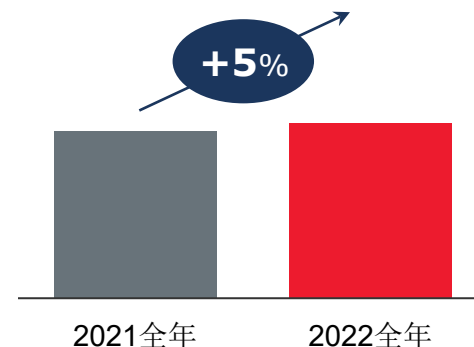
每位代理保单量²

30%

PRU leads

使用PRULeads的产能提升
数码赋能，产生销售线索

产能不断提升



保诚“百万圆桌会议”合格代理年度保费等值

50%

PRUDENTIAL
VERGE

每名领袖的代理招募增长
PRU Signature领袖计划

1. 活跃代理指于2022年有销售业绩的代理；不包括印度及非洲业务。
2. 不包括印度。



银行保险的多元化及规模效应，为抗逆力提供支持

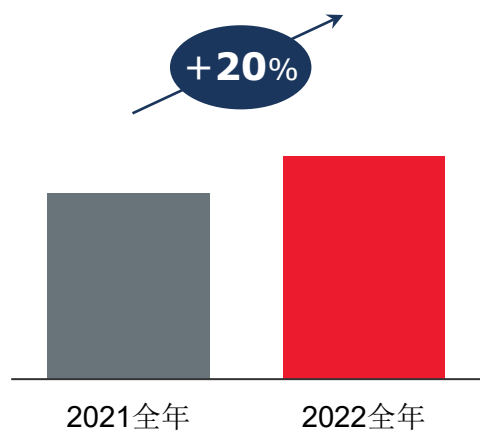
稳固的地位

超过**190**
个银行合作伙伴

触达

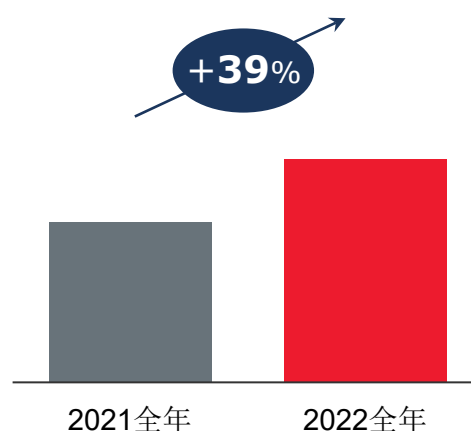
超过**2.7**万
间银行分行

规模持续增长



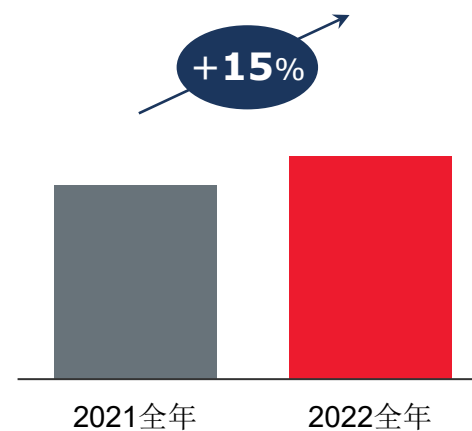
年度保费等值增长¹

质素持续提高



健康及保障保单

价值不断增长



新业务利润增长¹





吴立贤

保诚集团战略事业群总裁

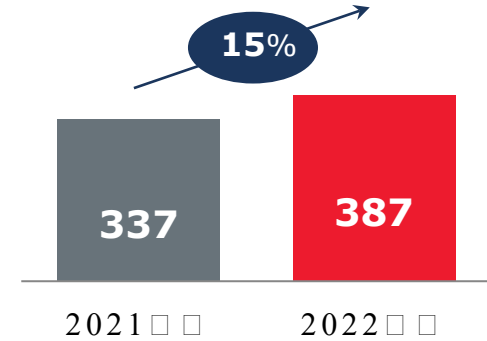


中国内地：无可比拟的客户增长平台



结构性需求驱动因素	8,050 亿美元 的庞大健康保障缺口 ¹	覆盖国内生产总值及寿险毛保费收入的 80%以上
营运摘要	16% 的毛保费收入增长，为行业水平的5倍	2022年下半年的年度保费等值较去年增长 26% 银行保险新业务利润较去年增长 45%
产品创新	25% 来自新客户的年度保费等值较上年度增长	+13 个百分点 钱包份额来自高净值客户的年度保费等值贡献增加
质素	超过 1,000 名“百万圆桌会议”合格代理	超过 3,000 名银行保险专员

新业务利润，百万美元



年度保费等值销售额	743	884	19%
利润率	45%	44%	(1)个百分点
内含价值 (十亿美元, 实质汇率)	3.1	3.3	+5%
《国际财务报告准则》经营溢利	329	368	+12%

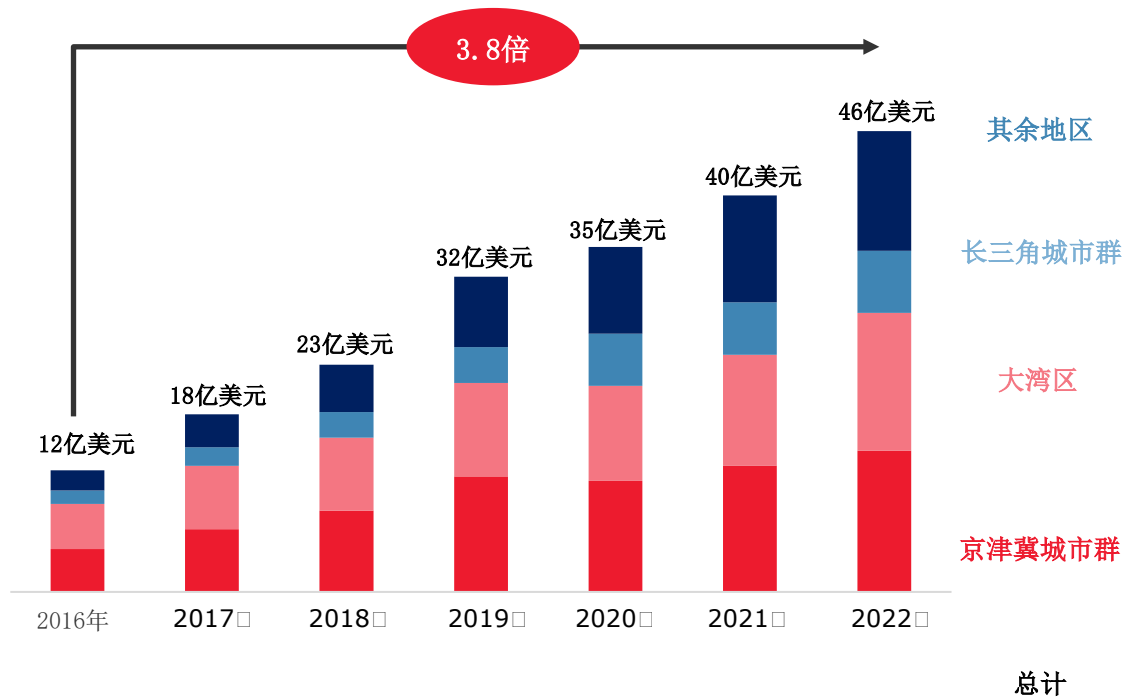
附注：所披露的增长率按固定汇率基准计算，除非另有注明，实质汇率：实质汇率基准。

1. 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)。



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¹



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

中信保诚人寿毛保费收入按年变动 (2021全年至2022全年)	毛保费收入占比 % ²		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 ³	中信保诚人寿银行保险渠道 ³	
	中信保诚人寿	市场	2021全年	2022全年	代理人人数 (千人)	合作伙伴数目 ⁶	网点数目
12%	26%	52%	0.44% ⁴	0.48% ⁴	5	10	3,292
18%	13%	23%	0.51% ⁴	0.57% ⁴	1	27	1,006
25%	30%	13%	1.91% ⁴	2.32% ⁴	6	31	1,469
12%	31%	12%	2.25% ⁴	2.38% ⁴	3	22	920
总计	16%	100%	0.86% ⁵	0.97% ⁵	15	59	6,687

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全年固定汇率基准计算的中信保诚人寿全部毛保费收入。
 2. 基于中信保诚人寿的2022全年数据及来自中国银保监会的中国内地市场2022年年初至12月的数据。
 3. 截至2022年12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。



香港：稳健的客户服务平台



结构性需求驱动因素

获得**澳门牌照**；
完成大湾区版图

中国内地旅客的需求驱动因素未受影响

230亿美元

的庞大健康保障缺口¹

营运摘要

7.4%

的市场份额²，
按年增加2.0个百分点

于2022年下半年度，
代理渠道的年度保费
等值比上半年增长

57%

银行保险健康及保
障新单占比

24%

产品创新

保诚新客户
年轻群体渗透率
—年度保费等值组合

18%

钱包份额
来自高净值客户的年度
保费等值贡献增加

+5个百分点

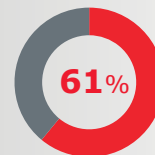
市场领先
于合资格延期年金保单
—退休市场

排名**第一**

质素

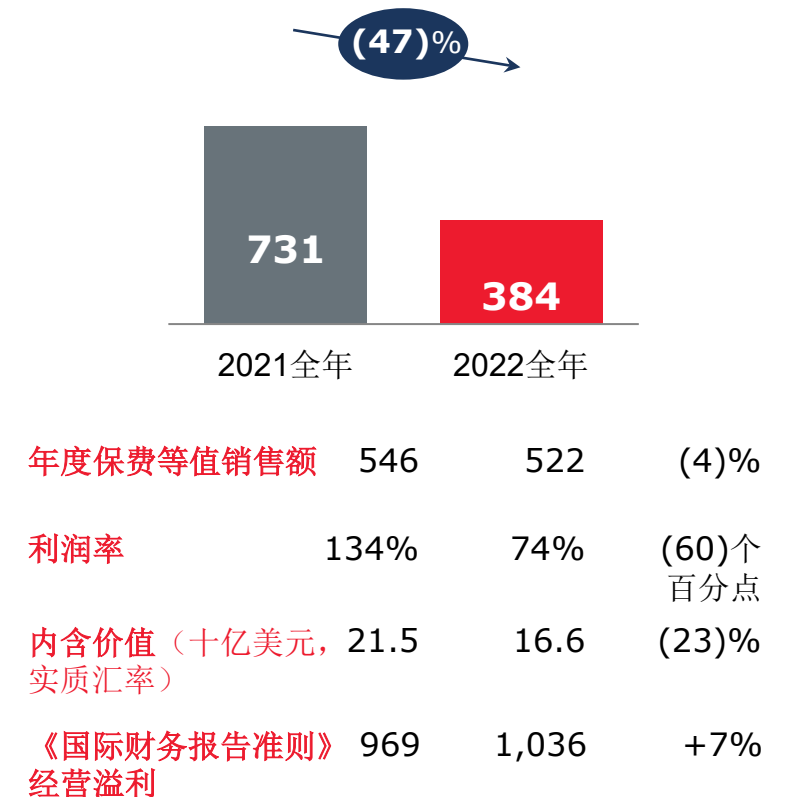
超过**97%**

强大的客户留存率



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



附注：所披露的增长率按固定汇率基准计算，除非另有注明。实质汇率：实质汇率基准。

1. 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）。

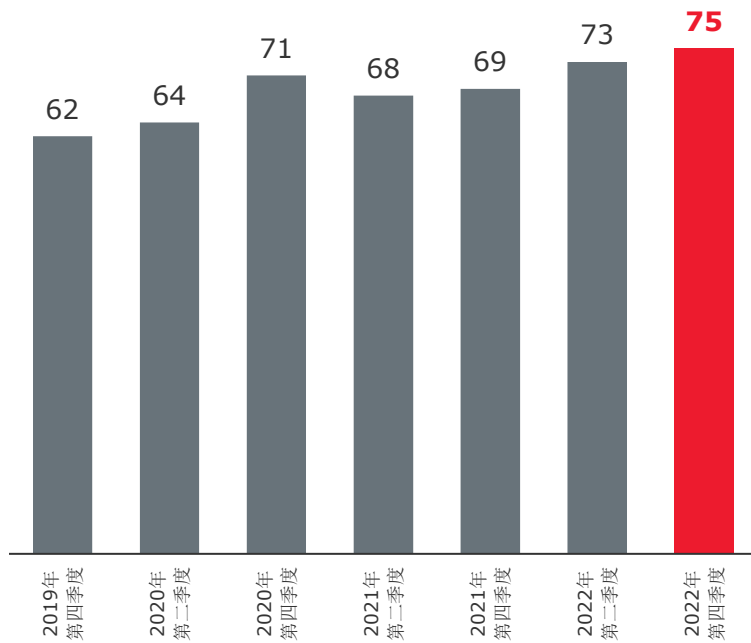
2. 2022全年的市场份额：与上年度相比增加+2.0个百分点。



香港：中国内地客户的需求驱动因素未受影响

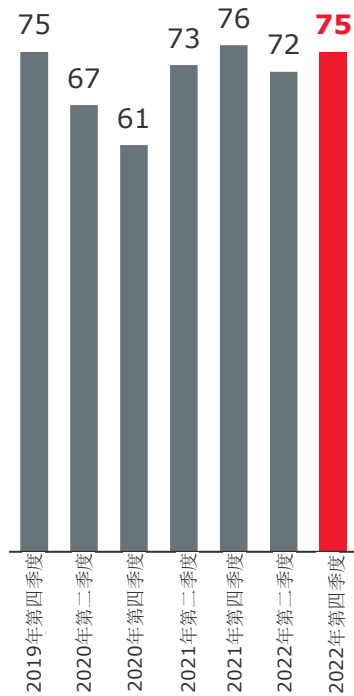
自2019年第四季度以来有意前往香港旅游的最高比率（未来12个月）

中国内地旅客于未来12个月前往香港旅游的意愿¹ (%)

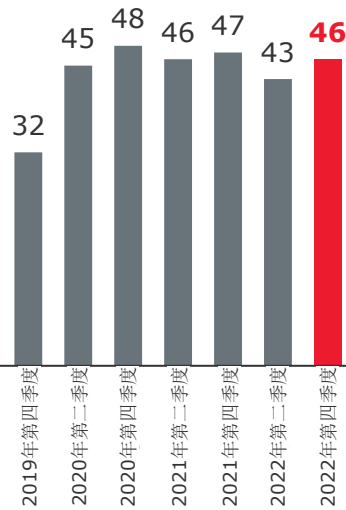


中国内地旅客前往香港旅游的原因（未来12个月）

个人理财¹ (%)



医疗服务 (%)

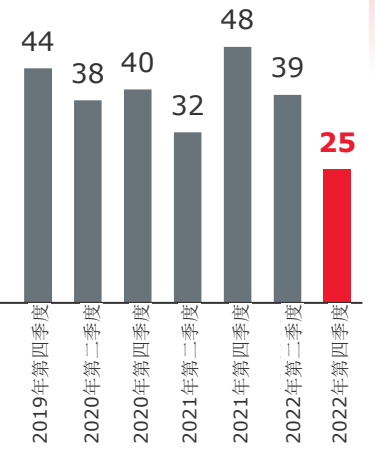


可能在香港购买的金融产品（未来12个月）

任何保险产品² (%)



互惠基金 / 单位信托 (%)



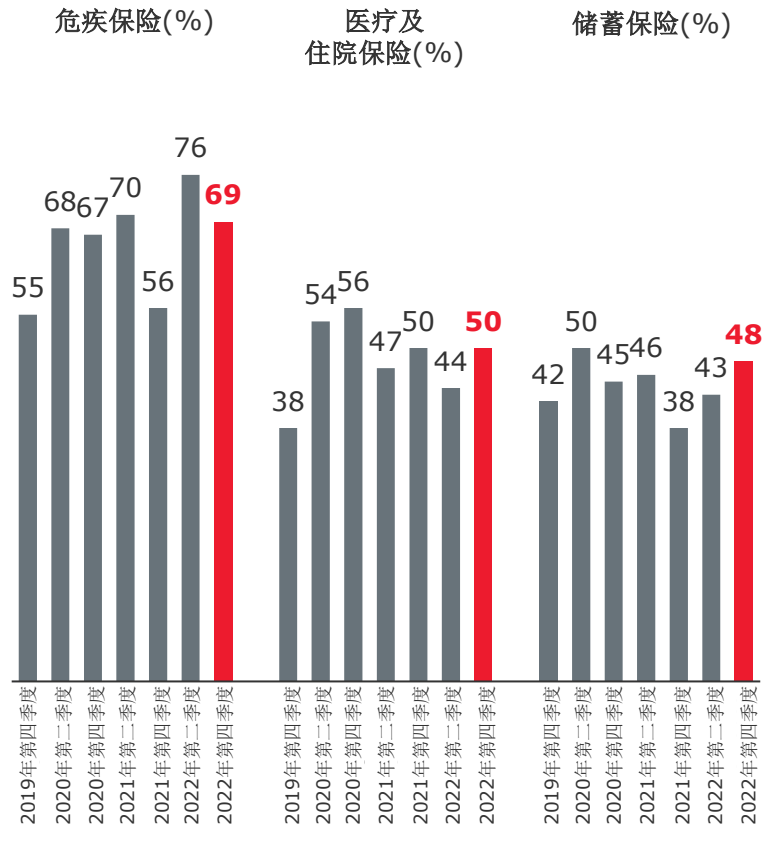
附注：基于以上调查形式进行的2022年第四季度中国内地消费情绪追踪，调查结果以452个样本为基础。

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、危疾、医疗及住院的保险以及储蓄保险。

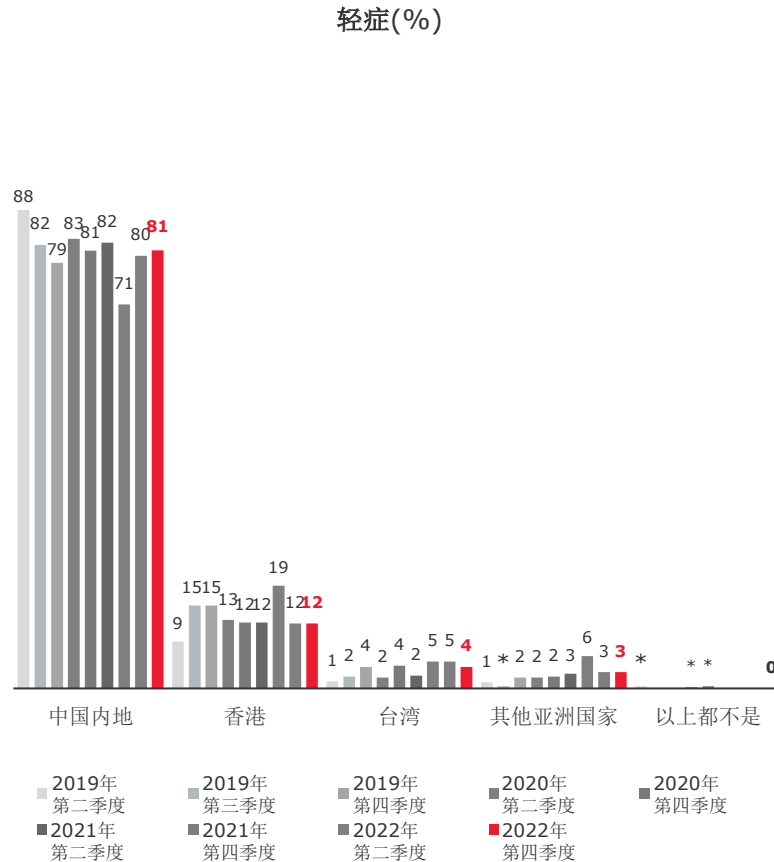


香港：中国内地客户的需求驱动因素未受影响

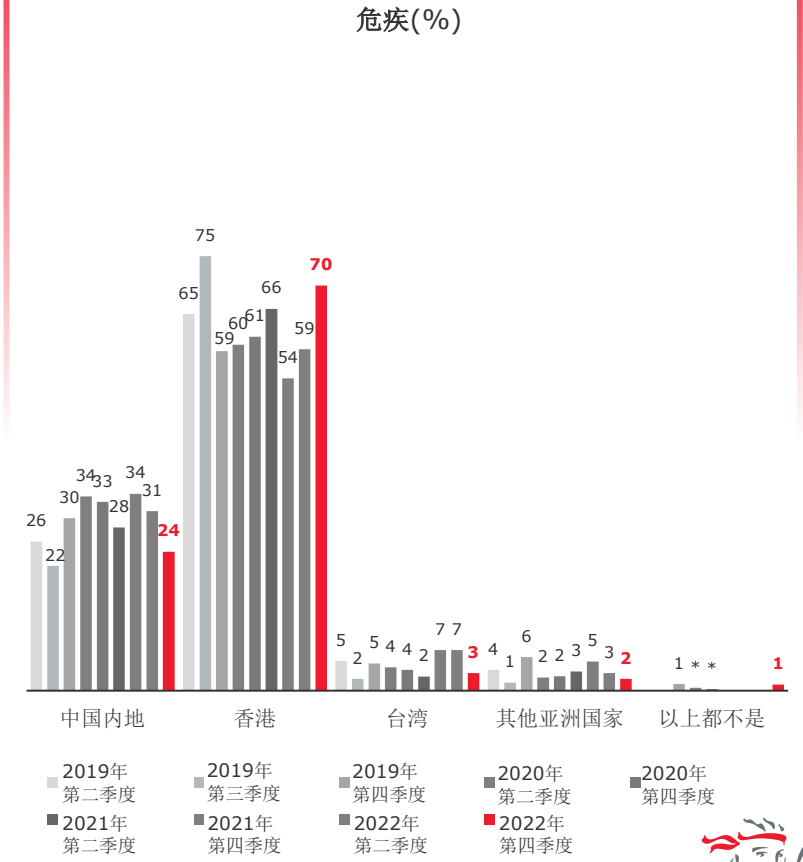
可能在香港购买的金融产品 (未来12个月)



中国内地旅客的医疗偏好



中国内地旅客的医疗偏好





Solmaz Altin (索尔马兹·阿尔丁)

保诚集团战略事业群总裁



印尼：重拾市场领导地位，预期录得稳健增长



结构性需求驱动因素

820 亿美元

的庞大健康保障缺口¹

占2021年至2026年东盟
预期经济增长的

1/3

营运摘要

排名**第一**

于2022年下半年度，
年度保费等值比上半年增长

整体市场份额排名重回第一，
代理方面仍维持排名第一²

30%

产品创新

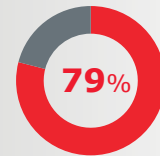
市场首款
独立伊斯兰危疾产品³
(PRUSolusi Kondisi
Kritis Syariah)

首家开设
独立伊斯兰寿险
业务的保险公司

质素

排名**第一**

980名“百万圆桌会议”会员⁴



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



120

125

2021全年

2022全年

年度保费等值销售额	243	247	2%
利润率	49%	51%	+2个 百分点
内含价值（十亿美元， 实质汇率）	2.2	1.8	(18)%
《国际财务报告准则》 经营溢利	429	343	(20)%

附注：所披露的增长率按固定汇率基准计算，除非另有注明。实质汇率：实质汇率基准。

1. 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）。

2. 市场份额基于2022全年的加权新造保单保费。

3. 每年可续期。

4. 根据于2022年7月1日发布的“百万圆桌会议”数据。



马来西亚：优质的商业品牌，长期增长驱动因素未受影响



结构性需求驱动因素

470 亿美元 的庞大健康保障缺口¹ 超过 **60%** 的马来西亚人口是穆斯林²

营运摘要

伊斯兰保险市场领导地位³ 传统业务的银行保险年度保费等值 于2022年下半年度，年度保费等值比上半年增长

排名 **第一** 排名 **第一** **15%**

产品创新

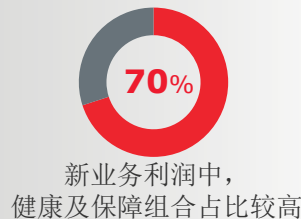
BSN Takaful Sakinah **PRUFirst**

于银行保险渠道推出的健康及保障产品 一流的医疗加强功能

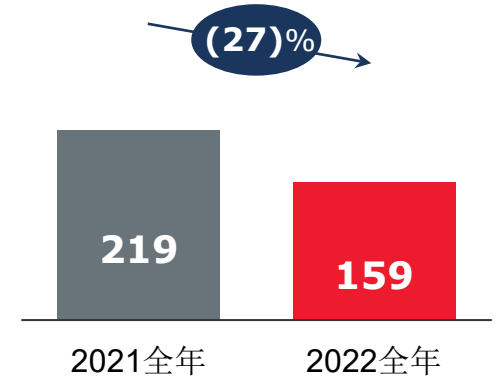
质素

最具创新力的保险品牌

2022年全球品牌大奖



新业务利润，百万美元



指标	2021全年	2022全年	变化
年度保费等值销售额	434	359	(17)%
利润率	50%	44%	(6)个百分点
内含价值 (十亿美元, 实质汇率)	3.8	3.7	(4)%
《国际财务报告准则》经营溢利	330	364	+10%

附注：所披露的增长率按固定汇率基准计算，除非另有注明。实质汇率：实质汇率基准。

1. 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)。

2. 资料来源：世界人口评论 - 国家排名 - 按国家划分的穆斯林人口。

3. 市场份额基于2022全年的年化贡献等值。



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

排名
第一

马来西亚伊斯兰保险
市场份额为22%²
1.9万名代理；0%
印尼伊斯兰保险
市场份额为32%²
16.9万名代理；+18%

领先地位



提升质素

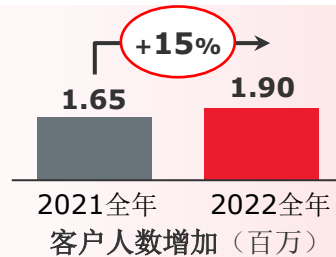
银行保险渠道推出健康及保障产品
BSN Sakinah



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

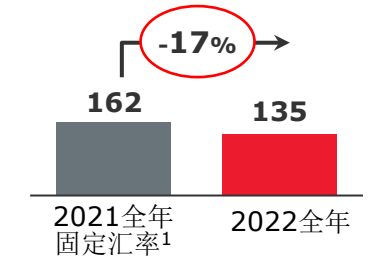


pulse
by Prudential

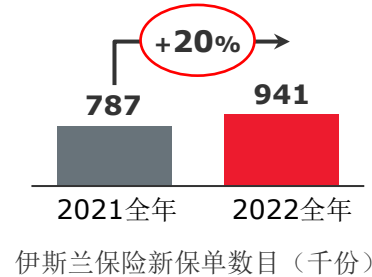
微型、低成本的数码产品及服务

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行动³
对销售造成影响



伊斯兰保险年度保费等值，百万美元



伊斯兰保险新保单数目（千份）

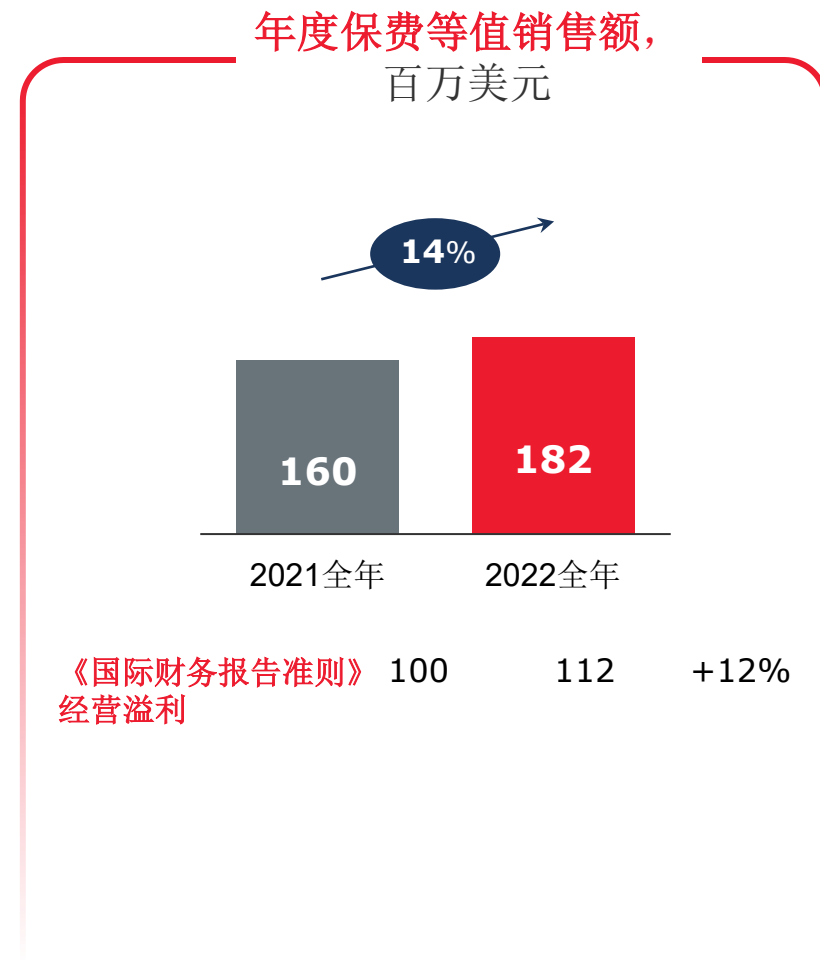
1. 增长率按固定汇率基准计算。
2. 截至2022年12月31日。
3. 就马来西亚伊斯兰保险而言。



菲律宾：良好定位形成持续动力



<p>结构性需求驱动因素</p>	<p>320亿美元 的庞大健康保障缺口¹</p> <p>1.5% 寿险渗透率²</p>
<p>营运摘要</p>	<p>整体及代理渠道市场份额³ 活跃代理增长 保单数目增长</p> <p>排名 第一 16% 14%</p>
<p>产品创新</p>	<p>PRUHealth Fam Love 数码合作伙伴</p> <p>推出市场首创  </p> <p>危疾保障计划，一份保单最多可保障四位家庭成员 </p>
<p>质素</p>	<p>年度国际保险公司 连续第二年获得亚洲保险奖</p> <p>83% 强大的客户留存率</p>



附注：所披露的增长率按固定汇率基准计算，除非另有注明，实质汇率；实质汇率基准。

1. 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)。

2. 瑞士再保险研究院(Swiss Re Institute)；sigma，2022年第4期一保险渗透率(保费占国内/本地生产总值的百分比)。

3. 市场份额基于截至2022年9月止九个月的加权新造保单保费。

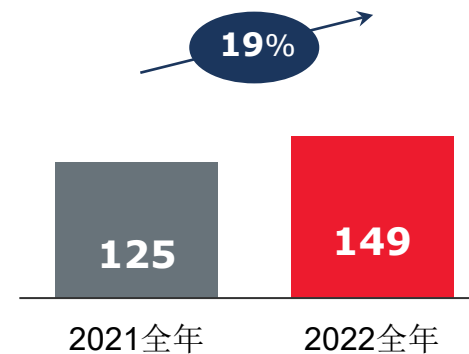


非洲：业务具有强大的抗逆力，增长潜力巨大



<p>结构性需求驱动因素</p>	<p>30% 低保险渗透率</p> <p>35% 自付健康及保障开支</p>
<p>营运摘要</p>	<p>于5个市场 排名前五 于乌干达及赞比亚排名第一</p> <p>于6 个市场与排名前三的银行合作</p>
<p>创新</p>	<p>保诚乌干达连续两次获监管机构评为“最具创新力的保险公司”</p> <p>于3 个市场推出端到端数码产品</p>
<p>质素</p>	<p>健康及保障产品年度保费等值销售额增长</p> <p>+22%</p> <p>99% 高期缴保费占比</p>

年度保费等值销售额，百万美元



附注：所披露的增长率按固定汇率基准计算，除非另有注明。实质汇率：实质汇率基准。





陈天恩

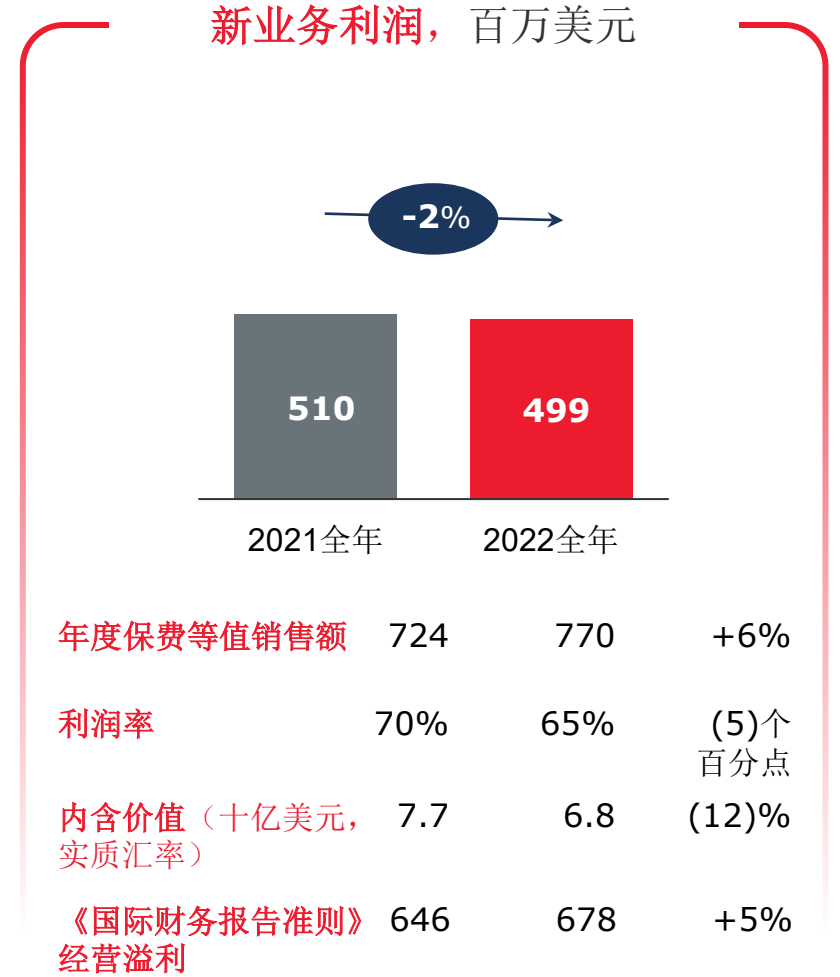
保诚集团战略事业群总裁



新加坡：强大市场定位形成持续动力



<p>结构性需求驱动因素</p>	<p>230 亿美元</p> <p>的庞大健康保障缺口¹</p> <p>成人人均财富增长 (2016年至2021年复合年增长率)</p> <p>+8%</p>
<p>营运摘要</p>	<p>“百万圆桌会议”合格代理增加</p> <p>高净值客户年度保费等值增长</p> <p>+23%</p> <p>+30%</p>
<p>创新</p>	<p>SGFindex</p> <p>透过PRUaccess可一览新加坡境内金融资讯</p> <p>76%</p> <p>的保单为自动承保</p>
<p>质素</p>	<p>健康及保障产品 (个人) 年度保费等值增长</p> <p>96%</p> <p>较高的客户留存率</p> <p>+8%</p>



附注：所披露的增长率按固定汇率基准计算，除非另有注明。实质汇率：实质汇率基准。

1. 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)。



泰国：取得长足进展



结构性需求驱动因素

东盟 **第二**
大经济体

高净值及富裕人士未来十年增长

3倍

营运摘要

银行保险年度保费等值增加

+17%

医保及终身寿险年度保费等值按年增长

3倍

创新

数码渠道的年度保费等值增长

3倍

泰国客户体验卓越，

排名 **第一**

质素

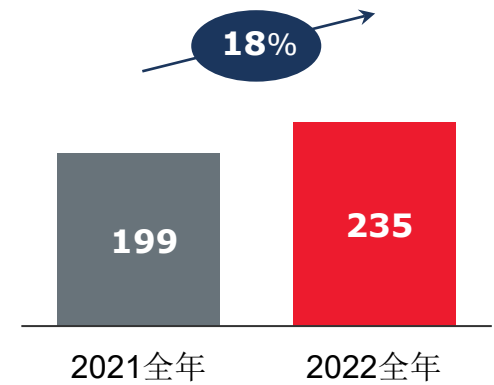
健康及保障产品年度保费等值销售额增长¹

+23%

94%

高期缴保费占比

年度保费等值销售额，
百万美元



《国际财务报告准则》 215 266 +24%
经营溢利

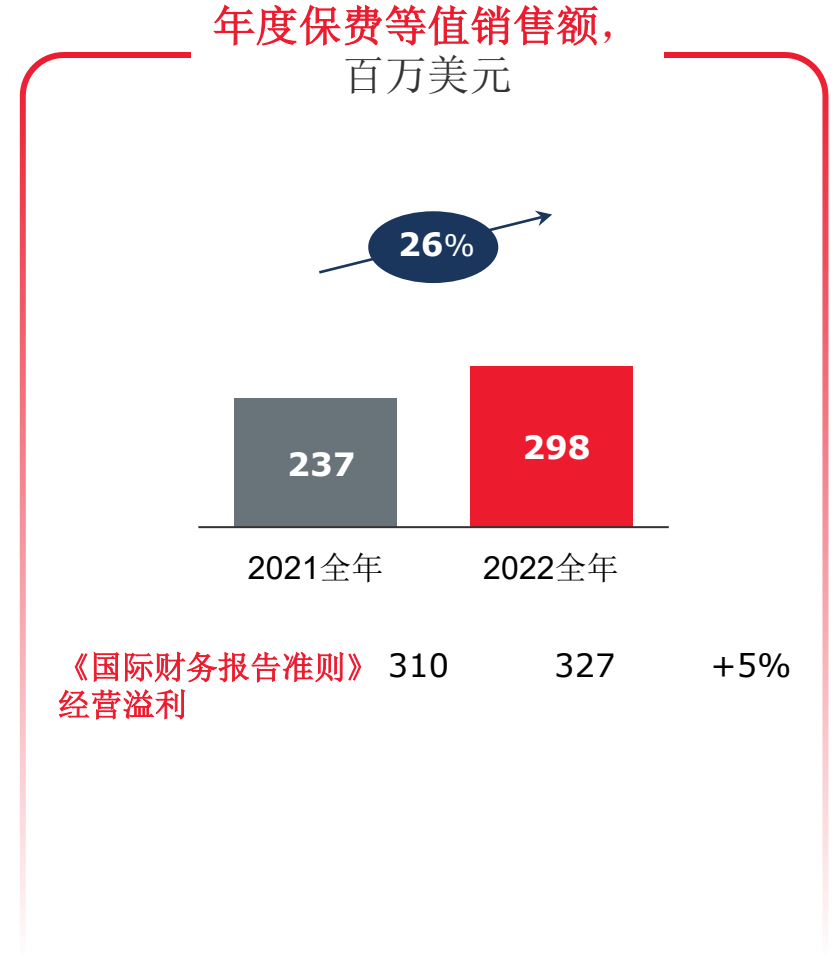
附注：所披露的增长率按固定汇率基准计算，除非另有注明。实质汇率：实质汇率基准。
1. 包括团体保障业务



越南：处于有利位置以把握城市机遇



<p>结构性需求驱动因素</p>	<p>360 亿美元 的庞大健康保障缺口¹</p> <p>中产阶级层增长 (2020年至2030年估计数字)</p> <p>约2倍</p>
<p>营运摘要</p>	<p>每名代理的年度保费等值增加</p> <p>+24%</p> <p>规模增长 (银行保险年度保费等值增长)</p> <p>+26%</p>
<p>创新</p>	<p>15% 的年度保费等值由PRULeads促成</p> <p>超过2.5万 名代理采用PRUForce</p>
<p>质素</p>	<p>健康及保障产品年度保费等值销售额增长</p> <p>+21%</p> <p>97% 高期缴保费占比</p>



附注：所披露的增长率按固定汇率基准计算，除非另有注明。实质汇率：实质汇率基准。

1. 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)。



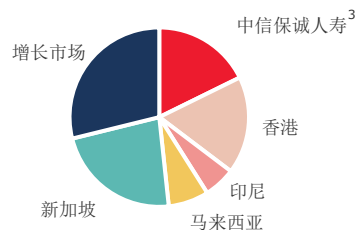
财务总监 附录



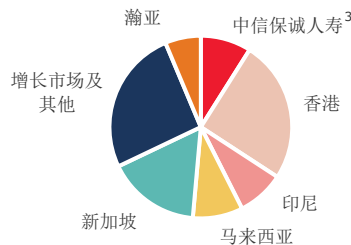
增长及抗逆力

按分部划分的财务表现

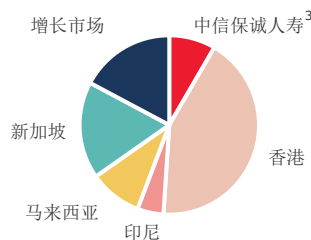
新业务利润 2022全年



经调整《国际财务报告 准则》经营溢利 2022全年



股东出资长期业务 欧洲内含价值 2022年12月31日¹



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 ¹
	2022全年	按年百分比 ²	2022全年	按年百分比 ²	2022年12月31日
中信保诚人寿 ³	387	15	368	12	3,259
香港	384	(47)	1,036	7	16,576
印尼	125	4	343	(20)	1,833
马来西亚	159	(27)	364	10	3,695
新加坡	499	(2)	678	5	6,806
增长市场及其他 ⁴	630	20	1,057	20	6,688
瀚亚	不适用	不适用	260	(13)	不适用
总计	2,184	(11)	4,106	6	38,857

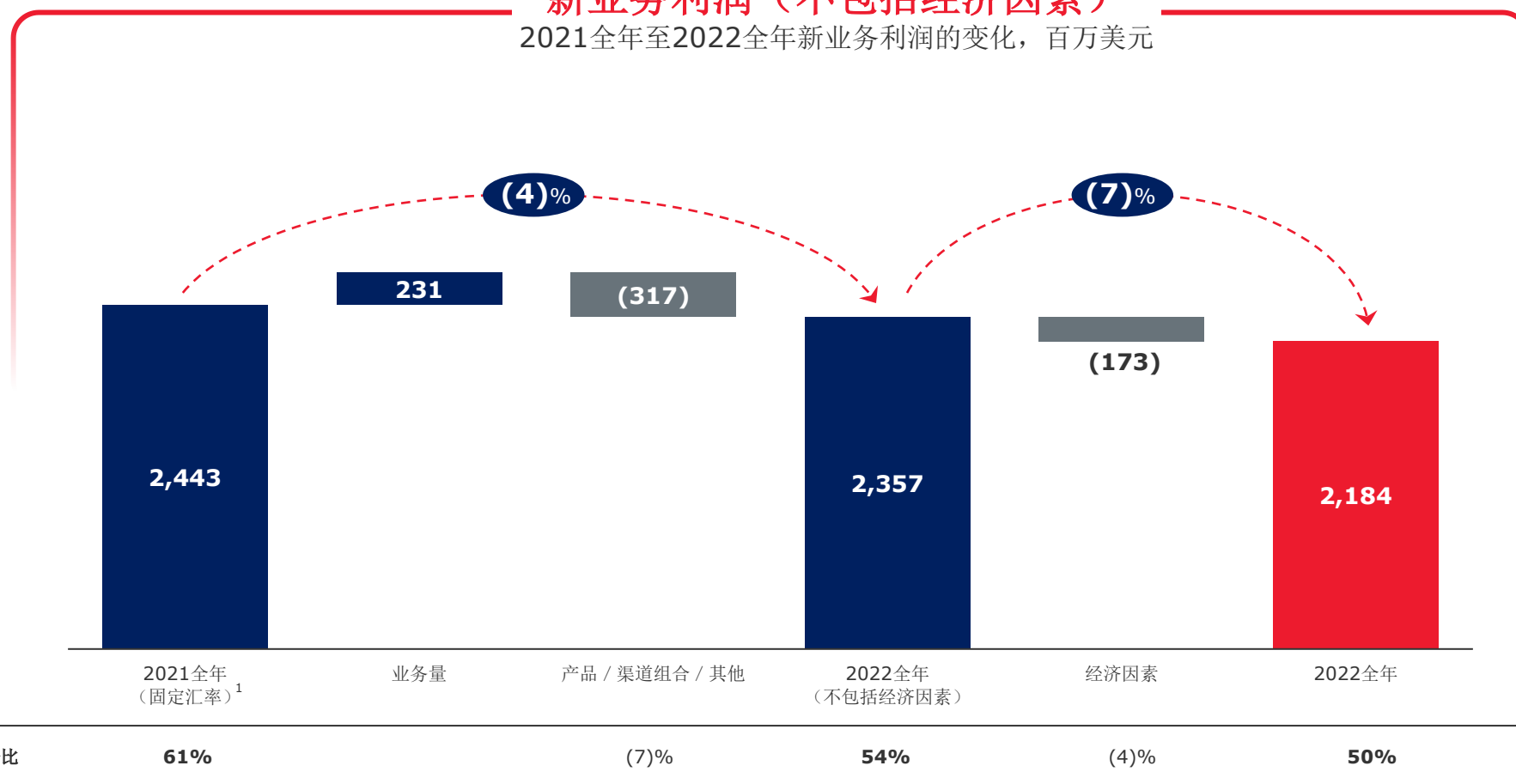
1. 不包括商誉。
2. 固定汇率基准。
3. 中信保诚人寿按保诚于合营企业中的50%权益列账。
4. 增长市场及其他的经调整经营溢利包括其他项目2.11亿美元（2021年：按实质汇率基准计算为2.17亿美元；按固定汇率基准计算为2.08亿美元），其于2022年主要包括采纳香港风险为本资本制度的影响。



受经济因素影响，新业务利润贡献22亿美元

新业务利润（不包括经济因素）

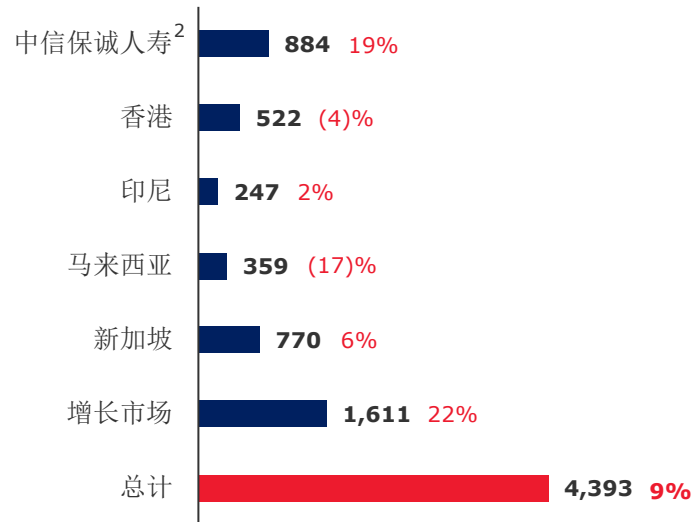
2021全年至2022全年新业务利润的变化，百万美元



多元化及稳健的分部新业务利润表现

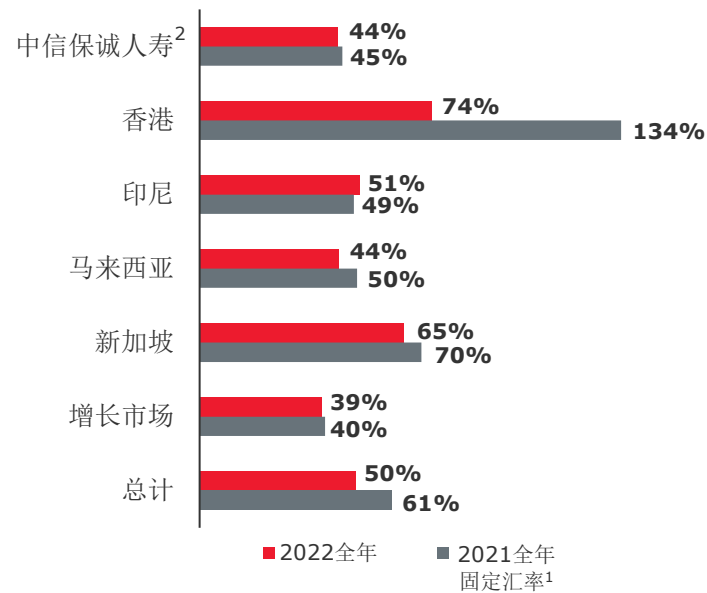
多元化

年度保费等值（2022全年，百万美元）
按年增长百分比（固定汇率¹）



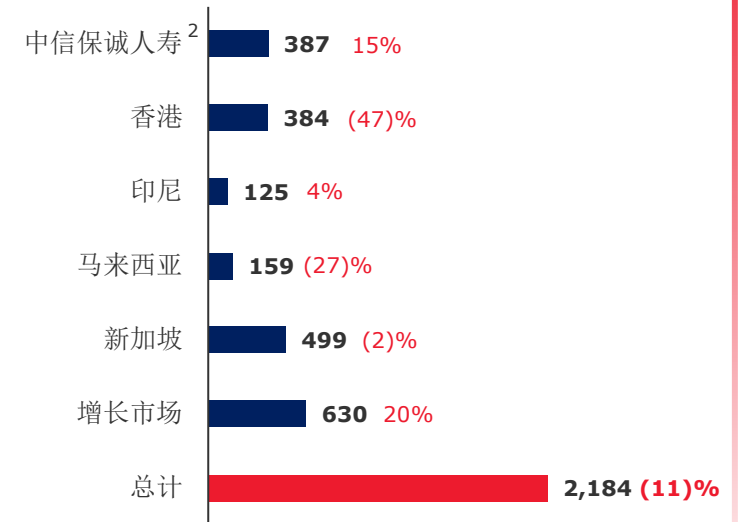
各项业务占比及经济影响

新业务利润率（新业务利润 / 年度保费等值）
（2022全年相对于2021全年）¹



稳健

新业务利润（百万美元）
按年增长百分比（固定汇率¹）



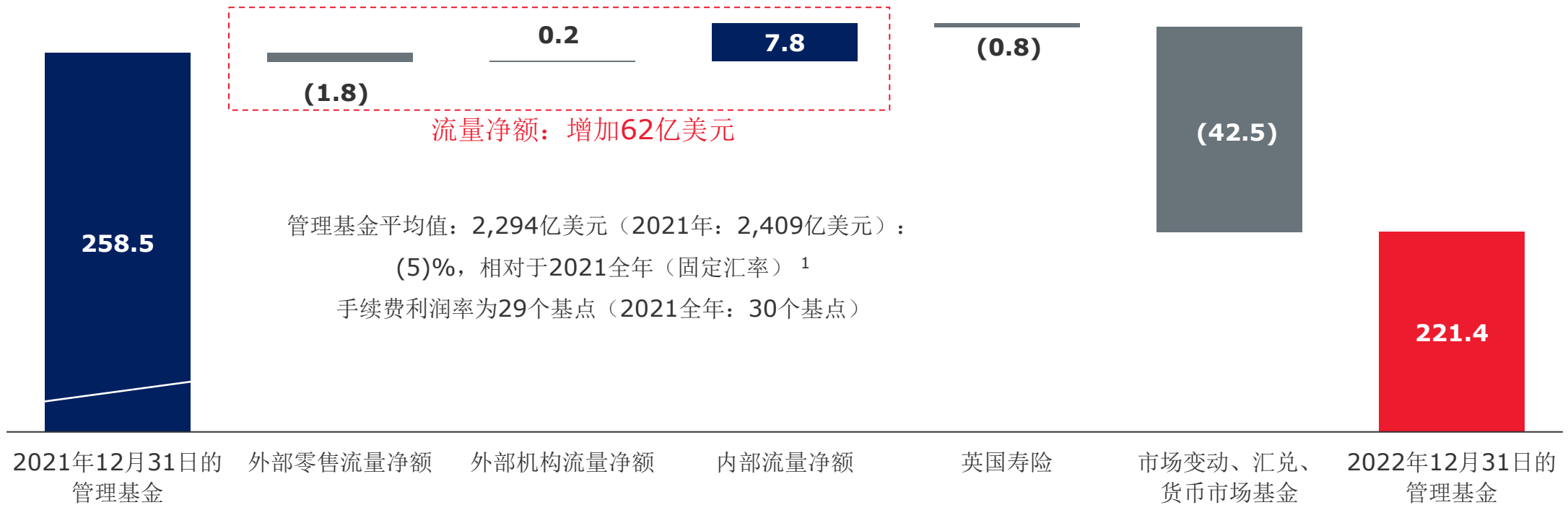
新业务利润：22亿美元
(2021全年：24亿美元¹)

1. 固定汇率基准。
2. 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。



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全年, 十亿美元)



- 经营溢利按年 (13)%, 反映管理基金平均值下降及股东投资 (包括种子资本投资) 按市值计算有所亏损
- 成本 / 收入比率大致维持稳定于55% (2021全年: 54%)



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



资产组合

资产投资明细¹ (2022年12月31日, 十亿美元)

	分红基金	单位相连	股东支持 ²	总计
债务证券	49.0	5.0	23.0	77.0
直接股本	13.0	11.4	2.2	26.6
集体投资计划 ³	19.0	6.8	5.0	30.8
按揭	0.0	0.0	0.1	0.1
其他贷款	2.0	0.0	0.4	2.4
其他 ⁴	1.8	0.4	2.9	5.1
总计	84.8	23.6	33.6	142.0

股东债务证券组合 (2022年12月31日)

	按发行人划分的持有量				
	组合 十亿美元	发行人 数目 ⁵	平均 百万美元	最高 百万美元	BBB-级以下 ⁶
主权债券	10.5	82	128.0	2,397.0	12.1%
其他债券	12.5 ⁷	1,379	9.1	248.2	7.0%
	23.0				19.1%
投资级	10.9	997	10.9	248.2	不适用
高收益	1.6	461	3.5	169.8	7.0%
	12.5				7.0%

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。

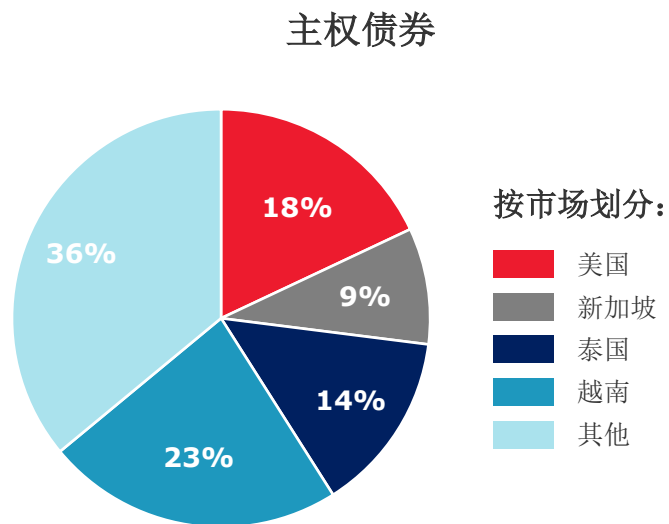
7. 包括公司债券115亿美元、其他政府债券8亿美元、资产抵押证券2亿美元。



股东支持债务证券持仓

按地域划分¹

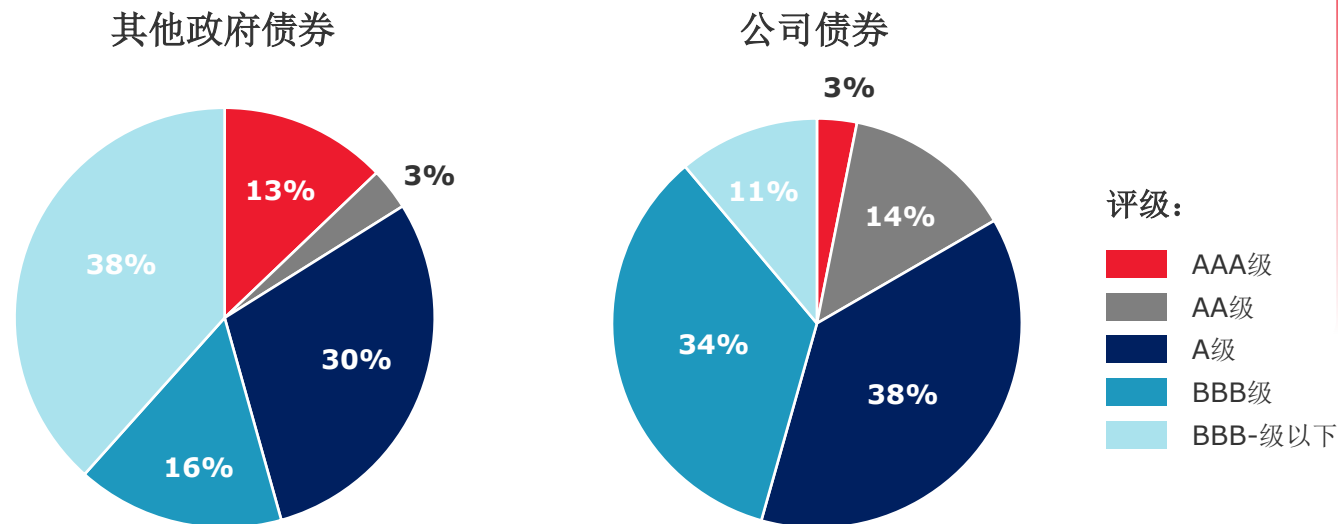
(2022年12月31日)



总计**105**亿美元

按信贷评级划分^{1、2}

(2022年12月31日)



总计**8**亿美元

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。

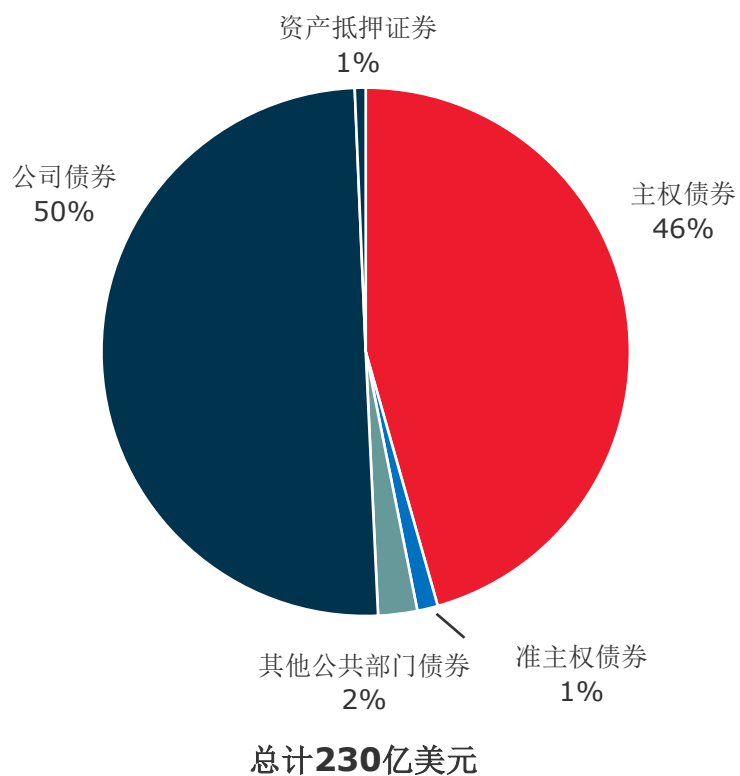
2. 基于标准普尔、穆迪及惠誉的中间评级。若无法获取，则采用当地外部评级机构评级以及内部评级。



股东支持债务证券持仓

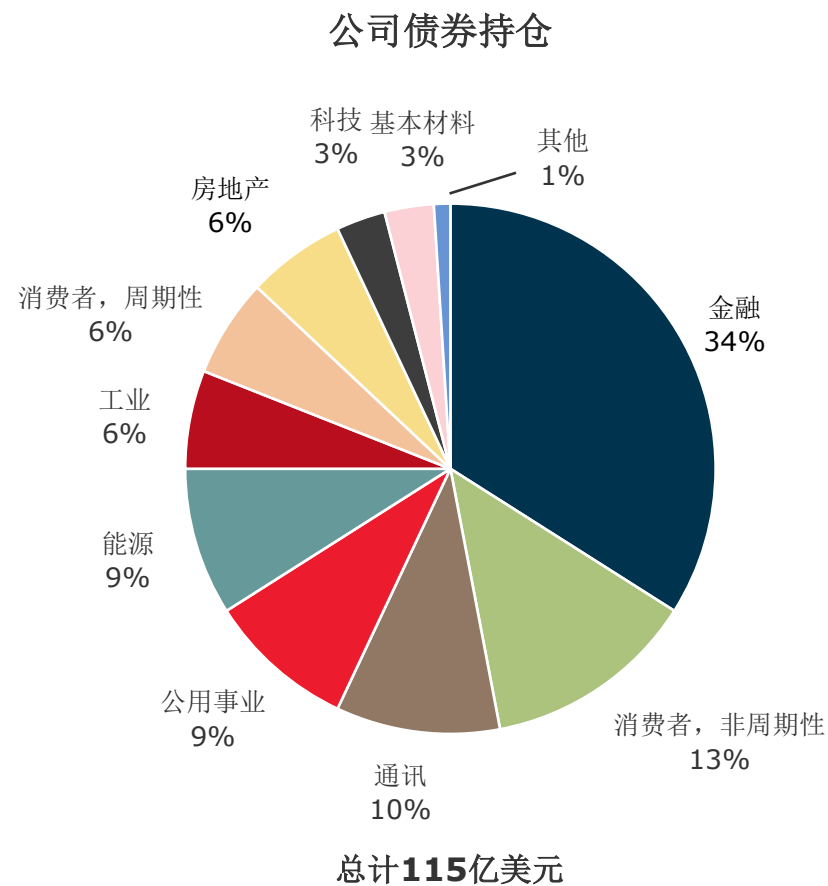
按资产类别划分¹

(2022年12月31日)



按行业划分^{1、2}

(2022年12月31日)



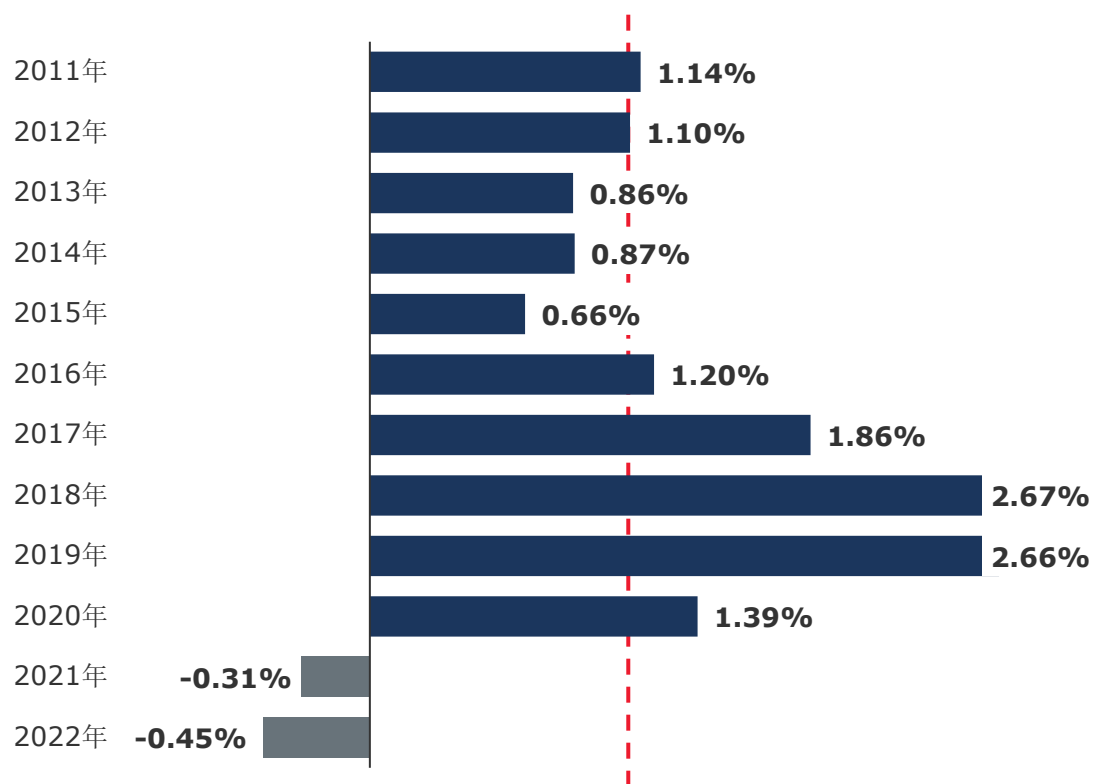
附注：资产投资按《国际财务报告准则》基准估值，因此不包括合营企业业务的资产。
1. 由于四舍五入，各数字加起来可能与总数略有出入。
2. 行业分类主要资料来源：Bloomberg Sector、Bloomberg Group及Merrill Lynch。



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¹

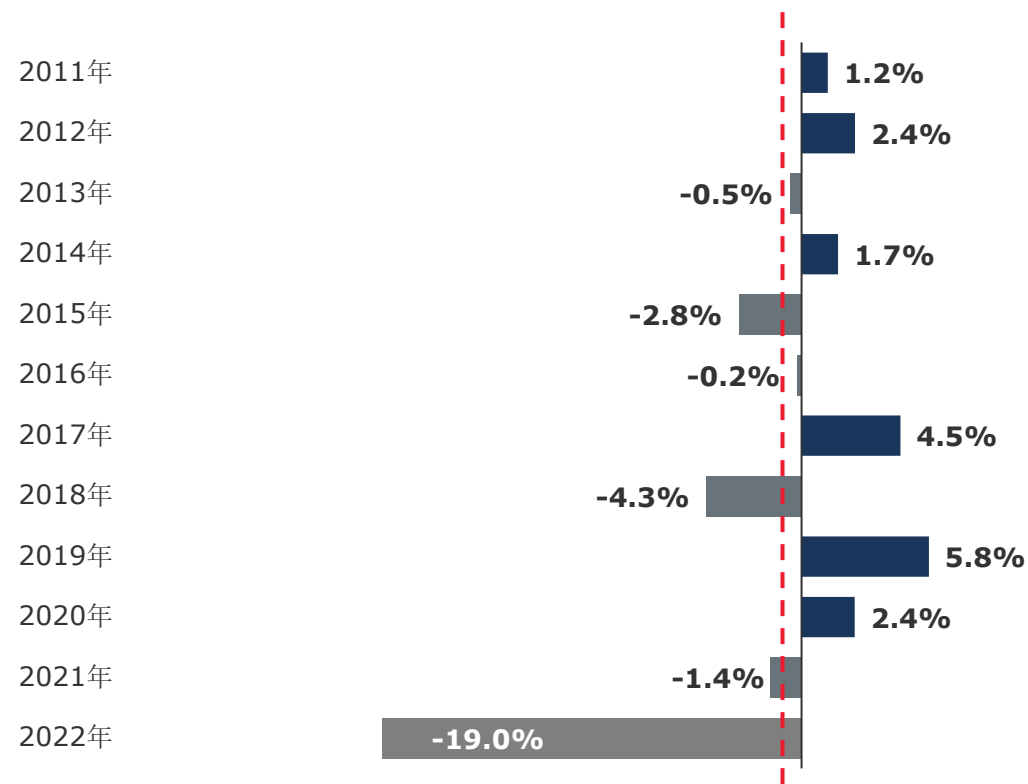
占年初内含价值百分比



平均值：1.1%

经济经验²

占年初内含价值百分比



平均值：(0.9)%

1.按持续经营业务的长期业务年初内含价值（不包括商誉）计算。

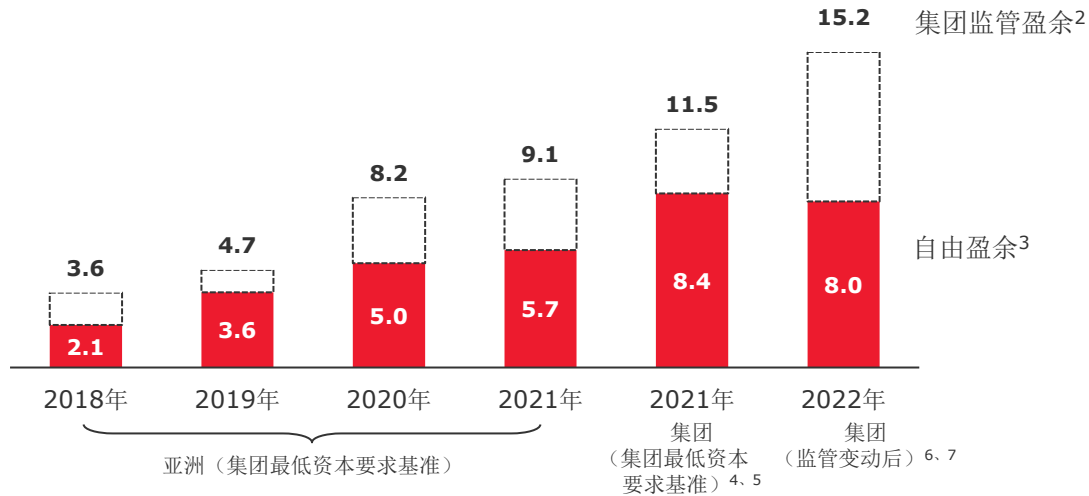
2.包括投资回报的短期波动及经济假设变动的影响。按持续经营业务的长期业务年初内含价值（不包括商誉）计算。



自由盈余作为可用于投资的股东资本

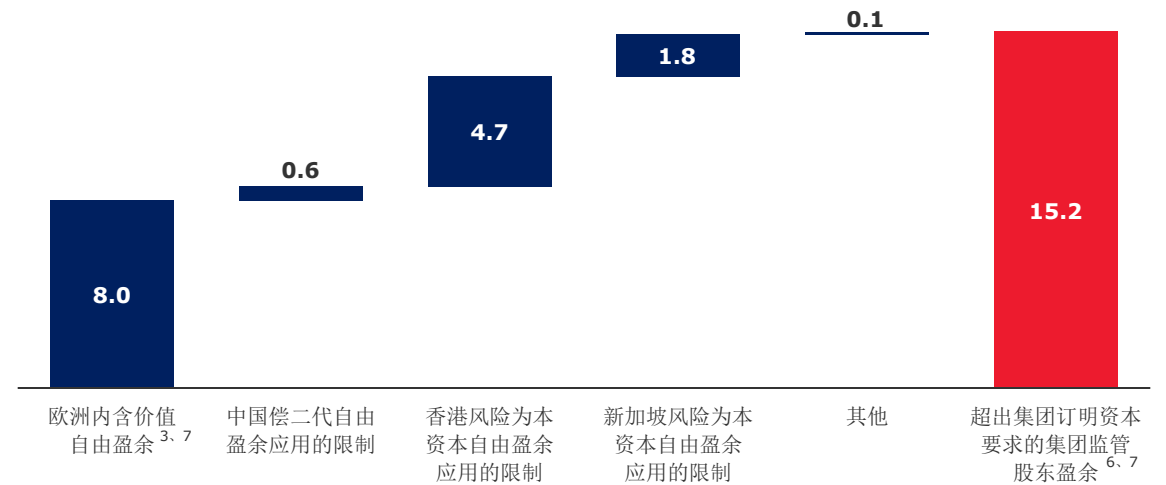
自由盈余受近期监管变动的影响较集团监管¹为小

集团监管 / 当地资本总和法股东及欧洲内含价值自由盈余
(2018年至2022年, 十亿美元)



欧洲内含价值自由盈余³与集团监管¹盈余的对账

按集团订明资本要求基准
(2022年12月31日, 十亿美元)



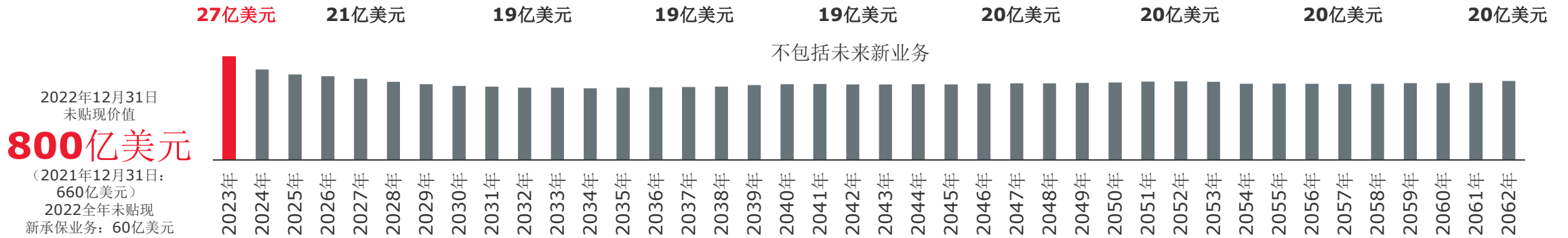
1. 保诚会采用集团监管框架所载的《保险业(集团资本)规则》厘定集团监管资本要求的最低及规定水平。
 2. 集团监管盈余(于2018年至2021年相较集团最低资本要求, 于2022年相较集团订明资本要求)。
 3. 不包括分销权及其他无形资产。
 4. 于2022年1月赎回17亿美元债务的备考数字。
 5. 未计2021年第二次中期股息。
 6. 未计2022年第二次中期股息。
 7. 于2023年1月赎回4亿美元债务的备考数字。



建立高质素、不断增长的资本收入来源

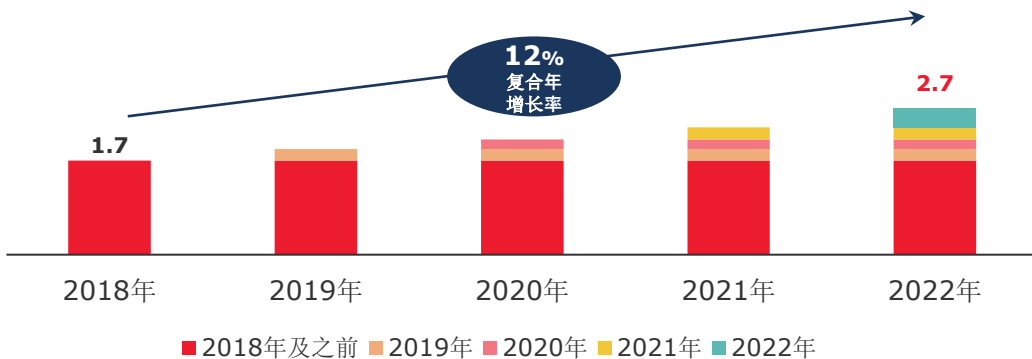
高度可预测的有效业务资本收入

于2023年至2062年有效业务每年预期赚取的自由盈余（2022年12月31日，十亿美元）



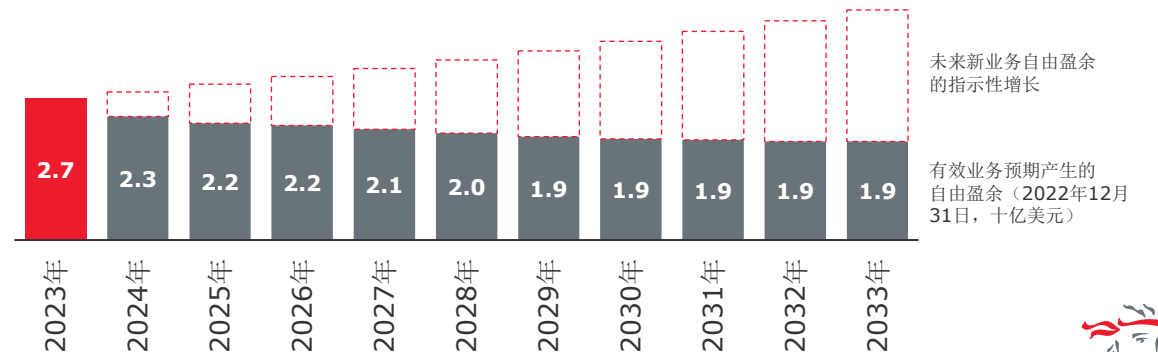
新业务创造复合增长

预计2023年所赚取自由盈余的按年增长趋势
 (2018全年至2022全年, 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)



监管变动的影响（按于2022年1月1日计量）

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¹

集团监管²

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拨备及提升资本要求，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	0.2	

《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	

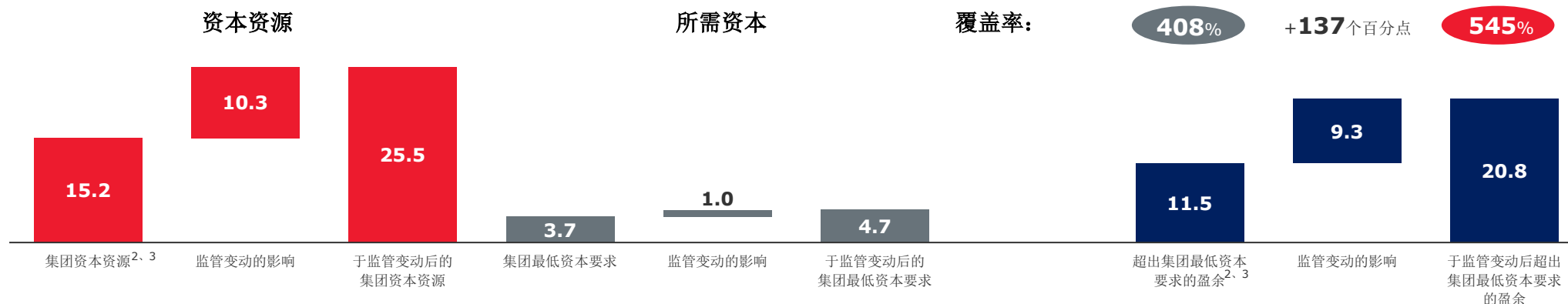
1. 偿二代二期对欧洲内含价值及《国际财务报告准则》并无影响。有关数字已根据计算目的予以调整。
2. 保诚会采用集团监管框架所载的《保险业（集团资本）规则》厘定集团监管资本要求的最低及规定水平。



于2021年12月31日监管变动对集团监管状况的影响¹

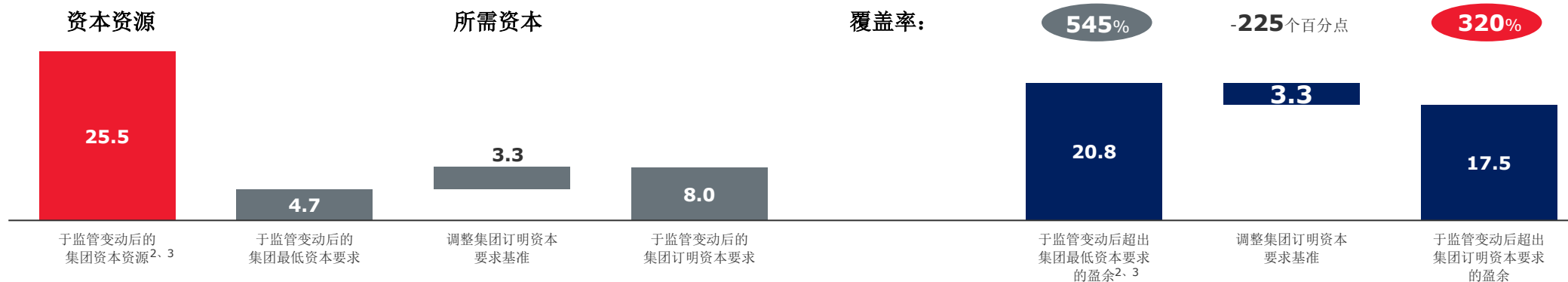
监管变动对集团监管状况的影响，集团最低资本要求基准，十亿美元^{1、2、3}

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^{1、2、3}

2021年12月31日

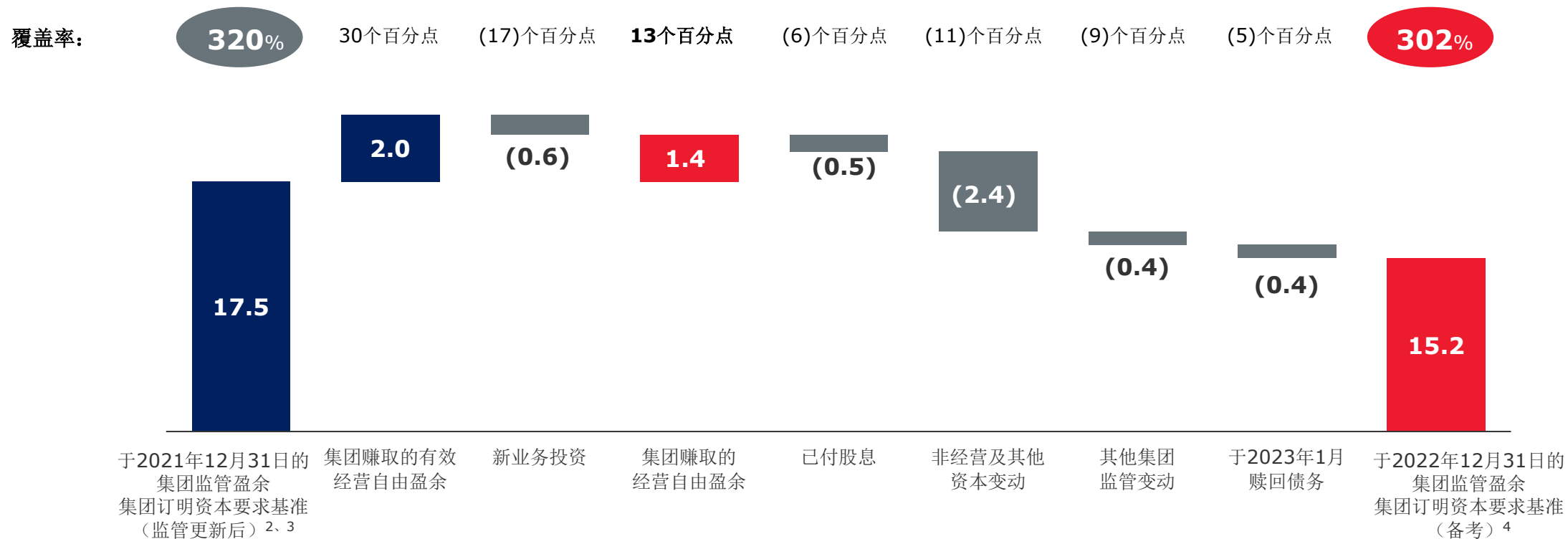


1. 保诚会采用集团监管框架所载的《保险业（集团资本）规则》厘定集团监管资本要求的最低及规定水平。
2. 经计及于2022年1月赎回17亿美元债务的影响。
3. 未计2021年第二次中期股息。



2022年监管规定的集团监管¹资本收入

集团监管股东盈余变化，集团订明资本要求基准¹ (2022全年，十亿美元)



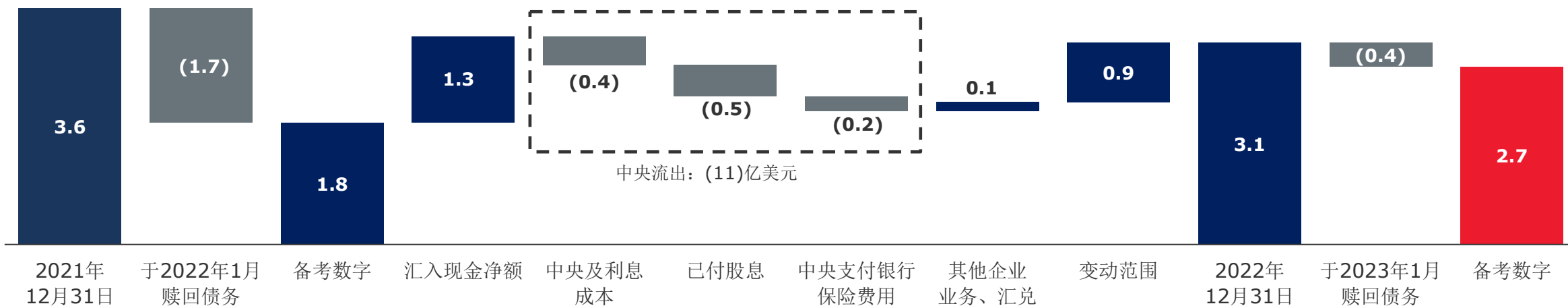
1. 保诚会采用集团监管框架所载的《保险业(集团资本)规则》厘定集团监管资本要求的最低及规定水平。
 2. 未计2021年第二次中期股息。
 3. 于2022年1月赎回17亿美元债务的备考数字。
 4. 未计2022年第二次中期股息。



强劲的中央流动资金

控股公司现金变化

(2022全年, 十亿美元)



- 随着集团及亚洲企业架构的整合, 中央现金范围不断扩大
- 充足的财务灵活性可为增长提供支持

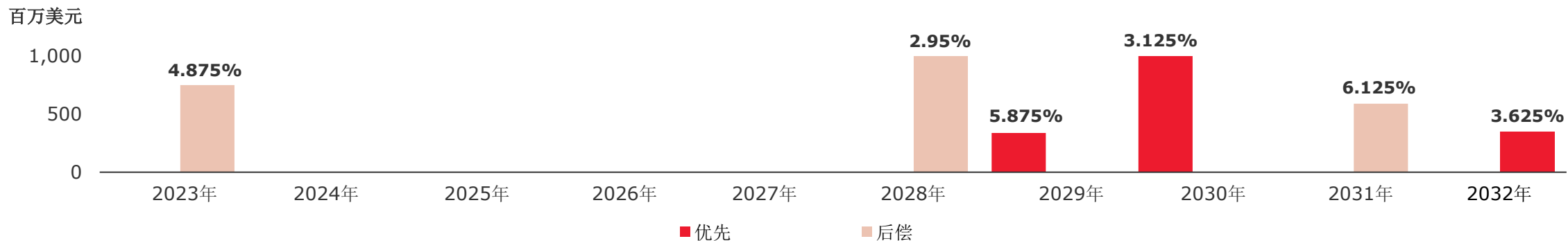


均衡的赎回日期 / 到期情况为财务灵活性提供支持

Prudential plc: 核心结构性借款¹

2022年12月31日，于2023年1月20日赎回3.00亿英镑票据的备考数字

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
永续债券	2023年4月20日 ²	美元	4.875%	750	750	后偿
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 ³	美元	2.95%	1,000	995	后偿
2029年5月11日	不适用	英镑	5.875%	250	281	优先
2030年4月14日	不适用	美元	3.125%	1,000	987	优先
2031年12月19日	不适用	英镑	6.125%	435	520	后偿
2032年3月24日	不适用	美元	3.625%	350	346	优先
优先债券总计					1,614	
后偿债券总计					2,286	
总计					3,900	

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. 待监管机构批准后，可予继续采用的条件。公司有权按季度基准赎回该证券。
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



于CREST持有：向Equiniti发送电子邮件提交有关英国股份的转移申请表。

透过CREST提交股份提取指示。与于CREST持有的股份相关的Equiniti费用应以电子方式支付，并将支付证明连同申请表一并提供。



向中央证券提交有关香港股份的转移申请表，以及用以支付证券登记处费用的支票及（倘相关）相应的股票。

于中央结算系统账户中持有香港股份的香港股东，必须根据中央结算系统的规定安排从中央结算系统提取香港股份，并将香港股份重新登记至自己名下后，方可进行香港股份的转移。



有关更多资讯，请参阅：<https://www.prudentialplc.com/en/investors/shareholder-information/transferring-prudential-shares>。

