

175 YEARS
Celebrating Life



Prudential plc 保誠有限公司* 2022年全年度 業績

2023年3月15日

香港股份代號：2378

PRU.L

*僅供識別



前瞻性陳述

本簡報載有「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，並包括但不限於承諾、抱負及目標（包括與環境、社會及管治相關者）以及包含「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確定性因素。

多項重要因素可能導致實際日後財務狀況或表現或其他所示業績與在任何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（包括由此產生的加息）、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確定性因素、放緩或緊縮（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；
- 全球政治不確定性因素，包括跨境貿易摩擦增加的可能性以及運用法例、法規及行政權力限制貿易、金融交易、資本移動及／或投資；
- 2019冠狀病毒病的長期影響，包括對金融市場波動及全球經濟活動的宏觀經濟影響，對銷售、理賠、假設的影響，以及產品退保個案增加；
- 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，以及法規變更的程度及速度以及一般的政府新措施；
- 鑒於保誠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的實質、社會、發病率／健康及財務影響，其可能會對保誠的業務、投資、經營及其對客戶負有的責任造成影響；
- 因應氣候變化及更廣泛與可持續發展相關問題的法律、政策及監管發展，包括法規、標準及詮釋的發展，例如與環境、社會及管治報告、披露及產品標籤及其詮釋相關者（可能存在衝突及產生虛假陳述風險）；
- 政府、政策制定者、本集團、業界及其他持份者有效實施及遵守紓緩氣候變化及更廣泛與可持續發展相關問題承諾的集體能力（包括未妥善考慮保誠所有持份者的利益或未能維持高標準的企業管治及負責任的業務實踐）；
- 競爭及快速技術變革的影響；
- 特別是死亡率及發病率趨勢、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、影響及其他不確定性因素；
- 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；
- 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）的相關非財務及財務風險以及不確定性因素增加；
- 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法規變動的影響；及
- 法律及監管措施、調查及糾紛的影響。

該等因素並非詳盡無遺。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。此外，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，已載於保誠載有其2022年全年業績的新聞稿「風險因素」一節，以及保誠的2022年年度報告和保誠其後向美國證券交易委員會提交的任何文件（包括表格20-F中的任何其他年度報告）中「風險因素」一節。

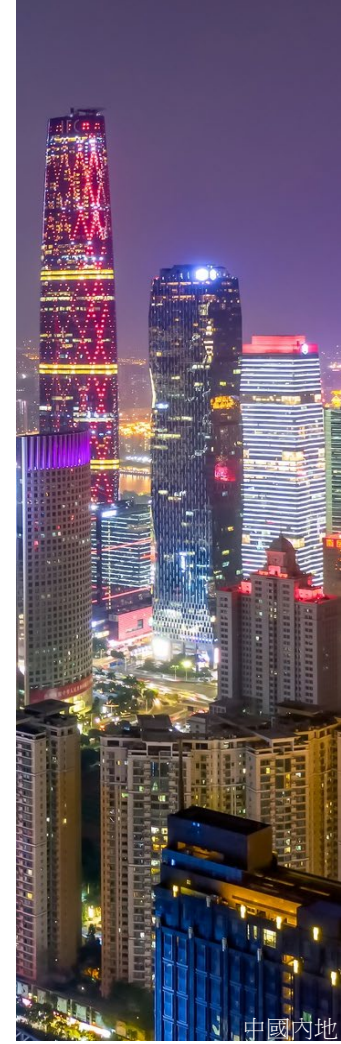
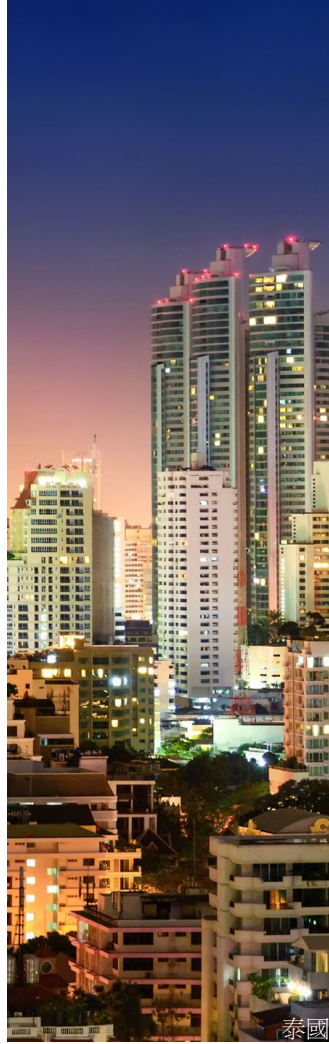
本簡報所載的任何前瞻性陳述僅討論截至作出陳述當日的情況。除根據《英國售股章程規則》、《英國上市規則》、《英國披露指引及透明度規則》、《香港上市規則》、《新加坡證券交易所上市規則》或其他適用法律及法規所規定者外，保誠表明概不就更新本簡報所載的任何前瞻性陳述或其可能作出的任何其他前瞻性陳述承擔任何責任，不論有關更新是基於日後事件、新增資料或其他原因而作出。

保誠亦可能會在向美國證券交易委員會、英國金融行為監管局、香港聯合交易所及其他監管機構提交或提供的報告中，以及在寄發予股東的年度報告及賬目、寄發予股東的定期財務報告、委託聲明、發售通函、登記聲明、售股章程及售股章程補充文件、新聞稿及其他書面材料中，以及在保誠董事、高級職員或僱員向第三方（包括財務分析員）所作口頭陳述中作出或披露書面及／或口頭前瞻性陳述。所有該等前瞻性陳述均須全面參照保誠載有其2022年全年業績的新聞稿「風險因素」一節，以及保誠的2022年年度報告和保誠其後向美國證券交易委員會提交的任何文件（包括表格20-F中的任何其他年度報告）中「風險因素」一節中論及的因素。

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）或其分發概不構成就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。





Anil Wadhvani (華康堯)

執行總裁



本人由外而內的觀察所得



於亞洲及非洲處於領先地位

高增長及高潛力的壽險及資產管理市場

由結構性因素驅動增長



多元化模式為穩健增長提供多個來源

- 地域
- 渠道
- 產品



數碼賦能的代理及銀行保險分銷平台可提升服務客戶的靈活性



員工高度敬業，在當地市場擁有發展成熟的業務網絡

創新往績



擁有**175**年歷史的標誌性品牌



本人未來六個月的工作重點

了解我們的員工及客戶

與主要合作夥伴及持份者接觸

檢討策略及營運優先事項以及能力

業務執行力優先



2022全年 財務摘要

優質全面表現

22億 **-11%**

(不包括經濟因素) -4%

新業務利潤

44億 **+9%**

年度保費等值銷售額

34億 **+8%**

《國際財務報告準則》經營溢利

22億 **+9%**

賺取的經營自由盈餘
(壽險及資產管理)

1,534美分
2022年12月31日
每股歐洲內含價值

18.78美分
2022全年每股股息
(按實質匯率¹計算
+9%)

附註：數據截至2022全年，增長率按固定匯率基準計算，除非另有註明。
1. 實質匯率：實質匯率基準



在地域、渠道及產品方面多元發展

大中華區

中國內地

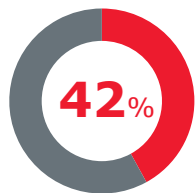
多渠道平台支持，令表現優於同業

覆蓋國內生產總值及毛保費收入的80%以上

香港

2022年的表現優於市場

市場份額擴大2.0個百分點至7.4%¹



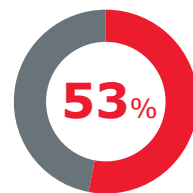
對新業務利潤的貢獻

東南亞

在9個亞洲壽險市場中的8個市場**排名前三**

排名第一：印尼²、馬來西亞³及菲律賓

多元化的渠道及產品組合推動穩健增長



對新業務利潤的貢獻

印度

排名前三的壽險及資產管理公司

新業務利潤按年增長⁴**+20%**

非洲

在5個市場**排名前五**

排名第一：烏干達及贊比亞

年度保費等值按年增長⁴**+19%**至1.49億美元

附註：市場排名基於新業務（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）

1. 基於截至2022年12月31日止12個月的年度保費等值銷售額，與2021年同期相比較

2. 包括在伊斯蘭保險市場排名第一

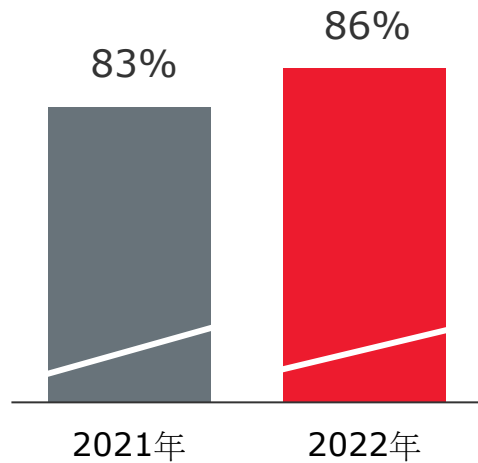
3. 馬來西亞傳統及伊斯蘭保險合併計算

4. 按固定匯率基準計算



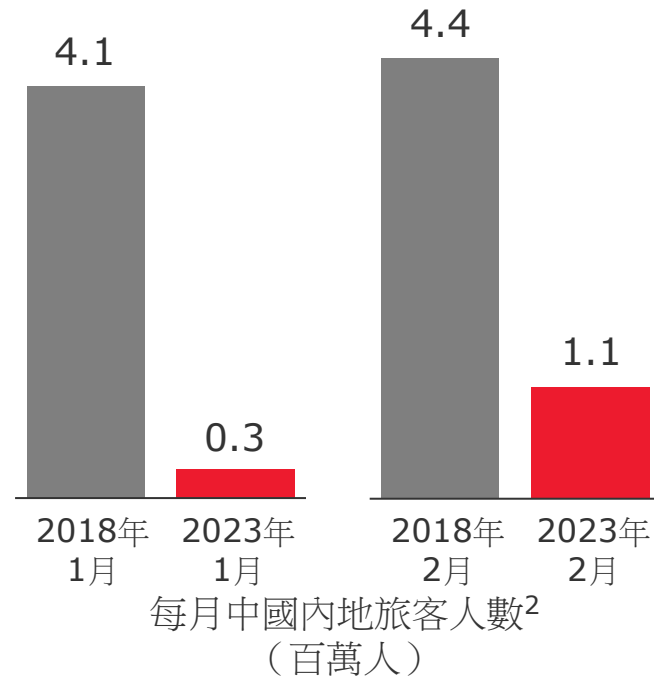
香港：蓄勢增長

需求驅動因素 未受影響



有意於十二個月內購買香港壽險的
中國內地旅客百分比¹

旅客人數不斷增長



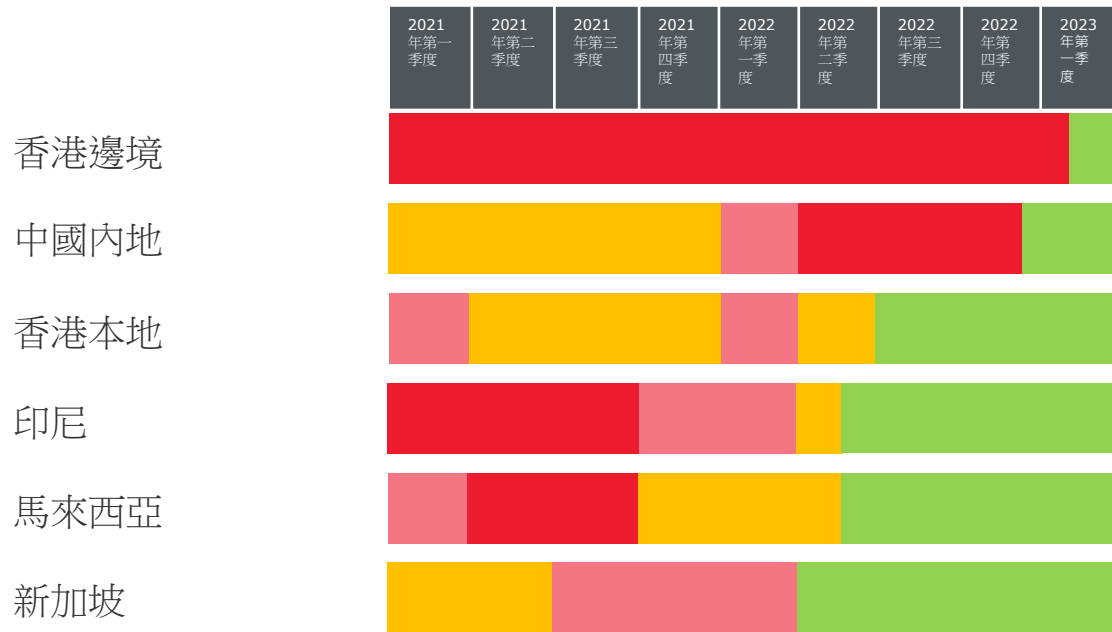
擁有締造價值 的元素

- ✓ 維持代理能力
- ✓ 本地業務的增長勢頭
- ✓ 中國內地旅客業務的發展勢頭不斷增強



放寬限制後升勢強勁

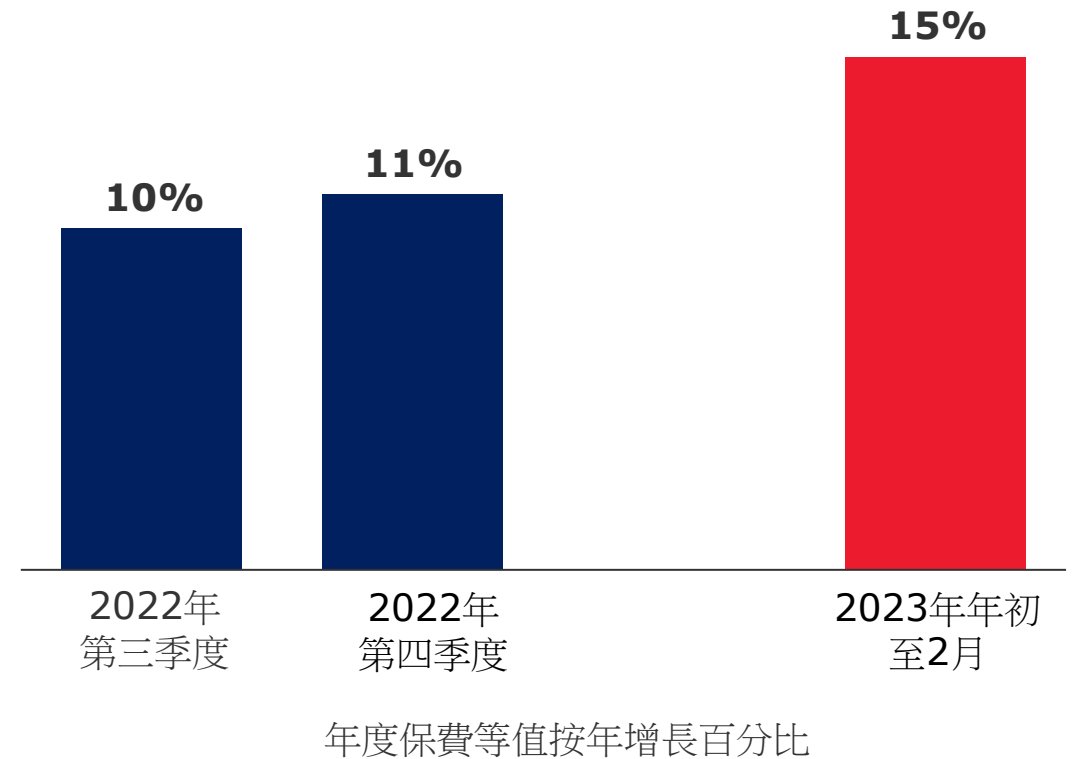
冠狀病毒限制措施放寬



各市場業務受限制程度

- 大部分恢復正常
- 溫和的限制措施
- 嚴格的限制措施
- 於期內封鎖

年度保費等值增長勢頭強勁



要點一覽

- 1 | 多元化、市場領先、專注於高增長市場
- 2 | 面對充滿挑戰的環境，於2022全年仍錄得高質素的穩健增長
- 3 | 2023年年初至今呈現銷售額增長勢頭
- 4 | 明確專注於業務執行力





James Turner (田弘諾)

集團財務總監





增長及抗逆力

1

創造價值

2

資產負債表及資本收入

3

《國際財務報告準則》第4號／
《國際財務報告準則》第17號



增長及抗逆力

多元化平台為
穩健表現提供支持

資本狀況強勁，
蓄勢增長

對前景有信心

增長

十億美元	2021全年	2022全年	按年增長 ¹
新業務利潤	2.4 ¹	2.2	(11)%
年度保費等值	4.0 ¹	4.4	+9%
集團歐洲內含價值經營溢利	3.4 ¹	4.0	+15%
集團歐洲內含價值	47.4	42.2	

資本

所有2022全年指標均以於
2023年1月贖回債務的
備考數字呈列

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}	302% (2022年12月31日) ^{7,8}	
自由盈餘儲備 ²	8.4 (2021年12月31日) ^{4,6,9}	8.0 (2022年12月31日) ^{7,8}	
壽險及資產管理業務賺取的 經營自由盈餘	2.0	2.2	+9%
每股股息	17.23美分	18.78美分	+9% ¹

盈利

集團《國際財務報告準則》 經營溢利	3.1 ¹	3.4	+8%
----------------------	------------------	-----	-----

- 所有百分比增長率均按固定匯率基準呈列，惟每股股息增長率按實匯率基準呈列除外。
- 不包括分銷權及其他無形資產。
- 保誠會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2022年1月贖回17億美元債務的備考數字。
- 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。
- 未計2021年第二次現金中期股息。
- 未計2022年第二次現金中期股息。
- 於2023年1月贖回4億美元債務的備考數字。這令覆蓋率由2022年12月31日的307%減少5個百分點至302%。
- 就香港風險為本資本制度及債二代二期的影響予以更新。經計及於2022年1月贖回17億美元債務的影響，於2021年12月31日呈報的集團最低資本要求覆蓋率為408%。





1

創造價值

2

資產負債表及資本收入

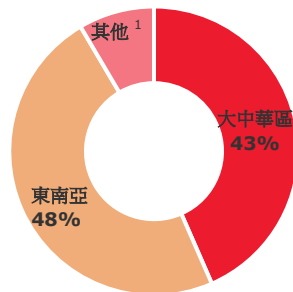
3

《國際財務報告準則》第4號／
《國際財務報告準則》第17號

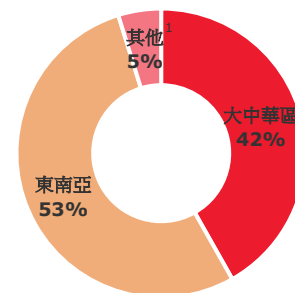


多元化平台支持我們賺取穩健的新業務利潤

地域



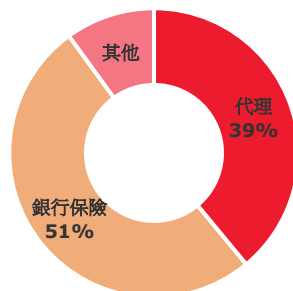
按地域劃分的年度保費等值，2022全年



按地域劃分的新業務利潤，2022全年

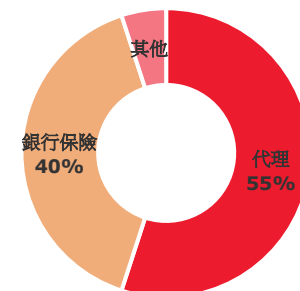
多渠道

44 億美元
年度保費等值
+9%²



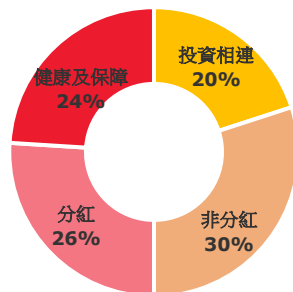
按渠道劃分的年度保費等值，2022全年

22 億美元
新業務利潤
(11)%²

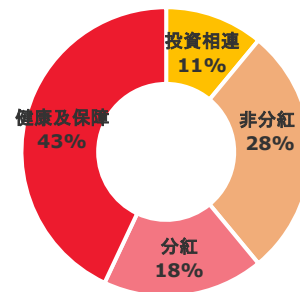


按渠道劃分的新業務利潤，2022全年

產品



按產品劃分的年度保費等值，2022全年



按產品劃分的新業務利潤，2022全年

1. 印度及非洲。
2. 固定匯率基準。



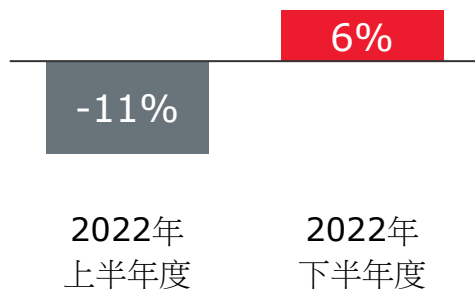
中國內地：擴展及深化版圖

取得穩健成績

持續的出色表現

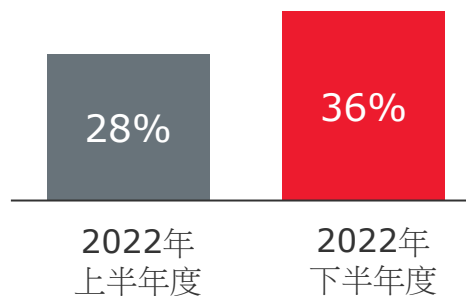
多渠道分銷

代理渠道回升



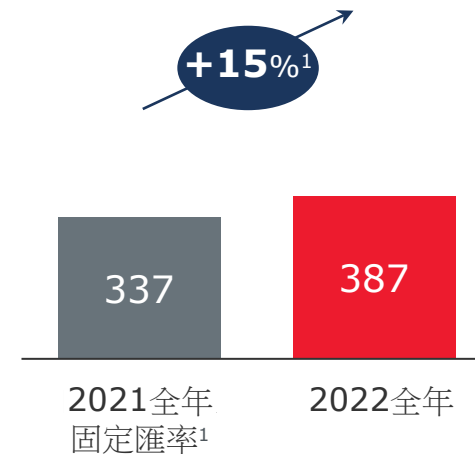
年度保費等值按年增長百分比¹

銀行保險擴展



年度保費等值按年增長百分比¹

穩健的新業務 利潤增長



新業務利潤（百萬美元）

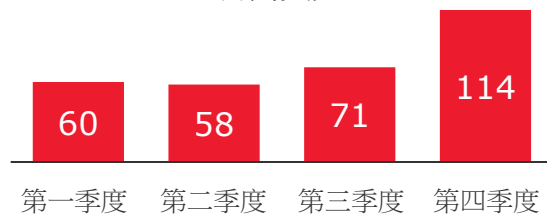


香港：優秀品牌為通關作好準備

代理：增長勢頭強勁，蓄勢增長

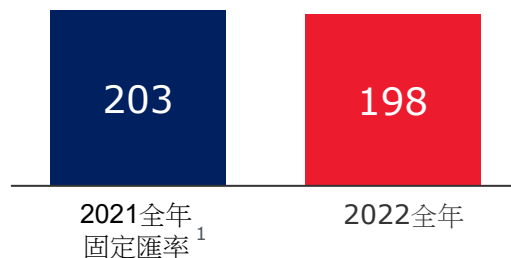
代理渠道回升

代理年度保費等值銷售額，2022年，百萬美元



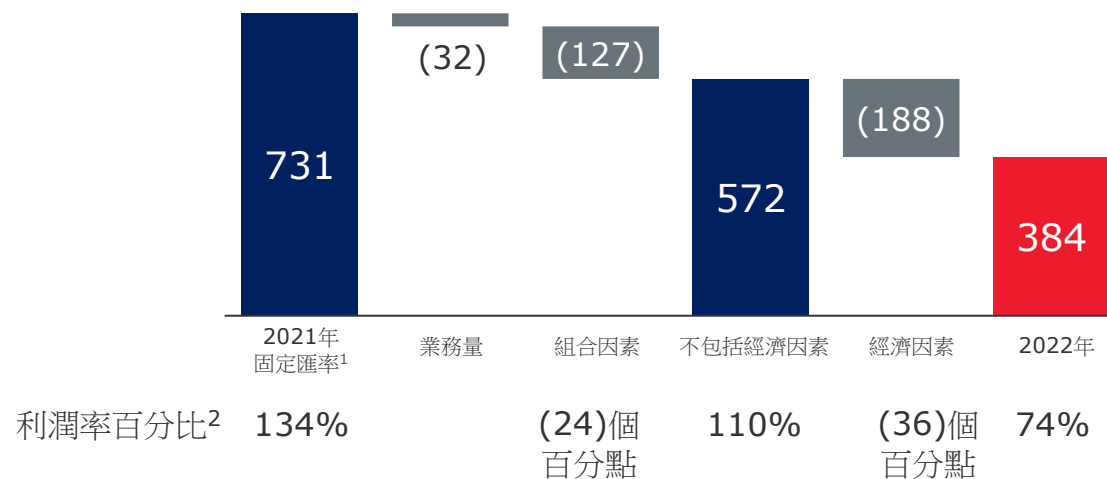
銀行保險強勁

銀行保險年度保費等值銷售額，百萬美元



受經濟及組合因素影響，新業務利潤下跌

新業務利潤，2021年至2022年，百萬美元



多渠道分銷

1. 固定匯率基準。
2. 新業務利潤/年度保費等值。



新加坡：良好定位形成持續動力

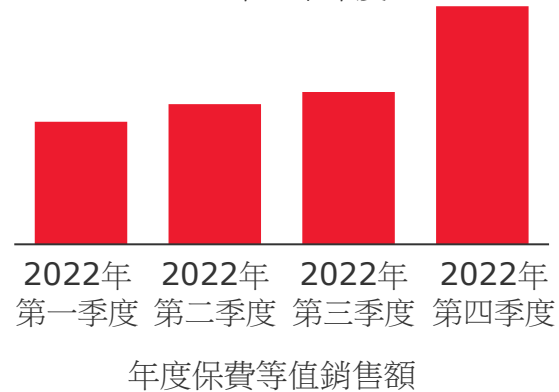
強大及穩健，
表現優於同儕公司

優秀的代理業務品牌

領先的銀行保險地位

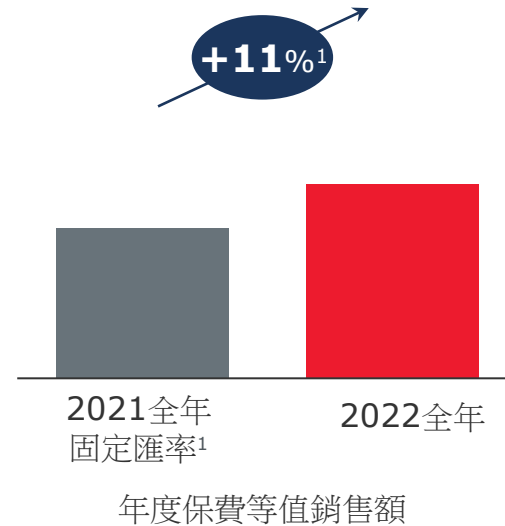
代理渠道回升

+49%
2022年下半年度相對於
2022年上半年度



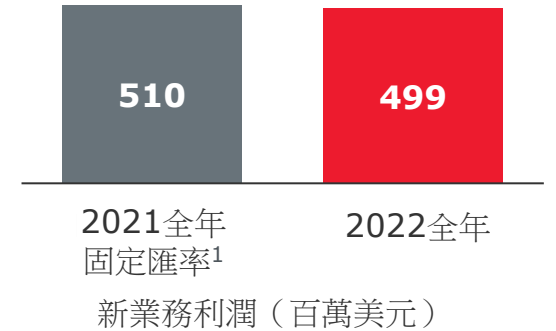
銀行保險實力

+11%¹



新業務利潤 穩健

(2)%¹



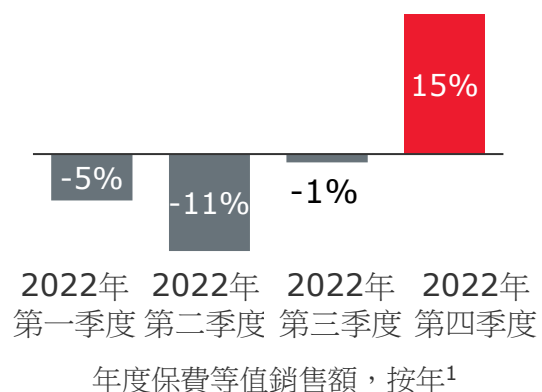
印尼：重拾市場領導地位，預期進一步增長

領跑市場

伊斯蘭保險機遇

注重質素

代理渠道回升



排名 **第一**
980名「百萬圓桌會議」會員²

優質及領導地位

期繳保費佔年度保費等值百分比

> **90%**

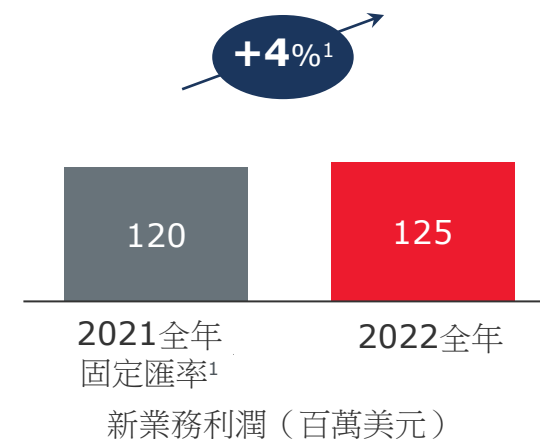
健康及保障產品新業務利潤百分比

79%

加權新造保單保費、代理、伊斯蘭保險
市場排名

第一

新業務利潤 穩步增長



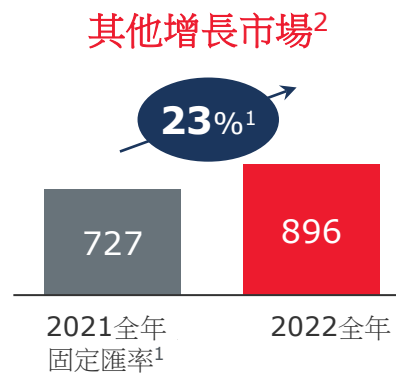
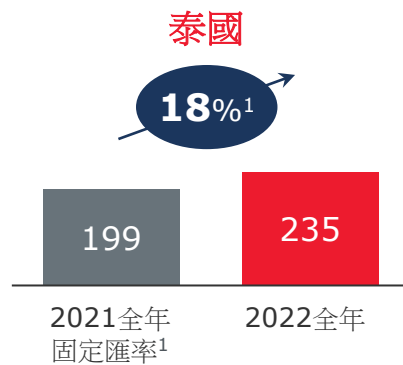
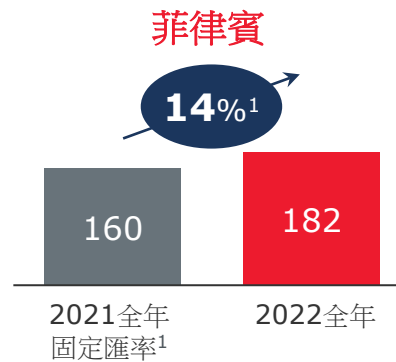
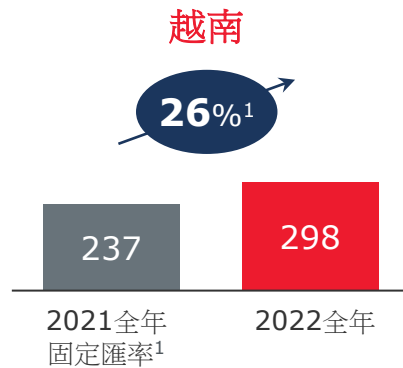
1. 固定匯率基準。
2. 根據於2022年7月1日發佈的「百萬圓桌會議」數據。



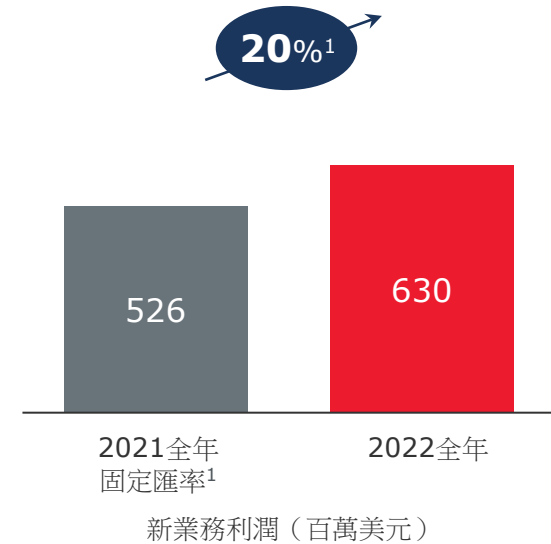
增長市場：未來龐大機遇

持續增長

年度保費等值銷售額（百萬美元）



新業務利潤強勁增長



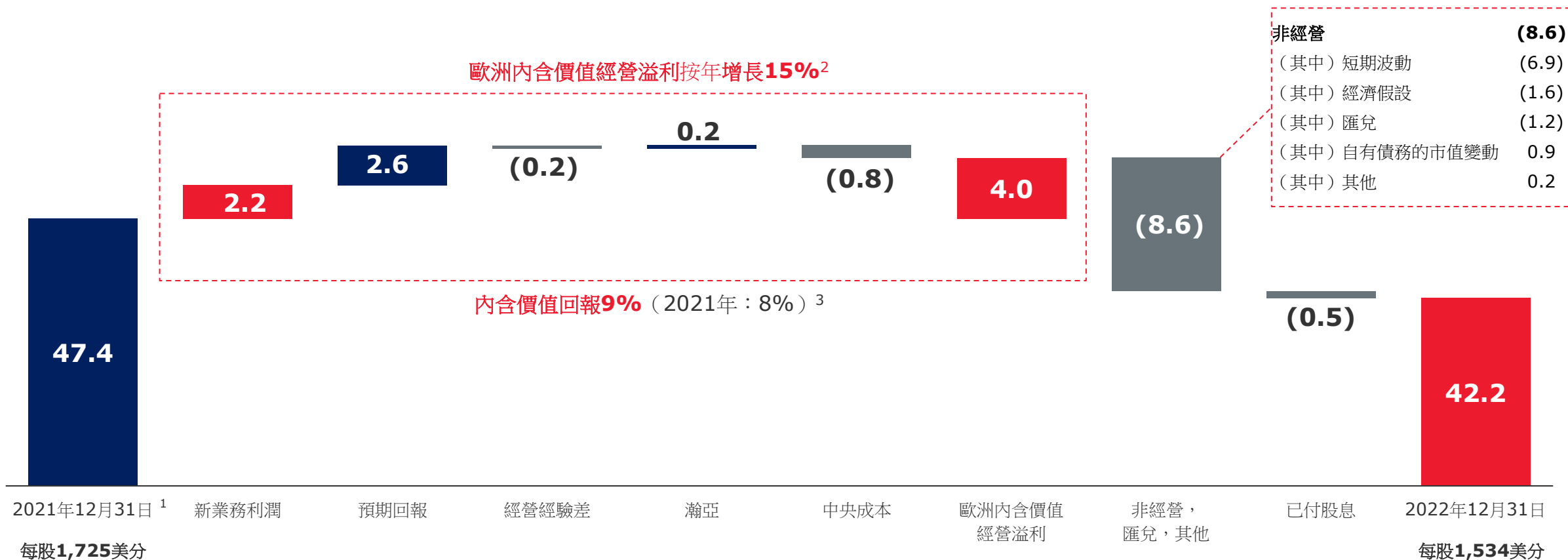
1. 固定匯率基準。

2. 除越南、泰國、菲律賓外，增長市場及其他分部亦包括在印度、泰國、越南、菲律賓、台灣、柬埔寨、老撾及緬甸的業務，以及非洲的業務。



歐洲內含價值經營溢利增長15%²，被不利經濟影響所抵銷

2022全年集團歐洲內含價值的變化（十億美元）



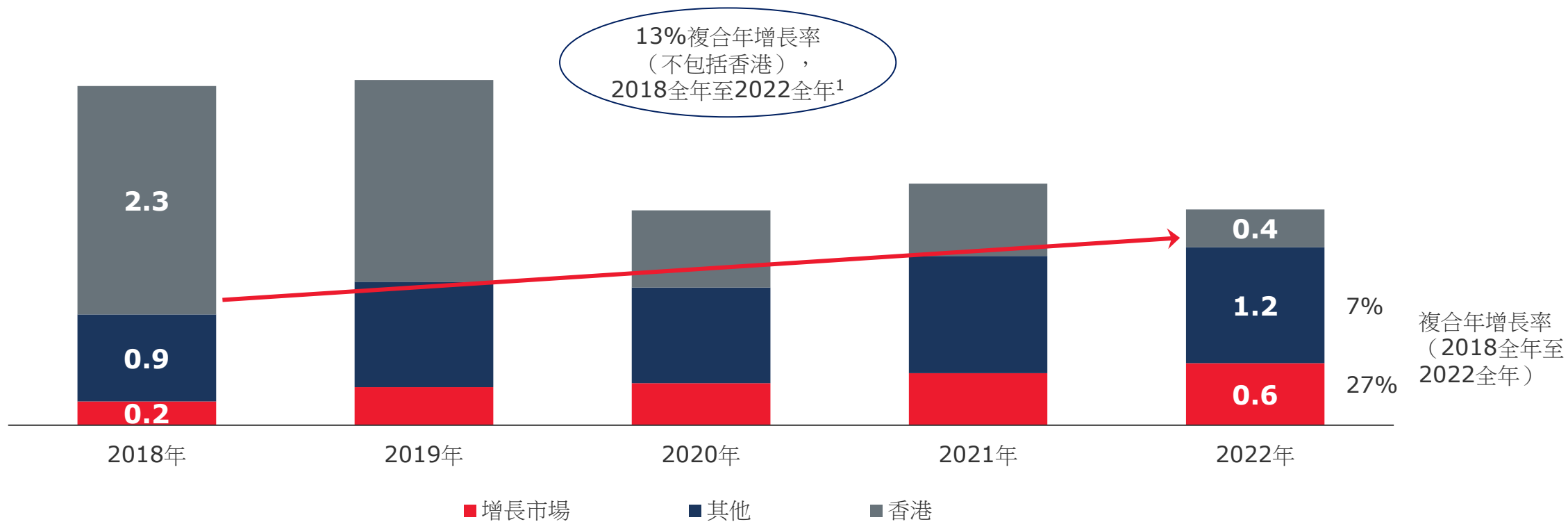
1. 實質匯率基準。
 2. 固定匯率基準。
 3. 內含價值的經營回報乃按年內歐洲內含價值經營溢利佔歐洲內含價值基準平均股東權益的百分比計算。



增長及抗逆力

儘管業務受阻，但仍錄得**13%**的新業務利潤複合年增長率¹（不包括香港）

2018年至2022年（十億美元）¹，
所呈報的新業務利潤假設基準



保持規模為香港／中國內地跨境旅客提供服務及銷售產品





1

創造價值

2

資產負債表及資本收入

3

《國際財務報告準則》第4號／
《國際財務報告準則》第17號



資產負債表及資本收入

強勁的監管資本狀況¹

152億美元

集團監管盈餘^{1、2、3、4、5}

302%

集團監管覆蓋率^{1、2、3、4、5}

AA-級

財務實力評級⁶

較高的財務靈活度

80億美元

集團自由盈餘^{1、4、7}

27億美元

控股公司現金^{1、4}

20%

穆迪總槓桿^{1、4}

清晰的資本配置優先順序：

1. 內生增長
2. 增強能力
3. 策略性的非內生機遇

所有指標均以於2023年1月贖回債務的備考數字呈列

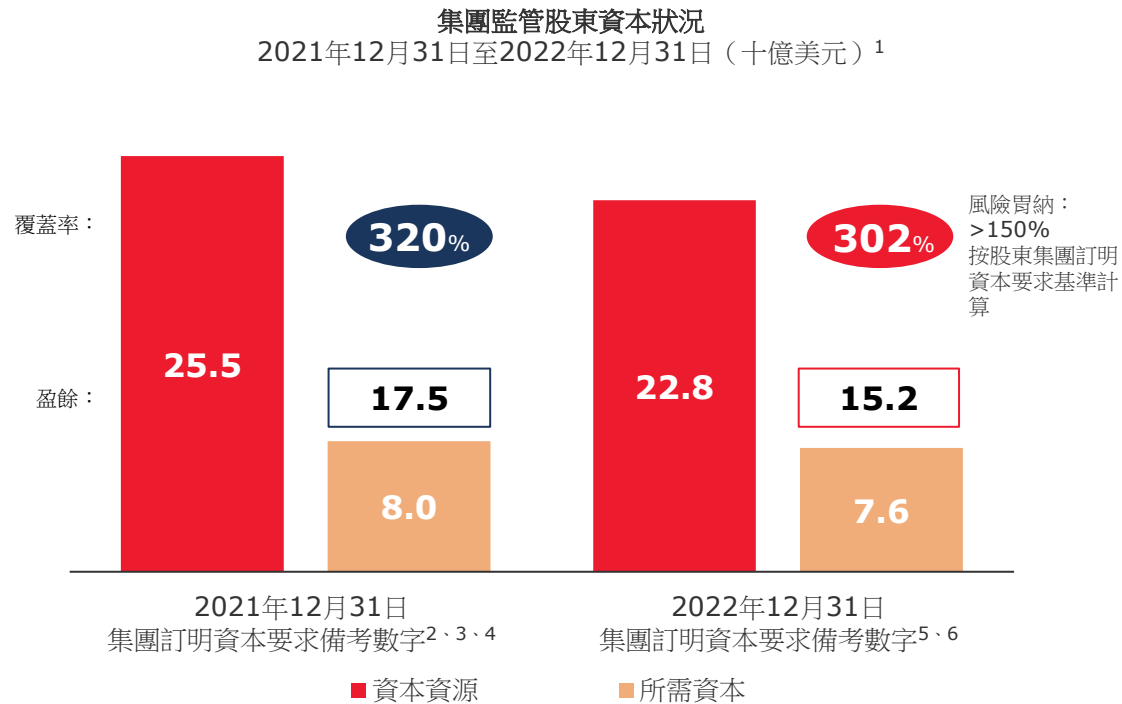
1. 於2022年12月31日。
2. 保誠會採用集團監管框架所載的《保險業（集團資本）規則》釐定集團監管資本要求的最低及規定水平。
3. 未計2022年第二次現金中期股息。
4. 於2023年1月贖回4億美元債務的備考數字。就集團監管覆蓋率而言，這令覆蓋率由2022年12月31日的307%減少5個百分點至302%。就自由盈餘儲備而言，這令結餘由84億美元減至80億美元。就控股公司現金而言，這令現金由31億美元減至27億美元。

5. 集團監管資本狀況為資本資源與股東業務應佔訂明資本要求的比率。
6. 本集團的財務實力獲得標準普爾及惠譽AA-級評級。
7. 不包括分銷權及其他無形資產。

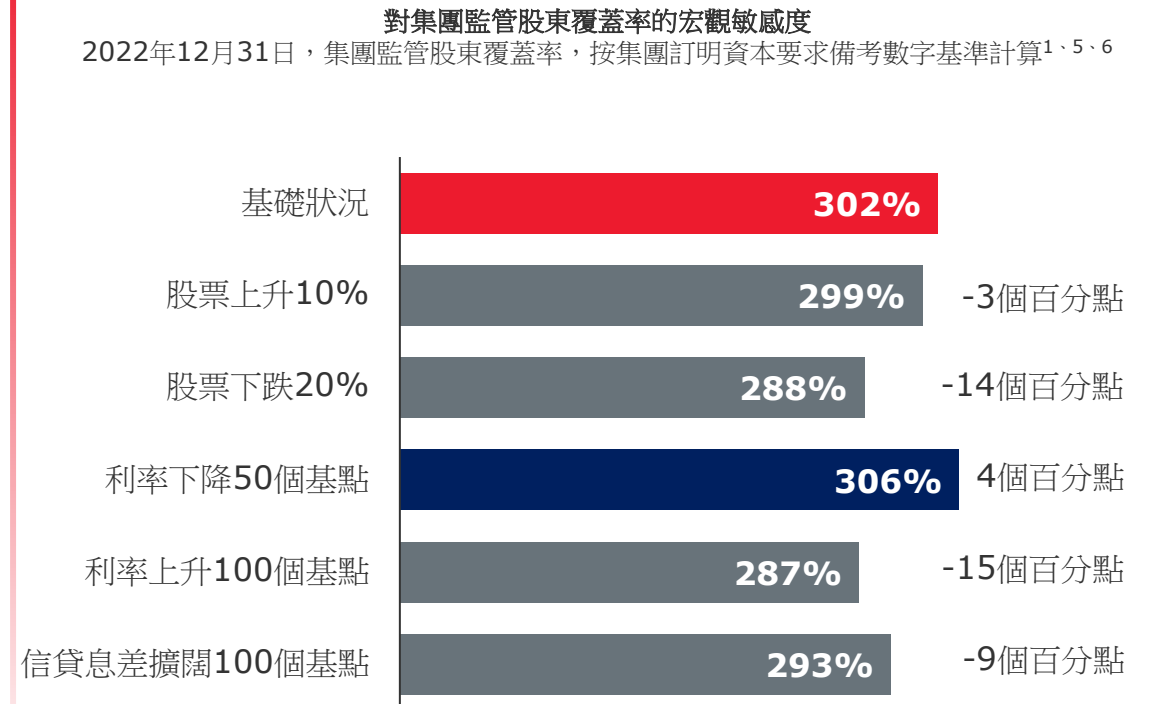


強勁穩健的監管資本狀況

遠高於風險胃納



對宏觀經濟衝擊具有抗逆力



1. 保誠會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。

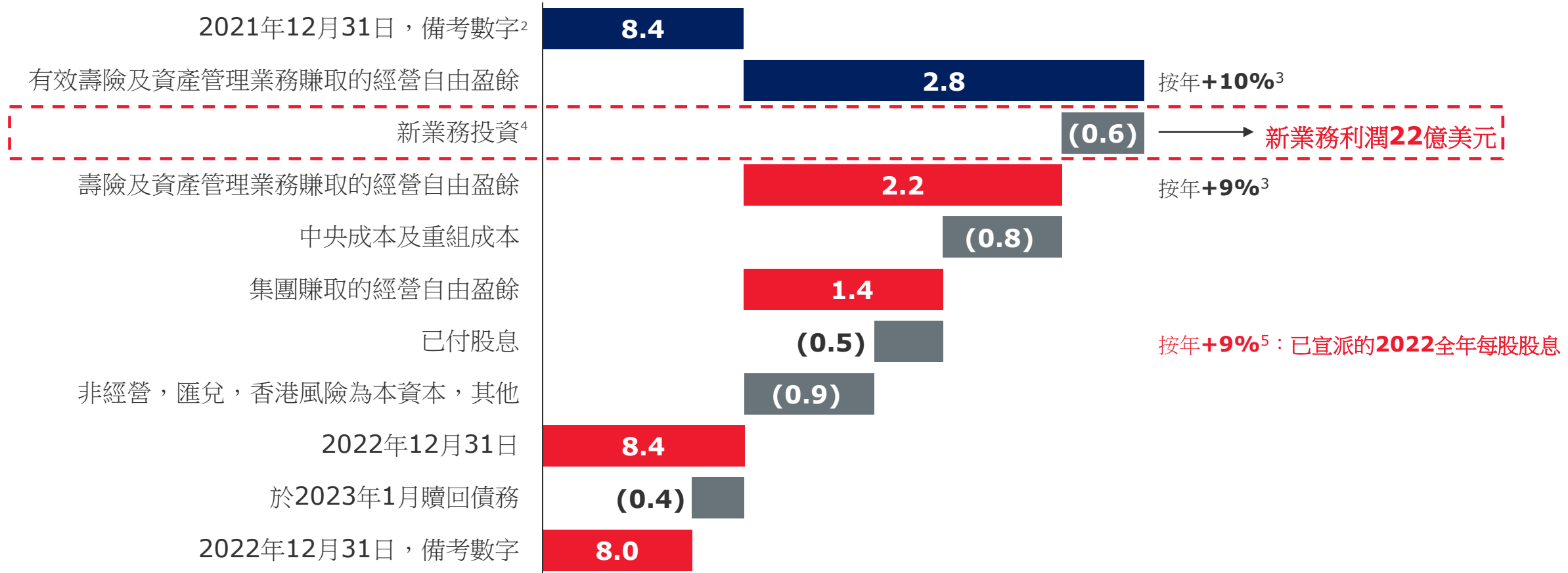
5. 未計2022年第二次中期股息。

6. 於2022年1月贖回4億美元債務的備考數字。這令覆蓋率由2022年12月31日的307%減少5個百分點至302%。



強勁且可預見的經營資本收入

2022全年集團自由盈餘變化¹（十億美元）



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. 固定匯率基準。

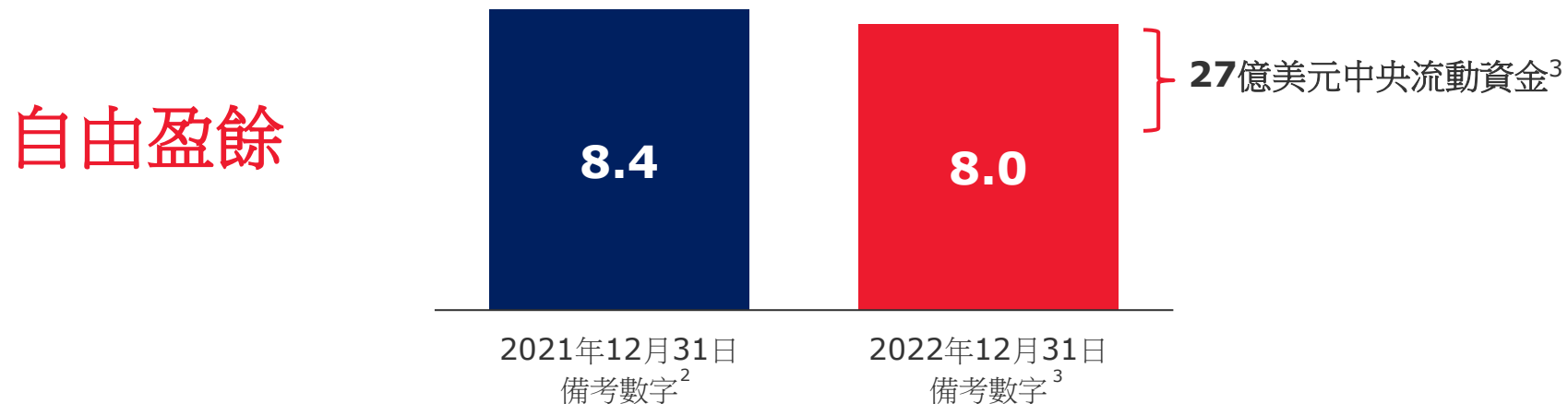
4. 投資於新業務的自由盈餘主要指保單獲得成本及所需資本的撥出金額。

5. 實質匯率基準。



較高的財務靈活度

集團自由盈餘¹（十億美元）



槓桿

20% 穆迪總槓桿比率^{3、4、5}

16億美元 介乎20%至25%目標的餘量^{3、4、5}

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. 於2023年1月贖回4億美元債務的備考數字。
4. 於2022年12月31日。
5. 保誠的目標是中期內將穆迪總槓桿比率維持在約20%至25%。保誠在經營中或會暫時性超出這一範圍，以把握不時出現的增長機遇，賺取可觀的經風險調整回報，同時保持穩健的信貨評級。





1

創造價值

2

資產負債表及資本收入

3

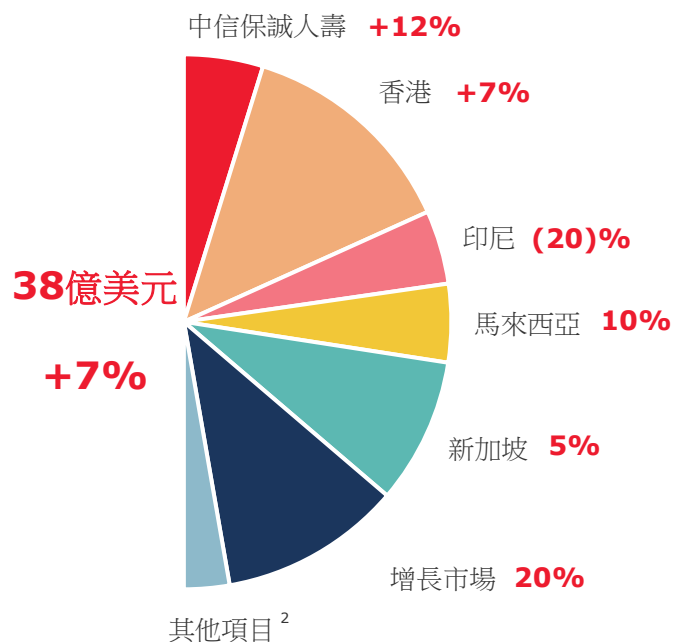
《國際財務報告準則》第4號／
《國際財務報告準則》第17號



《國際財務報告準則》：優質全面的表現

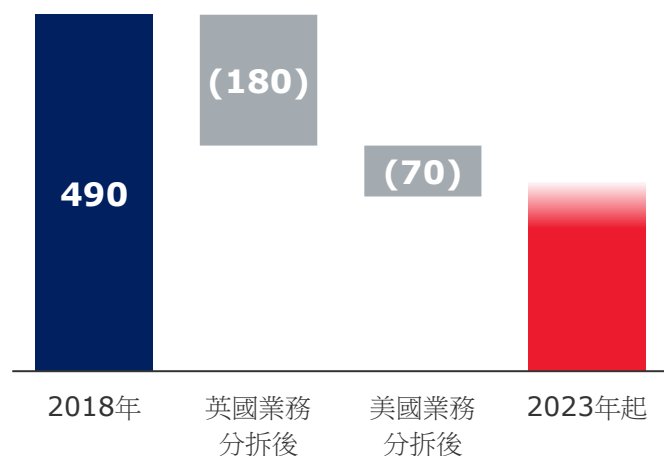
充分多元化的壽險利潤

2022全年壽險《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



實現成本減省

中央成本（百萬美元）



經營溢利+8%¹

百萬美元	集團損益		
	2021全年 (固定匯率 ¹)	2022全年	增長 百分比
壽險	3,583	3,846	7
瀚亞	299	260	(13)
分部利潤	3,882	4,106	6
企業開支	(280)	(276)	1
應付利息	(328)	(200)	39
《國際財務報告準則》 第17號，其他	(157)	(255)	(62)
集團經營溢利	3,117	3,375	8
短期波動	(435)	(1,915)	(不適用)
其他	(96)	1	不適用
稅前利潤	2,586	1,461	(44)
稅項	(443)	(454)	(2)
持續經營業務的利潤	2,143	1,007	(53)

1. 固定匯率基準。

2. 其他項目2.11億美元（2021年：按實質匯率基準計算為2.17億美元，按固定匯率基準計算為2.08億美元），其於2022年主要包括採納香港風險為本資本制度的影響。



《國際財務報告準則》第17號：穩固基礎維持不變

變動：

- 確認利潤的時間（而非所賺取的總利潤）
- 2021年12月31日權益影響的初步經審核估計：相對於《國際財務報告準則》第4號增加18億美元至27億美元
- 2022年《國際財務報告準則》第17號經營溢利影響的初步未經審核指引：相對於《國際財務報告準則》第4號減少6.50億美元至8.50億美元

並無變動：

- 資本及現金收入
- 資本管理
- 歐洲內含價值估值
- 股息政策
- 業務策略

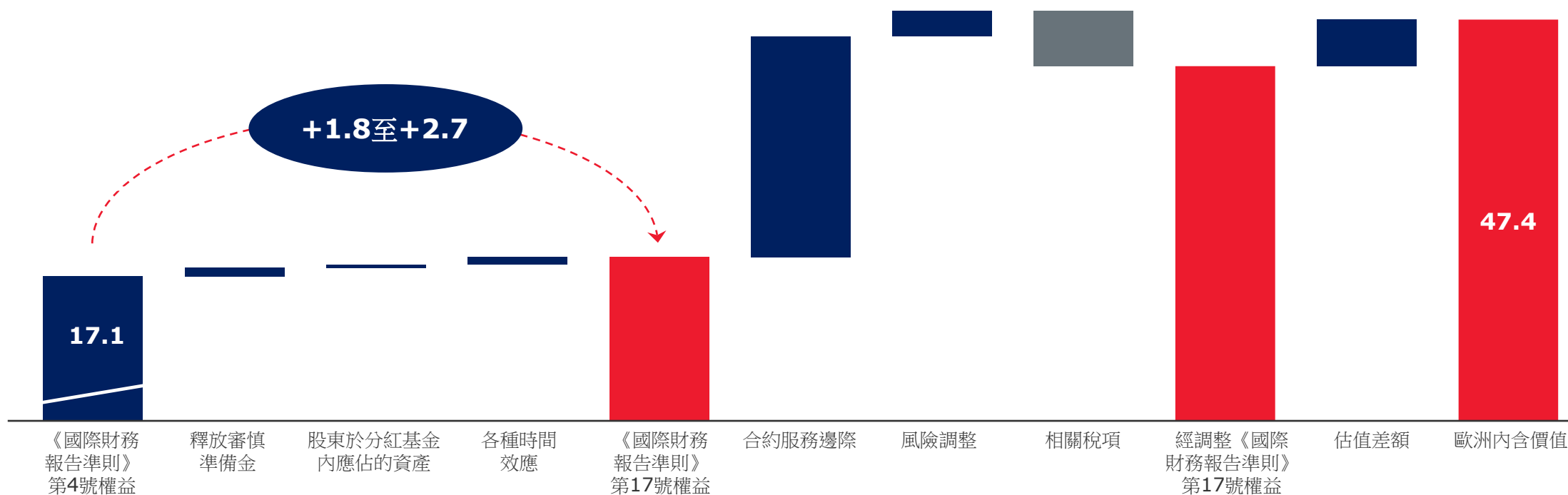
《國際財務報告準則》第9號並無產生重大影響：絕大部分資產已經以公允價值持有

於2023年6月詳細介紹



過渡至《國際財務報告準則》第17號：經調整《國際財務報告準則》第17號權益與歐洲內含價值大概一致

股東權益：《國際財務報告準則》第4號至《國際財務報告準則》第17號及歐洲內含價值
(2021年12月31日，十億美元)



首日的權益增幅

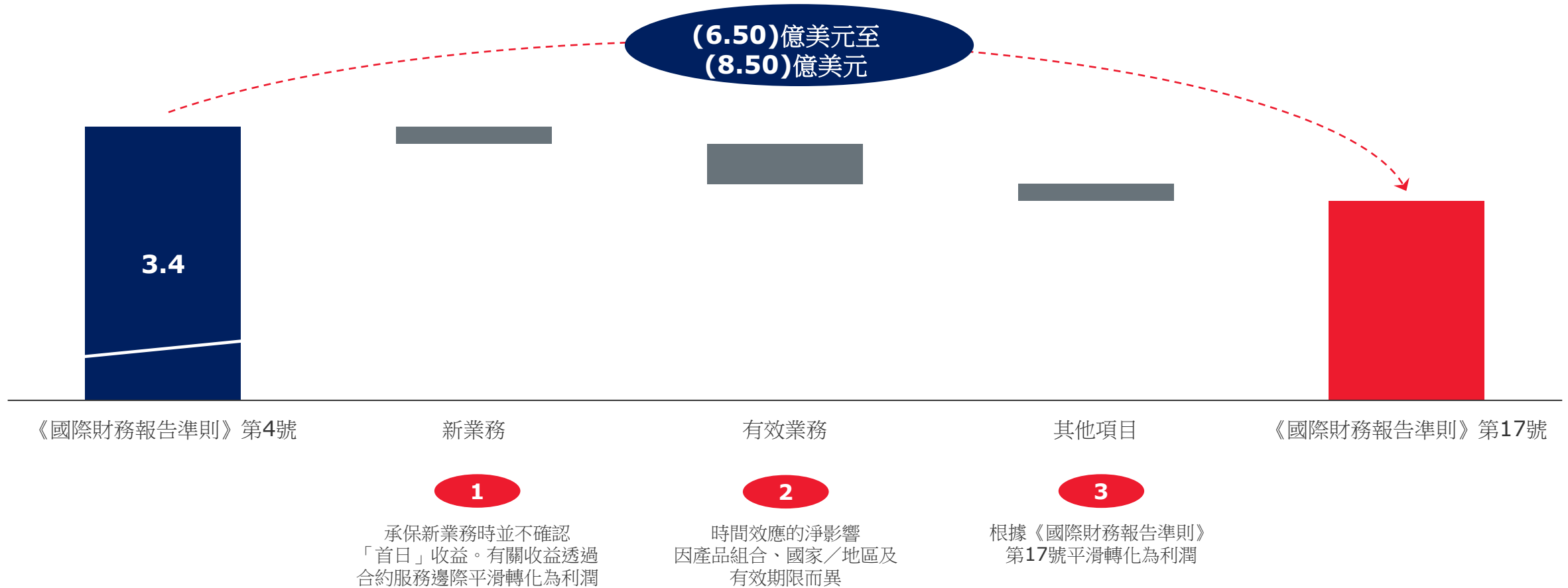
經調整《國際財務報告準則》第17號權益較集團歐洲內含價值低約10%



《國際財務報告準則》第17號經營溢利

經營溢利由根據《國際財務報告準則》第4號計算轉為根據《國際財務報告準則》第17號計算：未經審核指引

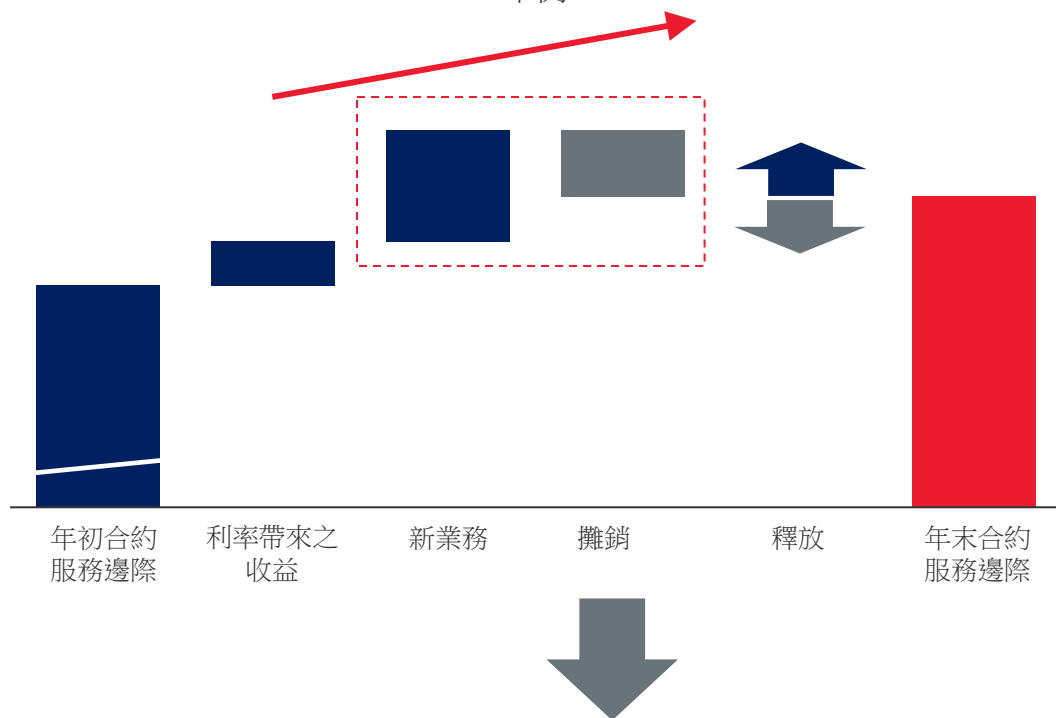
(2022全年，十億美元)



《國際財務報告準則》第17號利潤增長視乎來自新業務的合約服務邊際增幅

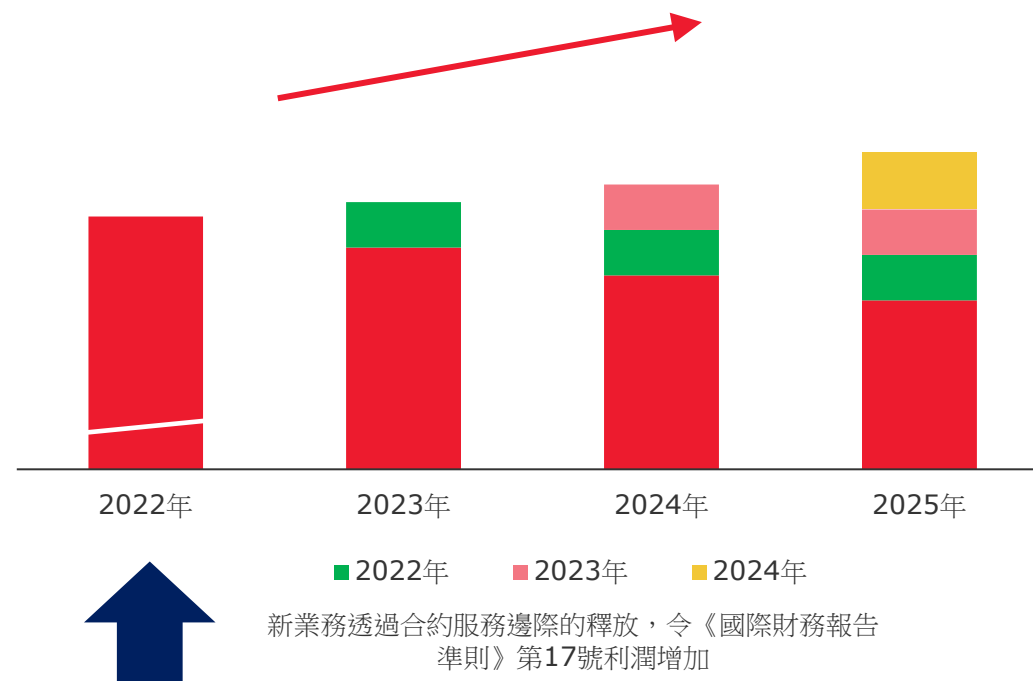
合約服務邊際的均衡變化 推動利潤增長

示例



《國際財務報告準則》 第17號複合利潤變化

示例



合約服務邊際攤銷推動《國際財務報告準則》第17號利潤增長





增長及抗逆力



主要訊息：增長及抗逆力

1

多元化平台成為支撐增長機遇的強大後盾

2

代理的強勁增長勢頭讓本集團可望於2023年實現增長

3

強勁和健全的資本狀況為抗逆力提供支持

4

注重新業務質素及價值不斷增長



執行總裁 附錄



環境、社會及管治

在保誠，環境、社會及管治與我們的身份、所開展的業務及為客戶、僱員、股東及社區締造長期價值的方式息息相關。

作為全球最大／增長最快的若干市場上的長期投資者，我們完全有能力支持新興市場轉型成為具抗逆力、綠色及可持續發展的經濟體，確保其社會長期繁榮，不讓任何人掉隊。

讓保誠成為員工相互聯繫、持續成長並取得成功的地方

- 維持推崇多元化，保障員工、客戶及合作夥伴共融關係的文化
- 靈活的工作計劃及心理健康支援
- 於2022年簽署聯合國《賦權予婦女原則》



為健康及保障缺口不斷擴大市場中的人們提供實惠便捷的健康保障，並促進金融普惠

- 讓我們的客戶及其家人能夠抵禦社會、經濟及氣候衝擊
- 注重數碼創新，以提高對服務不足的人口的滲透率
- 於2022年，開發更多普惠產品，特別是「Made for every Family」專屬每個家的幸福方程式產品，以及馬來西亞及印尼伊斯蘭保險業務的發展

支持公平及共融轉型

- 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
- 於2022年，繼續推動旗下投資組合減碳
- 將環境、社會及管治納入我們的投資及管理職責，以促進在所有可持續發展主題取得進展



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？

1,830萬名客戶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)

行動？

廣泛及創新的產品策略及解決方案



健康及保障保險



儲蓄及投資

pulse[®]
by Prudential

增值健康服務

方式？

多渠道分銷



逾**100,000**名活躍代理²



逾**27,000**間銀行分行



產生**730**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. 壽險客戶界定為於保誠任一壽險實體持有一項或以上保單的個人或實體，包括本集團合營企業及聯營公司的全部客戶。就此定義而言，團體業務被視為單一客戶。
2. 活躍代理指於2022年有銷售業績的代理；不包括印度及非洲業務。
3. PruLeads 系統所記錄及管理所有來源的銷售線索



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

選定
增長
市場

	2022全年 《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	國內／本地生產總值 增長預測 ⁹
 中國內地	3.68億美元	前三名 ²	✓	2.1%	8,050億美元	4.5%
 香港	10.36億美元	前三名	前十名	17.3%	230億美元	3.1%
 印尼	3.43億美元	前三名	前十名	1.1%	820億美元	5.2%
 馬來西亞	3.64億美元	前三名 ³	前十名	3.9%	470億美元	4.4%
 新加坡	6.78億美元	前三名 ⁴	前十名	7.5%	230億美元	2.5%
 菲律賓	1.12億美元	前三名	--	1.5%	320億美元	5.8%
 台灣	9,300萬美元	✓	✓	11.6%	410億美元	2.2%
 泰國	2.66億美元	✓	前十名	3.4%	60億美元	3.4%
 越南	3.27億美元	前三名	✓	1.6%	360億美元	6.6%
 印度	不適用	前三名 ⁵	前十名	3.2%	3,690億美元	6.5%

1. 誠如2022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. 在外資合營企業中的排名。基於外資企業則排名第二。

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，2022年第4期－保險滲透率（保費佔國內／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計估計數字（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2027年實質國內／本地生產總值複合年增長率，基於國際貨幣基金組織世界經濟展望數據庫，2022年10月。



獨特的競爭優勢

1 中國內地：幾乎觸達全國



23間分公司遍佈
100個城市

國內生產總值及毛保費收入¹

2 印度：排名前三的壽險及資產管理公司²



10%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一，在伊斯蘭保險方面排名第一

整體市場份額⁵

排名第一

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

7%

19%

行業

保誠泰國

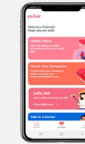
銀行保險渠道年度保費等值按年增長⁶

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



6 代理：區內首屈一指的代理團隊



逾**100,000**名
活躍代理⁷

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

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**⁹

管理基金達**2,214**億美元⁷



1. 2020年國內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2022年12月31日止十二個月的零售加權保費收入。資料來源：IRDAI。僅包含私人企業。

4. 基於管理基金。截至2022年12月31日。

5. 截至2022全年。排名基於加權新造保單保費。

6. 基於泰國人壽保險協會(TLAA)提供的加權新造保單保費。2022全年與2021全年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+18%。

7. 活躍代理指於2022年有銷售業績的代理；不包括印度及非洲業務。

8. 包括印度及非洲。

9. 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。



重視客戶擁護度

客戶人數達

1,830萬
(按年+3%)

領先的亞洲資產
管理公司

2,210億美元
管理基金¹

了解客戶需求

超過
50%

的保單為健康保障
計劃

超過
30%

的新客戶來自富裕及
高階富裕分部

著眼客戶細分策略



提供普惠及便捷的產品及服務



創新的產品解決方案

客戶交付

79%

的保單為自動承保

31%

的索償為透過自動
判定

流暢及自動化的客戶服務流程

已付賠款²

93億美元

著重信守理賠承諾

客戶擁護度

89%

客戶留存率

46%

的年度保費等值由現有
客戶產生

領先的客戶體驗



深化與客戶的關係



提高淨推薦值



代理是我們推動優質增長的命脈

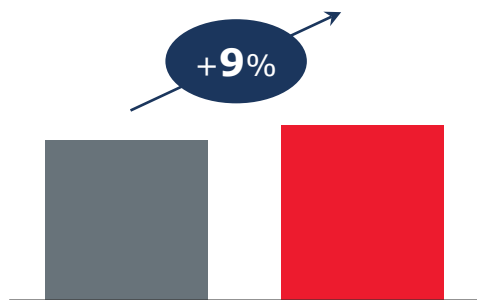
規模龐大

超過**10**萬
名活躍代理¹

質素良好

超過**7**千
名「百萬圓桌會議」
合資格代理

吸引人才



2021全年 2022全年

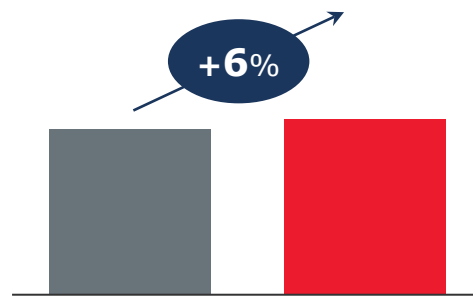
新招募代理人數

4倍

PRUventure

相對於標準招募更富有成效
PRU Signature招募計劃

活躍程度
日益提高



2021全年 2022全年

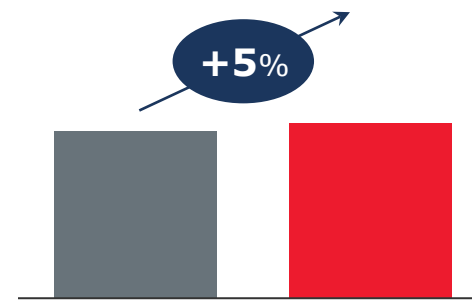
每位代理保單量²

30%



使用PRULeads的產能提升
數碼賦能，產生銷售線索

產能不斷提升



2021全年 2022全年

保誠「百萬圓桌會議」合資格
代理年度保費等值

50%



每名領袖的代理招募增長
PRU Signature領袖計劃

1. 活躍代理指於2022年有銷售業績的代理；不包括印度及非洲業務。
2. 不包括印度。



銀行保險的多元化及規模效應，為抗逆力提供支持

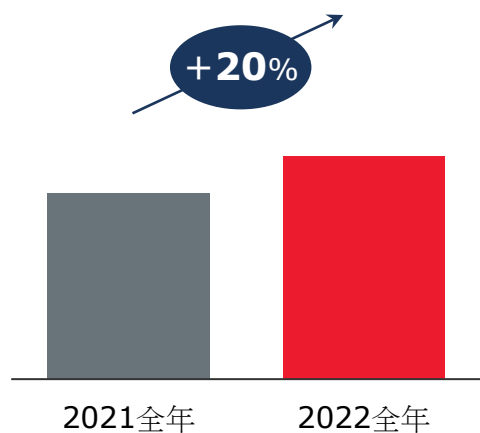
穩固的地位

超過 **190**
個銀行合作夥伴

觸達

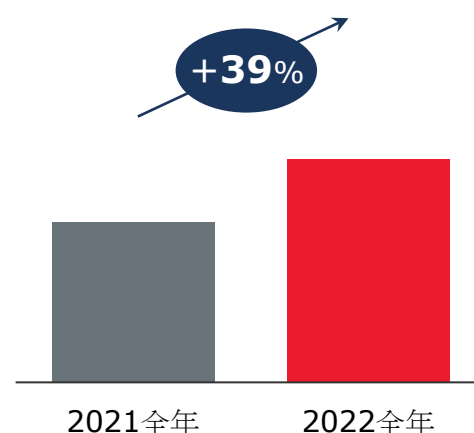
超過 **2.7** 萬
間銀行分行

規模持續增長



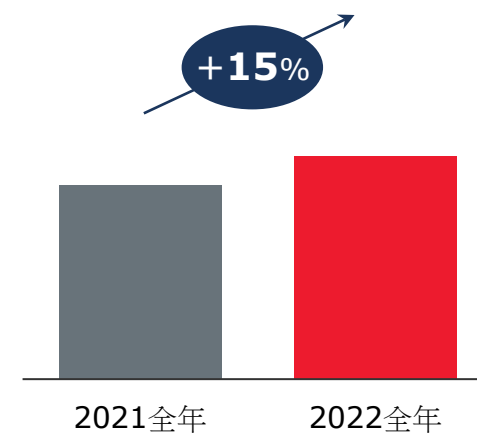
年度保費等值增長¹

質素持續提高



健康及保障保單

價值不斷增長



新業務利潤增長¹





吳立賢

保誠集團戰略事業群總裁

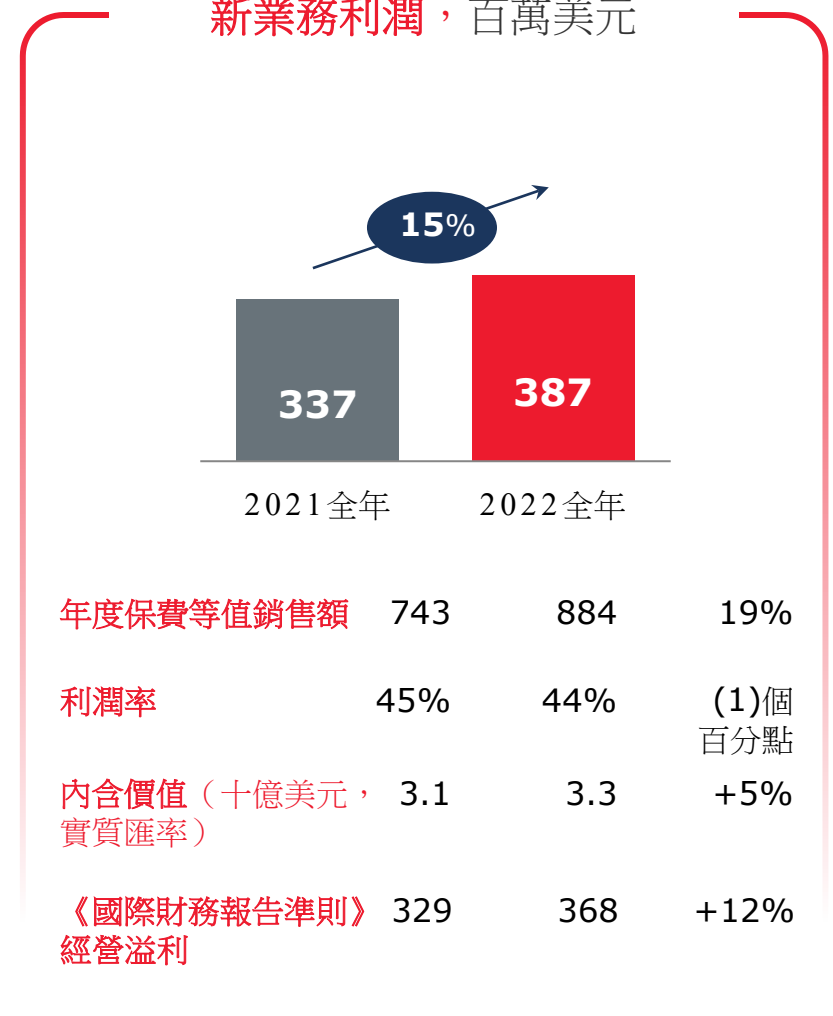


PRUDENTIAL

中國內地：無可比擬的客戶增長平台



<p>結構性需求 驅動因素</p>	<p>8,050 億美元 的龐大健康保障缺口¹</p> <p>覆蓋國內生產總值及壽險毛保費收入的 80%以上</p>
<p>營運摘要</p>	<p>16% 的毛保費收入增長，為行業水平的5倍</p> <p>2022年下半年度的年度保費等值較去年增長 26%</p> <p>銀行保險新業務利潤較去年增長 45%</p>
<p>產品創新</p>	<p>保誠新客戶 來自新客戶的年度保費等值較上年度增長 25%</p> <p>錢包份額 來自高淨值客戶的年度保費等值貢獻增加 +13 個百分點</p>
<p>質素</p>	<p>超過 1,000 名「百萬圓桌會議」合資格代理</p> <p>超過 3,000 名銀行保險專員</p>



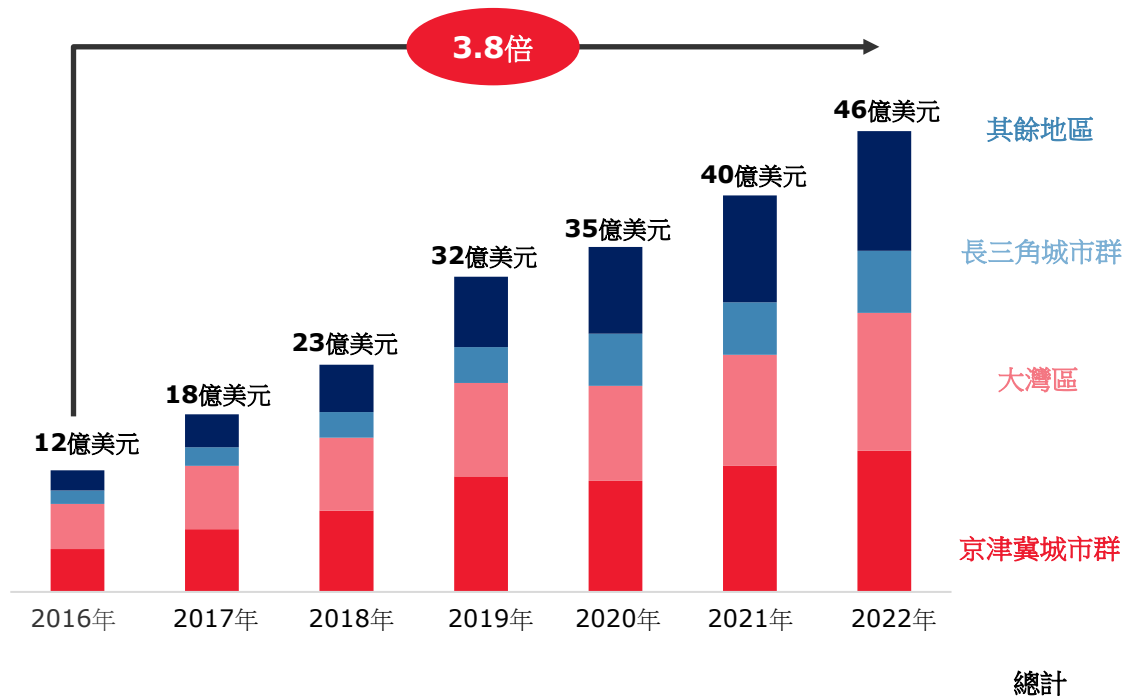
附註：所披露的增長率按固定匯率基準計算，除非另有註明。實質匯率：實質匯率基準。

1. 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計估計數字（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）。



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

中信保誠人壽 毛保費收入 按年變動	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	
	(2021全年至 2022全年)	中信保誠 人壽	市場	2021全年	2022全年	代理人數 (千人)	合作夥伴 數目 ⁶
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
16%	100%	100%	0.86% ⁵	0.97% ⁵	15	59	6,687

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）

1. 按2022全年固定匯率基準計算的中信保誠人壽全部毛保費收入。
 2. 基於中信保誠人壽的2022全年數據及來自中國銀保監會的中國內地市場2022年年初至12月的數據。
 3. 截至2022年12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。



香港：穩健的客戶服務平台



結構性需求驅動因素

獲得澳門牌照；
完成大灣區版圖

中國內地旅客的需求驅動因素
未受影響

230億美元

的龐大健康保障缺口¹

營運摘要

7.4%

的市場份額²，
按年增加2.0個百分點

於2022年下半年度，
代理渠道的年度保費
等值比上半年增長

57%

銀行保險健康及保
障新單佔比

24%

產品創新

保誠新客戶

年輕群體滲透率
—年度保費等值組合

18%

錢包份額

來自高淨值客戶的年度
保費等值貢獻增加

+5個百分點

市場領先

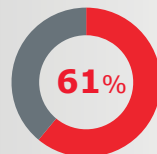
於合資格延期年金保單
—退休市場

排名**第一**

質素

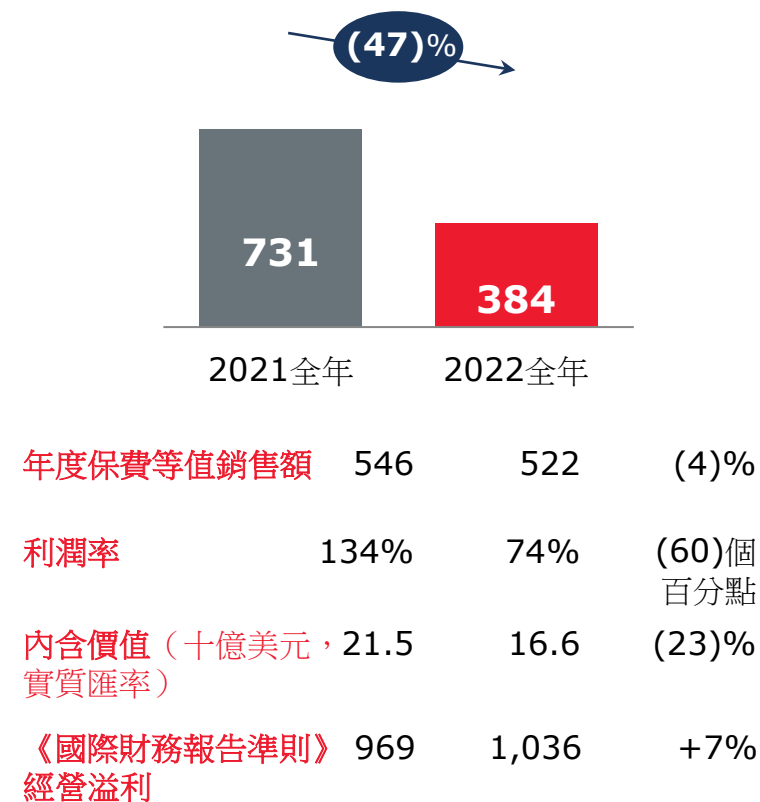
超過**97%**

強大的客戶留存率



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



附註：所披露的增長率按固定匯率基準計算，除非另有註明。實質匯率：實質匯率基準。

1. 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）。

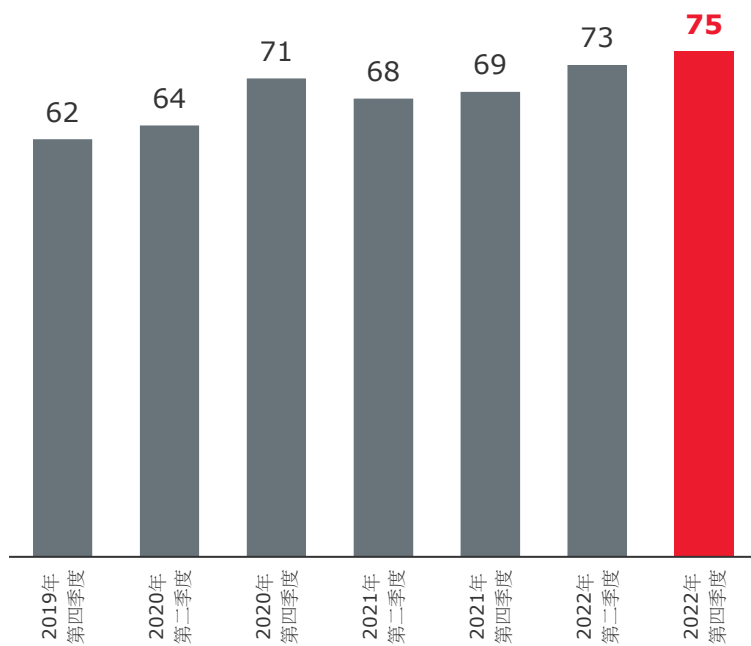
2. 2022全年的市場份額：與上年度相比增加+2.0個百分點。



香港：中國內地客戶的需求驅動因素未受影響

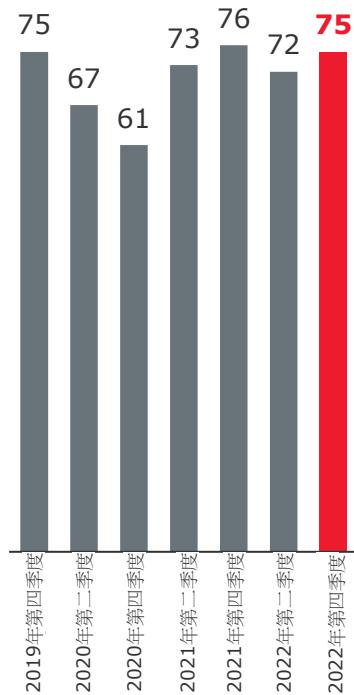
自2019年第四季度以來有意前往香港旅遊的最高比率（未來12個月）

中國內地旅客於未來12個月前往香港旅遊的意願¹ (%)



中國內地旅客前往香港旅遊的原因（未來12個月）

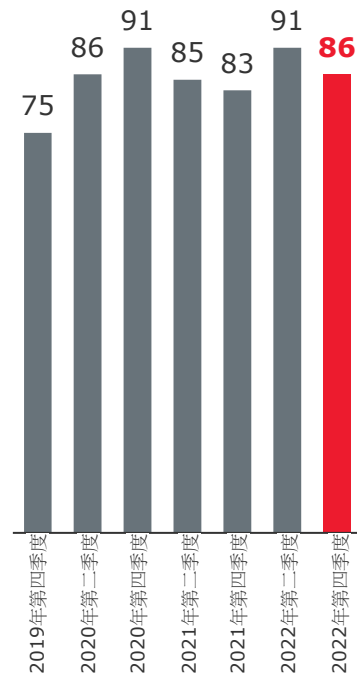
個人理財¹ (%)



醫療服務 (%)

可能在香港購買的金融產品（未來12個月）

任何保險產品² (%)



互惠基金/單位信託 (%)

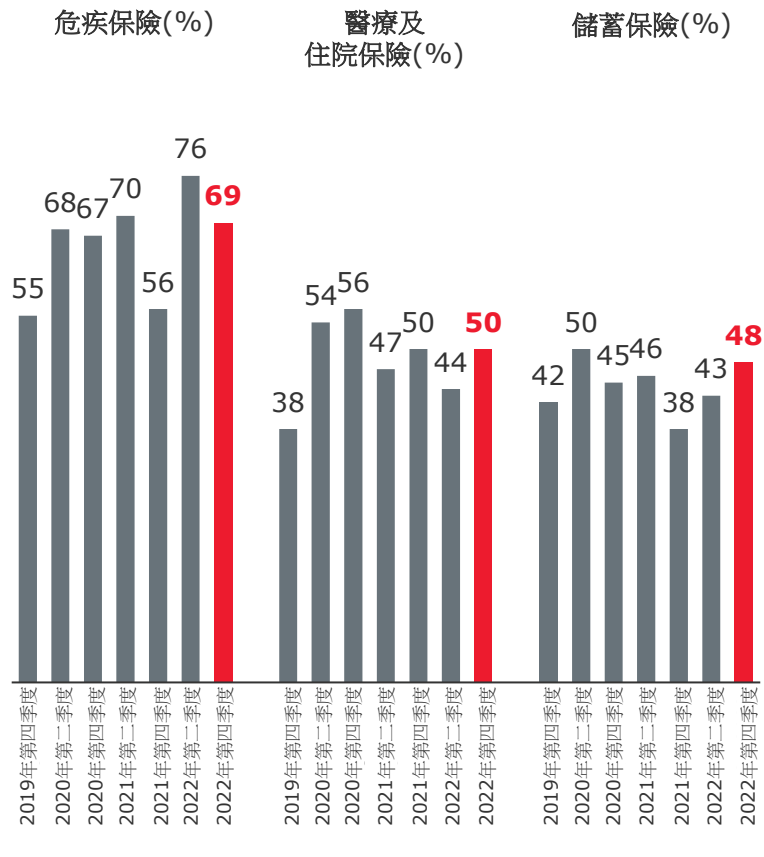
附註：基於以線上調查形式進行的2022年第四季度中國內地消費情緒追蹤。調查結果以452個樣本為基礎。

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。

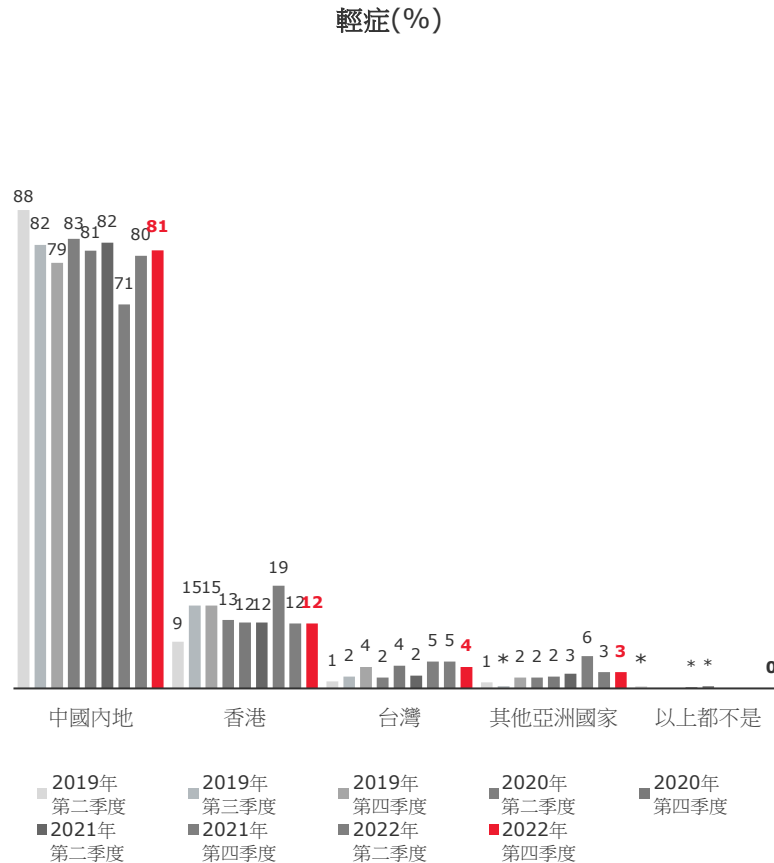


香港：中國內地客戶的需求驅動因素未受影響

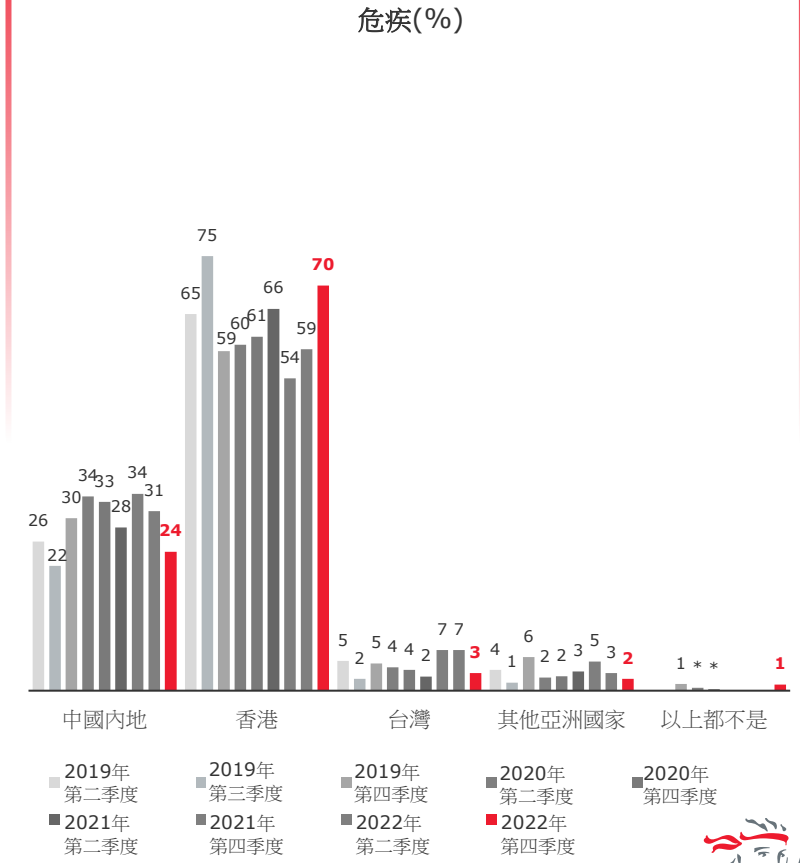
可能在香港購買的金融產品 (未來12個月)



中國內地旅客的醫療偏好



中國內地旅客的醫療偏好





Solmaz Altin (索爾馬茲·阿爾丁)

保誠集團戰略事業群總裁



印尼：重拾市場領導地位，預期錄得穩健增長



結構性
需求
驅動因素

820 億美元
的龐大健康保障缺口¹

佔2021年至2026年東盟
預期經濟增長的

1/3

營運摘要

排名**第一**

整體市場份額排名重回第一，
代理方面仍維持排名第一²

於2022年下半年度，
年度保費等值比上半年增長

30%

產品創新

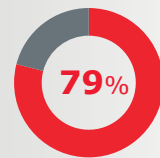
市場首款
獨立伊斯蘭危疾產品³
(PRUSolusi Kondisi
Kritis Syariah)

首家開設
獨立伊斯蘭壽險
業務的保險公司

質素

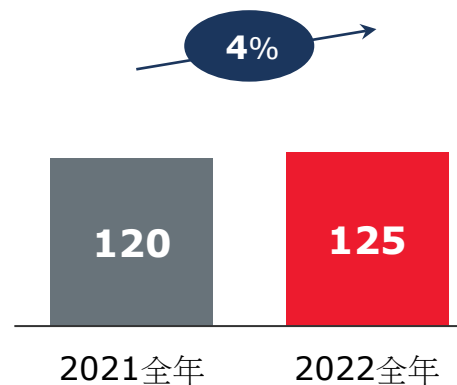
排名**第一**

980名「百萬圓桌會議」會員⁴



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	243	247	2%
利潤率	49%	51%	+2個百分點
內含價值（十億美元，實質匯率）	2.2	1.8	(18)%
《國際財務報告準則》經營溢利	429	343	(20)%

附註：所披露的增長率按固定匯率基準計算，除非另有註明。實質匯率：實質匯率基準。

1. 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計估計數字（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）。

2. 市場份額基於2022全年的加權新造保單保費。

3. 每年可續期。

4. 根據於2022年7月1日發佈的「百萬圓桌會議」數據。



馬來西亞：優質的商業品牌，長期增長驅動因素未受影響



結構性需求 驅動因素

470億美元 的龐大健康保障缺口¹ 超過**60%** 的馬來西亞人口是穆斯林²

營運摘要

伊斯蘭保險市場 傳統業務的銀行保險 於2022年下半年度，年
領導地位³ 年度保費等值 度保費等值比上半年增長

排名**第一** 排名**第一** **15%**

產品創新

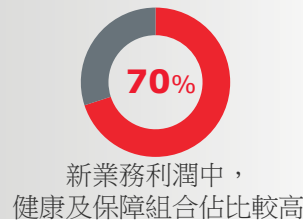
BSN Takaful Sakinah 於銀行保險渠道推出的
健康及保障產品

PRUFirst 一流的醫療加強功能

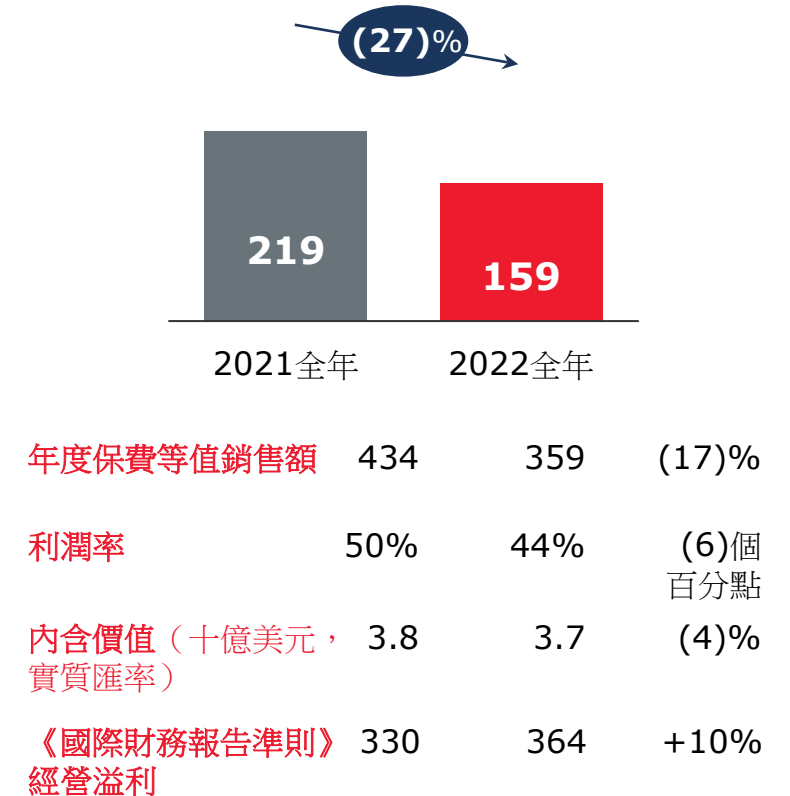
質素

最具創新力的
保險品牌

2022年全球品牌大獎



新業務利潤，百萬美元



附註：所披露的增長率按固定匯率基準計算，除非另有註明。實質匯率：實質匯率基準。

1. 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計估計數字（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）。

2. 資料來源：世界人口評論 - 國家排名 - 按國家劃分的穆斯林人口。

3. 市場份額基於2022全年的年化貢獻等值。



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

排名
第一

馬來西亞伊斯蘭保險
市場份額為22%²
1.9萬名代理；0%
印尼伊斯蘭保險
市場份額為32%²
16.9萬名代理；+18%

領先地位



提升質素

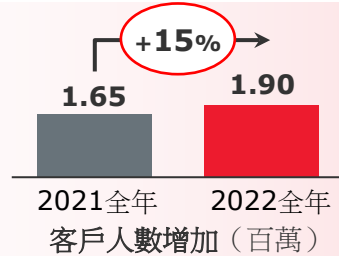
銀行保險渠道推出健康及保障產品
BSN Sakinah



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

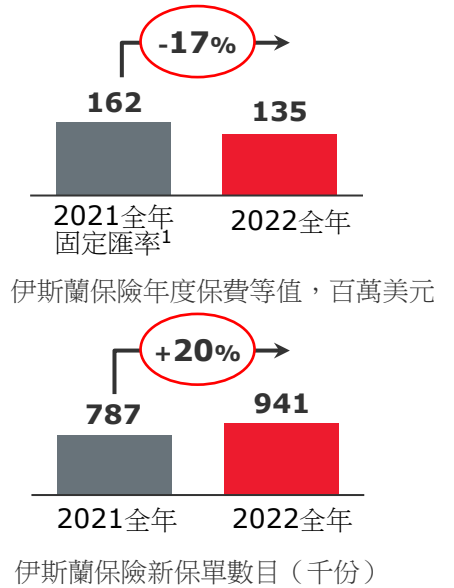


pulse
by Prudential

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行動³
對銷售造成影響



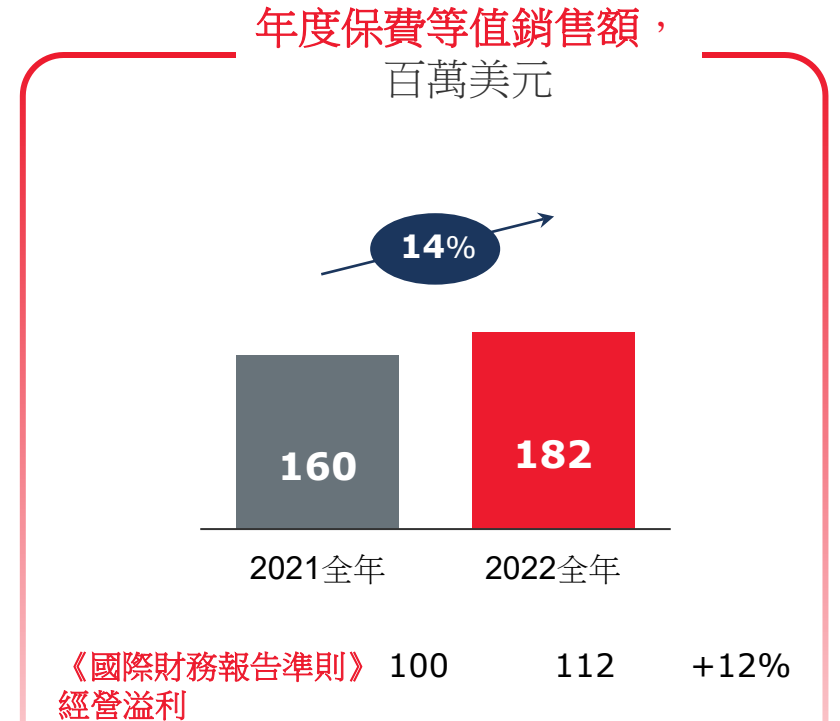
1. 增長率按固定匯率基準計算。
2. 截至2022年12月31日。
3. 就馬來西亞伊斯蘭保險而言。



菲律賓：良好定位形成持續動力



<p>結構性需求驅動因素</p>	<p>320億美元 的龐大健康保障缺口¹</p> <p>1.5% 壽險滲透率²</p>
<p>營運摘要</p>	<p>整體及代理渠道市場份額³ 活躍代理增長 保單數目增長</p> <p>排名第一 16% 14%</p>
<p>產品創新</p>	<p>PRUHealth Fam Love 數碼合作夥伴</p> <p>推出市場首創  </p> <p>危疾保障計劃，一份保單最多可保障四位家庭成員 </p>
<p>質素</p>	<p>年度國際保險公司 連續第二年獲得亞洲保險獎</p> <p>83% 強大的客戶留存率</p>



附註：所披露的增長率按固定匯率基準計算，除非另有註明。實質匯率：實質匯率基準。

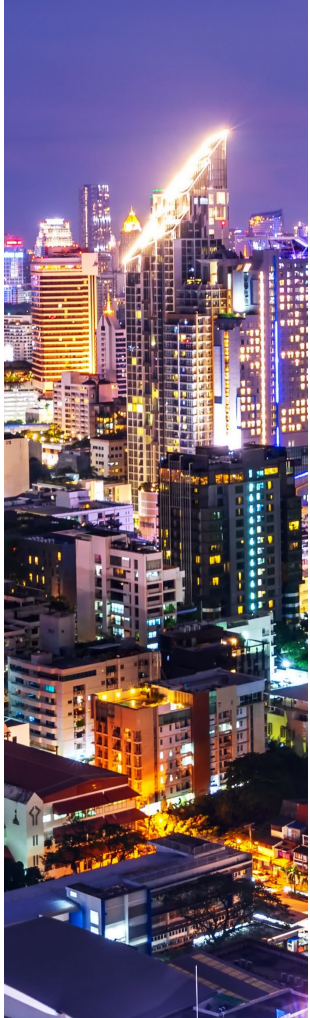
1. 瑞士再保險研究院(Swiss Re Institute)。亞洲的健康保障缺口(2018年10月)。瑞士再保險研究院(Swiss Re Institute)所定義的全民健康保障缺口總計估計數字(健康支出造成的經濟壓力及人們因負擔能力不足而未尋求治療的發生率)。

2. 瑞士再保險研究院(Swiss Re Institute)；sigma、2022年第4期。保險滲透率(保費佔國內/本地生產總值的百分比)。

3. 市場份額基於截至2022年9月止九個月的加權新造保單保費。

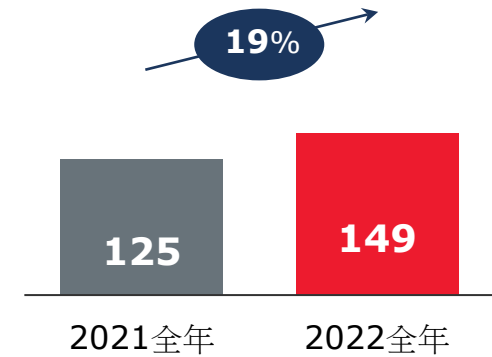


非洲：業務具有強大的抗逆力，增長潛力巨大



<p>結構性 需求 驅動因素</p>	<p>30% 低保險滲透率</p> <p>35% 自付健康及保障開支</p>
<p>營運摘要</p>	<p>於5個市場 排名前五 於烏干達及贊比亞排名第一</p> <p>於6 個市場與排名前三的 銀行合作</p>
<p>創新</p>	<p>保誠烏干達 連續兩次獲監管機構評為 「最具創新力的保險公司」</p> <p>於3 個市場推出端到端 數碼產品</p>
<p>質素</p>	<p>健康及保障產品 年度保費等值銷售額增長 +22%</p> <p>99% 高期繳保費佔比</p>

年度保費等值銷售額，
百萬美元



附註：所披露的增長率按固定匯率基準計算，除非另有註明。實質匯率：實質匯率基準。



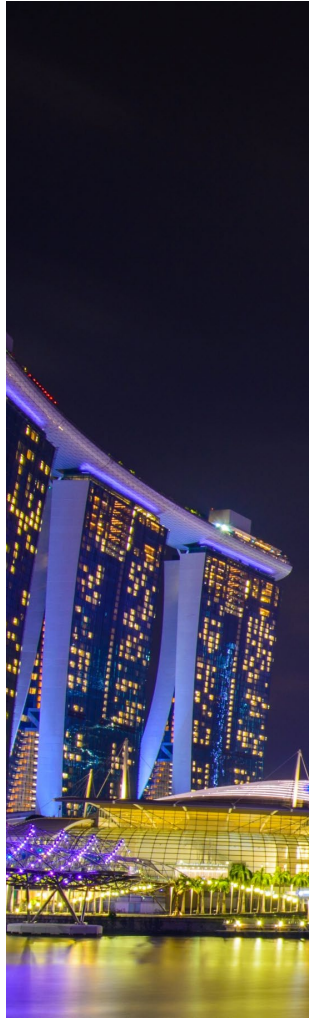


陳天恩

保誠集團戰略事業群總裁

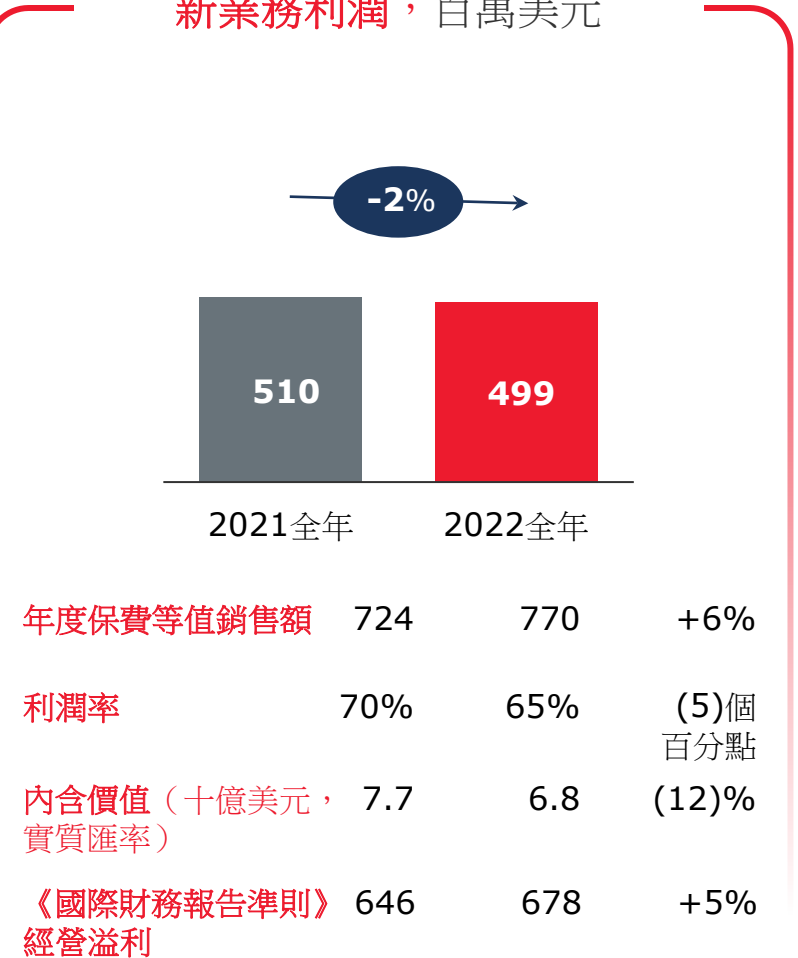


新加坡：強大市場定位形成持續動力



<p>結構性需求 驅動因素</p>	<p>230億美元 的龐大健康保障缺口¹</p> <p>成人人均財富增長 (2016年至2021年 複合年增長率) +8%</p>
<p>營運摘要</p>	<p>「百萬圓桌會議」 合資格代理增加 +23%</p> <p>高淨值客戶 年度保費等值增長 +30%</p>
<p>創新</p>	<p>SGFindex 透過PRUaccess可一覽 新加坡境內金融資訊</p> <p>76% 的保單為自動承保</p>
<p>質素</p>	<p>健康及保障產品 (個人) 年度保費等值增長 +8%</p> <p>96% 較高的客戶留存率</p>

新業務利潤，百萬美元



附註：所披露的增長率按固定匯率基準計算，除非另有註明。實質匯率：實質匯率基準。

1. 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計估計數字(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)。



泰國：取得長足進展



結構性 需求 驅動因素

東盟 **第二**
大經濟體

高淨值及富裕人士未來十年增長

3倍

營運摘要

銀行保險年度保費等值
增加

+17%

醫保及終身壽險年度保費等值
按年增長

3倍

創新

數碼渠道的
年度保費等值增長

3倍

泰國客戶體驗卓越，

排名 **第一**

質素

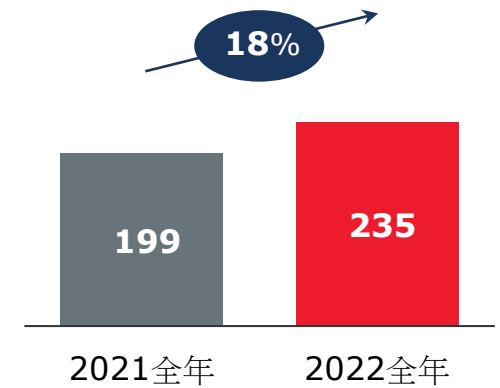
健康及保障產品
年度保費等值銷售額增長¹

+23%

94%

高期繳保費佔比

年度保費等值銷售額，
百萬美元



《國際財務報告準則》 215 266 +24%
經營溢利

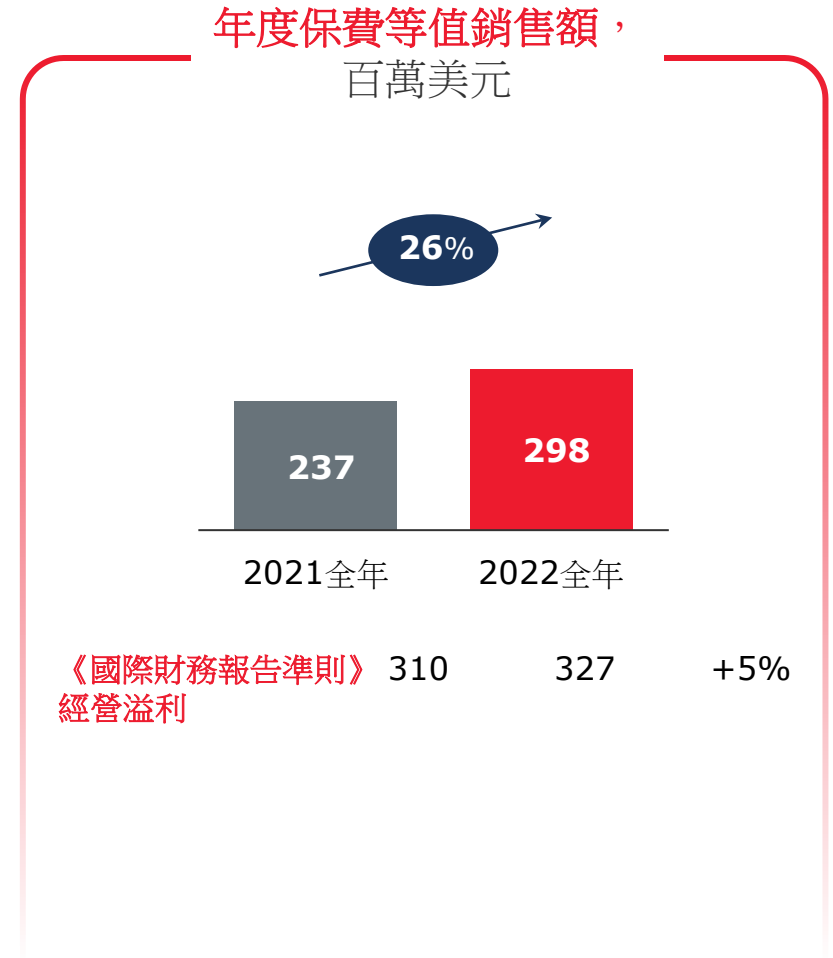
附註：所披露的增長率按固定匯率基準計算，除非另有註明。實質匯率：實質匯率基準。
1. 包括團體保障業務



越南：處於有利位置以把握城市機遇



<p>結構性需求 驅動因素</p>	<p>360 億美元 的龐大健康保障缺口¹</p> <p>中產階級層增長 (2020年至2030年估計數字)</p> <p>約2倍</p>
<p>營運摘要</p>	<p>每名代理的 年度保費等值增加</p> <p>+24%</p> <p>規模增長 (銀行保險年度保費等值增長)</p> <p>+26%</p>
<p>創新</p>	<p>15% 的年度保費等值由 PRULeads促成</p> <p>超過2.5萬 名代理採用PRUForce</p>
<p>質素</p>	<p>健康及保障產品 年度保費等值銷售額增長</p> <p>+21%</p> <p>97% 高期繳保費佔比</p>



附註：所披露的增長率按固定匯率基準計算，除非另有註明。實質匯率：實質匯率基準。
 1. 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)。



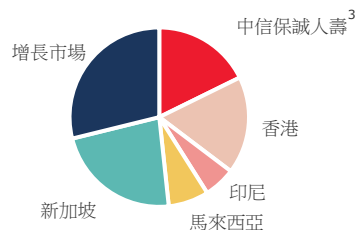
財務總監 附錄



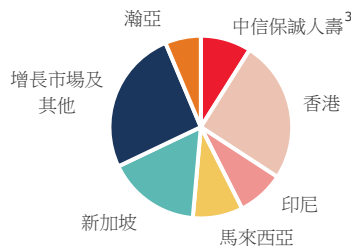
增長及抗逆力

按分部劃分的財務表現

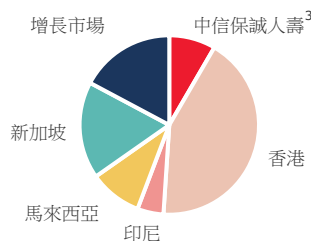
新業務利潤 2022全年



經調整《國際財務報告準則》經營溢利 2022全年



股東出資長期業務 歐洲內含價值 2022年12月31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
中信保誠人壽 ³	387	15	368	12	3,259
香港	384	(47)	1,036	7	16,576
印尼	125	4	343	(20)	1,833
馬來西亞	159	(27)	364	10	3,695
新加坡	499	(2)	678	5	6,806
增長市場及其他 ⁴	630	20	1,057	20	6,688
瀚亞	不適用	不適用	260	(13)	不適用
總計	2,184	(11)	4,106	6	38,857

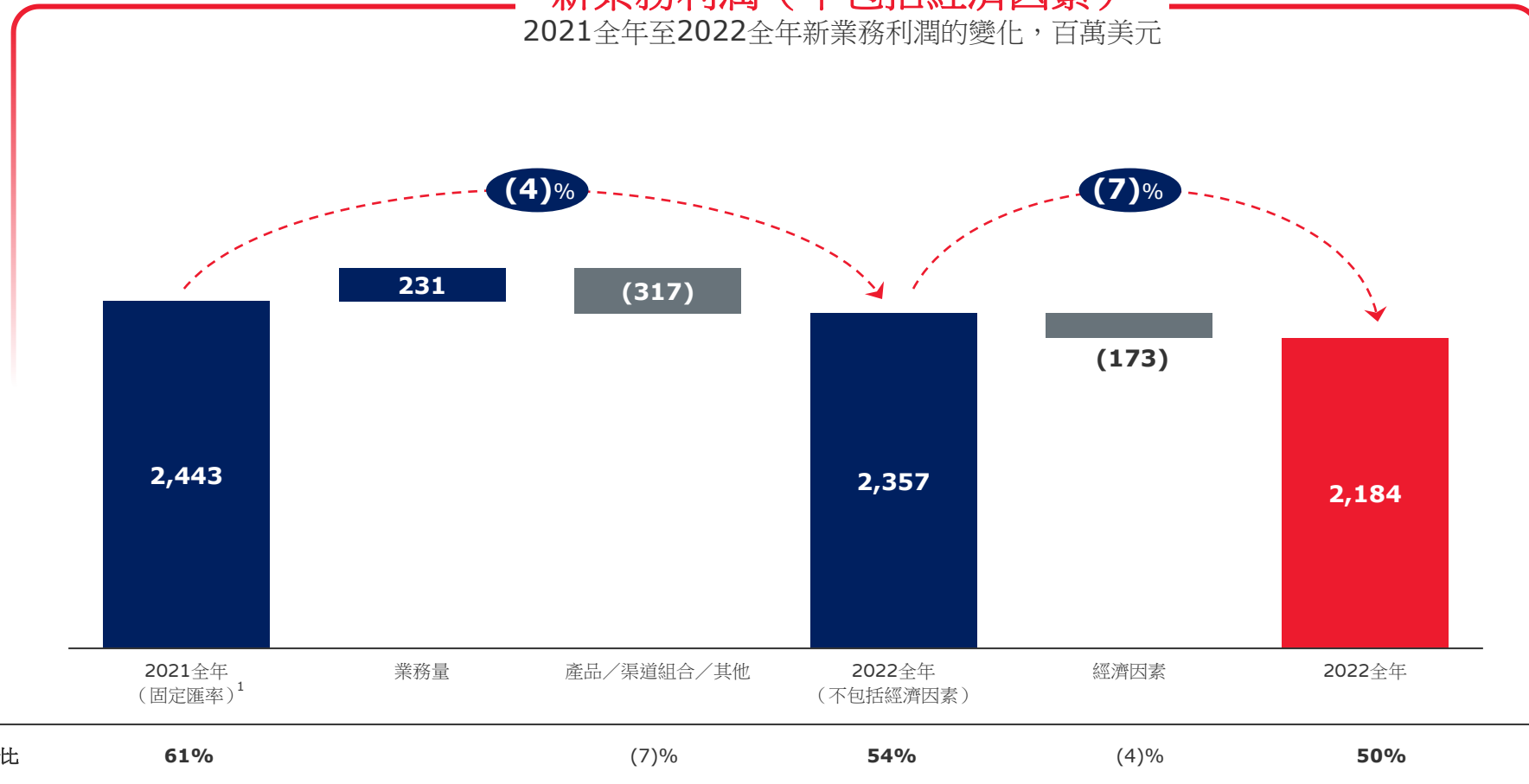
1. 不包括商譽。
 2. 固定匯率基準。
 3. 中信保誠人壽按保誠於合營企業中的50%權益列賬。
 4. 增長市場及其他的經調整經營溢利包括其他項目2.11億美元（2021年：按實質匯率基準計算為2.17億美元；按固定匯率基準計算為2.08億美元），其於2022年主要包括採納香港風險為本資本制度的影響。



受經濟因素影響，新業務利潤貢獻22億美元

新業務利潤（不包括經濟因素）

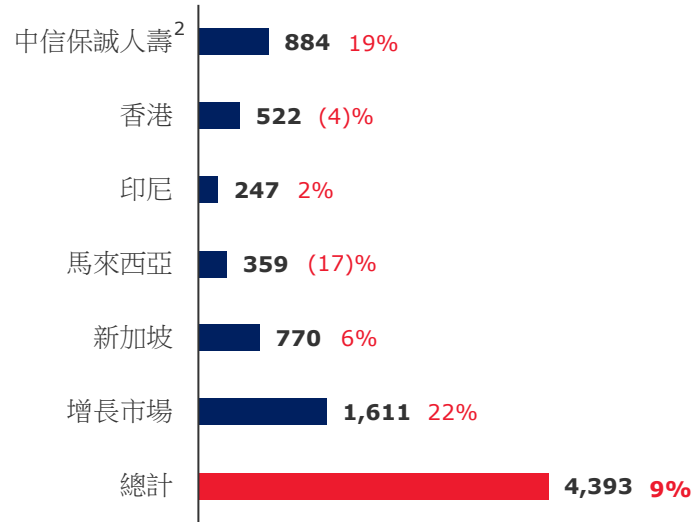
2021全年至2022全年新業務利潤的變化，百萬美元



多元化及穩健的分部新業務利潤表現

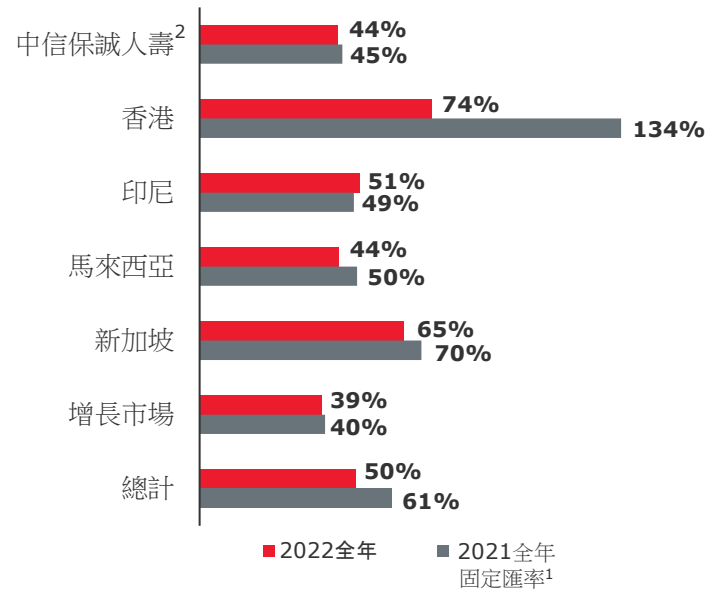
多元化

年度保費等值 (2022全年, 百萬美元)
按年增長百分比 (固定匯率¹)



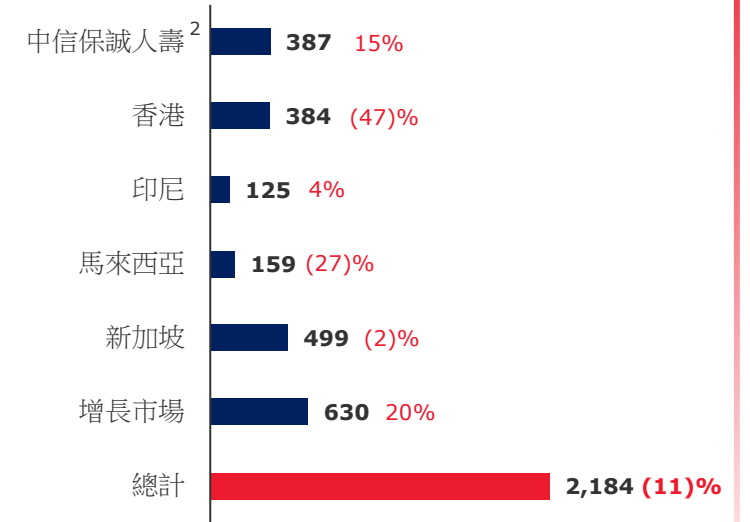
各項業務佔比及經濟影響

新業務利潤率 (新業務利潤 / 年度保費等值)
(2022全年相對於2021全年)¹



穩健

新業務利潤 (百萬美元)
按年增長百分比 (固定匯率¹)



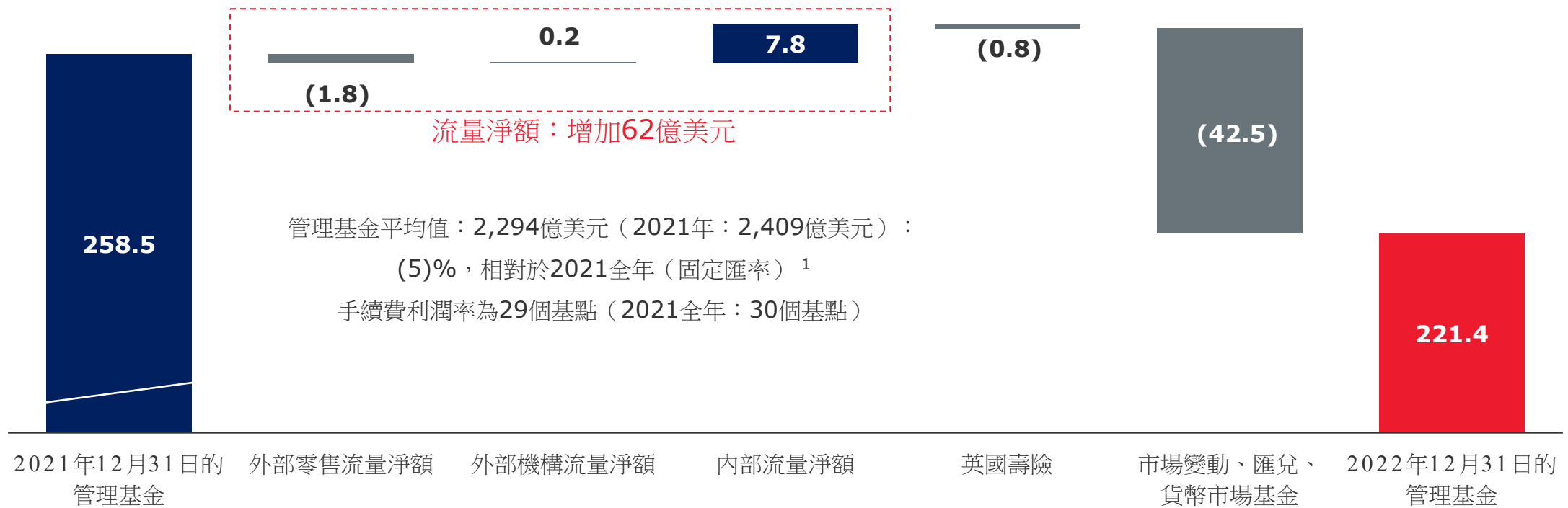
新業務利潤：22億美元
(2021全年：24億美元¹)

1. 固定匯率基準。
2. 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。



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全年，十億美元)



- 經營溢利按年 (13)%，反映管理基金平均值下降及股東投資（包括種子資本投資）按市值計算有所虧損
- 成本／收入比率大致維持穩定於55%（2021全年：54%）



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

緩釋措施

- 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



資產組合

資產投資明細¹

(2022年12月31日，十億美元)

	分紅基金	單位相連	股東支持 ²	總計
債務證券	49.0	5.0	23.0	77.0
直接股本	13.0	11.4	2.2	26.6
集體投資計劃 ³	19.0	6.8	5.0	30.8
按揭	0.0	0.0	0.1	0.1
其他貸款	2.0	0.0	0.4	2.4
其他 ⁴	1.8	0.4	2.9	5.1
總計	84.8	23.6	33.6	142.0

股東債務證券組合

(2022年12月31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	10.5	82	128.0	2,397.0	12.1%
其他債券	12.5 ⁷	1,379	9.1	248.2	7.0%
	23.0				19.1%
投資級	10.9	997	10.9	248.2	不適用
高收益	1.6	461	3.5	169.8	7.0%
	12.5				7.0%

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. 按發行人集團基準呈列。

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。

7. 包括公司債券115億美元、其他政府債券8億美元、資產抵押證券2億美元。

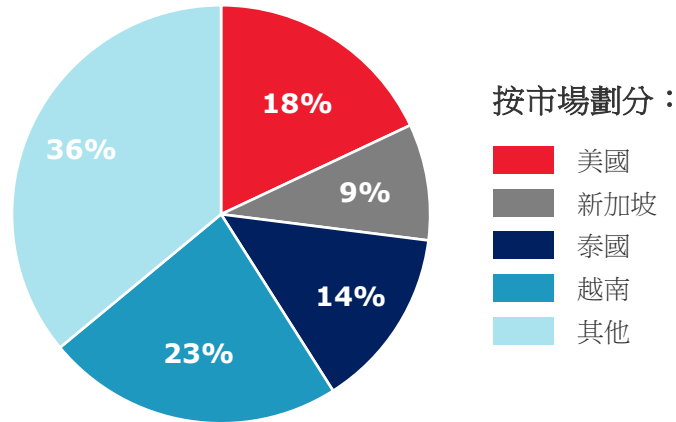


股東支持債務證券持倉

按地域劃分¹
(2022年12月31日)

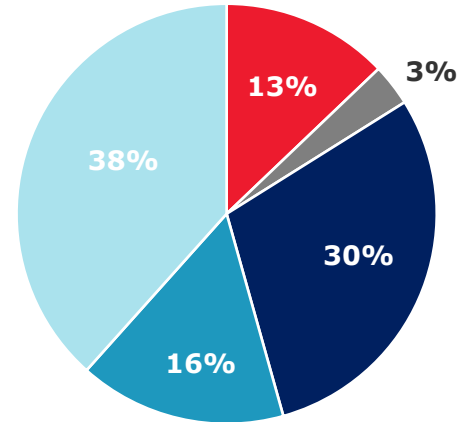
按信貸評級劃分^{1、2}
(2022年12月31日)

主權債券



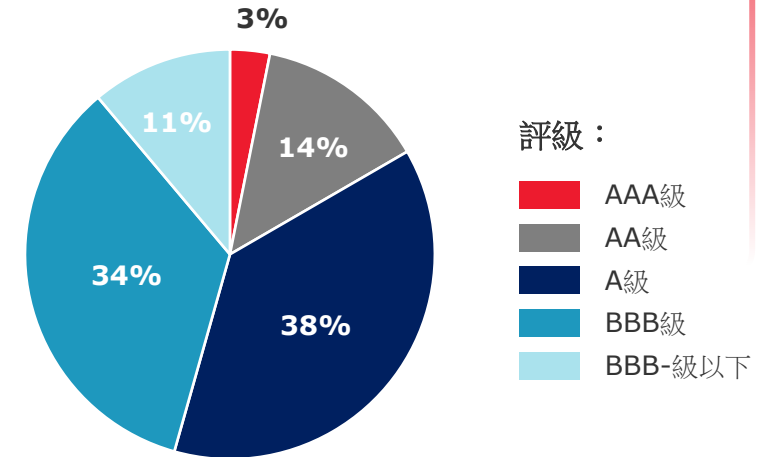
總計105億美元

其他政府債券



總計8億美元

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。

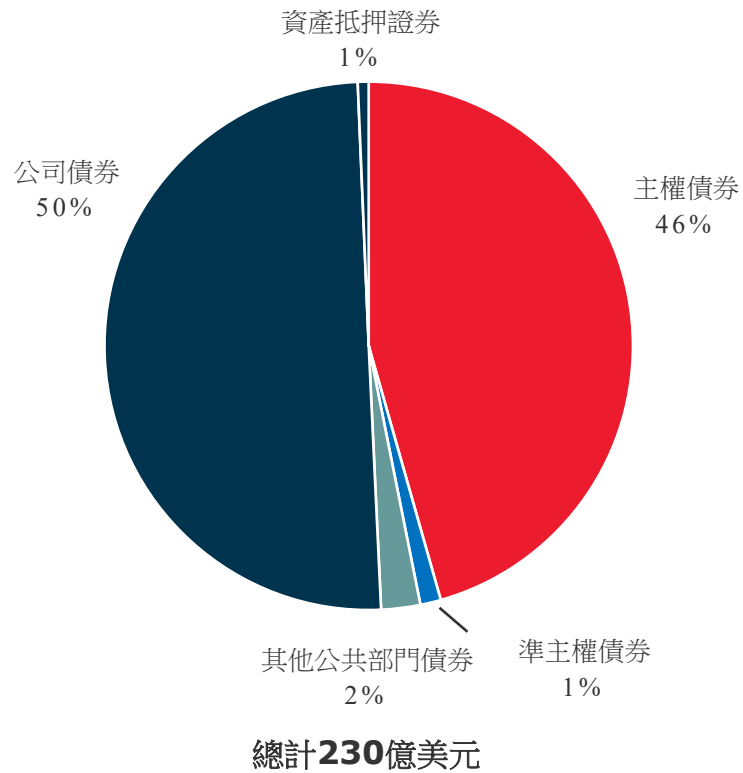
2. 基於標準普爾、穆迪及惠譽的中間評級。若無法獲取，則採用當地外部評級機構評級以及內部評級。



股東支持債務證券持倉

按資產類別劃分¹

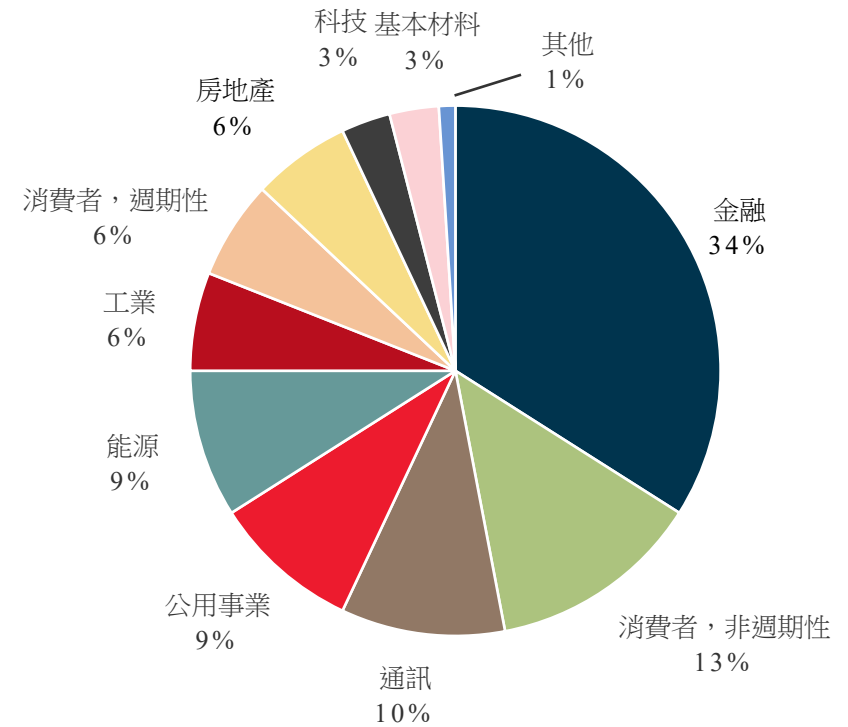
(2022年12月31日)



按行業劃分^{1、2}

(2022年12月31日)

公司債券持倉



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。

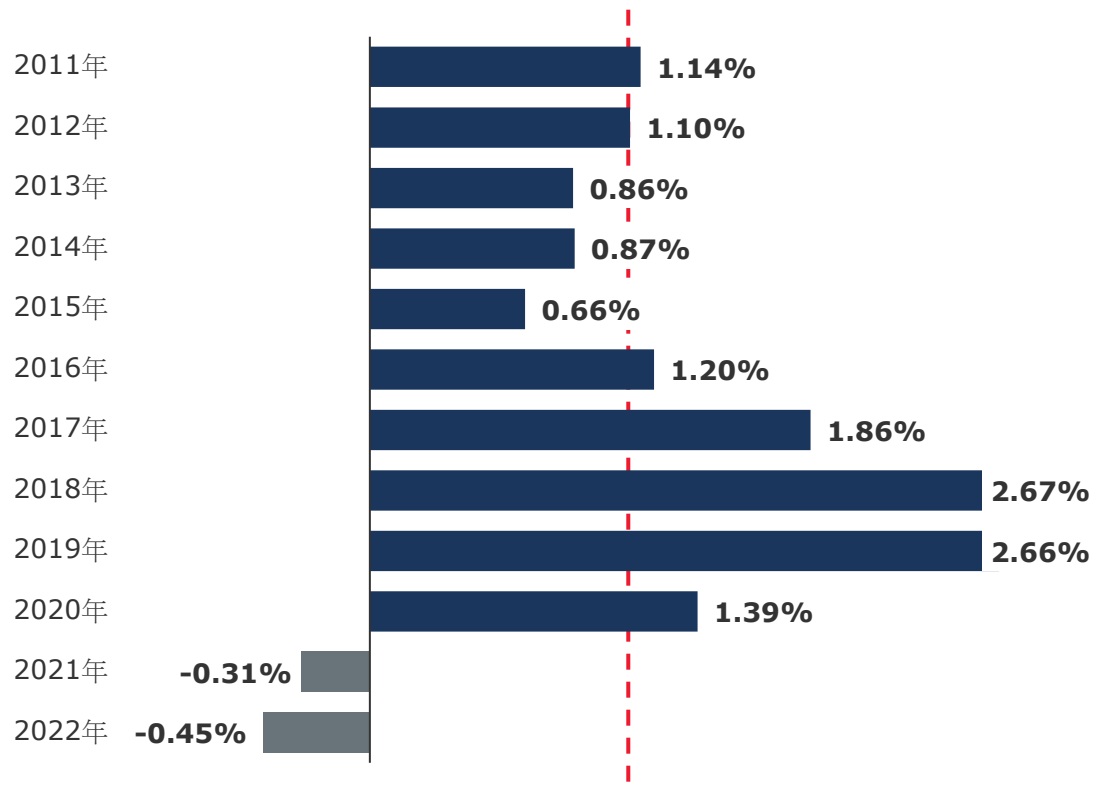
2. 行業分類主要資料來源：Bloomberg Sector、Bloomberg Group及Merrill Lynch。



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

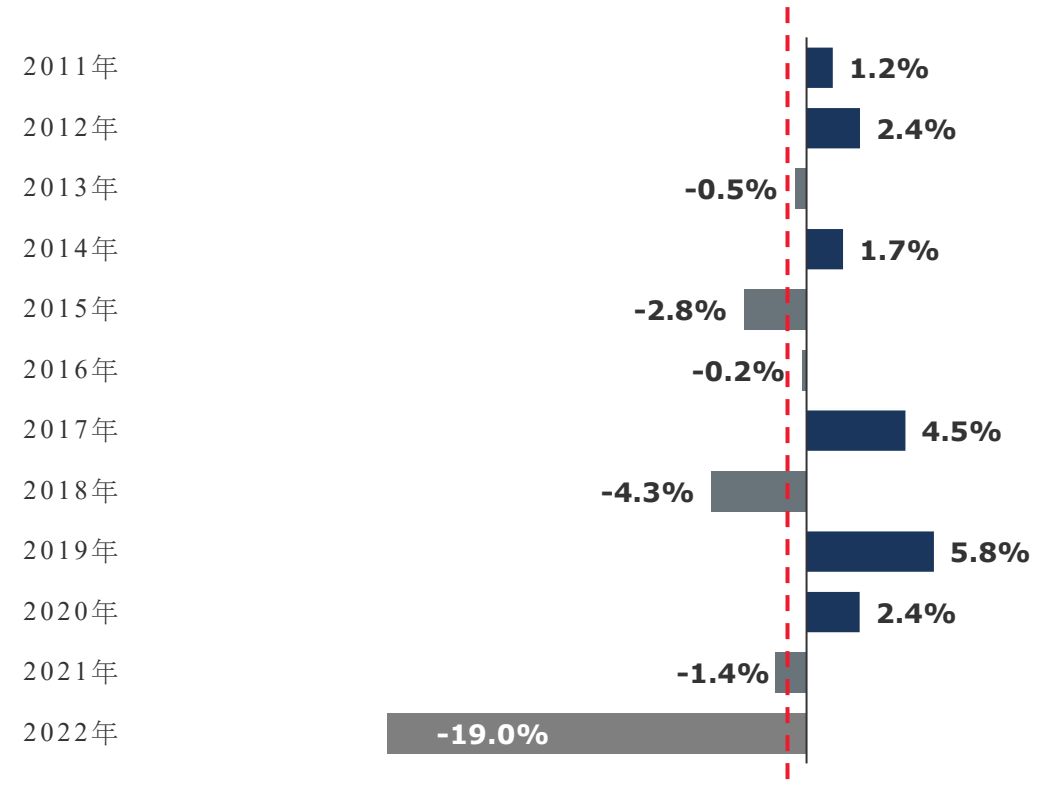
佔年初內含價值百分比



平均值：1.1%

經濟經驗²

佔年初內含價值百分比



平均值：(0.9)%

1.按持續經營業務的長期業務年初內含價值（不包括商譽）計算。

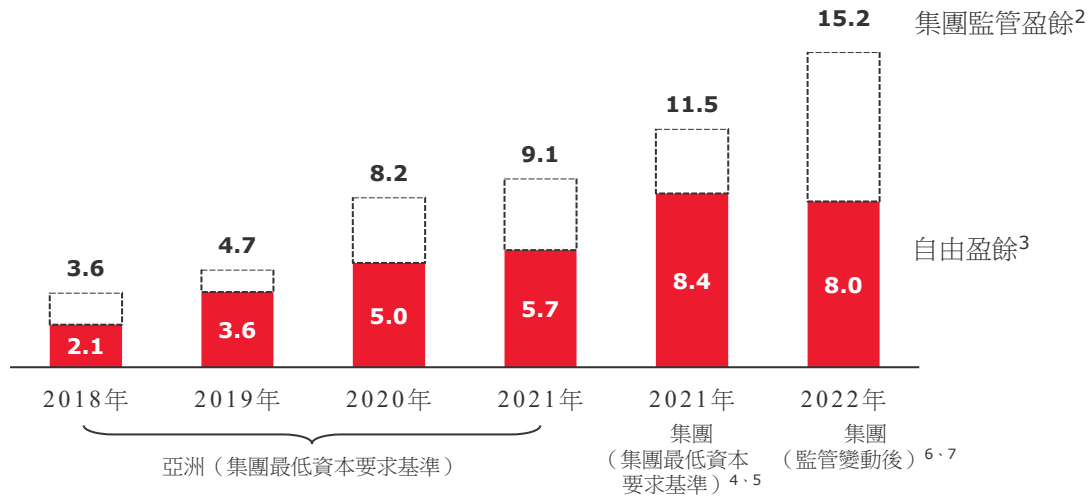
2.包括投資回報的短期波動及經濟假設變動的影響。按持續經營業務的長期業務年初內含價值（不包括商譽）計算。



自由盈餘作為可用於投資的股東資本

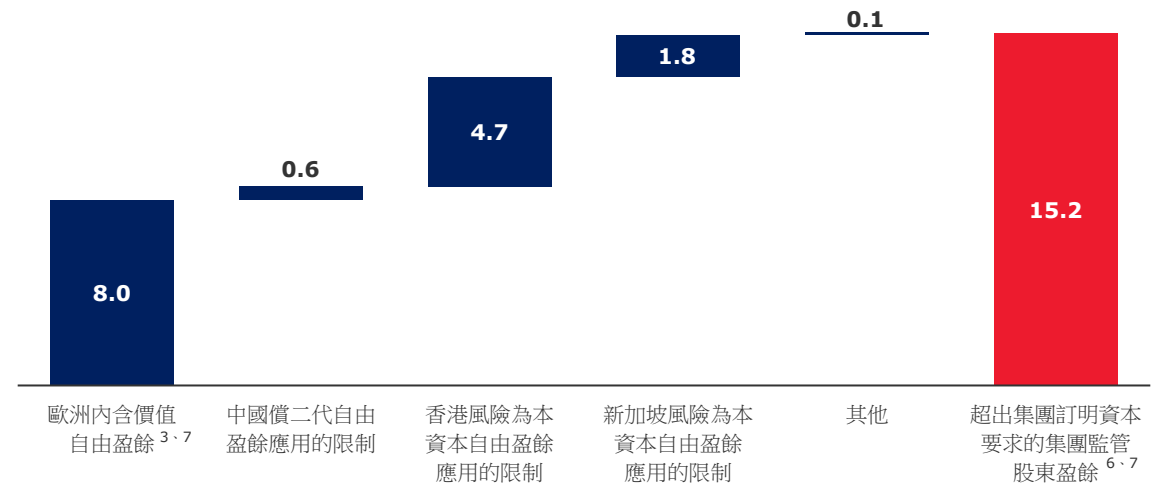
自由盈餘受近期監管變動的影響較集團監管¹為小

集團監管／當地資本總和法股東及歐洲內含價值自由盈餘
(2018年至2022年，十億美元)



歐洲內含價值自由盈餘³與集團監管¹盈餘的對賬

按集團訂明資本要求基準
(2022年12月31日，十億美元)



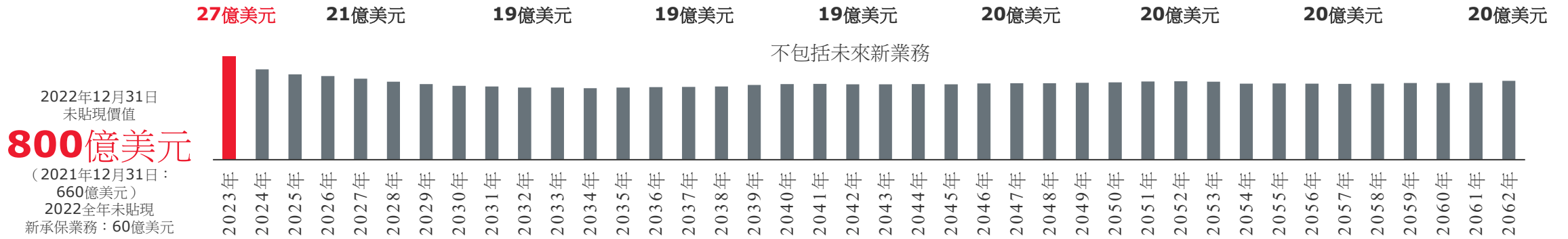
1. 保誠會採用集團監管框架所載的《保險業（集團資本）規則》釐定集團監管資本要求的最低及規定水平。
 2. 集團監管盈餘（於2018年至2021年相較集團最低資本要求，於2022年相較集團訂明資本要求）。
 3. 不包括分銷權及其他無形資產。
 4. 於2022年1月贖回17億美元債務的備考數字。
 5. 未計2021年第二次中期股息。
 6. 未計2022年第二次中期股息。
 7. 於2023年1月贖回4億美元債務的備考數字。



建立高質素、不斷增長的資本收入來源

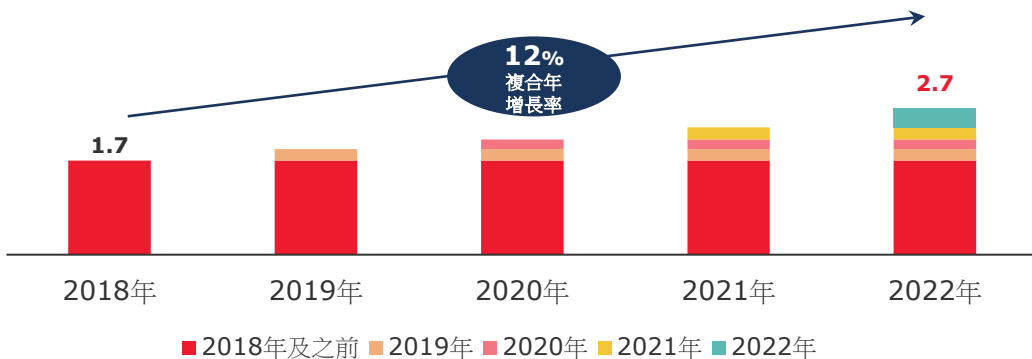
高度可預測的有效業務資本收入

於2023年至2062年有效業務每年預期賺取的自由盈餘（2022年12月31日，十億美元）



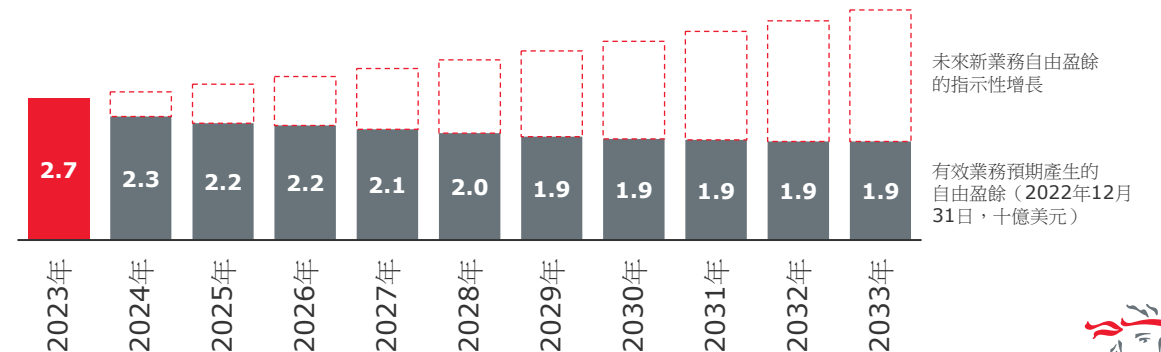
新業務創造複合增長

預計2023年所賺取自由盈餘的按年增長趨勢
 (2018全年至2022全年，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)



監管變動的影響（按於2022年1月1日計量）

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撥備及提升資本要求，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

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

經營（非經常性）	0.2	由於釐定《國際財務報告準則》負債時應用最低下限，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	

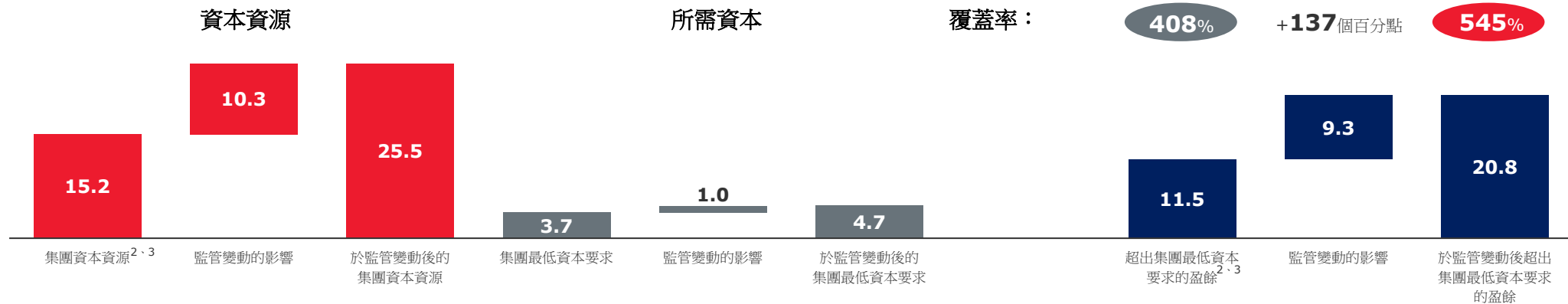
1. 償二代二期對歐洲內含價值及《國際財務報告準則》並無影響。有關數字已根據計算目的予以調整。
2. 保誠會採用集團監管框架所載的《保險業（集團資本）規則》釐定集團監管資本要求的最低及規定水平。



於2021年12月31日監管變動對集團監管狀況的影響¹

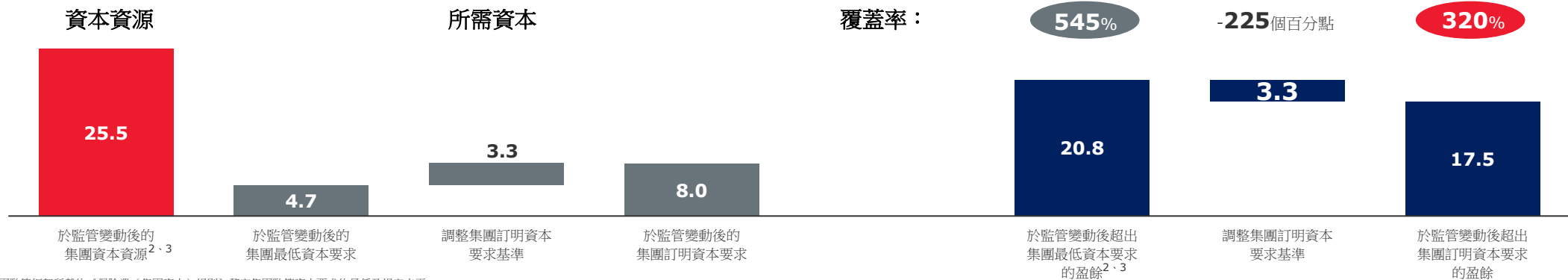
監管變動對集團監管狀況的影響，集團最低資本要求基準，十億美元^{1、2、3}

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

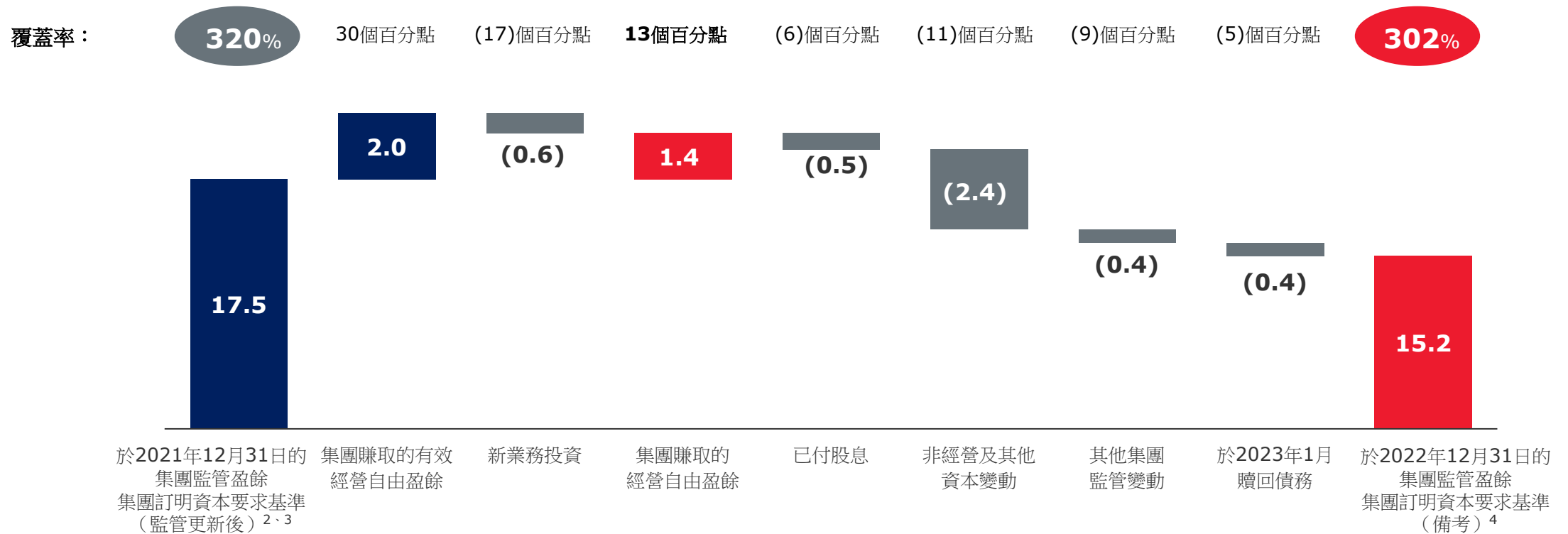


1. 保誠會採用集團監管框架所載的《保險業（集團資本）規則》釐定集團監管資本要求的最低及規定水平。
 2. 經計及於2022年1月贖回17億美元債務的影響。
 3. 未計2021年第二次中期股息。



2022年監管規定的集團監管¹資本收入

集團監管股東盈餘變化，集團訂明資本要求基準¹ (2022全年，十億美元)

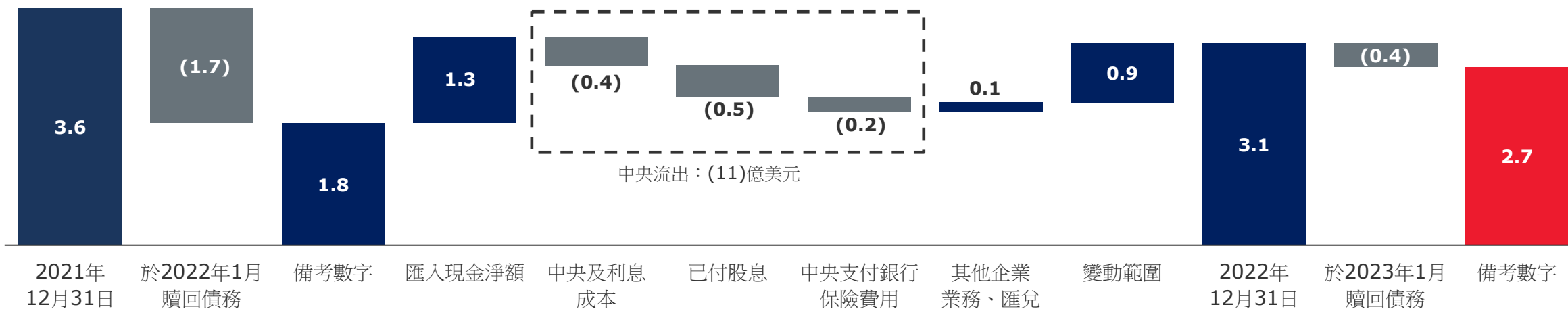


1. 保誠會採用集團監管框架所載的《保險業（集團資本）規則》釐定集團監管資本要求的最低及規定水平。
 2. 未計2021年第二次中期股息。
 3. 於2022年1月贖回17億美元債務的備考數字。
 4. 未計2022年第二次中期股息。



強勁的中央流動資金

控股公司現金變化 (2022全年，十億美元)



- 隨著集團及亞洲企業架構的整合，中央現金範圍不斷擴大
- 充足的財務靈活性可為增長提供支持

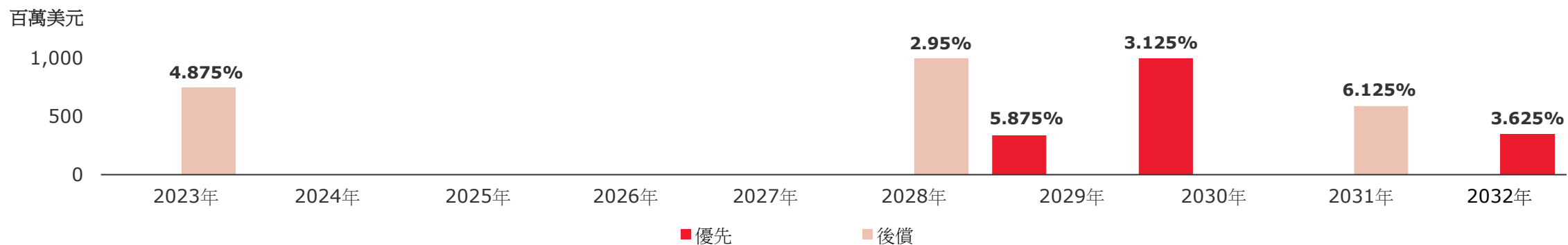


均衡的贖回日期／到期情況為財務靈活性提供支持

Prudential plc：核心結構性借款¹

2022年12月31日，於2023年1月20日贖回3.00億英鎊票據的備考數字

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
永續債券	2023年4月20日 ²	美元	4.875%	750	750	後償
2023年7月10日	不適用	歐元	歐元CMS	20	21	後償
2033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	281	優先
2030年4月14日	不適用	美元	3.125%	1,000	987	優先
2031年12月19日	不適用	英鎊	6.125%	435	520	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					1,614	
後償債券總計					2,286	
總計					3,900	

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. 待監管機構批准後，可予繼續採用的條件。公司有權按季度基準贖回該證券。
 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。



香港

股份轉至香港股東名冊後，可存入中央結算系統，並於香港聯合交易所買賣



香港

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。



倫敦

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

有關更多資訊，請參閱：<https://www.prudentialplc.com/en/investors/shareholder-information/transferring-prudential-shares>。

