



Prudential plc

英国保诚有限公司*

2019年全年业绩

2020年3月11日

*仅供识别

本文件可能载有“前瞻性陈述”，涉及部分保诚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。并不是对过往事实的陈述，包括关于保诚的信念及预期的陈述，包括但不限于包含“可能”、“将”、“应”、“继续”、“旨在”、“估计”、“预测”、“相信”、“有意”、“期望”、“计划”、“寻求”、“预期”及类似涵义词语的陈述，均为前瞻性陈述。该等陈述基于在作出陈述时的计划、估计及预测而作出，因此不应过度依赖该等陈述。就其性质而言，所有前瞻性陈述均涉及风险及不明朗因素。

多项重要因素可能导致保诚的实际日后财务状况、表现或其他所示业绩可能与在任何前瞻性陈述中所显示者有重大差别。该等因素包括但不限于未来市况（例如利率和汇率波动）、低息环境持续，以及经济不明朗因素的影响、向低碳经济转型对资产估值的影响、通胀及通缩以及金融市场的整体表现；全球政治不明朗因素；监管机构的政策及行动，特别是保诚新的全集团监管机构香港保险业监管局的政策及行动，以及一般的新政府措施；持续应用全球系统重要性保险公司政策措施对保诚的影响；国际保险监督联合会所采纳的系统风险政策措施对保诚的影响；竞争及快速技术变动的的影响；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；气候变化及全球健康危机对保诚业务及经营的实质影响；在相关行业内部收购或合并的时间、影响及其他不明朗因素；内部转型项目及其他策略措施未能达致目标的影响；保诚（或其供应商或合作伙伴）的营运抗逆力可能不足的风险，包括因外部事件而导致的营运障碍；保诚（或其供应商或合作伙伴）信息科技、数码系统及数据的可用性、保密性或完整性遭到破坏；分拆M&G plc对保诚构成的任何持续影响；保诚及其附属公司经营所在司法权区的资本、偿付能力标准、会计准则或相关监管框架，以及税务及其他法例和规例变动的的影响；法律及监管措施、调查及纠纷的影响；以及由于未能充分应对环境、社会及公司治理事宜而产生的影响。举例而言，上述及其他重要因素可能导致确定经营业绩所用假设的变动或日后保险准备金的重新预计。有关可能导致保诚的实际日后财务状况、表现或其他所示业绩与在保诚的前瞻性陈述所预期者出现差别（可能是重大差别）的上述及其他重要因素的进一步讨论，已载于保诚的2019年全年业绩监管新闻稿“风险因素”一节。保诚的2019年全年业绩监管新闻稿可在其网站 www.prudentialplc.com 查阅。

本文件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》、《英国披露及透明度规则》、《香港上市规则》、《新加坡交易所上市规则》或其他适用法律及法规所规定外，保诚明确声明概不就更新本文件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，不论有关前瞻性陈述是基于日后事件、新增资料或其他原因而作出。

Mike Wells

集团执行总裁

策略概览

Mike Wells

集团执行总裁

财务数据更新

Mark FitzPatrick

集团财务总监兼首席运营官

结束语

Mike Wells

集团执行总裁

问答环节

集团

财务摘要：在动荡的市况下持续取得稳定的复合价值

亚洲首年标准保费销售额

+4%
+17%

亚洲总计

亚洲（不包括
香港）

2019财年首年标准保费与
2018财年按固定汇率的比较¹

盈利

+20%

上一年的《国际财务报告准则》
经营利润¹增至53亿美元

当地资本总和法盈余^{2、3}

95亿美元

覆盖率：309%

亚洲新业务利润

+2%
+29%

亚洲总计

亚洲（不包括
香港）

2019财年新业务利润与
2018财年按固定汇率的比较¹

股票回报率

24%

2019财年股票经营回报率⁴

亚洲投资

约70亿美元

新业务、银行保险业务分销、并购
2013年至2020年年初至今⁵

¹ 按固定汇率基准计算

² 股东基准。以集团最低资本要求为基础。在香港的集团监管框架生效前，保诚将采用与香港保监局协议的当地资本总和法确定集团监管资本要求

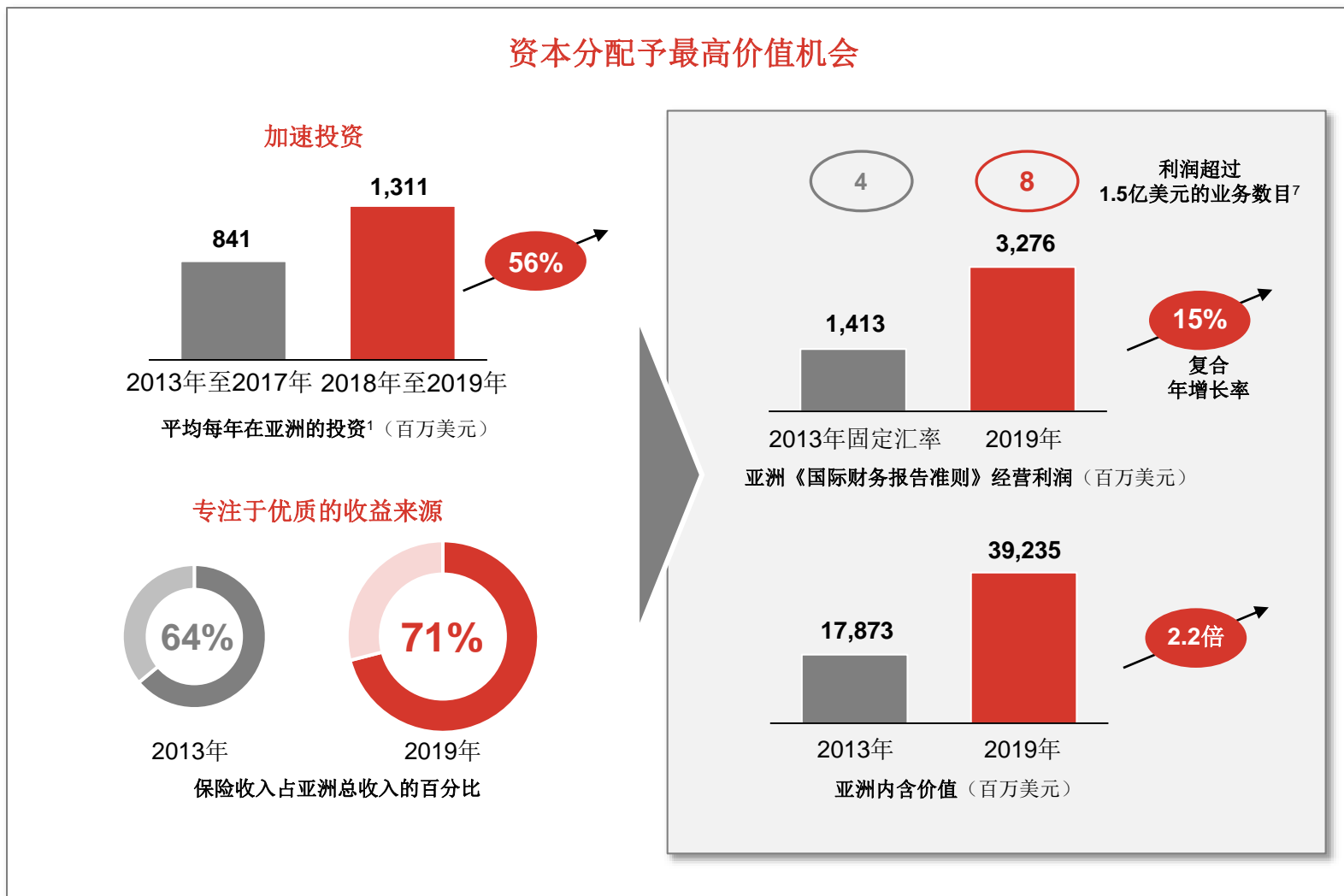
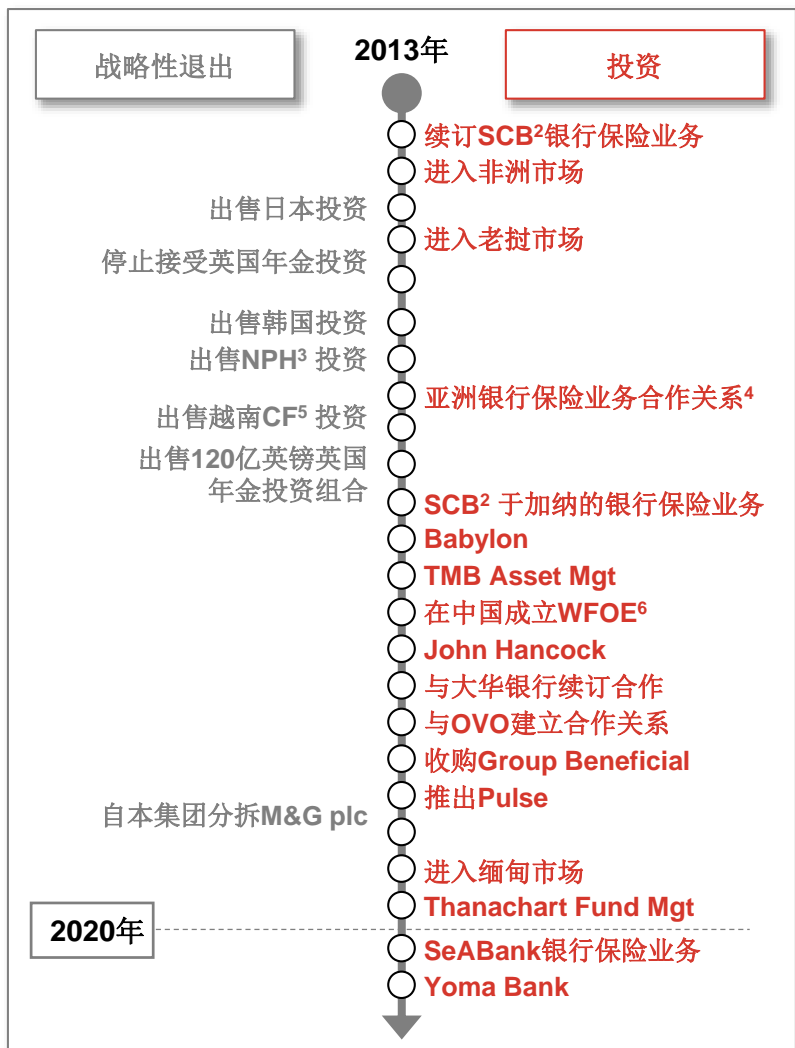
³ 未计派付2019年第二次中期普通股股息

⁴ 按经营利润（已扣除税项及少数权益）除以年末股东权益计算。不包括分拆相关项目，该项目包括分拆前转为由M&G plc代偿的后偿债的利息（税前为1.79亿美元）及分拆的一次性成本（税前为4.07亿美元）

⁵ 包括对新业务的投资、银行保险业务分销交易及收购的承诺预付费用

集团

主动型投资组合管理人—自2013年来向亚洲投资约70亿美元¹



¹ 包括对新业务的投资、银行保险业务分销交易及收购的承诺预付费用

² 渣打银行

³ National Planning Holdings

⁴ 包括新韩、Robinsons及Vietbank银行保险业务分销协议

⁵ 越南消费金融

⁶ WFOE: 外商独资企业

⁷ 包括瀚亚

亚洲 概览

增长

多元化

抗逆力

策略优先事项

加强现有核心业务

- 对印度尼西亚的分销渠道进行大幅改革并推出新产品
- 银行保险业务领先¹ — 与大华银行（首年标准保费增长24%）² 及SeABank（20年独家）的合作关系进一步增强³
- 不断拓展产品系列：已开发**160多款**产品，为新业务利润贡献**约16%**
- 代理团队的业务实力位居全港**第一**；“百万圆桌会议”合格代理（不包括香港）增加**35%**
- **Pulse by Prudential** 于 **8** 个市场上线
- 与**18**位数码伙伴合作；Pulse的安装达到**约130万次**⁴
- 健康及保障新业务利润（不包括香港）增长**23%**
- 团体业务销售额增长**13%**；**PRUworks** 于新加坡及印度尼西亚上线

锐意建立一流的健康服务能力

加快瀚亚的增长

- 净流入**180亿美元**，推动管理资产总额增长 **25%** 至 **2,410亿美元**
- 持续推陈出新，**55%**的外部资金来自新项目⁵
- TMBAM Eastspring管理资产总额⁵扩大**35%**至**150亿美元**
- 完成了TFund收购事项；现已成为泰国**第四**大资产管理人（市场份额为**12%**⁶，管理资产总额^{5、6}达**220亿美元**）

拓展中国的业务

- 设立第**20**家分公司（增加**1**家）；成功扩展至**94**个城市（增加**7**个）及**229**个SSO（增加**14**个）⁷
- **GWP**⁸增长**39%**；增幅超过中国寿险市场**3倍**
- 成立WFOE⁹，经营首年筹集超过**人民币10亿元**资金¹⁰

¹ 按与银行分行的合作渠道衡量

² 将与大华银行的银行保险业务联盟延长至2034年，并拓展范围，将越南和大华银行的数码银行TMRW纳入其中

³ 在2020年1月与SeABank建立为期20年的独家银行保险业务合作伙伴关系。SeABank在越南服务120万名零售客户，并拥有近170间分行

⁴ 截至2020年3月5日

⁵ 不包括货币市场基金

⁶ 互惠基金市场份额包括Thanachart Fund Eastspring和TMBAM Eastspring两者的股权；互惠基金管理资产截至2019年12月31日。

⁷ 相比2018年有所增加。SSO指销售服务办事处

⁸ GWP指承保保费总额。资料来源：中国银保监会。

⁹ WFOE指外商独资企业

¹⁰ 自WFOE成立以来筹集到或通过分层管理获得的入境或出境资金总额



能力/竞争优势

结构性需求驱动因素



保险及互惠基金的渗透率偏低



保险保障不足的中产阶级迅速增长



人口老龄化加速，对退休收入的需求不断增长



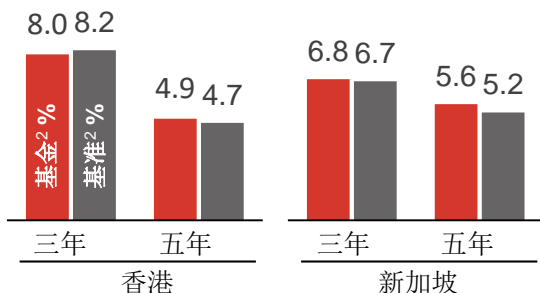
社会福利覆盖范围有限，存在保障缺口



大部份财富以存款形式持有

分红基金¹

大型英国式分红基金



资产管理规模 **690亿美元**

瀚亚³

2,410亿美元 管理资产

11个区域中有七个进入**前十名**

充分多元化的 平台

寿险业务提供**可靠稳定** 的资金流

中国

触及:

约80% 承保保费总额、国内生产总值及人口⁴
成立于**2000年**

前两大分公司为首年标准保费销售额贡献**约50%**



处于领先地位

13个市场中有9个进入**前三名**^{5, 6}



领先的 亚洲零售基金管理人⁷

独一无二的平台

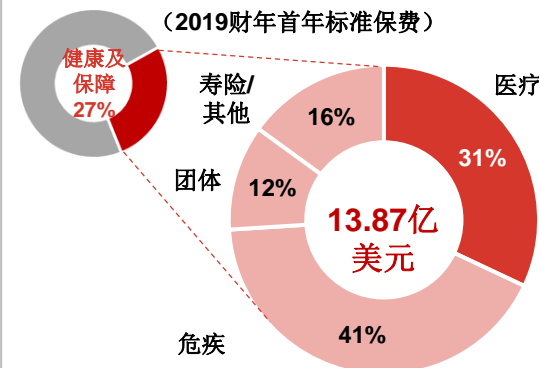
600,000多名 代理

300多位 寿险及资产管理分销合作伙伴

超过1,500万名 客户

健康及保障

个人的医疗报销金额不断增加
(2019财年首年标准保费)



附注: 数据参照2019财年的披露资料, 除非另有注明

1 香港及新加坡分红基金总额, 截至2019年12月31日

2 投资表现(%)

3 资料来源: 新加坡、马来西亚、泰国和香港 (Morningstar)、韩国 (韩国金融投资协会)、印度 (印度共同基金协会)、日本 (日本投资信托协会)、台湾 (中华民国证券投资信托暨顾问商业同业公会)、中国 (Z-Ben)、印度尼西亚 (印度尼西亚金融服务管理局)、越南 (越南国家证券委员会), 截至2019年12月

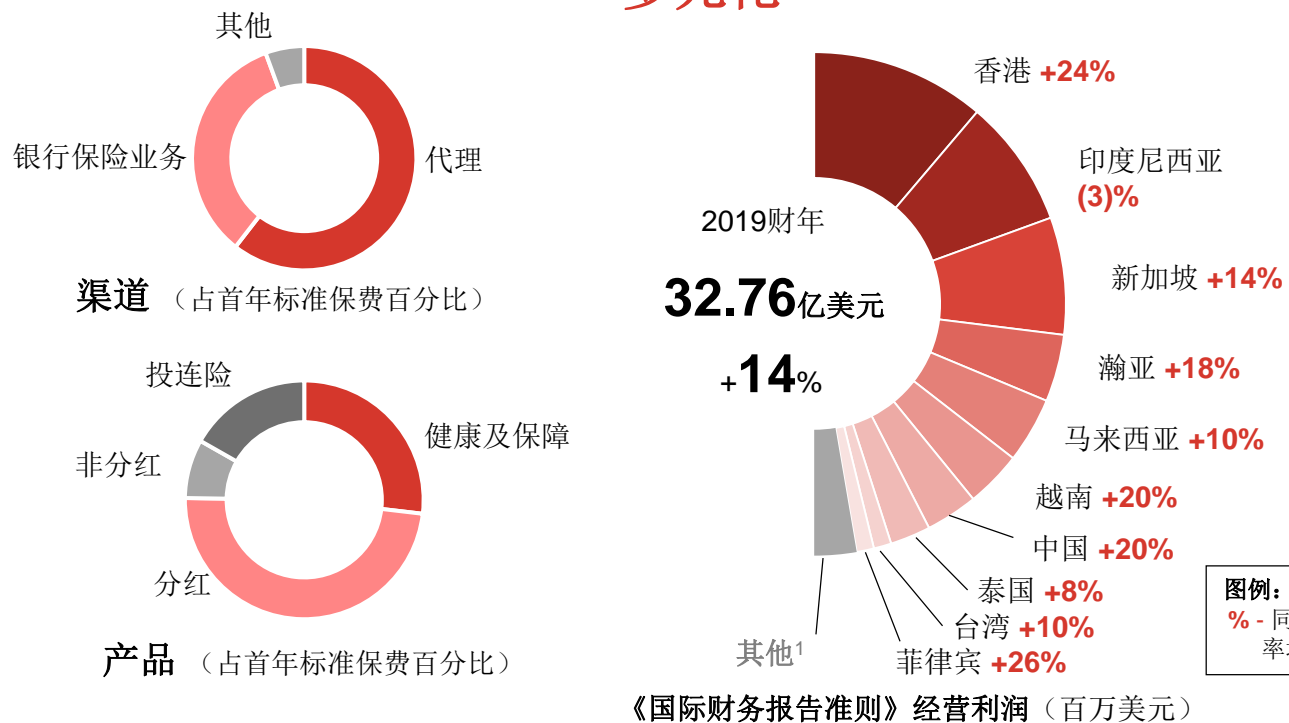
4 资料来源: 中国国家统计局, 中国银保监会。截至2018财年

5 这些市场根据法规和业务要求确定

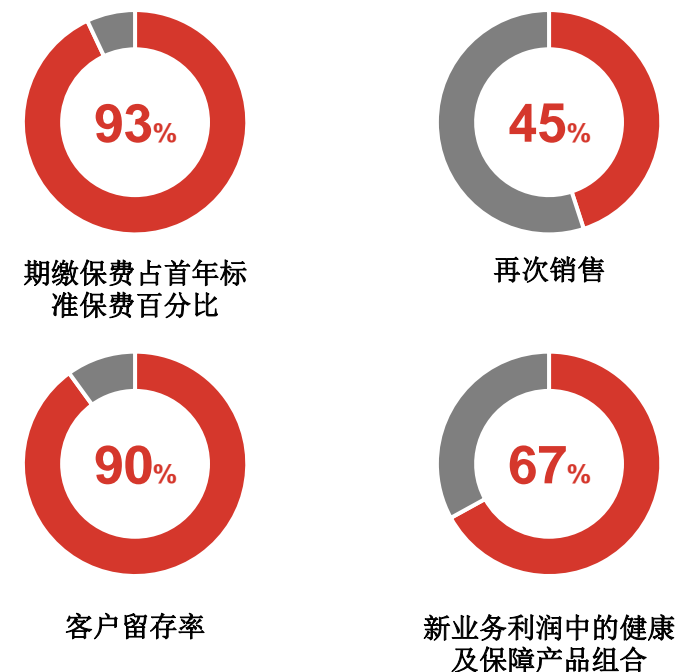
6 在13个市场中的9个排名前三。资料来源: 根据正式的 (竞争对手业绩公告、当地监管机构及保险协会) 及非正式 (业界交流) 市场份额数据。排名基于新业务 (首年标准保费或全年度加权保费, 视乎可获取的数据)。数据截至2019财年, 不包括香港 (2018财年)。

7 资料来源: 亚洲资产管理 — 基金管理人调查。基于来自亚洲 (日本除外)、澳大利亚和新西兰的资产。仅根据参与公司排名。数据截至2018财年。

多元化



优质

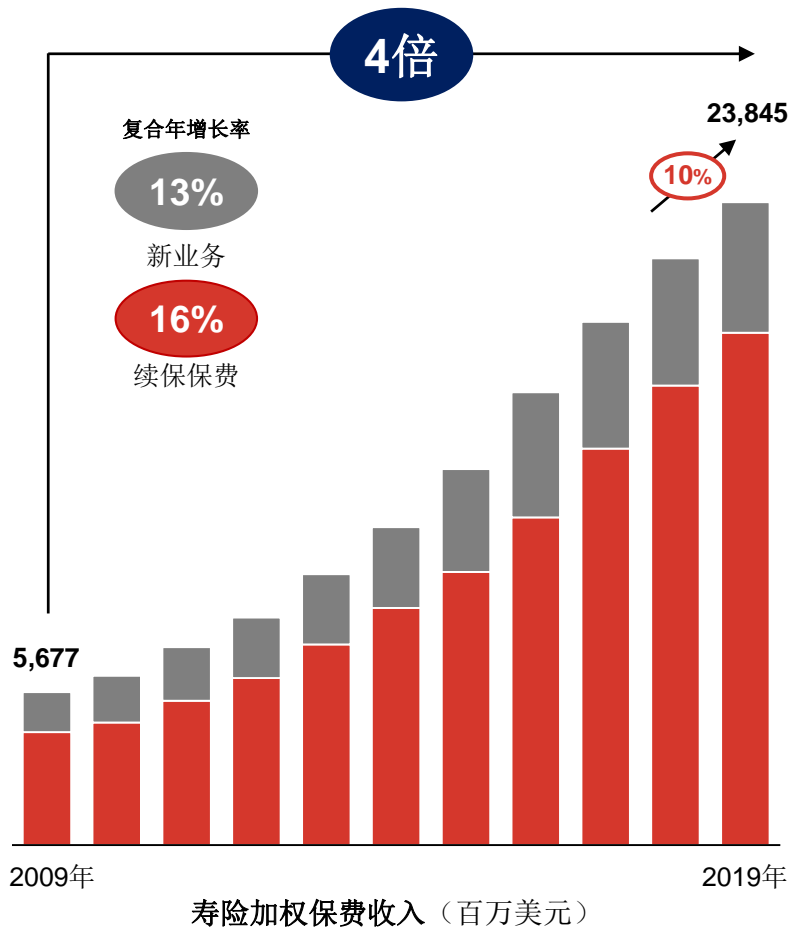


- ✓ **8**个寿险市场的新业务利润及盈利均实现两位数增长
- ✓ 亚洲（不包括香港）：首年标准保费**+17%**及新业务利润**+29%**（代理：+30%，银行保险业务：+19%，健康及保障：+23%）

- ✓ 专注于期缴保费的健康及保障产品——与市场的相关性较低

¹ 包括柬埔寨（2019财年《国际财务报告准则》经营利润的固定汇率增长超过20%）

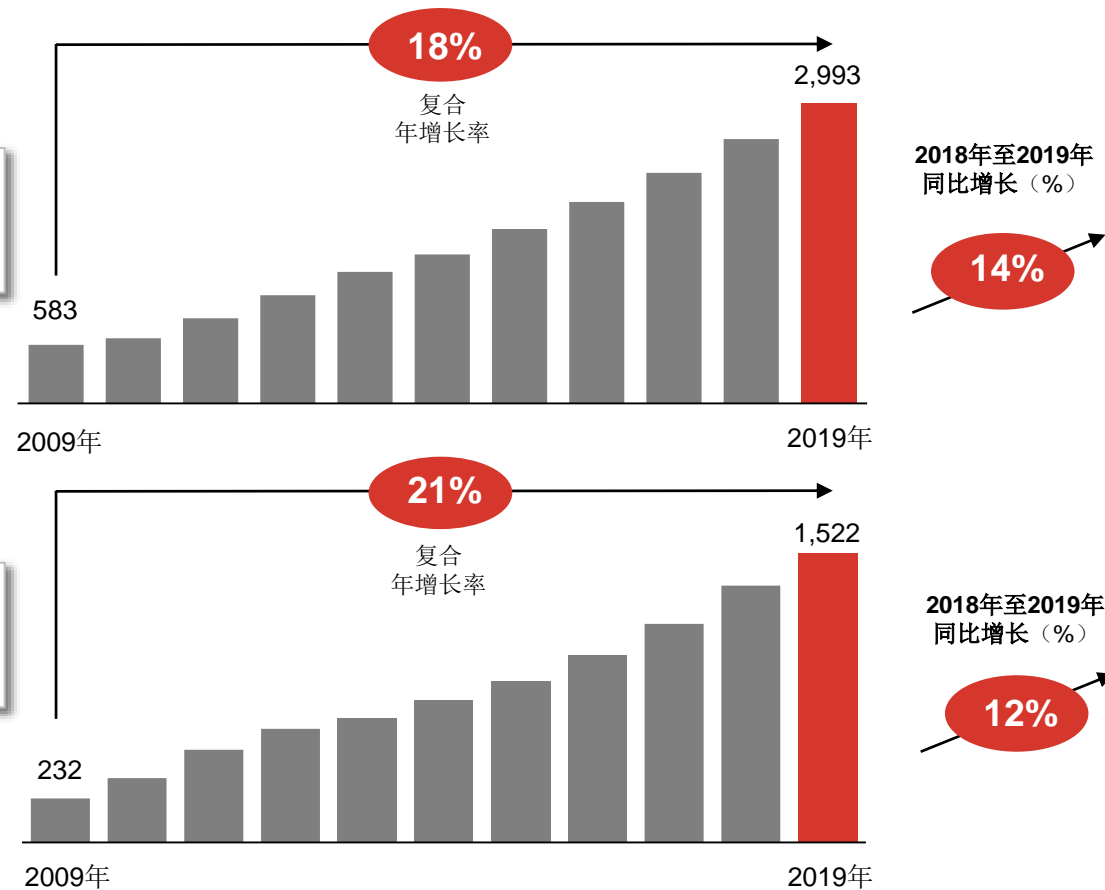
复合增长^{1、2、3}



《国际财务报告准则》
经营利润 (百万美元)

所赚取的自由盈余
(百万美元)

盈利及现金稳健增长^{1、2、3}



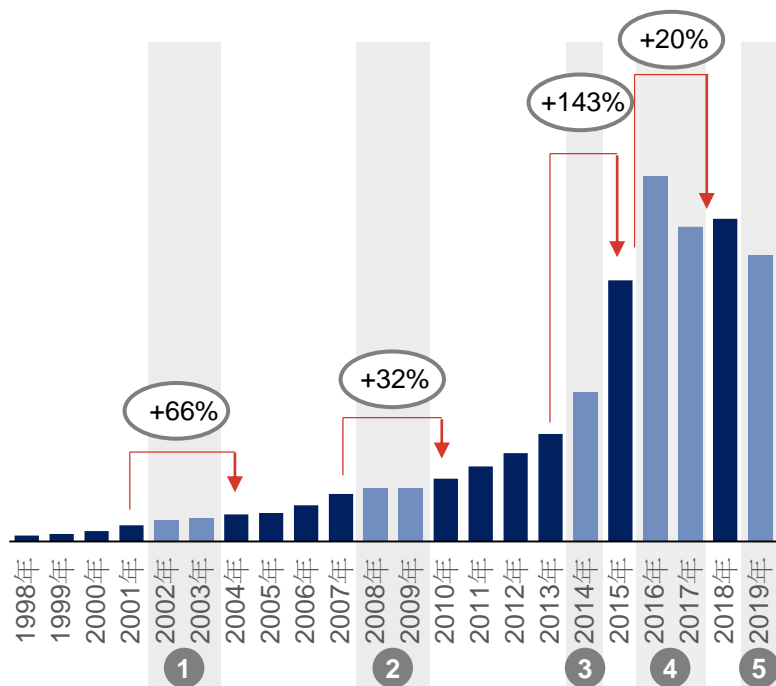
1 按固定汇率基准计算
2 就长期业务而言
3 不包括日本及韩国业务，并已扣除开发成本

亚洲——市场概要

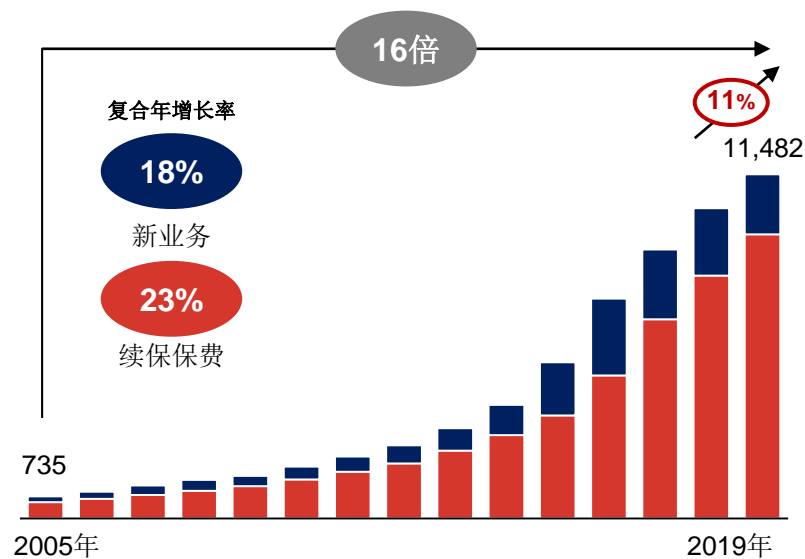
香港：盈利稳定且具抗逆力

- 持续投资具吸引力及抗逆力的业务
- 近期销售环境受社会动荡及新冠病毒疫情遏制措施影响
- 得益于结构性趋势及有吸引力的产品组合，以往能够从中断时期迅速恢复

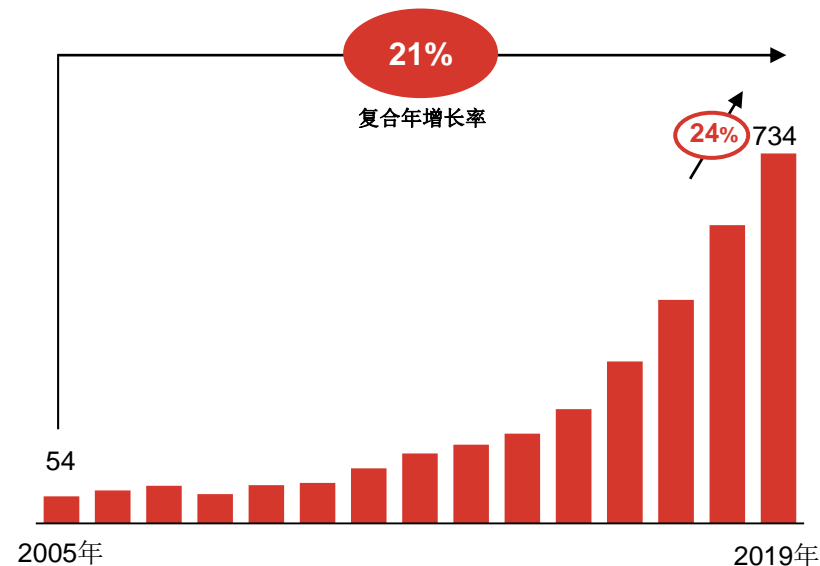
首年标准保费¹（百万美元）



寿险加权保费收入¹（百万美元）



寿险《国际财务报告准则》经营利润¹（百万美元）

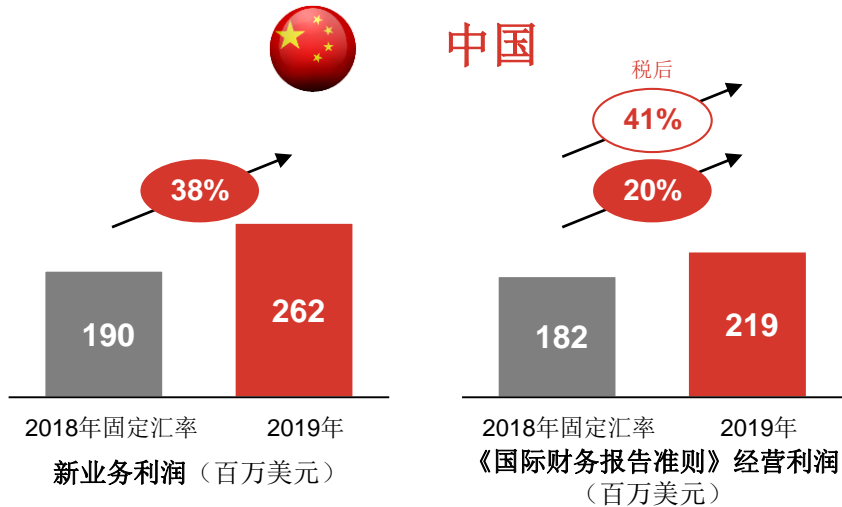


1. 2002年至2003年期间爆发非典；2. 2008年至2009年期间全球金融危机；3. 2014年香港发生“占中”事件；4. 2016年收紧对人民币的控制；5. 社会动荡。

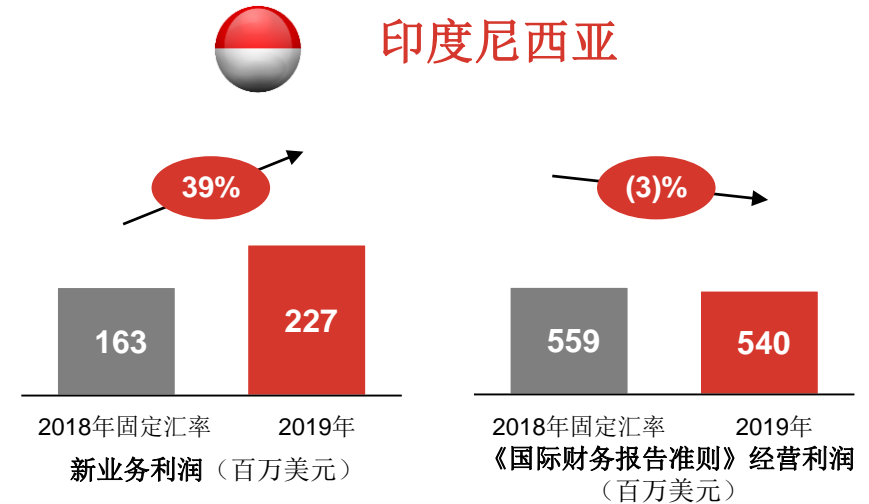
¹ 按固定汇率基准计算。

亚洲—市场概要

中国及印度尼西亚



- ✓ 首年标准保费增长**53%**，新业务利润增长**38%**，主要由于在进行积极的市场推广后，代理及银行保险业务实现两位数的增长
- ✓ 银行保险业务：强劲的销售拓展—在**31**个合作伙伴的银行网点开展业务
- ✓ 代理：良好的发展势头源于
 - 效率¹提高**47%**
 - “百万圆桌会议”合资格代理增加
 - 新代理贡献**34%**的新业务利润
 - 发布**32**款新/更新产品



- ✓ 受新产品及代理效率提升拉动，首年标准保费增长**23%**
- ✓ 增强分销能力
 - 精英代理的首年标准保费增长**57%**，占代理首年标准保费**25%**
 - 银行保险业务强劲增长**9%**
 - 与OVO建立战略数码合作伙伴关系
- ✓ 扩大我们的产品范围：成功的产品更新及创新产品发布渠道
- ✓ 现代化平台：**97%** 电子提交率²；Pulse安装超过**480,000**次³，以及与OVO联手推出首个在线PayLater Protect
- ✓ PRUworks：自推出以来，首年标准保费为**58**亿印尼盾，寿险投保人超过**5,000**人⁴



客户

- 提高所有市场的给付及额外保障范围
- 设立24小时专属客户查询热线
- 建立绿色通道，简化索赔流程并加快理赔支付
- 利用Pulse作为媒介提供指引及产品



社会

- 重点支持同事、其家人及当地社区的福利
- 我们在中国的公司已向当地多家非政府组织捐款人民币1,500万元
- 我们在新加坡的公司设立价值150万新加坡元的PRUcare套餐，以支持中小企业及受影响个人
- 通过保诚亚洲公益基金开展流行病安全措施(Safe Steps Pandemic)计划

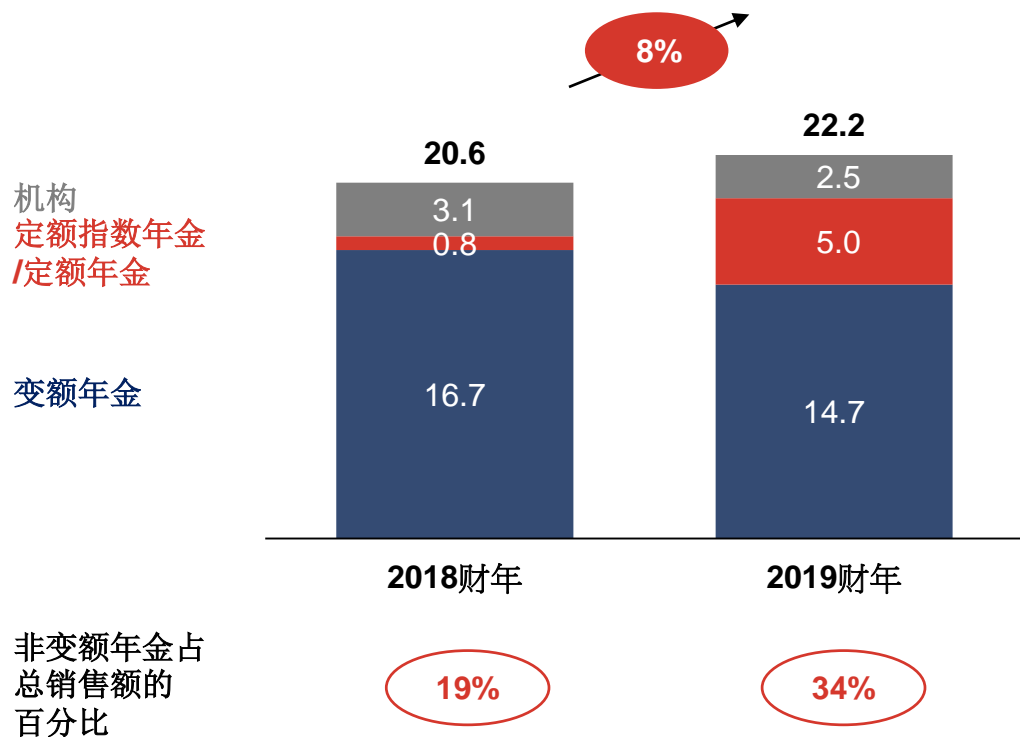


员工及代理

- 在区域及地方层面建立突发事件管理团队，密切监控事态发展
- 在中国内地利用在线工具进行内部（信易通）及外部（微信）活动
- 在香港推出QDAP及VHIS计划的非面对面渠道¹
- 提供灵活的工作安排，并升级卫生措施

¹ QDAP = 合格延期年金保单；VHIS = 自愿医保计划。

销售及存款（十亿美元）



多元销售取得显著成效

- 下半年销售强劲，同比增长**8%**
 - 定额年金/定额指数年金销售额增长**6倍**，占总销售额的**23%**（2018年：4%）
 - 变额年金销售额下降**12%**；行业核心变额年金销售额下降**5%**，而结构化变额年金产品带动整个行业的销售额
- 计划于**2020年**推出新产品
- 储备变化跟不上有机销售转变

增强分销能力

- 在独立BD¹、银行及综合型经纪公司渠道的变额年金销售位居榜首
- 扩大咨询业务的分销足迹——为独立的RIA²提供终生收入解决方案
 - 咨询业务销售额增加**30%**至**9.09亿美元**（**12%**的市场份额³）
- 持续推进渠道多元化
- 法规清晰营造了有利的环境（美国证券交易委员会的最佳利益规例及SECURE⁴法案获通过）

¹ 经纪交易商
² 注册投资顾问

³ 截至2019年9月30日

⁴ 《建立每个小区促进退休保障法案》(Setting Every Community Up for Retirement Enhancement Act)

美国 执行进度

目标

- 随时间推移提升法定资本的产生及现金回报
- 保持资产负债表的抗逆力
- 加快新业务多元化
- 更均衡的保单持有人负债组合

2019年 成就

- 5.25亿美元汇款——在向集团汇款方面长期保持良好记录
- 提前采纳全国保险专员协会发布的新框架
- 展现出于美国年金市场的分销实力
- 扩大管理层队伍，任命新的执行总裁、财务总监、客户关系总监(CCO)
- 多元化的有机销售取得显著成效

展望

- 首选途径是首次公开发售少数股权
 - 着手筹备
 - 与主要持份者展开详细沟通
- 严谨的资本管理
 - 维持稳健以风险为基础的资本水平
- 通过持续投资提升各项能力
 - 新产品发布
 - 扩大分销及技术整合

集团

要点一览

- 在充满不确定性的动荡环境下依然表现强劲
- 亚洲专注于优质的盈利增长；持续作出重大投资
- Jackson彰显抗逆力及有机多元化
- 积极进行资本配置，Jackson着手筹备首次公开发售
- 做足准备，实现长期盈利增长

Mark FitzPatrick

集团财务总监兼首席运营官

集团

特定表现指标：持续经营业务

	百万美元	2018财年 (固定汇率 ¹)	2019财年	变动百分比
亚洲	新业务利润	3,460	3,522	2%
	欧洲内含价值经营利润 ²	6,052	6,138	1%
	赚取的经营自由盈余 ²	1,567	1,772	13%
	内含价值	32,008 ³	39,235	23%
	经调整《国际财务报告准则》经营利润 ²	2,872	3,276	14%
美国	汇款 ³	450	525	17%
	首年标准保费销售额：定额年金、定额指数年金及机构产品（%）	19%	34%	15%p
集团	经调整《国际财务报告准则》经营利润	4,429	5,310	20%
	股东当地资本总和法盈余（十亿美元） ⁴	9.7 ³	9.5 ⁵	(2)%

1. 界定为固定汇率基准

2. 未计重组成本

3. 按实质汇率基准列示

4. 保诚集团股东可用资本的盈余总额超过监管规定的集团最低资本要求

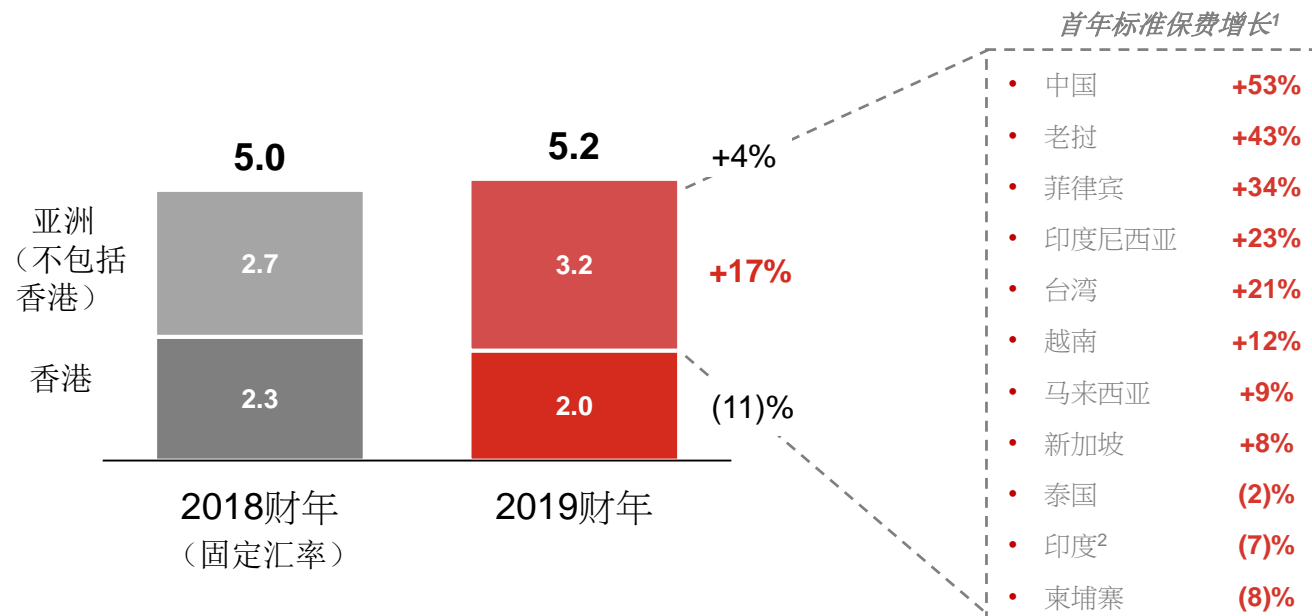
5. 未计派付2019年第二次中期普通股股息



亚洲

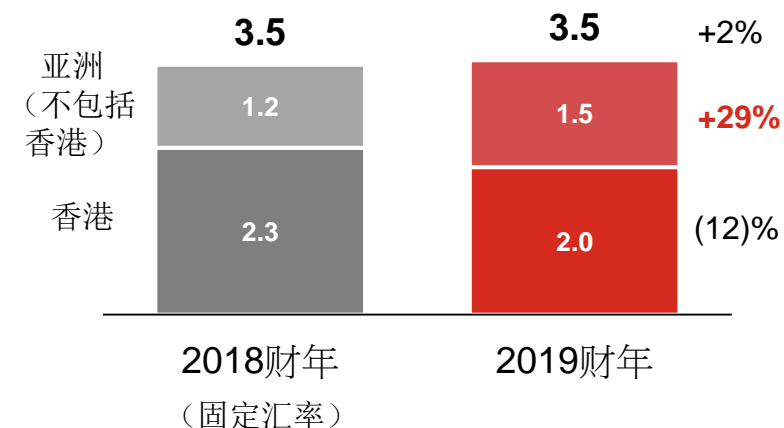
优质、多元化组合为新业务带来支持

首年标准保费销售额（十亿美元）



- 香港境外整体表现良好，发展动能持续提升
- 6个市场实现超过10%的增长
- 香港及中国内地业务受下半年社会局势动荡影响；2019财年香港本地首年标准保费增长8%

新业务利润（十亿美元）

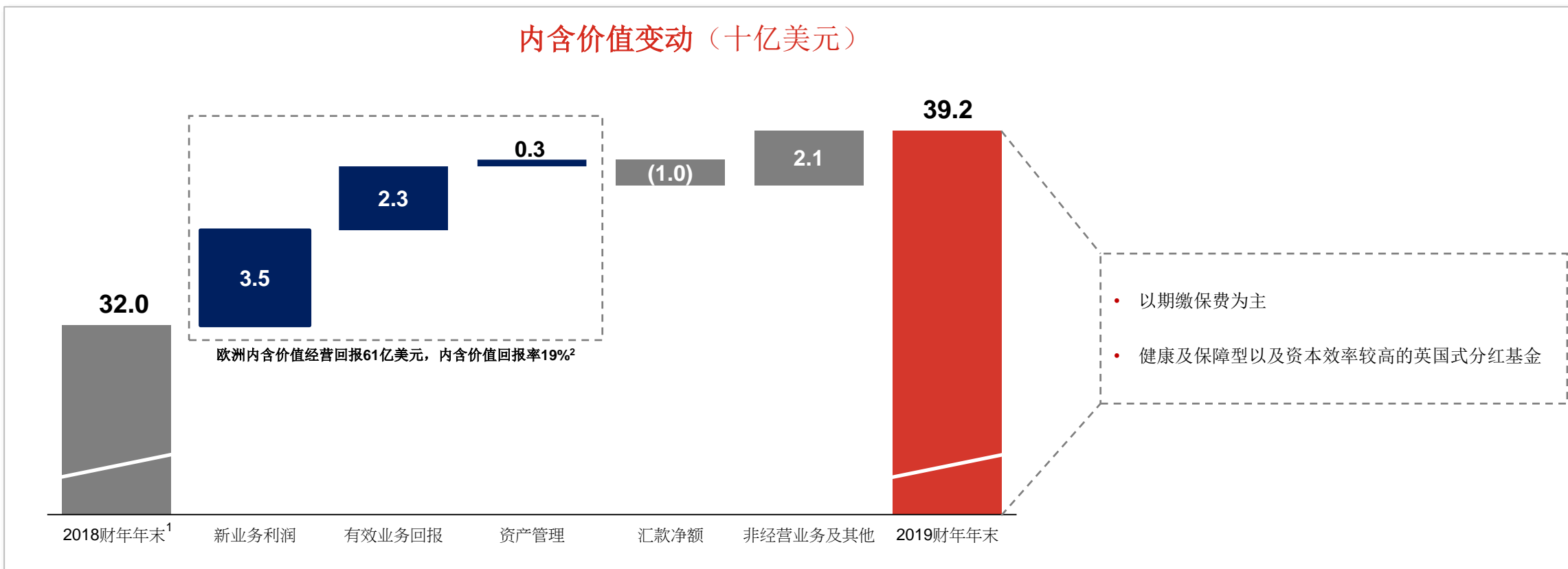


- 香港境外新业务利润增长29%
- 8个市场的新业务利润增长超过10%
- 香港新业务利润发展受首年标准保费销售额减少所影响

1. 按固定汇率基准计算。

2. 根据持有量变动作出调整，印度按固定汇率基准计算的首年标准保费增长4%

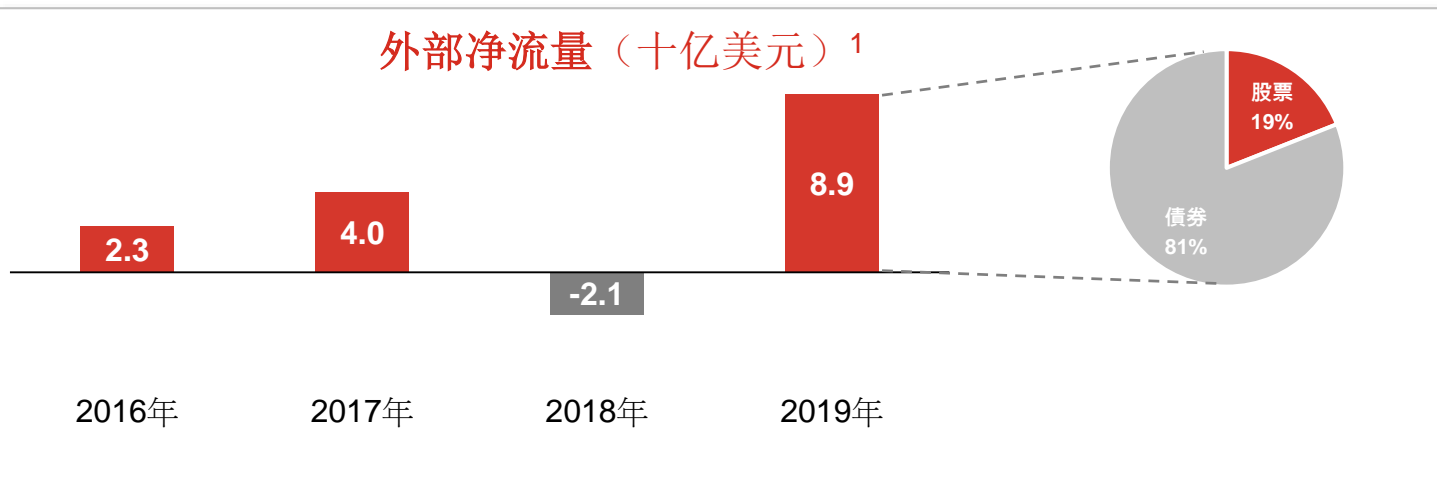
复合新业务利润推动欧洲内含价值增长



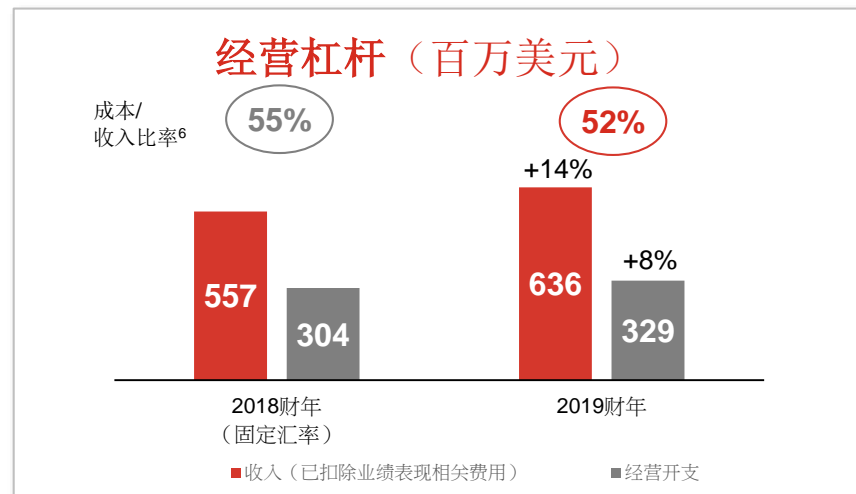
- 新业务利润推动年初亚洲内含价值增加11%，整体经营回报率达到19%²
- 有效业务回报包括来自经营假设变动及经验差异的正面影响8亿美元
- 资产管理业务，外部管理基金1,247亿美元^{3、4}，按《国际财务报告准则》资产净值11亿美元列账⁵

1. 实质汇率基准
 2. 计算数值与2018年年终内含价值相比较
 3. 分拆M&G plc完成后，267亿美元的M&G相关资产已从内部管理基金重新分类至外部管理基金
 4. 包括货币市场基金130亿美元
 5. 不包括少数权益

外部净流量（十亿美元）¹

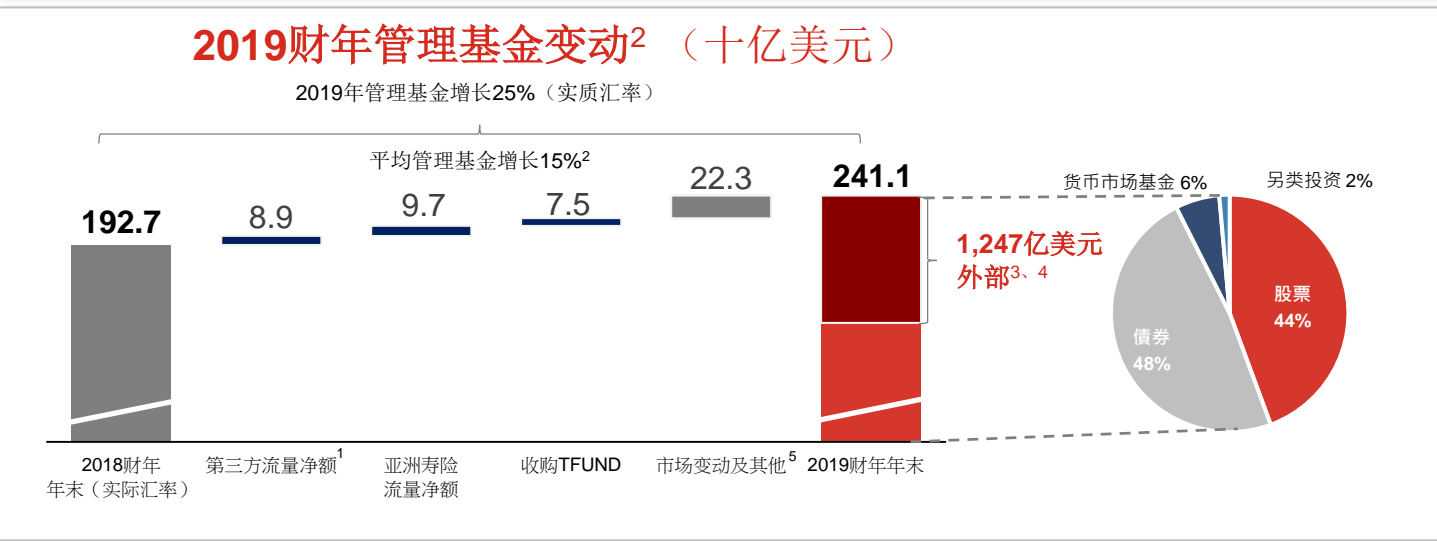


经营杠杆（百万美元）

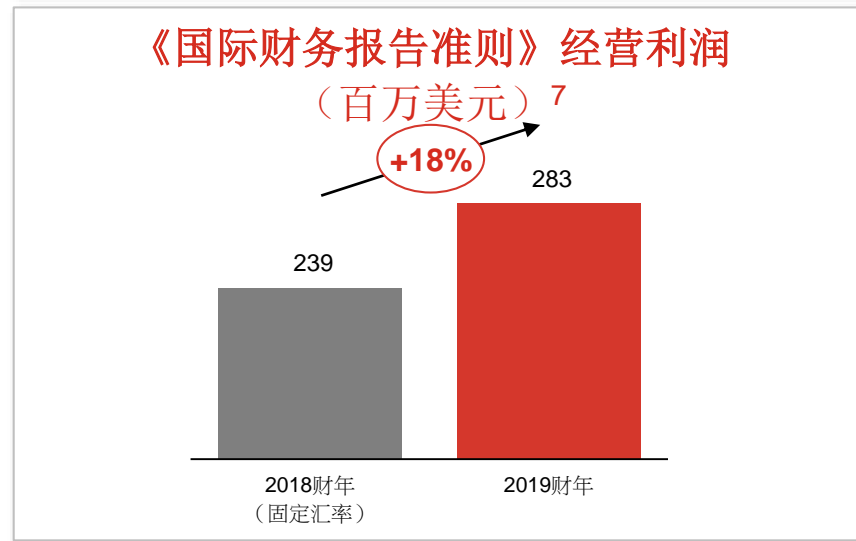


2019财年管理基金变动²（十亿美元）

2019年管理基金增长25%（实质汇率）



《国际财务报告准则》经营利润（百万美元）⁷



1. 不包括货币市场基金

2. 实质汇率基准

3. 包括货币市场基金130亿美元（2018财年：150亿美元）

4. 2018年管理基金总额包括代表M&G plc管理的222亿美元基金。分拆M&G plc后，267亿美元的M&G相关资产已从内部管理基金重新分类至外部管理基金

5. 包括M&G plc分拆前的净流量及货币市场基金净流量

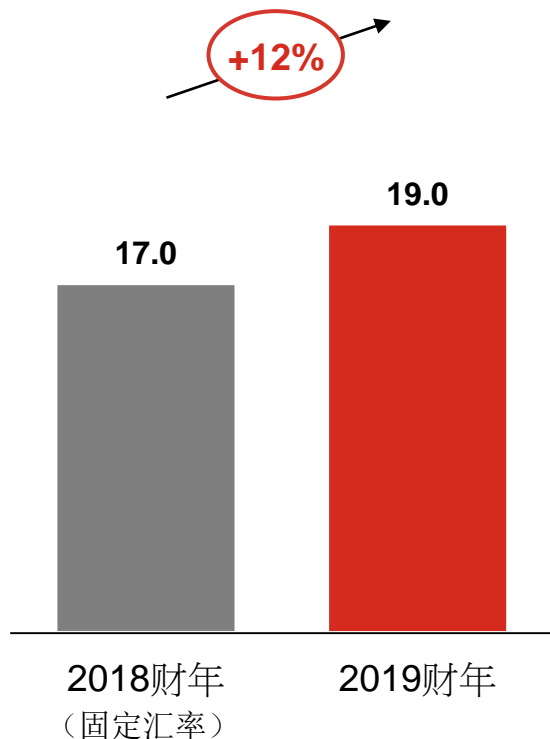
6. 成本/收入比率反映成本占未计业绩表现相关费用的经营收入的百分比

7. 《国际财务报告准则》经营利润包括业绩表现相关费用1,200万美元（2018年：2,300万美元，按固定汇率基准计算），且已扣除本集团应占合营企业经调整经营利润税项(3,600)万美元（2018年：(3,500)万美元，按固定汇率基准计算）

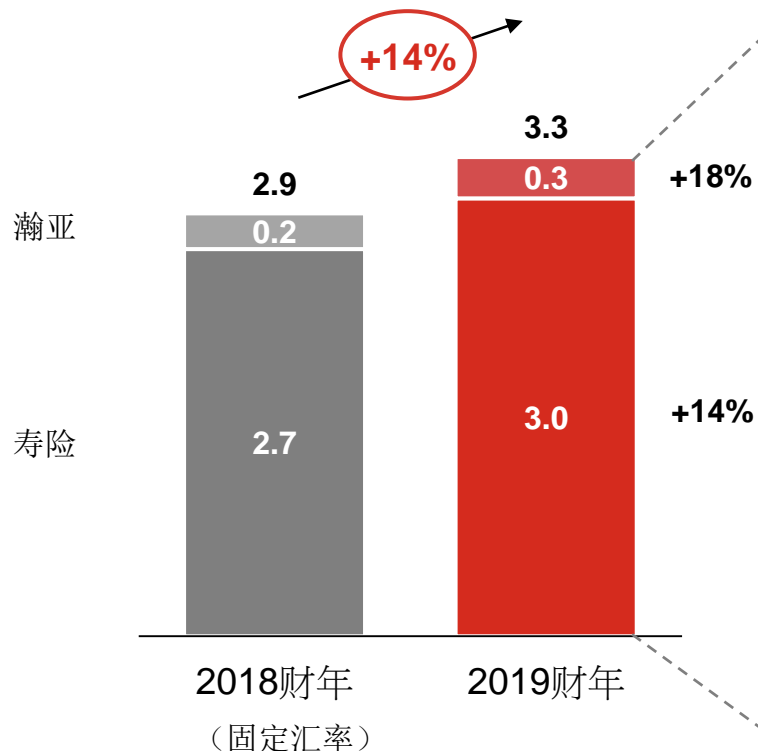
亚洲

有效业务稳健增长，推动《国际财务报告准则》经营利润上升

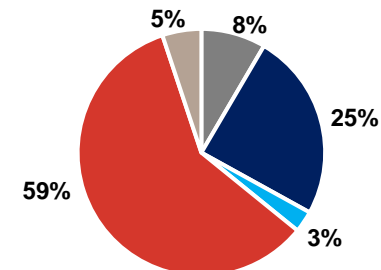
续保保费（十亿美元）



《国际财务报告准则》经营利润
(十亿美元)



保险损益差及手续费
推动《国际财务报告准则》收入¹



■ 息差 ■ 手续费 ■ 分红 ■ 保险损益差 ■ 股东资产回报

强劲的市场贡献，按比例列示²

《国际财务报告准则》经营利润 (%/百万美元)³

香港	+24%	734
印度尼西亚	(3)%	540
新加坡	+14%	493
瀚亚	+18%	283
马来西亚	+10%	276
越南	+20%	237
中国	+20%	219
泰国	+8%	170
台湾	+10%	74
菲律宾	+26%	73

8项业务实现1.5亿美元以上
《国际财务报告准则》经营利润

1. 2019财年。总收入包括保险损益差、息差收入、寿险手续费收入及资产管理经营收入（已扣除佣金）作为手续费收入、分红收入及股东资产的预期回报。
已排除收入利润率
2. 图表不包括柬埔寨（2019财年《国际财务报告准则》经营利润的固定汇率增长超过20%）
3. 增长率按固定汇率基准计算



美国《国际财务报告准则》业绩（百万美元）

主要驱动因素

	2018财年	2019财年
手续费	3,265	3,292
息差	778	642
其他收入/开支，包括递延保单获得成本	(1,232)	(1,176)
小计	2,811	2,758
递延保单获得成本（加速）/减速	(259)	280
资产管理	11	32
经营利润	2,563	3,070
短期波动	(134)	(3,757)
其他项目	(107)	(38)
税前利润	2,322	(725)
税后	1,982	(380)

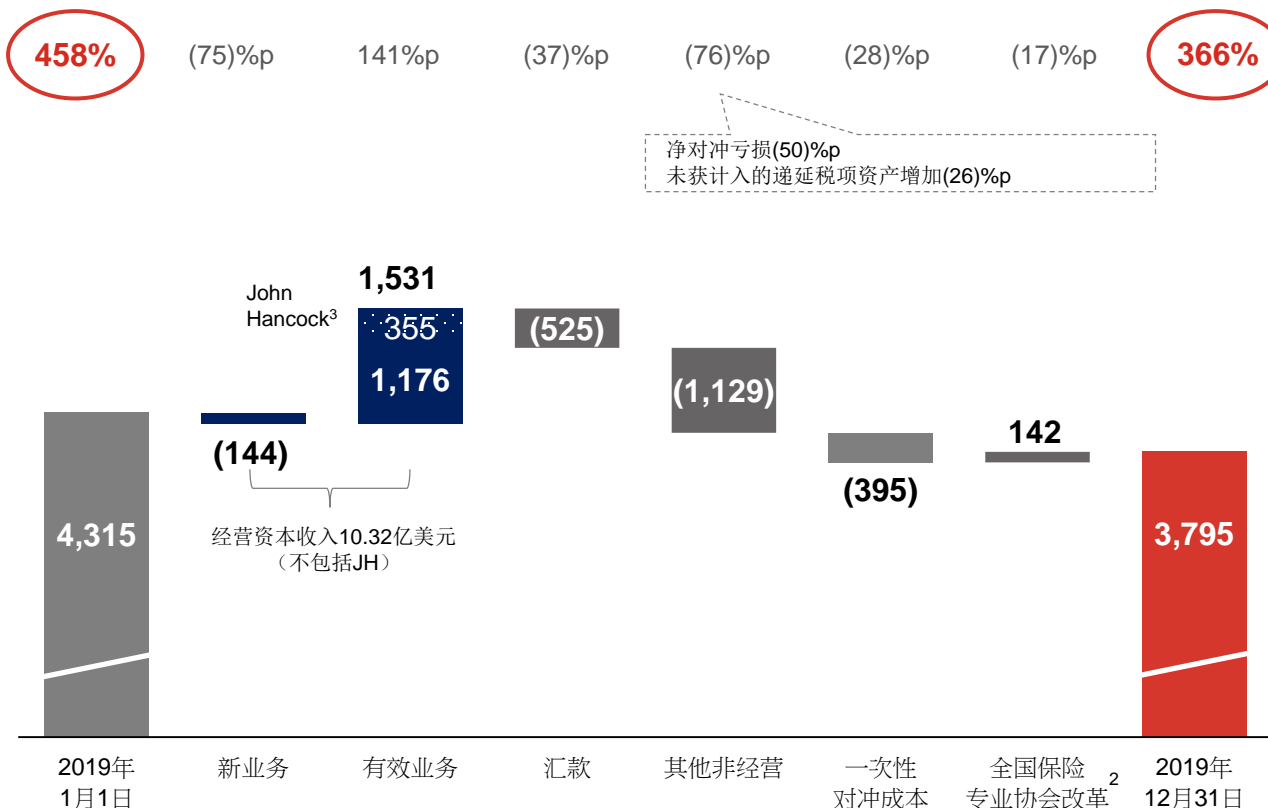
手续费收入同比增长0.8%
平均独立账户余额增长1.6%，平均手续费利润率为182个基点（2018年：183个基点）

息差利润率为112个基点（2018年：155个基点）
核心息差收入及就期限管理目的而持有的掉期收入双双下降。核心息差收入下降是由于所投资资产收益率下降以及整合John Hancock投资组合。鉴于目前的再投资收益率，预计息差利润率会进一步压缩

有利递延保单获得成本减速效应
2019年独立账户回报高于假设（2018年：(2.59亿)美元不利的递延保单获得成本加速效应）。独立账户增长每低于/高于均值回归率1%，预期带来1,700万美元（加速）/减速效应（2020年：4.9%）

美国《国际财务报告准则》短期波动
股票市场上涨导致股票对冲持仓亏损，同时受到会计不对称的影响：《国际财务报告准则》变额年金储备仅部份确认股票市场上涨的收益，且受到同期利率下降的不利影响

2019年美国法定盈余及风险资本充足率动态¹（百万美元/%）



- 2019年12月31日风险资本充足率：366%
 - 提早采纳全国保险专业协会的框架²，影响风险资本充足率(17)%p
 - 未获计入的递延税项资产的影响(26)%p预期将在未来两年内使用，但须视市场情况而定
 - 目前预期C1因子最早于2021年更新。比率的影响(10-20)%p
- 新框架对利率的敏感度降低
- 对冲继续专注于保护效益，接受会计波动
- 2019年汇款占经营资本收入约50%（不包括John Hancock³）
 - 未来汇款将在年内更均匀地分布

1. Jackson National Life。盈余指可用资本超过规定资本的盈余（设为公司行动水平的100%）
 2. Jackson应用全国保险专业协会规定的美国法定储备及资本框架，并自2019年12月31日起采纳全国保险专业协会针对变额年金的框架变更
 3. 释放储备的一次性收益3.55亿美元与2018年收购John Hancock有关

集团

分拆后中央成本基础改善约1.80亿美元

集团《国际财务报告准则》业绩（百万美元）

	2018财年 (固定汇率)	2019财年	变动百分比
亚洲	2,872	3,276	14
美国	2,563	3,070	20
来自持续经营业务的分部利润总计	5,435	6,346	17
其他收入及开支，重组成本	(1,006)	(1,036)	(3)
其中：			
核心结构性借款应付利息	(523)	(516)	1
企业开支	(477)	(460)	4
重组成本	(73)	(110)	(51)
经调整《国际财务报告准则》经营业绩：持续经营业务	4,429	5,310	20
股东支持业务及其他业务的短期波动	(963)	(3,388)	
来自持续经营业务的税前利润	3,466	1,922	(45)
期内来自持续经营业务的税后利润	2,896	1,953	(33)

亚洲及美国分部利润上升17%。不受分拆影响

包括分拆前相关项目（截至完成之前）

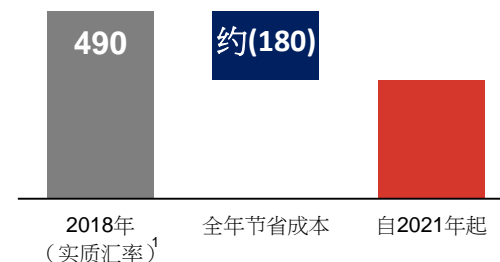
包括与转移至M&G的债务相关的利息成本1.79亿美元。预期年度保留结构性借款成本约3亿美元

中央职能。自2021年起总部每年减省约1.8亿美元。2020年重组成本预计全年节省约1倍

2019财年主要包括实施《国际财务报告准则》第17号产生的成本。由于《国际财务报告准则》第17号的筹备实施工作仍在持续，预期成本将增加

反映股权对冲亏损净额与美国会计不对称

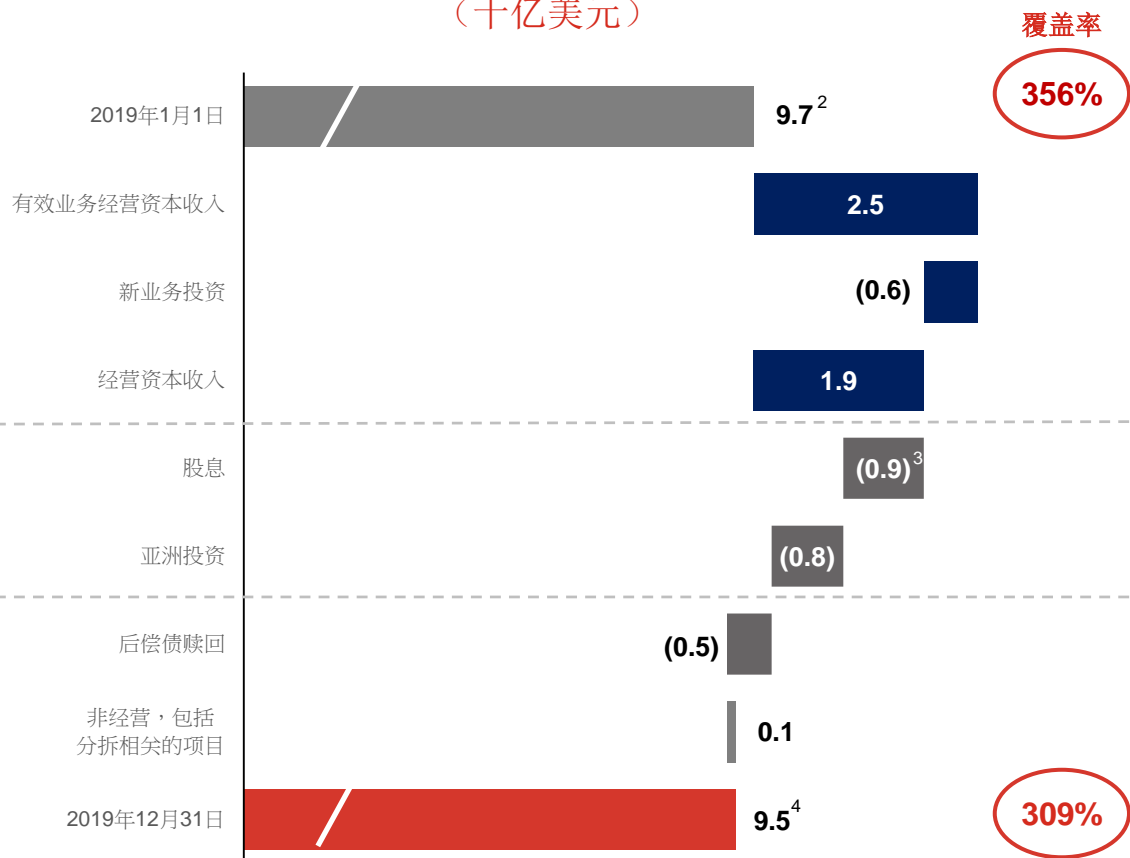
企业开支节省金额（百万美元）



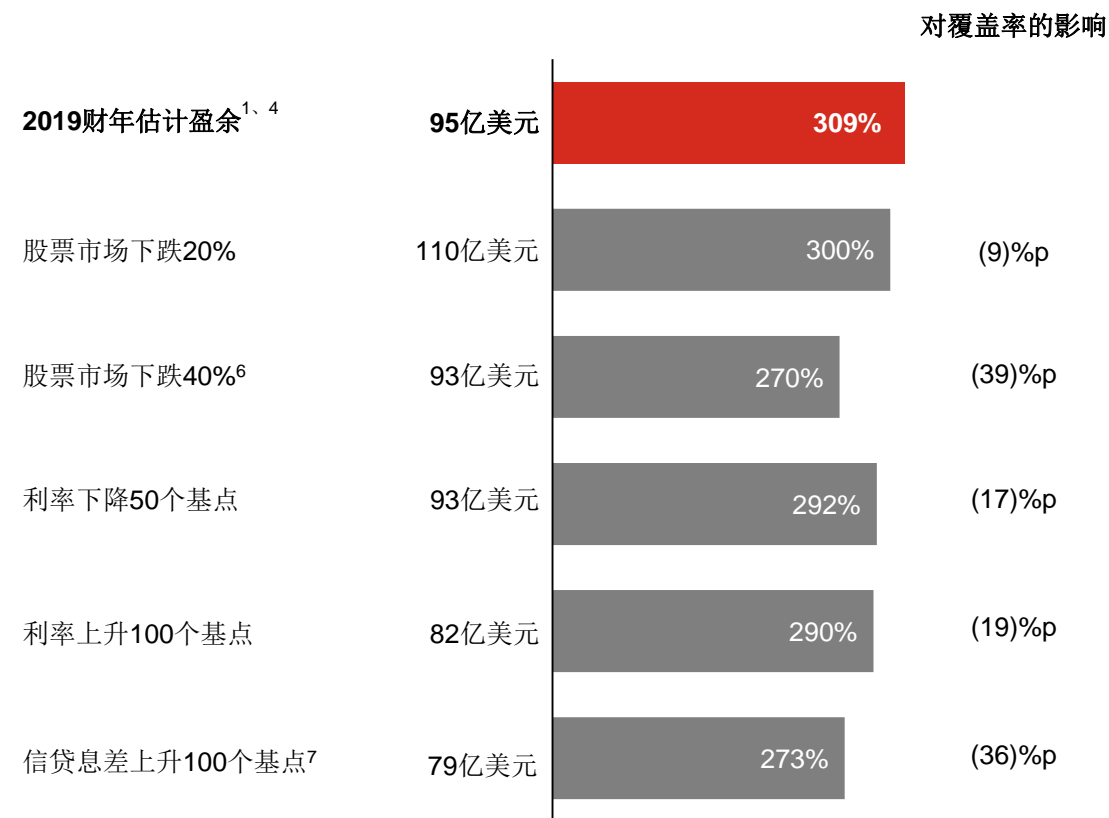
1. 按实质汇率基准列示

强劲及具备抗逆力的当地资本总和法资本收入支持投资增长

2019财年估计当地资本总和法股东资本盈余¹变动 (十亿美元)



当地资本总和法股东资本盈余估计敏感度^{1、5}



1. 以集团最低资本要求为基础。在香港的集团监管框架生效前，保诚将采用与香港保监局协议的当地资本总和法，确定集团监管资本要求
 2. 不包括M&G plc
 3. 集团外界股息16亿美元减M&G汇款7亿美元
 4. 未计派付2019年第二次中期普通股股息
 5. 敏感度结果假设2019年12月31日出现瞬间市场变动（-40%的股票敏感度除外）
 6. 如果是动态对冲，允许重新调整，方法是假设瞬间下跌20%，其后四周内进一步下跌20%
 7. 美国风险资本偿付能力状况包括采用相当于预计信贷违约10倍的压力

集团

分拆后流动资金状况强劲

控股公司现金流量变动

百万美元	2019财年
控股公司期初现金	4,121
汇入本集团的净额	
亚洲	950
美国 ¹	509
其他	6
持续经营业务总额	1,465
已终止经营业务	684
汇入本集团的净额	2,149
已付利息净额	(527)
企业业务活动	(260)
已收税项	265
未扣除股息及其他变动的控股公司现金流量	1,627
已派付股息	(1,634)
其他变动	(1,907)
控股公司期末现金	2,207

- 2019年年初为筹备分拆而持有大量现金结余
- 分拆后，中央持有较低水平的流动资金
- 2019年年末核心结构性借款为56亿美元

分拆后年度利息成本预期约3亿美元

中央经常性支出将与分拆后的业务足迹一致

预期分拆后将大幅下降

2019年已派付股息与分拆前2018年第二次中期股息及2019年第一次中期股息有关。2020年，股息政策²将适用于2019年基础股息：每股36.84美分（9.58亿美元）

2019年的其他变动主要为分拆相关的项目。还包括(5)亿美元后偿债赎回。分拆后，预期持续由中央资金拨付的银行保险分销权付款年度流出约(2)亿美元（未计及一次性影响）

1. 2018年及2019年来自业务单位的重大现金汇款均使用远期合约对冲英镑，而这些合约决定了相关汇款记入控股公司现金流量的英镑金额。因此，有关隐含利率可能不同于以美元列值的控股公司现金流量所用利率。Jackson于2019年以美元派付的股息为5.25亿美元
2. 须经监管机构及董事会批准

集团 股息政策

- 渐进式股息政策
- 股息增长水平将考虑：
 - 投资机遇
 - 资本产生能力
 - 财务前景
 - 市况
- 适用**2019年分拆后基础股息每股36.84美分**
- 股息将以美元确定及宣派

集团 要点一览

- 亚洲执行力及多元化推动强劲的财务结果
- 美国：在执行新策略方面迈出第一步
- 强劲的业务交付实力，持续注重以严谨的方式管理中央开支
- 具抗逆力的资产负债状况，通过适当的资本管理政策支持增长

Mike Wells

集团执行总裁

集团

投资案例：专注亚洲结构性增长市场

1

市场领先的亚洲商业品牌，预测将继续以10%的速度增长¹

2

采取主动的组合管理方略，创下有效资本配置的出色记录

3

建立长期股东价值

¹ 资料来源：Allianz Research、2019年全球保险报告。2019年至2029年的年度保费增长

问答环节

结束语

增长

多元化

抗逆力

附录

2019年全年业绩

目录:

▶ 亚洲	36
▶ 美国	51
▶ 非洲	65
▶ 集团	68

亚洲

亚洲

卓越的执行力：在各周期实现稳健的增长

《国际财务报告准则》经营利润¹（百万美元）

24%复合年增长率

- 亚洲金融危机（1997年至1998年）
- 科技股泡沫破裂（2000年）
- 9-11恐怖袭击（2001年）
- 股市急跌（2002年）
- 香港非典爆发（2002年至2003年）
- 中国与印度成长为世界金融大国（2005年）
- 亚洲牛市——不断壮大的中产阶级（2006年）
- 全球金融危机（2007年至2009年）
- 次贷危机（2007年至2008年）
- 欧元区经济放缓及债务危机（2010年至2011年）
- 利率及股票市场波动（2011年）
- 美国主权评级遭下调（2011年）
- 美国进一步复苏（2013年）
- 长期利率下调（2014年）
- 油价下跌（2014年）
- 亚洲货币贬值（2015年）
- 英国脱欧（2016年）
- 美国大选（2016年）
- 贸易关税（2018年至2019年）
- 利率下调（2019年）
- 香港示威（2019年）

MSCI亚洲（日本除外）指数²



1 所列示数字按实质汇率(AER)计算，不包括韩国、日本及中国人寿保险公司2012年在台湾的销售额

2 资料来源：彭博

3 保险损益差 = 保险收入/总收入（保险收入、息差收入、手续费收入、分红及预期回报）

62%

保险损益差³

71%

2019年全年度业绩

亚洲

领先的泛区域商业品牌

超过**60万名**

代理

超过**300项**

寿险与资产管理分销合作
伙伴关系

140万名

保诚寿险新客户⁷

前三

在13个寿险市场当中9个
的排名^{1、2}

市场领先的泛区域
亚洲零售基金管理人⁶

面向:

37亿

人口³

寿险
瀚亚



中国内地⁹

14.34亿

✓

✓

保诚亚洲足迹¹



日本

1.27亿

✓



印度

13.66亿

前三名

前十名



缅甸

5,400万

✓



泰国

7,000万

✓

前十名



柬埔寨

1,600万

前三名



老挝

700万

前三名



越南⁷

9,600万

前三名

前十名



马来西亚⁴

3,200万

前三名

前十名



香港

700万

前三名

前十名



菲律宾

1.08亿

前三名



韩国

5,100万

✓



台湾¹²

2,400万

✓

✓



新加坡⁵

600万

前三名

前十名



印度尼西亚⁸

2.71亿

前三名

前十名

基于2019年全年度或最新可提供资料。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（首年标准保费销售额、全年度加权保费或全年度保费，根据可获取的数据而定）。就香港而言，2019年全年度数据尚未能提供；已采用2018年全年度数据代替

¹ 这些市场根据监管和业务要求确定

² 在13个市场的9个中排名前三。基于正式（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（首年标准保费销售额或全年度加权保费，根据可获取的数据而定）

³ 联合国经济和社会事务部人口分部《全球人口展望》2019年修订版

⁴ 包括伊斯兰保险，不包括团体业务

⁵ 仅包括境内业务，不包括Eldersfield及DPS。

⁶ 资料来源：亚洲资产管理——基金管理人调查。基于来自亚洲（日本除外）、澳大利亚和新西兰的资产。仅根据参与公司排名。

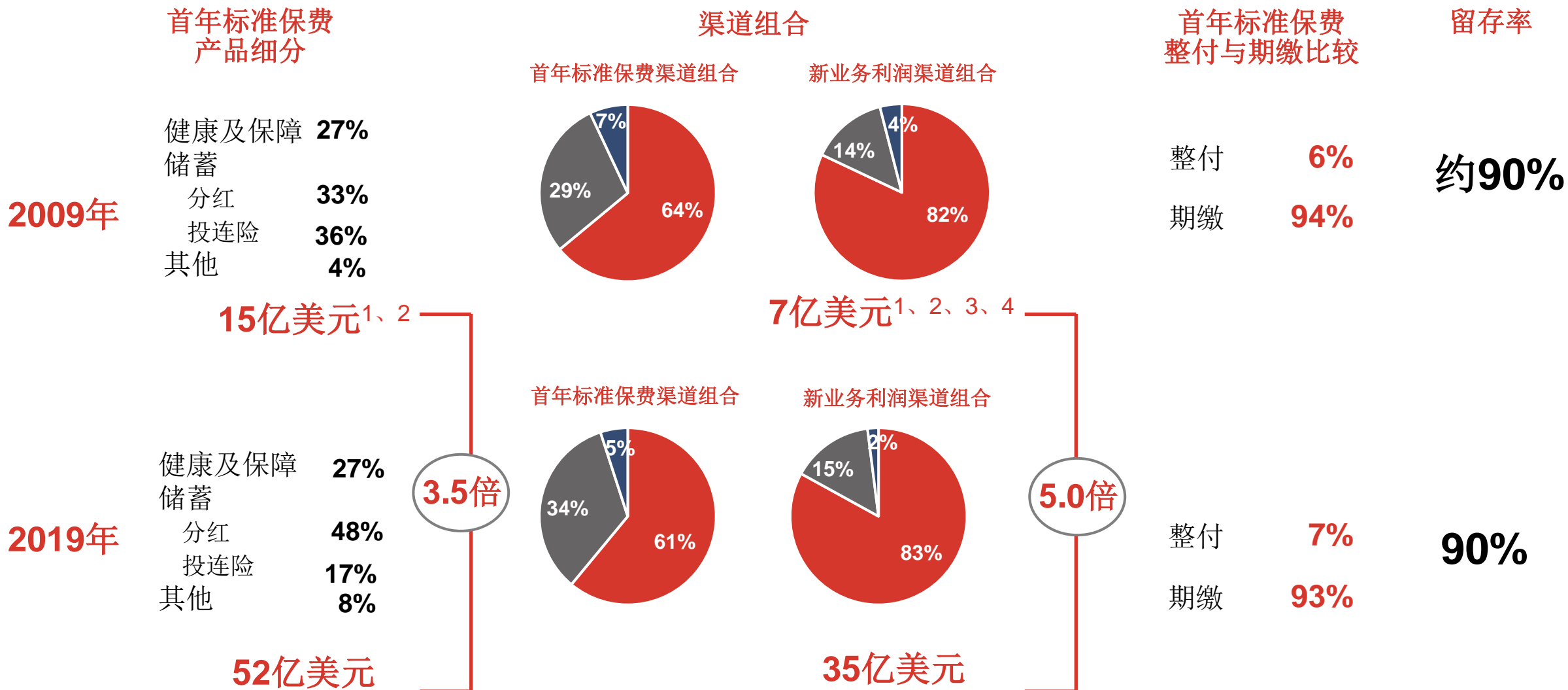
⁷ 2019财年。不包括印度。

⁸ 不包括Jiwasraya。

⁹ 总数仅包含合营企业/外资企业。

亚洲

英国保诚集团亚洲最近十年的发展



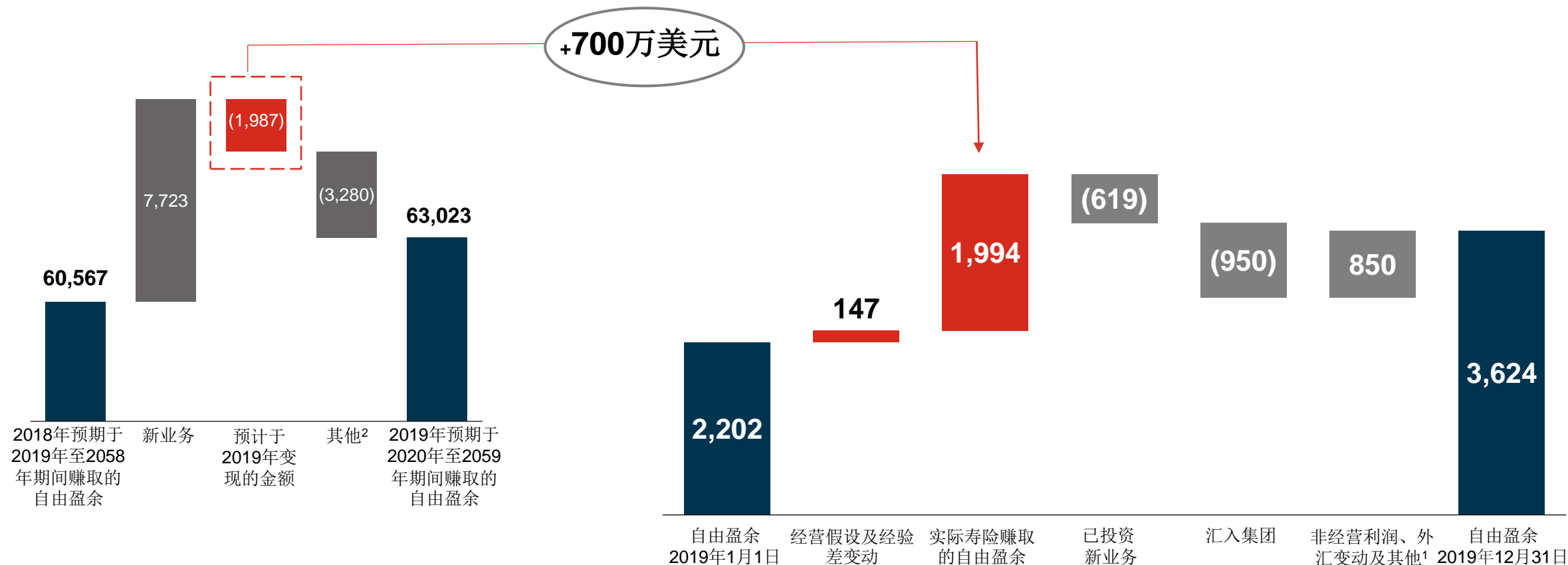
1 按固定汇率基准列示
 2 2009年已经重列，剔除了韩国寿险、日本寿险及台湾代理的销售额
 3 按税后基准重列
 4 新业务利润渠道组合按税前基准列示

■ 代理 ■ 银行保险业务 ■ 其他

寿险有效业务支持现金产生的前景

未贴现的预期寿险自由盈余变动（百万美元）

寿险自由盈余变动（百万美元）



¹ 包括非经营利润（亏损）、货币变动及其他变动的影响

² 其他包括预期于2059年赚取的自由盈余、汇兑差额、经营变动及非经营其他变动

亚洲

英国保诚集团亚洲在保诚合营企业的价值

合作伙伴

保诚份额

市场价值

内含价值

《国际财务报告准则》资产净值

承保保费总额

税前经营利润

保诚董事会代表

主要产品

附注：参照2019财年的披露资料，除非另有注明

1 彭博，截至2020年3月4日。按即期汇率折算

2 按最新可用数据，截至2019年9月。使用2019年9月的即期汇率进行折算

3 按最新可用数据，截至2019年12月31日。使用2019年12月的即期汇率进行折算

4 按最新的全年数据，截至2019年3月止的12个月。使用年初至今的即期汇率进行折算，截至2019年3月止的12个月

5 数字代表Prudential Plc在合营企业中所占份额

6 数字代表整个公司，而不仅仅是保诚的持股



印度工业信贷投资银行(ICICI Bank)

22%

89亿美元 6,393.1亿印度卢比^{1、6}

26亿美元 2,268亿印度卢比^{2、6}

8亿美元 750亿印度卢比^{3、6}

41.1亿美元 3,093亿印度卢比^{4、6}

10亿美元 741亿印度卢比^{4、6}

何礼然(Raghu Hariharan)

人寿保险

2019年首年标准保
费销售额百分比⁵

其中

投连险 71%

非分红 3%

分红 11%

健康及保障 15%

资产管理

管理基金 250亿美元⁵

中信保诚

中信集团

50%

不适用

未披露

未披露

24亿美元 人民币213亿元⁶

2.19亿美元⁵

黎康忠(Nic Nicandrou)、吴立贤、
张桂樱、陈尚伟及金文洪

人寿保险

2019年首年标准保
费销售额百分比⁵

其中

投连险 10%

非分红 11%

分红 49%

健康及保障 30%

亚洲

市场摘要——香港

结构性需求的驱动因素带动强劲而稳健的表现

增强我们的分销能力

产品创新、极为注重质量及客户需求

尽管环境充满挑战，但核心盈利增长动力依然有所改善

香港本地

- 人口老龄化
- 巨大的保障缺口
- 政府措施：QDAP³及VHIS⁴

内地

- 香港保单具有吸引力
- 政府措施：大湾区

代理团队的业务实力全港**第一** 市场份额为**31%**，代理人数量增加约**15%**

- 至**2.4**万名
- 代理首年标准保费全港**第一**
- 与渣打银行建立**领先的**区域合作伙伴关系

98% 期缴保费组合

97% 客户留存率

130万 客户，同比增长8%

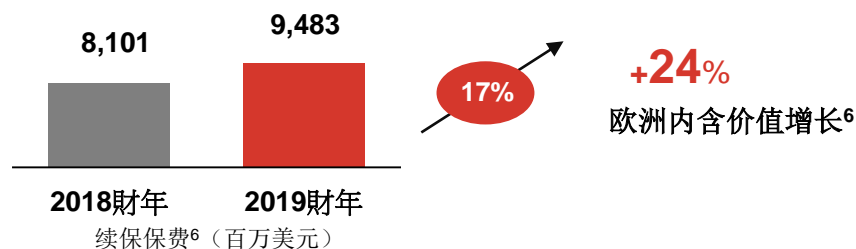


首年标准保费

1.62亿美元

20% 香港本地首年标准保费⁵（第二季度推出）

18% 香港市场份额⁵



执行力⁶

首年标准保费 下降**11%**至**20.16**亿美元

	2019年 上半年	2019年 下半年
香港本地	+5%	+12%
内地旅客	+6%	-41%

访港内地旅客² +16% -41%

新业务利润 下降**12%**至**20.42**亿美元

盈利¹ 增长**24%**至**7.34**亿美元

1 《国际财务报告准则》税前经营利润
 2 资料来源：香港旅游发展局
 3 合资格延期年金保单(QDAP)
 4 自愿医保计划(VHIS)
 5 报表参考QDAP。2019年4月至10月。资料来源：《信报》
 6 按固定汇率基准计算

亚洲

市场摘要—中国内地

结构性需求的推动因素依然强劲

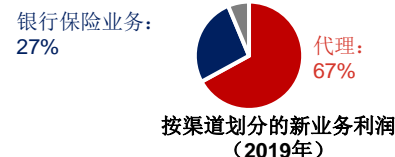
- 国内生产总值增速快于发达经济体¹
- 巨大的保障缺口²
- 中国内地将有**3.5亿**³人口跻身中产阶级

平台扩展

- 已在湖南经营，并在陕西建立第**20**间分公司（3,800万人口⁴）
- 成功扩展至**94**个城市（增加**7**个），并拥有**229**个SSO⁵（增加**14**个）
- 获得**保险资产管理公司**的新执照。

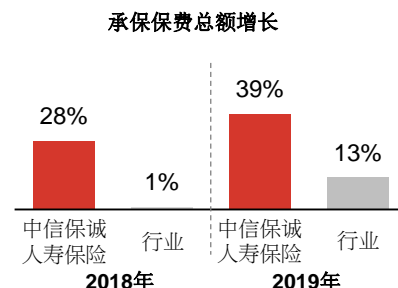
增强我们的分销能力

- 代理人产能提高⁶ **47%**
- “百万圆桌会议”会员人数**增加9%**
- 新代理贡献**34%**的新业务利润（2018年为27%）
- 成功的策略有效提升分公司的扩展，拥有**超过3,900**个网点



卓越的执行力及稳健出色的表现

- +39%** 期缴保费增长
- 94%** 客户留存率
- 140万** 客户，增长12%
- +37%** 欧洲内含价值增长⁷



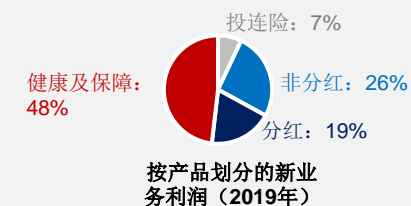
执行力⁷

首年标准保费 (@ 50%)

增长**53%**至**5.9**亿美元

新业务利润 (@ 50%)

增长**38%**至**2.62**亿美元



盈利 (@ 50%)

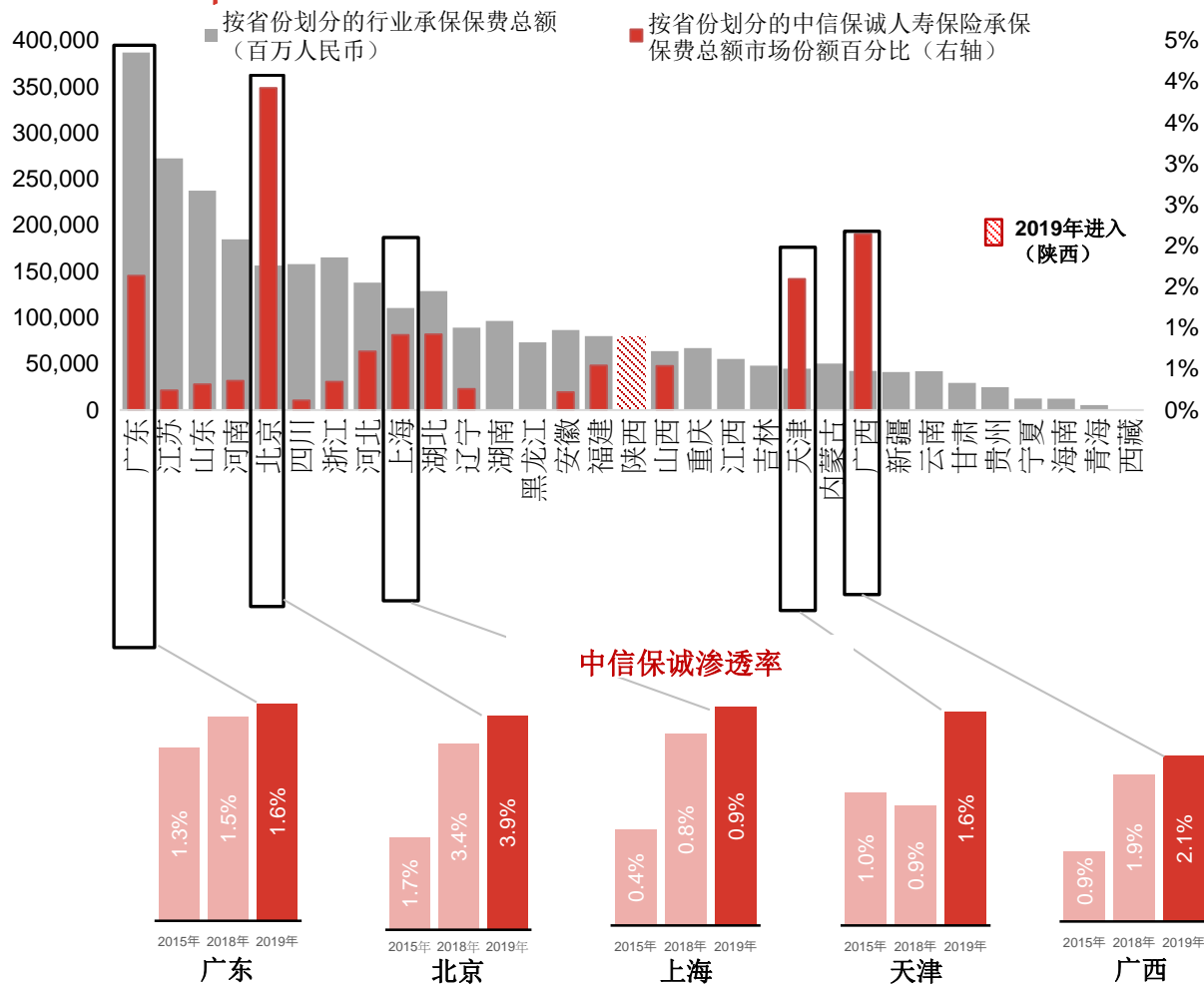
增长**20%**至**2.19**亿美元

¹ 国际货币基金组织《世界经济展望》（2019年10月）：实际国内生产总值增长
² 瑞士再保险：《亚洲的健康保障缺口：打造更稳健的未来》(Asia's health protection gap: insights for building greater resilience)。2018年10月。指中国内地、印度、日本、韩国、印度尼西亚、马来西亚、台湾、越南、菲律宾、新加坡、香港及泰国。
³ 布鲁金斯学会。《Global Economy & Development Working Paper 100》。2017年2月。“亚洲”指亚太。未来跻身中产阶级的10亿人口当中的3.5亿

⁴ 中国国家统计局，陕西人口。2018年
⁵ 销售服务办事处(SSO)
⁶ 每名活跃代理的代理新业务利润。
⁷ 按固定汇率计算

编号	分公司	成立年份	中信保诚人寿保险渗透率 (承保保费总额百分比)		变动 同比 (基点)
			2018年	2019年	
1	广东	2000年	1.5%	1.6%	10
2	北京	2003年	3.4%	3.9%	54
3	江苏	2004年	0.2%	0.2%	4
4	苏州	2005年	不适用 ¹	不适用 ¹	不适用 ¹
5	上海	2005年	0.8%	0.9%	11
6	深圳	2005年	不适用 ¹	不适用 ¹	不适用 ¹
7	湖北	2005年	0.8%	0.9%	16
8	山东	2006年	0.3%	0.3%	4
9	浙江	2006年	0.3%	0.3%	2
10	天津	2007年	0.9%	1.6%	69
11	广西	2007年	1.9%	2.1%	27
12	福建	2008年	0.4%	0.5%	16
13	河北	2009年	0.6%	0.7%	11
14	辽宁	2011年	0.2%	0.3%	2
15	山西	2014年	0.3%	0.5%	26
16	河南	2015年	0.2%	0.4%	15
17	安徽	2016年	0.1%	0.2%	8
18	四川	2017年	0.1%	0.1%	6
19	湖南	2018年	0.0%	0.0%	0
20	陕西	2019年	0.0%	0.0%	0
总计			0.6%	0.7%	13

2019年



1 深圳及苏州并入广东及江苏市场的承保保费总额渗透率

亚洲

市场摘要——印度尼西亚


增强分销能力——注重质量
及可持续交付

扩大产品范围——推出新产品
并升级已有产品

与时俱进的现代化平台，
充分发挥潜力

- 代理首年标准保费增长**25%**；为2015年以来最高销售额
- 精英代理销售额增长**57%**，贡献**25%**的代理首年标准保费
- “百万圆桌会议” 合资格代理增加**31%**至**1,061**名；印度尼西亚之最

- PRU Prime Healthcare+**（高净值医疗）：贡献**40%**的首年标准保费
- 传统代理销售额排名**前七**¹，有史以来首次；第四季度占组合的6%²
- PRU Critical Benefit 88**占新代理市场个案总数1/10
- PRU works**（EB产品组合³）：**58**亿印尼盾的首年标准保费⁴，超过**5**千名投保人

- 1,493**个**PRU medical**网络（较2018年的**418**个显著增加）
- Pulse by Prudential**推出，在两个月内安装次数超过**48**万⁵次
- 与**OVO**建立战略合作伙伴关系；推出**Pay Later Protect** 
- 自动化：
97% 电子提交率⁶
87% 电子保单率
75% 自动承保

PRUPaylink & Tokopedia
支付保费的额外电子支付选项

执行力⁸

首年标准保费 增长**23%**至**3.9**亿美元

	2019年 上半年	2019年 下半年
首年标准 保费增长	+4%	+41%

新业务利润 增长**39%**至**2.27**亿美元

盈利⁷ 下降**3%**至**5.4**亿美元

¹ 基于截至2019财年的加权新业务保费。资料来源：印度尼西亚人寿保险协会（AAJI）

² 数据基于截至2019年第四季度的首年标准保费

³ 员工福利产品组合

⁴ 自成立至2019年12月31日。58亿印尼盾相当于50万美元。

⁵ 数据更新至2020年3月5日。

⁶ 代理电子提交

⁷ 《国际财务报告准则》税前经营利润

⁸ 按固定汇率计算。

亚洲

市场摘要—新加坡、马来西亚及瀚亚

新加坡



强大的市场地位

- 市场份额及期缴保费排名**前三**
- 2019年第四季度的首年标准保费达到有史以来最高，**上升11%**

领先的分销平台

- 市场**最大**的代理团队；“百万圆桌会议”合格代理人数量**增加39%**
- 代理保障型产品首年标准保费**增加8%**
- 银行保险销售额强劲**增长18%**

扩大产品范围

- 高净值部分增长强劲；**7,600**万美元首年标准保费，**增长46%**
- **团体业务**新业务排名**前五**²，吸纳**约11.7**万名新投保人，较2018年增加42%

首年标准保费⁴

增长**8%**至
6.6亿美元

新业务利润⁴

+10%

盈利^{1、4}

+14%
4.93亿美元

马来西亚



强大的市场地位

- 在传统及伊斯兰保险市场中所占份额排名**第一**
- 2019年第四季度的首年标准保费达到有史以来最高，**上升28%**

增强分销能力

- “百万圆桌会议”会员人数**增加25%**
- 大华银行首年标准保费**上升33%**

继续专注质量

- **94%**的首年标准保费来自期缴保费
- **42%**的首年标准保费组合为健康及保障型产品
- 新业务投保金额**增长31%**

打造数码业务实力

- 电子提交率**增长98%**（2018年为93%）
- **Dengue X**，Pulse中的首个数码产品

首年标准保费⁴

增长**9%**至
3.55亿美元

新业务利润⁴

+10%

盈利¹

+10%
2.76亿美元

瀚亚



强大的市场地位

- 在**11**个市场中的**7**个排名**前10**
- 亚洲**最大**的零售资产管理人（日本除外）

创新及发布新产品

- **55%**的外部净流量来自新项目⁶
- 全年净流入强劲，达**180**亿美元
- 完成TFund的收购；泰国**第4大**资产管理公司，管理资产**220**亿美元^{3、6}
- 将TMBAM ESI扩大**35%**至**150**亿美元⁶
- 成立中国外商独资企业；管理资产**超过人民币10**亿元

充分利用科技

- 在马来西亚推出**eTrading**平台
- 采用Blackrock的**Aladdin**系统

净流入总额

180亿美元

管理资产⁵

增长**25%**至
2,410亿美元

盈利^{1、4}

增长**18%**至
2.83亿美元

1 《国际财务报告准则》税前经营利润
2 团体业务新业务销售额排名前五。资料来源：新加坡人寿保险协会(LIA)，截至2019年第三季度
3 管理基金总额截至2019年12月31日
4 按固定汇率计算
5 按实质汇率计算
6 不包括货币市场基金

亚洲

业务摘要——其他市场

印度



转向健康及保障

- 产品组合转向健康及保障，增长5个百分点至**15%**
- 新业务利润率上升2个百分点至**19%**

增强分销能力

- 活跃代理人数量**增长4%**
- 代理人件均保费**增长6%**

规模不断扩大

- 管理资产**增长14%**至**250亿美元⁵**；内含价值达**2,268亿印度卢比⁶**

充分利用科技

- 人工智能驱动的虚拟助理“**Chat Buddy**”
- 67%**的新业务保单在2天内签发
- 94%**的新业务申请通过数码平台进行

首年标准保费^{1、8}

增长**4%**至
2.6亿美元

保障型产品
首年标准保费

增长**33%**至
3,800万美元

越南



增强分销能力

- 与**SeABank**订立**20年独家**合作伙伴关系
- 银行保险业务销售额势头强劲，**增长167%**
- 优化与**越南国际银行（VIB）**的合作伙伴关系
- 9%**新代理转换为精英代理（2018年为6%）

转向更平衡的高效产品组合

- 产品组合转向ILP³，增长8个百分点至**56%**

专注质量

- 30%**的新业务投保金额增幅
- 99%**期缴保费
- 91%**客户留存率

首年标准保费⁸ 寿险加权保费收入⁷ 盈利²

增长**12%**至 **2.17亿美元** 增长**17%**至 **9.36亿美元** 增长**20%**至 **2.37亿美元**

泰国



增强分销能力

- Thanachart Bank**首年标准保费：**增长22%**
- 2019年第四季度的首年标准保费达到有史以来的最高，**上升18%**

专注质量

- 健康及保障首年标准保费**增长2%**
- 83%**客户留存率
- 增加28.6万名**新客户至**160万名**

充分利用科技

- ePOS 2.0** 供大华银行、渣打银行及代理使用
- 电子提交率为**64%**（2018年为5%）
- 推出**Smart Reflexive Underwriting**
- 推出**Chatbot**，呼入电话减少**9%**

首年标准保费^{4、8} 寿险加权保费收入⁷ 盈利^{2、8}

下降**2%**至 **1.59亿美元** 增长**8%**至 **6.19亿美元** 增长**8%**至 **1.7亿美元**

¹ 印度合营企业的所有权于2019年3月27日由25.7%变更为22.1%。首年标准保费减少7%

² 《国际财务报告准则》税前经营利润

³ 投资连结式产品(ILP)

⁴ 首年标准保费增长12%，不包括泰国汇商银行（Siam Commercial Bank）

⁵ 数字代表Prudential Plc在合营企业中所占份额

⁶ 截至2019年9月（2020财年）。数字代表整个公司，而不仅仅是保诚的持股量。使用2019年9月的即期汇率折算为26亿美元

⁷ 寿险加权保费收入 = 10%整付保费 + 100%期缴保费及100%续保保费

⁸ 按固定汇率基准计算

亚洲

开拓新的客户群

中小企业

结构性驱动因素

- 约6,000万家中小企业，占企业总数的97%
- 贡献35-70%的国内生产总值



营运执行

- 成熟的PRUworks—可复制且可扩展的模式

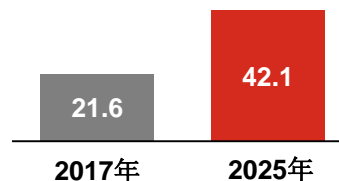
pruworks

- 来自员工福利业务的首年标准保费总额：**增长13%至1.65亿美元**
- 2019年启动**约4,900**个计划，相比之下2018年约4,700个
- 新增**276,000**份寿险，增长**27%**

高净值

结构性驱动因素

亚太地区预期为全球财富增长贡献57%¹



2017年 2025年
亚太区的高净值人士财富（万亿美元）

营运执行

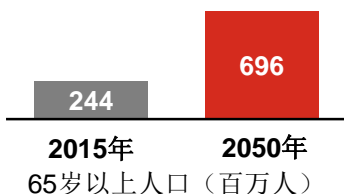


- 新加坡的OPUS
- 首年标准保费为**7,600**万美元，**增长46%**
- **92**名私人财富顾问
- 服务包括房地产、财富、税收及法律规划
- 在台湾推出VIP特权计划，为高净值客户提供增值服务，首年标准保费达**6,800**万美元，**增长86%**

退休

结构性驱动因素

- 退休保障缺口日益扩大
- 人口迅速老龄化
- 退休金资产占国内生产总值比例低³



2015年 2050年
65岁以上人口（百万人）

营运执行

- 推出QDAP²（首年标准保费：1.62亿美元）
- 递延税项退休金试点（个人退休金产品）
- 申请退休金公司（商业退休金业务）
- PRUActive⁵及PRUGolden Retirement（首年标准保费：**4,400**万美元，**增长40%**）

健康及保障增值服务

- **Pulse by Prudential** 在**八个市场**上线
- **约130万次**安装⁴
- 获得**18**位新的数码合作伙伴
- 推出**在线产品**：涵盖登革热、信用盾、个人意外、新冠病毒
- 通过数码渠道吸纳**超过145,000**名新客户⁴



- 优点包括：
- 获取新客户
 - 降低理赔频率
 - 降低成本损失
 - 提高忠诚度及留存率

¹ 凯捷顾问公司（Capgemini）：《亚太区财富报告》。2018年

² 合资格延期年金保单(QDAP)

³ 经合组织——Global Pension Statistics。请注意，中国的数字不包括全国社保基金

⁴ 截至2020年3月5日

⁵ PRUActive Retirement于2019年8月推出

亚洲所投资资产 资产组合

亚洲所投资资产细分^{1、2}（2019财年，十亿美元）

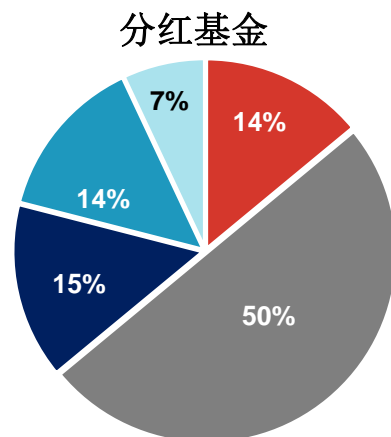
	分红基金	单位投连险	股东支持亚洲寿险	总计
债务证券	44.8	5.2	24.6	74.6
股票	29.4	19.0	3.6	52.0
物业	0.0	0.0	0.0	0.0
按揭	0.0	0.0	0.2	0.2
存款	0.8	0.4	1.3	2.5
其他贷款	1.4	0.0	0.3	1.7
其他	0.2	0.0	1.3	1.5
总计	76.6	24.6	31.3	132.5

股东债务证券组合（2019财年，十亿美元）

	组合 (十亿美元)	发行人 数目	由发行人持有		BBB级以下
			平均 (百万美元)	最大 (百万美元)	
主权债券 ³	10.4	12	866.7	2,900.5	11.8%
其他债券	14.2	659	21.5	137.1	5.3%
	24.6				17.1%
投资级别	12.9	499	25.9	137.1	不适用
高收益	1.3	160	8.1	129.4	5.3%
	14.2	659			

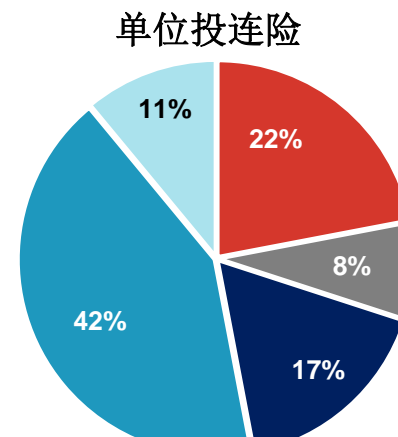
按信贷评级划分^{4、5}（2019财年，十亿美元）

评级：
 AAA级
 AA级
 A级
 BBB级
 BBB级以下

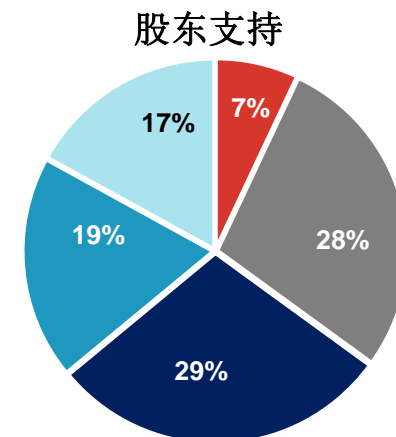


总计450亿美元

2019年全年度业绩



总计50亿美元

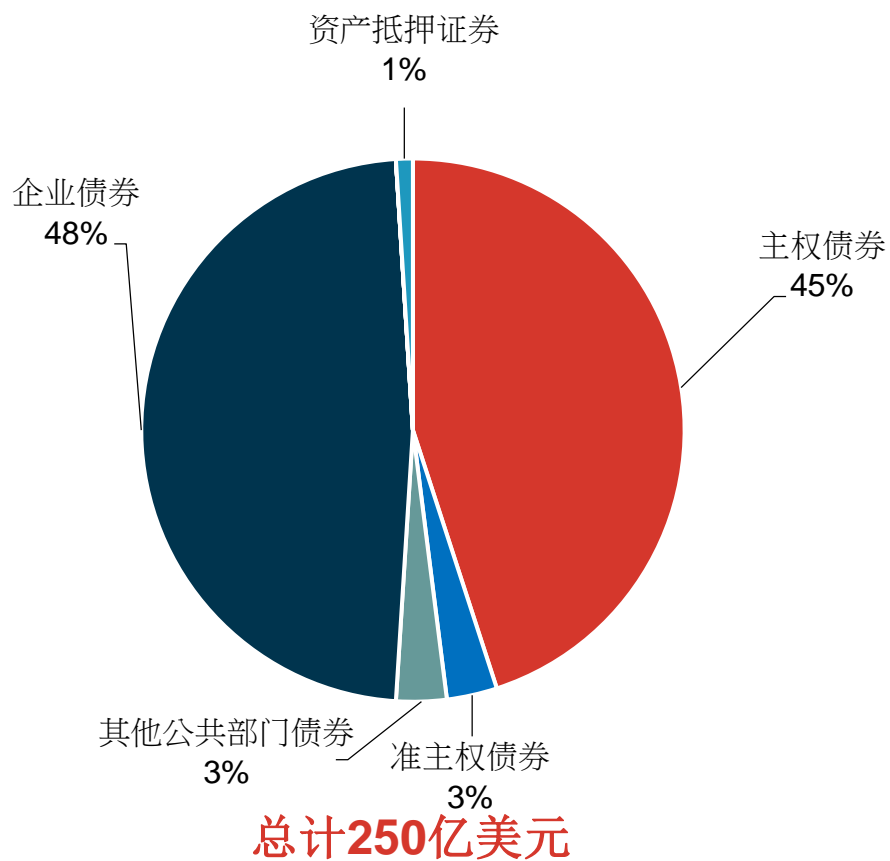


总计250亿美元

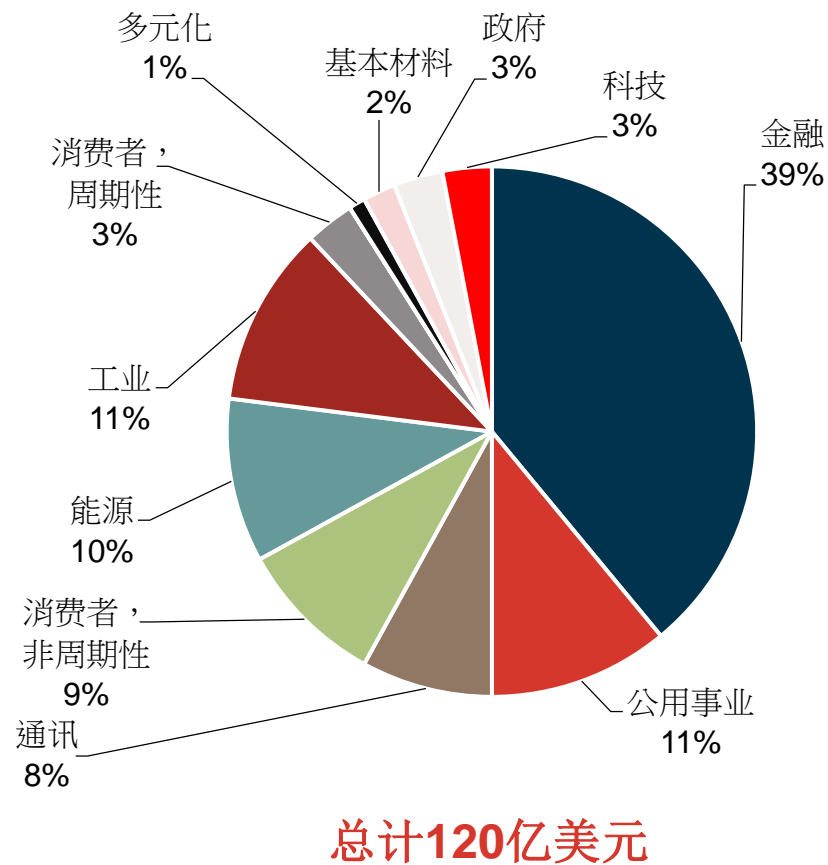
1 不包括资产管理
 2 包括以权益法入账的合营企业及联营公司投资13亿美元
 3 不包括合并单位信托基金及类似基金的资产
 4 由于四舍五入，各数字加起来可能与总数略有出入
 5 若可获取标准普尔、穆迪及惠誉的评级，则基于这些评级；若无法获取，则采用内部评级

亚洲所投资资产 股东支持债务证券持仓

按资产类别划分^{1、2}， 2019年12月31日



按行业划分¹， 2019年12月31日
企业债券持仓



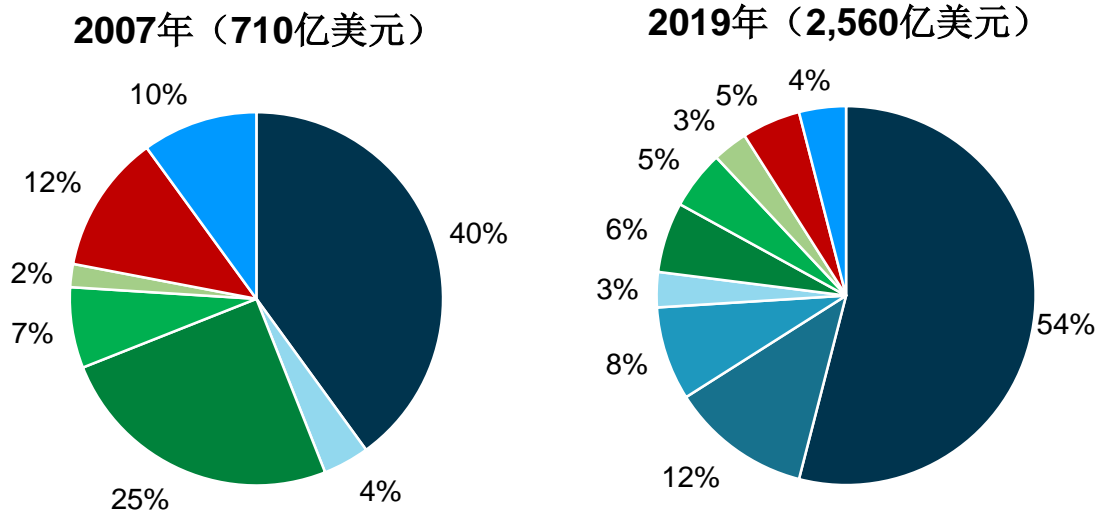
¹ 由于四舍五入，各数字加起来可能与总数略有出入
² 主权债券包括在合并单位信托基金及类似基金持有的8亿美元资产

美国

美国

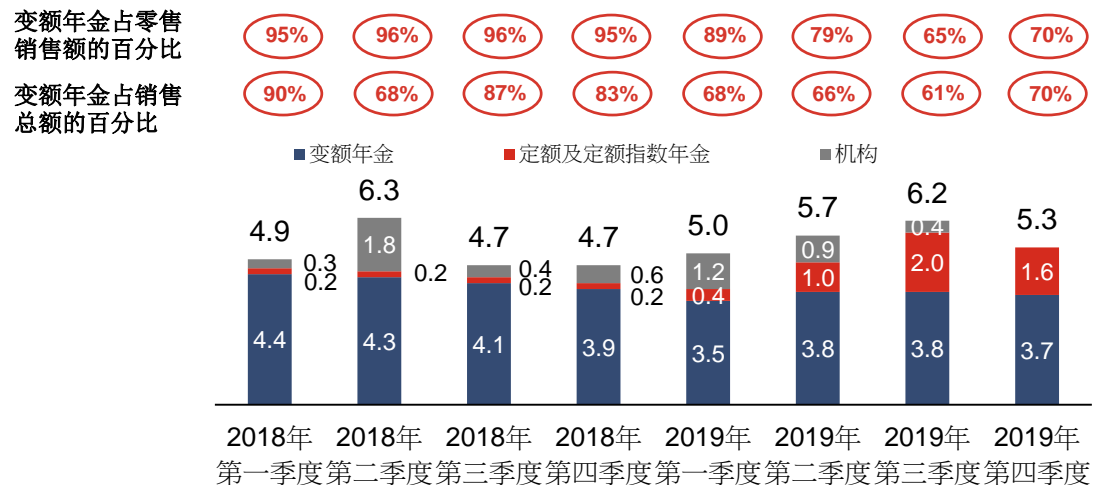
法定储备及销售动态

按产品类型划分的法定储备 (%)

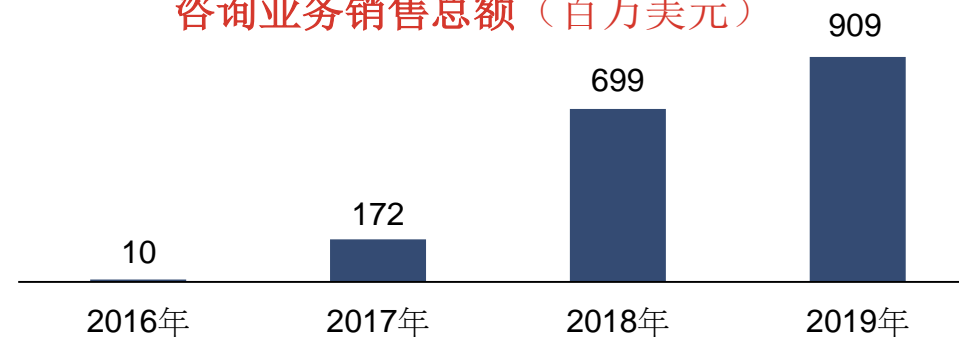


- 变额年金独立账户—保证最低提取给付“终生”
- 变额年金独立账户—其他非Elite Access
- 变额年金独立账户—Elite Access
- 变额年金—一般账户
- 定额年金
- 定额指数年金
- 派付年金
- 机构
- 寿险

销售额及存款 (十亿美元)

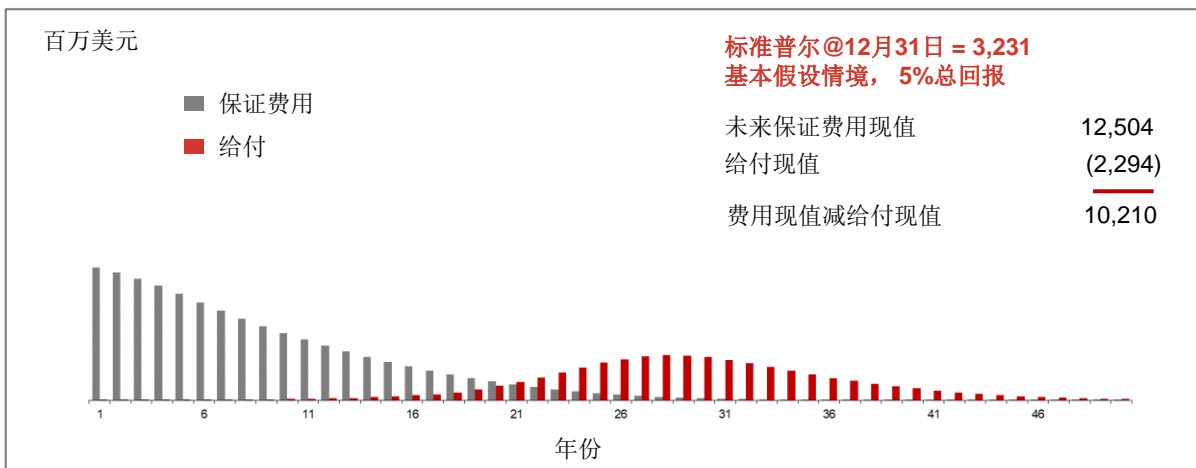


咨询业务销售总额 (百万美元)

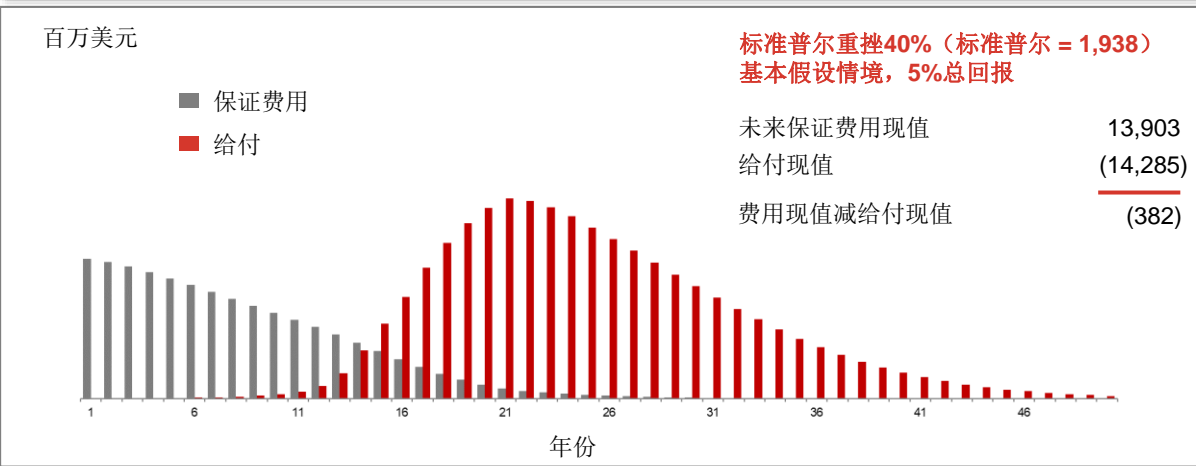
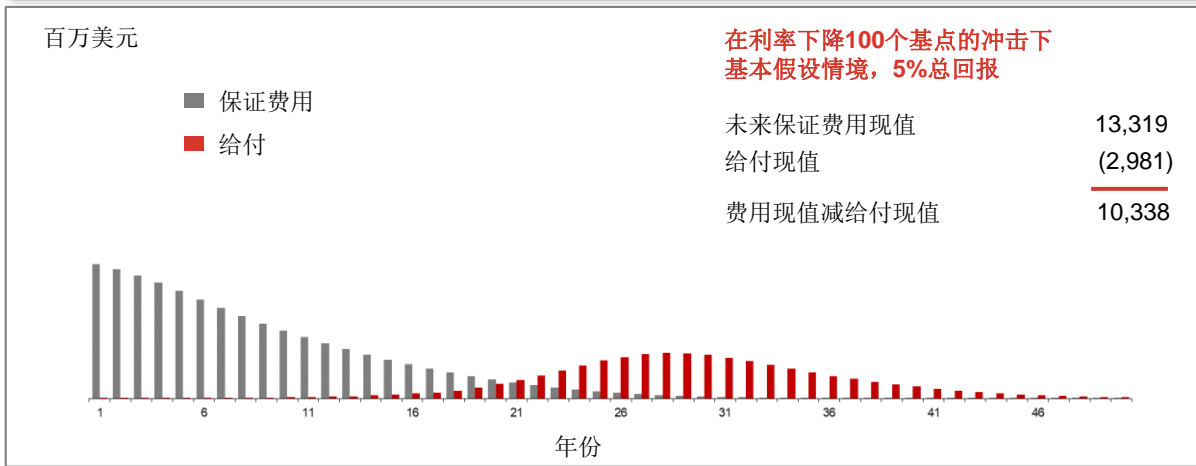


保证最低提取给付保险的未对冲经济概况

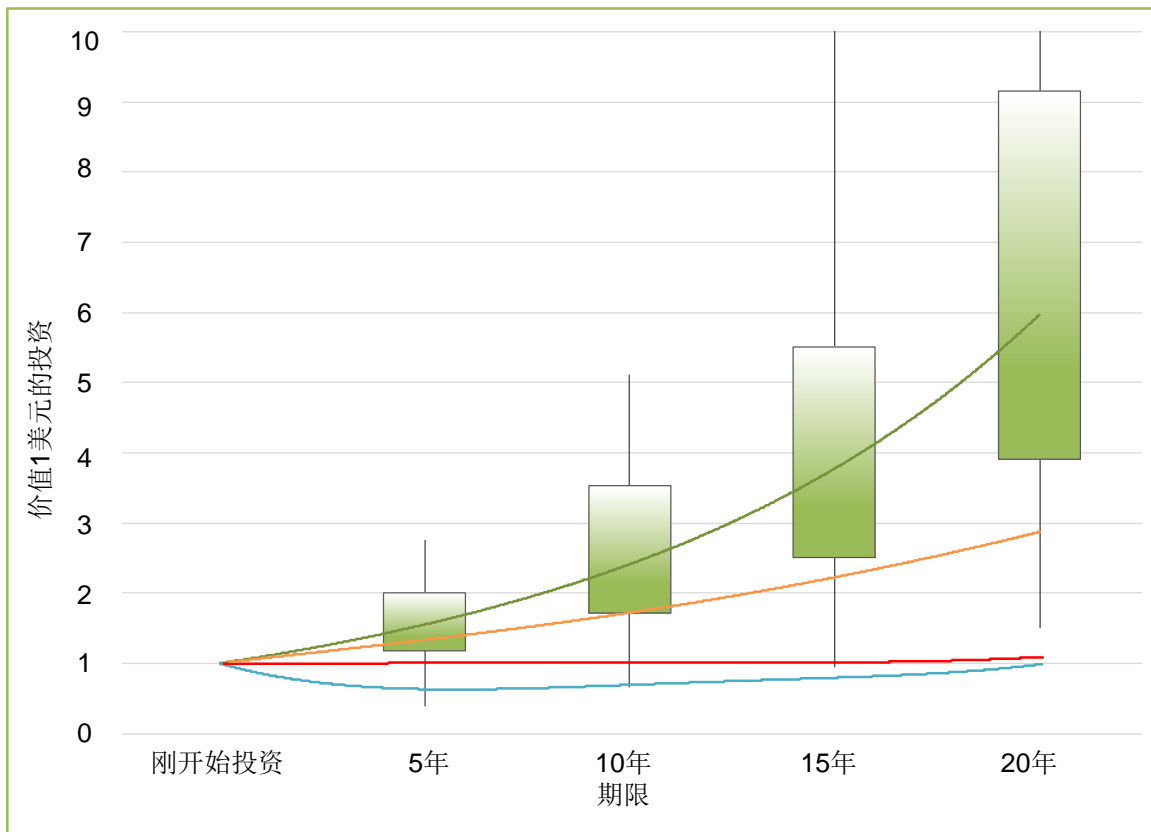
Jackson未对冲保证最低提取给付现金流量持仓，2019年12月31日



- 仅包括保证费用
- 采用谨慎的最佳估计假设（美国保险专员协会颁布的第43号精算准则及利率风险资本第二阶段（AG43, C3P2））
- 总回报5%远低于历史平均市场回报
- 迄今为止收取的保证费用及储备金未计算在内
- 在大多数市场冲击情境下，未来保证最低提取给付保险费用现值超过给付现值
- 即使在不良情境下，负现金流量也只会遥远的未来出现
- 任何既定年度概不会对流动性造成重大压力
- 在标准普尔大跌40%的假设情景下，变额年金股权对冲收入总额约190亿美元未计算在内
- 在基本假设情境下，净现值自2018年至2019年增加22亿美元

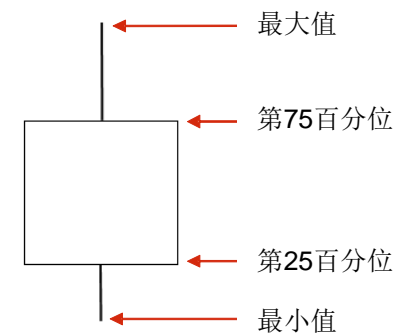


《国际财务报告准则》回报均值对比标准普尔历史值



- 所有会计基准假设20年股票市场回报远低于标普500公司指数的回报均值
- 《国际财务报告准则》及法定回报假设尤其具惩罚性。标准普尔任意20年期间的回报率此前从未低于CTE98或《国际财务报告准则》均值情景所用的回报率。

— 标准普尔（均值）
— 欧洲内含价值（均值）
— 法定(CTE 98)
— 《国际财务报告准则》（均值）



《国际财务报告准则》— 变额年金递延保单获得成本均值回归

变额年金递延保单获得成本加速/减速的驱动因素

当期市场回报

市场增长 < MR	市场增长 > MR
导致当期AGP及未来EGP ↓ 由MR率 ↑ 抵销，上限为15% 当期AGP及未来EGP ↓ 的净影响	导致当期AGP及未来EGP ↑ 由MR率 ↓ 抵销，下限为0% 当期AGP及未来EGP ↑ 的净影响
导致AGP/EGP现值总额 ↓	导致AGP/EGP现值总额 ↑
导致K因子 ↑	导致K因子 ↓
导致摊销（加速/赶上）↑	导致摊销（减速/赶上）↓

经验法则：独立账户每增长低于/高于MR 1%，带来1,700万美元加速/减速效益

从3年前开始回报脱离MR窗口

市场增长 < MR	市场增长 > MR
导致MR率 ↓，下限为0% 导致未来EGP ↓ 导致AGP/EGP现值总额 ↓	导致MR率 ↑，上限为15% 导致未来EGP ↑ 导致AGP/EGP现值总额 ↑
导致K因子 ↑	导致K因子 ↓
导致摊销（加速/赶上）↑	导致摊销（减速/赶上）↓

独立账户回报¹—3年实际回报率加上5年均值回归率以获得7.4%的长期总回报率

2017年 (实际)	2018年 (实际)	2019年 (实际)	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
17.8%	(4.6)%	24.2%	4.9%	4.9%	4.9%	4.9%	4.9%

AGP=实际（历史）毛利

EGP=预期（预计未来）毛利

MR=均值回归率

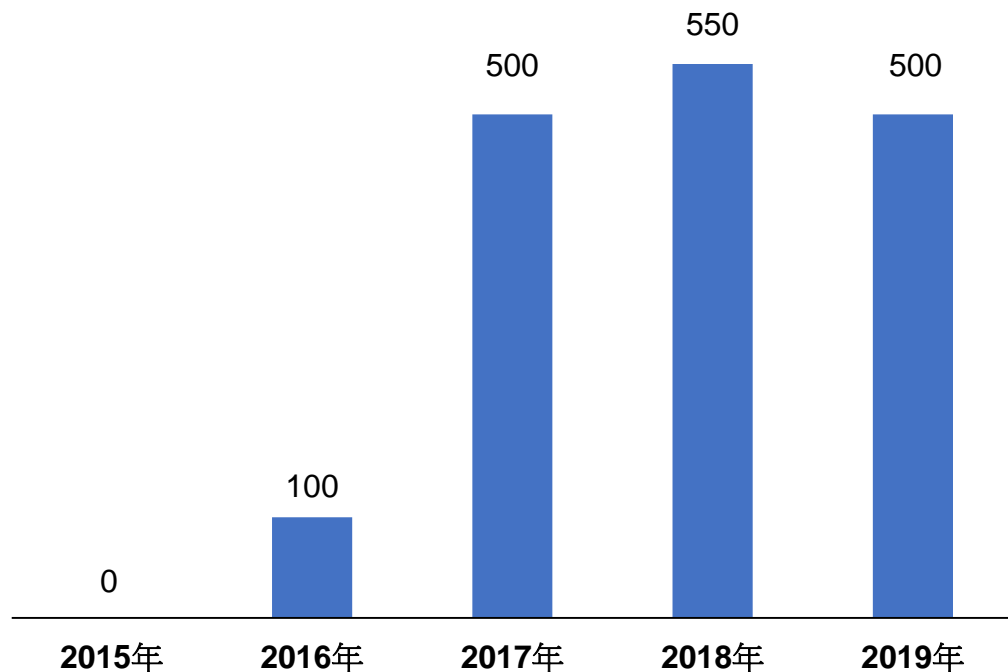
K因子=递延保单获得成本与毛利现值的比率，
按截至发行日期计算

¹ 分析日期截至2019年12月31日

额外对冲开支规定

近年来，会计/监管问题导致额外对冲开支

为保护法定资本增加的对冲开支（百万美元）

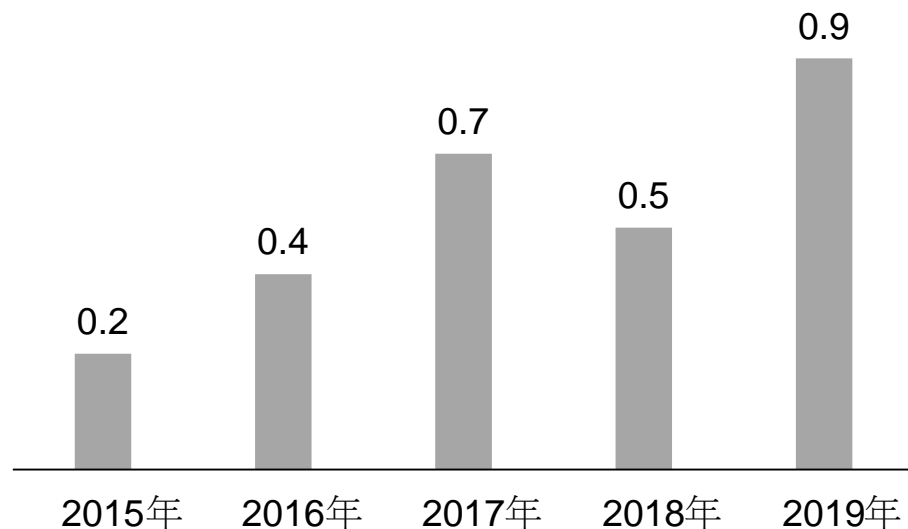


- 法定储备将不低于相关保单的退保现金价值
- 近年来，法定储备归零意味着当股票市场上行时，几乎没有或并无可降低的法定储备以抵销对冲亏损
- 这导致2016年至2018年间，在股票市场上行的情况下，需要以高于经济效益的需求增加对认购期权的买入，以保护法定资本
- 2019年，在低利率环境中管理新旧变额年金框架导致额外开支

法定递延税项资产

未计入的递延税项资产代表未确认的经济价值

未获计入的递延税项资产（十亿美元）

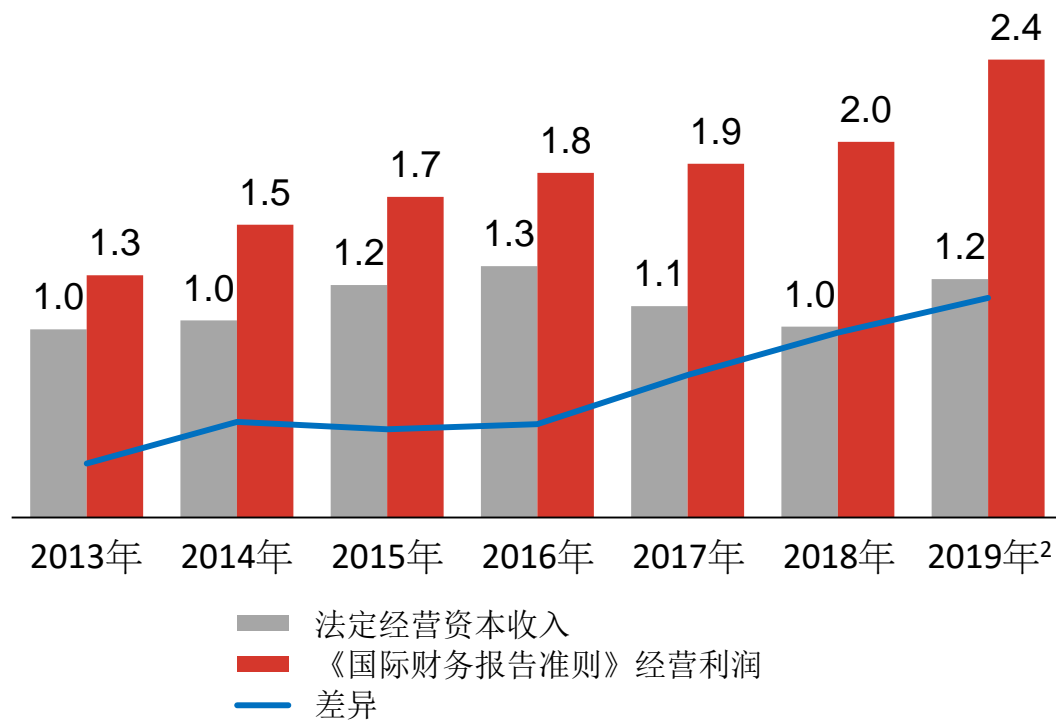


- 根据法定会计原则，递延税项资产若通过各种测试中被视为“计入”的部分，则将纳入资本
- 近年来，Jackson计入的递延税项资产上限为资本及盈余的15%
- 在此期间，由于对冲亏损未获得全部的税收优惠，已累积大量未计入的递延税项资产
- 2019年未计入的递延税项资产结余增加主要与2019年产生的对冲亏损有关，这些亏损就税务来说必须在三年内进行分摊，因此预计将被结转以在未来两年内从Jackson的应课税收入中扣除。
- 截至2019年年底，5亿美元的递延税项资产结余可从更高的资本水平中计入。此后，3年的拨回将成为具有约束力的限制。
- 未来，在股票市场大幅上涨的年份，因此产生的衍生工具亏损将导致递延税项资产累积

法定及《国际财务报告准则》经营利润的差异

《国际财务报告准则》经营收入增长，而法定经营收入则持平

法定及《国际财务报告准则》经营利润¹（十亿美元）



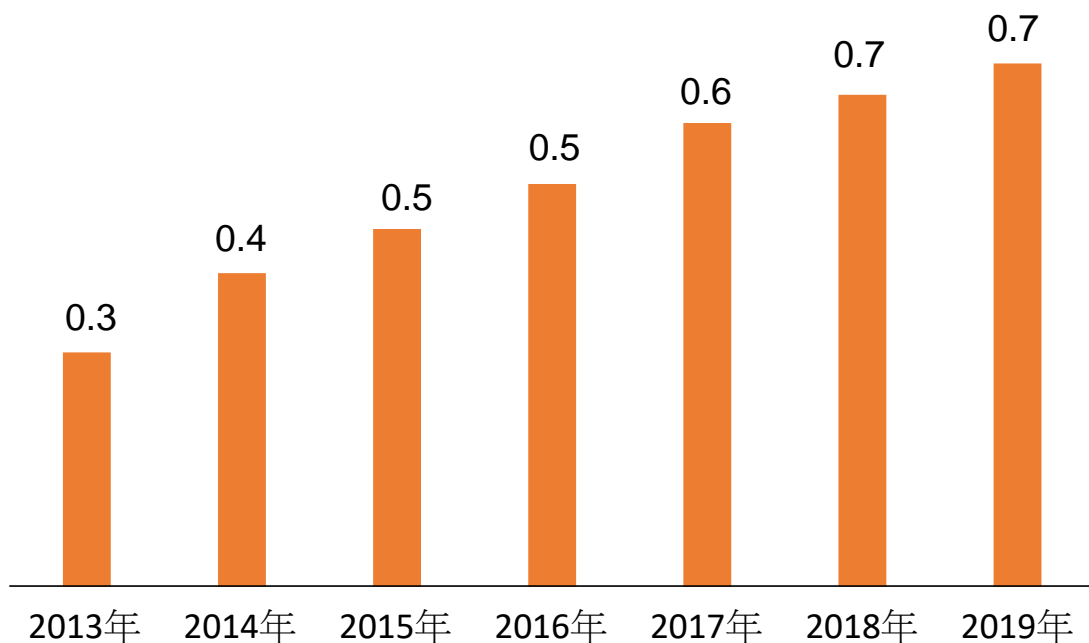
- 近年来，《国际财务报告准则》经营利润强劲增长，而法定经营资本收入则基本持平
- 虽然数字之间存在诸多差异，但主要差异有两点：
 - 保证费用确认
 - 保单获得成本处理

¹ 法定数字呈报的是扣税后数据，《国际财务报告准则》数据是税前经营利润，2013年至2017年税率为35%，2018年及2019年税率为21%。实际《国际财务报告准则》业绩按扣除实际税项开支后的数据呈报
² 2019年法定数字反映有效业务资本收入以及经营差及新业务资本增长。 不包括John Hancock储备给付

保证费用确认

由于变额年金业务增长，保证费用也随之增长

保证费用确认（十亿美元）



■ 《国际财务报告准则》经营收入的保证费用（扣税前，扣除递延保单获得成本后）

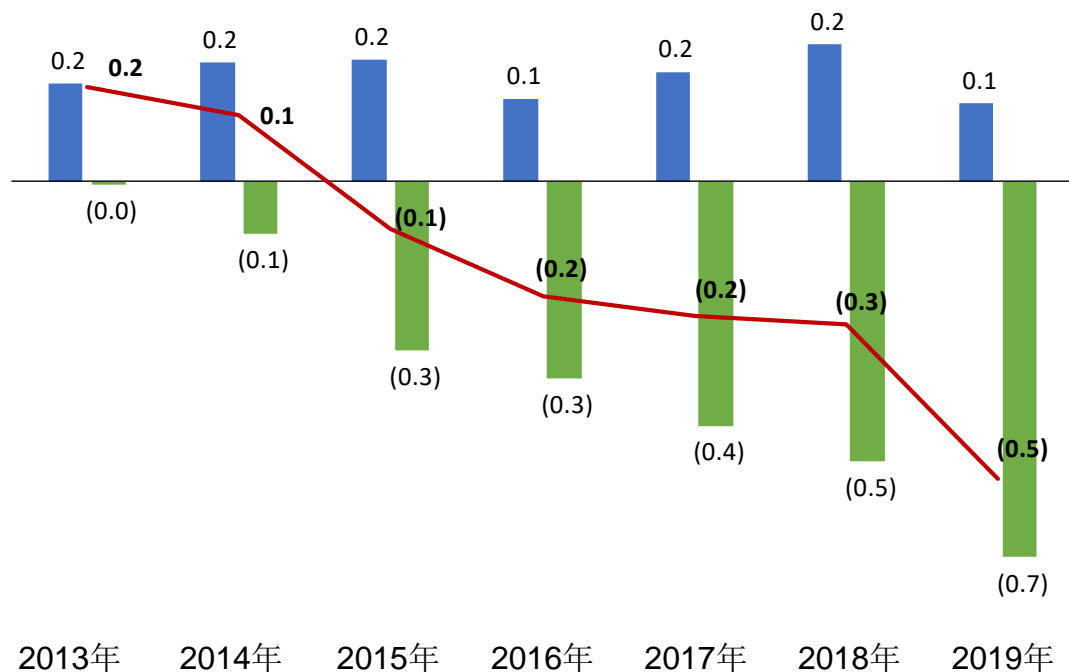
- 呈报的法定经营资本收入除去所收取的全部保证费用，并将其移至“扣除对冲的储备”
- 《国际财务报告准则》确认的保险准备金中所包含的保证费用的价值，等同于采用相关方法的假设而确认的未来预估赔付金。已确认费用的水平在发行时确定且设有上限，以使其与给付¹相等（即忽略任何超额部分）。剩余费用确认为已赚取费用，并计入经营利润

¹ 根据美国财务会计准则第157号（FAS 157）计值的保证负债

保单获得成本处理的影响

2011年至2015年，销售额对法定项目（相比《国际财务报告准则》）的影响

保单获得成本处理的影响（十亿美元）



- 新业务递延（法定超过《国际财务报告准则》）
- 有效业务摊销（法定超过《国际财务报告准则》）
- 保单获得成本总额的影响（法定超过《国际财务报告准则》）

附注：所列示的所有数字为除税后数字，2013年至2017年按35%税率计算，2018年至2019年按21%税率计算

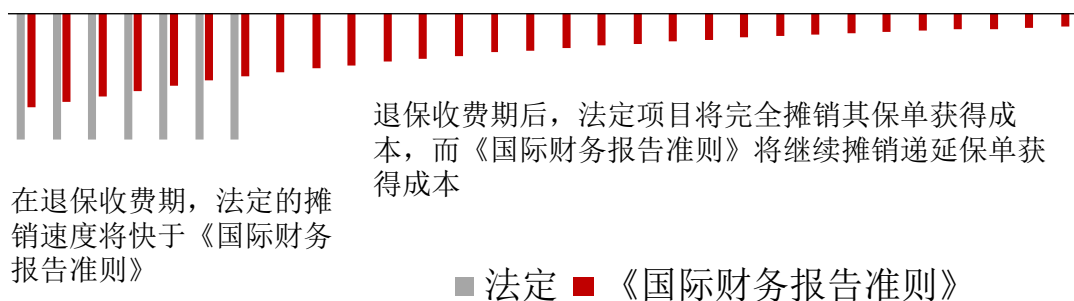
- 根据《国际财务报告准则》，递延保单获得成本根据预期毛利在保单期限内摊销。摊销随市场变动
- 根据法定原则，保险监督官年金准备金评估方法按设定的时间表摊销，而不论所选佣金选项
- 2011年至2015年销售强劲拖累法定经营增长（相比《国际财务报告准则》）。2019年强劲股票市场导致该不利影响大幅加剧，原因是它减少了根据《国际财务报告准则》计算的递延保单获得成本的摊销
- 在不受市场影响的情况下，对法定项目的负面影响在2018年达到峰值

保单获得成本处理的模式

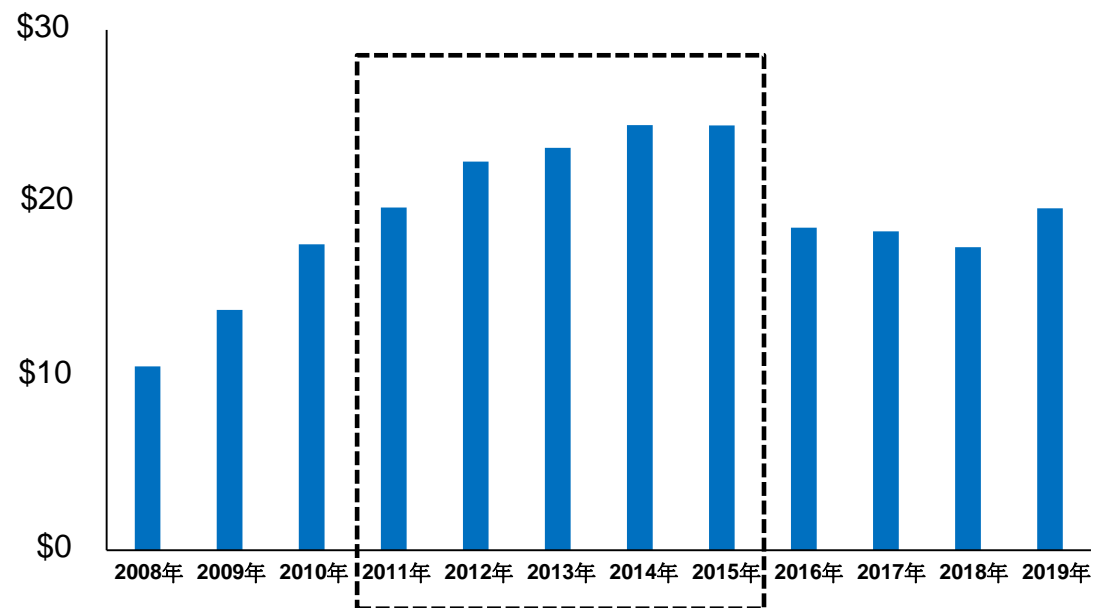
法定基准在保单获得开支摊销中的保守性

保单获得成本确认的模式

佣金费用于在发行时支付，但这些费用很大程度上将由递延保单获得成本/保险监督官年金准备金评估方法递延抵销



Jackson年金销售总额（十亿美元）¹



- 根据《国际财务报告准则》，递延保单获得成本根据预期毛利在保单期限内摊销。摊销受市场表现影响。
- 根据法定原则，保险监督官年金准备金评估方法拨备按设定的时间表摊销，而不论所选佣金选项，且仅在盈利能力受损的情况下加速摊销

¹ 不包括机构

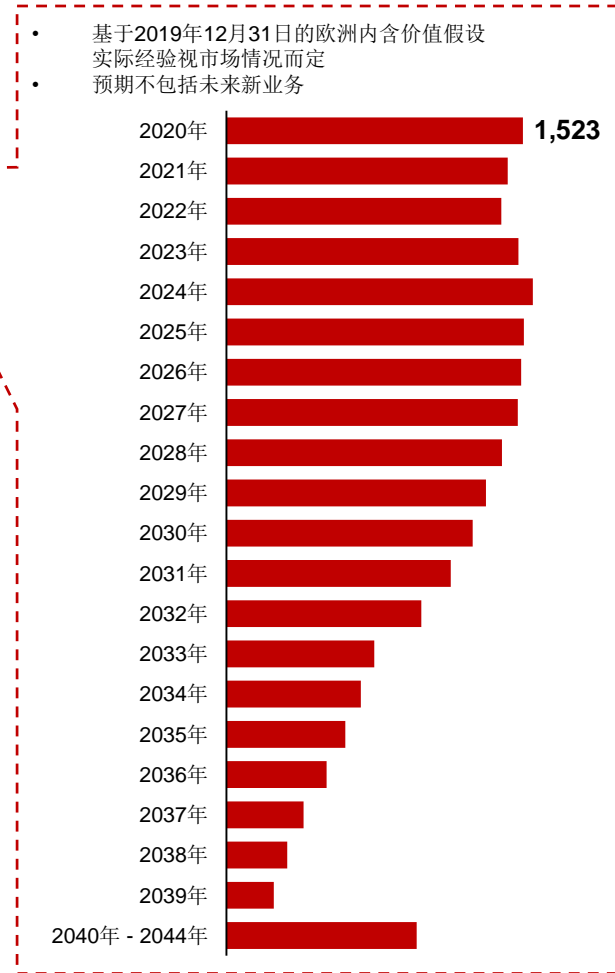
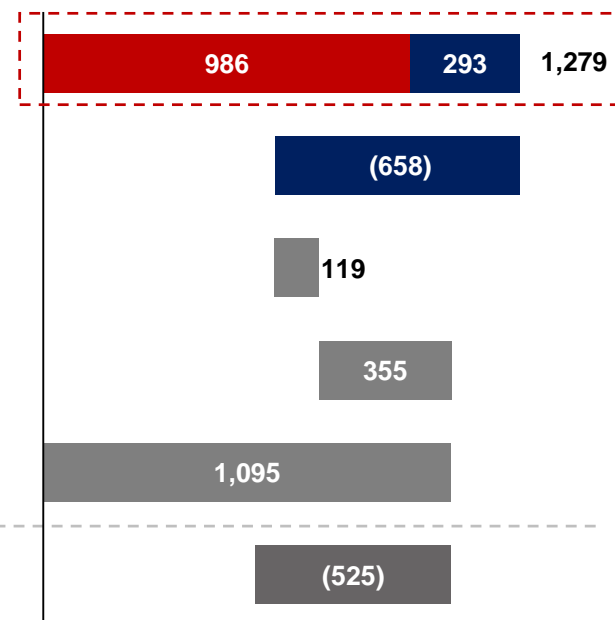
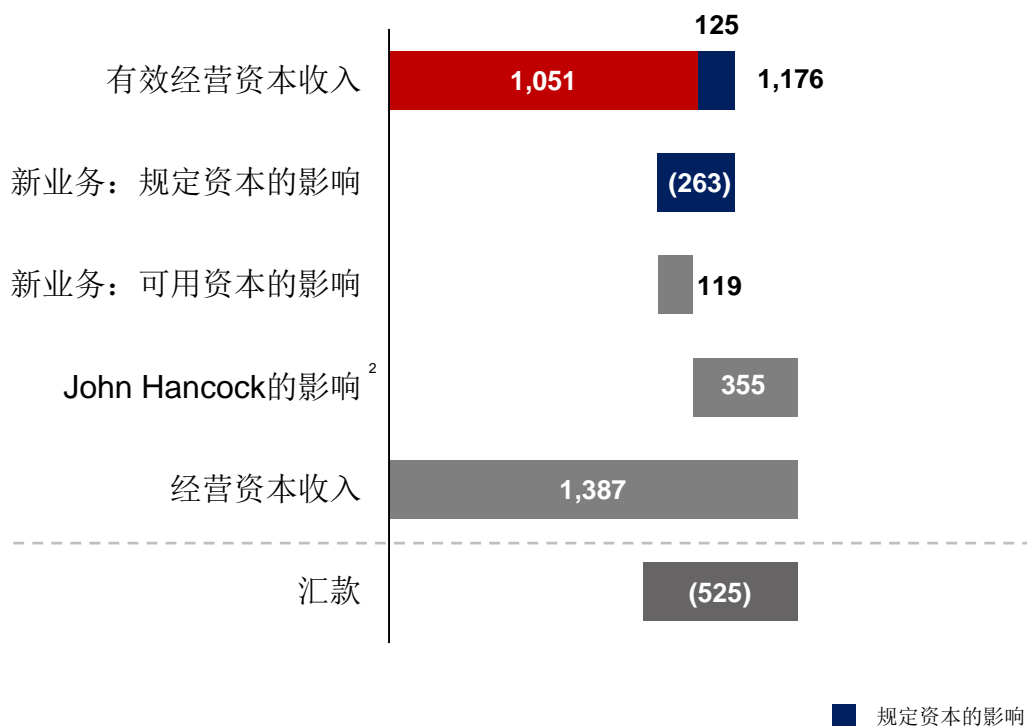
美国资本收入

法定资本收入及欧洲内含价值所赚取的经营自由盈余

2019财年法定盈余经营收入 (百万美元)¹
(规定资本=100%公司行动水平)

2019财年寿险欧洲内含价值所赚取的经营自由盈余 (百万美元)³
(规定资本: 监管限制, 250%公司行动水平)

预期赚取的有效自由盈余 (百万美元)⁴
(规定资本: 监管限制, 250%公司行动水平)



- 基于2019年12月31日的欧洲内含价值假设
- 实际经验视市场情况而定
- 预期不包括未来新业务

1 Jackson National Life。盈余指可用资本超过规定资本的盈余, 设定为公司行动水平的100%
2 一次性收益3.55亿美元与近期收购John Hancock有关
3 根据欧洲内含价值账目附注10计算的美国范围
4 基于2019年12月31日的欧洲内含价值假设, 预期未贴现有效业务价值转拨及规定资本释放至自由盈余

美国所投资资产 资产组合

2019财年美国所投资资产明细（十亿美元）

	股东支持
	美国寿险
债务证券	58.5
股票	0.2
物业	0.0
按揭	9.9
存款	0.0
其他贷款	4.7
其他	2.8
总计	76.1

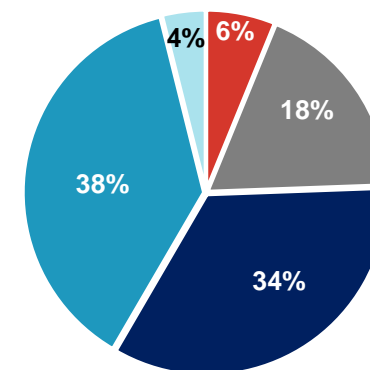
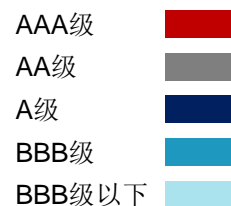
2019财年股东债务证券组合

	组合 (十亿美元)	发行人数目	按发行人划分的持有量		
			平均 (百万美元)	最大值 (百万美元)	BBB级以下
主权债券	6.2	3	2,066.7	6,137.2	0.0%
其他债券	51.1	1,280	39.9	308.9	1.8%
合并基金 ¹	1.2				2.1%
	58.5				3.9%
投资级	50.0	894	55.9	308.9	不适用
高收益	1.1	386	2.8	184.6	1.8%
	51.1	1,280			1.8%

按信贷评级划分^{2、3}，2019财年

美国，股东支持

评级：



总计590亿美元

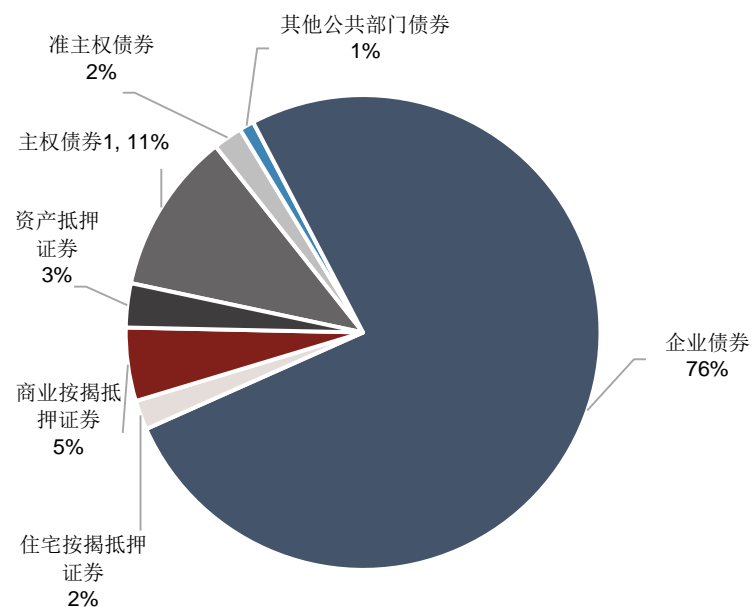
¹ 股东不承担合并基金持有的资产的相关风险

² 若可获取标准普尔、穆迪及惠誉的评级，则基于这些评级；若无法获取，则采用内部评级

³ 由于四舍五入，各数字加起来可能与总数略有出入

美国所投资资产 股东支持债务证券持仓

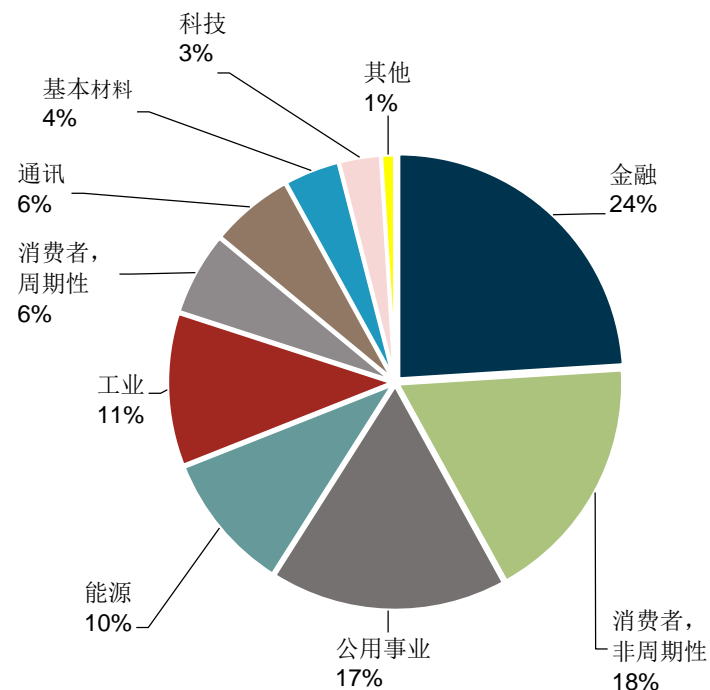
按资产类别划分^{1、2}，2019年12月31日



总计590亿美元

按行业划分^{1、2}，2019年12月31日

企业债券持仓



总计450亿美元

企业债券组合³

投资级

- 投资级占重大比重
 - 投资级占企业债券组合的98%
 - 投资级企业债券占美国投资组合总额约57%（2007年：52%）
- BBB级持仓倾向于更高的评级
 - BBB+级及BBB级占BBB级持仓的87%
 - BBB-级仅占美国投资组合总额的4%
 - 108名发行人平均持有2,500万美元BBB-级（投资级企业债券组合平均持有：5,600万美元）

高收益

- 高收益企业债券相当于美国投资组合总额约1.5%
 - 持仓大幅减少（2007年：>5%）
 - 平均持有600万美元

1 行业分类资料来源：Bloomberg Sector、Bloomberg Group及Merrill Lynch。若无法根据上述三个来源予以确认，则分类为其他。

2 由于四舍五入，各数字加起来可能与总数略有出入

3 不包括相关风险不由股东承担的合并基金的资产

非洲

非洲 区域布局

非洲的人口¹

13 亿 → 23 亿
2019年 2045年

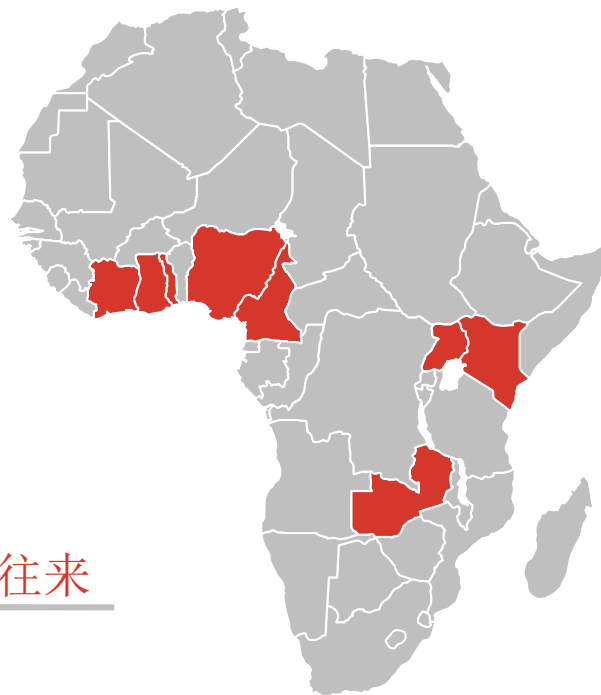
超过1,000,000名客户²

超过9,000名代理

与超过600家分公司有业务往来

2家移动通讯合作伙伴

6家独家银行合作伙伴



- 加纳2014年
 - 收购Express Life
 - 2015年：与法国兴业银行建立分销合作关系
 - 2015年：与富达银行建立分销合作关系
 - 2016年：与CAL Bank建立分销合作关系
 - 2018年：与渣打银行建立分销合作关系
- 肯尼亚2014年
 - 收购Shield Assurance
- 乌干达2015年
 - 收购Goldstar Life Assurance
- 赞比亚2016年
 - 收购Professional Life Assurance
 - 2018年：与Zanaco建立分销合作关系
- 尼日利亚2017年
 - 收购尼日利亚的Zenith Life的多数股权
 - 2017年：与Zenith Bank建立分销合作关系
- 喀麦隆
科特迪瓦2019年
 - 收购Group Beneficial的多数股权
- 多哥

附注：除非另有说明，数据截至2019年12月31日。所有事实包括2019年7月9日完成收购Group Beneficial所带来的影响

¹ 联合国经济和社会事务部人口分部（2019年）。《世界人口展望》2019年修订版。

² 不包括小额保险客户

非洲

2019年业务摘要

分销

首年标准保费销售额**8,200**万美元

+76%

首年标准保费增长¹

代理

+70%
首年标准保费销售额增长



超过**9,000**名代理

在4个国家拥有“百万圆桌会议”合格代理

银行保险业务

+256% 首年标准保费销售额增长

优化战略合作关系



产品

在**5**个市场中**排名第一**
推出“永不失效”的产品功能

数码引导及服务客户的能力



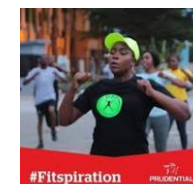
在保险科技方面处于领先地位

社区



在非洲开展安全措施(SafeSteps)活动

加纳及赞比亚推出 Pru Ride



社区健康推广活动

科技

利用科技改进客户服务，创新分销，以及建立可扩展的业务。

基于云端的保单管理系统 ↔ 连接各项业务及提供所有业务的实时管理资讯

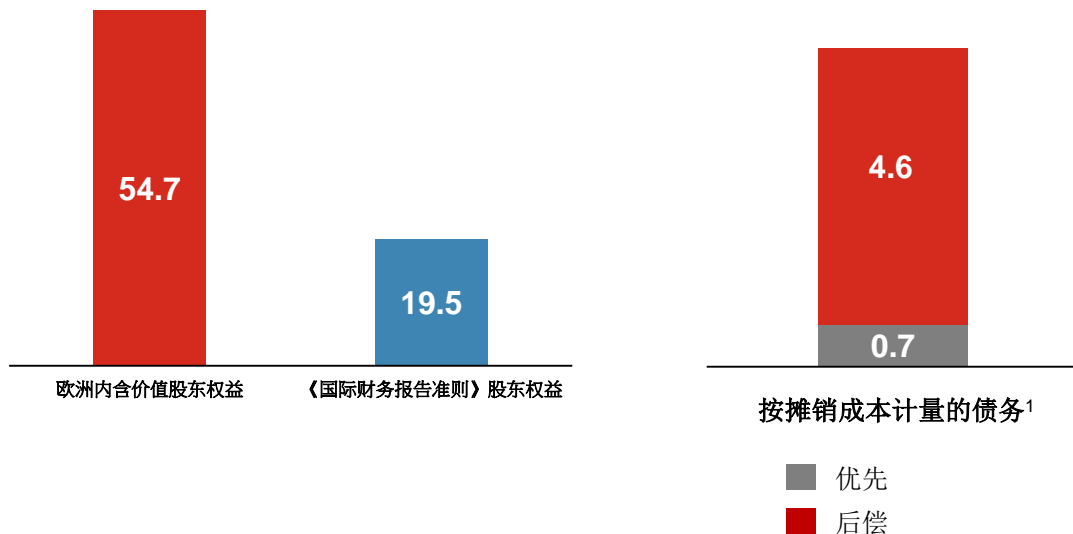


附注：鉴于非洲业务相对不成熟，该业务未计入我们的新业务销售额及新业务利润指标
1 固定汇率基准

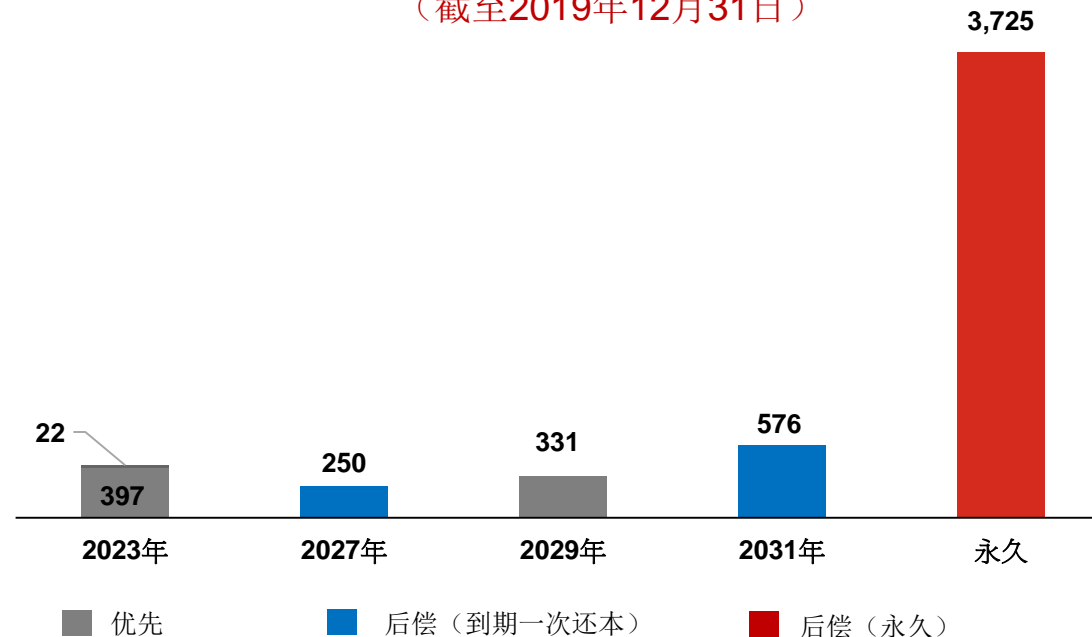
集团

集团 中期债券到期情况

欧洲内含价值、《国际财务报告准则》权益及
按摊销成本计量的债务（十亿美元）
（截至2019年12月31日）



集团债券到期情况^{2、3}（百万美元）
（截至2019年12月31日）



永久债务的首次赎回日期（百万美元）

已过去	1,250美元
1-2年	1,725美元
2-3年	750美元
总计	3,725美元

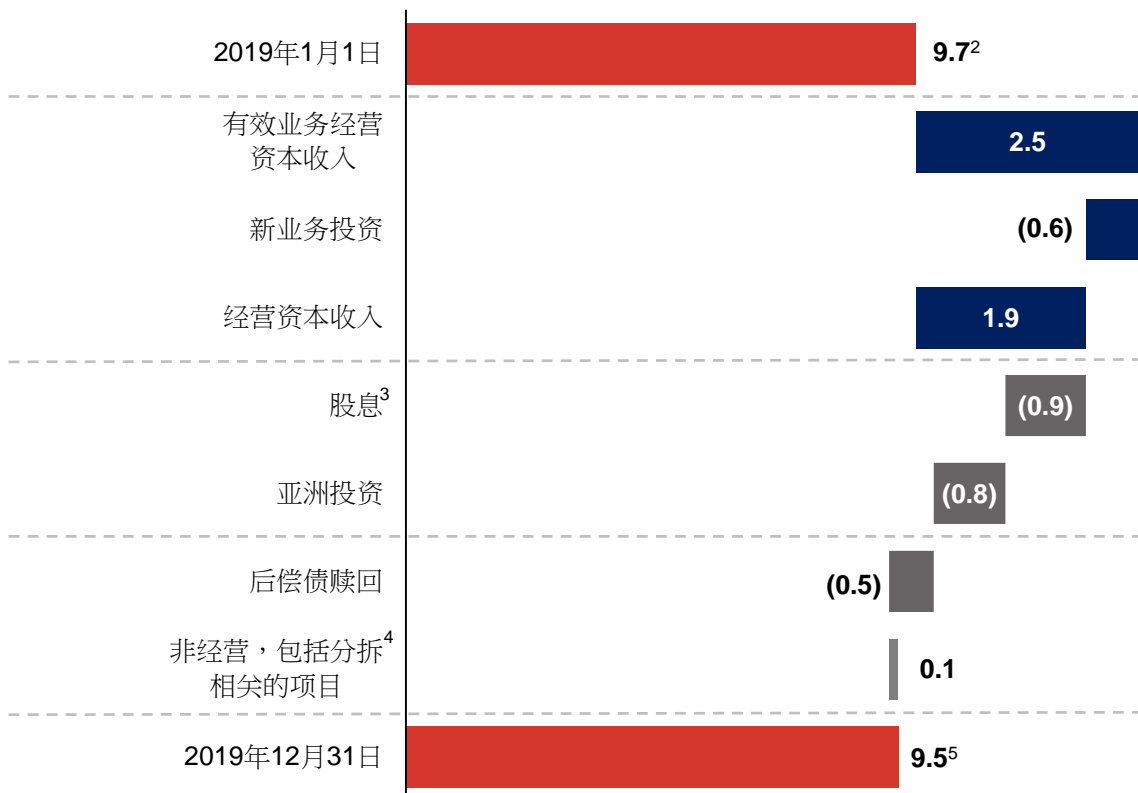
1 按摊销成本计量的债务（根据财务报表），不包括银行贷款3.5亿美元。
2 按本金价值计，不包括银行贷款3.5亿美元
3 采用收市汇率换算

资本收入

集团当地资本总和法与所赚取的欧洲内含价值自由盈余比较

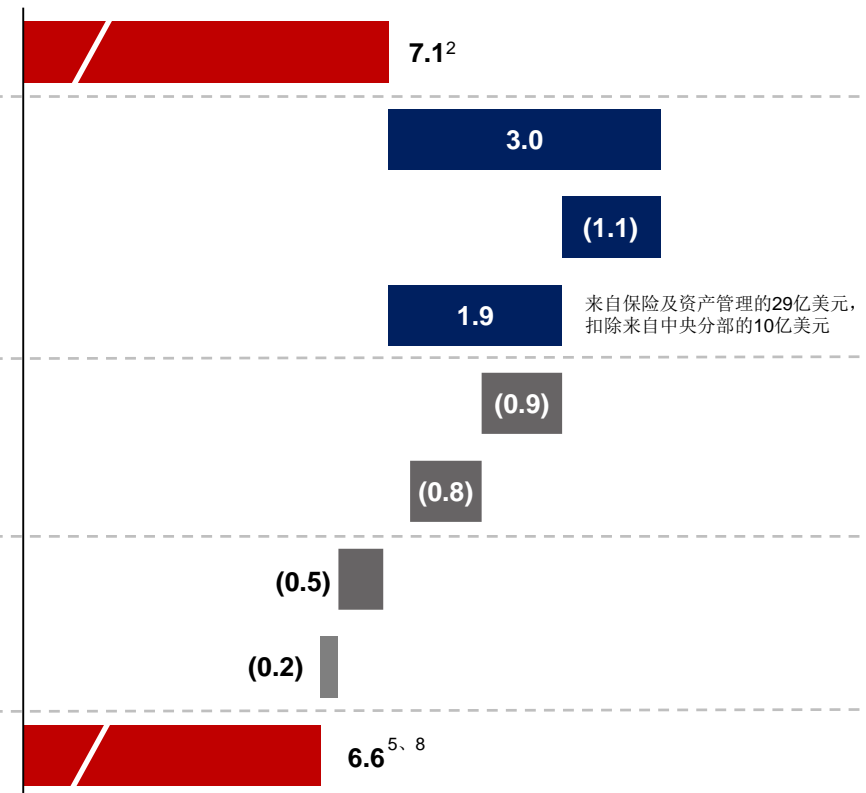
2019年财年估计当地资本总和法资本盈余变动¹（十亿美元）

规定资本=集团最低资本要求



2019年财年欧洲内含价值自由盈余变动^{6、7}（十亿美元）

旨在遵守监管限制的规定资本



1 以集团最低资本要求为基础。在香港的集团监管框架生效前，保诚将采用与香港保监局协议的当地资本总和法，确定集团监管资本要求

2 不包括M&G plc

3 集团外界股息16亿美元减M&G汇款7亿美元

4 包括当地资本总和法与欧洲内含价值自由盈余于计算方法上的差异

5 未计派付2019年第二次中期普通股股息

6 集团欧洲内含价值自由盈余不包括无形资产及分销权

7 按适用的当地法规规定确定的规定资本，包括为遵守监管限制而被视为必须超过当地最低法定要求的任何金额

8 根据欧洲内含价值账目附注11。包括保险及资产管理业务的自由盈余60亿美元，减去分销权及其他无形资产6亿美元，加上中央分部项目12亿美元



Prudential plc

英国保诚有限公司*

2019年全年业绩

2020年3月11日

*仅供识别