



Prudential plc

英國保誠有限公司*

2019年全年業績

2020年3月11日

*僅供識別

本文件可能載有「前瞻性陳述」，涉及若干保誠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，包括關於保誠的信念及預期的陳述，並包括但不限於包含「可能」、「將」、「應」、「繼續」、「旨在」、「估計」、「預測」、「相信」、「有意」、「期望」、「計劃」、「尋求」、「預期」及類似涵義詞語的陳述，均為前瞻性陳述。該等陳述基於在作出陳述時的計劃、估計及預測而作出，因此不應過度依賴該等陳述。就其性質而言，所有前瞻性陳述均涉及風險及不明朗因素。

多項重要因素可能導致保誠的實際日後財務狀況、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未來市況（例如利率和匯率波動）、低息環境持續，以及經濟不明朗因素的影響、向低碳經濟轉型對資產估值的影響、通脹及通縮以及金融市場的整體表現；全球政治不明朗因素；監管機構的政策及行動，特別是保誠新的全集團監管機構香港保險業監管局的政策及行動，以及一般的新政府措施；持續應用全球系統重要性保險公司政策措施對保誠的影響；國際保險監督聯會所採納系統風險政策措施對保誠的影響；競爭及快速技術變動的影響；特別是死亡率和發病率趨勢、退保率及保單續新率對保誠業務及業績的影響；氣候變化及全球健康危機對保誠業務及經營的實質影響；在相關行業內日後收購或合併的時間、影響及其他不明朗因素；內部轉型項目及其他策略措施未能達致目標的影響；保誠（或其供應商或合作夥伴）的營運抗逆力可能不足的風險，包括因外部事件而導致的營運障礙；保誠（或其供應商或合作夥伴）資訊科技、數碼系統及資料的可用性、保密性或完整性遭到破壞；分拆M&G plc對保誠構成的任何持續影響；保誠及其聯屬公司經營所在司法權區的資本、償付能力標準、會計準則或相關監管框架，以及稅務及其他法例和規例變動的影響；法律及監管措施、調查及糾紛的影響；以及因未能充分應對環境、社會及管治事宜而產生的影響。舉例而言，上述及其他重要因素可能導致釐定經營業績所用假設的變動或日後保單給付準備金的重新預計。有關可能導致保誠的實際日後財務狀況、表現或其他所示業績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，已載於保誠的2019年全年業績監管新聞稿「風險因素」一節。保誠的2019年全年業績監管新聞稿可於其網站 www.prudentialplc.com 查閱。

本文件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》、《英國披露及透明度規則》、《香港上市規則》、《新加坡交易所上市規則》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文件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，不論有關前瞻性陳述是基於日後事件、新增資料或其他原因而作出。

Mike Wells

集團執行總裁

策略概覽

Mike Wells

集團執行總裁

財務資料更新

Mark FitzPatrick

集團財務總監兼營運總裁

結束語

Mike Wells

集團執行總裁

問答環節

集團

財務摘要：在動盪的市況下持續取得穩定的複合價值

亞洲年度保費等值銷售額

+4%
+17%

亞洲總計

亞洲（不包括
香港）

2019財年年度保費等值與
2018財年按固定匯率的比較¹

盈利

+20%

上一年的《國際財務報告準則》
經營溢利¹ 增至53億美元

當地資本總和法盈餘^{2、3}

95 億美元

覆蓋率：309%

亞洲新業務利潤

+2%
+29%

亞洲總計

亞洲（不包括
香港）

2019財年新業務利潤與
2018財年按固定匯率的比較¹

股票回報率

24%

2019財年經營股票回報率⁴

亞洲投資

約70 億美元

新業務、銀行保險業務分銷、併購
2013年至2020年年初至今⁵

¹ 按固定匯率基準計算

² 股東基準。以集團最低資本要求為基礎。在香港的集團監管框架生效前，保誠將採用與香港保監局協定的當地資本總和法，釐定集團監管資本要求

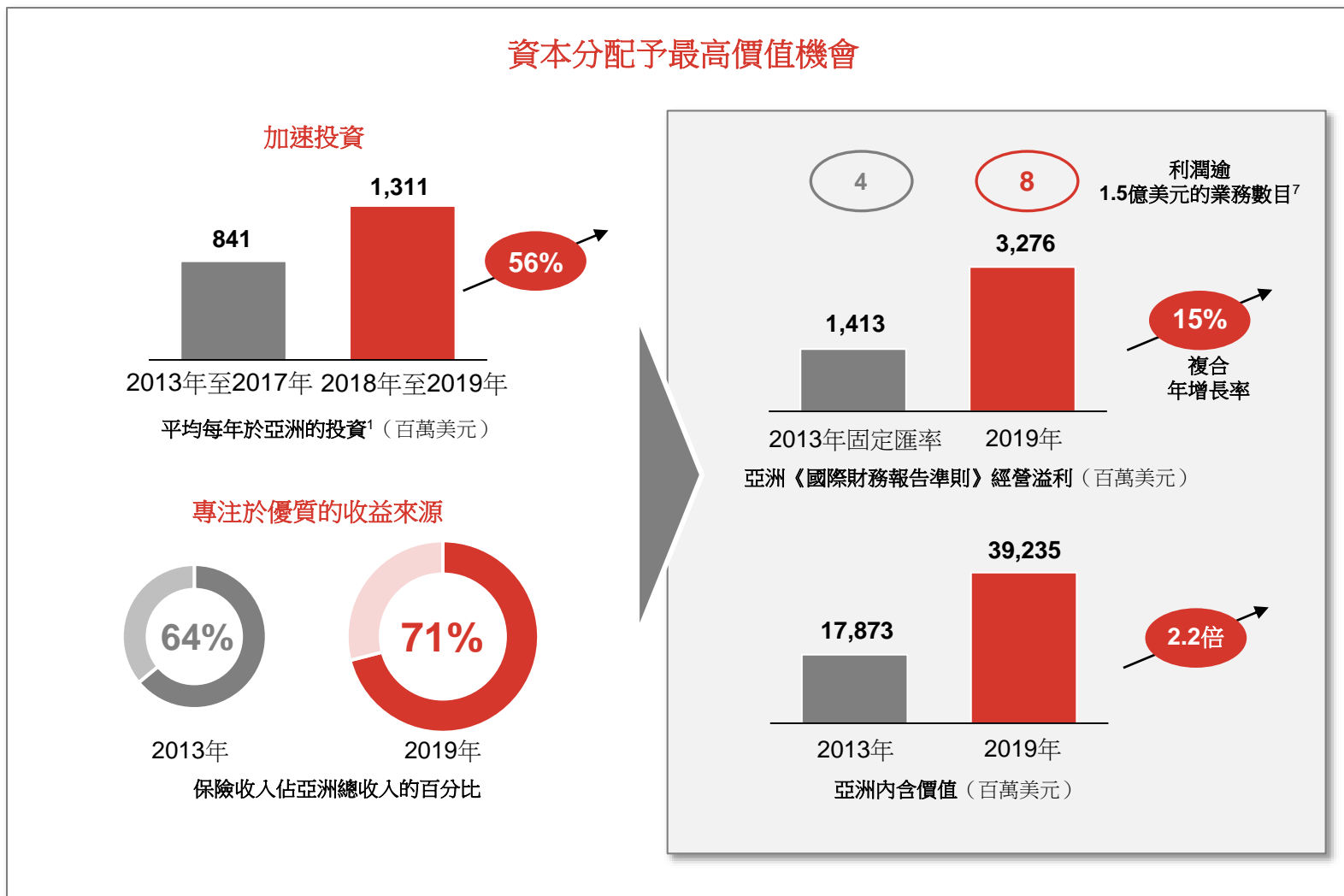
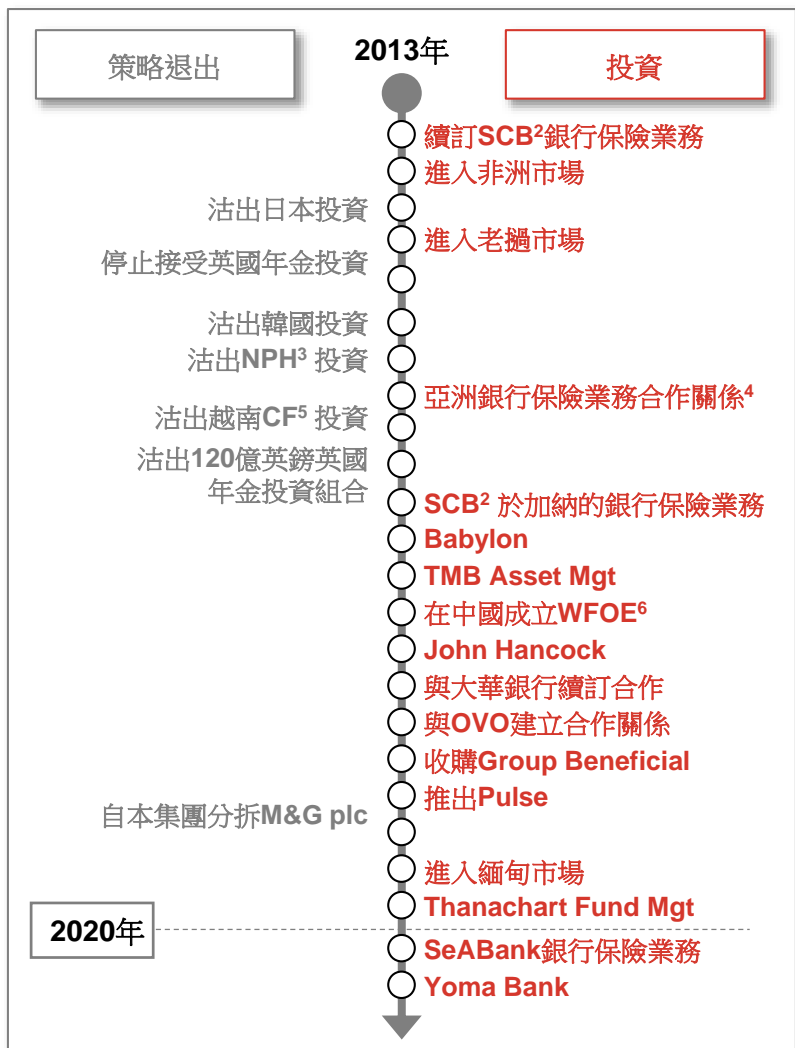
³ 未計派付2019年第二次中期普通股股息

⁴ 按經營溢利（已扣除稅項及少數權益）除以年末股東權益計算。不包括分拆相關項目，該等項目包括分拆前轉為由M&G plc代償的後償債的利息（稅前為1.79億美元）及分拆的一次性成本（稅前為4.07億美元）

⁵ 包括對新業務的投資、銀行保險業務分銷交易及收購的承諾預付費用

集團

主動型投資組合管理人—自2013年來投資約70億美元於亞洲¹



1 包括對新業務的投資、銀行保險業務分銷交易及收購的承諾預付費用
 2 渣打銀行
 3 National Planning Holdings
 4 包括新韓、Robinsons及Vietbank銀行保險業務分銷協議
 5 越南消費融資
 6 WFOE：外商獨資企業
 7 包括瀚亞

增長

多元化

抗逆力

策略優先事項

加強現有核心業務

- 對印尼的分銷渠道進行大幅改革並推出新產品
- 銀行保險業務領先¹ — 與大華銀行（年度保費等值增長24%）² 及SeABank（20年獨家）的合作關係進一步增強³
- 不斷拓展產品系列：已開發逾**160款**產品，為新業務利潤貢獻約**16%**
- 代理團隊的業務實力位居全港**第一**；「百萬圓桌會議」合資格代理（不包括香港）增加**35%**
- **Pulse by Prudential** 於 **8** 個市場上線
- 與**18**位數碼夥伴合作；Pulse的安裝達約**130萬次**⁴
- 健康及保障新業務利潤（不包括香港）增長**23%**
- 團體業務銷售額增長**13%**；**PRUworks** 於新加坡及印尼上線

銳意建立一流的健康服務能力

加快瀚亞的增長

- 淨流入**180億美元**，推動管理資產總額增長 **25%** 至 **2,410億美元**
- 持續推陳出新，**55%**的外部資金來自新項目⁵
- **TMBAM Eastspring**管理資產總額⁵擴大**35%**至**150億美元**
- 完成了TFund收購事項；現已成為泰國**第四**大資產管理人（市場份額為**12%**⁶，管理資產總額^{5、6}達**220億美元**）

拓展於中國的業務

- 設立第**20**家分公司（增加**1**家）；成功擴展至**94**個城市（增加**7**個）及**229**個SSO（增加**14**個）⁷
- **GWP**⁸增長**39%**；增幅超逾中國壽險市場**3**倍
- 成立WFOE⁹，營運首年籌得逾**人民幣10億元**資金¹⁰

¹ 按與銀行分行的合作渠道衡量

² 將與大華銀行的銀行保險業務聯盟延長至2034年，並拓展範圍，將越南和大華銀行的數碼銀行TMRW納入其中

³ 於2020年1月與SeABank建立為期20年的獨家銀行保險業務合作夥伴關係。SeABank在越南服務120萬名零售客戶，並擁

有近170間分行

⁴ 截至2020年3月5日

⁵ 不包括貨幣市場基金

⁶ 互惠基金市場份額包括Thanachart Fund Eastspring和TMBAM Eastspring兩者的股權；互惠基金管理資產截至2019年12月31日。

⁷ 相較2018年有所增加。SSO指銷售服務辦事處

⁸ GWP指承保保費總額。資料來源：中國銀保監會。

⁹ WFOE指外商獨資企業

¹⁰ 自WFOE成立以來籌集到或透過分層管理獲得的入境或出境資金總額



能力／競爭優勢

結構性需求驅動因素

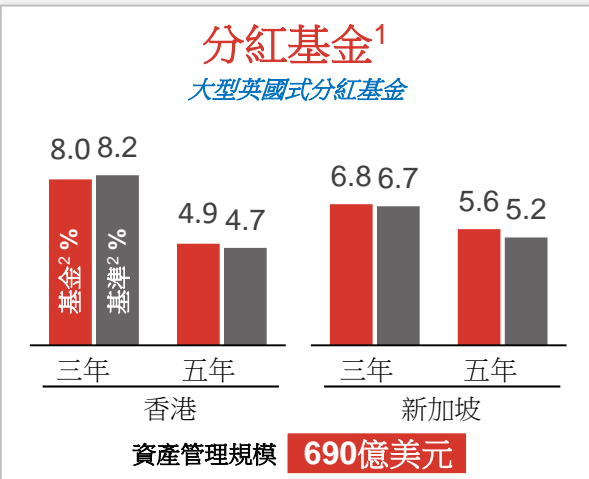
保險及互惠基金的滲透率偏低

保險保障不足的中產階層迅速增長

人口老齡化加速，對退休收入的需求不斷增長

社會福利覆蓋範圍有限，存在保障缺口

大部份財富以存款形式持有



瀚亞³

2,410億美元 管理資產

11個區域中有七個進入**前十名**

充分多元化的平台

壽險業務提供**可靠穩定**的資金流

中國

觸及：
約**80%**承保保費總額、國內生產總值及人口⁴
成立於**2000年**

前兩大分公司為年度保費等值銷售額貢獻約**50%**

處於領先地位

13個市場中有**9個**進入**前三名**^{5, 6}

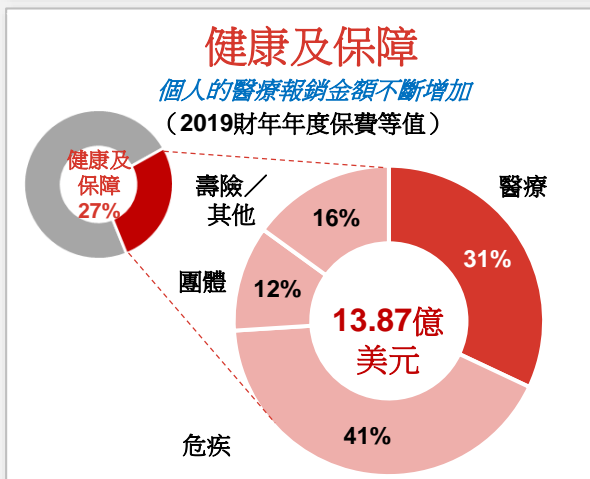
領先的亞洲零售基金管理人⁷

獨一無二的平台

逾600,000名代理

逾300位壽險及資產管理分銷合作夥伴

逾1,500萬名客戶



附註：數據參照2019財年的披露資料，除非另有註明

1 香港及新加坡分紅基金總額，截至2019年12月31日

2 投資表現(%)

3 資料來源：新加坡、馬來西亞、泰國和香港 (Morningstar)、韓國 (韓國金融投資協會)、印度 (印度共同基金協會)、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 (Z-Ben)、印尼 (印尼金融服務管理局)、越南 (越南國家證券委員會)，截至2019年12月

4 資料來源：中國國家統計局、中國銀保監會。截至2018財年

5 這些市場根據法規和業務要求釐定

6 在13個市場中的9個排名前三。資料來源：根據正式的(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(年度保費等值或全年度加權保費，視乎可獲取的數據)數據截至2019財年，不包括香港(2018財年)。

7 資料來源：亞洲資產管理—基金管理人調查。基於來自亞洲(日本除外)、澳洲和新西蘭的資產。僅根據參與公司排名。數據截至2018財年。

亞洲

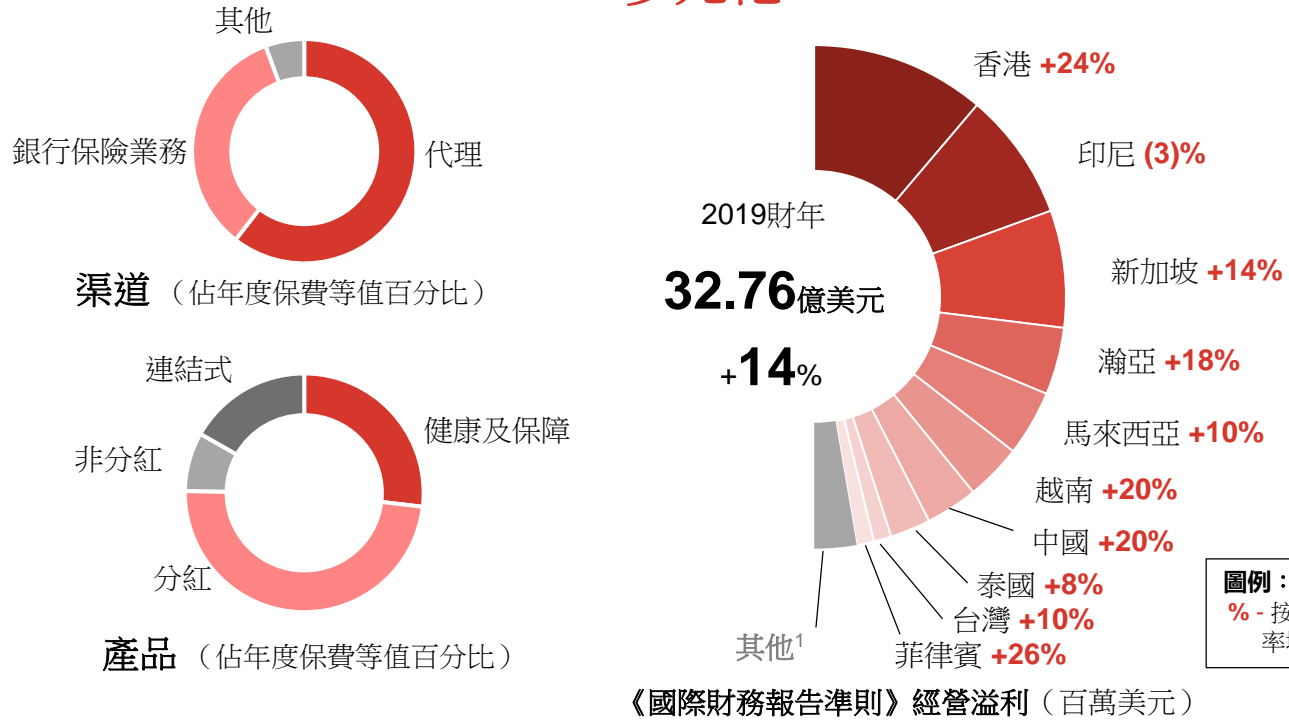
多元化的優質投資組合

增長

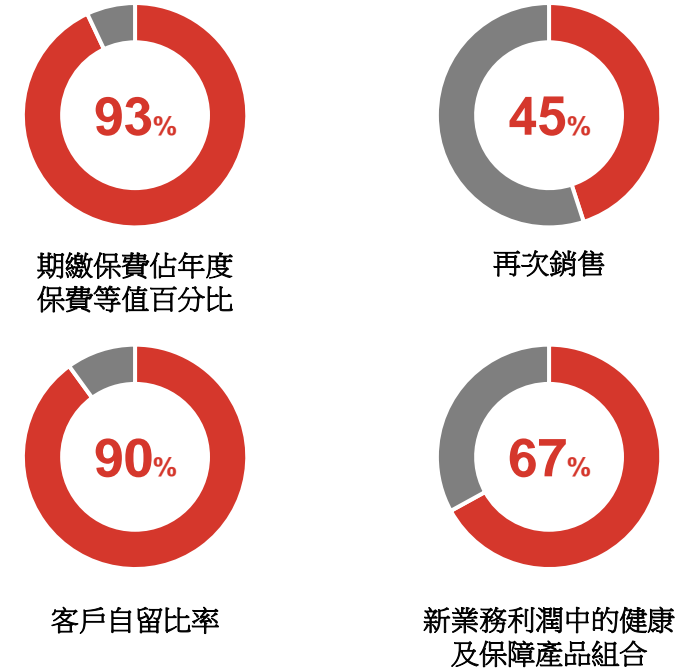
多元化

抗逆力

多元化



優質

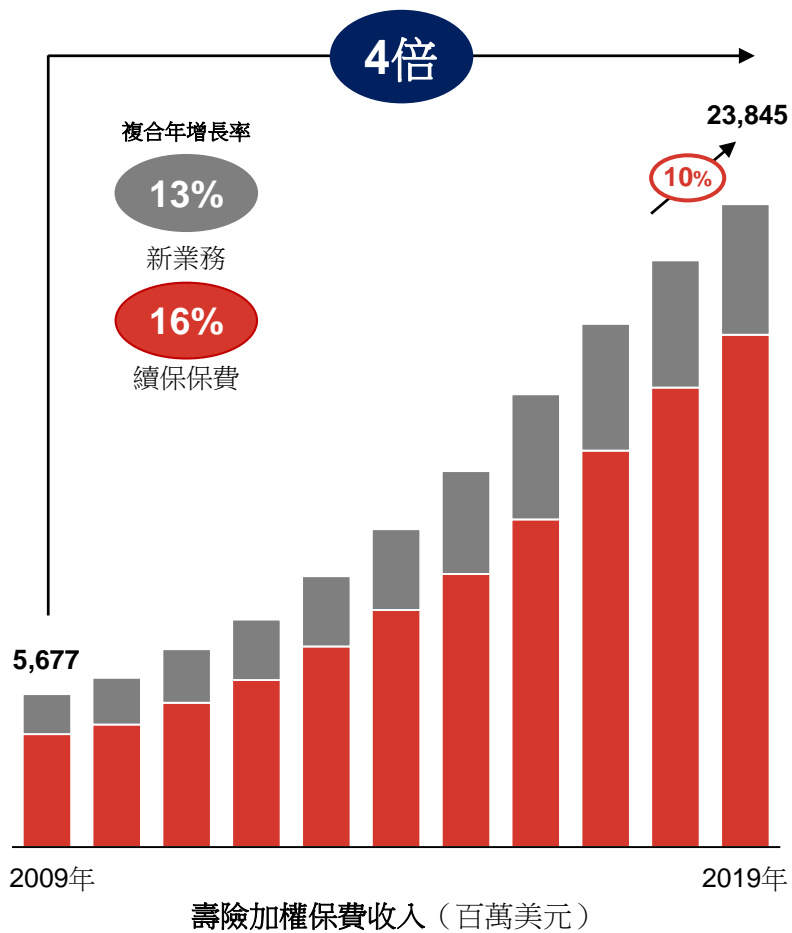


- ✓ **8**個壽險市場的新業務利潤及盈利均實現兩位數增長
- ✓ 亞洲（不包括香港）：年度保費等值**+17%**及新業務利潤**+29%**（代理：**+30%**，銀行保險業務：**+19%**，健康及保障：**+23%**）

- ✓ 專注於期繳保費的健康及保障產品——與市場的相關性較低

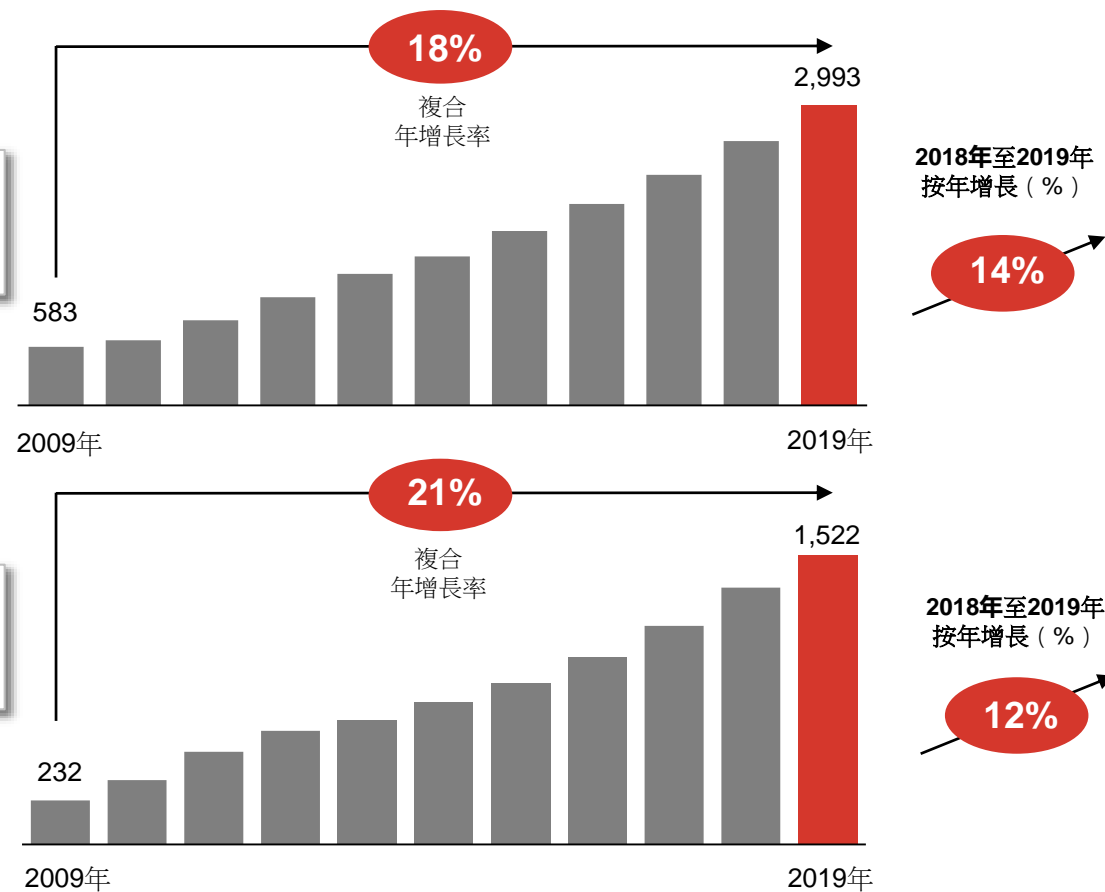
¹ 包括柬埔寨（2019財年《國際財務報告準則》經營溢利的固定匯率增長逾20%）

複合增長^{1、2、3}



《國際財務報告準則》
經營溢利 (百萬美元)

盈利及現金穩健增長^{1、2、3}



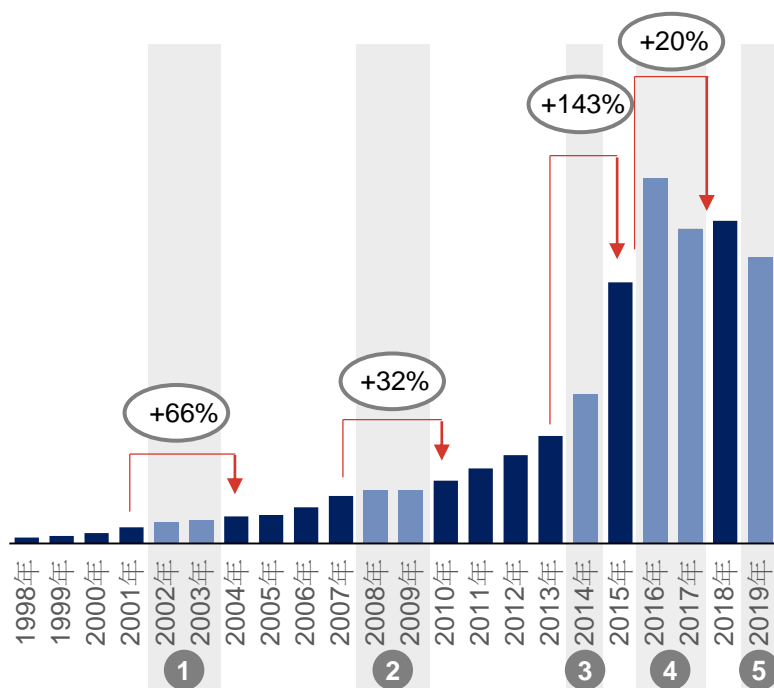
1 按固定匯率基準計算
2 就長期業務而言
3 不包括日本及韓國業務，並已扣除開發成本

亞洲—市場概要

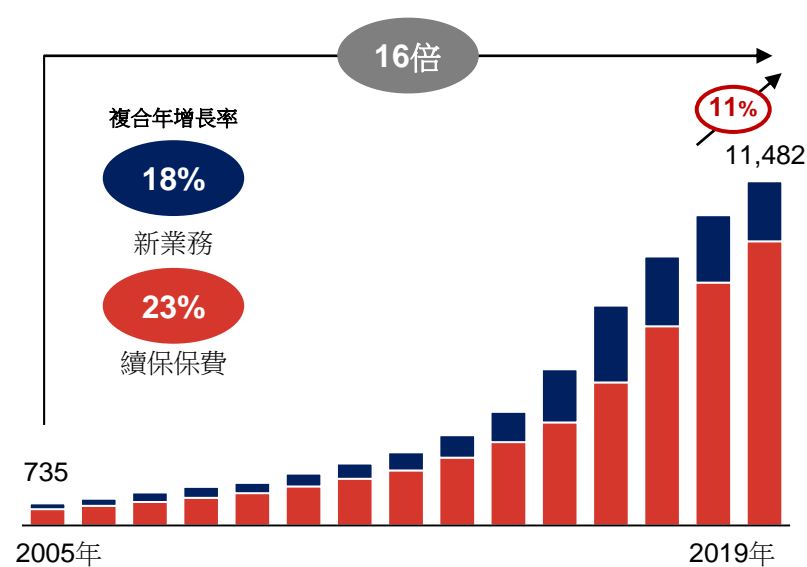
香港：盈利穩定且具抗逆力

- 持續投資於具吸引力及抗逆力的業務
- 近期銷售環境受社會動盪及冠狀病毒疫情遏制措施影響
- 得益於結構性趨勢及具吸引力的產品組合，過往一直能夠從中斷時期迅速恢復

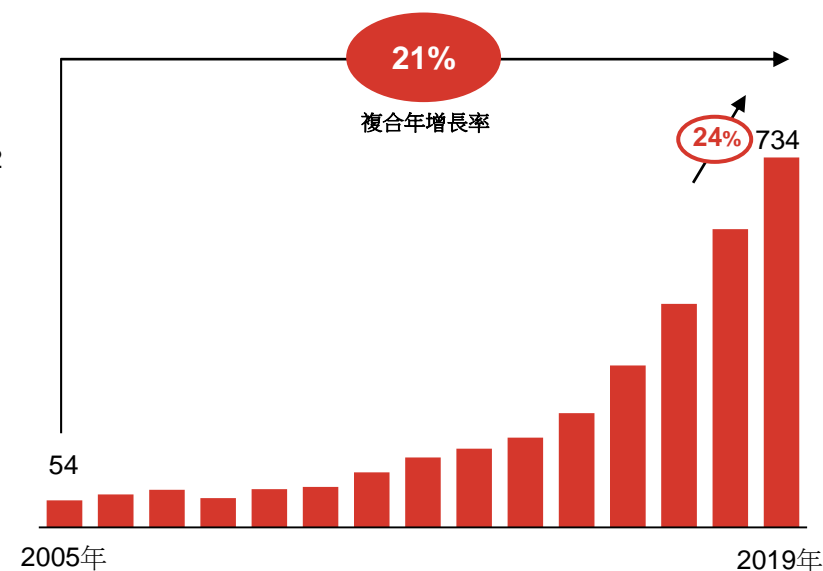
年度保費等值¹（百萬美元）



壽險加權保費收入¹（百萬美元）



壽險《國際財務報告準則》經營溢利¹（百萬美元）

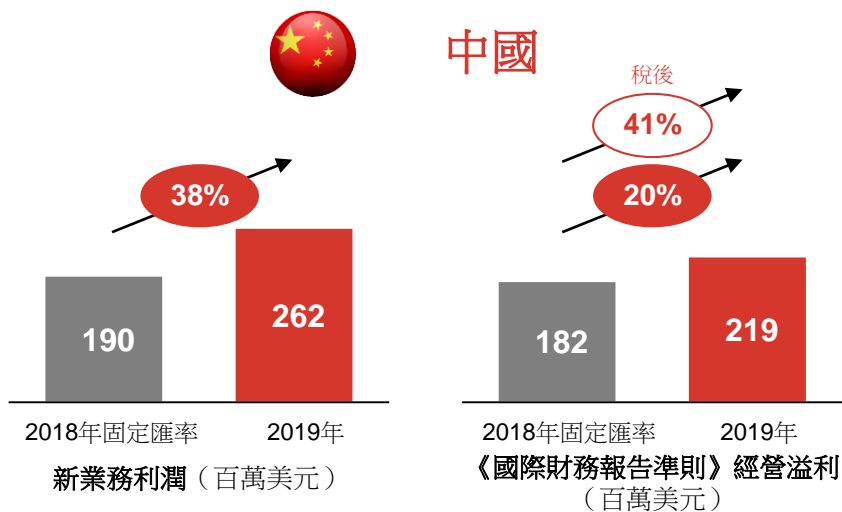


1. 2002年至2003年期間爆發沙士；2. 2008年至2009年期間全球金融危機；3. 2014年香港發生「佔中」事件；4. 2016年收緊對人民幣的控制；5. 社會動盪。

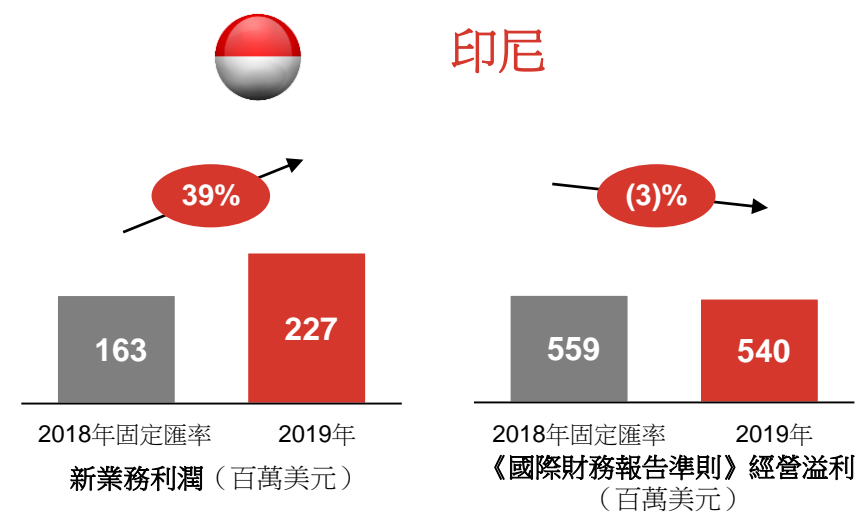
¹ 按固定匯率基準計算。

亞洲—市場概要

中國及印尼



- ✓ 年度保費等值增長**53%**，新業務利潤增長**38%**，主要由於積極進行市場推廣後，代理及銀行保險業務實現兩位數增長
- ✓ 銀行保險業務：強勁的銷售拓展—於**31**個合作夥伴的銀行網點開展業務
- ✓ 代理：良好的發展勢頭源於
 - 效率¹提高**47%**
 - 「百萬圓桌會議」合資格代理增加
 - 新代理貢獻**34%**的新業務利潤
 - 發佈**32**款新／更新產品



- ✓ 受新產品及代理效率提升拉動，年度保費等值增長**23%**
- ✓ 增強分銷能力
 - 精英代理的年度保費等值增長**57%**，佔代理年度保費等值**25%**
 - 銀行保險業務強勁增長**9%**
 - 與OVO建立策略數碼合作夥伴關係
- ✓ 擴大我們的產品範圍：成功的產品更新及創新產品發佈渠道
- ✓ 現代化平台：**97%** 電子提交率²；Pulse安裝逾**480,000**次³，以及與OVO聯手推出首個線上PayLater Protect
- ✓ PRUworks：自推出以來，年度保費等值為**58**億印尼盾，壽險受保人逾**5,000**人⁴



¹ 每名活躍代理的代理新業務利潤
² 代理電子提交
³ 截至2020年3月5日
⁴ 截至2019年12月31日



客戶

- 提高所有市場的給付及額外保障範圍
- 設立24小時專屬客戶查詢熱線
- 建立綠色渠道，簡化索賠流程並加快理賠支付
- 利用Pulse作為媒介提供指引及產品



社會

- 重點支援同事、其家人及當地社區的福利
- 我們在中國的公司已向當地多家非政府組織捐款人民幣1,500萬元
- 我們在新加坡的公司設立價值150萬新加坡元的PRUcare套餐，以支援中小企業及受影響個人
- 透過保誠亞洲公益基金開展流行病安全措施(Safe Steps Pandemic)計劃

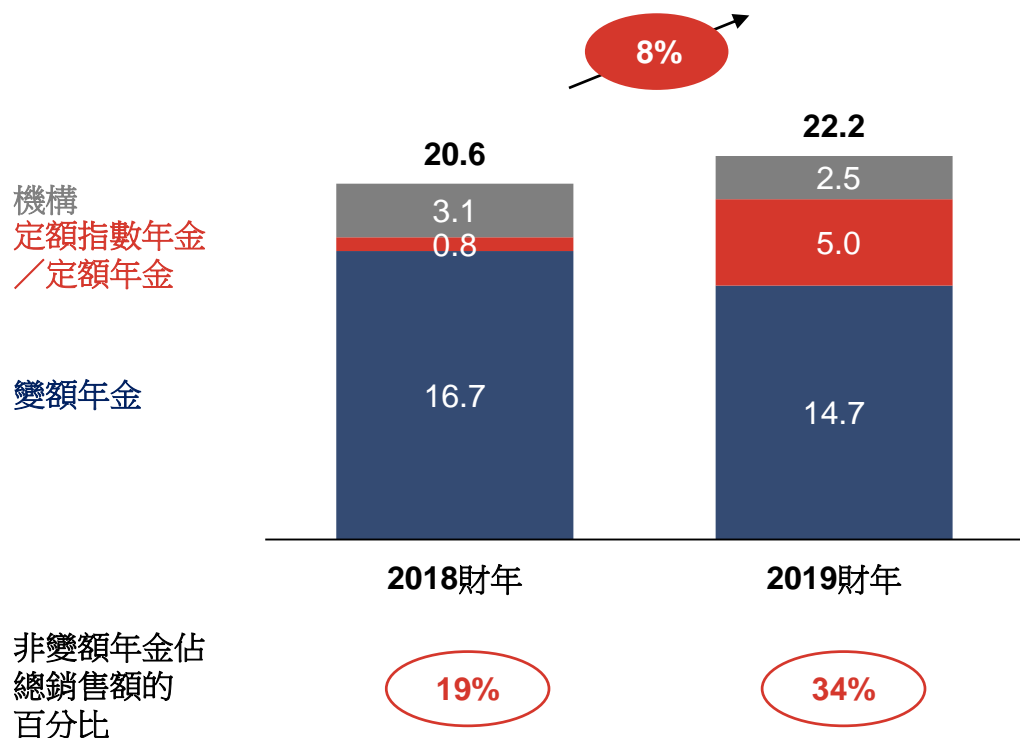


員工及代理

- 在區域及地方層面建立突發事件管理團隊，密切監控事態發展
- 在中國內地利用在線工具進行內部（信易通）及外部（微信）活動
- 在香港推出QDAP及VHIS計劃的非面對面渠道¹
- 提供靈活的工作安排，並升級衛生措施

¹ QDAP = 合資格延期年金保單；VHIS = 自願醫保計劃。

銷售及存款（十億美元）



多元銷售取得顯著成效

- 下半年銷售強勁，按年增長8%
 - 定額年金／定額指數年金銷售額增長6倍，佔總銷售額的23%（2018年：4%）
 - 變額年金銷售額下降12%；行業核心變額年金銷售額下降5%，而結構化變額年金產品提振整個行業的銷售額
- 計劃於2020年推出新產品
- 儲備變化跟不上有機銷售轉變

增強分銷能力

- 在獨立BD¹、銀行及綜合型經紀公司渠道的變額年金銷售位居榜首
- 擴大諮詢業務的分銷足跡—為獨立的RIA²提供終生收入解決方案
 - 諮詢業務銷售額增加30%至9.09億美元（12%的市場份額³）
- 持續推進渠道多元化
- 法規清晰營造有利的環境（美國證券交易委員會的最佳利益規例及SECURE⁴法案獲通過）

¹ 經紀交易商

² 註冊投資顧問

³ 截至2019年9月30日

⁴ 《建立每個社區促進退休保障法案》(Setting Every Community Up for Retirement Enhancement Act)

美國 執行進度

目標

- 隨時間推移提升法定資本的產生及現金回報
- 保持資產負債表的抗逆力
- 加快新業務多元化
- 更均衡的保單持有人負債組合

2019年 成就

- 5.25億美元匯款—在向集團匯款方面長期保持良好記錄
- 提前採納全國保險專員協會發佈的新框架
- 展現出於美國年金市場的分銷實力
- 擴大管理層隊伍，任命新的執行總裁、財務總監、客戶關係總監(CCO)
- 多元化的有機銷售取得顯著成效

展望

- 首選途徑是首次公開發售少數股權
 - 著手籌備
 - 與主要持份者展開詳細溝通
- 嚴謹的資本管理
 - 維持穩健以風險為基礎的資本水平
- 透過持續投資提升各項能力
 - 新產品發佈
 - 擴大分銷及技術整合

集團

要點一覽

- 在充滿不確定的動盪環境下依然表現強勁
- 亞洲專注於優質的盈利增長；持續作出重大投資
- Jackson彰顯抗逆力及有機多元化
- 積極進行資本配置，Jackson著手籌備首次公開發售
- 做足準備，實現長期盈利增長

Mark FitzPatrick

集團財務總監兼營運總裁

集團

特定表現指標：持續經營業務

	百萬美元	2018財年 (固定匯率 ¹)	2019財年	變動百分比
亞洲	新業務利潤	3,460	3,522	2%
	歐洲內含價值經營溢利 ²	6,052	6,138	1%
	賺取的經營自由盈餘 ²	1,567	1,772	13%
	內含價值	32,008 ³	39,235	23%
	經調整《國際財務報告準則》經營溢利 ²	2,872	3,276	14%
美國	匯款 ³	450	525	17%
	年度保費等值銷售額：定額年金、定額指數 年金及機構產品（%）	19%	34%	15%p
集團	經調整《國際財務報告準則》經營溢利	4,429	5,310	20%
	股東當地資本總和法盈餘（十億美元） ⁴	9.7 ³	9.5 ⁵	(2)%

1. 界定為固定匯率基準

2. 未計重組成本

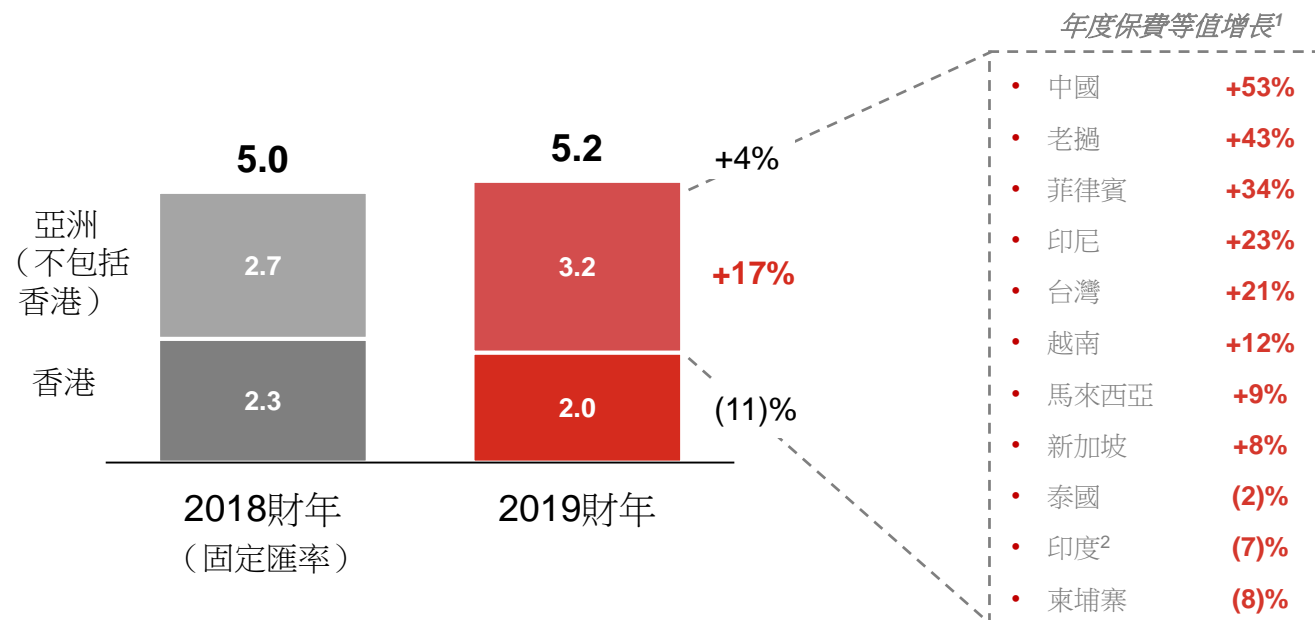
3. 按實質匯率基準呈列

4. 保誠集團股東可用資本的盈餘總額超過監管規定的集團最低資本要求

5. 未計派付2019年第二次中期普通股股息

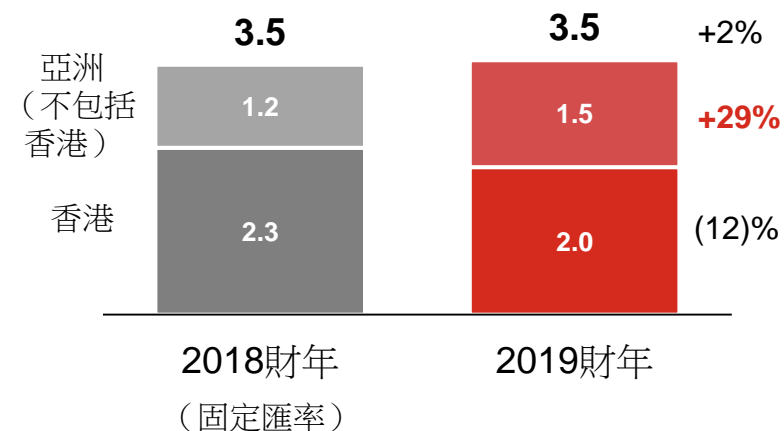


年度保費等值銷售額（十億美元）



- 香港境外錄得全面表現，發展動能持續提升
- 6個市場實現逾10%的增長
- 香港及中國內地業務受下半年社會局勢動盪影響；2019財年香港本地年度保費等值增長8%

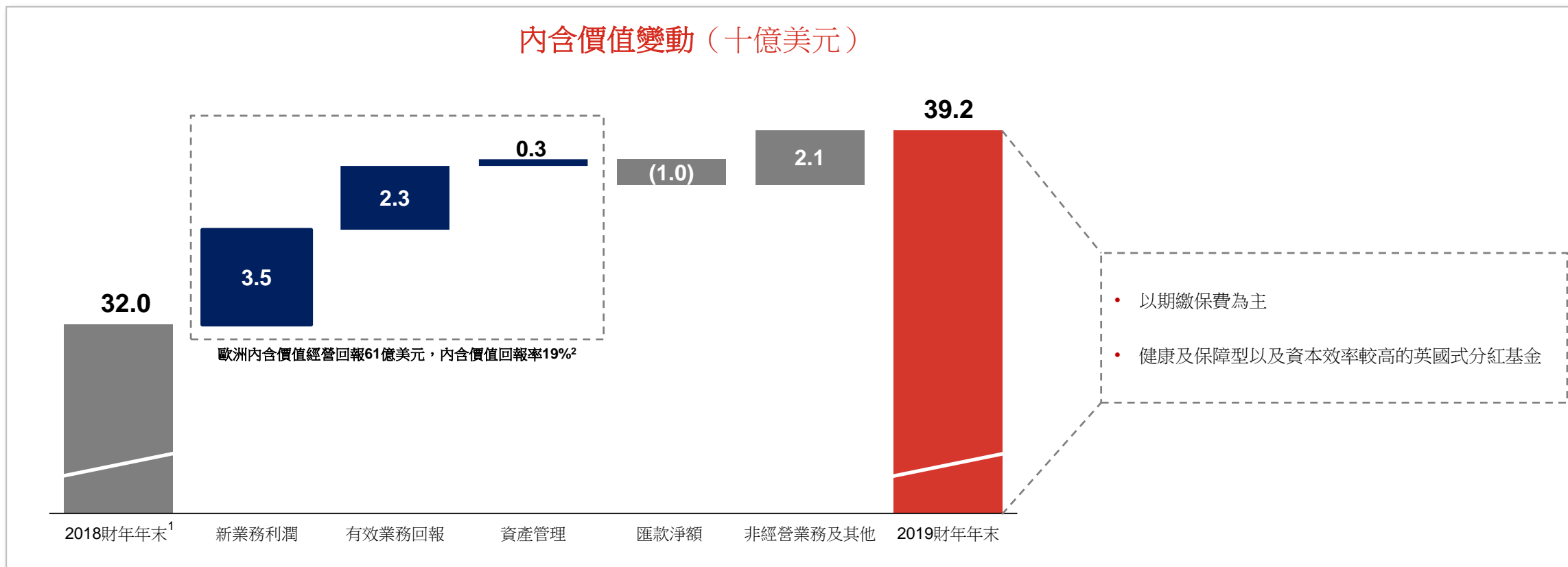
新業務利潤（十億美元）



- 香港境外新業務利潤增長29%
- 8個市場的新業務利潤增長逾10%
- 香港新業務利潤發展受年度保費等值銷售額減少所影響

1. 按固定匯率基準計算。
2. 根據持有量變動作出調整，印度按固定匯率基準計算的年度保費等值增長4%

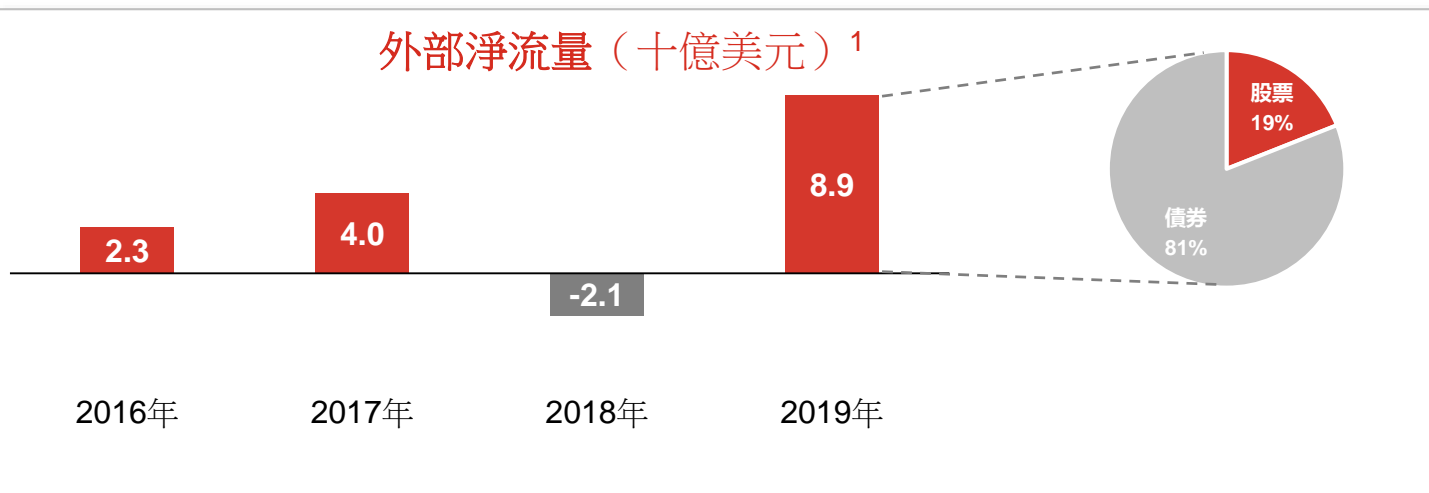
複合新業務利潤推動歐洲內含價值增長



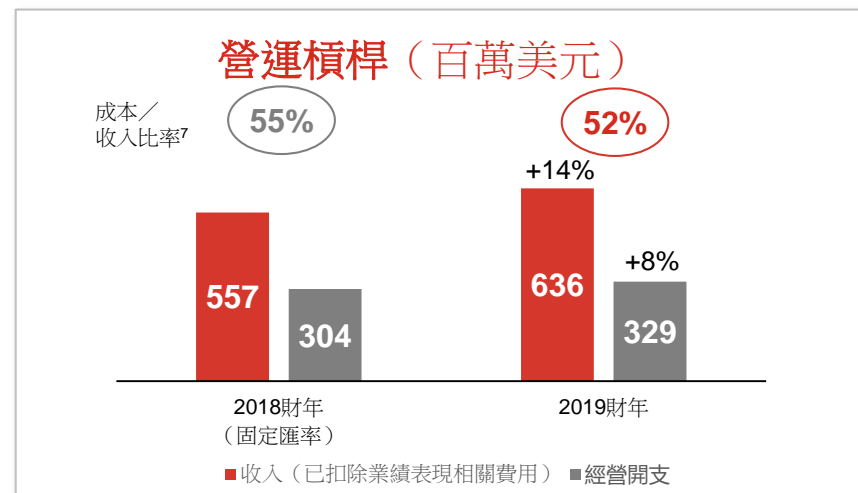
- 新業務利潤使年初亞洲內含價值增加11%，推動整體經營回報率達19%²
- 有效業務回報包括來自經營假設變動及經驗差的正面影響8億美元
- 資產管理業務，外部管理基金1,247億美元^{3、4}，按《國際財務報告準則》資產淨值11億美元列賬⁵

1. 實質匯率基準
 2. 計算數值與2018年年終內含價值相比較
 3. 分拆M&G plc完成後，267億美元的M&G相關資產已從內部管理基金重新分類至外部管理基金
 4. 包括貨幣市場基金130億美元
 5. 不包括少數權益

外部淨流量（十億美元）¹

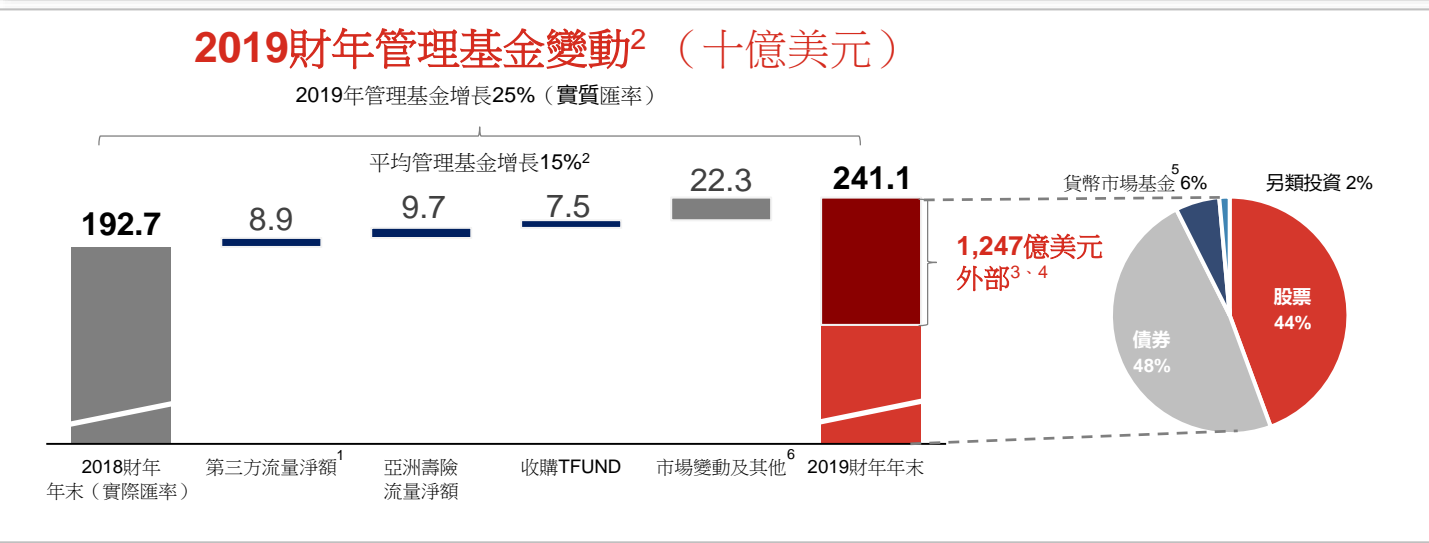


營運槓桿（百萬美元）

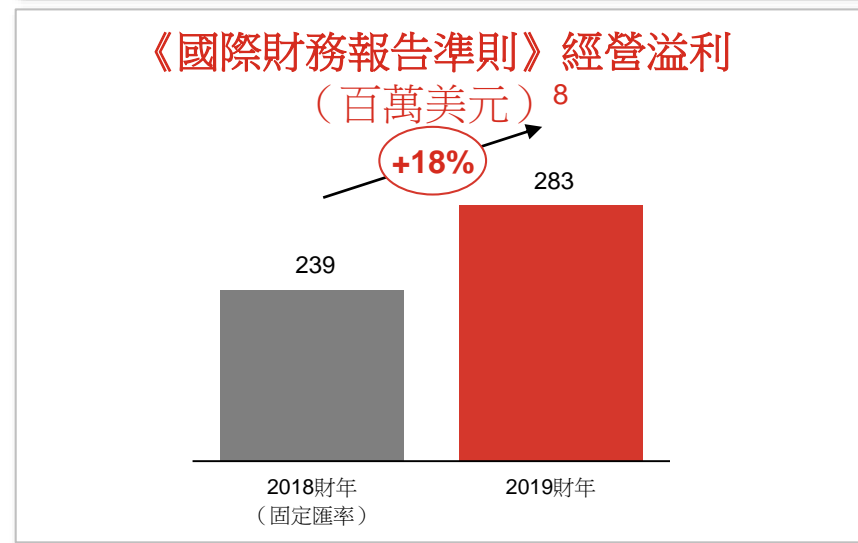


2019財年管理基金變動²（十億美元）

2019年管理基金增長25%（實質匯率）



《國際財務報告準則》經營溢利（百萬美元）⁸



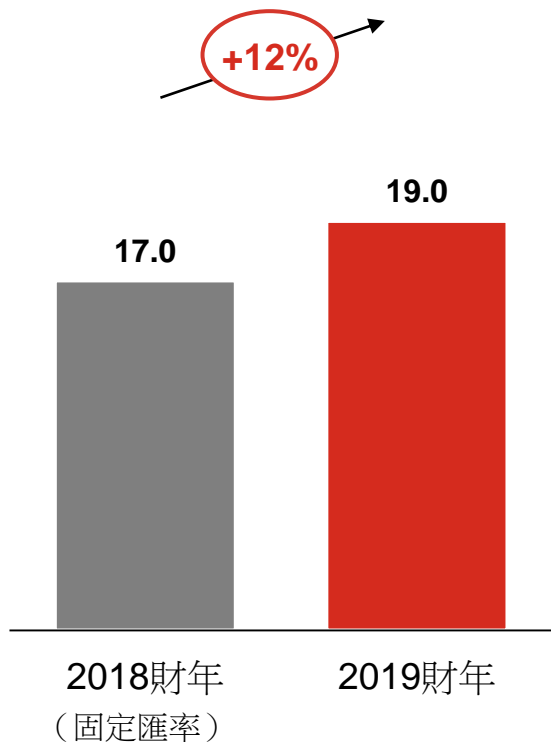
1. 不包括貨幣市場基金
 2. 實質匯率基準
 3. 包括貨幣市場基金130億美元（2018財年：150億美元）
 4. 2018年管理基金總額包括代表M&G plc管理的222億美元基金。分拆M&G plc後，267億美元的M&G相關資產已從內部管理基金重新分類至外部管理基金

5. 貨幣市場基金
 6. 包括M&G plc分拆前的流量淨額及貨幣市場基金流量淨額
 7. 成本/收入比率反映成本佔未計業績表現相關費用的經營收入的百分比
 8. 《國際財務報告準則》經營溢利包括業績表現相關費用1,200萬美元（2018年：2,300萬美元，按固定匯率基準計算），且已扣除本集團應佔合營企業經調整經營溢利稅項(3,600)萬美元（2018年：(3,500)萬美元，按固定匯率基準計算）

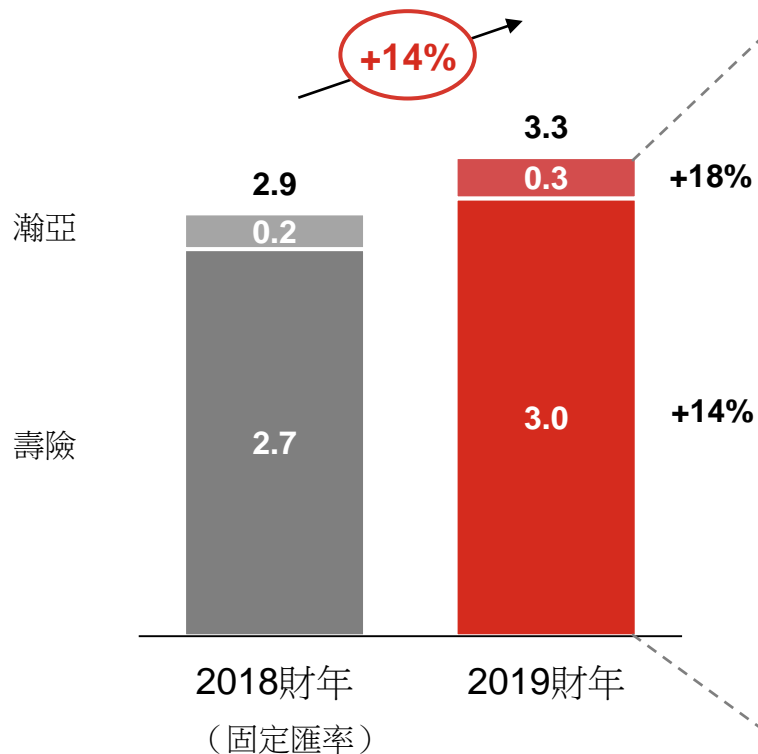
亞洲

有效業務穩健增長，推動《國際財務報告準則》經營溢利上升

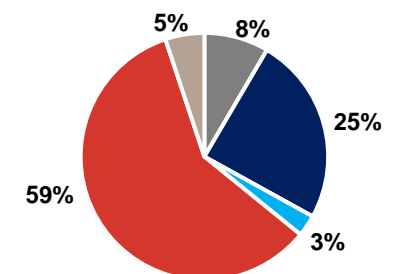
續保保費（十億美元）



《國際財務報告準則》經營溢利 (十億美元)



保險損益差及手續費推動《國際財務報告準則》收入¹



■ 息差 ■ 手續費 ■ 分紅 ■ 保險損益差 ■ 股東資產回報

強勁的市場貢獻，按比例列示²

《國際財務報告準則》經營溢利 (%/百萬美元)³

香港	+24%	734
印尼	(3)%	540
新加坡	+14%	493
瀚亞	+18%	283
馬來西亞	+10%	276
越南	+20%	237
中國	+20%	219
泰國	+8%	170
台灣	+10%	74
菲律賓	+26%	73

8項業務錄得1.5億美元以上《國際財務報告準則》經營溢利

1. 2019財年。總收入包括保險損益差、息差收入、壽險手續費收入及資產管理經營收入（已扣除佣金）作為手續費收入、分紅收入及股東資產的預期回報。已排除收入溢利率
 2. 圖表不包括柬埔寨（2019財年《國際財務報告準則》經營溢利的固定匯率增長逾20%）
 3. 增長率按固定匯率基準計算

美國《國際財務報告準則》業績（百萬美元）

主要驅動因素

	2018財年	2019財年
手續費	3,265	3,292
息差	778	642
其他收入／開支，包括遞延保單獲得成本	(1,232)	(1,176)
小計	2,811	2,758
遞延保單獲得成本（加速）／減速	(259)	280
資產管理	11	32
經營溢利	2,563	3,070
短期波動	(134)	(3,757)
其他項目	(107)	(38)
稅前溢利	2,322	(725)
稅後	1,982	(380)

手續費收入按年增長0.8%
平均獨立賬戶餘額增長1.6%，平均手續費溢利率為182個基點（2018年：183個基點）

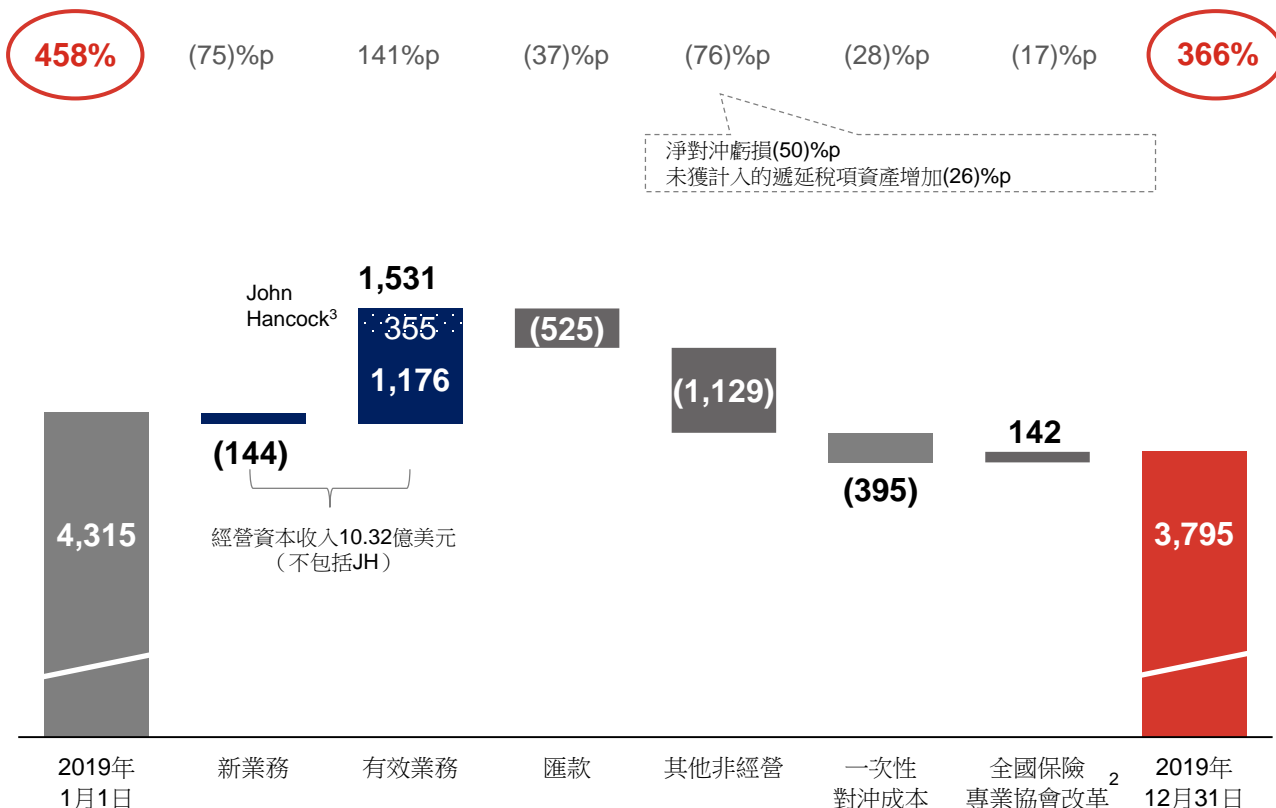
息差溢利率為112個基點（2018年：155個基點）
核心息差收入及就期限管理而持有的掉期收入雙雙下降。核心息差收入下降乃由於所投資資產收益率下降以及整合John Hancock投資組合。鑑於目前的再投資收益率，預計息差溢利率會進一步壓縮

有利遞延保單獲得成本減速效應
2019年獨立賬戶回報高於假設（2018年：(2.59億)美元不利的遞延保單獲得成本加速效應）。獨立賬戶增長每低於／高於均值回歸率1%p，預期帶來1,700萬美元（加速）／減速效應（2020年：4.9%）

美國《國際財務報告準則》短期波動
股票市場上漲導致股票對沖持倉虧損，同時會受到會計不對稱的影響：《國際財務報告準則》變額年金儲備僅部份確認股票市場上漲的得益，且受到同期利率下降的不利影響

2019年以風險為基礎的資本的演變

2019年美國法定盈餘及以風險為基礎的資本比率動態¹（百萬美元/%）



- 2019年12月31日以風險為基礎的資本比率：366%
 - 提早採納全國保險專業協會的框架²，影響以風險為基礎的資本比率(17)%p
 - 未獲計入的遞延稅項資產的影響(26)%p預期將於未來兩年內使用，但須視市場情況而定
 - 目前預期C1因子最早於2021年更新。比率的影響(10-20)%p
- 新框架對利率的敏感度降低
- 對沖繼續專注於保護效益，接受會計波動
- 2019年匯款佔經營資本收入約50%（不包括John Hancock³）
 - 未來匯款將在年內更均勻地分佈

1. Jackson National Life。盈餘指可用資本超過規定資本的盈餘（設為公司行動水平的100%）
 2. Jackson應用全國保險專業協會規定的美國法定儲備及資本框架，並自2019年12月31日起採納全國保險專業協會針對變額年金的框架變更
 3. 釋放儲備的一次性收益3.55億美元與2018年收購John Hancock有關

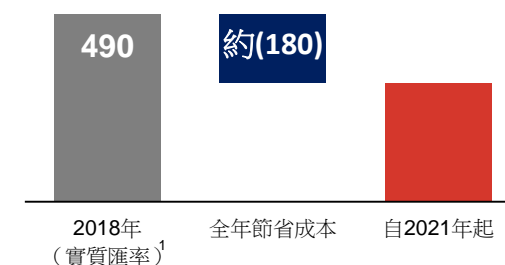
集團

分拆後中央成本基礎改善約1.80億美元

集團《國際財務報告準則》業績（百萬美元）

	2018財年 (固定匯率)	2019財年	變動百分比	
亞洲	2,872	3,276	14	
美國	2,563	3,070	20	
來自持續經營業務的分部利潤總計	5,435	6,346	17	● 亞洲及美國分部利潤上升17%。不受分拆影響
其他收入及開支，重組成本	(1,006)	(1,036)	(3)	● 包括分拆前相關項目（截至完成之前）
其中：				
核心結構性借款應付利息	(523)	(516)	1	● 包括與轉移至M&G的債務相關的利息成本1.79億美元。預期年度保留結構性借款成本約3億美元
企業開支	(477)	(460)	4	● 中央職能。自2021年起總部每年減省約1.8億美元。2020年重組成本預計全年節省約1倍
重組成本	(73)	(110)	(51)	● 2019財年主要包括實施《國際財務報告準則》第17號產生的成本。由於《國際財務報告準則》第17號的籌備實施工作仍在持續，預期成本將增加
經調整《國際財務報告準則》經營業績：持續經營業務	4,429	5,310	20	
股東支持業務及其他業務的短期波動	(963)	(3,388)		● 反映股權對沖虧損淨額與美國會計不對稱
來自持續經營業務的稅前利潤	3,466	1,922	(45)	
期內來自持續經營業務的稅後利潤	2,896	1,953	(33)	

企業開支節省金額（百萬美元）



1. 按實質匯率基準呈列

集團

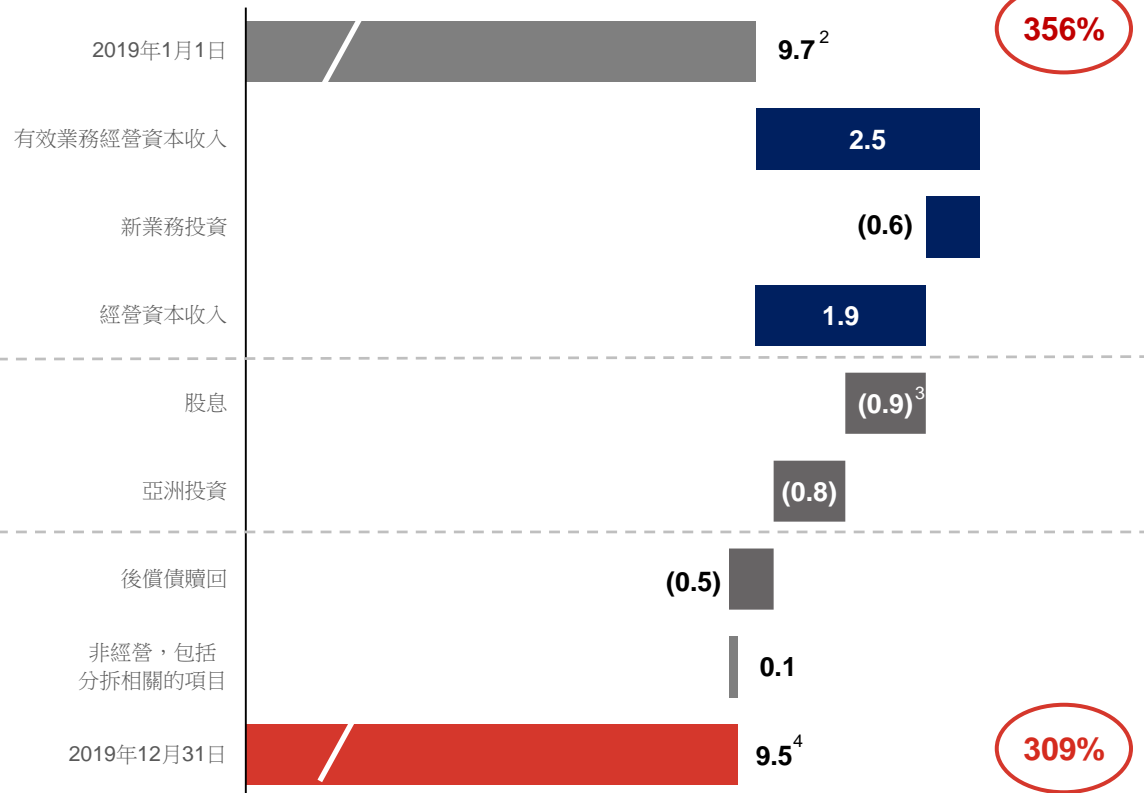
強勁及具備抗逆力的當地資本總和法資本收入支持投資增長

2019財年估計當地資本總和法股東資本盈餘¹變動 (十億美元)

覆蓋率

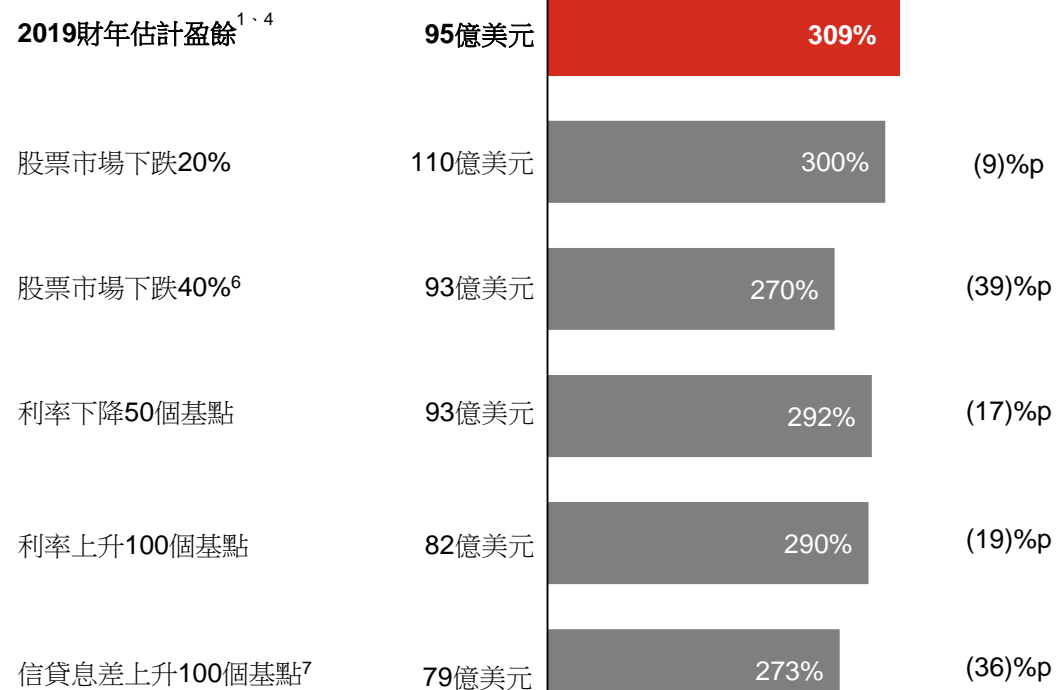
356%

309%



當地資本總和法股東盈餘估計敏感度^{1、5}

對償付能力比率的影响



1. 以集團最低資本要求為基礎。在香港的集團監管框架生效前，保誠將採用與香港保監局協定的當地資本總和法，釐定集團監管資本要求
 2. 不包括M&G plc
 3. 集團外界股息16億美元減M&G匯款7億美元
 4. 未計派付2019年第二次中期普通股股息
 5. 敏感度結果假設於2019年12月31日出現瞬間市場變動（~40%的股票敏感度除外）
 6. 如屬動態對沖，允許重新調整，方法是假設瞬間下跌20%，其後四週內進一步下跌20%
 7. 美國以風險為基礎的資本償付能力狀況包括採用相當於預計信貸違約10倍的壓力

集團

分拆後流動資金狀況強勁

控股公司現金流量變動

百萬美元	2019財年
控股公司期初現金	4,121
匯入本集團的淨額	
亞洲	950
美國 ¹	509
其他	6
持續經營業務總額	1,465
已終止經營業務	684
匯入本集團的淨額	2,149
已付利息淨額	(527)
企業業務活動	(260)
已收稅項	265
未扣除股息及其他變動的控股公司現金流量	1,627
已派付股息	(1,634)
其他變動	(1,907)
控股公司期末現金	2,207

- 2019年年初為籌備分拆而持有大量現金結餘
- 分拆後，中央持有較低水平的流動資金
- 2019年年末核心結構性借款為56億美元

分拆後年度利息成本預期約3億美元

中央經常性支出將與分拆後的業務足跡一致

預期分拆後將大幅下降

2019年已派付股息與分拆前2018年第二次中期股息及2019年第一次中期股息有關。2020年，股息政策²將適用於2019年基礎股息：每股36.84美分（9.58億美元）

2019年的其他變動主要為分拆相關的項目。亦包括(5)億美元後償債贖回。分拆後，預期持續由中央資金撥付的銀行保險分銷權付款年度流出約(2)億美元（未計及一次性影響）

1. 2018年及2019年來自業務單位的重大現金匯款均使用遠期合約對沖英鎊，而該等合約決定了相關匯款記入控股公司現金流量的英鎊金額。因此，有關隱含利率或不同於以美元列值的控股公司現金流量所用利率。Jackson於2019年以美元派付的股息為5.25億美元

2. 須經監管機構及董事會批准

集團 股息政策

- 漸進式股息政策
- 股息增長水平將計及：
 - 投資機遇
 - 資本產生能力
 - 財務前景
 - 市況
- 將適用**2019**年分拆後基礎股息每股**36.84**美分
- 股息將以美元釐定及宣派

- 亞洲執行力及多元化推動強勁的財務結果
- 美國：在執行新策略方面邁出第一步
- 強勁的業務交付實力，持續注重以嚴謹的方式管理中央開支
- 具抗逆力的資產負債狀況，透過適當的資本管理政策支持增長

Mike Wells

集團執行總裁

集團

投資案例：專注亞洲結構性增長市場

1

市場領先的亞洲商業品牌，預測將繼續以10%的速度增長¹

2

採取主動投資組合管理方略，創下有效資本配置的出色記錄

3

建立長期股東價值

¹ 資料來源：Allianz Research、2019年全球保險報告、2019年至2029年的年度保費增長

問答環節

結束語

增長

多元化

抗逆力

附錄

2019年全年度業績

目錄：

▶ 亞洲	36
▶ 美國	51
▶ 非洲	65
▶ 集團	68

亞洲

亞洲

高質素的執行力：在各週期錄得穩健的增長

《國際財務報告準則》經營溢利¹ (百萬美元)

24%複合年增長率

- 亞洲金融危機 (1997年至1998年)
- 科技股泡沫破裂 (2000年)
- 9-11恐怖襲擊 (2001年)
- 股市急跌 (2002年)
- 香港沙士爆發 (2002年至2003年)
- 中國與印度成長為世界金融大國 (2005年)
- 亞洲牛市—不斷壯大的中產階層 (2006年)
- 全球金融危機 (2007年至2009年)
- 次按危機 (2007年至2008年)
- 歐元區經濟放緩及債務危機 (2010年至2011年)
- 利率及股票市場波動 (2011年)
- 美國主權評級遭下調 (2011年)
- 美國進一步復甦 (2013年)
- 長期利率下調 (2014年)
- 油價下跌 (2014年)
- 亞洲貨幣貶值 (2015年)
- 英國脫歐 (2016年)
- 美國大選 (2016年)
- 貿易關稅 (2018年至2019年)
- 利率下調 (2019年)
- 香港示威 (2019年)

MSCI亞洲 (日本除外) 指數²



1 所呈列數字按實質匯率(AER)計算，不包括韓國、日本及中國人壽保險公司2012年在台灣的銷售額
 2 資料來源：彭博
 3 保險損益差 = 保險收入 / 總收入 (保險收入、息差收入、手續費收入、分紅及預期回報)



2019年全年度業績

亞洲

領先的泛區域商業品牌

逾**60萬名**
代理

逾**300項**

壽險與資產管理分銷合作夥伴關係

140萬名

保誠壽險新客戶⁷

前三

在13個壽險市場當中9個的排名^{1,2}

市場領先的泛區域
亞洲零售基金管理人⁶

面向：

37億

人口³

壽險
瀚亞

 中國內地⁹
14.34億

 印度
13.66億 前三名 前十名

 緬甸
5,400萬

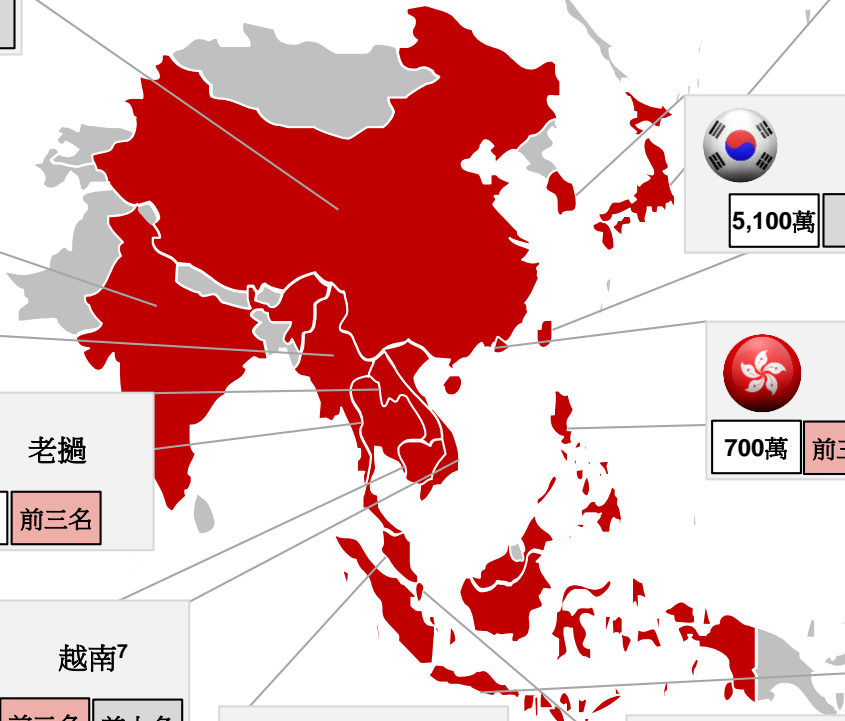
 泰國
7,000萬 前十名

 柬埔寨
1,600萬 前三名

 老撾
700萬 前三名

 越南⁷
9,600萬 前三名 前十名

保誠亞洲足跡¹



 日本
1.27億

 韓國
5,100萬

 台灣¹²
2,400萬

 香港
700萬 前三名 前十名

 菲律賓
1.08億 前三名

 印尼⁸
2.71億 前三名 前十名

 馬來西亞⁴
3,200萬 前三名 前十名

 新加坡⁵
600萬 前三名 前十名

基於2019年全年或最新可提供資料。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）。就香港而言，2019年全年數據尚未能提供；已採用2018年全年數據代替

¹ 這些市場根據監管和業務要求釐定

² 在13個市場的9個中排名前三。基於正式（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或全年度加權保費，視乎可獲取的數據）

³ 聯合國經濟和社會事務部人口分部《全球人口展望》2019年修訂版

⁴ 包括伊斯蘭保險，不包括團體業務

⁵ 僅包括境內業務，不包括Eldershield及DPS。

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

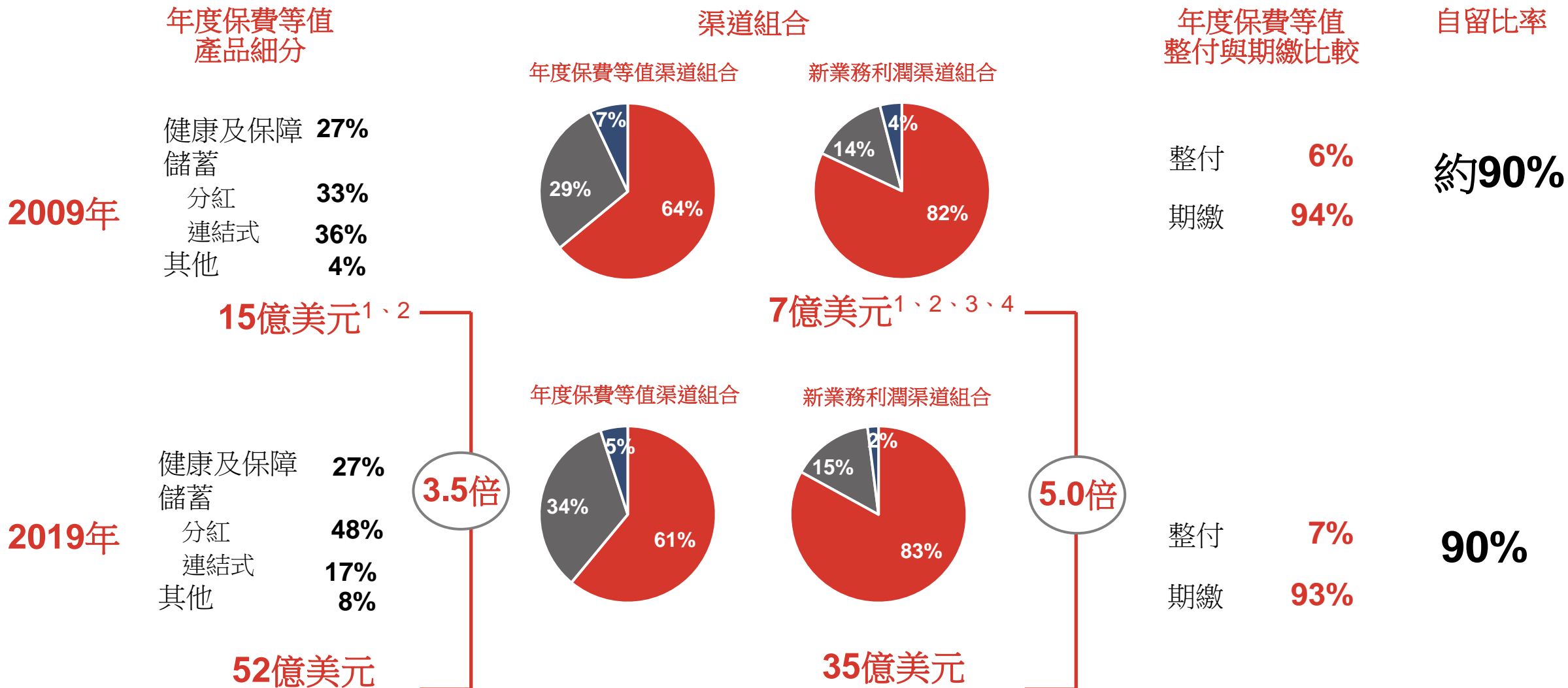
⁷ 於2019財年。不包括印度。

⁸ 不包括Jiwasraya。

⁹ 總數僅包含合營企業／外資企業。

亞洲

英國保誠集團亞洲最近十年的發展



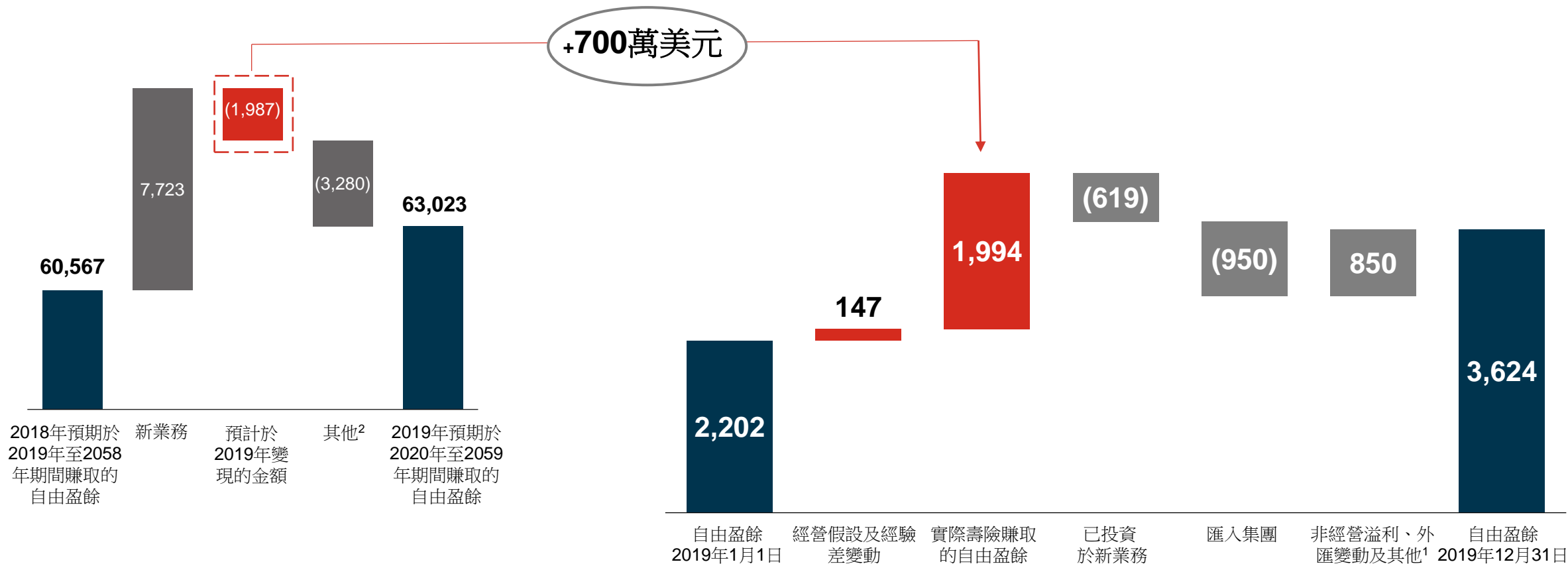
1 按固定匯率基準呈列
 2 2009年已經重列，剔除了韓國壽險、日本壽險及台灣代理的銷售額
 3 按稅後基準重列
 4 新業務利潤渠道組合按稅前基準列示

■ 代理 ■ 銀行保險業務 ■ 其他

壽險有效業務帶動現金產生的前景

未貼現的預期壽險自由盈餘變動 (百萬美元)

壽險自由盈餘變動 (百萬美元)



¹ 包括非經營溢利 (虧損)、貨幣變動及其他變動的影響

² 其他包括預期於2059年賺取的自由盈餘、匯兌差額、經營變動及非經營其他變動

亞洲

英國保誠集團亞洲於保誠合營企業的價值

合作夥伴

保誠份額

市場價值

內含價值

《國際財務報告準則》資產淨值

承保保費總額

稅前經營溢利

保誠董事會代表

主要產品

附註：參照2019財年的披露資料，除非另有註明

1 彭博，截至2020年3月4日。按即期匯率折算

2 按最新可用數據，截至2019年9月。使用2019年9月的即期匯率進行折算

3 按最新可用數據，截至2019年12月31日。使用2019年12月的即期匯率進行折算。

4 按最新的全年數據，截至2019年3月止的12個月。使用年初至今的即期匯率進行折算，截至2019年3月止的12個月

5 數字代表Prudential Plc於合營企業中所佔份額

6 數字代表整個公司，而不僅僅是保誠的持股



印度工業信貸投資銀行(ICICI Bank)

22%

89億美元 6,393.1億印度盧比^{1、6}

26億美元 2,268億印度盧比^{2、6}

8億美元 750億印度盧比^{3、6}

41.1億美元 3,093億印度盧比^{4、6}

10億美元 741億印度盧比^{4、6}

何禮然(Raghu Hariharan)

人壽保險 2019年年度保費等
其中 值銷售額百分比⁵

其中

連結式 71%

非分紅 3%

分紅 11%

健康及保障 15%

資產管理

管理基金 250億美元⁵

中信保誠

中信集團

50%

不適用

未披露

未披露

24億美元 人民幣213億元⁶

2.19億美元⁵

黎康忠(Nic Nicandrou)、吳立賢、張桂櫻、陳尚偉及金文洪

人壽保險 2019年年度保費等
其中 值銷售額百分比⁵

其中

連結式 10%

非分紅 11%

分紅 49%

健康及保障 30%

亞洲

市場摘要—香港

結構性需求驅動因素支持強勁而穩健的表現

增強我們的分銷能力

產品創新、高度注重質素及客戶需求

儘管環境充滿挑戰，但核心盈利增長動力依然有所改善

香港本地

- 人口老齡化
- 巨大的保障缺口
- 政府措施：QDAP³及VHIS⁴

內地

- 香港保單具吸引力
- 政府措施：大灣區

代理團隊的業務實力全港**第一** 市場份額為**31%**，代理人數增加約**15%**

- 至**2.4**萬名
- 代理年度保費等值全港**第一**
- 與渣打銀行建立**領先的**區域合作夥伴關係

98% 期繳保費組合

97% 客戶自留比率

130萬 客戶，按年增長8%



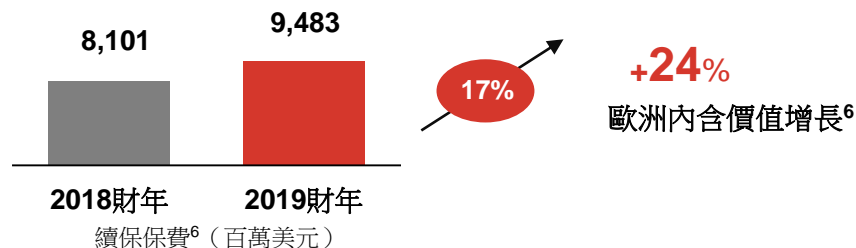
合資格延期年金保單
Qualifying Deferred
Annuity Policy

年度保費等值

1.62億美元

20% 香港本地年度保費等值⁵（第二季度

18% 推出）香港市場份額⁵



執行力⁶

年度保費等值 下降**11%**至**20.16**億美元

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

訪港內地旅客² **+16%** **-41%**

新業務利潤 下降**12%**至**20.42**億美元

盈利¹ 增長**24%**至**7.34**億美元

1 《國際財務報告準則》稅前經營溢利
2 資料來源：香港旅遊發展局
3 合資格延期年金保單(QDAP)
4 自願醫保計劃(VHIS)
5 報表參考QDAP。2019年4月至10月。資料來源：《信報》
6 按固定匯率基準計算

亞洲

市場摘要—中國內地

結構性需求推動因素依然強勁

- 國內生產總值增速快於發達經濟體¹
- 巨大的保障缺口²
- 中國內地將有**3.5億**³人口躋身中產階層

平台擴展

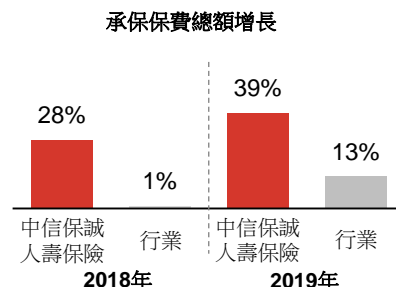
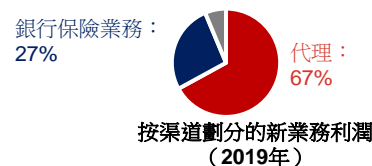
- 已在湖南營運，並在陝西建立第**20**間分公司（3,800萬人口⁴）
- 成功擴展至**94**個城市（增加**7**個），並擁有**229**個SSO⁵（增加**14**個）
- 獲得**保險資產管理公司**的新執照。

增強我們的分銷能力

- 代理人產能提高⁶ **47%**
- 「百萬圓桌會議」會員人數增加**9%**
- 新代理貢獻**34%**的新業務利潤（2018年為27%）
- 成功的策略有效提升分公司的擴展，擁有**逾3,900**個網點

高質素的執行力及穩健的卓越表現

- +39%** 期繳保費增長
- 94%** 客戶自留比率
- 140萬** 客戶，增長**12%**
- +37%** 歐洲內含價值增長⁷



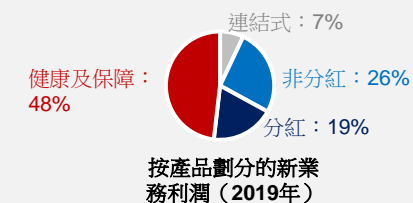
執行力⁷

年度保費等值 (@ 50%)

增長**53%**至**5.9**億美元

新業務利潤 (@ 50%)

增長**38%**至**2.62**億美元



盈利 (@ 50%)

增長**20%**至**2.19**億美元

¹ 國際貨幣基金組織《世界經濟展望》（2019年10月）：實際國內生產總值增長

² 瑞士再保險：《亞洲的健康保障缺口：建立更強抗逆力的見解》(Asia's health protection gap: insights for building greater resilience)。2018年10月。指中國內地、印度、日本、韓國、印尼、馬來西亞、台灣、越南、菲律賓、新加坡、香港及泰國。

³ 布魯金斯學會。《Global Economy & Development Working Paper 100》。2017年2月。「亞洲」指亞太。未來躋身中產階層的10億人口當中的3.5億

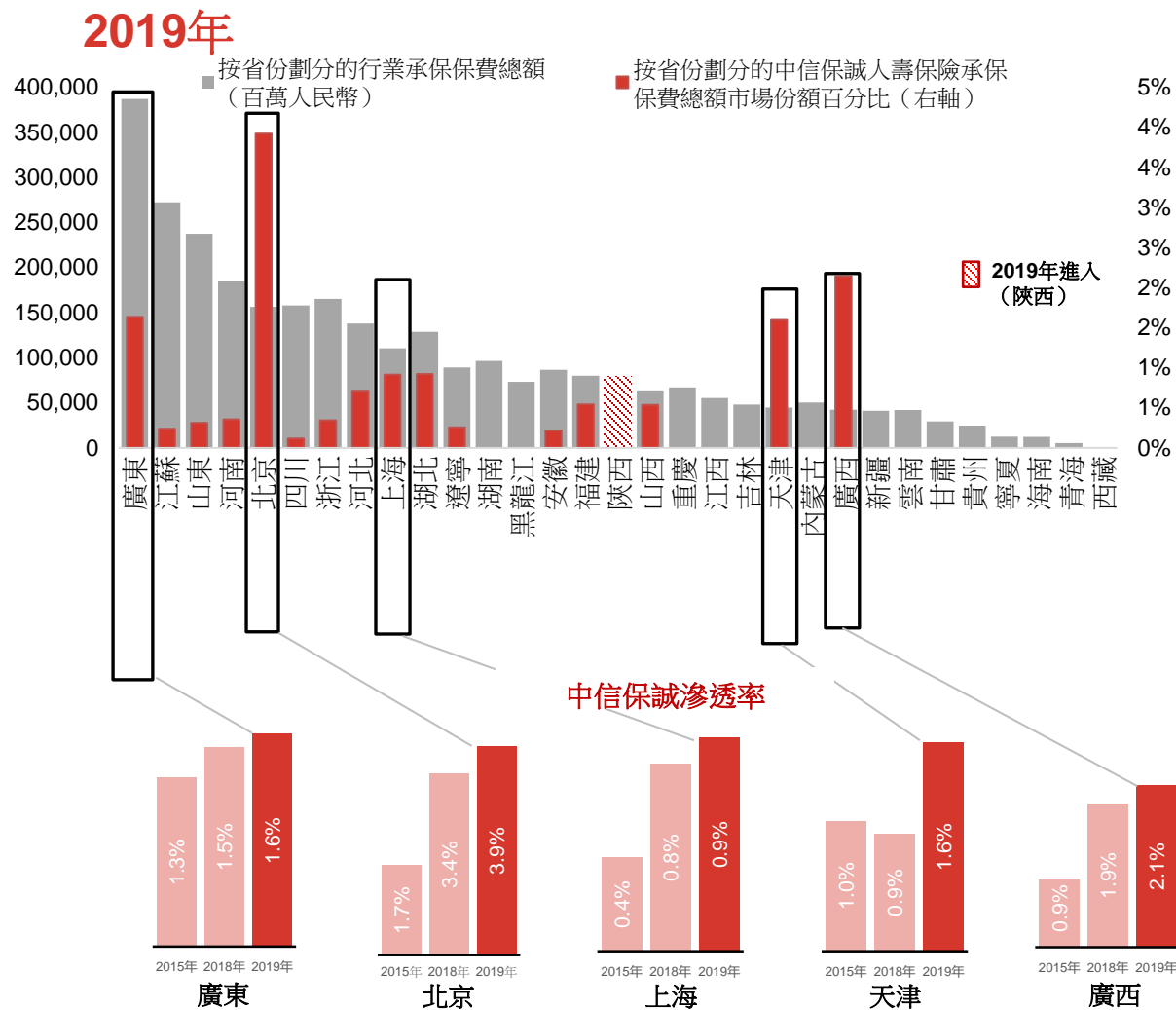
⁴ 中國國家統計局，陝西人口。2018年

⁵ 銷售服務辦事處(SSO)

⁶ 每名活躍代理的代理新業務利潤。

⁷ 按固定匯率計算

編號	分公司	成立年份	中信保誠人壽保險滲透率 (承保保費總額百分比)		變動 按年 (基點)
			2018年	2019年	
1	廣東	2000年	1.5%	1.6%	10
2	北京	2003年	3.4%	3.9%	54
3	江蘇	2004年	0.2%	0.2%	4
4	蘇州	2005年	不適用 ¹	不適用 ¹	不適用 ¹
5	上海	2005年	0.8%	0.9%	11
6	深圳	2005年	不適用 ¹	不適用 ¹	不適用 ¹
7	湖北	2005年	0.8%	0.9%	16
8	山東	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	廣西	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	遼寧	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	陝西	2019年	0.0%	0.0%	0
總計			0.6%	0.7%	13



¹ 深圳及蘇州併入廣東及江蘇市場的承保保費總額滲透率

亞洲

市場摘要—印尼


增強分銷能力—注重質素
及可持續交付

擴大產品範圍—推出新產品並
升級已有產品

與時俱進的現代化平台，
充分發揮潛力

- 代理年度保費等值增長**25%**；為2015年以來最高銷售額
- 精英代理銷售額增長**57%**，貢獻**25%**的代理年度保費等值
- 「百萬圓桌會議」合資格代理增加**31%**至**1,061**名；印尼之最

- PRUPrime Healthcare+**（高淨值醫療）：貢獻**40%**的年度保費等值
- 傳統代理銷售額排名**前七**¹，有史以來首次；於第四季度佔組合的**6%**²
- PRUCritical Benefit 88**佔新代理市場個案總數**1/10**
- PRUworks**（EB產品組合³）；**58**億印尼盾的年度保費等值⁴，逾**5**千名受保人

- 1,493**個**PRUmedical**網絡（較2018年的**418**個顯著增加）
- Pulse by Prudential**推出，在兩個月內安裝次數超過**48**萬⁵次
- 與**OVO**建立策略合作夥伴關係；推出**Pay Later Protect** 
- 自動化：
97% 電子提交率⁶
87% 電子保單率
75% 自動承保

PRUPaylink & Tokopedia
支付保費的額外電子支付選項

執行力⁸

年度保費等值 增長**23%**至**3.9**億美元

年度保費等值增長	2019年 上半年	2019年 下半年
	+4%	+41%

新業務利潤 增長**39%**至**2.27**億美元

盈利⁷ 下降**3%**至**5.4**億美元

¹ 基於截至2019財年的加權新業務保費。資料來源：印尼人壽保險協會（AAJI）
² 數據基於截至2019年第四季度的年度保費等值
³ 員工福利產品組合

⁴ 自成立至2019年12月31日。58億印尼盾相當於50萬美元。
⁵ 數據更新至2020年3月5日。
⁶ 代理電子提交
⁷ 《國際財務報告準則》稅前經營溢利
⁸ 按固定匯率計算。

亞洲

市場摘要—新加坡、馬來西亞及瀚亞

新加坡



強大的市場地位

- 市場份額及期繳保費排名**前三**
- 2019年第四季度的年度保費等值有史以來最強，**上升11%**

領先的分銷平台

- 市場**最大**的代理團隊；「百萬圓桌會議」合資格代理人數**增加39%**
- 代理保障型產品年度保費等值**增加8%**
- 銀行保險銷售額強勁**增長18%**

擴大產品範圍

- 高淨值部分增長強勁；**7,600**萬美元年度保費等值，增長**46%**
- 團體業務**新業務排名**前五**²，吸納約**11.7**萬名新受保人，較2018年增加42%

年度保費等值⁴

增長**8%**至
6.6億美元

新業務利潤⁴

+10%

盈利^{1、4}

+14%
4.93億美元

馬來西亞



強大的市場地位

- 在傳統及伊斯蘭保險市場中所佔份額排名**第一**
- 2019年第四季度的年度保費等值有史以來最強，**上升28%**

增強分銷能力

- 「百萬圓桌會議」會員人數**增加25%**
- 大華銀行年度保費等值**上升33%**

繼續專注於質素

- 94%**的年度保費等值來自期繳保費
- 42%**的年度保費等值組合為健康及保障型產品
- 新業務投保金額**增長31%**

打造數碼業務實力

- 電子提交率**增長98%**（2018年為93%）
- Dengue X**，Pulse中的首個數碼產品

年度保費等值⁴

增長**9%**至
3.55億美元

新業務利潤⁴

+10%

盈利¹

+10%
2.76億美元

瀚亞



強大的市場地位

- 在**11**個市場中的**7**個排名**前10**
- 亞洲**最大**的零售資產管理人（日本除外）

創新及發佈新產品

- 55%**的外部淨流量來自新項目⁶
- 全年淨流入強勁，達**180**億美元
- 完成TFund的收購；泰國**第4大**資產管理公司，管理資產**220**億美元^{3、6}
- 將TMBAM ESI擴大**35%**至**150**億美元⁶
- 成立中國外商獨資企業；管理資產**逾人民幣10**億元

充分利用科技

- 在馬來西亞推出**eTrading**平台
- 採用Blackrock的**Aladdin**系統

淨流入總額

180億美元

管理資產⁵

增長**25%**至
2,410億美元

盈利^{1、4}

增長**18%**至
2.83億美元

1 《國際財務報告準則》稅前經營溢利
2 團體業務新業務銷售額排名前五。資料來源：新加坡人壽保險協會(LIA)，截至2019年第三季度
3 管理基金總額截至2019年12月31日
4 按固定匯率計算
5 按實質匯率計算
6 不包括貨幣市場基金

亞洲

業務摘要—其他市場

印度



轉向健康及保障

- 產品組合轉向健康及保障，增長5個百分點至**15%**
- 新業務溢利率上升2個百分點至**19%**

增強分銷能力

- 活躍代理人數**增長4%**
- 代理人件均保費**增長6%**

規模不斷擴大

- 管理資產**增長14%**至**250億美元⁵**；內含價值達**2,268億印度盧比⁶**

充分利用科技

- 人工智能驅動的虛擬助理「**Chat Buddy**」
- **67%**的新業務保單在2日內簽發
- **94%**的新業務申請透過數碼平台進行

年度保費等值^{1、8}
增長**4%**至
2.6億美元

保障型產品年度保費等值
增長**33%**至
3,800萬美元

越南



增強分銷能力

- 與**SeABank**訂立**20年獨家**合作夥伴關係
- 銀行保險業務銷售額勢頭強勁，**增長167%**
- 優化與**越南國際銀行（VIB）**的合作夥伴關係
- **9%**新代理轉換為精英代理（2018年為6%）

轉向更平衡的高效產品組合

- 產品組合轉向ILP³，增長8個百分點至**56%**

專注於質素

- **30%**的新業務投保金額增幅
- **99%**期繳保費
- **91%**客戶自留比率

年度保費等值⁸ 壽險加權保費收入⁷ 盈利²
增長**12%**至 **2.17**億美元 增長**17%**至 **9.36**億美元 增長**20%**至 **2.37**億美元

泰國



增強分銷能力

- **Thanachart Bank**年度保費等值：**增長22%**
- 2019年第四季度的年度保費等值有史以來最強，**上升18%**

專注於質素

- 健康及保障年度保費等值**增長2%**
- **83%**客戶自留比率
- 增加**28.6萬**名新客戶至**160萬**名

充分利用科技

- **ePOS 2.0** 供大華銀行、渣打銀行及代理使用
- 電子提交率為**64%**（而2018年為5%）
- 推出**Smart Reflexive Underwriting**
- 推出**Chatbot**，呼入電話減少9%

年度保費等值^{4、8} 壽險加權保費收入⁷ 盈利^{2、8}
下降**2%**至 **1.59**億美元 增長**8%**至 **6.19**億美元 增長**8%**至 **1.7**億美元

¹ 印度合營企業的所有權於2019年3月27日由25.7%變更為22.1%。錄得年度保費等值減少7%

² 《國際財務報告準則》稅前經營溢利

³ 投資連結式產品(ILP)

⁴ 年度保費等值增長12%，不包括泰國匯商銀行（Siam Commercial Bank）

⁵ 數字代表Prudential Plc於合營企業中所佔份額

⁶ 截至2019年9月（2020財年）。數字代表整個公司，而不僅僅是保誠的持股量。使用2019年9月的即期匯率折算為26億美元

⁷ 壽險加權保費收入 = 10%整付保費 + 100%期繳保費及100%續保保費

⁸ 按固定匯率基準計算

亞洲

開拓新的客戶群

中小企業

結構性驅動因素

- 約6,000萬家中小企業，佔企業總數的97%
- 貢獻35-70%的國內生產總值



營運執行

- 成熟的PRUworks—可複製且可擴展的模型

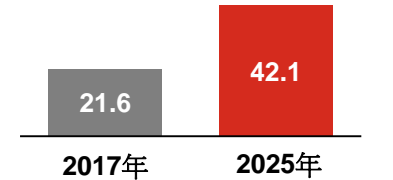
pruworks

- 來自員工福利業務的年度保費等值總額：**增長13%至1.65億美元**
- 2019年啟動**約4,900**個計劃，相比之下2018年約4,700個
- 新增**276,000**份壽險，增長**27%**

高淨值

結構性驅動因素

亞太地區預期為全球財富增長貢獻57%¹



亞太區的高淨值人士財富（萬億美元）

營運執行

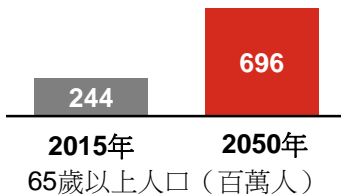


- 新加坡的OPUS
- 年度保費等值為**7,600萬美元**，增長**46%**
- 92**名私人財富顧問
- 服務包括房地產、財富、稅收及法律規劃
- 在台灣推出VIP特權計劃，為高淨值客戶提供增值服務，年度保費等值達**6,800萬美元**，增長**86%**

退休

結構性驅動因素

- 退休保障缺口日益擴大
- 人口迅速老化
- 退休金資產佔國內生產總值比例低³



65歲以上人口（百萬人）

營運執行

- 推出QDAP²（年度保費等值：1.62億美元）
- 遞延稅項退休金試點（個人退休金產品）
- 申請退休金公司（商業退休金業務）
- PRUActive⁵及PRUGolden Retirement（年度保費等值：**4,400萬美元**，增長**40%**）

健康及保障增值服務

- Pulse by Prudential** 在**八個市場**上線
- 約**130萬次**安裝⁴
- 獲得**18位**新的數碼合作夥伴
- 推出**線上產品**：涵蓋登革熱、信用盾、個人意外、冠狀病毒
- 透過數碼渠道吸納**逾145,000**名新客戶⁴



- 優點包括：
- 獲取新客戶
 - 降低理賠頻率
 - 降低成本損失
 - 提高忠誠度及保留率

1 凱捷顧問公司（Capgemini）：《亞太區財富報告》。2018年

2 合資格延期年金保單(QDAP)

3 經合組織—Global Pension Statistics。請注意，中國數字不包括全國社保基金

4 截至2020年3月5日

5 PRUActive Retirement於2019年8月推出

亞洲所投資資產 資產組合

亞洲所投資資產細分^{1、2} (2019財年，十億美元)

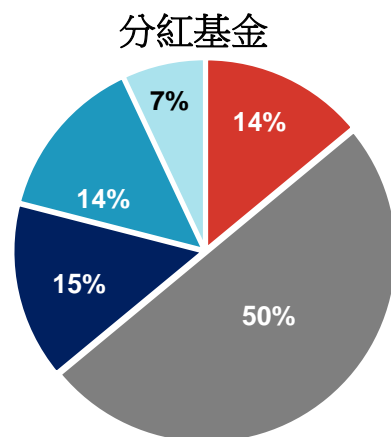
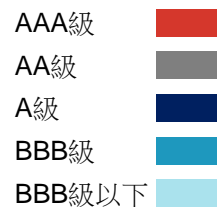
	分紅基金	單位連結式	股東支持亞洲壽險	總計
債務證券	44.8	5.2	24.6	74.6
股票	29.4	19.0	3.6	52.0
物業	0.0	0.0	0.0	0.0
按揭	0.0	0.0	0.2	0.2
存款	0.8	0.4	1.3	2.5
其他貸款	1.4	0.0	0.3	1.7
其他	0.2	0.0	1.3	1.5
總計	76.6	24.6	31.3	132.5

股東債務證券組合 (2019財年，十億美元)

	組合 (十億美元)	發行人 數目	由發行人持有		BBB級以下
			平均 (百萬美元)	最大 (百萬美元)	
主權債券 ³	10.4	12	866.7	2,900.5	11.8%
其他債券	14.2	659	21.5	137.1	5.3%
	24.6				17.1%
投資級別	12.9	499	25.9	137.1	不適用
高收益	1.3	160	8.1	129.4	5.3%
	14.2	659			

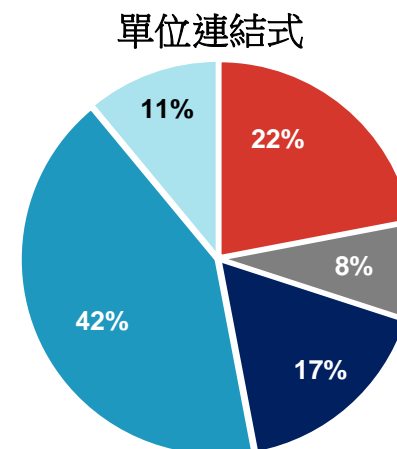
按信貸評級劃分^{4、5} (2019財年，十億美元)

評級：

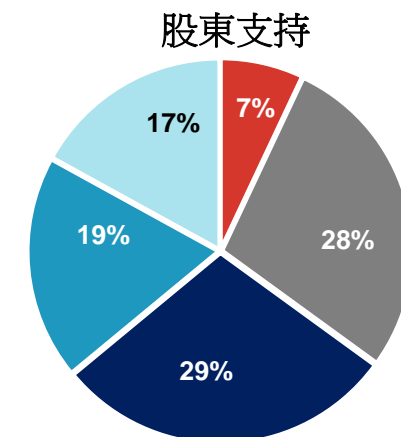


總計450億美元

2019年全年業績



總計50億美元



總計250億美元

1 不包括資產管理

2 包括以權益法人賬的合營企業及聯營公司投資13億美元

3 不包括合併單位信託基金及類似基金的資產

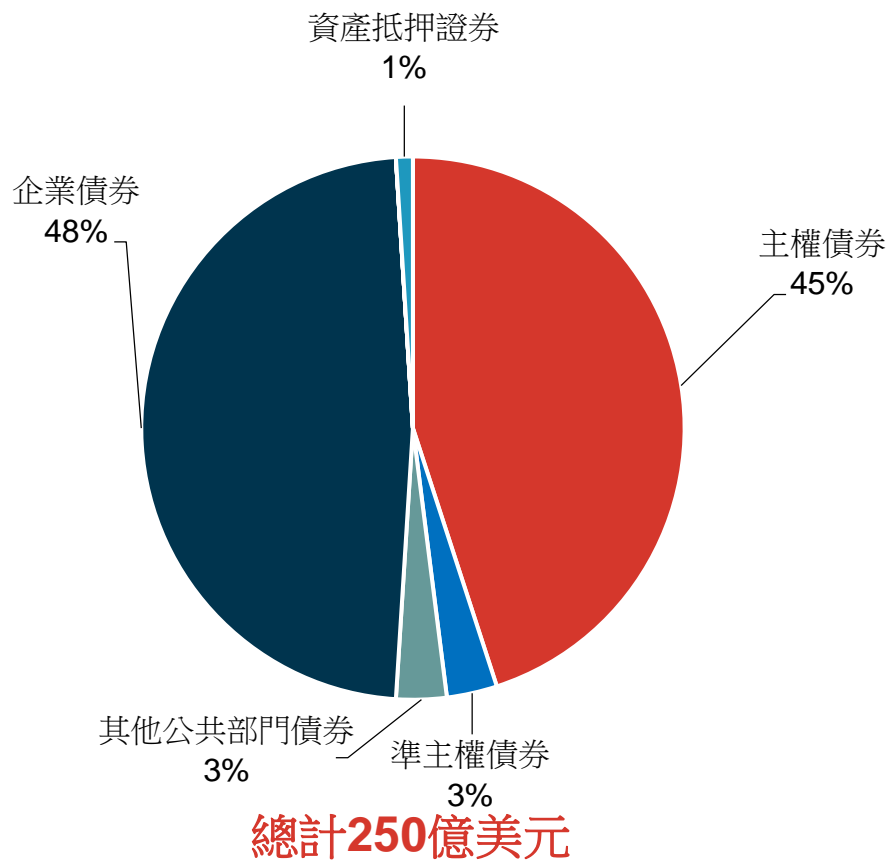
4 由於四捨五入，各數字加起來可能與總數略有出入

5 若可獲取標準普爾、穆迪及惠譽的評級，則基於該等評級；若無法獲取，則採用內部評級

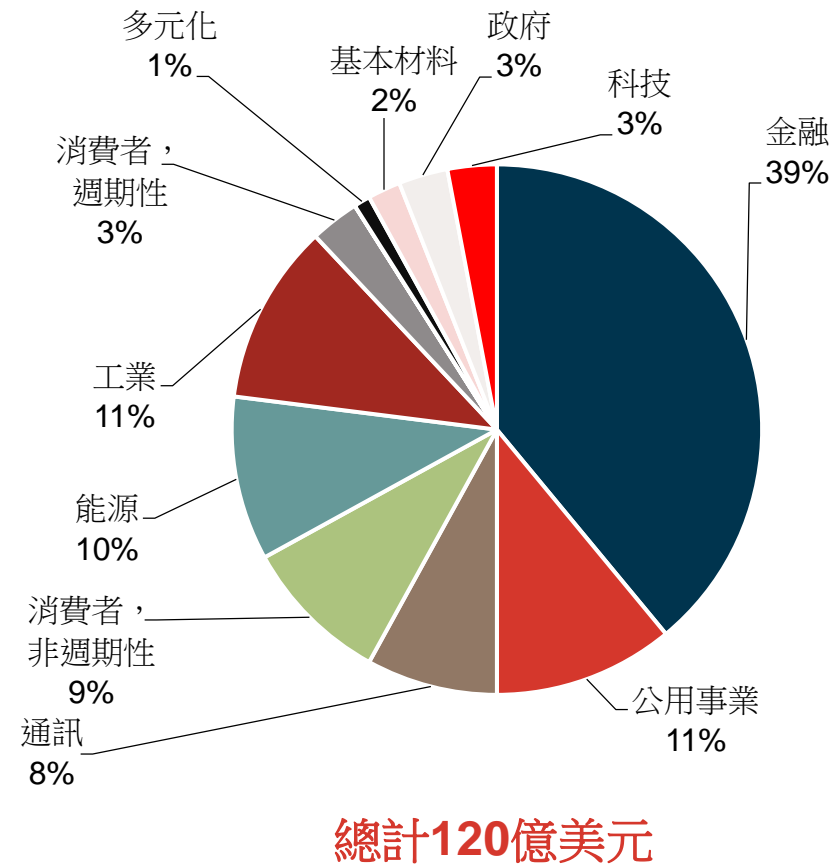
亞洲所投資資產

股東支持債務證券持倉

按資產類別劃分^{1、2}， 2019年12月31日



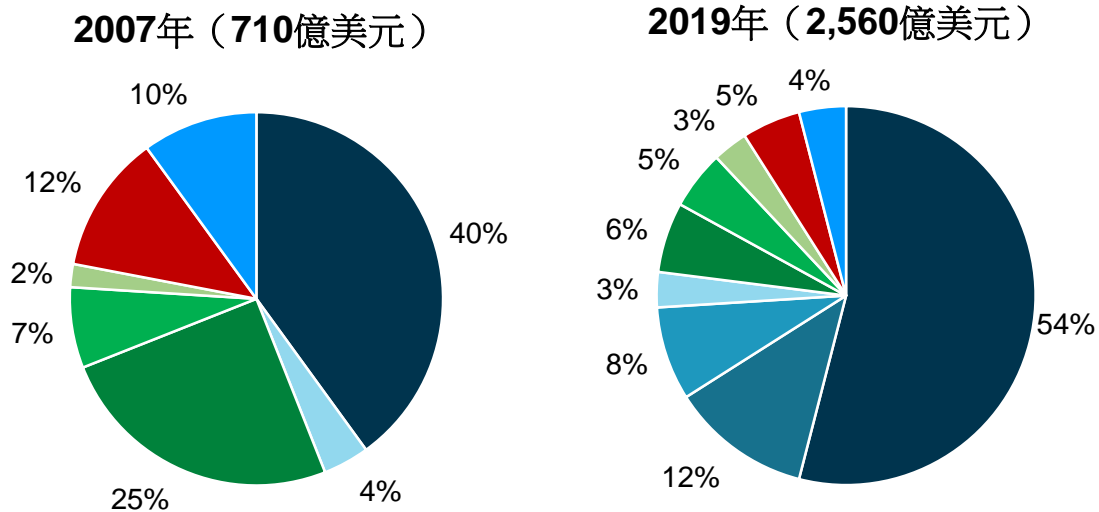
按行業劃分¹， 2019年12月31日
企業債務持倉



¹ 由於四捨五入，各數字加起來可能與總數略有出入
² 主權債券包括於合併單位信託基金及類似基金持有的8億美元資產

美國

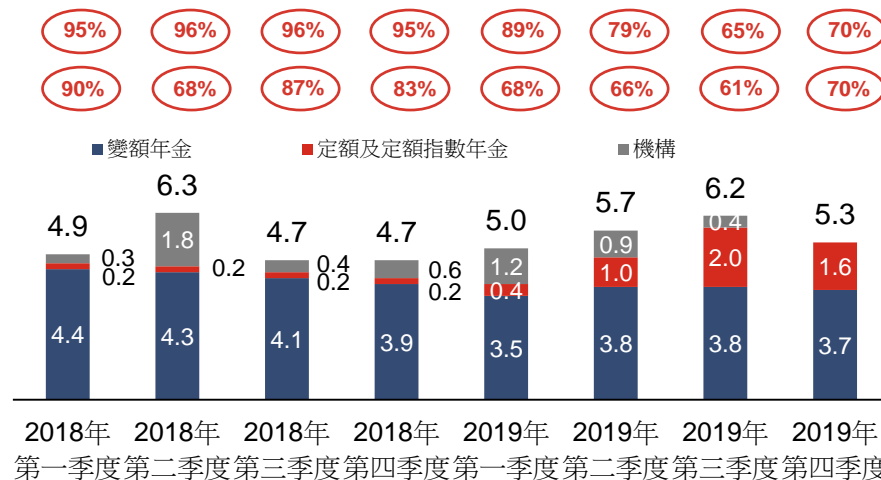
按產品類型劃分的法定儲備 (%)



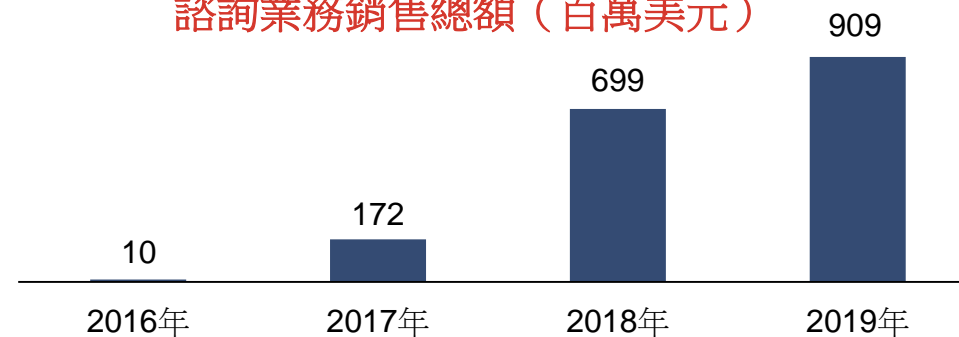
- 變額年金獨立賬戶—保證最低提取給付「終生」
- 變額年金獨立賬戶—其他非Elite Access
- 變額年金獨立賬戶—Elite Access
- 變額年金—一般賬戶
- 定額年金
- 定額指數年金
- 派付年金
- 機構
- 壽險

銷售額及存款 (十億美元)

變額年金佔零售銷售額的百分比
變額年金佔銷售總額的百分比

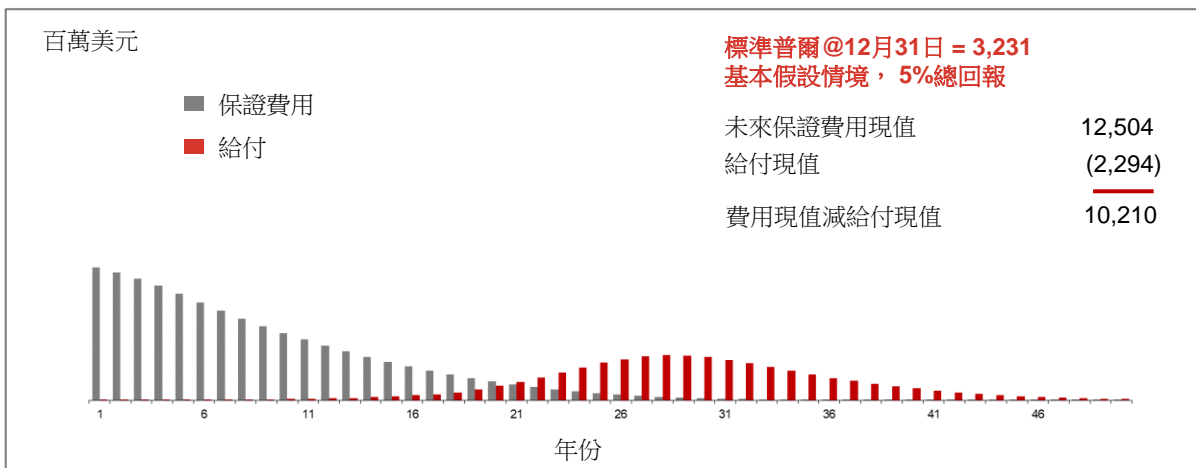


諮詢業務銷售總額 (百萬美元)

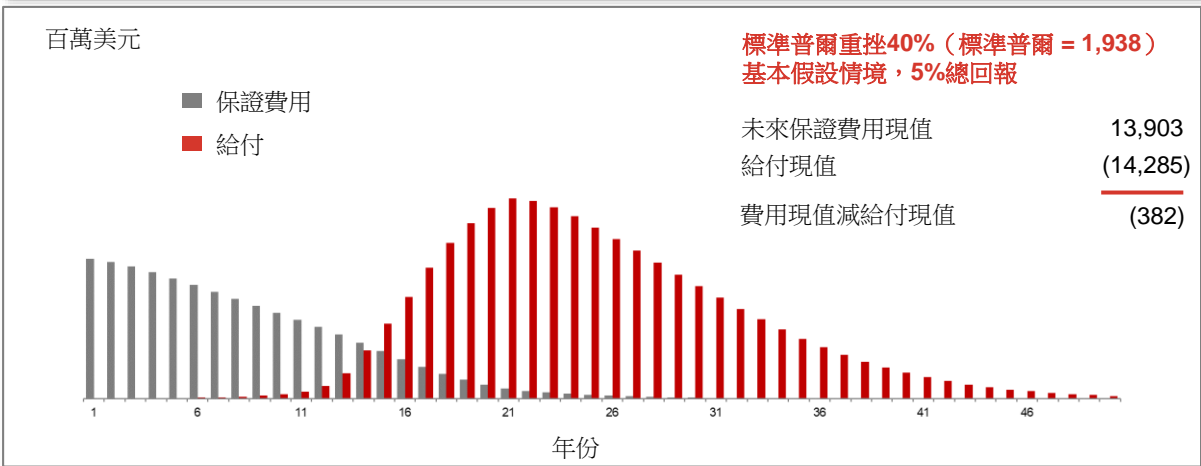
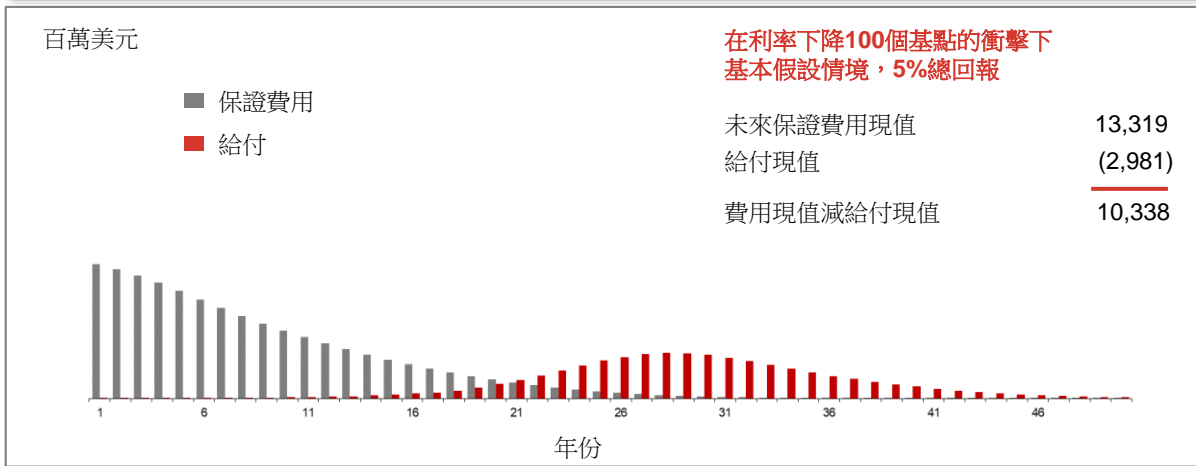


保證最低提取給付保證的未對沖經濟概況

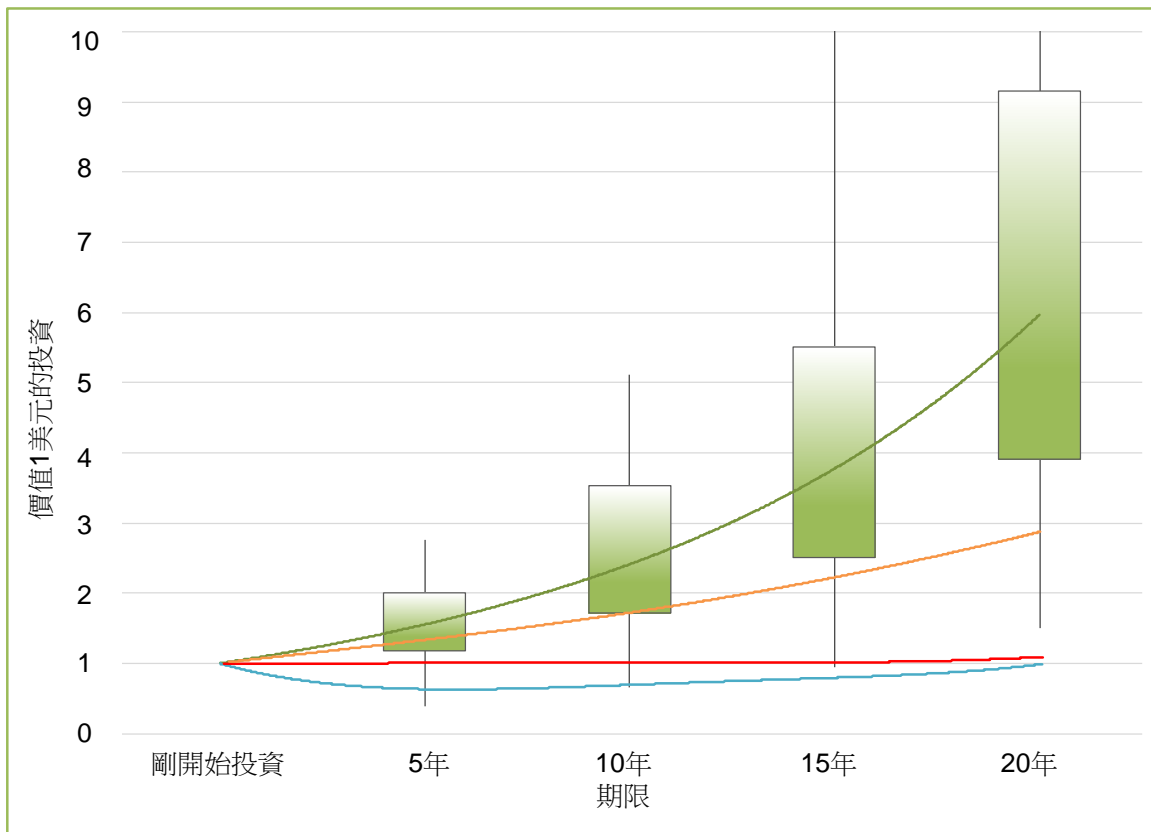
Jackson未對沖保證最低提取給付現金流量持倉，2019年12月31日



- 僅包括保證費用
- 採用審慎的最佳估計假設（美國保險專員協會頒布的第43號精算準則及利率風險資本第二階段（AG43, C3P2））
- 總回報5%遠低於歷史平均市場回報
- 迄今為止收取的保證費用及儲備金未計算在內
- 在大多數市場衝擊情境下，未來保證最低提取給付費用現值超過給付現值
- 即使於不良情境下，負現金流量也只會於遙遠的未來出現
- 於任何既定年度概不會對流動性造成重大壓力
- 在標準普爾重挫40%的假設情景下，變額年金股權對沖收入總額約190億美元未計算在內
- 在基本假設情境下，淨現值自2018年至2019年增加22億美元

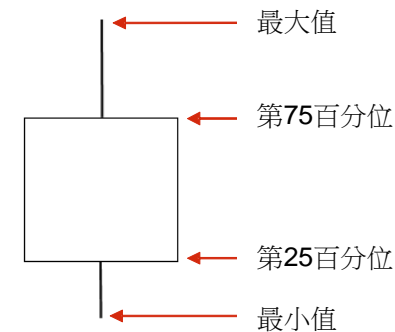


《國際財務報告準則》回報均值對比標準普爾歷史值



- 所有會計基準假設20年股票市場回報遠低於標普500公司指數錄得的回報均值
- 《國際財務報告準則》及法定回報假設尤其具懲罰性。標準普爾任意20年期間的回報率此前從未低於CTE98或《國際財務報告準則》均值情景所用的回報率。

- 標準普爾 (均值)
- 歐洲內含價值 (均值)
- 法定(CTE 98)
- 《國際財務報告準則》 (均值)



《國際財務報告準則》— 變額年金遞延保單獲得成本均值回歸

變額年金遞延保單獲得成本加速／減速的驅動因素

當期市場回報

市場增長 < MR	市場增長 > MR
導致當期AGP及未來EGP ↓ 由MR率 ↑ 抵銷，上限為15% 當期AGP及未來EGP ↓ 的淨影響	導致當期AGP及未來EGP ↑ 由MR率 ↓ 抵銷，下限為0% 當期AGP及未來EGP ↑ 的淨影響
導致AGP/EGP現值總額 ↓	導致AGP/EGP現值總額 ↑
導致K因子 ↑	導致K因子 ↓
導致攤銷 ↑ (加速／趕上)	導致攤銷 ↓ (減速／趕上)

經驗法則：獨立賬戶每增長低於／高於MR 1%，帶來1,700萬美元加速／減速效益

3年前回報脫離MR窗口

市場增長 < MR	市場增長 > MR
導致MR率 ↓，下限為0% 導致未來EGP ↓ 導致AGP/EGP現值總額 ↓	導致MR率 ↑，上限為15% 導致未來EGP ↑ 導致AGP/EGP現值總額 ↑
導致K因子 ↑	導致K因子 ↓
導致攤銷 ↑ (加速／趕上)	導致攤銷減速／趕上 ↓

獨立賬戶回報¹—3年實際回報率加上5年均值回歸率以獲得7.4%的長期總回報率

AGP=實際（歷史）毛利

EGP=預期（預計未來）毛利

MR=均值回歸率

K因子=遞延保單獲得成本與毛利現值的比率，按截至發行日期計算

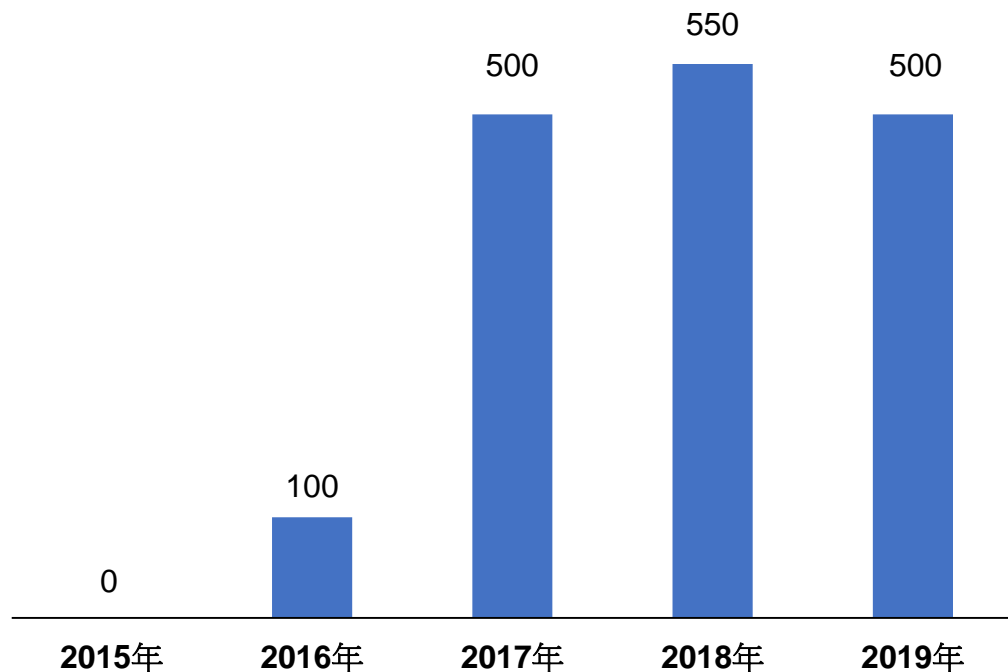
2017年 (實際)	2018年 (實際)	2019年 (實際)	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
17.8%	(4.6)%	24.2%	4.9%	4.9%	4.9%	4.9%	4.9%

¹ 分析日期截至2019年12月31日

額外對沖開支規定

近年來，會計／監管問題導致額外對沖開支

為保護法定資本增加的對沖開支（百萬美元）

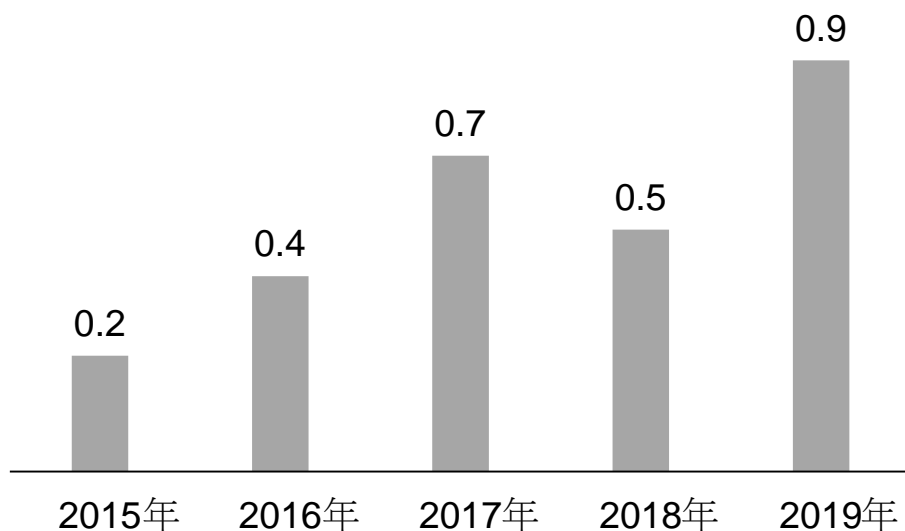


- 法定儲備將不低於相關保單的退保現金價值
- 近年來，法定儲備歸零意味著股票市場上行時，幾乎沒有或並無可降低的法定儲備以抵銷對沖虧損
- 這導致2016年至2018年間，在股票市場上行的情況下，須以高於經濟效益的需求增加對認購期權的買入，以保護法定資本
- 2019年，於低利率環境中管理新舊變額年金框架導致額外開支

法定遞延稅項資產

未獲計入的遞延稅項資產代表未確認的經濟價值

未獲計入的遞延稅項資產（十億美元）

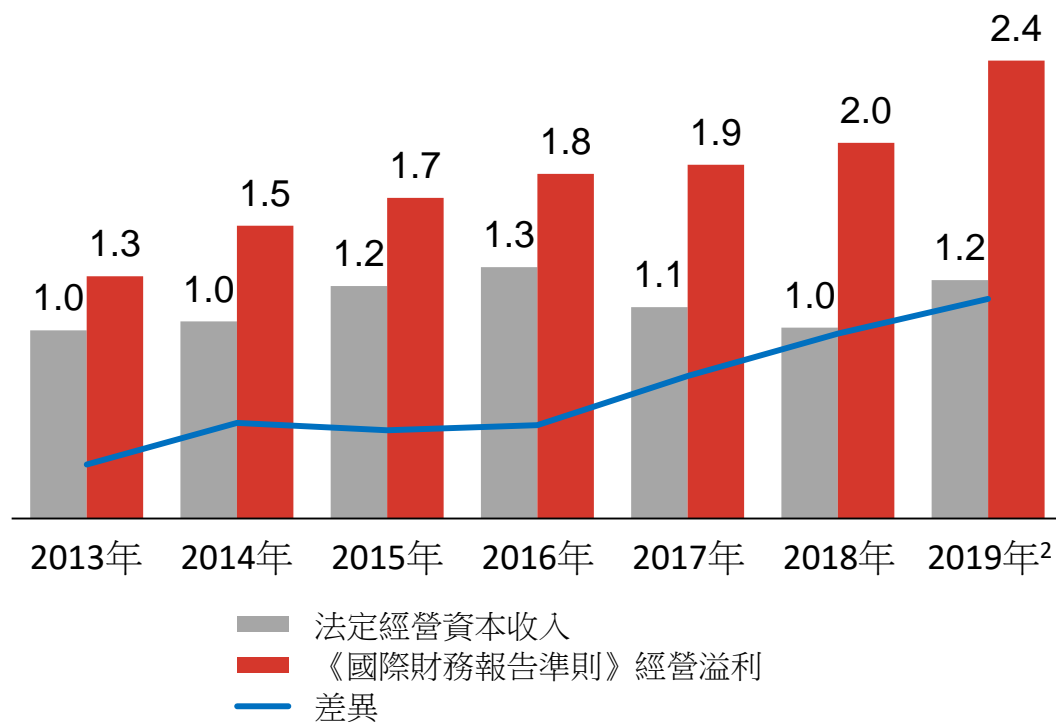


- 根據法定會計原則，遞延稅項資產若透過各種測試中被視為獲「計入」的部分，則將納入資本
- 近年來，**Jackson**的獲計入的遞延稅項資產上限為資本及盈餘的**15%**
- 在此期間，由於對沖虧損未獲全額稅收優惠，已累積大量未獲計入的遞延稅項資產
- **2019年**未獲計入的遞延稅項資產結餘增加主要與**2019年**產生的對沖虧損有關，該等虧損就稅務方面須於三年內進行分攤，因此預計將被結轉以於未來兩年內從**Jackson**的應課稅收入中扣除。
- 截至**2019年**年底，**5億美元**的遞延稅項資產結餘可從更高的資本水平中獲計入。此後，**3年**的撥回將成為具有約束力的限制。
- 未來，在股票市場大幅上漲的年份，因此產生的衍生工具虧損將導致遞延稅項資產累積

法定及《國際財務報告準則》經營溢利的差異

《國際財務報告準則》經營收入增長，而法定經營收入則持平

法定及《國際財務報告準則》經營溢利¹（十億美元）



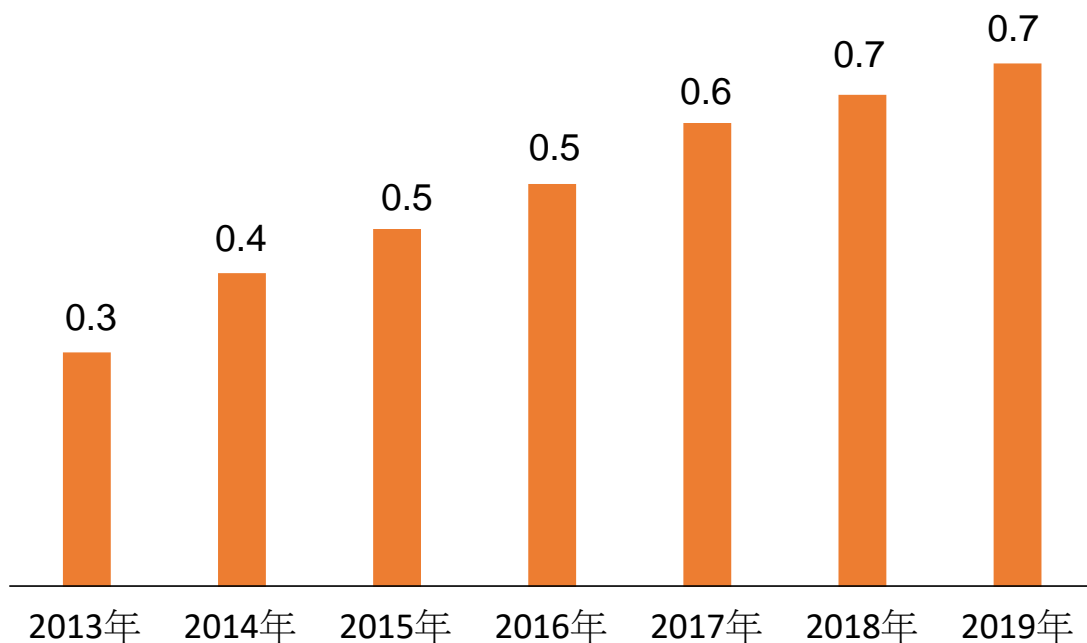
- 近年來，《國際財務報告準則》經營溢利強勁增長，而法定經營資本收入則基本持平
- 雖然數字之間存在諸多差異，但主要差異有兩點：
 - 保證費用確認
 - 保單獲得成本處理

¹ 法定數字呈報的是扣稅後數據，《國際財務報告準則》數據為稅前經營溢利，2013年至2017年稅率為35%，2018年及2019年稅率為21%。實際《國際財務報告準則》業績按扣除實際稅項開支後的數據呈報
² 2019年法定數字反映有效業務資本收入以及經營差及新業務資本增長。不包括John Hancock儲備給付

保證費用確認

由於變額年金業務增長，保證費用亦隨之增長

保證費用確認（十億美元）



■ 《國際財務報告準則》經營收入的保證費用（扣稅前，扣除遞延保單獲得成本後）

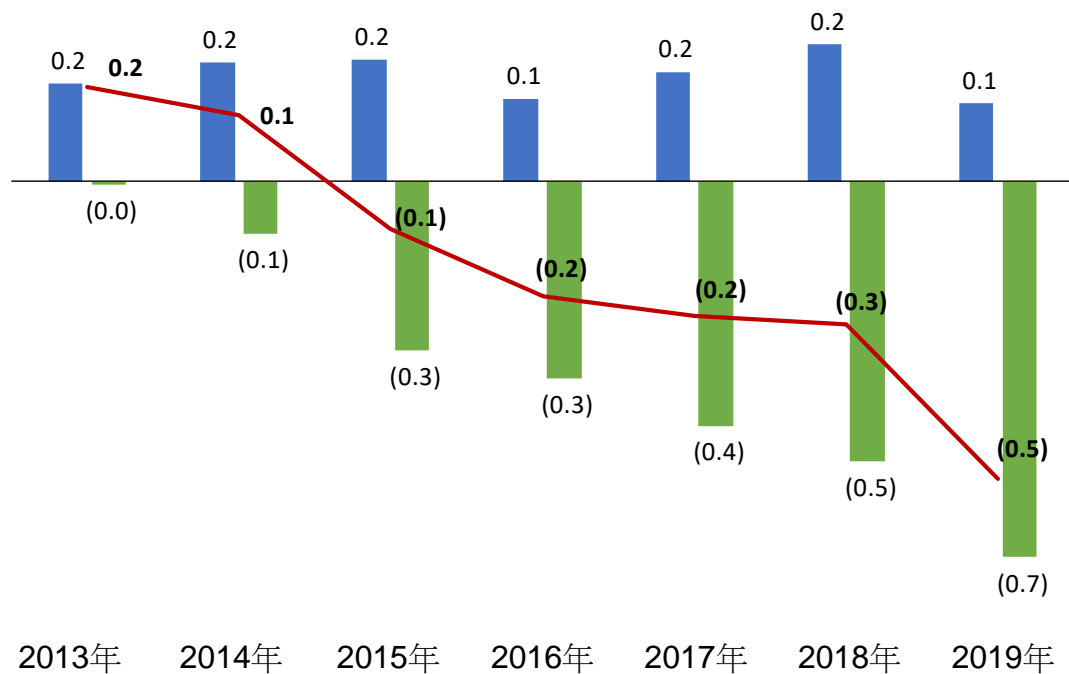
- 呈報的法定經營資本收入除去所收取的全部保證費用並將其移至「扣除對沖之儲備」
- 《國際財務報告準則》的儲備方法確認因採用適用於相關方法的假設而衍生的保證費用的價值，該費用預計將用於未來預估賠付資金。已確認費用的水平於發行時釐定且設有上限，以使其與給付¹相等（即忽略任何超額部分）。剩餘費用確認為已賺取費用，並計入經營溢利

¹ 根據美國財務會計準則第157號（FAS 157）計值的保證負債

保單獲得成本處理的影響

2011年至2015年，銷售額對法定項目（相較《國際財務報告準則》）的影響

保單獲得成本處理的影響（十億美元）



- 新業務遞延（法定超過《國際財務報告準則》）
- 有效業務攤銷（法定超過《國際財務報告準則》）
- 保單獲得成本總額的影響（法定超過《國際財務報告準則》）

- 根據《國際財務報告準則》，遞延保單獲得成本根據預期毛利於保單期限攤銷。攤銷隨市場變動
- 根據法定原則，保險監督官年金準備金評估方法按設定時間表攤銷，而不論所選佣金選項
- 2011年至2015年強勁銷售額水平拖累法定經營增長（相較《國際財務報告準則》）。2019年強勁股票市場導致該不利影響顯著加劇，原因是其減少根據《國際財務報告準則》計算的遞延保單獲得成本攤銷
- 在不受市場影響的情況下，對法定項目的拖累於2018年達致峰值

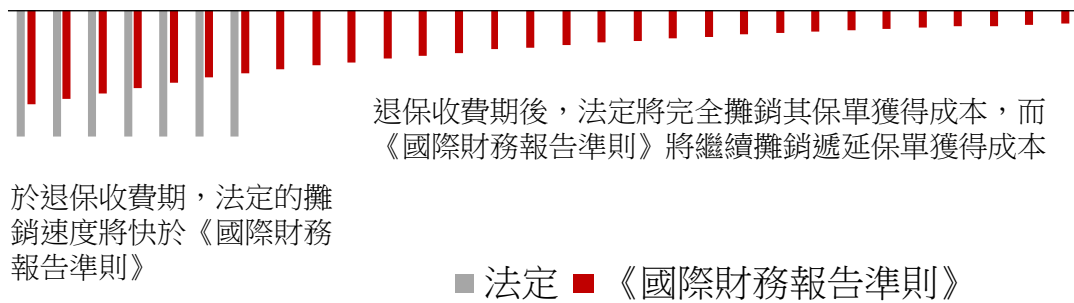
附註：所呈列的所有數字為除稅後數字，2013年至2017年按35%稅率計算，2018年至2019年按21%稅率計算

保單獲得成本處理的模式

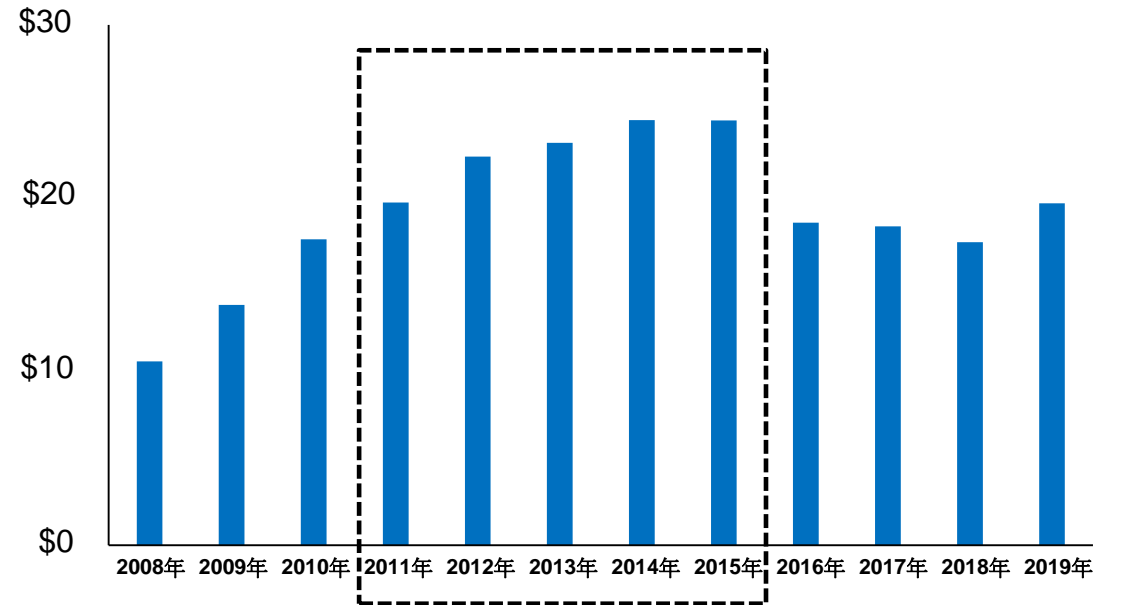
法定基準於其保單獲得開支攤銷中的保守性

保單獲得成本確認的模式

佣金費用於發行時支付，但該等費用很大程度上將由遞延保單獲得成本／保險監督官年金準備金評估方法遞延抵銷



Jackson年金銷售總額（十億美元）¹



- 根據《國際財務報告準則》，遞延保單獲得成本根據預期毛利於保單期限攤銷。攤銷受市場表現影響。
- 根據法定原則，保險監督官年金準備金評估方法撥備按設定時間表攤銷，而不論所選佣金選項，且僅於盈利能力受損的情況下加速攤銷

¹ 不包括機構

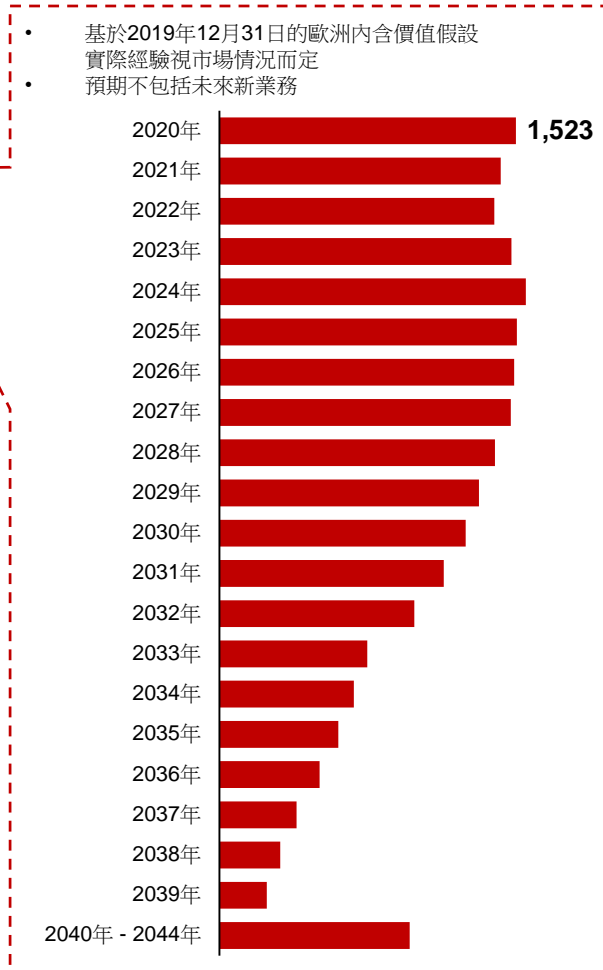
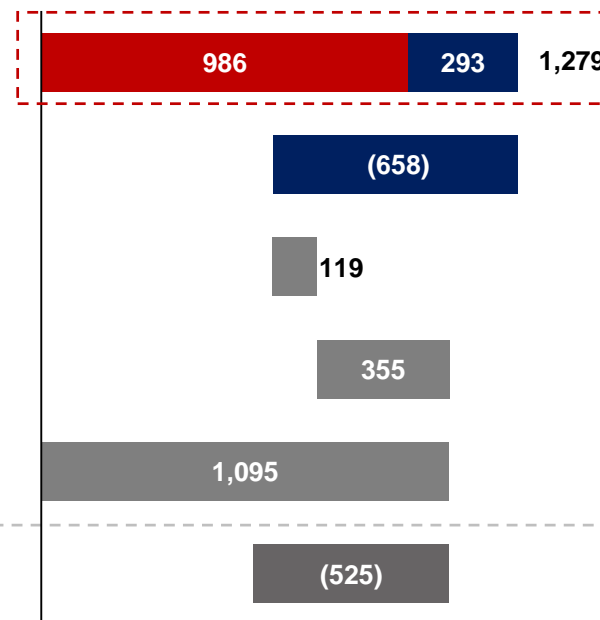
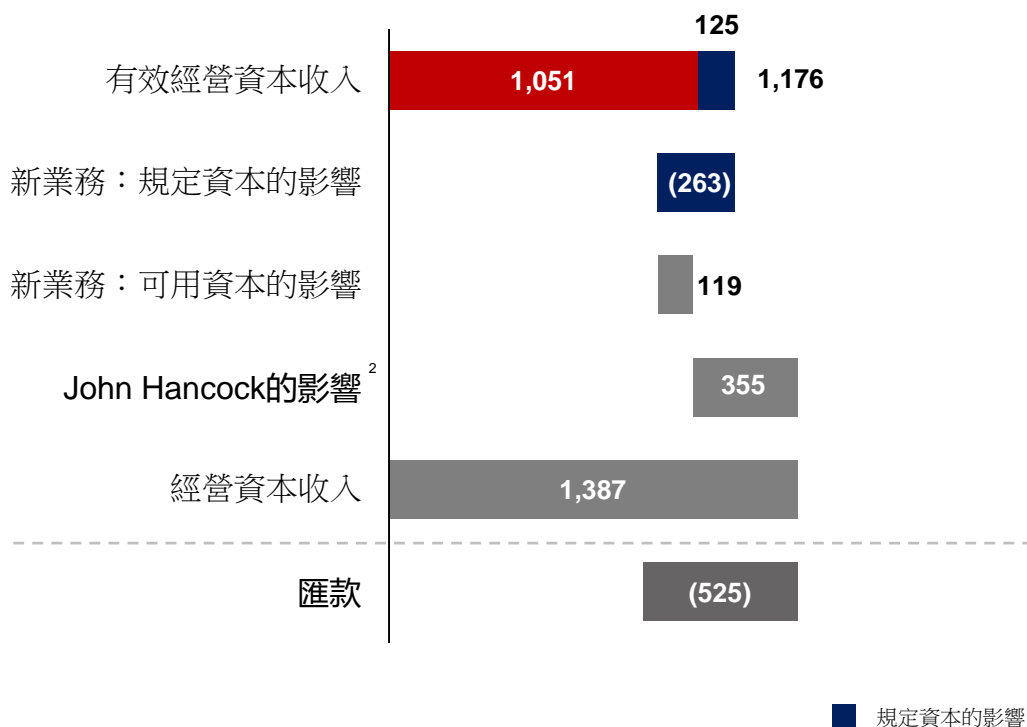
美國資本收入

法定資本收入及歐洲內含價值所賺取的經營自由盈餘

2019財年法定盈餘經營收入 (百萬美元)¹
(規定資本=100%公司行動水平)

2019財年壽險歐洲內含價值所賺取的經營自由盈餘 (百萬美元)³
(規定資本：監管限制，250%公司行動水平)

預期賺取的有效自由盈餘 (百萬美元)⁴
(規定資本：監管限制，250%公司行動水平)



1 Jackson National Life。盈餘指可用資本超過規定資本的盈餘，設定為公司行動水平的100%

2 一次性收益3.55億美元與近期收購John Hancock有關

3 根據歐洲內含價值賬目附註10計算的美國範圍

4 基於2019年12月31日的歐洲內含價值假設，預期未貼現有效業務價值轉撥及規定資本釋放至自由盈餘

美國所投資資產 資產組合

2019財年美國所投資資產明細（十億美元）

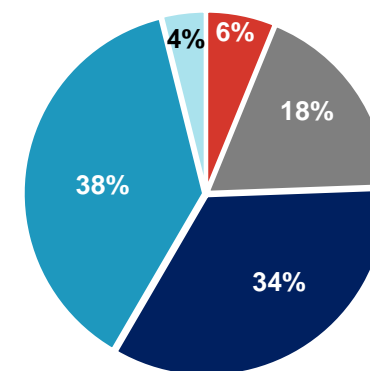
	股東支持
	美國壽險
債務證券	58.5
股票	0.2
物業	0.0
按揭	9.9
存款	0.0
其他貸款	4.7
其他	2.8
總計	76.1

2019財年股東債務證券組合

	組合 (十億美元)	發行人數目	按發行人劃分的持有量		
			平均 (百萬美元)	最大值 (百萬美元)	BBB級以下
主權債券	6.2	3	2,066.7	6,137.2	0.0%
其他債券	51.1	1,280	39.9	308.9	1.8%
合併基金 ¹	1.2				2.1%
	58.5				3.9%
投資級	50.0	894	55.9	308.9	不適用
高收益	1.1	386	2.8	184.6	1.8%
	51.1	1,280			1.8%

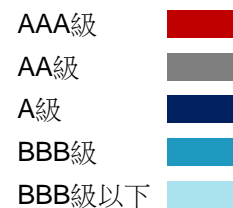
按信貸評級劃分^{2、3}，2019財年

美國，股東支持



總計590億美元

評級：



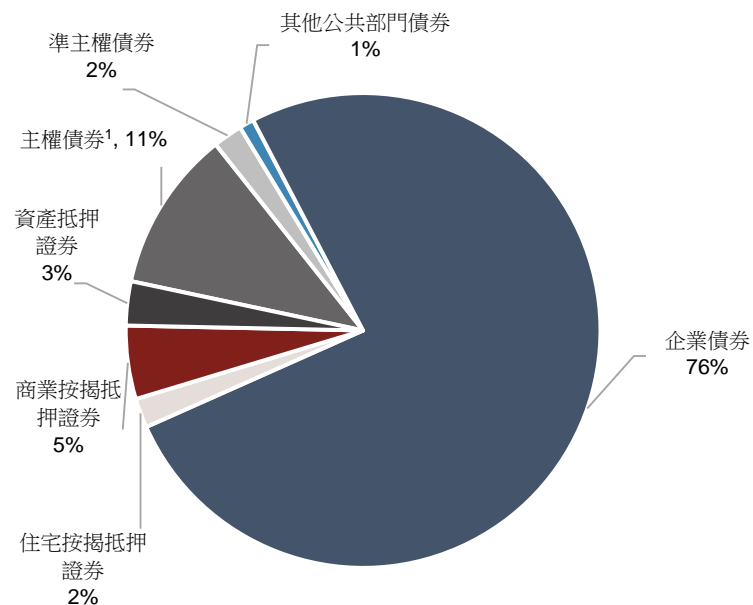
¹ 股東不承擔合併基金持有的資產的相關風險

² 若可獲取標準普爾、穆迪及惠譽的評級，則基於該等評級；若無法獲取，則採用內部評級

³ 由於四捨五入，各數字加起來可能與總數略有出入

美國所投資資產 股東支持債務證券持倉

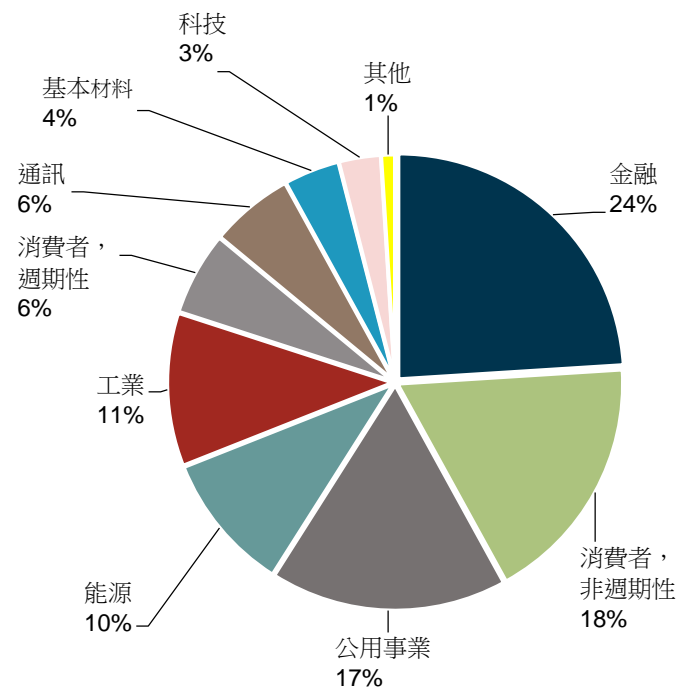
按資產類別劃分^{1、2}，2019年12月31日



總計590億美元

按行業劃分^{1、2}，2019年12月31日

企業債務持倉



總計450億美元

企業債務組合³

投資級

- 投資級佔重大比重
 - 投資級佔企業債券組合的98%
 - 企業債務投資級佔美國投資組合總額約57% (2007年：52%)
- BBB級持倉傾向於更高評級
 - BBB+級及BBB級佔BBB級持倉的87%
 - BBB-級僅佔美國投資組合總額的4%
 - 108名發行人平均持有2,500萬美元BBB-級 (投資級企業債券組合平均持有：5,600萬美元)

高收益

- 高收益企業債券相當於美國投資組合總額約1.5%
 - 持倉顯著減少 (2007年：>5%)
 - 平均持有600萬美元

1 行業分類資料來源：Bloomberg Sector、Bloomberg Group及Merrill Lynch。若無法根據上述三個來源予以確認，則分類為其他。

2 由於四捨五入，各數字加起來可能與總數略有出入

3 不包括相關風險不由股東承擔的合併基金的資產

非洲

非洲 區域足跡

非洲的人口¹

13 億 → **23 億**
2019年 2045年

逾1,000,000名客戶²

逾9,000名代理

與**逾600**家分公司有業務往來

2家移動通訊合作夥伴

6家獨家銀行合作夥伴



- 加納2014年
 - 收購Express Life
 - 2015年：與法國興業銀行建立分銷合作關係
 - 2015年：與富達銀行建立分銷合作關係
 - 2016年：與CAL Bank建立分銷合作關係
 - 2018年：與渣打銀行建立分銷合作關係
- 肯尼亞2014年
 - 收購Shield Assurance
- 烏干達2015年
 - 收購Goldstar Life Assurance
- 贊比亞2016年
 - 收購Professional Life Assurance
 - 2018年：與Zanaco建立分銷合作關係
- 尼日利亞2017年
 - 收購尼日利亞的Zenith Life的多數股權
 - 2017年：與Zenith Bank建立分銷合作關係
- 喀麥隆
科特迪瓦
多哥
 - 2019年 收購Group Beneficial的多數股權

附註：除非另有說明，數據截至2019年12月31日。所有事實包括於2019年7月9日完成收購Group Beneficial所帶來的影響

¹ 聯合國經濟和社會事務部人口分部（2019年）。《世界人口展望》2019年修訂版。

² 不包括小額保險客戶

非洲

2019年業務摘要

分銷

年度保費等值銷售額**8,200**萬美元

+76%
年度保費等值增長¹

代理

+70%
年度保費等值銷售額增長



逾**9,000**名代理

在4個國家擁有「百萬圓桌會議」合資格代理

銀行保險業務

+256% 年度保費等值銷售額增長

優化策略合作關係



產品

於**5**個市場中**排名第一**
推出「永不失效」的產品功能

數碼 引導及服務客戶的能力



在保險科技方面處於領先地位

社區



在非洲開展**安全措施(SafeSteps)**活動

加納及贊比亞推出 **Pru Ride**



社區**健康推廣**活動

科技

利用科技 **改進**客戶服務，**創新**分銷，以及 **建立**可擴展的 **業務**。

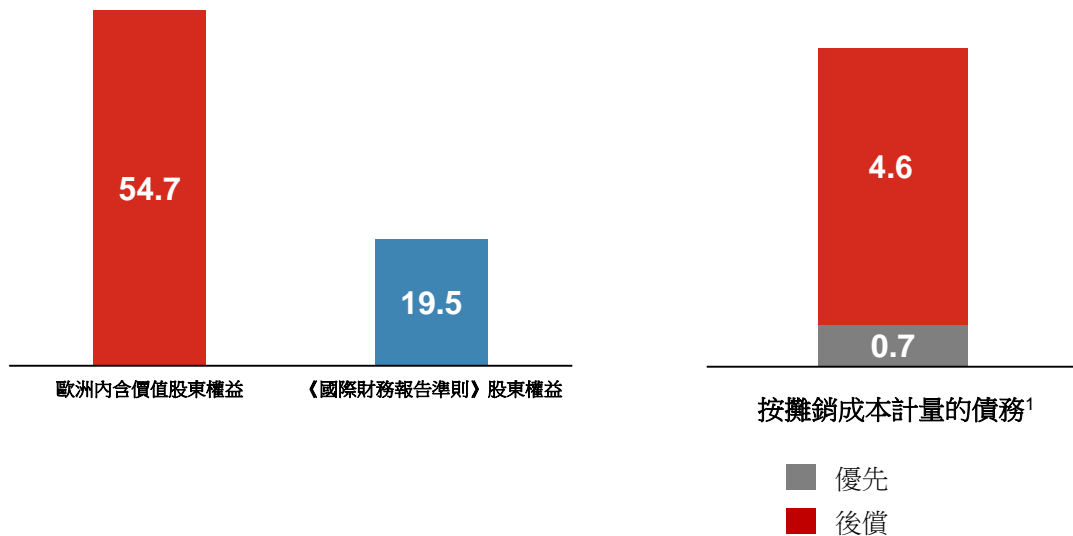
基於雲端的保單管理系統 **↔** 連接各項業務 及 提供 所有業務的**實時**管理資訊



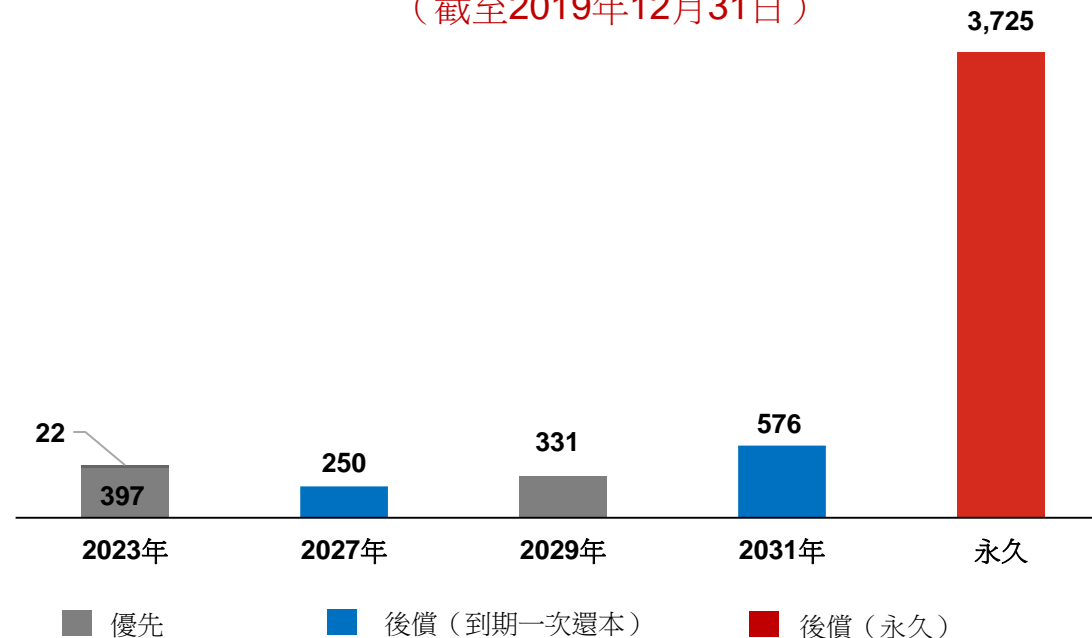
附註：鑑於非洲業務相對不成熟，該業務未計入我們的新業務銷售額及新業務利潤指標
1 固定匯率基準

集團

歐洲內含價值、《國際財務報告準則》權益及按攤銷成本計量的債務（十億美元）
（截至2019年12月31日）



集團債券到期情況^{2、3}（百萬美元）
（截至2019年12月31日）



永久債務的首次贖回日期（百萬美元）

已過去	1,250美元
1-2年	1,725美元
2-3年	750美元
總計	3,725美元

¹ 按攤銷成本計量的債務（根據財務報表），不包括銀行貸款3.5億美元。

² 按本金價值計，不包括銀行貸款3.5億美元

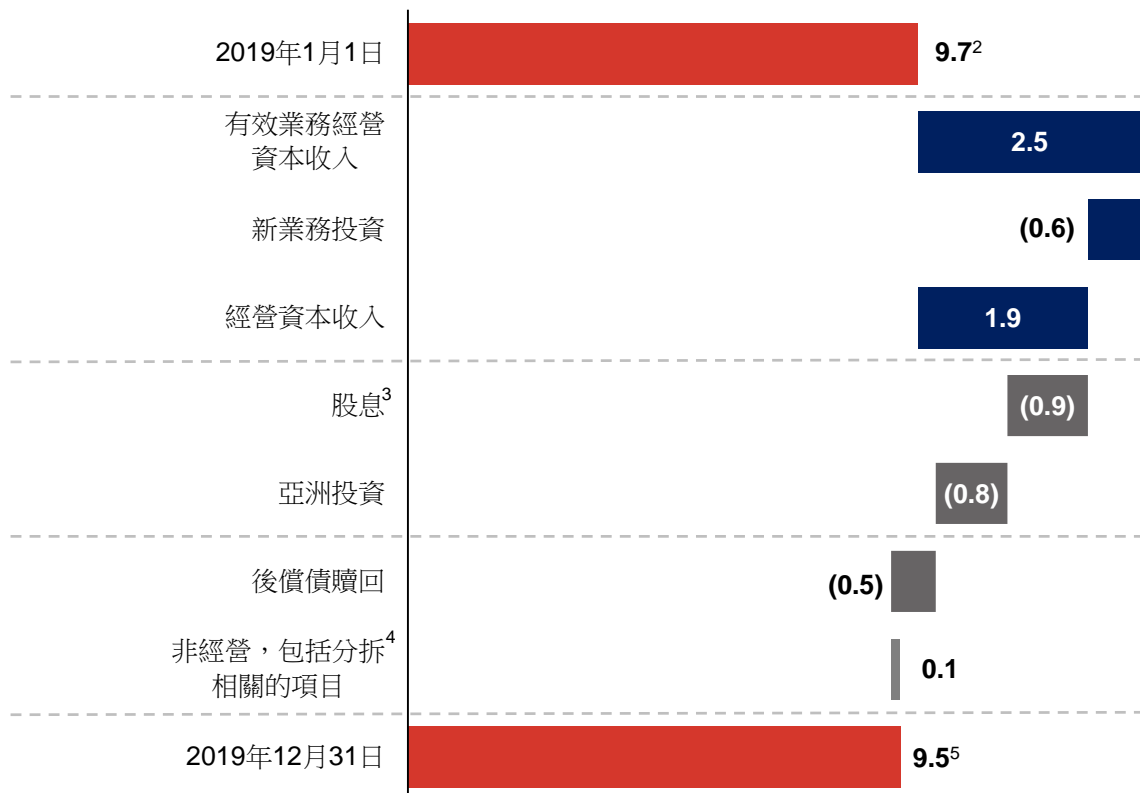
³ 採用收市匯率換算

資本收入

集團當地資本總和法與所賺取的歐洲內含價值自由盈餘比較

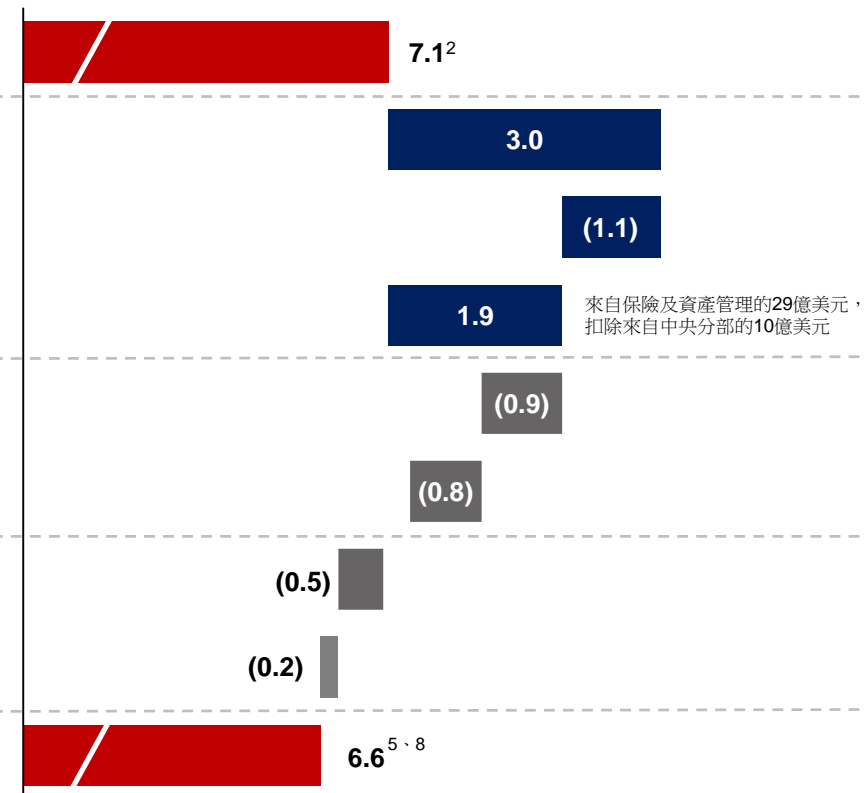
2019年財年估計當地資本總和法資本盈餘變動¹ (十億美元)

規定資本=集團最低資本要求



2019年財年歐洲內含價值自由盈餘變動^{6、7} (十億美元)

旨在符合監管限制的規定資本



來自保險及資產管理的29億美元，扣除來自中央分部的10億美元

1 以集團最低資本要求為基礎。在香港的集團監管框架生效前，保誠將採用與香港保監局協定的當地資本總和法，釐定集團監管資本要求

2 不包括M&G plc

3 集團外界股息16億美元減M&G匯款7億美元

4 包括當地資本總和法與歐洲內含價值自由盈餘於計算方法上的差異

5 未計派付2019年第二次中期普通股股息

6 集團歐洲內含價值自由盈餘不包括無形資產及分銷權

7 按適用的當地法規規定釐定的規定資本，包括為符合監管限制而被視為必須超過當地最低法定要求的任何金額

8 根據歐洲內含價值賬目附註11。包括保險及資產管理業務的自由盈餘60億美元，減去分銷權及其他無形資產6億美元，加上中央分部項目12億美元



Prudential plc

英國保誠有限公司*

2019年全年業績

2020年3月11日

*僅供識別