

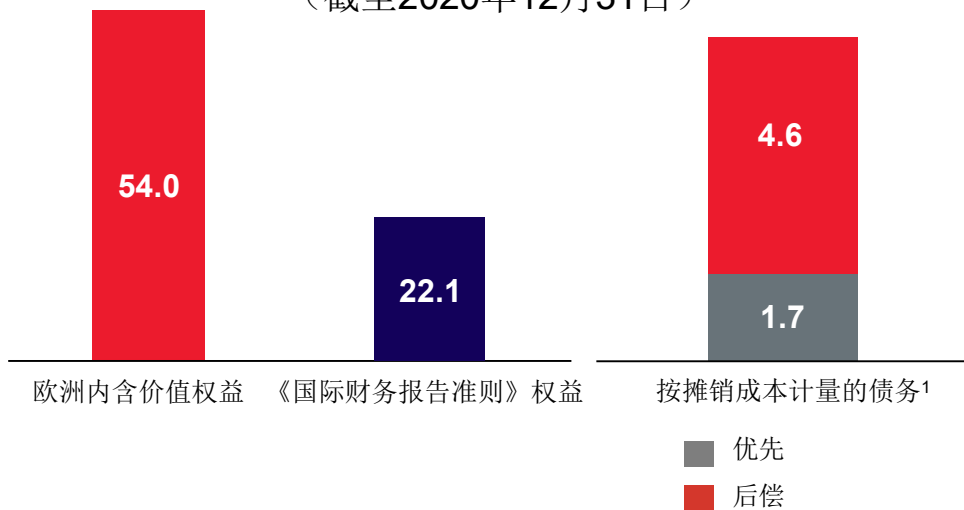
# 附录

## 2020年全年度业绩

### 目录:

集团	28
亚洲	79
非洲	79
美国	82

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2020年12月31日)



均衡的赎回日期 / 到期情况

促进集团债务管理

英国保诚有限公司\*：债券到期时间表<sup>2</sup>，2020年12月31日

到期日	下一个赎回日期	可赎回	货币	票面息率	金额 (百万)	类别	
不适用	永久/赎回时	2021年3月23日	每季	美元	6.50%	300	后偿
不适用	永久/赎回时	2021年3月23日	每季	美元	6.75%	250	后偿
不适用	永久/赎回时	2021年3月23日	每季	美元	5.25%	700	后偿
不适用	永久/赎回时	2021年7月20日	每季	美元	5.25%	1,000	后偿
不适用	永久/赎回时	2021年10月20日	每季	美元	4.38%	725	后偿
不适用	永久/赎回时	2023年1月20日	每季	美元	4.88%	750	后偿
37.25 亿美元							
2023年1月20日	期满时	不适用	不适用	英镑	6.88%	300	优先
2023年7月10日	期满时	不适用	不适用	欧元	0.06%	20	后偿
2029年5月11日	期满时	不适用	不适用	英镑	5.88%	250	优先
2030年4月14日	期满时	不适用	不适用	美元	3.13%	1,000	优先
2031年12月19日	期满时	不适用	不适用	英镑	6.13%	435	后偿
23.71 亿美元 <sup>3</sup>							
<b>60.96 亿美元<sup>3</sup></b>							

# 亚洲部分

重要信息

策略优先事项及进展

市场最新概况

资本及资产负债表

# 亚洲

借助优质平台及创新能力，把握复苏及结构性趋势



消费者对  
健康及保障产品的  
结构性需求稳健



提升满足客户需求  
的业务能力



加快推出Pulse



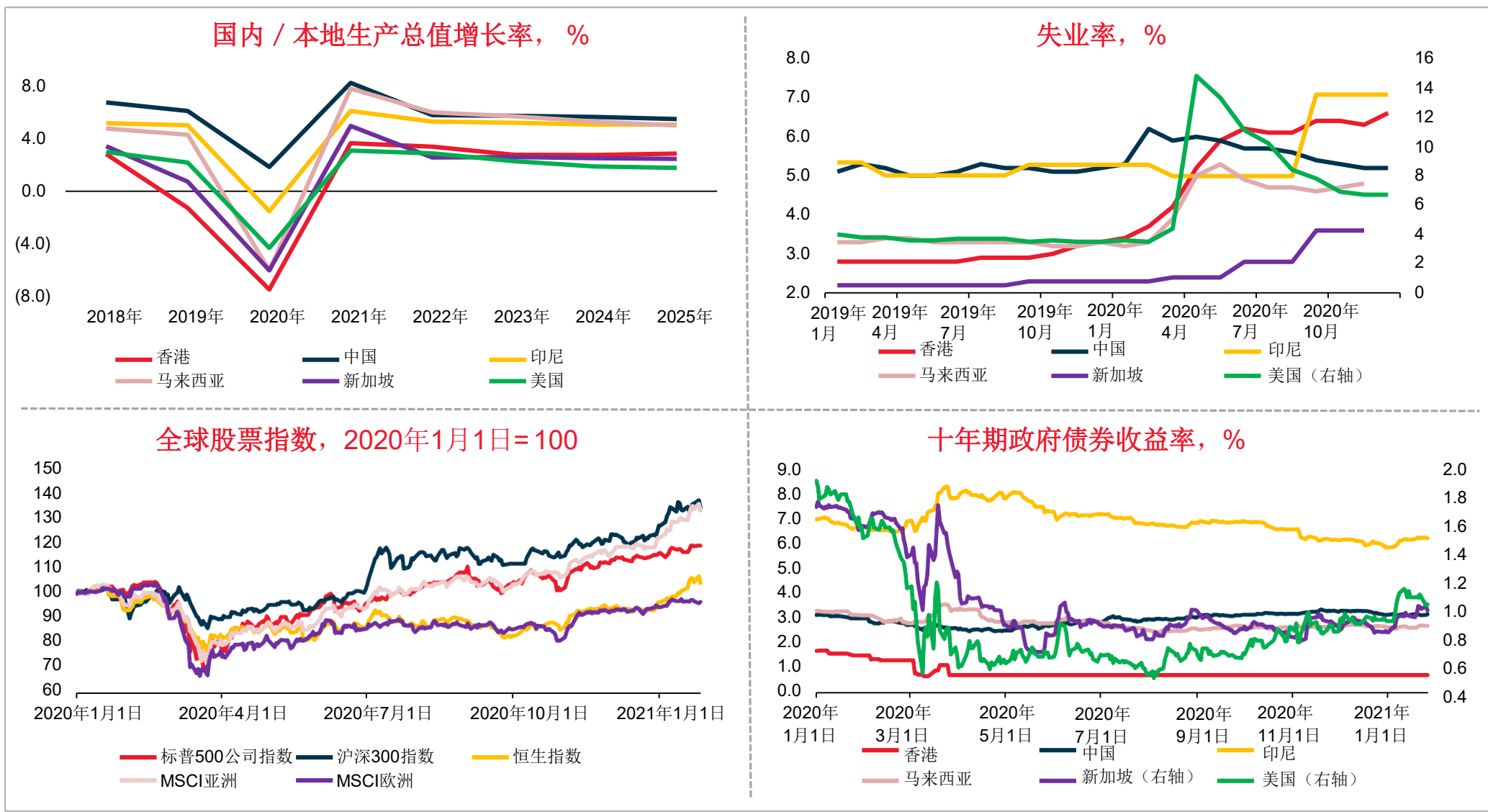
持续强劲  
回升



透过多元化优质平台  
提升抗逆力

# 市场背景

即使市场环境挑战重重，但业务仍不断好转



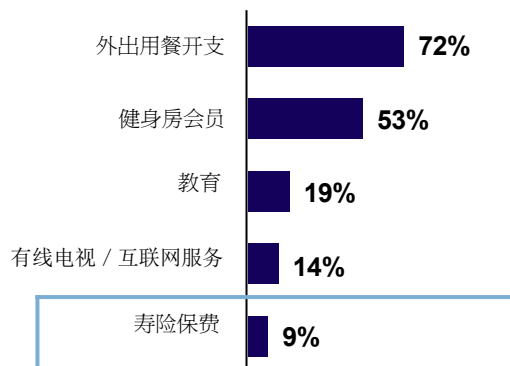
资料来源: 国际货币基金组织、彭博、美国银行



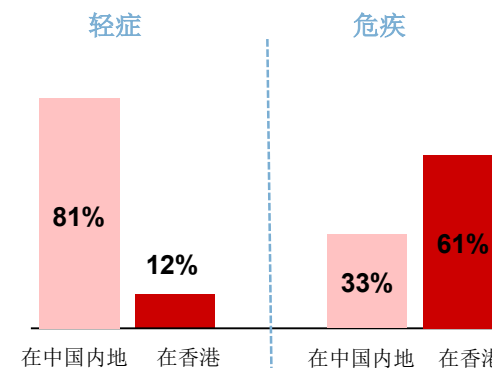
### 对健康及保险产品的认知及需求日益增长



愿意削减各类开支的香港消费者百分比



内地旅客的医疗偏好<sup>2</sup>





### 拓展在中国的业务版图

**20**家分支机构  
遍布99个城市（增加5个）

**17**家分支机构于2020全年的市场份额有所增加<sup>1</sup>

**34%**  
银行保险年度保费  
等值增长率

**85%**  
代理利润率

### 建立 pulse<sup>®</sup> 生态系统

by Prudential

**15**个市场<sup>2, 3</sup>  
下载量达**2,000**万次<sup>2</sup>  
**32**个数码合作伙伴<sup>2</sup>

发出**200**万份保单<sup>4</sup>  
透过直接销售及代理人转介录得  
**2.11**亿美元年度保费等值<sup>4</sup>

### 扩大产品范围

**175**款  
于2020全年新推出及重新设计的产品<sup>5</sup>，贡献20%的年度保费等值

逾**115**款  
新推出的传统与健康及保障产品<sup>5</sup>，包括规模较小的独立保障

**7**个市场的健康及保障产品组合均录得增长

### 巩固在伊斯兰市场的领先地位

年度保费等值增长**14%**  
新业务利润增长**27%**  
新保单增长**49%**

在马来西亚伊斯兰保险市场份额为32%，**排名第一**<sup>6</sup>  
在印尼伊斯兰保险市场份额为35%，**排名第一**<sup>6</sup>  
触达东南亚**2.40**亿穆斯林<sup>7</sup>

1. 按毛保费收入划分  
2. 截至2021年2月22日  
3. 包括11个亚洲市场及4个非洲市场  
4. 截至2020全年。包括免费保障保单、微型保费保单及透过向代理人转介的普通保额保单  
5. 包括37款微型数码产品  
6. 截至2020全年。按加权新造保单保费划分  
7. 资料来源：牛津伊斯兰研究在线(Oxford Islamic Studies Online)





### 加快代理人招募及提高销售效率

亚洲符合“百万圆桌会议”会员资格的人数**超过**

**13,200**人，  
为2019全年的

**两倍**

代理人招募达

**143,000**人<sup>1</sup>，

按年**增加4%**

每名活跃代理人的保单数目

**增长8%**<sup>1</sup>

### 拓展银行保险业务

与**20,000**间

银行分行合作开展业务<sup>2</sup>

与TMB、SeABank、BFL、Yoma、PPCBank建立新的  
合作伙伴关系

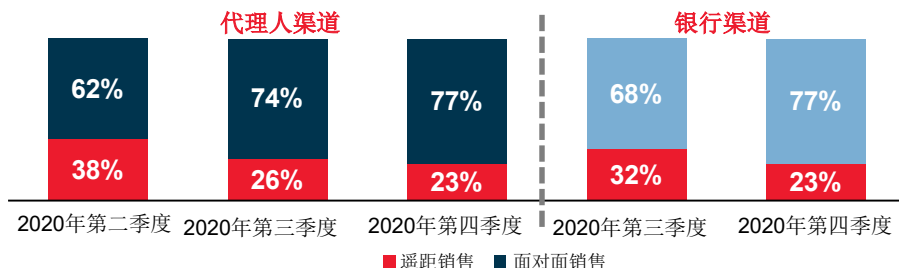
**5**

个市场的银行保险年度保费等值  
录得双位数增长

包括中国、印尼、泰国、越南

### 新设遥距投保

遥距及面对面销售的保单组合



遥距投保赋予新的能力

### 推动瀚亚发展

在Beta Solutions、  
核心收益股票及  
绿色债券方面执行  
**新策略**

**2,480**亿美元

管理基金，包括来自  
第三方的1,100亿美元  
及来自亚洲寿险业务的  
1,380亿美元（按年  
增长19%）<sup>4</sup>

中国合营企业  
管理基金

**+16%**<sup>3</sup>

印度合营企业  
管理基金

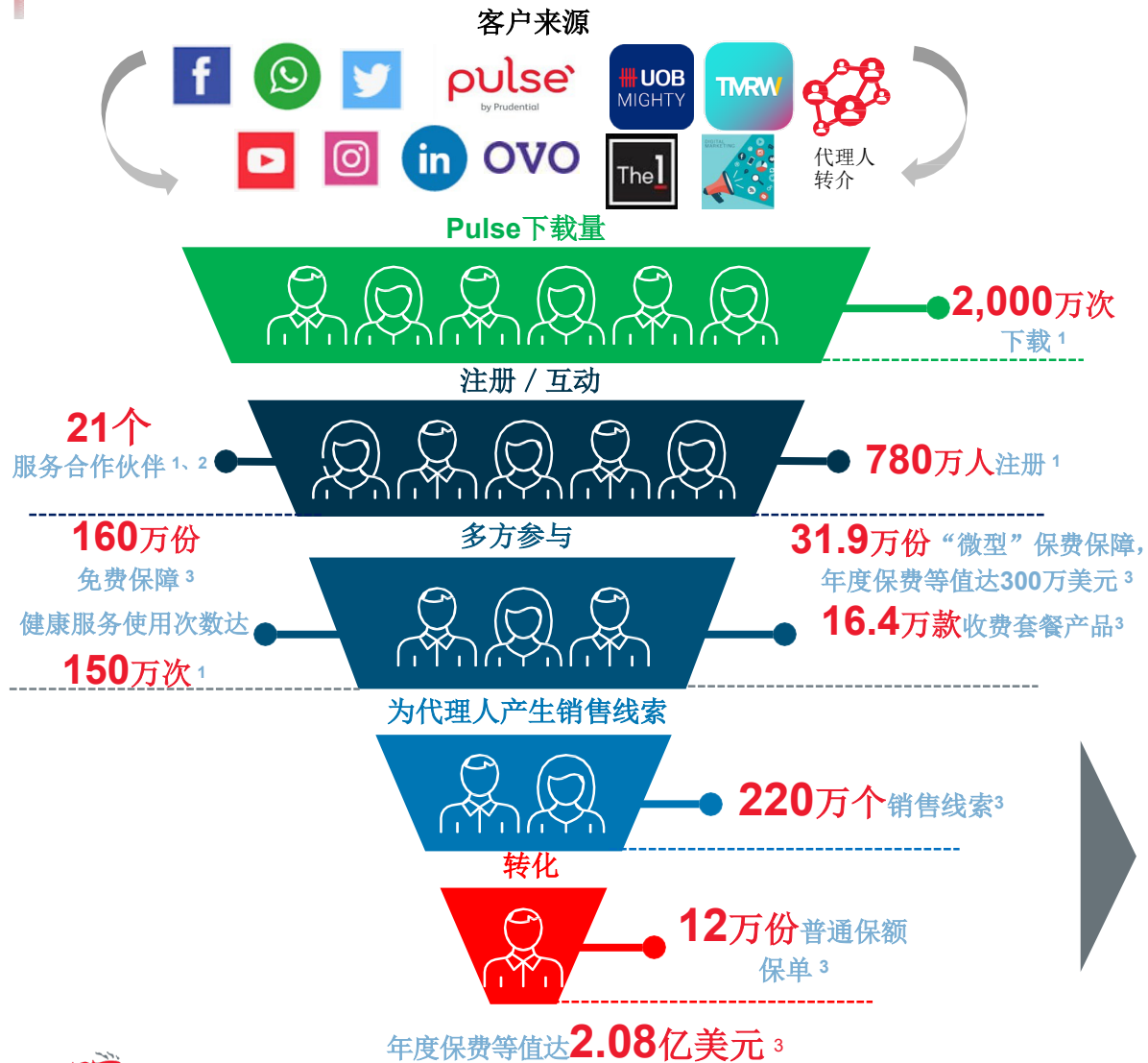
**+9%**<sup>3</sup>

1. 不包括印度

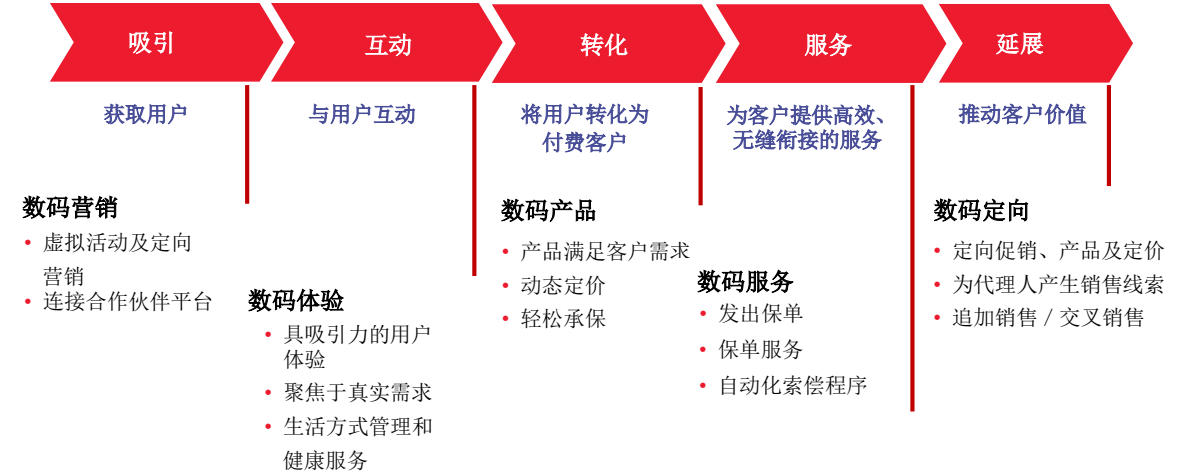
2. 包括非洲

3. 截至2020全年。英国保诚拥有两间实体49%股权。中信保诚基金管理公司的管理基金为195亿美元(@100%)及ICICI Pru AMC的管理基金为550亿美元(@100%)。增长率按固定汇率基准计算。

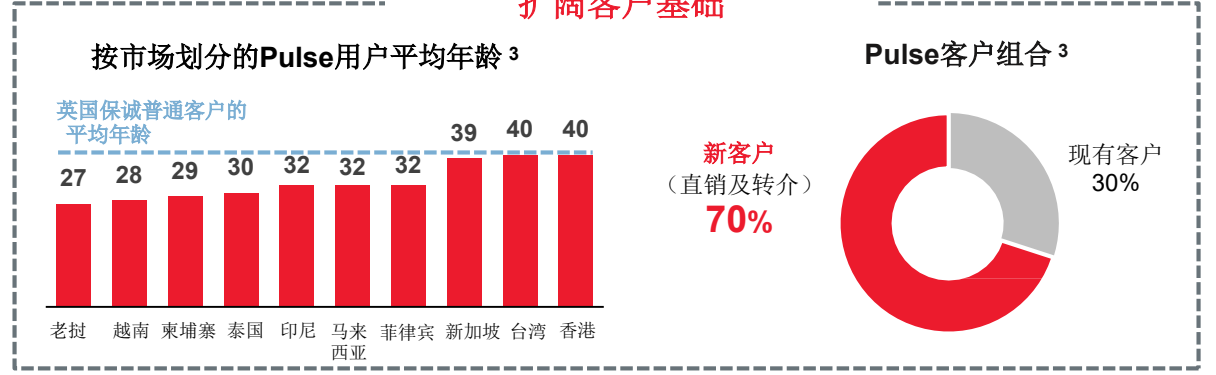
4. 按实质汇率基准计算



### 将用户转化为客户



### 扩阔客户基础



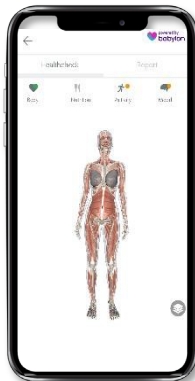
1. 截至2021年2月22日  
 2. 另有11个电子营销 / 分销合作伙伴  
 3. 截至2020全年



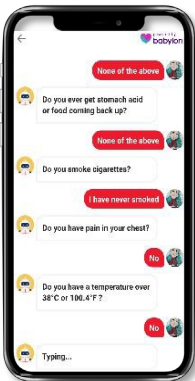
双语及脸部识别  
登入



健康检查及  
人工智能虚拟分身



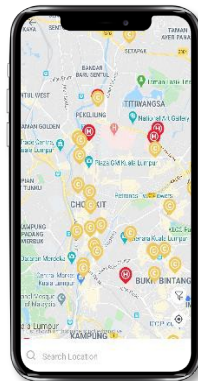
评估症状



远程医疗、  
线上医生会诊



医站通



登革热  
警报



自拍身体质量  
指数及皱纹  
指数



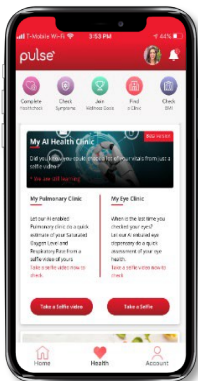
痛风症  
克星



中医评估



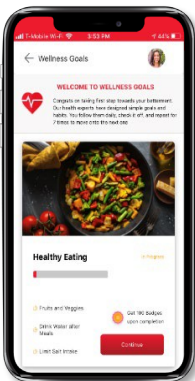
我的人工智能  
健康中心



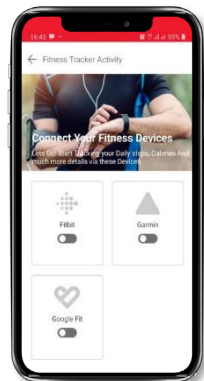
我的健康  
内容



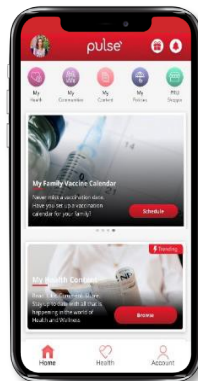
我的健康目标  
及社区



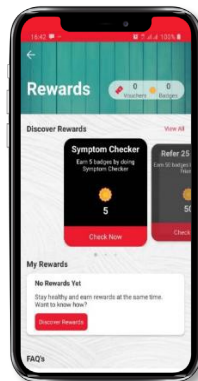
我的可穿戴  
装备



我的家庭  
疫苗日历



我的奖励



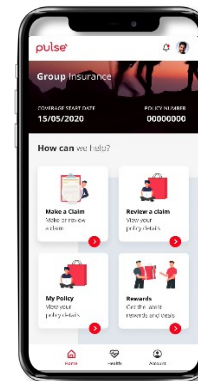
我的饮食计划  
及饮食日志



我的保单 /  
PruShopper



雇员弹性福利

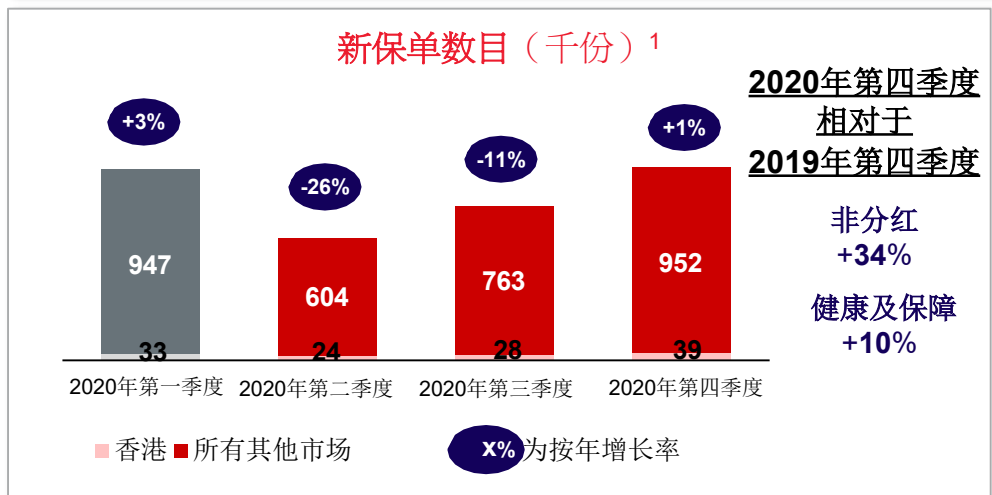
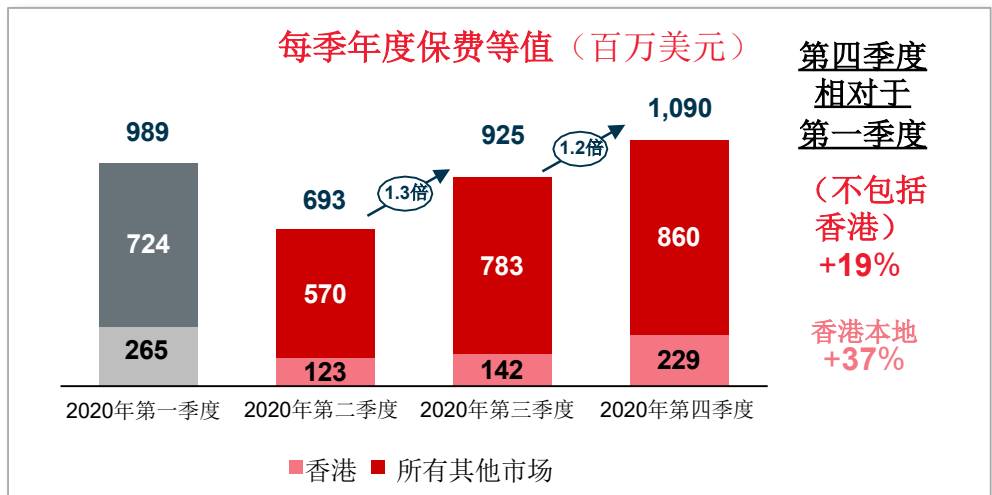


# 亚洲

## 销售持续强劲回升



### 销售持续强劲回升

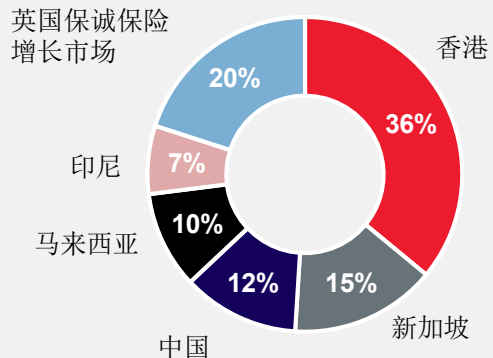


### 强劲的反弹能力

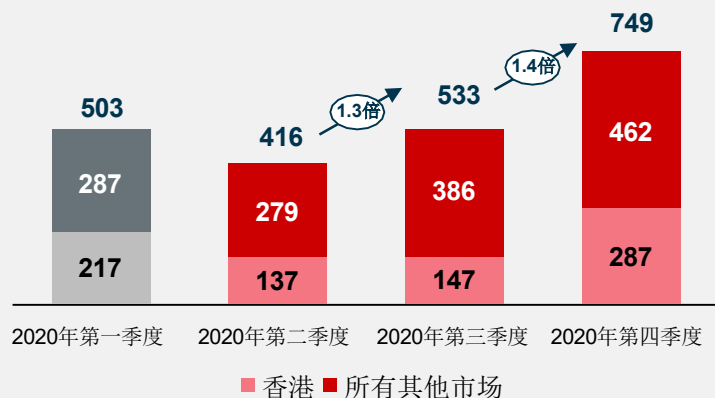
- **9个**市场（包括香港、新加坡、马来西亚、印尼、越南、印度、菲律宾）及所有产品种类的年度保费等值于**2020年第三季度及2020年第四季度**均录得持续强劲增长
- 亚洲（不包括香港）年度保费等值于**2020年下半年度按年下降1%**，较2020年上半年度12%的按年降幅有所好转
- 整体以及对**9个**市场（包括香港本地、新加坡、马来西亚、印尼、越南、泰国、菲律宾）**及**香港本地而言，**2020年第四季度**是本年度录得最高年度保费等值的季度（与2020年第一季度相比**上升10%**）
- **转向独立保障产品**（保单金额较小），以满足消费者不断增长的需求
- **2020年第四季度**新保单按年**增长1%**；新**保障型**保单按年**增长10%**
- 在动荡的一年，2020全年发出的新保单总数仅按年减少8%



多元化新业务利润组合  
(按地域划分)，2020全年



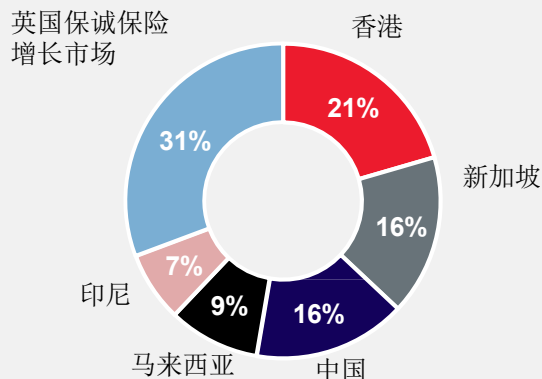
新业务利润持续强劲回升，百万美元



- ✓ 新业务利润由2020年第二季度的低位持续强劲回升。**8个**市场（包括香港、新加坡、马来西亚、越南、菲律宾、泰国）于2020年第三季度及2020年第四季度均录得新业务利润持续增长
- ✓ **7个**市场于2020全年录得新业务利润增长，包括中国(+3%)、马来西亚(+1%)、菲律宾(+6%)、台湾(+12%)、泰国(+38%)、越南(+18%)
- ✓ **10个**市场于2020全年录得溢利率改善，包括中国、香港、马来西亚、印度、菲律宾、台湾、泰国、越南
- ✓ 亚洲（不包括香港）新业务利润于2020全年仅下降(4)%



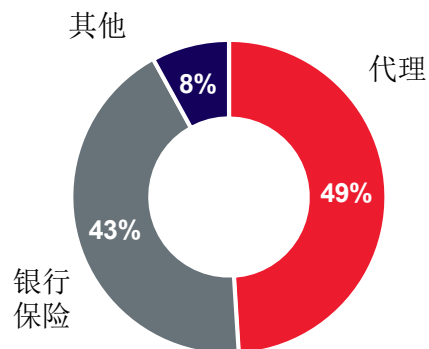
多元化年度保费等值组合  
(按地域划分)，2020全年



✓ **稳健的平台**：有赖于分布广泛的地域足迹，亚洲（不包括香港）年度保费等值于2020年下半年度止跌于(1)%

✓ **2020年下半年度业务持续好转**：中国(+4%)、马来西亚(+14%)、新加坡(+5%)、台湾(+20%)及越南(+10%) 2020年下半年度重新录得年度保费等值按年增长

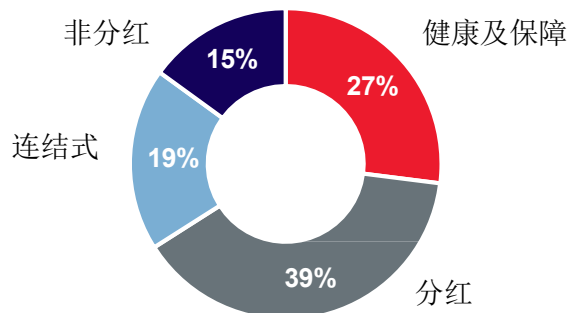
多元化年度保费等值组合  
(按渠道划分)，2020全年



✓ **银行渠道表现强劲**：在中国(+34%)、印尼(+15%)、泰国(+21%)及越南(+35%)的带动下，年度保费等值（不包括香港）于2020全年按年持平

✓ **代理渠道持续走强**：于2020年下半年度强势反弹；在马来西亚(+15%)及新加坡(+20%)的带动下，主要市场均录得增长

多元化年度保费等值组合  
(按产品划分)，2020全年



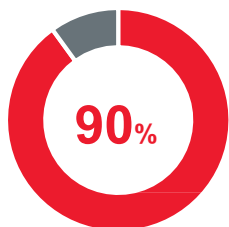
✓ **有利的产品组合转变**：在印度（上升9个百分点至24%）、新加坡（上升5个百分点至25%）、泰国（上升9个百分点至25%）及越南（上升3个百分点至17%）的带动下，2020全年有7个市场的健康及保障产品组合均录得增长

✓ **更加重视传统产品**：非分红产品的年度保费等值于2020全年增长35%



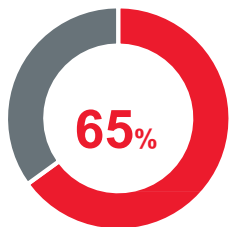
### 高期缴保费占比

期缴保费 (占年度保费等值百分比)



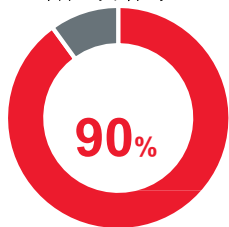
### 专注于健康及保障产品

产品组合 (占新业务利润百分比)



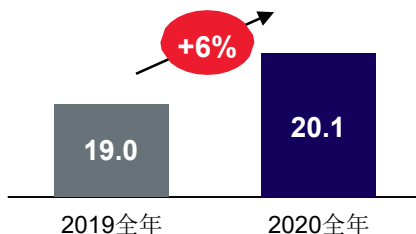
### 高留存率

客户留存率<sup>1</sup>



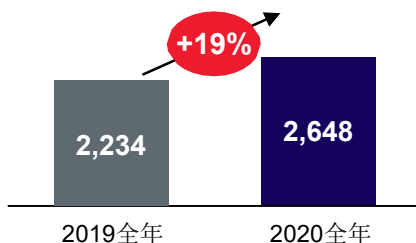
### 业务优势

续保保费 (十亿美元)<sup>2</sup>



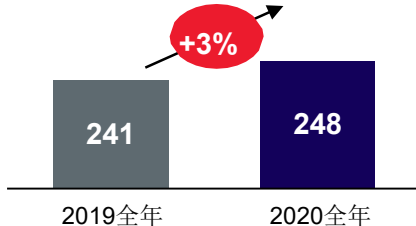
### 优质的利润驱动因素

保险损益差 (百万美元)<sup>2</sup>

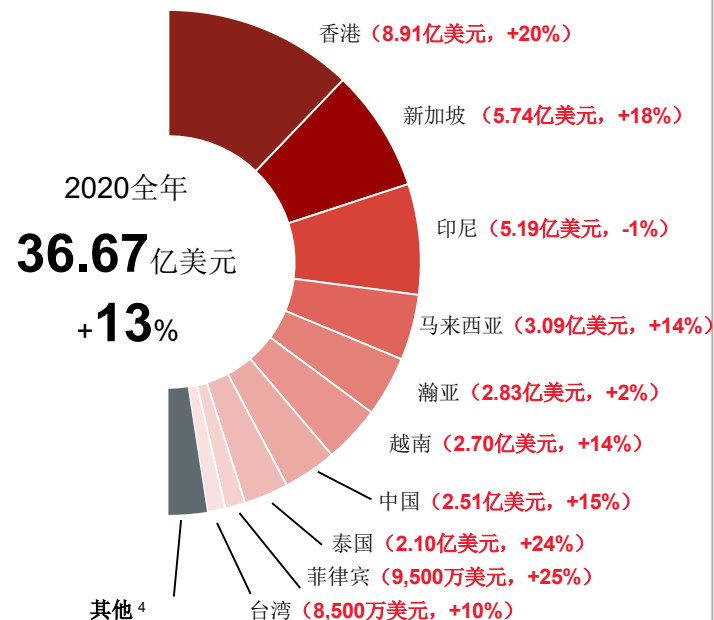


### 不断增长的资产基础

瀚亚管理基金 (十亿美元)<sup>3</sup>



### 《国际财务报告准则》经营溢利, 百万美元<sup>2</sup>



9 项业务<sup>4</sup>录得双位数盈利增长

8 项业务录得逾2.00亿美元《国际财务报告准则》溢利

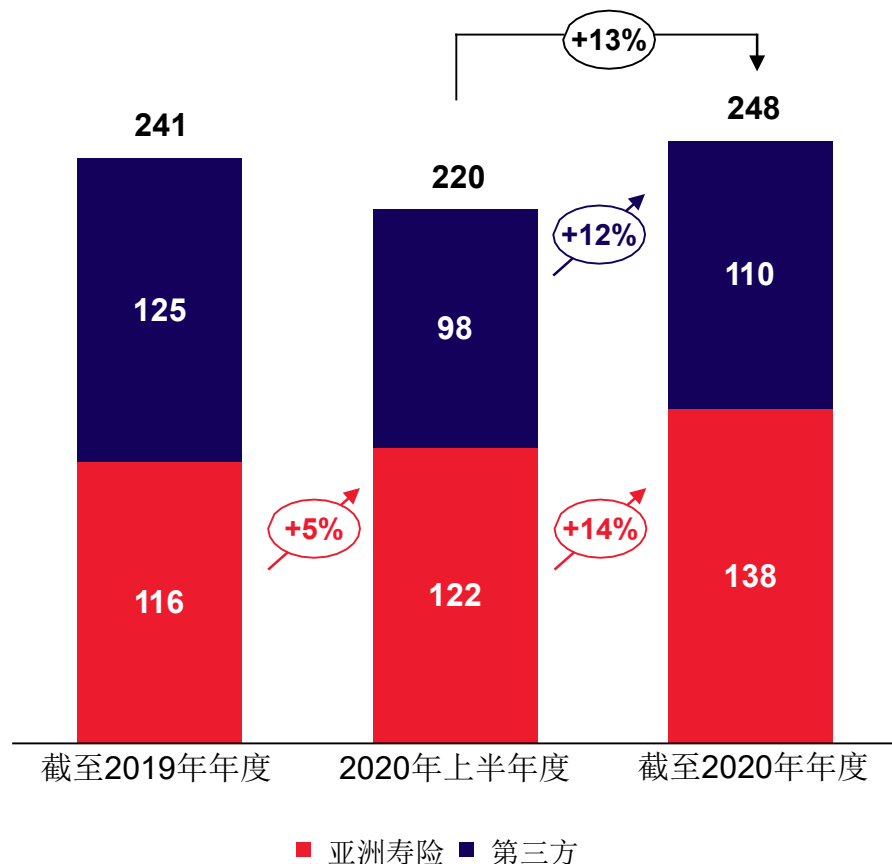
赚取的经营自由盈余<sup>2</sup> 欧洲内含价值<sup>3</sup>

增加8%至18.95亿美元 增加13%至442亿美元

1. 不包括印度、老挝及缅甸  
2. 固定汇率基准  
3. 实质汇率基准  
4. 包括《国际财务报告准则》经营溢利以双位数速度增长的柬埔寨



### 管理基金于2020年下半年度回升<sup>1</sup>（十亿美元）

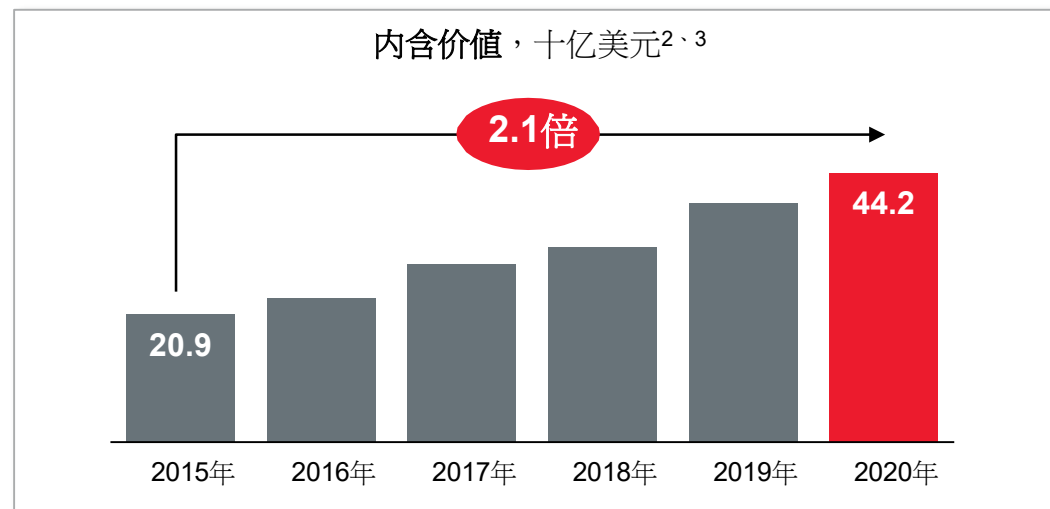
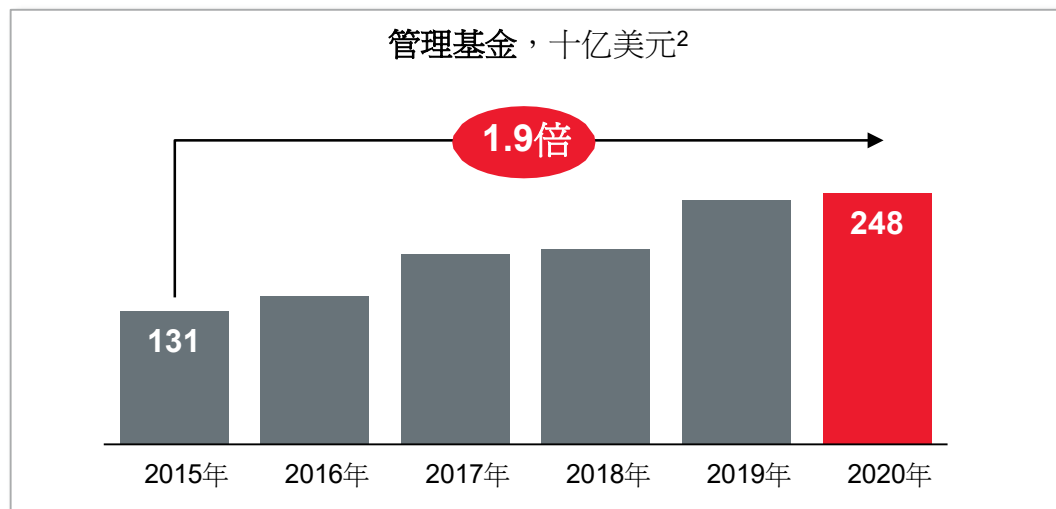
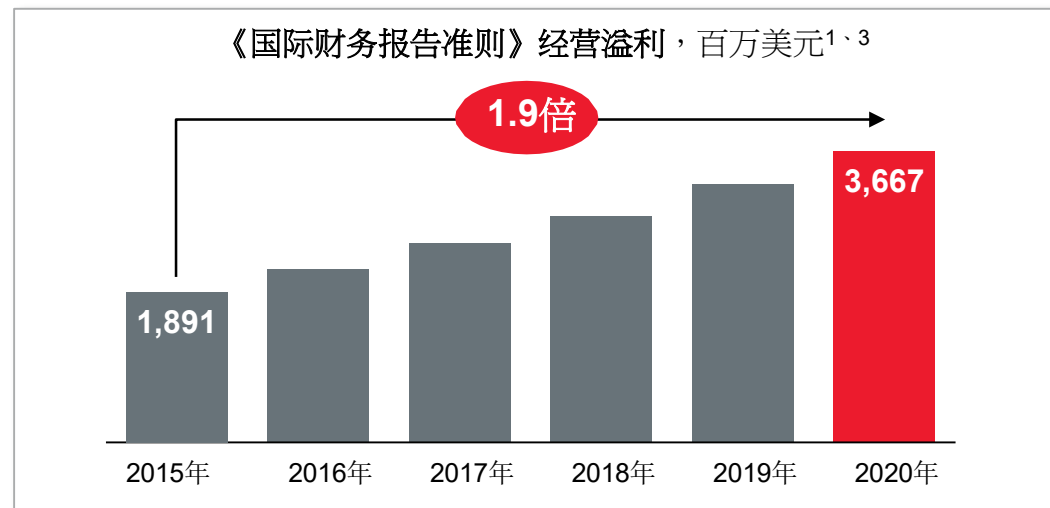
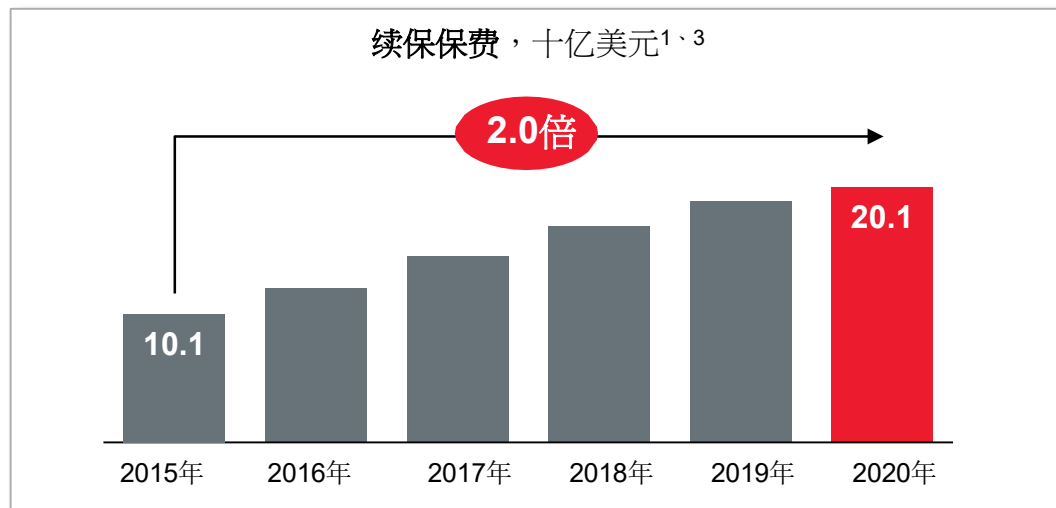


- 有赖于2020年第三季度净流出减少及2020年第四季度录得净流入，管理基金于2020年下半年度回升，比上半年上升**+13%**
- 亚洲寿险的管理基金于2020全年**增加19%<sup>1</sup>**至**1,380亿美元**，提供稳定的流量，是ESI结构性优势的基础
- 在Beta Solutions、核心收益股票及绿色债券方面执行新策略
- 中信保诚基金管理公司的管理基金**增加16%<sup>2</sup>**至**195亿美元 (@100%)**及ICICI-Prudential AMC的管理基金**增加9%<sup>2</sup>**至**550亿美元 (@100%)**



# 业绩记录

## 在各周期录得复合增长



# 亚洲

## 为实现长期盈利增长做足准备



pulse

by Prudential



- 多元化优质平台带来稳健的业绩和业务持续强劲增长的势头
- 在全球疫情下，结构性机遇并未受到影响并进一步得到强化
- 拓展数码健康及保健平台和数码赋能模式
- 透过拓阔接触渠道、发掘新的客户群及扩大产品和服务范围，提升现有能力以满足客户需求
- 制定明确的策略并高效执行，以实现长期盈利增长

重要信息

策略优先事项及进展

市场最新概况

资本及资产负债表

## 2020年明确的策略优先事项及高效的执行力

### 策略优先事项

#### 加强现有核心业务

- 与TMB达成协议，进一步巩固于银行保险渠道的领先地位<sup>1</sup>；与约**20,000**间银行分行合作开展业务<sup>2</sup>
- **175**款新推出及重新设计的产品<sup>3</sup>
- **28%**的代理人渠道（4月至12月）及**27%**的银行渠道（7月至12月）新保单透过遥距方式销售
- 符合“百万圆桌会议”会员资格的人数增长**一倍至超过13,200**人；新代理人招募**增加4%至143,000**人<sup>4</sup>

#### 建立一流的健康服务能力

- **Pulse by Prudential**：下载量达**2,000**万次<sup>5</sup>
- **200**万份<sup>6</sup>新造直接保单及透过 **pulse** 向代理人的转介
- 在印度、新加坡、泰国及越南的带动下，**7**个市场的健康及保障产品组合均录得增长
- **Business@Pulse**（中小企业保险产品）推动团体业务销售额**增加17%**

#### 推动瀚亚发展

- 亚洲寿险业务录得稳健流量，带动内部管理基金**增加19%**<sup>7</sup>至**1,380**亿美元（管理基金总计**2,480**亿美元）
- 在扩展策略的推动下，2020年第四季度重新录得净流入
- 中国外商独资企业引入 / 分层顾问管理基金总额达**7.43**亿美元
- 在Beta Solutions、核心收益股票及绿色债券方面执行新策略

#### 拓展在中国的业务版图

- 客户数目<sup>8</sup>**增加8%至160万**；**20**家分支机构遍布**99**个城市（**增加5个**）<sup>8</sup>，并设有**229**个销售网点
- 银行渠道增长**34%**及代理渠道的溢利率达**85%**
- **20**家分支机构中有**17家**分支机构的市场份额有所增加<sup>9</sup>
- 寿险资产总额增加**32%至216**亿美元；续保保费**增加24%至11**亿美元

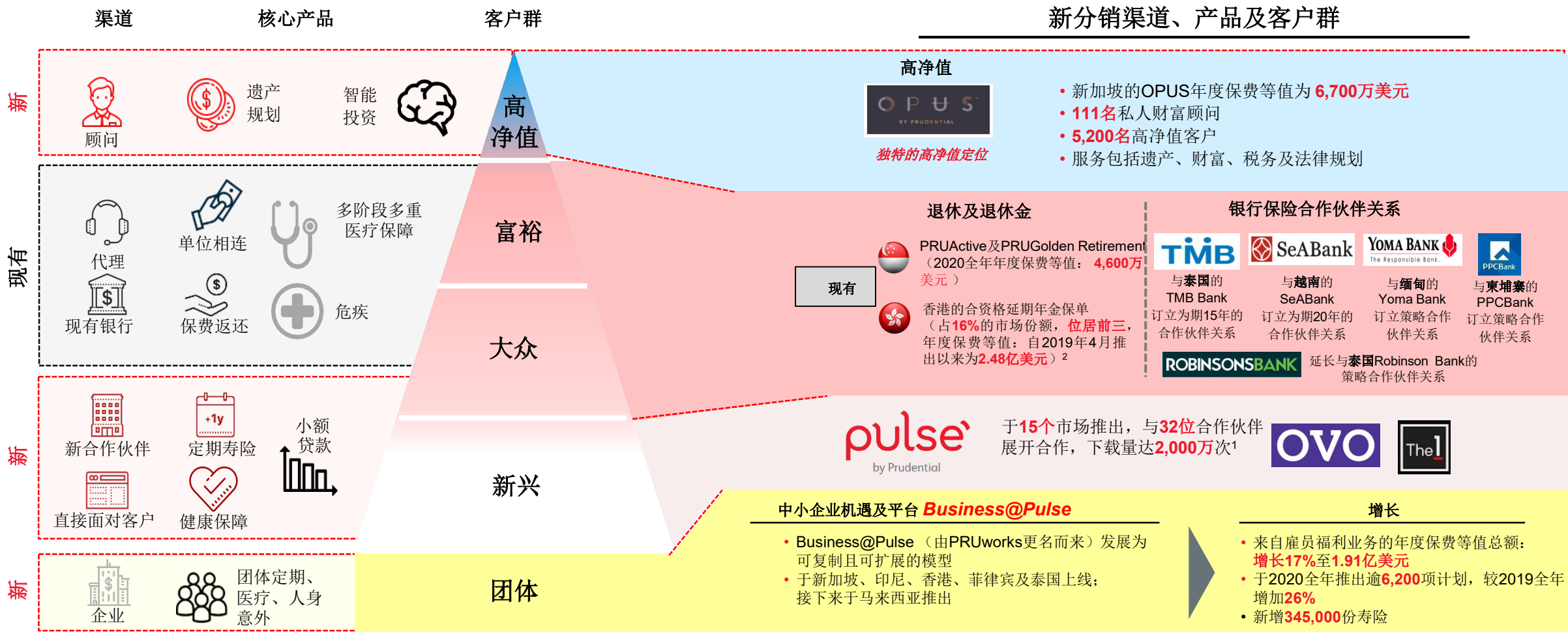
数据截至2020年全年及增长率按固定汇率基准计算，除非另有注明。

1. 按银行分行  
2. 包括非洲  
3. 包括37款数码产品  
4. 不包括印度  
5. 截至2021年2月22日

6. 截至2020年全年，包括免费保障保单、微型保费保单及透过向代理人转介的普通保额保单

7. 增长率按实质汇率计算  
8. 相较2019年年底的增长  
9. 市场份额按毛保费收入划分。资料来源：中国银保监会

# 加强现有核心业务 拓展新分销合作伙伴、客户群及产品



数据截至2020全年及增长率按固定汇率基准计算, 除非另有注明  
 1. 截至2021年2月22日  
 2. 2020全年的数据收集自市场网络团体及英国保诚集团亚洲的估计数字

# 重塑健康

## 从保险公司到健康合作伙伴

### 巨大的健康缺口

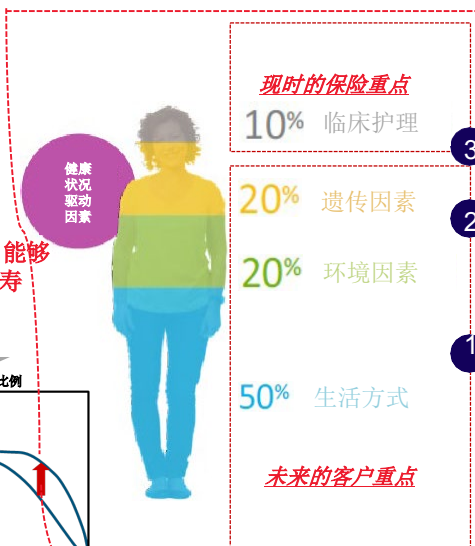


80%的亚洲人口缺乏  
保险保障<sup>1</sup>



消费者在医疗保健  
方面支出的自付费用  
高达**4,000**亿美元<sup>2</sup>

### 巨大的保健缺口



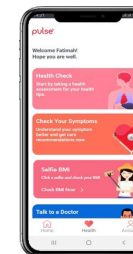
70%的健康驱动因素与  
生活方式及环境相关

全球虽然有超过**50**亿部手机，但仍有**50%**的人口  
缺乏基本的健康服务<sup>3</sup>

# pulse

by Prudential

一体化、个人化及触手可及的  
人工智能应用程式



- 1 预防**
  - 风险因素识别
  - 健康评估
  - 健康及保健指导。
- 2 延缓**
  - 疾病诊断、治疗及管理
  - 营养指导及支持
  - 透过指导改善服药方法
- 3 保护**
  - 医院探访、遥距医疗
  - 分诊及症状诊断
  - 增值产品及服务



# Pulse

## 端到端健康及保健平台

### 互动

值得信赖的顾问及导诊员 — 帮助个人达成个人化健康及保健目标

- 人工智能评估及分诊
- 生活方式管理及保健
- 遥距医疗问诊及药物配送
- 慢性疾病管理
- 健康纪录
- 医站通



### 1 推动收入来源

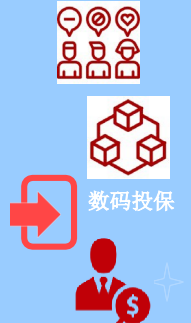


透过Pulse进行互动，推出度身订造的解决方案，借以推动收入来源

### 引进

拓阔客户群、接触渠道及产品种类

- 转向客户提供微型保障
- 定制套餐、产品及第三方服务
- 可供订阅并收取服务费的模块化产品
- 为英国保诚代理人产生销售线索，并透过遥距面对面的方式达成销售
- 在合作伙伴的平台贴上白色标签，以使数据更加丰富并创造网络效应

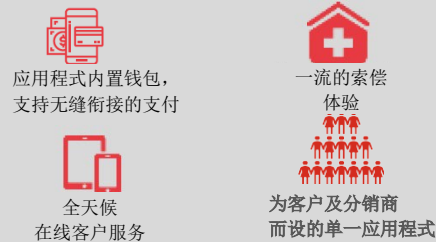


### 3 透过数据及人工智能提供更丰富的客户服务

人工智能学习闭环有助提升能力，以提供更丰富的客户服务

### 服务

端到端一站式服务



### 2 提供经营杠杆

综合服务平台、提供现代化的客户体验并推动规模效益

**于Pulse的电子索偿**

马来西亚 印尼 菲律宾  
柬埔寨 缅甸

**于Pulse的电子服务**

马来西亚 印尼 菲律宾  
柬埔寨 缅甸 香港

**电子钱包 / Pulse Pay**

新加坡 印尼 马来西亚 越南  
菲律宾 泰国 柬埔寨

**Pulse上的数码产品**

新加坡 印尼 马来西亚 越南 菲律宾  
泰国 柬埔寨 香港 老挝 缅甸

**透过Pulse订阅**

马来西亚 印尼 越南  
菲律宾 泰国 香港

**透过Pulse进行遥距面对面的销售**

马来西亚 印尼 菲律宾

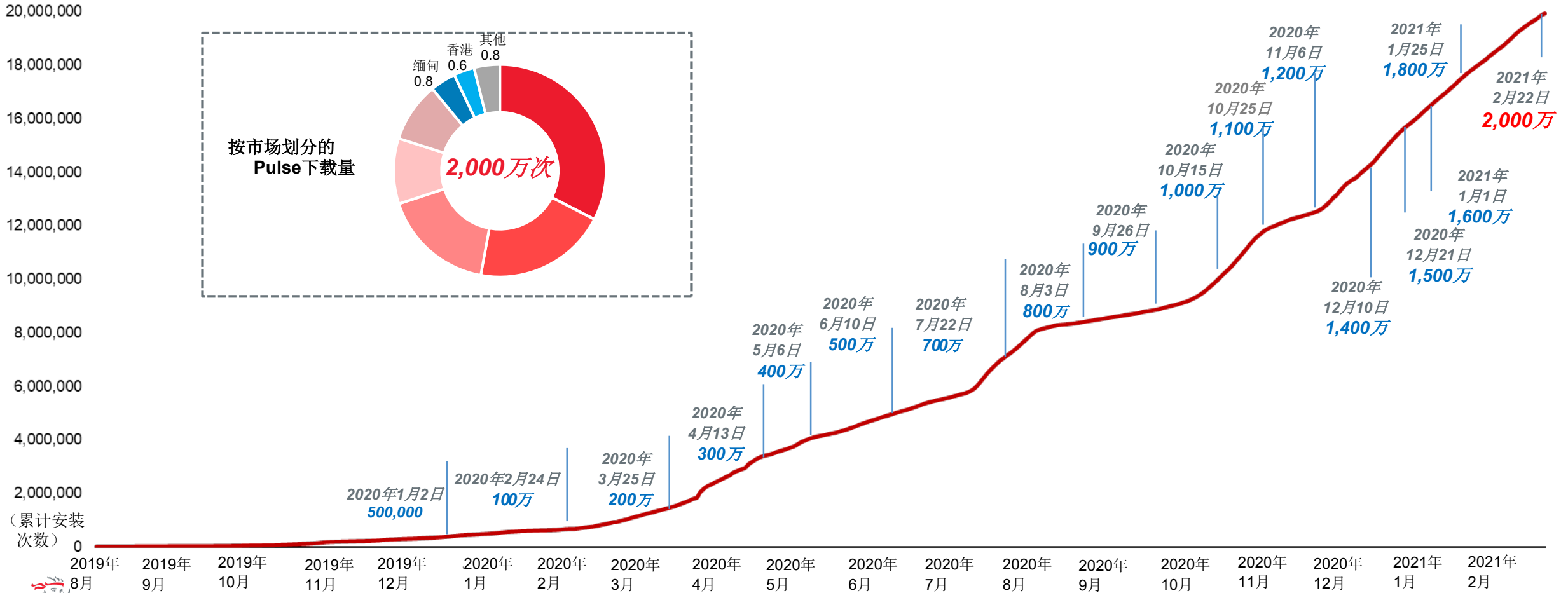


2020年得主

# Pulse

## 于首18个月达成目标的路线图

- 2019年8月** 在马来西亚推出
- 2019年9月** 开展人工智能营销活动
- 2020年2月** 在印尼推出
- 2020年3月** 在香港及菲律宾推出
- 2020年4月** 在新加坡推出
- 2020年5月** 在越南推出
- 2020年6月** 在泰国推出
- 2020年第三季度** 台湾、缅甸、老挝及柬埔寨
- 2020年10月** 推出 PRUShalira
- 2020年10/11月** 在肯尼亚及尼日利亚上线
- 2020年12月** 在赞比亚及喀麦隆上线
- 2021年2月** 在马来西亚（穆斯林社区）推出 PRUIman



数据截至2021年2月22日。  
其他：柬埔寨、台湾、新加坡、老挝及非洲市场





### Pulse已于15个市场以11种语言推出



下载量达**2,000万**次<sup>1</sup>



**780万**名注册用户<sup>1</sup>



**32**个数码合作伙伴<sup>1</sup>



推出**37**款数码产品<sup>2</sup>



透过数码渠道获得**130万**名  
新零售客户<sup>2</sup>



遥距医疗服务使用次数达**150万**次<sup>1</sup>



发出**200万**份保单<sup>2、3</sup>



**164,000**名用户订阅“以手续费为基础”的套餐<sup>2</sup>



**319,000**份“微型”保费保障，年度保费等值为300万美元<sup>2</sup>



产生**逾220万**个销售线索，录得年度保费等值**2.08亿**美元<sup>2</sup>

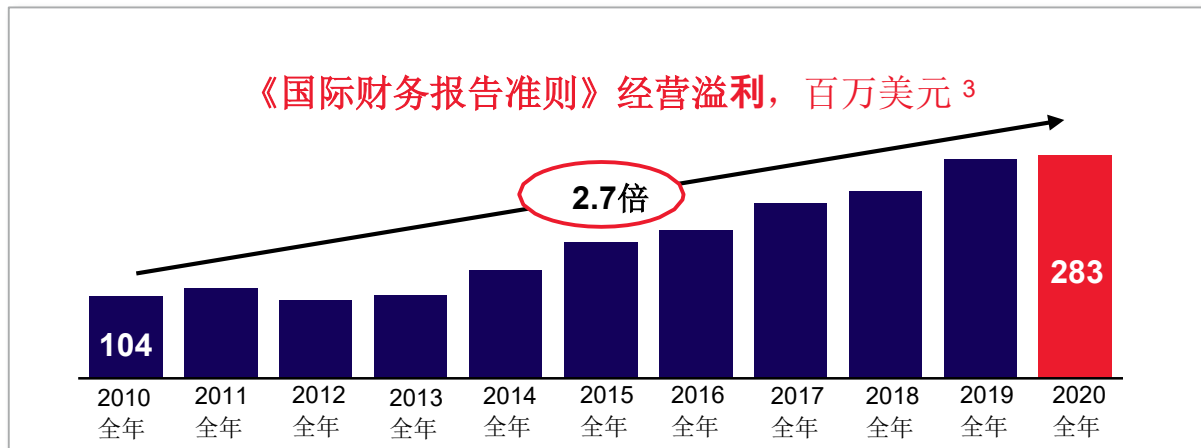
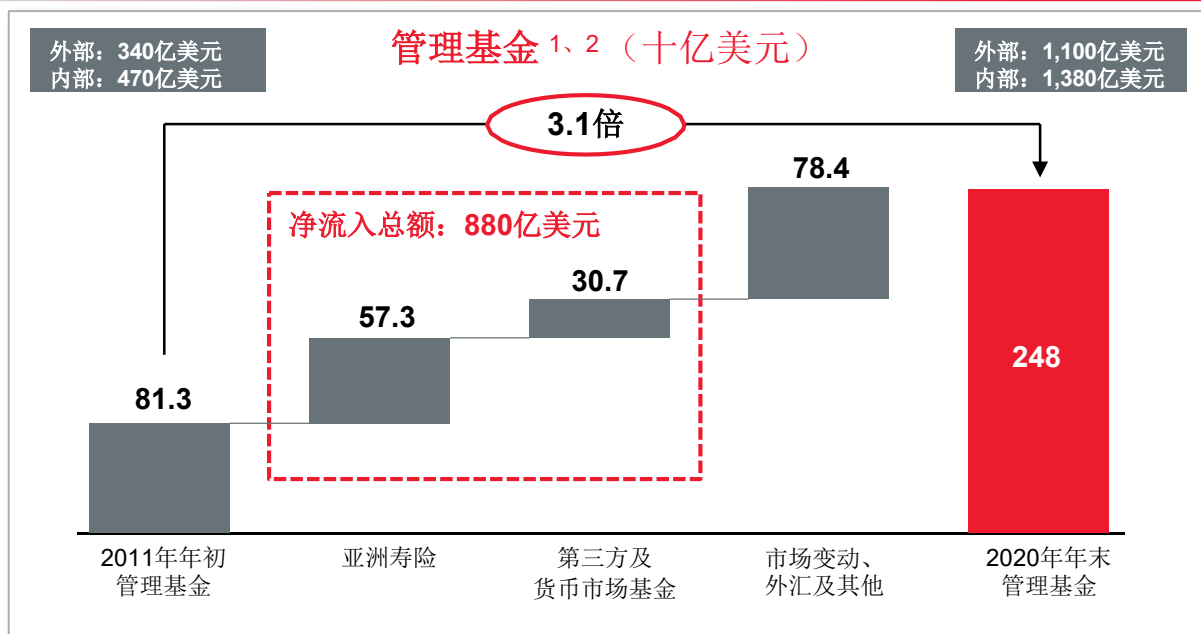
1. 截至2021年2月22日。

2. 截至2020全年。

3. 包括160万份免费保障保单、319,000份微型保费保单及120,000份透过向代理人转介的普通保障保单

# 推动瀚亚发展

## 良好的业绩记录；拓展新能力



1. 所呈列的瀚亚管理基金包括货币市场基金。该等金额不可因取整而增加。M&G自2019年10月起被分类为外部客户。  
2. 实质汇率基准  
3. 固定汇率基准

### 获得迅速发展

- ✓ 超过300名投资专业人才；超过300名分销合作伙伴
- ✓ 中国业务不断增长。外商独资企业引入 / 分层顾问管理基金总额达**7.43亿美元**。中信保诚基金管理公司的管理基金增长**16%**<sup>3</sup>至**195亿美元** (@100%)
- ✓ ICICI-Prudential AMC的管理基金增长**9%**<sup>3</sup>至**550亿美元** (@100%)，于印度位居前三
- ✓ 泰国外国投资基金的主要参与者：于2020全年向新推出的外国投资基金筹集**20亿美元**，占于泰国筹集的外国投资基金首次公开发售基金总额超过**50%**；外国投资基金管理基金为**46亿美元**，占**24%**的市场份额

### 推动能力扩展及增长的三大支柱

#### Alpha引擎



集中的投资能力，注重驱动Alpha资产类别（就单一投资策略而言）

#### 咨询解决方案



为机构客户而设的独立咨询服务：专注于OCIO、解决方案及产品

#### 相辅相成的合作伙伴解决方案

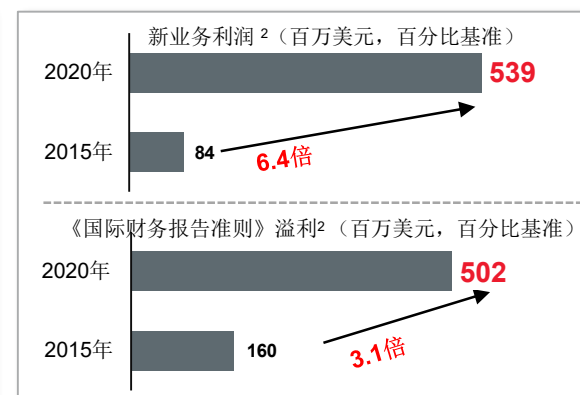
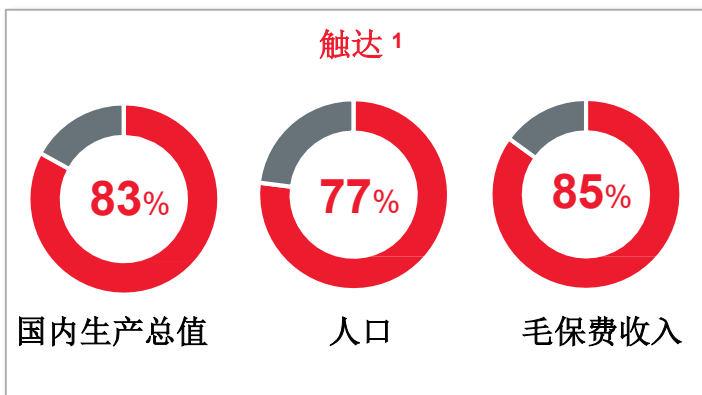
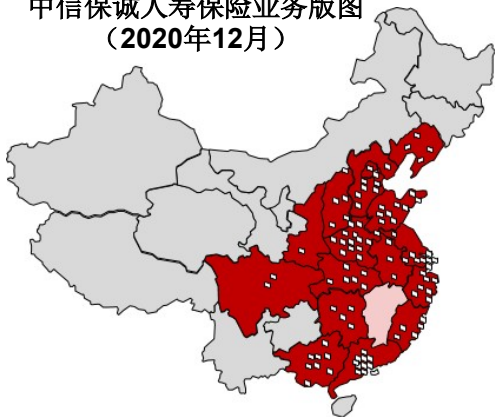


合作伙伴带来互补投资能力，以优化向投资者提供的策略

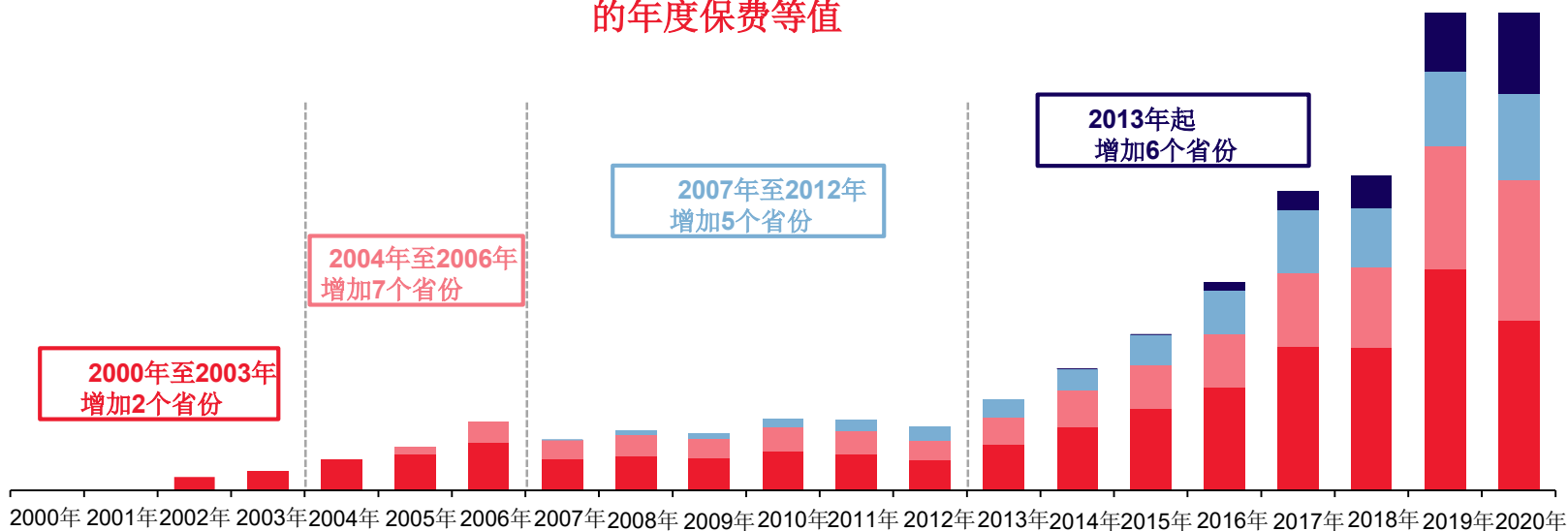
# 拓展在中国的业务版图

## 提高渗透率带来重大的增长潜力

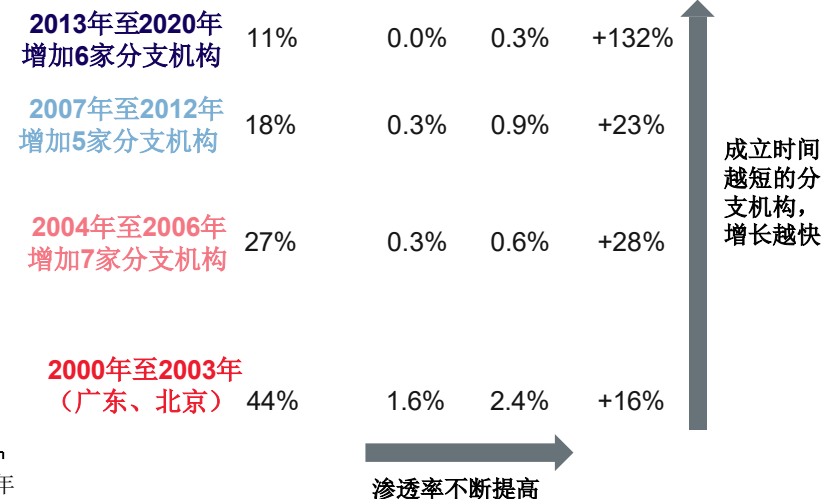
中信保诚人寿保险业务版图  
(2020年12月)



按分支机构划分的年度保费等值



年度保费等值贡献 (2015年至2020年总计) | 按毛保费收入划分的市场渗透率 (2015年 | 2020年) | 年度保费等值复合年增长率 (2015年至2020年)



## 在受2019冠状病毒病影响的期间持续为持份者提供服务



客户

- 2019冠状病毒病保障
- 加快理赔支付
- 灵活的保费支付选择



员工及  
代理人

- 灵活的“居家办公”支援
- 推出数码工具
- 线上培训及教育计划



社区

- 设立250万美元2019冠状病毒病抗疫基金
- 设立“新冠疫苗·全护基金”
- 推出Cha-Ching Kid\$ at Home计划
- Safe Steps 2019冠状病毒病抗疫计划(COVID-19 Pandemic Programme)

重要信息

策略优先事项及进展

市场最新概况

资本及资产负债表

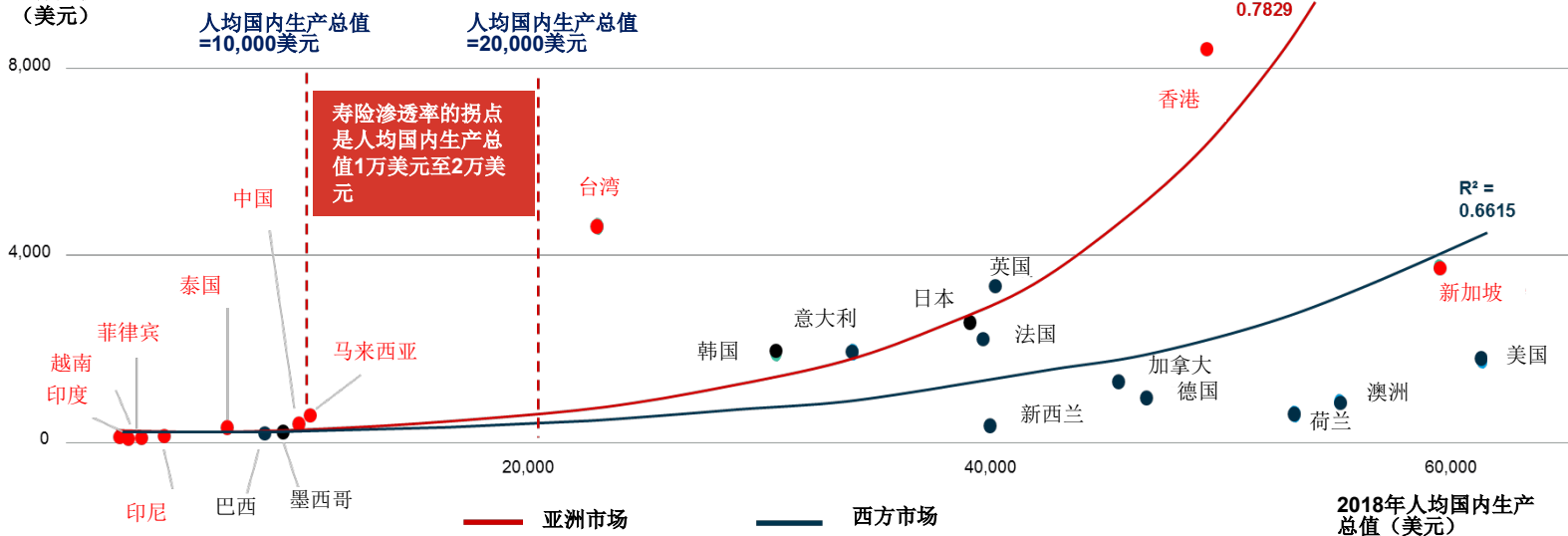
# 亚洲

## 重大长期增长机遇：预计保费达1.3万亿美元<sup>2</sup>

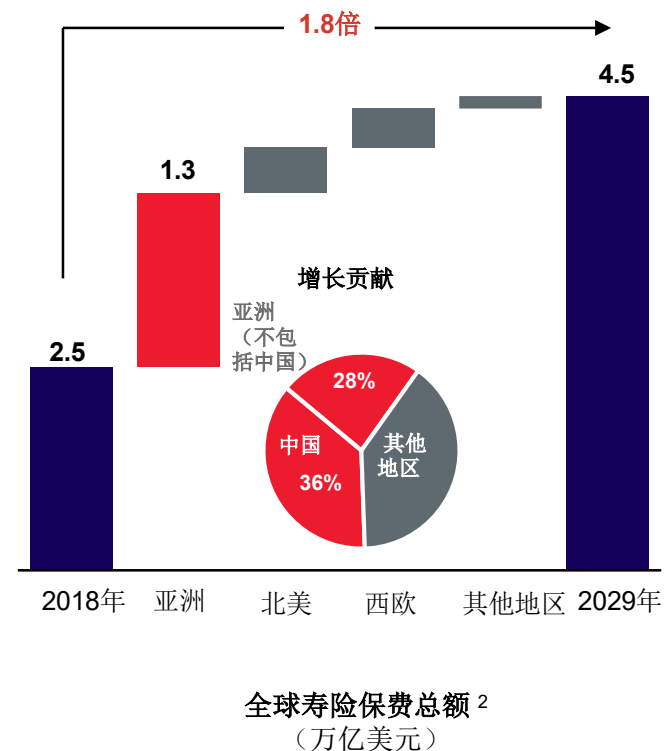
大部分亚洲市场仍未达到寿险渗透率的拐点，即人均国内生产总值1万美国元至2万美国元

### 亚洲市场概况<sup>1</sup>

2018年人均寿险  
毛保费收入  
(美元)



### 未来增长来源



1. 资料来源：Sigma瑞士再保险。

2. 资料来源：安联环球保险市场速览（2019年5月）。全球寿险保费乃自总保险保费计算得出

# 亚洲

## 领先的泛区域商业品牌

约**60**万名

代理人

逾**300**个

寿险与资产管理分销合作  
伙伴

**前三**

在13个寿险市场当  
中9个的排名<sup>1、2</sup>

**领先的**

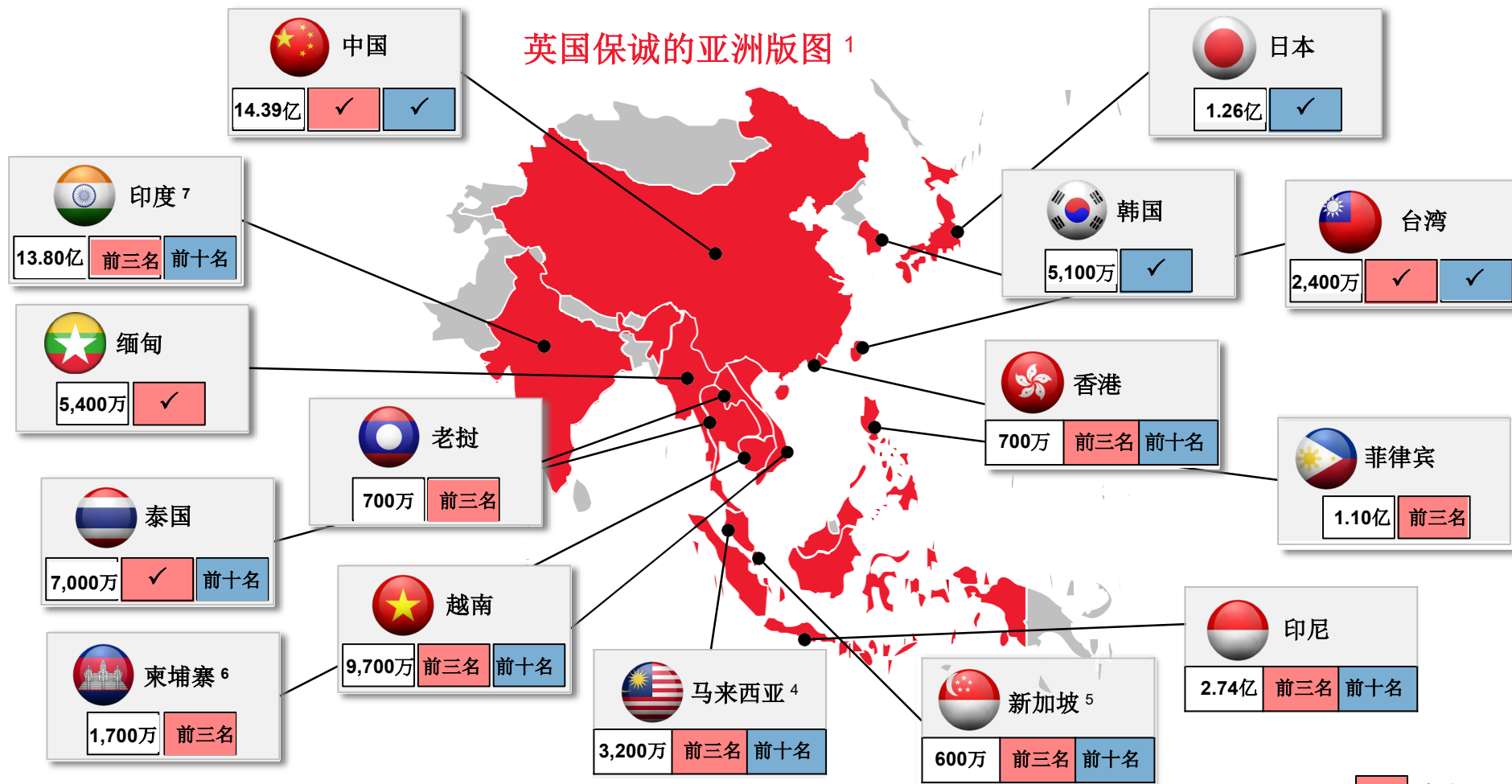
亚洲泛区域资产管理公司<sup>8</sup>

触达:

**37**亿

人口<sup>3</sup>

### 英国保诚的亚洲版图<sup>1</sup>



基于2020年全年度（就印度而言，为2020日历年）。资料来源包括正式（例如竞争对手业绩公告、当地监管机构及保险协会）及非正式（业界交流）市场份额数据。排名基于新业务（年度保费等值销售额、全年度加权保费或全年度保费，视乎可获取的数据）或加权收入保费总额。

1. 这些市场根据监管和业务要求厘定
2. 在13个市场当中的9个排名前三。资料来源：基于正式（竞争对手业绩公告、当地监管机构及保险协会）及非正式（业界交流）市场份额数据。排名基于新业务（年度保费等值或全年度加权保费，视乎可获取的数据）。老挝及柬埔寨的市场排名乃基于2019全年的数据。
3. 联合国经济和社会事务部人口分部 - 《世界人口展望：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。

6. 首年毛保费

7. 仅包含私人企业

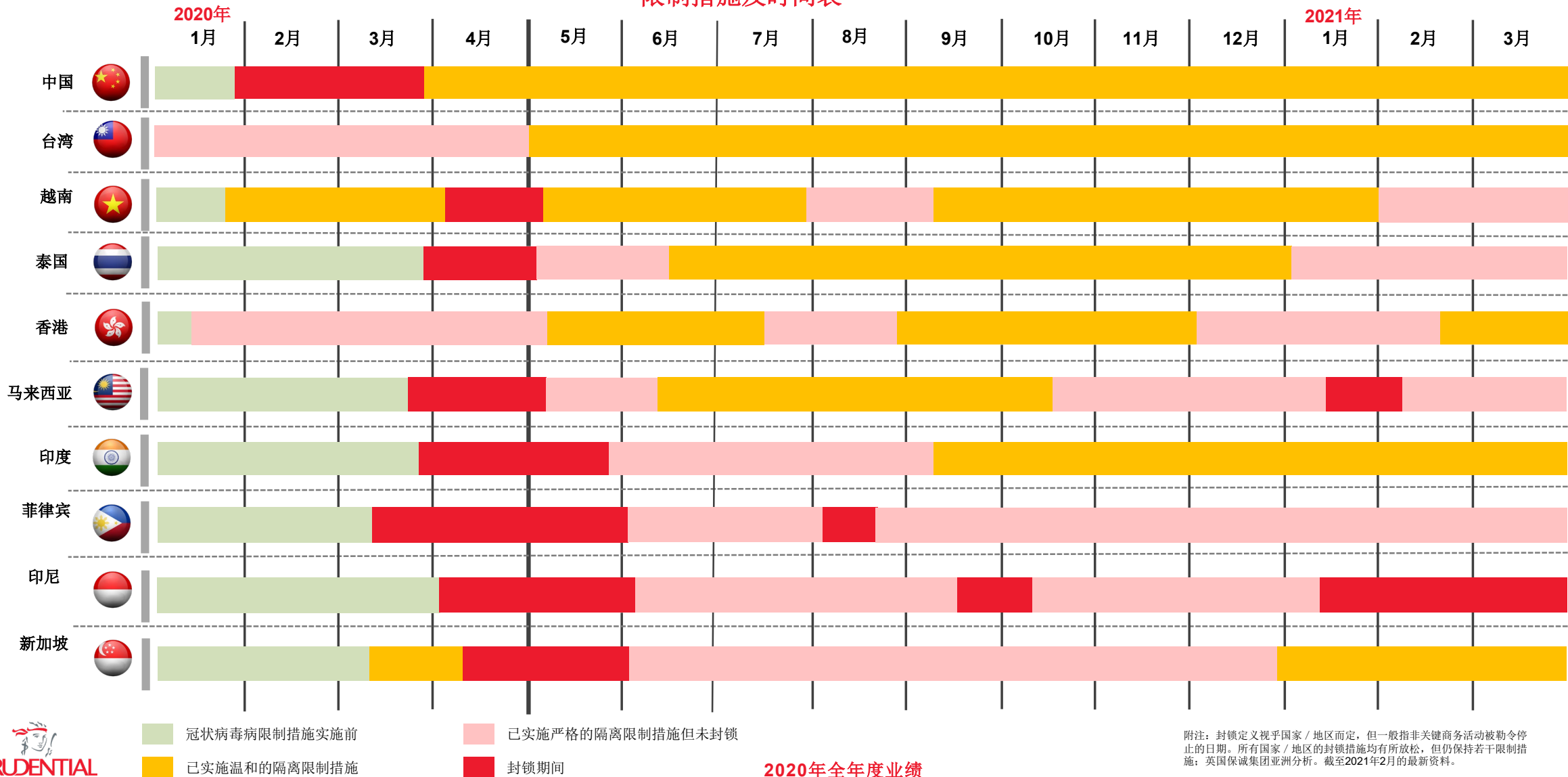
8. 资料来源：亚洲资产管理 - 基金管理人调查。基于来自亚洲（日本除外）、澳洲和新西兰的资产。仅根据参与公司排名。

■ 寿险  
■ 瀚亚

# 经营环境

## 亚洲各市场受到不同程度的限制

### 限制措施及时间表

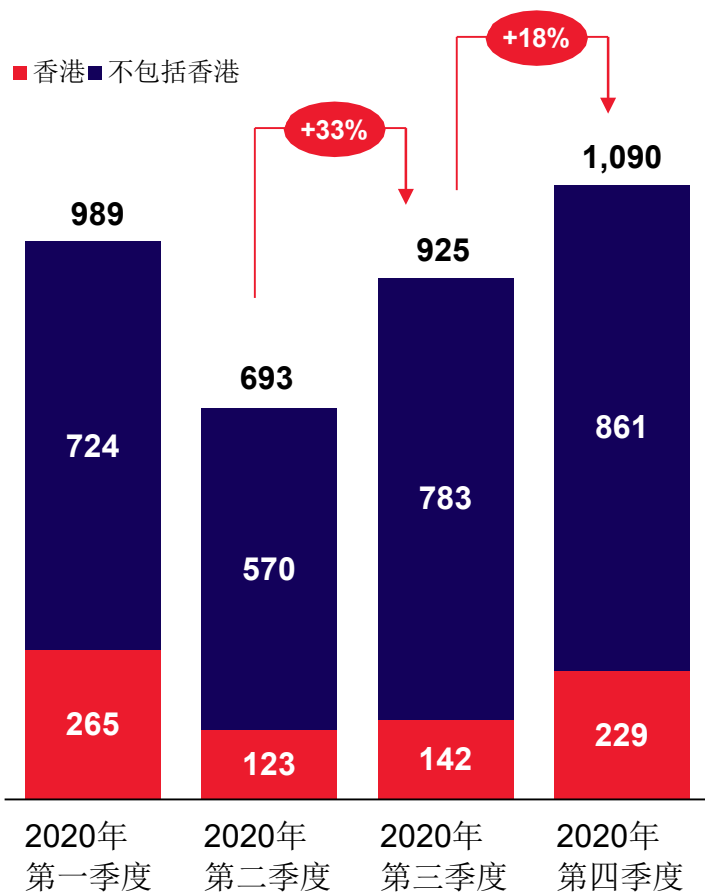


附注：封锁定义视乎国家 / 地区而定，但一般指非关键商务活动被勒令停止的日期。所有国家 / 地区的封锁措施均有所放松，但仍保持着若干限制措施；英国保诚集团亚洲分析。截至2021年2月的最新资料。

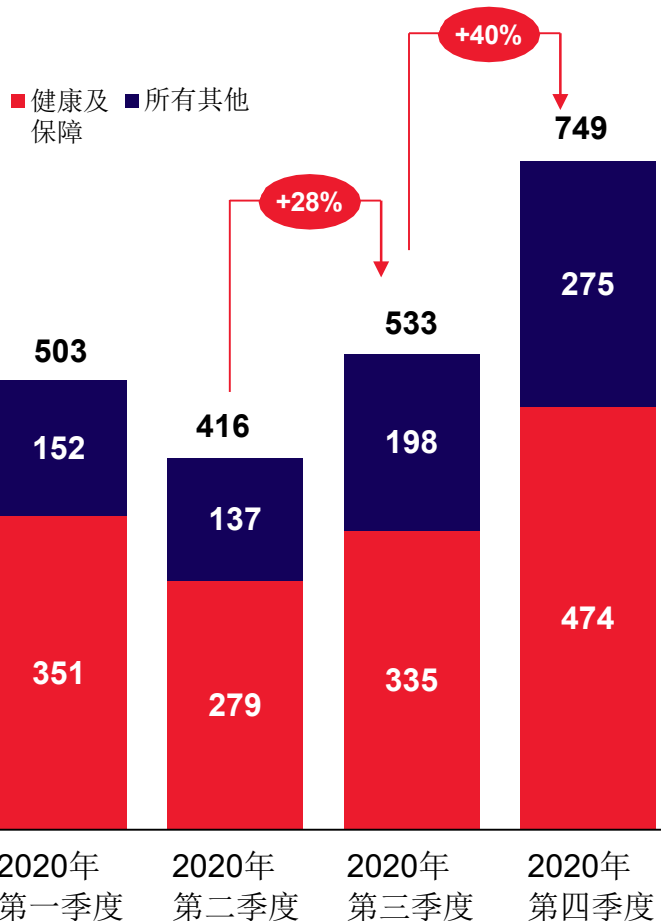


## 市场趋势 — 年度保费等值、新业务利润及续保保费

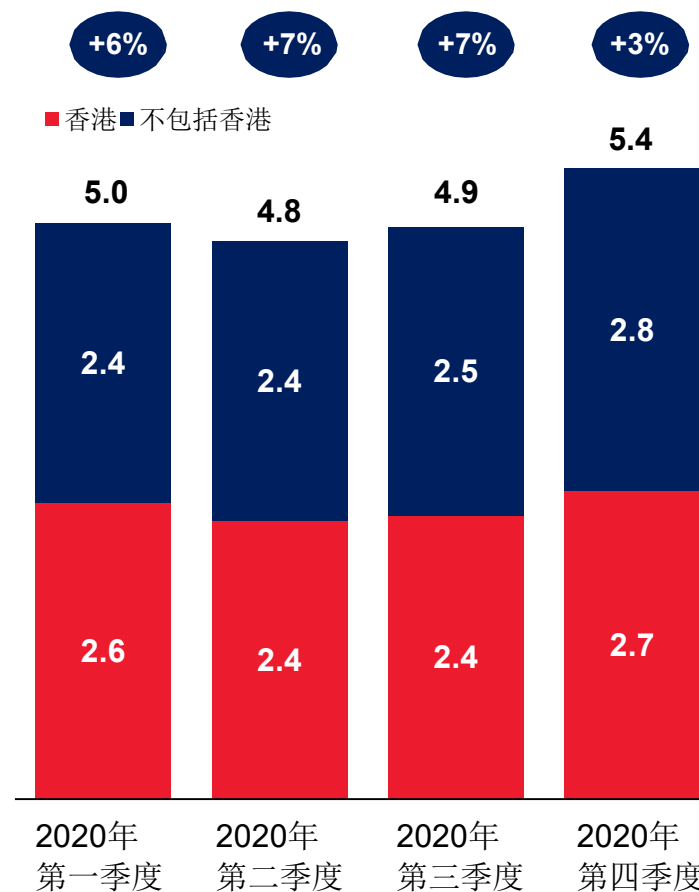
年度保费等值于2020年下半年度持续增长  
百万美元



新业务利润于2020年下半年度回升  
百万美元



期缴保费业务模式的优势  
十亿美元



X% 指按年增长率

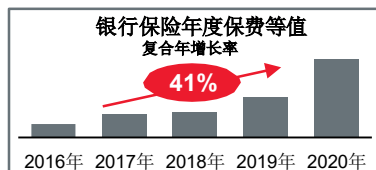
# 亚洲 市场摘要 — 中国

## 稳健的结构性需求驱动因素

- 国内生产总值增速快于发达经济体<sup>1</sup>
- 中产阶级日益壮大；巨大的保障缺口<sup>2</sup>
- 2019冠状病毒病疫情发生后，**每5名**消费者当中有**4人**有意购买更多保险<sup>3</sup>
- 有**三分之二**的消费者表示需要更多健康保险，但目前为止仅有一半消费者采取行动<sup>4</sup>

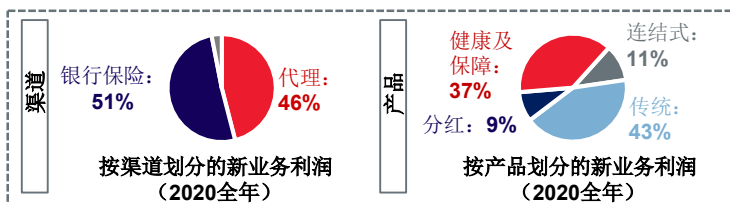
## 增强分销能力

- 提高代理人素质，符合“百万圆桌会议”会员资格的代理人人数增长**3倍**至**超过1,600人**
- 在**43**个银行合作伙伴、**3,755**个银行网点的带动下，银行保险年度保费等值按年增长**34%**；**2,328**位保险专家；按年增长**22%**



## 借助技术推动代理销售

- 于2月推出数码产品；代理分析 / 评估 / 招聘 / 培训均转至**线上**进行
- 2020全年有**62%**的新代理人保单透过遥距方式销售
- 代理渠道健康及保障产品年度保费等值组合占**53%**（由38%上升）

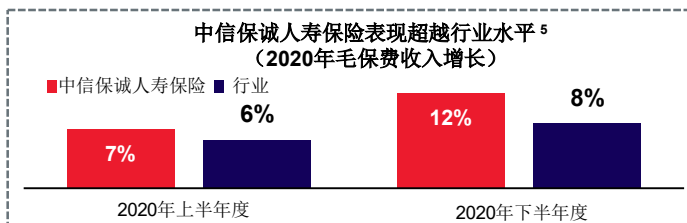


## 借助技术推动代理销售

续保保费增长 **24%** 至 **11亿美元**

客户人数增长 **8%** 至 **160万人**

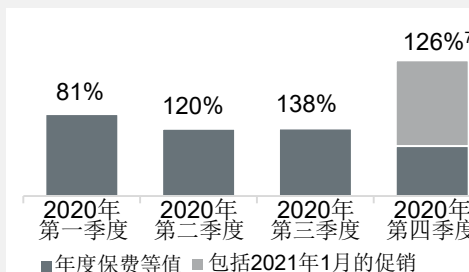
《国际财务报告准则》盈利增加 **15%** 至 **2.51亿美元**



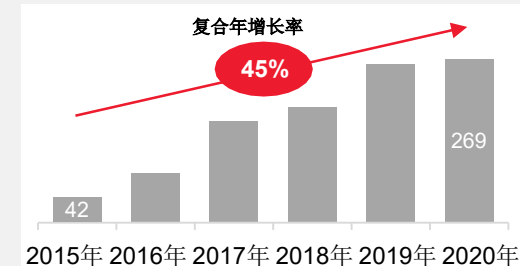
## 执行情况<sup>6</sup>

### 年度保费等值

(条形大小代表实际数字；百分比指2020年销售额占2019年水平的比例)



### 新业务利润



	2015全年	2020全年
代理人利润率	32%	85%
银行保险利润率	16%	39%

数据截至2020全年，除非另有注明。

1. 国际货币基金组织《世界经济展望》(2020年6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：建立更强抗逆力的见解》(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、印尼、马来西亚、台湾、越南、菲律宾、新加坡、香港及泰国  
 3. 麦肯锡报告“2019冠状病毒病如何加速塑造中国经济的五个主要趋势”(How Covid-19 is accelerating 5 key trends shaping the Chinese economy)  
 4. 摩根士丹利报告：“塑造中国经济的主要趋势”(Key trends shaping the Chinese economy)

5. 资料来源：中国银保监会

6. 按固定汇率基准计算

7. 2020年第四季度年度保费等值增长率126%指2020年10月至2021年1月四个月期间相较2019年10月至2020年1月期间的销售额，以配合中国春节期间的促销。

# 亚洲

## 市场摘要 — 香港

### 稳健的结构需求驱动因素

#### 香港本地

- 人口老龄化
- 巨大的保障缺口
- 政府措施：合资格延期年金保单及自愿医保计划



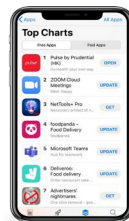
#### 内地

- 91%的中国内地客户有意于12个月内购买香港寿险；对健康及保障产品的需求有所增长<sup>1</sup>
- 政府措施：大湾区



### 增强分销能力

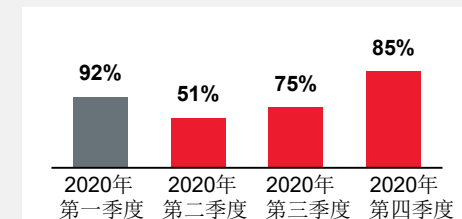
- **Pulse**下载量达**60**万次<sup>2</sup>
- 所有产品均可透过代理及银行渠道进行**遥距销售**。所有代理招聘及培训均转至线上进行
- 代理团队规模全港**第一**，代理人人数增加**3%**至**2.48**万人
- 与渣打银行建立**领先的**区域合作伙伴关系



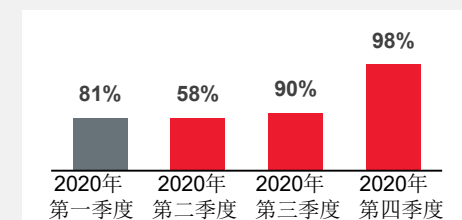
### 执行情况<sup>3</sup>

(条形大小代表实际数字；百分比指2020年销售额占2019年水平的比例)

#### 年度保费等值 — 香港本地



#### 新业务利润 — 香港本地



#### 新业务利润 — 香港本地<sup>3</sup>



### 产品创新及注重质素

- ✓ 合资格延期年金保单：市场份额为**16%**，**排名前三**<sup>4</sup>
- ✓ **13**款新推出及重新设计的独立产品；于4月推出 **Business@Pulse**；于9月推出“**保诚**自愿医保尚宾计划”
- ✓ 香港本地健康及保障产品新业务利润于2020年下半年度按年增长**8%**（2020全年：按年下降1%）

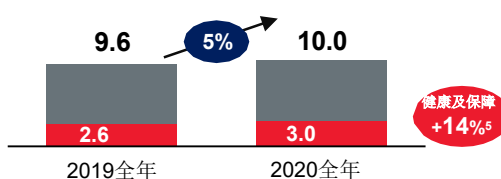
**98%**  
期缴保费组合

**97%**  
客户留存率

### 稳健的有效业务带动利润增长

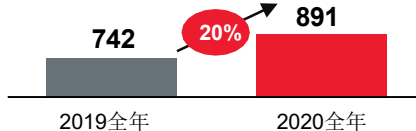
#### 稳健的有效业务

续保保费<sup>3</sup>，十亿美元



《国际财务报告准则》经营溢利<sup>3</sup>，百万美元

#### 带动《国际财务报告准则》溢利强劲增长



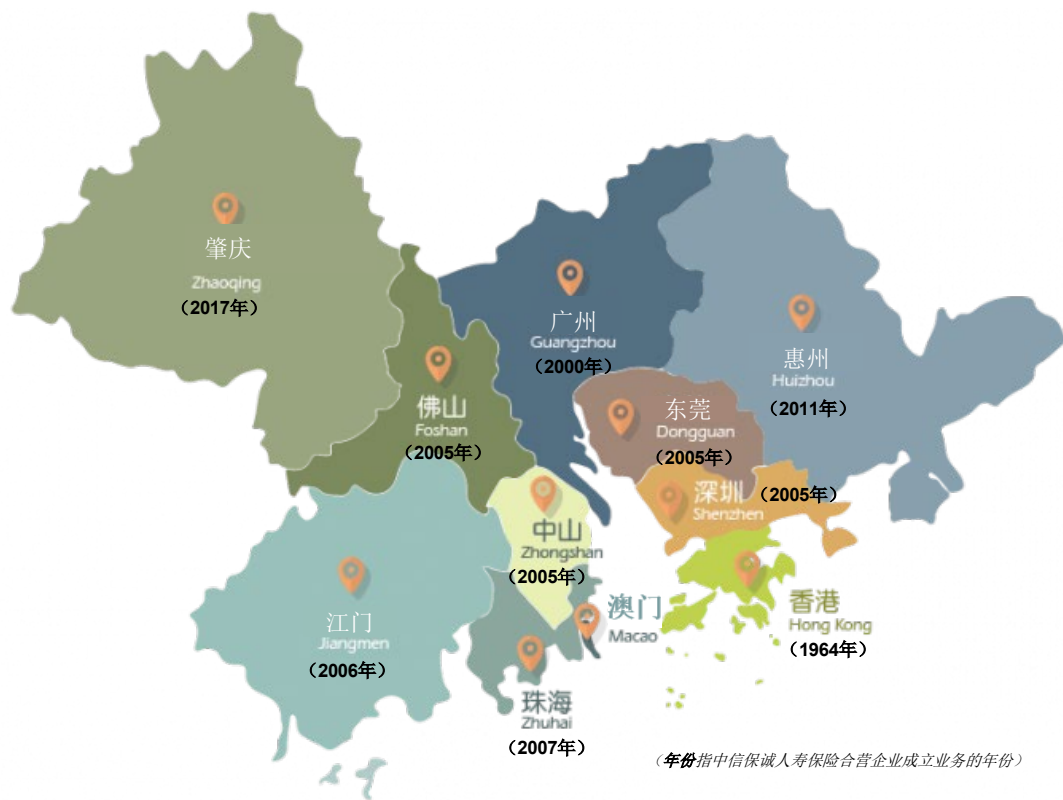
数据截至2020全年，除非另有注明。

1. 基于2020年第四季度中国内地消费情绪追踪  
2. 截至2021年2月22日

3. 按固定汇率基准计算  
4. 自2019年4月推出以来  
5. 就个人健康及保障产品年度保费等值而言。

# 亚洲

## 在大湾区占据有利位置



11  
个城市

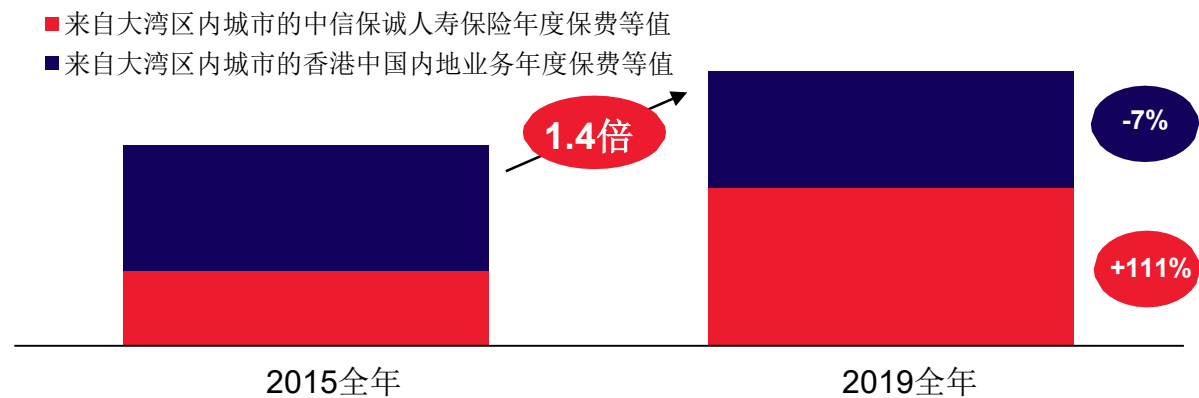
7,300 万  
人口<sup>1</sup>

1.7 万亿美元  
国内生产总值<sup>1</sup>

### 在大湾区建立稳固的根基

业务版图	<ul style="list-style-type: none"> <li>英国保诚的业务遍布香港及大湾区内的全部九个城市</li> </ul>
历史	<ul style="list-style-type: none"> <li>英国保诚于1964年进入香港市场，于2000年进入中国内地市场，并在广东省设立第一家分支机构</li> </ul>
主要市场	<ul style="list-style-type: none"> <li>大湾区内的九个城市为中信保诚人寿保险合营企业贡献20%的年度保费等值（2020年）及为我们在香港的中国内地业务贡献18%的年度保费等值（2019年）</li> </ul>
稳固地位	<ul style="list-style-type: none"> <li>英国保诚在香港代理市场位居前三<sup>2</sup></li> <li>英国保诚在广东代理市场的合营企业 / 外资企业中排名前三<sup>3</sup></li> <li>大湾区内城市的保险渗透率仍然偏低<sup>4</sup></li> <li>73%的大湾区居民计划于未来12至18个月内购买香港保险<sup>5</sup></li> </ul>
机遇	

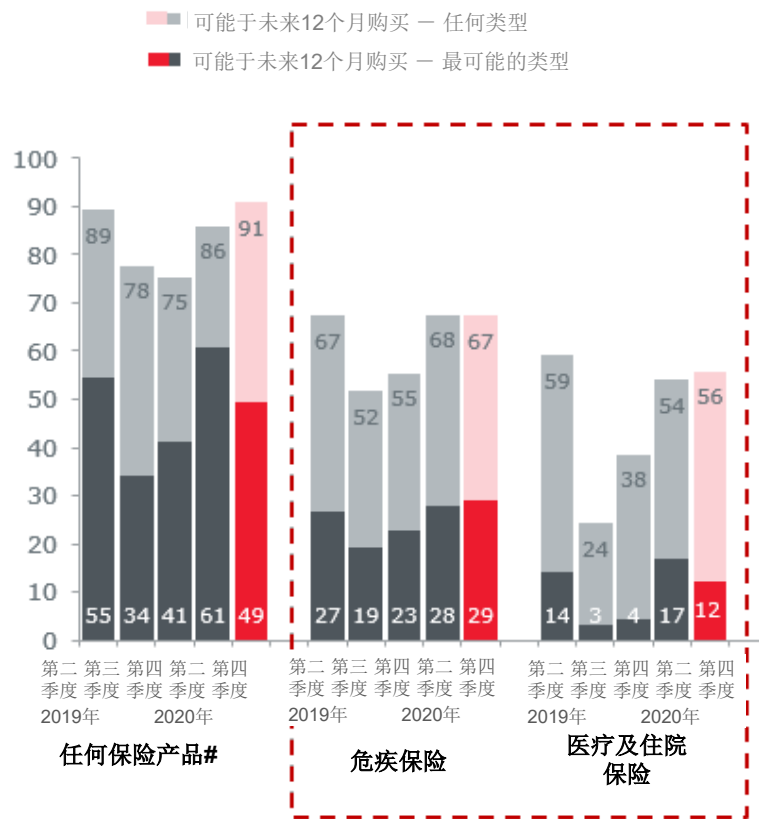
### 来自大湾区的年度保费等值，百万美元



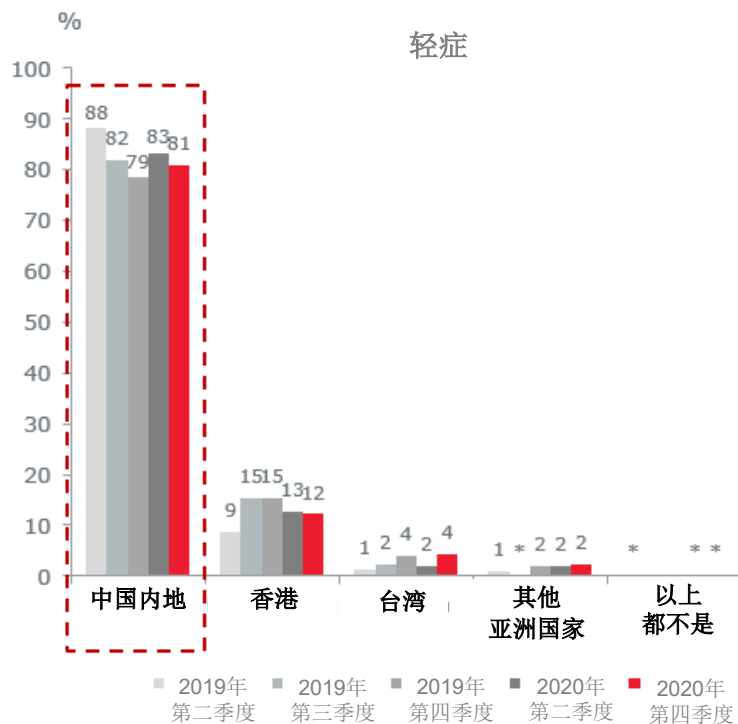
1. 2019年数据；资料来源于香港特别行政区政府(bayarea.gov.hk)  
2. 按年度保费等值计算；截至2020年首九个月  
3. 按未加权新保费计算；截至2020年首十一个月  
4. 资料来源：《你准备好去实现粤港澳大湾区金融服务的机会吗？》（贝恩公司(Bain & Co)）  
5. 资料来源：截至2021年1月大湾区与波士顿咨询公司进行的客户机会联合研究(Customer Opportunity joint studies)。

## 香港：中国内地客户的需求驱动因素未受影响

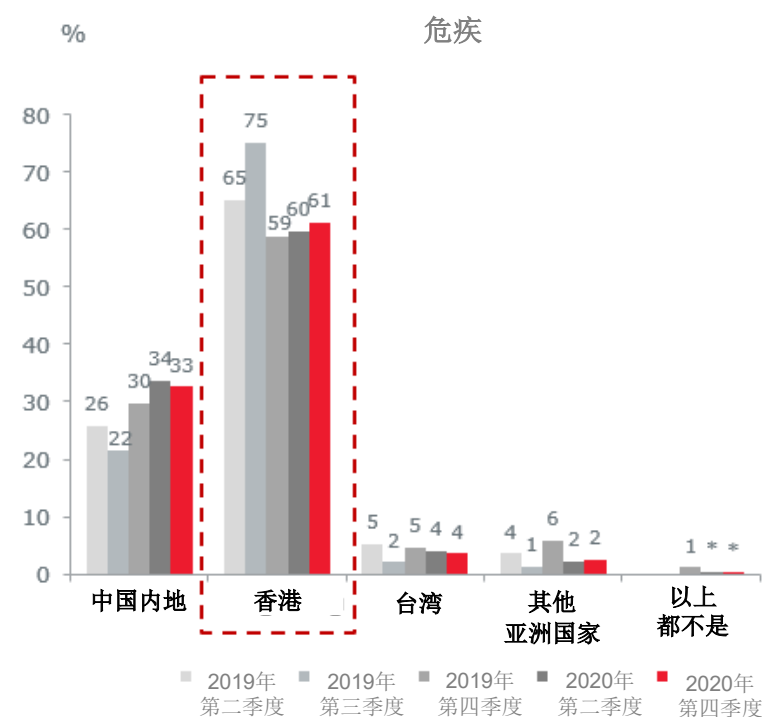
### 中国内地旅客对金融产品的潜在需求



### 中国内地旅客的医疗偏好



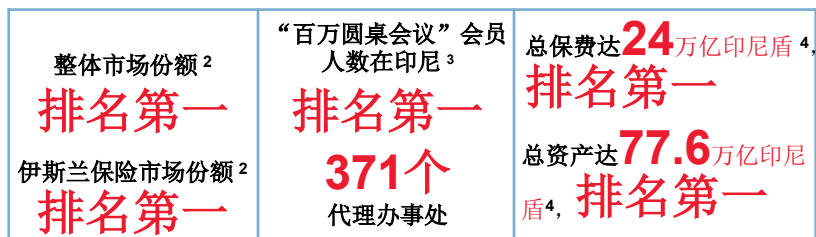
### 中国内地旅客的医疗偏好



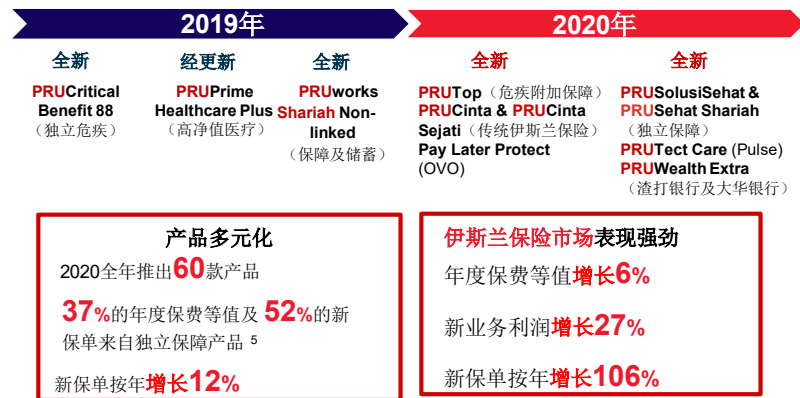
# 亚洲 市场摘要 — 印尼

## 稳健的结构驱动因素及优质的商业品牌

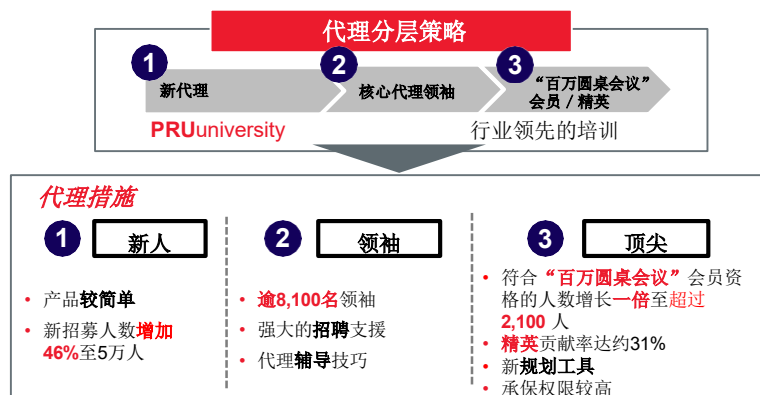
- 中产阶级快速增长；巨大的保障缺口
- 仅次于中国及印度的亚洲第三人口大国，保险渗透率偏低



## 扩大产品范围



## 增强分销能力

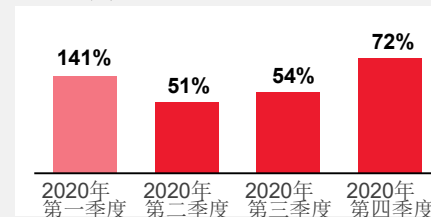


## 业务数码化及与时俱进

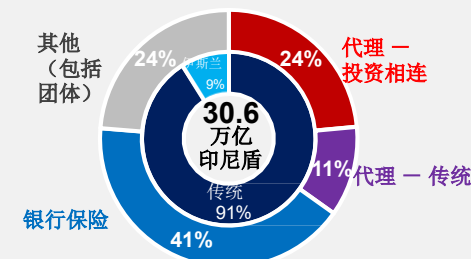
- **Pulse + PRUCEKATAN + PRUServices**  
Cepat, tangkas, harus berdekatan  
遥距面对面平台
- **微型数码产品:**   
**PRUTect Care (Pulse) + 健康症状评估 + 遥距医疗**
- **数码化**  
**pulse'** 650万下载量<sup>1</sup>  
✓ **98%** 电子提交率  
✓ **75%** 自动承保率
- **PRUMedical网络**  
✓ **2,316**个医院合作伙伴  
✓ **34**个城市设有**75**家首选医院  
✓ **4**家海外医院  
✓ 可透过数码方式办理住院手续的电子诊疗卡

## 执行情况

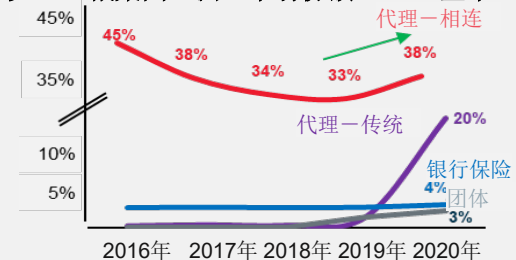
年度保费等值  
(条形大小代表实际数字；百分比指2020年销售额占2019年水平的比例)



市场 — 总加权新造保单保费<sup>2</sup> (2020全年)



英国保诚集团亚洲 — 市场份额 (2020全年)<sup>2</sup>



数据截至2020全年，除非另有注明。

1. 截至2021年2月22日
2. 按加权新造保单保费计算。资料来源：印尼人寿保险协会
3. 截至2020全年。资料来源：百万圆桌会议
4. 当地法定基准
5. 于2019年为8%的年度保费等值及11%的新保单

# 亚洲

## 市场摘要 — 泰国

### 泰国机遇



- **人口老龄化**: 于2020年首次有**20%**的泰国人口年龄达60岁及以上<sup>4</sup>



- 泰国高净值人口**增长37%**<sup>5</sup>



- 电子商贸应用比率达**83.7%**, 全球排名**前三**

### 新分销 — TMB & Tbank ( “TTB” )

于**2021年1月1日**推出



- 覆盖**685间**银行分行
- 已培训**超过5,500名**银行销售人员
- 销售支持团队人数**增加一倍至240名**全职雇员
- **完整的产品系列**, 涵盖高净值、零售、商业及中小型企业等市场
- 在所有分支机构推出**全新的电子销售点系统**

### 增加健康及保障产品组合

- 健康及保障产品年度保费等值**增加78%**, 销售占比**增加9个百分点**<sup>6</sup>
- 于2020年推出的**14款**新产品中, 有**10款**为健康及保障产品

全面的健康解决方案

健康增值服务



幸福生活保障



健康财富



妇女癌症



PRUPrime Protect

- **70%**自动承保率
- 于2020年4月推出**电子理赔**服务
- 推出**“一日赔付”**服务
- 推出**远程医疗服务**
- **330间**医院网络**+65%**



### 新分销 — 数码合作伙伴

**180万**  
Pulse下载量<sup>7</sup>



2020年的新合作伙伴关系  
(最大零售及电讯集团)



独家合作伙伴

**1,700万**  
会员



首选合作伙伴

**4,200万**  
手机客户

- 于2020年推出首款**数码产品**

### 执行情况

客户满意度及净促进者得分  
在泰国领先的人寿保险公司  
中**排名第一**<sup>1</sup>

**88%**  
客户  
满意度

**58%**  
净促进者  
得分

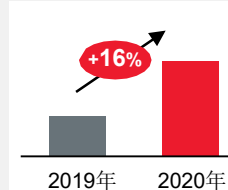
市场总计<sup>2</sup>

- **PLT增加15%**, 而市场**减少7%**
- 市场份额由4%增加至**5%**
- 排名**第八**

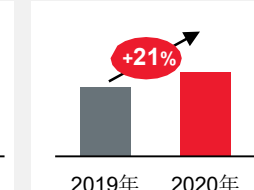
银行保险<sup>2</sup>

- **PLT增加22%**, 而市场**增加4%**
- 银行保险市场份额由8.6%增加至**10%**
- 排名**第四**

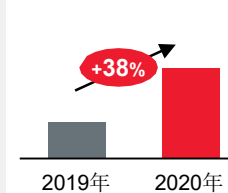
年度保费等值<sup>3</sup>



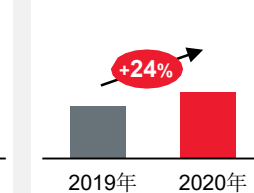
年度保费等值 — 银行保险<sup>3</sup>



新业务利润<sup>3</sup>



《国际财务报告准则》  
经营溢利<sup>3</sup>



1. 来自2020年AC Nielsen调查的净促进者得分及客户满意度得分  
2. 截至2020全年。泰国人寿保险协会(TLAA)公开统计数字基于加权新造保单保费 = 新造保单保费 + 当年保费10%  
3. 按固定汇率计算  
4. 泰国政府公共关系部(Thailand government public relation department)  
5. 瑞信, Julius Baer 1) 高净值人士是指拥有管理资产超过100万美元的个人  
6. 健康及保障产品年度保费等值组合由2019年的16%增至2020年的25%  
7. 截至2021年2月22日。

# 亚洲

## 市场摘要 — 印度

### 人寿保险：新的经济增长引擎

- 亚洲国内生产总值增长的**第二大**贡献来源；预测实际国内生产总值增长6.1% (2020至2030年全年)<sup>1</sup>，为亚洲增长最快之一
- 截至2030年就业人口将**增加10亿**<sup>2</sup>；中产阶层快速增长
- 保险渗透率偏低(**2.8%**)；巨大的保障缺口 (**16.5万亿美元**)<sup>3</sup>
- 到2030年，预计寿险市场毛保费收入的绝对值将超过所有东盟市场的总和<sup>3</sup>
- 到2030年，预计私营机构的寿险客户将增加两倍至**超过1.20亿**<sup>4</sup>

### 资产管理：广阔的长期增长前景

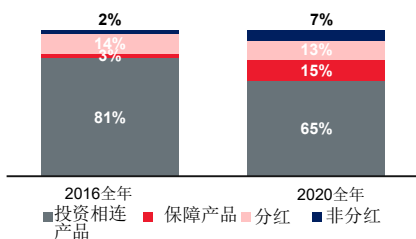
- 行业势头强劲，互惠基金管理资产按**16%**的复合年增长率 (2015至2020年全年) 增长，达**3,050亿美元**<sup>7</sup>
- 于渗透率不足的市场：互惠基金管理资产占国内生产总值的**13%** (中国：16%；英国：79%；美国：>100%)<sup>8</sup>
- 预计互惠基金投资者将由2020年全年的2,500万增加**超过两倍**至2030年全年的**9,100万**<sup>9</sup>
- 未来十年，预计互惠基金管理资产将按**13%**的复合年增长率增长<sup>4</sup>

### ICICI-PRU：市场领先的商业品牌，表现一向稳健<sup>5</sup>

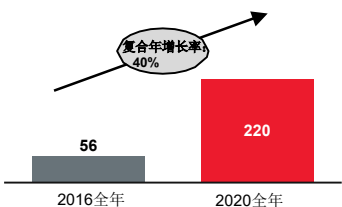


在私人企业中 **排名第三**<sup>10</sup> 的**12%** 市场份额<sup>10, 11</sup> | **500万** 份保单<sup>10</sup> | **360万** 客户<sup>10</sup> | **18.3万** 代理人<sup>10</sup> | |

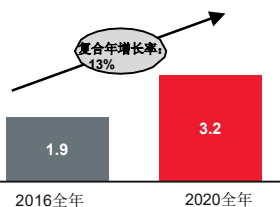
产品组合改善 (按年度保费等值)<sup>6</sup>



新业务利润 (百万美元)<sup>6</sup>



内含价值 (十亿美元)<sup>6</sup>

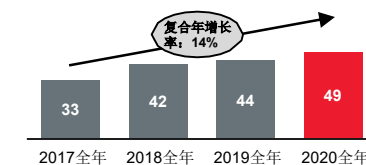


### ICICI-PRU：分销渠道多元化，在资产管理公司中排名前三<sup>5</sup>

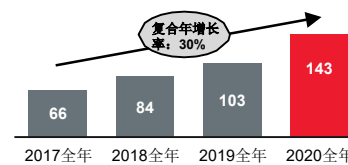


在资产管理公司 **13%** 的**620万** 投资者<sup>12</sup> | **逾2,000** 雇员<sup>6</sup> | **逾300** 个网点<sup>12</sup> | 获业界评为**排名第一** 的资产管理公司 | **排名第三**<sup>12</sup> 的**13%** 市场份额<sup>12</sup> | **逾300** 个网点<sup>12</sup> | 流动应用程序<sup>12</sup>

管理资产<sup>6</sup> (截至3月31日止财政年度的平均管理资产，百分比基准，十亿美元)



税后利润<sup>6</sup> (扣除特殊项目前，100%基准，百万美元)



零售渠道组合<sup>10</sup>



1. 资料来源：经合组织、经济学人智库  
2. 资料来源：世界银行  
3. 资料来源：瑞士再保险Sigma  
4. 英国保诚集团亚洲估计数字  
5. 资料来源：IIRDAI；ICICI Prudential的年度报告及投资者简报

6. 财务数据乃基于印度的财政年度 (截至3月31日止年度) 及按百分比基准列示  
7. 资料来源：AMFI。截至2020年3月。  
8. 资料来源：Trading economics、IIFA。截至2020年9月。  
9. 资料来源：贝恩研究(Bain Research)  
10. 基于2020历年年底

11. 仅包含私人企业。  
12. 截至2020年9月30日。



# 亚洲

## 新加坡及马来西亚

### 新加坡



#### 继续专注于质素

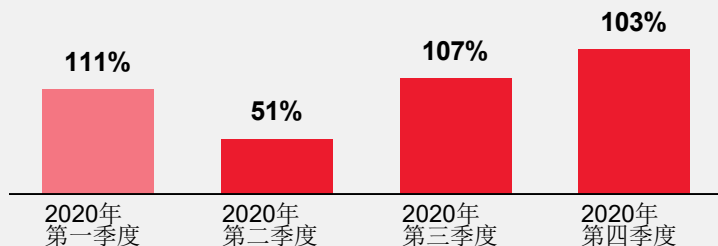
- 健康及保障产品年度保费等值**增加17%**，销售占比**增加5个百分点至25%**
- 稳固的客户留存率**96%**
- 续保保费**增加10%**，推动经营溢利**增长18%**
- 符合“百万圆桌会议”会员资格增加**约1.5倍**至超过1,000人；代理年度保费等值**增加6%**（于下半年度**增加20%**）

#### 拓展业务能力

- 新增期缴保费及代理销售额**排名第一**，于2020全年的市场份额分别增加至**20%及31%**
- 51%**的代理人渠道保单（4月至12月）及**47%**的银行保险渠道保单（7月至12月）透过遥距方式销售
- Business@Pulse强劲增长，年度保费等值**增加27%至5,100万美元**；计划数目**增加18%至2,300项**

#### 年度保费等值

（条形大小代表实际数字。百分比指2020年销售额占2019年水平的比例）



### 马来西亚



#### 继续专注于质素

- 97%**的年度保费等值来自期缴保费
- 经营溢利**增加14%**
- 代理人数量**增加8%至2.15万人**；符合“百万圆桌会议”会员资格的人数增加**约2倍**至超过900人
- 稳固的客户留存率**95%**

#### 在伊斯兰保险市场的领先地位

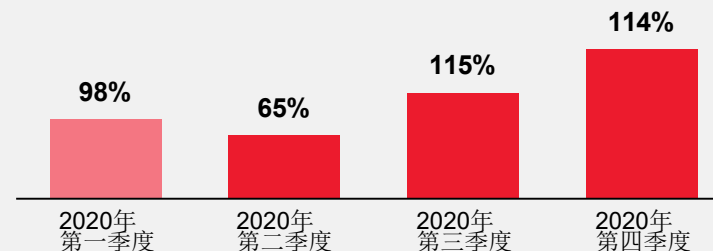
- 增长：年度保费等值**增加26%**；新业务利润**增加29%**；新保单**增加30%**
- 在伊斯兰保险市场**排名第一**，市场份额**增加4个百分点至32%**

#### 发展数码能力

- Pulse** 下载量达**200万次<sup>2</sup>**
- 100%**的产品可在线销售

#### 年度保费等值

（条形大小代表实际数字。百分比指2020年销售额占2019年水平的比例）



# 亚洲

## 越南及菲律宾

### 越南



#### 增强分销能力

- 于**银行保险渠道的领先地位**，占据**21%**的市场份额<sup>1</sup>
- 于4月启动**SeABank**合作伙伴关系
- 代理招聘**增加6%**
- **Pulse**下载量达**410万次**<sup>2</sup>

#### 转向更均衡的分销渠道

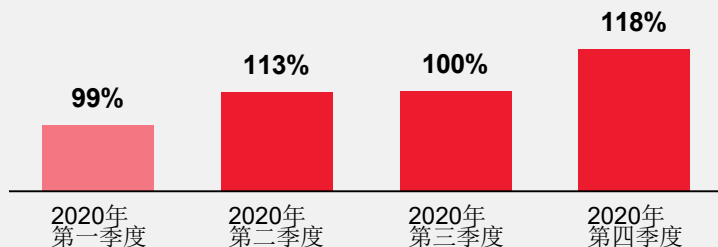
- 银行渠道的年度保费等值**增加35%**
- 符合“百万圆桌会议”会员资格的人数**增加2倍**至超过1,700人

#### 专注于质素

- 续保保费**增加15%**，推动经营溢利**增长14%**
- 健康及保障产品年度保费等值**增加35%**，推动新业务利润**增加18%**
- **99%**期缴保费

#### 年度保费等值

(条形大小代表实际数字。百分比指2020年销售额占2019年水平的比例)



### 菲律宾



#### 增强分销能力

- 代理人**增加21%**至**4.5万**
- 排名**第一**，占据**18%**的市场份额<sup>3</sup>

#### 专注于质素

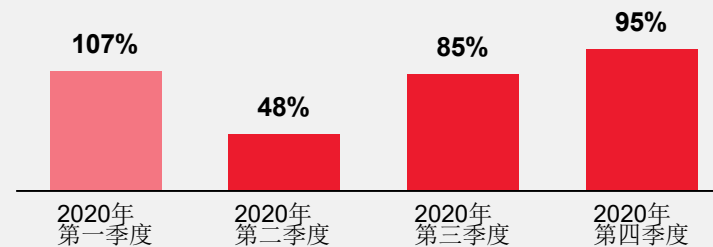
- **96%**期缴保费
- 健康及保障产品组合提升至**+29%**（增加**2个百分点**），推动新业务利润**增加6%**
- 续保保费**增加22%**，推动经营溢利**增长25%**

#### 发展数码能力

- **Pulse**下载量达**340万次**<sup>2</sup>
- 4月至12月遥距销售额占代理销售额的**80%**
- 推出**Business@Pulse**，向中小型企业提供团体保险

#### 年度保费等值

(条形大小代表实际数字。百分比指2020年销售额占2019年水平的比例)



数据截至2020年全年及增长按固定汇率基准计算，除非另有注明。

1. 按2020全年年度保费等值计算。资料来源：Vietnam Actuarial Workgroup

2. 截至2021年2月22日

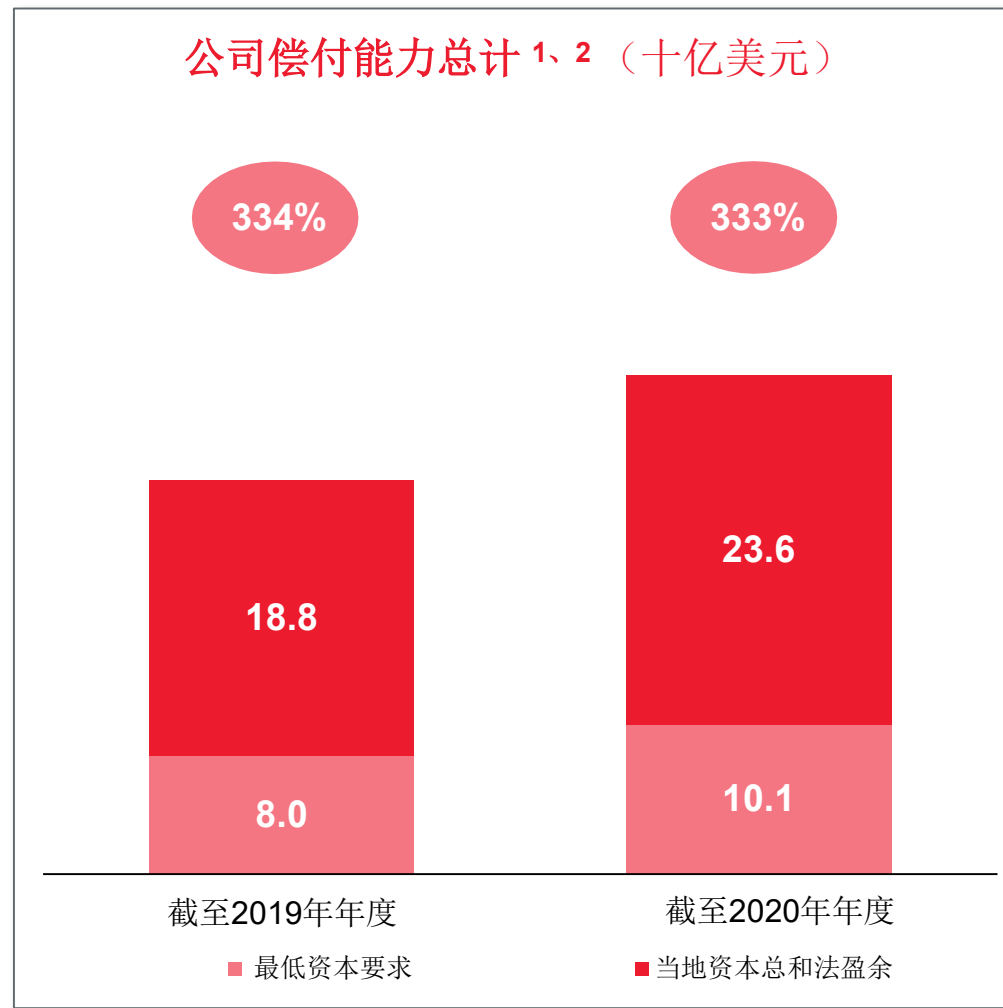
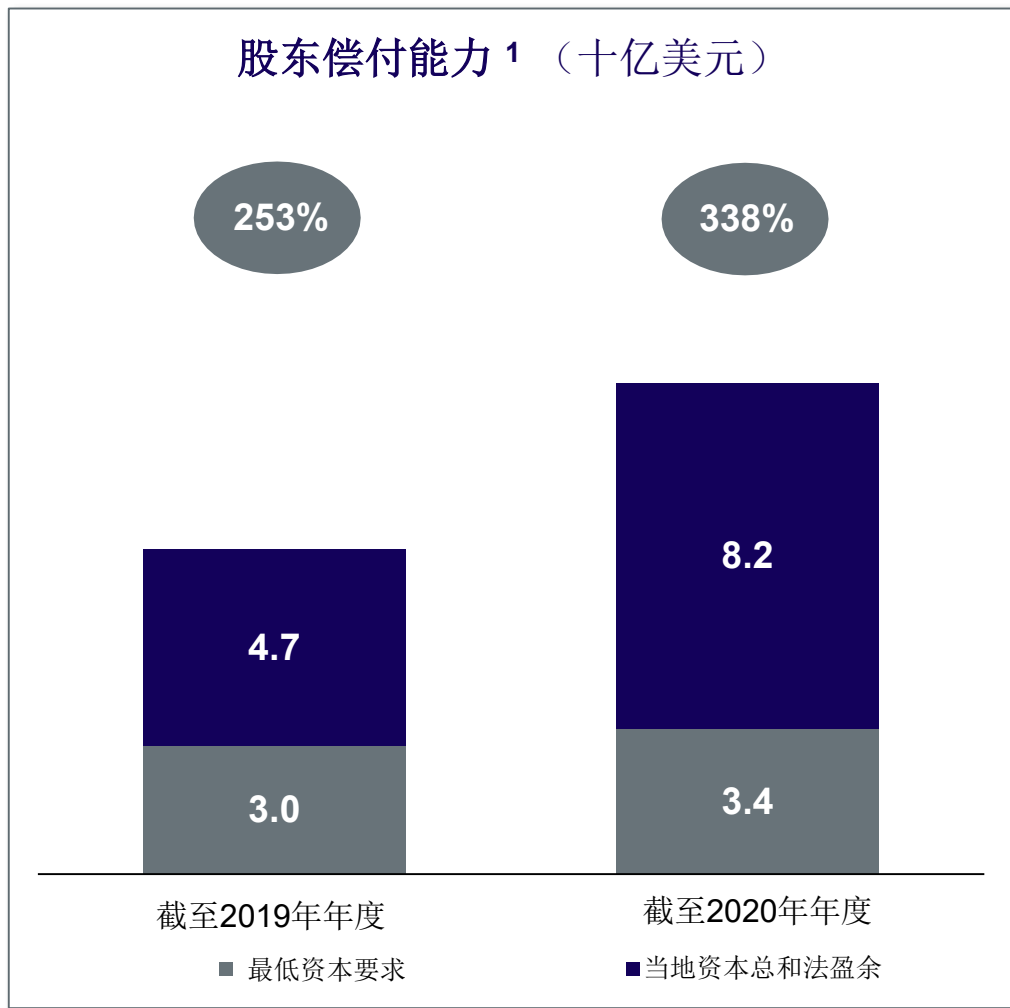
3. 资料来源：菲律宾保险委员会(The Philippines Insurance Commission)。基于截至2020年9月止九个月的加权首年保费（截至2019年9月止九个月的市场份额为13%）

重要信息

策略优先事项及进展

市场最新概况

资本及资产负债表



1. 基于集团最低资本要求。于香港的集团监管框架生效前，英国保诚将采用与香港保监局协定的当地资本总和和法，以厘定集团监管资本要求。

2. 包括香港、新加坡及马来西亚的分红基金，以及印尼的Tabarru基金

# 亚洲资产投资

## 资产组合

亚洲资产投资细分<sup>1</sup>（2020年12月31日，十亿美元）

	分红基金	单位相连	股东支持 <sup>2</sup>	总计
债务证券	55.9	5.7	28.0	89.6
股票	33.8	20.5	5.0	59.3
按揭	0.0	0.0	0.2	0.2
其他贷款	1.7	0.0	0.4	2.1
其他 <sup>3</sup>	1.5	0.4	2.2	4.1
<b>总计</b>	<b>92.9</b>	<b>26.6</b>	<b>35.8</b>	<b>155.3</b>

股东债务证券组合（2020年12月31日）

	按发行人划分的持有量				
	组合 十亿美元	发行人 数目 <sup>4</sup>	平均 百万美元	最高 百万美元	BBB级以下 <sup>5</sup>
主权债券	12.6	77	163.6	2,881.5	10.3%
其他债券	15.4	1,326	11.6	258.7	6.8%
<b>投资级</b>	<b>28.0</b>				<b>17.1%</b>
高收益	13.5	1,045	12.9	258.7	不适用
	1.9	332	5.7	145.1	6.8%
	<b>15.4</b>				<b>6.8%</b>

附注：资产按《国际财务报告准则》基准估值

1. 由于四舍五入，各数字加起来可能与总数略有出入

2. 包括资产管理

3. 其他金融投资包括衍生资产、其他投资及存款

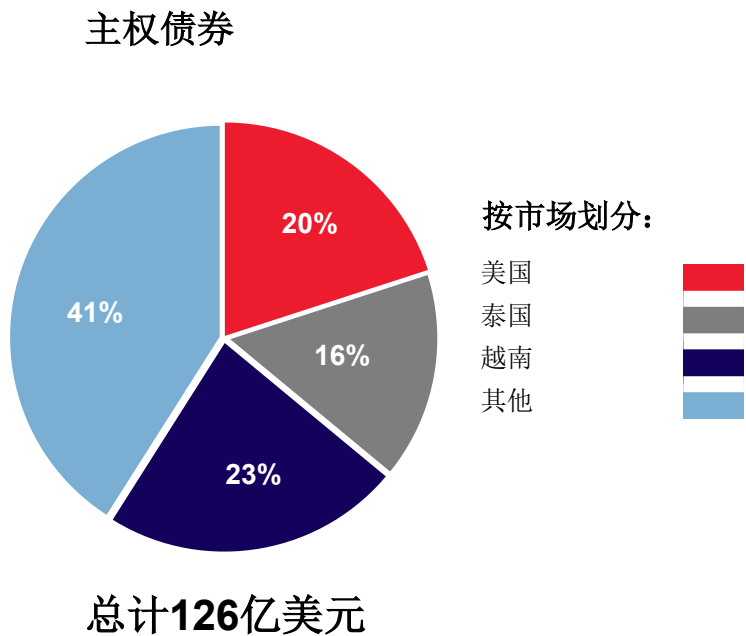
4. 按发行人集体基准呈列

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

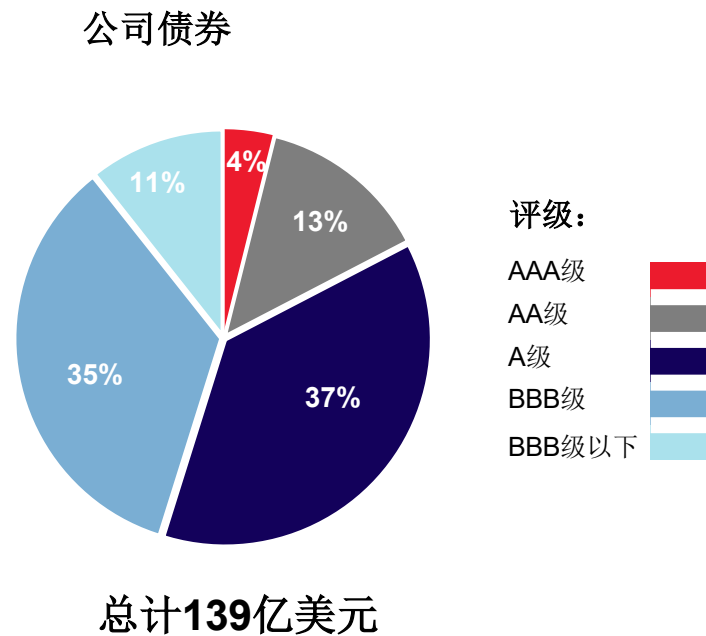
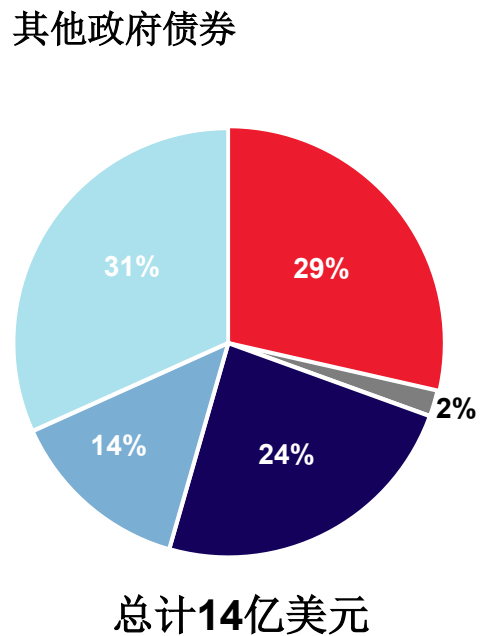
# 亚洲资产投资

## 股东支持债务证券持仓

按地域划分<sup>1</sup>（2020年12月31日，十亿美元）



按信贷评级划分<sup>1、2</sup>（2020年12月31日，十亿美元）

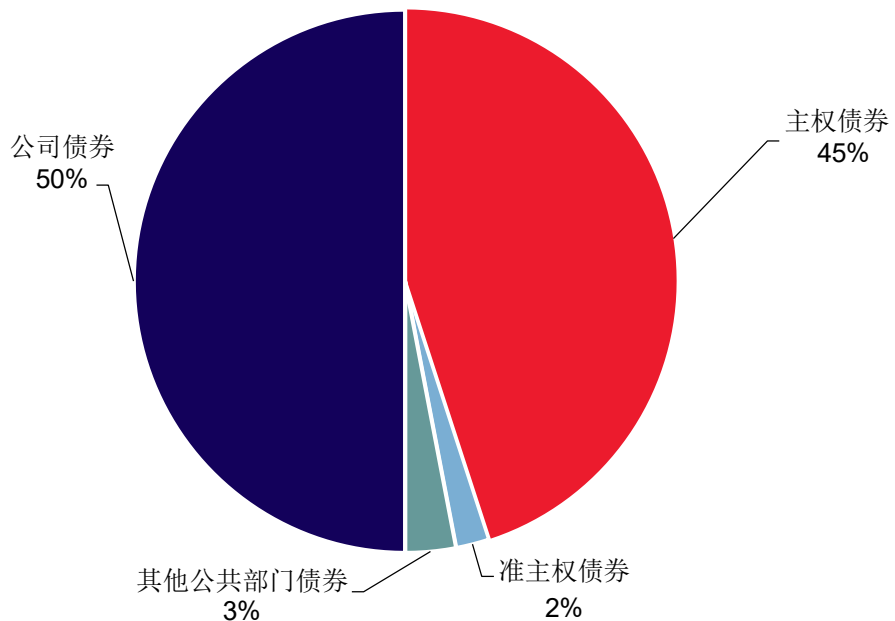


附注：资产按《国际财务报告准则》基准估值  
 1. 由于四舍五入，各数字加起来可能与总数略有出入  
 2. 基于标准普尔、穆迪及惠誉的中间评级。若无法获取，则采用当地外部评级机构评级以及内部评级

# 亚洲资产投资

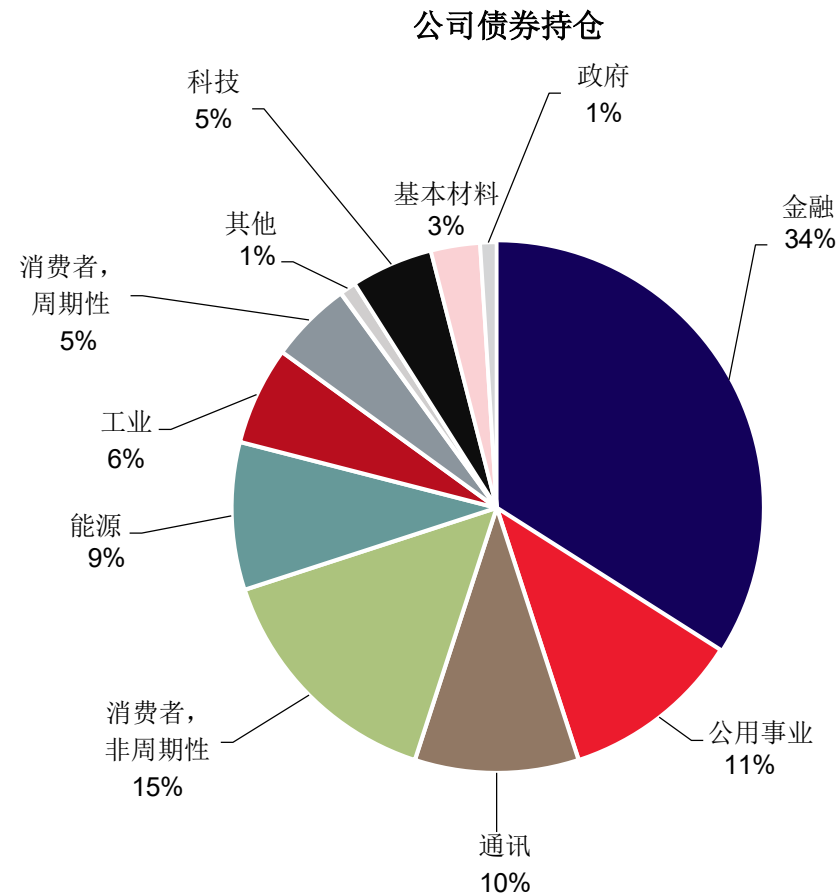
## 股东支持债务证券持仓

按资产类别划分<sup>1</sup>，2020年12月31日



总计280亿美元

按行业划分<sup>1、2</sup>，2020年12月31日



总计139亿美元

附注：资产按《国际财务报告准则》基准估值  
 1. 由于四舍五入，各数字加起来可能与总数略有出入  
 2. 行业分类资料来源：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

合作伙伴

英国保诚份额

市场价值

内含价值

《国际财务报告准则》资产净值

毛保费收入

税前经营溢利

英国保诚董事会代表

主要产品



ICICI Bank

22.1%

97亿美元      7,054亿印度卢比<sup>1</sup>

35亿美元      2,571亿印度卢比<sup>2</sup>

11亿美元      821亿印度卢比<sup>2</sup>

47亿美元      3,343亿印度卢比<sup>4</sup>

2亿美元      107亿印度卢比<sup>4</sup>

Wilfred Blackburn

人寿保险

其中

单位相连

2020年占年度保费  
等值销售额百分比<sup>5</sup>

65%

非分红

7%

分红

13%

健康及保障

15%

资产管理

资产管理公司管理基金<sup>3、6</sup>      550亿美元（按100%计算）

## 中信保诚

中信集团

50%

不适用

56亿美元（按100%计算）<sup>3</sup>

未披露

34亿美元      人民币234亿元（按100%计算）

5.02亿美元（按100%计算）

黎康忠(Nic Nicandrou)、吴立贤、张桂樱、  
陈尚伟及金文洪

人寿保险

其中

单位相连

2020年占年度保费  
等值销售额百分比

17%

非分红

30%

分红

26%

健康及保障

27%

资产管理（中信保诚基金管理有限公司）

管理基金<sup>3</sup>      195亿美元<sup>3</sup>（按100%计算）

附注：参照2020全年的披露资料，除非另有注明。

1. 彭博，截至2021年2月11日。按2021年2月11日的即期汇率折算。

2. 按最新可用数据，截至2021全年止九个月的印度财政年度按100%计算。  
按2020年9月的即期汇率折算。

3. 截至2020年12月31日。按2020年12月的即期汇率折算。

4. 财务数字乃基于印度财政年度（截至2020年3月31日止年度）。按截至2020年  
3月止十二个月的年初至今平均汇率折算。

5. 财务数字乃基于印度财政年度（截至3月31日止年度）。

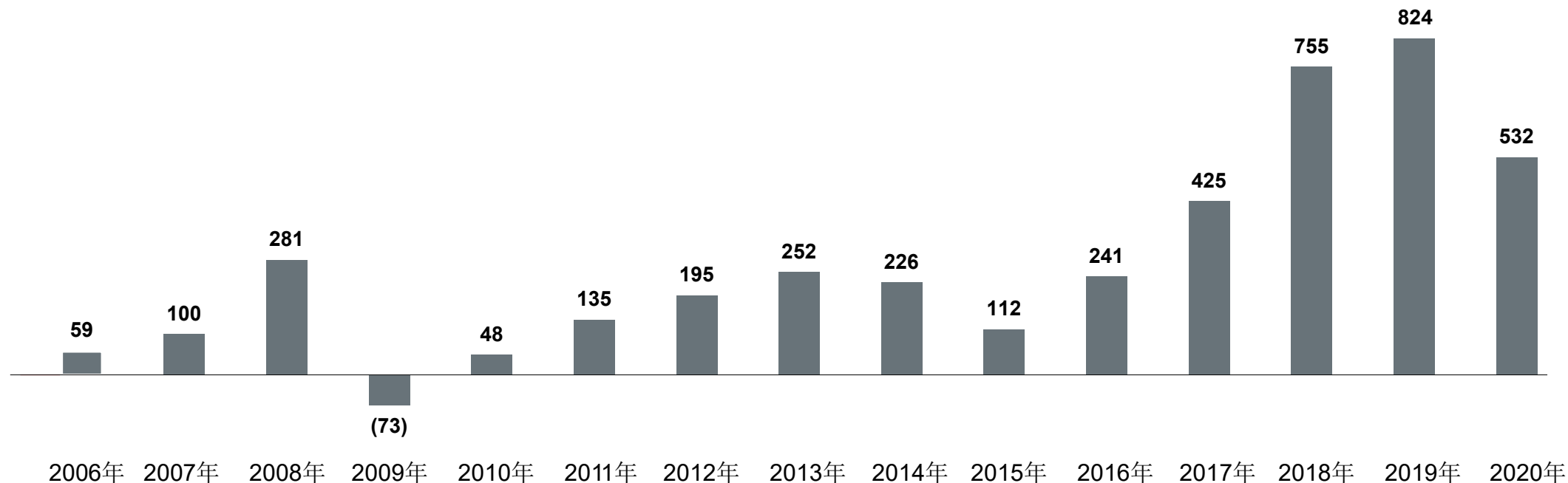
6. ICICI Prudential Asset Management Company



# 欧洲内含价值经营溢利

## 寿险经营经验差

亚洲寿险经营经验差<sup>1、2</sup>（百万美元）



附注：经验差 / 假设变动按税后基准计算及不包括日本。按实质汇率基准计算。2006年至2018年按平均汇率折算。

1. 2015年及2014年的经验差及假设变动按前期开发成本前列示。2006年至2013年按后期开发成本列示。

2. 由于持作出售的韩国寿险业务应占之业绩重新分类，故所有比较业绩均已就过往已发布的业绩予以调整。

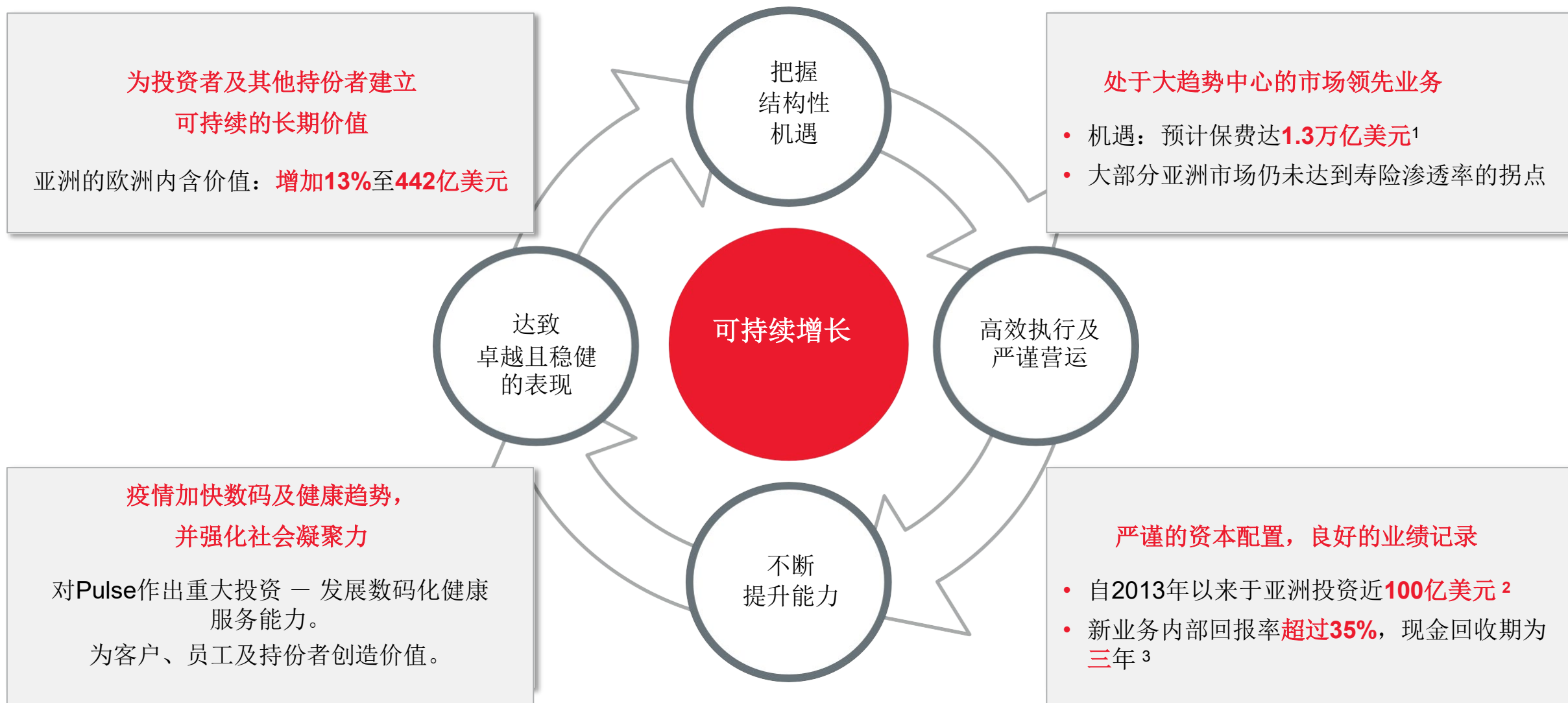
# 集团关键绩效指标概要（不包括美国）

## 新分部

百万美元（实质汇率）	年度保费等值		新业务利润		经调整 《国际财务报告准则》 经营溢利		长期业务的 欧洲内含价值	
	2020年	2019年	2020年	2019年	2020年	2019年	2020年	2019年
中国合营企业	582	590	269	262	251	219	2,798	2,180
香港	758	2,016	787	2,042	891	734	20,156	18,255
印尼	267	390	155	227	519	540	2,630	2,737
马来西亚	346	355	209	210	309	276	4,142	3,535
新加坡	610	660	341	387	574	493	8,160	7,337
增长市场及其他 **	1,245*	1,232*	440	394	835*	737*	4,975*	3,858*
瀚亚	不适用	不适用	不适用	不适用	283	283	不适用	不适用
<b>总计</b>	<b>3,808*</b>	<b>5,243*</b>	<b>2,201</b>	<b>3,522</b>	<b>3,662*</b>	<b>3,282*</b>	<b>42,861*</b>	<b>37,902*</b>

# 持久的业务模式

## 为所有持份者创造价值

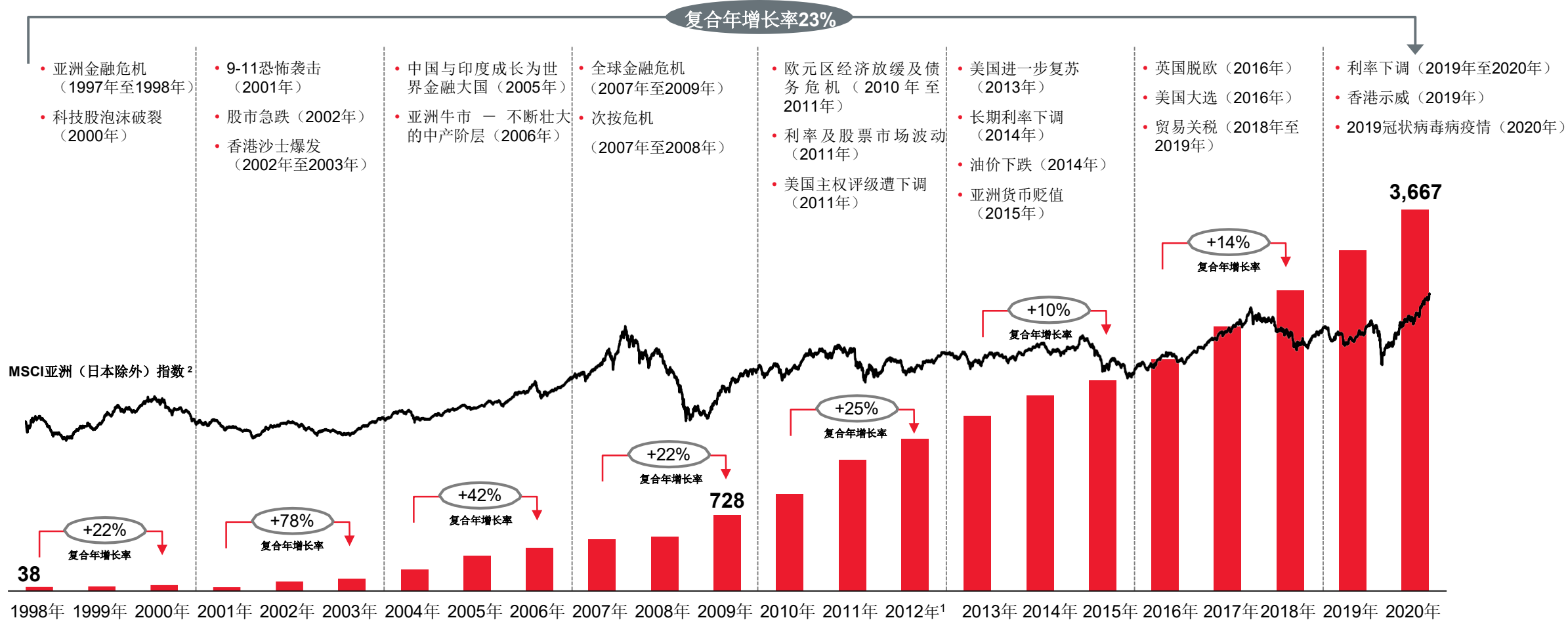


1. 资料来源：安联环球保险市场速览（2019年5月）。全球寿险保费乃自总保险保费计算得出  
2. 包括作出约50亿美元的非内生投资，以扩展分销范围及发展数码能力  
3. 按内生投资计算

# 亚洲

## 高效的执行力：在各周期录得持续及稳健增长

### 《国际财务报告准则》经营溢利<sup>1</sup>，百万美元



1. 所呈列数字按实质汇率计算，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、手续费收入及分红）。

# 非洲部分

# 非洲 区域版图

## 非洲机遇

### 人口快速增长<sup>1</sup>

**13亿** 2019年 → 预计增长一倍至**超过20亿** 2050年

由占世界人口的**17%**增至**24%**

### 日益兴起的中产阶级<sup>2</sup>

**1.20亿** 2020年 → **11亿** 2060年  
6%复合年增长率

在全球增长最快的**10个**经济体中，非洲占**6个**

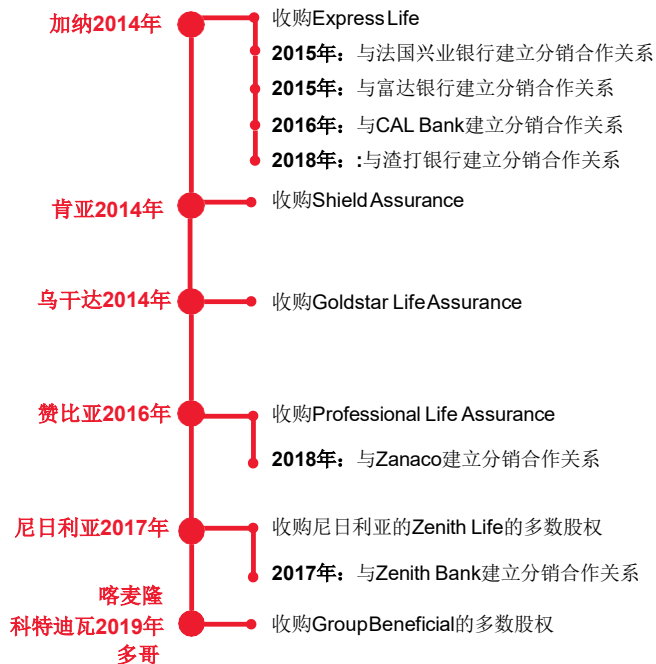
### 储蓄及保障缺口

**2.7%**的保险渗透率<sup>3</sup>

不足亚洲**5.8%**<sup>4</sup>的一半

**37%**的非洲**医疗支出**来自自费支付<sup>6</sup>

## 我们的时间线



## 成果

**逾1,200,000**名客户<sup>5</sup>

**逾11,000**名代理

触达约**600**家分支机构

**8**个“百万圆桌会议”国家

**2**家移动通讯合作伙伴

**各项业务**  
的表现优于市场

附注：数据截至2020年12月31日，除非另有注明

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. 非洲开发银行《2020年非洲经济展望》

3. 德勤 - 新兴市场，“日益增长的保险及挑战—以非洲为重点” (Growing insurance & challenges with a focus on Africa), 2019年

4. 瑞士再保险协会(Swiss RE Institute) Sigma, 2017年第3期

5. 不包括微型保险客户，但包括本集团各项计划的成员

6. 布鲁金斯。《未来发展—填补非洲的医疗融资缺口》(Future Development-Closing Africa's Health Financing Gap), 2019年

# 非洲

## 2020全年业务摘要

### 分销

年度保费等值销售额**1.12** 亿美元

年度保费等值增长

**51%**<sup>1</sup>

年度保费等值  
销售额增长

**71%**



### 代理

在所有**8**个市场拥有

**约11,000名**

符合“百万圆桌会议”  
资格的代理人

### 银行保险

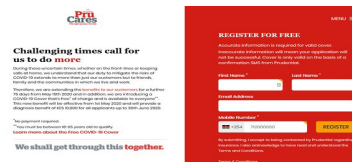
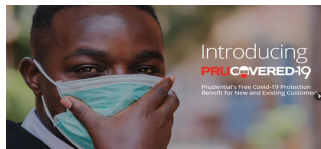
年度保费等值销售额增长**84%**

优化  
策略  
合作关系



### 产品

为所有客户提供**2019冠状病毒病**保障



2019冠状病毒病基本保障的**数码**投保

尼日利亚的**移动**保单

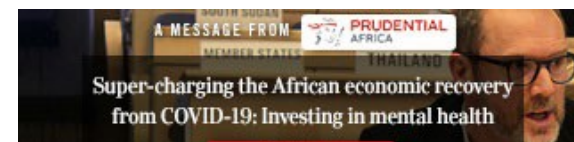


### 社区

为所有市场设立**2019冠状病毒病**社区抗疫基金



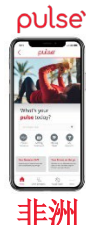
在非洲推广**SafeSteps**，协助预防**2019冠状病毒病**



员工**心理健康**计划

### 技术

**Pulse**于  
**4**个市场上线：  
喀麦隆、肯尼亚、尼日利亚、  
赞比亚



**Pulse**的一体化功能：

- 社区
- 健康追踪
- 我的挑战
- 奖励钱包



数码产品及  
支付钱包

客户服务

- 查看我的保单
- 服务及理赔



由人工智能支持的健康资讯站

- 健康评估
- 人工智能评估症状
- 自拍BMI
- 皱纹指数
- 寻找医疗院所
- 健康及健身资讯



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

# 美国部分



# 美国

## 主要特征



### 美国财务表现，百万美元

	2020全年	2019全年	%	2020年 上半年度
年度保费等值	1,923	2,223	(13)%	979
新业务利润	601	883	(32)%	248
《国际财务报告准则》 经营溢利 <sup>1</sup>	2,796	3,070	(9)%	1,266
风险为本资本比率 (%)	347%	366%	(19) 个百分点	>425% <sup>2</sup>

# 美国资产投资

## 资产组合

美国资产投资明细<sup>1</sup>（2020年12月31日，十亿美元）

	股东支持 <sup>2</sup>
债务证券	36.0
股票	0.3
按揭	7.8
其他贷款	4.5
其他 <sup>3</sup>	4.1
<b>总计</b>	<b>52.7</b>

股东债务证券组合（2020年12月31日）

	按发行人划分的持有量				
	组合 十亿美元	发行人 数目 <sup>6</sup>	平均 百万美元	最高 百万美元	BBB级以下 <sup>7</sup>
主权债券 <sup>4</sup>	5.2	7	735.9	5,121.1	0.0%
其他债券	29.7	1,180	25.2	232.8	2.5%
合并基金 <sup>5</sup>	1.1				3.1%
	<b>36.0</b>				<b>5.6%</b>
投资级	28.8	1,007	28.6	217.8	不适用
高收益	0.9	195	4.6	77.1	2.5%
	<b>29.7</b>				<b>2.5%</b>

附注：资产按《国际财务报告准则》基准估值

1. 由于四舍五入，各数字加起来可能与总数略有出入

2. 包括资产管理

3. 其他金融投资包括衍生资产、其他投资及存款

4. 在美国业务单位主权债券持仓中，超过99%投资于美国政府

5. 主要由外部第三方（无追索权）借款拨款的合并基金中的资产，而本集团就此所面临的风险仅限于Jackson持有的投资

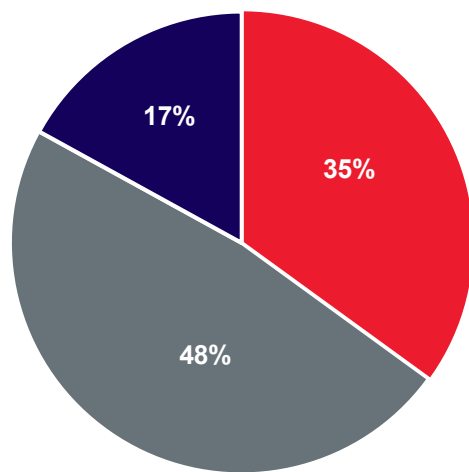
6. 按发行人集体基准呈列

7. 基于标准普尔、穆迪及惠誉的中间评级。若无法获取，则采用美国全国保险监督协会评级

# 美国资产投资

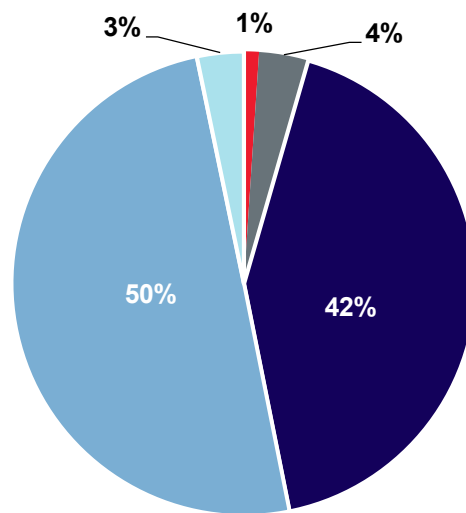
## 按信贷评级划分的股东支持债务证券持仓<sup>1、2</sup>

### 其他政府债券



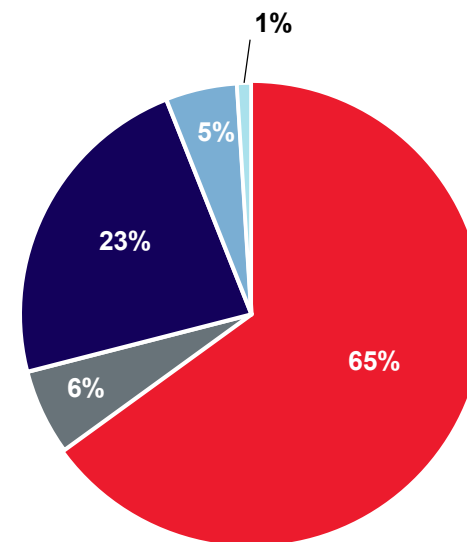
总计11亿美元

### 公司债券<sup>3</sup>



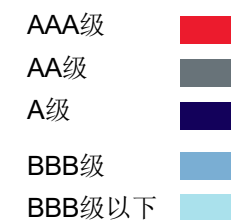
总计254亿美元

### 资产抵押证券



总计32亿美元

评级:



附注：资产按《国际财务报告准则》基准估值

1. 由于四舍五入，各数字加起来可能与总数略有出入。截至2020年12月31日。

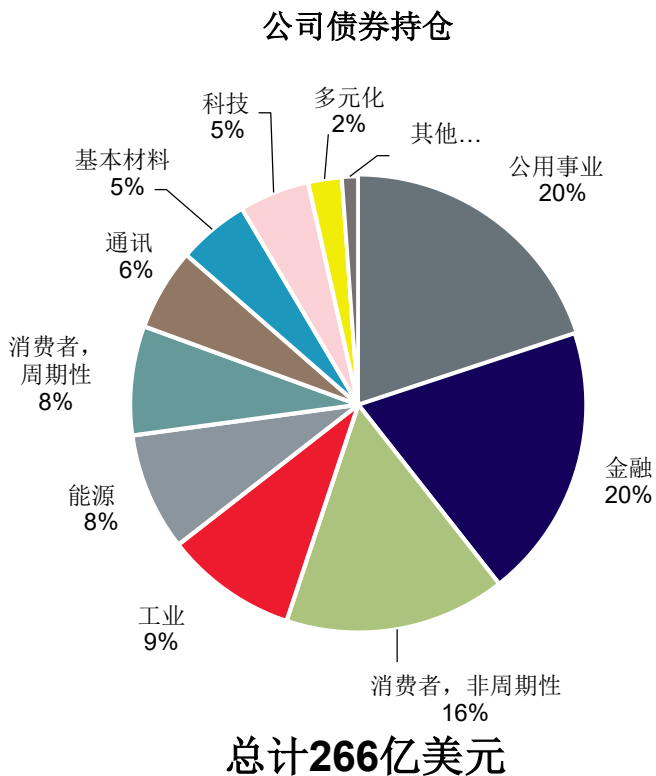
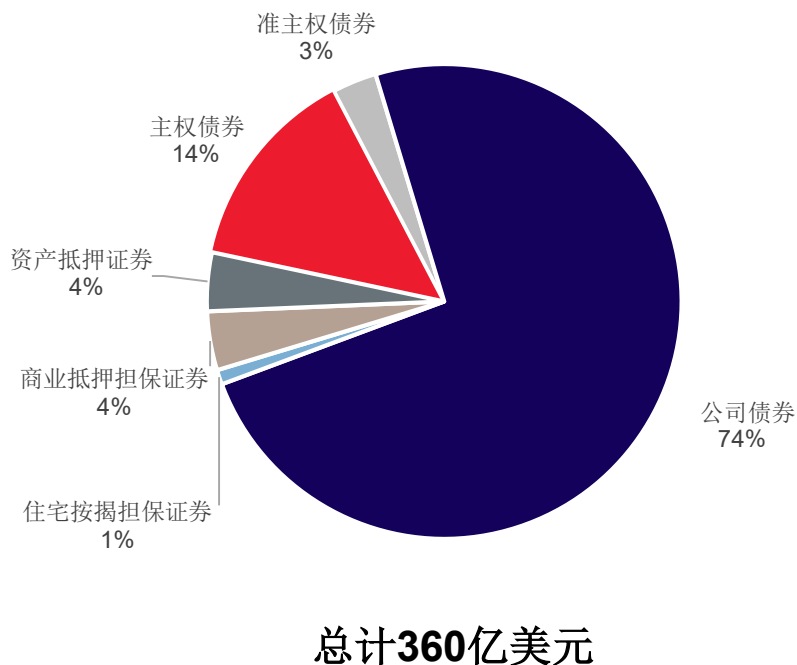
2. 基于标准普尔、穆迪及惠誉的中间评级。若无法获取，则采用美国全国保险监督协会评级

3. 不包括主要由外部第三方（无追索权）借款拨款的合并基金中的公司债券，而本集团就此所面临的风险仅限于Jackson持有的投资。若计及该等资产，美国公司债券组合中有93%属投资级。

# 美国资产投资

## 股东支持债务证券持仓

按资产类别划分<sup>1、2</sup>，2020年12月31日      按行业划分<sup>1、2、3</sup>，2020年12月31日



### 公司债券组合<sup>4</sup>

#### 投资级

- 投资级占重大比重
  - 投资级占公司债券组合的**97%**
  - 公司债券投资级占美国投资组合总额的**48%**（2007年：**52%**）
- **BBB级**持仓倾向于较高评级
  - **BBB+级及BBB级**占BBB级持仓的**82%**
  - **BBB-级**仅占美国投资组合总额的**4%**
  - 平均持有**2,200**万美元来自**102**名发行人的**BBB-级**（平均持有投资级公司债券组合总额：**3,200**万美元）

#### 高收益

- 高收益公司债券相当于美国投资组合总额约**2%**
  - 持仓显著减少（2007年：**>5%**）
  - 平均持有**500**万美元

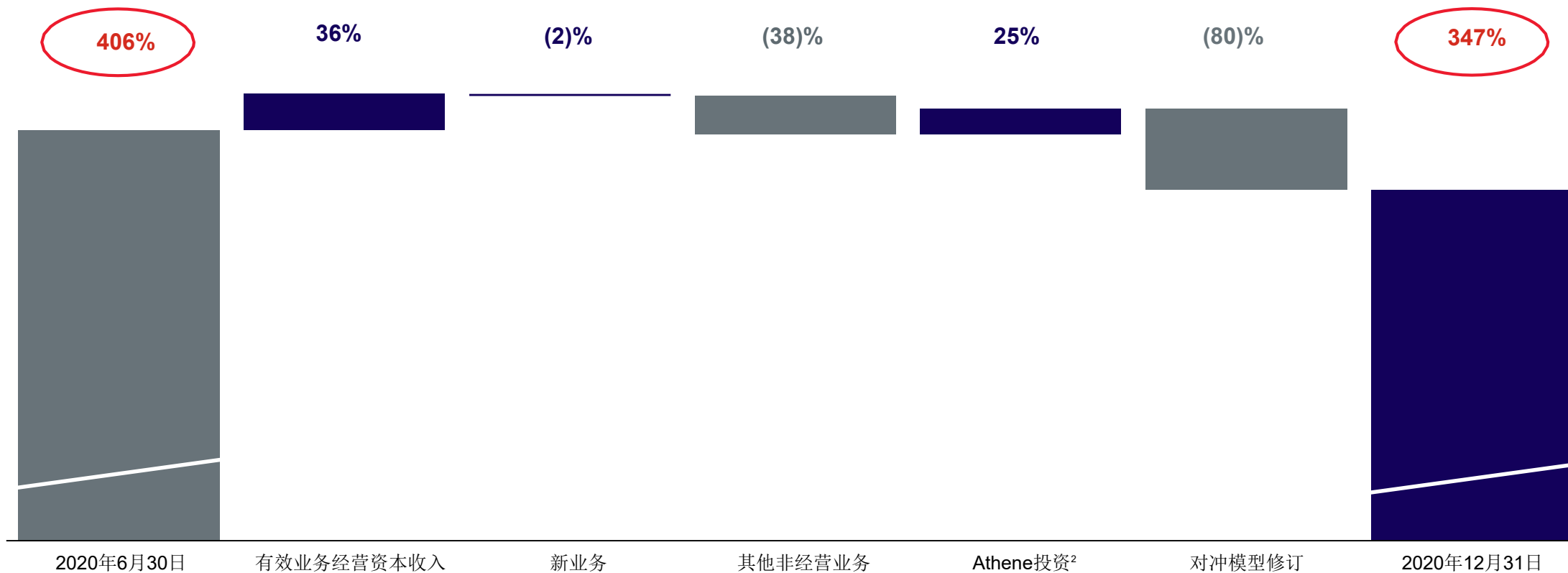
附注：资产按《国际财务报告准则》基准估值

1. 由于四舍五入，各数字加起来可能与总数略有出入
2. 包括主要由外部第三方（无追索权）借款拨款的合并基金中的资产，而本集团就此所面临的风险仅限于Jackson持有的投资
3. 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
4. 不包括主要由外部第三方（无追索权）借款拨款的合并基金中的资产，而本集团就此所面临的风险仅限于Jackson持有的投资。若计及该等资产，美国公司债券组合中有**93%**属投资级

# 美国附录

## 2020年下半年度风险为本资本比率发展

风险为本资本比率发展，2020年下半年度<sup>1</sup>



1. Jackson National Life

2. 于2020年7月，Athene Life Re Ltd向英国保诚的美国业务投资5.00亿美元，以换取11.1%的经济利益（涉及9.9%的投票权益）。



Prudential plc  
英国保诚有限公司\*  
2020年全年业绩

2021年3月3日

\*仅供识别