



2010年5月

本文件的中文翻譯本可以在香港中環怡和大厦47樓獲取。如本文件的中文翻譯本與其英文版本不符，則以英文版本為準。
**A Chinese translation of this presentation is available for collection at 47/F, Jardine House, Central, Hong Kong.
Where there are inconsistencies between the Chinese translation and the English language version of this presentation, the English language version shall prevail.**

本簡報為廣告，並非發售通函或供股章程，投資者不應接受任何要約或認購本簡報所述的任何股份或其他證券，惟基於由Prudential plc (「保誠」)所刊發的適用供股章程包含的資料者除外。適用的供股章程在保誠的網站www.prudential.co.uk/transaction可供查閱。

此簡報已獲保誠授權發出並由其發出，是由保誠於2010年5月[]日就保誠供股（「供股」）所發行和刊發的供股章程（「供股章程」）的縮減版。此簡報並不包含對供股章程重要資料的公平總結。潛在投資者應閱讀供股章程以了解保誠和供股的詳細信息，然後再決定是否投資於保誠根據供股發行的股份。任何人士不得根據本簡報中提到的供股申請認購保誠的任何股份，而保誠也不會未填妥有關供股的暫定配股通知書（以下簡稱「暫定配股通知書」）前接受這樣的申請。

保誠董事已授權發出本簡報，並對本簡報內容的準確性共同及個別承擔責任。

供股章程的電子版本僅包含保誠和供股的全部細節，已通過保誠網站和香港聯合交易所有限公司（「聯交所」）網站刊載。此外，在保誠股份於聯交所上市後，及向在保誠的香港股東登記處登記的保誠股份持有人（「香港股東」）派發暫定配股通知書之前，將應香港股東向香港中央證券登記有限公司提出的要求提供供股章程的紙質文本，供其於香港中央證券登記有限公司索取，地址為香港灣仔皇后大道東183號合和中心17樓1712-1716室。

本簡報涉及的資料乃關於保誠與AIA Group Limited（美國國際集團的全資附屬公司）的建議合併（「該交易」）。本簡報僅供資料用途，無意構成，亦不組成或成為任何要約或邀請或推介的任何部分以認購或購買任何證券或供股的股份或任何招攬要約以認購、購買或以其他方式獲取任何證券或供股的股份，且不得依賴用於任何投資合約或決定。購買或認購任何證券（如有）的任何決定須完全基於供股章程包含的資料作出。

Credit Suisse Securities (Europe) Limited、滙豐控股有限公司及J.P. Morgan Securities Ltd（統稱為「該等銀行」）專為保誠（而並非為該交易有關的任何其他人士）行事，且不會就該交易向除保誠以外的任何其他人士負責或為其提供該等銀行為客戶提供力所能及的保護，或就該交易或本簡報所提及的任何其他事項向除保誠以外的任何其他人士提供建議。

本簡報內容不得成為簽署任何合約或承諾的根據。除以上所披露者外，保誠、任何該等銀行、任何該等人士的董事、高級職員、僱員或關聯人或任何其他人士並未就本簡報所載資料或意見或彼等或代其已作出或將作出的有關保誠或該交易的其他聲明的公正性、準確性、完整性或核查，作出或代保誠作出任何陳述或保證（明示或暗示），而本文件或簡報的任何內容不得就此依賴為承諾或表述（無論是對過去或將來）。除以上所披露者外，就因任何使用本文件或其所載或在其他方面與本文件有關的相關資料或意見而導致任何直接或間接損失，保誠、任何該等銀行、任何該等人士的董事、高級職員、僱員或關聯人或任何其他人士概不承擔任何責任。本簡報所載的資料和意見並非全面，如有變更，恕不另行通知。保誠或該等銀行並無任何義務更新或保持載於本簡報的現有的資料或意見。收到本文件的任何人士應根據自行判斷作出一切買賣和投資決定，而不是依賴該等銀行，或本簡報的內容或其包含的任何資料不構成，亦不應被依賴作為由該等銀行或其任何董事、高級職員、僱員或關聯人給予的投資（或其他）建議。該等銀行並未獨立核實本文件所載任何資料，亦不承擔任何核實義務。

本簡報在法律上禁止分發至除英國、香港和新加坡以外的其他司法權區。擁有本簡報的人士應自行了解及遵守任何有關限制。任何不遵守這些限制可能構成違反任何司法權區的證券法律。本簡報所載資料不得直接或間接向位於美國、新西蘭、日本、印度、馬來西亞或南非的人士發放、刊發或分發，亦不得在或向可能構成違反當地證券法律或法規的任何司法權區分發、轉發或傳送。該等資料並非要約出售或任何招攬要約以購買美國、新西蘭、日本、馬來西亞、印度、南非或其他或向任何司法權區的證券。未在美國證券和交易委員會登記或根據1933年美國證券法（修訂）（「證券法」）獲豁免登記的證券不得在美國發行或出售。本簡報提及的保誠普通股及其他證券（如果或當關於該交易而發行）並無且將不會根據證券法或美國任何州或管轄區的證券法登記，亦可能不得在或向美國發行、出售、認購、行使、轉售、回購、轉讓或交付（不論直接或間接），除非已登記或獲豁免，或在一項毋須遵守證券法登記要求或州證券法律的交易中進行。保誠無意將本文件提及的任何證券發售的任何部分在美國登記或在美國進行公開發行此類證券。

本簡報包含若干「前瞻性陳述」，涉及若干保誠及該交易後經擴大集團（「經擴大集團」）的計劃及保誠對保誠和經擴大集團日後財務狀況、表現、業績、策略及目標的現有目標和預期。本簡報所載所有陳述（除歷史事實陳述外）包括但不限於「可能」、「能夠」、「將要」、「相信」、「有意」、「預期」、「計劃」、「尋求」、「繼續」、「估計」及「期望」等詞語或類似用語的陳述均屬前瞻性。就其性質而言，所有前瞻性陳述涉及重大風險及不明朗因素，因該等陳述與日後事件及非保誠所能控制與難以預測的情況有關，其中包括英國當地及全球經濟及業務狀況、市場相關風險，例如利率和匯率波動及金融市場的整體表現；監管機構的政策及行動、競爭、通脹及通縮的影響；有關死亡和發病趨勢、保單退保率及續保率的特別經驗；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；保誠及其關聯人經營以及經擴大集團將經營所在司法權區內，在資本、償債能力或會計準則的變動及稅務和其他法例和規例的影響；與該交易相關的重大風險和不確定性，包括該交易可能無法實現的可能性、發揮預期協同作用的能力，特別包括是本簡報所述的預期收入及成本協同效益以及財務目標，這是基於和根據本簡報和供股章程所載的方法、假設及條件，以及該交易將提高生產力和機遇而作出。舉例而言，這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估。因此，保誠及/或經擴大集團的實際日後財務狀況、表現及業績與在保誠的前瞻性陳述列出的計劃、目標及預期可能有重大差別。

本簡報並無意聲明旨在作為盈利預測或暗示保誠及/或經擴大集團在當前年度或未來年度的盈利必然達到或超過過往或已刊發的盈利。各個前瞻性陳述僅截至該陳述的日期。保誠和該等銀行並無責任更新本陳述所載的前瞻性陳述或其可能作出的任何其他前瞻性陳述。此外，所有前瞻性陳述須完全受到將由保誠刊發的適用供股章程所討論的風險因素的約束。因此，不應不恰當地依賴該等前瞻性陳述。

參與本簡報及/或接受本文件任何文本，說明閣下同意遵守上述限制和條件，特別是，閣下將被視為已表示、保證和承諾閣下已閱讀並同意遵守與本通知的內容。

今日議程

介紹

Harvey McGrath，董事會主席

策略性理由和股東價值

Tidjane Thiam，集團行政總裁

財務分析和披露

Nic Nicandrou，集團財務總監

執行

Barry Stowe，亞洲區行政總裁

AIA與保誠合併

Rob Devey，整合總監

問與答

今日議程

介紹

Harvey McGrath，主席

策略性理由和股東價值

Tidjane Thiam，集團行政總裁

財務分析和披露

Nic Nicandrou，集團財務總監

執行

Barry Stowe，亞洲區行政總裁

AIA與保誠合併

Rob Devey，整合總監

問與答

交易將為公司股東創造重大價值

- 1 保留保誠及我們的業務之內的所有優點
- 2 獲取AIA業務回復所帶來的價值
- 3 受益於AIA與保誠亞洲之間的協同效益
- 4 受益於在亞洲佔有領導地位所帶來的卓越增長與回報

財務目標和協同效益¹

2013年實現合併後亞洲新業務保費增長一倍以上至28億英鎊

2013年實現合併後亞洲國際財務報告準則營業利潤²增長一倍以上至32.6億英鎊

從2011年每年從AIA獲得上游收入10億美元

維持股息政策

2013年前實現新業務保費收入協同效益8億美元

2013年前實現國際財務報告準則成本效益3.7億美元

¹ 所有目標假設(i)匯率持續不變，包括1.5224美元兌1英鎊的匯率；(ii)並無收購任何業務；(iii)會計、規管或稅務環境（包括期間保誠、其獨立核數師或任何司法權區的任何相關監管機構使用的任何會計、規管或稅務規例）並無任何變化；(iv)於全部市場就控制權變動取得所有監管及反壟斷批准，且於合併法律實體或發展共有經營業務時並無遇到障礙，惟有關監管機構於本供股章程刊發日期同意豁免該等限制除外；及(v)與截至二零零九年十二月三十一日止年度保誠於計算歐洲內含價值基準補充資料時所作的經濟假設一致的正常經濟環境。

² 基於國際財務報告準則經營溢利的保誠基準（以長期投資回報及未計入所收購的有效價值及實現協同效益的一次性成本及交易（包括對沖）成本的攤銷為基礎）。

價值創造

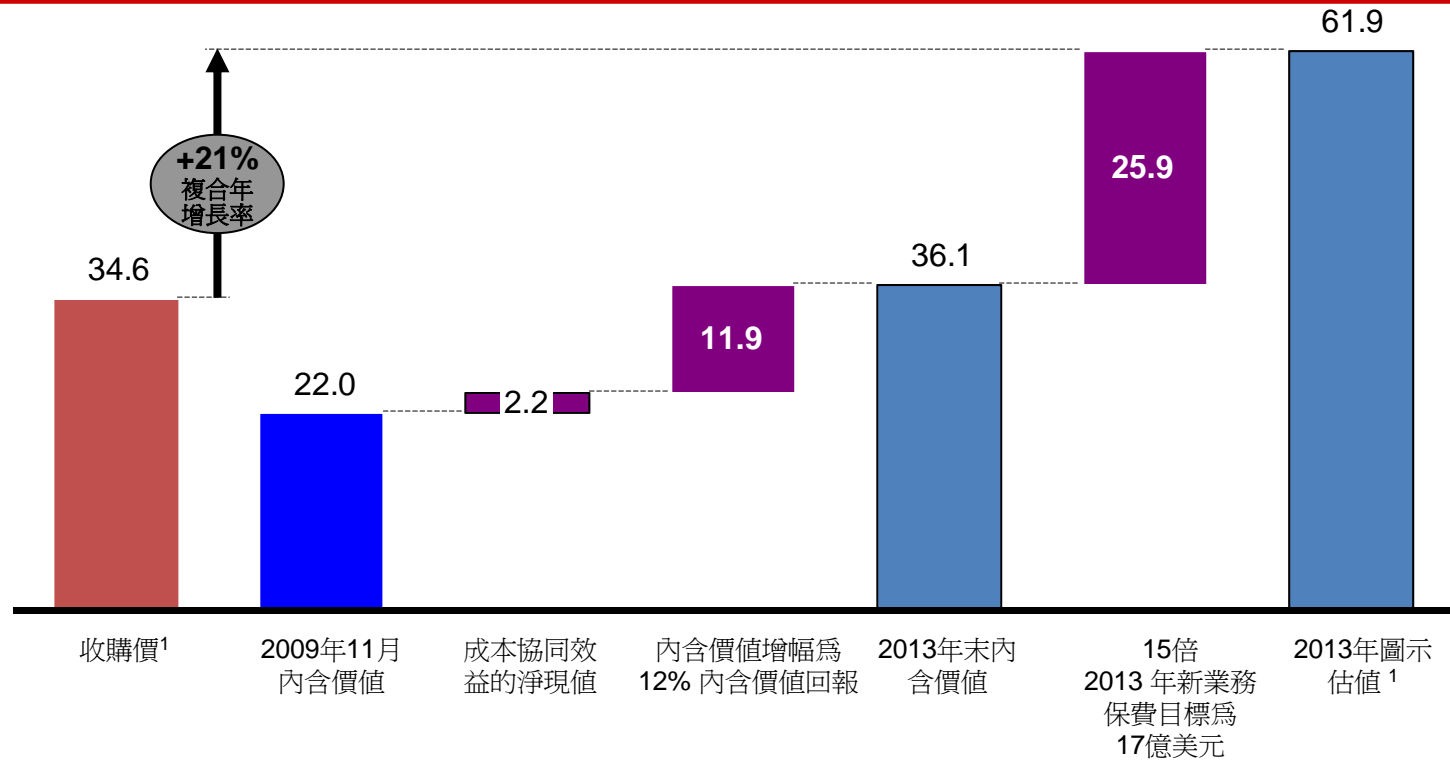
– 可觀的利益和更多優勢

正確的市場

正確的組合

創造巨大價值的前景廣闊

2013年AIA圖示估值範圍²，按10億美元計



有利的情況³

$$22.0 + 2.2 + 13.9 = 38.1 + 31.0 = 69.1$$

不利的情況⁴

$$22.0 + 2.2 + 10.0 = 34.2 + 20.7 = 54.9$$

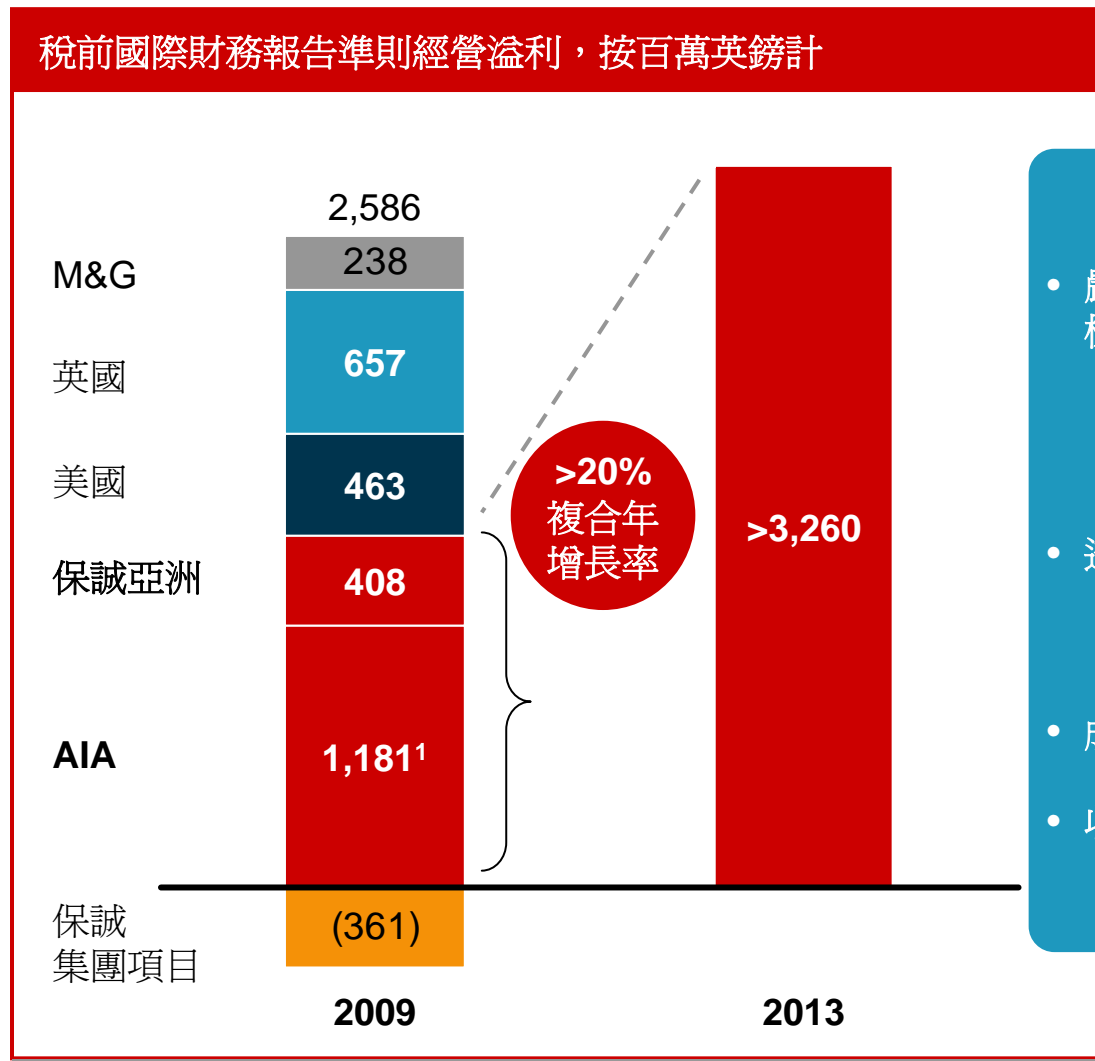
1 反映著強制性可換股與優先證券的經濟價值

2 圖示2013年估價是以2013年的內含價值基於12%內含價值回報，加上15倍2013年圖示新業務保費計算。內含價值回報和2013年目標價值範圍僅包括在此供圖示用途。實際結果可能不同。

3 內含價值增幅為14% 內含價值回報; 18倍新業務保費. 複合年增長率 +25.9%

4 內含價值增幅為10% 內含價值回報; 12倍新業務保費. 複合年增長率 +16.6%

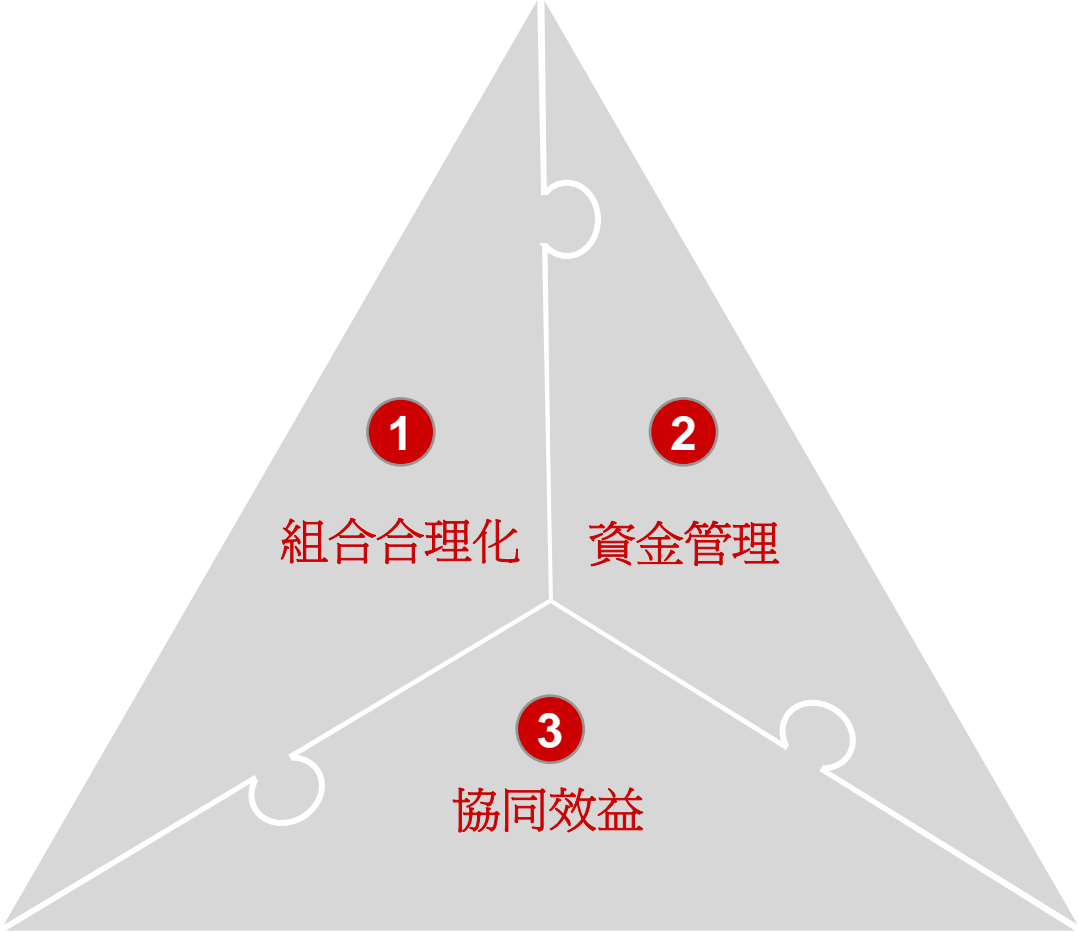
目標是2013年或之前實現亞洲國際財務報告準則盈利增長一倍



- 嚴格將國際財務報告準則作為指標
 - 盈利來源
 - 主要管理層主要業務表現指標
- 透過強勁淨流入提撥準備金增加
 - 2007-9年保誠平均為 23%
 - 2007-9年AIA平均為 9%
- 成本協同效益推動開支比率下降
- 收入協同效益推動保險收入增加

1 AIA的結果基於從2008年11月30日至2009年11月30日的1.554美元兌1英鎊的平均匯率

除財務目標以外的其他上升動力



價值創造

正確的市場

- 高增長率
- 可持續的利潤與回報

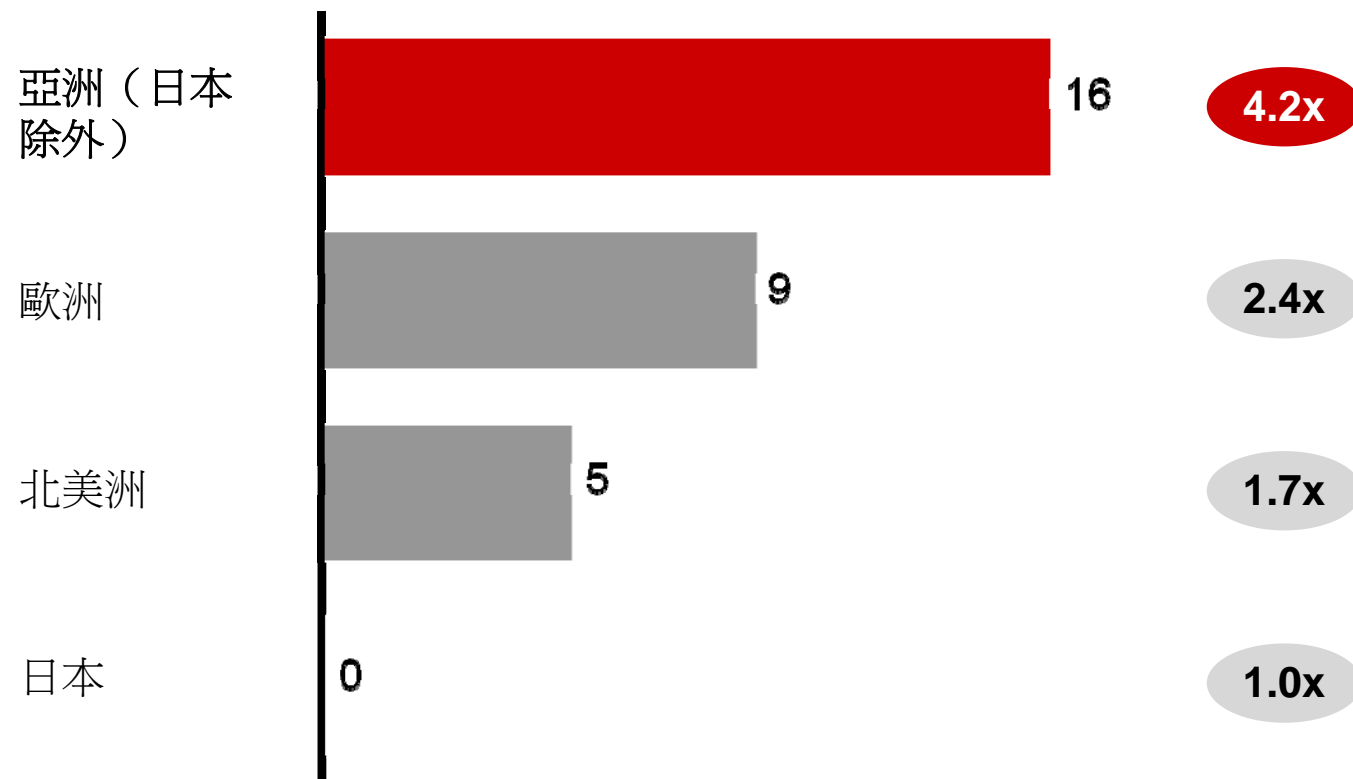
正確的組合

隨著強勁財富的創造，亞洲人壽保險市場
在過去 10 年經歷非常高速的增長

複合年增長率（按地域），%

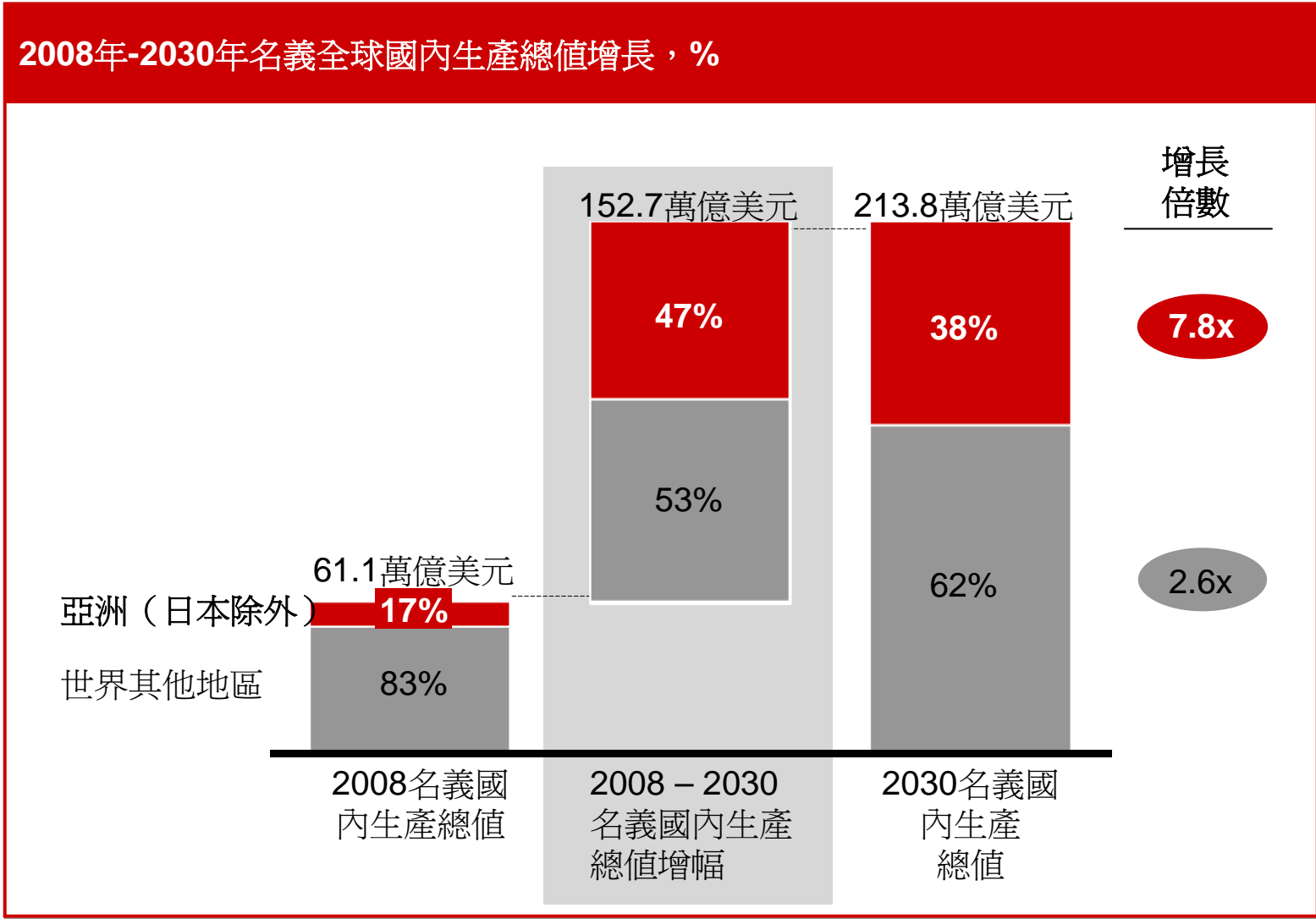
毛壽險保費¹複合年增長率，1998–2008

10年的倍數



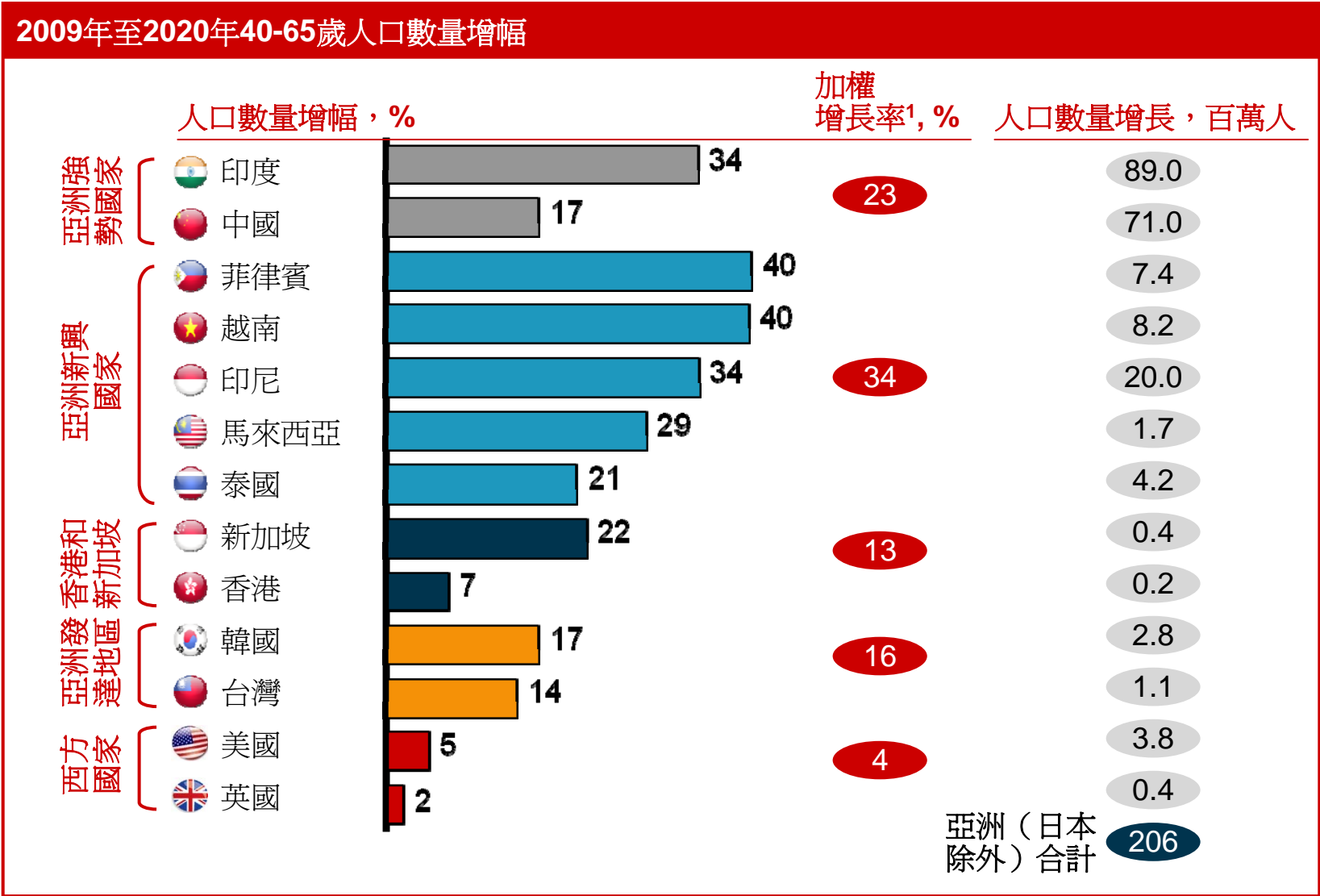
¹ 西格瑪定義為由世界各地的保險公司公布的保費總和
資料來源：西格瑪

預測認為亞洲（日本除外）在未來20年將為全球絕對國內生產總值增長帶來近半的貢獻



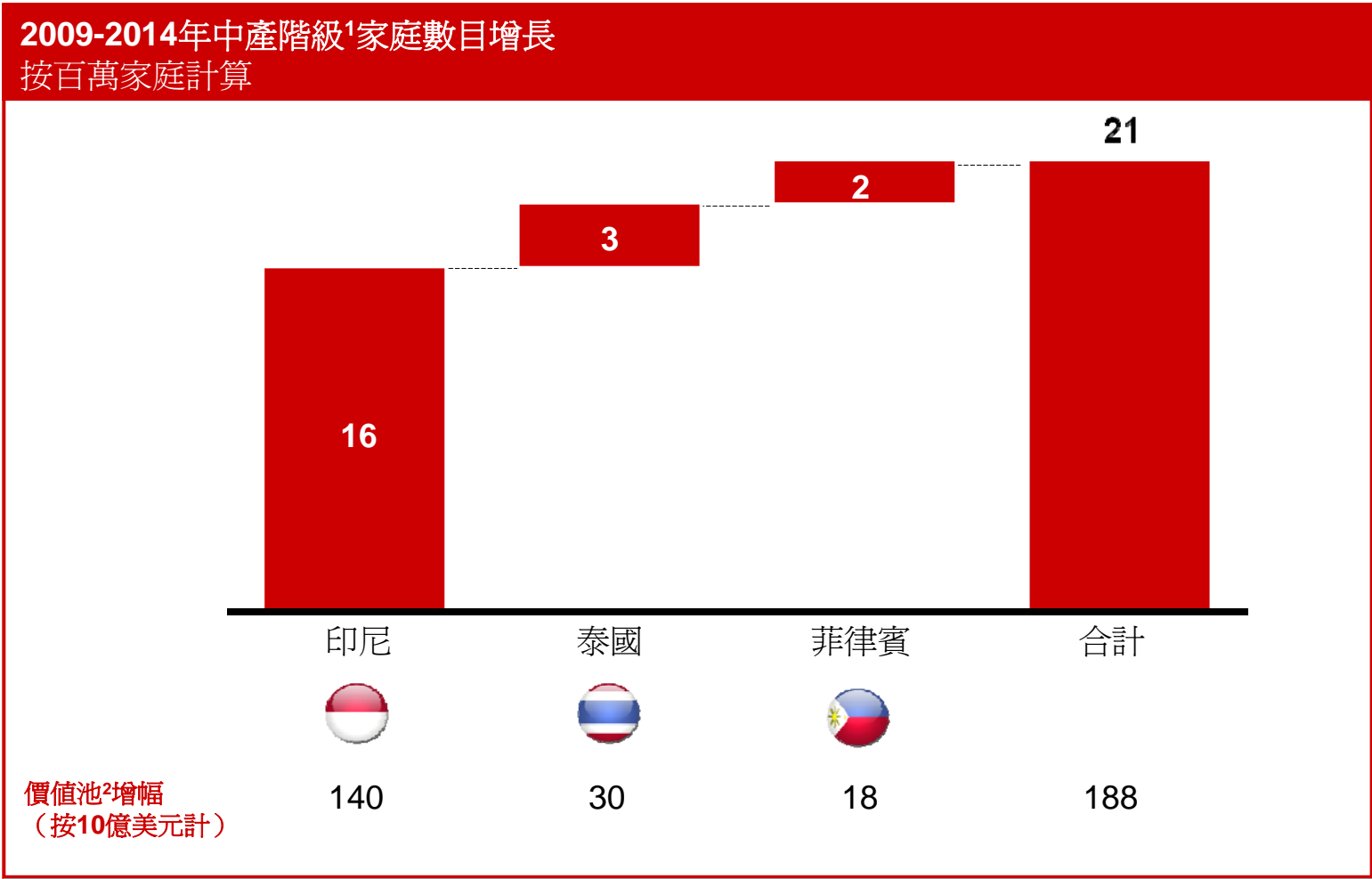
資料來源：Global Insight市場調查預測（包括World Market Monitor）

亞洲（日本除外）最具吸引力的人口群體（40-65歲） 預計將增長約 25%至10億人



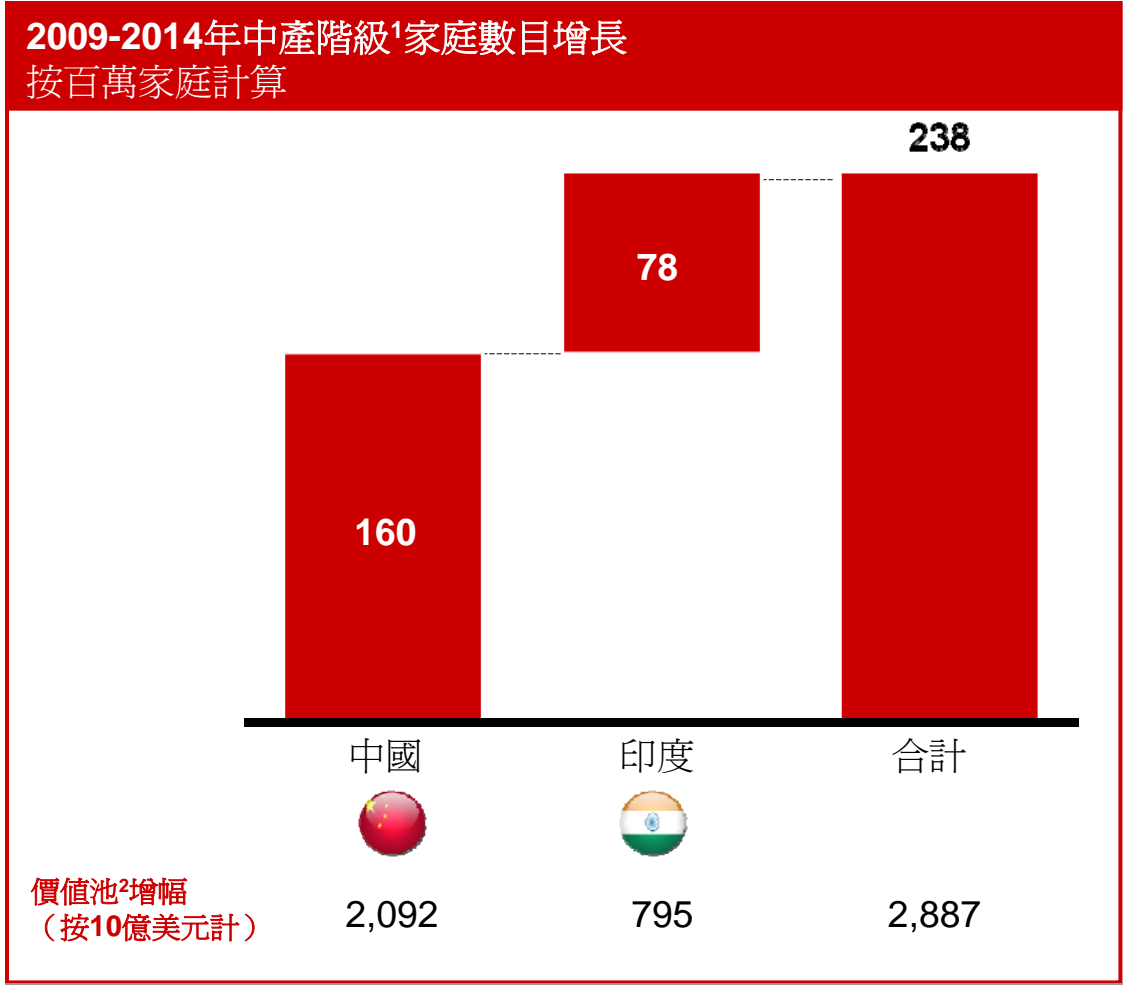
¹ 基於年齡40-65歲人口的人數加權增長，%
資料來源：美國人口普查局，國際數據庫 2009 (IDB)

新興亞洲的目標市場將擴大，到2014年預計財富增幅將約達1,900億美元



1 中產階級定義為年收入5,000 – 25,000美元的家庭
 2 2009至2014年中產階級家庭收入絕對變化，是通過採用收入分配的中位數乘以相應的家庭數目計算得出
 資料來源：EIU

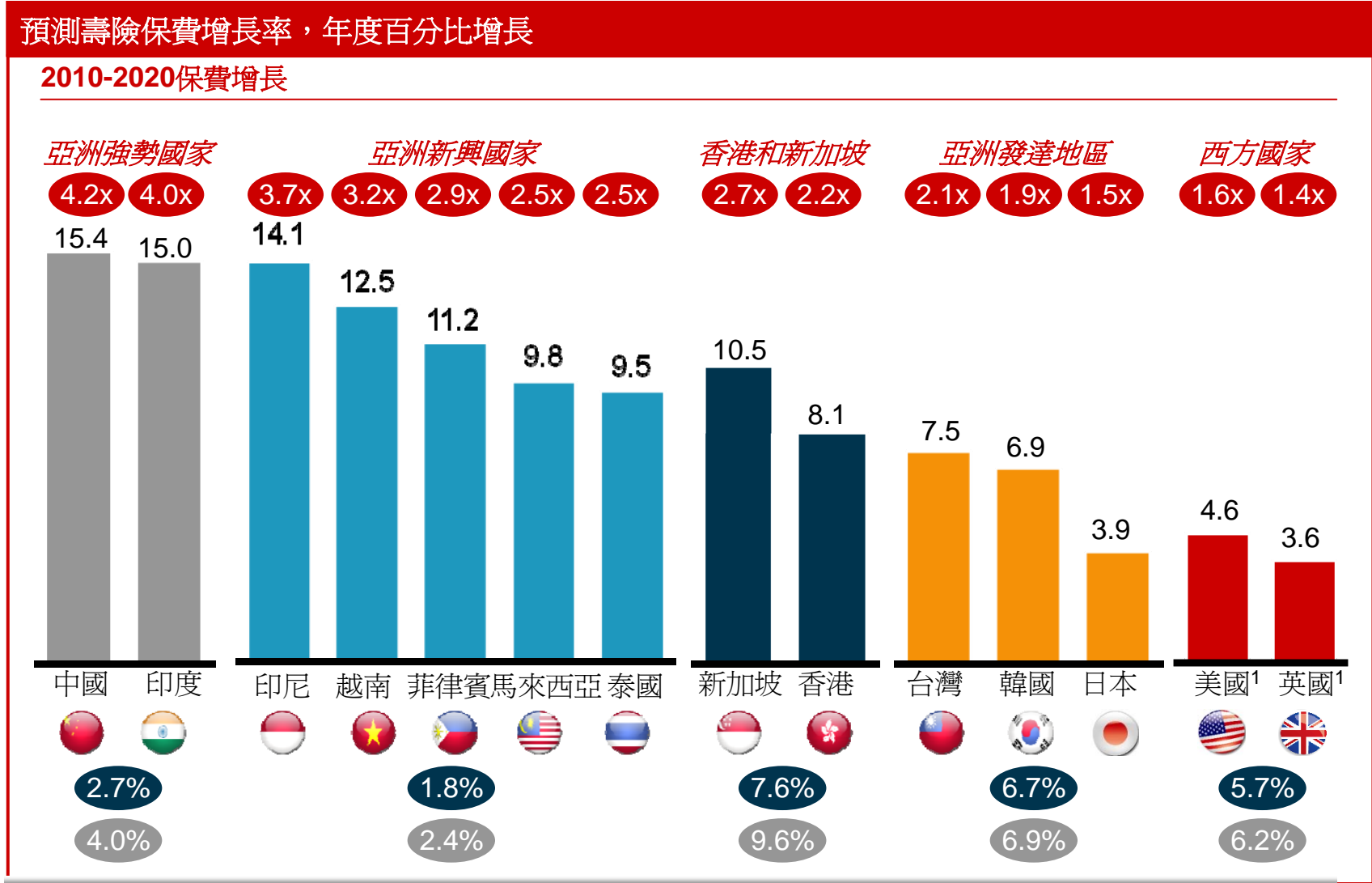
印度和中國到2014年預計產生約2.4億個新中產階級家庭



1 中產階級定義為年收入5,000 – 25,000美元的家庭
 2 2009至2014年中產階級家庭收入絕對變化，是通過採用收入分配的中位數乘以相應的家庭數目計算得出
 資料來源：EIU

預計亞洲（日本除外）壽險保費在未來十年將強勁增長

- 2010 - 2020 保費增長倍數
- 2010 加權滲透率 (毛承保保費 / 國內生產總值), %
- 2020 加權滲透率 (毛承保保費 / 國內生產總值), %



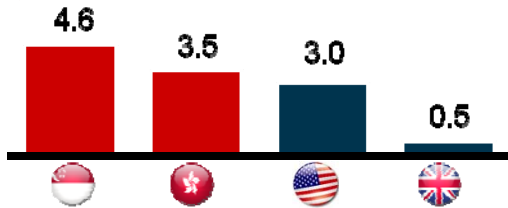
¹ 2008-2020

資料來源：瑞士再保險公司(Swiss Re)；國際貨幣基金

香港和新加坡具有龐大的增長空間

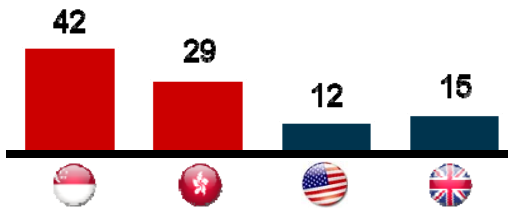
經濟增長強勁

2008-13預測名義全球國內生產總值增幅，%



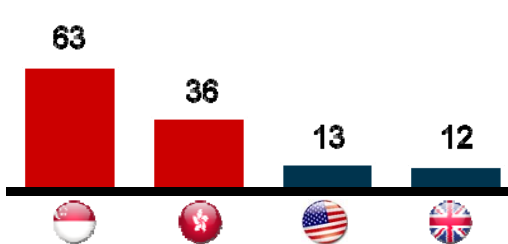
持續儲蓄率

2014預測國民儲蓄總額佔國內生產總值比例，%



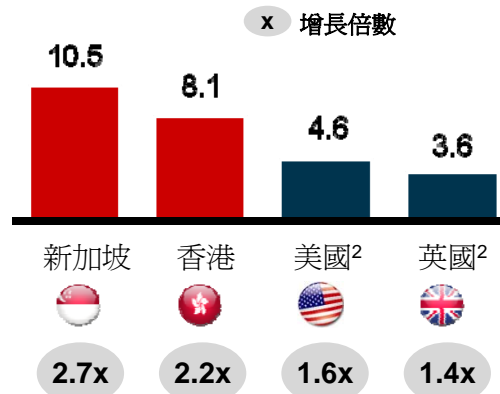
自費支出高

自費支出佔私人醫療支出¹比例，%



預期保費強勁增長

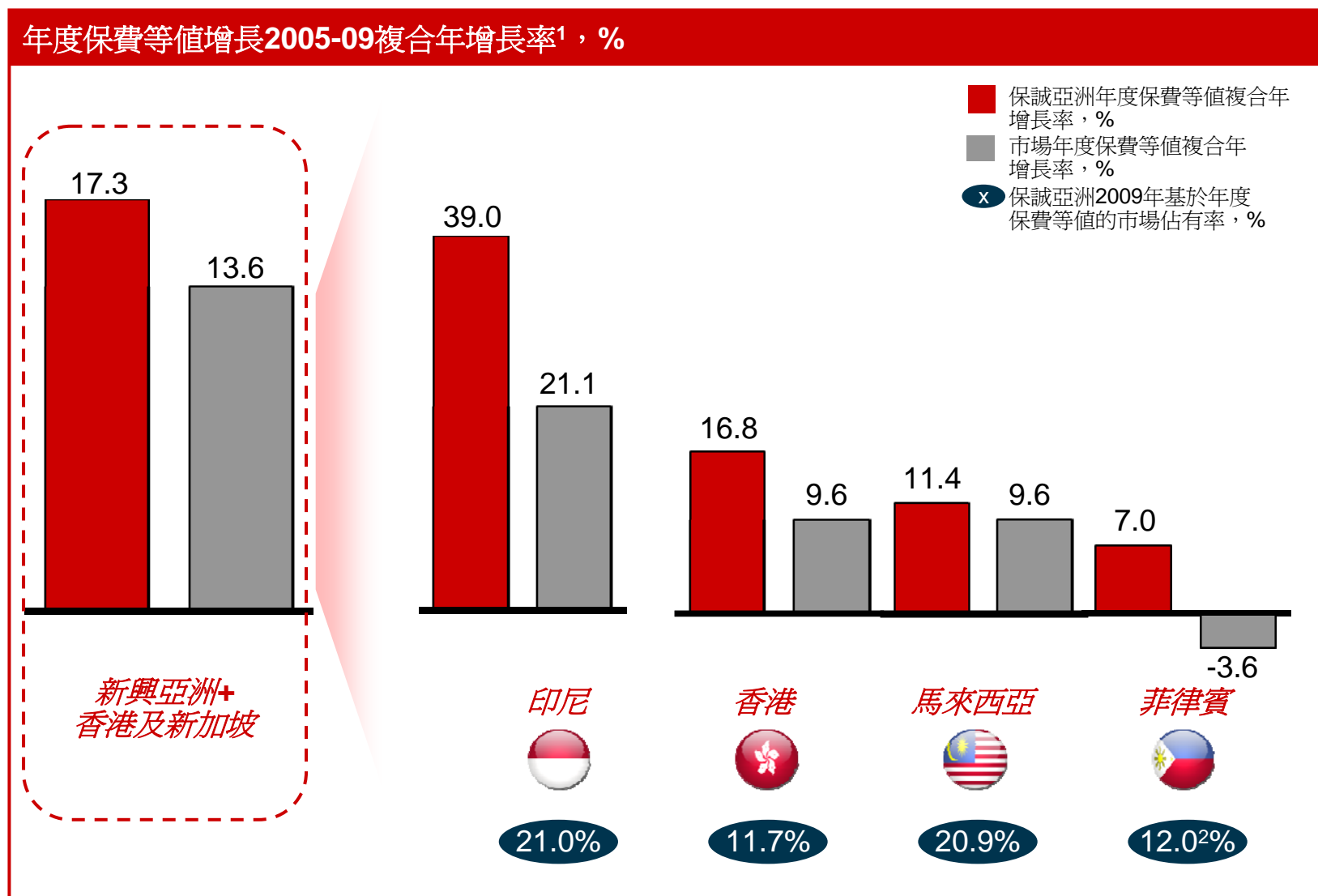
2010-2020預測保費增長，%



- 新加坡和香港是亞洲市場金融中心，地位優越
- 高利潤率反映不出市場飽和

1 2006年數據
2 2008-2020

保誠在獲得超越市場的增長率方面具有悠長的往績

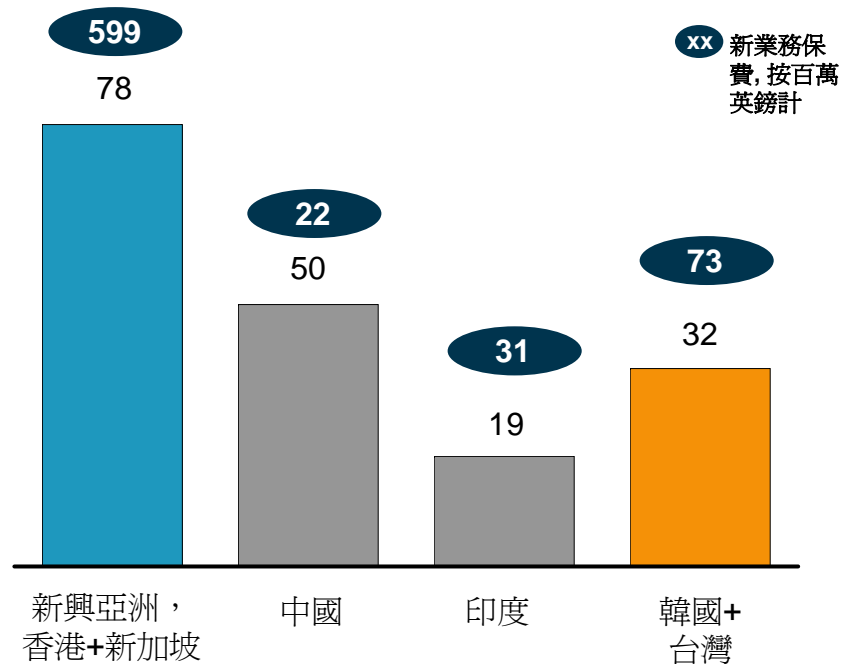


1 基於2005年和2009年在年初和年底時的平均匯率
 2 菲律賓基於2008財政年度資料
 資料來源：當地的保險監管機構

亞洲盈利能力是結構性和可持續的

保誠亞洲的情況

稅前新業務利潤¹ (2009) % 年度保費等值



新興亞洲，
香港+新加坡

亞洲強國

亞洲發達國家

盈利能力的結構性動力

供應驅動市場

專用分銷渠道的優勢

更豐富的產品組合

監管恰到好處

¹ 由年度保費等值計算的一個加權平均數

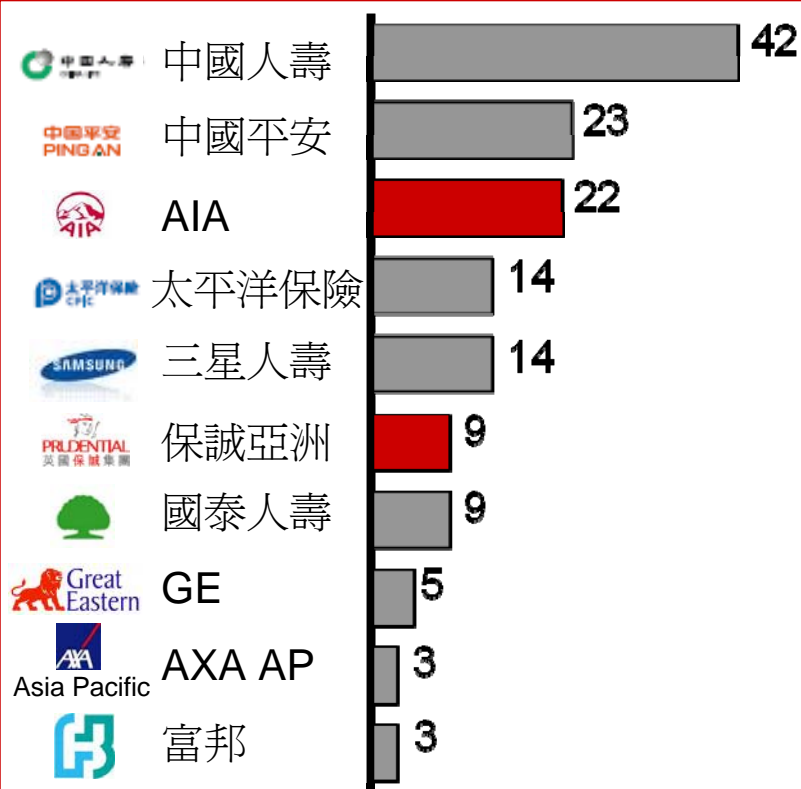
價值創造

正確的市場

正確的組合

AIA是亞洲領先的專營公司

亞洲的2009年內含價值¹，按10億美元計



AIA業務

- 廣泛的地域份額和規模
- 強大的品牌
- 多渠道，專用銷售渠道
- 龐大的有效保單
- 更專注於傳統產品
- 強勁的資產負債管理和資金管理
- 編製首次公開發售的資產負債表

¹ 所有數字均為2009年的數字，但國泰(Cathay)數字為其2008年年終數字，而富邦(Fubon)數字為其2009年估計數字
資料來源：公司年度報告；業績陳述報告

保誠和AIA將擁有獨特優勢，可掌握亞洲機遇，為股東創造重大價值

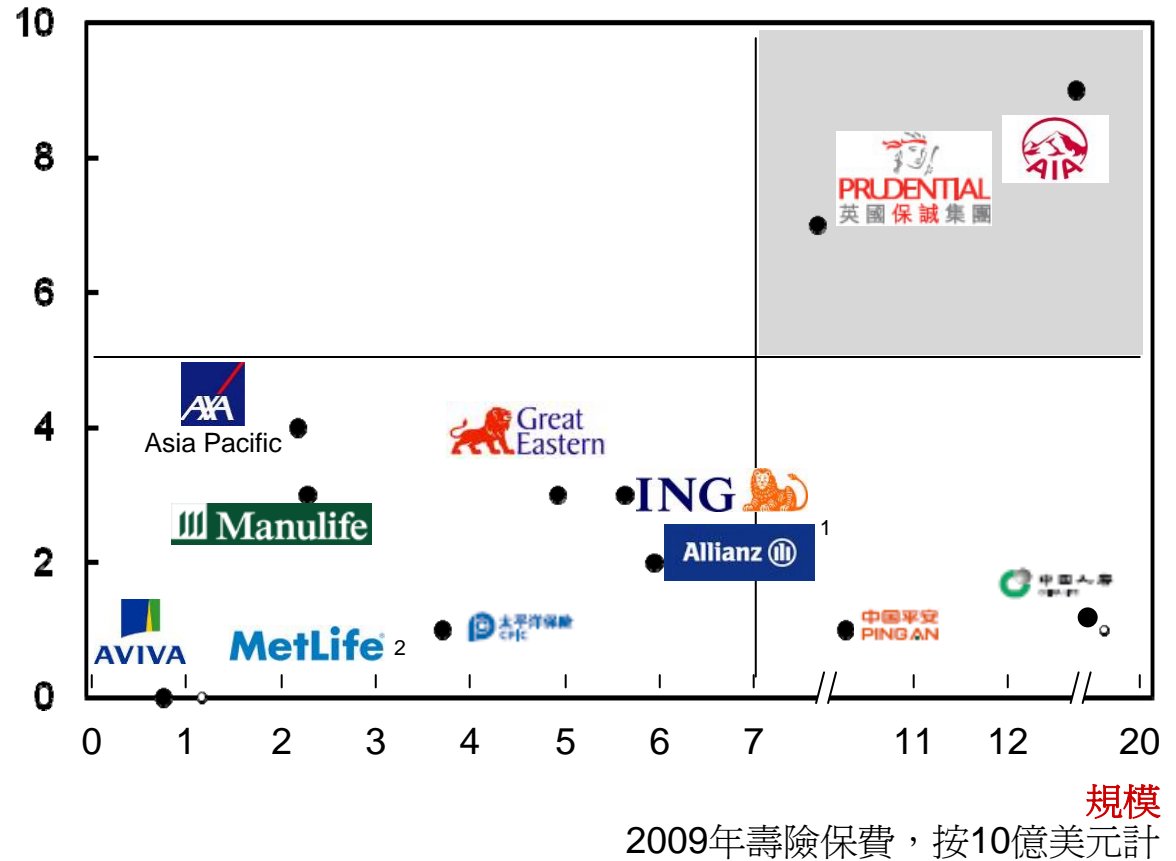
亞洲：重大和可持續機遇

- 未來10年目標市場預計將增長2-4倍
- 可持續盈利能力、價值和回報

主要參與者區域位置總覽

業務範圍

2008年前五大公司（以壽險保費份額計算）（亞洲（日本除外））

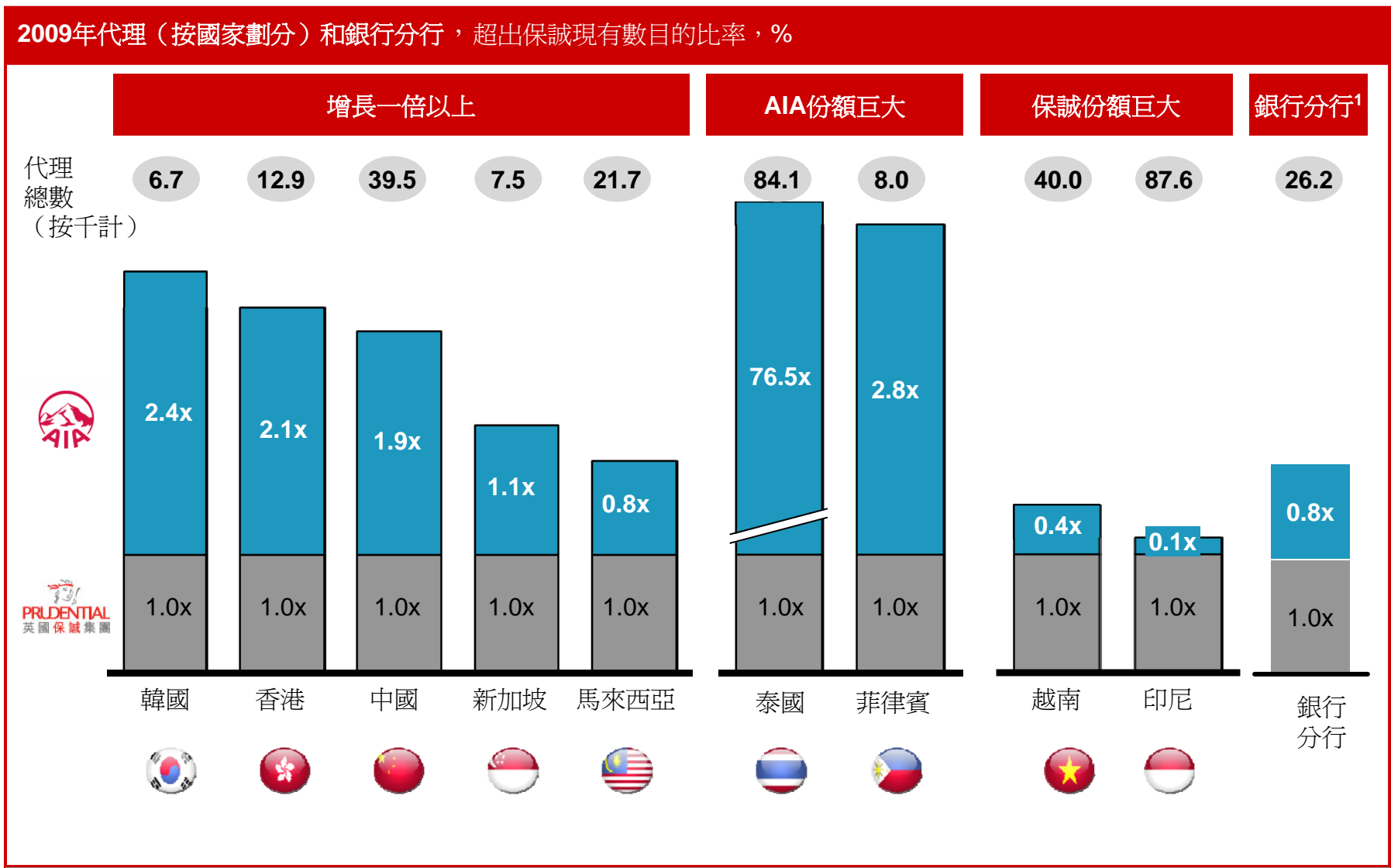


1 包括日本（並無獨立披露）

2 包括日本（並無獨立披露）。印度數據被納入中東而未列出，且並無獨立數據

資料來源：公司遞交的資料、地方監管機構及人壽保險業協會

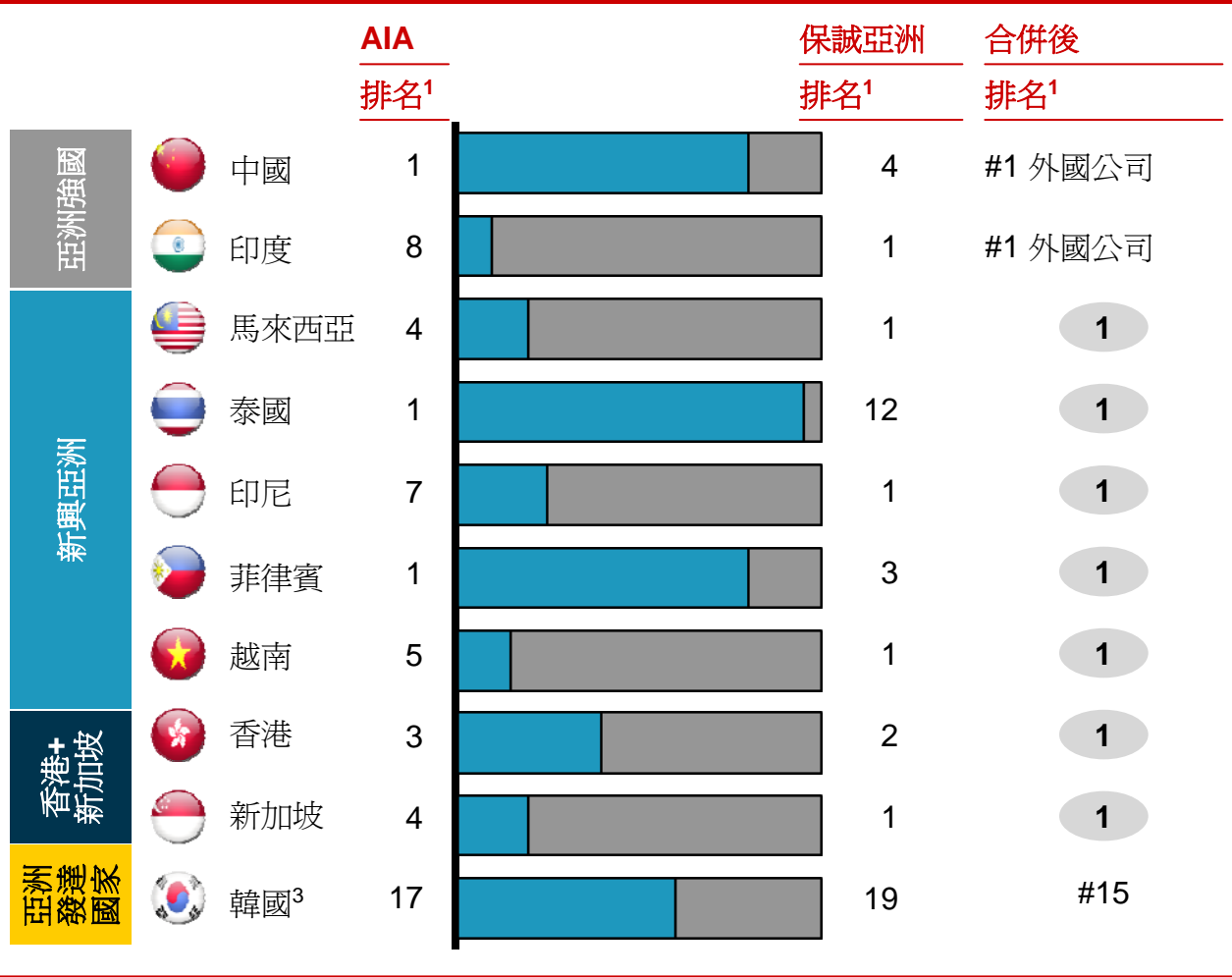
合併將可在供應受限市場擴大分銷渠道，加速實施我們目前的策略



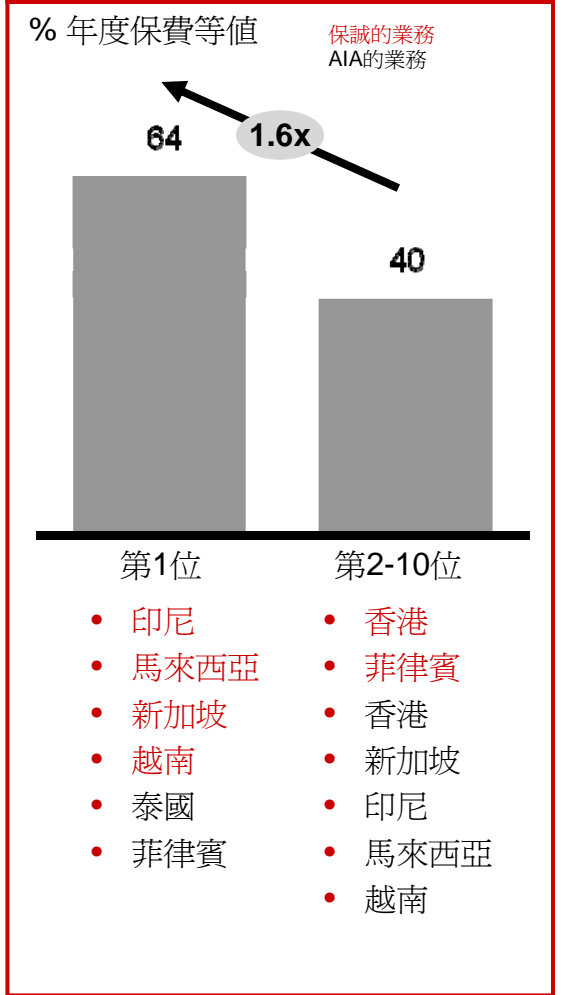
¹ 不包括日本及AIA印度分行

佔領最大的市場份額，將有助提升利潤

在亞洲的新業務市場份額



2009年平均²稅前新業務溢利率



1 基於各個市場的最新報告期間（以總加權新業務保費為基準）。中國和印度數據僅基於合營企業和外國保險公司；馬來西亞數據包括100%的伊斯蘭保險；印度數據包括私人保險公司的零售銷售（僅供排名用途）；菲律賓數據基於2008年財政年度的數據

2 基於算術平均

3 排名基於新業務保費總額

資料來源：當地監管機構、各保險業協會

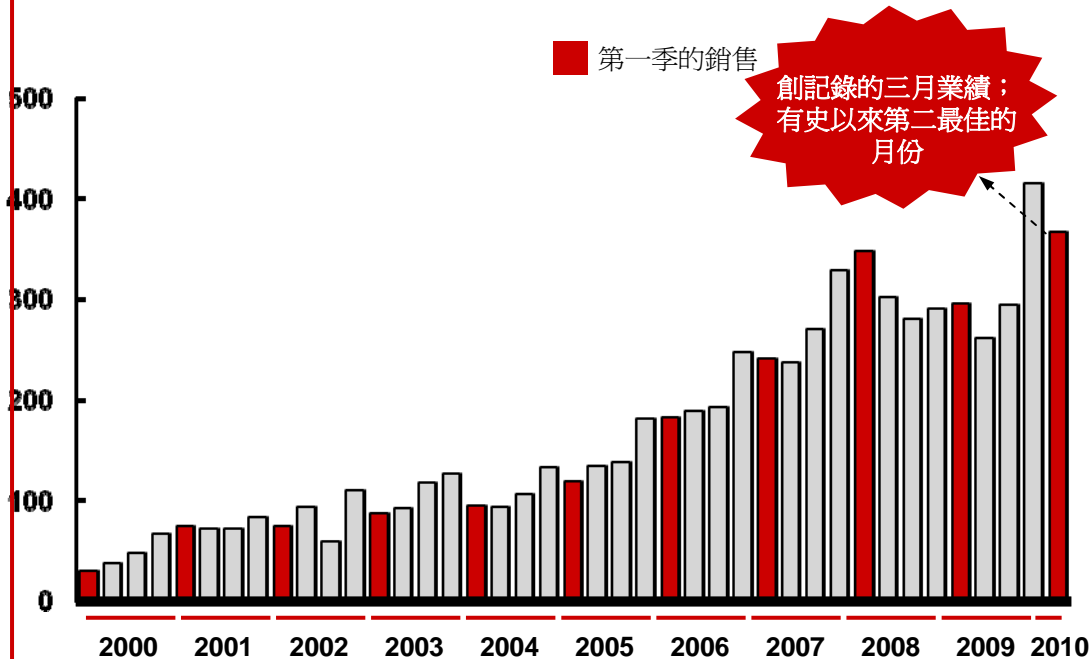
我們的經營模式旨在盡量提高增長潛力和效率



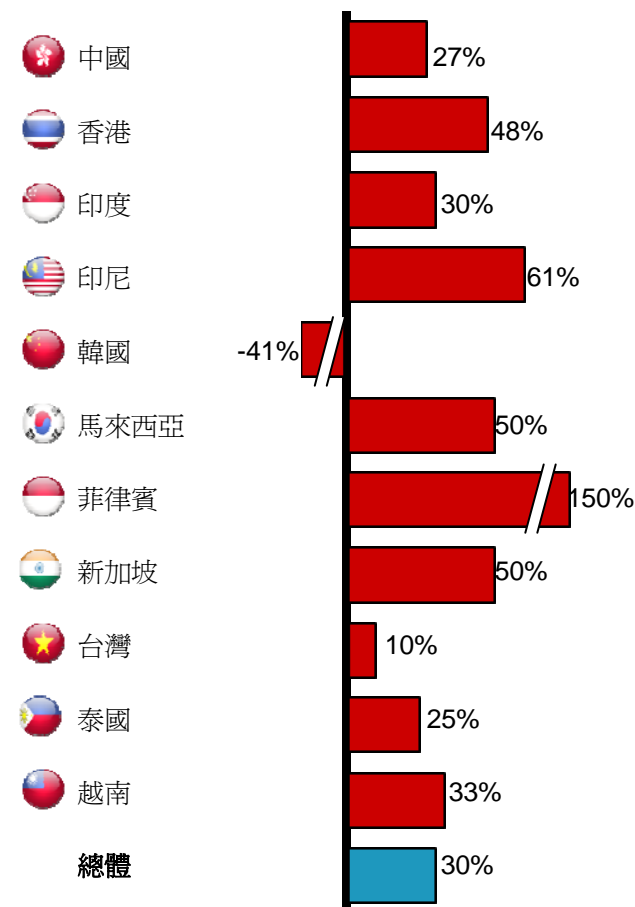
保誠的亞洲銷售在2010年第一季度呈現強勁的增長及盈利能力

保誠亞洲季度年度保費等值，按百萬英鎊計

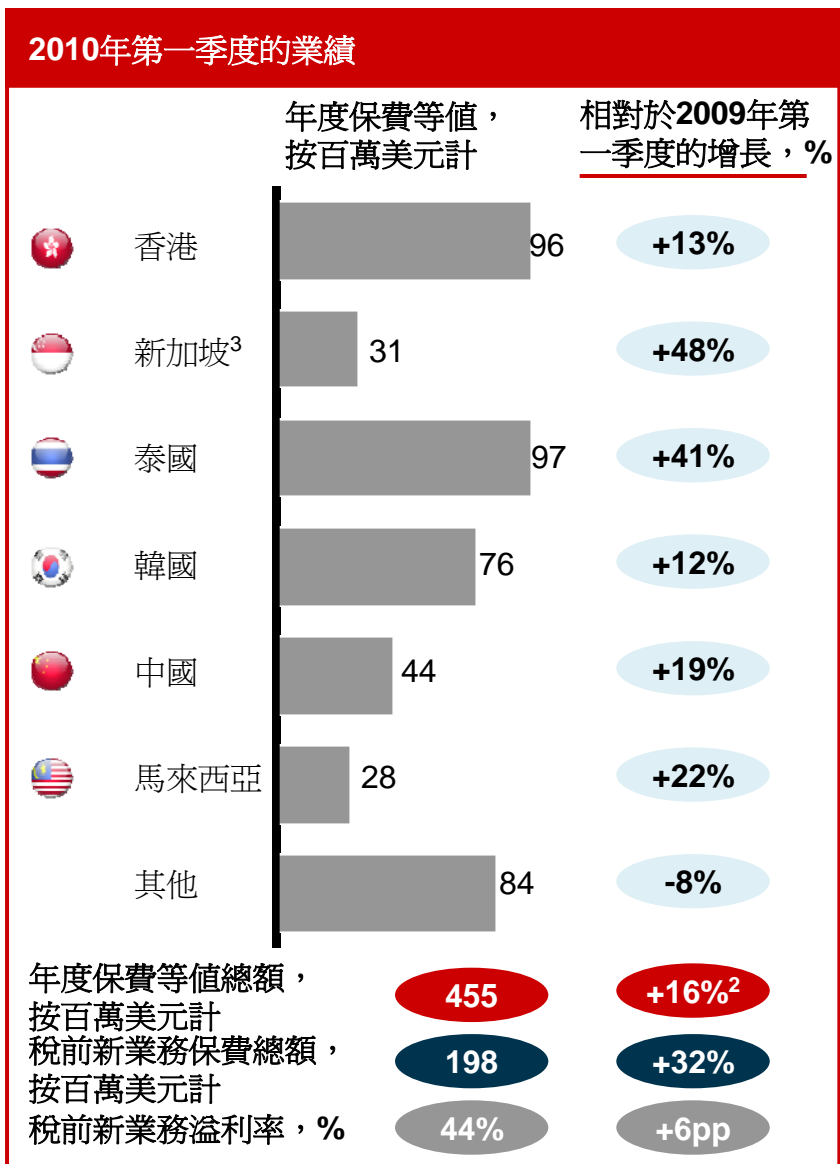
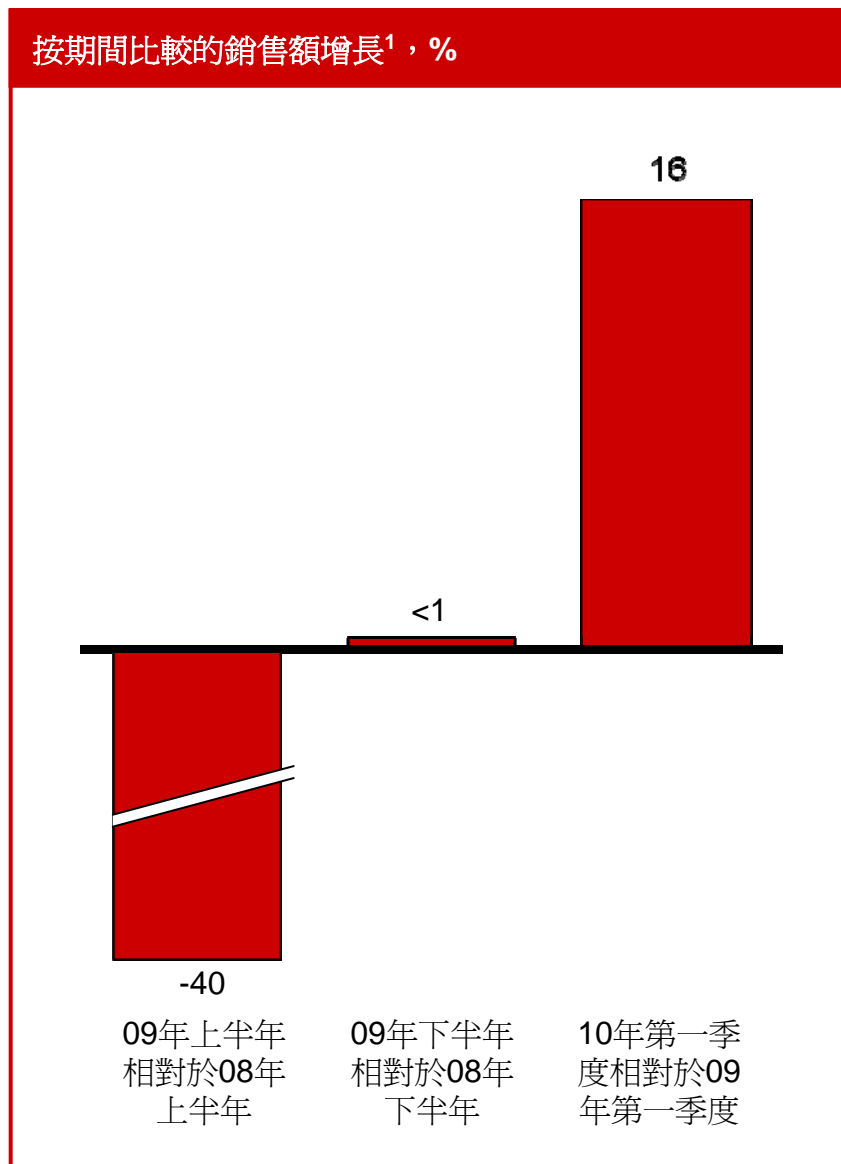
| | 按實際匯率計算的年度保費等值，按百萬英鎊計 | | | 新業務溢利率，% | | | 按實際匯率計算的新業務保費，按百萬英鎊計 | | |
|----|-----------------------|--------------|-----|--------------|--------------|-----|----------------------|--------------|-----|
| | 2010年 第一季 | 2009年 第一季 | 增幅% | 2010年 第一季 | 2009年 第一季 | % ▲ | 2010年 第一季 | 2009年 第一季 | 增幅% |
| 亞洲 | 359 | 276 | 30% | 51% | 49% | +2% | 183 | 136 | 35% |



保誠亞洲 2010年第一季度的年度保費等值增長，%

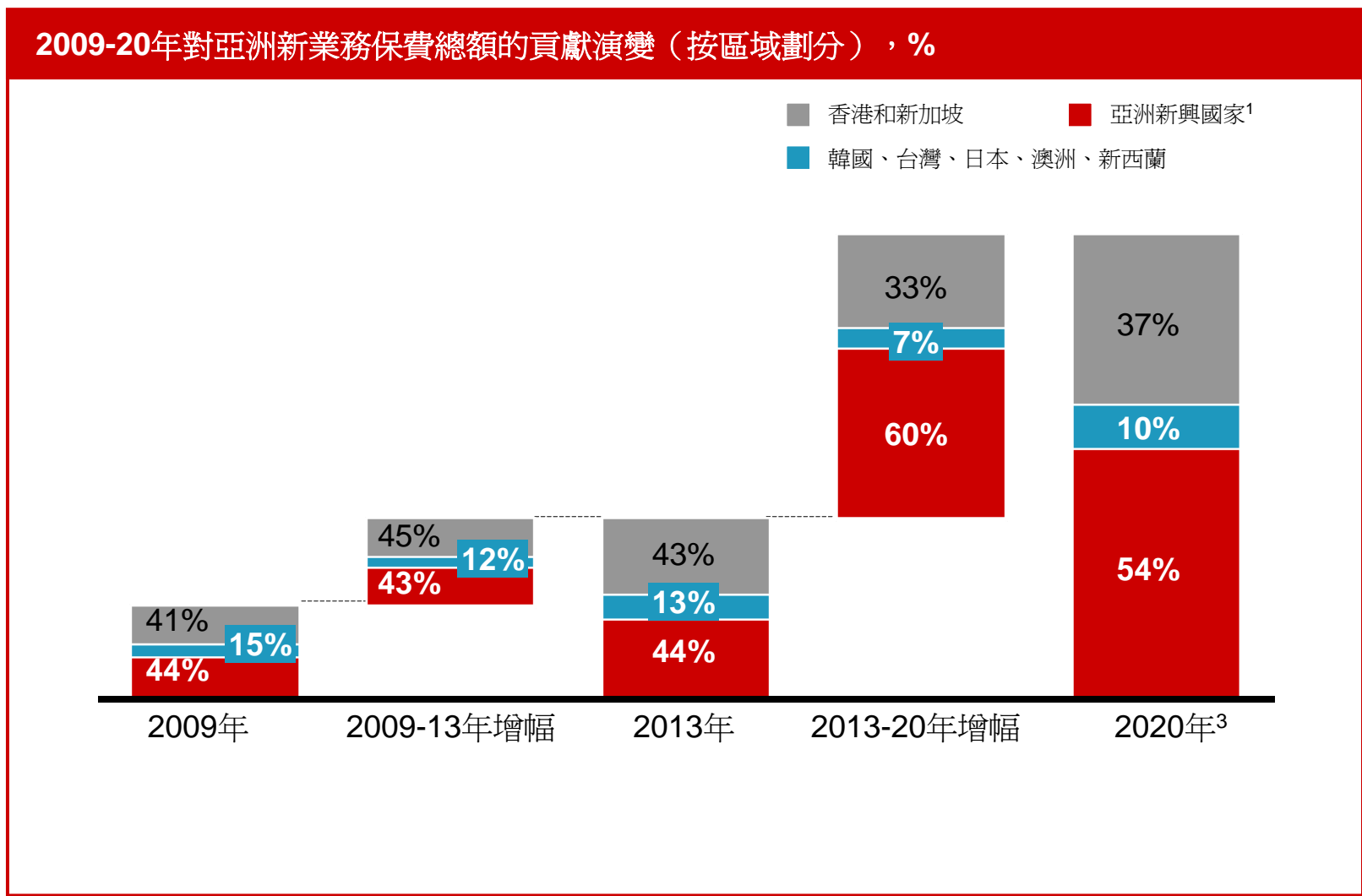


AIA公佈強勁的第一季度業績



1 2008年與2009年的數據基於第一年的保費，2010年的數據基於年度保費等值
 2 期內使用的平均匯率
 3 包括汶萊

短期及長期的價值創造



1 東南亞（新加坡除外）、中國及印度

2 基於保誠和AIA的2009年新業務利潤，該利潤乃應用瑞士再保險公司的報告所載的有關國家壽險保費的預期增長率解釋性預測。實際結果可能有改變。

3 由於四捨五入關係，區域劃分總和並非100%

資料來源：瑞士再保險公司(Swiss Re)

今日議程

介紹

Harvey McGrath，主席

策略性理由和股東價值

Tidjane Thiam，集團行政總裁

財務分析和披露

Nic Nicandrou，集團財務總監

執行

Barry Stowe，亞洲區行政總裁

AIA與保誠合併

Rob Devey，整合總監

問與答

總覽

| 審視AIA | 合併後集團 | 機遇 | 交易 |
|--|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">• 披露• 重述• 強勁的內含價值• 資產負債管理 | <ul style="list-style-type: none">• 備考• IGD | <ul style="list-style-type: none">• 目標• 自由盈餘 | <ul style="list-style-type: none">• 資金• 供股• 日程表 |

主要的信息

1. 重述的報表改進所有關鍵性的指標，內含價值仍舊保守
2. 由第一天開始亞洲就佔有本集團的60%以上，並預期會更快速的增長
3. 有機會在2013年前將亞洲的國際財務報告準則利潤及新業務保費增加至少一倍
4. AIA的目標為於2011年及自該年起，每年能夠付出至少10億美元，以支持不變的股息政策
5. 有更多的機會從重組和應變管理方面獲取盈餘

售股章程的信息披露

內含價值

- AIA根據保誠原則的重述
- 假設 + AIA 根據國家劃分的敏感度
- AIA對自由盈餘、規定資本、按國家劃分的有效價值的分析
- AIA有效價值的貨幣化
- AIA的新業務開支
- AIA按國別列出的稅前與稅後新業務溢利率
- 按國別列出的備考內含價值與新業務利潤

國際財務報告準則

- AIA按保誠基準重述
- 備考損益表及資產負債表

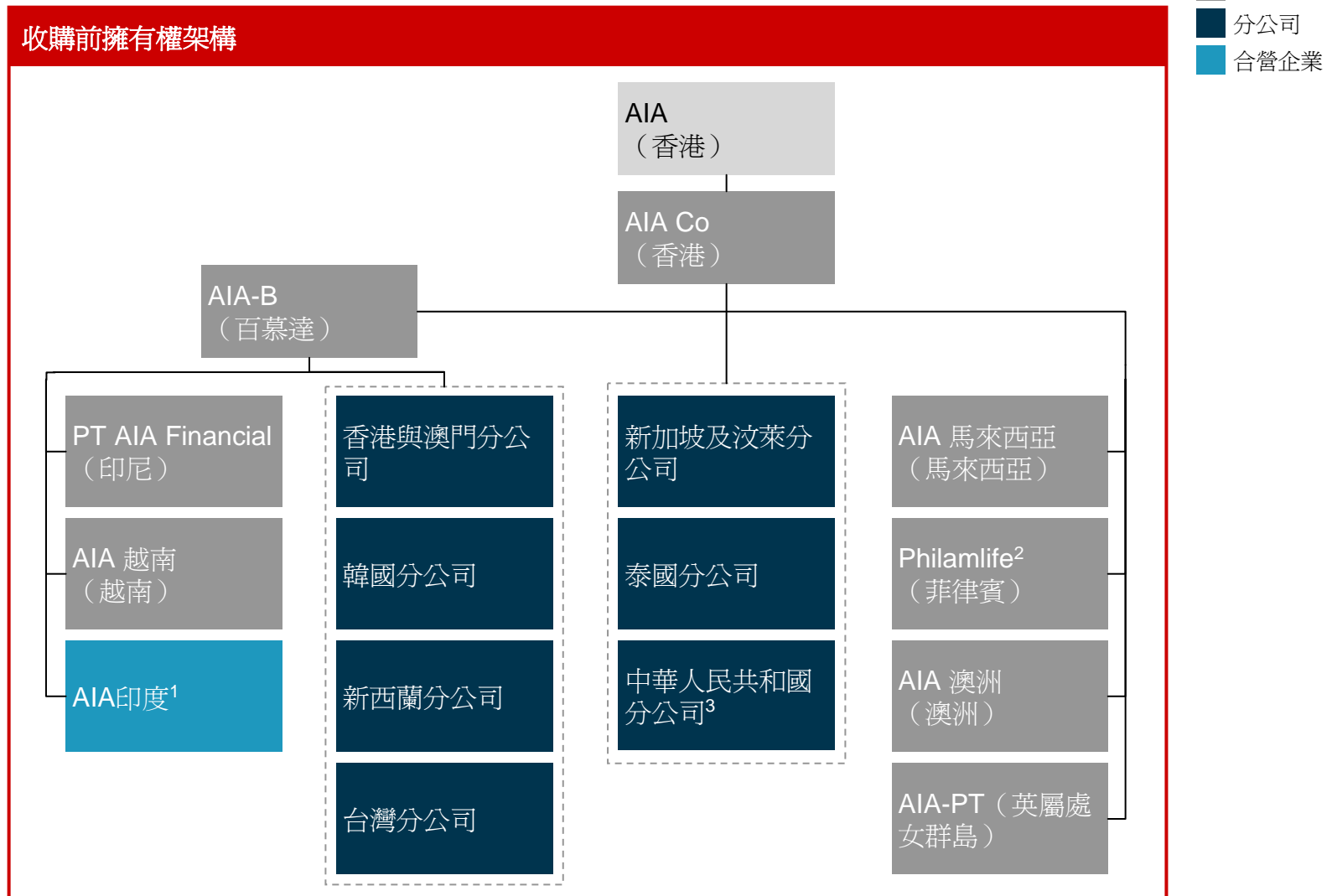
IGD資本

- 預測合併後集團的IGD
- 合併後集團未來12個月的營運資金表

其他

- 2010年第一季度IMS，包括溢利率
- 成本和收益的協同效益的分析
- 根據國際財務報告準則計算的2013年經營溢利和新業務利潤目標
- 目標是自2011年起每年從 AIA 匯入10億美元

AIA擁有權架構



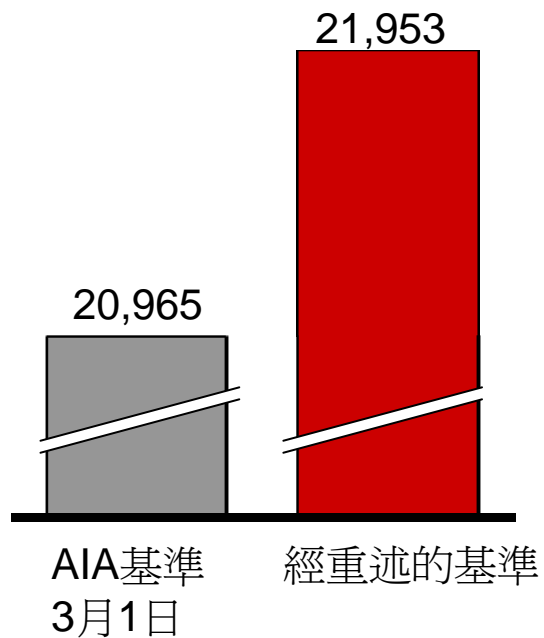
1 持有26%股份

2 持有99.78%股份

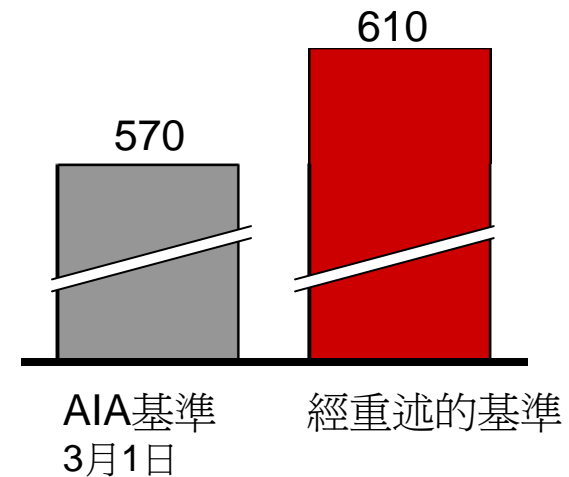
3 北京、上海、深圳、廣東省、江蘇省

2009年AIA按保誠原則調整的 內含價值及新業務利潤

2009年內含價值¹，按百萬美元計



2009年新業務稅後利潤，按百萬美元計



- 在香港持有的用於分行運作的資本按香港經濟假設重新調整
- 對韓國、新加坡及澳洲的貼現率作出調整

經重列內含價值風險的保守撥備

| AIA | |
|-------|-------|
| 風險貼現率 | 無風險利率 |
| 8.0 | 3.83 |
| 10.0 | 4.16 |
| 7.5 | 2.93 |
| 9.0 | 4.46 |
| 10.0 | 3.74 |
| 10.0 | 5.16 |
| <hr/> | |
| 8.6 | 3.9 |
| <hr/> | |
| 8.7 | 4.1 |

| | |
|---|------|
|  | 香港 |
|  | 泰國 |
|  | 新加坡 |
|  | 馬來西亞 |
|  | 中國 |
|  | 韓國 |

加權¹亞洲加權合計¹

| 保誠亞洲 | |
|-------|-------|
| 風險貼現率 | 無風險利率 |
| 5.7 | 3.9 |
| 13.0 | 6.75 |
| 6.8 | 4.25 |
| 9.5 | 6.5 |
| 11.75 | 8.25 |
| 8.4 | 5.5 |
| <hr/> | |
| 7.4 | 4.9 |
| <hr/> | |
| 8.8 | 5.8 |

- TVOG²中的風險貼現率中的隱含撥備
- 不可對沖風險中的風險貼現率的隱含撥備

- 明確地為TVOG²作撥備
- 明確地為不可對沖的風險作撥備（50個基點）

- 經歷從2005年 – 2009年（累積）的差別和假設的改變
 - 業務：1.94億英鎊
 - 經濟：(9,800)萬英鎊

¹ 按有效價值減去資本成本加權計算

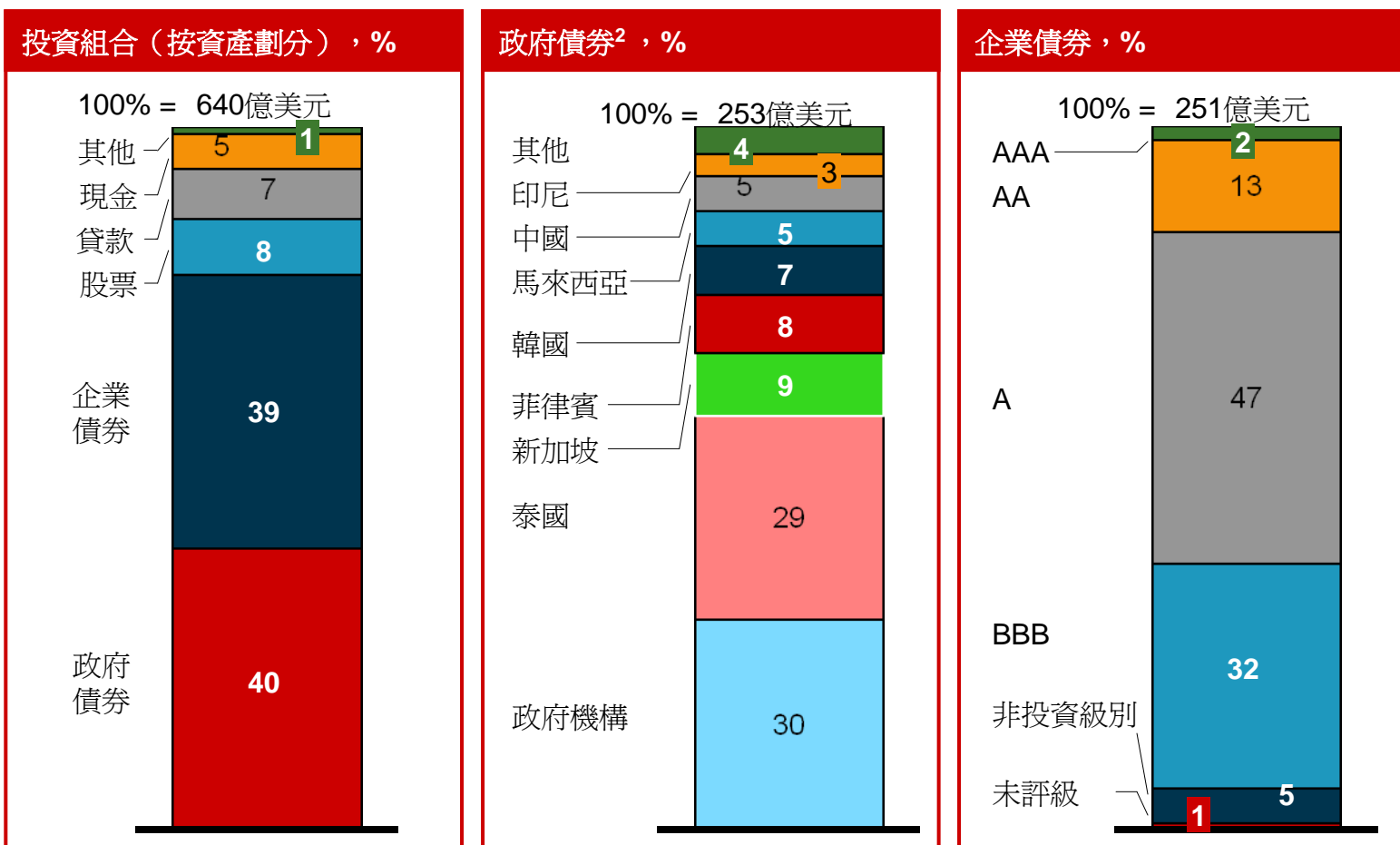
² TVOG：選擇權及保證時間值

對重述2009年內含價值的資本和費用的保守撥備

按百萬美元計

| | 自由 盈餘 | 規定 資本 | 經調整 淨值 | 有效 價值 | 資本 成本 | 內含 價值 | 2009年 新業務保費 (稅後) |
|-------------------------|----------|----------|-----------|----------|----------|----------|------------------------|
| 當地法定基準 | 9,335 | 2,899 | 12,234 | 12,140 | (1,241) | 23,132 | 676 |
| 香港 “overlay” | (5,313) | 844 | (4,469) | 3,957 | (122) | (635) | (26) |
| 公司辦公室 “look-through” | - | - | - | (545) | - | (545) | (40) |
| 合計 | 4,022 | 3,742 | 7,765 | 15,552 | (1,364) | 21,953 | 610 |

2009年底AIA的資產組合¹



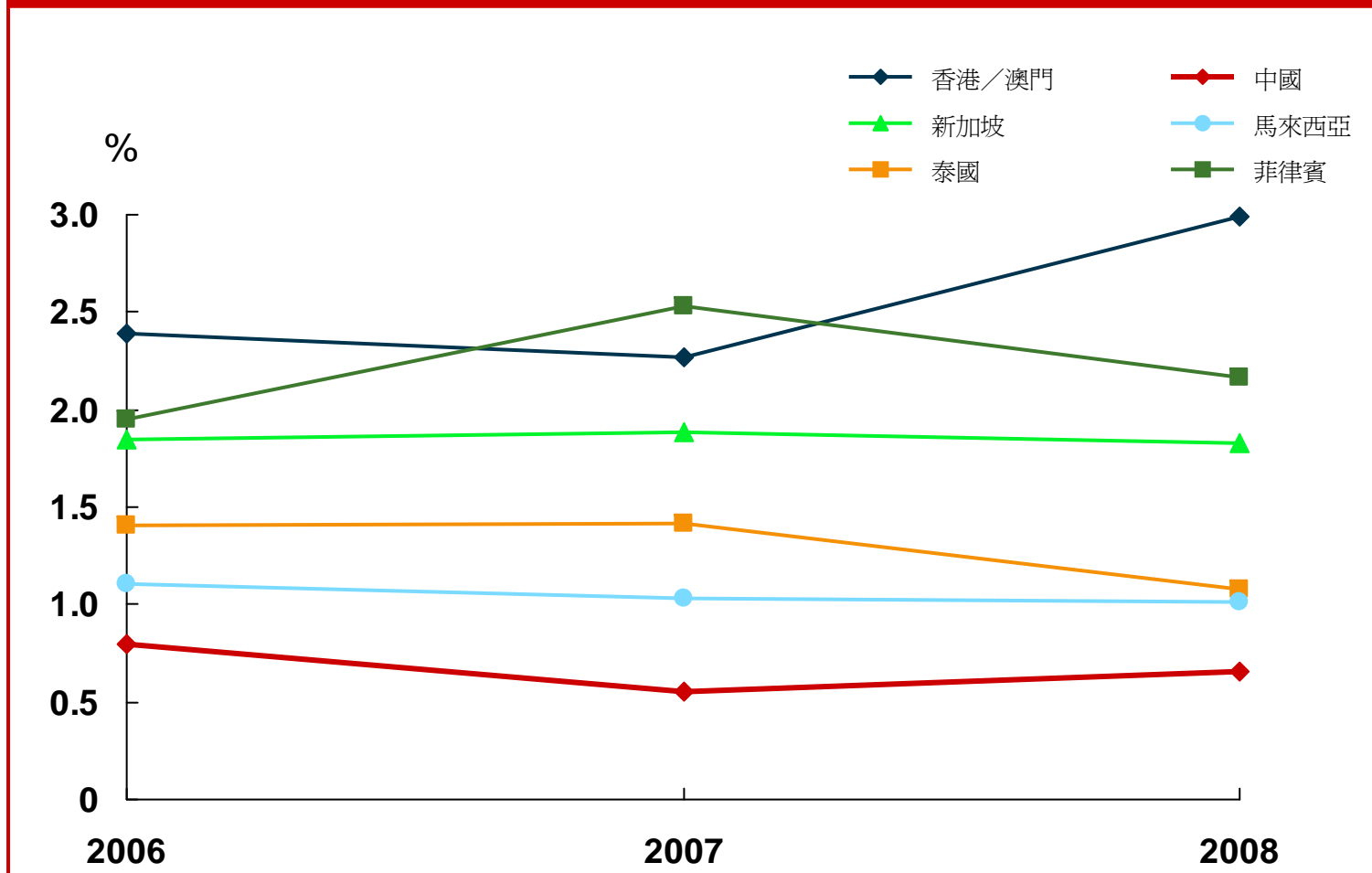
- 健全的內部和外部評級程序
- 投資組合的79%資產投資於定息證券
- 95%投資級別
- 2007-2009的減值總額為2.09億美元

1 不包括投資連繫式基金投資






2 包括政府機構債券

AIA 在實現投資表現方面擁有強勁的往績記錄

固定收益組合收益率的實際表現與指標的比對



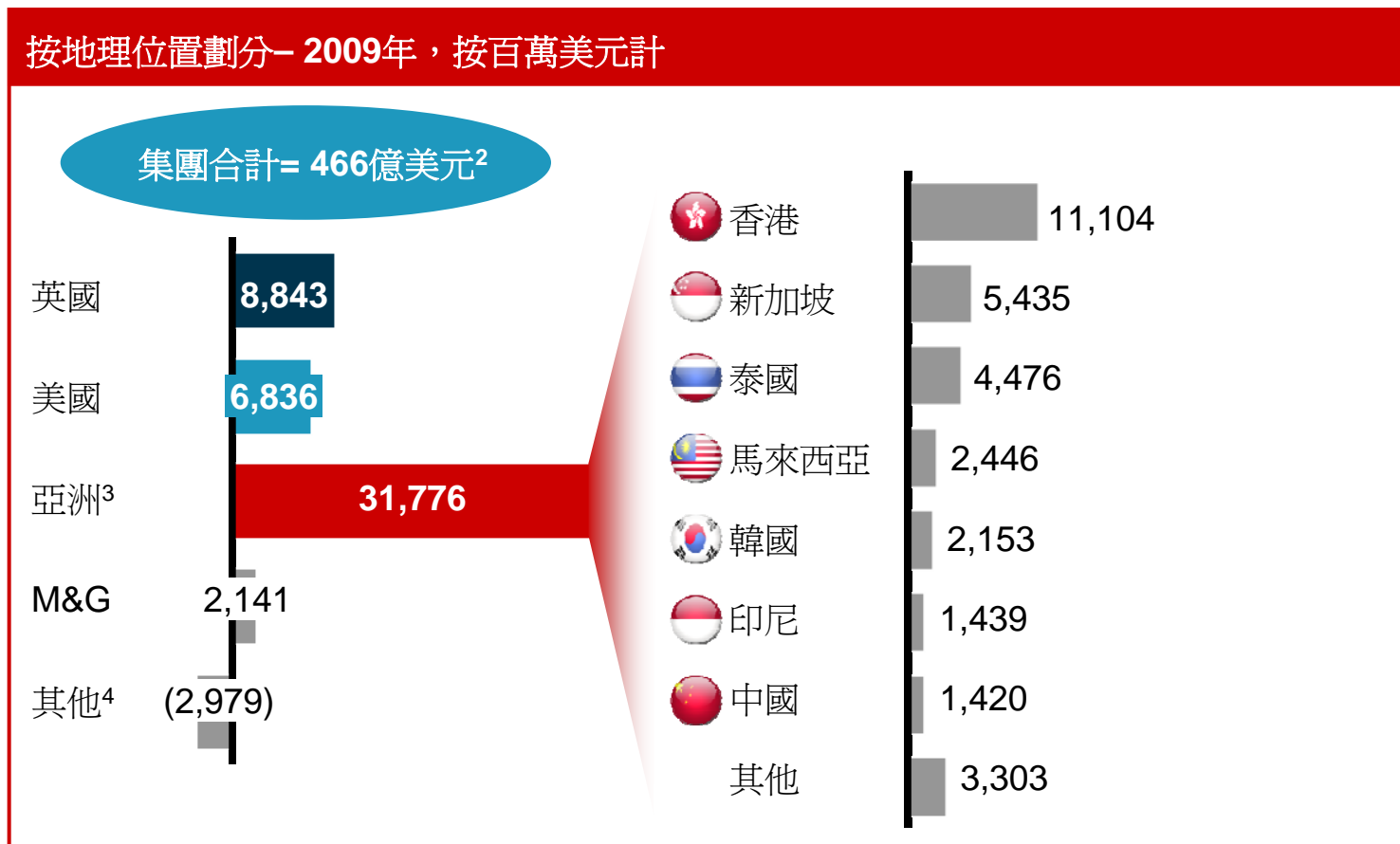
AIA保證產品

| 國家 | 國際財務報告準則保證準備金，按10億美元計 | 產品保證 | 國家準備金充裕程度 ¹ | 對利率降低50個基點的敏感度 ² |
|--|-----------------------|---|------------------------|-----------------------------|
|  泰國 | 1.4 | <ul style="list-style-type: none"> 每種產品4-6% | 140% | 134% |
|  中國 | 1.2 | <ul style="list-style-type: none"> 分紅／非分紅產品1-2% 萬用壽險1.75%-2% 1999年前非分紅8% | 147% | 133% |
|  菲律賓 | 0.5 | <ul style="list-style-type: none"> 分紅／非分紅產品4.5-6% | 114% | 109% |
|  新加坡 | 0.2 | <ul style="list-style-type: none"> 分紅型產品0-1% 2000年前分紅型產品4% 萬用壽險 3% | 125% | 117% |
|  馬來西亞 | 0.1 | <ul style="list-style-type: none"> 分紅型業務0-4% | 130% | 125% |

¹ 各國的一般賬戶個別業務合計數減國際財務報告準則準備金佔2009年11月30日最佳估計數之百分比

² 如果2009年11月30日利率下跌50個基點，預期一般賬戶個別業務減去國際財務報告準則準備金充裕性

亞洲 64%¹ 的合併備考歐洲內含價值股東資金



附註：保誠的業績根據2009年12月31日收市的匯率1.6149美元兌1英鎊計算。新加坡包括汶萊

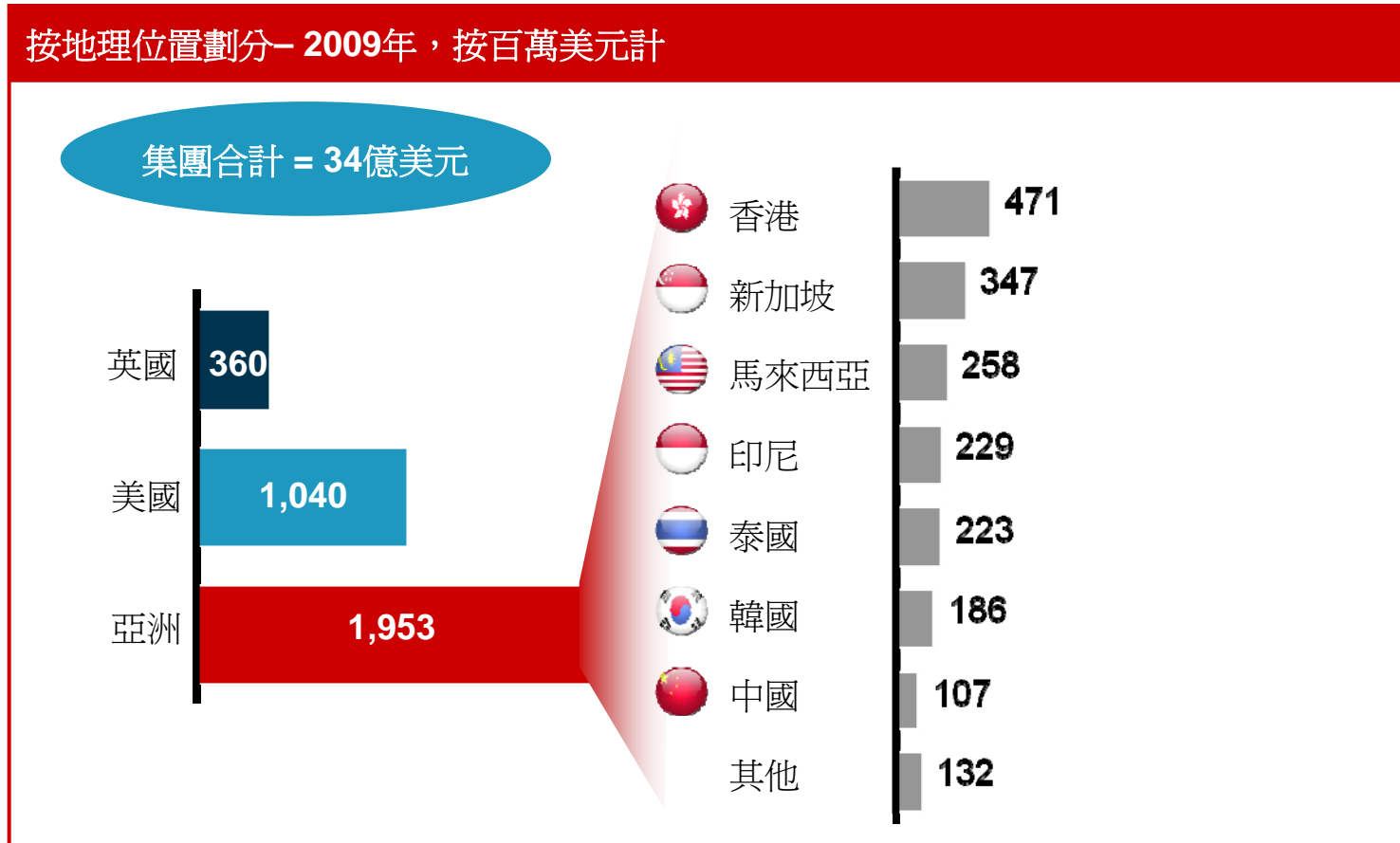
1 如基於總計英國、美國、亞洲與M&G內含價值（包括集團業務和調整）則為68%

2 基於合併保誠的獨立歐洲內含價值淨資產和重述的AIA歐洲內含價值淨資產（不包括62億美元的收購調整）。完成交易將導致經擴大集團的總內含價值增加62億美元至528億美元，增加原因是商譽的收購調整和其他公允價值調整達139億美元，但需減去70億美元的債務工具（已扣除開支）、5億美元的強制性可換股票據票息付款責任和交付額外股份（不包括根據固定債務償還將交付者）公允價值，另外再減去2億美元的交易費用（按09年12月31日的匯率1.6149美元兌1英鎊兌換）

3 包括壽險及資產管理

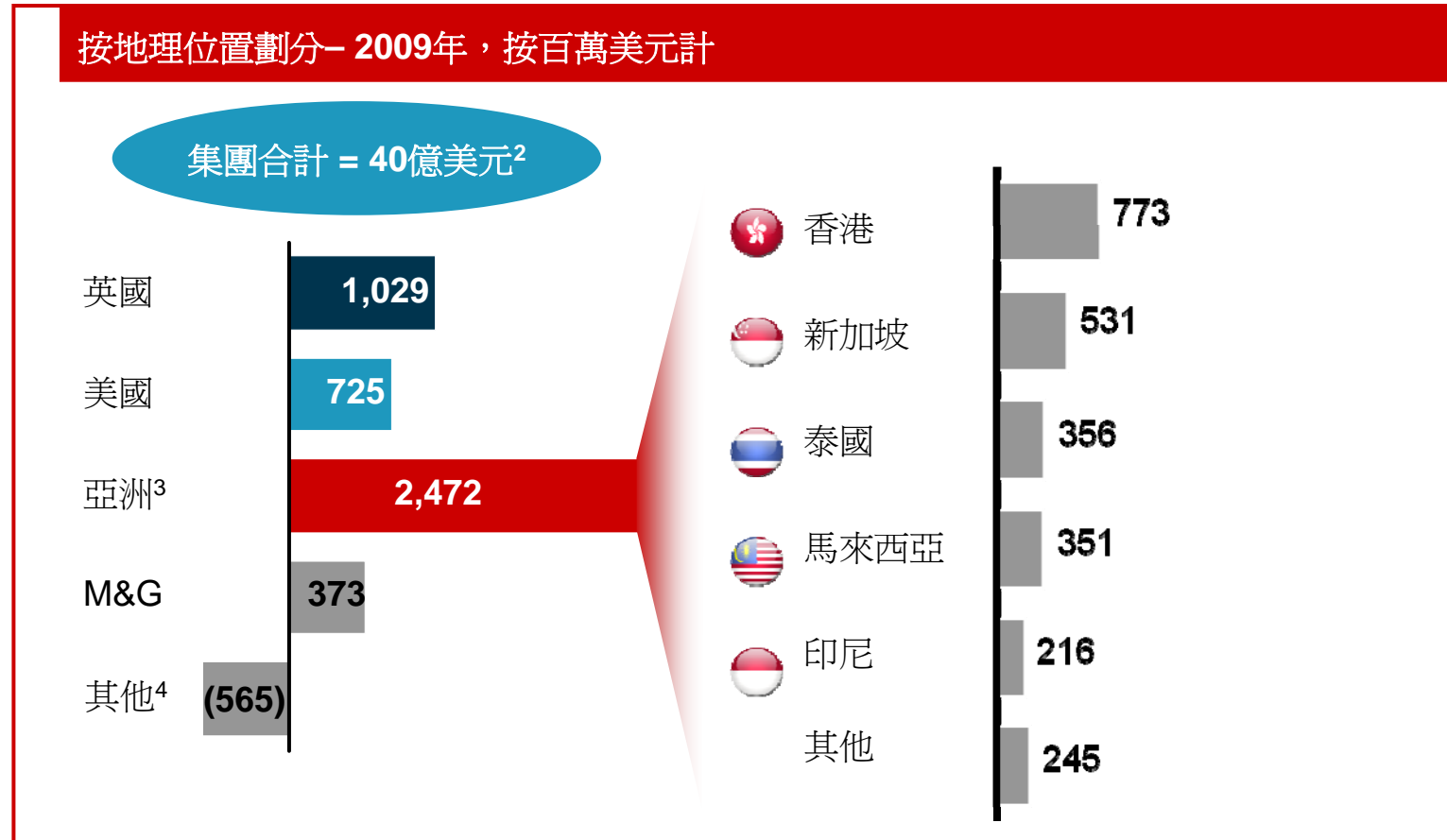
4 集團業務和調整

亞洲58%的合併備考新業務利潤（稅前）



附註：保誠的業績根據2008年12月31日至2009年12月31日的平均匯率1.5656美元兌1英鎊計算。新加坡包括汶萊

亞洲合併備考國際財務報告準則經營溢利（稅前）的**54%**¹



附註: 保誠的業績根據2008年12月31日至2009年12月31日的平均匯率1.5656美元兌1英鎊計算。新加坡包括汶萊

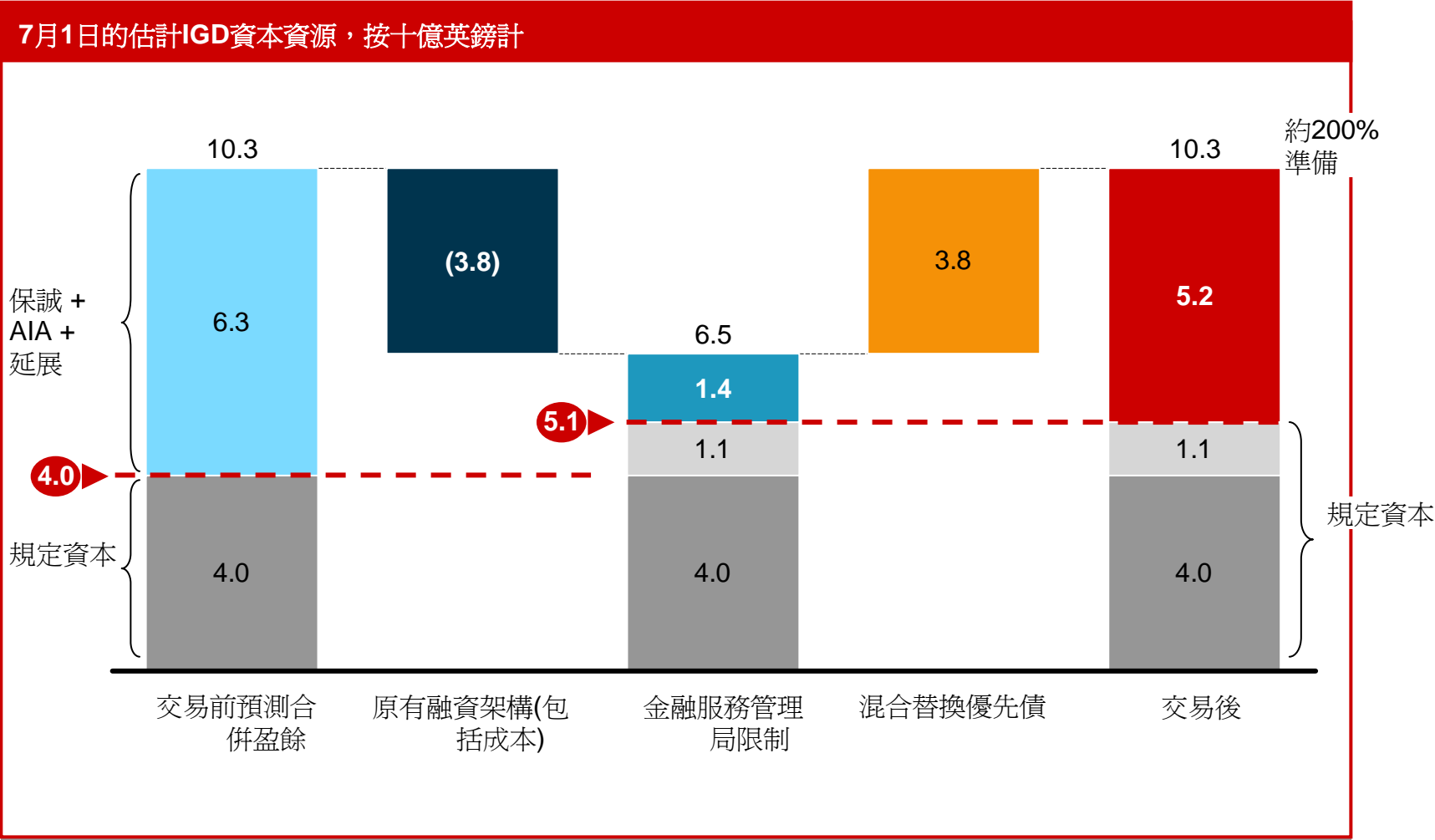
1 如基於英國、美國、亞洲和M&G的國際財務報告準則經營溢利（稅前）（包括集團業務及中央費用）計算則為61%。

2 基於合併保誠獨立經營溢利和按保誠基準重述的AIA獨立經營溢利。就購買融資的債務部分的利息成本所作的交易購買調整完成後，將導致經擴大集團的國際財務報告準則經營溢利（稅前）減少6億美元（按2008年12月31日至2009年12月31日的平均匯率1.5656美元兌1英鎊兌換）

3 包括地區總公司費用

4 集團業務和中央費用

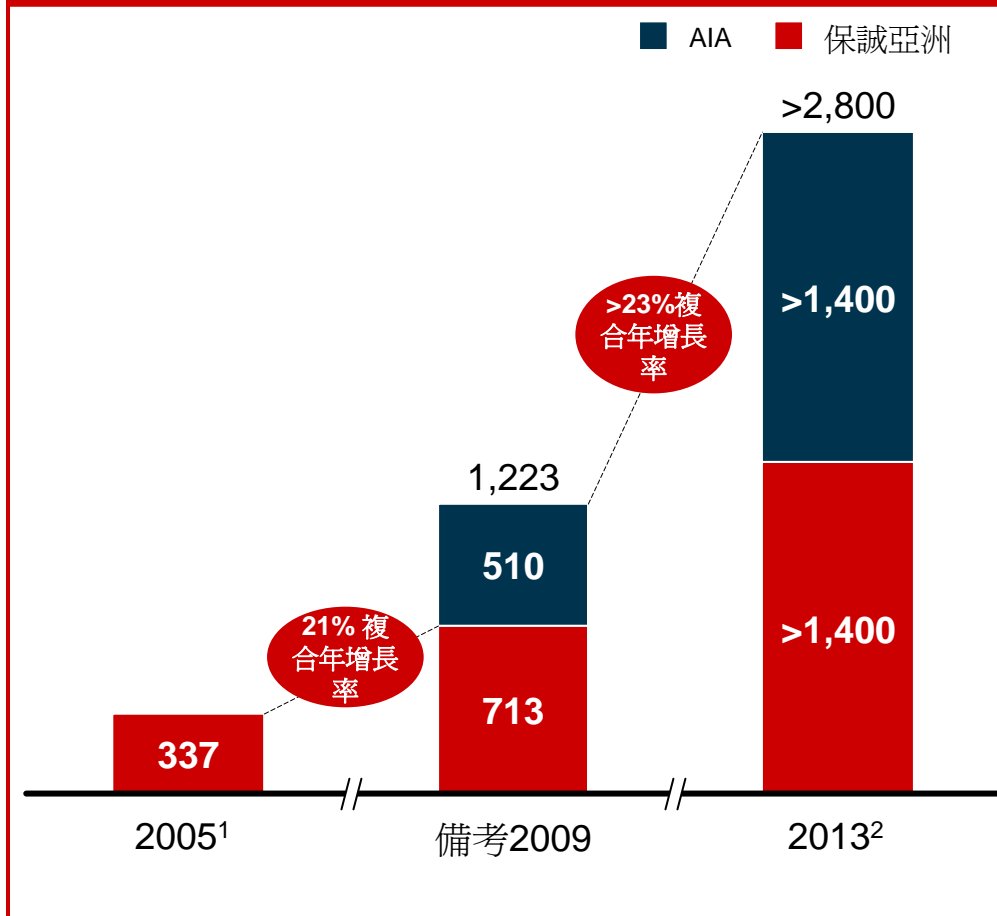
完成後截至2010年7月1日的監管IGD狀況



附註：假設交易於2010年7月1日結束，結束時的匯率為1.46美元/英鎊

亞洲 2013 年稅前新業務利潤目標為至少 28 億英鎊

新業務的稅前利潤，按百萬英鎊計



滲透率偏低的市場

- 強勁的經濟增長
- 人口統計
- 財富創造

AIA 反彈

- 業務恢復
- 收益的協同效益

保誠亞洲維持增長勢頭 – 2010 年第一季度 +35% 至 1.83 億英鎊

- 多元化分銷
- 廣泛和有靈活性的產品組合
- 市場位置

雙重品牌

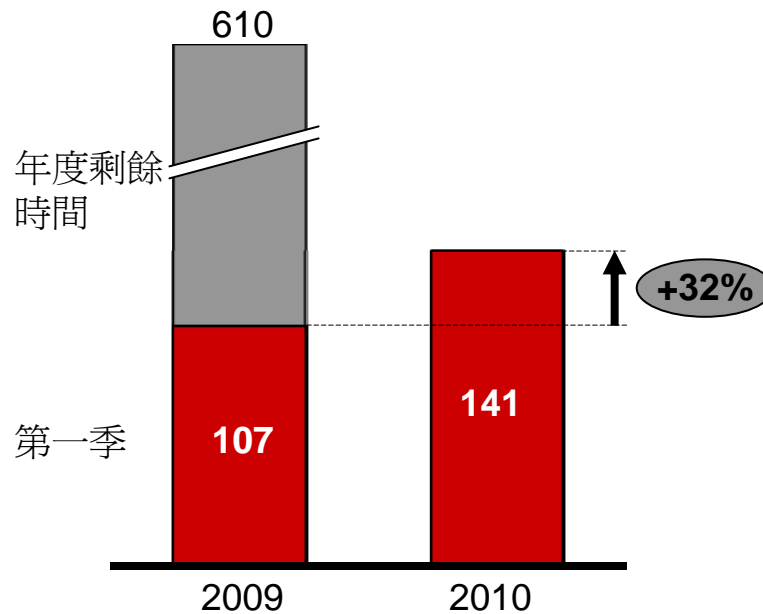
1 不包括台灣代理，2005年保誠亞洲報告的新業務保費為4.13億英鎊

2 有關財務目標的相關假設的描述，請參看投影片6

附註: AIA 的業績根據2009年11月30日的收市匯率1.6411美元兌1英鎊計算

在2010年第一季度，AIA 的新業務稅後利潤增長強勁

AIA 新業務的盈利 (稅後)，按百萬美元計



新業務溢利率第一季度 – 年度保費等值%

| | | |
|----|-----|-----|
| 稅後 | 27% | 31% |
| 稅前 | 38% | 44% |

年度保費等值 銷售額上升16%

- 整付保費上升103%
- 期繳保費上升14%
- 由新加坡和泰國帶動的增長

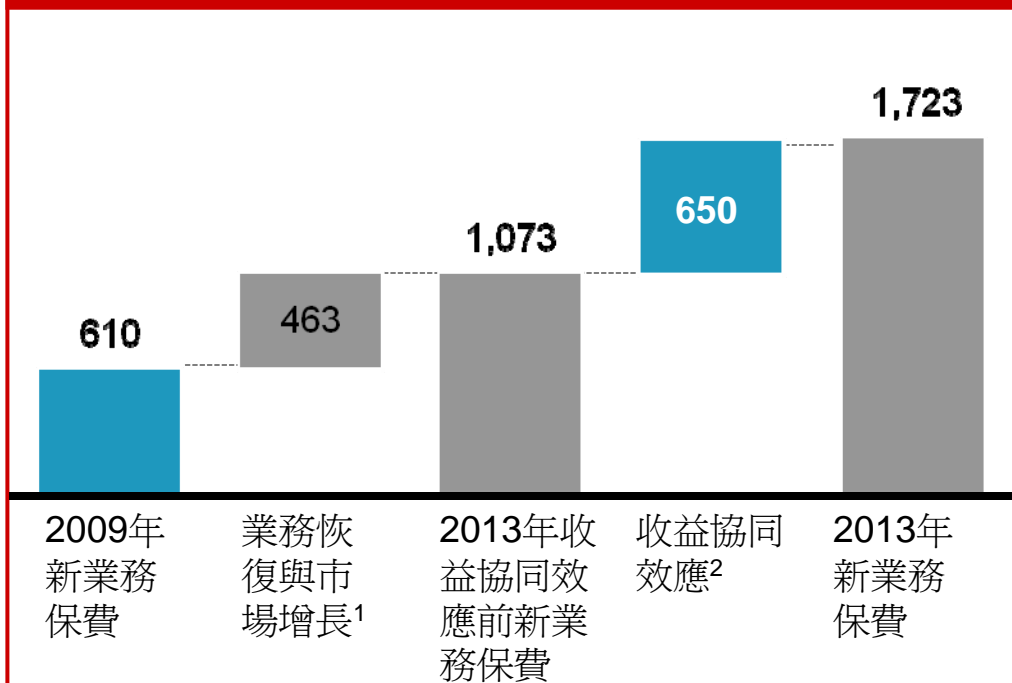
稅後利潤率上升4個百分點

- 韓國的重新定價
- 更佳的國家和產品組合

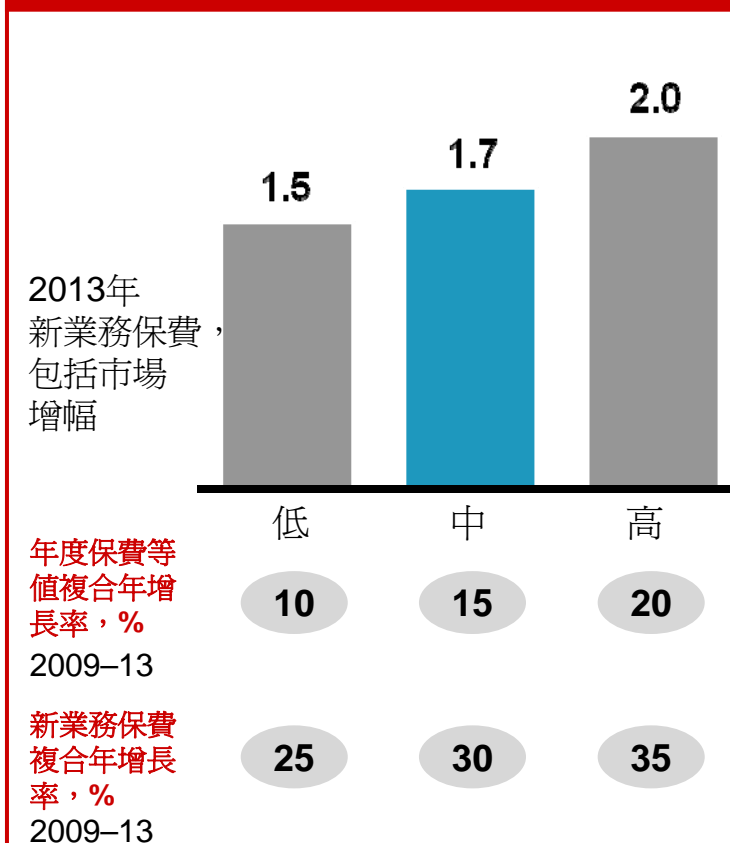
亞洲銷售期間偏向第四季度

基於溫和的基線增長假設及可以實現的收益協同效應，AIA有能力在2013年前將新業務保費提高至17億美元

2013年前AIA稅後新業務保費演變圖示，按百萬美元計



2013年AIA在三種可能的市場增長情景下的稅後新業務保費³，按10億美元計



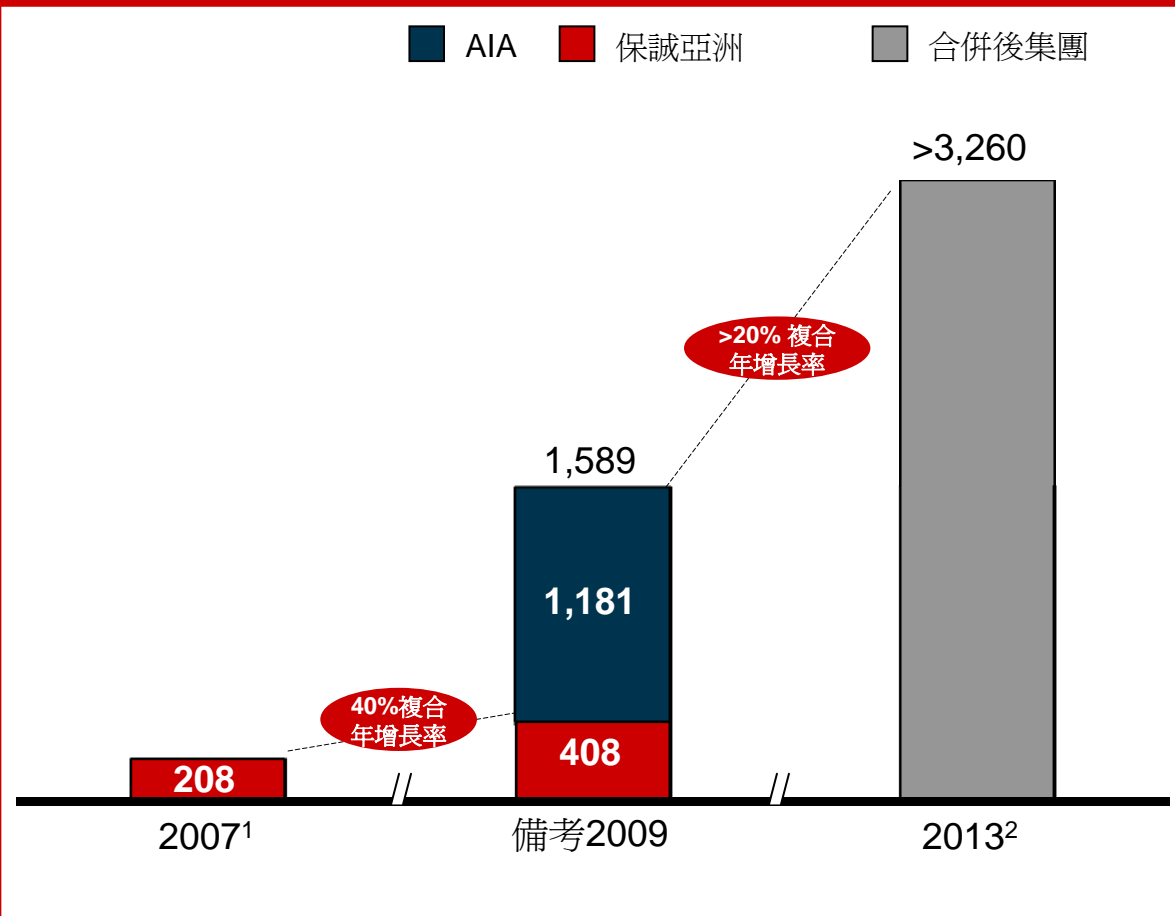
1 包括15%的年度保費等值增長

2 以稅前協同效應8億美元為基礎

3 計入年度保費等值複合年增長率僅作解釋用途。實際業績可能不同

在2013年前將亞洲國際財務報告準則利潤增加一倍的目標

國際財務報告準則稅前經營利潤，按百萬英鎊計



增加資產和負債的價值

- 強勁的淨流量
 - 銷售額增長
 - 持續率
 - 期繳保費業務的高度混合 (>90%)
- 投資回報

推動利潤率上升

- 重新定價/產品組合
- 節省成本
- AIA的利潤率恢復 (一次性項目不再出現)

計量和獎勵

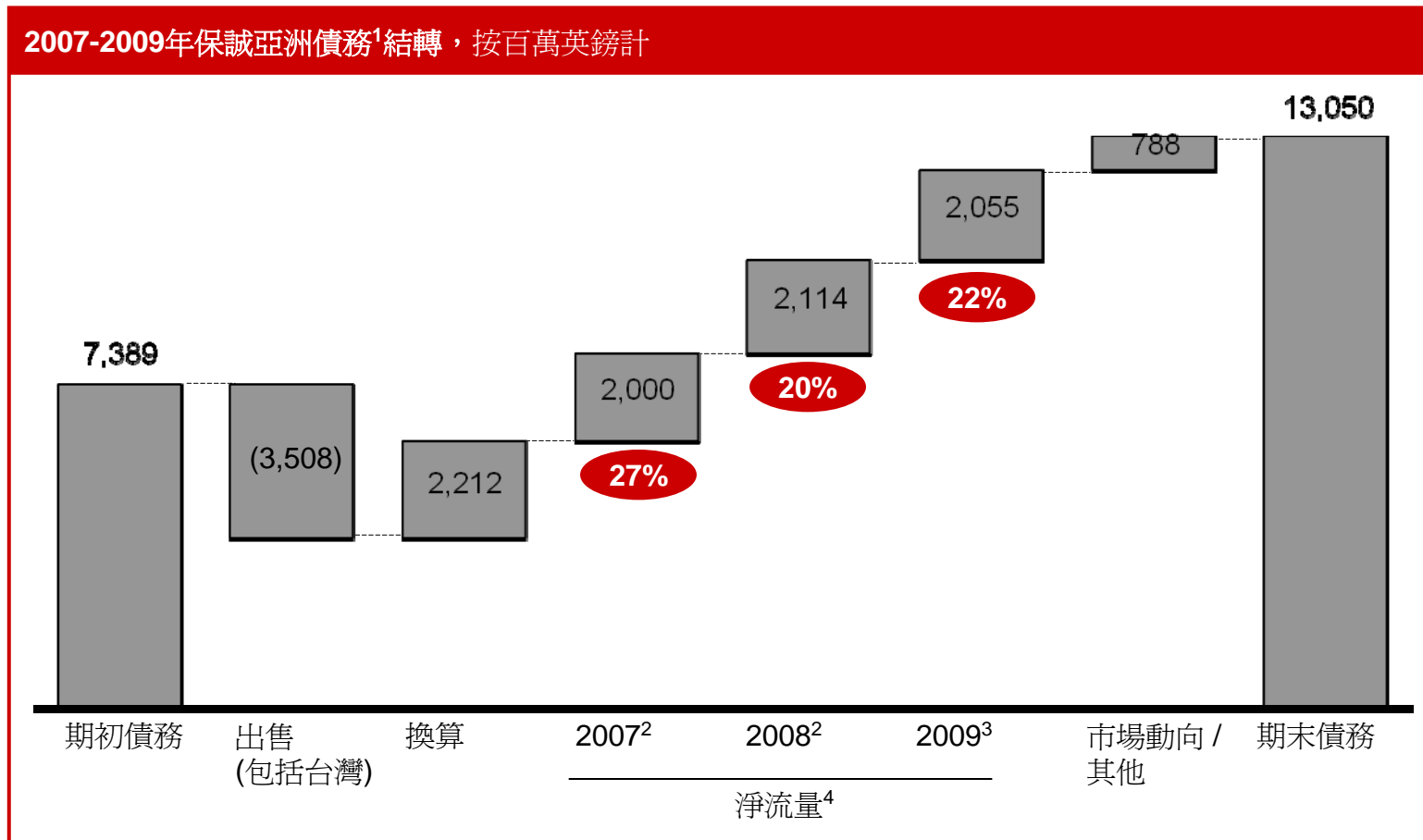
1 包括台灣代理處

2 有關財務目標的相關假設的描述，請參看投影片6

附註：AIA的業績根據2008年11月30日至2009年11月30日的平均匯率 1.554美元兌1英鎊計算

2007-2009年保誠亞洲債務結轉

x% 流動淨額佔期初債務比例，%



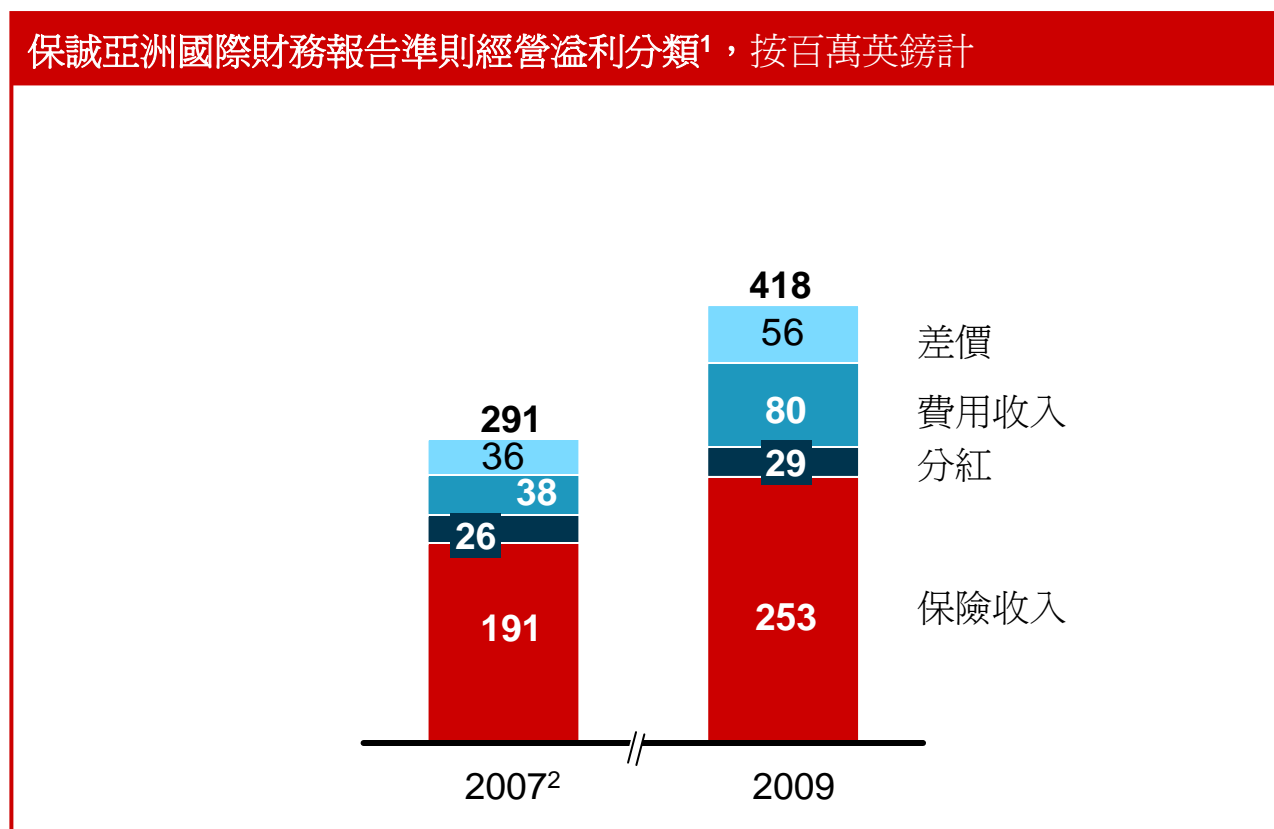
1 股東支持的業務

2 包括台灣

3 2009年期初負債(已就台灣的出售作出調整)

4 淨流量為保費減去退保和期滿/死亡

國際財務報告準則經營溢利的來源 – 保誠亞洲

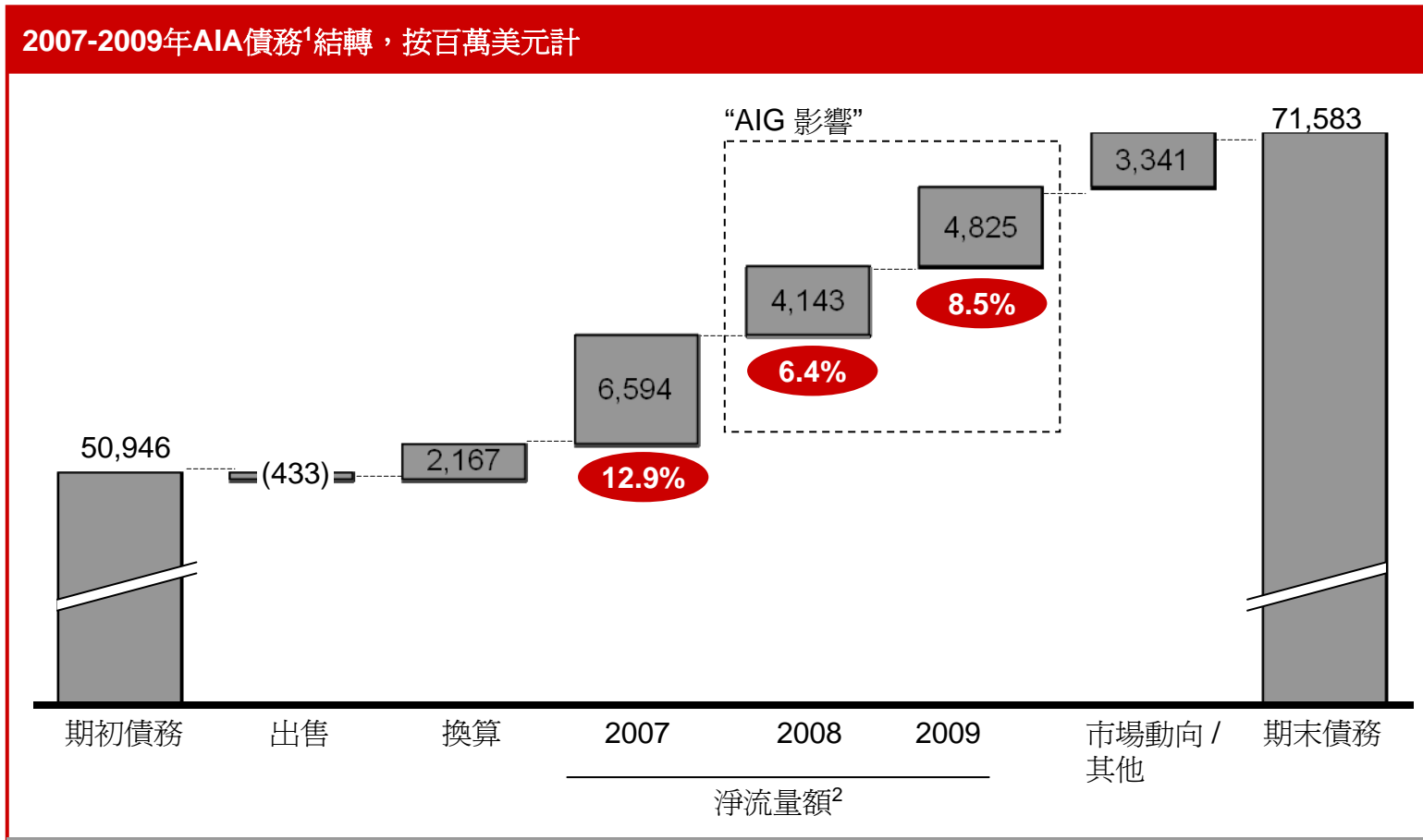


1 不包括淨開支額度和其他項目

2 2007年包括台灣代理

AIA於2007-2009年債務結轉

x% 流動淨額佔期初債務比例，%

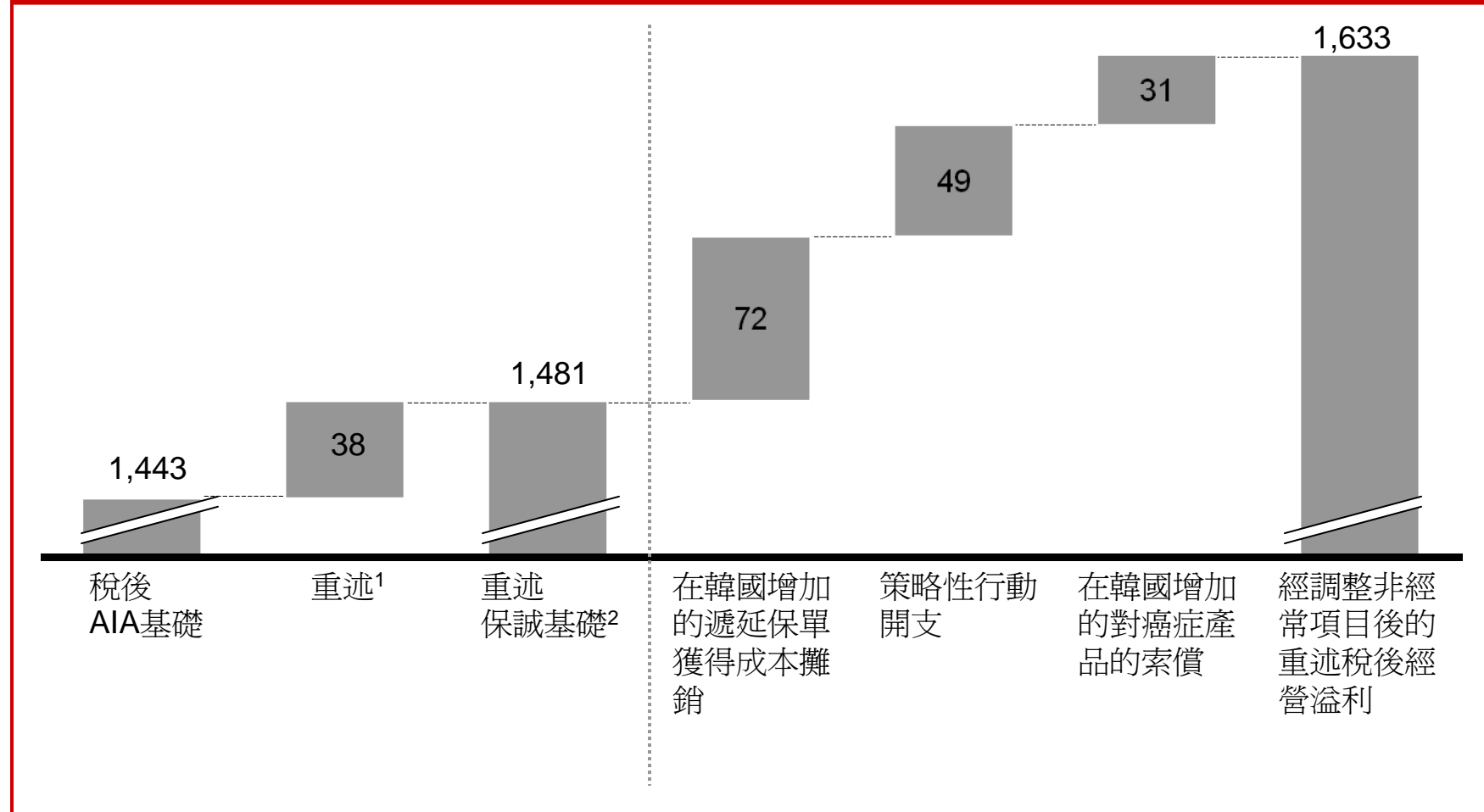


1 保險和投資合約

2 淨流量為保費和存款減去提款和已解除的負債

AIA 2009年根據國際財務報告準則經營溢利重述並經調整一次性項目

截至2009年11月30日止年度稅後經營溢利，按百萬美元計

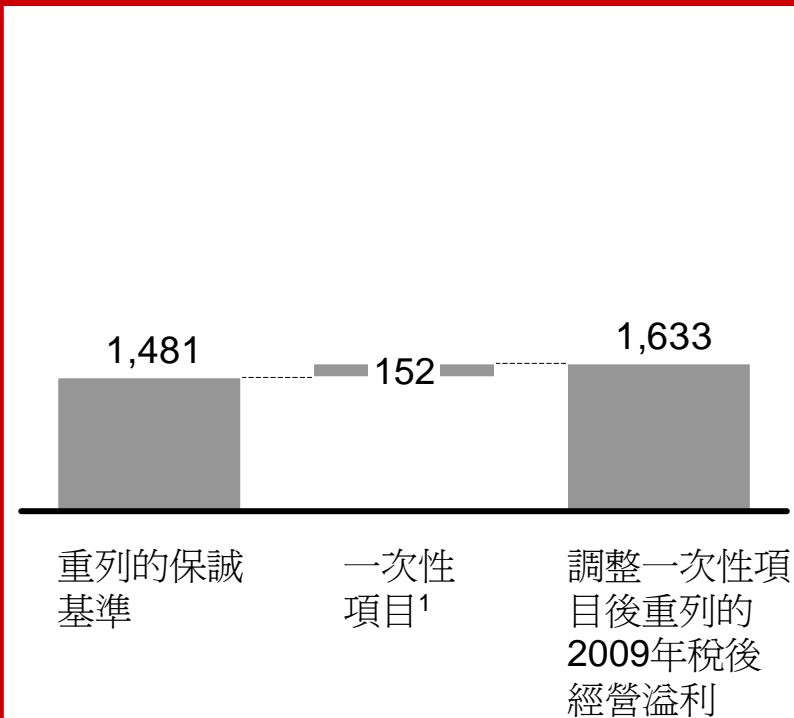


1 包括淨分紅業務(以確認利潤的法定轉撥基準取代股東應佔紅利前盈利)及非連繫式非分紅型業務的更長期資本回報

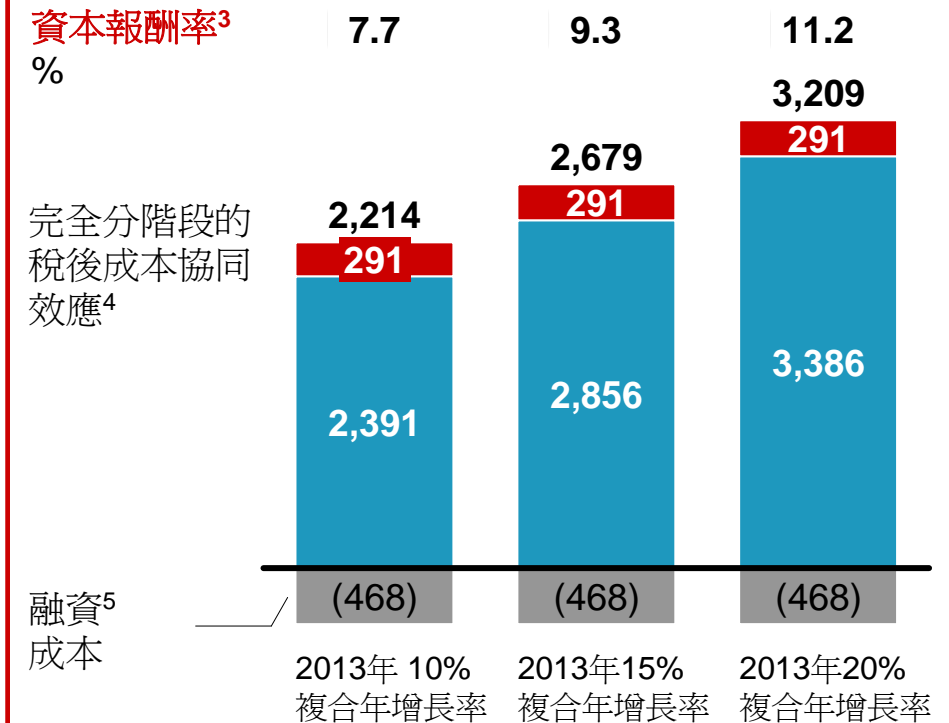
2 不包括5百萬美元的少數股東權益

說明AIA按國際財務報告準則計算的稅後盈利情景（包括協同效益）

2009年AIA稅後經營溢利，按百萬美元計



說明2013年AIA按照國際財務報告準則計算的稅後經營溢利²，經減除融資成本，按百萬美元計



1 包括7,200萬美元與韓國的增加遞延保單獲得成本攤銷有關，4,900萬美元與策略性措施開支有關及3,100萬美元與在韓國的癌症產品索償有關

2 按國際財務報告準則計算的經營溢利的複合年增長率僅為說明而列出。實際業績可能與其有所出入。

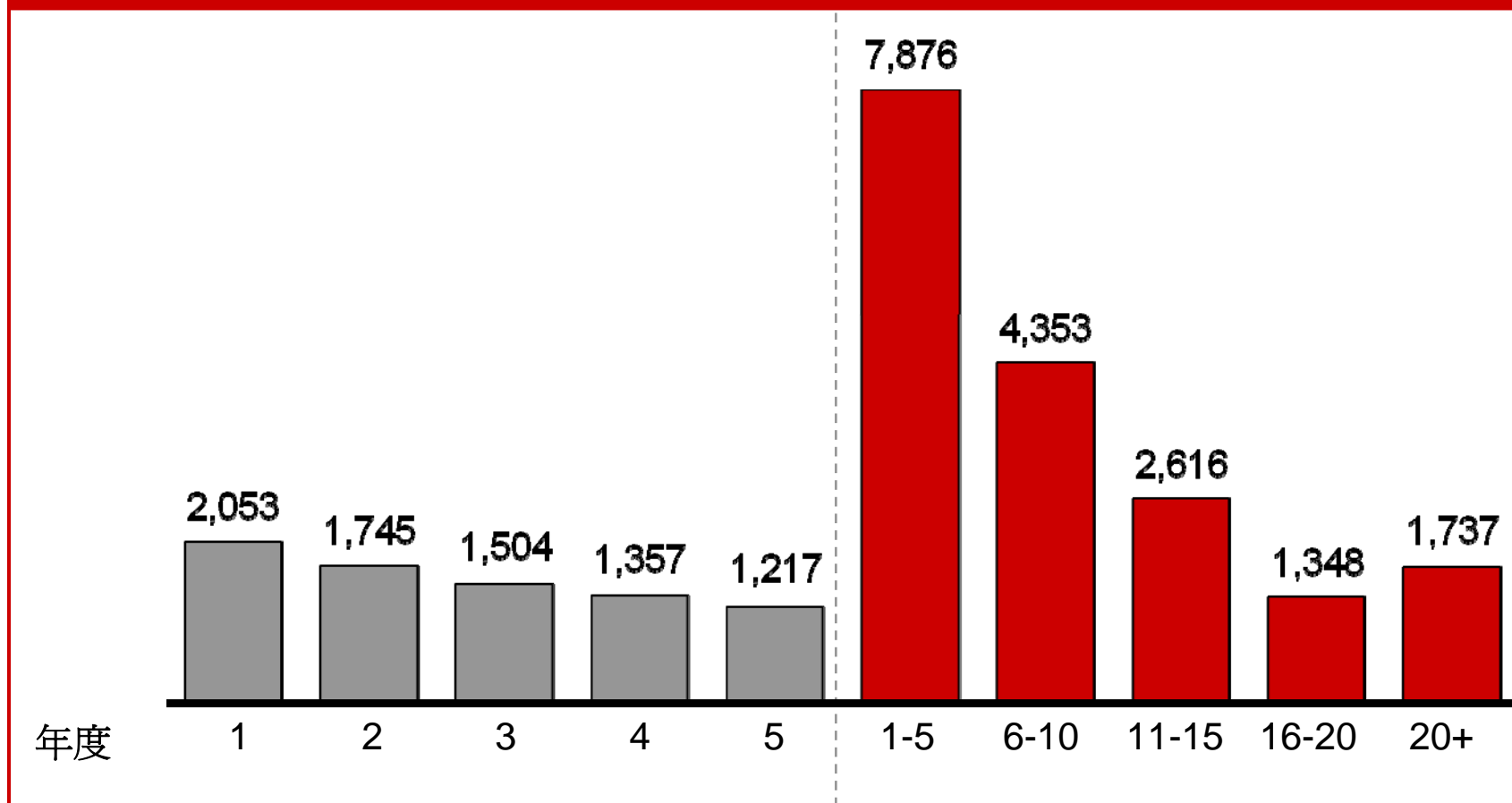
3 投資股票的回報率：2013年AIA稅後經營溢利（包括成本協同效益）減除稅後債務成本4.68億美元除以供股價值總數（不計交易成本）200億美元、股票代價價值55億美元（已就股息及2010年2月26日股價與2010年5月14日股價差別作出調整），及交易成本10億美元

4 基於3.7億美元以名義上的21.5%稅率納稅

5 基於估計的稅後4.68億美元的融資成本，由於 (i) 發行給AIA Aurora的20億美元的一級票據及 (ii) 55億美元的外部債務融資，按於供股章程刊發日期的市場價格計算

AIA產生自由盈餘

預計新增有效資本與規定資本將轉為自由盈餘¹，按百萬美元計

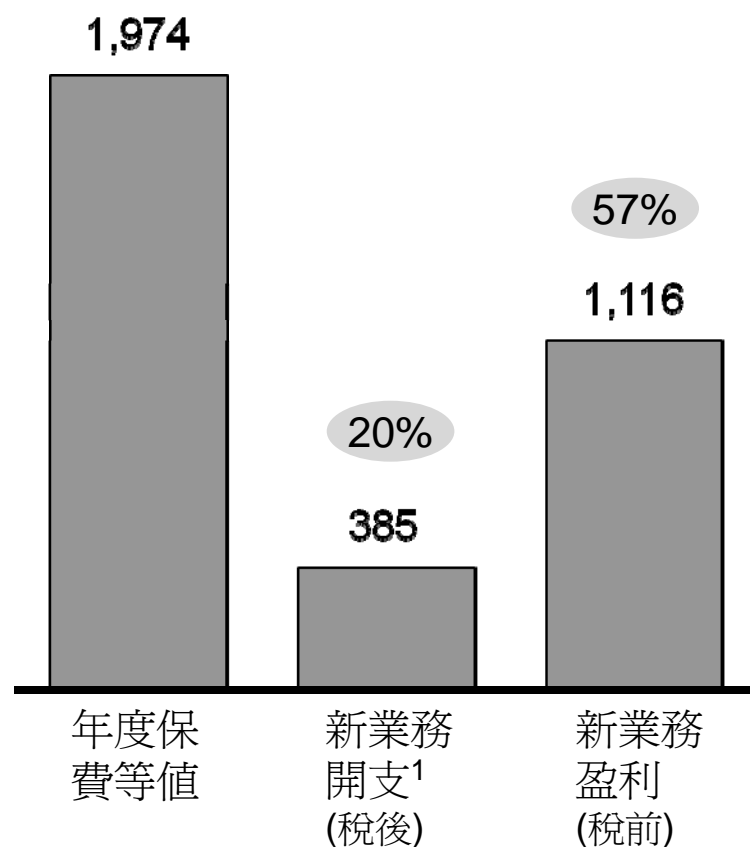


¹ 貼現現金流量的平均風險貼現率為8.7%

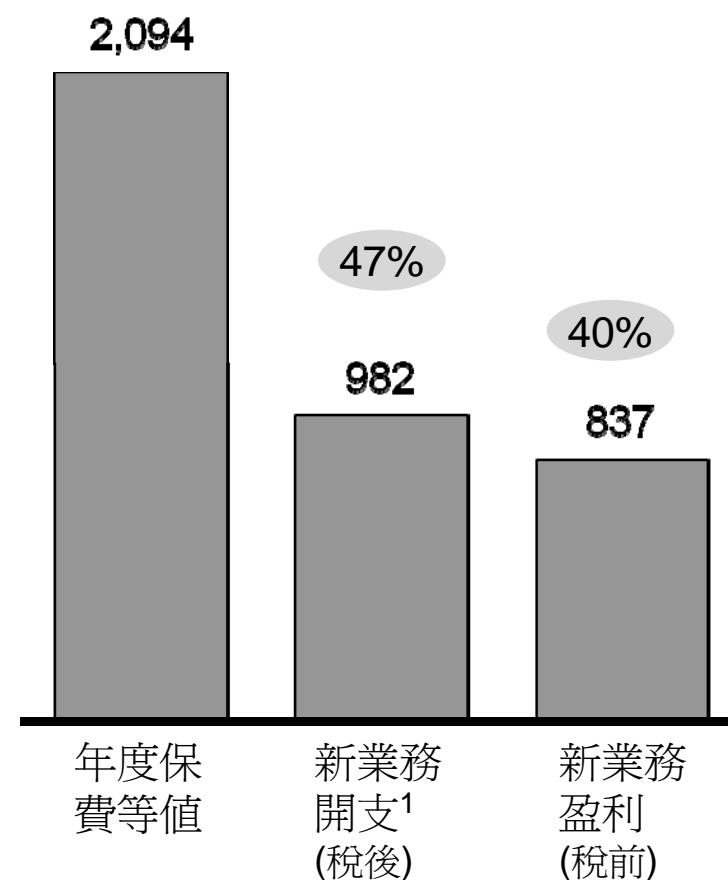
推動增值的機會，並通過產品組合管理 新業務成本

% 年度保費等值百分比

2009年保誠亞洲，按百萬美元計



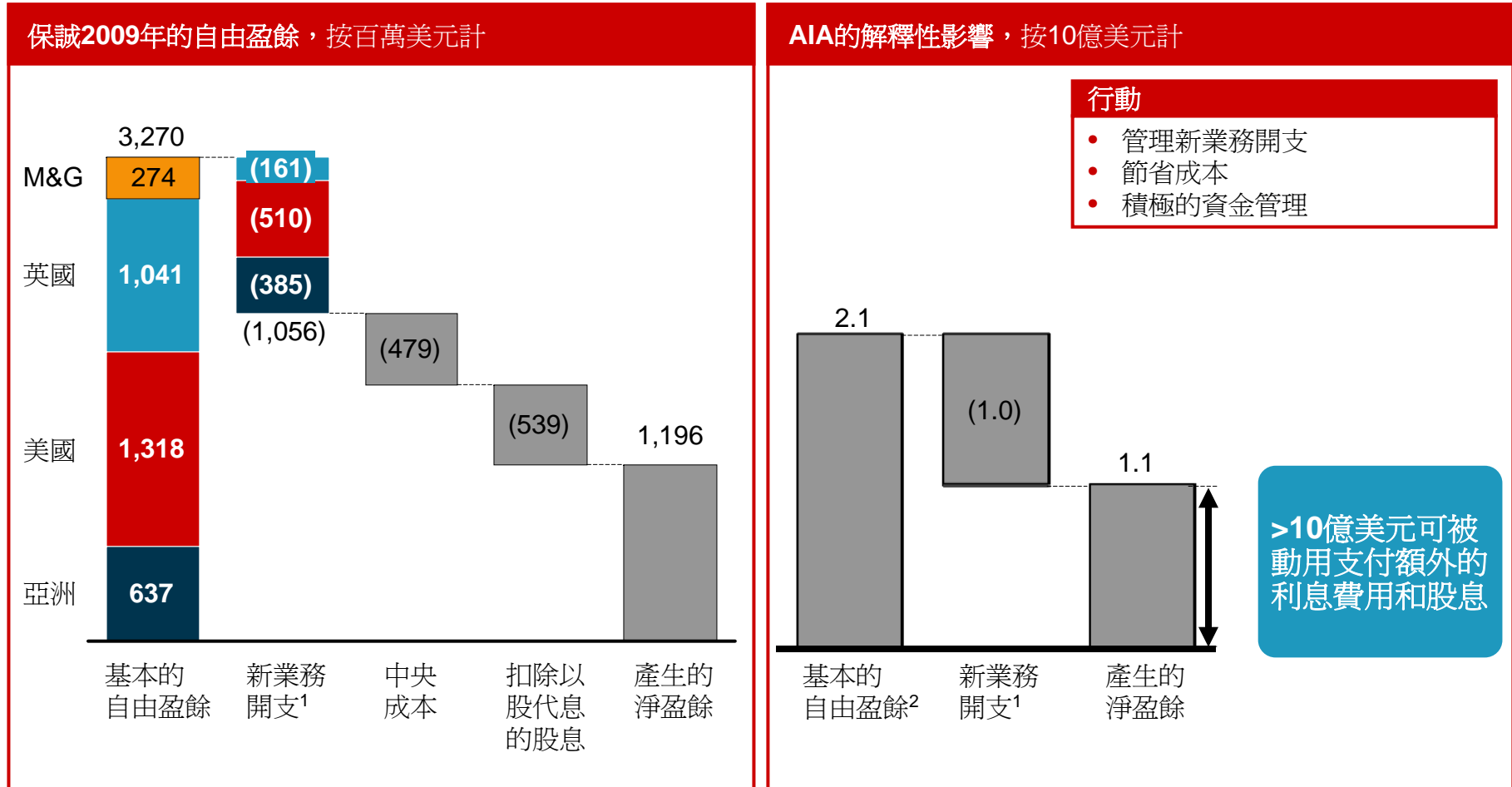
2009年AIA，按百萬美元計



¹ 自由盈餘投入新的業務

附註：保誠的業績根據2008年12月31日至2009年12月31日的平均匯率1.5656美元兌1英鎊計算

基本自由盈餘的產生涵蓋額外股息和利息費用



1 投入新業務的自由盈餘

2 2010年末折現來自有效價值及規定資本


附註：保誠的業績根據2008年12月31日至2009年12月31日的平均匯率1.5656美元兌1英鎊計算。

強勁的現金與資本流量

AIA業務有能力每年增加10億美元，以支付額外的股息與債務成本

- 40億美元自由盈餘
 - 來自有效保單的巨額相關流量
 - 新業務開支管理
 - 節省成本
 - 期繳保費業務產生的巨額相關淨流量
- 
- AIA的目標為於2011年及自該年起，每年能夠付出至少10億美元，以支持不變的股息政策
 - 新發行的股份將有權享有就分紅因素作出調整後的2010年中期股息
 - 股息政策¹維持不變

增量資本發放範圍

- 積極的資本管理
 - 在需要時出售資產以符合監管要求
 - 整頓業務組合
- 
- 提高資本回報

¹ 摘自保誠2009年年報（第31頁）：董事會將致力繼續增加派息，並以此為工作重點，但會否落實持續將取決於集團的財務靈活性及我們評估將其投資於特定業務領域所產生具吸引力的回報。董事會認為於中期內兩倍左右的股息保障倍數乃屬適宜——（股息保障為按國際財務報告準則計算的經營溢利（扣除稅項及少數股東權益後）除以報告期宣派的股息）

交易結構有助維護股東權益

收購價為**346**億美元，並以融資對沖以應對貨幣風險

| 融資 | |
|-----------------------|---------------------|
| | 金額 |
| 供股 | 200億美元 ¹ |
| 股權代價 | 55億美元 ² |
| 強制性可換股債券 ³ | 26億美元 ² |
| 優先證券 ³ | 15億美元 |
| 債務 | 50億美元 ⁴ |

- 保持槓杆比率
- 確保供應商支持
- 維持資本狀況
- 限制交易後攤薄
- 致力維持在英國上市

1 總額：210億美元

2 定價參照2010年2月26日的收市價602.5便士，並已就估計全年股息和供股規模作出調整

3 反映強制性可轉換及優先證券的經濟價值

4 總額：55億美元

供股條款

供股

- 200億美元¹ 供股，138億英鎊

主要條款

- 以2股獲配11股為基準的供股，導致139.65億股新股予以發行
- 理論除權價為171.5便士
- 認購價為104便士
 - 相比理論除權價為39.3% 折讓
- 理論未繳款價格為67.5便士

紅利成分調整

- 3.16x²的固有「紅利成分」
- 2009年經調整加權平均已發行股份數目為79.13億股
 - 2009年每股盈利為13.7便士（按國際財務報告準則基準重列）及28.1便士（按歐洲內含價值基準³重列）
 - 經重列2009年每股股息：6.27便士³
 - 經重列2009年每股資產淨值：190.6便士⁴

AIG股權考慮

- AIG將於交易終結時收取20.24億股新保誠股份，佔經擴大公司的約10.9%
- 完成後將有185.27億股已發行股份
- 強制性可換股票據的轉換將導致11.03億股新股予以發行

1 總額：210億美元/145億英鎊

2 於最後實際可行日期按[5月4日]的收市股價除以理論除權價計算

3 早前呈報的2009年每股基本盈利以稅後經營溢利及少數股東權益43.4便士（按國際財務報告準則基準計算）及88.8便士（按歐洲內含價值基準計算）為基礎計算。2009年報告期間的每股股息為19.85便士

4 每股資產淨值以截至09年12月31日的歐洲內含價值基準股東權益152.73億英鎊為基礎計算

預計主要交易日期

5月17日

- 保誠2010年第一季度¹中期管理層報告，包括AIA2010年第一季度²銷售額，在監管信息服務系統中公佈，並載列於售股章程中
- 供股定價公告
- 發出供股章程

5月25日

- 保誠股份在香港聯合交易所（香港聯交所）、新加坡證券交易所（新交所）上市

6月4日

- 供股的記錄日期

6月7日

- 股東大會及法院會議

6月8日

- 在英國開始未繳款權利交易（6月10日在香港開始）

6月23日

- 供股交易期結束（6月24日開始供股股份交易）

2010年第
三季度

- 監管批准及收購完成。保誠除牌，新保誠上市並獲准在倫敦證券交易所、香港聯交所、紐約證券交易所（美國預託股份）及新交所進行買賣

1 截至2010年3月31日止季度

2 截至2010年2月28日止季度

財務摘要

AIA

國際財務報告準則

- 重述 AIA 在計入**16.33**億美元的一次性項目的稅後經營溢利（按照國際財務報告準則）
- 重述的 AIA 股東資金（按照國際財務報告準則）較高，達到**153**億美元

歐洲內含價值

- AIA 重述的歐洲內含價值從**210**億美元增加至**220**億美元
- 風險、資本和費用的保守備抵金

新業務保費

- AIA 重述的新業務稅後利潤從**5.7**億美元增加至**6.1**億美元
- 2010年第一季度的新業務稅後利潤增加 **32%** 至**1.41**億美元

資產負債管理

- 謹慎的投資組合在危機中違約的機會亦最低
- 強勁的資產負債管理能力及儲備充裕

合併後集團

協同效益¹

- 成本協同效益從**3.4**億美元提高至**3.7**億美元（稅前）
- 確定能夠獲得高達**8**億美元的收益協同效益（稅前新業務保費）

現金

- AIA有效保單釋放的自由盈餘每年超過**20**億美元
- 由2011年起預期AIA每年匯入至少**10**億美元²

2013年目標¹

- 亞洲經營溢利至少增加一倍至**32.6**億英鎊（按照國際財務報告準則）（2009年備考: **16**億英鎊）
- 亞洲新業務保費上升超過一倍至**28**億英鎊（2009年備考: **12**億英鎊）

¹ 有關估計的協同效益及財務目標的相關假設的描述，請參看投影片6

² 須取得監管機構的批准

今日議程

介紹

Harvey McGrath，主席

策略性理由和股東價值

Tidjane Thiam，集團行政總裁

財務分析和披露

Nic Nicandrou，集團財務總監

執行

Barry Stowe，亞洲區行政總裁

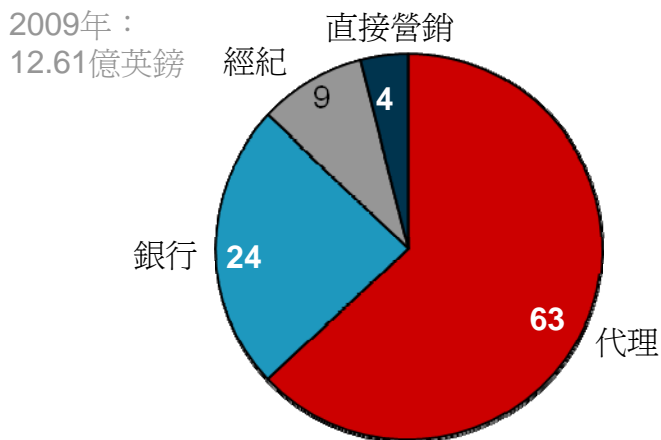
AIA 與保誠合併

Rob Devey，整合總監

問與答

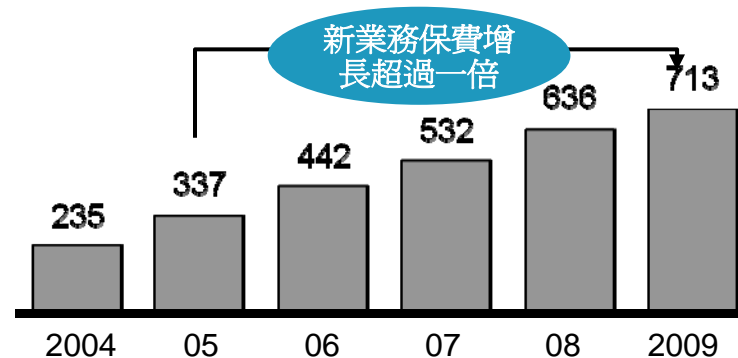
保誠的分銷與產品策略締造了重大價值

保誠亞洲年度保費等值 (按分銷渠道計)

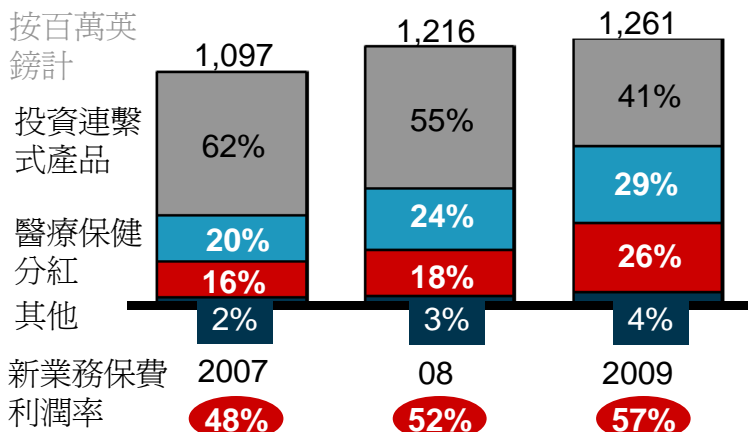


盈利性的企業價值增長率：超過承諾額¹

按百萬英鎊計

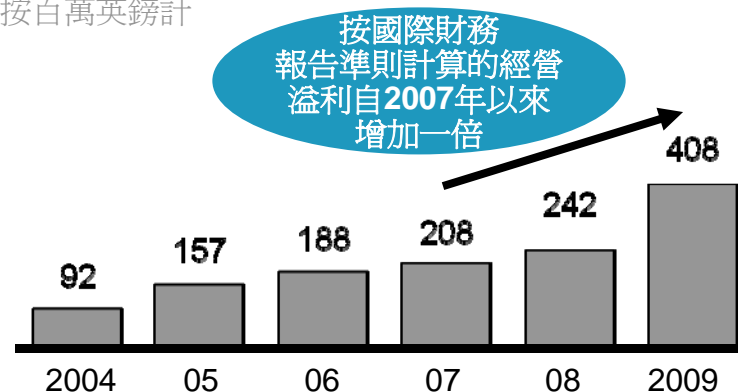


保誠亞洲的年度保費等值 (按產品細分¹)



按國際財務報告準則計算的業績逐步改變²

按百萬英鎊計



1 倘不包括台灣代理，所公佈的新業務保費將為(以百萬英鎊計)2004年：312；2005年：413；2006年：514；2007年：653。年度保費等值複合年增長率從2004-9年，不計及台灣代理機構：23%

2 根據國際財務報告準則計算的稅前經營溢利，如之前所披露，在2008和2009年不包括台灣代理

保誠做到了... 同樣的專業知識和經驗也將使我們為 **AIA** 做得到



為達到1.8億美元協同效益的預期一次性的稅前費用

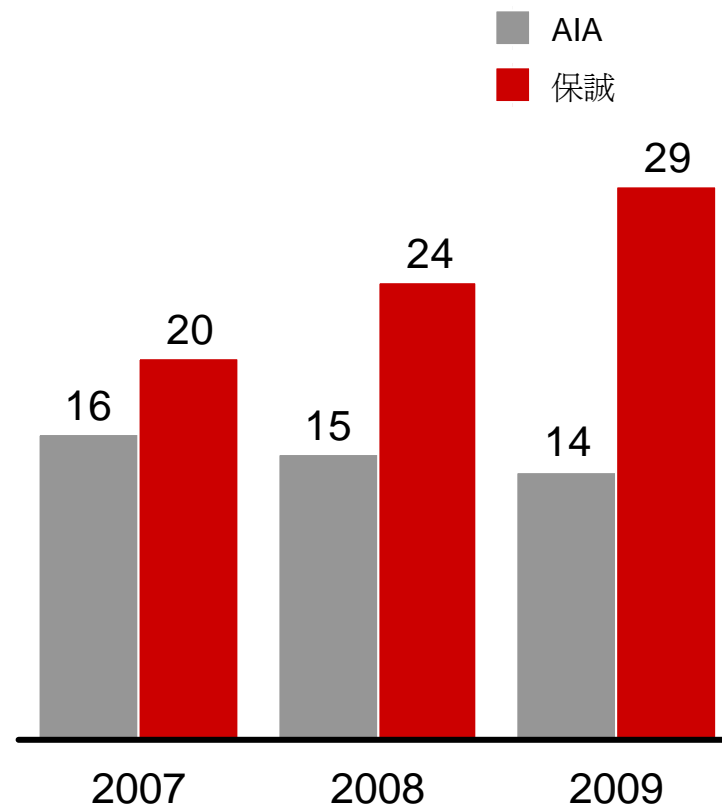
¹ 協同效益為在2013年年度化營業額的協同效益。協同效益假設相關AIA年度保費等值額將會因預期市場增長及AIA業務正常化而增長15%。印度並不包括在內，反映目前計劃在交易完成之前或前後出售AIA集團持有AIA印度的股本權益的意向。陳述的協同效益已計入在2013年預期將達1億美元的稅前新業務保費反協同效益

1 透過轉變AIA產品組合推動利潤

改變產品組合

- 將AIA的重點再度放在能夠推動長期股東價值的產品上
- AIA的高利潤率醫療保健產品一向在市場內佔有領導地位
- 最近，AIA的醫療保健的盈利貢獻降低
- 再度注重醫療保健產品將會推動利潤率增長
- 在2007至2009年間，保誠的利潤率從48%上升至57%

醫療保健組合佔年度保費等值百分比



1 以國家舉例: 推動AIA 的產品協同效益

改變產品組合

診斷

- AIA 的利潤率是保誠的利潤率的一半以下
- AIA有限的醫療保健和附加保單銷售

行動

- 使用報價系統提議附加保單
- 制定獎勵以獎賞附加保單
- 訓練代理人銷售捆绑式產品
- 使用附加保單推動銷售收費較多的產品和交叉式銷售的機會

目前的狀況 (2009財政年度)








| 年度保費等值 % | AIA | 保誠 |
|----------|-----|-----|
| 醫療保健 | 14% | 44% |
| 其他 | 86% | 56% |
| 市場佔有率 | | |
| 連繫的 | 5% | 45% |
| 傳統式 | 11% | 6% |

預期的結果

- 產品組合更均衡
- 利潤率顯著改善

2 保誠的代理效率更高

於2009年代理效率相比

| 國家 | 保誠 | | | AIA | | | 效率比率, % |
|---|--------------------|---------------------------------|------------------------|--------------------|---------------------------------|------------------------|---------|
| | 代理總人數 ¹ | 代理年度保費等值 ³ 按百萬美元計 | 年度保費等值/ 代理 按千美元計 | 代理總人數 ² | 代理年度保費等值 ³ 按百萬美元計 | 年度保費等值/ 代理 按千美元計 | |
|  中國 ⁴ | 13,679 | 80.0 | 5.8 | 25,820 | 142.1 | 5.5 | 105 |
|  香港 | 4,207 | 227.0 | 54.0 | 8,718 | 379.3 | 43.5 | 124 |
|  印度 ⁴ | 250,594 | 508.9 | 2.0 | 156,923 | 169.3 | 1.1 | 182 |
|  印尼 | 77,438 | 285.1 | 3.7 | 10,184 | 16.4 | 1.6 | 231 |
|  韓國 | 1,961 | 114.8 | 58.5 | 4,732 | 182.6 | 38.6 | 152 |
|  馬來西亞 | 11,903 | 216.2 | 18.2 | 9,846 | 92.5 | 9.4 | 194 |
|  菲律賓 | 2,116 | 12.8 | 6.1 | 5,922 | 25.5 | 4.3 | 142 |
|  新加坡 | 3,623 | 159.1 | 43.9 | 3,878 | 130.2 | 33.6 | 131 |
|  泰國 | 1,085 | 2.1 | 1.9 | 82,966 | 333.6 | 4.0 | 48 |
|  越南 | 27,838 | 51.4 | 1.8 | 11,788 | 14.7 | 1.2 | 150 |

1 2009年度各月平均每月代理人數的平均值，包括活躍及不活躍代理人

2 除印度、菲律賓及越南使用年末代理人數之外，其餘均為2009年年初及年末代理人數的平均值，包括活躍及不活躍代理人

3 只計算代理渠道的年度保費等值，並非所有渠道的年度保費等值總額。AIA的ANP用於年度保費等值的替代值

4 反映總業務量而不僅是合資企業的保誠集團亞洲區總部及AIA份額

2 保誠的代理業績受益於高度紀律及以執行為導向的管理

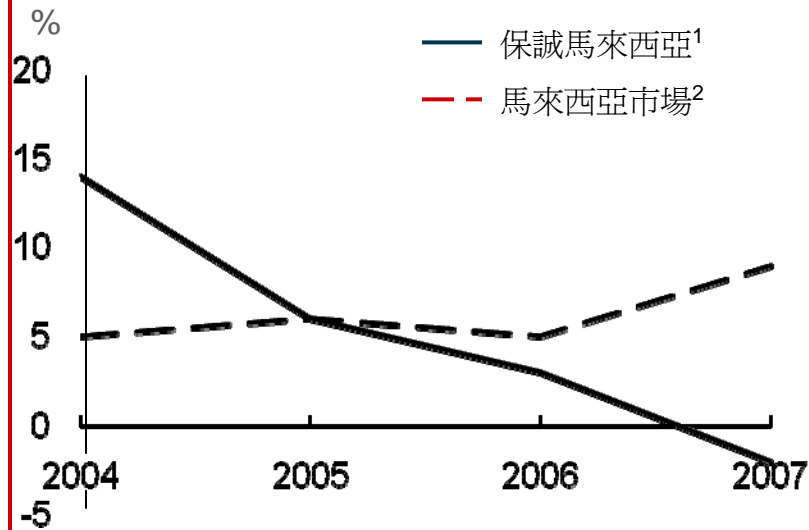
| 代理人活動的主要推動力 | 保誠的市場領先能力 |
|-------------|--|
| 招聘 | <ul style="list-style-type: none">• 進行專項初步評估，選擇高潛力代理商• 「快速啟動」方案• 確保代理主管將招聘列為首要工作 |
| 培訓 | <ul style="list-style-type: none">• 基於需求的最佳銷售技巧• 在進行財務規劃的過程中加入產品介紹• 為代理制訂商業規劃 |
| 支持 | <ul style="list-style-type: none">• 專業產品知識，以及技術支持• 整合營銷活動• 後勤部門效率高及服務優質 |
| 獎勵和激勵 | <ul style="list-style-type: none">• 持續實施佣金和津貼制度，獎勵優秀表現• 制訂激勵機制，以推動特定業務 |
| 設定目標 | <ul style="list-style-type: none">• 最低表現標準• 具有清晰的晉升途徑• 著重質素（例如設定最低持續水平） |
| 積極管理 | <ul style="list-style-type: none">• 通過持續的監測和指導融入績效文化• 嚴格紀律，加強業界領先的守法和績效標準 |

- 對代理機構的承擔反映於為建立代理機構而持續作出的投資
- 確保代理機構的獎勵制度與股東價值一致
- 建基於專業、表現和盈利能力的文化

2 在馬來西亞將代理人的銷售額大幅提高 (1/2)

保誠過去在馬來西亞表現欠佳

年度保費等值增長率



- 代理機構的管理因循
- 代理人的晉升條件要求太高
- 招聘力度不足，開發馬來西亞原住民³作代理人的工作過於緩慢

令代理人更積極的行動

首要事項

加大招聘力度

- 引入「快速啟動」計劃，加大招聘力度
- 著重招聘馬來西亞原住民³作培訓人員及代理人
- 將招聘目標制度化

提拔代理主管

- 設立新主管職位，加快晉升速度
- 制訂培訓與發展計劃，幫助新領導人員招聘及挽留代理人
- 實施激勵措施，推動招聘活動

修訂代理分級

- 為頂級代理設立保誠理財員(「PWP」)平台
- 擴大向PWP提供的產品組合
- 為PWP提供按需要的自動銷售工具 (PRUway)

1 PAMB的年度保費等值以票息等價率為基準

2 馬來西亞傳統市場的年度保費等值以票息等價率為基準

3 馬來西亞原住民為在馬來群島的土著

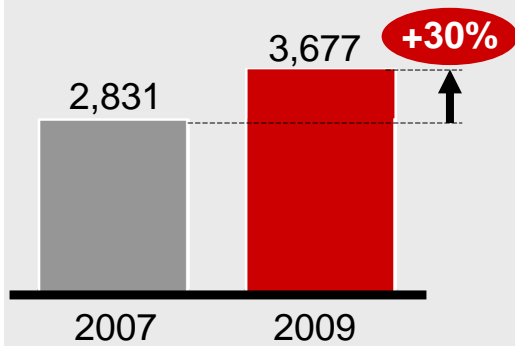
資料來源：保誠；LIAM；ISM

2 在馬來西亞將代理人的銷售額大幅提高 (2/2)

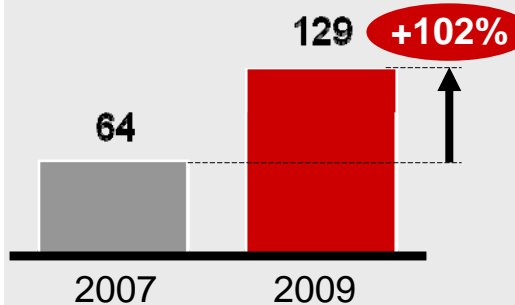
結果：招聘、宣傳、活動及業績上升

代理人更積極

新聘代理人數量

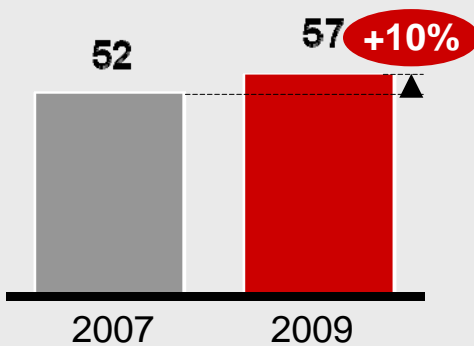


晉升代理人數量

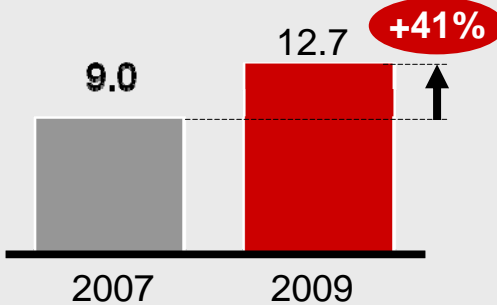


代理人效率更高

活躍率; %

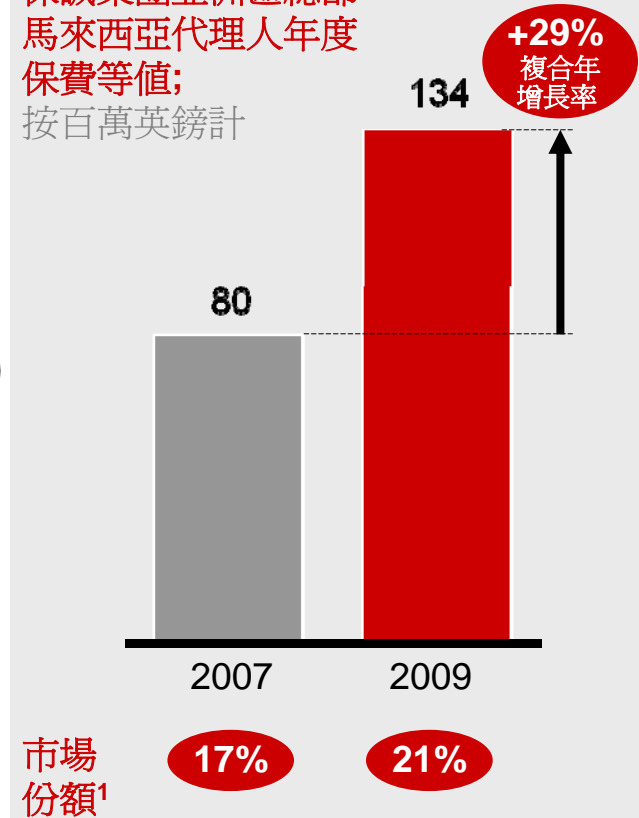


每代理人年度保費等值; 按千英鎊計



代理人年度保費等值增長強勁

保誠集團亞洲區總部 馬來西亞代理人年度 保費等值; 按百萬英鎊計



附註：2007年的數據以實質匯率為基準

1 傳統保險加伊斯蘭保險的市場份額

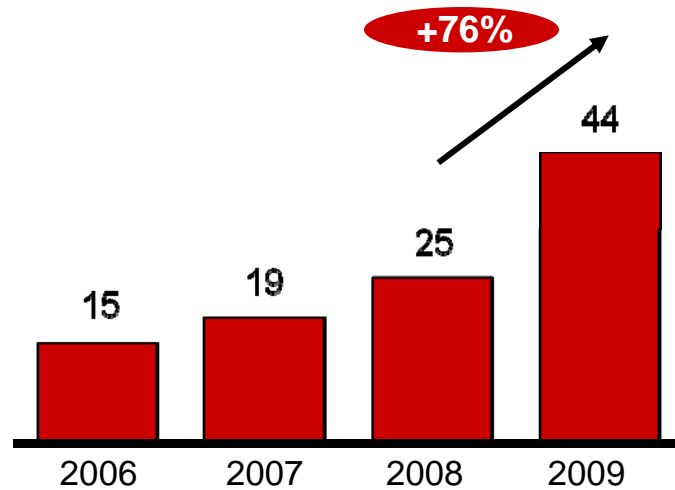
資料來源：保誠；LIAM；ISM

2 透過推動增長與回報的獨特銀行保險模式獲得成功

重建台灣的銀行保險關係

銀行保險年度保費等值¹
按百萬英鎊計

玉山銀行 E.SUN BANK



行動措施：

- 嵌入了面談的行銷模式
- 引入了員工獎勵制度
- 重新整頓銷售/管理培訓方案
- 重新設計行銷程序

發展新關係帶來的顯著成果



快速推動驅動價值：

- 2010年1月6日公佈的交易覆蓋新加坡、泰國及印尼
- 所有業務均已開始透過銀行工作人員銷售；從2010年6月開始分階段實施理財顧問模式
- 對2010年第一季度銀行渠道年度保費等值作出重大貢獻：
 - 對新加坡業務貢獻超過30%
 - 對泰國業務貢獻超過55%

¹ 所有數據以固定匯率為基準

2 以國家舉例：應用保誠的銀行保險模型

啓動銀行保險

診斷

- 現為AIA 的銀行合作夥伴擁有超過700 家分行
- 分行的平均生產力皆比保誠低

行動

- 實踐保誠面談銷售模式
- 理財顧問由保誠/AIA招募，管理和訓練
- 引入訂明銷售目標和產品獎金的獎勵計劃
- 訓練銀行的高淨值顧客經理

目前的狀況 (2009財政年度)

| | AIA | 保誠 |
|---------------------------|-----|------|
| 每家運作中的分行的應用 | 6 | 6 |
| 每家運作中的分行每月的年度保費等值 (按千美元計) | 6.4 | 13.3 |
| 運作中的分行比率 | 64% | 84% |

預期的結果

- 增加新業務保費貢獻達4,100萬美元

2 對我們的3,000萬保單持有人的數據挖掘及客戶管理活動

優先行動

- 加快對現有客戶群進行客戶分析
- 引入增加對現有客戶的銷售的業績目標以及激勵推動實現該等目標
- 利用生活事件觸發活動及代理人與客戶的互動
- 設計行銷活動推動現有客戶的產品升級

於2009年內，保誠的年度保費等值額有31%來自現有顧客

潛在收益的反協同效應影響有限

反協同效應的原由

代理團隊管理

- 代理人流失
- 代理人行爲不能迅速轉變

銀行保險

- 合作夥伴不滿意
- 已察覺的衝突

減低反協同效應

- 保留AIA現有的獎勵計劃
- 提供保誠產品與工具，以及代理培訓計劃，讓AIA代理增加收入
- 保留 AIA 品牌

- 保誠不知悉現有合夥人的任何擔憂
- 將積極解決已察覺的衝突(如有)

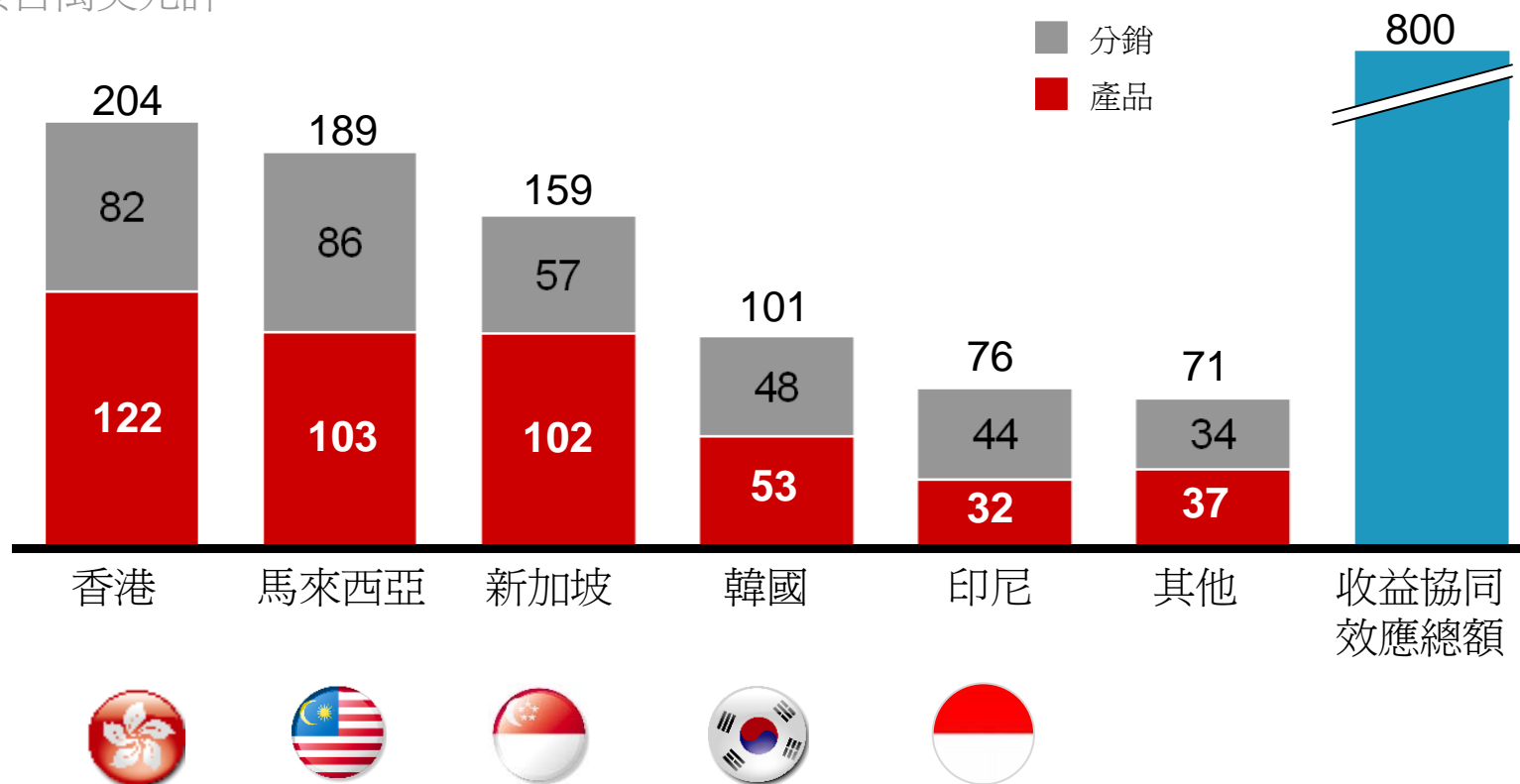
財務影響

- 預計2013年末之前反協同效應的影響爲1億美元稅前新業務保費

預期清楚界定的行動計劃將提供稅前新業務保費協同效益 8 億美元

預測2013年內的稅前新業務保費協同效應¹

按百萬美元計



¹ 協同效益為在2013年年度化營業額的協同效益。協同效益假設相關AIA年度保費等值額將會因預期市場增長及AIA業務正常化而增長15%。印度並不包括在內，反映目前計劃在交易完成之前或前後出售AIA集團於AIA印度股本權益。陳述的協同效益已計入在2013年預期將達1億美元的稅前新業務保費反協同效益

保誠有能力藉著與 **AIA** 合併顯著提升價值

在多個不同的亞洲市場中有卓越的往績

AIA 的計劃建基於已經為保誠取得成效的行動

近期價值主要來自於香港、新加坡和馬來西亞

目前在新興亞洲的第一名的位置在長期帶來更多好處

保誠和 AIA 的合併有助擴充業務規模，以及增加具盈利能力的增長的機會

今日議程

介紹

Harvey McGrath，主席

策略性理由和股東價值

Tidjane Thiam，集團行政總裁

財務分析和披露

Nic Nicandrou，集團財務總監

執行

Barry Stowe，亞洲區行政總裁

AIA 與保誠合併

Rob Devey，整合總監

問與答

本公司對整合的指導原則

目的

- 追求的不是單單將兩個機構合併起來，而是創建一個取得勝利的機構
- 保存目前的業務進情，但同時致力創造長遠的價值及協同效益
- 保持保誠亞洲及AIA的品牌，並讓這兩個品牌繼續發揚光大
- 致力挑選及保留兩個組織中的精英

整合過程

- 與表現最優秀者小心確立整合過程
- 行事公平及具透明度，但亦敏捷及果斷
- 與代理、僱員、客戶、監管機構及投資者溝通無間
- 產品線保持繼續負責

到2013年末，將稅前營運率成本協同效益擴大至3.7億美元

XX 稅前成本節省金額，按百萬美元計²



1 包括共享的服務中心

2 所有數據參照2009年財政年度成本基數

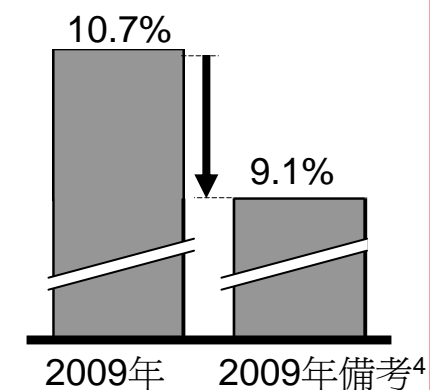
成本協同效益佔經合併開支²的**17%**，將預計操作費用比率下降至**9.1%**

本公司的目標是將計劃成本核算降低至**23%**...

2009年費用總額¹，按百萬美元計

| | 保誠集團 亞洲區總部 | AIA | 合併後 | 成本協同效益 ² |
|----------------|---------------|--------------|--------------|---------------------|
| • 區域總部與共享的服務中心 | 198 | 297 | 495 | (200) |
| • 壽險業務單位 | 750 | 896 | 1,646 | (170) |
| 合計 | 948 | 1,193 | 2,141 | (370) |

操作費用比率³



附註

- 預期將在第一至第二年分別實現最終營運率成本協同效益的**29%**及**63%**，在**2013年**內實現滿營運率
- 預計產生**3.8億美元**的一次性實施成本

1 費用包括管理成本、銷售相關成本、銷售分配與其他以及投資相關費用

2 包括資本與稅項成本協同效益，不包括總費用基線

3 由於投資相關費用（及相關的協同效益）及財務協同效益列入一次性成本的部分折舊，因而不包括在操作費用比率之中。操作費用比率以經合併機構**183億**美元的加權收益保費為基準

4 2009年備考費用比率，假設成本效益立即變現

本公司正在加大與AIA的強勢合作

保誠與AIA就確定潛在協同 效益進行早期互動

- 交易的訊息與資料交換
- 使用「持正團隊」處理敏感性資料
- 保誠亞洲當前對AIA進行深入了解

公佈時開始

在整合規劃方面 加大合作力度

- AIA領導人參與對重大早期整合決策進行的討論
- AIA領導人員及團隊成員參與所有整合工作流程

現已開始

推動價值提升的聯合 領導團隊與員工配置

- 在所有工作流程中成立聯合小組
- 快速驗證協同運作計劃
- 全面的聯合實施


盡快開始





自2010年3月1日起，100多名人員同時參與亞洲的這兩項業務

正在進行整合規劃，並在反壟斷和監管機構備案上取得重大進展

✓ 已取得批准

反壟斷和監管機構備案的進展概覽

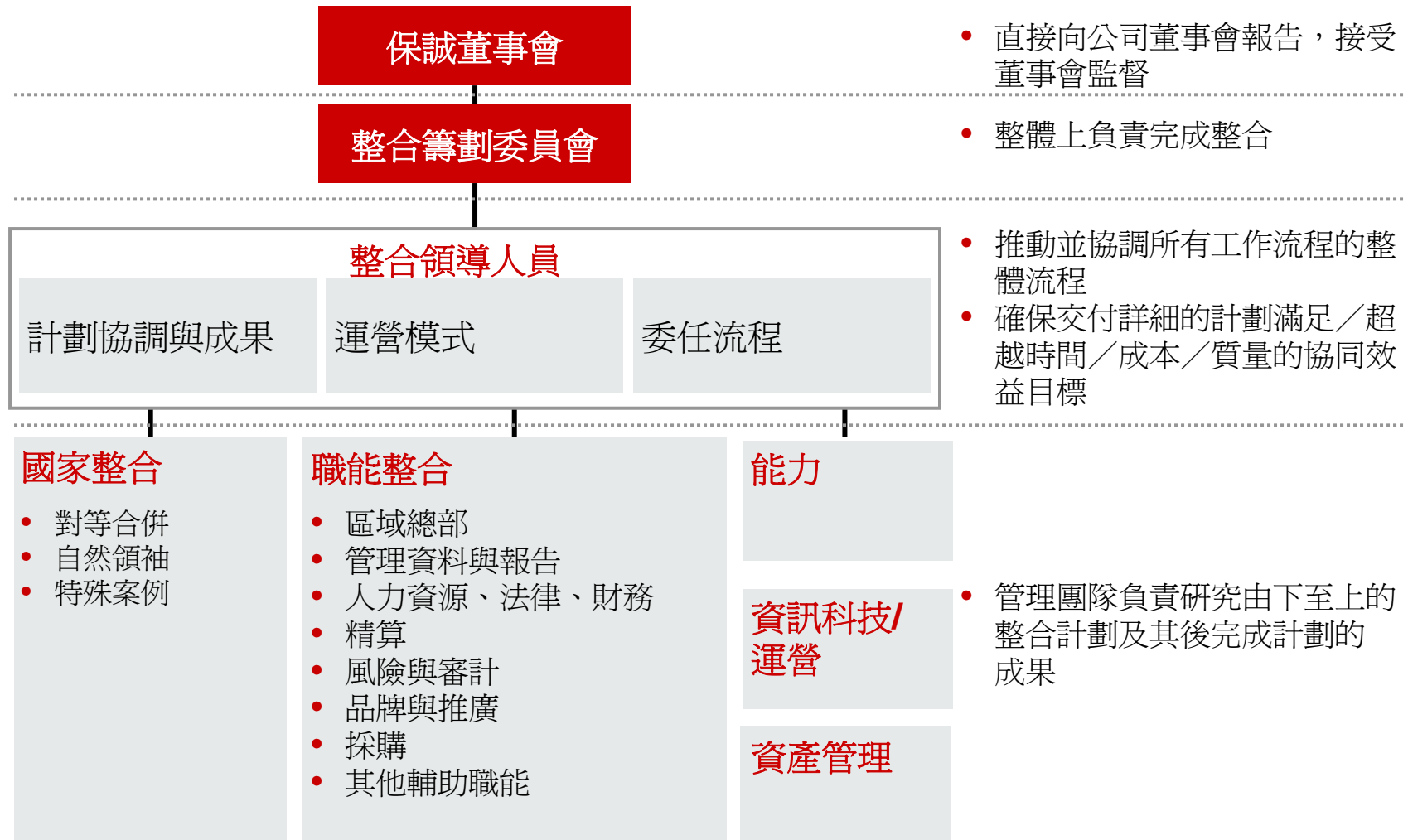
| | | | | | | | | |
|---|--|-----|------|----|--|-----|-------|----|
| 我們已在所需的大部分國家遞交了交易完成前所需的 公司控制權改變申請，而亦已在百慕達、英屬處女群島及新西蘭獲得批准 |  英國 | 已提交 | 多個數據 | 批准 |  愛爾蘭 | 已提交 | 3月31日 | 批准 |
| |  澳洲 | 已提交 | 4月1日 | |  日本 | 已提交 | 待遞交 | |
| |  百慕達 | 已提交 | 4月7日 | ✓ |  澳門 | 已提交 | 4月1日 | |
| |  英屬處女群島 | 已提交 | 4月7日 | ✓ |  馬來西亞 | 已提交 | 4月2日 | |
| |  開曼群島 | 已提交 | 4月1日 | |  新西蘭 | 已提交 | 4月15日 | ✓ |
| |  根西島 | 已提交 | 4月1日 | |  新加坡 | 已提交 | 4月1日 | |
| |  香港 | 已提交 | 4月1日 | |  阿聯酋 | 已提交 | 4月5日 | |
| |  印度 | 已提交 | 待遞交 | |  美國 | 已提交 | 4月21日 | |

| | | | | | | |
|--|--|-------|----|---|-------|--|
| 我們已成功地在美國與韓國（其為強制要求處）完成了反壟斷申請，而另在兩個國家內自願遞交了該等申請 ¹ | 強制備案要求 | | | 自願備案 | | |
| | | 已提交 | 批准 | | 已提交 | |
| |  韓國 | 3月26日 | ✓ |  新加坡 | 4月23日 | |
| |  美國 | 4月19日 | ✓ |  印尼 | 3月31日 | |

| | | | |
|--------------------------|--|------|---|
| 我們已進行完成前通知，並確認履行規定的完成後通知 | 完成前 | 已提交 | 交易完成後的通知 |
| |  關島 | 待遞交 |  汶萊 |
| |  毛里求斯 | 待遞交 |  中國 |
| |  菲律賓 | 4月5日 |  印尼 |
| |  泰國 | 3月5日 |  韓國 |
| |  越南 | 4月2日 |  印度 |
| |  美國 | 待遞交 |  澤西 |
| | | |  盧森堡 |
| | | |  南非 |
| | | |  台灣 |

¹ 繼續與監管機關討論是否需要遞交其他申請

整合結構已經確定，正在動員之中



結合的方式在區域性的總公司層次和個各國家將會不同

在 2010-11 年的方式

香港總部

- 建立一個強經的區域性中心，結合保誠和 AIA 最佳人才
- 整合重疊的活動以很快地獲得成本協同效益

「同等規模合並」國家

- 保持分開的代理人員和品牌
- 共同的總體管理階層和協調的銷售額協同效益
- 推動後勤部分操作的規模經濟

「自然的領導」國家

- 共同的總體管理階層
- 迅速的鑒別和應用「領導」的力量到較小的業務以獲得銷售額的協同效益

「特例」/合資企業國家

- 對僅有 AIA 的國家，確保業務的持續
- 在中國和印度，和當地的監管機構和合資合夥人合作

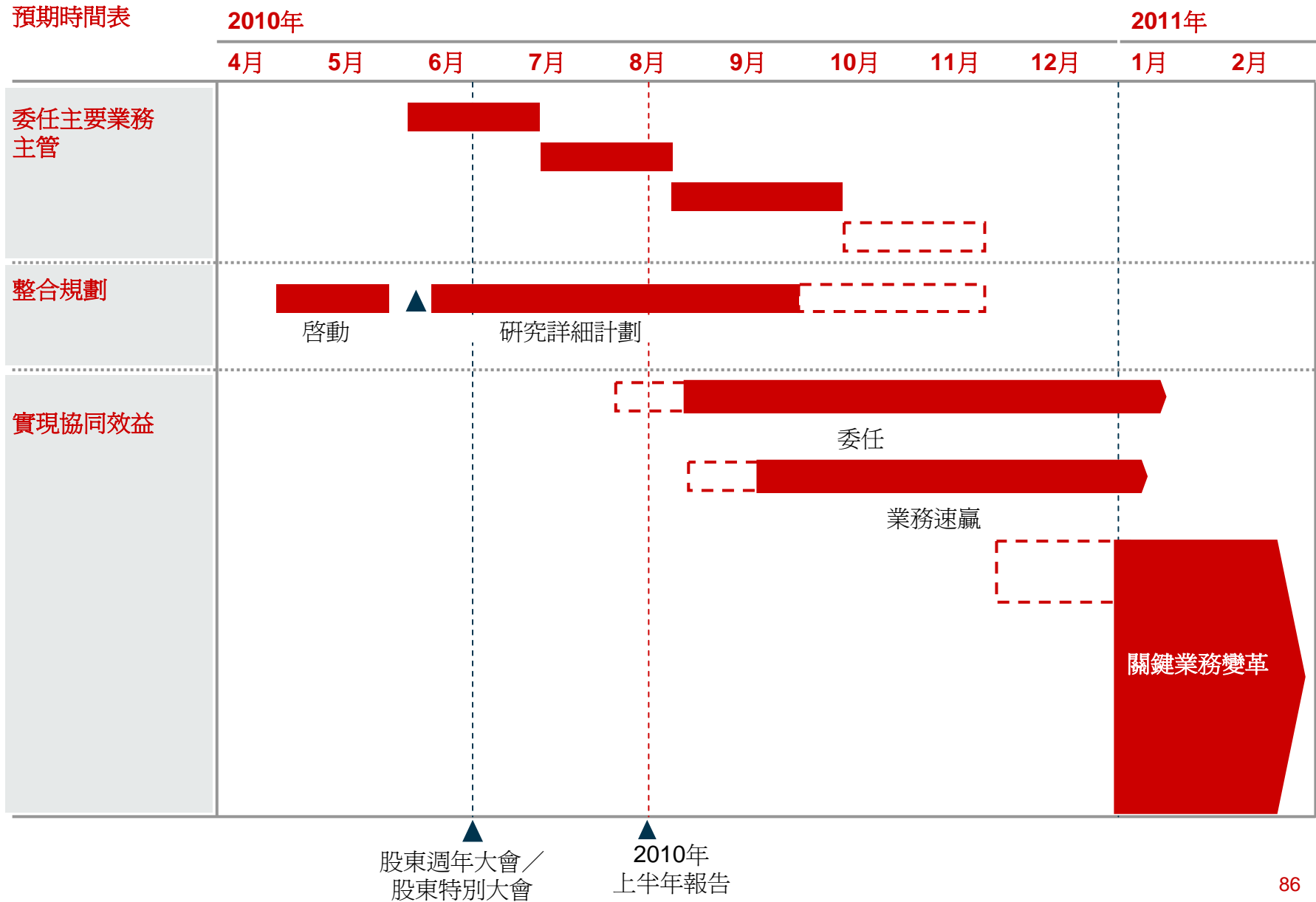
我們的經營模式旨在最大限度地提高增長潛力和效率



集成風險的確存在，但是能夠對應

| 風險 | 應對措施 |
|-----|--|
| 規模 | <ul style="list-style-type: none">• 各個區域總部各僅包括不到1,500位全職等效時間職員• 10項市場內合併項目• 深入了解當地市場狀況 |
| 複雜性 | |
| 監管 | <ul style="list-style-type: none">• 積極地與監管實體溝通• 深入了解地方狀況 |
| 前例 | <ul style="list-style-type: none">• 最近在保誠亞洲與AIA取得的轉型經驗• 規模廣達整個集團的集成經驗 |
| 文化 | <ul style="list-style-type: none">• 相似的業務模式• 建造「業內翹楚」的熱忱 |
| 收入 | <ul style="list-style-type: none">• 不包括銷售或品牌• 收入驅動型的交易 |

2010年的重點為委任、詳細的設計與規劃以及盡快實現速贏的協同效益

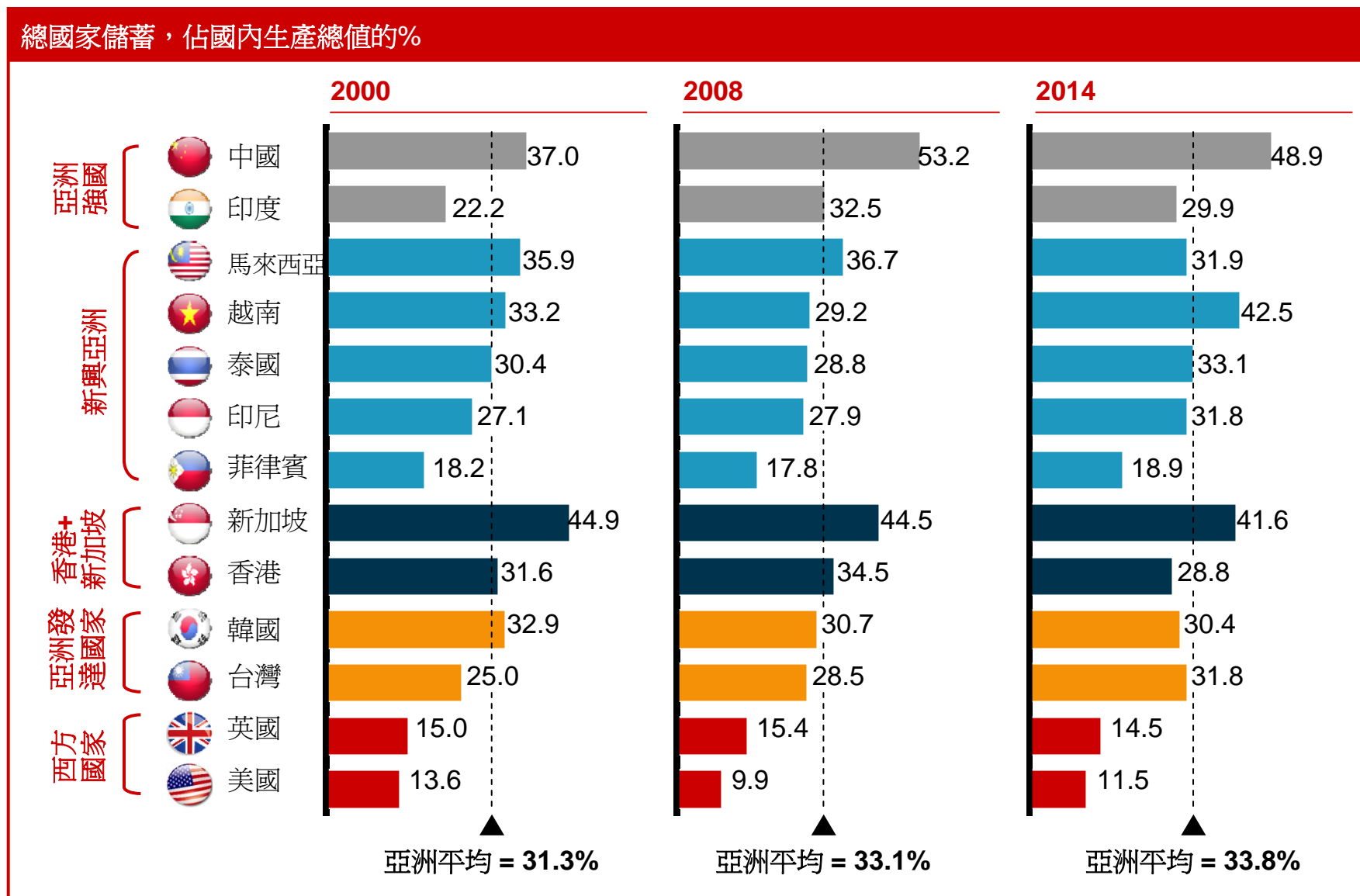


問與答



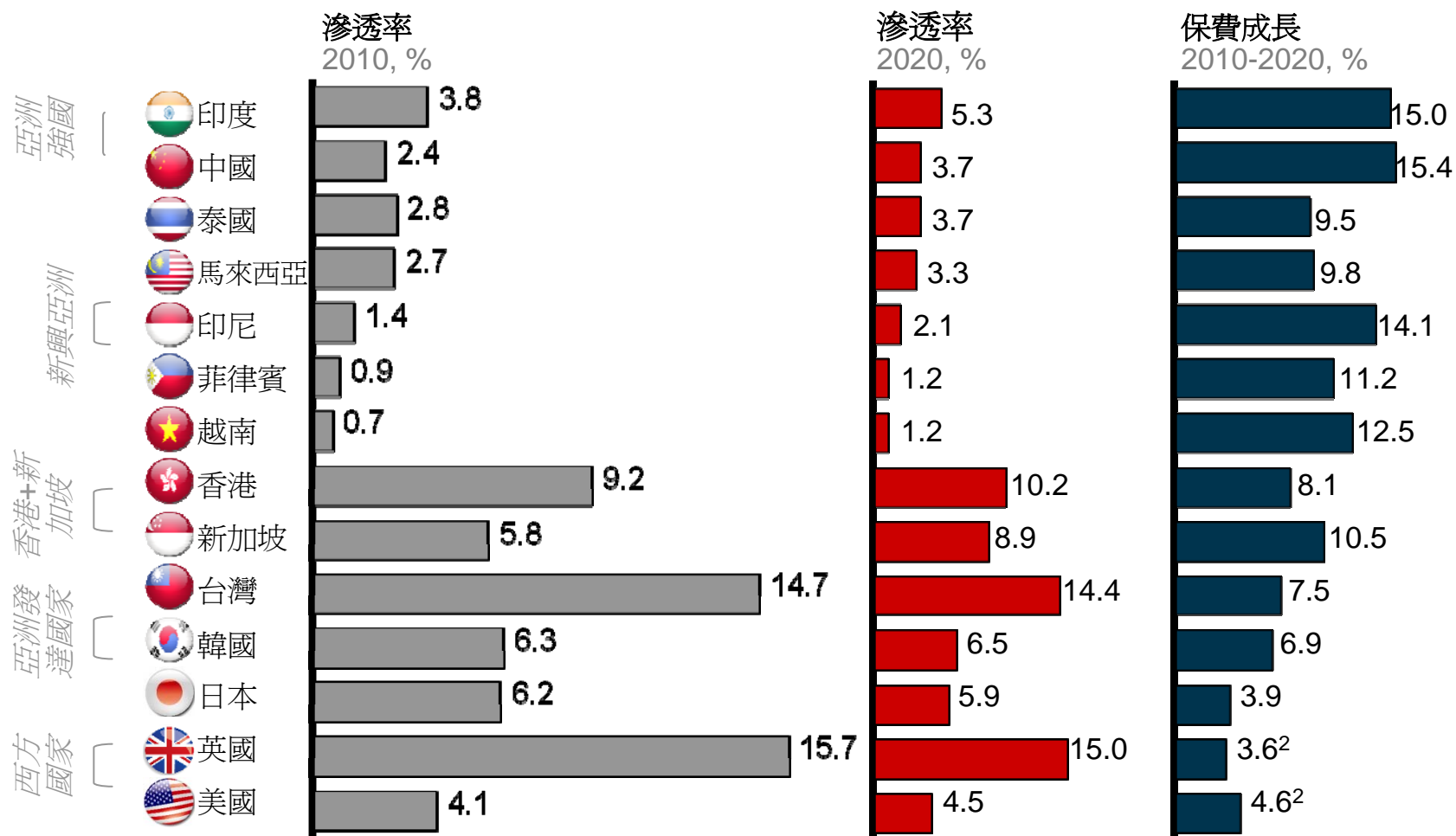
附錄

亞洲的儲蓄率是西方發達國家的 2-3 倍，同時將維持在這水平



在2020年滲透率仍偏低的市場潛在顯著的上升空間

總壽險滲透率¹



¹ 壽險保費佔國內生產總值的百分比

² 2008-2020

資料來源: 瑞士再保險公司(Swiss Re); Euromonitor; EIU; 摩根士丹利研究

國家資料

| | |
|---|------|
|  | 香港 |
|  | 新加坡 |
|  | 泰國 |
|  | 馬來西亞 |
|  | 中國 |
|  | 南韓 |



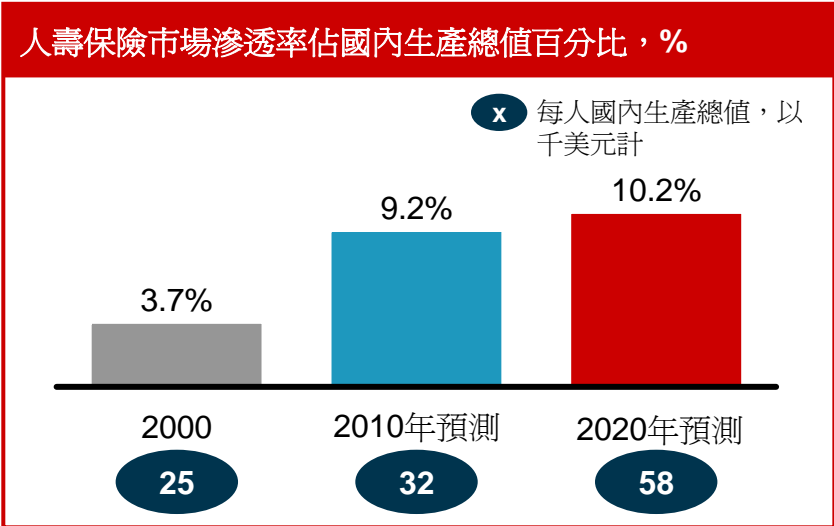
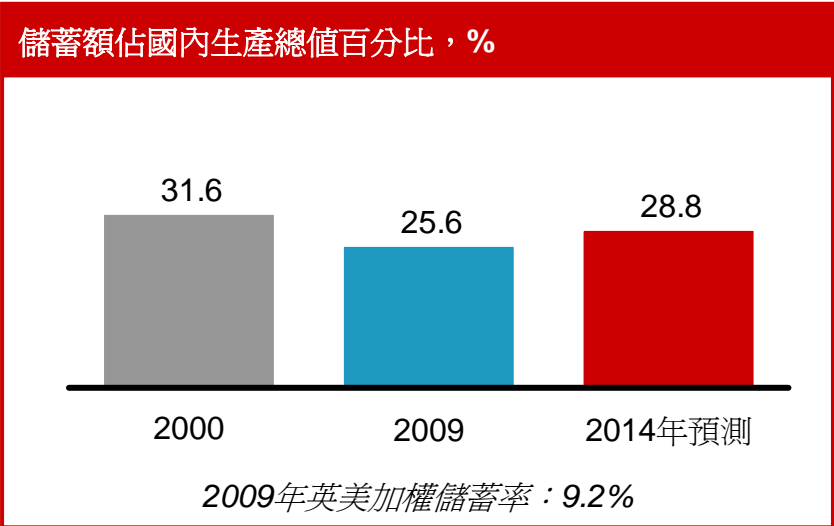
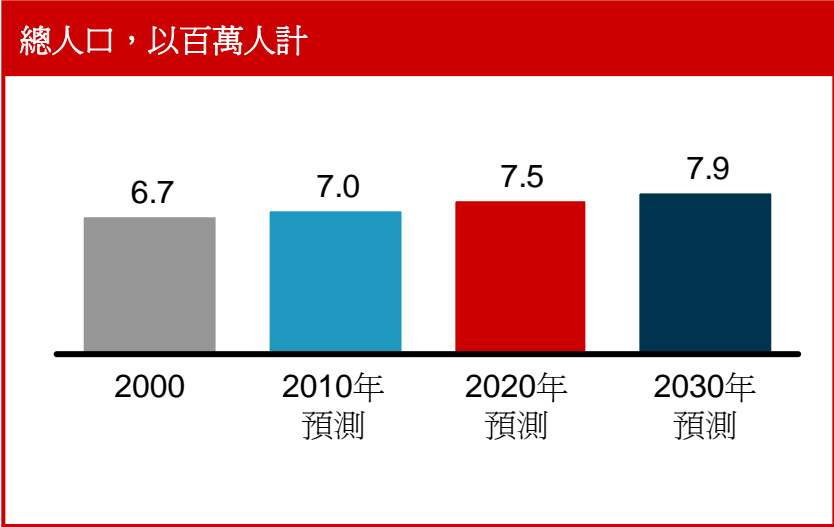
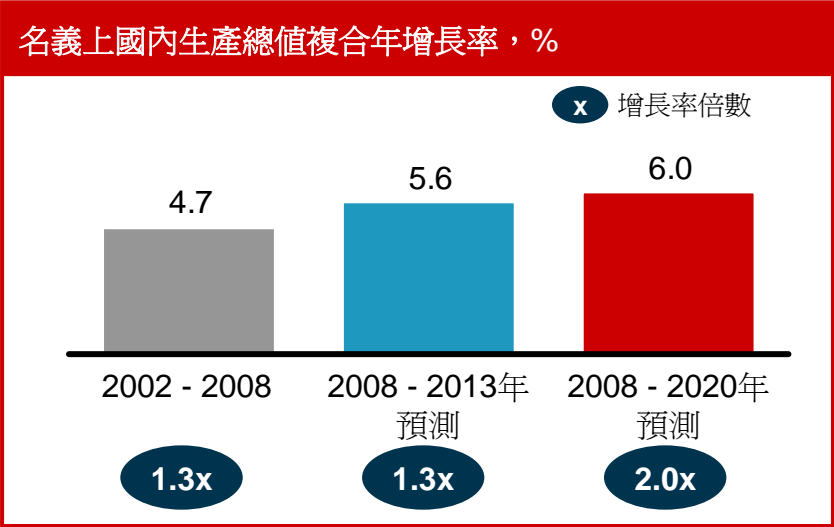
香港：保誠亞洲與AIA 2009財政年度數據

| | 保誠亞洲 <small>PRUDENTIAL 英國保誠保險</small> | AIA <small>AIA</small> | 備考合併後實體 |
|----------------------|--|---------------------------|------------------|
| 年度保費等值 | 年度保費等值, 百萬美元 | 378 | 486 ² |
| | 期繳保費, % | 96% | 87% |
| 產品組合 (佔年度保費等值%) | 單位連繫式, % | 26 | 22 |
| | 意外及醫療 ¹ , % | 19 | 4 |
| | 分紅/非分紅/其他, % | 55 | 74 |
| 銷售分銷渠道 (佔年度保費等值%) | 代理人, % | 60 | ~80 |
| | 銀行, % | 35 | ~20 |
| | 其他, % | 5 | 0 |
| # 代理人 (年度平均) | 4,207 | 8,718 | 12,925 |

1 包括保誠的獨立意外及醫療及附加契約，僅包括AIA的獨立意外及醫療
 2 包括AIA退休金及信託業務 (AIA PT)
 註：基於2009年的平均匯率1.5656 美元 / 英鎊



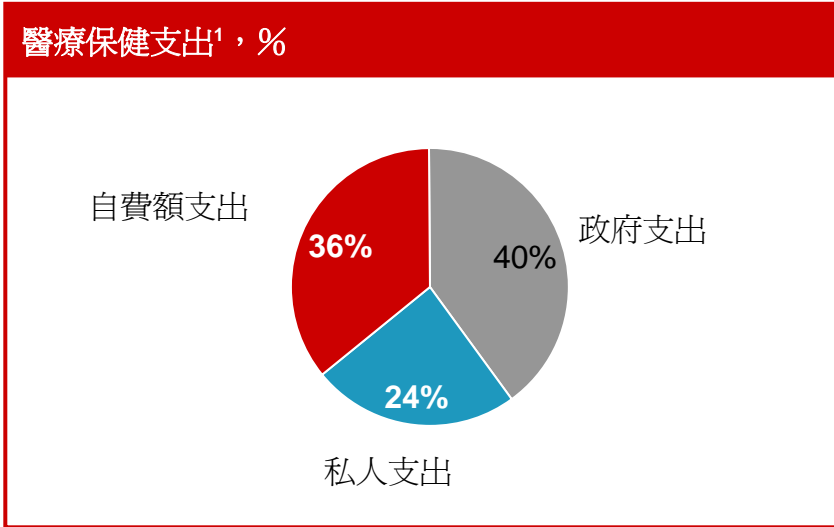
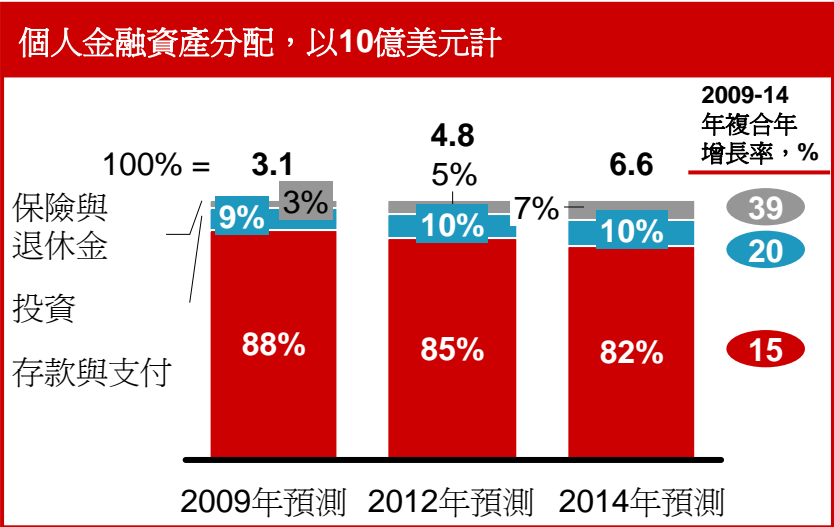
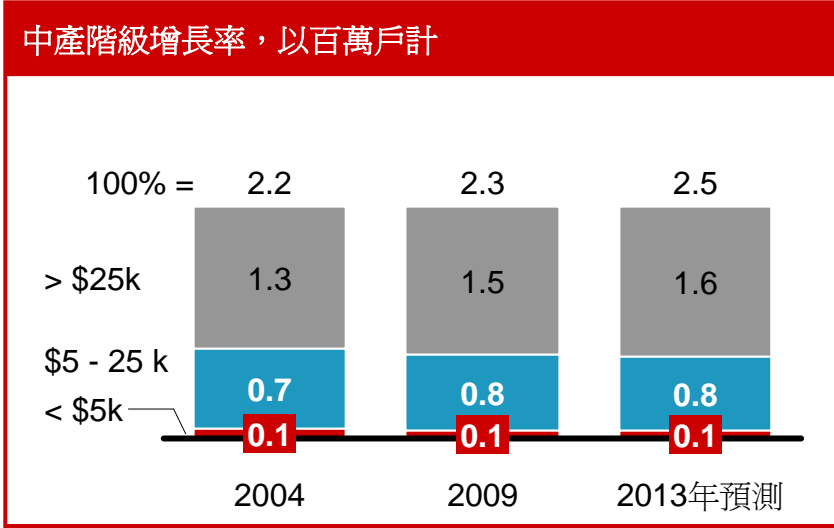
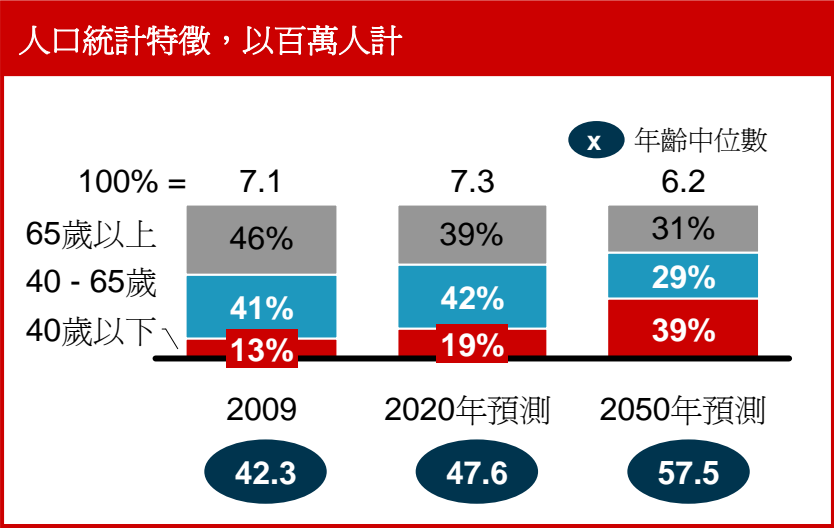
香港：關鍵宏觀經濟指標（1/2）



資料來源：Global Insight、EIU、瑞士再保險、摩根士丹利研究



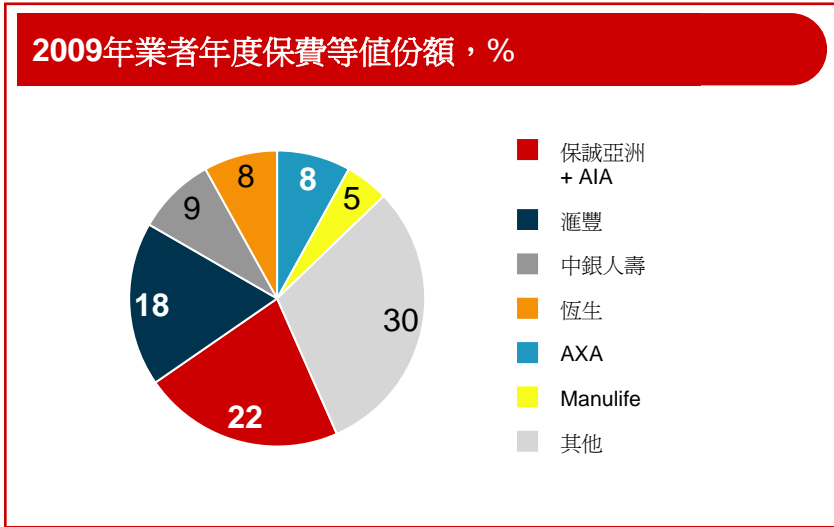
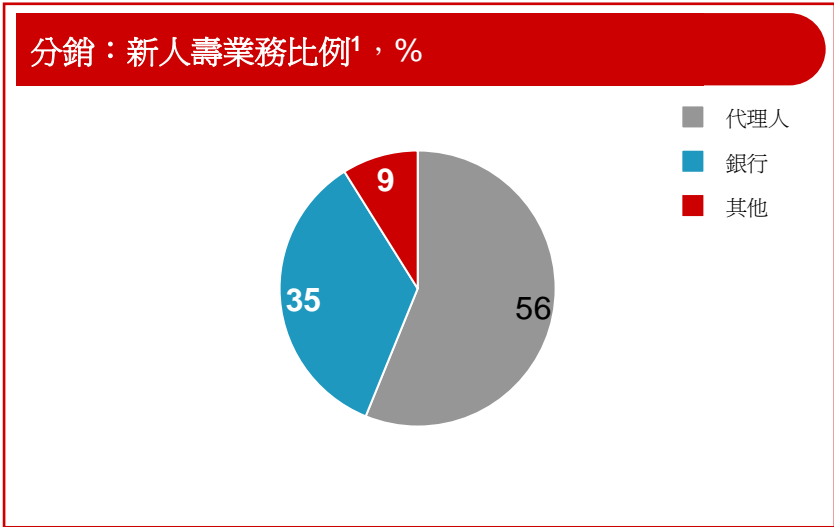
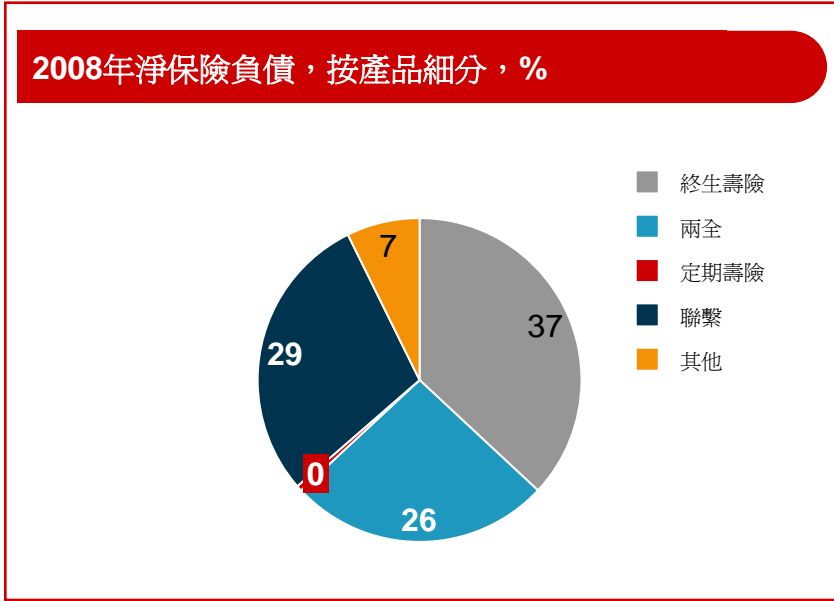
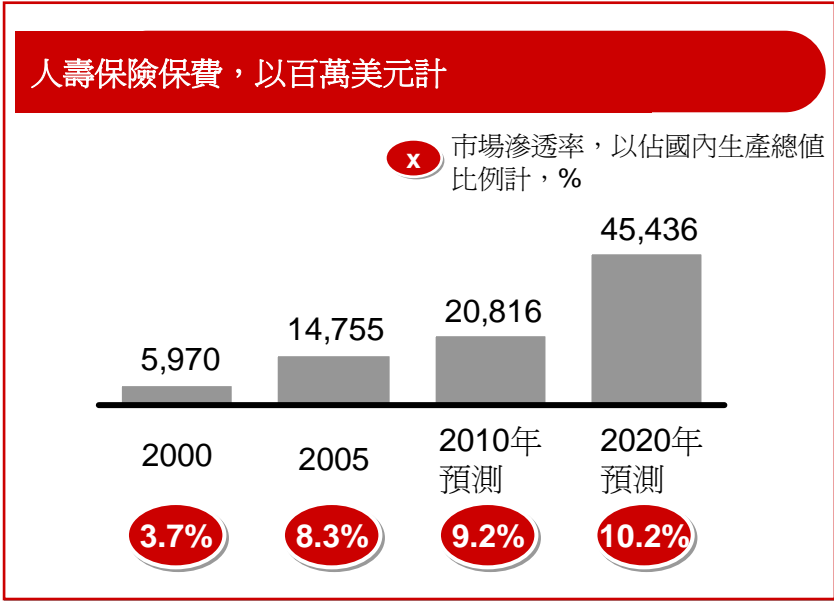
香港：關鍵宏觀經濟指標（2/2）



¹ 基於2009年世界衛生報告的2006年數據
 資料來源：Global Insight、EIU、瑞士再保險、摩根士丹利研究、Epicom World Pharmaceutical、世界衛生組織2009年世界衛生報告、美國人口普查局。



香港：人壽保險業概略



¹按照2007年的數據
資料來源：Global Insight、EIU、瑞士再保險、摩根士丹利研究、監管機構 (保監處)

國家資料

| | |
|---|------|
|  | 香港 |
|  | 新加坡 |
|  | 泰國 |
|  | 馬來西亞 |
|  | 中國 |
|  | 南韓 |



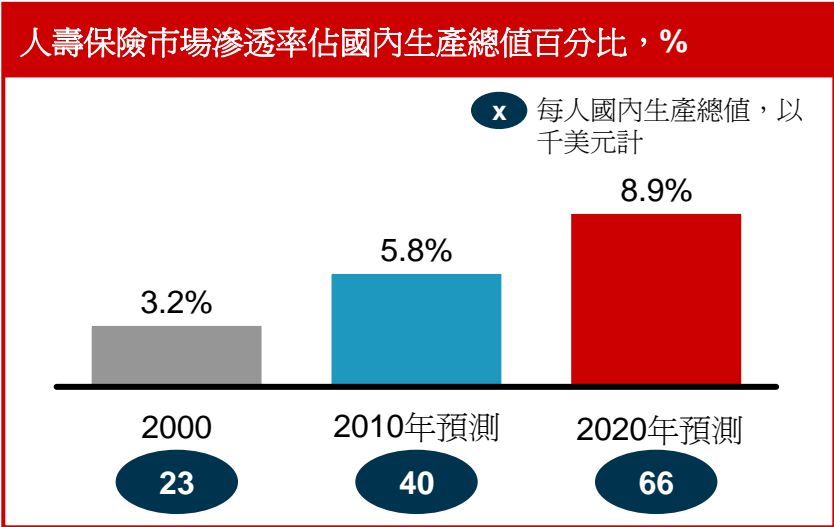
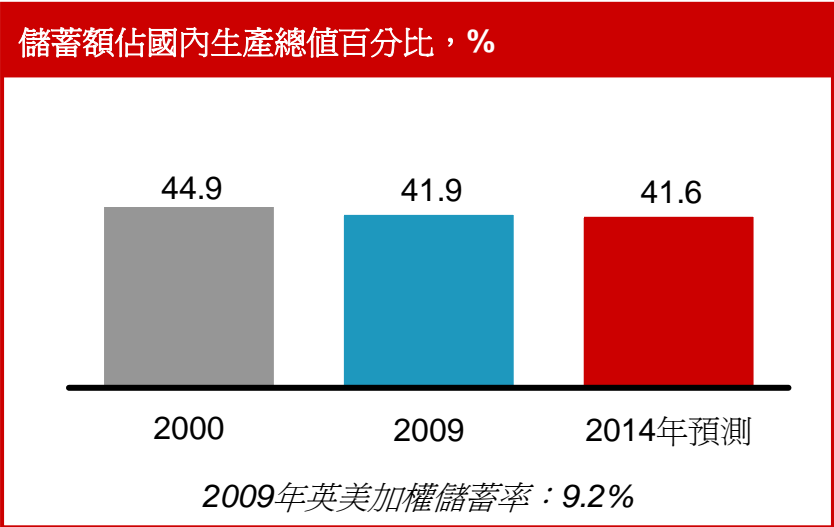
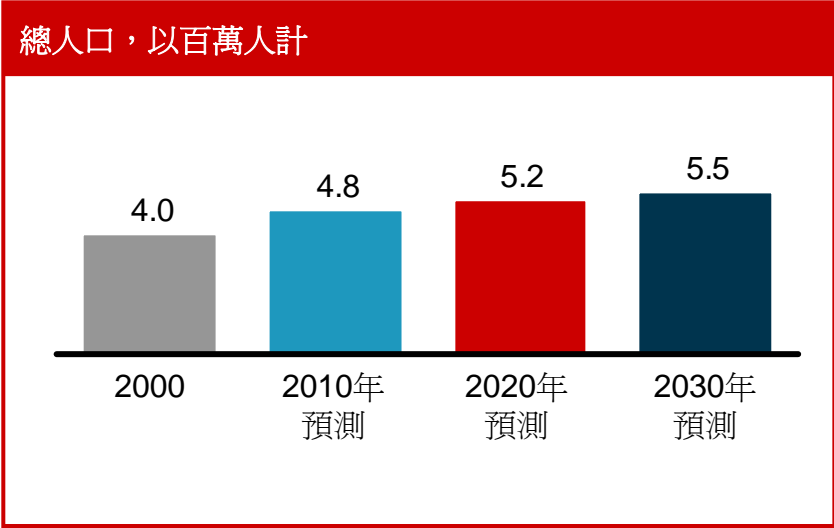
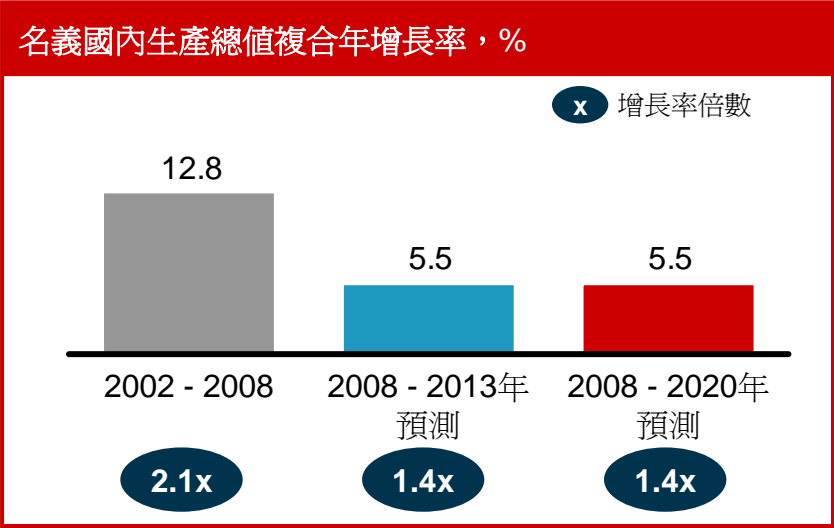
新加坡：保誠亞洲與AIA 2009財政年度數據

| | 保誠亞洲 <small>PRUDENTIAL 英國保誠保險</small> | AIA <small>AIA</small> | 備考合併後實體 |
|----------------------|--|---------------------------|---------|
| 年度保費等值 | 年度保費等值, 百萬美元 | 200 | 169 |
| | 期繳保費, % | 77% | 76% |
| 產品組合 (佔年度保費等值%) | 單位連繫式, % | 27 | 22 |
| | 意外及醫療 ¹ , % | 30 | 0 |
| | 分紅/非分紅/其他, % | 43 | 78 |
| 銷售分銷渠道 (佔年度保費等值%) | 代理人, % | 80 | ~80 |
| | 銀行, % | 20 | ~15 |
| | 其他, % | 0 | ~5 |
| # 代理人 (年度平均) | 3,623 | 3,878 | 7,501 |

1 包括保誠的獨立意外及醫療及附加契約，僅包括AIA的獨立意外及醫療
 2 包括汶萊
 註：基於2009年的平均匯率1.5656 美元 / 英鎊



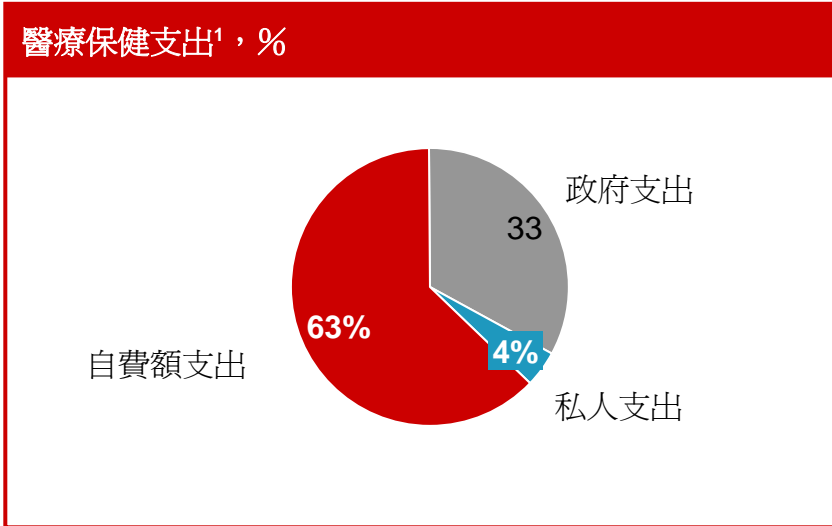
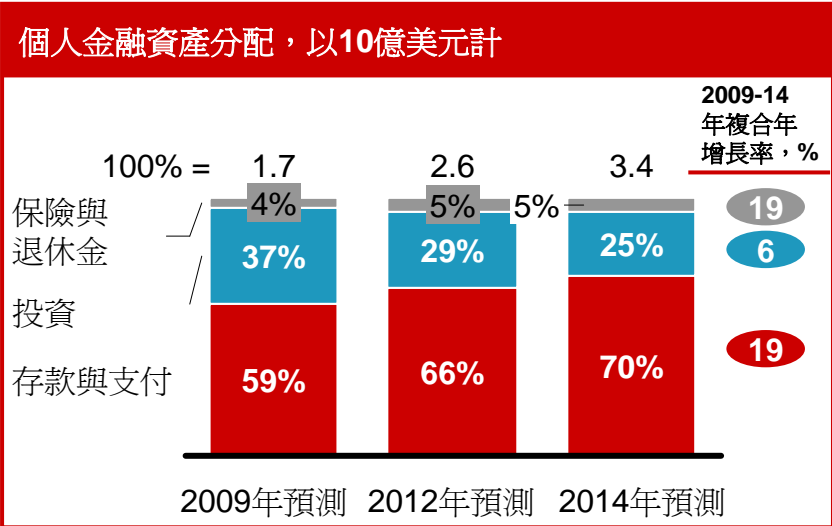
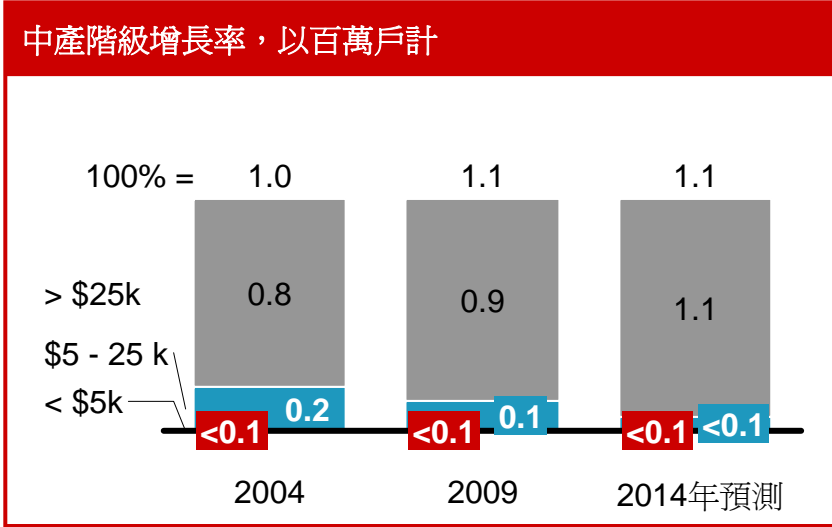
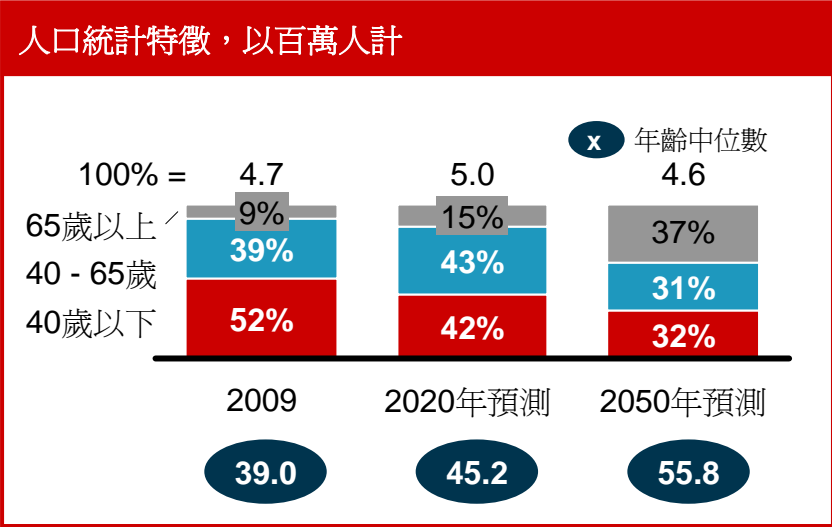
新加坡：關鍵宏觀經濟指標（1/2）



資料來源：Global Insight、EIU、瑞士再保險、摩根士丹利研究



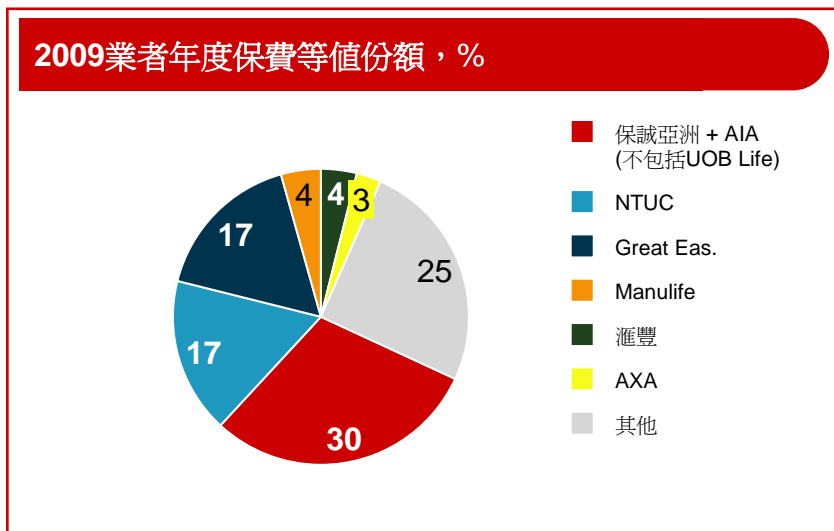
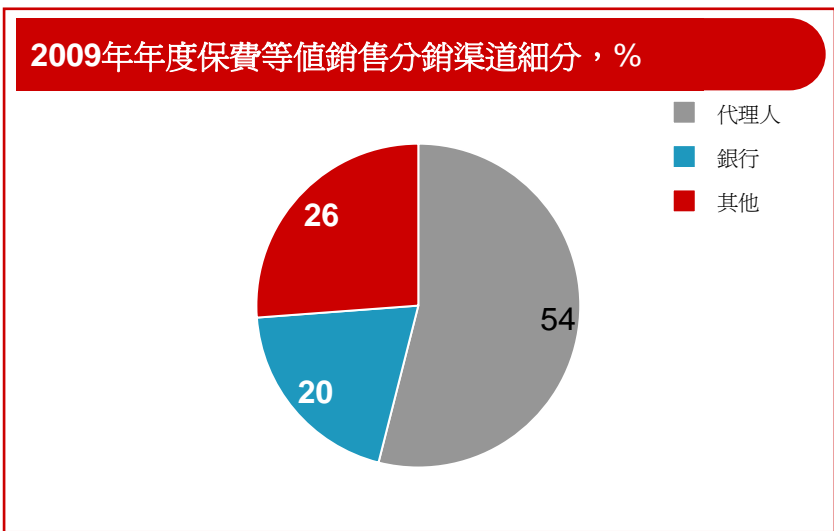
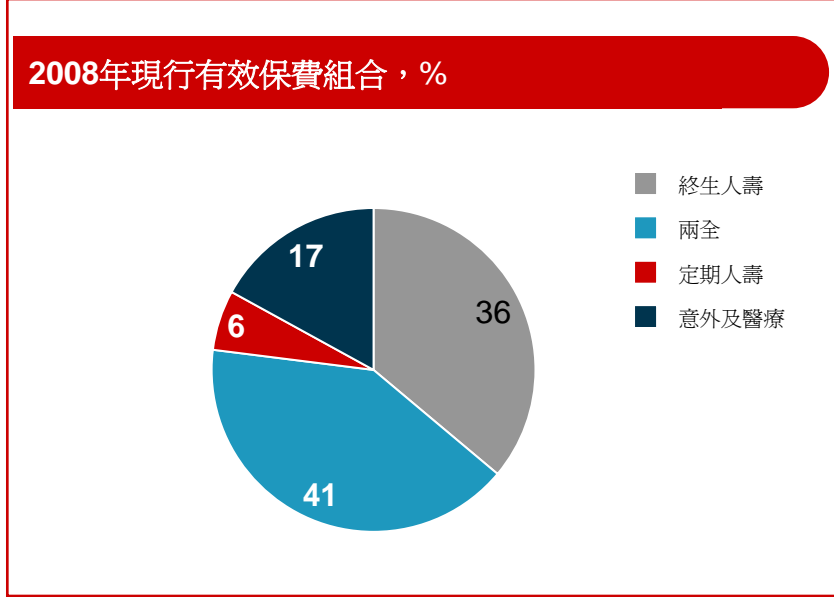
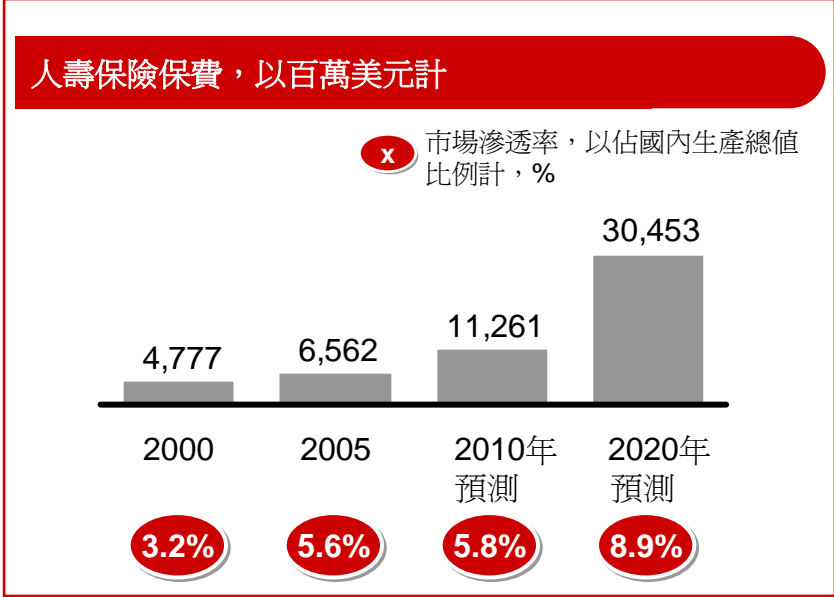
新加坡：關鍵宏觀經濟指標（2/2）



¹ 基於2009年世界衛生報告的2006年數據
 資料來源：Global Insight、EIU、瑞士再保險、摩根士丹利研究、Epicom World Pharmaceutical、世界衛生組織2009年世界衛生報告、美國人口普查局。



新加坡：人壽保險業概略



資料來源：Global Insight、EIU、瑞士再保險、摩根士丹利研究、保險業協會 (LIA)

國家資料

| | |
|---|------|
|  | 香港 |
|  | 新加坡 |
|  | 泰國 |
|  | 馬來西亞 |
|  | 中國 |
|  | 南韓 |



泰國：保誠亞洲與 AIA 2009財政年度數據

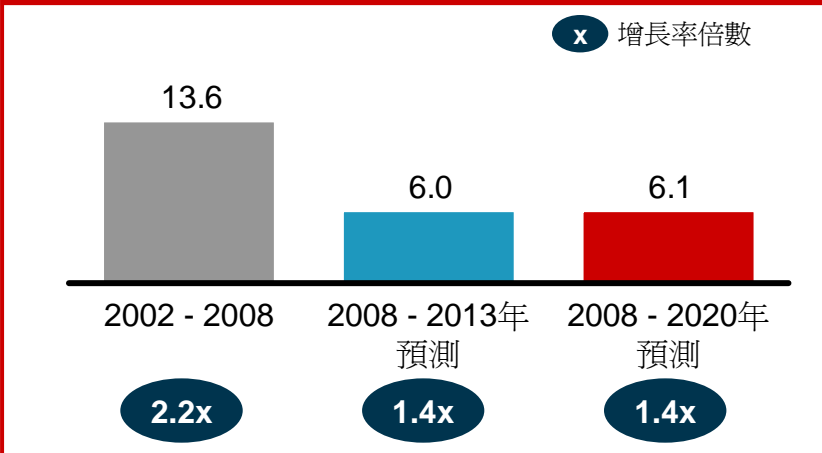
| | 保誠亞洲 <small>PRUDENTIAL 英國保誠保險</small> | AIA <small>AIA</small> | 備考合併後實體 | |
|----------------------|--|---------------------------|---------|-----|
| 年度保費等值 | 年度保費等值, 百萬美元 | 24 | 389 | 413 |
| | 期繳保費, % | 91% | 97% | 96% |
| 產品組合 (佔年度保費等值%) | 單位連繫式, % | 0 | 0 | 0 |
| | 意外及醫療 ¹ , % | 26 | 8 | 9 |
| | 分紅/非分紅/其他, % | 74 | 92 | 91 |
| 銷售分銷渠道 (佔年度保費等值%) | 代理人, % | 9 | ~85 | ~85 |
| | 銀行, % | 45 | ~5 | ~5 |
| | 其他, % | 47 | ~10 | ~10 |
| # 代理人 (年度平均) | 1,085 | 82,966 | 84,051 | |

¹ 包括保誠的獨立意外及醫療及附加契約，僅包括AIA的獨立意外及醫療
 註：基於2009年的平均匯率1.5656 美元 / 英鎊

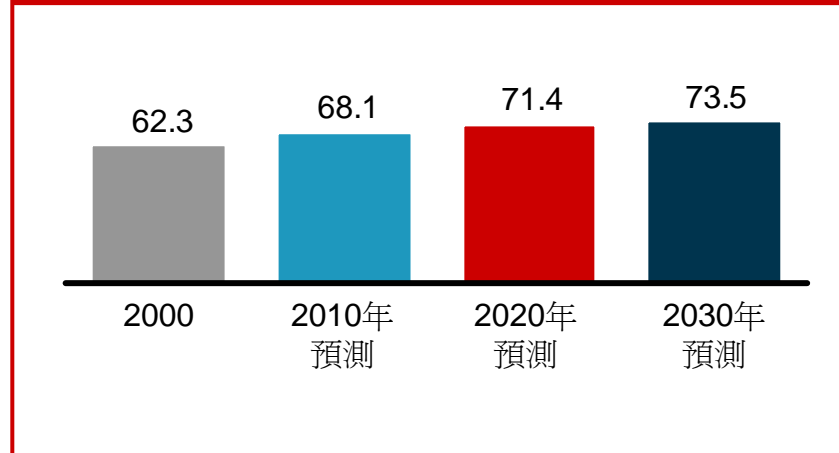


泰國：關鍵宏觀經濟指標（1/2）

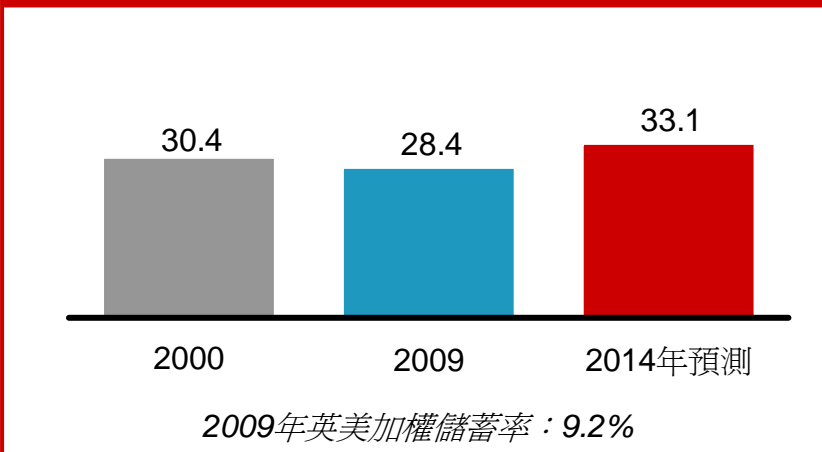
名義國內生產總值複合年增長率，%



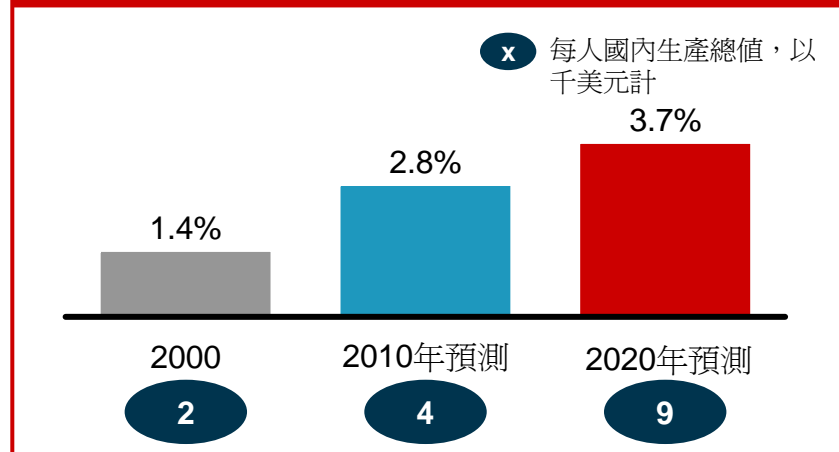
總人口，以百萬人計



儲蓄額佔國內生產總值百分比，%



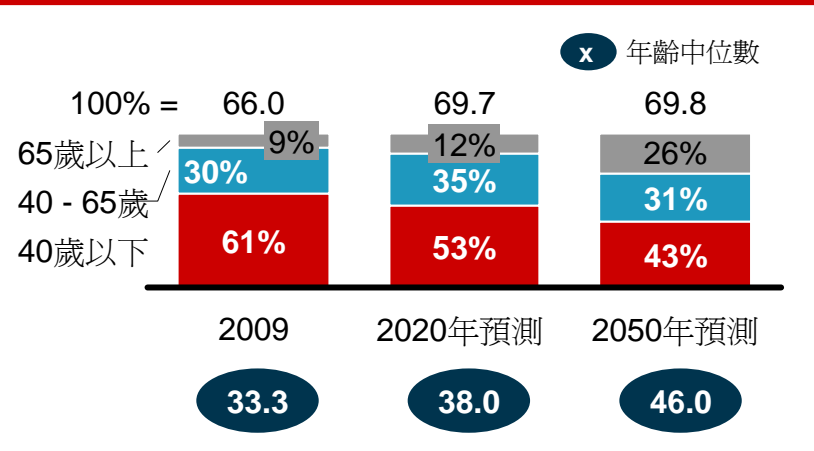
人壽保險市場滲透率佔國內生產總值百分比，%



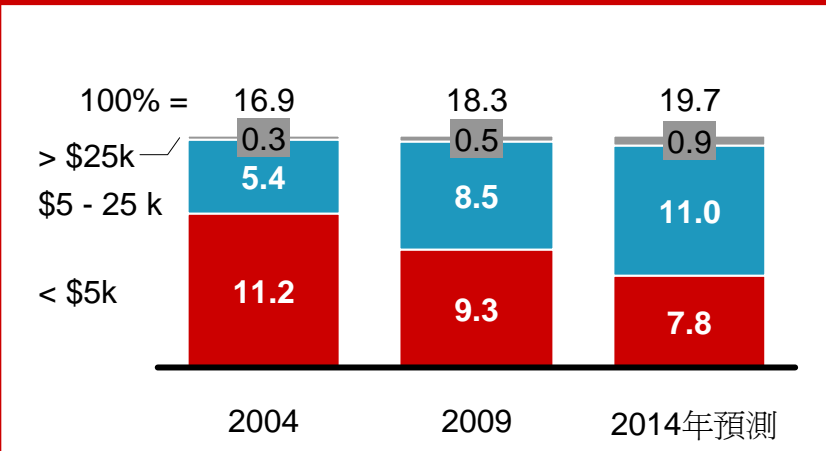


泰國：關鍵宏觀經濟指標 (2/2)

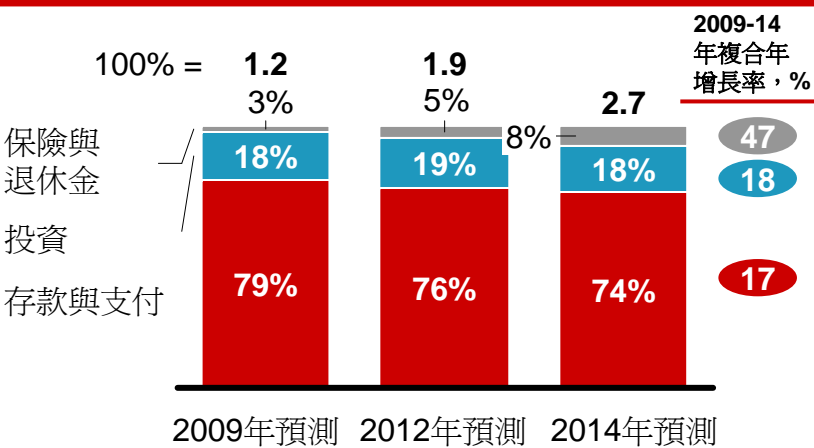
人口統計特徵，以百萬人計



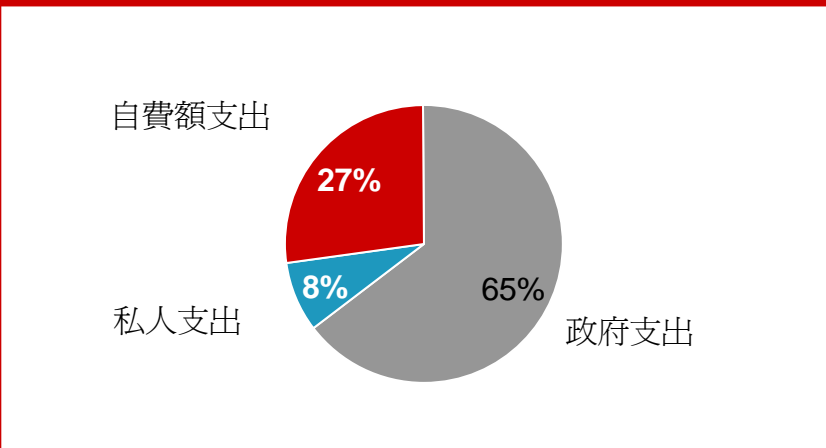
中產階級增長率，以百萬戶計



個人金融資產分配，以10億美元計



醫療保健支出¹，%

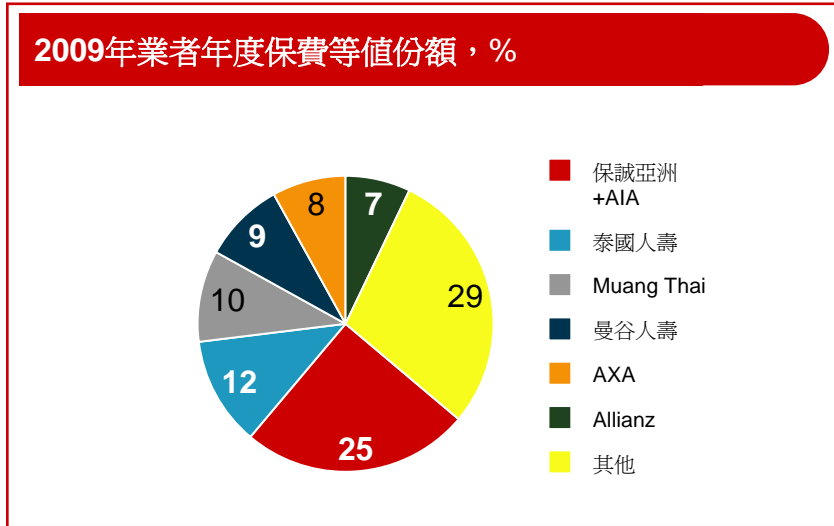
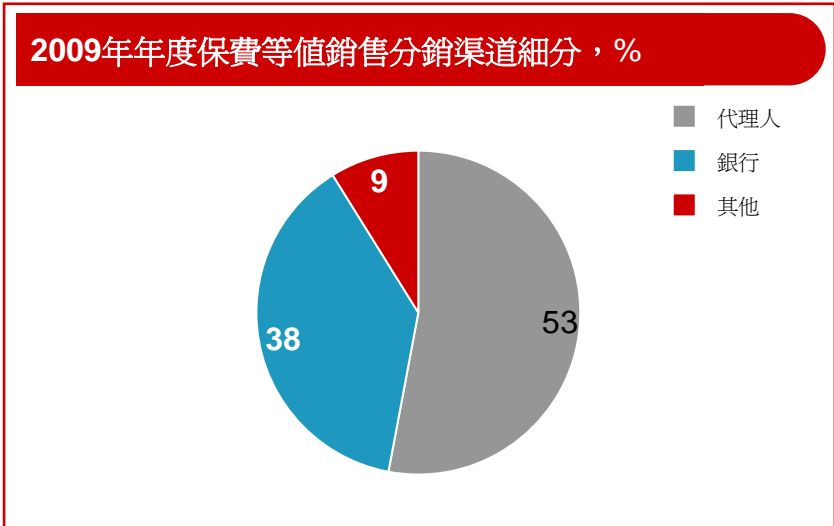
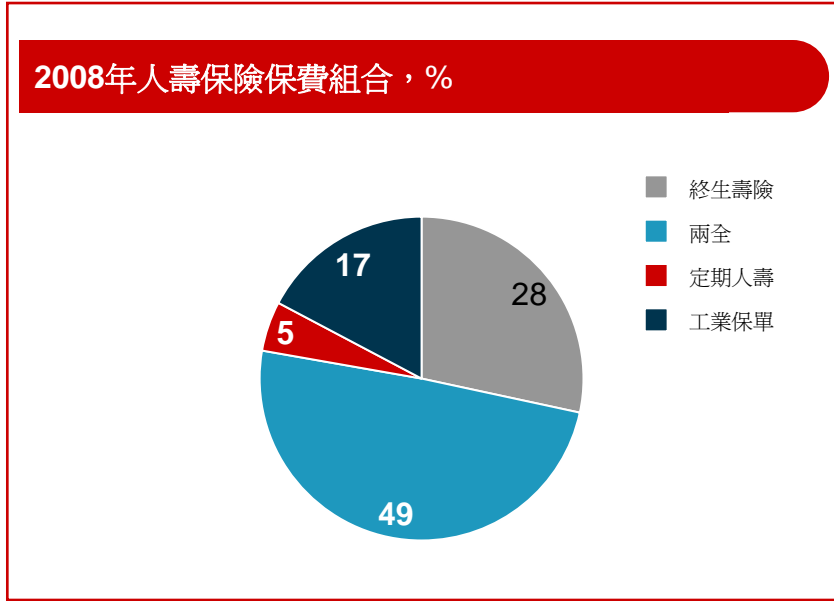
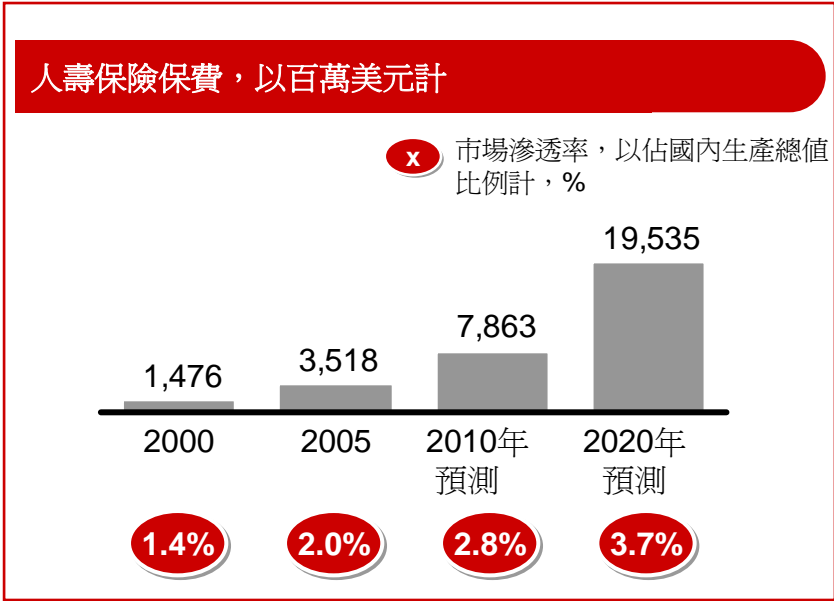


¹ 基於2009年世界衛生報告的2006年數據

資料來源：Global Insight、EIU、瑞士再保險、摩根士丹利研究、Epicom World Pharmaceutical、世界衛生組織2009年世界衛生報告、美國人口普查局。



泰國：人壽保險業概略



國家資料



香港



新加坡



泰國



馬來西亞



中國



南韓

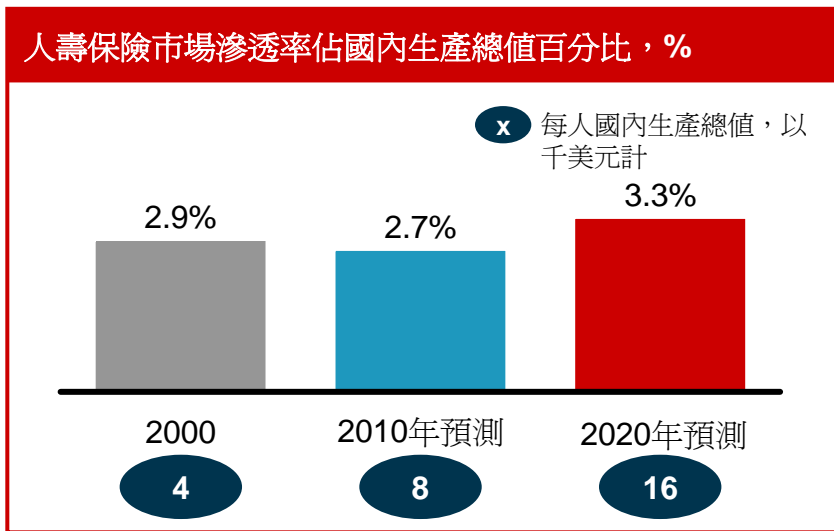
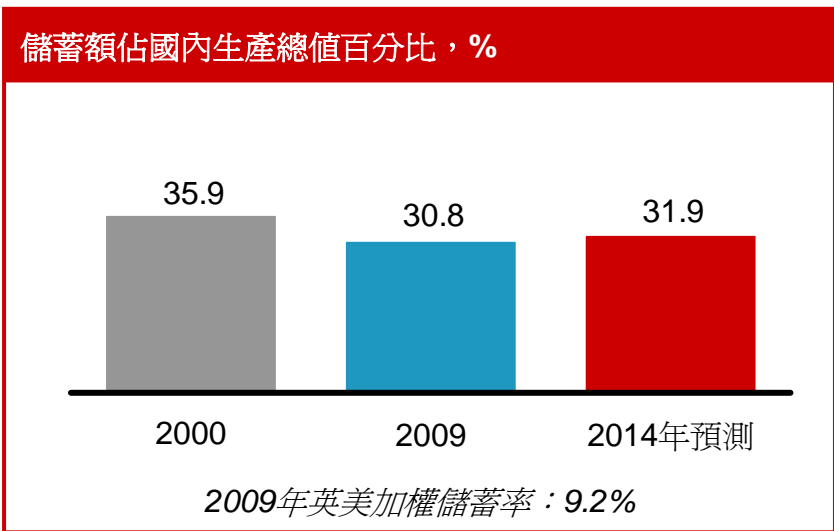
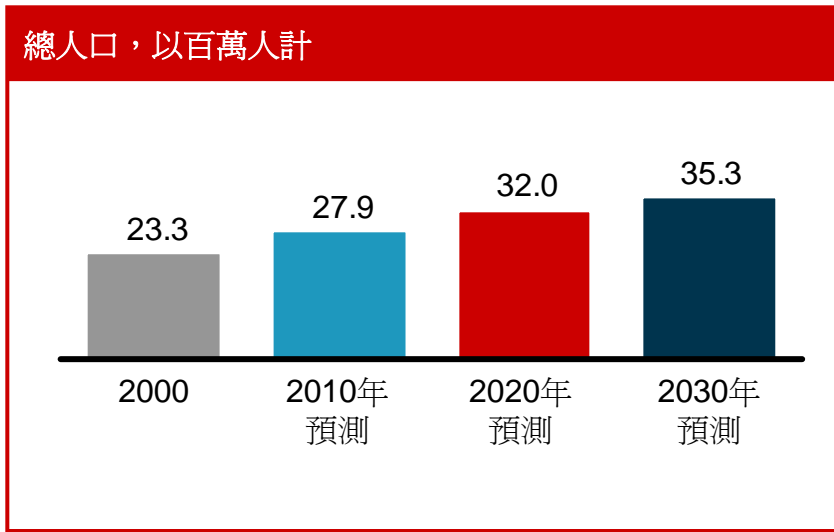
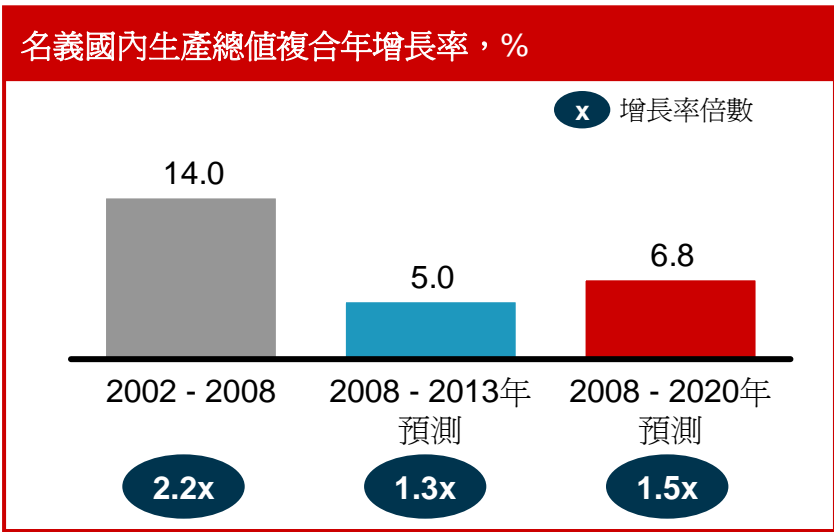


馬來西亞：保誠亞洲與AIA 2009財政年度數據

| | 保誠亞洲 <small>PRUDENTIAL 英國保誠保險</small> | AIA <small>AIA</small> | 備考合併後實體 | |
|----------------------|--|---------------------------|---------|-----|
| 年度保費等值 | 年度保費等值, 百萬美元 | 230 | 112 | 342 |
| | 期繳保費, % | 96% | 97% | 96% |
| 產品組合 (佔年度保費等值%) | 單位連繫式, % | 43 | 18 | 35 |
| | 意外及醫療 ¹ , % | 47 | 62 | 38 |
| | 分紅/非分紅/其他, % | 10 | 20 | 27 |
| 銷售分銷渠道 (佔年度保費等值%) | 代理人, % | 93 | ~85 | ~90 |
| | 銀行, % | 5 | ~14 | ~5 |
| | 其他, % | 2 | ~1 | ~5 |
| # 代理人 (年度平均) | 11,903 | 9,846 | 21,749 | |

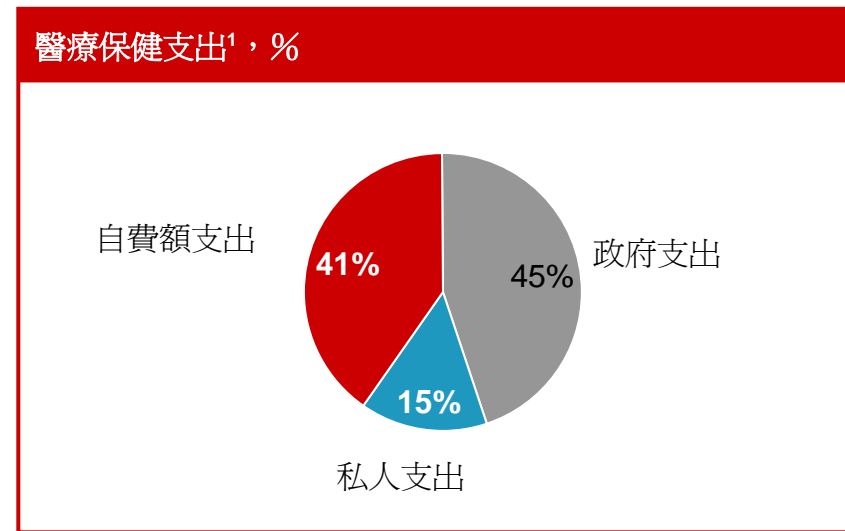
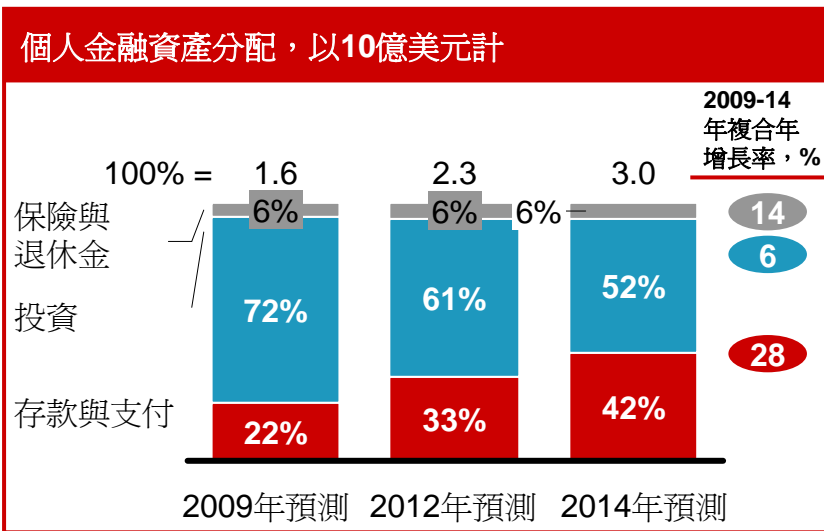
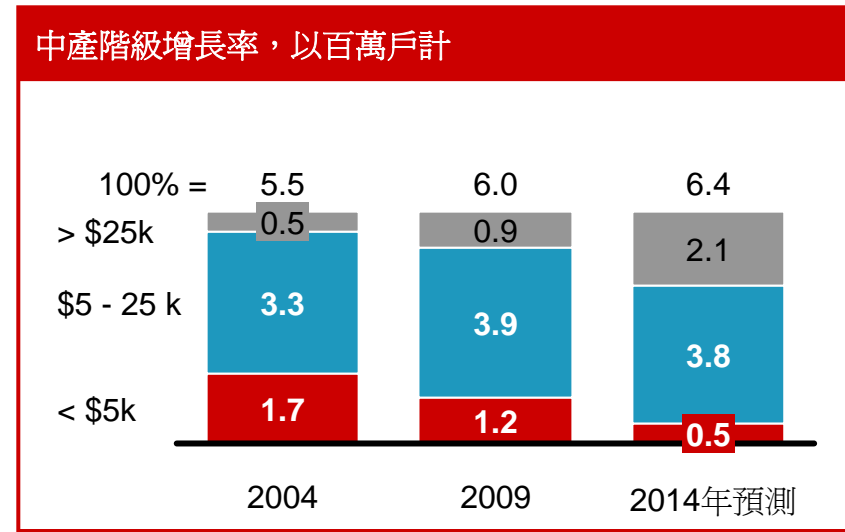
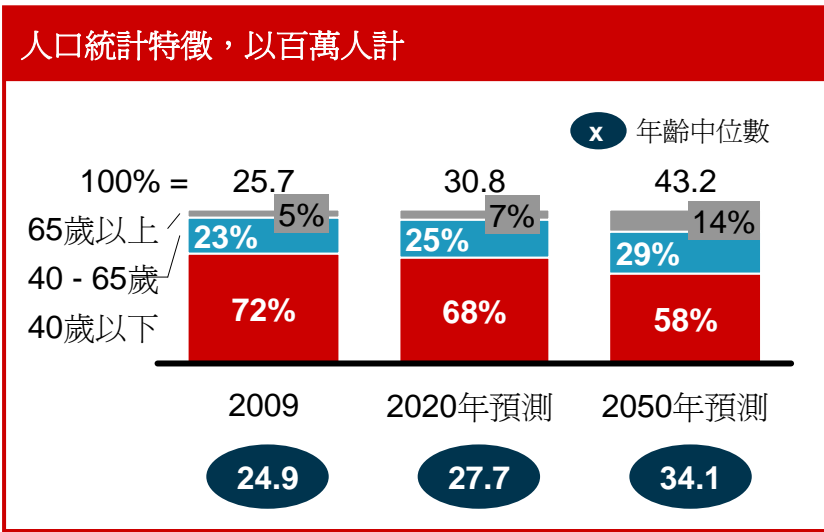
¹ 包括保誠的獨立意外及醫療及附加契約，僅包括AIA的獨立意外及醫療
 註：基於2009年的平均匯率1.5656 美元 / 英鎊

馬來西亞：關鍵宏觀經濟指標（1/2）



資料來源：Global Insight、EIU、瑞士再保險、摩根士丹利研究

馬來西亞：關鍵宏觀經濟指標 (2/2)

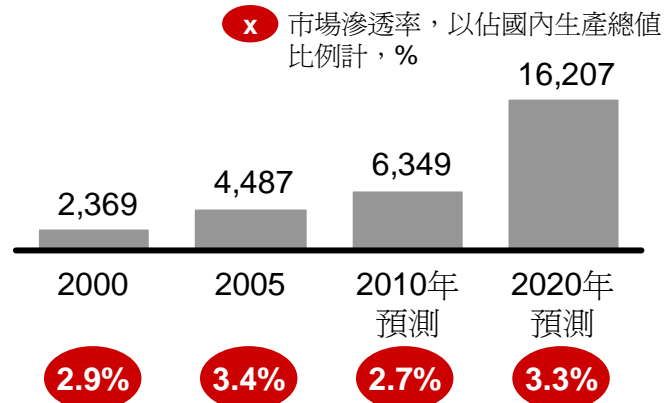


¹ 基於2009年世界衛生報告的2006年數據
 資料來源：Global Insight、EIU、瑞士再保險、摩根士丹利研究、Epicom World Pharmaceutical、世界衛生組織2009年世界衛生報告、美國人口普查局。

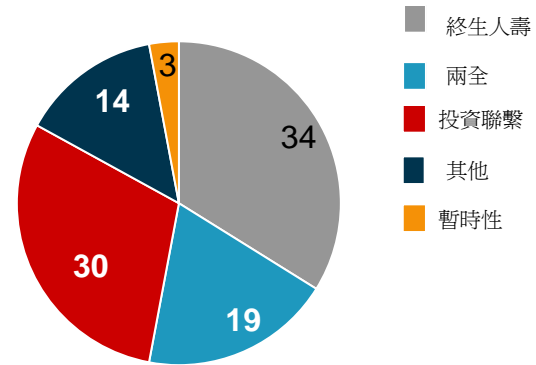


馬來西亞：人壽保險業概略

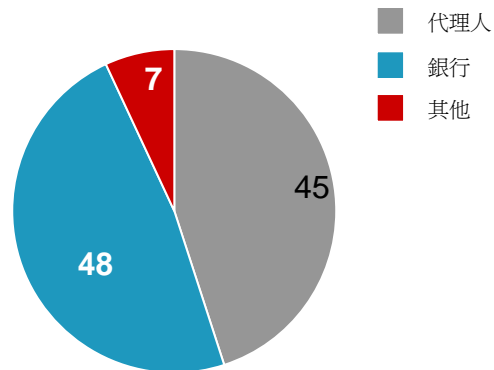
人壽保險保費，以百萬美元計



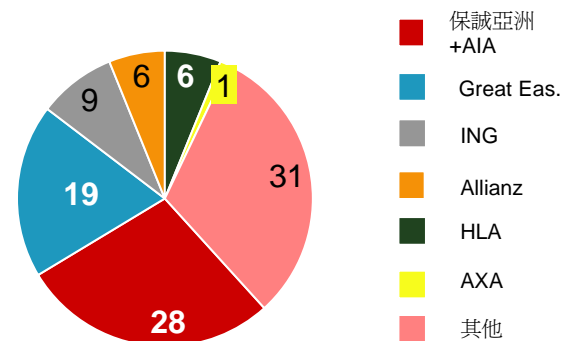
2007年現行有效保費，%



2007年年度保費等值銷售分銷渠道細分，%



2009年業者年度保費等值份額，%



國家資料



香港



新加坡



泰國



馬來西亞

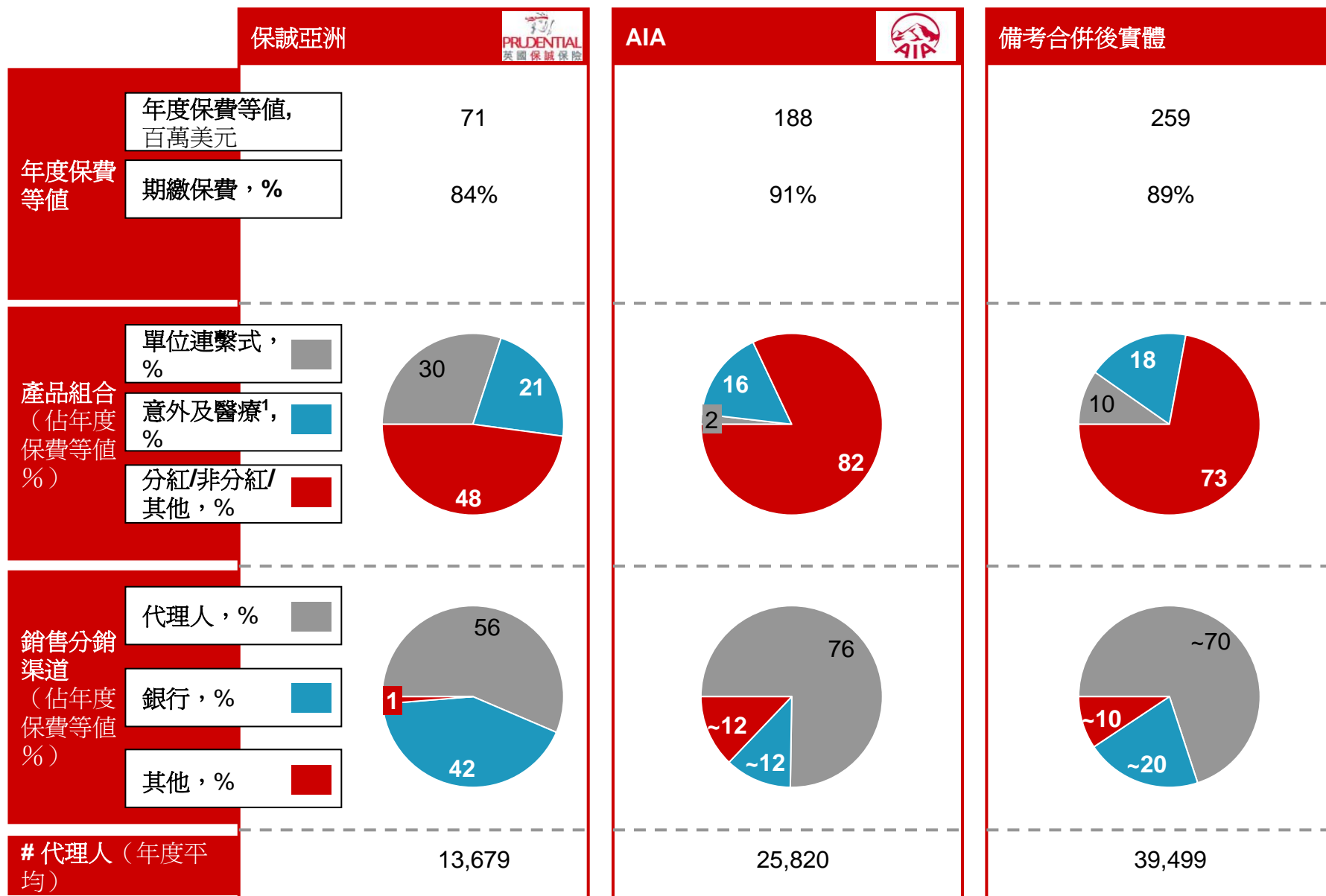


中國



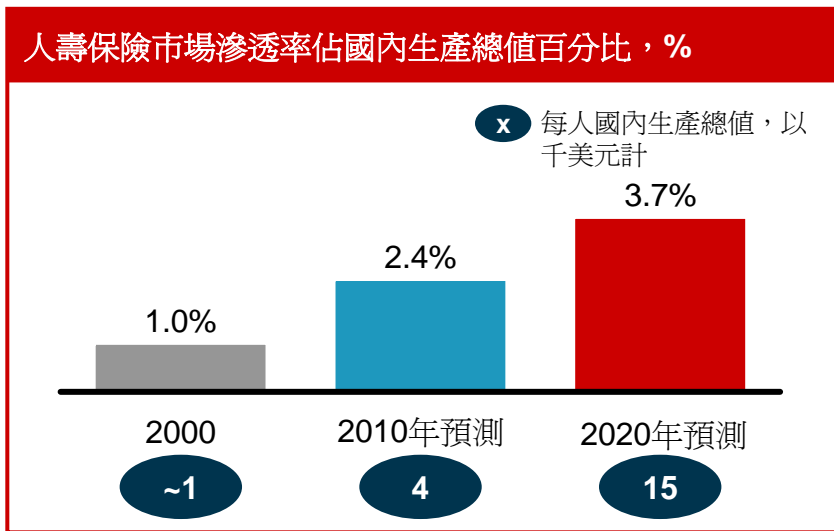
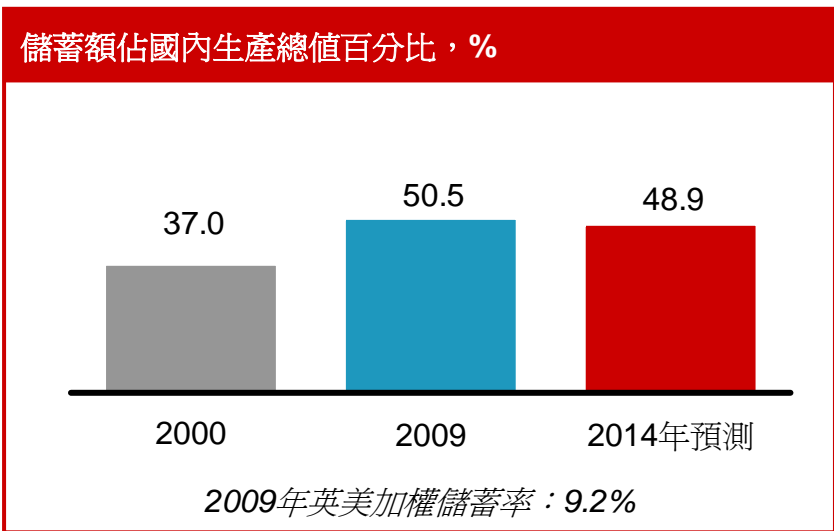
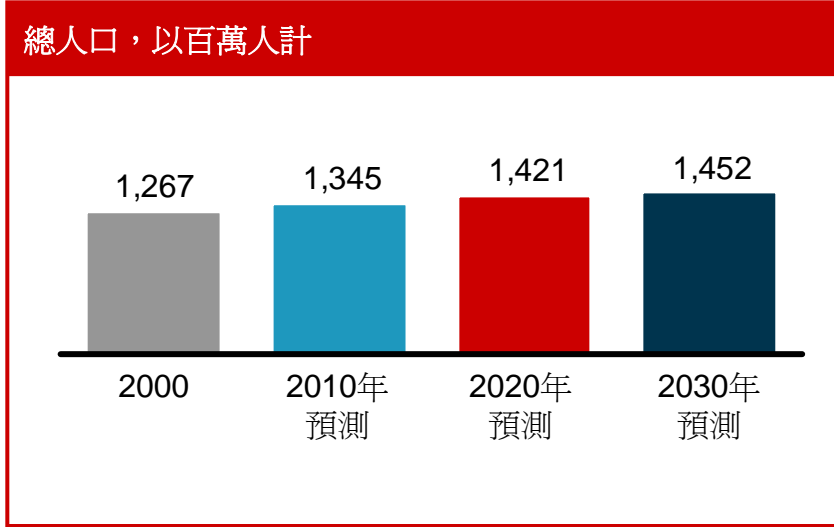
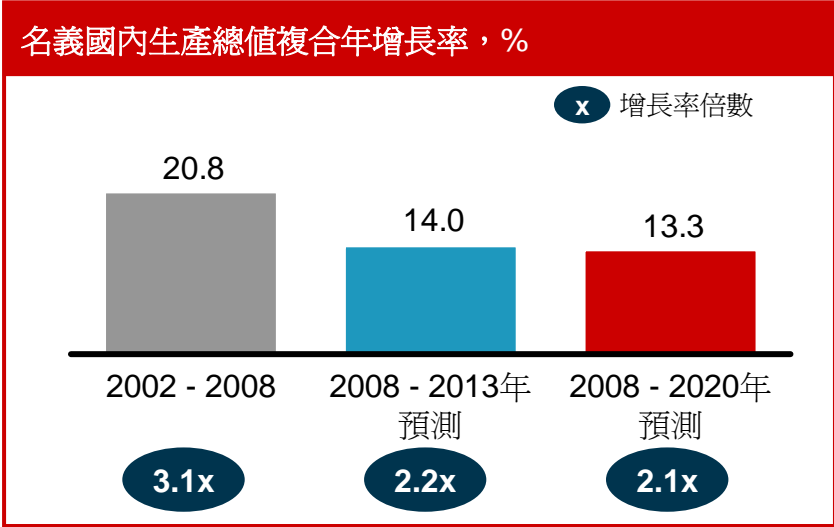
南韓

中國：保誠亞洲與AIA 2009財政年度數據



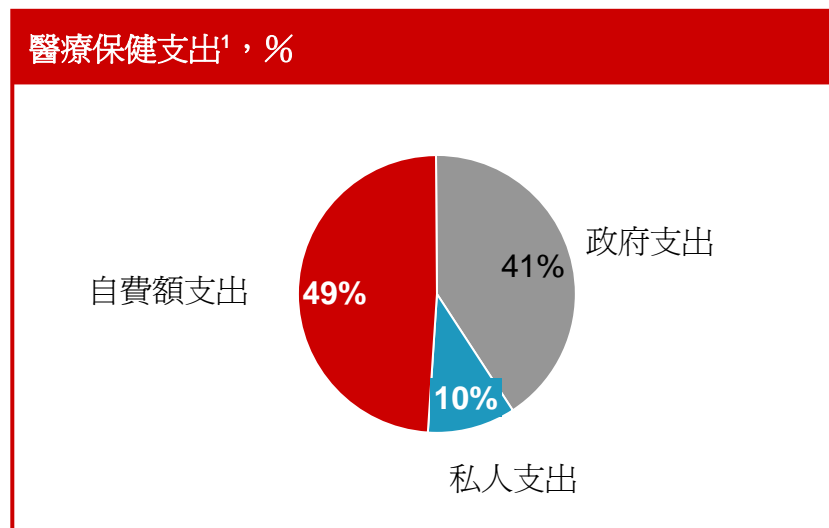
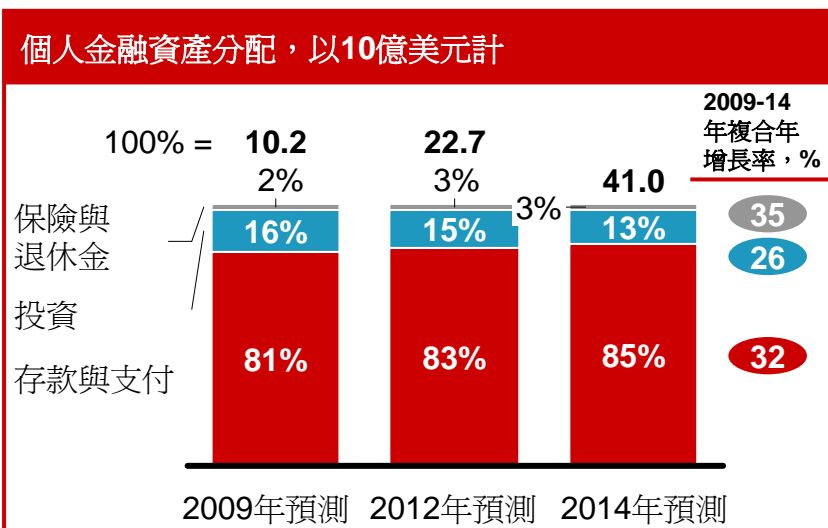
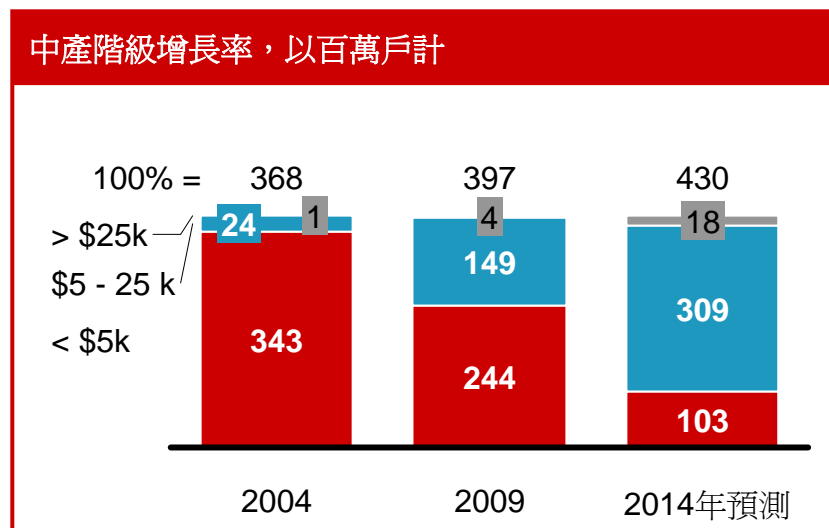
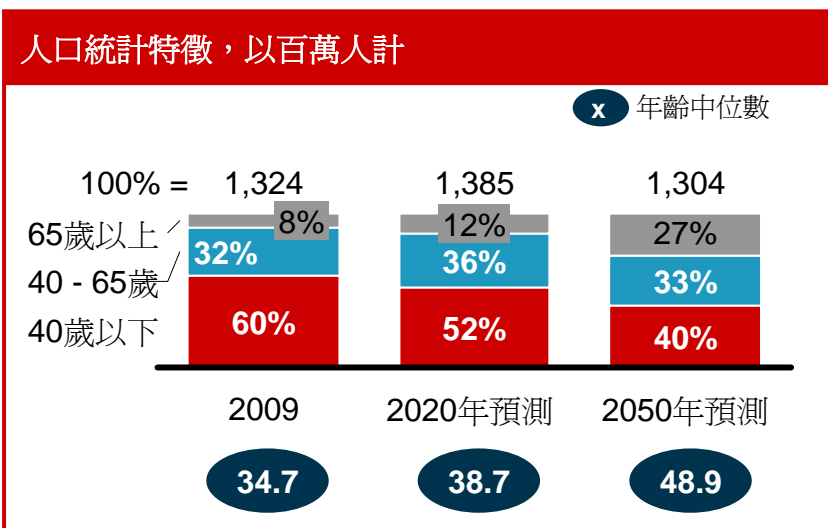
1 包括保誠的獨立意外及醫療及附加契約，僅包括AIA的獨立意外及醫療
註：基於2009年的平均匯率1.5656 美元 / 英鎊

中國：關鍵宏觀經濟指標 (1/2)



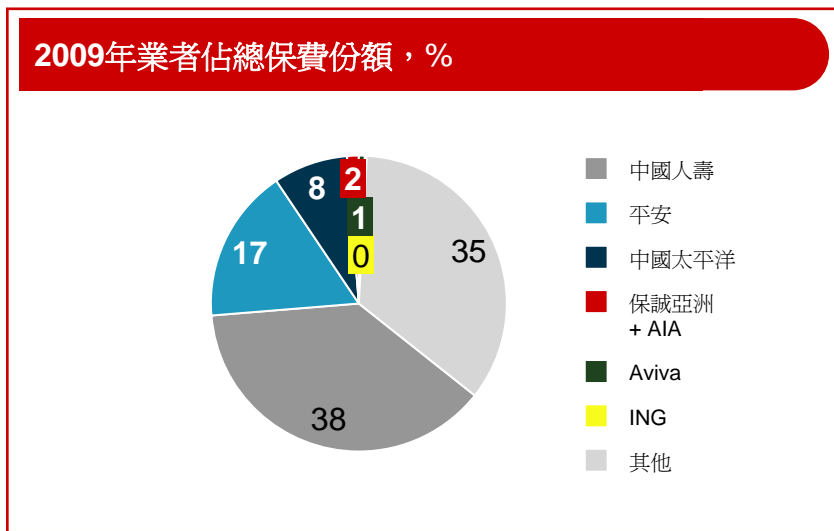
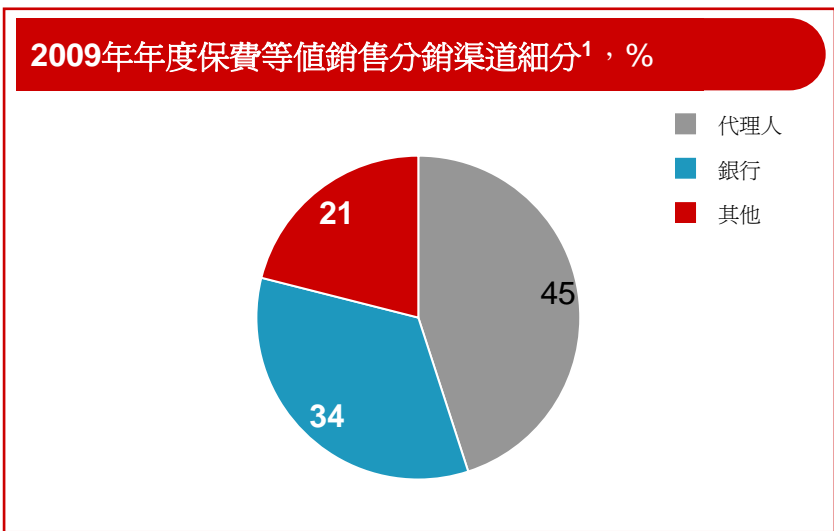
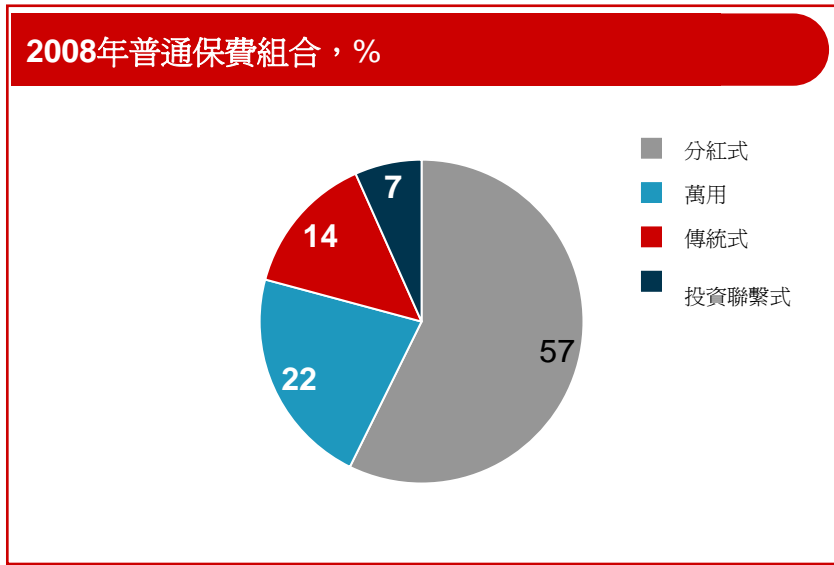
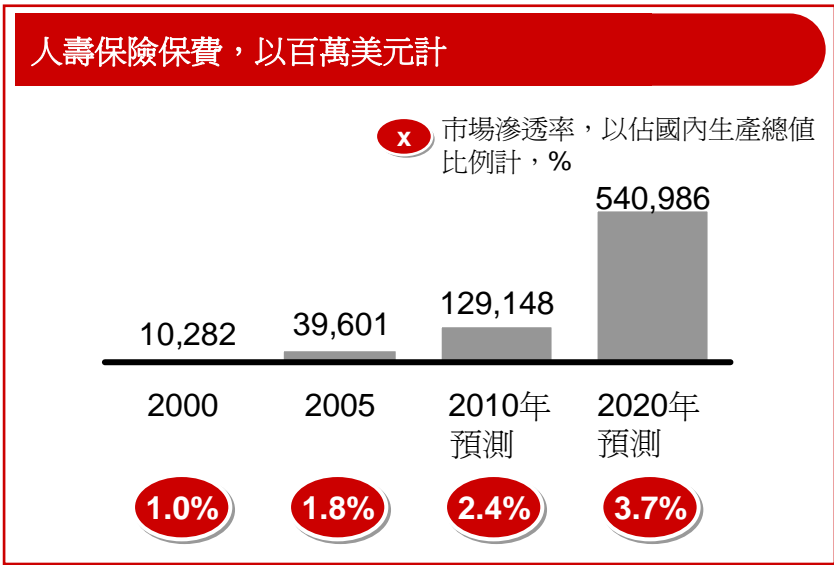
資料來源：Global Insight、EIU、瑞士再保險、摩根士丹利研究

中國：關鍵宏觀經濟指標 (2/2)



¹ 基於2009年世界衛生報告的2006年數據
 資料來源：Global Insight、EIU、瑞士再保險、摩根士丹利研究、Epicom World Pharmaceutical、世界衛生組織2009年世界衛生報告、美國人口普查局。

中國：人壽保險業概略



¹ 僅包括外資業者

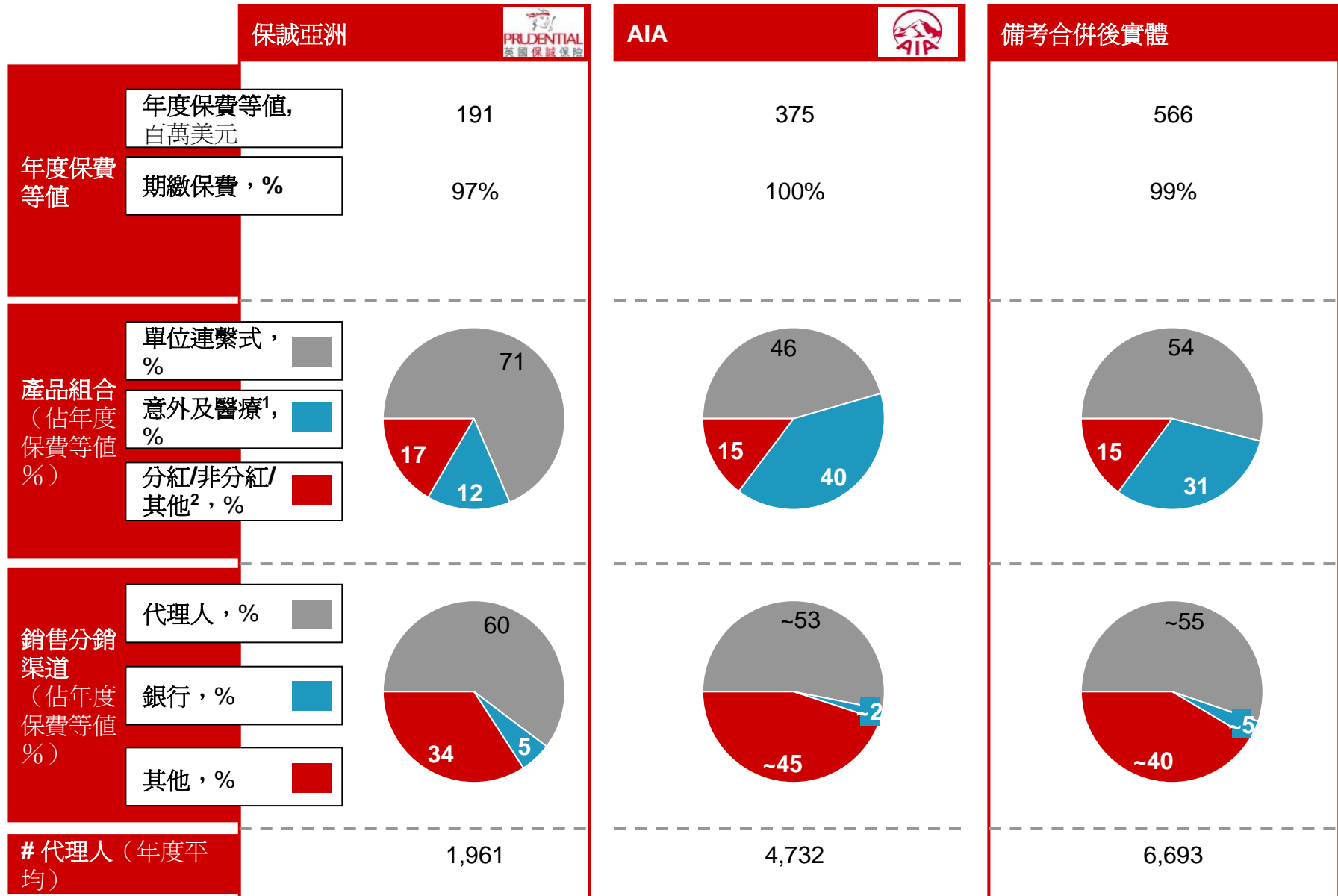
資料來源：Global Insight、EIU、瑞士再保險、摩根士丹利研究、保險業協會 (NIICC)及監管機構 (中國保監會)

國家資料

| | |
|---|------|
|  | 香港 |
|  | 新加坡 |
|  | 泰國 |
|  | 馬來西亞 |
|  | 中國 |
|  | 南韓 |



南韓：保誠亞洲與AIA 2009財政年度數據



¹ 包括保誠的獨立意外及醫療及附加契約，僅包括AIA的獨立意外及醫療

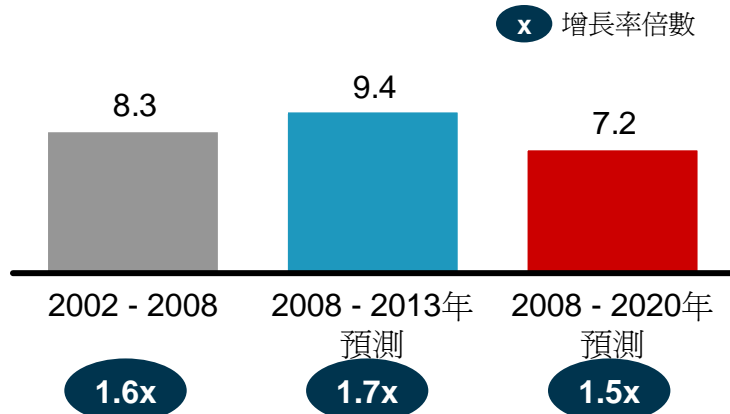
² 包括變額年金及其他年金

註：基於2009年的平均匯率1.5656 美元 / 英鎊

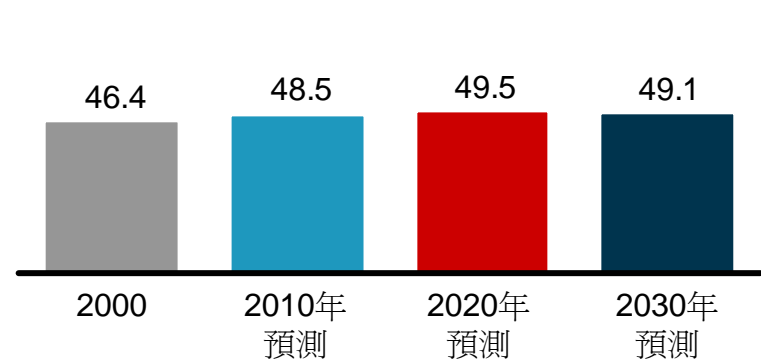


南韓：關鍵宏觀經濟指標（1/2）

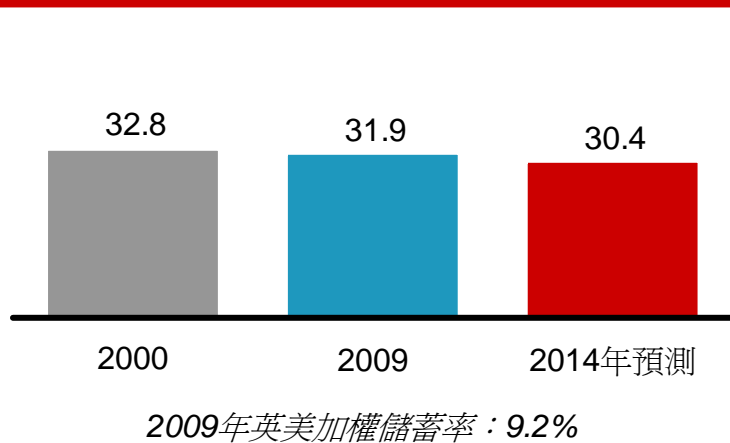
名義國內生產總值複合年增長率，%



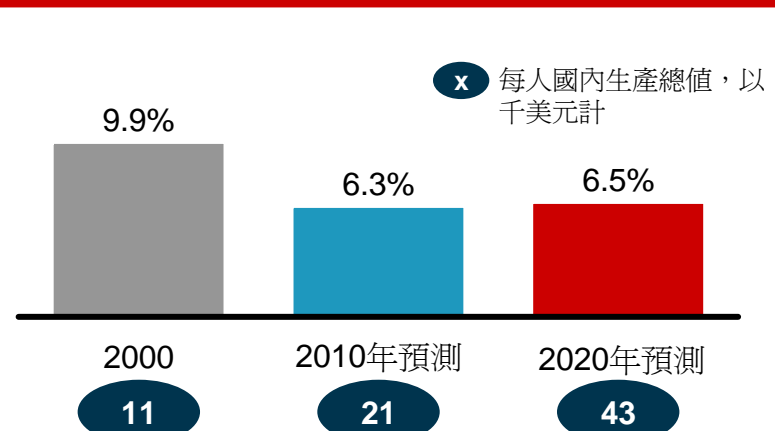
總人口，以百萬人計



儲蓄額佔國內生產總值百分比，%



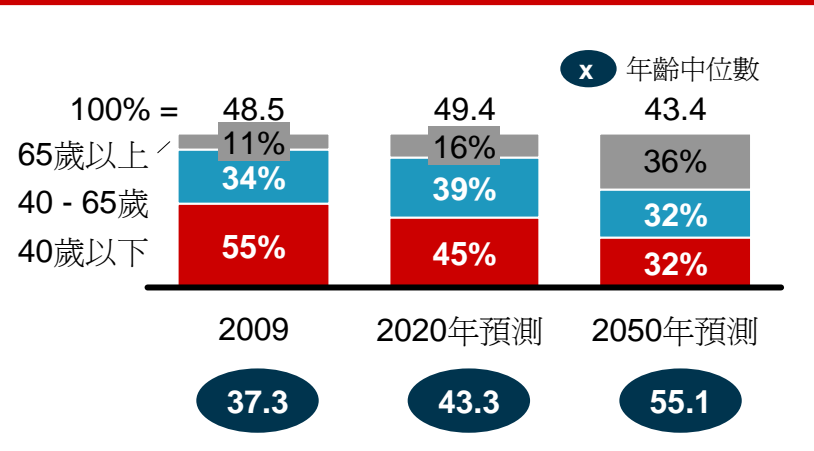
人壽保險市場滲透率佔國內生產總值百分比，%



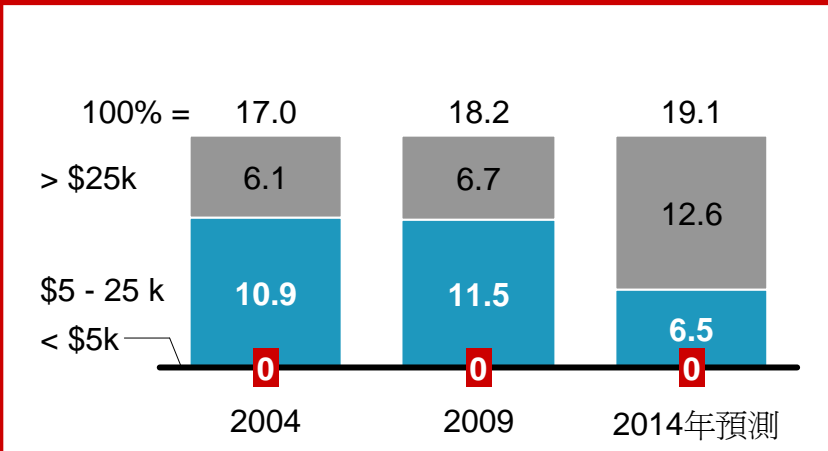


南韓：關鍵宏觀經濟指標 (2/2)

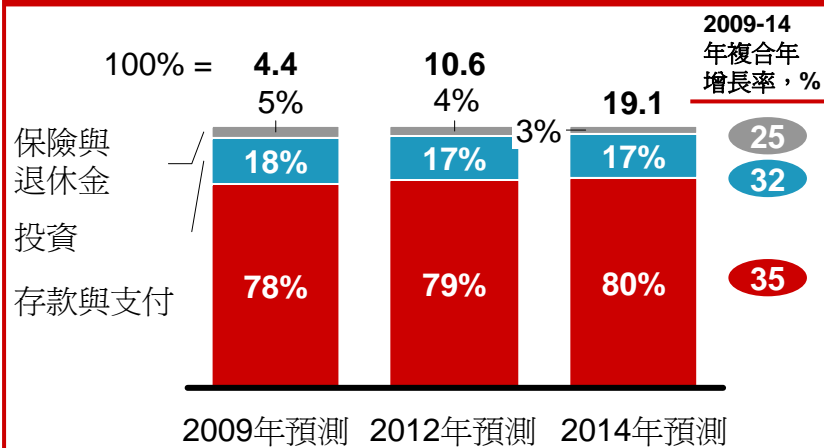
人口統計特徵，以百萬人計



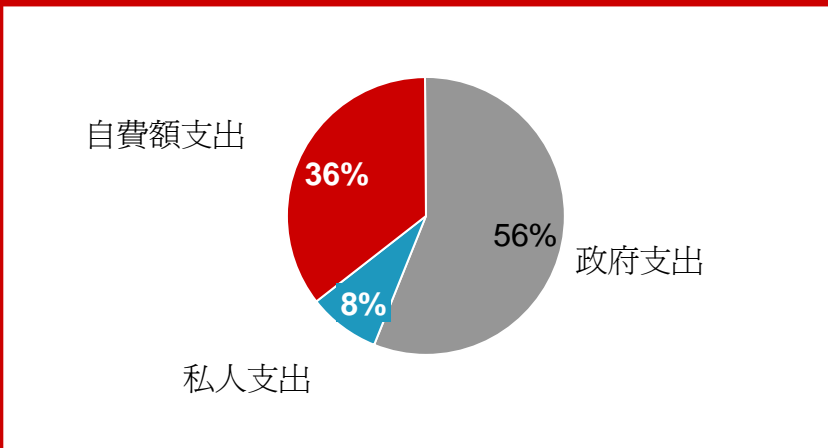
中產階級增長率，以百萬戶計



個人金融資產分配，以10億美元計



醫療保健支出¹，%

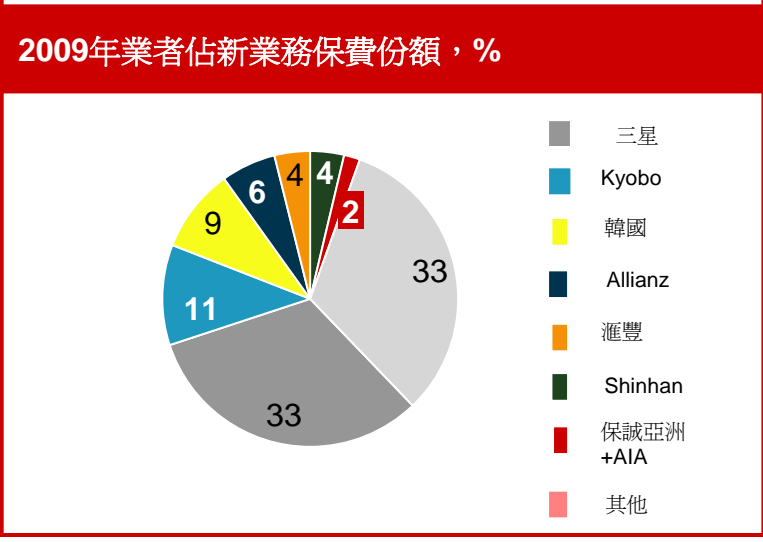
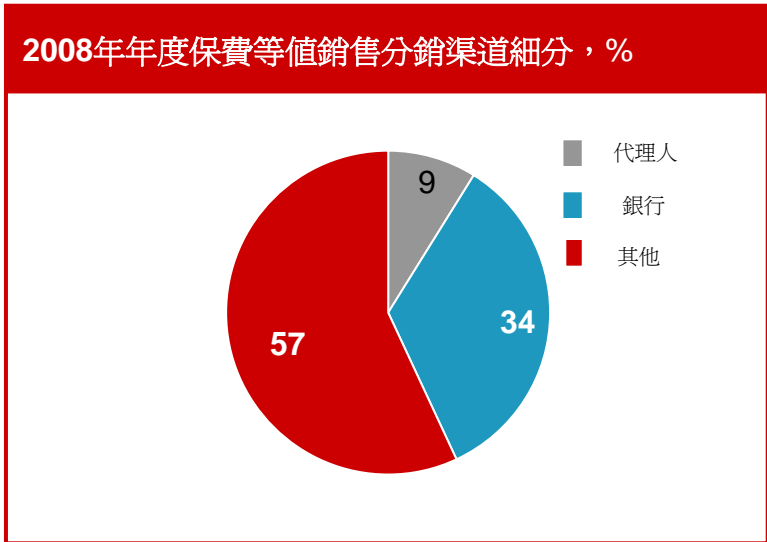
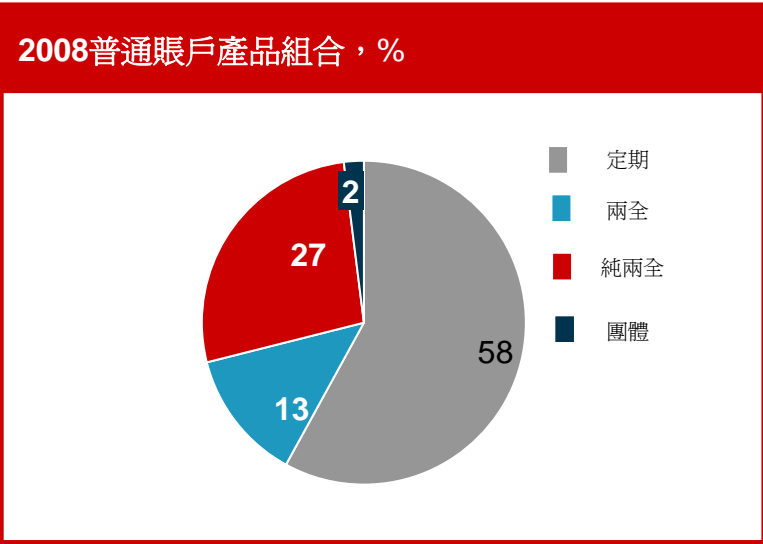
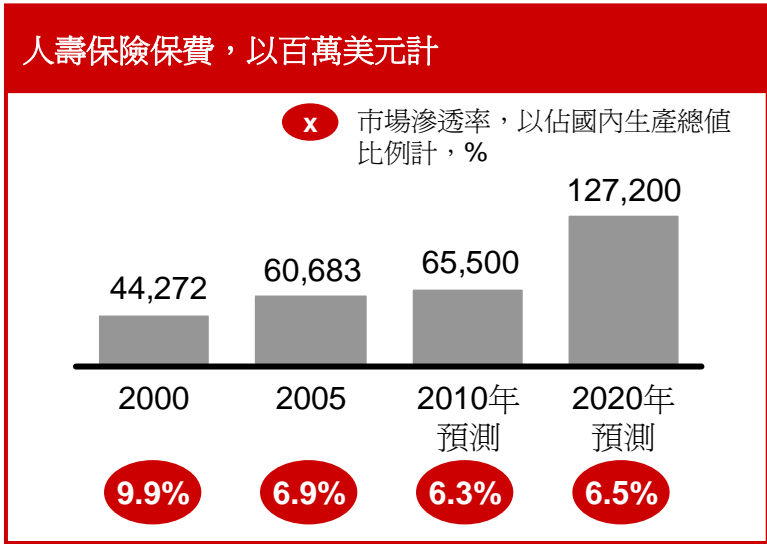


¹ 基於2009年世界衛生報告的2006年數據

資料來源：Global Insight、EIU、瑞士再保險、摩根士丹利研究、Epicom World Pharmaceutical、世界衛生組織2009年世界衛生報告、美國人口普查局。



南韓：人壽保險業總略



資料來源：Global Insight、EIU、瑞士再保險、摩根士丹利研究、保險業協會(KLIA)