

拟议股本集资





英国保诚或其董事、监事、管理层、雇员、代理、联属公司、顾问或代表(统称"代表")概无于本文件内就本文件所载资料的公平性、可靠性、完整性或准确性或本文件内任何假设的合理性作出任何明示或暗示的声明、保证或承诺,任何人士 均无权对本文件内所载资料的公平性、可靠性、完整性或准确性以及任何假设的合理性加以依赖。本文件内所载资料如有变动,概不另行通知,且不会予以更新以反映本文件日期后的任何重大发展。本文件内所载的任何表述或资料如有变动,概 不会发出通知。

本文件可能载有"前瞻性陈述",涉及若干英国保诚的计划及其对其及Jackson的日后财务状况、表现、业绩、策略及宗旨的目标和预期。并非过往事实的陈述,包括关于英国保诚的信念及预期的陈述,并包括但不限于包含"可能"、"将"、 "应"、"继续"、"旨在"、"估计"、"预测"、"相信"、"有意"、"期望"、"计划"、"寻求"、"预期"及类似涵义词语的陈述,均为前瞻性陈述。该等陈述基于在作出陈述时的计划、估计及预测而作出,因此不应过度依赖该等陈述。就其性质而言,所有前瞻性陈述均涉及风险及不明朗因素。

本文件所载的任何前瞻性陈述仅讨论截至作出陈述当日的情况。除根据《英国售股章程规则》、《英国上市规则》、《英国披露指引及透明度规则》、《香港上市规则》、《新加坡交易所上市规则》或其他适用法律及法规所规定者外,英国保诚及其代表各自表明概不就更新本文件所载的任何前瞻性陈述或其可能作出的任何其他前瞻性陈述承担任何责任,不論有关前瞻性陈述是基于日后事件、新增资料或其他原因而作出。在向金融行为监管局、证券交易委员会或其他监管机构提交或提供的报告中,以及在寄发予股东的年度报告及账目、寄发予股东的定期财务报告、受委代表陈述书、发售通函、注册陈述书、售股章程及售股章程补充文件、新闻稿及其他书面材料中,以及在英国保诚的董事、高级职员或雇员对第三方(包括财务分析员)作出的口头陈述中,英国保诚亦可作出或披露书面及/或口头前瞻性陈述。所有该等前瞻性陈述均须全面参照英国保诚2020年年度报告"风险因素"一节及向证券交易委员会提交的表格20-F中英国保诚最近期年度报告"风险因素"一节中所论述的因素。该等因素并非详尽无遗,因为英国保诚是在不断转变的商业环境下经营业务,新的风险不时出现,而此等风险乃英国保诚可能无法预计,或现时并不预期会对其业务构成重大不利影响者。

警告声明

本文件无意囊括 阁下可能需要或在其他方面对 阁下而言属重要的所有资料, 阁下应自行对英国保诚以及本文件内所载资料开展尽职调查及独立分析。本文件仅供参考,并不构成有关英国保诚证券的任何推荐,亦不构成且不应被视为英国保 诚或其任何代表提供的任何形式的财务或投资意见或建议。

本文件并不构成或组成于任何司法权区购买、收购、认购、出售、处置或发行任何证券的任何要约或邀请,或要约购买、收购、认购、出售或处置任何证券的任何招揽、承诺或广告,而本文件(或其任何部分)或其分发概不构成就其订立任何合约或承诺的依据,亦不应为就此订立的任何合约或承诺而对本文件(或其任何部分)或其分发加以依赖。在任何发售中购买英国保诚证券的任何决定均应完全根据英国保诚有关任何该等拟进行发售的招股章程或国际发售通函以及任何补充定价资料作出。

本文件中所述的证券并无亦不会根据一九三三年美国证券法(经修订)("美国证券法")登记,未按美国证券法的登记规定及根据适用的美国州证券法办理登记或未获豁免登记或在不受有关规定所限的交易中进行的证券不得在美国发售或出售或以其名义或为其利益向任何美籍人士(有关词汇的定义见美国证券法S条例)发售或出售。英国保诚无意将本文件中所述的任何证券于美国登记或于美国进行证券公开发售。

交易概要



于香港进行的5%新股本集资

项目	<mark>说明</mark>					
发行人	Prudential plc (英国保诚有限公司*)(香港联交所股份代号: 2378、伦敦证券交易所股份代号: PRU.L、新加坡证券交易所股份代号: K6S)					
上市地点	香港联合交易所("香港联交所")主板香港上市股份可与伦敦上市股份悉数互换					
香港公开发售最高发售价	• 每股股份172港元,另加标准市场费用(1%经纪佣金、0.005%香港交易所交易费及0.0027%证监会交易征费)					
发售规模	 130,780,350股股份,或不超过224.9亿港元/28.9亿美元(按最高发售价计算) 					
发售架构	 100%新股发行,占已发行股份总数的5% 国际发售部分(S条例及第4 (a) (2)条): 124,241,250股股份,或95%(回拨前) 香港公开发售部分: 6,539,100股股份,5%(回拨前) 优先发售部分: 335,650股雇员预留股份及972,150股代理预留股份,占香港公开发售部分的20% 					
香港公开发售回拨	 倘3倍≤香港公开发售认购水平<6倍,则为发售的15% 倘6倍≤香港公开发售认购水平<10倍,则为发售的20% 倘香港公开发售认购水平≥10倍,则为发售的25% 					
目标及所得款项用途	鉴于亚洲及非洲广阔的增长投资机遇,预期股份发售将可保持及提升英国保诚的财务灵活性来自股份发售的大部分所得款项净额(约174.83亿港元或22.50亿美元)预期将在六个月内用于赎回现有高票息债务					
时间表	 香港公开发售开始:9月20日(星期一) 香港公开发售截止:9月24日(星期五)香港时间中午十二时正 新股开始交易:10月4日(星期一) 					
禁售	• Prudential plc为90日					
联席全球协调人、联席账簿管理人及 联席牵头经办人	Goldman ©CITIC SECURITIES HSBC					
联席账簿管理人及联席牵头经办人	Bofa securities Credit Suisse UBS UOBKayHian					

* 仅供识别

专注并领先于泛亚洲及非洲市场的人寿健康保险及资产管理公司



为何?

我们的宗旨

我们帮助人们活出丰盛人生

我们让健康保障更 实惠便捷,

我们在各个市场促进 金融普惠,

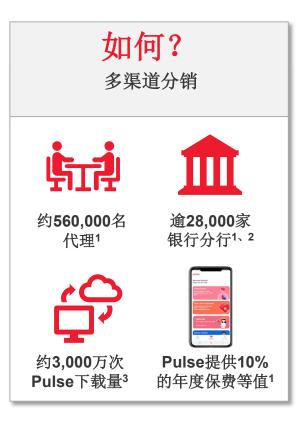
我们守护财富并为资产 增值,推动人们积极储蓄 以实现目标



拓展业务能力,到2025年能够

服务5,000万名客户





受有利的长期结构性增长动力支撑



卓越的 经济增长



有利的 人口结构



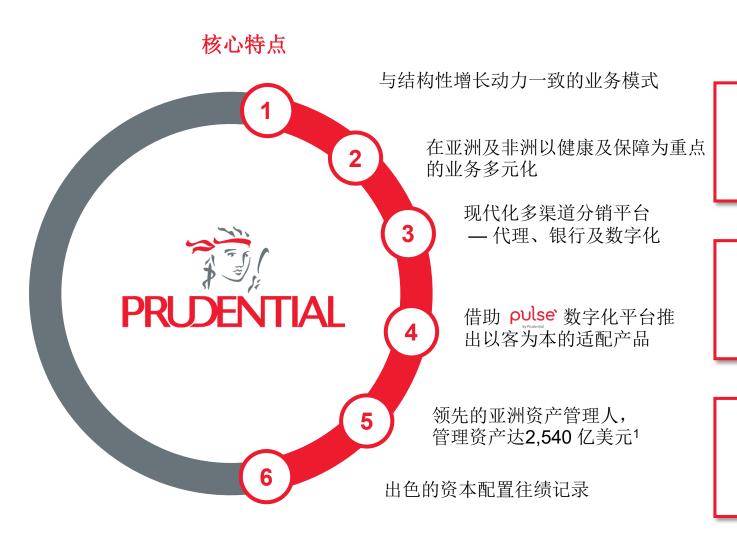
与公共政策 目标保持一致



我们的市场存在巨大保障缺口且保险渗透率低企

具有吸引力的投资亮点





独树一帜的股东投资理念

致力实现出色的 长期增长表现

新业务利润的增长率预计将 大幅高于国内生产总值增长率

经营资本收入 可持续增长 提供资金,为股东创造 可盈利的复合增长及 经风险调整的可观回报

专注于高回报的 健康及保障 和储蓄产品

每股内含价值长期实现 双位数增长²

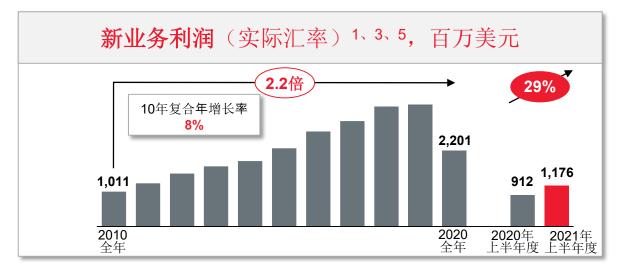
^{1.} 截至2021年6月30日

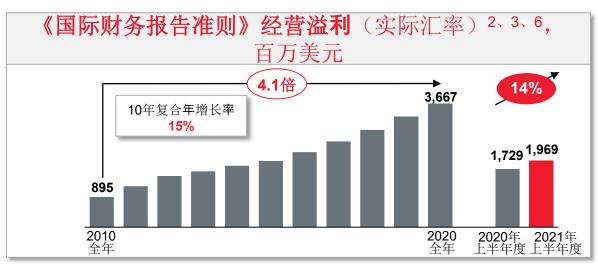
^{2.} 于拟议剥离Jackson后,我们专注于亚洲及非洲的策略将通过价值增值支持长期提供未来股东回报,并致力实现每股内含价值持续双位数增长。 反过来,这也将得到新业条利润增长率的支持,新业条利润的增长率预计将大幅超过分拆后保减集团经营所在市场的国内生产总值增长率

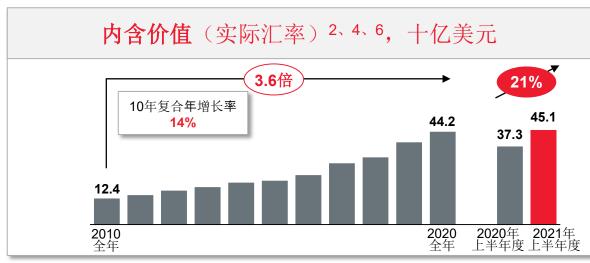
持续增长的往绩

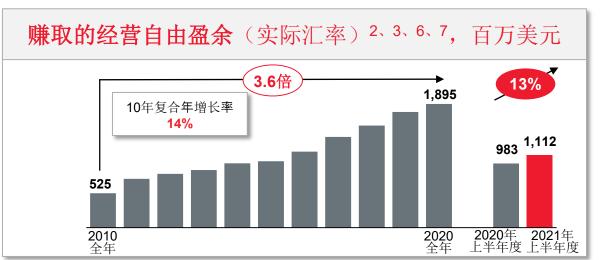


英国保诚亚洲所有指标均取得复合增长









附注:实际汇率 - 实际汇率基准

^{1.} 持续经营保险业务

^{2.} 持续经营保险及资产管理业务

^{3.} 比较数字已就新订及经修订会计准则作出调整,且不包括PCA Korea Life、 日本及台湾代理

^{4. 2010}年至 2016年包括PCA Korea Life

^{5.} 所有比较数字均不包括非洲

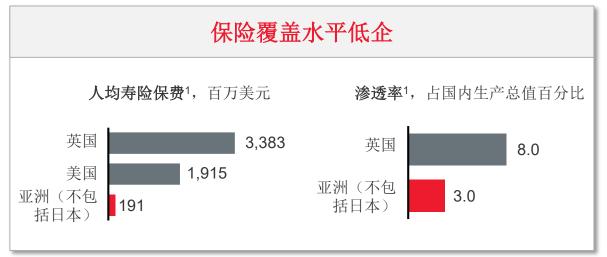
^{6.2010}全年至2020全年的比较数字不包括非洲。2020年上半年度的比较数字包括非洲。

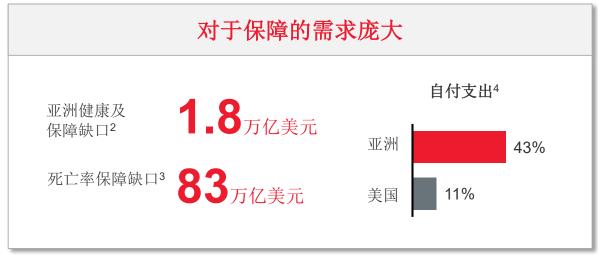
^{7.} 未计重组及《国际财务报告准则》第17号实施成本

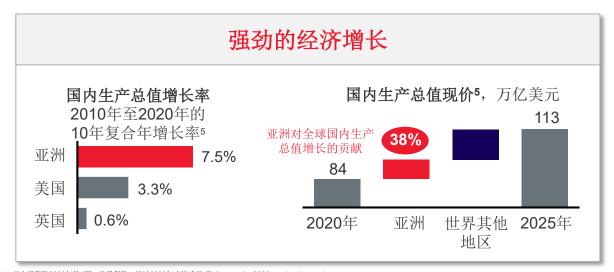
日益增长的消费者需求奠定业务增长的基础

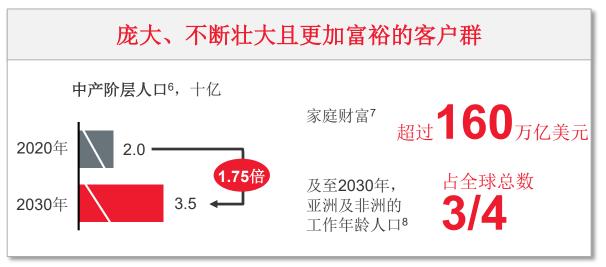


外部大趋势为未来创造长远的增长前景









^{1.} 瑞士再保险2020年第4期: 世界保险: 渡过2020年疫情难关 (Riding out the 2020 pandemic storm) 2. 瑞士再保险: 亚洲的健康保障缺口: 按模型计算为1.8 万亿美元(The health protection gap in Asia: A modelled exposure of USD 1.8 trillion)。 2018年10月

^{3.} 瑞士再保险: 缩小亚洲的死亡率保障缺口。指亚太区。2020年7月

^{4.} 世界卫生组织:全球卫生观察资料库(2018年)。自付支出占总卫生支出的百分比。亚洲按自付支出百分比的平均值计算

^{5.} 国际货币基金组织。亚洲代表PCA Life的足迹

^{6.} 布鲁金斯学会: 全球中产阶层的空前扩张。指亚太区 7. 瑞士信贷2020年全球财富报告。指亚太区、中国及印度

联合国

为进一步实现长期可盈利增长做足准备



多元化的泛亚洲业务, 在宏观环境有利的市场中处于领先地位

	2021年上半年度 《国际财务报告 准则》经调整 经营溢利	寿 <u>险</u> 排名 ¹	瀚亚 排名 ⁵	保险 渗透率 ⁶	健康保障 缺口总计 ⁷	国内 / 本地 生产总值增长 预测 ⁸
中国内地合营企业	1.39亿美元	✓	✓	2.4%	8,050亿美元	7.6%
香港	4.60亿美元	前三名	前十名	19.2%	230亿美元	4.7%
印尼	2.25亿美元	前三名	前十名	1.4%	820亿美元	6.8%
马来西亚	1.84亿美元	前三名2	前十名	4.0%	470亿美元	6.6%
新加坡	3.20亿美元	前三名3	前十名	7.6%	230亿美元	3.4%
菲律宾	5,800万美元	前三名		1.2%	320亿美元	6.3%
台湾	4,700万美元	✓	✓	14.0%	410亿美元	5.1%
泰国	9,100万美元	✓	前十名	3.4%	60亿美元	5.4%
越南	1.47亿美元	前三名	前十名	1.6%	360亿美元	8.9%
印度	不适用	前三名4	前十名	3.2%	3,690亿美元	7.3%

选定 增长 市场

^{1.} 诚如2020年全年度(就印度而言,为2020日历年)所呈报。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

^{2.} 包括伊斯兰保险,不包括团体业务

^{3.} 仅包括境内业务 4. 仅包含私人企业

^{5.} 资料来源:亚洲资产管理一基金管理人调查。基于来自亚洲(不包括日本)、澳洲和新西兰的资产。 仅根据参与公司排名

^{6.} 瑞士再保险协会(Swiss Re Institute): sigma, 2021年第3期-寿险渗透率(保费占国内/本地生产总值的百分比)

^{7.} 瑞士再保险协会(Swiss Re Institute)。亚洲的健康保障缺口(2018年10月)。瑞士再保险协会(Swiss Re Institute)所定义的全民健康保障缺口总计估计数字(健康支出造成的经济压力及人们因负担能力不足而未寻求治疗的发生率)

^{8.} 指2021年至2025年期间人均国内 / 本地生产总值预测的复合年增长率,乃基于国际货币基金组织《世界经济展望》数据库(2021年4月)

超卓的竞争优势



中国内地:几乎触达全中国



2 印度: 排名前三的寿险及资产管理公司2



市场份额为16%3

(1) ICICI **PRUDENTIAL** ASSET MANAGEMENT

PRUDENTIAL

pulse'

investments

瀚亞投資》

eastspring >

市场份额为13%4

3 印尼: 在保险公司及伊斯兰保险产品方面均排名第一

整体市场份额5

排名第一

代理团队规模

排名第-

伊斯兰保险市场份额5 排名第一

- 泰国:在高潜力的市场中快速增长
 - 保诚泰国^{5、6}增长4%,而市场^{6、7}下跌5%
 - 2021年上半年度新业务利润按年7增长至2倍以上
- 中国及印度的业务并非完全由英国保诚拥有,拥有权与中信及ICICI等合营企业伙伴共同持有。 1. 2020年国内生产总值及毛保费收入数据。资料来源:中国国家统计局及中国银保监会
- 3. 基于2021年上半年度的新业务保额。资料来源: IRDAI。仅包含私人企业
- 表于管理资产。截至印度财政年度末(3月31日)
- 6. 基于泰国人寿保险协会(TLAA)提供的加权新造保单保费。基于年度保费等值,保诚泰国按年固定汇率增长率为+8%

2. 资料来源: IRDAI。 ICICI Prudential的年度报告及投资者简报

5 Pulse: 完备的数字化策略

一体化、个人化及 触手可及的 人工智能 应用程式









引进

服务

6 代理:区内首屈一指的代理团队8

招聘



约560,000名 逾60,000名

银行保险:规模最大的分行网络



覆盖超过28,000家

银行分行9、11

瀚亚: 领先的亚洲资产管理公司

于11个市场中的7个市场排名前十12

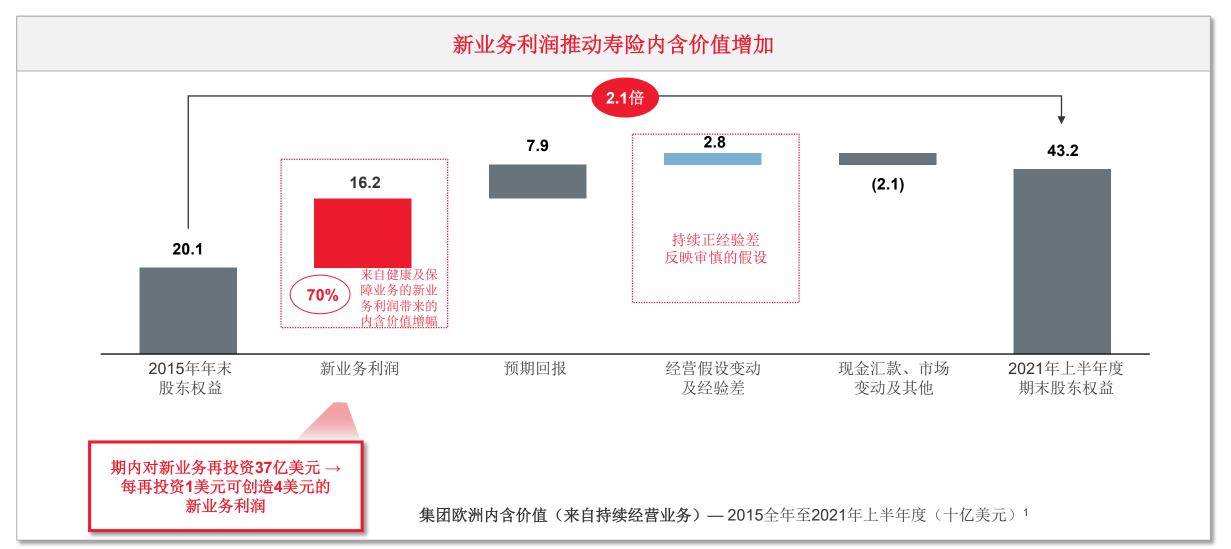
管理资产达2,540亿美元9

- 9. 截至2021年6月30日
- 10. 截至2021年6月30日止六个月期间
- 12. 资料来源: 新加坡及香港 (Morningstar)、马来西亚(理柏)、泰国(投资管理公司协会)、韩国(韩国金融投资协会)、印度(印度互惠基金协会)、日本(日本投资信托协会)、台湾(中华民国证券投资信托暨顾问商业同业公会)、 中国内地(万得)、印尼(Otoritas Jasa Keuangan)、越南(越南国家证券委员会)。所有市场均为截至2020年12月

新业务利润推动内含价值增长



内含价值的增长有三分之二由新业务利润产生



^{1. 2015}年包括 PCA Life Korea。按实际汇率基准列示。

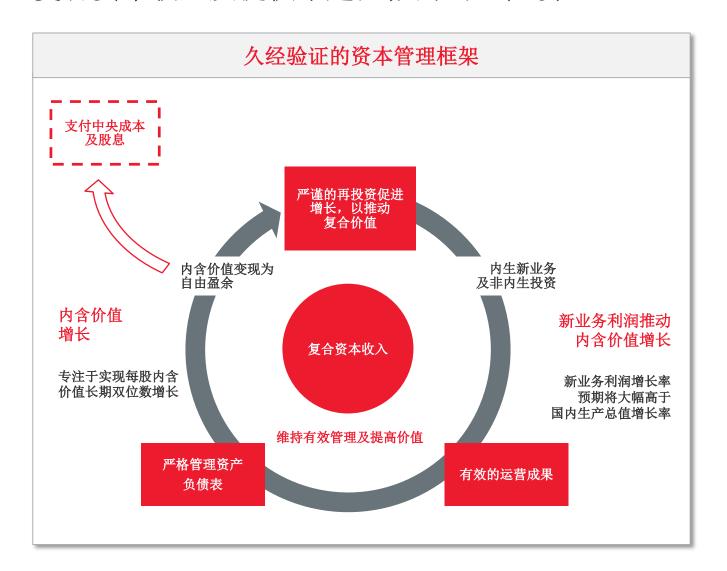
² 未计重组成本

^{3.} 由于四舍五入,图表内的数字可能略有出入。

配置资本以实现股东价值最大化

PRUDENTIAL

复合资本收入及提供卓越回报的出色往绩





1. 亚洲分部回报。2021年上半年度包括非洲及亚洲。

多元化的泛亚洲业务组合

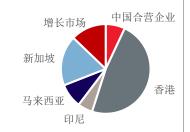


均衡的销售及有效业务组合

按分部划分的英国保诚集团亚洲财务表现

新业务利润, 2021年上半年度 中国合营 企业 新加坡 香港 马来西亚 印尼

长期业务欧洲内含价值, 2021年6月30日



经调整《国际财务报告准则》 经营溢利,2021年上半年度



百万美元(固定汇率)1	新业务利润		经调整《国际财务报告 准则》经营溢利		长期业务欧洲内含价值4	
	2021 年 上半年度	2020年 上半年度	2021 年 上半年度	2020年 上半年度	2021 年 6月30日	2020年 12月31日 ³
中国内地合营企业	228	138	139	109	3,049	2,798
香港	306	353	460	412	20,951	20,156
印尼	57	69	225	255	2,350	2,630
马来西亚	113	71	184	164	3,814	4,142
新加坡	215	130	320	276	7,917	8,160
增长市场及其他	257	178 ⁵	479	4182	5,601	4,975 ²
瀚亚	不适用	不适用	162	147	不适用	不适用
总计	1,176	939	1,969	1,781	43,682	42,861

^{1.} 按固定汇率基准计算

^{2.} 已重列以包括与非洲有关的金额

^{3.} 按实际汇率基准计算

^{4.} 不包括商誉

^{5.} 不包括非洲

有能力为投资者带来增长



- ❷ 在关键的高增长市场及行业中处于领先地位
- ❷ 产品及分销(数字化、代理、银行)方面的广度,有助于把握增长机遇
- ❷ 增强能力以建立实质竞争优势
- ❷ 清晰的资本配置框架,通过再投资推动复合增长
- ❷ 出色的财务往绩,始终如一的正经验及高回报
- ☑ 优秀的策略定位,可把握未来长期增长机遇



辅助材料





我们的策略主题及增长计划



以明确目标为导向的策略推动增长



主要目标



实现目标

可盈利增长及正面的社会影响

我们的目标

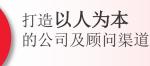
实现**新业务利润**增长率大幅 高于国内生产总值增长率, **每股内含价值**长期实现双位数 增长

拓展业务能力,到2025年能够服务**5,000万**名客户

到2050年实现净碳中和个



持续推动产品、服务及体验的 **数字化转型**

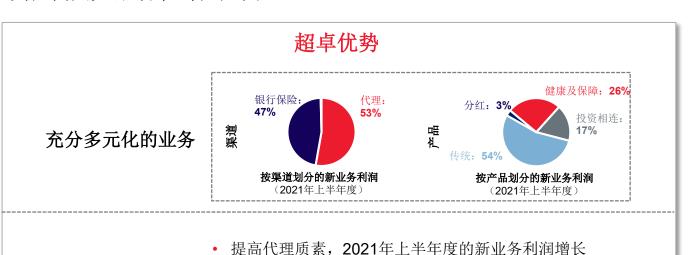


- ❷ 专注于中国内地、印度、印尼及泰国
- ❷ 提供便捷实惠的健康产品,推动健康及保障业务增长
- ☑ 让瀚亚成为亚洲翘楚,推进环境、社会及管治议程
- ☑ 让客户重复享受便捷的购买体验
- ☑ 拓展客户的数据驱动知识,更好地服务客户
- ✓ 大规模提升健康及理财成果
- ❷ 提升员工、代理及合作伙伴顾问的技能
- ✓ 为不同群体提供多元化的产品
- ❷ 降低理财服务的门槛

中国内地



利用强大的策略平台

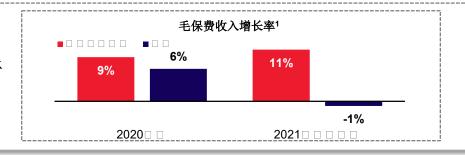


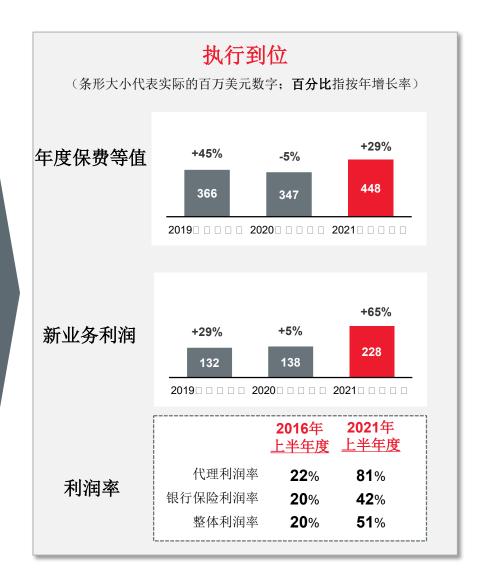
增强分销能力

+67%,每名"活跃代理人"的保单数目增长+24%

• 产品组合改善,加上广阔的网络(银行合作伙伴按年增加7个至44个; 4,105 个银行网点; 2,506位保险顾问),支持2021年上半年度的银行保险新业务利润增长73%

增长超越行业水平



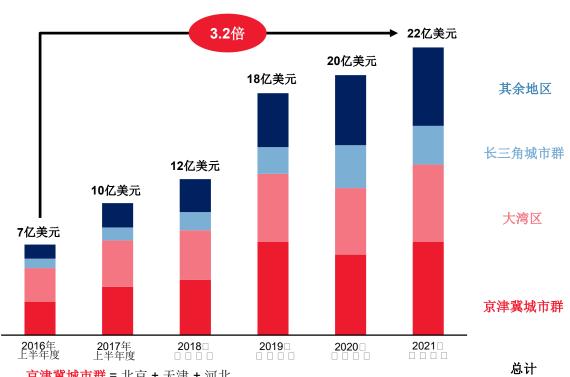


中国内地



我们的"城市群"模式

中信保诚人寿毛保费收入 ,十亿美元1



京津冀城市群 = 北京 + 天津 + 河北

大湾区 = 广东(包括深圳分公司),不包括香港及澳门

长三角城市群 = 江苏 + 浙江 + 上海 + 安徽

其余地区 = 中国内地其余地区(不包括京津冀城市群、大湾区及长三角城市群)

5. 毛保费收入市场份额乃按整体行业基准计算。	
6. 由于部分银行合作伙伴属多个城市群内的合作伙伴,	因此银行保险合作伙伴数目可能略有出入

毛保费收入 复合 年增长率	 毛保费收。 	入占比 %²		城人寿 市场份额 %	中信保诚 人寿 代理渠道 ³	中信保 银行保障	
(2016年 上半年度至 2021年 上半年度)	中信保诚 人寿	中国内地 市场	2016年 上半年度	2021 年年初 至 5 月	代理人数	合作伙伴 数目 ⁶	网点数目
41%	27%	54%	0.09%4	0.32%4	7,375	8	1,580
33%	14%	23%	0.15%4	0.39%4	1,822	17	732
18%	27%	12%	0.96%4	1.48%4	7,233	25	1,021
23%	32%	11%	0.88%4	1.93%4	4,937	17	772
26%	100%	100%	0.31% ⁵	0.65% ⁵	21,367	44	4,105

^{1.} 按2021年上半年度固定汇率基准计算的中信保诚人寿全部毛保费收入

^{2.} 中信保诚人寿乃基于2021年上半年度的数据,而中国内地市场则基于中国银保监会发布的2021年年初至5月的数据

^{3.} 截至2021年6月

^{4.} 毛保费收入市场份额指城市群的市场份额。

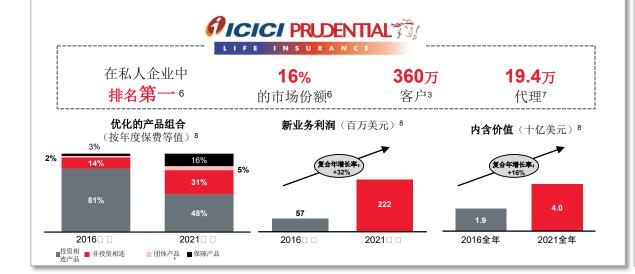
印度



寿险及资产管理业务均取得强劲表现

ICICI-PRU Life: 市场领先的商业品牌,势头强劲

- 2021年上半年度年度保费等值(+33%)及新业务利润(+41%)按年强劲回升, 乃受产品组合转向价值更高的保障及退休产品1所推动
- 2021年上半年度新增加50个合作伙伴,合共约700个合作伙伴,包括23家 银行2
- 通过团体计划4承保500万份保单3及5,200万名受保人
- 到2030年,预计私营机构的寿险客户将增至三倍,到超过1.20亿5



ICICI-PRU AMC:分销渠道多元化,行业排名前三

多渠道分销-零售客户群逾740万人9

零售渠道组合14

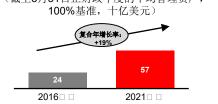
• 数字化能力: 获互惠基金业界评为排名第一的资 产管理公司流动应用程式10

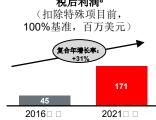


2021年上半年度管理基金按年增加21%11至580亿 美元12, 令税后经营溢利增长+54%

"未来十年,预计互惠基金管理资产将按+15%的复合年增长率增长" (资料来源: ICICI Securities) 13







- 8. 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100%基准列示
- 9. 截至2021年4月30日。资料来源: www.icicipruamc.com
- 10. 资料来源: Google Play; 截至2021年3月
- 11. 按固定汇率基准计算
- 12.截至2021年6月30日

^{1.} 退休产品指年金产品

^{2.} 资料来源: ICICI Prudential的投资者简报

^{3.} ICICI Prudential Life - 截至2021年3月31日

^{4.} 截至2021年3月31日。团体计划包括雇员福利、信用寿险及小额保险所承保的人数

^{6.} 基于2021年上半年度的新业务保额;资料来源; IRDAI; 仅包含私人企业

^{7.} 截至2021年6月30日(@ 100%)

^{13.} 资料来源: 2021年2月5日的ICICI Securities股票研究报告

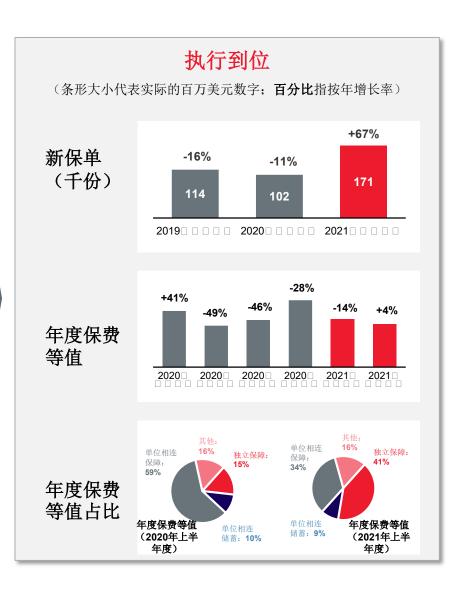
^{14.} 截至2020年12月

印尼



通过拓展和增强业务能力提升抗逆力

超卓优势 • 独立保障产品销售额增加,令新保单总数按年增加+67% • 独立保障产品年度保费等值按年增加2.5倍; 在代理传统市场中 在严峻环境下 排名第一(市场份额为35%)1 取得增长 • 伊斯兰保险新保单按年增加+173%, 反映产品扩展至大众市场 团体业务年度保费等值增加+26%, 市场排名第六1 2020年 2021年 全新 全新 全新 全新 PRUTop(危疾附加 PRUSolusiSehat 及 **PRULife Harvest PRUWarisan** 扩大产品范围 PRUSehat Shariah Plan (渣打银行) (传统分红) PRUCinta 及 (独立保障) **PTC Tropical** PWE Neo (渣打银行及大华银行) PRUCinta Sejati PRUTect Care (Pulse) Disease PTC Critical Illness 及 PRUWealth Extra **PRUlink USD Global** (传统伊斯兰保险) (渣打银行及大华银行) Pay Later Protect **PTC Hospital Tech Equity Fund** (OVO) Cash (Pulse) (投资相连产品) 活跃代理人 "百万圆桌会议" 会员增加 增强分销能力 1.9倍 到超过1,900人2



新分销

-TTB

充分把握新分销机遇



超卓优势

于2021年1月1日推出

· 覆盖**685家**银行分行





- 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
- 银行保险渠道表现优于市场达+16%3



新分销 - 数字合作伙伴

年度流动应用程式



2020年的新合作伙伴关系 (最大零售及电讯集团)

ТМВ





首选合作伙伴

1,800万1

4,700万2

增加产品组合

• 健康及保障产品年度保费等值增加19%,占产品组合 的28%,推动新业务利润强劲增长





รมาการธนุษา

- 上半年度的微型数字产品: PruMum、PruDengue
- 推出Business@ Pulse, 通过四个途径的合作探索雇员 福利及中小型企业方面的机遇

附注:数据截至2021年上半年度,增长率按固定汇率基准计算,除非另有注明







加速推动瀚亚发展成为亚洲领先者

- 在 11 个市场当中的 7 个市场排名前十1
- 超过300名投资专业人才;超过300个分销合作伙伴
- 管理资产达2.540亿美元, 按年增长16%3
- 独特的分红储蓄产品:管理资产达910亿美元(按年增长18%3)
- 不断拓展的中国业务: 中信保诚基金管理有限公司的管理基金达210亿美元4 (@100%)

ICICI-Prudential AMC于2021年上半年度的管理基金按年增长21%5至580亿美 元 (@100%), 于印度排名前三

使瀚亚成为环境、社会及管治投资方面的领先者

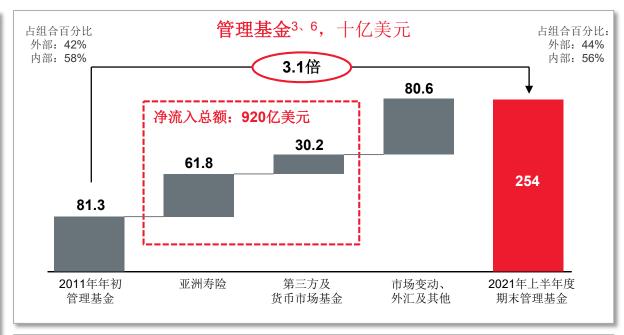


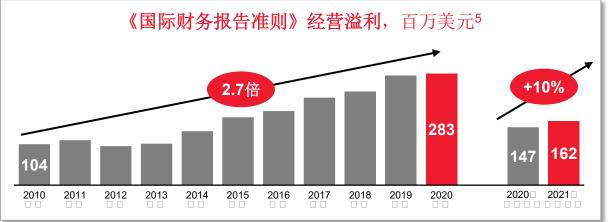
为亚洲投资者提供全球投资解决方案



长期目标是到2050年成为净零资产所有者

- 将于 2021年(股权) / 2022年(债务)年底前撤出对来自煤炭的收入 超过30%的所有业务的投资
- 到2025年将所有股东和保单持有人资产的碳排放减少25%
- 与占投资组合中的排放比例达65%的公司进行直接沟通





^{1.} 资料来源:新加坡及新加坡 (Morningstar)、马来西亚(理柏)、泰国(投资管理公司协会)、韩国(韩国金融投资协会)、印度(印度互惠基金协会) 日本(日本投资信托协会)、台湾(中华民国证券投资信托暨顾问商业同业公会)、中国内地(万得)、印尼 (Otoritas Jasa Keuandan)、越南(越南国家

截至2021年6月30日。按6月的收市即期汇率换算,74.33印度卢比、人民币6.46元

所呈列的瀚亚管理基金包括货币市场基金。由于四舍五入,各数字加起来可能与总数略有出入。M&G自2019年10月起被分类为外部客户。

分销能力

加强多渠道分销能力以加速推动增长





银行保险

庞大的网络

逾130个 银行合作

伙伴4

覆盖超过 28,000家

银行分行1、4

可盈利增长

11个

市场的银行保险 年度保费等值取 得双位数增长5

8个

市场的银行保险 业务取得 利润率增长5



#UOB

策略合作 伙伴关系 在亚洲及非洲 持续22年的 合作伙伴关系 持续10年的合作 伙伴关系 到2034年扩展至 5个市场

pulse' 数字化

17

 $(15)^6$

个市场7、8

约3,000万 (2,000万)6

次下载8

47

 $(32)^6$

个数字合作 伙伴8

1.58亿美元 (2.11亿美元)⁹

涉及Pulse的 年度保费等值

销售额10

(XXX) 2020全年的比较数字

^{1.} 截至2021年6月30日

^{2.} 截至2021年6月30日止六个月期间

^{3.} 截至2021年7月1日的"百万圆桌会议"数据,基于2020年1月至2020年12月业务期

^{5.} 仅与亚洲银行保险新业务利润有关, 且不包括非洲

^{6.} 截至2021年2月22日

^{7.} 包括11个亚洲市场及6个非洲市场

^{8.} 截至2021年8月5日

^{9.} 截至2020全年,按实际汇率基准计算

^{10.}截至2021年上半年度。涉及Pulse的年度保费等值销售额是指代理根据Pulse客户管理系统内捕捉的数字活动销售线索或根据Pulse注 册所得的销售线索完成的销售额,以及通过Pulse网上购买的少量保单

Pulse by Prudential

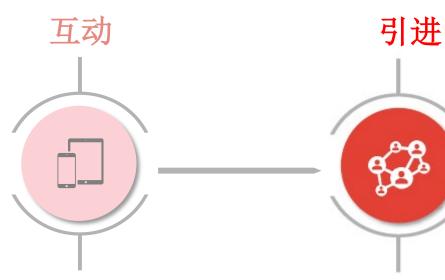
端到端的健康及保健平台



服务







- 让消费者能够掌控自身健康及保 健
- 基础广泛、度身设计的解决方案 及服务
- 英国保诚及合作伙伴提供优质的 健康及理财产品和服务

- 微型、直接保险产品及其他服务
- 扩展英国保诚产品组合及为代理人 产生销售线索的契机
- 以虚拟方式即时接触英国保诚代理 人
- 借助合作伙伴的生态系统触达规模 庞大的消费者群体

- 数字化、便捷的全天候自助服务
- 以电子方式访问医院网络、药房及医 生
- "电子钱包"及"电子理赔"服务

约3,000万次Pulse下载¹

Pulse提供10%的年度保费等值²



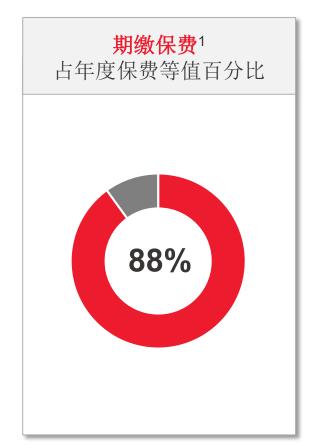
将策略转化为价值

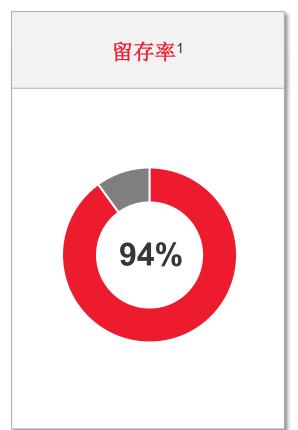


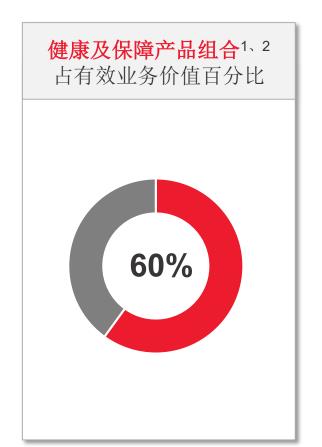
高质素的有效保单创造强劲的《国际财务报告准则》盈利增长

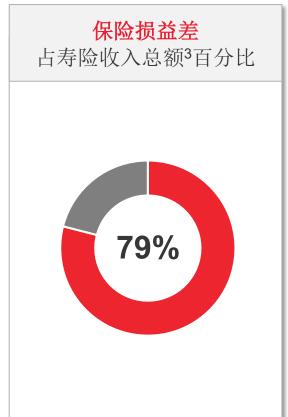


保险损益差是《国际财务报告准则》经营溢利的最大来源









^{1. 2021}年上半年度

² 不句括翰亚

低敏感度使业务免受宏观市场波动的影响



稳健的新业务利润及内含价值对宏观变动具备一定的抗逆力

来自长期业务的	勺亚洲新业务利润的敏感度分析	-
/ T		

(百万美元)	(占新业务利润百分比)		
59	5.0%		
42	3.6%		
(41)	(3.5%)		
73	6.2%		
323	27.5%		
185	15.7%		
	(百万美元) 59 42 (41) 73 323		

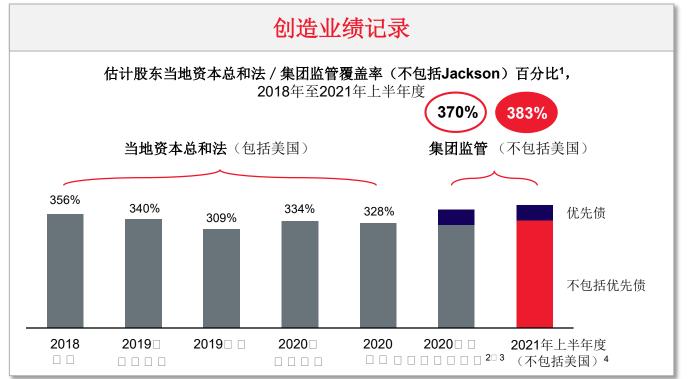
亚洲内含价值的敏感度分析

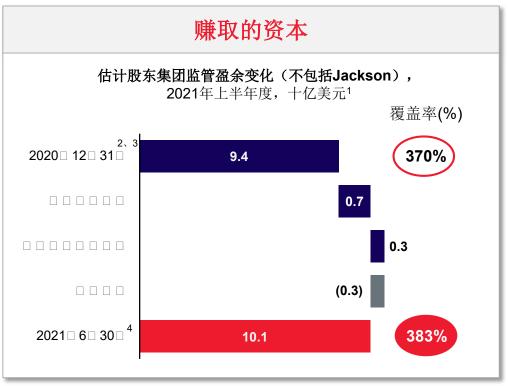
	(百万美元)	(占内含价值百分比)1		
利率一增加2%	(4,477)	(10.2%)		
利率一增加1%	(1,986)	(4.5%)		
利率一减少0.5%	(84)	(0.2%)		
股票/物业收益率一上升1%	1,725	3.9%		
股票/物业市值一下降20%	(1,879)	(4.3%)		
风险贴现率一增加2%	(9,403)	(21.5%)		
风险贴现率一增加1%	(5,307)	(12.1%)		
集团最低资本要求	155	0.4%		

稳健的资产负债表推动增长



集团监管过渡符合预期





- 集团监管框架在本集团于2021年5月14日获香港保监局评定为保险控权公司后生效
- 后偿债及优先债获确认可继续用作资本符合预期。优先债对6月底覆盖率的贡献百分比为47%
- 除债务工具的处理外,集团监管方法与当地资本总和法基本一致

^{1.} 英国保诚会采用香港保险业监管局(保监局)发布的集团监管框架所载的《保险业(集团资本)规则》,厘定集团监管资本要求的最低及规定水平。 集团监管框架于2021年5月14日获香港保监局评定后对英国保诚生效,并取代与香港保监局协定的用于厘定2020年12月31日集团资本状况的当地资本总和法。除集团监管框架项下须遵守过渡安排的债务工具的处理外,集团监管方法与先前当地资本总和法项下应用的方法基本一致。根据集团监管框架,英国保诚有限公司*于评定日期发行的所有债务工具(优先及后偿)均符合香港保监局设定的过渡条件,并被列为合资格的集团资本资源。根据当地资本总和法,仅特定债券(即由英国保诚有限公司*于M&G plc分拆日期发行的后偿债务工具)被列为合资格的集团资本资源。所呈列的本集团(不包括Jackson)集团监管资本状况未包括拟于美国业务中保留的19.7%非控股经济权益的价值。预计此项保留权益会列为集团资本资源,按市值的60%估值。惟有待与香港保监局达成最终协定

[.] 倘英国保诚于2020年12月31日须遵守集团监管框架,则按集团(不包括Jackson)基准计算,股东集团监管资本盈余(相较集团最低资本要求)为94亿美元,相当于覆盖率为370%,而根据当地资本总和法列报的盈余为78亿美元,覆盖率为323%

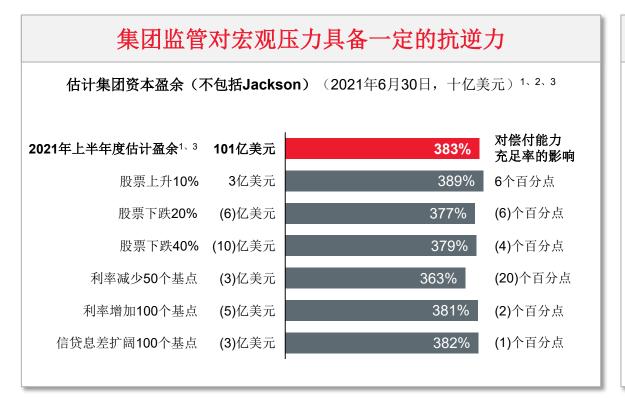
未计2020年第二次中期普通股息

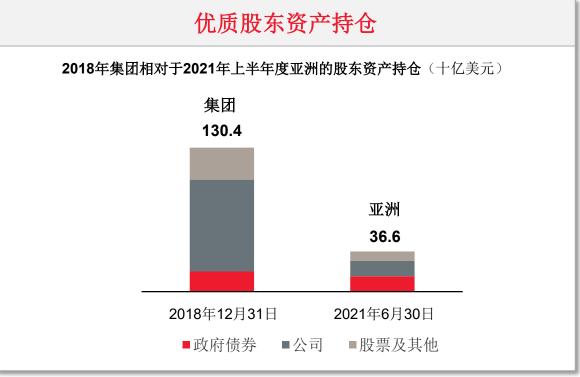
^{4.} 未计2021年第一次中期普通股息的影响

稳健的资产负债表推动增长



具抗逆力的集团监管状况





- 有限的宏观风险反映本集团专注于健康及保障、单位相连及分红业务
- 亚洲业务股东资产较分拆前的2018年集团状况小约4倍

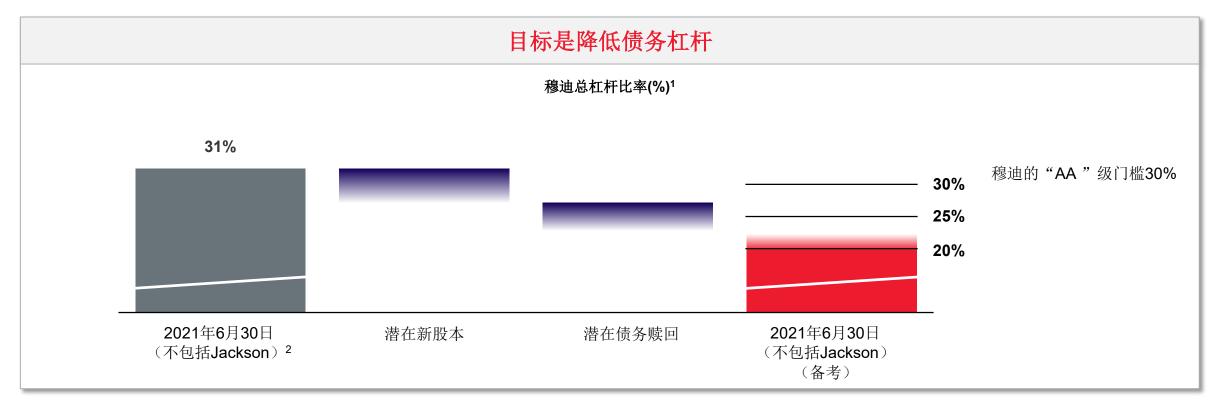
^{2.} 上述敏感度结果假设出现瞬间市场变动并反映于估值日期的所有间接影响

^{3.} 未计2021年第一次中期普通股息的影响

稳健的资产负债表推动增长



提高财务灵活性的明确途径



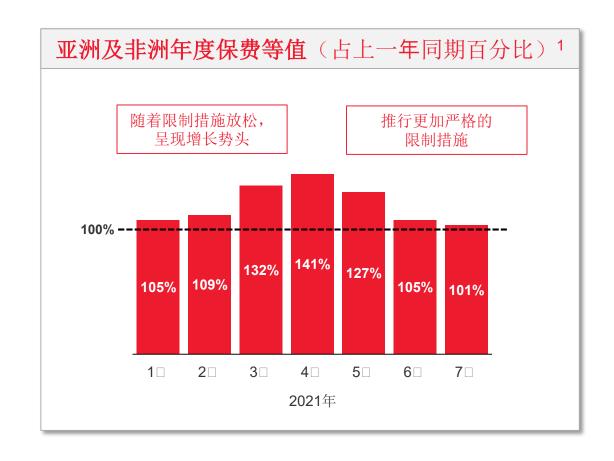
- 英国保诚的目标是在中期内将穆迪债务杠杆比率维持在约20%至25%
- 在经营中或会暂时性超出这一范围,以把握不时出现的增长机遇,获取可观的经风险调整回报,同时保持稳健的信贷评级
- 为加快去杠杆化及提高财务灵活性,正在考虑筹集约等于已发行股本5%的新股本
- 达到第一个可赎回日期的债务为22.5亿美元,每年约1.25亿美元与利息成本相关

现有业务



31

年度保费等值反映冠状病毒病相关限制措施的实施时间及规模



- 印尼、马来西亚、泰国及菲律宾等多个市场仍在实施严格的 冠状病毒病限制措施
- 印度、新加坡及越南近期推行更严格的出行规定
- 香港与中国内地恢复通关的程度及时间依然存在不确定性
- 各市场疫苗接种计划(可能会长期持续)的进度及成效可能 存在相当大的差异,短期内为经济前景及业务表现带来不确 定性
- 相信随着目标市场的结构性增长,对本集团产品的需求将会 持续增加

1. 按年增长率按固定汇率基准计算



其他市场

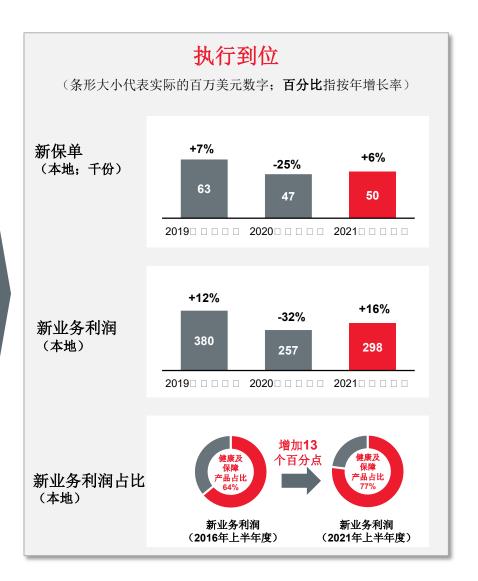


香港



转向本地保障,管理全部价值杠杆

超卓优势 • 合资格延期年金保单: 排名前三,占据约15%市场份额1 • 自愿医保计划: 推出中档自愿医保计划产品后, 年度保费等值增加 3倍以上 专注于质素 • 本地健康及保障新保单增长18% • 期缴保费占比**95%**;客户留存率**99%** · "百万圆桌会议"会员增长+37% 至4,790人² 增强分销能力 • 与渣打银行建立 **领先的**区域合作伙伴关系 《国际财务报告准则》经营溢利,百万美元 稳健的 《国际财务 报告准则》 经营溢利 2020 🗆 🗆 🗆 🗆 2021 🗆 🗆 🗆 🗆



新加坡及马来西亚



强大的市场地位推动持续发展势头

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31%,推动整体新业务利润增长+65%
- 稳固的客户留存率97%
- 《国际财务报告准则》经营溢利增长+16%
- "百万圆桌会议"会员¹增加约**2.5**倍,到超过1,000人,代理年度保费等值增加**54**%

拓展业务能力

- 新增期缴保费及代理销售额²排名**第一**,于2020全年的市场份额分别增加至**20%**及**31%**
- 39%的代理渠道保单及26%的银行保险渠道保单通过遥距方式销售
- Business@Pulse强劲增长,年度保费等值增加32%至4,100万美元,计划数目增加17%至2.500项

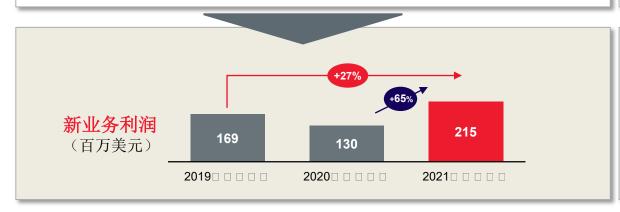
马来西亚

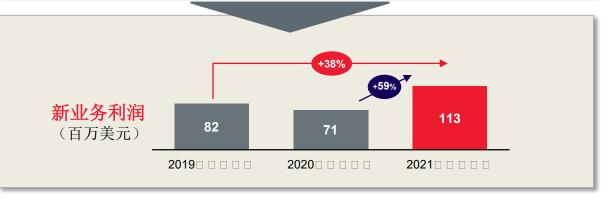
继续专注于质素

- · 《国际财务报告准则》经营溢利增加12%,乃受续保保费增长+10%推动所致
- 活跃代理人数增加+38%; "百万圆桌会议"会员1增加约2.9倍,到超过900人
- 98%的年度保费等值来自新增期缴保费
- 稳固的客户留存率96%

在伊斯兰保险市场的领先地位

- 增长: 年度保费等值增加122%; 新业务利润增加138%; 新保单增加57%
- 在伊斯兰保险市场³排名**第一**,2020全年市场份额增加+4个百分点至32%





数据截至2021年上半年度,增长率按固定汇率基准计算,除非另有注明。

截至2021年7月1日的"百万圆桌会议"数据,基于2020年1月至2020年12月业务期

^{2.} 按2020全年新业务年度保费等值计算

按2020全年新业务年度保费等值计算;不包括团体业务

越南及菲律宾



强大的市场地位推动持续发展势头

越南

增强分销能力

- 于银行保险渠道的领先地位,占据17%的市场份额1
- 于4月启动SeABank合作伙伴关系及扩大MSB合作伙伴关系
- "百万圆桌会议"会员²增加**2.7**倍,到超过1,500人

转向更均衡的业务组合

- 银行渠道的年度保费等值增加39%
- 健康及保障产品年度保费等值增加29%

专注于质素

- 续保保费增加14%,推动《国际财务报告准则》经营溢利增长+16%
- 98%的年度保费等值来自新增期缴保费

菲律宾

增强分销能力

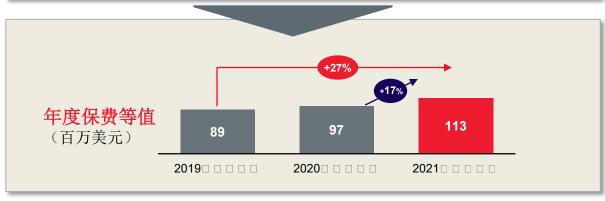
- 活跃代理人数增加+53%
- **排名第一**, 于2020全年占据**17**%³的市场份额

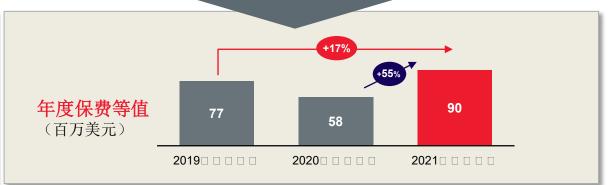
专注于质素

- 96%的年度保费等值来自新增期缴保费
- 健康及保障产品年度保费等值增加58%,推动整体新业务利润增长+71%
- 续保保费增加33%,推动《国际财务报告准则》经营溢利增长+38%

发展数字化能力

- 遥距销售额占代理销售额的85%
- 推出Business@Pulse,向中小型企业提供团体保险





数据截至2021年上半年度,增长率按固定汇率基准计算,除非另有注明。

^{1.} 按2021年上半年度年度保费等值计算。资料来源: Vietnam Actuarial Workgroup

^{2.} 截至2021年7月1日的"百万圆桌会议"数据,基于2020年1月至2020年12月业务期

^{3.} 资料来源: 菲律宾保险委员会(The Philippines Insurance Commission)。根据2020全年的加权首年保费计算(2010全年的市场公额为44%)

非洲



在更加严峻的环境下业务仍呈现持续增长势头

年度保费等值销售额6,600万美元

年度保费等值销售额增长

+29%

代理

年度保费等值 销售额增长1

+15%

超过13,000名代理

在所有市场 符合"百万圆桌会议"资格 银行保险

年度保费等值销售额增长1+57%

优化策略 合作伙伴关系

FIDELITY | BANK zanaco





经更新的2019冠状病毒病保障

分销



通过提供可在不 确定时期为人们 选择 带来希望的保障, 为人们提供支援

Nouvelles offres PruBelife 全新产品, Approchez! Regardez! 提供更多保障

MDRT

为各年龄阶层的 人们提供解决方 案,帮助他们活 出丰盛人生

拓宽乌干达的医疗产品及服务



上半年度成功 完成IAA医疗册 的移交

社区



引领促进道路安全使用的对话, 养成良好习惯,拯救和保护生

Cha-ching理财知识



与区内选定小学的5,000多名 学生分享理财基础知识



提供工作场所 心理健康方面 的思想领导

在非洲推广SafeSteps道路安全活动

Pulse∓

6个市场部署:

喀麦隆、肯亚、尼日利亚、 赞比亚、乌干达、多哥

pulse'



Pulse的一体化功能:

- 社区
- 健康追踪
- 我的挑战
- 奖励钱包





开发数字产品 及支付钱包





- 查看我的保单





由人工智能支持的健康资讯站

- 自拍BMI
- 皱纹指数
- 寻找医疗院所
- 健康及健身资讯

技术

非洲







• 服务及理赔

1. 固定汇率基准

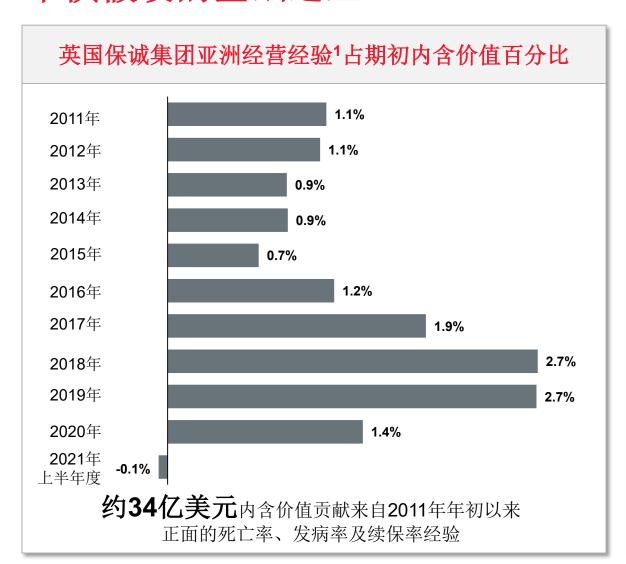


内含价值



诚如我们的往绩记录所示,英国保诚集团亚洲的内含价值建立在审慎假设的基础之上







英国保诚的内含价值法



欧洲内含价值对比传统内含价值法

英国保诚采纳的欧洲内含价值原则:

- 提高报告的透明度及一致性;
- 在产品组合层面计量风险,以更好地反映与产品有关的固有市场风险;及
- 改善对业务固有风险程度的披露

传统内含价值与 欧洲内含价值的区别	传统内含价值	欧洲内含价值(英国保诚集团亚洲)
政府债券收益率	被动方法,采用长期观点对待远期收益率	主动方法,基于当前市场收益率,假设于预测期内 维持不变
选择权及保证的时间值	隐含地上升至风险贴现率 (即不使用随机模型)	明确地单独量化选择权及保证的时间值
信贷风险拨备	使用风险贴现率识别信贷风险	于未来预期回报假设(而非风险贴现率)中反映
风险贴现率方法	自上而下的方法;使用无风险利率 加整体风险边际计算单一风险贴现率	自下而上的资本资产定价模型法:风险贴现率 = 无风险利率 + 贝他系数 x 股权风险溢价 + 不可分散的非市场风险拨备



英国保诚概览及 转让(转移)股份



股东资料及集团行政委员会



股东资料 伦敦证券交易所(PRU) 香港联合交易所(2378) 上市地点 新加坡证券交易所(K6S) 纽约证券交易所一美国预托证券(PUK) 每股面值5便士的 2,615,613,899¹ 已发行普通股数目 国际证券识别码 GB0007099541 (ISIN) 证券交易所每日正 式行情表证券号码 0709954 (SEDOL) 注册国家 英国

集团行政委员会



Mike Wells 集团执行总裁



Mark FitzPatrick 集团财务总监兼营运总裁



James Turner 集团风险兼合规总监



Nic Nicandrou 英国保诚集团亚洲执行总裁



陈秀文 集团人力资源总监

1. 截至2021年8月31日。

运营管理团队致力推进业务转型

PRUDENTIAL

由经验丰富、敬业的区域及部门主管组成的强大团队



吴立贤 *英国保诚集团亚洲* 保险业务执行总裁



Boon Huat Lee 英国保诚集团亚洲 PCA数字总监



Michellina Laksmi Triwardhany (Dhany)¹ *保诚印尼* 行政总裁兼执行总裁



Dennis Tan *保诚新加坡* 执行总裁



Nimesh Shah ICICI Prudential AMC 董事总经理兼执行总裁



Wilf Blackburn 英国保诚集团亚洲 保险增长市场 区域执行总裁



Eng Teng Wong *保诚菲律宾* 执行总裁



Lim Eng Seong *保诚马来西亚* 执行总裁



Ben Bulmer 英国保诚集团亚洲 代理财务总监



容佳明 保诚香港 执行总裁



Divine H. Furagganan *Pru Life UK菲律宾*执行副总裁兼分销总监



Wai-Kwong Seck *瀚亚投资* 执行总裁



NS Kannan ICICI Prudential Life Insurance Company 董事总经理兼执行总裁



Robin Spencer *保诚泰国* 执行总裁

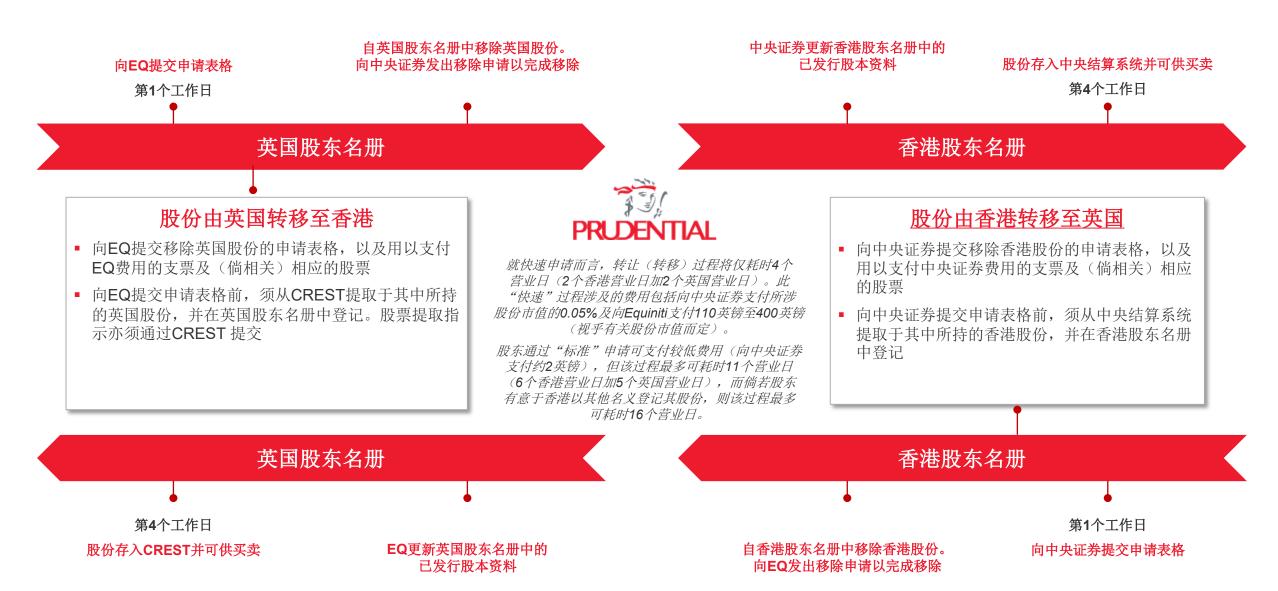


Jennifer Villalobos *保诚泰国* 数字技术总监

1. 须存监管批准。

英国保诚股份在英国与香港股东名册之间转让





词汇



年度保费 等值	•	年度保费等值 。一项计量新业务销售额的指标,是衡量本集团管理业务发展及增长的重要指标。年度保费等值按所有保险产品期内新造业务的年化期缴保费与新承保业务整付保费十分之一的总和计算,包括根据《国际财务报告准则》第4号指定为投资合约的合约保费。
欧洲内含 价值	•	欧洲内含价值 。按照欧洲保险公司财务总监论坛于2016年颁布的一套原则编制的财务业绩,作为对本集团合并《国际财务报告准则》业绩的补充。内含价值是以一组假设为基础,用于计量承保寿险业务产生的未来利润对股东的现值。
"百万圆 桌会议"	•	百万圆桌会议 。百万圆桌会议是一个由保险经纪与财务顾问组成的行业组织。经纪及顾问必须符合若干当年度的会员要求(包括保费、佣金或收入达到最低收入水平),方可加入百万圆桌会议。
新业务利 润	•	新业务利润。来自于审议中财务报告期间所出售业务并根据欧洲内含价值原则计算的利润。
合资格延 期年金保 単	•	合资格延期年金保单 。合资格延期年金保单是一类保险产品,于累积期间内将保单持有人的保费累积,并于累积期间结束后将 其转化为稳定的收入,用以支付退休后的开支。
自愿医保计划	•	自愿医保计划 。自愿医保计划是香港主管当局实施的一项政策措施,借以规范保险公司向个人提供的偿款住院保险产品。保险公司及消费者的参与均属自愿性质。在自愿医保计划下,参与的保险公司提供获认可的个人偿款住院保险产品("认可产品"),让消费者自愿购买。