

保障每个人生，  
诚就每个未来



# Prudential plc 保诚有限公司\* 2023年全年度 业绩

2024年3月20日

香港股份代号：2378  
PRU.L

#### 前瞻性陈述

本简报载有“前瞻性陈述”，涉及若干保诚（以及其全资及共同拥有的业务）的计划及其对日后财务状况、表现、业绩、策略及宗旨的目标和预期。并非过往事实的陈述，包括关于保诚（以及其全资及共同拥有的业务）的信念及预期的陈述，并包括但不限于承诺、抱负及目标（包括与可持续发展（包括环境、社会及管治和气候相关事宜）相关者）以及包含“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确定性因素。

多项重要因素可能导致实际日后财务状况或表现或其他所示业绩与在任何前瞻性陈述所示者有重大差别。该等因素包括但不限于：

- 当前及未来市况，包括利率和汇率波动、通胀（包括由此产生的加息）、持续高息或低息环境、金融及信贷市场的整体表现以及经济不确定性因素、放缓或紧缩（包括俄乌冲突、中东冲突以及相关或其他地缘政治紧张局势及冲突所造成）的影响（亦可能影响保单持有人行为及降低产品的实惠性）；
- 向低碳经济转型对资产估值的影响；
- 衍生工具未能有效缓释任何风险；
- 全球政治不确定性因素，包括跨境贸易摩擦增加的可能性以及运用法例、法规及行政权力限制贸易、金融交易、资本移动及／或投资；
- 2019冠状病毒病的长期影响，包括对金融市场波动及全球经济活动的宏观经济影响，对销售、理赔（包括与疫情期间延迟治疗相关者）、假设的影响，以及产品退保个案增加；
- 监管机构的政策及行动，特别是保诚的集团监管机构香港保险业监管局的政策及行动，以及法规变更的程度及速度以及一般的政府新措施；
- 鉴于保诚被指定为国际活跃保险集团，国际保险监管者协会所采纳系统风险及其他集团监督政策标准对保诚的影响；
- 气候变化及全球健康危机的实质、社会、发病率／健康及财务影响，其可能会对保诚的业务、投资、经营及其对客户负有的责任造成影响；
- 因应气候变化及更广泛与可持续发展相关问题的法律、政策及监管发展，包括法规、标准及诠释的发展，例如与可持续发展（包括环境、社会及管治和气候相关报告）、披露及产品卷标及其诠释相关者（可能存在冲突及产生虚假陈述风险）；
- 政府、政策制定者、本集团、业界及其他持份者有效实施及遵守纾缓气候变化及更广泛与可持续发展相关问题承诺的集体能力（包括未妥善考虑保诚所有持份者的利益或未能维持高标准的企业管治及负责任的业务实践）；
- 竞争及快速技术变革的影响；
- 死亡率和发病率趋势、退保率及保单续新率对保诚业务及业绩的影响；

- 在相关行业内部日后收购或合并的时间、影响及其他不确定性因素；
- 内部转型项目及其他策略措施未能达致目标或对本集团的营运或雇员有不利效果的影响；
- 保诚业务进行再保险的可行性及有效性；
- 保诚（或其供应商及合作伙伴）的营运抗逆力可能不足的风险，包括因外部事件而导致营运中断的风险；
- 保诚（或其供应商及合作伙伴）资讯科技、数码系统及资料（包括Pulse平台）的可用性、保密性或完整性遭到破坏；
- 与独立合作伙伴经营的合营企业（尤其并非由保诚控制的合营企业）的相关非财务及财务风险以及不确定性因素增加；
- 保诚及其附属公司经营所在司法权区的资本、偿付能力标准、会计准则或相关监管框架，以及税务及其他法例和法规变动的影响；及
- 法律及监管措施、调查及纠纷的影响。

该等因素并非详尽无遗。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。此外，举例而言，上述及其他重要因素可能导致厘定经营业绩所用假设的变动或日后保单给付准备金的重新预计。有关可能导致实际日后财务状况或表现与在保诚的前瞻性陈述所预期者有差别（可能是重大差别）的上述及其他重要因素的进一步讨论，已载于保诚新闻稿（当中载有其2023年全年业绩）“风险因素”一节，以及保诚2023年年度报告和保诚其后向美国证券交易委员会提交的任何文件（包括表格20-F中的任何其他年度报告）中“风险因素”一节。

本简报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》、《新加坡证券交易所上市规则》或其他适用法律及法规所规定者外，保诚表明概不就更新本简报所载的任何前瞻性陈述或其可能作出的任何其他前瞻性陈述承担任何责任，不论有关更新是基于日后事件、新增资料或其他原因而作出。

保诚亦可能会在向美国证券交易委员会、英国金融行为监管局、香港联合交易所及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、委托声明、发售通函、登记声明、售股章程及售股章程补充文件、新闻稿及其他书面材料中，以及在保诚董事、高级职员或雇员向第三方（包括财务分析员）所作口头陈述中作出或披露书面及／或口头前瞻性陈述。所有该等前瞻性陈述均须全面参照保诚新闻稿（当中载有其2023年全年业绩）“风险因素”一节，以及保诚2023年年度报告和保诚其后向美国证券交易委员会提交的任何文件（包括表格20-F中的任何其他年度报告）中“风险因素”一节中论及的因素。

#### 警告声明

本简报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，而本简报（或其任何部分）或其分发概不构成就其订立任何合约的依据，亦不应为就此订立的任何合约而对本简报（或其任何部分）或其分发加以依赖。

# Anil Wadhvani (华康尧)

执行总裁



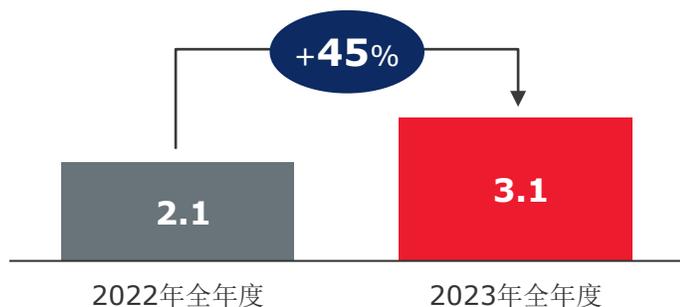
1. 2023年财务及营运表现出色，2024年首两个月销售额持续增长
2. 坚定不移地执行新策略，并取得显著进展
3. 将资本投放于新业务，提升核心能力和扩大分销
4. 对实现策略及财务目标的信心日渐增强

# 2023年财务及营运表现出色

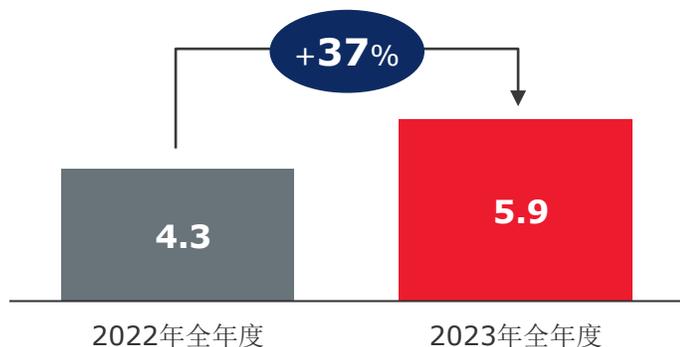
保障每个人生，  
诚就每个未来



## 卓越的增长

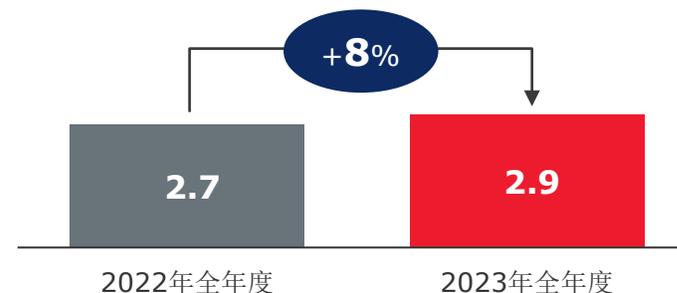


新业务利润，十亿美元

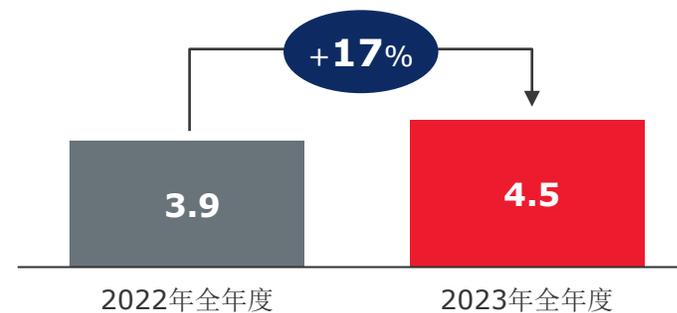


年度保费等值销售额，十亿美元

## 经营溢利强劲增长



《国际财务报告准则》经营溢利，十亿美元



欧洲内含价值经营溢利，十亿美元

附注：除非另有注明，截至2022年全年度数据及增长率均按固定汇率基准计算。

我们正快速地执行简单清晰的策略

保障每个人生，  
诚就每个未来



## 保障每个人生，诚就每个未来

快速而广泛地复制成功的组织模式

多市场增长引擎

大中华区

东盟

印度

非洲

策略支柱



提升客户体验



以技术驱动的分销



健康业务模式转型

及至全集团的推动要素

开放式结构的科技平台

敬业的员工及  
追求卓越表现的文化

理财及投资能力

为所有持份者创造价值

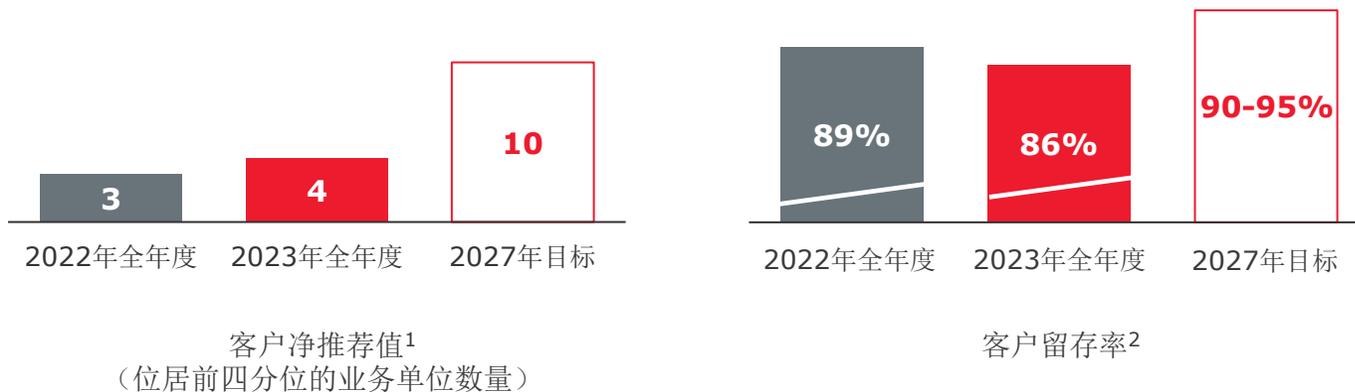
客户

员工

股东

社区

## 倡导终生价值



10个业务单位中有 **8** 个上升一个四分位或保持在第一四分位

统一计量方法

不断变化的营运模式

## 优先重点

个人化精准获取客户

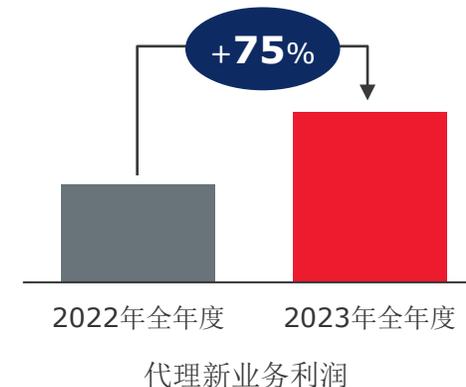
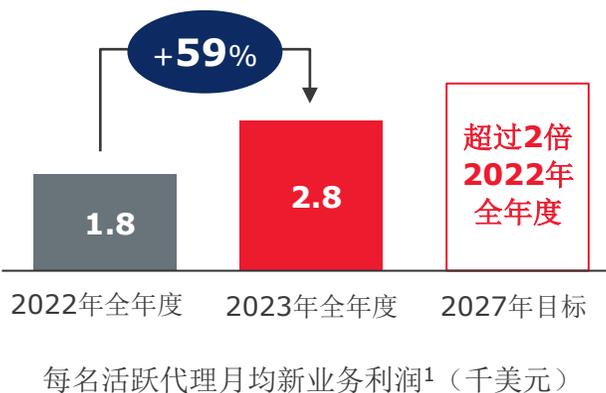
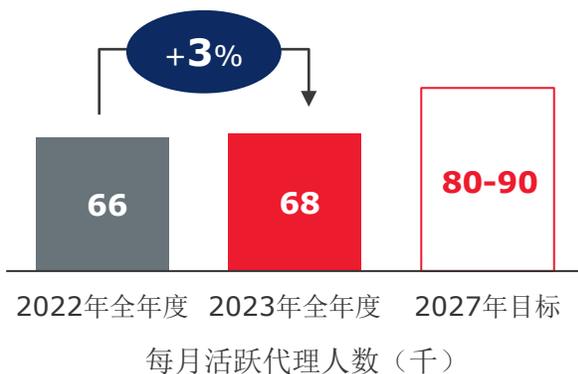
按人生阶段进行细分的  
差异化理念

简单、互连的技术驱动旅程

1. 净推荐值衡量客户的推荐意愿，按推荐者的百分比减去贬损者的百分比衡量。  
2. 包括印度、老挝、缅甸及非洲。

# 以科技驱动的分销：代理

## 提升活跃度及产能



招募人数增加

**11%**

PRUForce使用者人数达

**11.5万**

符合MDRT<sup>2</sup>会员资格的代理人人数

**超过9千**

增长+29%

分发

**逾400万**

条销售线索



利润率提高+3个百分点



健康及保障产品新业务利润按年增长+37%



健康及保障产品占比（按保单数量）为47%

附注：除非另有注明，截至2022年全年度的数据及增长率均按固定汇率基准计算。

1. 按平均每月代理新业务利润除以每月活跃代理人人数计算。包括合营企业及联营公司的全部新业务利润及活跃代理人人数。2022年全年度的比较数字已按此基准重列。

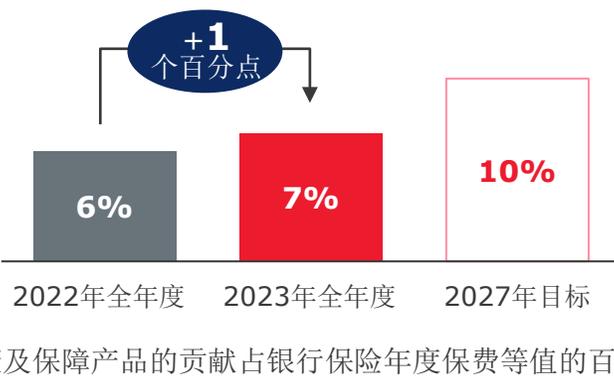
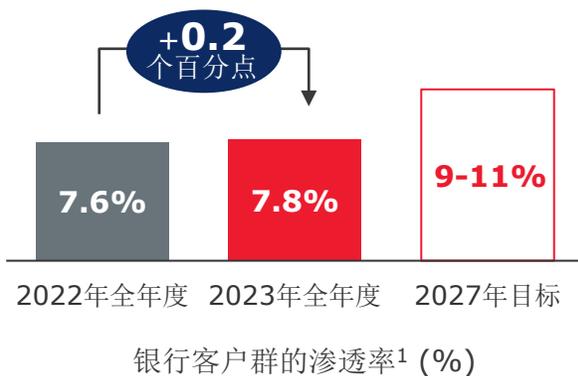
2. “百万圆桌会议”

# 以科技驱动的分销：银行保险

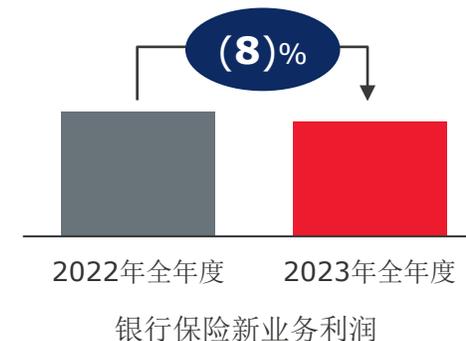
保障每个人生，  
诚就每个未来



## 渗透率提升以及健康及保障产品的贡献增加



+23% (不包括中国及越南)



售出 **约100万** 份新保单

期缴保费占年度保费等值 **超过90%**

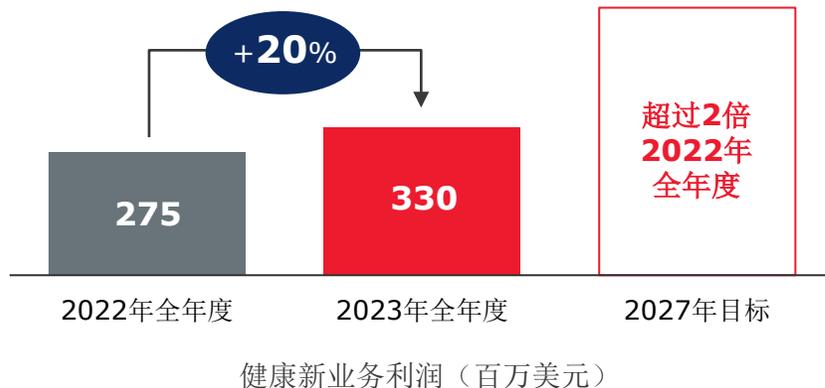
随着扩大客户服务理念，  
健康及保障产品新业务利润增长 **12%**

区域战略合作伙伴的新业务利润增长 **约20%**

- ✓ 增长面广泛：11个市场的新业务利润双位数增长
- ✓ 大规模录得：年度保费等值22亿美元（按年增长+3%）

附注：除非另有注明，截至2022年全年度的数据及增长率均按固定汇率基准计算。  
1. 于7家策略银行合作伙伴（不包括合营企业及联营公司合作伙伴，以及柬埔寨及老挝的合作伙伴）的渗透率。

## 严谨执行最佳实践



- ✓ 委任健康执行总裁
- ✓ 在印尼开展人工智能辅助的医院索偿评估
- ✓ 严谨检讨于印尼和马来西亚的产品定价
- ✓ 将香港医疗机构网络扩展至中国内地4,200+家医院

## 优先重点

提升健康保险理念



透过轻资产方式实现互联护理



附注：除非另有注明，截至2022年全年度的数据及增长率均按固定汇率基准计算。

## 及至全集团的推动要素：对取得成功至关重要

### 科技

- ✓ 将各市场的应用程式整合至共享平台
- ✓ 开发数据平台，实现高级分析及人工智能
- ✓ 建立卓越科技中心

### 员工及文化

- ✓ 加快内外部能力建设
- ✓ 透过“PruWay”建立追求卓越表现的文化
- ✓ 新的绩效及奖励模式已准备就绪，与策略及我们的价值观一致

### 理财及投资

- ✓ 提升投资表现
- ✓ 在新加坡推出及招募财务顾问
- ✓ 透过策略性招募提升投资能力

# 2027年目标：成功指标

保障每个人生，  
诚就每个未来



## 策略支柱

提升客户体验

**前四分位**

客户净推荐值

**90至95%**

留存率



进展良好

以科技驱动的分销：代理

**8至9万**

每月活跃代理

**2.5至3倍**

代理新业务利润



进展良好

以科技驱动的分销：银行保险

**约9至11%**

渗透率基础<sup>1</sup>

**1.5至2倍**

银行保险新业务利润



进展良好

健康业务模式转型

**前四分位**

健康客户净推荐值<sup>2</sup>

**超过2倍**

2027年健康新业务利润



进展良好

## 及至全集团的推动要素

敬业的员工及追求卓越表现的文化

**前四分位**

雇员敬业度



进展良好

理财及投资能力

**与基准比较**

投资表现

到**2050年**实现**净零**及  
到**2030年**加权平均**碳密度**  
降低**55%**



进展良好

附注：来自2023年8月策略更新的2027年目标  
1. 包括战略合作伙伴（不包括合营企业合作伙伴）。  
2. 有关数据将从2024年起开始收集。

# 多市场增长引擎

保障每个人生，  
诚就每个未来



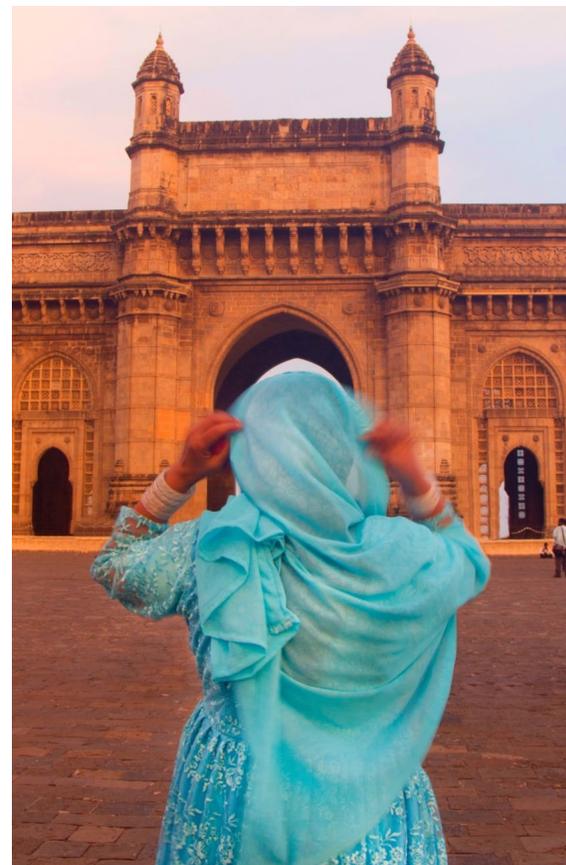
## 大中华区



## 东盟



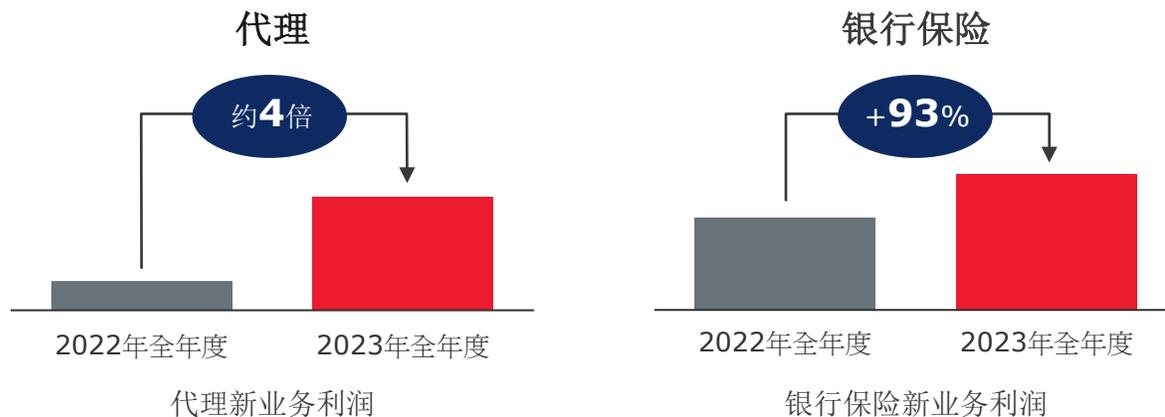
## 印度



## 非洲



超卓的多渠道分销平台



规模增加

新招募4,000名代理

渗透率提升

来自“新投保”客户的贡献+18个百分点

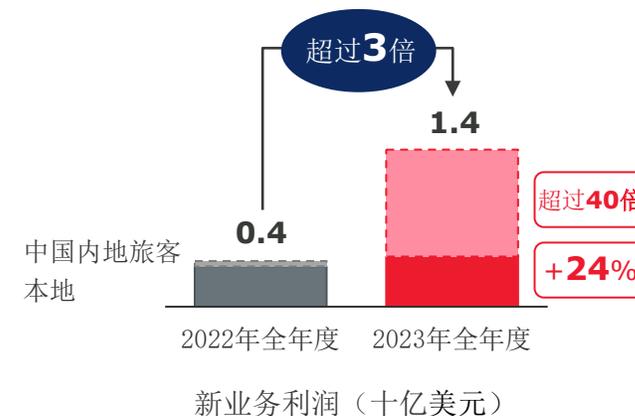
活跃度提升

活跃代理增长+72%

产品组合均衡

银行保险健康及保障产品年度保费等值占比增加+8个百分点

转化为新业务利润强劲增长及  
优于市场的表现



第一名

按中国内地旅客业务  
市场份额<sup>1</sup>划分

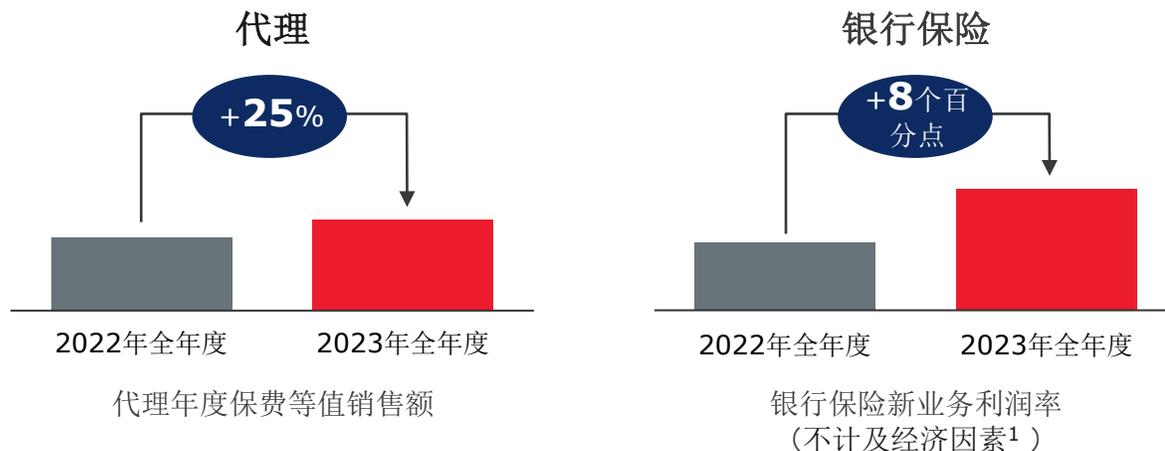
附注：除非另有注明，截至2022年全年度的数据及增长率均按固定汇率基准计算。  
1. 截至2023年12月31日，按年度保费等值基准计算。

# 中国内地：重新定位业务构成，以创造可持续增长

保障每个人生，  
诚就每个未来



## 丰富我们的多元化分销平台



代理产能增长 **26%**

期限较长的付款占比提升 **13个百分点**

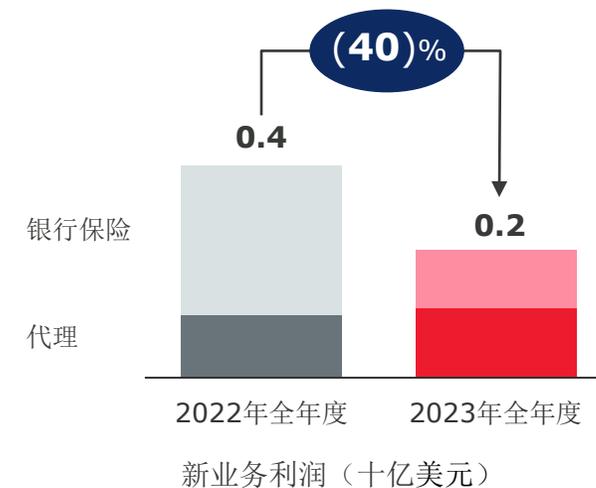
符合MDRT会员资格的代理人人数增长 **19%** 至一千人

**62**

个银行保险合作伙伴，2023年新增3个。触达逾5,600间分行

✓ 重新定位产品策略，以实现优质增长

✓ 需求驱动因素仍未受影响



新业务利润率 (不计及经济因素<sup>1</sup>) 提升 **+6个百分点**

附注：  
除非另有注明，截至2022年全年度数据及增长率均按固定汇率基准计算。  
保诚的中国内地寿险业务中信保诚人寿是与中信各持一半股权的合营企业

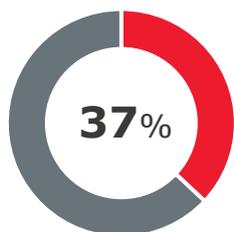
1. 不包括利率及其他经济变动的影响

## 营运摘要

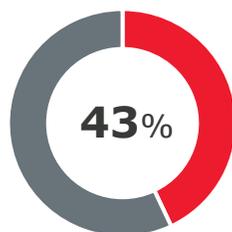
于**9**个市场中的**8**个市场位居

**前三**

集团新业务利润及内含价值的主要贡献来源



新业务利润



内含价值



新加坡

在高质素分销的带动下，下半年度新业务利润强劲回升



马来西亚

销售额及新业务利润增长。银行保险市场排名第一<sup>1</sup>



印尼

新业务利润连续4个季度增长。持续推行转型计划



越南

在充满挑战的环境中表现优于市场

1. 在传统银行保险渠道中排名第一。

## 庞大的需求驱动因素带来增长机遇

### 寿险：具规模的参与者<sup>1</sup>

把握增长机遇的规模及能力

**11亿美元**

新招募逾**4万**  
代理至

**逾20万**

代理

触达  
逾**2万**间分行

**42个**

银行合作伙伴

规模  
(按**100%**基准计算的  
年度保费等值)

数码化多渠道平台

过往强劲增长，步入利润率  
增长的轨道

**+10%**

年度保费等值按年增长

2018年  
全年度

**17%**

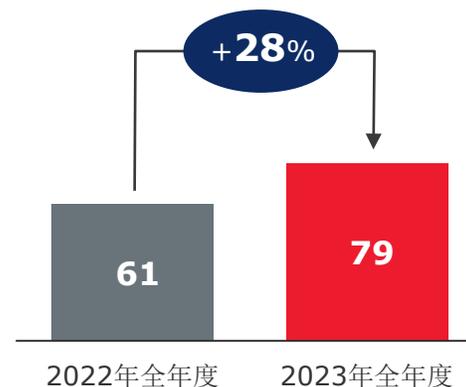


2023年  
全年度

**32%**

利润率增长<sup>3</sup>

### 资产管理：领先的参与者<sup>2</sup>



IPAMC管理的管理资产  
(100%基准)<sup>2</sup>，十亿美元



印度前三的资产管理公司，占据  
12.5%的市场份额

附注：除非另有注明，截至2022年全年度的数据及增长率均按固定汇率基准计算。

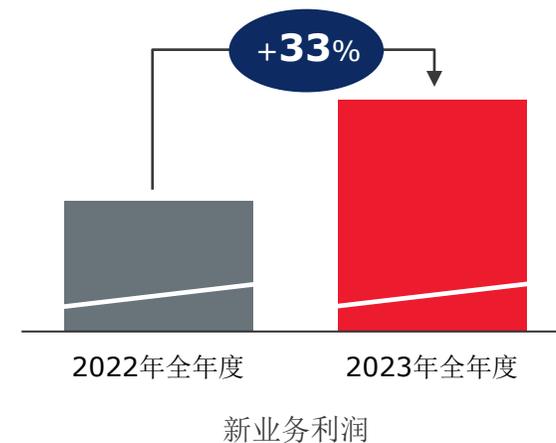
1. 保诚持有ICICI Prudential Life Insurance的22%权益。

2. 保诚持有ICICI Prudential Asset Management Company的49%权益。

3. 基于截至2018年及2023年3月31日止12个月。

## 增强我们的多渠道平台及能力

- ✓ 专注于我们拥有最强竞争优势的最高价值市场
- ✓ 在6个市场中市场份额排名前五
- ✓ 扩大分销范围 — 2023年新增13个银行合作伙伴



1. 2023年财务及营运表现出色
2. 稳占先机，把握庞大的增长机遇
3. 坚定不移地执行新策略，并取得显著进展
4. 对实现策略及财务目标的信心日渐增强

## 财务目标

新业务利润  
2022年至2027年复合年增长率  
： 15至20%

赚取的经营自由盈余总额  
2022年至2027年复合年增长率达  
双位数



保障每个人**人生**，诚就每个**未来**

# Ben Bulmer

财务总监

## 议程：2023年财务表现

- 价值
- 资本
- 《国际财务报告准则》
- 策略：成绩单



## 2023年财务摘要

- 新业务利润全面强劲增长，推动每股欧洲内含价值
- 持续产生资本；严谨地投资新业务及增强核心能力，同时维持稳健的资产负债表
- 强劲的《国际财务报告准则》经营溢利，较高的相关合约服务边际增长

## 前景

- 坚定不移地执行新策略，并取得显著进展
- 今年首两个月销售额持续增长
- 对实现策略及财务目标的信心日渐增强<sup>1</sup>

## 价值

31 亿美元

+45%<sup>2</sup>

新业务利润

每股 1,643 美分

1,289 便士

128 港元

+7%

每股欧洲内含价值

## 现金/资本

27 亿美元

+1%<sup>2</sup>

赚取的经营自由盈余总额<sup>3</sup>

295%<sup>4</sup>

2022年：302%<sup>5</sup>

集团监管覆盖率

## 《国际财务报告准则》

29 亿美元

+8%<sup>2</sup>

经营溢利

210 亿美元

+9%

相关<sup>6</sup>

合约服务边际<sup>7</sup>

2023年全年每股股息：20.47美分（按年+9%）

1. 2022年至2027年，新业务利润复合年增长率为15%-20%，赚取的经营自由盈余总额复合增长率达两位数。采用2022年的平均汇率及保诚计算截至2022年12月31日止年度欧洲内含价值基准补充资料时所作的经济假设，并基于该等目标设定时适用于本集团的监管及偿付能力制度。假设于2022年12月的现有欧洲内含价值及自由盈余方法将在整段期间内适用。

2. 固定汇率基准。

3. 赚取的经营自由盈余总额为有效保险业务所赚取的经营自由盈余，指年内有效业务产生的金额，未扣除再投资于承保新业务的金额，亦未计及非经营项目。就资产管理业务而言，其等于年内的税后经营溢利。

4. 集团监管资本状况为资本资源与股东业务应占订明资本要求的比率。未计2023年第二次现金中期股息。

5. 于2023年1月赎回4亿美元债务的备考数字。这令覆盖率由2022年12月31日的307%减少5个百分点至302%。未计2022年第二次现金中期股息。

6. 9%的增长不包括经济和其他差异的影响。

7. 扣除再保险。

# 新业务利润+45%：渠道和产品多元化



附注：增长率按固定汇率基准计算。  
 1. 不计及利率及其他经济变动的影响。  
 2. 产品、渠道组合及其他项目。

# 新业务利润+45%：多元化市场模式



**22**个寿险市场中有**17**个市场的新业务利润按年增长

附注：增长率按固定汇率基准计算。  
1. 不计及利率及其他经济变动的影响。

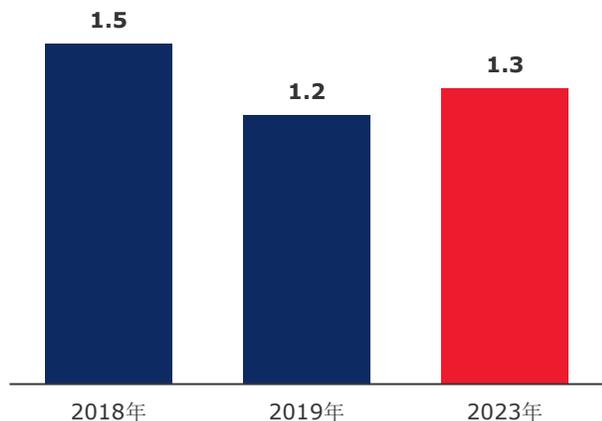
## 新业务利润

**14**亿美元

**+267%**

## 中国内地旅客业务的 优势得到肯定

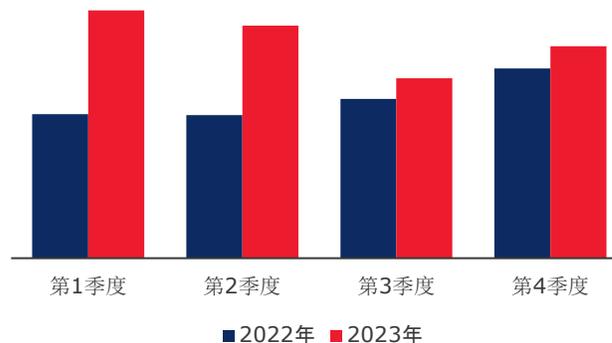
中国内地旅客年度保费等值  
(2023年相比2018年及2019年) (十亿美元)



## 本地业务发展势头持续

本地年度保费等值 (2023年相比2022年)

**2023年全年度：按年+36%**



## 年度保费等值

**20**亿美元

**+276%**

附注：增长率按固定汇率基准计算。

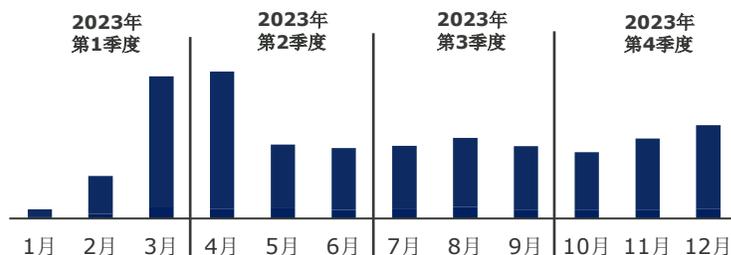
## 新业务利润

14亿美元

+267%

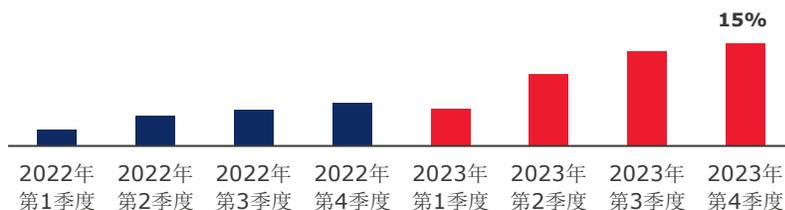
### 中国内地旅客业务趋于正常化

2023年按月划分的中国内地旅客年度保费等值



### 本地健康及保障产品占银行保险年度保费等值比例不断提高

本地银行保险业务健康及保障产品占比（2023年相比2022年）

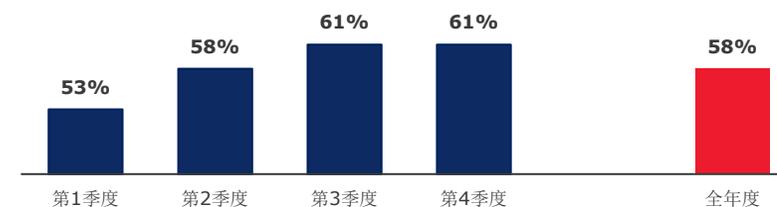


## 利润率

72% (1)个百分点

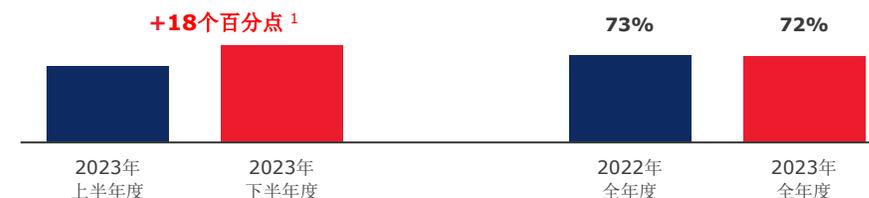
### 健康及保障产品占比不断增加

2023年健康及保障产品占新保单总体百分比



### 2023年下半年度相比2023年上半年度新业务利润率得到改善

总体新业务利润率（2022年全年度（固定汇率）至2023年全年度）



附注：增长率按固定汇率基准计算。

1. 基于2023年12月31日经济状况的2023年上半年度/2023年下半年度利润率。

## 新业务利润

2亿美元

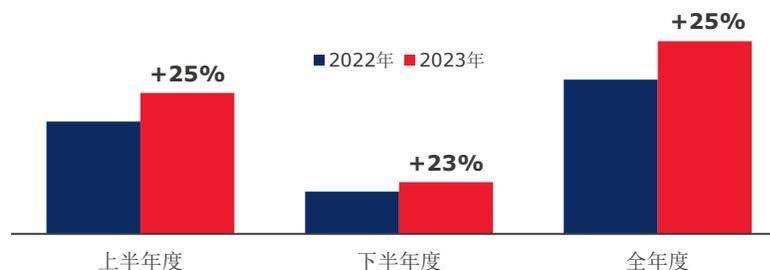
(40)%

## 年度保费等值

5亿美元 (36)%

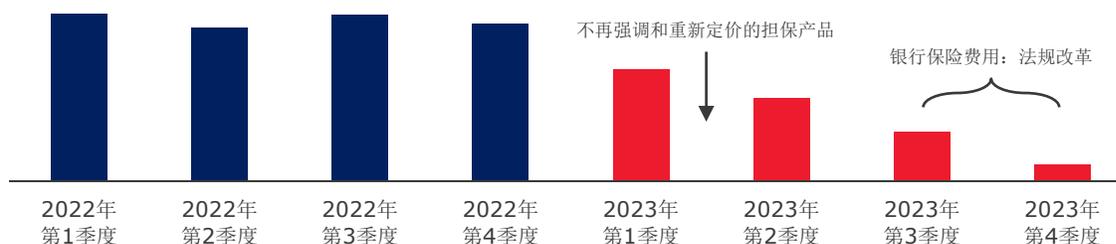
### 代理业务表现强劲

年度保费等值 (2023年相比2022年)



### 银行保险受到产品及法规重大变化的影响

年度保费等值 (2022年至2023年) (十亿美元)

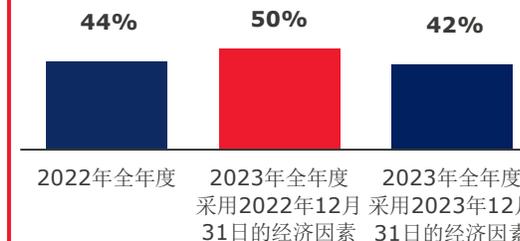


## 利润率

42% (2)个百分点

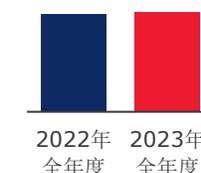
### 注重品质推动利润率增加

2022年全年度至2023年全年度新业务利润率



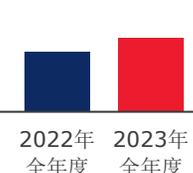
### 代理新业务利润率

+2个百分点<sup>1</sup>



### 银行保险新业务利润率

+8个百分点<sup>1</sup>

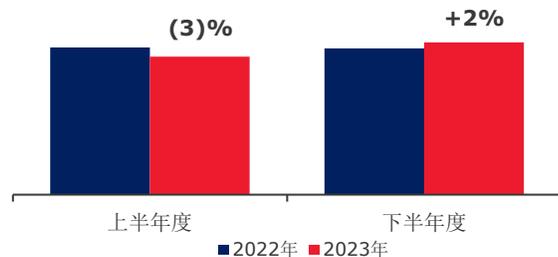


增长率按固定汇率基准计算  
1. 基于2022年12月31日的经济状况

### 新加坡

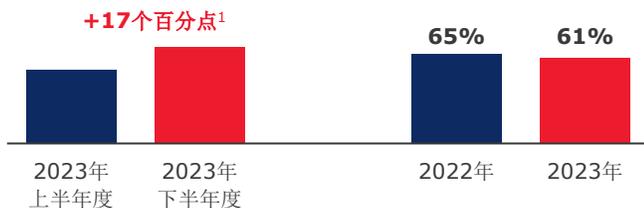
**2023年下半年度：趋势向好**

年度保费等值（2023年相比2022年）



**2023年下半年度：新业务利润率回升**

新业务利润率（2022年全年度（固定汇率）至2023年全年度）

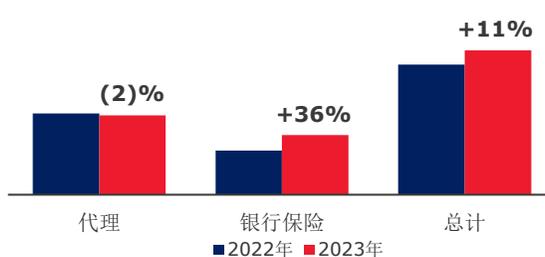


**新业务利润：4.84亿美元 (5)%**

### 马来西亚

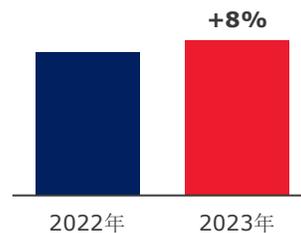
**渠道充分多元化、强劲的银行保险业务**

年度保费等值（2023年相比2022年）



**由年度保费等值带动的新业务利润**

新业务利润（2023年相比2022年）

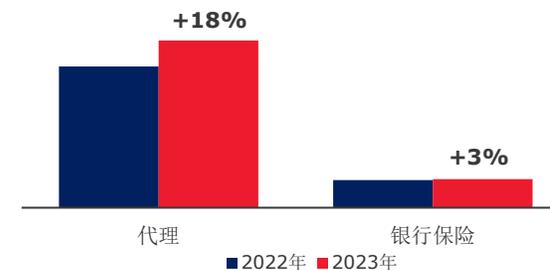


**新业务利润：1.67亿美元 +8%**

### 印尼

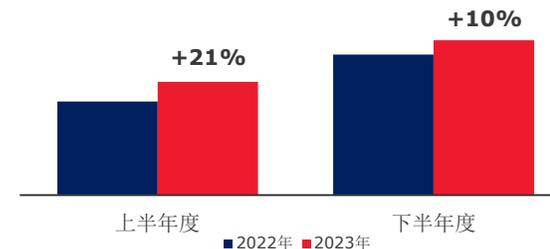
**代理及银行保险业务均获增长**

年度保费等值（2023年相比2022年）



**新业务利润持续强劲增长<sup>1</sup>**

新业务利润（2023年相比2022年按年百分比）



**新业务利润：1.42亿美元 +16%**

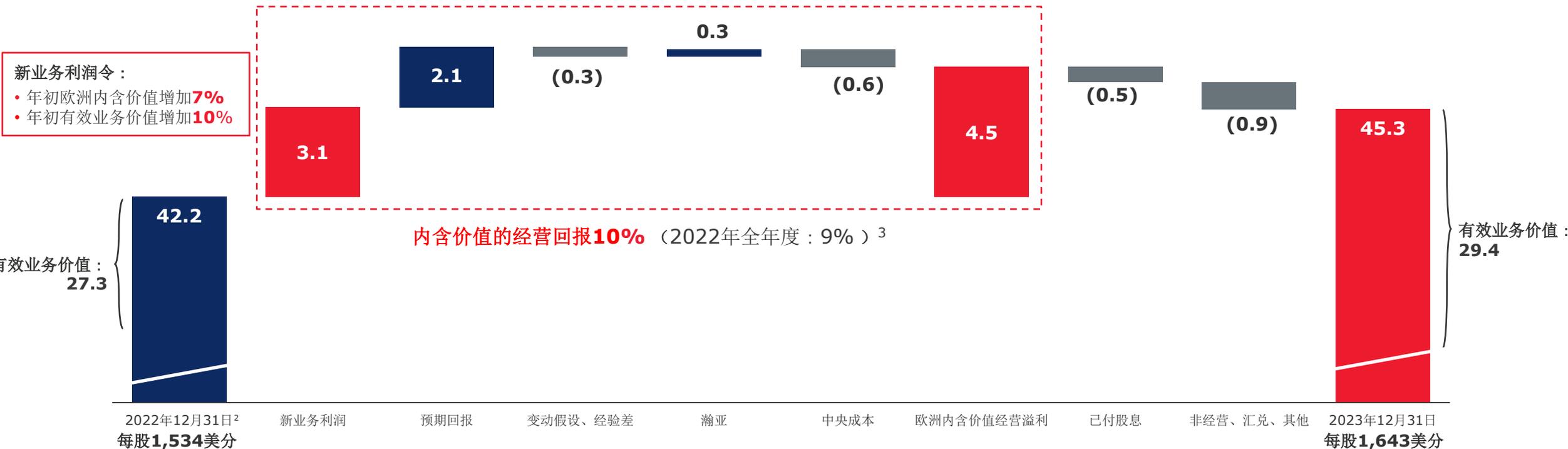
附注：增长率按固定汇率基准计算  
1. 基于2023年12月31日的经济状况

# 欧洲内含价值经营溢利上升**17%**<sup>1</sup>

保障每个人生，  
诚就每个未来



## 2023全年度集团欧洲内含价值变化（十亿美元）



附注：由于四舍五入，各数字加起来与总数略有出入。

1. 固定汇率基准。

2. 实质汇率基准。

3. 内含价值的经营回报乃按欧洲内含价值经营溢利占欧洲内含价值基准平均股东权益的百分比计算。

## 强劲的资金状况

**161**亿美元

集团监管盈余<sup>1、2、3</sup>

**295%**

集团监管覆盖率<sup>1、2、3</sup>

**AA-**级

财务实力评级<sup>4</sup>

## 较高的财务灵活度

**85**亿美元

集团自由盈余<sup>5</sup>

**35**亿美元

控股公司现金

**20%**

穆迪总杠杆<sup>6</sup>

附注：于2023年12月31日。

1. 保诚采用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。

2. 集团监管资本状况为资本资源与股东业务应占订明资本要求的比率。

3. 未计2023年第二次现金中期股息。

4. 本集团的财务实力获得标准普尔及惠誉AA-级评级。

5. 不包括分销权及其他无形资产。

6. 估计穆迪总杠杆比率。保诚的目标是中期中将穆迪总杠杆比率维持在约20%至25%。保诚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，赚取可观的经风险调整后回报，同时保持稳健的信贷评级。

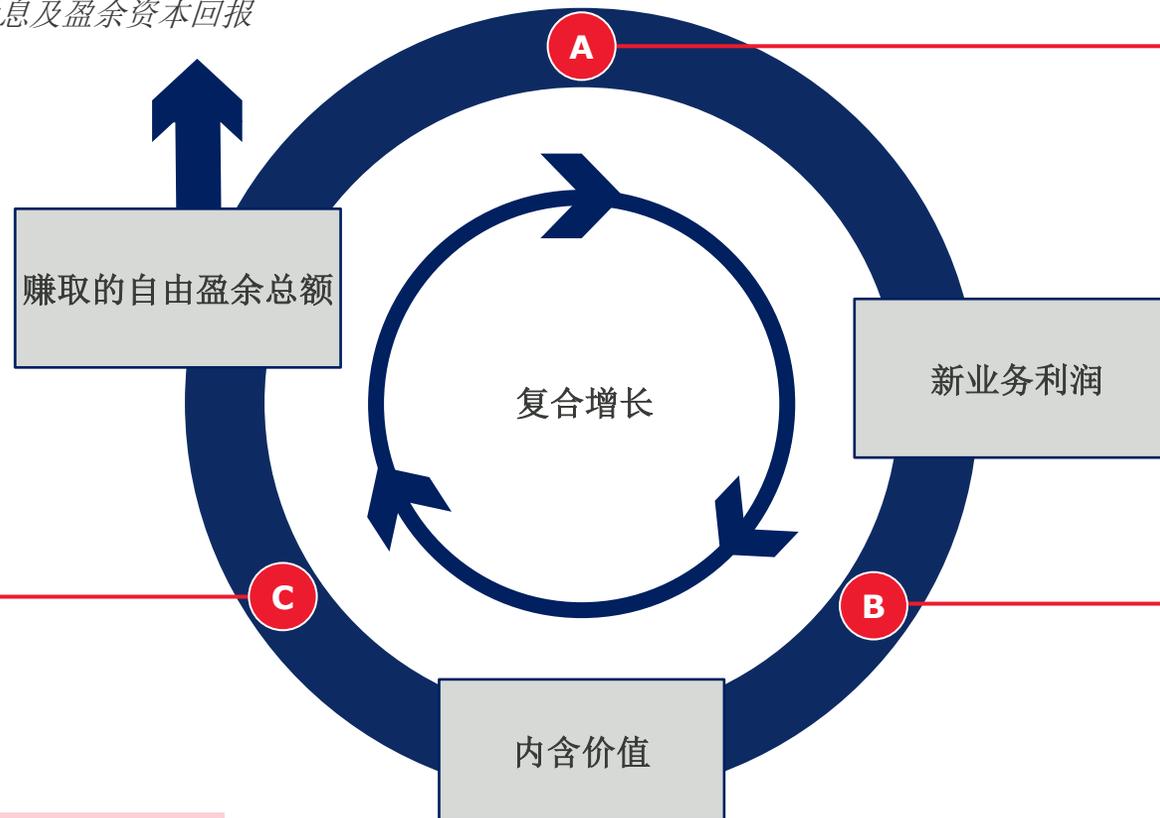
# 资本 加快创造价值

保障每个人生，  
诚就每个未来



中央成本、利息、普通  
股息及盈余资本回报

分配资本以实现增长



更严谨地管理有效业务

承保优质的新业务

2022年至2027年赚取的自由盈余总额  
复合年增长率达双位数<sup>1、2</sup>

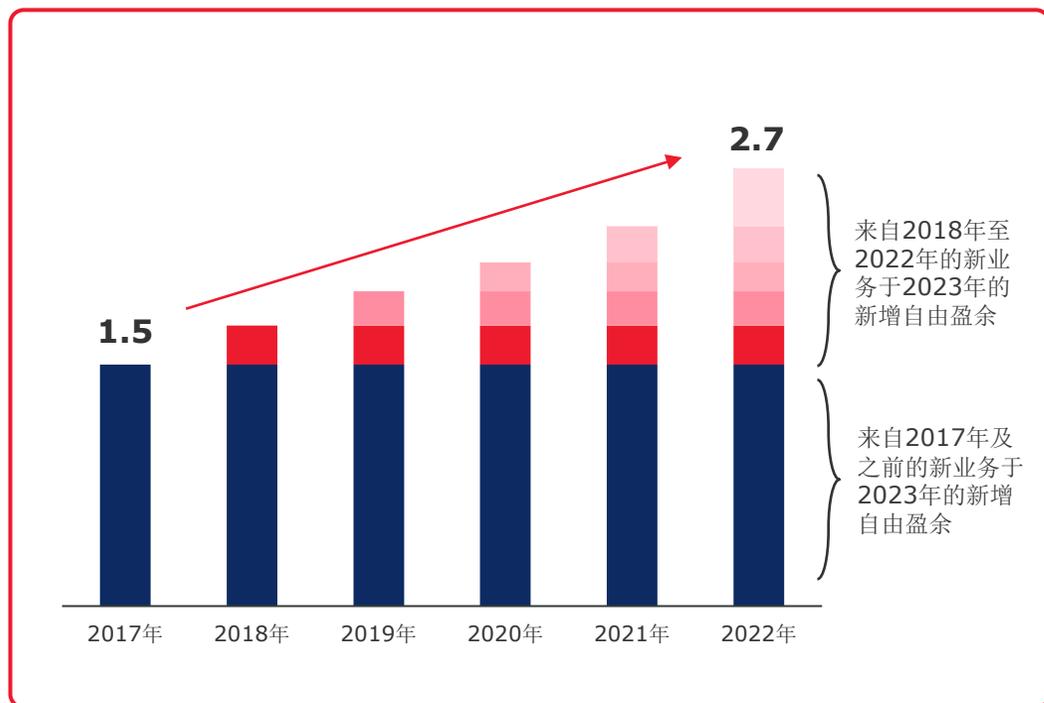
2022年至2027年新业务利润  
复合年增长率达**15%至20%**<sup>2</sup>

1. 赚取的自由盈余总额为有效保险业务所赚取的自由盈余，指年内有效业务产生的金额，未扣除再投资于承保新业务的金额，亦未计及非经营项目。就资产管理业务而言，其等于年内的税后经营溢利。  
2. 采用2022年的平均汇率及保诚计算截至2022年12月31日止年度欧洲内含价值基准补充资料时所做的经济假设，并基于该等目标设定时适用于本集团的监管及偿付能力制度。假设于2022年12月的现有欧洲内含价值及自由盈余方法将在整段期间适用。

# 自由盈余复合增长推动现金：14亿美元寿险汇款

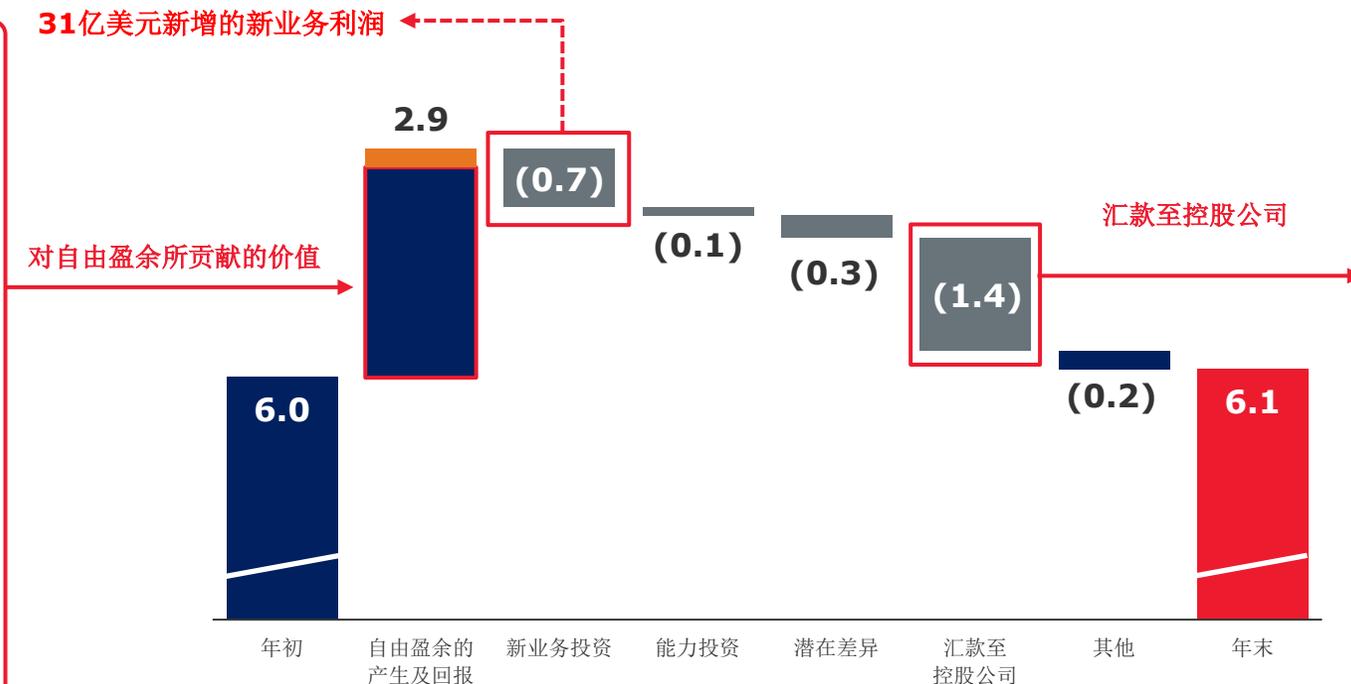
## 价值复合增长

预期2023年寿险自由盈余变化  
2022年12月31日，2017年至2022年，十亿美元



## 资本产生及现金汇款

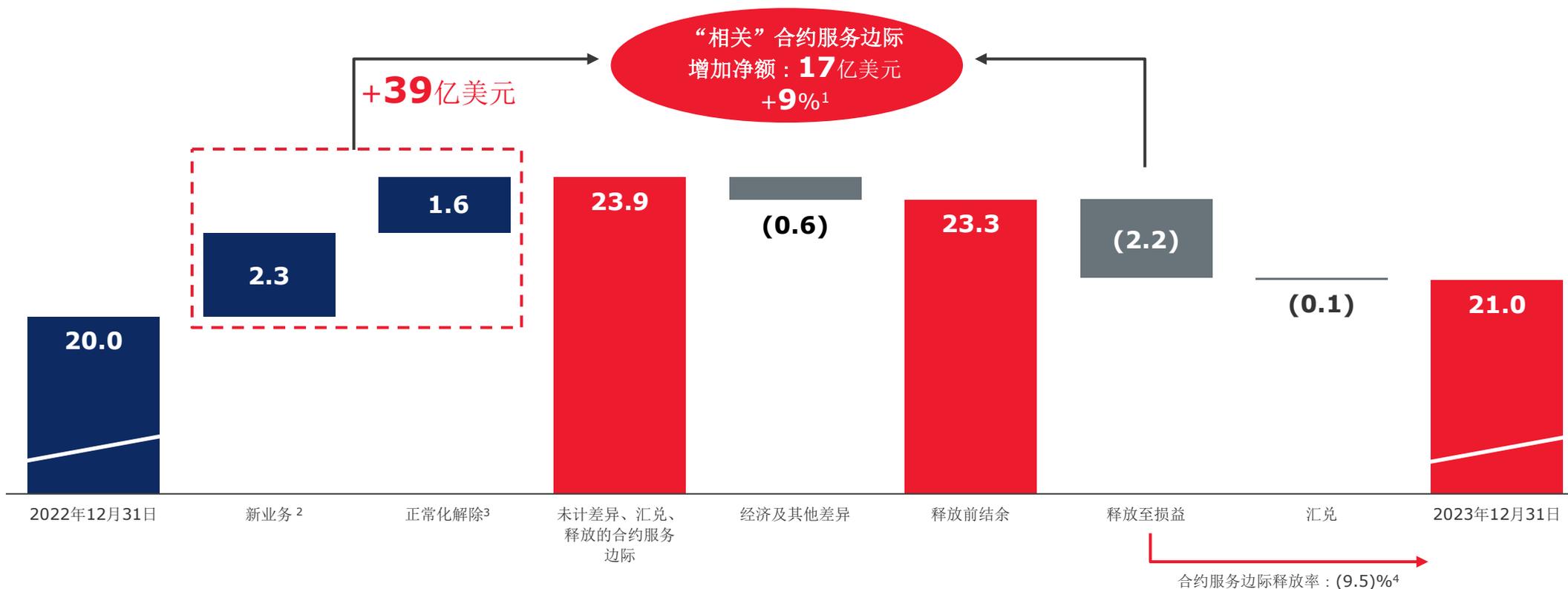
寿险自由盈余变化，2023年全年，十亿美元<sup>1</sup>



1. 由于四舍五入，各数字加起来与总数略有出入

# 《国际财务报告准则》：合约服务边际的基础按年增长+9%<sup>1</sup>

## 2023年全年度合约服务边际变化（扣除再保险），十亿美元



合约服务边际增长将随时间推动保险利润增长

附注：由于四舍五入，各数字加起来与总数略有出入。

1. 实质汇率基准，9%不计及经济和其他差异及汇率的影响。

2. 新业务不包括期内有效合约中新增的1亿美元保障附加契约。

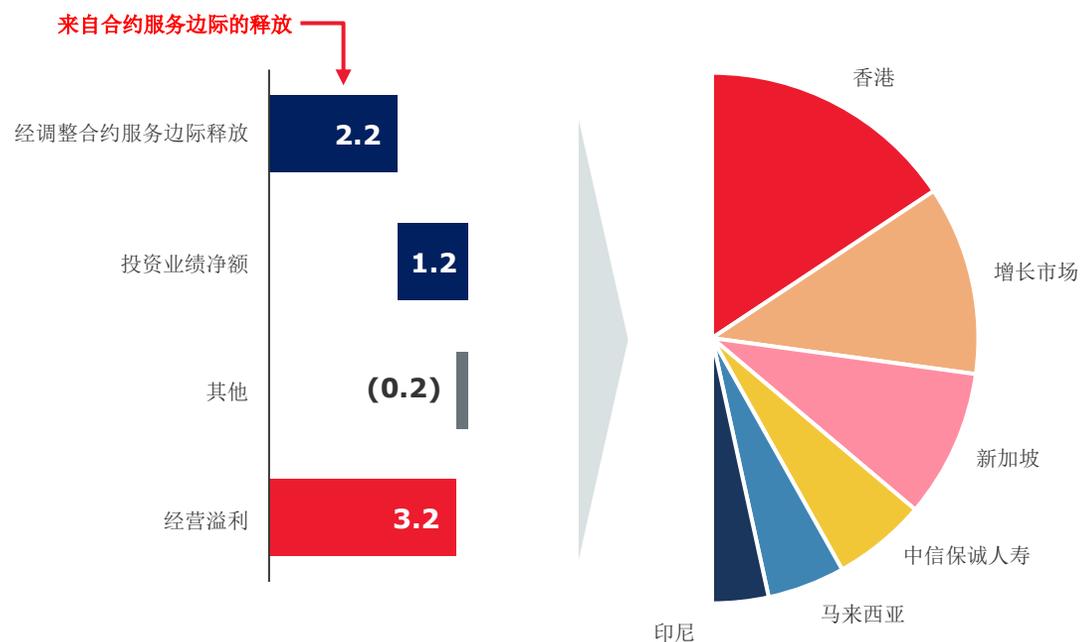
3. 所呈列的合约服务边际解除反映一般计量模型合约的利息递增，连同按长期正常化基准解除浮动收费法合约。

4. 按合约服务边际释放 / (合约服务边际年末结余 - 合约服务边际释放) 计算。

# 保险利润多元化，中央成本下降

## 保险利润多元化

2023年全年度《国际财务报告准则》保险经调整经营溢利，十亿美元



## 经营溢利+8%<sup>1</sup>

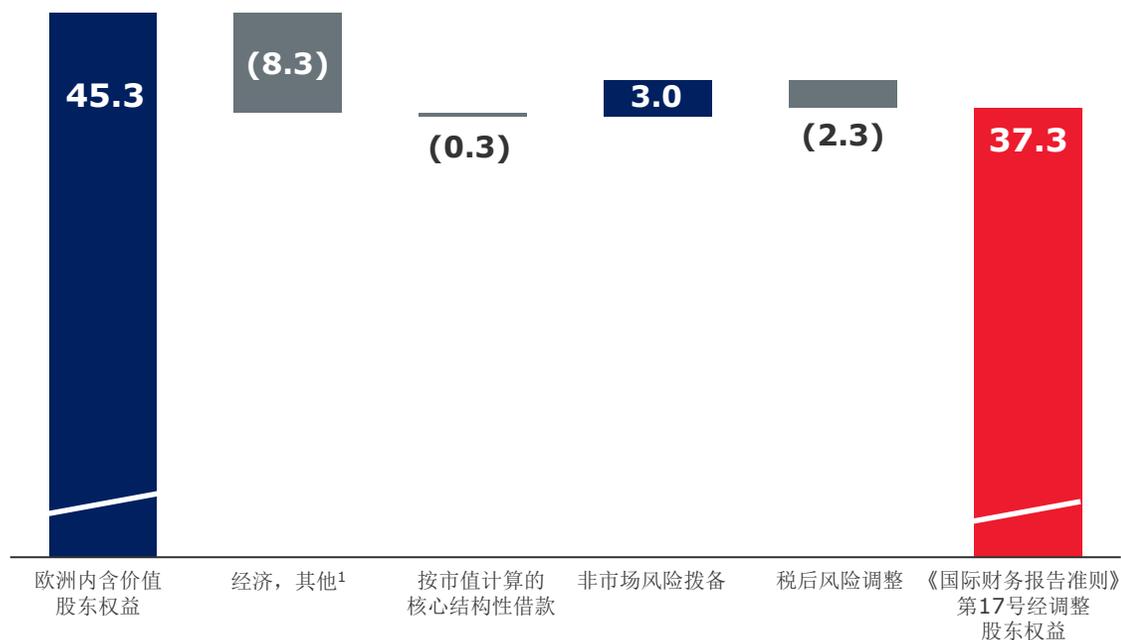
集团损益

百万美元	2023年 全年度	2022年 全年度 固定汇率	按年% <sup>1</sup>
保险	3,237	3,249	0
瀚亚	280	255	+10
<b>分部利润总计</b>	<b>3,517</b>	<b>3,504</b>	<b>0</b>
企业开支、利息	(423)	(521)	+19
重组、《国际财务报告准则》 第17号成本	(201)	(293)	+31
<b>经调整经营溢利</b>	<b>2,893</b>	<b>2,690</b>	<b>+8</b>
短期波动，其他	(796)	(3,349)	+77
<b>税前利润</b>	<b>2,097</b>	<b>(659)</b>	不适用
税项	(385)	(346)	(11)
<b>税后溢利</b>	<b>1,712</b>	<b>(1,005)</b>	不适用

1. 固定汇率基准。

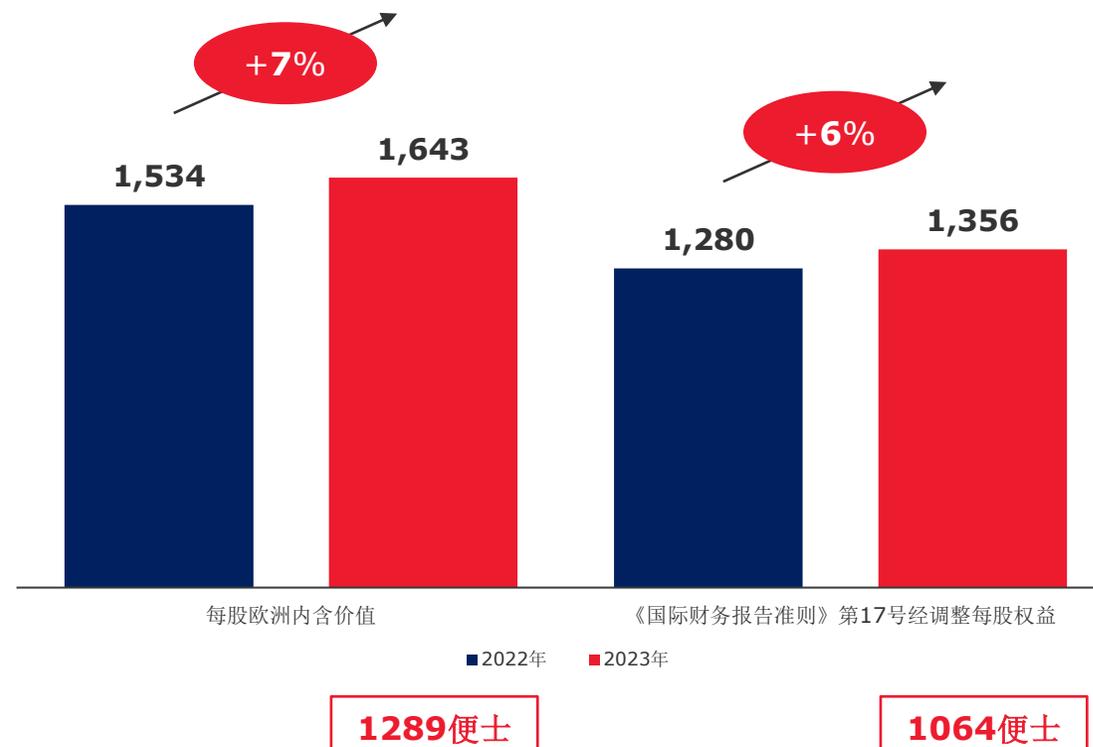
## 欧洲内含价值及《国际财务报告准则》第17号经调整权益

2023年12月31日，十亿美元



## 欧洲内含价值及《国际财务报告准则》第17号经调整每股权益

2022年至2023年12月31日，每股美分



1289便士

1064便士

附注：由于四舍五入，各数字加起来与总数略有出入。

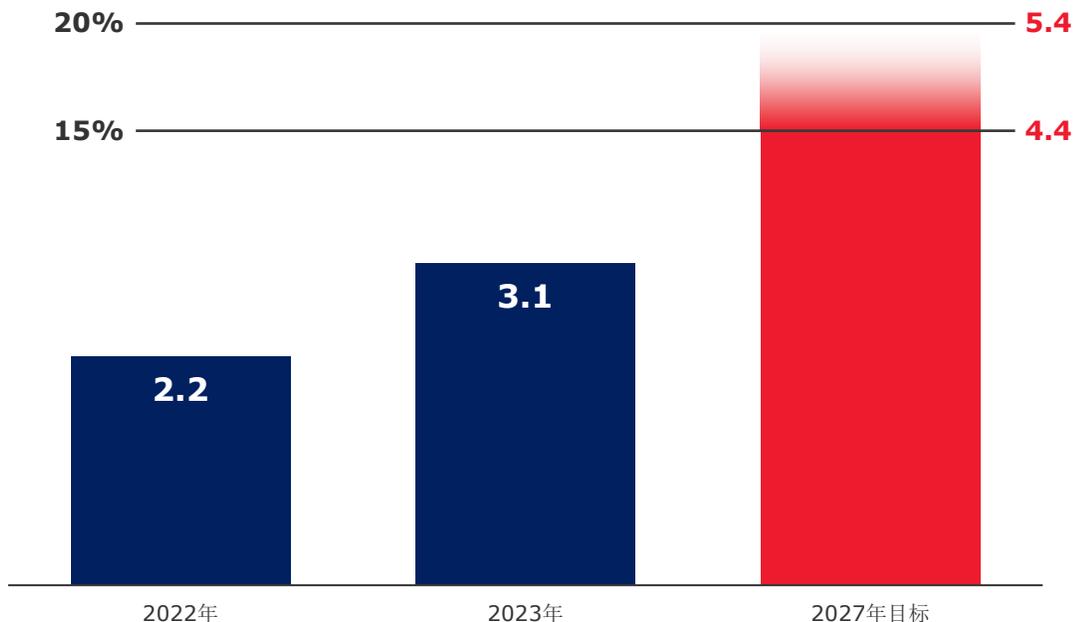
1. 《国际财务报告准则》第17号风险中性：无风险加流动性溢价，“现实世界”中的欧洲内含价值为无风险加风险溢价（如公司债券、股票）。

# 对实现2027年新业务利润及赚取的经营自由盈余目标的信心 日渐增强

## 新业务利润

2022年至2027年，十亿美元

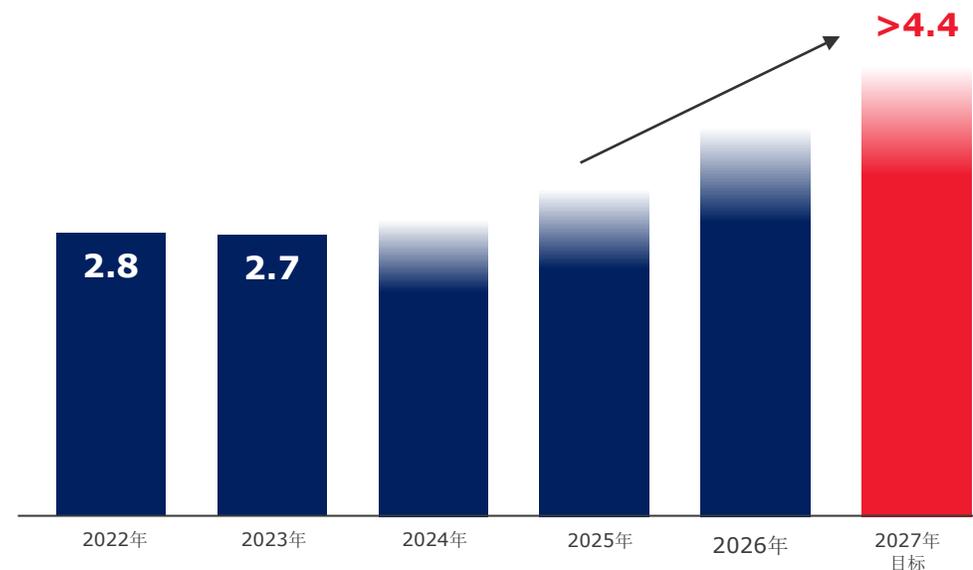
目标：2022年至2027年复合年增长率：15-20%<sup>1</sup>



## 赚取的经营自由盈余总额

指示性轨迹，2022年至2027年，十亿美元

目标：双位数复合年增长率  
2022年至2027年赚取的经营自由盈余总额<sup>1、2</sup>



1. 采用2022年的平均汇率及保诚计算截至2022年12月31日止年度欧洲内含价值基准补充资料时所作的经济假设，并基于该等目标设定时适用于本集团的监管及偿付能力制度。假设于2022年12月的现有欧洲内含价值及自由盈余方法将在整段期间适用。

2. 赚取的经营自由盈余总额为有效保险业务所赚取的经营自由盈余，指年内有效业务产生的金额，未扣除再投资于承保新业务的金额，亦未计及非经营项目。就资产管理业务而言，其等于年内的税后经营溢利。

1. | 2023年财务及营运表现出色
2. | 资本状况雄厚及稳健
3. | 具备投资能力
4. | 坚定不移地执行新策略，并取得显著进展
5. | 今年首两个月销售额持续增长
6. | 对实现策略及财务目标的信心日渐增强<sup>1</sup>

1. 2022年至2027年，新业务利润复合年增长率达15%至20%，赚取的经营自由盈余总额复合年增长率达两位数。采用2022年的平均汇率及保诚计算截至2022年12月31日止年度欧洲内含价值基准补充资料时所作的经济假设，并基于该等目标设定时适用于本集团的监管及偿付能力制度。假设于2022年12月的现有欧洲内含价值及自由盈余方法将在整段期间适用。

# 执行总裁附录

香港股份代号：2378  
PRU.L

## 我们的可持续发展策略

以可持续发展带来实质正面影响和增强长期抗逆力

保障每个人生，诚就每个未来

宏愿	以可持续发展带来实质正面影响和增强长期抗逆力			
宗旨	保障每个人生，诚就每个未来			
支柱	 <p><b>简单易用的健康和理财保障</b> 让更多人获得健康和理财保障服务，保障每个人生</p>	 <p><b>负责任投资</b> 推动以公平及共融的方式向净零转型，诚就每个未来</p>	 <p><b>可持续发展业务</b> 将可持续发展融入我们的业务和价值链中，以扩大自身影响力的程度和规模</p>	
优先事项	<p><b>为取得更佳健康成果建立合作伙伴关系及进行数码创新</b> 透过合作及数码创新促进积极的健康成果</p> <p><b>开发可持续发展及普惠的产品和服务</b> 开发可持续发展及普惠的产品和服务，因应服务不足的客户需求和社区提供更多保障</p> <p><b>建设具抗逆力的社区</b> 透过业务单位及保诚亚洲公益基金的工作，支持我们经营所在的社区增强抗逆力</p>	<p><b>投资组合减碳</b> 承诺到2050年实现投资组合减碳及成为净零资产所有者</p> <p><b>公平及共融转型融资</b> 为公平及共融转型提供资金支持，将新兴市场的考虑因素置于首位</p> <p><b>让负责任投资成为新兴市场的主流</b> 善用我们作为资产拥有人的影响力，让负责任投资成为新兴市场的主流</p>	<p><b>为员工赋能</b> 汇聚人才，提升他们的可持续发展能力，以及推进我们的多元化、公平、共融及归属感策略</p> <p><b>建立可持续发展的业务及价值链</b> 将可持续发展融入我们作为一间企业的日常营运中，包括我们的供应商及合作伙伴</p> <p><b>汇聚思想领袖，共同制定议程</b> 善用我们的号召力制定可持续发展议程，将新兴市场的考虑因素置于首位</p>	
基础	 <p><b>良好的管治及负责任的业务实践</b> 企业管治、行为与道德规范、风险管理、外部报告及基准设定</p> 			
新目标	到2030年加权平均碳密度降低55%	就转型融资制定新的内部投资目标，为加权平均碳密度减排目标提供支持	于2026年底前集团领导层团队当中女性成员比例为40%	于2026年底前所有员工管理人员均设立与可持续发展挂钩的关键绩效指标

1. 更多详情，请参阅：<https://www.prudentialplc.com/zh-hant/sustainability>

# 多元化的卓越品牌<sup>10</sup>在宏观趋势有利的市场中占据领先地位

保障每个人生，  
诚就每个未来



		2023年全年 《国际财务报告 准则》第17号经 调整经营溢利	寿险排名 <sup>1</sup>	瀚亚排名 <sup>6</sup>	保险渗透率 <sup>7</sup>	健康保障缺口 总计 <sup>8</sup>	2022年至2028 年国内 / 本地生 产总值增长预测 <sup>9</sup>	2022年至2033 年毛保费收入 增长预测 <sup>11</sup>
	中国内地	3.68亿美元	✓ <sup>2</sup>	✓	2.0%	8,050亿美元	4.1%	7%
	香港	10.13亿美元	前三名	前三名	16.7%	230亿美元	3.0%	5%
	印尼	2.21亿美元	前三名	前三名	0.9%	820亿美元	5.0%	9%
	马来西亚	3.05亿美元	前三名 <sup>3</sup>	前十名	3.7%	470亿美元	4.1%	6%
	新加坡	5.84亿美元	前三名	前十名	7.4%	230亿美元	2.2%	5%
	菲律宾	1.46亿美元	前三名	--	1.3%	320亿美元	6.0%	11%
	台湾	1.15亿美元	前三名 <sup>5</sup>	✓	8.2%	410亿美元	2.3%	4%
	泰国	1.20亿美元	✓	前十名	3.4%	60亿美元	3.0%	7%
	越南	3.57亿美元	前三名	✓	1.6%	360亿美元	6.3%	14%
	印度	不适用	✓ <sup>4</sup>	前三名	3.0%	3,690亿美元	6.3%	13%

选定增长市场

1. 根据可获取的最新行业统计数据。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. 在外资合营企业中的排名。  
3. 包括伊斯兰保险，不包括团体业务。  
4. 仅包含私人企业。  
5. 仅包括外资企业。  
6. 资料来源：亚洲资产管理 — 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。

7. 瑞士再保险研究院(Swiss Re Institute); sigma, 2023年第3期 — 保险渗透率（保费占国内 / 本地生产总值的百分比）  
8. 瑞士再保险研究院(Swiss Re Institute)。亚洲的健康保障缺口（2018年10月）。瑞士再保险研究院(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）。  
9. 指2022年至2028年实质国内 / 本地生产总值复合年增长率，基于国际货币基金组织世界经济展望数据库，2023年10月。  
10. 我们于非洲的足迹遍布多个市场。附注：波士顿咨询公司(BCG)估计整个非洲（南非除外）的保险渗透率为1.1%。  
11. 资料来源：2023年安联全球保险报告，2022年至2033年复合年增长率。

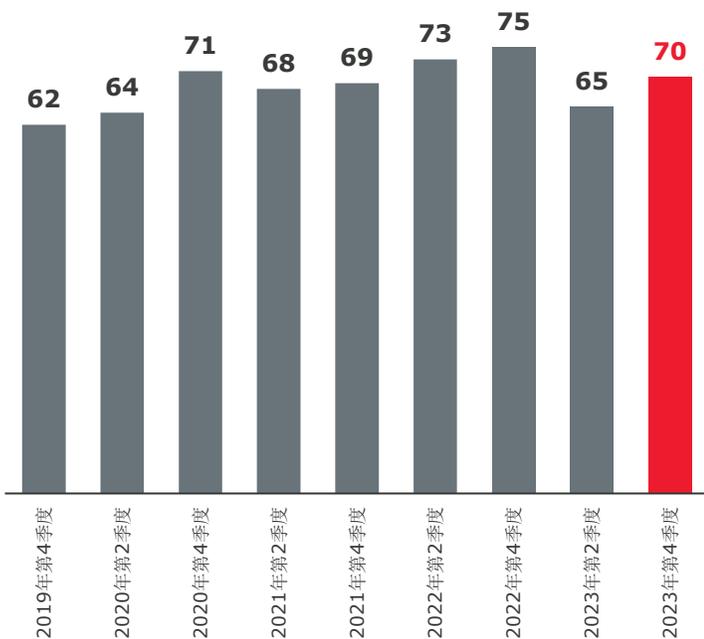
# 香港：中国内地客户的需求驱动因素未受影响

保障每个人生，  
诚就每个未来



## 自2019年第4季度以来访港意愿最高 (未来12个月)

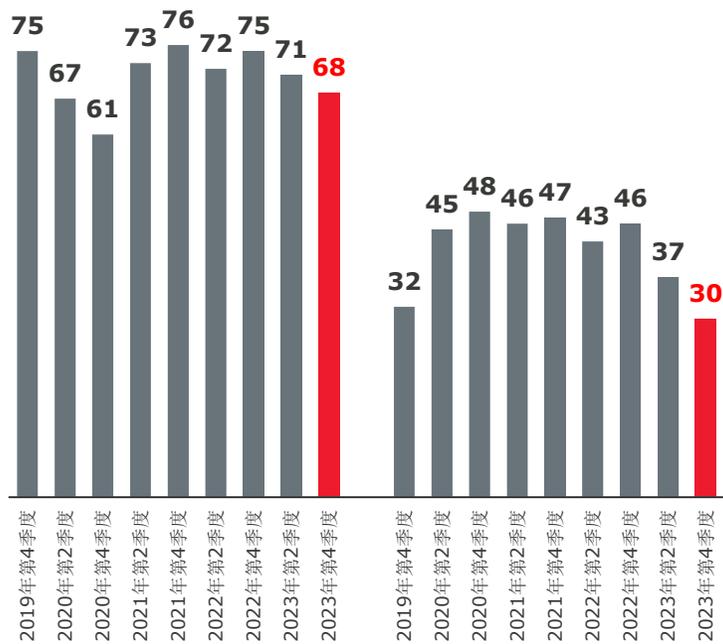
于未来12个月中国内地旅客访港的意愿<sup>1</sup> (%)



## 中国内地旅客访港的原因 (未来12个月)

个人理财<sup>1</sup> (%)

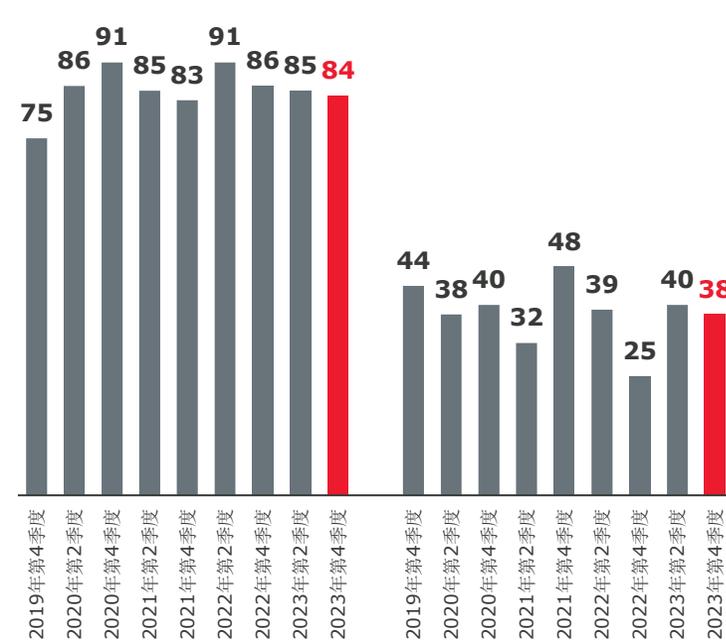
医疗服务 (%)



## 可能在香港购买的金融产品 (未来12个月)

任何保险产品<sup>2</sup> (%)

互惠基金 / 单位信托 (%)



附注：基于以上调查形式进行的2023年第四季度中国内地消费情绪追踪。调查结果以460个样本为基础。

1. 个人理财包括与财务顾问/保险代理会面以及购买储蓄、投资或保险产品。

2. 任何保险产品指保障范围涵盖身故、危疾、医疗及住院的保险以及储蓄保险。

# 香港：中国内地客户的需求驱动因素未受影响

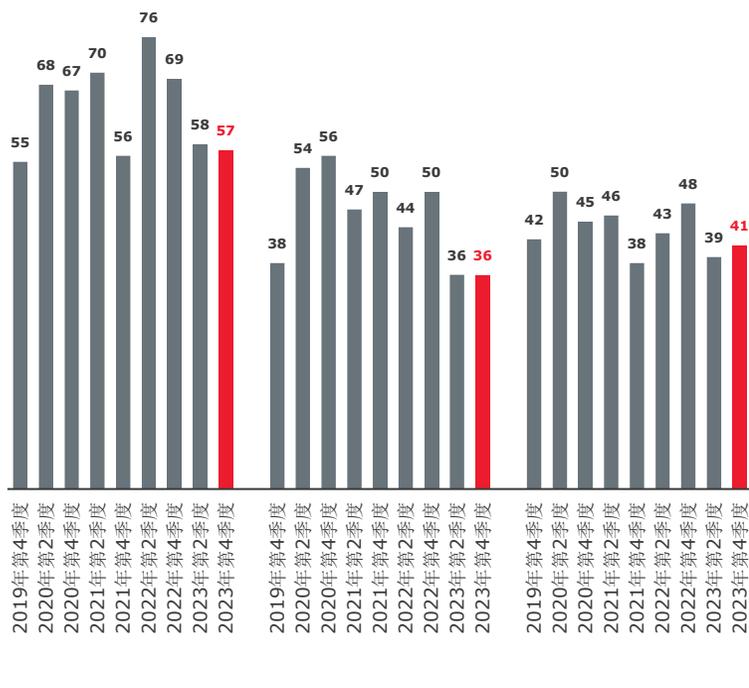
保障每个人生，  
诚就每个未来



## 可能在香港购买的金融产品

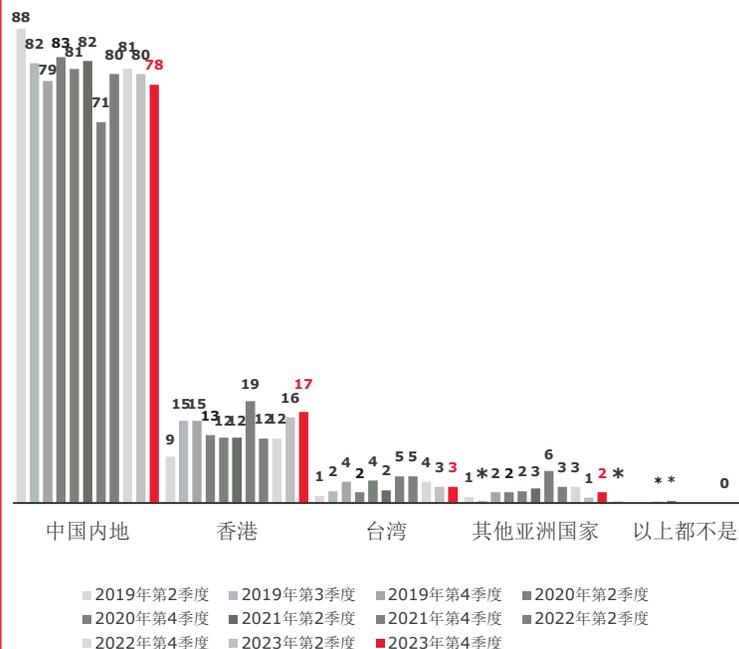
(未来12个月)

危疾保险(%)    医疗及住院保险(%)    储蓄保险(%)



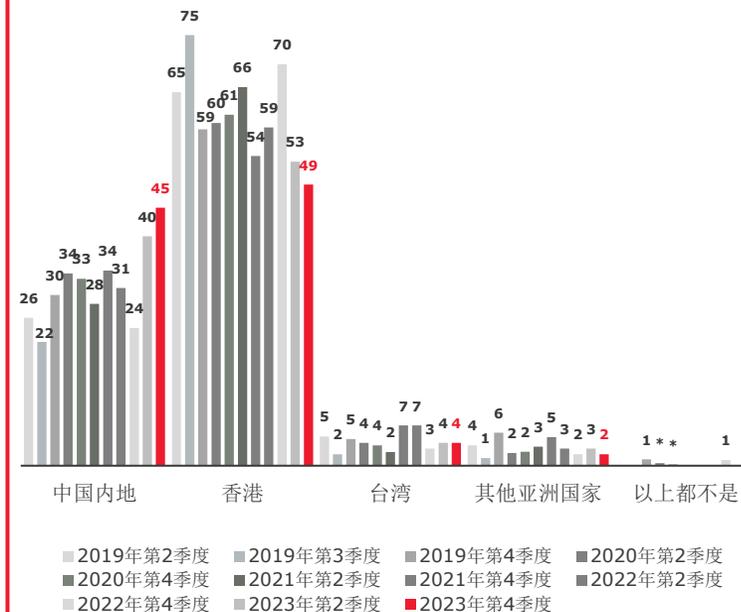
## 中国内地旅客的医疗偏好

轻症(%)



## 中国内地旅客的医疗偏好

危疾(%)



附注：基于以上调查形式进行的2023年第四季度中国内地消费情绪追踪。调查结果以460个样本为基础。  
\*表示数字低于0.5%

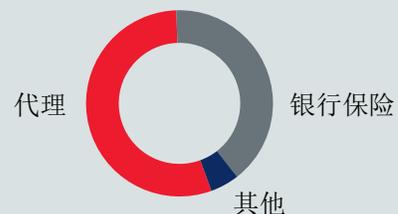
## 广阔的发展机遇



- 触达逾6亿人口
- 中产阶层快速壮大
- 保险渗透率低

## 提升能力

### 领先的多元化多渠道平台



### 代理

- 代理新业务利润+7%
- 每名活跃代理的新业务利润+7%

### 银行保险

- 与泰国CIMB建立独家合作伙伴关系
- 大华银行整合前花旗银行业务，客户基础增加240万人
- 延长与越南国际银行的独家合作伙伴关系

## 营运摘要

### 印尼

代理产能提升

+7%

活跃代理人人数

+12%

### 新加坡

代理产能提升

+7%

财务顾问总人数

+3%

### 马来西亚

代理产能提升

+10%

银行保险的  
市场领导者<sup>1</sup>

#1

1. 在传统银行保险渠道中位列第一。

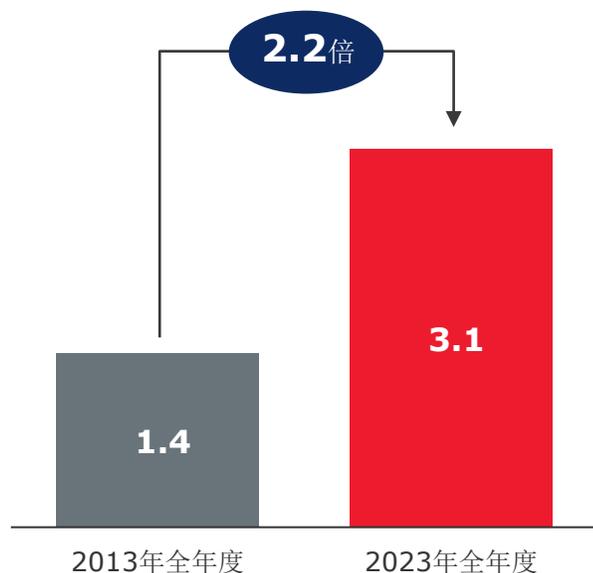
# 为股东创造可持续价值，往绩卓著

保障每个人生，  
诚就每个未来



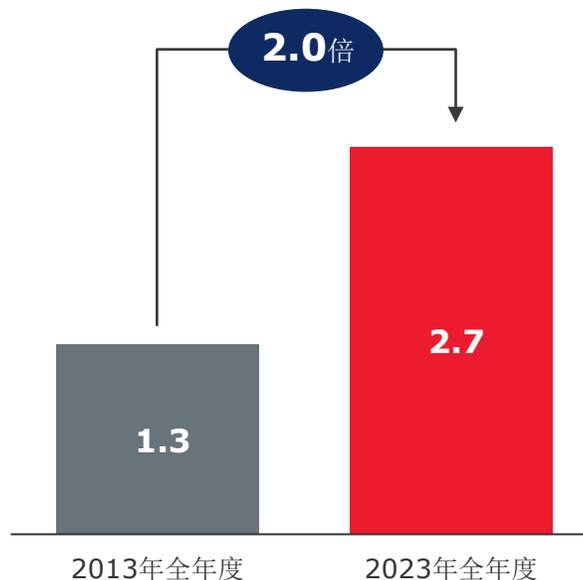
## 增长

新业务利润<sup>1、3、6</sup>，十亿美元



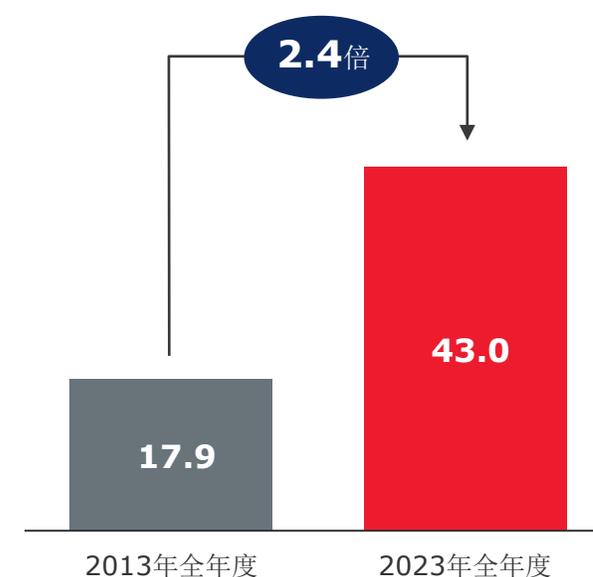
## 现金

赚取的经营自由盈余总额<sup>2、3、5</sup>，十亿美元



## 价值

内含价值<sup>2、4、5、7</sup>，十亿美元



1. 持续经营的保险业务。  
2. 于再投资于承保新业务前，有效保险及资产管理业务赚取的经营自由盈余。  
3. 比较数字因应修订及经修订会计准则作出调整，不包括PCA Korea Life、日本及台湾代理。  
4. 2013年全年度包括PCA Korea Life。  
5. 比较数字不包括非洲，按实际汇率基准计算。  
6. 按固定汇率基准计算。

7. 长期及资产管理业务，包括商誉



PRUDENTIAL

保障每个人生，诚就每个未来

# 财务总监附录



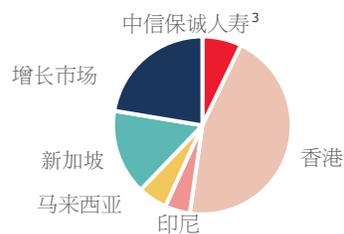
# 2023年全年度：按分部划分的财务表现

保障每个人生，  
诚就每个未来

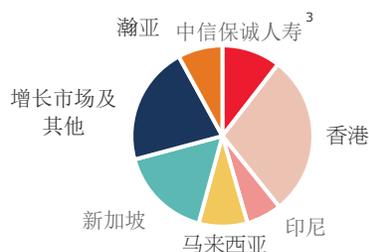


## 按分部划分的财务表现

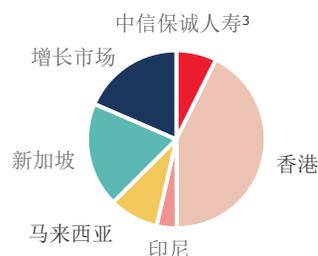
### 新业务利润 2023年全年度



### 经调整《国际财务报告准则》经营溢利 2023年全年度



### 股东出资长期业务 欧洲内含价值<sup>1</sup> 2023年12月31日<sup>1</sup>



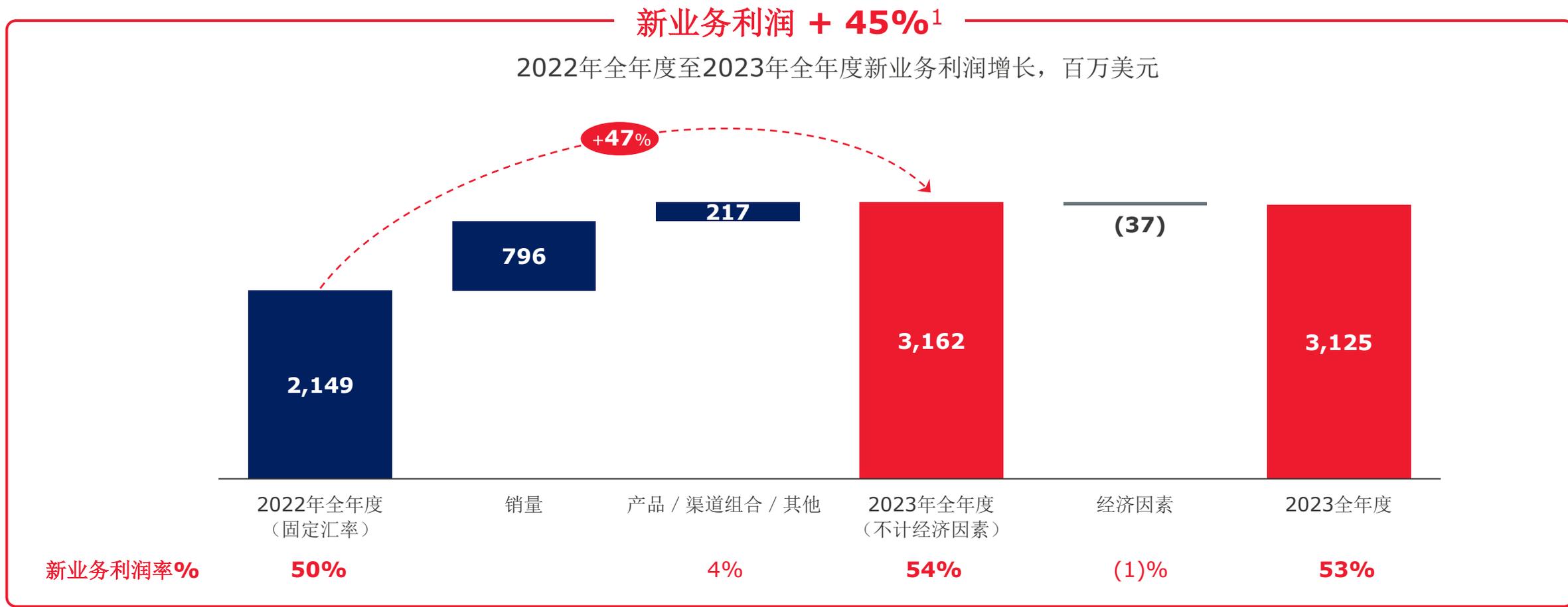
百万美元

	新业务利润		经调整《国际财务报告准则》经营溢利		股东出资长期业务 欧洲内含价值 <sup>1</sup>
	2023年 全年度	按年% <sup>2</sup>	2023年 全年度	按年% <sup>2</sup>	2023年12月31日
中信保诚人寿 <sup>3</sup>	222	(40)	368	43	3,038
香港	1,411	267	1,013	(13)	17,702
印尼	142	16	221	11	1,509
马来西亚	167	8	305	(7)	3,709
新加坡	484	(5)	584	0	7,896
增长市场及其他	699	15	746	4	7,674
瀚亚	不适用	不适用	280	10	不适用
<b>总计</b>	<b>3,125</b>	<b>45</b>	<b>3,517</b>	<b>0</b>	<b>41,528</b>

1. 不包括商誉。  
2. 固定汇率基准。  
3. 中信保诚人寿按保诚于合营企业中的50%权益列账。

# 销量增长及有利的产品组合推动集团新业务利润

保障每个**人生**,  
诚就每个**未来**



1. 固定汇率基准。

1. 固定汇率基准。  
2. 中信保诚人寿的新业务按保诚于合营企业中的50%权益列账。

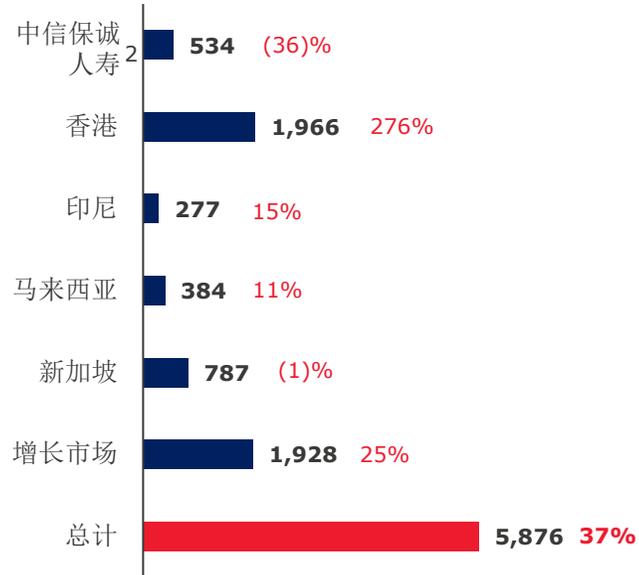
# 多元化的新业务利润表现

保障每个人生，  
诚就每个未来



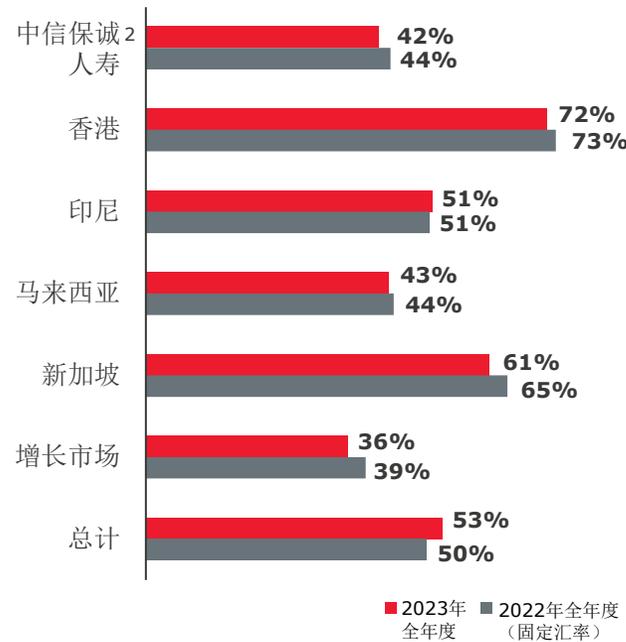
## 多元化

年度保费等值（2023年全年度，百万美元）  
按年增长%（固定汇率）



## 集团新业务利润率保持稳定

新业务利润率（新业务利润/年度保费等值）  
（2023年全年度相比2022年全年度）<sup>1</sup>



**新业务利润：31亿美元**  
（2022年全年度：21亿美元<sup>1</sup>）

## 新业务利润+45%

新业务利润（2023年全年度，百万美元）  
按年增长百分比（固定汇率）



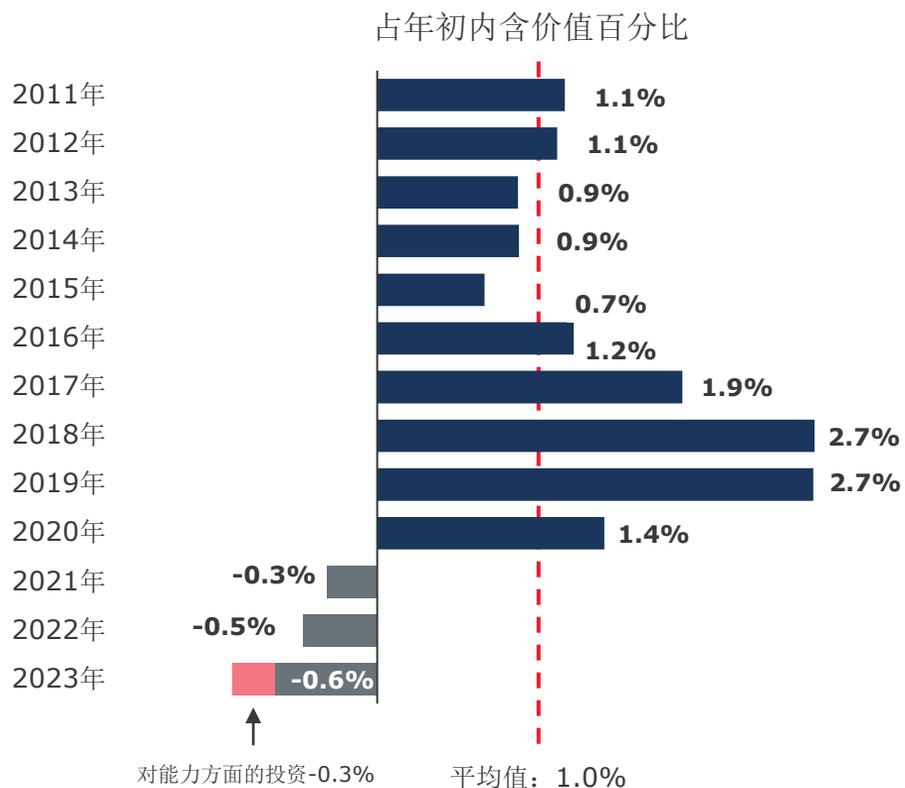
1. 固定汇率基准。  
2. 中信保诚人寿的新业务按保诚于合营企业中的50%权益列账。

# 过往录得非常正面的经营及经济经验差

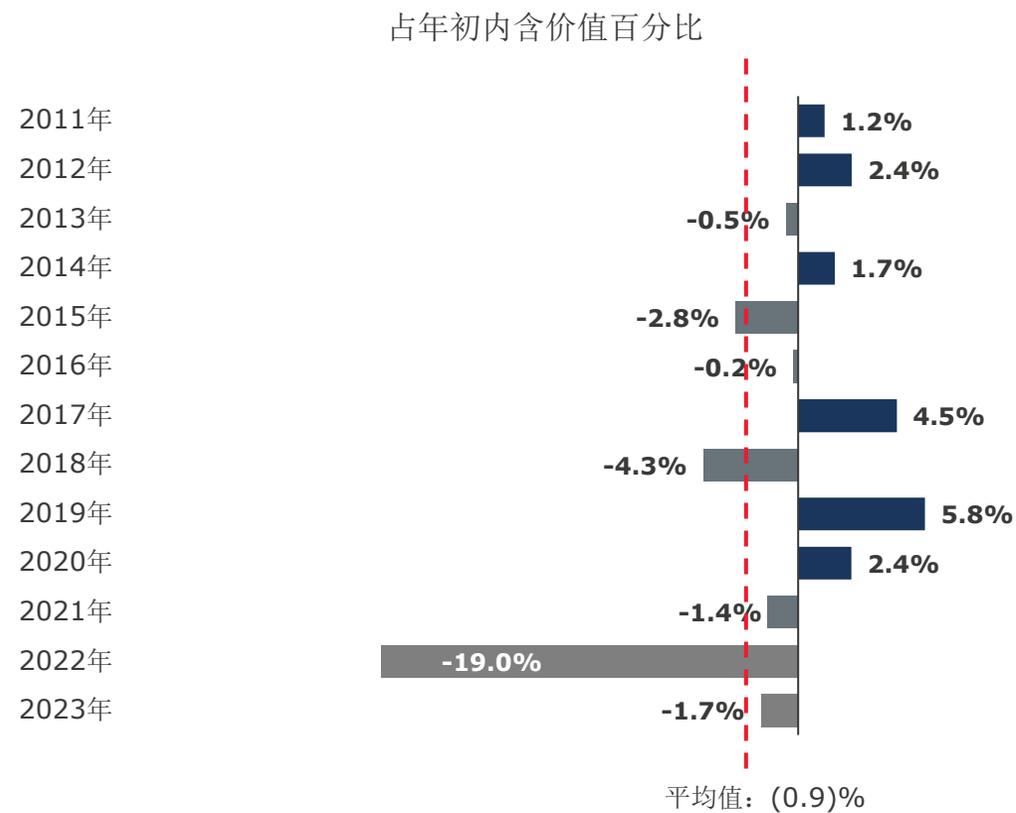
保障每个人生，  
诚就每个未来



## 经营经验及假设变动<sup>1</sup>



## 经济经验<sup>1</sup>



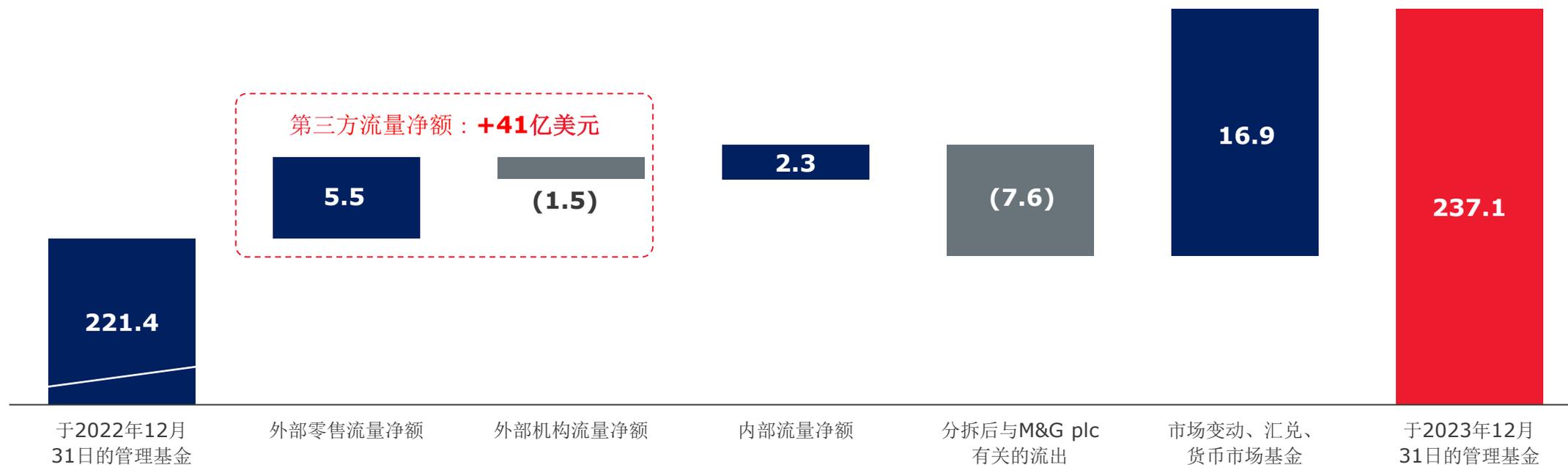
1. 按持续经营业务的长期业务年初内含价值（不包括商誉）计算。

# 瀚亚：零售净流入55亿美元

保障每个人生，  
诚就每个未来



## 瀚亚：管理基金变动<sup>1、2</sup>



- 管理基金平均规模：2,259亿美元（2022年全年：2,299亿美元）：较2022年全年减少(2)%（固定汇率）<sup>3</sup>
- 手续费利润率为31个基点（2022年全年：28个基点）<sup>3</sup>。成本/收入比率改善至 53%（2022年全年：55%）
- 经营溢利升10%。不包括种子资本重估影响，经营溢利2.57亿美元（2022年：2.64亿美元），按年下降(2)%<sup>3</sup>
- 截至2023年12月31日代M&G plc管理基金19亿美元

1. 管理及咨询基金总额。  
2. 由于四舍五入，各数字加起来与总数略有出入。  
3. 固定汇率基准。

# 自由盈余：2023年的来源及用途

保障每个人生，  
诚就每个未来

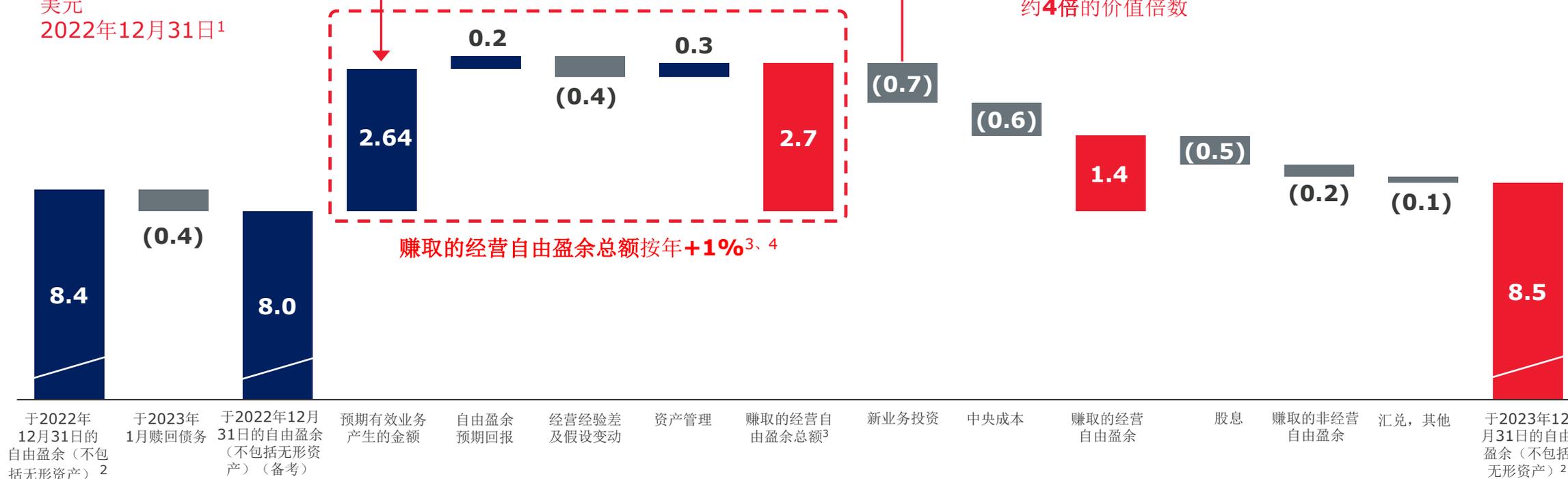


## 集团自由盈余变化

2023年全年度，十亿美元

预期有效业务产生的金额  
2023年全年度：26.6亿  
美元  
2022年12月31日<sup>1</sup>

新业务利润 31亿美元：  
约4倍的价值倍数



1. 采用2022年的平均汇率及保诚计算截至2022年12月31日止年度欧洲内含价值基准补充资料时所作的经济假设。

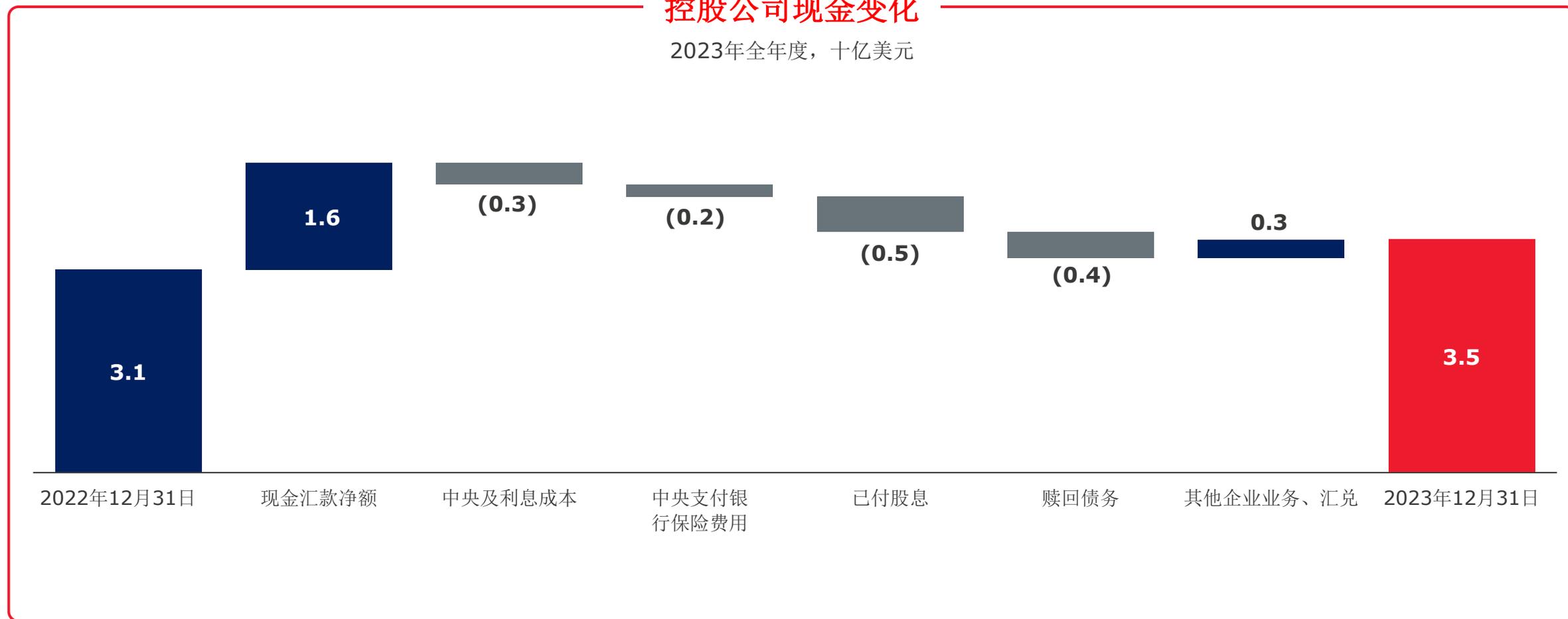
2. 不包括分销权及其他无形资产。

3. 有效保险业务所赚取的经营自由盈余，指年内有效业务产生的金额，未扣除再投资于承保新业务的金额，亦未计及非经营项目。就资产管理业务而言，其等于年内的税后经营溢利。

4. 固定汇率基准。

## 控股公司现金变化

2023年全年度，十亿美元



附注：由于四舍五入，各数字加起来与总数略有出入。

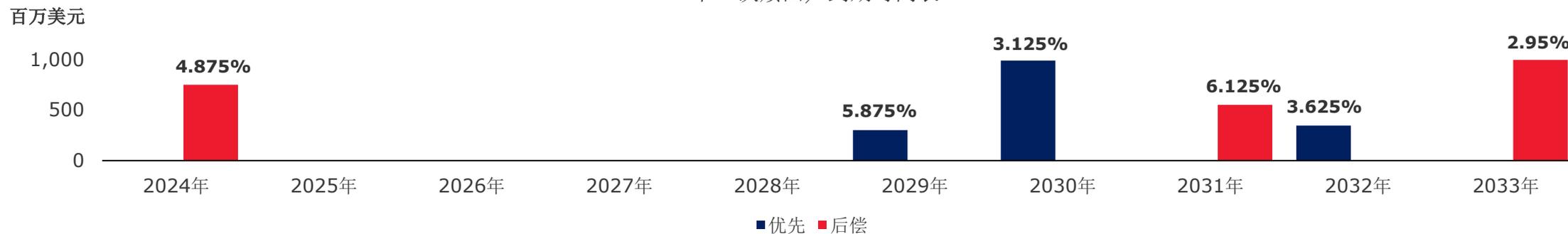
# 均衡的赎回日期/到期情况为财务灵活性提供支持

保障每个人生，  
诚就每个未来



## Prudential plc: 核心结构性借款<sup>1</sup> 2023年12月31日

下一次赎回/到期时间表



到期日	下一次赎回	货币	票面息率	发行规模 (百万)	《国际财务报告准则》 价值 (百万美元)	类别
永续债券	2024年4月20日 <sup>2</sup>	美元	4.875%	750	750	后偿
2033年11月3日	2028年11月3日 <sup>3</sup>	美元	2.95%	1,000	996	后偿
2029年5月11日	不适用	英镑	5.875%	250	301	优先
2030年4月14日	不适用	美元	3.125%	1,000	988	优先
2031年12月19日	不适用	英镑	6.125%	435	551	后偿
2032年3月24日	不适用	美元	3.625%	350	347	优先
<b>优先债券总计</b>					<b>1,636</b>	
<b>后偿债券总计</b>					<b>2,297</b>	
<b>总计</b>					<b>3,933</b>	

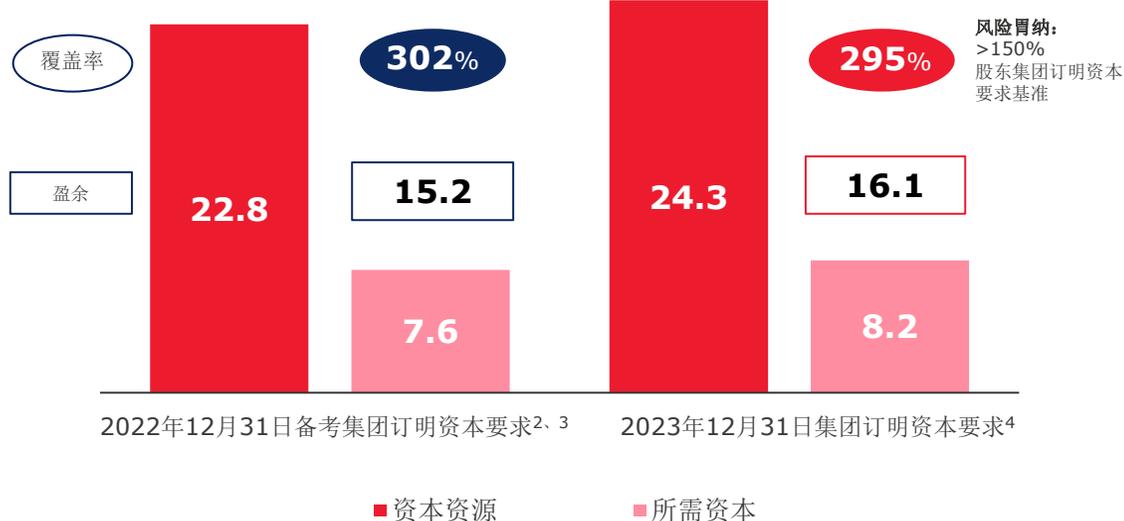
1. 除于2032年3月24日到期的3.50亿美元优先债券外，所有优先债券及后偿债券均被列为集团监管资本。

2. 待监管机构批准后，可予继续采用的条件。公司有权按季度基准赎回该证券。

3. 待监管机构同意后，公司有权于2028年8月3日至2028年11月3日期间赎回该证券以按面值偿还。

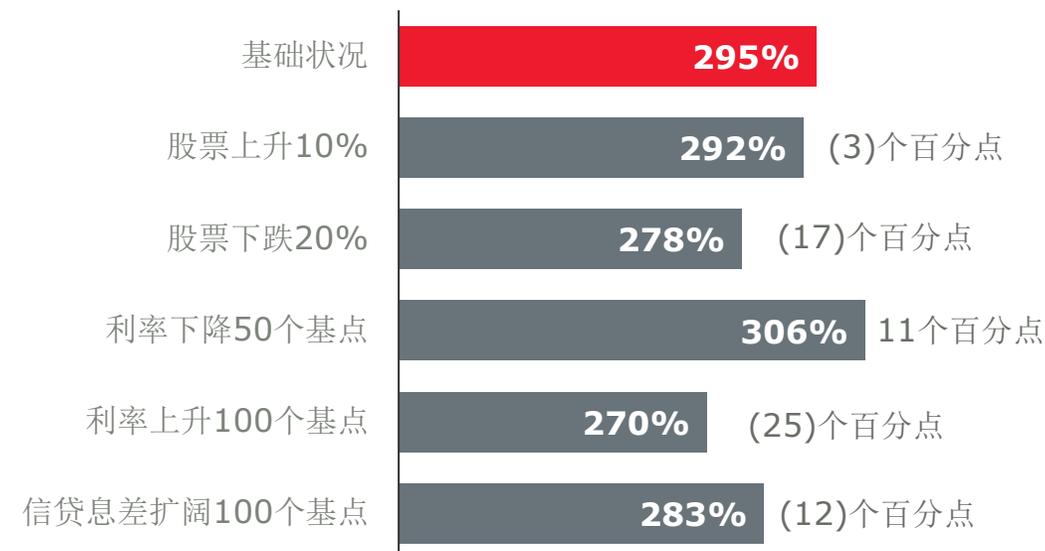
## 远高于风险胃纳

集团监管股东资本状况，十亿美元<sup>1</sup>



## 对宏观经济冲击具有抗逆力

对集团监管股东覆盖率的宏观敏感度  
2023年12月31日，集团监管股东覆盖率，集团订明资本要求基准<sup>1, 4</sup>



1. 保诚采用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。  
2. 未计2022年第二次中期股息。  
3. 于2023年1月赎回4亿美元债务的备考数字。  
4. 未计2023年第二次中期股息。

# 2023年全年度监管规定的集团监管<sup>1</sup>资本产出

保障每个人生，  
诚就每个未来



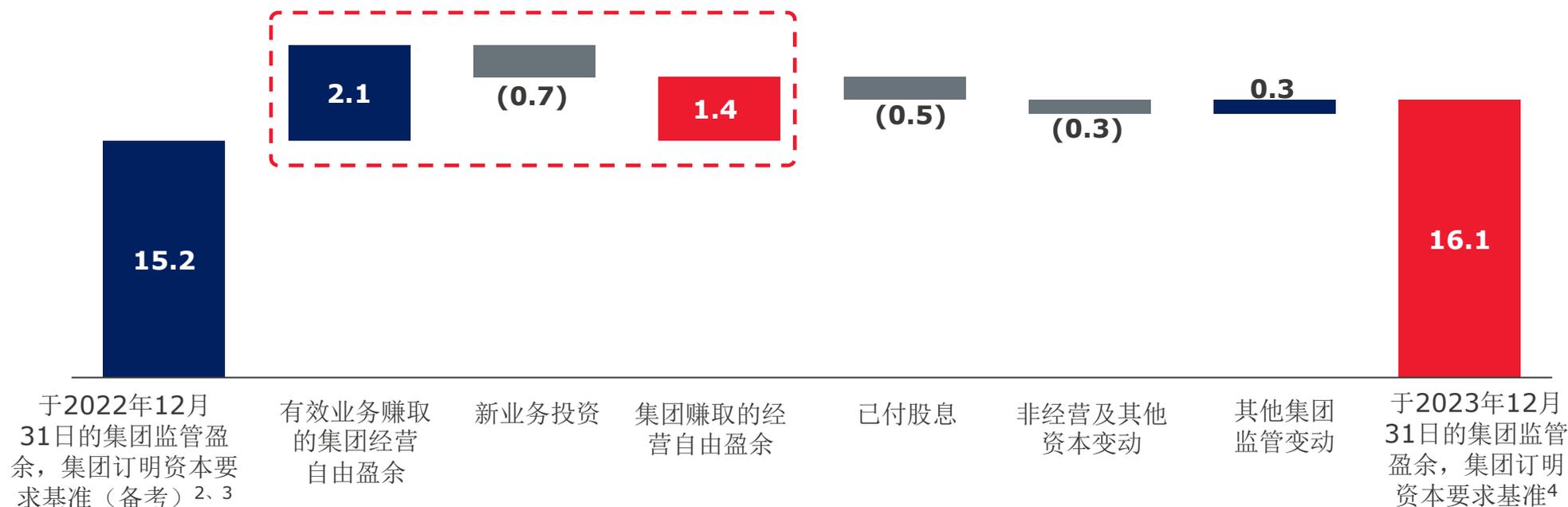
## 集团监管股东盈余变化，集团订明资本要求基准<sup>1</sup>

2023年全年度，十亿美元

覆盖率：

302%

295%



1. 保诚采用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。

2. 未计2022年第二次中期股息。

3. 于2023年1月赎回4亿美元债务的备考数字。

4. 未计2023年第二次中期股息。

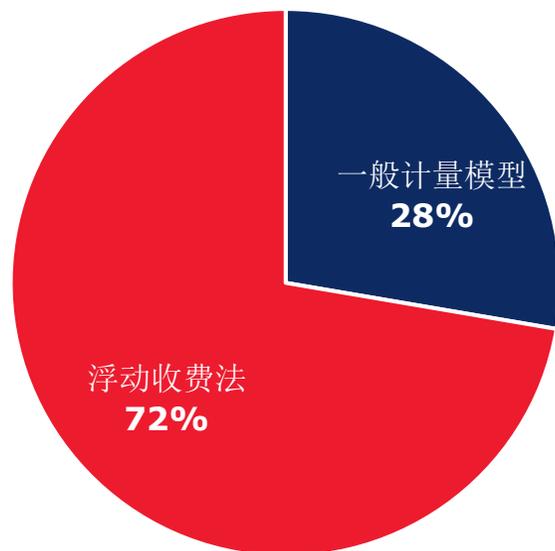
# 合约服务边际计量模型反映我们的业务组合

保障每个人生，  
诚就每个未来



## 合约服务边际结余<sup>1、2</sup>

于过渡时，2022年1月1日



模型

浮动收费法(VFA)

一般计量模型(GMM)

业务

- 分红
- 附加保障契约比例较低的单位相连产品
- 香港终生危疾保障

- 独立保障
- 附加保障契约比例较高的单位相连产品
- 非分红储蓄

机制

- 按当前经济假设计算
- 合约服务边际吸收经济经验差及假设变化

- 按锁定经济假设进行计算和结转
- 稳定及可预测的合约服务边际

市场变动会计

- 对合约服务边际的直接影响；透过合约服务边际释放至经调整经营溢利变得平稳

- 经调整经营溢利反映长期预期息差
- 在非经营业绩中确认的实际投资回报与预期投资回报之间的差额

1. 一些短期产品根据《国际财务报告准则》第17号采用保费分配法计量，对保诚并无重大影响。  
2. 包括合营企业及联营公司，扣除再保险。

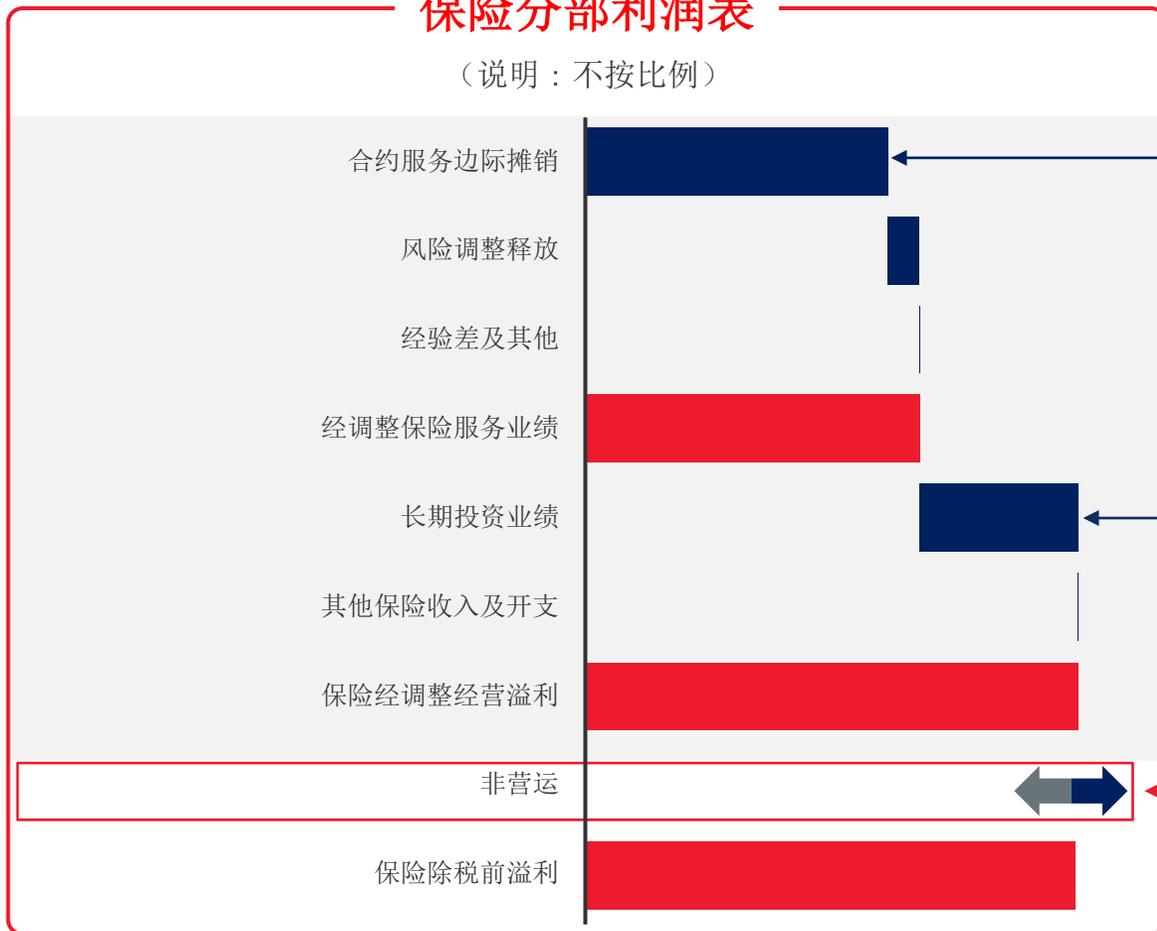
# 根据《国际财务报告准则》第17号的经营溢利及非经营溢利

保障每个人生，  
诚就每个未来



## 保险分部利润表

(说明：不按比例)



## 经济经验

### 浮动收费法业务

透过合约服务边际释放，使市场变动渐趋平稳

### 一般计量模型业务

其中：预期长期息差<sup>1</sup>

其中：财务期间实际息差与预期息差的差异

其中：锁定合约服务边际贴现率造成的不对称

### 其他股东资产

其中：预期长期回报

其中：财务期间实际回报与预期回报的差异

1. 资产预期回报减负债贴现率解除。

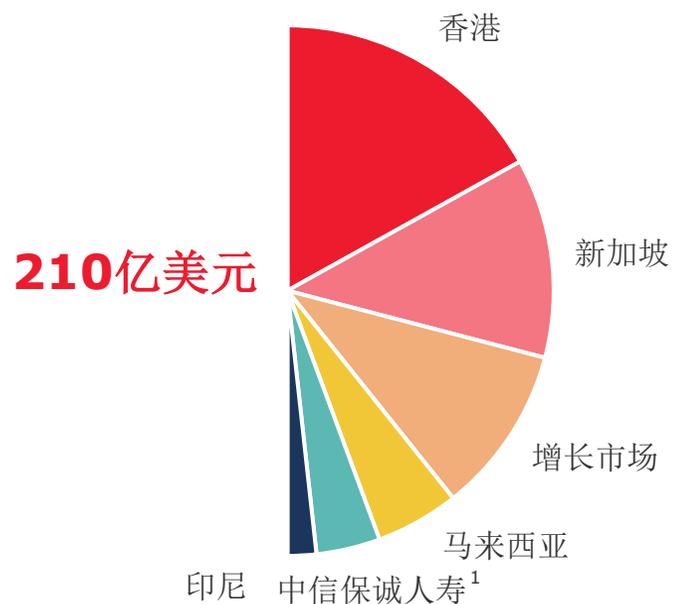
# 《国际财务报告准则》 合约服务边际及新业务充分体现市场多元化

保障每个人生，  
诚就每个未来



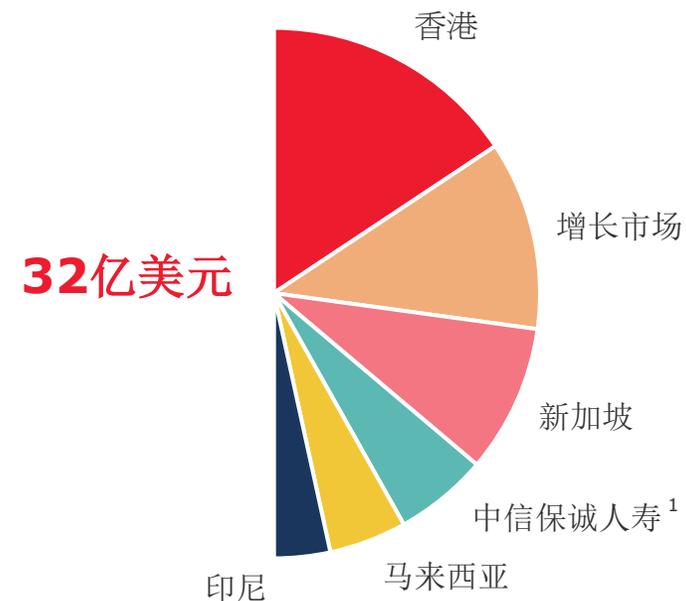
## 按分部划分的合约服务边际，扣除再保险

2023年12月31日



## 按分部划分的保险经营溢利

2023年全年度



1. 中信保诚人寿的新业务按保诚于合营企业中的50%权益列账。

# 欧洲内含价值与《国际财务报告准则》第17号：主要差异经济假设

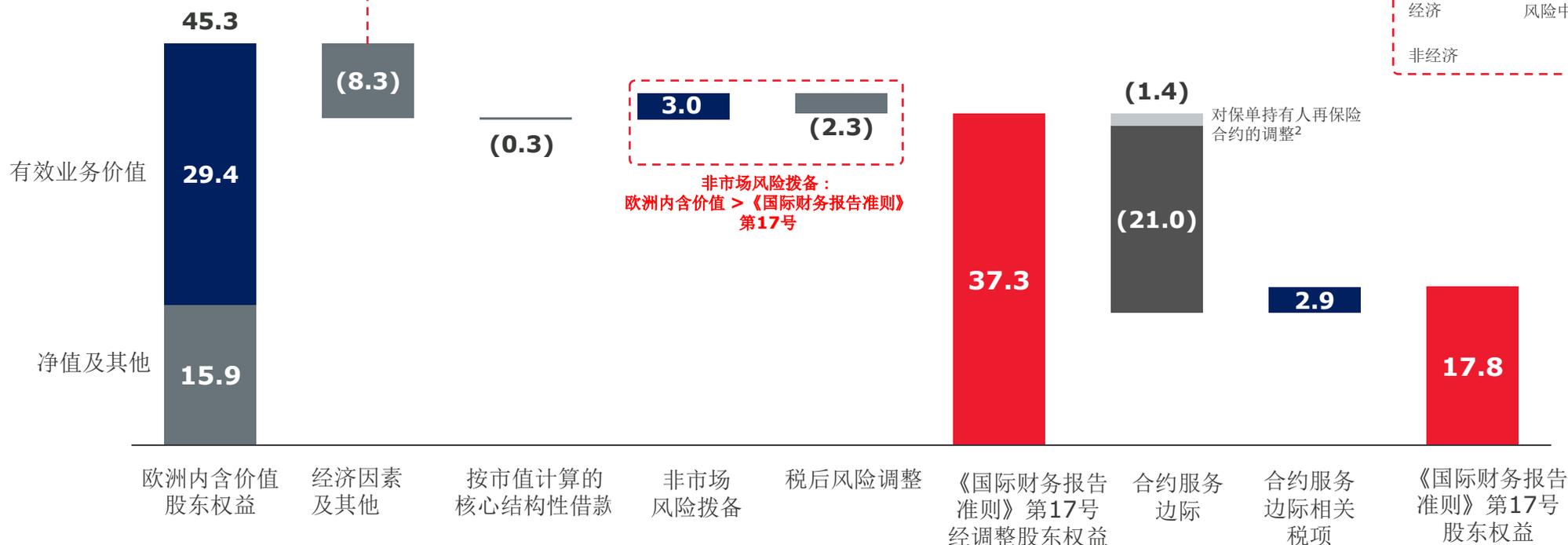
保障每个人生，  
诚就每个未来



## 欧洲内含价值与《国际财务报告准则》第17号经调整权益

2023年12月31日，十亿美元

“现实世界”中的经济假设基于所持实际资产的预期回报，并就风险贴现率中的风险计提拨备。每个报告期予以更新。



假设	《国际财务报告准则》第17号	欧洲内含价值
经济	风险中性 <sup>1</sup>	现实世界 <sup>1</sup>
非经济	已一致	

非市场风险拨备：  
欧洲内含价值 > 《国际财务报告准则》第17号

附注：由于四舍五入，各数字加起来与总数略有出入。

1. 《国际财务报告准则》第17号风险中性：无风险加流动性溢价，“现实世界”中的欧洲内含价值为无风险加风险溢价（如公司债券、股票）。

2. 保单持有人全部应占再保险合同所附带的合约服务边际。

# 欧洲内含价值新业务利润与新业务合约服务边际：主要差异经济假设

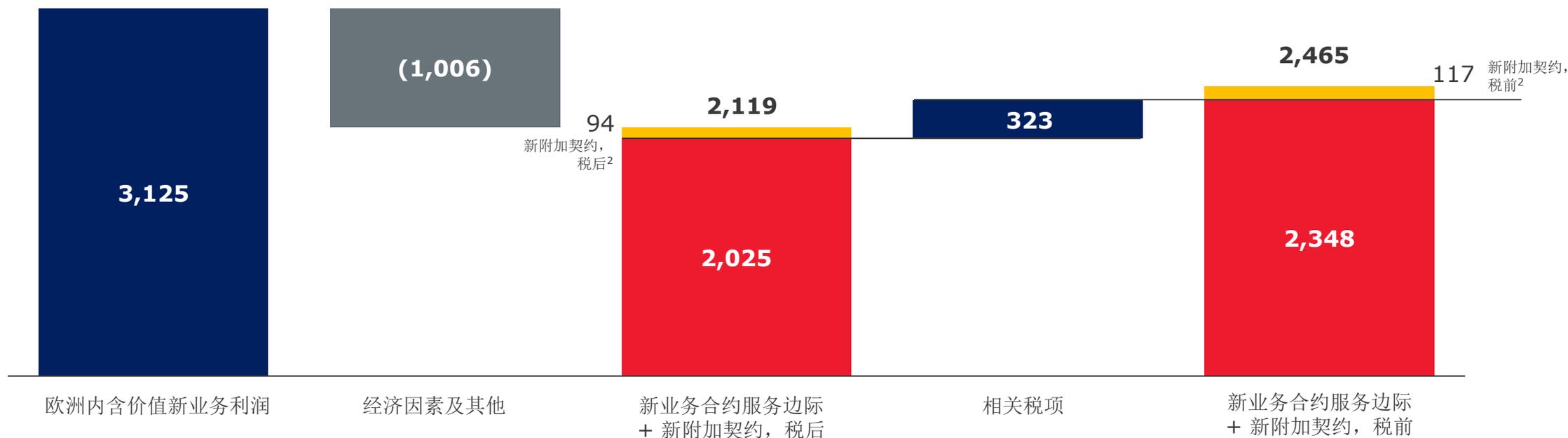
保障每个人生，  
诚就每个未来



## 欧洲内含价值新业务利润与《国际财务报告准则》第17号 新业务合约服务边际

2023年全年度，百万美元

假设	《国际财务报告准则》第17号	欧洲内含价值
经济	风险中性 <sup>1</sup>	现实世界 <sup>1</sup>
非经济	已一致	



1. 《国际财务报告准则》第17号风险中性：无风险加流动性溢价，“现实世界”中的欧洲内含价值为无风险加风险溢价（如公司债券、股票）。  
2. 欧洲内含价值新业务包括期内有有效合约增设的新保障附加契约（税后9,400万美元，税前1.17亿美元）。

# 对《国际财务报告准则》及欧洲内含价值的宏观敏感度有限

保障每个人生，  
诚就每个未来



## 《国际财务报告准则》集团股东权益：敏感度

2023年12月31日，十亿美元

## 《国际财务报告准则》合约服务边际<sup>1</sup>：敏感度

2023年12月31日，十亿美元

## 欧洲内含价值保险<sup>2</sup>：敏感度

2023年12月31日，十亿美元



### 利率敏感度

- 显示利率的影响及所有继发性影响
- 对可观察的无风险利率的已知变动，而并未考虑其他因素，且有关变动以零为下限

### 股票及物业市场敏感度

- 假设上升或下跌为瞬间变动（假设所有股票指数均以相同百分比上升或下跌）

### 按整体呈列的保险分部的敏感度

- 在某一时间点亦会受到个别业务相对规模变化的影响

1. 扣除再保险。  
2. 长期业务的欧洲内含价值，不包括商誉。

### 资产投资明细<sup>1、2</sup>

2023年12月31日，十亿美元

	保单持有人 参与分红基金	单位相连	股东支持业务 <sup>3</sup>	总计
债务证券	64.4	4.5	14.1	83.1
直接股本	18.7	12.1	0.3	31.1
集体投资计划 <sup>4</sup>	24.5	7.5	1.6	33.7
按揭	0.1	0.0	0.1	0.2
其他贷款	0.4	0.0	0.0	0.4
其他 <sup>5</sup>	2.9	0.4	1.8	5.1
<b>总计</b>	<b>111.0</b>	<b>24.6</b>	<b>17.9</b>	<b>153.5</b>

### 股东债务证券组合

2023年12月31日，十亿美元

	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	7.8	43	181.4	2,350.8	3.0%
其他债券	6.3	1,084	5.8	120.7	3.0%
	<b>14.1</b>				<b>6.0%</b>
投资级	5.9	920	6.4	120.7	不适用
高收益	0.4	196	2.0	27.4	3.0%
	<b>6.3</b>				

不包括合营企业及联营公司持有的资产投资，其净权益在Prudential plc于2023年12月31日的资产负债表中为19亿美元

1. 附注：资产投资按《国际财务报告准则》基准估值，因此不包括合营企业业务的资产。

2. 由于四舍五入，各数字加起来可能与总数略有出入。

3. 指为支持保险产品（保单持有人参与指定资金池的投资回报，有关回报按浮动收费法计量）而持有的投资（不包括单位相连保单）。

4. 包括本集团资产管理业务中的股东持仓。

5. 集体投资计划的相关资产包括债券、股票、流动资金、物业及其他基金的组合。

6. 其他金融投资包括保证金、衍生资产及其他投资。

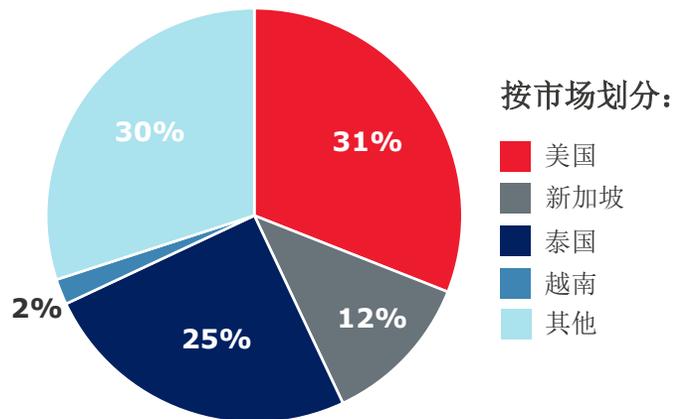
7. 按发行人组别基准呈列。

8. 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及内部评级。

## 按地域划分<sup>1</sup>

2023年12月31日

### 主权债券

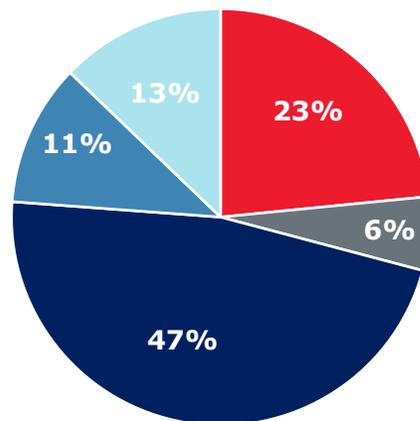


总计**78**亿美元

## 按信贷评级划分<sup>1、2</sup>

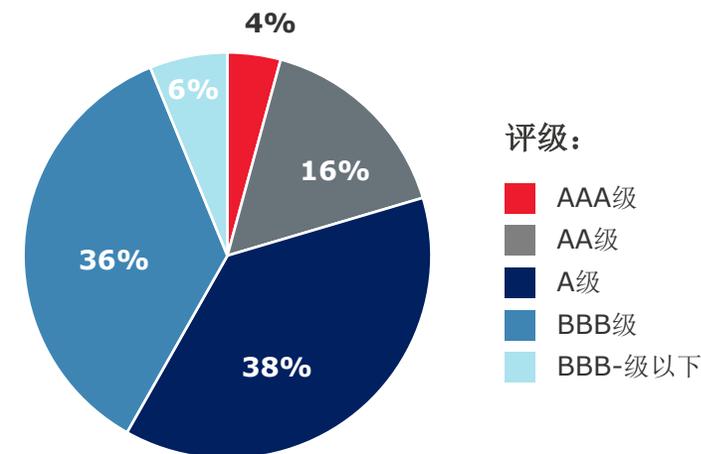
2023年12月31日

### 其他政府债券



总计**5**亿美元

### 公司债券



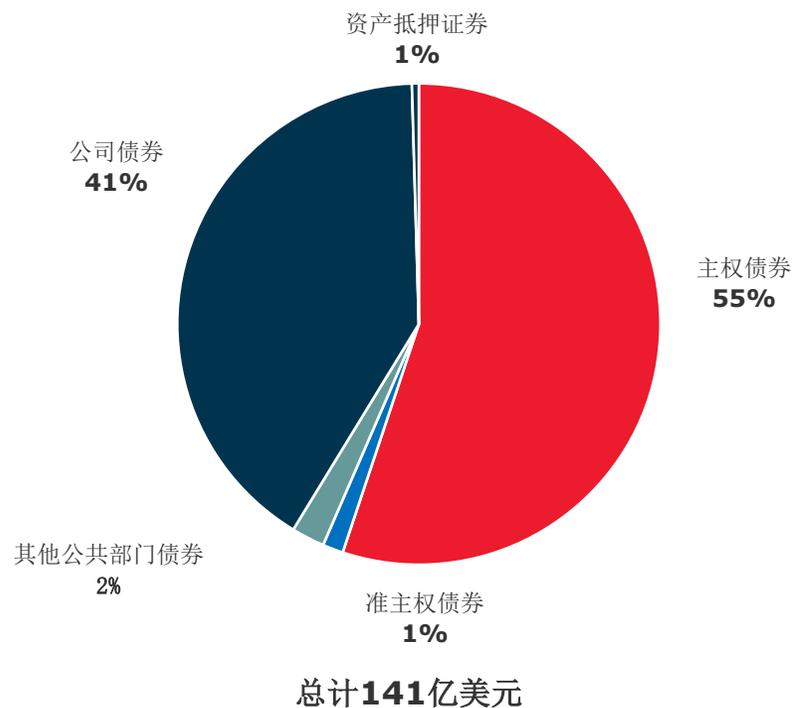
总计**58**亿美元

不包括合营企业及联营公司持有的债务工具，其净权益在Prudential plc于2023年12月31日的资产负债表中为19亿美元

1. 附注：资产投资按《国际财务报告准则》基准估值，因此不包括合营企业业务的资产。  
 2. 由于四舍五入，各数字加起来可能与总数略有出入。  
 3. 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及内部评级。

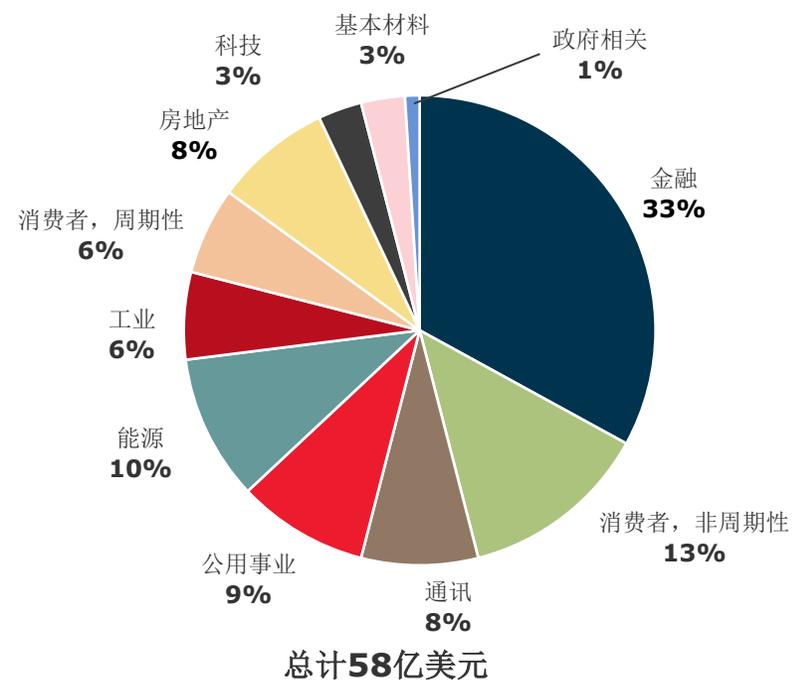
## 按资产类别划分<sup>1</sup>

2023年12月31日



## 按行业划分<sup>1、2</sup>

2023年12月31日  
公司债券持仓

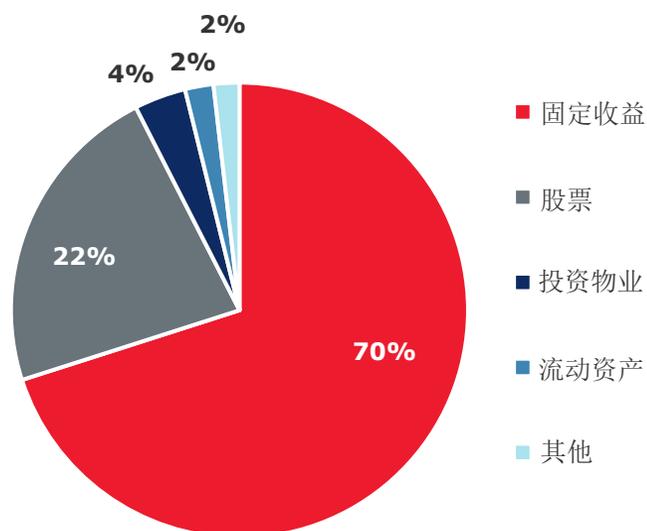


不包括合营企业及联营公司持有的债务工具，其净权益在Prudential plc于2023年12月31日的资产负债表中为19亿美元

1. 附注：资产投资按《国际财务报告准则》基准估值，因此不包括合营企业业务的资产。  
2. 由于四舍五入，各数字加起来可能与总数略有出入。  
3. 行业分类主要资料来源：Bloomberg Sector、Bloomberg Group及Merrill Lynch。

## 中信保诚人寿一般账户 资产投资<sup>1</sup>

按50%基准呈列。  
于2023年12月31日，十亿美元



总计**116**亿美元

## 一般账户资产投资重点

按50%基准呈列

2023年12月31日，十亿美元	投资额 @50%	
房地产风险 <sup>2</sup>	约1.2	占Prudential plc及中信保诚人寿已投资资产总额 <sup>3</sup> 少于1%
地方政府融资平台	约1.0	<ul style="list-style-type: none"> <li>充分分散</li> <li>无重大集中</li> </ul>

- 50%的中信保诚人寿《国际财务报告准则》净权益计入Prudential plc的资产负债表
- 中信保诚人寿的一般账户包括保单持有人及股东资产
- 充分分散，无单一投资占Prudential plc及中信保诚人寿已投资资产总额<sup>2</sup>大于0.2%
- 绝大部分固定收益投资组合与政府和国家支持的实体有关

1. 不包括业主占用的投资物业。  
2. 不包括地方政府融资平台及业主占用的投资物业。  
3. 2023年12月31日：Prudential plc的金融投资总额为1,545亿美元，若撇除单位相连投资，则为1,299亿美元。中信保诚人寿一般账户资产投资（保诚占50%份额）为116亿美元。总计：1,415亿美元。

# 透过对能力方面的投资加快创造价值

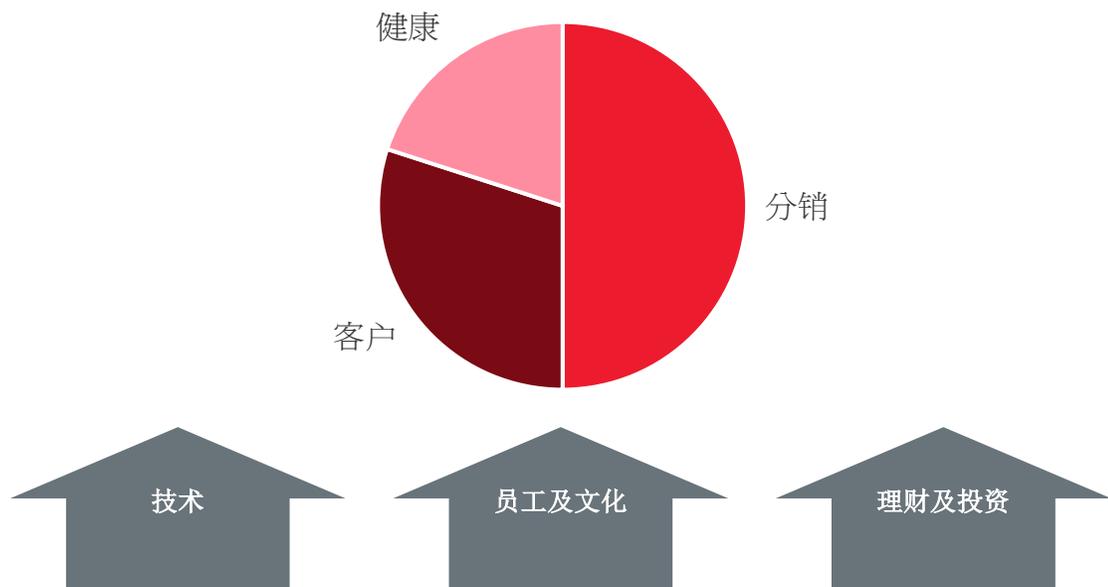
保障每个人生，  
诚就每个未来



## 核心能力投资

核心能力投资  
约10亿美元

- 2023年1亿美元
- 余下加权至2024年及2025年
- 于业务单位层面作为经营经验差支出



## 优先举措

### 提升客户体验

- 个人化精准定位
- 按人生阶段进行细分
- 成为目标客群的一站式解决方案
- 打造简单的技术驱动旅程

### 以技术驱动的分销

- 触达更多客户，加强与现有客户的关系
- 融入数码工具，提高代理的产能
- 采用以数据为导向的综合营销

### 健康业务模式转型

- 拓展新的地域及扩展产品和服务
- 提升核心健康保险能力
- 使用轻资产方式连接客户旅程