

保障每个**人生**,
诚就每个**未来**



Prudential plc 保诚有限公司* 2024年全年度 业绩

2025年3月20日

香港股份代号: 2378

PRU.L

* 仅供识别



前瞻性陈述

本文件载有“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（包括与可持续发展事宜相关者）以及包含“可能”、“将”、“应”、“能够”、“继续”、“旨在”、“估计”、“预测”、“相信”、“有意”、“期望”、“计划”、“寻求”、“预期”及类似涵义词语和该等词语反义词的陈述，均为前瞻性陈述。该等陈述乃基于在作出陈述时的计划、估计及预测，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、保护主义政策升温、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（包括政局不稳、动荡、战争、俄乌之间及中东的持续冲突、以及与中国及／或美国有关的全球或外交紧张局势加剧，以及由此产生的经济制裁、出口和货币管制等不利地缘政治状况的出现、延续和其后果所引发者）的影响（亦可能影响保单持有人行为及降低产品的实惠性）；
- 可持续发展相关考量因素对资产估值的影响；
- 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、资本流动及／或投资；
- 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（包括疫情大流行）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，例如与可持续发展报告、披露及产品标签及其诠释相关者（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），以及各国在此方面做法相悖所引发的挑战；
- 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；

- 在相关行业日内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、数码系统及资料的可用性、保密性或完整性遭到破坏，包括网络攻击风险及整合人工智能工具所带来的挑战，这可能导致财务损失、业务受阻及／或客户服务和数据损失，并损害保诚的声誉；

- 与独立合作伙伴经营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；

- 保诚及其联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，已载于本文件“风险因素”一节。

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，保诚表明概不就修订或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本文件“风险因素”一节中论及的因素。

警告声明

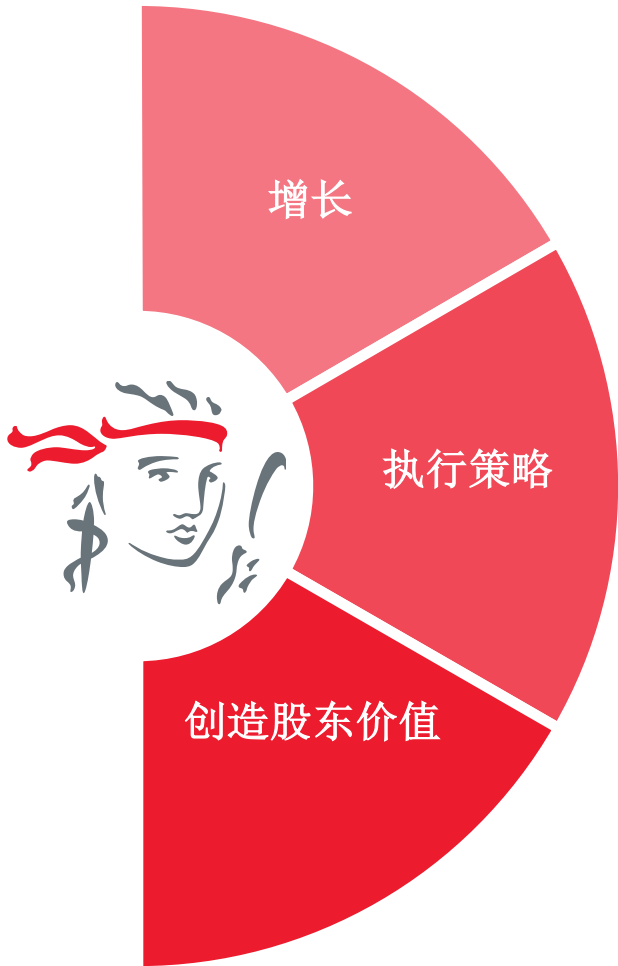
本文件并不构成或组成于任何司法权区购买、收购、认购、出售、处置或发行任何证券的任何要约或邀请，或要约购买、收购、认购、出售或处置任何证券的任何招揽，而本文件（或其任何部分）或其分发概不构成就其订立任何合约的依据，亦不应为就此订立的任何合约而对本文件（或其任何部分）或其分发加以依赖。

Anil Wadhwani (华康尧)

执行总裁



主要讯息



1. | 我们的亚洲及非洲寿险市场重拾疫情前增长水平
2. | 于2024年在策略、营运及财务方面取得的进展：
 - 新业务利润增长+11%，与指引相符
 - 产生的经营自由盈余总额达26亿美元
3. | 有望如期达成2027年新业务利润增长15%至20%及产生的经营自由盈余总额达44亿美元的目标¹
4. | 凭借雄厚的资本基础，为股东创造重大价值
 - 每股股息+13%²
 - 加快推进20亿美元购回计划
 - 评估ICICI Prudential Asset Management的首次公开发售

附注：于本简报内，除非另有注明，有关增长率按固定汇率基准计算。除另有注明者外，新业务利润数据按欧洲内含价值基准计算，有关增长及利润率变动撇除利率及其他经济变动的影响。
1. 2022年至2027年新业务利润复合年增长率达15%至20%，于2027年产生的经营自由盈余总额至少达44亿美元。该等目标采用2022年12月的汇率，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。目标假设同一套传统内含价值及自由盈余的方法将在整段期间内适用，且不会有重大的经济假设变动。
2. 实质汇率基准。

有望如期达成2027年目标

	2024年	2025年	2027年
新业务利润	31亿美元 25亿美元 (传统内含价值) +11% +11%	超过10% (传统内含价值)	15%至20% ³ 2022年至2027年 (传统内含价值)
经调整税后经营溢利	26亿美元 每股 +8% ²	每股 超过10%	
产生的经营自由盈余总额	26亿美元 (2)%	超过10%	超过44亿美元 ³
股息	6亿美元 每股 +13% ⁴	每股 超过10% ⁴	股息政策保持不变；增幅 将与产生的经营自由盈余 净额 ¹ 一致

附注：除非另有注明，有关增长率按固定汇率基准计算。除另有注明者外，新业务利润数据按欧洲内含价值基准计算，有关增长及利润率变动撇除利率及其他经济变动的影响。

1. 集团股息政策：“根据本集团的资本配置优先次序，部分资本收入将予以保留以再投资于内生增长机遇及用于能力方面的投资，而股息将主要根据本集团的经营资本收入厘定，且考虑承保新业务的资本开支及经常性中央成本。股息增幅预期将与本集团产生的经营自由盈余增幅相符，并将在考虑财务前景、投资机遇及市况后厘定。”

2. 未计因应2024年7月联邦法院对马来西亚传统寿险业务拥有之裁决而对非控股权益作出之调整。

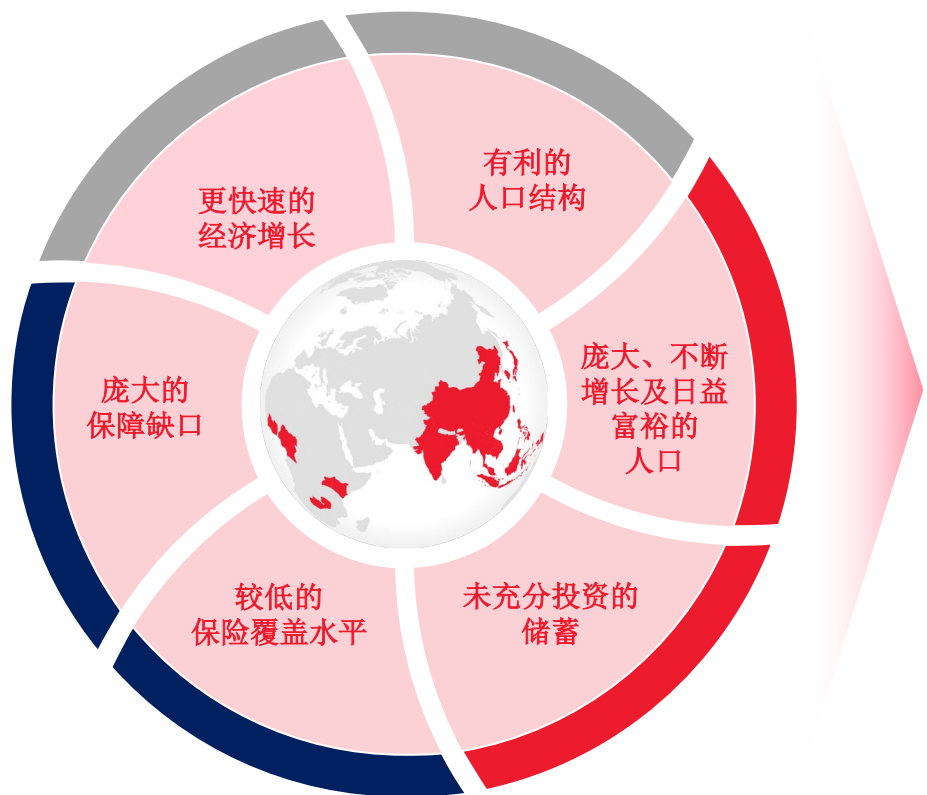
3. 2022年至2027年新业务利润复合年增长率达15%至20%，于2027年产生的经营自由盈余总额至少达44亿美元。该等目标采用2022年12月的汇率，并基于该等目标设定时适用于本集团的监管及偿付能力制度。目标假设同一套传统内含价值及自由盈余的方法将在整段期间内适用，且不会有重大的经济假设变动。

4. 实质汇率基准。

持续的结构驱动因素带来增长机遇

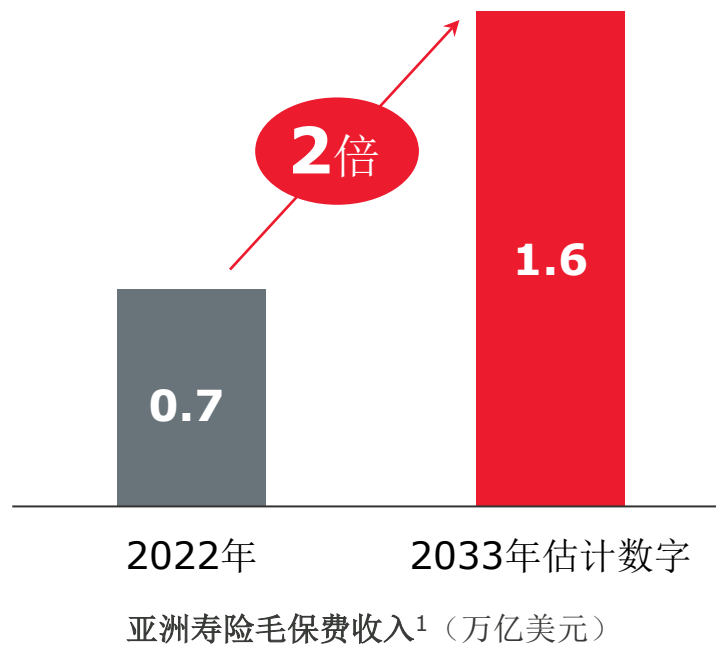


无可比拟的增长驱动因素



带来显著增长的机遇

总潜在市场规模增加一倍



运用我们的寿险与资产管理整合模式

财富与退休

健康及保障

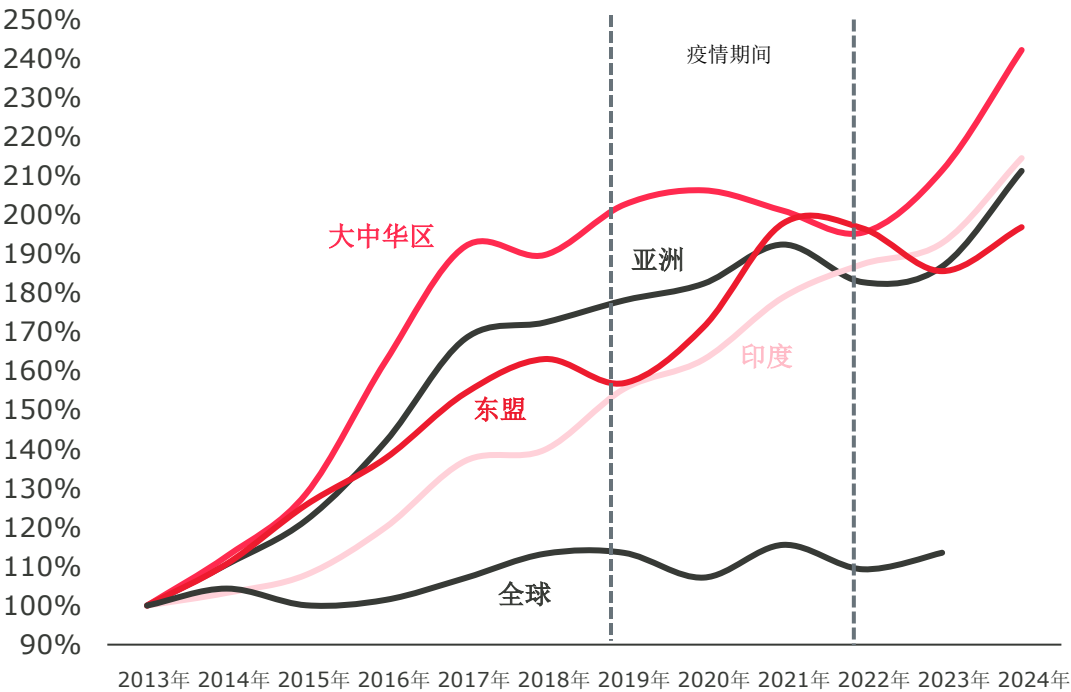
1. 资料来源：瑞士再保险(Swiss Re)预测（2023年7月）。2033年年度毛保费收入相较2022年的预计增量。于保诚经营所在的亚洲市场。



亚洲市场增长恢复至疫情前水平

毛保费收入

2013年重设基数为100(%)¹



疫情前/后增长

复合年增长率%	疫情前	疫情期间	疫情后
	年度保费等值 ³ 2013年至 2019年	年度保费等值 ³ 2019年至 2022年	年度保费等值 ³ 2022年至 2024年
大中华区 ⁴	13%	(7)%	13%
东盟 ²	7%	2%	8%
印度	9%	8%	11%
亚洲 ²	12%	(5)%	12%

- 亚洲市场保费（毛保费收入）增长恢复至疫情前水平，但各地区复苏程度不一，尤其是东盟。
- 新业务保费（年度保费等值）是毛保费收入趋势的主要指标，目前显示于疫情后加速增长。

1. 资料来源：瑞士再保险(Swiss Re) 2013年至2023年数据。2024年数据基于可获得之最新行业统计资料。
2. 所引用的增长数据不包括越南（于2023年受市场中断影响）。
3. 基于当地监管机构及行业协会提供的数据。
4. 中国内地数据基于中国上市保险公司公开披露的资料。香港2024年备考数字基于2024年前9个月的数据。

保诚是亚洲及非洲首屈一指的商业品牌



印度

超过**10亿**人口缺乏保险保障

寿险排名**前三**³
瀚亚排名**第二**

大中华区

触达中国内地国内生产总值
超过**80%**

中国内地

寿险排名**前五**²
✓ 瀚亚业务据点

香港

寿险排名**前五**
瀚亚排名**前三**

台湾

寿险排名**前三**
✓ 瀚亚业务据点

非洲

超过**4.50亿**人口有相似需求

乌干达 寿险排名**前三**

喀麦隆 寿险排名**前三**

赞比亚 寿险排名**前三**

东盟

触达超过**6.50亿**人口

印尼

寿险排名**前三**
瀚亚排名**前十**

新加坡

寿险排名**前三**
瀚亚排名**前十**

泰国

寿险排名**第六**
瀚亚排名**前十**

马来西亚

寿险排名**前三**⁴
瀚亚排名**前十**

菲律宾

寿险排名**前三**

越南

寿险排名**前三**
瀚亚排名**前十**

稳占先机，把握庞大的增长机遇



于10个亚洲寿险市场位居**前三**
于3个非洲寿险市场位居**前三**



平均每月活跃代理人人数达**65,000人**¹



超过**200名**银行合作伙伴
在亚洲银行保险独立保险公司中排名**第一**



1,800万客户
177年历史



管理基金**2,580亿美元**
于7个市场位居**前十**

附注：寿险排名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）或毛保费收入（视乎可获取的数据）。估计基于市场情报（若数据并未公开）。瀚亚排名按2024年12月呈报资料。资料来源包括当地监管机构、资产管理协会、投资数据供应商及研究公司（如Morningstar、理柏（Lipper））。排名基于各自市场境内注册基金或公募互惠基金类别中的管理基金总额（包括全权委托基金（如有））。

1. 截至2024年，活跃代理界定为于月内至少售出一份保单的代理。
2. 按毛保费收入在外资企业中的排名。
3. 在私营保险公司中的排名。
4. 传统寿险及伊斯兰保险合计。

执行我们的5年策略





推动新业务利润及产生的经营自由盈余持续增长

承保优质新业务



专注于利润率较高的健康及保障产品以及现金签收能力较强的长期产品



透过银行保险提升代理产能和推动健康及保障业务增长

管理有效业务



重新定价储蓄和健康及保障产品



提升客户净推荐值及改善营运模式

改善差异



优化健康理赔管理



完成2022年至2027年投资计划



实现规模经济效益

专注执行策略，推动价值创造



2024年表现驱动因素

2024年新业务利润势头向好（按年%）

新业务利润（百万美元）

代理

专注于活跃度及产能

- 每名活跃代理月均新业务利润为2022年的**1.6倍**
- 平均每月活跃代理人人数达**65,000**人

(5)%

2024年上半年度

4%

2024年下半年度

+31%

复合年增长率

2022年

2023年

2024年

2027年目标

1,901

2.5至3倍于2022年

银行保险

提升渗透率及增加健康及保障业务占比

- 健康及保障产品对银行保险年度保费等值销售额的贡献由7%升至**8%**
- 于**14**个市场录得新业务利润双位数增长

28%

2024年上半年度

33%

2024年下半年度

+12%

复合年增长率

2022年

2023年

2024年

2027年目标

872

1.5至2倍于2022年

健康

打造一流的健康业务能力

- 新业务利润增长**+11%**
- 重新定价、提高理赔成本效益及增加新客户

(12)%

2024年上半年度

33%

2024年下半年度

+13%

复合年增长率

2022年

2023年

2024年

2027年目标

346

超过2倍于2022年

客户

致力提升获客能力及客户忠诚度

成功指标

87%

2024年

客户留存率

按年+1个百分点

90%至95%

2027年目标

客户净推荐值（位居第一个四分位的业务单位数量）

3

2022年

4

2023年

5

2024年

10

2027年目标

附注：除非另有注明，有关增长率按固定汇率基准计算。除另有注明者外，新业务利润数据按欧洲内含价值基准计算，有关增长及利润率变动撇除利率及其他经济变动的影响。

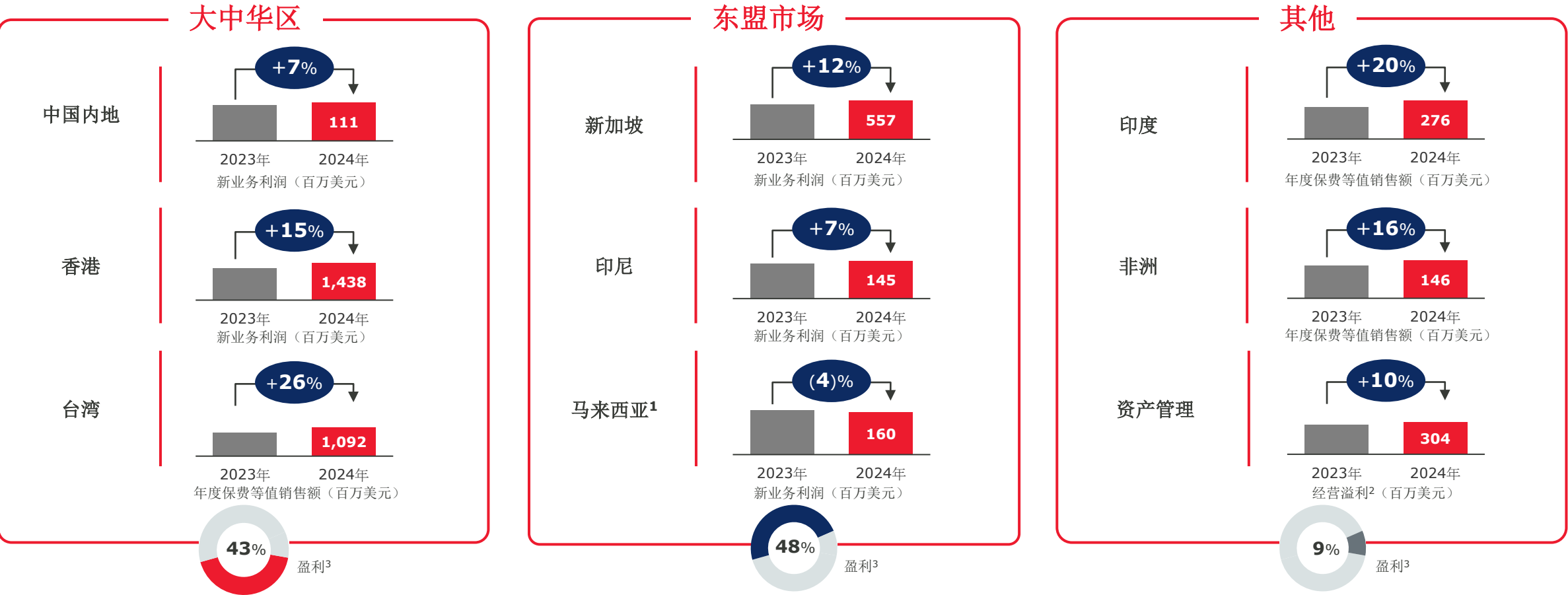
11

保障每个人生，
诚就每个未来



在市场领先地位的基础上取得广泛增长

22个寿险市场中有18个市场录得新业务利润按年增长



附注：除非另有注明，有关增长率按固定汇率基准计算。新业务利润数据按欧洲内含价值基准计算，有关增长及利润率变动撇除利率及其他经济变动的影响。
1. 传统寿险及伊斯兰保险合计。
2. 税前经营溢利。
3. 分部经调整税前经营溢利总计。

瀚亚为本集团创造战略价值



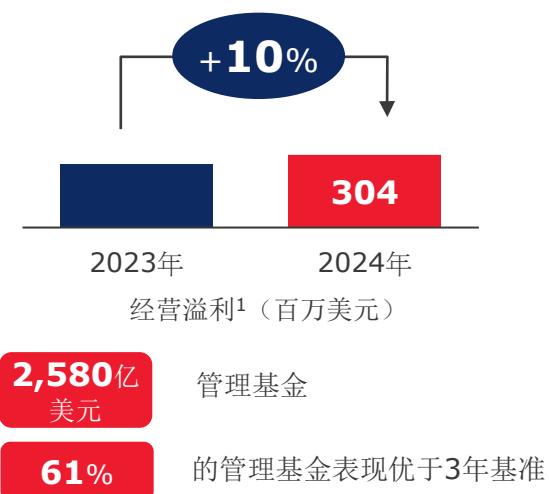
多个结构性需求驱动因素

- 新增财富每年增长约10万亿美元²
- 财富以存款持有占比较高
- 庞大、不断增长且日益富裕的人口
- 不断增加的退休及储蓄需求

卓越的执行平台

- 领先的亚洲资产管理公司
- 首屈一指的业务版图
于11个市场拥有超过400名投资专业人士
- 客户及资产组合高度多元化
- 一系列基金支持保险产品创新

转化为强劲的财务表现



重要的价值创造者及脱颖而出的关键因素

较高的股票回报及较高的现金产生能力，成为本集团盈利及汇款的主要贡献因素

附注：有关增长率按固定汇率基准计算。

1. 《国际财务报告准则》税前经营溢利。

2. 2023年至2028年，亚太区新增财富每年增长约10万亿美元。资料来源：波士顿咨询公司2024年全球财富报告。

推动股东价值创造



高质素及产生现金的新业务

- 专注于承保优质的新业务及提升盈利能力
- 持续专注于透过规模经济效益提升营运效率

积极管理资本

- 加快推进20亿美元购回²
- 评估印度资产管理公司的首次公开发售；旨在将所得净收益回馈予股东

有望如期达成**2027**年目标¹

- 2022年至2027年新业务利润（传统内含价值）复合年增长率达
15%至20%
- 于2027年产生的经营自由盈余总额
超过**44**亿美元

1. 2022年至2027年新业务利润复合年增长率达15%至20%，于2027年产生的经营自由盈余总额至少达44亿美元。该等目标采用2022年12月的汇率，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。目标假设同一套传统内含价值及自由盈余的方法将在整段期间内适用，且不会有重大的经济假设变动。

2. 加快推进20亿美元购回计划，目前预计于2025年年底前完成（原本预计于2026年年中完成）。

补充执行总裁投影片



执行我们的5年策略



支持



2027年目标：成功指标

2024年评估

策略支柱

提升客户体验

第一个四分位
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



进展加快

以科技驱动的分销：银行保险

10%
健康及保障产品贡献比例¹

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

第一个四分位
健康业务客户净推荐值

超过2倍
2027年健康产品新业务利润



进展良好

集团层面的推动要素

敬业的员工及追求卓越表现的文化

第一个四分位
雇员敬业度

可持续发展
40%
到2026年领导层女性成员比例



进展良好

理财及投资能力

与基准比较
投资表现

到2050年净零及
到2030年加权平均碳密度
降低55%



进展良好

财务目标

股东价值创造

15%至20%
新业务利润（传统内含价值）复合年增长率²

超过44亿美元
于2027年产生的经营自由盈余总额²



进展加快

附注：来自2023年8月策略更新的2027年目标
1. 占银行保险年度保费等值销售额的百分比。
2. 2022年至2027年新业务利润复合年增长率达15%至20%，于2027年产生的经营自由盈余总额至少达44亿美元。该等目标采用2022年12月的汇率，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。目标假设同一套传统内含价值及自由盈余的方法将在整段期间内适用，且不会有重大的经济假设变动。

透过对能力方面的投资加快创造价值

截至目前已投资**3亿美元**

具体方案

推动价值创造



附注：除非另有注明，有关增长率按固定汇率基准计算。新业务利润数据按欧洲内含价值基准计算，有关增长及利润率变动撇除利率及其他经济变动的影响。

策略支柱

提升客户体验

打造畅顺的客户体验，凸显差异化的客户方案，以提升获客能力及客户忠诚度

财富及退休

专注于富裕及高净值群体的退休及遗产规划

健康及保障

提高年轻群体的健康及保障意识

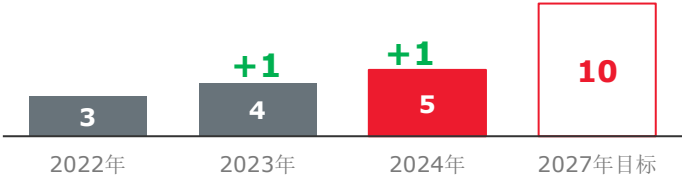


已于**7**个市场⁴部署**PRUServices**，
马来西亚电话呼入量下降**20%**

已在**7**个业务单位⁴推出统一的**客户沟通平台**，
以促进交叉销售／向上销售及提升续保率

于各市场运用**人工智能**
提升**直通式受理**效率及缩短**处理时间**

客户净推荐值³
(位居第一个四分位的业务单位数量)



10个业务单位中有**8**个上升一个四分位或保持在第一个四分位

客户留存率



✓ 保诚新客户年度保费等值销售额增长**13%**

✓ 续保率提升**1%**可令寿险传统内含价值增加约**9,000**万美元⁵

附注：除非另有注明，有关增长率按固定汇率基准计算。新业务利润数据按欧洲内含价值基准计算，撇除利率及其他经济变动的影响。
1. 在马来西亚展获殊荣的健康及保障产品。
2. 计及利率及其他经济变动的影响。
3. 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。
4. 于2025年第1季度。
5. 假设已公布2024年全年传统内含价值敏感度的十分之一，断保比率下降10%。

以科技驱动的分销：代理

稳固的基础

规模
于亚洲主要市场（香港、新加坡、印尼、马来西亚及菲律宾）的大品牌

优质
“百万圆桌会议”会员人数全球排名第二

专注保障
90%的健康及保障产品透过代理销售²

优质招募

PRUventure

- 透过程序化招募吸引优质人才

数码赋能

PRU force

- 推出业界领先的数码工具以提升产能

定向培训及发展

PRU VERGE

- 度身订造的学习及培训计划以提升技能及挽留顶级代理

+34%

来自PRUventure代理的年度保费等值销售额增长

+47%

代理使用PRULeads所产生的年度保费等值销售额增长

+6%

每名活跃代理的年度保费等值增长
不包括中国内地及越南

+5个百分点

来自PRUventure的新年度保费等值销售额贡献
介乎17%至22%

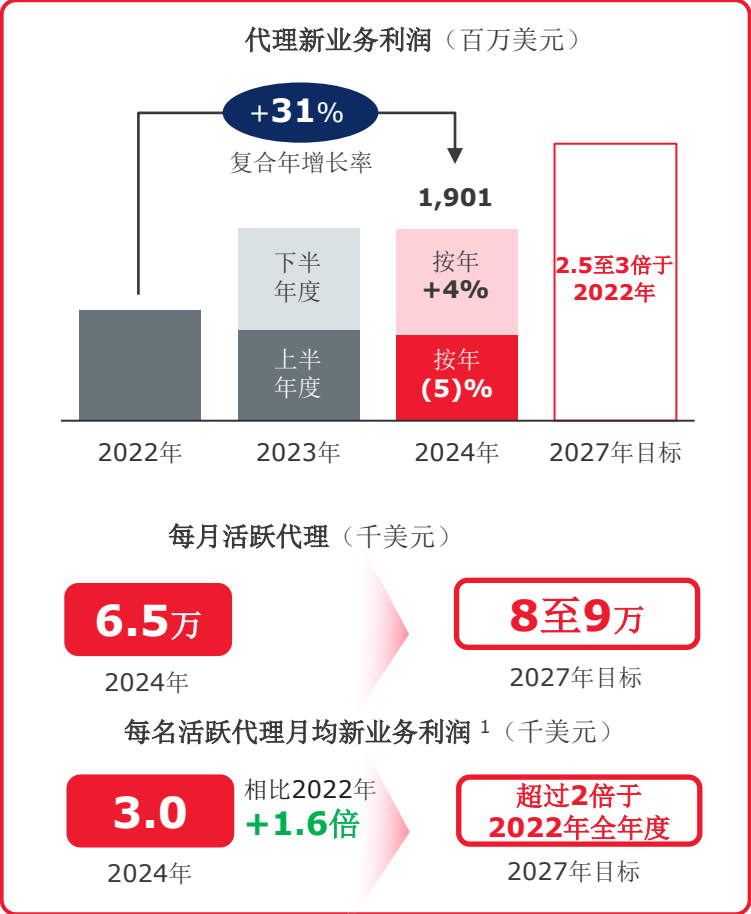
>8%

销售线索转化率

73万

数码平台培训时数

2024年：继续投资于策略驱动因素，打造可持续优质增长的平台



附注：除非另有注明，有关增长率按固定汇率基准计算。新业务利润数据按欧洲内含价值基准计算，有关增长及利润率变动撇除利率及其他经济变动的影响。
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年全年度之比较数字已按此基准重列。
2. 根据透过代理分销渠道销售的健康及保障保单数目占总保单数目的百分比计算。于我们的主要代理市场。

以科技驱动的分销：代理



优化我们的代理策略

2025年及未来：打造科技驱动的差异化的分销平台，充分释放顾问的潜能，实现加速及可持续的盈利增长

A

咨询及培训支援

- 实用且个人化的培训
- 价值导向的奖励及认可
- 度身订造的“百万圆桌会议”合作伙伴关系

B

卓越服务

- 以更快、高效及数码化方式为顾问提供服务／资讯
- 为顾问提供客户服务支持

C

销售线索及客户方案

- 支持生成个人化的销售线索
- 精准分群导向的客户方案

D

数据分析协助绩效管理

- 透过结构化绩效管理制度提升产能
- 以数据及分析驱动

E

按计划扩张及招募

- 凭借工业化的PRUVenture，实现注重品质的能力提升

具备升级功能的端到端一站式数码工具

成功衡量标准

增长

于2027年新业务利润增长
2.5至3倍

活跃

于2027年活跃代理人人数达
8至9万

优质

“百万圆桌会议”代理人人数
不断增长

专注保障

健康及保障产品贡献增加

附注：除非另有注明，有关增长率按固定汇率基准计算。新业务利润数据按欧洲内含价值基准计算，有关增长及利润率变动撇除利率及其他经济变动的影响。

以科技驱动的分销：银行保险

依托核心优势，优化我们的策略结盟及发展战略合作伙伴关系

致力深化我们的策略结盟，打造“未来银行保险”模式



以银行保险群体为目标的方案



以灵活的分销模式与客户互动



以科技、数据及分析驱动



持续学习及发展

强化我们的银行保险平台

深化策略结盟，务求志在必得



25年
合作伙伴关系

- 年度保费等值销售额 **+15%**
- 健康及保障产品年度保费等值 **+61%**



- 年度保费等值销售额 **+9%**
- 新增客户 **超过10万**

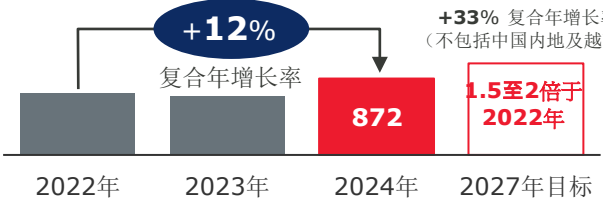
探索机会多元化发展我们的分销能力



与拥有超过**2,000万**客户及**1,000间**分行的印尼第六大银行BSI建立新的战略合作伙伴关系

+32万 新银行保险客户增加 ¹

银行保险新业务利润（百万美元）

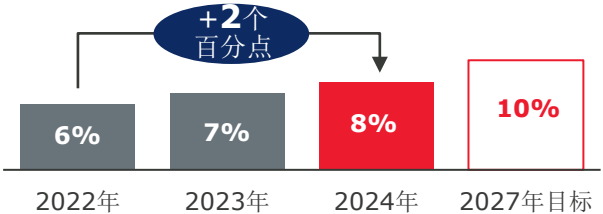


2022年 2023年 2024年 2027年目标

+12% 复合年增长率
+33% 复合年增长率（不包括中国内地及越南）
1.5至2倍于2022年

于**14**个市场录得新业务利润双位数增长

健康及保障产品的贡献（占银行保险年度保费等值的百分比）



2022年 2023年 2024年 2027年目标

+2个 百分点

16个市场录得健康及保障年度保费等值销售额按年增长

健康及保障年度保费等值销售额增长**+32%**

附注：除非另有注明，有关增长率按固定汇率基准计算。新业务利润数据按欧洲内含价值基准计算，有关增长及利润率变动撇除利率及其他经济变动的影响。
1. 来自策略合作伙伴（不包括合营企业、柬埔寨及老挝）。

健康业务模式转型

在健康业务方面构建差异化竞争力方面取得重大进展，及推动可盈利增长



多市场增长引擎

大中华区



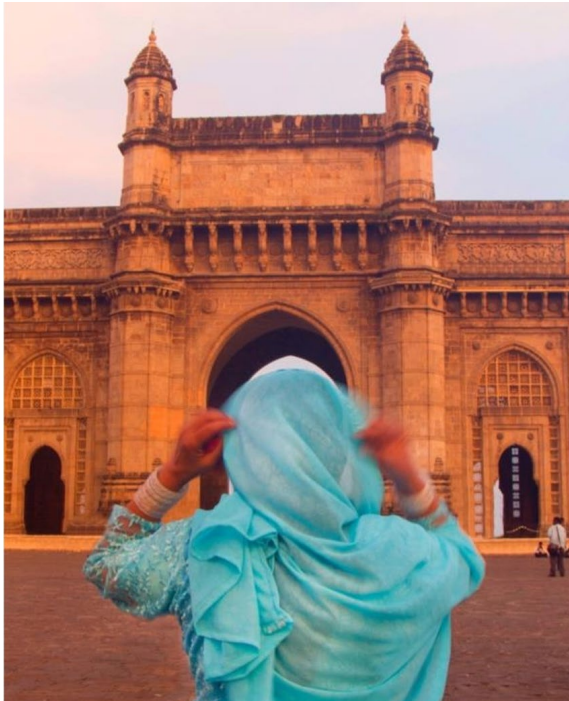
超过**14亿**人口
人寿保险渗透率**3%**¹
健康保障缺口**超过8,500亿美元**²

东盟



超过**6.50亿**人口
人寿保险渗透率**2%**
健康保障缺口**超过2,200亿美元**

印度



超过**14亿**人口
人寿保险渗透率**3%**
健康保障缺口**超过3,500亿美元**

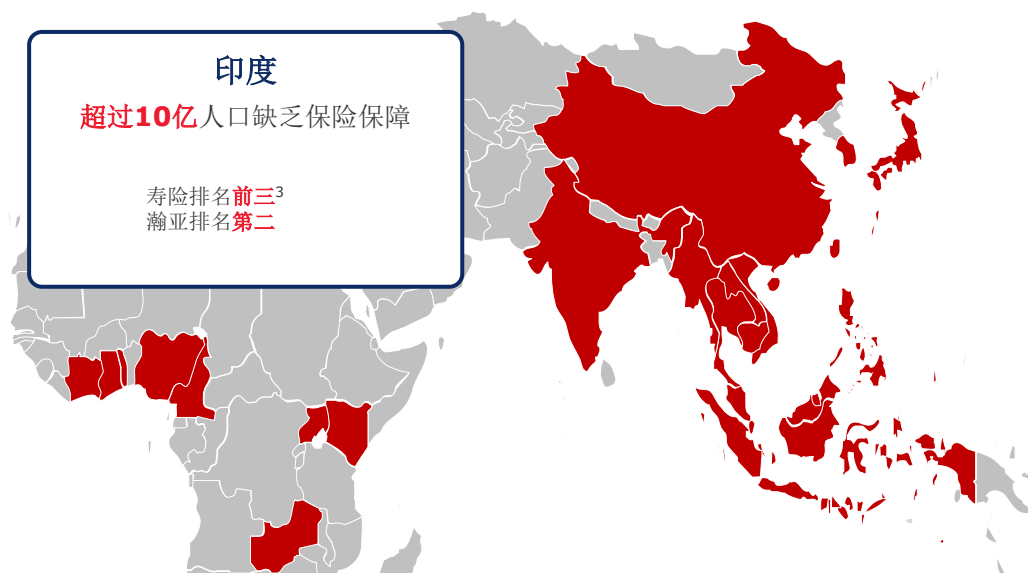
非洲



触达**超过4.50亿**人口
平均人寿保险渗透率**不足2%**

1. 瑞士再保险研究院(Swiss Re Institute)；sigma，2024年第3期 — 保险渗透率（保费占国内生产总值的百分比）。
2. 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)对估计全国健康保障总缺口的定义（由医疗支出导致的经济压力及人们由于负担能力而没有寻求治疗）。

保诚是亚洲及非洲首屈一指的商业品牌



印度

超过**10亿**人口缺乏保险保障

寿险排名**前三**³
瀚亚排名**第二**

大中华区

触达中国内地国内生产总值
超过**80%**

中国内地

寿险排名**前五**²
✓ 瀚亚业务据点

香港

寿险排名**前五**
瀚亚排名**前三**

台湾

寿险排名**前三**
✓ 瀚亚业务据点

非洲

超过**4.50亿**人口有相似需求

乌干达 寿险排名**前三**

喀麦隆 寿险排名**前三**

赞比亚 寿险排名**前三**

东盟

触达超过**6.50亿**人口

印尼

寿险排名**前三**
瀚亚排名**前十**

新加坡

寿险排名**前三**
瀚亚排名**前十**

泰国

寿险排名**第六**
瀚亚排名**前十**

马来西亚

寿险排名**前三**⁴
瀚亚排名**前十**

菲律宾

寿险排名**前三**

越南

寿险排名**前三**
瀚亚排名**前十**

稳占先机，把握庞大的增长机遇



于10个亚洲寿险市场位居**前三**
于3个非洲寿险市场位居**前三**



平均每月活跃代理人人数达**65,000人**¹



超过**200名**银行合作伙伴
在亚洲银行保险独立保险公司中排名**第一**



1,800万客户
177年历史



管理基金**2,580亿美元**
于7个市场排名**前十**

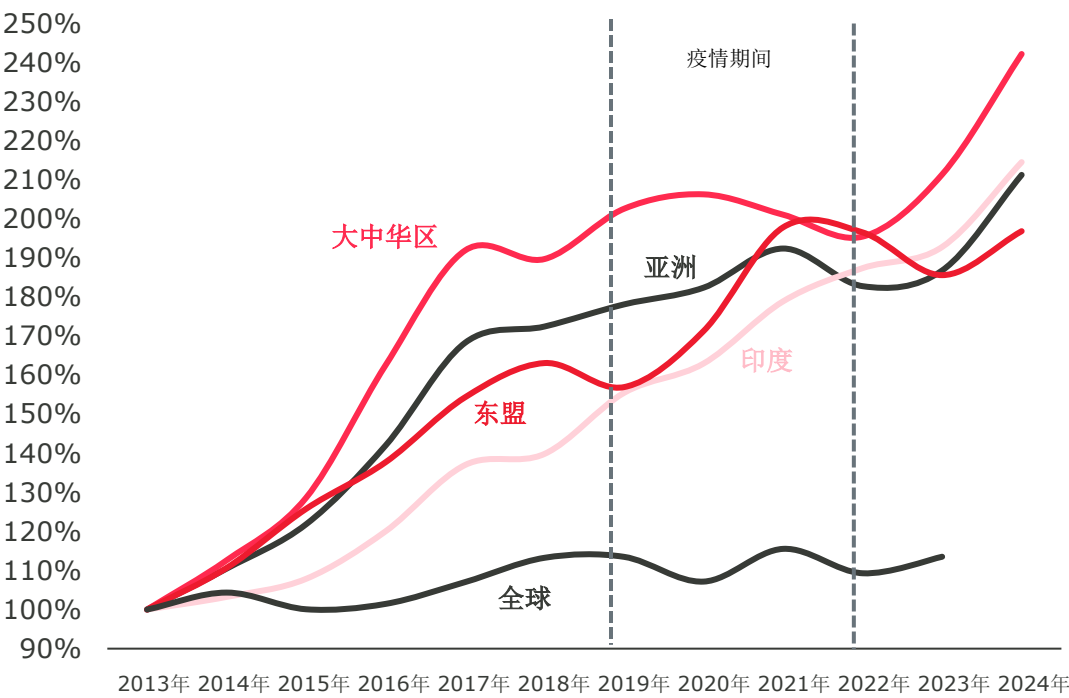
附注：寿险排名根据可获取的最新行业统计数据。资料来源包括正式（例如竞争对手业绩公告、当地监管机构及保险协会）及非正式（业界交流）市场份额数据。排名基于新业务（年度保费等值销售额、全年度加权保费或全年度保费，视乎可获取的数据）或毛保费收入（视乎可获取的数据）。估计基于市场情报（若数据并未公开）。瀚亚排名按2024年12月呈报资料。资料来源包括当地监管机构、资产管理协会、投资数据供应商及研究公司（如Morningstar、理柏（Lipper））。排名基于各自市场境内注册基金或公募基金类别中的管理基金总额（包括全权委托基金（如有））。

1. 截至2024年，活跃代理界定为于月内至少售出一份保单的代理。
2. 按毛保费收入在外资企业中的排名。
3. 在私营保险公司中的排名。
4. 传统寿险及伊斯兰保险合计。

亚洲市场增长恢复至疫情前水平

毛保费收入

2013年重设基数为100(%)¹

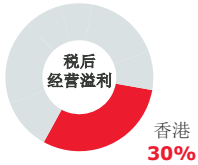


按市场划分的增长

复合年增长率%	疫情前	疫情期间	疫情后
	年度保费等值 ² 2013年至2019年	年度保费等值 ² 2019年至2022年	年度保费等值 ² 2022年至2024年
中国内地 ³	16%	(2)%	8%
香港 ⁴	16%	(25)%	60%
台湾	3%	(19)%	13%
大中华区	13%	(7)%	13%
新加坡	9%	6%	11%
马来西亚	7%	5%	8%
印尼	9%	(2)%	3%
泰国	3%	(2)%	6%
越南	29%	10%	(29)%
菲律宾	5%	(1)%	10%
东盟	8%	3%	4%
东盟（不包括越南）	7%	2%	8%
印度	9%	8%	11%
亚洲	12%	(5)%	12%
亚洲（不包括越南）	12%	(5)%	12%

1. 资料来源：瑞士再保险(Swiss Re) 2013年至2023年数据。2024年数据基于可获得之最新行业统计资料（如有）。
2. 基于当地监管机构及行业协会提供的数据。
3. 中国内地数据基于中国上市保险公司公开披露的资料。
4. 香港2024年备考数字基于2024年前9个月的数据。

香港：市场领先的优质商业品牌



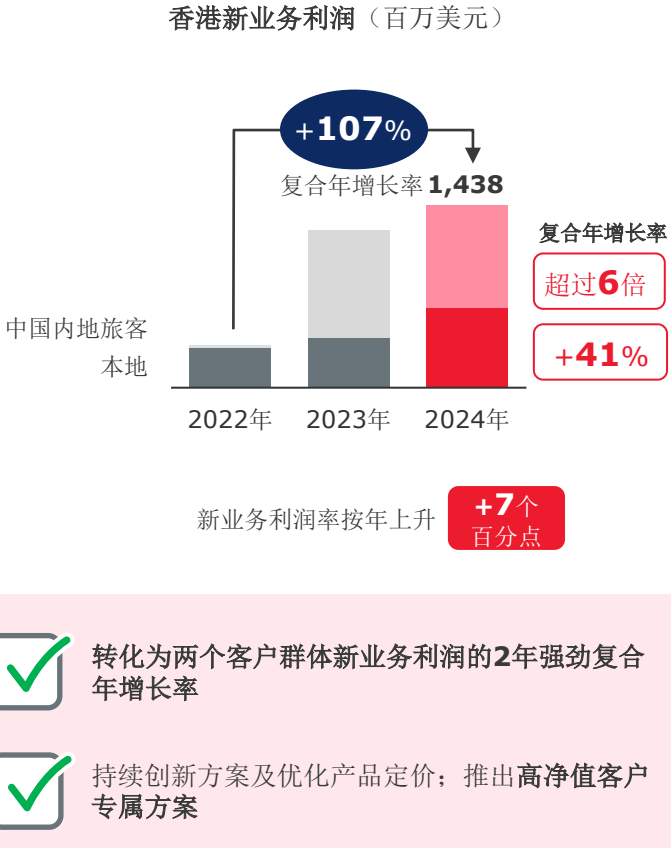
需求驱动因素



取得成功的关键因素

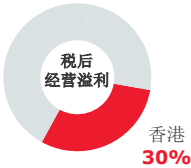


营运摘要



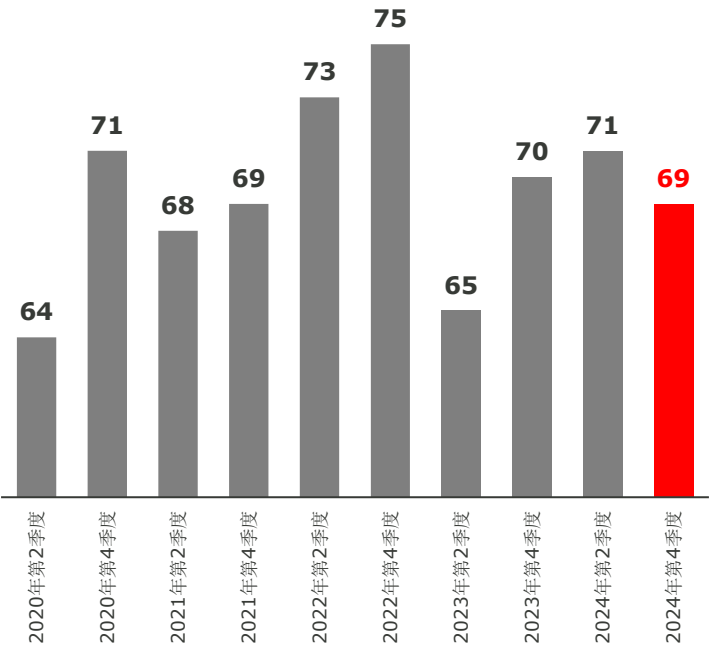
附注：除非另有注明，有关增长率按固定汇率基准计算。新业务利润数据按欧洲内含价值基准计算，有关增长及利润率变动撇除利率及其他经济变动的影响。
1. 基于截至2025年2月的2024年下半年度中国内地消费情绪追踪报告。
2. 根据香港保监局最新统计数据。

香港：中国内地客户的需求驱动因素未受影响



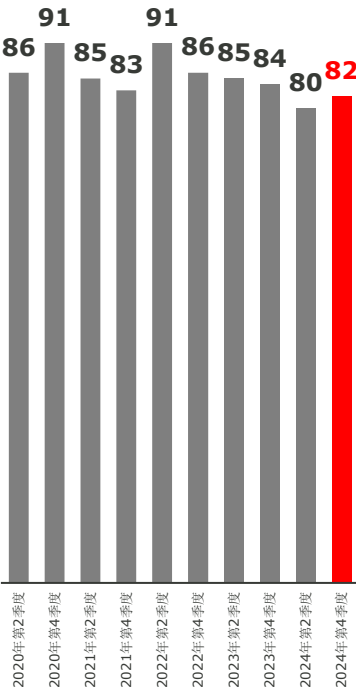
中国内地旅客访港意愿¹ (未来12个月)

未来12个月中国内地旅客访港意愿(%)

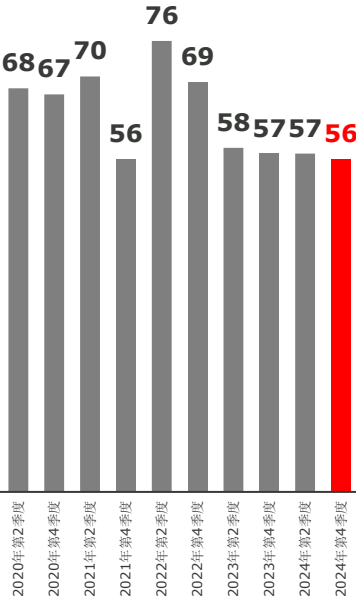


可能在香港购买的金融产品² (未来12个月)

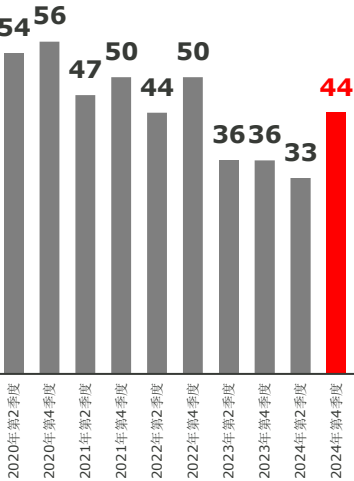
任何保险产品³(%)



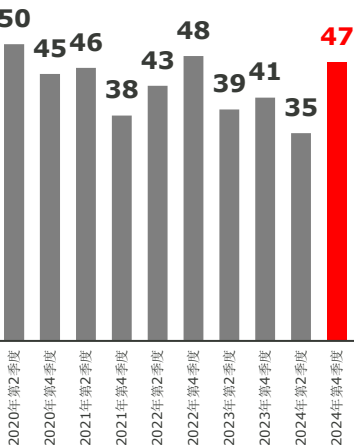
危疾保险(%)



医疗及住院保险(%)

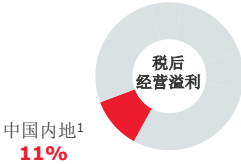


储蓄保险(%)



附注：基于以上调查形式进行的2024年第4季度中国内地消费情绪追踪。调查结果以450个样本为基础。
1. 基于2024年12月进行的内地旅客消费情绪追踪的所有受访者。
2. 基于未来12个月有意在香港管理个人财富的受访者。
3. 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。

中国内地：重新定位以实现可持续增长



需求驱动因素

健康



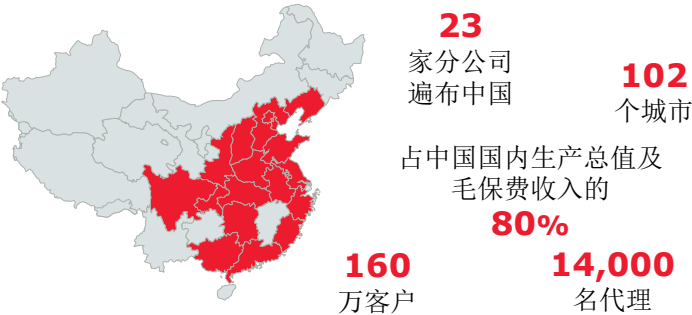
- 中国内地健康保障缺口达**8,050亿美元²**
- 医疗自费比例**超过30%³**

退休及养老金



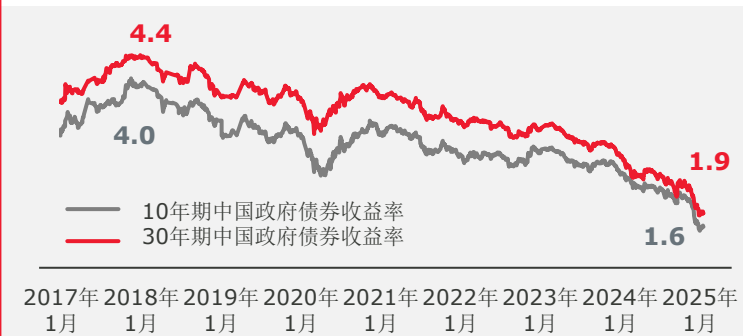
- 2040年，**28%**的中国人口将超过60岁³
- 第三支柱养老金资产占国内生产总值的**0.5%⁴**

庞大的业务规模

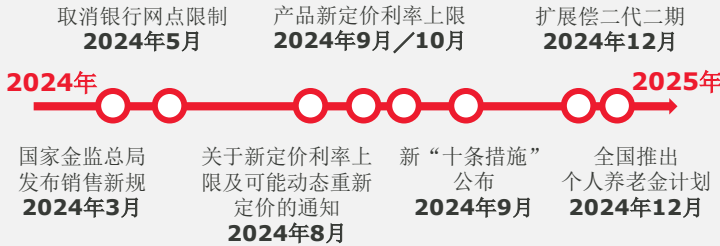


短期宏观及监管不利因素

去年中国政府债券收益率下降约**85个基点**

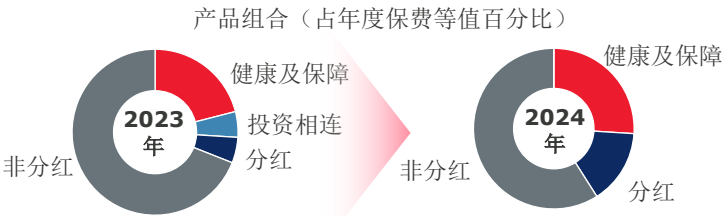


2024年重大法规变更

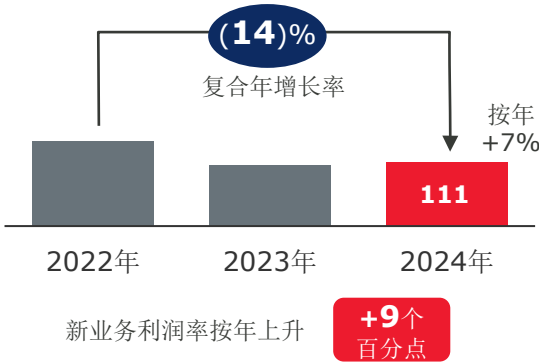


营运摘要

重新定位产品以实现优质增长



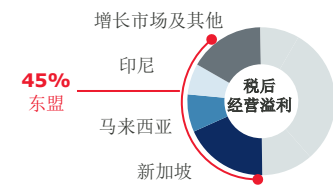
中国内地新业务利润（百万美元）



较长的付款期限占比上升**+5个百分点**

附注：除非另有注明，有关增长率按固定汇率基准计算。新业务利润数据按欧洲内含价值基准计算，有关增长及利润率变动撇除利率及其他经济变动的影响。
1. 中信保诚人寿。中信保诚人寿按保诚于合营企业中的50%权益列账。
2. 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)对估计全国健康保障总缺口的定义（由医疗支出导致经济压力及人们由于负担能力而没有寻求治疗）。
3. 资料来源：世界卫生组织。
4. 资料来源：全国社会保障基金理事会（社保基金会）、人力资源和社会保障部（人社部），前称中国银行保险监督管理委员会（中国银保监会）

东盟：在市场领先地位的基础上进一步发展



需求驱动因素

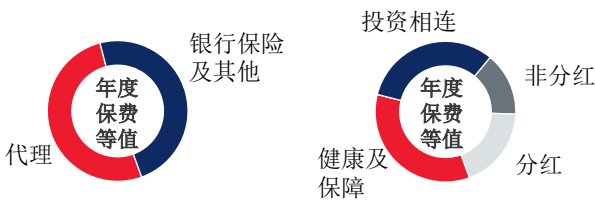


于9个市场中的8个市场位居

前三

取得成功的关键因素

领先的多元化多渠道平台及均衡的产品组合



集团新业务利润及内含价值的主要贡献来源



代理

- 每名活跃代理新业务利润 **+13%**
- 2024年下半年度新业务利润按年 **+3%**，而2024年上半年度按年 (3)%

银行保险

- 与触达**2,000万**客户、**排名第一**的伊斯兰银行建立合作关系
- 于东盟有**9**个独家合作伙伴

营运摘要



新加坡

新业务利润增长 **+12%**

代理产能提升 **+6%**

自两年前进入该市场以来保诚财务顾问
超过**1,000名**



马来西亚¹

新业务利润增长 **(4)%**

银行保险新业务利润增长 **+20%**

代理产能提升 **+1%**



印尼

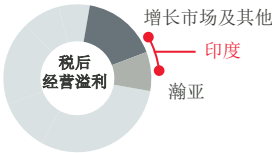
新业务利润增长 **+7%**

代理产能提升 **+21%**

健康产品新业务利润增长 **+44%**

附注：除非另有注明，有关增长率按固定汇率基准计算。新业务利润数据按欧洲内含价值基准计算，有关增长及利润率变动撇除利率及其他经济变动的影响。
1. 传统寿险及伊斯兰保险合计

印度：寿险及资产管理的强大企业价值



需求驱动因素

保障



保障缺口**超过16万亿美元**¹
.....是日本的约**2倍**及韩国的**4倍**

健康



30%的人口未获健康计划覆盖²

长期储蓄



于2023年**60%**的家庭储蓄转向金融资产³
其中寿险占**17%**

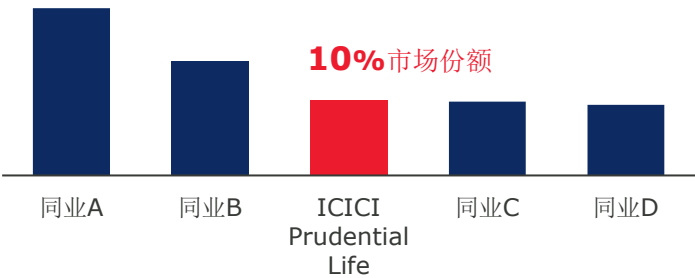
退休



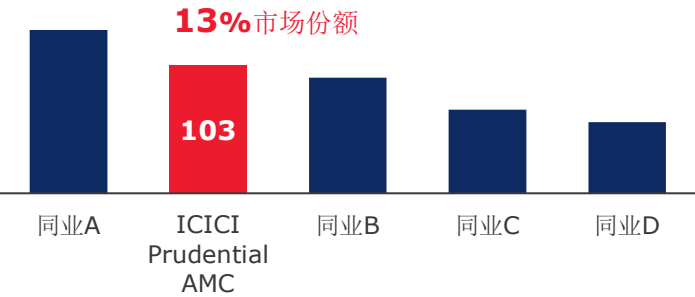
养老金资产占国内生产总值的**6.5%**⁴
(香港: 56%、美国: 132%、
澳洲: 145%)
寿险公司**独家**销售年金

取得成功的关键因素

印度寿险公司：按销售额划分的竞争格局⁵

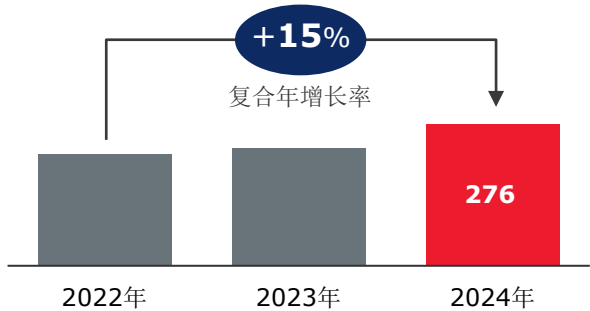


印度资产管理公司：按资产管理规模划分的竞争格局⁶
(十亿美元)

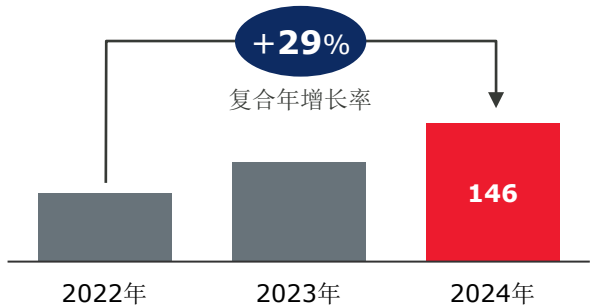


营运摘要

年度保费等值销售额（百万美元）
ICICI-Prudential Life（22% 合营企业拥有权）



税后溢利（百万美元）
ICICI-Prudential AMC（49% 合营企业拥有权）



附注：除非另有注明，有关增长率按固定汇率基准计算。

1. 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)对估计全国健康保障总缺口的定义（由医疗支出导致经济压力及人们由于负担能力而没有寻求治疗）。

2. 资料来源：印度国家转型委员会：为印度缺失的中产阶层提供健康保险(NITI Aayog: Health Insurance for India's Missing Middle)

3. 印度储备银行及中央统计局(Reserve Bank of India & Central Statistics Office)

4. 2024年全球养老金资产研究

5. 资料来源：印度保险监管与发展局(Insurance Regulatory and Development Authority of India)。基于截至2024年12月止全年度，按私营保险公司排名。ICICI Prudential Life按100%基准。零售加权保费收入。

6. 资料来源：印度共同基金协会(AMFI)。基于2024年10月至12月季度平均管理资产规模。ICICI Prudential AMC按100%基准。

非洲：未来庞大的增长机遇



需求驱动因素

快速的人口增长¹



新兴中产阶层²



储蓄及保障缺口



取得成功的关键因素

多渠道分销平台



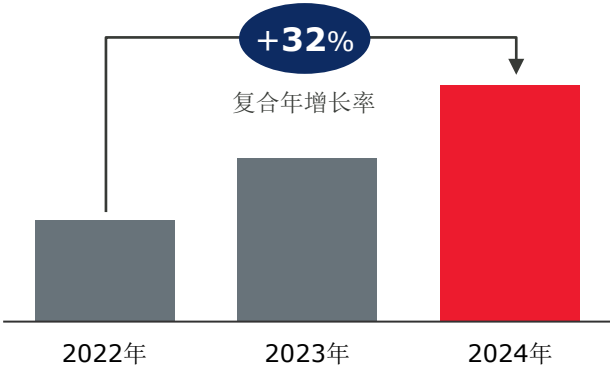
专注于我们最具竞争优势的**最高价值**市场



于尼日利亚及加纳拓展与**赞尼特银行 (Zenith Bank)**的合作伙伴关系，触达区内**2,900万**客户及**400**间分行

营运摘要

新业务利润（百万美元）



我们的市场份额于6个市场中位居**前五**



健康及保障产品年度保费等值销售额增长**+13%**



100万客户

附注：除非另有注明，有关增长率按固定汇率基准计算。新业务利润数据按欧洲内含价值基准计算，有关增长及利润率变动撇除利率及其他经济变动的影响。

1. 联合国经济和社会事务部人口司（2019年）。全球人口预测：2019年修订。

2. 非洲开发银行《2020年非洲经济展望》。

3. 德勤 - 新兴市场、保险业增长与挑战 - 聚焦非洲，2019年。

4. Brookings，未来发展 - 弥合非洲健康资金缺口，2019年。

我们以可持续发展为立身之本



简单易用的健康及财务保障

让更多人获得健康及财务保障，保障每个人生

- 为取得健康成果建立合作伙伴关系及开展数码创新
- 开发可持续发展及普惠的产品和服务
- 建立韧性社区

PRUDENCE FOUNDATION
1,250万美元²
社区投资

透过Cha-Ching
触达学生
超过**280**万³
CHA-CHING



金融时报：2024年欧洲气候领袖
：互动榜单



Stevie — Cha-Ching
荣获企业社会责任创新成就银奖



获香港会计师公会颁发
最佳可持续发展公司铂金奖



负责任投资

推动以公平及共融的方式向净零转型，诚就每个未来

- 投资组合减碳
- 公平及共融转型融资
- 让负责任投资成为新兴市场的主流

旗下投资组合的
加权平均碳密度
较2019年减少
54%⁴

符合条件的
转型融资投资
超过**10**亿美元⁵

目标：到2030年，加权平均碳密度减少55%



AA级
(2023年：AA级)



17.2
(2023年：16.3)



第一个十分位
(2023年：第二个十分位)



C级
(2023年：B级)



可持续发展业务

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

- 为员工赋能
- 建立可持续发展的业务及价值链
- 汇聚思想领袖，共同制定议程

领导层团队当中女性
成员比例达
37%⁶

进展良好
员工管理人员设立
可持续发展目标

目标：到2026年领导层团队当中女性成员比例达40%

保障每个人生，
诚就每个未来



1. 有关更多详情，请参阅 <https://www.prudentialplc.com/sustainability>
2. 社区投资仅呈报现金捐助。实物慈善活动及捐赠不包括在内。
3. 透过保诚亚洲公益基金(Prudence Foundation)所拥有屡获殊荣的理财教育计划Cha-Ching (自2016年起)。
4. 投资组合的碳足迹符合业界惯例及标准。进一步资料载于“报告基准”：www.prudentialplc.com/~media/Files/P/Prudential-V13/sustainability/2023/basis-of-reporting-2023.pdf
5. 向低碳未来转型融资的新内部投资目标。此乃加权平均碳密度减排目标的重要基础，亦与本集团行政人员薪酬挂钩。
6. 集团领导层团队界定为所有集团行政委员会成员的直接下属、本集团寿险业务的所有执行总裁及其直接下属、瀚亚业务的所有执行总裁，以及对实现本集团策略至关重要的特定职位。

Ben Bulmer (班博文)

财务总监



业绩摘要

	2024年		2025年 ²
价值 (新业务利润)	+11% ¹	强劲而全面的增长	>10% ³
盈利 (每股税后经营溢利)	+8% ⁴	稳健的盈利及较高的合约服务边际周转率	>10% ⁵
资本 (产生的经营自由盈余总额)	(2)%	到达2022年至2027年的转折点	>10%
股息 (每股股息)	+13% ⁶	股息政策保持不变 ⁷	>10% ⁶
严守纪律的资本管理	• 本预计于2026年年中完成之20亿美元回购将提早于2025年年底完成 • 评估印度资产管理公司的首次公开发售，旨在将所得净收益回馈予股东		

有信心实现2027年新业务利润及产生的经营自由盈余总额目标⁸

附注：除非另有注明，有关增长率按固定汇率基准计算。

1. 欧洲内含价值基准及撇除利率及其他经济变动的影响。

2. 按固定汇率基准计算，除非另有注明。

3. 传统内含价值基准。

4. 按与2023年一致的基准计算，未计就我们于马来西亚传统寿险业务的非控股权益作出的调整。

5. 基于经调整税后经营溢利的2025年每股基本盈利。

6. 实质汇率基准。

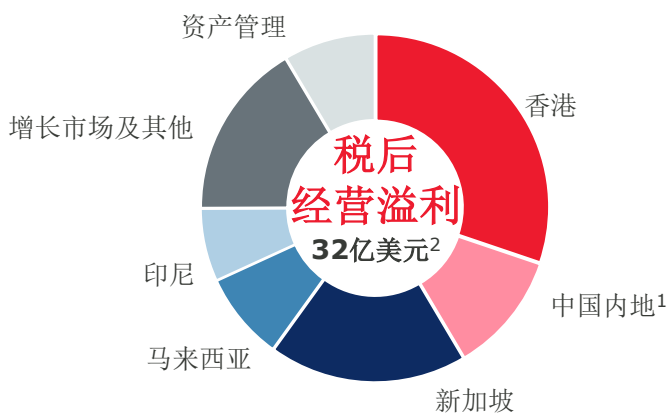
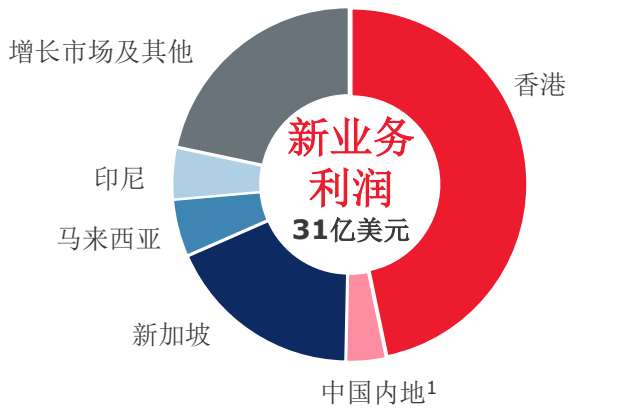
7. 集团股息政策：“股息增幅预期将与本集团产生的经营自由盈余增幅相符，并将在考虑财务前景、投资机遇及市况后厘定。”

8. 2022年至2027年新业务利润复合年增长率达15%至20%，于2027年产生的经营自由盈余总额至少达44亿美元。该等目标采用2022年12月的汇率，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。目标假设同一套传统内含价值及自由盈余的方法将在整段期间内适用，且不会有重大的经济假设变动。

2024年按分部划分的财务表现

按分部划分的财务表现

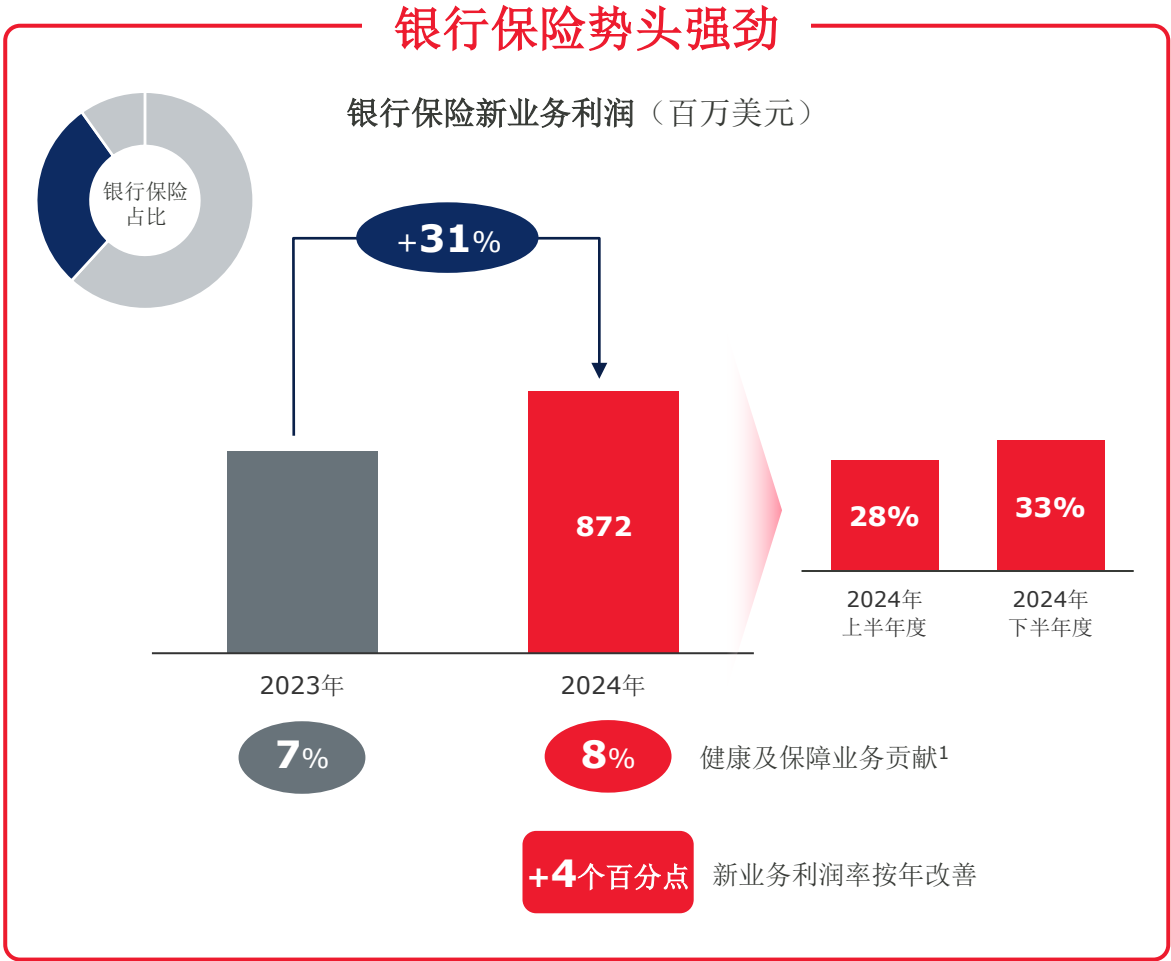
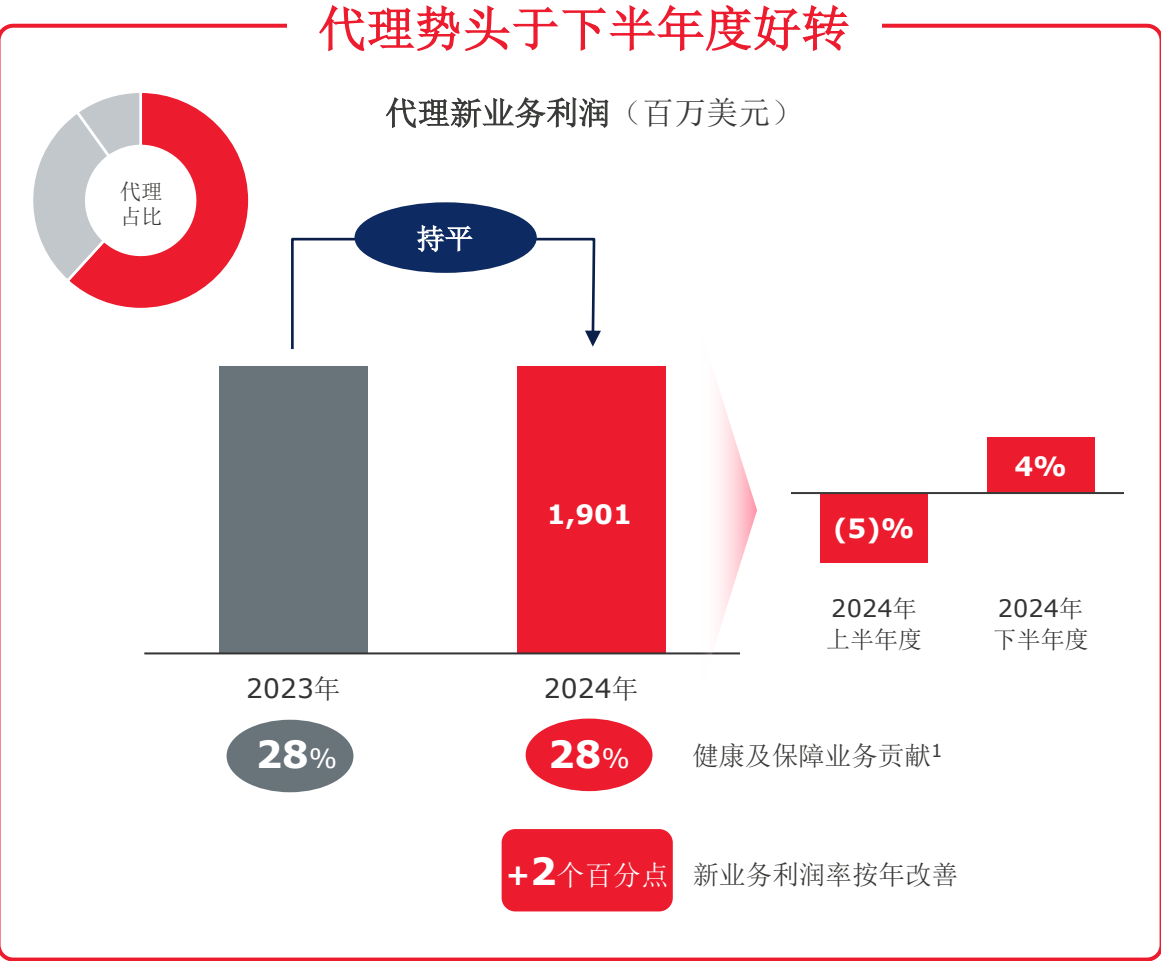
22 个寿险市场中有 18 个市场录得新业务利润按年增长



百万美元	新业务利润		税后经营溢利 ²	
	2024年	按年%	2024年	按年%
香港	1,438	15	971	3
中国内地 ¹	111	7	363	-
新加坡	557	12	594	20
马来西亚	160	(4)	264	12
印尼	145	7	218	32
增长市场及其他	667	7	531	(7)
资产管理	不适用	不适用	275	10
总计	3,078	11	3,216 ³	6
欧洲内含价值	2,464	11		
传统内含价值				

附注：除非另有注明，增长率按固定汇率基准计算。2024年新业务利润数字按呈报的欧洲内含价值基准呈列，而所呈列的新业务利润增长率及利润率变动撇除利率及其他经济变动的影响。
2023年新业务利润一起供用于说明用途。
1. 中信保诚人寿、中信保诚人寿按保诚于合营企业中的50%权益列账。
2. 《国际财务报告准则》税后经营溢利。
3. 集团税后经营溢利（扣除中央成本）为25.82亿美元，按年增长7%。

强劲的银行保险及持续改善的代理带动增长

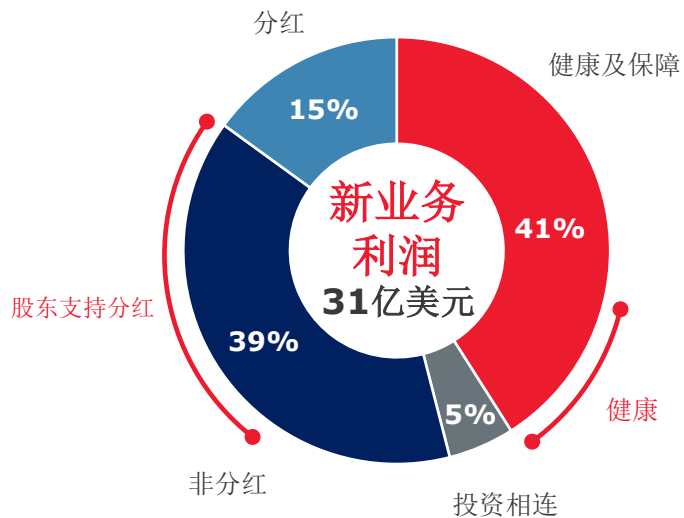


附注：除非另有注明，增长率按固定汇率基准计算。2024年新业务利润数字按呈报的欧洲内含价值基准呈列，而所呈列的新业务利润增长率及利润率变动撇除利率及其他经济变动的影响。
2023年新业务利润一栏供用于说明用途。
1. 占渠道年度保费等值的百分比。

高质素、利润率较高、产生现金的新业务

高质素

按产品划分的新业务利润(%)



新业务利润率占
新造保单保费现
值百分比

健康及保障

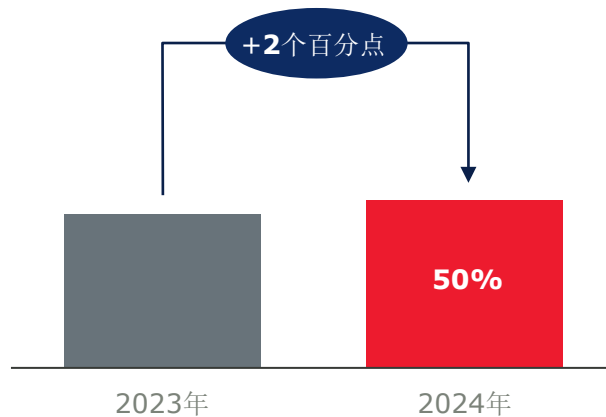
15%

储蓄

8%

较高的利润率

集团新业务利润率(%)

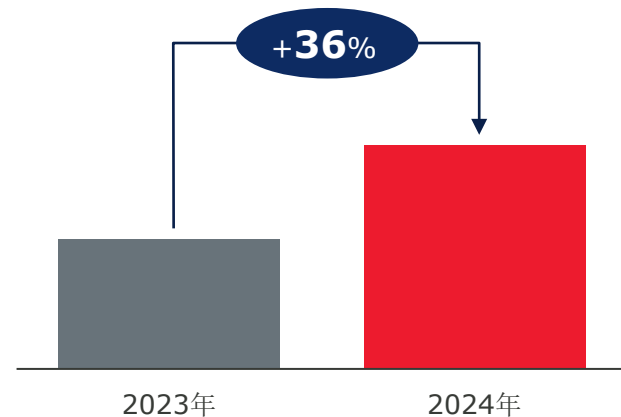


内部收益率

> 25%¹

产生现金

2024年新业务组合对
2027年产生的经营自由盈余的贡献



回收期

< 4年¹

附注：除非另有注明，增长率按固定汇率基准计算。2024年新业务利润数字按呈报的欧洲内含价值基准呈列，而所呈列的新业务利润增长率及利润率变动撇除利率及其他经济变动的影响。

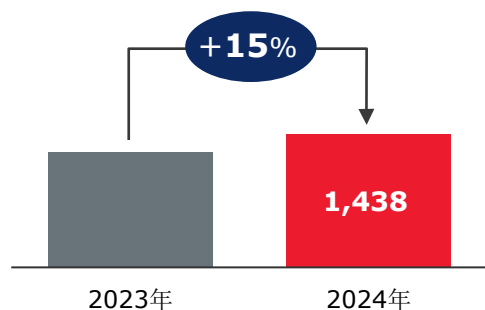
2023年新业务利润一栏供用于说明用途。

1. 基于2024年全年承保的新业务（按产品组合总额基准）。

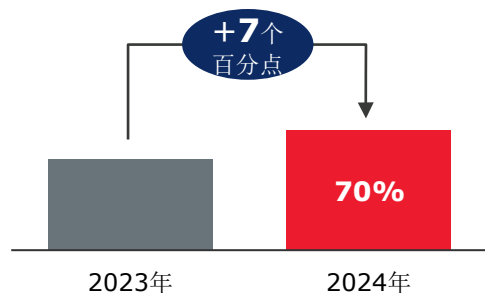
香港： 优质增长、与日俱增的势头

新业务利润及利润率

香港新业务利润（百万美元）



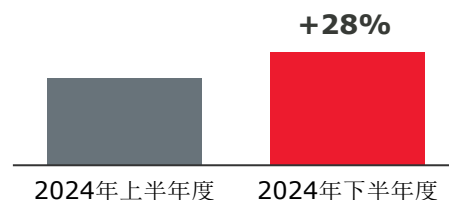
香港新业务利润率(%)



增长驱动因素

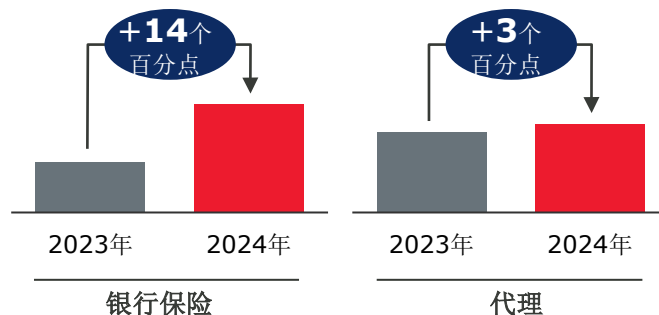
2024年势头持续

新业务利润（下半年度相比上半年度%）



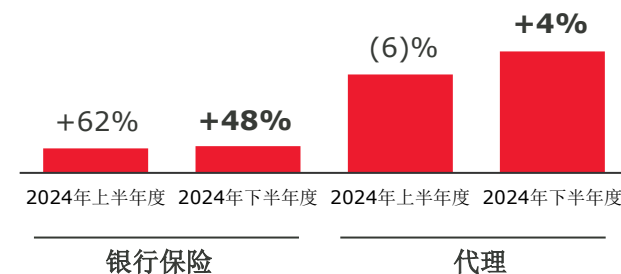
各渠道利润率改善

按渠道划分的新业务利润率(%)



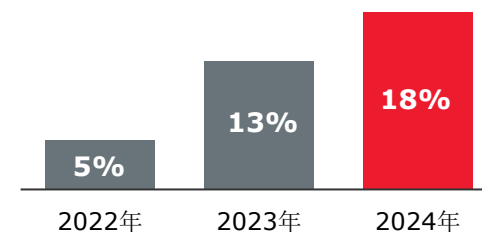
强劲的银行保险及持续改善的代理

按渠道划分的新业务利润按年增长（百万美元）



银行保险中的健康及保障业务占比增加

银行保险年度保费等值中的健康及保障业务贡献(%)

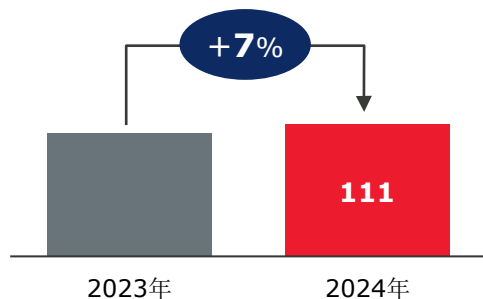


附注：除非另有注明，增长率按固定汇率基准计算。2024年新业务利润数字按呈报的欧洲内含价值基准呈列，而所呈列的新业务利润增长率及利润率变动撇除利率及其他经济变动的影响。2023年新业务利润一栏供用于说明用途。

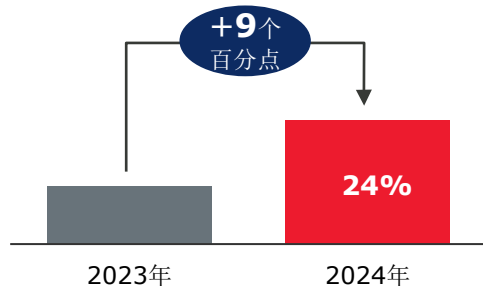
中国内地：多措并举以实现优质增长

新业务利润及利润率

中国内地新业务利润（百万美元）

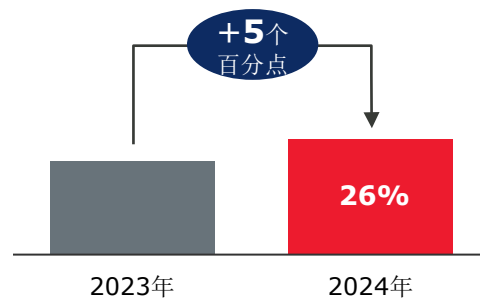


中国内地新业务利润率(%)



增长驱动因素

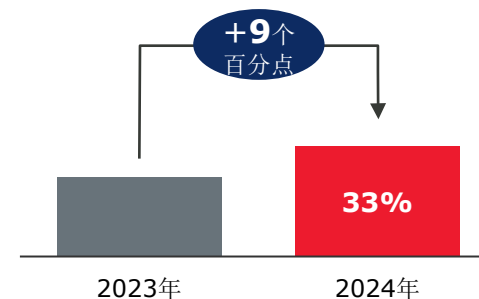
持续带动健康及保障业务
年度保费等值中的健康及保障业务贡献(%)



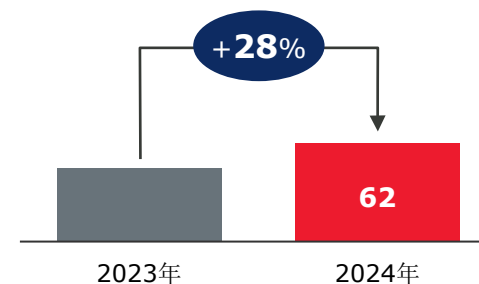
从非分红转向分红产品
年度保费等值产品组合(%)



代理利润率改善
代理新业务利润率(%)



银行保险新业务利润改善
银行保险新业务利润（百万美元）



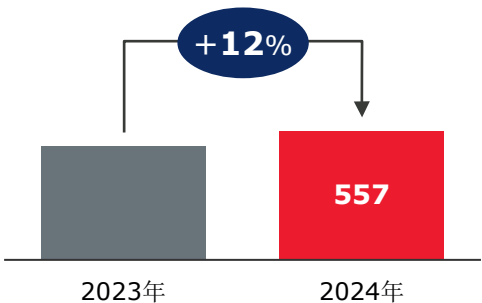
附注：除非另有注明，增长率按固定汇率基准计算。2024年新业务利润数字按呈报的欧洲内含价值基准呈列，而所呈列的新业务利润增长率及利润率变动撇除利率及其他经济变动的影响。
2023年新业务利润一栏供用于说明用途。

东盟多市场增长引擎

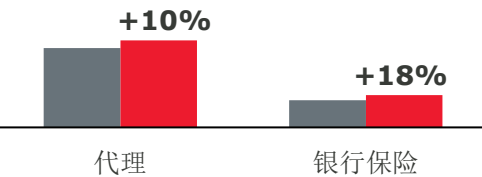
新加坡

所有渠道均录得增长

新加坡新业务利润（百万美元）



按渠道划分的新业务利润按年百分比

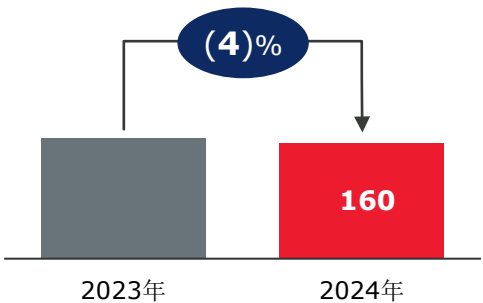


新业务利润率: 64% +1个百分点

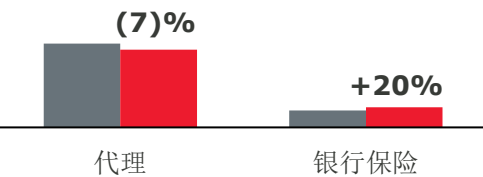
马来西亚

严谨的重新定价；注重质素

马来西亚新业务利润（百万美元）



按渠道划分的新业务利润按年百分比

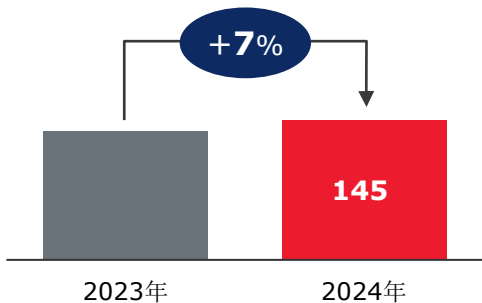


新业务利润率: 39% (4)个百分点

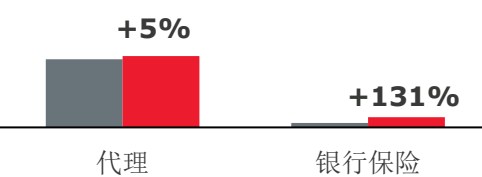
印尼

势头好转

印尼新业务利润（百万美元）



按渠道划分的新业务利润按年百分比



新业务利润率: 55% +5个百分点

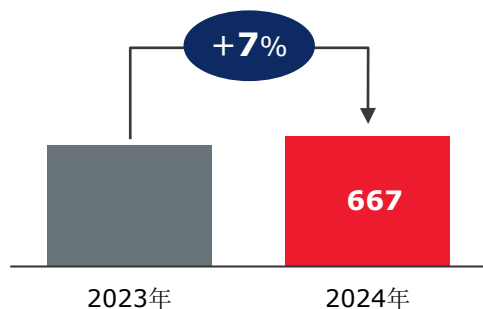
■ 2023年 ■ 2024年

附注：除非另有注明，增长率按固定汇率基准计算。2024年新业务利润数字按呈报的欧洲内含价值基准呈列，而所呈列的新业务利润增长率及利润率变动撇除利率及其他经济变动的影响。
2023年新业务利润一栏供用于说明用途。

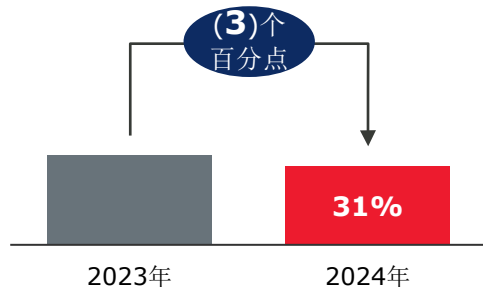
增长市场及其他：广泛增长

新业务利润及利润率

新业务利润（百万美元）



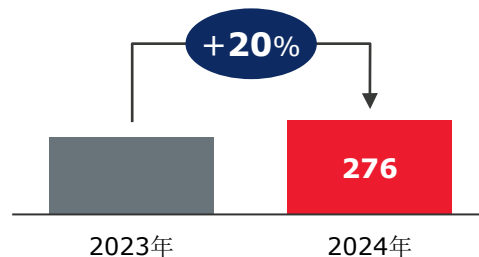
新业务利润率(%)



增长驱动因素

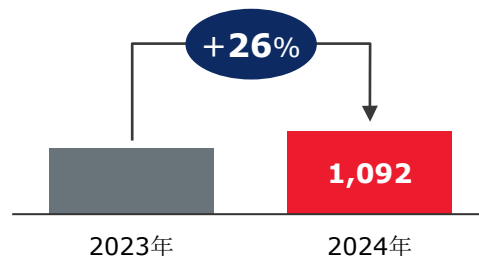
多元化渠道及产品带动均衡增长

印度年度保费等值销售额（百万美元）



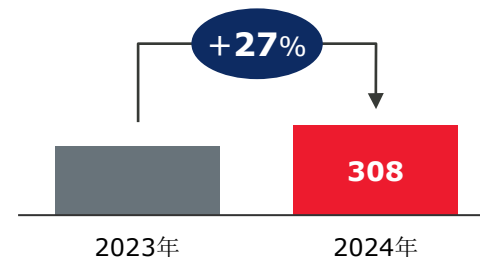
良好的执行力与稳健的表现

台湾年度保费等值销售额（百万美元）



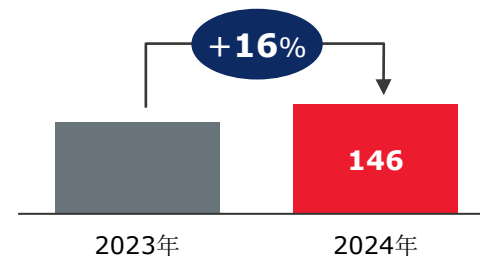
取得持续增长

泰国年度保费等值销售额（百万美元）



在所有市场均录得稳健增长

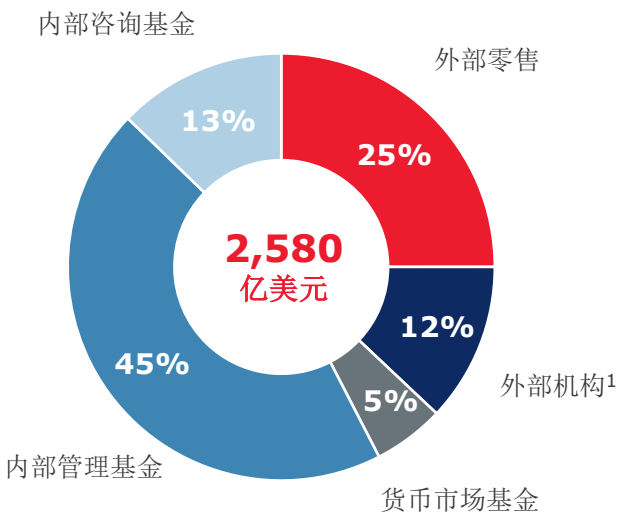
非洲年度保费等值销售额（百万美元）



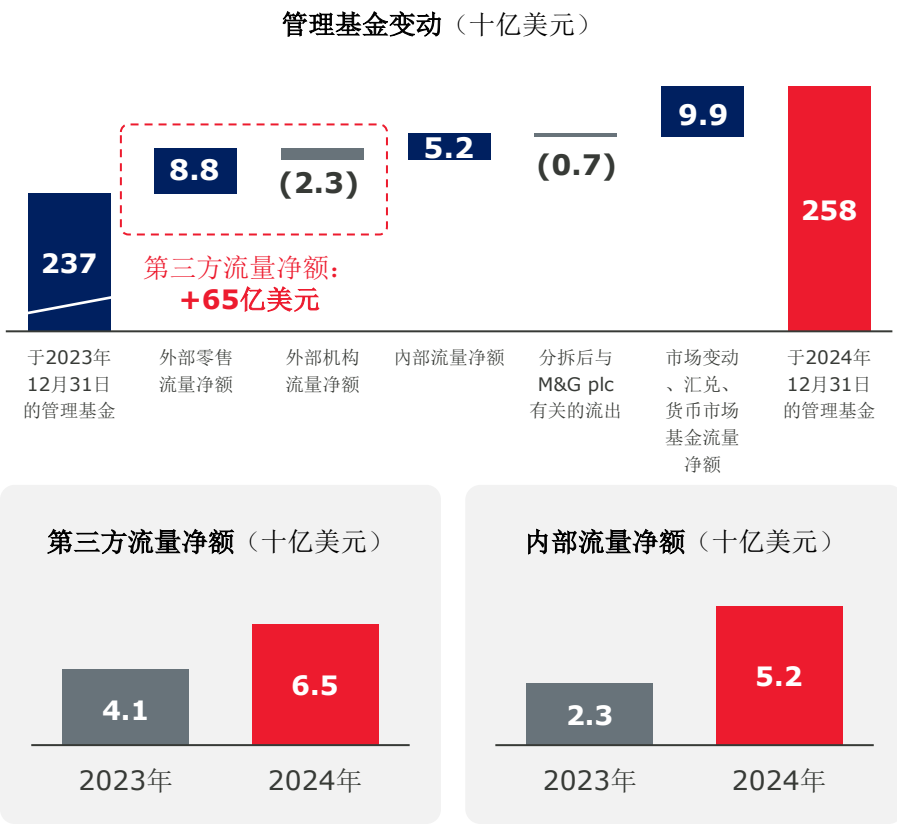
附注：除非另有注明，增长率按固定汇率基准计算。2024年新业务利润数字按呈报的欧洲内含价值基准呈列，而所呈列的新业务利润增长率及利润率变动撇除利率及其他经济变动的影响。
2023年新业务利润一栏供用于说明用途。

资产管理：积蓄增势

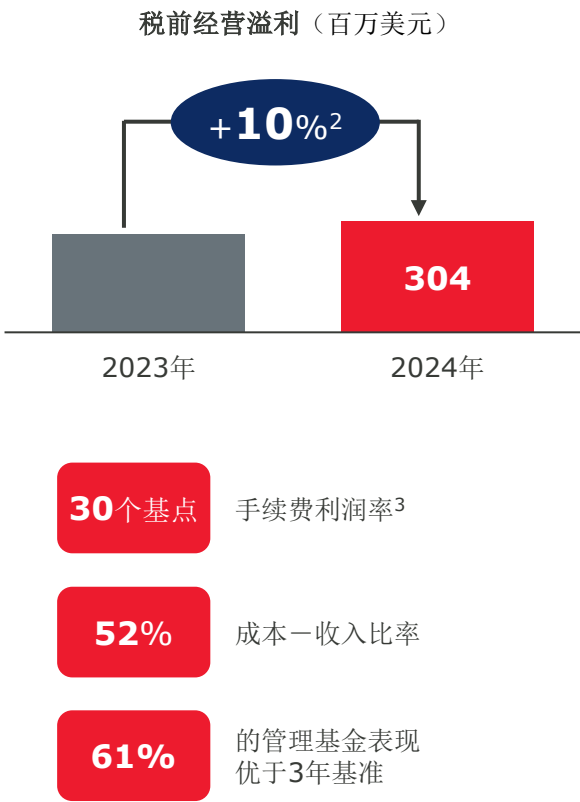
管理基金



正流量净额

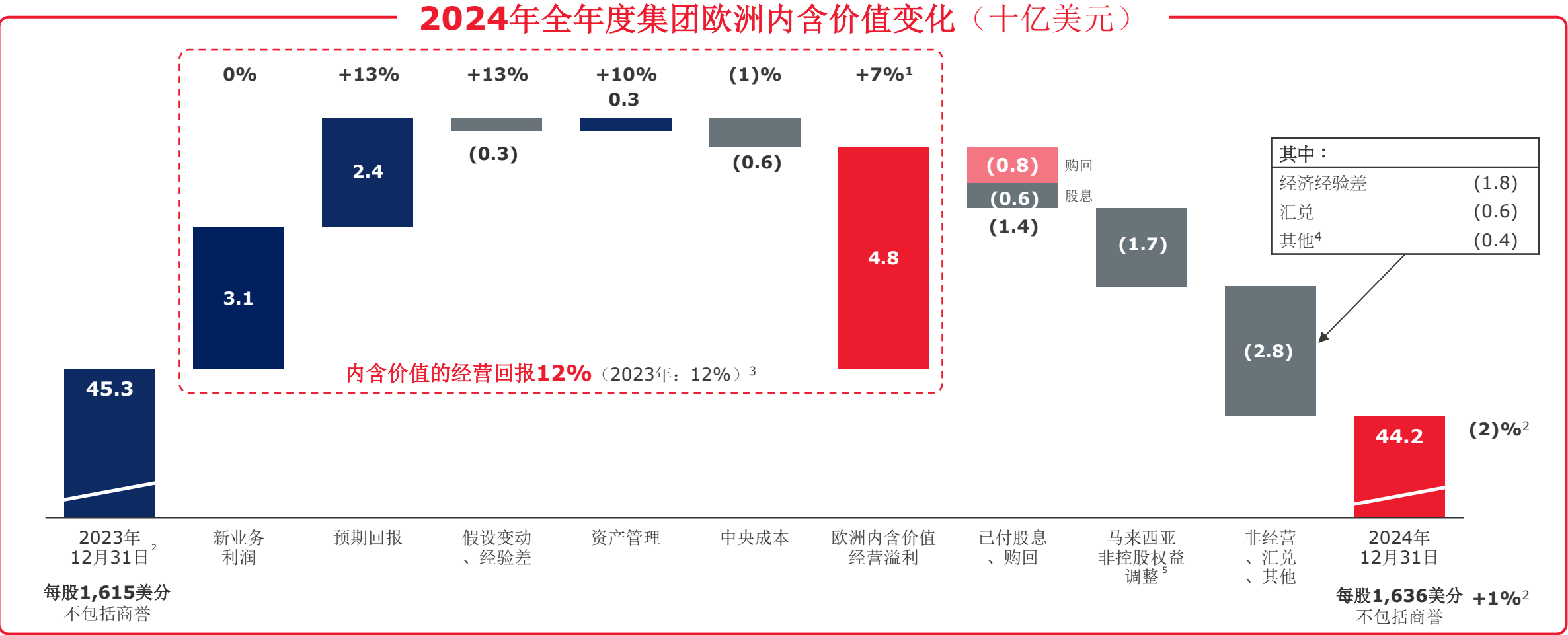


稳健的经营溢利



1. 包括代M&G plc管理的基金。
2. 固定汇率基准。
3. 以经营收入为基础。

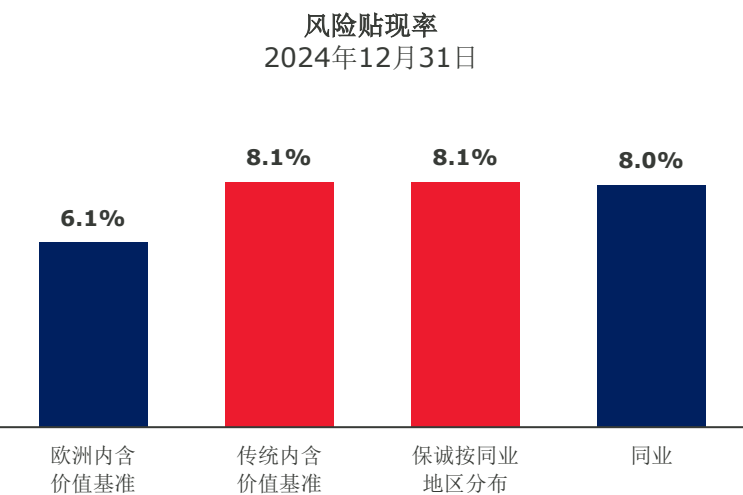
欧洲内含价值经营溢利上升7%，内含价值回报12%



附注：由于四舍五入，各数字加起来与总数略有出入。
1. 按年增长率，按固定汇率基准呈列。
2. 实质汇率基准。
3. 经营溢利占期初欧洲内含价值股东权益（不包括商誉及无形资产）的百分比。
4. 包括与企业交易有关的亏损(1.5)亿美元、其他股份回购/购回(9,300)万美元、非控股权益应占利润(1.04)亿美元。
5. 于联邦法院作出裁决后作出调整以确认于马来西亚传统业务之49%非控股权益。

自2025年第1季度起转用传统内含价值

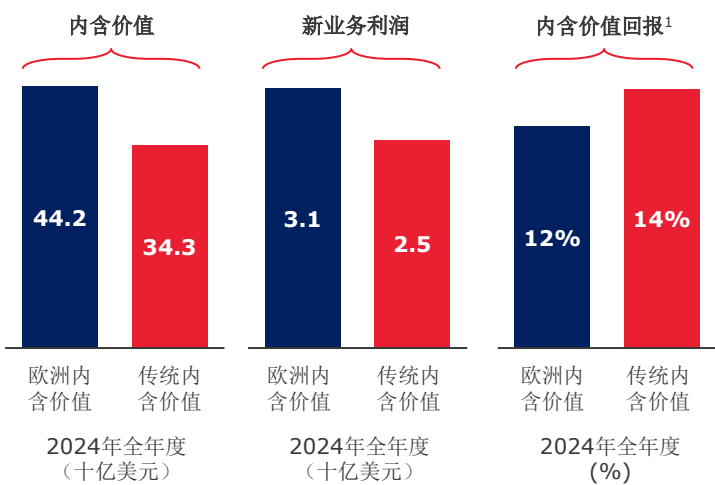
提高可比性



按分部划分的传统内含价值新业务利润率

	2024年	
	新业务利润 十亿美元	新业务利润率 %
香港	1.1	53
中国内地 ¹	0.2	48
新加坡	0.4	48
马来西亚	0.1	26
印尼	0.1	42
增长市场及其他	0.6	27
保险业务总计	2.5	41
集团（扣除中央成本）	2.5	40

传统内含价值回报增加



- 相关业务经济因素、策略、资本配置及股息政策并无受影响
- 2027年新业务利润增长及产生的经营自由盈余目标保持不变

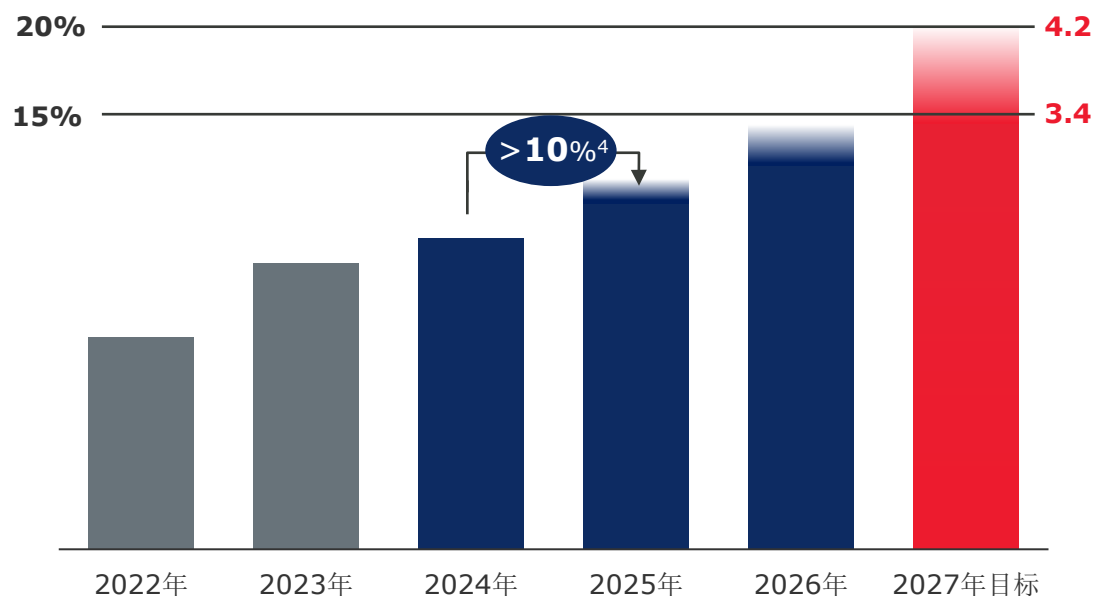
1. 经营回报按年内经营溢利（扣除非控股权益）占年初内含价值（不包括分销权及其他无形资产）的百分比计算。

在传统内含价值下有关目标保持不变¹

新业务利润（传统内含价值基准）²

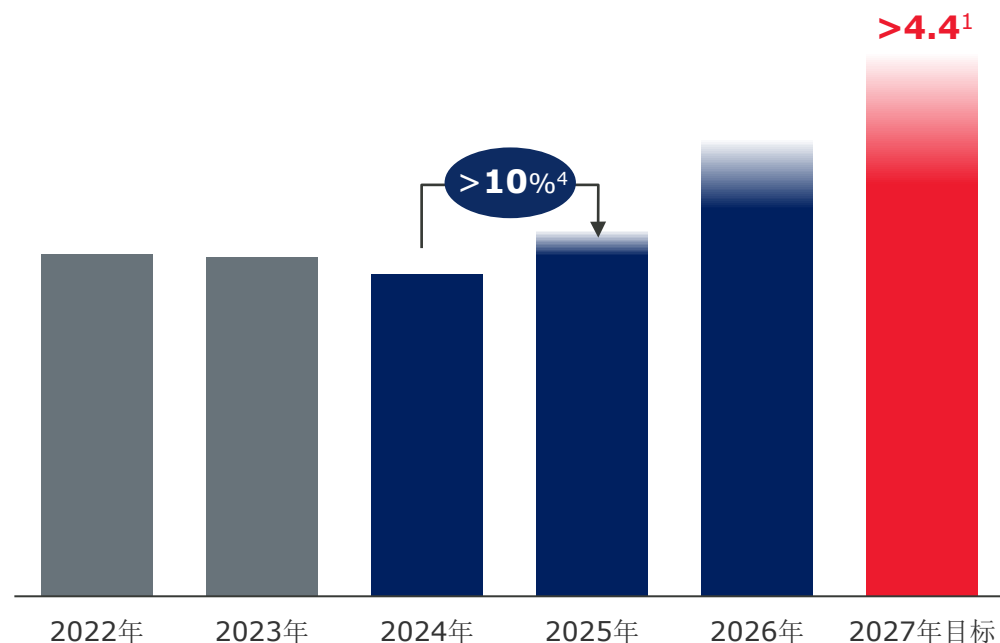
2022年至2027年指示性轨迹（十亿美元）

目标：2022年至2027年复合年增长率：15-20%¹



产生的经营自由盈余总额³

2022年至2027年指示性轨迹（十亿美元）



1. 2022年至2027年新业务利润复合年增长率达15%至20%，于2027年产生的经营自由盈余总额至少达44亿美元。该等目标采用2022年12月的汇率，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。目标假设同一套传统内含价值及自由盈余的方法将在整段期间内适用，且不会有重大的经济假设变动。

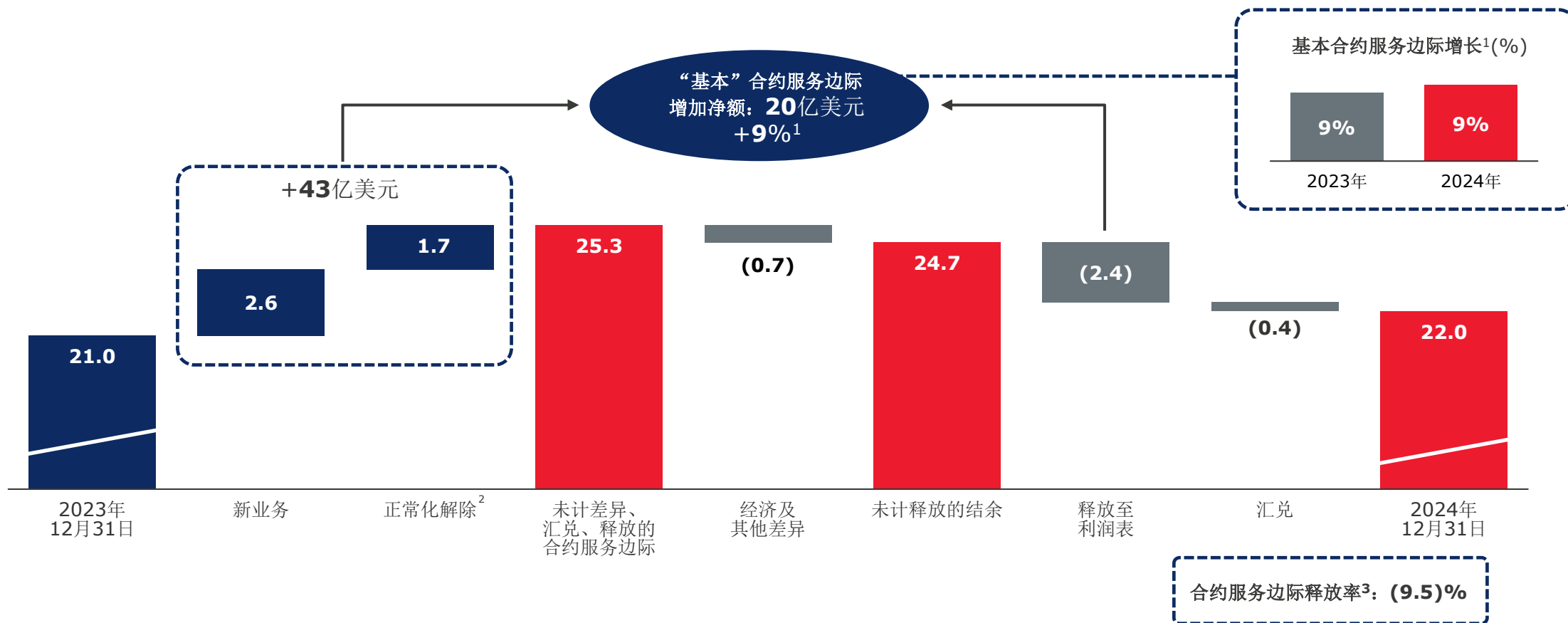
2. 经扣除中央成本分配。

3. 产生的经营自由盈余总额为有效保险业务所产生的经营自由盈余，指年内在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. 按固定汇率计算。

基本合约服务边际持续增长9%

2024年合约服务边际变化（扣除再保险）（十亿美元）



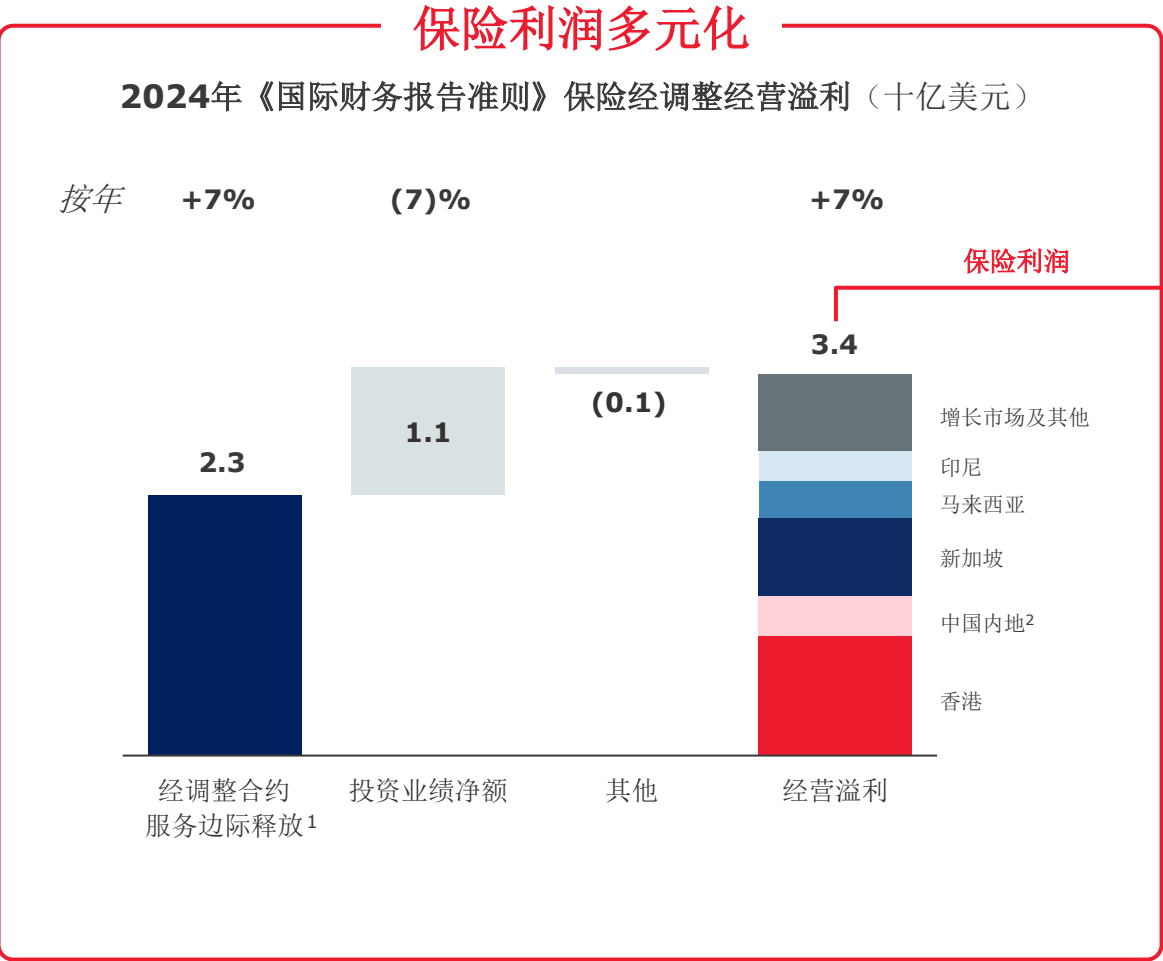
附注：由于四舍五入，各数字加起来与总数略有出入。

1. 基本合约服务边际增长按实质汇率基准呈列，并按剔除经济及其他差异以及汇率的影响计算。

2. 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。

3. 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 - 汇兑变动) 计算。

保险利润多元化，中央成本下降



经营溢利+10%

经调整经营溢利（百万美元）

百万美元	2024年	2023年 (固定汇率 ¹)	%
保险	3,419	3,196	7
资产管理	304	277	10
分部利润总计	3,723	3,473	7
企业开支、利息	(387)	(423)	9
重组、《国际财务报告准则》第17号成本	(207)	(201)	(3)
税前经营溢利	3,129	2,849	10
税项	(547)	(437)	(25)
税后经营溢利	2,582	2,412	7

附注：由于四舍五入，各数字加起来与总数略有出入。增长率按固定汇率基准呈列。
1. 上表所示的经调整合约服务边际释放（23亿美元，23.33亿美元）与上一页所示的合约服务边际释放（24亿美元，23.52亿美元）有所差异，原因是其中包括一项就亏损性合约的亏损及可盈利合约的收益（可由多个年度客户组合分摊）对合约服务边际释放作出的(1,900)万美元调整。
2. 中信保诚人寿。中信保诚人寿按保诚于合营企业中的50%权益列账。

2024年：根据集团框架配置资本

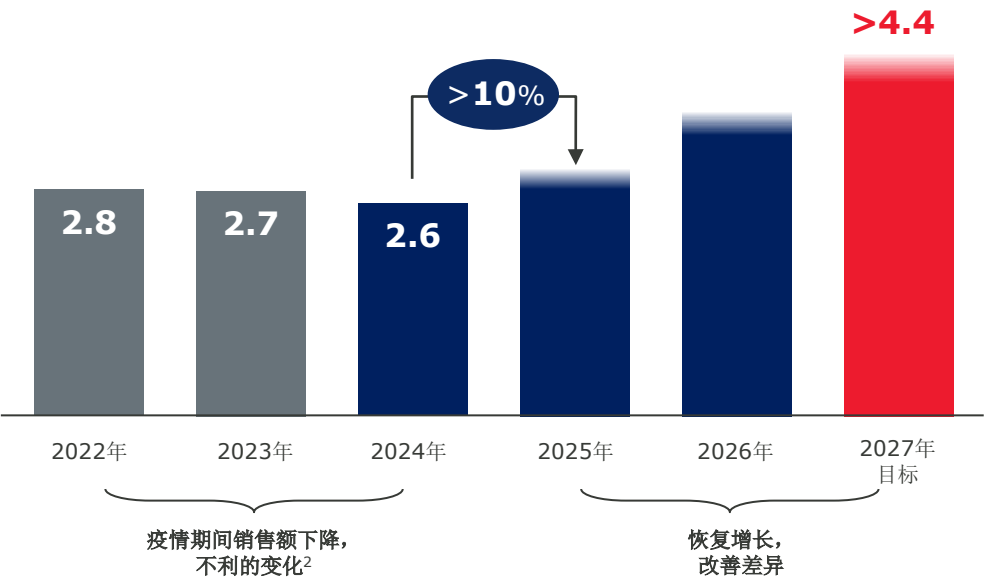
强劲的资本状况	- 集团监管股东资本：以稳健资本缓冲额高于集团订明资本要求¹的150%为目标 - 杠杆：保持与“AA”财务实力评级相符的总杠杆	达成情况 280% 集团监管股东覆盖率¹ 204%² 自由盈余比率备考数字
---------	--	--

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。估计集团监管资本资源超出股东业务应占集团订明资本要求的部分，未计2024年第二次中期股息
2. 2024年12月31日自由盈余比率备考数字，经计及将于2025年完成的12亿美元股份购回、派付2024年第二次中期股息，及就印尼伊斯兰银行交易而言。
3. 基于2024年全年承保的新业务（按产品组合总额基准）。
4. 实质汇率基准。

2025年产生的经营自由盈余总额迎来转折点，增长超过10%

于2024年产生的经营自由盈余总额符合预期
/2025年转折点

2022年至2027年产生的经营自由盈余总额：指示性轨迹（十亿美元）¹



于2024年年底的有效业务将推动
2025年产生的经营自由盈余总额增长超过10%⁵

产生的经营自由盈余总额，2023年至2025年（百万美元）³

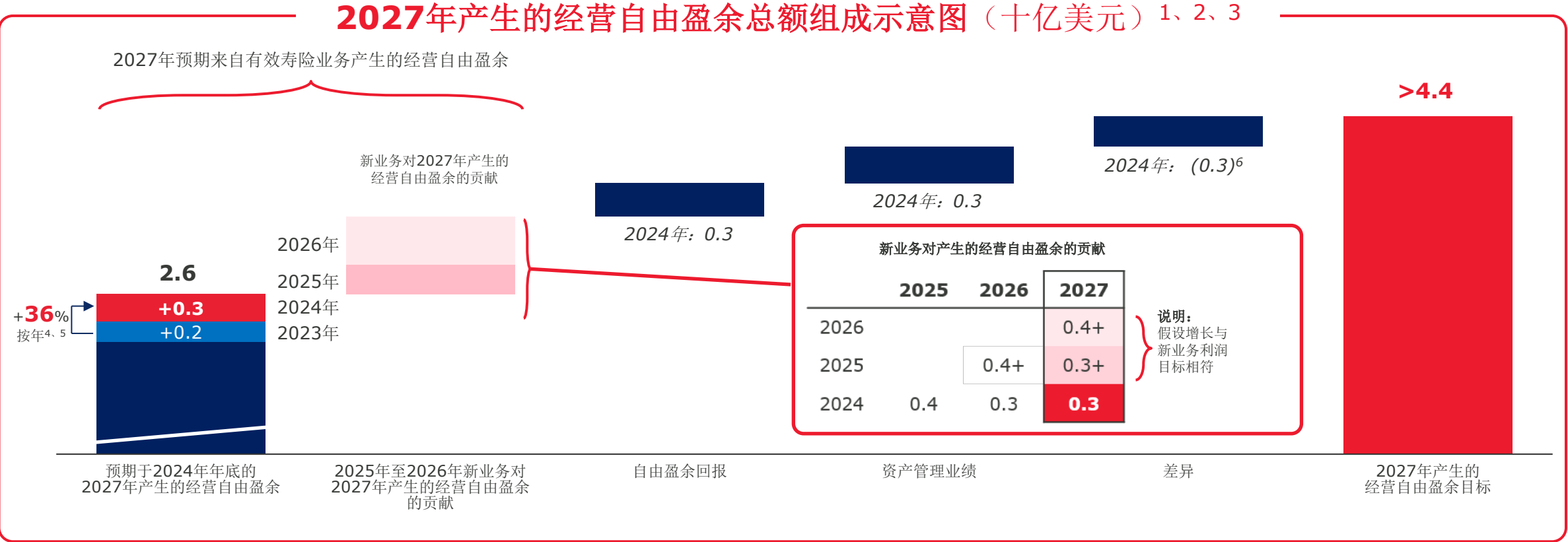
	2023年 (实质汇率) ⁴	2024年	按年% (固定汇率) ⁵	2025年	按年%
去年年底预计转拨	2,658	2,360	(11)	2,694 ⁶	13% ⁷
年内转拨	2,635	2,375	(8)		
自由盈余回报 ⁴	234	291	25		
经营经验差 ²	(383)	(299)	20		
资产管理	254	275	10		
产生的经营自由 盈余总额	2,740	2,642	(2)		>10% ⁵

- 由于受到疫情期间新业务销售额下滑的复合影响，2024年全年度预计转拨按年减少
- 由于疫情后恢复增长及新业务定价改善，2025年全年度预计产生的经营自由盈余迎来转折点
- 由于管理层行动及完成能力方面的投资，于2027年之前恢复正经营经验差

1. 产生的经营自由盈余总额为有效保险业务所产生的经营自由盈余，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。
2. 经营假设及经验差
3. 按欧洲内含价值基准呈列。
4. 实质汇率基准。

5. 固定汇率基准。
6. 于2024年12月31日的2025年预计转移。按传统内含价值基准，2025年预计转拨为27.08亿美元。
7. 与2024年年内转拨（23.75亿美元）对比的计算。

实现2027年产生的经营自由盈余目标的清晰路径

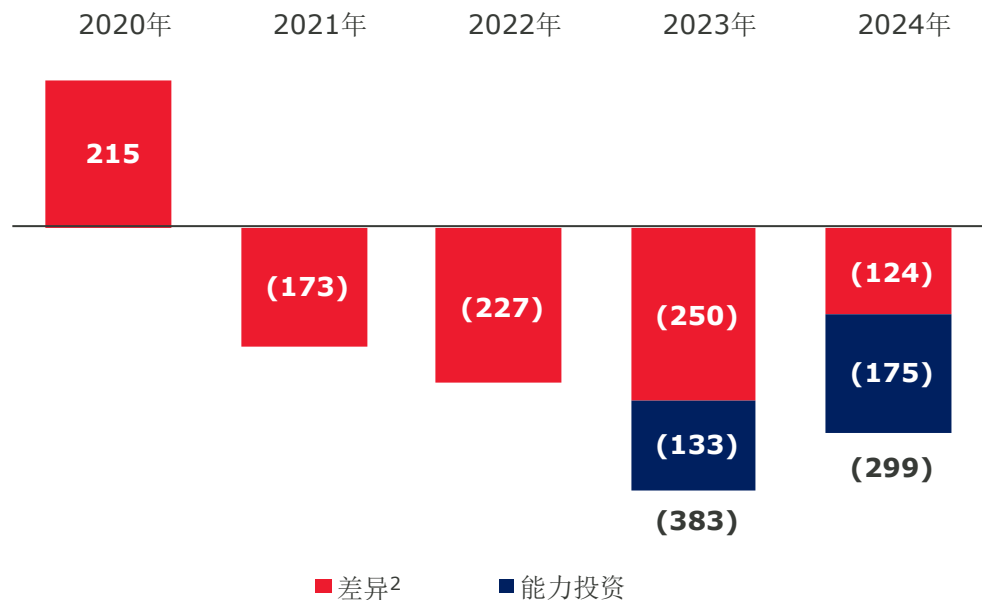


- 于2024年年底预期2027年来自有效寿险业务产生的经营自由盈余为26亿美元
- 新业务对产生的经营自由盈余的贡献乃由较2024年水平进一步增长所带动。来自投资组合及定价措施的有利因素
- 于2027年之前恢复正面差异，资产管理业绩及自由盈余回报进一步增长

改善差异，以推动实现产生的经营自由盈余总额

解决差异的措施将持续取得成果

集团自由盈余：经营假设及经验差变动（百万美元）¹



差异

- 重新定价措施，专注于健康及保障和储蓄业务的承保盈利能力
- 新业务利润增长带动经营杠杆
- 持续关注成本控制

能力投资

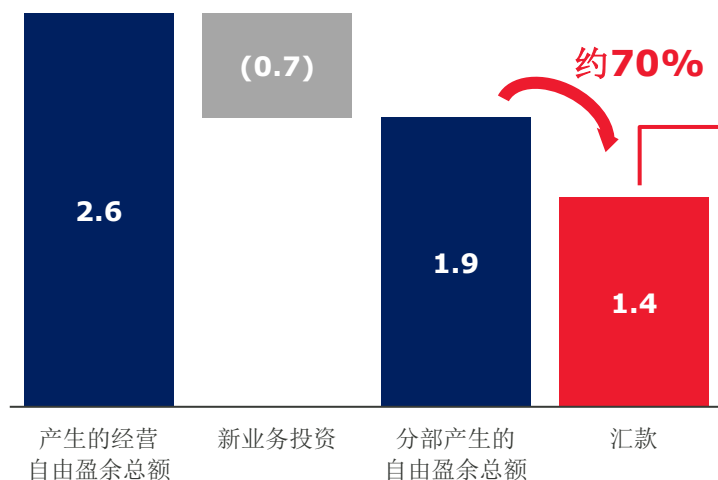
- 增强能力以提升经营杠杆

1. 按欧洲内含价值基准呈列。按实质汇率基准。
2. 经营假设及经验差。

产生的经营自由盈余资本收入推动自由现金流量

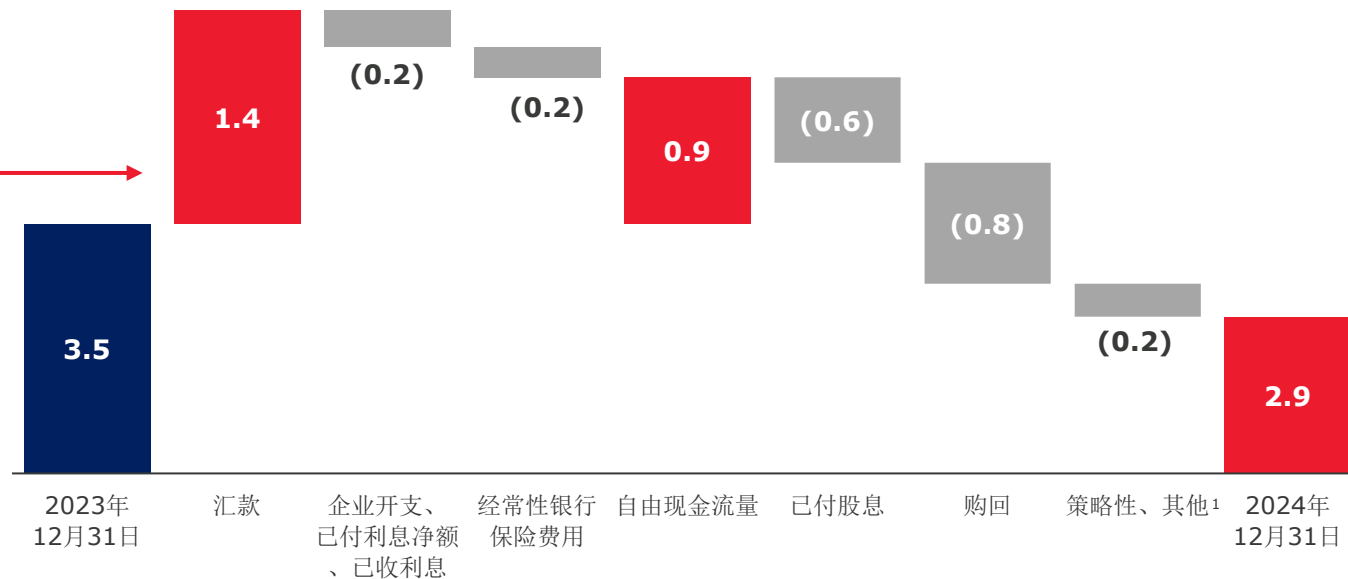
约70%分部产生的经营自由盈余汇入本集团

产生的经营自由盈余总额至汇款
(十亿美元)



自由现金流量9亿美元

控股公司现金变动 (十亿美元)

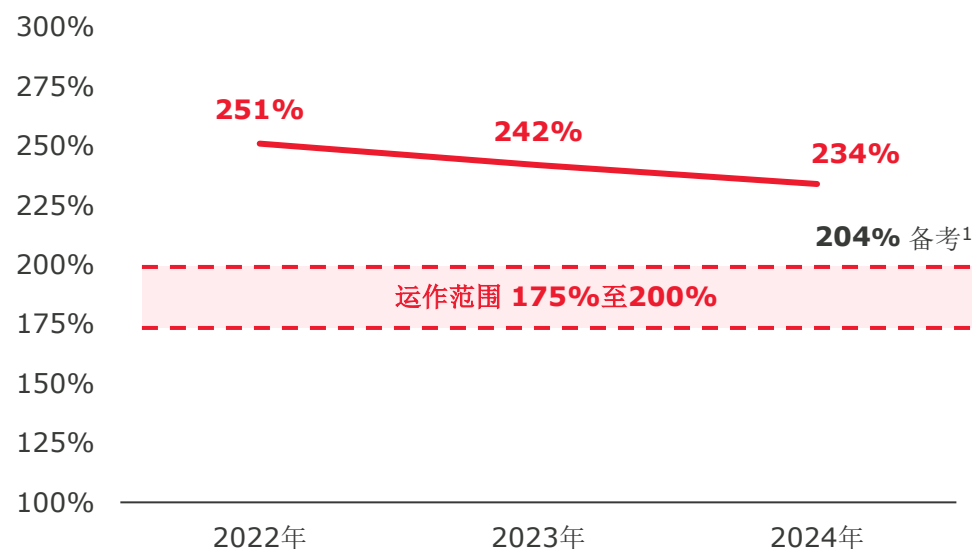


附注：由于四舍五入，各数字加起来与总数略有出入。
1. 包括其他股份回购、新银行保险合作伙伴关系及收购尼日利亚寿险业务中的余下权益。

强劲的资本回报表现

资本配置政策

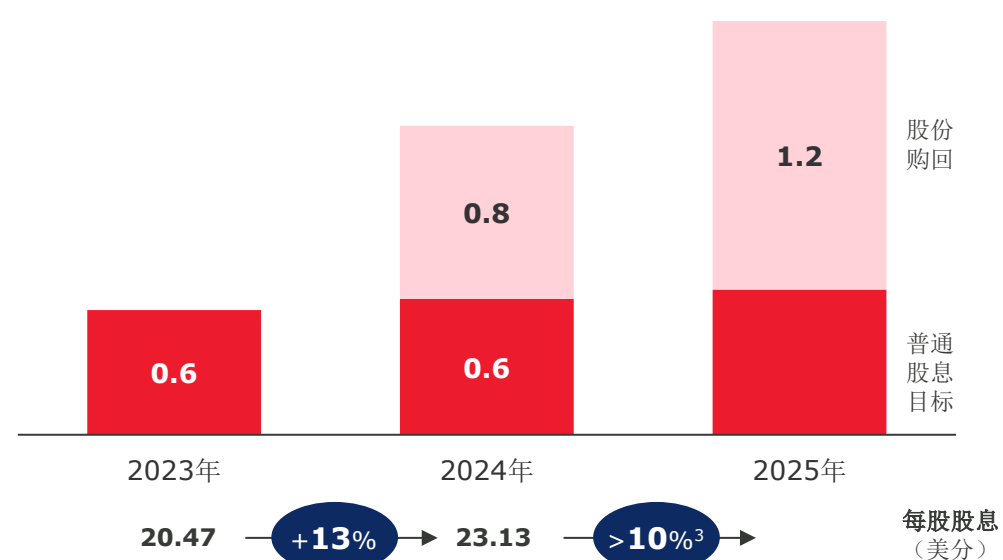
自由盈余比率(%)



中期返还资本予股东超过**200%**（当中考虑以适当回报进行再投资的机会）

强劲的资本回报

股息及股份购回（十亿美元）



根据股息政策²，股息增幅与产生的经营自由盈余净额相符

1. 2024年12月31日自由盈余比率备考数字，经计及将于2025年完成的12亿美元股份购回、派付2024年第二次中期股息，及就印尼伊斯兰银行交易而言。

2. 集团股息政策：“本集团的资本配置优先次序，部分资本收入将予以保留以再投资于内生增长机遇及用于能力方面的投资，而股息将主要根据本集团的经营资本收入厘定，且考虑承保新业务的资本开支及经常性中央成本。股息增幅预期将与本集团产生的经营自由盈余增幅相符，并将在考虑财务前景、投资机遇及市况后厘定。”

3. 实际汇率基准。

主要讯息

2024年 摘要

新业务利润全面增长+11%¹，与指引相符

新业务现金签收能力大幅提升

每股税后经营溢利+8%²

严谨的资本管理。已透过20亿美元股份回购返还8亿美元；2024年每股股息+13%³

展望

自2025年第1季度起转用传统内含价值基准

严谨的资本管理：加快推进20亿美元购回；产生的经营自由盈余的转折点；评估印度资产管理公司的首次公开发售，旨在将所得净收益返还予股东

2025年增长超过10%：新业务利润、产生的经营自由盈余总额、经营每股盈利及每股股息³

仍有信心实现2027年财务目标⁴

1. 欧洲内含价值基准及剔除利率及其他经济变动的影响。
2. 按与2023年一致的基准计算，未计就我们于马来西亚传统寿险业务的非控股权益作出的调整。
3. 每股股息按实质汇率基准。
4. 财务目标采用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。

补充财务总监投影片

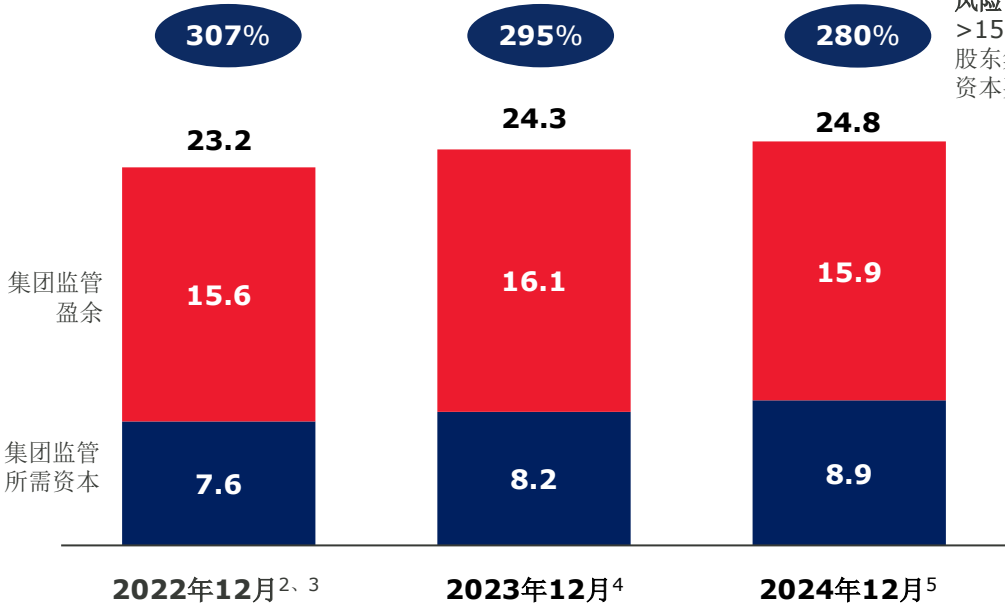


稳健的监管资本状况

远高于风险胃纳

集团监管股东资本状况（集团订明资本要求基准）（十亿美元）¹

风险胃纳：
>150%
股东集团订明
资本要求基准

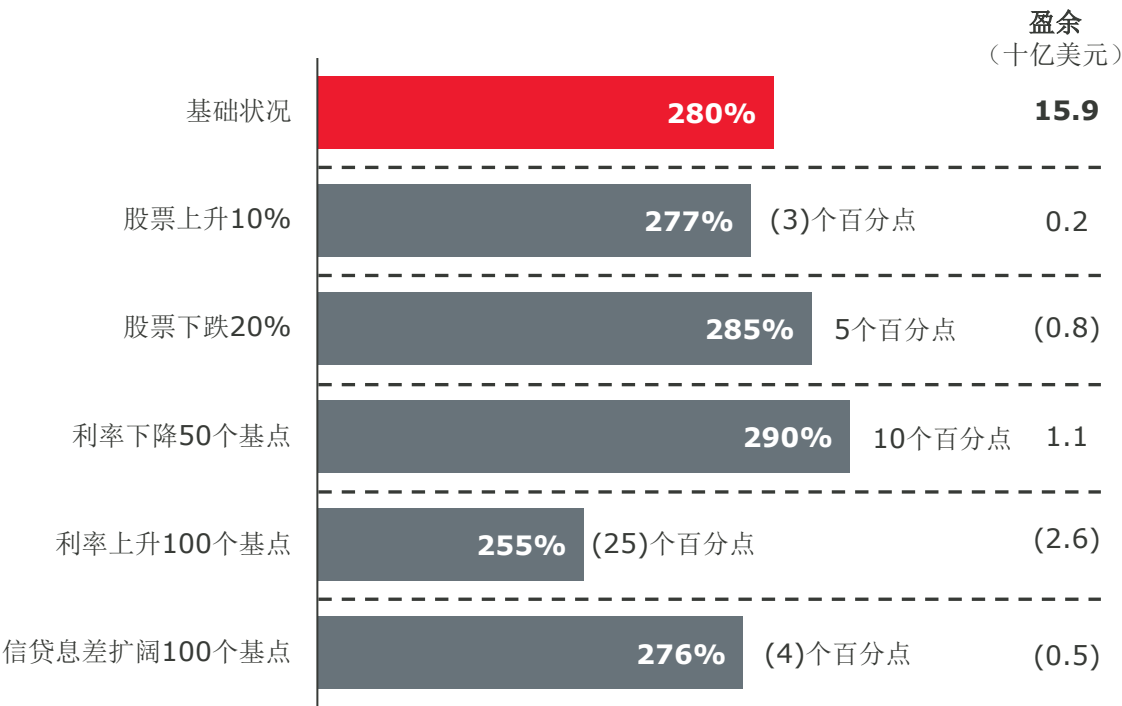


AA-级
财务实力评级⁶

13.3%
杠杆比率⁷

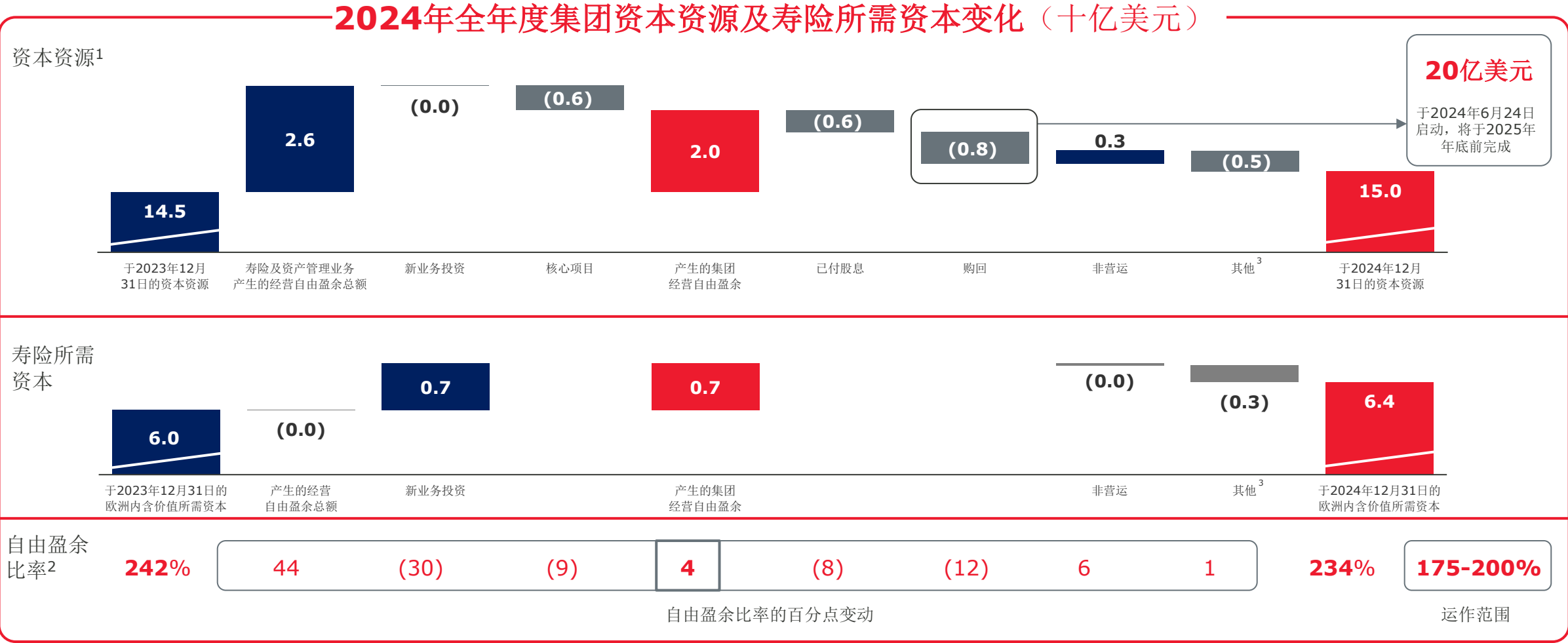
对宏观经济冲击具有抗逆力

对集团监管股东覆盖率的宏观敏感度
2024年12月31日，集团监管股东覆盖率，集团订明资本要求基准^{1、5}



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。
5. 未计2024年第二次中期股息。
6. 本集团的财务实力获得标准普尔AA-级评级。
7. 穆迪总杠杆基准，包括合约服务边际净额的50%。

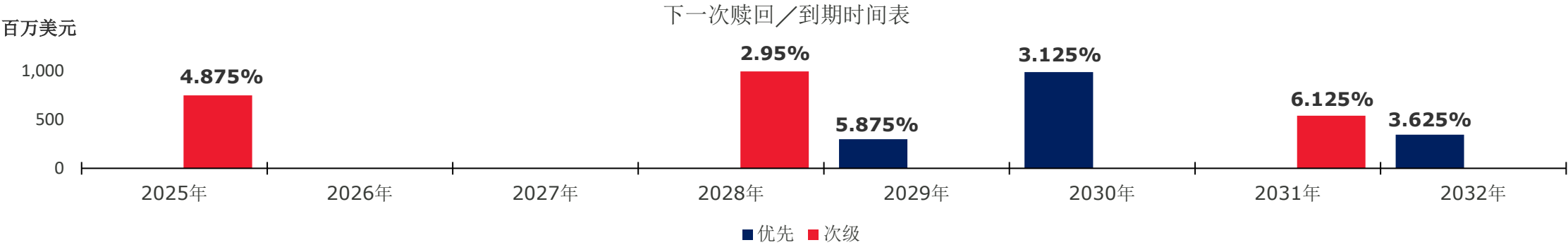
自由盈余比率范围设定为**175%至200%**
于**2024年6月**启动**20亿美元**购回



附注：由于四舍五入，各数字加起来与总数略有出入。
1. 集团自由盈余（不包括无形资产）加上寿险所需资本。
2. 资本资源除以寿险所需资本。
3. 其他包括汇兑变动、其他股份回购、于联邦法院作出裁决后作出调整以确认我们于马来西亚传统业务之49%非控股权益。

均衡的赎回日期／到期情况为财务灵活性提供支持

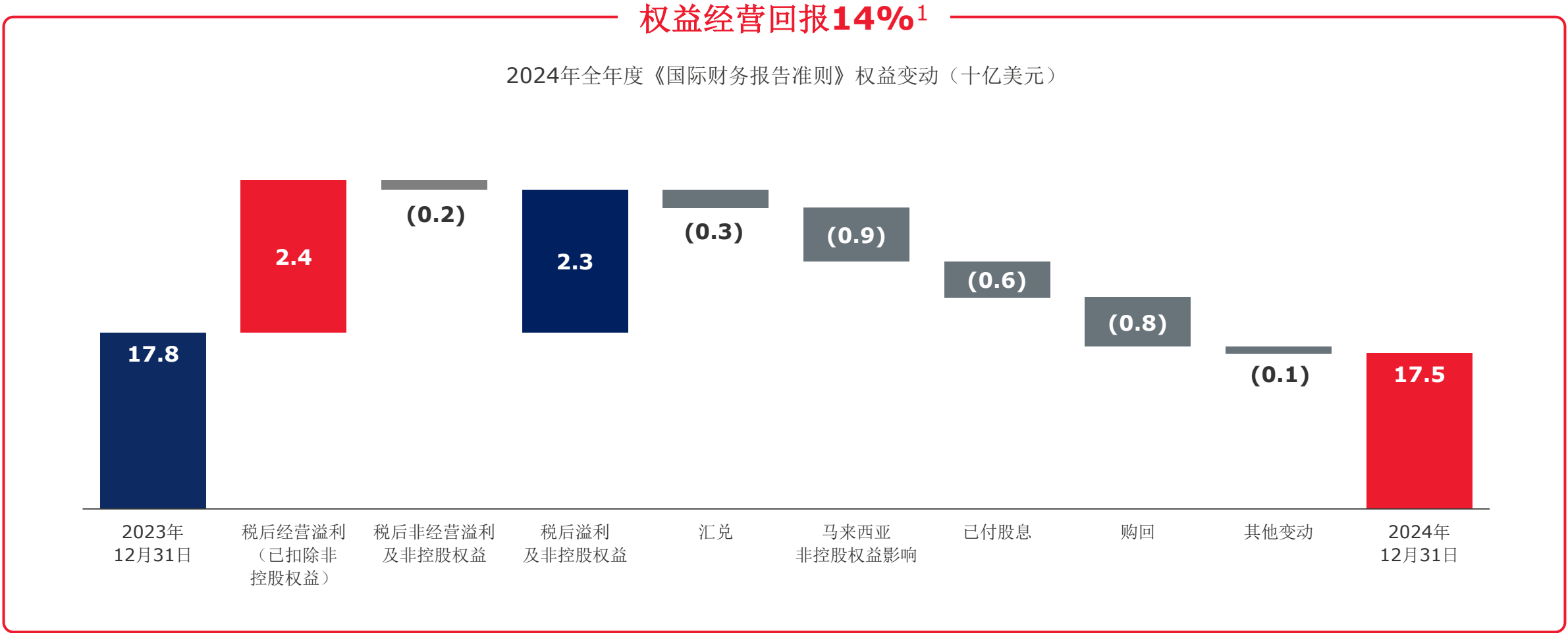
Prudential plc：核心结构性借款¹
2024年12月31日



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	2025年4月20日 ²	美元	4.875%	750	750	次级
2033年11月3日	2028年11月3日 ³	美元	2.95%	1,000	997	次级
2029年5月11日	不适用	英镑	5.875%	250	299	优先
2030年4月14日	不适用	美元	3.125%	1,000	990	优先
2031年12月19日	不适用	英镑	6.125%	435	542	次级
2032年3月24日	不适用	美元	3.625%	350	347	优先
优先债券总计					1,636	
次级债券总计					2,289	
总计					3,925	

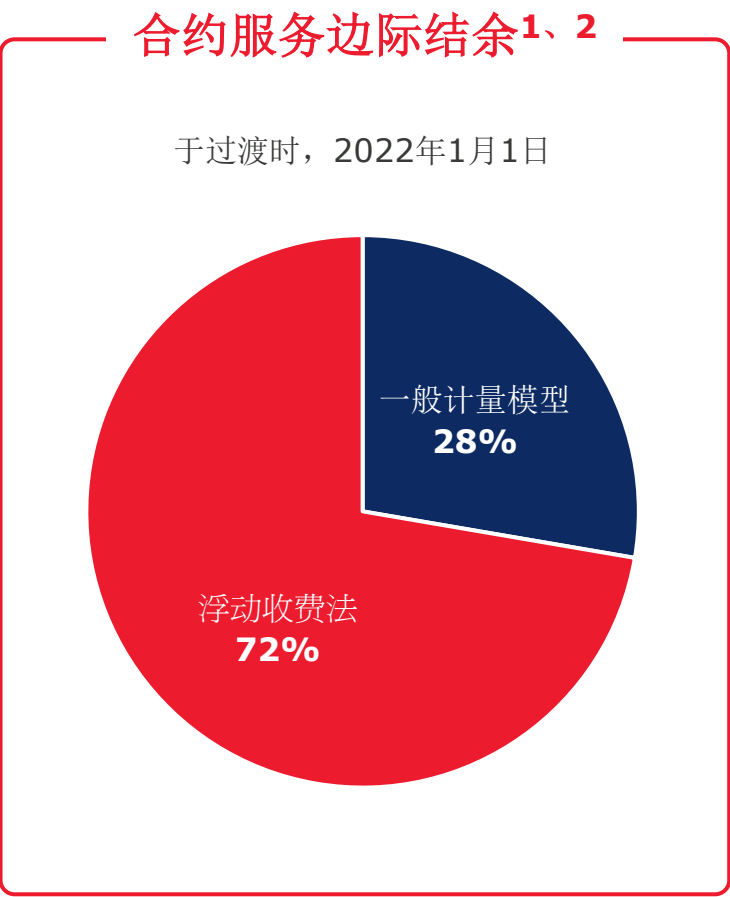
1. 除于2032年3月24日到期的3.50亿美元优先债券外，所有优先债券及次级债券均被列为集团监管资本。
2. 待监管机构批准后，可予继续采用的条件。公司有权按季度基准赎回该证券。
3. 待监管机构同意后，公司有权于2028年8月3日至2028年11月3日期间赎回该证券以按面值偿还。

《国际财务报告准则》 权益经营回报14%



1. 基于平均《国际财务报告准则》股东权益。

合约服务边际计量模型反映我们的业务组合



模型

浮动收费法

一般计量模型

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

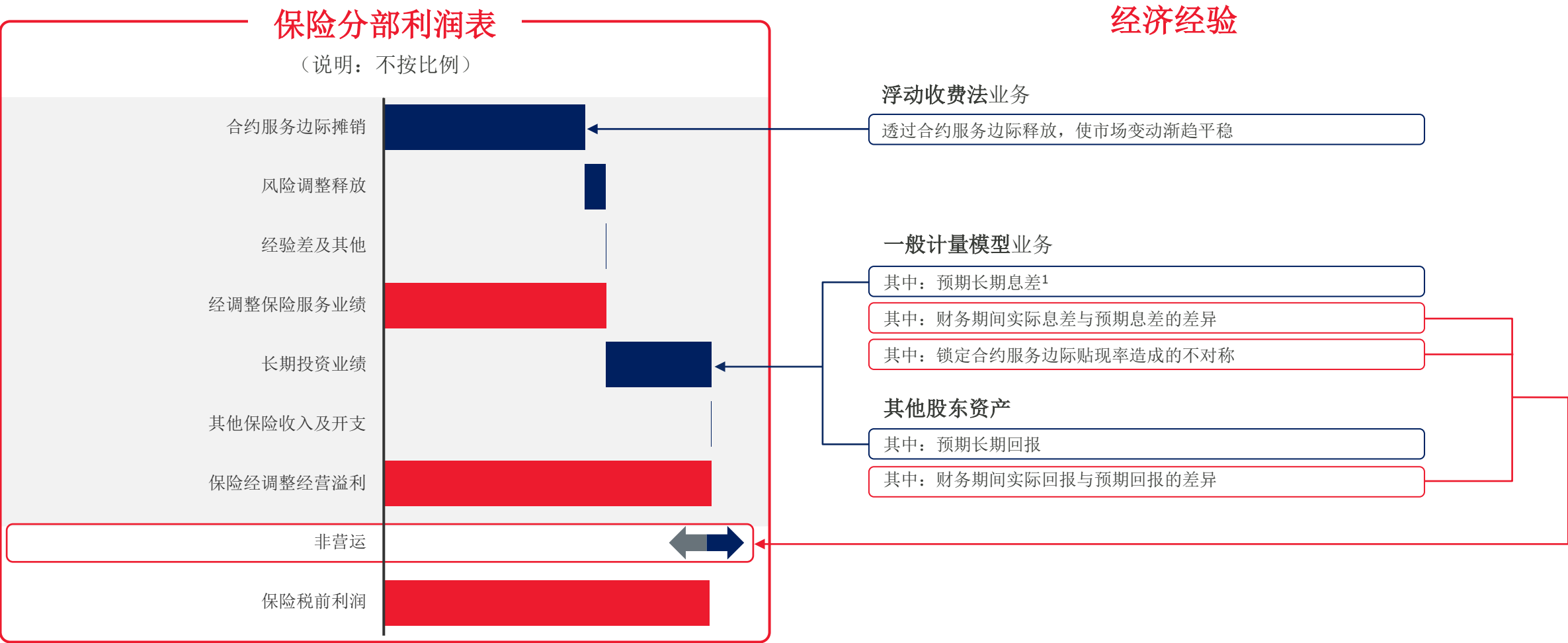
市场变动会计

- 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



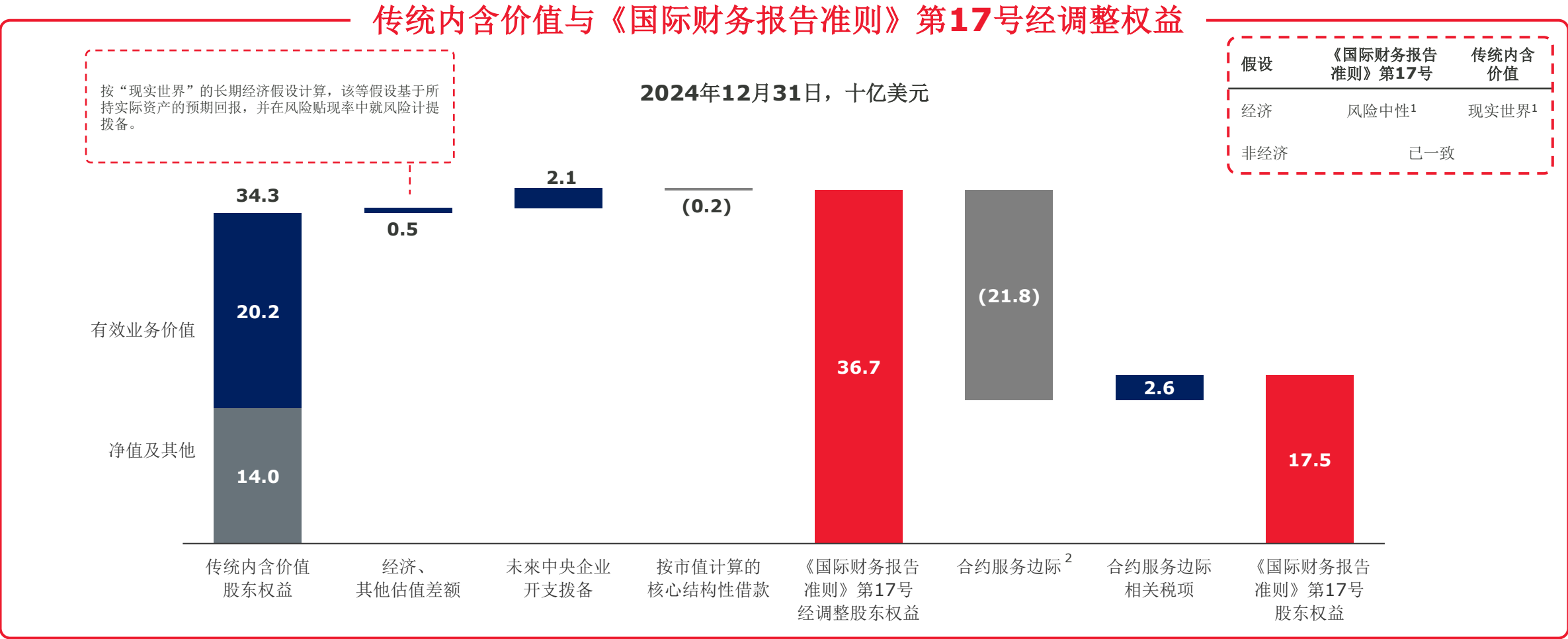
传统内含价值的经济假设

有效业务的经济假设，2024年12月31日

市场 ¹	风险贴现率	长期十年期政府债券收益率	风险溢价 ²
中国内地	8.9	2.9	6.0
香港（美元）	7.7	3.2	4.5
印尼	12.6	6.3	6.3
马来西亚	7.9	3.9	4.0
菲律宾	12.1	5.8	6.3
新加坡	6.7	2.7	4.0
台湾（美元）	6.7	3.2	3.5
泰国	8.9	4.6	4.3
越南	11.1	5.8	5.3
总加权平均值 ³	8.1	3.7	4.4

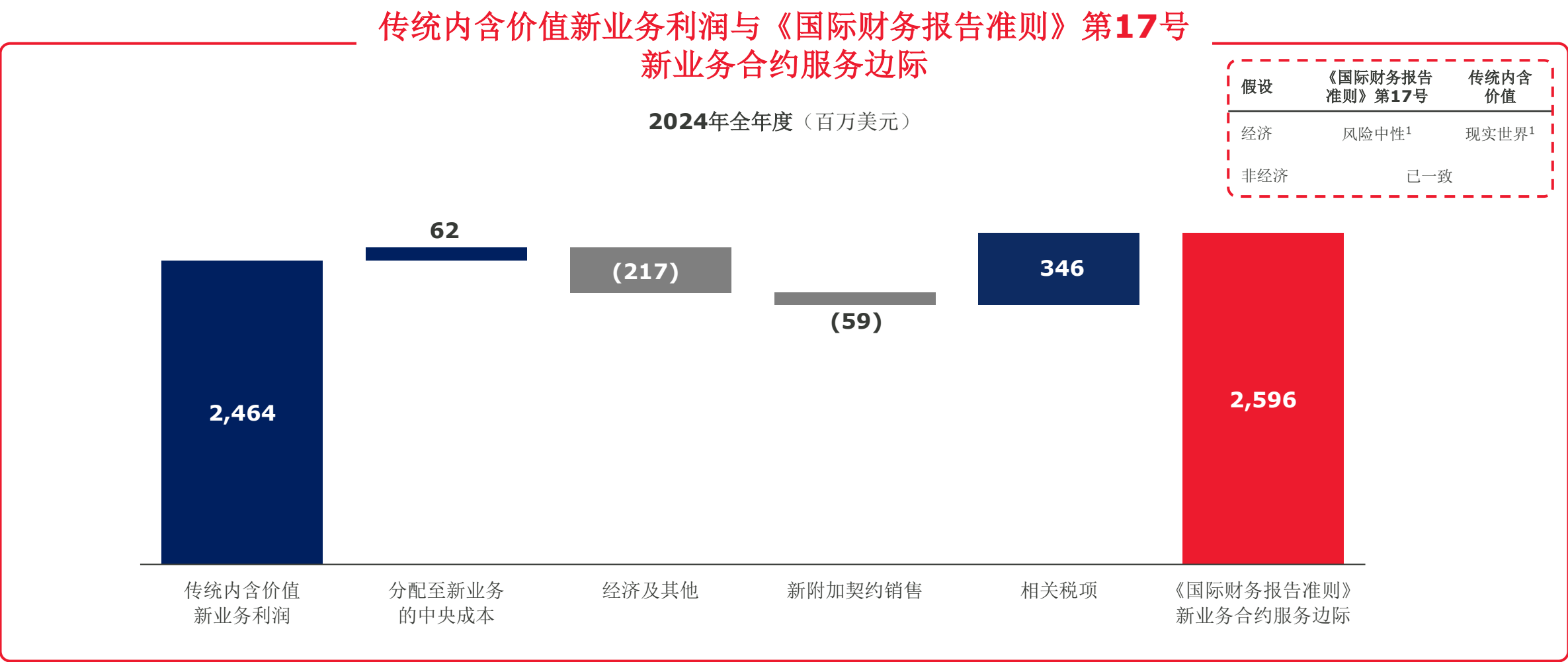
1. 就香港及台湾而言，上述假设适用于以美元计值的业务。就其他业务而言，上述假设适用于以当地货币计值的业务。
2. 有效业务风险贴现率减无风险假设。
3. 总加权平均值假设乃将各业务的假设按所有有效承保业务的传统内含价值基准年末净值所占比重厘定。

传统内含价值与《国际财务报告准则》第17号：因经济假设导致的主要差异



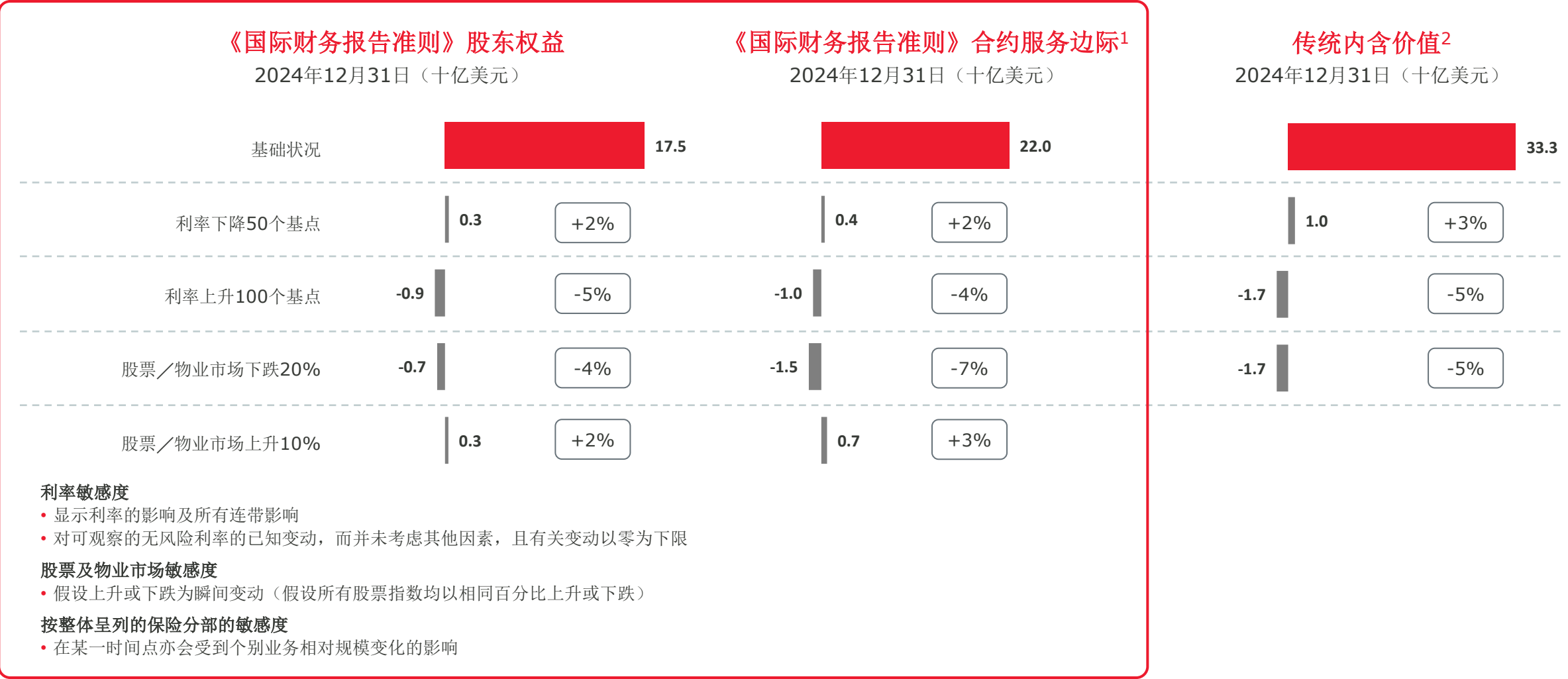
附注：由于四舍五入，各数字加起来与总数略有出入。
1. 《国际财务报告准则》第17号风险中性：无风险加流动性溢价，“现实世界”中的传统内含价值为无风险加风险溢价（如公司债券、股票）。
2. 扣除再保险。

传统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



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）。

《国际财务报告准则》及传统内含价值对宏观变化的敏感度有限



1. 扣除再保险。
2. 长期保险业务的传统内含价值。

投资资产组合

资产投资明细^{1、2}

2024年12月31日（十亿美元）

	保单持有人 参与分红基金 ²	单位相连	股东支持业务 ³	总计
债务证券	57.4	4.6	11.8	73.8
直接股本	19.5	13.5	0.3	33.3
集体投资计划 ⁴	37.6	8.3	1.7	47.7
按揭	0.1	0.0	0.1	0.2
其他贷款	0.4	0.0	0.0	0.4
其他 ⁵	2.2	0.3	2.2	4.7
总计	117.2	26.7	16.2	160.0

股东债务证券组合

2024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 ⁶	平均 百万美元	最高 百万美元	BBB-级以下 ⁷
主权债券	6.3	44	143.2	2,579.8	2.8%
其他债券	5.5	1,081	5.1	122.3	3.4%
	11.8				6.2%
投资级	5.1	906	5.6	122.3	不适用
高收益	0.4	277	1.4	30.0	3.4%
	5.5				

不包括合营企业及联营公司持有的资产投资

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。

1. 由于四舍五入，各数字加起来与总数略有出入。

2. 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）。

3. 包括本集团资产管理业务中的股东持仓。

4. 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。

5. 其他金融投资包括保证金、衍生资产及其他投资。

6. 按发行人组别基准呈列。

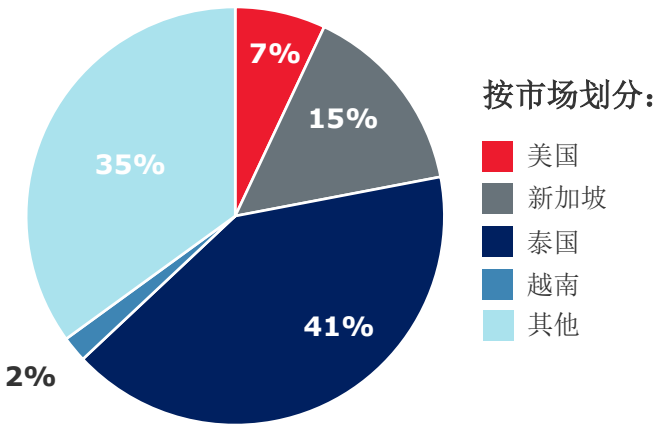
7. 基于标准普尔、穆迪及惠誉的中间评级。若无法获取，则采用当地外部评级机构评级及内部评级。

股东支持债务证券持仓

按地域划分¹

2024年12月31日

主权债券

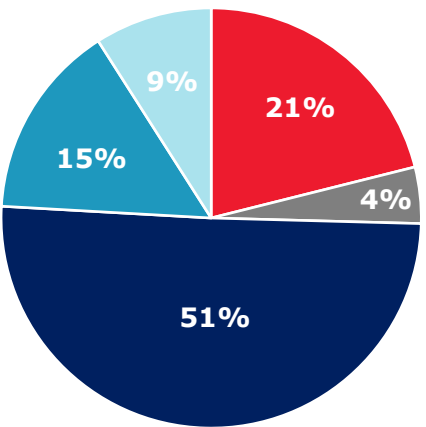


总计**63**亿美元

按信贷评级划分^{1、2}

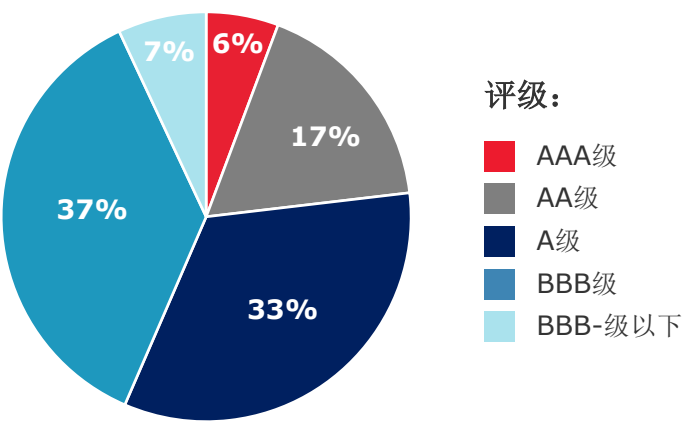
2024年12月31日

其他政府债券



总计**5**亿美元

公司债券



总计**49**亿美元

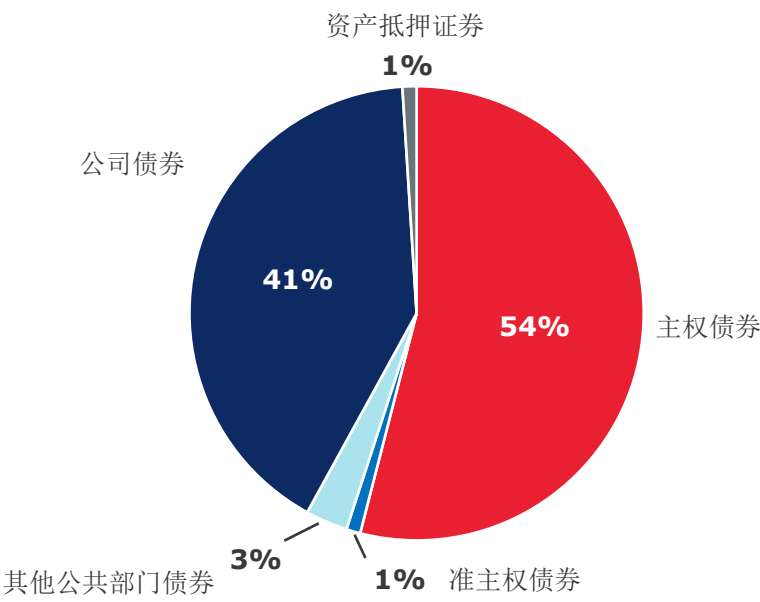
不包括合营企业及联营公司持有的债务工具

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。
1. 由于四舍五入，各数字加起来与总数略有出入。
2. 基于标准普尔、穆迪及惠誉的中间评级。若无法获取，则采用当地外部评级机构评级及内部评级。

股东支持债务证券持仓

按资产类别划分¹

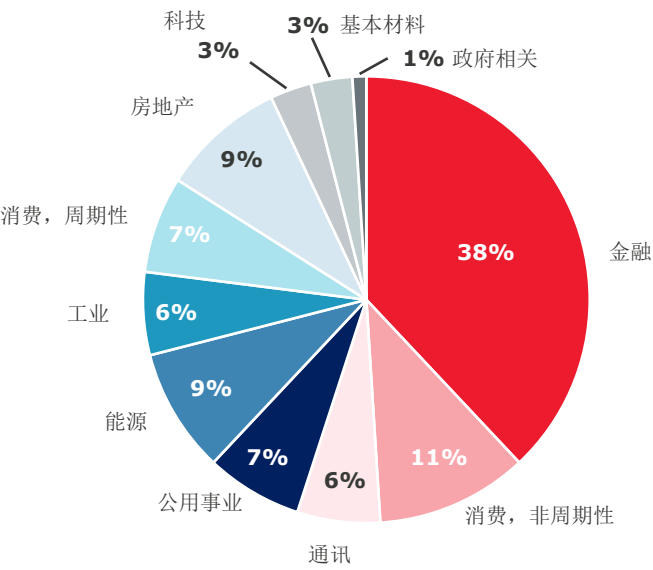
2024年12月31日



总计**118**亿美元

按行业划分^{1、2}

2024年12月31日，公司债券持仓



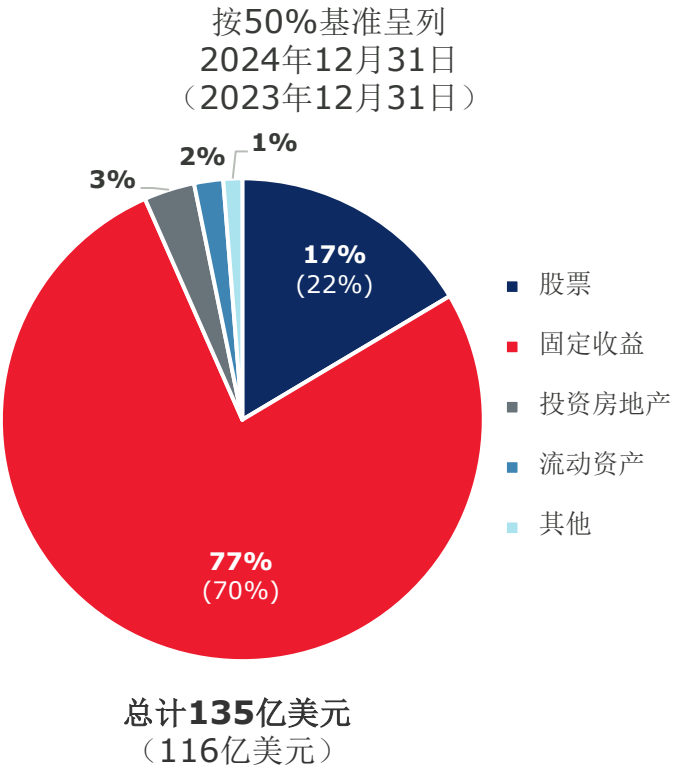
总计**49**亿美元

不包括合营企业及联营公司持有的债务工具

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。
1. 由于四舍五入，各数字加起来与总数略有出入。
2. 行业分类主要资料来源：Bloomberg Sector、Bloomberg Group及Merrill Lynch。

中信保诚人寿：一般账户投资组合概要

中信保诚人寿一般帐户 资产投资¹



一般账户资产投资重点

按50%基准呈列

2024年12月31日 (十亿美元) (2023年12月31日)	投资额 @50%	
房地产风险 ²	约0.9 (约1.2)	占Prudential plc及中信保诚人寿资产投资总额 ³ 少于1%
地方政府融资平台	约0.9 (约1.0)	- 充分分散 - 无重大集中

- 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及中信保诚人寿资产投资总额^{2、3}大于0.3%
- 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物业。
3. 2024年12月31日：保诚集团的金融投资总额为1,610亿美元，若撇除单位相连投资，则为1,340亿美元。中信保诚人寿一般账户资产投资（保诚占50%份额）为135亿美元。总计：1,480亿美元。



保障每个**人生**，诚就每个**未来**