

保障每個人生，
誠就每個未來



Prudential plc 保誠有限公司* 2024年全年度 業績

2025年3月20日

香港股份代號：2378

PRU.L

*僅供識別



前瞻性陳述

本文件載有「前瞻性陳述」，涉及若干保誠（以及其全資及共同擁有的業務）的計劃及其對日後財務狀況、表現、業績、策略及宗旨的目標和預期。並非過往事實的陳述，包括關於保誠（以及其全資及共同擁有的業務）的信念及預期的陳述，並包括但不限於承諾、抱負及目標（包括與可持續發展事宜相關者）以及包含「可能」、「將」、「應」、「能夠」、「繼續」、「旨在」、「估計」、「預測」、「相信」、「有意」、「期望」、「計劃」、「尋求」、「預期」及類似涵義詞語和該等詞語反義詞的陳述，均為前瞻性陳述。該等陳述乃基於在作出陳述時的計劃、估計及預測，因此不應過度依賴該等陳述。就其性質而言，所有前瞻性陳述均涉及風險及不確定性因素。

多項重要因素可能導致實際日後財務狀況或表現或其他所示業績與在任何前瞻性陳述所示者有重大差別。該等因素包括但不限於：

- 當前及未來市況，包括利率和匯率波動、通脹（包括由此產生的加息）、持續高息或低息環境、保護主義政策升溫、金融及信貸市場的整體表現以及經濟不確定性因素、放緩或緊縮（包括政局不穩、動盪、戰爭、俄烏之間及中東的持續衝突、以及與中國及／或美國有關的全球或外交緊張局勢加劇，以及由此產生的經濟制裁、出口和貨幣管制等不利地緣政治狀況的出現、延續和其後果所引發者）的影響（亦可能影響保單持有人行為及降低產品的實惠性）；
- 可持續發展相關考量因素對資產估值的影響；
- 衍生工具未能有效緩解任何風險；
- 全球政治不確定性因素，包括跨境貿易摩擦增加的可能性以及運用法例、法規及行政權力限制貿易、金融交易、資本流動及／或投資；
- 監管機構的政策及行動，特別是保誠的集團監管機構香港保險業監管局的政策及行動，以及法規變更的程度及速度以及一般的政府新措施；
- 鑒於保誠被指定為國際活躍保險集團，國際保險監管者協會所採納系統風險及其他集團監督政策標準對保誠的影響；
- 氣候變化及全球健康危機（包括疫情大流行）的實質、社會、發病率／健康及財務影響，其可能會對保誠的業務、投資、經營及其對客戶負有的責任造成影響；
- 因應氣候變化及更廣泛與可持續發展相關問題的法律、政策及監管發展，包括法規、標準及詮釋的發展，例如與可持續發展報告、披露及產品標籤及其詮釋相關者（可能存在衝突及產生虛假陳述風險）；
- 政府、政策制定者、本集團、業界及其他持份者有效實施及遵守紓緩氣候變化及更廣泛與可持續發展相關問題承諾的集體能力（包括未妥善考慮保誠所有持份者的利益或未能維持高標準的企業管治及負責任的業務實踐），以及各國在此方面做法相悖所引發的挑戰；
- 競爭及快速技術變革的影響；
- 死亡率和發病率趨勢、退保率及保單續新率對保誠業務及業績的影響；

- 在相關行業內日後收購或合併的時間、影響及其他不確定性因素；
- 內部轉型項目及其他策略措施未能達致目標或對本集團的營運或僱員有不利效果的影響；
- 保誠業務進行再保險的可行性及有效性；
- 保誠（或其供應商及合作夥伴）的營運抗逆力可能不足的風險，包括因外部事件而導致營運中斷的風險；
- 保誠（或其供應商及合作夥伴）資訊科技、數碼系統及資料的可用性、保密性或完整性遭到破壞，包括網絡攻擊風險及整合人工智能工具所帶來的挑戰，這可能導致財務損失、業務受阻及／或客戶服務和數據損失，並損害保誠的聲譽；
- 與獨立合作夥伴經營的合營企業的相關非財務及財務風險以及不確定性因素增加；
- 保誠及其聯屬公司經營所在司法權區的資本、償付能力標準、會計準則或相關監管框架，以及稅務及其他法例和法規變動的影響；及
- 法律及監管措施、調查及糾紛的影響。

該等因素並非詳盡無遺。保誠是在不斷轉變的商業環境下經營業務，新的風險不時出現，而此等風險乃保誠可能無法預計，或現時並不預期會對其業務構成重大不利影響。此外，舉例而言，上述及其他重要因素可能導致釐定經營業績所用假設的變動或日後保單給付準備金的重新預計。有關可能導致實際日後財務狀況或表現與在保誠的前瞻性陳述所預期者有差別（可能是重大差別）的上述及其他重要因素的進一步討論，已載於本文件「風險因素」一節。

本文件所載的任何前瞻性陳述僅討論截至作出陳述當日的情況。除根據《英國售股章程規則》、《英國上市規則》、《英國披露指引及透明度規則》、《香港上市規則》、《新加坡證券交易所上市規則》或其他適用法律及法規所規定者外，保誠表明概不就修訂或更新本文件所載的任何前瞻性陳述或其可能作出的任何其他前瞻性陳述承擔任何責任，不論有關更新是基於日後事件、新增資料或其他原因而作出。

保誠亦可能會在向美國證券交易委員會、英國金融行為監管局、香港聯合交易所及其他監管機構提交或提供的報告中，以及在寄發予股東的年度報告及賬目、寄發予股東的定期財務報告、委託聲明、發售通函、登記聲明、售股章程及售股章程補充文件、新聞稿及其他書面材料中，以及在保誠董事、高級職員或僱員向第三方（包括財務分析員）所作口頭陳述中作出或披露書面及／或口頭前瞻性陳述。所有該等前瞻性陳述均須全面參照本文件「風險因素」一節中論及的因素。

警告聲明

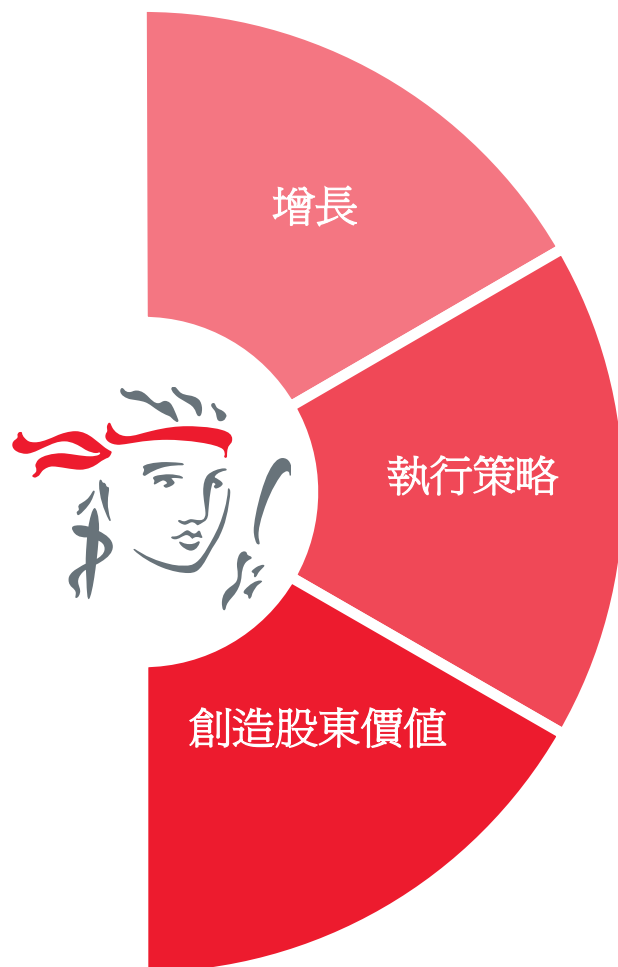
本文件並不構成或組成於任何司法權區購買、收購、認購、出售、處置或發行任何證券的任何要約或邀請，或要約購買、收購、認購、出售或處置任何證券的任何招攬，而本文件（或其任何部分）或其分發概不構成就其訂立任何合約的依據，亦不應為就此訂立的任何合約而對本文件（或其任何部分）或其分發加以依賴。

Anil Wadhwani (華康堯)

執行總裁



主要訊息



1. | 我們的亞洲及非洲壽險市場重拾疫情前增長水平
2. | 於2024年在策略、營運及財務方面取得的進展：
 - 新業務利潤增長+11%，與指引相符
 - 產生的經營自由盈餘總額達26億美元
3. | 有望如期達成2027年新業務利潤增長15%至20%及產生的經營自由盈餘總額達44億美元的目標¹
4. | 憑藉雄厚的資本基礎，為股東創造重大價值
 - 每股股息+13%²
 - 加快推進20億美元購回計劃
 - 評估ICICI Prudential Asset Management的首次公開發售

附註：於本簡報內，除非另有註明，有關增長率按固定匯率基準計算。除另有註明者外，新業務利潤數據按歐洲內含價值基準計算，有關增長及利潤率變動撇除利率及其他經濟變動的影響。

1. 2022年至2027年新業務利潤複合年增長率達15%至20%，於2027年產生的經營自由盈餘總額至少達44億美元。該等目標採用2022年12月的匯率，並基於該等目標設定時適用於本集團的監管及償付能力制度。目標假設同一套傳統內含價值及自由盈餘的方法將在整段期間內適用，且不會有重大的經濟假設變動。

2. 實質匯率基準。

有望如期達成2027年目標

	2024年	2025年	2027年
新業務利潤	31億美元 25億美元 (傳統內含價值) +11% +11%	超過10% (傳統內含價值)	15%至20% ³ 2022年至2027年 (傳統內含價值)
經調整稅後經營溢利	26億美元 每股 +8% ²	每股 超過10%	
產生的經營自由盈餘總額	26億美元 (2)%	超過10%	超過44億美元 ³
股息	6億美元 每股 +13% ⁴	每股 超過10% ⁴	股息政策保持不變；增幅 將與產生的經營自由盈餘 淨額 ¹ 一致

附註：除非另有註明，有關增長率按固定匯率基準計算。除另有註明者外，新業務利潤數據按歐洲內含價值基準計算，有關增長及利潤率變動應除利率及其他經濟變動的影響。

1. 集團股息政策：「根據本集團的資本配置優先次序，部分資本收入將予以保留以再投資於內生增長機遇及用於能力方面的投資，而股息將主要根據本集團的經營資本收入釐定，且考慮承保新業務的資本開支及經常性中央成本。股息增幅預期將與本集團產生的經營自由盈餘增幅相符，並將在考慮財務前景、投資機遇及市況後釐定。」

2. 未計因能2024年7月聯邦法院對馬來西亞傳統壽險業務擁有權之裁決而對非控股權益作出之調整。

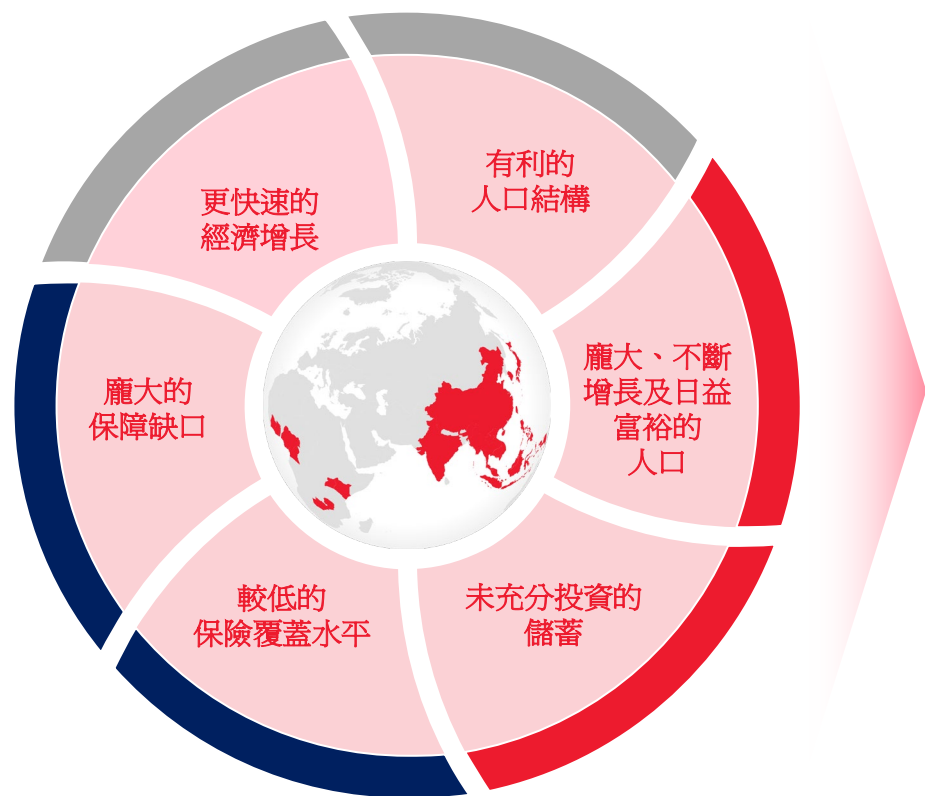
3. 2022年至2027年新業務利潤複合年增長率達15%至20%，於2027年產生的經營自由盈餘總額至少達44億美元。該等目標採用2022年12月的匯率，並基於該等目標設定時適用於本集團的監管及償付能力制度。目標假設同一套傳統內含價值及自由盈餘的方法將在整段期間內適用，且不會有重大的經濟假設變動。

4. 實質匯率基準。

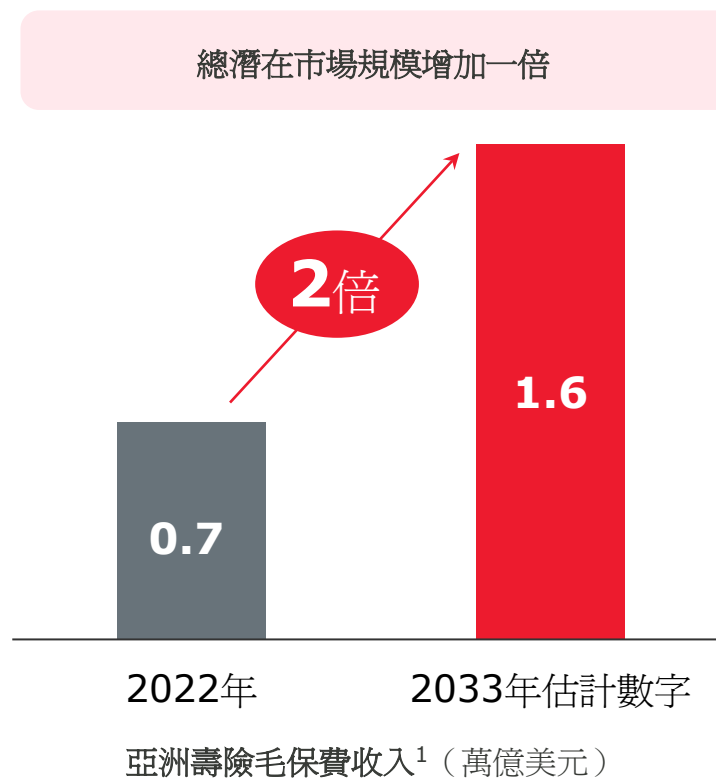
持續的結構性驅動因素帶來增長機遇



無可比擬的增長驅動因素



帶來顯著增長的機遇



運用我們的壽險與資產管理整合模式

財富與退休

健康及保障

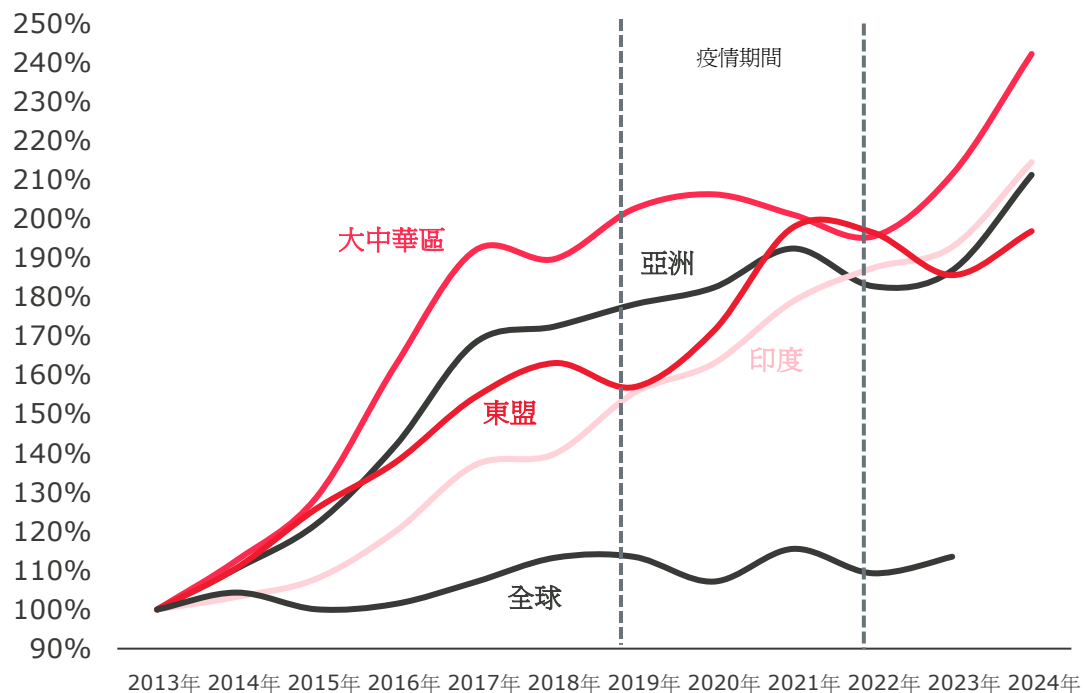
1. 資料來源：瑞士再保險(Swiss Re)預測 (2023年7月) • 2033年年度毛保費收入相較2022年的預計增量。於保險經營所在的亞洲市場。

亞洲市場增長恢復至疫情前水平



毛保費收入

2013年重設基數為100(%)¹



疫情前／後增長

複合年增長率%	疫情前	疫情期間	疫情後
	年度保費等值 ³ 2013年至 2019年	年度保費等值 ³ 2019年至 2022年	年度保費等值 ³ 2022年至 2024年
大中華區 ⁴	13%	(7)%	13%
東盟 ²	7%	2%	8%
印度	9%	8%	11%
亞洲 ²	12%	(5)%	12%

- 亞洲市場保費（毛保費收入）增長恢復至疫情前水平，但各地區復甦程度不一，尤其是東盟。
- 新業務保費（年度保費等值）是毛保費收入趨勢的主要指標，目前顯示於疫情後加速增長。

1. 資料來源：瑞士再保險(Swiss Re) 2013年至2023年數據。2024年數據基於可獲得之最新行業統計資料。
 2. 所引用的增長數據不包括越南（於2023年受市場中斷影響）。
 3. 基於當地監管機構及行業協會提供的數據。
 4. 中國內地數據基於中國上市保險公司公開披露的資料。香港2024年備考數字基於2024年前9個月的數據。

保誠是亞洲及非洲首屈一指的商業品牌



印度

超過**10億**人口缺乏保險保障

壽險排名**前三**³
瀚亞排名**第二**

大中華區

觸達中國內地國內生產總值
超過**80%**

中國內地

壽險排名**前五**²
✓ 瀚亞業務據點

香港

壽險排名**前五**
瀚亞排名**前三**

台灣

壽險排名**前三**
✓ 瀚亞業務據點

非洲

超過**4.50億**人口有相似需求

烏干達 壽險排名**前三**

喀麥隆 壽險排名**前三**

贊比亞 壽險排名**前三**

東盟

觸達超過**6.50億**人口

印尼

壽險排名**前三**
瀚亞排名**前十**

新加坡

壽險排名**前三**
瀚亞排名**前十**

泰國

壽險排名**第六**
瀚亞排名**前十**

馬來西亞

壽險排名**前三**⁴
瀚亞排名**前十**

菲律賓

壽險排名**前三**

越南

壽險排名**前三**
瀚亞排名**前十**

穩佔先機，把握龐大的增長機遇



於10個亞洲壽險市場位居**前三**
於3個非洲壽險市場位居**前三**



平均每月活躍代理人數達**65,000**人¹



超過**200**名銀行合作夥伴
在亞洲銀行保險獨立保險公司中排名**第一**



1,800萬客戶
177年歷史



管理基金**2,580億美元**
於7個市場位居**前十**

附註：壽險排名根據可獲取的最新行業統計數據。資料來源包括正式（例如競爭對手業績公告、當地監管機構及保險協會）及非正式（業界交流）市場份額數據。排名基於新業務（年度保費等值銷售額、全年度加權保費或全年度保費，視乎可獲取的數據）或毛保費收入（視乎可獲取的數據）。估計基於市場情報（若數據並未公開）。瀚亞排名按2024年12月呈報資料。資料來源包括當地監管機構、資產管理協會、投資數據供應商及研究公司（如Morningstar、理柏(Lipper)）。排名基於各自市場境內註冊基金或公募基金類別中的管理基金總額（包括全權委託基金（如有））。

1. 截至2024年，活躍代理界定為於月內至少售出一份保單的代理。
2. 按毛保費收入在外資企業中的排名。
3. 在私營保險公司中的排名。
4. 傳統壽險及伊斯蘭保險合計。

執行我們的5年策略



保障每個**人生**，誠就每個**未來**





推動新業務利潤及產生的經營自由盈餘持續增長

承保優質新業務



專注於利潤率較高的健康及保障產品以及現金簽收能力較強的長期產品



透過銀行保險提升代理產能和推動健康及保障業務增長

管理有效業務



重新定價儲蓄和健康及保障產品



提升客戶淨推薦值及改善營運模式

改善差異



優化健康理賠管理

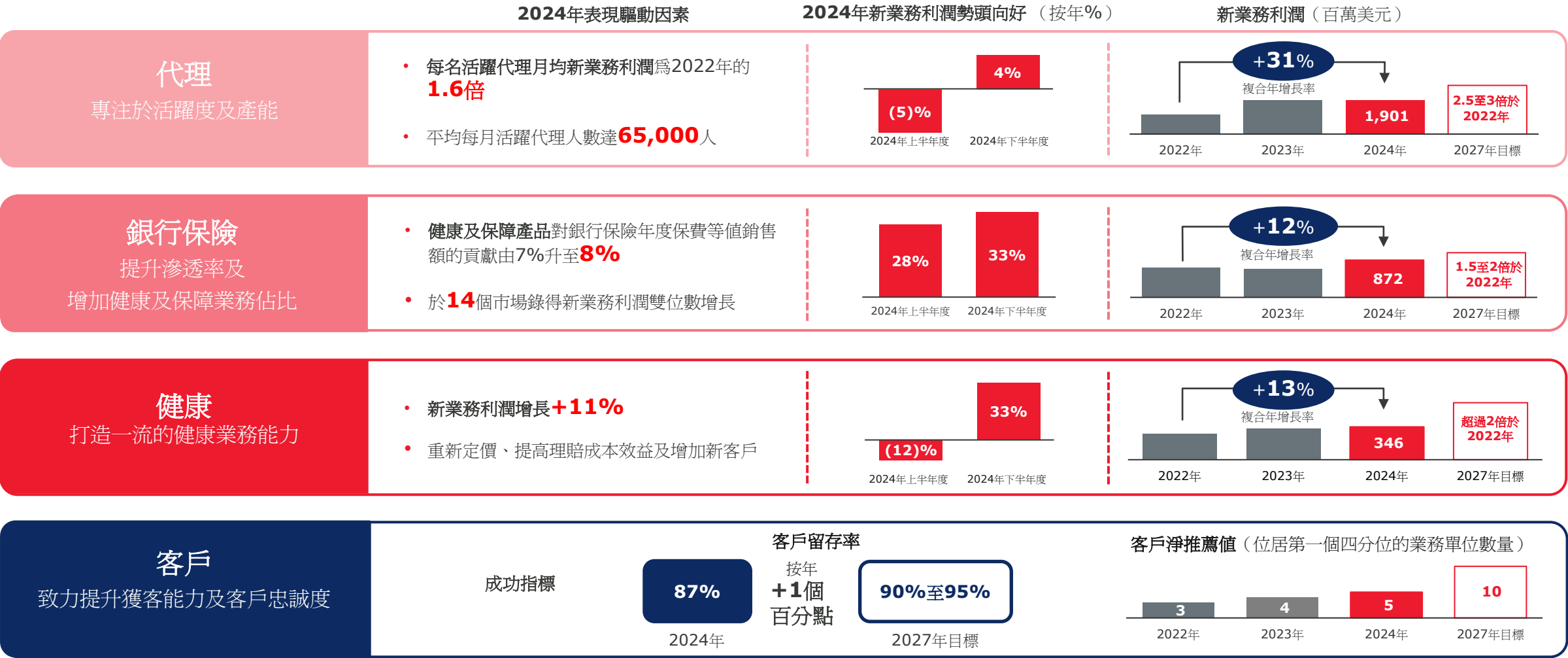


完成2022年至2027年投資計劃



實現規模經濟效益

專注執行策略，推動價值創造



附註：除非另有註明，有關增長率按固定匯率基準計算。除另有註明者外，新業務利潤數據按歐洲內含價值基準計算，有關增長及利潤率變動撇除利率及其他經濟變動的影響。

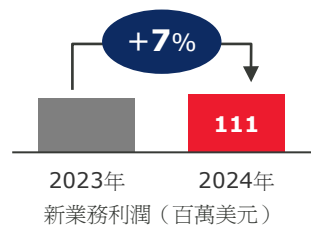
在市場領先地位的基礎上取得廣泛增長



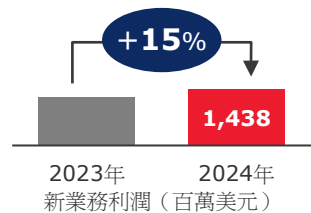
22個壽險市場中有**18**個市場錄得新業務利潤按年增長

大中華區

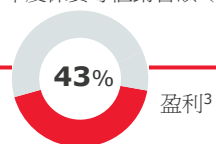
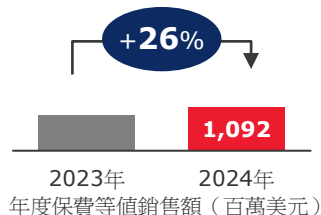
中國內地



香港

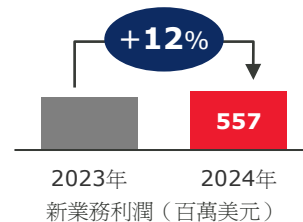


台灣

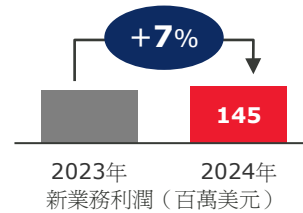


東盟市場

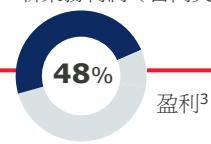
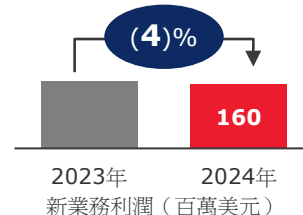
新加坡



印尼

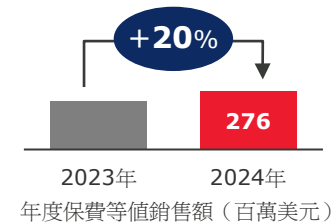


馬來西亞¹

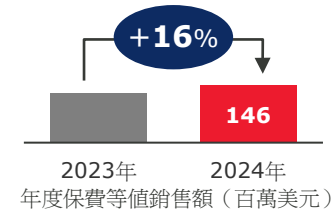


其他

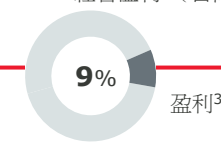
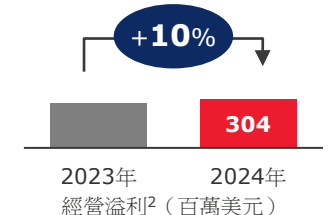
印度



非洲



資產管理



附註：除非另有註明，有關增長率按固定匯率基準計算。新業務利潤數據按歐洲內含價值基準計算，有關增長及利潤率變動撇除利率及其他經濟變動的影響。
 1. 傳統壽險及伊斯蘭保險合計。
 2. 稅前經營溢利。
 3. 分部經調整稅前經營溢利總計。

瀚亞為本集團創造戰略價值



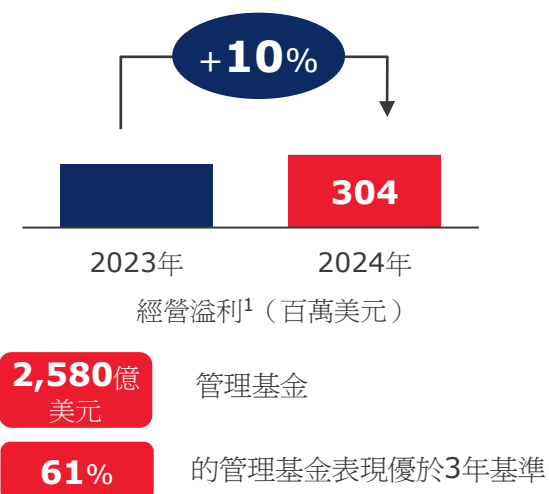
多個結構性需求驅動因素

- 新增財富每年增長約10萬億美元²
- 財富以存款持有佔比較高
- 龐大、不斷增長且日益富裕的人口
- 不斷增加的退休及儲蓄需求

卓越的執行平台

- 領先的亞洲資產管理公司
- 首屈一指的業務版圖
於11個市場擁有超過400名投資專業人士
- 客戶及資產組合高度多元化
- 一系列基金支持保險產品創新

轉化為強勁的財務表現



重要的價值創造者及脫穎而出的關鍵因素

較高的股票回報及較高的現金產生能力，成為本集團盈利及匯款的主要貢獻因素

附註：有關增長率按固定匯率基準計算。

1. 《國際財務報告準則》稅前經營溢利。

2. 2023年至2028年，亞太區新增財富每年增長約10萬億美元。資料來源：波士頓諮詢公司2024年全球財富報告。

推動股東價值創造



高質素及產生現金的新業務

- 專注於承保優質的新業務及提升盈利能力
- 持續專注於透過規模經濟效益提升營運效率

積極管理資本

- 加快推進20億美元購回²
- 評估印度資產管理公司的首次公開發售；旨在將所得淨收益回饋予股東

有望如期達成2027年目標¹

- 2022年至2027年新業務利潤（傳統內含價值）複合年增長率達
15%至20%
- 於2027年產生的經營自由盈餘總額
超過44億美元

1. 2022年至2027年新業務利潤複合年增長率達15%至20%，於2027年產生的經營自由盈餘總額至少達44億美元。該等目標採用2022年12月的匯率，並基於該等目標設定時適用於本集團的監管及償付能力制度。目標假設同一套傳統內含價值及自由盈餘的方法將在整段期間內適用，且不會有重大的經濟假設變動。

2. 加快推進20億美元購回計劃，目前預計於2025年年底前完成（原本預計於2026年年中完成）。

補充執行總裁投影片



執行我們的5年策略

保障每個**人生**，誠就每個**未來**

快速而廣泛地複製成功的組織模式

多市場增長引擎

大中華區

東盟

印度

非洲

策略支柱



提升**客戶**體驗



以科技驅動的分銷



健康業務模式轉型

集團層面的推動要素

開放式結構的**科技**平台
及高效的業務營運

敬業的**員工**及追求卓越
表現的文化

理財及**投資**能力

為所有持份者締造價值

客戶

僱員

股東

社區

特設



重設



建立



加速

2023年

2024年

2025年

2026年

2027年.....

- 繼續專注於客戶、分銷及健康業務
- 投資於推動要素以支持策略
- 新的領導團隊
- 引入全新一致**的管理資訊**及報告

- 代理增勢顯現
- 在推動**健康**及保障業務方面建立優勢
- 提高業務營運效益
- 自由盈餘的產生加快

- 代理、銀行保險及健康業務勢頭加速增長
- 客戶體驗及**卓越**營運
- 持續達成財務指標

投資

- 10億美元戰略投資以提升營運能力及推動可持續增長
- 嚴謹的資本配置框架—以將盈餘資本回饋予股東的替代方案來評判投資決策

2027年目標：成功指標

2024年評估

策略支柱

提升客戶體驗

第一個四分位
客戶淨推薦值

90%至95%
留存率



進展良好

以科技驅動的分銷：代理

8至9萬
每月活躍代理

2.5至3倍
代理新業務利潤



進展加快

以科技驅動的分銷：銀行保險

10%
健康及保障產品貢獻比例¹

1.5至2倍
銀行保險新業務利潤



進展良好

健康業務模式轉型

第一個四分位
健康業務客戶淨推薦值

超過2倍
2027年健康產品新業務利潤



進展良好

集團層面的推動要素

敬業的員工及追求卓越表現的文化

第一個四分位
僱員敬業度

可持續發展

40%

到2026年領導層女性成員比例



進展良好

理財及投資能力

與基準比較
投資表現

到2050年淨零及
到2030年加權平均碳密度
降低55%



進展良好

財務目標

股東價值創造

15%至20%

新業務利潤（傳統內含價值）複合年增長率²

超過44億美元

於2027年產生的經營自由盈餘總額²



進展加快

附註：來自2023年8月策略更新的2027年目標
1. 佔銀行保險年度保費等值銷售額的百分比。
2. 2022年至2027年新業務利潤複合年增長率達15%至20%，於2027年產生的經營自由盈餘總額至少達44億美元。該等目標採用2022年12月的匯率，並基於該等目標設定時適用於本集團的監管及償付能力制度。目標假設同一套傳統內含價值及自由盈餘的方法將在整段期間內適用，且不會有重大的經濟假設變動。

保障每個人人生，
誠就每個未來

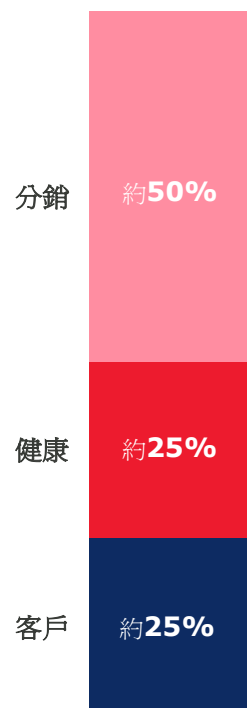


透過對能力方面的投資加快創造價值

截至目前已投資**3億美元**

具體方案

推動價值創造



代理
專注於活躍度及產能

- 招募**優質**、高產能的代理
- 專屬**數碼工具**及**綜合解決方案**
- 透過度身訂造的培訓及獎勵推動**職涯發展**

銀行保險
提升滲透率及
增加健康及保障業務佔比

- 以**產品創新**及**度身訂造的互動**發掘客戶群
- 加強**科技整合**以提升暢順體驗
- 透過度身訂造的培訓優化**合作夥伴網絡**

健康
打造一流的健康業務能力

- 市場領先的服務理念，在**適當的時間**以**適當的價格**提供**適當的護理**
- 賦能代理成為**健康大使**，提供專屬銷售及服務
- **強化分析能力**以提升效率及客戶價值

客戶
致力提升獲客能力及客戶忠誠度

- 透過度身訂造的**客戶互動**，深化客戶關係
- 迎合人生不同階段的**全面及差異化方案**
- 強化**數碼工具**，提供直觀、端到端服務

由科技及營運推動

新招募代理
+9%
每名活躍代理的新業務利潤
+1.6倍（相比2022年）

銀行保險健康及保障產品
年度保費等值銷售額增長
+32%

年度化節省成本
超過3,000萬美元
（印尼）

已賺保費
25億美元

保誠新客戶
年度保費等值銷售額
+13%

附註：除非另有註明，有關增長率按固定匯率基準計算。新業務利潤數據按歐洲內含價值基準計算，有關增長及利潤率變動撇除利率及其他經濟變動的影響。

策略支柱

提升客戶體驗

打造暢順的客戶體驗，凸顯差異化的客戶方案，以提升獲客能力及客戶忠誠度

財富及退休

專注於富裕及高淨值群體的
退休及遺產規劃

健康及保障

提高年輕群體的健康及保障意識



+17%

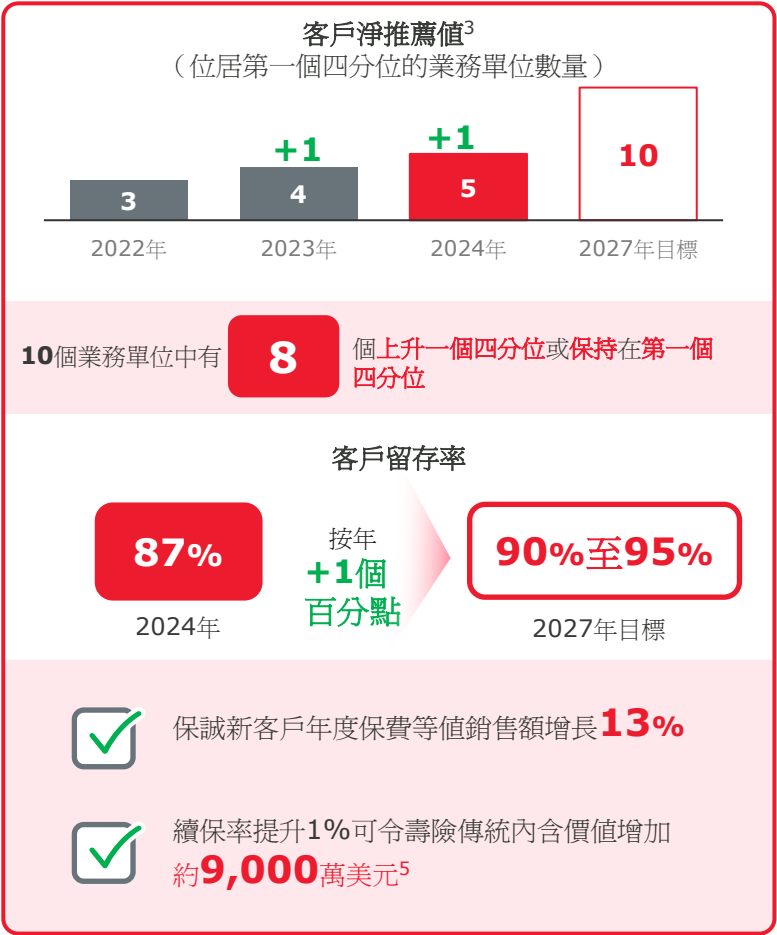
富裕及高淨值群體的新業務利潤增長²
(新加坡)

2倍

為富裕群體而設的市場領先方案推動退休
年度保費等值銷售額按年增長 (香港)

40%

PRUMillion Med Active¹
年齡介乎21至30歲的保單持有人
(馬來西亞)



附註：除非另有註明，有關增長率按固定匯率基準計算。新業務利潤數據按歐洲內含價值基準計算，撇除利率及其他經濟變動的影響。
1. 在馬來西亞獲獎殊榮的健康及保障產品。
2. 計及利率及其他經濟變動的影響。
3. 淨推薦值衡量客戶的推薦意願，按推薦者的百分比減去貶損者的百分比衡量。
4. 於2025年第1季度。
5. 假設已公佈2024年全年度傳統內含價值敏感度的十分之一，斷保比率下降10%。

以科技驅動的分銷：代理

穩固的基礎

規模
於亞洲主要市場（香港、新加坡、印尼、馬來西亞及菲律賓）的大品牌

優質
「百萬圓桌會議」會員人數全球排名第二

專注保障
90%的健康及保障產品透過代理銷售²

優質招募

PRUventure

- 透過**程序化招募**吸引優質人才

數碼賦能

PRU force

- 推出業界領先的數碼工具以**提升產能**

定向培訓及發展

PRU VERGE

- 度身訂造的學習及培訓計劃以**提升技能及挽留**頂級代理

+34% 來自PRUventure代理的年度保費等值銷售額增長

+47% 代理使用PRULeads所產生的年度保費等值銷售額增長

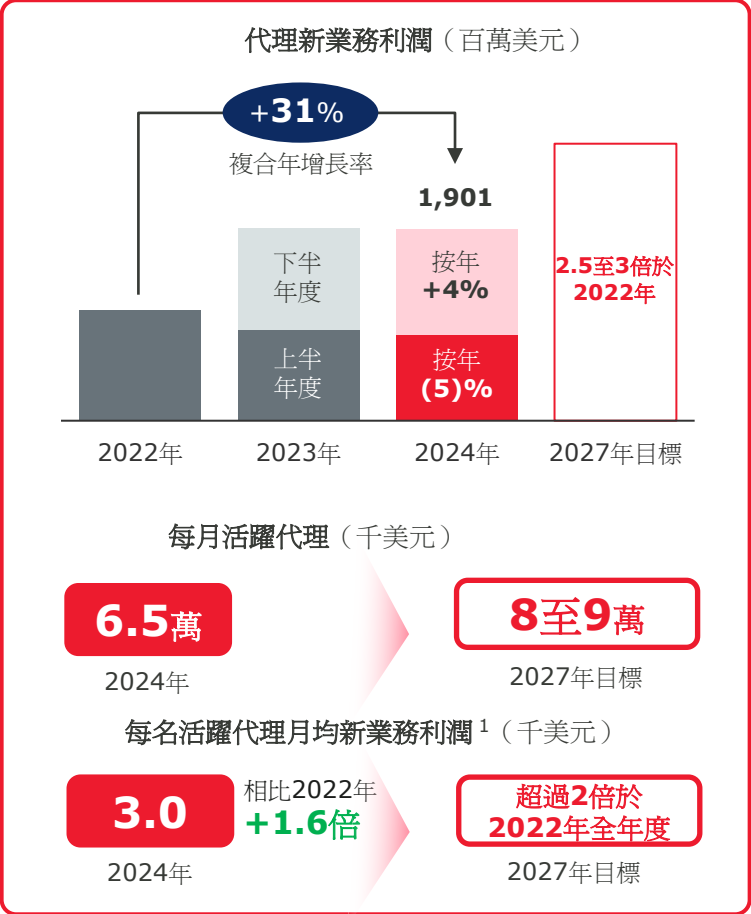
+6% 每名活躍代理的年度保費等值增長
不包括中國內地及越南

+5個百分點 來自PRUventure的新年度保費等值銷售額貢獻
介乎17%至22%

>8% 銷售線索轉化率

73萬 數碼平台培訓時數

2024年：繼續投資於策略驅動因素，打造可持續優質增長的平台



附註：除非另有註明，有關增長率按固定匯率基準計算。新業務利潤數據按歐洲內含價值基準計算，有關增長及利潤率變動撇除利率及其他經濟變動的影響。
1. 按平均每月代理新業務利潤除以每月活躍代理人數計算。包括合營企業及聯營公司的全部新業務利潤及活躍代理人數。2022年全年度比較數字已按此基準重列。
2. 根據透過代理分銷渠道銷售的健康及保障保單數目佔總保單數目的百分比計算。於我們的主要代理市場。

以科技驅動的分銷：代理



優化我們的代理策略

2025年及未來：打造科技驅動的差異化分銷平台，充分釋放顧問的潛能，實現加速及可持續的盈利增長



PRUServices

PRULeads

PRUVenture

具備升級功能的端到端一站式數碼工具

成功衡量標準

增長

於2027年新業務利潤增長
2.5至3倍

活躍

於2027年活躍代理人數達
8至9萬

優質

「百萬圓桌會議」代理人數
不斷增長

專注保障

健康及保障產品貢獻增加

以科技驅動的分銷：銀行保險

依託核心優勢，優化我們的策略結盟及發展策略合作夥伴關係

致力深化我們的策略結盟，打造「未來銀行保險」模式

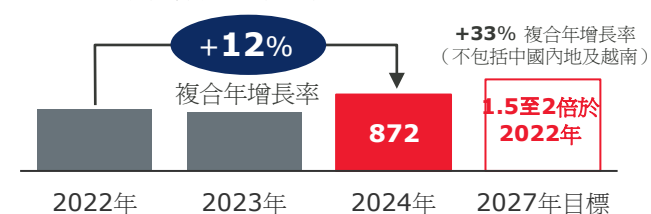


強化我們的銀行保險平台



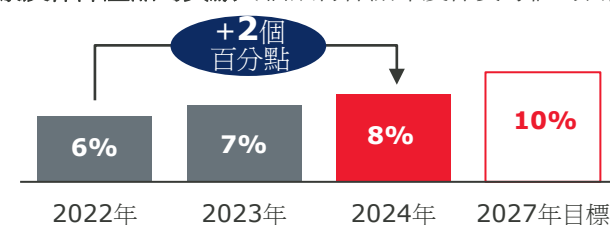
+32萬 新銀行保險客戶增加 ¹

銀行保險新業務利潤（百萬美元）



於**14**個市場錄得新業務利潤雙位數增長

健康及保障產品的貢獻（佔銀行保險年度保費等值的百分比）



16個市場錄得健康及保障年度保費等值銷售額按年增長



健康及保障年度保費等值銷售額增長 **+32%**

附註：除非另有註明，有關增長率按固定匯率基準計算。新業務利潤數據按歐洲內含價值基準計算，有關增長及利潤率變動撇除利率及其他經濟變動的影響。
1. 來自策略合作夥伴（不包括合營企業、柬埔寨及老撾）。

策略支柱

健康業務模式轉型

在健康業務方面構建差異化競爭力方面取得重大進展，及推動可盈利增長



多市場增長引擎

大中華區



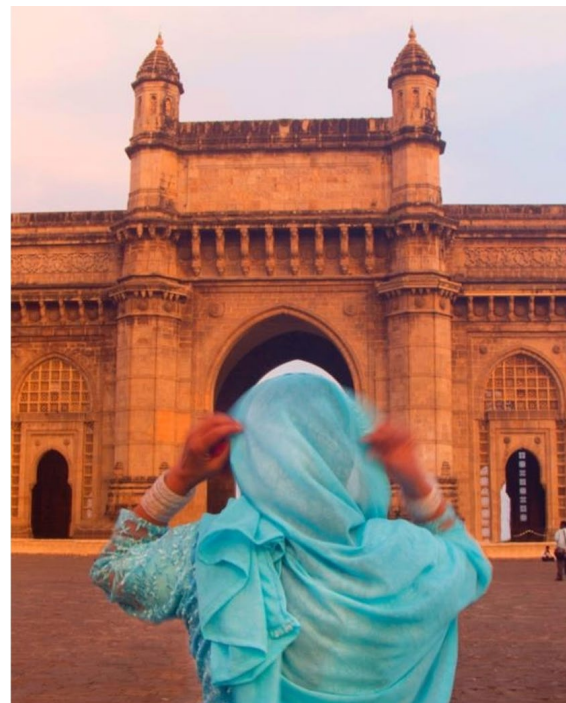
超過**14億**人口
人壽保險滲透率**3%**¹
健康保障缺口**超過8,500億美元**²

東盟



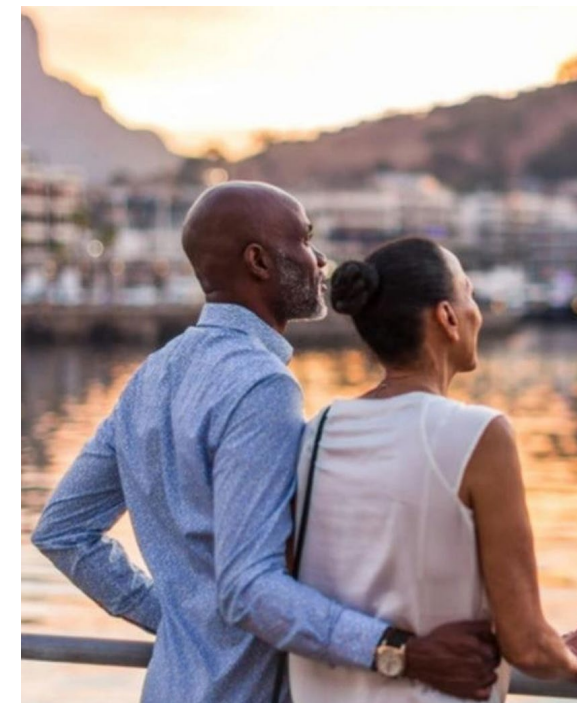
超過**6.50億**人口
人壽保險滲透率**2%**
健康保障缺口**超過2,200億美元**

印度



超過**14億**人口
人壽保險滲透率**3%**
健康保障缺口**超過3,500億美元**

非洲



觸達**超過4.50億**人口
平均人壽保險滲透率**不足2%**

1. 瑞士再保險研究院(Swiss Re Institute)；sigma，2024年第3期一 保險滲透率（保費佔國內生產總值的百分比）。

2. 瑞士再保險研究院(Swiss Re Institute)。亞洲的健康保障缺口，2018年10月。瑞士再保險研究院(Swiss Re Institute)對估計全國健康保障總缺口的定義（由醫療支出導致的經濟壓力及人們由於負擔能力而沒有尋求治療）。

保誠是亞洲及非洲首屈一指的商業品牌



印度

超過**10億**人口缺乏保險保障

壽險排名**前三**³
瀚亞排名**第二**

大中華區

觸達中國內地國內生產總值
超過**80%**

中國內地

壽險排名**前五**²
✓ 瀚亞業務據點

香港

壽險排名**前五**
瀚亞排名**前三**

台灣

壽險排名**前三**
✓ 瀚亞業務據點

非洲

超過**4.50億**人口有相似需求

烏干達 壽險排名**前三**

喀麥隆 壽險排名**前三**

贊比亞 壽險排名**前三**

東盟

觸達超過**6.50億**人口

印尼

壽險排名**前三**
瀚亞排名**前十**

新加坡

壽險排名**前三**
瀚亞排名**前十**

泰國

壽險排名**第六**
瀚亞排名**前十**

馬來西亞

壽險排名**前三**⁴
瀚亞排名**前十**

菲律賓

壽險排名**前三**

越南

壽險排名**前三**
瀚亞排名**前十**

穩佔先機，把握龐大的增長機遇



於10個亞洲壽險市場位居**前三**
於3個非洲壽險市場位居**前三**



平均每月活躍代理人數達**65,000**人¹



超過**200**名銀行合作夥伴
在亞洲銀行保險獨立保險公司中排名**第一**



1,800萬客戶
177年歷史



管理基金**2,580億美元**
於7個市場排名**前十**

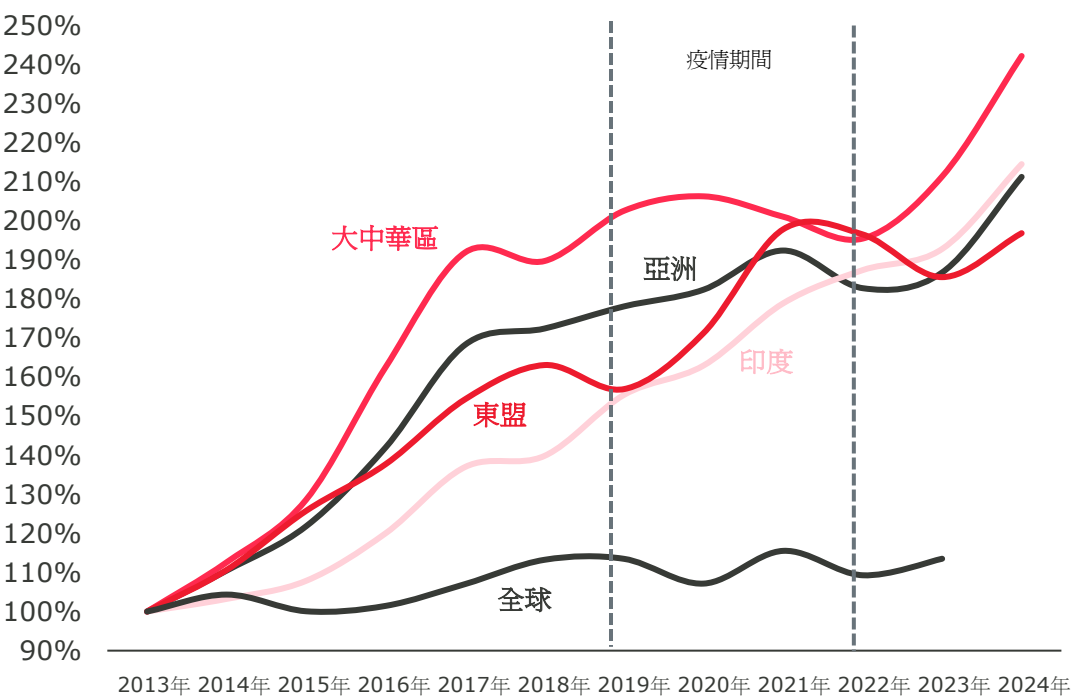
附註：壽險排名根據可獲取的最新行業統計數據。資料來源包括正式（例如競爭對手業績公告、當地監管機構及保險協會）及非正式（業界交流）市場份額數據。排名基於新業務（年度保費等值銷售額、全年度加權保費或全年度保費，視乎可獲取的數據）或毛保費收入（視乎可獲取的數據）。估計基於市場情報（若數據並未公開）。瀚亞排名按2024年12月呈報資料。資料來源包括當地監管機構、資產管理協會、投資數據供應商及研究公司（如Morningstar、理柏(Lipper)）。排名基於各自市場境內註冊基金或公募基金類別中的管理基金總額（包括全權委託基金（如有））。

1. 截至2024年，活躍代理界定為於月內至少售出一份保單的代理。
2. 按毛保費收入在外資企業中的排名。
3. 在私營保險公司中的排名。
4. 傳統壽險及伊斯蘭保險合計。

亞洲市場增長恢復至疫情前水平

毛保費收入

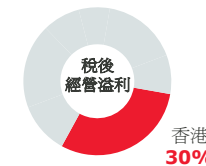
2013年重設基數為100(%)¹



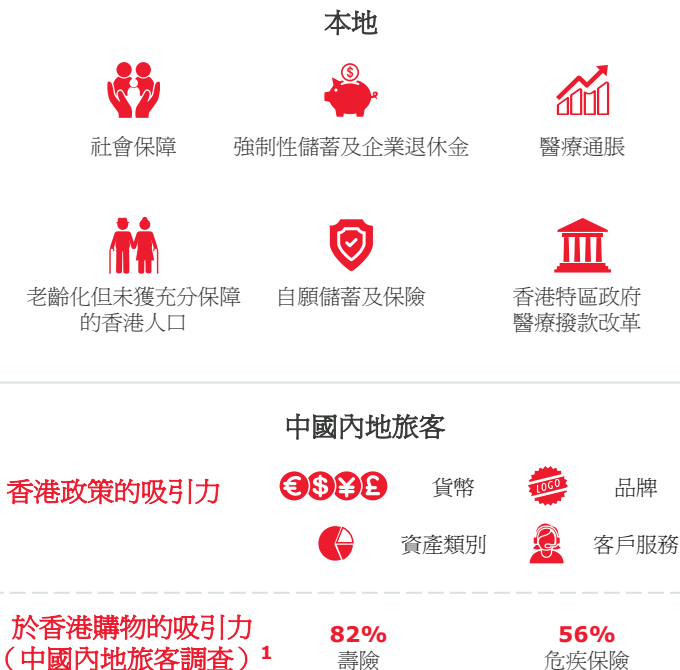
按市場劃分的增長

複合年增長率%	疫情前	疫情期間	疫情後
	年度保費等值 ² 2013年至2019年	年度保費等值 ² 2019年至2022年	年度保費等值 ² 2022年至2024年
中國內地 ³	16%	(2)%	8%
香港 ⁴	16%	(25)%	60%
台灣	3%	(19)%	13%
大中華區	13%	(7)%	13%
新加坡	9%	6%	11%
馬來西亞	7%	5%	8%
印尼	9%	(2)%	3%
泰國	3%	(2)%	6%
越南	29%	10%	(29)%
菲律賓	5%	(1)%	10%
東盟	8%	3%	4%
東盟（不包括越南）	7%	2%	8%
印度	9%	8%	11%
亞洲	12%	(5)%	12%
亞洲（不包括越南）	12%	(5)%	12%

1. 資料來源：瑞士再保險(Swiss Re) 2013年至2023年數據。2024年數據基於可獲得之最新行業統計資料（如有）。
2. 基於當地監管機構及行業協會提供的數據。
3. 中國內地數據基於中國上市保險公司公開披露的資料。
4. 香港2024年備考數字基於2024年前9個月的數據。



需求驅動因素



總保費及保額排名**前三**²

取得成功的關鍵因素

專業代理團隊

代理新業務利潤 (下半年度相比上半年度) **+23%**

新招募**5,400**名代理
活躍代理人數增加**+15%**
代理市場份額排名**第二**²

頂級銀行保險合作夥伴關係



銀行保險新業務利潤 **+54%**

來自「新投保」客戶的年度保費等值貢獻**67%**
健康及保障產品年度保費等值佔比增加**+5個百分點**
銀行保險市場份額排名**前五**²

可持續的中國內地旅客業務

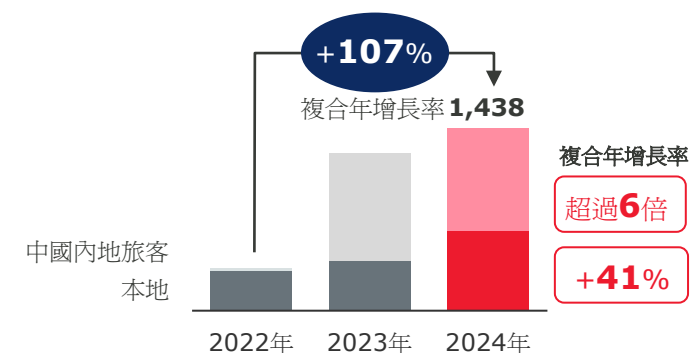
單均保費保持穩定於 **18,000美元**

專注於中國內地旅客的活躍代理人數 **強勁增長**

中國內地旅客醫保覆蓋人數由2023年的4,000人增至**超過14,000人**

營運摘要

香港新業務利潤 (百萬美元)



新業務利潤率按年上升

+7個百分點



轉化為兩個客戶群體新業務利潤的**2年強勁複合年增長率**



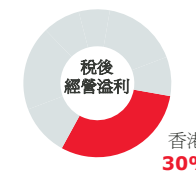
持續創新方案及優化產品定價；推出**高淨值客戶專屬方案**

附註：除非另有註明，有關增長率按固定匯率基準計算。新業務利潤數據按歐洲內含價值基準計算，有關增長及利潤率變動撇除利率及其他經濟變動的影響。

1. 基於截至2025年2月的2024年下半年度中國內地消費情緒追蹤報告。

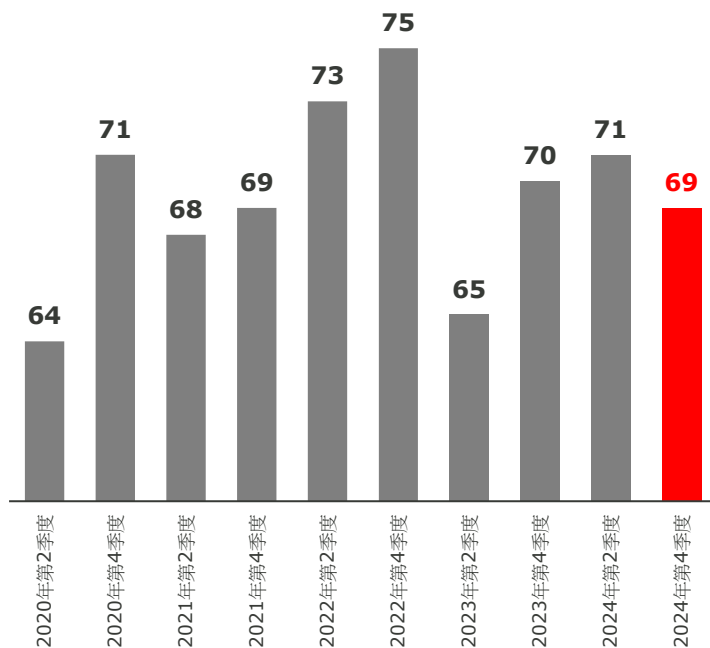
2. 根據香港保監局最新統計數據。

香港：中國內地客戶的需求驅動因素未受影響



中國內地旅客訪港意願¹ (未來12個月)

未來12個月中國內地旅客訪港意願(%)



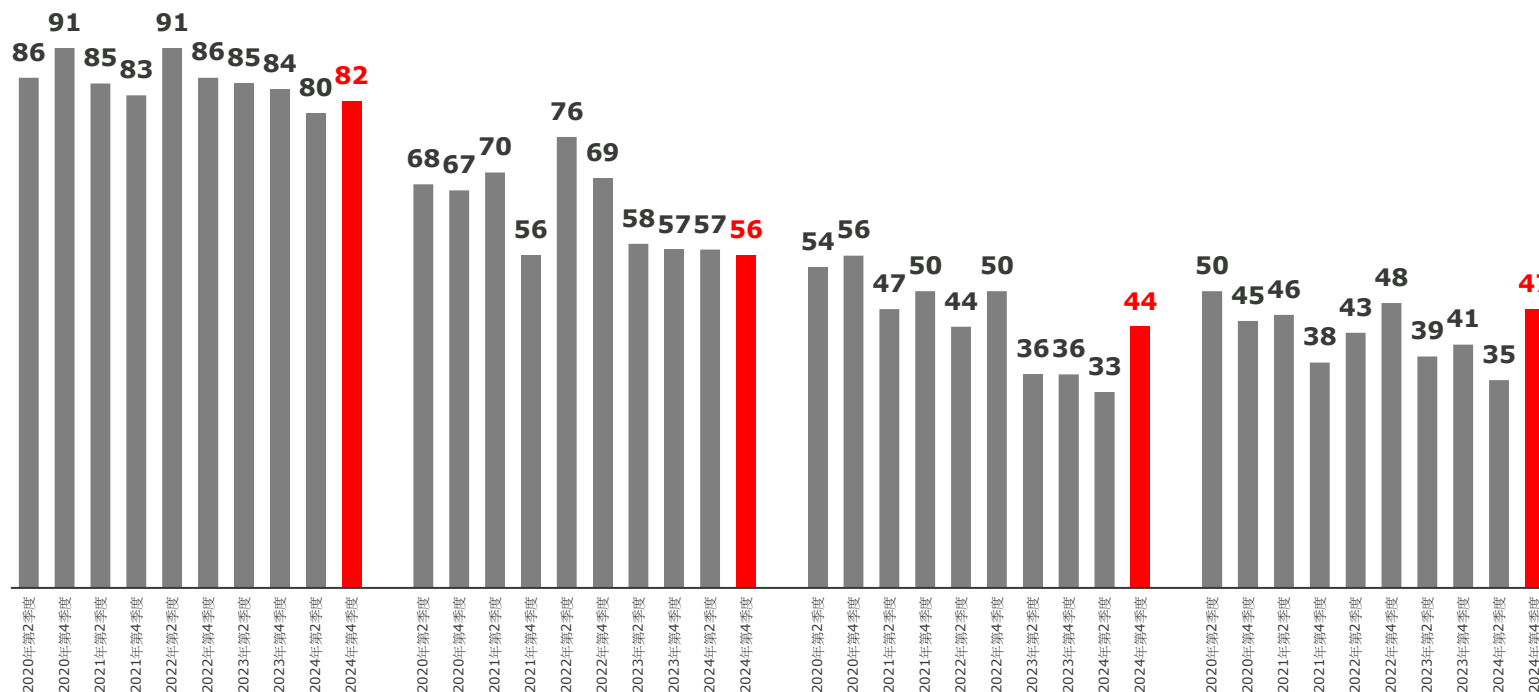
可能在香港購買的金融產品² (未來12個月)

任何保險產品³(%)

危疾保險(%)

醫療及住院保險(%)

儲蓄保險(%)



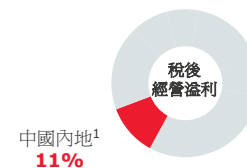
附註：基於以線上調查形式進行的2024年第4季度中國內地消費情緒追蹤。調查結果以450個樣本為基礎。

1. 基於2024年12月進行的中國內地旅客消費情緒追蹤的所有受訪者。

2. 基於未來12個月有意在香港管理個人財富的受訪者。

3. 任何保險產品指保障範圍涵蓋身故、危疾、醫療及住院的保險以及儲蓄保險。

中國內地：重新定位以實現可持續增長



需求驅動因素

健康



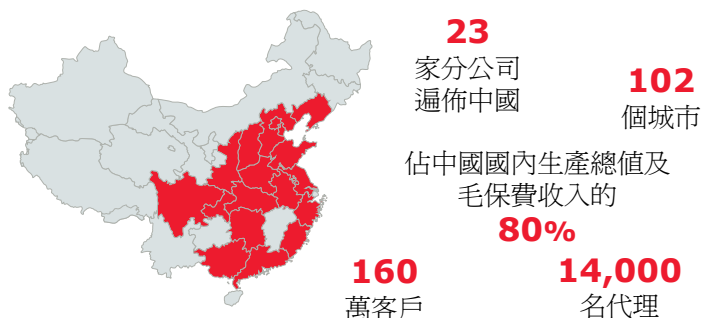
- 中國內地健康保障缺口達**8,050億美元**²
- 醫療自費比例**超過30%**³

退休及養老金



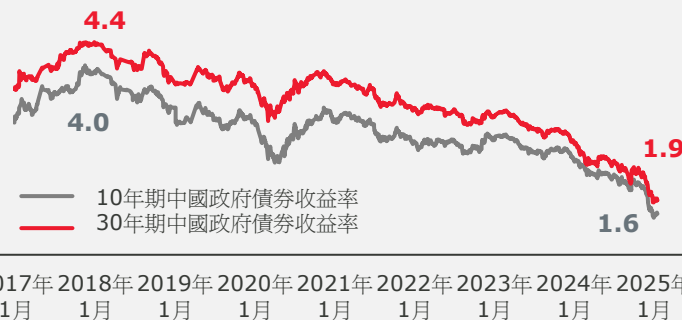
- 2040年，**28%**的中國人口將超過60歲³
- 第三支柱養老金資產佔國內生產總值的**0.5%**⁴

龐大的業務規模

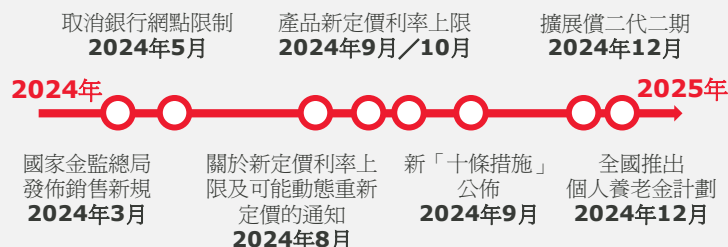


短期宏觀及監管不利因素

去年中國政府債券收益率下降約**85個基點**

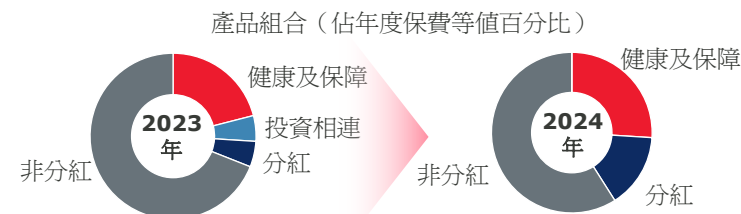


2024年重大法規變更

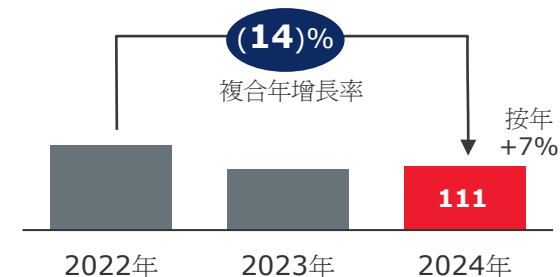


營運摘要

重新定位產品以實現優質增長



中國內地新業務利潤（百萬美元）



新業務利潤率按年上升

+9個
百分點



較長的付款期限佔比上升**+5個百分點**

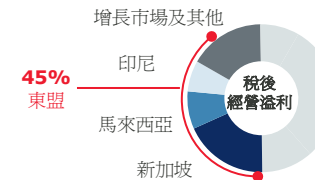
附註：除非另有註明，有關增長率按固定匯率基準計算。新業務利潤數據按歐洲內含價值基準計算，有關增長及利潤率變動撇除利率及其他經濟變動的影響。

1. 中信保誠人壽、中信保誠人壽按保誠於合營企業中的50%權益計算。
2. 瑞士再保險研究院(Swiss Re Institute)、亞洲的健康保障缺口，2018年10月。瑞士再保險研究院(Swiss Re Institute)對估計全國健康保障總缺口的定義（由醫療支出導致的經濟壓力及人們由於負擔能力而沒有尋求治療）。

3. 資料來源：世界衛生組織。

4. 資料來源：全國社會保障基金理事會（社保基金會）、人力資源和社會保障部（人社部），前稱中國銀行保險監督管理委員會（中國銀保監會）

東盟：在市場領先地位的基礎上進一步發展



需求驅動因素

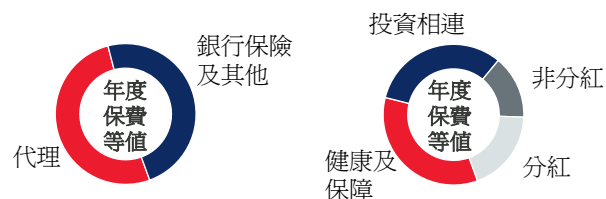


於**9**個市場中的**8**個市場位居

前三

取得成功的關鍵因素

領先的多元化多渠道平台及均衡的產品組合



集團新業務利潤及內含價值的主要貢獻來源



代理

- 每名活躍代理新業務利潤 **+13%**
- 2024年下半年度新業務利潤按年 **+3%**，而2024年上半年度按年 (3)%

銀行保險

- 與觸達**2,000萬**客戶、**排名第一**的伊斯蘭銀行建立合作夥伴關係
- 於東盟有**9**個獨家合作夥伴

營運摘要



新加坡

新業務利潤增長 **+12%**

代理產能提升 **+6%**

自兩年前進入該市場以來保誠財務顧問
超過**1,000名**



馬來西亞¹

新業務利潤增長 **(4)%**

銀行保險新業務利潤增長 **+20%**

代理產能提升 **+1%**



印尼

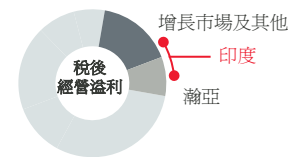
新業務利潤增長 **+7%**

代理產能提升 **+21%**

健康產品新業務利潤增長 **+44%**

附註：除非另有註明，有關增長率按固定匯率基準計算。新業務利潤數據按歐洲內含價值基準計算，有關增長及利潤率變動撇除利率及其他經濟變動的影響。
1. 傳統壽險及伊斯蘭保險合計

印度：壽險及資產管理的強大企業價值



需求驅動因素

保障



保障缺口**超過16萬億美元**¹
.....是日本的約**2倍**及韓國的**4倍**

健康



30%的人口未獲健康計劃覆蓋²

長期儲蓄



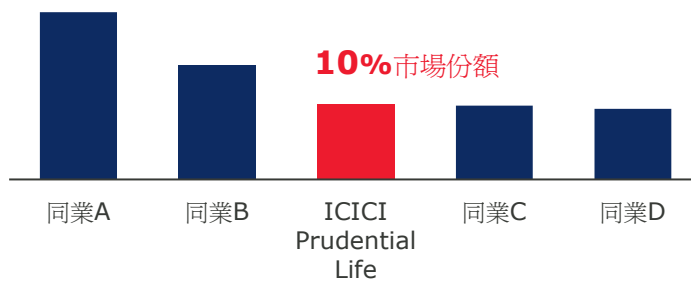
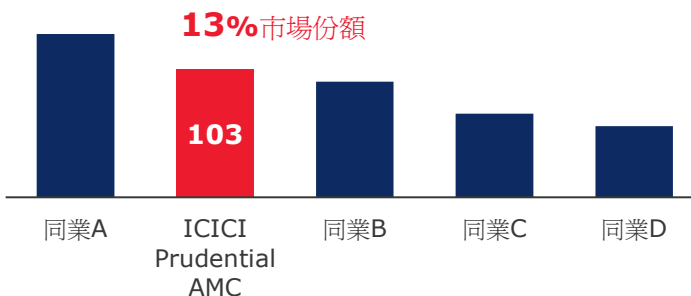
於2023年**60%**的家庭儲蓄轉向金融資產³
其中壽險佔**17%**

退休



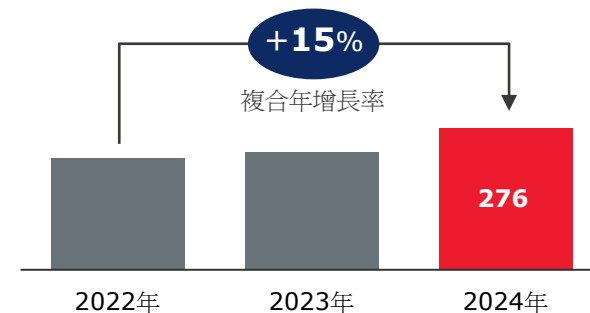
養老金資產佔國內生產總值的**6.5%**⁴
(香港：56%、美國：132%、
澳洲：145%)
壽險公司**獨家**銷售年金

取得成功的關鍵因素

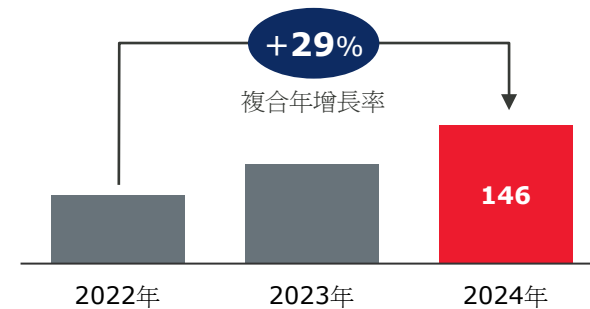
印度壽險公司：按銷售額劃分的競爭格局⁵印度資產管理公司：按資產管理規模劃分的競爭格局⁶
(十億美元)

營運摘要

年度保費等值銷售額 (百萬美元)
ICICI-Prudential Life (22%合營企業擁有權)



稅後溢利 (百萬美元)
ICICI-Prudential AMC (49%合營企業擁有權)



附註：除非另有註明，有關增長率按固定匯率基準計算。

1. 瑞士再保險研究院(Swiss Re Institute)。亞洲的健康保障缺口，2018年10月。瑞士再保險研究院(Swiss Re Institute)對估計全國健康保障總缺口的定義（由醫療支出導致的經濟壓力及人們由於負擔能力而沒有尋求治療）。

2. 資料來源：印度國家轉型委員會：為印度缺失的中產階層提供健康保險(NITI Aayog: Health Insurance for India's Missing Middle)

3. 印度儲備銀行及中央統計局(Reserve Bank of India & Central Statistics Office)

4. 2024年全球養老金資產研究

5. 資料來源：印度保險監管與發展局(Insurance Regulatory and Development Authority of India)。基於截至2024年12月止全年度，按私營保險公司排名。ICICI Prudential Life按100%基準。零售加權保費收入。

6. 資料來源：印度共同基金協會(AMFI)。基於2024年10月至12月季度平均管理資產規模。ICICI Prudential AMC按100%基準。

非洲：未來龐大的增長機遇



需求驅動因素

快速的人口增長¹

13億 → **20億**
2019年 → 2050年
從佔全球人口的**17%**增加到**24%**

新興中產階層²

1.2億 → **11億**
2020年 → 2060年
全球增長最快的**10**個經濟體中，非洲佔據**6**席

儲蓄及保障缺口

2.7% → **37%**
較低的保險滲透率³ → 非洲自付健康支出比例⁴

取得成功的關鍵因素

多渠道分銷平台

代理
年度保費等值
+20%

超過**2萬**名代理
於**所有**市場符合「百萬圓
桌會議」會員資格的代理
人數



銀行保險
年度保費等值
+23%

約**1,600**間銀行分行
於2024年新增**4**名銀行合作夥伴

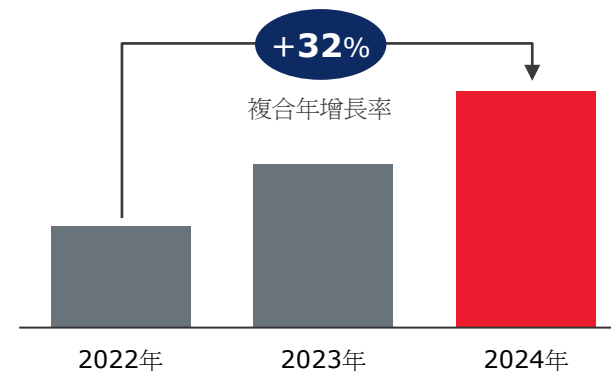
專注於我們最具競爭優勢的**最高價值**市場



於尼日利亞及加納拓展與**贊尼特銀行(Zenith Bank)**的合作夥伴關係，觸達區內**2,900萬**客戶及**400**間分行

營運摘要

新業務利潤（百萬美元）



我們的市場份額於6個市場中位居**前五**



健康及保障產品年度保費等值銷售額增長**+13%**



100萬客戶

附註：除非另有註明，有關增長率按固定匯率基準計算。新業務利潤數據按歐洲內含價值基準計算，有關增長及利潤率變動撇除利率及其他經濟變動的影響。

1. 聯合國經濟和社會事務部人口司（2019年）。全球人口預測：2019年修訂。

2. 非洲開發銀行《2020年非洲經濟展望》。

3. 德勤 - 新興市場、保險業增長與挑戰 - 聚焦非洲，2019年。

4. Brookings，未來發展 - 彌合非洲健康資金缺口，2019年。

我們以可持續發展為立身之本



簡單易用的健康及財務保障

讓更多人獲得健康及財務保障，保障每個人人生

- 為取得健康成果建立合作夥伴關係及開展數碼創新
- 開發可持續發展及普惠的產品和服務
- 建立韌性社區

PRUDENCE
FOUNDATION
1,250萬美元²
社區投資

透過Cha-Ching
觸達學生
超過**280**萬³



金融時報：2024年歐洲氣候領袖
：互動榜單



Stevie — Cha-Ching
榮獲企業社會責任創新成就銀獎



獲香港會計師公會頒發
最佳可持續發展公司鉑金獎



負責任投資

推動以公平及共融的方式向淨零轉型，誠就每個未來

- 投資組合減碳
- 公平及共融轉型融資
- 讓負責任投資成為新興市場的主流

旗下投資組合的
加權平均碳密度
較2019年減少

54%⁴

符合條件的
轉型融資投資
超過**10**億美元⁵

目標：到2030年，加權平均碳密度減少55%



AA級
(2023年：AA級)



17.2
(2023年：16.3)



可持續發展業務

將可持續發展融入我們的業務和價值鏈中，
以擴大自身影響力的程度和規模

- 為員工賦能
- 建立可持續發展的業務及價值鏈
- 匯聚思想領袖，共同制定議程

領導層團隊當中女性
成員比例達

37%⁶

進展良好
員工管理人員設立
可持續發展目標

目標：到2026年領導層團隊當中女性成員比例達40%



第一個十分位
(2023年：第二個十分位)



C級
(2023年：B級)

1. 有關更多詳情，請參閱 <https://www.prudentialplc.com/sustainability>
2. 社區投資僅呈報現金捐助，實物慈善活動及捐贈不包括在內。
3. 透過保誠亞洲公益基金(Prudence Foundation)所擁有獲獎殊榮的理財教育計劃Cha-Ching (自2016年起)。
4. 投資組合的碳足跡符合業界慣例及標準。進一步資料載於「報告基準」：www.prudentialplc.com/media/Files/P/Prudential-V13/sustainability/2023/basis-of-reporting-2023.pdf
5. 向低碳未來轉型融資的新內部投資目標。此乃加權平均碳密度減排目標的重要基礎，亦與本集團行政人員薪酬掛鈎。
6. 集團領導層團隊界定為所有集團行政委員會成員的直接下屬、本集團壽險業務的所有執行總裁及其直接下屬、瀚亞業務的所有執行總裁，以及對實現本集團策略至關重要的特定職位。

Ben Bulmer (班博文)

財務總監



業績摘要

	2024年		2025年 ²
價值 (新業務利潤)	+11% ¹	強勁而全面的增長	>10% ³
盈利 (每股稅後經營溢利)	+8% ⁴	穩健的盈利及較高的合約服務邊際周轉率	>10% ⁵
資本 (產生的經營自由盈餘總額)	(2)%	到達2022年至2027年的轉折點	>10%
股息 (每股股息)	+13% ⁶	股息政策保持不變 ⁷	>10% ⁶
嚴守紀律的資本管理	• 本預計於2026年年中完成之20億美元回購將提早於2025年年底完成 • 評估印度資產管理公司的首次公開發售，旨在將所得淨收益回饋予股東		

有信心實現2027年新業務利潤及產生的經營自由盈餘總額目標⁸

附註：除非另有註明，有關增長率按固定匯率基準計算。

1. 歐洲內含價值基準及撇除利率及其他經濟變動的影響。

2. 按固定匯率基準計算，除非另有註明。

3. 傳統內含價值基準。

4. 按2023年一致的基準計算，未計就我們於馬來西亞傳統壽險業務的非控股權益作出的調整。

5. 基於經調整稅後經營溢利的2025年每股基本盈利。

6. 實質匯率基準。

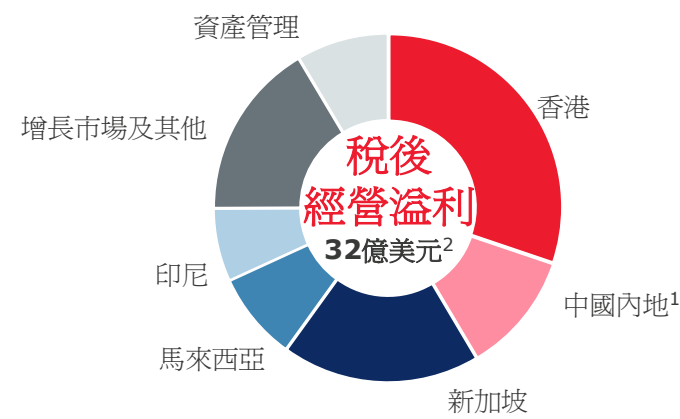
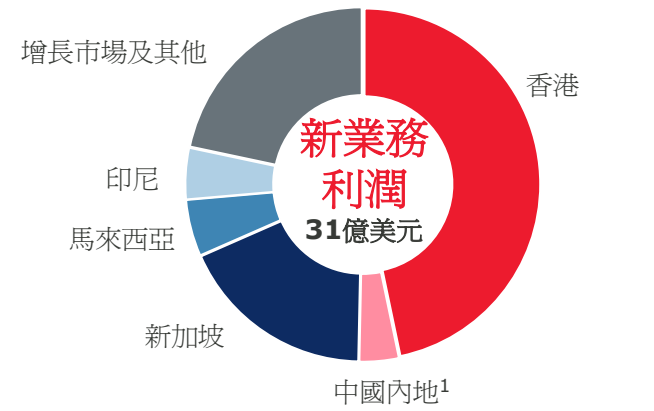
7. 集團股息政策：「股息增幅預期將與本集團產生的經營自由盈餘增幅相符，並將在考慮財務前景、投資機遇及市況後釐定。」

8. 2022年至2027年新業務利潤複合年增長率達15%至20%，於2027年產生的經營自由盈餘總額至少達44億美元。該等目標採用2022年12月的匯率，並基於該等目標設定時適用於本集團的監管及償付能力制度。目標假設同一套傳統內含價值及自由盈餘的方法將在整段期間內適用，且不會有重大的經濟假設變動。

2024年按分部劃分的財務表現

按分部劃分的財務表現

22 個壽險市場中有 18 個市場錄得新業務利潤按年增長

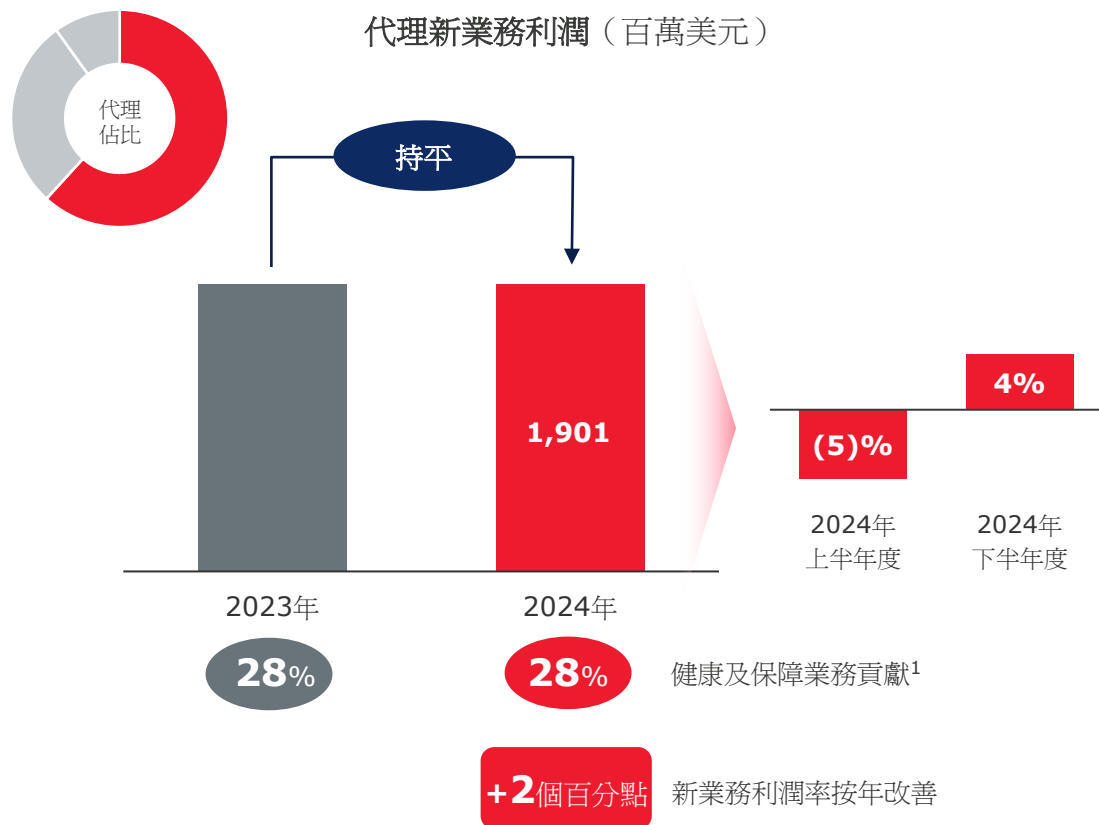


百萬美元	新業務利潤		稅後經營溢利 ²	
	2024年	按年%	2024年	按年%
香港	1,438	15	971	3
中國內地 ¹	111	7	363	-
新加坡	557	12	594	20
馬來西亞	160	(4)	264	12
印尼	145	7	218	32
增長市場及其他	667	7	531	(7)
資產管理	不適用	不適用	275	10
總計	3,078	11	3,216 ³	6
歐洲內含價值	2,464	11		
傳統內含價值				

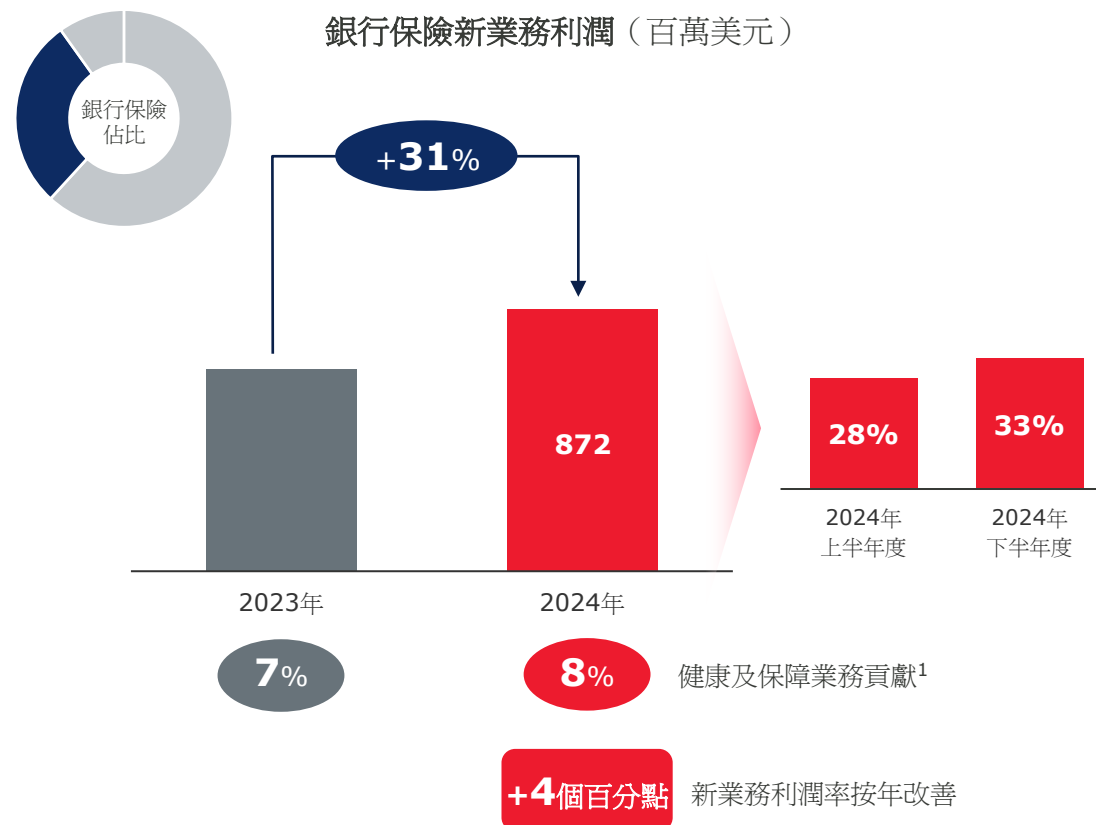
附註：除非另有註明，增長率按固定匯率基準計算。2024年新業務利潤數字按呈報的歐洲內含價值基準呈列，而所呈列的新業務利潤增長率及利潤率變動撇除利率及其他經濟變動的影響。
2023年新業務利潤一欄供用於說明用途。
1. 中信保誠人壽。中信保誠人壽按保誠於合營企業中的50%權益列賬。
2. 《國際財務報告準則》稅後經營溢利。
3. 集團稅後經營溢利（扣除中央成本）為25.82億美元，按年增長7%。

強勁的銀行保險及持續改善的代理帶動增長

代理勢頭於下半年度好轉



銀行保險勢頭強勁

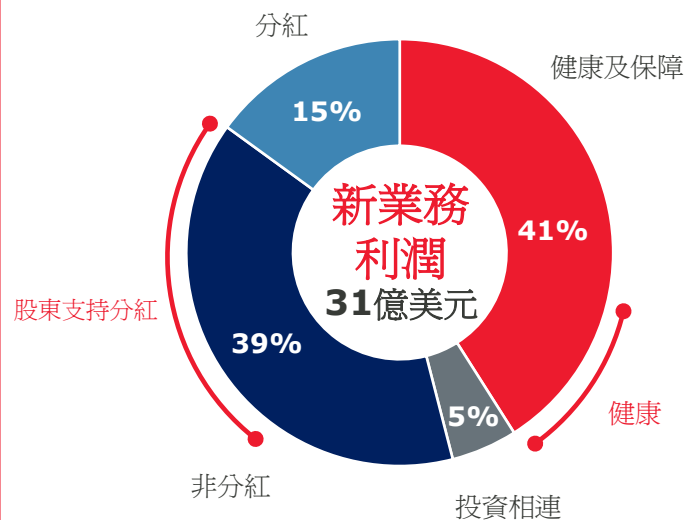


附註：除非另有註明，增長率按固定匯率基準計算。2024年新業務利潤數字按呈報的歐洲內含價值基準呈列，而所呈列的新業務利潤增長率及利潤率變動撇除利率及其他經濟變動的影響。
2023年新業務利潤一欄供用於說明用途。
1. 佔渠道年度保費等值的百分比。

高質素、利潤率較高、產生現金的新業務

高質素

按產品劃分的新業務利潤(%)



新業務利潤
31億美元

新業務利潤率佔
新造保單保費現
值百分比

健康及保障

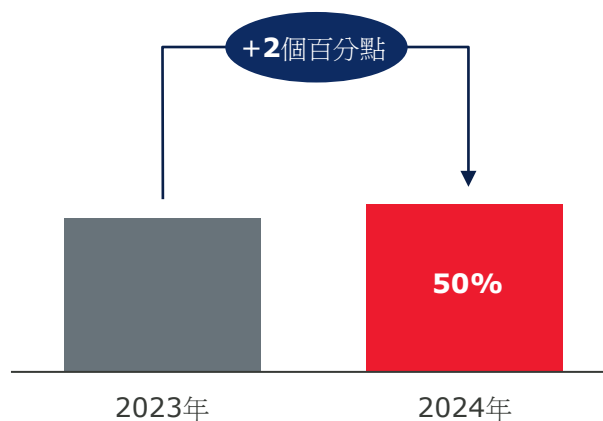
15%

儲蓄

8%

較高的利潤率

集團新業務利潤率(%)

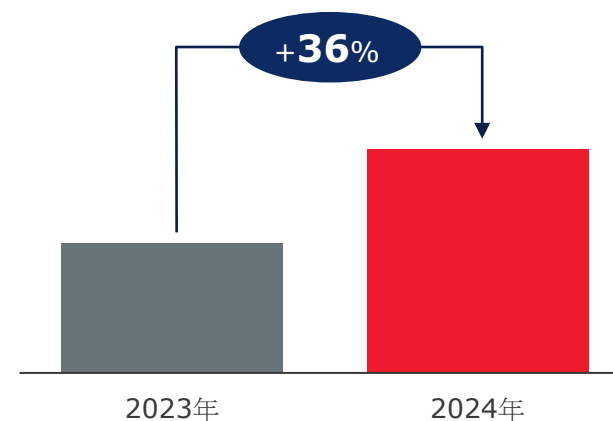


內部收益率

> 25%¹

產生現金

2024年新業務組合對
2027年產生的經營自由盈餘的貢獻



回收期

< 4年¹

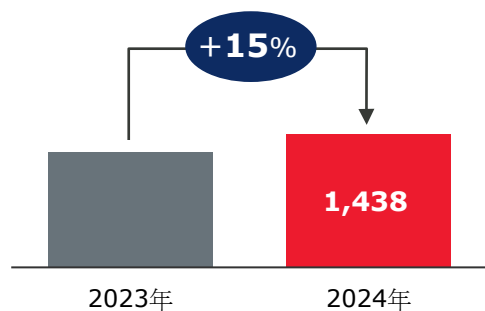
附註：除非另有註明，增長率按固定匯率基準計算。2024年新業務利潤數字按呈報的歐洲內含價值基準呈列，而所呈列的新業務利潤增長率及利潤率變動撇除利率及其他經濟變動的影響。
2023年新業務利潤一欄供用於說明用途。

1. 基於2024年全年度承保的新業務（按產品組合總額基準）。

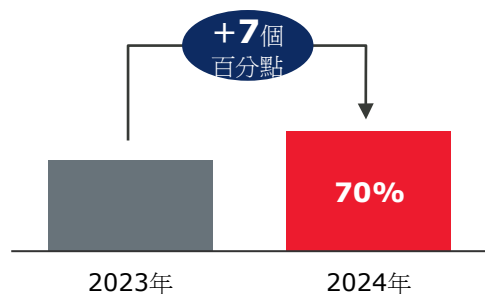
香港：優質增長、與日俱增的勢頭

新業務利潤及利潤率

香港新業務利潤（百萬美元）



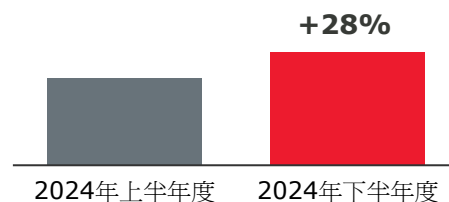
香港新業務利潤率(%)



增長驅動因素

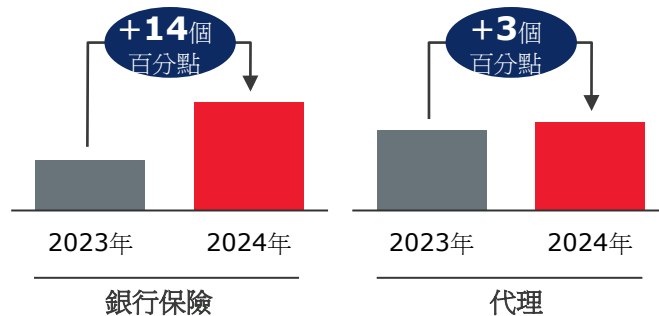
2024年勢頭持續

新業務利潤（下半年度相比上半年度%）



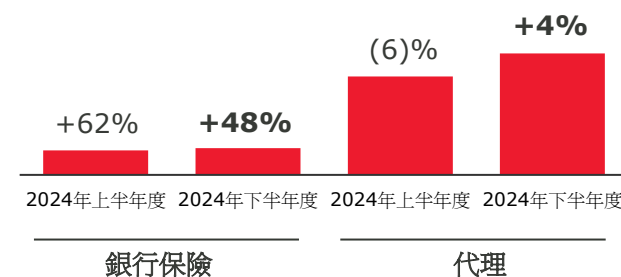
各渠道利潤率改善

按渠道劃分的新業務利潤率(%)

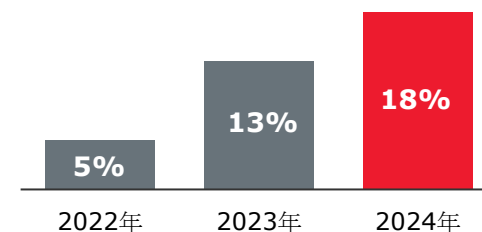


強勁的銀行保險及持續改善的代理

按渠道劃分的新業務利潤按年增長（百萬美元）



銀行保險中的健康及保障業務佔比增加
銀行保險年度保費等值中的健康及保障業務貢獻(%)

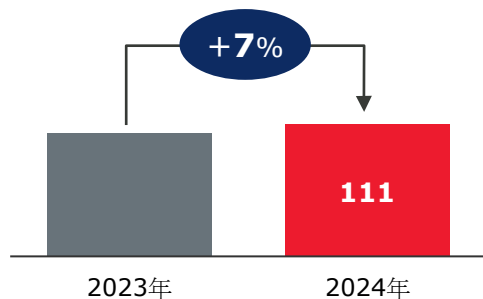


附註：除非另有註明，增長率按固定匯率基準計算。2024年新業務利潤數字按呈報的歐洲內含價值基準呈列，而所呈列的新業務利潤增長率及利潤率變動撇除利率及其他經濟變動的影響。2023年新業務利潤一欄供用於說明用途。

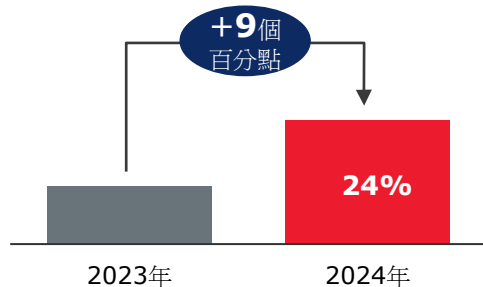
中國內地：多措並舉以實現優質增長

新業務利潤及利潤率

中國內地新業務利潤（百萬美元）



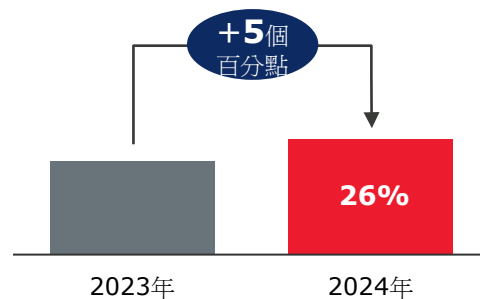
中國內地新業務利潤率(%)



增長驅動因素

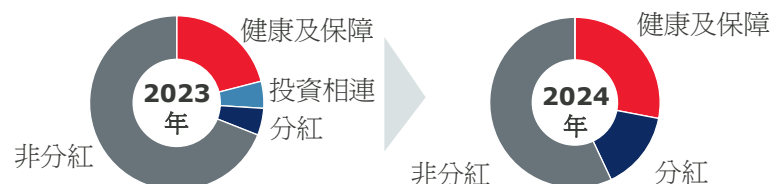
持續帶動健康及保障業務

年度保費等值中的健康及保障業務貢獻(%)



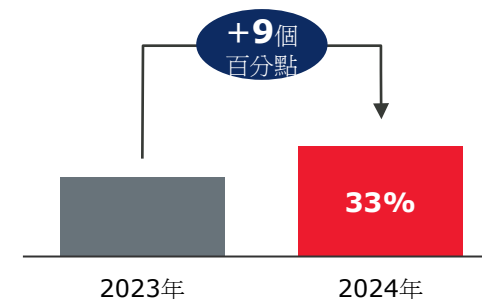
從非分紅轉向分紅產品

年度保費等值產品組合(%)



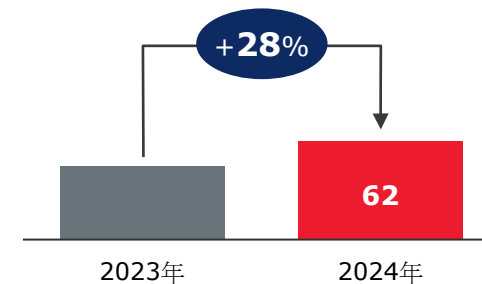
代理利潤率改善

代理新業務利潤率(%)



銀行保險新業務利潤改善

銀行保險新業務利潤（百萬美元）



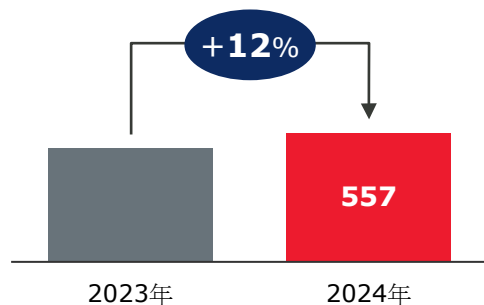
附註：除非另有註明，增長率按固定匯率基準計算。2024年新業務利潤數字按呈報的歐洲內含價值基準呈列，而所呈列的新業務利潤增長率及利潤率變動撇除利率及其他經濟變動的影響。
2023年新業務利潤一欄供用於說明用途。

東盟多市場增長引擎

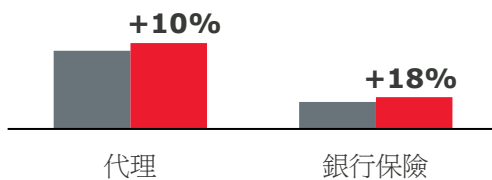
新加坡

所有渠道均錄得增長

新加坡新業務利潤（百萬美元）



按渠道劃分的新業務利潤按年百分比

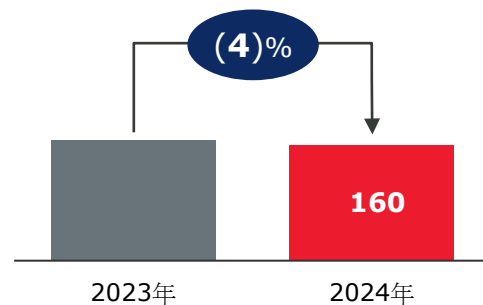


新業務利潤率：**64%** **+1**個百分點

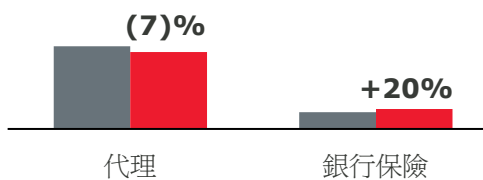
馬來西亞

嚴謹的重新定價；注重質素

馬來西亞新業務利潤（百萬美元）



按渠道劃分的新業務利潤按年百分比

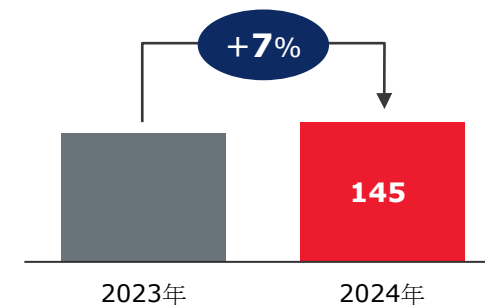


新業務利潤率：**39%** **(4)**個百分點

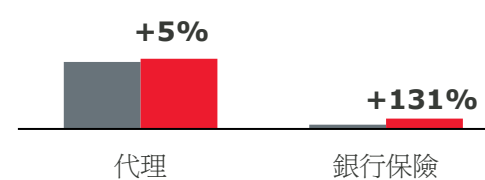
印尼

勢頭好轉

印尼新業務利潤（百萬美元）



按渠道劃分的新業務利潤按年百分比



新業務利潤率：**55%** **+5**個百分點

■ 2023年 ■ 2024年

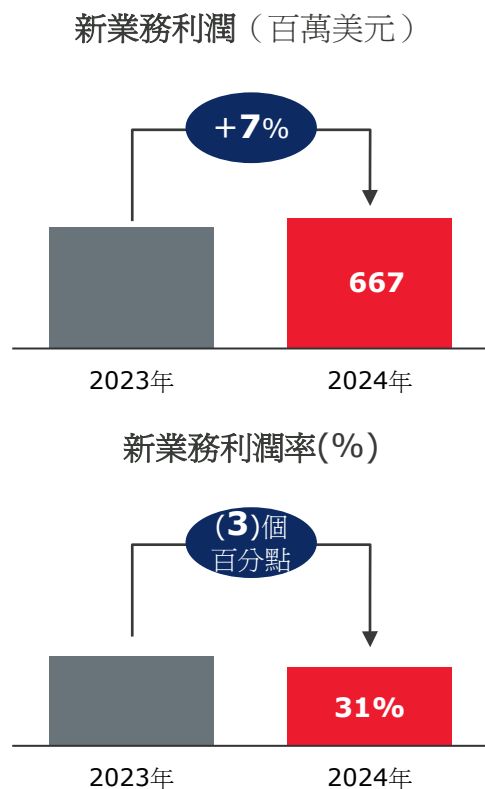
附註：除非另有註明，增長率按固定匯率基準計算。2024年新業務利潤數字按呈報的歐洲內含價值基準呈列，而所呈列的新業務利潤增長率及利潤率變動撇除利率及其他經濟變動的影響。2023年新業務利潤一欄供用於說明用途。

保障每個人人生，
誠就每個未來



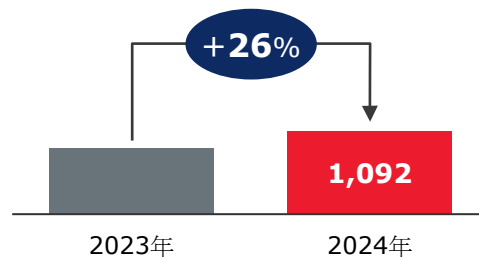
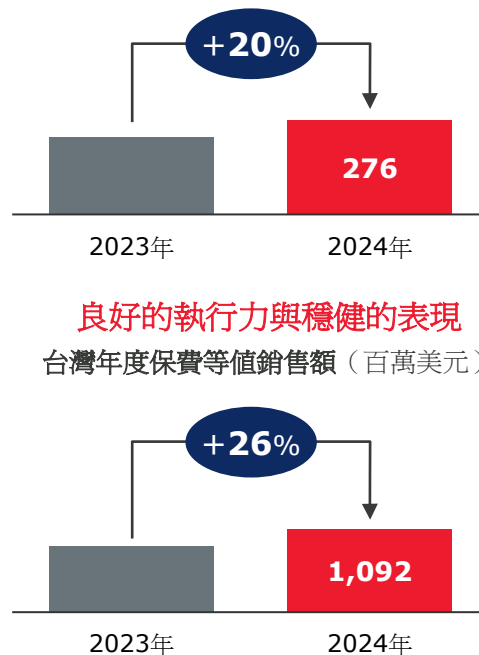
增長市場及其他：廣泛增長

新業務利潤及利潤率

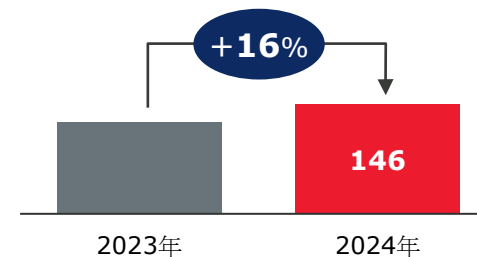
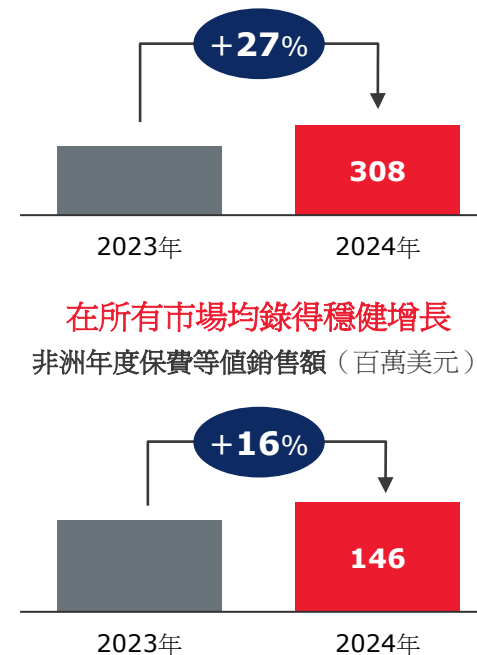


增長驅動因素

多元化渠道及產品帶動均衡增長
印度年度保費等值銷售額（百萬美元）



取得持續增長
泰國年度保費等值銷售額（百萬美元）



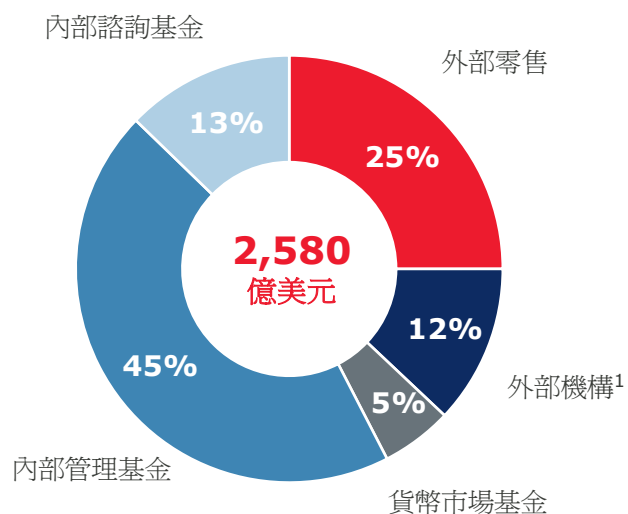
附註：除非另有註明，增長率按固定匯率基準計算。2024年新業務利潤數字按呈報的歐洲內含價值基準呈列，而所呈列的新業務利潤增長率及利潤率變動撇除利率及其他經濟變動的影響。
2023年新業務利潤一欄供用於說明用途。

保障每個人人生，
誠就每個未來

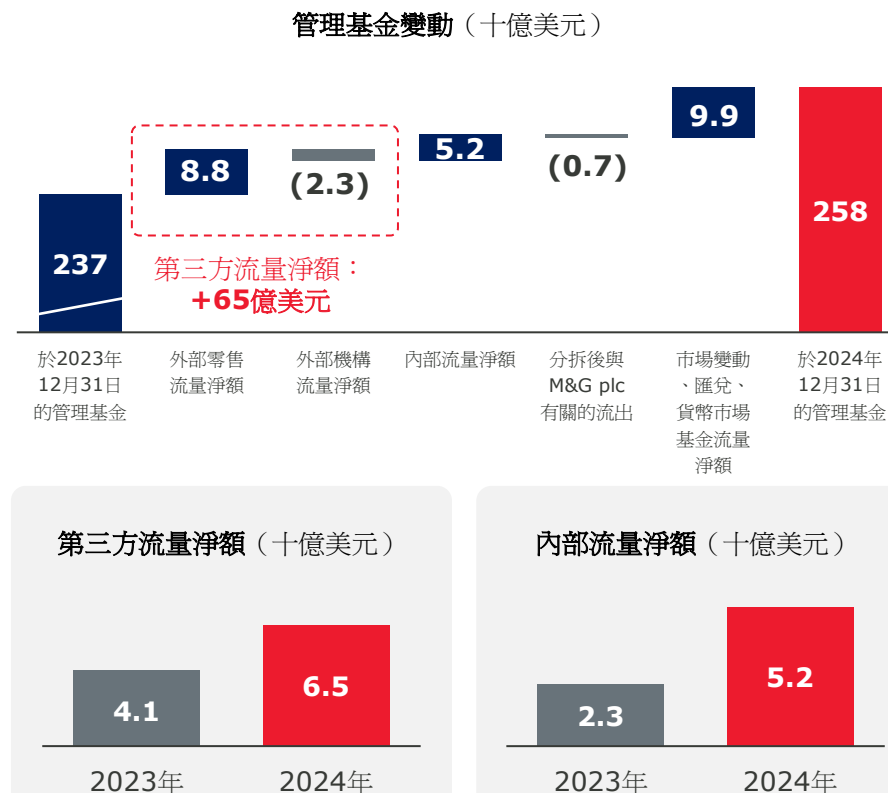


資產管理：積蓄增勢

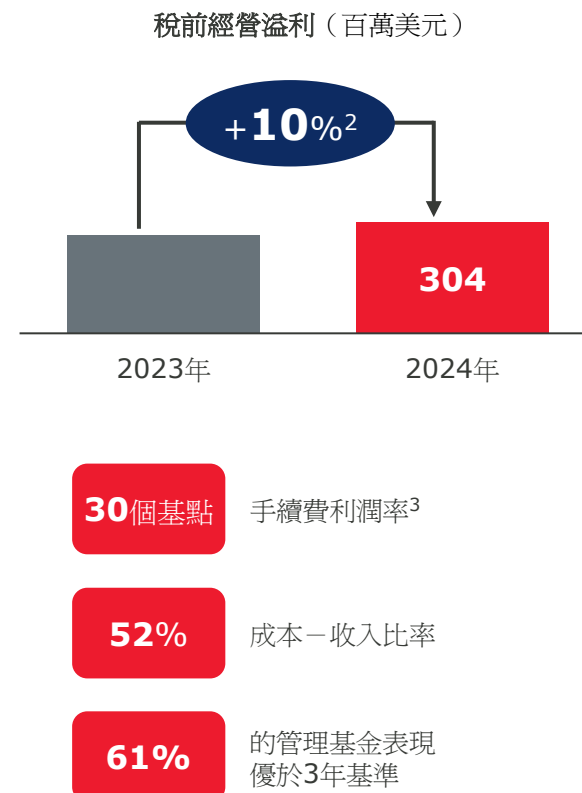
管理基金



正流量淨額

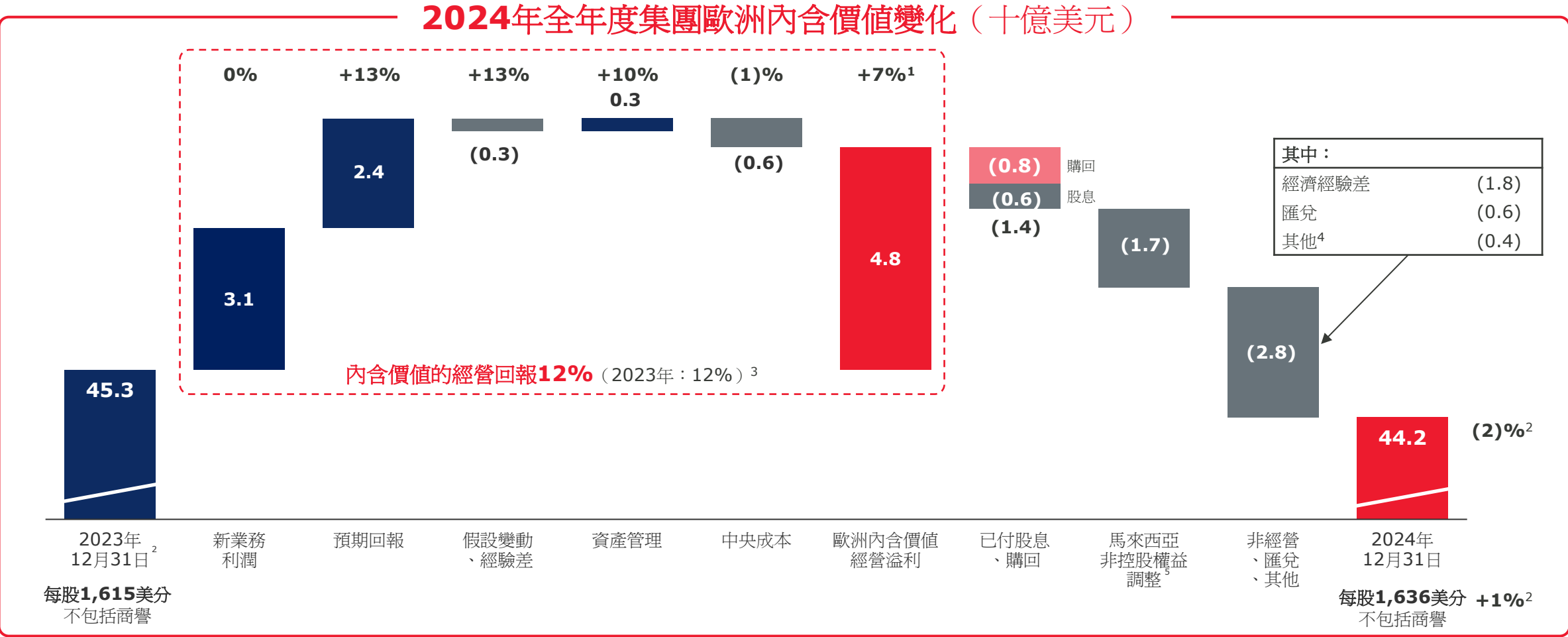


穩健的經營溢利



1. 包括代M&G plc管理的基金。
2. 固定匯率基準。
3. 以經營收入為基礎。

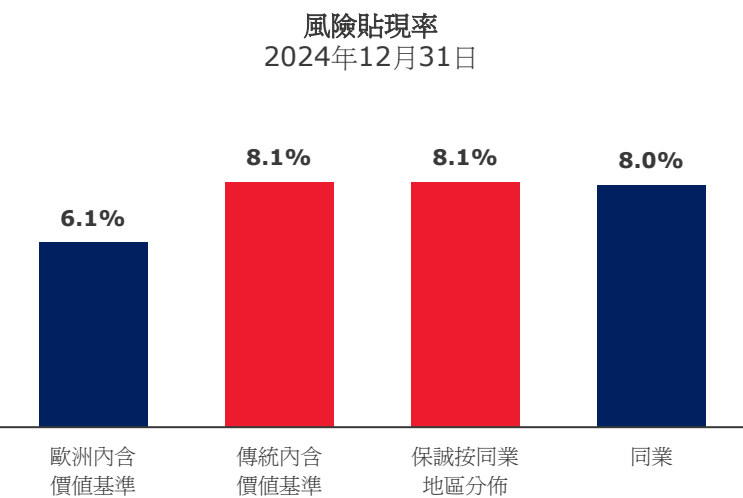
歐洲內含價值經營溢利上升**7%**，內含價值回報**12%**



附註：由於四捨五入，各數字加起來與總數略有出入。
1. 按年增長率，按固定匯率基準呈列。
2. 實質匯率基準。
3. 經營溢利佔期初歐洲內含價值股東權益（不包括商譽及無形資產）的百分比。
4. 包括與企業交易有關的虧損(1.5)億美元、其他股份回購/購回(9,300)萬美元、非控股權益應佔利潤(1.04)億美元。
5. 於聯邦法院作出裁決後作出調整以確認於馬來西亞傳統業務之49%非控股權益。

自2025年第1季度起轉用傳統內含價值

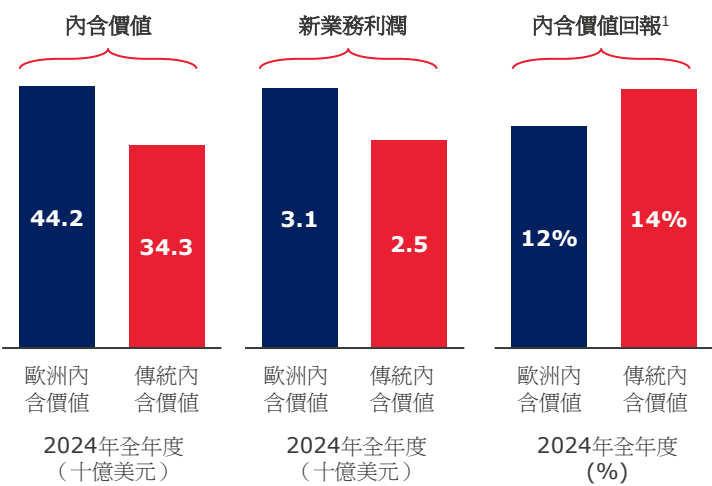
提高可比性



按分部劃分的傳統內含價值新業務利潤率

	2024年	
	新業務利潤 十億美元	新業務利潤率 %
香港	1.1	53
中國內地 ¹	0.2	48
新加坡	0.4	48
馬來西亞	0.1	26
印尼	0.1	42
增長市場及其他	0.6	27
保險業務總計	2.5	41
集團（扣除中央成本）	2.5	40

傳統內含價值回報增加



- 相關業務經濟因素、策略、資本配置及股息政策並無受影響
- 2027年新業務利潤增長及產生的經營自由盈餘目標保持不變

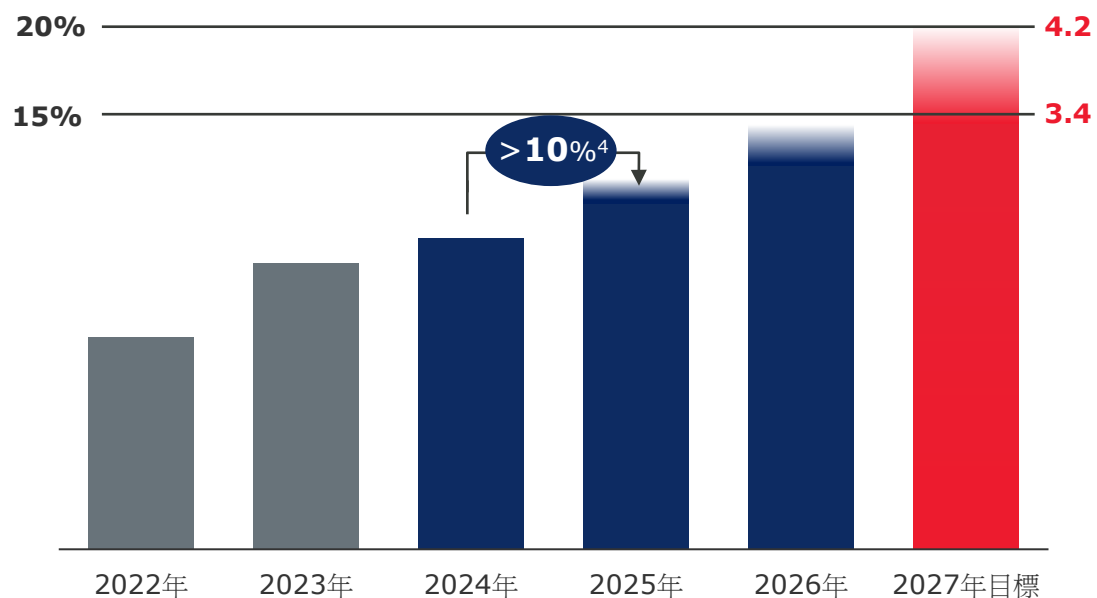
1. 經營回報按年內經營溢利（扣除非控股權益）佔年初內含價值（不包括分銷權及其他無形資產）的百分比計算。

在傳統內含價值下有關目標保持不變¹

新業務利潤（傳統內含價值基準）²

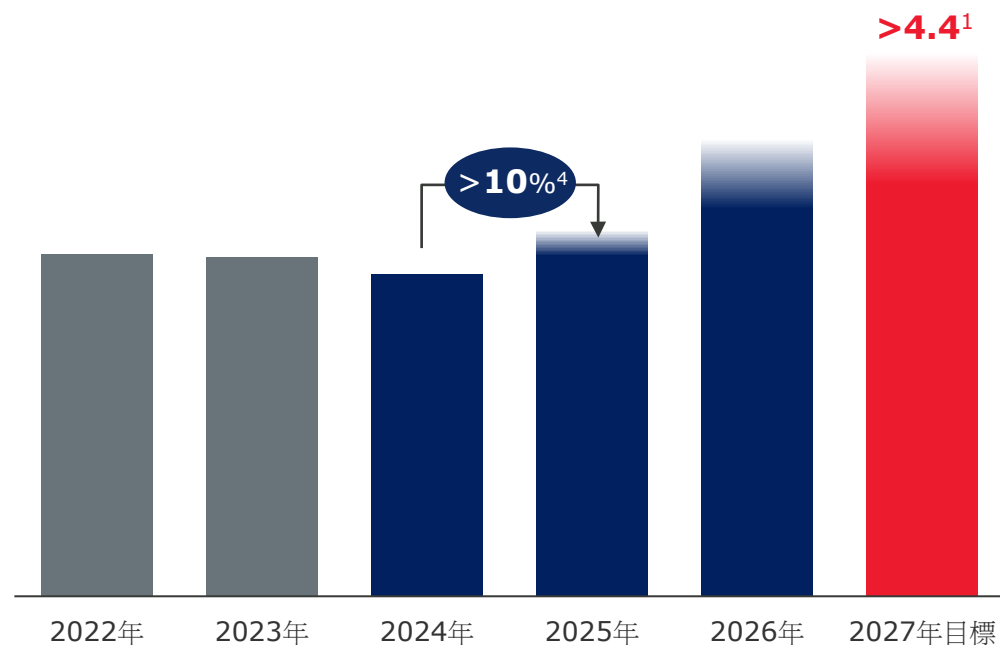
2022年至2027年指示性軌跡（十億美元）

目標：2022年至2027年複合年增長率：15-20%¹



產生的經營自由盈餘總額³

2022年至2027年指示性軌跡（十億美元）



1. 2022年至2027年新業務利潤複合年增長率達15%至20%，於2027年產生的經營自由盈餘總額至少達44億美元。該等目標採用2022年12月的匯率，並基於該等目標設定時適用於本集團的監管及償付能力制度。目標假設同一套傳統內含價值及自由盈餘的方法將在整段期間內適用，且不會有重大的經濟假設變動。

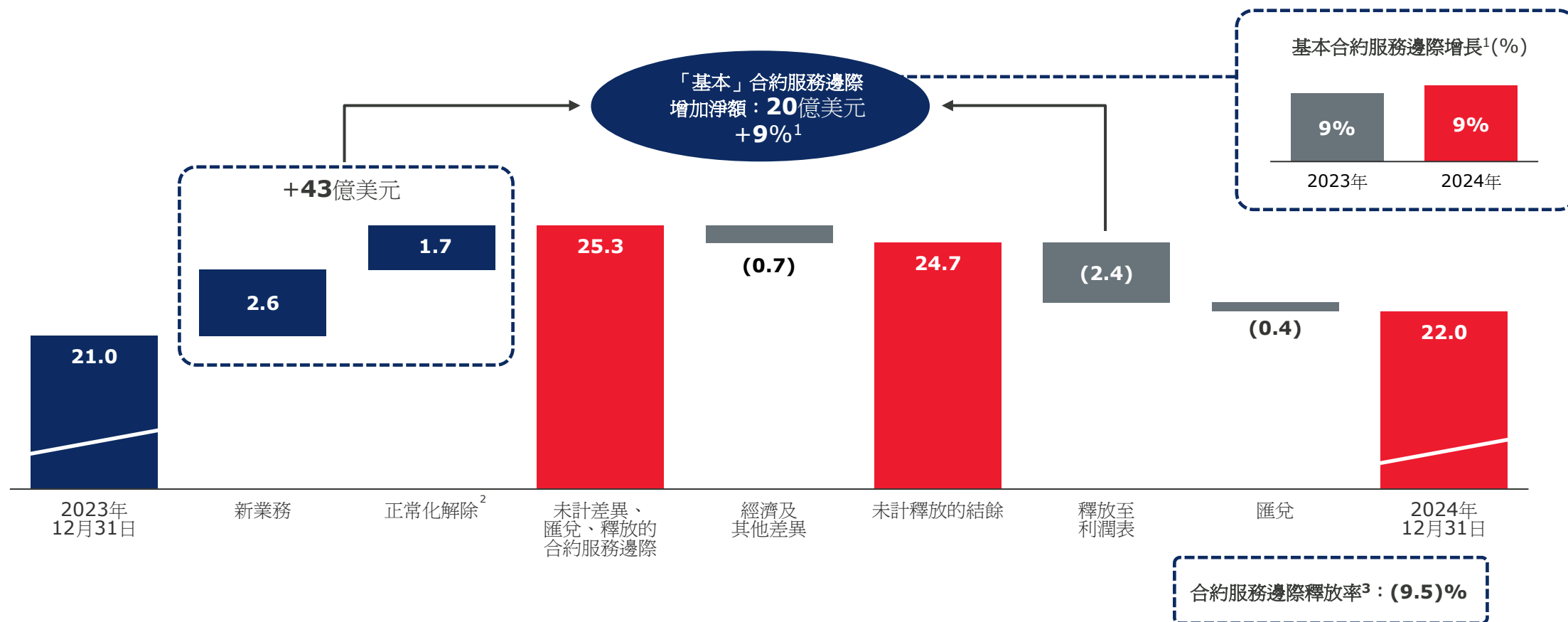
2. 經扣除中央成本分配。

3. 產生的經營自由盈餘總額為有效保險業務所產生的經營自由盈餘，指年內有效業務產生的金額，未扣除再投資於承保新業務的金額，亦未計及非經營項目。就資產管理業務而言，其等於年內的稅後經營溢利。

4. 按固定匯率計算。

基本合約服務邊際持續增長9%

2024年合約服務邊際變化（扣除再保險）（十億美元）



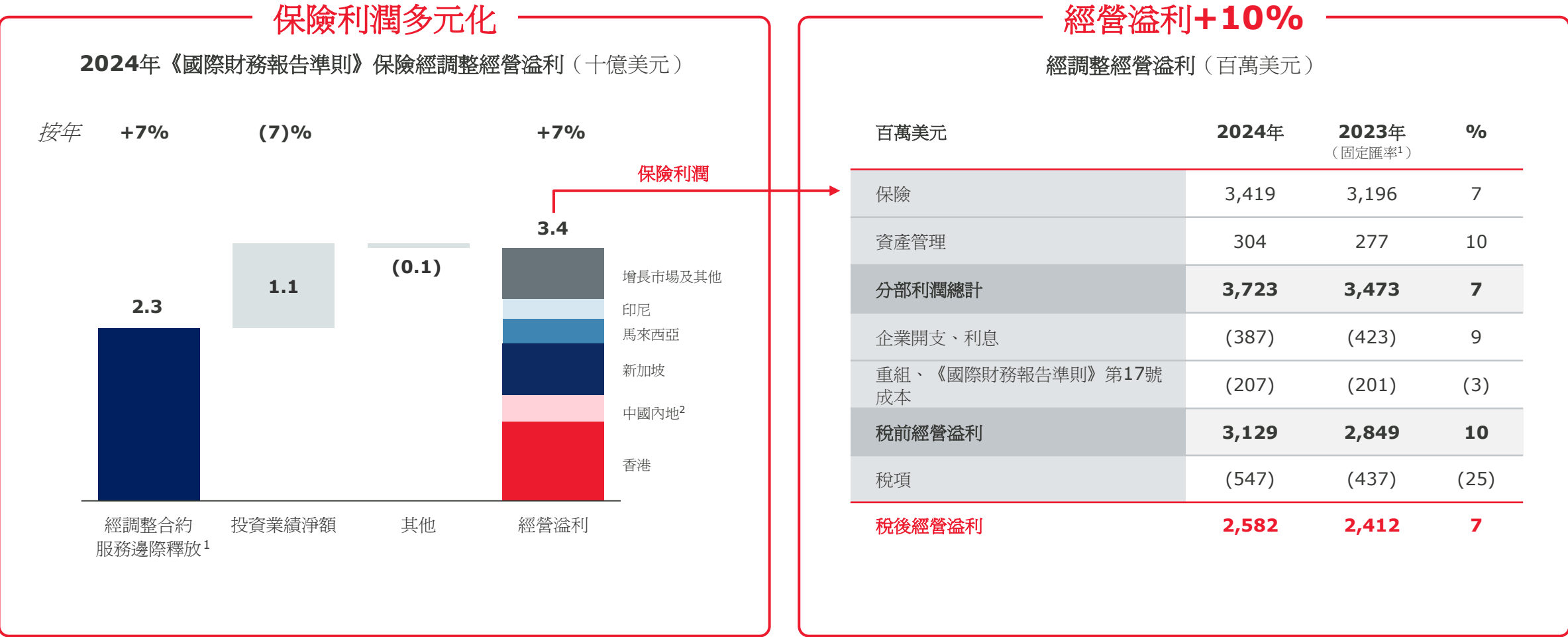
附註：由於四捨五入，各數字加起來與總數略有出入。

1. 基本合約服務邊際增長按實質匯率基準呈列，並按撇除經濟及其他差異以及匯率的影响計算。

2. 所呈列的合約服務邊際解除反映一般計量模型合約的利息遞增，連同按長期正常化基準解除浮動收費法合約。

3. 按合約服務邊際釋放 / (合約服務邊際年末結餘 - 合約服務邊際釋放 - 匯兌變動) 計算。

保險利潤多元化，中央成本下降



附註：由於四捨五入，各數字加起來與總數略有出入。增長率按固定匯率基準呈列。
1. 上表所示的經調整合約服務邊際釋放（23億美元，23.33億美元）與上一頁所示的合約服務邊際釋放（24億美元，23.52億美元）有所差異，原因是其中包括一項就虧損性合約的虧損及可盈利合約的收益（可由多個年度客戶組合分攤）對合約服務邊際釋放作出的(1,900)萬美元調整。
2. 中信保誠人壽。中信保誠人壽按保誠於合營企業中的50%權益列賬。

2024年：根據集團框架配置資本

強勁的資本狀況

- 集團監管股東資本：以穩健資本緩衝額高於集團訂明資本要求¹的**150%**為目標
- 槓桿：保持與「AA」財務實力評級相符的總槓桿

達成情況

280% 集團監管股東覆蓋率¹ **204%**² 自由盈餘比率備考數字

可盈利新業務

- 優先投資於可盈利的新業務
- 投資組合總內部收益率高於**25%**，回報期少於**4年**³

7億美元
新業務投資

於提升能力方面的投資

- 於客戶、分銷、健康+科技及數據方面的投資約**10億美元**

1.75億美元
投資部署

普通股息

- 股息政策仍與產生的集團經營自由盈餘掛鉤

+13%
每股股息按年增長⁴

策略性非內生投資

- 新的銀行保險分銷、支持健康業務目標的合作夥伴、合營企業與聯營公司
- 按可將盈餘資本回饋予股東的替代方案來評判投資決策



資本返還

- 中期內，在考慮以適當回報進行再投資的機會和市場狀況後，將資本返還予股東

20億美元
股份購回
(加快至2025年年底完成)

1. 保誠採用集團監管框架所載的《保險業（集團資本）規則》釐定集團監管資本要求的最低及規定水平。估計集團監管資本資源超出股東業務應佔集團訂明資本要求的部分，未計2024年第二次中期股息

2. 2024年12月31日自由盈餘比率備考數字，經計及將於2025年完成的12億美元股份購回、派付2024年第二次中期股息，及就印尼伊斯蘭銀行交易而言。

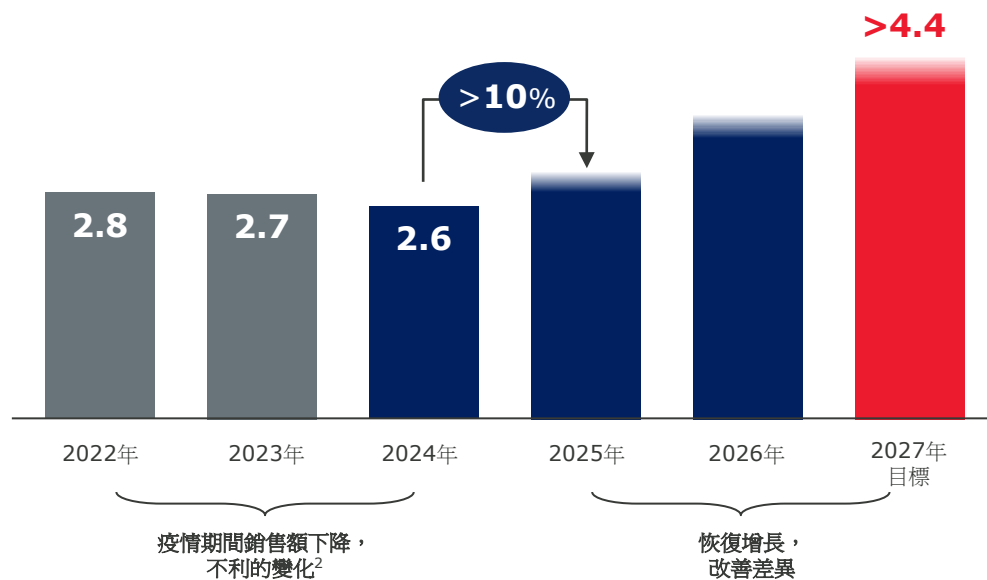
3. 基於2024年全年度承保的新業務（按產品組合總額基準）。

4. 實質匯率基準。

2025年產生的經營自由盈餘總額迎來轉折點，增長超過10%

於2024年產生的經營自由盈餘總額符合預期
／2025年轉折點

2022年至2027年產生的經營自由盈餘總額：指示性軌跡（十億美元）¹



於2024年年底的有效業務將推動
2025年產生的經營自由盈餘總額增長超過10%⁵

產生的經營自由盈餘總額，2023年至2025年（百萬美元）³

	2023年 (實質匯率) ⁴	2024年	按年% (固定匯率) ⁵	2025年	按年%
去年年底預計轉撥	2,658	2,360	(11)	2,694 ⁶	13% ⁷
年內轉撥	2,635	2,375	(8)		
自由盈餘回報 ⁴	234	291	25		
經營經驗差 ²	(383)	(299)	20		
資產管理	254	275	10		
產生的經營自由盈餘總額	2,740	2,642	(2)		>10% ⁵

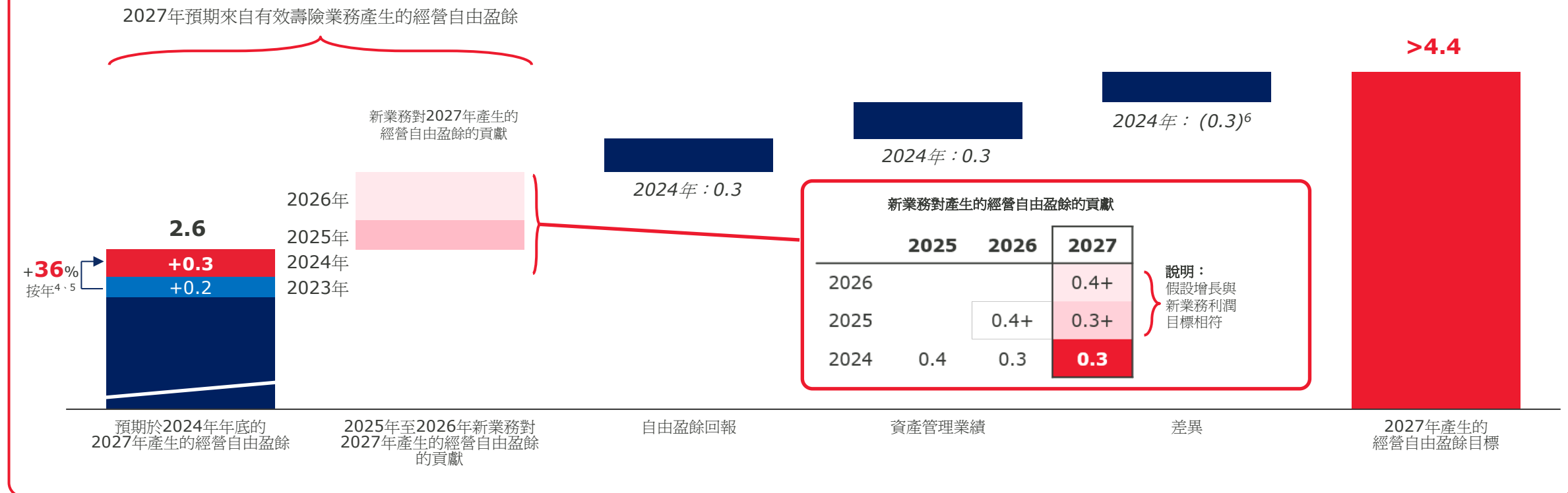
- 由於受到疫情期間新業務銷售額下滑的複合影響，2024年全年度預計轉撥按年減少
- 由於疫情後恢復增長及新業務定價改善，2025年全年度預計產生的經營自由盈餘迎來轉折點
- 由於管理層行動及完成能力方面的投資，於2027年之前恢復正經營經驗差

1. 產生的經營自由盈餘總額為有效保險業務所產生的經營自由盈餘，指年內有效業務產生的金額，未扣除再投資於承保新業務的金額，亦未計及非經營項目。就資產管理業務而言，其等於年內的稅後經營溢利。
2. 經營假設及經驗差
3. 按歐洲內含價值基準呈列。
4. 實質匯率基準。

5. 固定匯率基準。
6. 於2024年12月31日的2025年預計轉移。按傳統內含價值基準，2025年預計轉撥為27.08億美元。
7. 與2024年年內轉撥（23.75億美元）對比的計算。

實現2027年產生的經營自由盈餘目標的清晰路徑

2027年產生的經營自由盈餘總額組成示意圖（十億美元）^{1、2、3}



- 於2024年年底預期2027年來自有效壽險業務產生的經營自由盈餘為26億美元
- 新業務對產生的經營自由盈餘的貢獻乃由較2024年水平進一步增長所帶動。來自投資組合及定價措施的可利因素
- 於2027年之前恢復正面差異，資產管理業績及自由盈餘回報進一步增長

1. 產生的經營自由盈餘總額為有效壽險業務所產生的經營自由盈餘，指年內有效業務產生的金額，未扣除再投資於承保新業務的金額，亦未計及非經營項目。就資產管理業務而言，其等於年內的稅後經營溢利。

2. 於2027年實現產生的經營自由盈餘總額至少達44億美元的目標。該目標採用2022年12月的匯率，並基於該目標設定時適用於本集團的監管及償付能力制度。目標假設同一套傳統內含價值及自由盈餘的方法將在整段期間內適用，且不會有重大的經濟假設變動。

3. 除非另有指明，按傳統內含價值基準呈列。

4. 歐洲內含價值基準。

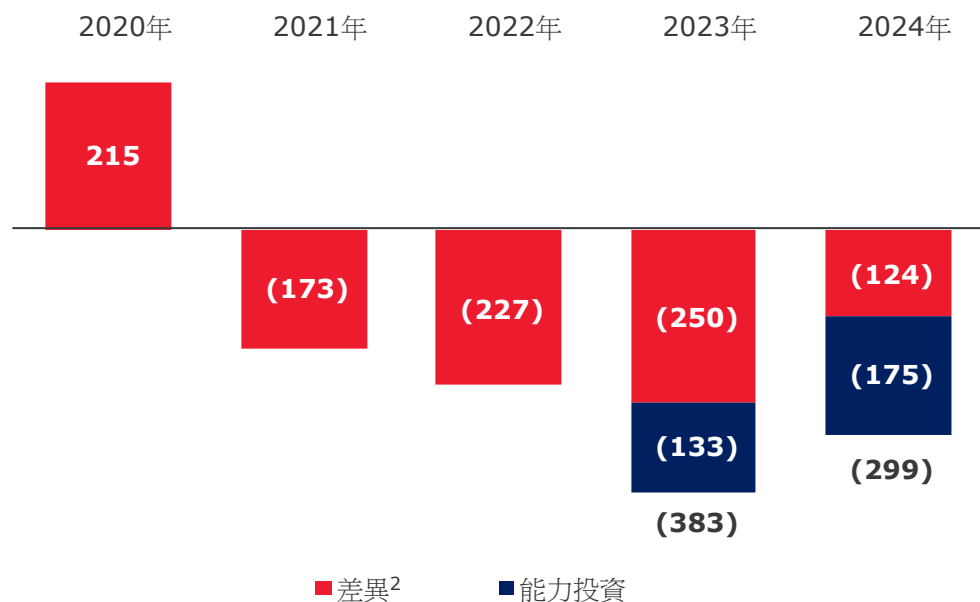
5. 固定匯率基準。

6. 經營假設及經驗差。

改善差異，以推動實現產生的經營自由盈餘總額

解決差異的措施將持續取得成果

集團自由盈餘：經營假設及經驗差變動（百萬美元）¹



差異

- 重新定價措施，專注於健康及保障和儲蓄業務的承保盈利能力
- 新業務利潤增長帶動經營槓桿
- 持續關注成本控制

能力投資

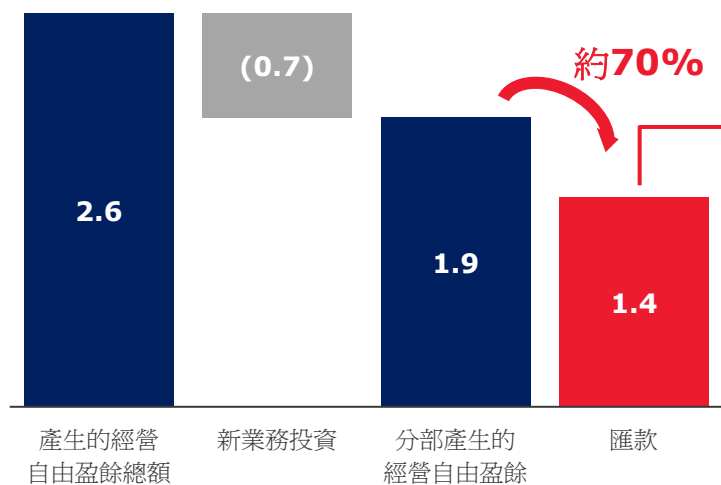
- 增強能力以提升經營槓桿

1. 按歐洲內含價值基準呈列。按實質匯率基準。
2. 經營假設及經驗差。

產生的經營自由盈餘資本收入推動自由現金流量

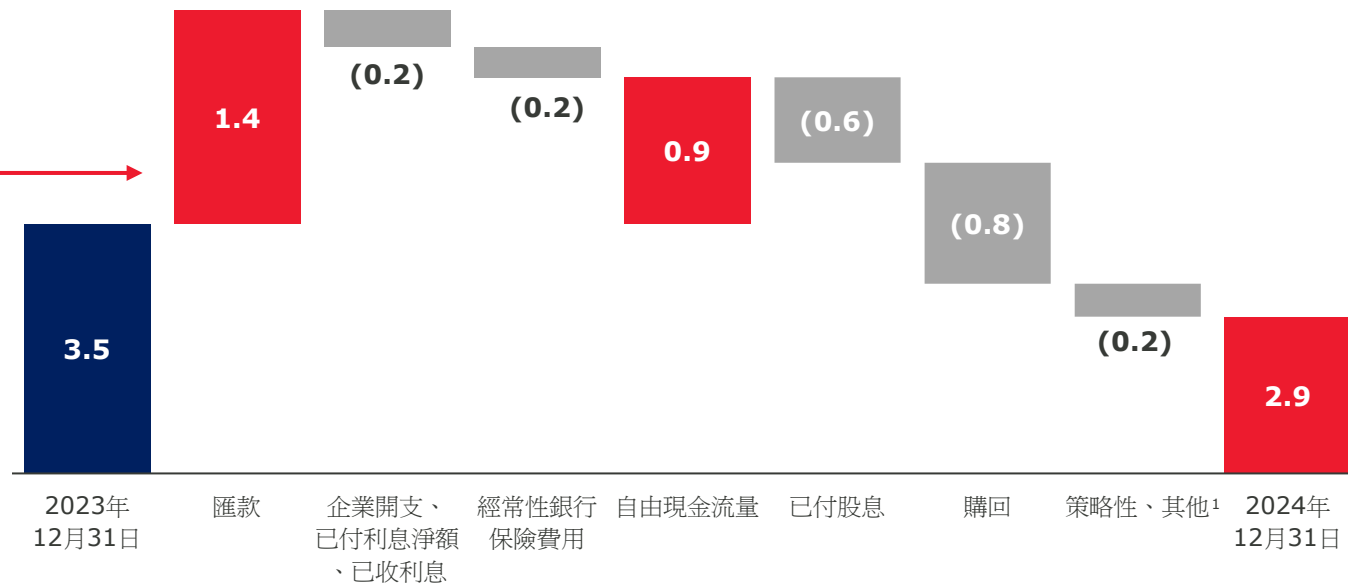
約70%分部產生的經營自由盈餘匯入本集團

產生的經營的自由盈餘總額至匯款
(十億美元)



自由現金流量9億美元

控股公司現金變動 (十億美元)

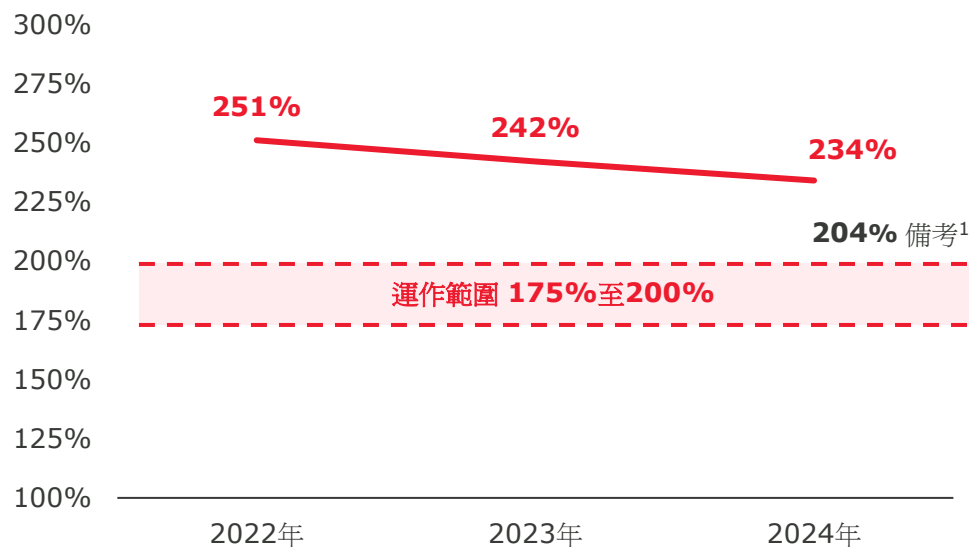


附註：由於四捨五入，各數字加起來與總數略有出入。
1. 包括其他股份回購、新銀行保險合作夥伴關係及收購尼日利亞壽險業務中的餘下權益。

強勁的資本回報表現

資本配置政策

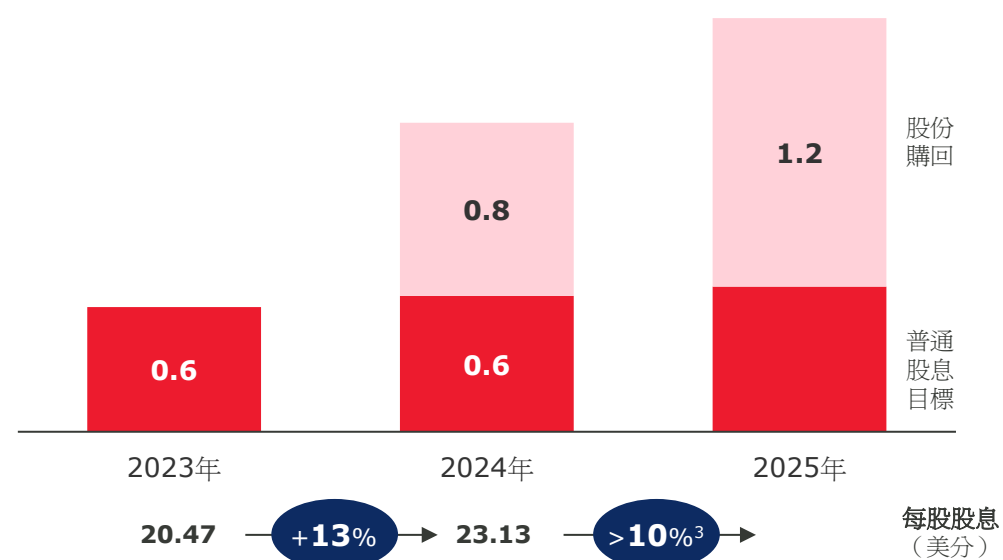
自由盈餘比率(%)



中期返還資本予股東超過**200%**（當中考慮以適當回報進行再投資的機會）

強勁的資本回報

股息及股份購回（十億美元）



根據股息政策²，股息增幅與產生的經營自由盈餘淨額相符

1. 2024年12月31日自由盈餘比率備考數字，經計及將於2025年完成的12億美元股份購回、派付2024年第二次中期股息，及就印尼伊斯蘭銀行交易而言。

2. 集團股息政策：「本集團的資本配置優先次序，部分資本收入將予以保留以再投資於內生增長機遇及用於能力方面的投資，而股息將主要根據本集團的經營資本收入釐定，且考慮承保新業務的資本開支及經常性中央成本。股息增幅預期將與本集團產生的經營自由盈餘增幅相符，並將在考慮財務前景、投資機遇及市況後釐定。」

3. 實質匯率基準。

主要訊息

2024年 摘要

新業務利潤全面增長+11%¹，與指引相符

新業務現金簽收能力大幅提升

每股稅後經營溢利+8%²

嚴謹的資本管理。已透過20億美元股份回購返還8億美元；2024年每股股息+13%³

展望

自2025年第1季度起轉用傳統內含價值基準

嚴謹的資本管理：加快推進20億美元購回；產生的經營自由盈餘的轉折點；評估印度資產管理公司的首次公開發售，旨在將所得淨收益返還予股東

2025年增長超過10%：新業務利潤、產生的經營自由盈餘總額、經營每股盈利及每股股息³

仍有信心實現2027年財務目標⁴

1. 歐洲內含價值基準及撇除利率及其他經濟變動的影響。

2. 按與2023年一致的基準計算，未計就我們於馬來西亞傳統壽險業務的非控股權益作出的調整。

3. 每股股息按實質匯率基準。

4. 財務目標採用2022年的平均匯率及保誠計算截至2022年12月31日止年度歐洲內含價值基準補充資料時所作的經濟假設，並基於該等目標設定時適用於本集團的監管及償付能力制度。

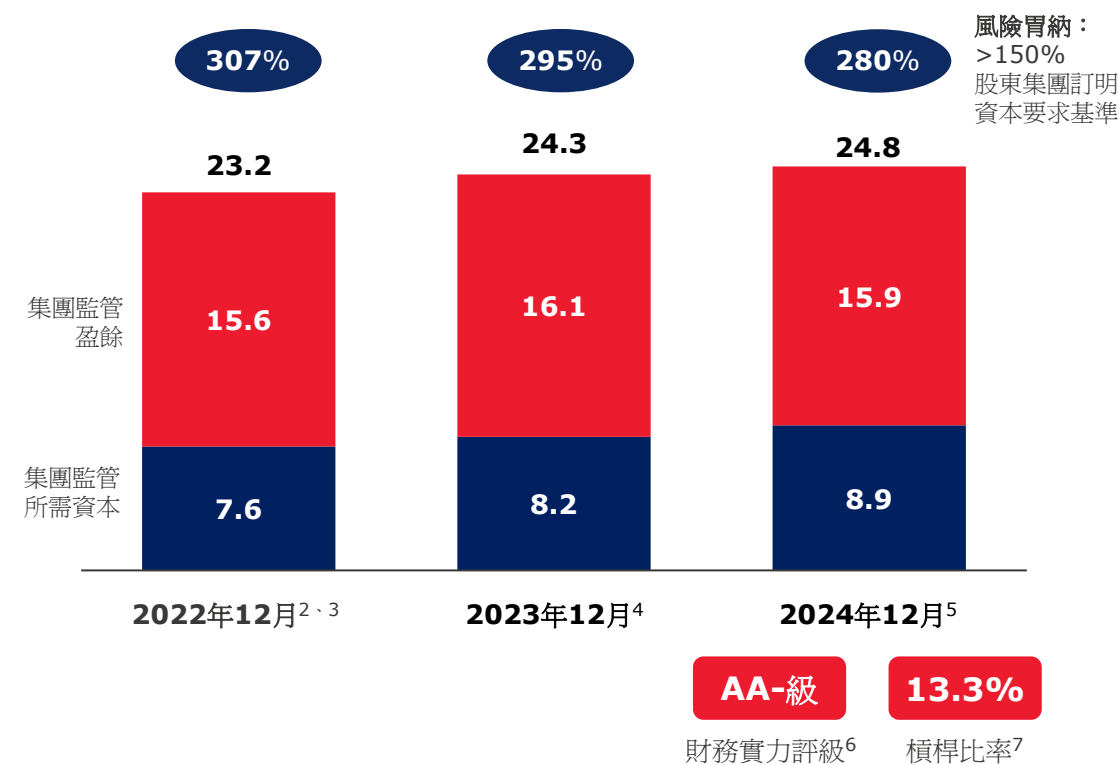
補充財務總監投影片



穩健的監管資本狀況

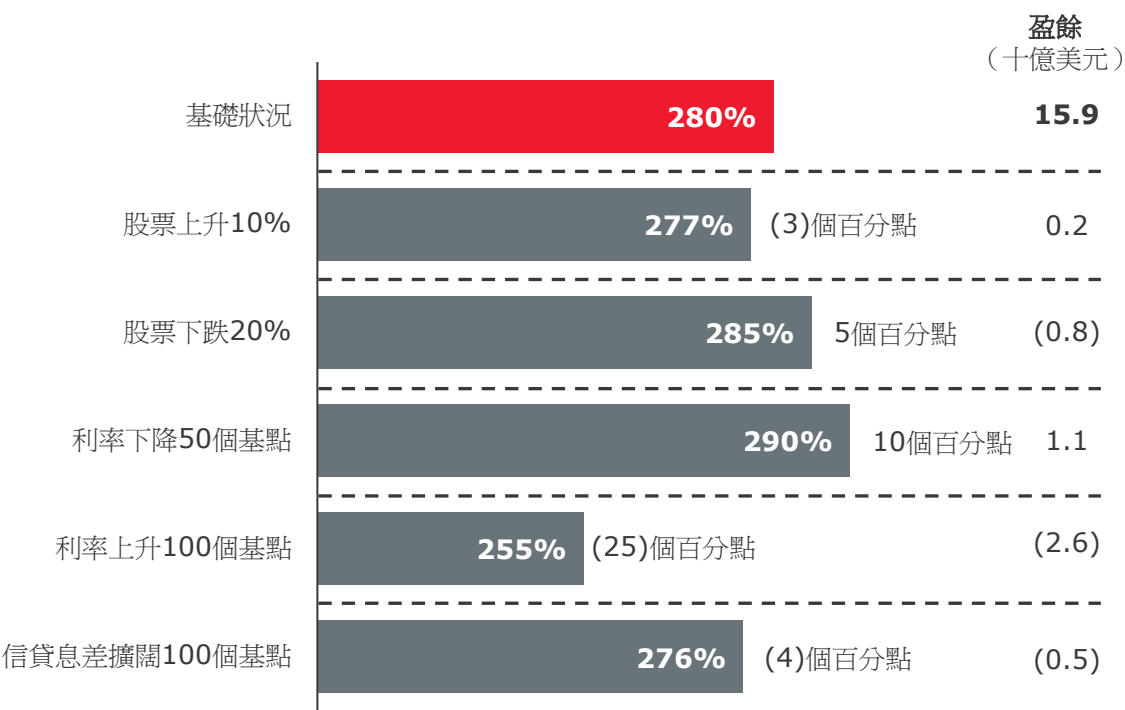
遠高於風險胃納

集團監管股東資本狀況（集團訂明資本要求基準）（十億美元）¹



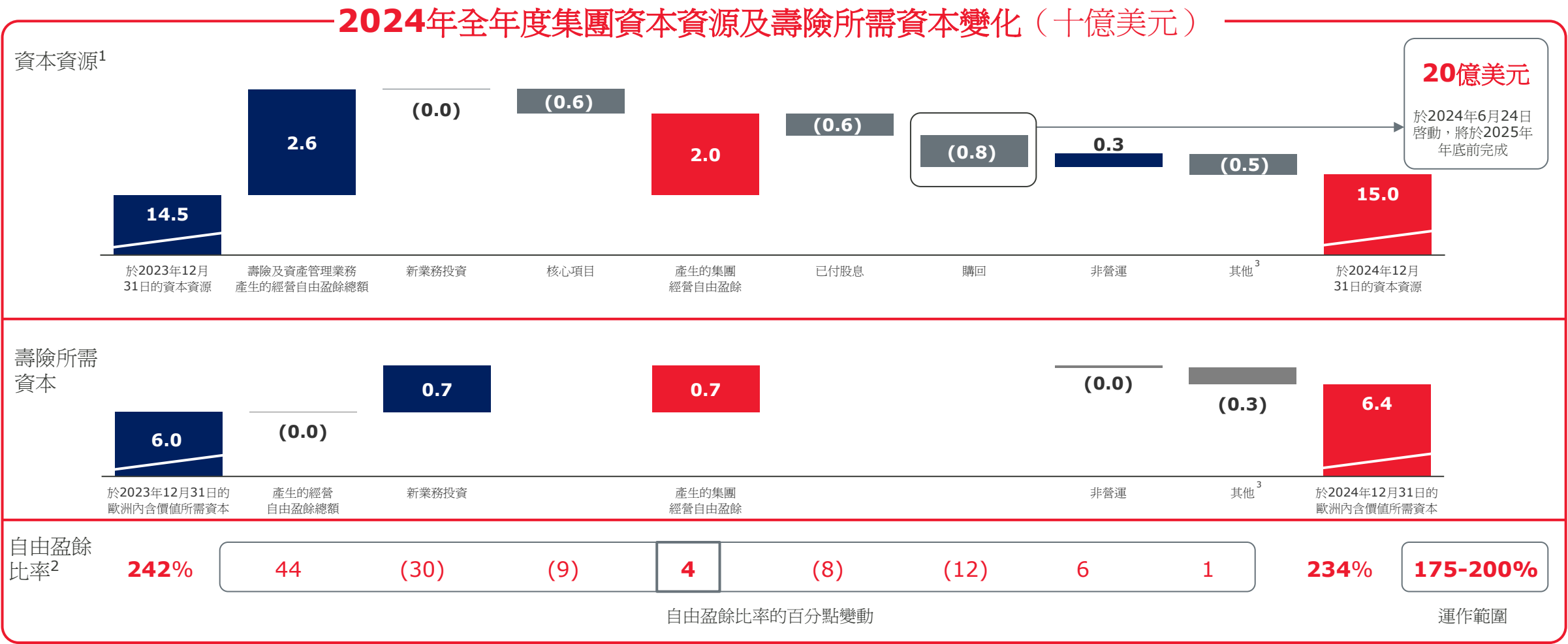
對宏觀經濟衝擊具有抗逆力

對集團監管股東覆蓋率的宏觀敏感度
2024年12月31日，集團監管股東覆蓋率，集團訂明資本要求基準^{1,5}



1. 保誠採用集團監管框架所載的《保險業（集團資本）規則》釐定集團監管資本要求的最低及規定水平。
2. 未計2022年第二次中期股息。
3. 於2023年1月贖回4億美元債務的備考數字。
4. 未計2023年第二次中期股息。
5. 未計2024年第二次中期股息。
6. 本集團的財務實力獲得標準普爾AA-級評級。
7. 穆迪總槓桿基準，包括合約服務邊際淨額的50%。

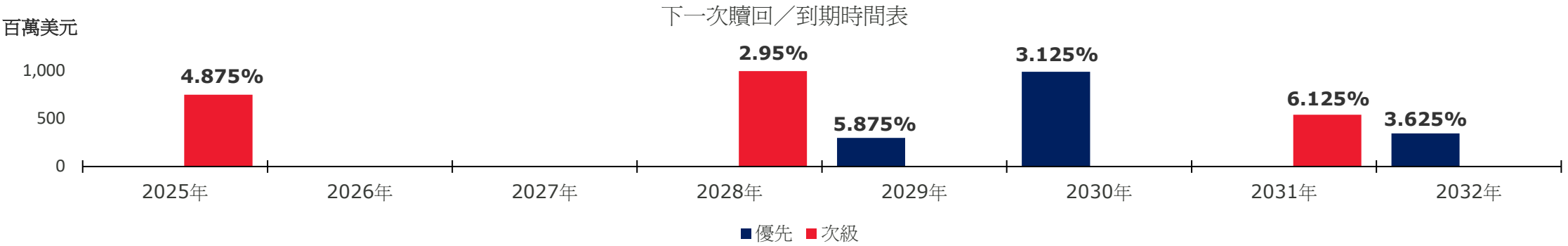
自由盈餘比率範圍設定為**175%至200%**
於**2024年6月**啓動**20億美元**購回



附註：由於四捨五入，各數字加起來與總數略有出入。
1. 集團自由盈餘（不包括無形資產）加上壽險所需資本。
2. 資本資源除以壽險所需資本。
3. 其他包括匯兌變動、其他股份回購、於聯邦法院作出裁決後作出調整以確認我們於馬來西亞傳統業務之49%非控股權益。

均衡的贖回日期／到期情況為財務靈活性提供支持

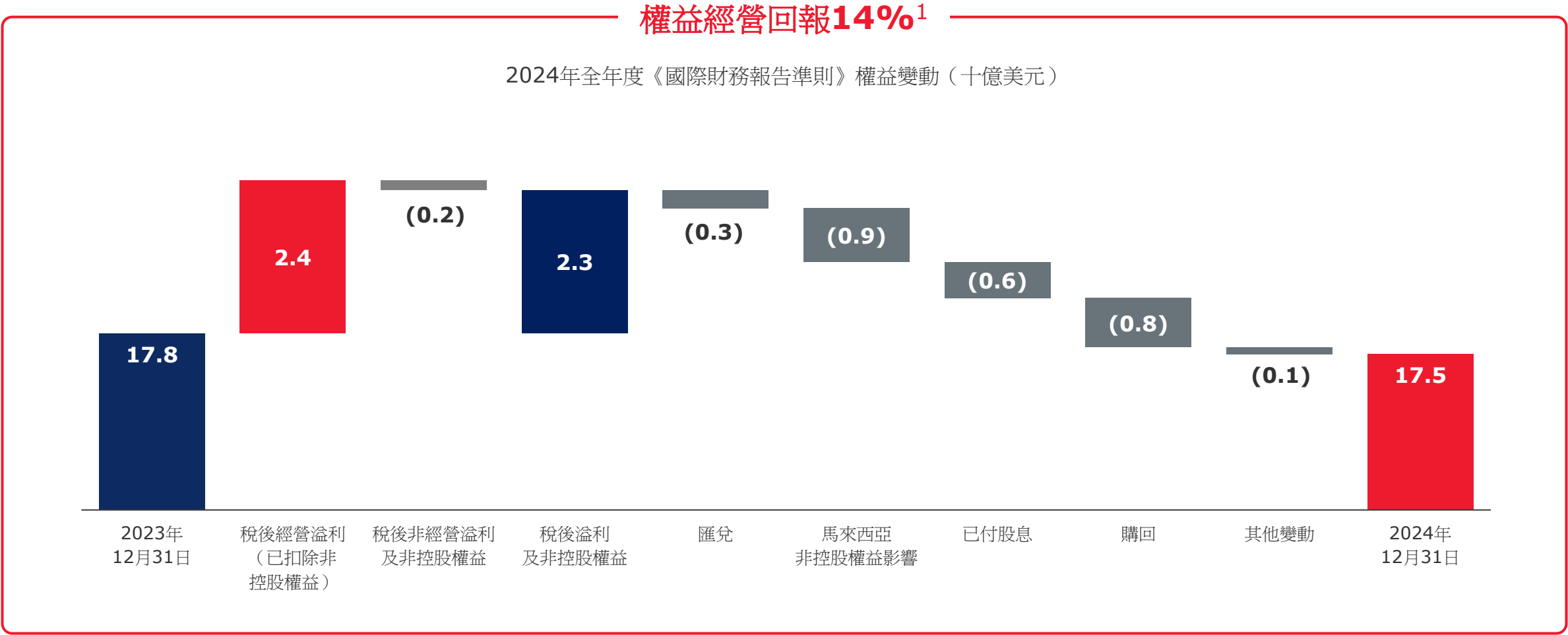
Prudential plc：核心結構性借款¹
2024年12月31日



到期日	下一次贖回	貨幣	票面息率	發行規模 (百萬)	《國際財務報告準則》 價值 (百萬美元)	類別
永續債券	2025年4月20日 ²	美元	4.875%	750	750	次級
2033年11月3日	2028年11月3日 ³	美元	2.95%	1,000	997	次級
2029年5月11日	不適用	英鎊	5.875%	250	299	優先
2030年4月14日	不適用	美元	3.125%	1,000	990	優先
2031年12月19日	不適用	英鎊	6.125%	435	542	次級
2032年3月24日	不適用	美元	3.625%	350	347	優先
優先債券總計					1,636	
次級債券總計					2,289	
總計					3,925	

1. 除於2032年3月24日到期的3.50億美元優先債券外，所有優先債券及次級債券均被列為集團監管資本。
2. 待監管機構批准後，可予繼續採用的條件。公司有權按季度基準贖回該證券。
3. 待監管機構同意後，公司有權於2028年8月3日至2028年11月3日期間贖回該證券以按面值償還。

《國際財務報告準則》權益經營回報14%

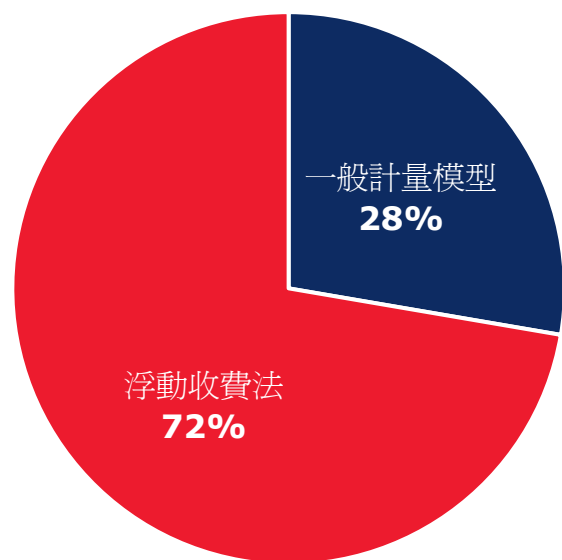


1. 基於平均《國際財務報告準則》股東權益。

合約服務邊際計量模型反映我們的業務組合

合約服務邊際結餘^{1、2}

於過渡時，2022年1月1日



模型

業務

機制

市場變動會計

浮動收費法

- 分紅
- 附加保障契約比例較低的單位相連產品
- 香港終生危疾保障

- 按當前經濟假設計算
- 合約服務邊際吸收經濟經驗差及假設變化

- 對合約服務邊際的直接影響；透過合約服務邊際釋放至經調整經營溢利變得平穩

一般計量模型

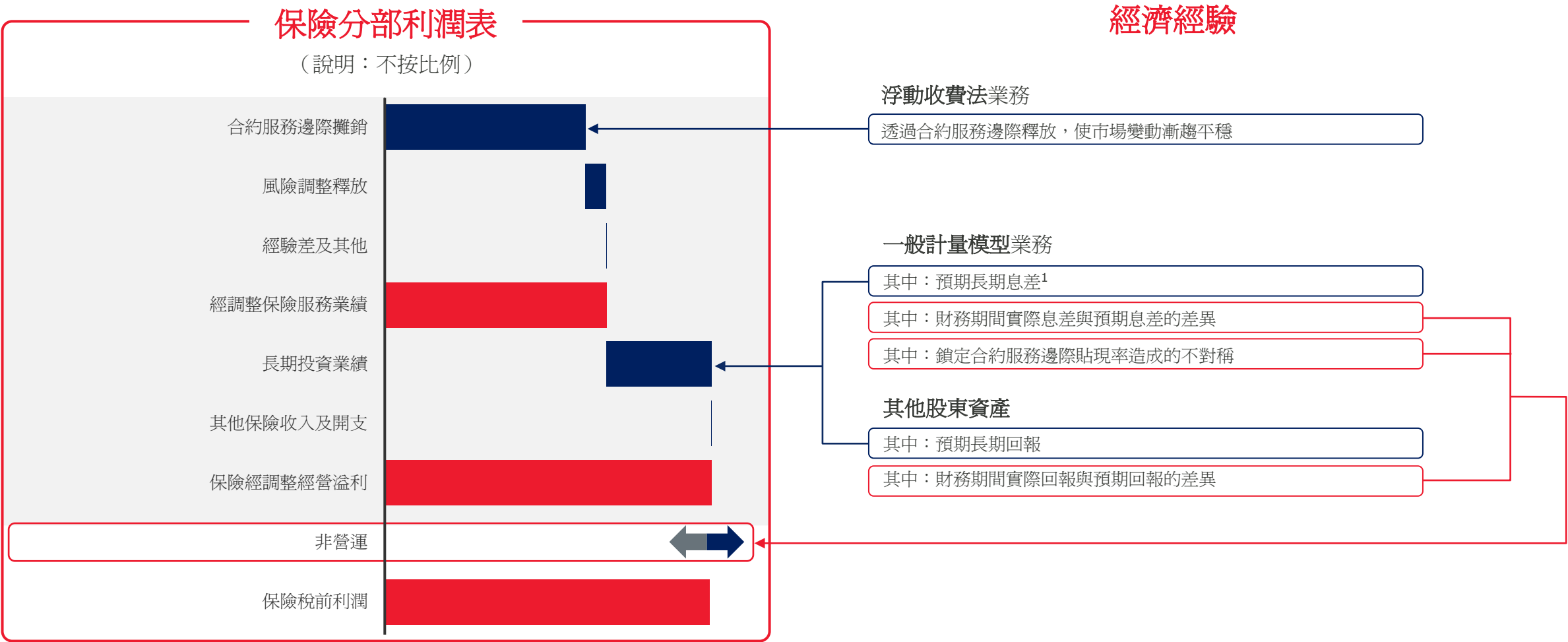
- 獨立保障
- 附加保障契約比例較高的單位相連產品
- 非分紅儲蓄

- 按鎖定經濟假設進行計算和結轉
- 穩定及可預測的合約服務邊際

- 經調整經營溢利反映長期預期息差
- 在非經營業績中確認的實際投資回報與預期投資回報之間的差額

1. 一些短期產品根據《國際財務報告準則》第17號採用保費分配法計量，對保誠並無重大影響。
2. 包括合營企業及聯營公司，扣除再保險。

根據《國際財務報告準則》第17號的經營溢利及非經營溢利



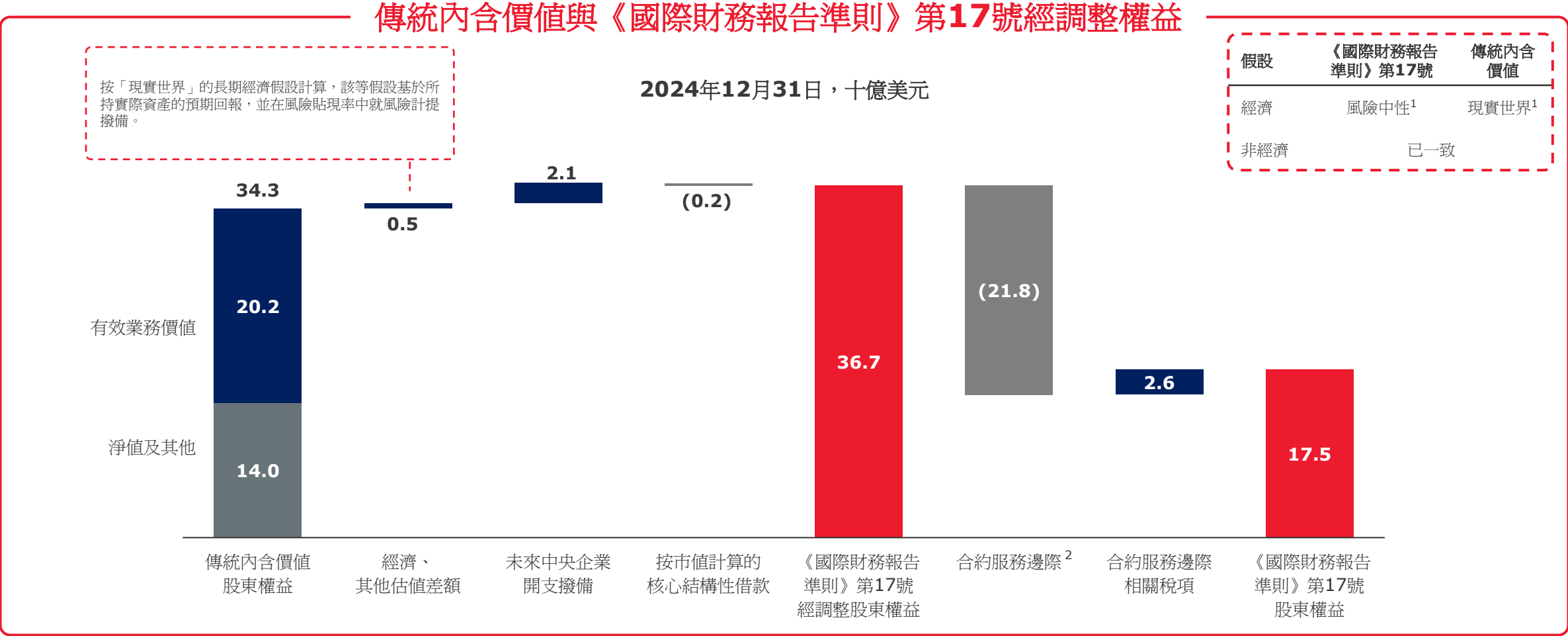
傳統內含價值的經濟假設

有效業務的經濟假設，2024年12月31日

市場 ¹	風險貼現率	長期十年期政府債券收益率	風險溢價 ²
中國內地	8.9	2.9	6.0
香港（美元）	7.7	3.2	4.5
印尼	12.6	6.3	6.3
馬來西亞	7.9	3.9	4.0
菲律賓	12.1	5.8	6.3
新加坡	6.7	2.7	4.0
台灣（美元）	6.7	3.2	3.5
泰國	8.9	4.6	4.3
越南	11.1	5.8	5.3
總加權平均值 ³	8.1	3.7	4.4

1. 就香港及台灣而言，上述假設適用於以美元計值的業務。就其他業務而言，上述假設適用於以當地貨幣計值的業務。
2. 有效業務風險貼現率減無風險假設。
3. 總加權平均值假設乃將各業務的假設按所有有效承保業務的傳統內含價值基準年末淨值所佔比重釐定。

傳統內含價值與《國際財務報告準則》第17號：因經濟假設導致的主要差異



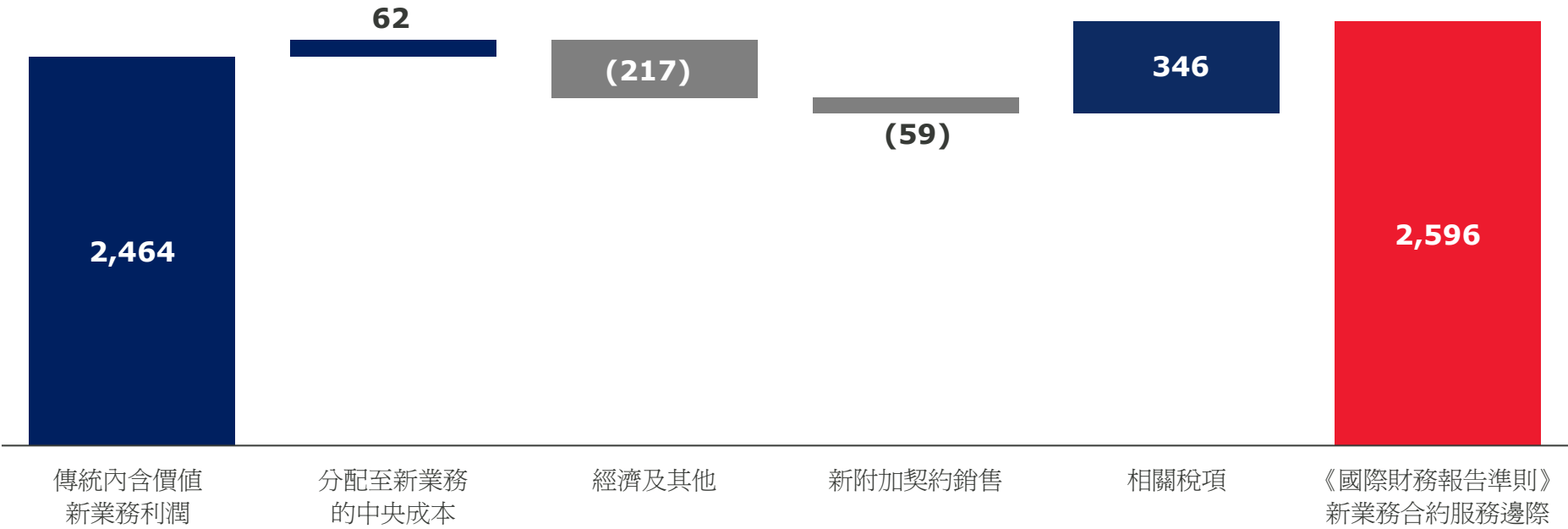
附註：由於四捨五入，各數字加起來與總數略有出入。
1. 《國際財務報告準則》第17號風險中性：無風險加流動性溢價，「現實世界」中的傳統內含價值為無風險加風險溢價（如公司債券、股票）。
2. 扣除再保險。

傳統內含價值新業務利潤與新業務合約服務邊際：主要差異經濟假設

傳統內含價值新業務利潤與《國際財務報告準則》第17號 新業務合約服務邊際

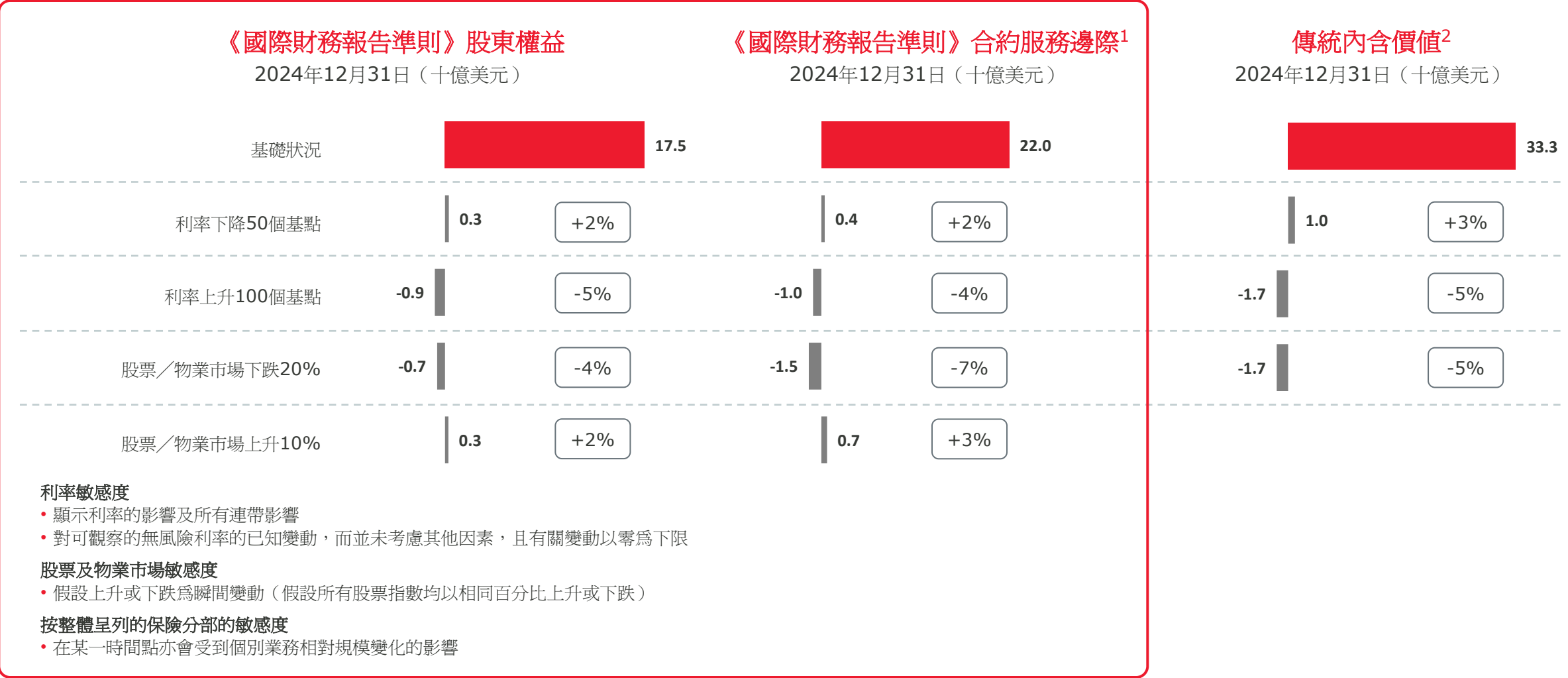
2024年全年度（百萬美元）

假設	《國際財務報告準則》第17號	傳統內含價值
經濟	風險中性 ¹	現實世界 ¹
非經濟	已一致	



1. 《國際財務報告準則》第17號風險中性：無風險加流動性溢價，「現實世界」中的歐洲內含價值為無風險加風險溢價（如公司債券、股票）。

《國際財務報告準則》及傳統內含價值對宏觀變化的敏感度有限



1. 扣除再保險。
2. 長期保險業務的傳統內含價值。

投資資產組合

資產投資明細^{1、2}

2024年12月31日（十億美元）

	保單持有人 參與分紅基金 ²	單位相連	股東支持業務 ³	總計
債務證券	57.4	4.6	11.8	73.8
直接股本	19.5	13.5	0.3	33.3
集體投資計劃 ⁴	37.6	8.3	1.7	47.7
按揭	0.1	0.0	0.1	0.2
其他貸款	0.4	0.0	0.0	0.4
其他 ⁵	2.2	0.3	2.2	4.7
總計	117.2	26.7	16.2	160.0

股東債務證券組合

2024年12月31日（十億美元）

	按發行人劃分的持有量				
	組合 十億美元	發行人數目 ⁶	平均 百萬美元	最高 百萬美元	BBB-級以下 ⁷
主權債券	6.3	44	143.2	2,579.8	2.8%
其他債券	5.5	1,081	5.1	122.3	3.4%
	11.8				6.2%
投資級	5.1	906	5.6	122.3	不適用
高收益	0.4	277	1.4	30.0	3.4%
	5.5				

不包括合營企業及聯營公司持有的資產投資

附註：資產投資按《國際財務報告準則》基準估值，因此不包括合營企業業務的資產。

1. 由於四捨五入，各數字加起來與總數略有出入。
2. 指為支持保險產品（保單持有人參與指定資金池的投資回報，有關回報按浮動收費法計量）而持有的投資（不包括單位相連保單）。
3. 包括本集團資產管理業務中的股東持有。
4. 集體投資計劃的相關資產包括債券、股票、流動資金、物業及其他基金的組合。

5. 其他金融投資包括保證金、衍生資產及其他投資。

6. 按發行人組別基準呈列。
7. 基於標準普爾、穆迪及惠譽的中間評級。若無法獲取，則採用當地外部評級機構評級及內部評級。

保障每個人人生，
誠就每個未來

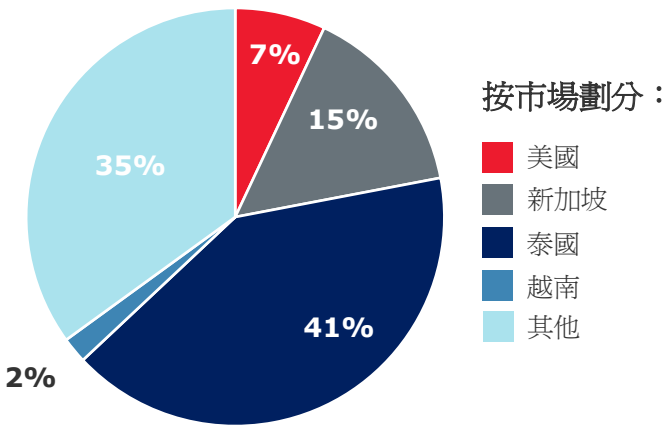


股東支持債務證券持倉

按地域劃分¹

2024年12月31日

主權債券

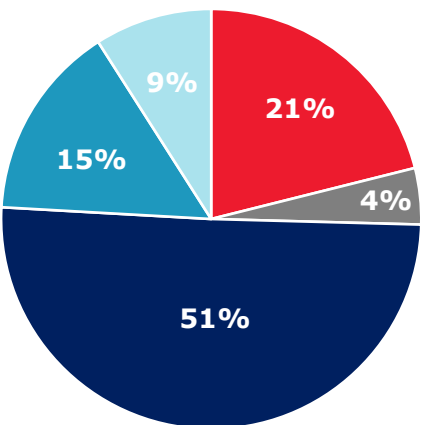


總計**63**億美元

按信貸評級劃分^{1、2}

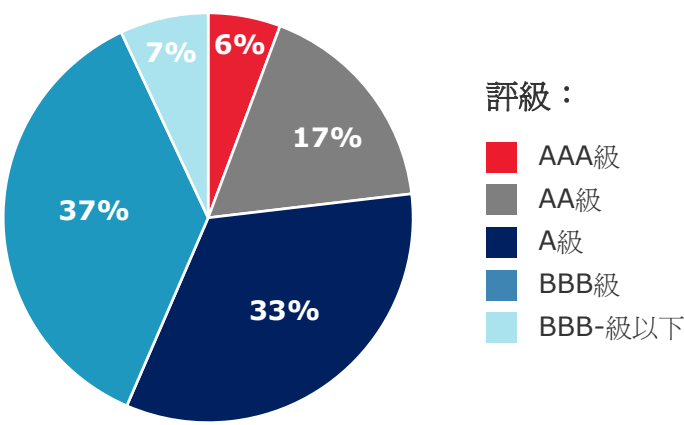
2024年12月31日

其他政府債券



總計**5**億美元

公司債券



總計**49**億美元

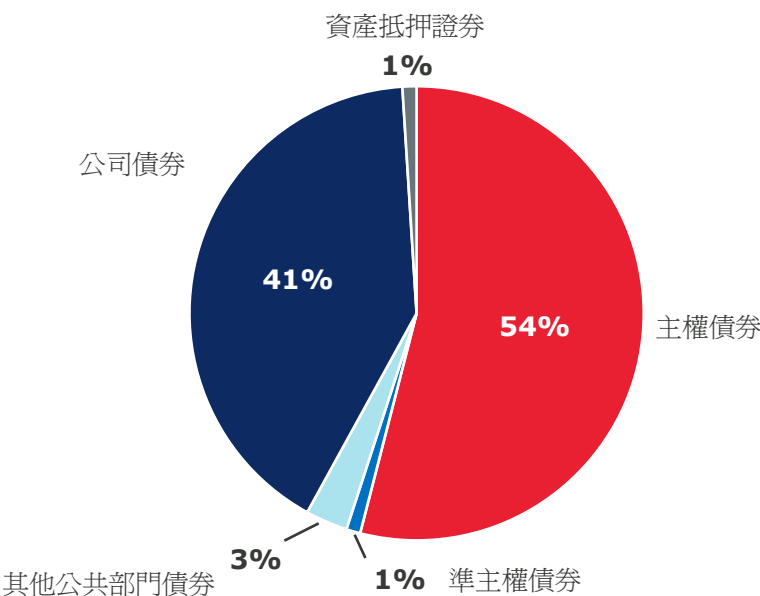
不包括合營企業及聯營公司持有的債務工具

附註：資產投資按《國際財務報告準則》基準估值，因此不包括合營企業業務的資產。
1. 由於四捨五入，各數字加起來與總數略有出入。
2. 基於標準普爾、穆迪及惠譽的中間評級。若無法獲取，則採用當地外部評級機構評級及內部評級。

股東支持債務證券持倉

按資產類別劃分¹

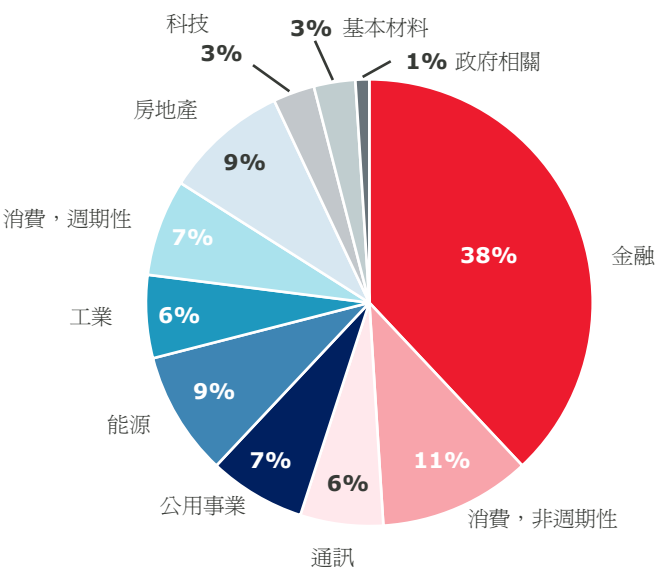
2024年12月31日



總計118億美元

按行業劃分^{1、2}

2024年12月31日，公司債券持倉



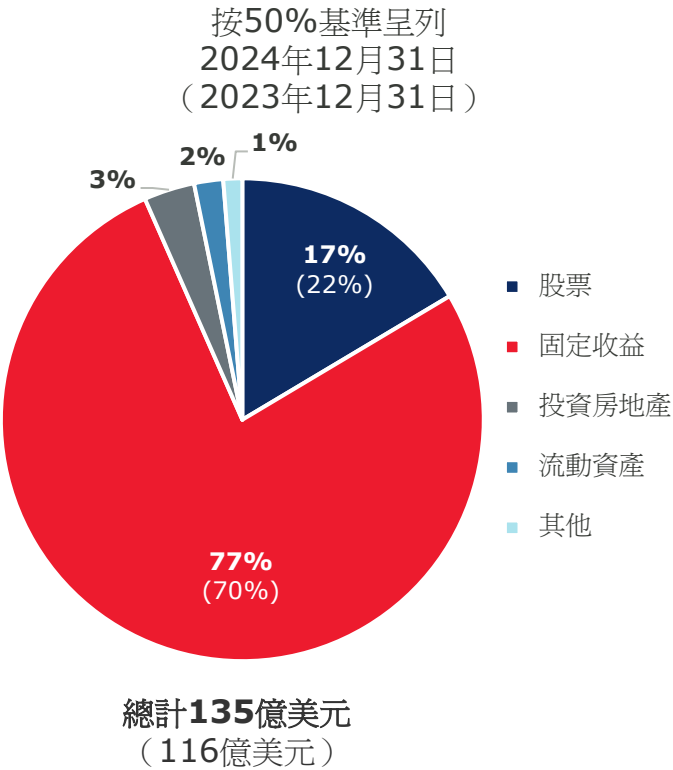
總計49億美元

不包括合營企業及聯營公司持有的債務工具

附註：資產投資按《國際財務報告準則》基準估值，因此不包括合營企業業務的資產。
1. 由於四捨五入，各數字加起來與總數略有出入。
2. 行業分類主要資料來源：Bloomberg Sector、Bloomberg Group及Merrill Lynch。

中信保誠人壽：一般賬戶投資組合概要

中信保誠人壽一般賬戶 資產投資¹



一般賬戶資產投資重點

按50%基準呈列

2024年12月31日 (十億美元) (2023年12月31日)	投資額 @50%	
房地產風險 ²	約0.9 (約1.2)	佔Prudential plc及中信保誠人壽資產投資總額 ³ 少於1%
地方政府融資平台	約0.9 (約1.0)	- 充分分散 - 無重大集中

- 50%的中信保誠人壽《國際財務報告準則》淨權益計入Prudential plc的資產負債表
- 中信保誠人壽的一般賬戶包括保單持有人及股東資產
- 充分分散，無單一投資佔Prudential plc及中信保誠人壽資產投資總額^{2、3}大於0.3%
- 絕大部分固定收益投資組合與政府和國家支持的實體有關

1. 不包括業主佔用的投資物業。
 2. 不包括地方政府融資平台及業主佔用的物業。
 3. 2024年12月31日，保誠集團的金融投資總額為1,610億美元，若撇除單位相連投資，則為1,340億美元。中信保誠人壽一般賬戶資產投資（保誠佔50%份額）為135億美元。總計：1,480億美元。



保障每個人生，誠就每個未來