



Prudential plc
英國保誠有限公司*

2020年上半年度業績

2020年8月11日

*僅供識別

額外資料

2020年上半年度業績

目錄：

○	亞洲	43
○	非洲	82
○	美國	85
○	集團	93

亞洲部分

亞洲 主要特點



- ✓ 領先的泛區域商業品牌
- ✓ 於13個壽險市場中的9個市場排名前三¹
- ✓ 市場領先的泛區域亞洲零售基金管理公司²
- ✓ 領先的多渠道分銷網絡
- ✓ 面向37億人口³

亞洲財務表現，百萬美元				
	2020年 上半年度	2019年 上半年度 固定匯率 ⁷	%	2019年 全年度 固定匯率 ⁷
年度保費等值	1,665	2,540	(34)%	5,130
新業務利潤	912	1,673	(45)%	3,515
《國際財務報告準則》 經營溢利 ⁵	1,733	1,526	14%	3,276 ⁴
賺取的經營自由盈餘 ⁵	988	871	13%	1,772 ⁴
內含價值	37,252 ⁶	35,507 ⁴	4%	39,235 ⁴

附註：參照2019年全年度的披露資料，除非另有註明。

1. 基於2019年全年度（就印度而言，為2020年財政年度）。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）或加權收入保費總額。
2. 資料來源：亞洲資產管理—基金管理人調查。基於來自亞洲（日本除外）、澳洲和新西蘭的資產。僅根據參與公司排名。
3. 聯合國經濟和社會事務部人口分部《世界人口展望》2019年修訂版。
4. 實質匯率。
5. 未計重組成本。
6. 截至2020年6月30日。
7. 固定匯率。

亞洲 目錄

 背景及**2020**年上半年度表現

 策略優先事項及進展

 市場最新概況

 支援員工、客戶及社區

 資本、資產負債表及盈利

亞洲

利用優質平台及新業務能力，把握結構性機遇



把握客戶對健康及保障產品的結構性需求

優質的業務模式

透過平台多元化提升抗逆力

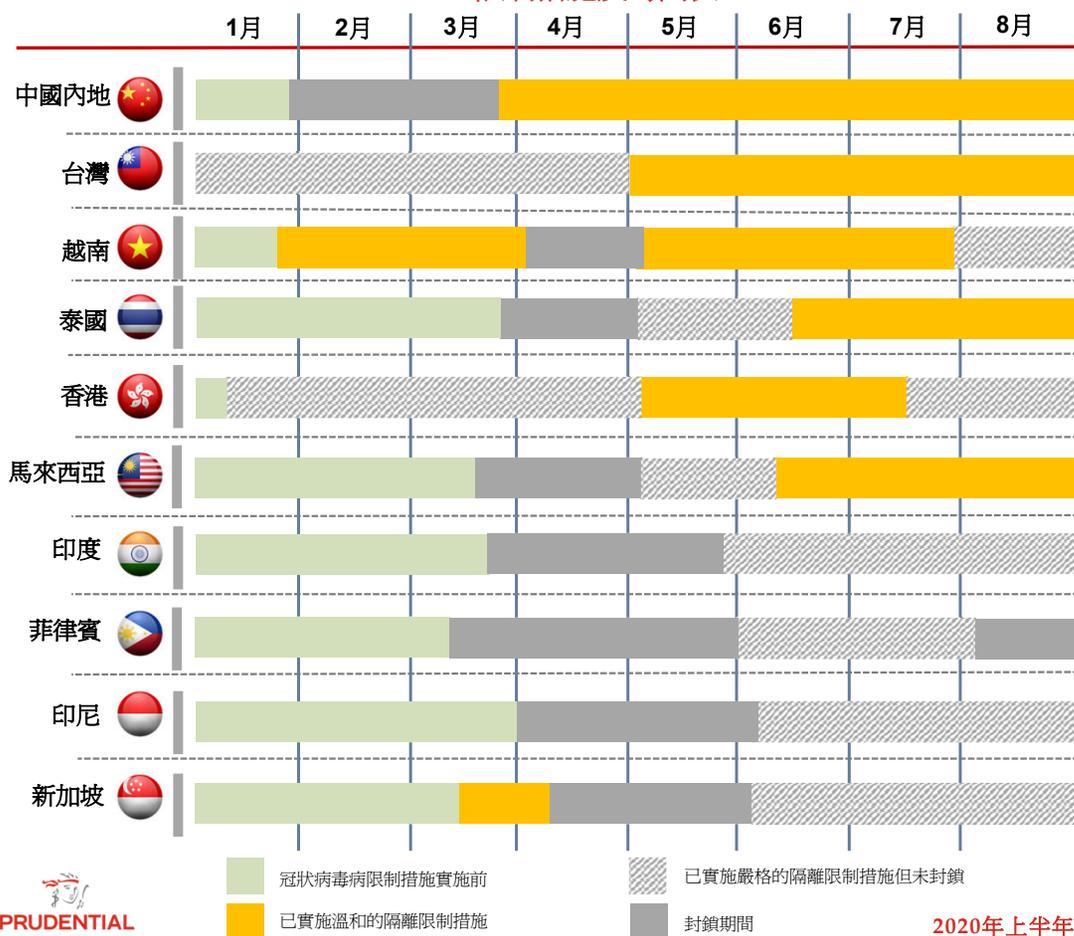
提升滿足客戶需求的業務能力

加快推出**Pulse**

經營環境

多個市場已計劃放鬆措施並逐步進入重啓狀態

限制措施及時間表



有關措施的現狀

限制措施放鬆；全國範圍內自3月26日起恢復國內旅遊及商務活動，並採取嚴格的應對措施，防範地方病例激增

島內旅遊及正常商務活動自5月1日起恢復，並持續採取措施，防範感染病例激增

自7月30日起重新實施社交距離措施；河內及胡志明市停止非關鍵商務活動及暫停宗教活動

自5月3日起逐步放寬限制措施，允許人員流動及商務活動；於6月14日解除宵禁，而現行社交距離措施則延長至8月31日

於7月15日實施新一輪限制措施。與中國內地接壤的邊界仍保持封鎖

自6月10日起實施《恢復出行管控法令》(Recovery Movement Control Order)，允許在持續的疾病預防措施下恢復商務活動

於5月25日恢復國內航班；自6月8日起放鬆商務/宗教限制措施；全國管控措施將維持至8月31日

自8月4日起，馬尼拉及附近省份重新實施封鎖措施

雅加達的大規模社會限制措施於6月5日放鬆，但過渡期的活動容納量仍須維持在50%或以下

於6月2日開始實施三階段的復工計劃。在第一階段，重啓冠狀病毒病風險較低的商務活動。在當前的第二階段，已恢復零售服務及大部分商務活動。在第三階段，社交/文化活動將恢復正常。

附註：封鎖定義視乎國家/地區而定，但一般指非關鍵商務活動被勒令停止的日期。所有國家/地區的封鎖措施均有所放鬆，但仍保持若干限制措施；英國保誠集團亞洲分析。截至2020年7月30日的最新資料。

亞洲

把握客戶對健康及保障產品的結構性需求



保險需求有所提升¹

亞太

46%的客戶尋求購買新保單

32%的客戶已購買新保單

58%的客戶希望能夠獲取醫療服務（例如虛擬全科醫生）

中國內地



73%的客戶尋求購買新保單

56%的客戶已購買新保單

68%的客戶希望能夠獲取醫療服務（例如虛擬全科醫生）

香港



41%的客戶尋求購買新保單

22%的客戶已購買新保單

54%的客戶希望能夠獲取醫療服務（例如虛擬全科醫生）

新加坡



31%的客戶尋求購買新保單

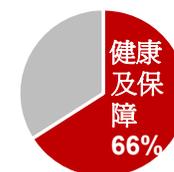
16%的客戶已購買新保單

57%的客戶希望能夠獲取即時的財務支持（例如除賠付以外的財務支持）

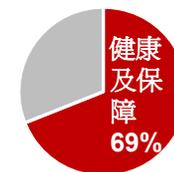
需求轉移至健康及保障產品

2020年上半年度有**7**個市場的健康及保障產品年度保費等值比重增加，主要由印度（增加**+14**個百分點至**27%**）、新加坡（增加**+8**個百分點至**29%**）及泰國（增加**+4**個百分點至**25%**）推動

健康及保障
產品佔新業
務利潤比重
逐漸增加

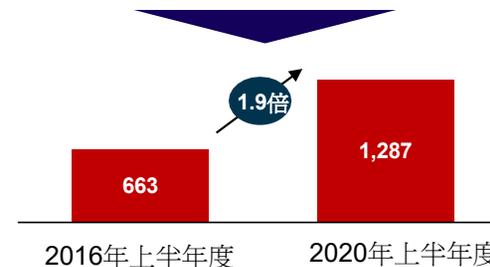


2016年上半年度



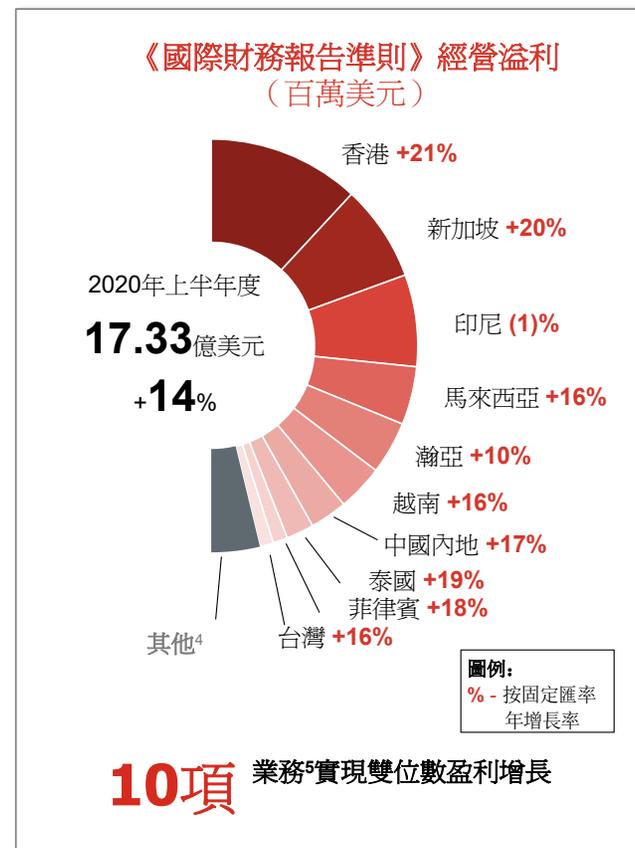
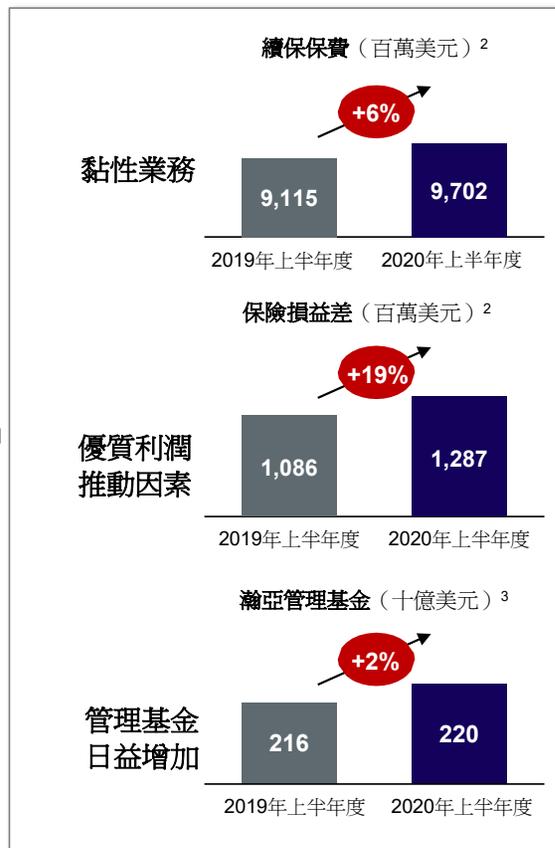
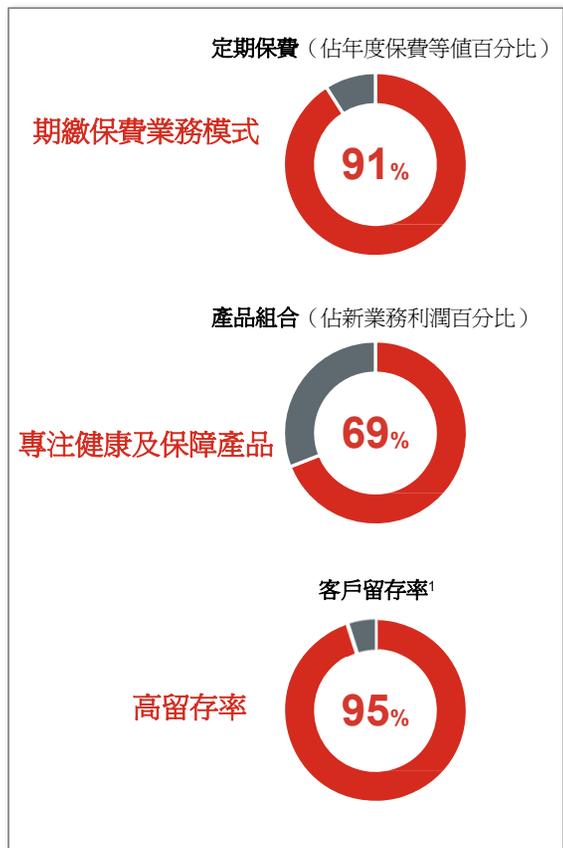
2020年上半年度

保險損益差錄
得穩健增長²，
百萬美元



亞洲

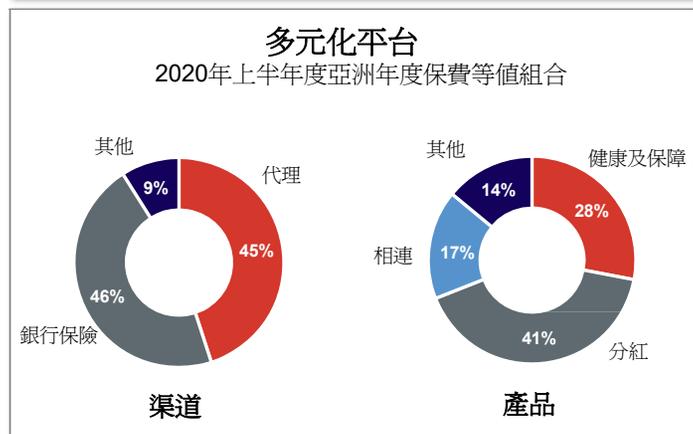
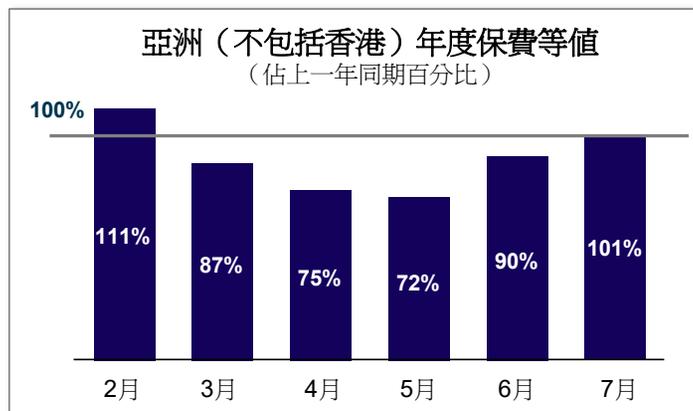
增長、多元化及抗逆力



1. 不包括印度、老撾及緬甸
2. 固定匯率基準
3. 實質匯率基準
4. 包括《國際財務報告準則》經營溢利以雙位數速度增長的柬埔寨
5. 包括瀚亞

亞洲

透過多元化平台提升抗逆力



表現摘要¹

2020年 第一季度

- 五個市場的銷售額錄得增長
- 印尼(+42%)、泰國(+33%)及新加坡(+10%)錄得雙位數的年度保費等值增長
- 受保障型產品年度保費等值銷售額錄得雙位數增長推動，亞洲（不包括香港）新業務利潤增加+17%

2020年 第二季度

- 泰國、中國內地、越南及台灣錄得雙位數的年度保費等值增長
- 中國內地：在業務版圖遍佈全國及多元產品和多元渠道的業務模式帶動下，年度保費等值於所有渠道錄得增長下增加+20%
- 泰國：受重新專注發展銀行保險業務推動，年度保費等值增加+56%

2020年 上半年度

- 全部壽險市場於6月錄得高於5月(1.5x)及4月(1.7x)的銷售額水平
- 因需求轉移至健康及保障產品，亞洲（不包括香港）年度保費等值下降-12%，而新業務利潤則表現較穩健，只下降-6%
- 銀行保險業務的年度保費等值表現穩健，下跌-13%，反映該渠道的核心服務性質
- 瀚亞的結構性優勢明顯，內部管理資產增加+15%²至1,220億美元
- 在新業務能力、平台優勢及限制措施放鬆的推動下，7月的年度保費等值（不包括香港）高於上一年的同期水平

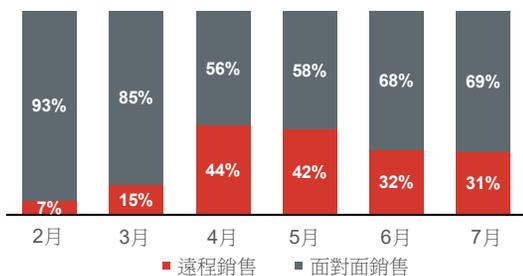




新設遠程業務開展

- 所有市場¹均已推出遠程銷售
約**90%**²的產品（基於年度保費等值）
能夠進行遠程銷售
- 2020年第二季度有**38%**的代理人渠道保單透過遠程方式完成銷售

代理人渠道 - 遠程及面對面保單組合



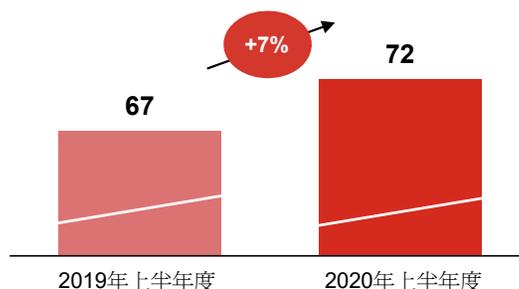
自2020年以來，每月具有遠程銷售能力的市場數目：



代理人能力及質素

- 全部市場的代理團隊均實行遠程端到端管理
- 新代理招聘³、⁴增加**7%**至 **72,000**人及代理人數³、⁴增加**7%**帶動下，銷售能力有所提升
- 亞洲（不包括香港）的「百萬圓桌會議」⁵會員錄得強勁增長（**+19%**）

新代理招聘³（千人）

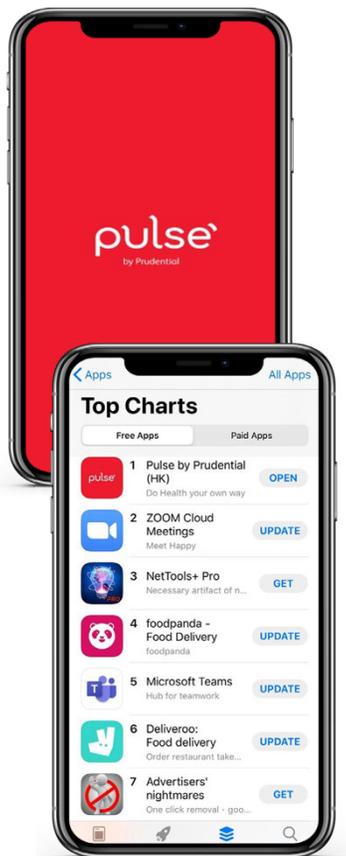


加強核心業務能力

- 與 **TMB**（泰國）建立為期15年的戰略合作關係；與**SeABank**（越南）、**BFL**（老撾）及**Yoma**（緬甸）建立新合作關係
- 與區內有業務往來的**銀行分行**增至**逾19,000家**
- 透過 **UOB Mighty**、**OVO**及**Central**等**非傳統的合作夥伴**增加觸及客戶的渠道
- 中國內地業務版圖擴張 - 在**97個**城市(+3)設立**20家**分公司及**234個**網點(+5)
- 中小企業方案 **PRUworks**推動團體銷售額增加**+20%**



亞洲 加快推出Pulse



- **Pulse by Prudential** 於 **11** 個市場上線； **10** 種語言
- 與 **21** 名數碼合作夥伴建立新的關係； **Babylon** 服務及遙距醫療累計使用量¹ 逾 **73萬** 次
- 下載量達² **810萬** 次，其中 **70%** 的用戶首次接觸保誠

- 推出 **8款數碼產品**，包括登革熱、信用卡還款保障(Credit Shield)、「安健寶」、冠狀病毒保障
- 繕發約**170萬**份保單，均直接透過Pulse及合作夥伴售出；透過數碼渠道獲得約**100萬**名新客戶
- 於兩個市場（菲律賓及馬來西亞）推出代理人渠道遠程銷售模式 (**OnePulse**)

- **PRULeads**：將下載量轉化為銷售線索
- 自4月起為代理產生約**64萬**個銷售線索，成功轉化為**28,000項**線上至線下銷售
- 錄得年度保費等值**6,000萬美元**

數據截至2020年6月。
1. 截至2020年7月30日
2. 截至2020年8月5日

亞洲 目錄

 背景及**2020**年上半年度表現

 策略優先事項及進展

 市場最新概況

 支援員工、客戶及社區

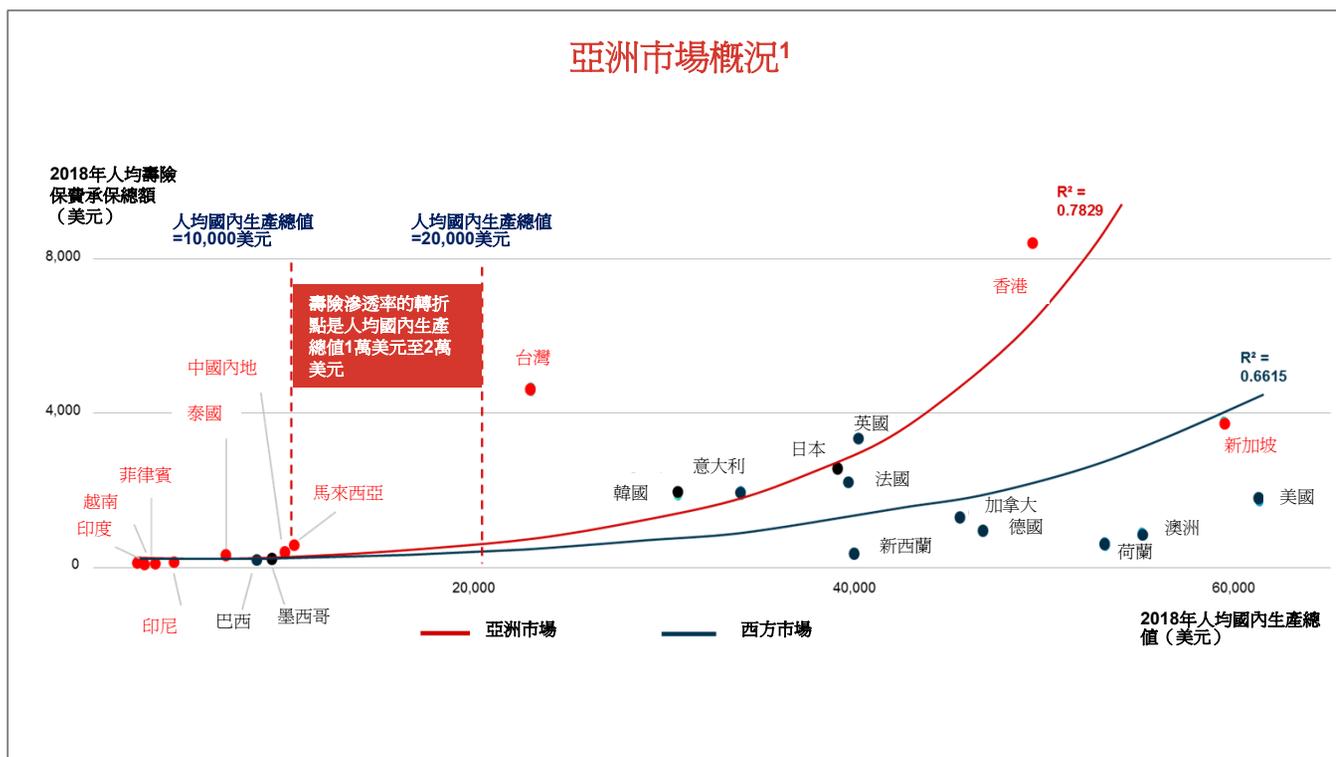
 資本、資產負債表及盈利

亞洲

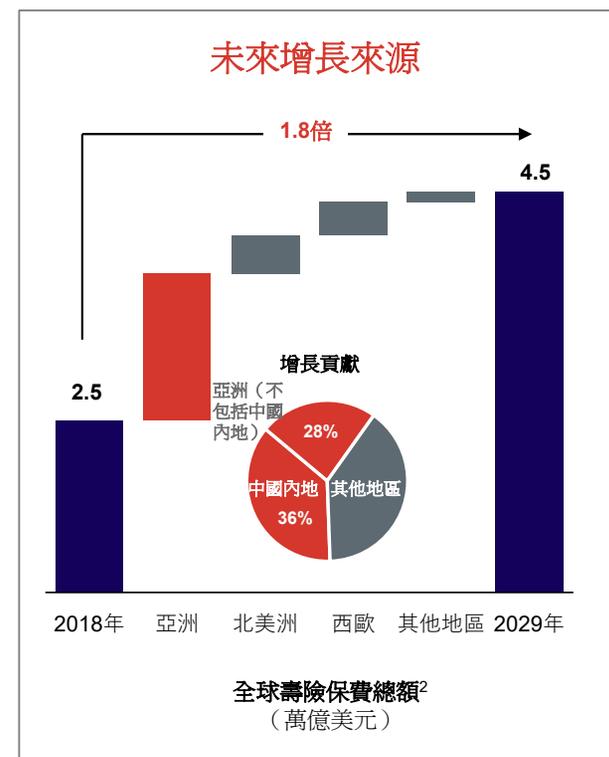
重要的長期增長機遇－預計保費1.3萬億美元²

大部分亞洲市場的壽險滲透率仍低於轉折點，即人均國內生產總值1萬美元至2萬美元

亞洲市場概況¹



未來增長來源



1. 資料來源：Sigma瑞士再保險。
2. 資料來源：安聯環球保險市場速覽 (2019年5月)。全球壽險保費乃自總保險保費計算得出

亞洲 領先的泛區域商業品牌

逾60萬名
代理

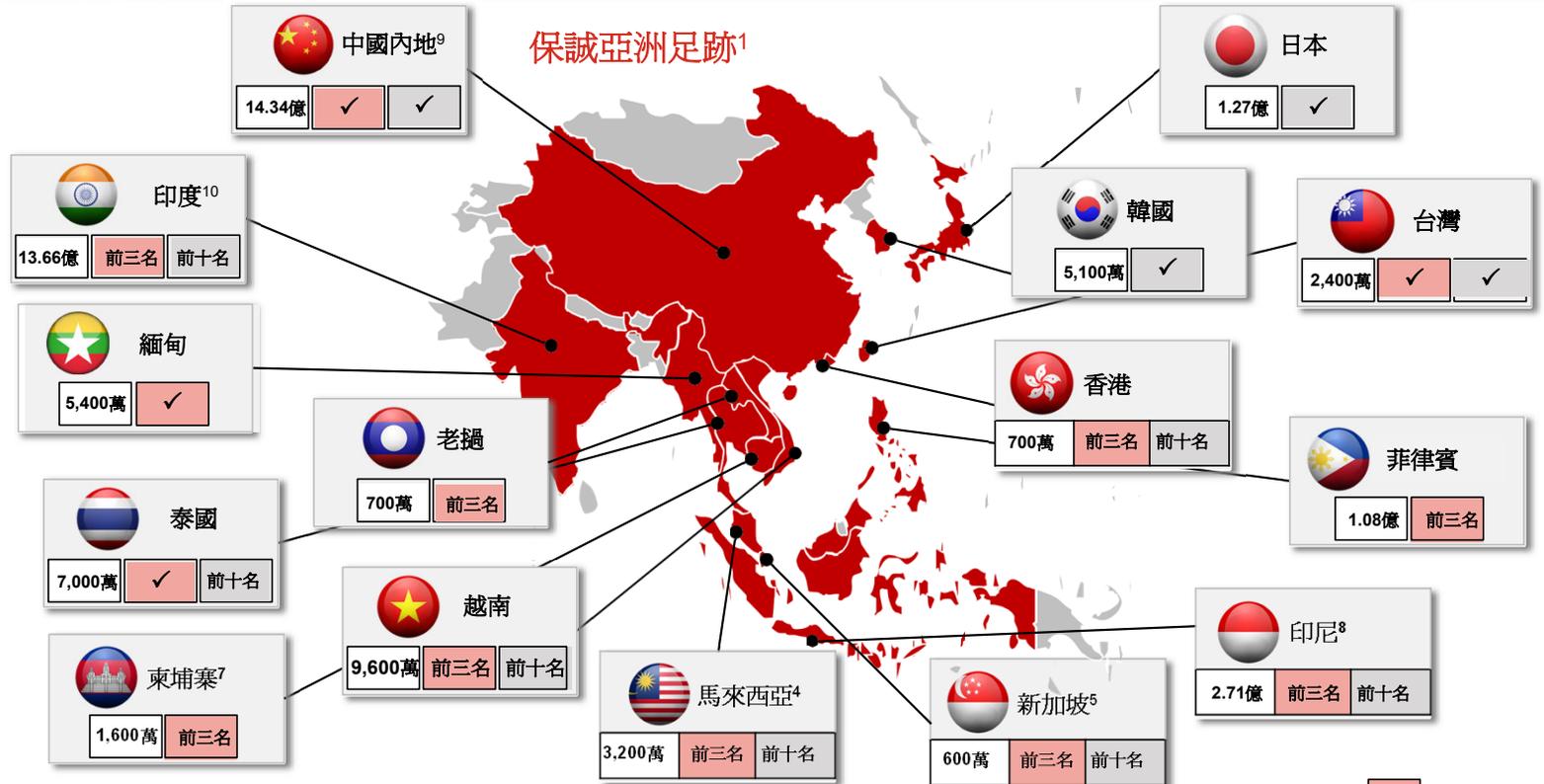
逾300項
壽險與資產管理分銷合作夥伴關係

140萬名
保誠壽險新客戶¹¹

前三
在13個壽險市場當中9個的排名^{1, 2}

市場領先的泛區域亞洲
零售基金管理公司⁶

面向：
37億
人口³



壽險
瀚亞

基於2019年全年度（就印度而言，為2020年財政年度）。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）或加權收入保費總額。

1. 這些市場根據監管和業務要求釐定

2. 在13個市場當中的9個排名前三。資料來源：基於正式（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或全年度加權保費，視乎可獲取的數據）

3. 聯合國經濟和社會事務部人口分部《世界人口展望》2019年修訂版

4. 包括伊斯蘭保險，不包括團體業務

5. 僅包括境內業務，不包括Eldersfield及DPS

6. 資料來源：亞洲資產管理—基金管理人調查。基於來自亞洲（日本除外）、澳洲和新西蘭的資產。僅根據參與公司排名

7. 首年毛保費

8. 不包括Jiwasraya

9. 總數僅包含合營企業/外資企業

10. 僅包含私人企業

11. 於2019年全年度，不包括印度

亞洲

策略優先事項

策略優先事項

加強現有核心業務

- 擴大旗艦產品範圍
- 拓展分銷渠道並提升效率
- 與非傳統合作夥伴合作
- 提升自動化及數碼化業務能力

建立一流的 健康服務能力

- 縮窄壽險保障缺口
- 增加於健康及醫療部分的參與
- 擴展中小企業務
- 拓展增值服務

加快翰亞的增長

- 加強及擴大投資產品
- 多元化投資風格
- 提升分銷能力
- 構建數碼環境

拓展中國內地業務

- 擴闊業務版圖
- 保持領先的業務能力
- 加強資產管理業務範圍
- 有選擇地增進參與

亞洲

明確的策略優先事項及高質素的執行力

策略優先事項

加強現有核心業務

- 銀行保險業務領先¹ – 透過與TMB簽署銀行保險協議加強業務能力；與逾**19,000**家銀行分行有業務往來
- **90%**的產品能夠進行遠程銷售；第二季度有**38%**的代理人渠道保單透過遠程方式完成銷售
- 對代理的管理轉至線上進行，推動代理招聘²增加 **+7%**

建立一流的健康服務能力

- **Pulse by Prudential**： **810**萬次下載量³，而年初僅為50萬
- 透過Pulse及合作夥伴售出**170**萬份數碼保單³
- 有 **7** 個市場的健康及保障產品比重增加，主要由印度、新加坡及泰國推動
- **PRUworks**（中小企業保險產品）推動團體業務銷售額 **+20%**⁴

加快瀚亞的增長

- 亞洲壽險業務流入穩健恢復，推動內部管理基金增加**+15%**至 **1,220**億美元⁷
- 中國內地外商獨資企業引入的管理基金／分層顧問管理基金達**人民幣28**億元
- 經營溢利**+10%**⁴，得益於嚴格的成本管理

拓展中國內地業務

- 在**97**個城市(+3)設立**20**家分公司及**234**個網點(+5)⁵
- 年度保費等值於第二季度在所有渠道錄得增長下增加**+20%**；毛保費收入⁶於第二季度增長**+33%**，增幅超逾行業市場**2**倍
- 總（壽險）資產增加⁴**35%**至**170**億美元；客戶人數⁴增加**+12%**至**160**萬人

除非另有註明，數據均為截至2020年上半年度。

1. 按與銀行分行的合作渠道衡量

2. 不包括印度，與2019年上半年度對比

3. 截至2020年8月5日

4. 按年增長按固定匯率基準計算

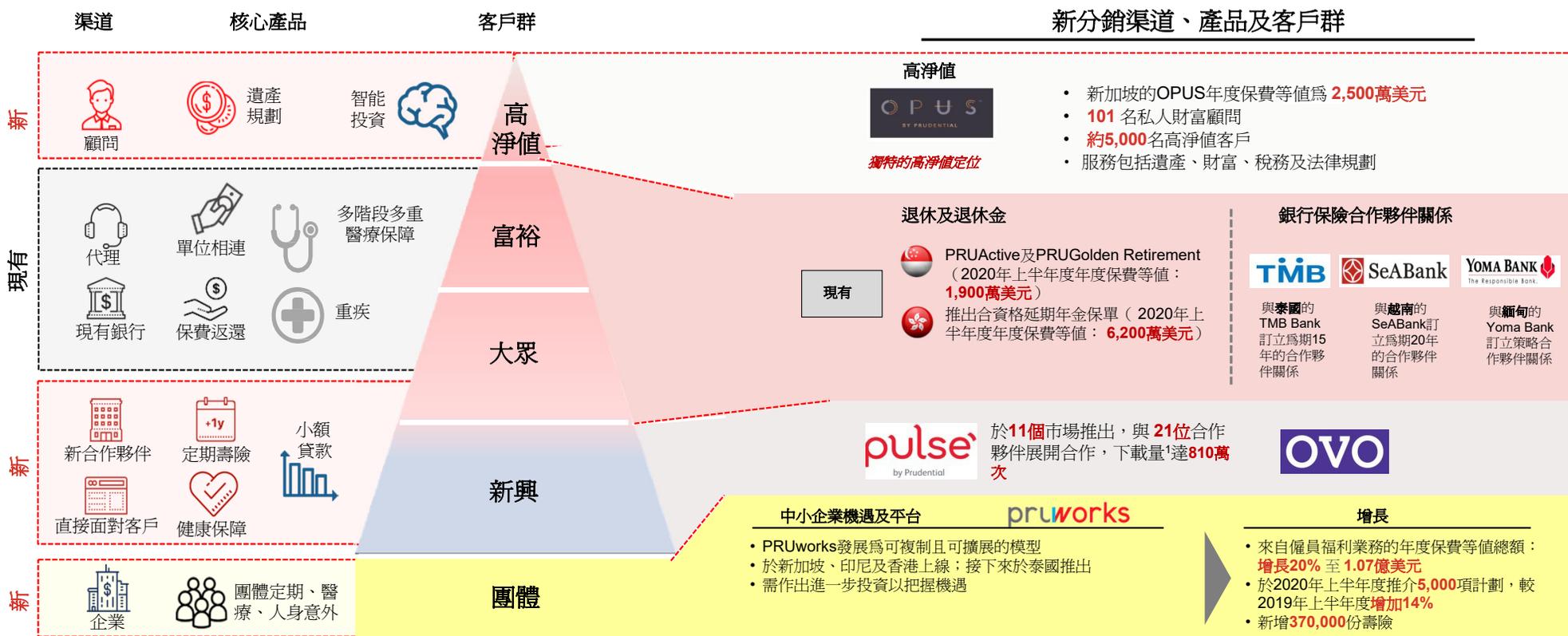
5. 增幅與2019年年底比較

6. 資料來源：中國銀保監會。

7. 增長率乃基於2019年上半年的比較數字經已重列以按外部（而非內部）管理基金方式呈列代M&G plc 管理的基金249億美元，以符合於2019年10月分拆事項後的呈列方式



加強現有核心業務 拓展新分銷合作夥伴、客戶群及產品



加快Pulse的構建

Pulse正擴闊客戶基礎並獲得新數據，從而轉化為銷售

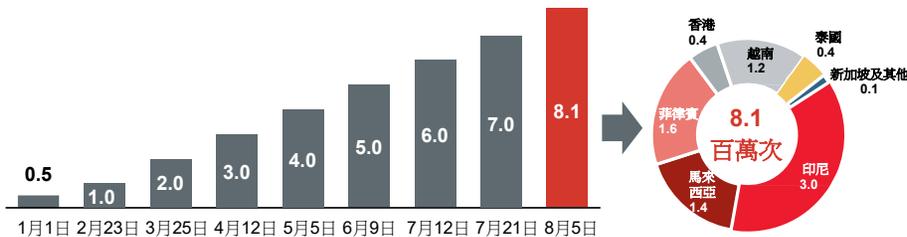
Pulse：業內首創一站式人工智能應用程式



Pulse服務使用情況

- Pulse下載量自2020年3月底以來達致**逾6百萬次**
- Babylon提供**逾74萬次**諮詢服務（健康評估及症狀評估）

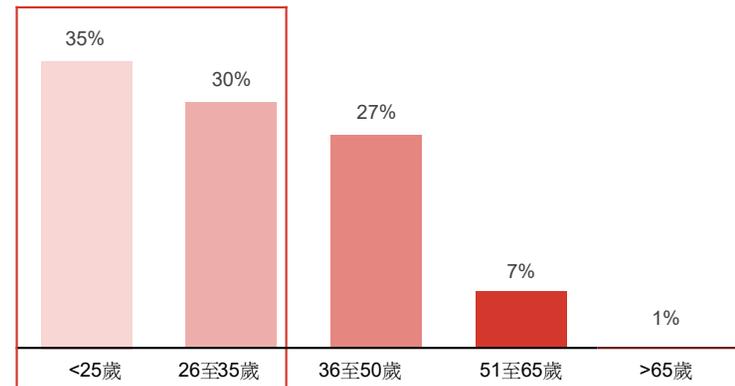
Pulse於2020年的下載量（百萬次）



1. 數據截止2020年8月5日

擴闊客戶基礎

Pulse用戶主要為18至35歲年齡段



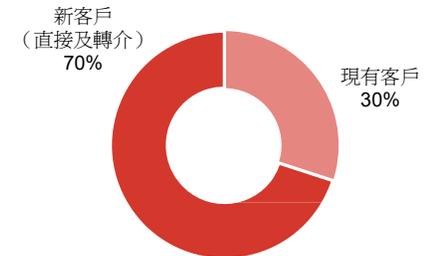
英國保誠集團亞洲現有客戶狀況

- 較富裕人士
- 平均年齡：**40歲**

對比

- #### Pulse用戶狀況
- 精通數碼產品
 - 平均年齡：**30歲**

70%的Pulse用戶首次接觸保誠¹



加快瀚亞的增長

瀚亞是一個結構性優勢明顯的獨特平台

概覽

獨特平台

- 在11個市場中的7個排名前10
- 亞洲最大的零售資產管理人（日本除外）
- 結構性優勢明顯，得益於壽險業務帶來穩定及可預測年度流量
- 多次榮獲「亞洲年度基金公司」¹及「亞洲年度債券公司」²獎項
- 2019年度有55%的外部淨流量來自新項目

完善產品組合，填補市場缺口

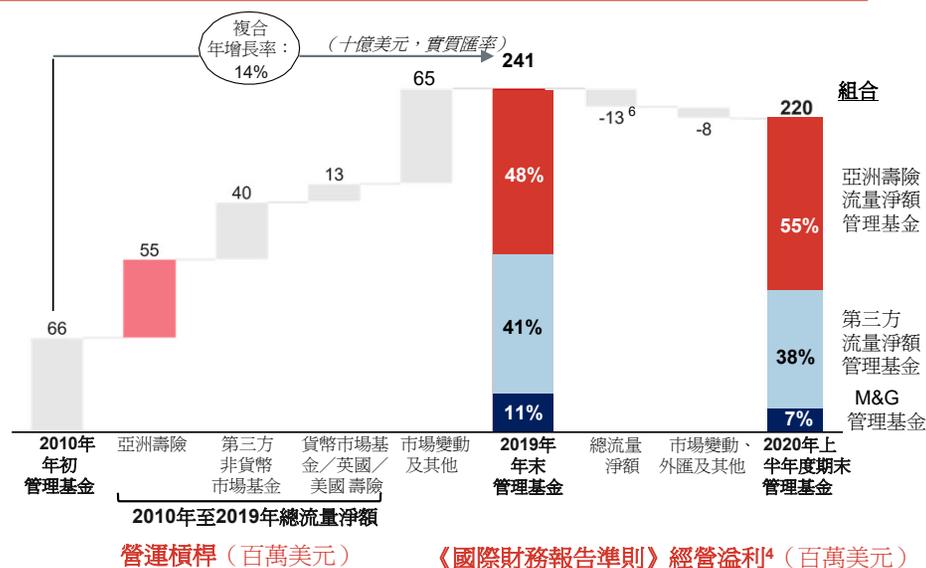
- 完成在泰國的TMBAM及TFund收購事項後，在東盟第二大經濟體及領先的互惠基金市場建立穩固根基
- 成立中國外商獨資企業；管理資產（包括諮詢業務）人民幣28億元，股票投資表現出色

充分利用科技

- 於馬來西亞推出eTrading平台
- 採用貝萊德的Aladdin系統

1. 由亞洲投資人資產管理獎項頒發（2015年、2017年、2018年）；
 2. 由亞洲資產管理基金管理公司調查頒發（2019年、2020年）
 3. 成本/收入比率反映成本佔未來計業績表現相關費用的經營收入的百分比
 4. 按年增長；按固定匯率計算
 5. 由於四捨五入，各數字加起來可能與總數略有出入
 6. 130億美元的總流出淨額包括亞洲壽險（+30億美元）、M&G（-70億美元）及第三方流量淨額（-80億美元）

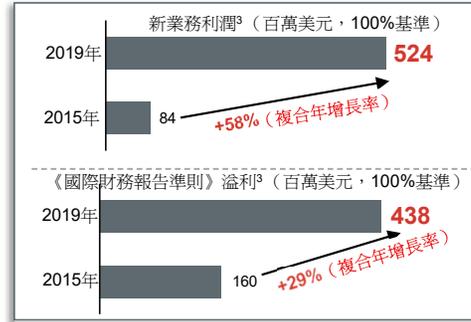
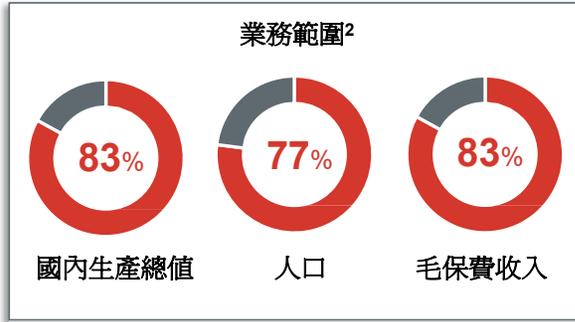
週期性業務但結構性優勢明顯，得益於穩定而可靠的壽險業務流量⁵



2020年上半年度業績

拓展於中國內地的業務 提高滲透率帶來的重大增長潛力

中信保誠人壽保險業務版圖
(2019年12月)



自2016年以來，在中國銀保監會風險綜合評級中連續**17**個季度獲評為「A類」(僅涉及合營企業)

自2016年以來，在美國加州大學的中國壽險公司(僅涉及合營企業)評選中排名**前十**

在不足**10**年的時間內錄得當地公認會計原則溢利的**首家外商投資企業**



亞洲 目錄

 背景及**2020**年上半年度表現

 策略優先事項及進展

 市場最新概況

 支援員工、客戶及社區

 資本、資產負債表及盈利

亞洲 市場摘要—中國內地

穩健的結構性需求推動因素

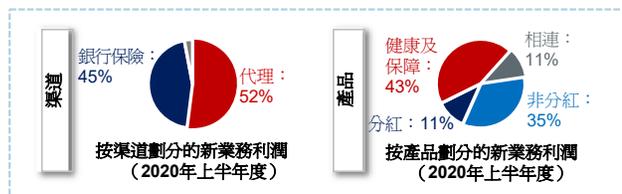
- 國內生產總值增速快於發達經濟體¹
- 中產階層日益擴大；巨大的保障缺口²
- 2019冠狀病毒疫情發生後，**每5名**消費者當中有**4人**有意購買更多保險³
- 有**三分之二**的消費者表示需要更多健康保險，但目前為止僅有一半消費者採取行動⁴

業務模式數碼化

- 於2月推出數碼產品；於5月推出**虛擬現實**會議室
- 2020年上半年度有**67%**的新代理人渠道保單透過遠程方式完成銷售
- **代理**分析／評估／招聘／培訓均轉至**線上**
- 代理人產能⁶ **+56%**；活躍代理人數**+7%**

平台擴展

- 在陝西省開始營運
- 在**97**個城市(+3)設立**20**家分公司及**234**個網點 (+5)⁵



高質素的執行力及卓越表現

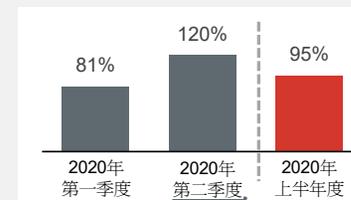
續保保費增長 **+30%** 客戶增長 **+12%** 《國際財務報告準則》盈利增加 **+17%**
 至 **160** 萬人 至 **1.01** 億美元



執行情況⁷

年度保費等值

(百分比指2020年銷售額佔2019年水平的比例)

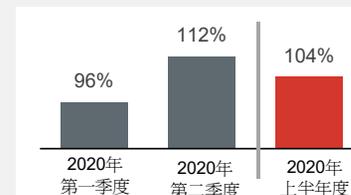


2020年第二季度 (相較去年)

代理 **+15%**
 銀行保險 **+25%**

新業務利潤

(百分比指2020年新業務利潤佔2019年水平的比例)



除非另有註明，數據均為截至2020年上半年度。

1. 國際貨幣基金組織《世界經濟展望》(2020年6月)：實際國內生產總值增長
 2. 瑞士再保險：《亞洲的健康保障缺口：建立更強抗逆力的見解》(Asia's health protection gap: insights for building greater resilience) 2018年10月。指中國內地、印度、日本、韓國、印尼、馬來西亞、台灣、越南、菲律賓、新加坡、香港及泰國
 3. 題為「2019冠狀病毒病如何加速塑造中國經濟的五個主要趨勢」(How Covid-19 is accelerating 5 key trends shaping the Chinese economy) 的麥肯錫報告
 4. 摩根士丹利報告：「塑造中國經濟的主要趨勢」(Key trends shaping the Chinese economy)

5. 相較2019年年底的增幅；SSO指銷售服務辦事處

6. 每名活躍代理的保單

7. 按固定匯率基準計算

亞洲 市場摘要—香港

穩健的結構性需求推動因素

香港本地

- 人口老齡化
- 巨大的保障缺口
- 政府措施：合資格延期年金保單及自願醫保計劃

內地

- 69%的中國內地客戶有意於12個月內購買香港壽險；對健康及保障產品的需求有所增長¹
- 政府措施：大灣區



產品創新及注重質素

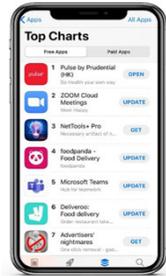
Pulse的下載量達**40萬**次²

於4月推出**PRUworks**

22%的2020年上半年度香港本地年度保費等值

130萬名客戶 ↑ **98%** ↑ **98%** ↑

定期保費組合 客戶留存率



1. 基於我們的2020年第二季度中國內地消費情緒追蹤
2. 截至2020年8月5日
3. 按固定匯率基準計算

增強我們的分銷能力

- 代理及銀行渠道的所有產品均可進行**遠程銷售**（旗艦產品於第二季度末獲批准）。所有代理招聘及培訓均轉至線上
- 代理團隊的規模全港**第一**，代理人數增加**7%**至**2.47萬**名
- 與渣打銀行建立**領先的**區域合作夥伴關係



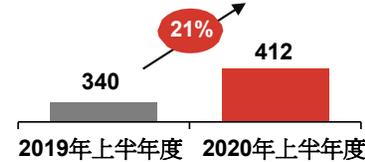
穩健的有效業務帶動利潤增長

穩健的有效業務

總續保保費增加³ **+8%**
健康及保障產品續保保費增加³ **+17%**

《國際財務報告準則》經營溢利³（百萬美元）

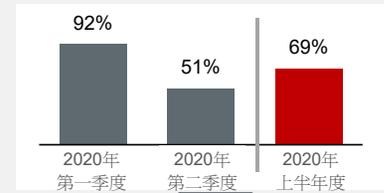
帶動《國際財務報告準則》溢利強勁增長



執行情況³

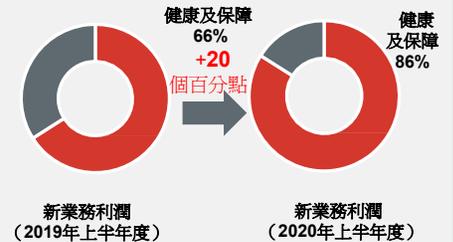
(百分比指2020年銷售額佔2019年水平的比例)

年度保費等值—香港本地



- 連續數月恢復，6月的年度保費等值為4月水平的**2.1倍**

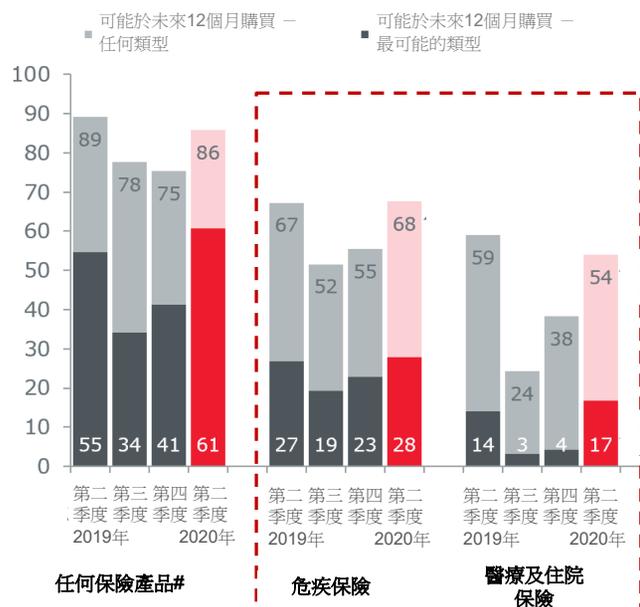
健康及保障產品新業務利潤—香港本地³



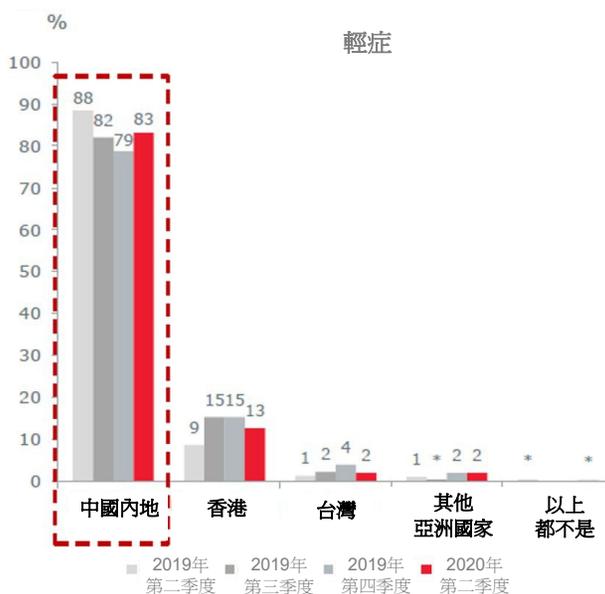
亞洲

香港：中國內地客戶的需求推動因素未受影響

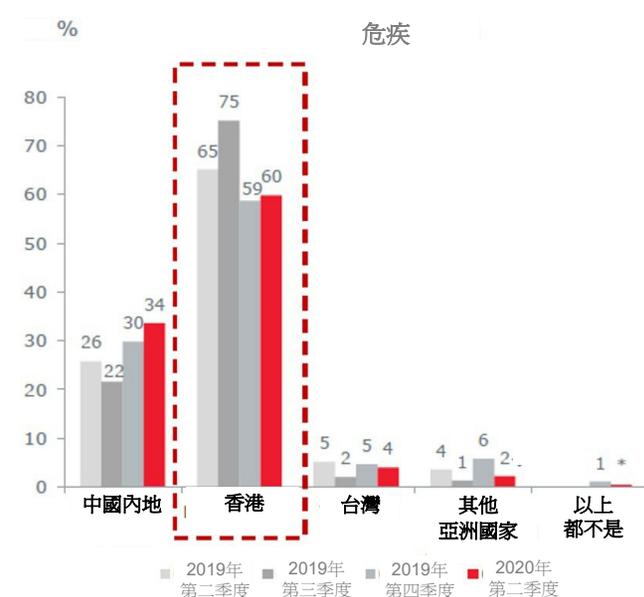
中國內地旅客對金融產品的潛在需求



中國內地旅客在醫療方面的偏好



中國內地旅客在醫療方面的偏好

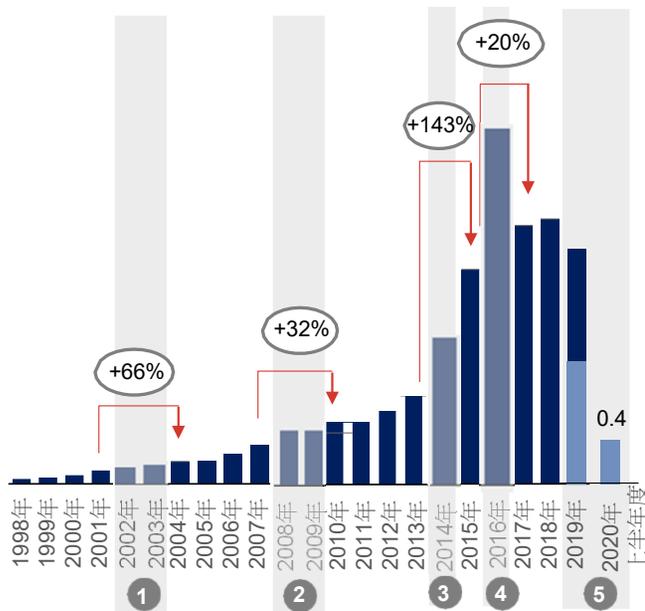


附註：基於代表保誠香港透過採用尼爾森在線小組調查進行的2020年第二季度中國內地消費情緒追蹤。調查結果以450個樣本為基礎。
任何保險產品指保障範圍涵蓋身故、危疾、醫療及住院的保險以及儲蓄保險。

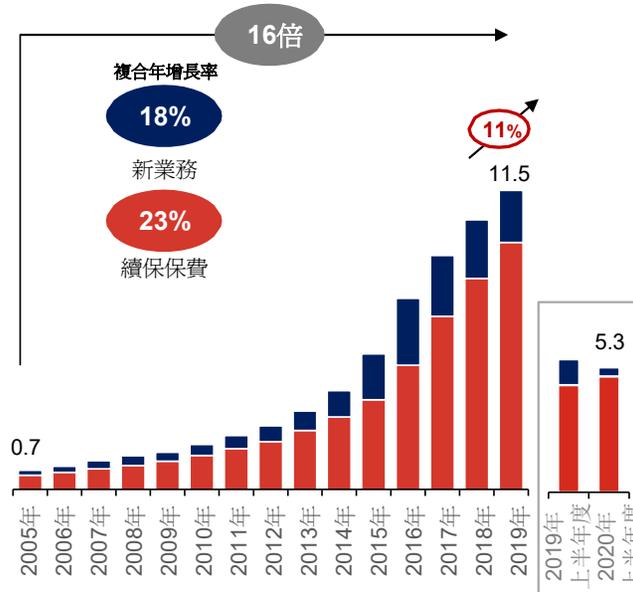
亞洲

香港：穩健的盈利

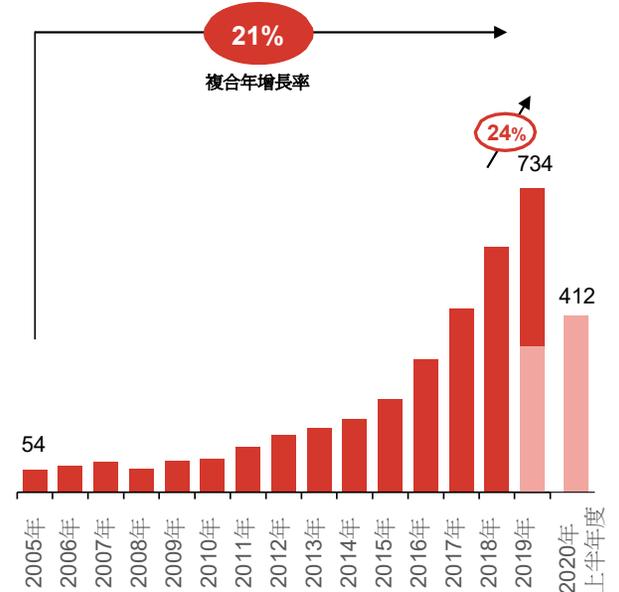
年度保費等值¹，十億美元



壽險加權保費收入¹，十億美元



壽險《國際財務報告準則》經營溢利¹，百萬美元



X 1. 2002年至2003年期間發生沙士(SARS)疫情；2. 2008年至2009年期間發生全球金融危機；3. 2014年香港發生「佔中」事件；4. 2016年加強對人民幣的控制；5. 社會運動及2019冠狀病毒病疫情。

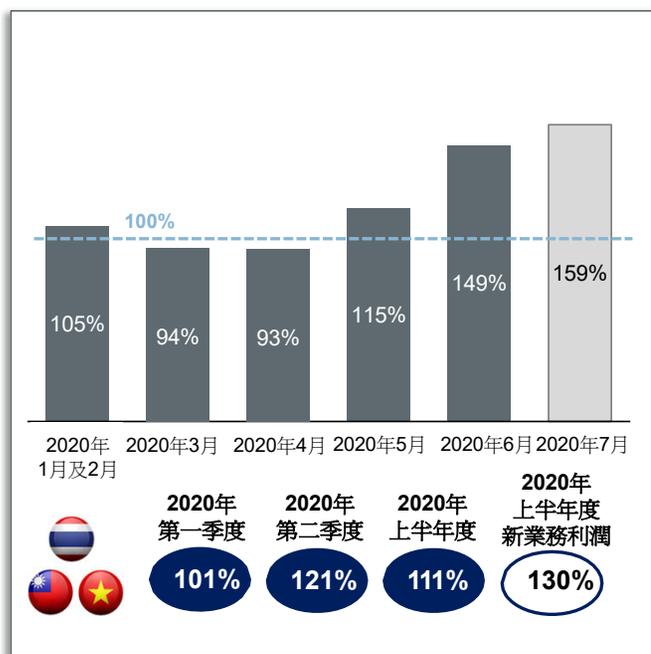
1. 按實質匯率基準計算

亞洲

市場年度保費等值銷售額趨勢

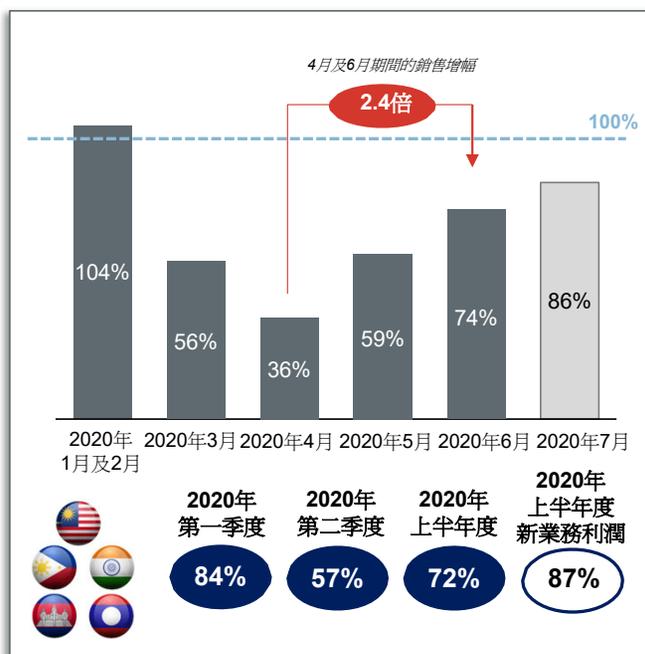
於第二季度恢復按年增長的市場

泰國、台灣及越南等市場較早宣佈封城措施（且嚴重程度相對較低），且較早放鬆有關措施，有利於銷售額於第二季度恢復



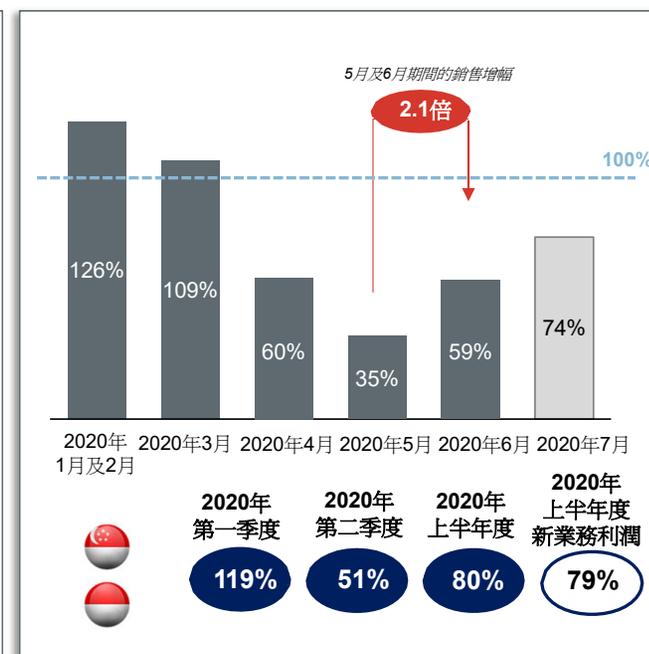
經歷「低迷4月」的市場

馬來西亞、印度、菲律賓、柬埔寨及老撾等市場於3月下旬宣佈封城措施並於5月開始放鬆有關措施，有利於銷售額自5月以來反彈



經歷「低迷5月」的市場

印尼及新加坡等市場於4月宣佈封城措施並直至6月才解除，銷售額直至6月起才開始回升



x% 指2020年年度保費等值銷售額與2019年對比

x% 指2020年新業務利潤與2019年對比

附註：增長率乃按固定匯率基準計算。

亞洲

恢復按年增長的市場

泰國



合作夥伴關係發展

- 與**TMB**訂立為期**15年**的獨家合作關係
(年度保費等值增加**+81%**)
- 與**The 1 Central**簽訂數碼生活方式及健康合作協議

專注於質素

- 健康及保障產品年度保費等值增加**+67%**
- 健康及保障產品續保保費上升**+13%**
- 94%** 客戶留存率

充分利用科技

- 於大華銀行、TBank推出**遠程銷售**流程
- 電子付款率為**83%** (2019年全年為71%)

年度保費等值
增加**45%**至**9,000**萬美元

盈利¹

增加
19%至
7,500
萬美元

2020年 第一季度	2020年 第二季度
+33%	+56%

越南



增強分銷能力

- 於4月啟動**SeABank**合作夥伴關係
- 代理招聘²增加**22%**

轉向更均衡的產品組合

- 銀行保險業務年度保費等值增加**+55%**

專注於質素

- 續保保費總額增加**+13%**
- 健康及保障產品年度保費等值增加**+15%**
- 99%** 定期保費
- 95%** 客戶留存率

年度保費等值
增加**8%**至**9,500**萬美元

盈利¹

+16%
1.25億美元

2020年 第一季度	2020年 第二季度
0%	+14%

台灣



盈利增長

- 轉向較高利潤率的分紅產品
- 新業務利潤增加**+19%**，第一季度及第二季度錄得雙位數增長

多元分銷

- 經紀銷售強勁，年度保費等值為去年水平的**4倍**
- 17**個銀行合作夥伴及**15**項經紀關係

專注於質素

- 98%** 客戶留存率

年度保費等值
保持不變

定期保費
增加**15%**
至

盈利¹

1.44億美元
+16%
3,700萬美元

2020年 第一季度	2020年 第二季度
-10%	+11%

除非另有註明，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. 與2019年上半年度比較的按年增長

亞洲

經歷「低迷4月」的市場

印度



專注於質素

- 健康及保障產品年度保費等值增加**29%**，銷售組合增加**+14**個百分點至**27%**
- 續保率為**83%**，業內最佳之一^{4、5}
- 代理人數增加**+3%**⁸

充分利用科技

- 所有產品均可**遠程**銷售
- 97%**的新業務在線上記錄

資產管理

- ICICIPRU⁸ 資產管理公司管理基金增加**+2%**至**470**億美元（達致100%）
- 壽險管理基金⁶ 增加**+11%**至**230**億美元（達致100%）

銷售額回升

- 6月銷售額為4月水平的**1.9**倍

馬來西亞



繼續專注於質素

- 96%**的年度保費等值來自期繳保費
- 健康及保障產品年度保費等值組合增加**2**個百分點至**46%**
- 「百萬圓桌會議」會員人數增加**+116%**³
- 強勁的客戶留存率**96%**

構建數碼業務實力

- 140**萬名 *Pulse*⁷ 用戶
- 100%**的產品能夠進行線上銷售
- 代理積極採用新科技，第二季度有**30%**的銷售額來自遠程銷售（4月為58%）

銷售額回升

- 6月銷售額為4月水平的**2.6**倍

菲律賓



增強分銷能力

- 代理人數增加**7%**³至**3.4**萬名

專注於質素

- 97%** 定期保費
- 93%** 客戶留存率
- 健康及保障產品佔比提升至**+29%**，上升**+3**個百分點
- 續保保費總額² 增加**+12%**

構建數碼業務實力

- Pulse* 下載量**160**萬次⁷
- 遠程銷售額佔第二季度的**95%**

銷售額回升

- 6月銷售額為4月水平的**2.6**倍

年度保費等值²

減少**36%**至
8,300萬美元

保障型產品年
度保費等值²

增加**29%**至
2,300萬美元

年度保費等值²

減少**20%**至
1.23億美元

盈利^{1、2}

+16%
1.58億美元

年度保費等值²

減少**23%**至
5,600萬美元

盈利^{1、2}

+18%
4,000萬美元

1. 《國際財務報告準則》稅前經營溢利
2. 按固定匯率基準計算
3. 與2019年上半年度比較的按年變動
4. 資料來源：ICICI Prudential於2020年6月的最新資料

5. 截至2020年全年度止11個月的零售第13個月續保率（不包括整付保費）
6. 截至2021年全年度止3個月；增長率與2020年全年度狀況相關及管理資產為100%
7. 截至2020年8月5日
8. ICICIPRU Asset Management Company



亞洲

經歷「低迷5月」的市場

印尼



排名第1

整體及代理^{3、4}

增強多元分銷能力

- 代理招聘² 增加+50%；代理人數增加+13% 至 **285,000**人
- 「百萬圓桌會議」會員增加+48%至逾**1,000**人；規模於印尼居於首位

擴大產品範圍

- 過往12個月推出**17**款產品
- PRU**Top（危疾附加保障）及 **PRU**Cinta（傳統伊斯蘭保險）貢獻**22%**的代理年度保費等值
- PRU**works年度保費等值為**750**萬美元，受保人數近**180,000**人（於2019年7月推出）

與時併進的現代化平台

- 100%**的產品能夠進行線上銷售（於6月批准銷售投資相連產品）
- Pulse** 下載量⁶達**300**萬次（較3月初的50萬次有所增加）
- 推出數碼產品：**PayLater Protect (OVO)**、**PRU**Tect Care (**Pulse**)

年度保費等值

減少**19%**至
1.23億美元

環比增長

6月/5月
增長 **2.0**倍

伊斯蘭保險
新業務利潤

+**39%**

盈利¹

-**1%**
2.49億美元

新加坡



排名第1

整體定期保費
銷售額^{3、5}

繼續專注於質素

- 健康及保障產品年度保費等值增加+6%，銷售佔比增加+8個百分點至 **29%**
- 強勁的客戶留存率 **99%**
- 續保保費 +**10%**
- 「百萬圓桌會議」會員增加+**37%**

拓展業務能力

- 100%**的產品能夠進行線上銷售；代理及銀行的所有流程均可遠程進行
- 第二季度有**77%**的代理人渠道保單透過遠程方式完成銷售
- PRU**work錄得強勁增長，年度保費等值增加+**30%**，計劃數目增加+**10%**至2,100項及受保人數增加+**51%** 至150,000人

排名第1

代理定期保費
銷售額^{3、5}

排名第4

團體新業務
銷售額^{3、5}

年度保費等值

減少**21%**至
2.29億美元

環比增長

6月/5月
增長 **2.2**倍

保障產品年度
保費等值

+**6%**

盈利¹

+**20%**
2.62億美元



PRUDENTIAL

除非另有註明，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. 與2019年上半年度比較的按年變動

3. 截至2020年第一季度的市場統計資料
4. 資料來源：印尼人壽保險協會
5. 資料來源：新加坡人壽保險協會
6. 截至2020年8月5日

2020年上半年度業績

70

亞洲

印尼：拓展我們的業務能力

穩健的結構性推動因素及優質的商業品牌

- 中產階層快速增長；巨大的保障缺口
- 僅次於中國及印度的亞洲第三人口大國保險滲透率低

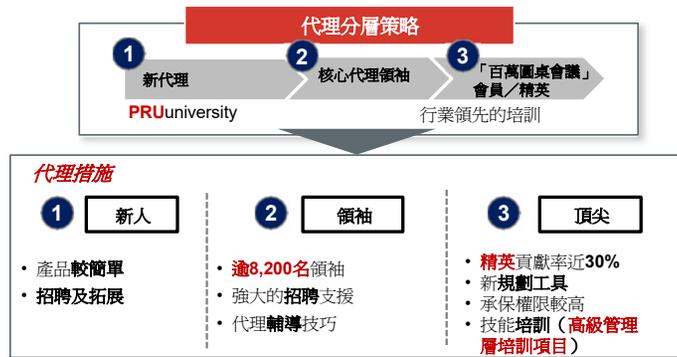


擴大產品範圍



除非另有註明，數據截至2020年上半年度。
 1. 數據截至2019年全年度
 2. 資料來源：印尼人壽保險協會
 3. 2020年年初至6月的年度保費等值貢獻

增強分銷能力

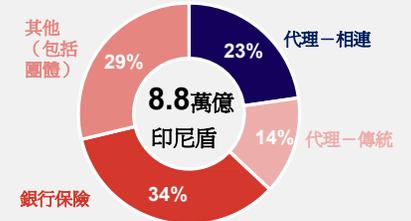


業務多元化及與時併進

- **Pulse + PRUCEKATAN + PRUServices**
遠程面對面平台
- 小型數碼產品：**babylon** **halodoc**
PRUTect Care + 健康症狀評估 + 遠程醫療 (Pulse)
- 自動化：
 - ✓ **99%** 電子提交率
 - ✓ **89%** 電子保單
 - ✓ **PRUforce** (線上及數碼培訓部署能力)
- **PRUMedical**網絡
 - ✓ **1,557**個醫院合作夥伴
 - ✓ **34**個城市設有**73**家首選醫院
 - ✓ **4**家海外醫院
 - ✓ 用於透過數碼方式辦理住院手續的電子診療卡

執行情況

市場 – 總加權新造保單保費²
(2020年第一季度)



英國保誠集團亞洲 – 市場份額 (2020年第一季度)



亞洲 目錄

 背景及**2020**年上半年度表現

 策略優先事項及進展

 市場最新概況

 支援員工、客戶及社區

 資本、資產負債表及盈利

亞洲

2019冠狀病毒病疫情期間有關持份者的實施成果

 <p>客戶</p>	<ul style="list-style-type: none">• 2019冠狀病毒病保障• 加快理賠支付• 靈活的保費支付選項
 <p>僱員及代理人</p>	<ul style="list-style-type: none">• 靈活的居家辦公支援• 推出數碼工具• 線上培訓及教育計劃
 <p>社會</p>	<ul style="list-style-type: none">• 推出250萬美元2019冠狀病毒病抗疫基金• 推出Cha-Ching Kid\$ at Home• Safe Steps 2019冠狀病毒病抗疫計劃(COVID-19 Pandemic Programme)

亞洲 持續投資社區

推出**250萬美元** 保誠2019冠狀病毒病抗疫基金



Safe Steps 2019冠狀病毒病抗疫計劃(Covid-19 Pandemic Programme)

與國際紅十字會攜手，於4月9日
在FOX Network推出

在亞洲每日觸及**2.5億人**
在非洲每月觸及**8,000萬人**



推出Cha-Ching Kid\$ At Home

為家長提供線上資源，
以便在家中教授理財知識

自2020年6月1日推出以來，
瀏覽量**超過15,000次**



中國內地

- 壽險及資產管理業務捐款**人民幣1,500萬元**
- 向中國發展基金會捐款**人民幣43,000元**，用於向中國農村派發1,000個口罩

印尼

- 透過在Pulse登記，**免費提供2019冠狀病毒病住院現金及個人意外保障**
- 與Tokopedia（每月用戶達1,900萬人）合作，**提供意外及2019冠狀病毒病保障**
- 為雅加達及泗水的100,000名Pulse登記用戶提供**免費的2019冠狀病毒病快速檢測**以及**免費的Halodoc線上醫生會診服務**
- 僱員及代理人**為雅加達的醫院**籌款**

香港

- 為香港居民提供**免費的2019冠狀病毒病保障**：提供給前500,000名透過Pulse登記的人士
- Project Screen** — 捐款**900萬港元**：保誠保險有限公司與企業社會責任聯盟（包括Prenetics及香港中文大學）攜手，為醫護人員及其家屬以及Pulse登記用戶提供**免費的2019冠狀病毒病檢測**



Project Screen by Circle



新加坡

- 150萬新加坡元PRUcare套餐**：提供給個人、中小型企業及金融科技行業
- 為超過1,100間金融科技公司的僱員**提供財政救濟及醫療保障**
- 向Courage Fund捐款**10萬新加坡元**，用於支持醫療工作，以及為超過1,000名長者及的士司機捐贈2019冠狀病毒病護理用具



馬來西亞

- 為Pulse用戶提供**免費的線上醫生會診服務**
- 為客戶及Pulse用戶提供**雙倍保險保障**
- 組織籌款活動**，向低收入家庭發放生活物資（包括為三個PRUKasih社區籌款2,200美元）
- 為所有Boost用戶提供**免費的2019冠狀病毒病壽險保障** — 一旦確診，即提供5,000馬來西亞令吉／一旦身故，即提供1,000馬來西亞令吉
- 向馬來西亞醫療救助協會捐款**12萬美元**（B40群體）



其他市場

- 泰國**：與主要移動營運商AIS合作，為AIS客戶提供30日2019冠狀病毒病免費保障；向醫護人員捐贈N95口罩
- 越南**：向VNRC捐款**10億越南盾**；透過我們在越南全國的256間普通代理辦事處向保誠客戶捐贈13,000瓶洗手液
- 菲律賓**：透過Pulse為500,000名菲律賓人提供**免費的意外及身故利益**
- 緬甸**：為於7月11日之前購買壽險的新舊客戶提供**免費的2019冠狀病毒病保險**（保險有效期為90天）
- 非洲**：免費為8個市場提供一系列2019冠狀病毒病保險保障（保單持有人將受保45天）



亞洲 目錄

 背景及**2020**年上半年度表現

 策略優先事項及進展

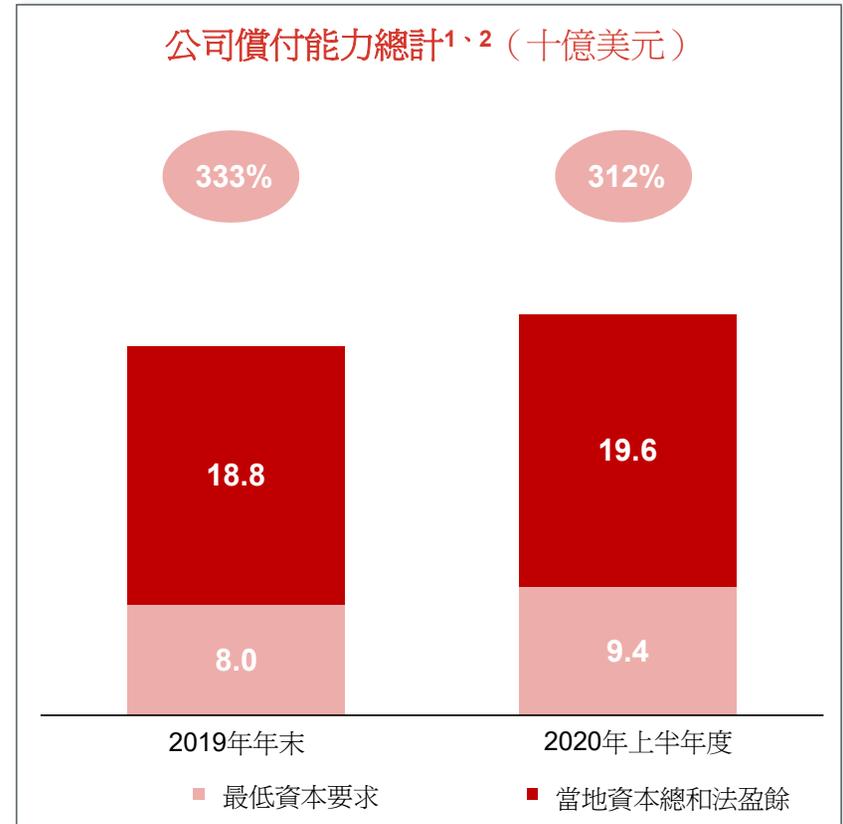
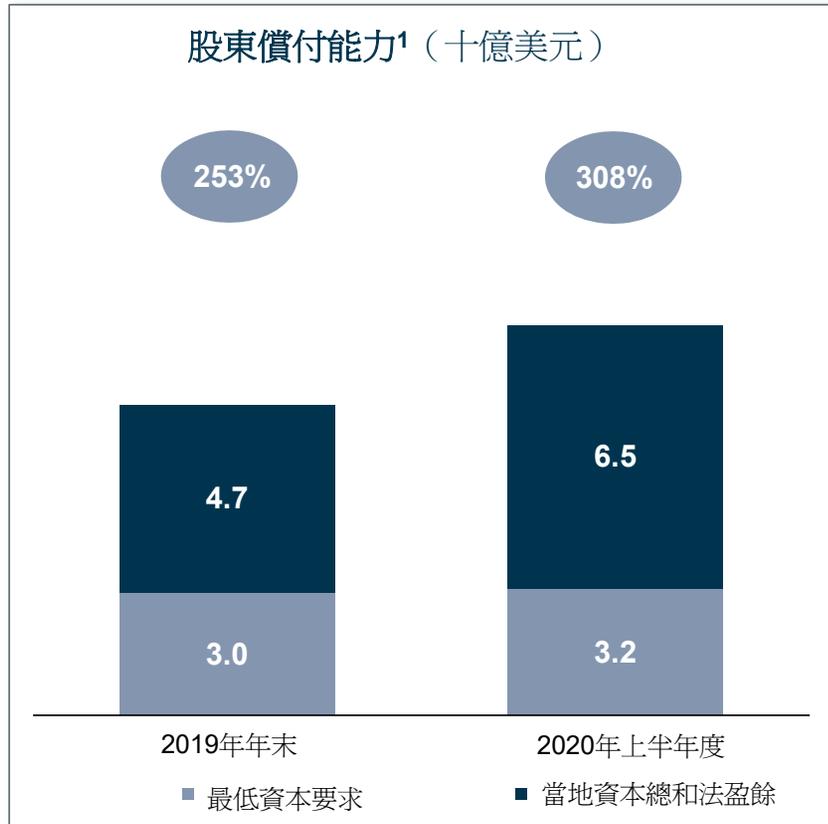
 市場最新概況

 支援員工、客戶及社區

 資本、資產負債表及盈利

亞洲

強勁的資本狀況



1. 於2020年6月30日的估計狀況。基於集團最低資本要求。在香港的集團監管框架生效前，保誠會採用與香港保監局協定的當地資本總和法，釐定集團監管資本要求

2. 於2020年6月30日的估計狀況。包括香港、新加坡及馬來西亞的分紅基金

亞洲資產投資

資產組合

2020年上半年度亞洲資產投資細分¹，十億美元

	分紅基金	單位相連	股東支持 ²	總計
債務證券	52.7	5.3	24.1	82.1
股票	28.0	16.4	5.8	50.2
按揭	0.0	0.0	0.2	0.2
其他貸款	1.6	0.0	0.3	1.9
其他 ³	1.0	0.6	1.9	3.5
總計	83.3	22.3	32.3	137.9

2020年上半年度股東債務證券組合，十億美元

	由發行人持有				BBB級以下 ⁵
	組合 十億美元	發行人 數目 ⁴	平均 百萬美元	最高 百萬美元	
主權債券	11.4	78	146.2	2,788.7	11.8%
其他債券	12.7	1,153	11.0	195.2	5.4%
	24.1				17.2%
投資級別	11.4	1,042	10.9	166.7	不適用
高收益	1.3	275	4.7	167.2	5.4%
	12.7				5.4%

1. 由於四捨五入，各數字加起來可能與總數略有出入

2. 包括資產管理

3. 其他金融投資包括衍生資產、其他投資及存款

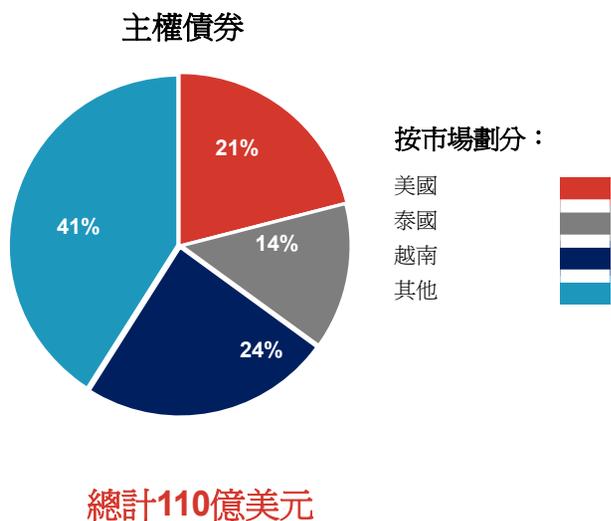
4. 按發行人集團基準呈列

5. 基於標準普爾、穆迪及惠譽的中位評級。若無法獲取，則採用當地外部評級機構評級以及內部評級

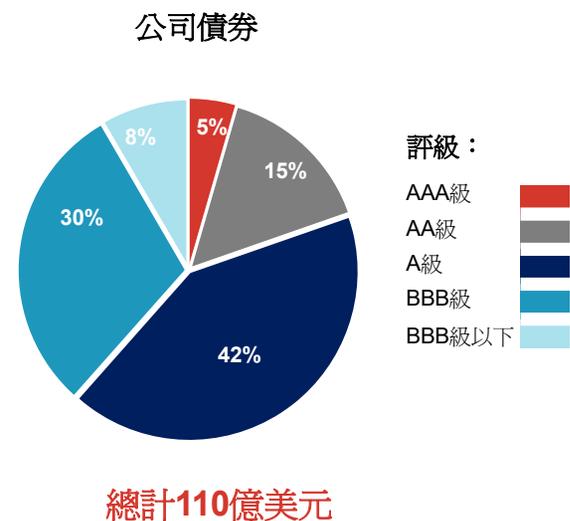
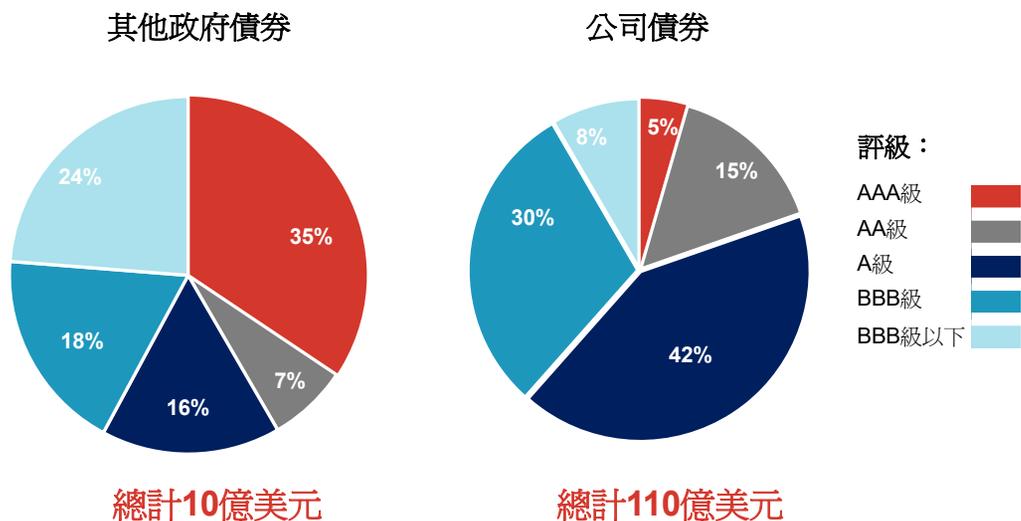
亞洲資產投資

股東支持債務證券持倉

按地域劃分¹（於2020年6月30日，十億美元）



按信貸評級劃分^{1、2}（於2020年6月30日，十億美元）

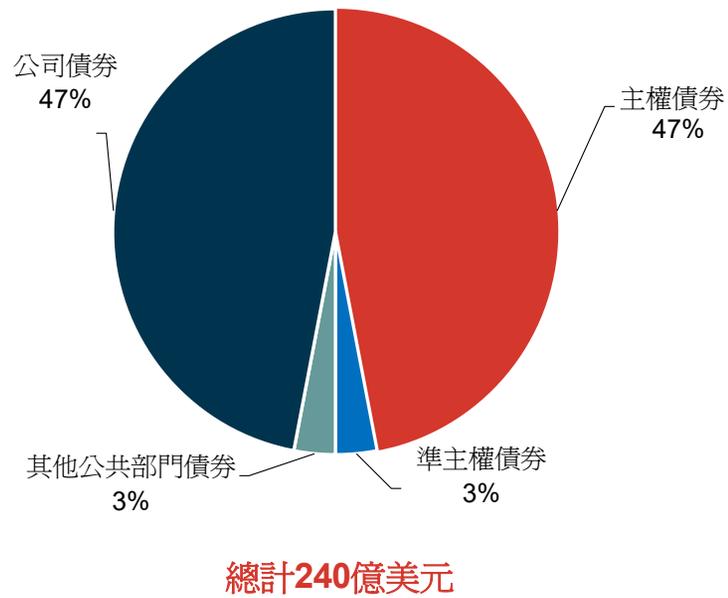


1. 由於四捨五入，各數字加起來可能與總數略有出入
 2. 基於標準普爾、穆迪及惠譽的中位評級。若無法獲取，則採用當地外部評級機構評級以及內部評級

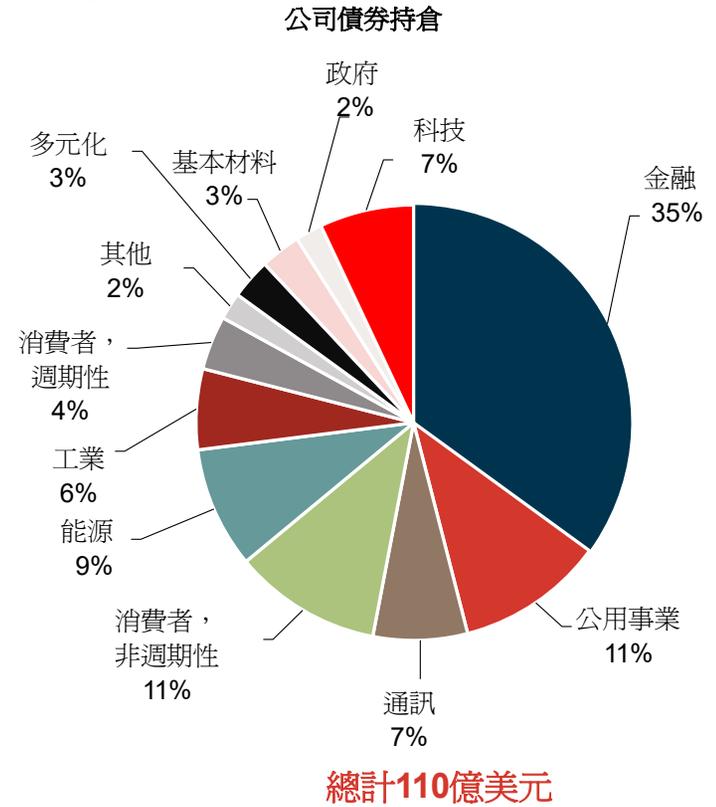
亞洲資產投資

股東支持債務證券持倉

按資產類別劃分¹，2020年6月30日



按行業劃分^{1、2}，2020年6月30日



1. 由於四捨五入，各數字加起來可能與總數略有出入
 2. 行業分類資料來源：Bloomberg Sector、Bloomberg Group及Merrill Lynch。若無法根據上述三個來源予以確認，則分類為其他

亞洲

英國保誠集團亞洲於保誠合營企業的價值

合作夥伴										
保誠份額	22%									
市場價值	71億美元	6,629億印度盧比 ^{1、6}								
內含價值	31億美元	2,303億印度盧比 ^{2、6}								
《國際財務報告準則》資產淨值	10億美元	721.2億印度盧比 ^{2、6}								
承保保費總額	45億美元	3,343.1億印度盧比 ^{4、6}								
稅前經營溢利	1億美元	106.9 億印度盧比 ^{4、6}								
保誠董事會代表	何禮然 (Raghu Hariharan)									
主要產品	<p style="text-align: right;">2020年上半年度</p> <p>人壽保險 佔年度保費等值銷售額百分比⁵</p> <p>其中</p> <table border="0"> <tr> <td>單位相連</td> <td>51%</td> </tr> <tr> <td>非分紅</td> <td>7%</td> </tr> <tr> <td>分紅</td> <td>15%</td> </tr> <tr> <td>健康及保障</td> <td>27%</td> </tr> </table> <p>資產管理</p> <p>AMC管理基金⁷ 470億美元 (按100%計算)</p>		單位相連	51%	非分紅	7%	分紅	15%	健康及保障	27%
單位相連	51%									
非分紅	7%									
分紅	15%									
健康及保障	27%									

<h1 style="text-align: center;">中信保誠</h1>									
保誠份額	50%								
市場價值	不適用								
內含價值	未披露								
《國際財務報告準則》資產淨值	未披露								
承保保費總額	18億美元 人民幣127億元 ^{3、6}								
稅前經營溢利	1.01億美元 ⁵								
保誠董事會代表	黎康忠 (Nic Nicandrou)、吳立賢、張桂櫻、陳尚偉及金文洪								
主要產品	<p style="text-align: right;">2020年上半年度</p> <p>人壽保險 佔年度保費等值銷售額百分比⁵</p> <p>其中</p> <table border="0"> <tr> <td>單位相連</td> <td>15%</td> </tr> <tr> <td>非分紅</td> <td>24%</td> </tr> <tr> <td>分紅</td> <td>32%</td> </tr> <tr> <td>健康及保障</td> <td>29%</td> </tr> </table> <p>資產管理</p> <p>FMC管理基金^{3、6、8} 150億美元 (按100%計算)</p>	單位相連	15%	非分紅	24%	分紅	32%	健康及保障	29%
單位相連	15%								
非分紅	24%								
分紅	32%								
健康及保障	29%								

附註：參照2020年全年度披露資料，除非另有註明

1. 彭博，截至2020年6月30日，按2020年6月的即期匯率折算

2. 按最新可用數據，截至2020年3月，使用2020年6月的即期匯率進行折算

3. 數字代表2020年上半年度

4. 按最新的全年數據，截至2020年3月止的12個月，使用2020年6月的年初至今平均匯率進行折算

5. 數字代表Prudential Plc於合營企業中所佔份額

6. 數字代表整個公司，而不僅僅是保誠的持股

7. 截至2021年全年度止3個月；增長率乃相對於2020年全年度之狀況，而管理基金則按100%計算

8. 中信保誠基金管理公司

亞洲

高質素的執行力：在各週期錄得穩健的增長

《國際財務報告準則》經營溢利¹，百萬美元



1. 所呈列數字按實質匯率(AER)計算，不包括韓國、日本及中國人壽保險公司2012年在台灣的銷售額
 2. 資料來源：彭博
 3. 不包括收入準備金、股東資產回報及中國人壽保險份額收益（就2012年而言）

非洲部分

非洲 區域足跡

非洲機遇

人口快速增長¹

13億 → **23億**
2019年 → 2045年

由佔世界人口的**17%**增至**24%**

日益興起的中產階層²

1.20億 → **11億**
2020年 → 2060年
6%複合年增長率

在全球增長最快的**10個**經濟體中，非洲佔**6個**

儲蓄及保障缺口

2.7%的保險滲透率³

不足亞洲**5.8%**⁴的一半

37%的非洲醫療支出來自自費支付⁶

我們的時間線



成果

逾**1,000,000**名客戶⁵

約**10,000**名代理

與逾**600**家分公司有業務往來

4個「百萬圓桌會議」國家

2家移動通訊合作夥伴

各項業務的表現優於市場

附註：除非另有說明，數據截至2019年12月31日。所有事實包括於2019年7月9日完成收購Group Beneficial所帶來的影響。

1. 聯合國經濟和社會事務部人口分部 (2019年)。《世界人口展望》2019年修訂版
2. 非洲開發銀行 (2020年非洲經濟展望)
3. 德勤 - 新興市場，「日益增長的保險及挑戰 - 以非洲為重點」(Growing insurance & challenges with a focus on Africa) · 2019年
4. 瑞士再保險協會 (Swiss RE Institute) Sigma · 2017年第3期
5. 不包括小額保險客戶，但包括本集團各項計劃的成員
6. 布魯金斯。《未來發展 - 填補非洲的醫療融資缺口》(Future Development-Closing Africa's Health Financing Gap) · 2019年

非洲

2020年上半年度業務摘要

分銷

年度保費等值銷售額**5,400** 萬美元

+59%
年度保費等值增長¹

代理

+102%
年度保費等值
銷售額增長



約**10,000**名代理
在**4**個國家擁有「百萬
圓桌會議」合資格代理

銀行保險業務

+73% 年度保費等值銷售額增長

優化
策略
合作關係



產品

為所有客戶提供**2019冠狀病毒病**保障



透過數碼化方式向客戶推介**2019冠狀病毒病**基本保障

尼日利亞的**移動**保單



社區



在非洲推廣**SafeSteps**，協助預防**2019冠狀病毒病**

為所有市場提供**2019冠狀病毒病**社區抗疫基金



透過**運動錄影**，引導大家於封鎖期間保持健康



科技

數碼業務實力令我們能夠在整個疫情期間履行對**客戶**、**合作夥伴**及**員工**的承諾。

代理及員工遠程招聘和培訓



完全數碼化的銷售
提交程序



為所有員工提供無縫銜接的
居家辦公安排



以電子方式為客戶簽發保單、提供服務
及作出理賠支付



PRUDENTIAL

附註：鑑於非洲業務相對不成熟，該業務未計入本集團的新業務銷售額及新業務利潤指標
1. 固定匯率基準

2020年上半年度業績

美國部分

美國 主要特徵



- ✓ 在年金行業佔據領先地位¹
- ✓ 一流的成本基礎³及領先業界的平台⁴
- ✓ 在成功管理風險方面擁有良好記錄
- ✓ 繼續專注於多元化分銷
- ✓ 可靠的產品創新實力

美國財務表現，百萬美元

	2020年 上半年度	2019年 上半年度	%	2019年 全年度
年度保費等值	979	1,075	(9)%	2,223
新業務利潤	248	450	(45)%	883
《國際財務報告準則》 經營溢利	1,266	1,572	(19)%	3,070
風險為本資本比率 ⁵ (%)	>425% ²	>400%	>25個 百分點	366%

1. Morningstar Annuity Research Center · 2020年第一季度 · 《年金銷售總額領先公司今昔市場份額》(Top Companies for Total Annuity Sales Then and Now Market Share)
 2. 於2020年6月30日的估計風險為本資本比率假設Athena投資交易已於6月底完成
 3. 資料來源：SNL Financial LLC及Jackson分析
 4. 於2020年，Service Quality Management向Jackson頒發2019年聯絡中心年度大獎。同樣，於2020年，根據Operations Managers' Roundtable的數據，公司在2019年經紀交易商合作夥伴的整體營運排名中名列第一
 5. Jackson NationalLife

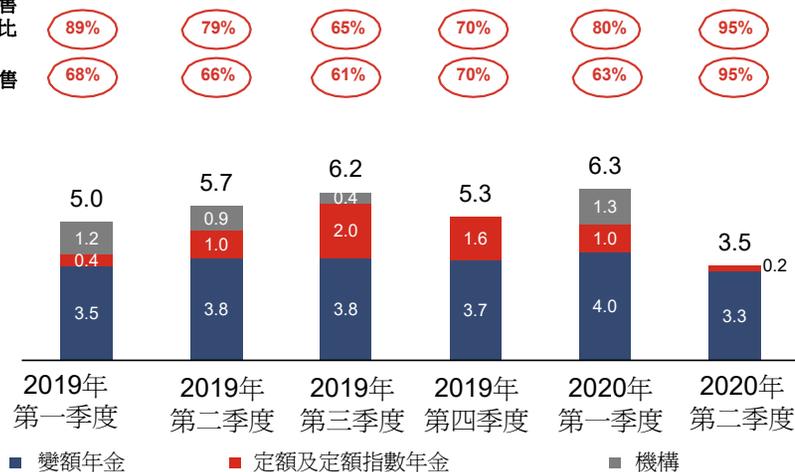
美國 銷售動態

銷售額及存款，十億美元

諮詢業務銷售總額，百萬美元

變額年金佔零售銷售額的百分比

變額年金佔銷售總額的百分比

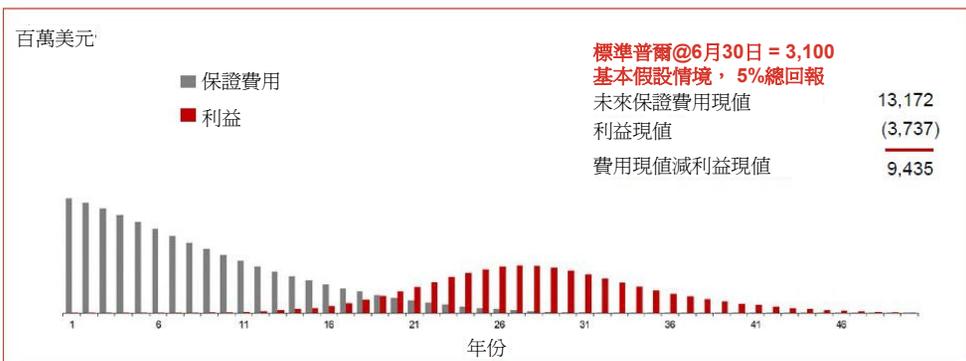


附註：由於四捨五入，各數字加起來可能與總數略有出入

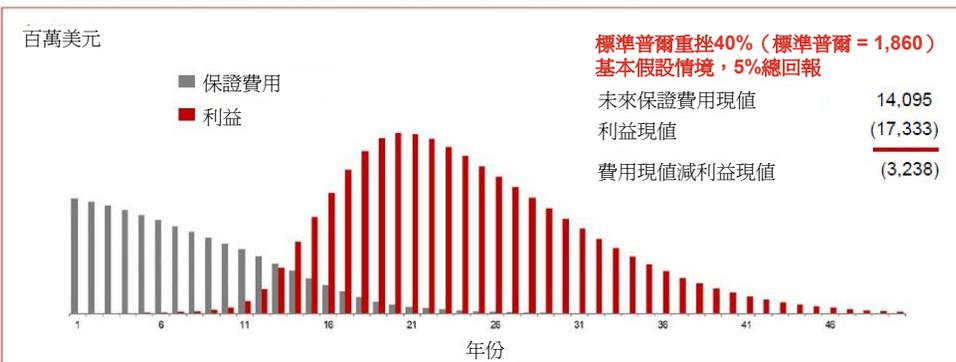
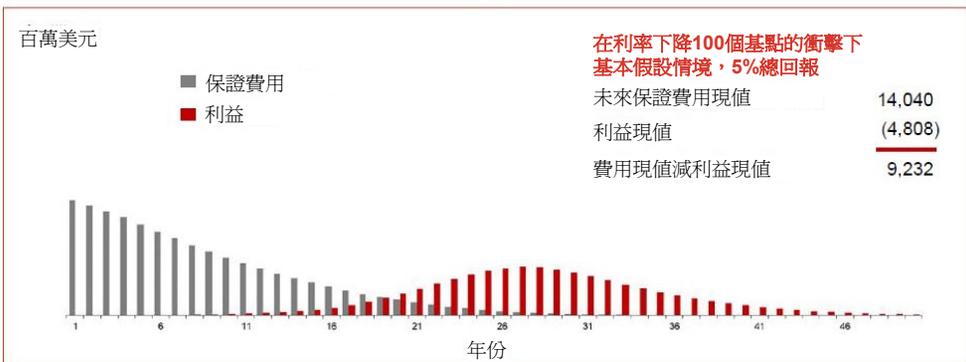
美國

「最低提取利益保證」業務所提供的保證的未對沖經濟概況

Jackson未對沖最低提取利益保證現金流量持倉，2020年6月30日



- 僅包括保證費用
- 採用審慎的最佳估計假設(AG43/VM-21, C3P2)
- 總回報5%遠低於歷史平均市場回報
- 不包括迄今為止收取的保證費用及儲備
- 在大範圍市場衝擊下，未來最低提取利益保證費用現值超過利益現值
- 即使於糟糕的情況下，未來亦不會出現負現金流量
- 於任何既定年度概不會對流動性造成重大壓力
- 在標準普爾重挫40%的假設情景下，忽略變額年金股權對沖給付總額約240億美元



美國

與Athene的交易

1. JNL³ 風險為本資本比率提高約90個百分點，提升策略靈活性
2. 信貸風險減低

	法定（美國）	當地資本總和法（集團）	《國際財務報告準則》 （集團）	歐洲內含價值 （集團）
再保險 ¹	風險為本資本提高69個百分點 法定盈餘提高8億美元	當地資本總和法股東比率提高25個百分點 當地資本總和法盈餘增加8億美元	《國際財務報告準則》稅前： 8.46億美元 《國際財務報告準則》總權益： (11.35)億美元	歐洲內含價值利潤： (4.23)億美元
投資 ^{2、3}	風險為本資本提高24個百分點 法定盈餘減少(2)億美元	當地資本總和法股東比率提高6個百分點 當地資本總和法盈餘減少(2)億美元	《國際財務報告準則》總權益： (6)億美元	歐洲內含價值總權益： (11)億美元
綜合 ³	風險為本資本提高93個百分點 法定盈餘增加6億美元	當地資本總和法股東比率提高31個百分點 當地資本總和法盈餘增加6億美元	《國際財務報告準則》總權益： (17)億美元	歐洲內含價值總權益： (15)億美元

1. Jackson與Athene以再保險分出其絕大部分的美國定額年金及定額指數年金有效業務組合。再保險協議已於2020年6月1日生效

2. 於2020年6月，保誠宣佈與Athene訂立一項協議，由其附屬公司Athene Life Re Ltd對保誠的美國業務投資5億美元，以換取11.1%的經濟權益（涉及9.9%的投票權）。該交易其後已於2020年7月17日完成，因此將於2020年下半年度入賬

3. 所示財務影響猶如股權投資交易已於6月30日完成

美國資產投資 資產組合

2020年上半年度美國資產投資明細¹，十億美元

	股東支持 ²
債務證券	39.0
股票	0.3
按揭	8.1
其他貸款	4.7
其他 ³	3.9
總計	56.0

2020年上半年度股東債務證券組合

	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 ⁴	5.4	8	675.0	5,354.2	0.0%
其他債券	32.4	1,132	28.6	228.2	2.8%
合併基金 ⁵	1.2				2.9%
	39.0				5.7%
投資級	31.3	970	32.3	212.5	不適用
高收益	1.1	187	5.9	100.0	2.8%
	32.4				2.8%

1. 由於四捨五入，各數字加起來可能與總數略有出入

2. 包括資產管理

3. 其他金融投資包括衍生資產、其他投資及存款

4. 在美國業務單位主權債券持有中，超過99%投資於美國政府

5. 主要由外部第三方（無追索權）借款撥款的合併基金中的資產，而本集團就此所面臨的風險僅限於Jackson持有的投資

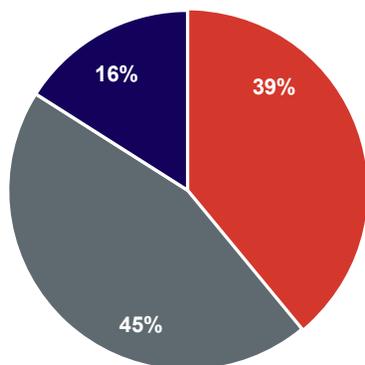
6. 按發行人集團基準呈列

7. 基於標準普爾、穆迪及惠譽的中位評級。若無法獲取，則採用美國全國保險監督協會評級

美國資產投資

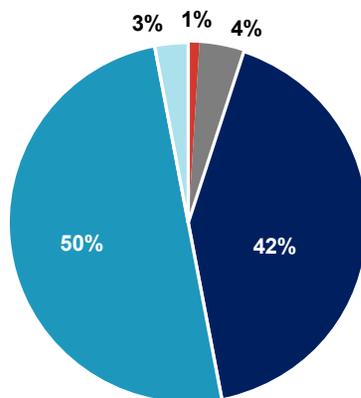
按信貸評級劃分的股東支持債務證券持倉^{1、2}

其他政府債券



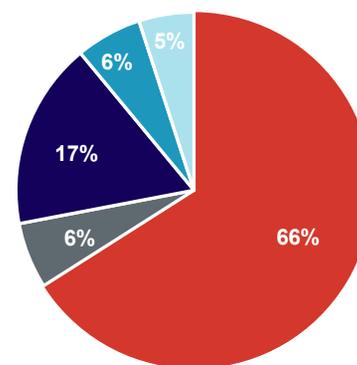
總計10億美元

公司債券³



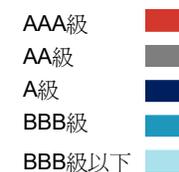
總計280億美元

資產抵押證券



總計30億美元

評級：

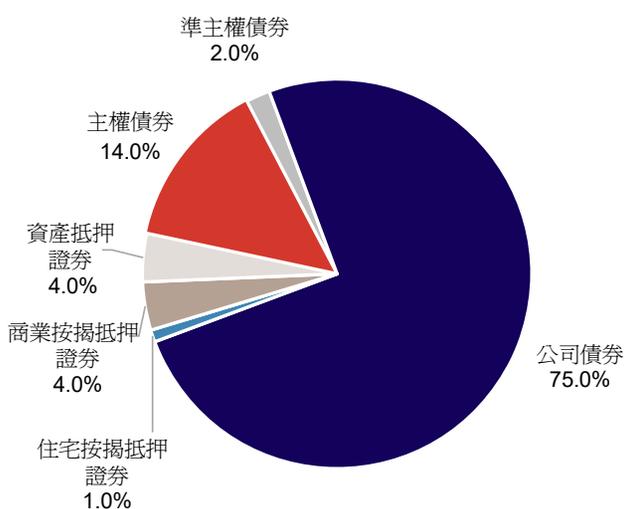


1. 由於四捨五入，各數字加起來可能與總數略有出入。
 2. 基於標準普爾、穆迪及惠譽的中位評級。若無法獲取，則採用美國全國保險監督協會評級。
 3. 不包括主要由外部第三方（無追索權）借款撥款的合併基金中的公司債券，而本集團就此所面臨的風險僅限於Jackson持有的投資。若計及該等資產，美國公司債券組合中有93%屬投資級。

美國資產投資

股東支持債務證券持倉

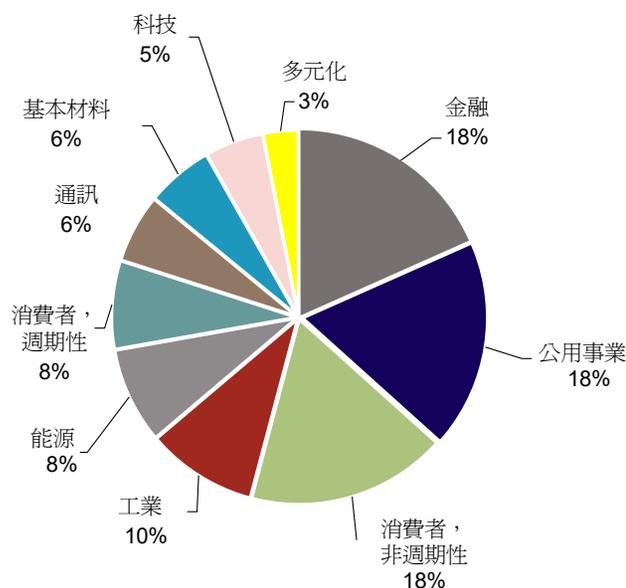
按資產類別劃分^{1、2}，2020年6月30日



總計390億美元

按行業劃分^{1、2、3}，2020年6月30日

公司債券持倉



總計290億美元

公司債券組合⁴

投資級

- 投資級佔重大比重
 - 投資級佔公司債券組合的97%
 - 公司債券投資級佔美國投資組合總額約50% (2007年：52%)

• BBB級持倉傾向於較高評級

- BBB+級及BBB級佔BBB級持倉的82%
- BBB-級僅佔美國投資組合總額的5%
- 平均持有2,300萬美元來自107名發行人的BBB-級 (投資級公司債券組合平均持有：3,600萬美元)

高收益

- 高收益公司債券相當於美國投資組合總額約2%
 - 持倉顯著減少 (2007年：>5%)
 - 平均持有500萬美元

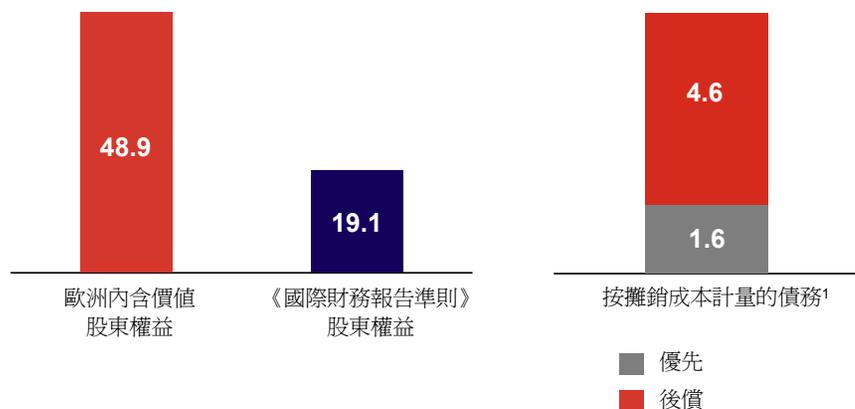
1. 由於四捨五入，各數字加起來可能與總數略有出入
 2. 包括主要由外部第三方（無追索權）借款撥款的合併基金中的資產，而本集團就此所面臨的風險僅限於Jackson持有的投資
 3. 行業分類資料來源：Bloomberg Sector、Bloomberg Group及Merrill Lynch。若無法根據上述三個來源予以確認，則分類為其他
 4. 不包括主要由外部第三方（無追索權）借款撥款的合併基金中的資產，而本集團就此所面臨的風險僅限於Jackson持有的投資。若計及該等資產，美國公司債券組合中有93%屬投資級

集團部分

集團

中期債券到期情況

歐洲內含價值、《國際財務報告準則》權益及按攤銷成本計量的債務，十億美元
(截至2020年6月30日)



1. 根據財務報表，不包括3.50億美元銀行貸款
2. 按本金價值計，僅包括保誠的債券，不包括3.50億美元銀行貸款
3. 採用2020年6月的收市匯率換算

○ 均衡的贖回日期/到期情況
○ 促進集團債券管理

Prudential plc：債券到期時間表²，2020年6月30日

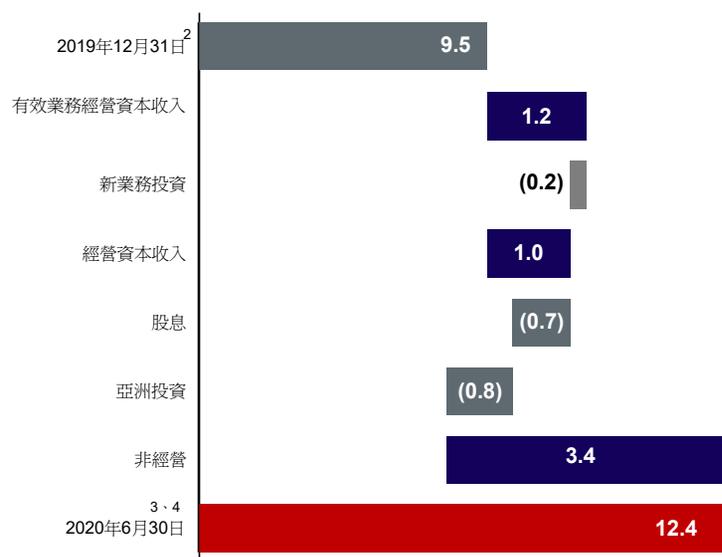
到期日	下一個贖回日期	可贖回	貨幣	票面息率	金額 (百萬)	類別	
不適用	永久/贖回時	2020年8月21日	每季	美元	6.50%	300	後償
不適用	永久/贖回時	2020年9月23日	每季	美元	6.75%	250	後償
不適用	永久/贖回時	2020年9月23日	每季	美元	5.25%	700	後償
不適用	永久/贖回時	2021年7月20日	每季	美元	5.25%	1,000	後償
不適用	永久/贖回時	2021年10月20日	每季	美元	4.38%	725	後償
不適用	永久/贖回時	2023年1月20日	每季	美元	4.88%	750	後償
37.25億美元							
2023年1月20日	期滿時	不適用	不適用	英鎊	6.88%	300	優先
2023年7月10日	期滿時	不適用	不適用	歐元	0.06%	20	後償
2029年5月11日	期滿時	不適用	不適用	英鎊	5.88%	250	優先
2030年4月14日	期滿時	不適用	不適用	美元	3.13%	1,000	優先
2031年12月19日	期滿時	不適用	不適用	英鎊	6.13%	435	後償
22.40億美元 ³							
59.65億美元³							

2020年上半年度業績

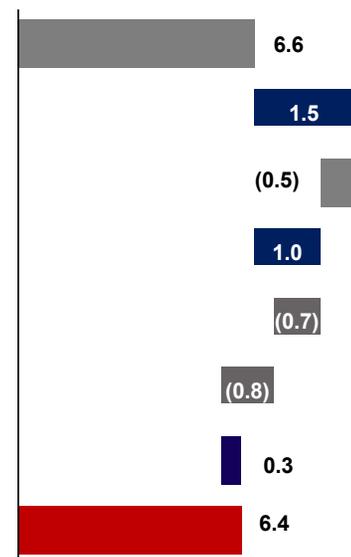
資本收入

集團當地資本總和法與所賺取的歐洲內含價值自由盈餘比較

2020年上半年度估計當地資本總和法資本盈餘變動¹，十億美元
所需資本 = 集團最低資本要求



2020年上半年度歐洲內含價值自由盈餘變動^{5、6}，十億美元
旨在符合監管限制的所需資本



- 以集團最低資本要求為基礎。在香港的集團監管框架生效前，保誠將採用與香港保監局協定的當地資本總和法，釐定集團監管資本要求
- 未計派付2019年第二次中期普通股股息
- 未計派付2020年第一次中期普通股股息
- 於2020年7月，Athena 完成對保誠美國業務5 億美元的股票投資以換取11.1%的經濟權益，惟並未於上述2020年6月30日的業績反映
- 不包括分銷權及其他無形資產
- 按適用的當地法規規定釐定的所需資本，包括為符合監管限制而被視為必須超過當地最低法定要求的任何金額



Prudential plc
英國保誠有限公司*

2020年上半年度業績

2020年8月11日

*僅供識別