

## 業務

除另有註明外，上市文件本節所載的財務數據乃摘錄自本上市文件附錄一所載 KPMG Audit Plc 所匯報的保誠集團的歷史財務資料或保誠集團的未經審核會計記錄、經營系統及保誠編製的其他資料，且未經重大調整。

### 概覽

保誠集團是大型的環球金融服務集團，在英國、美國及亞洲提供零售金融服務。保誠集團創立至今已逾 160 年，截至二零零九年十二月三十一日，其所管理資產高達 2,900 億英鎊。保誠與保德信金融集團或其附屬公司 The Prudential Insurance Company of America 並無聯屬關係。

保誠集團大致劃分為四個主要業務單位：保誠集團亞洲區總部、Jackson、保誠英國保險業務及 M&G。這些單位均受中央職能部門所支援，該等部門負責領導保誠集團策略、現金及資本管理、領袖培養及繼任、信譽管理及其他核心集團職能。

保誠集團亞洲區總部的核心業務為人壽保險、醫療及保障（不論附於壽險保單或獨立銷售）以及互惠基金，亦提供特定的個人財產及傷亡事故保險、團體保險、機構基金管理（僅適用於越南）消費信貸。保誠集團亞洲區總部所提供的產品系列均經過度身訂造以迎合個別國家的市場。保險產品主要透過保險代理銷售人員及選定銀行分銷，而互惠基金大多透過銀行及經紀商銷售。部分市場強制要求保險業務經營商與合營夥伴合作營商：例如，保誠集團在中國的壽險業務是與 CITIC 成立的合營企業，保誠集團擁有其 50% 股權；在印度，保誠集團在與 ICICI Bank Limited（「ICICI」）成立的合營企業中擁有 26% 股權，而在馬來西亞，其伊斯蘭保險業務是與 Bank Simpanan Nasional 成立的合營企業，保誠集團擁有其 70% 股權。至於基金管理業務方面，保誠集團在與 ICICI 成立的合營企業中擁有 49% 股權，在中國，其在與 CITIC 成立的合營企業中擁有 49% 股權，而在香港，其在與中銀國際成立的合營企業中擁有 36% 股權。

截至二零零九年十二月三十一日，保誠集團亞洲區總部：

- 擁有逾 1,500 萬名遍佈 13 個國家的壽險客戶，所提供的業務多達 28 項；
- 在亞洲與逾 75 家機構擁有分銷關係，當中包括渣打銀行、玉山銀行，並在印度及中國分別擁有 ICICI 及 CITIC 兩位合營夥伴；
- 擁有最大獨家代理網絡之一，其中代理人超過 410,000 名；及
- 一直具有高度品牌認知程度，表現優於不少其他金融服務公司，並憑藉其客戶服務屢獲殊榮。

在美國，保誠集團透過 Jackson 提供一系列產品，包括定額年金、定額指數年金及變額年金；人壽保險；保證投資合約；及融資協議。Jackson 透過獨立保險代理人；證券經紀交易商；註冊投資顧問；由約 100 名壽險代理人組成的小型專屬代理團隊；及銀行、信貸互助社及其他金融機構分銷此等產品。

Jackson 亦透過其註冊投資顧問 Curian Capital, LLC 以收費形式提供獨立管理賬戶及投資產品服務。

## 業務

截至二零零九年十二月三十一日，Jackson 在美國：

- 是按一般賬戶資產計 20 大壽險公司之一<sup>(1)</sup>；
- 年金銷售總額排名由二零零八年第 11 位躍居二零零九年的第 4 位<sup>(2)</sup>；
- 在財務研究公司顧問透析研究系列(Financial Research Corporation's Adviser Insight Series)的市場效益中，在整體銷售支援滿意程度方面列為榜首保險公司<sup>(3)</sup>；
- 連續第五年榮獲服務質素計量組(Service Quality Measurement Group)給予「世界級」服務提供者評級<sup>(4)</sup>；及
- 刷新年度銷售記錄，合計總年度保費等值零售額達 9.12 億英鎊，創 Jackson 歷史新高。

截至二零一零年三月三十一日，Jackson 獲穆迪給予 A1（負面展望）評級，獲標準普爾及惠譽分別給予 AA（負面觀察）評級，並獲 AM Best 給予 A+（評閱中－負面）評級。

在英國，保誠集團提供一系列零售金融產品及服務，包括長期保險及資產累積和退休收入產品（人壽保險、退休金及退休年金）、零售投資和單位信託產品，以及基金管理服務。保誠集團在英國主要透過財務顧問、與銀行及其他金融機構訂立的合夥協議，以及透過電話、郵遞、互聯網及顧問面談等直接營銷方式分銷此等產品。

截至二零零九年十二月三十一日，保誠集團在英國：

- 在個人年金市場及分紅基金市場均屬市場領導者之一<sup>(5)</sup>；
- 在財務顧問服務大獎的壽險及退休金及投資組別獲頒兩項五星大獎；及
- 在二零一零專業顧問大獎中獲頒「最佳年金提供機構」殊榮；及
- 截至二零零九年十二月止三個年度，M&G 旗下 38% 的零售基金的投資表現躋身同業排名前四分之一<sup>(6)</sup>。

截至二零一零年三月三十一日，PAC 的財務實力獲穆迪給予 Aa2（負面展望）評級，獲標準普爾給予 AA（負面觀察）評級，並獲惠譽給予 AA+（負面觀察）評級。

## 歷史及發展

保誠集團在英國承保壽險保單超過 160 年，曾擁有英國其中一項最大型長期基金超過一個世紀。保誠集團於一九二零年代及一九三零年代將業務拓展至英聯邦國家，包括新加坡及馬來西亞。於一九八六年，保誠集團收購一家經營壽險及固定年金保險業務的美國保險公司 Jackson National Life Insurance Company。於一九九零年代初進行的集團策略檢討為保誠集團的亞洲壽險業務發掘出重大商機，保誠集團亞洲區總部於一九九四年成立以發展重大及有利可圖的亞洲業務。於一九九九年，

### 附註：

- (1) 資料來源：根據 Highline Data 提供的全國承保人保險數據服務的法定財務數據，評級截至二零零九年九月三十日，為最新可獲得評級。
- (2) 資料來源：壽險營銷與研究協會。
- (3) 資料來源：二零零九年顧問透析市場推廣效益(Adviser Insight Marketing Effectiveness)
- (4) 資料來源：服務質素計量組(Service Quality Measurement Group)
- (5) 資料來源：英國保險業協會
- (6) 資料來源：Morningstar

保誠集團收購領先的英國基金管理公司M&G。於二零零零年六月，保誠在紐約證券交易所完成其美國預託證券上市。

於二零一零年三月，保誠集團與 AIG 就保誠集團與 AIA 集團合併的條款達成協議，使本集團向專注亞洲業務增長的策略目標邁進一大步。收購事項將（以該計劃方式）透過由新保誠這家新公司收購保誠及 AIA 來實行。

### 優勢及策略

保誠集團銳意在三大洲及處於不同發展階段的不同經濟體系中爭取股東價值增長，專注把握退休前後獲利能力最好的機遇。保誠集團透過長期堅定不移地發掘可獲利的新業務，致力達致這個增長目標。因此，保誠集團即使在近期嚴峻市況下仍能創下佳績。

保誠集團的主要優勢包括：

- 財力雄厚；
- 經全球不同經濟體系驗證的營運專長及優秀營運能力；
- 對資金來源的謹慎管理；
- 投資及風險管理技巧；
- 業務覆蓋範圍；
- 保誠集團的品牌；
- 產品創新；及
- 分銷專長。

保誠集團的策略為在選定市場滿足客戶不斷變化的儲蓄、收入及保障需求，並從中獲利。透過堅持專注實施這一策略，以及將資本分配至最具吸引力的機會，保誠集團自信有能力為股東提供可持續及與眾不同的價值。

憑藉其國際性、選擇性及規範化的方法，保誠集團致力維持多元化的業務組合，當中涵蓋處於不同發展階段但均具有以下關鍵特質的國家：具備機會讓保誠集團建立領先市場、長期可持續增長、可提供盈利及優越資本回報率的業務。保誠集團的財力是其策略的基石，且其嚴格採取風險管理配合特定集團範圍措施發展及保障其資本。

保誠集團發展策略的一個主要部分及其有別於競爭對手之處，是其在亞洲的業務網絡，當中包括遍佈逾13個國家達28項業務。其亞洲策略旨在提供產品、分銷及樹立品牌方面至臻完善及在競爭對手中脫穎而出。

亞洲錯綜複雜，當中各經濟體系差異甚大而經濟發展水平亦不盡相同，包括經濟合作及發展組織成員國、潛力龐大的印度及中國、充滿活力的新加坡及香港，以至印尼、越南及馬來西亞等快速增長的東南亞市場。

## 業務

在一直是全球最大退休市場的美國，保誠集團計劃繼續專注搶佔不斷擴大而現金充沛的年金市場。保誠集團旨在堅持專注於價值而非數額，立足於其在美國取得的進展，同時特別注重變額年金產品以發展盈利能力最強的業務。在合適機會浮現時，亦會對終止業務的賬項進行補強收購，藉此尋求多元化盈利增長以及充分借助其可擴展平台。

在英國的策略依然是嚴格專注在新業務與保留現金及資本之間取得平衡，目標是創造盈餘資金以供整個集團投資於回報遠比英國為高的投資領域。英國業務將繼續運用其享負盛名的品牌及客戶特許經營權，為全個集團的策略奠定良好的根基。

英國及亞洲資產管理業務的策略為繼續充分借助其傑出的投資往績及備受信賴的品牌。資產管理是保誠集團的一項核心能力，也是其策略的一個關鍵組成部分，並提供可靠的現金來源及優質利潤。

### 保誠集團現時的業務

#### 亞洲業務－人壽保險

##### 市場概覽

亞洲擁有眾多具吸引力的增長機會，原因在於保誠集團的目標市場現時的經濟活動水平較高，而這正轉化成更多的個人財富、更多的可支配收入、更高的儲蓄率及更多對優質保障和儲蓄產品的需求。傳統上，老一輩人倚賴子女供養，但只需要一代人的時間，這種情況的普遍程度預計將會大大下降。在人口分佈之中老年人口日趨增加亦開始推動家庭儲蓄率上升，並增進對醫療保健及退休方案的需求。

亞洲各地政府正積極鼓勵發展實力雄厚及具活力的私營機構，以應付人民對財務方案日益增長的需求。

因此，亞洲壽險市場對美國及歐洲保險公司的吸引力非凡。但是，成功進軍之路上存在著一些難以克服的壁壘，包括根植當地市場的經營者、陌生的規定、語言及文化差異、部分市場強制要求與國內夥伴合作及缺少富有經驗的員工。

##### 引言

保誠集團目前在亞洲的策略是擴大業務規模，藉此充分借助其平台創造更大股東價值。這反映於以下的策略承諾中：進一步擴大代理規模及生產力、堅持透過合作關係加強分銷、加大力度專注發展健康及保障和退休產品、進一步發展直接營銷渠道及追加銷售及交叉銷售能力。

保誠集團是首先察覺亞洲保險業長期增長潛力的其中一名先行者。本集團由一九二零年代在亞洲建立的據點，已在區內創造出無出其右的業務，該項業務在世界最多人口及蓬勃的經濟體系中佔據於市場領先的地位。保誠在其 12 個壽險市場中，已於其中 7 個躋身具領先地位的外資公司或合營企業之列。<sup>(1)</sup>

保誠集團於亞洲的業務統一使用「保誠」人像標誌。此標誌的知名度一直高於區內其他金融服務公司的標誌。保誠集團在 12 個市場中經營不同的壽險業務，這些業務均由當地團隊管理，並由設於

<sup>(1)</sup> 市場份額排名載於本上市文件的「行業概覽及競爭」。

## 業務

香港的地區團隊提供策略領導及技術支援。我們把握機會充分借助區內及整個保誠集團公司的協同效益及最佳實務，特別是在產品發展、分銷渠道管理及資產負債處理手法等領域。亞洲業務在共同原則及地區管理的風險架構下營運。保誠集團憑藉其亞洲業務（包括客戶服務）的質素，屢次榮獲業界獎項。

保誠集團於區內的成功有賴其管理團隊及員工的廣度和深度。他們都是由領先市場的國際專家及極為優秀的當地人才組成。

儘管外間最受矚目的成功衡量標準是新業務額及其如何轉化為市場份額，但保誠集團內部重心在於歐洲內含價值新業務利潤，而非上述數額標準。保誠集團的亞洲業務秉持嚴格的金融規程，以確保業務額與所創造的價值（反映於股東內含價值指標）始終緊密相連。未計收購商譽的內含價值由二零零八年十二月三十一日的53億英鎊上升至於二零零九年十二月三十一日的58億英鎊，顯示保誠集團亞洲業務規模不斷增長，而保誠集團專注這項價值（按國際財務報告準則編製的可分派利潤及現金計算）顯現的力度亦一直隨之而加大。

在當前的經濟氣候下，保誠集團從本地監管及IGD角度對所有業務的償付能力狀況進行了徹底檢討。在保誠集團看來，優化資本效率素來是一項首要任務，並鑒於全球市場近期動盪不安，保誠集團於二零零九年持續對這一點尤其關注。

### **出售保誠集團亞洲區總部人壽台灣的代理業務**

保誠集團於一九九九年進駐台灣市場時，傳統「強制分紅」型壽險保單為當時監管機構唯一准許的儲蓄及保障保單類型。這種保單在台灣獨一無二，其賠付額、保證退保價值及當地法定準備金均按規定精算基準計算，當中包括以保單售出當時的兩年期利率為基礎的相關利率假設。

保誠集團於一九九九年收購慶豐人壽，包括利率假設約為6.5%而預計責任存續期為30至40年的保障保單。自此以後台灣的利率不斷下滑，於二零零八年十二月三十一日僅約為1.4%。根據當地的償付規定，相關準備可以新業務產生的利潤抵銷；這一點在二零零二年引入單位連繫式業務時是一個重要的考慮因素。保誠集團因此於保障保單中而產生的淨現金流量以每年約5,000萬英鎊的比率流動。

然而，保誠集團在歐盟註冊，因而在評估償付能力時須遵守歐盟的保險集團指令（「IGD」）規定。保誠集團發現了一個可顯著改善其資金狀況的機會，方法是釋放支持台灣的保障保單經濟資金。因此，保誠集團於二零零九年二月二十日宣佈同意將源於其代理分銷渠道的資產及負債（包括保障保單）轉讓予China Life Insurance Ltd (Taiwan)。扣除重組成本後，於二零零九年六月十九日完成的該出售事項對按國際財務報告準則編製的股東資金的一次性負面影響約為6億英鎊，但卻使保誠集團IGD償付能力狀況增加約8億英鎊。

保誠集團透過其成功的銀行保險、直接營銷及其他非代理分銷渠道，繼續積極及致力參與台灣壽

險市場。按年度保費等值計算，台灣的銀行及直接銷售額於二零零九年增長 84% 至 1.07 億英鎊。

### 分銷

代理在亞洲大部分市場上是主要的分銷渠道，而就保誠集團而言，代理人於二零零九年創造出 63% 的新業務額。在代理分銷中取得成功，需要在代理數目上建立和保持相當的規模，同時管理可推動代理生產力的代理人培訓及銷售手法。

截至二零零九年年底，保誠集團擁有約 410,000 名代理人，與二零零八年的 413,000 名相比僅略為減少（不包括台灣）。二零零九年全年的代理人活動保持在二零零八年的水平，這是保誠集團在嚴峻環境下如何管理分銷渠道的例證，保誠集團繼續專注維持一支專業而具生產力的代理團隊，同時堅持解僱不符合規定表現準則的代理人。

二零零九年每份保單的平均保費與二零零八年的水平相比下降，因來自健康和保障產品所佔比例上升（儘管這類產品的新業務溢利率較高，但其平均保費往往較低）。最近的趨勢反映每宗個案的平均保費已回歸至二零零八年危機前的水平。

保誠集團與具領導地位的銀行及經紀商訂立多項分銷協議，藉此補充其於區內的代理分銷。銀行分銷策略佔二零零九年度保費等值銷量的 24%，但並非依賴單一方式，計有由銀行員工（關係經理）銷售保險產品，以及在銀行分行內部署訓練有素的專職銷售團隊。這些理財服務顧問（「理財顧問」）均能夠達致具質素及生產力的標準，並可憑藉其業績獲取報酬。於二零零九年，理財顧問的銷售額佔區內來自銀行渠道的新業務的 60%。總體而言，銀行渠道於二零零九年增長了 13%。

於二零零八年及二零零九年年初，保誠集團先後擴大及延長了其與渣打銀行之間的銀行分銷協議。保誠集團現時與渣打銀行在九個市場上攜手合作。

於二零一零年一月六日，保誠集團公佈一項收購新加坡大華銀行有限公司（「大華銀行」）Life Assurance Limited 的協議，總代價為 4.28 億新加坡元（約為 1.92 億英鎊）。作為是項交易的一部分，保誠集團亦與大華銀行締結長期策略合作關係，以攜手發展一項大型區域性銀行保險業務。透過這一合作關係，保誠集團的壽險產品現時經由大華銀行集團旗下遍佈新加坡、印尼及泰國的分行進行分銷。

於二零一零年一月十五日，保誠集團的日本保險附屬公司公佈於二零一零年二月十五日起暫停核保新保單持有人合約。這項決定將根據營商環境的變化持續檢討。保誠集團加強其對履行所有現有保單持有人合約及為保單持有人提供適當水平客戶服務的承諾。該公司於二零零六年結束其專屬分銷渠道，自此一直僅與第三方分銷商合作。有見及此，該公司已採取措施確保具備足夠人員及支持基礎設施提供客戶服務。

是次暫停不會影響保誠集團在日本的資產管理業務，因為此乃一個獨立於保險業務的實體，擁有本身的營運平台及分銷網絡。保誠集團預期此舉不會對資產管理業務造成任何重大影響。

### 產品

保誠集團亞洲區總部所提供的壽險產品包括一系列分紅及非分紅型定期、終身兩全產品及單位連繫式保單。保誠集團亦提供健康、傷殘、危疾及意外保障以補充其核心壽險產品。保誠集團的亞洲業務擁有的期繳保費型產品提供較高比例的儲蓄及保障給付。於二零零九年，新業務利潤組合構成為醫療及保障產品佔56%、單位連繫式產品佔31%及非連繫式產品佔13%。於二零零九年底，保誠集團亞洲區總部在其所有市場提供健康及保障產品，並在合共12個國家的其中11個提供單位連繫式產品，但泰國除外，原因為其監管機構直至二零零九年才允許銷售單位連繫式產品。

單位連繫式產品將儲蓄及保障合而為一，而保單的現金價值取決於相關單位化基金的價值。分紅產品提供儲蓄及保障，而保障的基本承保額可以保險公司酌情決定的相關基金的利潤份額（或紅利）加強。非分紅產品提供儲蓄及保障，而其給付為保證金額或按照一系列既定市場相關參數釐定。健康及保障產品提供死亡或發病給付，包括健康、傷殘、危疾及意外保障。醫療及保障產品通常作為主要壽險保單的補充而提供，但亦可供單獨銷售。

分紅型保單的利潤由保單持有人及保險公司共同分享（一般以90：10的比率），分享方式與英國的分紅業務相同，詳情見下文「分紅產品」一節。單位連繫式產品項下，來自管理保單、其投資及保險風險的利潤完全歸股東所有，而相關單位化基金的投資收益則歸保單持有人所有。來自醫療及保障及非分紅產品的利潤為支付保單給付後的任何盈餘。

保誠集團已實施一個結構完善而規範的方法，以由地區團隊支持的當地企業擴大其健康及保障組合，有關團隊具備銷售管理、產品發展、核保、核賠、營運及業務發展方面的專長。核保流程已經過重新設計以改善客戶服務，而核賠周期有所縮短，而報價系統亦已升級以通知代理人爭取簽訂附加醫療契約的適當機會，例如為核心壽險保單增加危疾保障。

保誠集團於醫療及保障上的成功關鍵因素包括使產品措施與分銷渠道結合，以及為銷售團隊提供度身訂造的銷售支援活動。例如，將醫療產品納入代理激勵計劃，以及為渣打銀行渠道推出獨立的醫療產品，並輔以簡化核保及著力透過傳媒宣傳，以捕捉直接業務及為其他渠道提供引介。

在馬來西亞及印尼，保誠集團亦提供按照伊斯蘭原則構建的壽險保單（稱為伊斯蘭保險）。主要原則包括保單持有人互相合作實現共同利益，消除有關認購及補償的不明確因素，以及不投資博彩業或酒業等禁止投資行業。

亞洲城市中產人口日益增加，因而日益需要理財建議及產品幫助人們為退休儲蓄資金、確保退休後的收入及保障他們終身的財務福利。保誠集團憑藉「What's Your Number？」宣傳活動率先喚起大眾對退休理財保障的需求，而退休保障訊息不斷透過全面整合的營銷及宣傳材料和推陳出新的產品系列得到加強。

## 業務

### 新業務保費

於二零零九年，保險產品總銷售額為 20.19 億英鎊，較二零零八年（24.22 億英鎊，不包括台灣代理）下跌 17%。當中，期繳保費保險銷售額上升 9% 至 11.77 億英鎊，而整付保費保險銷售額下跌 37% 至 8.42 億英鎊。

下表顯示保誠集團亞洲壽險業務於所示期間按地區劃分的新業務保費。表中的「其他國家」包括泰國、菲律賓及越南。

|                               | 二零零七年 | 二零零八年 | 二零零九年 |
|-------------------------------|-------|-------|-------|
|                               | 百萬英鎊  | 百萬英鎊  | 百萬英鎊  |
| 新加坡                           | 660   | 419   | 395   |
| 香港                            | 618   | 661   | 326   |
| 馬來西亞                          | 119   | 127   | 203   |
| 台灣（不包括台灣代理）                   | 31    | 91    | 201   |
| 日本                            | 144   | 145   | 103   |
| 韓國                            | 420   | 289   | 156   |
| 中國（保誠集團於 CITIC 合營企業中的 50% 權益） | 69    | 95    | 110   |
| 印尼                            | 227   | 261   | 227   |
| 印度（保誠集團於 ICICI 合營企業中的 26% 權益） | 203   | 262   | 210   |
| 其他國家                          | 91    | 72    | 88    |
| 總計                            | 2,582 | 2,422 | 2,019 |

### 亞洲業務－資產管理

保誠集團的亞洲資產管理業務為保誠集團亞洲及英國壽險業務管理基金，此外還透過給投資連繫式產品設計基金，以為亞洲壽險業務提供支持。

此外，保誠集團的亞洲資產管理業務亦在經營一個具規模的第三方客戶業務，截至二零零九年十二月三十一日佔其管理基金的 46%，如今亦在十個市場擁有零售業務。於二零零九年，在中國，信誠獲授合格境內機構投資者（「QDII」）牌照，而在馬來西亞，Asia Asset Management 成立 Prudential Al-Wara 作為其全新伊斯蘭基金管理附屬公司。

在預期未來數年資金淨流動大幅增長之下，互惠基金行業的投資持續分散。銀行分銷將繼續主導亞洲多數市場，有見及此，保誠集團已與區域及地方銀行建立穩固的關係，並更注重於提供優質服務。保誠集團的亞洲資產管理業務亦在發展第三方機構及退休基金管理業務。

### 分銷

為了把握亞洲零售金融服務市場中極具吸引力的龐大機遇，保誠集團的亞洲資產管理業務繼續致力於構建強大的第三方客戶零售特許經營權。客戶的建議由保誠集團強大的投資能力推動，讓其能夠發展創新的產品系列，並透過不同渠道進行分銷，當中包括地區銀行、地方銀行、私人銀行、證券行及內部銷售團隊。截至二零一零年一月，保誠集團的市場份額在其經營的市場中很多都躋身十大，而且其基金大部分都排名躋身前半或優於其標準，保誠集團的亞洲資產管理業務因此已成為區內最大規模、最為成功的境內資產管理公司之一。



## 業務

於二零零九年，保誠集團的亞洲資產管理業務不斷在全亞洲構建其零售分銷網絡。舉例而言，在日本，該項業務已成功與大型分銷商建立分銷關係。

### 產品

保誠集團的亞洲資產管理業務在印度、台灣、日本、新加坡、馬來西亞、香港、韓國、越南、中國及阿拉伯聯合酋長國提供互惠基金投資產品，讓客戶參與債務、股票、貨幣市場及另類資產投資。

基金創新對於刺激銷售及在分銷商的「貨架」中佔一席位至關重要。於二零零九年，新推出基金的數目有所減少，反映出市況艱困；雖然如此，保誠集團仍然取得多項顯著成就：在杜拜，保誠集團成功從卡塔爾固定年期計劃集資 3 億英鎊（4.69 億美元）；從中國的一個股權基金集資 2.2 億英鎊（3.45 億美元）；從印度的一個目標回報基金集資 1.09 億英鎊（1.7 億美元）；及從一個在台灣推出的新巴西基金集資 9,400 萬英鎊（1.47 億美元）。

保誠集團的亞洲資產管理業務收取交易費（在開始及退出時根據基金類別及投資時間長短收取）並根據所管理資產而收取服務費。相關費用隨國家及基金而異，貨幣市場風格基金所收取的費用一般最低，而股票基金的費用則最高。

### 淨流動及管理基金

截至二零零九年十二月三十一日，保誠集團旗下亞洲資產管理業務所管理的基金總額達到 424 億英鎊，當中包括來自保誠集團的 42 億英鎊資產、來自保誠集團亞洲區總部壽險基金的 187 億英鎊及來自第三方客戶的 195 億英鎊。與二零零八年相比，管理基金整體增長 22%。（不包括有關已售台灣代理業務的管理基金）。

二零零九年的第三方淨流入為 20 億英鎊，主要是由於印度的貨幣市場基金及日本和阿拉伯聯合酋長國強勁的淨股權流入推動，並被韓國的股票基金及印度的固定收入基金淨流出抵銷所致。

### 美國業務

保誠集團透過 Jackson 及其附屬公司（包括註冊投資顧問 Curian Capital, LLC）經營其美國保險業務。美國業務還包括保誠集團的美國內部及機構基金管理人 PPM America 及保誠集團的美國經紀交易商業務（National Planning Corporation、SII Investments, Inc.、INVEST Financial Corporation 及 Investment Centers of America, Inc.）。於二零零九年十二月三十一日，保誠集團的美國業務擁有逾 280 萬份有效保單及合約，而 PPM America 管理的資產約達 470 億英鎊。於二零零九年，新業務保費總額達到創紀錄的 89.09 億英鎊。

### 美國市場概覽

美國是世界上最大的退休儲蓄市場，目前仍在迅速增長。由於嬰兒潮一代的 7,800 萬人<sup>(8)</sup>達到退休年齡，其退休資產預計將由資產累積轉至收入分配。在美國已有 2 萬億美元的資產正在產生退休收入，而且至二零二九年該數額預計將增至約 7 萬億美元<sup>(9)</sup>。

(8) 資料來源：美國人口普查局

(9) 資料來源：Tiburon Strategic Advisers, LLC

美國金融服務業於二零零九年繼續面對重重挑戰。標普 500 指數曾於三月跌至 12 年來的低位後反彈，最終全年上升 23.5%（而二零零八年則下跌 38.5%）。政府利率上升但仍保持歷史低位，而評級機構則將多家美國最大型保險公司的財務實力評級調低。

由於多家公司因受資金約束以及財務實力下降而縮減其所提供產品，使消費者對產品供應商的長期財務穩定性存有疑慮，致令二零零九年較早時期出現更多不確定因素。與此同時，二零零九年的後九個月內信貸息差減少及股票市場復甦為變額年金的銷售創造了較為有利的市場環境。年金市場的有關進展使具有較強財務實力評級與相對穩固的產品組合的公司獲得較有利的優勢。

由於越來越多的客戶力求找到可提供恒常、穩定及財務實力雄厚的產品供應商，使保誠的美國業務 Jackson 獲益於美國年金市場的活動。Jackson 繼續以變額年金的增長為目標的策略符合資本保全的目標。由於 Jackson 專注於優化新業務利潤與資本消耗間的平衡，二零零九年全年並無向機構作出銷售。

### Jackson National Life Insurance Company

Jackson 為美國市場內大眾及大眾富裕階層的領先退休收入及儲蓄解決方案供應商，主要針對正在籌劃退休或已退休人士。Jackson 提供工具幫助人們對其退休加以規劃並提供具有特定特色和保障的產品以滿足客戶需求。透過使銷售 Jackson 產品的代表及其所面對的客戶均可獲得附加值，Jackson 已在美國退休儲蓄及收入市場確立穩固的地位，自二零零一年至二零零九年變額年金的銷售額增長九倍多。Jackson 於同一時期亦將其市場份額由二零零一年的 2.3% 提高至二零零九年的 5.9%，年金銷售總額排名亦由第 17 位躍升至第 4 位<sup>(10)</sup>。

Jackson 於市場中的成功一直是由其行業領先的分銷統籌與產品創新，以及其對產品經濟效益的完善分析所推動。保誠集團對 Jackson 的長期目標包括維持其於美國年金及零售資產管理市場的份額並使之取得盈利增長，其計劃借助其基於諮詢的分銷渠道中的穩健地位達到該目標。Jackson 於美國年金市場份額的持續盈利性增長主要是由於其現有產品的持續改善及增長、加深現有分銷渠道的滲透度及建立新的分銷渠道，以及機遇性外部增長。

Jackson 對其零售產品的營銷主要透過基於諮詢的分銷渠道，包括獨立代理、獨立經紀交易商公司、區域經紀交易商、銀行及註冊投資顧問。Jackson 亦透過其集中於美國東南部的專屬保險代理營銷其壽險及定額年金產品。

年金行業正處於汰弱留強的過程，而這個過程為 Jackson 的分銷關係帶來巨大的增長。於二零零九年，Jackson 經歷了大量新顧問的加盟，使其持牌代理及註冊代表人數增加超過 30,000 人至 117,453 人，尤其在變額年金方面推動 Jackson 的市場份額大幅增長。Jackson 已與美林簽署分銷協議，後者將於二零零九年年末開始銷售 Jackson 產品。

(10) 資料來源：壽險營銷與研究協會

## 業務

嬰兒潮一代越來越多的人尋求建議，以幫助他們彌補於本次危機中所遭受的損失。透過在基於諮詢的渠道中分銷關係的強勁增長，使Jackson處於可從這趨勢受惠的有利地位。

產品設計的創新及快速推向市場一直是Jackson在變額年金市場中競爭力的主要推動因素。優質而高成本效益的技術使Jackson得以提供全面的個人化產品組合以滿足個別客戶的需求。Jackson並提供非捆綁式的產品，使客戶能夠選擇符合其獨特財務要求的有關保障，並僅為其需要的保障而付出代價。保誠集團認為，充分利用這項優勢是更具有可持續性的長期策略，勝於在價格上的競爭：Jackson將不會為市場份額的短期增長而使產品的經濟效益受損。

Jackson通過提供一種紅利變額年金及六種新組合投資選擇，加強其變額年金產品系列，於二零零九年一如以往持續產品創新。Jackson亦繼續修訂其保證最低提取給付。

在二零零八年的艱難市況過後，二零零九年新業務大幅增加，導致Jackson服務中心的來電數量上升。雖然工作量有所增加，但Jackson繼續顯示出準確及高效地滿足投資者及顧問需要的能力，其密歇根州電話中心於北美服務中心最新的基準研究中獲服務質素計量組 (Service Quality Measurement Group) 授予「世界級」認證。以往僅有5%的服務中心可獲得「世界級」稱號。此外，二零零九年標誌著Jackson第五年獲得「世界級」的客戶服務稱號。Jackson還因在金融服務行業中客戶滿意率最高而獲得服務質素計量組的「按行業劃分最高客戶滿意程度」獎。Jackson於二零零九年開辦一系列教育講座並製作資料，旨在解決顧問於如此具有挑戰性的經濟環境下所關心的事宜。在財務研究公司(Financial Research Corporation)的二零零九年顧問透析研究(Advisor Insight study)中，Jackson在顧問對營銷效益的總體滿意程度中名列第一。

National Planning Holdings (「NPH」) 為Jackson的附屬獨立經紀交易商網絡。該業務由四家經紀交易商公司組成，包括National Planning Corporation、SII Investments, Inc.、INVEST Financial Corporation及Investment Centers of America, Inc.。美國經紀交易商業務透過強大的招募工作，於二零零九年持續增長。透過對其優質、最新技術的使用，NPH的顧問獲得更有效地操作其營業手法所需的工具。與此同時，Jackson除了獲得了對財務顧問及其客戶需求的寶貴認識外，還透過其與NPH的關係不斷獲益於重要的零售分銷網點。

Jackson的註冊投資顧問Curian Capital LLC (「Curian」) 透過先進的技術平台為顧問提供根據收費獨立管理的新型賬戶及投資產品。Curian擴大了Jackson與顧問的聯繫，並與Jackson的核心年金產品系列相輔相成。

## 業務

### 產品

下表顯示所示期間內按產品系列及分銷渠道劃分的美國新業務保費總額。新業務保費總額包括具有有限或無生死或然性的投資合約的存款。

|                           | 截至十二月三十一日止年度 |       |       |
|---------------------------|--------------|-------|-------|
|                           | 二零零七年        | 二零零八年 | 二零零九年 |
|                           | 百萬英鎊         | 百萬英鎊  | 百萬英鎊  |
| <b>按產品劃分</b>              |              |       |       |
| 年金                        |              |       |       |
| 定額年金                      |              |       |       |
| 利率敏感 .....                | 481          | 1,629 | 915   |
| 定額指數 .....                | 447          | 501   | 1,433 |
| 即期 .....                  | 91           | 95    | 138   |
| 變額年金 .....                | 4,554        | 3,491 | 6,389 |
| 總額 .....                  | 5,573        | 5,716 | 8,875 |
| 壽險 .....                  | 26           | 31    | 34    |
| 機構產品                      |              |       |       |
| 保證投資合約、資金協議及印第安納波利斯       |              |       |       |
| 聯邦住房貸款銀行 (FHLBI) 墊款 ..... | 408          | 560   | —     |
| 中期票據集資協議 .....            | 527          | 634   | —     |
| 總額 .....                  | 935          | 1,194 | —     |
| 總額 .....                  | 6,534        | 6,941 | 8,909 |
| <b>按分銷渠道劃分</b>            |              |       |       |
| 獨立代理 .....                | 623          | 1,225 | 1,229 |
| 銀行 .....                  | 812          | 1,077 | 1,566 |
| 經紀交易商 .....               | 4,153        | 3,428 | 6,099 |
| 專屬代理 .....                | 10           | 16    | 15    |
| 機構產品部 .....               | 936          | 1,195 | —     |
| 總額 .....                  | 6,534        | 6,941 | 8,909 |

### 年金

#### 定額年金

##### 利率敏感年金

二零零九年，利率敏感定額年金佔新業務保費總額的10%，佔美國業務保單持有人負債的24%。有關年金使資金可按遞延稅項方式累積，用於退休計劃的資產累積並提供退休收入及靈活支付選擇。合約持有人向 Jackson 支付保費，有關保費將計入合約持有人賬戶。利息將定期計入合約持有人賬戶並適當扣除管理費。對於超過90%的有效業務，Jackson 於每個合約週年日期可根據最低保證重設利率，但須符合各州規定。當年金到期時，Jackson 既可將合約持有人賬戶內金額支付予合約持有人，亦可以即期年金產品的形式開始向合約持有人作出支付。後者在支付方面與英國年金相似。

定額年金保單在合約的最初六至九年內存在提前退保手續費。此外，在退保時合約亦可能面臨市值調整。於退保收費期內，合約持有人可按退保價值取消合約。

## 業務

Jackson 的定額年金利潤主要產生於其投資所獲回報與計入合約持有人賬戶內利息（扣除任何退保手續費或市值調整）之間減去費用的差額。

Jackson 的定額年金獲益於近年來有利的息差收入，在賬簿上持續成為盈利性業務。但若客戶因信貸評級較低而尋求替代的投資機會可能導致退保增加及銷售額降低，從而使定額年金組合可能因低息環境持續而受到影響。

Jackson 於二零零九年承保的利率敏感定額年金中約有 61% 須因應市值調整，此舉對保單退保期內的退保行為可能具有正面作用，亦可能具有負面作用。這種根據公式作出的調整接近支持該產品的資產在利率上下變動時變現的價值變動。最低保證率不受這種調整的影響。

### 定額指數年金

定額指數年金佔二零零九年新業務保費總額的 16%，佔美國業務保單持有人負債的 10%。定額指數年金的合約持有人向 Jackson 支付保費，有關保費計入合約持有人賬戶，且利息定期計入合約持有人賬戶並適當扣除管理費，這與定額年金相似。儘管實際計入利息於其指數期權期間可能較高並與股票指數掛鉤，但 Jackson 保證年度最低利率。

Jackson 的利潤來自投資收入及對合約收取的費用減去所產生的開支，有關開支包括保證的成本及計入合約的利息。定額指數年金在合約的最初 5 至 12 年內存在提前退保手續費。於退保手續費期內，合約持有人可按退保價值取消合約。

定額指數年金獲益於有利的息差及對股票風險的有效管理而持續成為盈利性產品。Jackson 的變額年金產品對淨股票風險提供了有效對沖，而對於與相關變額年金產品相連發行的保證，其股票風險則由定額指數賬簿自然抵銷。

### 即期年金

即期年金於二零零九年佔新業務保費總額的 2%，佔美國業務保單持有人負債的 2%。即期年金保證始於購買後一年之內的一系列支付並持續至固定年期及／或保單持有人終身。如有關期限為保單持有人終身，則 Jackson 的主要風險為死亡率風險。該產品一般用於為保單持有人提供保證金額的收入，以及用作退休規劃及用於退休本身。有關產品的隱含利率基於保單簽發時的市場狀況並於年金期限內得以保證。

### 變額年金

變額年金於二零零九年佔新業務保費總額的 72%，佔美國業務保單持有人負債的 49%。變額年金為稅收優惠遞延年金，其回報率取決於相關組合的表現，與英國單位連繫式產品的原理相似，亦用作退休規劃中的資產累積及提供退休收入。

合約持有人可將保費分配於各種不同的變額分賬戶中並選擇基金管理人及／或保證固定利率選擇。合約持有人分配至變額賬戶的保費於 Jackson 的總賬戶資產以外的獨立賬戶內持有，情況與單位連繫

式基金相似。分配至變額分賬戶的獨立賬戶部分價值隨相關投資而浮動。變額年金保單於合約的最初四至七年內存在提前退保手續費。於退保收費期內，合約持有人可按退保價值取消合約。Jackson亦提供一種無退保手續費的變額年金。

Jackson 於其變額年金產品組合內提供對保證給付選項的選擇，客戶可就此作出選擇及支付。有關選項包括對年金領取人身故作出的保證最低身故給付，無論過往市場表現如何，合約持有人或受益人均可獲得最低價值。有關保證身故給付可能表現為退還原始保費、合約過往週年日期最高價值或以固定利率累積利息的原始保費。此外亦存在三種其他類型的保證：保證最低提取給付、保證最低累積給付及保證最低收入給付。保證最低提取給付透過允許定期提取（以首期保費的某百分比為上限）為所投資本金提供保證回報。保證最低提取給付的形式之一是保證為合約持有人終身提供最低年度提取金額而未年金化。保證最低累積給付一般對特定期間後的若干本金金額提供退還保證。保證最低收入給付則根據年金化而提供最低水平的給付，而不論合約年金化時相關投資的價值。由於無法以較低的成本就新的保證最低收入給付進行對沖或再保險，故不再提供保證最低收入給付，而現有保障由非聯屬再保險公司提供再保險。

由於獨立賬戶資產的投資回報直接分配予合約持有人，故Jackson的利潤來自對合約收取的費用，再減去所產生的開支，其中包括保證成本。

除作為其本身權利的盈利性業務賬簿外，變額年金賬簿亦提供利用各種業務抵銷股票風險的機會，以成本效益較高的方式管理Jackson的股票風險。Jackson認為對股票風險的內部管理以及利用必要的外部衍生工具，能持續提供成本效益較高的股票風險管理方法。

變額年金業務賬簿的利潤將繼續在銷售額及對變額賬戶的分配方面受到市場變動的影響，並受到經濟對沖計劃的影響。當Jackson根據經濟利益對沖其風險時，以公允價值計量且其變動計入利潤表的對沖工具的性質及年期將出現變動並產生若干會計波動。Jackson一直認為就長期經濟利益而言，股票風險持續得到良好管理。作為Jackson的對沖計劃的證明，於二零零八年至二零零九年的24個月累積期間（其中包括股票市場的歷史性下跌及部分復甦以及利率的大幅變動），Jackson的變額年金保證給付及相關對沖產生了700萬英鎊的淨經營虧損（經扣除期內的變額年金保證費用）。

### 人壽保險

於二零零九年，Jackson的壽險產品佔新業務保費少於1%及美國業務保單持有人負債的9%，反映壽險市場競爭激烈及朝向資產累積產品發展的總體趨勢。Jackson銷售若干類型的壽險，包括定期壽險、萬用壽險及變額萬用壽險。定期壽險在一個既定的時期內提供保障，於受保人死亡時向指定受益人提供給付。萬用壽險於受保人一生中提供永久個人壽險，兼具儲蓄成分。變額萬用壽險是一

種將身故給付保障及壽險的重要稅務優勢與專業管理投資長期增長潛力相結合的壽險保單。Jackson 的壽險持續獲利，主要是正面的死亡率及持續率經驗所致。

### 機構產品

機構產品包括保證投資合約、資金協議（包括在印第安納波利斯聯邦住房貸款銀行（「FHLBI」）計劃中的所訂協議）及中期票據資金協議。於二零零九年，由於公司限制此類業務的銷售，以為利潤率更高的變額年金業務預留直接資金，故並無新的機構業務。截至二零零九年十二月三十一日，機構產品佔美國業務保單持有人負債的6%。保證投資合約由機構產品部進行營銷，向界定供款退休金供款及利潤分享退休計劃營銷。資金協議的營銷對象為機構投資者，包括企業現金賬戶及證券借出基金，以及貨幣市場基金，並就 FHLBI 的計劃向 FHLBI 發行。我們提供三種類型的機構產品：

- 傳統型保證投資合約；
- 資金協議；及
- 中期票據資金協議。

### 傳統型保證投資合約

在傳統型保證投資合約中，保單持有人一次性存入款項。已存資金產生的利息通常按季度支付。所支付的利率為固定利率，並於合約訂立時確定。

傳統型保證投資合約有一個指定期限，通常為兩至三年，且通常允許分期支付。Jackson 專門制訂了分期支付方案，以滿足個別退休計劃的流動資金需求。倘若存款被提前提取，則會作出大致相當於市值調整的調整。

Jackson 向退休計劃出售保證投資合約，尤其是401(k)計劃。傳統型保證投資合約的市場競爭十分激烈，部分競爭是來自 Jackson 並無銷售的合成保證投資合約。

### 資金協議

根據資金協議，保單持有人既可一次性存入款項，也可按指定的間隔定期存入款項。Jackson 會協定支付利率，利率可能是固定的，但通常是與某外部指數連繫的浮動短期利率。利息按季度支付予保單持有人。資金協議的平均期限為一至兩年。於各個指定期限期末，保單持有人可將其本金重新存入另一份資金協議。Jackson 獲取利潤為其投資收益率與向保單持有人所支付利率之間的差額。

一般而言，經紀賬戶及貨幣市場互惠基金須將其部分資金投資於現金或現金等價物，以確保足夠的流動性來滿足客戶的要求。資金協議允許保單持有人在提前7至90日發出通知的情況下終止協議，因此可作為客戶的現金等價物。於二零零九年十二月三十一日，並無保單持有人可於提前不足90日發出通知的情況下終止未完成資金協議。

Jackson 為 FHLBI 的成員。此成員身份有助 Jackson 自 FHLBI 獲得用作抵押 Jackson 投資組合中按揭相關資產的墊款。這類墊款形式為向 FHLBI 提供的資金協議。

### 中期票據集資協議

Jackson 亦已制訂歐洲及全球中期票據計劃。所提供的該等票據可能會以任何貨幣計值並附以固定利率或浮動利率。票據將透過特殊目的機構並由 Jackson 提供的資金協議提供擔保。

### 分銷及營銷

Jackson 在美國的 50 個州及哥倫比亞特區分銷產品，但並非每個州均提供所有產品。紐約州的業務是透過紐約的一家保險附屬公司進行。

Jackson 專注於獨立的分銷系統，並透過教育及培訓計劃為其獨立代理人及顧問提供支援。

### 獨立代理人及經紀交易商

Jackson 的附屬公司 Jackson National Life Distributors, LLC (「JNLD」) 為年金及壽險產品的主要營銷和分銷機構。有關保險及定額年金產品是透過分佈在美國各地的獨立代理人進行分銷。這類獲委任的保險代理人或經紀人（亦可代表其他公司）數目約為 21,000 名（截至二零零九年十二月三十一日），由四個區域營銷分部提供支援。JNLD 通常直接與簽單代理人及經紀人進行交易，從而不必與中介機構（例如普通代理）接觸。這種分銷渠道使 Jackson 能夠以較低、可變的成本產生大量營業額。Jackson 亦向代理人提供產品資訊及銷售資料。

JNLD 的批發商直接與經紀交易商及財務規劃人員接觸，並由廣泛的內部銷售人員提供支援。截至二零零九年十二月三十一日在美國，Jackson 與區域及獨立經紀交易商訂立超過 780 項活躍的銷售協議，這使 Jackson 可利用近 65,000 名委任代理的資源。

Jackson 為經紀交易商提供培訓，同時亦向其提供產品資料及銷售材料。

### 銀行、信貸互助社及其他金融機構

Jackson 的機構營銷團隊透過銀行、信貸互助社及其他金融機構及透過為這些機構服務的第三方營銷機構分銷年金及壽險產品。Jackson 為透過銀行及信貸互助社提供年金產品的領先機構，而截至二零零九年十二月三十一日，透過現有的與銀行及信貸互助社的關係調動超過 12,500 位金融機構代表。Jackson 已與中等規模的區域銀行建立分銷關係。Jackson 認為此類銀行發展本身保險產品業務的可能性不大。

### 獨立經紀交易商

Jackson 的零售分銷由保誠集團的獨立經紀交易商網絡 NPH 管理。NPH 由四家公司組成，即 National Planning Corporation、SII Investments, Inc.、INVEST Financial Corporation 及 Investment Centers of America, Inc.。於二零零九年底，NPH 擁有 3,478 位註冊代表。

### 註冊投資顧問

Jackson 的註冊投資顧問渠道 Curian Capital, LLC 通過先進的技術平台向顧問提供創新及收費的



## 業務

獨立管理賬戶及投資產品。Curian 拓闊了 Jackson 與顧問的聯繫，並與 Jackson 的核心年金產品系列相輔相成。

註冊投資顧問行業初時是一類向高淨值投資客戶提供的服務，專注於平台而非具體的產品，並提供機構水平的管理、自訂投資組合及稅務服務。該行業已發展為提供個人化的投資顧問服務、優質的財務管理服務，並可為更廣泛的客戶提供良好的回報及合理的成本。

### 機構產品部

Jackson 通過機構產品部營銷其機構產品。Jackson 與銀行、市政部門、資產管理公司及直接的計劃贊助商直接接觸。Jackson 通過中介機構向上述群體分銷及營銷其機構產品。

### 專屬代理

就於二零零五年收購 Life of Georgia，Jackson 成立了 JNL Southeast Agency (「JNLSA」)。JNLSA 為公司自一九七零年以來成立的首家專屬代理，截至二零零九年十二月三十一日擁有過百名壽險代理人。其成立旨在保留 Life of Georgia 的業務，並為 Jackson 的壽險提供新的分銷渠道。

### 影響產品定價及資產負債管理的因素

Jackson 產品定價乃基於對未來死亡率、投資收益率、費用及持續率的假設作出。定價受其資本回報率目標及競爭影響。儘管 Jackson 的產品價格中包含利潤率，但假設與實際情況的差異可能會導致產品的盈利能力高於或低於假設。這種差異可能重大。

Jackson 設計其利率敏感產品並進行投資業務，以使其投資組合中的資產的存續期與年金、定期壽險、終身壽險、萬用壽險及保證投資合約產品責任相匹配。Jackson 透過主要投資於固定利率證券以及期權及期貨，以對沖其產品價值中的股權相關變動，從而致力於在其資產盈利及就其債務支付的款項之間達到目標息差。

出於若干投資管理目的及作為其整體投資策略的一部分，Jackson 將其投資組合分為四個組合：不進行市值調整的定額年金、進行市值調整的定額年金、定額指數年金及機構負債。支持進行及不進行市值調整的定額年金的組合與定額指數年金具有相似的特徵，其差異主要在於存續期。支持機構債務的組合有其符合較有限的存續期容差的自身投資組合。因此，Jackson 對其機構組合進行管理，以減低利率敏感度及降低機構組合的按揭抵押證券風險。截至二零零九年十二月三十一日，投資於住房按揭抵押證券的機構組合比例為 10%。

固定利率產品可能包含退保手續費、市值調整、雙層利率結構或有關保單可退保以發還現金的其他限制，以此鼓勵持續率。截至二零零九年十二月三十一日，Jackson 的定額年金準備金中，62% 設有退保罰款或其他提取限制。基本上所有機構組合均設有提取限制或市值調整條款。

Jackson 發行的定額指數年金亦包含利用於相關交易所提供的股票期權及期貨合約對沖的股權成分。上述年金的股權成分構成國際會計準則第 39 號「金融工具：確認及計量」項下的嵌入式衍生工具。該嵌入式衍生工具與其他衍生工具一樣以公允價值入賬。

## 業務

Jackson所提供與變額年金合約銷售相關的保證給付令Jackson承受股票風險，因為當股票市場下跌至低於保證金額時，通常須支付有關給付。上述若干給付根據國際會計準則第39號以公允價值入賬，而其公允價值變動則計入利潤表。Jackson使用股票期權及期貨合約對沖與股票風險相關的尾端風險，此亦按國際會計準則第39號以公允價值入賬。Jackson會對沖與上述合約相關的經濟風險，因此未有明確對其公允價值風險進行對沖。此外，若干給付面臨死亡率風險，因此不會按公允價值入賬。鑒於上述因素，利潤表可能包含與公允價值變動相關的時間錯配。然而，根據二零零八年及二零零九年的經驗，Jackson的對沖操作收效並符合設計目標。

### 準備金

除若干非保險存款型賬戶及符合國際財務報告準則的情況外，Jackson採用以美國公認會計準則基準而釐定的準備金，作為併入保誠集團國際財務報告準則賬戶的基準。

對定額年金合約、變額年金合約及機構產品而言，上述準備金為保單持有人的賬戶價值。對於即期年金而言，準備金則釐定為未來保單給付的現值。對於較新簽發的保單，死亡率假設乃根據「1983個人年金死亡率表」及「二零零零年年金死亡率表」作出。利率假設目前介乎2.0%至7.0%。

至於傳統定期壽險合約，未來保單給付準備金是利用均衡淨保費法及對於死亡率、利息、保單持續率及開支的假設釐定。死亡率假設一般介乎「1975-1980基本選擇及最終表」的25%至160%，須視乎承保類別及保單存續期而定。利率假設則介乎4.0%至8.0%。持續率及開支假設則根據Jackson的經驗釐定。

對於利率敏感型及整付保費壽險合約，準備金大致相當於保單持有人的賬戶價值。

### 再保險

Jackson根據賠償再保險協議與其他保險公司對其壽險產品提供的部分保障進行再保險。假設來自其他保險公司的再保險並不重大。

賠償再保險協議旨在限制壽險承保人因巨大或異常危險的風險而面臨的最大損失，或使該壽險承保人的風險更為分散。賠償再保險並不解除原承保人對受保人的主要責任。Jackson的再保險業務分出予多家獨立再保險公司，而向任何一家再保險公司分出的業務數額並不重大。再保險公司通常獲AM Best Co的A級或以上評級。

Jackson會限制其於新保單的風險數量。目前，Jackson於新保單保留的最大風險為200萬美元。Jackson並無與任何再保險公司訂立根據安排向該再保險公司分出的再保險準備金數額超過總保單準備金1%的任何風險再保險安排。

自一九九五年年底起，Jackson訂立再保險協議，據此分出其於美國承保的新定額保費定期壽險業務的80%，以利用再保險市場具競爭力定價的優勢。自一九九九年一月一日起，Jackson開始分出其90%的新承保定額保費定期產品。只要再保險市場定價仍然有利，Jackson有意繼續分出其大部分新的定期壽險業務。

Jackson 向一家非聯屬再保險公司分出變額年金的保證最低收入給付。

### 保單管理

Jackson 為新增及現有保單持有人提供高質素的管理支援。憑藉簽發及管理複雜壽險及年金合約的集成電腦系統，Jackson 能夠迅速推出新產品並提供客戶服務。Jackson 將繼續發展其壽險管理和核保系統及其定額及變額年金管理系統，以提升其新增及現有保單服務的能力。

### PPM America

PPM America 是保誠美國基金管理營運機構，在芝加哥及紐約設有辦事處。其主要職能是為 Jackson 管理基金，因此所管理的大部分基金屬固定利率性質。PPM America 亦為若干互惠基金、數個私人投資基金及結構化金融工具，以及保誠內部若干聯屬公司的投資組合的美國股權及固定收益部分的投資顧問。

### 英國業務

#### 引言

截至二零零九年十二月三十一日，保誠集團的英國業務分為兩大業務單位，兩者均專注於相應目標客戶市場。保誠集團的英國業務單位為英國保險業務及 M&G。

以下的討論描述：

- 英國零售金融服務市場；
- 保誠集團的英國業務單位、產品及分銷渠道；
- 保誠集團的再保險安排及準備金慣常做法；及
- 股東參與保誠集團的長期保險業務。

於二零零九年，保誠集團的英國業務錄得 50.14 億英鎊的新業務保費及 248.75 億英鎊的總投資流入。截至二零零九年十二月三十一日，M&G 所管理基金達 1,740 億英鎊。請參閱下文第 4.5 段有關該資產經理及其管理的資金的分析和描述。

### 英國零售金融服務業務概覽

保誠英國(英國保險業務)繼續專注於從退休解決方案需求的增長所創造的機會中實現價值。保誠集團的英國業務在英國退休儲蓄及收入市場的選定領域競爭，我們相信該等領域能為我們投入的資本產生可觀回報。與保誠集團的策略一致，該業務仍然十分重視有紀律地運用資金，以抓住有助發揮業務核心優勢的機遇，而這種專注使該業務能夠於二零零九年獲得相對較強的表現。

於二零零九年，保誠英國在極具挑戰性的環境下錄得強勁表現，當時資本市況艱難，股市波動，而經濟亦存在普遍的不確定性，導致消費者透過可信任及財務實力強勁的品牌尋找更大的確定性及安全感。保誠英國相信該業務擁有一系列良好的競爭優勢，包括悠久經驗、多元資產投資能力、強勁的品牌及財務實力。該等優勢有助保誠英國處於強勢地位，於整個業務領域取得可觀回報。

英國的特點是人口老化及財富集中於較富裕人士和高淨值領域—這種混合特點使退休及即將退休界別成為市場中快速增長的一環。低儲蓄率及高消費債務水平，加之提供退休收入的責任日益由政府及僱主承擔轉向個人，導致英國個人面對日益延長的退休期時出現財政緊張。

### 於二零零九年的業務重點

- 維持於個人年金領域的領導地位；
- 鞏固保誠集團的多元資產能力及專長；
- 發展其他收入來源；
- 加強分銷能力；
- 提升客戶服務；及
- 維持規範化定價及資金使用方式。

即將到期個人及企業退休金保單的內部歸入管道預期至少於未來十年維持強勁。管理層基於保誠集團於截至二零零八年十二月三十一日的精算估值模型所用的有效業務（經扣除失效）的推算到期價值的分析，以及覆蓋約75%有效退休金業務人口的保單數據所載的選定退休日的分析得出本評估。這個管道以與第三方的戰略夥伴關係為補充，保誠英國是為退休時歸屬退休金客戶的推薦年金提供者。保誠英國是英國市場最大的年金提供者之一<sup>(11)</sup>，截至二零零九年十二月三十一日約支付150萬份年金。展望未來，英國年金市場預期會於短期內增長，保誠英國認為繼續在該市場佔有重大份額方面處於有利位置。

保誠英國的分紅業務於二零零九年表現強勁，再次顯示當分紅產品投資於如保誠之類管理積極、財務強健的基金，可較其他投資選擇提供更強的年化收益，仍屬一項有吸引力的中長期投資。保誠英國的分紅基金於過去十年至二零零九年年底提供 66.3% 的投資回報，而同期富時綜合指數（總回報）為 17.7%。

於批發市場，保誠英國的目標是利用保誠集團的財務實力、優秀的投資往績及年金受益人死亡率的風險評估能力，選擇性參與整批及保障保單收購。繼續嚴格專注價值，意味著保誠英國將只會參與符合其嚴格資本回報率規定的交易。

於削減成本計劃方面，該業務亦繼續取得不俗的進展，而保誠英國預期至二零一零年年底將實現每年合共節省 1.95 億英鎊成本的目標。保誠英國的第一期削減成本計劃（於二零零七年完成）每年已節省 1.15 億英鎊，透過自二零零八年四月開始與 Capita 訂立的管理外判協議，預期至二零一零年年底每年將進一步節省 6,000 萬英鎊。餘下的每年 2,000 萬英鎊預期將透過英國的其他業務而於二零一零年年底前實現。截至二零零九年年底，每年合共節省 1.56 億英鎊。

Capita 合約預期將導致約 700 萬張有效保單陸續由多個保誠舊有資訊科技系統轉入 Capita 的兩個

(11) 資料來源：英國保險業協會

專用平台，令營運表現及效率大幅提升。二零零九年已完成由舊有系統過渡至 Capita 平台的首次轉移。

### 英國產品及盈利能力

與其他英國長期保險公司一樣，保誠集團的英國產品的架構按分紅（或分紅）產品或非分紅（包括單位連繫式）產品安排。視乎上述架構的不同，股東於保單價值的權益水平及相關損益均有所不同。

分紅保單由分紅子基金支持，可以是整付保費（例如 Prudence Bond）或期繳保費（例如若干企業退休金產品）。保誠集團的主要分紅子基金為 PAC 長期基金的一部分。幾乎所有分紅產品的股東回報形式均為向 PAC 股東資金作出法定轉撥，這種形式與 PAC 長期基金派付股息類似，視乎該年度歸入保單或就保單宣派的紅利而定。保誠英國的分紅保單持有人目前接收來自於主要分紅子基金的 90% 分派，作為其保單的額外分紅，而股東接收其餘 10% 作為法定轉撥。

保誠集團幾乎所有新的非分紅型業務的利潤均僅為股東累計。有關業務錄入 PAC 長期基金內的非分紅子基金，或錄入各類股東直接或間接擁有的附屬公司（其中最重要的是 Prudential Retirement Income Limited（「PRIL」），該公司亦將歸入遞延年金保單產生的所有新的即期年金錄入 PAC 分紅子基金）。很大部分有效非分紅業務均在 PAC 分紅子基金及該基金的全資附屬公司 Prudential Annuities Limited（「PAL」）當中，該公司已停止開展新業務；來自該業務的利潤累計入該分紅子基金。

界定費用分紅子基金屬於 PAC 長期基金的一部分，包括就於法國提供的界定費用分紅業務支付的保費累計投資部分、Prudential International Assurance plc 及 Canada Life (Europe) Assurance Ltd 向 PAC 分保的界定費用分紅業務以及 Equitable Life Assurance Society 於二零零七年十二月三十一日向 PAC 轉撥的分紅年金業務。該基金的所有利潤均為界定費用分紅子基金的保單持有人累計。

### 產品

英國壽險公司提供的傳統型壽險產品為具有壽險元素的長期儲蓄產品。壽險元素賦予的稅務優勢，將英國傳統型壽險產品與銀行、房屋協會及單位信託公司提供的儲蓄產品區別。有關稅務優勢的逐漸縮小及整付保費壽險產品的銷量增加，已導致壽險與其他長期儲蓄產品之間的差別不再那麼重要。退休金產品於一定範圍內仍具有稅務優勢。

保誠英國預計私人個人退休金及儲蓄產品的需求將於中長期增長，在一定程度上反映英國政府的社會保障方針轉為透過稅務優惠鼓勵長期儲蓄，以及反映社會日益意識到國家提供的退休金未必能提供足夠的退休收入。老齡人口關心資產累積及其他退休產品作為政府福利的補充，而年青一代則關心退休金及長期儲蓄產品以及醫療與收入保障。

### 分銷

零售金融服務及產品是透過銀行分行、獨家代理、公司銷售團隊及財務顧問面談分銷，或以郵遞、電話或透過互聯網直接分銷。獨家代理是僅代表一家保險公司的專門代理，必須向客戶提供最切合其需求的產品，但產品範圍僅限該保險公司所提供者。近年來，由於公司銷售團隊及獨家代理網絡的成本高昂，加之客戶覺察選擇不多，故銷售團隊及獨家代理的大量市場份額被財務顧問佔據，造成包括保誠集團在內的保險公司已選擇關閉這些獨家代理及直接營銷團隊網絡。

直接營銷及電子商務分銷方式的成本一般低於其他方式，但迄今為止一般不利於向客戶提供財務建議。因此，直接分銷的產品一般較為簡單，收費較低、通常為純費用形式。

金融服務管理局於經過徵詢程序後，於二零零四年年底實施「去極化」規則。顧問可選擇與以前一樣的「單聯繫」方式，或以「多聯繫」方式對有限供應商的產品提供意見，或相當於獨立財務顧問的方式，他們可像現在一樣從「整個市場」提供產品，但同時必須提供「費用選擇」，作為一種替代佣金的純費用式收費架構。保誠英國與主要財務顧問小組攜手設計及建立多聯繫的方案，並已獲得這些主要財務顧問小組授予多個多聯繫小組席位。

金融服務管理局正在進行一項名為零售分銷檢討（「RDR」）的零售分銷市場檢討，經過接近兩年的討論及諮詢文件程序後，於二零一零年三月二十六日發表政策聲明。該等變動的設計旨在鼓勵提升該行業的透明度、專業性及可持續性水平，主要目的在於提高客戶對該行業的信心，使他們願意參與其中。保誠支持 RDR 所載的顧問薪酬理念以及新的專業標準，相信此提供了落實更好協調客戶、顧問及供應商三方利益框架的機遇。該等建議的擬定實施日期仍為二零一二年十二月三十一日。

將予實施的變動的重點是提升公司向客戶描述其服務的清晰度以及提升顧問的角色，尤其在有關薪酬方面。顧問市場將分為獨立及限制性顧問兩種，輔以需於銷售點以書面及口頭方式具體披露狀況。附有指定規則的「顧問收費」將取代佣金，旨在確保消費者全盤了解顧問服務的費用。這將適用於所有投資建議，但顧問將可繼續就純保障型業務收取佣金。金融服務管理局在另一份討論文件中提出有關平台市場的多項變動，清楚表明同樣的標準將適用於零售市場。

預期將於二零一零年就專業及資格範疇達成一致意見。該文件建議專業機構於協助設定及管理該行業的道德議程方面發揮更大的作用。金融服務管理局建議恢復專業標準委員會的內部模式，而非將此建成為獨立機構。

關於獨立意見（受限制及無偏袒）及提升專業標準的建議，將有助於為消費者提升成果。

RDR 的全面影響尚無法預期，但很可能會使目前依賴初步佣金的獨立財務顧問公司面臨現金流量的問題。儘管某些獨立財務顧問可選擇退出市場，保誠相信不少財務顧問將會適應新環境。保誠

## 業務

英國已就引入RDR準備了一段時間－例如，保誠英國目前的個人退休金產品「靈活退休計劃」(Flexible Retirement Plan) 現時按不包括佣金的基準來定價，允許就客戶與顧問之間具體協定的顧問服務扣減利潤。保誠英國年金銷售額的一大部分按非顧問基準收取，故不會受到上述變動影響。

保誠英國現正繼續與監管機構、行業機構及分銷商合作，協助顧問過渡至新環境，因為保誠相信強大的獨立財務顧問行業不但對市場有益，對保誠亦有利。

截至二零零九年十二月三十一日，保誠集團的英國保險業務透過下列渠道分銷其產品：

|                 | 截至十二月三十一日止年度 |       |       |
|-----------------|--------------|-------|-------|
|                 | 二零零七年        | 二零零八年 | 二零零九年 |
|                 | 百萬英鎊         | 百萬英鎊  | 百萬英鎊  |
| 直接營銷及夥伴關係.....  | 2,597        | 2,567 | 2,015 |
| 中介機構.....       | 2,319        | 3,029 | 2,810 |
| 批發（包括信貸壽險）..... | 1,820        | 1,434 | 62    |
| 小計.....         | 6,736        | 7,030 | 4,887 |
| DWP 退款.....     | 143          | 153   | 127   |
| 新業務保費總額.....    | 6,879        | 7,183 | 5,014 |

### 直接營銷及夥伴關係

直接營銷渠道主要向保誠集團現有客戶收取持續增加的收益，同時尋求新客戶。直接營銷渠道包括電話、互聯網以及顧問面談，專注於年金、投資、保障及醫療產品。夥伴關係專注於與銀行、零售品牌及其他分銷商建立穩健的夥伴關係。夥伴關係亦尋求於分銷及產品發展策略方面協助保誠集團的分銷夥伴。保誠集團現已擁有一系列分銷夥伴，包括Barclays、National Australia Bank、Royal London Mutual、Save and Prosper、Scottish Life、St James's Place及Threadneedle。

### 中介機構

於二零零九年，保誠英國的中介機構分銷渠道增加了13個區域銷售單位，以擴充其現場銷售團隊，重點是繼續與關鍵客戶透過夥伴關係安排繼續發展更深更好的關係。於二零零九年，保誠英國已成功於其24個主要客戶贏得超過50個新的小組席位，這意味著現在有更多中介機構可提供其產品。

### 批發

於二零零九年，保誠英國繼續嚴格專注於整體年金及保障保單市場的價值，完成了合共產生3,900萬英鎊保費收入的交易，而二零零八年該數字為14.17億英鎊。二零零八年數字包括於二零零九年沒有出現的大額整體年金交易，原因在於沒有符合保誠回報標準的交易。

## 業務

### 英國業務單位

#### 長期產品

保誠集團在英國的長期產品由壽險、退休金產品及退休年金組成。下表顯示保誠集團英國保險業務於所示期間按產品系列劃分的新業務保險及投資保費。新業務保費包括有限或不含生死或然性的保單按金。

|                     | 截至十二月三十一日止年度 |       |       |
|---------------------|--------------|-------|-------|
|                     | 二零零七年        | 二零零八年 | 二零零九年 |
|                     | (百萬英鎊)       |       |       |
| 壽險                  |              |       |       |
| 分紅 .....            | 406          | 968   | 1,320 |
| 單位連繫式 .....         | 899          | 939   | 610   |
| 壽險總計 .....          | 1,305        | 1,907 | 1,930 |
| 退休金                 |              |       |       |
| 分紅個人 .....          | 29           | 77    | 154   |
| 單位連繫式個人 .....       | 80           | 89    | 86    |
| 就業及退休金部退款 .....     | 143          | 153   | 127   |
| 企業 .....            | 680          | 651   | 386   |
| 退休金總計 .....         | 932          | 970   | 753   |
| 退休年金及其他退休產品         |              |       |       |
| 定額 .....            | 1,742        | 2,427 | 1,445 |
| 零售價格指數 .....        | 659          | 1,404 | 493   |
| 分紅 .....            | 2,228        | 459   | 382   |
| 退休年金及其他退休產品總計 ..... | 4,629        | 4,290 | 2,320 |
| 醫療保健 .....          | 13           | 16    | 11    |
| 新業務保費總計 .....       | 6,879        | 7,183 | 5,014 |

#### 壽險產品

保誠集團的英國壽險產品主要是附帶壽險保障的中長期儲蓄產品，亦包括純保障型(定期)產品。保誠集團提供的主要儲蓄產品是投資債券。

#### 儲蓄產品－投資債券

保誠集團設有多個滿足不同風險及回報目標的投資基金供客戶選擇。保誠集團分別於二零零三年及二零零七年推出靈活投資計劃及保誠投資計劃。透過這些計劃，其客戶可以選擇投資於分紅基金或一系列單位連繫式投資基金。顧問可以構建個人組合及資產配置模型以準確配對客戶的風險／回報狀況。靈活投資計劃及保誠投資計劃均讓財務顧問有機會在不同外部基金管理組別中作出選擇，並能靈活地因應時間更改組合及資產配置。於二零零九年，靈活投資計劃及保誠投資計劃的單位連繫式可選方案銷售額為 1.17 億英鎊。

Prudence Bond 是一種無固定期限的整付保費單位化分紅保險產品，按分紅市場份額計算，該產品在英國是具有領導地位的投資債券產品。於二零零四年九月，保誠集團推出名為 PruFund 的新世代分紅投資債券，旨在為客戶提供更高的透明度及更平穩的投資回報。PruFund 亦就初始投資為客



戶提供為期五年的自選保證。於二零零八年，PruFund 開始作為靈活投資計劃及保誠投資計劃的基金可選方案供客戶購買。於二零零九年，PruFund 應佔的新業務保費總額（包括透過靈活投資計劃及保誠投資計劃獲得的新業務）達 10.82 億英鎊。

在二零零八年三月，保誠集團推出國際組合賬戶，讓客戶有機會投資一系列的英國上市投資。保誠的境外債券，即 International Prudence Bond、International Prudential Portfolio Bond 及國際組合賬戶於二零零九年的銷售額為 3.15 億英鎊。

分紅產品旨在於中長期內提供資本增值，以及投資於多個行業的機會，而客戶無須承擔直接投資於這些行業的相關成本及風險。保單持有人就 PruFund 以外的分紅債券的資本增值均透過歸原或年度紅利的增加實現，而這些紅利則以 PAC 長期分紅基金所取得的投資回報每日記入該債券，並須扣除基金所產生的費用和開支。當債券退保時亦有可能增添最終紅利。PruFund 透過按季度更新的公開預期增長率及透明的公式化平穩機制提供增長。相比之下，單位連繫式債券的資本回報則直接反映這些基金的相關資產的價值變動。當投資於 PAC 長期分紅基金的資金被全部或部分提取時，PAC 可能會對所付款項作出市值調整。

於二零零九年，保誠英國的單位化及平穩型投資計劃 PruFund 尤為暢銷。二零零八年十月以來，PruFund 已在保誠英國所有稅務安排產品系列可供選擇，包括個人退休金、收入取用及境內外債券。於二零零九年，超過 13 億英鎊已被投資於保誠英國的零售儲蓄產品系列。於二零零九年，保誠英國進一步擴大 PruFund 的投資範圍，推出 PruFund Cautious 系列，與境內債券安排產品內的 PruFund Growth 系列並駕齊驅。截至二零零九年十二月三十一日，PruFund Cautious 自其於二零零八年下半年推出以來所獲的投資金額約達 3 億英鎊。保誠還於二零零八年在其英國退休金及投資產品中推出新的 PruSelect 系列單位連繫式基金，使可供認購基金數目增加一倍以上。

在其壽險基金持續多年取得良好投資表現的支持下，保誠英國的分紅系列銷售額一直錄得增長，反映其多元化投資政策所帶來的裨益。保誠集團認為，隨著投資者轉投備受信賴及財務狀況穩健的品牌及提供資本保障元素的產品，這個市場將會進一步增長。

### 壽險及醫療保障

保誠英國與南非 Discovery 成立一家合營企業，該企業運用保誠的品牌及 Discovery 的專長，在私人醫療保健及保障市場建立品牌分銷和提供新穎的產品。

自二零零四年十月推出以來，PruHealth 已在市場上確立其私人醫療保險供應商的地位，目前其受保客戶人數超過 200,000 名。

PruProtect 於二零零七年九月推出，旨在憑藉生命點數系統延續 PruHealth 的成就。PruProtect 產品專注於幫助普羅大眾改善健康狀況，並同時保障及改善其生活質素這一核心理念。於二零零八年十一月重新推出產品系列及改進分銷模式後，PruProtect 的銷售額一直錄得強勁增長，二零零九年的銷售額更達致 1,400 萬英鎊，較二零零八年上升 311%。

### **退休金產品**

保誠英國提供個人及企業退休金兩種產品。於二零零九年，個人退休金及企業退休金的新業務保費總額分別達 2.40 億英鎊及 3.86 億英鎊。退休金產品是指符合英國稅務及海關總署所設規則並享有

稅務優惠的長期儲蓄產品，此類產品旨在補充國家所提供的退休金。相關規則規定，於退休後，期滿給付須用於購買保單持有人於退休時或最低限度於 75 歲之前選擇的退休年金，惟該等規則允許部分款項當作免稅的一筆過款項處理。在退休前，該等產品對保誠集團所產生的死亡率風險一般極低，並主要被視為投資產品。一個例外情況為就產品獲提供保證年金可選方案，此情況會使保誠集團承擔相關死亡率及投資假設方面的風險。

保誠英國已於一九八七年停止營銷保證年金可選方案，但有關方案仍適用於少數企業退休金計劃的新成員。截至二零零九年十二月三十一日此類業務的流動負債共計低於分紅子基金的 1%。

保誠英國提供的退休金產品多為分紅產品或提供可選方案，將全部或部分供款分配至分紅基金的產品。當保單持有人在其指明的退休金日期前提取投資於分紅基金的資金，保誠英國可能會對所支付的款項作出市值調整。餘下的退休金產品均為非分紅產品，包括單位連繫式產品。

### 個人退休金

保誠英國的個人退休金系列提供單位連繫式及單位化分紅產品。

於二零零一年，保誠英國引入持續遵循英國政府的持份者退休金計劃標準的產品。持份者退休金的對象是收入足夠負擔退休金供款但現時並無作出供款的個人。引入持份者退休金影響了（其中包括）保誠英國如何設計、管理、分銷退休金產品並就其收費。最重要的規定涉及供應商必須接受的費用上限及最低供款額。英國政府將持份者退休金首十年的費用上限定為每年保單持有人賬戶結餘的 1.5%，此後則降至 1%，低於英國退休金行業先前就提供個人退休金產品所收取的費用。

### 就業及退休金部退款（「DWP 退款」）

保誠英國亦透過 DWP 退款安排提供個人退休金產品。根據這項安排，個人可以選擇將英國就業及退休金部管理的英國國家第二退休金（又稱「S2P」，前稱國家盈利相關退休金計劃）外判。如個人選擇外判，將須指定一名退休金供應商，例如保誠集團。以此方式銷售的產品，其保費乃透過就業及退休金部的「退款」支付，而退款則相當於原應支付予 S2P 的款項。退款將用作投資，以為該名個人提供給付。來自就業及退休金部退款的保費一般會在每年的第一季呈報。

### 企業退休金

企業退休金產品分為兩類：界定利益及界定供款。保誠集團擁有涵蓋中小型僱主市場的界定利益計劃客戶基礎。保誠英國的界定供款客戶基礎涵蓋小型非上市公司至英國部分規模最大的公司，以及若干公營部門的客戶（尤其是在保誠英國提供額外自願供款安排的情況下）。額外自願供款計劃讓僱員得以作出額外退休金供款（不論是定期還是一筆過繳付）以補充其職業退休金計劃。

按管理基金計算，界定利益計劃及產品繼續主導企業退休金市場。然而，最近數年新設立的計劃大多是界定供款產品。此外，公司普遍日漸傾向不讓新成員參與界定利益計劃，又或將現行計劃由界定利益轉換成界定供款，以穩定或削減潛在退休金負債。

保誠英國在企業退休金市場上提供團體單位連繫式保單及分紅保單。保誠英國的界定供款產品包括額外自願供款計劃、團體現金購買計劃、團體個人退休金計劃、團體持份者退休金計劃及行政人員退休金計劃。

此外，保誠英國設有公司退休金轉移計劃（或「Bulk S32」），旨在接收已清盤的界定利益及界定供款退休金計劃（不再存續或被新型計劃所取代）的給付。保誠英國亦設有安排，接受企業界定利益退休金計劃的遞延參與成員，加強轉移至保誠英國個人退休金計劃，前提是該成員已獲得獨立財務顧問的建議（常稱為轉移增值行動）。

### 退休年金及其他退休產品

保誠英國為個人提供傳統的即期年金，如屬定額或零售價格指數年金，其年金付款自開始時便獲得保證，如屬分紅年金，則其年金付款會跟隨相關資產的投資表現而變化。保誠英國亦提供附有收入取用可選方案的產品（該項可選方案在退休時的收入數額上為客戶提供更大的靈活性），以及附有可選方案將購買年金時間延遲至 75 歲的产品。於二零零九年，保誠英國售出 9,100 萬英鎊的收入取用產品。二零零九年售出的個人年金總額達到 21.89 億英鎊。其中，13.57 億英鎊售予保誠英國現有的即將到期退休金保單客戶，餘下 8.32 億英鎊則售予新客戶，一般是在另一家供應商的退休金保單即將到期而選擇保誠英國提供其年金的個人。保誠英國亦提供整體年金，藉此管理一個公司退休金計劃的資產及接受其負債，此項產品一般在僱主將該項計劃清盤時提供。基於該產品的性質，保誠英國整體年金的銷售額無法預測，這是因為其取決於計劃受託人的決定。於二零零九年，保誠英國售出 3,900 萬英鎊的整體年金。

保誠英國的即期年金產品在指定時間（一般是保單持有人終身）內提供保證收入，以交換一筆過的資金付款。此類產品概不提供退保價值。因此，保誠英國就即期年金產品而承擔的風險主要是死亡率降低及信貸風險。

### 傳統年金

保誠英國的傳統年金包括水平（非增長）、定額增長及零售價格指數年金。保誠英國的定額增長年金付款會於保單持有人終身自動增加固定金額。零售價格指數年金提供定期年金付款，並會根據英國零售價格指數的升幅定期增添額外的款項。於二零零九年，零售價格指數年金的銷售額為 4.93 億英鎊（包括 1,900 萬英鎊的整體年金），而水平及定額增長年金的銷售額則達致 14.45 億英鎊（包括 2,000 萬英鎊的整體年金及 4,300 萬英鎊的單位連繫式收入取用產品）。

### 分紅年金

保誠英國的分紅年金結合年金產品的收入特徵與分紅產品的投資平穩特徵，讓保單持有人能夠隨著時間獲取股票類回報。透過這類產品，保誠英國在運用其產品發展優勢之餘，還充分借助大眾因退休時間不斷延長為對抗通脹而對保障的需求。保誠為英國少數涉足分紅年金市場的公司之一，自

## 業務

一九九一年起已投身這個市場。於二零零九年，保誠英國就此項業務而獲得的保費為3.82億英鎊(包括4,800萬英鎊的分紅收入取用產品)。保誠英國現時在該市場上佔據領導地位，截至二零零九年九月止九個月的市場份額超過84%<sup>(12)</sup>。

於二零零九年第一季，保誠英國推出全新的收入選擇年金，該款產品容許客戶在界定的最高及最低水平之間選擇收入，並可選擇每兩年重新設定收入。由於該款產品由保誠強大的分紅基金支持，其亦為退休金收入提供一個增長的機會。

### 收入取用

由於英國法定年金給付開始年齡為75歲、消費者人口構成日趨複雜，以及國民的壽命不斷延長而使退休後重返職場及半退休的情況增加，作為退休金與年金之間的「橋樑」，收入取用產品的市場增長情況良好。於二零零七年年底，保誠英國推出一項收入取用選擇方案作為彈性退休計劃的一部分。此方案及現有產品彈性收入退休賬戶於二零零九年所獲保費達9,100萬英鎊，而相比之下前一年則為7,500萬英鎊。這類產品可助客戶在不同退休階段管理其退休金，並可提供靈活性以及資本增值的潛力。

### 終身按揭

於二零零九年十一月，保誠英國宣佈決定結束其新業務中的股權釋出業務。就此項產品而言，在獲得新業務時會產生大筆初期現金開支，而所付資本的回收期較長。保誠英國管理層議定，這項產品不可持續，而現金及資本用於其他業務上會更有效率。這項決定對保誠英國現有的終身按揭客戶並無影響。

## 再保險

鑑於PAC長期保險基金的規模及息差，對該業務進行再保險以提供保障的必要性不大。若干有限的再保險已予保留，而與危疾、永久健康保險、定期保險及若干單位連繫式產品有關的協定亦已制訂。此外，Pru Health簽發的私人按揭保險保單亦已取得再保險。

## 準備金

在英國，壽險公司的準備金及其他要求由其精算職能執行人提出建議，並由其董事會確定，但須符合最低準備金要求。有關最低準備金要求由金融服務管理局的規定及指引設定。

有關準備金刊發於向金融服務管理局提供的年度報告中。實際上，類似撥備在作出有限調整後被納入壽險公司的法定賬戶中。精算職能執行人在向公司董事會作出建議時須適當顧及對保單持有人的公平待遇。精算職能執行人如對有關公司能否公平對待其客戶存有任何嚴重疑問，應向金融服務管理局直接匯報。

保誠英國對分紅產品的監管準備金由英國規例規定，並考慮及因其「附屬於」保單及得到保證而

(12) 資料來源：英國保險業協會

## 業務

計入保單持有人賬戶的年度紅利／年度利息。分紅產品的實際準備金亦根據英國規例計算，其中包括根據資產份額或保單預期估值及保證、平穩及增長成本對末期紅利的補貼。

保誠集團對單位連繫式產品的準備金基於單位基金的價值及根據合約設計的指定為開支與死亡率而須持有的額外準備金而定。

與準備金一樣，公司的資產亦須滿足金融服務管理局審慎指引資料冊中載列的其他資金要求。有關要求中包括：對分紅保險資金要求的部分（即在監管及實際基礎上對盈餘資產差異的計量）、對除 PAC 以外實體的靈活資金要求（就投資價值於未來的潛在不利變動作出謹慎的準備），以及長期保險資金要求（歐盟的所有保險公司均須持有）。請參閱「PAC 長期基金的財務實力」以了解償付能力的詳情，以及「實際財務實力匯報」以了解實際匯報的詳情。

### PAC 長期基金的財務實力

截至二零一零年三月三十一日，PAC 的財務實力獲穆迪給予 Aa2 評級（負面展望），獲標準普爾給予 AA 評級（負面觀察），另獲惠譽給予 AA+ 評級（負面觀察）。

PAC 的分紅基金為英國規模最大及財務實力最強者之一，一直能夠從容地符合所有監管償付能力要求。該基金由 64 億英鎊（截至二零零九年十二月三十一日）的遺留資產支持，後者提供了支持該基金即期及未來保單持有人的長期給付基金所需的營運資金。

下表顯示 PAC 主要分紅基金的投資組合變動：

|                 | 二零零七年 | 二零零八年 | 二零零九年 |
|-----------------|-------|-------|-------|
|                 | %     | %     | %     |
| 英國股票 .....      | 35    | 34    | 25    |
| 國際股票 .....      | 17    | 17    | 12    |
| 物業 .....        | 14    | 14    | 12    |
| 固定利率 .....      | 28    | 29    | 40    |
| 現金及其他資產類別 ..... | 6     | 6     | 11    |
| 總計 .....        | 100   | 100   | 100   |

雖然金融市場狀況於二零零八年全年及二零零九年上半年一直較為艱難，但分紅子基金於二零零九年仍有強勁表現，當投資於主動管理及財務強健的基金（如 PAC）時，分紅基金仍屬具吸引力的中至長期投資，提供了較其他投資選擇更為有利的按年計算回報。分紅子基金於十年內實現的投資回報為 66.3%，而富時綜合指數（總回報）於同期內則為 17.7%（數字截至二零零九年十二月三十一日，不計稅項及費用）。穩健的投資表現主要是透過對基金資產的主動分配而達到。作為其資產分配過程的一部分，保誠英國定期對不同市場及資產類別的前景加以評估。年內，PAC 的長期基金減持股票，並增持定息證券。

### 實際財務實力匯報

根據金融服務管理局審慎指引資料冊，PAC 須以「實際」估值基礎及監管基礎顯示其償付能力。總體而言，有關基礎具有將英國分紅合約的負債設定價值的作用，而英國分紅合約的負債則反映根據分紅基金所持投資的即期價值及當前狀況而預計將要支付的金額。

有關基礎使公司的財務健康狀況對保單持有人、中介機構及監管機構均更具透明度，並使保單持有人可作出更多知情選擇。PAC 的長期分紅子基金極為強健，擁有經實際計量的遺留資產（自由資產），於二零零九年年底價值約 64 億英鎊（未扣除風險資金準備金）。

### 股東於保誠英國長期保險業務中的權益

保誠英國與英國其他長期保險公司一樣，產品既包括分紅產品亦包括非分紅型（包括單位連繫式）產品。就法定及管理目的而言，PAC 的長期基金由股東及保單持有人於其中擁有不同權益的大量子基金組成。

#### 分紅產品

分紅產品透過「平穩的」紅利為保單持有人提供股票類型的回報。紅利分為「年度」紅利及「末期」紅利。年度紅利一般指歸原紅利，每年宣派一次，一旦計入賬戶，則根據具體產品的條款得到保證。末期紅利與年度紅利不同，所得到的保證僅持續至下一次紅利宣派前。末期紅利僅於產品到期或退保或保單持有人身故時計入賬戶。末期紅利可能佔保單持有人最終所獲回報的較大部分。

分紅保單由分紅基金所支持。保誠英國的主要分紅基金為 PAC 長期基金的一部分。分紅產品提供的給付一般為所付保費的價值減去收費和費用，再加上所宣派的紅利，或為保證身故給付再加上所宣派的紅利。平穩的投資回報是分紅產品的一項重要特徵。分紅產品旨在降低投資回報按年波動的影響，而且主要透過所宣派末期紅利的水平達到這個目的。

保誠股東就保誠英國所承保分紅業務的回報金額最高相當於保誠英國於該年計入保單持有人賬戶或宣派予保單持有人的紅利價值的九分之一。保誠英國的大量有效的分紅業務具有不同的到期日期，按年為股東產生相對穩定的利潤流入。

PAC 董事會根據其精算職能執行人及其分紅精算師的建議，確定各組合約每年將予宣派的年度及末期紅利金額。

在確定對保單支付的款項（包括末期紅利）時，PAC 遵循精算實務，會考慮樣本保單的「資產份額」。資產份額大致反映就 PAC 理論上應歸屬有關保單的資產的投資回報所累積的保單所付保費價值。於計算資產份額時，PAC 計及下列各項：

- 死亡率風險及其他保證（如適用）的成本；
- 稅項影響；
- 管理費用、收費及佣金；
- 所釐定的金額中可分配予股東的比例；及
- 因退保、納入分紅基金的非分紅型業務及其他各種來源而產生的盈餘。

然而，保誠英國於計算資產份額時並未計及長期基金的盈餘資產，或其投資回報。資產份額用於

釐定末期紅利及公平對待客戶、將索償價值及按年付款保持平穩的需要以及具有競爭力的代價。

英國法律及規例規定保誠英國於設定紅利水平時須考慮公平對待客戶。法規雖然確定了公平對待客戶的概念，但並未對其加以定義。此舉實際上為有關分紅產品的決策提供了其中一項指導性原則。

保單持有人所獲總體回報在招徠新業務時是一項重要的競爭力指標。宣派具有競爭力的紅利的能力在一定程度上取決於 PAC 長期基金的財務實力，使其隨時按意願將股票及房地產的投資維持在較高水平。按照長久以來的往例，股票及房地產所提供的回報超過固定利率證券。

PAC 於二零零九年宣佈來自其主要分紅子基金的盈餘總額 21.49 億英鎊，其中 19.35 億英鎊已加至分紅保單，而 2.14 億英鎊則分配予股東。這包括 Prudence Bond 每年 3.0% 的年度紅利率及個人退休金每年 3.0% 的年度紅利率。PAC 於二零零八年宣佈來自其主要分紅子基金的盈餘總額 30.29 億英鎊，其中 27.30 億英鎊已加至分紅保單，而 2.98 億英鎊則分配予股東。這包括 Prudence Bond 的 3.5% 的年度紅利率及個人退休金的 3.5% 的年度紅利率。

封閉型的蘇格蘭友好保險基金（「SAIF」）於二零零九年宣佈 5.33 億英鎊的紅利總額，而二零零八年則為 7.77 億英鎊。股東雖然有權收取該業務所付投資管理費用，但對來自 SAIF 基金的利潤則並無權益。關於 SAIF 基金的詳情，請參閱下文「SAIF 子基金及賬戶」。

### **PAC 長期分紅基金的盈餘資產**

PAC 長期基金內的主要分紅子基金資產包括其預計將付出以清償其對現有保單持有人責任的金額及用作營運資金的額外金額。以分紅子基金不時應付保單持有人的金額，相當於保單持有人的累積資產份額再加上可能需要的任何額外金額（透過使保證平穩或符合保證的方式）。分紅子基金的資產餘額稱為「遺留資產」，來自不同來源並已累積多年。

作為營運資金的遺留資產使 PAC 能夠支持分紅業務，得以提供與平穩及保證相關的給付、為基金的資產提供投資靈活性、滿足顯示償付能力的監管資金要求，以及吸收其長期業務中重大事項或根本變化的成本，而不使紅利及投資政策受到影響。遺留資產的規模根據投資回報及在使成本、保證及其他事項保持平穩所需的範圍內按年波動。

保誠英國（PAC 屬其中一部分）於二零零六年三月宣佈開始一項程序，以確定就遺留資產的狀況而言，是否可透過再分配達到更高的透明度。保誠於二零零八年六月宣佈並不認為持續有關再分配程序符合現有及未來保單持有人或股東的利益。該公告反映 PAC 最優先考慮的事項是維持分紅子基金的長期財務安全，並持續為其保單持有人的利益而提供強勁的相對表現。

### **盈餘資產及股東或然性的損耗**

作為一家專門保險公司，PAC 有責任在即使長期基金的資產不足以清償其對保單持有人責任的情況下，仍然清償有關責任。超過長期基金內預計將為未來終期紅利及股東（對超額資產）的轉讓

而支付的金額的資產，以分紅基金未分配盈餘表示，而有關資產可能（在例如股票市場的大幅或持續下挫等情況下）因重大基礎性策略變化或不當銷售準備大幅增加的成本而逐漸受到巨大的損耗。在長期基金內的超額資產損耗過大以致保誠集團公平對待其客戶的能力受到不利影響這種可能性極微的情況下，可能有必要限制向股東作出的年度分配或將股東資金加入長期基金以提供財務支持。

保誠英國於一九九八年指出由分紅子基金的遺留資產中扣減的不當銷售個人退休金成本，不會影響保誠英國的紅利或投資政策。保誠英國已作出保證：如果這種可能性不大的情況發生，則其將在有關情況持續的期間內從股東資源內為基金提供適當的支持，以便確保保單持有人不會受到不利影響。

有關保證旨在對不當銷售退休金持續檢討對於其宣佈之日為現有保單持有人以及其後購買保單的保單持有人提供保護。對不當銷售檢討於二零零二年六月三十日完成，有關保證因此不適用於自二零零四年一月一日開始簽發的新業務。這種情況下的新業務包括新保單、現有退休金計劃的新成員、期繳及整付額外投資保費、對現有安排的轉讓及轉換。由於索償受到保單保障得以支付，有關保證條款項下可用資金支持的最大金額將逐漸減少。

分紅保單的各類紅利及投資政策均相同，而無論有關保證是否適用。因此在新業務中除去有關保證對保單持有人的回報並無影響，且這種做法預計在可見未來仍會持續。

金融服務管理局於二零零九年內發佈政策聲明，確認二零零九年七月三十一日後所發生事項的賠償及救濟的若干付款僅可以股東應佔資產支付。由於不當銷售退休金檢討於此日期前完成，該政策聲明的規定不會影響上述遺留資產符合不當銷售退休金的條文。

### **SAIF 子基金及賬戶**

SAIF 子基金是 PAC 長期基金的一種分隔子基金，於一九九七年收購互惠 Scottish Amicable Life Assurance Society 後成立。雖然在收購時對有效保單的期繳保費支付仍在繼續且有關保單允許「額外保費」，但 SAIF 並不可承保新業務。

該基金僅出於其保單被轉至 SAIF 的 Scottish Amicable Life Assurance Society 保單持有人的利益。雖然股東對已付予該業務的投資管理費擁有權利，但對該基金的利潤則並無權益。新業務的品牌名稱及利潤權利已轉至新的保誠英國附屬公司 Scottish Amicable Life plc，後者基於股東的利益而營運。

除若干保證年金產品外，以下所指的大部分 SAIF 分紅保單並無對保單持有人保證最低的回報率。如 SAIF 的資產不足以滿足對 SAIF 保單持有人的保證給付義務，則 PAC 長期基金將有責任彌補任何有關不足數額。由於 SAIF 資產的質素及多樣化，以及 SAIF 於資產不足的情況下對保證給付加以修訂的能力，董事認為由 PAC 長期基金或保誠英國股東的資金為 SAIF 供款的可能性頗為渺茫。



### 非分紅型業務

保誠品牌的大部分非分紅型業務於 PAC 長期基金的非分紅子基金或由保誠英國擁有的附屬公司承保。自二零零四年年中開始，保誠英國已透過 Prudential Retirement Income Limited (「PRIL」) 承保其所有新的非分紅年金業務，而來自 PRIL 的利潤僅可分配予股東。在此之前，若干非盈利年金業務透過由 PAC 分紅基金全資擁有的 Prudential Annuities Limited (「PAL」) 承保。雖然股東間接透過紅利宣派得到支付予保單持有人的額外金額的九分之一，但該業務的利潤僅可分配予基金而非股東。

由 PAC 及 Prudential International Assurance 承保的單位連繫式業務是以股東提供的資金作出承保。

### 保證年金

PAC 過往經常於英國銷售保證年金產品，截至二零零九年十二月三十一日於主要分紅基金內所持有以兌現有關於產品的保證的準備為 3,100 萬英鎊。PAC 於英國保證年金的主要風險是透過 SAIF，並由 SAIF 截至二零零九年十二月三十一日為兌現有關於保證而持有 2.84 億英鎊的準備。由於 SAIF 為 PAC 長期業務基金的獨立子基金，有關準備對股東並無影響。

### M&G

M&G 為保誠集團於英國及歐洲大陸的基金管理業務，包括零售、機構及內部基金管理業務。其主要表現指標為投資表現、淨投資流量及利潤。

### 基金管理

M&G 為投資主導型業務，旨在提供優異的投資表現並使在各自不同宏觀經濟環境下的經風險調整回報最大化。保誠集團力求透過 M&G 獲得附加值，於內部基金產生具有吸引力的回報並使來自對第三方資產的管理利潤增加。截至二零零九年十二月三十一日，有關外部基金現已佔 M&G 管理基金總額的 40%。

M&G 於零售市場的策略乃為透過多渠道、多地區分銷方式使其集中投資功能的價值最大化。近年來的關鍵主題包括從中介渠道獲得較高比例的業務及跨境產品的增長。由於在二零零九年下半年投資者對債券基金的偏好轉至股票基金的情況下仍可全年獲得資金流入，使 M&G 於近期的金融風暴中因多樣化的產品組合而受益。

M&G 的機構策略集中於發揮主要為內部基金發展的能力，將之化為利潤率較高的外部業務機會。是項策略近年來使 M&G 得以利用大量專業固定收入策略來營運，其中包括槓桿融資及基礎設施投資。近期資本市場的混亂導致對較為傳統的信貸及股票授權的重視度有所回升，再次集中於其核心研究及投資專業知識。

### 主要活動及表現

提供基金表現仍然極為關鍵，並為主動資產管理業務是否成功的主要決定因素。M&G 於二零零九年繼續以強勁的業績提供市場領先的投資表現。

## 業務

截至二零零九年十二月止的三個年度，M&G的零售基金中有38%排名躋身前四分之一<sup>(13)</sup>。同一期間內，M&G的主動機構基金中有89%提供了超越其基準的回報。在這種強勁的投資表現背後，M&G於二零零九年取得創紀錄的135億英鎊第三方基金流入淨額，按年增長296%。

第三方基金流入總額上升54%至249億英鎊。有關的第三方基金流入及股票市場於二零零九年下半年的復甦，使M&G的管理基金總額增長23%至1,740億英鎊。截至二零零九年十二月三十一日，M&G的管理基金中有40%來自第三方客戶。

M&G零售業務於二零零九年表現強勁，可見於流入淨額於年內劇增259%至75億英鎊。基金銷售總額上升50%至136億英鎊。投資者偏好於二零零九年下半年因牛市情緒轉強而轉至M&G股票及物業基金前，M&G表現最出色的固定收入基金銷售額貢獻年內多數時間的大部分流入。

機構業務亦同樣吸引了較高水平的第三方新業務淨額。流入淨額達60億英鎊，較二零零八年上升354%。其中包括M&G槓桿貸款基金所獲價值40億英鎊的整付固定收入授權及8億英鎊的新資金淨額。基金銷售總額上升59%至113億英鎊。

銷售淨額於二零零九年第四季度保持強勁。零售業務所吸引的新資金淨額為18億英鎊，是二零零八年同一季度的7億英鎊的兩倍多。零售銷售總額為38億英鎊。機構業務於最後三個月內取得的新業務淨額為6億英鎊，而上年同期則為14億英鎊的流出。銷售總額按年增長93%至27億英鎊。

M&G於二零零九年的成本／收入比率為65%，較二零零八年的60%有所上升。有關上升主要是由於強勁的基金流入及市場狀況復甦，業務的中期展望有所改善，因而與長期激勵計劃有關的成本恢復以往水平所致。M&G將繼續致力控制成本。

下表顯示於所示日期的M&G管理基金。

|        | 十二月三十一日 |       |       |
|--------|---------|-------|-------|
|        | 二零零七年   | 二零零八年 | 二零零九年 |
|        | 十億英鎊    | 十億英鎊  | 十億英鎊  |
| 零售基金管理 | 22      | 19    | 31    |
| 機構基金管理 | 29      | 28    | 39    |
| 內部基金管理 | 116     | 94    | 104   |
| 總計     | 167     | 141   | 174   |

### Prudential Capital

Prudential Capital 透過充分利用保誠集團的市場地位而管理保誠集團的資產負債表來獲取利潤。該業務具有三個策略目標：營運頂級的批發及資本市場；在受到嚴密控制的風險架構內使自營業務賺取利潤；及為保誠集團提供專業的庫存服務。Prudential Capital 透過為保誠集團及其客戶提供過渡式融資、管理投資及經營證券借出及現金管理業務而實現收益。

該業務於市場艱難及波動時期鞏固了其地位，專注保誠集團上下的流動資金、管理現有資產組合及維持審慎的新投資水平。持續開發新產品及基礎設施有助在可接受的風險範圍內發掘及實現盈利

(13) 資料來源：Morningstar

機會所需的活力及彈性。Prudential Capital 致力與保誠集團其他業務單位緊密合作，發掘機會之餘亦為保誠整體創造價值。特別是，Prudential Capital 亦為保誠集團提供對沖策略、流動資金及資金管理的整體藍圖。

### 產品發展

保誠集團認為其可受惠於有助本集團各公司在制訂產品及分銷策略時貼近客戶及其需求，同時致力於實現管理風險、資本及現金的一致營運模式，並且嚴格地覆蓋到整個集團的層面上。這種集團整體管理是透過全年規劃過程及審批上述計劃的變動實現。售出產品及最近的舉措的詳情載於上市文件本節內各業務單位的討論。

### 內部審核

整個集團的內部審核職能部門在支持集團審核委員會履行其合併守則及沙賓法案規定的職責方面發揮著重要作用，並就保誠的風險確認及控制程序提供獨立性保證。集團審核委員會認可內部審核職能部門於二零零九年執行的工作計劃。保誠集團各業務單位分別設有內部審核小組，小組領導人向集團審核主管報告。集團審核委員會及業務單位審核委員會對內部審核資源、計劃及工作進行監督。在整個保誠集團內，截至二零零九年十二月三十一日，負責內部審計的人員共計 117 人。集團內部審核主管按其職責向集團審核委員會報告，同時根據管理需要向財務總監報告。

正式報告會提交集團審核委員會會議。於適當時，亦會提交臨時更新資料。於集團審核委員會與內部核數師的非公開會議及集團審核委員會主席與集團內部審核主管的定期非公開會議上，亦會尋求各方的意見。

集團內部審核委員會透過定期檢討，評估內部審核職能部門之效能。這些定期檢討當中，部分是由外部顧問透過與集團內部審核主管的持續溝通進行。最近一次對內部審核安排及標準的外部檢討於二零零六年及二零零七年進行，以確保最有效地組織內部審核的活動和資源，以為委員會的監督職責提供支援。該等檢討由德勤作出。該等檢討確認內部審核職能部門符合內部核數師公會關於內部審核專業實務的國際標準並已有效運作。於二零零八年及二零零九年，集團內部審核委員會根據內部審核持續自我評估程序，並採用源自德勤檢討標準的成熟程度模型，對內部審核職能部門進行了一次內部評估。該次評估確認內部審核職能部門符合內部核數師公會關於內部審核專業實務的國際標準，並繼續於專業操作的所有領域有效運作。評估結果詳情已於二零一零年二月向集團審核委員會匯報。

### 法律及監管程序

#### 訴訟

除下文所載外，在過去最少 12 個月期間內，保誠或保誠集團的任何成員現在或過去並無涉及或

## 業務

會或在近期曾對保誠及／或保誠集團財務狀況或盈利能力有重大影響的任何政府、法律或仲裁訴訟（包括尚未了結或保誠所知可能面臨的訴訟）。

於二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日，在保誠集團截至該等日期止年度經審核賬目作出的法律準備分別為 1,900 萬英鎊、2,300 萬英鎊及 1,500 萬英鎊，主要與 Jackson 有關。Jackson 涉及集體訴訟及其他訴訟（作為被告）。集體訴訟及其他訴訟性質與眾多被指在保險產品的銷售及管理方面行為失當的公司正面臨的集體訴訟及其他訴訟性質相似。一旦管理層認定法律意外事件可能發生並可予估計，Jackson 通常會就未決訴訟預提負債。於二零零七年、二零零八年及二零零九年內，分別已支付零英鎊、200 萬英鎊及 900 萬英鎊。此項準備已就可能解決 Jackson 的索償估計而計算。然而，要就潛在的索償訂定有意義的金額並不可能。

除上述與 Jackson 有關的法律程序外，保誠集團的成員公司亦涉及其他訴訟及監管事宜。儘管難以準確預測上述事件的結果，但保誠認為該類訴訟及監管事宜的最終結果不會對保誠及／或保誠集團的財務狀況或盈利能力構成重大影響。

### 不當銷售退休金

於一九八八年，英國政府實施新的退休金法例，旨在鼓勵更多人自行安排其退休金計劃。於一九八八年四月至一九九四年六月期間，不少人收到保險公司、獨立財務顧問及其他中介機構的建議。這些保險公司、獨立財務顧問及其他中介機構建議他們退出或選擇不參加職業退休金計劃，轉而購買根據一九八八年英國入息與公司稅法推出的私人退休金產品。英國保險監管機構（先前為個人投資局，現為金融服務管理局）後來證實不少人士曾被誤導。假如該等人士不曾購買向其推銷的私人退休金產品，他們的財務狀況會更佳。行業參與者有責任向被以不當方式銷售退休金產品的人士作出補償。

為此，金融服務管理局要求所有英國保險公司檢討其潛在的不當銷售退休金個案，並於必要時向保單持有人作出補償，因此須就估計成本作出撥備。截至二零零二年六月三十日，保誠集團已完全遵守金融服務管理局關於提供補償予所有個案的規定。

下表概述截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度的不當銷售退休金撥備的變動情況。撥備的變動計入利潤表的給付及索償，而分紅基金未分配盈餘的變動亦已據此釐定。

|              | 二零零七年 | 二零零八年 | 二零零九年 |
|--------------|-------|-------|-------|
|              | 百萬英鎊  | 百萬英鎊  | 百萬英鎊  |
| 期初餘額         | 401   | 448   | 345   |
| 精算假設及計算方法的變動 | 71    | (75)  | 20    |
| 折現平倉         | 22    | 20    | 3     |
| 向保單持有人作出的補救  | (41)  | (46)  | (44)  |
| 支付管理成本       | (5)   | (2)   | (2)   |
| 期末餘額         | 448   | 345   | 322   |

不當銷售退休金準備根據國際財務報告準則第 4 號計入具相機參與分紅特點的投資合約負債。

## 業務

於二零零七年十二月三十一日、二零零八年十二月三十一日及二零零九年十二月三十一日的不當銷售退休金準備分別設定為逾 4.48 億英鎊、3.45 億英鎊及 3.22 億英鎊，乃按貼現基準隨機釐定。隱含於二零零七年、二零零八年及二零零九年變動的平均貼現率分別為 4.6%、4.0% 及 4.6%。於二零零七年十二月三十一日、二零零八年十二月三十一日及二零零九年十二月三十一日預計將於截至十二月三十一日各年之後的五年期內支付的未貼現金額（預計將於五年期後支付的金額列於總額內）分別如下：

|  | 二零零七年 | 二零零八年 | 二零零九年 |
|--|-------|-------|-------|
|  | 百萬英鎊  | 百萬英鎊  | 百萬英鎊  |
| 截至十二月三十一日止年度   |       |       |       |
| 二零零八年  | 51    | —     | —     |
| 二零零九年  | 15    | 17    | —     |
| 二零一零年  | 15    | 8     | 29    |
| 二零一一年  | 15    | 9     | 8     |
| 二零一二年  | 22    | 13    | 11    |
| 二零一三年  | —     | 12    | 12    |
| 二零一四年  | —     | —     | 15    |
| 其後   | 707   | 572   | 513   |
| 未貼現金額總額  | 825   | 631   | 588   |
| 貼現總額   | (377) | (286) | (266) |
| 分別於二零零七年十二月三十一日、二零零八年<br>十二月三十一日及二零零九年十二月三十一日的<br>已貼現不當銷售退休金準備 | 448   | 345   | 322   |

作為不當銷售退休金準備對象的合約的負債會計處理反映於兩個部分，即根據適用於其他合約負債基準釐定的核心保單持有人負債及不當銷售退休金準備。就決定兩個部分的計算的保單持有人負債的會計處理而言，該等合約的總體負債仍處於合理水平。然而，該構成部分已就因採用核心保單持有人負債的現實第二頂峰基準而導致的變動（如國際財務報告準則為應用英國公認會計準則標準財務報告準則第 27 號而作出的政策修訂所反映）重新分配及重新計量。

財務申訴專員服務機構定期更新用於計算準備的精算假設，包括利率及死亡率假設。不當銷售退休金準備為未來預期付款的貼現值，包括給付支出及因該等索償的裁決、處理及了結而產生的所有內部及外部法律及行政費用。倘有關金額並未支付，則會逐年增加準備，反映貼現期縮短。

基於目前的資料，保誠認為此項準備連同支持該準備的資產的未來投資回報，足以彌補不當銷售退休金的成本及保誠集團為識別和處理上述個案而成立的退休金產品檢討小組的成本及開支。上述準備為可能成本及開支的最佳估計。惟不保證日後毋須提高現有的準備水平。

與不當銷售退休金檢討相關的成本已由遺留資產（見下文）撥付。因此，上述成本並無扣除於釐定保單持有人紅利率的資產份額。故保單持有人的已支付價值不會受不當銷售退休金影響。

一九九八年，保誠曾表示將不當銷售退休金成本從遺留資產中扣除不會影響其分紅保單及投資政策，並保證如果這種可能性不大的情況發生，保誠將在有關情況持續的期間內從股份持有人資源內為基金提供支持，以便確保保單持有人不會受到不利影響。有關保證旨在於其宣佈之日為現有保單

持有人，以及其後購買保單而對不當銷售退休金的檢討正在持續的保單持有人提供保障。有關檢討於二零零二年六月三十日完成。有關保證將繼續適用於二零零三年十二月三十一日有效的任何保單（既適用於於二零零四年一月一日前支付保費的保單，亦適用於其後定期支付保費（包括未來固定、零售價格指數或薪酬相關增加以及就業及退休金部退款業務）的保單）。有關保證不適用於自二零零四年一月一日起簽發的新業務。此類新業務包括新保單、現有退休金計劃的新成員、期繳及整付額外投資保費、對現有安排的轉讓及轉換。有關保證項下可用資金支持的最大金額將逐漸減少。

分紅保單的各類紅利及投資型保單均相同，而不論有關保證是否適用，且這種做法預計在可見未來仍會持續。因此在新業務中剔除有關保證，對保單持有人的回報並無影響。

### 按揭兩全產品

與其他數家英國保險公司一樣，保誠集團亦曾銷售與償還住房按揭相關的低成本兩全產品。於銷售時，保證初始費用會設定為某個水平，以使得預期補償（包括於保單有效期內估計每年可收取的款項）相當於或超過按揭債務。由於自產品售出以來預期未來投資回報下降，金融服務管理局擔憂上述部分產品的到期價值會低於按揭債務。金融服務管理局已與保險公司共同制訂一項計劃。據此，保險公司致函客戶，提示其是否可能蒙受虧損並大致講述客戶可採取的防範措施。

保誠集團就 Scottish Amicable Life plc（「SAL」）簽發的保單及 Scottish Amicable Life Assurance Society（「SALAS」）簽發的保單（已轉入蘇格蘭友好保險基金（「SAIF」））持有按揭兩全產品。於二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日，保誠集團分別於SAL及SAIF持有500萬英鎊、500萬英鎊及400萬英鎊及4,300萬英鎊、4,000萬英鎊及3,500萬英鎊的保單持有人負債撥備，以應付不當銷售按揭兩全產品索償可能須作出的賠付。由於SAIF是PAC長期業務基金的獨立子基金，故該撥備對股東並無影響。

此外，於截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度內，PAC的主要分紅基金就不當銷售按揭兩全產品索償支付賠償500萬英鎊、100萬英鎊及200萬英鎊，並於二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日就進一步賠償分別持有5,500萬英鎊、5,400萬英鎊及4,700萬英鎊的撥備。該撥備對保誠集團的稅前利潤並無影響。

於二零零六年五月，保誠集團為保誠及Scottish Amicable設定了一個按揭兩全產品索償投訴限期。受影響客戶可於三年內根據金融服務管理局及英國保險業協會設定的時限，就不當銷售提出投訴。

按揭兩全索償的條文乃根據保誠集團在保單最後期滿價值與可償還按揭數額之間出現差額時預計或須支付的金額。條文並非根據明確的聲明，而是以保誠集團預期在日後或會出現的索償為基準。條文根據的因素如下：

- 日後索償的預期數目（根據無時效紅字數目的比例）；
- 預期成功索償佔呈交索償的預期比例；

## 業務

- 每宗成功索償的預期成本；及
- 與處理及履行日後或會出現的任何索償有關的費用估計

所有因素均根據近期經驗訂立，並在適當情況下為審慎起見預留保證金。

### 與稅務機關的商討

與不少大型業務一樣，保誠集團成員公司不時與相關稅務機關就其各自會計期間的稅務計算方法進行商討。部分商討或會引起爭議，而少部分正在商討的事項為（或可能成為）涉及訴訟的事項。董事相信，已於保誠集團賬目作出適當及充足的準備，以應付該等未決事項解決後的任何應付金額。

### 分銷渠道

保誠並不知悉保誠集團相關成員公司與其代理及僱員之間的合約關係在保誠集團擁有重大業務的司法權區出現重大違反當地法律及法規的情況。

保誠集團透過所有主要分銷渠道分銷其產品，包括獨家代理、銀行、直接營銷及經紀（部分為保誠集團的僱員）。

### 僱員

請參閱「董事、高級管理人員及僱員－僱員」一節。

### 培訓及發展活動

保誠集團已為僱員制訂一系列培訓及發展活動，包括：

- 針對高級及中層管理人員覆蓋整個集團的發展計劃（領導才能發展計劃及管理發展計劃）。該等計劃針對日後成為保誠集團領導人員的可靠接班人所需的發展；
- 於二零零七年推出的動能計劃，旨在於有潛質人員的職業生涯初期將其發掘出來，並傳授發展管理國際業務所需技能的機會。該計劃供保誠集團內外的人士參與，他們已參加計劃四至六年；及
- 將於二零一零年五月推出的行政人員發展計劃，為亞洲未來行政總裁傳授於五年內成為可靠的接班人所需的技能。

各業務單位亦提供專為僱員度身訂造的培訓及發展活動，包括：

- 為 M&G 及保誠英國僱員提供的網上培訓；
- 保誠英國於二零零八年推出的成功管理計劃，旨在向管理人員提供有效的人事管理所需的知識、技能及工具；
- M&G 的學術及基石計劃，專為資產管理業務的未來高級管理人員而設；及

- 專為全體亞洲僱員而設的一系列有組織課程「PruUniversity」計劃，涵蓋管理與領導才能以及技術與商場技巧等多個課目。課程以多種語言教授。

保誠集團亦致力配合集團動向，為最優秀的人員提供重要的經驗及發展。

### 退休金計劃

保誠集團設有多個退休金計劃，大部分為界定供款計劃，亦有少數界定利益計劃。

#### 界定利益計劃

界定利益計劃的具體特點會因計劃所在國家的法規而有所差異。其中三個計劃設於英國，資金一般全由保誠集團提供，其公式基於服務年資及過往一年或多年受僱所賺取的薪金計算。

最大規模的界定利益計劃為主要的英國計劃，即保誠員工退休金計劃。保誠員工退休金計劃佔保誠集團界定利益計劃的相關計劃負債 86%（二零零八年：87%）。

保誠集團亦為 Scottish Amicable 業務被保誠收購前所聘用的英國僱員及 M&G 被保誠收購前所聘用的 M&G 僱員設有兩個規模較小的界定利益計劃。

英國的界定利益計劃須最少每三年進行一次完整的精算估值，以評估與其責任相關的適當計劃資金水平。該等估值包括對獨立受託人管理基金所持資產應有的回報率作出評估。以上三個計劃的最近期完整精算估值均採用預測單位法。

保誠僱員退休金計劃最近一次接受精算評估是在二零零八年四月五日，評估人為外部計劃精算師韜睿惠悅（前身為華信惠悅）。經參照構成計劃法定出資目標基準的計劃償付目標，該估值顯示計劃供款比例為 106%。因此，保誠集團於計劃的總出資額將由此前的安排每年 7,500 萬英鎊減至每年 5,000 萬英鎊，自二零零九年七月起生效。由於該計劃於估值日期處於盈餘狀況，因此無需正式的補償計劃。



## 業務

該 5,000 萬英鎊供款由僱主每年為現有僱員的持續服務供款 2,500 萬英鎊，以及因計劃資產自二零零八年四月五日至估值結束日期二零零九年三月三十一日間大幅貶值而每年作出的 2,500 萬英鎊組成。任何供款均須於下次估值(二零一一年四月五日)完成時重新評估。該額外供款類似赤字融資。保誠員工退休金計劃的赤字融資依循之前供款來源於二零零五年的詳盡考慮，由 PAC 壽險基金及股東支持的營運按 70/30 的比例分攤。就現有僱員持續提供服務而作出的僱主供款按現有活動的相關比例分攤。於二零零九年，包括開支及擴充的年度供款總額為 6,700 萬英鎊（二零零八年：7,900 萬英鎊）。計劃資產截至二零零八年四月五日的市值為 47.59 億英鎊。就估值而言，用於釐定利益責任及定期利益成本淨額的精算假設如下：

|                     | %    |
|---------------------|------|
| 薪酬增幅 .....          | 無    |
| 通脹率 .....           | 3.5  |
| 因應通脹的退休金增幅：         |      |
| 有保證(不超過5%) .....    | 3.5  |
| 有保證(不超過2.5%)† ..... | 2.5  |
| 權衡性 .....           | 無    |
| 計劃資產預期回報 .....      | 4.55 |

### 死亡率假設

於二零零八年四月五日就支付保誠員工退休金計劃的退休金所採用的表格為：

退休後死亡率基數：

就現有男性（女性）退休人士而言，根據持續死亡率調查局頒佈的 2000 系列死亡率表格的死亡率為 108.6%（103.4%）。就男性（女性）非退休人士而言，根據 2000 系列比率為 113.4%（97.4%）。

計及日後退休後死亡率的進一步改善：

就男性（女性），中間群體的 100%（75%），惟直至 90 歲的最低改善率為 1.75%（1%），並在 120 歲之前以線性遞減至零。

截至二零零八年三月三十一日對 Scottish Amicable 退休金計劃的估值表明，該計劃的 91% 已獲撥款，以精算法確定的負債缺口為 9%，相當於赤字 3,800 萬英鎊。該估值由外部精算師 Xafinity 進行。根據該估值，自二零零九年七月起每年作出金額為 730 萬英鎊的赤字撥款，以於七年內消除精算赤字，其中 50% 已分配至 PAC 分紅基金，另 50% 已分配至 PAC 股東基金。

M&G Pension Scheme 截至二零零八年十二月三十一日的估值已於二零一零年一月確定。有關估值表明，該項計劃其中 76% 需得到撥款，以精算法確定的資產對負債的短缺額為 5,100 萬英鎊。根據該估值，自二零一零年一月起作出赤字撥款以於五年內消除精算赤字，其中首兩年每年為 1,410 萬英鎊，其後三年每年為 930 萬英鎊。

以上三個英國界定利益計劃於二零零三年或之前不接受新成員參與。

台灣亦設有一個小型界定利益計劃，但基於二零零九年六月完成出售台灣代理業務，隨著大量僱員轉出該計劃，保誠集團已清償該計劃的大部分責任。

### 界定供款計劃

保誠集團設有多個界定供款計劃／退休金儲蓄計劃，包括於英國為二零零三年八月後聘用的僱員（保誠員工退休金計劃的界定供款部分）以及於 Jackson 和亞洲所提供的計劃。二零零九年，保誠集團就持續經營業務對該等計劃的供款成本為 3,800 萬英鎊。

### 董事退休金及壽險

現時，保誠對現有執行董事退休金安排的慣例如下。

Michael McLintock 參與一項供款計劃，該計劃為潛在服務期高於三十年或更久的僱員，於 60 歲退休時提供最終可領取退休入息 2/3 的目標退休金。他對該計劃的供款為基本薪金的 4%。於上述兩種情況下，最終可領取退休入息上限按名義計劃入息會受一項上限所限制，該上限與 A-Day（二零零六年四月六日）之前實施的英國稅務及海關總署入息上限相對。Michael McLintock 可根據英國稅務及海關總署批准的計劃就不受退休金給付保障的基本薪金部分獲得追加保障。他亦獲提供相當於薪金四倍的壽險。

Clark Manning 參與一項美國合資格稅項優惠界定供款計劃（一種 401K 計劃）。他亦獲提供相當於薪金兩倍的壽險。二零零九年，公司作出匹配基本薪金 6%（上限為 14,700 美元）的供款。此外，二零零九年亦作出年度利潤分享供款 14,700 美元。

Rob Devey、Nic Nicandrou、Tidjane Thiam 及 Barry Stowe 可收取基本薪金 25% 的薪金追加總額。他們亦獲提供相當於薪金四倍的壽險。截至二零零九年十二月三十一日，除 Barry Stowe 外，上述所有執行董事為員工界定供款退休金計劃成員。

若就長期儲蓄及退休金而追加的薪金以現金形式支付，則有關款項會載入本上市文件附錄九的董事酬金表中。

經英國稅務及海關總署批准的界定利益計劃項下的董事退休金權利詳情載列於下表。

|                             | 於二零零九年           |                         | 截至二零零九年十二月三十一日止年度所賺額外退休金            |  | 於十二月三十一日 |         | (B-A)<br>金額扣除董事於二零零九年的供款 | 退休金及壽險安排供款 <sup>(4)</sup> |    |
|-----------------------------|------------------|-------------------------|-------------------------------------|--|----------|---------|--------------------------|---------------------------|----|
|                             | 於二零零九年十二月三十一日的年齡 | 於二零零九年十二月三十一日的可領退休金服務年數 | 截至二零零八年十二月三十一日的所賺退休金 <sup>(1)</sup> | 計及通脹的截至二零零八年十二月三十一日的所賺退休金 <sup>(2)</sup> | 二零零九年 B  | 二零零八年 A |                          |                           |    |
| Michael McLintock . . . . . | 48               | 17                      | 47                                  | 5  | 5        | 755     | 426                      | 329 <sup>(附註5)</sup>      | 89 |

(1) 按照倫敦證券交易所上市規則規定。

(2) 按照英國公司法薪酬規例規定。

(3) 轉移價值等值已按精算指引附註 GN11 計算。

(4) 現金形式的追加已載入本上市文件附錄九董事酬金表。

(5) 若干因素結合致使年內轉移價值上升，包括有關通脹率上升及利率下降的市況轉變導致的增幅、累積多一年服務、英國稅務及海關總署入息上限提升及 Michael 離退休年份近了一年。

年內，除酌情提升所有領退休金者的退休金之外，概無提高已付董事或前任董事或彼等應收的退休福利。

對董事退休金安排的供款總額（包括就退休金作出的現金追加）為 876,466 英鎊（二零零八年：1,027,267 英鎊），當中 298,586 英鎊（二零零八年：268,668 英鎊）乃有關貨幣購買計劃。

## **股份獎勵及購股權計劃**

### **保誠集團表現股份計劃**

集團表現股份計劃為保誠集團所有執行董事及其他高級行政人員均可參加的激勵計劃。該計劃設立後取代受限制股份計劃，根據受限制股份計劃，於二零零六年三月後概不可作出任何進一步獎勵。所授予獎勵的形式為零成本選擇權、對股份的有條件權利或須授予參與者等同經濟利益的有關其他形式，而歸屬期為三年。於二零零七年、二零零八年及二零零九年該等獎勵的表現指標為保誠股東回報總額超逾由同行公司組成的指數。各表現點之間的獎勵歸屬乃基於直線浮動計算法。參與者有權享有所歸屬股份將累計的再投資股息價值。歸屬的股份以為合資格僱員而透過信託於公開市場購買股份或新發行股份結算。於離職或控制權出現變動時，則應用特別規則。

### **保誠業務單位表現計劃（「業務單位表現計劃」）**

業務單位表現計劃是一項激勵計劃，其設立目的乃為提供一個向英國、Jackson 及亞洲的執行董事及其他高級僱員授出獎勵的架構。二零零七年、二零零八年及二零零九年根據該計劃授出的獎勵乃基於以歐洲內含價值為基準的股東資本價值增長，而表現的測評為期三年。至於英國，二零一零年根據該計劃授出的獎勵將按保誠集團股東回報總額方法計算，然而 Jackson 及亞洲仍會繼續以歐洲內含價值為基準的股東資本價值增長計算。歸屬後，二零零七年獎勵一半以現金一半以股份發放。二零零八年獎勵亦會以一半現金一半股份的形式發放，二零零九年起，獎勵會全部以股份發放。歸屬的股份可以為合資格僱員透過信託於公開市場購買股份或新發行股份結算。於離職或控制權出現變動時，特別規則將予適用。參與者有權收取所歸屬的股份於表現期的再投資股息價值。有關獎勵的增長參數與各地區有關，各表現點之間的獎勵歸屬乃基於直線浮動計算法。

### **保誠儲蓄相關購股權計劃、保誠二零零三年儲蓄相關購股權計劃（「SAYE 計劃」）**

位於英國的僱員及執行董事有資格參與 SAYE 計劃。該等計劃允許僱員為行使保誠股份的選擇權進行儲蓄，選擇權價格於儲蓄期開始時設定，可較市場價格折讓最多 20%。儲蓄合約最多可達每月 250 英鎊，為期三或五年。於設定期結束屆滿時，參與者可在儲蓄期結束後六個月內行使其選擇權及購買保誠股份。倘選擇權於六個月內未獲行使，則根據有關規則（如適用），參與者有權獲得其現金供款加利息的退款。保誠將發行股份以滿足獲行使的選擇權。於離職或控制權出現變動時，特別規則將予適用。

### **保誠國際保險股份儲蓄計劃**

位於愛爾蘭的僱員可參與等同 SAYE 計劃的愛爾蘭對應計劃，概要載於上文。

### **保誠國際儲蓄相關購股權計劃**

位於亞洲的執行董事及香港、新加坡、馬來西亞、台灣及印度的僱員可參與等同保誠儲蓄相關購股權計劃的國際對應計劃，概要載於上文。

### **保誠國際儲蓄相關購股權計劃（非僱員）**

非保誠集團僱員但為保誠集團提供服務的人士（如保險代理人）可參與SAYE的相等計劃，概要載於上文。

### **二零一零年保誠集團遞延紅利計劃及 PruCap 遞延紅利計劃**

與相關業務單位的年度紅利計劃共同營運的該等計劃，規定參與者的部分年度紅利須以一項可購入保誠股份的權利形式支付。該等股份將於三年遞延期結束後釋出予參與者。於離職或出現控制權變動時，特別規則將予適用。

### **Prudential Services Limited 股份激勵計劃、英國保誠保險有限公司股份激勵計劃、Prudential UK Services Limited 股份激勵計劃及保誠集團股份激勵計劃**

經英國稅務及海關總署批准的該等股份激勵計劃允許所有位於英國保險業務及本集團總部的僱員動用總薪金按月購買保誠股份（合夥股份）。所購買的每四股合夥股份將獲授於公開市場購買的一股額外匹配股份。股息股份將於僱員參與該計劃期間累計。合夥股份可隨時自該激勵計劃提取。如僱員於五年內退出該激勵計劃，匹配股份將被沒收，如僱員於三年內退出，則股息股份將被沒收。

### **保誠歐洲股份參與計劃**

保誠歐洲股份參與計劃為一項經愛爾蘭稅務局批准的計劃，供 Prudential Europe Assurance Holdings、Prudential International Assurance 及 Prudential International Management Services 的部分員工參與。該參與計劃向參與者提供以其代表人購買保誠股份及由受託人持有該等股份的機會。該等購入的股份的價值乃受限制；各參與者的權利或為定額，或為參與者基本薪金的部分（上限為參與者基本薪金的 7½%），或為愛爾蘭稅務局不時釐定的金額。

### **保誠 – Jackson National Life 美國表現股份計劃**

Jackson 營運一個與表現相關股份獎勵計劃，其須經 Jackson 薪酬委員會事先批准，該股份計劃可向合資格的 Jackson 僱員授出股份獎勵，獎勵形式為旨在收取股份或有條件股份分配的或有權利。該等股份獎勵的歸屬期為四年，且對僱員為零成本。獎勵持有人一概無權享受股份所附股息或投票權。有關股份於僱員股份信託中以美國預託證券的形式持有，可在紐約證券交易所進行買賣。於離職或出現控制權變動時，特別規則將予適用。

### **保誠集團亞洲區總部長期激勵計劃**

該計劃乃為位於亞洲的高級僱員設立的激勵計劃。該激勵計劃項下的獎勵於三年後歸屬，將視乎於歸屬時僱員須為仍然受僱，並毋須任何表現條件。獎勵是根據於緊接著的前一個財政年度的保誠

集團亞洲區總部全年財務業績及僱員對業務的貢獻並且每年酌情決定。所有獎勵是以保誠股份授出，惟因證券及／或稅務理由而不可實行股份獎勵的國家，會另行以被轉讓股份的現金價值取代有關獎勵。

### **保誠集團亞洲區總部遞延紅利計劃**

根據該遞延紅利計劃，參與者部分的年度紅利將以保誠股份獎勵形式支付。參與者亦有機會取回其以保誠股份獎勵形式的全部或部分餘下紅利。參與者亦可獲授予額外保誠股份的對等回報。獎勵是否獲授予或會按表現指標而定。獎勵或以零成本期權或股份附帶有條件權利的形式授出，一般於三年遞延期後，視員工是否仍然受僱（及倘於適用時，符合表現指標）而歸屬。於離職或出現控制權變動時，特別規則將予適用。

### **動力保留計劃**

參與動力發展計劃的僱員可收取保誠股份的回報，其中一半於授出日期起計四年後釋出，而另一半則於授出日期起計七年內釋出。於離職或出現控制權變動時，則應用特別規則。於釋出日期前，參與者無權享受股份所附股息或投票權。

### **全年激勵計劃（非美國納稅人）及全年激勵計劃（美國納稅人）（「全年激勵計劃」）**

保誠營運兩個全年激勵計劃，一個為非美國納稅人而設，另一個為美國納稅人而設。高級行政人員可參與基於達致保誠業務計劃及個人供款相關年度表現指標的有關全年激勵計劃。若干高級行政人員的全年激勵計劃部分以現金支付及部分以股份形式授出的獎勵遞延期為三年，而釋出股份則視乎封閉期而定。有關股份以僱員股份信託持有，而相當於應付股息的股份將以額外遞延股份形式於遞延期為獎勵持有人累計，直至釋出日。

### **保誠限制股份計劃**

限制股份計劃為一項激勵計劃，旨在鼓勵或方便保誠及其附屬公司為其自身或其僱員持有保誠股份。目前保誠集團內僅有兩名僱員在計劃中擁有尚未行使的購股權，而該等購股權可於達成保誠的股東回報總額的表現目標後行使。

### **新股份計劃**

以下為新股份計劃的主要條文概要，須待保誠股東批准，新保誠將於計劃生效日期後採納及營運此計劃。營運各項股份計劃須受有關計劃的規則規限。於各情況下，新計劃大致上等同於對等的保誠股份計劃。新保誠亦將採納新計劃以取代（或於適用時修訂現有計劃）餘下各保誠股份計劃。

此外（惟須待股東批准），新保誠已通過一項決議案，允許其為新保誠集團海外僱員設立其他股份計劃，前提是有關計劃按下述權益攤薄限制營運及（計及海外稅項、證券及匯兌監管法律為必要

或合適時除外) 有關計劃授出的參與者利益不得高於自下述該等計劃可取得的利益，且於設立有關計劃後，倘需修訂下述該等計劃有關條文的有關必要批准，而未經新保誠股東大會批准，不得修訂有關計劃。

## **1. 新保誠集團表現股份計劃 (「集團表現股份計劃」)**

### *(i) 管理*

新保誠薪酬委員會或其他獲正式授權的董事會委員會 (「委員會」) 負責釐定集團表現股份計劃的獎勵及管理該計劃。

### *(ii) 資格條件*

新保誠集團所有僱員及需貢獻絕大部分時間予新保誠集團業務的任何執行董事，均可參加集團表現股份計劃，惟須經委員會全權批准。

### *(iii) 授予獎勵*

獎勵將於新保誠採納集團表現股份計劃日期後六星期內授出。於此期間後，獎勵一般僅於新保誠公佈其任何期間業績後六星期內授出，或於委員會認為特殊的情況下授出。獎勵亦可能於就合資格僱員開始工作的有關期間外授出 (如適用)。然而，於任何時間，授出獎勵將須受董事進行證券交易的標準守則條款及新保誠股份買賣規則所規限。

任何獎勵須於保誠股東批准集團表現股份計劃後十年內授出。

獎勵可為以下形式：

- 按零成本或象徵式成本購入新保誠普通股的購股權；
- 就新保誠普通股擁有有條件的權利；或
- 賦予參與者同等經濟利益的有關其他方式。

新發行股份、存庫股及於市場購入的股份的獎勵可由新保誠集團任何成員公司設立的僱員福利信託基金授出及持有。

按零成本或象徵式成本購股權授出的獎勵須於授出日期 (或委員會於授出日期釐定的該等較早日期) 後十週年內行使。

集團表現股份計劃項下獎勵並非可領取退休金。未經委員會同意，不得轉讓獎勵 (身故除外)。無需支付款項以獲授獎勵。

### *(iv) 表現條件*

獎勵將須符合多項邀請條件方予歸屬，該等歸屬條件將釐定於表現期結束時予以歸屬的獎勵 (如有)。衡量表現的期間將不少於三年 (下文所述者除外)。

## 業務

表現條件乃為將獎勵與提升表現水平與增加股東價值掛鉤而設。表現期一般於授出獎勵的財政年度首日開始。

應用於向執行董事授出獎勵的表現條件詳情將載列於每年的董事酬金報告內。

表現條件或會就授出獎勵後的若干情況而變動，以便達至原定目的，而非為使有關表現條件更容易或更難以達至。

### (v) 個別限制

就須貢獻絕大部分時間予新保誠集團業務位於美國或有關其他司法權區而委員會釐定為合適的僱員而言，就任何財政年度根據集團表現股份計劃可授出的最高獎勵將為基本薪金550%的股份。就所有其他僱員而言，最高獎勵將為基本薪金 350% 的股份。

就相關財政年度根據新保誠業務單位表現計劃授出的獎勵須列入該等限制。

### (vi) 攤薄限制

根據集團表現股份計劃可予分配的新發行股份最大數目不得超出以下限制：

- a) 於任何十年期間，根據集團表現股份計劃分配的新發行股份總數於加入根據保誠或新保誠營運的所有其他僱員股份計劃分配的新發行股份數目時，不得超過新保誠不時已發行普通股股本的 10%；及
- b) 於任何十年期間，根據集團表現股份計劃分配的新發行股份總數於加入根據保誠或新保誠營運的所有其他酌情僱員股份計劃分配的新發行股份數目時，不得超過新保誠不時已發行普通股股本的 5%。

如繼續屬最佳方式，則就該等限制而言，存庫股將視為新發行股份。

為換取參與者根據該等計劃的獎勵而根據保誠股份計劃授予參與者的獎勵，將被視為已於原先獲授被取代的獎勵時授出獎勵。

### (vii) 離職

除非參與者直至表現期結束後仍然受僱於新保誠集團，否則其獎勵通常將會失效。

然而，委員會可因應參與者因身故、受傷或傷殘、其工作所在的公司或業務被新保誠集團出售或委員會全權認可的任何其他理由離職而允許作出特別安排。

倘參與者於表現期結束前因身故、受傷或傷殘而離職，委員會可全權決定將予歸屬的獎勵，經考慮於離職日期的表現條件及自授出獎勵後失效的時段而作出。

## 業務

倘參與者因其工作所在的公司或業務被新保誠集團出售，則委員會可按其酌情權釐定歸屬或以適當形式結轉的獎勵，並計及交易情況、表現（新保誠及／或表現條件的）及失效時間而作出。

於委員會決定行使其對參與者離職的酌情權的任何其他情況下，委員會可釐定歸屬獎勵的時間及數目，一般經考慮自授出獎勵以來的失效時段及由表現期開始至結束日期或至三年表現期結束時衡量的表現條件而作出。

### (viii) 股息

參與者將一般有關享有所歸屬股份將累計的再投資股息價值，除非委員會於授出獎勵時另行釐定。

### (ix) 控制權變動或重組

倘因新保誠收購、重組或清盤而導致新保誠控制權變動（並非內部重組），則委員會可要求按可資比較基準將獎勵轉換為收購公司的新獎勵。此外，委員會可按其酌情權釐定何種獎勵可予歸屬及／或行使，經計及新保誠表現及自授出獎勵日期以來的失效時段，參照下表而作出：

| 於控制權出現變動時的<br>表現期間失效的比例 | 合資格釋出的<br>獎勵部分<br>(視乎表現而定) |
|-------------------------|----------------------------|
| 12個月以內                  | 33%                        |
| 12個月至24個月               | 67%                        |
| 超過24個月                  | 100%                       |

作為提早釋出的另一選擇，委員會可准許參與者按可資比較基準將其獎勵轉換為收購公司的新股份獎勵。

### (x) 調整

倘新保誠股本出現變動（例如供股或紅利發行），或倘新保誠實行一項分拆或一項特別股息而將影響獎勵價值，則獎勵可能予以調整。

### (xi) 股份附帶權利

根據集團表現股份計劃配發或轉讓的股份將與當時發行的所有其他新保誠普通股（經參照獎勵獲行使前的記錄日期該等股份附帶的權利除外）享有同等地位。新保誠將申請根據集團表現股份計劃配發的任何新股份上市。

### (xii) 修訂

集團表現股份計劃可隨時於任何方面經委員會修訂。然而，對於資格、參與限制及根據集團表現股份計劃可予發行的新股份數目、歸屬條款及因應股本變動的獎勵調整的規管規則的修訂，而對參與者有利者，須經新保誠股東於股東大會預先批准，除非修訂或增補性質輕微及／或對本集團表現



股份計劃的管理有利、符合任何現有或建議法例的條文，或可為參與者或新保誠集團各公司取得或維持有利的稅務、匯兌監控或監管待遇。

未經參與者事先同意，委員會不可作出將會重大損害參與者現有權益的任何修訂。

## **2. 新保誠業務單位表現計劃（「業務單位表現計劃」）**

### *(i) 管理*

新保誠薪酬委員會或任何其他獲正式授權的委員會（「委員會」）負責釐定業務單位表現計劃的獎勵及管理該計劃。

### *(ii) 資格條件*

新保誠集團所有僱員及需貢獻絕大部分時間予新保誠集團業務的執行董事，均合資格參與業務單位表現計劃，惟須經委員會全權批准。

### *(iii) 授予獎勵*

獎勵將於新保誠採納業務單位表現計劃日期後六星期內授出。於此期間後，獎勵一般僅於新保誠公佈其任何期間業績後六星期內授出，或於委員會認為特殊的情況下授出。獎勵亦可能於就合資格僱員開始工作的有關期間外授出（如適用）。然而，於任何時間，授出獎勵將須受董事進行證券交易的標準守則條款及新保誠股份買賣規則所規限。

任何獎勵須於新保誠股東批准業務單位表現計劃後十年內授出。

獎勵可以合併現金及新保誠普通股的方式授出。就執行董事而言，獎勵的50%（或經委員會釐定的較大比例）將以普通股計值。

以新保誠普通股計值的獎勵比例可為下列形式：

- 按零成本或象徵式成本購入新保誠普通股的購股權；
- 於新保誠普通股的有條件權利；或
- 賦予參與者同等經濟利益的有關其他方式（包括現金獎勵）。

新發行股份、存庫股及於市場購入的股份的獎勵可由新保誠設立的僱員福利信託基金授出及持有。

按零成本或象徵式成本購股權授出的獎勵須於授出日期（或委員會於授出日期釐定的該等較早日）後十週年內行使。

業務單位表現計劃項下獎勵並非可領取退休金。未經委員會同意，不得轉讓獎勵（身故除外）。無需支付款項以獲授獎勵。

(iv) 表現條件

獎勵將須符合多項邀請條件方予歸屬，該等歸屬條件將釐定於表現期結束時予以歸屬的獎勵（如有）。衡量表現的期間將不少於三年。

表現條件乃為將獎勵與提升表現水平及增加各業務單位的股東價值掛鉤而設。表現期一般於授出獎勵的財政年度首日開始。

應用於向執行董事授出獎勵的表現條件詳情將載列於每年的董事酬金報告內。

表現條件或會就授出獎勵後的若干情況而變動，以便達至原定目的，而非為使有關表現條件更容易或更難以達至。

(v) 個別限制

就須貢獻絕大部分時間予新保誠集團業務位於美國或有關其他司法權區而委員會釐定為合適的僱員而言，就任何財政年度根據業務單位表現計劃可授出的最高獎勵將為基本薪金 550% 的股份。

就所有其他僱員而言，最高獎勵將為基本薪金 350% 的股份。就相關財政年度根據集團表現股份計劃授出的獎勵須列入該等限制。

(vi) 攤薄限制

根據業務單位表現計劃可予分配的新發行股份最大數目不得超出以下限制：

- (a) 於任何十年期間，根據業務單位表現計劃分配的新發行股份總數於加入根據新保誠或保誠營運的所有其他僱員股份計劃分配的新發行股份數目時，不得超過新保誠不時已發行普通股股本的 10%；及
- (b) 於任何十年期間，根據業務單位表現計劃分配的新發行股份總數與根據新保誠或保誠營運的所有其他酌情僱員股份計劃分配的新發行股份數目相加時，不得超過新保誠不時已發行普通股股本的 5%。

如繼續屬最佳方式，則就該等限制而言，存庫股將視為新發行股份。

為換取參與者根據該等計劃的獎勵而根據保誠股份計劃授予參與者的獎勵，將被視為已於原先獲授被取代的獎勵時授出獎勵。

(vii) 離職

除非參與者直至表現期結束後仍然受僱於新保誠集團，否則其獎勵通常將會失效。

然而，委員會可因應參與者因身故、受傷或傷殘、其工作所在的公司或業務被新保誠集團出售或委員會全權認可的任何其他理由離職而允許作出特別安排。

## 業務

倘參與者於表現期結束前因身故、受傷或傷殘而離職，委員會可全權決定將予歸屬的獎勵，經考慮於離職日期的表現條件及自授出獎勵後失效的時段而作出。

倘參與者因其工作所在的公司或業務被新保誠集團出售而離職，則委員會可按其全權釐定歸屬或以適當形式結轉的獎勵，並計及交易情況、表現（新保誠及／或表現條件的）及失效時間而作出。

於委員會決定行使其對參與者離職的酌情權的任何其他情況下，委員會可釐定歸屬獎勵的時間及數目，一般經考慮自授出獎勵以來的失效時段及由表現期開始至結束日期或至三年表現期結束時衡量的表現條件而作出。

### (viii) 股息

參與者將一般享有所歸屬股份將累計的再投資股息價值，除非委員會於授出獎勵時另行釐定。

### (ix) 控制權變動或重組

倘因新保誠收購、重組或清盤而導致新保誠控制權變動（並非內部重組），則委員會可要求按可資比較基準將獎勵轉換為收購公司的新獎勵。此外，委員會可按其全權釐定何種獎勵可予歸屬及／或行使，經計及新保誠表現及自授出獎勵日期以來的失效時段，參照下表而作出：

| 於控制權出現變動時的<br>表現期間失效的比例 | 合資格釋出的<br>獎勵部分<br>(視乎表現而定) |
|-------------------------|----------------------------|
| 12個月以內 . . . . .        | 33%                        |
| 12個月至24個月 . . . . .     | 67%                        |
| 超過24個月 . . . . .        | 100%                       |

作為提早釋出的另一選擇，委員會可准許參與者按可資比較基準將其獎勵轉換為收購公司的新股份獎勵。

### (x) 調整

倘新保誠股本出現變動（例如供股或紅利發行），或倘新保誠實行一項分拆或一項特別股息而將影響獎勵價值，則獎勵可能予以調整。

### (xi) 股份附帶權利

根據業務單位表現計劃配發或轉讓的股份將與當時發行的所有其他新保誠普通股（經參照獎勵獲行使前的記錄日期的該等股份附帶的權利除外）享有同等地位。新保誠將申請根據新保誠業務單位表現計劃配發的任何新股份上市。

### (xii) 修訂

業務單位表現計劃可隨時於任何方面經委員會修訂。然而，對於資格、參與限制及根據業務單位表現計劃可予發行的新股份數目、歸屬條款及因應股本變動的獎勵調整的規管規則修訂，而對參與

者有利者，須經新保誠股東於股東大會預先批准，除非修訂或增補性質輕微及／或有利於業務單位表現計劃的管理、符合任何現有或建議法例的條文，或為參與者或新保誠集團各公司取得或維持有利的稅務、匯兌監控或監管待遇。

未經參與者事先同意，委員會不可作出將會重大損害參與者現有權益的任何修訂。

### **3. 新保誠英國儲蓄相關購股權計劃（SAYE 計劃）**

#### *(i) 管理*

新保誠董事或就此而言獲正式授權的委員會（「委員會」）負責營運及管理SAYE計劃，該計劃專為取得英國稅務及海關總署二零零三年所得稅（盈利及養老金）法項下的批准而設。

#### *(ii) 資格條件*

所有已完成指定最短服務期新保誠或獲提名參與SAYE計劃的任何附屬公司的英國常駐僱員（包括董事）均合資格申請購股權。

#### *(iii) 購股權*

購股權賦予持有人購入新保誠普通股的權利。發行新股份、轉讓以庫存方式持有的股份或於市場購入股份均可滿足購股權。

購股權僅可由參與者個人持有，不可轉讓。

#### *(iv) 行使價*

行使價不得低於等同授出日期前30日期間（或如申請須予縮減，則為42日期間）內委員會選取的連續三個交易日新保誠股份於倫敦證券交易所正式牌價表所報中期市場平均收市價的80%。

#### *(v) 儲蓄合約*

作為授出購股權的一項條件，合資格僱員須同意與獲委員會批准的銀行或建築業公會訂立儲蓄合約，據此僱員同意每月供款，為期三年或五年，並於到期日收取免稅紅利。

#### *(vi) 個別限制*

僱員根據SAYE計劃相關所有儲蓄合約應付的每月供款最高總額不可超過委員會可能釐定的有關金額，即不高於二零零三年所得稅（盈利及養老金）法不時准許的金額（現時為250英鎊）。

由於總行使價會盡量接近但不超過根據有關儲蓄合約到期時的應付金額，故購股權將超出該等數量的新保誠普通股。

(vii) 攤薄限制

於任何十年期間，根據SAYE計劃分配的新發行股份最大數目與根據保誠或新保誠營運的所有其他僱員股份計劃分配的新發行股份數目相加時，不得超過新保誠不時已發行普通股股本的10%。

如繼續屬最佳方式，則就該等限制而言，存庫股將視為新發行股份。

為換取參與者根據該等計劃的獎勵而根據保誠股份計劃授予參與者的獎勵，將被視為已於原先獲授被取代的獎勵時授出獎勵。

(viii) 行使購股權

購股權一般可於相關儲蓄合約到期日起計六個月期間內悉數或部分行使。參與者亦可於滿65歲後六個月內行使其購股權。

於購股權獲行使時，其僅可按根據相關儲蓄合約的當時應付金額(包括任何利息或紅利)範圍行使。

(ix) 離職

倘參與者因身故而離職，其遺產代理人可於其身故後12個月內(或如提早行使，則為相關儲蓄合約到期日)行使其購股權。倘參與者因允許的理由而終止受僱於新保誠集團，則參與者可於其離職後六個月內行使其購股權。允許的理由為：受傷；患病；傷殘；裁員；於65歲或根據其僱用合約必須退休的年齡退休；參與者工作所在的公司或業務被出售；以及就參與者持有至少三年的任何購股權而言的雙方同意離職。倘參與者因任何其他情況而不再受僱，則其購股權將會失效。

(x) 控制權變動

購股權亦可於控制權變動(包括因重組、根據二零零六年公司法第26部分的安排計劃或新保誠收購或自願清盤)時行使。

於控制權出現變動時，參與者可退回其購股權以換取收購公司或其他公司股份的替代購股權。倘緊隨控制權變動後，不少於75%的收購公司股東同為控制權出現變動前的新保誠股東，而參與者獲發售或授予替代購股權，則委員會可視該等未歸屬購股權為已兌換(參與者異議除外)。

(xi) 調整

倘新保誠股本出現變動(例如供股或紅利發行)而將影響獎勵價值，則購股權可能予以調整。

(xii) 股份附帶權利

根據SAYE計劃配發或轉讓的股份將與當時已發行的所有其他新保誠股份(經參照獎勵獲行使前

的記錄日期該等股份附帶的權利除外) 享有同等地位。新保誠將申請根據 SAYE 計劃配發的任何新股份上市。

*(xiii) 修訂*

SAYE 計劃可隨時於任何方面經委員會修訂。然而，對於資格、參與限制及根據 SAYE 計劃可予發行的股份數目、歸屬條款及因應股本變動的獎勵調整的規管規則修訂，而對參與者有利者，須經新保誠股東於股東大會預先批准，除非修訂或增補性質輕微及／或對 SAYE 計劃的管理有利、符合任何現有或建議法例的條文，或可為參與者或新保誠集團各公司取得或維持有利的稅務、匯兌監控或監管待遇。

未經參與者事先同意，委員會不可作出將會重大損害參與者現有權益的任何修訂。

**4. 新保誠愛爾蘭 SAYE 計劃**

此計劃將適用於在愛爾蘭共和國工作的僱員的給付。其條文大致上與 SAYE 計劃的條文相若。

**5. 新保誠國際（僱員）SAYE 計劃**

此計劃將適用於在英國以外及愛爾蘭共和國工作的僱員的給付。其條文大致上與 SAYE 計劃的條文相若。

**6. 新保誠國際（非僱員）SAYE 計劃**

此計劃將用於激勵及挽留保險代理等個別人士，彼等並非新保誠集團僱員，但與本集團關係密切。其條文大致上與 SAYE 計劃的條文相若，惟購股權於參與者的服務合約終止時失效，除非委員會全權另行決定，而董事會亦可決定購股權可予行使的條款。

**7. 新保誠股份激勵計劃（「股份激勵計劃」）**

*(i) 管理*

董事會或就此而言獲授權的委員會（「委員會」）負責營運及管理股份激勵計劃。

*(ii) 資格條件*

所有已完成指定最短服務期的新保誠或獲提名參與股份激勵計劃的任何附屬公司的英國常駐僱員（包括董事）均合資格參與股份激勵計劃。新保誠董事或就此而言獲正式授權的委員會亦可全權邀請其他僱員參與股份激勵計劃。

*(iii) 組成*

股份激勵計劃由一項信託契約組成。

(iv) 計劃的營運

於委員會決定營運股份激勵計劃的任何情況下，其可按以下一個或以上基準營運：

- (a) 作為一項自由計劃；
- (b) 作為一項合夥計劃；及
- (c) 作為一項匹配計劃。

(v) 自由計劃

僱用的公司將為受託人提供資金，以助其認購及／或購買將於其後分配予合資格僱員的新保誠普通股。於任何稅務年度的自由計劃項下股份（「**自由股份**」）的最高個人分配額，將受二零零三年所得稅（盈利及養老金）法不時列明的限制規限（現時為 3,000 英鎊）。

任何自由股份均須按類似條款分配，惟分配額可與薪酬、服務年期、工時或有關個人、團隊、部門或企業表現掛鈎，由委員會決定。就各單位設定的表現目標須大體上為可資比較，且不可載有可能引致獎勵集中於董事或高薪僱員的任何特色。

自由股份須由受託人持有至少三年而不超過五年，持有期間由委員會決定。倘參與者不再受僱於新保誠集團，則須從信託中提取其自由股份。倘參與者於五年期間前已從信託提取自由股份，則可能須承擔所得稅及國家保險責任。

倘參與者於至少三年期間（或委員會可能決定的較短期間）內基於若干指定情況（例如裁員或傷殘）以外的情況而不再受僱，則委員會可將其自由股份沒收。

(vi) 合夥計劃

根據合夥計劃，合資格僱員可與新保誠訂立協議，以每年分配其部分稅前薪金認購及／或購買股份（「**合夥股份**」）。最高分配額不得超過二零零三年所得稅（盈利及養老金）法不時准許的金額（現時為 1,500 英鎊）。協議可能規定須於作出扣除當日起計 30 日內購買合夥股份。另一方面，協議亦可能規定將扣除額累計至某段期間（不超過 12 個月）及須於該段期間結束當日起計 30 日內購買合夥股份。

參與者可於任何時間提取其合夥股份，且須於終止受僱於新保誠集團時提取其合夥股份，惟倘其於該等合夥股份以信託形式持有滿五年前提取合夥股份，則其可能須承擔所得稅及國家保險責任。

(vii) 匹配計劃

倘委員會決定於任何期間營運合夥計劃，則其亦可決定於該段期間同時營運匹配計劃。根據匹配計劃，僱用的公司將為受託人提供資金，以助其認購及／或購買將於其後分配予購買合夥股份的合資格僱員的股份（「**匹配股份**」），而數目可高達二零零三年所得稅（盈利及養老金）法不時列明的最高額。

## 業務

匹配股份須由受託人持有至少三年而不超過五年，持有期間由委員會決定。倘參與者不再受僱於新保誠集團，則須從信託提取其匹配股份。倘於五年期間結束前已從信託提取股份，則參與者可能須承擔所得稅及國家保險責任。

倘參與者於至少三年期間（或委員會可能決定的較短期間）內基於若干指定原因（例如裁員或傷殘）以外的原因而不再受僱，又或於至少三年期間結束前從信託提取其合夥股份，則委員會可將其匹配股份沒收。

### (viii) 認購價

任何已發行自由股份或匹配股份的認購價將高於認購當日的股份面值及股份市值。合夥股份的認購價將為認購當日的市值或（倘有累計期）該段期間開始時的市值（以較低者為準）。

### (ix) 攤薄限制

於任何十年期間，根據股份激勵計劃分配的新發行股份最大數目與根據保誠或新保誠營運的所有其他僱員股份計劃分配的新發行股份數目相加時，不得超過新保誠不時已發行普通股股本的10%。

於仍為最佳方式時，就該等限制而言，存庫股將視為新發行股份。

為換取參與者根據該等計劃的獎勵而根據保誠股份計劃授予參與者的獎勵，將被視為已於原先獲授被取代的獎勵時授出獎勵。

### (x) 離職

倘參與者不再為合資格僱員，則受託人須將所持有的任何股份轉移至參與者，或於參與者作出指示時，出售該等股份及向參與者支付銷售所得收益。

### (xi) 股息

就自由股份、合夥股份或匹配股份支付的任何股息將在指定限制規限下支付或重新投資購買額外新保誠股份，除非委員會另作指示。

### (xii) 投票權

股份激勵計劃的受託人將不會行使於信託所持股份附帶的投票權，惟根據參與者的指示除外。

### (xiii) 控制權變動

於向新保誠股東提出全面收購建議或進行供股或資本化發行時，參與者將可指示受託人代表彼等行事。

### (xiv) 上市

新保誠將申請根據股份激勵計劃發行的任何股份納入正式牌價表及批准該等股份買賣。根據股份



激勵計劃發行的股份將在各方面與現有新保誠股份（經參照配發日期前的記錄日期股份附帶的權利除外）享有同地位。

*(xv) 不可於退休時領取的給付*

股份激勵計劃項下給付將不構成就退休目的而言的參與者報酬。

*(xvi) 修訂*

委員會可修訂股份激勵計劃或獎勵條款，以計及任何適用法規的變動或為參與者或新保誠集團任何公司取得或維持有利的稅務、匯兌監控或監管待遇。

除上文披露者外，未經新保誠股東於股東大會上事先同意，不可作出對僱員或參與者有利的修訂，或對於資格、個人或合資格僱員計劃的限制、釐定價格、根據股份激勵計劃購入的股份的附帶權利、參與者於清盤時的權利、獎勵條款、獎勵調整或修訂權力的條文作出任何修訂。

## **8. 二零一零年 M&G 行政人員長期激勵計劃**

*(i) 管理*

新保誠薪酬委員會或任何其他獲正式授權的委員會（「委員會」）負責營運及管理二零一零年 M&G 行政人員長期激勵計劃。

*(ii) 資格條件*

所有並無接獲解僱或免除董事職務通知書的 M&G 或新保誠集團任何成員公司董事及僱員均合資格參與二零一零年 M&G 行政人員長期激勵計劃。

*(iii) 獎勵*

委員會按其全權授予影子股份的獎勵。根據任何獎勵支付的金額將於三個財政年度的表現期間經參照 M&G 經營溢利及基金投資表現，通常按面值起始股價每股影子股份 1.00 英鎊而釐定。

影子股份的按年獎勵數目將視乎 M&G 於將予授出獎勵的前一個財政年度的表現及經評核各參與者的貢獻而定。因此，於二零一一年授出的獎勵將與二零一零年的業務表現相關。

獎勵一般於公佈在表現期間內最後一年業績後不久支付。支付金額乃基於 M&G 按合適盈利能力水平及維持強勁基金投資表現兩方面的持續表現而定。

於表現期間三個年度結束後，影子股份獎勵的價值乃基於三個年度期間結束時錄得的國際財務報

## 業務

告準則利潤而釐定。獎勵項下的影子股份數目將於表現期結束時予以調整，以計及M&G在盈利能力及維持強勁基金投資表現兩方面的表現，詳情如下：

### (iv) 利潤增長

- 倘於第三年錄得的利潤較以往年度及表現期間的平均利潤為低，則獎勵將根據利潤表現縮減。
- 減幅將以直線法計算，按零利潤與錄得利潤相對於平均數的水平之間設定為獎勵的 0% 至 100%。
- 倘為錄得虧損或零利潤，則獎勵將不予歸屬，不論基金表現如何。
- 倘於第三年結束時利潤至少相等於以往年度及表現期間的平均利潤，則不會作出任何調整。

### (v) 投資表現

- 倘投資表現於三個年度表現期間排名躋身前半，則歸屬的影子股份數目將會增加。數目將會按比例遞增，最高達全年獎勵的 200%，並於表現排名躋身達至前四分之一時獲授獎勵。
- 倘投資表現排名位列後四分之一，獎勵則會被沒收，不論表現增幅如何。

計劃項下的給付不可於退休時領取，獎勵亦不可轉移（身故除外）。

### (vi) 調整

倘會計政策出現變動、全部或部分 M&G 業務進行合併、分拆或出售、任何人士取得 M&G 或新保誠的控制權或於M&G架構出現任何其他變動後對獎勵價值構成重大影響，則委員會可對獎勵條款作出調整。

### (vii) 離職

倘參與者不再受僱於新保誠集團，則獎勵一般將被沒收，除非其因身故、傷殘或因控制權變動有關的理由（定義見下文）而於控制權出現變動後 12 個月內離職。於上述情況下，將即時支付獎勵，惟將按比例基準，以參與者受僱日數與表現期間總日數相比計算獎勵。支付金額將如上文所述，惟僅基於各完整財政年度的經營溢利及過往財政年度結束時的基金投資表現計算。

倘參與者因其他理由離職，委員會可全權決定該項獎勵提早結轉或支付。委員會將計及M&G的表現及就其他具有良好離職理由的僱員釐定支付金額的方式，釐定任何提早支付的金額。

### (viii) 控制權變動

倘新保誠出現控制權變動，則獎勵將一般保留，而於一般三年期間結束時的支付金額，將按控制

權變動前以最近採用的M&G業務計劃預測錄得經營溢利時增加。委員會可計及賬目表現及按時間比例（如適用）全權釐定歸屬的獎勵。

就該等目的而言，控制權變動亦包括出售新保誠集團以外的參與者僱主。

*(ix) 修訂*

計劃可隨時於任何方面經委員會修訂。然而，對於資格、參與限制及作出支付的基準及對參與者有利的獎勵調整的規管規則修訂，須經新保誠股東於股東大會預先批准，除非修訂或增補性質輕微及／或對計劃的管理有利、符合任何現有或建議法例的條文，或可為參與者或新保誠集團各成員公司取得或維持有利的稅務、匯兌監控或監管待遇。

**9. 新保誠歐洲股份參與計劃（歐洲股份參與計劃）**

*(i) 管理*

董事會或就此正式構成的委員會（「委員會」）負責營運及管理歐洲股份參與計劃。

*(ii) 資格條件*

所有連續服務不少於三個月的愛爾蘭常駐僱員（包括新保誠及其參與附屬公司的全職董事），均合資格於其營運的任何年度參與歐洲股份參與計劃。其他僱員亦可經委員會全權決定而符合資格參與歐洲股份參與計劃。

*(iii) 組成*

歐洲股份參與計劃由一項信託契約組成。

*(iv) 限制*

於任何年度可分配予任何一名參與者的最高股份數目將由當時有效的相關愛爾蘭法例釐定。

*(v) 計劃的營運*

於委員會決定營運歐洲股份參與計劃的任何情況下，委員會將決定分配基準，即合資格僱員可參與的方式、可由參與僱主撥付歐洲股份參與計劃的資金金額、撥付該等資金的基準及以供款購入的新保誠普通股於參與者之間的分配。

歐洲股份參與計劃列出多項分配基準，可供委員會按全權決定使用。在所有情況下，一九九七年稅務合併法規定，分配基準須符合愛爾蘭稅務局局長對所有參與者的類似條款待遇的規定。股份可以公司供款及撥入資金的僱員薪金部分購買。

受託人將使用來自該等人士的款項購入新保誠普通股，從而於參與者之間作出分配。受託人（經委員會指示）將購買股份。

分配予參與者的股份將由受託人持有，自分配日期起計至少兩年（或一九九七年愛爾蘭稅務合併法指定的其他期間），於該段期間內，不可出售或買賣股份，惟參與者身故、到達退休年齡（定義見二零零五年愛爾蘭社會福利（合併）法第2條）或因受傷、傷殘或裁員而離職除外。

股份須於歐洲股份參與計劃內持有三年（或一九九七年愛爾蘭稅務合併法指定的其他期間），以便不計所得稅釋出予參與者。

*(vi) 股息*

參與者將於其股份仍由受託人持有時收取就該等股份支付的任何股息。

*(vii) 投票權*

參與者可於其股份以信託形式持有時，指示受託人行使其股份附帶投票權的方式。受託人除根據參與者的指示外，不會行使該等投票權。

*(viii) 控制權變動、重組等*

於向股份擁有人提出全面收購建議或進行供股或資本化發行時，參與者將可指示受託人代表彼等行事。

*(ix) 修訂*

歐洲股份參與計劃可隨時經委員會修訂，惟修訂不得：對參與者於歐洲股份參與計劃項下股份的權利有不利影響；導致歐洲股份參與計劃不再獲得愛爾蘭稅務局局長批准；或未經愛爾蘭稅務局局長事先書面同意而令修訂生效。

**10. 新保誠購股權計劃（「購股權計劃」）**

*(i) 管理*

購股權計劃項下的購股權可由董事會或就此而言獲正式授權的委員會（「委員會」）代表新保誠、計劃受託人或附屬公司授出。於本概要餘下部分，「授予人」一詞指負責作出適度獎勵的管理機構。倘授予人並非委員會，則任何購股權條款須經委員會事先批准。

*(ii) 資格條件*

新保誠集團所有僱員均可參加該計劃，惟須經委員會酌情批准。

*(iii) 授出購股權*

購股權可於批准該計劃後任何時間授出。然而，於任何時間，授出購股權須受董事進行證券交易的標準守則條款及新保誠股份買賣規則所規限。任何購股權須於購股權計劃接納後十年內授出。購股權價格不得低於授出日期前一日正式牌價表所示收市價。

購股權不得轉讓，亦並非可領取退休金。毋須支付款項以獲授購股權。

*(iv) 表現條件*

購股權及其數額須符合所有客觀表現指標及授予人於授出時設定的任何其他條件方予歸屬。表現條件或會在授出購股權後於該環境下為合理的若干情況變更（或豁免），並提供較為公平的表現計量指標，而非為使有關表現條件更易或更難達至（豁免除外）。

購股權的歸屬期一般不少於授出日期起計三年，並須於十年內（或委員會可能決定的該等較短時間內）行使。

*(v) 個人限制*

倘會引致以下各項的市值總額超出法定上限（目前為 30,000 英鎊），則不會向任何人士授出購股權：購股權涉及的股份、因行使其他購股權而獲得的股份或因行使根據新保誠集團任何成員公司設立而獲英國稅務及海關總署批准的任何其他酌情計劃授出的購股權而獲得的股份。

*(vi) 攤薄限制*

於任何十年期間，根據購股權計劃可予分配的新發行股份最大數目及根據新保誠或保誠營運的所有其他僱員股份計劃分配的新發行股份數目的總和，不得超過新保誠不時已發行普通股股本的10%。

如繼續屬最佳方式，則就該等限制而言，存庫股將被視為新發行股份。為換取參與者根據該等計劃的獎勵而根據舊股份計劃授予參與者的獎勵，將被視為於原先獲授被取代的獎勵時授出獎勵。

*(vii) 離職*

倘購股權持有人不再受僱於新保誠集團，則參與者的購股權將會失效。

*(viii) 股份附帶權利*

根據購股權計劃發行或轉讓的股份將與當時已發行的所有其他新保誠股份（經參照該等發行或轉讓日期前的記錄日期該等股份附帶的權利除外）享有同等地位。倘新保誠股份一直於正式牌價表上市及於倫敦證券交易所買賣，新保誠將就根據購股權計劃配發的任何新股份作出上市申請。

*(ix) 控制權變動*

倘因新保誠控制權變動，則購股權計劃項下購股權可轉換為新購股權。倘購股權未予轉換，則該等購股權將為可行使，惟須於控制權變動當日，按時間比例基準符合相關表現指標（委員會另行決定除外）。

*(x) 股本的變更*

倘新保誠股本有變（例如資本化發行、供股、配售新股或發行紅股及分拆、合併或削減新保誠股本），則可能調整購股權。

(xi) 修訂

計劃規則可不時經委員會修訂。然而，對於購股權計劃主要特點的變動需經英國稅務及海關總署批准。參與資格、購股計劃的股份數目或金額限制、任何一名參與者的最高權利及釐定參與者享有股份的基準及因應股本任何變動對該等權利的任何調整相關的條文，未經股東於股東大會事先同意，不可作出有利參與者的任何修訂，除非修訂性質輕微及對該計劃的管理有利、因應法例變動，或可為參與者或新保誠集團任何成員公司取得或維持有利的稅務、匯兌監控或監管待遇。

## 11. 動力保留計劃

(i) 管理

計劃由一個委員會（包括董事）或獲委任管理此計劃的人士（「**委員會**」）經營及管理。

(ii) 資格條件

參與動力發展計劃的僱員均可參加此計劃。

(iii) 授出獎勵

計劃參與者可獲得遞延股份或影子股份獎勵，日後將以現金結算。就遞延股份或影子股份獎勵而言，半數股份將於獎勵日起計四年內發放，而其餘一半股份將於獎勵日起計七年內發放。

該等獎勵不可作為退休金，也不能轉讓，惟身故時除外。

(iv) 離職

倘參與者在發放股份前不再受僱於新保誠集團，或不再參與動力發展計劃，則該參與者的獎勵將會失效。然而，就下列情況下而終止受僱或不再參與計劃的參與者，委員會可決定繼續向其配發或釋放部分或全部獎勵，包括疾病、受傷、該名僱員任職的公司或業務轉離新保誠集團、殘疾及身故（或在該情況下作出歸屬）。

(v) 控制權變動或重組

倘因新保誠收購、重組或清盤而導致新保誠控制權變動，該獎勵將按相對的基準轉換為收購公司的新股份。另外，委員會亦可酌情決定將會發放的獎勵程度。

(vi) 調整

倘新保誠的股本或準備金出現變動（例如資本化或供股或任何合併、分拆或削減），或新保誠實施企業分拆或特別股息，委員會可調整獎勵。

(vii) 股份附帶權利

在發放日之前，參與者不得實益擁有獎勵項下的股份，亦不會獲得有關股份的股息或投票權。

(viii) 攤薄限制

於任何十年期間，根據動力保留計劃分配的新發行股份最大數目與根據保誠或新保誠營運的所有其他僱員股份計劃分配的新發行股份數目的總和時，不得超過新保誠不時已發行普通股股本的10%。

如繼續屬最佳方式，則就該等限制而言，存庫股將視為新發行股份。為換取參與者根據該等計劃的獎勵而根據舊股份計劃授予參與者的獎勵，將被視為已於原先獲授被取代的獎勵時授出獎勵。

(ix) 修訂

計劃可隨時於任何方面修訂。然而，對於參與資格、參與限制及根據動力保留計劃可予發行的股份數目、歸屬條款及因應股本變動的獎勵調整的規管規則修訂，而對參與者有利者，須經新保誠股東於股東大會預先批准，除非修訂或增補性質輕微及／或對計劃的管理有利、符合任何現有或建議法例的條文，或可為參與者或新保誠集團各公司取得或維持有利的稅務、匯兌監控或監管待遇。

## 公司物業

截至二零零九年十二月三十一日，保誠的英國總部業務於英國、歐洲、印度、南非及納米比亞佔用約 35 項物業。這些物業主要為附帶若干附屬倉儲設施的辦公室。保誠的全球總部位於倫敦。其餘物業中，最重要的是位於英格蘭倫敦及雷丁、蘇格蘭斯特靈及印度孟買的辦公室。位於斯特靈的物業以永久業權持有並由 PAC 的長期基金業務租賃。保誠的英國業務所佔用的其餘物業以租賃方式持有，分佈於英國、印度、南非及納米比亞。在歐洲，五項物業以租賃方式佔用，其餘（三項）為短期服務式辦公室。租賃物業的規模介乎 500 至 160,000 平方呎。總體而言，於英國、歐洲、孟買、南非及納米比亞佔用的物業組合總計約 650,000 平方呎。

除上述物業外，保誠集團在雷丁擁有一項體育設施的永久業權以供員工使用。

保誠集團亦於英國持有約 74 項其他租賃物業，這些物業分佈於全國各地，而在愛爾蘭都柏林亦有三項物業。該類過剩場地總計約達 740,000 平方呎。

在美國，保誠集團擁有 Jackson National Life 位於密歇根州的執行及主要行政辦事處。保誠集團擁有位於密歇根州蘭辛的合共六項設施，總計達 550,842 平方呎。

保誠集團亦為其若干業務而租賃位於密歇根州、科羅拉多州、加利福尼亞州、伊利諾伊州、紐約州、新澤西州、喬治亞州、佛羅里達州、威斯康辛州、馬薩諸塞州、康涅狄格州、新罕布什爾州、賓夕法尼亞州、弗吉尼亞州、印第安納州及北達科他州的物業。

## 業務

保誠集團於全美國就辦公場所持有30項經營租賃。租賃物業的規模介乎500至180,000平方呎。在美國，保誠集團擁有及租賃總計約為872,584平方呎的物業。除上述所擁有及租賃的物業外，保誠集團亦擁有總計238畝的剩餘土地。該物業全部位於密歇根州蘭辛。

在亞洲，保誠集團擁有或租賃的物業主要分佈於香港、新加坡、馬來西亞、印尼、泰國、菲律賓、中國（合營企業）、台灣、日本、越南、印度（合營企業）及韓國。在上述國家，保誠集團擁有24項物業資產，包括辦公室、倉儲單位及土地。所擁有的該等資產按國家分類如下：

- 馬來西亞：擁有六項資產－所有辦公室總計12,315平方呎
- 菲律賓：擁有兩項資產－所有辦公室總計4,278平方呎
- 新加坡：擁有一項資產－所有辦公室總計11,883平方呎
- 泰國：擁有11項資產－所有土地持有量總計73,832平方呎
- 台灣：擁有四項資產－所有辦公室總計12,989平方呎

保誠集團亦擁有（不包括印度）合共539項經營租賃（開支及公司間租賃），總計約480萬平方呎的物業。

在印度，保誠集團於與ICICI的合營企業持有少數股東權益，而ICICI持有物業權益。該物業由ICICIPruLife及ICICIPru AMC業務佔用。該等權益包括約2,450項物業，總計約350萬平方呎。本集團在孟買亦擁有及佔用一項約30,000平方呎的資產。保誠集團亞洲區總部日後的房地產策略涉及鞏固其現有的物業組合，以把握區域及全球市場低迷的形勢，並在維持競爭優勢的同時，確保為該業務節省成本。

保誠集團以業主身份佔用的物業總值已於上文論述及於財務資料申報，截至二零零九年十二月三十一日為1.53億英鎊，佔保誠集團總資產不足0.1%。

於二零零九年十二月三十一日後，以下兩份協議已獲批准，且已經或預期將適時完成。第一份是關於租賃美國田納西州一個物業，提供所需的額外空間以容納業務擴充及東部銷售團隊。初始租賃期為二零一一年一月起計十年零六個月，初期佔用面積為90,000平方呎，並分階段隨著僱員人數增長而增加至150,000平方呎。第二份協議是關於新加坡的租賃物業，目的是將分處六個其他辦公場所的部門集中在同一個地點。租賃的辦公場所佔地37,000平方呎，租賃期由二零一一年起計，而初始租賃期為九年。

以上協議的特質意味着上述租賃將以經營租賃入賬。

二零零九年十二月三十一日後，概無任何可能會對保誠集團財務狀況構成重大影響的其他物業交易。

保誠相信其設施足以滿足其於各重要方面的目前需要。保誠確認保誠集團以業主身份佔用物業及其所租賃的物業於個別及合計而言並非其業務的關鍵，對其業務亦不重大，而保誠集團的經營租賃亦無重大商業價值。

如上文所述，保誠集團擁有自用物業31項，並以自用物業入賬。上述物業有24項在亞洲、一項



## 業務

在英國及六項在美國。截至二零零九年十二月三十一日，保誠集團的自用物業總值 1.53 億英鎊，佔保誠集團資產總值不足 0.1%。

保誠集團亦於其投資組合內持有投資物業權益。於二零零九年十二月三十一日，投資物業的總值為 109.05 億英鎊，當中 592 項由英國業務擁有、6 項由美國業務擁有及 5 項由亞洲業務擁有，合共佔保誠集團總資產 4.8%。按投資物業的總值計，英國業務擁有的物業佔 98% 以上。

用作辦公室的 600 項經營租賃中，保誠集團為承租人。其中 539 項租賃由亞洲業務持有、30 項由美國業務持有及 31 項由英國業務持有。在英國，保誠集團擁有三項短期的服務式辦公室，以及 77 項未佔用的租賃，顯示出現場地過剩。

本公司已向聯交所申請並已獲聯交所就載入物業估值報告的規定授出豁免，毋須遵守上市規則第 5.01 及 5.06 條及第 16 項應用指引第 3(a) 段的規定，理由是 (i) 本公司的核心業務並非物業投資，而物業構成本集團總資產並不重要的部分；(ii) 基於本集團所持物業並不重要，要求本公司遵守上述規定會造成繁重負擔，既不必要亦不適當和不切實際；(iii) 本上市文件所載有關物業的資料將有助股東及公眾人士在適當知情的情況下評估本公司的證券；(iv) 要求本公司遵守以上規定將涉及編製關於超過 1,200 項物業的物業估值報告，預計英文文本將超過 2,400 頁；及 (v) 就上文 (i) 至 (iii) 項所載理由而言，尋求有關豁免並無與聯交所的職責及上市規則第 2.03 條項下的整體原則互相矛盾或衝突。

### 知識產權

保誠集團以「Prudential」（「保誠」）、「Jackson」及「M&G」的品牌名稱及徽標從事業務，亦是逾 1,000 個域名的註冊持有人，其中包括「[www.prudential.co.uk](http://www.prudential.co.uk)」、「[www.prudentialcorporation-asia.com](http://www.prudentialcorporation-asia.com)」、「[www.jackson.com](http://www.jackson.com)」、「[www.mandg.co.uk](http://www.mandg.co.uk)」及「[www.pru.co.uk](http://www.pru.co.uk)」。本集團知識產權的詳情載於本上市文件附錄九「有關本公司業務的其他資料」一節下的「經擴大集團的重大知識產權權利」一段。截至最後實際可行日期，本公司已於香港註冊 34 個商標。本集團目前正於香港申請註冊 6 個商標。

保誠集團於美國並無以 Prudential（保誠）的名義從營業務，並與保德信金融集團及其附屬公司 The Prudential Insurance Company of America，就其各自使用 Prudential 名稱訂立長期安排。根據這些安排，保德信金融集團有權於美洲、加勒比若干地區、日本、韓國及台灣使用 Prudential 名稱，而保誠集團則有權於世界其他任何地方使用該名稱，縱使第三方有權於若干國家使用該名稱。

截至最後實際可行日期，保誠集團並未獲悉截至二零零九年十二月三十一日止三個年度由其他人士提出知識產權侵權索償或訴訟的任何重大事件發生，保誠集團亦無提出該等索償或訴訟。

## 現有上市

現有股份已於正式牌價表的優質部分掛牌及已獲准於倫敦證券交易所上市證券主板市場買賣。保誠二零零八年六月十一日到期的 4.54 厘票據、6.50 厘永久次級資本證券、二零二三年七月十日到期的指數掛鈎票據、二零二一年十二月十九日到期的 5.75 厘浮息次級票據、二零二九年到期的 5 7/8 厘債券、二零三一年十二月十九日到期的 6.125 厘次級票據、二零二三年到期的 6 7/8 厘債券、一級票據、二零一零年四月十六日到期的浮息票據、二零一三年一月二十八日到期的 3.375 厘高級票據及二零三九年五月二十九日到期的可贖回定期次級票據均已於正式牌價表的標準部分掛牌及已獲准於倫敦證券交易所的受規管市場買賣。保誠須遵守英國上市規則的條文及收購及合併金融城法則的條文。美國預託證券自二零零零年六月二十八日起於紐約證券交易所上市買賣。此外，本公司已於香港向上市委員會申請批准保誠股份上市買賣，亦已於新加坡向新交所申請批准保誠股份於新交所主板上市及報價。

於倫敦證券交易所的買賣結算於交易日後第三個營業日進行。於紐約證券交易所的買賣結算於交易日後第三個營業日進行。