

新闻稿

友邦保险在2021年上半年缔造强劲业绩 中国内地市场继续成为集团新业务价值最大贡献者

香港，2021年8月17日 — 友邦保险控股有限公司（「本公司」；股份代号：1299）董事会欣然公布本集团截至2021年6月30日止六个月的财务业绩。

增长率按固定汇率基准列示：

主要财务概述

1. 新业务价值增长 22%至 18.14 亿美元
2. 除香港外，所有报告分部的新业务价值均超出疫前水平
3. 内涵价值权益为 701 亿美元，较 2020 年 12 月 31 日上升 5%。
4. 税后营运溢利上升 5%至 31.82 亿美元
5. 自由盈余达 179 亿美元，较 2020 年 12 月 31 日增加 44 亿美元
6. 集团当地资本总和法覆盖率⁽¹⁾为 412%。
7. 中期股息上升 8.6%至每股 38.00 港仙

友邦保险集团首席执行官兼总裁李源祥表示：

「友邦保险缔造22%非常强劲的新业务价值增长，而我们所有主要财务指标均有所上升。我很高兴所有报告分部（除香港外）的新业务价值均超出2019年上半年新冠疫情前的水平；惟旅游限制继续影响香港业务来自中国内地访客的销售。」

「我们持续增长的高质素有效保单组合支持税后营运溢利及期内产生的基本自由盈余增加。内涵价值权益和股东分配权益均创新高，而自由盈余的大幅上升及集团当地资本总和法覆盖率达412%，反映我们的财务状况非常强劲。」

「董事会宣布增派中期股息8.6%至每股38.00港仙。这是秉承友邦保险行之已久的审慎、可持续及渐进的派息政策，让本集团可把握未来的增长机遇和保持财务灵活性。」

「我们专注进一步以科技推动业务发展，显著提升我们面对持续的疫情控制措施时之坚韧力。与2020年上半年比较，'最优秀代理'的代理生产力和活跃代理人人数均有所增加。我们的百万圆桌会注册会员人数增加25%至超过16,000名，并且连续第七年成为全球拥有最多百万圆桌会注册会员的公司。」

「友邦保险具吸引力的主张，整合健康生态系统与长期储蓄方案，最能体现我们帮助大众实践健康、长久、好生活的目标。我们继续专注提升生态系统的主要元素，为客户提供更佳的健康成效。」

「我们相信为客户创造独特、个性化和有意义的体验，将会带来一系列的业务利益。带动友邦保险转型为一个更简单、更迅速及更紧密联系的组织，将支持我们实现下一个业务增长周期的策略性目标，此乃基于亚洲强劲的人口结构趋势及寿险市场的庞大机遇。我有信心我们持续执行策略性优先任务，将使我们能够为股东缔造长远可持续发展的价值。」

上半年业绩摘要

「代理分销业务表现卓越，加上市场对我们的保障产品需求增加，带动新业务价值基础广泛的增长，我们所有报告分部均录得双位数字增长⁽²⁾。我们在当地具领导地位的银行保险伙伴表现强劲，支持伙伴分销渠道的新业务价值增长⁽³⁾。」

「友邦保险中国内地业务继续为本集团的新业务价值带来最大贡献，按相同基准计算⁽⁴⁾，新业务价值录得20%的非常强劲增长。此外，我们在中国内地区域拓展方面亦取得了快速的进展，继四川分公司开业后，集团获监管当局批准于湖北省筹建分公司。」

「虽然旅游限制继续局限来自中国内地访港旅客的销售，我们的香港业务受惠于针对性的销售主张和新的业务增长举措，本地客户群的新业务价值录得16%的增长。我们的澳门分公司在'个人游'计划重启的支持下，中国内地访客销售占其2021年上半年年化新保费总额超过三分之一。」

「我们的泰国业务成功带动产品组合转向保障及单位连结式产品，新业务价值较2020年上半年取得52%的卓越增长。尽管新加坡由5月开始收紧疫情控制措施，友邦保险新加坡业务的新业务价值仍按年上升32%。在我们的报告分部中，友邦保险马来西亚业务录得最高的新业务价值增长，达89%。虽然新冠疫情持续对我们多个市场造成影响，其他市场仍录得双位数字的新业务价值增长⁽³⁾。」

「我们在推行策略性优先任务方面继续取得卓越进展，我们积极作出转型以进一步扩大我们的竞争优势，并使友邦保险能够把握亚洲区内展现的重大增长机遇。我们推动技术升级至世界级的现代化架构和系统的步伐加快，我们锁定对数字化工具的投资，并把数据分析大规模地融入我们的业务。这次转型有助我们显著提升客户、分销代理、合作伙伴和员工的体验，同时提高业务的增长及效率。」

中国内地市场新业务价值超越疫情前水平 继续为本集团的新业务价值带来最大贡献

在友邦保险18个市场中，中国内地市场是集团新业务价值的最大贡献者。中期业绩数据显示，2021年上半年，友邦人寿新业务价值（VONB）同比增长15%至7.38亿美元，超越新冠疫情前

2019年同期水平，去除分改子后自2020年7月起缴纳5%预扣税的影响，更是实现同比增长20%。年化新保费（ANP）增加14%至8.99亿美元，总加权保费收入（TWPI）上升22%至39.61亿美元，税后营运溢利（OPAT）表现稳定。

面对后疫情时期民众不断加强的风险保障意识、行业转型升级以及客户分层的多重机遇，友邦人寿在“高质量发展”理念的引领下，积极通过“以客户驱动”的产品服务创新，以及对卓越营销员和数字化策略的坚定贯彻，在分改子一周年之际实现稳健成长。

在产品和服务创新方面，友邦始终坚持“以客户驱动的业务革新”，不断优化产品和服务以积极应对国内经济高质量发展下的新政策、新趋势和新需求。今年2月，基于对重疾新规实施背景下重大疾病发病趋势，以及不同人生阶段客户多元化、多层次健康保障需求的深刻洞察，友邦重磅推出全新一代重疾保障计划——友邦“友如意”重大疾病保险系列，以近2000种产品组合为中国家庭日益多样化的重疾保障需求提供灵活的定制化解决方案。“友如意”系列面世以来迅速凭借开创性的“核心保障+个性化配置”组合形式成为重疾险市场“风向标”，引领行业进入全新定制化时代。作为客户的“健康及财富管理伙伴”，友邦仍在不断开发和拓展“友如意”产品矩阵。近期友邦人寿还宣布推出《友邦附加双赢两全保险》和《友邦友如意顺心佳重大疾病保险》，进一步丰富“友如意”定制重大疾病保险系列产品组合的同时，满足中国客户健康及财富双赢两全的保障需求。在不断夯实健康生态圈的同时，友邦人寿强势发力养老市场，凭借对社会老龄化加剧趋势下客群痛点的精准研判，友邦人寿于7月推出友邦“友自在”养老综合解决方案，一站式满足养老客户对于资金储备、健康保障、康养服务的全方位需求，以“全旅程、全方位、全覆盖”的养老综合解决方案，助力客户实现“自在养老友陪伴”。“友如意”和“友自在”的推出，令友邦人寿成功地在重疾及养老保障两个垂直赛道获得富有竞争力的差异化优势。

在营销员渠道和数字化革新方面，卓越营销员策略持续成为推动友邦人寿业绩增长的强劲驱动力，通过设立更为明确的营销员培养目标：成为陪伴客户一生的“健康及财富管理伙伴”和“保险企业家”，友邦人寿在增员、培训、晋级等阶段加大投入，打造更加体系化的人才培养架构，真正实现化“人口红利”为“人才红利”。于此同时，在“业务数据化，数据业务化”的策略引领下，友邦持续通过数字化工具赋能渠道，构建对客户和团队的精准认知，从而进一步提升客户体验。基于数字化技术的全面应用，营销员渠道的产能得到持续提升。今年7月，友邦人寿推出基于需求分析的“AIA家庭保障顾问系统”，通过了解客户真实的需求，帮助客户匹配富有针对性的保障产品，帮助客户构筑家庭全方位保障，并为客户提供优质的保单管理服务。更加精细化、更具持久性的服务能力打造出众的竞争优势，从而赢得客户信赖，是营销员渠道定位革新和可持续发展的关键。

除了产品服务创新、数字化升级以及渠道革新的卓越成果外，区域拓展为友邦人寿带来了全新机遇。今年3月，友邦人寿成立后的首家分公司——友邦人寿四川分公司获批开业，成为友邦人寿拓展中国内地市场的关键一步，截至6月底，友邦人寿四川分公司的营销员增员人数已超过400

友邦保险在2021年上半年缔造强劲业绩

页4

人，其中本科及以上学历占比达70%。6月，友邦人寿获批开始筹建湖北分公司，内地市场版图的扩大，为友邦人寿的成长不断注入新动能。

友邦人寿首席执行官张晓宇先生表示：“持续扩大开放的内地市场以及产业数字化趋势的提速，为友邦在中国内地市场的拓展和继续深耕创造了前所未有的机遇。友邦人寿将继续坚定打造‘客户驱动型保险公司’，发挥自身的差异化优势为客户提供更优质、更全面的保障产品及服务，致力于成为‘中国最受信赖的保险公司’。”

- 完 -

友邦保险简介

友邦保险控股有限公司及其附属公司（统称“友邦保险”或“本集团”）是在香港联合交易所上市的人寿保险集团，覆盖 18 个市场，包括在中国内地、中国香港特别行政区、泰国、新加坡、马来西亚、澳大利亚、柬埔寨、印度尼西亚、缅甸、新西兰、菲律宾、韩国、斯里兰卡、中国台湾、越南、文莱、中国澳门特别行政区拥有全资的分公司及附属公司，以及印度合资公司的 49% 权益。

友邦保险今日的业务成就可追溯至 1919 年逾一个世纪前于上海的发源地。截至 2021 年 6 月 30 日，集团总资产值为 3,300 亿美元。

友邦保险提供一系列的产品及服务，涵盖寿险、意外及医疗保险和储蓄计划，以满足个人客户在长期储蓄及保障方面的需要。此外，本集团亦为企业客户提供雇员福利、信贷保险和退休保障服务。集团透过遍布亚洲的庞大专属代理、伙伴及员工网络，为超过 3,900 万份个人保单的持有人及逾 1,600 万名团体保险计划的参与成员提供服务。

友邦保险控股有限公司于香港联合交易所有限公司主板上市（股份代号为“1299”）；其美国预托证券（一级）于场外交易市场进行买卖（交易编号为“AAGIY”）。

联络详情

投资者关系		传媒关系	
白礼仕	+852 2832 1398	馬苑琮	+852 2832 5666
林蕙娴	+852 2832 1633		
李子筠	+852 2832 4704		
潘诗敏	+852 2832 4792		

###

附注：

- 于 2021 年，香港保险业监管局实施新的保险集团监管框架。于 2021 年 5 月 14 日，友邦保险控股有限公司成为一间指定保险控股公司，现纳入香港保险集团监管框架，包括保险业（集团资本）规则。根据当地资本总和法，集团当地资本总和法覆盖率为集团可用资本对集团最低资本要求的比率。
- 不包括香港业务的中国内地访客客户群，并且不包括如早前报告由澳洲联邦银行在 2020 年上半年替其当时的房贷客户购买人寿保障，而为澳洲新业务价值所带来的一次性贡献。
- 不包括如早前报告在 2020 年上半年澳洲新业务价值所带来的一次性贡献。
- 相同基准乃比较友邦保险中国内地业务在两个期间未扣除 5% 预扣税前的业绩。友邦保险中国内地业务改建为子公司后，该预扣税自 2020 年 7 月起适用。