

新聞稿

友邦保險宣布录得非常强劲的2021年财务业绩 中国内地市场持续逆势成长，继续成为集团新业务价值最大贡献者

香港，2022年3月11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12月31日止年度的财务业绩。

增长率按固定汇率基准列示：

新业务表现

- 新业务价值上升18%至33.66亿美元
- 按相同基准计算⁽¹⁾，所有报告分部的新业务价值均取得增长
- 年化新保费增加6%至56.47亿美元
- 新业务价值利润率上升6.3个百分点至59.3%

盈利及资本

- 产生的基本自由盈余达64.51亿美元，上升8%
- 内涵价值营运溢利增加7%至78.96亿美元
- 税后营运溢利增加6%至64.09亿美元
- 自由盈余上升36亿美元至170亿美元，按备考基准计算⁽²⁾达248亿美元
- 内涵价值权益创新高至750亿美元，上升13%
- 股东分配权益达521亿美元，上升11%
- 集团当地资本总和法覆盖率⁽³⁾为399%

股息及股份回购计划

- 末期股息为每股108.00港仙
- 全年股息总额为每股146.00港仙，上升8%
- 100亿美元的股份回购计划⁽⁴⁾

友邦保险集团首席执行官兼总裁李源祥表示：

“友邦保险在2021年缔造非常强劲的业绩，新业务价值上升18%；我们所有主要财务指标均录得增长，包括内涵价值权益创新高至750亿美元。按相同基准计算，本集团的新业务价值（除香港业务外）超出新冠疫情前的水平，而且所有报告分部的新业务价值均录得按年增长。我们的财务状况仍然非常强劲，备考自由盈余达248亿美元。”

“董事会建议派发末期股息每股108.00港仙，使全年股息总额增加8%。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。”

“鉴于我们非常强劲的财务状况，董事会已批准在未来三年，透过一项股份回购计划向股东返还高达100亿美元的资本。这次股份回购代表以往一段时间以来所积累的资本超出我们的需要，当中已计及应对资本市场压力状况，及保留资本以实现策略和财务灵活性。这项资本返还计划提升股东回报，同时让友邦保险保留其财务实力，继续充满信心地投资于我们可利用的重大增长机遇。”

“我们专注盈利性增长，继续缔造富有吸引力的回报；自首次公开招股以来，我们投入的162亿美元新业务投资，把股东未来可分派盈利的价值提高445亿美元。在2021年，我们亦投资了24亿美元于额外的增长机遇，包括通过对中邮人寿保险股份有限公司（中邮保险）的投资，进一步拓宽我们在极具吸引力的中国内地寿险市场的机遇，以及与东亚银行有限公司（东亚银行）达成伙伴合作关系，扩展我们的分销能力。此外，我们在2023年或以前将作出高达15亿美元的投资，推动整个集团透过使用技术、数字化及分析转型，以支持我们实现未来宏大的增长目标。”

“友邦保险中国内地业务在2021年再度成为本集团新业务价值最大贡献者，营销员生产力录得非常强劲的双位数字增长，推动新业务价值（按相同基准计算）取得10%的增长。尽管上半年的活跃营销员人数稍为下降，我们的各项举措成功带动营销员招募人数显著增加，我们独树一帜的营销员队伍于下半年恢复人数增长。中国内地寿险市场的渗透率仍然显著偏低，为友邦保险带来庞大的增长潜力。我们看准了帮助客户为其长期财务需求如退休而储蓄的额外增长机遇。我们新推出的一系列财富管理方案有助吸引新客户，及进一步提升我们在现有客户保险产品支出中的份额。”

“友邦保险在中国内地享有独特优势，以把握中国内地寿险市场的增长潜力。继2021年3月在四川开设分公司后，我们在湖北省新成立的分公司亦于2022年1月开业。我们在新增地区设立和发展‘卓越营销员’方面取得强劲进展；按相同基准计算，我们在天津、石家庄和四川的新业务价值较2020年增加74%。友邦保险把握中国内地银行保险模式转变的机遇，于2021年与东亚银行建立独家伙伴合作关系。我们亦与中国邮政储蓄银行股份有限公司在2022年2月签订了新的银行保险伙伴关系。”

“友邦保险在中国香港业务在2021年缔造37%的卓越新业务价值增长，主要由本地客户群所带动。尽管中国内地旅客前往香港的‘个人游’计划于2021年继续暂停，澳门已恢复相关计划，带动友邦保险澳门分公司的中国内地访澳旅客销售较2020年录得卓越增长。在新推出的旗舰产品销售动力支持下，友邦保险香港业务的代理和银行保险渠道均录得非常强劲的增长。我们于2021年7月与东亚银行所开展新的伙伴分销合作业务亦表现强劲，促使我们银行保险渠道录得卓越增长。在2022年3月，我们宣布与东亚银行加深伙伴合作关系，并且收购蓝十字（亚太）保险有限公司，以加快在香港推进我们的健康和保健策略。”

“友邦保险泰国业务在2021年取得34%的新业务价值增长，反映我们主动将产品组合转向定期保费单位连结式及保障产品，以及我们的代理及伙伴分销渠道均录得双位数字的增长。我们在新加坡的业务于2021年录得6%的新业务价值增长，受惠于代理的数字化工具采用率上升，缓减了下半年防疫限制措施收紧所带来的影响。”

“友邦保险马来西亚业务的新业务价值上升26%，主要是由于代理和伙伴分销渠道均录得双位数字增长，以及伊斯兰保险业务取得卓越增长所带来的支持。按相同基准计算，其他市场在2021年录得较高的新业务价值，此乃由于下半年严格防疫限制措施所带来的影响抵销了上半年的双位数字增长。”

“在2021年，我们加快实现我们的主要策略性优先任务，将友邦保险转型为一个更简单、更迅速、更紧密联系的组织。在整个集团内迅速采用和扩展技术、数字化及分析对我们成功应对新冠疫情的挑战至关重要，并让我们能够透过数字化主导的模式大量创造新的增长机遇，提高分销渠道的生产力，以及提升效率和改善客户体验。”

“我很高兴友邦保险顺利完成认购中邮保险24.99%股权的投资交易。中邮保险是一家领先的银行关联寿险公司，并专注在中国内地为大众和新兴市场提供财务保障。这是友邦保险为继续拓宽我们在极具吸引力的中国内地寿险市场的机遇所迈出的重要一步。这项投资与友邦人寿聚焦中产阶层和富裕客户群的策略形成互补，并将使友邦保险受惠于中国内地客户细分市场更广泛的增长。”

“2022年2月，我们宣布与‘AIA Vitality’的长期合作伙伴Discovery Limited (Discovery)共同成立一项创新的数字化健康保险科技及服务业务，名为Amplify Health。Amplify Health拥有庞大的机遇，我们市场里的医疗总支出预计于2030年超过4万亿美元。我们正在汇集两家公司的优势，即友邦保险强大的品牌、无可比拟的分销平台和执行能力，以及Discovery获公认的技术和超过三十年以来积累的知识产权和健康专业知识。我们的愿景是借Amplify Health就个人、企业、付款人和供应商所体验和管理的医疗保险和保健服务交付带来转变，改善在亚洲的病人和社区之健康和保健成效。”

“友邦保险的目标是在环境、社会及管治范畴成为全球业界领袖，为我们业务所在的亚洲社区塑造更可持续的未来。2021年，我们在实现这一个宏大目标方面取得重大进展。我们公布了新的环境、社会及管理策略，并已完成对我们直接管理的上市股票及固定收益组合内之煤炭开采及燃煤发电企业的全面撤资，较原定时间表提早七年完成。我们于12月更承诺在2050年或之前实现净零温室气体排放。”

“我们尽忠职守的团队在2021年取得卓越进展，进一步巩固友邦保险的地位和竞争优势。在亚洲区内强劲的本地需求及主要人口结构趋势推动下，我相信友邦保险所有业务的长远前景将继续

大放异彩。我们将继续专注实践我们的目标，透过执行策略性优先任务，为所有利益相关方缔造长期、可持续的价值，以帮助大众实现健康、长久、好生活。”

中国内地市场持续逆势成长 继续成为集团新业务价值最大贡献者

在寿险业进入转型发展深度调整之际，友邦人寿深化打造“客户驱动型保险公司”，凭借对卓越营销员渠道、数字化发展和四大客户价值主张的持续巩固和升级，**实现在中国内地市场的逆势稳健成长，继续成为集团新业务价值最大贡献者**。2021年，友邦人寿新业务价值（VONB）增长**10%（按相同基准计算），年化新保费（ANP）同比提升9%，税后营运溢利（OPAT）同比亦增加4%**，充分彰显友邦人寿提前布局“高质量发展”的差异化竞争力。

卓越营销员渠道和数字化革新举措继续成为逆势成长的强劲引擎。2021年，通过更为清晰的“卓越营销员”发展定位与目标——陪伴客户一生的“健康及财富管理伙伴”和“保险企业家”，友邦人寿在人才招募、培训、晋升、团队管理等各环节持续加大投入，充分激活“人才红利”和“人文红利”，为实现营销员渠道的高质量发展注入新动能。得益于此，友邦人寿2021年下半年营销员招募数量较上半年实现强健的双位数增长。与此同时，友邦人寿持续践行的TDA（Technology, Digital, Analytics）科技化举措正为卓越营销员渠道升级提供有力支持——潜心打造的数字化工具，帮助营销员对团队与客户建立更加精准的认识，实现精细化的内部管理和专业化的客户服务。以2021年7月推出的“AIA家庭保障顾问系统”为例，该系统可以帮助营销员通过数字化工具精准分析客户的保障构成，了解客户真实需求，为客户匹配更具有针对性的定制化保障方案，并提供符合客户期待的专业化、个性化保险服务，构筑全方位的家庭保障，已有超过350,000名客户从中获益。

而始终关注客户需求、不断锐意创新的产品及服务则是友邦人寿持续缔造强健业绩的坚实根基。2021年，友邦人寿在重疾、养老两个领域带来了突破性的差异化解决方案。上半年友邦重磅推出的全新一代重疾保障计划——友邦“友如意”重大疾病保险系列，以数千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，迅速凭借其开创性的“核心保障+个性化配置”组合形式，满足客户日渐多元化、多层次的健康保障需求，引领行业进入全新定制化时代。下半年，重磅面世的“友自在”养老综合解决方案，则凭借“全旅程、全方位、全覆盖”的解题思路，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，通过培育养老规划师队伍、整合养老产业上下游优质资源组建专业的康养管家、打造陪伴老人全旅程的康养服务体系等，开辟出了一条覆盖更广大客群和地区，以及更多样化养老方式的康养新赛道。备受市场瞩目的“友如意”、“友自在”的陆续推出，协同友邦持续丰富的财富管理产品及服务，构建起覆盖健康、养老、财富管理、传承在内的四大客户价值主张，为不同人生阶段、不同需求的客户带来全方位个性化的保障。

此外，在“分改子”后的第一个完整年度，经营区域的稳步拓展也为友邦人寿业务的可持续发展带来崭新机遇。2021年3月，友邦人寿成立后的首家分公司落地四川，同年10月，友邦人寿湖北分公司也获批开业。为有序支持业务拓展，友邦人寿高效建立南北方运营共享中心，运营集中作业模式的落地为友邦人寿的区域拓展提供强大的后台运营保障。同时，富有差异化的业务运营、人才招聘与培养、产品与服务竞争力，则是友邦扎根更广阔市场的关键力量。面对不断拓展的经营范围，友邦人寿依托在一线城市深耕所累积的丰富经验、体系、服务和专业，结合对不同地域保险市场和客户人群特点的洞察，积极推动符合当地需求的产品与服务开发、渠道建设和人才培养，以独具一格的“非一线城市发展策略”，紧抓中国保险业持续开放、提质升级的巨大机遇，为业务发展注入强劲动能，将“健康长久好生活”带给更广区域的中国家庭。在刚刚迈入的2022年，友邦人寿的区域拓展再次迎来突破，天津、石家庄营销服务部分别获准改建升级为分公司和中心支公司，友邦将以培养专业的金融保险人才和卓越营销员团队为己任，为更多中国家庭提供优质、有温度的产品和服务。

友邦人寿首席执行官张晓宇先生表示：“面对金融市场扩大开放和寿险业迈入‘高质量发展’的关键期，我们正在中国内地市场迎来全新的发展机遇。2021年，友邦人寿的稳健表现印证了我们‘向上生长，向下扎根’的前瞻性与竞争力。2022年是友邦保险回归中国内地市场30周年，我们将秉持‘感恩过往，共创未来’之心，持续打造‘中国最受信赖的保险公司’，携手更多中国家庭共享‘健康长久好生活’。”

- 完 -

关于友邦保险

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 12 月 31 日，集团总资产值为 3,400 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”）。

关于友邦人寿

友邦人寿保险有限公司（简称“友邦人寿”）是友邦保险有限公司（简称“友邦保险”）全资持股的寿险子公司，统一经营友邦保险在中国内地的寿险业务。友邦人寿拥有专业的保险营销员队伍，并通过多元化销售渠道，为客户提供人寿保险、健康保险、意外伤害保险等各类人身保险业务。

友邦保险于 1992 年在上海设立分公司，是改革开放后最早一批获发个人人身保险业务营业执照的非本土保险机构之一，也是第一家将保险营销员制度引进国内的保险公司。2020 年 6 月，友邦获批将友邦保险有限公司上海分公司改建为友邦人寿保险有限公司。2020 年 7 月，友邦人寿正式成为中国内地首家外资独资人身保险公司。

附注：

- (1) 按相同基准计算的增长是指不包括友邦人寿自 2020 年 7 月分改子后适用的 5%预扣税，以及不包括其他市场中澳洲联邦银行于 2020 年第一季的一次性贡献。
- (2) 截至 2021 年 12 月 31 日的备考自由盈余假设即时采纳新的香港风险为本资本制度，以及本集团释放现有的额外弹性准备金。
- (3) 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，因而被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。
- (4) 详情请参阅我们关于股份回购计划另行发出的公告。