

中国平安 PINGAN

专业·价值

# 2024年三季度业绩报告

—驾驭周期，稳中有进

2024年10月

## 有关前瞻性陈述之提示声明

除历史事实陈述外，本演示材料中包括了某些“前瞻性陈述”。所有本公司预计或期待未来可能发生的(包括但不限于)预测、目标、估计及经营计划都属于前瞻性陈述。某些字词，例如「潜在」、「估计」、「预期」、「预计」、「目的」、「有意」、「计划」、「相信」、「将」、「可能」、「应该」，以及这些字词的其他组合及类似措辞，均显示相关文字为前瞻性陈述。

前瞻性陈述涉及一些通常或特别的已知和未知的风险与不明朗因素。读者务请注意这些因素，其大部分不受本公司控制，影响着公司的表现、运作及实际业绩。受上述因素的影响，本公司未来的实际结果可能会与这些前瞻性陈述出现重大差异。这些因素包括但不限于：汇率变动、市场份额、同业竞争、环境风险、法律、财政和监管变化、国际经济和金融市场条件及其他非本公司可控制的风险和因素。本报告中的前瞻性描述不构成本公司对投资者的实质性承诺，投资者及相关人士均应当对此保持足够的风险认识，并且应当理解计划、预测等前瞻性描述与承诺之间的差异。任何人需审慎考虑上述及其他因素，并不可完全依赖本公司的“前瞻性陈述”，且应注意投资风险。此外，本公司声明，本公司没有义务因新讯息、未来事件或其他原因而对本演示材料中的任何前瞻性陈述公开地进行更新或修改。本公司及其任何员工或联系人，并未就本公司的未来表现作出任何保证声明，及不为任何该等声明负上责任。

# 始终如一的战略定力：持续深化“综合金融+医疗养老”战略

## 国际领先的 综合金融、医疗养老服务集团



### 综合金融

金融顾问

一个客户、多个账户、多个产品、一站式服务



### 医疗养老

家庭医生、养老管家

行业标准、供应集采、服务监督

### 科技赋能

科技赋能金融 生态赋能金融 科技促进发展

# 2024年三季度核心业绩

归母营运利润<sup>(1)</sup>

1,138亿

+5.5%

归母净利润

1,192亿

+36.1%

归母股东权益

9,079亿

+1.0%

年化营运ROE<sup>(1)</sup>

15.9%

16.0%

去年同期

营业收入<sup>(2)</sup>

8,618亿 +8.7%

7,754亿 +10.0%

个人客户数

2.4亿

+3.8%

新业务价值<sup>(3)</sup>

352亿

+34.1%

综合投资收益率<sup>(4)</sup>

5.0%

+1.3 pps

注：(1) 当期及去年同期的归母营运利润均基于2023年末的长期投资回报率假设（4.5%）计算。

(2) 基于国际财务报告准则的集团营业收入8,618亿元，同比增长8.7%；基于中国会计准则的集团营业收入为7,754亿，同比增长10.0%。

(3) 当期及去年同期的新业务价值均基于2023年末的长期投资回报率假设（4.5%）和风险贴现率假设（9.5%）计算。

(4) 保险资金投资综合投资收益率剔除了支持寿险及健康险业务的以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债权投资的公允价值变动额。

# 2024年三季度核心亮点



## 整体业绩

经营业绩表现稳健，核心业务实现增长

- 归母营运利润**1,138亿元**，同比增长**5.5%**
- 归母净利润**1,192亿元**，同比增长**36.1%**
- 年化营运ROE **15.9%**
- 寿险及健康险、财产保险以及银行三大核心业务归母营运利润**1,197亿元**，同比增长**5.7%**



## 战略深化

综合金融模式持续深化

- 个人客户数**2.40亿**，较年初增长**3.8%**
- 持有集团内4个及以上合同的客户占比**25.1%**，留存率达**98.0%**

医疗养老战略持续落地

- 享有医疗养老生态圈服务权益的客户覆盖寿险新业务价值占比超**69.6%**，居家康养服务对寿险主业的赋能价值持续凸显



## 寿险及健康险

业务持续增长，渠道高质量发展效果显现

- 新业务价值**352亿元**，同比增长**34.1%**
- 代理人渠道新业务价值同比增长**31.6%**，人均新业务价值同比增长**54.7%**
- 银保渠道新业务价值同比增长**68.5%**，产能持续提升



## 财产保险

收入稳健增长，业务品质保持良好

- 保险服务收入**2,460亿元**，同比增长**4.5%**；净利润**140亿元**，同比增长**39.7%**
- 整体综合成本率**97.8%**，同比优化**1.5个百分点**



## 银行

经营稳健，资本与风险抵补能力保持较好水平

- 净利润**397亿元**，同比保持平稳；核心一级资本充足率上升至**9.33%**，拨备覆盖率**251%**

# 集团归母营运利润同比增长5.5%，归母净利润同比增长36.1%

(人民币百万元)

2024年1-9月

占比 (%)

同比变动率

	2024年1-9月	占比 (%)	同比变动率
寿险及健康险业务 <sup>(1)</sup>	82,701	72.7	3.0%
财产保险业务	13,923	12.2	39.7%
银行业务	23,027	20.2	0.2%
资产管理业务	(2,316)	(2.0)	同比减亏46.7%
金融赋能业务 <sup>(2)</sup>	369	0.3	-83.7%
其他业务及合并抵销	(3,886)	(3.4)	18.3%
<b>集团归母营运利润</b>	<b>113,818</b>	<b>100.0</b>	<b>5.5%</b>
<b>集团归母净利润</b>	<b>119,182</b>		<b>36.1%</b>

金融核心主业实现增长



集团三大核心业务归母营运利润1,197亿元，同比增长5.7%

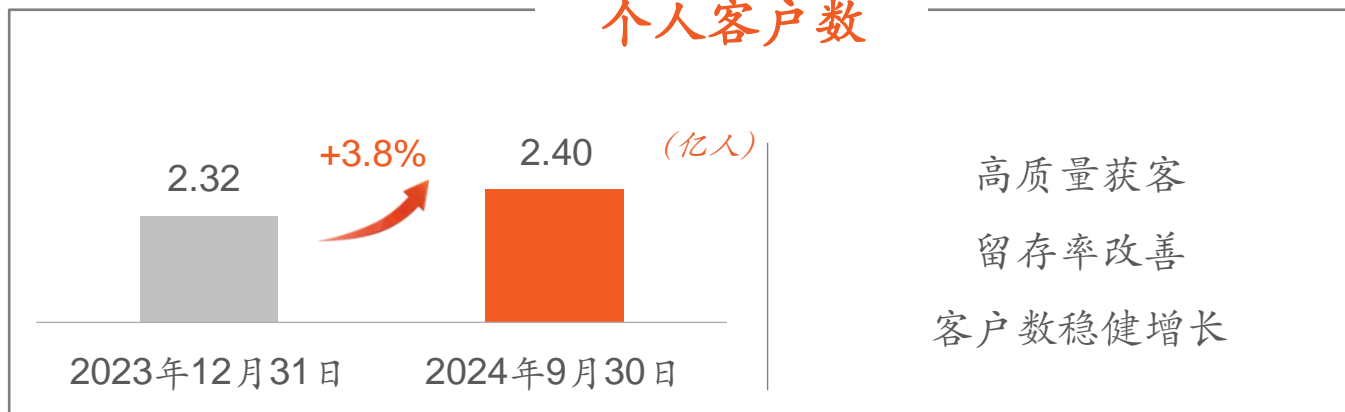
注：(1) 寿险及健康险业务归母营运利润基于4.5%的长期投资回报率计算。

(2) 原“科技业务”更名为“金融赋能业务”，以反映该板块的战略定位。

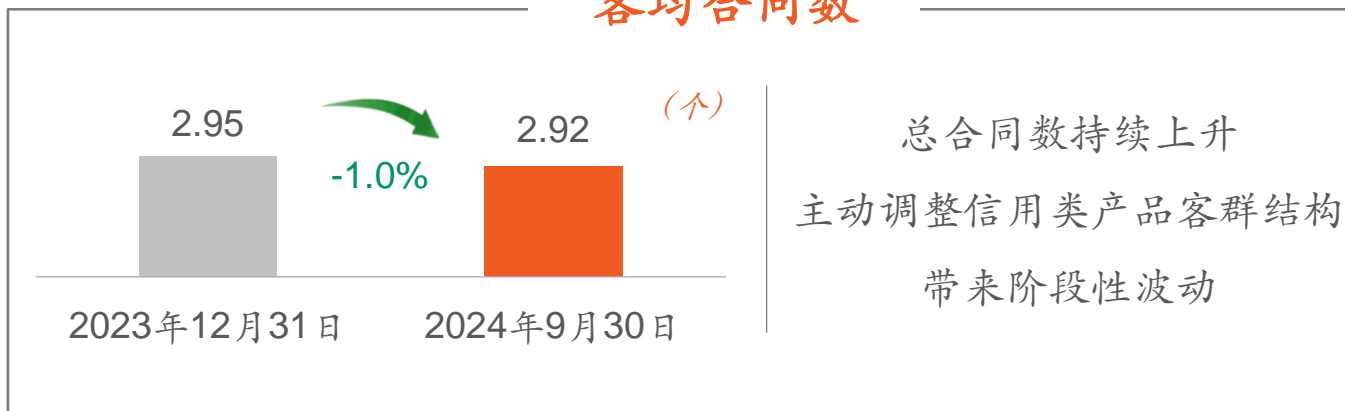
(3) 集团营运利润与集团净利润的差异为短期投资波动-17.61亿元、管理层认为不属于日常营运收支的一次性重大项目71.34亿元。

# 综合金融：客户数稳健增长，留存率提升，整体高质量发展

## 个人客户数



## 客均合同数



## 客户分布

**0.4亿** (+11.8%) 价值客户数

**1.2亿** (+3.5%) 成长客户数

## 客户渗透

**1,688万** 交叉迁徙总人次

**8,826万** 同时持有多家子公司合同的个人客户

## 客户留存率

**98%**  
持有4个及以上合同客户留存率

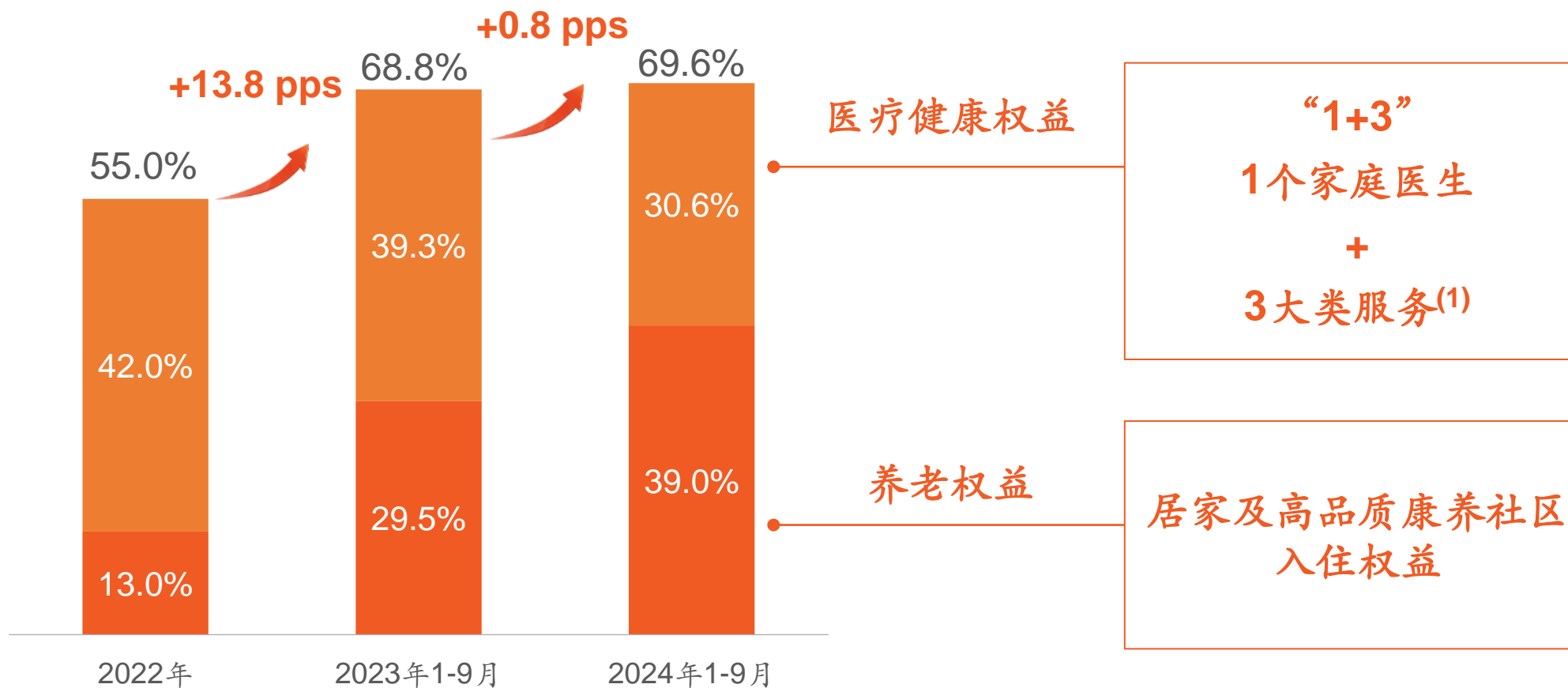
注：(1) 客户分布、客户渗透、客户留存率为截至2024年9月末数据。

(2) 价值客户为可投资资产大于50万人民币的客户；成长客户为30-45岁客户。价值客户数和成长客户数的增速均为同比增速。

(3) 因四舍五入，直接计算未必相等

# 医养服务：对寿险新业务价值贡献持续提升

享有医养服务权益的客户贡献NBV占比

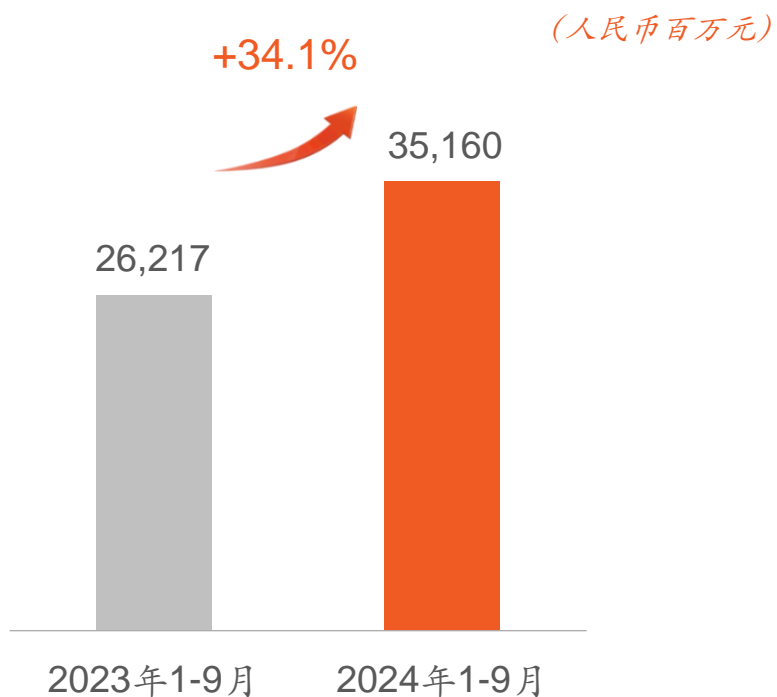


注：(1) 3大类服务包含健康服务、慢病服务、医疗服务。

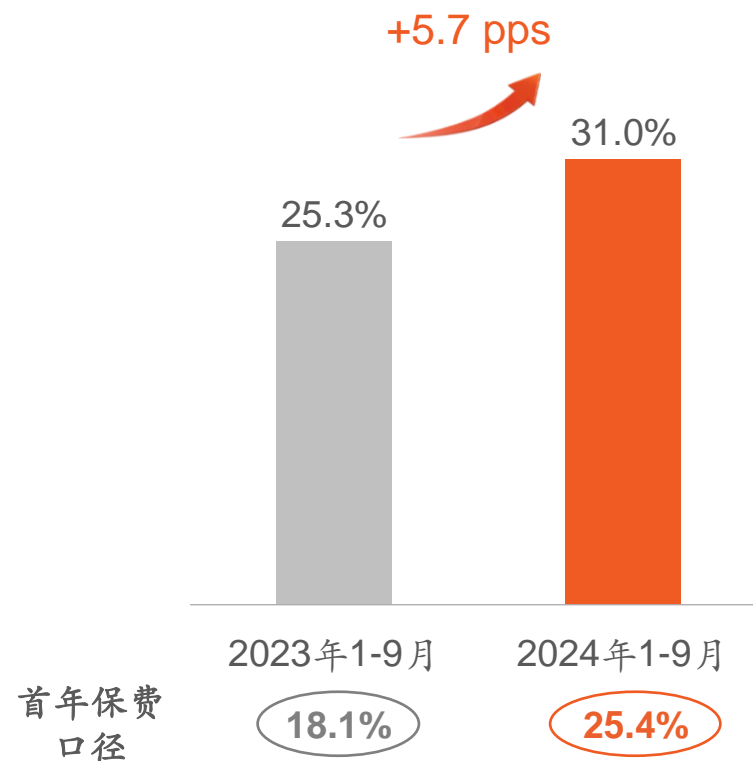


## 寿险及健康险业务：经营业绩稳健增长

### 新业务价值 (1)



### 新业务价值率：标准保费 (2)



注：(1) 当期及去年同期的新业务价值基于2023年末的长期投资回报率假设(4.5%)和风险贴现率假设(9.5%)计算。

(2) 标准保费为期交年化首年保费100%及趸交保费10%之和。

## 寿险及健康险业务：渠道高质量发展，成效显著

### 代理人渠道产能大幅提升

- 新业务价值同比增长**31.6%**
- 人均新业务价值同比增长**54.7%**
- 新增人力中“优+”占比同比提升**4个百分点**

### 渠道综合实力增强

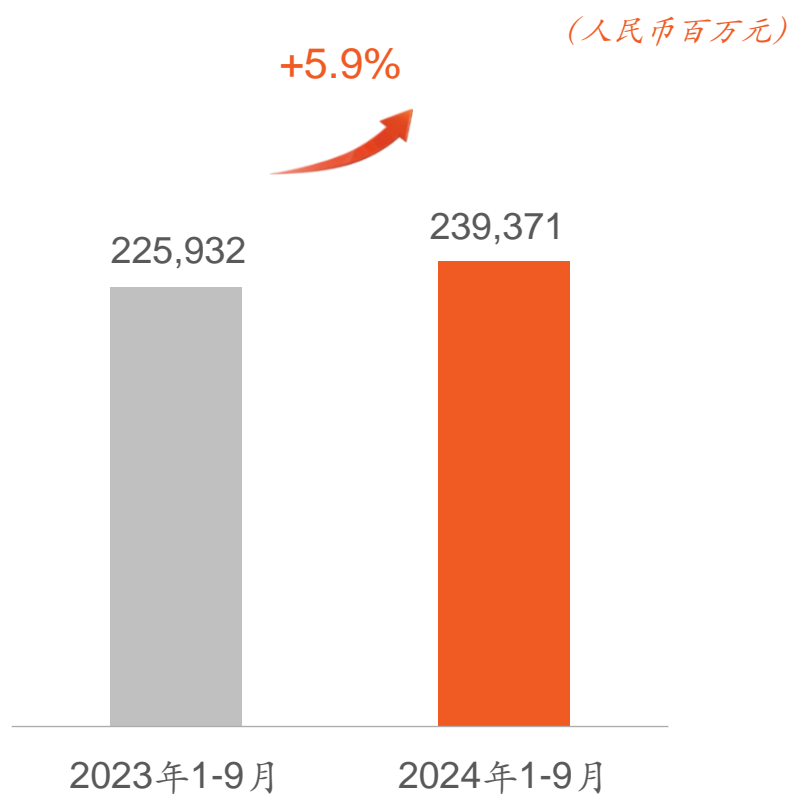
- 银保渠道：新业务价值同比增长**68.5%**，产能持续提升
- 社区金融服务：存续客户13个月保单继续率同比提升**6.6个百分点**，专员人数近**2万人**

### 医养服务持续深化

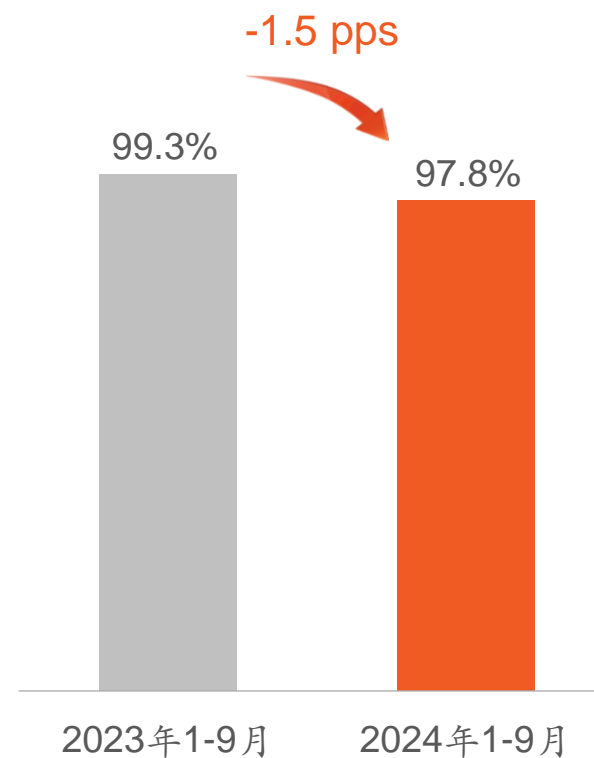
- 医疗健康：2024年前三季度服务超**1,950万**客户
- 居家养老：覆盖全国**75**个城市，累计超**15万**名客户获得居家养老服务资格
- 高端养老：深圳、上海、杭州、广州、佛山**5**个城市启动

## 财产保险业务：保费收入稳健增长，业务品质保持良好

### 原保险保费收入



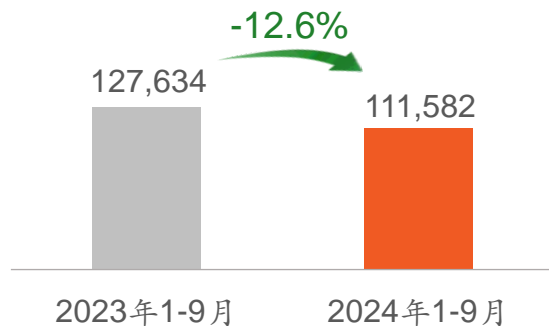
### 综合成本率



## 银行业务：经营稳健，资本与风险抵补能力保持较好水平

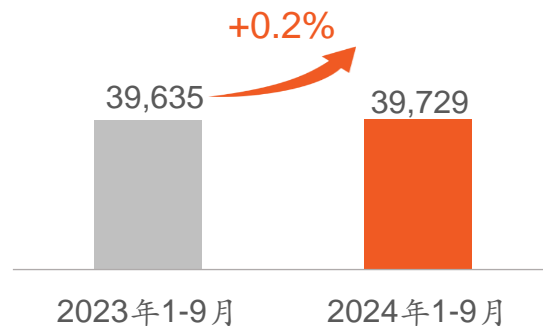
### 营业收入

(人民币百万元)



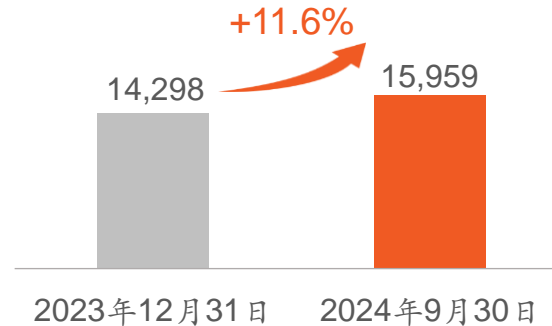
### 净利润

(人民币百万元)

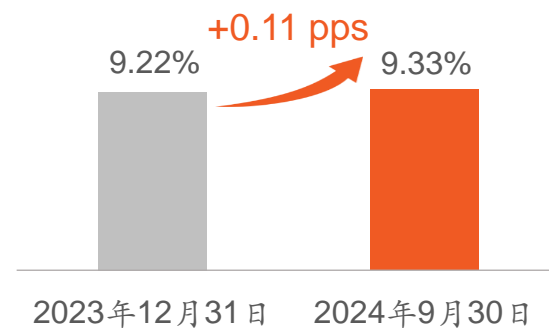


### 企业贷款余额

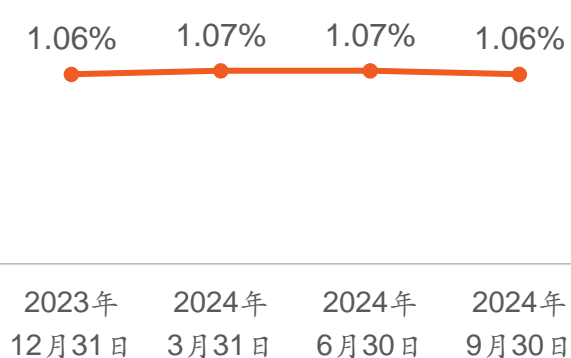
(人民币亿元)



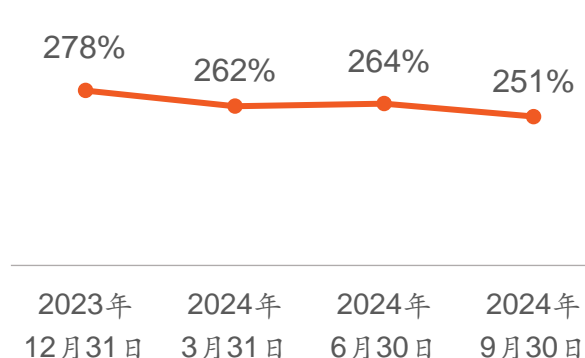
### 核心一级资本充足率



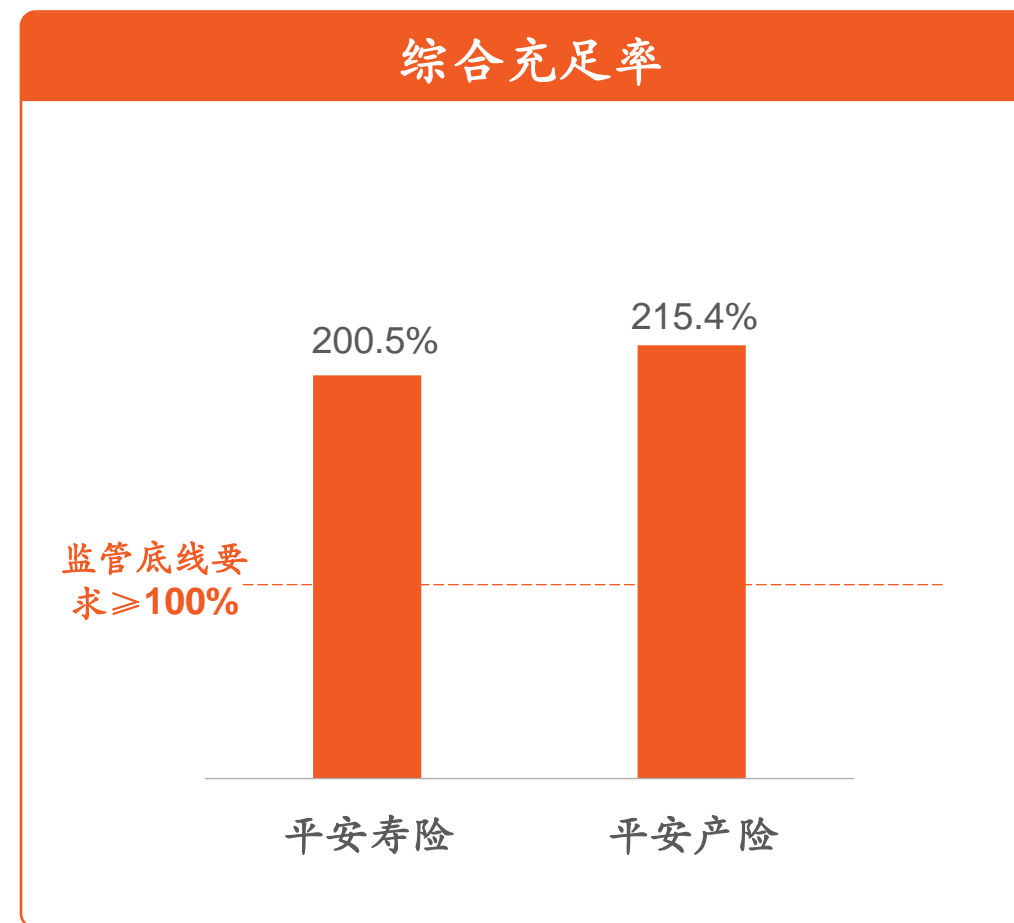
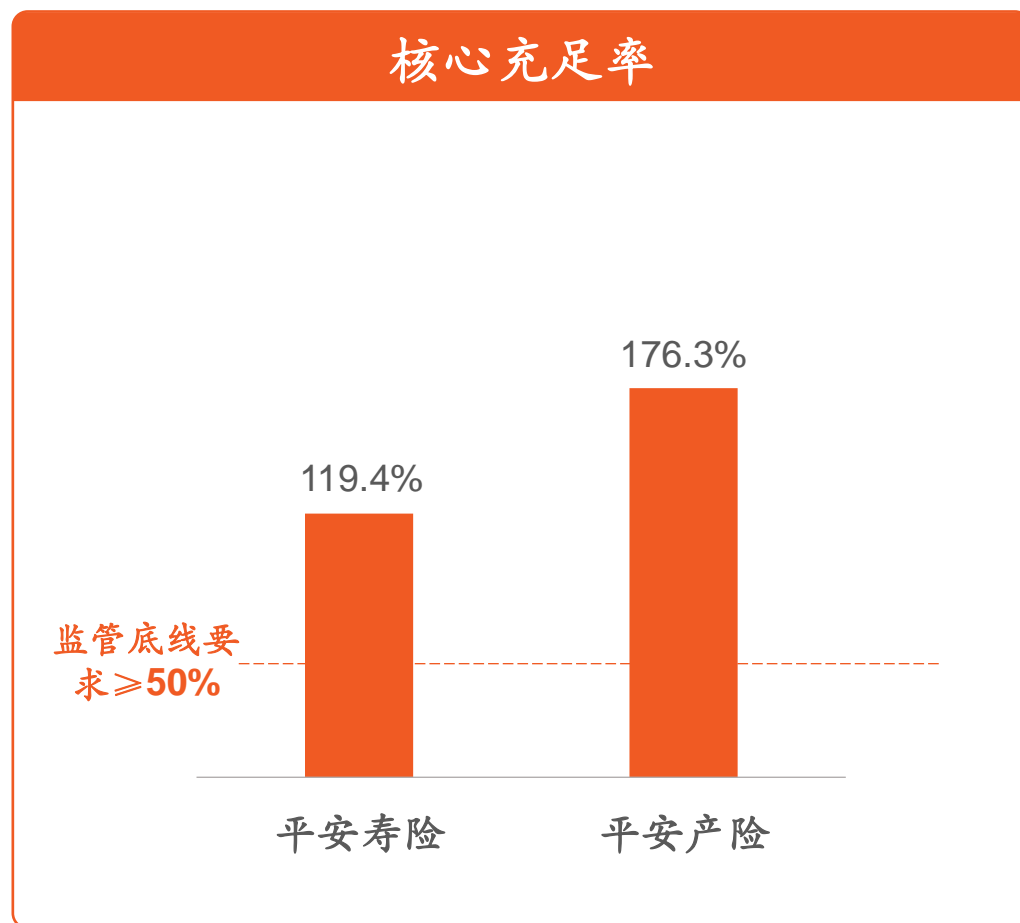
### 不良贷款率



### 拨备覆盖率



## 偿付能力：高于监管要求



注：数据截至2024年9月30日。平安产险偿付能力充足率基于偿二代二期的过渡期政策计算。

# 科技赋能：深度结合业务场景，探索端到端赋能

## 核心业务环节



## 科技赋能效果 (1)

**77%** 车代渠道 (2) 车险保单AI辅助自动出单

**66%** 银行客户反洗钱自动化尽调

**13.4** 亿次AI坐席服务量

**7.4** 分钟寿险保单闪赔平均时效

**93%** 车险1小时赔付比例

注：(1) 数据期间：2024年1月1日-2024年9月30日。

(2) 车代渠道是通过与汽车经销商（如4S店）、主机厂等合作伙伴建立销售渠道，是最重要车险销售渠道。

专业 让生活更简单

