

中国平安 PINGAN

专业 · 价值

中国平安保险(集团)股份有限公司
Ping An Insurance (Group) Company of China, Ltd.

2024年中期报告摘要
(股票代码: 601318)

二〇二四年八月二十二日

一、重要提示

- 1.1** 本中期报告摘要来自本公司中期报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到指定媒体仔细阅读中期报告全文。
- 1.2** 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 1.3** 本公司第十三届董事会第四次会议于 2024 年 8 月 22 日审议通过了本公司《2024 年中期报告》正文及摘要。会议应出席董事 13 人，实到董事 13 人。

1.4 公司简介

股票简称	中国平安	
股票代码	A 股：601318	H 股：02318（港币柜台）、82318（人民币柜台）
股票上市交易所	A 股：上海证券交易所	H 股：香港联合交易所有限公司
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	盛瑞生	沈潇潇
办公地址	深圳市福田区益田路 5033 号平安金融中心 47、48、108、109、110、111、112 层	
电话	4008866338	
传真	0755-82431029	
电子信箱	IR@pingan.com.cn； PR@pingan.com.cn	

- 1.5** 经董事会批准，本公司将向股东派发 2024 年中期股息每股现金人民币 0.93 元（含税）。根据《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 7 号——回购股份》等有关规定，截至本次中期股息派发 A 股股东股权登记日收市后，本公司回购专用证券账户上的本公司 A 股股份不参与本次中期股息派发。本次中期股息派发的实际总额将以本次股息派发股权登记日时有权参与总股数为准计算，若根据截至 2024 年 6 月 30 日本公司的总股本 18,210,234,607 股扣除本公司回购专用证券账户上的本公司 A 股股份 102,592,612 股计算，2024 年中期股息派发总额为人

人民币 16,840,107,055.35 元（含税）。

二、报告期主要业务

平安致力于成为国际领先的综合金融、医疗养老服务集团。平安积极响应“十四五”发展规划，坚守金融主业，坚持金融为民，积极服务实体经济，强化保险保障功能，助力“数字中国”和“健康中国”等国家战略实施，做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章，深化“综合金融+医疗养老”服务体系，提供专业的“金融顾问、家庭医生、养老管家”服务。平安深入推进全面数字化转型，引领业务高质量发展，助力金融业务提质增效，加速推进生态圈建设，实现“科技赋能金融、生态赋能金融、科技促进发展”。平安秉持以人民为中心、以客户需求为导向，持续深化“一个客户、多个账户、多个产品、一站式服务”的综合金融模式，践行让客户“省心、省时、又省钱”的价值主张，为 2.36 亿个人客户提供多样化的产品及便捷的服务。

三、主要财务数据和股东情况

3.1 集团合并主要财务数据

(人民币百万元)	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	较年初变动(%)
总资产	12,226,666	11,583,417	5.6
总负债	10,961,716	10,354,453	5.9
股东权益	1,264,950	1,228,964	2.9
归属于母公司股东权益	931,208	899,011	3.6

截至 6 月 30 日止 6 个月 (人民币百万元)	2024 年	2023 年	同比变动 (%)
营业收入	494,966	488,783	1.3
归属于母公司股东的净利润	74,619	69,841	6.8
归属于母公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	74,228	69,993	6.1
经营活动产生的现金流量净额	304,883	162,297	87.9
基本每股收益 (人民币元)	4.21	3.94	6.9
稀释每股收益 (人民币元)	4.12	3.87	6.5
加权平均净资产收益率 (非年化, %)	8.1	7.7	上升 0.4 个百分点

扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率（非年化，%）	8.0	7.7	上升 0.3 个百分点
-----------------------------	-----	-----	-------------

非经常性损益项目

截至 6 月 30 日止 6 个月 (人民币百万元)	2024年	2023年
计入营业外收入的政府补助	8	25
捐赠支出	(216)	(82)
除上述各项之外的其他符合非经常性损益定义的损益项目	926	(68)
所得税影响数	(73)	(29)
少数股东应承担的部分	(254)	2
合计	391	(152)

注：本公司对非经常性损益项目的确认依照中国证监会公告[2023]65号《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益（2023年修订）》的规定执行。本公司作为综合性金融集团，投资业务是本公司的主营业务之一，持有或处置金融资产及股权投资而产生的公允价值变动损益或投资收益均属于本公司的经常性损益。

3.2 前十名股东持股情况表

报告期末股东总数 (户)	股东总数909,331（其中境内股东 905,085）				
前十名股东持股情况					
股东名称	股东性质 ⁽¹⁾	持股比例 (%)	持股数量 (股)	持有有限售条件的股份数量 (股)	质押、标记或冻结的股份数量 (股)
香港中央结算（代理人）有限公司 ⁽²⁾	境外法人	38.26	6,966,786,564 ⁽³⁾	-	未知
深圳市投资控股有限公司	国有法人	5.29	962,719,102	-	质押67,550,000
香港中央结算有限公司 ⁽⁴⁾	其他	3.18	578,422,247	-	-
中国证券金融股份有限公司	其他	3.01	547,459,258	-	-
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	2.58	470,302,252	-	-
商发控股有限公司	境外法人	2.52	459,466,189	-	质押 385,136,584
中国平安保险（集团）股份有限公司长期服务计划 ⁽⁵⁾	其他	1.93	350,550,894	-	-
深业集团有限公司	国有法人	1.42	257,728,008	-	-
大成基金—农业银行—大成中证金融资产管理计划	其他	1.11	201,948,582	-	-

华夏基金—农业银行—华夏中证金融资产管理计划	其他	1.10	199,511,462	-	-
上述股东关联关系或一致行动关系的说明：	商发控股有限公司属于卜蜂集团有限公司间接全资控股子公司。截至 2024 年 6 月 30 日，卜蜂集团有限公司通过商发控股有限公司及其他下属子公司合计间接持有本公司 H 股 964,427,077 股，约占本公司总股本的 5.30%。 除上述情况外，本公司未知上述其他股东之间是否存在关联关系或一致行动关系。				

- 注：(1) A 股股东性质为股东在中国证券登记结算有限公司上海分公司登记的账户性质。
 (2) 香港中央结算（代理人）有限公司为本公司 H 股非登记股东所持股份的名义持有人。
 (3) 商发控股有限公司属于卜蜂集团有限公司间接全资控股子公司，其持有的本公司股份登记在香港中央结算（代理人）有限公司名下。为避免重复计算，香港中央结算（代理人）有限公司持股数量已经除去商发控股有限公司的持股数据。
 (4) 香港中央结算有限公司名下股票为沪股通的非登记股东所持股份。
 (5) 本公司长期服务计划的参与对象为本公司及附属子公司的员工，历年累计参与人数超过 14 万人，资金来源为员工应付薪酬额度。
 (6) 上述 A 股股东不存在参与融资融券、转融通业务出借股份的情况。

前十大股东委托、受托或放弃表决权的情况：

本公司未发现上述股东存在委托表决权、受托表决权或放弃表决权的情况。

3.3 控股股东及实际控制人情况

本公司股权结构较为分散，不存在控股股东，也不存在实际控制人。

四、重要事项

4.1 董事长致辞

七十五载峥嵘，恰是风华正茂。三十六年砥砺，回首初心如磐。2024 年，是中华人民共和国成立 75 周年，是实施“十四五”规划的关键一年。五年规划，与人民群众生产生活息息相关，指引着经济社会运行的方方面面。2024 年，也是中国平安诞生的第三十六年。在中国传统文化里，十二年为一纪，古人说“蓄力一纪，可以远矣”。中国平安正处于叩问初心、承前启后、规划新征程的重要节点。

不忘来时路。1988 年平安这个“蛇口诞生的孩子”，当年因何而生、从何而来、为什么出发？我们始终铭记蛇口之父、平安早年的名誉董事长袁庚老人家的谆谆教诲——“蛇口的创新意识和开拓精神是蛇口人与蛇口企业的共同基因，而平安是这个基因最好的传承者之一”。袁董强调的蛇口基因，最广为人知的是“时间就是金钱，效率就是生命”。袁董还曾提出，“顾客就是皇帝”。这在当年是一句极具前瞻性的、振聋

发聩的改革宣言——做企业的初衷和目的是什么？就是要全心全意地满足客户的需求。客户的所思所想、所忧所虑、所期所盼，就是我们企业经营工作的指针。三十六年来，中国平安坚持将袁董的嘱咐作为长期坚守的客户经营理念：服务至上、客户至上。让客户因为平安性价比最好的专业服务“省心、省时、又省钱”，最终在实现客户价值的同时，实现平安的企业价值。

不忘初心，金融为民。在今年 5 月 27 日司庆大会上，以深化“综合金融+医疗养老”为战略指引和业务支点，中国平安全面升级、深入推进“省心、省时、又省钱”的“三省”工程。我们向每位平安人发出号召，“成为客户身边最专业的金融顾问、家庭医生、养老管家”，要用我们的专业和诚信，让每一位客户在综合金融和医疗养老的服务中尽享“三省”的极致体验，这是我们对 2.36 亿平安个人客户、对广大人民群众恒久不变的庄重承诺。

何谓“省”？凡省必于微，从客户能感知的细节做起。过去金融行业专业门槛高，规则复杂如“天书”，条款细节晦涩难懂，账户多、操作繁，我们要尽量标准化、通俗化、简单化，实现“一站式解决”、交钥匙工程，真正让客户少操心、更省心。现代社会瞬息万变，“时间就是金钱”，人们越来越追求及时性、快捷性，服务速度和效率是企业竞争的核心要素之一。消解客户等待的焦虑感，努力为客户省时，不断挑战省时的极限，成为平安人孜孜不倦的追求。满足人们对美好生活的向往是金融业最根本的价值坐标。美好，就是有品质，有好的性价比。我们致力于提供满足客户需求、物有所值、物超所值的产品和服务，让客户有获得感、有幸福感，那就是省钱。一定程度上，“三省”概括、凝练了人民群众对于金融服务最朴素的期待和需求。因此，以客户需求驱动，让客户“省心、省时、又省钱”，是中国平安的追求，也是公司的头号工程，是我们实现“综合金融+医疗养老”战略、践行初心使命的必然选择。

如何“省”？要坚持问题导向，深刻把握金融工作的人民性，就是要多谋民生之利、多解民生之忧。中国平安的“三省”工程，不仅是一次金融服务理念的革新，更是践行“金融为民”的立足点，是驱动战略经营转型的出发点，是增厚客户价值、实现平安愿景的全新起点。今年上半年，公司在集团层面成立了“三省”推广工作组，让“三省”工程在各业务条线全面、深入、持久地推广起来。**为客户省心。**我们设计了“平安综合账户”通用登录体系，升级线上智能小程序“任意门”，连接 13 家成员公司 APP，让“买车买房买保险、投资储蓄信用卡、医疗健康加养老”一键直达。平安产险的一站式“车保险、车服务和车生活”将服务范围扩展到救援、年检、代驾等 82 项之多，让 2 亿“好车主”生活更简单。**为客户省时。**我们全面加强数字化建设，进一步提升个人信息保护及消费者权益保护。平安寿险推出“111 极速赔”升级服

务，为客户带来“一句话报案、一键上传、一分钟审核”的“三省”极速理赔服务体验。2024 年上半年平安寿险的赔付件数超 258 万件，理赔获赔率超 99%，其中最高一笔赔付金额 2,451 万元，最快一笔赔付仅用时 10 秒。**为客户省钱。**平安银行推出“留学生信用卡”，整合集团旗下保险、银行、医疗健康等资源，为留学生带来学业、消费、健康、出行等全方位无忧守护及各种优惠折扣，可谓行业内性价比最好的产品。平安健康全新升级了“平安家医”家庭医生王牌服务，为每个中国家庭打造“11312”的一站式主动健康管理服务体系，为综合金融客户提供一站式医疗养老增值权益。“三省”服务理念，贯穿于客户使用的全流程，目前用户问诊五星好评率超 98%。

中国经济长期向好，2024 年上半年经济运行总体平稳、稳中有进，延续回升向好态势。但短期内仍然面临国内有效需求不足，新旧动能转换存在阵痛、资本市场波动、外部不确定性增强等诸多挑战。**得益于“综合金融+医疗养老”战略布局持续深化，全面推进“三省”工程驱动业务提质增效，公司坚守金融主业、服务实体经济，进一步加快数字化转型，着力推动高质量发展，经营业绩保持稳健、显现韧性。**2024 年上半年，集团实现归属于母公司股东的营运利润 784.82 亿元，年化营运 ROE16.4%；归属于母公司股东的净利润 746.19 亿元，同比增长 6.8%。寿险及健康险、财产保险以及银行三大核心业务保持增长，三项业务合计归属于母公司股东的营运利润 795.65 亿元，同比增长 1.7%。寿险高质量发展成效显著，2024 年上半年，寿险及健康险业务新业务价值达成 223.20 亿元，同比增长 11.0%。保险资金投资业绩优良，实现年化综合投资收益率 4.2%。长期注重股东回报，公司将向股东派发中期股息每股现金人民币 0.93 元，现金分红水平保持稳定。

寿险及健康险业务持续增长，代理人渠道高质量发展成效显著。2024 年上半年，平安寿险持续深化“4 渠道+3 产品”战略，全面加强渠道建设，提升业务质量；升级“保险+服务”方案，为客户提供极致的“三省”服务。**改革成果显现。**2024 年上半年，寿险及健康险业务新业务价值达成 223.20 亿元，同比增长 11.0%；平安寿险保单继续率显著改善，13 个月保单继续率同比上升 2.8 个百分点，25 个月保单继续率同比上升 3.3 个百分点。**深化渠道转型。**代理人渠道持续优化结构，新业务价值同比增长 10.8%，人均新业务价值同比增长 36.0%。聚焦以“优”增“优”，新增人力中“优+”占比同比提升 10.2 个百分点。截至 2024 年 6 月末，个人寿险销售代理人数量 34.0 万。银保渠道坚持价值转型战略，新业务价值同比增长 17.3%。“**保险+服务”布局深化。**2024 年上半年，平安寿险健康管理已服务近 1,600 万客户。截至 2024 年 6 月

末，居家养老服务覆盖全国 64 个城市，累计超 12 万名客户获得居家养老服务资格；高品质康养社区项目已在 5 个城市启动。

财产保险业务收入稳健增长，业务品质保持良好。2024 年上半年，平安产险保险服务收入 1,619.10 亿元，同比增长 3.9%；通过强化业务管理与风险筛选，整体综合成本率保持在 97.8% 的健康水平。**数据驱动经营服务线上化**，“平安好车主”APP 致力于提供涵盖“车保险、车服务、车生活”的一站式服务，截至 2024 年 6 月末，注册用户数突破 2.18 亿，累计绑车车辆突破 1.42 亿。**本着为客户“省心、省时、又省钱”的宗旨**，平安产险推出“安心修·省心赔”服务，给客户“安心修车”、“全程透明”、“管家服务”三大理赔服务。凭借良好的理赔服务体验，平安产险连续多年在中国银保信颁布的车险服务质量指数评价中保持前列。

银行业务经营稳健，资产质量整体平稳。2024 年上半年，平安银行实现净利润 258.79 亿元，同比增长 1.9%。截至 2024 年 6 月末，核心一级资本充足率上升至 9.33%。**持续加强风险管控，风险抵补能力保持良好。**截至 2024 年 6 月末，平安银行不良贷款率 1.07%，拨备覆盖率 264.26%。**推动零售业务高质量、可持续发展。**截至 2024 年 6 月末，平安银行管理零售客户资产(AUM) 41,206.30 亿元，较年初增长 2.2%；个人存款余额 12,903.45 亿元，较年初增长 6.9%。**持续加大重点领域的融资支持，服务实体经济发展。**截至 2024 年 6 月末，平安银行企业贷款余额 15,921.39 亿元，较年初增长 11.4%。2024 年上半年，平安银行基础设施、汽车生态、公用事业、地产四大基础行业贷款新发放同比增长 42.1%；新制造、新能源、新生活三大新兴行业贷款新发放同比增长 47.1%。

综合金融模式持续深化，为客户和股东创造价值效益。深耕个人客户，夯实客群经营，为公司带来更高的经营效率，包括更低的获客成本、更低的管理和服务成本、更高的客户留存率。**打造有温度的金融服务品牌，提供“省心、省时、又省钱”的一站式综合金融解决方案。**截至 2024 年 6 月 30 日，平安个人客户数 2.36 亿，其中持有集团内 4 个及以上合同的客户占比为 24.9%，留存率达 97.8%。个人客户的客均合同数 2.93 个，有超 8,792 万的个人客户同时持有多家子公司合同。凭借丰富的综合金融产品体系、多元的触客渠道及“三省”工程的持续推动，2024 年上半年新增客户 1,392 万。**坚持长期客户经营，不断加深对客户的洞察，个人客户交叉渗透程度提升。**截至 2024 年 6 月 30 日，集团中产及以上客户占比约 77.7%，高净值客户的客均合同数约 20.13 个。

医疗养老打造价值增长新引擎，客户经营成效逐步显现。汲取 10 余年保险及医疗行业运营管理经验，中国平安创新推出中国版“管理式医疗模式”，将线上、线下医疗养老生态圈与作为支付方的金融业务无缝结合。2024 年上半年，旗舰互联网医疗平台平安健康实现营业收入 20.93 亿元，净利润 0.57 亿元；截至 2024 年 6 月 30 日，过去 12 个月付费用户数约 4,000 万。**差异化优势日益凸显**，体现在“到线、到店、到家”的服务能力、数百项医疗健康及养老服务资源的广泛覆盖、以及可获取的优质自营资源。截至 2024 年 6 月 30 日，平安通过整合供应方，已实现国内百强医院和三甲医院 100% 合作覆盖，内外部医生团队约 5 万人，合作药店数达 23.3 万家，较年初新增超 2,500 家。“**产品+服务**”深度赋能金融主业。2024 年上半年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 68%。截至 2024 年 6 月末，在平安 2.36 亿的个人客户中有超 63% 的客户同时使用了医疗养老生态圈提供的服务，其客均合同数约 3.36 个、客均 AUM 约 5.75 万元，分别为不使用医疗养老生态圈服务的个人客户的 1.6 倍、3.8 倍。

持续打造全球领先 AI 能力，加速赋能金融主业。得益于长期深入聚焦核心技术研发和自主知识产权掌控，根据 2024 年联合国世界知识产权组织（WIPO）最新排名，平安以 1,564 份生成式 AI 专利申请数位居全球第二位。截至 2024 年 6 月 30 日，公司拥有超 2 万名科技开发人员、超 3,000 名科学家的一流科技人才队伍，专利申请数累计达 52,185 项，位居国际金融机构前列。紧密围绕金融主业转型升级，加速运用科技赋能金融业务促销售、提效率、控风险。2024 年上半年，平安 AI 坐席服务量约 8.7 亿次；反欺诈智能化理赔拦截减损 61 亿元，同比增长 4.3%。

积极践行可持续发展，品牌价值进一步提升。截至 2024 年 6 月末，平安累计投入近 9.46 万亿元支持实体经济发展，平安保险资金绿色投资规模 1,248.77 亿元，绿色贷款余额 1,646.34 亿元。2024 年上半年，平安绿色保险原保险保费收入 236.05 亿元；通过“三村工程”提供乡村产业帮扶资金 170.24 亿元。2024 年，公司名列《财富》世界 500 强第 53 位，蝉联全球保险企业第 1 位，位列中国金融企业第 5，并首次入选《财富》中国 ESG 影响力榜单；名列《福布斯》全球企业 2000 强第 29 位，位列中国保险企业第 1；连续八年蝉联 Brand Finance 全球保险品牌价值 100 强榜单第 1 位；连续 21 年获得《经济观察报》“中国最受尊敬企业”称号。

中途蓄力，才能爬坡过坎；乘势扬帆，方可破浪前行。展望 2024 年下半年，随着国家进一步全面深化改革，深化创新驱动发展，深入挖掘内需潜力，居民消费及社会预期持续改善，内生动力逐步增强，回升向好态势得到进一步巩固。与此同时，外部环境的复杂性、严峻性、不确定性也在上升，推动实现高质量发展的机遇和挑战并存。

乱云飞渡仍从容。我们坚信中国经济回升向好、长期向好的基本趋势没有改变，在增强信心和底气的同时，更需要认识到，坚定保持战略定力、“最根本的是要做好我们自己的事情”。

行百里者半九十，不忘初心再出发。2024 年下半年，中国平安将深入学习贯彻落实党的二十届三中全会精神以及中央金融工作会议、中央经济工作会议对金融工作的要求，坚持党中央对金融工作的集中统一领导，坚持以人民为中心的价值取向，坚持走高质量发展之路，勇当中国式现代化“生力军”。在新征程上继续把改革推向前进，追求可持续、优结构、高质量的稳健增长，中国平安将持续贯彻“聚焦主业、增收节支、优化结构、提质增效”的十六字经营方针，深化实施“综合金融+医疗养老”双轮并行、科技驱动战略，持续向“富国银行+联合健康”升级版纵深迈进。2024 年也是平安的“三省推广年”，全体平安人将继续以“三省”工程为业务指引、服务坐标和长期承诺，更好地投身实体经济、服务民生福祉、维护金融安全，奋力书写五篇大文章，为走好中国特色金融高质量发展之路、为助力中国式现代化全面推进中华民族伟大复兴贡献力量。

4.2 主要业务经营分析

4.2.1 业绩综述

本公司通过多渠道分销网络，借助旗下平安寿险、平安产险、平安养老险、平安健康险、平安银行、平安信托、平安证券、平安资产管理及平安融资租赁等子公司经营金融业务，借助陆金所控股、金融壹账通、平安健康、汽车之家等成员公司经营科技业务，向客户提供多种金融产品和服务。

2024 年上半年，中国经济运行呈平稳恢复态势，但短期内依然面临经济结构调整、内生动能不足、外部不确定性增强等诸多挑战。面对机遇与挑战，公司坚守金融主业，服务实体经济，强化保险保障功能，持续贯彻“聚焦主业、增收节支、优化结构、提质增效”的十六字经营方针，深化发展“综合金融+医疗养老”双轮并行、科技驱动战略，不断巩固综合金融优势，坚持以客户需求为导向，着力推动高质量发展。

2024 年上半年，集团归属于母公司股东的营运利润 784.82 亿元，同比下降 0.6%；归属于母公司股东的净利润 746.19 亿元，同比增长 6.8%；其中，寿险及健康险、财产保险以及银行三大核心业务保持增长，三项业务合计归属于母公司股东的营运利润 795.65 亿元，同比增长 1.7%。

4.2.2 寿险及健康险业务

本公司通过平安寿险、平安养老险和平安健康险经营寿险及健康险业务。

2024年上半年，平安寿险持续深化“4渠道+3产品”战略，全面加强渠道建设，提升业务质量；升级“保险+服务”方案，不断深化健康养老领域布局，为客户提供更专业、更暖心的服务，赋能公司高质量发展。2024年上半年，寿险及健康险业务新业务价值达成223.20亿元，同比增长11.0%，其中代理人渠道新业务价值同比增长10.8%，人均新业务价值同比增长36.0%。

寿险及健康险业务关键指标

(人民币百万元)	截至2024年6月30日止6个月/ 2024年6月30日	截至2023年6月30日止6个月/ 2023年12月31日	变动(%)
新业务价值 ⁽¹⁾	22,320	20,112	11.0
新业务价值率 ⁽¹⁾ (按首年保费, %)	24.2	17.7	上升6.5个百分点
新业务价值率 ⁽¹⁾ (按标准保费, %)	29.9	24.8	上升5.1个百分点
用来计算新业务价值的首年保费	92,218	113,901	(19.0)
内含价值 ⁽¹⁾	916,230	830,974	10.3
内含价值营运回报率 ⁽²⁾ (年化, %)	15.4	14.4	上升1.0个百分点
新业务合同服务边际	23,737	27,157	(12.6)
新业务利润率 (%)	10.3	10.6	下降0.2个百分点
新业务保费现值	229,530	257,100	(10.7)
营运利润 ⁽³⁾	56,301	55,564	1.3
营运ROE ⁽³⁾ (年化, %)	29.4	33.6	下降4.2个百分点
净利润	52,224	46,335	12.7

注：(1) 当期及去年同期的新业务价值、当期期末及去年末内含价值均基于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。

(2) 2023年1-6月内含价值营运回报率基于5%的长期投资回报率和11%的风险贴现率计算。

(3) 当期及去年同期的营运利润基于2023年末的长期投资回报率假设(4.5%)计算。

(4) 因四舍五入，直接计算未必相等。

寿险渠道及产品经营情况

截至6月30日止6个月 (人民币百万元)	2024年	2023年	变动(%)
代理人产能及收入			
代理人渠道新业务价值 ⁽¹⁾	18,106	16,340	10.8
月均代理人数量 (万人)	30.8	37.9	(18.7)
代理人人均新业务价值 ⁽¹⁾ (元/人均每半年)	58,708	43,168	36.0
代理人活动率 ⁽²⁾ (%)	55.9	54.1	上升1.8个百分点
代理人收入 (元/人均每月)	11,962	10,887	9.9
其中: 寿险收入 (元/人均每月)	9,608	8,668	10.8
业务品质			
13个月保单继续率 (%)	96.6	93.8	上升2.8个百分点
25个月保单继续率 (%)	90.9	87.6	上升3.3个百分点
截至期末代理人数量	2024年 6月30日	2023年 12月31日	变动(%)
个人寿险销售代理人数量 (万人)	34.0	34.7	(2.0)

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) 代理人活动率=当年各月出单代理人数量之和 / 当年各月在职代理人数量之和。

(3) 因四舍五入, 直接计算未必相等。

4.2.3 财产保险业务

本公司主要通过平安产险经营财产保险业务, 平安产险经营业务范围涵盖车险、企财险、工程险、船舶险、货运险、责任险、保证险、信用险、特殊风险保险、家财险、意外及健康险等一切法定财产保险业务及国际再保险业务。

2024 年上半年, 平安产险业务保持稳定增长, 实现保险服务收入 1,619.10 亿元, 同比增长 3.9%。平安产险整体综合成本率 97.8%, 同比优化 0.2 个百分点, 主要受保证保险业务承保损失下降影响; 车险综合成本率为 98.1%, 同比上升 1.0 个百分点, 主要受暴雨等自然灾害同比多发影响。平安产险加强科技应用, 实现数据驱动经营服务线上化。“平安好车主”APP 致力于提供涵盖“车保险、车服务、车生

活”的一站式服务，以生态模式整合超 26 万合作伙伴共同经营，覆盖救援、年检、代驾等 82 种服务。截至 2024 年 6 月末，“平安好车主”注册用户数突破 2.18 亿，累计绑车车辆突破 1.42 亿；6 月当月活跃用户数突破 3,788 万。

财产保险业务关键指标

截至6月30日止6个月 (人民币百万元)	2024年	2023年	变动(%)
营运利润	9,954	9,285	7.2
营运ROE (年化, %)	15.2	15.2	-
综合成本率 ⁽¹⁾ (%)	97.8	98.0	下降0.2个百分点
其中: 综合费用率 ⁽²⁾ (%)	27.2	27.4	下降0.2个百分点
综合赔付率 ⁽³⁾ (%)	70.6	70.6	-
保险服务收入	161,910	155,899	3.9
其中: 车险	108,390	102,275	6.0
非机动车辆保险	41,399	42,723	(3.1)
意外与健康保险	12,121	10,901	11.2

注: (1) 综合成本率= (保险服务费用+ (分出保费的分摊- 摊回保险服务费用)+ (承保财务损益- 分出再保险财务损益)+ 提取保费准备金) / 保险服务收入。

(2) 综合费用率= (获取费用摊销+ 维持费用) / 保险服务收入。

(3) 综合赔付率= (已决赔付+ 未决赔付+ 亏损合同损益+ (分出保费的分摊- 摊回保险服务费用)+ (承保财务损益- 分出再保险财务损益)+ 提取保费准备金) / 保险服务收入。

(%)	2024 年上半年	2021-2023 年平均值
综合成本率	97.8	99.4
综合赔付率 ⁽¹⁾	70.6	69.9

注: (1) 2024 年上半年综合赔付率高于 2021-2023 年平均值, 主要是由于上半年暴雪、暴雨等巨灾频发, 且出行需求全面恢复, 带来车险出险频率上升。

4.2.4 保险资金投资组合

本公司的保险资金投资组合由寿险及健康险业务、财产保险业务的可投资资金组成。截至 2024 年 6 月 30 日, 保险资金投资组合规模超 5.20 万亿元, 较年初增长 10.2%。

2024 年上半年, 中国经济运行走势继续回升向好, 经济结构持续优化, 国内生产总值增长符合预期, 固定资产投资及进出口增长良好, 新质生产力正加速成为经济发展的重要驱动因素。但经济发展仍面临诸多挑战, 外部环境的复杂性和严峻性明显

上升。秉持价值投资、穿越周期的指导思想，2024年上半年，本公司保险资金投资组合实现年化综合投资收益率4.2%，同比上升0.1个百分点；年化净投资收益率3.3%，同比下降0.2个百分点。

投资收益

截至6月30日止6个月 (人民币百万元)	2024年	2023年	变动(%)
净投资收益 ⁽¹⁾	88,273	85,217	3.6
净已实现及未实现的收益 ⁽²⁾	10,577	(4,454)	不适用
投资资产减值损失	(867)	(1,124)	(22.9)
总投资收益	97,983	79,639	23.0
综合投资收益 ⁽³⁾	126,724	109,086	16.2
净投资收益率 ⁽⁴⁾ (年化, %)	3.3	3.5	下降0.2个百分点
总投资收益率 ⁽⁴⁾ (年化, %)	3.5	3.4	上升0.1个百分点
综合投资收益率 ⁽⁴⁾ (年化, %)	4.2	4.1	上升0.1个百分点

本公司保险资金投资组合平均投资收益率如下：

	2021年—2023年	2014年—2023年
平均净投资收益率(%)	4.5	5.2
平均总投资收益率(%)	3.1	5.0
平均综合投资收益率(%)	3.4	5.4

注：(1) 包含存款利息收入、债权型金融资产利息收入、股权型金融资产分红收入、投资性物业租金收入以及应占联营企业和合营企业损益等。

(2) 包含证券投资差价收入及公允价值变动损益。

(3) 综合投资收益剔除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151,010百万元。

(4) 作为分母的平均投资资产，参照Modified Dietz方法的原则计算。在年化投资收益率计算中，仅对存款利息收入、债权型金融资产利息收入和投资性物业租金收入等进行年化处理，对买入返售金融资产利息收入、卖出回购金融资产款及拆入资金利息支出、分红收入、投资差价收入、公允价值变动损益等均不做年化处理。计算投资收益率时剔除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。

投资组合（按投资品种）

(人民币百万元)	2024年6月30日		2023年12月31日	
	账面值	占总额比例 (%)	账面值	占总额比例 (%)
现金、现金等价物	148,712	2.9	121,613	2.6
定期存款	221,949	4.3	206,076	4.4
债权型金融资产	3,855,729	74.1	3,431,444	72.7
股权型金融资产	616,354	11.8	611,688	13.0
长期股权投资	208,328	4.0	205,281	4.3
投资性物业	132,480	2.5	128,059	2.7
其他投资 ⁽¹⁾	19,699	0.4	18,067	0.3
投资资产合计	5,203,251	100.0	4,722,228	100.0

注：(1) 其他投资主要含存出资本保证金、三个月以上的买入返售金融资产、衍生金融资产等。

(2) 投资资产规模不含投连险账户资产。

(3) 因四舍五入，直接计算未必相等。

4.2.5 银行业务

平安银行坚持以“中国最卓越、全球领先的智能化零售银行”为战略目标，坚持“零售做强、对公做精、同业做专”战略方针，持续升级零售、对公、资金同业业务经营策略，提升服务实体经济的能力，强化风险管理，深化数字化转型，整体业务经营保持稳健。

截至 2024 年 6 月末，平安银行（不含平安理财）共有 109 家分行、1,180 家营业机构。

2024 年上半年，受持续让利实体经济、调整资产结构等因素影响，平安银行实现营业收入 771.32 亿元，同比下降 13.0%；通过数字化转型驱动经营降本增效，加强资产质量管控，加大不良资产清收处置力度，实现净利润 258.79 亿元，同比增长 1.9%。

关键指标

截至6月30日止6个月 (人民币百万元)	2024年	2023年	变动(%)
营业收入	77,132	88,610	(13.0)
净利润	25,879	25,387	1.9

成本收入比(%)	27.37	26.45	上升0.92个百分点
平均总资产收益率(年化, %)	0.91	0.94	下降0.03个百分点
加权平均净资产收益率(年化, %)	11.88	12.65	下降0.77个百分点
净息差(年化, %)	1.96	2.55	下降0.59个百分点

(人民币百万元)	2024年 6月30日	2023年 12月31日	变动
存贷款业务⁽¹⁾			
吸收存款	3,570,812	3,407,295	4.8%
其中：个人存款	1,290,345	1,207,618	6.9%
企业存款	2,280,467	2,199,677	3.7%
发放贷款和垫款总额	3,413,474	3,407,509	0.2%
其中：个人贷款	1,821,335	1,977,719	(7.9%)
企业贷款	1,592,139	1,429,790	11.4%
资产质量			
不良贷款率(%)	1.07	1.06	上升0.01个百分点
拨备覆盖率(%)	264.26	277.63	下降13.37个百分点
逾期60天以上贷款偏离度 ⁽²⁾	0.79	0.74	上升0.05
资本充足率			
核心一级资本充足率 ⁽³⁾ (%)	9.33	9.22	上升0.11个百分点

注：(1) 吸收存款、发放贷款和垫款总额及其明细项目均为不含息金额。

(2) 逾期60天以上贷款偏离度=逾期60天以上贷款余额 / 不良贷款余额。

(3) 核心一级资本充足率的最低监管要求为7.75%。

4.2.6 资产管理业务

本公司主要通过平安证券、平安信托、平安融资租赁和平安资产管理等公司经营资产管理业务。公司资产管理规模稳步提升，截至2024年6月30日，公司资产管理规模超7.6万亿元。

2024 年上半年，我国经济总体延续回升向好态势，运行比较平稳；但短期内仍然面临经济结构调整、内生动能不足、外部不确定性增强等诸多挑战。面对复杂的环境，公司积极抵御风险，为未来资产管理业务的高质量发展打好了坚实基础。

4.2.7 科技业务

平安通过研发投入持续打造领先科技能力，广泛应用于金融主业，并加速推进生态圈建设。平安对内深挖业务场景，强化科技赋能；对外输出领先的创新产品及服务，促进行业生态的完善和科技水平的提升。

平安持续聚焦核心技术研发和自主知识产权掌控。截至2024年6月30日，平安拥有超2万名科技开发人员、超3,000名科学家的一流科技人才队伍。集团专利申请数累计达52,185项，位居国际金融机构前列；其中发明专利申请数占比近95%，PCT及境外专利申请数累计达9,347项。平安紧密围绕主业转型升级需求，运用科技赋能金融业务促销售、提效率、控风险。2024年上半年，平安AI坐席服务量约8.7亿次，覆盖平安80%的客服总量，快速响应、解决消费者咨询、投诉问题；通过智能核保、智能理赔，实现93%的寿险保单秒级核保，闪赔平均耗时7.4分钟结案；同时持续提升风控水平，反欺诈智能化理赔拦截减损61亿元，同比增长4.3%。

平安主要通过陆金所控股、金融壹账通、平安健康、汽车之家等成员公司经营科技业务，为生态圈用户提供多样化的产品和服务，协同效益显著。

陆金所控股（纽交所股票代码：LU；联交所股票代码：06623.HK）：2024 年上半年，陆金所控股继续推进质量为先的审慎经营战略，贷款业务规模收缩，实现营业收入 129.40 亿元，同比下降 33.1%。同时，叠加因特殊股息导致的税费上升，导致上半年净亏损 16.63 亿元。

金融壹账通（纽交所股票代码：OCFT；联交所股票代码：06638.HK）：金融壹账通是面向金融机构的商业科技服务提供商(Technology-as-a-Service Provider)，向客户提供“横向一体化、纵向全覆盖”的整合产品，包括数字化银行、数字化保险和提供数字金融基础设施的加马平台。通过“业务+技术”模式，金融壹账通帮助客户提升效率、提升服务、降低成本、降低风险，实现数字化转型。2024 年上半年，金融壹账通实现营业收入 14.16 亿元，净亏损收窄至 0.70 亿元。

平安健康（联交所股票代码：01833.HK，股票简称“平安好医生”）：平安健康以家庭医生会员制为核心，依托丰富、优质的 O2O 服务网络，打造专业、全面、高质

量、一站式的“医疗+养老”服务平台，为用户提供“省心、省时、又省钱”的医疗养老服务。2024 年上半年，平安健康实现营业收入 20.93 亿元，净利润 0.57 亿元。截至 2024 年 6 月 30 日，平安健康过去 12 个月付费用户数约 4,000 万。

汽车之家（纽交所股票代码：ATHM；联交所股票代码：02518.HK）：汽车之家是中国领先的汽车消费者在线服务平台，致力于建立以数据和技术为核心的智能汽车生态圈，围绕整个汽车生命周期，为汽车消费者提供丰富的产品及服务。2024 年 6 月，汽车之家移动端日均用户量达到 6,791 万，同比增长 8.3%。汽车之家持续推动“生态化”战略升级，全方位服务消费者、主机厂和汽车生态各类参与者。2024 年上半年，汽车之家实现营业收入 34.82 亿元，净利润 10.66 亿元。

4.3 综合金融

平安坚持以客户为中心的经营理念，深耕个人客户，持续推进综合金融战略，夯实客群经营。个人业务结合集团生态圈优势，打造有温度的金融服务品牌，提供“省心、省时、又省钱”的一站式综合金融解决方案。

平安的个人业务营运利润由“三数”驱动增长，即个人客户数、客均合同数和客均利润。截至 2024 年 6 月 30 日，公司个人客户数 2.36 亿，客均持有合同 2.93 个；2024 年上半年公司客均营运利润 260.37 元。2024 年上半年因宏观经济面临有效需求不足等挑战，客户个人消费意愿、投资意愿下降，信用风险上升，“三数”增长承压。但伴随宏观政策效力持续显现，市场环境有望进一步复苏。平安坚定看好中国经济长期向好的基本面与国内市场的巨大潜力，对未来充满信心，同时将围绕客户需求不断深化综合金融战略，深挖存量价值客户潜力，稳健推动价值增长。

4.4 以医疗养老打造价值增长新引擎

平安汲取 10 余年保险及医疗行业运营管理经验，创新推出中国版“管理式医疗模式”，将线上/线下医疗养老生态圈与作为支付方的金融业务无缝结合。

过去十年，平安立足中国，持续投身于医疗养老生态圈建设，差异化优势日益凸显，体现在“到线、到店、到家”的服务能力、数百项医疗健康及养老服务资源的广泛覆盖、以及可获取的优质自营资源，对于保证服务质量十分关键。截至 2024 年 6 月末，平安内外部医生团队约 5 万人，合作医院数超 3.6 万家，已实现国内百强医院和三甲医院 100% 合作覆盖，合作健康管理机构数超 10.4 万家，合作药店数达 23.3 万家。

平安的医疗养老生态圈既创造了独立的直接价值，也创造了巨大的间接价值，通过差异化的“产品+服务”赋能金融主业。截至 2024 年 6 月末，在平安 2.36 亿的个人客户中有超 63% 的客户同时使用了医疗养老生态圈提供的服务，其客均合同数约 3.36 个、客均 AUM 约 5.75 万元，分别为不使用医疗养老生态圈服务的个人客户的 1.6 倍、3.8 倍。

董事长
马明哲

中国平安保险（集团）股份有限公司董事会
2024 年 8 月 22 日