中国平安 PING AN
金融 · 科技

2021年中期业绩报告

2021年8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。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”。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。

中国平安 PING AN
金融 · 科技

目录

业绩综述　姚　波，联席首席执行官兼首席财务官

综合金融业务　谢永林，总经理兼联席首席执行官

寿险改革与科技业务　陈心颖，联席首席执行官

业绩综述

姚波
联席首席执行官兼首席财务官

2021年上半年经营业绩

（人民币）

归母营运利润

818.36亿

+10.1%

中期每股股息

0.88元/股

+10.0%

年化营运ROE

21.0%

-0.6 pps

归母净利润

580.05亿

-15.5%

寿险及健康险业务内含价值

8,635.85亿

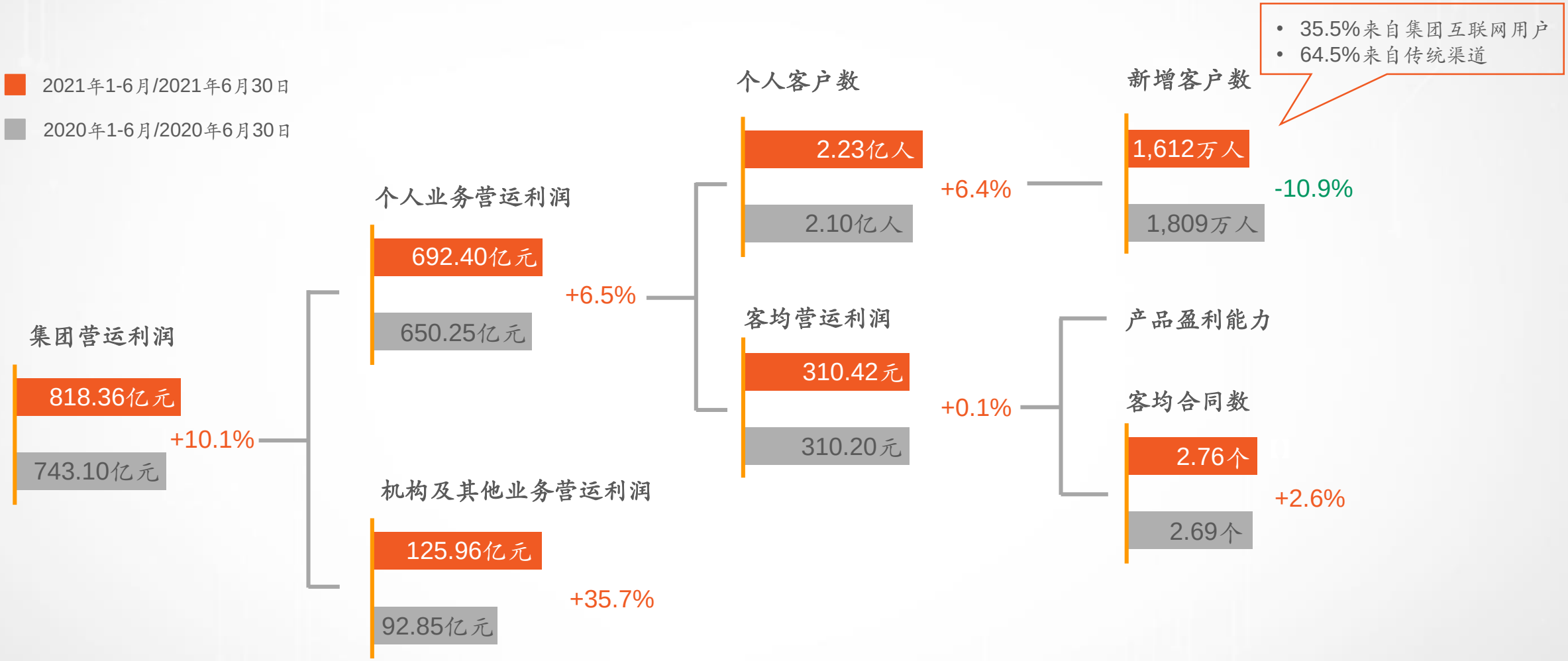
+4.7%

寿险及健康险业务年化营运ROEV

14.9%

-3.9 pps

营运利润的增长驱动因素：个人业务占比85%，机构及其他业务占比15%



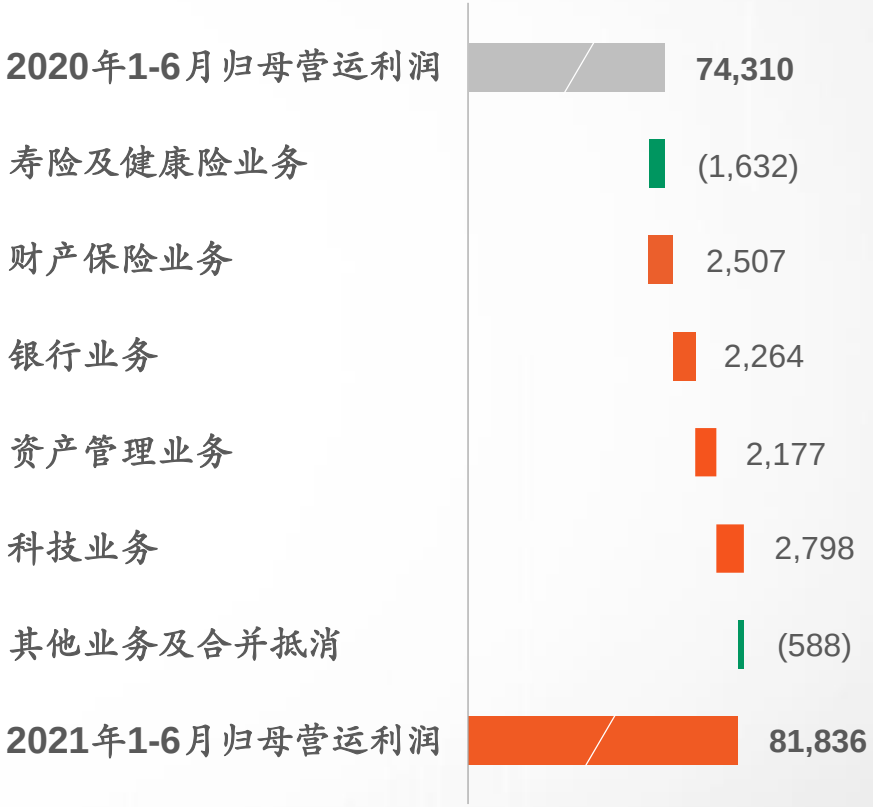
注：（1）营运利润为归属于母公司股东的营运利润口径。
（2）因四舍五入，直接计算未必相等。

集团归母营运利润同比增长10.1%

（人民币百万元）

	2021年1-6月	占比 (%)	同比变动 (%)
寿险及健康险业务	49,495	60.5	(3.2)
财产保险业务	10,741	13.1	30.4
银行业务	10,191	12.5	28.6
信托业务	1,253	1.5	(24.1)
证券业务	1,677	2.0	11.1
其他资产管理业务(1)	5,078	6.2	90.1
科技业务(2)	6,236	7.6	81.4
其他业务及合并抵消	(2,835)	(3.4)	26.2
集团合并	81,836	100.0	10.1

归母营运利润增长驱动因素



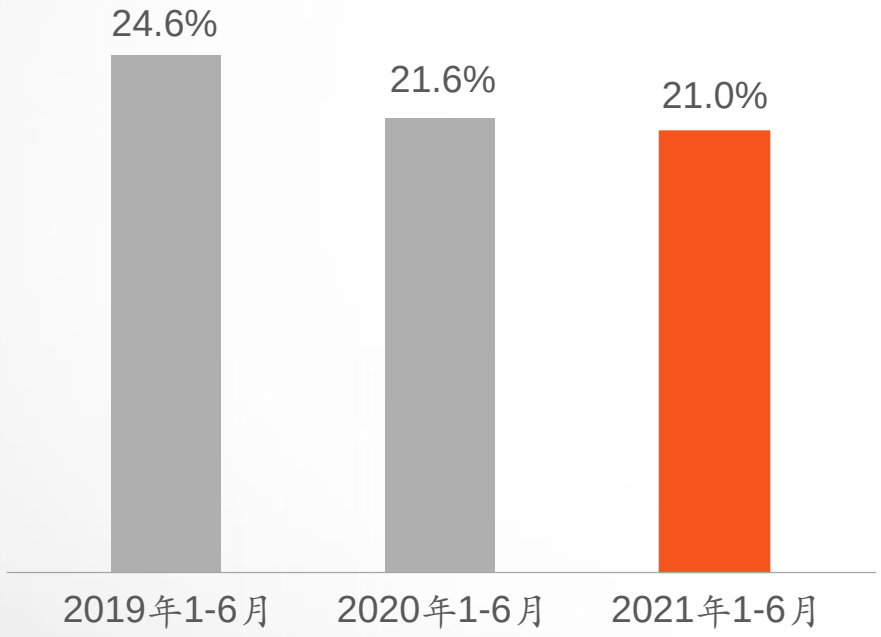
注：（1）其他资产管理业务为平安资产管理、平安融资租赁、平安海外控股等其他经营资产管理业务的子公司经营成果的汇总。

（2）科技业务反映汽车之家、陆金所控股、金融壹账通、平安好医生、平安医保科技等经营科技业务相关的子公司、联营及合营公司的经营成果。

（3）因四舍五入，直接计算未必相等。

2021年上半年年化营运ROE为21.0%

年化营运ROE



分部年化营运ROE

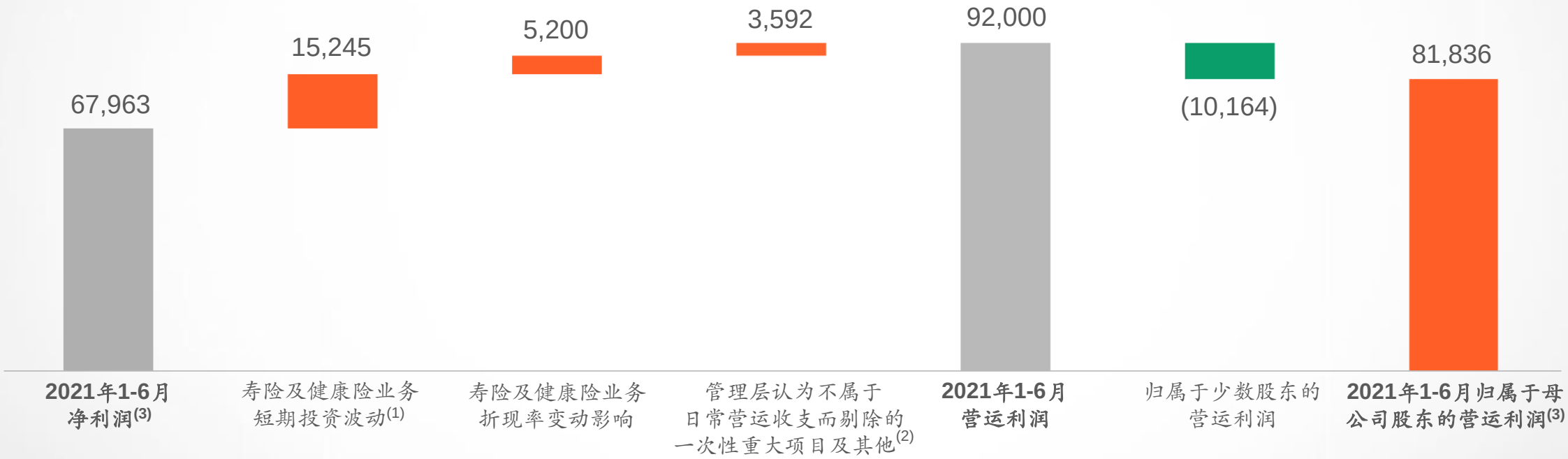
(%)	2021年1-6月
寿险及健康险业务	35.0
财产保险业务	20.0
银行业务	10.7
信托业务	10.4
证券业务	10.2
其他资产管理业务	20.6
科技业务	11.8
集团合并	21.0

注：年化营运ROE为上半年营运ROE乘以2。

营运利润剔除短期波动影响后可更清晰客观反映当期业绩表现及趋势

营运利润=净利润 - 短期投资波动 - 折现率变动影响 - 一次性重大项目及其他

(人民币百万元)



注：(1) 寿险及健康险业务实际投资回报与内含价值长期投资回报假设(5%)的差异，同时调整因此引起的保险和投资合同负债相关变动。

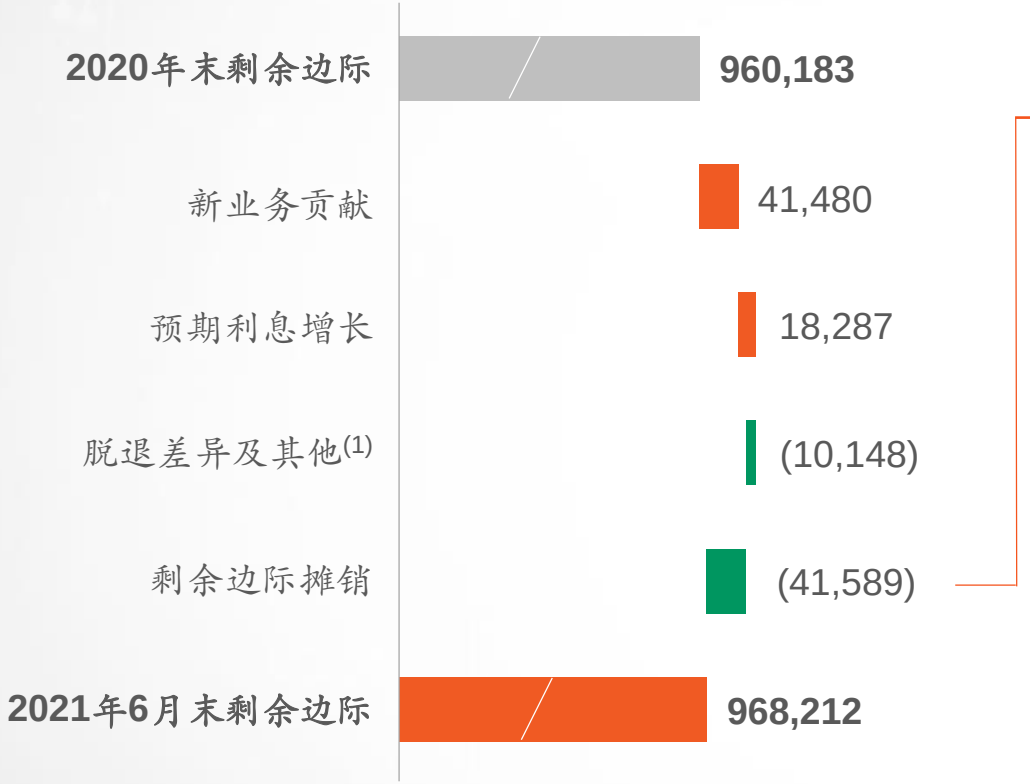
(2) 2021年上半年管理层认为不属于日常营运收支而剔除的一次性重大项目及其他为本公司持有的以陆金所控股为标的的可转换本票的价值重估损益。

(3) 2021年上半年，公司对华夏幸福相关投资资产进行减值计提、估值调整及其他权益调整金额为359亿元，减少税后归属于母公司股东的净利润208亿元，减少税后归属于母公司股东的营运利润61亿元。

(4) 因四舍五入，直接计算未必相等。

寿险及健康险业务归母营运利润同比下降3.2%

（人民币百万元）



	2021年1-6月	2020年1-6月	同比变动（%）
剩余边际摊销	41,589	40,342	3.1
净资产投资收益(2)	7,133	6,261	13.9
息差收入(3)	2,125	2,791	(23.9)
营运偏差及其他(4)	7,011	9,890	(29.1)
税前营运利润合计	**57,858**	**59,284**	**(2.4)**
所得税	(7,629)	(7,749)	(1.6)
税后营运利润合计	**50,230**	**51,535**	**(2.5)**
归属于集团母公司营运利润	49,495	51,127	(3.2)

注：（1）脱退差异及其他为负，主要受前期未缴费客户逐步退出影响，剩余边际相应减少。

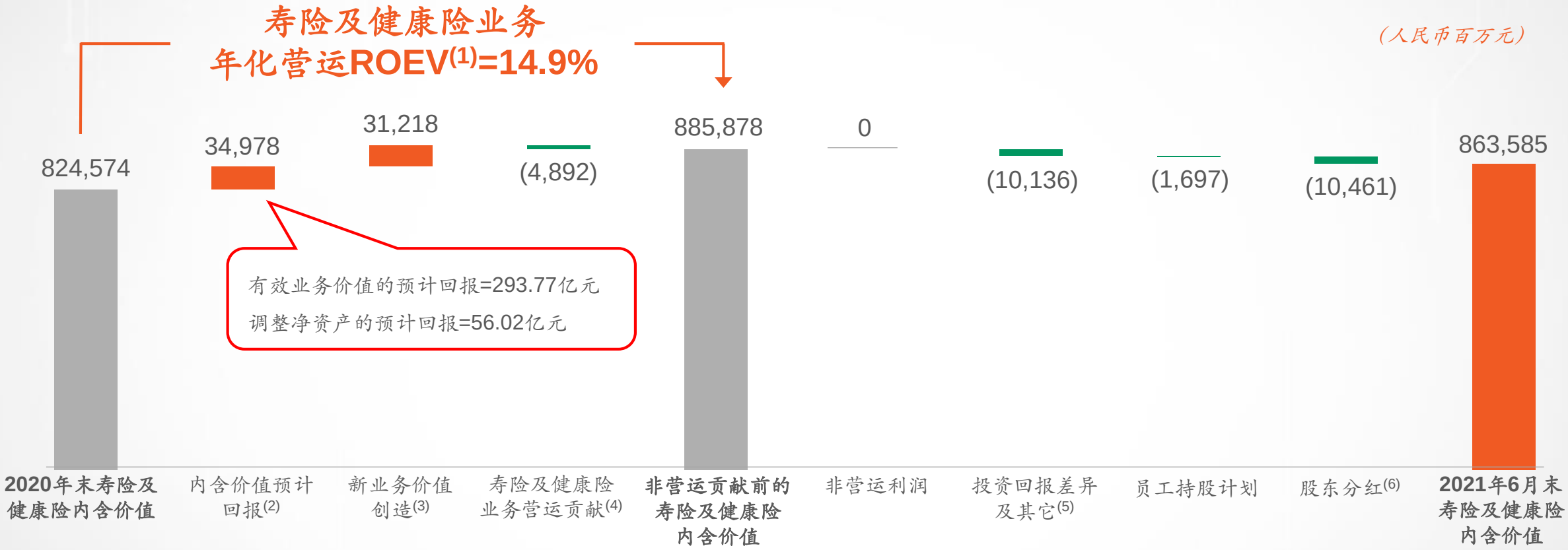
（2）净资产投资收益，是指净资产基于内含价值长期投资回报假设(5%)计算的投资收益。

（3）息差收入，是指负债支持资产基于内含价值长期投资回报假设(5%)计算的投资收益高于准备金要求回报的部分。

（4）营运偏差及其他同比下降29.1%，主要受新业务增速下滑、保单继续率波动、去年同期新冠肺炎疫情下客户理赔减少带来的赔付差较高等因素影响。

（5）因四舍五入，直接计算未必相等。

寿险及健康险内含价值年化营运回报率达14.9%



注：（1）年化营运回报率等于上半年营运回报率乘以2。
（2）年初内含价值的预计回报包含期初调整净资产、期初有效业务及当年新业务价值的预计回报。
（3）新业务价值创造包括新业务价值（273.87亿元）以及分散效应（38.31亿元）。
（4）寿险及健康险业务营运贡献包括营运假设及模型变动（12.51亿元）、营运经验差异及其他（-61.44亿元）。营运经验差异及其他下降，主要受新业务增速下滑、保单继续率波动等因素的综合影响。
（5）投资回报差异及其他包括投资回报差异、市场价值调整及其他影响。
（6）平安寿险向集团分红（104.61亿元）。
（7）因四舍五入，直接计算未必相等。

受国内外经济形势不确定性影响，客户对长期保障产品的消费支出暂时放缓，寿险及健康险新业务价值同比下降11.7%

(人民币百万元)	新业务价值	变动(%)	新业务价值率(%)	变动(pps)
个人业务	**27,081**	**(12.4)**	**41.1**	**(7.5)**
代理人渠道	23,684	(14.5)	44.9	(10.3)
短交保障储蓄混合型	6,356	27.1	21.0	(0.0)
长交保障储蓄混合型(1)	5,965	45.8	55.8	0.4
长期保障型(2)	9,326	(45.1)	100.8	(3.6)
短期险	2,036	26.3	78.1	20.6
电销、互联网及其他渠道	2,475	7.7	28.4	(0.5)
银保渠道	923	(0.6)	20.6	3.9
团险业务	**306**	**206.3**	**1.4**	**0.9**
新业务价值合计	**27,387**	**(11.7)**	**31.2**	**(5.5)**

高保障业务

注：（1）长交保障储蓄混合型指交费期10年及以上的两全险、年金险等。对于公司近年销售的保障成分较高的重疾返本组合，其主险由于公司的严格分类，归属在长交保障储蓄混合型 。

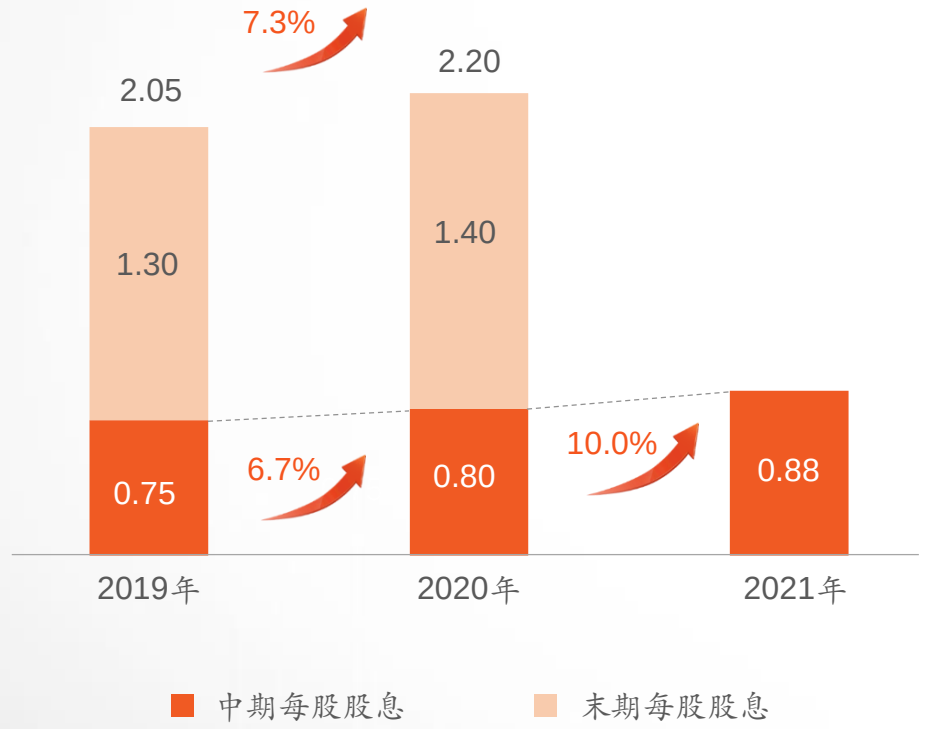
（2）长期保障型指终身寿险、定期寿险、疾病险、长期意外险等保障类产品。

（3）因四舍五入，直接计算未必相等。

持续提升分红水平，中期每股股息同比增长10.0%，集团母公司可动用资金仍保持在健康水平

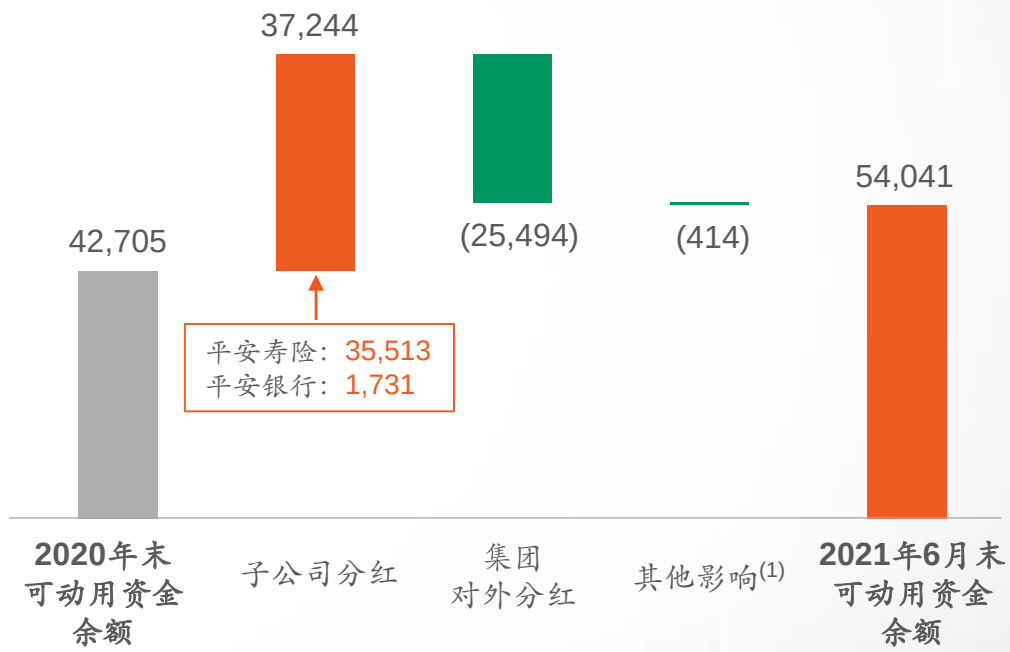
中期股息

(人民币元/股)



集团母公司可动用资金

(人民币百万元)



注：(1) 集团母公司的可动用资金包括其持有的债券、权益证券、银行存款及现金等价物等项目，主要用于向子公司投资、日常经营及分红派息。其他影响主要是短期借款等。

拟实施50~100亿元股份回购方案

回购信息

- **回购数量：** **50~100亿元**A股股份
- **实施期限：** 经公司董事会审议通过之日起不超过**12个月**。

资金来源

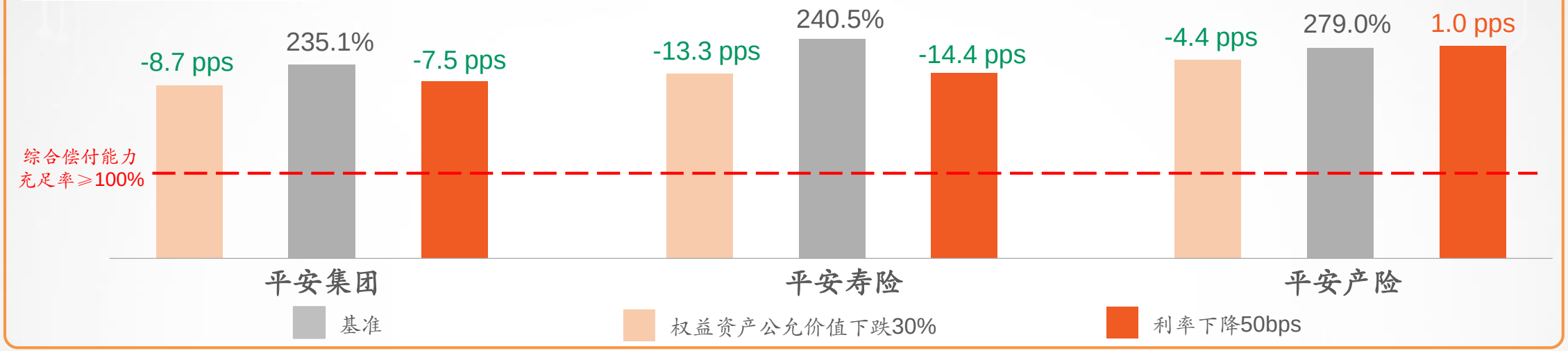
- 回购资金全部来源于公司**自有资金**。

回购影响

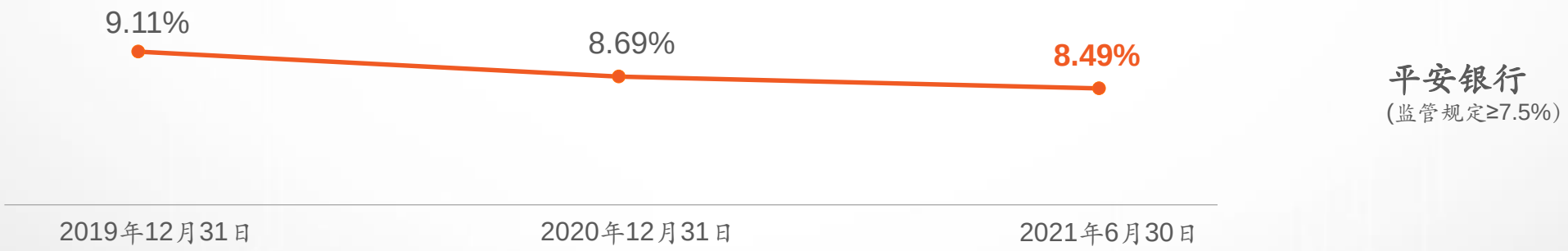
- 本次回购**不会**对公司经营活动、盈利能力、财务状况、研发能力、债务履行能力及未来发展**产生重大不利影响**。

偿付能力抵御资本市场波动能力较强

综合偿付能力充足率显著高于监管要求



核心一级资本充足率高于监管要求



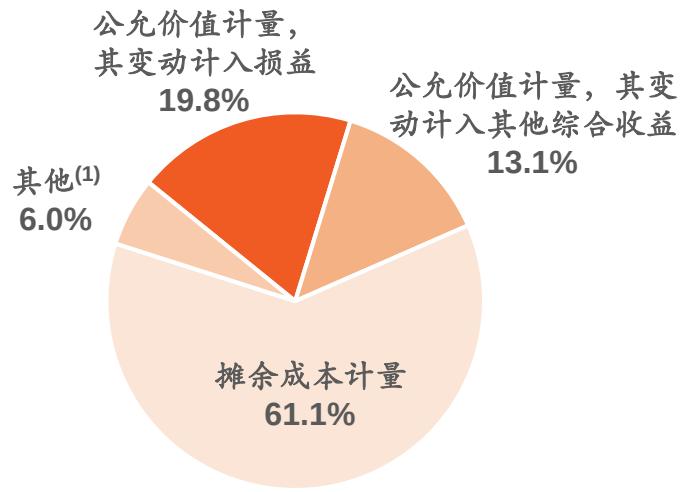
注：2017年9月，原中国保监会发布《偿二代二期工程建设方案》。偿二代二期规则坚持风险导向，夯实保险公司资本质量，引导保险公司回归保障本源，全面校准风险因子以及时反映保险业风险变化情况。受偿二代二期规则变化影响，公司预计偿付能力充足率有一定程度的下降，但仍高于监管要求。

保险资金投资组合

占比	2021年6月30日	2020年12月31日	变动(百分点)
现金、现金等价物	2.1%	2.3%	(0.2)
定期存款	5.8%	6.1%	(0.3)
债权型金融资产			
债券投资	49.6%	50.2%	(0.6)
债券型基金	1.2%	1.3%	(0.1)
优先股	3.1%	3.2%	(0.1)
永续债	1.5%	1.4%	0.1
保户质押贷款	4.5%	4.3%	0.2
债权计划投资	4.8%	4.3%	0.5
理财产品投资(1)	7.3%	6.7%	0.6
股权型金融资产			
股票	7.9%	8.4%	(0.5)
权益型基金	2.3%	1.8%	0.5
理财产品投资(1)	1.0%	1.1%	(0.1)
非上市股权	2.3%	2.2%	0.1
长期股权投资	4.2%	4.2%	-
投资性物业	1.8%	1.7%	0.1
其他投资(2)	0.6%	0.8%	(0.2)
投资资产合计（人民币百万元）	3,787,025	3,740,581	

注：（1）理财产品投资包括信托公司信托计划、保险资产管理公司产品、商业银行理财产品等。
（2）其他投资主要包括存出资本保证金、三个月以上的买入返售金融资产、衍生金融资产等。

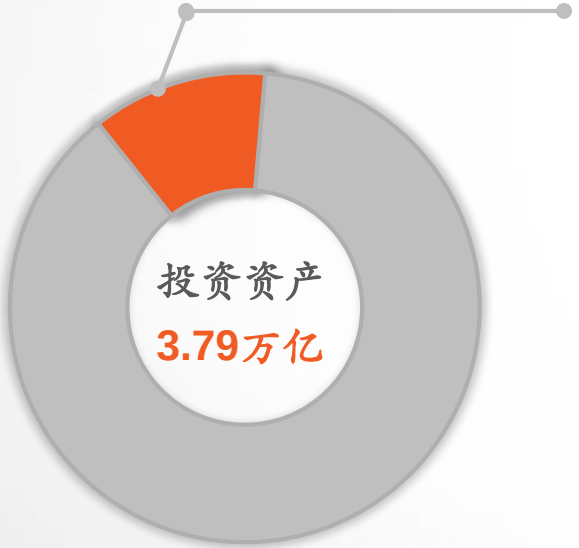
投资组合（按会计计量）



注：（1）其他包括长期股权投资、投资性物业、衍生金融资产等。

债权计划及债权型理财产品平均名义投资收益率5.39%

债权计划及债权型理财产品
规模：4,567亿元
占比：12.1%



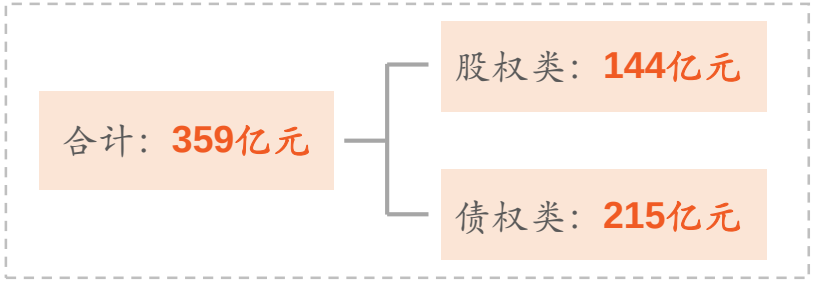
	占总投资资产比例(%)	名义投资收益率(%)	剩余到期期限(年)
基建	**4.5**	**5.41**	**4.80**
高速公路	1.3	5.54	4.33
电力	0.7	4.83	6.05
基建设施及园区开发	1.2	5.80	4.98
其他（水务、环保、铁路投资等）	1.2	5.22	4.34
非银金融	**2.9**	**5.53**	**2.42**
不动产	**2.3**	**5.54**	**2.11**
煤炭开采	**0.1**	**5.69**	**3.58**
其他	**2.3**	**5.01**	**5.24**
合计	**12.1**	**5.39**	**3.78**

注：（1）非银金融行业是指剔除银行后的金融企业，包括保险公司、资产管理公司和融资租赁公司等。
（2）因四舍五入，直接计算未必相等。

持续完善投资风险管理内控机制

华夏幸福相关资产减估值等调整情况

- **集团整体**对华夏幸福相关投资资产进行减值计提、估值调整及其他权益调整金额为**359亿元**



- 受资本市场波动及华夏幸福减值计提等影响，**保险资金投资组合**投资收益率有所承压

	2021年1-6月	2020年1-6月	变动
年化净投资收益率	3.8%	4.1%	↓ 0.3 pps
年化总投资收益率	3.5%	4.4%	↓ 0.9 pps

检视并完善投资风险管理体系

完善投资资产集中度管理

- 优化集团及成员公司集中度限额体系，除了总资产占比的限额以外，还增设了集团任一交易对手净资产和净利润占比的限额
- 加强针对大额客户的授信额度核定、占用、预警和调整机制，防止因投资资产过于聚合于某个（些）交易对手、行业、区域、资产类别的风险

强化投后管理能力建设

- 建立并优化集团层级的“投后管理委员会+投后中台+项目投后”三层管理架构
- 结合对行业趋势和周期的深入了解，对被投企业经营进行有深度、有细度、有力度的投后管理，促进与被投企业的文化融合

可持续发展：引领中国ESG，持续发挥正面影响力

责任投资与保险

◎投资

责任投资总规模**超1.2万亿元**

◎信贷

普惠与绿色信贷总余额**近0.5万亿元**

◎保险

可持续保险产品：**超1,000**种

可持续保险金额：**近237万亿元**

社会责任

三村工程

累计提供扶贫及产业振兴帮扶资金**超360亿元**

志愿服务

上半年累计发起1,775个“身边公益”活动，公益参与人次**169万**

指数&评级		1H 2021	说明
MSCI	MSCI ESG评级	A	国内领先、国际先进水平
FTSE Russell	富时罗素可持续发展指数	纳入	
CDP	CDP评级	A-	中国内地金融企业最高评级
	Sustainalytics ESG风险评级	低风险	国内领先
	恒生可持续发展企业指数评估	A	纳入恒生国指ESG指数以及ESG50指数

全球伙伴关系

UNEP FINANCE INITIATIVE | PRI Principles for Responsible Investment | PSI Principles for Sustainable Insurance | GIP Green Investment Principles | GFC | Climate Action 100+

荣誉和奖项

财富

世界500强

第16位

全球金融企业

第2位

福布斯

全球上市公司2000强

第6位

全球多元保险企业

第1位

全球金融业

第5位

全球最大传播集团 WPP & Kantar

全球品牌价值100强

第49位

全球银行保险品牌

第1位

全球最大品牌咨询公司 Brand Finance

全球最具价值保险品牌

第1位

全球金融业

第3位

综合金融业务

谢永林
总经理兼联席首席执行官

个人综合金融：全面推动“一个客户、综合账户、多种产品、一站式服务”模式落地，打造有温度的金融服务品牌

个金1+N业务模式

“打粮食”抢占市场

结合生态圈优势以及开放银行能力，深耕客群经营，提供一站式综合金融解决方案

车生态金融服务	保险金信托	
• **拓展加油服务场景：**推进外部生态伙伴的线下网点合作，展开加油优惠营销试点及双边会员体系打通 • **拓展车服务新场景：**金融服务、置换车等产品升级，实现用户换车流程线上线下闭环	• 银渠结合**康养项目**推动养老+传承的产品配置模型 • 寿渠结合**终身寿险产品**推动策略，升级信托产品	• 集团内APP联动 • 代理人传播收入 • 小微客群经营 ……

“夯基础”“四通一平”成效显著

统一营销服务平台

以横跨集团各APP的任意门及账户管家为客户营销/服务阵地，全面升级**波段式营销活动**

基于线上活动运营及产品权益，构建引流转化体系

账户通	数据通	产品通	权益通
金融主账户持续优化客户的支付结算等场景体验	在合规前提下，**建立客户画像**，精准洞察客户需求，支持场景化的营销服务	建立**分客群产品营销新链路**，拓展客用户全生命周期生态场景	针对集团**2.23亿**个人客户，**搭建综金权益体系**，配合产品组合，促进成交

机制保障

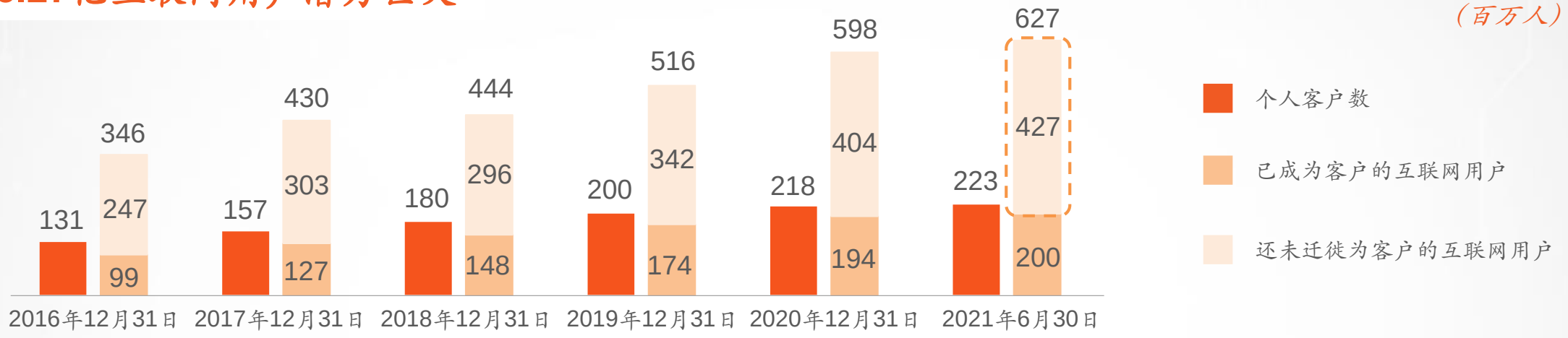
组织保障、考核机制、资源保障等

业绩亮点

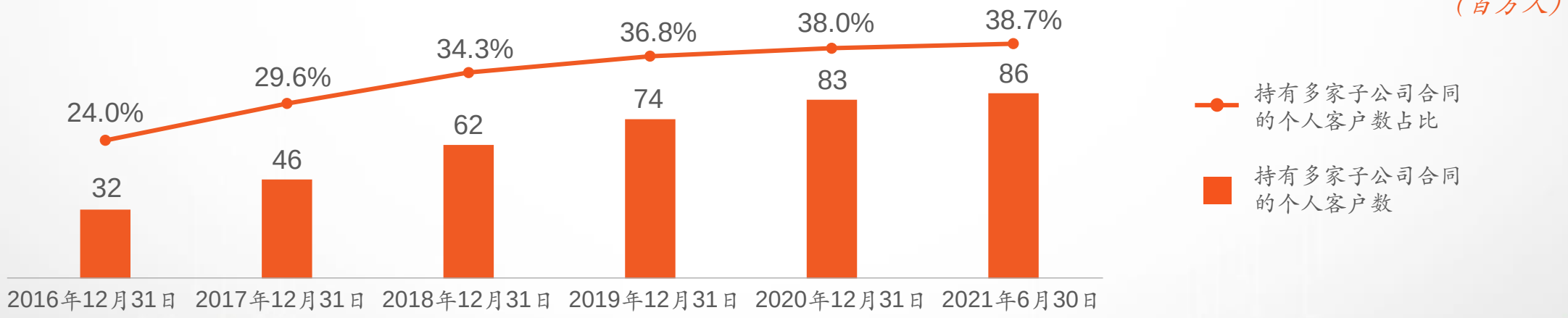
保险金信托产品新增销售规模	169亿元 +142% YoY
“平安18节”波段活动销售额	5.06万亿元 +48% YoY
金融主账户AUM余额	2,371亿元 +71% YTD

个人综合金融：个人客用户规模持续增长，交叉渗透程度稳步提升

6.27亿互联网用户潜力巨大



个人客户增加的同时，持有多家子公司合同的个人客户数占比持续提升



注：（1）2019年末公司对个人客户、互联网用户的定义进行了优化，将赠险客户和已停止运营的互联网服务平台所拥有的独立用户从个人客户和互联网用户中予以剔除，并对2017年、2018年可比期间数据进行重列。

（2）因四舍五入，直接计算未必相等。

团体综合金融：客户经营持续发力，三大模式创新突破

团金1+N业务模式

客户经营持续发力

战略/大型客户、政府客户

- 整合集团**“金融+生态”资源**，深入产业场景，发挥牌照和产品优势，**“一户一策”**提供综合金融解决方案

中小微客户

- **全面数字化、智能化**
- 通过**统一客户经营平台实现平台化、批量化经营**

金融机构客户

- **专业+科技双驱动**
- **打造科技服务交易的能力**，发挥策略、定价、投后赋能优势

三大模式创新突破

复杂投融模式

- **行业化经营**：发挥“行业专家+方案解决专家+多元化资金”组合优势
- 为重点客户提供**增资入股、资产盘活**等差异化金融服务，落地项目总规模**超150亿元**

简单标准模式

- **四通一平**：建立中小微企业一体化经营平台
- **“平安数字口袋”APP**累计注册经营用户已达**487万**，较年初增长**368.5%**

交易协同模式

- **构建债券生态圈**，建立询价认购机制全流程，在策略、定价、投后方面赋能投行、深度经营
- **统一投后预警**：分析预警特定行业
- **交易收益持续超市场**

科技赋能保障有力

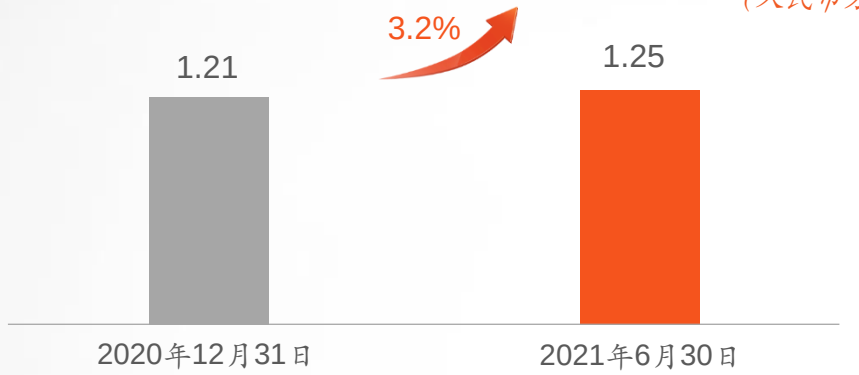
系统：打造**产业互联网平台**，深入产业场景，深耕产业链上下游

数据：优化客户通，从**集团客户全貌、综拓业绩分析、内外市场概览**多维度提供丰富数据

团体综合金融：协同成效大幅提升

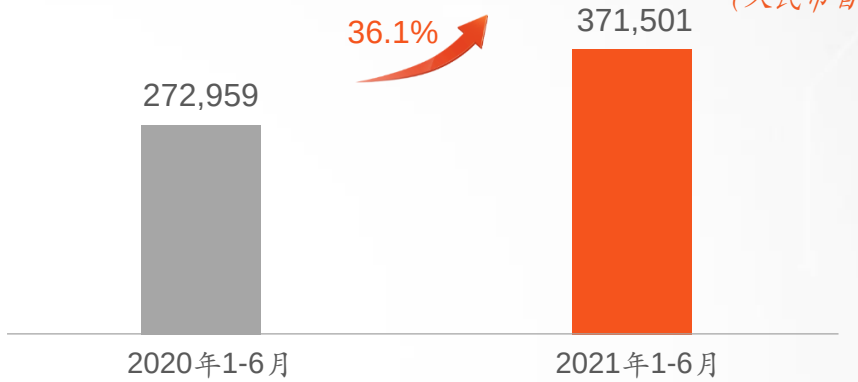
为个人业务提供资产余额

（人民币万亿元）



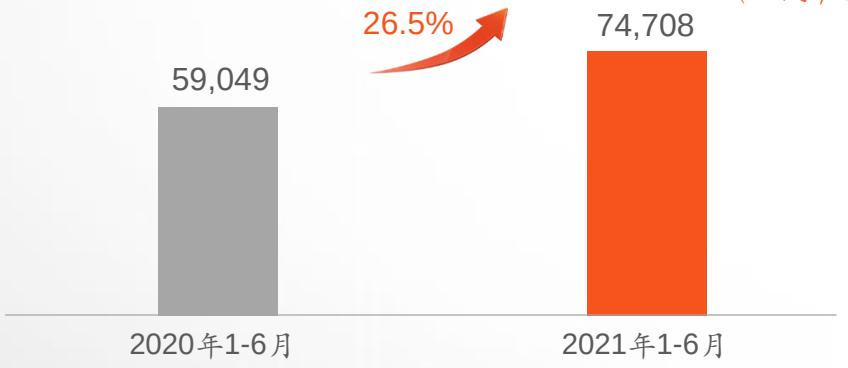
综合金融融资规模(1)

（人民币百万元）



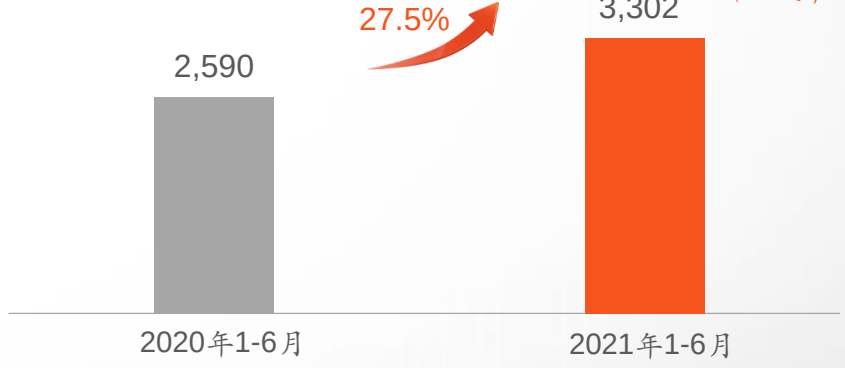
为险资配置提供资产规模(2)（新增）

（人民币百万元）



对公渠道保费规模(3)

（人民币百万元）

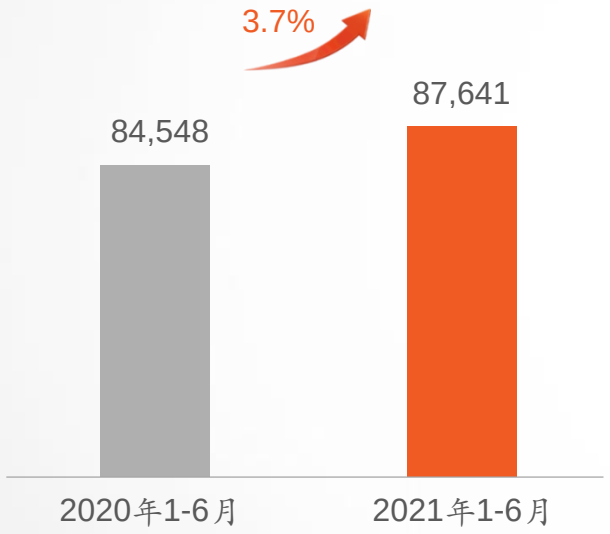


注：（1）综合金融融资规模指集团内公司通过综合金融服务合作落地的新增融资项目规模。
（2）为险资配置提供资产是指平安资产管理、平安证券、平安信托等集团内核心金融公司为集团保险资金配置提供的资产。
（3）对公渠道保费规模指剔除平安寿险销售的综合金融保费规模。

寿险及健康险：首年保费同比增长，新业务价值率因储蓄类占比提升而下降

首年保费

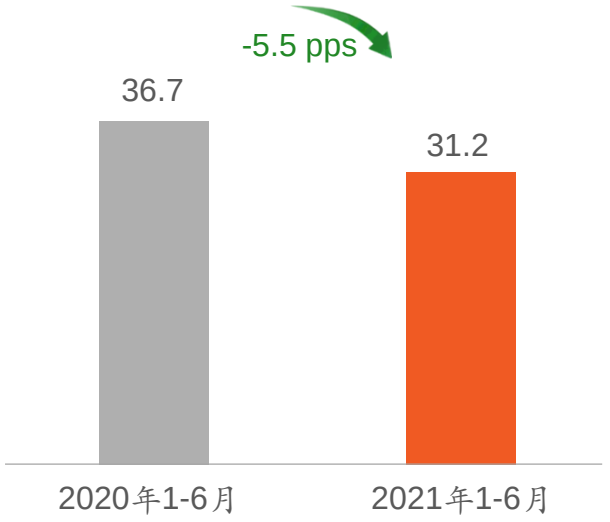
（人民币百万元）



- **保障储蓄混合型产品**[(1)]首年保费同比**+31%**

新业务价值率

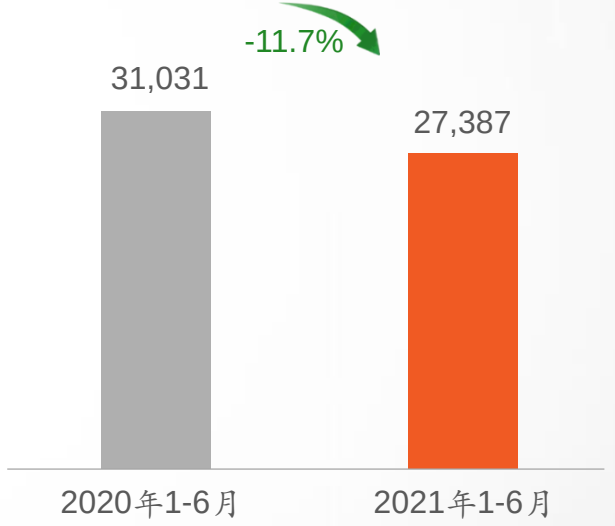
（%）



- **产品结构调整：**储蓄类首年保费占比提升9.8个百分点至**46.7%**

新业务价值

（人民币百万元）

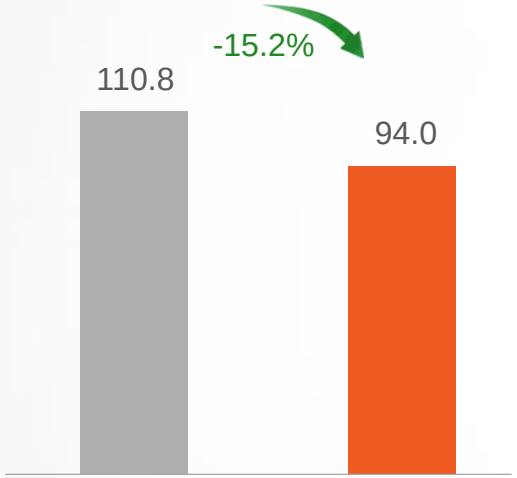


注：（1）保障储蓄混合型产品包括长交保障储蓄混合型、短交保障储蓄混合型产品。长交保障储蓄混合型指交费期为10年及以上的两全险、年金险等；短交保障储蓄混合型指交费期为10年以下的两全险、年金险等。

寿险及健康险：队伍规模下滑，产能提升，向高质量队伍转型

平均人力

（万人）

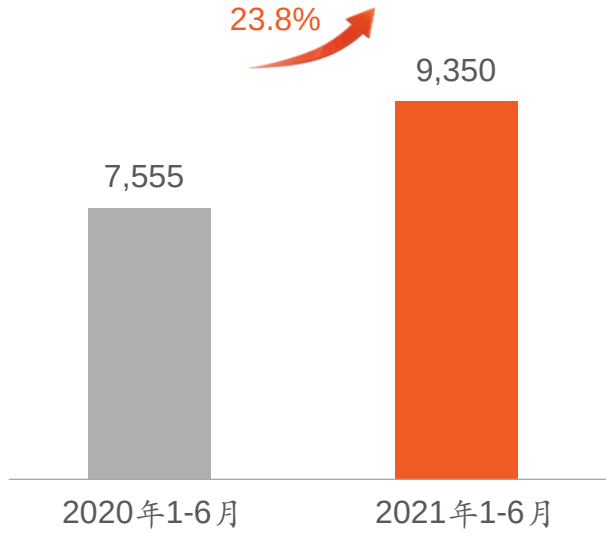


期末人力：114.5万 → 87.8万

- **市场下滑**：市场整体队伍规模同比下降**20%+**
- **结构优化**：公司巩固高产能人力，提升质量

人均首年保费

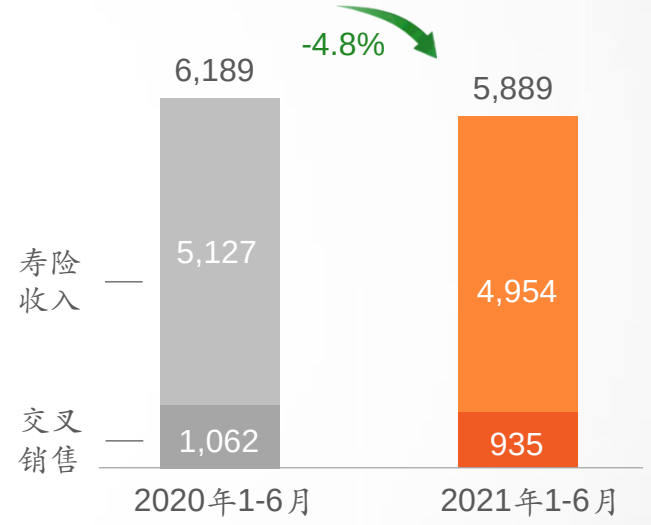
（人民币元/人均每月）



- **钻石高产能**：钻石业务员人均首年保费是整体队伍的**5倍+**

代理人收入

（人民币元/人均每月）

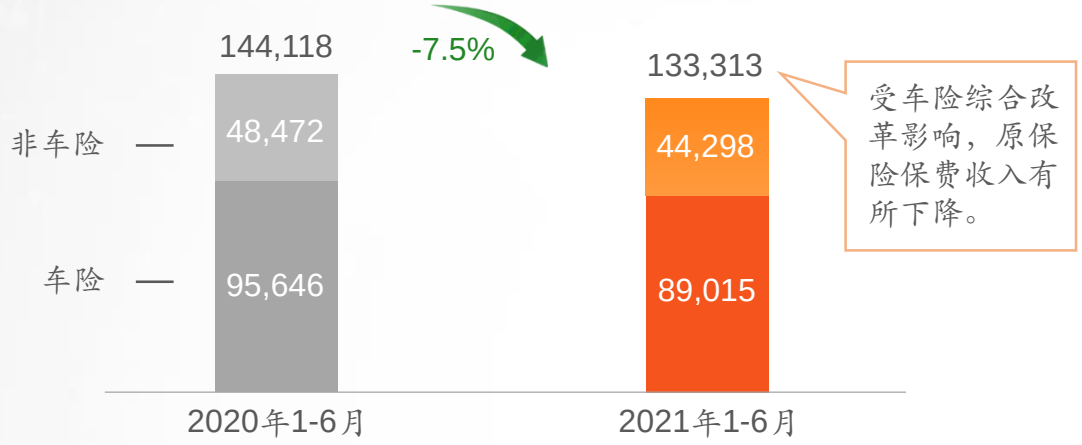


- **佣金结构**：间接佣金同比下降**20%+**
- **车险综改**：交叉销售收入同比下降**12%**

财产保险：保费规模短期承压，但业务品质保持良好

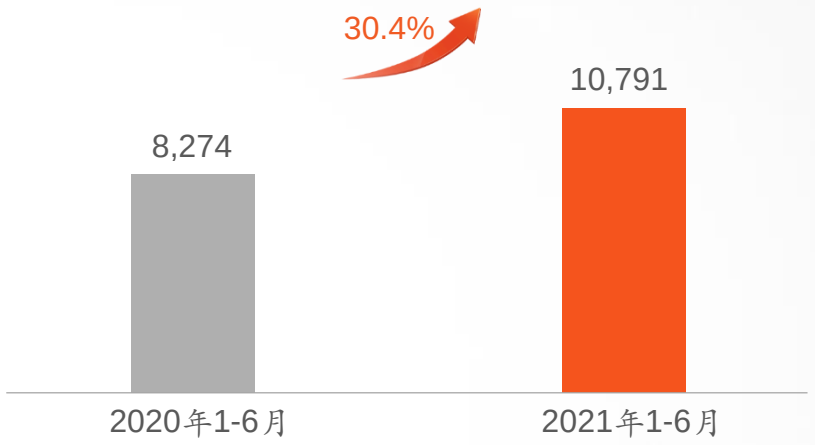
(人民币百万元)

原保险保费收入

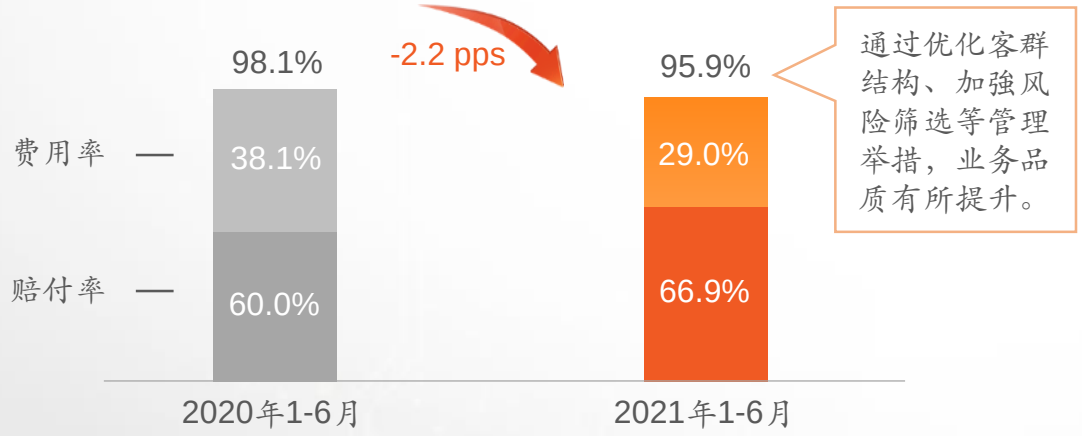


受车险综合改革影响，原保险保费收入有所下降。

营运利润

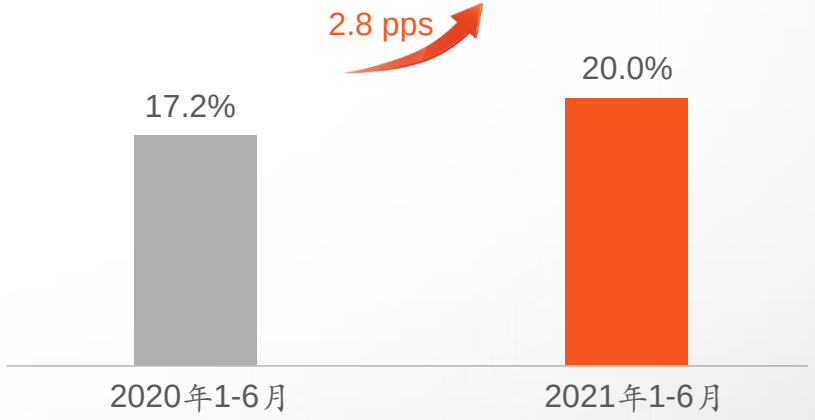


综合成本率



通过优化客群结构、加强风险筛选等管理举措，业务品质有所提升。

年化营运ROE

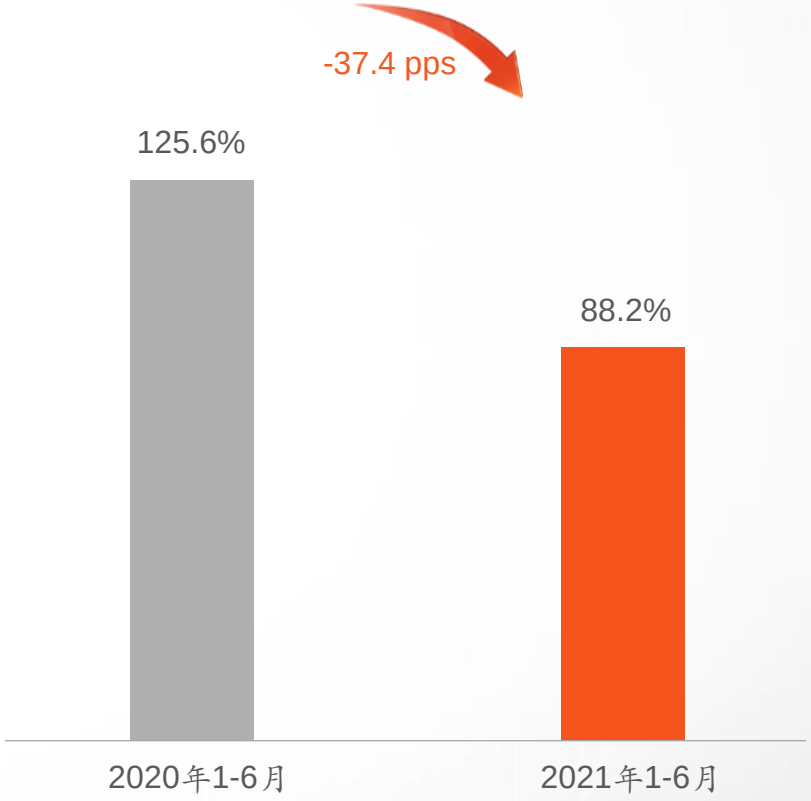


财产保险：综合成本率持续优化

分险种保费收入及综合成本率

(人民币百万元)	原保险保费收入		综合成本率	
	金额	同比变动（%）	率值（%）	同比变动（pps）
车险	89,015	(6.9)	97.4	2.7
责任保险	11,118	38.3	99.5	6.2
保证保险	9,757	(52.3)	88.2	(37.4)
意外伤害保险	8,508	24.0	92.1	(0.6)
企业财产保险	4,795	14.8	91.8	4.1

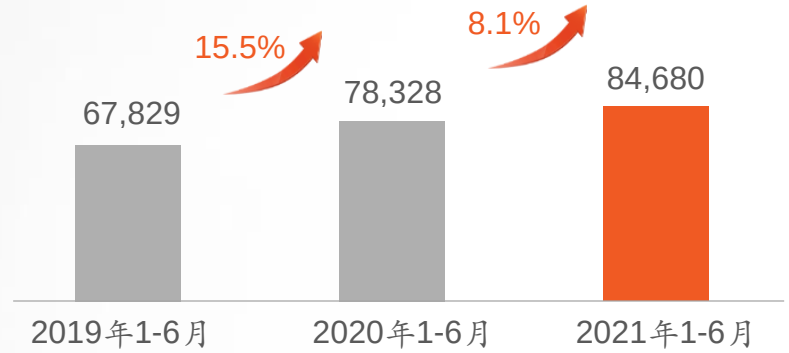
保证保险综合成本率



银行：营收持续稳定增长，净利润增长强劲，负债经营卓有成效

（人民币百万元）

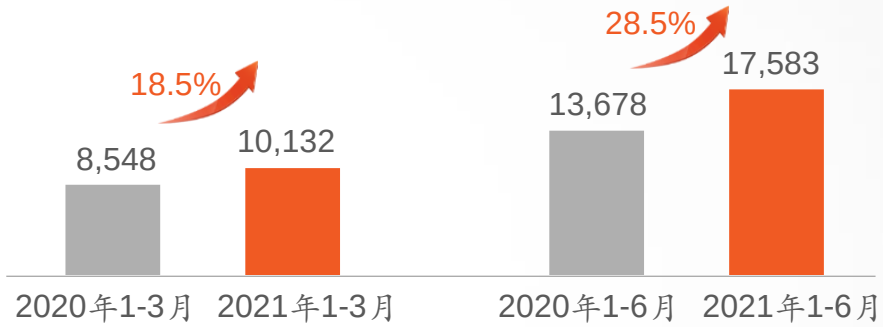
营业收入稳定增长



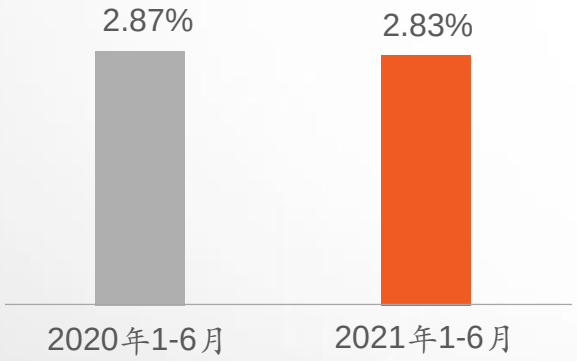
净利润增长强劲

盈利释放预期逐步兑现

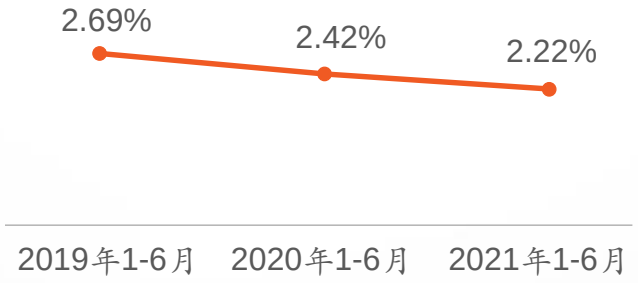
上半年同比增速较一季度大幅提升**10个百分点**



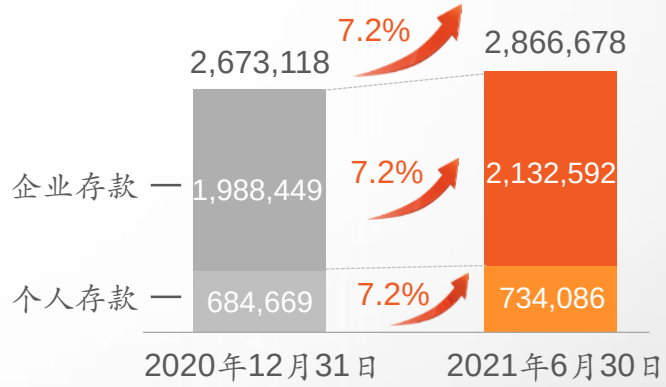
年化净息差保持稳定



负债平均成本率下降



存款规模增长显著



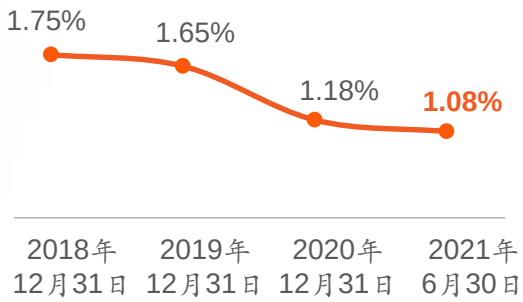
注：根据财政部等部委于2021年2月5日发布的《关于严格执行企业会计准则 切实加强企业2020年年报工作的通知》（财会[2021]2号），平安银行对信用卡分期还款业务收入由手续费及佣金收入重分类至利息收入，并对相关指标比较期数据进行重述。

银行：资产质量和拨备进一步加强，各项核心指标优化至历史最好水平

资产质量持续夯实

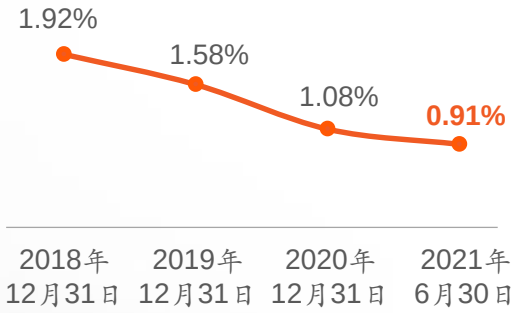
不良贷款率降至历史最低

- 不良贷款率较年初下降**0.10个百分点至1.08%**



逾期60天+贷款占比显著下降

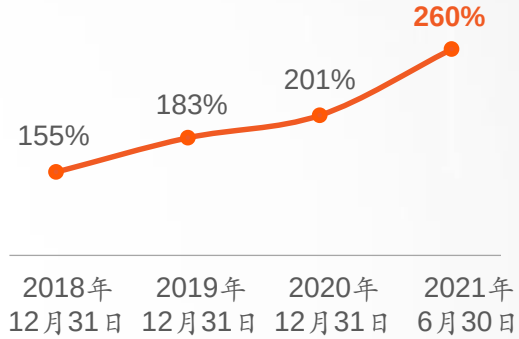
- 逾期60天+贷款占比较年初下降**0.17个百分点至0.91%**



秉承审慎原则，增厚各类拨备

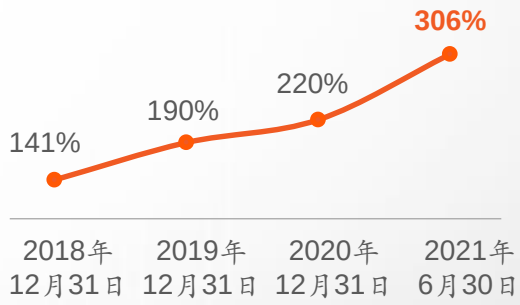
拨备覆盖率大幅提升

- 净利润大幅增长的同时，拨备覆盖率较年初上升**59个百分点**



逾期60天+贷款拨备覆盖率创新高

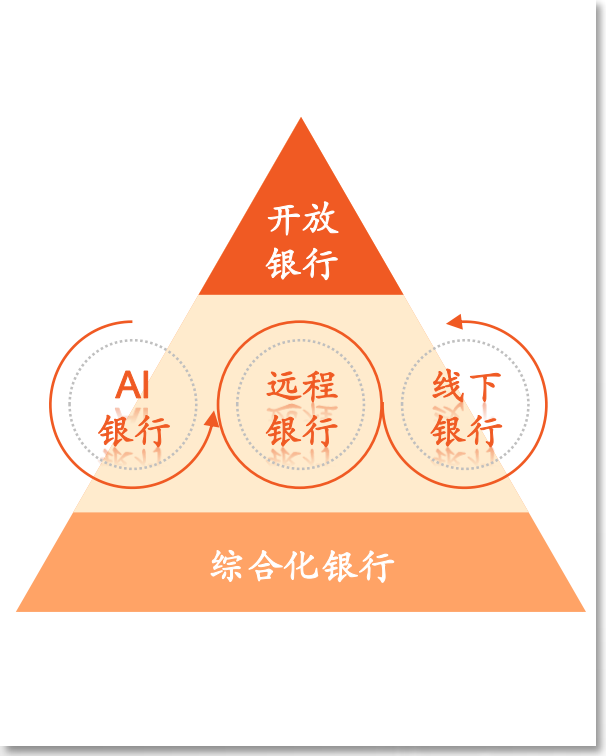
- 60天+偏离度下降至**0.85**



银行：零售转型再进新阶，“五位一体”模式为二次腾飞续添动能

零售营业收入	零售净利润	个人活期存款日均余额
492.1亿元	117.2亿元	2,230.1亿元
+10.9% YoY	+46.3% YoY	+12.9% YoY

“五位一体”模式升级



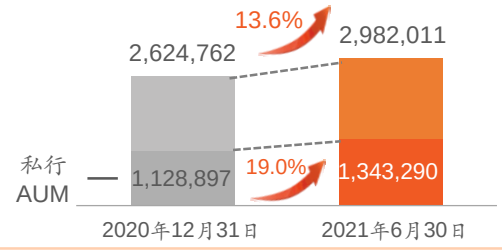
夯实客户基础、实现快速增长

蓄积发展动能

- 持续贯彻“**数据化经营、线上化运营、综合化服务、生态化发展**”四化经营策略，实现业务快速增长

私行增长助推银行整体AUM提升

（人民币百万元）



信用卡取得新突破

模式突破
共建生态、共同经营

- 车主类信用卡累计超**2,000万张**
- “平安京喜联名卡”上半年发卡超**50万张**

业绩突破
交易金额快速增长

18,128.6亿元

+12.8% YoY

夯实客户基础

- “**五位一体**”赋能基础客群经营提效，私行客户快速增长，推动客户基础稳健增长

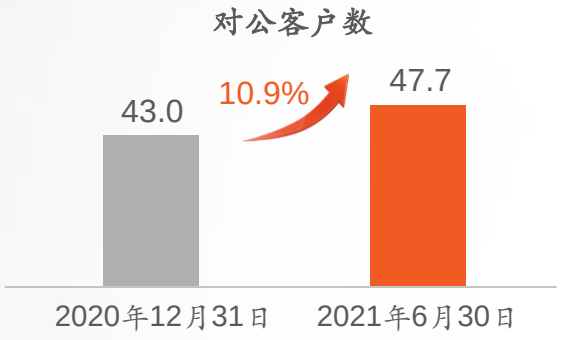
私行客户数	财富客户数破百万	大众富裕层级和万元级客户数	零售客户数
6.5万户	102.4万户	增速为去年同期的2倍、1.5倍	1.14亿户
+13.1% YTD	+9.6% YTD		+6.3% YTD

银行：“对公做精”战略持续深化，呈现良好增长势头

对公客户经营初显成效

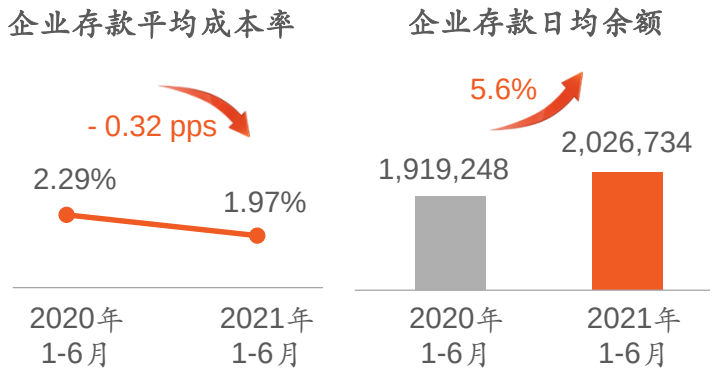
（万户）

- 对公客户数的增量为去年同期的**3.5倍**



企业存款价量双优

（人民币百万元）



普惠金融“增量扩面、提质降本”

普惠型小微企业新发放贷款

发放额	加权平均利率
59% ↑ YoY	0.52pps ↓ 较去年全年

科技赋能

- 通过**星云物联网平台**构建供应链融资新模式，已接入超**230万台**设备，支持融资超**1,100亿元**
- 通过**开放银行**撬动拓客能力，基于**数字口袋及数字财资**两大平台，实现生态获客、深度共营
- **数字口袋注册用户数487万**，较年初**+369%**

打好两大“杀手锏”复制零售成就

综合金融

- **行业银行+投行+团金**，协同能力显著提升
- 上半年，复杂投融资落地规模**6,218亿元**，同比**+9.5%**；与集团内专业公司合作落地投融资项目规模**2,869亿元**，同比**+22.1%**；通过综合金融带来的企业存款日均余额**1,714亿元**，较去年全年**+19.0%**，其中活期存款日均余额占比**51.8%**

银行：资金同业把握交易、同业、资管三大业务趋势，迈出新步伐

新交易

做市交易能力稳步提升 避险快速突破

主要做市交易品种交易量市场份额保持市场前列	黄金：9.2% 债券：2.1%
“平安避险”外汇及利率衍生产品交易量	147.9亿美元 +77.5% YoY

新同业

销售强劲增长、新托管取得突破

托管净值规模	6.9万亿元 +18.8% YTD
同业机构销售业务量	6,051.8亿元 +50.9% YoY

新资管

理财子经营良好、管理规模快速增长

非保本理财规模	7,561亿元 +16.6% YTD
净值型产品占非保本理财产品余额比例	81.6%
零售理财客户数	239万户 +42.3% YTD

寿险改革

陈心颖
联席首席执行官

寿险行业：传统寿险面临三大挑战，改革刻不容缓

就业市场

- **劳动人口紧缺：**从2015年最高点的**9.1亿人**降至2020年**8.9亿人**(1)
- **收入基准提升：**2020年社平工资**5,700元/月**，5年**增长36%**(1)；灵活从业正在兴起、月均收入超**7,000元**，冲击明显
- **粗放模式困难：**2020年整体市场脱落人数是增员人数的**约1.3倍**，大进大出的人海战术恶性循环

产品竞争

- **商保产品同质化：**2020年新备案的重疾产品占比**80%**，每年重疾备案数量从2013年的**50个**增至超**300个**(2)
- **互联网保险冲击：**2020年销售**9.4亿**件互联网人身险保单，其中**超7亿件**为低件均产品(3)，利用流量优势抢占市场

客户需求

- **基础保险投保欲望降低：**基本医保覆盖人口超**90%**(4)，保障体系逐步完善
- **医疗服务需求未满足：****~90%**的死亡源于各种疾病导致的医疗问题(5)，但传统保障产品仅提供简单的**财务保障**
- **高质量医疗服务匮乏：****20%+**问诊集中在数量仅占**0.3%**的三级医院，顶尖医疗资源匮乏(6)

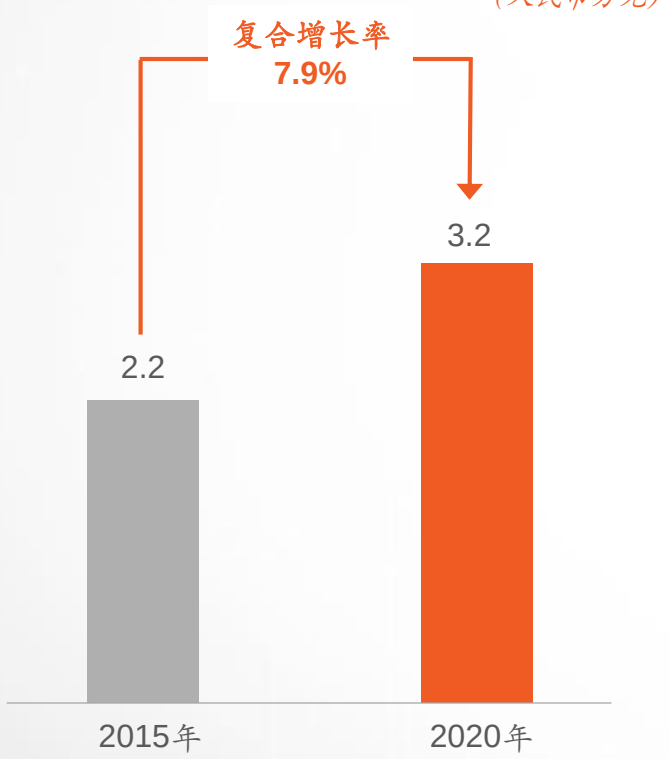
注：（1）数据源自国家统计局，其中2020年社平工资为公司基于2020年中国GDP增速进行预估的数据。
（2）数据源自中国银保监会、中国保险科技实验室。
（3）低件均产品指件均<100元的医疗险和意外险。数据源自中国保险行业协会、中国银保监会。
（4）数据源自国家卫健委。
（5）数据源自《国务院关于实施健康中国行动的意见》
（6）数据源自国家卫健委《2020年我国卫生健康事业发展统计公报》。

寿险行业：发展空间广阔，代理人渠道仍是主要渠道

人均可支配收入稳步增长

中国年人均可支配收入(1)

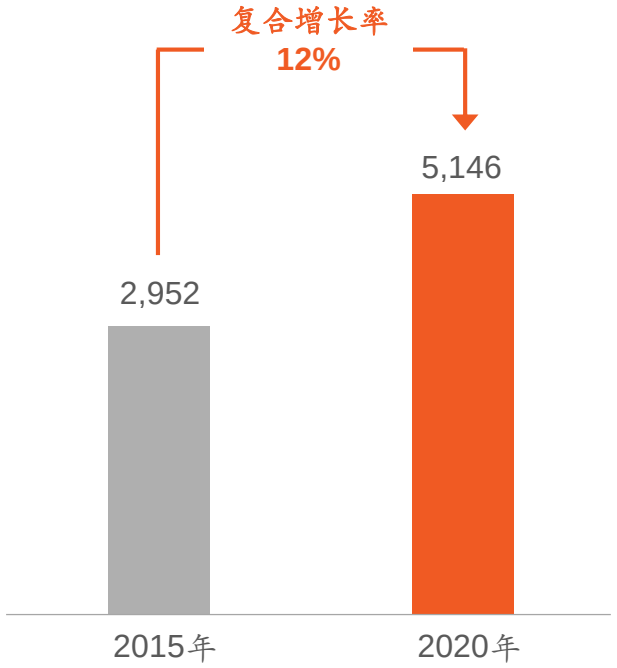
（人民币万元）



人均卫生总费用与亚洲发达市场相比差距较大

中国人均卫生总费用(2)

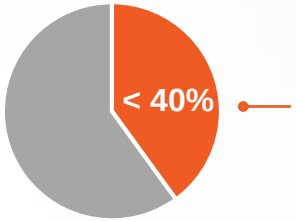
（人民币元）



- 2015年-2019年，人均卫生总费用大约是亚洲发达国家及地区的1/3

市场渗透不足，且长期保障销售依赖代理人

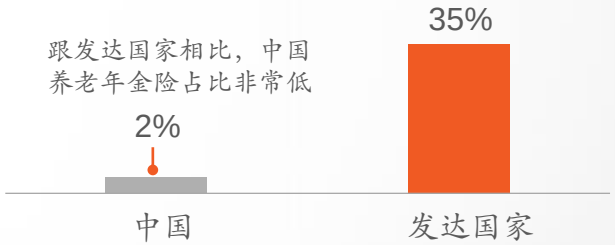
主要客群的保障类保险渗透率(3)



主力客群的保障类保险渗透仍然不足

养老年金险在人身险保费中的占比(3)

跟发达国家相比，中国养老年金险占比非常低



很多长期保障产品成交需线下代理人接触

多次

注：（1）数据源自国家统计局。
（2）数据源自国家卫健委、世界银行等。亚洲发达国家及地区包括新加坡、中国台湾、中国香港。
（3）数据源自银保监会。主力客群为年龄26-45岁之间的中青年群体；发达国家包括美国、英国、加拿大等。

渠道改革：队伍高质量转型，分层精细化经营

当下队伍结构

未来队伍结构

钻石队伍
(收入为4-5倍社平工资)

潜力队伍

新人队伍

举措：高质量三层队伍转型

大力培养：维持高产能，扩大规模

- **普通钻石扩量：** 1,000个星级潜力部课发展高产能钻石业务员
- **高端钻石提质：** 匹配专属服务、产品、活动，产能已提升超20%+

稳步提升：队伍稳定，产能提升

- **数字化活动管理：** 200+个动作标准化管理，活动率已改善约1.5倍
- **定制化产品组合：** 设计易销售的链式产品组合，收入提升5%+

双轨发展：队伍提质，产能和留存提升

- **“优+”增员升级：** 以优增优，目标3年内高质量新人(1)占比50%
- **新人经营：** 培训升级（NPS 90%+）、产品护航，目标留存35%+

注：高质量新人是指25岁以上且大专以上学历人员，高质量新人占比是指新增人力中高质量人员的比例。

渠道改革：数字化渠道改革试点成效初显

部分试点营业部初显成效

部均首年保费提升6%

（万元/月）

留存人力人均首年保费提升近30%

（万元/月）

注：近3个月是指截至报告期末的最近3个月。

通过提升行为与质量传导业绩提升

行为改善

拜访量
较对照组提升
~1.5倍

工具示例：活动看板

数字化看板管理**30+**个行为、质量、业绩指标

质量改善

人均长险件数
较对照组提升
~1.4倍

工具示例：客户中心

重塑客户经营流程**200+**个环节，精细化管理

产品改革（保险+健康管理）：1+4+10实现“专业让生活更精彩”

1个专业医生

1个专业医生+专业健康专档

专属专业医生：AI医生 | 内部医生 | 外部医生 | 全球名医

专业健康专档：健康画像 | 健康档案 | 医疗档案 | 慢病档案

4大服务内容

健康管理	亚健康管理	疾病管理	慢病管理
六维健康洞察（身体/运动/睡眠/营养/情绪/精神）	覆盖8.5万合作医疗健康机构、4万+医生网络	180+种疾病管理、99%百强医院覆盖	34种慢病管理方案，依从性提升25%+

10大管理手段

信息咨询 | 专项检测 | 社区互动 | 专业诊断 | 测评建档 | 线上服务 | 预防预警 | 线下服务 | 管理干预 | 康复回访

专家

- 2,000+名驻司专业医生
- 7*24h全天候服务

专医

- 签约3.8万+外部医生，含近2万全国顶尖三甲名医
- 覆盖150+百强医院和专科名院（覆盖99%）；与超1/3全球前100医院合作

专业

- 近30年医疗健康管理经验，全球领先的医疗科技

产品改革（保险+高端养老）：五臻标准实现“专业让养老有品质”

5臻标准

全面覆盖长者的生活所需，满足客户的品质康养需求

核心区位

选址核心城市 核心地段

- 不脱离原有生活圈
- 顶级配套、户型，**82**项适老化设计

终身管家

终身有管家 背后有平安

- **7维**健康管理，千人千面定制服务
- **90%+**全面健康改善

顶级标准

国际标准 暖心照护

- **84**介护认证标准
- 定制服务方案，方案满意度**98%+**

专属医疗

整合医疗资源 定制化服务方案

- **8.5万**合作医疗健康机构
- **4万+**专家医生网络

尊贵人生

疗愈预防治疗 实现自我价值

- **10+**院士,**200+**课程
- **30+**领域、**3,000+**场/年尊享活动

区位

核心一二线城市

10分钟步行生活娱乐圈

服务

1xN管家团、**950**项定制服务、**1,000+**服务标准

保障

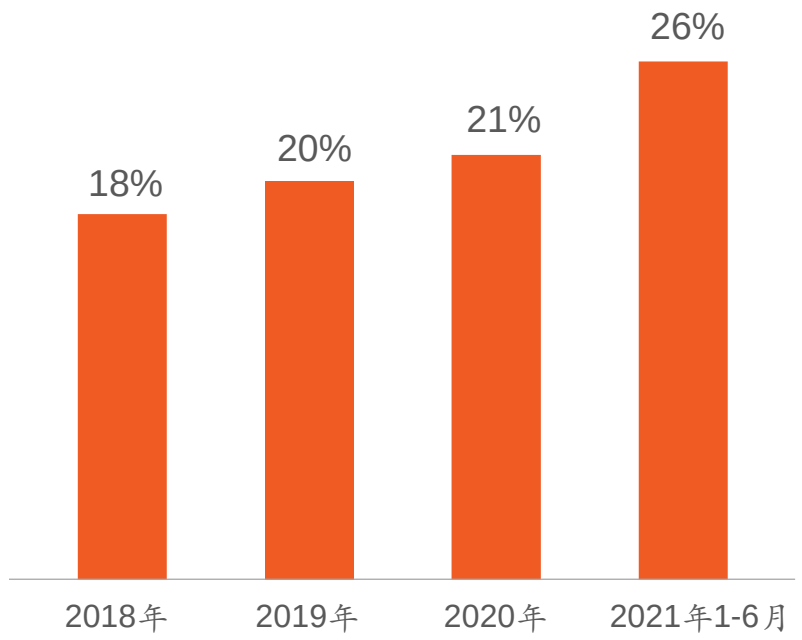
2,000+自有专家医生

100+专业医疗照护方案

产品改革：医疗服务带动寿险客户数增长、提升寿险客户黏性

获客：医疗服务每年转化超20%寿险新客户

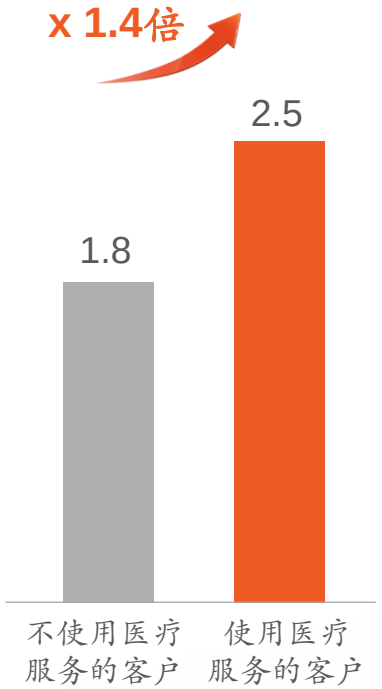
每年新增寿险客户中，
来自医疗服务的用户转化的比例



黏客：通过医疗产品与服务的带动，寿险客户带来更高价值

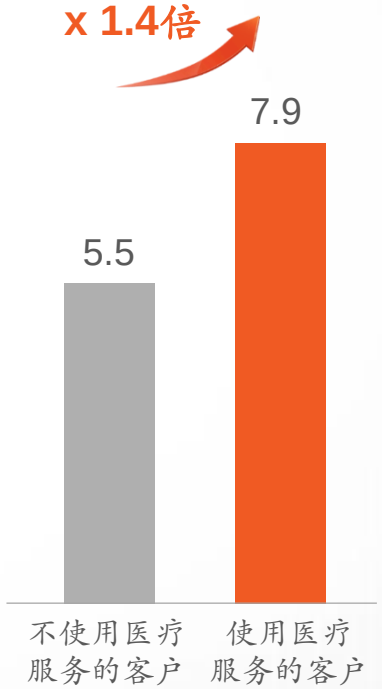
客均寿险保单数

（个）

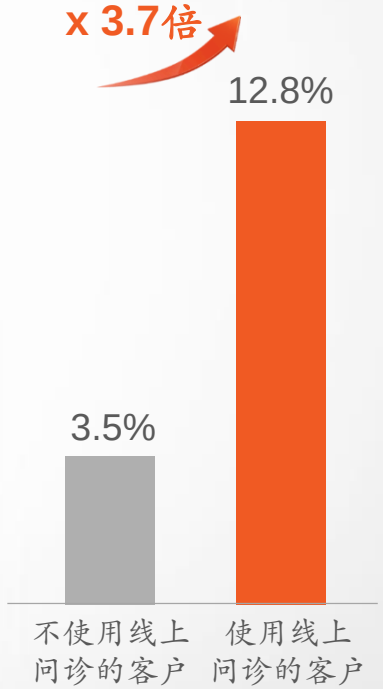


客均寿险保费

（人民币万元）



加保率



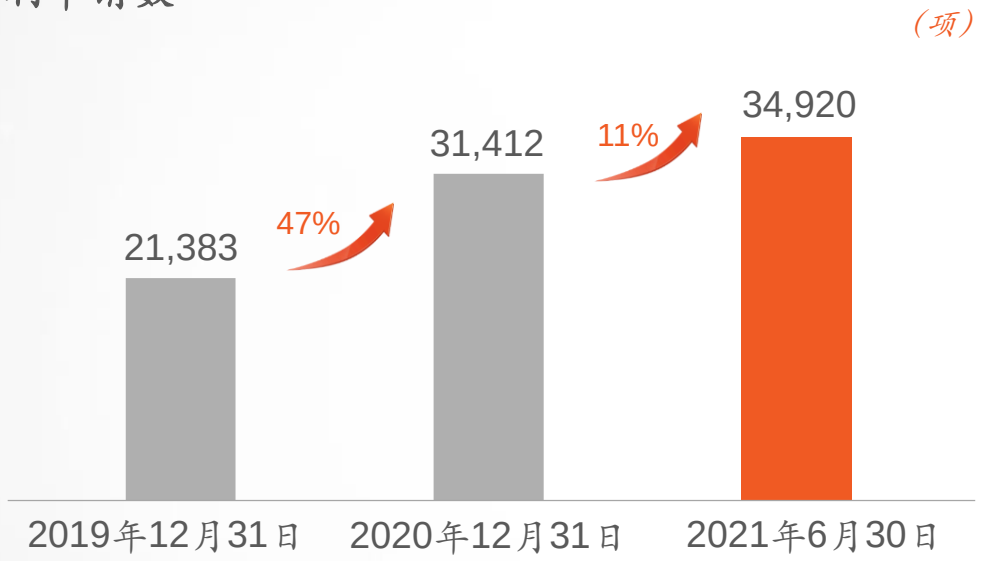
科技业务

陈心颖
联席首席执行官

科技实力：金融科技、数字医疗专利申请数全球第一，荣获数十个国际科技竞赛第一名

科技专利申请数全球领先

专利申请数(1)



- **金融科技**：保持**全球第一**
- **数字医疗**：保持**全球第一**
- **人工智能与区块链**：位居**全球前三**
- **发明专利申请数**占比近**96%**，**PCT及境外专利**申请数累计达**8,452**项

国际比赛与顶尖期刊发表

累计获得**70+**个国际比赛第一，较年初新增**7**个

SemEval　CVPR　MEDIQA　ICDAR

累计发表论文**210+**篇，较年初新增**80+**篇

JNCI JOURNAL of the NATIONAL CANCER INSTITUTE　THE LANCET

Briefings in Bioinformatics　ELSEVIER

nature　ICASSP2021

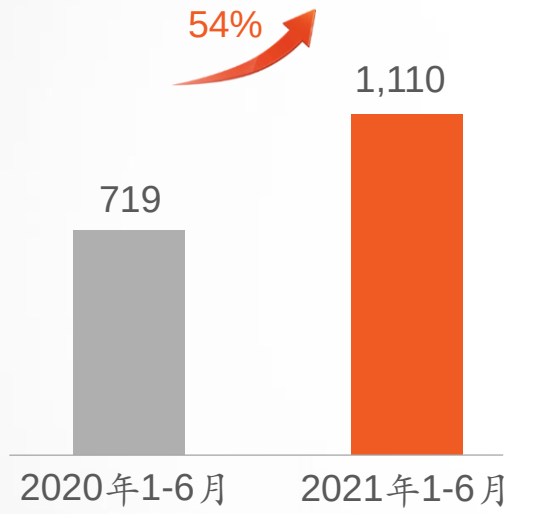
注：（1）专利申请数排行数据基于2018-2020期间公开的专利申请数排行信息。

“金融+科技”：科技赋能金融促销售、提效率、控风险

促销售

AI坐席驱动产品销售规模(1)

（人民币亿元）

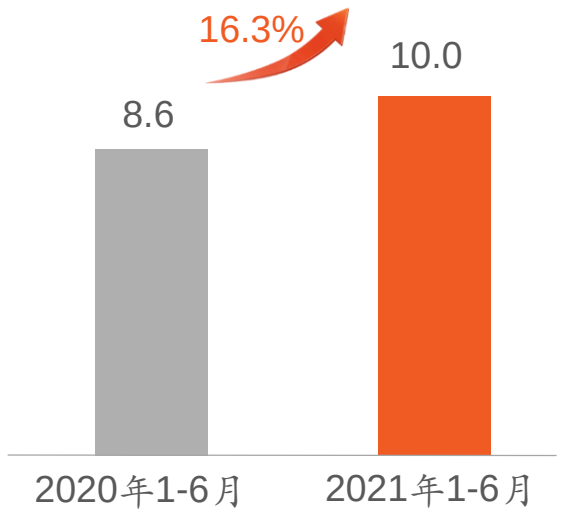


	2020年1-6月	2021年1-6月
AI销售占比	24%	39%

提效率

AI坐席服务量(2)

（亿次）



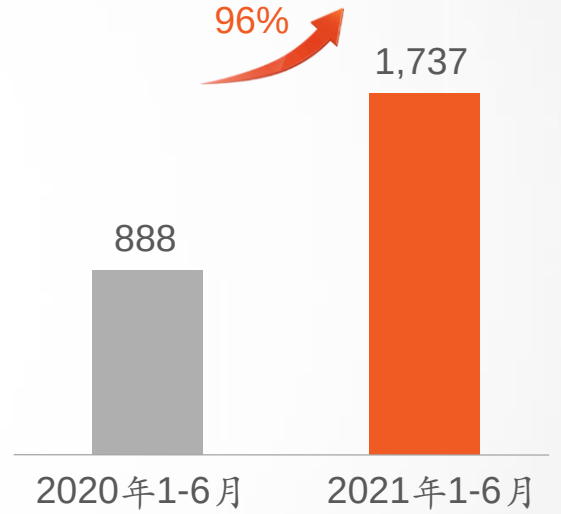
	2020年1-6月	2021年1-6月
AI服务量占比	82%	84%

- 累计提升人力效率**26%**(4)

控风险

AI催收逾期贷款累计金额(3)

（人民币亿元）



	2020年1-6月	2021年1-6月
AI催收的30日回退率	60%	78%

注：（1）因业务调整，本报告期AI坐席驱动产品销售规模的统计口径剔除平安银行与陆金所控股的销售规模，并对相关指标比较期数据进行重述。
（2）AI坐席服务量指语音机器人、文本机器人提供的贷款、信用卡和保险业务的外呼和应答服务总次数。
（3）AI催收逾期贷款累计金额为报告期通过AI催收的信用卡、汽车金融、消费金融、无抵押贷款的累计逾期金额。
（4）统计期间为2018-2020年底人力效率节省，体现为人力数量的下降。

“金融+生态”：打造以医疗健康生态圈为代表的生态闭环

生态赋能金融

- **获客：**集团共**6.3亿**互联网用户，新增金融客户**1,612万**，**36%**迁徙自集团生态圈互联网用户
- **黏客：**使用生态圈服务的金融客户客均合同数为其他客户的**2.4倍**，客均AUM为**3.8倍**

医疗健康生态圈

生态服务成效

- **卫健：**落地**170**个城市，覆盖**4万+**机构、服务约**95万**医生
- **平安好医生：****4亿**用户；**4万+**内外部医疗团队人数、**16万+**药店
- **平安医保科技：****22个**省级医保平台

生态服务机构： 14家

平安医保科技 | 平安好医生 | 平安智慧医疗

金融服务生态圈

生态服务成效

- **个人客户：**陆金所控股服务**1,483万**活跃投资客户，**1,554万**累计借款人数
- **机构：**金融壹账通服务**641**家银行，覆盖**110**家保险

生态服务机构： 12家

LU.com 陆金所 | 金融壹账通 ONECONNECT

汽车服务生态圈

生态服务成效

- **B端：**
  经销商：服务**2.5万家**(1)
  主机厂：覆盖**92家**(1)
  新能源：合作**20个**品牌
  二手车：领先的线上拍卖平台-天天拍车
- **C端：****4,410万**日活用户

生态服务机构： 5家

汽车之家 autohome.com.cn

智慧城市生态圈

生态服务成效

- **优政：**落地**156个**城市
- **兴业：**覆盖**168万**家企业
- **惠民：**服务**1.3亿**市民

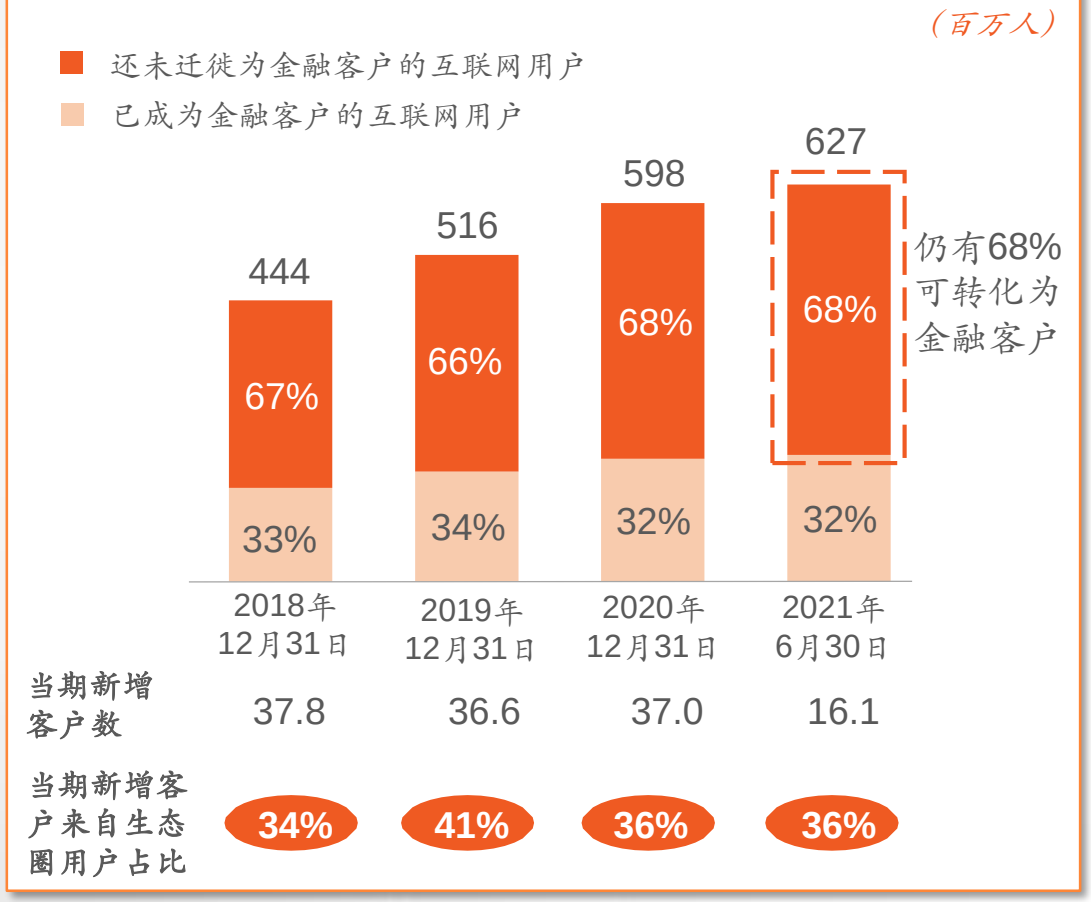
生态服务机构： 11家

平安智慧城市 PING AN SMART TOWN

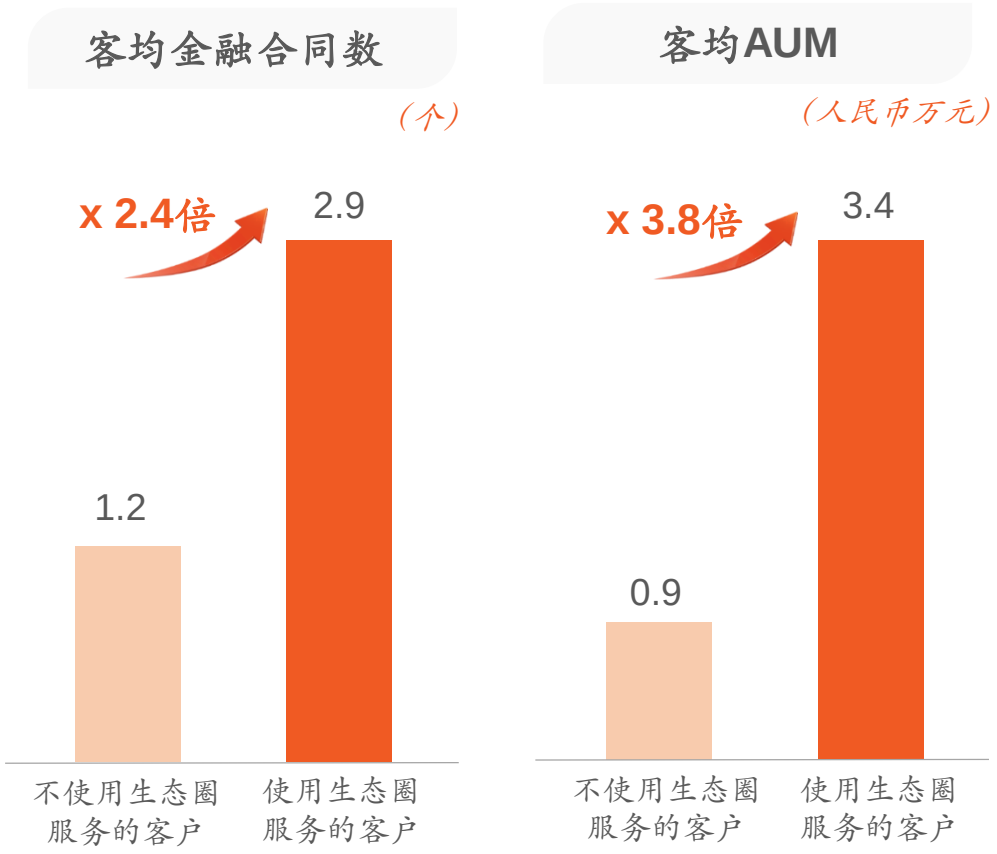
注：（1）数据源自汽车之家2020年年报。

生态赋能金融：生态业务带动客户数量增长、提升客户黏性，助推集团金融主营业务增长

获客：36%的新增金融客户来自生态互联网用户



黏客：使用生态圈服务的金融客户带来更高价值



陆金所控股（LU US）：中国领先的科技型个人金融服务平台

客户指标

投资客户

财富管理领域
客户资产占比(来自于单客资产>30万元客群) **80%**

活跃投资客户数 **1,483万** +16% YoY

借款人数

累计借款人数 **1,554万** +16% YoY

合作机构

零售信贷领域 **68家合作金融机构**

财富管理领域 **>440家**

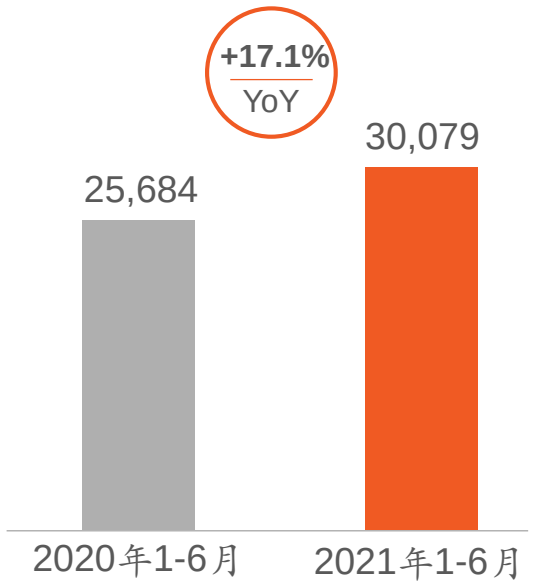
逾期率

零售信贷领域
30天以上逾期率(1) **1.9%** -1.0 pps YoY

财务指标

（人民币百万元）

营业收入

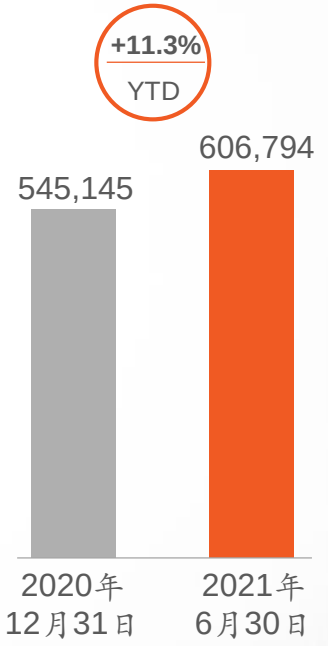


	2020年1-6月	2021年1-6月
净利润	7,272	9,697
净利率	28.3%	32.2%

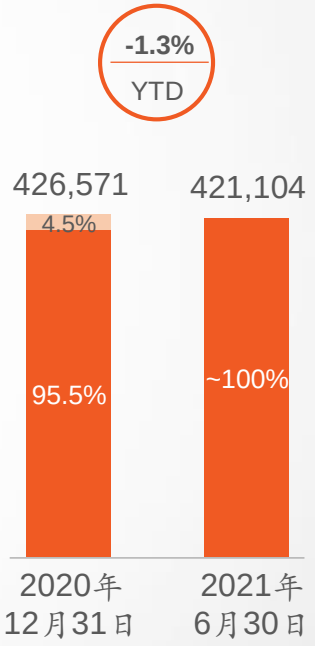
业务指标

（人民币百万元）

管理贷款余额



客户资产规模



现有产品　遗留产品(2)

注：（1） 30天以上逾期率指在管理贷款余额中逾期超过30天(含30天)的未偿贷款余额占比。

（2）遗留产品是指陆金所控股财富管理业务已停止销售但尚有未清偿余额资产的产品，主要包括P2P产品。随着平台业务转型持续深化，截至2021年6月30日，陆金所控股客户持有的P2P产品资产管理模已基本完成清理。

金融壹账通（OCFT US）：面向金融机构的商业科技云服务平台

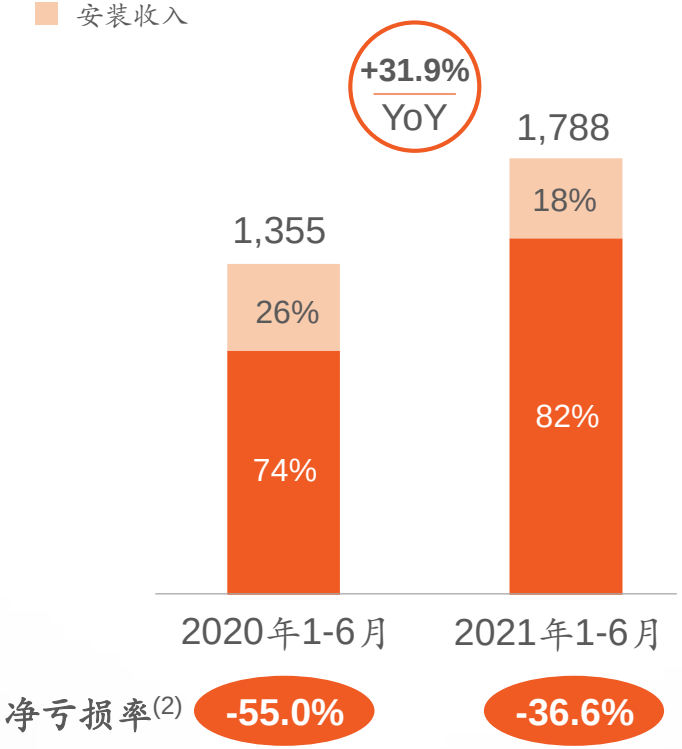
客户指标

银行	641家
保险类机构	110家
境外	
覆盖国家或地区	20个
合作金融及政府机构	109家

财务指标

营业收入

（人民币百万元）



净亏损率(2) -55.0% -36.6%

业务指标

优质客户

优质客户数(3)	460家 +114 YoY
百万级合作客户数(3)	113家 +26 YoY

规模

零售与中小企业贷款交易规模	480亿元 +6亿 YoY
智能闪赔使用量	321万次 +31.5% YoY

技术创新

专利申请	5,075项 +748 YoY
Gamma Lab累计荣获奖项	15项 +2 YoY

注：（1）基于交易及支持收入包括获客服务、风险管理服务、运营支持服务、云服务平台及其他收入。

（2）净亏损率基于归属于金融壹账通母公司股东的净利润口径计算。

（3）优质客户数为剔除平安集团及其子公司后当年贡献营业收入≥10万元的机构客户数量；百万级合作客户数为剔除平安集团及其子公司后当年贡献营业收入≥100万元的机构客户数量。

平安好医生（01833.HK）：中国领先的互联网医疗健康服务平台

客户指标

累计注册用户量 **4.0亿** **+8%** YTD

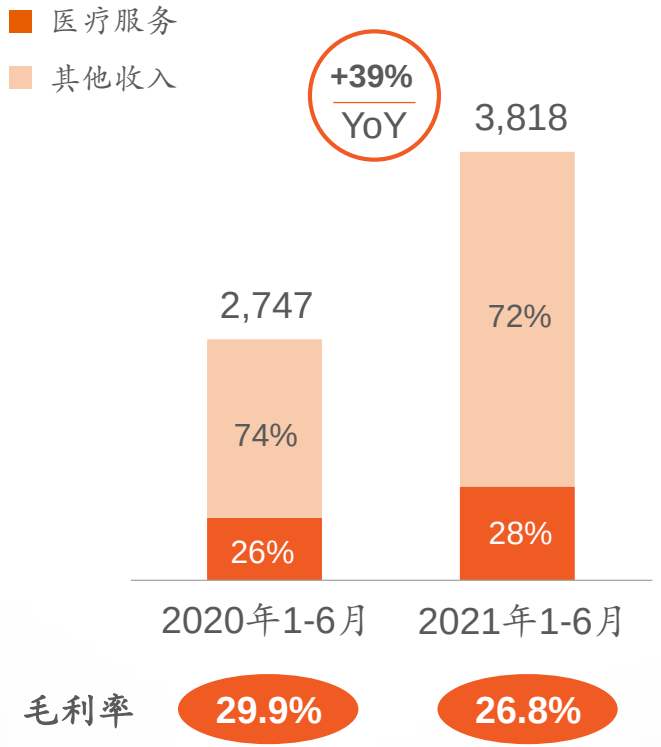
累计付费用户数 **3,210万** **+70%** YoY

累计咨询量 **11.8亿**人次 **+18%** YTD

财务指标

营业收入

（人民币百万元）



医疗资源

医生体系

国内名医在线工作室 **450+**个

内外部医疗团队 **4万+**人

服务网络

合作医院 **~3,000**家

合作药店 **16.3万**家

医疗健康机构 **8.5万**家

互联网医院

累计签约 **200+**家

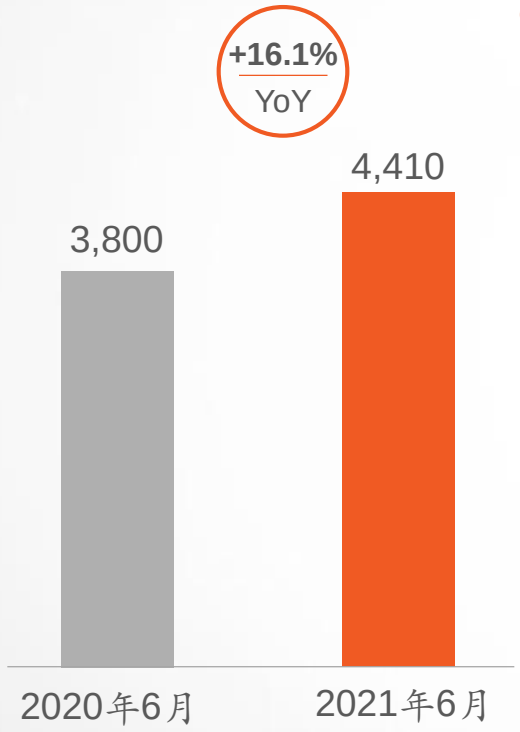
累计上线 **100+**家

汽车之家（ATHM US/02518.HK）：中国领先的汽车互联网服务平台

客户指标

移动端日均活跃用户数(1)

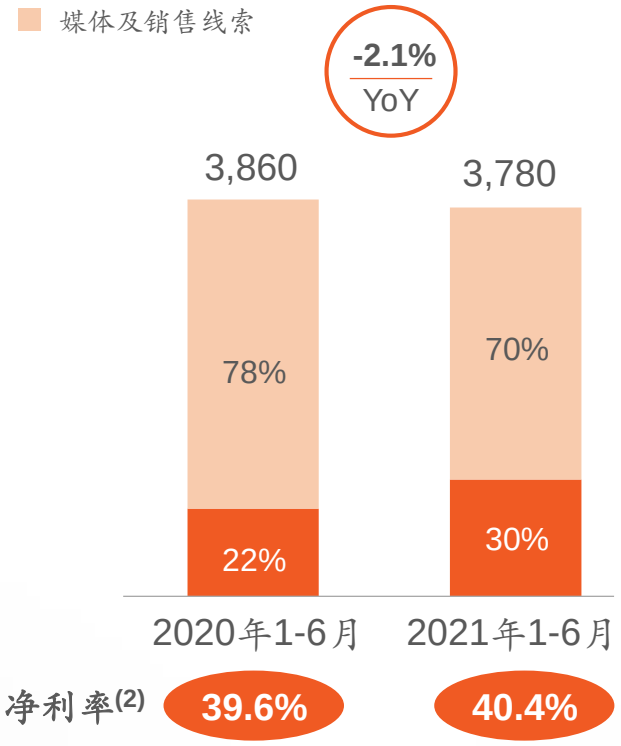
（万）



财务指标

营业收入

（人民币百万元）



净利率(2) 39.6% 40.4%

业务指标

C端

C端

移动端日均活跃用户数 **4,410**万 **+16.1%** YoY

B端

主机厂&经销商

数据产品营收同比 **+54.7%**

新能源

新能源合作品牌数 **20**家

二手车

收购天天拍车：领先的二手车线上拍卖平台，实现6月当月经营盈亏平衡

注：（1）移动端日均活跃用户数包含移动网页、移动APP和小程序。

（2）净利率为非公认会计原则调整的归属于汽车之家母公司股东的净利润口径。

智慧城市业务：运用科技赋能城市治理，产业繁荣和民生进步

优政：智慧政务

- **覆盖**：**50+**城市，**80+**委办局，惠及**150万+**企业
- **提效**：助政府宏观经济与产业分析；为企业提供风控服务

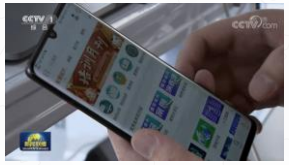
兴业：智慧环保

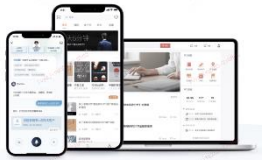
- **覆盖**：**10**个省市，其中深圳**11万+**企业、**6,000+**环境监测点
- **提效**：**7**个行业**230**种污染物智能监管

惠民：智慧生活

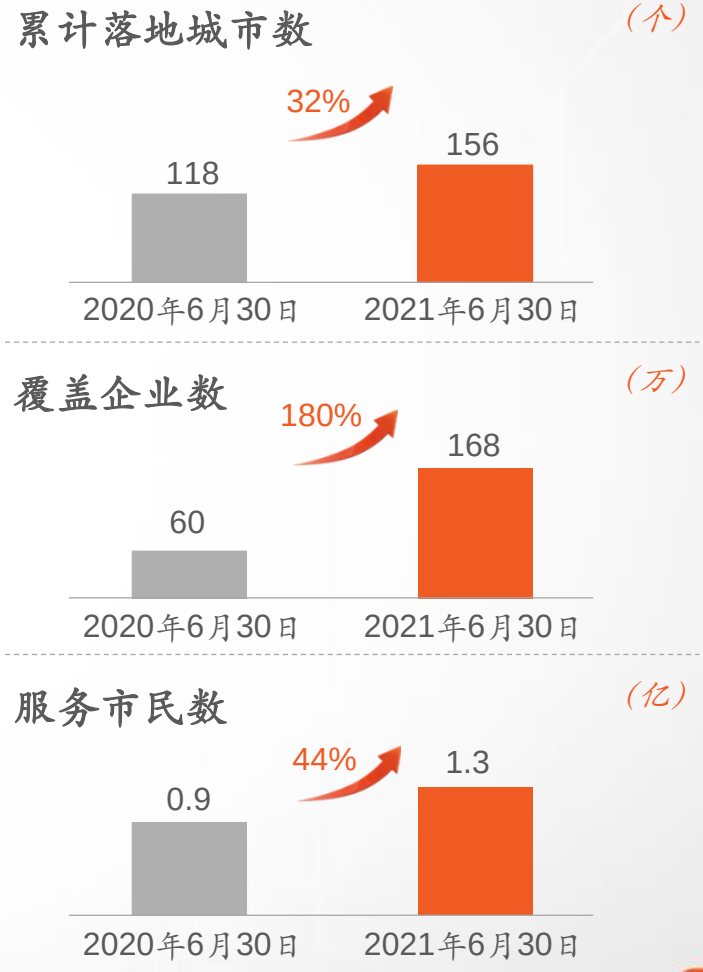
- **市民服务**：**近4,200万**用户；累计访问量**33亿+**次
- **城市服务**：**近30**个城市，**1.6万+**项网办事项，**3,500+**项服务AI秒批

惠民：智慧教育





- **职业教育**：**5,600万**用户，播放**4.56亿次**课程
- **企业培训**：**1,700+**家政企客户，**16.1亿**人次参与线上会议及业务培训



专业，让生活更简单
科技，让综合金融有温度
医疗，让生活更美好

中国平安 PINGAN
金融 · 科技

提问与解答

附录：2021年1-6月集团营运利润(表 A-1)

(人民币百万元)	见表 B 寿险及健康险业务	见表 C 财产保险业务	见表 D 银行业务	见表 E 信托业务	见表 F 证券业务	其他资产管理业务	科技业务	其他及抵消	集团合并
归属于母公司股东的净利润	**29,256**	**10,741**	**10,191**	**1,253**	**1,677**	**5,078**	**2,644**	**(2,835)**	**58,005**
少数股东损益	529	50	7,392	1	71	737	726	452	9,958
净利润（A）	**29,785**	**10,791**	**17,583**	**1,254**	**1,748**	**5,815**	**3,370**	**(2,383)**	**67,963**
剔除项目:									
短期投资波动（B）	(15,245)	-	-	-	-	-	-	-	(15,245)
折现率变动影响（C）	(5,200)	-	-	-	-	-	-	-	(5,200)
管理层认为不属于日常营运收支而剔除的一次性重大项目及其他（D）	-	-	-	-	-	-	(3,592)	-	(3,592)
营运利润（E = A – B – C – D）	**50,230**	**10,791**	**17,583**	**1,254**	**1,748**	**5,815**	**6,962**	**(2,383)**	**92,000**
归属于母公司股东的营运利润	**49,495**	**10,741**	**10,191**	**1,253**	**1,677**	**5,078**	**6,236**	**(2,835)**	**81,836**
少数股东营运利润	735	50	7,392	1	71	737	726	452	10,164

注：因四舍五入，直接计算未必相等。

附录：2020年1-6月集团营运利润(表 A-2)

(人民币百万元)	见表 B 寿险及健康险业务	见表 C 财产保险业务	见表 D 银行业务	见表 E 信托业务	见表 F 证券业务	其他资产管理业务	科技业务	其他及抵消	集团合并
归属于母公司股东的净利润	**45,500**	**8,234**	**7,927**	**1,651**	**1,509**	**2,671**	**3,438**	**(2,247)**	**68,683**
少数股东损益	388	40	5,751	2	56	549	607	(108)	7,285
净利润（A）	**45,888**	**8,274**	**13,678**	**1,653**	**1,565**	**3,220**	**4,045**	**(2,355)**	**75,968**
剔除项目:									
短期投资波动（B）	(1,987)	-	-	-	-	-	-	-	(1,987)
折现率变动影响（C）	(3,660)	-	-	-	-	-	-	-	(3,660)
管理层认为不属于日常营运收支而剔除的一次性重大项目及其他（D）	-	-	-	-	-	-	-	-	-
营运利润（E = A – B – C – D）	**51,535**	**8,274**	**13,678**	**1,653**	**1,565**	**3,220**	**4,045**	**(2,355)**	**81,615**
归属于母公司股东的营运利润	**51,127**	**8,234**	**7,927**	**1,651**	**1,509**	**2,671**	**3,438**	**(2,247)**	**74,310**
少数股东营运利润	408	40	5,751	2	56	549	607	(108)	7,305

注：因四舍五入，直接计算未必相等。

附录：寿险及健康险业务经营业绩 (表 B)

利源分析

(人民币百万元)	2021年1-6月	2020年1-6月	备注
剩余边际摊销	41,589	40,342	A
净资产投资收益	7,133	6,261	
息差收入	2,125	2,791	
营运偏差及其他	7,011	9,890	
税前营运利润合计	**57,858**	**59,284**	
所得税	(7,629)	(7,749)	
税后营运利润合计	**50,230**	**51,535**	见表A
短期投资波动	(15,245)	(1,987)	
折现率变动影响	(5,200)	(3,660)	
管理层认为不属于日常营运收支而剔除的一次性重大项目及其他	-	-	
净利润	**29,785**	**45,888**	见表A

剩余边际

(人民币百万元)	2021年1-6月	2020年1-6月	备注
期初剩余边际	**960,183**	**918,416**	
新业务贡献	41,480	59,354	
预期利息增长	18,287	18,034	
剩余边际摊销	(41,589)	(40,342)	A
脱退差异及其他	(10,148)	6,872	
期末剩余边际	**968,212**	**962,333**	
剩余边际摊销/期初剩余边际	4.3%	4.4%	
长期保障型业务摊销占比	71%	73%	

注：因四舍五入，直接计算未必相等。

附录：财产保险业务经营业绩 (表 C)

(人民币百万元)	2021年1-6月	2020年1-6月	备注
原保险保费收入	133,313	144,118	
已赚保费	**127,255**	**122,339**	**B**
赔款支出	(85,812)	(73,431)	
保险业务手续费支出	(15,594)	(21,613)	
业务及管理费支出	(23,855)	(27,932)	
分保佣金收入	2,586	3,033	
承保利润	**5,210**	**2,396**	**D = B x (1-C)**
综合成本率（%）	95.9	98.1	**C**
总投资收益	7,973	8,406	**E = F x G**
平均投资资产	318,510	298,591	**F**
总投资收益率（非年化，%）	2.5	2.8	**G**
其他收支净额	(419)	(565)	
税前利润	**12,764**	**10,237**	
所得税	(1,973)	(1,963)	
净利润	**10,791**	**8,274**	**见表A**
营运利润	**10,791**	**8,274**	**见表A**

注：因四舍五入，直接计算未必相等。

附录：银行业务经营业绩(表 D)

(人民币百万元)	2021年1-6月	2020年1-6月	备注
利息净收入	59,361	55,580	**H = I x J**
平均生息资产余额	4,224,570	3,887,854	**I**
净息差（非年化，%）	1.41	1.43	**J**
非利息净收入	25,319	22,748	
营业收入	**84,680**	**78,328**	**K**
业务及管理费	(23,160)	(21,380)	**L = - (K x M)**
成本收入比（%）	27.35	27.30	**M**
税金及附加	(820)	(798)	
减值损失前营业利润	**60,700**	**56,150**	
信用及其他资产减值损失	(38,285)	(38,491)	
其中：贷款减值损失	(25,121)	(32,302)	**N = - (O x P)**
平均贷款余额（含贴现）	2,759,354	2,429,534	**O**
信贷成本（非年化，%）	0.91	1.33	**P**
其他支出	(74)	(72)	
税前利润	**22,341**	**17,587**	
所得税	(4,758)	(3,909)	
净利润	**17,583**	**13,678**	见表A

注：因四舍五入，直接计算未必相等。

附录：信托业务经营业绩(表 E)

(人民币百万元)	2021年1-6月	2020年1-6月	备注
手续费及佣金收入	1,961	2,259	**Q = R x S**
月均信托资产管理规模	408,194	435,772	**R**
信托资产管理费率（%）	0.48	0.52	**S**
手续费及佣金支出	(243)	(160)	
手续费及佣金净收入	**1,718**	**2,099**	
业务及管理费支出	(584)	(513)	
总投资收益	253	293	
其他收支净额	242	262	
税前利润	**1,629**	**2,141**	
所得税	(375)	(488)	
净利润	**1,254**	**1,653**	见表A

注：因四舍五入，直接计算未必相等。

附录：证券业务经营业绩(表 F)

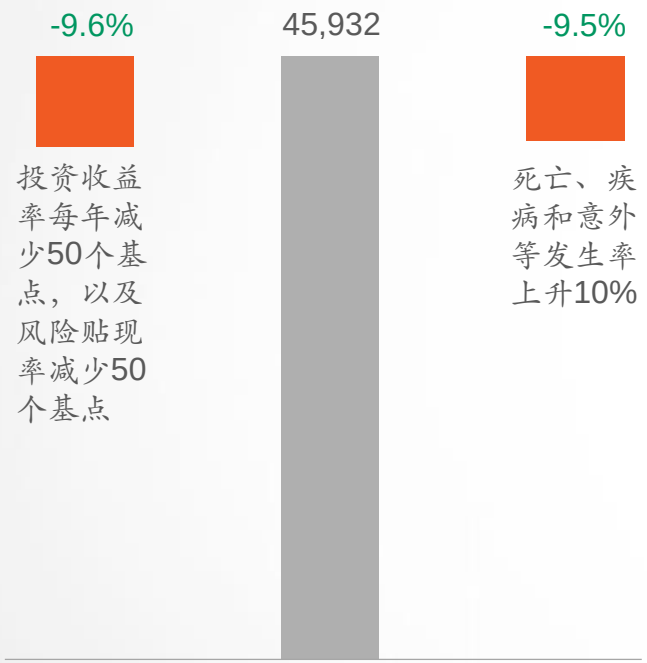
(人民币百万元)	2021年1-6月	2020年1-6月	备注
手续费及佣金收入	4,249	3,636	
手续费及佣金支出	(1,115)	(852)	
手续费及佣金净收入	**3,134**	**2,784**	
总投资收益	3,621	3,245	
其他收入	2,552	2,545	
营业收入	**9,307**	**8,574**	**T**
业务及管理费支出	(2,829)	(2,357)	**U = - (T + W) x V**
成本收入比（%）	45.4	44.3	**V**
财务费用	(1,286)	(1,005)	
其他支出	(3,080)	(3,253)	**W**
税前利润	**2,112**	**1,959**	
所得税	(364)	(394)	
净利润	**1,748**	**1,565**	**见表 A**

注：因四舍五入，直接计算未必相等。

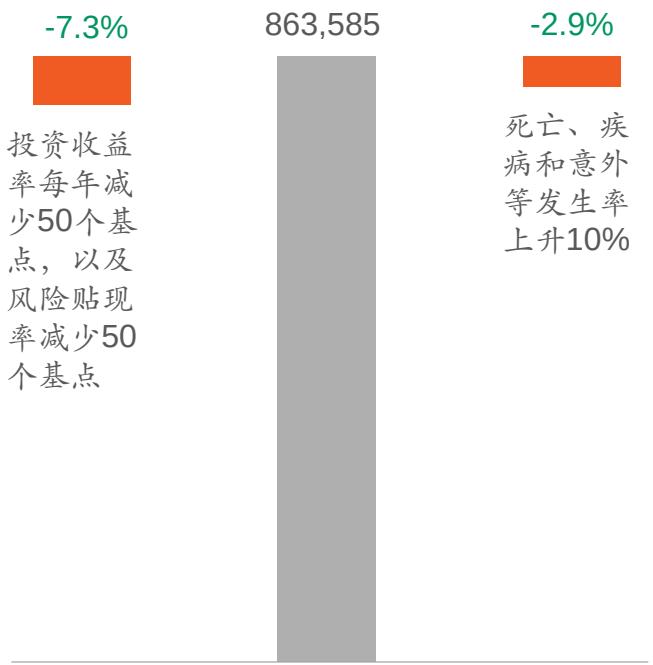
附录：新业务价值及内含价值对未来投资回报的敏感性较低

（人民币百万元）

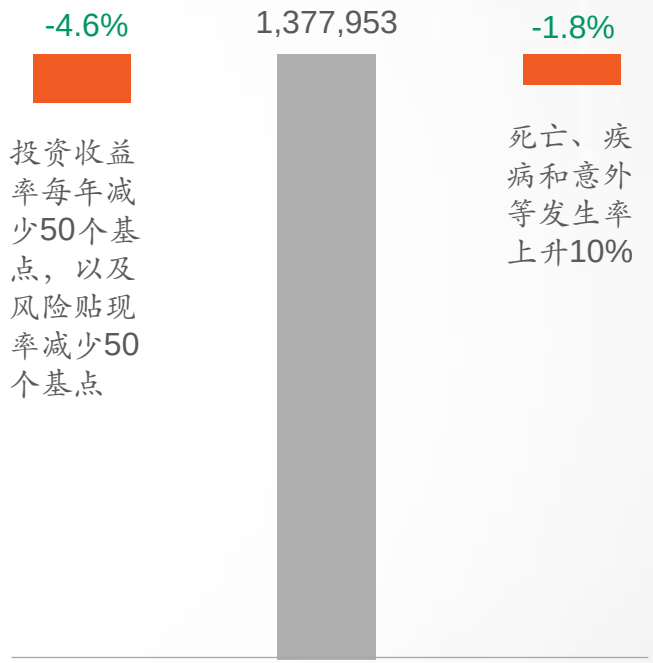
一年新业务价值



寿险及健康险业务内含价值



集团内含价值



注：（1）目前内含价值评估体系下，除自由盈余外，支持负债和资本要求的资产以账面价值计量。上述投资敏感性情景下，调整净资产不随未来投资收益率的变动而变动。

（2）因四舍五入，直接计算未必相等。