中国平安 PINGAN
专业 · 价值

2022年中期业绩报告

2022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
专业 · 价值

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

2022年上半年经营业绩

（人民币）

归母营运利润

853.40亿

+4.3%

中期每股股息

0.92元/股

+4.5%

年化营运ROE

20.4%

归母净利润

602.73亿

+3.9%

寿险及健康险业务内含价值

9,066.19亿

+3.4%

寿险及健康险业务归母营运利润

583.98亿

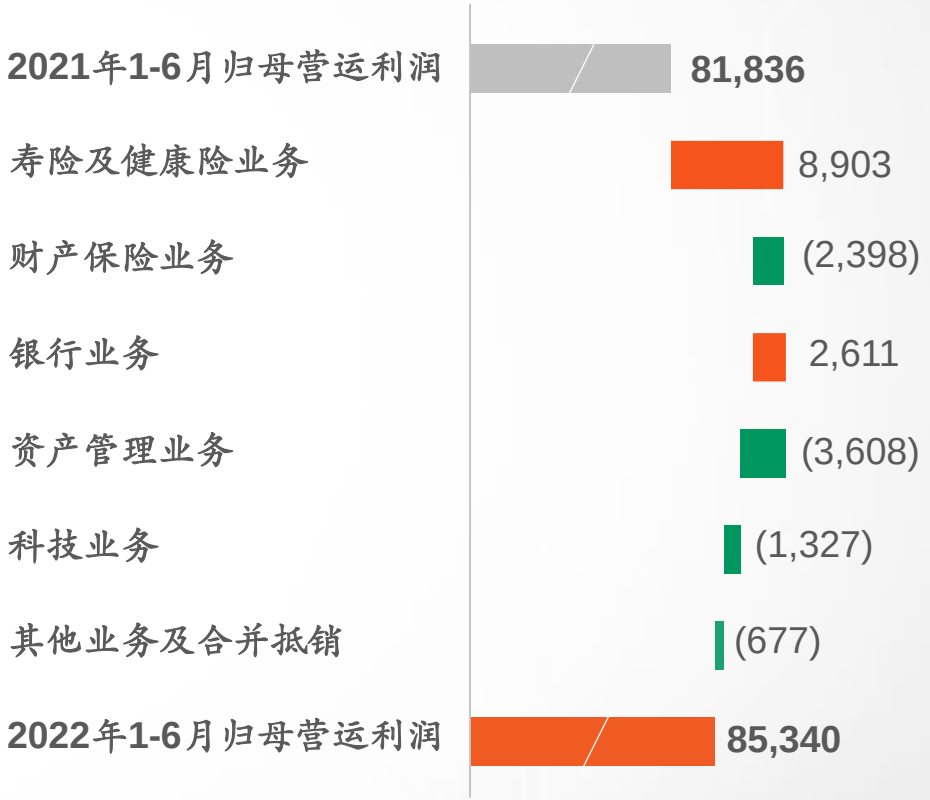
+18.0%

集团归母营运利润同比增长4.3%

（人民币百万元）

	2022年1-6月	占比 (%)	同比变动 (%)
寿险及健康险业务	58,398	68.4	18.0
财产保险业务	8,343	9.8	(22.3)
银行业务	12,802	15.0	25.6
资产管理业务[2]	4,400	5.2	(45.1)
科技业务[3]	4,909	5.8	(21.3)
其他业务及合并抵销	(3,512)	(4.1)	23.9
集团合并	85,340	100.0	4.3

归母营运利润增长驱动因素



注：（1）营运利润以财务报表净利润为基础，剔除短期波动性较大的损益表项目和管理层认为不属于日常营运收支的一次性重大项目及其他。营运利润计算详情请参见本公司于上交所网站披露的2022年中期报告、于香港交易所网站披露的截至2022年6月30日止6个月的业绩公告。

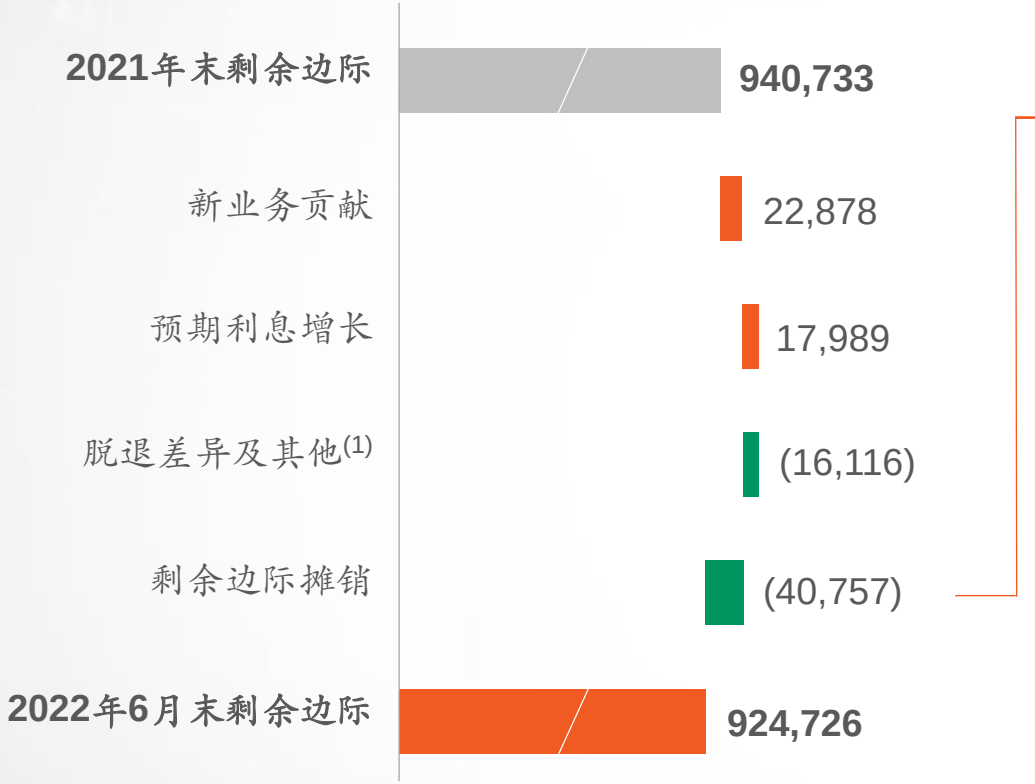
（2）资产管理业务为平安证券、平安信托、平安资产管理、平安融资租赁、平安海外控股等经营资产管理业务的子公司经营成果的汇总。

（3）科技业务反映汽车之家、陆金所控股、金融壹账通、平安健康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。

（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增长18.0%

（人民币百万元）



	2022年1-6月	2021年1-6月	同比变动（%）
剩余边际摊销	40,757	41,589	(2.0)
净资产投资收益(2)	8,121	7,133	13.9
息差收入(3)	2,735	2,125	28.7
营运偏差及其他(4)	11,932	7,011	70.2
税前营运利润合计	**63,546**	**57,858**	**9.8**
所得税	(4,553)	(7,629)	(40.3)
税后营运利润合计	**58,993**	**50,230**	**17.4**
归属于集团母公司营运利润	58,398	49,495	18.0

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增长70.2%，主要受疫情影响实际赔付较低，以及继续率有所改善，营运经验优于假设，带来营运偏差增长。

（5）因四舍五入，直接计算未必相等。

受疫情持续影响，客户对长期保障型产品的消费支出放缓，叠加多个地区线下展业活动受限，寿险及健康险新业务价值同比下降28.5%

(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	**19,356**	**(28.5)**	**32.6**	**(8.4)**
代理人渠道	16,434	(30.6)	36.7	(8.1)
短交保障储蓄混合型	5,928	(6.7)	20.8	(0.3)
长交保障储蓄混合型(1)	4,530	(24.1)	47.4	(8.4)
长期保障型(2)	3,880	(58.4)	93.6	(7.2)
短期险	2,096	2.9	83.5	5.4
电销、互联网及其他渠道	1,861	(24.8)	23.1	(5.3)
银保渠道	1,060	14.9	16.3	(4.3)
团险业务	**217**	**(28.9)**	**1.3**	**(0.1)**
新业务价值合计	**19,573**	**(28.5)**	**25.7**	**(5.5)**

高保障业务

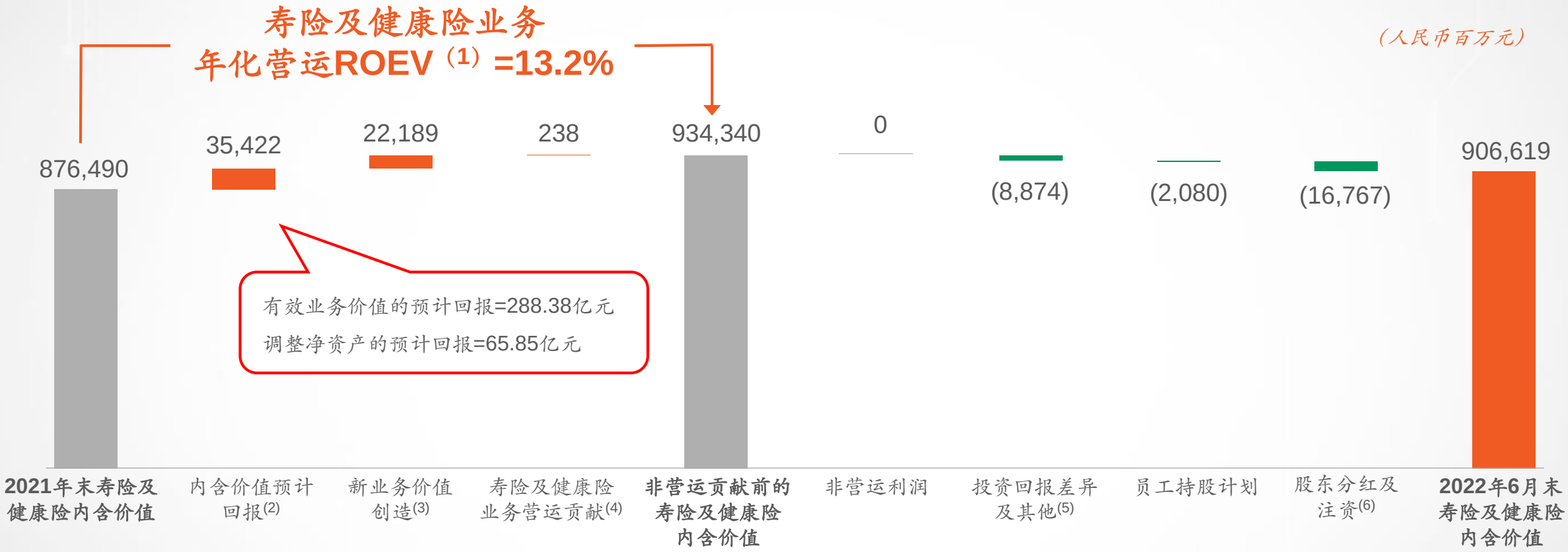
注：（1）长交保障储蓄混合型指交费期为10年及以上的两全险、年金险等。对于重疾返本组合，其主险归属在长交保障储蓄混合型。

（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）上表中，计算2021年上半年新业务价值的假设及方法与2021年中期评估假设及方法一致，如果使用2021年年末的评估假设及方法，2022年上半年新业务价值同比下降20.3%。

（4）因四舍五入，直接计算未必相等。

寿险及健康险业务年化内含价值营运回报率达13.2%

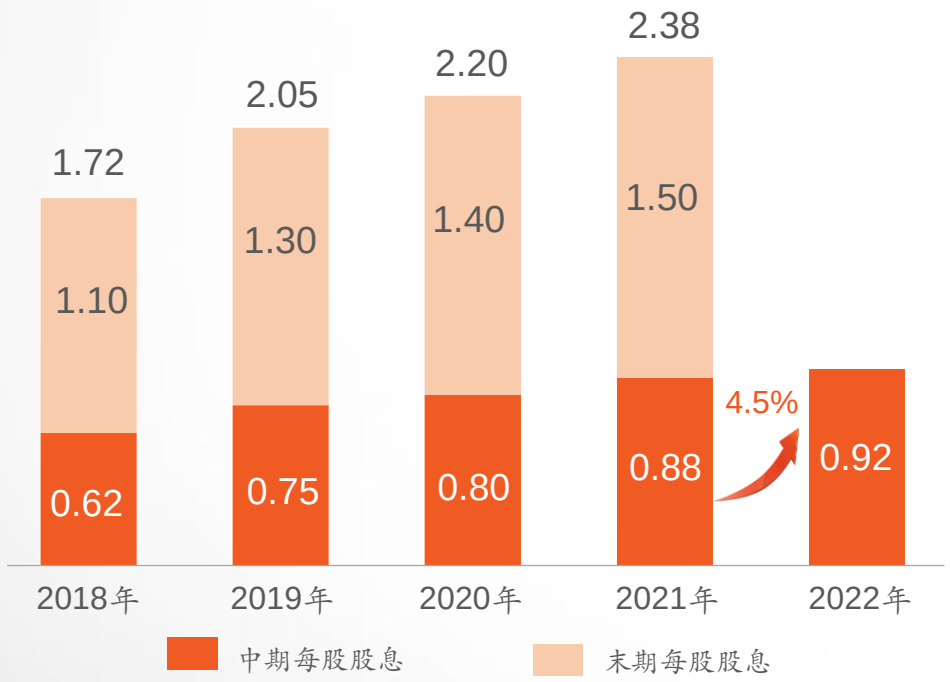


注：（1）年化营运回报率等于上半年营运回报率乘以2。
（2）年初内含价值的预计回报包含期初调整净资产、期初有效业务及当年新业务价值的预计回报。
（3）新业务价值创造包括新业务价值（195.73亿元）以及分散效应（26.16亿元）。
（4）寿险及健康险业务营运贡献包括营运假设及模型变动（-8.9亿元）、营运经验差异及其他（11.29亿元）。
（5）投资回报差异及其他包括投资回报差异、市场价值调整及其他影响。
（6）平安寿险向集团分红（338.37亿元），集团向平安养老险及平安健康险注资（170.70亿元）。
（7）因四舍五入，直接计算未必相等。

注重股东回报，派发中期股息每股现金0.92元；同时集团母公司可动用资金保持合理水平

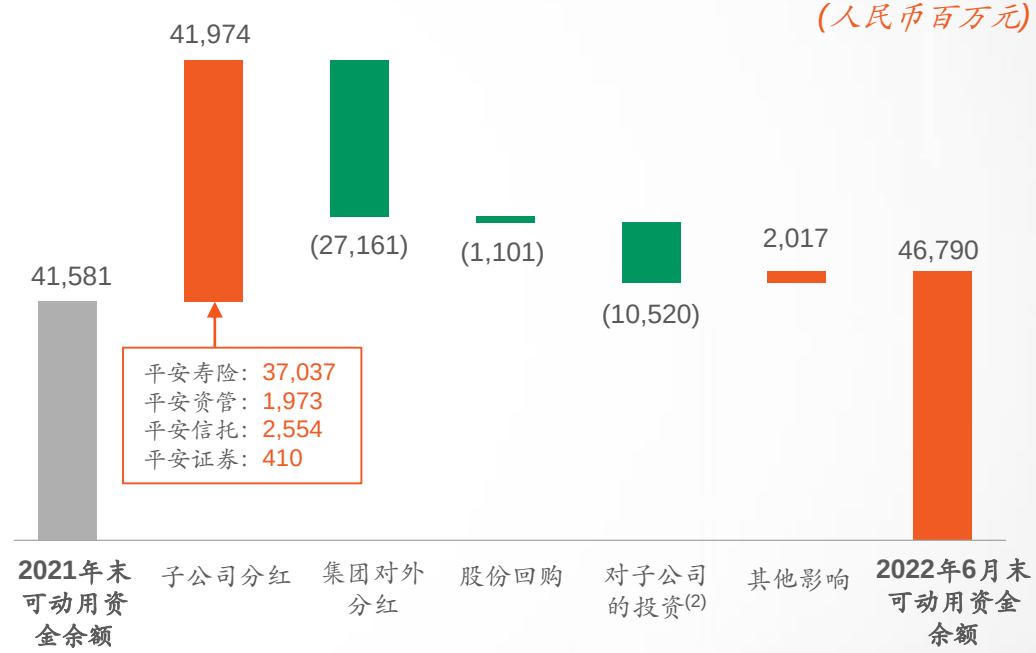
中期股息

(人民币元/股)



集团母公司可动用资金

(人民币百万元)

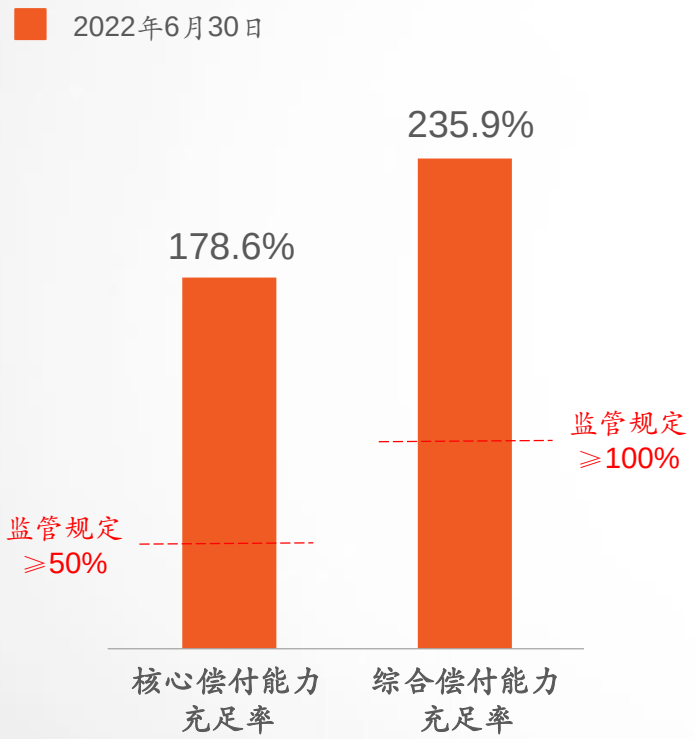


注：（1）集团母公司的可动用资金，包括其持有的债券、权益证券、银行存款及现金等价物等项目，主要用于向子公司投资、日常经营及分红派息。

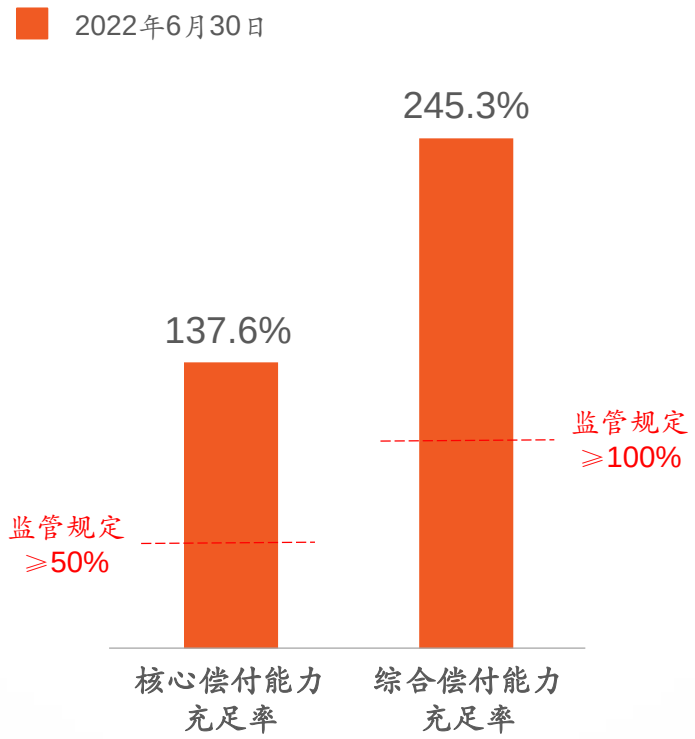
（2）主要为集团母公司对平安养老险增资。

偿二代二期规则下偿付能力高于监管要求

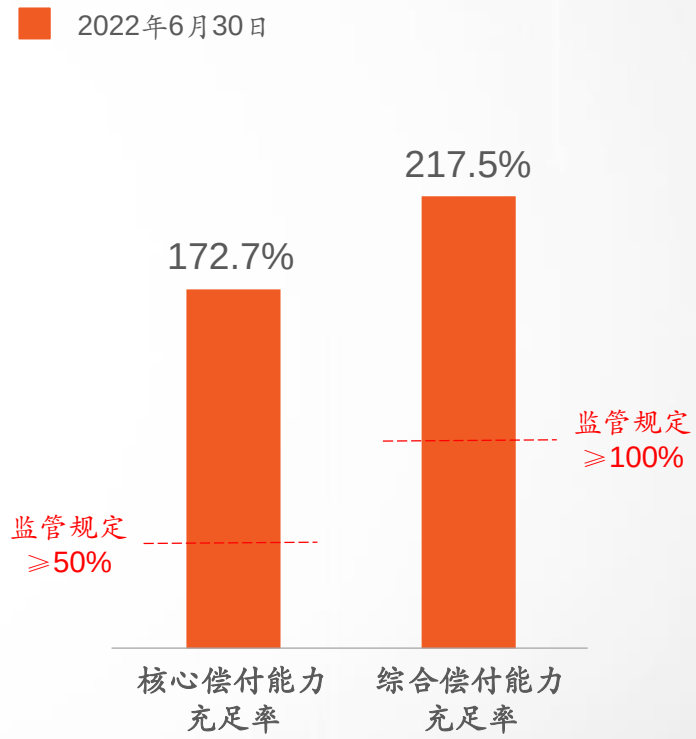
平安集团



平安寿险



平安产险



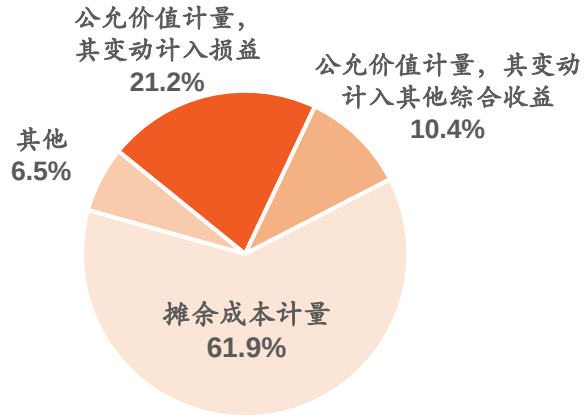
注：上述2022年6月30日偿付能力充足率基于银保监会偿二代二期规则及过渡期政策计算；若不考虑过渡期政策，各公司的核心偿付能力充足率仍高于100%。

保险资金投资组合

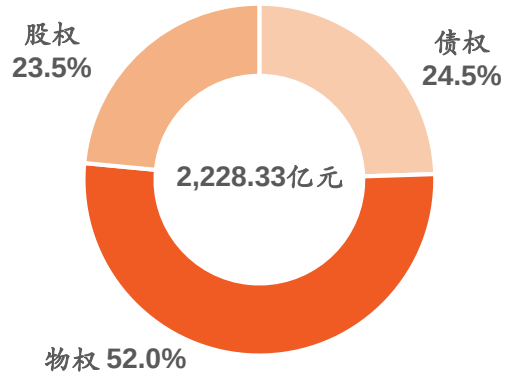
占比	2022年6月30日	2021年12月31日	变动（pps）
现金、现金等价物	**2.8%**	2.8%	-
定期存款	**5.9%**	5.3%	0.6
债权型金融资产			
债券投资	**49.8%**	48.6%	1.2
债券型基金	**2.8%**	2.3%	0.5
优先股	**2.7%**	3.0%	(0.3)
永续债	**1.5%**	1.5%	-
保户质押贷款	**4.3%**	4.6%	(0.3)
债权计划投资	**4.6%**	5.0%	(0.4)
理财产品投资(1)	**6.2%**	6.7%	(0.5)
股权型金融资产			
股票	**6.1%**	7.0%	(0.9)
权益型基金	**2.9%**	2.3%	0.6
理财产品投资(1)	**0.9%**	0.8%	0.1
非上市股权	**2.6%**	2.8%	(0.2)
长期股权投资	**3.8%**	4.1%	(0.3)
投资性物业	**2.7%**	2.6%	0.1
其他投资(2)	**0.4%**	0.6%	(0.2)
投资资产合计（人民币百万元）	**4,270,779**	3,916,412	

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）



➢ 不动产投资规模占总投资资产5.2%，较年初下降0.3pps



债权计划及债权型理财产品平均名义投资收益率5.19%

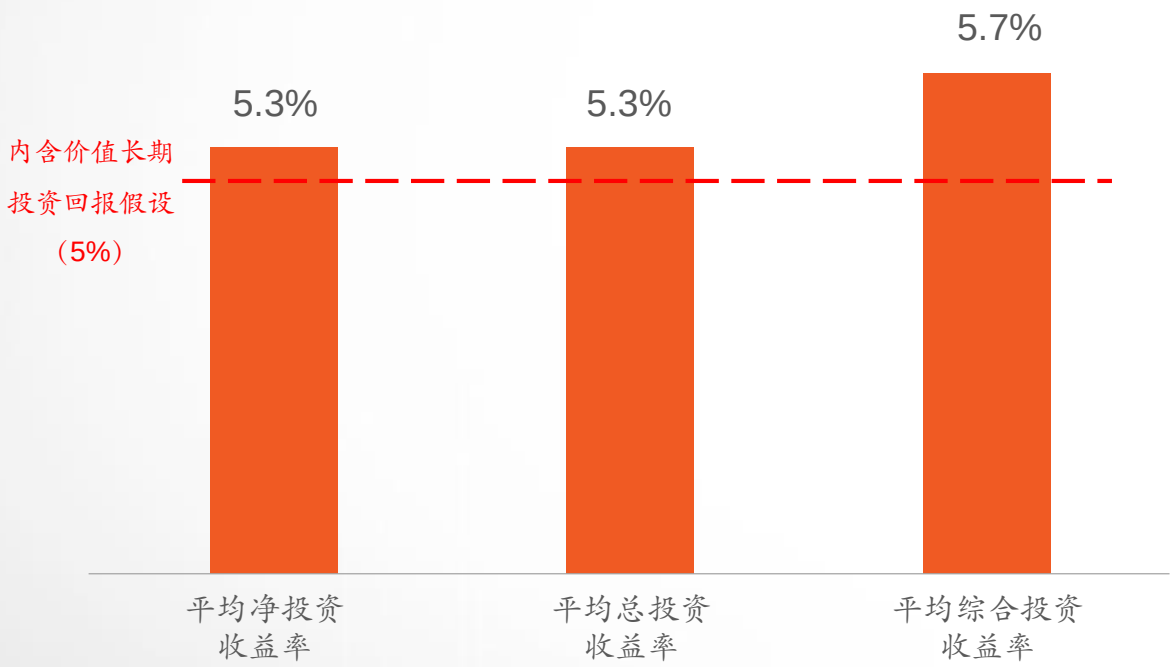
债权计划及债权型理财产品
规模：4,595亿元
占比：10.8%

	占总投资资产比例(%)	名义投资收益率(%)	剩余到期期限(年)
基建	**4.6**	**5.08**	**4.92**
高速公路	1.3	5.26	3.61
电力	0.7	4.68	6.14
基建设施及园区开发	0.9	5.57	5.31
其他（水务、环保、铁路投资等）	1.7	4.85	5.22
非银金融	**2.2**	**5.53**	**2.47**
不动产行业	**2.0**	**5.22**	**2.60**
煤炭开采	**0.1**	**5.85**	**1.76**
其他	**1.9**	**4.96**	**4.12**
合计	**10.8**	**5.19**	**3.83**

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）不动产行业为广义口径，包括资金直接投向不动产项目的不动产债权计划，以及资金间接用途与不动产企业有关联的集合资金信托计划、基础设施投资计划、项目资产支持计划等。
（3）因四舍五入，直接计算未必相等。

10年平均投资收益率高于内含价值长期投资回报假设（5%）

10年平均投资收益率（2012-2021）



投资收益率情况

	2022年1-6月	2021年1-6月
年化净投资收益率	**3.9%**	3.8%
年化总投资收益率	**3.1%**	3.5%

可持续发展：负责任、更低碳、向未来

绿色发展

绿色投融资规模	绿色银行类业务规模	环境类可持续保险保费收入(1)
2,494亿元	**1,617亿元**	**770亿元**

绿色运营

正式启动绿色运营创新大赛；力争**2030年运营碳中和**

负责任投融资

负责任投融资规模超 **1.62万亿元**

社会责任

“三村工程”

累计提供扶贫及产业振兴帮扶资金近**500亿元**

“三下乡”

保险、金融、医疗健康“三下乡”项目在广东韶关试点落地，助力乡村振兴

指数&评级	1H 2022	说明
MSCI ESG评级	BBB	属于国内保险行业领先水平
富时罗素可持续发展指数	纳入	
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+ · CCNAA 碳中和行动联盟

注：（1）保费收入口径为原保险保费收入。

荣誉和奖项

财富

世界500强

第25位

全球金融企业

第4位

福布斯

全球上市公司2000强

第17位

全球多元保险企业

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100强

第1位

蝉联全球最具
价值保险品牌

连续6年

财富

中国500强

第4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：打造有温度的金融服务品牌，提供一站式综合金融解决方案

个金1+N业务模式

经营模式

一个客户、多种产品、一站式服务

打法动作

精准洞察客户需求

- 践行“以客户为中心”
- 打造多维客户标签画像，提升客户需求洞察的准确度，加速获客、黏客、沉淀资产
- 回答“客户是谁？客户要什么？”的问题

提供有温度的金融服务

- 践行“省心、省时、又省钱”的价值主张
- 建立分客群的产品供给体系，提供场景化、一站式综合金融解决方案
- 回答“我们有什么？我们怎么给？”的问题

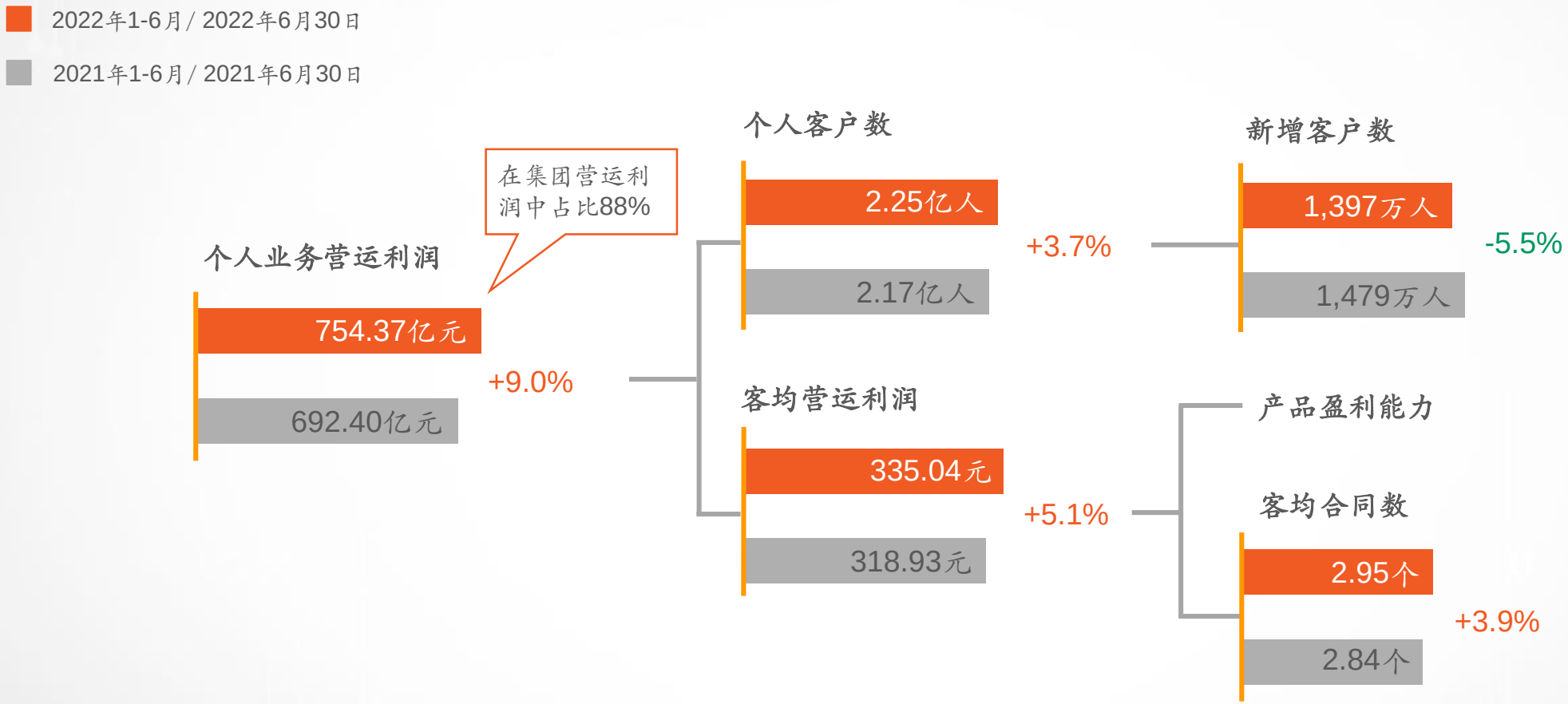
推动“四通一平”建设

- 深化账户、数据、产品、权益及智能营销服务平台的基础建设
- 创造极致的客户体验，赋能业务增长
- 回答“建什么基础设施？建什么协作机制？”的问题

业绩亮点

金融主账户AUM余额	3,745亿元 +16.4% YTD
新增保险金信托规模	294亿元 +73.7% YoY
车生态加油优惠使用人次	超573万 +113.0% YoY

个人综合金融：客户规模持续增长，经营成效显著



注：（1）营运利润为归属于母公司股东的营运利润口径。

（2）2022年，公司对个人客户及客均合同口径进行优化，将不可经营客户从个人客户数中予以剔除，将代销类合同纳入客均合同统计，并对2021年可比期间数据进行重列。

（3）因四舍五入，直接计算未必相等。

团体综合金融：聚焦三类客群、三大模式，继续深化团金“1+N”

团金1+N业务模式

大中型企业及政府

- **金融服务实体经济的关键抓手**
- **业务需求复杂、非标准**：股债权、并购、混改、存量资产盘活等

投行驱动下的大中型企业服务模式

- 发挥**集团生态和险资优势**，以一带多
- 一户一策，提供**“商行+投行+投资”**综合金融服务方案

小微企业及供应链上下游

- **金融服务小微、服务民生的关键环节**
- **需求多样、潜力巨大**：保险、贷款、理财、金融和非金融科技等

科技驱动下的小企业及供应链服务模式

- 通过数字化去除中间层，将**标准化产品和服务**低成本触达客户，降低小微企业成本

金融机构

- **促进经济发展、防范金融风险**的重要主体
- 中小金融机构对**金融科技赋能、风控投资**等金融专业支持的需求较为迫切

交易和销售驱动下的金融机构服务模式

- 利用**专业能力和科技优势**，向金融机构输出科技、策略、风控等优势能力，共同经营生态

系统支持 | 科技研发 | 数据能力 | 组织建设

团体综合金融：三大模式持续落地，业绩贡献稳步提升

投行驱动下的大中型企业服务模式

发挥基金生态、债生态、险资优势，为大中型企业及政府提供量身定制的综合金融服务

- **标杆模式落地开花：**基建、新能源、降杠杆等6个领域的标杆模式不断落地，仅基建领域落地项目总规模就达**2,412**亿元
- **发挥优势提升综合收益：**促动更多金融产品叠加，例如上半年投融业务累计带来银行存款**2,580亿元**

科技驱动下的小企业及供应链服务模式

通过科技连接企业需求与金融服务，从而解决小企业“融资难融资贵”和“经营难经营贵”问题

- **通过开放生态形成综合化方案：**内部聚合投融资、保险、支付结算、财资管理、物联网和数字资产管理等产品，外部与软件服务商、供应链场景方等深度合作，共同经营场景、共建开放生态
- **通过统一平台深度服务客用户：**围绕产业平台海量用户，打造“+账户”、“+数据”两个差异优势，利用科技精准高效获客、触客、转化。“数字口袋”平台注册经营用户数达**1,085万**，较年初**+33%**

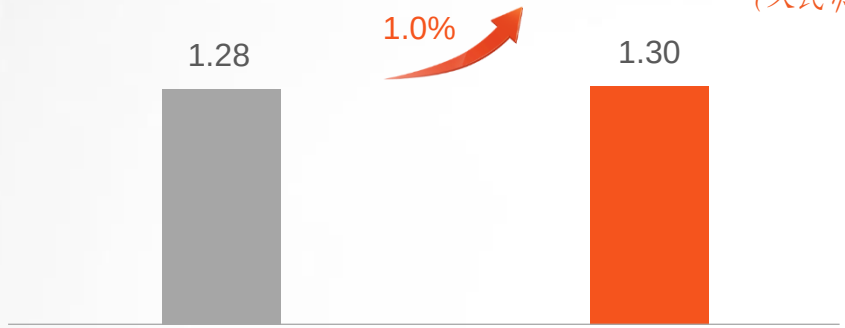
交易和销售驱动下的金融机构服务模式

- **赋能内部投资交易：**投资策略委员会机制、信用评级和风险预警体系以及数字化平台运行有效，助力集团各子公司相关板块投资业务持续保持**市场领先**

团体综合金融：协同成效稳步提升

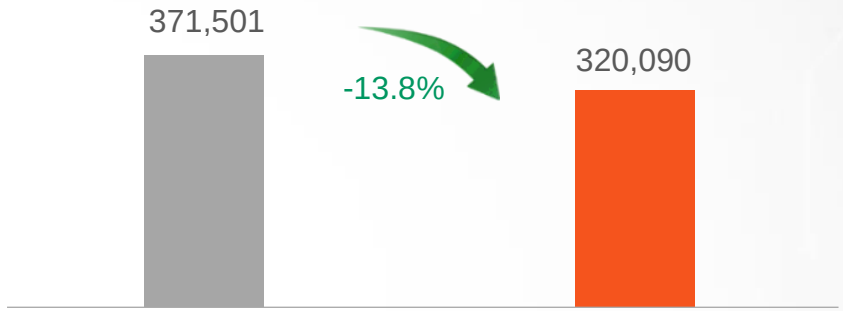
为个人业务提供资产余额

（人民币万亿元）



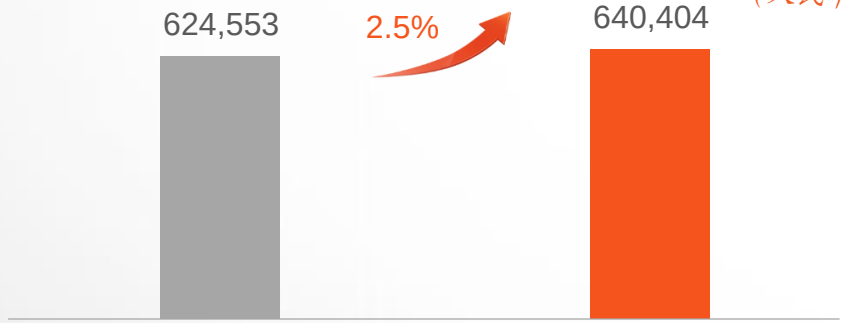
综合金融融资规模(1)

（人民币百万元）



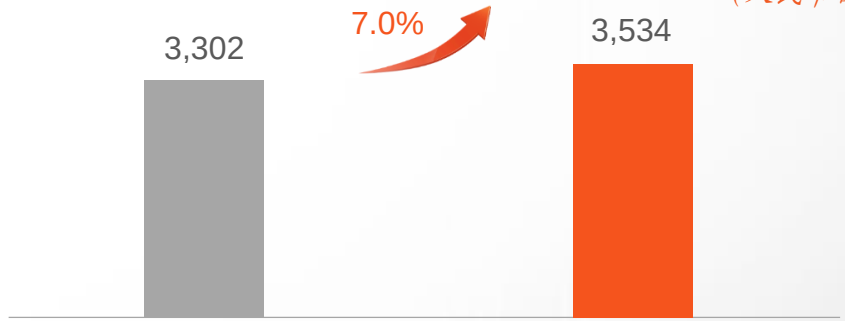
为险资配置提供资产(2)余额

（人民币百万元）



对公渠道保费规模(3)

（人民币百万元）

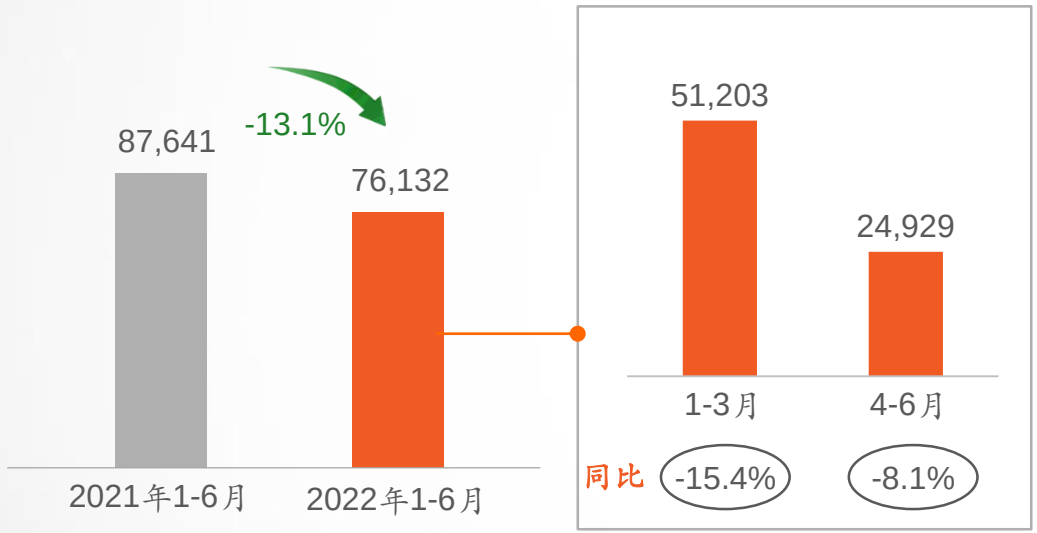


注：（1）综合金融融资规模指集团内公司通过综合金融服务合作落地的新增融资项目规模。2022年上半年，受市场和投资策略影响，非标资产投放较少，综合金融融资规模同比有所下降。
（2）为险资配置提供资产是指平安资产管理、平安证券、平安信托等集团内核心金融公司为集团保险资金配置提供的资产。
（3）对公渠道保费规模指剔除平安寿险销售的综合金融保费规模。
（4）因四舍五入，直接计算未必相等。

寿险及健康险：改革持续推进，新业务降幅逐步收窄

首年保费

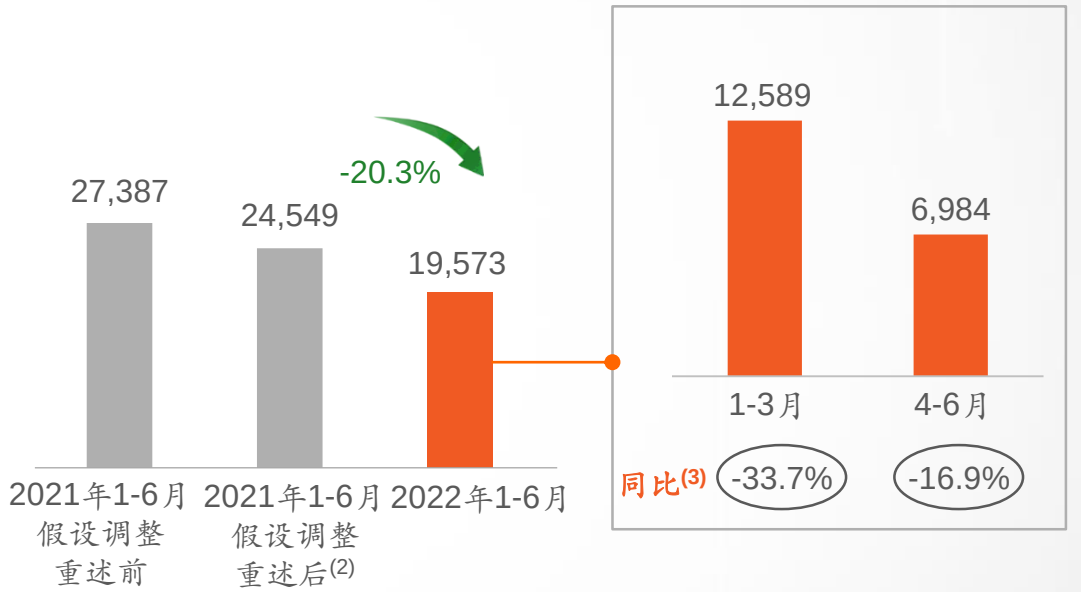
（人民币百万元）



- **业务缓跌**：第二季度首年保费同比**-8.1%**，较一季度降幅收窄
- **储蓄拉动**：储蓄型产品首年保费(1)占比**50.0%**，同比**+3.3**个百分点

新业务价值

（人民币百万元）



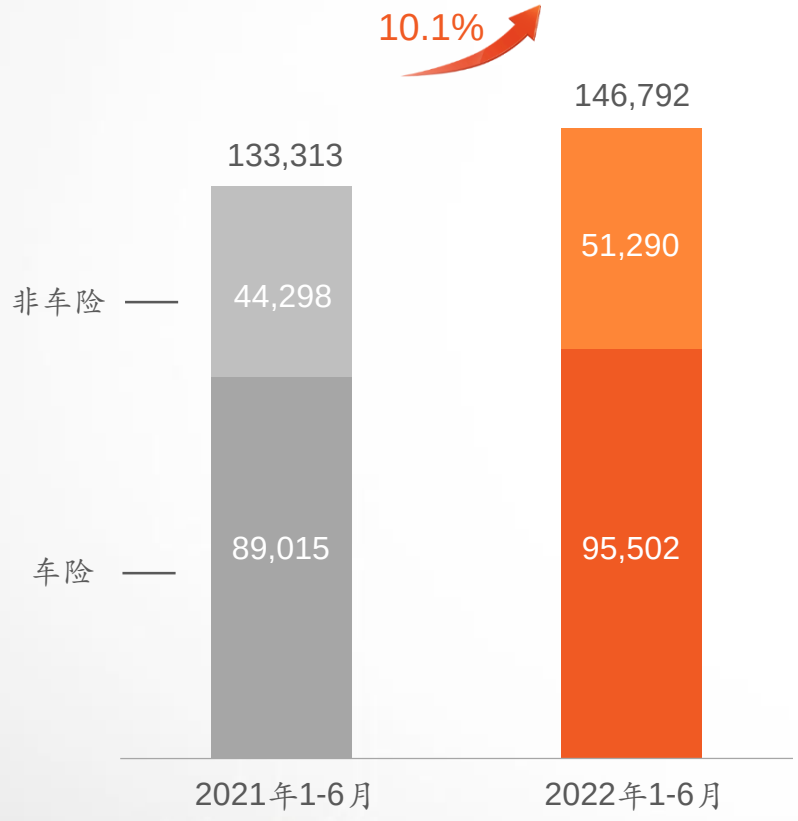
- **业务缓跌**：第二季度新业务价值同比**-16.9%**，较一季度降幅收窄
- **价值调整**：2022年上半年新业务价值率同比**-5.5**个百分点，其中2021年底假设调整影响**-3.2**个百分点

注：（1）储蓄型产品指保障储蓄混合型产品，包括长交保障储蓄混合型（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产品（交费期为10年以下的两全险、年金险等）。
（2）假设调整重述后是指使用2021年年末的评估假设及方法对2021年1-6月的新业务价值进行重述的结果。
（3）同比变动是基于假设调整重述前的新业务价值计算。
（4）因四舍五入，直接计算未必相等。

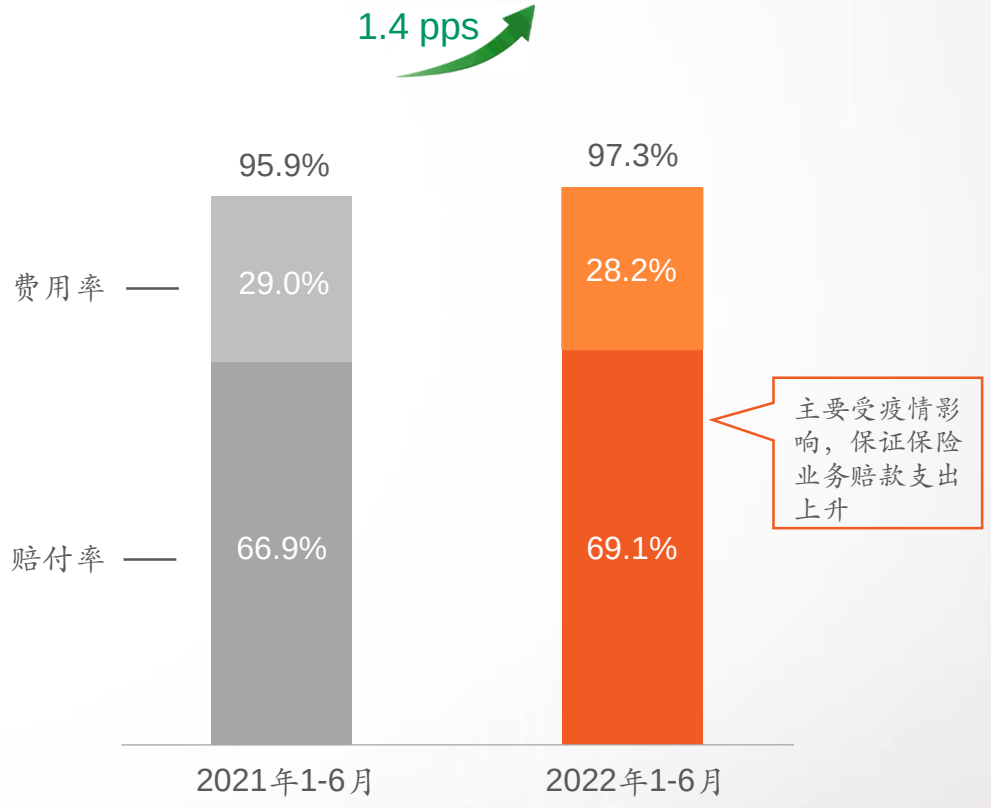
财产保险：保费规模稳定增长，业务品质保持健康水平

原保险保费收入

（人民币百万元）



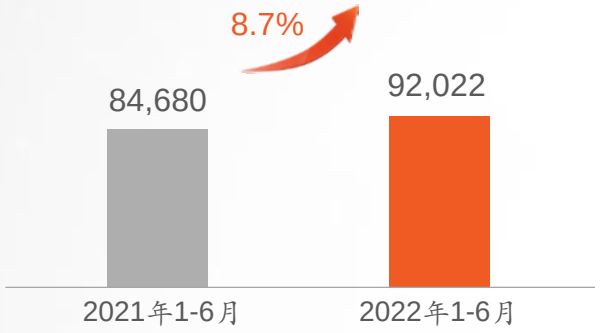
综合成本率



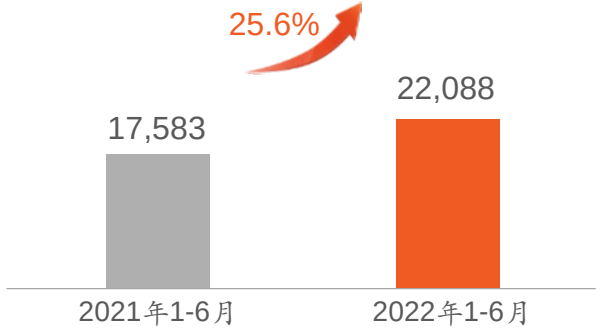
银行：经营业绩稳健增长，资产质量保持平稳

（人民币百万元）

营业收入持续增长

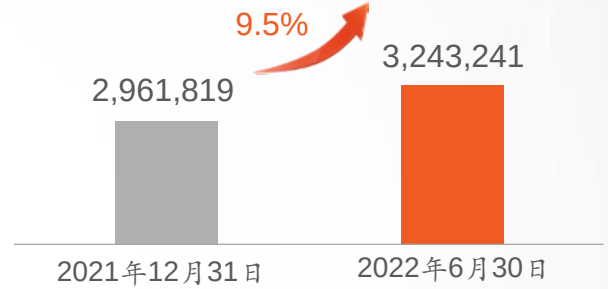


净利润增长强劲

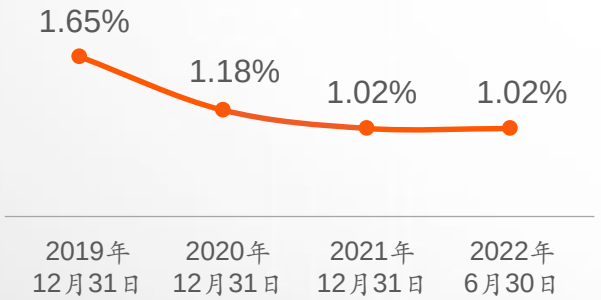


存款量增价优

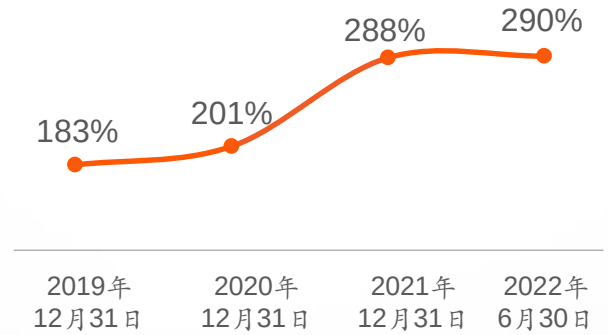
负债平均成本率2.16%，同比优化6个基点



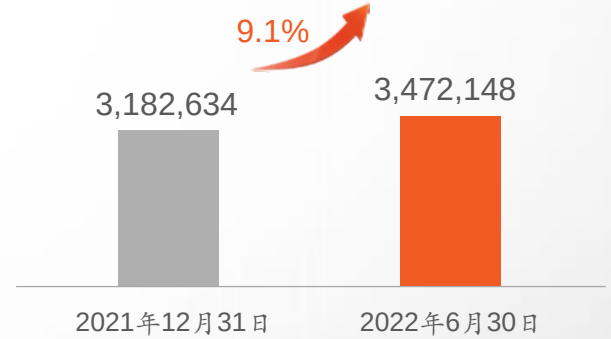
不良贷款率保持稳定



拨备覆盖率进一步提升



零售AUM持续增长



寿险改革

陈心颖
联席首席执行官

平安持续推动“4渠道+3产品”的改革战略

全球领先的人寿保险公司

渠道改革：从单一渠道向多渠道转型

4大渠道并重发展

- 代理人渠道
- 社区网格化
- 银行优才
- 下沉渠道

+

产品改革：打造“保险+服务”差异化体系

3大核心产品改革

- 保险+健康管理
- 保险+居家养老
- 保险+高端养老

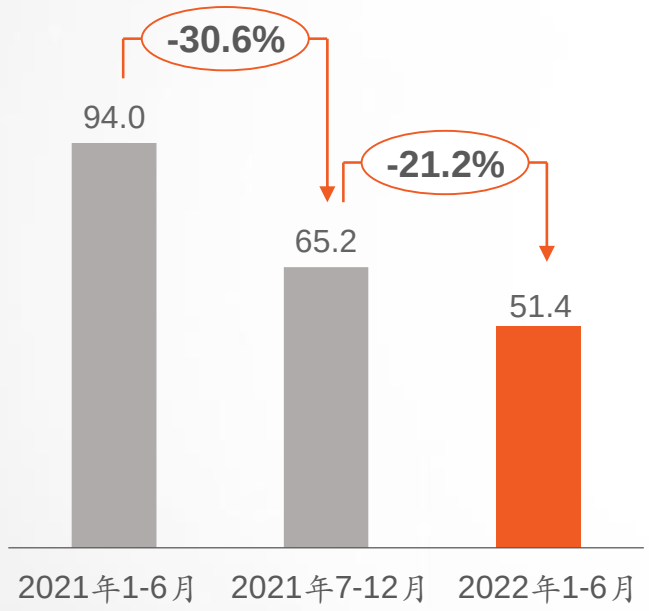
数字化改革

注：社区网格化渠道包括原电网销渠道，银行优才渠道包括原银保渠道。

渠道改革 — 代理人渠道：队伍高质量转型，产能和收入持续提升

队伍人力稳定

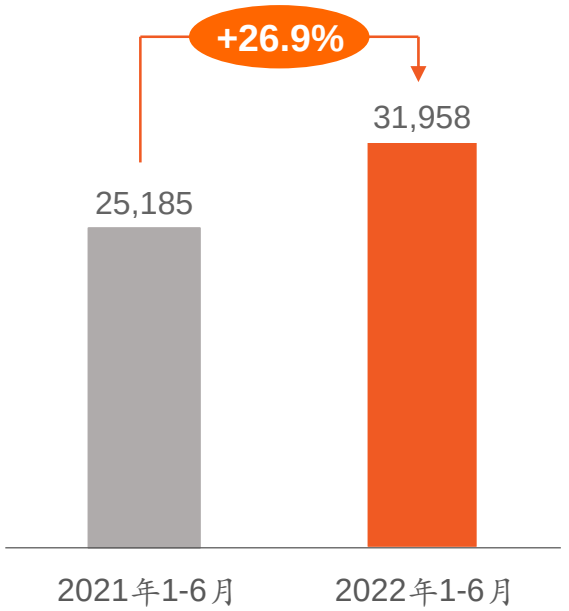
月均人力 （万人）



- **队伍稳定:** 人力降幅与市场基本一致
- **品质提升:** 新人“优+”占比同比**+9pps**

人均产能提升

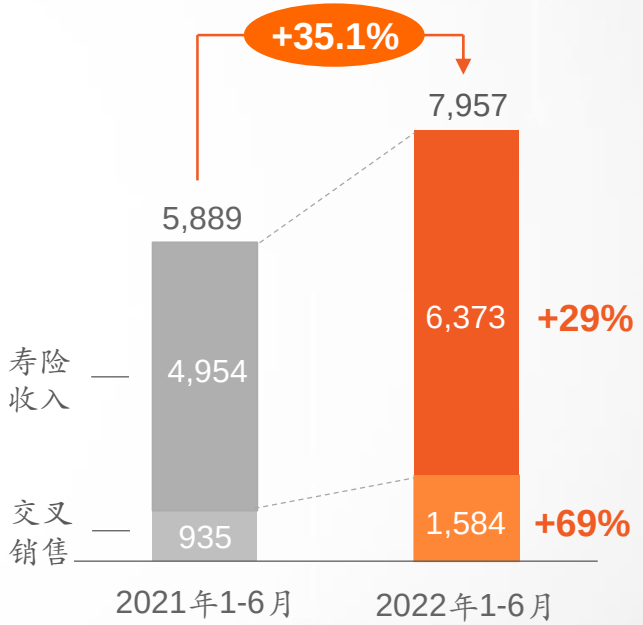
人均新业务价值 （元/人均每半年）



- **件数提升:** 人均长险件数提升**16%**
- **价值优化:** 高件均扩量带动件均NBV**+9%**

人均收入增加

人均收入 （元/人均每月）



- **综拓增量:** 来自综金保险业务的交叉销售收入同比**+69%**

渠道改革 — 代理人渠道：持续打造“三高”队伍

建设“纺锤型”队伍结构，三层队伍精细化经营，推动高质量转型

持续高产能，贡献近80%业绩

- **稳规模：**圈定绩优、强化支持，顶尖绩优人数同比**+8%**
- **提产能：**高客产品组合持续优化，人均收入同比**+16%**

人均NBV	人均收入
同比	为社平工资
+13%	3-4倍(1)

三好五星强基础，提升质量

- **优基础：**保留并重点培养高潜力人员
- **强管理：**全覆盖三好五星，行为→质量→业绩传导

人均NBV	人均收入
同比	同比
+39%	+46%

以优增优持续迭代，持续扩量

- **优增优：**圈定优质主体增员，升级增员体系和价值
- **扩数量：**“优+”人力占比**14%**（同比**+9pps**）

优+人均NBV	优+人均收入
为普才	同比
~3倍	+34%

注：（1）2022年上半年社平工资倍数是基于非私营企业就业人员平均工资而计算，若按同口径进行计算，社平工资倍数从2021年上半年的3.2倍增长到2022年上半年的3.5倍。

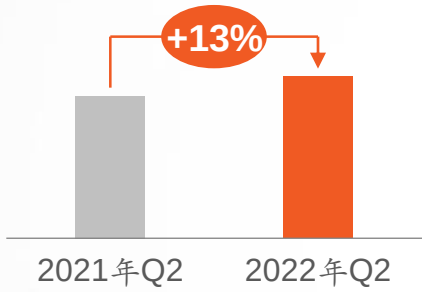
渠道改革 — 代理人渠道：数字化经营试点波段推广显成效

第一、二批：试点超一年，业绩提升效果显现

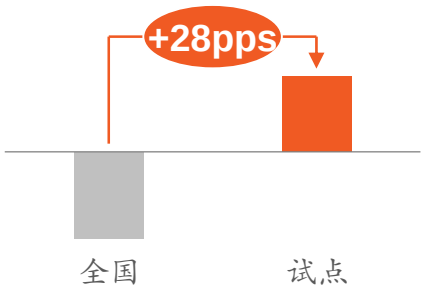
第一批

~5%
营业部
已实施
超18个月

新业务价值
二季度同比增速(1)



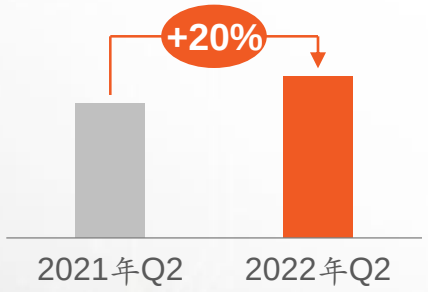
新业务价值增速
二季度同比优于全国(1)



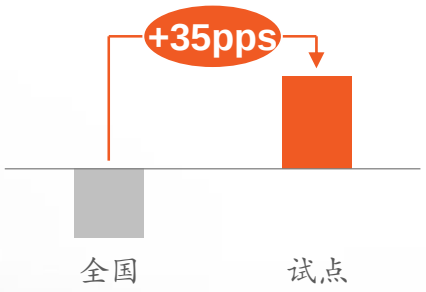
第二批

~5%
营业部
已实施
~12个月

二季度同比增速(1)



二季度同比优于全国(1)

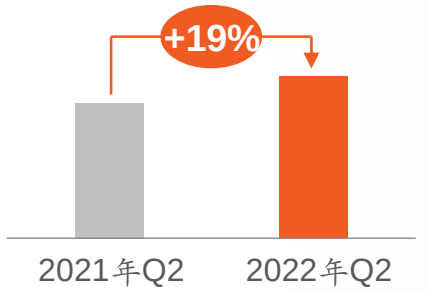


第三、四批：试点超3个月，行为与质量提升

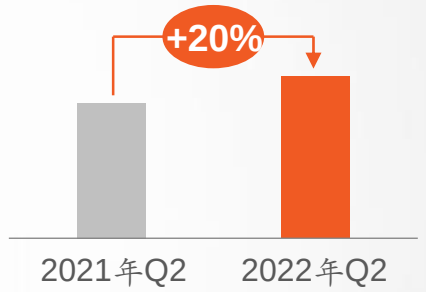
第三批

~20%
营业部
已实施
~6个月

人均触客量
二季度同比增速(1)



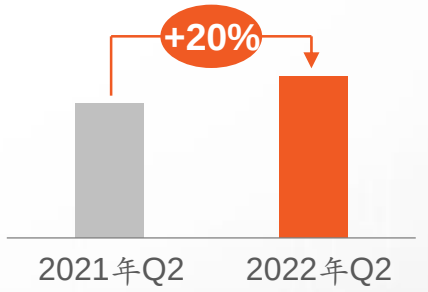
人均长险件数
二季度同比增速(1)



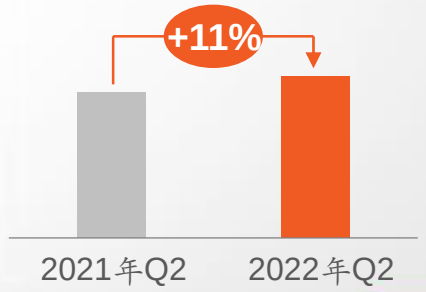
第四批

~35%
营业部
已实施
~3个月

二季度同比增速(1)



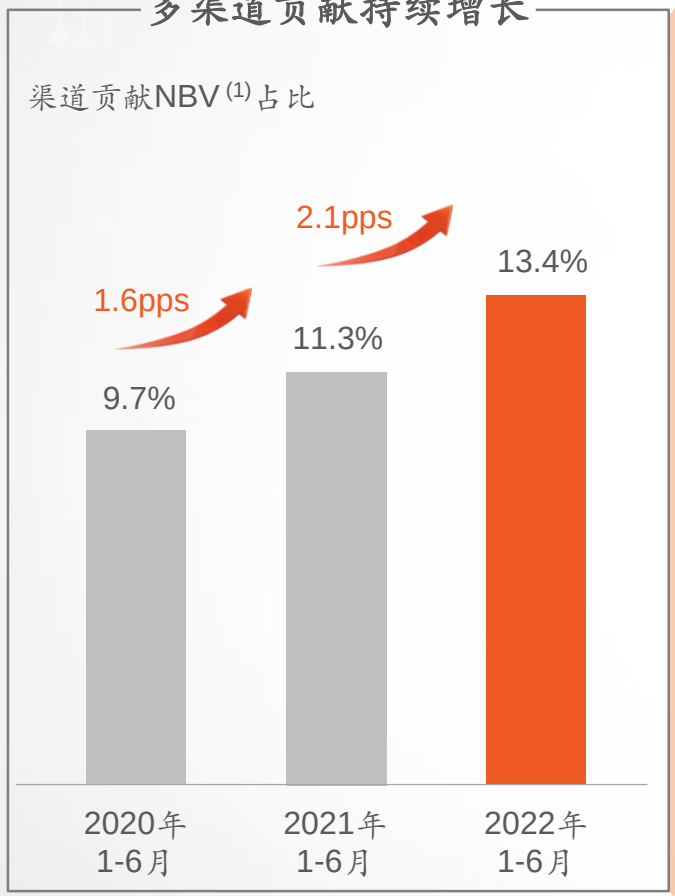
二季度同比增速(1)



注：（1）剔除上海疫情影响（即剔除平安寿险上海地区营业部）。
（2）试点第一批于2020年底启动，第二批于2021年中启动，第三批于2021年底启动，第四批于2022年3月启动。

渠道改革 — 多渠道：三大创新渠道并行发展，试点初具成效

多渠道贡献持续增长



社区网格化

“孤儿单(2)”网格化深耕经营，实现价值突破

试点	城市数 3个 → 11个	网格化专员人数 1,000+人 → 2,000+人
效果	13个月保单继续率提升 >20pps	半年以上新人收入为“优+”新人(3) ~1.8倍

银行优才

打造“懂保险”的财富队伍，保险+金融的一站式财富管理

试点	分行数 7家 → 30+家	新队伍人数 300+人 → 800+人
效果	本科及以上学历占比 >90%	人均产能为钻石队伍的 ~1.4倍

下沉渠道

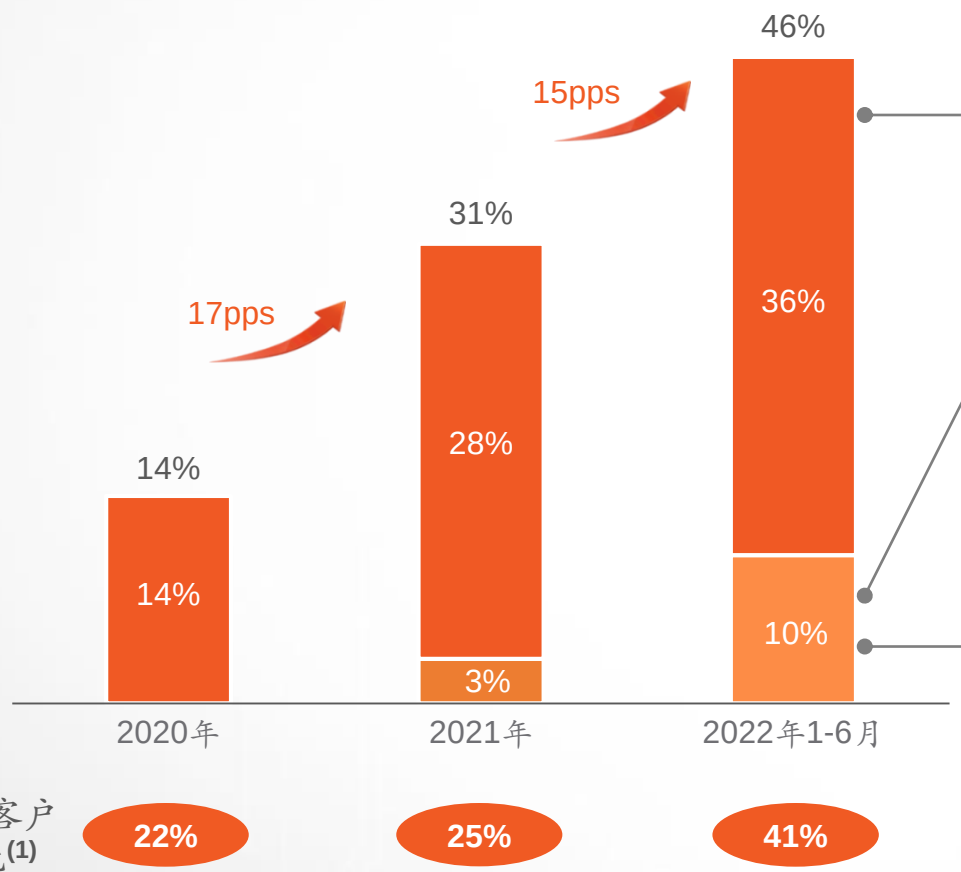
探索下沉市场(4)，综合金融场景化销售

潜在客户 >6亿人	在2个机构授权试点展业 近300人

注：（1）多渠道贡献NBV为平安寿险通过社区网格化、银行优才、下沉渠道等实现的个人业务NBV直接加总。其中，社区网格化渠道包括原电网销渠道，银行优才渠道包括原银保渠道。
（2）孤儿单为与平安寿险终止代理关系的代理人在代理关系终止之前所代理销售的有效保单。
（3）沈阳试点机构已试点半年以上，对标网格化专员和当地新人优+收入水平。
（4）下沉市场及下沉渠道指平安寿险聚焦三四线城市及乡镇县潜在客户的创新渠道发展。

产品改革—“保险+服务”：业绩贡献提升，服务加持效果显著

享有服务权益的客户贡献的NBV占比持续提升



保险+健康管理

- **黏性提升：63%**新契约客户使用健康管理服务
- **服务升级：**打造省心、省时、又省钱的一站式服务

保险+居家养老

- **优选布局：**已布局**32**城，落地**200+**项服务
- **服务满意：**使用服务后客户满意度**~9分**

保险+高端养老

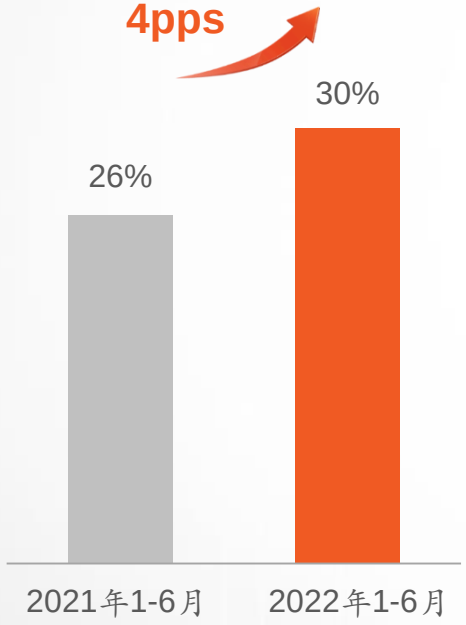
- **首城落地：深圳蛇口**颐年城养老社区发布
- **精选区位：**重点布局**一线**、**新一线**城市

注：（1）享有服务权益的存量客户（含医疗健康、居家养老、高端养老服务）占寿险长险存量客户数的比例。

产品改革—“保险+服务”：医疗健康服务助力寿险获客及黏客

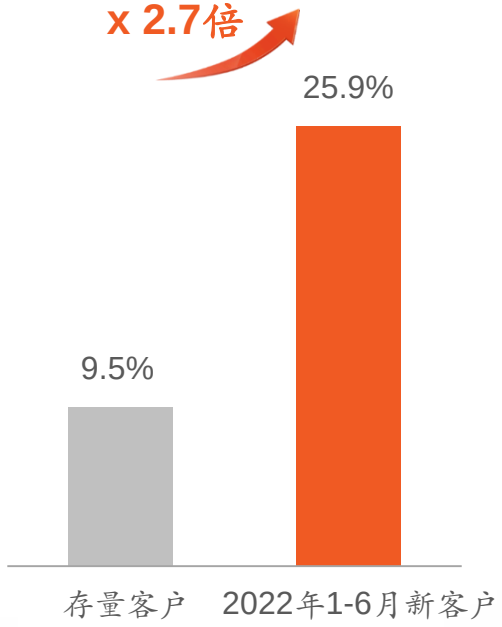
助获客

来自医疗健康服务用户转化的
寿险新增客户占比



促黏客

医疗健康服务使用月活跃率[1]



提转客

客户加保率

注：（1）指月均医疗健康服务使用率，客户使用医疗健康服务包括健康管理、慢病管理、以及医疗场景中各类服务权益等。

科技业务

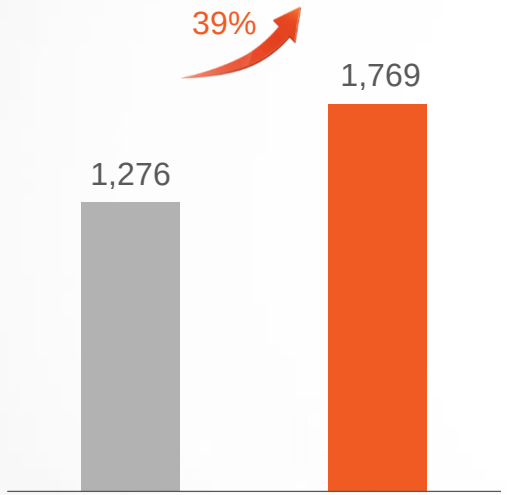
陈心颖
联席首席执行官

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）

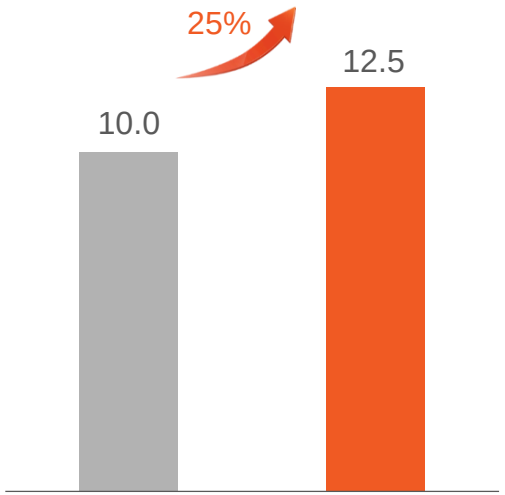


	2021年1-6月	2022年1-6月
AI销售占比	43%	43%

提效率

AI坐席服务量(2)

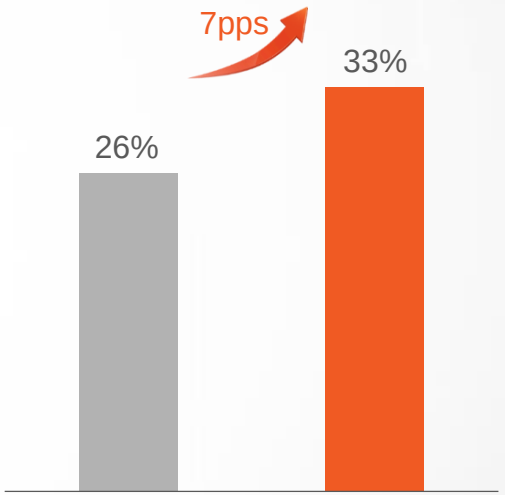
（亿次）



	2021年1-6月	2022年1-6月
AI服务量占比	84%	83%

控风险

AI催收覆盖率



	2021年1-6月	2022年1-6月
AI催收的30日回退率	78%	74%

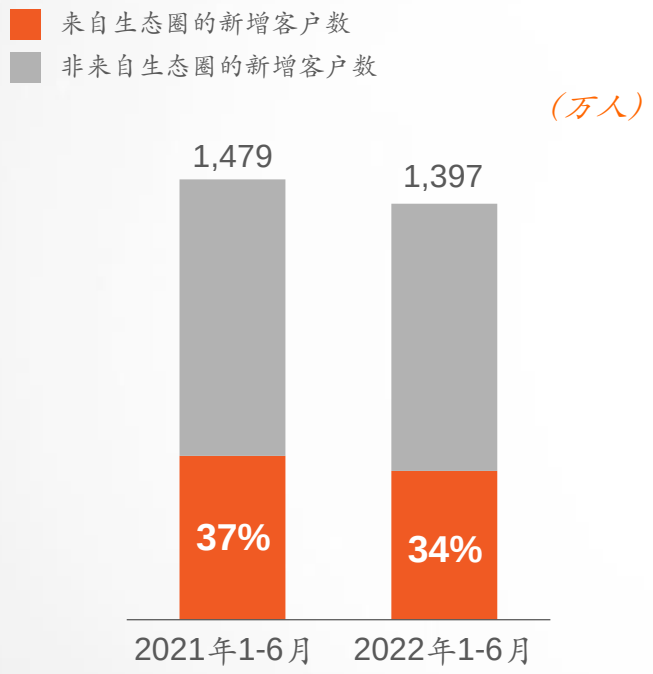
注：（1）AI坐席驱动产品销售规模的统计口径包含平安银行与陆金所控股的销售规模，并对比较期数据进行重述。

（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。

生态赋能金融：生态圈带动客户数量增长、助推金融主业增长

生态圈获客

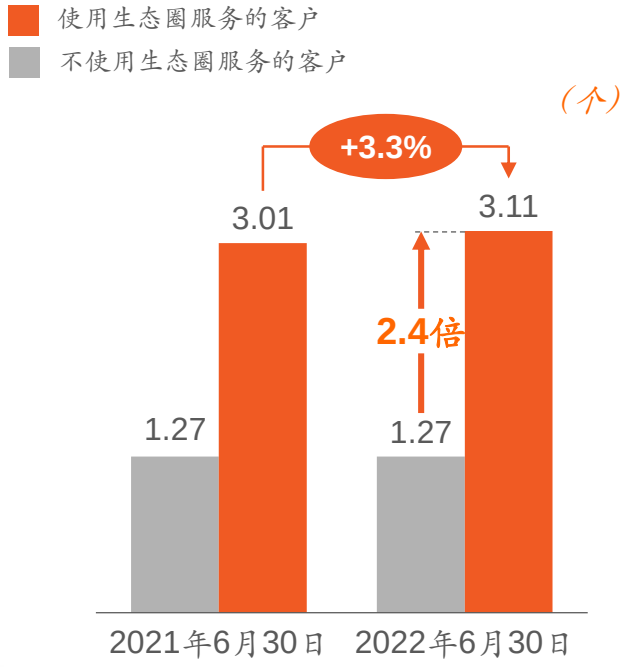
新增个人客户数



集团互联网用户近**6.7**亿，超**34%**新增个人金融客户来自生态圈互联网用户

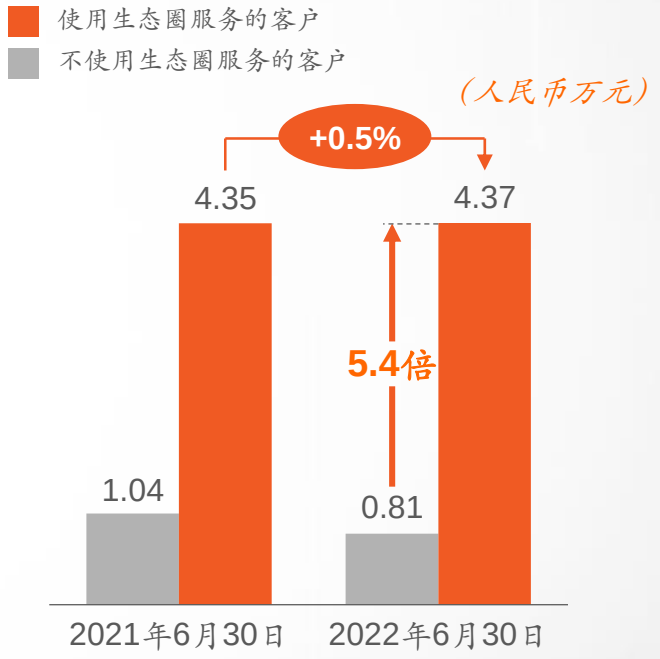
生态圈黏客

个人客户客均合同数



使用生态圈服务的个人客户客均合同数是不使用生态圈服务个人客户的**2.4倍**

个人客户客均AUM



使用生态圈服务的个人客户客均AUM是不使用生态圈服务个人客户的**5.4倍**

注：（1）2022年，公司对个人客户及客均合同口径进行优化，将不可经营客户从个人客户数中予以剔除，将代销类合同纳入客均合同统计，并对2021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。

中国版“管理式医疗”：为客户提供差异化、一站式医疗健康服务

支付方

保险 ✚ 医疗健康服务

健康 | 亚健康 | 慢病 | 疾病 | 养老

商保

- 健康险保费：2021全年超1,400亿元；2022年上半年超700亿元

客户

- 付费个人客户：近1亿人
- 付费企业客户：近3万家

服务方

到线 / 到店 / 到家

	自营	合作
医生	近4,000自有医生（全科、9大专科）	4万+外部专家（名医1,500+）
医院	7家三甲/级医院（鲁中、潞安、北大国际深圳龙华、山东淄博湖南恺德、北大康复）	1万+国内医院（三甲100%覆盖） 1,000+海外医疗机构
健管机构	14家（体检中心、综合门诊）	10万+家（体检中心、诊所等）
其他	特色专科机构（北大医疗脑健康等）	20.8万家药店（全国覆盖率35%）

医疗科技

平安医疗科技研究院 | 平安生物医学研究院 | 平安领航 / 平安海外控股

- 科技平台服务5.5万+医疗机构
- AI AskBob赋能142万+医生
- 数字医疗专利累计申请数全球第一
- 远程诊断覆盖3,000+种疾病

科技促进发展：持续探索创新商业模式，加速推进业务拓展

陆金所控股 LUFAX 中国领先的科技驱动型个人金融服务平台

经营业绩：营业收入326.0亿元，同比**+8.4%**，疫情下逆势增长；净利润[1]**81.9亿元**，同比-16.2%

战略聚焦：信贷保持优势，累计借款人数**1,823万**，较年初增长**8.2%**；管理贷款余额达**6,614亿元**

质量发展：聚焦客户需求，基于3K[2]实时推荐，为**1,519万**活跃投资客户提供约**14,600种**个性化金融产品

平安健康 中国领先的互联网医疗健康服务平台

经营业绩：营业收入28.3亿元，同比-25.9%；毛利率较2021年下半年[3] **+7.9pps**，净亏损[1]较2021年下半年收窄**35.6%**

战略落地：深化集团内渠道合作，针对大中型企业协同拓客，形成**“2+4”**员工健康管理类产品体系

高质量服务：打造**7**个高水准专病中心、签约名医超**1,500人**，提供及时、高质量、多元化医疗和健康服务

金融壹账通 ONECONNECT 中国上市金融软件收入排名第二[4]

经营业绩：营业收入21.5亿元，同比**+20.4%**，优于国内可比上市金融软件公司收入增速

战略升级：“一体两翼”升级，聚焦主业、产品优化，净亏损[1] 5.6亿元，同比**减亏0.9亿元**

质量发展：深度践行“一个客户、多个产品”服务模式，优质加客户数[5] **134家**，同比**+18.6%**

汽车之家 AUTOHOME INC. 中国领先的汽车互联网服务平台

经营业绩：营业收入32.0亿元，同比-15.2%；第二季度回暖，较一季度**+17.8%**（第二季度市场乘用车销量较一季度-11.7%）

战略升级：持续推动“生态化”战略升级，6月当月C端全景生态日均用户量**4,763万**；B端数字化赋能主机厂与经销商

创新发展：数据产品、新能源、二手车等创新业务驱动的在线营销及其他业务收入占比**29.5%**

注：（1）净利润/净亏损是归属于该公司母公司股东的净利润/净亏损。
（2）KYC（了解你的客户）、KYP（了解你的产品）、KYI（了解你的意图）。
（3）平安健康自2021年下半年进行战略调整，优化业务结构，故毛利率及净亏损采取2022年上半年较2021年下半年的变动比较。
（4）金融壹账通在中国金融软件上市公司收入排名来源灼识咨询。
（5）优质加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。

中国平安 PINGAN
专业 · 价值

提问与解答

附录：2022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	资产管理业务	科技业务	其他及抵销	集团合并
归属于母公司股东的净利润	**33,760**	**8,343**	**12,802**	**4,400**	**4,480**	**(3,512)**	**60,273**
少数股东损益	328	38	9,286	838	395	518	11,403
净利润（A）	**34,088**	**8,381**	**22,088**	**5,238**	**4,875**	**(2,994)**	**71,676**
剔除项目:							
短期投资波动（B）	(17,932)	-	-	-	-	-	(17,932)
折现率变动影响（C）	(6,972)	-	-	-	-	-	(6,972)
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）	-	-	-	-	(429)	-	(429)
营运利润（E = A – B – C – D）	**58,993**	**8,381**	**22,088**	**5,238**	**5,304**	**(2,994)**	**97,010**
归属于母公司股东的营运利润	**58,398**	**8,343**	**12,802**	**4,400**	**4,909**	**(3,512)**	**85,340**
少数股东营运利润	595	38	9,286	838	395	518	11,670

注：因四舍五入，直接计算未必相等。

附录：2021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	资产管理业务	科技业务	其他及抵销	集团合并
归属于母公司股东的净利润	**29,256**	**10,741**	**10,191**	**8,008**	**2,644**	**(2,835)**	**58,005**
少数股东损益	529	50	7,392	809	726	452	9,958
净利润（A）	**29,785**	**10,791**	**17,583**	**8,817**	**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**	**8,817**	**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**	**8,008**	**6,236**	**(2,835)**	**81,836**
少数股东营运利润	735	50	7,392	809	726	452	10,164

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)	2022年1-6月	2021年1-6月	备注
剩余边际摊销	40,757	41,589	A
净资产投资收益	8,121	7,133	
息差收入	2,735	2,125	
营运偏差及其他	11,932	7,011	
税前营运利润合计	**63,546**	**57,858**	
所得税	(4,553)	(7,629)	
税后营运利润合计	**58,993**	**50,230**	见表A
短期投资波动	(17,932)	(15,245)	
折现率变动影响	(6,972)	(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	-	-	
净利润	**34,088**	**29,785**	见表A

剩余边际

(人民币百万元)	2022年1-6月	2021年1-6月	备注
期初剩余边际	**940,733**	**960,183**	
新业务贡献	22,878	41,480	
预期利息增长	17,989	18,287	
剩余边际摊销	(40,757)	(41,589)	A
脱退差异及其他	(16,116)	(10,148)	
期末剩余边际	**924,726**	**968,212**	
剩余边际摊销/期初剩余边际	4.3%	4.3%	
长期保障型业务摊销占比	69%	71%	

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)	2022年1-6月	2021年1-6月	备注
原保险保费收入	146,792	133,313	
已赚保费	**137,776**	**127,255**	**B**
赔款支出	(95,216)	(85,182)	
保险业务手续费支出	(16,832)	(15,594)	
业务及管理费支出	(24,668)	(23,855)	
分保佣金收入	2,613	2,586	
承保利润	**3,673**	**5,210**	**D = B x (1-C)**
综合成本率（%）	97.3	95.9	**C**
总投资收益	6,040	7,973	**E = F x G**
平均投资资产	351,041	318,510	**F**
总投资收益率（非年化，%）	1.7	2.5	**G**
其他收支净额	(353)	(419)	
税前利润	**9,360**	**12,764**	
所得税	(979)	(1,973)	
净利润	**8,381**	**10,791**	**见表A**
营运利润	**8,381**	**10,791**	**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)

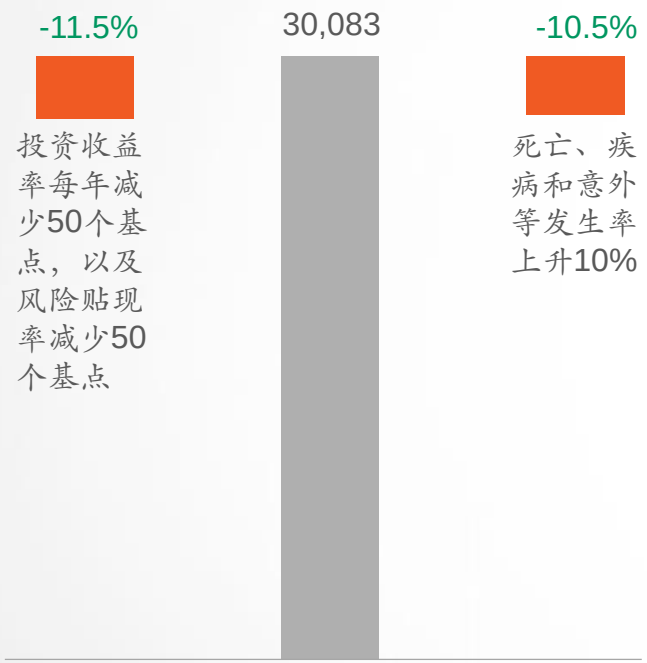
(人民币百万元)	2022年1-6月	2021年1-6月	备注
利息净收入	64,059	59,361	H = I x J
平均生息资产余额	4,680,271	4,224,570	I
净息差（非年化，%）	1.37	1.41	J
非利息净收入	27,963	25,319	
营业收入	**92,022**	**84,680**	K
业务及管理费	(24,349)	(23,160)	L = - (K x M)
成本收入比（%）	26.46	27.35	M
税金及附加	(867)	(820)	
减值损失前营业利润	**66,806**	**60,700**	
信用及其他资产减值损失	(38,845)	(38,285)	
其中：贷款减值损失	(29,831)	(25,121)	N = - (O x P)
平均发放贷款和垫款余额（含贴现）	3,123,276	2,759,354	O
信贷成本（非年化，%）	0.96	0.91	P
其他支出	(178)	(74)	
税前利润	**27,783**	**22,341**	
所得税	(5,695)	(4,758)	
净利润	**22,088**	**17,583**	见表A

注：因四舍五入，直接计算未必相等。

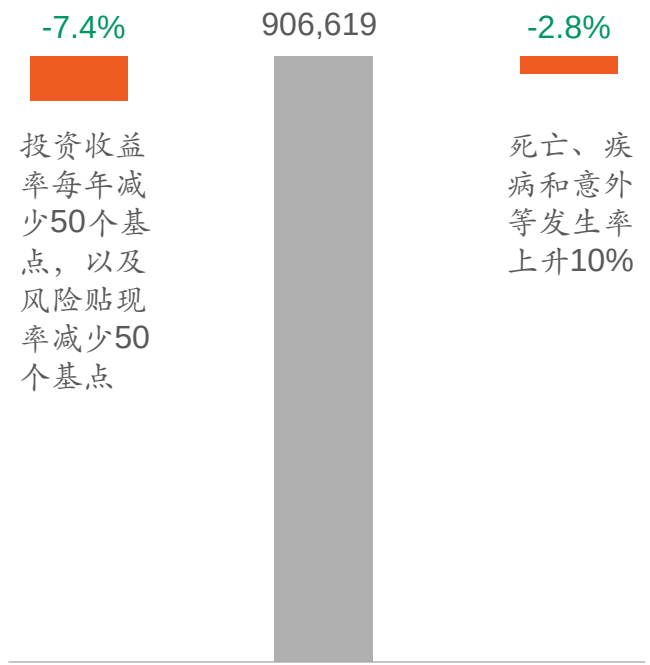
附录：新业务价值及内含价值对未来投资回报的敏感性较低

（人民币百万元）

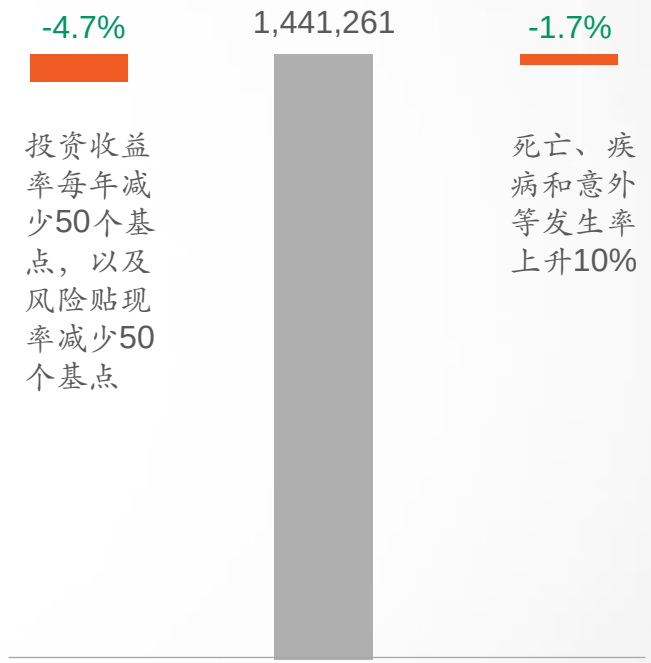
一年新业务价值



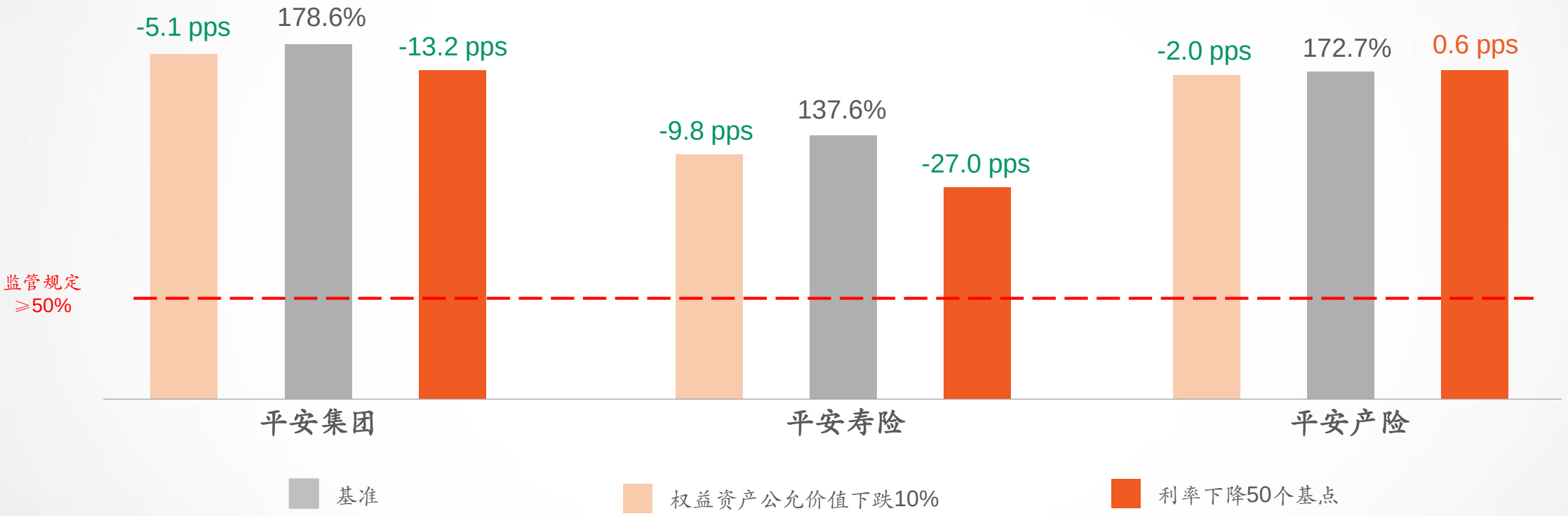
寿险及健康险业务内含价值



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。

附录：核心偿付能力充足率敏感性