

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公告全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



中国平安保險(集團)股份有限公司

Ping An Insurance (Group) Company of China, Ltd.

(於中華人民共和國註冊成立之股份有限公司)

股份代號：2318(港幣櫃台)及82318(人民幣櫃台)

海外監管公告

本公告乃根據《香港聯合交易所有限公司證券上市規則》第 13.10B 條而作出。

茲載列該公告如下，僅供參考。

承董事會命
盛瑞生
公司秘書

中國深圳，2023 年 10 月 27 日

於本公告日期，本公司的執行董事為馬明哲、謝永林、陳心穎及蔡方方；非執行董事為謝吉人、楊小平、何建鋒、蔡濤及姚波；獨立非執行董事為伍成業、儲一昀、劉宏、吳港平、金李及王廣謙。

中国平安 PINGAN

专业·价值

2023年三季度业绩报告

2023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。

2023年三季度经营亮点

集团

- 集团整体经营基本面稳固，金融核心主业保持平稳，实现归属于母公司股东的营运利润**1,125亿元**，年化营运ROE**16.7%**。

综合金融

- 集团个人客户数**近2.3亿**；客均合同数**近3个**。

寿险及健康险

- 寿险及健康险归母营运利润及偿付能力保持稳健；新业务价值**336亿元**，可比口径下⁽¹⁾同比增长**40.9%**。

财产保险

- 保险服务收入同比增长**6.8%**；车险承保综合成本率**97.4%**，优于行业。

银行

- 净利润同比增长**8.1%**；不良贷款率**1.04%**；拨备覆盖率**283%**，资本与风险抵补能力保持良好。

注：（1）可比口径指使用2022年末的评估假设及方法对2022年1-9月的新业务价值进行重述。

（2）平安集团于2023年1月1日起执行新保险合同准则，该报告基于新保险合同准则编制，可比数据均已按照新保险合同准则进行重述。

平安战略：持续推动“综合金融+医疗健康”战略升级

一个愿景

国际领先的
综合金融、医疗健康服务提供商

双轮并行



综合金融

一个客户、多种产品、一站式服务



医疗健康

家庭医生、养老管家

科技驱动

科技赋能

科技赋能金融 生态赋能金融 科技促进发展

2023年三季度核心业绩

(人民币)

归母营运利润

1,125亿

-9.8%

归母净利润

876亿

-5.6%

年化营运ROE

16.7%

新业务价值

336亿

+40.9%⁽¹⁾

个人客户数

2.30亿

+1.5%

客均合同数

2.99个

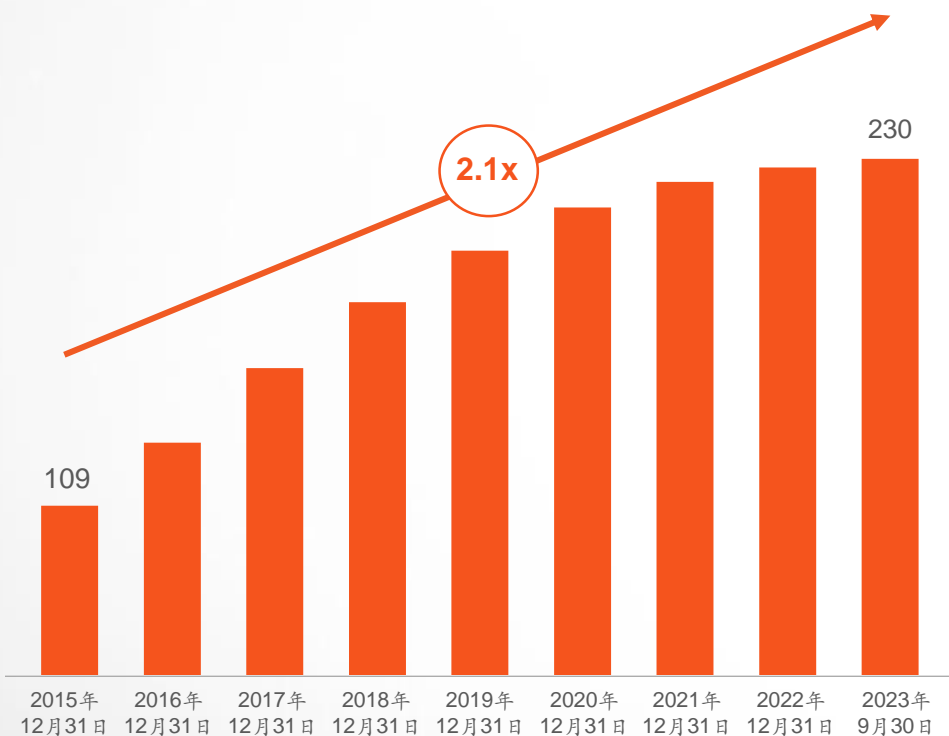
+0.7%

注：(1) 使用 2022 年末的评估假设及方法对 2022 年1-9月的新业务价值进行重述后的可比增速。

个人综合金融：客户经营持续深化，个人客户数近2.3亿，客均合同数近3个

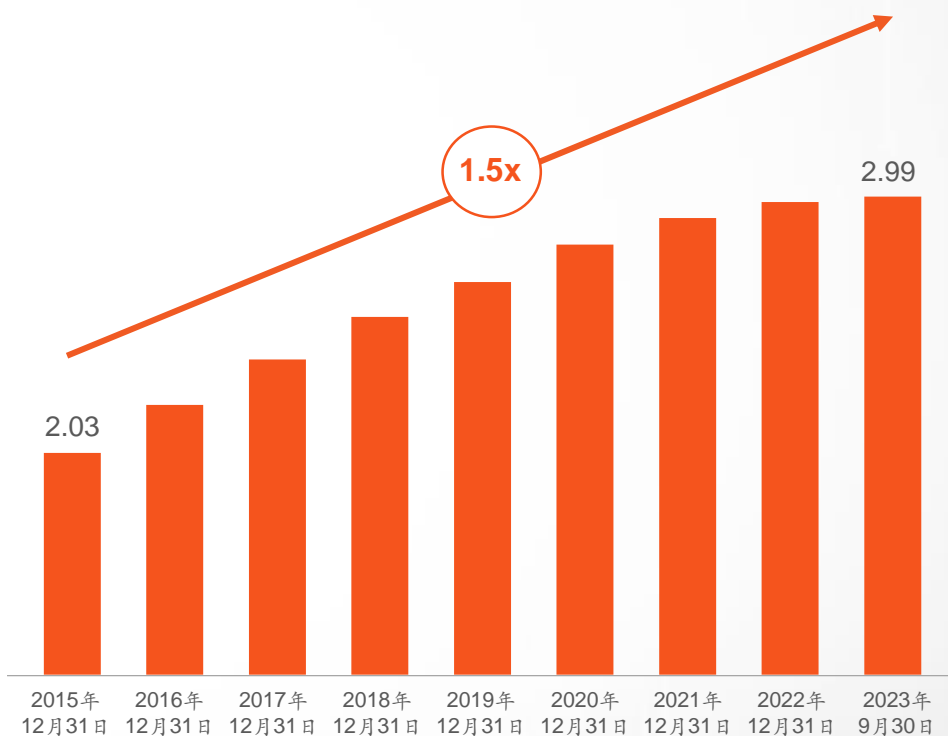
自2015年以来，个人客户数翻倍

(百万人)

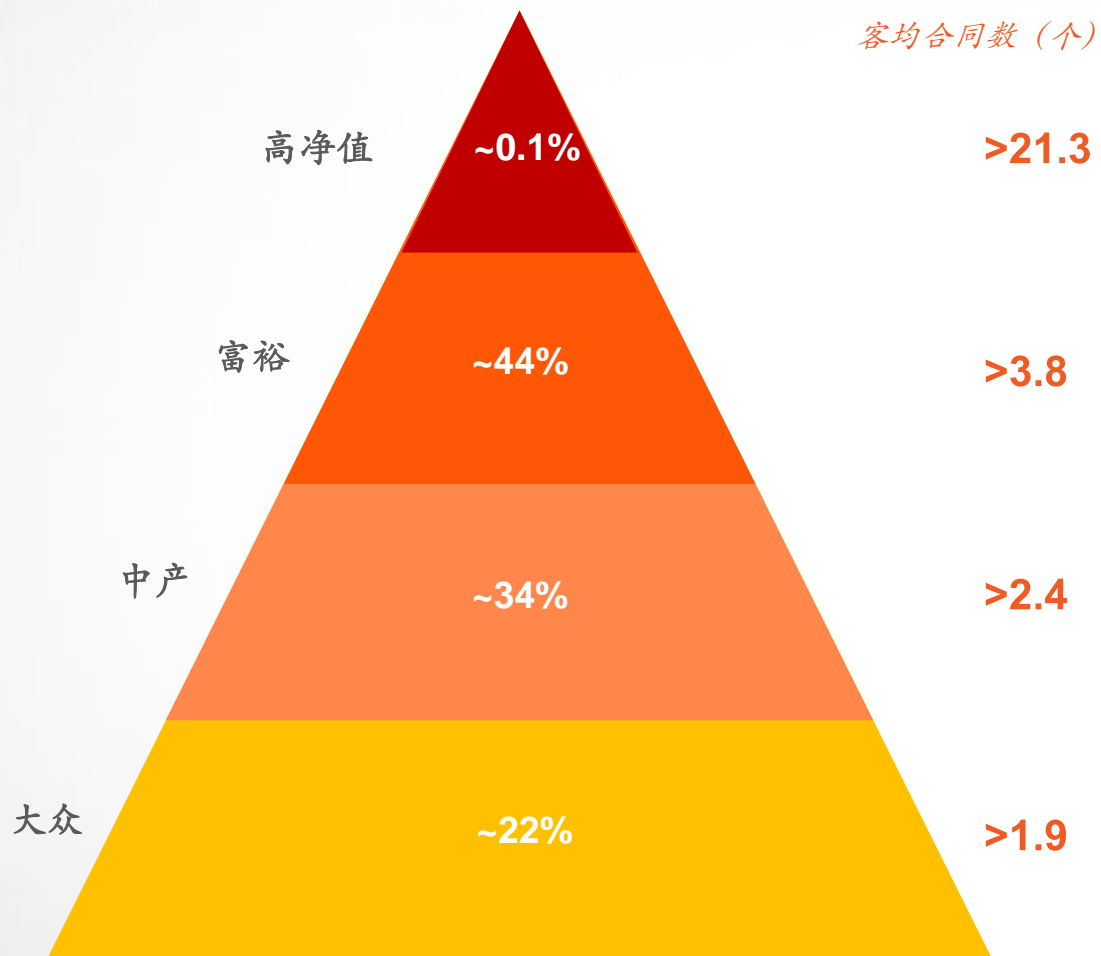


自2015年以来，客均合同数显著提升

(个)



个人综合金融：深化经营，提升价值



- 集团个人客户数**近2.3亿**，中产及以上客户占比**超75%**
- 高净值客户的客均合同数**超20个**

注：(1) 大众客户为年收入10万元以下客户；中产客户为年收入10万元到24万元客户；富裕客户为年收入24万元以上客户；高净值客户为个人资产规模达1,000万元以上客户。
 (2) 因四舍五入，直接计算未必相等。

医养赋能：代表支付方，整合供应方，提供最佳性价比服务

支付方：金融+医疗养老



个人

保险+医疗健康
 保险+居家养老
 保险+高端养老



企业

委托基金+员工健管
 补充保险+员工健管
 企业员工健管计划

中国平安人寿保险 中国平安财产保险
 平安养老保险 平安健康保险 平安银行

家庭医生+养老管家

- 7×24主动管理
- 秒级响应
- 健康档案+AI

会员制

基础 | 中级 | 高级 | 超级

医养会员
3,000万+

供应商数
23万+

服务次数
7,000万+

交易总额
45亿+

供应方：标准、集采、监督

流程
 闭环

咨询

服务

监督

评价

“到线”服务

(~130项服务/450+供应商)

到线
 名医

到线
 专医

到线
 健康

在线
 商城 ...

三
 到
 服
 务

“到店”服务

(~570项服务/23万+供应商)

到店
 健康

就医
 服务

到店
 专病

药店
 网络 ...

“到家”服务

(~565项服务/80+供应商)

上门
 治疗

上门
 送药

上门
 照护

智能
 设备 ...

平安健康



集团三大核心业务归母营运利润保持稳健

(人民币百万元)

2023年1-9月

占比(%)

同比变动(%)

	2023年1-9月	占比(%)	同比变动(%)
寿险及健康险业务	84,911	75.5	(1.3)
财产保险业务	9,965	8.9	(8.0)
银行业务	22,972	20.4	8.1
资产管理业务	(4,344)	(3.9)	不适用
科技业务	2,263	2.0	(60.0)
其他业务及合并抵销	(3,285)	(2.9)	(29.3)
集团合并	112,482	100.0	(9.8)

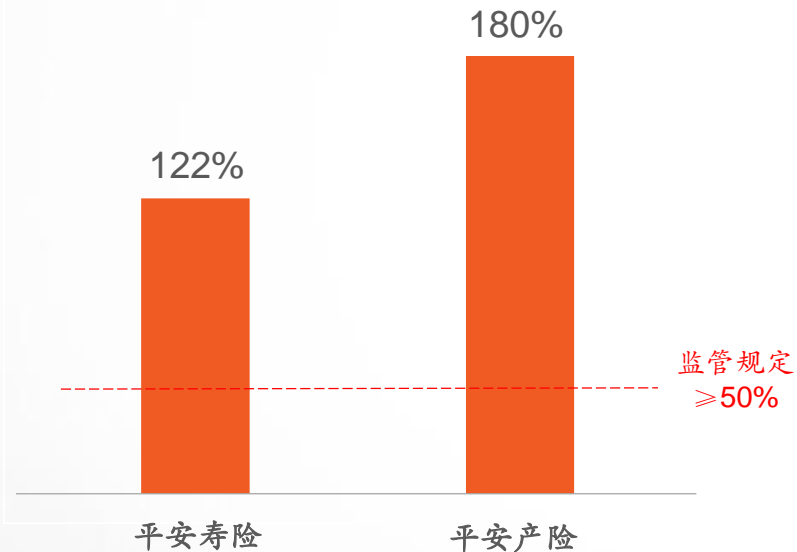
集团三大核心业务归母营运利润**1,178亿元**，同比微降**0.2%**，**金融核心主业保持平稳。**

注：(1) 寿险及健康险业务归母净利润599.53亿元，同比增长6.9%；科技业务归母净利润23.14亿元，同比下降37.2%。产险业务、银行业务、资产管理业务的归母净利润和归母营运利润数据相同。
 (2) 因四舍五入，直接计算未必相等。

偿付能力显著高于监管要求

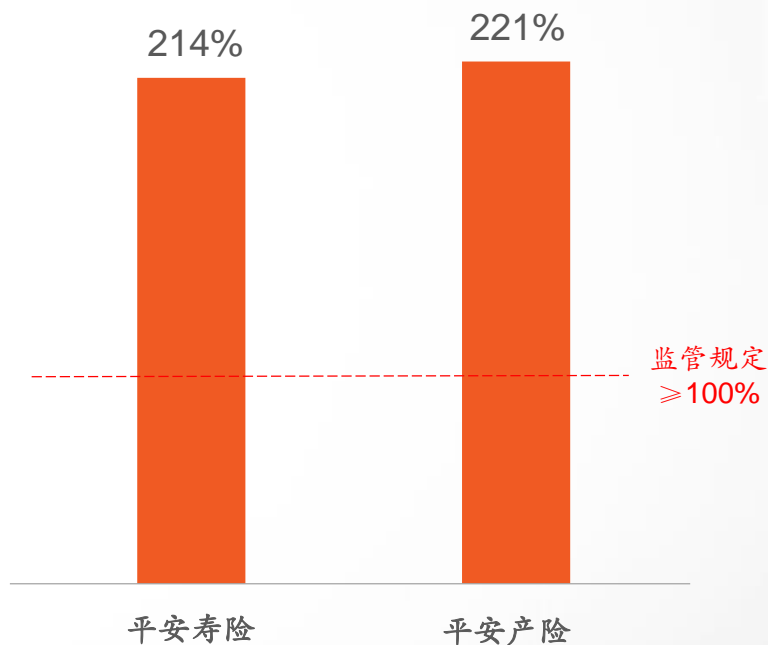
核心充足率

2023年9月30日



综合充足率

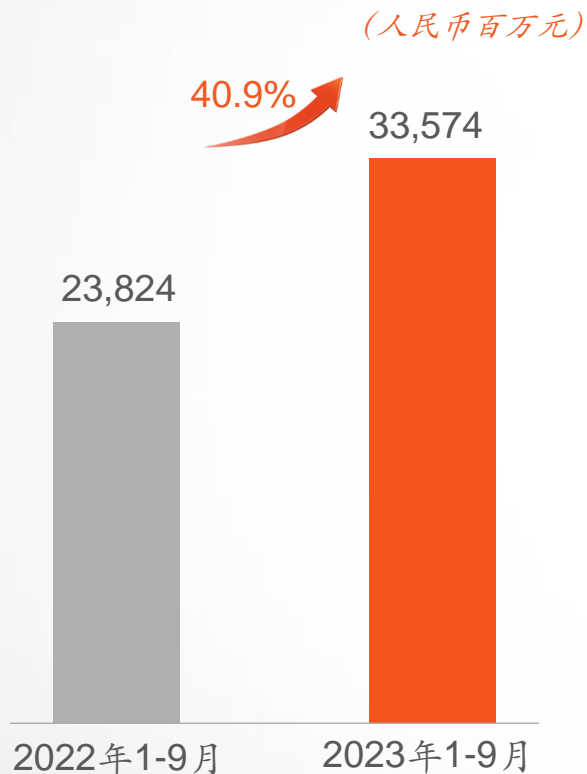
2023年9月30日



注：平安寿险、平安产险偿付能力充足率基于偿二代二期规则、过渡期政策计算，新保险合同准则的实施不对公司的偿付能力状况产生影响；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%。

寿险及健康险业务：新业务价值同比增长40.9%，营运利润保持稳健

新业务价值同比增长⁽¹⁾



业绩稳健

- 营运利润：2023年前三季度实现归母营运利润**849亿**，同比**-1.3%**
- 净利润：2023年前三季度实现归母净利润**600亿**，同比**+6.9%**
- 新业务价值：2023年前三季度，寿险及健康险业务新业务价值**336亿元**，可比口径⁽¹⁾下同比增长**40.9%**

多元化渠道贡献

- 渠道贡献：2023年前三季度，银保渠道、社区网格及其他等渠道贡献了平安寿险新业务价值的**15.8%**

“产品+服务”新业务价值贡献

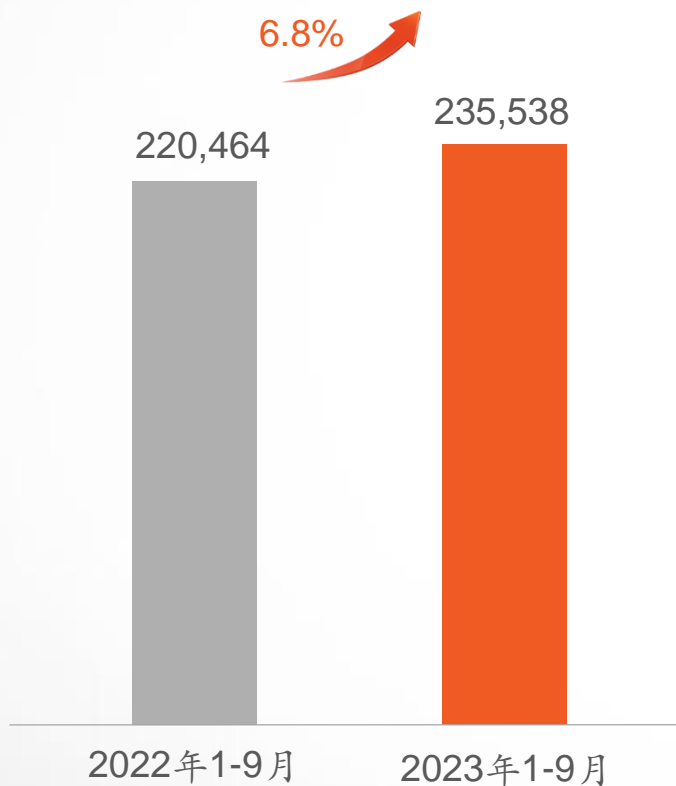
- 享有“+服务”权益的客户覆盖寿险新业务价值占比**68%**
- “保险+居家养老”：截至2023年9月末，已覆盖全国**54**个城市
- “保险+高端养老”：广州颐年城项目于2023年8月举行开工仪式

注：(1) 使用 2022 年末的评估假设及方法对 2022 年1-9 月的新业务价值进行重述后的可比增速。

财产保险业务：保险服务收入稳健增长

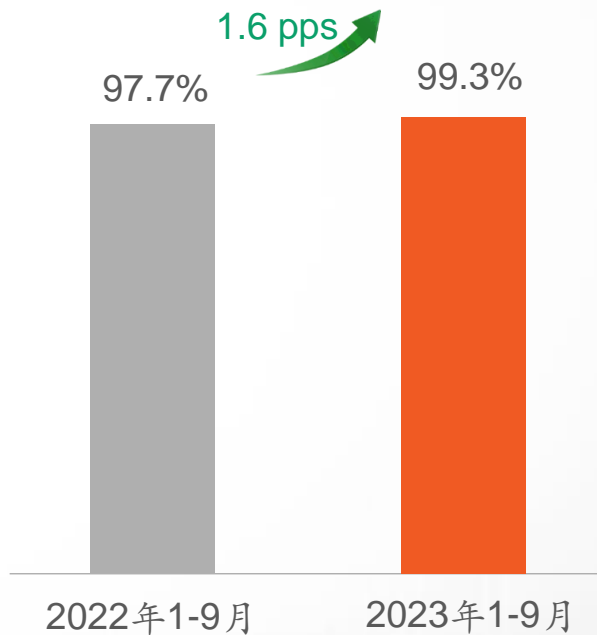
保险服务收入稳健增长

(人民币百万元)



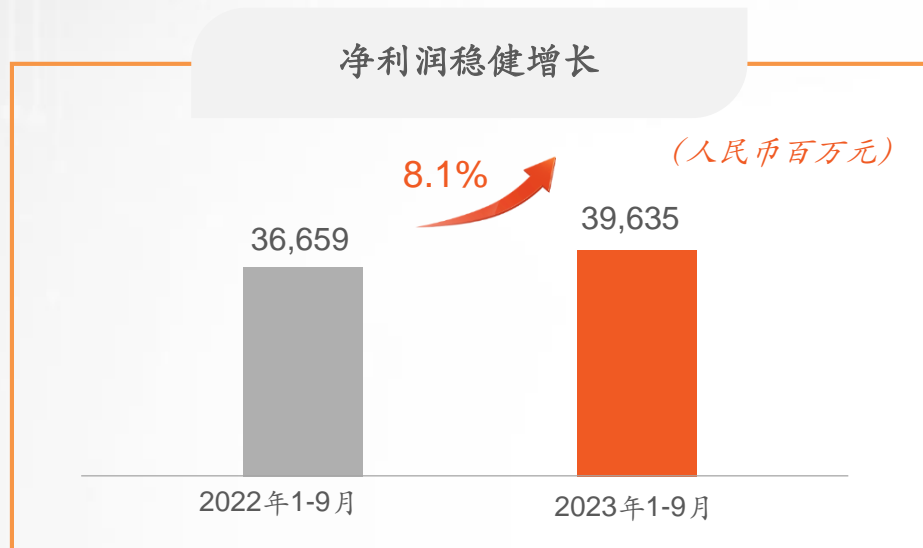
承保综合成本率

- 整体COR上升1.6pps，其中台风暴雨影响1.1pps
- 车险COR 97.4%，品质保持良好，优于行业

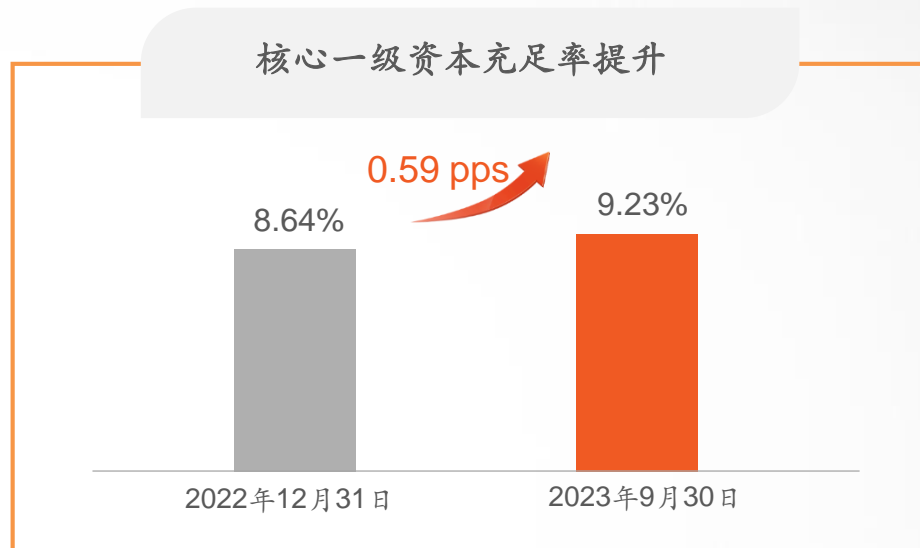


银行业务：经营业绩保持稳健，资产质量整体平稳

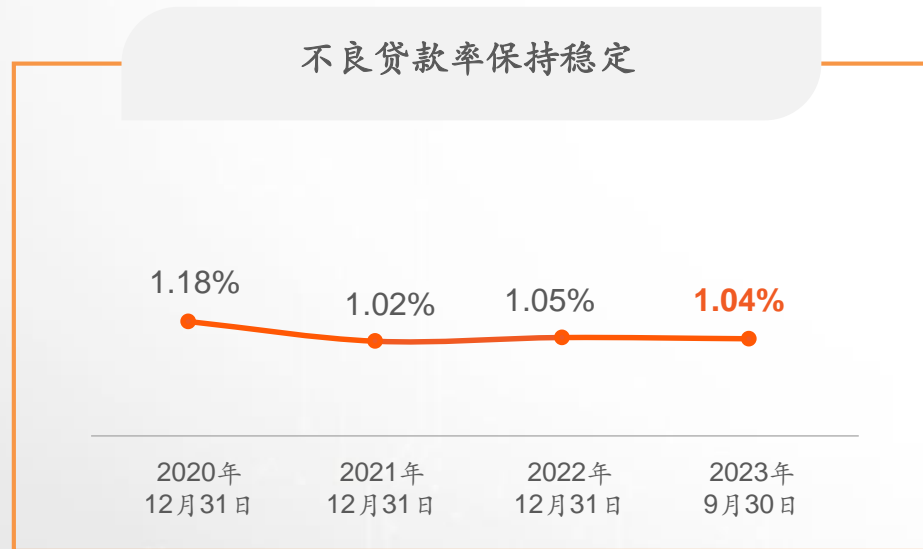
净利润稳健增长



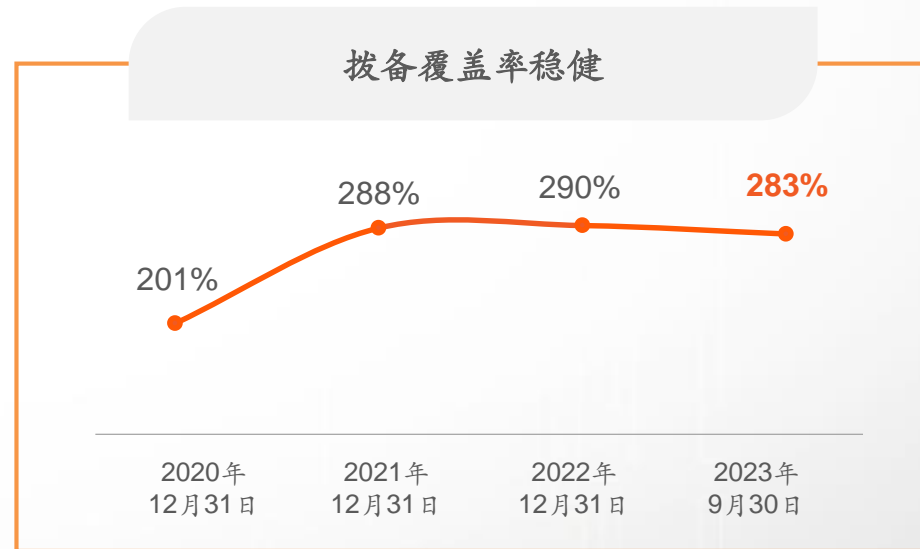
核心一级资本充足率提升



不良贷款率保持稳定



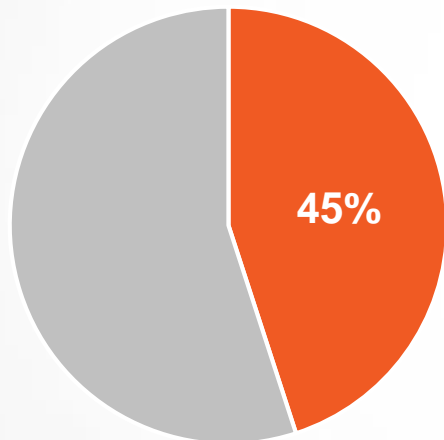
拨备覆盖率稳健



科技赋能金融主业，提升端到端服务水平和运营效率

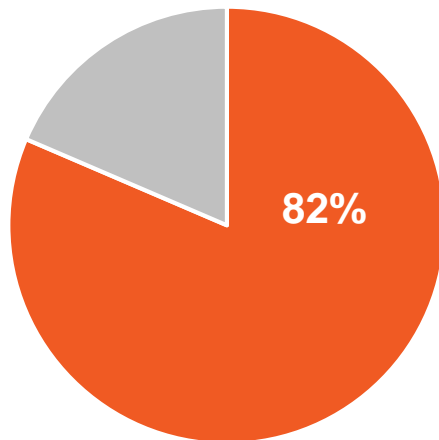
促销售

AI坐席驱动产品销售占比



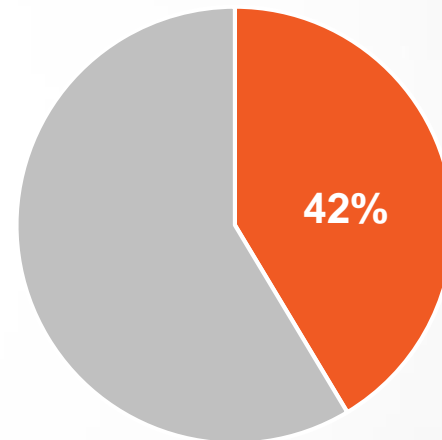
提效率

AI坐席服务占比



控风险

AI催收覆盖率



中国平安 PINGAN

专业·价值

谢谢!

