证券代码:601318　　证券简称:中国平安　　公告编号:临2024-058

中国平安保险(集团)股份有限公司

【2024】第三季度报告

中国平安保险(集团)股份有限公司(以下简称“本公司”)董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示:

● 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本季度报告内容的真实、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。

● 本公司董事长马明哲,首席财务官张智淳及财务部总经理李佩锋保证本季度报告中财务报告的真实、准确、完整。

● 第三季度财务报表是否经审计:□是 √否

● 审计师发表非标意见的事项:□适用 √不适用

1.1 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本季度报告内容的真实、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。

1.2 本公司第十三届董事会第五次会议于2024年10月21日审议通过了《2024年第三季度报告》,会议应出席董事15人,实到董事15人。

1.3 本公司第三季度财务报告未经审计。

1.4 本公司董事长马明哲,首席财务官张智淳及财务部总经理李佩锋保证本季度报告中财务报告的真实、准确、完整。

§2 公司基本情况

2.1 主要会计数据及财务指标

	2024年7-9月	2023年7-9月	同比变动(%)	2024年1-9月	2023年1-9月	同比变动(%)
营业收入(人民币百万元)	280,417	216,155	29.7	775,383	704,938	10.0
归属于母公司股东的净利润(人民币百万元)	44,563	17,734	151.3	119,182	87,575	36.1
归属于母公司股东扣除非经常性损益后的净利润(人民币百万元)	37,740	17,942	110.3	111,968	87,935	27.3
经营活动产生的现金流量净额(人民币百万元)	不适用	不适用	不适用	417,617	312,648	33.6
基本每股收益(人民币元)	2.52	1.00	152.0	6.73	4.94	36.2
稀释每股收益(人民币元)	2.46	0.98	151.0	6.58	4.85	35.7
加权平均净资产收益率(非年化,%)	4.8	1.9	上升2.9个百分点	13.1	9.8	上升3.3个百分点

	2024年9月30日	2023年12月31日	变动(%)
总资产(人民币百万元)	12,533,736	11,583,417	8.2
归属于母公司股东权益(人民币百万元)	907,939	899,011	1.0

非经常性损益项目(人民币百万元)	2024年7-9月	2024年1-9月
计入营业外收入的政府补助	1	9
捐赠支出	(3)	(219)
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	6,751	7,677
所得税影响数	24	(49)
少数股东应承担的部分	50	(204)
合计	6,823	7,214

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。2024年三季度,陆金所控股于7月30日完成以股代息的新股发行,成为本集团的子公司,本集团将其纳入合并报表时由产生一次性损益127.55亿元;以及本公司发行的美元可转换债券的转股权价值重估损益-58.02亿元,均计入非经常性损益。

2.2 中国会计准则与国际财务报告准则财务报表差异说明

本公司按照中国会计准则编制的合并财务报表中列示的净利润以及股东权益,与按照国际财务报告准则编制的合并财务报表中列示的并无差异。

2.3 报告期末股东总数及前十名股东持股情况

截至2024年9月30日,本公司总股本为18,210,234,607股,其中A股为10,762,657,695股,H股为7,447,576,912股。

报告期末股东总数	825,539户,其中A股股东821,302户,H股股东4,237户					
前十名股东持股情况						
股东名称	股东性质(1)	持股比例(%)	持股总数(股)	股份种类	持有有限售条件股份数量(股)	质押、标记或冻结股份数量(股)
香港中央结算(代理人)有限公司(2)	境外法人	37.66	6,857,076,165	H股	–	未知
深圳市投资控股有限公司	国有法人	5.29	962,719,102	A股	–	质押67,550,000
香港中央结算有限公司(3)	其他	3.74	680,771,113	A股	–	–
中国证券金融股份有限公司	其他	3.01	547,459,258	A股	–	–
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	2.58	470,302,252	A股	–	–
商发控股有限公司(4)	境外法人	2.52	459,466,189	H股	–	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	2.51	457,446,894	A+H股	–	–
深业集团有限公司	国有法人	1.42	257,728,008	A股	–	–
中国工商银行-上证50交易型开放式指数证券投资基金	证券投资基金	1.18	214,854,789	A股	–	–
中国工商银行股份有限公司-华泰柏瑞沪深300交易型开放式指数证券投资基金	证券投资基金	1.12	204,179,672	A股	–	–

注:(1)?A股股东性质为股东在中国证券登记结算有限责任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) 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。

(4) 商发控股有限公司属于卜蜂集团有限公司间接全资持股子公司,其持有的本公司股份均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。

(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。本公司长期服务计划持有本公司A股350,550,894股和H股106,896,000股,其中,持有的本公司H股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本公司长期服务计划持有的本公司H股股份。

(6) 上述A股股东不存在参与融资融券业务的情况。

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持股子公司。截至2024年9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。

上述A股股东参与转融通业务出借股份情况

股东名称	期初普通账户、信用账户持股		期初转融通出借股份且尚未归还		期末普通账户、信用账户持股		期末转融通出借股份且尚未归还	
	数量合计(股)	比例(%)	数量合计(股)	比例(%)	数量合计(股)	比例(%)	数量合计(股)	比例(%)
中国工商银行-上证50交易型开放式指数证券投资基金	131,134,016	0.72	944,900	0.01	214,854,789	1.18	–	–
中国工商银行股份有限公司-华泰柏瑞沪深300交易型开放式指数证券投资基金	80,497,462	0.44	11,900	0.00	204,179,672	1.12	–	–

§3 季度经营分析

3.1 经营业绩亮点

2024年前三季度,中国经济运行总体平稳,稳中有进,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。平安始终坚守金融主业,推动高质量发展,2024年前三季度整体经营保持了较强的韧性。

● 经营业绩表现稳健,核心业务实现增长。2024年前三季度,集团实现归属于母公司股东的营运利润1,138.18亿元,同比增长5.5%;归属于母公司股东的净利润1,191.82亿元,同比增长36.1%;营业收入7,753.83亿元,同比增长10.0%;年化营运ROE15.9%。其中,寿险及健康险、财产保险以及银行三大核心业务实现增长,三项业务合计归属于母公司股东的营运利润1,196.51亿元,同比增长5.7%。

● 综合金融模式持续深化,由交叉销售转向全面客户经营。截至2024年9月30日,平安个人客户数2.40亿,其中持有集团内4个及以上合同的客户占比为25.1%,留存率达98.0%。

● 寿险及健康险业务持续增长,代理人渠道高质量发展效果显现。2024年前三季度,寿险及健康险业务新业务价值达成351.60亿元,同比增长34.1%。其中,代理人渠道新业务价值同比增长31.6%,代理人人均新业务价值同比增长54.7%,银保渠道新业务价值同比增长68.5%,产能持续提升。

● 财产保险业务收入稳健增长,业务品质持续好。2024年前三季度,平安财产保险服务收入2,460.22亿元,同比增长4.5%;实现营运利润139.87亿元,同比增长39.7%。平安产险通过强化业务管理与风险筛选,整体综合成本率97.8%,同比优化1.5个百分点。

● 银行业务经营稳健,资本与风险抵补能力保持较好水平。2024年前三季度,平安银行实现净利润397.29亿元,同比增长0.2%。截至2024年9月末,核心一级资本充足率上升至9.33%,拨备覆盖率251.19%。

● 保险资金投资业绩优良。2024年前三季度,面对复杂多变的市场环境,平安保险资金投资组合实现年化综合投资收益率5.0%,同比上升1.3个百分点。

● 医疗养老战略持续落地,差异化优势效果显著。2024年前三季度,平安健康医疗养老业务实现收入同比增长69.6%。医疗养老生态圈的居家康养服务对寿险主业的赋能价值持续凸显。

● 积极履行社会责任,服务绿色发展、乡村振兴。2024年前三季度,平安绿色保险原保险保费收入373.41亿元,通过“三村工程”提供乡村产业帮扶资金314.06亿元。2024年,平安蝉联央视“中国ESG上市公司先锋100”榜单金融业第一。

截至9月30日止九个月期间	2024年	2023年	变动(%)
营业收入(人民币百万元)	775,383	704,938	10.0
归属于母公司股东的净利润(人民币百万元)	119,182	87,575	36.1
基本每股收益(人民币元)	6.73	4.94	36.2
归属于母公司股东的营运利润1)(人民币百万元)	113,818	107,881	5.5
基本每股营运收益1)(人民币元)	6.42	6.09	5.4
寿险及健康险新业务价值2)(人民币百万元)	35,160	26,217	34.1
平安产险综合成本率3)(%)	97.8	99.3	下降1.5个百分点
	2024年9月30日	2023年12月31日	变动(%)
个人客户数(万人)	24,047	23,157	3.8
个人客户客均合同数(个)	2.92	2.95	(1.0)

注:(1) 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。

(2) 当期及去年同期的寿险及健康险新业务价值基于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。

(3) 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。

3.2 概览

2024年第三季度,中国经济运行呈平稳恢复态势,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,审慎管理风险,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年前三季度,集团归属于母公司股东的营运利润1,138.18亿元,同比增长5.5%;归属于母公司股东的净利润1,191.82亿元,同比增长36.1%;营业收入7,753.83亿元,同比增长10.0%;年化营运ROE15.9%。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1,196.51亿元,同比增长5.7%。

营运利润

由于寿险及健康险业务的大部分业务为长期业务,为更好地评估和比较经营业绩表现及趋势,本公司使用营运利润指标予以衡量。该指标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:

• 短期投资波动,适用于除浮动收费法(1)以外的寿险及健康险业务;该短期波动为前述业务实际投资回报与内含价值长期投资回报假设的差异,剔除短期投资波动后,前述寿险及健康险业务的投资回报率锁定为4.5%,支持这类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以成本计算;

• 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。2024年前三季度该类事项包括陆金所控股纳入本集团合并报表时带来的一次性损益(2),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、本公司发行的美元可转换债券的转股权价值重估损益(3)。去年同期该类事项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。

注:(1) 适用浮动收费法的保险合同负债金融变动额与支持该类业务的基础项目资产的公允价值变动额相匹配,因此在度量营运利润指标时不进行调整。

(2) 陆金所控股于2024年7月30日完成以股代息的新股发行,成为本集团的子公司,纳入本集团合并报表范围,该事项在集团合并报表层面产生一次性损益影响。

(3) 本公司于2024年7月22日发行可转换为本公司H股股份的美元可转换债券,美元可转换债券分拆的转股权价值计入衍生金融负债,按公允价值计量,股价变动带来转股权价值的重估损益影响。

	2024年						
截至9月30日止九个月期间(人民币百万元)	寿险及健康险业务	财产保险业务	银行业务	资产管理业务	金融赋能业务	其他业务及合并抵销	集团合并
归属于母公司股东的营运利润	82,701	13,923	23,027	(2,316)	369	(3,886)	113,818
少数股东营运利润	2,383	64	16,702	592	596	526	20,863
营运利润(A)	85,083	13,987	39,729	(1,724)	965	(3,360)	134,680
加:							
短期投资波动(B)	(1,761)	–	–	–	–	–	(1,761)
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(C)	–	–	–	–	12,936	(5,802)	7,134(2)
净利润(D=A+B+C)	83,323	13,987	39,729	(1,724)	13,901	(9,162)	140,054
归属于母公司股东的净利润	80,931	13,923	23,027	(2,316)	13,305	(9,688)	119,182
少数股东损益	2,392	64	16,702	592	596	526	20,872
	2023年						
截至9月30日止九个月期间(人民币百万元)	寿险及健康险业务	财产保险业务	银行业务	资产管理业务	金融赋能业务	其他业务及合并抵销	集团合并
归属于母公司股东的营运利润	80,310	9,965	22,972	(4,344)	2,263	(3,285)	107,881
少数股东营运利润	1,813	45	16,663	803	828	523	20,675
营运利润(A)	82,123	10,010	39,635	(3,541)	3,091	(2,762)	128,556
加:							
短期投资波动(B)	(20,496)	–	–	–	–	–	(20,496)
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(C)	–	–	–	–	51	–	51
净利润(D=A+B+C)	61,627	10,010	39,635	(3,541)	3,142	(2,762)	108,111
归属于母公司股东的净利润	59,953	9,965	22,972	(4,344)	2,314	(3,285)	87,575
少数股东损益	1,674	45	16,663	803	828	523	20,536

注:(1) 寿险及健康险业务包含平安寿险、平安养老险及平安健康险二家子公司经营成果的汇总。财产保险业务为平安产险的经营成果。银行业务为平安银行的经营成果。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。金融赋能业务反映陆金所控股、金融壹账通、平安健康、汽车之家等相关成员公司经营成果。合并抵销主要为对各业务之间持股的抵销。

(2) 2024年前三季度管理层认为不属于日常营运收支的一次性重大项目包括陆金所控股纳入本集团合并报表范围产生的一次性损益及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合计129.36亿元、本公司发行的美元可转换债券转股权重估损益影响-58.02亿元。其中,陆金所控股纳入本集团合并报表范围产生一次性损益影响127.55亿元。

(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。

3.3 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(1),持续升级综合金融战略。打造以客户需求为导向、数字化运营为抓手的客户经营体系,基于数据挖掘,以客户洞察、产品权益及智能营销服务平台为着力点,提升获客、活客、迁客、留客经营效果。通过整合客户多个账户,实现多种产品一站配置、多项服务一键直达。同时,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。

截至2024年9月30日,集团个人客户数达2.40亿,较年初增长3.8%;客均合同数2.92个。自2019年末至今,在客户数增长了21.3%的同时,客均合同数增长了9.4%。

	2024年9月30日	2023年12月31日	变动(%)
个人客户数(万人)	24,047	23,157	3.8
个人客户客均合同数(个)	2.92	2.95	(1.0)

注:(1) 个人客户指持有平安集团旗下核心金融公司有效金融产品的个人客户。

3.3.1 平安各层级客户分布情况

通过长期客户经营,平安持续加深对客户的了解。客户财富等级越高,持有平安的合同数越多,截至2024年9月30日,集团中产及以上客户占比78.2%,高净值客户的客均合同数达20.29个,远高于富裕客户。

平安各层级客户分布及客均合同数

客户层级	客户占比(%)	客均合同数(个)
高净值	0.1	20.29
富裕	45.0	3.71
中产	33.1	2.41
大众	21.8	1.88

注:(1) 上表为截至2024年9月30日数据。

(2) 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。

(3) 因四舍五入,直接计算未必相等。

3.3.2 个人客户渗透情况

随着平安综合金融战略的深化,个人客户交叉渗透程度不断提升。2024年前三季度,集团客户交叉迁徙总人次为1,688万;截至2024年9月末,集团内有超8,826万个人客户同时持有多家子公司的合同。

3.3.3 客户留存率情况

提升客均合同数是提升客均利润及改善客户流失的关键。随着客户经营不断深化,客户持有的合同数量持续提升,黏性不断提高,截至2024年9月末,已有25.1%的客户持有集团内4个及以上合同,持有4个及以上合同客户的留存率达98.0%,较仅有1个合同客户的留存率高10.7个百分点。

客均合同数	留存率(%)
1个	87.2
2-3个	90.8
4个及以上	98.0

注:(1) 上表为截至2024年9月30日数据。

(2) 因四舍五入,直接计算未必相等。

3.4 寿险及健康险业务

2024年前三季度,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年前三季度,寿险及健康险业务新业务价值达成351.60亿元,同比增长34.1%;按标准保费计算的新业务价值率31.0%,同比上升5.7个百分点。其中,代理人渠道新业务价值同比增长31.6%,代理人人均新业务价值同比增长54.7%,银保渠道新业务价值同比增长68.5%,产能持续提升。

渠道经营。平安寿险坚持以高质量发展为价值引领,持续深化转型,全面打造多渠道专业化销售能力,发展质量显著提升。2024年前三季度,代理人渠道新业务价值同比增长31.6%。平安寿险通过实战训练、场景赋能、权益支持、高端客户服务等举措有效提升队伍产能,代理人人均新业务价值同比增长54.7%。聚焦以“优”增“优”,新人入口不断改善,新增人力中“优+”占比同比提升4个百分点。截至2024年9月末,个人寿险销售代理人数量36.2万。在银行合作方面,强化长期互信合作关系,持续深化平安银行独家代理模式;同时,积极巩固国有大行合作,拓展头部股份行、城商行等潜力渠道,深耕网点经营以优化产能,全面提升队伍专业化能力、强化绩优建设,2024年前三季度,外部渠道人均产能同比提升77%。平安寿险持续推广社区金融服务经营模式(1),精耕存续客户,致力于提供高质量、可持续、有温度的服务。2024年前三季度,社区金融服务渠道存续客户13个月保单继续率同比提升6.6个百分点,新业务价值同比提升超300%,实现客户经营价值持续突破。2024年前三季度,银保渠道、社区金融服务及其他等渠道贡献了平安寿险新业务价值的18.8%,贡献同比提升2.4个百分点。

注:(1) 社区金融服务经营模式即原社区网格化经营模式。

产品经营。公司坚持以客户为中心,不断丰富升级保险产品体系,为客户提供更全面的产品;同时,依托集团医疗养老生态圈,逐步推出“保险+服务”产品,为客户提供暖心服务。保险产品方面,平安寿险关注客户在健康保障、养老储备、财富管理方面的核心需求,不断丰富产品供给、优化产品体系,为客户提供更安心、更温暖的保障。医疗健康方面,以“平安臻享RUN”为代表,重点打造“特色体检、控糖管理、在线问诊、门诊预约协助及陪诊、重疾专案管理”五大亮点,为客户提供全生命周期的医疗健康服务,2024年前三季度,平安寿险健康管理已服务超1,950万客户;居家养老方面,平安创新“医、护、住、乐”联体模式,持续共建养老服务行业标准和生态,截至2024年9月末,平安居家养老服务已覆盖全国75个城市,累计超15万名客户获得居家养老服务资格,客户整体评价良好;高端养老方面,截至2024年9月末,平安高品质康养社区项目已在5个城市启动,均陆续进入建设阶段,拟于2025年起逐步开业。

寿险及健康险业务关键指标

截至9月30日止九个月期间(人民币百万元)	2024年	2023年	变动(%)
营运利润(1)	82,701	80,310	3.0
用来计算新业务价值的首年保费	138,624	144,764	(4.2)
新业务价值(2)	35,160	26,217	34.1
新业务价值率(2)(按首年保费,%)	25.4	18.1	上升7.3个百分点
新业务价值率(2)(按标准保费3),%)	31.0	25.3	上升5.7个百分点

注:(1) 归属于集团母公司股东的营运利润,当期及去年同期基于2023年末的长期投资回报率假设(4.5%)计算。

(2) 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。

(3) 标准保费为期交年化首年保费100%及趸交保费10%之和。

3.5 财产保险业务

平安产险业务保持稳定增长,2024年前三季度,平安产险实现保险服务收入2,460.22亿元,同比增长4.5%;实现营运利润139.87亿元,同比增长39.7%。平安产险整体综合成本率97.8%,同比优化1.5个百分点。保证保险业务的承保损失同比大幅下降,对公司整体业务品质影响大幅降低。车险综合成本率为98.2%,受新保险合同准则下的贴现率下降带来的负债成本上升和台风暴雨等自然灾害同比多发影响,同比上升0.8个百分点,但持续优于行业。

截至9月30日止九个月期间(人民币百万元)	2024年	2023年	变动(%)
营运利润	13,987	10,010	39.7
保险服务收入	246,022	235,538	4.5
综合成本率(1)(%)	97.8	99.3	下降1.5个百分点

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。

3.6 保险资金投资组合

2024年前三季度,中国经济运行总体平稳,也存在新旧能动转换期的结构分化等困难。政府在三季度推出了一系列货币、财政、稳定资本市场和促进就业等政策,资本市场积极回应,股市快速反弹。秉持价值投资、穿越周期的指导思想,2024年前三季度,本公司保险资金投资组合实现年化综合投资收益率5.0%,同比上升1.3个百分点;年化净投资收益率3.8%,同比下降0.2个百分点。

截至2024年9月30日,本公司保险资金投资组合规模达5.32万亿元,较年初增长12.7%。本公司以负债为驱动,以偿付能力为核心指标,致力于创造穿越宏观经济周期的稳定的投资收益,以满足负债需求。在资产配置层面,本公司坚持稳健的风险偏好,持续优化穿越周期的十年战略资产配置,坚持长久期利率债与风险类资产、稳健型权益资产与成长型权益资产的二维平衡配置结构。同时,通过对利率走势和权益市场结构性机会的判断,本公司有纪律地执行战术资产配置,分散投资风险,选取优质管理人和资产以应对各类市场环境。

截至2024年9月30日,本公司保险资金组合投资的债权计划及债权型理财产品规模为3,761.74亿元,在总投资资产中占比7.1%,较年初下降1.7个百分点。

截至2024年9月30日,本公司保险资金投资组合中不动产投资余额为2,050.26亿元,在总投资资产中占比3.9%。该类投资以物权投资为主(包含直接投资及以项目公司股权形式投资的持有型物业),采用成本法计量,在不动产投资中占比80%,主要投向商业办公、物流地产、产业园、长租公寓等收租型物业,以匹配负债久期,贡献相对稳定的租金、分红等收入,并获取资产增值;除此之外,债权投资占比15.0%,其他股权投资占比4.4%。

注:(1) 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。

(2) 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。

3.7 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。

总体业绩方面,2024年前三季度,平安银行受持续让利实体经济、调整资产结构等因素影响,实现营业收入1,115.82亿元,同比下降12.6%;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397.29亿元,同比增长0.2%。

零售业务方面,截至2024年9月末,平安银行管理零售客户资产(AUM)41,485.66亿元,较年初增长2.9%;零售客户数12,724.95万户,其中财富客户142.43万户,较年初增长3.4%;个人存款余额12,709.68亿元,较年初增长5.2%;同时,平安银行顺应外部经营环境变化,主动调整零售贷款业务结构,促进“量、价、险”平衡发展,个人贷款余额17,873.47亿元,较年初下降9.6%。

对公业务方面,截至2024年9月末,平安银行对公客户数82.84万户,较年初增加7.44万户,增幅9.9%;企业存款余额22,628.21亿元,较年初增长2.9%;同时,平安银行持续加大实体经济支持力度,企业贷款余额15,959.24亿元,较年初增长11.6%,制造业、科技企业、绿色金融等领域贷款实现较好增长。

资金同业方面,2024年前三季度,平安银行债券交易量的市场份额为4.0%,同比上升1.0个百分点;境内外机构销售的现券交易量3.07万亿元,同比增长29.0%。截至2024年9月末,通过“一行e通”平台销售的资管产品保有规模2,765.36亿元,较年初增长38.1%。

资产质量方面,截至2024年9月末,平安银行不良贷款率1.06%,与年初持平;拨备覆盖率251.19%,逾期60天以上贷款偏离度为0.83。

资本充足率方面,平安银行持续强化资本内生积累能力,提升资本精细化管理水平,截至2024年9月末,平安银行核心一级资本充足率上升至9.33%。

截至9月30日止九个月期间(人民币百万元)	2024年	2023年	变动(%)
净利润	39,729	39,635	0.2
营业收入	111,582	127,634	(12.6)
净息差(年化,%)	1.93	2.47	下降0.54个百分点

(人民币百万元)	2024年9月30日	2023年12月31日	变动(%)
吸收存款(1)	3,533,789	3,407,296	3.7
发放贷款和垫款总额(1)	3,383,271	3,407,509	(0.7)
不良贷款率(%)	1.06	1.06	–
拨备覆盖率(%)	251.19	277.63	下降26.44个百分点
核心一级资本充足率(2)(%)	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均为不含息金额。

(2) 资本充足率计算范围包括平安银行及其全资子公司平安理财有限责任公司,2024年起采用国家金融监督管理总局《商业银行资本管理办法》的规定计算,2023年12月31日的数据仍按照2012年6月7日原中国银监会《商业银行资本管理办法(试行)》的规定计算。根据《系统重要性银行附加监管规定(试行)》以及2023年我国系统重要性银行名单,平安银行位列名单内第一组,执行附加资本0.25%等要求,即核心一级资本充足率的最低监管要求为7.75%。

3.8 资产管理业务

平安主要通过平安证券、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。

公司持续提升大类资产配置能力、长期稳定收益获取能力及多资产组合管理能力,给客户提供持续稳健的投资回报。公司资产管理规模稳步提升,截至2024年9月30日,公司资产管理规模(1)超7.9万亿元。

注:(1) 资产管理规模为平安证券、平安信托、平安融资租赁和平安资产管理等公司资产管理规模的算数加总。

3.9 金融赋能业务

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。同时通过陆金所控股、金融壹账通、平安健康、汽车之家等成员公司打造金融赋能生态圈,为生态圈内用户提供多样化的产品和服务,协同效益显著。

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究和自主知识产权掌控。截至2024年9月30日,平安拥有超2.1万名科技开发人员、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53,521项,位居国际金融机构前列,其中生成式AI专利申请数位居全球第二位(1);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,提高经营效率,为客户提供“省心、省时、又省钱”的服务体验。2024年前三季度,平安AI坐席服务量(2)约13.4亿次,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91亿元,同比增长23.7%。

注:(1) 根据2024年联合国世界知识产权组织(WIPO)公布的AI生成式专利申请数排名。

(2) AI坐席服务量指语音机器人、文本机器人提供的信用卡和保险业务的外呼和应答服务总次数。

3.10 以医疗养老打造价值增长新引擎

平安的医疗养老生态圈既创造独立的直接价值,也通过差异化的“产品+服务”赋能金融主业创造间接价值。截至2024年9月末,在平安2.40亿的个人客户中有近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3.35个、客均AUM达5.78万元,分别为不使用医疗养老生态圈服务的个人客户的1.6倍、3.9倍。

医疗养老生态圈的居家康养服务对寿险主业的赋能价值持续凸显。提件均方面,使用居家服务的客户的件均首年保费是不使用居家服务客户的3.7倍;促跃注方面,新跃注顶尖绩优代理人和高绩优代理人中销售居家康养服务人数占比分别为99%和47%;助获客方面,居家康养新高客占比同比提升20个百分点。

支付方

平安有效协同保险与医疗养老服务,团体客户、个人客户经营均取得显著进展。截至2024年9月末,集团医疗养老相关付费企业客户近6.4万家,服务企业员工数超2,600万人;2024年前三季度,平安实现健康险保费收入超1,100亿元;享有医疗养老生态圈服务权益的客户覆盖寿险新业务价值占比超69.6%,其中养老权益客户新业务价值占比约39.0%,医疗健康权益客户新业务价值占比约30.6%。

会员管理方

通过家庭医生和养老管家,平安集团为客户建立专属的健康档案,提供会员制的医疗健康养老服务,串联“到线、到店、到家”服务网络,涵盖咨询、诊断、诊疗、服务全流程,通过与AI相结合实现7×24小时秒级管理。

供应方

自营旗舰方面:平安自2021年接手管理北大医疗集团以来,经营持续稳健,发展持续向好,营收持续增长,2024年前三季度收入约39.3亿元。其中北京大学国际医院不断强化学科建设,精益运营管理,全面提升患者服务,2024年前三季度收入突破17.7亿元,门诊量约91万,开放床位达到1,250张。截至2024年9月30日,平安已布局5家综合医院,1家康复专科医院,1家心脑血管专科医院,17家健康管理中心和110家儿童康复中心。

合作网络方面:平安整合国内外优质资源,提供“到线、到店、到家”网络服务,覆盖医疗服务、健康服务、商品药品等资源。截至2024年9月末,在国内,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;合作药店数超23.3万家,较年初增近3,000家,全国药店覆盖率达35%;上线超600项十维居家养老服务,超15万名客户获得居家养老服务资格,较年初增加7万人。在海外,平安的合作网络已经覆盖全球35个国家,超1,300家海外医疗机构,其中全球前10覆盖7家,全球前100覆盖56家。

自有“医疗养老生态”成效

自有生态圈助力为客户打造优质高效服务体验。平安通过医疗养老生态圈为客户提供优质、高效、便捷的服务,沉淀良好口碑,形成品牌效应。平安健康已搭建包括皮肤科、儿科、中医等九大专科的在线诊疗平台,患者可以通过图文、语音、视频等方式进行远程问诊,实现7×24小时接诊,60秒快速响应。

自有医疗资源与商业保险紧密结合挖掘潜在价值。平安聚焦“保险+健康”产品体系,为客户提供“有温度的服务”。“平安臻享RUN”健康服务计划自2021年推出以来,服务内容在互动式健康管理的基础上,升级增加包括“特色体检、控糖管理、在线问诊、门诊预约协助及陪诊、重疾专案管理”五大亮点在内的18项服务。2024年前三季度,超1,950万平安寿险的客户使用医疗养老生态圈提供的服务,其中新契约客户使用健康服务占比约76%。

3.11 展望

展望未来,随着国家各项决策部署落地落细、一揽子增量政策效应显现,内生动力逐步增强,市场信心不断改善,经济稳中有进的发展态势得到进一步巩固,医疗、养老、金融市场迎来新的增长阶段。与此同时,外部环境的复杂性和不确定性仍存在,为实现业务高质量发展,平安将一如既往地保持战略定力,深耕金融主业,持续深化“