公司代码:601601　　公司简称:中国太保

中国太平洋保险(集团)股份有限公司

2024 年度报告摘要

第一节 重要提示

1、本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到http://www.sse.com.cn网站仔细阅读年度报告全文。

2、本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

3、未出席董事情况

未出席董事职务	未出席董事姓名	未出席董事的原因说明	被委托人姓名
非执行董事	蔡强	其他公务	傅帆

4、安永华明会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5、董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司2024年度经审计的按中国企业会计准则编制的合并财务报表归属于母公司股东的净利润为449.60亿元,母公司财务报表净利润为108.17亿元。根据《公司章程》及其他相关规定,法定盈余公积金累计额为公司注册资本的50%以上的,可以不再提取。在结转上年度未分配利润后,2024年末中国企业会计准则母公司财务报表未分配利润为471.04亿元。

公司利润分配将综合考虑公司的经营发展和股东回报等因素,现金分红金额的厘定主要参考归属于母公司股东的营运利润增幅,兼顾考虑投资正向贡献的影响。2024年度归属于母公司股东的营运利润为344.25亿元。

因此,公司2024年度利润分配以经审计的母公司财务报表数为基准,拟根据总股本9,620,341,455股,按每股人民币1.08元(含税)进行年度现金股利分配,共计分配人民币10,389,968,771.40元,剩余部分的未分配利润结转至2025年度。公司本年度不实施资本公积金转增股本。

现金股利分配后,集团偿付能力充足率无重大影响,仍满足监管要求。

公司近三年未实施资本公积金转增股本。

上述利润分配方案尚待股东大会批准。

第二节 公司基本情况

1、公司简介

公司股票简况			
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码
A股	上海证券交易所	中国太保	601601
H股	香港联合交易所有限公司	中国太保	02601
GDR	伦敦证券交易所	China Pacific Insurance (Group) Co., Ltd.	CPIC

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	苏少军	陈晨之
联系地址	中国上海市黄浦区中山南路1号	中国上海市黄浦区中山南路1号
电话	021-58767282	021-58767282
传真	021-68870791	021-68870791
电子信箱	ir@cpic.com.cn	ir@cpic.com.cn

2、报告期公司主要业务简介

2024年,全国保险行业注实现原保险保费收入5.70万亿元,按可比口径同比增长5.7%。其中,人身保险公司原保险保费收入4.01万亿元,按可比口径同比增长5.7%;财产保险公司原保险保费收入1.69万亿元,按可比口径同比增长5.6%。按原保险保费收入计算,太保寿险、太保产险分别为中国第三大人寿保险公司和第三大财产保险公司。

注:保险行业数据来自金融监管总局网站。

本公司是中国一家领先的综合性保险集团公司,通过附属公司为全国各地的个人和机构客户提供广泛的人身保险、财产保险、专业健康保险、养老金产品及服务。本公司还通过附属公司管理及运用保险资金并开展第三方资产管理业务。

公司通过旗下子公司提供各类风险保障、财富规划以及资产管理等产品和服务。公司主要通过太保寿险为客户提供人身保险产品和服务;通过太保产险、太平洋安信农险为客户提供财产保险产品和服务;通过太平洋健康险为客户提供专业的健康险产品及健康管理服务;通过太保资产开展保险资金运用以及第三方资产管理业务;通过长江养老开展养老金融服务及相关资产管理业务;通过太保资本开展私募基金管理业务及相关咨询服务;通过国联安基金开展公募基金管理业务;公司还通过太保科技提供市场化科技赋能支持和服务。

3、公司主要会计数据和财务指标

3.1近3年的主要会计数据和财务指标

单位:百万元　币种:人民币

	2024年末	2023年末	本年末比上年末增减(%)	2022年末	
				调整后注2	调整前
总资产	2,834,907	2,343,962	20.9	2,071,336	2,176,299
归属于上市公司股东的净资产	291,417	249,586	16.8	196,477	228,446
	2024年	2023年	本年比上年增减(%)	2022年	
				调整后注2	调整前
营业收入	404,089	323,945	24.7	332,140	486,372
归属于上市公司股东的净利润	44,960	27,257	64.9	37,381	24,609
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	44,926	27,135	65.6	37,277	24,505
经营活动产生的现金流量净额	154,404	137,863	12.0	148,664	147,911
加权平均净资产收益率(%)注1	16.6	11.4	5.2pt	19.2	10.8
基本每股收益(元/股)注1	4.67	2.83	64.9	3.89	2.56
稀释每股收益(元/股)注1	4.67	2.83	64.9	3.89	2.56

注:

1.以归属于本公司股东的数据填列。

2.本公司于2023年1月1日起实施新保险合同准则和新金融工具准则,2022年数据已根据新会计准则的要求重述,本公司按照新保险合同准则规定追溯调整保险业务相关2022年数据,按照新金融工具准则规定选择不追溯调整投资业务相关2022年数据。

3.2报告期分季度的主要会计数据

单位:百万元　币种:人民币

	第一季度(1-3月份)	第二季度(4-6月份)	第三季度(7-9月份)	第四季度(10-12月份)
营业收入	96,429	99,206	115,930	93,525
归属于上市公司股东的净利润	11,759	13,373	13,178	6,650
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	11,752	13,390	13,173	6,611
经营活动产生的现金流量净额	49,887	40,038	38,822	25,657

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

4、股东情况

4.1报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前10名股东情况

单位:股

截至报告期末普通股股东总数(户)	108,209
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	114,628

前十名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)

股东名称(全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件的股份数量	质押,标记或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
香港中央结算(代理人)有限公司	33,250	2,772,616,357	28.82	–	无	–	境外法人
中央汇金投资有限公司	–	1,362,129,014	14.06	–	无	–	国有法人
中国烟草总公司	–	1,284,277,846	13.35	–	无	–	国有法人
上海国有资产经营有限公司	–	609,929,956	6.34	–	无	–	国有法人
上海海烟投资管理有限公司	–	468,828,104	4.87	–	无	–	国有法人
香港中央结算有限公司	35,494,368	272,020,369	2.83	–	无	–	其他
中国证券金融股份有限公司	–	271,089,843	2.82	–	无	–	其他
上海国际集团有限公司	–	160,000,000	1.66	–	无	–	国有法人
云南省和(集团)股份有限公司	–	91,868,387	0.95	–	无	–	国有法人
上海久事(集团)有限公司	1,211,700	90,949,460	0.95	–	无	–	国有法人
上述股东关联关系或一致行动的说明	香港中央结算(代理人)有限公司是香港中央结算有限公司的全资附属公司,两者之间存在关联关系;上海国有资产经营有限公司是上海国际集团有限公司的全资子公司,两者为一致行动人;除本公司知悉并经相关股东确认,除此之外,本公司未获知上述股东存在其他关联关系或一致行动关系。						

注:

1、截至报告期末,本公司未发行优先股。

2、前十名股东持股情况根据中国证券登记结算有限责任公司上海分公司(A股)和香港中央证券登记有限公司(H股)的登记股东名册排列,A股股东性质为股东在中国证券登记结算有限公司上海分公司登记的账户性质。

3、香港中央结算(代理人)有限公司所持股份为代客户持有。因联交所并不要求客户向香港中央结算(代理人)有限公司申报所持有股份是否有质押及冻结情况,因此香港中央结算(代理人)有限公司无法统计或提供质押或冻结的股份数量。根据《证券及期货条例》第XV部的规定,当其持有股份的性质发生变化(包括股份被质押),大股东要向联交所及公司发出通知。截至报告期末,公司未知悉大股东根据《证券及期货条例》第XV部发出的上述通知。

4、香港中央结算有限公司为沪港通股票的名义持有人。

4.2公司主要股东情况

本公司股权结构较为分散,公司主要股东的各个最终控制人都无法实际支配公司行为,因此本公司不存在控股股东,也不存在实际控制人。

截至报告期末,持有本公司5%以上股份的股东有:

1、中能(集团)有限公司

中能(集团)有限公司成立于1996年11月18日,法定代表人为黄迪南,注册资本为280亿元。该公司经营范围为一般项目:电力、能源基础产业的投资开发和经营管理,天然气资源的投资开发,城市燃气管网的投资,高科技产业投资管理,实业投资,资产经营,国内贸易(除专项规定)。

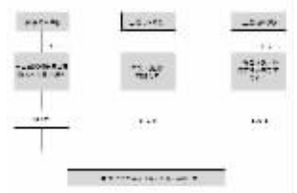
2、华宝投资有限公司

华宝投资有限公司成立于1994年11月21日,法定代表人为胡爱民,注册资本为93.69亿元。该公司经营范围为对冶金及相关行业的投资及投资管理、投资咨询、商务咨询服务(除经纪)、产权经纪,是中国宝武钢铁集团有限公司的全资子公司。

3、上海国有资产经营有限公司

上海国有资产经营有限公司成立于1999年9月24日,法定代表人为管蔚,注册资本为55亿元。该公司经营范围为实业投资、资本运作、资产收购、包装和出让、企业和资产托管、债务重组、产权经纪、房地产中介、财务顾问、投资咨询及与经营范围相关的咨询服务,与资产经营、资本运作业务相关的担保。

截至报告期末,持有本公司5%以上股份的股东的最终控制人与公司之间关系图如下:



注:

1、中国宝武钢铁集团有限公司及其控制的华宝投资有限公司合计持有1,353,096,253股A股,占公司总股本的比例为14.06%。

2、上海国有资产经营有限公司及其子公司上海国鑫投资发展有限公司均受上海国际集团有限公司的控制,前述主体合计持有802,954,107股A股,合计占公司总股本的比例为8.35%。

4.3公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

□适用 √不适用

4.4公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

□适用 √不适用

4.5报告期末公司优先股股东总数及前10名股东情况

□适用 √不适用

5、公司债券情况

□适用 √不适用

第三节 重要事项

1、报告期内主要经营情况

1.1董事长致辞

尊敬的中国太保股东朋友们:

岁序更替,华章日新。在这充满挑战与机遇的一年里,我们始终以奋斗为笔,以汗水为墨,踔厉奋发,书写了属于我们全体太保人的新篇章。在此,我谨代表公司董事会及经营管理层,向长期信赖与支持我们的股东朋友们致以诚挚的感谢!

过去一年,百年变局加速演进,全球政治经济格局加速重构,大国博弈深化叠加多国大选周期,外部不确定性影响加大。国内经济运行面临复杂挑战,但我国经济稳中向好、长期向好的基本面没有改变,保险业在转型升级的过程中,正迎来高质量发展的历史性机遇。我们始终秉持战略定力,坚持稳中求进工作总基调,围绕增强核心功能和提升核心竞争力,进一步全面深化改革,圆满完成董事会换届后首个完整经营年度的各项任务,交出了一份稳中有进、稳中向好的高质量答卷。

以“稳”筑基,主业保持稳步增长

2024年,集团营业收入达4,040.89亿元,同比增长24.7%,其中保险服务收入2,794.73亿元,同比增长5.0%;归母营运利润注344.25亿元,同比增长25%;归母净利润449.60亿元,同比增长64.9%。截至2024年末,集团内含价值5,620.66亿元,较上年末增长6.2%;集团归母净资产2,914.17亿元,较上年末增长16.8%;集团管理资产注规模达35,426.60亿元,较上年末增长21.2%。积极探索ESG工作,MSCI ESG评级跃升至AA级,领跑国内保险行业,连续11年获上交所信息披露最高评价,获得中国电子信息联合会发布的DCMM(数据管理能力成熟度模型)最高等级5级认证,成为全国首家通过DCMM5级认证的保险集团。

以“精”促进,价值基础进一步夯实

寿险纵深推进“长航”转型,内含价值稳步提升,业务品质持续向好,保单继续率持续优化。全年实现新业务价值132.58亿元,同比增长20.9%,新业务价值率达16.8%,同比上升3.5个百分点。经济假设调整前,新业务价值同比增长57.7%,新业务价值率同比上升8.6个百分点;代理人队伍质态持续优化,核心人力规模企稳,产能及收入稳步提升;多元渠道布局策略显现成效,价值银保、职域营销业务价值大幅增长。产险聚焦国家重大战略和重点领域,提升服务实体经济质效,通过深化客户经营,加强精细化管控,完善风险减量管理服务,综合费用率得到有效压降,承保综合成本率98.6%,车险、非车险均保持承保盈利,经营性现金流明显提升。产险公司保费收入突破2,000亿元大关,同比增长6.8%。公司资产管理持续打磨跨越周期的资产配置框架体系和专业化投资能力,前瞻把握宏观环境变化、政策运行趋势和市场演化中的结构性机会,集团投资资产综合投资收益率6.0%,同比上升3.3个百分点。

以“新”攀高,强化高质量发展内核

公司锚定“金融五篇大文章”,助力发展新质生产力。科技金融加快突破,强化科技企业全生命周期风险研究,护航集成电路、生物医药、人工智能、低空经济等新兴产业,落地多个行业首发产品,探索保险联动模式,为新质生产力发展提供风险保障和资金支持。绿色保险深化创新,加大对新能源、绿色交通、绿色技术、碳金融等重点领域、重点行业的风险保障力度,创设和配置绿色债权计划、绿色股权计划、产业基金和组合类保险资管产品,加强碳排放数据管理。普惠保险丰富供给,通过大病保险、惠民保业务、长护保险、农业保险等产品和服务的不断升级,持续提升保险服务覆盖面和可及性。养老金融打造特色,深度参与个人税延养老、专属商业养老保险、个人养老金等业务试点;企业年金和职业年金管理规模超7,400亿元,投资业绩居行业前茅;太保家园落地13城15园,交付床位数超8,800张;居家养老服务“百岁居”项目线下体验中心已落地127个城市;构建“防诊疗复养”康养服务体系,满足多样化养老需求。数智太保加速推进,打造“保险、服务与科技”新模式,数字劳动力助力提升生产效率,健康险理赔等大模型应用场景得到拓展。

以“信”为本,筑牢可持续发展根基

公司积极践行让客户信赖、监管放心、社会认可的诚信经营文化。秉承以客户为中心的经营理念,完善客户全生命周期服务生态圈建设,打造客群差异化智慧服务;全力做好年初冻雨及台风“摩羯”“贝碧嘉”等重大灾害的应对工作,最大程度减少人民群众生命财产损失。2024年产、寿险公司消保监管评价荣获行业“双第一”,健康险公司服务质量指数在专业健康险公司中排名居首。深化合规经营理念,强化风险内控机制,统筹协调资本规划,优化偿付能力管理,提升风险管能预警能力。集团非标信用风险预警等项目荣获人民银行金发奖,产、寿险公司的监管风险综合评价结果继续保持良好。加强公司治理主体的专业高效和约束制衡,充分发挥董事会多元化、专业化的领导和核心决策作用,深化管理层任期制契约化管理;对外高度关注投资者需求,通过不断提升信息透明度和信息披露质量,向境内外资本市场全面展示公司经营成果和长期投资成绩。

过去一年的成绩,既是全体太保人砥砺前行的见证,更是未来征程的坚实基础。2025年,保险业将进一步从规模扩张转向价值创造,在多重机遇与挑战中加速转型升级,党的二十届三中全会决议十三次提及“保险”,国务院发布《关于加强监管防范风险推动保险业高质量发展的若干意见》,保险业在中国式现代化建设进程中的功能作用正进一步凸显。人口老龄化催生银发经济,健康养老方面的需求增长带来新的发展机遇;生成式AI将深刻改变客服、营销、精算、理赔、风控等作业环节,推动业务流程优化和生产效率提升;气候变化风险日益上升,行业需要加快提升巨灾风险管理能力,推动社会经济实现绿色低碳转型。与此同时,严监管体系全面落地,穿透式监管与偿二代二期深化实施,正在推动行业正本清源,在防控风险基础上实现高质量发展新跨越。站在新的历史起点,我们唯有以更高的站位、更宽的视野、更实的举措,方能把握机遇、应对挑战。中国太保将聚焦主责主业,坚定围绕大康养、“AI+”和国际化等战略落地,坚守价值、坚信长期,开启新一轮高质量发展的壮阔征程。

我们将强化专业优势,稳固高质量发展基本盘。寿险公司将以“以客户为出发点、产服为切入点、队伍为落脚点”的经营理念持续深化客户经营,优化产品服务生态。培育职业化、专业化营销队伍,推动转型不断深化,实现价值的可持续增长;推进多元渠道模式升级,探索银保业务、普惠保险、高客经营、互联网渠道等专项优化。产险公司将在保持业务稳定的基础上,强化效益优先,加快由速度和规模向以价值和效益为中心的转变;通过管控业务品质、提升风险定价和理赔能力、强化重点渠道获客能力、完善新能源车险经营模式等各项举措,不断提升经营发展质效。公司资产管理将坚守长期投资理念,发挥保险资金优势,加强资负联动,保持稳健的资产配置,强化投资业务风险穿透管控;构建穿越周期的投资研究和管理能力,探索多元化投资,丰富投资策略,提升保险资金的运用效能。

我们将深耕康养战略,坚定不移推进产服融合。把握医保支付方式改革和医疗数据共享等政策机遇,加快发展商业健康保险。进一步丰富产品形态,优化理赔支付,探索线上线下服务融合,提高客户获得感。全面参与养老金融发展,发挥主体资源优势打造养老金融服务闭环,大力推进人才年金新型模式复制推广,发展商保年金,稳健管理养老资金。深化产服融合,打造康养产业的协同生态链、价值生态链,完善“防诊疗复养”服务体系,建立优选医疗服务网络,持续提升“太保家园”服务品质,探索居家、社区养老服务。

我们将加速技术应用落地,强化“AI+”与业务应用的深度融合。科技创新进一步推动了保险业产品和模式的变革,公司将不断完善“数智太保”战略顶层设计,聚焦“AI+”,完善大模型基础设施,强化数智化能力,积极探索“AI+”对业务一线获客、增员等方面的赋能方式。深入挖掘数据价值,加强治理,打破壁垒,推动数据资产入表。健全安全管理机制,加强客户隐私保护和网络安全防护,提高信息系统安全保障能力。

我们将把握战略主动,稳步推进国际化。国际化战略是迈向世界一流企业的必经之路,既是服务中国企业走出去、不断优化公司资源配置和整合能力的内在要求,也是风险分散、开拓增量的有效路径,更是优化治理结构、提升国际影响力的必然选择。公司将加强国际化战略研究,完善顶层设计,稳慎推动进程。立足香港打造国际化战略桥头堡,做强在港机构业务,加快海外机构、业务和服务网络布局,探索海外投资路径,构筑太保全球竞争优势,为公司国际化发展奠定坚实基础。

征程万里风正劲,重任千钧再奋蹄。中国太保的点滴进步,都凝聚着全体员工的智慧与汗水,更离不开股东朋友们的信任与支持。展望未来,我们将凝心聚力、砥砺奋进,以“建设具有国际影响力的一流保险金融服务集团”为目标,以更加饱满的精神状态和更加昂扬的奋斗姿态,求真务实,深化改革创新,为股东创造可持续回报,为客户守护美好生活,为社会贡献太保力量!

注:比较期数据已重述。

1.2 经营业绩回顾与分析

公司业务概要

一、主要业务

公司通过旗下子公司提供各类风险保障、财富规划以及资产管理等产品和服务。公司主要通过太保寿险为客户提供人身保险产品和服务;通过太保产险、太平洋安信农险为客户提供财产保险产品和服务;通过太平洋健康险为客户提供专业的健康险产品及健康管理服务;通过太保资产开展保险资金运用以及第三方资产管理业务;通过长江养老开展养老金融服务及相关资产管理业务;通过太保资本开展私募基金管理业务及相关咨询服务;通过国联安基金开展公募基金管理业务;公司还通过太保科技提供市场化科技赋能支持和服务。

2024年,全国保险行业注实现原保险保费收入5.70万亿元,按可比口径同比增长5.7%。其中,人身保险公司原保险保费收入4.01万亿元,按可比口径同比增长5.7%;财产保险公司原保险保费收入1.69万亿元,按可比口径同比增长5.6%。按原保险保费收入计算,太保寿险、太保产险分别为中国第三大人寿保险公司和第三大财产保险公司。

注:保险行业数据来自金融监管总局网站。

二、合并报表中变化幅度超过30%的重要项目及原因

单位:人民币百万元

资产负债表项目	2024年12月31日	2023年12月31日	变动幅度(%)	主要变动原因
买入返售金融资产	10,905	2,808	288.4	时点因素
其他权益工具投资	142,014	97,965	45.0	增加谈类投资
保险合同资产	22	335	(93.4)	业务变动
递延所得税资产	3,464	7,076	(51.0)	可抵扣暂时性差异减少
卖出回购金融资产款	181,695	115,819	56.9	时点因素
递延所得税负债	7,362	1,119	557.9	应纳税暂时性差异增加
其他综合损益	14,917	7,992	86.6	受资本市场波动影响,以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产公允价值变动
少数股东权益	27,064	18,118	49.4	发行永续债
利润表项目	2024年1-12月	2023年1-12月	变动幅度(%)	主要变动原因
投资收益	26,907	7,053	281.5	证券买卖收益、分红和股息收入增加
对联营企业和合营企业的投资损失	(540)	(386)	39.9	谈类投资损失增加
公允价值变动收益/(损失)	37,713	(11,712)	(422.0)	交易性金融资产市值波动
承保财务损失	(92,520)	(46,741)	97.9	公允价值变动收益影响
分出再保险财务收益	2,103	1,174	79.1	金融假设变化
信用减值损失	(531)	(2,013)	(73.6)	金融资产信用减值损失减少
其他资产减值损失	(406)	(253)	60.5	投资性房地产减值损失增加
所得税	(9,122)	(4,090)	123.0	应纳税所得增加
其他综合损益	6,800	1,552	338.1	受资本市场波动影响,以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产公允价值变动

业绩概述

中国太保坚持专注保险主业,坚守价值,坚信长期,持续深化以客户需求为导向的转型,总体经营稳进兼备,综合实力进一步增强。太保寿险纵深推进“长航”转型,经营业绩稳健增长。太保产险服务实体经济、深化客户经营、高效应对灾情,持续推进高质量发展。资产管理坚持穿越周期的资产负债匹配管理,强化专业化投资能力,价值贡献显著提升。

一、经营业绩

2024年,集团实现营业总收入4,040.89亿元,同比增长24.7%,其中保险服务收入2,794.73亿元,同比增长5.0%。集团净利润注1为449.60亿元,同比增长64.9%;集团营运利润注1、2、3为344.25亿元,同比增长2.5%。集团内含价值为5,620.66亿元,较上年末增长6.2%,其中集团有效业务价值注4为2,128.92亿元,较上年末下降10.5%。寿险业务新业务价值为132.58亿元,同比增长20.9%;新业务价值率16.8%,同比上升3.5个百分点。经济假设调整前,新业务价值同比增长57.7%,新业务价值率同比上升8.6个百分点。财产险业务注5承保综合成本率为98.6%,同比上升0.9个百分点。集团投资资产综合投资收益率为6.0%,同比上升3.3个百分点。2024年末,集团客户数达1.83亿,较上年末增加330.7万。

寿险业务新业务价值稳健增长,价值增长基础进一步夯实

● 新业务价值132.58亿元,同比增长20.9%;新业务价值率16.8%,同比上升3.5个百分点。经济假设调整前,新业务价值同比增长57.7%,新业务价值率同比上升8.6个百分点;

● 规模保费2,610.80亿元,同比增长3.3%;

● 寿险营运利润注2275.91亿元,同比增长6.1%;合同服务边际余额3,421.05亿元,较上年末增长5.6%;

● 代理人渠道深化队伍转型,核心人力产能及收入持续提升;银保渠道聚焦价值增长,新业务价值贡献显著提升;强化业务品质管理,保单继续率持续优化。

财产险业务注5保持承保盈利,保费收入持续增长

● 承保综合成本率98.6%,同比上升0.9个百分点。其中,承保综合费用率27.6%,同比下降0.9个百分点;承保综合赔付率71.0%,同比上升1.8个百分点;

● 原保险保费收入2,035.41亿元,同比增长6.8%。其中,非车险保费收入同比增长10.7%,占比达47.2%,上升1.6个百分点;

● 车险加强精细化管控,深耕布局新能源车领域;非车险提升客户综合经营能力,深化风险减量管理体系建设。

坚持基于保险负债特性的战略资产配置,投资业绩表现良好

● 债权类金融资产占比75.9%,较上年末上升1.4个百分点;股权类金融资产占比14.5%,与上年末持平,其中核心权益注6占比11.2%,较上年末上升0.5个百分点;

● 集团投资资产综合投资收益率6.0%,同比上升3.3个百分点;总投资收益率5.6%,同比上升3.0个百分点;净投资收益率3.8%,同比下降0.2个百分点;

● 集团管理资产注235,426.60亿元,较上年末增长21.2%;其中,第三方管理资产规模注28,082.03亿元,较上年末增长20.1%。

注:

1、以归属于本公司股东的数据填列。

2、比较期数据已重述。

3、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。其中,短期投资波动为产/寿/健康险等子公司,适用于除浮动收费法以外业务,考虑实际投资收益与长期预期投资收益假设的差异,及其所得税影响。一次性重大项目调整包括考虑当期税前利润抵扣项金额与过去年度平均税前利润抵扣项金额的影响差异。

4、以集团应占寿险扣除偿付能力额度成本后的有效业务价值填列。

5、财产险业务包括太保产险、太平洋安信农险及太保香港。

6、包括股票和权益型基金。

二、主要指标

单位:人民币百万元

指标	2024年12月31日/2024年1-12月	2023年12月31日/2023年1-12月	变动(%)
主要价值指标			
集团内含价值	562,066	529,493	6.2
有效业务价值注1	212,892	237,974	(10.5)
集团净资产注2	291,417	249,586	16.8
太保寿险一年新业务价值注3	13,258	10,962	20.9
太保寿险新业务价值率(%)注4	16.8	13.3	3.5pt
太保产险承保综合成本率(%)	98.6	97.7	0.9pt
集团投资资产综合投资收益率(%)	6.0	2.7	3.3pt
主要业务指标			
保险服务收入	279,473	266,167	5.0
太保寿险	83,519	85,461	(2.3)
太保产险	191,397	177,128	8.1
集团客户数(千)注5	183,176	179,889	1.8
客均保单件数(件)	2.34	2.32	0.9
月均保险营销员(千名)	184	210	(12.4)
太保寿险综合退保率(%)	1.7	1.8	(0.1pt)
总投资收益率(%)	5.6	2.6	3.0pt
净投资收益率(%)	3.8	4.0	(0.2pt)
第三方管理资产注6	808,203	672,719	20.1
主要财务指标			
归属于母公司股东净利润	44,960	27,257	64.9
太保寿险	36,821	19,532	83.4
太保产险	7,376	6,575	12.2
基本每股收益(元)注2	4.67	2.83	64.9
每股净资产(元)注2	30.29	25.94	16.8
综合偿付能力充足率(%)			
太保集团	256	257	(1pt)
太保寿险	210	210	–
太保产险	222	214	8pt

注:

1、以集团应占寿险扣除偿付能力额度成本后的有效业务价值填列。

2、以归属于本公司股东的数据填列。

3、经济假设调整前,新业务价值同比增长57.7%。

4、经济假设调整前,新业务价值率同比上升8.6个百分点。

5、集团客户数是指该期末,至少持有一张由太保集团下属子公司签发的、在保险责任期内保单的投保人和被保险人,投保人与被保险人为同一人时视为一个客户。

6、比较期数据已重述。

人身保险业务

太保寿险纵深推进“长航”转型,队伍质态持续优化,多元渠道助力价值贡献稳步提升,新业务价值、新业务价值率均实现稳健增长。太平洋健康险加快推进“新产品、新渠道、新科技”战略落地,创新模式逐步成型,发展质量日益提升。

一、太保寿险

(一)业务分析

太保寿险持续走深走实高质量发展之路,将“长航”转型向纵深推进。2024年实现规模保费2,610.80亿元,同比增长3.3%。

整体来看,长航转型成效逐步显现,核心经营指标达成整体向好。一是内含价值稳步提升,新业务价值、新业务价值率均实现稳健增长。2024年太保寿险内含价值达4,218.37亿元,较上年末增长4.9%;新业务价值132.58亿,同比增长20.9%,新业务价值率16.8%,同比上升3.5个百分点;经济假设调整前,新业务价值同比增长57.7%,新业务价值率同比上升8.6个百分点。二是盈利能力保持良好态势,2024年实现营运利润注275.91亿元,同比增长6.1%;净利润358.21亿元,同比大幅增长83.4%。三是推动客户分层分类经营,牵引客层上移,客户结构持续优化,代理人渠道中客及以上客户数同比增长2.6%,银保渠道高客同比增长3.6%,极高客同比增长8.3%。四是推进“2+N”多元渠道模式升级,价值银保、职域营销业务价值大幅增长,价值贡献稳步提升。五是队伍质态持续优化,核心人力产能及收入稳步提升。六是业务品质持续向好,保单继续率持续提升,长险赔付率同比大幅优化。

2025年,太保寿险将以推动高质量发展为主题,以深化供给侧结构性改革为主线,围绕经济价值、客户价值、社会价值三个方面,以客户价值为核心,带动经济价值和社会价值共同增长。立足“以客户为出发点、产服为切入点、队伍为落脚点”的新理念,全面落地实施长航二期“北极星计划”,进一步深化客户经营,推进多元渠道模式升级,不断优化产品结构,深度融合康养服务生态,加强资产负债联动匹配,持续增强转型发展动能,实现市场竞争力稳步提升。

注:比较期数据已重述。

1、按渠道的分析

太保寿险构建以代理人渠道、银保渠道为主的多元渠道格局,拓展多元化价值增长路径。

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2024年	2023年	同比(%)
规模保费	261,080	252,817	3.3
代理人渠道	202,479	195,478	3.6
新保业务	36,896	32,377	14.0
其中:期缴	28,727	26,175	9.7
续期业务	165,583	163,101	1.5
银保渠道	40,902	38,069	7.4
新保业务	28,104	33,291	(15.6)
其中:期缴	10,871	9,024	20.5
续期业务	12,798	4,778	167.9
团政渠道	15,850	18,096	(12.4)
新保业务	13,934	17,208	(19.0)
续期业务	1,916	888	115.8
其他渠道注	1,849	1,174	57.5

注:其他渠道为在线直销业务。

(1)代理人渠道

太保寿险坚持以客户为中心,深入推进代理人渠道高质量转型。以客户为出发点,强化分层分类分群的客户洞见,深化以客情分析为核心的活动量管理,推动客户层级跃升;以产服为切入点,围绕财富传承、养老教育、健康保障等客户需求,持续丰富“产品+服务”供给,提供差异化的保险保障和服务解决方案;以队伍为落脚点,推升绩优梯队建设和绩优组织发展,加强高质量代理人招募和培育,实现核心队伍质态提升。2024年,代理人渠道实现规模保费2,024.79亿元,同比增长3.6%,其中新保期缴规模保费287.27亿元,同比增长9.7%。

太保寿险以队伍成长为核心,持续牵引队伍能力提升。总人力规模逐步企稳,产能持续提升,2024年月均保险营销员18.4万人,期末保险营销员18.8万人,较上半年末提升2.7%;保险营销员月人均首年规模保费16,734元,同比增长30.4%。核心人力规模保持相对稳定,月均核心人力5.3万人,按可比口径同比增长10.4%,产能及收入稳步提升,核心人力月人均首年规模保费54,330元,同比增长17.9%;核心人力月人均首年佣金收入6,868元,同比增长7.1%。

截至12月31日止12个月	2024年	2023年	同比(%)
保险营销员月均举绩率(%)	68.3	67.9	0.4pt
核心人力月人均首年规模保费(元)注	54,330	46,094	17.9
核心人力月人均首年佣金收入(元)注	6,868	6,413	7.1

注:比较期数据已重述。

(2)银保渠道

太保寿险坚持价值银保策略,打造差异化竞争优势,不断增强银保发展动能。深化战略渠道合作,全面推进网点深耕,优化人网配置;坚持优建、优管、优训,持续提升队伍专业化能力;立足客户细分需求,丰富银保专属产品服务体系,持续提高客户经营质效。2024年,银保渠道实现规模保费409.02亿元,同比增长7.4%,其中新保期缴规模保费108.71亿元,同比增长20.5%。

(3)团政渠道

太保寿险团政渠道深入践行“扬长优短,长短融合”的经营策略。职域营销业务坚定高质量塑型,从企业客户及其员工需求出发,借助专业队伍与职域场景,提供保险保障综合服务解决方案;团险业务持续拓宽价值评估维度,升级精细化管理模式;普惠保险围绕做好普惠金融大文章要求,持续构建核心竞争力,扩大覆盖人群和行业影响力。2024年,团政渠道实现规模保费158.50亿元,其中职域营销新保规模保费14.61亿元,同比增长22.3%,业务规模调整的同时结构持续向好。

2、按业务类型的分析

太保寿险围绕“健康保障、养老教育、财富传承”的产品服务体系,提升产品创新能力,深挖客户需求,实现客户分层分类分群供给,为客户提供覆盖全生命周期的“产品+服务”综合解决方案。

健康保障方面,完善重疾险产品矩阵,创新推出“爱心保”重疾保险产品,满足客户高杠杆需求;优化主力重疾“金生无忧”保障计划,增加多次给付、保额提升、保费豁免、保费返还等多元化保障功能;探索长期护理业务发展,进一步提升客户健康保障水平。养老教育方面,深化养老金融供给侧改革,不断丰富个养产品体系;强化分红业务推动,助力浮动收益产品突破。财富传承方面,迭代升级终身寿险系列产品,满足客户身价保障、资产传承以及长期财富管理的综合需求。深耕“太保家园”养老服务,积极推进“百岁居”居家养老服务试点;积极探索养老金融与服务一体化新模式,打通上海信托的养老信托直付服务流程,为客户提供“产品+养老+信托”一体化解决方案。

同时,太保寿险持续优化业务结构,推动期缴业务发展。2024年实现新保期缴规模保费408.76亿元,同比增长12.0%,占新保规模保费的50.7%,同比提升7.3个百分点。分险类来看,传统型保险新保期缴规模保费388.89亿元,同比增长7.1%,分红型保险新保期缴规模保费19.87亿元,同比大幅增长1,016.3%。

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2024年	2023年	同比(%)