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

2025 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、本公司董事会及董事、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、公司全体董事出席董事会会议。

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2025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535.05亿元，母公司财务报表净利润为115.37亿元。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，2025年末中国企业会计准则母公司财务报表未分配利润为482.68亿元。

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。现金分红金额根据公司“以营运利润为锚、以投资正向贡献而增加股息为辅，兼顾偿付能力约束”的利润分配政策厘定。2025年度归属于母公司股东的营运利润为365.23亿元。

因此，公司2025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1.15元（含税）进行年度现金股利分配，共计分配人民币11,063,392,673.25元，剩余部分的未分配利润结转至2026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
姓名	苏少军
联系地址	中国上海市黄浦区中山南路1号
电话	021-58767282
传真	021-68870791
电子信箱	ir@cpic.com.cn

2、报告期公司主要业务简介

2025年，全国保险行业注实现原保险保费收入6.12万亿元，同比增长7.4%。其中，人身保险公司原保险保费收入4.36万亿元，同比增长8.9%；财产保险公司原保险保费收入1.76万亿元，同比增长3.9%。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健康保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；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

	2025年	2024年	本年末比上年末增减(%)	2023年
总资产	3,144,767	2,834,907	10.9	2,343,962
归属于上市公司股东的净资产	302,143	291,417	3.7	249,586
	2025年	2024年	本年比上年增减(%)	2023年
营业收入	435,156	404,089	7.7	323,945
利润总额	66,068	55,563	18.9	32,001
归属于上市公司股东的净利润	53,505	44,960	19.0	27,257
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	52,330	44,926	16.5	27,135
经营活动产生的现金流量净额	195,523	154,404	26.6	137,863
加权平均净资产收益率（%）注	18.0	16.6	1.4pt	11.4
基本每股收益（元/股）注	5.56	4.67	19.0	2.83
稀释每股收益（元/股）注	5.54	4.67	18.6	2.83

注：以归属于本公司股东的数据填列。

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	93,717	106,779	144,408	90,252
归属于上市公司股东的净利润	9,627	18,258	17,815	7,805
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	9,624	16,600	17,868	8,238
经营活动产生的现金流量净额	64,558	55,945	48,894	26,126

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）	77,628
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）	88,610

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	146,660	2,772,763,017	28.82	–	无	–	境外法人
申能（集团）有限公司	–	1,352,129,014	14.05	–	无	–	国有法人
华宝投资有限公司	–	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
中国证券金融股份有限公司	–	271,089,843	2.82	–	无	–	其他
香港中央结算有限公司	-101,601,136	170,419,224	1.77	–	无	–	其他
上海久事（集团）有限公司	55,590,000	146,539,460	1.52	–	无	–	国有法人
上海国际集团有限公司	-62,871,300	97,128,700	1.01	–	无	–	国有法人
云南合和（集团）股份有限公司	–	91,868,387	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。经本公司询问并经相关股东确认，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。

5、报告期内，经上海市国有资产监督管理委员会批复，上海国际集团有限公司向上海久事（集团）有限公司无偿划转公司A股股份55,590,000股，向上海电气控股集团有限公司无偿划转公司A股股份10,000,000股。详情请参见本公司于2025年9月27日发布的《关于持股5%以上股东国有股权无偿划转股份过户完成的公告》。

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、申能（集团）有限公司

申能（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）。

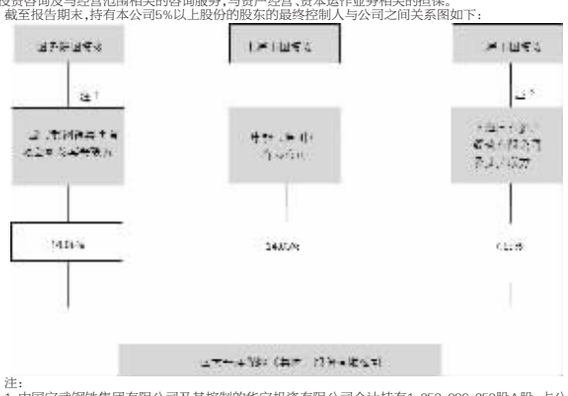
2、华宝投资有限公司

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，法定代表人为管蹀，注册资本为280亿元。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740,082,807股A股，合计占公司总股本的比例为7.69%。

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：

过去一年，世界百年变局加速演进，国际政治经济格局复杂严峻。与此同时，中国经济保持平稳运行，发展韧性进一步增强。国内科技革命和产业变革持续深入，绿色发展与低碳转型、民生保障与健康养老、乡村振兴与农业安全、风险防范与社会治理等稳步推进，为保险业的长期健康发展注入强劲活力。中国太保始终保持战略定力，积极应对内外部形势变化，坚持价值主线，全面深化改革，加快长期能力建设，取得稳健经营成果。

2025年，集团实现营业总收入4,351.56亿元，同比增长7.7%，其中保险服务收入2,889.10亿元，同比增长3.4%；集团归母净利润535.05亿元，同比增长19.0%；集团归母营运利润365.23亿元，同比增长6.1%，收入和盈利水平保持较健增长态势。截至2025年末，集团内含价值16,133.65亿元，较上年末增长9.1%；集团归母净资产3,021.43亿元，较上年末增长3.7%；集团管理资产规模3.89万亿元，较上年末增长9.8%，整体综合实力稳步提升。

这一年，我们深化转型，主业发展向优向好。寿险业务坚持价值增长主线，推动多元渠道模式升级。新业务价值注186.09亿元，同比增长40.1%；新业务价值率注19.8%，同比提升3.2个百分点。代理人渠道深化职业化、专业化和数智化队伍建设，核心人力产能进一步提升，银保渠道、团政渠道价值贡献稳步增长。深化客户分层经营，产品结构持续优化，新保期缴中分红险占比已提升至半数以上，业务品质保持良好态势。产险业务坚持效益优先，持续优化业务结构，承保盈利水平有效改善，承保利润显著增长，保费收入保持平稳。车险业务持续提升精细化管理水平，加强渠道专业化建设，经营韧性不断增强；非车险主动压降高风险、低效益业务，全面推进“防减救赔”一体化风险减量管理体系建设。投资端着力打造跨市场、跨周期的资产配置能力，把握资本市场机遇，集团投资资产综合投资收益率继续保持较好水平，为集团的利润实现提供有力支撑。

这一年，我们锐意进取，服务大局彰显担当。扎实做好金融“五篇大文章”，推动保险与经济社会发展深度融合、良性互动。科技金融方面，支持新质生产力发展，构建“科创无忧”综合保险等专属产品体系，科技保险保障金额逾67万亿元，科技投资规模超1,300亿元。绿色金融方面，助力经济社会绿色转型，绿色保险保障金额超310万亿元；积极发行绿色保债计划、ABS和REITs，绿色投资规模超3,000亿元。普惠金融方面，大病、长护及惠民保业务覆盖全国262城超5亿人次，为超1,700万户次农户提供农险风险保障约1.3万亿元，农险理赔惠及农户近600万户次。养老金融方面，丰富康养服务供给，“大保家园”布局13城15园，在住长者逾3,000人，“源申康复”医院厦门、济南两地开业，康养服务第计覆盖客户超1,200万；上海临港新片区入才企业年金计划、雄安新区企业年金自动加入机制等创新实践有序落地。数字金融方面，持续建设保险大模型基座与算力平台，在寿险客户经营、营销队伍赋能、产险风险减量服务、健康险理赔等业务场景深化数智化经营，有效提升运营效率和效能。

这一年，我们破立并举，创新步伐更加有力。服务中国车企“走出去”，在泰国累计为超2万台中国出口新能源车辆提供保障，成为国内险企在新能源车险国际化服务领域首个成功案例。发布“太保优护2.0”数智赋能方案，将AI嵌入基金测算和失能评估等环节，推动效率、准确性和风控能力迈上新台阶。成功发布300亿元战新并购基金和200亿元私募证券基金，为实体经济注入金融活水。平稳完成监事会改革，完善董事履职保障机制，公司治理效能持续提升。创新资本运作，溢价发行零票息H股可转债，创下多项历史纪录，成功吸引众多国际长线投资者参与，为公司未来主业发展与战略推进提供有力支撑。完善ESG治理体系，发布集团五年减碳目标，深化气候风险量化管理能力建设，明晰ESG评级跃升至AAA最高等级，跻身国际领先水平。

2025年是“十四五”规划的收官之年，五年来，面对内外部多重挑战，我们始终保持信心和定力，坚定不移深化转型改革，以自身发展的确定性应对环境的不确定性，推动公司在高质量发展道路上持续前行。截至2025年末，集团管理资产规模近3.9万亿元，内含价值五年累计提高33%以上，累计利润总额超2,200亿元。集团客户总数稳步提升至近1.9亿，持有两张及以上保单的客户数、客均保单件数均实现两位数以上增长，客户价值和黏性进一步提升。

“十五五”时期，发展环境面临深刻复杂变化，战略机遇与风险挑战并存，不确定难预料因素增多，保险业的发展必须洞察长期趋势，主动应变拓新。当前，新一轮科技革命和产业革命加快突破，创新领域的新兴风险和融资需求为保险企业的负债端和资产端带来新的发展机遇；人口老龄化、少子化加剧“未富先老”挑战，也激发了居民多层次养老金融产品和健康养老服务需求；人工智能深刻影响消费者认知模式与行为习惯，催生新的产业业态和商业模式，也对创新保险产品服务提出更多要求。同时，我们也清醒地看到，行业转型仍在爬坡过坎阶段，一方面，保险“两路三网”功能重要性日益凸显，需要进一步升级能力，在经济社会发展中发挥更大作用；另一方面，面对个人营销体制改革、产险承保盈利承压、低利率时代和权益市场震荡等因素的叠加，行业对培育新增长动能，开创新发展空间的需求更加迫切。

新起点孕育新机遇，新征程呼唤新作为。面向“十五五”，中国太保已经确立建设“具有市场引领力与国际竞争力的一流保险金融服务集团”的愿景目标，将继续深化改革攻坚，奋进一流征程，积极开创高质量发展新局面，努力为股东提供持续、稳定的投资回报。

我们将夯实业务基本盘，以专业经营巩固竞争优势。寿险业务将坚持价值主线，纵深推进业务转型。代理人渠道在稳固队伍基盘的基础上，加快绩优队伍发展，进一步提高人均产能；银保渠道把握市场机遇，深化中高端客户开发，巩固价值增长基础；进一步丰富产品矩阵，推动产品服务资源与客户需求精准匹配，优化利源结构。产险业务将聚焦增强承保盈利能力，优化业务结构，培育增长新动能。积极探索新能源车险、智能驾驶等领域模式创新，加强新客群、新产品、新业务的精准定价、专业核保和理赔能力建设，健全风险减量管理和风险分散机制。积极应对低利率环境，持续优化资产负债联动机制，强化资产负债成本收益匹配和久期匹配，提升大类资产配置和执行能力，为实现长期稳定的投资回报夯实基础。

我们将把握时代机遇，推进三大战略转型突破。大康养战略方面，抢抓健康险新政机遇，创新商业健康险产品，增强健康保险专业化经营优势，以服务驱动产品创新和风险减量管理；强化养老金专业管理，加快发力养老金融，推动企业年金市场扩面，做大第二支柱规模，抢抓个人养老金业务，打造产品服务结合的解决方案，构建第三支柱差异化竞争优势。国际化战略方面，加强前瞻性战略研究，提升跨境服务供给能力和全球资产配置能力，以香港为跨境连接的“桥头堡”和业务创新的“首发地”，推动重点市场业务布局，逐步融入国际市场。“人工智能+”战略方面，着力强化数智化革新，搭建企业级人工智能能力体系，加快推动人工智能应用的场景化、规模化研发落地，促进效率效能提升、业务流程再造、客户体验优化和服务模式创新。

我们将着力深化改革，锻造面向未来的长期竞争力。持续完善现代企业治理机制，在“两会一层”新架构下进一步夯实治理根基，通过形成责权清晰和运营高效的治理机制，明确激励约束的市场化导向，进一步释放基层经营活力。大力选拔优秀年轻干部，构建具有市场竞争力的人才发展机制，为中国太保的长期发展夯实专业后备队伍。健全风险合规管理体系，强化研判预警，提升精准把控风险和实战应对能力。进一步完善市值管理机制，巩固价值创造基础，强化价值传导和价值经营，稳步提升对投资者的回报。

2026年是中国太保建司35周年，也是公司“十五五”规划的开局之年。面向“十五五”壮阔新征程，我们将坚定围绕“稳中求进、提质增效”总基调，聚焦主责主业，着力增强核心功能、提升核心竞争力，以三十五载的深厚积淀为底气，乘势而上、抢抓机遇，以改革之勇攻坚克难，以创新之力破局前行，在服务中国式现代化的伟大实践中，交出不负时代、不负人民的优异答卷！

注：包括太保寿险和太保寿险（香港），比较期数据按同口径重述。

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健康保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；通过太保科技提供市场化科技赋能支持和服务。

2025年，全国保险行业注实现原保险保费收入6.12万亿元，同比增长7.4%。其中，人身保险公司原保险保费收入4.36万亿元，同比增长8.9%；财产保险公司原保险保费收入1.76万亿元，同比增长3.9%。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	2025年12月31日	2024年12月31日	变动幅度(%)	主要变动原因
货币资金	62,789	29,357	113.9	时点因素及发行H股可转债影响
买入返售金融资产	24,512	10,905	124.8	时点因素
长期股权投资	14,616	22,520	(35.1)	合营企业转为子公司
投资性房地产	28,147	8,951	214.5	合营企业转为子公司
在建工程	1,086	2,489	(56.4)	转增固定资产
使用权资产	1,776	2,921	(39.2)	合营企业转为子公司
衍生金融负债	2,372	96	2,370.8	发行H股可转债
应交税费	3,722	2,480	50.1	时点因素
应付债券	22,678	10,286	120.5	发行H股可转债
租赁负债	1,571	2,722	(42.3)	合营企业转为子公司
递延所得税负债	4,517	7,362	(38.6)	应纳税暂时性差异减少
其他综合损益	(17,390)	14,917	(216.6)	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
利润表项目	2025年1-12月	2024年1-12月	变动幅度(%)	主要变动原因
投资收益	52,657	26,907	95.7	证券买卖收益等增加
对联营企业和合营企业的投资收益/(损失)	94	(540)	(117.4)	该类投资收益增加
分出再保险财务收益	881	2,103	(58.1)	金融假设变化
利息支出	(4,164)	(2,728)	52.6	卖出回购金融资产款等利息支出增加
信用减值损失	(1,155)	(531)	117.5	金融资产信用减值损失增加
其他资产减值损失	(28)	(406)	(93.1)	投资性房地产减值损失减少
其他业务成本	(1,720)	(1,106)	55.5	合营企业转为子公司
其他综合损益	(32,910)	6,800	(584.0)	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，持续深化客户需求导向，总体经营业绩积极向好，公司综合实力持续增强。太保寿险纵深推进业务转型，推动多元渠道建设，优化产品结构，价值增长表现良好。太保产险持续优化业务结构，承保盈利有效改善，保费收入保持平稳，全面推进高质量发展。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，实现良好投资业绩。

一、经营业绩

2025年，集团实现营业总收入4,351.56亿元，同比增长7.7%，其中保险服务收入2,889.10亿元，同比增长3.4%。集团净利润注1为535.05亿元，同比增长19.0%；集团营运利润注1、2为365.23亿元，同比增长6.1%。集团内含价值注3为6,133.65亿元，较上年末增长9.1%，其中集团有效业务价值注3、4为2,406.98亿元，较上年末增长13.0%。寿险业务注3新业务价值186.09亿元，同比增长40.1%；新业务价值率19.8%，同比提升3.2个百分点。财产险业务注5承保综合成本率为97.6%，同比下降1.0个百分点。集团投资资产综合投资收益率为6.1%，同比上升0.1个百分点。

寿险业务注3新业务价值实现快速增长，新业务价值率稳步提升

- 新业务价值186.09亿元，同比增长40.1%；新业务价值率19.8%，同比提升3.2个百分点；
- 规模保费2,958.55亿元，同比增长12.7%；
- 寿险营运利润289.16亿元，同比增长4.8%；合同服务边际余额3,529.81亿元，较上年末增长3.2%；
- 产品转型成效显现，产品结构持续优化，浮动收益型产品占比显著提升；强化业务品质管理，保单继续率保持高位。

财产险业务注5承保盈利有效改善，保费收入保持平稳

- 承保综合成本率97.6%，同比下降1.0个百分点。其中，承保综合赔付率70.6%，同比下降0.4个百分点；承保综合费用率27.0%，同比下降0.6个百分点；
- 原保险保费收入2,038.67亿元，同比增长0.2%；
- 车险深化新能源车经营，加强精细化管控，提升经营韧性；非车险着力优化业务结构，全面构建一体化风险减量管理体系。

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72.4%，较上年末下降3.5个百分点；股权类金融资产占比16.7%，较上年末上升2.2个百分点，其中核心权益注6占比13.4%，较上年末上升2.2个百分点；
- 集团投资资产综合投资收益率6.1%，同比上升0.1个百分点；总投资收益率5.7%，同比上升0.1个百分点；净投资收益率3.4%，同比下降0.4个百分点；
- 集团管理资产38,910.33亿元，较上年末增长9.8%；其中，第三方管理资产规模8,510.46亿元，较上年末增长5.3%。

注：

1、以归属于本公司股东的数据填列。

2、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。

3、寿险业务包括太保寿险、太保寿险（香港），比较期数据按同口径重述。

4、以集团应占寿险业务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	2025年12月31日/2025年1-12月	2024年12月31日/2024年1-12月	变动(%)
主要价值指标			
集团内含价值注1	613,365	562,250	9.1
有效业务价值注1、2	240,698	212,957	13.0
集团净资产注3	302,143	291,417	3.7
太保寿险一年新业务价值注1	18,609	13,279	40.1
太保寿险新业务价值率(%)注1	19.8	16.6	3.2pt
太保产险承保综合成本率(%)	97.5	98.6	(1.1pt)
集团投资资产综合投资收益率(%)	6.1	6.0	0.1pt
主要业务指标			
保险服务收入	288,910	279,473	3.4
太保寿险注1	85,980	83,577	2.9
太保产险	197,191	191,397	3.0
集团客户数（千）注4	189,546	183,176	3.5
客均保单件数（件）	2.35	2.34	0.4
月均保险营销员（千名）	181	184	(1.6)
太保寿险综合退保率(%)注1	1.4	1.7	(0.3pt)
总投资收益率(%)	5.7	5.6	0.1pt
净投资收益率(%)	3.4	3.8	(0.4pt)
第三方管理资产	851,046	808,203	5.3
主要财务指标			
归属于母公司股东净利润	53,505	44,960	19.0
太保寿险注1	42,165	35,825	17.7
太保产险	9,864	7,376	33.7
基本每股收益（元）注3	5.56	4.67	19.0
每股净资产（元）注3	31.41	30.29	3.7
综合偿付能力充足率(%)			
太保集团	273	256	17pt
太保寿险	228	210	18pt
太保产险	244	222	22pt

注：

1、包括太保寿险和太保寿险（香港），比较期数据按同口径重述。

2、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。

3、以归属于本公司股东的数据填列。

4、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。

人身保险业务

太保寿险坚持价值增长主线，纵深推进业务转型，加快构筑高质量发展新格局，通过深化客户分层分类经营，加快推动多元渠道模式升级，实现新业务价值快速增长，新业务价值率稳步提升。太平洋健康险持续提升专业化经营能力，保险服务收入和净利润实现良好增长，经营韧性进一步增强。

一、太保寿险注1

（一）业务分析

太保寿险核心经营业绩稳中向好，规模与价值实现双升，盈利能力、业务品质保持良好态势。2025年实现规模保费2,958.55亿元，同比增长12.7%。内含价值达4,654.79亿元，较上年末增长10.2%；新业务价值达186.09亿元，同比增长40.1%；新业务价值率19.8%，同比提升3.2个百分点。净利润421.65亿元，同比增长17.7%；营运利润289.16亿元，同比增长4.8%。

太保寿险坚持以客户为出发点、产服为切入点、队伍为落脚点，转型呈现积极成效。一是深耕客户分层经营，牵引客层上移，持续优化客户结构。2025年太保寿险中客注2及以上客户占比28.1%，同比提升5.4个百分点，其中，代理人渠道26.6%，同比提升5.1个百分点；银保渠道中客注2及以上客户占比41.0%，同比提升1.8个百分点，高客注2、极高客注2人数实现快速增长。二是推进“2+N”多元渠道模式升级，打造特色专业化队伍，提升经营质效。代理人渠道队伍规模基本企稳，核心人力产能同比提升，银保渠道、团政渠道职域业务价值大幅增长，价值贡献稳步提升。三是持续完善产服供给体系，强化牵引浮动收益型产品发展，多措并举优化产品结构。2025年分红险新保期缴规模保费大幅增长，新保期缴中分红险占比提升至50.0%，其中代理人渠道新保期缴中分红险占比达61.4%。

注：

1、太保寿险经营业绩均包含子公司太保寿险（香港），比较期数据按同口径重述。

2、中客指当年新保业务有效长险应缴总保费在30万元（含）至240万元的客户；高客指当年新保业务有效长险应缴总保费在240万元（含）至1,000万元的客户；极高客指当年新保业务有效长险应缴总保费在1,000万元及以上的客户。

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	2025年	2024年	同比(%)
规模保费	295,855	262,408	12.7
代理人渠道	211,606	202,479	4.5
新保业务	36,910	36,896	0.0
续期业务	174,696	165,583	5.5
银保渠道	61,618	42,099	46.4
新保业务	39,391	29,073	35.5
续期业务	22,227	13,026	70.6
团政渠道	17,543	15,850	10.7
新保业务	14,989	13,934	7.6
续期业务	2,554	1,916	33.3
其他渠道注	5,088	1,980	157.0

注：其他渠道为直销业务、经纪业务。

（1）代理人渠道

太保寿险强化体系化能力建设和数智赋能，推动代理人渠道高质量发展。客户经营方面，围绕客户旅程和经营流程，建立客户温度和客户价值经营体系，通过分层经营实现客层上移；产服供给方面，基于客户多元化需求，持续丰富产品与服务供给，提供差异化的保险保障和服务解决方案；队伍建设方面，聚焦重点区域，围绕“职业化、专业化、数智化、年轻化”的“四化”队伍建设，强化锻造绩优个人和绩优组织。2025年，代理人渠道实现规模保费2,116.06亿元，同比增长4.5%。

太保寿险2025年月均保险营销员18.1万人，期末保险营销员18.5万人，队伍规模持基本稳定。2025年月均核心人力4.6万人；核心人力月人均首年规模保费63,605元，同比增长17.1%。坚决落实“报行合一”监管政策要求，持续推动费用结构优化和投产效能提升，2025年下半年核心人力月人均首年佣金收入同比增长22.0%，增速较上半年显著改善。

截至12月31日止12个月	2025年	2024年	同比(%)
核心人力月人均首年规模保费（元）	63,605	54,330	17.1
核心人力月人均首年佣金收入（元）	6,696	6,868	(2.5)

（2）银保渠道

太保寿险银保渠道坚持以价值为核心，不断增强银保发展动能。深化战略渠道合作，夯实股份行合作，加强国有行突破；提升渠道经营效能，优化人网配置，推进网点深耕；立足客户财富管理需求，持续丰富产服生态；聚焦专业化队伍打造，坚持优建、优管、优训，队伍产能持续向好；纵深推进数智化建设，助力经营效能提升。2025年，银保渠道实现规模保费616.18亿元，同比增长46.4%，其中新保期缴规模保费169.56亿元，同比增长43.2%。

（3）团政渠道

太保寿险团政渠道坚持“扬长优短、长短融合”的经营策略。职域业务聚焦重点行业标杆项目打造，强化企业项目下个人客户综合价值开发。团险业务推进矩阵式精细化管理模式，提升自主渠道经营能力。普惠保险紧扣政策导向，抢抓长护保险项目机遇，彰显“太保优护”服务品牌。2025年，团政渠道实现规模保费175.43亿元，同比增长10.7%，其中职域业务实现新保期缴规模保费11.2亿元，同比增长22.9%；民生保障普惠覆盖人群超2.3亿人次。

2、按业务类型的分析

太保寿险积极响应养老金融、健康中国等国家重大战略，持续深化保险供给侧结构性改革，着力构建覆盖客户全生命周期的多元化“产品+服务”体系。大力发展第三支柱养老保险，推出多款分红年金特色产品，完善多元渠道养老产品布局，2025年商保年金新保规模保费430.42亿元，同比增长93.4%。创新推出重疾险、中高端医疗险等产品，深化“保险+服务”模式，2025年健康险新保规模保费138.45亿元，同比增长2.8%。强化浮动收益型产品体系建设，推出多款分红终身寿险产品，牵引客层上移，优化业务结构，2025年分红型保险新保期缴规模保费221.56亿元，同比大幅增长，新保期缴中分红险占比提升至50.0%。依托“防-诊-疗-复-养”康养服务体系，持续优化目标客群服务体验，增强客户粘性，赋能主业发展。

单位：人民币百万元

截至12月31日止12个月	2025年	2024年	同比(%)
规模保费	295,855	262,408	12.7
传统型保险	187,524	172,822	8.5
其中：新保期缴	22,128	39,487	(44.0)
分红型保险	61,187	56,066	9.1
其中：新保期缴	22,156	2,443	806.9
万能型保险	34,344	21,383	60.6
短期保险	12,800	12,137	5.5

2025年太保寿险前五大产品信息

单位：人民币百万元

截至12月31日止12个月				
排名	产品名称	险种	规模保费	主要渠道
1	长相伴（传世版）终身寿险	传统险	17,183	代理人渠道
2	保利盈（典藏版）两全保险	传统险	14,152	银保渠道
3	长相伴（盛世版）终身寿险	传统险	13,582	代理人渠道
4	金佑人生终身寿险（分红型）A款（2014版）	分红险	10,479	代理人渠道
5	鑫相伴（A款）终身寿险	传统险	8,245	银保渠道

3、保单继续率

太保寿险持续强化业务品质管理，2025年个人寿险客户13个月保单继续率97.3%，整体维持高位水平；个人寿险客户25个月保单继续率95.5%，同比提升3.0个百分点。

截至31日止12个月	2025年	2024年	同比
个人寿险客户13个月保单继续率(%)注1	97.3	97.4	(0.1pt)
个人寿险客户25个月保单继续率(%)注2	95.5	92.5	3.0pt

注：

1、13个月保单继续率：发单后13个月继续有效的寿险保单保费与当期生效的寿险保单保费的比例。

2、25个月保单继续率：发单后25个月继续有效的寿险保单保费与当期生效的寿险保单保费