中国平安 PING AN
专业 · 价值

2025年一季度业绩报告

—驾驭周期，稳中有进

2025年4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。

始终如一的战略定力：持续深化“综合金融+医疗养老”战略

2025年一季度核心业绩

归母营运利润(1)	归母净利润	归母股东权益	综合投资收益率(2)（非年化）
379亿	270亿	9,397亿	1.3%
+2.4%	-26.4%	+1.2%	+0.2 pps

新业务价值(3)	新业务价值率(3)（标准保费）	产险综合成本率	个人客户数
129亿	32.0%	96.6%	2.45亿
+34.9%	+10.4 pps	优化 3.0 pps	+1.0%

注：（1）当期及去年同期的归母营运利润均基于2024年末的长期投资回报率假设（4.0%）计算。
（2）计算非年化综合投资收益率时剔除了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）寿险及健康险新业务价值基于4.0%的长期投资回报率和8.5%/7.5%的风险贴现率计算。

2025年一季度核心亮点

整体业绩

经营业绩整体表现稳健

- 集团归母营运利润**379亿元**，同比增长**2.4%**
- 寿险及健康险业务归母营运利润**269亿元**，同比增长**5.0%**
- 集团基本每股营运收益**2.16元**，同比增长**3.3%**

战略深化

综合金融模式不断深化

- 个人客户数近**2.45亿**，较年初增长**1.0%**
- 持有集团内4个及以上合同的客户留存率达**98.0%**

医疗养老战略持续落地

- 居家养老服务已覆盖全国**75**个城市，超**19万**名客户获得居家养老服务资格，高品质康养社区项目已布局**5**个城市

寿险及健康险

渠道综合实力增强，高质量发展效果显现

- 新业务价值**129亿元**，同比增长**34.9%**
- 代理人渠道新业务价值同比增长**11.5%**
- 银保渠道新业务价值同比增长**170.8%**
- 社区金融服务渠道新业务价值同比提升**171.3%**

财产保险

承保业绩稳健增长，业务品质保持良好

- 整体综合成本率**96.6%**，同比优化**3.0个百分点**

银行

整体经营稳健，资产质量保持平稳

- 净利润**141亿元**，不良贷款率**1.06%**，风险抵补能力保持良好

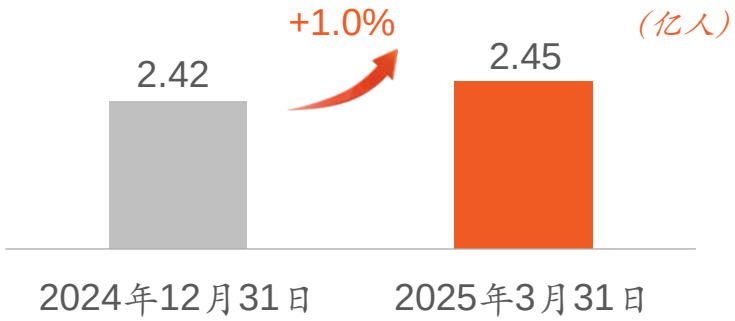
集团归母营运利润同比增长2.4%

（人民币百万元）	2025年1-3月	占比(%)	同比变动
寿险及健康险业务(1)	26,864	70.9	5.0%
财产保险业务	3,237	8.5	(16.4%)
银行业务	8,170	21.6	(5.6%)
资产管理业务	1,085	2.9	19.2%
金融赋能业务	547	1.4	不适用
其他业务及合并抵销	(1,996)	(5.3)	不适用
集团归母营运利润	**37,907**	**100.0**	**2.4%**

注：（1）归属于母公司股东的营运利润基于2024年末的长期投资回报率假设（4.0%）计算。
（2）集团归母净利润为270.16亿元，同比下降26.4%。集团营运利润与集团净利润的差异为短期投资波动-75.32亿元、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-34.09亿元。
（3）因四舍五入，直接计算未必相等。

综合金融：客户数持续稳健增长，客均合同企稳

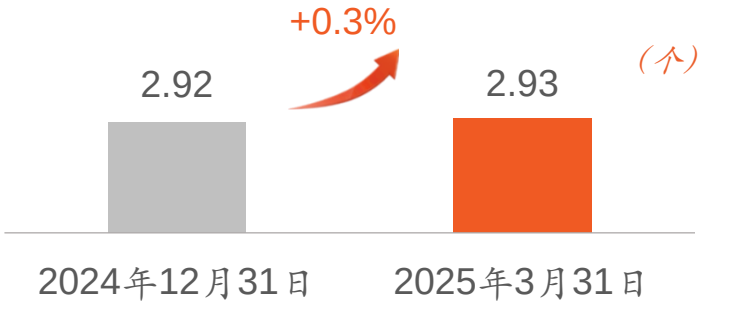
个人客户数



扩大获客入口

客户数稳健增长

客均合同数



客均合同数企稳

价值客户(1)

0.4亿
价值客户数

+2%
较年初增加

成长客户(2)

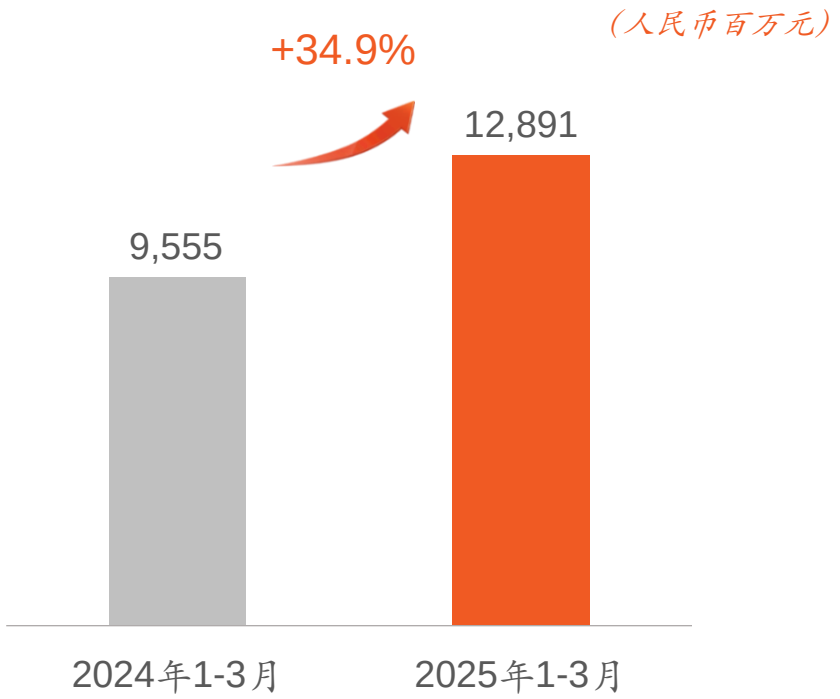
1.2亿
成长客户数

+1%
较年初增加

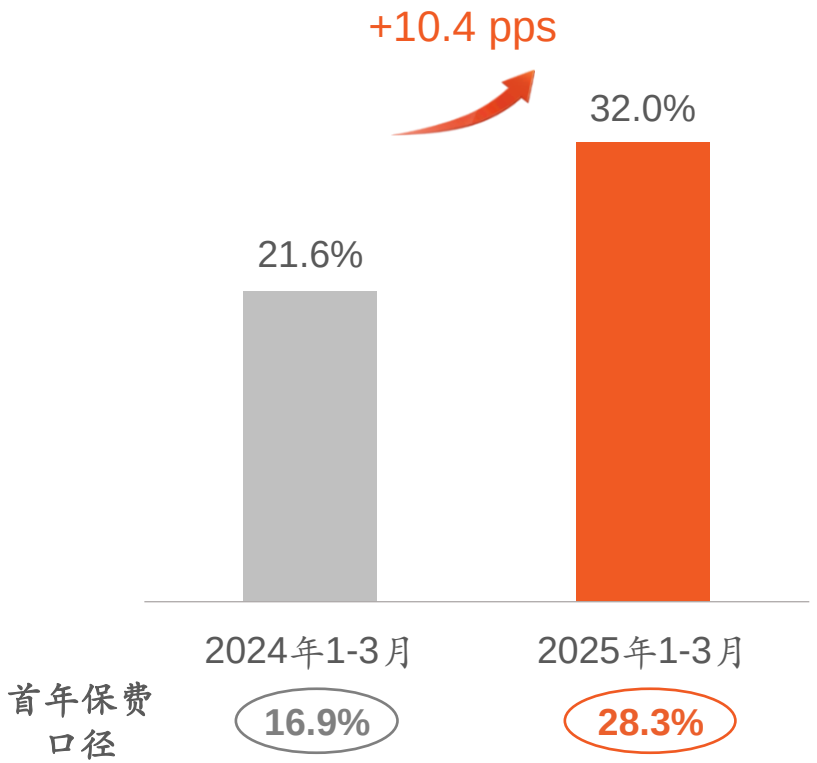
注：（1）价值客户指可投资资产大于50万人民币。（2）成长客户指30-45岁客户。（3）因四舍五入，直接计算未必相等。

寿险及健康险业务：经营业绩稳健增长

新业务价值



新业务价值率（标准保费）



注：（1）寿险及健康险新业务价值基于4.0%的长期投资回报率和8.5%/7.5%的风险贴现率计算。
（2）标准保费为期交年化首年保费100%及趸交保费10%之和。

寿险及健康险业务：渠道高质量发展，成效显著

代理人渠道产能提升

- 新业务价值同比增长**11.5%**
- 人均新业务价值同比增长**14.0%**

渠道综合实力增强

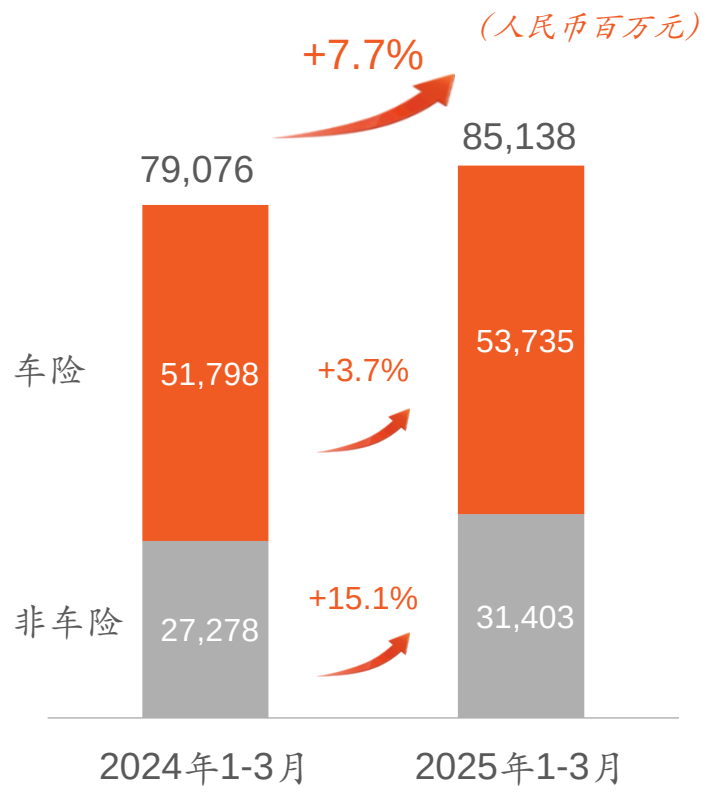
- 银保渠道：新业务价值同比增长**170.8%**，产能持续提升
- 社区金融服务渠道：新业务价值同比提升**171.3%**，客户经营价值持续突破

医养服务持续深化

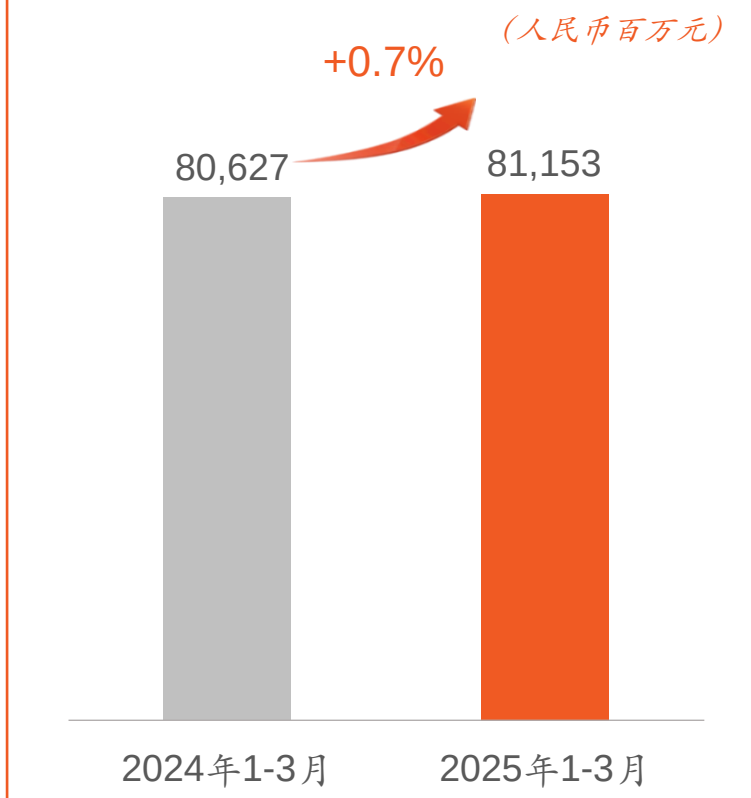
- 医疗健康：2025年一季度已服务近**1,000万**客户
- 居家养老：覆盖全国**75**个城市，累计超**19万**名客户获得居家养老服务资格
- 高端养老：高品质康养社区项目已布局**5**个城市，上海及深圳项目拟于2025年下半年正式开业

财产保险业务：承保业绩稳健增长，业务品质保持良好

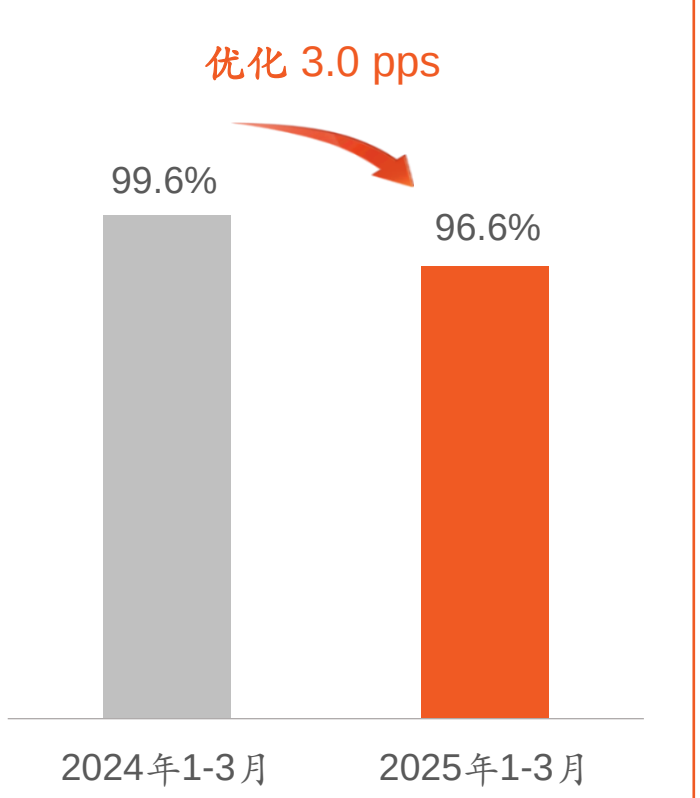
原保险保费收入



保险服务收入



综合成本率

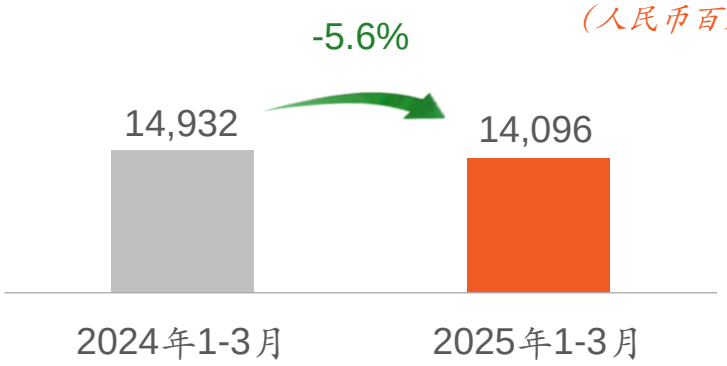


注：（1）原保险保费收入是根据《关于保险业实施〈企业会计准则解释第2号〉有关事项的通知》和《关于印发〈保险合同相关会计处理规定〉的通知》，对规模保费进行重大保险风险测试和保险混合合同分拆后的保费数据。
（2）综合成本率=（保险服务费用+（分出保费的分摊 - 摊回保险服务费用）+（承保财务损益 - 分出再保险财务损益）+提取保费准备金）/ 保险服务收入。

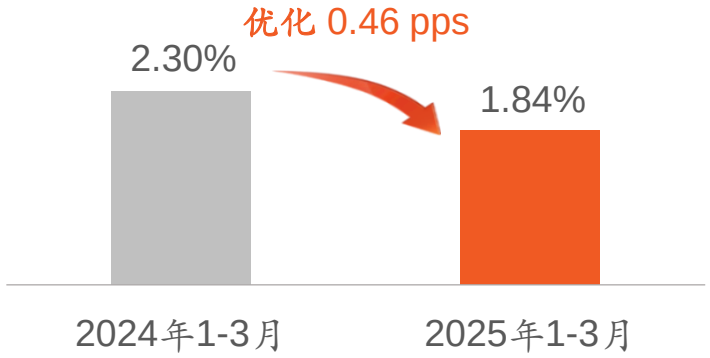
银行业务：整体经营稳健，风险抵补能力保持良好

净利润

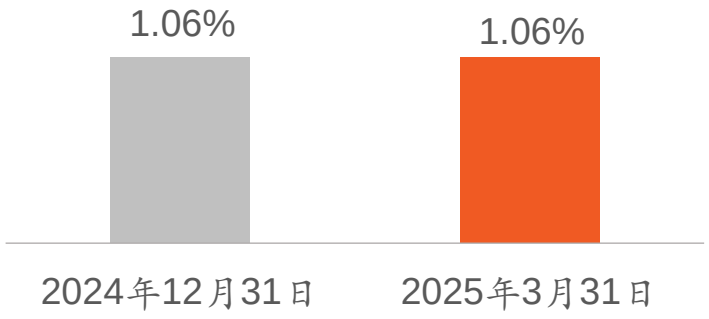
（人民币百万元）



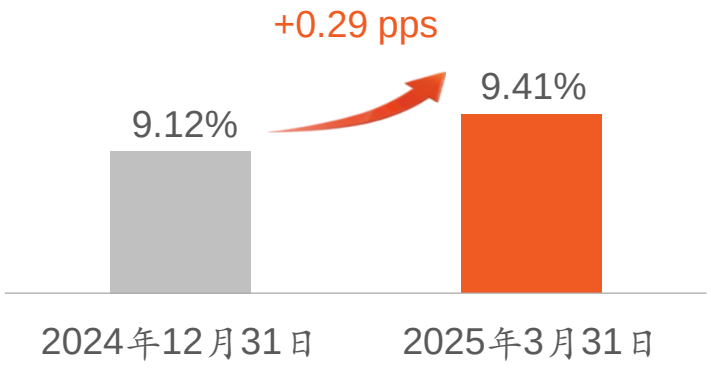
负债成本率



不良贷款率

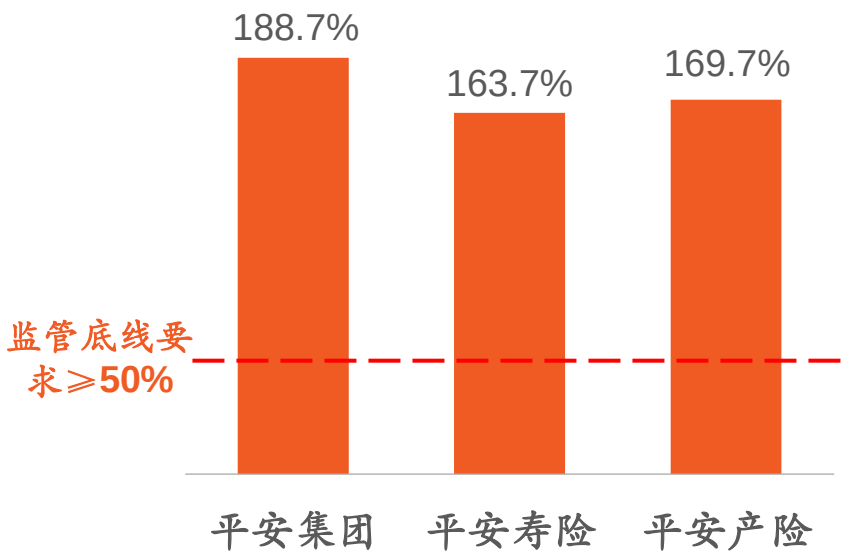


核心一级资本充足率

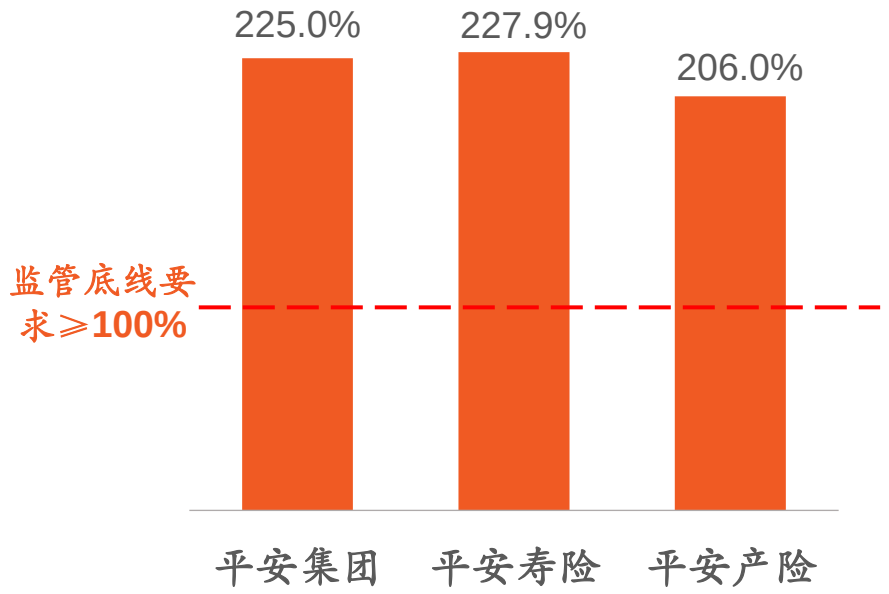


偿付能力：高于监管要求

核心充足率



综合充足率



注：数据截至2025年3月31日。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。

中国平安 PINGAN
专业 · 价值

专业 让生活更简单