

中国平安 PINGAN

专业 · 价值

中国平安保险(集团)股份有限公司

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

2025年中期报告摘要

(股票代码: 601318)

二〇二五年八月二十六日

一、重要提示

- 1.1** 本中期报告摘要来自本公司中期报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到指定媒体仔细阅读中期报告全文。
- 1.2** 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半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。
- 1.3** 本公司第十三届董事会第十次会议于 2025 年 8 月 26 日审议通过了本公司《2025 年中期报告》正文及摘要。会议应出席董事 15 人，实到董事 15 人。

1.4 公司简介

股票简称	中国平安	
股票代码	A 股：601318	H 股：02318（港币柜台） 82318（人民币柜台）
股票上市交易所	A 股：上海证券交易所	H 股：香港联合交易所有限公司
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	盛瑞生	沈潇潇
办公地址	深圳市福田区益田路 5033 号平安金融中心 47、48、108、109、110、111、112 层	
电话	4008866338	
传真	0755-82431029	
电子信箱	IR@pingan.com.cn; PR@pingan.com.cn	

1.5 经董事会批准，本公司将向股东派发 2025 年中期股息每股现金人民币 0.95 元（含税）。本次中期股息派发的实际总额将以本次股息派发股权登记日时有权参与总股数为准计算，若根据截至 2025 年 6 月 30 日有权参与总股数 18,107,641,995 股计算，2025 年中期股息派发总额为人民币 17,202,259,895.25 元（含税）。

二、报告期主要业务

平安致力于成为国际领先的综合金融、医疗养老服务集团，为客户、员工、股东、社会创造价值。平安持续深化“综合金融+医疗养老”战略，通过“服务差异化”构建核心竞争力，为客户提供全方位的金融顾问、家庭医生、养老管家专业服务。

综合金融，坚持以客户需求为核心导向，通过科技赋能，构建“一个客户、多个账户、多种产品、一站式服务”的金融超市服务体系，为客户提供“省心、省时、又省钱”的服务体验，打造具有强大口碑效应的标杆平台。

医疗养老，代表支付方，整合供应方，提供性价比最佳的医疗养老服务，打造专业的家庭医生与养老管家，让客户“省心、省时、又省钱”。

科技赋能，以客户需求为导向，以赋能主业为核心，为打造金融顾问、家庭医生和养老管家专业能力提供坚实的技术底座，支撑“综合金融+医疗养老”战略发展，实现服务提升、效率提高、成本降低、风险防范，为业务高质量发展注入强劲动力。

三、主要财务数据和股东情况

3.1 集团合并主要财务数据

(人民币百万元)	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	较年初变动(%)
总资产	13,509,559	12,957,827	4.3
总负债	12,166,459	11,653,115	4.4
股东权益	1,343,100	1,304,712	2.9
归属于母公司股东权益	943,952	928,600	1.7

截至 6 月 30 日止 6 个月 (人民币百万元)	2025 年	2024 年	同比变动 (%)
营业收入	500,076	494,966	1.0
归属于母公司股东的净利润	68,047	74,619	(8.8)
归属于母公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	73,571	74,228	(0.9)
经营活动产生的现金流量净额	338,185	304,883	10.9
基本每股收益 (人民币元)	3.87	4.21	(8.1)
稀释每股收益 (人民币元)	3.71	4.12	(10.0)
加权平均净资产收益率 (非年化, %)	7.2	8.1	下降 0.9 个百分点
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率 (非年化, %)	7.8	8.0	下降 0.2 个百分点

非经常性损益项目

截至 6 月 30 日止 6 个月 (人民币百万元)	2025年	2024年
计入营业外收入的政府补助	31	8
捐赠支出	(338)	(216)
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	(5,241)	926
所得税影响数	(16)	(73)
少数股东应承担的部分	40	(254)
合计	(5,524)	391

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。

3.2 前十名股东持股情况表

报告期末股东总数（户）	股东总数 720,948（其中境内股东 716,826）				
前十名股东持股情况					
股东名称	股东性质 ⁽¹⁾	持股比例(%)	持股数量（股）	持有有限售条件的股份数量（股）	质押、标记或冻结的股份数量（股）
香港中央结算（代理人）有限公司 ⁽²⁾	境外法人	36.56	6,657,563,517	-	未知
深圳市投资控股有限公司	国有法人	5.29	962,719,102	-	-
香港中央结算有限公司 ⁽³⁾	其他	3.51	639,050,726	-	-
中国平安保险（集团）股份有限公司长期服务计划 ⁽⁴⁾	其他	2.73	497,715,860	-	-
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	2.58	470,302,252	-	-
商发控股有限公司 ⁽⁵⁾	境外法人	2.52	459,466,189	-	质押 385,136,584
工银瑞信基金－农业银行－工银瑞信中证金融资产管理计划	其他	2.23	406,116,884	-	-
嘉实基金－农业银行－嘉实中证金融资产管理计划	其他	2.16	392,851,462	-	-
深业集团有限公司	国有法人	1.42	257,728,008	-	-

股东名称	股东性质 ⁽¹⁾	持股比例(%)	持股数量 (股)	持有有限 售条件的 股份数量 (股)	质押、标记或 冻结的股份数 量(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	1.16	210,970,236	-	-

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) 本公司长期服务计划的参与对象为本公司及其成员公司的员工，历年累计参与人数超过15万人，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189,814,360股和H股307,901,500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。

(5) 商发控股有限公司属于卜蜂集团有限公司间接全资控股子公司，其持有的本公司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商发控股有限公司的持股数据。

(6) 报告期末，上述A股股东不存在参与融资融券业务、转融通业务出借股份的情况。

前十大股东关联关系或一致行动关系的说明：本公司未知上述股东之间存在关联关系或一致行动关系。

前十大股东委托、受托或放弃表决权的情况：本公司未发现上述股东存在委托表决权、受托表决权或放弃表决权的情况。

3.3 控股股东及实际控制人情况

本公司股权结构较为分散，不存在控股股东，也不存在实际控制人。

3.4 持有本公司5%以上股权的股东情况

截至2025年6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%；深圳市投资控股有限公司持有本公司A股962,719,102股，约占本公司总股本的5.29%。

3.5 H股可转换债券情况

于 2024 年 7 月 22 日，本公司完成发行本金总额 35 亿美元 0.875% 利率于 2029 年到期的可转换为本公司 H 股股份的债券（以下简称“2024 年可转换债券”），初始转换价为每股 H 股 43.71 港元，并于 2024 年 7 月 23 日开始在联交所上市和买卖。根据 2024 年可转换债券的条款及条件，考虑到本公司宣派的截至 2024 年 12 月 31 日止年度的末期股息，2024 年可转换债券的转换价自 2025 年 5 月 24 日起已调整为每股 H 股 41.19 港元。

于 2025 年 6 月 11 日，本公司完成发行本金总额 117.65 亿港元零息于 2030 年到期的可转换为本公司 H 股股份的债券（以下简称“2025 年可转换债券”，与“2024 年可转换债券”合称为“可转换债券”），初始转换价为每股 H 股 55.02 港元，并于 2025 年 7 月 7 日开始在法兰克福证券交易所公开市场上市。

截至 2025 年 6 月 30 日，2024 年可转换债券未偿还之本金总额为 35 亿美元，2025 年可转换债券未偿还之本金总额为 117.65 亿港元。报告期内，概无任何可转换债券之转换权获行使，及概无可转换债券持有人或本公司行使任何赎回权。

四、重要事项

4.1 董事长致辞

45 载改革浪涌，赓续特区精神，不忘蛇口来时路。9 万里科技星驰，重塑金融模式，创新无远弗届。

行至 21 世纪的四分之一处，人工智能为核心驱动的科技变革如火如荼，百年变局正在加速演进。概因“天之高也、星辰之远”，人类的探索却总是不断触及更高、更远的未知。未知之境，创新者先行。2025 年是深圳经济特区建立 45 周年，一个又一个特区奇迹的背后，是“逢山开路、遇水架桥”的敢闯敢试，更是“创新、创业、创造”的活力奔涌。平安作为蛇口的孩子，传承特区精神、与时代同行，“在竞争中求生存、在创新中求发展”，有幸成为奇迹的见证者、缔造者之一，也有志于成为新时代改革、创新的一份子。

金融插上科技之翼，探索创新边界。近期一个给西藏牦牛“打耳标”的新闻广为传播，其原型正是平安人善用科技践行普惠金融的案例。我们的保险业务员翻山越岭，攀登海拔超过 5,000 米的雪域高原，和牦牛“搏斗”，抢在一个月之内为西藏那曲比如县的 20 万头牦牛打上“耳标”（物联网标签）。每头牦牛从此有了独一无二的数字“身份证”，被精细化管理，被天上的卫星定位。一旦发生意外，牧民用手机上传资料，理赔款最快 24 小时内到账，虽然身处中国最偏远的角落，也能享受到最便捷的金融服务。从 1988 年到 2025 年，时代在变、市场在变、科技在变、客户在变，平安矢志改革创新、金融为民的初心不变，我们数年前就提出“要成为全球数字化创新及运用的领先者之一”，要运用科技之力将保险保障、极致服务送到每一个家庭、每一位客户身边。

2025 年上半年，外部环境仍然复杂严峻，中国国民经济顶住压力、迎难而上，经济运行总体平稳、稳中向好，但中短期仍面临内需不足等诸多挑战。面对机遇与挑战，中国平安聚焦综合金融主业，深化医疗、养老服务，以客户需求为导向，持续推动“三省”服务工程，**整体经营保持稳健，彰显发展韧性与创新动力。**2025 年上半年，集团实现归属于母公司股东的营运利润 777.32 亿元，同比增长 3.7%；归属于母公司股东的净利润 680.47 亿元。现金分红水平稳定增长，将向股东派发中期股息每股现金人民币 0.95 元，同比增长 2.2%。寿险多渠道高质量发展，2025 年上半年，寿险及健康险业务新业务价值同比大增 39.8%。保险资金投资业绩稳健，资产配置能力持续增强，保险资金投资组合实现非年化综合投资收益率 3.1%，同比上升 0.3 个百分点。

2025 年，也是平安成立 37 年来危机感最强、战略推进最深入、服务升级力度最大的一年。如何在更高的起点上推进改革创新，为社会民生提供更高品质、更具性价比的金融、医疗、养老服务，是我们时刻思考的问题。答案是，夯实 AI 技术底座，运用大数据、物联网等先进技术手段突破传统金融、医养服务“时间、空间、成本、效率”限制，进一步优化金融、医疗、养老资源配置，从而实现从“小众低频服务”到“大众普惠服务”的跃迁，让近 2.47 亿个人客户“省心、省时、又省钱”。

在服务模式创新上，以金融保险保障为核心，精准匹配客户千人千面的医疗、健康、养老等个性化服务。平安寿险发布“添平安”保险+服务解决方案，其中的居家养老服务，既有养老年金的给付功能，又提供三位一体的“智能管家、生活管家、医生管家”，让老人生活有人陪、生病有人管、享老有人护。**在服务能力创新上**，2025 年上半年，平安升级“全球急难救援服务”，依托全世界 8 大运营中心和 60 万家医疗健康合作机构，服务覆盖至 233 个国家及地区。针对异国他乡的突发医疗难题，客户通过联系“平安 24”全球救援专线，就可紧急调度医疗专机，最快在 48 小时内高效完成跨国转运。**在技术应用创新上**，平安好医生推出全场景、全周期、全生态的 AI 医疗产品矩阵，有效提升医健全流程服务能力，AI 医生精准诊断覆盖疾病超 1 万种，诊疗准确率达 93%，通过整合优质医疗养老服务资源，打造“到线、到店、到家、到企”的服务网络，规模效应带来服务性价比提升和成本节约。

综合金融模式打造核心竞争壁垒，客户经营效率持续提升。截至 2025 年 6 月末，公司个人客户数近 2.47 亿，较 2024 年 6 月末增长 4.6%；客均持有合同 2.94 个，较 2024 年 6 月末增长 0.3%；2025 年上半年，客均营运利润 247.32 元，同比增长 0.6%。深化客户经营，促进客户留存。**长客龄客户留存率更高**，平安 5 年及以上的客户占比 73.8%（较年初提升 1.6 个百分点），客户留存率为 94.6%。**多产品客户留存率更高**，持有集团内 4 个及以上合同的客户占比为 26.6%（较年初提升 1.0 个百分点），留存率达 97.8%。**丰富的产品服务体系、多元的触客渠道，支撑客户增长。**2025 年上半年新增客户 1,571 万，同比增长 12.9%。

分业务板块来看，寿险及健康险业务经营稳健，高质量发展成效显著。2025 年上半年，寿险及健康险业务新业务价值达成 223.35 亿元，同比大增 39.8%。**业务品质稳步改善。**平安寿险保单继续率保持较高水平，13 个月保单继续率达 96.9%，同比上升 0.3 个百分点；25 个月保单继续率 95.0%，同比上升 4.1 个百分点。**多渠道能力全面发展**，2025 年上半年，代理人渠道新业务价值同比增长 17.0%，代理人人均新业务价值同比增长 21.6%。银保渠道新业务价值 59.72 亿元，同比增长 168.6%。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 33.9%。供给高质量“保险产品+服务”，2025 年上半年，已有超 1,300 万平安寿险的客户使用健康管理服务。

财产保险业务规模稳健增长，业务品质持续优化。2025 年上半年，平安产险实现原保险保费收入 1,718.57 亿元，同比增长 7.1%；保险服务收入 1,656.61 亿元，同比增长 2.3%；整体综合成本率 95.2%，同比优化 2.6 个百分点；车险综合成本率 95.5%，同比优化 2.6 个百分点，优于市场平均水平。**银行业务经营保持稳健，资产质量整体平稳。**2025 年上半年，平安银行实现净利润 248.70 亿元。截至 2025 年 6 月末，不良贷款率 1.05%，拨备覆盖率 238.48%，风险抵补能力保持良好。

医疗养老战略深化落地，创新打造全方位服务体系。平安汲取 10 余年保险及医疗行业运营管理经验，打造专业的家庭医生与养老管家，提供性价比最佳的医疗养老服务。截至 2025 年 6 月末，在平安近 2.47 亿的个人客户中，有近 63% 的客户同时享有医疗养老生态圈提供的服务权益。2025 年上半年，平安实现健康险保费收入近 870 亿元，其中医疗险保费收入超 410 亿元，同比增长 3.3%。**代表支付方**，截至 2025 年 6 月末，集团医疗养老相关付费企业客户超 8 万家，平安好医生上半年付费用户数超 2,300 万。**整合供应方**，构建覆盖医生、医院、健康管理机构、药店等的广泛合作网络。**提供一站式、全方位的“养老管家”服务**，整合“智能管家、生活管家、医生管家”三大功能模块，截至 2025 年 6 月末，在国内，平安内外部医生团队约 5 万人，提供养老管家服务数百项。

在“金融+医疗健康”方面，“平安家医”实现广泛覆盖，借助 AI 医疗技术赋能全场景服务，并持续创新“保险+医疗”产品，助力客户实现全周期健康管理。截至 2025 年 6 月末，平安与国内百强医院和三甲医院合作覆盖率为 100%；内外部医生团队约 5 万人。2025 年上半年，“平安家医”会员覆盖超 3,500 万人，家医年人均使用频次达 5 次，为保单用户提供专业持续的健康关怀。

在“金融+养老服务”方面，聚焦“保险+居家养老”、“保险+高端养老”产品打造，为价值客户提供便捷、优质甚至满足国际标准的养老服务。截至 2025 年 6 月末，平安居家养老服务覆盖全国 85 个城市，上线数百项十维居家养老服务，近 21 万名客户获得居家养老服务资格。平安高品质康养社区已布局 5 个城市，上海项目于 7 月试运营，深圳项目拟于年底前投入使用。

打造领先 AI 能力，持续优化服务体验。平安以垂域数据库为数据基础，通过研发投入持续打造领先科技能力，科技公司服务科技开发与应用，构建 AI 护城河。平安拥

有的数据库包括金融库、医疗库、公司经营库等，其海量数据处于世界领先梯队，亦是 AI 创造价值的核心基础。目前平安的数据库沉淀 30 万亿字节数据，覆盖近 2.47 亿个人客户，积累超 3.2 万亿高质量文本语料，31 万小时带标注的语音语料，超 75 亿图片语料，语音、语言、视觉大模型场景准确率领域内领先。公司通过平安好医生、金融壹账通、平安科技持续拓展场景应用的深度和广度，赋能金融业务。2025 年上半年，平安大模型调用次数达 8.18 亿，多元场景应用数超 650 个。

提升服务，借助 AI 与人工协同，缩短响应时间，提升服务精准度与质量，提供全天候 7×24 小时在线服务。2025 年上半年，寿险保单秒级核保占比 94%。**降低成本**，通过流程自动化与智能技术，AI 辅助人工显著降低服务成本。2025 年上半年，AI 坐席服务量约 8.82 亿次，覆盖平安 80% 的客服总量。**防范风险**，AI 赋能保险风控能力提升，强化异常行为识别、智能风险评估与预警。2025 年上半年，平安产险反欺诈智能化理赔拦截减损 64.4 亿元。**辅助销售**，AI 智能体赋能需求分析、个性化推荐、话术支持等，2025 年上半年，辅助销售 661.57 亿元。

积极履行社会责任，扎实做好“五篇大文章”。截至 2025 年 6 月末，平安累计投入近 10.80 万亿元支持实体经济发展，平安保险资金绿色投资规模 1,444.82 亿元，绿色贷款余额 2,517.46 亿元。2025 年上半年，平安绿色保险原保险保费收入 358.36 亿元；通过“三村工程”提供乡村产业帮扶资金 328.09 亿元；MSCI ESG 评级提升至 AA 级，位列“综合保险及经纪”亚太区第一。

中流击楫，方向愈发坚定；数智创新，百炼服务成金。现代金融业的本质是服务业。蛇口之父、平安早年名誉董事长袁庚提出“顾客就是皇帝”，奠定了平安的价值取向——全心全意满足客户需求。2025 年，是 AI 技术加速突破、生态应用纵深发展的一年。当前金融保险业正面临产品同质化、存量竞争加剧的挑战，金融、医疗和养老三大行业普遍面临着消费者需求日益增长与供给不足、标准缺失、服务参差不齐等结构性矛盾。前所未有的挑战，也是不容错过的机遇。科技的发展，正在逐步改良甚至完全重塑传统金融的经营模式，“服务差异化”成为转型升级的关键。今天的平安有近 2.47 亿个人客户，每 6 个中国人里面，就有 1 个平安的客户。服务如此庞大客群，人力难以为之，唯有通过数字化创新和差异化服务实现全新的、更大的突破。立足于第四个十年的战略深化阶段，平安将致力于“专业，让生活更简单”，金融科技、医疗科技赋能提供客户所虑所需所盼的极致服务，让人民群众“省心、省时、又省钱”。

改革惟艰、创新不易，其道光明、只争朝夕。展望 2025 年下半年，中国平安将全面贯彻党中央对做好 2025 年经济工作的决策部署，坚决落实“聚焦主业、增收节支、改革创新、防范风险”十六字经营方针，持续深化“综合金融+医疗养老”双轮并行、科技驱动战略，推动全面数字化转型和三省服务工程。我们将牢牢把握时代脉搏，大胆运用科技进步之力，赋予金融新的使命，通过“服务差异化”构建核心竞争力，勇立新科技革命和产业变革潮头，不断书写高质量发展的“平安答卷”，为中国式现代化、加快建设金融强国贡献更大的力量！

4.2 综合金融

平安坚持以客户需求为核心导向，持续推进综合金融战略，夯实个人客户经营。通过深耕客户需求、升级账户体系、打造优势产品、构建“一个客户、多个账户、多种产品、一站式服务”的金融解决方案，为客户提供“省心、省时、又省钱”的服务体验，提升客户忠诚度，带来个人客户数、客均合同数和客均利润的持续增长，打造具有强大口碑效应的标杆平台。

平安综合金融一站式满足客户全方位、全生命周期的需求，持续提升客均合同数，从而提升客均利润。同时，通过综合金融带来的获客及运营成本优势，不断提升盈利能力。平安的个人业务营运利润由“三数”驱动增长，即个人客户数、客均合同数和客均利润。截至 2025 年 6 月末，公司个人客户数近 2.47 亿，较 2024 年 6 月末增长 4.6%；客均持有合同 2.94 个，较 2024 年 6 月末增长 0.3%；2025 年上半年，客均营运利润 247.32 元，同比增长 0.6%；三数呈现均衡增长。伴随宏观政策效力持续显现、市场环境进一步复苏，平安对未来充满信心，将围绕客户需求不断深化综合金融战略，深挖存量价值客户潜力，稳健推动价值增长。

4.3 医疗养老

平安汲取 10 余年保险及医疗行业运营管理经验，将线上/线下医疗养老生态圈与作为支付方的金融业务无缝结合。过去十年，平安立足中国，持续投身于医疗养老生态圈建设，差异化优势日益凸显，体现在“到线、到店、到家、到企”的服务能力、数百项医疗健康及养老服务资源的广泛覆盖以及可获取的优质自营资源，对于保证服务质量十分关键。

2025 年上半年，平安实现健康险保费收入近 870 亿元，其中医疗险保费收入超 410 亿元，同比增长 3.3%。截至 2025 年 6 月末，在国内，平安内外部医生团队约 5 万人，合作医院数近 3.7 万家，合作健康管理机构数近 10.6 万家，合作药店数达 24.0 万家。

平安的医疗养老生态圈既创造了独立的直接价值，也创造了巨大的间接价值，通过差异化的“产品+服务”赋能金融主业。截至 2025 年 6 月末，在平安近 2.47 亿的个人客户中有近 63% 的客户同时享有医疗养老生态圈提供的服务权益，享有医疗养老生态圈服务权益客户的客均合同数约 3.37 个、客均 AUM 约 6.14 万元，分别为不享有医疗养老生态圈服务权益的个人客户的 1.5 倍、4.1 倍。

4.4 主要业务经营分析

4.4.1 业绩综述

本公司通过多渠道分销网络，借助旗下平安寿险、平安产险、平安养老险、平安健康险、平安银行、平安信托、平安证券、平安资产管理及平安融资租赁等子公司经营金融业务，借助陆金所控股、金融壹账通、平安好医生、汽车之家等成员公司打造金融赋能生态圈，向客户提供多种金融产品和服务。

2025 年上半年，中国经济运行保持总体平稳、稳中有进的发展态势，但中短期仍面临国际环境复杂严峻、内需不足等挑战。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，遵循“聚焦主业、增收节支、改革创新、防范风险”的经营方针，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。2025 年上半年，集团归属于母公司股东的营运利润 777.32 亿元，同比增长 3.7%；归属于母公司股东的净利润 680.47 亿元；营业收入 5,000.76 亿元。

4.4.2 寿险及健康险业务

本公司通过平安寿险、平安养老险和平安健康险经营寿险及健康险业务。

2025 年上半年，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；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。

寿险渠道及产品经营情况

截至6月30日止6个月 (人民币百万元)	2025年	2024年	变动(%)
代理人产能及收入			
代理人渠道新业务价值 ⁽¹⁾	14,397	12,304	17.0
代理人人均新业务价值 ⁽¹⁾ (元／人均 每半年)	48,515	39,895	21.6
代理人活动率 ⁽²⁾ (%)	49.9	55.9	下降6.0个百分点
代理人收入 (元／人均每月)	9,898	11,962	(17.3)
其中：寿险收入 (元／人均每月)	7,618	9,608	(20.7)
保单继续率			
13个月保单继续率 (%)	96.9	96.6	上升0.3个百分点
25个月保单继续率 (%)	95.0	90.9	上升4.1个百分点
平安寿险	2025年 6月30日	2024年 12月31日	变动(%)
个人寿险销售代理人数量 ⁽³⁾ (万人)	34.0	36.3	(6.3)

注：(1) 当期及去年同期的新业务价值基于2024年末的长期投资回报率假设(4.0%)和风险贴现率假设(8.5% / 7.5%) 计算。

(2) 代理人活动率=当年各月出单代理人数量之和 / 当年各月在职代理人数量之和。

(3) 个人寿险销售代理人数量指与平安寿险公司签订代理保险业务合同的人员数量，含代理人渠道、银保渠道、社区金融服务及其他渠道。

寿险及健康险业务关键指标

(人民币百万元)	截至2025年 6月30日止6个月/ 2025年6月30日	截至2024年 6月30日止6个月/ 2024年12月31日	变动(%)
新业务价值 ⁽¹⁾	22,335	15,979	39.8
新业务价值率 ⁽¹⁾ (按标准保费, %)	30.5	21.5	上升9.0个百分点
用来计算新业务价值的首年保费	85,574	92,218	(7.2)
内含价值 ⁽¹⁾	903,419	835,093	8.2
内含价值营运回报率 ⁽²⁾ (年化, %)	15.1	15.4	下降0.3个百分点
新业务合同服务边际	25,209	23,737	6.2
新业务利润率 (%)	10.7	10.3	上升0.4个百分点
新业务保费现值	235,145	229,530	2.4
营运利润 ⁽³⁾	54,621	52,779	3.5
营运ROE ⁽³⁾ (非年化, %)	12.2	13.7	下降1.5个百分点
净利润	50,495	52,224	(3.3)

注：(1) 当期及去年同期的新业务价值、当期期末及去年末内含价值均基于2024年末的长期投资回报率假设(4.0%)和风险贴现率假设(8.5% / 7.5%)计算，基于2024年末假设和模型计算的各季度新业务价值在2024年年报“内含价值分析”章节披露。

(2) 2024年1-6月内含价值营运回报率基于4.5%的长期投资回报率和9.5%的风险贴现率计算。

(3) 当期及去年同期的营运利润基于2024年末的长期投资回报率假设(4.0%)计算。

(4) 因四舍五入，直接计算未必相等。

4.4.3 财产保险业务

2025 年上半年，平安产险业务保持稳定增长，实现原保险保费收入 1,718.57 亿元，同比增长 7.1%；保险服务收入 1,656.61 亿元，同比增长 2.3%；整体综合成本率 95.2%，同比优化 2.6 个百分点，主要得益于车险费用优化及保证保险扭亏为盈。

平安产险立足服务实体经济的要求，不断探索“保险+科技+服务”新模式，提升服务实体经济质效，扎实做好金融“五篇大文章”。

平安产险始终围绕“保安全、促竞争、优投产”三大方面，坚定践行“科技是第一生产力”的价值定位，推进高水平科技自立自强。平安好车主结合 AI 技术持续深耕智能化能力，为用户提供更精准的优质服务。截至 2025 年 6 月末，平安好车主注册用户数近 2.51 亿，上半年月活跃用户数峰值近 3,850 万。

平安产险联合平安集团、中国灾害防御协会、甘肃省地震局等单位，共同举办“2025 年基层应急能力提升”活动，发布了《地震知识与防震避险科普指南》系列科普丛书以及平安地震巨灾模型，提升公众防震减灾意识和应急避险、自救互救能力。

财产保险业务关键指标

截至6月30日止6个月 (人民币百万元)	2025年	2024年	变动(%)
营运利润	10,056	9,954	1.0
营运ROE（非年化，%）	7.0	7.6	下降0.6个百分点
综合成本率 ⁽¹⁾ （%）	95.2	97.8	下降2.6个百分点
其中：综合费用率 ⁽²⁾ （%）	26.0	27.2	下降1.2个百分点
综合赔付率 ⁽³⁾ （%）	69.2	70.6	下降1.4个百分点
保险服务收入	165,661	161,910	2.3
其中：车险	112,466	108,390	3.8
非机动车辆保险	53,195	53,520	(0.6)

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。
(2) 综合费用率=（获取费用摊销+维持费用）／保险服务收入。
(3) 综合赔付率=（已决赔付+未决赔付+亏损合同损益+（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。
(4) 因四舍五入，直接计算未必相等。

(%)	2025 年上半年	2022-2024 年平均值
综合成本率	95.2	99.5
综合赔付率	69.2	71.3

4.4.4 保险资金投资组合

本公司的保险资金投资组合由寿险及健康险业务、财产保险业务的可投资资金组成。截至 2025 年 6 月 30 日，公司保险资金投资组合规模超 6.20 万亿元，较年初增长 8.2%。

公司保险资金投资始终秉持长期投资、匹配负债的指导思想。2025 年上半年，本公司保险资金投资组合实现非年化综合投资收益率 3.1%，同比上升 0.3 个百分点。近

10 年，实现平均净投资收益率 5.0%，平均综合投资收益率 5.1%，超内含价值长期投资回报假设。

投资收益

截至 6 月 30 日止 6 个月 (%)	2025年	2024年	变动
净投资收益率 ⁽¹⁾ (非年化)	1.8	2.0	下降0.2个百分点
综合投资收益率 ⁽¹⁾ (非年化)	3.1	2.8	上升0.3个百分点

本公司保险资金投资组合平均投资收益率如下：

(%)	2022年—2024年	2015年—2024年
平均净投资收益率	4.2	5.0
平均综合投资收益率	4.0	5.1

注：(1) 作为分母的平均投资资产，参照Modified Dietz方法的原则计算。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。

投资组合（按投资品种）

	2025年6月30日		2024年12月31日	
(人民币百万元)	账面值	占总额比例(%)	账面值	占总额比例(%)
现金、现金等价物	188,283	3.0	166,001	2.9
定期存款	304,685	4.9	244,573	4.3
债权型金融资产	4,395,174	70.9	4,227,255	73.8
股权型金融资产	942,067	15.2	741,100	12.9
长期股权投资	194,432	3.1	198,229	3.5
投资性物业	136,464	2.2	134,015	2.3
其他投资 ⁽¹⁾	41,370	0.7	20,236	0.3
投资资产合计	6,202,475	100.0	5,731,409	100.0

注：(1) 其他投资主要含存出资本保证金、三个月以上的买入返售金融资产、衍生金融资产等。

(2) 投资资产规模不含投连险账户资产。

(3) 因四舍五入，直接计算未必相等。

4.4.5 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，全力做好金融“五篇大文章”，持续强化风险管理，深化数字化转型，助推高质量发展。

平安银行整体业务经营保持稳健。2025 年上半年，实现净利润 248.70 亿元；同时，持续支持实体经济，截至 2025 年 6 月 30 日，企业贷款余额较年初增长 4.7%。

平安银行持续加强风险管控，资产质量整体平稳。截至 2025 年 6 月 30 日，不良贷款率 1.05%，较年初下降 0.01 个百分点，拨备覆盖率 238.48%，风险抵补能力保持良好。

平安银行推动零售业务高质量、可持续发展。截至 2025 年 6 月 30 日，管理零售客户资产(AUM)42,128.39 亿元，较年初增长 0.4%；个人存款余额 13,273.38 亿元，较年初增长 3.1%。

银行业务关键指标

截至6月30日止6个月 (人民币百万元)	2025年	2024年	变动(%)
营业收入	69,385	77,132	(10.0)
净利润	24,870	25,879	(3.9)
成本收入比(%)	27.68	27.37	上升0.31个百分点
平均总资产收益率(非年化, %)	0.43	0.46	下降0.03个百分点
加权平均净资产收益率(非年化, %)	5.25	5.79	下降0.54个百分点
净息差(年化, %)	1.80	1.96	下降0.16个百分点

(人民币百万元)	2025年 6月30日	2024年 12月31日	变动
存贷款业务 ⁽¹⁾			
吸收存款	3,694,471	3,533,678	4.6%
其中：个人存款	1,327,338	1,287,180	3.1%
企业存款	2,367,133	2,246,498	5.4%
发放贷款和垫款总额	3,408,498	3,374,103	1.0%
其中：个人贷款	1,725,978	1,767,168	(2.3%)
企业贷款	1,682,520	1,606,935	4.7%
资产质量			
不良贷款率(%)	1.05	1.06	下降0.01个百分点
拨备覆盖率(%)	238.48	250.71	下降12.23个百分点

逾期60天以上贷款偏离度 ⁽²⁾	0.79	0.80	下降0.01
(人民币百万元)	2025年 6月30日	2024年 12月31日	变动
资本充足率			
核心一级资本充足率 ⁽³⁾ (%)	9.31	9.12	上升0.19个百分点

注：(1) 吸收存款、发放贷款和垫款总额及其明细项目均为不含息金额。

(2) 逾期60天以上贷款偏离度=逾期60天以上贷款余额 / 不良贷款余额。

(3) 核心一级资本充足率的最低监管要求为7.75%。

4.4.6 资产管理业务

本公司主要通过平安证券、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。公司资产管理规模稳步提升。截至 2025 年 6 月 30 日，公司资产管理规模超 8.4 万亿元。

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。同时，公司将不断夯实风险管理能力、提升资产负债管理能力，以客户为中心，追求高质量发展，积极助力实体经济提质增效，持续加强对国家重大战略、重点领域项目的支持。

4.4.7 金融赋能业务

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，对内强化业务场景的智能应用，对外促进行业数字化转型进程。平安以海量数据为基础，以科技公司服务技术开发与应用，构建 AI 护城河。

平安拥有的数据库包括金融库、医疗库、公司经营库等，其海量数据处于世界领先梯队，亦是 AI 创造价值的核心基础。平安通过平安好医生、金融壹账通、平安科技持续拓展场景应用的深度和广度，赋能金融业务。

陆金所控股（纽交所股票代码：LU；联交所股票代码：06623.HK）是中国领先的小微企业主金融服务赋能机构，致力于为小微企业主提供全面、便捷的金融产品和服务，同时赋能金融机构合作伙伴更高效地触达和服务小微企业主。陆金所控股也为个人客户提供消费金融产品和服务。

金融壹账通（纽交所股票代码：OCFT；联交所股票代码：06638.HK）是面向金融机构的商业科技服务提供商(Technology-as-a-Service Provider)，为国家高新技术企业，向客户提供“横向一体化、纵向全覆盖”的整合产品，包括数字化银行、数字化保险和提供数字金融基础设施的加马平台。通过“业务+技术”模式，金融壹账通帮助客户提升效率、提升服务、降低成本、降低风险，实现数字化转型。

平安好医生（联交所股票代码：01833.HK）是平安集团医险协同模式的重要组成部分，是平安集团医疗养老生态圈的旗舰。平安好医生以家庭医生及养老管家两大服务枢纽为核心，代表支付方，整合供应方，将差异化的医疗养老服务与作为支付方的金融业务无缝结合，打造专业、全面、高质量、一站式的“医疗+养老”服务平台，为用户提供“省心、省时、又省钱”的医疗养老服务。

汽车之家（纽交所股票代码：ATHM；联交所股票代码：02518.HK）是中国领先的汽车消费者在线服务平台，致力于建立以数据和技术为核心的智能汽车生态圈，围绕整个汽车生命周期，为汽车消费者提供丰富的产品及服务。2025年6月，汽车之家移动端日均用户量达7,574万，同比增长11.5%。汽车之家持续推动“生态化”战略升级，全方位服务消费者、主机厂和汽车生态其他各类参与者。

董事长
马明哲

中国平安保险（集团）股份有限公司董事会
2025年8月26日