香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公告全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。

中国人民财产保险股份有限公司

PICC PROPERTY AND CASUALTY COMPANY LIMITED

(在中華人民共和國註冊成立之股份有限公司)

(股份代號: 2328)

關於2026年投資者開放日相關報告的公告

中國人民財產保險股份有限公司（「本公司」）將於 2026 年 11 月 6 日（星期五）與本公司控股股東中國人民保險集團股份有限公司聯合舉行 2026 年投資者開放日。本次投資者開放日以「在「十五五」新征途上培育新動能、開拓新市場、構築新優勢」為主題，本公司相關報告的具體內容請見本公告附件。

承董事會命
中國人民財產保險股份有限公司
畢欣
董事會秘書

中國北京，2026 年 11 月 5 日

於本公告日，本公司董事會董事長為譚炯先生（非執行董事），副董事長為張道明先生（執行董事），呂晨先生及胡偉先生為執行董事，職工董事為李玲女士（非執行董事），獨立董事為程鳳朝先生、魏晨陽先生、李偉斌先生、曲小波先生及薛爽女士。

PICC 中国人民保险

中国人保 601319.SH　　中国人民保险集团 1339.HK　　中国财险 2328.HK

2026年

投资者开放日

Investor Day 2026

“敢保、会保、愿保”　护航科技创新

中国人保科技保险的创新与实践

科技保险的定义

- 2024年1月，国家金融监管总局发布《科技保险业务统计制度》。将**科技保险**定义为：
- 服务国家创新驱动发展战略，支持高水平科技自立自强，为科技研发、成果转化、产业化推广等**科技活动**以及**科技活动主体**，提供风险保障和资金支持等经济行为的统称。



科技保险

科技活动保险

- 聚焦科技研发、成果转化、应用推广等创新活动本身的风险——研发失败、技术中断、中试损失等。
- **最具成长性，也最具挑战性**

科技主体保险

- 以科技主体为投保人或者被保险人的其他常规风险，覆盖财产、责任、人员、货运、信用等。

目录

01

行业背景

科技保险迈入

“市场驱动”新纪元

02

创新与实践

“敢保、会保、愿保”

的人保探索

03

市场展望

把握发展趋势

兑现赛道红利

一 长坡厚雪：科技保险迈入“市场驱动” 新纪元

锚定2035年建成科技强国的战略目标，加快实现高水平科技自立自强。

2026.2
科技部、金融监管总局、工业和信息化部、国家知识产权局

关于加快推动科技保险高质量发展 有力支撑高水平科技自立自强的若干意见

- 通过20项举措推动科技保险高质量发展，强化对国家重大科技任务及企业的保障，支撑高水平科技自立自强。

2026.3
第十四届全国人民代表大会第四次会议

中华人民共和国国民经济和社会发展第十五个五年规划纲要

- 加快高水平科技自立自强，引领发展新质生产力。
- 完善新型举国新体制，推动产出更多标志性原创成果。
- 采取超常规措施，全链条推动集成电路等重点领域关键核心技术攻关取得决定性突破。

2026.10
中共中央、国务院

关于发展新质生产力的意见

- 对健全同科技创新相适应的科技金融体制作出系统部署，发展覆盖科技创新全链条的保险产品，探索科技租赁等业务。

2026.10
中国人民银行、科技部、金融监管总局、中国证监会、国家发展改革委等11个部门

关于金融支持建设北京（京津冀）、上海（长三角）、粤港澳大湾区国际科技创新中心的指导意见

- 构建区域特色科技金融体系，推动科技金融高水平对外开放。
- 深化金融供给侧改革，健全科技创新全链条金融服务体系，推动三地打造科技金融协同发展高地。

一　长坡厚雪·需求侧：创新投入在加速放量

科技活动的风险敞口持续放大，科技保险的需求基础在不断加厚。



研发投入加码

3.93万亿元 全社会研发经费投入（+8.1%）

2.80% 投入强度超OECD平均水平

2778亿元 基础研究经费，增长11.1%，居世界第12位

成果转化提速

7.6万亿元 2025年全国技术合同成交额

54.0% 企业发明专利产业化率，较2020年（44.9%）提升了9.1pp

创新主体扩容

50万家+高新技术企业　**60万家+**创新型中小企业　**14万家+**专精特新

数据来源：　国家统计局《中华人民共和国2025年国民经济和社会发展统计公报》
国家统计局《2025年全国科技经费投入统计公报》解读
国家统计局《“十四五”经济社会发展成就系列报告》

一　长坡厚雪·供给侧：行业正在快速成长

业内普遍预期，未来3—5年，科技活动保险有望达到20%的年均复合增速。

产品供给：从"缺"到"全"



面向新场景

传统 → 新兴 →未来

基于未来产业的共性及不同产业的特点，提供多类型保险保障



保障全周期

研发 → 量产 → 产业化

覆盖从技术攻关到市场落地的完整周期，过程风险全程托底



覆盖全要素

人·财·物·数据·技术

在传统有形资产的基础上，将数据、算法、人才、AI等纳入保障



共筑风险网

直保 + 再保 + 政府 + 科研

连接多方资源，构建共保体，分散未来产业系统性风险

一　长坡厚雪·供给侧：行业正在快速成长

服务模式：从"单点保障"走向"综合服务"

科技保险正与信贷、担保、知识产权服务联动



东莞首创"科技保险＋鉴证服务＋保贷联动"，凭鉴证报告和研发保单同步拿到千万级科技信贷授信



无锡全国首批"数字金盾"，帮企业把"无形资产"变成"可融资资产"

一　长坡厚雪·公司侧：先发基础扎实，指标持续向好

自科技保险试点以来，人保就是这一领域的早期参与者之一。2026年，领先身位进一步扩大。

209亿元+

2025年广义科技保险保费收入，市场份额稳居行业首位

36万家+

2025年服务科技型企业

368万次+

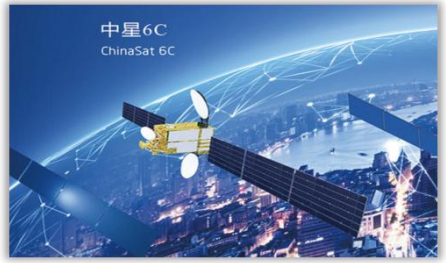
2025年为科技活动、科技主体提供理赔服务

116亿元

2025年赔付金额，真金白银兑现保障承诺

39万亿元+

2026年1—9月，广义科技保险提供保障额度



累计承保卫星400余颗，连续多年首席承保我国最大星群——卫通星群在轨保险。



独家承保我国第一辆火星车“祝融号”。



首席承保中国首座深远海浮式风电平台“海油观澜号”运营期保险，该平台标志着我国深远海风电关键技术取得重大进展。



首席承保C919大飞机，为中国商飞交付海外运营的ARJ21飞机提供风险保障。



承保国产大型邮轮爱达·魔都号、国内首艘专业化自航式海上卫星发射工程船等大国重器。

目录

01

行业背景

科技保险迈入

“市场驱动”新纪元

02

创新与实践

“敢保、会保、愿保”

的人保探索

03

市场展望

把握发展趋势

兑现赛道红利

二　敢保为先：发挥头雁作用，打破传统保险承保边界

共保体模式

共同开展风险研究

夯实重大科技风险认知基础

共同提供承保能力

破解重大项目保障难题

共同推动风险减量

建立风险分散机制的新路径



二　敢保为先·集成电路共保体：集中力量办大事





集共体成立四年以来成效

8000亿元 → **超2万亿元**
年度保障金额

有效缓解行业承保能力不足的问题

突破 350 亿元
单一危险单位保障额度

有力提升我国集成电路保险的独立性和可持续性

充分体现集中力量办大事的体制优势和市场经济有效配置资源的机制优势。

二　敢保为先·商业航天共保体：为每一次升空托底

北京市商业航天保险共保体

2025年牵头组建，全国首个商业航天保险共保体。

统一风险评估　统一承保管理　统一理赔服务

35次

累计为商业航天发射提供保障

150亿元+

累计风险保障（截至9月）



案例　共保体承保的**朱雀三号**重复使用遥二运载火箭试验任务圆满成功，实现入轨级运载火箭一子级陆地回收，支撑我国突破商业航天可重复使用核心技术。

二　敢保为先·持续提升对国家重大科技任务的保障能力

共保体模式已推广至更多科技领域

2025.08 低空经济共保体



2026.06 量子科技共保体



2026.09 北京生物医药、智能机器人、中试保险共保体



积极稳妥复制推广共保体模式，持续提升对国家重大科技任务的保障能力。

二　会保为本：锤炼专业能力，增强科技保险发展底气

一套体系四个能力，靠专业把风险管得住、管得好。

01

读得懂技术

产品经理与核保师看得懂技术路线、判得了工艺成熟度，不再只凭经验拍脑袋。

技术尽调

02

算得准概率

卫星遥感、物联网、AI 建模，把复杂风险拆成可量化参数，让每一分保费都有依据。

量化定价

03

防得住风险

跳出“事后赔付”的老套路，主动识别、前置预防。

风险减量

04

保得全周期

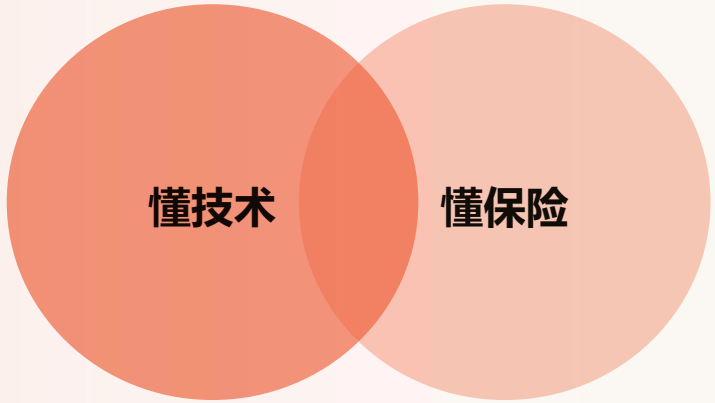
从实验室到量产，从国内到出海，每一环都有专属保障。

全链覆盖

二　会保为本·队伍读得懂技术

2024年成立保险行业首个科技保险中心，加强基础风险研究，精准设计保险产品。

一体化协同作业



=　既懂技术　又懂保险

产品经理 · 核保师　×　工程师 · 行业专家

研判依据：技术路线 · 工艺成熟度

经验判断　→　基于技术路线与工艺成熟度研判

01　组织架构

行业首家科技保险中心，在**京津冀、长三角、大湾区**等重点区域布局 **15** 家分中心

02　人才队伍

既懂技术又懂保险，聚焦战略性新兴产业与未来产业等**新质生产力赛道**的风险研判

03　专家资源

超过 **8000** 名产业、技术、知识产权专家组成专家库

3 国际科创中心

- 北京（京津冀）——北京、天津
- 上海（长三角）——上海、江苏、浙江、安徽
- 粤港澳大湾区——广东、深圳

3 国家科学中心

- 陕西
- 湖北
- 成渝——四川、重庆

N 科创金融改革试验区

- 济南——山东
- 上海、南京、杭州、合肥、嘉兴
- 北京中关村
- 区域创新高地——大连、河南

二　会保为本·模型算得准概率

自主研发风险管理平台

“深蓝海盾”　海上风电

“万象芯盾”　半导体

“储安慧保”　新型储能



台风预警实例：在台风形成初期智能判断风圈影响路径，第一时间向客户预警。

依托**卫星遥感、GIS、物联网和AI建模**，让复杂风险“可观测、可量化、可定价”。









二　会保为本·减量防得住风险

设立全国首家科技成果与知识产权鉴证评估中心，将专业评估嵌入保险业务流程。

通过"事前干预＋主动救援"，从"赔失败"逐步向"促成功"延伸。

传统保险逻辑

项目失败——

定损、赔钱、结案。

人保"二次救济"服务

项目卡在转化关键期，不急着定性失败——先调专家资源诊断，给技术救济金帮企业重启。

救活项目，比赔一笔钱更有价值。

专家诊断

技术救济金

落地案例

二　愿保为要：让企业从"要我保"走向"我要保"

让客户感受到实实在在的价值。

01

靠产品降低门槛

灵活选择，投保意愿自然提升。

02

靠服务建立信任

提供鉴证中心和风险减量服务。

03

靠生态放大价值

推动保费补贴、科技创新券等政策落地，保险嵌入融资担保场景。

04

靠机制保障可持续

优化考核激励，形成良性循环。承保盈利，综合成本率改善。

江苏常州·低空经济企业

六人团队、六个月做出高亚音速无人机。在塔克拉玛干首飞时遭遇十年一遇的沙漠降雪，回收时发动机吸入异物、设备损毁。投保了科研中试综合保险，启动绿色通道，理赔人员专程赴北京实地查勘，**一周内赔款到账。**

“没有这笔钱，后期研发会慢一大截。目前产品已进入小批量交付，预计今年销售可突破千万元。”

——企业负责人

目录

01

行业背景

科技保险迈入
“市场驱动”新纪元

02

创新与实践

“敢保、会保、愿保”
的人保探索

03

市场展望

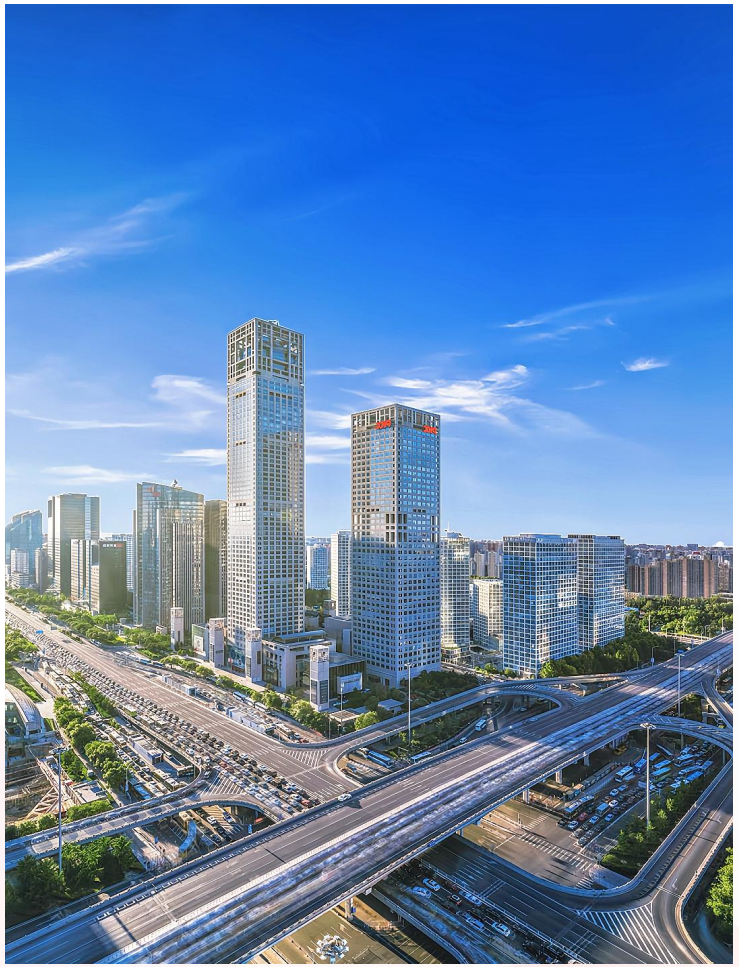
把握发展趋势
兑现赛道红利

三　放眼“十五五”

科技保险有望成为又一增长曲线

科技保险是少数确定性的成长赛道，人保将锚定科技企业从初创到量产的全周期需求，服务于客户成长全过程。长期陪伴的模式，既能增强客户的信任与黏性，也让公司业务实现同步增长。

空间测算：乐观估计，“十五五”时期，行业狭义科技活动保险保费有望突破100亿元，并有望带动广义科技保险迈过千亿元量级。



科技保险有助于持续提升人保的盈利水平

专业定价的蓝海。随着人保在新兴产业和未来产业等重点领域逐步确立风控标准和服务范式，**风险定价的优势**将转化为**更优的盈利基础。**

三　放眼“十五五”

夯实人保的长期竞争优势和股东回报基础。

“十五五”前期

2026—2027年

数据积累和模型成熟，经营贡献以“稳”为主

“十五五”中期

2028—2029年

风险减量成效显著，承保成本逐步优化

“十五五”末期

科技保险进入“价值释放期”，将逐步提升公司法人业务盈利能力

保险服务商 → **科技创新生态的底层支撑**

这一预期受宏观环境、产业周期和竞合格局影响，存在不确定性——**方向清晰、路径可依、节奏可控。**

展望

"十五五"期间，科技保险对中国人保而言，**既是一条长赛道，更是一份长责任。**

助推器

培育新动能，为高水平科技自立自强提供风险托底

入场券

开拓新市场，打开"十五五"最具成长性的业务赛道

压舱石

构筑新优势，以数据、模型与生态形成长期壁垒

我们愿与大家一起，**把这张保障网织密织牢。**

用实打实的业绩，**回馈每一位长期信任人保的投资者。谢谢大家！**

PICC 中国人民保险

中国人保 601319.SH　中国人民保险集团 1339.HK　中国财险 2328.HK

2026年

投资者开放日

Investor Day 2026

保障健康　守护家庭　服务消费

战略性发展个人非车保险



01 发展逻辑

02 经营业绩

03 未来展望

战略性布局个人非车保险

- 国家有政策——为个人非车保险业务指明方向
- 市场有空间——健康、家庭、消费三大场景潜力巨大
- 公司有优势——海量客户、立体渠道、丰富产品

个人非车保险是人保财险业务发展的第二增长曲线

中央及国家层面政策为个人非车保险发展指明方向

顶层政策

中央金融工作会议要求做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融“五篇大文章”，为个人非车保险相关领域发展指明方向

国家《“十五五”规划纲要》提出夯实居民消费基础、健全医疗医保医药协同发展和治理机制、稳步提高社会保障水平，有利于个人非车保险发展

国务院保险业新“国十条”提出“提升健康保险服务保障水平”“健全普惠保险体系”“探索责任保险和家庭财产保险创新”，强化保险服务民生作用

细分领域政策

大健康生态	**2026年《政府工作报告》**提出“加快发展商业健康保险”；**金融监管总局《关于推动健康保险高质量发展的指导意见》**明确“积极发展商业医疗保险”“推动健康保险与健康管理融合发展”；**国家医保局《全民医疗保障“十五五”规划》**“大力推动商业医疗保险发展”“将医疗新技术、新服务、新药品、新器械应用纳入商保保障”，**《商业健康保险创新药品目录》**推动商业健康保险发挥药品支付作用
家庭综合保障	**国务院《城市更新“十五五”规划》**提出“建立房屋质量安全保险制度”；**商务部等8部门《促进智能家居消费行动方案》**提出“鼓励金融机构围绕家居家装等消费需求，开发多样化的消费金融产品与服务”；**文旅部《关于促进房车消费的若干措施》**提出“针对房车消费特点……提供随车行李物品保险、车内家财险等产品和服务”
新能源车产业	**工信部等9部门《智能网联新能源汽车产业发展“十五五”规划》**提出“聚焦车辆保险、远程运维、道路救援、软件订阅等关键场景，探索精准服务与商业模式创新”；**《道路交通安全法（修订草案）》**提出“鼓励和支持自动驾驶汽车生产企业、进口企业和所有人、管理人投保商业保险”
消费全场景	**中央经济工作会议**提出“深入实施提振消费专项行动”；**国务院批复的《扩大消费“十五五”规划》**提出“丰富特色旅游产品”“推动赛事经济发展”“鼓励保险机构针对重点消费领域保障需求开发相关保险产品和服务”；**国办《关于发展体育赛事激发消费活力的意见》**提出“鼓励保险机构丰富赛事活动相关意外险、责任险等保险产品供给”
个人普惠领域	**金融监管总局《关于推进普惠保险高质量发展的指导意见》**提出“为广大人民群众提供广泛覆盖、公平可得、保费合理、保障有效的保险服务”；**《银行业保险业普惠金融高质量发展实施方案》**提出“引导保险公司面向脱贫人口、老年人、残疾人、新市民等特定群体，积极研发和提供……人身保险产品和专属保险产品”
公司部署	人保财险落实中央要求，服务国家战略，把握行业动态，在**服务健康中国、保障民生福祉、促进扩大消费**等方面重点布局，战略性发展个人非车保险

从顶层设计到细分领域——政策提供未来发展的确定性

健康、家庭、消费三大市场空间广阔

健康蓝海

商业健康险保费2015—2025年复合增速

15.3%

财险公司近十年商业健康险复合增速**25.8%**，增长更快

研判未来五年财险市场健康险累计增量预计在1000亿元以上

- 国内医疗卫生总费用超9万亿，个人自付卫生支出占比约27%，商业健康保险赔付占比不足5%
- 医药市场3万亿，医疗器械市场1万亿，健管服务市场两位数增长

家庭洼地

行业披露，我国内地家财险渗透率

不足5%

显著低于发达经济体平均**70%以上**的水平

研判未来五年围绕个人和家庭的增量保费预计超过1000亿元

- 2025年全国电动自行车保有量约3.8亿辆，2024年全行业承保约2000万台，覆盖面不足10%

消费浪潮

2025年社会消费品零售总额首次突破

50万亿元

出游

- 2025年国内居民出游人次同比增长16.2%；预计2026年国内居民旅游人数同比增长6.0%

新兴领域

- 2025年新能源汽车产销超1600万辆；2026年1—9月出口400.6万辆，同比增长127.9%
- 2026年以来我国乘用车新车组合驾驶辅助（L2级）渗透率达70%

来源：国家金融监督管理总局公开统计数据、国家统计局、文化和旅游部、工信部、研究机构发布数据等

市场空间广阔，渗透率提升带来确定性增长

以海量客户、立体渠道、丰富产品构筑发展优势

海量的个人客群

- 服务**超亿名**个人非车保险客户
- 推动“车＋人＋家”客户一体化销售和一体化运营，开展客户需求挖掘，实现以车为入口向家庭保障延伸

立体的服务网络

- 分支机构和服务网点遍及城乡
- 专业销售及从业人员提供全方位服务
- 从城市到农村，从线上到线下的**立体化销售网络**，协同推进个人非车保险

丰富的产品体系

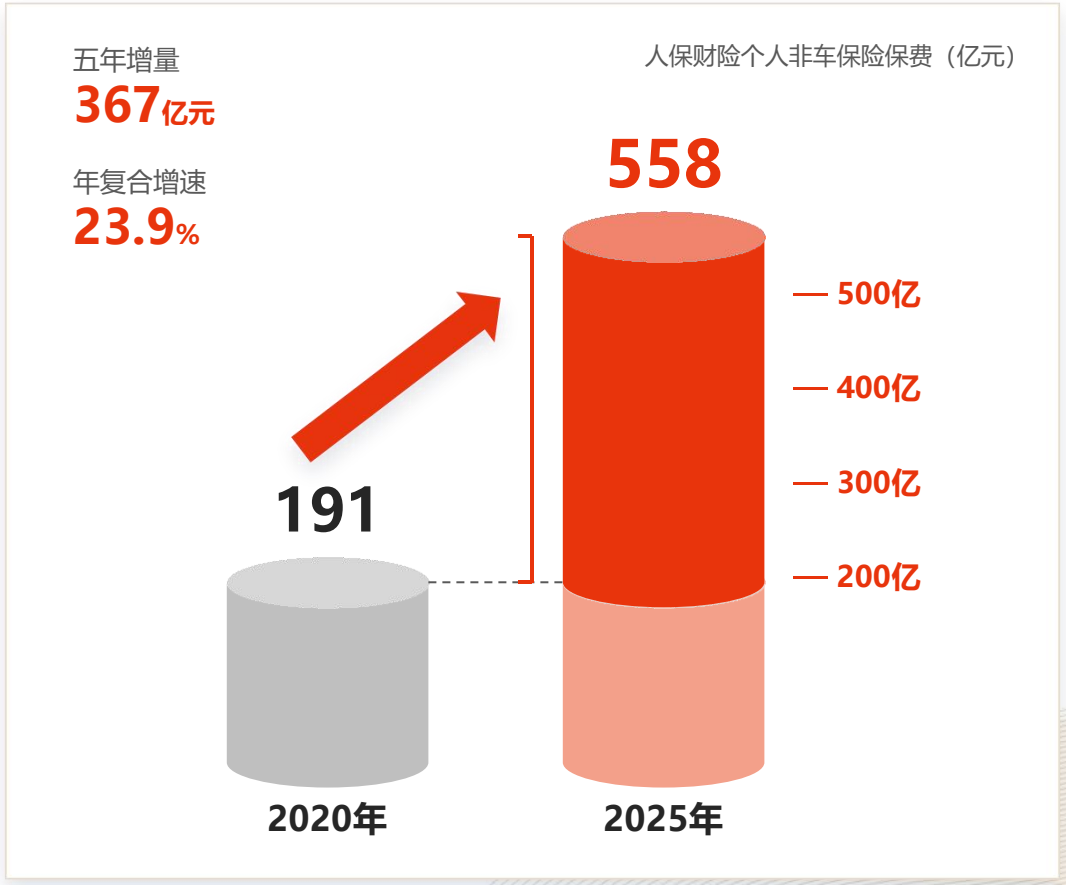
- 丰富的条款、产品方案覆盖个人客户生活各类场景
- 产品快速迭代配置，更快适应政策，更贴近市场，核心“安康”健康险产品五年迭代**20余次**
- 提供**健康管理**、**家庭保障**、**出行救援**等服务，整合集团内外部资源，实现“保险＋科技＋服务”供给

客户、渠道、产品优势支撑长期增长

蓬勃发展的个人非车保险

- “十四五”持续快速成长，复合增速23.9%，超越市场

个人非车保险业务五年迈上四个百亿台阶，
今年将突破600亿元大关



今年1-9月：规模、增速、增量三项指标同时向上

数据口径：2026年1—9月

规模

保费收入

503亿元

增速

同比增长

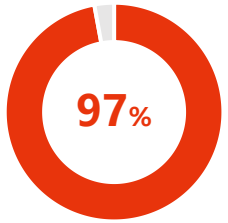
16.3%

增量

累计保费增量

70亿元

占人保财险整体增量比重

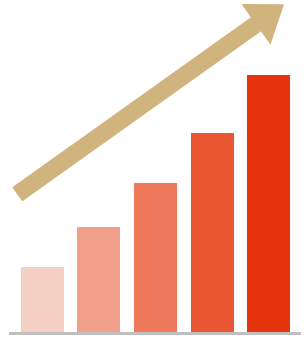


个人非车保险

其他业务

2026年前三季度保费增量规模已与2025年全年持平

在规模快速增长的同时，业务盈利在人保财险内部乃至行业内均处于领先水平



个人非车保险已成为人保财险增长的主引擎之一

“三项工程”系统性托举新发展动能

精细工程“稳基盘”

持续做好业务迭代升级，挖掘随车、学幼险、惠民保等存量主力业务潜力

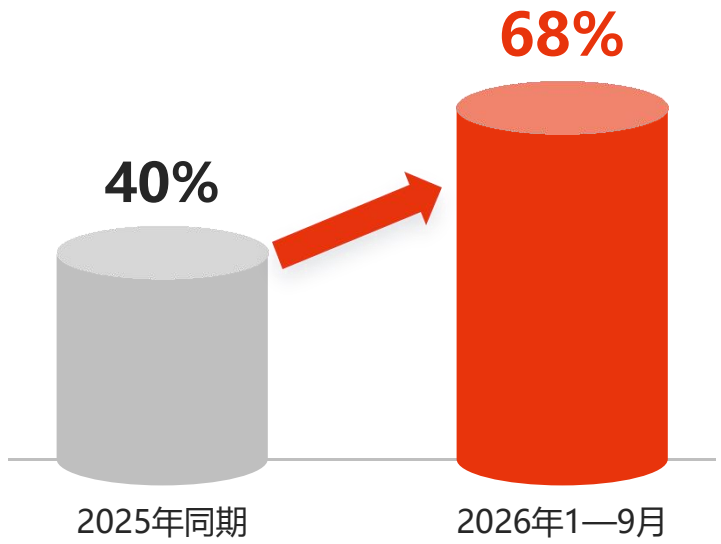
拓新工程“造引擎”

发掘新市场新机遇，布局“健康、家庭、新能源、新消费、新普惠”五大增量市场，“项目制”推动保障发展质效

强基工程“固底盘”

运营组织协同+AI科技赋能，深化亿名在保客户续保运营、二开运营，推进一体化客户销售与服务

拓新工程业务增量占比



2026年1—9月，个人非车保险拓新工程业务增量占比由2025年同期 **40%** 提升至 **68%**——动能结构深入转换，**新业务成为增长主力**

存量稳健，增量提速，新旧动能转换成效显现

01

发展逻辑

02

经营业绩

03

未来展望

未来五年：再造一个“新个非”

- 个人非车保险业务迎来重要战略机遇期
- 全力拓展五大增量市场，达成主要增长目标

“十五五”期间保持两位数以上增长，力争规模迈向千亿台阶，保持良好盈利

迈向千亿台阶，再造一个“新个非”

“十五五”期间，个人非车保险业务将迎来重要战略机遇期，人保财险将**聚焦五大增量市场**，**推动“精细、拓新、强基”工程，**加大战略性布局和资源投入，推动个人非车保险业务保持**两位数速度增长**，**迈向千亿新台阶**，**再造一个“新个非”**，同步维持较好盈利水平。

年均增速	努力实现“十五五”期间个人非车保险**两位数**的年均增速，成为公司重要增长引擎
规模台阶	在2025年保费突破**500亿元**的基础上，2026年突破**600亿元**，未来持续跃升，向**千亿级**规模迈进
盈利水平	综合成本率保持较好水平

持续两位数增长，保持较好盈利，迈向千亿新台阶

全力拓展个人非车保险五大增量市场

明确“十五五”期间发展方向、目标和路径，系统布局五大增量市场



大健康

升级安康产品矩阵，“线上＋线下＋职域”立体式发展

未来增长

个人商业健康险
线上线下主力产品每年增量

不低于10亿元



车＋人＋家

运营协同、科技赋能，推进一体化销售和客户一体化运营

未来增长

“车+人+家”个人非车保险客户渗透率渗透率

每年提升1个百分点，



新能源车场景

服务新质生产力，全面布局智驾项目、服务新能源出海

未来增长

人保财险车主客户的车服务保险渗透率持续提升

实现与新能源车产业同步的快速增长



消费全场景

服务扩大消费战略，积极开拓线上消费、文旅、运动场景

未来增长

新消费场景新业务五年保费

翻番



个人普惠

发挥优势、复制模式，体系化推进普惠保险，扩大人群覆盖

未来增长

用更丰富的产品惠及

千万人群

全力拓展五大增量市场，支撑“十五五”两位数增长

围绕大健康新市场空间，升级安康产品矩阵

聚焦新需求、新场景，推动个人商业健康险“**线上**+**线下**+**职域**”立体式发展

实施路径

- **新产品：**构建分人群、分病种的安康险产品矩阵，升级开发带病体、创新药品药械、在线门诊等新产品
- **新场景：**整合资源，拓展医院、医药等新场景
- **新模式：**打造以AI为支撑的线上业务发展模式，全面推进“健康保险+AI智能体+全链条健康管理服务”

未来增长

线上线下主力产品每年增量

不低于10亿元

实现与大健康产业同步的快速增长



健康险是人保财险个人业务增长最快、最具确定性的板块之一

推动“车＋人＋家”一体化销售，升级新型个人家庭保险

从用车场景需求向**车主个人需求**、**家庭保障需求**延伸

实施路径

- **新产品：**升级在线门诊、车主医疗、家财、电动自行车、宠物保险等随车产品，推进客户一体化销售和一体化运营。升级面向车主的安康、车服务和家庭产品
- **新服务：**丰富场景化个人家庭产品体系，深化家庭保障＋服务产品供给，推动家庭保险从“赔现金”走向“给服务”，积极适应非车综合治理新市场环境

未来增长

“车+人+家”个人非车保险客户渗透率

每年提升1个百分点



存量车主客户是人保财险个人业务重要的增量来源

全面布局服务新能源车产业链的个人非车保险

服务国家新质生产力发展，布局新能源车产业链个人保险，加快落地**智能辅助驾驶**等创新保险，巩固人保财险在车生态领域竞争优势

实施路径

- **从燃油到新能源：**主推新能源车三电（动力电池、驱动电机、电控系统）延保、智能辅助驾驶责任保险，布局新能源高渗透和智驾落地新市场
- **从中国到全球：**主推出口车综合保障等个人新产品，布局智能驾驶国内落地和新能源车出海新市场

未来增长

人保财险车主客户的车服务保险渗透率

持续提升

实现与新能源车产业同步的快速增长



前瞻布局新能源和智能化赛道，保持行业领先

助力扩大消费，全面布局客户消费全场景业务

适应消费新趋势，**线上**+**线下**布局消费全场景个人非车保险产品嵌入

实施路径

- **产品矩阵：**升级覆盖旅游出行、文娱演出、体育运动、在线消费、宠物等全场景消费的产品矩阵
- **场景落地：**线上与在线旅游平台等合作，线下落地旅行社、景区、文体场馆、体育赛事、群众体育和文化演出等场景化项目

未来增长

新消费场景新业务五年保费

翻番

实现与消费市场同步的快速增长



线上规模增长最快，线下场景覆盖持续拓展

服务民生保障，体系化推进个人普惠保险

在保持人保财险惠民保行业领先地位的同时，将惠民保经验复制到更多个人普惠保险领域，打造业务新增长点

实施路径

- **横向扩展责任：**产品细分升级，增加更多普惠保障，扩展补充普惠意外险、门诊保、护理保等责任
- **纵向细分人群：**推广惠工保、普惠性妇幼、新市民新业态保险。聚焦“两司两员”群体，做好政策对接，“线上＋线下”协同推进，推动普惠专属产品升级扩面

未来增长

新的个人普惠业务五年内覆盖人数

翻番

用更丰富的产品惠及

千万人群



践行“投资于人”，不断扩大普惠业务覆盖面

服务国家所向、民生所需，就是我们的增长所在

以更丰富的保障**织密民生安全网**，

以更多样化的商业模式**覆盖线上**+**线下客群**，

服务广大人民群众

感谢各位投资者对中国人保的关注与支持！



重要声明

通过参加包含本次演示的活动，或通过阅读演示材料，您同意受以下限制约束：

本次演示所涉及的信息由中国人民财产保险股份有限公司（“公司”）准备。任何人均未对本材料所包含的任何信息的公正性、准确性、完整性或正确性作出任何明示或者默示的陈述或保证，任何人也不应依赖本材料所包含的任何信息。公司无须为由本次演示或其内容或与本次演示相关的任何内容所引起的任何损失承担义务或责任（不论基于疏忽或其他原因）。本演示材料所载的信息可能会更新、完善、修改、验证和修正，且此信息可能会进行重大更改。

本次演示基于现行有效的经济、法律、市场及其他条件。您应当理解，后续发展可能会影响本次演示中包含的信息，而公司无义务对其予以更新、修订或确认。

在本次演示中传达的信息包含一些具有或可能具有前瞻性的陈述。这些陈述通常包含“将要”“期望”“预期”及类似含义的词汇。前瞻性陈述就其性质而言包含风险和不确定性，因为其涉及将在未来发生的事件并依赖于未来发生的情况。基于这些不确定因素，任何人不应依赖这些前瞻性陈述。公司不承担任何更新前瞻性陈述或使其适应未来事件或发展的责任。

本次演示及本资料仅提供给您作为参考，请不要全部或部分的复制或分发给其他任何人。

人民保险
服务人民

PICC 中国人民保险