2026年
投资者开放日
Investor Day 2026

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

“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

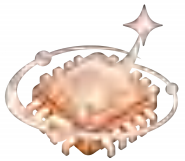
50万家+高新技术企业　**60万家+**创新型中小企业　**14万家+**专精特新

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

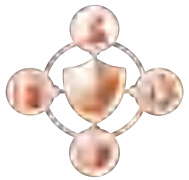
基于未来产业的共性及不同产业的特点，提供多类型保险保障



保障全周期

研发 → 量产 → 产业化

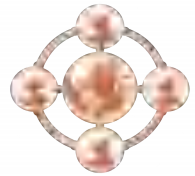
覆盖从技术攻关到市场落地的完整周期，过程风险全程托底



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

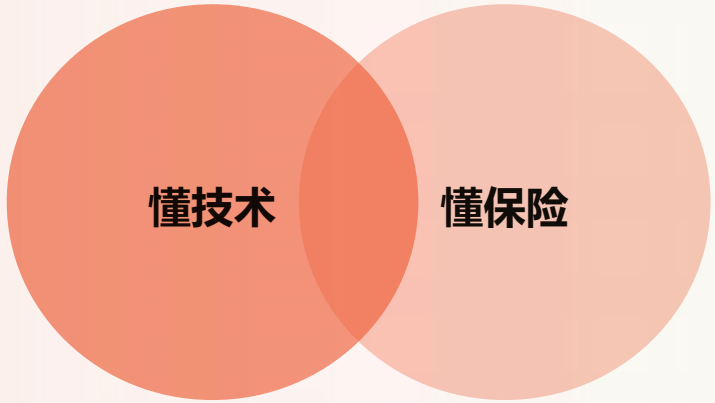
从实验室到量产，从国内到出海，每一环都有专属保障。

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

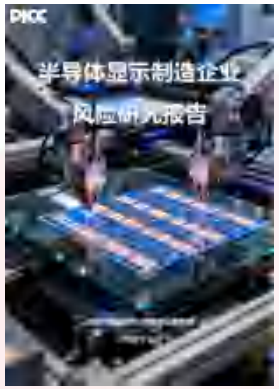
“万象芯盾”　半导体

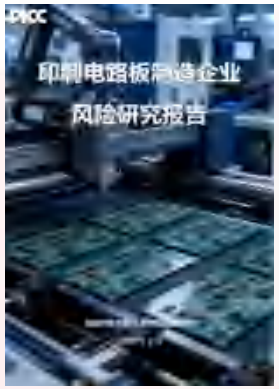
“储安慧保”　新型储能



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

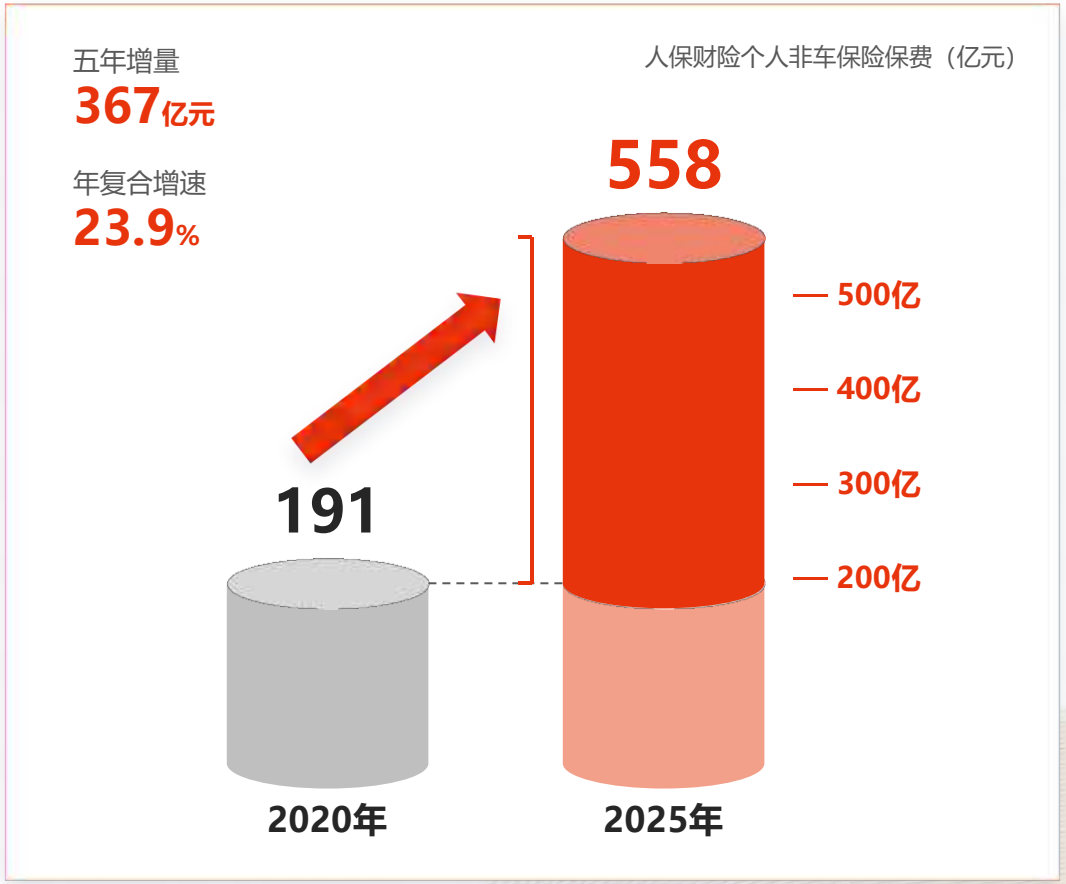
- 丰富的条款、产品方案覆盖个人客户生活各类场景
- 产品快速迭代配置，更快适应政策，更贴近市场，核心“安康”健康险产品五年迭代**20余次**
- 提供**健康管理**、**家庭保障**、**出行救援**等服务，整合集团内外部资源，实现“保险＋科技＋服务”供给

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

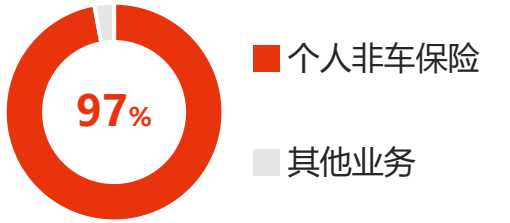
16.3%

增量

累计保费增量

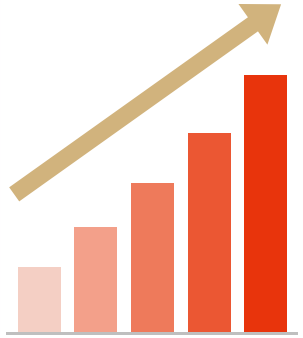
70亿元

占人保财险整体增量比重



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

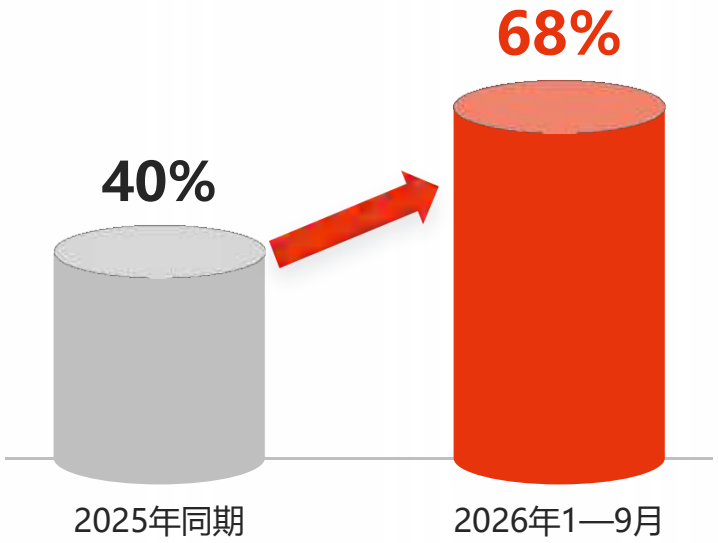
拓新工程“造引擎”

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

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

融医于险 以健赋能 防促并举

健康优先战略下构筑“十五五”健康险高质量发展新优势

目录

CONTENTS

01 政策领航

02 生态赋能

03 智领未来

PICC 中国人民保险

PART 01

政策领航

预防是最经济最有效的健康策略

健康险的机遇与挑战

健康风险减量需要长期积累

预防是最经济最有效的健康策略：健康险走向管理融合

国家战略升级

2016 全国卫生与健康大会·健康中国2030

以治病为中心 → 以健康为中心

2026 全国卫生与健康大会·“十五五”关键期

预防是最经济最有效的健康策略

坚定实施健康优先发展战略

政策聚焦健康险

2025.09《关于推动健康保险高质量发展的指导意见》

- 事前预防—事中管理—事后保障
- **全社会健康风险减量**

2026.08《全民医疗保障“十五五”规划》

- 积极将医疗新技术、新服务、新药品、新器械应用纳入商保保障

治病为中心 → 健康为中心 | 被动理赔 → 主动管理

健康险的机遇与挑战

“十五五” 期间政策红利与需求扩容叠加，健康险机遇与挑战并存

机遇

① 政策定位：商保由“补充”升级为“补位”

“十五五” 规划体系明晰多层次保障框架，**为健康险高质量发展锚定方向**

② 经济环境：经济增长韧性强，服务消费升级扩容

经济韧性托底，**为健康险规模增长提供稳固支撑**

③ 社会需求：老龄化慢病与新市民等需求多元扩张

健康需求多元扩容，**为行业服务升级开辟新空间**

④ 技术支撑：风控升级，助力精准服务

数智技术深度赋能，**为健康险创新转型注入新动能**

挑战

① 带病体保障：承保能力与产品供给双弱

慢病人群庞大，带病体产品供给匮乏， 病程管理能力欠佳

② 创新药支付：市场需求与院端落地脱节

新药进医院越来越难，院外用药规范管理欠缺

③ 长期护理：市场需求与服务供给错位

年轻人不想买，老年人买不了，缺的是专业照料服务而不是钱

④ 团客业务：产品同质与赔付压力上升

形成“赔付上涨—提高保费—企业换保司”的循环

依据：《全民医疗保障“十五五”规划》《国民健康“十五五”规划》；金融监管总局；国家医保局；公司“十五五”规划形势研判；2026年1—10月公开报道梳理。

健康险须持续构建“保险+健康服务+科技”商业模式

人保健康聚焦风险减量，专属健管平台为健康险构筑发展新优势

定位：集团的健康管理平台

人保集团大健康大养老生态战略

“保险+健康服务+科技”商业模式

人保健康

人保健康管理有限公司

100%全资控股 | 2025年12月揭牌 | 注册资本2亿元

全资体制赋能，保障战略定力

全资子公司

- 以保险股东利益为先
- 长期投入有保障
- 服务与数据全程可控

VS

第三方机构

- 经营目标与险企不一致
- 合同期限一般较短
- 服务与数据难统一管控

风险减量是长期行动

5年见初效，10年见成效

服务股东，降低长期风险，贡献长期价值

PICC 中国人民保险

PART 02

生态赋能

医：风险减量是潜绩

药：药品业务背景与价值

护：护理板块全景图

研：产学研联动

概述：做实风险减量，健康险需具备医、药、护、研四大能力



医：风险减量是潜绩，人保坚持长期主义

学术与行业数据验证：

健康管理能够降低医疗支出

糖尿病	生活方式干预	58%	发病率降低
肝癌	肿瘤早筛	60-80%	费用节省
理赔	慢病整合管理	12.8%	预估理赔减损

早筛早诊 / 慢病干预

↓

发病率 / 住院率 / 医疗支出下降

↓

赔付率改善 + 承保边界扩张

风险减量的潜绩属性：

投入在前，赔付改善在后

挑战一：回报周期长

第1年	第2–3年	第4–5年	第5年+
成本投入	指标改善	理赔兑现	承保边界扩张

挑战二：控费收益难独享

挑战三：付费机制难厘清

人保解决方案：

长期战略布局，利益绑定

- 对策一：健管与保险主业深度融合
- 对策二：控费收益长期共享

50%		50%
人保健康（母公司）		人保健管（全资子公司）

- 对策三：责任成本独立核算

以责任为牵引、能力为支撑、动力为保障

*数据来源：

1、2002、2025年美国CDC国家糖尿病预防计划（National DPP）研究 Doi:10.1056/NEJMoa012512/Doi:10.2337/dc24-1110

2、2024年中国牵头研究 Doi:10.57264/cer-2023-0146

3、2025年美国联合健康研究 UnitedHealthcare. (2025, November 17). Level2® helps cut costs, aims to improve health for Americans with type 2 diabetes. https://www.uhc.com/news-articles/benefits-and-coverage/level2-case-study

药：药品业务背景与业务价值

业务背景

支付缺口，商保空间大
药品负担重，占医疗花费***44%***
商保目录落地

药品服务需求迫切
原研药可及性不足
便捷购药诉求日益突出

趋势机遇，新药上市提速
新药上市节奏加快
行业焦点转向商保支付能力

人保解决方案

融合

险

1 存量客户触达

依托健康险客群与多端渠道，**低成本精准客户转化**

融合

药

2 资源议价整合

直接与药企价格谈判，**降低用药成本，提升用药保障能力**

融合

医

3 沉淀真实用药数据

理赔与健康**数据沉淀**，支撑精准用药与风控定价

护：构建护理板块行业最全业务场景

评估

医保

- 长期护理保险
- 失能等级评估

民政

- 养老服务补贴
- 老年人综合能力评估

残联

- 肢体残疾评定

自建“三师”队伍

长护专员、**老年人能力评估师**、长期照护师

护理

多场景

商业护理险 · 院内护工 · 上门护理 · 康复指导

长期护理保险 · 康复辅具租赁

民政项目 · 居家适老化改造

惠民保 · 重度失能生活照料

支付

护理险

- 从现金给付型保险责任向**服务给付型**保险责任转化
- 直接提供护理服务，以保险机制兑现确定保障

专业护理服务有助于：
缩短住院和康复时间，帮助客户回归健康生活，减少家庭照护、医疗费用及理赔支出

监管

服务监管

上门服务监管 · 稽核验证 · 现场巡查监管 · 客户评价与反馈

过程管控 服务保障供给

系统监管

精准公证 · 严格监管 · 高效抽查

保障服务质量与基金安全

研：产学研联动，为风险减量提供方法论

理论研究
高校、部委合作课题

课题试点
聚焦方向，科研规模验证

业务规模化应用
落地到风险减量业务

重点合作对象

部委

国家医保局　国家卫健委
国家科技部　国家工信部
国家高级智库　……

高校

复旦大学　北京协和医学院
北京大学　浙江中医药大学　……

医院

四川华西医院　上海中山医院　……

课题与成效

25个以上
重点合作领域

近2000万元
课题经费

代表性项目

国家科技部	国家重点研发计划“主动健康和人口老龄化科技应对”专项，承担重要子课题
国务院医改秘书处	社保与商保协同助力公立医院高质量发展课题，人保健康为唯一参与的商保公司
国家卫健委 工信部	“5G+应急救治”“5G+健康管理”入选试点，首批进入的保险企业
国家高级智库	聚焦保险业服务经济社会高质量发展：完善顶层设计，健全多层次社会保障体系、加快保险服务消费发展、保险服务“一带一路”建设
复旦大学	共建复旦-人保健康管理研究院，开展2024年度重大课题、2026年度商保创新研究课题等

做精专业：用方法论支撑长期风险减量

PICC 中国人民保险

PART 03

智领未来

医：干预早筛与带病体承保

药：特药减损与直付提升

护：服务给付与覆盖扩面

企业端：“融医于险”多元创收

研：高质量人才支撑

医：「人保·守护+」风险减量

把健康管理前置到赔付之前

01 主动配发 ▸ 02 风险分级 ▸ 03 提早干预 ▸ 04 用户分层 ▸ 05 定向推荐 ▸ 06 风险减量

66 款
在售产品

12 项
健康服务

24,226,213 份
权益覆盖总量

医疗险 安心守护服务计划 46 款

干预 高频就医·小病别拖

早问·早治·早调，把住院挡在前面

“十五五”·目标一

下降2个百分点

整体医疗险赔付率下降

抓住20%重点理赔客户

重疾险 无忧尊享服务计划 20 款

早筛 重疾风险·别错过窗口

肺癌·胃癌·结直肠癌·乳腺癌·肝癌 重点癌种

“十五五”·目标二

60%

重点癌种早诊率

发现在确诊肿瘤阶段之前

减量逻辑 干预 → 少发生 | 早筛 → 早发现 | 赔付从「后期治疗」前移到「早期阻断」

专区实景



服务列表



服务详情

医：带病体产品成效

以专业风控能力为基石，拓展承保边界

承保前

敢保

增量产品层

专属产品，把不可保变可保

↑ 新增客群 • 新增保费

承保后

降赔

存量理赔管控层

全病程管理，少重症降赔付

↓ 理赔成本 • 风险减量

保障外

多收

生态服务拓收

联动医院药企，提供专属服务

↑ 服务费 •保费外收入

样板 | 肺结节

55.9%	体检人群 肺结节检出率
96.4%	低剂量 CT 阳性 最终为良性
100万	十年目标 管理患者
100亿	撬动 价值规模

底座 | 全病程管理链条

病前预防 → 病中干预 → 病后服务

循证精算 → 核保准入 → 建档分层 → 随访干预 → **数据回传**

数据回流 · 反哺定价与产品

一套风控底座，三条价值路径：增保费 → 控赔付 → 收服务费

药：药品服务领域落地成效

药品三大核心环节布局取得阶段性关键突破

工业端·基金赋能

20亿元

创新药私募股权基金

聚焦创新药早期和成长期项目，锁定上游研发管线储备。

“药险投联动”

流通端·销售通路

- **取得药品零售经营许可**




- ***4*** **家头部流通企业战略合作**

与国内领军药品流通企业建立战略合作，保障药品供应稳定与可及性



支付端·控费增效

- ***25*** **家创新药企对接洽谈**
- ***2*** **款创新药承销优先权**

2500万元

院外特药减损控费

药：药品服务领域十五五目标

特药业务

业务承压

- **理赔增速显著**

创新药械赔付增速高于保费增速

- **患者需求迫切**

创新药可及需求集中释放，高额特药责任持续承压

- **传统风控失灵**

药企市场策略变化以及从院内不断向院外流转

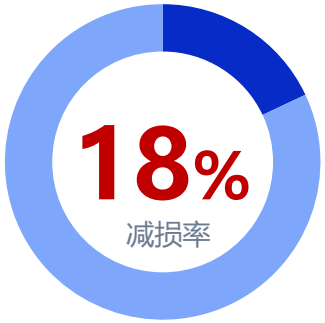
初见成效

处方审核 | DTP药房管理

慈善赠药 | 客户教育

特药减损控费

2500万元



“十五五”展望

01 嵌入供应链，扩大直付占比

02 提高影响力，与药企直接谈折扣

50%
直付占比

1/4
折扣落地的药企数量占比

6亿元

“十五五”期间特药累计减损目标

护：护理服务领域落地成效与“十五五”目标

现有存量基础

护理责任/权益已覆盖

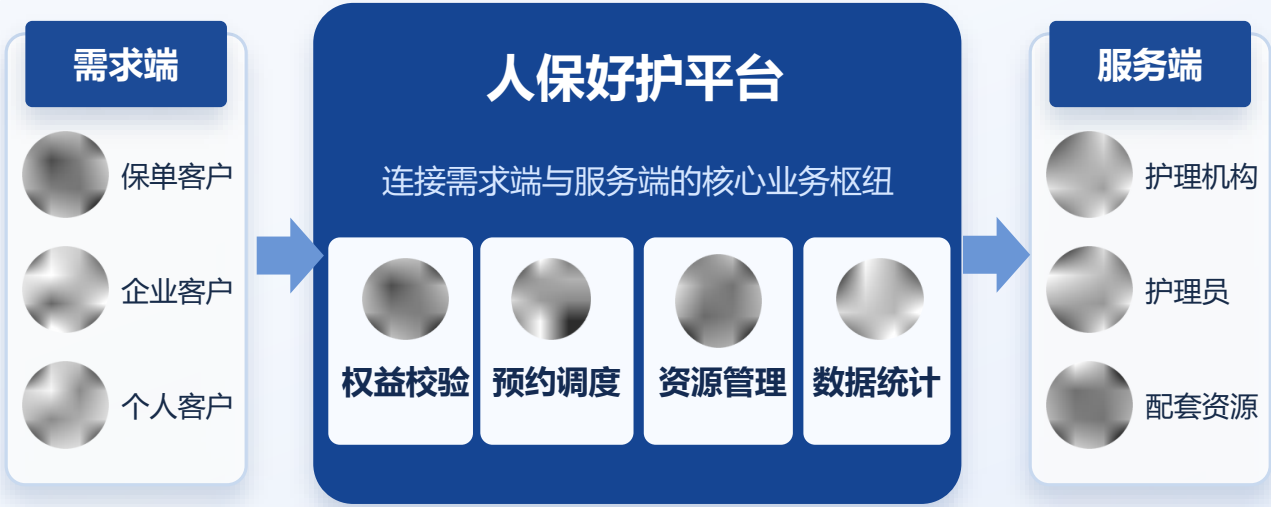
约 330 万人

- 院内护工
- 居家护理
- 机构护理

三大类

百余项护理服务

核心抓手



串联保单客户、护理机构与护理人员，打通权益校验、预约派单、履约质控与数据统计

现阶段重点

01 迭代平台能力，提升护理资源利用效率

02 推动护理权益在保险产品中渗透落地

03 完善产品包装与销售配套，丰富院外及现金护理供给

“十五五”目标

目标 • 2030

护理责任/权益覆盖

3000 万人

扩大护理权益覆盖范围

推动护理权益嵌入更多保险产品

人保好护平台
专业队伍与服务网络

1400+	8%	30万	5万+	1000+
自有持证长护专员	中级职称以上及评估专家	签约护士	护理员	护理网点

企业端实践：“融医于险”的最佳商业样本

企业健康管理全流程

场景获客 → 服务提效 → 多元创收

业务成效

01 风险共担

-8%

健管服务降低理赔支出

健康干预前移，降低疾病与理赔风险

↓ 保险理赔支出

02 以健赋能

+19%

团险续保率显著提升

显著增强客户粘性，构建长期业务壁垒

↑ 客户留存·续保赋能

03 防促并举

2.8亿+

企业员工医药护健管服务规模

体检、慢病管理与医药护协同

↑ 收入多元·价值延伸

十五五目标

50%以上

提供丰富健管服务的团体客户覆盖面

6亿

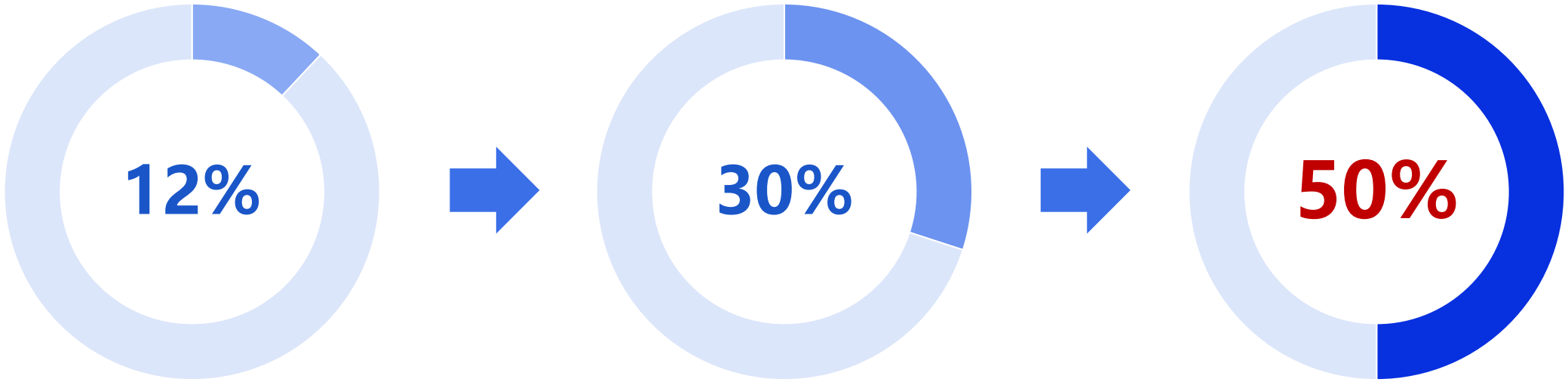
法客联拓健管服务收入

研：高质量发展需要高质量人才支撑

公共卫生专业人员占比

“十四五”：从疾病转向健康

“十五五”：预防是最经济最有效的健康策略



“十四五”初（2021）

“十五五”初（2026）

“十五五”末目标

PICC 中国人民保险

政策窗口已开·行业拐点已至·业务平台已成

人保健康 值得让您期待 

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保险集团股份有限公司（“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。

22

人民保险
服务人民

PICC 中国人民保险

2026年
投资者开放日
Investor Day
2026

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

在“十五五”新征途上
新格局下保险资金资产配置的新逻辑

01

直面机遇挑战

投资环境的三重变化

02

优化投资结构

资产配置的恒与变

03

把握核心变量

权益投资的稳与进

新格局：投资环境的三重变化

宏观、全球竞争与监管规则相互交织，共同改写资金运用的底层条件

01

宏观经济：动能向新

科技机会结构性释放，低利率环境延续

02

全球竞争：格局重塑

摩擦倒逼产业升级，有望孕育一批全球龙头

03

监管规则：硬约束落地

新准则与资产负债管理新规全面实施

三重变化相互交织，配置的前提条件已经改变

“十五五”新征途上经济动能向新、结构向优

确定性收益空间收窄，成长性机会更集中、波动更剧烈



新质生产力加快成长

“人工智能+”全面实施，机会结构性释放远期预期贴现，波动更为剧烈

低利率环境延续

传统引擎融资需求下移，“资产荒”常态化

全球竞争：摩擦倒逼升级，龙头加速崛起

外部压力正在转化为产业竞争力，权益投资最重要的结构性主线

摩擦加剧

逆全球化持续深化，经贸摩擦频发，市场波动加大

→

倒逼升级

出口部门向高附加值、高技术含量方向升级，产业出清与集中度提升

→

龙头崛起

全球龙头企业涌现，超额收益随龙头崛起而生成

14%以上

中国出口份额稳定维持

50%以上

资源品、中间品、资本品全球供给份额

新准则与资产负债管理新规落地，强化资产负债导向

认识波动、管理波动，成为资金运用最紧迫的课题

准则变化

旧准则

可供出售科目提供穿越周期的缓冲

新准则

TPL市值波动即时反映于利润表

资产负债管理新规：加层框架

负债 → 收益 → 资产配置

负债成本加层	投资收益加层	资产配置加层
• 保证成本 • 资金成本	• 净投资收益 • 综合收益	• 固收票息、权益分红 • 利率波动、权益市值波动

01

直面机遇挑战

投资环境的三重变化

02

优化投资结构

资产配置的恒与变

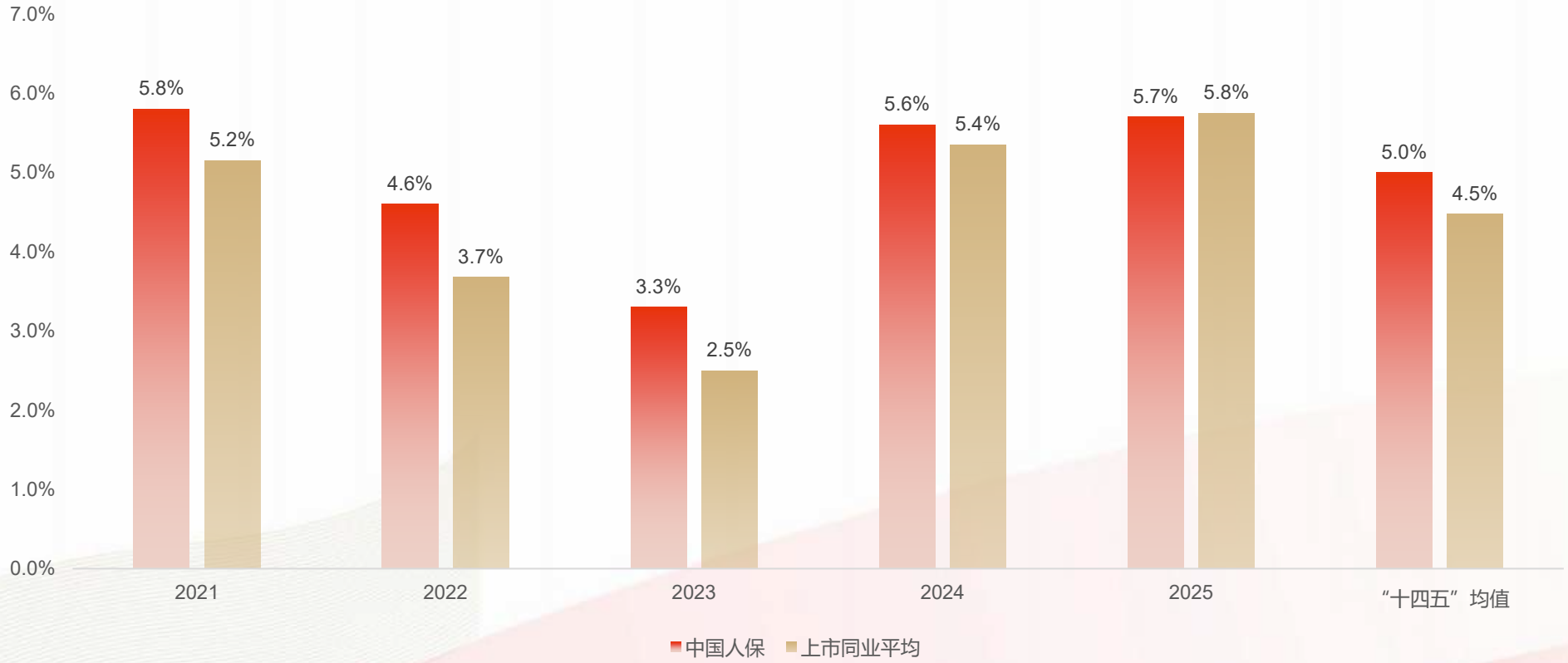
03

把握核心变量

权益投资的稳与进

保持“十四五”领先身位，直面“十五五”机遇挑战

“十四五”期间，公司持续深化投资能力建设，年均总投资收益率达5.0%；
展望“十五五”，我们将于识变应变中把握机遇，做好新格局下的保险资金运用。



三个不变：配置逻辑的“压舱石”

战略定力，源于对“不变”的坚守；越是波动加剧的环境，越需坚守底线

01 资负匹配仍是第一导向

- 收益率匹配、久期匹配与现金流匹配是保险资金配置的出发点与归宿。

02 长期资金属性不变

- 保险负债久期长、现金流相对稳定，具备穿越周期的能力，这是保险资金区别于其他机构资金最独特的竞争优势。

03 绝对收益导向不变

- 保险资金投资的目标在于覆盖负债成本、实现风险可控前提下的稳健增值。

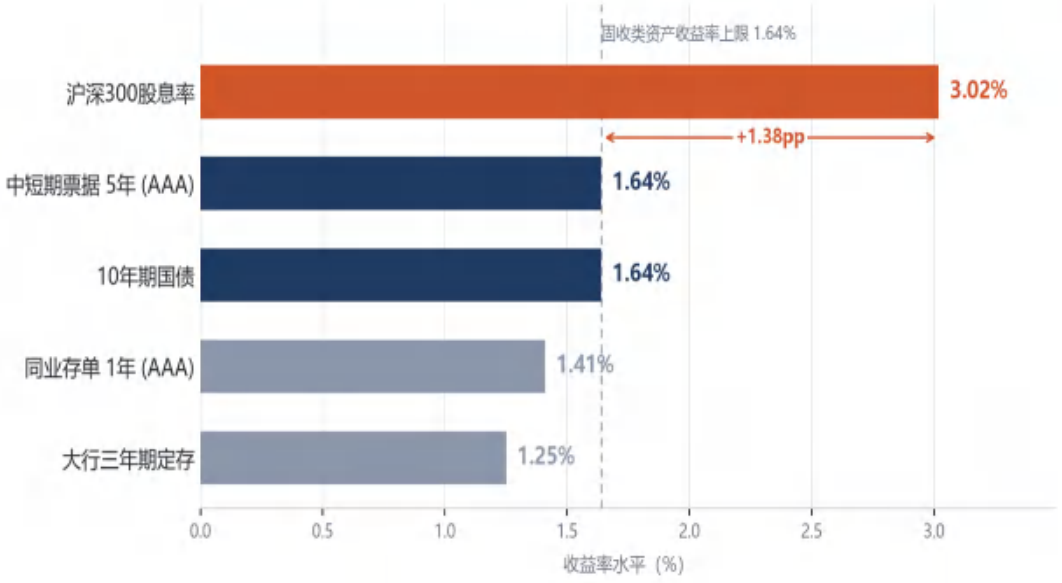
应变之一：新格局下大类资产风险收益特征之变

新格局改写各类资产的收益中枢与波动结构

各固收资产收益率已全面低于沪深300股息率。

在全球地缘冲突下，各类资产波动率明显提升。

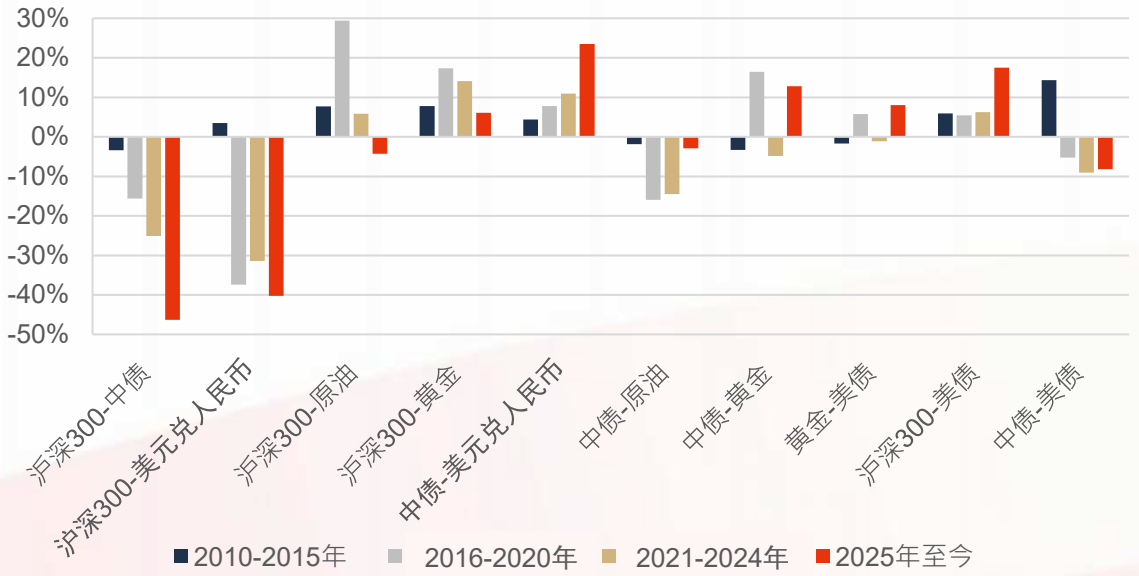
图：主要固收资产收益率全面低于沪深300股息率



商品、债券与股市的相关性出现变化

黄金与债券重回正相关。沪深300与原油相关性转负，与美债价格正相关性大幅提升。

图：各类资产收益率相关系数在不同阶段的变化



应变实践——提升资产配置的精准性和灵活性

01

与资本市场走势吻合

紧跟市场节奏，动态校准对宏观周期、产业趋势与估值水平的判断，确保配置方向与市场演进方向一致。

02

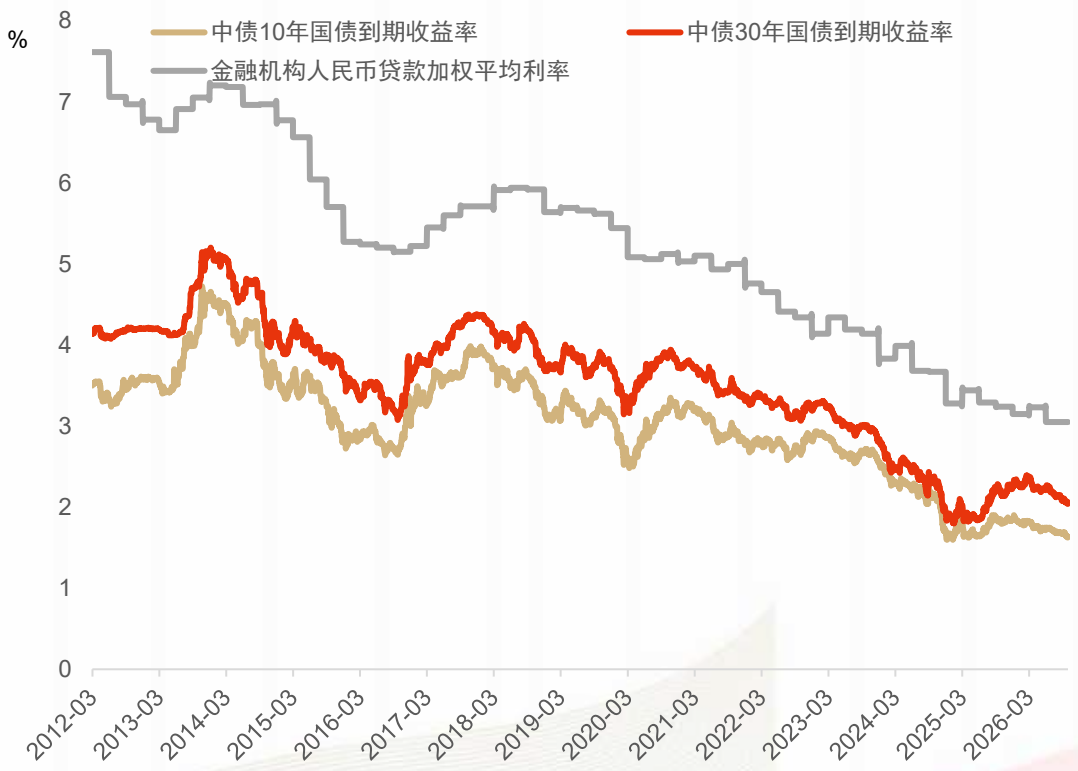
有纪律的仓位管理

在坚守资产负债匹配硬约束的前提下，有准备、有依据、有纪律的动态管理：既及时捕捉市场变化带来的配置机会，也有效规避潜在风险。

精准性和灵活性的提升，本质上是投研判断能力与决策机制体系化的自然结果

应变之二：新格局下低利率时代固收管理要求之变

利率走势



持仓收益率持续下行

固收管理须完成从“买入持有获取票息”向“久期管理+利率波段”的转型。

主动管理需求强化

能否准确把握利率走势、灵活调整久期与杠杆，直接决定固收组合本身在覆盖负债成本的增量贡献。

应变实践——加强久期管理，挖掘多品种多策略投资机会

负债决定久期中枢

始终以负债端久期为锚，科学确定组合久期的底线区间，确保资产端现金流与负债端兑付需求在期限、规模上相互呼应，有效防范期限错配与流动性风险，筑牢收益稳定的安全垫。

久期随利率趋势动态调整

紧密跟踪宏观经济基本面、货币政策取向与市场利率走势，深入研判利率周期所处的阶段位置，动态调整久期中枢，把握利率波动带来的配置机会。

挖掘多品种多策略投资机会

多品种多策略布局，如南向通、利率互换、国债期货、转债等品种的投资机会，增厚投资收益。

应变之三：新格局下非标资产管理模式之变

传统非标正在退潮　　优质非标供给持续收缩，存量资产陆续到期，再配置压力不断加大。

01

股权投资打开增量空间

新质生产力培育需要长期资本，保险资金是最适配的耐心资本；布局人工智能、算力、新能源，既契合国家战略，也匹配长期负债属性。

02

存量盘活的窗口已经打开

基础设施、不动产、新能源电站存量庞大，通过REITs、类REITs、并购基金参与，可获得风险可控、现金流稳定的长久期资产，缓解资产荒。

应变实践——拥抱 “十五五”股权 + 存量盘活新周期

从“赚利差的债权融资”走向“赚成长的股权与盘活”

股权接续：耐心资本

· 布局人工智能、算力、新能源等长期资本需求
· 以产业研究挖掘标的，长期陪伴企业成长

超百亿元
早期布局相关科技项目的累计回报

存量盘活：沉淀资产变收益

· REITs、类REITs、并购基金参与盘活
· 发行—投资—管理一体化联动

350亿 + 60亿
交易所与中保登ABS / 公募REITs投资规模

应变之四：新格局下分账户管理精细化之变

分账户投资约束 → **分账户配置方案** → **分账户投资目标**

1. 负债成本
2. 负债久期
3. 现金流入情况
4. 波动承受能力
5. 偿付能力约束



资产久期 + **权益仓位** + **权益结构**

1. 收益匹配
2. 久期匹配
3. 流动性匹配
4. 回撤控制

应变实践——资产负债匹配的精细化

从负债特征出发差异化配置，一个组合策略覆盖全部账户的模式已难以为继

固收

· 稳利润账户倾向AC分类，稳净资产账户倾向OCI分类

· 人身险板块资产久期已超**10年**

权益

· VFA有波动吸收效应，权益仓位与TPL占比更高

· 传统险、财险OCI占比接近**50%**，分红险仓位调整更灵活

01

直面机遇挑战

投资环境的三重变化

02

优化投资结构

资产配置的恒与变

03

把握核心变量

权益投资的稳与进

权益资产管理模式的持续优化

机制·一个方案：健全长钱长投机制，发挥保险资金穿越周期优势，布局“十五五”战略性投资机会

手段·三个转变

01	**OCI与TPL的配置比例**	成为权益投资最重要的决策维度，其优先级甚至先于行业与个股选择。
02	**组合构建理念亦需强化**	从“精选个股穿越周期”转向“结构制胜、动态平衡”，风格的平衡、行业的平衡重要性提升。
03	**对冲需求持续提升**	股指期货等工具正从“备用选项”转变为“常规配置手段”。

目标·四个平衡

短期收益 × 长期收益

短期服务当年利润，长期熨平波动、获取超额回报

绝对收益 × 相对收益

绝对收益满足负债刚性要求，相对体现超越市场的能力

财务收益 × 业务收益

财务收益承载利润目标，业务收益承载净资产与资负匹配

收益 × 波动

收益是终极目标，同时防范击穿风险承受底线

OCI的稳与进：分红筑牢收益底线，净值增厚净资产

稳：OCI守住波动底线

资本市场走势、负债端险种结构和利润波动管理诉求共同决定OCI投资比例。

OCI配置：比例由三重因素共同决定

资本市场走势

股息率、利率环境和权益市场风格决定OCI配置时点

负债端险种结构

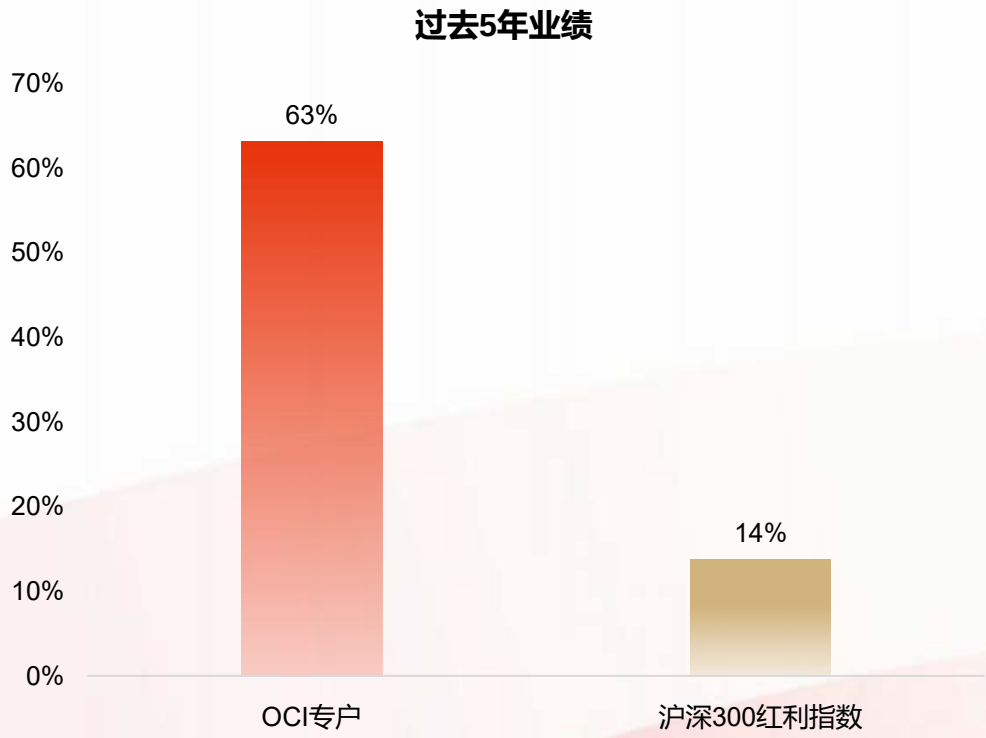
负债端险种对收益的要求也是重要决定因素

利润波动管理诉求

以利润表稳定为约束，确定OCI账户的配置比例

进：OCI净值增长增厚净资产

OCI的结构选择，核心在于关注分红的质量与持续性。通过及时的结构切换实现净值稳健增长。



TPL的稳与进：多策略平滑净值波动，深耕产业趋势与个股挖掘，提升收益上限

稳：多策略平滑净值波动

持续深化多元策略融合，在权益资产内部进行更为清晰的定位区分，明确其风险预算和收益追求，做好权益资产内部的分散化投资

维度	OCI 分红	TPL 价值	TPL 成长
组合定位	压舱石，打底稳定收益	收益中枢，稳健增强	弹性仓位，博取超额
选股风格	高股息、央国企、公用事业等	低估值蓝筹、顺周期龙头	科技、高端制造、创新药等
持有方式	长期持有，收股息为主	中期持有，逢高兑现	波段操作，快进快出
风险预算	低	中	高
收益目标	股息率+长期复利	中	高

进：机会把握打开收益空间

聚焦产业趋势、深入挖掘相关个股，通过TPL投资增厚权益。



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保险集团股份有限公司（“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。

22

人民保险 服务人民

PICC 中国人民保险