

导语：分红韧性筑底、AI 动能裂变、生态重构增长。

作者：市值风云 App：beyond

“金融航母” 穿越周期：生态共赢、AI 领航

在全球金融巨头竞逐的辽阔海域中，中国平安（601318.SH，02318.HK），这艘“金融航母”正以其独一无二的航向，划破传统竞争的迷雾。

6月25日，中国平安“A+H”联袂上涨，A股涨1.92%报57.88元，实现强势四连升，股价创今年以来新高；H股涨3%报51.45港元，亦走出四连阳，平安总市值重上万亿关口。这不仅是对过往战略布局的阶段性验证，更是市场对其“综合金融+医疗健康”生态模式持续创造价值的信心投票。



(来源：wind)

当同业机构普遍聚焦于保险或资管等传统金融业务时，平安已逐步构建起了一个整合金融、科技与医疗健康的综合平台，形成了“综合金融+医疗健康”的双轮驱动模式。这种深度融合的战略布局，在全球范围内具有相当的独特性。

当前，多重趋势交汇，为这一模式提供了发展契机：人口结构变化持续提升对保障与财富管理的需求，技术革新不断拓展金融服务的边界，而全社会对健康服务的关注度也在显著升温。

基于其前瞻性的战略布局和深厚的业务基础，平安正处于将这一独特模式转化为可持续财务价值的关键阶段。其模式所体现的协同效应、积累的客户基础以及多

元化的增长潜力，共同构成了其长期价值的支撑点，也使其成为价值投资者关注的对象。

将其置于更广阔的行业坐标系中审视，平安的战略选择及其构筑的竞争壁垒，将是理解其未来价值走向的核心因素。

一、价值韧性基石：穿越周期的分红典范

真正的好公司如同生态中的健康细胞——以商业效率满足社会需求，平衡股东回报与员工福祉，在合法合规中创造价值。

而卓越公司则更进一步，如詹姆斯·莫尔在《竞争的衰亡》中描述的“商业生态系统”缔造者：主动打破零和博弈，将价值链转化为价值网络。它们以技术为根系降低社会成本，以伦理为脉络重构分配规则，让消费者、员工、合作伙伴乃至社区形成共生循环。

这种超越竞争的“共赢生态”，既需要德鲁克强调的“社会责任内生性”的勇气，更需要莫尔主张的“协同进化”智慧——当企业成为生态的“养分泵”而非“资源榨取机”，便真正抵达了卓越之境。

当我们以这种“共生循环”的生态视角审视中国平安，其长期稳定且具有竞争力的分红实践便超越了简单的股东回报行为，成为维系整个价值网络的关键纽带。

平安的分红策略，实质上是其如何平衡内部积累（滋养根系、拓展网络）与外部回馈（反哺股东、增强生态粘性），从而在效率与长期生态繁荣之间寻求最优解的集中体现。

平安的分红增长纪录在保险行业中具有显著的标杆意义。根据公开数据，其分红金额从 2011 年的 31.7 亿元连续增长 14 年、持续攀升至 2024 年的 461.7 亿元，年均复合增长率高达 23%。

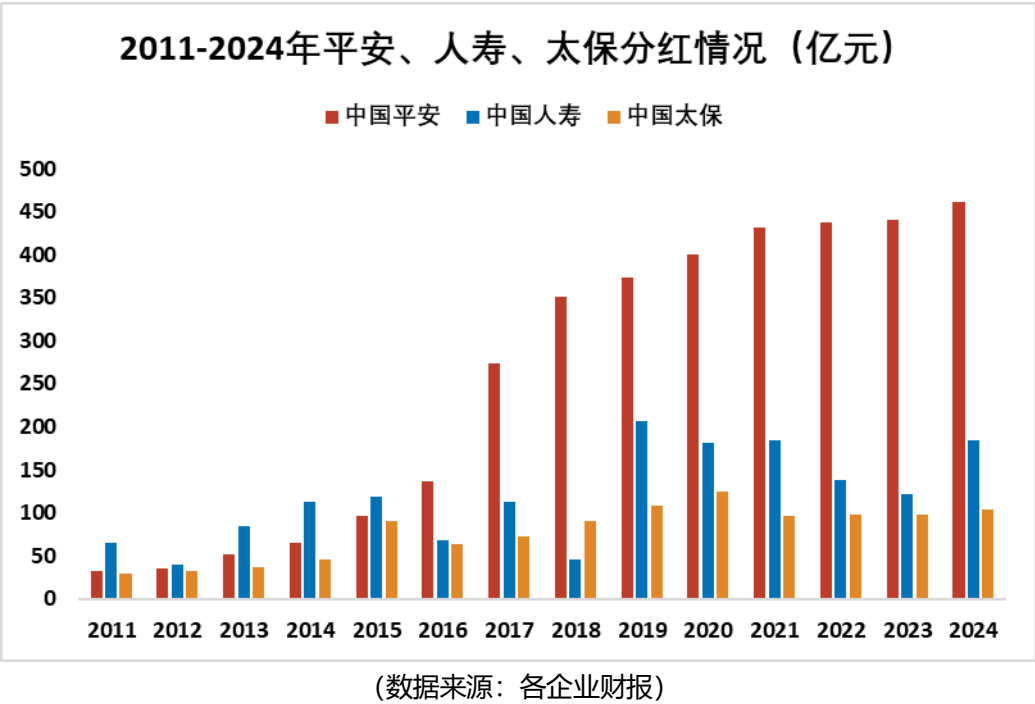
这一增长轨迹不仅体现在总额上，平安的每股分红也从 2011 年的 0.4 元提升至 2024 年的 2.55 元。同期，对应的股息率由 1.2% 提高至 2024 年末的 4.8%（目

前，股息率 TTM 为 4.6%)，体现了平安在长周期经营中盈利增长与股东回馈的双重提升。



相比之下，中国人寿同期分红呈现明显的波动性，例如 2016 年因净利润下滑导致每股分红从 2015 年的 0.42 元骤降至 0.24 元，2018 年进一步跌至 0.16 元，反映出其分红政策对短期业绩的高度敏感性。

中国太保的分红变动趋势与中国人寿类似，如 2021 年其每股分红从 2020 年的 1.3 元回落至 1 元，降幅达 23%，显示其分红稳定性同样逊于平安。



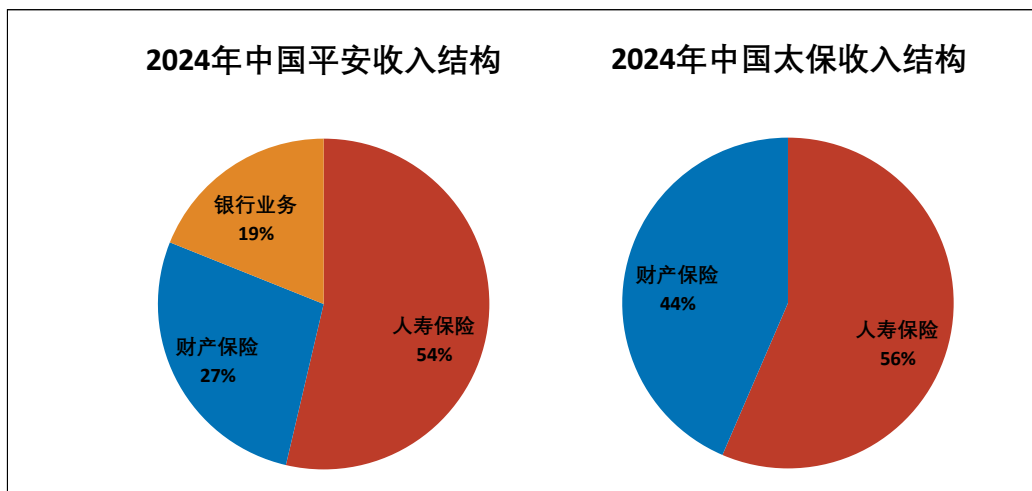
2011-2024 年，平安的累计现金分红达到 3589 亿元。同期，中国人寿的累计现金分红 1662 亿元，中国太保的累计现金分红 1090 亿元，平安的累计现金分红是后二者的 2.2 和 3.3 倍。

中国平安的分红优势源于两方面：一方面将分红比例锚定在营运利润的 37%左右，另一方面通过综合金融模式平滑单一业务波动。

2024 年平安归母营运利润达 1219 亿元，分红金额占比 37.9%，而中国人寿同期分红比例仅 17%，中国太保为 23%。更值得注意的是，平安自 2007 年 A 股上市起即实施中期分红，而中国人寿直至 2024 年才首次尝试中期分红。

这种政策差异的背后是业务结构的根本区别。以 2024 年为例，平安的收入端由寿险、产险、银行三大业务构成。而同期中国太保的收入由寿险和产险两部分构成，中国人寿则由寿险贡献全部收入。

相较于平安，中国人寿和中国太保更依赖于单一行业，投资收益波动直接对后二者的分红能力形成制约。



(数据来源: 各企业财报)

平安的“综合金融+医疗养老”生态是其分红持续性的核心保障。2024 年, 近 63%的平安客户同时享有医疗养老生态圈提供的服务权益, 其客均合同数约 3.37 个、客均 AUM 约 5.99 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 1.6 倍、3.8 倍。

2025Q1, 持有平安集团内 4 个及以上合同客户的留存率达 98%, 较仅有一个合同客户的留存率高 11.9 个百分点; 服务时间 5 年及以上的客户的留存率为 94.6%, 较首年客户高 36.7 个百分点。

● 强大的生态服务能力

平安广泛的业务范围与强大的线上生态相结合, 在医疗养老全阶段的场景下提供多元化的产品和服务。截至 2024 年末, 近 63% 的客户同时享有医疗养老生态圈提供的服务权益, 其客均合同数约 3.37 个、客均 AUM 约 5.99 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 1.6 倍、3.8 倍。

(来源: 平安 2024 年财报)

这种生态协同效应在 2017-2019 年行业调整期尤为明显——平安在此期间仍保持分红逐年增长。相比之下, 中国人寿在 2017-2018 年因传统寿险转型导致分红金额下滑了 60%, 凸显单一业务模式的脆弱性。

通过十四年数据验证, 平安构建了“战略布局-业绩增长-分红兑现”的良性业务循环, 其分红连续性、绝对金额优势及业务协同能力均显著领先同业。

平安独树一帜的稳定高额分红记录，不仅是其卓越盈利与穿越周期能力的明证，更是其践行“商业生态系统”协同进化理念的关键体现。其将股东回报内化为维系价值网络、促进多方共生的核心动力，以此夯实根基，驱动着所处商业生态系统的长期健康与繁荣。

二、科技动能引擎：专利壁垒的价值裂变

在深圳这座专利授权量连续 7 年全国居首的“创新之城”，中国平安的科技基因正迸发出惊人能量。据 2024 年深圳市知识产权白皮书披露，该市每万人口高价值发明专利拥有量达 110 件，而平安作为金融主业企业，却以累计 55080 项专利申请成为这座城市创新力的典型注脚。

这种创新并非偶然。平安集团董事长马明哲在股东大会上揭示了技术落地的底层逻辑：“人工智能四大要素——算法、数据、场景、算力，恰是平安的差异化壁垒。”依托深圳、上海两大算力中心，以及全球金融行业最丰富的服务场景，平安构建起超 3.2 万亿文本语料体系，使语音、语言、视觉大模型准确率稳居行业前沿。

当高盛将平安列为金融保险业唯一“非科技领域收入增强型”AI 标的时，资本市场的目光终于穿透其金融外壳，聚焦于底层跃动的科技基因——这恰是平安从传统保险公司向“综合金融+医疗养老”科技服务集团跃迁的核心动能。

无专利不足以语科技，此乃科技时代的硬核标尺。平安深谙此道，以专利为创新航程的压舱石与里程碑。其构筑的庞大专利丛林，非数字堆砌，而是将前沿科技深植金融、医疗等场景的根系，让技术之光照亮服务盲区，用智慧方案重塑产业生态。

今年 3 月，国家知识产权出版社发布了《金融科技行业 2024 年专利分析白皮书》和《医疗健康行业 2024 年专利分析白皮书》(简称“白皮书”)。白皮书显示，**在金融科技领域，中国平安专利数 8582 项，专利占比 2.2%，超过蚂蚁集团、工商银行、腾讯集团等金融科技巨头，排名全球第一。与此同时，在医疗健**

康领域，中国平安以 4176 项专利，领先飞利浦、西门子等一众国际医疗健康科技企业，排名全球第一。

金融科技行业全球专利权人 TOP 10					医疗健康行业全球专利权人 TOP 10				
排名	权利人名称	专利（申请）量	专利占比	所属国家	排名	权利人名称	专利（申请）量	专利占比	所属国家
1	平安集团	8582	2.2%	中国	1	平安集团	4176	1.2%	中国
2	蚂蚁集团	7685	2.0%	中国/开曼群岛	2	飞利浦（PHILIPS）	4147	1.1%	荷兰
3	中国银行	5705	1.5%	中国	3	佳能集团（Canon）	2499	0.7%	日本
4	工商银行	5544	1.4%	中国	4	西门子（SIEMENS）	2385	0.7%	德国
5	建设银行	5139	1.0%	中国	5	腾讯集团	1707	0.5%	中国
6	腾讯集团	4443	1.1%	中国	6	三星集团（SAMSUNG）	1614	0.4%	韩国
7	CAPITAL ONE	4097	1.0%	美国	7	浙江大学	1588	0.4%	中国
8	阿里巴巴	3480	0.9%	中国/开曼群岛	8	日本电气（NEC）	1573	0.4%	日本
9	MasterCard	2087	0.5%	美国	9	富士胶片（FUJIFILM）	1481	0.4%	日本
10	京东集团	1827	0.5%	中国	10	国际商业机器（IBM）	1420	0.4%	美国
单位：件					单位：件				

（来源：中国知识产权网）

在金融科技领域，平安不仅凭借强大的创新实力和全面的专利布局，展现出卓越的竞争力，而且在风险防控、智能客服、保险理赔和数字化经营等核心业务场景的专利量同样位居全球第一。可以说，在金融科技场景的创新探索中，平安依旧展现出强劲的先发优势。

风险防控领域专利权人 TOP 5			智能客服领域专利权人 TOP 5		
排名	当前权利人	专利量	排名	当前权利人	专利量
1	平安集团	1078	1	平安集团	816
2	蚂蚁集团	938	2	三星集团	402
3	工商银行	594	3	Capital One	377
4	建设银行	570	4	中国银行	343
5	Capital One	501	5	工商银行	329
保险理赔领域专利权人 TOP 5			数字化经营领域专利权人 TOP 5		
排名	当前权利人	专利量	排名	当前权利人	专利量
1	平安集团	466	1	平安集团	92
2	SFM公司	209	2	浪潮集团	50
3	蚂蚁集团	164	3	建设银行	43
4	泰康集团	100	4	中国银行	29
5	阿里巴巴	90	5	蚂蚁集团	27

单位：件
注：SFM公司全称为STATE FARM MUTUAL AUTOMOBILE INSURANCE COMPANY

(来源：中国知识产权网)

白皮书指出，人工智能技术已成为推动医疗健康行业革新与进步的关键驱动力，而平安在医疗健康领域的专利申请布局表现抢眼，在人工智能、区块链以及大数据技术领域专利数量均居于首位，远超第二名专利数。

随着全球金融科技和医疗科技行业进入新阶段，核心技术与业务场景深度融合趋势愈发明显。而平安全力拓展场景创新，各应用领域的创新大比例涉及人工智能、区块链、大数据分析以及云计算等前沿数字技术。

截至目前，平安已成功搭建了通用模型、垂域模型、应用模型三层大模型体系，通过构建行业领先的金融六大库、医疗五大库，建立了全球最大的金融、医疗数据库之一，为打造“金融顾问”“家庭医生”和“养老管家”的专业能力提供坚实的技术底座。

平安的专利创新绝非停留在纸面，而是深度融入主营业务链条，产生显著的经济效益。公告数据显示，目前其 AI 驱动的产品销售超过 2000 亿元，AI 驱动运营流程重塑，年化成本节约 100 亿；93%的寿险核保在秒级完成，93%的车险线上 AI 理赔可在 1 小时内赔付；产险智能反欺诈引擎，累计减损超 100 亿。

持续投入科技积累		广泛应用创造价值	
科技投入	· 每年上百亿	促销售	· AI驱动产品销售2,023亿
基础研究	· 专利超51,000项 · 人工智能国内外竞赛冠军30项	降成本	· 22亿次AI服务总量 · AI驱动运营流程重塑，年化成本节约100亿
数据积累	· 金融六大库、医疗五大库，千亿级关系 · 30万亿字节数据,全球最大金融、医疗数据库之一	提效率	· 寿险核保: 93%秒级完成; AI理赔8.4分钟 · 车险线上AI理赔: 93% 1小时赔付
模型算法	· 2万亿字符中英文语料 · 三层大模型体系，千亿级参数	控风险	· 产险智能反欺诈引擎，累计减损超100亿

(来源：平安公告)

平安的专利优势背后是体系化的研发支撑。目前，平安拥有科学家团队近 3000 名，拥有科技开发人员近 2 万名，每年科技投入超百亿。这种研发能力使平安能够持续输出高质量专利。

截至 2024 年末，平安累计获得人工智能国内外竞赛冠军 30 项，专利申请数累计 5.5 万项，位居国际金融机构前列。与国际科技巨头相比，平安的专利布局与科技探索更聚焦保险与医疗的交叉创新。这种差异化布局使平安的专利组合兼具技术深度与商业广度，为其在“科技赋能金融”的长期竞争中奠定基础。



55,080项

集团专利申请数

平安持续聚焦核心技术研发和自主知识产权掌控。截至2024年12月31日，集团累计获得人工智能国内外竞赛冠军30项，专利申请数累计达55,080项，位居国际金融机构前列；平安沉淀海量数据训练大模型，持续深化金融和医养领域垂直领域大模型的建设，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。平安未来将持续推动大模型与业务应用场景的深度融合。

(来源：平安 2024 年财报)

比专利排名更具启示意义的是平安生态化创新逻辑。有专家所言，平安的扩张不是“单株树木生长”，而是培育“原始森林”式创新雨林，在金融、医疗、养老

交叉地带持续孵化新物种。当同业仍在科技赋能表层探索时，平安已脚踏万项专利铺设出一条“专利→场景→生态”的升维之路。

平安的专利创新已经超越企业边界，开始推动行业范式变革。其自主研发 AI 辅助诊疗系统，搭建领先的远程诊疗平台，目前已覆盖超过 2000 种疾病的诊断知识，智能推荐准确率达 99%，辅助诊断准确率在 95% 以上。

平安通过医疗养老生态圈为客户提供优质、高效、便捷的服务，沉淀良好口碑，形成品牌效应。例如，平安健康已搭建包括皮肤科、儿科、中医等九大专科的在线诊疗平台，患者可以通过图文、语音、视频等方式进行远程问诊，实现 7×24 小时接诊，60 秒快速响应，节省了患者在线下问诊的排队时间。

在“无专利不足以语科技”的时代，平安通过 5.8 万项专利构建的技术生态，不仅重新定义了保险企业的竞争力标准，更开辟了深度协同融合的新路径。**通过培育“创新雨林”，在金融/医疗/养老交叉带孵化服务新物种，这恰是平安超越一般科技公司的独特价值。**

三、长期护城河：难以复制的“生态系统”

中国平安构建的“综合金融+医疗养老”生态系统，本质上是一个通过深度数据融合与场景协同形成的价值网络。这一系统的独特性在于其实现了金融属性与服务属性的有机统一，不同于传统金融机构的单一业务模式或互联网企业的流量变现逻辑。

从业务架构来看，平安的生态系统呈现出明显的金字塔结构：底层是全牌照金融业务提供资金与客户基础，中层是科技能力构建的数据处理中枢，顶层则是医疗健康等场景服务形成的差异化触点。

这种业务协调“抗周期网络”的优势在最新的核心经营数据中得到验证。2024 年平安代理人渠道新业务价值同比增长 26.5%，人均新业务价值同比暴增 43.3%。

今年一季度势头更猛，平安寿险及健康险业务新业务价值达成 128.9 亿元，同比大增 34.9%，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%，印证业务生态强大的导流能力。



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%**

(来源：平安公告)

平安的竞争壁垒很大程度上还源于其数据资产的“滚雪球效应”。截至 2024 年，2.45 亿客户在“金融+医疗”场景中产生全链路行为数据，形成全球最大的金融医疗数据库之一。

这种多维度的数据积累不仅具有规模优势，更重要的是这种粘性使获客成本持续降低，形成“数据积累→服务优化→客户留存→新数据输入”的正向循环。

从财务表现来看，平安的生态战略已经形成了可量化的价值创造机制。2024 年，平安归母净利润同比大增 47.8%，寿险营运 ROE 保持 25.7%的高水平。

资本配置效率是另一大亮点。截至 2024 年末，平安的保险资金投资组合规模超 5.73 万亿元，较年初增长 21.4%。2024 年，平安通过增配长期债券（占比提升至 61.7%）和优化权益结构，实现了 5.8%的综合投资收益率，超出行业平均 60 个基点。



超 **5.73** 万亿元
保险资金投资组合规模

• 截至2024年末，公司保险资金投资组合规模超5.73万亿元，较年初增长21.4%。

(来源：平安 2024 年财报)

近 10 年，平安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，投资收益水平位于市场前列。这种配置能力背后是生态数据提供的独特洞察——例如，医疗健康数据帮助预判老龄化趋势，提前布局养老产业投资。

中国平安的业务生态系统之所以难以被竞争对手复制，源于多个维度壁垒的叠加效应。

从时间维度看，平安的医疗生态建设历时 17 年，数据积累跨度超过 15 年；从资金门槛看，近五年科技投入累计超 1000 亿元，相当于中型险企的全年营收；从制度层面看，全金融牌照的稀缺性使得新进入者难以在政策层面获得同等展业条件。

横向对比来看，如友邦保险虽然尝试构建“健康生态圈”，但受限于单一牌照无法实现业务闭环；工商银行虽有客户规模优势，但缺乏医疗等场景入口；互联网医疗平台如阿里健康拥有流量优势，却无法触及金融服务的核心利润区。这种结构性差异使得平安的生态位具有独占性——它既比传统金融机构更懂场景运营，又比互联网企业更擅长金融变现。

想要复制这种价值创造能力，竞争对手不仅需要巨额资金投入，更需要跨越数据积累的时间鸿沟和监管许可的制度壁垒。正如波士顿咨询的分析指出：在下沉市场构建类似的信任资产需要 5-8 年的培育周期，这正是平安的生态系统最坚固的护城河。