

中国平安 PINGAN

专业·价值

2022年业绩报告

2023年3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。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”。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。

目录

业绩综述

姚波，联席首席执行官

综合金融业务

谢永林，总经理兼联席首席执行官

寿险改革与科技业务

陈心颖，联席首席执行官

业绩综述

姚波

联席首席执行官

平安战略：推动“综合金融+医疗健康”战略升级

一个愿景

国际领先的
综合金融、医疗健康服务提供商

双轮并行



综合金融

一个客户、多种产品、一站式服务



医疗健康

家庭医生、养老管家

科技驱动

科技赋能

科技赋能金融 生态赋能金融 科技促进发展

2022年经营业绩

(人民币)

归母营运利润

1,484亿

+0.3%

每股股息

2.42元/股

+1.7%

营运ROE

18%

归母净利润

838亿

-17.6%

新业务价值

288亿

-24.0%

寿险及健康险业务
归母营运利润

1,112亿

+16.0%

尽管外部环境极具挑战，集团归母营运利润仍实现正增长

(人民币百万元)

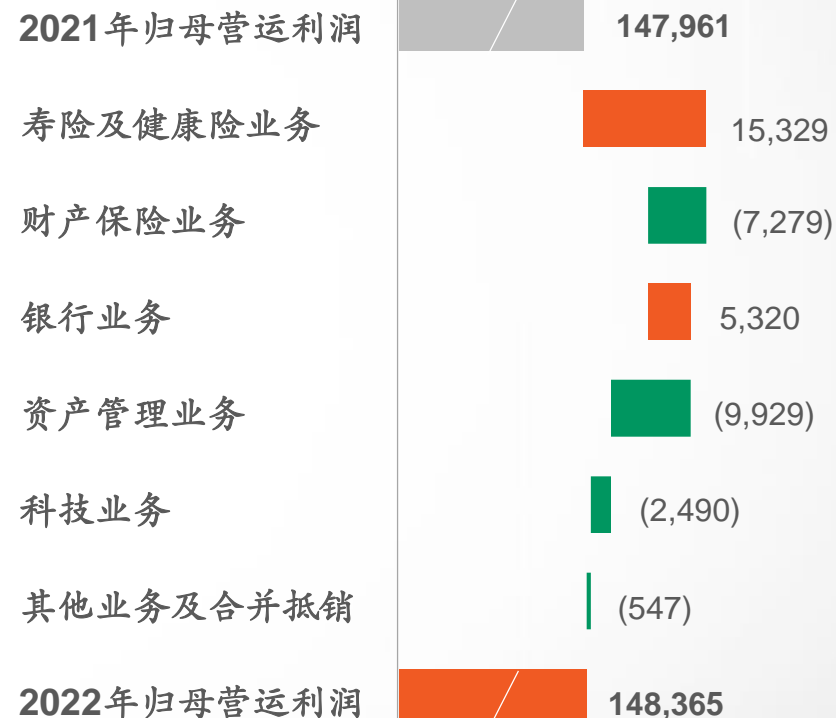
2022年

占比 (%)

同比变动 (%)

	2022年	占比 (%)	同比变动 (%)
寿险及健康险业务	111,235	75.0	16.0
财产保险业务	8,838	6.0	(45.2)
银行业务	26,380	17.8	25.3
资产管理业务 ⁽²⁾	2,292	1.5	(81.2)
科技业务 ⁽³⁾	5,458	3.7	(31.3)
其他业务及合并抵销	(5,838)	(3.9)	10.3
集团合并	148,365	100.0	0.3

归母营运利润增长驱动因素



注：(1) 营运利润以财务报表净利润为基础，剔除短期波动性较大的损益表项目和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。营运利润计算详情请参见本公司于上交所网站披露的2022年年度报告、于香港交易所网站披露的截至2022年12月31日止年度的经审计业绩公告。

(2) 资产管理业务为平安证券、平安信托、平安资产管理、平安融资租赁、平安海外控股等经营资产管理业务的子公司经营成果的汇总。

(3) 科技业务反映汽车之家、陆金所控股、金融壹账通、平安健康等经营科技业务相关的子公司、联营及合营公司的经营成果。

(4) 因四舍五入，直接计算未必相等。

寿险及健康险业务归母营运利润同比上升16%

(人民币百万元)

		2022年	2021年	同比变动 (%)
2021年末剩余边际	940,733			
新业务贡献	33,606			
预期利息增长	35,679			
脱退差异及其他 ⁽¹⁾	(35,088)			
剩余边际摊销	(80,517)			
2022年末剩余边际	894,413			
剩余边际摊销		80,517	82,488	(2.4)
净资产投资收益 ⁽²⁾		16,366	14,567	12.4
息差收入 ⁽³⁾		6,252	4,823	29.6
营运偏差及其他 ⁽⁴⁾		14,582	7,436	96.1
税前营运利润合计		117,718	109,314	7.7
所得税 ⁽⁵⁾		(4,737)	(12,239)	(61.3)
税后营运利润合计		112,980	97,075	16.4
归属于集团母公司营运利润		111,235	95,906	16.0

注：(1) 脱退差异及其他为负，主要受前期未缴费客户逐步退出影响剩余边际相应减少。

(2) 净资产投资收益，是指净资产基于内含价值长期投资回报假设(5%)计算的投资收益。

(3) 息差收入，是指负债支持资产基于内含价值长期投资回报假设(5%)计算的投资收益高于准备金要求回报的部分。

(4) 营运偏差及其他同比增长96.1%，主要是实际赔付较低，以及继续率有所改善，带来营运偏差增长。

(5) 所得税同比减少61.3%，主要受国债、铁道债、基金分红等免税收益同比上升影响。

(6) 因四舍五入，直接计算未必相等。

居民消费意愿阶段性减弱，长期人寿健康保障型产品销售下滑，同时增员、客户面访等线下活动受限，导致寿险及健康险新业务价值有所下降

(人民币百万元)	新业务价值	变动 (%)	新业务价值率 (%)	变动 (pps)
个人业务	28,439	(23.8)	32.0	(6.4)
代理人渠道	22,932	(26.2)	36.3	(6.7)
短交两全年金保障型	7,079	(1.4)	18.8	(0.8)
长交两全年金保障型 ⁽¹⁾	6,029	(20.2)	44.7	(2.8)
长期人寿健康保障型 ⁽²⁾	6,235	(50.2)	86.4	(0.3)
短期险	3,589	(6.2)	76.8	1.2
电销、互联网及其他渠道	3,457	(22.9)	22.9	(5.3)
银保渠道	2,050	15.9	19.2	(0.2)
团险业务	380	(33.0)	1.2	(0.2)
新业务价值合计	28,820	(24.0)	24.1	(3.7)

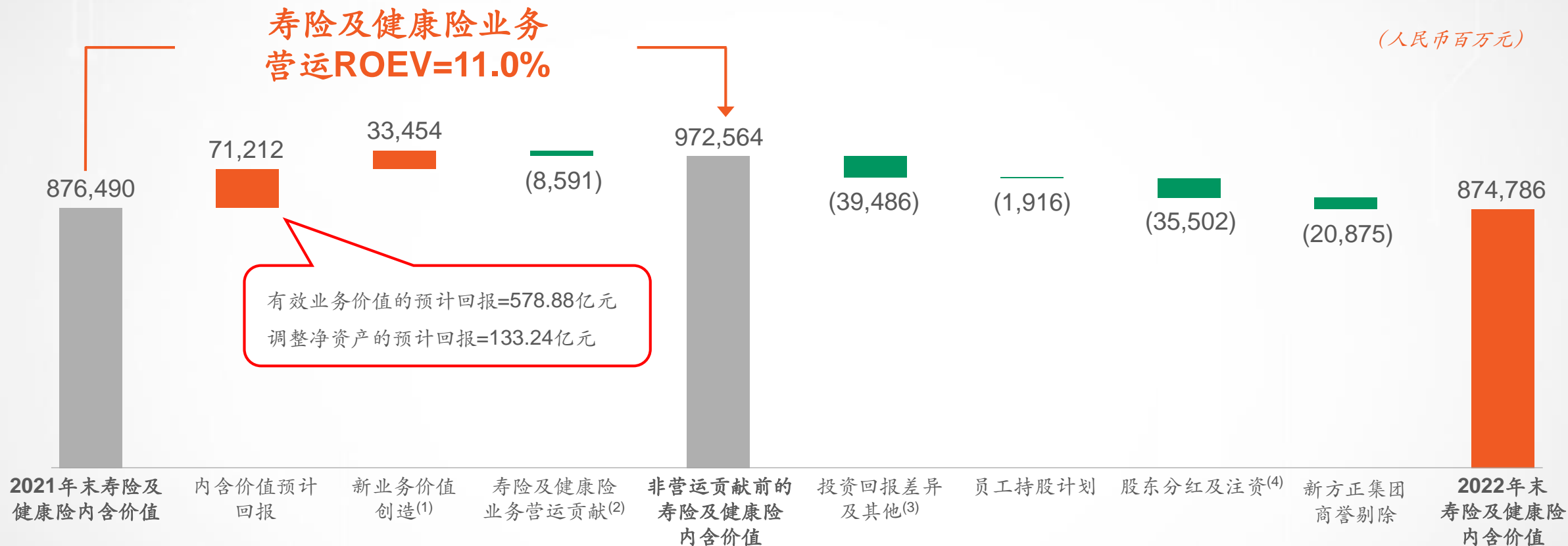
高保障业务
在代理人新业务价值中占比
近70%

注：(1) 长交两全年金保障型指交费期10年及以上的两全险、年金险等。对于公司近年销售的重疾返本组合，其主险由于公司的严格分类，归属在长交两全年金保障型。

(2) 长期人寿健康保障型指终身寿险、定期寿险、疾病险、长期意外险等保障类产品。

(3) 因四舍五入，直接计算未必相等。

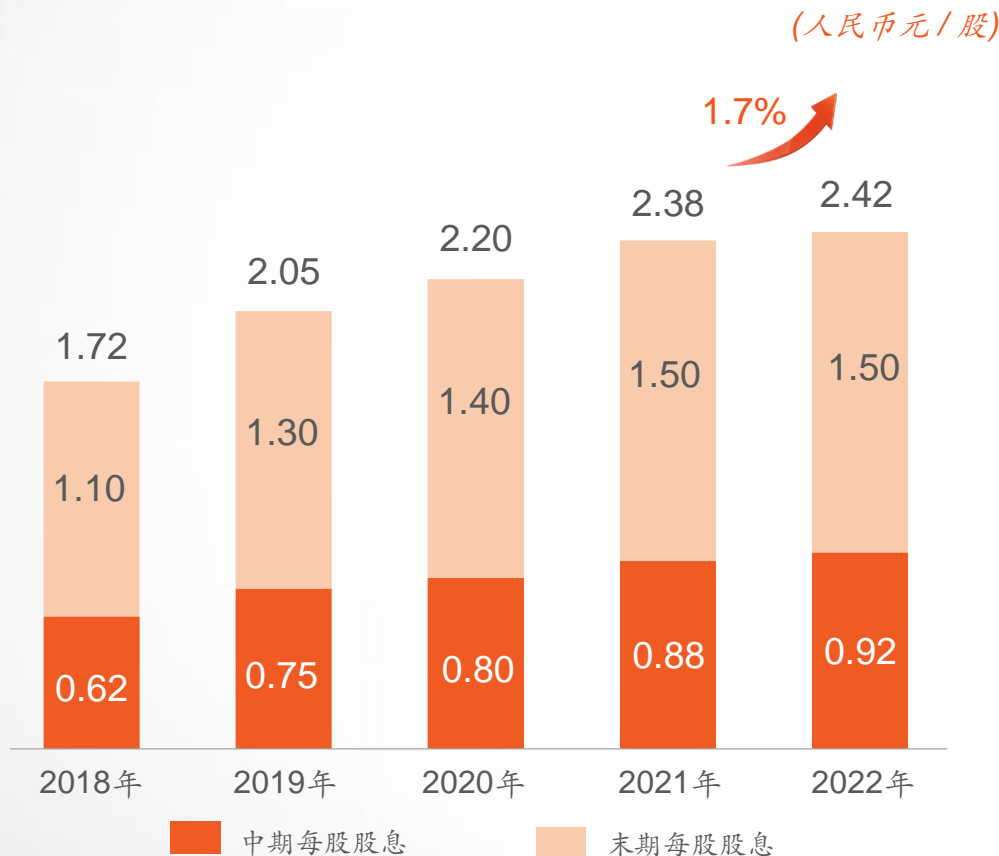
寿险及健康险业务内含价值营运回报率达11.0%



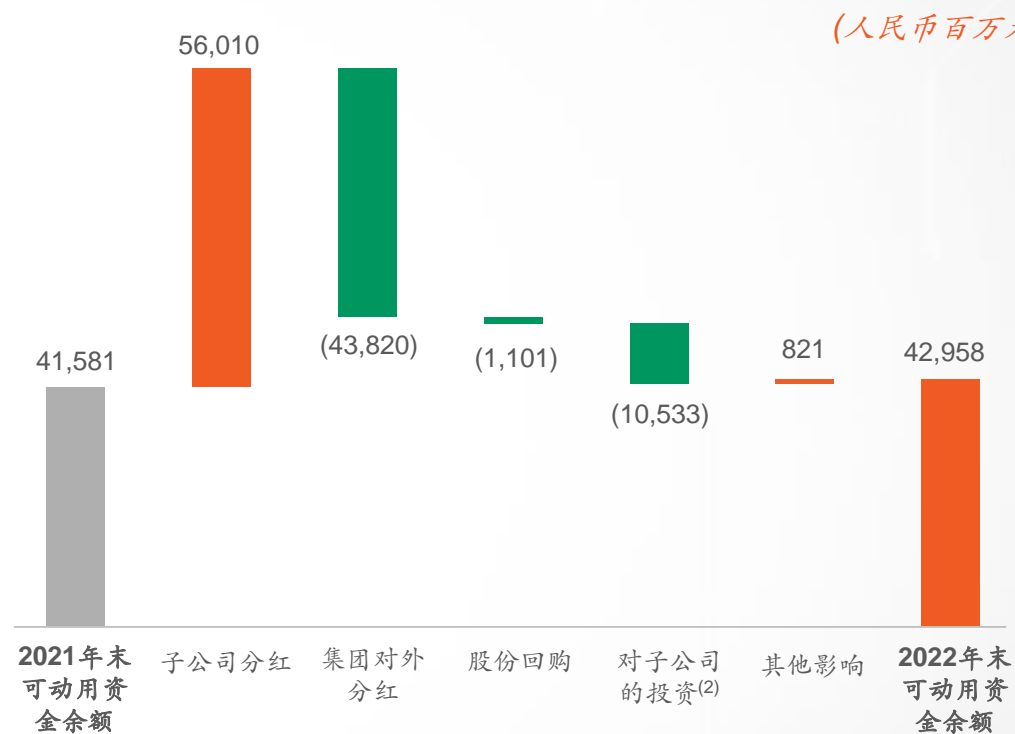
注：(1) 新业务价值创造包括新业务价值(288.20亿元)以及分散效应(46.34亿元)。
 (2) 寿险及健康险业务营运贡献包括营运假设及模型变动(-69.20亿元)、营运经验差异及其他(-16.72亿元)。
 (3) 投资回报差异及其他包括投资回报差异、市场价值调整及其他影响。
 (4) 平安寿险向集团分红(525.72亿元),集团向平安养老险及平安健康险注资(170.70亿元)。
 (5) 因四舍五入,直接计算未必相等。

注重股东回报，全年每股股息同比提升1.7%；同时集团母公司可动用资金保持合理水平

全年股息持续提升



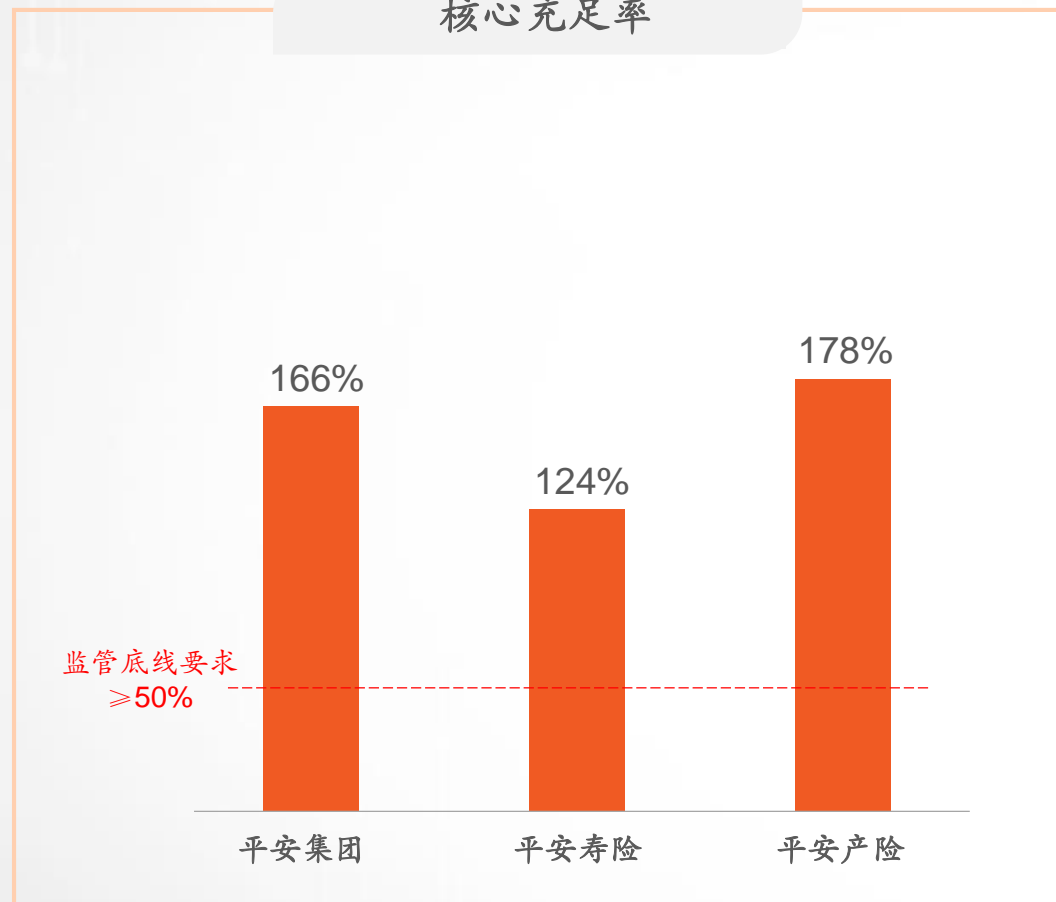
集团母公司可动用资金



注：(1) 集团母公司的可动用资金，包括其持有的债券、权益证券、银行存款及现金等价物等项目，主要用于向子公司投资、日常经营及分红派息。
 (2) 主要为集团母公司对平安养老险增资。

偿二代二期规则下偿付能力显著高于监管要求

核心充足率



综合充足率



注：(1) 上述2022年12月31日偿付能力充足率基于银保监会偿二代二期规则及过渡期政策计算。

(2) 除了监管底线要求，银保监会对各公司开展特定业务也设定了其他准入要求，例如核心偿付能力充足率须不低于75%才可开展互联网寿险业务。集团及相关子公司的偿付能力充足率均满足要求。

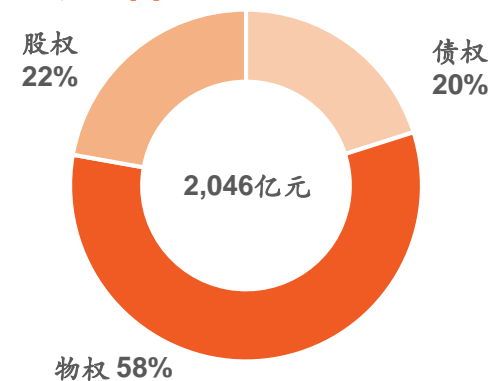
保险资金投资组合

占比	2022年12月31日	2021年12月31日	变动 (pps)
现金、现金等价物	3.3%	2.8%	0.5
定期存款	5.4%	5.3%	0.1
债权型金融资产			
债券投资	50.7%	48.6%	2.1
债券型基金	2.5%	2.3%	0.2
优先股	2.7%	3.0%	(0.3)
永续债	0.9%	1.5%	(0.6)
保户质押贷款	4.3%	4.6%	(0.3)
债权计划投资	4.1%	5.0%	(0.9)
理财产品投资 ⁽¹⁾	6.0%	6.7%	(0.7)
股权型金融资产			
股票	5.2%	7.0%	(1.8)
权益型基金	3.4%	2.3%	1.1
理财产品投资 ⁽¹⁾	1.2%	0.8%	0.4
非上市股权	2.5%	2.8%	(0.3)
长期股权投资	4.7%	4.1%	0.6
投资性物业	2.7%	2.6%	0.1
其他投资 ⁽²⁾	0.4%	0.6%	(0.2)
投资资产合计 (人民币百万元)	4,368,400	3,916,412	

注：(1) 理财产品投资包括信托公司信托计划、保险资产管理公司产品、商业银行理财产品等。

(2) 其他投资主要包括存出资本保证金、三个月以上的买入返售金融资产、衍生金融资产等。

➤ 不动产投资规模占总投资资产4.7%，较年初下降0.8pps



物权： 主要是有持续稳定回报的商办收租型物业，符合保险资金长久期的资产配置原则，以匹配负债。

股权： 其中约70%以项目公司股权形式投向收租型物权资产。

债权： 主要包括公司债券、资金直接投向不动产项目的不动产债权计划等。

债权计划及债权型理财产品名义投资收益率5.05%

债权计划及债权型理财产品

规模：4,428亿元

占比：10.1%



	占总投资资产比例 (%)	名义投资收益率 (%)	剩余到期期限 (年)
基建	4.9	5.03	4.99
高速公路	1.1	5.16	3.60
电力	0.6	4.67	5.81
基建设施及园区开发	1.2	5.47	6.28
其他（水务、环保、铁路投资等）	1.9	4.81	4.74
非银金融	1.9	5.38	2.95
不动产行业	1.4	5.03	2.70
煤炭开采	0.02	5.70	3.80
其他	1.9	4.77	3.72
合计	10.1	5.05	4.05

- 债权计划和信托计划外部信用评级**96.1%**以上为**AAA**
- 除部分高信用等级的主体融资免增信外，绝大部分项目都有**担保或抵质押**
- 目标资产集中于**北京、上海、广东等经济发达地区**

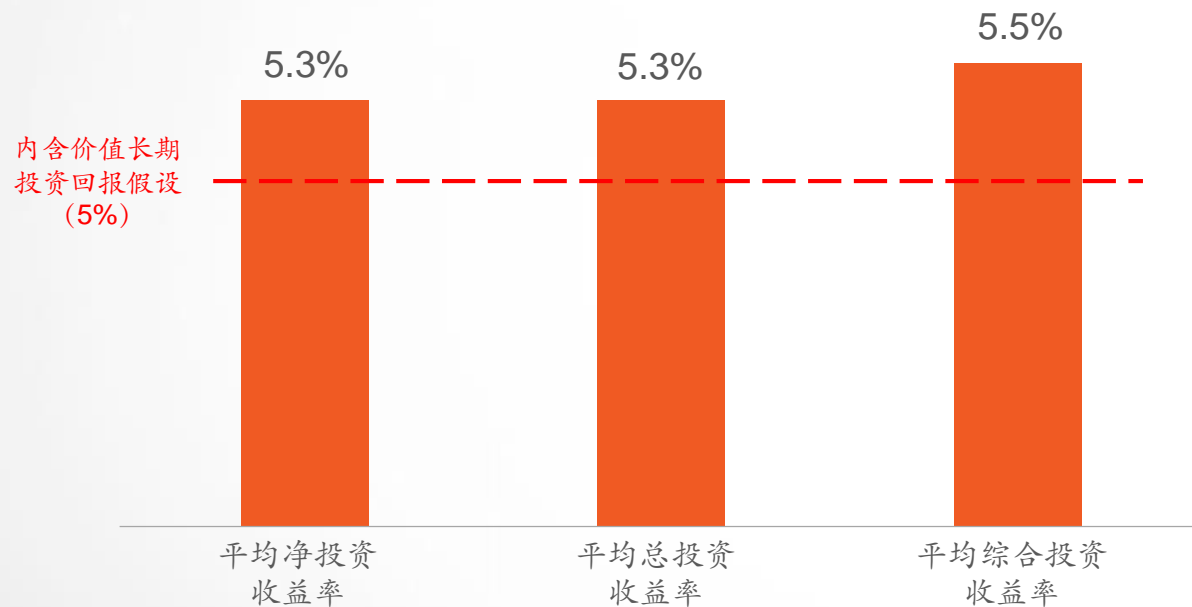
注：（1）非银金融行业是指剔除银行后的金融企业，包括保险公司、资产管理公司和融资租赁公司等。

（2）不动产行业为广义口径，包括资金直接投向不动产项目的不动产债权计划，以及资金间接用途与不动产企业有关联的集合资金信托计划、基础设施投资计划、项目资产支持计划等。

（3）因四舍五入，直接计算未必相等。

10年平均投资收益率高于内含价值长期投资回报假设 (5%)

10年平均投资收益率 (2013-2022)



投资收益率情况

	2022年	2021年
净投资收益率	4.7%	4.6%
总投资收益率	2.5%	4.0%

- 采取“**双哑铃型**”配置结构，致力于创造穿越宏观经济周期的稳定投资收益
- 持续优化保险资金**资产负债匹配**，积累优质资产并实施有纪律且灵活稳健的投资操作
- 投资组合稳健，债券投资主要是**国债和地方政府债券**等高质量固收产品

可持续发展：负责任、更低碳、向未来

绿色发展

绿色投融资
规模

2,824亿元

绿色银行类
业务规模

1,821亿元

绿色保险
原保险保费收入

251亿元

绿色运营

全面开展绿色运营创新大赛，承诺**2030年运营碳中和**

负责任投融资

负责任投融资规模**超1.79万亿元**

社会责任

“三村工程”

提供扶贫及产业振兴帮扶
资金累计**超771亿元**

“三下乡”

保险、金融、医疗健康
“三下乡”在广东韶关、
广西百色等地落地，助
力乡村振兴

指数&评级

2022

说明

MSCI MSCI ESG评级

A

综合保险经纪行业
亚太地区第一

S&P Global 标普可持续发展年鉴2022

纳入

唯一中国内地
金融企业

CDP CDP评级

A-

中国内地金融
企业最高评级



Sustainalytics ESG 风险评级

低风险

国内领先水平



恒生可持续发展企业指数系列

入选

恒生ESG50指数、
恒生国指ESG指数等

全球伙伴关系



荣誉和奖项



财富

世界500强

第**25**位

全球金融企业

第**4**位



福布斯

全球上市公司2000强

第**17**位

全球多元保险企业

第**1**位



全球最大品牌咨询公司
Brand Finance

全球最具价值
保险品牌100强

第**1**位

蝉联全球最具
价值保险品牌

连续**6**年



财富

中国500强

第**4**位

新保险合同准则：披露时间表及影响概览

22年年报

- 新准则变化与影响概览

2023.03

临时自愿性公告

- 22年同期，新准则下关键财务信息

中报披露前

2023.04

23年Q1季报

- 首份新准则财务报表

2023.08

23年半年报

- 新准则中期财务报表及附注



新准则的切换不影响公司的业务实质和经营策略

- 产品策略不受影响
- 偿付能力状况不受影响
- 资产负债匹配管理实质不变



新准则对关键财务指标的影响

- 持续披露营运利润及营运ROE
- 披露合同服务边际（类似现准则的剩余边际）
- 披露新业务CSM（类似新业务价值）并测算新业务利润率= 新业务CSM / 保费现值
- EV/NBV预计不受影响

综合金融业务

谢永林

总经理兼联席首席执行官

个人综合金融：打造有温度的金融服务品牌，提供一站式综合金融解决方案

个金1+N业务模式

一个客户、多种产品、一站式服务

经营模式

精准洞察客户需求

“客户是谁？”

“客户要什么？”

- 坚持“以客户为中心”，结合智能化银行3.0，提升客户需求洞察精准度，加速获客、黏客、沉淀资产
- 践行“省心、省时、又省钱”的价值主张，强化对标，打造品牌

提供有温度的金融服务

“我们有什么？”

“我们怎么给？”

- 建立分客群的产品供给体系，通过地图与顾问工具，提供场景化、一站式综合金融解决方案
- 探索生态经营，明客群、定场景、配服务，发挥生态经营价值

推动“四通一平”建设

“建什么基础设施？”

“建什么协作机制？”

- 深化账户、数据、产品、权益及智能营销服务平台的基础建设
- 创造极致的客户体验，赋能业务增长

打法动作

业绩亮点

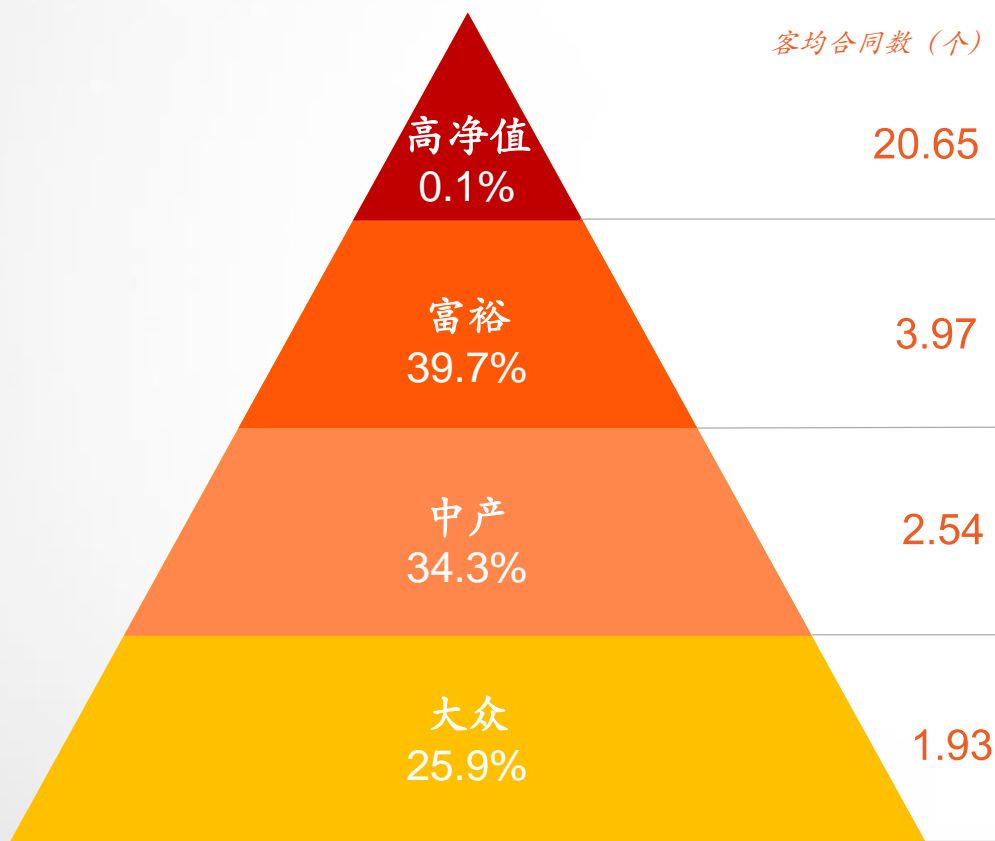
金融主账户
AUM余额 **4,119亿元**
+28.1% YTD

新增保险金信
托规模 **414亿元**
+41.5% YoY

主题波段营销
活动累计成交 **2.62万亿元**

个人综合金融：从客户需求出发，打造卓越产品与服务体系，深化经营和提升价值

各层级客户占比及客均合同数



客户需求及典型产品

财富管理与传承

- 财富管理：私募及家族信托、养老年金、养老基金
- 传承与保障：保险金信托、人寿保险
- 投资与消费：理财产品、证券开户、融资融券、房/车按揭、车主信用卡

品质消费、经营管理、全面保障

- 信用卡消费及分期、经营贷
- 人寿保险、重疾险、意外险、体检、车险
- 活期产品、理财产品、公募产品

养老储备、资金周转、人身保障、房/车消费

- 殷实中老年：养老基金、养老理财、医疗险、存款类产品
- 事业型中产：经营贷、人寿保险、信用卡分期、公募等产品
- 殷实青壮年：房贷、车险及车主信用卡

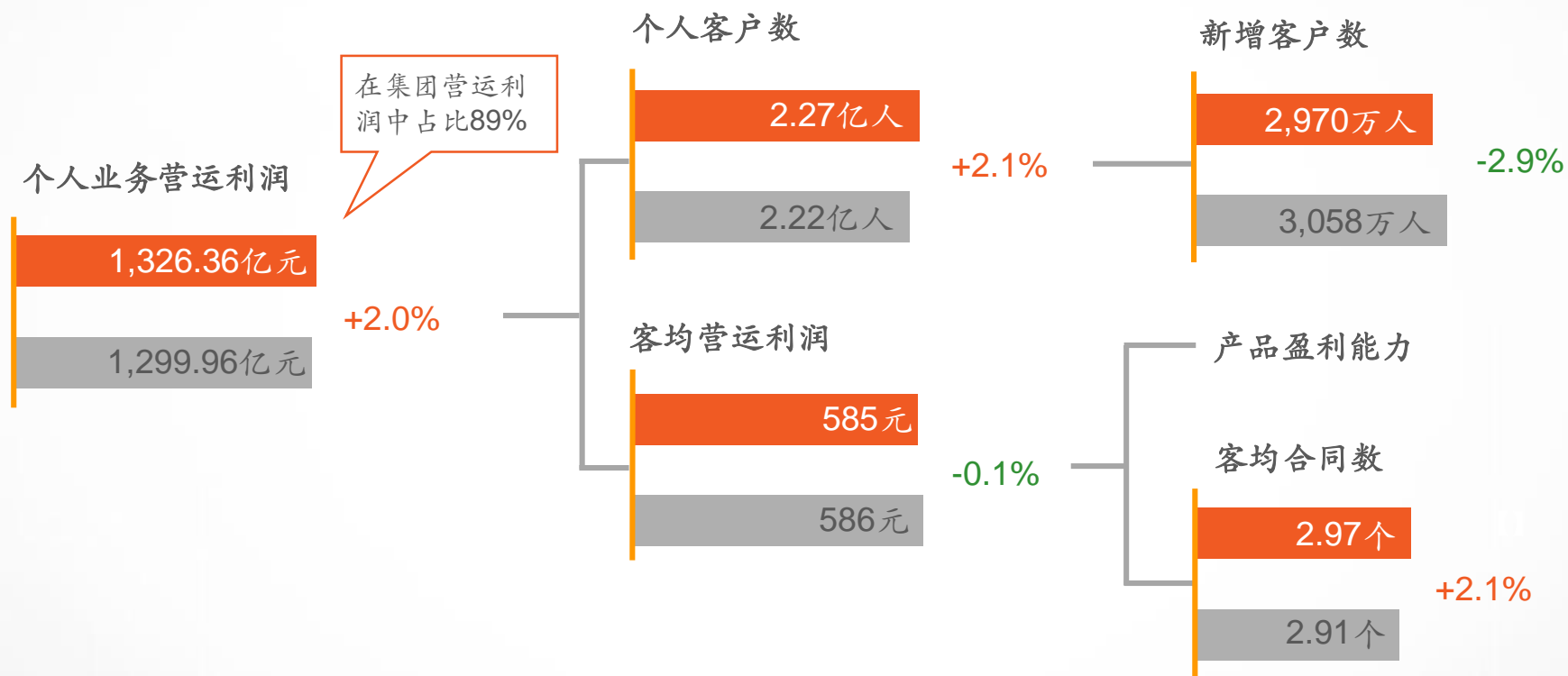
资金周转、基础保障、房/车消费

- 事业型小康：经营贷、老年保障、人寿保险
- 小康家庭：意外险、医疗险
- 拼搏青年：房贷、车险、信用卡消费支持

个人综合金融：客户规模持续增长，客均合同稳定增加，经营成效显著

2022年/2022年12月31日

2021年/2021年12月31日



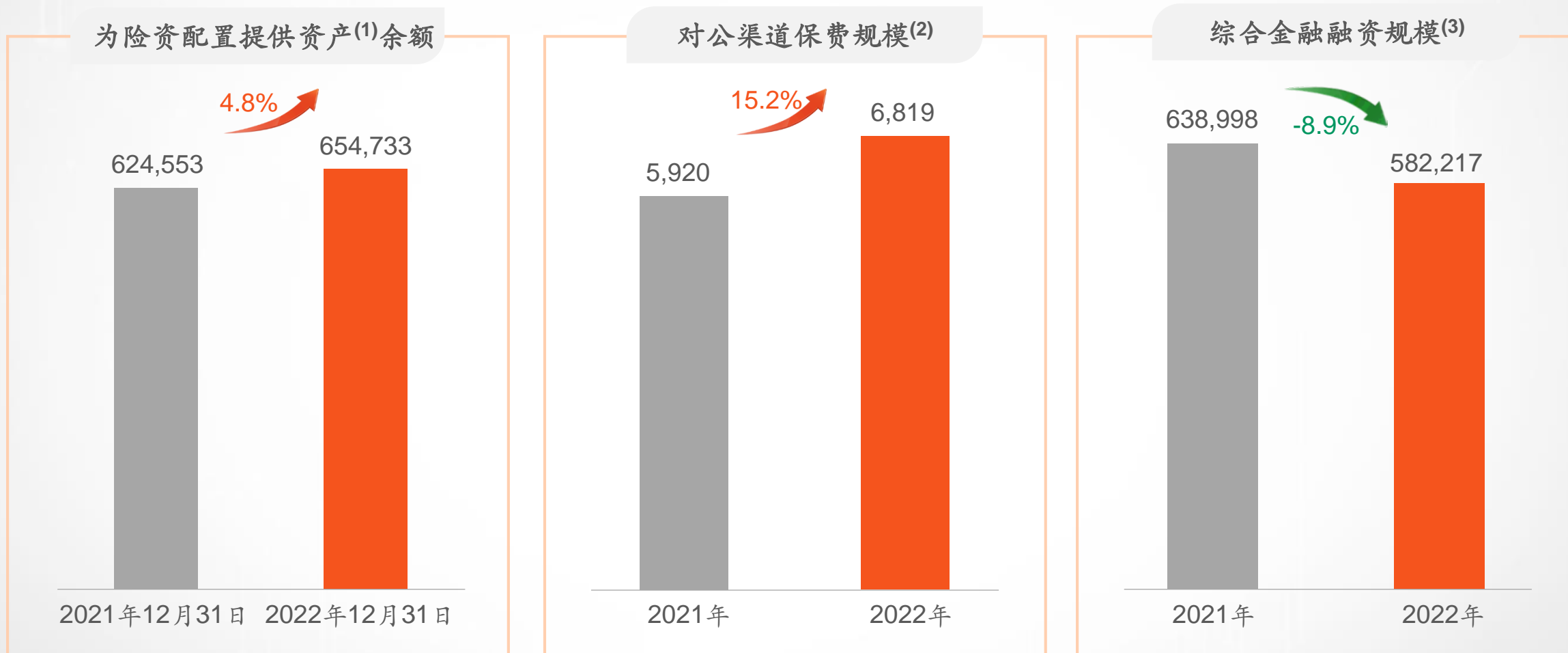
注：(1) 营运利润为归属于母公司股东的营运利润口径。

(2) 2022年，公司对个人客户及客均合同口径进行优化，将不可经营客户从个人客户数中予以剔除，将代销类合同纳入客均合同统计，并对2021年可比期间数据进行重列。

(3) 因四舍五入，直接计算未必相等。

团体综合金融：保费规模稳步增长，整体经营成效良好

(人民币百万元)



注：(1) 为险资配置提供资产是指平安资产管理、平安证券、平安信托等集团内核心金融公司为集团保险资金配置提供的资产。

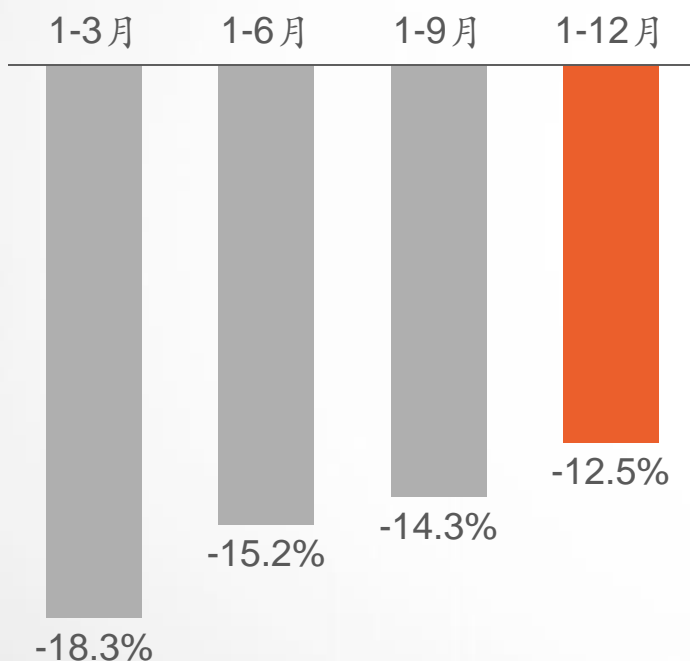
(2) 对公渠道保费规模是指剔除平安寿险销售的综合金融保费规模。

(3) 综合金融融资规模是指集团内公司通过综合金融服务合作落地的新增融资项目规模。2022年，受市场和投资策略影响，综合金融融资规模同比有所下降。

寿险及健康险：改革持续推进，首年保费和新业务降幅逐步收窄

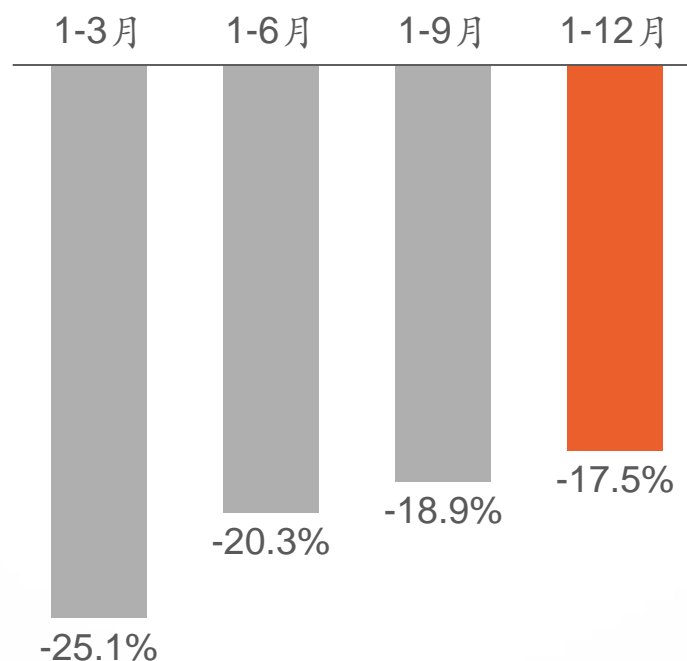
个险业务首年保费 降幅逐季改善

(2022年同比)

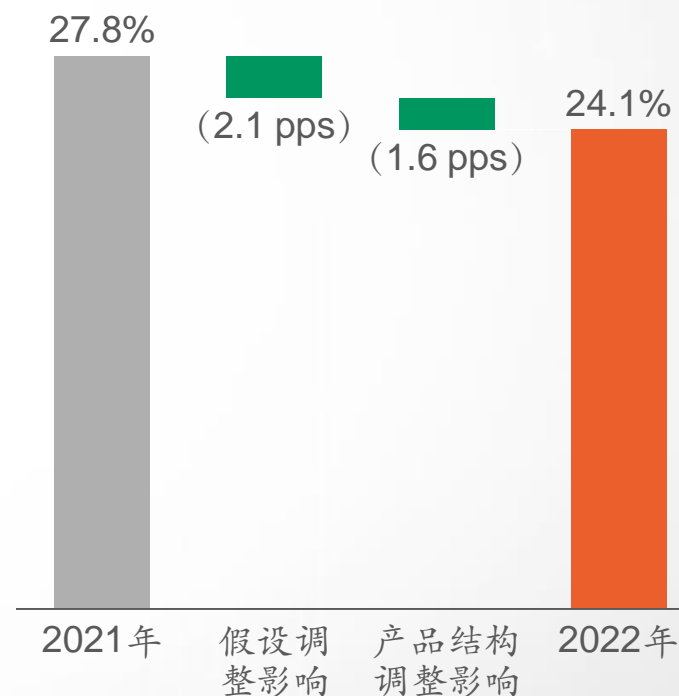


同假设下新业务价值⁽¹⁾ 降幅逐步收窄

(2022年同比)



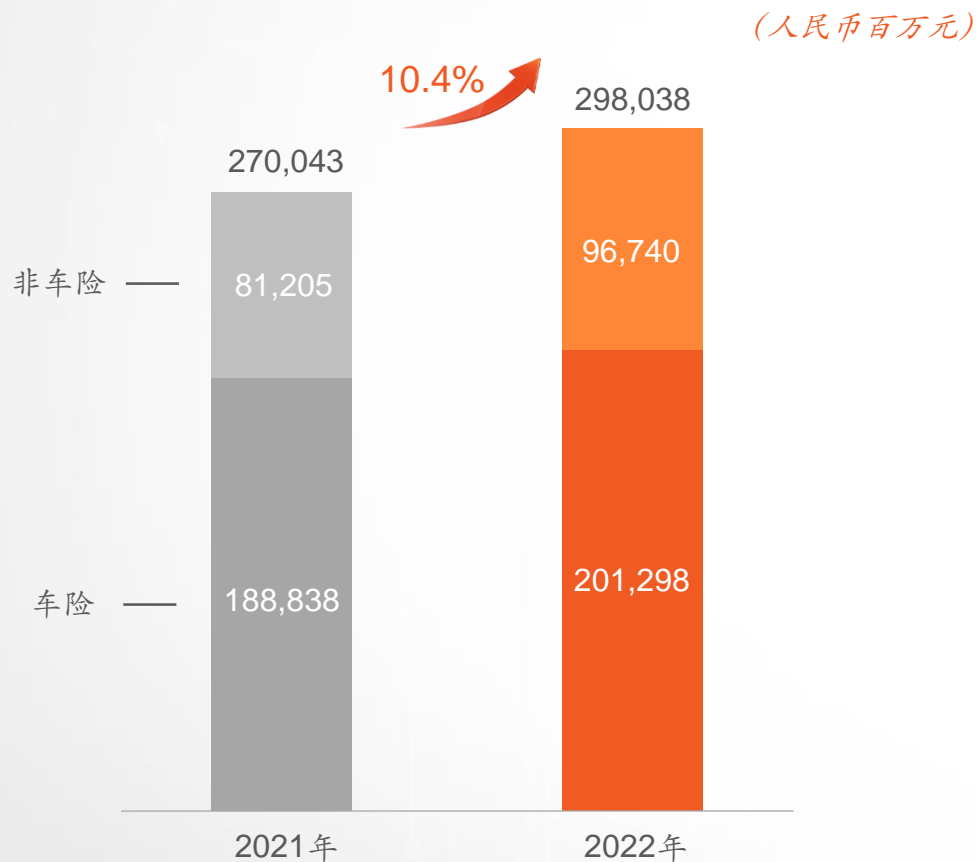
新业务价值率基本稳定



注：(1) 同假设下新业务价值指的是用2021年评估模型及假设重述2022年1月-12月新业务价值。

财产保险：保费规模稳定增长，车险品质大幅优化

原保险保费收入



分险种保费及综合成本率

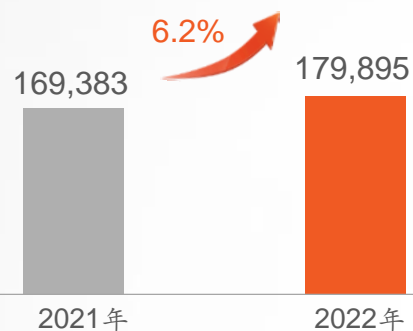
(人民币百万元)	原保险保费收入		综合成本率	
	金额	同比变动 (%)	率值 (%)	同比变动 (pps)
车险	201,298	6.6	95.8	(3.1)
保证保险 ⁽¹⁾	21,934	21.2	131.4	40.2
责任保险	21,783	9.6	105.4	0.3
意外伤害保险	13,989	(18.7)	94.5	0.7
健康保险	9,696	79.2	95.2	0.6
整体	298,038	10.4	100.3	2.3

- 注：(1) 2022年保证保险业务综合成本率为131.4%，主要由于市场环境变化影响，赔款支出上升。过去，保证保险业务为平安产险创造了显著的承保利润，但近期受市场环境变化影响，综合成本率有所波动，其2018年-2021年的综合成本率分别是88.6%、93.6%、111.0%、91.2%。
(2) 因上表列示的是财产保险业务的前五大险种情况，因此前五大险种直接计算并不等于整体。

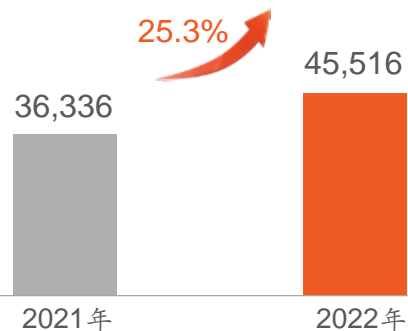
银行：经营业绩稳健增长，资产质量保持平稳

(人民币百万元)

营业收入持续增长

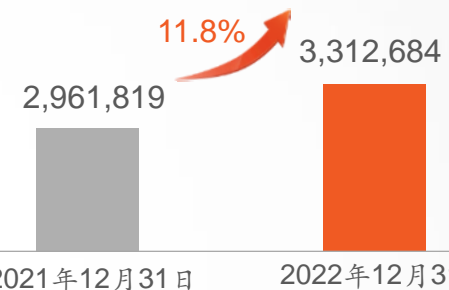


净利润增长强劲



存款量增价优

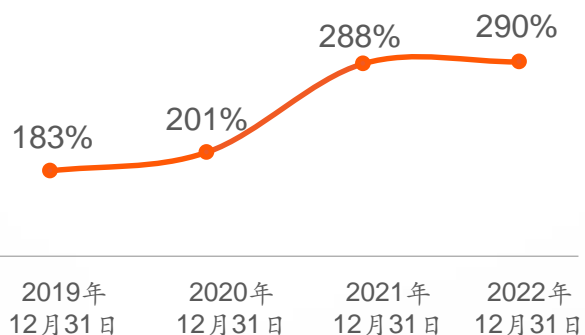
负债平均成本率2.16%，同比优化5个基点



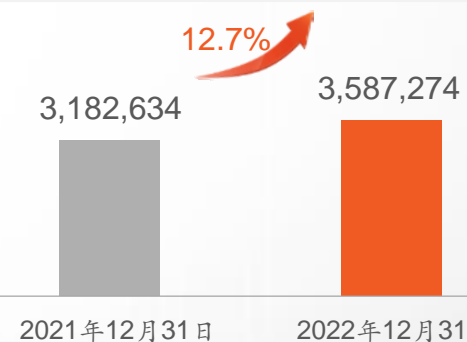
不良贷款率保持稳定



拨备覆盖率进一步提升



零售AUM持续增长



寿险改革

陈心颖

联席首席执行官

平安持续推动“4渠道+3产品”的改革战略

随着外部环境回暖及寿险改革成效逐步显现，平安寿险新业务价值在2023年2月增速同比转正，并在2023年3月继续保持正增长的势头；预期2023年一季度及全年新业务价值可实现正增长。

全球领先的人寿保险公司

渠道改革：从单一渠道向多渠道转型

4大渠道并重发展

代理人
渠道

社区
网格化

银行
优才

下沉
渠道

+

产品改革：打造“保险+服务”差异化体系

3大核心产品改革

保险 +
健康管理

保险 +
居家养老

保险 +
高端养老

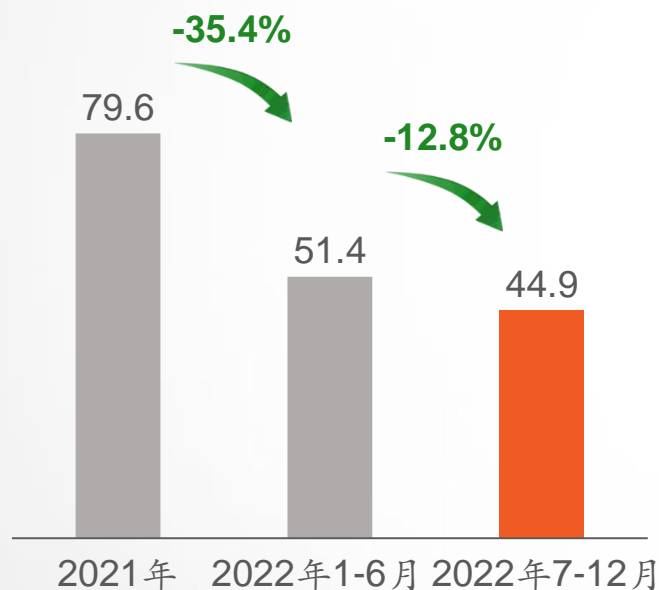
数字化改革

注：社区网格化渠道包括原电网销渠道，银行优才渠道包括原银保渠道。

渠道改革 — 代理人渠道：队伍稳定，产能和收入持续提升

队伍人力⁽¹⁾缓降

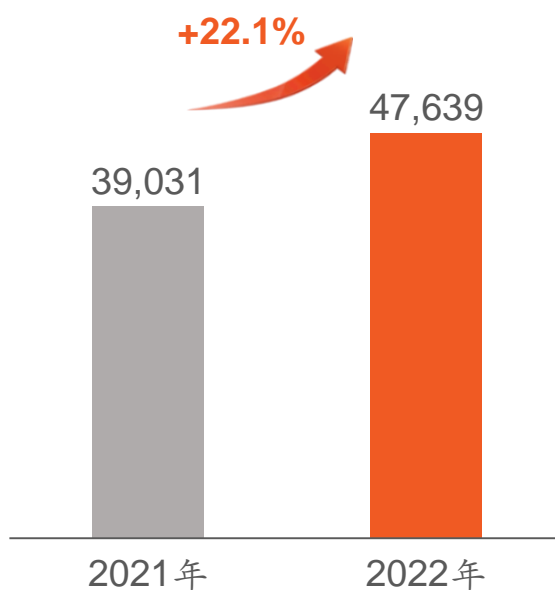
月均人力 (万人)



- 队伍稳定：人力降幅与市场基本一致
- 品质提升：新人优+占比提升**14pps**

人均产能⁽¹⁾同比提升

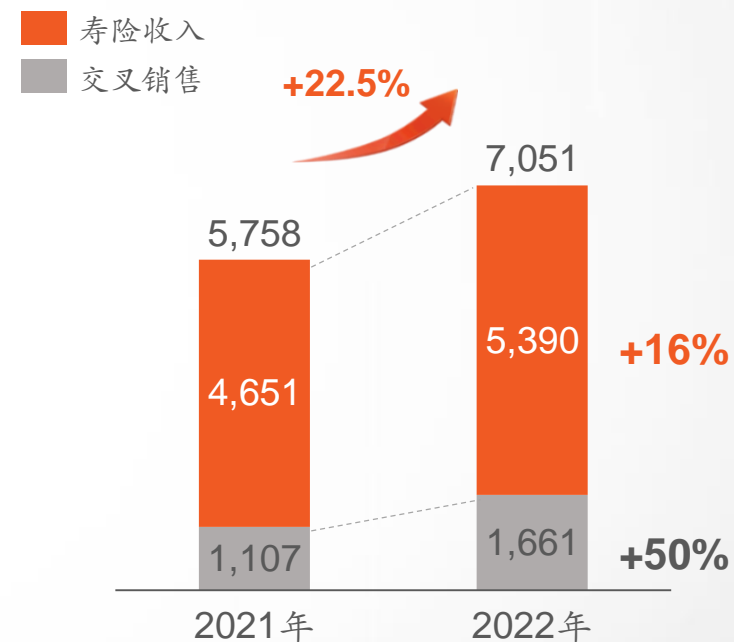
人均新业务价值 (人民币元/人均每年)



- 件数提升：人均长险件数提升**7%**
- 件均优化：高件均扩量带动件均NBV**+11%**

人均收入⁽¹⁾同比提升

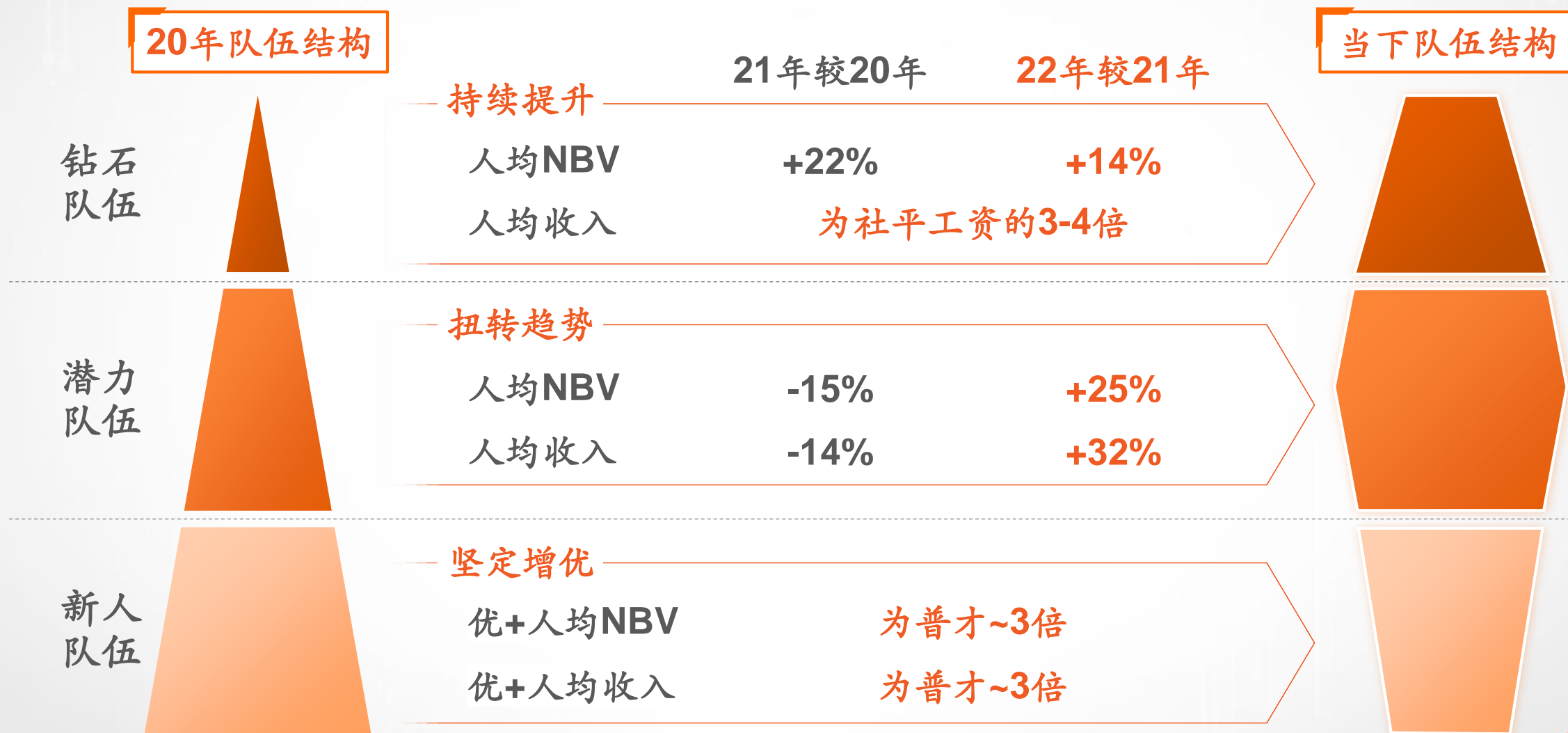
人均收入 (人民币元/人均每月)



- 综拓增量：来自综金保险业务的交叉销售收入同比**+50%**

注：(1) 统计不包含创新潜力代理人模式人力规模月均4,046人。
(2) 因四舍五入，直接计算未必相等。

渠道改革 — 代理人渠道：持续打造“三高”队伍



渠道改革 — 代理人渠道：数字化经营已完成全国推广，各批次显成效

第一、二批⁽¹⁾：业绩提升

第三批⁽¹⁾：业绩超全国

第四批⁽¹⁾：质量提升

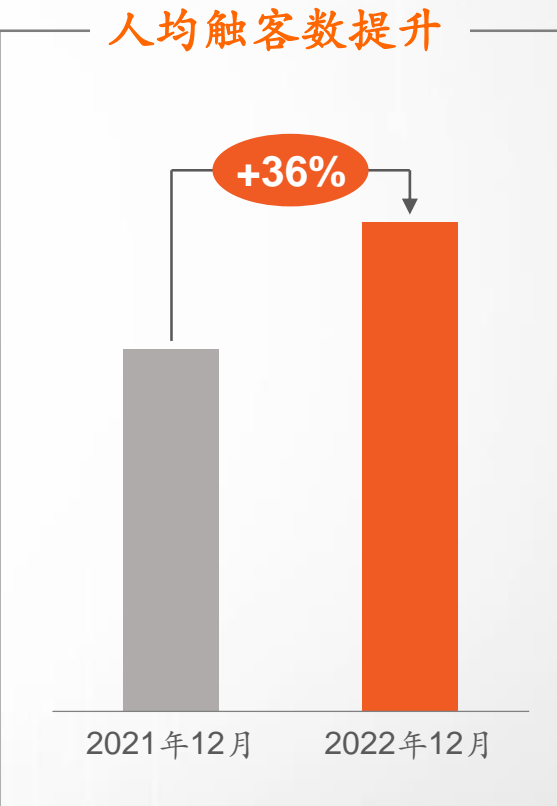
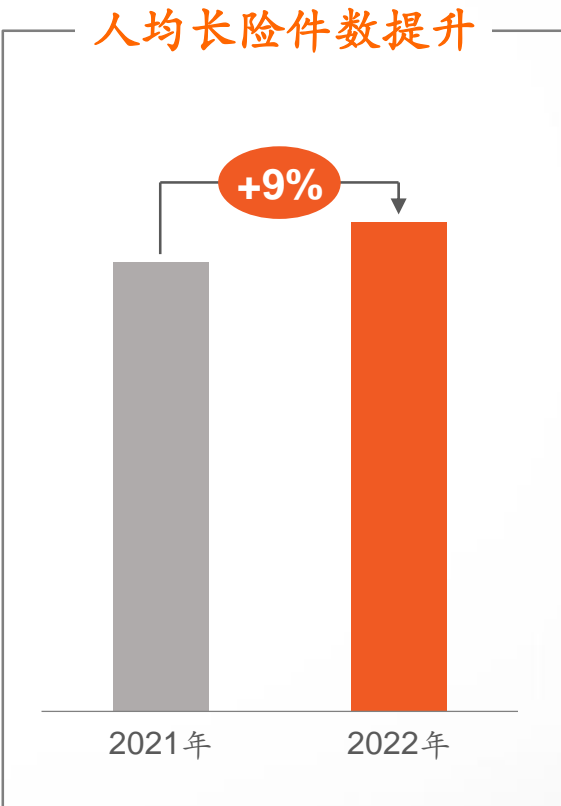
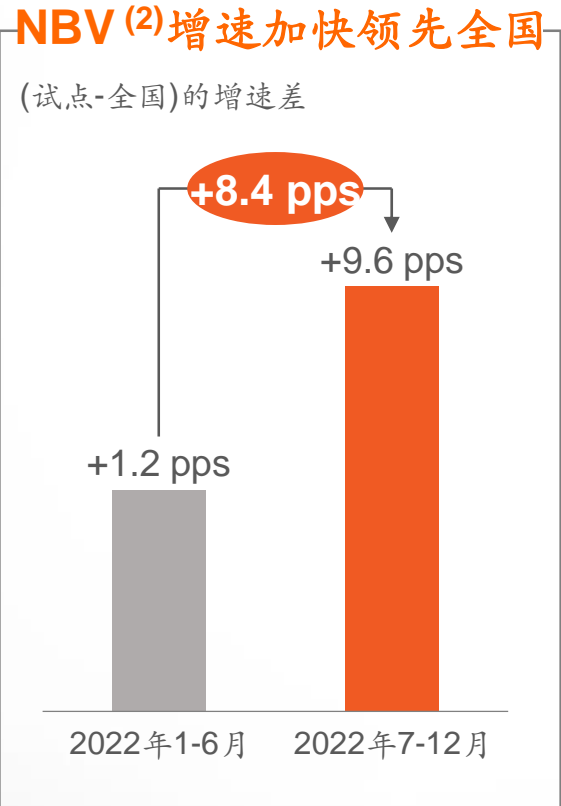
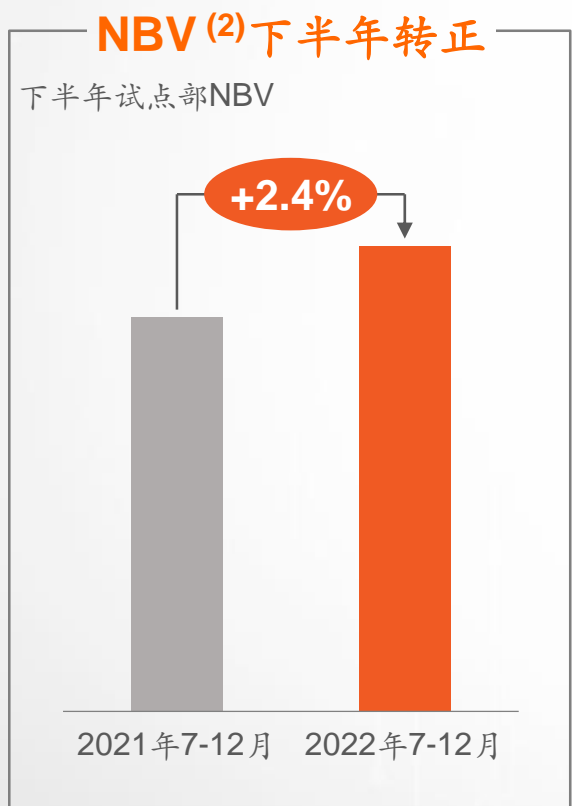
第五批⁽¹⁾：行为提升

~10%营业部，已实施18+个月

~20%营业部，已实施12+个月

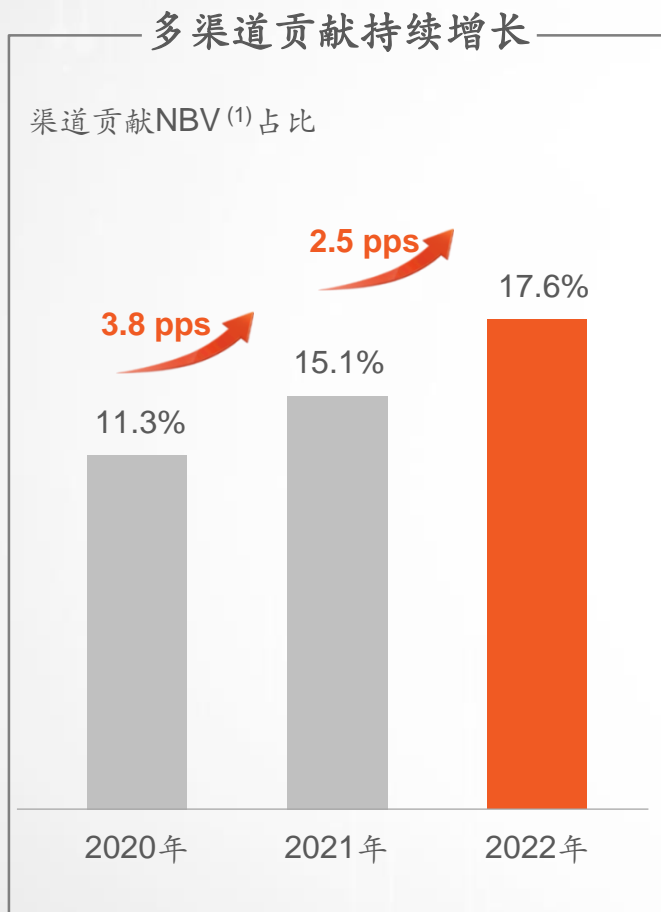
~35%营业部，已实施9+个月

~35%营业部，实施<3个月



注：(1) 试点第一批 (~5%) 于2020年底启动，第二批 (~5%) 于2021年中启动，第三批 (~20%) 于2021年底启动，第四批 (~35%) 于2022年3月启动，第五批 (~35%) 于2022年11月启动。
(2) 剔除外部环境变化、线下展业受限影响。

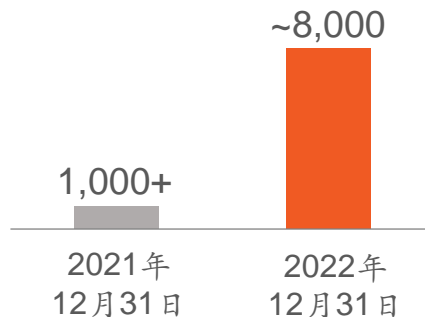
渠道改革 — 多渠道：创新渠道并行发展，试点初具成效



社区网格化：已试点25个城市、线下网格专员~8,000人

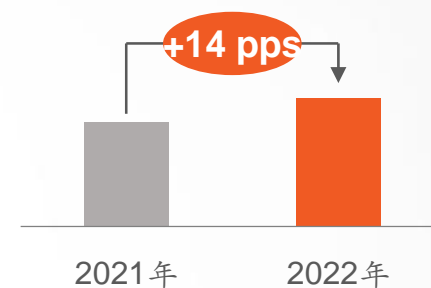
队伍规模

网格化线下专员人数(人)



保单继续率同比提升

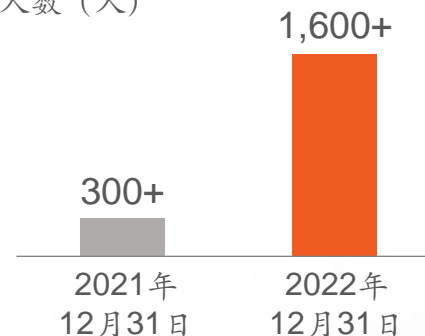
试点地区13个月保单继续率



银保优才：已覆盖30+分行，新优才队伍超1,600人

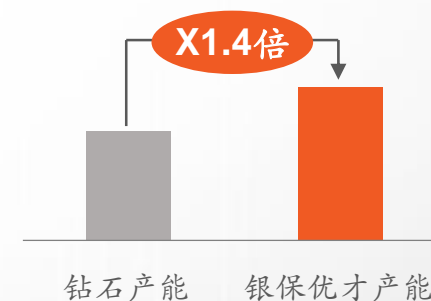
队伍规模

银保优才人数(人)



人均产能优于钻石队伍

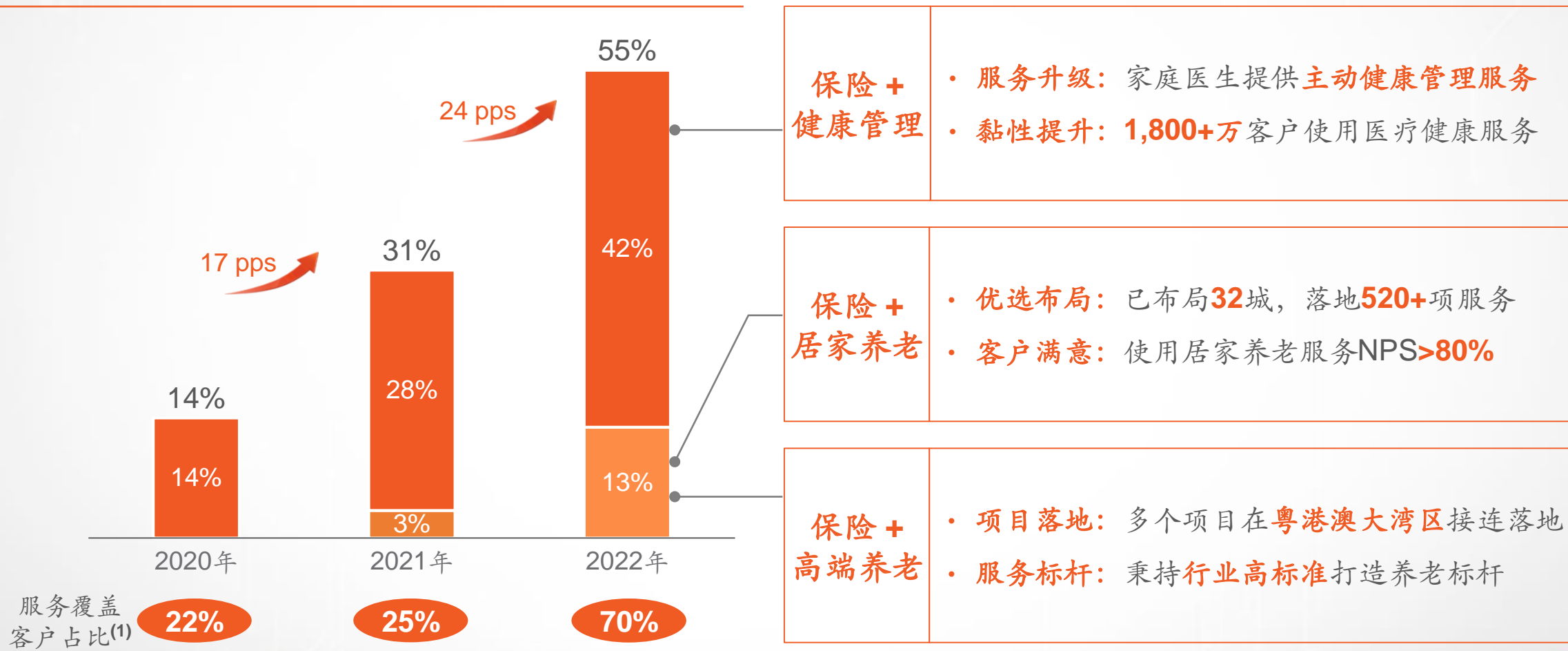
人均NBV



注：(1) 多渠道贡献NBV为平安寿险通过社区网格化、银行优才、下沉渠道等实现的个人业务NBV直接加总。

产品改革 — “保险 + 服务”：业绩贡献提升，服务加持效果显著

享有服务权益的客户贡献的NBV占比持续提升



注：（1）享有服务权益的存量客户（含医疗健康、居家养老、高端养老服务）占寿险长险存量客户数的比例。

产品改革 — “保险 + 服务”：居家养老服务实现商业模式创新

三位一体的管家体系

智能管家



7×24守护陪伴实时响应

生活管家

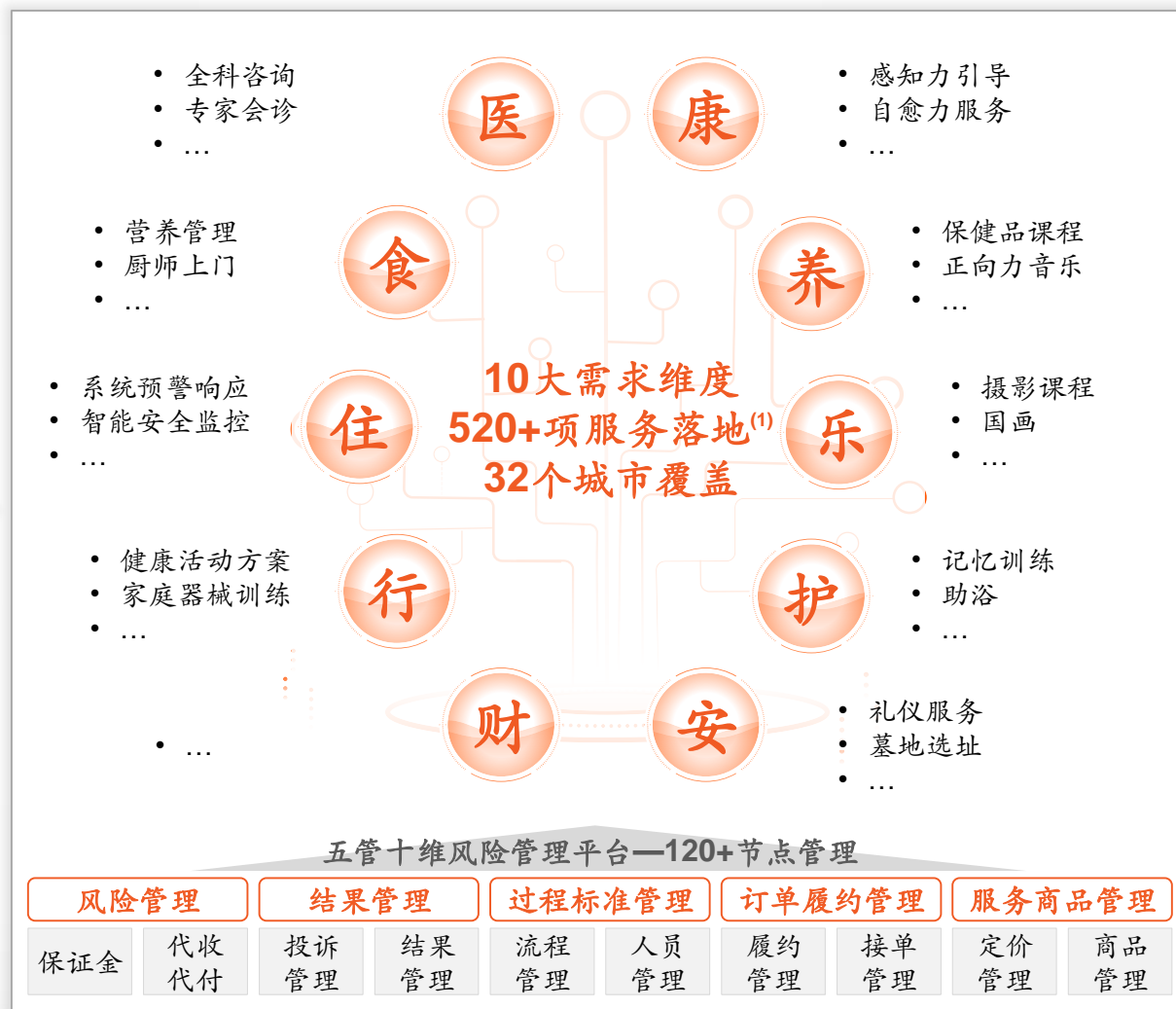


一站式按需定制协调服务

医生管家



专属医生提供全流程服务



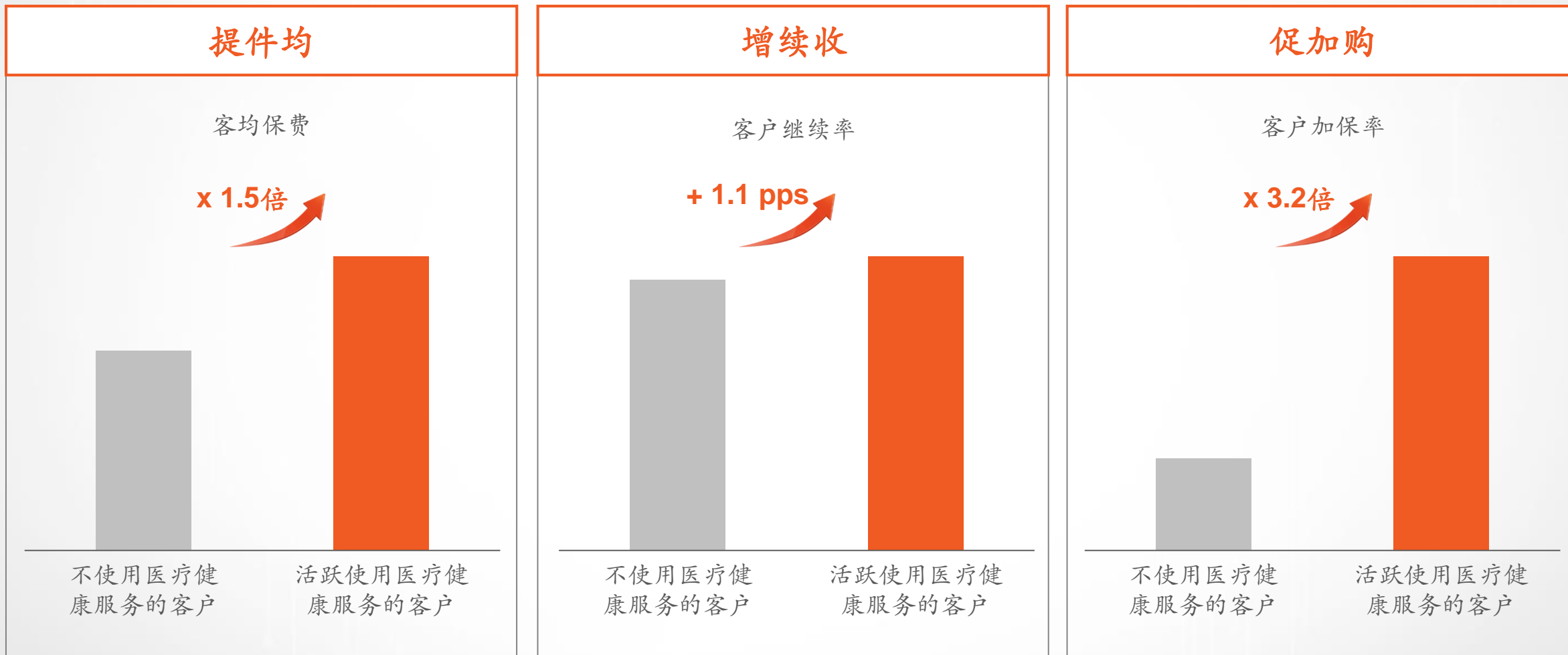
80%+
服务NPS

40%+
客户日活跃率⁽²⁾

520+
适老化服务落地

注：(1) 居家养老服务由平安健康互联网股份有限公司及/或具有经营资质的第三方服务商提供，其中付费服务客户可按需自主选购，各地区提供的服务事项存在或可能存在差异。
(2) 2022年12月平均客户日活跃率。

产品改革 — “保险 + 服务”：医疗健康服务助力寿险业务提升客户价值



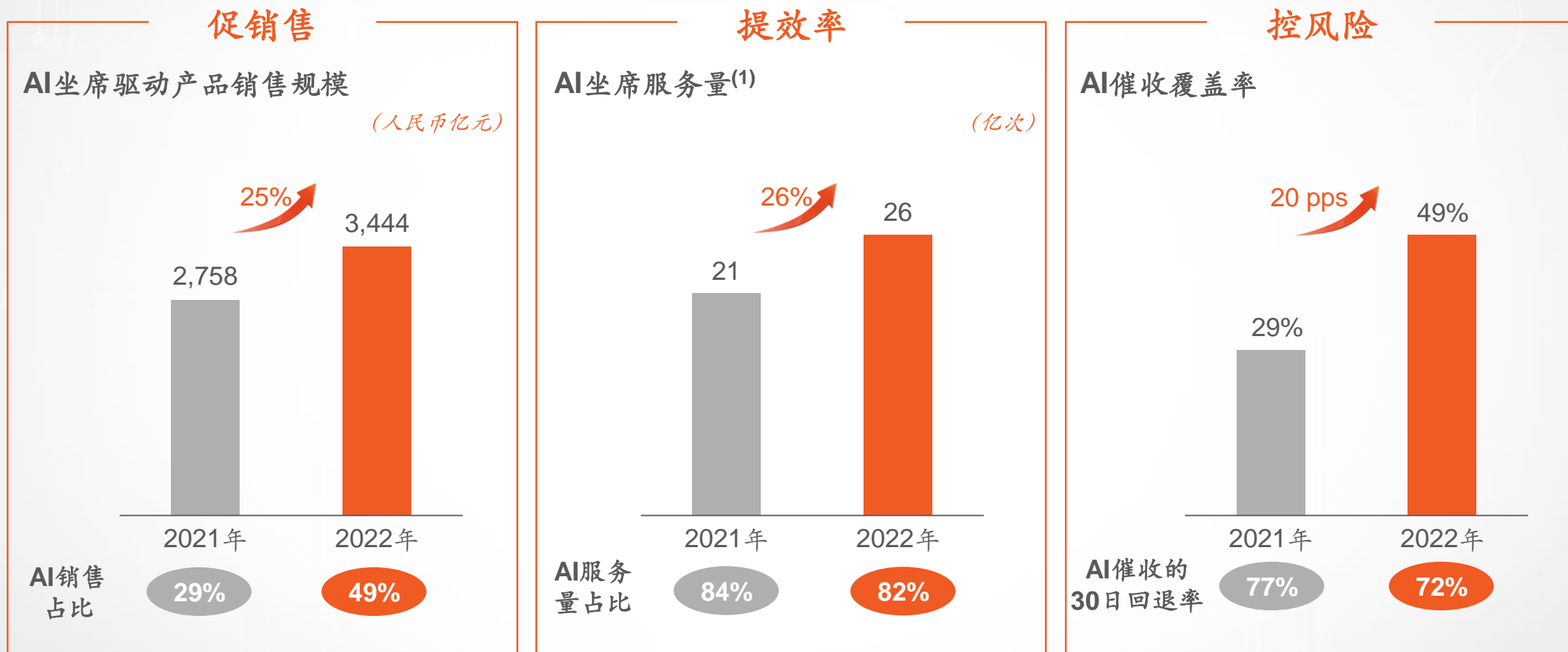
注：活跃使用医疗健康服务用户为平安寿险金管家 APP 注册用户中同时使用了医疗健康服务的用户；平安寿险客户按有效保单的投保人（而非保单受益人）口径统计。

科技业务

陈心颖

联席首席执行官

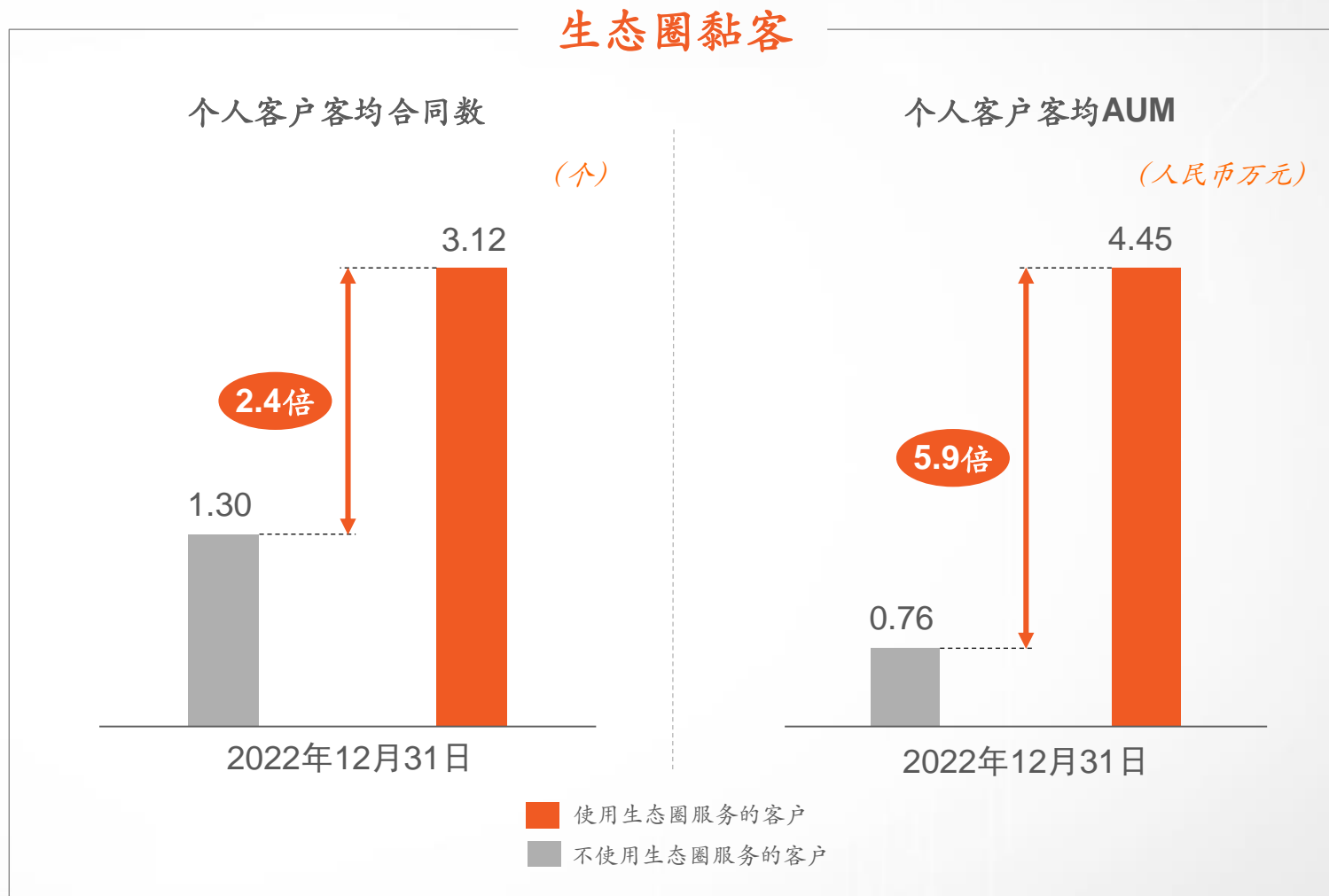
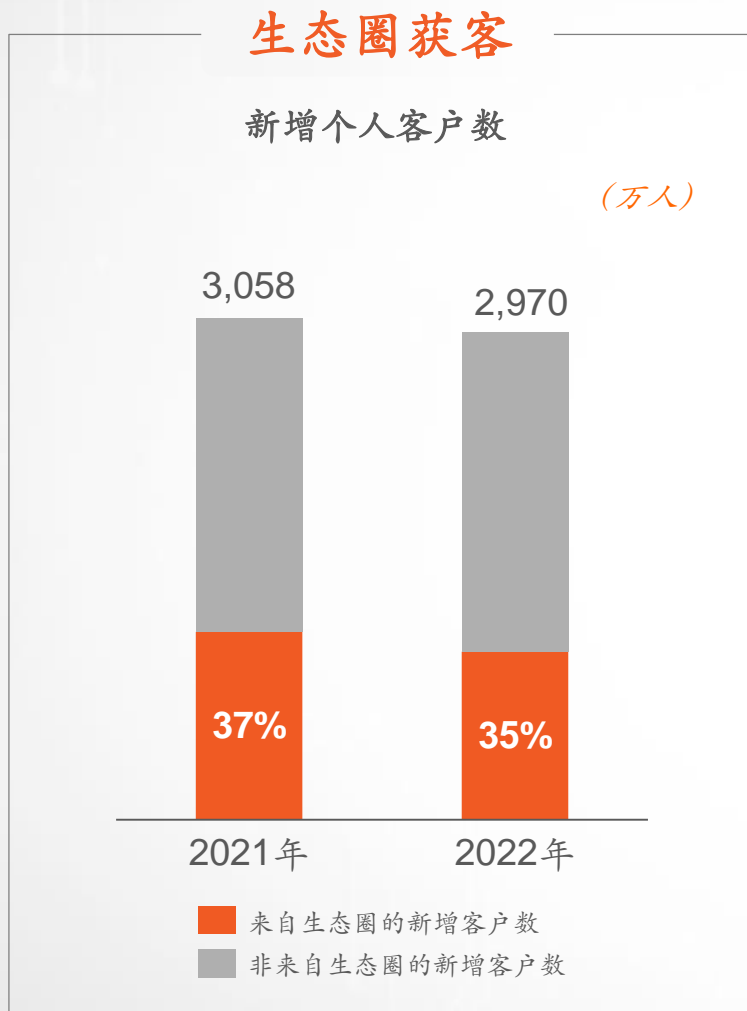
科技赋能金融：促销售、提效率、控风险



注：(1) AI坐席服务量指语音机器人、文本机器人提供的贷款、信用卡和保险业务的外呼和应答服务总次数。

(2) 因四舍五入，直接计算未必相等。

生态赋能金融：生态圈业务助力获客、黏客，推动金融主业增长



注：(1) 2022年，公司对个人客户及客均合同口径进行优化，将不可经营客户从个人客户数中予以剔除，将代销类合同纳入客均合同统计，并对2021年可比期间数据进行重列。

(2) 因四舍五入，直接计算未必相等。

平安“管理式医疗”：差异化打造全球领先的医疗健康生态



医疗科技
平安医疗科技研究院
平安生物医学研究院
平安领航基金/海外控股

注：（1）数据来源：国家卫健委《2022中国卫生健康统计年鉴》

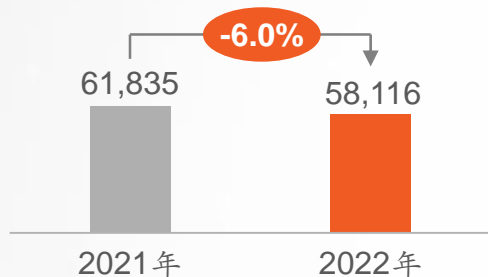
科技促进发展：持续探索创新商业模式，加速推进业务转型

LU.com 陆金所
专业 让生活更简单

中国领先的小微企业主金融服务赋能机构

营业收入

(人民币百万元)



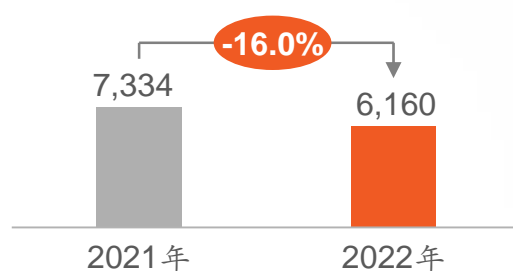
- 累计借款人数**1,902万** (+12.9%)
- AI助力**81家**合作金融机构提升风险识别能力

平安健康
PING AN HEALTH

中国领先的互联网医疗健康服务平台

营业收入

(人民币百万元)



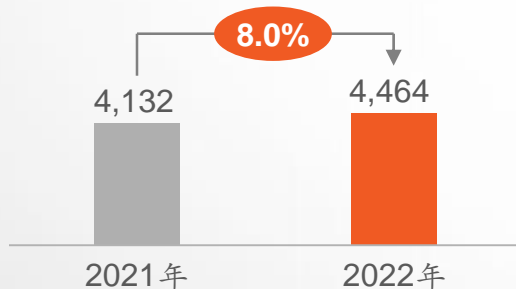
- 聚焦拓展**大中型企业客户**
- 打造“**三康**”套餐和“**四把尖刀**”服务⁽¹⁾

金融壹账通
ONECONNECT

中国金融软件收入排名第二⁽²⁾

营业收入

(人民币百万元)



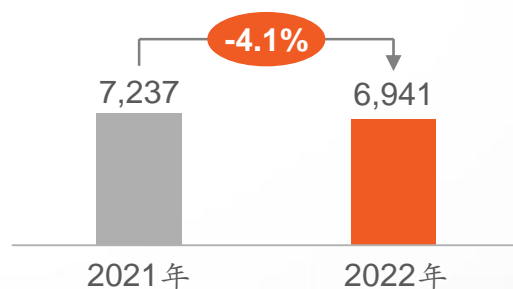
- 聚焦数字化银行、数字化保险、加马平台**3大**板块
- 优质加客户数⁽³⁾ **221家** (+4.2%)

汽车之家
AUTOHOME INC.

中国领先的汽车互联网服务平台

营业收入

(人民币百万元)



- 业绩逐季提升，第四季度收入**同比+11.8%**，实现反转
- 移动端日均用户量**5,439万**，稳居行业第一

注：(1) “三康”指针对渠道定制的套餐，包括享康、爱康和普康；“四把尖刀”指针对特定群体设计的女性、慢病、中医、心理四大类产品。

(2) 金融壹账通在中国金融软件上市公司收入排名来源灼识咨询，按2021年已上市公司的金融软件及服务收入计算。

(3) 优质加客户数为剔除平安集团及其子公司后当年贡献营业收入≥100万元的机构客户数量。

提问与解答



附录

1. 集团及主要分部利源表
2. 执行新保险合同准则

附录：2022年集团营运利润(表 A-1)

(人民币百万元)	见表 B	见表 C	见表 D				
	寿险及健康险业务	财产保险业务	银行业务	资产管理业务	科技业务	其他及抵销	集团合并
归属于母公司股东的净利润	48,488	8,838	26,380	2,292	3,614	(5,838)	83,774
少数股东损益	858	41	19,136	1,511	1,239	873	23,658
净利润 (A)	49,346	8,879	45,516	3,803	4,853	(4,965)	107,432
剔除项目:							
短期投资波动 (B)	(46,791)	-	-	-	-	-	(46,791)
折现率变动影响 (C)	(16,843)	-	-	-	-	-	(16,843)
管理层认为不属于日常营运收支而剔除的一次性重大项目及其他 (D)	-	-	-	-	(1,844)	-	(1,844)
营运利润 (E = A - B - C - D)	112,980	8,879	45,516	3,803	6,697	(4,965)	172,910
归属于母公司股东的营运利润	111,235	8,838	26,380	2,292	5,458	(5,838)	148,365
少数股东营运利润	1,745	41	19,136	1,511	1,239	873	24,545

注：因四舍五入，直接计算未必相等。

附录：2021年集团营运利润(表 A-2)

(人民币百万元)	见表 B	见表 C	见表 D				
	寿险及健康险业务	财产保险业务	银行业务	资产管理业务	科技业务	其他及抵销	集团合并
归属于母公司股东的净利润	59,468	16,117	21,060	12,221	(1,957)	(5,291)	101,618
少数股东损益	835	75	15,276	1,731	1,500	767	20,184
净利润 (A)	60,303	16,192	36,336	13,952	(457)	(4,524)	121,802
剔除项目:							
短期投资波动 (B)	(23,491)	-	-	-	-	-	(23,491)
折现率变动影响 (C)	(13,281)	-	-	-	-	-	(13,281)
管理层认为不属于日常营运收支而剔除的一次性重大项目及其他 (D)	-	-	-	-	(9,905)	-	(9,905)
营运利润 (E = A - B - C - D)	97,075	16,192	36,336	13,952	9,448	(4,524)	168,479
归属于母公司股东的营运利润	95,906	16,117	21,060	12,221	7,948	(5,291)	147,961
少数股东营运利润	1,169	75	15,276	1,731	1,500	767	20,518

注：因四舍五入，直接计算未必相等。

附录：寿险及健康险业务经营业绩 (表 B)

利源分析

(人民币百万元)	2022年	2021年	备注
剩余边际摊销	80,517	82,488	A
净资产投资收益	16,366	14,567	
息差收入	6,252	4,823	
营运偏差及其他	14,582	7,436	
税前营运利润合计	117,718	109,314	
所得税	(4,737)	(12,239)	
税后营运利润合计	112,980	97,075	见表A
短期投资波动	(46,791)	(23,491)	
折现率变动影响	(16,843)	(13,281)	
管理层认为不属于日常营运收支 而剔除的一次性重大项目及其他	-	-	
净利润	49,346	60,303	见表A

剩余边际

(人民币百万元)	2022年	2021年	备注
期初剩余边际	940,733	960,183	
新业务贡献	33,606	55,905	
预期利息增长	35,679	36,505	
剩余边际摊销	(80,517)	(82,488)	A
脱退差异及其他	(35,088)	(29,373)	
期末剩余边际	894,413	940,733	
剩余边际摊销/ 期初剩余边际	8.6%	8.6%	
长期人寿健康保障型业务 摊销占比	69%	71%	

注：因四舍五入，直接计算未必相等。

附录：财产保险业务经营业绩 (表 C)

(人民币百万元)	2022年	2021年	备注
原保险保费收入	298,038	270,043	
已赚保费	277,620	260,490	B
赔款支出	(193,976)	(174,663)	
保险业务手续费支出	(34,277)	(32,039)	
业务及管理费支出	(54,739)	(53,179)	
分保佣金收入	4,484	4,527	
承保利润	(888)	5,136	D = B x (1-C)
综合成本率 (%)	100.3	98.0	C
总投资收益	10,014	14,123	E = F x G
平均投资资产	358,145	325,515	F
总投资收益率 (%)	2.8	4.3	G
其他收支净额	(892)	(563)	
税前利润	8,234	18,696	
所得税	645	(2,504)	
净利润	8,879	16,192	见表A
营运利润	8,879	16,192	见表A

注：因四舍五入，直接计算未必相等。

附录：银行业务经营业绩(表 D)

(人民币百万元)

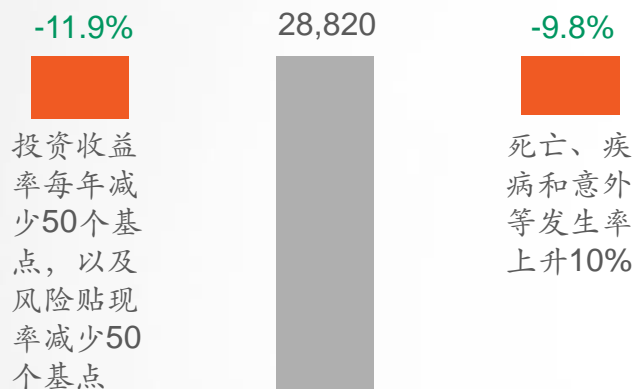
	2022年	2021年	备注
利息净收入	130,130	120,336	H = I x J
平均生息资产余额	4,738,938	4,314,998	I
净息差 (%)	2.75	2.79	J
非利息净收入	49,765	49,047	
营业收入	179,895	169,383	K
业务及管理费	(49,387)	(47,937)	L = - (K x M)
成本收入比 (%)	27.45	28.30	M
税金及附加	(1,727)	(1,644)	
减值损失前营业利润	128,781	119,802	
信用及其他资产减值损失	(71,306)	(73,817)	
其中：贷款减值损失	(64,168)	(59,407)	N = - (O x P)
平均发放贷款和垫款余额 (含贴现)	3,190,601	2,853,155	O
信贷成本 (%)	2.01	2.08	P
其他支出	(222)	(106)	
税前利润	57,253	45,879	
所得税	(11,737)	(9,543)	
净利润	45,516	36,336	见表A

注：因四舍五入，直接计算未必相等。

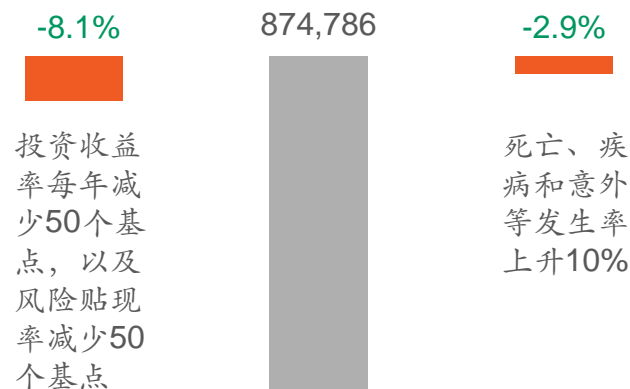
附录：新业务价值及内含价值对未来投资回报的敏感性较低

(人民币百万元)

一年新业务价值



寿险及健康险业务内含价值

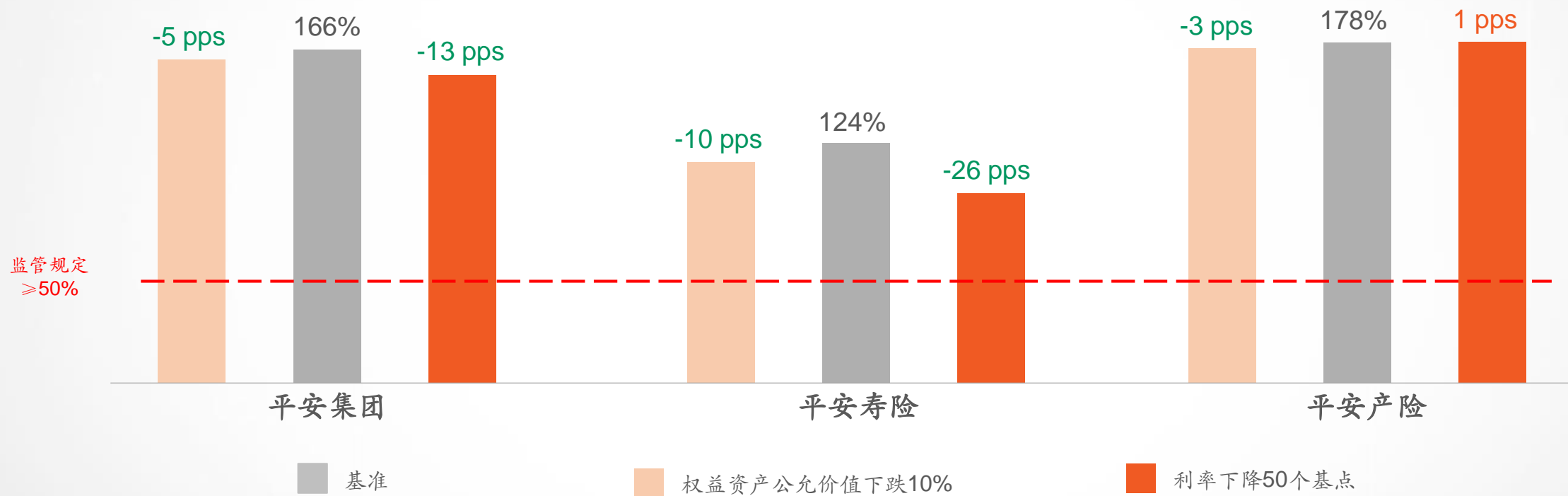


集团内含价值



注：(1) 目前内含价值评估体系下，除自由盈余外，支持负债和资本要求的资产以账面价值计量。上述投资敏感情景下，调整净资产不随未来投资收益率的变动而变动。
(2) 因四舍五入，直接计算未必相等。

附录：核心偿付能力充足率敏感性





附录

1. 集团及主要分部利源表
2. 执行新保险合同准则

附录：新保险合同准则在保险服务收入确认、保险合同负债计量等方面作了较大修改



准则变化

调整保险服务收入与保险服务费用的确认原则

- 剔除投资成分
- 收入在提供服务的保险期间逐期确认

修订保险合同负债计量模型

- 区分为一般模型法、浮动收费法、保费分配法

修订未赚利润负债的计量

- 在每个资产负债表日根据与未来服务相关的变化进行调整
- 浮动收费法下，基础项目中归属于公司权益部分的变化和其他金融风险变动将调整合同服务边际

改变保险合同负债折现率编制方法

- 基于反映保险合同特征的可观察当前市场利率确定
- 一般模型法：选择将折现率变动影响计入其他综合收益

优化资产负债会计匹配

- 首次执行日对支持保险合同的金融资产重分类
- 平安寿险将符合条件的AC债权投资全部重分类到FVOCI债权投资



财务影响

- 长期人身保险合同收入将大幅减少
- 保费收入作为业务规模指标不受影响
- 合同服务边际波动性加大
- 保险合同损益确认时间节奏发生变化，但不会改变保险合同的最终盈利能力
- 尽管负债的波动性更大，但随着资产和负债的会计匹配得以优化，净资产的波动性不一定会更大

附录：要素法下保险合同负债由保险服务边际、风险调整和未来现金流现值构成



附录：合同服务边际与现准则剩余边际类似，反映保险业务未赚利润

新准则合同服务边际变动表

项目	+/- ve	公式	说明
期初合同服务边际		[A]	
合同服务边际营运变动		[B]=[C]+[F]+[G]+[H]	合同服务边际营运变动反映公司经营成果与效率
新业务贡献	⊕	[C]	概念上类似新业务价值，体现新业务的未赚利润
新业务保费现值		[D]	
新业务利润率		[E]=[C]/[D]	新业务利润率指新业务CSM/保费现值
预期利息增长	⊕	[F]	CSM计息影响，折现率为无风险利率与税收及流动性溢价的加总
调整合同服务边际的估计变更 ⁽¹⁾	⊕/⊖	[G]	调整合同服务边际的估计变更包括未来现金流的非经济假设变更及部分经验调整
合同服务边际摊销	⊖	[H]= X%*([A]+[C]+[F]+[G]+[I])	未赚利润将在提供服务的保险期间通过 合同服务边际摊销 逐步释放
具有直接参与分红特征的保险合同金融风险变动	⊕/⊖	[I]	具有直接参与分红特征合同中归属于公司权益部分的投资波动
期末合同服务边际		[J] = [A]+[B]+[I]	概念上类似内含价值中的有效业务价值，反映存量保单的未赚利润

注：（1）该口径别除了具有直接参与分红特征的保险合同金融风险变动。

附录：营运利润反映寿险及健康险业务的经营业绩表现及趋势

新准则利润表⁽¹⁾



新准则利源分析

项目	+/- ve	公式
保险服务收入		[A]
合同服务边际摊销	⊕	[B]
非金融风险调整变动	⊕	[C]
预计保险服务费用	⊕	[D]
获取成本摊销	⊕	[E]
保费分配法下保险服务收入	⊕	[F]
总投资收益	⊕	[G]
营业收入合计		[H]=[A]+[G]
保险服务费用		[I]
已发生赔款	⊖	[J]
获取成本摊销	⊖	[K]=-[E]
其他	⊖	[L]
再保险合同净损益	⊖	[M]
保险财务费用	⊖	[N]
其他支出	⊗	[O]
营业支出合计		[P]=[I]+[M]+[N]+[O]
税前利润		
所得税		
净利润		

项目	+/- ve	公式	说明
保险服务业绩		[R]=[A]+[I]+[M]	
合同服务边际摊销	⊕	[B]	取自报表项目“合同服务边际摊销”
非金融风险调整变动	⊕	[C]	风险缓冲的释放
营运偏差和其他	⊗	[S]=[D]+[F]+[J] +[L]+[M]	
投资服务业绩		[T]=[G]+[N]+[O]	包括净资产投资收益以及息差收入，即与负债相匹配的资产收益超过保险负债利息成本的投资回报
税前利润			
所得税	⊖		
净利润			
剔除：			
短期投资波动			短期投资波动为实际投资结果与假设的长期投资回报之间的偏差，适用浮动收费法业务的基础项目的投资结果除外
管理层认为不属于日常营运收支的一次性重大项目			
税后营运利润			

注：(1) 参照财政部报表格式要求，项目列示有做合并和展开。

附录：产险业务的收入、利润等关键指标影响相对较小

新准则利源分析

项目	+/- ve	公式	说明
保险服务收入	⊕	[A]	签发合同的已赚保费，包含针对未到期负债计提的利息
保险服务费用	⊖	[B]	包括因签发保险合同而产生的赔付和其他服务费用，未决负债折现减少保险服务费用
分出保费的分摊	⊖	[C]	因取得再保险合同服务而承担的成本
摊回保险服务费用	⊕	[D]	持有再保险合同摊回的赔付和其他服务费用
保险服务业绩		[E]=[A]+[B]+[C]+[D]	
总投资收益	⊕	[F]	
保险负债利息支出	⊖	[G]	来自保险负债计息影响
分出再保险负债利息支出	⊗	[H]	来自分出再保险合同资产或负债计息影响
投资服务业绩		[I]=[F]+[G]+[H]	
其他收支净额	⊗		
税前利润			
所得税	⊖		
净利润			
营运利润			

附录：专业术语

合同服务边际	Contractual Service Margin	CSM	保险合同组负债账面金额的一个组成部分，反映主体将在按合同组内的保险合同提供服务时确认的未赚利润。
一般模型	General Model	GM	不具有直接参与分红特征的保险合同默认采用的计量模型
投资成分	Investment Component		不论保险事项发生与否，保险合同均要求主体偿还给保单持有人的金额
已发生赔款负债	Liability for Incurred Claims	LIC	主体对已发生保险事项调查、支付真实有效赔款的义务，包括已发生但尚未报告的赔案以及其他已经发生的保险费用
未到期责任负债	Liability for Remaining Coverage	LRC	按照现有保险合同，主体对尚未发生的保险事项将承担调查、支付真实有效赔款的义务（即与保险责任期未到期的部分有关之义务）
保费分摊法	Premium Allocation Approach	PAA	简化的计量模型，适用于短期合同，或保险服务期限内履约现金流无显著变化，经测试符合条件的保险合同
保费现值	Present Value of Expected Premiums	PVEP	保险公司自签发保险合同起在保险服务期限内产生的未来保费现值的显性无偏概率加权估计
未来现金流现值	Present Value of Future Cash Flows	PVFCF	未来现金流的贴现和概率加权估计
风险调整	Risk Adjustment	RA	主体在履行保险合同时由于承担非金融风险导致的现金流金额及时间的不确定性而要求得到的补偿
基础项目	Underlying Items	UI	用于确定某些应付保单持有人金额的项目。基础项目可包含任何项目；例如，参照资产组合、主体的净资产或主体净资产的一个特定的部分
浮动收费法	Variable Fee Approach	VFA	具有直接参与分红特征的保险合同所适用的计量模型