

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。

中國平安

專業 · 價值

中国平安保險(集團)股份有限公司

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

(於中華人民共和國註冊成立之股份有限公司)

股份代號：2318(港幣櫃台)及82318(人民幣櫃台)

海外監管公告

本公告乃根據《香港聯合交易所有限公司證券上市規則》第 13.10B 條而作出。

茲載列該公告如下，僅供參考。

承董事會命
盛瑞生
公司秘書

中國深圳，2023 年 8 月 29 日

於本公告日期，本公司的執行董事為馬明哲、謝永林、陳心穎及蔡方方；非執行董事為謝吉人、楊小平、何建鋒、蔡澍及姚波；獨立非執行董事為伍成業、儲一昀、劉宏、吳港平、金李及王廣謙。

中国平安 PINGAN

专业·价值

2023年中期业绩报告

2023年8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。本报告中的前瞻性描述不构成本公司对投资者的实质性承诺，投资者及相关人士均应当对此保持足够的风险认识，并且应当理解计划、预测等前瞻性描述与承诺之间的差异。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”，且应注意投资风险。此外，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

付欣，首席运营官

综合金融

谢永林，总经理兼联席首席执行官

保险与协同板块

陈心颖，联席首席执行官

业绩综述

付欣
首席运营官

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

2023年上半年经营业绩

(人民币)

归母营运利润

820亿

-5.0%

中期每股股息

0.93元/股

+1.1%

年化营运ROE

18.2%

新业务价值

260亿

+45.0%⁽²⁾

寿险及健康险业务
内含价值

9,246亿

+5.7%

个人客户数

2.29亿

+1.2%

注：(1) 本公司自2023年1月1日起执行新保险合同准则，并对相关的比较期间数据进行了追溯调整。

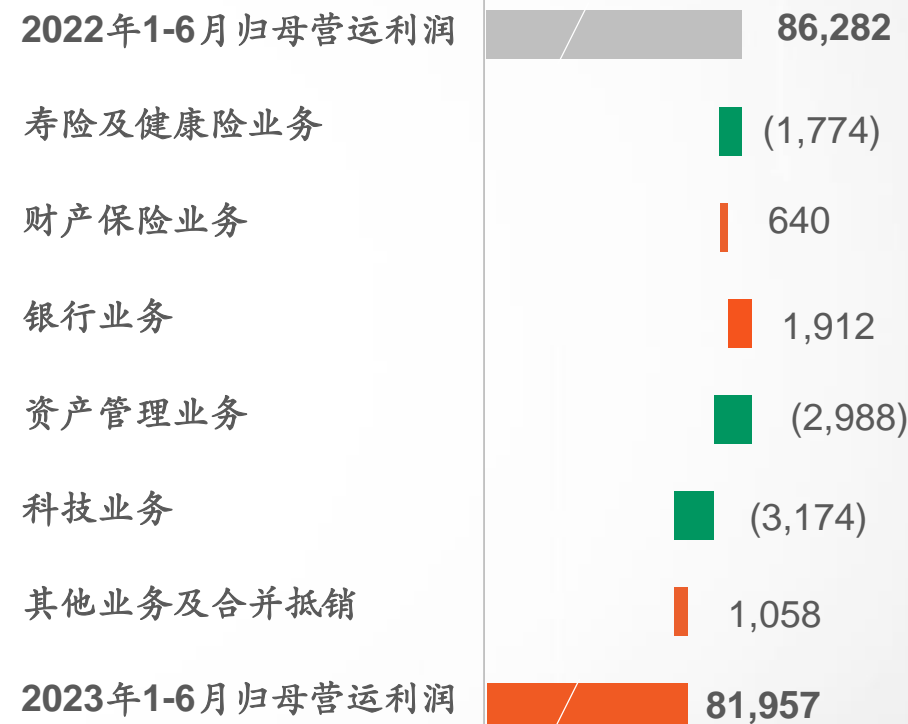
(2) 使用2022年末的评估假设及方法对2022年1-6月的新业务价值进行重述后的可比增速。

集团归母营运利润达820亿元

(人民币百万元)

	2023年1-6月	占比 (%)	同比变动 (%)
寿险及健康险业务	57,295	69.9	(3.0)
财产保险业务	9,242	11.3	7.4
银行业务	14,714	18.0	14.9
资产管理业务	1,412	1.7	(67.9)
科技业务	1,735	2.1	(64.7)
其他业务及合并抵销	(2,441)	(3.0)	(30.2)
集团合并	81,957	100.0	(5.0)

归母营运利润增长驱动因素



注：(1) 寿险及健康险业务归母净利润451.21亿元，同比增长2.7%；科技业务归母净利润17.93亿元，同比下降60.0%；财产保险业务、银行业务、资产管理业务的归母净利润和归母营运利润数据相同。
 (2) 寿险及健康险业务、财产保险业务、集团合并的同比变动是基于新保险合同准则下，对2022年上半年数据进行重述后计算的结果。
 (3) 因四舍五入，直接计算未必相等。

寿险及健康险业务营运利润保持稳健

(人民币百万元)

	2023年1-6月	2022年1-6月	同比变动 (%)
2022年末合同服务边际	818,683		
新业务贡献	27,157		
预期利息增长	12,445		
调整合同服务边际的估计变更 ⁽¹⁾	(7,840)		
适用浮动收费法业务的保险合同金融风险变动	5,713		
合同服务边际摊销基础	856,159		
合同服务边际摊销	(38,665)		
年化摊销比例	9.0%		
2023年中合同服务边际	817,494		
保险服务业绩及其他	48,115	50,226	(4.2)
合同服务边际摊销	38,665	41,524	(6.9)
非金融风险调整变动	3,025	2,940	2.9
营运偏差和其他	6,425	5,762	11.5
投资服务业绩	17,500	14,176	23.4
税前营运利润	65,615	64,402	1.9
所得税	(7,022)	(4,770)	47.2
营运利润	58,593	59,632	(1.7)
归属于集团母公司股东的营运利润	57,295	59,069	(3.0)

注：(1) 调整合同服务边际的估计变更为负，主要为2023年上半年体现新版保险保障基金费率的影响。

(2) 因四舍五入，直接计算未必相等。

得益于代理人及银保渠道的强劲增长，可比口径下寿险及健康险业务新业务价值同比上升45.0%

(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	25,804	45.8	27.1	(2.8)
代理人渠道	21,303	43.0	29.3	(4.0)
银保渠道	2,825	174.7	19.7	3.9
电销、互联网及其他渠道	1,675	(5.8)	20.0	(2.1)
团险业务	156	(22.8)	0.8	(0.4)
新业务价值合计	25,960	45.0	22.8	(0.7)

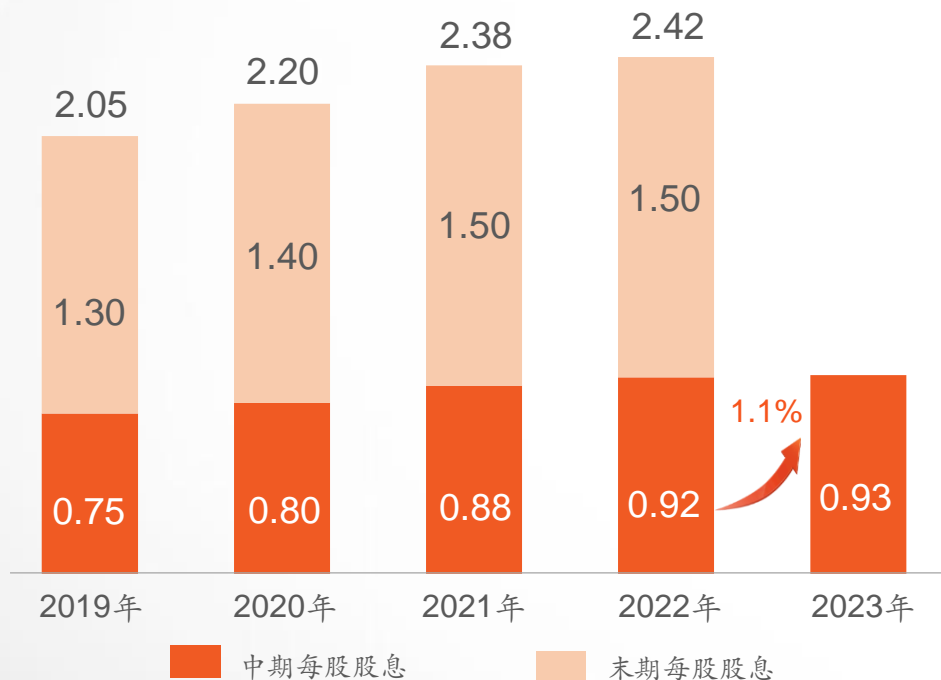
注：(1) 可比口径指使用 2022 年末的评估假设及方法对 2022 年1-6 月的新业务价值进行重述后的可比增速。

(2) 因四舍五入，直接计算未必相等。

中期股息同比提升1%；同时集团母公司可动用资金保持合理水平

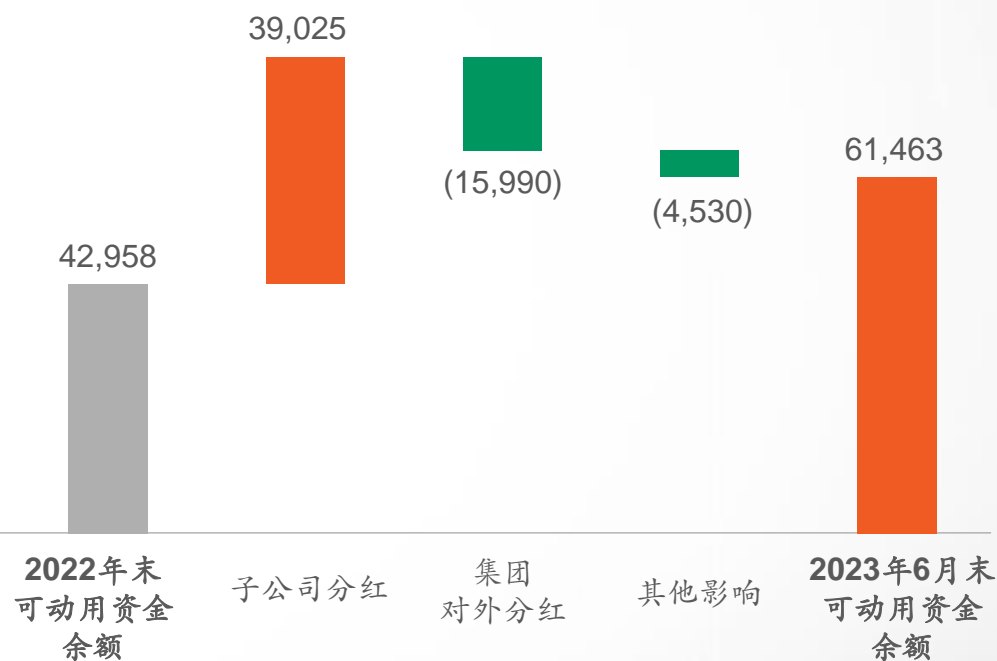
中期股息持续提升

(人民币元/股)



集团母公司可动用资金

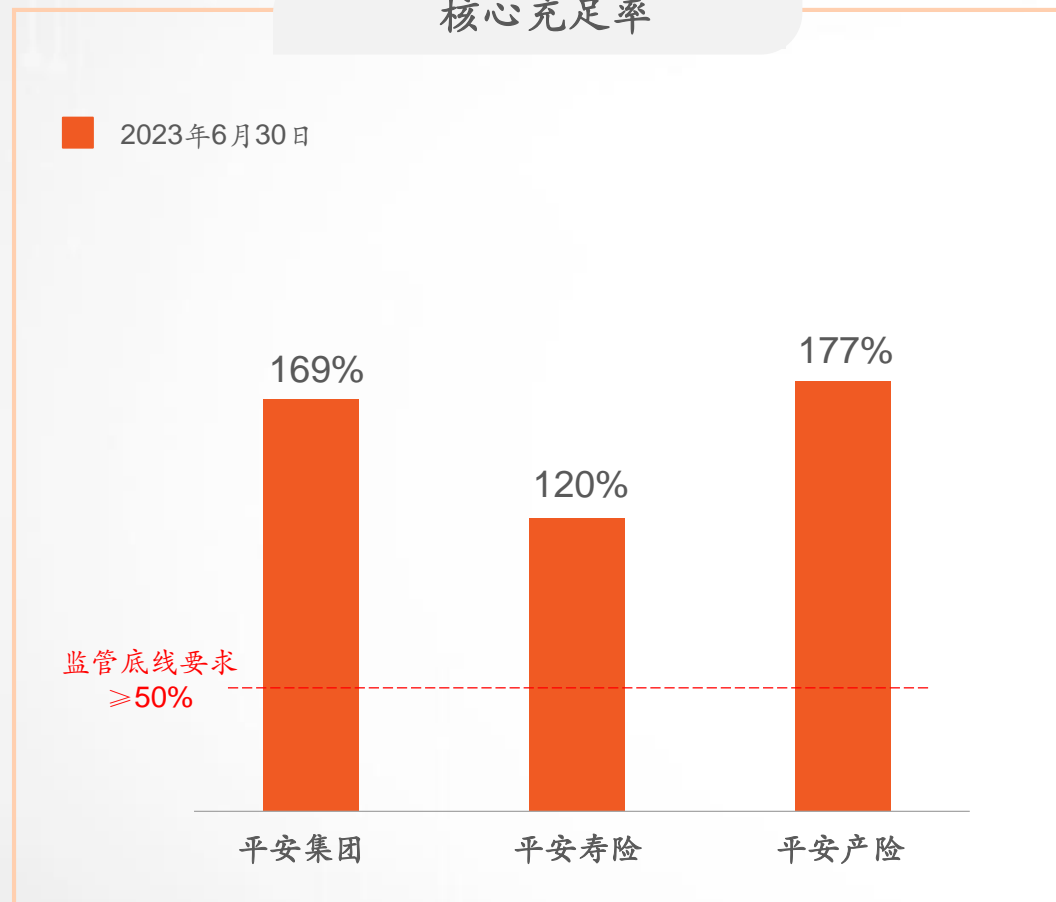
(人民币百万元)



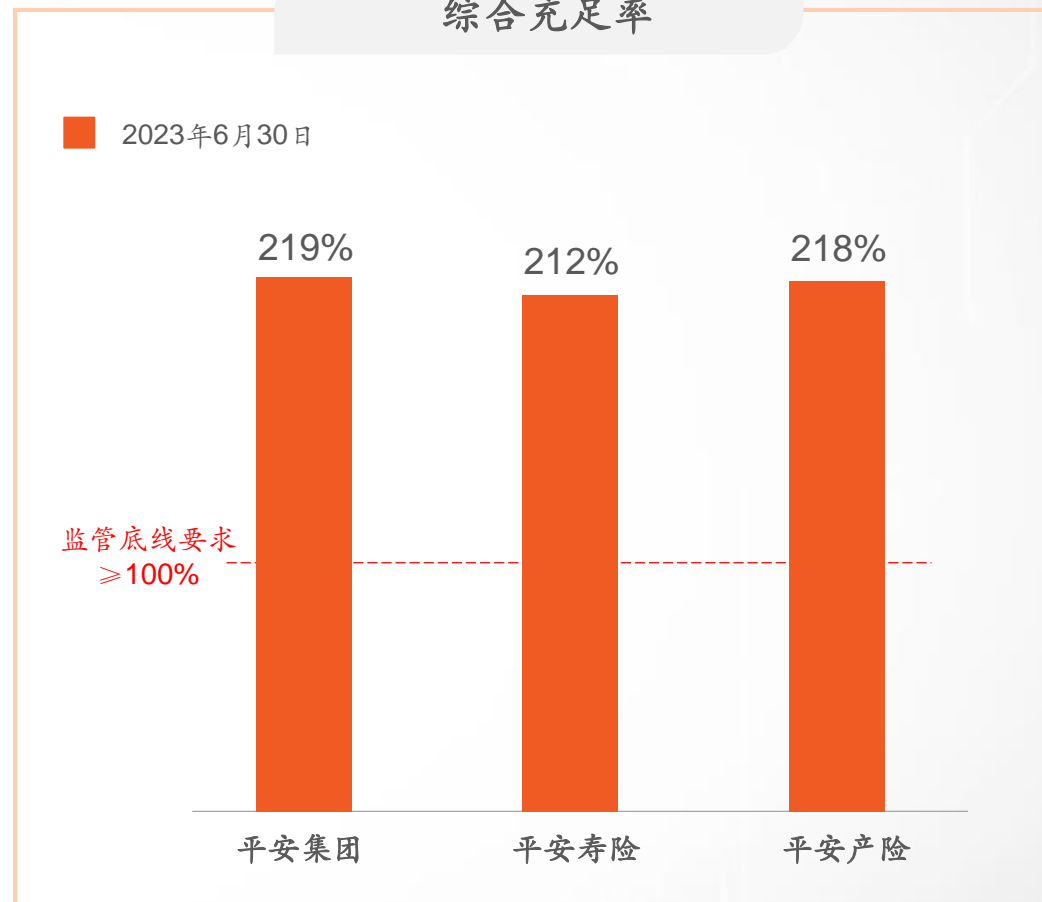
注：集团母公司的可动用资金，包括其持有的债券、银行存款及现金等价物等项目，主要用于向子公司投资、日常经营及分红派息。

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



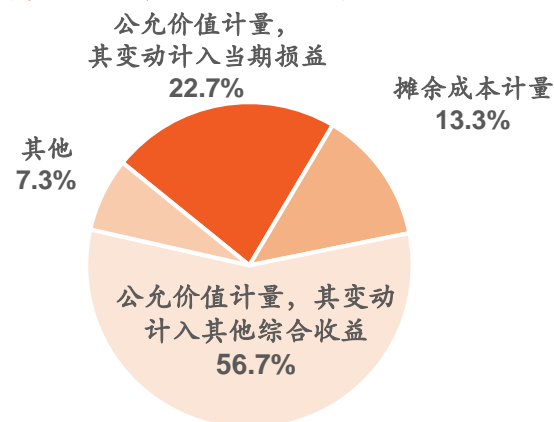
注：平安寿险、平安产险偿付能力充足率基于银保监会偿二代二期规则及过渡期政策计算，新保险合同准则的实施不对公司的偿付能力状况产生影响；若不考虑过渡期政策，各公司的核心偿付能力充足率仍高于100%。

保险资金资产配置保持稳定

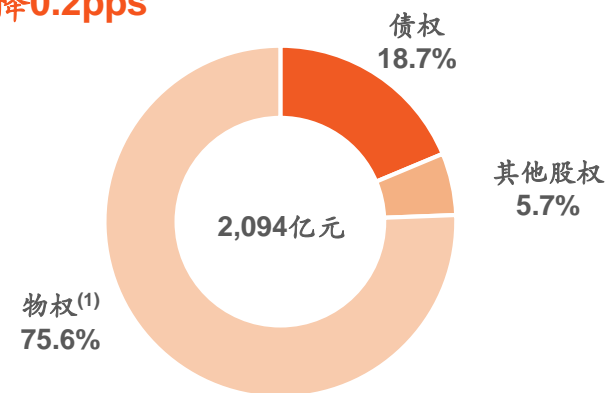
占比	2023年6月30日	2022年12月31日	变动 (pps)
现金、现金等价物	2.6%	3.3%	(0.7)
定期存款	4.3%	5.4%	(1.1)
债权型金融资产			
债券投资	56.6%	54.6%	2.0
债券型基金	2.7%	2.5%	0.2
优先股	2.4%	2.7%	(0.3)
永续债	0.8%	0.9%	(0.1)
债权计划投资	4.2%	4.2%	-
理财产品投资 ⁽¹⁾	5.2%	6.1%	(0.9)
股权型金融资产			
股票	6.1%	5.3%	0.8
权益型基金	3.4%	3.4%	-
理财产品投资 ⁽¹⁾	1.6%	1.2%	0.4
非上市股权	2.4%	2.5%	(0.1)
长期股权投资	4.5%	4.7%	(0.2)
投资性物业	2.7%	2.7%	-
其他投资 ⁽²⁾	0.5%	0.5%	-
投资资产合计 (人民币百万元)	4,615,762	4,332,918	

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。
 (3) 投资资产规模不含投连险账户资产。
 (4) 本公司自2023年1月1日起执行新保险合同准则，并按新准则对比较期间数据进行了追溯调整。

投资组合 (按会计计量)



不动产投资规模占总投资资产4.5%，较年初下降0.2pps



注：(1) 物权投资包含直接投资及以项目公司股权形式投资的持有型物业，采用成本法计量。

债权计划及债权型理财产品名义投资收益率5.0%

债权计划及债权型理财产品

规模：4,324亿元

占比：9.4%



	占总投资资产比例 (%)	名义投资收益率 (%)	剩余到期期限 (年)
基建	5.0	5.0	4.8
高速公路	1.0	5.1	3.5
电力	0.6	4.7	5.3
基建设施及园区开发	1.4	5.3	6.0
其他（水务、环保、铁路投资等）	1.9	4.8	4.4
非银金融	1.6	5.4	2.7
不动产行业	1.2	4.9	2.7
其他	1.6	4.7	3.2
合计	9.4	5.0	3.9

- 债权计划和信托计划外部信用评级**96.2%**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、广东等经济发达和沿海地区**

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。

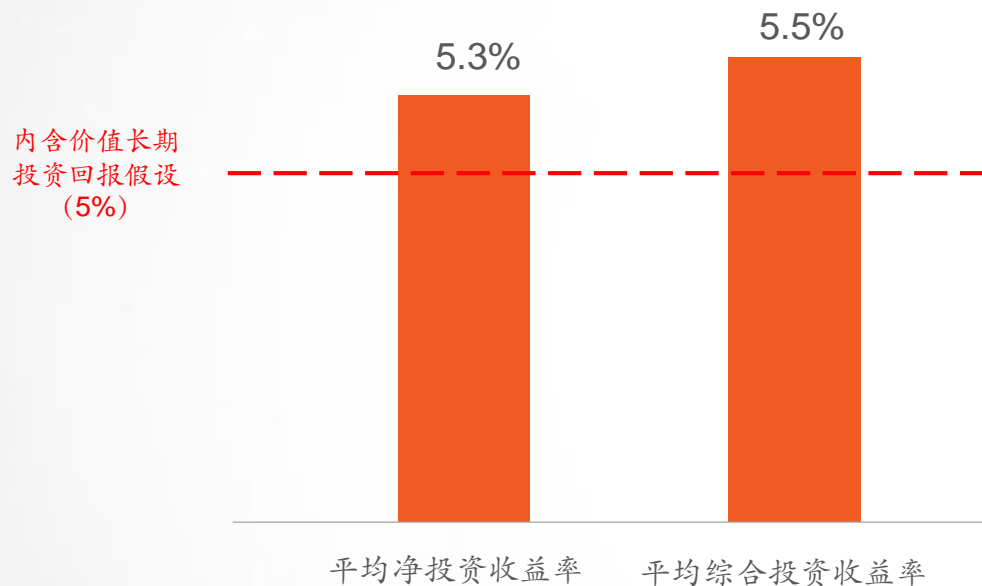
（2）不动产行业为广义口径，包括资金直接投向不动产项目的不动产债权计划，以及资金间接用途与不动产企业有关联的集合资金信托计划、基础设施投资计划、项目资产支持计划等。

（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)

年化投资收益率⁽¹⁾



	2023年1-6月	2022年1-6月
净投资收益率	3.5%	3.9%
综合投资收益率	4.1%	3.4%

- 坚持长久期利率债与风险类资产、稳健型权益资产与成长型权益资产的双平衡配置结构
- 积极加大国债、地方政府债等长久期、低风险债券的前置配置，拉长资产久期，锁定长期收益，资产负债久期差持续缩小
- 坚持对价值型权益资产的长期配置，同时通过市场化的FOF/MOM委托机制广泛布局成长型权益组合，均衡应对市场变化

注：(1) 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，以体现公司资产负债管理的经济实质。

可持续发展：负责任、更低碳、向未来

绿色发展

保险资金
绿色投资规模
1,409亿元

绿色贷款
余额
1,349亿元

绿色保险
原保险保费收入
177亿元

员工碳账户上线
覆盖全体员工，倡导低碳行为、助力运营碳中和

负责任投资

保险资金负责任投资规模**超 8,439亿元**

社会责任

“三村工程”
提供扶贫及产业振兴帮扶
资金累计**超960亿元**

“三下乡”
保险、金融、医疗健康
“三下乡”在广东韶关、
广西百色、安徽阜南等地
落地，助力乡村振兴

指数&评级

2023

说明

MSCI

MSCI ESG评级

A

综合保险及经纪行业
亚太地区第一

S&P Global

标普《可持续发展年鉴
(中国版) 2023》标普全球
ESG评分
最佳1%中国(含港澳)
保险公司最高评分

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

Brand Finance

2023年可持续发展
认知指数

入选

中国保险业第一
全球第33位

全球伙伴关系



荣誉和奖项



财富

世界500强

第**33**位

蝉联全球保险企业

第**1**位



福布斯

全球上市公司2000强

第**16**位

全球金融企业

第**7**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**7**年



财富

中国500强

第**9**位

综合金融

谢永林

总经理兼联席首席执行官

个人金融市场具长期高成长性，个人客户在金融生活中的痛点未获充分解决

中国金融市场具长期高成长性

1、财富管理市场增速强劲

- 2022-2032年个人金融资产⁽¹⁾ (万亿元人民币)

243 → 571
2022 9% 2032E

2、保险市场潜力巨大

- 2022年保险密度⁽¹⁾ (人均保费额) (美元)

1,107 vs. 550
全球平均 中国

中国客户在金融生活中的痛点⁽²⁾及平安的机会

对金融产品的诉求 超30%的客户认为该诉求未获满足

产品的可获取
性和便捷性

30%

- 供应商服务散点，无法满足客户多元需求，缺乏整合的一站式服务

服务的效率及
响应速度

46%

- 客户办理业务经历多个服务商及平台，办理业务耗时费力

费用、优惠
福利及折扣

38%

- 利息和手续费多，优惠活动及福利少

注：(1) 个人金融资产来自麦肯锡金融业白皮书《后疫情时代 财富管理重启增长》，保险密度来自《2023中国保险发展报告》。

(2) 客户痛点数据来自平安调研。

平安在推行个人综合金融模式方面独占优势

牌照齐、业务广、协同密的综合金融集团之一

全牌照 综合金融集团

20+ 核心成员公司

寿险、产险、银行、
资管、信托、证券...

聚焦中国市场和金融主业

中国第二大 寿险、产险、保险资管公司

银行稳居中国**股份制商业银行第一梯队**

每**6**个中国人中
有**1**位平安客户

强大的生态服务能力

30% 新增金融客户来自集团医疗健康生态圈

完整闭环的医疗健康养老服务体系

强大的科技平台能力

亚洲最大的 后援服务中心

81% AI客服覆盖率

95511 客服电话17合一

高度协同的组织文化

控股关系最紧密的 中国综合金融集团

注：平安寿险市场排名以保费收入规模衡量，平安产险市场排名以原保险保费收入衡量，平安资产管理市场排名以管理资产规模衡量，平安银行以资产规模、净利润等综合衡量。

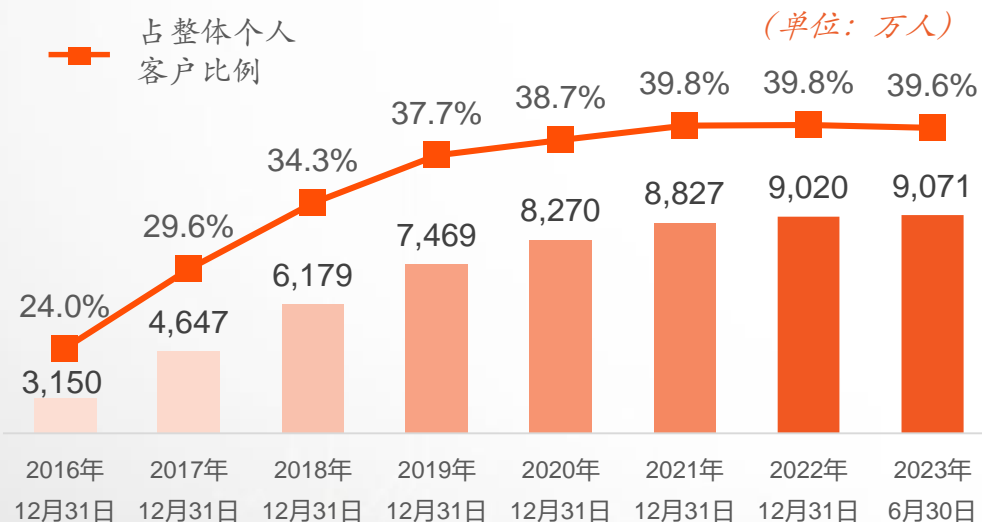
综合金融推动存量客户交叉迁徙，可降低获客成本及客户流失率

存量客户的交叉迁徙

(2023年1-6月)

集团交叉迁徙总人次
1,204万

持有多家子公司合同的个人客户数

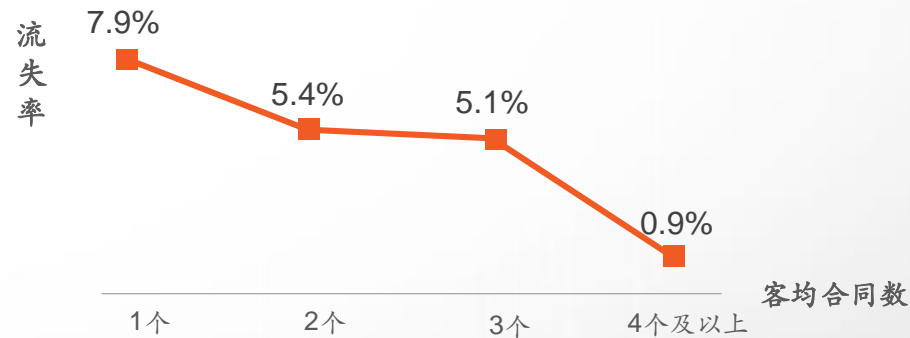


1. 更低的获客成本

- 深入洞察客户需求，通过更广泛相通的触点，提供更完善贴心的产品服务，推动**客户交叉迁徙**
- 2023年上半年，综合金融交叉获客的**获客成本显著低于外部渠道**

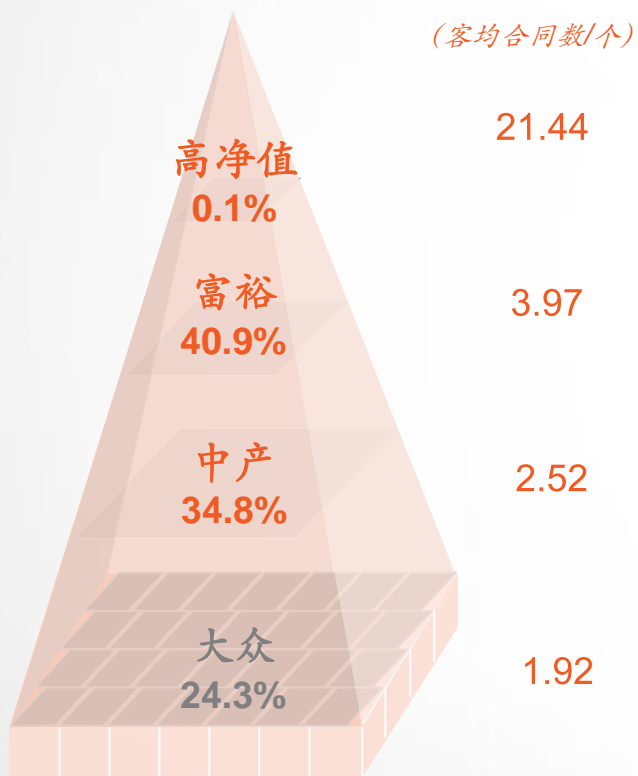
2. 更低的客户流失率

(2023年1-6月)



综合金融助力提供“省心、省时、又省钱”的产品组合

聚焦中产及以上高价值客户



洞察高价值需求

财富管理

- 资产配置
- 养老保障
- 家族传承

品质生活

- 高档消费
- 医疗健康
- 养老服务

多公司闭环协同的高价值产品组合

示例

保险金信托

寿险

银行

信托

银保

银行

寿险

汽融+车险

银行

产险

医疗健康+金融

银行

寿险

平安健康

健康险

养老服务+金融

寿险

银行

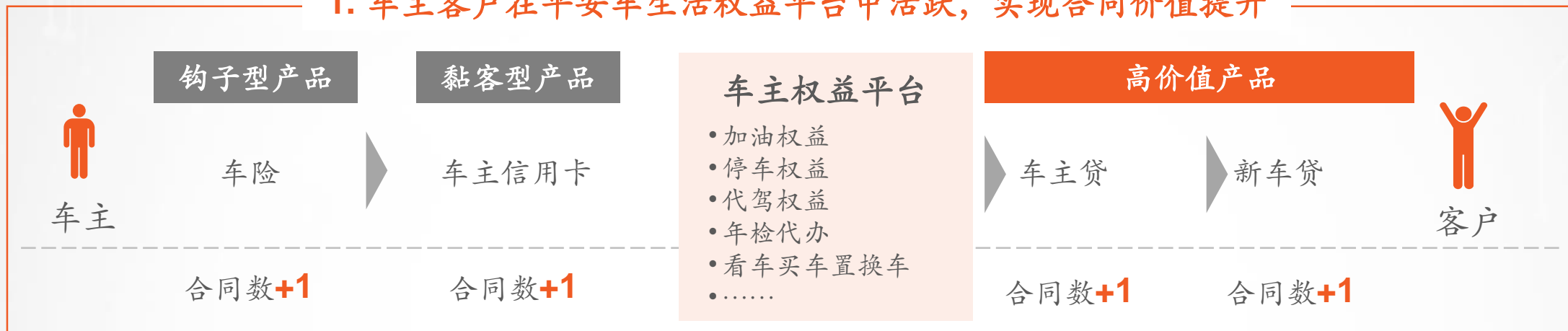
养老险

平安健康

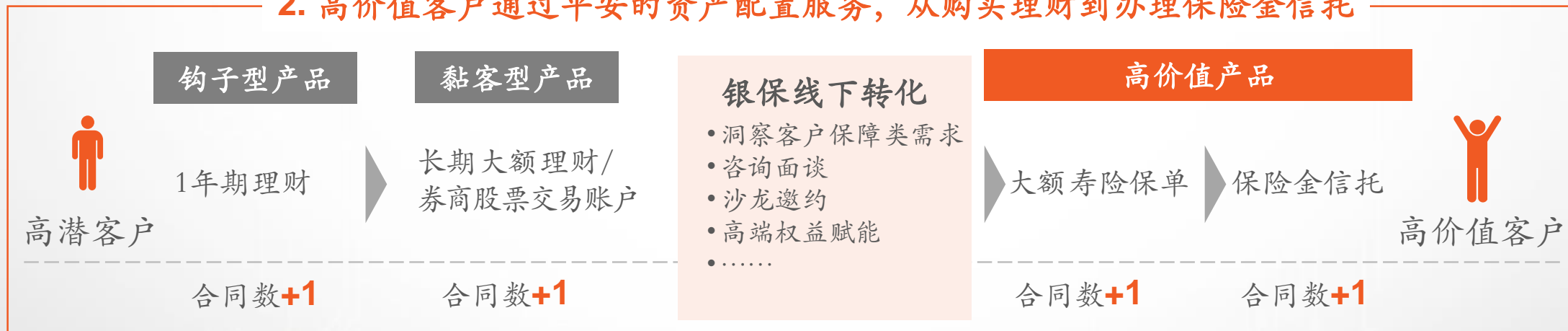
注：(1) 大众客户为年收入10万元以下客户；中产客户为年收入10万元到24万元客户；富裕客户为年收入24万元以上客户；高净值客户为个人资产规模达1,000万元以上客户。
(2) 因四舍五入，直接计算未必相等。

提升价值：从新客迁徙到高价值产品的实例

1. 车主客户在平安车生活权益平台中活跃，实现合同价值提升



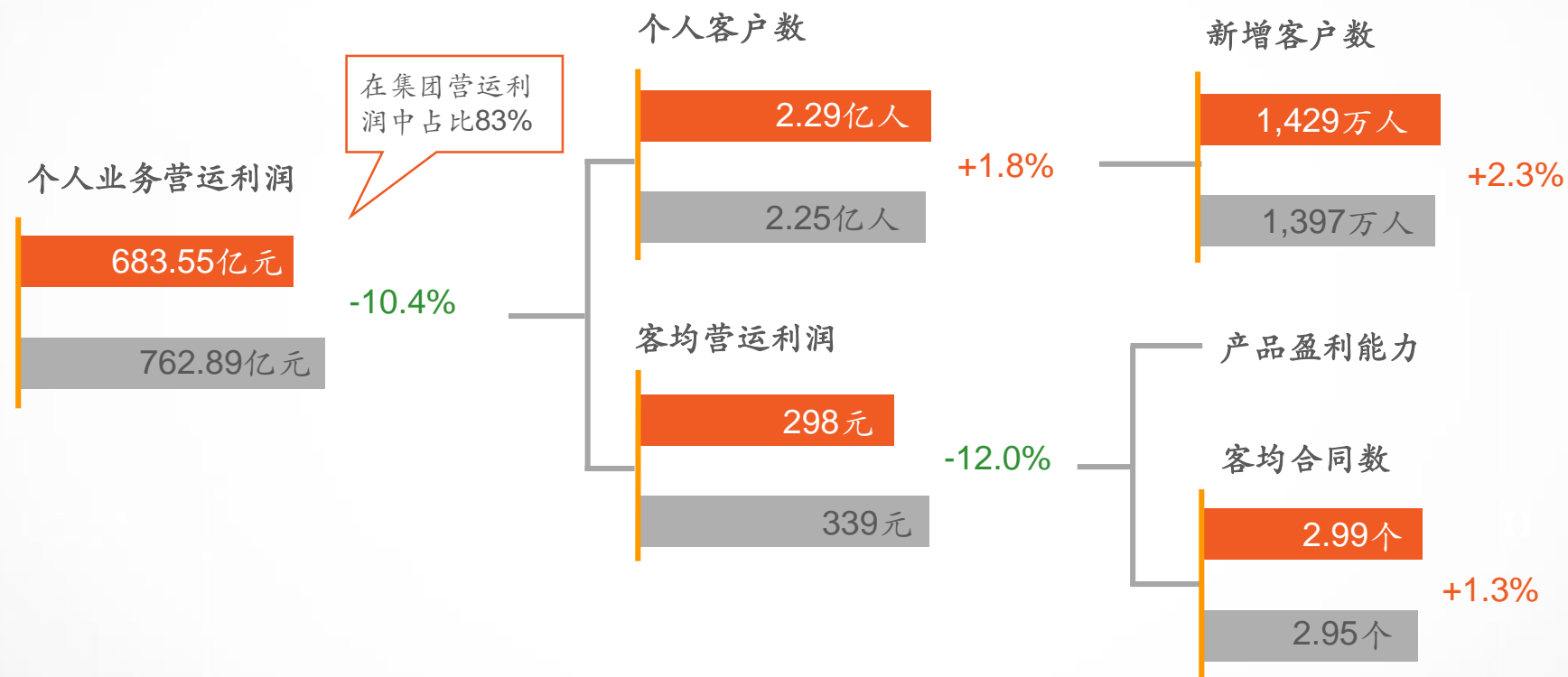
2. 高价值客户通过平安的资产配置服务，从购买理财到办理保险金信托



经营效果：2023年上半年，客户数、客均合同数持续提升

■ 2023年1-6月 / 2023年6月30日

■ 2022年1-6月 / 2022年6月30日



注：(1) 营运利润为归属于母公司股东的营运利润口径。

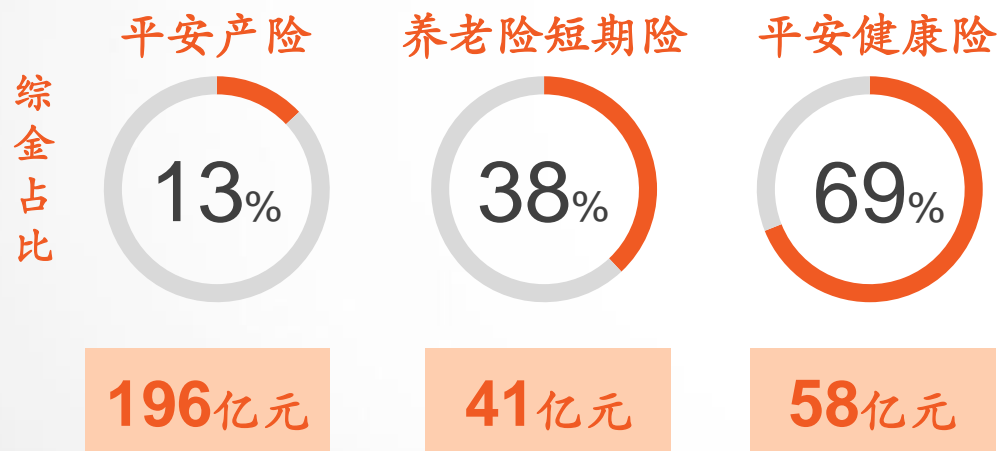
(2) 因四舍五入，直接计算未必相等。

经营效果：综合金融模式对金融主业增长贡献显著

对保险业务的贡献

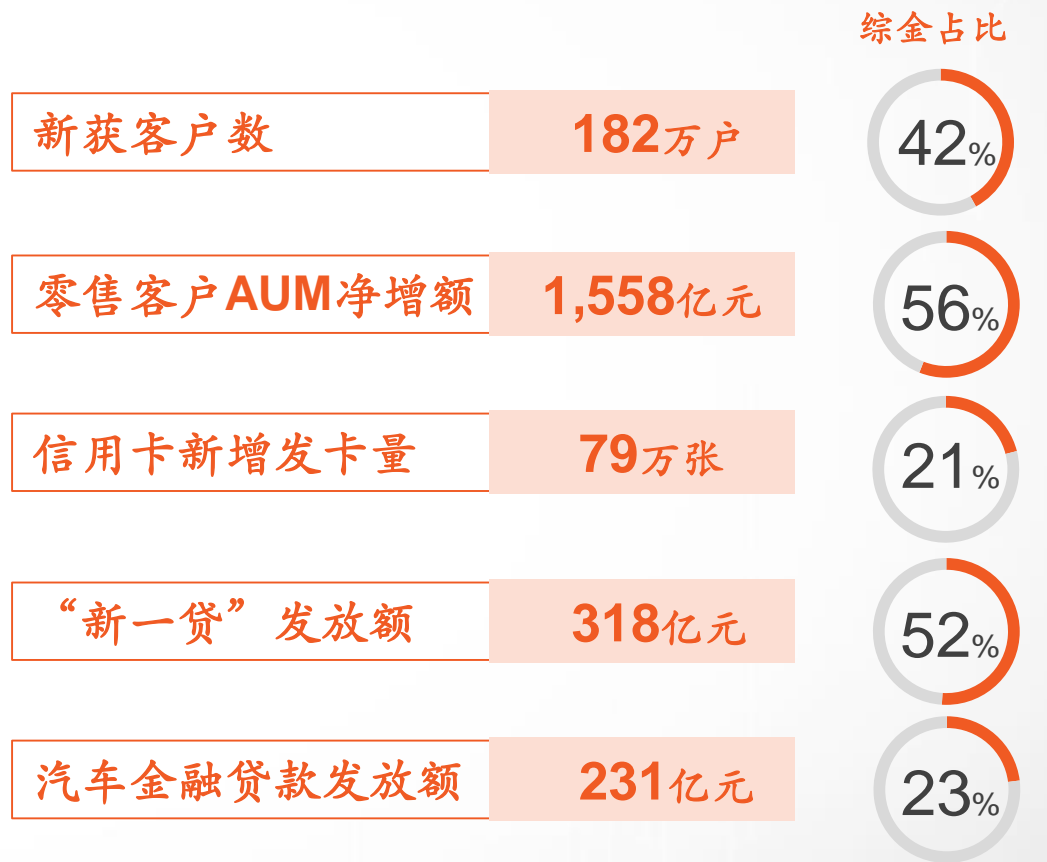
(2023年1-6月)

寿险代理人渠道交叉销售的保费收入贡献



对银行零售业务的贡献

(2023年1-6月)



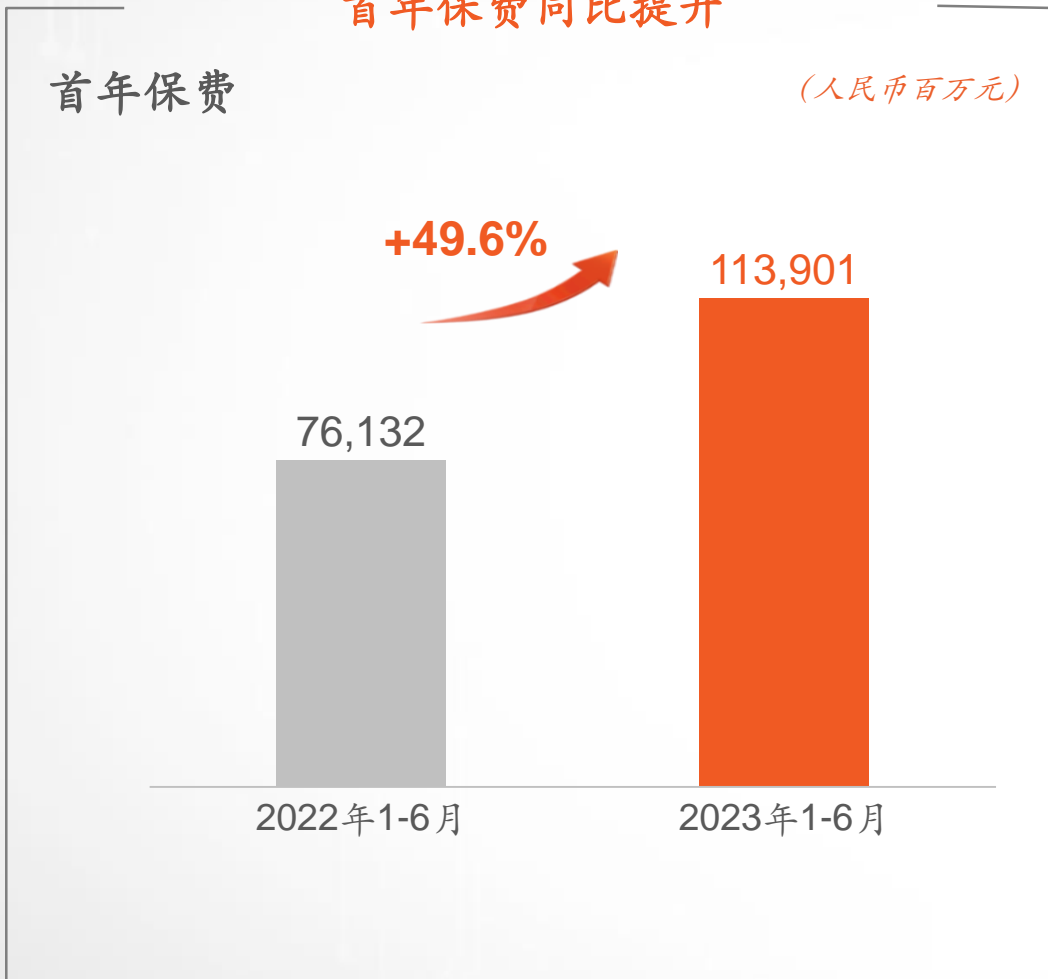
未来展望：基于平安独特优势，抓住潜在市场机会，推动“三数” 稳健增长

	2017年/ 2017年12月31日	2022年/ 2022年12月31日	客户经营目标
个人业务营运利润 “三数”驱动持续增长	745 亿元	1,326 亿元	个人营运利润 稳健增长
个人客户数 个人客户数持续增长	1.66 亿	2.27 亿	目标客群 中产及以上客户
客均合同数 客均合同数稳定增加	2.32 个	2.97 个	高价值 合同数提升
客均利润 稳健的产品盈利能力	450 元	585 元	客均价值提升

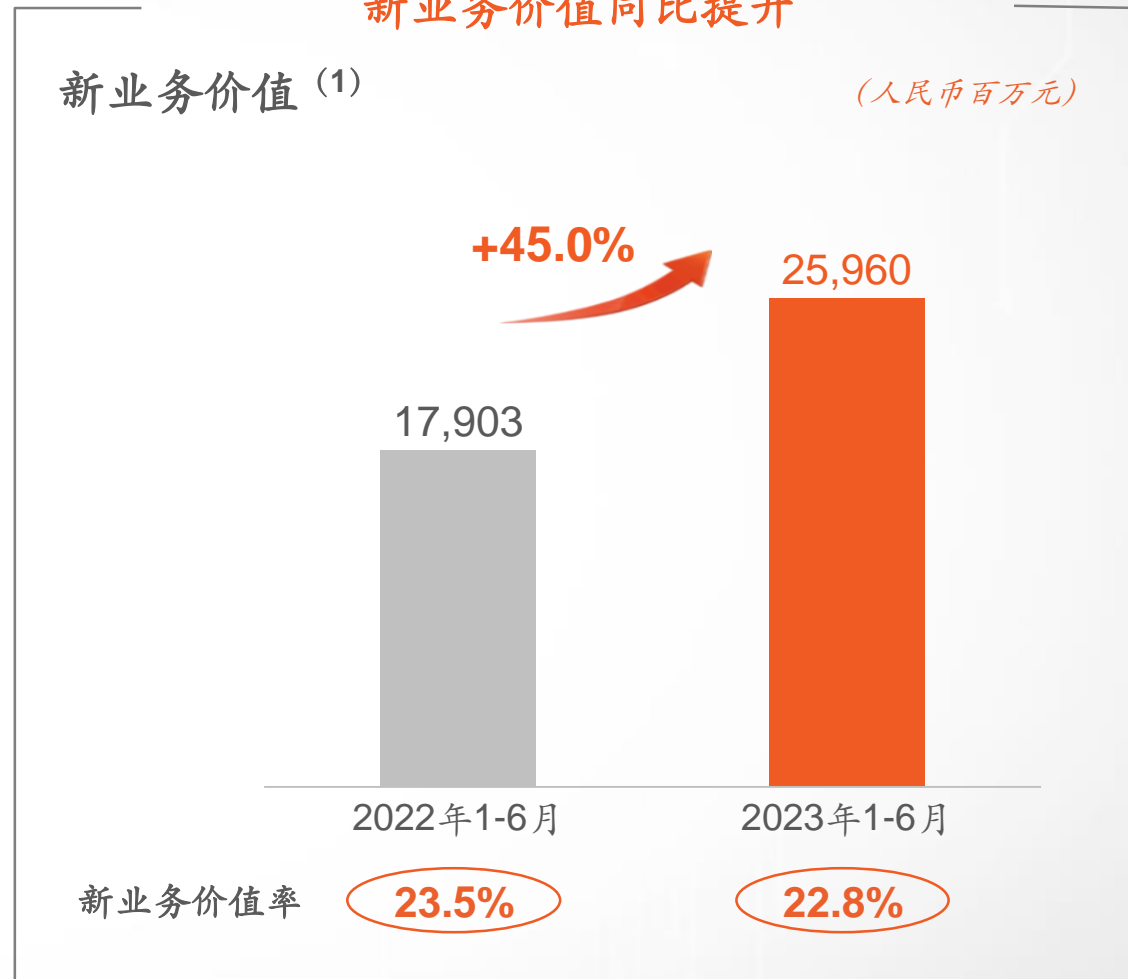
注：采用2022年数据（覆盖一个完整的财报年度）。

寿险及健康险业务：上半年新业务价值恢复正增长

首年保费同比提升



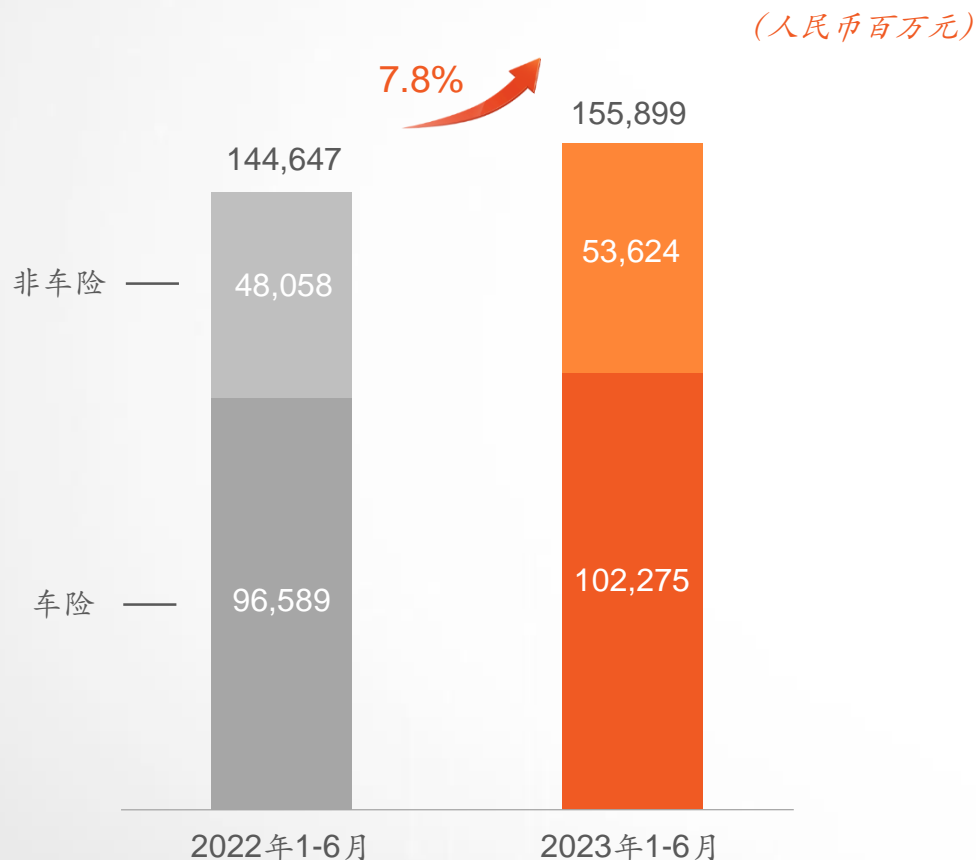
新业务价值同比提升



注：(1) 使用 2022 年末的评估假设及方法对 2022 年1-6 月的新业务价值进行重述。

财产保险业务：保险服务收入稳健增长，业务品质保持良好

保险服务收入



分险种经营数据

(人民币百万元)

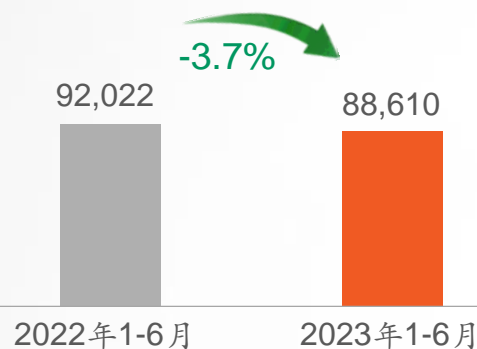
	原保险保费收入		承保综合成本率	
	金额	同比变动 (%)	率值 (%)	同比变动 (pps)
车险	101,348	6.1	97.1	2.6
责任保险	14,219	14.7	99.5	(2.6)
健康保险	7,032	57.4	92.3	1.3
企业财产保险	5,765	18.2	89.0	(8.4)
农业保险	5,528	53.1	93.4	(0.1)
保证保险	2,188	(79.3)	117.7	4.7
整体	154,136	5.0	98.0	0.9

注：（1）本公司自2023年1月1日起执行新保险合同准则，保险服务收入、承保综合成本率均为新保险合同准则口径的数据，相关比较期间数据已按新准则进行追溯调整。
（2）因表格列示的是财产保险业务的主要险种情况，因此直接计算并不等于整体。

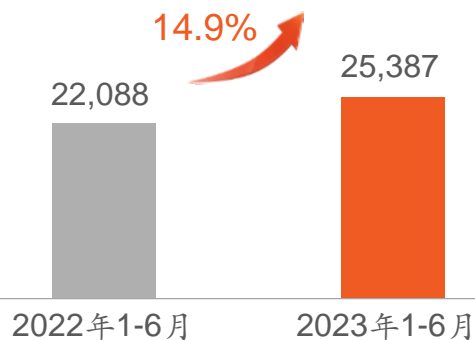
银行业务：经营业绩表现稳健，资产质量整体平稳

(人民币百万元)

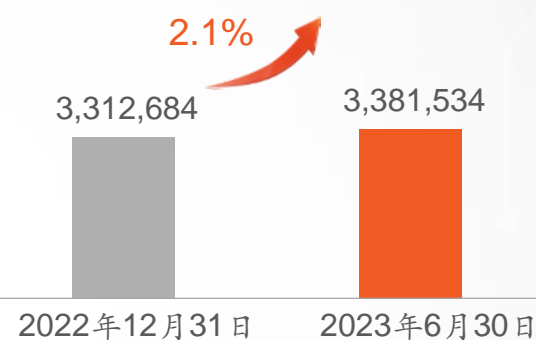
营业收入



净利润稳健增长



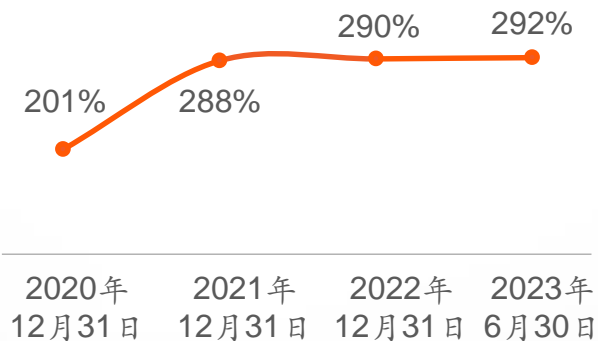
存款持续增长



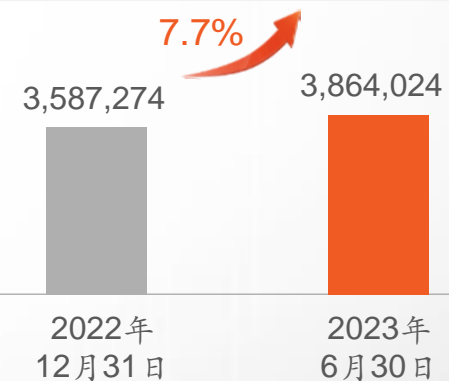
不良贷款率保持稳定



拨备覆盖率稳健



零售AUM持续增长



保险与协同板块

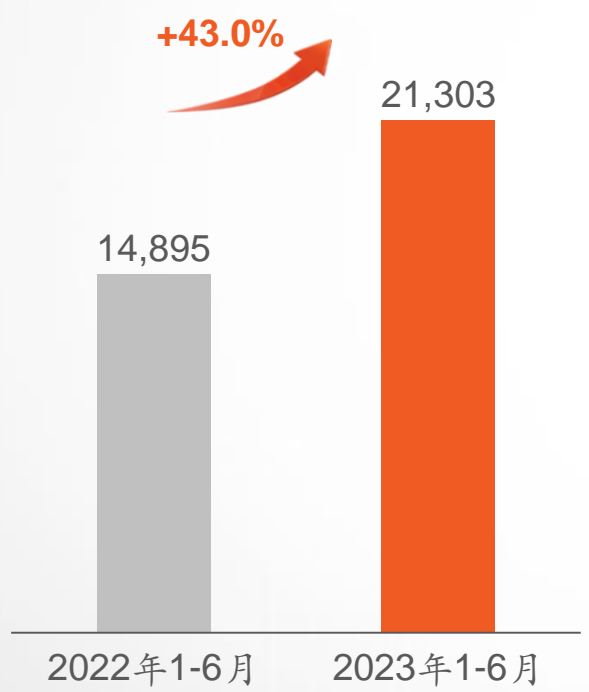
陈心颖

联席首席执行官

寿险改革：代理人渠道产能大幅提升驱动业绩增长，收入持续提升

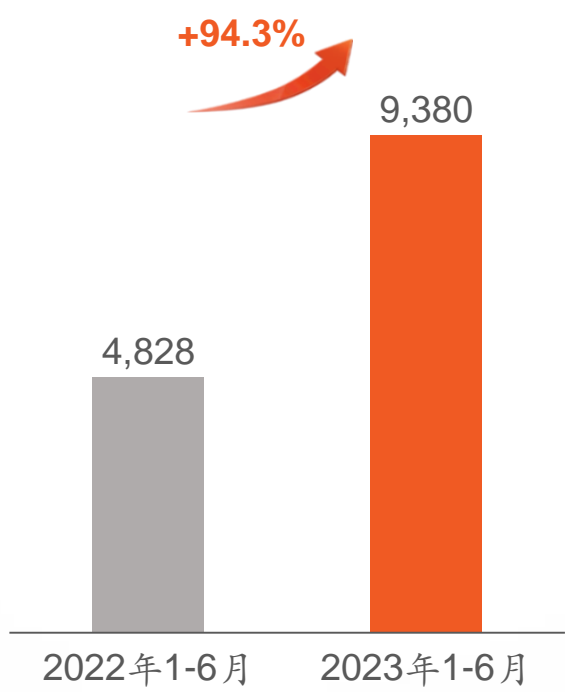
业绩⁽¹⁾同比提升

代理人渠道新业务价值 (人民币百万元)



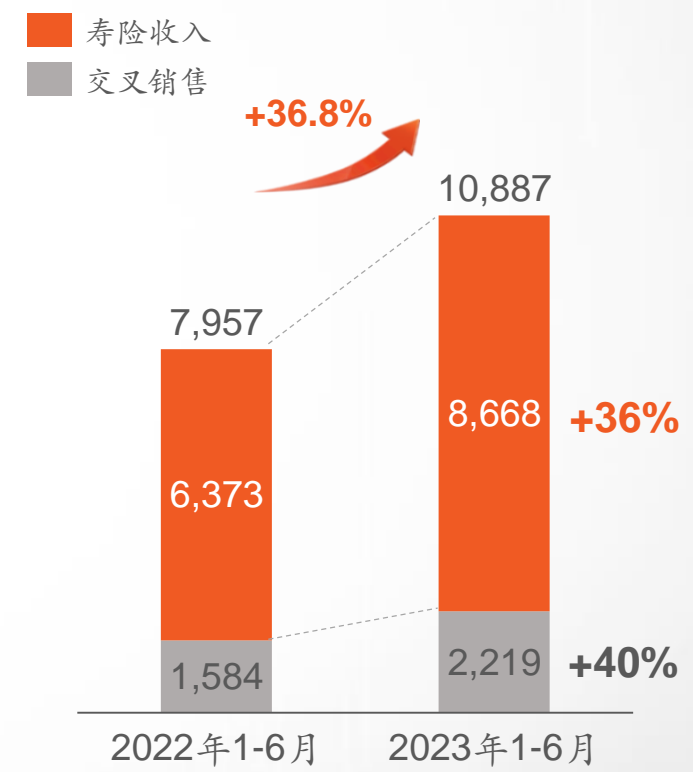
人均产能⁽¹⁾同比提升

人均新业务价值 (人民币元/人均每月)



人均收入⁽¹⁾同比提升

人均收入 (人民币元/人均每月)



注：(1) 统计不包含创新潜力代理人；新业务价值增速为使用 2022 年末的评估假设及方法对 2022 年1-6 月的新业务价值进行重述后的可比增速。

寿险改革：持续打造三高代理人队伍，三好五星体系提升部课经营水平

对代理人

打造高质量、高产能、高收入队伍

2023年1-6月同比变化

钻石队伍	钻石占比 ⁽¹⁾	+7 pps
	人均NBV	+37%
潜力队伍	人均NBV	+13%
	人均收入	+10%
新人队伍	“优+”占比 ⁽²⁾	+25 pps
	“优+”人均收入	普才 ~3倍

对部课

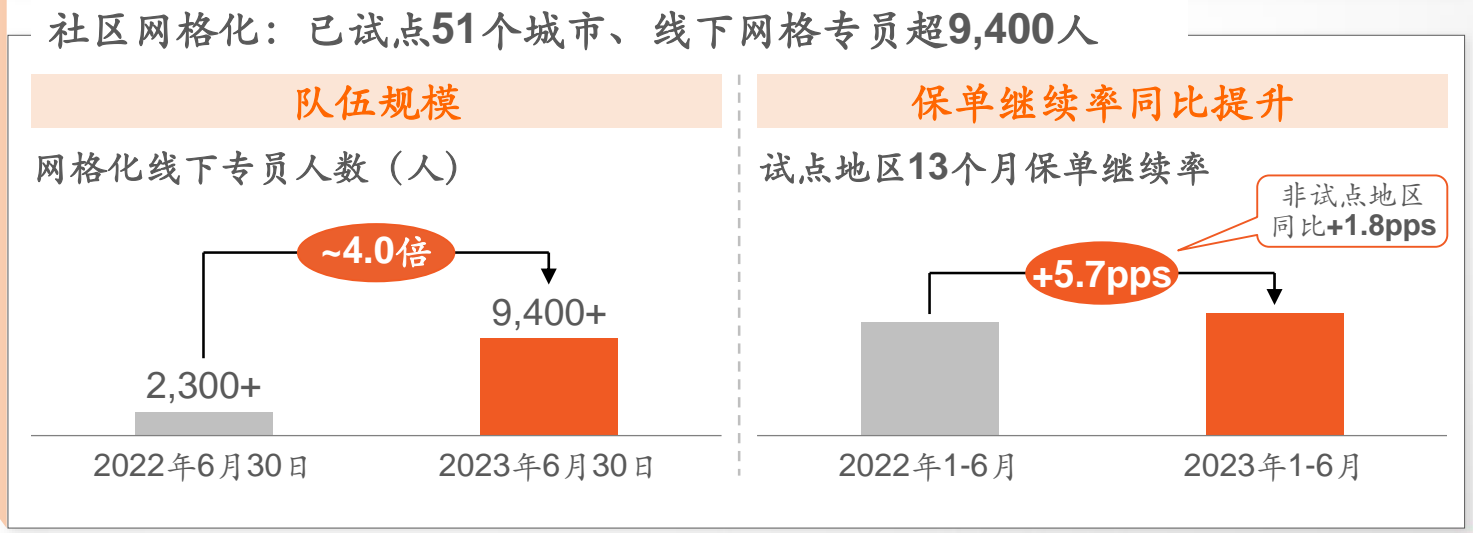
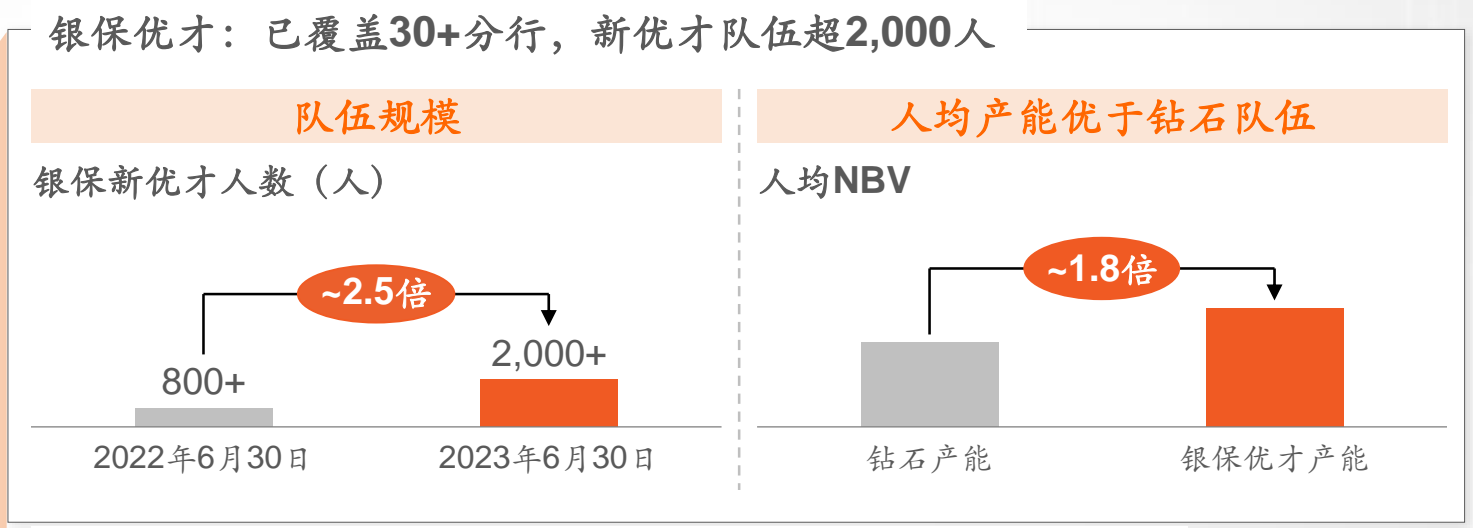
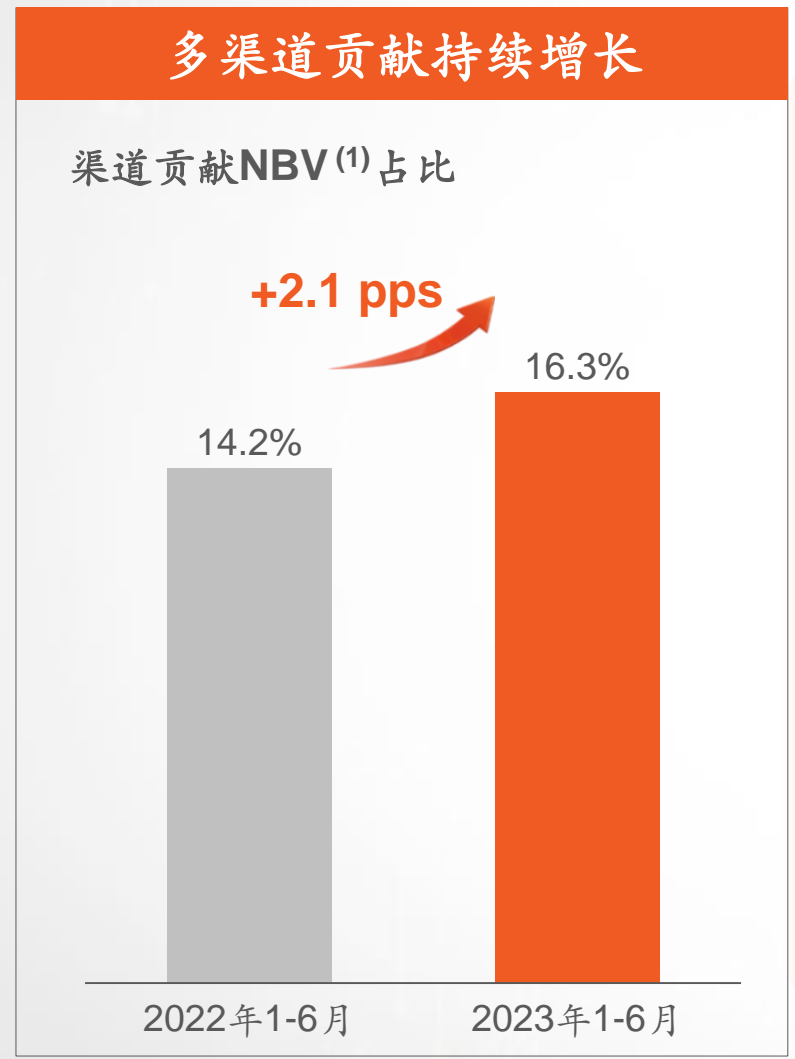
打造三好五星数字化营业部

2023年1-6月同比变化⁽³⁾

星级部课	部课数占比	+11 pps
	部均NBV	+48%
潜力部课	部课数占比	+3 pps
	部均NBV	+27%
未达标部课	部课数占比	-14 pps
	部均NBV	+8%

注：(1) 钻石人力是对代理人每月绩效的评级，标准为首佣达到3,500元（部分地区3,000元）且成交2件长险保单。
 (2) 新增人力中“优+”人力的占比。
 (3) 部均NBV为固定批次相比较。

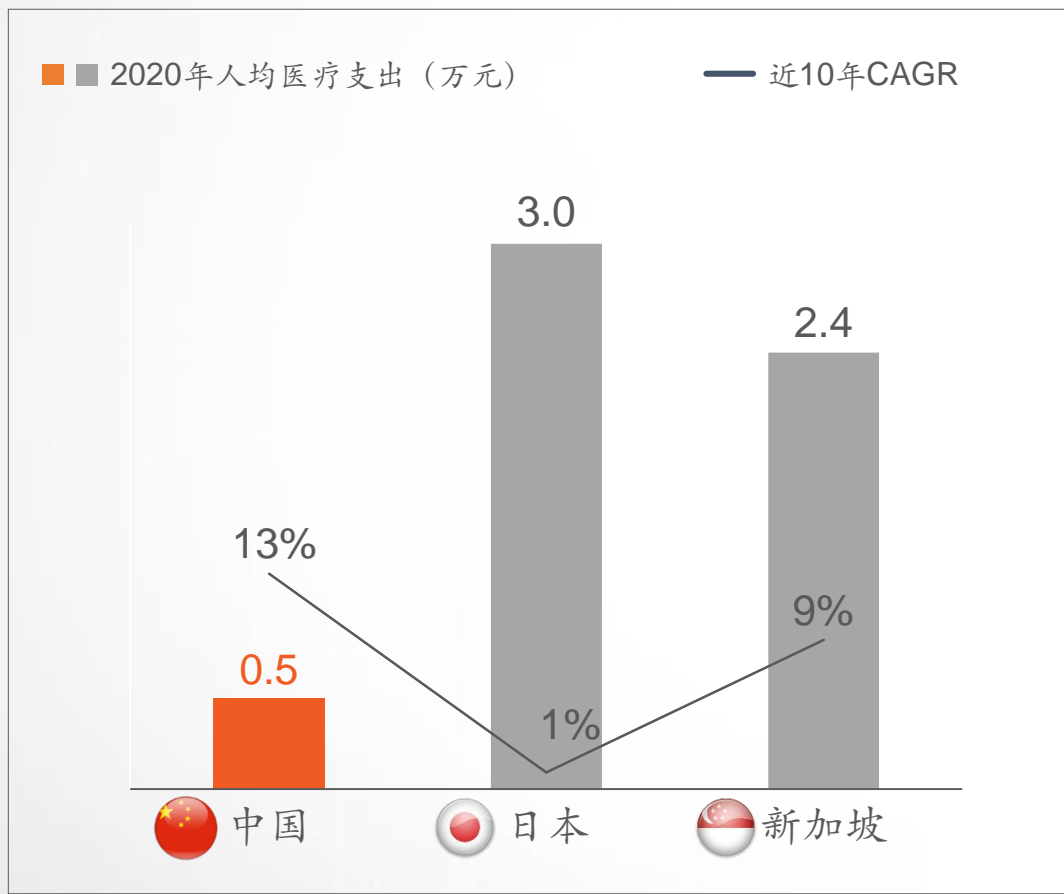
寿险改革：多元创新渠道贡献持续增长，试点模式已见成效



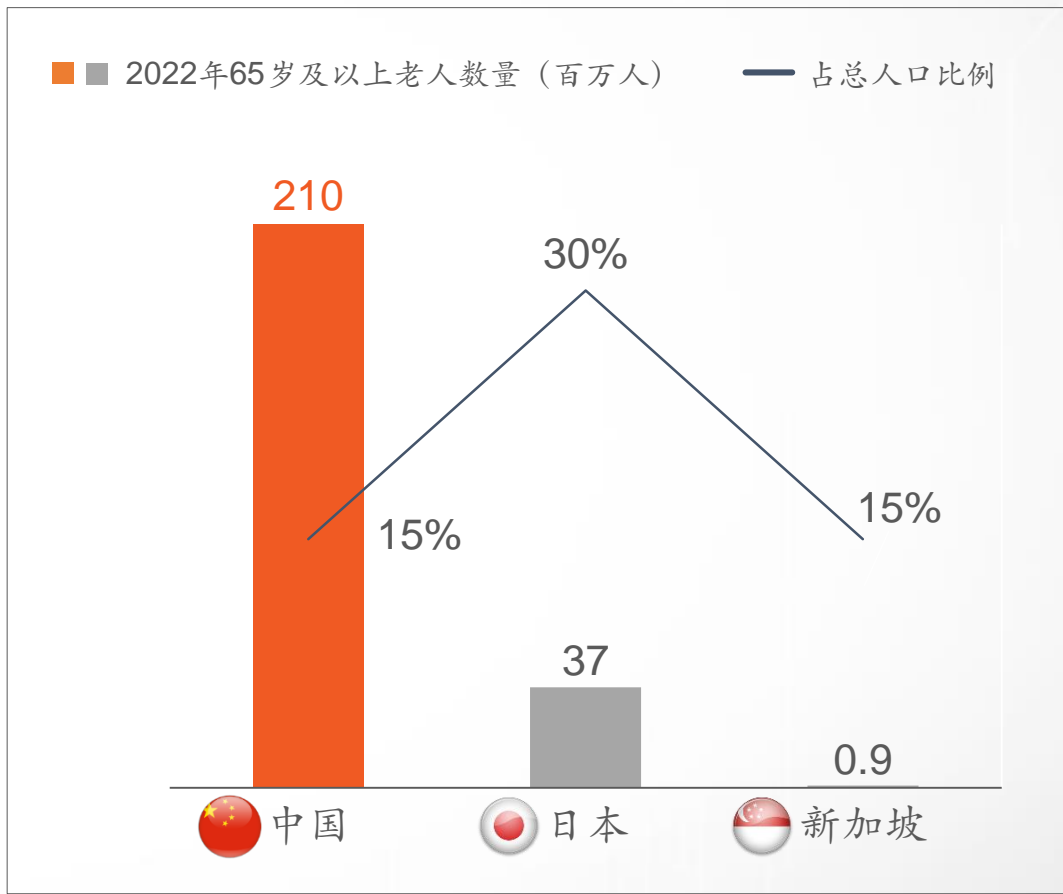
注：(1) 多渠道贡献NBV为平安寿险通过社区网格化、银行优才、下沉渠道等实现的个人业务NBV直接加总。其中，社区网格化渠道包括原电网销渠道，银行优才渠道包括原银保渠道。使用2022年末的评估假设及方法对2022年1-6月的新业务价值进行重述后的可比增速。

医养赋能：中国医疗及养老服务潜力巨大

医 医疗支出有增长空间



养 老年人口规模大



注：中国数据来自国家统计局数据库，日本、新加坡数据来自世界银行数据库。

医养赋能：代表支付方，整合供应方，提供最佳性价比服务

支付方：金融+医疗养老

个人

- 保险+医疗健康
- 保险+居家养老
- 保险+高端养老

企业

- 委托基金+员工健管
- 补充保险+员工健管
- 企业员工健管计划

中国平安人寿保险 中国平安财产保险
平安养老保险 平安健康保险 平安银行

家庭医生+养老管家

- 7×24主动管理
- 秒级响应
- 健康档案+AI

会员制
基础 | 中级 | 高级 | 超级

医养会员 2,100万+	供应商数 23万+
服务次数 4,700万+	购买次数 2,500万+
	交易总额 30亿+

供应方：标准、集采、监督



“到线”服务
(~130项服务/450+供应商)

到线 名医	到线 专医	到线 健康	在线 商城	...
----------	----------	----------	----------	-----

“到店”服务
(~570项服务/23万+供应商)

三到服务

到店 健康	就医 服务	到店 专病	药店 网络	...
----------	----------	----------	----------	-----

“到家”服务
(~550项服务/80+供应商)

上门 治疗	上门 送药	上门 照护	智能 设备	...
----------	----------	----------	----------	-----

平安健康  **北大医疗**
PKU HEALTHCARE

支付方：“金融+医疗养老”满足客户全生命周期需求

 **家庭医生**

金融+医疗健康

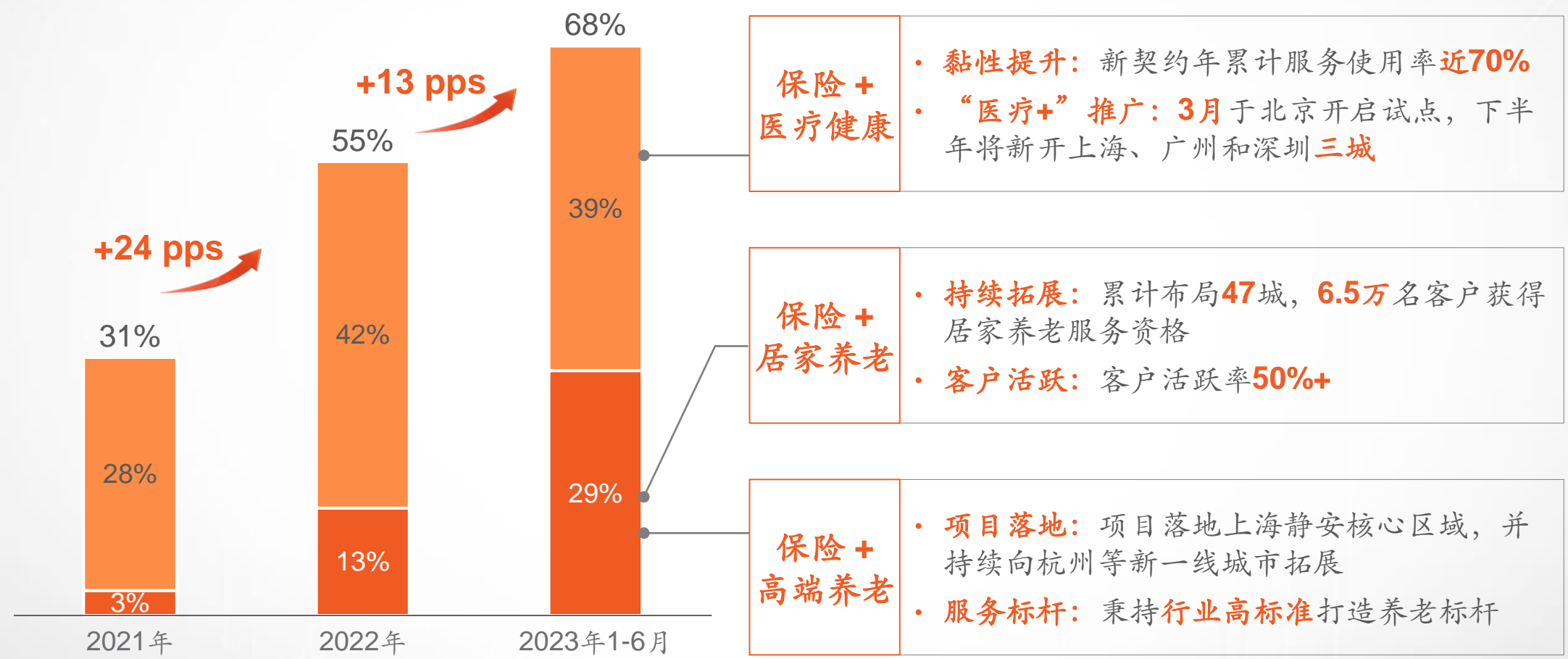
 **养老管家**

金融+养老服务

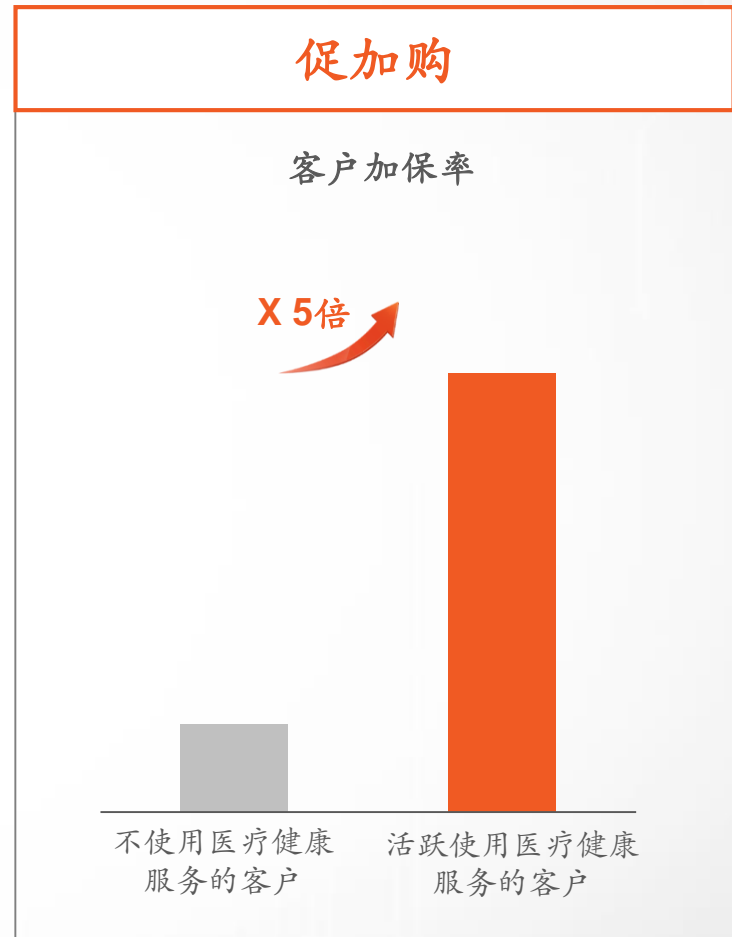
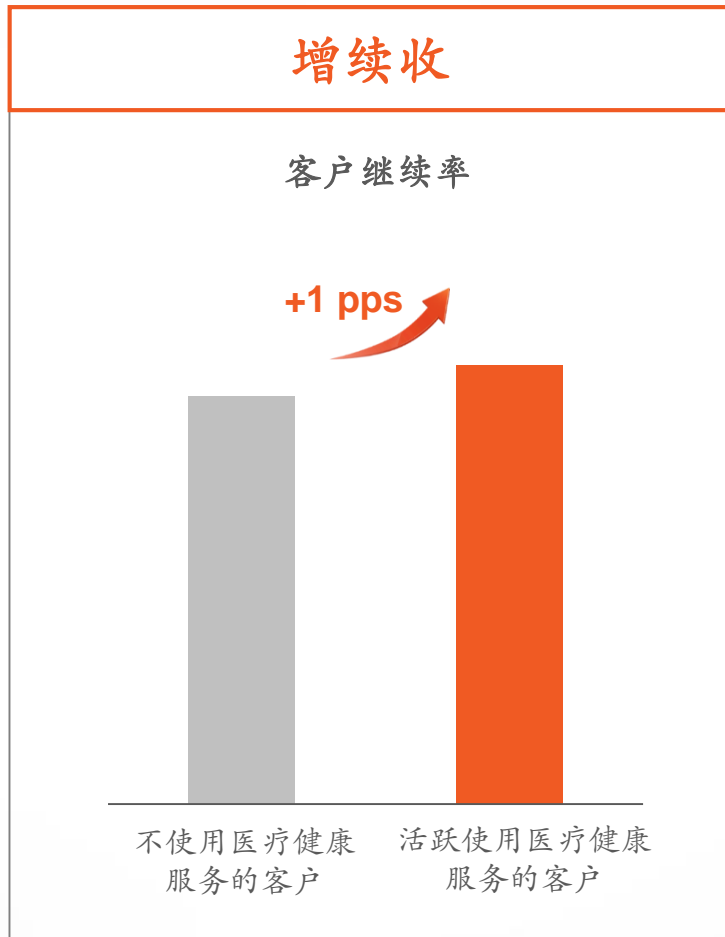
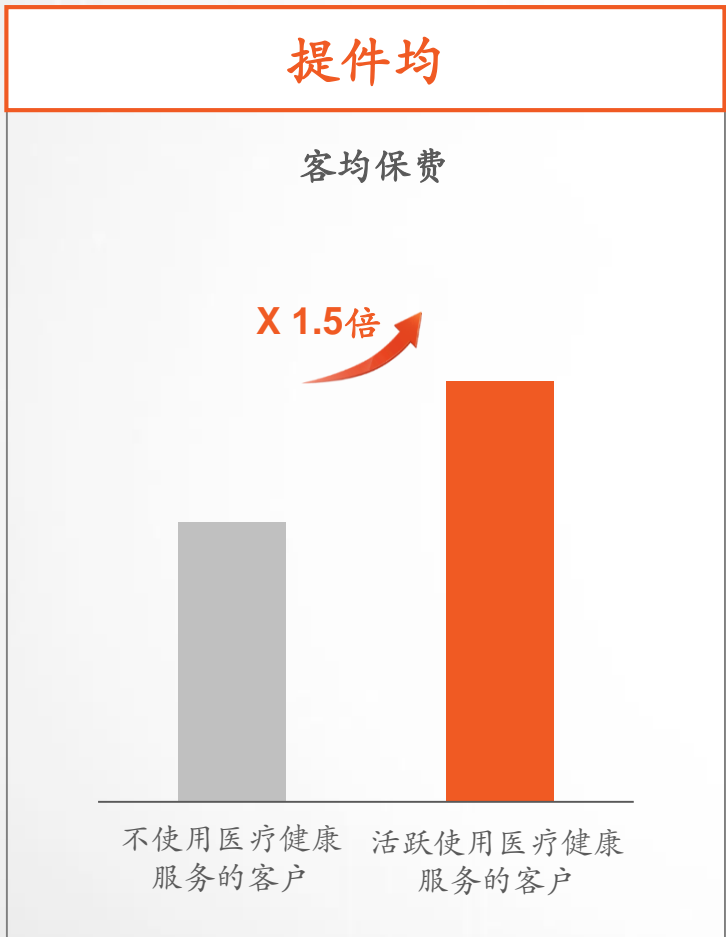
	↓	↓	↓	↓
	保险+企业员康	保险+医疗健康	保险+居家养老	保险+高端养老
客群	大型央国企、部分外/民企	中收入客群	中高收入客群	高收入客群
产品	企补医疗+委托基金+服务	重疾险、专属年金	终身险+灵活产品组合	灵活产品组合
服务体系	<ul style="list-style-type: none"> • 750项员工医健服务 • 7x24线上问诊 • 线下医院就医协助 	<ul style="list-style-type: none"> • 270+项医疗健康服务 • 北大国际医院50+危重专病诊疗资源 	<ul style="list-style-type: none"> • 医/住/护等十大场景 • 上线550项养老服务 • 智能管家、生活管家、医生管家联合服务 	<ul style="list-style-type: none"> • 核心区域，顶级社区 • 七维健康的康养理念 • 国际标准养老服务

赋能价值：对寿险新业务价值贡献持续提升，服务加持效果显著

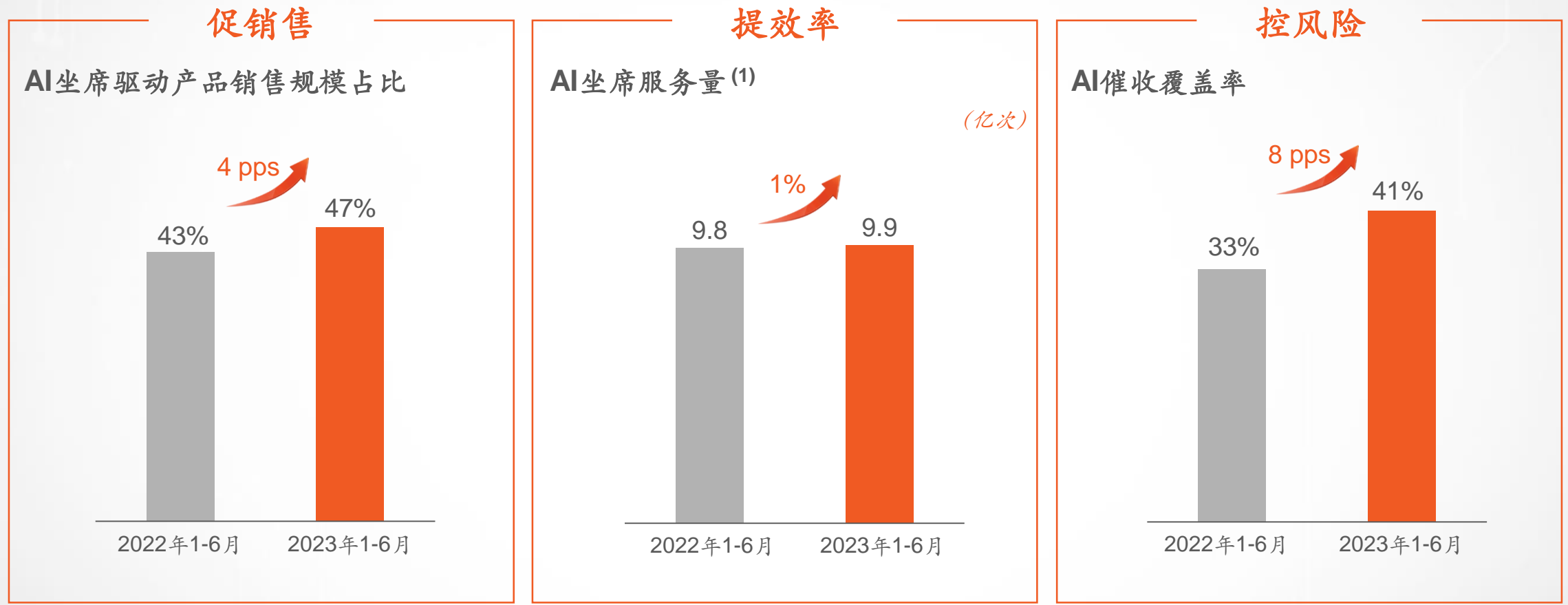
享有服务权益的客户贡献的NBV占比持续提升



赋能价值：医疗健康服务助力提升寿险客户价值



科技业务：先进技术深度赋能，持续引领业务发展



注：(1) AI坐席服务量指语音机器人、文本机器人提供的信用卡和保险业务的外呼和应答服务总次数，统计包含平安寿险、平安产险、平安银行、平安金服（非贷款业务）等。
 (2) 因四舍五入，直接计算未必相等。

提问与解答

附录：2023年上半年集团营运利润（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营运利润	57,295	9,242	14,714	1,412	1,735	(2,441)	81,957
少数股东营运利润	1,299	43	10,673	564	515	576	13,670
营运利润 (A)	58,593	9,285	25,387	1,976	2,250	(1,865)	95,626
加:							
短期投资波动 (B)	(12,259)	-	-	-	-	-	(12,259)
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 (C)	-	-	-	-	58	-	58
净利润 (D = A + B + C)	46,335	9,285	25,387	1,976	2,308	(1,865)	83,426
归属于母公司股东的净利润	45,121	9,242	14,714	1,412	1,793	(2,441)	69,841
少数股东损益	1,214	43	10,673	564	515	576	13,585

注：因四舍五入，直接计算未必相等。

附录：2022年上半年集团营运利润（表 A-2，已重述）

(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营运利润	59,069	8,602	12,802	4,400	4,909	(3,499)	86,282
少数股东营运利润	563	40	9,286	838	395	518	11,640
营运利润 (A)	59,632	8,642	22,088	5,238	5,304	(2,981)	97,922
加:							
短期投资波动 (B)	(15,295)	-	-	-	-	-	(15,295)
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 (C)	-	-	-	-	(429)	-	(429)
净利润 (D = A + B + C)	44,336	8,642	22,088	5,238	4,875	(2,981)	82,198
归属于母公司股东的净利润	43,940	8,602	12,802	4,400	4,480	(3,499)	70,725
少数股东损益	396	40	9,286	838	395	518	11,473

注：因四舍五入，直接计算未必相等。

附录：寿险及健康险合同服务边际变动表

(人民币百万元)	2023年1-6月	2022年1-6月	备注
期初合同服务边际	818,683	877,135	A
新业务贡献	27,157	24,198	B
新业务保费现值	257,100	219,191	C
新业务利润率(%)	10.6	11.0	D=B/C
预期利息增长	12,445	13,357	E
调整合同服务边际的估计变更 ⁽¹⁾	(7,840)	(5,431)	F
适用浮动收费法业务的保险合同金融风险变动	5,713	1,274	G
合同服务边际摊销基础	856,159	910,533	H=A+B+E+F+G
合同服务边际摊销	(38,665)	(41,524)	I=X%*H
期末合同服务边际	817,494	869,010	J=H+I

注：(1) 该口径剔除了适用浮动收费法业务的保险合同金融风险变动。

(2) 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)

(人民币百万元)	2023年1-6月	2022年1-6月	备注
保险服务业绩及其他	48,115	50,226	A=B+E+H
合同服务边际摊销	38,665	41,524	B
合同服务边际摊销基础	856,159	910,533	C
合同服务边际摊销比例 (年化, %)	9.0	9.1	D=B/C*2
非金融风险调整变动	3,025	2,940	E
期初风险调整余额	142,249	138,165	F
风险调整释放比例 (年化, %)	4.3	4.3	G=E/F*2
营运偏差及其他	6,425	5,762	H
投资服务业绩	17,500	14,176	I
税前营运利润	65,615	64,402	J=A+I
所得税	(7,022)	(4,770)	
营运利润	58,593	59,632	见表A

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)	2023年1-6月	2022年1-6月	备注
保险服务收入	155,899	144,647	A
保险服务费用	(148,330)	(136,044)	B
分出再保险合同净损益	(1,768)	(1,674)	C
承保财务损益及其他	(2,748)	(2,732)	D
承保利润	3,053	4,197	E=A+B+C+D
承保综合成本率 (%)	98.0	97.1	F=- (B+C+D)/A
总投资收益	8,044	6,040	G
其他收支净额	(453)	(529)	H
税前利润	10,644	9,708	I=E+G+H
所得税	(1,359)	(1,066)	
净利润	9,285	8,642	见表A
营运利润	9,285	8,642	见表A

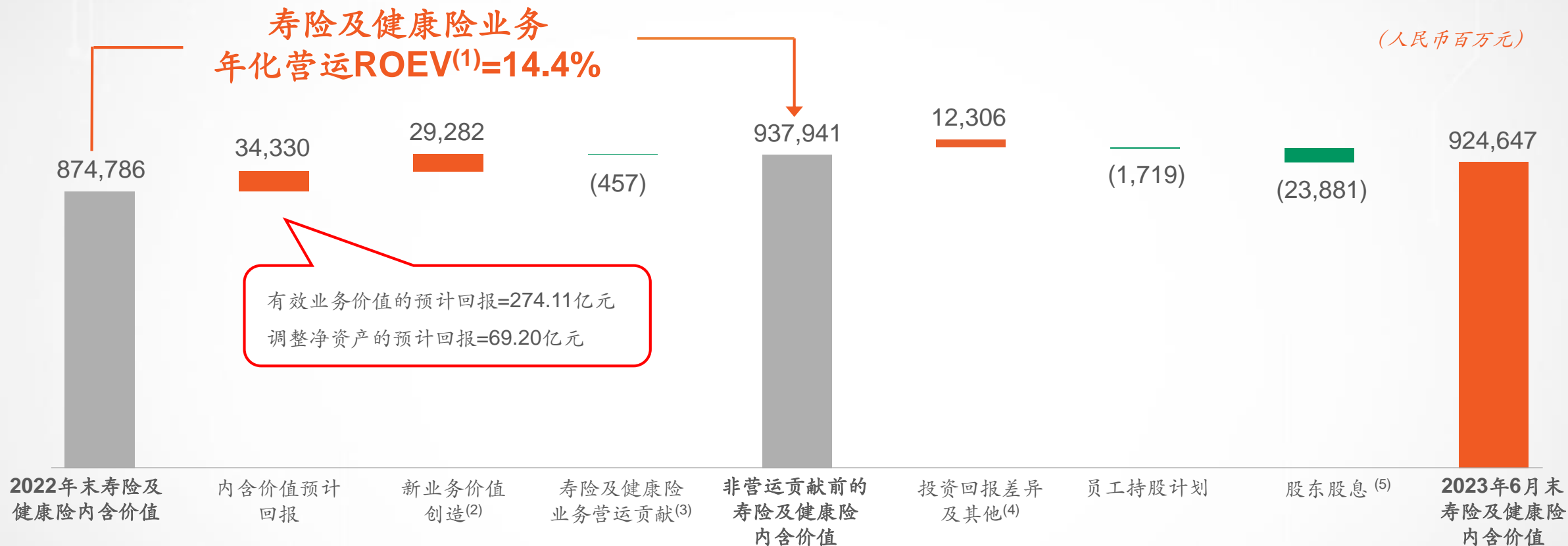
注：因四舍五入，直接计算未必相等。

附录：银行业务经营业绩(表 D)

(人民币百万元)	2023年1-6月	2022年1-6月	备注
利息净收入	62,634	64,059	$A = B \times C$
平均生息资产余额	4,955,321	4,680,271	B
净息差 (非年化, %)	1.26	1.37	C
非利息净收入	25,976	27,963	
营业收入	88,610	92,022	D
业务及管理费	(23,438)	(24,349)	$E = - (D \times F)$
成本收入比 (%)	26.45	26.46	F
税金及附加	(874)	(867)	
减值损失前营业利润	64,298	66,806	
信用及其他资产减值损失	(32,361)	(38,845)	
其中：贷款减值损失	(27,663)	(29,831)	$G = - (H \times I)$
平均发放贷款和垫款余额	3,379,434	3,123,276	H
信贷成本 (非年化, %)	0.82	0.96	I
其他支出	(4)	(178)	
税前利润	31,933	27,783	
所得税	(6,546)	(5,695)	
净利润	25,387	22,088	见表A

注：因四舍五入，直接计算未必相等。

附录：寿险及健康险业务年化内含价值营运回报率达14.4%

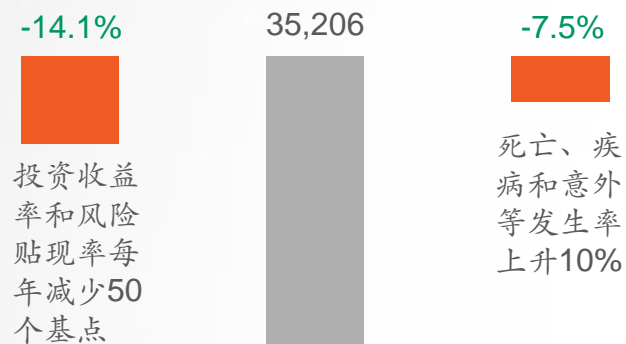


- 注：(1) 年化营运回报率等于上半年营运回报率乘以2。
 (2) 新业务价值创造包括新业务价值(259.60亿元)以及分散效应(33.22亿元)。
 (3) 寿险及健康险业务营运贡献包括营运假设及模型变动(-24.73亿元)、营运经验差异及其他(20.16亿元)。
 (4) 投资回报差异及其他包括投资回报差异、市场价值调整及其他影响。
 (5) 平安寿险向集团分红(238.81亿元)。
 (6) 因四舍五入，直接计算未必相等。

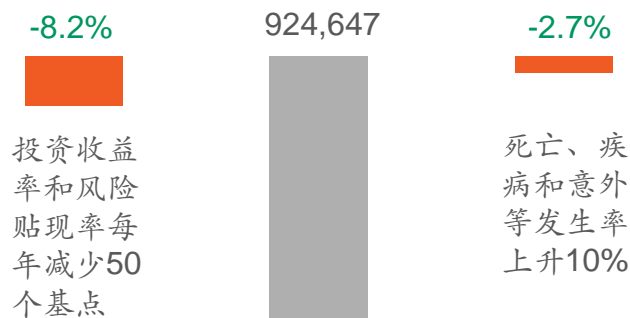
附录：新业务价值及内含价值对未来投资回报与发生率的敏感性

(人民币百万元)

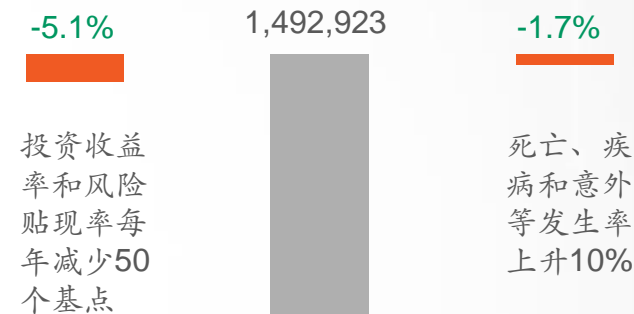
一年新业务价值



寿险及健康险业务内含价值

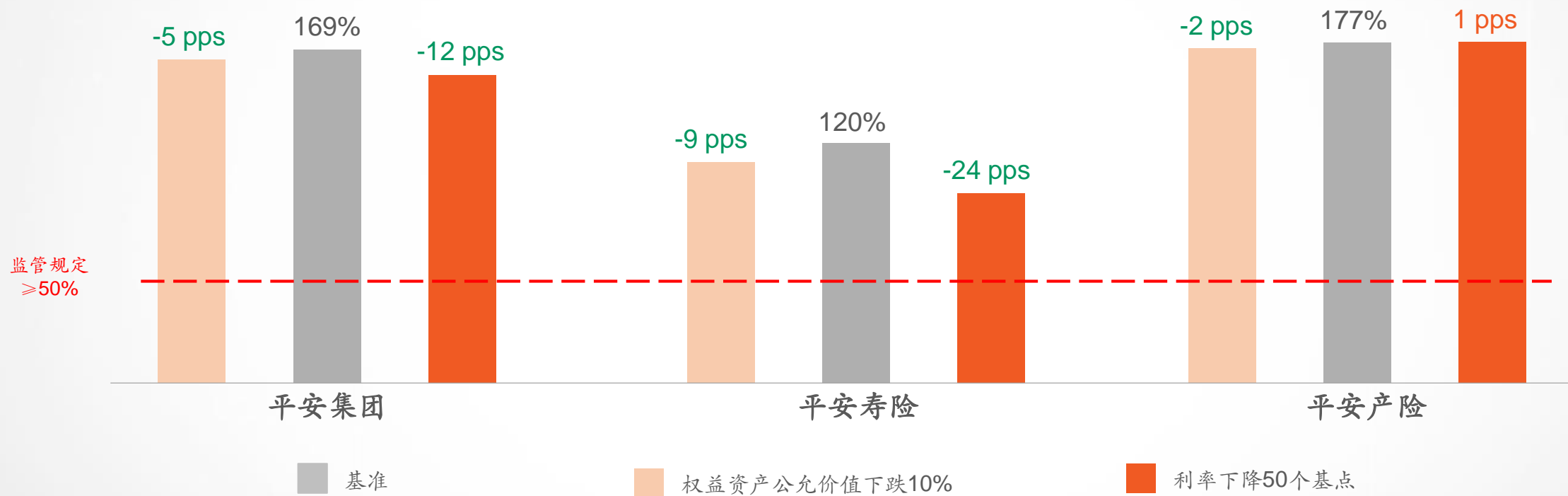


集团内含价值



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



注：因四舍五入，直接计算未必相等。