

公司代码：601601

公司简称：中国太保

中国太平洋保险（集团）股份有限公司
2024 年年度报告摘要

第一节 重要提示

- 1、本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 <http://www.sse.com.cn> 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2、本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

3、未出席董事情况

未出席董事职务	未出席董事姓名	未出席董事的原因说明	被委托人姓名
非执行董事	蔡强	其他公务	傅帆

- 4、安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5、董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司2024年度经审计的按中国企业会计准则编制的合并财务报表归属于母公司股东的净利润为449.60亿元，母公司财务报表净利润为108.17亿元。根据《公司章程》及其他相关规定，法定盈余公积金累计额为公司注册资本的50%以上的，可以不再提取。在结转上年度未分配利润后，2024年末中国企业会计准则母公司财务报表未分配利润为471.04亿元。

公司利润分配将综合考虑公司的经营发展和股东回报等因素，现金分红金额的厘定主要参考归属于母公司股东的营运利润增幅，兼顾考虑投资正向贡献的影响。2024年度归属于母公司股东的营运利润为344.25亿元。

因此，公司2024年度利润分配以经审计的母公司财务报表数为基准，拟根据总股本9,620,341,455股，按每股人民币1.08元（含税）进行年度现金股利分配，共计分配人民币10,389,968,771.40元，剩余部分的未分配利润结转至2025年度。公司本年度不实施资本公积金转增股本。

现金股利分配后，集团偿付能力充足率无重大影响，仍满足监管要求。

公司近三年未实施资本公积金转增股本。

上述利润分配方案尚待股东大会批准。

第二节 公司基本情况

1、公司简介

公司股票简况			
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码
A股	上海证券交易所	中国太保	601601
H股	香港联合交易所有限公司	中國太保	02601
GDR	伦敦证券交易所	China Pacific Insurance (Group) Co., Ltd.	CPIC

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	苏少军	陈昊之
联系地址	中国上海市黄浦区中山南路1号	中国上海市黄浦区中山南路1号
电话	021-58767282	021-58767282
传真	021-68870791	021-68870791
电子信箱	ir@cpic.com.cn	ir@cpic.com.cn

2、报告期公司主要业务简介

2024年，全国保险行业^注实现原保险保费收入5.70万亿元，按可比口径同比增长5.7%。其中，人身保险公司原保险保费收入4.01万亿元，按可比口径同比增长5.7%；财产保险公司原保险保费收入1.69万亿元，按可比口径同比增长5.6%。按原保险保费收入计算，太保寿险、太保产险分别为中国第三大人寿保险公司和第三大财产保险公司。

注：保险行业数据来自金融监管总局网站。

本公司是中国一家领先的综合性保险集团公司，通过附属公司为全国各地的个人和机构客户提供广泛的人身保险、财产保险、专业健康保险、养老金产品及服务。本公司还通过附属公司管理及运用保险资金并开展第三方资产管理业务。

公司通过旗下子公司提供各类风险保障、财富规划以及资产管理等产品和服务。公司主要通过太保寿险为客户提供人身保险产品和服务；通过太保产险、太平洋安信农险为客户提供财产保险产品和服务；通过太平洋健康险为客户提供专业的健康险产品及健康管理服务；通过太保资产开展保险资金运用以及第三方资产管理业务；通过长江养老开展养老金融服务及相关资产管理业务；通过太保资本开展私募基金管理业务及相关咨询服务；通过国联安基金开展公募基金管理业务；公司还通过太保科技提供市场化科技赋能支持和服务。

3、公司主要会计数据和财务指标

3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位：百万元 币种：人民币

	2024年末	2023年末	本年末比上年 末增减(%)	2022年末	
				调整后 ^{注2}	调整前
总资产	2,834,907	2,343,962	20.9	2,071,336	2,176,299
归属于上市公司股东的 净资产	291,417	249,586	16.8	196,477	228,446
	2024年	2023年	本年比上年增 减(%)	2022年	
				调整后 ^{注2}	调整前
营业收入	404,089	323,945	24.7	332,140	455,372
归属于上市公司股东的 净利润	44,960	27,257	64.9	37,381	24,609
归属于上市公司股东的 扣除非经常性 损益的净利润	44,926	27,135	65.6	37,277	24,505
经营活动产生的现 金流量净额	154,404	137,863	12.0	148,664	147,911
加权平均净资产收 益率(%) ^{注1}	16.6	11.4	5.2pt	19.2	10.8
基本每股收益(元 /股) ^{注1}	4.67	2.83	64.9	3.89	2.56
稀释每股收益(元 /股) ^{注1}	4.67	2.83	64.9	3.89	2.56

注：

1.以归属于本公司股东的数据填列。

2.本公司于2023年1月1日起实施新保险合同准则和新金融工具准则，2022年数据已根据新会计准则的要求重述，本公司按照新保险合同准则规定追溯调整保险业务相关2022年数据，按照新金融工具准则规定选择不追溯调整投资业务相关2022年数据。

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：百万元 币种：人民币

	第一季度 (1-3月份)	第二季度 (4-6月份)	第三季度 (7-9月份)	第四季度 (10-12月份)
营业收入	95,428	99,206	115,930	93,525
归属于上市公司股东的净利润	11,759	13,373	13,178	6,650
归属于上市公司股东的扣除非 经常性损益后的净利润	11,752	13,390	13,173	6,611
经营活动产生的现金流量净额	49,887	40,038	38,822	25,657

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4、股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）				108,209			
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）				114,628			
前十名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）							
股东名称 （全称）	报告期内增减	期末持股数量	比例 （%）	持有有 限售条 件的股 份数量	质押、标记或 冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
香港中央结算（代 理人）有限公司	33,250	2,772,616,357	28.82	-	无	-	境外 法人
申能（集团）有限 公司	-	1,352,129,014	14.05	-	无	-	国有 法人
华宝投资有限公司	-	1,284,277,846	13.35	-	无	-	国有 法人
上海国有资产经营 有限公司	-	609,929,956	6.34	-	无	-	国有 法人
上海海烟投资管理 有限公司	-	468,828,104	4.87	-	无	-	国有 法人
香港中央结算有限 公司	35,494,368	272,020,360	2.83	-	无	-	其他
中国证券金融股份 有限公司	-	271,089,843	2.82	-	无	-	其他
上海国际集团有限 公司	-	160,000,000	1.66	-	无	-	国有 法人
云南合和（集团） 股份有限公司	-	91,868,387	0.95	-	无	-	国有 法人
上海久事（集团） 有限公司	1,211,700	90,949,460	0.95	-	无	-	国有 法人
上述股东关联关系或一致行动 的说明		香港中央结算（代理人）有限公司是香港中央结算有限公司的全资附属公司，两者之间存在关联关系；上海国有资产经营有限公司是上海国际集团有限公司的全资子公司，两者为一致行动人。经本公司询问并经相关股东确认，除此之外，本公司未获知上述股东存在其他关联关系或一致行动关系。					

注：

- 截至报告期末，本公司未发行优先股。
- 前十名股东持股情况根据中国证券登记结算有限责任公司上海分公司（A 股）和香港中央证券登记有限公司（H 股）的登记股东名册排列，A 股股东性质为股东在中国证券登记结算有限公司上海分公司登记的账户性质。
- 香港中央结算（代理人）有限公司所持股份为客户持有。因联交所并不要求客户向香港中央结算（代理人）有限公司申报所持有股份是否有质押及冻结情况，因此香港中央结算（代理人）有限公司无法统计或提供质押或冻结的股份数量。根据《证券及期货条例》第 XV 部的规定，当其持有股份的性质发生变化（包括股份被质押），

大股东要向联交所及公司发出通知。截至报告期末，公司未知悉大股东根据《证券及期货条例》第 XV 部发出的上述通知。

4、香港中央结算有限公司为沪港通股票的名义持有人。

4.2 公司主要股东情况

本公司股权结构较为分散，公司主要股东的各个最终控制人都无法实际支配公司行为，因此本公司不存在控股股东，也不存在实际控制人。

截至报告期末，持有本公司 5% 以上股份的股东有：

1、申能（集团）有限公司

申能（集团）有限公司成立于 1996 年 11 月 18 日，法定代表人为黄迪南，注册资本为 280 亿元。该公司经营范围为一般项目：电力、能源基础产业的投资开发和经营管理，天然气资源的投资开发，城市燃气管网的投资，高科技产业投资管理，实业投资，资产经营，国内贸易（除专项规定）。

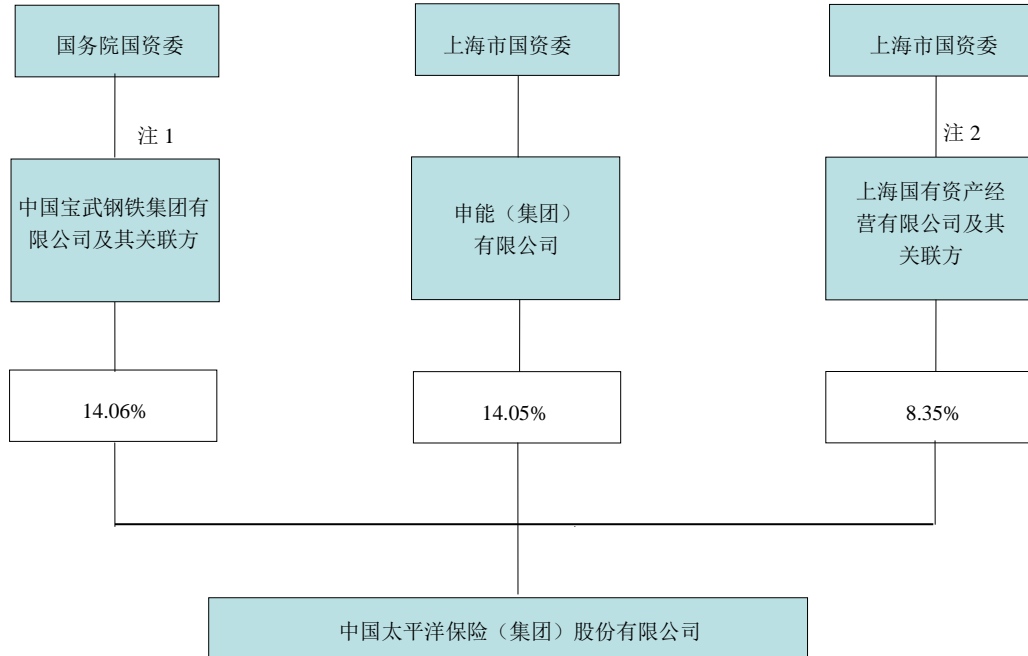
2、华宝投资有限公司

华宝投资有限公司成立于 1994 年 11 月 21 日，法定代表人为胡爱民，注册资本为 93.69 亿元。该公司经营范围为对冶金及相关行业的投资及投资管理、投资咨询、商务咨询服务（除经纪）、产权经纪，是中国宝武钢铁集团有限公司的全资子公司。

3、上海国有资产经营有限公司

上海国有资产经营有限公司成立于 1999 年 9 月 24 日，法定代表人为管蔚，注册资本为 55 亿元。该公司经营范围为实业投资、资本运作、资产收购、包装和出让、企业和资产托管、债务重组、产权经纪、房地产中介、财务顾问、投资咨询及与经营范围相关的咨询服务，与资产经营、资本运作业务相关的担保。

截至报告期末，持有本公司 5%以上股份的股东的最终控制人与公司之间关系图如下：



注：

- 1、中国宝武钢铁集团有限公司及其控制的华宝投资有限公司合计持有 1,353,096,253 股 A 股，占公司总股本的比例为 14.06%。
- 2、上海国有资产经营有限公司及其子公司上海国鑫投资发展有限公司均受上海国际集团有限公司的控制，前述主体合计持有 802,954,107 股 A 股，合计占公司总股本的比例为 8.35%。

4.3 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用

4.4 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用

4.5 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5、公司债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

1、报告期内主要经营情况

1.1 董事长致辞

尊敬的中国太保股东朋友们：

岁序更替，华章日新。在这充满挑战与机遇的一年里，我们始终以奋斗为笔，以汗水为墨，踔厉奋发，书写了属于我们全体太保人的新篇章。在此，我谨代表公司董事会及经营管理层，向长期信赖与支持我们的股东朋友们致以诚挚的感谢！

过去一年，百年变局加速演进，全球政治经济格局加速重构，大国博弈深化叠加多国大选周期，外部不确定性影响加大。国内经济运行面临复杂挑战，但我国经济稳中向好、长期向好的基本面没有改变，保险业在转型升级的过程中，正迎来高质量发展的历史性机遇。我们始终秉持战略定力，坚持稳中求进工作总基调，围绕增强核心功能和提升核心竞争力，进一步全面深化改革，圆满完成董事会换届后首个完整经营年度的各项任务，交出了一份稳中有进、稳中向好的高质量答卷。

以“稳”筑基，主业保持稳步增长

2024年，集团营业收入达4,040.89亿元，同比增长24.7%，其中保险服务收入2,794.73亿元，同比增长5.0%；归母营运利润^注344.25亿元，同比增长2.5%；归母净利润449.60亿元，同比增长64.9%。截至2024年末，集团内含价值5,620.66亿元，较上年末增长6.2%；集团归母净资产2,914.17亿元，较上年末增长16.8%；集团管理资产^注规模达35,426.60亿元，较上年末增长21.2%。积极探索ESG工作，MSCI ESG评级跃升至AA级，领跑国内保险行业，连续11年获上交所信息披露最高评价，获得中国电子信息联合会发布的DCMM（数据管理能力成熟度模型）最高等级5级认证，成为全国首家通过DCMM5级认证的保险集团。

以“精”促进，价值基础进一步夯实

寿险纵深推进“长航”转型，内含价值稳步提升，业务品质持续向好，保单继续率持续优化。全年实现新业务价值132.58亿元，同比增长20.9%，新业务价值率达16.8%，同比上升3.5个百分点。经济假设调整前，新业务价值同比增长57.7%，新业务价值率同比上升8.6个百分点；代理人队伍质态持续优化，核心人力规模企稳，产能及收入稳步提升；多元渠道布局策略显现成效，价值银保、职域营销业务价值大幅增长。产险聚焦国家重大战略和重点领域，提升服务实体经济质效，通过深化客户经营，加强精细化管控，完善风险减量管理服务，综合费用率得到有效压降，承保综合

成本率 98.6%，车险、非车险均保持承保盈利，经营性现金流明显提升。产险公司保费收入突破 2,000 亿元大关，同比增长 6.8%。**公司资产管理持续打磨跨越周期的资产配置框架体系和专业化投资能力**，前瞻把握宏观环境变化、政策运行趋势和市场演化中的结构性机会，集团投资资产综合投资收益率 6.0%，同比上升 3.3 个百分点。

以“新”攀高，强化高质量发展内核

公司锚定“金融五篇大文章”，助力发展新质生产力。**科技金融加快突破**，强化科技企业全生命周期风险研究，护航集成电路、生物医药、人工智能、低空经济等新兴产业，落地多个行业首发产品，探索保投联动模式，为新质生产力发展提供风险保障和资金支持。**绿色保险深化创新**，加大对新能源、绿色交通、绿色技术、碳金融等重点领域、重点行业的风险保障力度，创设和配置绿色债权计划、绿色股权计划、产业基金和组合类保险资管产品，加强碳排放数据管理。**普惠保险丰富供给**，通过大病保险、惠民保业务、长护保险、农业保险等产品和服务的不断升级，持续提升保险服务覆盖面和可及性。**养老金融打造特色**，深度参与个人税延养老、专属商业养老保险、个人养老金等业务试点；企业年金和职业年金管理规模超 7,400 亿元，投资业绩居行业前茅；太保家园落地 13 城 15 园，交付床位数超 8,800 张；居家养老服务“百岁居”项目线下体验中心已落地 127 个城市；构建“防诊疗复养”康养服务体系，满足多样化养老需求。**数智太保加速推进**，打造“保险、服务与科技”新模式，数字劳动力助力提升生产效率，健康险理赔等大模型应用场景得到拓展。

以“信”为本，筑牢可持续发展根基

公司积极践行让客户信赖、监管放心、社会认可的诚信经营文化。秉承以客户为中心的经营理念，完善客户全生命周期服务生态圈建设，打造客群差异化智慧服务；全力做好年初冻雨及台风“摩羯”“贝碧嘉”等重大灾害的应对工作，最大程度减少人民群众生命财产损失。2024 年产、寿险公司消保监管评价荣获行业“双第一”，健康险公司服务质量指数在专业健康险公司中排名居首。**深化合规经营理念**，强化风险内控机制，统筹协调资本规划，优化偿付能力管理，提升风险智能预警能力。集团非标信用风险预警等项目荣获人民银行金发奖，产、寿险公司的监管风险综合评价结果继续保持良好。**加强公司治理主体的专业高效和约束制衡**，充分发挥董事会多元化、专业化的领导和核心决策作用，深化管理层任期制契约化管理；对外高度关注投资者需求，通过不断提升信息透明度和信息披露质量，向境内外资本市场全面展示公司经营成果和长期发展动能。

过去一年的成绩，既是全体太保人砥砺前行的见证，更是未来征程的坚实基础。2025 年，保险业将进一步从规模扩张转向价值创造，在多重机遇与挑战中加速转型升

级，党的二十届三中全会决议十三次提及“保险”，国务院发布《关于加强监管防范风险推动保险业高质量发展的若干意见》，保险业在中国式现代化建设进程中的功能作用正进一步凸显。人口老龄化催生银发经济，健康养老方面的需求增长带来新的发展机遇；生成式 AI 将深刻改变客服、营销、精算、理赔、风控等作业环节，推动业务流程优化和生产效率提升；气候变化风险日益上升，行业需要加快提升巨灾风险管理能力，推动社会经济实现绿色低碳转型。与此同时，严监管体系全面落地，穿透式监管与偿二代二期深化实施，正在推动行业正本清源，在防控风险基础上实现高质量发展新跨越。站在新的历史起点，我们唯有以更高的站位、更宽的视野、更实的举措，方能把握机遇、应对挑战。中国太保将聚焦主责主业，坚定围绕大康养、“AI+”和国际化等战略重点，坚守价值、坚信长期，开启新一轮高质量发展的壮阔征程。

我们将强化专业优势，稳固高质量发展基本盘。寿险公司将以“以客户为出发点、产服为切入点、队伍为落脚点”的经营理念持续深化客户经营，优化产品服务生态。培育职业化、专业化营销队伍，推动转型不断深化，实现价值的可持续增长；推进多元渠道模式升级，探索银保业务、普惠保险、高客经营、互联网渠道等专项优化。产险公司将在保持业务稳定的基础上，强化效益优先，加快由速度和规模向以价值和效益为中心的转变；通过管控业务品质、提升风险定价和理赔能力、强化重点渠道获客能力、完善新能源车险经营模式等各项举措，不断提升经营发展质效。公司资产管理将坚守长期投资理念，发挥保险资金优势，加强资负联动，保持稳健的资产配置，强化投资业务风险穿透管控；构建穿越周期的投资研究和管理能力，探索多元化投资，丰富投资策略，提升保险资金的运用效能。

我们将深耕康养战略，坚定不移推进产服融合。把握医保支付方式改革和医疗数据共享等政策机遇，加快发展商业健康保险。进一步丰富产品形态，优化理赔支付，探索线上线下服务融合，提高客户获得感。全面参与养老金融发展，发挥主体资源优势打造养老金融服务闭环，大力推进人才年金新型模式复制推广，发展商保年金，稳健管理养老资金。深化产服融合，打造康养产业的协同生态链、价值生态链，完善“防诊疗复养”服务体系，建立优选医疗服务网络，持续提升“太保家园”服务品质，探索居家、社区养老服务。

我们将加速技术应用落地，强化“AI+”与业务应用的深度融合。科技创新进一步推动了保险业产品和模式的变革，公司将不断完善“数智太保”战略顶层设计，聚焦“AI+”，完善大模型基础设施，强化数智化能力，积极探索“AI+”对业务一线获客、增员等方面的赋能方式。深入挖掘数据价值，加强治理，打破壁垒，推动数据资产入表。健全安全管理机制，加强客户隐私保护和网络安全防护，提高信息

系统安全保障能力。

我们将把握战略主动，稳步推进国际化。国际化战略是迈向世界一流企业的必经之路，既是服务中国企业走出去、不断优化公司资源配置和整合能力的内在要求，也是风险分散、开拓增量的有效路径，更是优化治理结构、提升国际影响力的必然选择。公司将加强国际化战略研究，完善顶层设计，稳慎推动进程。立足香港打造国际化战略桥头堡，做强在港机构业务，加快海外机构、业务和服务网络布局，探索海外投资路径，构筑太保全球竞争优势，为公司国际化发展奠定坚实基础。

征程万里风正劲，重任千钧再奋蹄。中国太保的点滴进步，都凝聚着全体员工的智慧与汗水，更离不开股东朋友们的信任与支持。展望未来，我们将凝心聚力、砥砺前行，以“建设具有国际影响力的一流保险金融服务集团”为目标，以更加饱满的精神状态和更加昂扬的奋斗姿态，求真务实，深化改革创新，为股东创造可持续回报，为客户守护美好生活，为社会贡献太保力量！

注：比较期数据已重述。

1.2 经营业绩回顾与分析

公司业务概要

一、主要业务

公司通过旗下子公司提供各类风险保障、财富规划以及资产管理等产品和服务。公司主要通过太保寿险为客户提供人身保险产品和服务；通过太保产险、太平洋安信农险为客户提供财产保险产品和服务；通过太平洋健康险为客户提供专业的健康险产品及健康管理服务；通过太保资产开展保险资金运用以及第三方资产管理业务；通过长江养老开展养老金融服务及相关资产管理业务；通过太保资本开展私募基金管理业务及相关咨询服务；通过国联安基金开展公募基金管理业务；公司还通过太保科技提供市场化科技赋能支持和服务。

2024年，全国保险行业^注实现原保险保费收入5.70万亿元，按可比口径同比增长5.7%。其中，人身保险公司原保险保费收入4.01万亿元，按可比口径同比增长5.7%；财产保险公司原保险保费收入1.69万亿元，按可比口径同比增长5.6%。按原保险保费收入计算，太保寿险、太保产险分别为中国第三大人寿保险公司和第三大财产保险公司。

注：保险行业数据来自金融监管总局网站。

二、合并报表中变化幅度超过 30%的重要项目及原因

单位：人民币百万元

资产负债表项目	2024年12月31日	2023年12月31日	变动幅度(%)	主要变动原因
买入返售金融资产	10,905	2,808	288.4	时点因素
其他权益工具投资	142,014	97,965	45.0	增加该类投资
保险合同资产	22	335	(93.4)	业务变动
递延所得税资产	3,464	7,076	(51.0)	可抵扣暂时性差异减少
卖出回购金融资产款	181,695	115,819	56.9	时点因素
递延所得税负债	7,362	1,119	557.9	应纳税暂时性差异增加
其他综合损益	14,917	7,992	86.6	受资本市场波动影响，以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产公允价值变动
少数股东权益	27,064	18,118	49.4	发行永续债

利润表项目	2024年1-12月	2023年1-12月	变动幅度(%)	主要变动原因
投资收益	26,907	7,053	281.5	证券买卖收益、分红和股息收入增加
对联营企业和合营企业的投资损失	(540)	(386)	39.9	该类投资损失增加
公允价值变动收益/(损失)	37,713	(11,712)	(422.0)	交易性金融资产市值波动
承保财务损失	(92,520)	(46,741)	97.9	公允价值变动收益影响
分出再保险财务收益	2,103	1,174	79.1	金融假设变化
信用减值损失	(531)	(2,013)	(73.6)	金融资产信用减值损失减少
其他资产减值损失	(406)	(253)	60.5	投资性房地产减值损失增加
所得税	(9,122)	(4,090)	123.0	应纳税所得增加
其他综合损益	6,800	1,552	338.1	受资本市场波动影响，以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产公允价值变动

业绩概述

中国太保坚持专注保险主业，坚守价值，坚信长期，持续深化以客户需求为导向的转型，总体经营稳进兼备，综合实力进一步增强。太保寿险纵深推进“长航”转型，经营业绩稳健增长。太保产险服务实体经济、深化客户经营、高效应对灾情，持续推进高质量发展。资产管理坚持穿越周期的资产负债匹配管理，强化专业化投资能力，价值贡献显著提升。

一、经营业绩

2024年，集团实现营业总收入4,040.89亿元，同比增长24.7%，其中保险服务收入2,794.73亿元，同比增长5.0%。集团净利润^{注1}为449.60亿元，同比增长64.9%；

集团营运利润^{注1、2、3}为 344.25 亿元，同比增长 2.5%。集团内含价值为 5,620.66 亿元，较上年末增长 6.2%，其中集团有效业务价值^{注4}为 2,128.92 亿元，较上年末下降 10.5%。寿险业务新业务价值为 132.58 亿元，同比增长 20.9%；新业务价值率 16.8%，同比上升 3.5 个百分点。经济假设调整前，新业务价值同比增长 57.7%，新业务价值率同比上升 8.6 个百分点。财产险业务^{注5}承保综合成本率为 98.6%，同比上升 0.9 个百分点。集团投资资产综合投资收益率为 6.0%，同比上升 3.3 个百分点。2024 年末，集团客户数达 1.83 亿，较上年末增加 330.7 万。

寿险业务新业务价值稳健增长，价值增长基础进一步夯实

- 新业务价值 132.58 亿元，同比增长 20.9%；新业务价值率 16.8%，同比上升 3.5 个百分点。经济假设调整前，新业务价值同比增长 57.7%，新业务价值率同比上升 8.6 个百分点；
- 规模保费 2,610.80 亿元，同比增长 3.3%；
- 寿险营运利润^{注2}275.91 亿元，同比增长 6.1%；合同服务边际余额 3,421.05 亿元，较上年末增长 5.6%；
- 代理人渠道深化队伍转型，核心人力产能及收入持续提升；银保渠道聚焦价值增长，新业务价值贡献显著提升；强化业务品质管理，保单继续率持续优化。

财产险业务^{注5}保持承保盈利，保费收入持续增长

- 承保综合成本率 98.6%，同比上升 0.9 个百分点。其中，承保综合费用率 27.6%，同比下降 0.9 个百分点；承保综合赔付率 71.0%，同比上升 1.8 个百分点；
- 原保险保费收入 2,035.41 亿元，同比增长 6.8%。其中，非车险保费收入同比增长 10.7%，占比达 47.2%，上升 1.6 个百分点；
- 车险加强精细化管控，深耕布局新能源车领域；非车险提升客户综合经营能力，深化风险减量管理体系建设。

坚持基于保险负债特性的战略资产配置，投资业绩表现良好

- 债权类金融资产占比 75.9%，较上年末上升 1.4 个百分点；股权类金融资产占比 14.5%，与上年末持平，其中核心权益^{注6}占比 11.2%，较上年末上升 0.5 个百分点；
- 集团投资资产综合投资收益率 6.0%，同比上升 3.3 个百分点；总投资收益率 5.6%，同比上升 3.0 个百分点；净投资收益率 3.8%，同比下降 0.2 个百分点；
- 集团管理资产^{注2}35,426.60 亿元，较上年末增长 21.2%；其中，第三方管理资产规模^{注2}8,082.03 亿元，较上年末增长 20.1%。

注：

- 1、以归属于本公司股东的的数据填列。
- 2、比较期数据已重述。
- 3、营运利润以财务报表净利润为基准，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。其中，短期投资波动为产/寿/健康险等子公司，适用于除浮动收费法以外业务，考虑实际投资收益与长期预期投资收益假设的差异，及其所得税影响。一次性重大项目调整包括考虑当期税前利润抵扣项金额与过去年度平均税前利润抵扣项金额的影响差异。
- 4、以集团应占寿险扣除偿付能力额度成本后的有效业务价值填列。
- 5、财产险业务包括太保产险、太平洋安信农险及太保香港。
- 6、包括股票和权益型基金。

二、主要指标

单位：人民币百万元

指标	2024年12月31日 /2024年1-12月	2023年12月31日 /2023年1-12月	变动(%)
主要价值指标			
集团内含价值	562,066	529,493	6.2
有效业务价值 ^{注1}	212,892	237,974	(10.5)
集团净资产 ^{注2}	291,417	249,586	16.8
太保寿险一年新业务价值 ^{注3}	13,258	10,962	20.9
太保寿险新业务价值率(%) ^{注4}	16.8	13.3	3.5pt
太保产险承保综合成本率(%)	98.6	97.7	0.9pt
集团投资资产综合投资收益率(%)	6.0	2.7	3.3pt
主要业务指标			
保险服务收入	279,473	266,167	5.0
太保寿险	83,519	85,461	(2.3)
太保产险	191,397	177,128	8.1
集团客户数(千) ^{注5}	183,176	179,869	1.8
客均保单件数(件)	2.34	2.32	0.9
月均保险营销员(千名)	184	210	(12.4)
太保寿险综合退保率(%)	1.7	1.8	(0.1pt)
总投资收益率(%)	5.6	2.6	3.0pt
净投资收益率(%)	3.8	4.0	(0.2pt)
第三方管理资产 ^{注6}	808,203	672,719	20.1
主要财务指标			
归属于母公司股东净利润	44,960	27,257	64.9
太保寿险	35,821	19,532	83.4
太保产险	7,376	6,575	12.2
基本每股收益(元) ^{注2}	4.67	2.83	64.9
每股净资产(元) ^{注2}	30.29	25.94	16.8
综合偿付能力充足率(%)			
太保集团	256	257	(1pt)
太保寿险	210	210	-

注：

- 1、以集团应占寿险扣除偿付能力额度成本后的有效业务价值填列。
- 2、以归属于本公司股东的的数据填列。
- 3、经济假设调整前，新业务价值同比增长 57.7%。
- 4、经济假设调整前，新业务价值率同比上升 8.6 个百分点。
- 5、集团客户数是指该期末，至少持有一张由太保集团下属子公司签发的、在保险责任期内保单的投保人和被保险人，投保人与被保险人为同一人时视为一个客户。
- 6、比较期数据已重述。

人身保险业务

太保寿险纵深推进“长航”转型，队伍质态持续优化，多元渠道助力价值贡献稳步提升，新业务价值、新业务价值率均实现稳健增长。太平洋健康险加快推进“新产品、新渠道、新科技”战略落地，创新模式逐步成型，发展质量日益提升。

一、太保寿险

（一）业务分析

太保寿险持续走深走实高质量发展之路，将“长航”转型向纵深推进。2024 年实现规模保费 2,610.80 亿元，同比增长 3.3%。

整体来看，长航转型成效逐步显现，核心经营指标达成整体向好。一是内含价值稳步提升，新业务价值、新业务价值率均实现稳健增长。2024 年太保寿险内含价值达 4,218.37 亿元，较上年末增长 4.9%；新业务价值 132.58 亿，同比增长 20.9%，新业务价值率 16.8%，同比上升 3.5 个百分点；经济假设调整前，新业务价值同比增长 57.7%，新业务价值率同比上升 8.6 个百分点。二是盈利能力保持良好态势，2024 年实现营运利润^注 275.91 亿元，同比增长 6.1%；净利润 358.21 亿元，同比大幅增长 83.4%。三是推动客户分层分类经营，牵引客层上移，客户结构持续优化，代理人渠道中客及以上客户数同比增长 2.6%，银保渠道高客同比增长 3.6%，极高客同比增长 8.3%。四是推进“2+N”多元渠道模式升级，价值银保、职域营销业务价值大幅增长，价值贡献稳步提升。五是队伍质态持续优化，核心人力产能及收入稳步提升。六是业务品质持续向好，保单继续率持续提升，长险赔付率同比大幅优化。

2025 年，太保寿险将以推动高质量发展为主题，以深化供给侧结构性改革为主线，围绕经济价值、客户价值、社会价值三个方面，以客户价值为核心，带动经济价值和社会价值共同增长。立足“以客户为出发点、产服为切入点、队伍为落脚点”的新理念，全面落地实施长航二期“北极星计划”，进一步深化客户经营，推进多元渠道模

式升级，不断优化产品结构，深度融合康养服务生态，加强资产负债联动匹配，持续增强转型发展动能，实现市场竞争力稳步提升。

注：比较期数据已重述。

1、按渠道的分析

太保寿险构建以代理人渠道、银保渠道为主的多元渠道格局，拓展多元化价值增长路径。

单位：人民币百万元

截至 12 月 31 日止 12 个月	2024 年	2023 年	同比(%)
规模保费	261,080	252,817	3.3
代理人渠道	202,479	195,478	3.6
新保业务	36,896	32,377	14.0
其中：期缴	28,727	26,175	9.7
续期业务	165,583	163,101	1.5
银保渠道	40,902	38,069	7.4
新保业务	28,104	33,291	(15.6)
其中：期缴	10,871	9,024	20.5
续期业务	12,798	4,778	167.9
团政渠道	15,850	18,096	(12.4)
新保业务	13,934	17,208	(19.0)
续期业务	1,916	888	115.8
其他渠道[#]	1,849	1,174	57.5

注：其他渠道为在线直销业务。

(1) 代理人渠道

太保寿险坚持以客户为中心，深入推进代理人渠道高质量转型。以客户为出发点，强化分层分类分群的客户洞见，深化以客情分析为核心的活动量管理，推动客户层级跃升；以产服为切入点，围绕财富传承、养老教育、健康保障等客户需求，持续丰富“产品+服务”供给，提供差异化的保险保障和服务解决方案；以队伍为落脚点，推升绩优梯队建设和绩优组织发展，加强高质量代理人招募和培育，实现核心队伍质态提升。2024 年，代理人渠道实现规模保费 2,024.79 亿元，同比增长 3.6%，其中新保期缴规模保费 287.27 亿元，同比增长 9.7%。

太保寿险以队伍成长为核心，持续牵引队伍能力提升。总人力规模逐步企稳，产能持续提升，2024 年月均保险营销员 18.4 万人，期末保险营销员 18.8 万人，较上半年末提升 2.7%；保险营销员月人均首年规模保费 16,734 元，同比增长 30.4%。核心人力规模保持相对稳定，月均核心人力 5.3 万人，按可比口径同比增长 10.4%，产能及收入稳步提升，核心人力月人均首年规模保费 54,330 元，同比增长 17.9%；核心人力月人均首年佣金收入 6,868 元，同比增长 7.1%。

截至 12 月 31 日止 12 个月	2024 年	2023 年	同比(%)
保险营销员月均举绩率 (%)	68.3	67.9	0.4pt
核心人力月人均首年规模保费 (元) ^注	54,330	46,094	17.9
核心人力月人均首年佣金收入 (元) ^注	6,868	6,413	7.1

注：比较期数据已重述。

(2) 银保渠道

太保寿险坚持价值银保策略，打造差异化竞争优势，不断增强银保发展动能。深化战略渠道合作，全面推进网点深耕，优化人网配置；坚持优建、优管、优训，持续提升队伍专业化能力；立足客户细分需求，丰富银保专属产品服务体系，持续提高客户经营质效。2024 年，银保渠道实现规模保费 409.02 亿元，同比增长 7.4%，其中新保期缴规模保费 108.71 亿元，同比增长 20.5%。

(3) 团政渠道

太保寿险团政渠道深入践行“扬长补短，长短融合”的经营策略。职域营销业务坚定高质量塑型，从企业客户及其员工需求出发，借助专业队伍与职域场景，提供保险保障综合服务解决方案；团险业务持续拓宽价值评估维度，升级精细化管理模式；普惠保险围绕做好普惠金融大文章要求，持续构建核心竞争力，扩大覆盖人群和行业影响力。2024 年，团政渠道实现规模保费 158.50 亿元，其中职域营销新保规模保费 14.61 亿元，同比增长 22.3%，业务规模调整的同时结构持续向好。

2、按业务类型的分析

太保寿险围绕“健康保障、养老教育、财富传承”的产品服务体系，提升产品创新能力，深挖客户需求，实现客户分层分类分群供给，为客户提供覆盖全生命周期的“产品+服务”综合解决方案。

健康保障方面，完善重疾险产品矩阵，创新推出“爱心保”重疾保险产品，满足客户高杠杆需求；优化主力重疾“金生无忧”保障计划，增加多次给付、保额提升、保费豁免、保费返还等多元化保障功能；探索长期护理业务发展，进一步提升客户健康保障水平。养老教育方面，深化养老金融供给侧改革，不断丰富个养产品体系；强化分红业务推动，助力浮动收益产品突破。财富传承方面，迭代升级终身寿险系列产品，满足客户身价保障、资产传承以及长期财富管理的综合需求。深耕“太保家园”养老服务，积极推进“百岁居”居家养老服务试点；积极探索养老金融与服务一体化新模式，打通上海信托的养老信托直付服务流程，为客户提供“产品+养老+信托”一体化解决方案。

同时，太保寿险持续优化业务结构，推动期缴业务发展。2024 年实现新保期缴规

模保费 408.76 亿元，同比增长 12.0%，占新保规模保费的 50.7%，同比提升 7.3 个百分点。分险类来看，传统型保险新保期缴规模保费 388.89 亿元，同比增长 7.1%，分红型保险新保期缴规模保费 19.87 亿元，同比大幅增长 1,016.3%。

单位：人民币百万元

截至 12 月 31 日止 12 个月	2024 年	2023 年	同比(%)
规模保费	261,080	252,817	3.3
传统型保险 ^注	172,051	159,543	7.8
其中：新保期缴	38,889	36,303	7.1
分红型保险	55,509	59,245	(6.3)
其中：新保期缴	1,987	178	1,016.3
万能型保险	21,383	18,812	13.7
短期保险	12,137	15,217	(20.2)

注：比较期数据已重述。税延养老保险并入传统型保险统计，不再单列。

2024 年太保寿险前五大产品信息

单位：人民币百万元

截至 12 月 31 日止 12 个月				
排名	产品名称	险种	规模保费	主要渠道
1	长相伴（传世版）终身寿险	传统险	17,769	代理人渠道
2	长相伴（盛世版）终身寿险	传统险	14,236	代理人渠道
3	金佑人生终身寿险（分红型）A 款（2014 版）	分红险	12,256	代理人渠道
4	长相伴（庆典版）终身寿险	传统险	9,770	代理人渠道
5	鑫相伴 2.0 终身寿险	传统险	8,056	银保渠道

3、保单继续率

太保寿险持续强化业务品质管理，2024 年个人寿险客户 13 个月保单继续率 97.4%，同比提升 1.7 个百分点；个人寿险客户 25 个月保单继续率 92.5%，同比提升 8.5 个百分点。

截至 12 月 31 日止 12 个月	2024 年	2023 年	同比
个人寿险客户 13 个月保单继续率(%) ^{注1}	97.4	95.7	1.7pt
个人寿险客户 25 个月保单继续率(%) ^{注2}	92.5	84.0	8.5pt

注：

- 1、13 个月保单继续率：发单后 13 个月继续有效的寿险保单保费与当期生效的寿险保单保费的比例。
- 2、25 个月保单继续率：发单后 25 个月继续有效的寿险保单保费与当期生效的寿险保单保费的比例。

4、前十大地区规模保费

太保寿险规模保费主要来源于经济较发达或人口较多的省市。

单位：人民币百万元

截至 12 月 31 日止 12 个月	2024 年	2023 年	同比(%)
规模保费	261,080	252,817	3.3
江苏	30,099	27,372	10.0
浙江	25,353	24,081	5.3
河南	21,325	21,314	0.1
山东	19,903	19,604	1.5
广东	16,041	14,895	7.7
上海	14,907	13,887	7.3
河北	13,559	13,583	(0.2)
山西	10,200	10,289	(0.9)
湖北	10,015	9,571	4.6
北京	9,598	9,432	1.8
小计	171,000	164,028	4.3
其他地区	90,080	88,789	1.5

(二) 利源分析

单位：人民币百万元

截至 12 月 31 日止 12 个月	2024 年	2023 年	同比(%)
保险服务业绩及其他	28,000	25,886	8.2
其中：保险服务收入	83,519	85,461	(2.3)
保险服务费用	(53,499)	(57,178)	(6.4)
总投资收益 ^{注 1}	100,576	36,708	174.0
财务承保损益 ^{注 2}	(86,499)	(41,153)	110.2
投资业绩	14,077	(4,445)	(416.7)
税前利润	42,077	21,441	96.2
所得税	(6,256)	(1,909)	227.7
净利润	35,821	19,532	83.4

注：

1、总投资收益包括投资收益、利息收入、公允价值变动损益、投资性房地产租金收入、卖出回购利息支出、信用减值损失、其他资产减值损失和投资业务相关税费等。

2、财务承保损益包含承保财务损失和分出再保险财务收益。

保险服务收入。2024 年为 835.19 亿元，同比微降 2.3%，主要受短险业务结构调整影响。公司主动收缩亏损业务，强化风险筛选，促进短险业务品质提升及经营质效改善。

单位：人民币百万元

截至 12 月 31 日止 12 个月	2024 年	2023 年	同比(%)
保险服务收入	83,519	85,461	(2.3)
长险	72,831	72,805	0.0
短险	10,688	12,656	(15.5)

保险服务费用。2024年为534.99亿元，同比下降6.4%，主要受负债成本下降、短期险业务结构调整带来的赔付支出减少等影响。

单位：人民币百万元

截至12月31日止12个月	2024年	2023年	同比(%)
保险服务费用	53,499	57,178	(6.4)
长险	42,629	45,000	(5.3)
短险	10,870	12,178	(10.7)

投资业绩。2024年为140.77亿元，同比增长185.22亿元，主要受资本市场波动和权益投资策略优化影响，公允价值变动收益和已实现收益同比增长。

综合上述原因，2024年太保寿险实现净利润358.21亿元，同比增长83.4%。

二、太平洋健康险

2024年，太平洋健康险加快推进“新产品、新渠道、新科技”战略落地，创新模式逐步成型，业务保持快速增长，发展质量日益提升。

在新会计准则下，太平洋健康险实现保险服务及健康管理费收入27.35亿元，同比增长31.6%；净利润0.91亿元，同比增长193.5%。持续发挥专业经营优势，全力为太保产险、寿险提供健康险产品创新开发、客户运营等服务支持。全面加强合规建设，强化风险管控，在各类监管评级评价中表现优异，公司治理评级跃升至B级，风险综合评级荣获行业最高AAA级，面向未来的可持续发展能力进一步提升。

太平洋健康险紧盯重点客群，全力提供有温度、更专业的健康保障和服务。针对线上年轻客群，再次升级“蓝医保”，新增线上线下门急诊保障责任，首次打通12家公立医院“医保+商保”理赔直付，成为行业首款不限疾病全面放开外购药械的长期医疗险，2024年线上客户数已达242万人，同比增长78%。针对企业中高端客群，升级迭代“企安芯”保障方案，将先进药械纳入保障范围。推出“医赔通”服务工具，为企业员工打造“就医+理赔”的一站式解决方案。2024年，团体高端业务进一步加快发展，同比增速达到26%。针对老年客群，加大创新力度，与太保寿险共同升级“家安芯2.0”产品，将投保年龄扩宽至最高72周岁，该产品上市以来覆盖客户数已达8.3万人。针对非标人群，持续探索“险+医”联动模式，与华西医院联合打造“肺结节保障式全程管理数字化疗法”，切实推动商业健康险向“带病体”人群延伸。

三、太保寿险（香港）

太保寿险（香港）坚持创新发展、湾区发展、协同发展的战略定位，以“为客户提供最佳的健康和养老解决方案”为使命，充分发挥“太保家园”“太医管家”等优

质医养资源优势，打造“香港保险产品+北上养老+北上医疗”综合产服体系。太保寿险（香港）坚持稳健经营，规模及价值贡献逐年提升，2024年实现规模保费13.29亿元，其中，新保规模保费10.55亿元，同比增长470.5%。业务结构持续优化，成本管控能力稳步提升，2024年实现净利润501.02万元。

财产保险业务

太保产险坚持稳中求进、以进促稳，深入贯彻落实金融“五篇大文章”，服务实体经济、深化客户经营、高效应对灾情，保费收入实现稳健增长，持续推进高质量发展。车险不断加强精细化管控，持续深耕布局新能源车领域；非车险优化业务结构，抢抓市场机遇，全面深化风险减量管理体系建设。

注：本报告中均指太保产险单体。

一、太保产险

（一）业务分析

2024年，太保产险实现原保险保费收入2,012.43亿元，同比增长6.8%，实现保险服务收入1,913.97亿元，同比增长8.1%。承保综合成本率98.6%，同比上升0.9个百分点，承保综合赔付率70.8%，同比上升1.7个百分点；承保综合费用率27.8%，同比下降0.8个百分点。

1、按险种分析

单位：人民币百万元

截至12月31日止12个月	2024年	2023年	同比(%)
原保险保费收入	201,243	188,342	6.8
机动车辆险	107,302	103,514	3.7
交强险	28,459	27,298	4.3
商业险	78,843	76,216	3.4
非机动车辆险	93,941	84,828	10.7
责任险	22,209	19,657	13.0
健康险	20,288	17,361	16.9
农业险	19,278	17,721	8.8
企财险	7,836	6,813	15.0
其他	24,330	23,276	4.5

（1）机动车辆险

太保产险坚持“有效益、可持续、精细化、有韧性”目标，车险优化业务结构、

稳定业务节奏、夯实经营大盘，资源精细投放、提升人均产能。2024年，车险原保险保费收入1,073.02亿元，同比增长3.7%。受大灾等因素影响，车险承保综合成本率98.2%，同比上升0.6个百分点，其中承保综合赔付率73.3%，同比上升2.7个百分点，承保综合费用率24.9%，同比下降2.1个百分点。同时，在新能源车险赛道，太保产险不断创新商业模式，探索效能升级，构建差异化专属服务，2024年新能源车险保费占车险保费比例达17.0%，累计为超460万车主提供风险保障。

（2）非机动车辆险

太保产险优化业务结构，抢抓市场机遇，强化科技赋能，提升客户综合经营能力，全面深化风控平台和风险减量管理体系建设。2024年，非车险原保险保费收入939.41亿元，同比增长10.7%；由于自然灾害频发等因素，非车险赔付率有所上升，承保综合成本率99.1%，同比上升1.4个百分点。

责任险业务立足新发展格局，积极深化与各级政府战略合作关系，加大服务国家治理现代化力度，加强对实体经济与社会生产的支持保障，同时严格落实重点领域高风险业务管控，强化高赔付项目、险种专项治理，推动责任险高质量发展。2024年原保险保费收入222.09亿，同比增长13.0%。

健康险业务主动融入集团大健康发展战略，持续巩固政保合作平台，构建政策性业务和商业性业务发展并重的格局，加强对大病保险、意外医疗等存量业务的抢抓，加快创新业务市场布局，强化商业健康险的发展动能，同时关注健康险品质管控，优化业务成本。2024年原保险保费收入202.88亿，同比增长16.9%。

农业险业务持续聚焦服务国家乡村振兴战略，进一步扩大三大主粮完全成本保险和种植收入保险服务范围，提升保险保障广度；进一步满足地方优势特色农业产业风险保障需求，提升保险保障深度；进一步深化“农业保险+”服务创新，强化模式、产品、研究、技术等一体化综合服务供给，满足政府、农业龙头企业、新型农业经营主体以及广大农户的多元化需求；进一步强化精准承保精准理赔“双精准”管理，提升农业险合规管控效能。2024年原保险保费收入192.78亿元，同比增长8.8%。

企财险业务积极服务国内经济稳健发展，持续巩固在电力、石化等重点客户和统保项目的传统领先地位，积极拓展绿色能源、半导体等国家战略新兴行业客户，加快优质银邮、交叉渠道，优质分散型小微业务拓展，同时强化风勘、核保、理赔一体化风险管控能力建设，夯实企财险基石业务的地位和作用。2024年原保险保费收入78.36亿，同比增长15.0%。

(3) 主要险种经营信息

单位：人民币百万元

截至 2024 年 12 月 31 日止 12 个月

险种名称	原保险保费收入	保险金额	承保利润	承保综合成本率(%)
机动车辆险	107,302	110,520,713	1,868	98.2
责任险	22,209	3,911,849,139	(811)	103.7
健康险	20,288	510,869,278	(429)	104.3
农业险	19,278	614,853	243	98.7
企财险	7,836	21,248,318	(310)	103.8

2、前十大地区保费收入

太保产险前十大地区原保险保费收入合计 1,328.55 亿元，约占全司的 66.0%，同比增长 7.7%。公司积极服务国家战略，融入区域发展大局，持续提升机构发展能级。

单位：人民币百万元

截至 12 月 31 日止 12 个月	2024 年	2023 年	同比(%)
原保险保费收入	201,243	188,342	6.8
广东	26,073	24,508	6.4
江苏	23,102	21,189	9.0
浙江	20,018	18,585	7.7
上海	15,397	14,122	9.0
山东	11,463	10,434	9.9
四川	8,063	7,330	10.0
河南	7,331	6,814	7.6
湖南	7,223	6,635	8.9
湖北	7,108	6,850	3.8
河北	7,077	6,884	2.8
小计	132,855	123,351	7.7
其他地区	68,388	64,991	5.2

3、分渠道保费收入

下表列明报告期内太保产险按渠道类别统计的原保险保费收入。

单位：人民币百万元

截至 12 月 31 日止 12 个月	2024 年	2023 年	同比(%)
原保险保费收入	201,243	188,342	6.8
代理渠道	117,701	110,840	6.2
直销渠道	54,629	51,892	5.3
经纪渠道	28,913	25,610	12.9

（二）利源分析

单位：人民币百万元

截至 12 月 31 日止 12 个月	2024 年	2023 年	同比(%)
保险服务收入	191,397	177,128	8.1
保险服务费用	(184,658)	(170,240)	8.5
分出再保险合同净损益 ^{注1}	(843)	(235)	258.7
承保财务损失及其他 ^{注2}	(3,224)	(2,513)	28.3
承保利润	2,672	4,140	(35.5)
承保综合成本率(%)	98.6	97.7	0.9pt
总投资收益^{注3}	7,554	4,780	58.0
其他收支净额	(1,089)	(899)	21.1
税前利润	9,137	8,021	13.9
所得税	(1,761)	(1,446)	21.8
净利润	7,376	6,575	12.2

注：

- 1、分出再保险合同净损益包括分出保费的分摊、摊回保险服务费用、分出再保险财务收益等。
- 2、承保财务损失及其他包括承保财务损失、提取保费准备金等。
- 3、总投资收益包括投资收益、利息收入、公允价值变动损益、投资性房地产租金收入、卖出回购利息支出、资本补充债利息支出、投资相关税费和信用减值损失等。

保险服务收入。2024 年保险服务收入 1,913.97 亿元，同比增长 8.1%，主要因整体业务规模增长等影响。其中机动车辆保险服务收入 1,063.29 亿元，同比增长 4.3%，非机动车辆保险服务收入 850.68 亿元，同比增长 13.1%。

单位：人民币百万元

截至 12 月 31 日止 12 个月	2024 年	2023 年	同比(%)
保险服务收入	191,397	177,128	8.1
机动车辆险	106,329	101,929	4.3
非机动车辆险	85,068	75,199	13.1

保险服务费用。2024 年保险服务费用 1,846.58 亿元，同比增长 8.5%，主要因业务规模增长带来赔付、费用的增长。其中机动车辆保险服务费用 1,021.69 亿元，同比增长 3.9%，非机动车辆保险服务费用 824.89 亿元，同比增长 14.7%。

单位：人民币百万元

截至 12 月 31 日止 12 个月	2024 年	2023 年	同比(%)
保险服务费用	184,658	170,240	8.5
机动车辆险	102,169	98,351	3.9
非机动车辆险	82,489	71,889	14.7

分出再保险合同净损益。2024 年分出再保险合同净损失 8.43 亿元，同比增加 6.08 亿元，主要受分出业务规模、分出业务结构以及相关业务赔付率影响。

承保财务损失及其他。2024年承保财务损失及其他32.24亿元，同比增长28.3%，主要受业务发展迅速，保险合同负债规模上升，导致负债的货币时间价值金额上升。

总投资收益。2024年总投资收益75.54亿元，同比增长58.0%，主要受资本市场波动影响公允价值变动收益同比增长。

综合上述原因，2024年太保产险实现净利润73.76亿元，同比增长12.2%。

二、太平洋安信农险

太平洋安信农险聚焦农险专业化经营，针对地方农业产业需求，积极进行定制化产品创新；聚焦农产品收入保险，探索农产品区块链溯源应用场景上线，打造科技赋能农产品创新模式，推动优质农产品生产全过程透明化和可追溯化，助推地方特色农产品品牌打造。2024年实现保险服务收入26.08亿元，同比增长4.9%。原保险保费收入20.05亿元，同比增长1.0%，其中农业险13.41亿元，同比增长0.9%。承保综合成本率102.1%，同比增长4.2个百分点，主要是由于极端天气灾害的影响；净利润1.41亿元，同比下降22.5%。

三、太保香港

公司主要通过全资拥有的太保香港开展境外财产险业务。截至2024年12月31日，太保香港总资产13.36亿元，净资产3.74亿元，2024年实现原保险保费收入2.93亿元，承保综合成本率92.3%，净利润0.55亿元。

资产管理业务

公司坚持“价值投资、长期投资、稳健投资、责任投资”的理念，坚持“价值投资的长期意识、资产配置的全球意识、保险资管的全局意识、风险和收益的平衡意识、新兴领域的前瞻意识、激励约束机制的市场意识”，高质量做好资产负债管理。公司基于保险资产负债管理长期可持续的根本前提，进一步完善穿越周期的资产负债管理体系，持续提升和强化投研能力与合规风控能力。公司在战略资产配置的牵引下进行有纪律且灵活的战术资产配置，严控信用风险，持续延展固定收益资产久期，降低再投资风险；充分考虑新会计准则的影响，优化资产会计分类，并进一步强化主动投资管理，其中“股息价值”作为长期核心策略持续获得积极效果，投资业绩表现较好，集团管理资产规模保持稳定增长。

一、集团管理资产

截至 2024 年 12 月末，集团管理资产达 35,426.60 亿元，较上年末增长 21.2%，其中集团投资资产 27,344.57 亿元，较上年末增长 21.5%；第三方管理资产 8,082.03 亿元，较上年末增长 20.1%；2024 年第三方管理费收入为 21.66 亿元，同比增长 7.0%。

单位：人民币百万元

	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	较上年末变化(%)
集团管理资产^注	3,542,660	2,922,792	21.2
集团投资资产	2,734,457	2,250,073	21.5
第三方管理资产 ^注	808,203	672,719	20.1
其中：太保资产	294,187	225,154	30.7
长江养老	406,401	352,032	15.4
国联安基金	99,806	94,249	5.9
太保资本	936	800	17.0
太保投资（香港）	6,873	484	1,320.0

注：比较期数据已重述。

二、集团投资资产

2024 年，在政策助力和产业升级的推动下，中国经济呈现企稳回升态势，新质生产力不断扩张，经济结构持续优化，经济发展的韧性和可持续性不断增强，中国全年主要宏观经济指标保持基本稳定。权益资产方面，市场整体大幅震荡，结构分化明显，但上市公司分红创历史新高，价值投资优势凸显。固定收益方面，利率中枢延续下移趋势，信用利差先下后上。

公司基于对宏观环境长期趋势的展望，进一步落实精细化的哑铃型资产配置策略，一方面，持续加强长期利率债的配置，以延展固定收益资产久期；另一方面，适当增加权益类资产以及未上市股权等另类投资的配置，以提高长期投资回报；同时，持续管控信用类资产的配置比例，积极防范信用风险。公司在战略资产配置的牵引下，进行有纪律且灵活的战术资产配置，积极主动应对权益市场大幅波动和利率中枢趋势下行带来的双重挑战。

公司关注价值增长，进一步加强投资管理专业化能力建设，完善规范化、标准化投管体系，积极探索多元化投资策略和创新型投资资产工具的运用；提升资产配置能力，强化资本约束，全面夯实资本及投资管理基础；进一步完善信用风险预警与防控机制，提升风险管理水平；继续深化 ESG 投资管理制度体系、评估机制以及信息系统建设，2024 年首次完成并披露负责任投资原则（PRI）透明度报告，探索将气候因素融入战略资产配置，推动公司负责任投资能力的进一步提升。

从投资集中度来看，公司投资持仓行业分布主要集中在金融业、交通运输、基础

设施等行业，抗风险能力较强。公司权益类资产投资品种相对分散；固定收益资产投资相关的偿债主体综合实力普遍较强，除政府债外，主要交易对手包括中国国家铁路集团有限公司和大型国有商业银行等大型国有企业。

（一）集团合并投资组合

单位：人民币百万元

	2024年12月31日	占比(%)	2023年12月31日	占比(%)
投资资产（合计）	2,734,457	100.0	2,250,073	100.0
按投资对象分				
现金、现金等价物	40,262	1.5	34,263	1.5
定期存款	173,818	6.4	165,501	7.3
债权类金融资产	2,074,168	75.9	1,676,100	74.5
—债券投资	1,642,181	60.1	1,163,626	51.7
—债券型基金	9,663	0.4	10,393	0.5
—优先股	49,227	1.8	47,724	2.1
—债权投资计划 ^{注1}	265,403	9.7	296,154	13.2
—理财产品投资 ^{注2}	71,421	2.6	113,195	5.0
—其他	36,273	1.3	45,008	2.0
股权类金融资产	398,210	14.5	325,234	14.5
—股票	255,065	9.3	188,455	8.4
—权益型基金	52,679	1.9	52,004	2.3
—理财产品投资 ^{注2}	20,795	0.8	19,652	0.9
—其他	69,671	2.5	65,123	2.9
长期股权投资	22,520	0.8	23,184	1.0
投资性房地产	8,951	0.3	10,667	0.5
其他投资 ^{注3}	16,528	0.6	15,124	0.7
按会计核算方法分类				
以摊余成本计量的金融资产 ^{注4}	64,844	2.4	82,334	3.7
以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产 ^{注5}	1,749,986	64.0	1,345,400	59.8
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产 ^{注6}	667,225	24.4	581,619	25.8
长期股权投资	22,520	0.8	23,184	1.0
其他 ^{注7}	229,882	8.4	217,536	9.7

注：

- 1、债权投资计划主要包括基础设施和不动产项目。
- 2、理财产品投资主要包括商业银行理财产品、保险资管产品、信托公司集合资金信托计划、证券公司专项资产管理计划及银行业金融机构信贷资产支持证券等。
- 3、其他投资主要包括存出资本保证金和衍生金融工具等。
- 4、以摊余成本计量的金融资产包括报表中债权投资。
- 5、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产包括报表中其他债权投资和其他权益工具投资。
- 6、以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产包括报表中交易性金融资产和衍生金融资产。
- 7、其他主要包括货币资金、买入返售金融资产、定期存款、存出资本保证金、投资性房地产等。

1、按投资对象分

截至2024年12月末，公司债券投资占投资资产的60.1%，较上年末上升8.4个百分点；其中国债、地方政府债、政策性金融债占投资资产的44.5%。固定收益类资产久期为11.4年，较上年末增加2.0年。在企业债及非政策性银行金融债中，债项或其发行人的评级达到AA级及以上的占比达98.8%，其中，AAA级占比达96.7%。公

司拥有专业的信用风险管理团队和完善的信用风险管理制度，对债券投资的信用风险进行覆盖事前、事中和事后的全流程管理。公司持续优化集团一体化的信评管理体系，依托内部信用评级体系评估拟投资债券的主体和债项的信用等级、识别信用风险，并结合宏观市场环境和外部信用评级等因素，在全面、综合判断的基础上进行投资决策，并对存量债券的信用风险采取定期与不定期跟踪相结合的方法进行检视，按照统一的管理制度和标准化的流程主动管控信用风险。公司信用债持仓行业分布广泛，风险分散效应良好；公司高度重视信用风险管理，严格控制房地产等行业的风险敞口，并在风险可控的前提下精选投资标的；总体来看，公司持仓的偿债主体综合实力普遍较强，信用风险管控情况良好。

公司股权类金融资产占投资资产的 14.5%，其中股票和权益型基金占投资资产的 11.2%，较上年末上升 0.5 个百分点。公司严格遵循有纪律且灵活的战术资产配置，持续推进投研资源整合和投研平台建设，加强对市场动态的及时跟踪研判；充分考虑新会计准则的影响，有效运用资产会计分类，对权益类资产进行积极主动管理，强化“股息价值”核心策略，构建具有成长潜力的卫星策略集群，“股息价值”核心策略长期投资回报大幅超越市场基准。

公司非公开市场融资工具投资规模为 3,447.09 亿元，占投资资产的 12.6%。公司的非公开市场融资工具投资，在全面符合监管机构要求和内部风控标准的前提下，充分发挥保险机构稳健经营的特点，严格筛选偿债主体和融资项目。从行业分布看，融资项目分散于基础设施、交通运输、非银金融、不动产等行业，主要分布于北京、四川、湖北、山东、江苏等经济发达地区。

总体看，公司目前所投资的非公开市场融资工具整体信用风险管控良好。具有外部信用评级的非公开市场融资工具占 99.4%，其中 AAA 级占比达 99.0%，AA+级及以上占比达 99.4%。高等级免增信的主体融资占 67.9%，其他项目都有担保或抵押、质押等增信措施，信用风险总体可控。

非公开市场融资工具的结构和收益率分布

行业	投资占比(%)	名义投资收益率(%)	平均期限(年)	平均剩余期限(年)
基础设施	39.9	4.5	8.4	5.0
交通运输	21.8	4.4	8.9	5.3
非银金融	13.5	4.2	5.0	1.8
不动产	13.1	4.3	8.9	5.9
能源、制造业	3.9	4.4	8.9	5.3
其他	7.8	4.5	8.3	4.7
总计	100.0	4.4	8.1	4.8

注：非公开市场融资工具包括商业银行理财产品、债权投资计划、信托公司集合资金信托计划、证券公司专项资产管理计划及银行业金融机构信贷资产支持证券等。

2、按会计核算方法分

新会计准则下，公司投资资产主要分布在以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产、以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产和其他三类。以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产占比较上年末上升 4.2 个百分点，主要是该类资产下的债券、股票投资占比有所提高；以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产占比较上年末下降 1.4 个百分点，主要原因是该类资产下的股票、债权投资计划、理财产品投资占比有所下降；以摊余成本计量的金融资产占比较上年末下降 1.3 个百分点，主要是该类资产下的债权投资计划占比有所下降；长期股权投资占比较上年末下降 0.2 个百分点，主要是合营公司及结构化主体资产占比略有下降；其他资产占比较上年末下降 1.3 个百分点，主要原因是该类资产下定期存款占比有所下降。

(二) 集团合并投资收益

2024 年，公司实现净投资收益 827.99 亿元，同比增长 6.5%，主要原因是分红和股息收入的增长；净投资收益率 3.8%，同比下降 0.2 个百分点。

总投资收益 1,203.94 亿元，同比增长 130.5%，主要原因是公允价值变动损益的大幅增长；总投资收益率 5.6%，同比上升 3.0 个百分点。

综合投资收益率 6.0%，同比上升 3.3 个百分点，主要原因是当期以公允价值计量的权益类资产的变动影响的增长。

	单位：人民币百万元		
截至 12 月 31 日止 12 个月	2024 年	2023 年	同比(%)
利息收入	55,991	58,262	(3.9)
分红和股息收入 ^{注1}	26,109	18,750	39.2
投资性房地产租金收入	699	727	(3.9)
净投资收益	82,799	77,739	6.5
证券买卖损益	1,338	(11,311)	(111.8)
公允价值变动损益	37,713	(11,712)	(422.0)
投资资产减值损失	(916)	(2,093)	(56.2)
其他收益 ^{注2}	(540)	(386)	39.9
总投资收益	120,394	52,237	130.5
净投资收益率(%) ^{注3}	3.8	4.0	(0.2pt)
总投资收益率(%) ^{注3}	5.6	2.6	3.0pt
综合投资收益率(%) ^{注3、4}	6.0	2.7	3.3pt

注：

1、分红和股息收入包括分红收入、股息收入和交易性金融工具及其他以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融工具持有期间产生的收益等。

2、其他收益包括权益法下对联营/合营企业的投资收益等。

3、净投资收益率考虑了卖出回购利息支出的影响。净/总投资收益率、综合投资收益率的计算中，作为分母的平均投资资产参考 Modified Dietz 方法的原则计算且未考虑以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债权类投

资的公允价值变动额。

4、计算综合投资收益率的分子包括总投资收益额、当期计入以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的权益类资产的变动影响及其当期转入留存收益的金额等。

三、第三方管理资产

集团第三方管理资产 8,082.03 亿元，其中，太保资产管理规模 2,941.87 亿元，占比 36.4%；长江养老管理规模 4,064.01 亿元，占比 50.3%。

（一）太保资产

2024 年，太保资产按照做好金融“五篇大文章”的要求，遵循服务国家战略和实体经济的导向，聚焦服务机构客户差异化的风险收益偏好，推进市场化资产管理业务结构优化，模式转型升级。截至 2024 年末，太保资产管理的第三方资产规模为 2,941.87 亿元，较上年末上升 30.7%。

2024 年，太保资产克服外部环境的不利影响，将保险另类投资业务发展重点聚焦在基础设施领域的高信用等级客户和优质主体管理的优质资产。全年完成保险另类投资产品登记规模超过 400 亿元。积极推进交易所 ABS 和基础设施 REITs 业务，完成审批的交易所 ABS 产品储架可发行规模超过 60 亿元。在另类投资业务中，注重做好绿色金融大文章相关工作，作为管理人发行的首单交易所 ABS 产品“河南投资废旧电器拆解项目”，为绿色金融产品，是公司助力国有企业实现经济良性循环发展的典型案例。同时，太保资产拓展开发了成都、武汉、宁波等地的轨交绿色债权投资计划项目。截至 2024 年末，太保资产管理的另类投资业务资产规模超过 1,400 亿元，位居行业前列。

2024 年，太保资产从“投资策略研发和实施”“产品开发和产品线完善”和“客户拓展服务”三方面入手，拓展组合类资产管理产品业务。顺应低利率市场环境下的客户需求，重点营销中长期纯债策略产品、短债策略产品和多资产、多种类“固收+”策略产品，货币类产品规模上升明显。太保资产权益股息价值策略产品成立以来实现年化收益率约 15%，策略和业绩表现都得到了市场和机构的广泛认可，相关系列产品规模稳定保持在 100 亿元的水平上。截至 2024 年末，第三方组合类资产管理产品与外部专户委托资产规模合计 2,576.96 亿元，较上年末增长 40.7%。

（二）长江养老

2024 年，长江养老持续发挥“养老金融”服务核心优势，围绕做好金融“五篇大文章”，聚焦投研核心能力提升，做好涉及民生的长期资金管理，稳步推进第三方资产管理业务高质量发展。截至 2024 年 12 月末，长江养老第三方受托管理资产规模合计 4,813.09 亿元，较上年末增长 17.1%；第三方投资管理资产规模为 4,064.01 亿元，较上年末增长 15.4%。

长江养老坚持以第三方业务模式全面服务养老保障三支柱。第一支柱方面，保持基本养老保险信用债组合累计业绩领先，进一步丰富组合布局。第二支柱方面，根据人社部公布数据，2024年前三季度长江养老企业年金单一计划含权、集合计划含权、集合计划固收业绩均位居行业的前三位。长江养老成功获得全行业企业年金基金管理机构三项资格延续，实现多个年金单一计划受托大单突破，助力年金扩面成为上海首个片区人才年金计划临港新片区企业年金计划受托人，持续推动“养老金融+科技金融”综合服务方案。第三支柱方面，通过“产品+服务”模式积极探索一站式养老金融服务，协同中国太保旗下的养老金融、健康管理、养老社区等丰富金融产品支持养老保障第三支柱建设。

长江养老坚持服务国家战略，聚焦交通、能源、水利水务等民生保障领域，实现债权、股权和资产支持计划三大业务全面落地，积极引导长期资金支持实体经济与新质生产力发展。贯彻 ESG 战略，成功登记 2 单绿色债权投资计划；围绕打造具备养老特色的组合类资产管理产品，发行 ESG 优选资管产品和养老特色资管产品。

客户经营

公司秉承以客户为中心的经营理念，围绕“一个客户、一个界面、综合服务”的目标，完善客户全生命周期服务生态圈建设，持续提升卓越服务供给能力，打造客群差异化智慧服务，强化消费者权益保护管理能力，充分发挥综合性保险服务集团优势，推动客户价值的稳步提升。

一、个人客户经营

公司坚持客户导向，致力于为客户提供便捷、高效的产品服务解决方案，服务客户的广度和深度持续提升。截至 2024 年末，集团个人客户数达 1.81 亿人，较上年末增长 1.7%；持有两张及以上保单的个人客户数达 4,193 万，较上年末增长 6.0%。公司不断丰富协同生态，持续提升客户价值，截至 2024 年末，持有多家子公司保单的个人客户数达 1,126 万，与上年末持平；太保寿险有效长险保单应缴总保费 10 万元及以上客户数较上年末增长 6.1%；太保产险家用车第三者责任险保额 300 万元及以上客户数达 1,693 万人，较上年末增长 30.6%，个人客户车险保单续保率达 76.8%，同比上升 1.4 个百分点。

	2024 年末	2023 年末	变动(%)
个人客户客均保单件数（件）	2.34	2.32	0.9
持有两张及以上保单的个人客户数（万人）	4,193	3,955	6.0
持有多家子公司保单的个人客户数（万人）	1,126	1,126	-

太保寿险有效长险保单应缴总保费 10 万元及以上客户数（万人）	799	753	6.1
太保产险车险第三者责任险保额 300 万元及以上客户数（万人）	1,693	1,296	30.6

注：表中客户数按投保人口口径统计。

公司积极满足客户需求，持续创新产品服务供给能力。

一是不断完善康养服务生态圈建设，打造基于客户全生命周期的“防诊疗复养”服务体系。截至 2024 年末，集团健康服务使用客户数达 1,091 万人。“太保家园”落地 13 城 15 园，规划养老服务床位 1.65 万张，截至 2024 年末，养老照护床位供给数达 8,800 张；“青青成长”青少年健康促进中心运营模式初步成型；“源深康复”启动厦门、济南两地康复医院建设；“百岁居”探索运用创新物联网技术，提供智慧居家养老服务，积极推进全国试点，线下体验中心已落地全国 127 个城市。

二是强化创新驱动，提升客群差异化经营和服务能力。围绕智能驾驶出行保障，创新智能网联汽车保险；开展车险“透明理赔”项目，实现服务规范、理赔过程、争议解决全透明。推出“太保优护”长期护理保险解决方案，全面覆盖护理服务链各环节；聚焦“非标客群”“女性客户”等细分客群，开展甲状腺精细化健康管理活动、定制医疗级抗衰服务。持续丰富互联网产品矩阵，私域流量获客大幅提升；打通“医保商保直赔”，理赔服务时效大幅缩短；创新“医赔通”服务，为企业员工打造智能化、专业化的线上咨询和诊疗服务。

三是深入挖掘数据价值，提升集团客户数智化综合经营能力。统筹构建集团客户标签逾两千个，通过大数据智能引擎精准洞察客户产品服务偏好，应用于“睡眠保单”清理、保单复效、客户赢回、服务意图识别等场景，累计调用次数较上年增长超 3 倍。通过协同运营、千人千面的数智化精准策略，有效推动全域触客平台的活跃度提升和相互迁徙。

公司积极践行金融为民，深入推进“太保服务”品牌建设，巩固“太保消保”行业领先优势，太保产险、太保寿险在行业消保监管评价中保持行业领先。公司主动倾听客户声音，千名服务官跨前一步开展“高管聆听”，不断深化服务能力建设，关键客户旅程 NPS（客户净推荐值）整体提升。

二、团体客户经营

公司发挥集团综合优势，围绕“一个太保、一个界面”，聚焦打造以重点团体客户为主体的战略客户“朋友圈”，形成团体客户协同增长模式。

优化战略客户结构，夯实战略合作基石。深耕长三角、大湾区、京津冀、成渝等重点区域，2024 年纳入协同开发的战略客户达 1,024 家。有效期内的战略签约累计达 137 家，与省级政府（含省、自治区、直辖市、计划单列市）签约覆盖率达 94.4%，

较上年度提升 5.5 个百分点。

紧盯价值增长主线，提升团体客户分类经营能力。金融类客户聚力开发其 C 端客户的财富管理；企业类客户重点扩大与央企和行业头部企业的合作范围，提升基础业务份额；政保合作加大“风险减量”服务供给，提升民生保障能力。探索集团统筹规划、子公司专业经营、分公司落地产能的 BBE 业务协同发展路径，发力职域服务市场，构筑员福全体系保障，推出职域服务产服和科技品牌。推动资负协同突破，强化机制牵引和能力共建，互相引流客源、拓展业务，满足客户多样化金融保险服务需求，打造服务实体经济的综合能力。

环境、社会和治理（ESG）

一、ESG 管理

公司将“可持续发展能力更强”作为中长期发展目标之一，以《中国太平洋保险（集团）股份有限公司环境、社会及治理规划（2023-2025）》为牵引，推动可持续发展理念深度融入公司价值观和经营实践，为股东、客户、员工、政府及监管机构、合作伙伴等利益相关方创造可持续的综合价值。

（一）ESG 愿景与目标

不断完善公司 ESG 治理，推动 ESG 理念深度融入公司价值观和经营实践；建设行业领先的可持续金融产品服务体系，不断提升致力环境友好、服务民生保障和助力社会治理的金融供给能力；建立低碳节能的运营模式，逐步优化自身能耗水平，有效管控资产组合碳排放水平；积极塑造 ESG 文化，建设 ESG 品牌特色，全面提升公司面向未来的可持续发展能力。

（二）ESG 管理体系

公司建立了层次分明、分工明确的“董事会-管理层-执行层”的完整 ESG 治理架构，形成了包括管理制度、专业标准体系和激励约束机制在内的完整的管理闭环，为集团自上而下履行 ESG 实践提供了良好的管理基础和组织保障。



二、ESG 实践

公司围绕国家战略方向，充分发挥专业优势，持续在环境、社会、公司治理等维度落实相关行动。先后签署联合国负责任投资原则（UN PRI）、联合国可持续保险原则（UN PSI）、联合国全球契约组织（UNGC）、“一带一路”绿色投资原则（GIP），对接国际标准，共建行业可持续生态圈。2024年，公司 MSCI ESG 最新评级升至 AA 级。

（一）环境维度

绿色保险



公司深化绿色保险产品创新，加大对新能源、绿色交通、绿色技术、碳金融等重点领域、重点行业的风险保障力度，2024年绿色保险保额超147万亿元。积极开展巨灾保险，首席承保上海黄浦、宁波中小企业等多个地方性项目，积极应对南方暴雨、台风“摩羯”“贝碧嘉”等重大灾害，筑牢灾害防护网。探索新能源车险发展模式，2024年为超460万辆新能源车提供保障。助力碳市场建设，创新落地上海首单碳普惠碳资产损失保险，填补碳损失领域风险管理空白；首创航运脱碳保险，为我国受到欧盟碳关税政策影响的企业提供有力支持。截至2024年底，公司已累计开发首创绿色保险产品34款。

绿色投资



公司发挥保险资金“耐心资本”长期优势，创设和配置绿色债权计划、绿色股权计划、产业基金和组合类保险资管产品，截至2024年末，绿色投资规模超2,600亿元。

2024 年，与中金资本共同发起成立绿碳科技私募基金落地湾区，为大湾区产业绿色转型升级提供重要资金支撑。公司持续完善尽责管理体系建设，制定并发布《投资活动尽责管理指引（试行）》，完成对 120 多家外部管理人的 ESG 评估。加强资产组合管理能力，完善碳核算系统功能，提升资产碳核算比例，为渐进有序降低资产碳排放夯实基础。

绿色运营



公司加强碳排放数据管理，自研上线并持续优化碳足迹可视化平台，制定《运营端碳盘查管理办法》，夯实碳盘查工作机制。引导员工绿色行为，制定《职场绿色运营管理指引》《绿色差旅评级实施办法》，开展对各级机构绿色差旅评分管理，建设“碳险家”员工碳积分平台，累计用户超 4 万员工。应用节能举措，推进绿色低碳示范园区试点和“黑灯工厂”建设，探索开展内部碳指导税机制，有序降低运营整体碳排放。探索碳普惠模式建设，上线国内保险业首个对客户低碳行为进行测算和激励的碳普惠平台，覆盖全国 333 个城市，累计用户超 53 万人。

保护生物多样性



公司致力于以绿色保险和公益助推生物多样性保护。创新生态碳汇类保险，覆盖森林、草原、湿地等生态，开发全国首个红树林碳汇条款，推出首个红树林 CCER 碳汇损失保险。连续多年承保云南野生亚洲象肇事公众责任险。协同地方林业部门建立“林长制+古树名木保险”机制，为古树提供风险保障。落地云南首单生态绿色环境救助责任保险，为绿孔雀栖息地提供专属保障。持续推进三江源公益林建设，共造林 2,000 余亩、植树 12 万余株，助力“中华水塔”建设“绿色屏障”。

（二）社会维度

服务实体经济



公司强化科技企业全生命周期风险研究，护航集成电路、生物医药、人工智能、低空经济等新兴产业，为新质生产力发展提供风险保障和资金支持。2024 年，科技保险服务 10.5 万家企业，累计保额超 111 万亿，落地多个行业首发产品，在新材料中试、网络安全领域取得突破性进展。护航“一带一路”建设，积极服务中资企业走出去，多年来累计提供海外业务保障超 3 万亿元人民币，承保全球近 120 个国家和地区超过 1,000 个项目。

普惠保险



公司不断创新普惠保险产品供给体系，提升保险服务覆盖面和可及性。截至 2024 年末，在办大病保险覆盖 106 个城市，承保超 2 亿人次，累计赔付超 100 亿元；惠民保业务覆盖 230 个城市，标杆项目沪惠保自 2021 年设立以来，累计参保人次超 2,600 万，累计赔付超 20 亿元。针对低收入人群、新市民、新就业形态人群，开发收入损失保险、职业伤害保险、就业救助责任保险、农民工工资支付保证保险等产品。2020 年起服务美团平台，累计承保达 4.9 亿人次。滴滴专属保障计划覆盖 56 个城市，累计参保司机达 20 万人。

健康养老保障



公司持续丰富健康产品服务体系，健康服务使用客户数累计突破千万。针对一老一少、带病人群、女性等特定人群提供专属保障，创新开发针对肺结节、乳腺癌等带病人群的保险产品。“蓝医保”升级好医好药版，成为行业首款不限疾病、全面放开外购药械的长期医疗保险。持续优化升级“太保蓝本”“无忧管家”，累计为近 2,500 万客户提供一站式就医绿通服务。青少年健康服务不断丰富，首家“青青成长”肌骨健康门店投入运营，累计完成 30 万人次青少年入校体测。公司深度参与个人税延养老、专属商业养老保险、个人养老金等业务试点，2024 年商保年金新保规模保费达成 201.5 亿元，其中个人养老金达成 2.7 亿元，服务 3.8 万客户。太保家园落地 13 城 15 园，2024 年末养老照护床位供给数达 8,800 张，康复医院落地厦门、济南、广州。探索“百岁居”等居家助老服务模式，满足老人多样化养老需求。

消费者权益



公司建立健全消费者权益保护体系，产、寿险子公司消保监管评价、服务质量指数评定保持行业领先。2024 年，公司带头签署中保协《保险行业消费者权益保护自律公约》，深化四级服务官制度，推进“消保示范区”建设。建设“太保数智消保中台”和“NPS 客户体验实时监测平台”，科技赋能提升消保成效。建立 12378 投诉热线，制定《投诉案件处理品质管理办法》，规范客户投诉处理机制。开展多层次的金融宣传教育，打造线上线下金融宣教互动展厅，开展“消保县域行”等特色活动，推动金融知识直达基层群众。

员工权益和发展



公司致力于建立和谐稳定的劳动关系，持续优化薪酬、绩效、晋升管理体系。制定《员工行为规范手册》，明确员工不得有歧视和骚扰行为。构建企业年金等中长期福利保障机制，严格落实各项假期制度，夯实安全生产管理，建立职工之家、妈咪小屋，定期组织职工运动会、健康体检、工间操、心理辅导等活动。不断丰富多层次人才培养体系，与复旦大学等高校合作，为高管和青年人才定制专业化培训项目与课程体系。截至 2024 年底，线上学习平台“太保学习”用户数超 55 万人，开设课程超 2.1 万门，累计直播超 2.2 万场。关注女性员工职业发展，2024 年推出女工品牌“芳华荟”，开展多元化活动，形成独具太保特色的女工工作体系。

乡村振兴



公司持续推进农险业务提质增效，累计开发各类农险产品近 5,000 款，基本实现农林牧渔领域产品全覆盖。2024 年，产险公司为 1,936 万户次农户提供各类农业风险保障 6,634 亿元，农险理赔惠及农户超 500 万户次。太保 e 农险“慧眼·智远”服务案例入选“农业农村部 2024 年智慧农业建设典型案例”。持续推进乡村帮扶，2024 年共派出 269 名驻村干部，投入帮扶资金 1,757 万元，助力产业振兴、村容村貌改善以及基础设施建设。

社会公益



公司带动员工、客户及利益相关方积极参与社会公益活动，2024 年公司公益捐赠总额超 5,700 万元。“太保蓝”公益基金聚焦一老一少，深耕认知障碍和孤独症领域，创建国内首个精准眼动早筛模式，建设公益脑健康服务站“蓝智家”，为老年人提供早筛、诊断、科普服务。打造孤独症孩子及家庭关爱帮扶模式，启动“爱伴童行”儿童公益项目，帮扶超 400 名困境儿童。深化“责任照亮未来”希望小学品牌活动，建立小排球基地，定期举办排球夏令营活动。2024 年，公司捐赠 1,000 万元发起设立“优秀运动员终身保障公益项目”并独家承保该项目，开创以商业保险为运动员提供终身养老保障的先河。

（三）治理维度

公司治理



公司搭建由股东大会、董事会、监事会和高级管理层等组成的公司治理体系，形成权力机构、决策机构、监督机构和执行机构之间相互配合、相互协调、相互制衡的运行机制。持续优化董事会结构，形成国有股东、机构投资者和社会公众共同持股的多元化股权结构。持续打造专业、多元、均衡的高素质董事会团队，外部董事占比 87%，女性董事占比 27%，为董事会科学决策和保护中小股东利益提供有力支持。锻造一体化风控体系，集团偿付能力始终处于监管充分标准以上，保险子公司风险综合评级结果持续行业领先。全面遵循信息披露法规要求，不断提升信息披露质量，连续 11 年获得上交所信息披露评级 A 级。

有关情况，见本公司 2024 年年度报告“公司治理情况”部分。

反贪污



公司落实公司《反舞弊工作暂行规定》《员工违规行为责任追究办法》等制度，规范对舞弊或违法违规行为的举报、调查、处理、报告和问责程序。集团内部审计覆盖集团各级机构，对高管人员三年一次 100%覆盖。落实新时代清廉文化建设三年行动方案（2023-2025），推出《干部员工廉洁从业负面清单》。公司积极开展反腐倡廉宣传培训，上线“清风太保”学习平台，将每年 9 月 7 日设立为“太保合规日”举办教育宣传活动，在职员工廉洁从业承诺书（2024 版）签署率 100%。

ESG 风险管理



公司持续完善 ESG 风险管理体系，将 ESG 相关要求纳入《风险管理政策》和 2024 年度风险偏好体系。开展气候情景分析与压力测试，通过融合 IPCC 等国际情景模式与本土气象数据，探索构建中长期气候物理风险分析模型，增强气候风险量化管理能力。积极应用巨灾模型分析台风、暴雨、地震等自然灾害对保险标的的损失影响，强化灾害预警功能，提升防灾减损能力。

数据安全



公司高度重视数据安全保护工作，成立网络安全和信息化领导小组，统筹推进数

据安全管理工作落地。修订《数据安全管理办法》《应用系统信息安全管理办法》《数据防泄漏管理办法》《网络安全事件应急预案》等制度，明确数据采集、存储、处理各环节安全管理要求及应急方案。积极开展数据安全培训，开展覆盖全员的网络安全意识培训，2024年累计学习人次达86.3万。面向专业人员，组织专业技能和证书培训，并定期开展应急预案演练。2024年，未发生因违反客户信息管理规定而受到监管处罚情况。

供应链管理



公司持续完善绿色采购和供应商管理机制，实施《供应商管理办法》《供应链ESG管理指南（试行）》等制度，定期开展供应商审计与尽职调查，保障供应商管理的规范性。加强供应商数据安全，要求供应商严格遵守公司信息安全管理策略、制度和各项信息安全管理要求。2024年，合作伙伴《反商业贿赂条款》《安全保密协议》签署率100%。公司致力于提高节能环保产品采购比例，借助采购信息化工具“e采平台”对供应商ISO 14001认证情况、产品能耗等级提出明确要求。

更多详情请参阅本公司在上交所网站（www.sse.com.cn）、联交所网站（www.hkexnews.hk）、伦交所网站（www.londonstockexchange.com）及本公司网站（www.cpic.com.cn）披露的《中国太保2024年可持续发展报告》。

专项分析

一、合并报表净利润

单位：人民币百万元

截至12月31日止12个月	2024年	2023年	主要变动原因
太保寿险	35,821	19,532	投资收益和公允价值变动收益增加
太保产险	7,376	6,575	投资收益和公允价值变动收益增加
母公司、合并抵销等	1,763	1,150	投资收益和公允价值变动收益增加
归属于母公司股东的净利润	44,960	27,257	投资收益和公允价值变动收益增加

二、流动性分析

（一）现金流量表

单位：人民币百万元

截至12月31日止12个月	2024年	2023年	变动幅度(%)
经营活动产生的现金流量净额	154,404	137,863	12.0
投资活动使用的现金流量净额	(209,900)	(161,357)	30.1
筹资活动产生的现金流量净额	61,336	3,294	1,762.1
汇率变动对现金及现金等价物的影响	93	131	(29.0)
现金及现金等价物净增加/(减少)额	5,933	(20,069)	(129.6)

本年度经营活动产生的现金流量净额增加 12.0% 至 1,544.04 亿元，主要原因是收到签发保险合同保费取得的现金增加。

本年度投资活动使用的现金流量净额增加 30.1% 至 2,099.00 亿元，主要原因是投资支付的现金增加。

本年度筹资活动产生的现金流量净额增加 1,762.1% 至 613.36 亿元，主要原因是回购业务资金由上年度的净减少变为本年度的净增加。

(二) 资产负债率

	2024年12月31日	2023年12月31日	较上年末变化
资产负债率(%) ^注	89.7	89.4	0.3pt

注：资产负债率=（总负债+少数股东权益）/总资产。

(三) 流动性分析

本公司从集团层面对集团公司和子公司的流动性进行统一管理。集团公司作为控股公司，其现金流主要来源于子公司的股息及本身投资性活动产生的投资收益。

本公司的流动性资金主要来自于保费、投资净收益、投资资产出售或到期及融资活动所收到的现金。对流动资金的需求主要包括保险合同的有关退保、减保或以其他方式提前终止保单，保险的赔付或给付，向股东派发的股息，以及各项日常支出所需支付的现金。

由于保费收入仍然持续增长，因此本公司经营活动现金流通常为净流入。同时本公司注重资产负债管理，在战略资产配置管理的投资资产中，均配置一定比例的高流动性资产以满足流动性需求。

此外，本公司的筹融资能力，也是流动性管理的主要部分。本公司可以通过卖出回购证券的方式及其他融资活动获得额外的流动资金。

本公司认为有充足的流动资金来满足本公司可预见的流动资金需求。

三、与公允价值计量相关的项目

本公司以公允价值计量的金融工具见财务报表附注十四和十五。

四、公司控制的结构化主体情况

本公司控制的结构化主体情况见财务报表附注五之 2。

五、主要财务指标增减变动及原因

单位：人民币百万元

	2024 年 12 月 31 日 /2024 年	2023 年 12 月 31 日 /2023 年	变动幅 度(%)	主要原因
总资产	2,834,907	2,343,962	20.9	业务规模扩大
总负债	2,516,426	2,076,258	21.2	业务规模扩大
股东权益合计	318,481	267,704	19.0	当期盈利、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产公允价值变动和发行永续债影响
营业利润	55,711	32,060	73.8	投资收益和公允价值变动收益增加
归属于母公司股东的净利润	44,960	27,257	64.9	投资收益和公允价值变动收益增加

六、偿付能力

根据监管规定，本公司计算和披露核心资本、实际资本、最低资本和偿付能力充足率。截至 2024 年 12 月 31 日，太保集团、太保寿险、太保产险、太平洋健康险、太平洋安信农险的偿付能力充足率均高于监管要求。

单位：人民币百万元

	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	变动原因
太保集团			
核心资本	358,078	303,908	利率及资本市场变化、当期盈利及子公司发债等
实际资本	503,745	456,938	利率及资本市场变化、当期盈利及子公司发债等
最低资本	197,079	178,017	保险业务发展及资产配置变化等
核心偿付能力充足率(%)	182	171	
综合偿付能力充足率(%)	256	257	
太保寿险			
核心资本	213,418	173,981	利率及资本市场变化、当期盈利及发债等
实际资本	345,510	312,005	利率及资本市场变化、当期盈利及发债等
最低资本	164,313	148,723	保险业务发展及资产配置变化等
核心偿付能力充足率(%)	130	117	
综合偿付能力充足率(%)	210	210	
太保产险			
核心资本	58,153	47,415	利率及资本市场变化、当期盈利等
实际资本	70,698	61,775	利率及资本市场变化、当期盈利等

最低资本	31,852	28,898	保险业务发展及资产配置变化等
核心偿付能力充足率(%)	183	164	
综合偿付能力充足率(%)	222	214	

太平洋健康险

核心资本	3,294	3,134	利率及资本市场变化、当期盈利等
实际资本	4,040	3,488	利率及资本市场变化、当期盈利等
最低资本	1,716	1,352	保险业务发展及资产配置变化等
核心偿付能力充足率(%)	192	232	
综合偿付能力充足率(%)	235	258	

太平洋安信农险

核心资本	2,868	2,836	利率及资本市场变化、当期盈利等
实际资本	3,153	3,128	利率及资本市场变化、当期盈利等
最低资本	940	831	保险业务发展及资产配置变化等
核心偿付能力充足率(%)	305	341	
综合偿付能力充足率(%)	335	376	

本公司及本公司主要控股保险子公司偿付能力信息详见本公司在上交所网站（www.sse.com.cn）、联交所网站（www.hkexnews.hk）、伦交所网站（www.londonstockexchange.com）及本公司网站（www.cpic.com.cn）披露的相关偿付能力报告摘要节录。

七、保险合同负债

本公司的保险合同负债分为未到期责任负债与已发生赔款负债；其中未到期责任负债包含非亏损部分与亏损部分。

截至2024年12月31日，未到期责任负债余额为21,240.17亿元，较上年末增长19.5%；已发生赔款负债余额为1,054.97亿元，较上年末增长10.8%。保险合同负债增长主要是业务规模的扩大和保险责任的累积所致。

	2023年12月31日	本期变化额	单位：人民币百万元 2024年12月31日
保险合同负债合计	1,872,620	356,894	2,229,514
未到期责任负债	1,777,394	346,623	2,124,017
其中：非亏损部分	1,761,400	348,447	2,109,847
亏损部分	15,994	(1,824)	14,170
已发生赔款负债	95,226	10,271	105,497
保险合同负债合计	1,872,620	356,894	2,229,514
未采用保费分配法计量	1,747,109	345,440	2,092,549
采用保费分配法计量	125,511	11,454	136,965

八、再保险业务

本公司根据保险法规及本公司业务发展和风险管理需要，决定本公司自留额及再保险的分保比例。为降低再保险的集中度风险，本公司与多家行业领先的再保险公司

签订了再保险协议。本公司选择再保险公司的标准包括财务实力、专业能力、服务水平、理赔效率及价格条件，一般情况下优先选择记录良好并符合监管相关规定的国内外保险和再保险公司，包括被评为 A-或更高评级的国际再保险公司。本公司选择的再保险合作伙伴主要有中国再保险（集团）股份有限公司及其附属子公司中国财产再保险有限责任公司和中国人寿再保险有限责任公司、瑞士再保险股份有限公司及慕尼黑再保险公司等。

九、主要控股、参股公司情况

截至 2024 年末，本公司主要控股、参股公司情况如下：

单位：人民币百万元

公司名称	主要业务范围	注册资本	集团持股比例 ^{注2}	总资产	净资产	净利润
中国太平洋财产保险股份有限公司	财产损失保险、责任保险、信用保险和保证保险；短期健康险业务和意外伤害保险；上述业务的再保险业务；国家法律、法规允许的保险资金运用业务；经银保监会批准的其他业务	19,948	98.5%	231,400	62,941	7,376
中国太平洋人寿保险股份有限公司	承保人民币和外币的各种人身保险业务，包括人寿保险、健康保险、意外伤害保险等保险业务；办理上述业务的再保险业务；办理各种法定人身保险业务；与国内外保险公司及有关机构建立代理关系和业务往来关系，代理外国保险机构办理对损失的鉴定和理赔业务及其委托的其他有关事宜；《中华人民共和国保险法》及有关法律、法规规定的资金运用业务；经批准参加国际保险活动；经银保监会批准的其他业务	8,628	98.3%	2,481,877	168,156	35,821
长江养老保险股份有限公司	受托管理委托人委托的以养老为目的的人民币、外币资金；管理运用自有人民币、外币资金；开展保险资产管理产品业务；与资产管理相关的咨询业务；金融监管总局批准的其他业务；国务院其他部门批准的业务	3,000	61.1%	6,594	4,258	343
太平洋资产管理有限责任公司	管理运用自有资金及保险资金；委托资金管理业务；与资金管理业务相关的咨询业务；国家法律法规允许的其它资产管理业务	2,100	99.7%	5,526	4,771	681
太平洋健康保险股份有限公司	各种人民币和外币的健康保险业务、意外伤害保险业务；与国家医疗保障政策配套、受政府委托的健康保险业务；上述业务的再保险业务；与健康保险有关的咨询服务业务及代理业务；国家法律、法规允许的资金运用业务；银保监会批准的其他业务	3,600	99.7%	10,010	3,363	91
太平洋安信农业保险股份有限公司	农业保险；财产损失保险；责任保险；法定责任保险；信用保险和保证保险；短期健康保险和意外伤害保险；其他涉及农村、农民的财产保险业务；上述业务的再保险业务；保险兼业代理业务	1,080	66.8%	6,116	3,099	141
国联安基金管理有限公司	基金管理业务；发起设立基金及中国有关政府机构批准及同意的其他业务	150	50.8%	1,047	817	115

注：

- 1、本表中各公司数据均为单体数据。关于本公司主要控股、参股公司的其他情况，详见本报告“经营业绩回顾与分析”部分和财务报告附注“合并财务报表的合并范围”及“长期股权投资”部分。
- 2、集团持股比例包括本公司直接及间接持股。

十、前五大客户

本报告期内公司前五大客户的规模保费合计占本公司规模保费的比例约为0.52%，其中没有本公司关联方。

鉴于本公司的业务性质，本公司无与其业务直接相关的供应商。

十一、主要资产被查封、扣押、冻结或者被抵押、质押的情况

本公司主要资产为金融资产。截至本报告期末，本公司在证券投资过程中运用债券质押开展正常的回购业务，未发现异常情况。

未来展望

一、市场环境 with 经营计划

2025年，外部环境复杂多变，百年变局加速演进，我国经济运行企稳回升，虽面临诸多困难和挑战，但长期向好的支撑条件和基本趋势没有改变。去年，党的二十届三中全会决议十三次提及“保险”，国务院发布《关于加强监管防范风险推动保险业高质量发展的若干意见》，中长期看，推动保险业高质量发展的基础没有改变，保险业在中国式现代化建设进程中的功能作用正进一步凸显，行业在转型升级的过程中，正迎来高质量发展的历史性机遇。现代化产业体系建设等国家重大战略任务的持续推进为保险业注入持续增长动能；人口老龄化进程加速，激发多层次社会保障体系建设需求，商业健康险、第三支柱养老金面临重大发展机遇，保险业在健康养老领域将扮演更加重要的角色。金融行业将强监管和防风险作为高质量发展的前置任务和重要推动力，推动行业正本清源，改善行业竞争格局，将有助于保险行业尤其是头部险企在中国式现代化建设进程中行稳致远。

公司将积极贯彻新发展理念，以“建设具有国际影响力的一流保险金融服务集团”为目标愿景，增强核心功能，提升核心竞争力，重点强化客户经营能力、资产负债管理能力、协同发展能力和风险管控能力，进一步提升服务国家战略的能级和经营质效，稳固市场地位，提升风险防控水平，持续增强公司高质量发展基础与韧性。

二、可能面对的主要风险及应对举措

2025年，国际形势依旧严峻复杂，我国经济运行企稳回升，但仍面临外部环境不

确定性的扰动和新旧动能转换的压力。保险新“国十条”明确强监管、防风险作为高质量发展的前置任务，一系列政策举措将持续推动行业正本清源和健康发展。利率中枢低位运行加大资产负债匹配压力，极端气候和自然灾害推升综合成本率，保险资金运用试点、新技术应用等对风险管理能力提出更高要求。

面对上述风险趋势，公司将坚持“稳健”的风险偏好，以风险可控的高质量发展为目标，审慎应对经营过程中的各种风险和不确定性，充分发挥保险的经济减震器和社会稳定器功能。一是坚持价值主线，加强风险偏好的核心牵引，持续夯实风险管理体系，保持良好的监管评价。二是聚焦重点领域，穿透风险实质，完善重大风险联防联控机制，全力筑牢风险管理防线。三是加强数智能力建设，推进风险识别、评估、监测、预警的数字化和线上化实施，全面提升风险管理的前瞻性和有效性。

2、公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用