



2024年众安在线全年业绩

股票代码：6060.HK



免责声明

This presentation has been prepared by ZhongAn Online P & C Insurance Co., Ltd. (the "Company") solely for information purposes. No representation or warranty express or implied is made as to, and no reliance should be placed on, the fairness, accuracy, completeness or correctness of the information or any opinion contained herein. The information contained in this presentation should be considered in the context of the circumstances prevailing on the date hereof and will not be updated to reflect material developments that may occur after the date of the presentation. By attending this presentation, participants acknowledge and agree that neither the Company nor any of its affiliates, officers, directors, supervisors or advisors shall have any liability whatsoever (in negligence or otherwise) for any loss arising from any use of this presentation or its contents or otherwise arising in connection with this presentation (whether direct, indirect, consequential or otherwise).

This presentation does not constitute or form part of an offer, invitation or recommendation to purchase or subscribe for any securities of the Company and no part of it shall form the basis of or be relied upon in connection with any contract, commitment or investment decision in relation to any securities. No money, securities or other consideration is being solicited, and, if sent in response to this presentation or the information contained herein, will not be accepted. Nothing in this document constitutes or forms part of, or should be construed as constituting or forming part of, any regulatory, valuation, legal, tax, accounting, investment, or other advice.

This presentation may contain forward-looking statements that reflect the Company's beliefs and expectations about the future. These forward-looking statements are based on a number of assumptions about the future, some of which are beyond the Company's control. Such forward looking statements are subject to certain risks and uncertainties that could cause actual results to differ materially and adversely from those contemplated by, or anticipated in, or implied in, the relevant forward-looking statements. Neither the Company nor its subsidiaries, affiliates, advisors or representatives assumes any responsibility and undertake any obligation to update any forward-looking statements to reflect events that occur or circumstances that arise after the date of this presentation. Each of the Company and its affiliates, controlling persons, directors, officers, partners, employees, agents, representatives or advisers of any of the foregoing assumes no obligation to (1) provide access to any additional information, (2) correct any mistakes or inaccuracies in this document, or (3) update or otherwise revise this document, for any reason whatsoever, including without limitation to reflect new information, events or circumstances that arise, occur or become known after the date of this document.

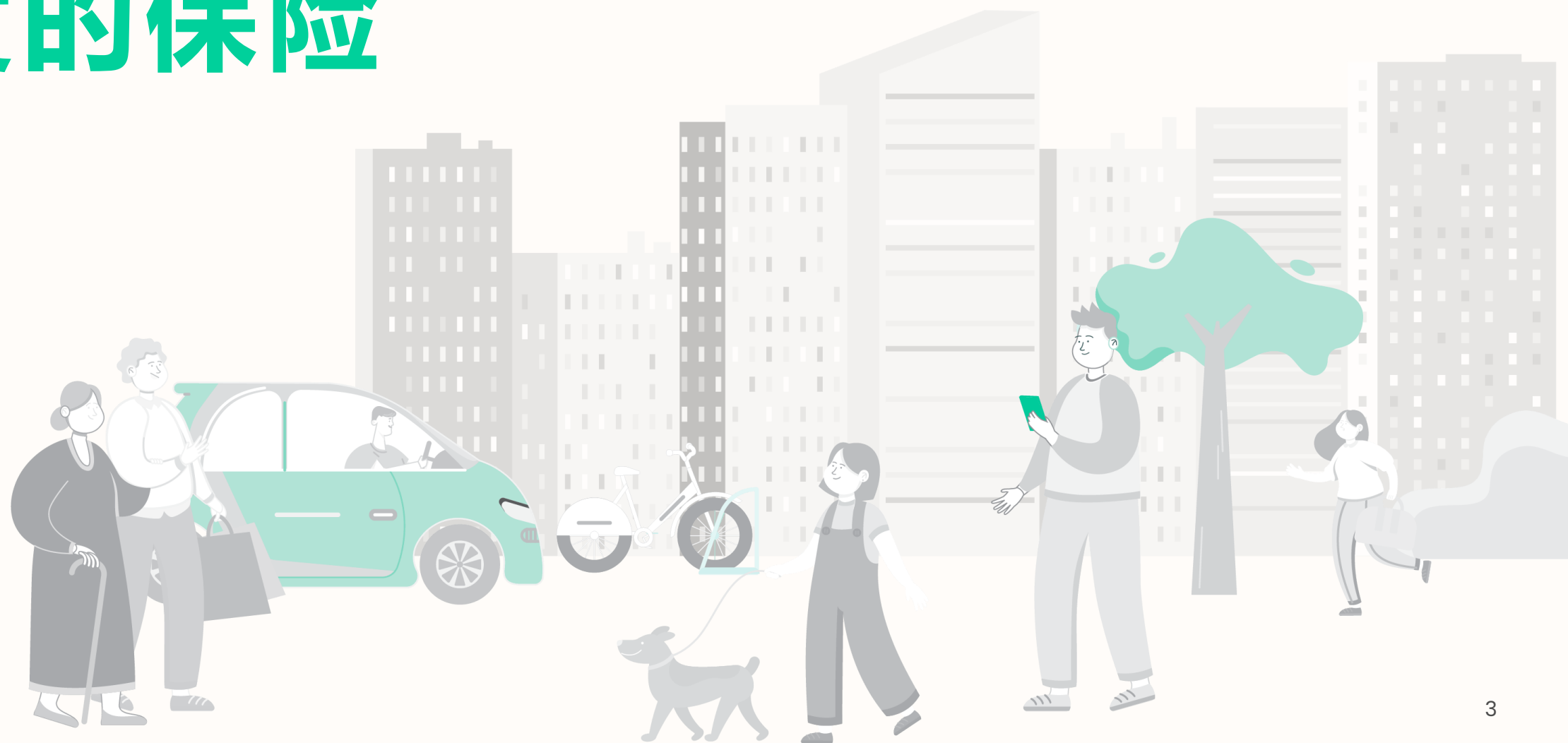
Certain data in this presentation was obtained from various external data sources, including third parties, and has not been independently verified and has not been reviewed by any regulatory authority in any jurisdiction. Such data involves risks and uncertainties and is subject to change based on various factors. No representation, warranty or undertaking, express or implied, is made as to, and no reliance should be placed on, the truth, fairness, accuracy, completeness, correctness or reasonableness of the information or the sources presented or contained in, and omissions from, these materials. The figures in this document may have been subject to rounding. This document does not purport to provide a complete description of the matter to which it relates.

You agree to keep the contents of this presentation strictly confidential. All or any part of this presentation may not be taken away, reproduced, copied, passed on, redistributed or retransmitted, directly or indirectly, to any other person (whether within or outside your organization/firm), or published or otherwise disclosed, in whole or in part, in any manner for any purpose.

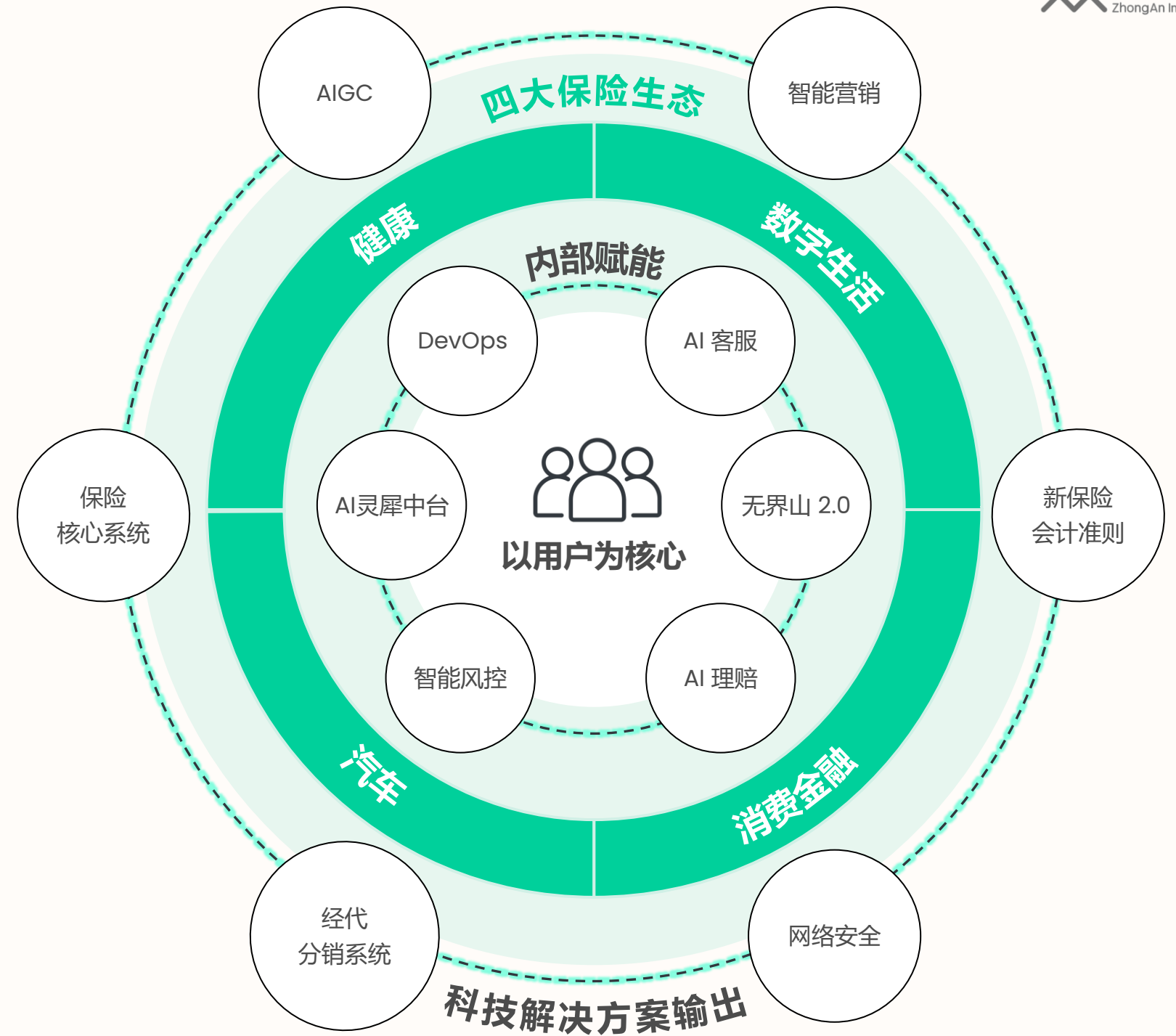
By receiving this presentation material or by attending the meeting where this presentation is made, or by reading the presentation materials, you are agreeing to be bound by the foregoing limitations.

我们的使命

科技驱动金融， 做有温度的保险



“保险+科技” 双引擎战略





第一章

业务概览



承保业务稳健增长，公司盈利能力全面提升

总保费

334.17亿元

(HKFRS 4)

+13.3%

国内财险行业排名第8

保险服务收入

317.44亿元

(HKFRS 17)

+15.3%

承保综合成本率¹

96.9%

(HKFRS 17)

连续四年承保盈利

归属于母公司股东净利润

6.03亿元

较2023年经调整后归属于母公司股东净利润2.94亿元²同比增长105.4%

科技输出总收入³

9.56亿元

+15.3%

科技分部净利润

0.78亿元

扭亏为盈

众安银行净收入

5.48亿港元

+52.6%

众安银行净亏损

2.32亿港元

净亏损同比缩窄1.67亿港元

综合偿付能力充足率

227%

Moody's **Baa1**
AM Best **A-**

注：本集团自2023年1月1日起采用香港财务报告准则第17号《保险合同》以取代香港财务报告准则第4号《保险合同》，除总保费相关披露外，本演示文稿所示财务数据均基于香港财务报告准则第17号。除另外标注，本页所示数据均为2024年12月31日或截至该日止十二个月的数据

¹ 承保综合成本率仅考虑本集团中国互联网财险业务，且为分部抵消后的结果

² 2023年归属于母公司股东净利润为人民币40.78亿元，其中包括因众安国际自2023年8月14日起不再为本公司的子公司并入账列为合营公司后于2023年确认的一次性投资收益人民币37.84亿元

³ 科技输出总收入为科技业务板块下各公司（含众安科技、众安信科、Peak3）科技输出收入的直接加总，未考虑持股比例的影响

每一步承诺，皆迈向更可持续发展

✓ 全球首家签署了《联合国可持续保险原则》PSI 的互联网保险公司，积极响应UNEP FI愿景和目标，为环境、社会和经济可持续发展做出贡献，推动全球实现可持续发展

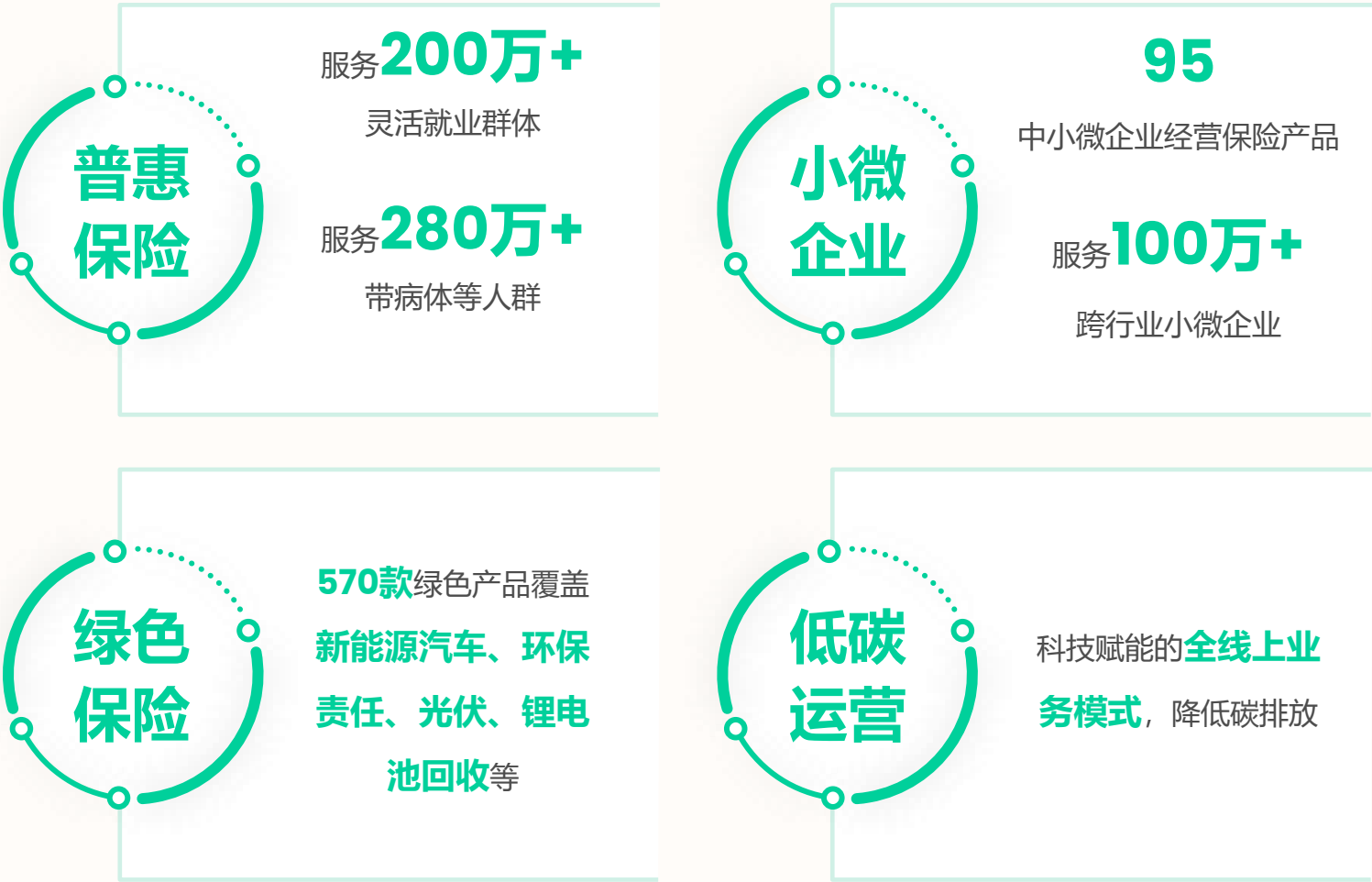


✓ 将17个联合国可持续发展目标 SDG 融入业务



✓ MSCI 评级 BB → BBB（连续三年提升）
S&P、CDP、Sustainalytics评级持续改善

可持续产品组合及运营



注：本页所有数据均为截至2024年12月31日止十二个月的数据

AI重塑保险价值链，人机协同提供有温度的保险

产品设计

- 快速产品开发和迭代

营销

- 扩大用户触达范围，提升触达效率
- 激活保险需求，精准需求匹配

承保

- 自动化承保
- 及时风险识别和预警

服务

- AI客服，从被动应答工具到情绪价值提供
- AI健康问诊

理赔

- 自动化理赔
- AI欺诈检测

质检

- 全流程AI质检，构建动态风险屏障

70+活跃机器人支持保险全链路应用、代码开发及中后台场景

通用模型全面接入

-  deepseek
-  通义千问
-  文心一言
-  豆包大模型

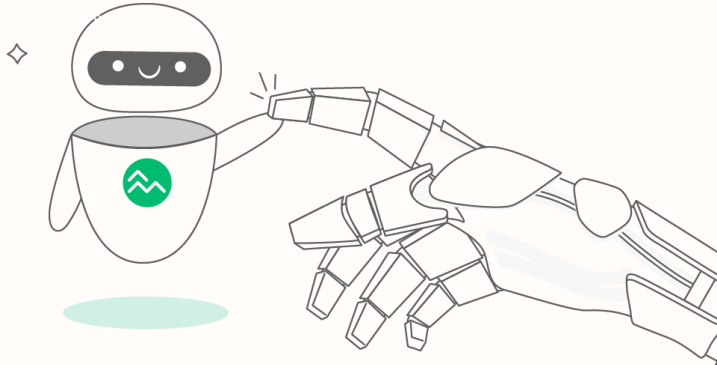
自有数据深度优化

- Embedding模型
- 蒸馏大模型
- 众安航海图
- 语言模型
- 语音模型
- 图象模型
- 分类模型



主流通用大模型调用量行业
领先

灵犀中台生产环境机器人
月均调用量
5,000万次



AI赋能释放自营渠道用户长期价值

自营渠道总保费**74.60亿元**，占公司总保费比例为**22.3%**

■ 释放用户长期价值



自营渠道付费用户数
946万



人均保费¹
788元



续保保费
22.51亿元



续保率²
91.0%



续保保费同比增长
34%



人均保单量
1.7张

■ AI提升私域运营效率

AI助力客服人均管控量翻倍至
6万+

AI提升客服人均保费产出
60%

AI质检后违规率降低
96%

注：除另外标注，本页所有数据均为2024年12月31日或截至该日止十二个月的数据

1 人均保费=自营渠道总保费/自营渠道付费用户数；

2 续保率=第13个月续保保单数/第12个月待续保保单数

践行健康普惠，围绕不同用户群体构建多层次医疗保障体系

健康生态总保费**103.38亿元**，同比增长**5.4%**；覆盖被保用户**2,777万人**，人均保费**490元**

多层次产品矩阵



AI赋能

-  AI营销
 - 付费场景AI Copilot覆盖率达**100%**
 - AI赋能高价值用户加复购
-  AI理赔
 - 覆盖理赔申请、进度查询、材料提交等**7大场景**
 - 意健险理赔材料智能识别通过率至**90%**，最快15秒完成结案

注：除另外标注，本页所有数据均为2024年12月31日或截至该日止十二个月的数据

持续创新，探索数字生活保险新疆域

数字生活生态总保费**161.97亿元**，同比增长**28.9%**

■ 电商 (53%¹)



- 覆盖电商交易链路，包括退货运费、质量保证、账户安全、物流保障等
- 对接主流电商渠道，拓展垂直电商渠道，**总保费同比增长30.6%**

■ 创新 (30%¹)

宠物经济

- 覆盖宠物医疗、宠物大病、宠物意外、宠物第三者责任等
- 累计服务**600万+**宠物主；**总保费近7亿元**，同比增长约**130%**



生活方式

- 覆盖20+种常规及户外高风险运动场景的运动意外险
- 保障电子产品的碎屏险



■ 航旅出行 (17%¹)



- 覆盖航班延误/意外、酒店取消、签证服务等场景

低空经济

- 针对机型及服务模式实现无人机保险定价，累计服务超百万无人机主
- 无人机保险服务 10万+ 农户



小微经济

- 累计开发95款小微企业保险产品，覆盖百万中小微企业
- 推出无人驾驶电动重卡企业研发设备财产险、研发设备测试期责任险等



■ AI赋能

✓ AI产品设计

- 碎片化保险动态定价

✓ AI服务

- 2024年宠物险服务次数超**153万次**，同比增长**2.6倍**
- **24*7**宠物健康管理服务

注：除另外标注，本页所有数据均为2024年12月31日或截至该日止十二个月的数据
¹ 括号内数字代表该板块在数字生活生态的总保费贡献占比

业务规模和品质双升，布局交强险业务，开启第二增长曲线

汽车生态总保费**20.51亿元**，同比增长**29.8%**

NEW

布局交强险

取得**上海、浙江**两地交强险资质，
未来继续拓展交强险业务所覆盖
地域范围

新能源车险

承保百余个品牌，覆盖市场主流
新能源厂商
2024年新能源车险总保费
贡献超12%¹

风险识别

识别家用车风险，实现智能定价
客户体验提升
视频理赔

93.7%

家用车车险总保费贡献²

+188.4%

新能源车险总保费同比增速

■ AI赋能



AI理赔

- 视频报案平均用时仅**100秒**
- 视频查勘平均用时仅**7.5分钟**
- 视频理赔覆盖率达**70%**

注：除另外标注，本页所有数据均为2024年12月31日或截至该日止十二个月的数据

¹新能源车险总保费占车险总保费比例 ²家用车车险总保费占车险总保费比例

专注互联网小额分散场景，持续承保盈利

消费金融生态总保费**48.32亿元**，同比下降**12.9%**



■ AI赋能

✓ AI风控

- 还款日提醒AI案件覆盖率**100%**
- 交易反欺诈场景AI案件审批覆盖率**80%**



~240亿元

被保在贷余额

7,200元

笔均借款

~10个月

平均久期

30-40岁

近优级零售客群

注：除另外标注，本页所有数据均为2024年12月31日或截至该日止十二个月的数据

助力全球金融行业数字化转型

962

累计服务客户数¹

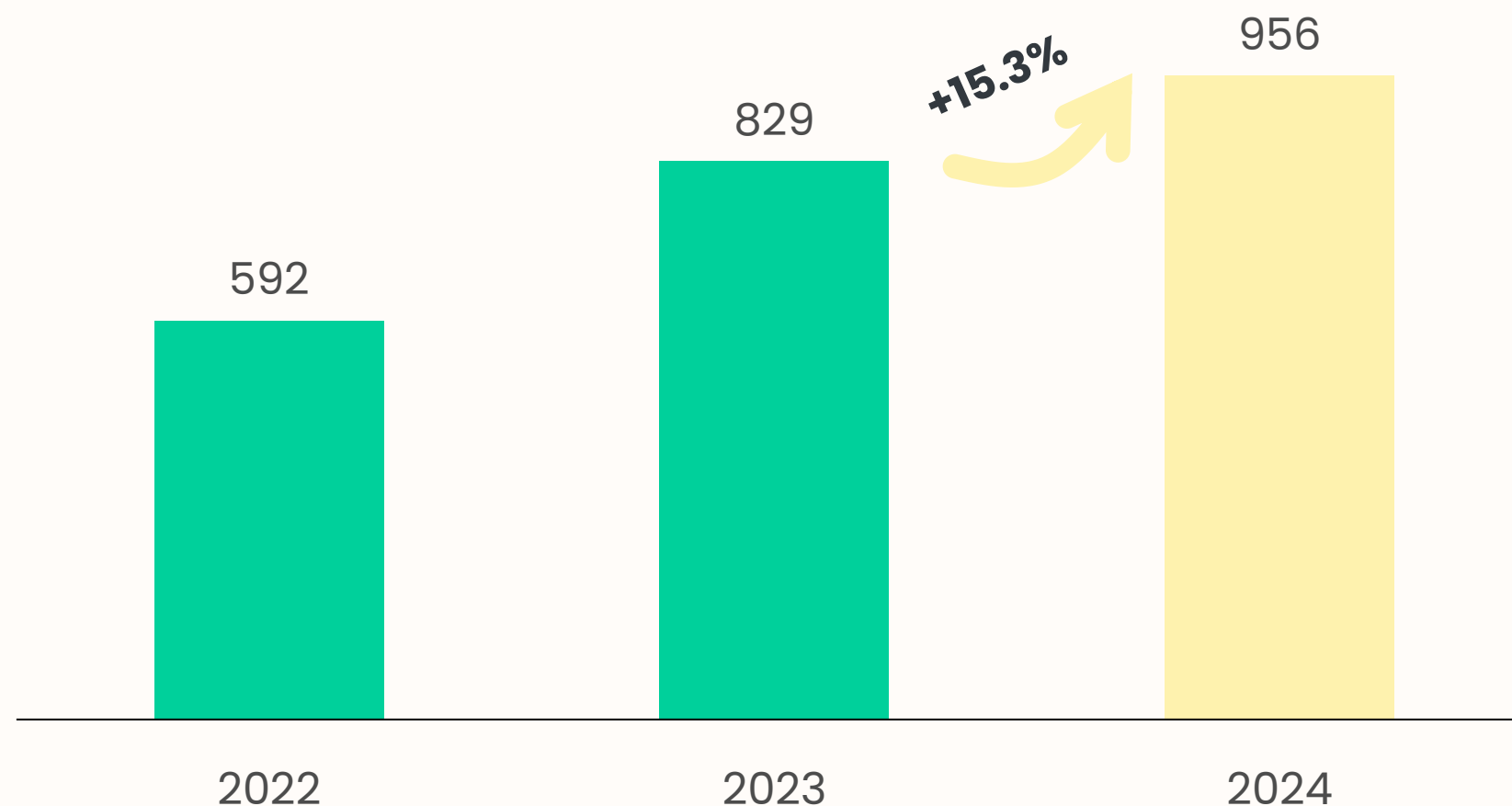
156

当年签约保险产业链客户数²

16

当年签约银行、券商等金融行业
(不含保险) 客户数²

科技输出总收入³稳健增长 (人民币百万元)



¹ 截至2024年12月31日；

² 截至2024年12月31日止十二个月；

³ 科技输出总收入为科技业务板块下各公司（含众安科技、众安信科、Peak 3等）科技输出收入的直接加总，未考虑持股比例的影响

迎接AI浪潮，科技输出打开高增长空间

业务 增长线

基于Fine-tuning的
AI智能营销工具

- ✓ 广告运营平台
- ✓ 智能营销平台
- ✓ 私域运营平台

 中国出口信用保险公司
CHINA EXPORT & CREDIT INSURANCE CORPORATION

ZKI 紫金保险

业务 生产线

基于Fine-tuning的
AI核心运营系统

- ✓ 新保险准则IFRS系统
- ✓ 保险/经代中台
- ✓ 智能质检

 中意财产保险有限公司
GENERALI CHINA INSURANCE CO., LTD.

 凯本财产保险

数字 新基建

行业Know-how助力
AI大模型加速实施落地

- ✓ 数据中台
- ✓ 技术中台
- ✓ DevOps

 三井住友海上火灾保险(中国)有限公司
MSIG A Member of MS&AD INSURANCE GROUP

 民生保险
MINSHENG INSURANCE

AI产品线：实现端到端赋能

- ▶ **全面接入DeepSeek**：成本亲民、性能强劲、数据优质、开源生态
- ▶ **AI中台**：为企业提供一站式智能体构建服务
- ▶ **AI营销**：LLM大模型+AI语音NLP双模型融合机制，更精准的触达策略，提升接通率、转化率
- ▶ **AI质检**：ASR（自动语音识别）+LLM技术，实现敏感词拦截、违规行为实时通知
- ▶ **AI私域**：自动化开展大批量个性化沟通，提升企微互动转化率与满意度

Peak3获知名投资机构加持，加速地域扩张

年度订阅式收入ARR¹ **1.68亿港元**，同比增长**18.5%**

■ 保险公司



■ 保险中介



ZA Tech正式更名为Peak3

Peak3 

完成3,500万美元A轮融资

IEQT **ALPHA JWC VENTURES**

加速在欧洲、中东和非洲（EMEA）地区的扩张发展

注：除另外标注，本页所有数据均为2024年12月31日或截至该日止十二个月的数据
¹ 年度订阅式收入（Annual recurring revenue）为2024年12月有效合同的年化订阅式收入

香港第一的数字银行¹

零售用户数

80万+

企业银行账户数

3,000+

客户存款

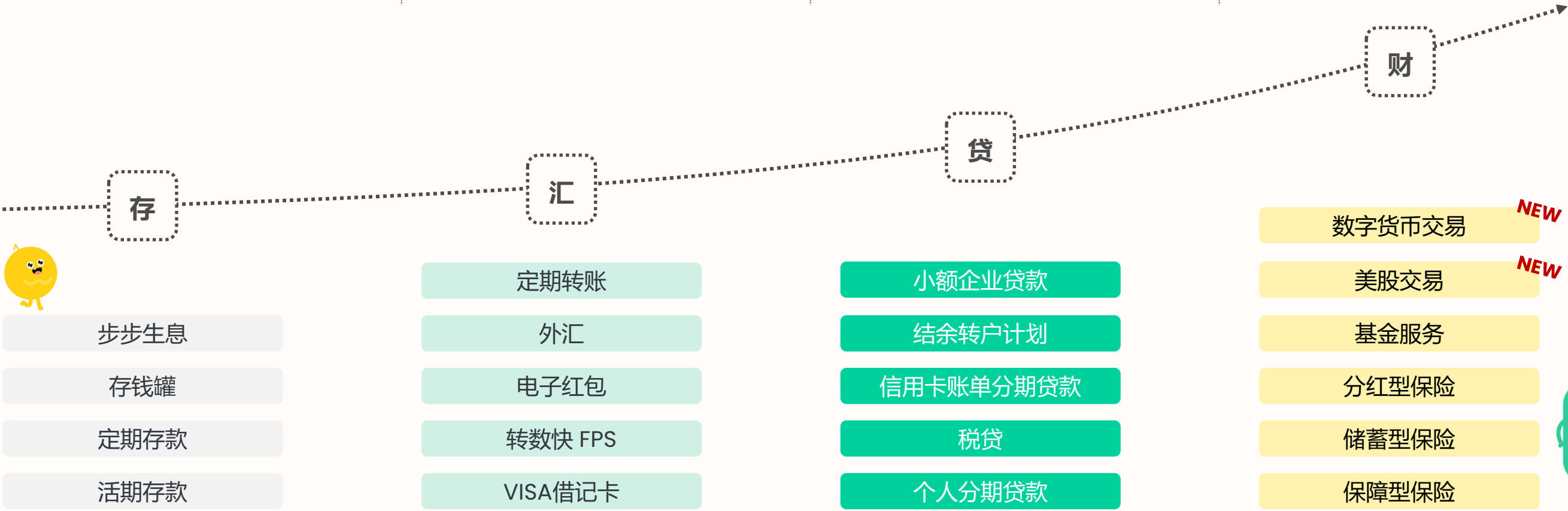
193.99亿港币

同比增长65.9%

贷款总余额

58.61亿港币

同比增长7.9%



注：除另外标注，本页所有数据均为2024年12月31日或截至该日止十二个月的数据

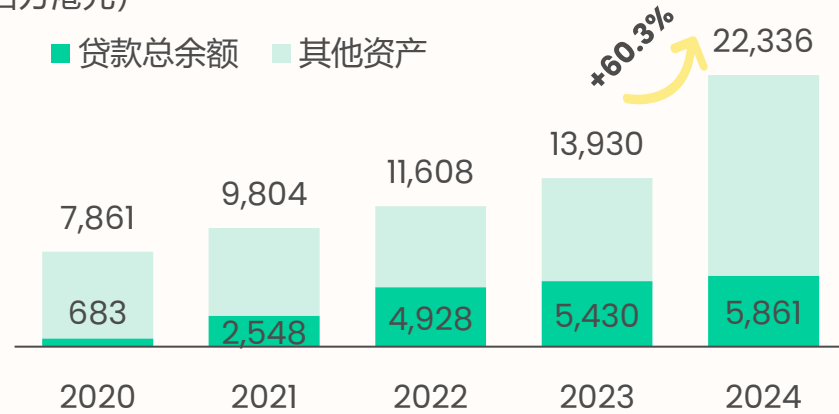
¹ 根据截至2024年6月30日的总资产和客户存款排名

银行资产规模持续增长，资本充足，逐步趋向盈亏平衡

总资产

(百万港元)

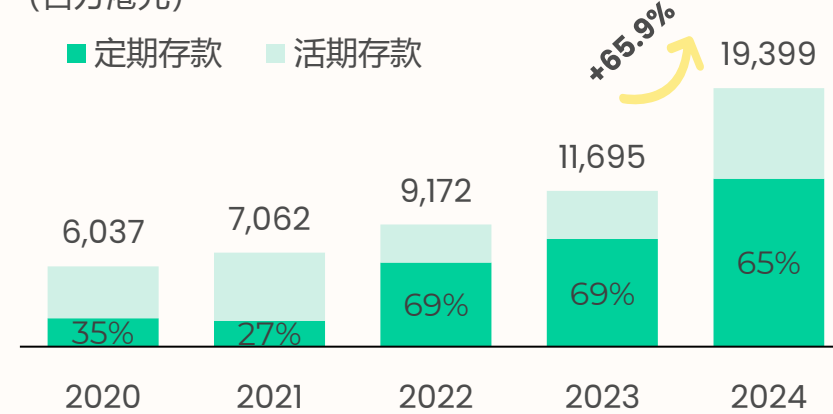
■ 贷款总余额 ■ 其他资产



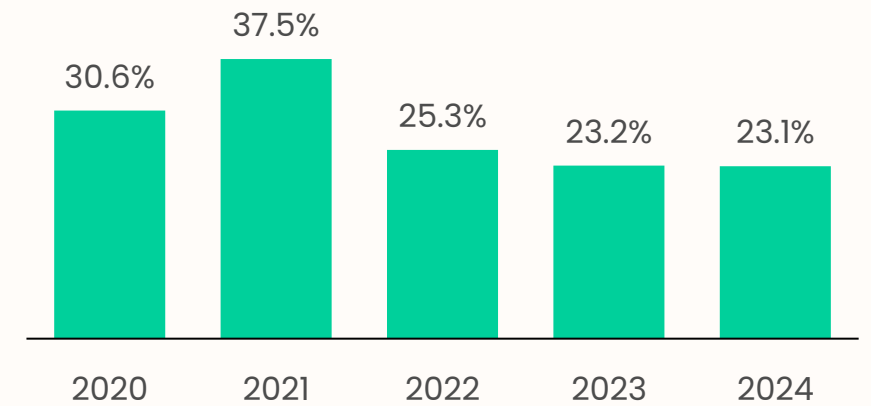
存款余额

(百万港元)

■ 定期存款 ■ 活期存款



资本充足率

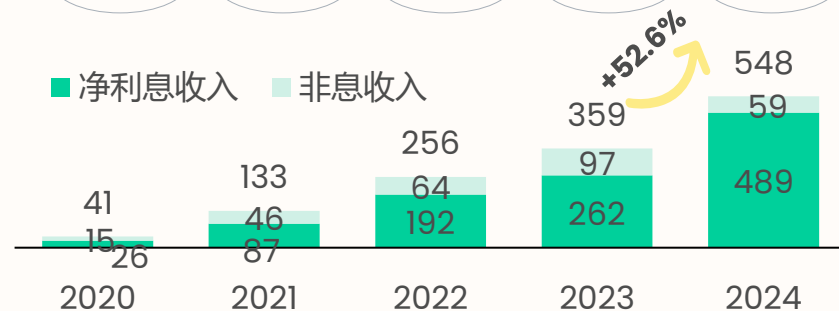


净收入¹

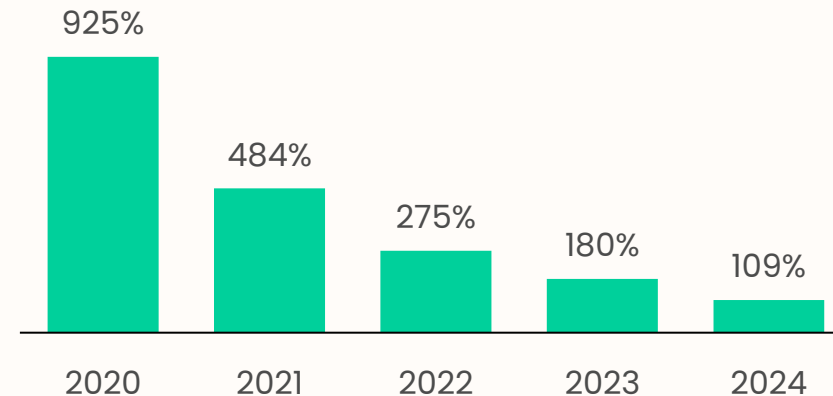
(百万港元)

净息差 0.68% 0.99% 1.84% 1.94% 2.41%

■ 净利息收入 ■ 非息收入



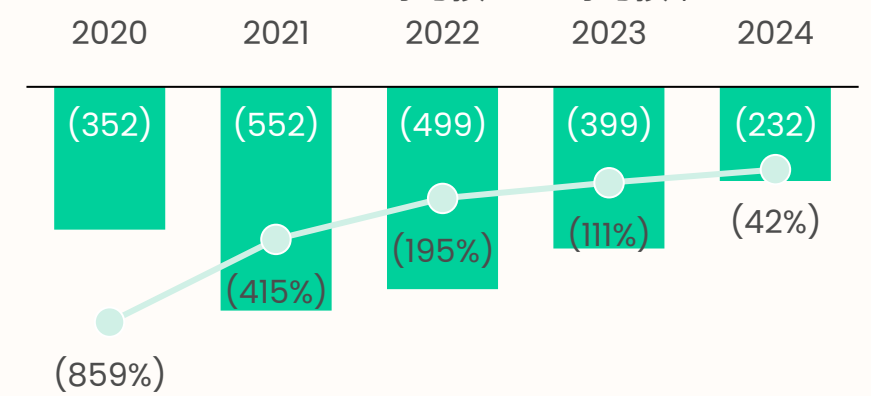
成本收入比



净亏损

(百万港元, %)

■ 净亏损 ■ 净亏损率²



¹ 净收入为净利息收入、手续费及佣金、其他金融工具的净收益/（损失）及其他收入之和；

² 净亏损率为净亏损除以净收入



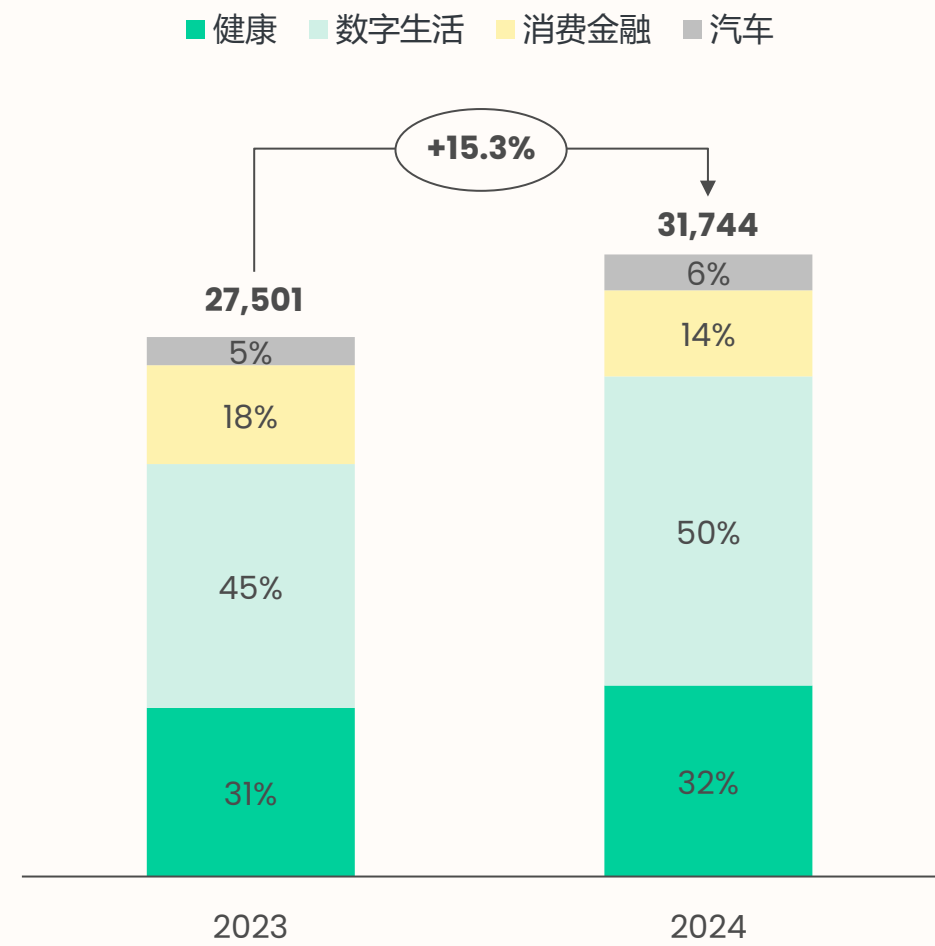
第二章

财务概览

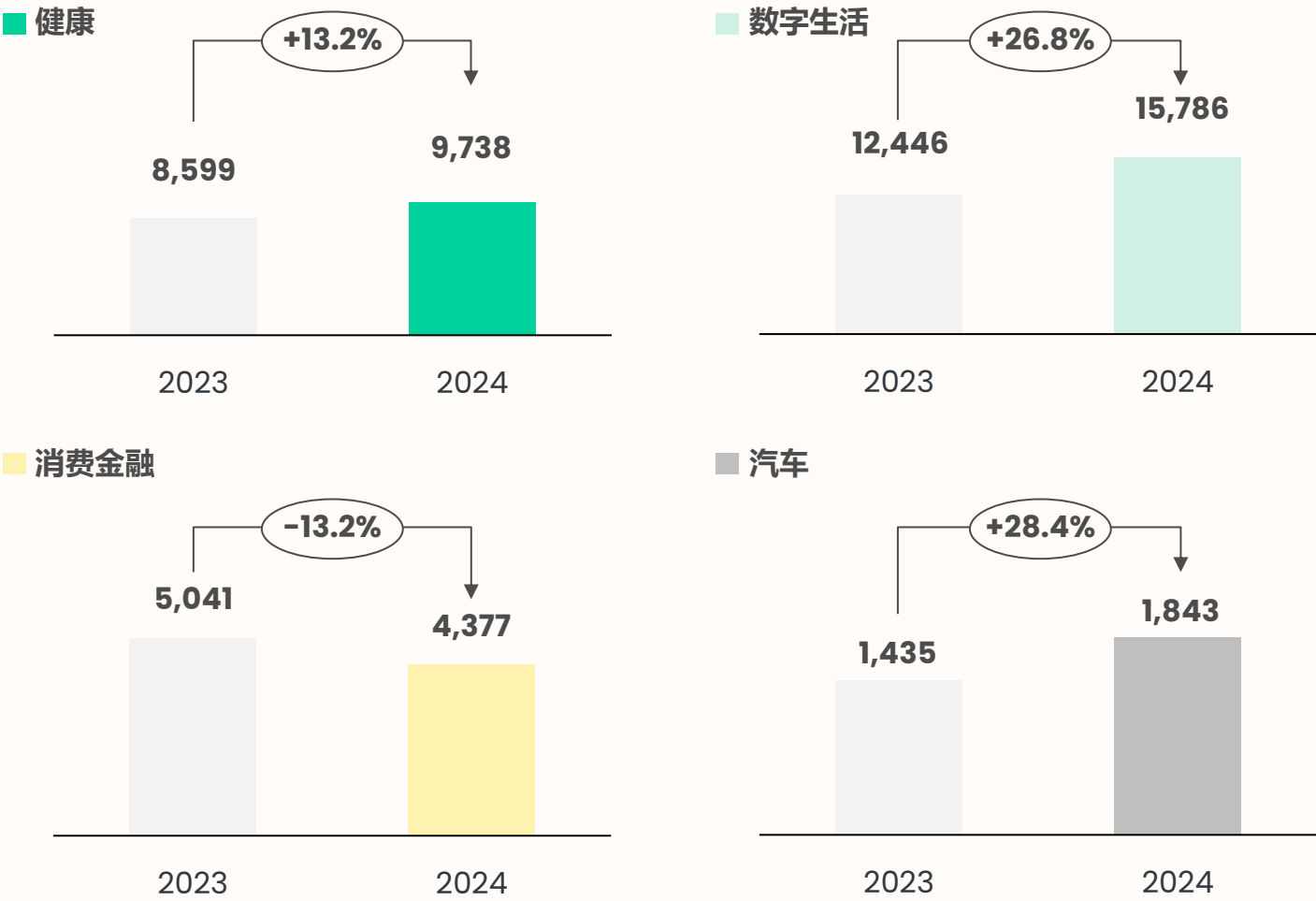


保险服务收入实现稳健增长

■ 境内财险保险服务收入
(人民币百万元)

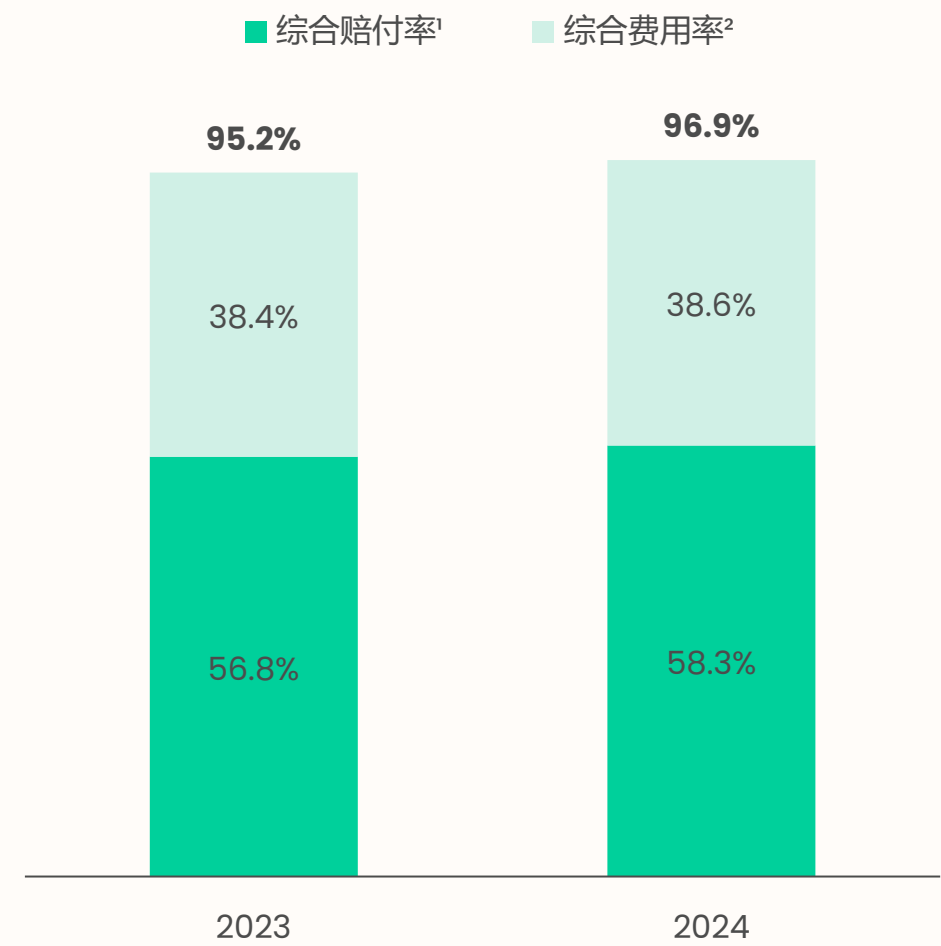


■ 分生态保险服务收入
(人民币百万元)

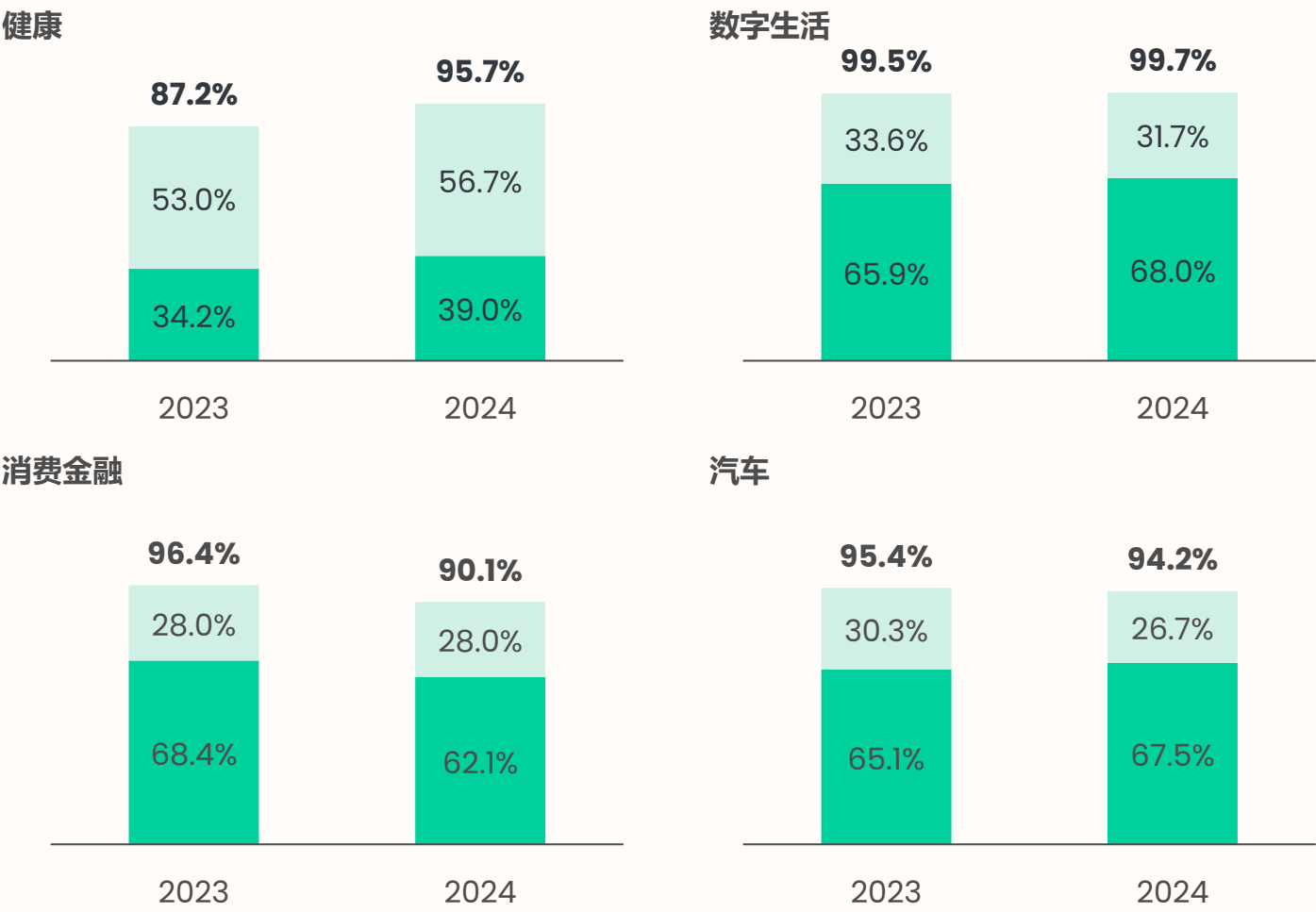


承保盈利稳健

■ 境内财险承保综合成本率



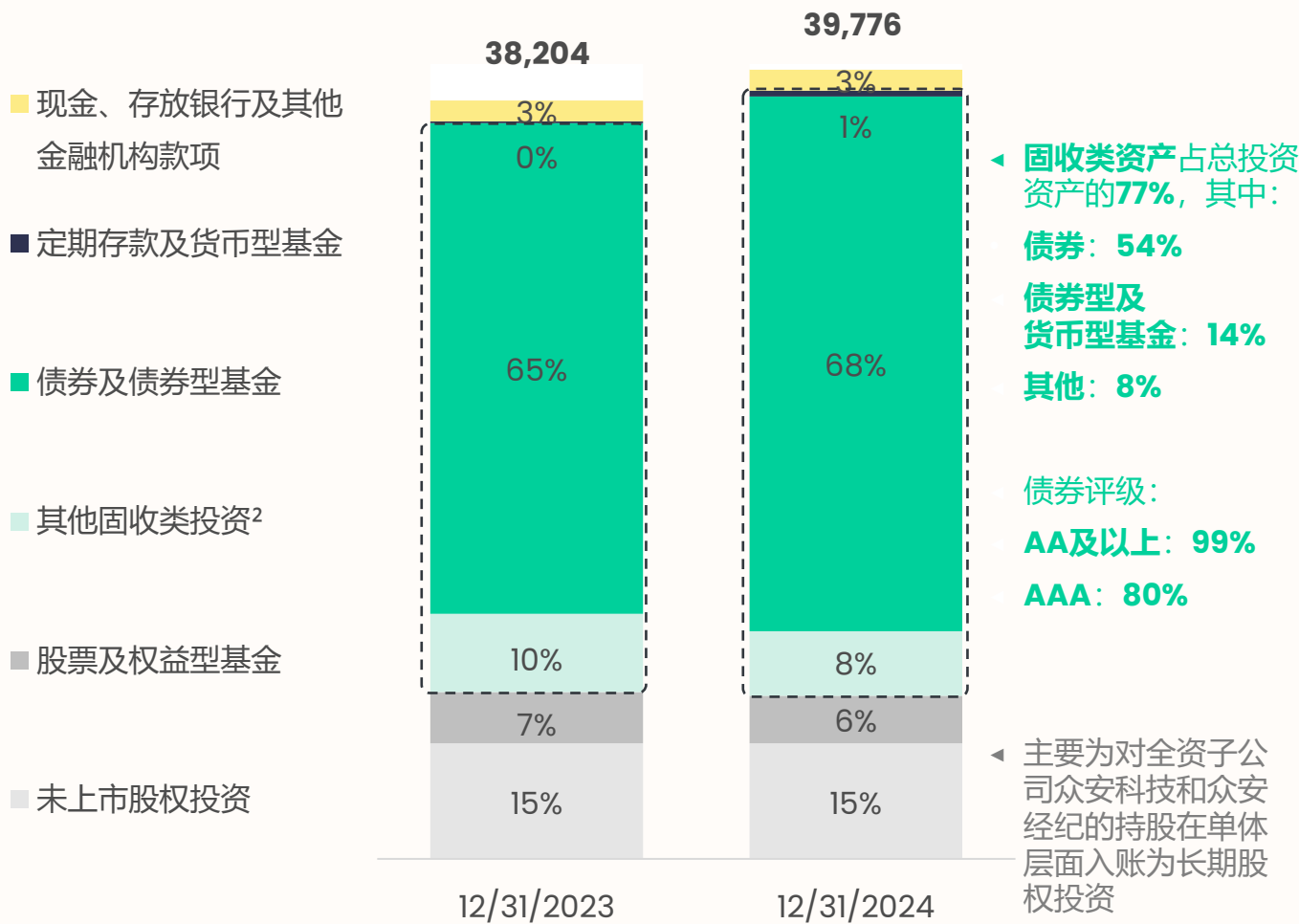
■ 分生态承保综合成本率
(再保分出前)



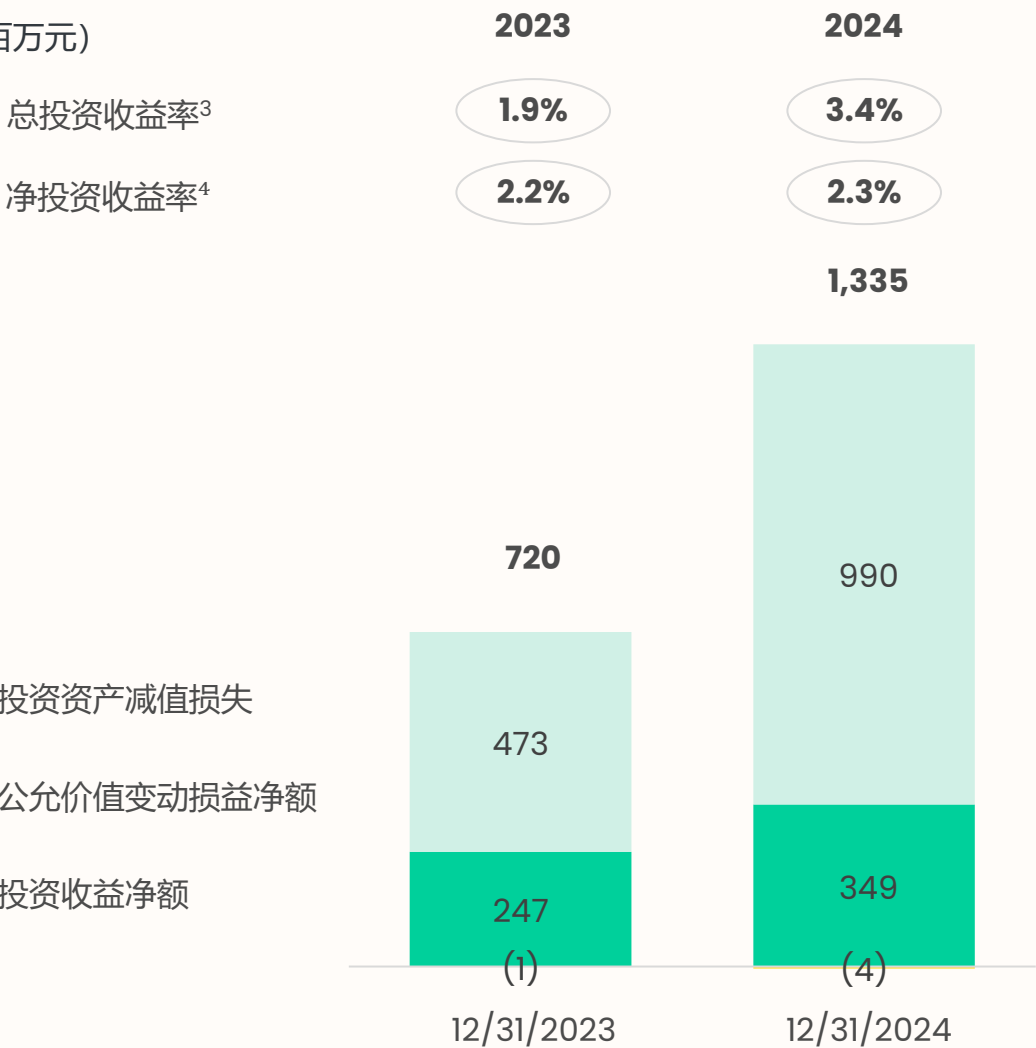
注：
¹ 综合赔付率 = (已发生赔款及理赔费用 + 已发生赔款负债相关履约现金流量变动 + 承保财务损失 + 亏损合同的损失及转回 + 分出再保险合同保险净损益 + 分出再保险财务收益/(损失)) / 保险服务收入；
² 综合费用率 = (保险获取现金流量的摊销 + 维持费用) / 保险服务收入

投资收益大幅提升，保险投资资产实现增值

境内保险投资资产¹ (人民币百万元)



保险资金投资收益 (人民币百万元)



注：

¹ 投资资产组合包含使用卖出回购金融资产款所配置的投资资产；

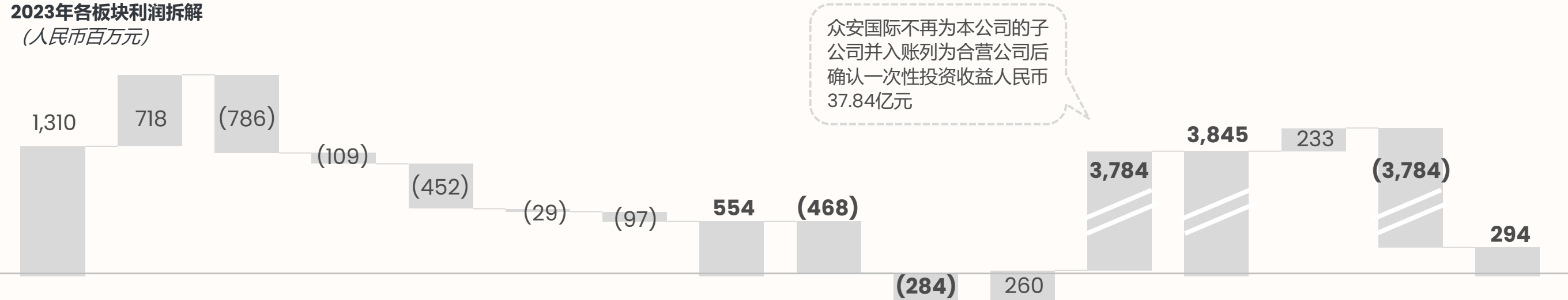
² 其他固收类投资包括银行理财产品、信托、资管计划等，底层资产均为固收/货币类产品；

³ 总投资收益率等于期间保险业务总投资收益（定义为投资收益净额、公允价值变动损益净额及应占按权益法入账的联营公司及合营公司净溢利/(亏损)净额的总和，减与投资资产有关的减值）占期初与期末投资资产总额期初与期末结余平均数的百分比。利息收入及投资资产总额期初与期末余额已剔除未利用的发行美元票据所获资金的影响；

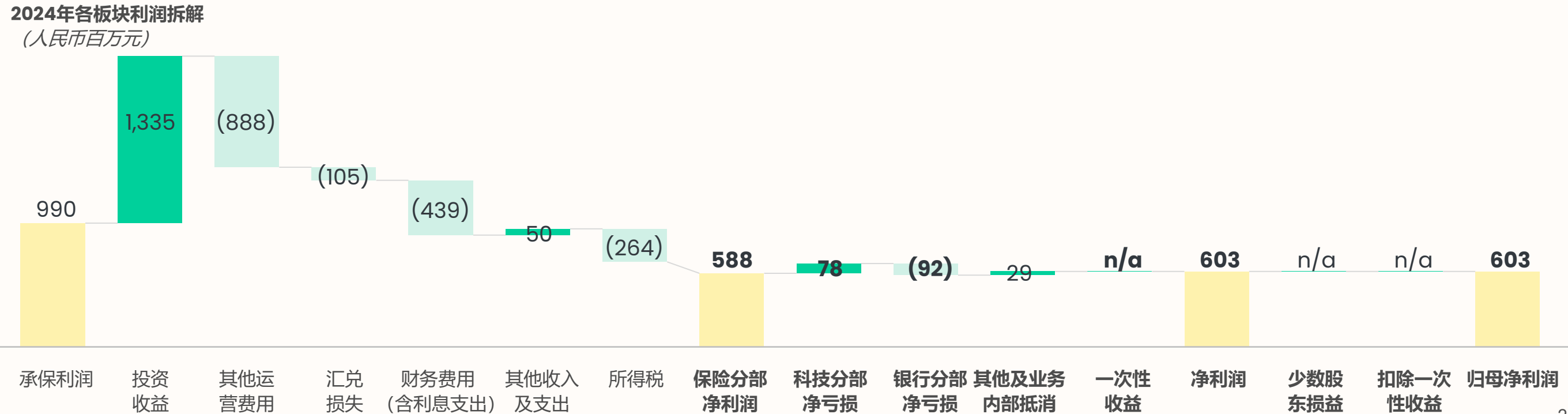
⁴ 净投资收益率等于利息收入、股息收入及应占按权益法入账的联营公司及合营公司净溢利/(亏损)净额之和除以投资资产总额期初与期末结余平均数。利息收入及投资资产总额期初与期末结余均已剔除未利用的发行美元票据所获资金的影响

利润拆解，各板块利润持续改善

2023年各板块利润拆解
(人民币百万元)



2024年各板块利润拆解
(人民币百万元)



主要财务科目¹

(人民币百万元)	2024	2023	变动%
保险服务收入 ²	31,744	27,521	15.3%
承保综合成本率 ²	96.9%	95.2%	1.7ppt
承保利润 ²	990	1,310	(24.4)%
总投资收益 ³	1,335	718	85.9%
一次性投资收益	-	3,784	n.m.
其他运营费用	(888)	(786)	13.0%
汇兑损失 ⁴	(105)	(109)	(3.7)%
财务费用(含利息支出)	(439)	(452)	(2.9)%
其他收入及支出	50	(29)	n.m.
所得税	(264)	(97)	172.2%
保险分部净利润	588	554	6.1%
科技分部净亏损	78	(468)	Turnaround
银行分部净亏损	(92)	(284)	(67.6)%
其他分部净利润/(亏损)及业务内部抵消	29	260	(88.8)%
归属于母公司股东的净利润	603	4,078	n.m.
扣除一次性投资收益归后属于母公司股东的净利润	603	294	105.4%
(人民币百万元)	12/31/2024	12/31/2023	变动%
总资产	45,285	42,864	5.6%
净资产	20,926	20,073	4.2%
综合偿付能力充足率	227%	240%	(13)Ppt
核心偿付能力充足率	221%	229%	(8)ppt

注：¹ 本集团自2023年1月1日起采用了香港财务报告准则第17号《保险合同》取代了香港财务报告准则第4号《保险合同》；² 仅考虑中国互联网财险业务，且为分部抵消后的结果；³ 境内保险板块的总投资收益；⁴ 境内保险板块的汇兑损失

谢谢！

IR联系方式

ir@zhongan.com

