

众安保险中期业绩

2023年



众安保险
ZhongAn Insurance

Graphics in this presentation are powered by AI

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.

科技驱动金融， 做有温度的保险

我们的使命

以服务升级

“保险+科技”双引擎战略

► 保险生态

- 健康
- 数字生活
- 消费金融
- 汽车

► 科技解决方案

- 保险核心系统
- 经代分销系统
- 网络安全
- 合规工具
- 智能营销
- AIGC

► 内部赋能

人工智能客服

自动化理赔

智能风控

无界山 2.0

数智化平台

DevOps



48%工程师及技术人员¹

注：¹ 基于截至2023年6月30日的全职员工数量统计

业务概览

第一章

保费高速增长，盈利能力提升



注：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》，故截至2022年6月30日止六个月的相关保险业务之业绩已追溯重述。除总保费相关披露外，本演示文稿中所披露财务数据均基于香港财务报告准则第17号。

¹ 承保综合成本率和承保利润仅考虑中国互联网财险业务，且为分部抵消后的结果

健康生态

焕发产品生命力，推进保险普惠



百万医疗险
总保费34.69亿元

+51.5%



重疾险
总保费7.77亿元

+267.6%



门急诊险
总保费1.00亿元

+52.8%

52万次
门急诊险理赔¹

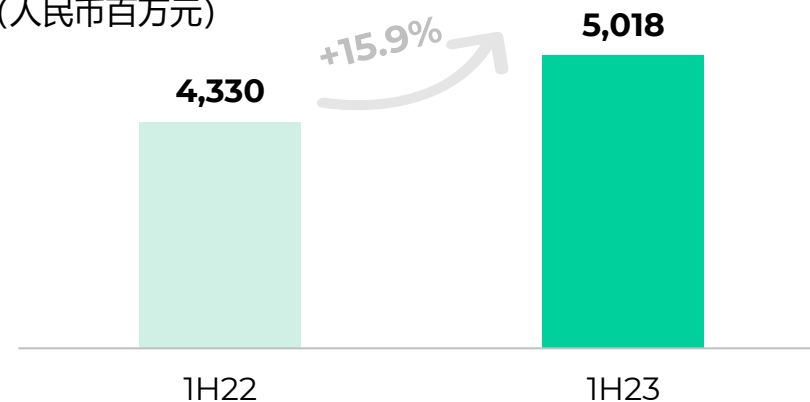
29万次
互联网医院在线问¹

重疾绿通覆盖全国
范围内三甲医院¹

累计住院垫付金额达
4.3亿元²

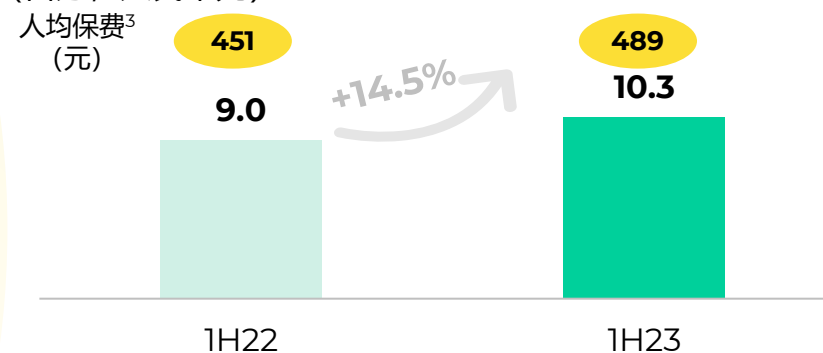
健康生态总保费

(人民币百万元)



付费用户数及人均保费

(百万, 人民币元)



注: ¹ 于2023年6月30日或截至该日止六个月; ² 累计数据截至2023年6月30日; ³ 人均保费为健康生态总保费除以付费用户数

数字生活生态

拥抱数字经济，服务用户新场景



电商

- 覆盖主流电商渠道
 - 电商板块**总保费30.98亿，同比增长35.8%，其中，**退运险**同比增长45.9%



航旅

- 出行恢复带来的强劲复苏
 - 航旅板块**总保费14.42亿元，同比增长118.1%

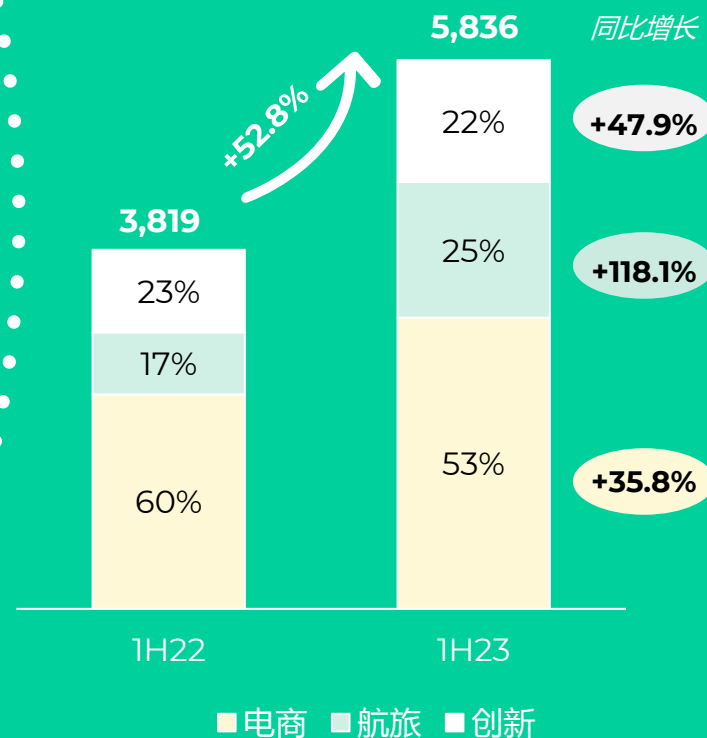


创新

- 宠物险**保费交易总额约2.00亿元，同比增长近100%
 - 累计服务超过380万宠物主
 - 宠物险服务网络对接近10,000家线下宠物医院和服务机构
- 无人机保险**总保费2.74亿元，同比增长31.5%
- 意外险**
- 家财险**

数字生活生态总保费

(人民币百万元)



消费金融

技术赋能风控，实现持续承保利润

获客平台



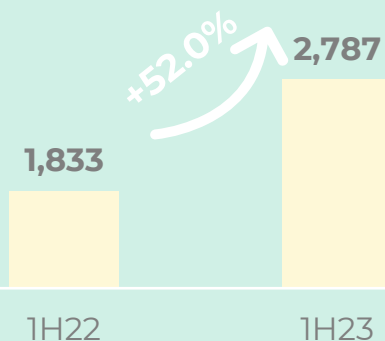
信用保证险

持牌金融机构



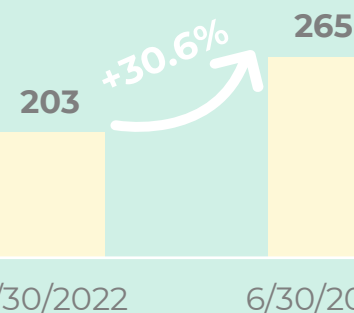
消费金融生态总保费

(人民币百万元)



被保在贷余额

(人民币亿元)



信用风险预判分析

科技赋能实时风控

贷后监测

汽车生态 创新共保模式，探索车险新领域



中国平安
PINGAN

共保模式

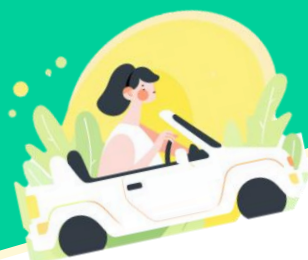
- 自研反欺诈算法
- 新能源车承保
- 非车保险交叉销售
- 最快24小时内提供卓越的理赔结算服务
- 汽车后市场服务包括委托车辆年检、代驾服务和道路救援



20+
可承保新能源车品牌

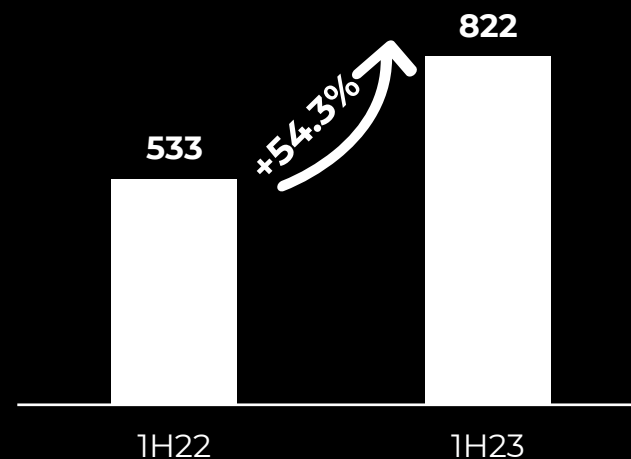


+228.7%
新能源车险总保费
同比增速



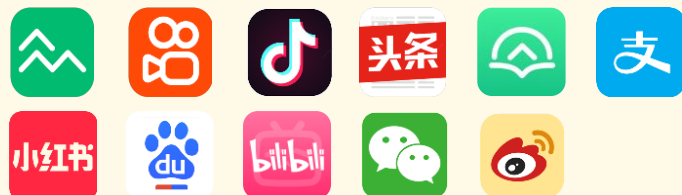
汽车生态总保费

(人民币百万元)



自营渠道

全域品牌建设，实现保费高速增长



2,500万 全网粉丝

30+ 自营渠道

44亿元

自营渠道总保费，同比增长
90.6%

618万

付费用户，同比增长24.8%

712元

人均保费¹，同比增长52.7%

54%

多保单持有人占比

87.3%

续保率²

1.5x

人均保单数量

注：¹人均保费 = 自营渠道总保费收入 / 自营渠道付费用户；²续保率 = 第13个月续保保单数 / 第12个月待续保保单数

人工智能 保险新基建，AIGC赋能保险全链路



99%
承保自动化率



96%
健康险理赔实现
全线上结案

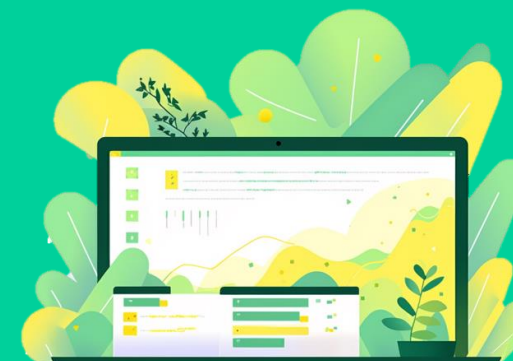


每9秒
有一个健康险
理赔结案



97%
智能语义识别准确度

科技输出助力全球金融行业数字化转型



750+

累计服务客户数¹

35

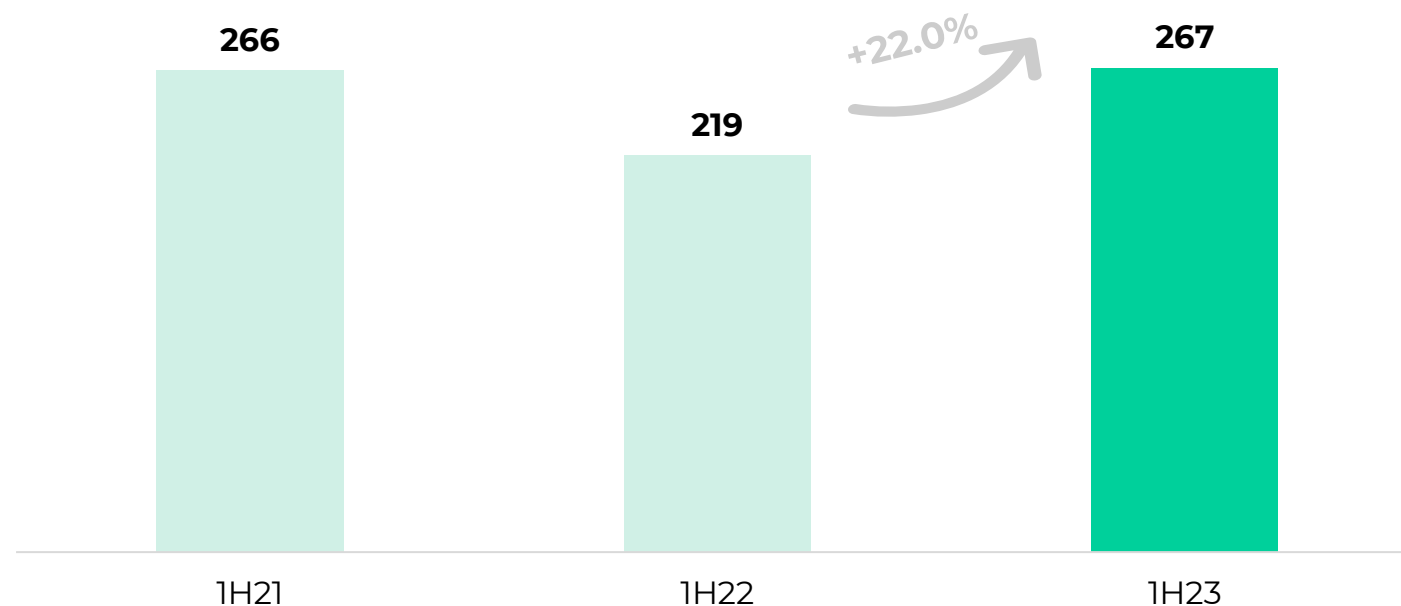
新签约保险行业客户数²

8

新签银行及券商客户数²

2023年上半年科技输出收入重回常态高增长

(人民币百万元)



注：¹截至2023年6月30日；²截至2023年6月30日止六个月

众安科技

赋能金融行业数字化转型，助力建设数字中国

- 国内科技输出收入1.50亿元，同比增长35.5%

2-3小时

完成产品投保页面配置

1-3天

完成产品配置上线

80%

平均效率提升

15秒

最快理赔结案

1,000+

已对接上线渠道

业务增长线

广告运营平台

智能营销平台

私域运营平台

业务生产线

可视化回溯

保险中台

经代中台

数字新基建

数据中台

技术中台

DevOps

证券



银行



保险中介



保险公司



ZA Tech

构建全球保险业数字化运营体系

- 国际科技输出收入1.18亿元，同比增长8.3%

日本 | 东南亚 | 香港 | 欧洲

针对保险公司



graphene

全栈核心系统

可升级、模块化、无/低代码的保险核心系统，覆盖所有业务线和模型，贯穿整个价值链



nano

数字核心系统

部署在传统系统之上，降低数字化转型门槛和成本

开箱即用

针对保险中介



fusion

保险分销平台

覆盖各个行业和产品线的保险销售平台，适用于所有分销场景

牌照服务

经纪人/代理人许可证，通过一站式服务，帮助客户实现市场投放



atom

客户数据平台 (CDP) & 智能营销

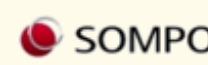
开放架构的客户数据平台 (CDP), 推动增长并为创新的人工智能应用案例打下基础



AI解决方案

不断迭代的AI解决方案，以增强核心产品竞争力

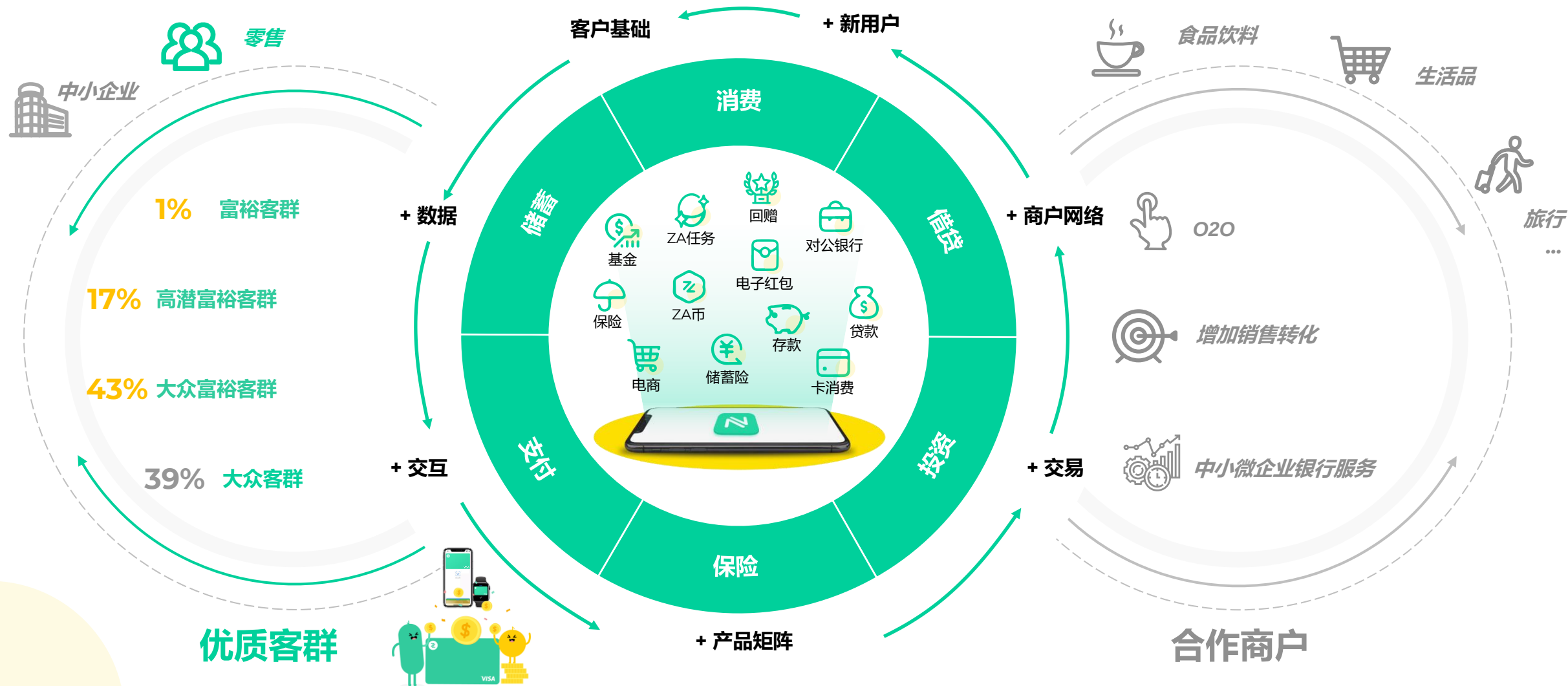
保险公司



保险中介



众安银行 一站式金融服务平台



注：¹按月收入对众安银行零售用户进行分层：富裕客群（月收入超过10万港元以上），高潜富裕客群（月收入4万至10万港元），大众富裕客群（月收入2万至4万港元），大众客群（月收入低于2万港元）

众安银行 香港第一虚拟银行¹



零售用户²
~70万



存款余额²
107亿港币



贷款总余额²
49亿港币



净收入²
1.52亿港币



净息差²
1.87%



净亏损率²
缩窄60个百分点

注：¹排名基于香港八家虚拟银行2022年12月31日或截至该日止年度的总资产、存款规模、净收入及零售用户数量；²于2023年6月30日或截至该日止六个月

财务概览

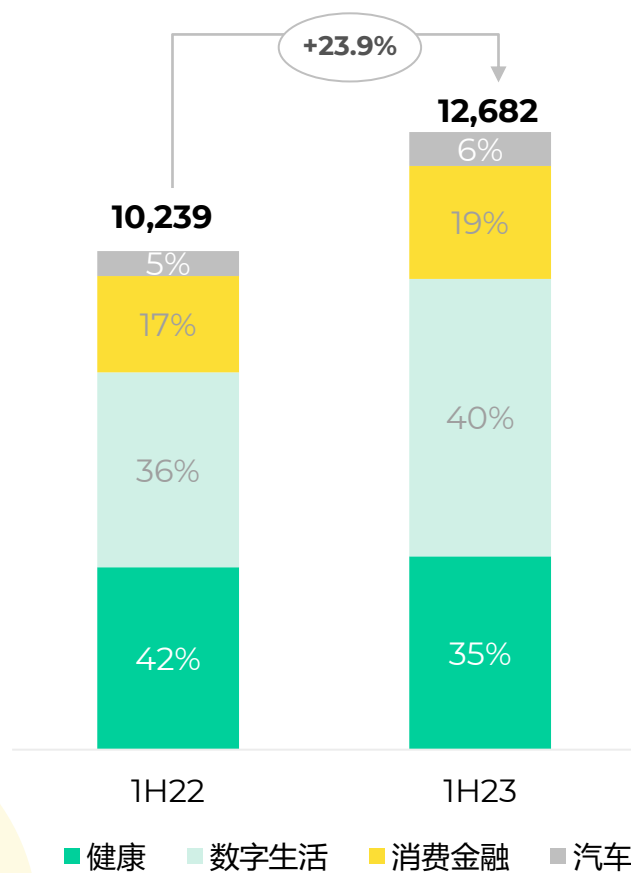
第二章

HKFRS 17

各生态保险服务收入高速增长

境内财险保险服务收入

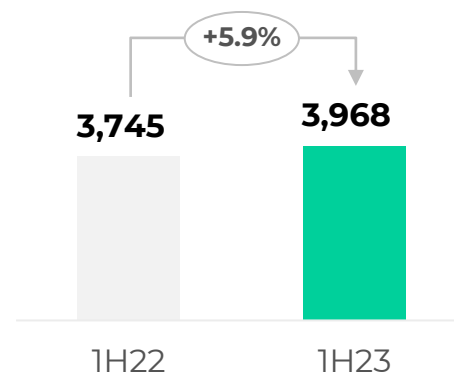
(人民币百万元)



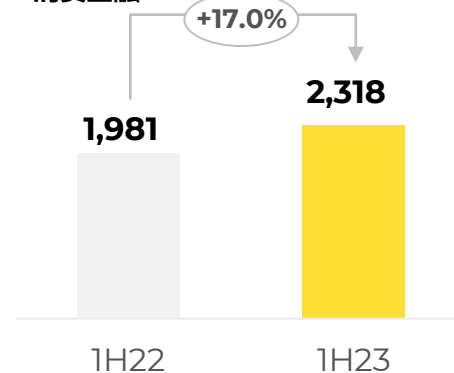
分生态保险服务收入

(人民币百万元)

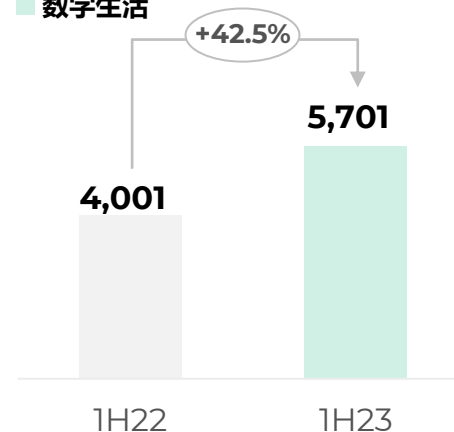
■ 健康



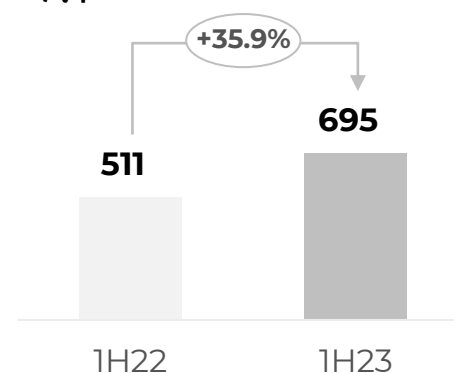
■ 消费金融



■ 数字生活



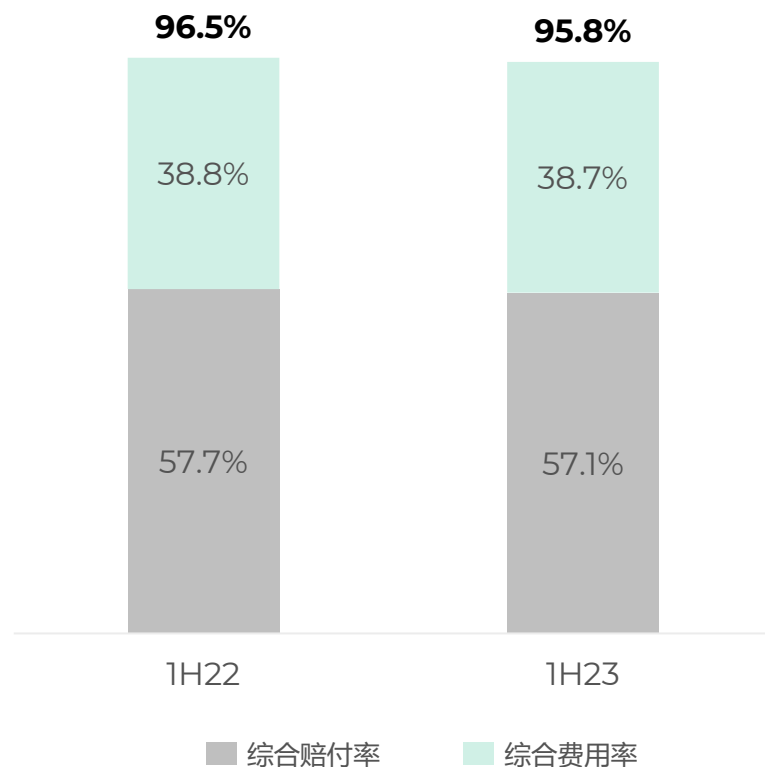
■ 汽车



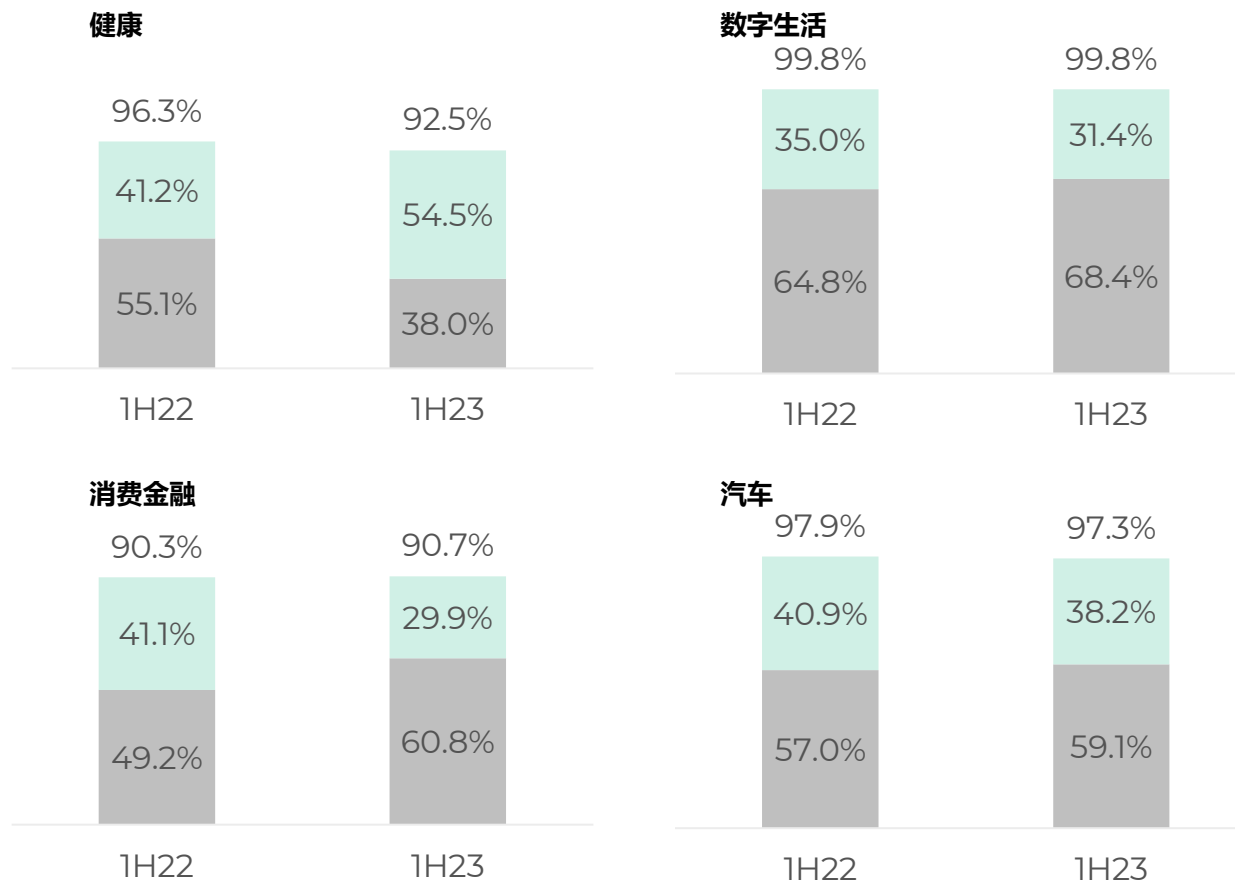
HKFRS 17

承保盈利能力进一步释放

境内财险综合赔付率¹、综合费用率²及承保综合成本率



分生态综合赔付率、综合费用率及承保综合成本率
(再保分出前)



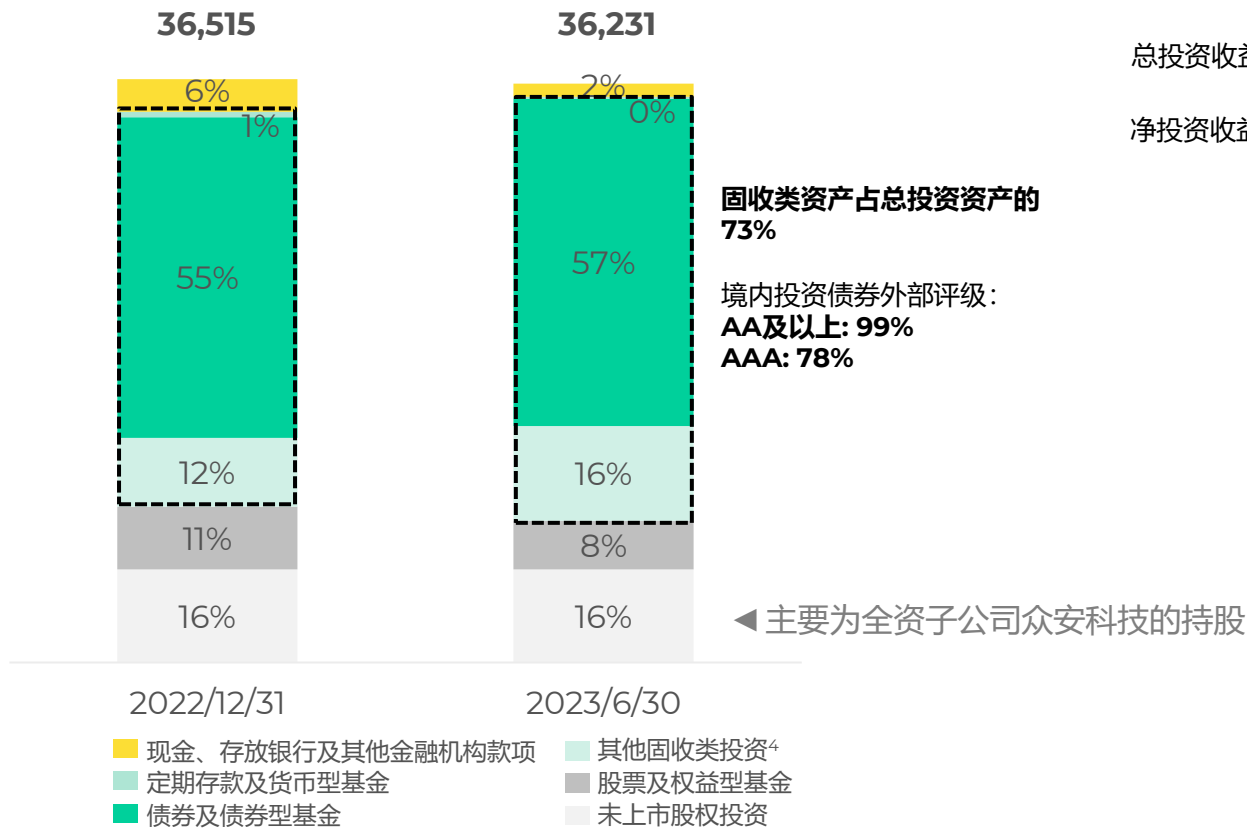
注：¹ 综合赔付率 = (已发生赔款及理赔费用 + 已发生赔款负债相关履约现金流量变动 + 承保财务损失 + 亏损合同的损失及转回 + 分出再保险合同保险净损益 + 分出再保险财务收益 / (损失)) / 保险服务收入；² 综合费用率 = (保险获取现金流量的摊销 + 维持费用) / 保险服务收入

HKFRS 17

投资收益大幅改善

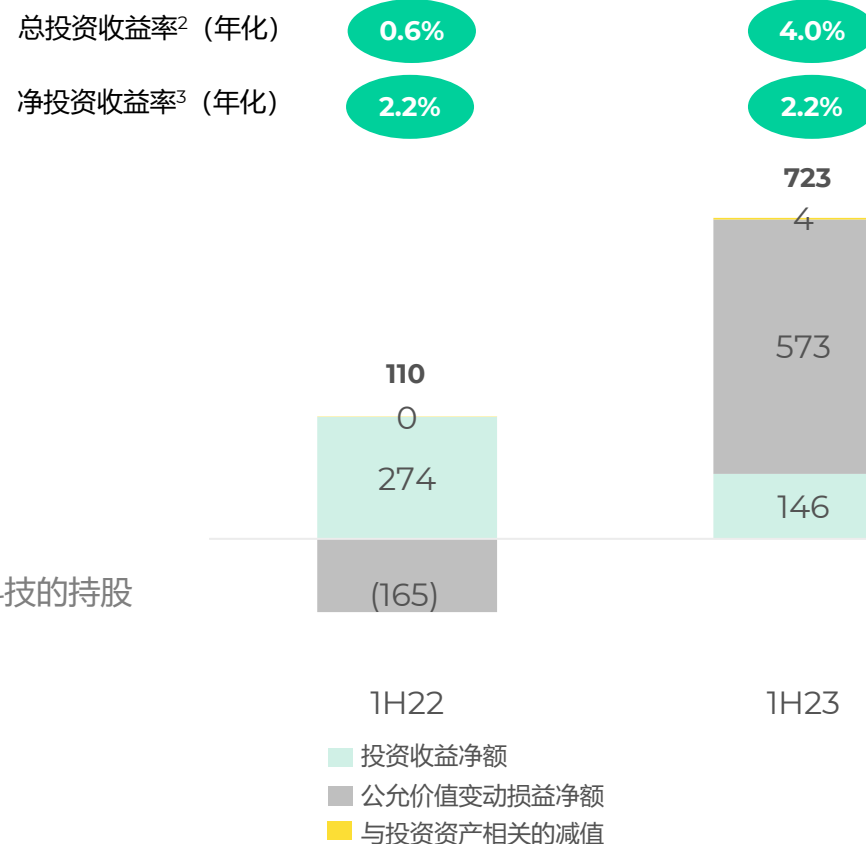
境内保险投资资产¹

(人民币百万元)



境内保险投资收益

(人民币百万元)



注：¹ 投资资产组合不包括卖出回购资产；² 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；总投资收益率（年化）等于总投资收益率的两倍；³ 净投资收益率等于净利息收入、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。净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；净投资收益率（年化）等于净投资收益率的两倍；⁴ 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

HKFRS 17

主要财务科目¹

(人民币百万元)	1H23	1H22	变动 %
保险服务收入²	12,682	10,239	23.9%
承保综合成本率 ²	95.8%	96.5%	(0.7pct)
承保利润²	536	363	47.6%
总投资收益 ³	723	110	559%
汇兑损益 ⁴	(246)	(316)	n/a
保险分部净利润/ (亏损)	447	(312)	n/a
科技分部净亏损	(247)	(16)	n/a
银行分部净亏损	(177)	(213)	n/a
其他分部净亏损	(2)	(109)	n/a
净利润/ (亏损)	26	(685)	n/a
归属于母公司股东的净利润/ (亏损)	221	(636)	n/a
(人民币百万元)	6/30/2023	12/31/2022	变动 %
总资产	49,261	47,649	3.4%
净资产	17,850	17,615	1.3%
综合偿付能力充足率 ⁵	263%	299%	(36pct)
核心偿付能力充足率⁵	253%	285%	(32pct)

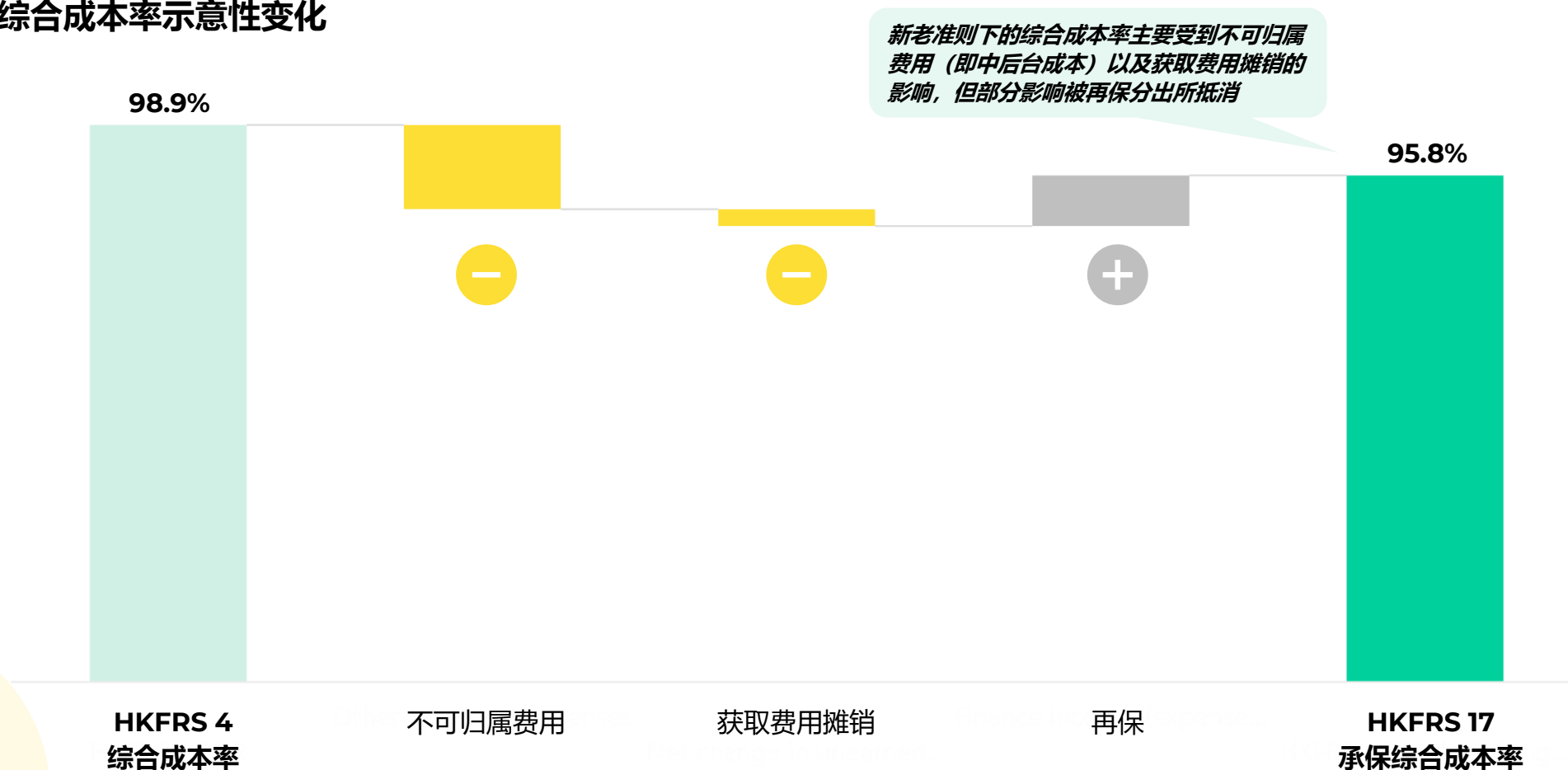
注：¹本集团自2023年1月1日起采用了香港财务报告准则第17号《保险合同》取代了香港财务报告准则第4号《保险合同》，故截至2022年6月30日止六个月的相关保险业务之业绩已追溯重述；²仅考虑中国互联网财险业务，且为分部抵消后的结果；³境内保险板块的总投资收益；⁴境内保险板块的汇兑损益；⁵公司自2022年初开始采用了《中国保险监督管理委员会风险综合评估系统第二阶段实施细则》(C-ROSS II)

HKFRS 4 vs. HKFRS 17

承保综合成本率

- 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》(HKFRS 17) 以取代《香港财务报告准则第4号：保险合同》(HKFRS 4)，下图为境内财险综合成本率在HKFRS 4和HKFRS 17准则下的变化示意图

综合成本率示意性变化



谢谢!

IR联系方式
ir@zhongan.com