

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
2025 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、本公司董事会及董事、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、公司全体董事出席董事会会议。
- 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2025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535.05亿元，母公司财务报表净利润为115.37亿元。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，2025年末中国企业会计准则母公司财务报表未分配利润为482.68亿元。

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。现金分红金额根据公司“以营运利润为锚、以投资正向贡献而增加股息为辅，兼顾偿付能力约束”的利润分配政策厘定。2025年度归属于母公司股东的营运利润为365.23亿元。

因此，公司2025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1.15元（含税）进行年度现金股利分配，共计分配人民币11,063,392,673.25元，剩余部分的未分配利润结转至2026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	中国太保	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
姓名	苏少军
联系地址	中国上海市黄浦区中山南路1号
电话	021-58767282
传真	021-68870791
电子信箱	ir@cpic.com.cn

2、报告期公司主要业务简介

2025年，全国保险行业^注实现原保险保费收入 6.12 万亿元，同比增长 7.4%。其中，人身保险公司原保险保费收入 4.36 万亿元，同比增长 8.9%；财产保险公司原保险保费收入 1.76 万亿元，同比增长 3.9%。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；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

	2025年	2024年	本年末比上年 末增减(%)	2023年
总资产	3,144,767	2,834,907	10.9	2,343,962
归属于上市公司股东的净资产	302,143	291,417	3.7	249,586
	2025年	2024年	本年比上年增 减(%)	2023年
营业收入	435,156	404,089	7.7	323,945
利润总额	66,068	55,563	18.9	32,001
归属于上市公司股东的净利润	53,505	44,960	19.0	27,257
归属于上市公司股东的扣除非经常 性损益的净利润	52,330	44,926	16.5	27,135
经营活动产生的现金流量净额	195,523	154,404	26.6	137,863
加权平均净资产收益率(%) ^注	18.0	16.6	1.4pt	11.4
基本每股收益(元/股) ^注	5.56	4.67	19.0	2.83
稀释每股收益(元/股) ^注	5.54	4.67	18.6	2.83

注：以归属于本公司股东的数据填列。

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	93,717	106,779	144,408	90,252
归属于上市公司股东的净利润	9,627	18,258	17,815	7,805
归属于上市公司股东的扣除非经常 性损益后的净利润	9,624	16,600	17,868	8,238
经营活动产生的现金流量净额	64,558	55,945	48,894	26,126

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）							77,628
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）							88,610
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	146,660	2,772,763,017	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
中国证券金融股 份有限公司	-	271,089,843	2.82	-	无	-	其他
香港中央结算有 限公司	-101,601,136	170,419,224	1.77	-	无	-	其他
上海久事（集团） 有限公司	55,590,000	146,539,460	1.52	-	无	-	国有 法人
上海国际集团有 限公司	-62,871,300	97,128,700	1.01	-	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代客户持有。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。

5、报告期内, 经上海市国有资产监督管理委员会批复, 上海国际集团有限公司向上海久事(集团)有限公司无偿划转公司 A 股股份 55,590,000 股, 向上海电气控股集团有限公司无偿划转公司 A 股股份 10,000,000 股。详情请参见本公司于 2025 年 9 月 27 日发布的《关于持股 5%以上股东国有股权无偿划转股份过户完成的公告》。

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)。

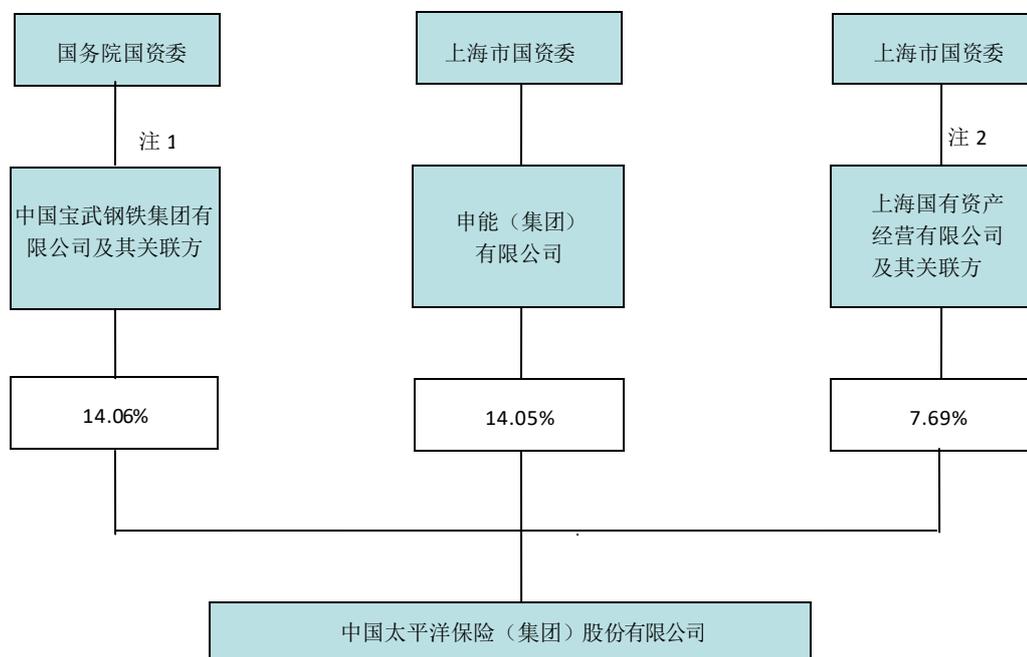
2、华宝投资有限公司

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 280 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 740,082,807 股 A 股，合计占公司总股本的比例为 7.69%。

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：

过去一年，世界百年变局加速演进，国际政治经济格局复杂严峻。与此同时，中国经济保持平稳运行，发展韧性进一步增强。国内科技革命和产业变革持续深入，绿色发展与低碳转型、民生保障与健康养老、乡村振兴与农业安全、风险防范与社会治理等稳步推进，为保险业的长期健康发展注入强劲活力。中国太保始终保持战略定力，积极应对内外部形势变化，坚持价值主线，全面深化改革，加快长期能力建设，取得稳健经营成果。

2025 年，集团实现营业总收入 4,351.56 亿元，同比增长 7.7%，其中保险服务收入 2,889.10 亿元，同比增长 3.4%；集团归母净利润 535.05 亿元，同比增长 19.0%；集团归母营运利润 365.23 亿元，同比增长 6.1%，收入和盈利水平保持稳健增长态势。截至 2025 年末，集团内含价值^注 6,133.65 亿元，较上年末增长 9.1%；集团归母净资产 3,021.43 亿元，较上年末增长 3.7%；集团管理资产规模 3.89 万亿元，较上年末增长 9.8%，整体综合实力稳步提升。

这一年，我们深化转型，主业发展向优向好。寿险业务坚持价值增长主线，推动多元渠道模式升级。新业务价值^注 186.09 亿元，同比增长 40.1%；新业务价值率^注 19.8%，同比提升 3.2 个百分点。代理人渠道深化职业化、专业化和数智化队伍建设，核心人力产能进一步提升，银保渠道、团政渠道价值贡献稳步增长。深化客户分层经营，产品结构持续优化，新保期缴中分红险占比已提升至半数以上，业务品质保持良好态势。产险业务坚持效益优先，持续优化业务结构，承保盈利水平有效改善，承保利润显著增长，保费收入保持平稳。车险业务持续提升精细化管理水平，加强渠道专业化建设，经营韧性不断增强；非车险主动压降高风险、低效益业务，全面推进“防减救赔”一体化风险减量管理体系建设。投资端着力打造跨市场、跨周期的资产配置能力，把握资本市场机遇，集团投资资产综合投资收益率继续保持较好水平，为集团的利润实现提供有力支撑。

这一年，我们锐意进取，服务大局彰显担当。扎实做好金融“五篇大文章”，推动保险与经济社会发展深度融合、良性互动。科技金融方面，支持新质生产力发展，构建“科创无忧”综合保险等专属产品体系，科技保险保障金额逾 67 万亿元，科技投

资规模超 1,300 亿元。绿色金融方面，助力经济社会绿色转型，绿色保险保障金额超 310 万亿元；积极发行绿色保债计划、ABS 和 REITs，绿色投资规模超 3,000 亿元。普惠金融方面，大病、长护及惠民保业务覆盖全国 262 城超 5 亿人次，为超 1,700 万户次农户提供农险风险保障约 1.3 万亿元，农险理赔惠及农户近 600 万户次。养老金融方面，丰富康养服务供给，“太保家园”布局 13 城 15 园，在住长者逾 3,000 人，“源申康复”医院厦门、济南两地开业，康养服务累计覆盖客户超 1,200 万；上海临港新片区人才企业年金计划、雄安新区企业年金自动加入机制等创新实践有序落地。数字金融方面，持续建设保险大模型基座与算力平台，在寿险客户经营、营销队伍赋能、产险风险减量服务、健康险理赔等业务场景深化数智化经营，有效提升运营效率和效能。

这一年，我们破立并举，创新步伐更加有力。服务中国车企“走出去”，在泰国累计为超 2 万台中国出口新能源汽车提供保障，成为国内险企在新能源车险国际化服务领域首个成功案例。发布“太保优护 2.0”数智赋能方案，将 AI 嵌入基金测算和失能评估等环节，推动效率、准确性和风控能力迈上新台阶。成功发布 300 亿元战新并购基金和 200 亿元私募证券基金，为实体经济注入金融活水。平稳完成监事会改革，完善董事履职保障机制，公司治理效能持续提升。创新资本运作，溢价发行零票息 H 股可转债，创下多项历史纪录，成功吸引众多国际长线投资者参与，为公司未来主业发展与战略推进提供有力支撑。完善 ESG 治理体系，发布集团五年减碳目标，深化气候风险量化管理能力建设，明晟 ESG 评级跃升至 AAA 最高等级，跻身国际领先水平。

2025 年是“十四五”规划的收官之年，五年来，面对内外部多重挑战，我们始终保持信心和定力，坚定不移深化转型改革，以自身发展的确定性应对环境的不确定性，推动公司在高质量发展道路上持续前行。截至 2025 年末，集团管理资产规模近 3.9 万亿元，内含价值五年累计提高 33% 以上，累计利润总额超 2,200 亿元。集团客户总数稳步提升至近 1.9 亿，持有两张及以上保单的客户数、客均保单件数均实现两位数以上增长，客户价值和黏性进一步提升。

“十五五”时期，发展环境面临深刻复杂变化，战略机遇与风险挑战并存，不确定难预料因素增多，保险业的发展必须洞察长期趋势，主动应变拓新。当前，新一轮科技革命和产业革命加快突破，创新领域的新兴风险和融资需求为保险企业的负债端和资产端带来新的发展机遇；人口老龄化、少子化加剧“未富先老”挑战，也激发了居民多层次养老金融产品和健康养老服务需求；人工智能深刻影响消费者认知模式与行为习惯，催生新的产业业态和商业模式，也对创新保险产品服务提出更多要求。同时，我们也清醒地看到，行业转型仍在爬坡过坎阶段，一方面，保险“两器三网”功

能重要性日益凸显，需要进一步升级能力，在经济社会发展中发挥更大作用；另一方面，面对个人营销体制改革、产险承保盈利承压、低利率时代和权益市场震荡等因素的叠加，行业对培育新增长动能，开创新发展空间的需求更加迫切。

新起点孕育新机遇，新征程呼唤新作为。面向“十五五”，中国太保已经确立建设“具有市场引领力与国际竞争力的一流保险金融服务集团”的愿景目标，将继续深化改革攻坚，奋进一流征程，积极开创高质量发展新局面，努力为股东提供持续、稳定的投资回报。

我们将夯实业务基本盘，以专业经营巩固竞争优势。寿险业务将坚持价值主线，纵深推进业务转型。代理人渠道在稳固队伍基盘的基础上，加快绩优队伍发展，进一步提高人均产能；银保渠道把握市场机遇，深化中高端客户开发，巩固价值增长基础；进一步丰富产品矩阵，推动产品服务资源与客户需求精准匹配，优化利源结构。产险业务将聚焦增强承保盈利能力，优化业务结构，培育增长新动能。积极探索新能源车险、智能驾驶等领域模式创新，加强新客群、新产品、新业务的精准定价、专业核保和理赔能力建设，健全风险减量管理和风险分散机制。积极应对低利率环境，持续优化资产负债联动机制，强化资产负债成本收益匹配和久期匹配，提升大类资产配置和执行能力，为实现长期稳定的投资回报夯实基础。

我们将把握时代机遇，推进三大战略转型突破。大康养战略方面，抢抓健康险新政机遇，创新商业健康险产品，增强健康保险专业化经营优势，以服务驱动产品创新和风险减量管理；强化养老金专业管理，加快发力养老金融，推动企业年金市场扩面，做大第二支柱规模，抢抓个人养老金业务，打造产品服务结合的解决方案，构建第三支柱差异化竞争优势。国际化战略方面，加强前瞻性战略研究，提升跨境服务供给能力和全球资产配置能力，以香港为跨境连接的“桥头堡”和业务创新的“首发地”，推动重点市场业务布局，逐步融入国际市场。“人工智能+”战略方面，着力强化数智化革新，搭建企业级人工智能能力体系，加快推动人工智能应用的场景化、规模化研发落地，促进效率效能提升、业务流程再造、客户体验优化和服务模式创新。

我们将着力深化改革，锻造面向未来的长期竞争力。持续完善现代企业治理机制，在“两会一层”新架构下进一步夯实治理根基，通过形成责权清晰和运营高效的治理机制，明确激励约束的市场化导向，进一步释放基层经营活力。大力选拔优秀年轻干部，构建具有市场竞争力的人才发展机制，为中国太保的长期发展夯实专业后备队伍。健全风险合规管理体系，强化研判预警，提升精准把控风险和实战应对能力。进一步完善市值管理机制，巩固价值创造基础，强化价值传导和价值经营，稳步提升对投资者的回报。

2026 年是中国太保建司 35 周年，也是公司“十五五”规划的开局之年。面向“十五五”壮阔新征程，我们将坚定围绕“稳中求进、提质增效”总基调，聚焦主责主业，着力增强核心功能、提升核心竞争力，以三十五载的深厚积淀为底气，乘势而上、抢抓机遇，以改革之勇攻坚克难，以创新之力破局前行，在服务中国式现代化的伟大实践中，交出不负时代、不负人民的优异答卷！

注：包括太保寿险和太保寿险（香港），比较期数据按同口径重述。

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；通过太保科技提供市场化科技赋能支持和服务。

2025 年，全国保险行业^注实现原保险保费收入 6.12 万亿元，同比增长 7.4%。其中，人身保险公司原保险保费收入 4.36 万亿元，同比增长 8.9%；财产保险公司原保险保费收入 1.76 万亿元，同比增长 3.9%。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	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	变动幅度(%)	主要变动原因
货币资金	62,789	29,357	113.9	时点因素及发行 H 股可转债影响
买入返售金融资产	24,512	10,905	124.8	时点因素
长期股权投资	14,616	22,520	(35.1)	合营企业转为子公司
投资性房地产	28,147	8,951	214.5	合营企业转为子公司
在建工程	1,086	2,489	(56.4)	转增固定资产
使用权资产	1,776	2,921	(39.2)	合营企业转为子公司
衍生金融负债	2,372	96	2,370.8	发行 H 股可转债
应交税费	3,722	2,480	50.1	时点因素
应付债券	22,678	10,286	120.5	发行 H 股可转债

租赁负债	1,571	2,722	(42.3)	合营企业转为子公司
递延所得税负债	4,517	7,362	(38.6)	应纳税暂时性差异减少
其他综合损益	(17,390)	14,917	(216.6)	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

利润表项目	2025年 1-12月	2024年 1-12月	变动幅度(%)	主要变动原因
投资收益	52,657	26,907	95.7	证券买卖收益等增加
对联营企业和合营企业的投资收益/(损失)	94	(540)	(117.4)	该类投资收益增加
分出再保险财务收益	881	2,103	(58.1)	金融假设变化
利息支出	(4,164)	(2,728)	52.6	卖出回购金融资产款等利息支出增加
信用减值损失	(1,155)	(531)	117.5	金融资产信用减值损失增加
其他资产减值损失	(28)	(406)	(93.1)	投资性房地产减值损失减少
其他业务成本	(1,720)	(1,106)	55.5	合营企业转为子公司
其他综合损益	(32,910)	6,800	(584.0)	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，持续深化客户需求导向，总体经营业绩积极向好，公司综合实力持续增强。太保寿险纵深推进业务转型，推动多元渠道建设，优化产品结构，价值增长表现良好。太保产险持续优化业务结构，承保盈利有效改善，保费收入保持平稳，全面推进高质量发展。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，实现良好投资业绩。

一、经营业绩

2025年，集团实现营业总收入4,351.56亿元，同比增长7.7%，其中保险服务收入2,889.10亿元，同比增长3.4%。集团净利润^{注1}为535.05亿元，同比增长19.0%；集团营运利润^{注1、2}为365.23亿元，同比增长6.1%。集团内含价值^{注3}为6,133.65亿元，较上年末增长9.1%，其中集团有效业务价值^{注3、4}为2,406.98亿元，较上年末增长13.0%。寿险业务^{注3}新业务价值186.09亿元，同比增长40.1%；新业务价值率19.8%，同比提升3.2个百分点。财产险业务^{注5}承保综合成本率为97.6%，同比下降1.0个百分点。集团投资资产综合投资收益率为6.1%，同比上升0.1个百分点。

寿险业务^{注3}新业务价值实现快速增长，新业务价值率稳步提升

- 新业务价值186.09亿元，同比增长40.1%；新业务价值率19.8%，同比提升3.2个百分点；

- 规模保费 2,958.55 亿元，同比增长 12.7%；
- 寿险营运利润 289.16 亿元，同比增长 4.8%；合同服务边际余额 3,529.81 亿元，较上年末增长 3.2%；
- 产品转型成效显著，产品结构持续优化，浮动收益型产品占比显著提升；强化业务品质管理，保单继续率保持高位。

财产险业务^{注5}承保盈利有效改善，保费收入保持平稳

- 承保综合成本率 97.6%，同比下降 1.0 个百分点。其中，承保综合赔付率 70.6%，同比下降 0.4 个百分点；承保综合费用率 27.0%，同比下降 0.6 个百分点；
- 原保险保费收入 2,038.67 亿元，同比增长 0.2%；
- 车险深化新能源车经营，加强精细化管控，提升经营韧性；非车险着力优化业务结构，全面构建一体化风险减量管理体系。

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 72.4%，较上年末下降 3.5 个百分点；股权类金融资产占比 16.7%，较上年末上升 2.2 个百分点，其中核心权益^{注6}占比 13.4%，较上年末上升 2.2 个百分点；
- 集团投资资产综合投资收益率 6.1%，同比上升 0.1 个百分点；总投资收益率 5.7%，同比上升 0.1 个百分点；净投资收益率 3.4%，同比下降 0.4 个百分点；
- 集团管理资产 38,910.33 亿元，较上年末增长 9.8%；其中，第三方管理资产规模 8,510.46 亿元，较上年末增长 5.3%。

注：

- 1、以归属于本公司股东的的数据填列。
- 2、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。
- 3、寿险业务包括太保寿险、太保寿险（香港），比较期数据按同口径重述。
- 4、以集团应占寿险业务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	2025年12月31日 /2025年1-12月	2024年12月31日 /2024年1-12月	变动(%)
主要价值指标			
集团内含价值 ^{注1}	613,365	562,250	9.1
有效业务价值 ^{注1、2}	240,698	212,957	13.0
集团净资产 ^{注3}	302,143	291,417	3.7
太保寿险一年新业务价值 ^{注1}	18,609	13,279	40.1
太保寿险新业务价值率(%) ^{注1}	19.8	16.6	3.2pt
太保产险承保综合成本率(%)	97.5	98.6	(1.1pt)
集团投资资产综合投资收益率(%)	6.1	6.0	0.1pt
主要业务指标			
保险服务收入	288,910	279,473	3.4
太保寿险 ^{注1}	85,980	83,577	2.9
太保产险	197,191	191,397	3.0
集团客户数(千) ^{注4}	189,546	183,176	3.5
客均保单件数(件)	2.35	2.34	0.4
月均保险营销员(千名)	181	184	(1.6)
太保寿险综合退保率(%) ^{注1}	1.4	1.7	(0.3pt)
总投资收益率(%)	5.7	5.6	0.1pt
净投资收益率(%)	3.4	3.8	(0.4pt)
第三方管理资产	851,046	808,203	5.3
主要财务指标			
归属于母公司股东净利润	53,505	44,960	19.0
太保寿险 ^{注1}	42,165	35,825	17.7
太保产险	9,864	7,376	33.7
基本每股收益(元) ^{注3}	5.56	4.67	19.0
每股净资产(元) ^{注3}	31.41	30.29	3.7
综合偿付能力充足率(%)			
太保集团	273	256	17pt
太保寿险	228	210	18pt
太保产险	244	222	22pt

注：

- 1、包括太保寿险和太保寿险（香港），比较期数据按同口径重述。
- 2、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。
- 3、以归属于本公司股东的的数据填列。
- 4、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。

人身保险业务

太保寿险坚持价值增长主线，纵深推进业务转型，加快构筑高质量发展新格局，通过深化客户分层分类经营，加快推动多元渠道模式升级，实现新业务价值快速增长，新业务价值率稳步提升。太平洋健康险持续提升专业化经营能力，保险服务收入和净利润实现良好增长，经营韧性进一步增强。

一、太保寿险^{注1}

（一）业务分析

太保寿险核心经营业绩稳中向好，规模与价值实现双升，盈利能力、业务品质保持良好态势。2025年实现规模保费2,958.55亿元，同比增长12.7%。内含价值达4,654.79亿元，较上年末增长10.2%；新业务价值达186.09亿元，同比增长40.1%；新业务价值率19.8%，同比提升3.2个百分点。净利润421.65亿元，同比增长17.7%；营运利润289.16亿元，同比增长4.8%。

太保寿险坚持以客户为出发点、产服为切入点、队伍为落脚点，转型呈现积极成效。一是深耕客户分层经营，牵引客层上移，持续优化客户结构。2025年太保寿险中客^{注2}及以上客户占比28.1%，同比提升5.4个百分点，其中，代理人渠道26.6%，同比提升5.1个百分点；银保渠道中客^{注2}及以上客户占比41.0%，同比提升1.8个百分点，高客^{注2}、极高客^{注2}人数实现快速增长。二是推进“2+N”多元渠道模式升级，打造特色专业化队伍，提升经营质效。代理人渠道队伍规模基本企稳，核心人力产能同比提升，银保渠道、团政渠道职域业务价值大幅增长，价值贡献稳步提升。三是持续完善产服供给体系，强化牵引浮动收益型产品发展，多措并举优化产品结构。2025年分红险新保期缴规模保费大幅增长，新保期缴中分红险占比提升至50.0%，其中代理人渠道新保期缴中分红险占比达61.4%。

注：

- 1、太保寿险经营业绩均包含子公司太保寿险（香港），比较期数据按同口径重述。
- 2、中客指当年新保业务有效长险应缴总保费在30万元（含）至240万元的客户；高客指当年新保业务有效长险应缴总保费在240万元（含）至1,000万元的客户；极高客指当年新保业务有效长险应缴总保费在1,000万元及以上的客户。

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	2025 年	2024 年	同比(%)
规模保费	295,855	262,408	12.7
代理人渠道	211,606	202,479	4.5
新保业务	36,910	36,896	0.0
续期业务	174,696	165,583	5.5
银保渠道	61,618	42,099	46.4
新保业务	39,391	29,073	35.5
续期业务	22,227	13,026	70.6
团政渠道	17,543	15,850	10.7
新保业务	14,989	13,934	7.6
续期业务	2,554	1,916	33.3
其他渠道^a	5,088	1,980	157.0

注：其他渠道为直销业务、经纪业务。

(1) 代理人渠道

太保寿险强化体系化能力建设和数智赋能，推动代理人渠道高质量发展。客户经营方面，围绕客户旅程和经营流程，建立客户温度和客户价值经营体系，通过分层经营实现客层上移；产服供给方面，基于客户多元化需求，持续丰富产品与服务供给，提供差异化的保险保障和服务解决方案；队伍建设方面，聚焦重点区域，围绕“职业化、专业化、数智化、年轻化”的“四化”队伍建设，强化锻造绩优个人和绩优组织。2025 年，代理人渠道实现规模保费 2,116.06 亿元，同比增长 4.5%。

太保寿险 2025 年月均保险营销员 18.1 万人，期末保险营销员 18.5 万人，队伍规模保持基本稳定。2025 年月均核心人力 4.6 万人；核心人力月人均首年规模保费 63,605 元，同比增长 17.1%。坚决落实“报行合一”监管政策要求，持续推动费用结构优化和投产效能提升，2025 年下半年核心人力月人均首年佣金收入同比增长 22.0%，增速较上半年显著改善。

截至 12 月 31 日止 12 个月	2025 年	2024 年	同比(%)
核心人力月人均首年规模保费（元）	63,605	54,330	17.1
核心人力月人均首年佣金收入（元）	6,696	6,868	(2.5)

(2) 银保渠道

太保寿险银保渠道坚持以价值为核心，不断增强银保发展动能。深化战略渠道合作，夯实股份行合作，加强国有行突破；提升渠道经营效能，优化人网配置，推进网点深耕；立足客户财富管理需求，持续丰富产服生态；聚焦专业化队伍打造，坚持优建、优管、优训，队伍产能持续向好；纵深推进数智化建设，助力经营效能提升。2025 年，银保渠道实现规模保费 616.18 亿元，同比增长 46.4%，其中新保期缴规模保费 169.56 亿元，同比增长 43.2%。

（3）团政渠道

太保寿险团政渠道坚持“扬长补短，长短融合”的经营策略。职域业务聚焦重点行业标杆项目打造，强化企业项目下个人客户综合价值开发。团险业务推进矩阵式精细化管理模式，提升自主渠道经营能力。普惠保险紧扣政策导向，抢抓长护保险项目机遇，彰显“太保优护”服务品牌。2025年，团政渠道实现规模保费175.43亿元，同比增长10.7%，其中职域业务实现新保期缴规模保费11.2亿元，同比增长22.9%；民生保障普惠覆盖人群超2.3亿人次。

2、按业务类型的分析

太保寿险积极响应养老金融、健康中国等国家重大战略，持续深化保险供给侧结构性改革，着力构建覆盖客户全生命周期的多元化“产品+服务”体系。大力发展第三支柱养老保险，推出多款分红年金特色产品，完善多元渠道养老产品布局，2025年商保年金新保规模保费430.42亿元，同比增长93.4%。创新推出重疾险、中高端医疗险等产品，深化“保险+服务”模式，2025年健康险新保规模保费138.45亿元，同比增长2.8%。强化浮动收益型产品体系建设，推出多款分红终身寿险产品，牵引客层上移，优化业务结构，2025年分红型保险新保期缴规模保费221.56亿元，同比大幅增长，新保期缴中分红险占比提升至50.0%。依托“防-诊-疗-复-养”康养服务体系，持续优化目标客群服务体验，增强客户粘性，赋能主业发展。

单位：人民币百万元

截至12月31日止12个月	2025年	2024年	同比(%)
规模保费	295,855	262,408	12.7
传统型保险	187,524	172,822	8.5
其中：新保期缴	22,128	39,487	(44.0)
分红型保险	61,187	56,066	9.1
其中：新保期缴	22,156	2,443	806.9
万能型保险	34,344	21,383	60.6
短期保险	12,800	12,137	5.5

2025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	17,183	代理人渠道
	2	保利盈（典藏版）两全保险	传统险	14,152	银保渠道
	3	长相伴（盛世版）终身寿险	传统险	13,582	代理人渠道
	4	金佑人生终身寿险（分红型）A款（2014版）	分红险	10,479	代理人渠道
	5	鑫相伴（A款）终身寿险	传统险	8,245	银保渠道

3、保单继续率

太保寿险持续强化业务品质管理,2025年个人寿险客户13个月保单继续率97.3%,整体维持高位水平;个人寿险客户25个月保单继续率95.5%,同比提升3.0个百分点。

截至12月31日止12个月	2025年	2024年	同比
个人寿险客户13个月保单继续率(%) ^{注1}	97.3	97.4	(0.1pt)
个人寿险客户25个月保单继续率(%) ^{注2}	95.5	92.5	3.0pt

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	2025年	2024年	同比(%)
规模保费	295,855	262,408	12.7
江苏	34,011	30,099	13.0
浙江	30,459	25,353	20.1
河南	21,935	21,325	2.9
山东	20,998	19,903	5.5
广东	20,344	16,041	26.8
上海	19,285	14,907	29.4
河北	14,126	13,559	4.2
北京	11,761	9,598	22.5
山西	10,690	10,200	4.8
湖北	10,630	10,015	6.1
小计	194,239	171,000	13.6
其他地区	101,616	91,408	11.2

(二) 利源分析

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2025年	2024年	同比(%)
保险服务业绩及其他	28,438	27,931	1.8
其中:保险服务收入	85,980	83,577	2.9
保险服务费用	(55,749)	(53,583)	4.0
总投资收益 ^{注1}	119,497	100,675	18.7
财务承保损益 ^{注2}	(98,635)	(86,522)	14.0
投资业绩	20,862	14,153	47.4
税前利润	49,300	42,084	17.1
所得税	(7,135)	(6,259)	14.0
净利润	42,165	35,825	17.7

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。2025 年为 859.8 亿元，同比增长 2.9%。保险服务收入按照当期提供的保险合同服务而确认，并剔除了投资成分^注。

注：投资成分，是指无论保险事项是否发生均须偿还给保单持有人的金额。

单位：人民币百万元

截至 12 月 31 日止 12 个月	2025 年	2024 年	同比(%)
保险服务收入	85,980	83,577	2.9
长险	74,406	72,889	2.1
短险	11,574	10,688	8.3

保险服务费用。2025 年为 557.49 亿元，同比增长 4.0%。保险服务费用包括当期发生赔款及其他相关费用等，并剔除了投资成分。

单位：人民币百万元

截至 12 月 31 日止 12 个月	2025 年	2024 年	同比(%)
保险服务费用	55,749	53,583	4.0
长险	44,301	42,714	3.7
短险	11,448	10,869	5.3

投资业绩。2025 年为 208.62 亿元，同比增长 47.4%。投资业绩为投资收益高于准备金要求回报的部分。受投资资产规模上升、资本市场波动和权益投资策略优化影响，投资业绩同比增长。

综合上述原因，2025 年太保寿险实现净利润 421.65 亿元，同比增长 17.7%。

二、太平洋健康险

太平洋健康险锚定“新产品、新渠道、新科技”战略方向，持续提升专业化经营能力。发展速度稳步提升，2025 年实现保险业务收入 89.33 亿元，同比增长 14.4%，其中互联网、医疗生态等自营业务以及与太保产寿险协同的合作业务，均实现良好增长。发展质量不断优化，新会计准则下 2025 年保险服务收入达到 36.83 亿元，同比增长 39.7%；净利润 2.60 亿元，同比增长 185.7%。截至 2025 年末，公司已实现累计盈利，经营韧性进一步增强。

全面践行“产品即服务”的价值主张，为客户提供有温度、更专业的健康保障和服务。丰富“蓝医保”产品矩阵，在“好医、好药、好服务”方面持续突破，切实提升客户获得感。强化“医+药+险”联动发展，深化与头部医院合作，推出“申爱保”带病体产品，推动医疗数据应用转化，实现商保产品在医疗场景的新突破。升级迭代“企安芯”团体健康保障方案，打造“医赔通”服务工具，为用户提供“就医+理赔”一站式解决方案，通过线上问诊、线下优选医疗网络相结合的方式，在帮助用户实现

良好就医体验的同时，初步实现控费成效。得益于持续的产服创新，2025 年公司的年轻及家庭客群快速增长，带病体客群覆盖持续扩面。

在协同业务方面，发挥专业经营优势，全力为太保产寿险公司提供产品创新、服务运营等业务支持。连续三年迭代“家安芯”，成为寿险老年客户的医疗险托底产品；与寿险合作新一代“乐享百万 2025”与“安享百万 2025”，推出银保专属高端医疗险，助力寿险客户经营。与产险合作上线“太健康全能保”家庭版及“太健康免健告”等产品，提升车险客户健康险渗透率。

财产保险业务

太保产险坚持效益优先理念，以精准施策驱动提质增效，业务结构持续优化，承保盈利有效改善，保费收入保持平稳，高质量发展稳步推进。车险围绕客户经营，强化品质管控，深化数字化赋能，持续深耕新能源车领域并积极助力新能源车企出海，切实提升经营韧性与盈利水平。非车险优化内部资源配置，以结构改善驱动价值增长，全面构建“防减救赔”一体化风险减量管理体系。太平洋安信农险和太保香港实现稳健发展。

一、太保产险

（一）业务分析

2025 年，太保产险实现原保险保费收入 2,014.99 亿元，同比增长 0.1%，保险服务收入 1,971.91 亿元，同比增长 3.0%。实现承保利润 48.36 亿元，同比增长 81.0%。承保综合成本率 97.5%，同比下降 1.1 个百分点，其中承保综合赔付率 70.4%，同比下降 0.4 个百分点，承保综合费用率 27.1%，同比下降 0.7 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	2025 年	2024 年	同比(%)
原保险保费收入	201,499	201,243	0.1
机动车辆险	110,511	107,302	3.0
交强险	29,475	28,459	3.6
商业险	81,036	78,843	2.8
非机动车辆险	90,988	93,941	(3.1)
责任险	23,075	22,209	3.9
健康险	20,298	20,288	0.0
农业险	19,939	19,278	3.4
企财险	7,962	7,836	1.6
其他	19,714	24,330	(19.0)
其中：个人信用保证保险	(1,691)	3,830	(144.2)
其余	21,405	20,500	4.4

（1）机动车辆险

太保产险车险业务平稳有序发展，通过推进个人客户经营体系建设、提高渠道专业化建设水平、加强品质精细化管理，实现发展趋稳、结构优化、成本下降。2025年，车险原保险保费收入 1,105.11 亿元，同比增长 3.0%，其中家用车业务占比同比提升 0.6 个百分点。新能源车险原保险保费收入 250.17 亿元，占车险保费比例达 22.6%。车险承保综合成本率 95.6%，同比下降 2.6 个百分点，承保利润水平实现近年最优。

（2）非机动车辆险

太保产险非车险把握行业转型发展和增速换挡的窗口期，主动调整业务结构，优化整合内部资源，全面推进“防减救赔”一体化风险减量管理体系建设。2025年，非车险原保险保费收入 909.88 亿元，同比下降 3.1%。受主动调整业务结构影响，个人信用保证保险业务原保险保费收入-16.91 亿元，规模较上年压缩 55.21 亿元，风险敞口大幅收窄。非车险整体承保综合成本率 99.9%，同比上升 0.8 个百分点，剔除个人信用保证保险业务影响后，非车险承保综合成本率 97.0%，同比下降 2.1 个百分点。主要险种中，健康险、企财险实现扭亏为盈。

责任险业务持续强化服务国家治理现代化和实体经济的功能定位，加快研发适配新技术、新业态的责任保险产品，提升专业服务能力和运行效率。坚持稳健经营，从严管控重点领域高风险业务，深化高赔付项目及险种的精细化治理，切实推动责任险业务提质增效。2025年原保险保费收入 230.75 亿元，同比增长 3.9%；承保综合成本率 102.3%，同比下降 1.4 个百分点。

健康险业务提质增效。一方面深耕政保合作，强化品质管控，升级风控技术，强化服务能力，夯实政策性健康险业务根基；另一方面聚焦商业险创新，精准匹配市场需求，优化场景化销售，实现流程智能化，打造多元化增长引擎。2025年健康险业务原保险保费收入 202.98 亿元，同比基本持平；承保综合成本率 95.0%，同比下降 9.3 个百分点。

农业险业务服务三农，聚焦粮食安全与乡村振兴战略，持续升级业务模式。扩大三大主粮及重要农产品完全成本保险、种植收入保险覆盖面，丰富特色农产品险种，推动渔业保险发展，构建差异化保障体系；深化“农业保险+”模式创新，强化新技术运用，优化“精准承保、精准理赔”管理，提升服务质效与合规水平。2025年原保险保费收入 199.39 亿元，同比增长 3.4%；承保综合成本率 103.2%，同比上升 4.5 个百分点。

企财险业务深耕传统领域，持续巩固在电力、石化等支柱行业的领先地位；积极拓展绿色能源、半导体等新兴领域，聚焦科技保险核心抓手，助力科创企业抵御各类风险，加快布局银行渠道、交叉场景及优质小微业务。在风险管控层面，深化风勘、

核保、理赔一体化建设，强化汛期等重点风险管控，提升风险预判与应对能力，护航业务稳健发展。2025年原保险保费收入79.62亿元，同比增长1.6%；承保综合成本率94.1%，同比下降9.7个百分点。

(3) 主要险种经营信息

单位：人民币百万元

截至2025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	110,511	119,992,250	4,817	95.6
责任险	23,075	4,583,999,699	(529)	102.3
健康险	20,298	425,389,546	574	95.0
农业险	19,939	636,606	(595)	103.2
企财险	7,962	23,146,149	512	94.1

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1,349.18亿元，约占全司的67.0%，占比同比上升1.0个百分点。

单位：人民币百万元

截至12月31日止12个月	2025年	2024年	同比(%)
原保险保费收入	201,499	201,243	0.1
广东	26,705	26,073	2.4
江苏	23,500	23,102	1.7
浙江	20,932	20,018	4.6
上海	16,125	15,397	4.7
山东	10,765	11,463	(6.1)
四川	8,213	8,063	1.9
北京	7,760	7,054	10.0
湖南	7,509	7,223	4.0
河北	6,779	7,077	(4.2)
河南	6,630	7,331	(9.6)
小计	134,918	132,801	1.6
其他地区	66,581	68,442	(2.7)

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	2025年	2024年	同比(%)
原保险保费收入	201,499	201,243	0.1
代理渠道	120,027	117,701	2.0
直销渠道	49,978	54,629	(8.5)
经纪渠道	31,494	28,913	8.9

（二）利源分析

单位：人民币百万元

截至 12 月 31 日止 12 个月	2025 年	2024 年	同比(%)
保险服务收入	197,191	191,397	3.0
保险服务费用	(189,681)	(184,658)	2.7
分出再保险合同净损益 ^{注 1}	(652)	(843)	(22.7)
承保财务损失及其他 ^{注 2}	(2,022)	(3,224)	(37.3)
承保利润	4,836	2,672	81.0
承保综合成本率(%)	97.5	98.6	(1.1pt)
总投资收益^{注 3}	8,765	7,554	16.0
其他收支净额	(989)	(1,089)	(9.2)
税前利润	12,612	9,137	38.0
所得税	(2,748)	(1,761)	56.0
净利润	9,864	7,376	33.7

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。2025 年保险服务收入 1,971.91 亿元，同比增长 3.0%，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 1,096.59 亿元，同比增长 3.1%，非机动车辆保险服务收入 875.32 亿元，同比增长 2.9%。

单位：人民币百万元

截至 12 月 31 日止 12 个月	2025 年	2024 年	同比(%)
保险服务收入	197,191	191,397	3.0
机动车辆险	109,659	106,329	3.1
非机动车辆险	87,532	85,068	2.9

保险服务费用。2025 年保险服务费用 1,896.81 亿元，同比增长 2.7%，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 1,036.33 亿元，同比增长 1.4%，非机动车辆保险服务费用 860.48 亿元，同比增长 4.3%。

单位：人民币百万元

截至 12 月 31 日止 12 个月	2025 年	2024 年	同比(%)
保险服务费用	189,681	184,658	2.7
机动车辆险	103,633	102,169	1.4
非机动车辆险	86,048	82,489	4.3

分出再保险合同净损益。2025 年分出再保险合同净损失 6.52 亿元，同比减少 1.91 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。2025 年承保财务损失及其他 20.22 亿元，同比下降 37.3%，

主要受利率持续下降影响，导致负债的货币时间价值金额下降。

总投资收益。太保产险持续加大委托投资能力建设，优化权益投资策略，提高债券市场的机会把握能力，2025年总投资收益87.65亿元，同比增长16.0%，主要由于公允价值变动收益和已实现收益同比增长。

综合上述原因，2025年太保产险实现净利润98.64亿元，同比增长33.7%。

二、太平洋安信农险

太平洋安信农险以都市农险品牌为牵引，持续聚焦农险专业化、差异化经营，以农业保险为基本盘，向乡村建设、农村治理、农民增收、农民家庭财产、意外、健康等三农领域拓展，助力推进乡村振兴和农业强国建设，持续为公司高质量发展注入新动能。2025年实现原保险保费收入20.62亿元，同比增长2.8%，其中农业险14.92亿元，同比增长11.3%。保险服务收入25.18亿元，同比下降3.5%。承保综合成本率99.7%，同比下降2.4个百分点；净利润1.80亿元，同比增长27.7%。

三、太保香港

公司主要通过太保香港开展境外财产险业务。截至2025年12月31日，太保香港总资产15.86亿元，净资产4.05亿元，2025年实现原保险保费收入3.06亿元，承保综合成本率97.2%，净利润0.40亿元。

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，积极探索资产负债管理创新模式，进一步完善穿越周期的战略资产配置体系，通过数字化赋能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开展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；积极开拓多元化投资渠道，不断强化以权益投资为重点的主动投资管理能力，投资业绩表现良好，集团管理资产规模保持稳定增长。

一、集团管理资产

截至2025年12月末，集团管理资产达38,910.33亿元，较上年末增长9.8%，其中集团投资资产30,399.87亿元，较上年末增长11.2%；第三方管理资产8,510.46亿元，较上年末增长5.3%；2025年第三方管理费收入为30.57亿元，同比增长41.1%。

单位：人民币百万元

	2025年12月31日	2024年12月31日	较上年末变化(%)
集团管理资产	3,891,033	3,542,660	9.8
集团投资资产	3,039,987	2,734,457	11.2
第三方管理资产	851,046	808,203	5.3
其中：太保资产	245,395	294,187	(16.6)
长江养老	476,867	406,401	17.3
国联安基金	116,123	99,806	16.3
太保资本	1,205	936	28.7
太保投资（香港）	11,456	6,873	66.7

二、集团投资资产

2025年，在中国宏观政策加力提效与产业结构转型升级的双重驱动下，中国经济发展势头持续向好，金融市场流动性保持充裕。以人工智能、机器人、绿色经济为代表的新质生产力加速拓展，为经济增长注入新动能，权益资产结构性机会不断显现，A股与H股均整体呈现强势上涨态势，市场预期明显改善。无风险利率维持低位震荡并向上适度波动，宽松的货币环境和机构配置需求推动债市稳健运行。

近年来公司积极探索资产负债多元匹配管理新模式，初步构建了净投资收益率加成的资负管理新方法论，在综合考虑产品管理、投资管理、财务与资本管理等诸多因素基础上，寻求建立统一的系统平台、专业术语与管理工具，以实现资产端与负债端的高质量联动。

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，适当增加公开市场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，开展有纪律且灵活的战术资产配置，积极主动应对权益市场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，深度推进投资管理专业化能力建设，完善规范化、标准化投管体系，积极探索境外投资、多维度投资策略和创新型投资工具的运用；将提升资产配置能力与强化资本约束有机结合，全面夯实资本及投资管理的基础支撑；进一步完善信用风险预警与防控机制，提升风险管理水平；持续将ESG理念深度融入投资管理的全流程，加强绿色投资布局，推进构建气候韧性的战略资产配置体系。

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、能源等行业，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

	2025年12月31日	占比(%)	2024年12月31日	占比(%)
投资资产（合计）	3,039,987	100.0	2,734,457	100.0
按投资对象分				
现金、现金等价物	87,301	2.9	40,262	1.5
定期存款	187,310	6.2	173,818	6.4
债权类金融资产	2,203,807	72.4	2,074,168	75.9
—债券投资	1,855,656	61.0	1,642,181	60.1
—债券型基金	10,029	0.3	9,663	0.4
—优先股	44,658	1.5	49,227	1.8
—债权投资计划 ^{注1}	235,481	7.7	265,403	9.7
—理财产品投资 ^{注2}	34,091	1.1	71,421	2.6
—其他	23,892	0.8	36,273	1.3
股权类金融资产	507,319	16.7	398,210	14.5
—股票	337,654	11.1	255,065	9.3
—权益型基金	71,062	2.3	52,679	1.9
—理财产品投资 ^{注2}	23,110	0.8	20,795	0.8
—其他	75,493	2.5	69,671	2.5
长期股权投资	14,616	0.5	22,520	0.8
投资性房地产	28,147	0.9	8,951	0.3
其他投资 ^{注3}	11,487	0.4	16,528	0.6
按会计核算方法分类				
以摊余成本计量的金融资产 ^{注4}	52,601	1.7	64,844	2.4
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}	1,948,239	64.1	1,749,986	64.0
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产 ^{注6}	714,873	23.5	667,225	24.4
长期股权投资	14,616	0.5	22,520	0.8
其他 ^{注7}	309,658	10.2	229,882	8.4

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2025年12月末，公司债券投资占投资资产的61.0%，较上年末上升0.9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46.1%。固定收益类资产久期为11.7年，较上年末增加0.3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98.3%，其中，AAA级占比达96.6%。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，严格控制房地产及相关行业的风险敞口，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 16.7%，其中股票和权益型基金占投资资产的 13.4%，较上年末上升 2.2 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，通过战术资产配置体系加强对市场动态的跟踪研判，赋能投资决策；对权益类资产进行积极主动管理，持续强化“股息价值”核心策略，并围绕核心策略构建多元化的卫星策略，实现了稳健的投资收益。

公司非公开市场融资工具投资规模为 2,740.37 亿元，占投资资产的 9.0%。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、河南、湖北、山东、四川、浙江、福建、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 97.2%，其中 AAA 级占比达 96.9%，AA+级及以上占比达 97.2%。高等级免增信的主体融资占 70.1%，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	39.5	4.2	8.9	5.0
交通运输	25.2	4.1	9.4	5.1
非银金融	17.5	3.4	5.0	4.0
不动产	8.0	4.0	11.2	7.9
能源、制造业	2.8	4.3	10.1	6.0
其他	7.0	4.2	8.5	4.2
总计	100.0	4.0	8.5	5.0

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 0.1 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 0.9 个百分点，主要原因是该类资产下的债券投资占比有所下降；以摊余成本计量的金融资产占比较上年末下降 0.7 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 0.3 个百分点，主要是合营公司占比略有下降；其他资产占比较上年末上升 1.8 个百分点，主要原因是该类资产下现金、现金等价物占比有所提高。

（二）集团合并投资收益

2025 年，公司实现净投资收益 851.99 亿元，同比增长 2.9%，主要原因是利息收入的增长。总投资收益 1,416.34 亿元，同比增长 17.6%，主要原因是证券买卖损益大幅提升；受益于此，总投资收益率 5.7%，综合投资收益率 6.1%，同比均提升 0.1 个百分点。

单位：人民币百万元

截至 12 月 31 日止 12 个月	2025 年	2024 年	同比(%)
利息收入	58,832	55,991	5.1
分红和股息收入 ^{注 1}	25,627	26,109	(1.8)
投资性房地产租金收入	740	699	5.9
净投资收益	85,199	82,799	2.9
证券买卖损益 ^{注 2}	25,344	1,338	1,794.2
公允价值变动损益 ^{注 2}	30,521	37,713	(19.1)
投资资产减值损失	(1,127)	(916)	23.0
其他收益 ^{注 3}	1,697	(540)	(414.3)
总投资收益	141,634	120,394	17.6
净投资收益率(%) ^{注 4}	3.4	3.8	(0.4pt)
总投资收益率(%) ^{注 4}	5.7	5.6	0.1pt
综合投资收益率(%) ^{注 4、5}	6.1	6.0	0.1pt

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、剔除公司发行 H 股可转债相关影响。
- 3、其他收益包括权益法下对联营/合营企业的投资收益等。
- 4、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。
- 5、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 8,510.46 亿元，其中，太保资产管理规模 2,453.95 亿元，占比 28.8%；长江养老管理规模 4,768.67 亿元，占比 56.0%。

（一）太保资产

2025 年，低利率环境持续，资本市场运行继续受到多种非预期因素和突发事件的影响，高波动特性显著。太保资产积极培育跨市场跨周期的长期资金管理能力，聚焦服务客户需求，推进市场化业务结构调整，努力保持业务总量稳定。截至 2025 年 12 月末，太保资产管理的第三方资产规模为 2,453.95 亿元。

太保资产落实监管要求，把防范风险放在首位，主动控制债权投资计划等传统另类投资业务的项目质量，全年新增登记债权投资计划产品的规模约 230 亿元。太保资产贯彻特色化经营和精细化管理方针，积极推进资产证券化业务，全年新增 5 单交易所 ABS 产品注册，新增 5 单交易所 ABS 产品发行。拓展绿色金融产品业务，发行了全国数据中心行业首单绿色持有型不动产 ABS 产品“太保资产-世纪互联数据中心持有型不动产绿色资产支持专项计划”，注册了首单汇集碳中和与乡村振兴两大主题的 ABS 产品“太保资产-天合富家新能源基础设施碳中和绿色持有型不动产资产支持专项计划（乡村振兴）”。

太保资产围绕保险资金 OCI 投资策略、“固收+”策略及股息价值策略三大方向，精准发力，积极拓展组合类资产管理产品业务和第三方受托专户业务。应对相关保险机构资产负债匹配需求，定制专属投资方案；稳步扩容“固收+”策略，发挥股息价值策略稳健特色，为机构投资者主动平衡收益与风险。受到低利率环境下货币类产品规模收缩的影响，2025 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 2,144.80 亿元，较上年末有所下降。

（二）长江养老

2025 年，长江养老坚定践行“以养老金融服务为核心”的发展战略，持续强化投资管理能力，优化客户服务体验，夯实风险防控体系。截至 2025 年 12 月 31 日，长江养老第三方受托管理资产规模合计 5,767.88 亿元，较上年末增长 19.8%；第三方投资管理资产规模为 4,768.67 亿元，较上年末增长 17.3%。

长江养老不断完善养老金投资策略，实现投资业绩与管理规模的协同增长。基本养老保险基金信用债组合的累计投资业绩和管理规模保持行业领先地位。根据人社部公布的企业年金 2025 年三季度数据，长江养老企业年金单一固收和集合固收组合的近三年累计投资业绩分别位列行业第 2 位和第 3 位，单一含权和集合含权组合的近三年累计投资业绩均位列行业第 6 位，企业年金四类投资组合业绩全部跻身行业前 1/3。业务拓展取得积极进展，成功新增并续约多家大型央国企的企业年金的受托与投资管理

理业务，公司整体养老金业务新增管理规模超 1,700 亿元。同时，公司积极引领企业年金创新实践，以上海临港新片区人才企业年金计划为标杆，助力雄安新区建立企业年金自动加入机制，成功入选上海市漕河泾新兴技术开发区人才年金受托管理机构，支持安徽构建省级人才企业年金平台并成为受托机构供应商，持续助力企业年金提质扩面，积极服务上海“五个中心”建设及长三角和京津冀区域协同发展。

长江养老始终践行责任投资理念，依托养老金长期资金优势，积极布局绿色金融与科技创新领域，相关资产配置规模已达 1,700 亿元，切实提升金融服务实体经济效能和可持续发展贡献。

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“产品+服务”生态圈建设，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。公司组织开展“太保服务”客户体验提升专项行动，持续提升卓越服务供给能力，强化消费者权益保护管理能力，不断擦亮“责任、智慧、温度”的特色服务标签。

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、高效的综合化产品服务解决方案，服务客户的广度和深度持续提升。截至 2025 年末，集团个人客户数超 1.86 亿，较上年末增长 3.4%；持有两张及以上保单的个人客户数达 4,433 万，较上年末增长 5.7%。公司不断丰富协同生态，持续提升客户价值，截至 2025 年末，持有多家子公司保单的个人客户数达 1,156 万，较上年末增长 2.7%；太保寿险有效长险保单应缴总保费 30 万元及以上客户数较上年末增长 8.1%；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 2,113 万人，较上年末增长 24.8%，个人客户车险保单续保率达 78.1%，同比上升 1.3 个百分点。

	2025 年末	2024 年末	变动(%)
个人客户客均保单件数（件）	2.35	2.34	0.4
持有两张及以上保单的个人客户数（万人）	4,433	4,193	5.7
持有多家子公司保单的个人客户数（万人）	1,156	1,126	2.7
太保寿险有效长险保单应缴总保费 30 万元及以上客户数（万人）	174	161	8.1
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）	2,113	1,693	24.8

注：表中客户数按投保人口口径统计。

公司积极发挥综合经营优势，推进产品服务创新与精准客群经营。

一是康养服务由“全”至“专”，构建“防-诊-疗-复-养”客户全生命周期服务体

系。截至 2025 年末，健康养老服务累计使用客户数突破 1,200 万。在疾病预防方面，体检服务快速增长，有效促进寿险客户加保与车险客户续保。在互联网诊疗方面，线上日间诊量稳步提升，截至 2025 年末突破 6,000 例，年度服务量快速攀升。在直付医疗网络建设方面，签约合作医疗机构达 1,184 家，复旦版中国医院综合排行榜中医院覆盖率超 80%。在机构养老方面，“太保家园”已落地 13 城 15 园，建成交付床位数超 1.1 万张，长住长者超 3,000 人，护理床位占比逐步提升。在居家养老方面，“百岁居”持续升级居家养老服务体验，聚焦“安全、就医、照护”服务能力，扩大服务覆盖面。在康复服务方面，“源申康复”已完成 3 家医院布局，其中厦门、济南医院已正式投入运营。青少年健康促进聚焦肌骨健康能力建设，已落地 3 家门店。

二是深化产品服务创新，提升客群差异化经营能力。针对智能驾驶技术特点和客户个性化需求，开发智能驾驶专项保险服务保障方案，满足新兴市场的多样化需求。针对长者客户发布“太保优护”数智赋能方案，提升长护险服务效率、准确性和风控能力。针对年轻家庭客户持续丰富互联网产品矩阵，满足健康保障需求，创新青春版重疾。针对非标体客户，推出免健告可投保的蓝医保·百万医疗险，最高可投保年龄扩展至 80 周岁，满足非标体客户、高龄客户保障需求。

三是做实综合服务，推动个人客户协同经营模式升级。公司加强个人客户协同经营的机制建设，创新线上线下融合、跨子公司协同的客群经营模式，打造专业化协同队伍，为客户提供一站式全方位保障及服务。公司有序推动跨子公司客户迁徙，促进产品、服务等客户经营资源共享，不断提升客户价值贡献。五年来，持有多家子公司保单的个人客户数、持有多张保单的个人客户数持续增长，累计提升 13.0%、40.0%。

公司坚持以客户为中心，太保产险、太保寿险关键旅程交互型 NPS（客户净推荐值）保持稳中向好态势，太保产险、太保寿险消保监管评价评定保持行业领先。

二、团体客户经营

公司持续发挥集团综合优势，扩大重大客户战略合作，推动团体客户重点领域协同发展。

深耕战略客户，打造战略合作典范。2025 年战略客户业务保费同比增长 17.4%。政保合作方面，强化战略互动，在绿色经济、养老金融、医疗健康、社会治理、服务实体经济等领域不断创新保险产品和服务供给。金融客户方面，与银行等战略合作伙伴围绕“五篇大文章”创新合作生态，共建综合金融联盟。企业客户方面，不断提升面向央国企战略客户的风险减量服务能力，扩大合作领域。

创办中国太保客户节，搭建多元化互动桥梁。公司依托国际进口博览会平台，举办“中国太保客户节”，打造生态联结的一体化客户活动交流平台。联合战略合作伙伴

发布支持中资企业“走出去”跨境金融服务方案，全面升级全球化服务与风险减量能力，联动战略伙伴资源进行线上生态共建，吸引 173.9 万人次参与。

强化客户经营协同共识，升级团体客户协同模式。太保寿险与太保产险协同开展团体客户职域服务业务，固化推动体系和作业流程。资产端、负债端协同对接，围绕为客户提供多维金融服务创新模式，深挖团体客户资源价值。

环境、社会和治理（ESG）

一、ESG 管理

公司在“十五五”规划中提出“坚持可持续发展，提升 ESG 表现”等相关要求，积极推动 ESG 理念与集团整体价值链深度融合。2025 年，公司编制《绿色低碳转型规划》（2026-2028），明确 ESG 主要目标以及主要路径，为提升可持续发展能力夯实基础。

（一）主要目标

可持续金融产品服务体系进一步完备，行业领先的绿色金融高质量发展模式初步形成，服务经济社会绿色低碳发展的能级持续提升。建立业内先进的低碳节能运营模式，有序降低运营端碳排放水平。提升 ESG 披露专业化水平，加大 ESG 对外交流合作，进一步塑造有太保特色的 ESG 品牌和文化。

（二）ESG 管理体系

中国太保建立了层次分明、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，努力提升 ESG 表现。2025 年，公司 MSCI ESG 评级升至 AAA 级，成为中国大陆获得最高评级的保险机构。

（一）环境维度

绿色保险



公司深化绿色保险产品创新，加大对气候风险、绿色交通、碳金融等重点领域、重点行业的风险保障力度，2025 年绿色保险保额超 310 万亿元。积极探索巨灾保障模式，在上海推出“巨灾保险+气象预警服务”，在宁波构建立体式巨灾风险保障体系，并创新全国性县域巨灾指数保险“安惠保”，为各地提供台风、降雨和低温等定制化保障。持续优化大型展会碳中和服务，将地方碳汇与国家级展会需求对接，推动林业生态价值转化为经济收益。支持中国新能源汽车全球化布局，联合推出行业首个覆盖“技术输出+本土服务”的跨境车险解决方案。首创碳收益损失保险、碳信息披露责任险等绿色保险产品，截至 2025 年底，太保绿色保险首创产品达 40 款。

绿色投资



公司发挥保险资金长期优势，深化对绿色低碳和循环经济领域的研究，提升绿色投资管理能力，截至 2025 年末，绿色投资规模超 3,000 亿元。健全责任投资管理体系，修订《ESG 投资管理办法》，制定《投票指引（试行）》，明确基于尽责管理的投票原则与要求，推动 ESG 全面融入公司投资价值链。持续完善 ESG 投资系统平台，开发组合 ESG 评分、ESG 评级分析报告等功能，为公司 ESG 投资决策提供支撑。加强资产组合碳管理能力，明确高碳资产管理要求，集团管理资产碳核算比例超 80%，努力推动资产组合碳排放强度有序下降。

绿色运营



公司持续加强碳排放管理，2025 年形成首个覆盖集团整体的运营碳减排目标。升级优化运营碳足迹管理平台，定期开展碳数据校验与碳减排进度检视，为碳减排目标达成夯实基础。积极引导员工践行绿色低碳理念，发布碳减排倡议书，并在“太保 e 行”

差旅平台增加碳排放提示，鼓励员工绿色出行。打造绿色建筑，北京太平洋保险大厦、成都太平洋保险金融大厦、广州太平洋金融大厦等楼宇获得 LEED 铂金级认证。探索碳普惠模式建设，“太保碳普惠”平台已覆盖全国超 300 个城市，累计用户超 65 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及造林碳汇 CCER 保险，为生态价值转化与修复提供坚实保障。率先在上海开展城市生物多样性保险，助力人类与城市栖居动物和谐共生。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。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

服务科技创新



公司强化科技企业全生命周期风险研究，持续探索科技保险新模式，推动“科技—产业—金融”良性循环。2025 年，科技保险累计保额超 67 万亿元。创新推出中国首个专为人形机器人商业化应用设计的保险产品“机智保”，助力人形机器人在智能制造、商业服务等领域的规模化应用。发挥保险资金长期优势，以耐心资本服务战略性新兴产业。发起设立太保战新并购基金，首期规模 100 亿元、目标规模 300 亿元，推动战新产业加快发展和重点产业强链补链。

普惠保险



公司不断创新普惠保险产品供给体系，提升保险服务可及性。截至 2025 年末，在办大病保险覆盖 111 个城市，承保约 2.27 亿人次，赔付超 95 亿元；惠民保业务覆盖 240 个城市，标杆项目沪惠保自 2021 年设立以来，累计参保人次超 3,300 万，五年累计赔付超 27 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。

健康养老保障



公司持续丰富健康养老保障体系。在健康保障方面，积极参与政策性长护险扩面，在 57 个城市服务覆盖超过 1.2 亿人；创新推出个人及团体客户中高端医疗险，深化“保险+服务”模式；“蓝医保”系列覆盖年轻人及年轻家庭，被保险人平均年龄 28 岁，累计服务客户数超 300 万；针对非标体人群的医疗保障需求，“家安芯”带病体保险保费突破亿元，首创术前投保的“申爱保·乳腺癌复发保障”产品。在养老保障方面，积极参与国家多层次养老体系建设，企业年金及职业年金管理规模达到 9,000 亿元，新增管理规模超 1,600 亿元；商保年金推出多款分红特色产品，完善多元渠道养老产品布局，实现快速增长。

消费者权益



公司建立健全消费者权益保护体系，太保产险、太保寿险消保监管评价评定保持行业领先。2025 年，公司围绕“夯实基础、强化治理、科技赋能、文化引领”，推动消保深入经营管理全过程。制定《金融教育宣传工作管理办法》，进一步健全常态化金融教育宣传工作机制。开展多层次的金融宣传教育，“3·15”“5·15”“金融教育宣传周”等集中教宣活动累计触及消费者超 7 亿人次。公司积极扩大金融宣传教育覆盖面，针对农村金融知识薄弱、老年群体易受诈骗的特点，通过案例分析、情景模拟讲解“养老投资骗局”等套路，普及金融工具使用与保险保障知识，送金融安全知识下乡。

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。公司制定《员工行为规范手册》，明确反歧视相关要求。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。定期进行员工敬业度和满意度调查，邀请员工分享想法和感受，对内部管理效率进行评估和改善。不断丰富多层次人才培养体系，与复旦大学、上海财经大学等高校合作，为高管和青年人才定制专业化培训项目与课程体系。充分发挥“太保学习”在线平台功能，搭建面向全员的“AI+训战探索中心”学习与分享园地，推动员工 AI 素养提升。

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。2025 年，公司为超 1,700 万户次农户提供各类农业风险保障约 1.3 万亿元，农险理赔惠及农户近 600 万户次。深度参与中国农民丰收节，发布“振兴五保”综合风险保障服务方案。持续推进乡村帮扶，2025 年共派出 283 名驻村干部，服务 26 个省（市、自治区），积极助力产业振兴、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，2025 年公司对外捐赠及消费帮扶金额超 7,500 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，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，帮扶困境儿童。公司携手中国排球协会和全国体育发展基金会，持续开展小排球夏令营，助力青少年体育梦想。2025 年，公司荣获“上海慈善奖”捐赠企业奖。

（三）治理维度

公司治理



公司构建由股东会、董事会和高级管理层等组成的公司治理体系，形成较为完善、相互协调、相互制衡的运行机制。2025 年，撤销监事会，公司治理架构由“三会一层”精简为“两会一层”，强化审计委员会监督职能，有效提升决策效率与监督实效。持续打造专业、多元、均衡的高素质董事会团队，公司外部董事占比 85.7%，女性董事占比 35.7%，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 12 年获得上交所信息披露评级 A 级。

有关情况，见本公司 2025 年年度报告“公司治理情况”部分。

反贪污与反洗钱



公司落实《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，开通举报热线和举报邮箱，全面接受各类违规事件举报。制定《违规举报管理规定》，明确规定保护举报人的措施以及打击报复举报人的责任。切实做好反洗钱工作，扎实开展“全民反洗钱，护航新生活”宣传月活动，及时组织专题培训与政策解读，持续夯实反洗钱内控基础，全面提升公司洗钱风险防范与合规管理水平。

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》和风险偏好体系。完成负债端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。加强巨灾风险防控，成立保勘赔风控一体化项目组，形成巨灾风险闭环管控的保勘赔联动工作机制。2025 年，公司 ESG 及气候风险应对实践荣获生态环境部宣教中心 ESG 优秀案例、中上协可持续发展最佳实践等荣誉。

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》，明确数据安全、数据安全技术、个人信息保护、数据安全风险监测等方面的安全要求。发布《个人信息保护工作规范》，明确消费者个人信息处理全生命周期的保护要求。深化网络安全宣传，推出《隐私保护》《数据防泄漏》专题培训及全员通关考试，有效提升全员数据安全防护意识。2025 年，中国太保个人信息保护管理体系（ISO 29151）证书顺利通过年度认证审核。

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。公司将 ESG 要求纳入供应商的年度考核，并建立基于年度考核结果的奖励与退出动态机制。2025 年，公司对所有集中采购交易供应商进行了资质复审，并对其中 181 家重点供应商开展了第三方尽职调查，调查范围涵盖了供应商的财务状况、法人信息、业务情况、商业道德等多个方面。加强供应商数据安全管

理，要求供应商严格遵守公司信息安全策略、制度和各项信息安全管理要求。公司对科技外包商进行了网络安全、数据隐私保护等培训，有效提高供应商的安全意识和技能水平。

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《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	2025 年	2024 年	主要变动原因
太保寿险	42,100	35,821	资本市场上涨和保险服务业绩增长影响
太保产险	9,864	7,376	资本市场上涨和保险服务业绩增长影响
母公司、合并抵销等	1,541	1,763	集团合并范围内的结构化主体净利润下降
归属于母公司股东的净利润	53,505	44,960	资本市场上涨和保险服务业绩增长影响

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	2025 年	2024 年	变动幅度(%)
经营活动产生的现金流量净额	195,523	154,404	26.6
投资活动使用的现金流量净额	(184,387)	(209,900)	(12.2)
筹资活动产生的现金流量净额	36,691	61,336	(40.2)
汇率变动对现金及现金等价物的影响	(494)	93	(631.2)
现金及现金等价物净增加额	47,333	5,933	697.8

本年度经营活动产生的现金流量净额增加 26.6%至 1,955.23 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减少 12.2%至 1,843.87 亿元，主要原因是投资支付的现金减少。

本年度筹资活动产生的现金流量净额减少 40.2%至 366.91 亿元，主要原因是回购业务资金净增加额减少。

（二）资产负债率

	2025年12月31日	2024年12月31日	较上年末变化
资产负债率(%) ^注	90.4	89.7	0.7pt

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3。

五、主要财务指标增减变动及原因

单位：人民币百万元

	2025年12月31日 /2025年	2024年12月31日 /2024年	变动幅度(%)	主要原因
总资产	3,144,767	2,834,907	10.9	业务规模扩大
总负债	2,810,543	2,516,426	11.7	业务规模扩大
股东权益合计	334,224	318,481	4.9	当期盈利和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
营业利润	66,174	55,711	18.8	资本市场上涨和保险服务业绩增长影响
归属于母公司股东的净利润	53,505	44,960	19.0	资本市场上涨和保险服务业绩增长影响

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 2025 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

	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	变动原因
太保集团			
核心资本	450,600	358,078	利率及资本市场变化、当期盈利等
实际资本	596,647	503,745	利率及资本市场变化、当期盈利等
最低资本	218,444	197,079	保险业务发展及资产配置变化等
核心偿付能力充足率(%)	206	182	
综合偿付能力充足率(%)	273	256	
太保寿险			
核心资本	292,993	213,418	利率及资本市场变化、当期盈利等
实际资本	425,176	345,510	利率及资本市场变化、当期盈利等
最低资本	186,103	164,313	保险业务发展及资产配置变化等
核心偿付能力充足率(%)	157	130	
综合偿付能力充足率(%)	228	210	
太保产险			
核心资本	63,335	58,153	利率及资本市场变化、当期盈利等
实际资本	76,143	70,698	利率及资本市场变化、当期盈利等
最低资本	31,203	31,852	保险业务发展及资产配置变化等
核心偿付能力充足率(%)	203	183	
综合偿付能力充足率(%)	244	222	
太平洋健康险			
核心资本	3,763	3,294	利率及资本市场变化、当期盈利等
实际资本	4,566	4,040	利率及资本市场变化、当期盈利等
最低资本	2,094	1,716	保险业务发展及资产配置变化等
核心偿付能力充足率(%)	180	192	
综合偿付能力充足率(%)	218	235	
太平洋安信农险			
核心资本	2,929	2,868	利率及资本市场变化、当期盈利等
实际资本	3,182	3,153	利率及资本市场变化、当期盈利等
最低资本	917	940	保险业务发展及资产配置变化等
核心偿付能力充足率(%)	319	305	
综合偿付能力充足率(%)	347	335	

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 2025 年 12 月 31 日，未到期责任负债余额为 23,565.63 亿元，较上年末增长 10.9%；已发生赔款负债余额为 1,100.44 亿元，较上年末增长 4.3%。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。

单位：人民币百万元

	2024 年 12 月 31 日	本期变化额	2025 年 12 月 31 日
保险合同负债合计	2,229,514	237,093	2,466,607
未到期责任负债	2,124,017	232,546	2,356,563
其中：非亏损部分	2,109,847	231,221	2,341,068
亏损部分	14,170	1,325	15,495
已发生赔款负债	105,497	4,547	110,044
保险合同负债合计	2,229,514	237,093	2,466,607
未采用保费分配法计量	2,092,549	225,165	2,317,714
采用保费分配法计量	136,965	11,928	148,893

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 2025 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 ²	总资产	净资产	营业收入	营业利润	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%	251,073	68,849	207,076	12,596	9,864

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%	2,738,377	170,540	211,102	49,314	42,100
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；国家金融监督管理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%	7,694	5,009	2,446	1,412	1,071
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%	5,866	5,097	1,716	1,031	810
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；中国银保监会批准的其他业务	3,600	99.7%	11,428	3,632	4,399	317	260
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%	5,952	3,147	2,805	173	180
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%	1,020	808	514	127	98

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 0.60%，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、市场环境及趋势

2026 年，国际政治经济环境仍然复杂多变，百年未有之大变局加速演进。中国新一轮国民经济和社会发展五年规划的实施为推进中国式现代化进程、培育新质生产力、进一步激发国内经济活力提供了有力的牵引。保险业在迈向高质量发展的过程中，在支持创新发展、服务民生福祉、助力安全应急等领域将发挥更大的作用。同时，科技革命和产业变革加速突破，人口结构发生深刻变化，也为保险业开辟了新的发展空间。行业严监管态势持续深化，监管制度体系更加健全，合规管理和金融产品适当性管理要求不断提升，机构分级分类管理更趋完善，都将有助于保险行业尤其是头部险企不断增强核心竞争力，在高质量发展道路上行稳致远。

二、公司发展战略及经营计划

公司将坚持“稳中求进、提质增效”总基调，进一步强化使命、专注主业、完善治理，把握发展机遇，切实发挥“两器三网”功能，主动对接新兴产业、科技创新等多元化融资需求，凸显在多层次社会保障体系建设中的积极作用。公司将继续深化改革，推动新旧动能接续转换，以专业化、精细化管理应对市场竞争，优化资产负债联动应对低利率时代，聚力实施大康养、国际化、“人工智能+”三大核心战略，持续做实金融“五篇大文章”，更好统筹质的有效提升和量的合理增长，优化治理机制，夯实发展根基，不断提升服务能级和经营质效，全面建设具有市场引领力与国际竞争力的一流保险金融服务集团。

三、可能面对的主要风险及应对举措

2026 年，外部环境的复杂性、不确定性上升，大国博弈深入演进，全球经济复苏动能趋弱，国内经济结构、人口结构深度调整。保险业正处于爬坡过坎、转型升级的关键时期，重点领域风险防控任务依然艰巨。在适度宽松货币政策与国内外货币政策

节奏分化共同作用下，市场利率中枢缓慢下行与区间震荡并存，对保险业资产负债匹配管理形成更为复杂的挑战；伴随中长期资金入市政策落地，保险资金权益配置中枢上移，市场波动带来的影响更为显著。极端气候与自然灾害频发态势延续，对经济社会运行和人民财产、健康安全的影响日益凸显，巨灾损失呈上升趋势。低利率环境叠加客户需求变化，传统产品策略和营销模式难以匹配市场环境和客户需求。随着人工智能技术在保险行业核心环节的深度应用，数据泄露、模型黑箱等新型数字化风险的传导和影响范围明显扩大，网络安全事件对业务连续性的威胁持续上升。

公司坚持走高质量发展道路，更好统筹发展与安全，牢牢守住不发生重大风险的底线。一是强化资产负债联动管理。资产端前置参与负债产品开发、检视和优化全流程，负债端深化对资本市场、投资逻辑与风险约束的理解，促进资负两端协同共进。二是提升保险业务风险管控效能。增强精准定价、专业核保和理赔能力建设，强化风险减量管理；健全巨灾风险数据库与风险分散机制，提升气候风险应对能力；深化客户经营闭环，加快渠道高质量转型，丰富产品矩阵，切实防范利差损风险。三是筑牢新型风险防线。深化关键领域风险穿透，构建人工智能风险管理体系，提高对新业务、新模式、新技术的风险识别与评估，全面提升风险管理的前瞻性、精准性和有效性。

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