



健康长久好生活

[友邦人寿保险有限公司]

[上海市黄浦区中山东一路 17 号 友邦大厦]

电话: 8621-53599988

传真: 8621-53962013

AIA.COM.CN

## 新闻稿

### 友邦人寿 2023 年业绩表现亮眼，多项关键指标凸显长期价值成长力

2024 年 3 月 14 日，中国上海——友邦保险控股有限公司于今日公布 2023 年全年业绩，其在中国内地的全资子公司友邦人寿保险有限公司（以下简称“友邦人寿”）以“客户驱动”夯实差异化能力建设，在公司“新五年计划”的开局之年，交出了一份亮眼的“成绩单”——依托于对“长期主义”发展理念的坚定践行和在客户价值、卓越营销员渠道建设、区域拓展、投资中国等多领域不断创新突破，2023 年，友邦人寿新业务价值增长 20%，年化新保费录得 62% 的增长，税后营运溢利增长 5%，充分彰显了高质量发展的累累硕果，也为友邦人寿实现在“新五年”的跨越式发展奠定坚实基础。

2023 年友邦人寿一系列象征着长期价值成长的关键指标表现亮眼：

#### 财务表现优异：

- 凭借扎实的基本面与强大的发展动能，友邦人寿全年新业务价值增长 20%；由于疫情影响减弱，2023 年 2 月至 12 月，友邦人寿新业务价值较 2022 年同期增长 28%；
- 受益于客户对我们保障类产品和长期财富管理产品的强劲需求，年化新保费增长 62%；
- 有效保单的增长推动税后营运溢利增长 5%；
- 总加权保费收入增长 20%；

#### “客户驱动”成效凸显：

- 独树一帜的客户价值主张助力实现新客户数量两位数的增长；2023 年，以年化新保费及新保单数目计算，新客户为我们的新业务带来超过一半的贡献；
- 益普索市场研究和咨询公司 2023 年客户关系调研结果显示，友邦人寿在中国内地的客户净推荐值（NPS）和客户易互动度（CES）指标连续七年排名市场领先；
- 一体化数字客户互动平台“友邦友享”持续以客户洞察驱动业务，注册用户数达 540 万；

#### 卓越渠道全面发展：

- “卓越营销员策略”继续成为友邦人寿极富差异化的竞争优势。2023 年，营销员渠道新业务价值实现双位数的增长，新进营销员及活动人力均实现同比增长。营销员一站式经营工作平台“友邦领航”支持营销员产能实现优异增长；
- 继上半年取得优异表现后，2023 年下半年友邦人寿的营销员渠道在招募和活动人力方面均延续了亮眼的发展势头：2023 年下半年的营销员招募比 2022 年同期增长 16%，93% 的 2023 年新进营销员拥有大专及以上学历；2023 年下半年活动人力较 2023 年上半年及 2022 年同期均实现增长；

- 友邦人寿 2023MDRT（百万圆桌）注册人数**再次登顶全球榜单**，连续第二年成为全球以及中国内地 MDRT 会员人数最多的寿险公司；**相较于 2019 年，友邦人寿 2023 年的 MDRT 会员人数增长 43%**；
- **友邦人寿银保渠道的新业务价值增加逾两倍**，主要得益于与中国邮政储蓄银行的深化合作以及与东亚银行的独家合作；

### 区域拓展稳步推进：

- 继河南分公司获准开业后，友邦人寿石家庄中心支公司改建升级为友邦人寿河北分公司；
- 2023 年 11 月，友邦人寿泸州中心支公司和友邦人寿宜昌中心支公司获批筹建。2024 年 1 月，友邦人寿襄阳中心支公司获批开业；
- 得益于对高效且可拓展运作模式的成功复制，相较于 2022 年，2023 年**公司在新区域<sup>1</sup>的活动人力实现 60%的增长，营销员招募提升 77%**。

### 卓越营销员渠道和银保渠道打造高质量的渠道生态

在卓越营销员渠道建设方面，友邦人寿正向深耕客户模式持续迈进。高质量的卓越营销员队伍仍是公司最富竞争力的优势。聚焦“卓越营销员 3.0 策略”，友邦人寿通过围绕新人发展、产能提升和主管发展三大核心维度的系列举措，为营销员提供全方位的发展支持。我们对营销员渠道高质量招募、培训以及数字化赋能的持续投入直接推动了**新进营销员和活动人力的同比增长**。以数据驱动的营销员一站式经营工作平台“友邦领航”与一体化数字客户互动平台“友邦友享”无缝集成，帮助营销员高效系统地吸引、培育、获取和服务客户。2023 年，我们进一步开发“友邦领航”，引入了场景化的获客和产品推荐模型，**支持营销员产能实现优异增长**。

长期以来，友邦人寿致力于为卓越营销员团队提供全方位的发展支持，从而实现渠道优质招募后的行稳致远。凭借对渠道的长期深耕以及围绕专业销售能力、客户经营能力的持续培养，友邦希望打造“新人最容易成功的平台、汇聚 MDRT 的平台和孵化‘保险企业家’的平台”。卓越营销员渠道是友邦人寿的关键优势之一，2023 年，友邦人寿 MDRT（百万圆桌）注册会员人数连续两年登顶全球榜单，是全球以及中国内地 MDRT 会员人数最多的寿险公司。

在卓越银保渠道方面，友邦人寿在 2023 年也取得了优异的成绩：**友邦人寿银保渠道的新业务价值增加逾两倍**，主要得益于与中国邮政储蓄银行的深化合作以及与东亚银行的独家合作。通过和优选的银行伙伴开展深度合作，我们致力于打造长期、健康、可持续、差异化的银保模式。

### “客户驱动”引领产品与服务持续创新升级

秉持“客户驱动的业务革新”，友邦人寿深刻洞察不同人群不同阶段的需求偏好，围绕健康、养老、财富管理和传承四大客户价值主张进行产品创新、生态圈建设和一体化数字客户平台的完善，致力于满足客户

---

<sup>1</sup> 新区域指友邦人寿天津、河北、四川、湖北、河南分公司

更多元化、多层次的需求，为客户乃至行业创造更大价值。

**产品和服务创新方面**，2023年4月，友邦人寿可享受节税政策的**个人养老金保险产品上市**，以稳健增值的资金收益和灵活丰富的保险保障，积极参与养老第三支柱建设，助力中国家庭悦享自在未来；2023年4月首次推出《友邦悦享年年年金保险》和《友邦悦享未来两全保险》两款个人养老金产品，“悦享年年”/“优享年年”<sup>2</sup>产品主要为养老人群在退休后提供长期的确定年金满足补充养老的资金需求，还涵盖身故等保障。“悦享未来”/“优享未来”<sup>3</sup>产品主要为养老人群在退休后提供一次性给付的满期金满足其退休一次领取的养老资金需求，还涵盖身故和全残保障。

作为中国重疾险领域的最早参与者之一，友邦开创“重疾3.0”时代，并致力于将重疾保障覆盖更广泛的人群，“如意悠享”**突破性地为次标人群定制终身重疾保障**，在满足亚健康人群迫切的健康保障需求方面带来又一次创新实践。此外，友邦人寿于2023年4月推出“友爱防癌”专业一站式癌症预防管理服务项目，通过聚焦“早关注、早发现、早筛查、早控制、一持续”五个层面，助力客户重塑防癌认知、改善防癌行为，从而降低患癌风险。引领行业迈入“整合‘癌症预防+重疾保障+健康服务’”的“重疾3.0”时代，为“健康中国”建设助力。

**生态圈建设方面**，自2021年创新推出“全旅程、全方位、广覆盖、定制化”的养老综合解决方案以来，友邦以“链接、选择、品质”定位打造专属“养老生态圈”闭环，已走出了一条独具差异化竞争力的“养老第三支柱”探索之路。2023年10月，友邦人寿的“养老生态圈”再次创新升级，在原有基础上推出全新“旅居养老”板块、优化推出“康养PLUS”会员权益，并在“医养协助”板块中新增住院就医协调和康护管家协调。

此外，友邦人寿**一体化数字客户互动平台“友邦友享”**多渠道流量归集，通过多元平台功能、一站式便捷体验、定制化客户旅程等互动形式更好地了解客户需求，同时聚焦规模化获客与高效培育，实现平台化、自动化的产品购买与加保。截止2023年12月31日，“友邦友享”注册用户数达**540万**。

正是凭借持续深入的客户需求洞察及创新能力，友邦人寿独树一帜的客户价值主张助力实现**新客户数量两位数的增长**。2023年，**在新业务的年化新保费和新保单数量上，新增客户均贡献超半数**；

## 地域拓展及投资中国把握发展新机遇

得益于中国持续高水平对外开放的政策举措，友邦人寿全力把握机遇，持续深入推进区域拓展的步伐。在现有业务范围和新区域，中国内地市场都为友邦保险提供了巨大的增长潜力。继河南分公司获准开业后，友邦人寿石家庄中心支公司改建升级为友邦人寿河北分公司。2023年11月，友邦人寿泸州中心支公司和友邦人寿宜昌中心支公司获批筹建。2024年1月，友邦人寿襄阳中心支公司获批开业。通过对高效且可拓展运作模式的成功复制，2023年，**公司在新区域的活动人力实现60%的增长，营销员招募提升77%**。

<sup>2</sup> “优享年年”为《友邦优享年年年金保险》，为《友邦悦享年年年金保险》停售后的承接产品

<sup>3</sup> “优享未来”为《友邦优享未来两全保险》，为《友邦悦享未来两全保险》停售后的承接产品

一直以来，友邦持续看好中国的经济发展前景，坚持投资中国、深耕中国。2023年1月，位于上海北外滩的友邦金融中心正式揭牌，是友邦人寿自成立以来所进行的最大一次资产收购，充分体现了友邦扎根故里、投资中国、实现跨越式发展的信心和决心。2024年1月，友邦人寿完成收购位于北京市朝阳区中央商务区（CBD）的办公楼项目控股权，持续长远稳定投资方针。

**友邦人寿首席执行官张晓宇先生表示：**“在行业迈向高质量发展的转型期，我们要把目标定在长期，只有平衡好长期和短期的效益，才能够做到‘狂热的时候不亢奋，低迷的时候不迷茫’。同时，我们的目光要放在长远，坚信‘客户是未来’，要通过持续地创新为未来和长期做好准备，坚持‘客户驱动’、坚持构建创新文化、坚持人才培养，早一些去做重要但不紧急的事。2023年，我们在财务表现、客户驱动、渠道发展、创新和人才培养方面都取得了突出的成绩。风物长宜放眼量，在‘金融强国’的目标指引下，我们对友邦人寿、对保险行业的发展充满信心！”

- 完 -

## **关于友邦保险**

友邦保险控股有限公司及其附属公司（统称“友邦保险”或“本集团”）是专注于亚洲的独立上市人寿保险集团，覆盖18个市场，包括在中国内地、中国香港特别行政区、泰国、新加坡、马来西亚、澳洲、柬埔寨、印度尼西亚、缅甸、新西兰、菲律宾、韩国、斯里兰卡、中国台湾、越南、文莱和中国澳门特别行政区拥有全资的分公司及附属公司，以及印度合资公司的49%权益。此外，友邦保险持有中邮人寿保险股份有限公司24.99%股权。

友邦保险今日的业务成就可追溯至1919年逾一个世纪前于上海的发源地。截至2023年12月31日，集团总资产值为2,860亿美元。

友邦保险提供一系列的产品及服务，涵盖寿险、意外及医疗保险和储蓄计划，以满足个人客户在长期储蓄及保障方面的需要。此外，本集团亦为企业客户提供雇员福利、信贷保险和退休保障服务。集团透过遍布亚洲区的庞大专属代理、伙伴及员工网络，为超过4,200万份个人保单的持有人及逾1,800万名团体保险计划的参与成员提供服务。

友邦保险控股有限公司于香港联合交易所有限公司主板上市，股份代号为“1299”（港币柜台）及“81299”（人民币柜台）；其美国预托证券（一级）于场外交易市场进行买卖，交易编号为“AAGIY”。

## **关于友邦人寿**

友邦人寿保险有限公司（简称“友邦人寿”）是友邦保险有限公司全资持股的寿险子公司，统一经营友邦保险在中国内地的寿险业务。友邦人寿拥有专业的保险营销员队伍，并通过多元化销售渠道，为客户提供人寿保险、健康保险、意外伤害保险等各类人身保险业务。

友邦保险于 1992 年在上海设立分公司，是改革开放后最早一批获发个人人身保险业务营业执照的非本土保险机构之一，也是第一家将保险营销员制度引进中国内地的保险公司。2020 年 6 月，友邦获批将友邦保险有限公司上海分公司改建为友邦人寿保险有限公司。2020 年 7 月，友邦人寿正式成为中国内地首家外资独资人身保险公司。