



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

### 财务、客户、渠道、区域拓展聚势发力 2024 年友邦人寿保持全方位增长 多引擎驱动高质量发展

2025 年 3 月 14 日，中国上海——友邦保险控股有限公司（“友邦保险”）于今日公布 2024 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、卓越渠道、区域拓展为发展引擎，实现新业务价值增长 20%，年化新保费增长 10%，彰显高质量发展强劲动能。

友邦人寿关键指标均高品质成长：

#### 财务业绩：

- 新业务价值增长 20%；
- 年化新保费增长 10%；
- 总加权保费收入增长 18%；
- 2024 年第 4 季度综合偿付能力充足率为 424.34%；

#### 区域拓展：

- 友邦人寿的区域拓展步伐持续推进：2024 年四季度，获批于安徽、山东、重庆、浙江筹建分公司，并已相继获批准予开业；
- 通过复制我们高效且规模化的渠道策略，2019 年起设立的分支机构实现营销员渠道新业务价值增长 27%；

#### 卓越渠道：

- 营销员渠道新业务价值双位数增长；
- 营销员招募增长 18%，活动人力实现 9%的增长，营销员收入近行业平均的 2 倍；
- 以注册人数 4,656 人的成绩连续三年成为全球百万圆桌（MDRT）注册会员人数第一的寿险公司；
- 2024 年，超过 95%的营销员售出传统保障类产品保单，营销员渠道传统保障类产品的的新业务价值录得 26%的增长，占营销员渠道 2024 年新业务的 46%；
- 银保渠道的新业务价值实现显著增长，致力于打造健康可持续的高质量银保发展模式。

#### 区域拓展持续注入增长新潜力

通过设立新分支机构，友邦人寿正积极拓展在中国内地的经营区域，为发展提供巨大成长潜力。除了在已经经营区域设立分支机构，2024 年四季度，我们获批于安徽、山东、重庆、浙江筹建分公司，并已相继获批准予开业。这四个地区 2024 年

GDP 总计达 27 万亿人民币，使我们得以接触额外 1 亿潜在客户。至今，我们已可触达 14 个经营区域约 3.4 亿潜在客户。

友邦人寿不断推进区域拓展，既是我们深耕中国内地市场的战略成果，也是金融业持续深化开放、优化营商环境的注脚。凭借稳健的风险管理、突出的渠道能力及持续创新的服务生态，友邦人寿在监管最新实施的企业综合分类评价中保持优良，亦获得各地方政府和监管部门的认可和有力支持。

在区域拓展过程中，我们坚持高质量发展，通过严格的区域经济潜力评估、人才储备和本地化服务能力建设，确保“客户驱动模式”和“卓越营销员体系”成功复制。通过根植我们高效且规模化的渠道策略，2019 年起设立的分支机构实现营销员渠道新业务价值增长 27%。

### **“客户驱动” 缔造可持续价值**

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，且察觉客户对个性化的规划、高质量的咨询服务以及长期的财富保障需求愈发强烈。

基于对客户的深刻洞察，友邦人寿围绕健康、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，致力于满足客户更多元化、多层次的需求，为客户乃至行业创造更大价值。2024 年，营销员渠道新客户增长 9%，我们的中产及以上客户人均持有超过 6 份友邦人寿保单，据益普索最新调研结果显示，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）指标连续八年排名市场领先。

作为市场上传统保障类产品的引领者，友邦人寿坚守“保障本源”。传统保障类产品是我们的核心，并且持续保持增长。2024 年，超过 95% 的营销员售出传统保障类产品保单，营销员渠道传统保障类产品的的新业务价值录得 26% 的增长，占营销员渠道 2024 新业务的 46%。2024 年，我们发布全新医疗险产品“卓越逸生”，为中产客群提供更多灵活的保障选择，提升客户就医自由度，更从容地面对疾病风险。同时，进一步完善友邦人寿医疗保险产品矩阵，为处于人生不同阶段、不同就医需求的客群提供多元化、高质量的医疗保障，助力构筑多层次医疗保障体系。

友邦人寿继续延续在“个人养老金”市场的先发优势，形成卓有成效、被行业广泛借鉴的新经验，在个人养老金推广方面持续居于行业领先地位，积极助力养老第三支柱建设。个人养老金领域的阶段性成果，也推动友邦人寿对税优产品进一

步的开发和推动。2024年7月，友邦人寿推出公司首款税优健康长护险产品，旨在充分结合政策利好，在人口老龄化程度不断加深的背景下，更好助力解决“一人失能，全家失衡”的问题。

对于长期财富管理，我们看到客户对分红险的需求正在增长。首先，政策层面为分红险的发展提供了有力的支持，2024年9月发布的保险业“新国十条”中，就明确提出了“推进产品转型升级，支持浮动收益型保险发展”。其次，这类产品能更好地适应低利率环境，帮助客户在享有一定保证利益的同时，与公司共享经营成果，携手穿越利率周期、成长共赢。2025年前两个月，分红险成为营销员渠道长期财富类保险产品新业务价值的主要贡献者。

### **卓越渠道建设夯实差异化优势**

卓越营销员渠道继续成为友邦人寿的关键优势。友邦人寿营销员的角色定位不仅仅是保险销售人员，更是陪伴客户一生的“健康及财富管理伙伴”和“保险企业家”。在“卓越营销员3.0策略”引领下，友邦人寿向深耕客户模式持续迈进，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。2024年，友邦人寿宣布推出针对高端人才的“HEA人才招募计划”，通过增加营销员渠道投入，加大对卓越营销员的激励和支持，完善人才版图。

2024年，友邦人寿以注册人数4,656人的成绩连续三年成为全球百万圆桌(MDRT)注册会员人数第一的寿险公司，营销员收入近行业平均的2倍。卓越营销员策略的执行使得营销员招募增长18%，活动人力增长9%。

此外，我们还通过优选的银行合作伙伴，拓展友邦人寿的客户群，这些银行伙伴与我们拥有同样的长期愿景，致力于创造共同价值。友邦人寿与东亚银行开展独家合作，与中国邮政储蓄银行股份有限公司开展紧密合作，与上海浦东发展银行股份有限公司以及中国银行开展战略合作，致力构建一个长期、健康、可持续、差异化的银保模式，促进业务的高质量健康发展。

保险业“新国十条”的出台绘就了行业高质量、可持续发展的蓝图，我们对中国内地寿险行业的发展充满信心，并将坚定深耕中国、投资中国。面对新阶段、新机遇和新要求，友邦人寿将在“新五年计划”引领下，围绕客户驱动、渠道创新、区域拓展以及包括科技、人才、组织、投资在内的全要素升级，全力把握中国内地保险业的长期发展机遇，为更多中国家庭守护‘健康长久好生活’。

## 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 2024 年 12 月 31 日，集团总资产值为 3,050 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 4,300 万份个人保单的持有人及 1,600 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。