



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 2025 年业绩稳中有进 持续扎实推进高质量发展

2026 年 3 月 19 日，中国上海——友邦保险控股有限公司于今日公布 2025 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”）去年取得稳健的表现，2025 年下半年的新业务价值增长势头加速，按年增长 14%，这一增长势头持续至 2026 年头两个月，期间新业务价值同比增长超过 20%。2025 年，友邦人寿全年新业务价值增长 2%，总加权保费收入录得 14% 的增长。这是友邦人寿秉持长期主义发展理念，坚持“客户驱动”战略，持续扎实推进高质量发展的成果体现。

深耕卓越营销员渠道与银保渠道，锻造高质量发展引擎

2025 年，友邦人寿继续深化卓越营销员渠道建设。在强化“客户驱动”转型方面，启动营销员销售分层体系，覆盖了从客户需求分析、客户场景经营到产服解决方案的全流程，全面提升营销员的专业能力，最终达成全年活动人力增长 8%。而在营销员“引才育才”方面，持续坚持优质增员，聚焦新人的发展与留存，着眼其在展业、自我发展、职业规划等方面所面临的实际挑战，通过完善的培训体系，为其职业成长路径和客户经营提供明确指引，立志打造“新人最容易成功的平台”。2025 年，友邦人寿全年新进营销员增长 14%，活跃新进营销员增长 20%。

此外，友邦通过升级营销员一站式经营工作平台“友邦领航”并积极探索 AI 工具应用落地，实现线上线下结合的现代化渠道管理模式，优化营销员的销售服务和客户经营能力，从而全面提高营销员人均产能。

友邦人寿的银保渠道通过聚焦高净值客户以及高度精选的合作伙伴，实现差异化发展，为 2025 年新业务价值贡献 15%。这些优选的合作伙伴与友邦人寿拥有同样的发展愿景，双方携手通过数据驱动，实现客户细分，共创“高件均、高价值”的银保渠道模式。

锚定“客户驱动”战略，巩固高质量发展根基

自 2017 年启动“客户驱动”的转型以来，这一战略始终是友邦持续成长的基石。通过清晰的规划和严格的执行，友邦将“客户”置于所有业务的核心位置，取得了卓越成果。

保障类产品依旧是友邦产品布局的核心。2025 年下半年，营销员渠道新业务价值的 44% 由保障型产品贡献。分红型产品附加重疾保障——“盈如意”系列保险产品计划面世，该系列产品不仅延续了友邦人寿作为“保障专家”在重疾保障方面的长期运营和开发经验，还凭借分红机制，使得保险公司在取得良好业绩时能与客户共享经营成果，帮助客户享有保障增长。在医疗险领域，友邦人寿持续创新突破，发布《友邦智选逸生医疗保险》，以“核心保障+个性化配置”的灵活组合模式，为客户提供定制化医疗保险解决方案，进一步提升客户就医选择自由度。同时，友邦积极践行产品、渠道及客户相匹配的“三适当”原则，将合适的产品通过合适的渠道销售给需求匹配的客户，保障广大消费者合法权益。

此外，友邦人寿进一步拓展差异化的健康、养老生态圈建设，向客户提供具有吸引力的多元化解决方案。2025 年友邦“养老生态圈”再次升级，通过与国际先进的奥马哈标准护理体系和华东医院合作进行系统打造，以“服务体系标准化”与“服务进程可视化”两大创新突破，提升“居家养老”板块的康养服务品质；并于 2025 年底推出“康养管家尊享版”，为不同需求客户提供更多优质康养综合解决方案。截至 2025 年底，友邦人寿已签约九大类合作康养机构累计超 500 家，超 24 万客户已享有康养管家服务权益。健康生态圈方面，友邦人寿通过创新面世的“御享家私人医服务”和全面升级的“如意愈从容升级版”服务等亮点项目，为客户提供一站式健康解决方案。

在客户经营层面，友邦建立了完善的数据、标签及模型体系。通过一体化数字客户互动平台“友邦友享”与营销员一站式经营工作平台“友邦领航”无缝集成，助力高效、系统地培育、获取、吸引和服务客户，彰显了“客户驱动”的力量。依托在“客户驱动”方面的不懈努力，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）指标连续九年排名市场领先。

“投资中国”与“深耕新市场”卓有成效，激发高质量发展势能

新市场继续为友邦人寿的高质量发展提供增长潜力。友邦人寿目前已在 14 个区域经营，其中山东、重庆、安徽、浙江 4 个市场于 2025 年全面开展业务。通过将经验证的发展模式复制到新市场，友邦人寿在新市场¹实现了可喜的增长。2025 年，新市场的新业务价值增长 45%，为友邦人寿的新业务价值贡献逾 9%。

在深耕新市场的过程中，友邦坚持高质量发展，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。2025 至 2030 年，友邦人寿期望新市场的新业务价值复合年均增长率达到 40%。

在“投资中国”方面，友邦人寿取得了具有里程碑意义的新进展。2025 年 12 月，友邦保险资管获得国家金融监督管理总局上海监管局出具的开业批复，成为上海首批获批开业的外资独资保险资产管理公司。友邦保险资管的获批开业，不仅彰显了友邦人寿对中国市场的长期投资承诺，更是行业高水平对外开放的重要体现。

友邦人寿总经理兼首席执行官余宏表示：“2025 年，保险业转型与创新不断深化，持续向优向新发展。友邦人寿始终秉承‘长期主义’理念，依托‘客户驱动’战略，扎实践行高质量发展路径，围绕五篇‘金融大文章’持续优化产品供给与

¹ “新市场”指 2019 年起设立的九个分支机构，包括四川、湖北、天津、河北、河南、山东、安徽、重庆、浙江。

服务体验，助力更多中国家庭实现‘健康长久好生活’。未来，我们将继续深化战略布局，以专业能力、稳健经营和创新实践，锻造可穿越周期的差异化能力，不断为行业高质量发展注入新动能！”

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 2025 年 12 月 31 日，集团总资产值为 3,450 亿美元。

友邦保险提供一系列的产品及服务，涵盖寿险、意外及健康保险和储蓄计划，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。集团透过遍布亚洲的庞大专属代理、伙伴及员工网络，为超过 4,400 万份个人保单的持有人及逾 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。