



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 2026 年上半年业绩稳健增长 多项核心能力持续提升

上海, 2026 年 8 月 20 日——友邦保险控股有限公司于今日公布本年度截至 6 月 30 日的中期业绩, 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”) 展现良好的发展韧性和增长动能。把握居民财富管理需求升级、人口结构变化以及健康保障意识不断增强的发展机遇, 友邦人寿依托卓越营销员渠道优势、持续创新的产品与服务体系, 以及不断深化的区域布局, 实现业务质量与经营效益同步提升, 新业务价值增长 20%, 年化新保费增长 30%。

深化“卓越营销员”建设 打造保险事业经营者成长平台

营销员渠道始终是友邦人寿最核心的竞争优势之一。2026 年上半年, 友邦人寿继续坚定推进“卓越营销员”渠道发展战略, 以高质量招募、高标准培养和高价值经营为抓手, 持续提升营销员队伍的专业化水平与客户服务能力, 推动渠道高质量经营与发展。期内, 友邦人寿营销员渠道新业务价值增长 24%, 活跃营销员人数增长 14%, 活跃新进营销员人数增长 25%, 其贡献的新业务价值占营销员渠道的 20%, 进一步验证了友邦卓越营销员战略的可持续性与生命力, 也为未来业务增长储备了充足动能。

2026 年上半年, 友邦人寿持续推动营销员分层经营体系建设, 针对不同发展阶段的营销员提供差异化的赋能策略, 持续丰富资源配置, 实现精准培养, 不断提升组织效能和客户经营能力。新人发展工程稳步推进, 帮助新人快速建立专业能力与职业信心, 促进新营销员持续成长与高质量留存。

面对行业发展的新阶段以及优秀人才对职业平台的更高期待, 友邦人寿正式启动“未来保险企业家”项目。该项目深植于公司“尊重、发展、融合、分享”的文化根基, 将“成就人”置于战略核心, 致力于推动营销员从销售型人才向具备长期视野、专业能力和团队经营思维

的事业经营者转型升级。通过系统化发展路径和长期培养机制，友邦人寿正在构建具有行业前瞻性的优质保险人才发展生态。

此外，友邦人寿持续推进数字化与人工智能技术在营销员渠道的全面应用。公司通过 AI 驱动的个性化支持系统、智能培训平台以及数字化客户经营工具，实现招募、培训、展业、客户服务及团队管理的全流程提质增效。

坚持客户驱动 持续创新产品与服务体系

2026 年上半年，友邦人寿进一步深化客户驱动战略，通过持续完善客户洞察体系、丰富产品供给以及升级服务生态，不断提升客户价值创造能力。

产品创新方面，友邦人寿坚持围绕客户需求推进产品研发，持续拓展保险保障覆盖广度与深度，丰富产品货架。保障类产品继续成为公司价值创造的重要来源，贡献营销员渠道新业务价值的 35%，并实现 15% 的增长。基于在保障类产品领域的持续创新积累，友邦人寿挖掘更多细分客群的保障需求，致力于通过产品创新惠及更广泛人群。2026 年 7 月，友邦人寿推出《友邦盈如意悠享保险产品计划》，让次标人群也能获得可及的商业保险保障。

在客户经营方面，友邦人寿持续推进覆盖客户全生命周期的客户分层经营。从客户不同人生阶段的需求出发，公司升级客户分群方法论，建立客户价值评估体系，深化数据分析与经营模式应用，精准识别客户经营机会并科学评估经营效果。通过更精准的客户画像、更高效的触达机制以及更匹配的产品服务解决方案，公司不断提升客户服务质量与经营效率，持续释放客户价值，推动客户长期价值稳健增长。

深耕区域发展战略 释放增长新潜力

自 2019 年以来，友邦人寿新增设立 9 家分支机构¹，目前共在 14 个区域经营。2026 年上半年，友邦人寿依托成熟的经营体系和卓越营销员模式，推动新机构建设质量与发展效率同步提升，通过持续打造标准化机构育成模型，不断释放区域发展的潜力和价值。

在新机构队伍建设方面，公司加速人才引进和团队扩容，强化准总监人才储备机制，通过标准化培养体系，打造未来组织领导者梯队，为长远发展提供坚实的人才保障。在客户服务方面，友邦人寿持续深化“一城一策”的服务产品体系建设，根据不同地区的经济发展水平、客户需求特点及市场环境，制定更具针对性的市场策略和客户服务方案，不断增强市场适配能力和发展活力。为进一步提升新机构运营效率，公司持续升级新机构发展平台，打造标准化、规模化、可复制的运营模式。2026 年上半年，9 家新分支机构为友邦人寿的新业务价值贡献 11%，新业务价值增速超过 40%，并如期推进实现 2025 年至 2030 年新业务价值复合年均增长率达 40% 的目标。

友邦人寿总经理兼首席执行官余宏表示：“保险行业正处于高质量转型的重要阶段。友邦人寿始终相信，真正可持续的发展来自长期投入、专业经营和价值创造。面向未来，友邦人寿将继续坚定践行高质量发展理念，坚持长期主义经营逻辑，持续提升专业能力和服务水平，把握中国寿险市场长期发展的广阔机遇，为客户、营销员、合作伙伴及社会创造更大价值，为中国保险业高质量发展贡献友邦力量。”

- 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

¹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。

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 2026 年 6 月 30 日，集团总资产值为 3,600 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 4,500 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。