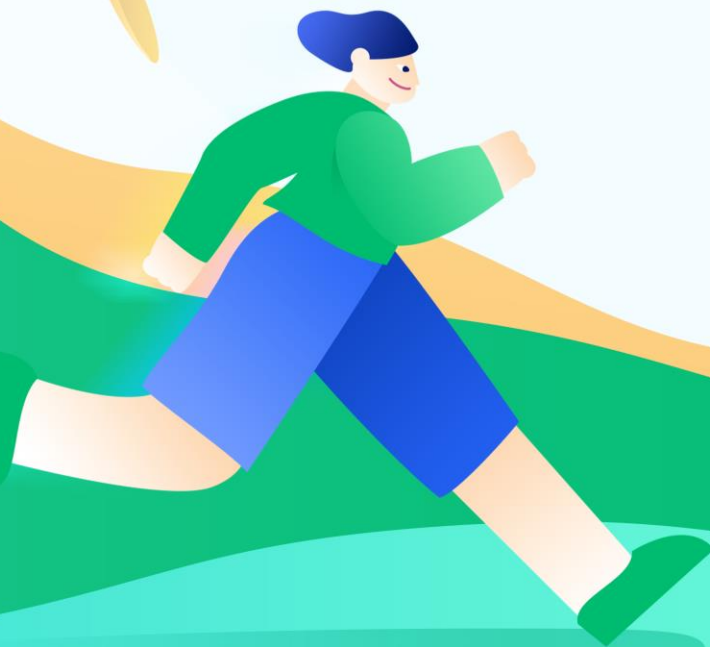


2020年 众安保险业绩发布





免责声明

本演示稿仅为众安在线财产保险股份有限公司（以下简称“公司”）编制，仅供参考。在阅读或使用此文件前，阁下必须阅读以下条款、细则、限制、约束、确认及陈述（以下合称“条款”）。接受、阅读或使用此文件或参加本文件相关的发布会即代表阁下确认及同意受条款约束。如果阁下不接受任何条款的全部或部分，请立刻将此文件退回公司。本文件仅供阁下参考且不得用作任何其他用途。本文件可能并未包括进行投资评估所需要考虑的所有相关要素或信息，因此，阁下必须自行开展调查分析，并依据其自身的调查和评估结果独立作出判断。阁下不得将本文件中的任何内容视为法律、监管、估值、投资、会计或税务意见，建议阁下自行寻求财务和其他专业意见。公司、其联系人及其各自的顾问不对投资前景作出任何声明，亦不对阁下的决定承担任何责任。本文件中关于未来发展的描述、预测及目标是基于现有公开资料，并在考虑了历史及未来发展之趋势作出的合理假设。本文件的资讯包含若干有关公司的计划、信念、策略和成长前景的前瞻性陈述。该等陈述乃根据不同假设而作出，同时亦受各种风险和不确定性所限制。有鉴于存在此等假设、风险和不确定性，此处所述的未来事实、事件和状况可能未必发生，而实际结果可能跟前瞻性陈述所预期或暗示的状况带有重大分别甚至出现相反情况。前瞻性陈述不构成未来表现的保证，公司、其联系人及其各自的顾问并无任何责任或义务更新任何前瞻性陈述，以反映在本文件相关发布会日期之后出现的情况。本公司及其联系人、控制人、董事、高管、合伙人、员工、代理人、代表或上述任何一方的顾问均无义务提供任何本文件以外的其它追加信息，更正本文件中任何错误或不准确之处，或出于任何原因更新或修订本文档，包括但不限于为反映本文件发布之后出现或得知的新信息或情况。本文件包含一些从外部信息源/第三方获得的资料，并未经过独立验证或任何司法管辖区的监管机构审阅。对于该等资料所含信息、信息来源或任何遗漏的真实性，公平性，准确性，完整性，正确性或合理性，公司、其联系人及其各自的顾问不作任何保证或承诺。公司、其联系人及其各自的顾问在此明确声明，其将不会对任何因本文件中所包含的信息、错误、遗漏、误述等引致的损失（不论是直接、间接或其它损失）承担法律责任。此文件的内容可能在任何时间有所修正或改变，而不另行通知。本文件不构成对任何机构或个人投资公司股权的要约、邀约邀请或游说，亦不构成接收本文件的阁下入股公司或其它有关事宜的最终交易文件或其中的任何一部分。本文件里的数据可能是取整后所得数字。收到本文件的每一位人士同意，本文件中包含的所有信息及向该位人士提供的与其它非公开信息（统称“信息”）均应严格保密。任何接收者不得以任何方式为任何目的带走或复制本文件（不论是全部或部分）或向其他任何人（不论是在阁下所属机构内部还是外部）进行分发或披露。



我们的使命

科技驱动金融，做有温度的保险



科技驱动有质量的增长，2020年经营业绩大幅提升

(人民币元)



167.1亿元

总保费增长14.2%



No.1

互联网财险
份额排名

No.9

财险行业排名
较2019年上升2位



5.2亿

被保用户



3.65亿元

科技输出收入
增长35.4%



102.5%

综合成本率
下降10.8个百分点



5.54亿元

归母净利润

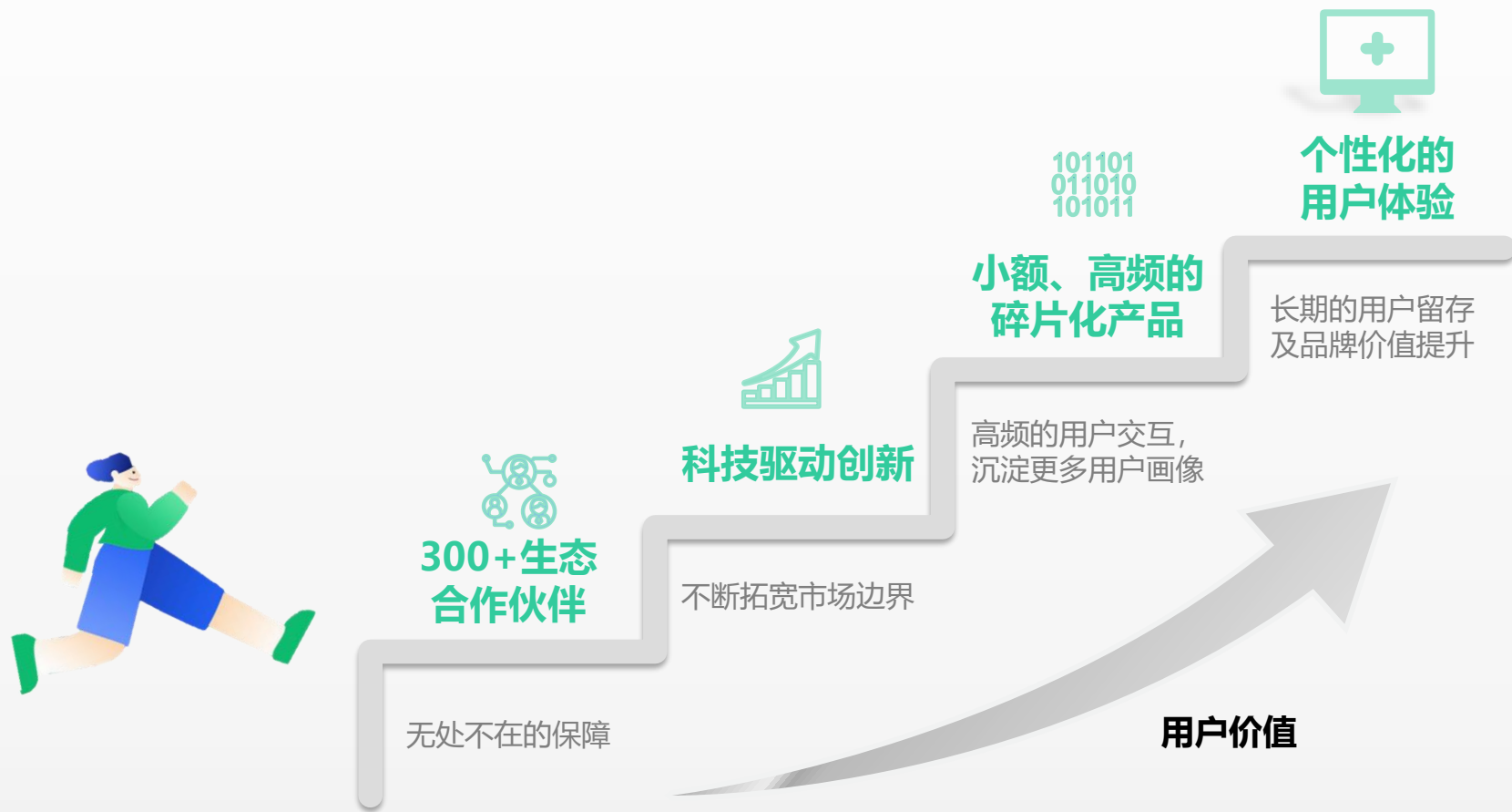
注：数据为2020年或截至2020年12月31日



我们不只是保险公司...



...而是用领先的保险科技驱动用户价值提升



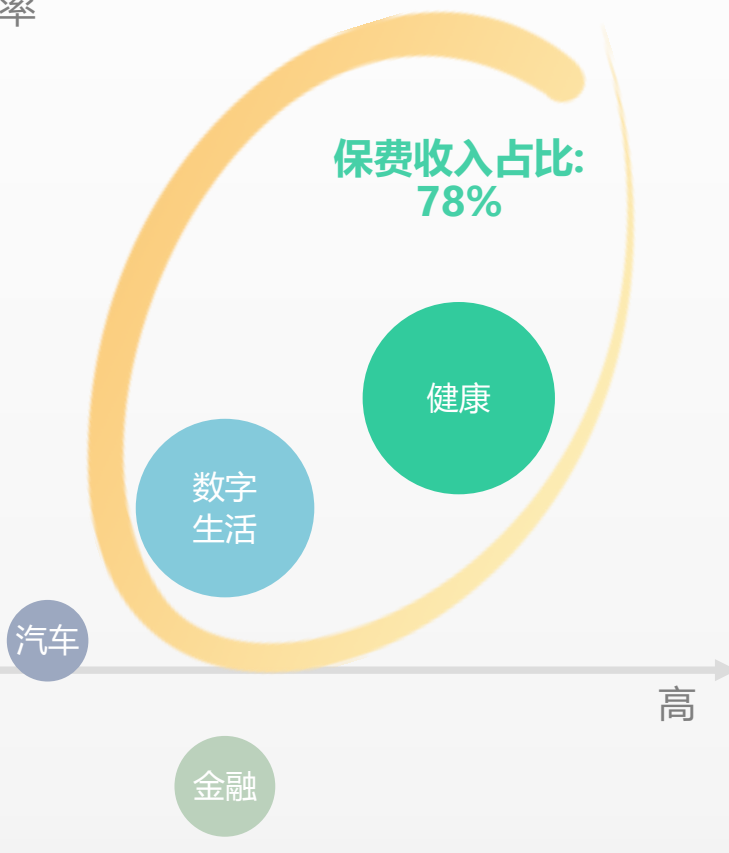


疫情带来机遇，让我们更聚焦于高质量的业务

2019-2020年
保费增长率

高

低



保费收入占比:
78%

健康

数字
生活

汽车

金融

高

2020年
承保利润率¹

✓ 行业快速增长

✓ 承保利润率更健康

✓ 提升品牌及长期用户价值

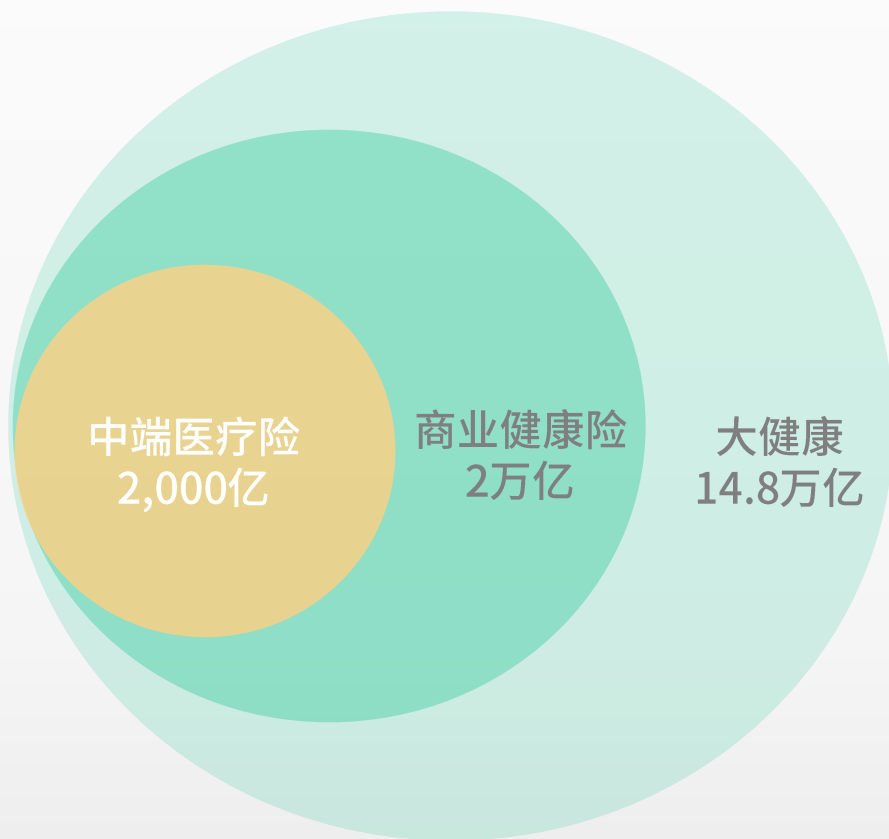
¹承保利润率=1-综合成本率



健康生态：借助于支付端优势，解锁大健康行业机会

不断拓展的健康生态

2025年市场规模预测 (人民币元)



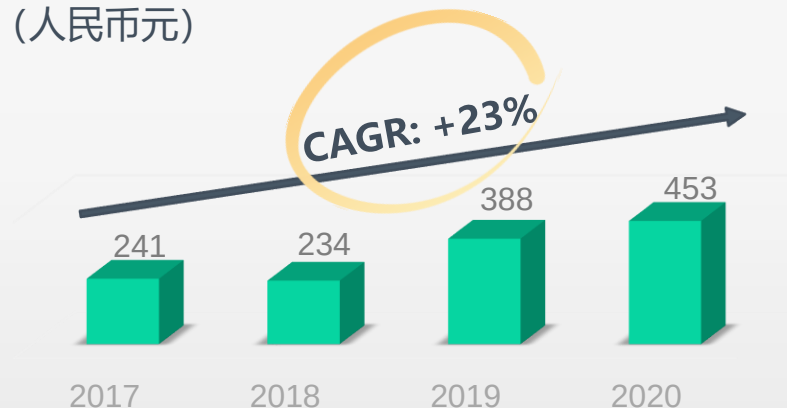
数据来源：沙利文咨询报告以及艾瑞《中国百万医疗险行业发展白皮书》

不断提升的用户数以及用户收入贡献

2017-2020年健康生态个险付费用户数 (百万人)



2017-2020年健康生态个险ARPU¹ (人民币元)



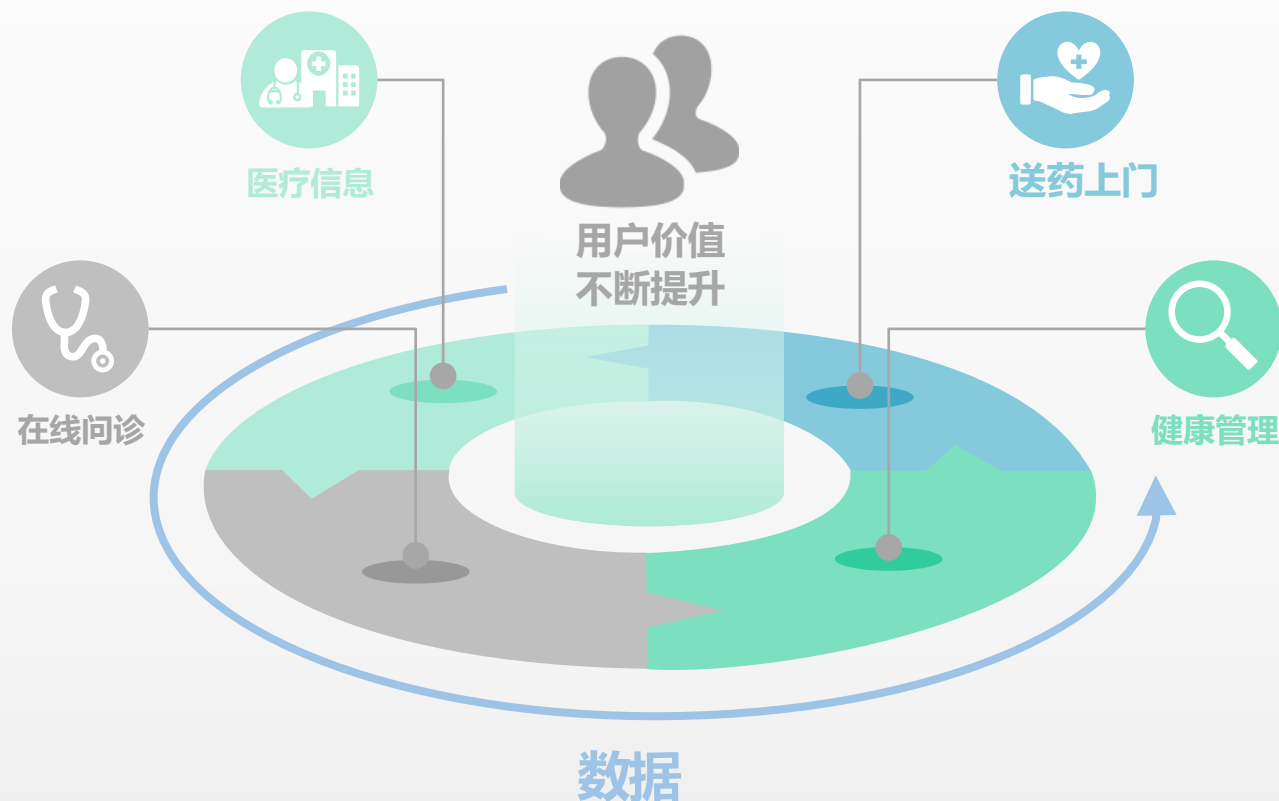
¹健康生态个险ARPU=健康生态个险保费收入/投保用户



众安互联网医院：为用户提供一站式健康管理服务解决方案

众安健康生态：

2,390万用户¹



✓ 专业支持： **2,000+** 医生，平均**5年**以上经验

✓ 生态合作： **100+** 外部合作伙伴专业支持

✓ 技术赋能： **7x24** 小时问诊，AI辅助

¹2020年被保用户数量



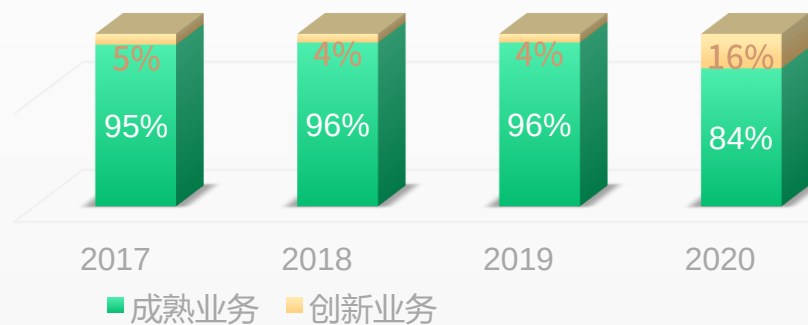
数字生活：用创新的产品服务用户多元化数字生活

更多创新产品

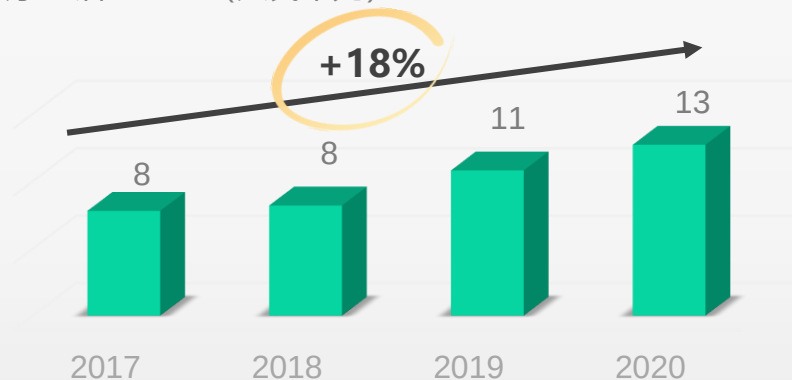


创新产品比例提升驱动用户价值增长

创新产品¹保费贡献



数字生活ARPU² (人民币元)



¹创新产品：指目前处于早期市场教育阶段，未来有较大市场空间的新产品

²ARPU=保费收入/投保用户，2020年度



把握新场景先机，品牌建设卓有成效，从产品运营到用户运营

保费收入贡献



春晚活动：150亿次曝光

不断提升的品牌影响力

行业第一
抖音快手粉丝数量

提升3倍
品牌知名度

2.6倍
APP月活¹增长

更加深度的用户运营

16.6%
自有平台
加购率²



注：¹2020年第四季度

²加购率 = (自有平台上，为自己投保其他众安保险产品 + 为家人投保众安保险产品的投保人数量) / 自有平台投保人总数，2020年度

³ARPU = 保费收入 / 投保用户，2020年度

⁴续保率 = 续保保单数 / 第12期到期保单数，2020年度



科技研发持续投入，提升保险科技竞争壁垒

(人民币元)



47%

工程师及技术人员
占雇员总数比例



9亿

研发投入



503项

累计科技专利申请



第一

国内第一张数字
人民币保单

注：数据为2020年或截至2020年12月31日

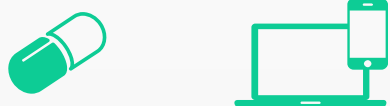


打造全价值链保险科技产品体系，推动保险行业数字化进程

疫情和监管驱动保险科技市场需求

疫情

用户保险购买行为“线上化迁移”加速



政策

2022年多险种线上化率达到80%以上以及互联网保险监管政策



保险行业数字化转型中的痛点

获客流程线上化



用户画像构建



数字化IT架构搭建



高质量人才培养



完整的科技输出产品体系

业务增长系列

- ✓ 智能营销平台X-Man
- ✓ 用户增长平台X-Magnet



业务生产系列

- ✓ 数字化保险核心系统
- ✓ 数字化保险平台系统
- ✓ 保险中台(本地版、SaaS化版本)



业务基建系列

- ✓ 可视化回溯系统
- ✓ 系统智能运维
- ✓ 信息安全产品



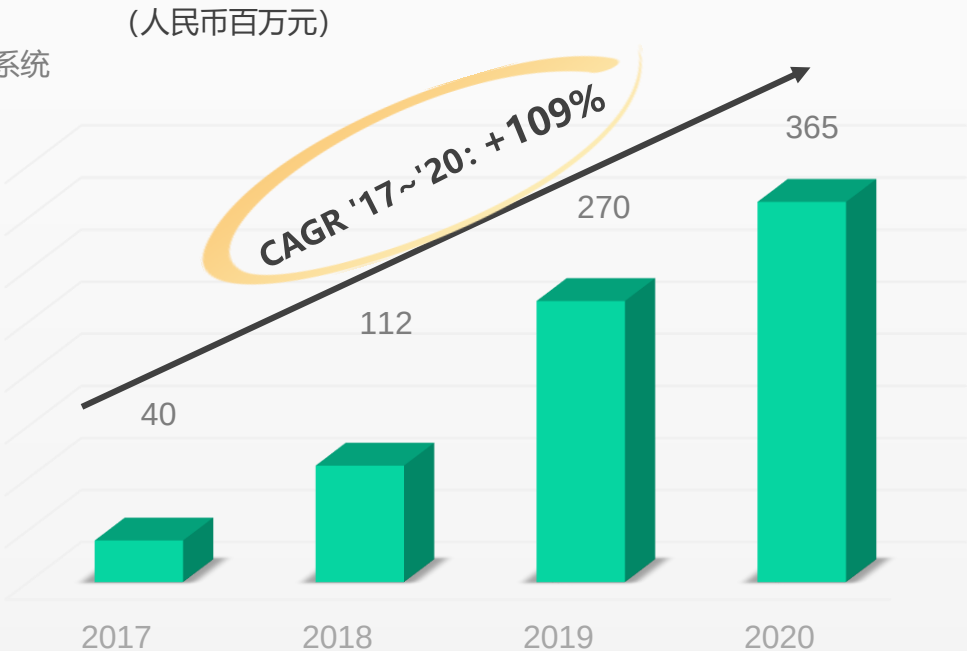
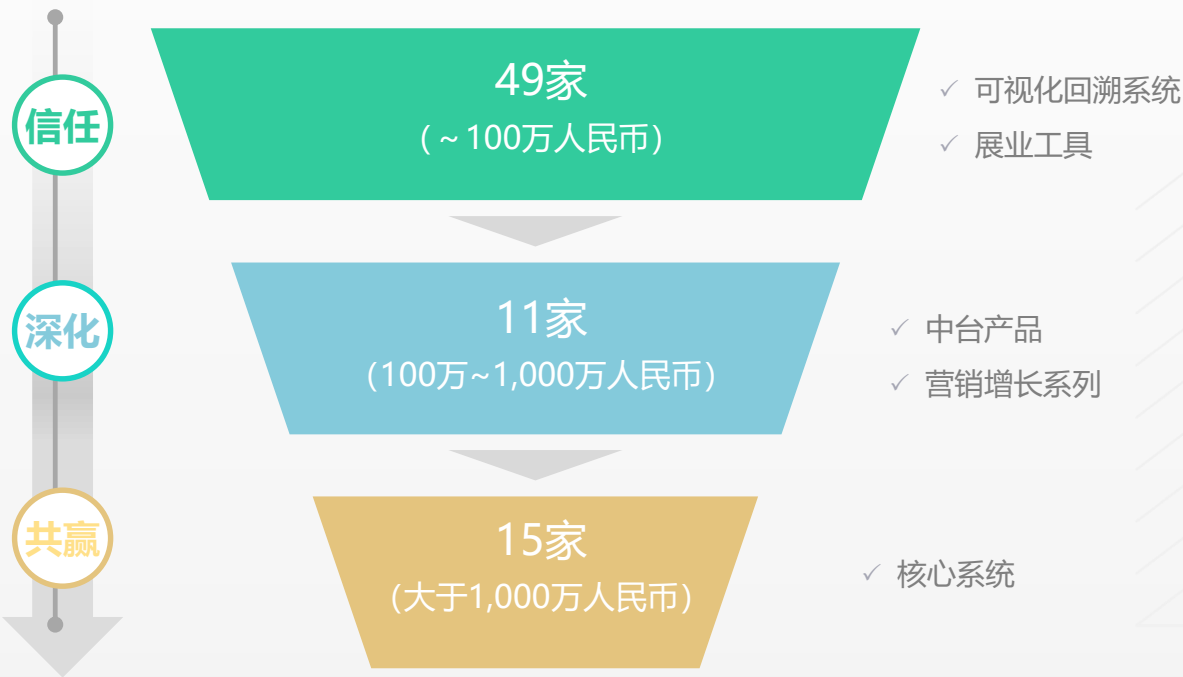


成熟的科技产品策略驱动客户和收入高速增长

科技输出客户数量及收入

2020年，保险产业客户75家，客户次年复购率达75%

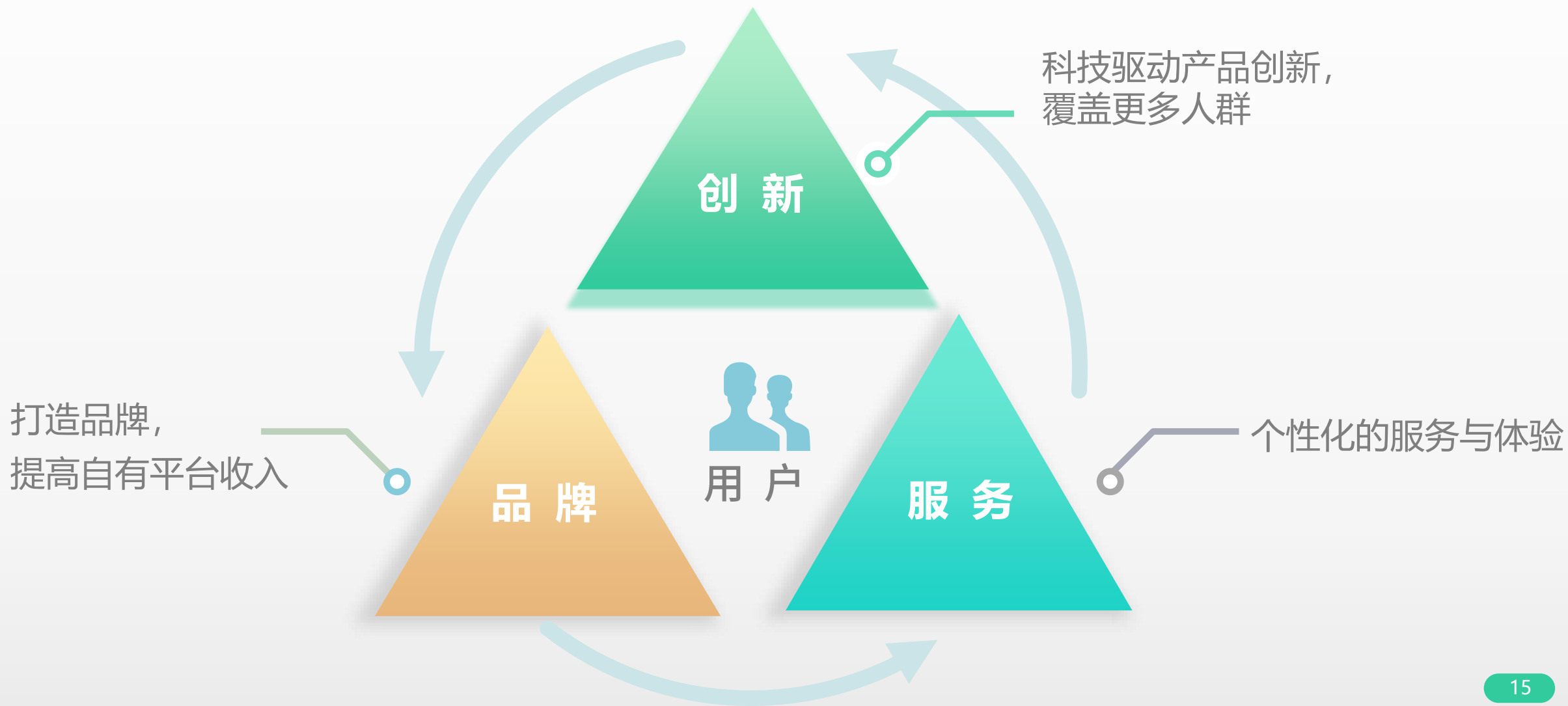
科技输出收入高速增长



注：按年合同金额



我们的未来：“以用户为核心”的策略将公司带向新的高度





科技业务出海卓有成效



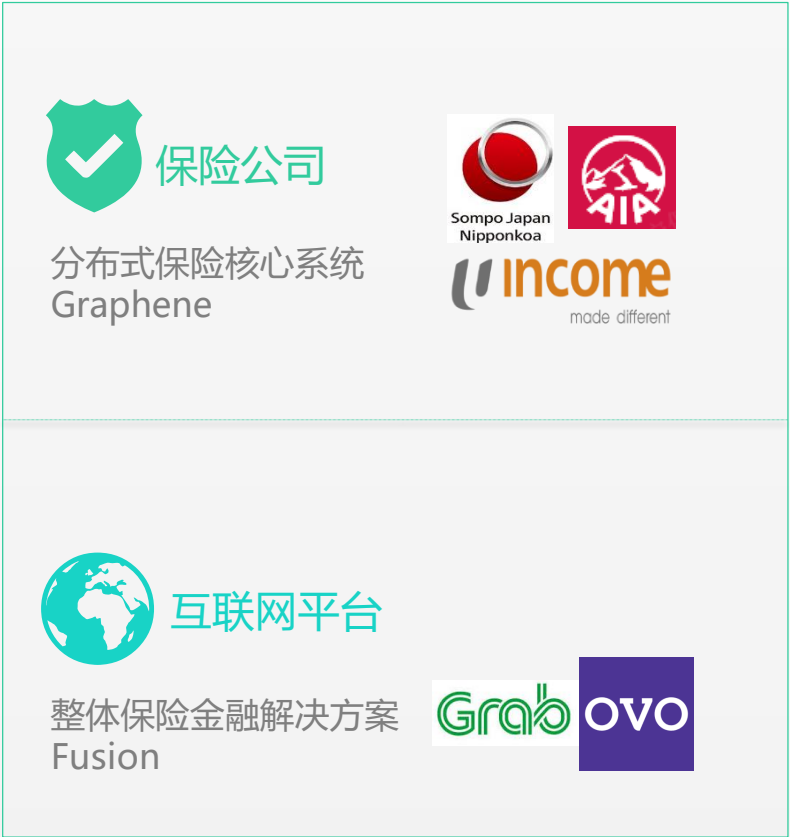
保险科技
解决方案



行业知识

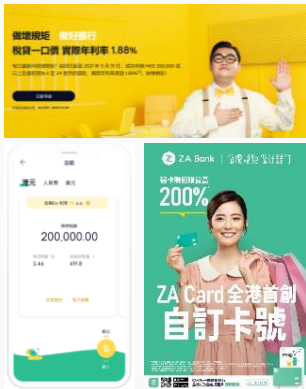


市场经验





ZA Bank和ZA Insure为香港用户打造崭新的体验



香港第一间 虚拟银行 ZA Bank

以“用户共创”为
理念，为香港用户
带来崭新的银行产
品及服务体验

截至 2020 年 12 月 31 日

用户规模超过 **22 万**

已实现吸收个人存款逾港币 **60 亿元**

个人贷款规模超过港币 **6 亿元**

香港首个 虚拟银行 与 虚拟保险 的深度合作

发挥协同效应，共享技术实力和
成本优势，携手为用户的数码
理财体验创造更多价值

全数码化保险公司 ZA Insure

为香港用户打造
“人人都买得起”
的保险产品，填补
用户的保障需求

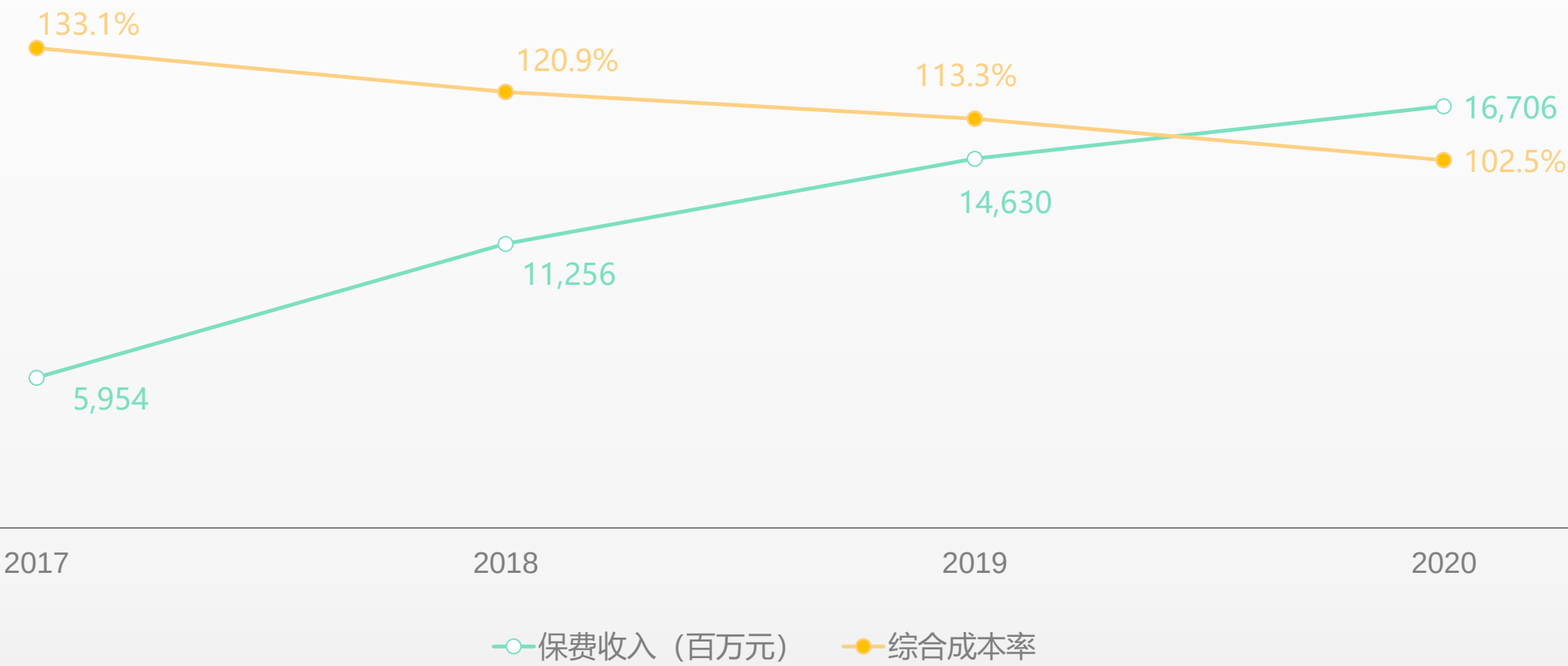


用户反馈正面。自开业以来，
新增保单按月实现 **35%** 的增长



秉持长期主义，追求有质量的增长

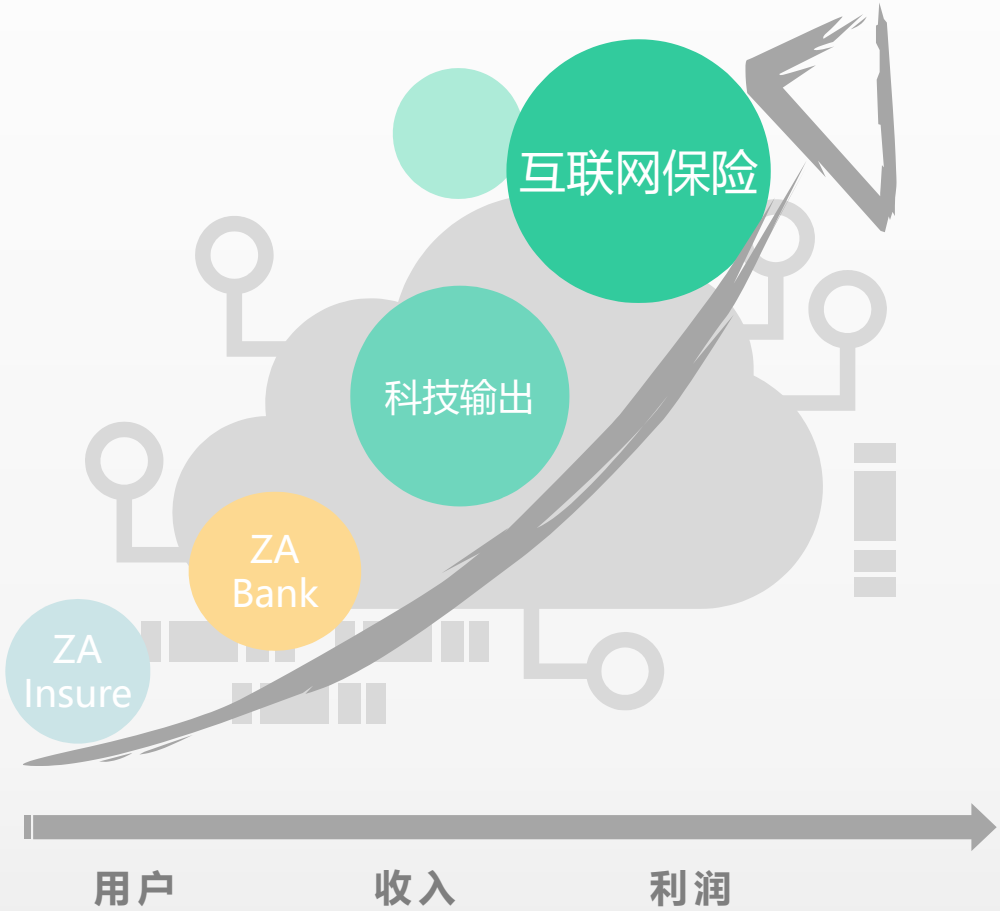
2017-2020年保费及综合成本率





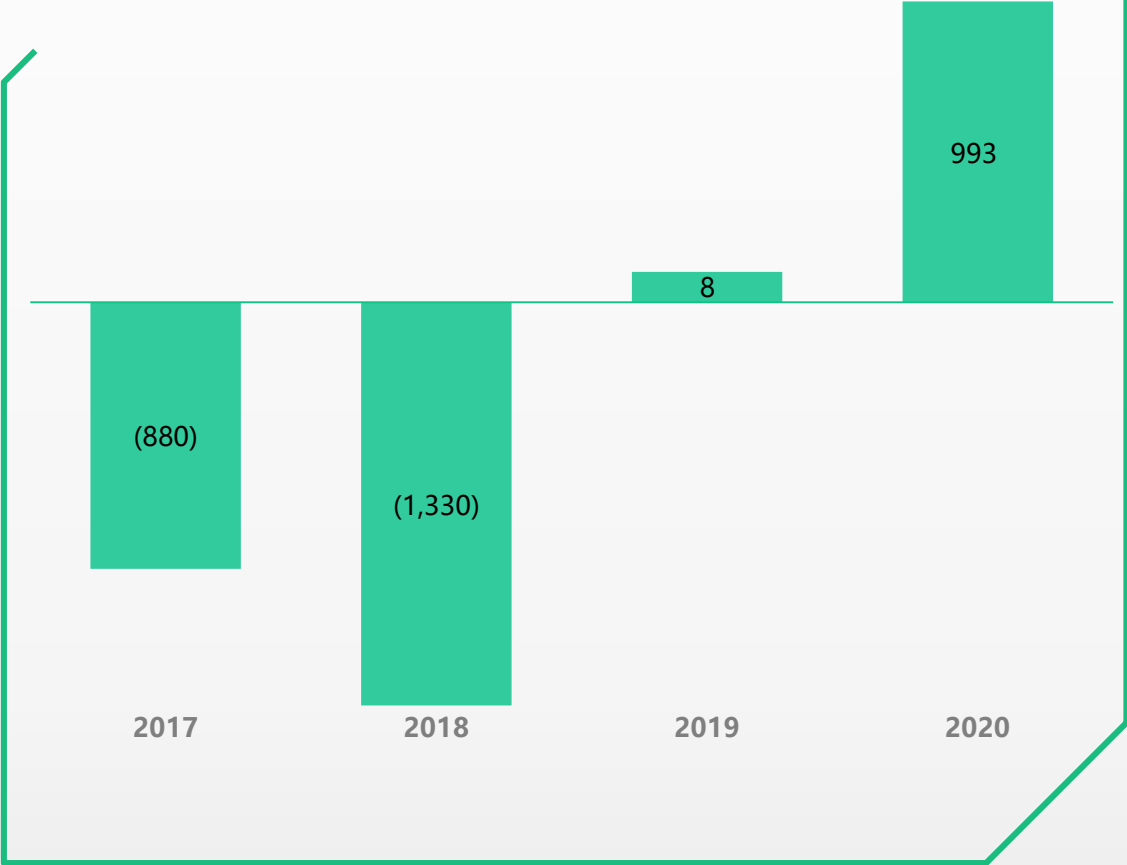
互联网保险业务已进入收获期，创新业务正在迭代和升级

各大板块茁壮成长



已经验证的互联网保险业务

保险分部净利润/(亏损)
(人民币百万元)



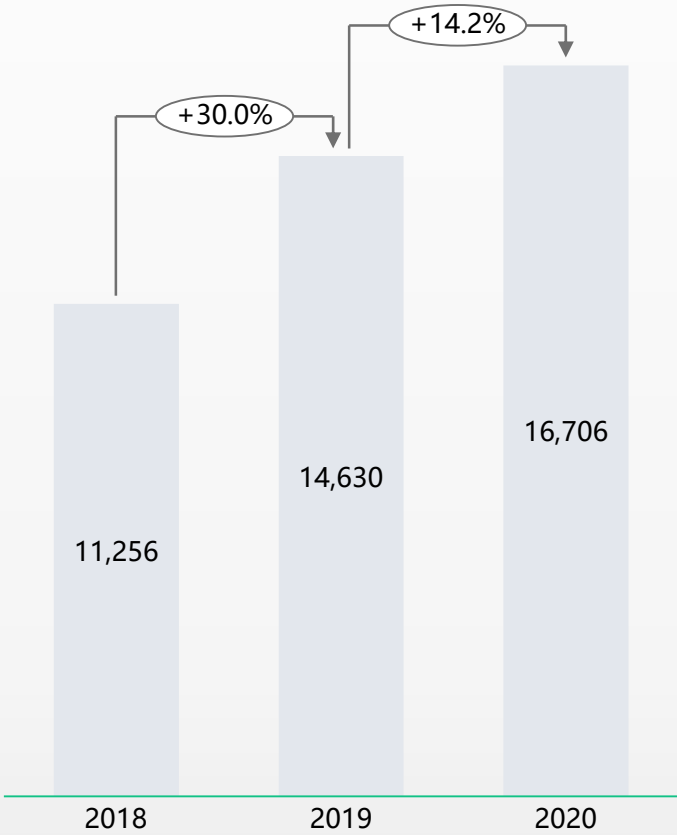


聚焦高质量业务，总保费增长14%

总保费收入

总保费

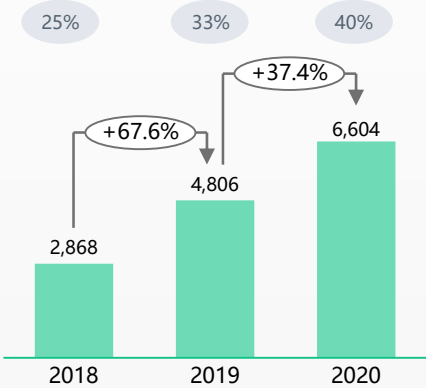
(人民币百万元)



各生态总保费收入

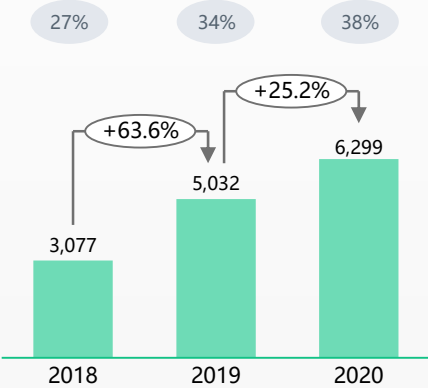
健康

(人民币百万元)



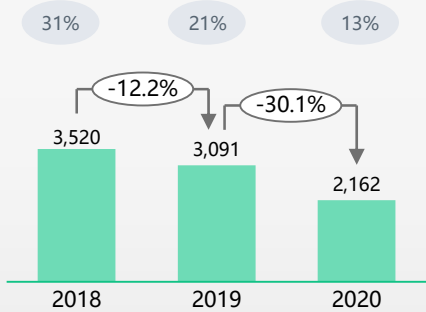
数字生活

(人民币百万元)



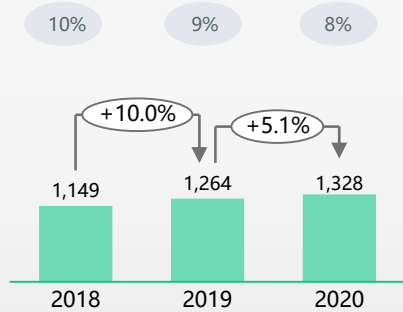
消费金融

(人民币百万元)



汽车

(人民币百万元)

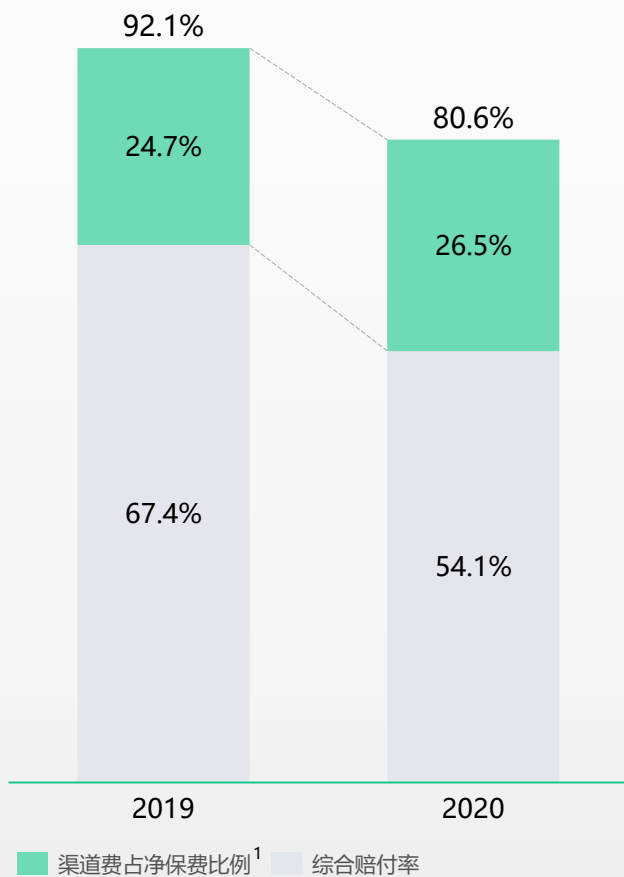


生态总保费占公司总保费比例



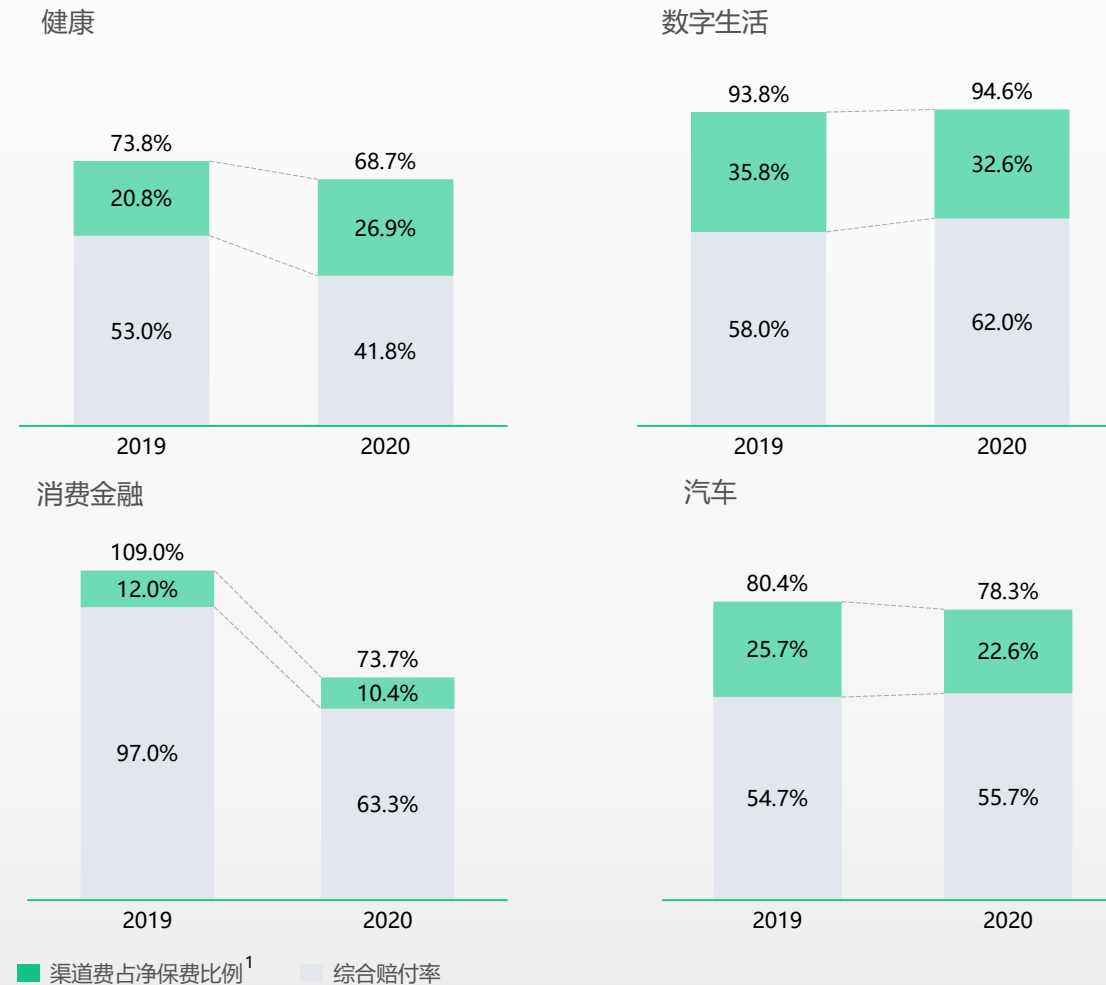
盈利能力显著提升

综合赔付率及渠道费占净保费比例



注：
¹ 渠道费包括与保费收入直接相关的手续费及佣金、技术服务费和其他渠道相关费用

各生态综合赔付率及渠道费占净保费比例

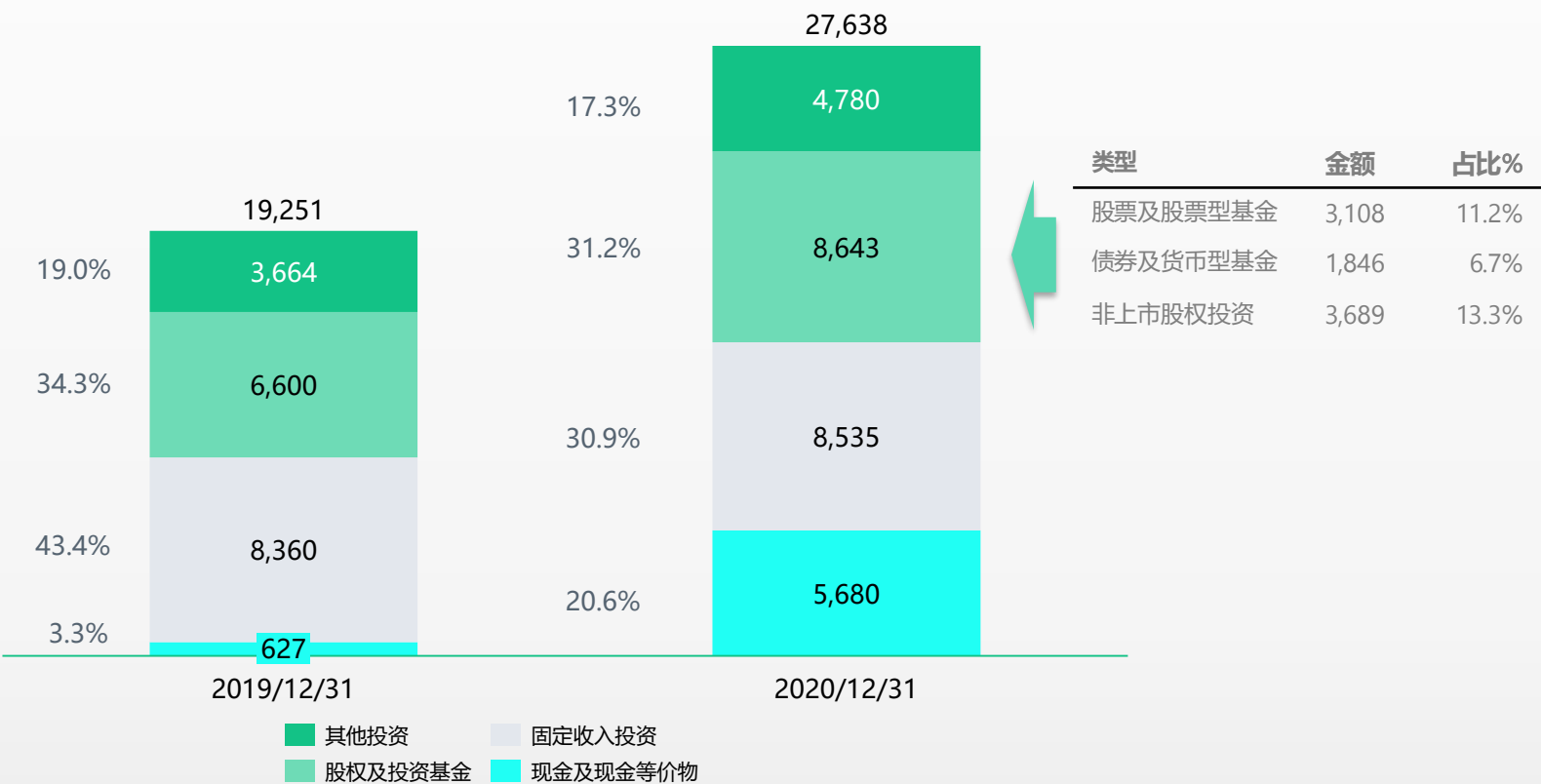
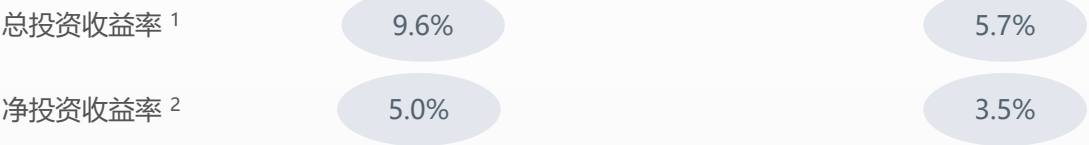




稳健的投资策略，保险资产持续增值

● 保险业务投资资产及投资收益率

(人民币百万元)



注：

¹总投资收益率等于期间保险业务总投资收益（定义为投资收益净额、公允价值变动损益净额及应占联营公司及合营公司净溢利/(亏损)的总和，减与卖出回购金融资产款有关的利息开支）占期初与期末总投资资产结余平均数的百分比
²净投资收益率等于期间保险业务净利息收入、股息收入及应占联营公司净溢利的总和减与卖出回购金融资产款有关的利息开支占期初与期末总投资资产结余平均数的百分比



附录：主要财务科目

(人民币百万元)	2020	2019	变化 %
总保费	16,706	14,630	14.2%
已赚保费	16,213	12,801	26.7%
承保亏损	(408)	(1,699)	(76.0%)
投资收益 ¹	1,207	1,816	(33.5%)
科技输出收入	365	270	35.4%
科技板块净亏损	(368)	(334)	10.0%
净利润/(亏损)	254	(639)	(139.8%)
归属于母公司股东 净利润/(亏损)	554	(454)	(222.0%)

(人民币百万元)	2020/12/31	2019/12/31	变化 %
资产总额	45,673	30,908	47.8%
权益总额	17,393	16,506	5.4%
综合偿付能力充足率	560%	502%	58pct

注：

¹保险板块投资收益净额、公允价值变动损益净额及应占联营公司及合营公司净溢利/(亏损)的总和，减与卖出回购金融资产款有关的利息开支



科技赋能践行公益和企业责任，助力社会可持续发展

众安不在一线，但一直在线

- ✓ 在线问诊及心理咨询
- ✓ 抗疫公益赠险
- ✓ 抗疫保障金
- ✓ 小微企业营业中断险
- ✓ 专属抗疫公益保障

科技是一种能力，善良是一种选择

- ✓ 关注弱势群体及少数群体权益
- ✓ 公益助学助农
- ✓ 保护生态环境

在线抗疫

社会公益

温暖保险

科技向善，成就保险温度

- ✓ 科技赋能，协助灵活用工保障

