



2026年中期业绩发布

平安健康医疗科技有限公司

PING AN HEALTHCARE AND TECHNOLOGY COMPANY LIMITED

(于开曼群岛注册成立的有限公司)



股份代号 : 1833.HK

有关前瞻性陈述之提示声明

本演示文稿由平安健康医疗科技有限公司（下称“公司”）提供。除历史事实陈述外，本演示材料中包括了某些“前瞻性陈述”。所有本公司预计或期待未来可能或即将发生的(包括但不限于)预测、目标、估计及经营计划都属于前瞻性陈述。前瞻性陈述涉及一些通常或特别的已知和未知的风险与不明朗因素。某些陈述，例如包含「潜在」、「估计」、「预期」、「预计」、「目的」、「有意」、「计划」、「相信」、「将」、「可能」、「应该」等词语或惯用词的陈述，以及类似用语，均可视为前瞻性陈述。

读者务请注意还有这些因素，其大部分不受本公司控制，影响着公司的表现、发展趋势及实际业绩。受上述因素的影响，本公司未来的实际结果可能会与这些前瞻性陈述出现重大差异。这些其他因素包括但不限于：汇率变动、市场份额、同业竞争、环境风险、法律、财政和监管变化、国际经济和金融市场条件及其他非本公司可控制的风险和因素。任何人需审慎考虑上述及其他因素，并不可完全依赖本公司的“前瞻性陈述”。

本公司声明，本公司没有义务因新信息、未来事件或其他原因而对本演示材料中的任何前瞻性陈述公开地进行更新或修改。本公司及其任何员工或联系人，并未就本公司的未来表现作出任何保证声明，及不为任何该等声明负上责任。

目录

01 战略经营综述

02 财务业绩表现

战略全景：深化落地战略，协同平安集团，打造中国特色的管理式医疗模式

价值主张

“省心、省时、又省钱”

代表支付方、整合供应方，提供最优性价比的服务

商业模式

支付方

商业保险

企业健管

保险+医养会员
医健权益服务

企业员工
健康管理服务

“四到”服务体系

到线

到院

到家

到企

AI+真人
医生
服务等

就医服务

居家养老

企业医务室

健康体检

居家自测/
上门送药

健康讲座等
到企活动

科技赋能

平安集团4大医疗数据库¹

平安医博通[®]大模型
+ 5大医疗垂域模型

平安医疗AI产品体系

注：1. 包括个企信息库、医院医生库、疾病目录库、药品药械库

集团协同：作为平安集团并表子公司，与集团进一步深化协同、双向赋能

公司作为平安集团医疗养老生态圈的核心旗舰
助力平安集团持续深化“**综合金融+医疗养老**”战略，打造中国特色的管理式医疗模式

集团对公司赋能

庞大客户资源

超2.5亿集团个人客户¹，数万家医疗养老相关付费企业客户

医疗生态融合

平安集团医疗养老生态圈丰富资源，北大医疗等线下优质医疗网络

AI科技赋能

强大的科技基础平台，集团4大医疗数据库²，金融安全级别的信息安全及隐私保护



平安好医生

公司对集团助力

增强产品竞争力

通过持续打磨迭代“医疗健康及养老产品服务”，助力提升金融产品差异化竞争力

助力金融获客

多元、高品质的医健服务，助力保险等场景化营销获客

提升客户黏性/价值

丰富服务触点、精细化运营，提升客户黏性及客户价值

中国平安 PINGAN
专业·价值

注：1.为截至2026年3月末数据，数据来源于平安集团2026年一季度业绩报告；2.包括个企信息库、医院医生库、疾病目录库、药品药械库

核心亮点：业务质量改善，服务能力升级，AI赋能提升

核心业务稳健发展

商保协同+企业健管
业务收入 ~23.0亿
同比+14.0%

过去12个月内服务企业客户数 7,700+家
同比+73%

服务能力持续升级

平安医健付
直连药店 ~14.9万家

获居家养老服务资格客户 超31万人

科技赋能持续提升

报告期内
AI医生使用人数 超970万人

AI毛利贡献占比 ~4.6%

商保协同业务：深化医险协同模式，助力综合金融业务增强产品竞争力

业务模式及进展

业务亮点



平安人寿保险



平安健康保险



平安财产保险



平安银行

赋能场景
深化

产品体系
创新

主动运营
转化

保险+医养会员

医养权益嵌入保单，提升**保险产品差异化竞争力**及客户黏性

医健权益服务

通过有温度、多元服务场景，助力保险**场景化营销**获客

丰富会员体系

保障类：安有护/安有医计划

财富管理类：就医通/臻享家医/御享国医/私董保健医等

养老储备类：居家养老

医健产品创新

高端医疗服务与资源：生命科学/基因检测/肿瘤筛查/肠道菌群移植/前沿超级疗法及先进药械等

主动分层客户运营，高价值客户经营转化



提升超**20%**

使用公司医健服务的寿险客户M3保单转化率¹

9.7倍

享有平安居家权益客户寿险新单件均首年保费提升²

聚焦打磨迭代医疗健康及养老产品服务，赋能保司获客、黏客、客户价值提升

注：1. M3保单转化率为激活或履约公司医健服务产品的客户，3个月内有转化寿险保单（新保+加保）的占比； 2. 保费提升指寿险代理人渠道及社区金融渠道下，享有上述权益的客户购买该权益下所有产品的件均首年保费与不享有上述权益的客户购买所有同类产品的件均首年保费的倍数，为2026年上半年经营成果。

“保险+医养”会员体系：深化分层分类经营，持续迭代丰富会员权益



保障类保险

重疾险“安有护计划”

- 重疾专案管理服务：检查安排、专家会诊、手术安排协助、术后康复指导等全程服务

重疾险“安有医计划”

- 院前/中/后全流程就医服务：就医陪诊、专家会诊、特药协助、住院照护、康复指导等服务



财富管理类保险

私董保健医

- 全球医疗资源链接：海外专家线上会诊、全球高端就医协助、主动就医服务

御享国医

- 中西医共管方案：国医大师1对1面诊、专属调理方案、线下复诊、中医家医全程管理

升级

臻享家医2.0

- 一站式家庭健康管理：专属家医，音视频问诊、慢病管理、疾病早筛、上门检测等

新增

就医通

- 健康管理：疾病早筛/检测等服务



养老储备类保险

升级

“平安居家”

推出系列居家场景的“7好”¹王牌服务：

- 医疗健康服务：整合优质资源，打造了覆盖“院前-院中-院后”的就医全周期服务；以7*24小时全天候服务实现主动健康管理
- 安全保障：协同平安集团，提供平安全球急难救援服务
- 专业照护：院内照护/居家照护/养老机构推荐

价值赋能

全方位、高品质医养服务，严审服务资质，提升保险产品竞争力，助力获客

分层会员体系，推动保费跃迁，提升客户价值

注：1. “7好”指睡眠管理、营养管理、机能改善、多病共管、就医宝典、全球询医找药，及智能守护服务

企业健管业务：加强拓客提质、完善服务体系、深化运营转化

业务模式及进展

业务亮点

集团协同拓客深耕

强化集团协同获客

平安产险/养老险/
健康险/银行...

深化服务提质增量

专属服务与权益
“一企一策”定制化解
决方案

服务体系持续完善

引入三方平台

产品/服务品类持续扩充；
提升履约能力

面向企业

企业医务室/到企活动/
健康筛查...

面向员工

健康体检/慢病健管/就医
协助/名医问诊/便捷买药...

深化运营提升转化

线上精准/闭环运营

家庭医生主动健康管理
精准匹配产品/服务

线下到企运营转化

到企健康服务专员
“平安圈”线下服务网络/
到企活动等促线下转线上

+17.9亿

企业健管业务
GMV

7,700+家

过去12个月内
服务的企业客户数
同比**+73%**

随着产品能力提升、服务/运营深入，企业客户满意度及黏性不断增强

四到服务体系：打造全场景、多触点闭环服务，持续扩展服务网络、提升服务品质



强化供应商管理体系，打造“标准-集采-监督”闭环评价，持续提升服务品质及体验

案例-“平安圈”线下服务网络强化运营能力，企业客户满意度及黏性不断增强

客户核心需求/痛点

企业员工健康管理
局限于年度体检

日常健康需求
缺乏线下支持

传统报销
繁琐且耗时

自费垫付/开具发票/
提交审批/等待报销
等多个环节

平安解决方案

平安圈
药店网络

万店网络：锚定企业员工职场与生活线“三公里服务半径”，整合了药房等各类健管服务类机构，为企业员工提供专属服务；



平安
医健付

“零垫付、快捷理赔”：直连各大连锁药房，企业员工在购药时，只需通过App出示平安医健付二维码，无需垫资，系统自动完成扣款



专属权益

“平安圈”重点合作门店专属权益：配备企业专属活动；针对特定合作产品，企业员工进店即可享受专属福利



平安圈超
500个
圈内合作门店规模
突破**1万家**

企业员工
线下支付体验
显著改善

企业健康福利转化为
员工触手可及、真实
可感的实惠

案例-线上“多病共管”综合医疗健康服务，推动精细化动态健康干预



慢病医生

- 健康管理**协调人**
- 根据客户历史就诊及用药记录，综合多种慢性病提供**联合用药指导意见**



营养师

- 结合年龄、BMI、基础疾病等制定**个性化营养方案**
- 针对每日餐食进行专业点评，培养**健康饮食习惯**



个案管理师

- 全程督促客户依从，观测**指标变化情况**
- 统筹**整体健康管理方案**并阶段性进行调整



心理咨询师

- 为客户**主动进行心理疏导**
- 帮助调节情绪，降低客户及家属心理压力和负担



康复治疗师

- 结合客户身体适配度及耐受度规划**专属运动方案**
- 每日提醒运动打卡并规范动作

通过“多病共管”专属服务小组
提供个性化、主动式健康管理，有效改善该用户核心健康指标



总胆固醇

干预后
5.08mmol/L ↓ 16.9%

进入理想水平<5.2mmol/L
心血管疾病风险下降

低密度脂蛋白胆固醇

干预后
2.72mmol/L ↓ 21.4%

回归合适水平<3.4mmol/L
降低动脉粥样硬化进展风险

空腹血糖

干预后血糖波动减小

有助于改善糖代谢
降低代谢相关并发症风险

案例-到企活动：携手全球知名药企礼来（中国）于某大型企业内落地主题到企活动

线上健康指导



结合**礼来科学减重方案**，为员工提供专业及个性化体重管理咨询、饮食与运动指导，助力科学减重



探索"保险+医疗+
药企"融合创新模式



线上

全科/专科医生



专业健康顾问



线下

公司医疗服务资源



礼来体重管理特色

线下特色活动



到企活动设立多个**定制化特色健康互动区域**；员工通过参与互动屏健康挑战、体感游戏、智能检测等活动，即可轻松获取自身健康状态评估

打通商保与企业健管服务，实现“医药险”融合模式向职场场景延伸

AI科技：“AI+真人医生”持续升级，从被动医疗转向主动健康管理，构建差异化优势

应用场景

严肃医疗+
全生命周期
健康需求

AI Agent新增“智享私教”助力主动健康管理

AI智享私教

AI慢病管理师

AI中医

AI营养师

AI重疾顾问

AI解读专家

真人医生团队协作

7*24h服务

多病共管

主动健康管理

升级

四到资源链接

模型能力

自研大模型+
医疗垂域

5大医疗场景垂域+ 平安医博通®医疗大模型

医疗知识问答

多轮对话交互

辅助诊疗方案推荐

辅助医疗文书生成

医疗多模态识别

数据闭环

医疗+保险
数据闭环

4大医疗数据库+ 保险等金融数据协同

个企信息库

医院医生库

疾病目录库

药品药械库

业务表现

超970万人

AI医生使用人数

近90%

复杂疾病MDT方案¹准确率

~4.6%

AI毛利贡献占比

注：1. 疾病覆盖乳腺癌、胃癌两大病种

目录

01 战略经营综述

02 财务业绩表现

业绩表现：收入结构不断调优，业务质量持续改善



核心业务稳步提升

商保协同+企业健管
收入 **~23.0亿**
同比 **+14.0%**



收入结构调优

企业健管业务收入
占比 **28.7%**
同比 **+11.5pct**



毛利稳步提升

毛利 **~9.6亿**
同比 **+13.9%**



业务质量改善

调整后净利润 **~2.3亿**
同比 **+37.7%**

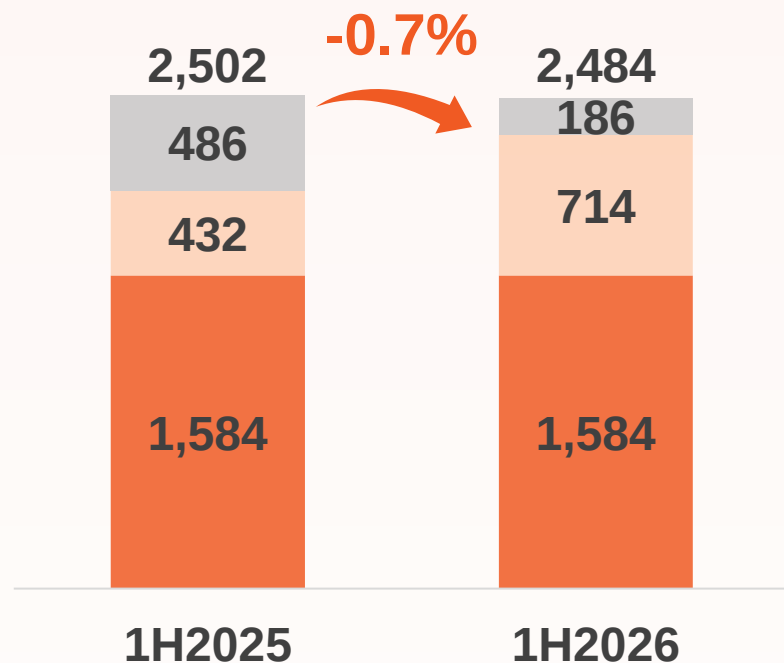
收入/毛利：优化业务结构，聚焦主营业务，驱动毛利水平提升

收入结构不断调优

(百万元人民币)

■ 商保协同 ■ 企业健管 ■ 其他

收入

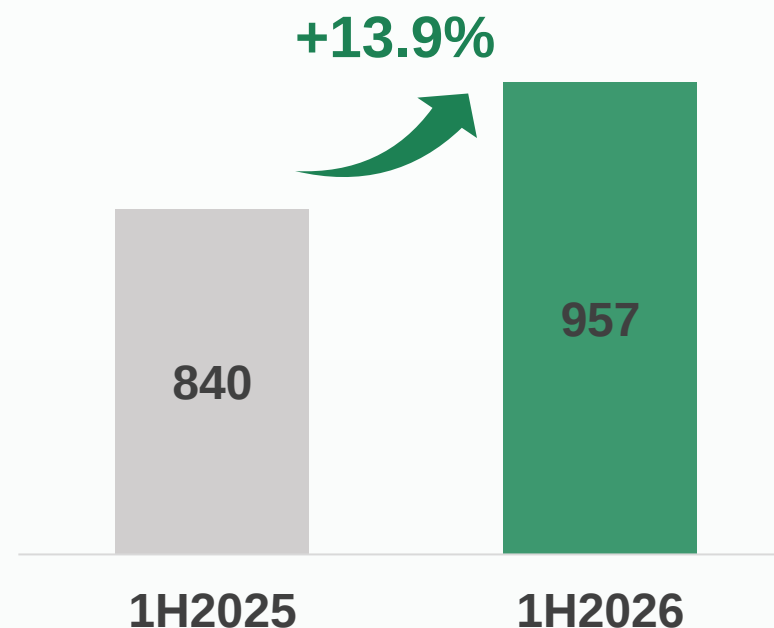


优化业务结构，聚焦主营业务
企业健管业务同比增长**65.1%**，
收入占比**同比+11.5pct**至**28.7%**

毛利额稳步提升

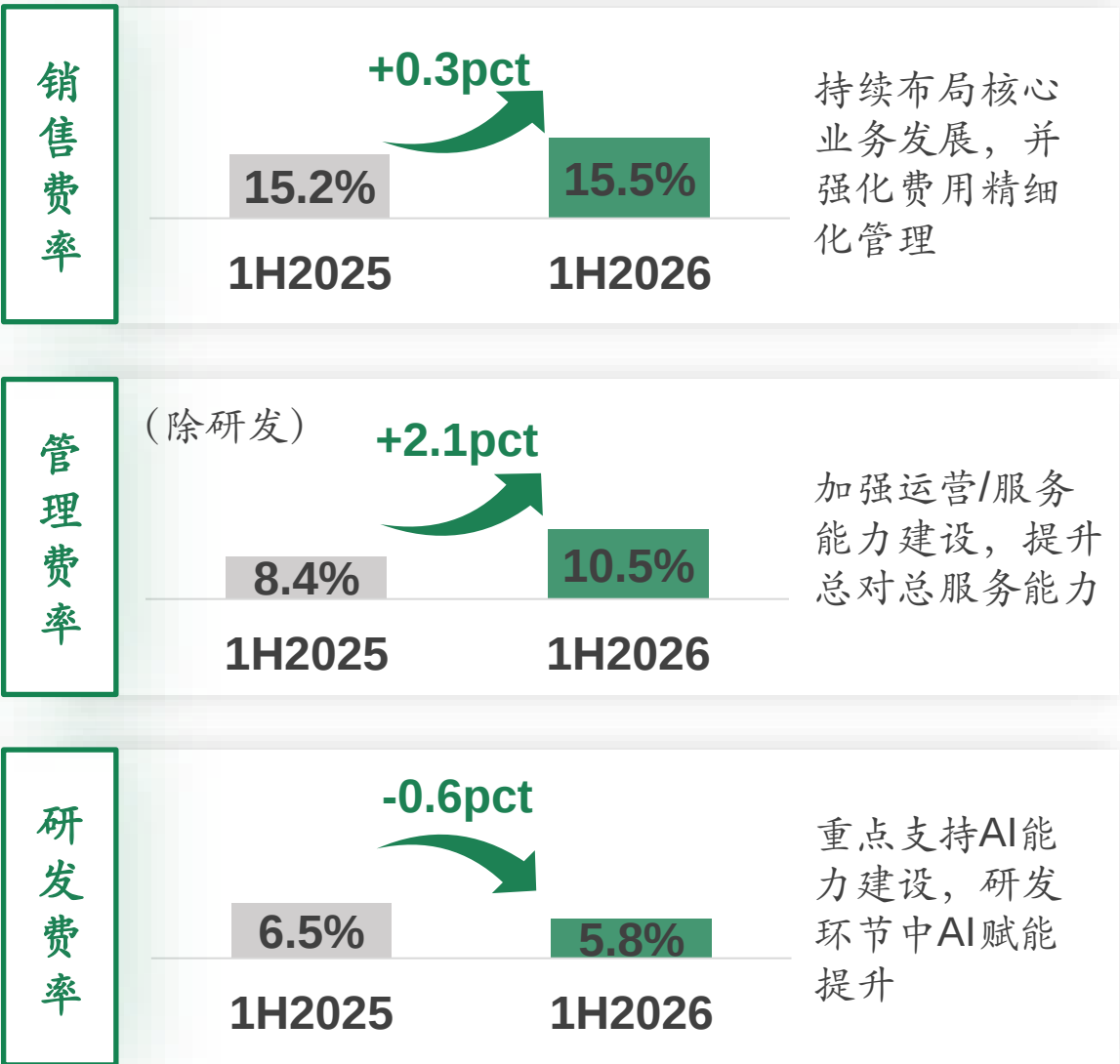
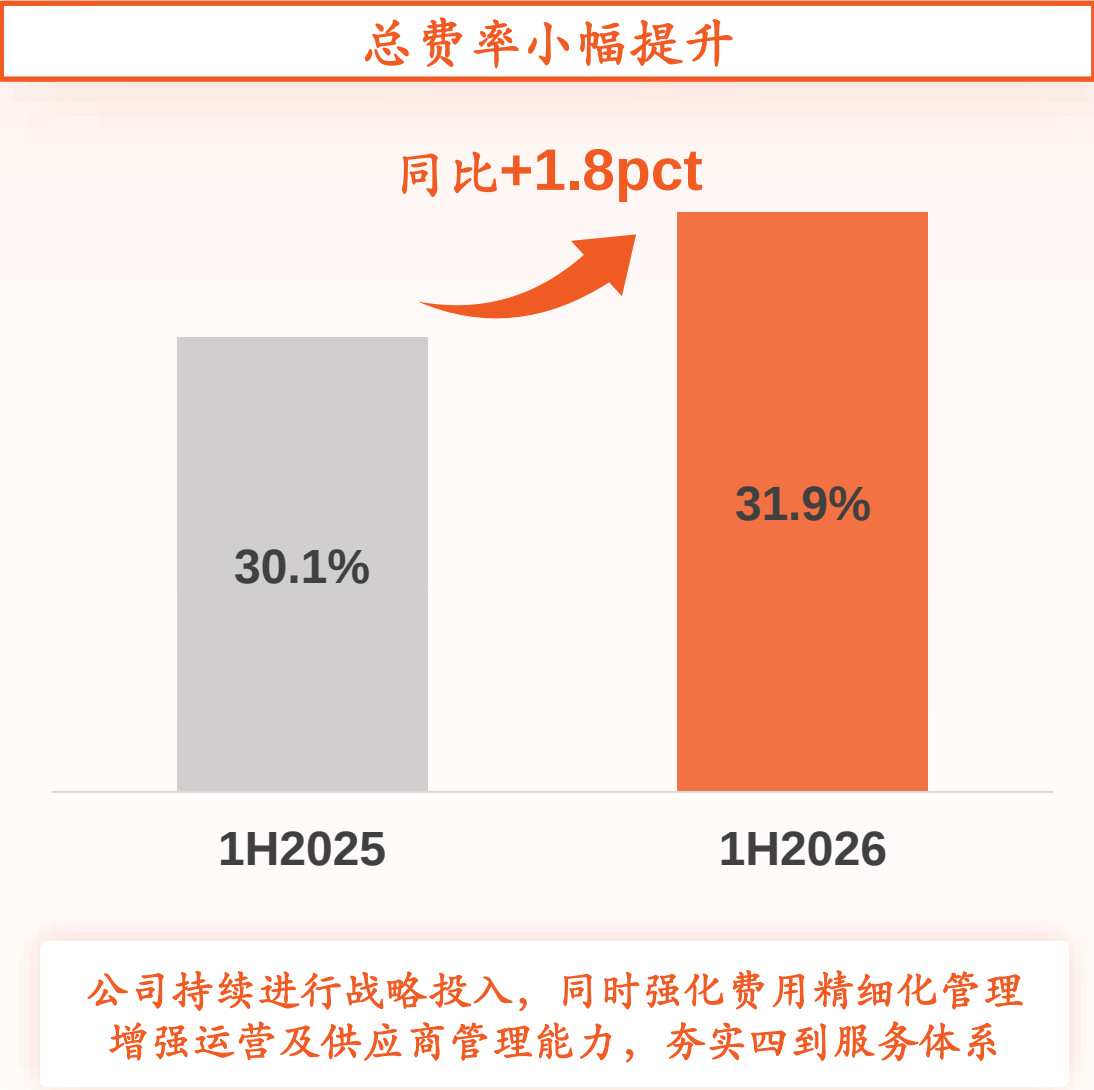
(百万元人民币)

毛利额



业务结构优化推动收入质量提升
促进毛利率持续增长

费用：加强运营及服务能力建设，AI投入持续加码，强化费用管控

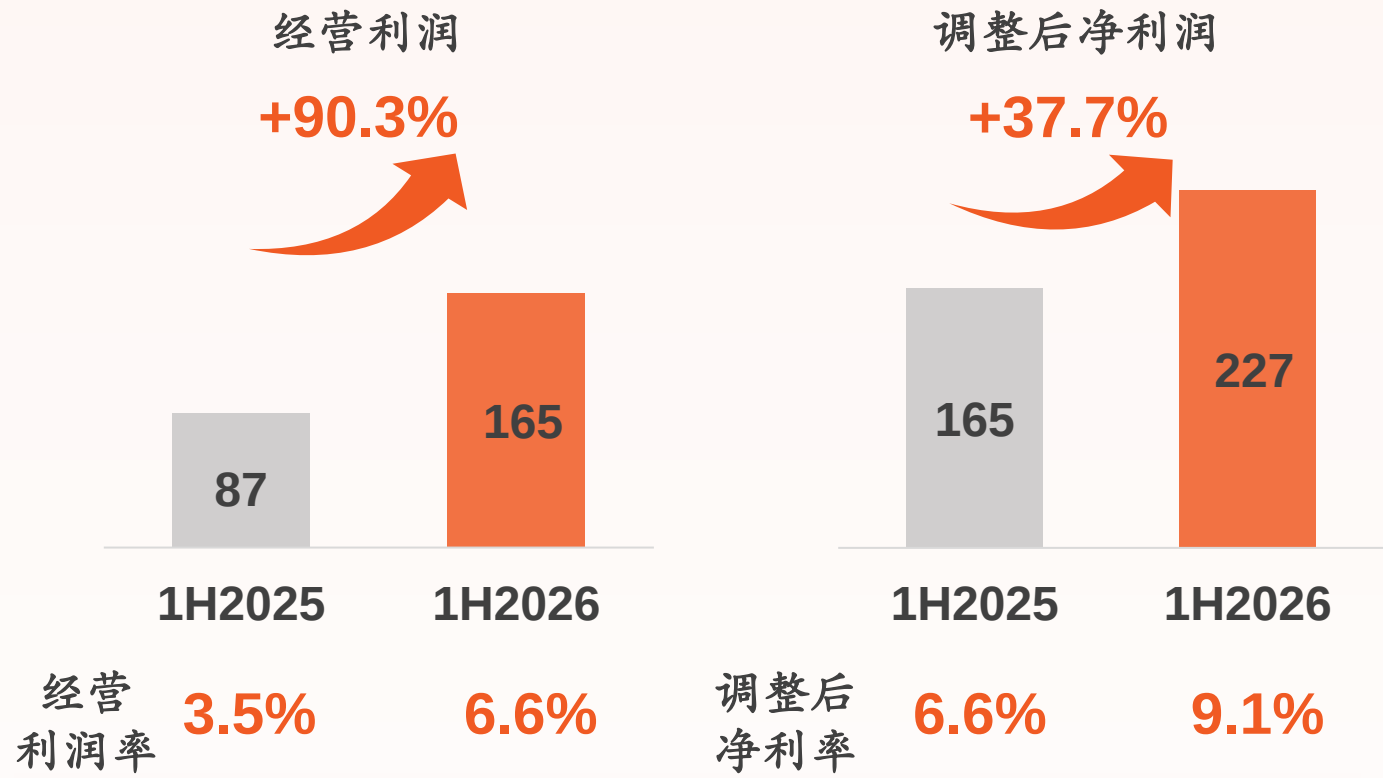


注：因四舍五入，直接计算未必相等

利润/现金流：业务结构优化、质量持续改善，促进经营增长

业务质量改善，盈利水平提升

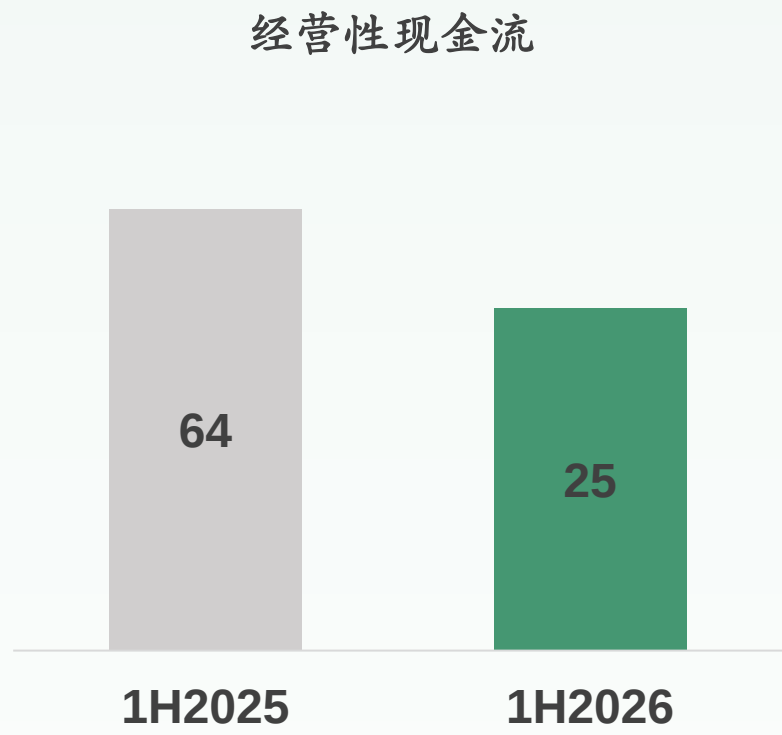
(百万元人民币)



得益于核心业务收入稳健增长、结构持续调优，业务质量改善，促进经营增长，驱动盈利提升

经营态势保持健康

(百万元人民币)



1H2026经营性现金流持续正向净流入，经营基本面保持稳健

可持续发展：深化践行ESG理念，多维实践驱动医健行业创新发展

ESG评级表现

指数&评级		表现
MSCI	MSCI ESG 评级	获得 AA 评级
	恒生可持续发展企业指数系列	获得 A- 评级

可持续发展奖项荣誉



第一财经&健闻咨询
医健可持续创新卓越
伙伴——“医健+AI创
新卓越伙伴”奖



中国广告协会品牌
ESG优秀实践案
例——“医路健行”
系列活动

ESG履责亮点

提升医疗可及性：科技赋能构建智能化医疗健康服务生态

- “AI+真人医生”服务已覆盖100%平安集团个人客户，AI医生26年上半年使用人数超**970万**

践行社会责任：医疗、健康、养老服务公益落地多元场景

- 健康到企**：打造企业职场健管活动共**2,293场**，覆盖超**175万名**员工
- 健康到乡**：联合平安产险开展**20余场**助力乡村振兴公益活动，覆盖**20**余省份，**148家**县乡村基层卫生机构
- 健康到赛**：为“苏超”观赛民众提供现场医疗物资管理与医疗保障协助服务，活动覆盖约**12万人次**

关注以人为本：搭建学术桥梁，权威指引提升企业可持续发展

- 联合清华大学国情研究院、Wind ESG共同发布《“投资于人”的企业可持续发展指标体系研究》报告
- 该报告为中国企业构建一套可量化、可比较、可操作的高质量发展标尺，为企业切实履行社会责任、提升组织韧性提供了权威指南与行动路线图

平安健康医疗科技有限公司

PING AN HEALTHCARE AND TECHNOLOGY COMPANY LIMITED

(于开曼群岛注册成立的有限公司)

THANKS



股份代号 : 1833.HK

附录：利润简表

(人民币百万元)	2026年1-6月	2025年1-6月	同比变动
收入	2,484	2,502	-0.7%
营业成本	(1,527)	(1,662)	-8.1%
毛利	957	840	+13.9%
销售及营销费用	(386)	(381)	+1.3%
管理费用	(406)	(372)	+9.0%
其中：研发费用	(144)	(162)	-10.6%
净利润	220	135	+62.9%
归母净利润	219	134	+63.5%
调整后净利润	227	165	+37.7%

注：因四舍五入，直接计算未必相等；同比变动比例与报表按千元单位计算结果保持一致