

英大泰和人寿保险股份有限公司 项目介绍

一、公司概况

英大泰和人寿保险股份有限公司（简称“英大人寿”）是一家全国性寿险公司，由国家电网有限公司及其所属公司发起，于2007年6月26日在北京注册成立。根据公司官方网站披露，注册资本金40亿元人民币。2009年6月，公司引进境外战略投资者美国万通人寿保险公司（Massachusetts Mutual Life Insurance Company）。

从股东构成看，英大人寿的股东单位在公司官网上有较为完整的列示，包括国家电网有限公司、国网英大控股集团有限公司、中国电力财务有限公司，以及国网冀北电力有限公司、国网北京市电力公司、国网天津市电力公司、国网河北省电力有限公司、国网山西省电力公司、国网山东省电力公司、国网辽宁省电力有限公司、国网吉林省电力有限公司、国网黑龙江省电力有限公司、国网上海市电力公司、国网江苏省电力有限公司、国网浙江省电力有限公司、国网安徽省电力有限公司、国网福建省电力有限公司、国网河南省电力有限公司、国网湖北省电力有限公司、国网江西省电力有限公司、国网重庆市电力公司、国网四川省电力公司、国网陕西省电力公司、国网甘肃省电力公司、国网宁夏电力有限公司、国网新疆电力有限公司等国网体系内企业，以及境外股东万通人寿保险公司。国家电网有限公司是依据《中华人民共和国公司法》设立的中央直接管理的国有独资公司，以投资建设运营电网为核心业务，属于关系国家能源安全和国民经济命脉的特大型国有重点骨干企业。各股东的具体持股比例未在检索到的公开资料中逐列明，属待确认事项；央企发起设立的关联关系依据公开资料，仍需通过工商穿透核验。

在国家电网体系内，英大人寿属于金融板块。其兄弟单位包括中国电力财务有限公司、英大泰和财产保险股份有限公司、英大长安保险经纪集团有限公司、英大国际信托有限责任公司、英大证券有限责任公司、英大期货有限公司等，构成较为完整的金融牌照矩阵。

在机构布局方面，公司官网披露，截至2025年6月，公司设立省级分公司21家、地市级中心支公司103家、县级营销服务部或支公司237家。此前2018年底的数据为在全国17个省市设立分公司，开业运营80个中心支公司、298个支公司（营销服务部），拥有内外勤员工与保险业务员2.4万人。两组数据统计口径不完全一致，可作为机构演变的参照。公司当前的员工与营销员总数未见最新公开披露。

需要明确的是，英大人寿是持有寿险牌照的金融机构，不是医疗服务或医药产业的运营主体。其与医疗健康领域的关联，主要体现在“保险+健康管理”战略路径下引入第三方健康管理服务，作为保险产品的服务延伸与场景入口。

二、核心业务

英大人寿的核心业务是人身保险的承保与经营，包括人寿保险、年金保险、健康保险、意外伤害保险等，以及相关的资金运用。

公司公开表述的发展定位为“根植主业、服务实业、以融强产、创造价值”，并实施两条战略路径：“保险+产业链”与“保险+健康管理”。

在“保险+产业链”方面，公司立足国家电网体系的资源禀赋，依托产业链延伸服务链与价值链。具体而言，电网系统及其上下游企业拥有大量员工与家属，构成天然的团体业务客户基础；同时电力行业的作业风险（高空作业、带电作业等）也对应特定的团体意外险与雇主责任险需求。这一模式使公司在获客成本与渠道稳定性上具有区别于市场化寿险公司的特征。

在“保险+健康管理”方面，公司公开表述为“深度开发企业员工及家属健康管理服务，形成特色优势，借助‘保险+产业链’的对公业务，推广‘保险+健康管理’的对私业务，发挥寿险牌照价值”。其逻辑是先通过团体业务进入企业，再向员工个人及家属延伸个人保险与健康管理服务。

从行业角度看, "保险+健康管理"是近年寿险与健康险行业的普遍转向。传统寿险以风险发生后的经济补偿为主, 而健康管理服务将保险公司的介入时点前移至健康状态识别、健康行为引导与疾病风险干预阶段, 同时在疾病发生后提供就医协助与康复支持。这一转变既是差异化竞争的需要, 也与医疗控费、慢病管理的社会需求相契合。

三、主要产品与管线

公司官网披露, 目前在售产品50余款, 包括终身寿险、各类年金保险、疾病保险、医疗保险、意外伤害保险、团体护理保险、万能险等, 构建了覆盖各大类保障需求的产品体系。

官网列示的部分热销产品包括: 英大人寿传世尊享终身寿险(分红型)、英大人寿福鑫如愿C款养老年金保险、英大人寿电靓臻如意B款养老年金保险、英大人寿福寿安康恶性肿瘤疾病保险、英大人寿臻享世家终身寿险(分红型)、英大人寿传世赢家终身寿险(分红型)等。从产品名称可以看出, 公司产品结构以长期储蓄型的终身寿险(分红型)与养老年金保险为主, 辅以恶性肿瘤疾病保险等健康保障型产品; "电靓"系列的命名也体现了其电力行业客户属性。

在健康险方面, 公司官网设有关于个人短期健康保险产品的年度经营情况与停售公告栏目, 先后发布过2021—2023年、2022—2024年、2023—2025年个人短期健康保险产品的相关公告。这属于监管要求的短期健康险业务信息披露。

与医疗健康直接相关的最新公开事项是与轻松健康集团的合作。根据轻松健康集团股份有限公司(香港联合交易所股份代号2661)于2026年6月发布的自愿性公告, 2026年5月25日, 其附属公司北京轻松健康网络科技有限公司与英大泰和人寿保险股份有限公司经协商签署三份健康管理服务合作协议, 合作期限为一年; 轻松健康于2026年6月5日正式收到已完成法律签署程序的协议原件。合作内容包括但不限于就医服务与慢病管理、健康促进与疾病预防、康复护理等, 旨在共同打造全链条健康管理服务体系。在该合作模式下, 轻松健康作为健康管理服务整合方, 为英大人寿相关客户提供健康管理服务及相关辅助服务, 并在服务交付过程中统筹自有资源及第三方医疗健康服务资源。该项合作的具体金额、覆盖客户规模与服务量未在公告中披露, 属未公开披露事项。

四、适应症与疾病背景

作为保险机构, 英大人寿本身不进行疾病诊疗。但其健康保障产品与健康管理服务所对应的疾病背景可作如下说明。

恶性肿瘤是重疾险与专项疾病保险最主要的赔付原因。我国恶性肿瘤发病与死亡人数长期处于较高水平, 肺癌、结直肠癌、胃癌、肝癌、乳腺癌等为高发瘤种。公司在售的"福寿安康恶性肿瘤疾病保险"即针对这一风险。

慢性病管理是"保险+健康管理"合作中的重点方向。高血压、糖尿病、血脂异常、慢性阻塞性肺疾病等慢性疾患病人规模大、管理周期长、依从性问题突出, 是健康管理服务能够产生实际干预价值的领域。轻松健康与英大人寿的合作明确包含"就医服务与慢病管理项目包", 围绕客户的就医需求、慢病随访需求和健康咨询需求提供支持。

疾病预防与健康促进方向涉及体检、筛查、健康行为干预等。合作内容中的"健康促进与疾病预防项目包"即围绕体检、筛查、健康促进、疾病预防等方向, 推动服务关口前移。从公共卫生角度, 早筛早诊对恶性肿瘤、心脑血管疾病的预后改善具有明确意义。

康复护理方向对应的是疾病治疗后的功能恢复与长期照护需求, 包括脑卒中后康复、骨科术后康复、老年失能照护等。合作内容中的"康复护理项目包"即完善从治疗到康复、从院内到院外的接续服务支持。公司产品体系中的"团体护理保险"也与这一领域相关。

从人群特征看, 电力系统员工及家属中包含相当比例的中老年群体, 慢病与肿瘤筛查需求较为集中; 同时电力作业人员存在职业相关的意外伤害与职业健康风险。

五、竞争格局

中国寿险市场竞争主体众多。头部为中国人寿、平安人寿、太保寿险、新华保险、泰康人寿、太平人寿等大型公司，占据主要市场份额；其后为银行系寿险公司（如中邮人寿、工银安盛、建信人寿、农银人寿等）、其他央企与地方国资背景寿险公司、以及外资与合资寿险公司。

英大人寿属于产业系（非金融央企背景）寿险公司的一类，与之定位类似的还有若干由能源、交通、电信等行业央企或大型国企发起设立的保险公司。这类公司的共同特征是：依托母体产业链获取团体业务与稳定客户基础，个险渠道相对较弱，业务结构中团险与银保占比可能较高，区域布局往往与母体的产业分布相关。其优势在于渠道成本可控、客户基础稳定；面临的挑战在于个人业务的市场化拓展能力、产品创新能力与投资管理能力需与市场化机构竞争。

在“保险+健康管理”这一细分方向上，行业内的主要做法包括：自建健康管理子公司或医疗服务实体（如泰康的医养社区、平安的医疗健康生态）、投资参股医疗机构、以及采购第三方健康管理服务商的服务包。英大人寿与轻松健康的合作属于第三种模式，即通过外部整合方获取服务能力，自身不直接运营医疗资源。这种模式的特点是投入较轻、启动较快，服务质量与稳定性依赖合作方能力。

健康管理服务供给侧的竞争者包括：轻松健康、平安健康（原平安好医生）、微医、妙健康、健客等互联网健康服务平台，以及万欣和、中间带等专业健康管理与TPA（第三方管理）机构，还有各类体检机构与医疗集团。

需要说明的是，本文不对上述竞争关系作优劣评价，仅描述市场结构。

六、团队与平台

英大人寿的管理层构成、董事会成员及其背景，未在检索到的公开资料中系统列示，属未公开信息。公司作为持牌保险机构，其董事、监事及高管任职需经国家金融监督管理总局核准，相关信息可通过监管部门的行政许可公告查询。

在组织平台方面，截至2025年6月，公司拥有省级分公司21家、地市级中心支公司103家、县级营销服务部或支公司237家，形成省、市、县三级服务网络。这一网络的价值在健康管理合作中被明确提及——轻松健康的公告表述，通过合作可“借助英大人寿覆盖全国省、市、县三级服务网络，为集团健康管理服务在全国范围的跨区域落地与规模化运营提供坚实的渠道支撑”。

在渠道与合作平台方面，公司官网列示的合作平台包括i云保、长安一家、电e宝、陆金所、悟空保等。其中“电e宝”为国家电网体系的支付与服务平台，体现了公司与母体产业链在客户触达上的结合；其余为保险中介或互联网保险平台。

监管与行业关系方面，公司的监管部门为国家金融监督管理总局，行业组织包括中国保险学会、中国保险行业协会。

在社会责任与品牌方面，公司官网显示其荣获2023年中国金融机构金牌榜年度最佳社会责任寿险公司；新闻栏目中列示了积极应对西藏定日县6.8级地震、全力应对台风“贝碧嘉”、举办“电靓乡村·助力长阳”乡村振兴研学活动等事项。

七、融资与资本

英大人寿为未上市的股份有限公司，注册资本金40亿元人民币。公司无风险投资意义上的融资轮次记录。

资本层面的公开事项主要有两项：一是2007年由国家电网有限公司及其所属公司发起设立；二是2009年6月引进境外战略投资者美国万通人寿保险公司。万通人寿是美国的一家互助制人寿保险公司，其入股比例与后续变动情况未在检索到的公开资料中明确，属待确认事项。

保险公司的资本补充通常通过股东增资、发行资本补充债券或永续债等方式进行。英大人寿是否有过增资或资本补充债发行，检索到的公开资料未见记载，属未公开信息。公司的偿付能力充足率、保险

业务收入、净利润、投资收益率等经营指标，按监管要求应在其官网的偿付能力报告与年度信息披露报告中公开，但本次检索未获取到具体数值，属待确认事项。

公司未上市，也未见公开的上市计划或股权转让安排。

八、发展展望

从公开信息看，英大人寿的发展方向主要围绕以下几点。

第一，深化"保险+产业链"。依托国家电网体系的产业资源与客户基础，拓展团体业务，并以此为入口带动个人业务。这是公司区别于市场化寿险公司的核心特征，其可持续性取决于母体产业链的规模与合作深度。

第二，推进"保险+健康管理"。2026年5月与轻松健康签署的三份健康管理服务合作协议是这一战略的具体落地，合作期限为一年，涵盖就医服务与慢病管理、健康促进与疾病预防、康复护理三大项目包。合作能否续约、覆盖范围能否扩大、以及是否会引入更多服务商，将取决于首期合作的执行效果。轻松健康方面表示，合作有助于推动其自研循证医学智能体"证元芳"在健康管理服务场景中的规模化落地应用，这也意味着人工智能技术可能被引入服务交付环节。

第三，产品结构调整。当前在售产品以分红型终身寿险与养老年金为主。在利率下行与监管引导降低负债成本的环境下，寿险行业普遍推进产品结构向分红型、浮动收益型转型，同时加强健康险与养老保障产品的开发。公司产品线中已包含疾病保险、医疗保险、团体护理保险等，未来在健康与养老方向的产品开发值得关注。

第四，服务网络的效能提升。公司已建成省、市、县三级共360余家分支机构网络，如何在保持覆盖的同时提升单产与服务质量，是这类机构普遍面临的管理课题。

需要再次说明的是，英大人寿是保险牌照主体，并非医疗运营项目。其与医疗健康领域的关联属于服务采购与场景合作性质，公司本身不从事医疗服务、医药或医疗器械的研发、生产与经营。公司的具体经营数据、战略规划细节与健康管理合作的执行情况均未见充分公开披露，相关内容有待其官方信息披露渠道进一步确认。

信息来源：

1.

英大泰和人寿保险股份有限公司官方网站"公司介绍"及股东单位、合作平台栏目（www.ydthlife.com）

2. 轻松健康集团股份有限公司《自愿公告——本公司附属公司与英大泰和人寿保险股份有限公司签署合作协议》，香港交易所披露易，2026年6月8日

3. 《轻松健康与英大人寿携手，以AI科技及全面健康管理能力助力英大人寿服务升级》，网易新闻，2026年6月

4. 《轻松健康（02661）附属与英大泰和人寿保险签署健康管理服务合作协议》，智通财经/华盛通，2026年6月8日