

中国太保 (SH601601, HK02601)
公司股票数据(截至2015年7月31日)

总股本(百万股)	9,062
A股	6,287
H股	2,775
总市值(人民币百万元)	227,839
A股	156,672
H股(港元百万元)	90,188
7个月最高/最低(人民币元)	
A股	36.96/24.92
H股(港元)	44.1/30.85

本期导读
● 监管动态

- 中国保监会发布《互联网保险业务监管暂行办法》(第2页)
- 商业车险改革试点首月运行平稳(第2页)
- 保险业偿二代首季度试运行状况良好(第3页)

投资者关系日历
● 公司要闻

- 太平洋保险获金贝奖“2015最佳综合实力保险公司”(第3页)
- 太保集团《财富》世界500强排名大幅攀升至328位(第4页)
- 产险浙江分公司首次承保中国500强企业商业性农险(第4页)
- 寿险公司与长江养老公司协同推进职业年金业务(第4页)
- 健康险公司与阿里健康达成战略合作 共建健康服务生态圈(第5页)

 2015年8月31日
 2015中期业绩发布会
 香港、上海

投资者关系部

电话: 021-58767282
 传真: 021-68870791
 E-MAIL: ir@cpic.com.cn
 地址: 上海市银城中路190号40层
 邮编: 200120
联系人: 张艳艳
 电话: 021-33961196
 E-MAIL: zyy@cpic.com.cn

重要声明:

本公司依法履行证券监管部门以及证券交易所规定的披露义务。在任何情况下,本通讯中的信息或所表述的意见并不构成对任何人的投资建议。在任何情况下,本公司不对任何人因使用本通讯中的任何内容所引致的任何损失负任何责任。本通讯的版权归本公司所有,属于非公开资料,未经本公司事先书面授权,本报告的任何部分均不得以任何方式制作任何形式的拷贝、复印件或复制品,或再次分发给任何其他人。

保费收入(单位:人民币百万元)

保费收入	7月累计	同比增长	7月单月	同比增长
产险公司	55,637	0.2%	7,384	(0.03%)
寿险公司	73,521	11.9%	11,056	100.5%

监管动态

●中国保监会发布《互联网保险业务监管暂行办法》(20150727)

为规范互联网保险经营行为，促进互联网保险健康规范发展，日前，中国保监会印发了《互联网保险业务监管暂行办法》(以下简称《办法》)。《办法》的发布，标志着我国互联网保险业务监管制度正式出台。

《办法》以鼓励创新、防范风险和保护消费者权益为基本思路，从经营条件、经营区域、信息披露、监督管理等方面明确了互联网保险业务经营的基本经营规则。

《办法》明确了参与互联网保险业务的主体定位，规定互联网保险业务的销售、承保、理赔、退保、投诉处理及客户服务等保险经营行为，应由保险机构管理负责。第三方网络平台，可以为互联网保险业务提供网络技术支持服务。

《办法》适度放开了部分人身保险产品、以及部分面向个人的财产保险产品等险种的经营区域限制。同时，《办法》规定对不能保证异地经营售后理赔服务、导致出现较多投诉的保险机构，监管部门将及时采取监管措施，停止其相关险种的经营，保障互联网保险业务经营的稳定健康发展。

《办法》强化了经营主体履行信息披露和告知义务的内容和方式，着力解决互联网自主交易中可能存在的信息不透明、信息不对称等问题，以最大限度保护消费者的知情权和选择权。

《办法》坚持“放开前端、管住后端”的监管思路，通过明确列明禁止性行为，建立行业禁止合作清单等方式，强化了保险机构和第三方网络平台的市场退出管理，充分发挥优胜劣汰的市场调节机制，督促保险机构及相关第三方网络平台依法合规经营。

《办法》要求保险公司加强互联网保险业务的客户服务管理，建立支持咨询、投保、退保、理赔、查询和投诉的在线服务体系，鼓励保险公司创新服务方式，确保客户服务高效便捷，切实保护消费者合法权益。

《办法》在保险机构定义中对保险中介的认可为二级市场运营垂直互联网保险平台的公司带来利好。《办法》特别强调了互联网信息安全，将其作为开展互联网保险业务的首要条件。《办法》对第三方平台加强了监管，明确了第三方网络平台的业务范围和边界，力图控制互联网保险业务及产品的风险。对规定的险种放开区域限制，这为地方展业牌照不全的小保险公司及中介公司带来了低成本扩张、通过互联网渠道实现逆袭的机会。《办法》强化信息披露，规范市场推广。

●商业车险改革试点首月运行平稳 (20150731)

自2015年6月1日起，商业车险改革试点在黑龙江、山东、广西、重庆、陕西、青岛等六个地区全面落地，相关财产保险机构开始销售新的商业车险产品，执行新的商业车险条款费率管理制度。从一个月的情况看，六个地区试点开局良好，承保理赔顺畅，市场平稳有序。

改革首月，六个试点地区车均保费同比下降约9%。约77%的投保人续保保费同比下降，约23%的投保人续保保费同比上升。在试点地区，投保交强险同时也选择投保商业车险的车主比例为65.4%，同比上升3.6个百分点。试点地区机动车第三者责任商业保险的平均保险金额为42.13万元，同比上升6.7

万元。新推出的“无法找到第三方特约险”已在一个月内成为除“不计免赔率险”、“玻璃单独破碎险”之外投保率最高的附加险。

2015年6月,六个试点地区共承保商业车险保单130.7万件,同比增长17.2%;保费收入48.9亿元,同比增长6.6%。截至6月末,六个试点地区车险综合成本率为94.36%,同比上升1.04个百分点,较前五个月下降1.9个百分点。其中,综合赔付率和综合费用率分别下降0.69和1.21个百分点。

●保险业偿二代首季度试运行状况良好 (20150722)

日前,保监会完成了中国风险导向的偿付能力体系(简称偿二代)试运行首份季度报告的分析工作。2015年1季度报告是偿二代运行的第一份报告。数据显示,偿二代下,一季度末行业偿付能力整体充足。全行业偿付能力充足率为264%;其中,财产险公司平均充足率为282%,人身险公司为256%,再保险公司为383%。分析结果显示,偿二代下,一季度保险行业偿付能力总体充足,风险指标反映了行业实际风险,保险公司的经营理念、市场策略和风险管理在偿二代引导下正在发生积极变化。

今年2月,保监会发布了偿二代17项监管规则,标志着以风险为导向、符合中国国情、具有国际可比性的新一代偿付能力监管体系基本建成,偿二代进入过渡期试运行。过渡期内,保险公司同时按照现行标准(简称偿一代)和偿二代标准编报两套偿付能力报告,保监会仍以偿一代作为监管标准。

与偿一代相比,偿二代的风险识别能力显著增强,各家公司由于风险状况不同,偿付能力充足率有升有降。业务结构好、投资稳健的公司风险较低,偿付能力充足率较偿一代下提高,而风险高的公司偿付能力充足率较偿一代下降。总体看,大约三分之一的公司充足率较偿一代下提高,其中财险公司主要集中在车险业务占比较高的公司,寿险公司主要集中在长期期缴业务占比较高的公司。三分之二的公司较偿一代下降。偿二代下,一季度末偿付能力充足率不达标公司共有13家,其中财险公司有3家,主要是境外分出业务较多的外资公司,寿险公司有7家,主要是高现金价值业务较多、投资较为激进的公司,再保险公司有3家。不达标公司数量比偿一代下增加,说明偿二代能够更加全面、科学的计量风险,一些本身风险较高、但在偿一代下达标的公司,在偿二代下暴露了真实的风险状况。

与偿二代测试时得到的2014年6月末的数据相比,2015年1季度末行业偿二代偿付能力状况明显改善,财险公司上升40个百分点,寿险公司上升37个百分点,再保险公司上升77个百分点,不达标公司数量大幅减少6家。这反映出偿二代规则已经引导公司着手调整经营战略、加强风险管理、改善偿付能力状况,偿二代实施的成效正在逐步显现。

公司动态

●太平洋保险获金贝奖“2015最佳综合实力保险公司”(20150805)

近日,由《21世纪经济报道》主办的2015年中国资产管理年会暨中国资产管理“金贝奖”颁奖典礼在上海举行。太平洋保险首次获评“2015最佳综合实力保险公司”,是保险行业中唯一获此荣誉的公司。主办方认为,在过去的一年里,太平洋保险不断完善投资资产受托委托市场化机制,加快拓展另类投资业务,努力提升市场化资产管理水平,管理资产规模快速增长,投资收益稳健提升,集团管理资产9105.42亿元,较上年末增长21.6%,投资资产总投资收益率

6.1%，为近五年来最高，居行业之首，展现出雄厚的综合实力。

“金贝奖”评选由《21世纪经济报道》发起，迄今已举办八届，从收益能力、创新能力、风险控制能力、团队素质、市场认可度、社会责任等维度，结合“定量”和“定性”的分析，对中国资产管理行业进行客观的分析和评价，表彰对于行业发展有突出贡献的机构，为投资者选择投资对象和投资产品提供有价值的参考。

●太保集团《财富》世界 500 强排名大幅攀升至 328 位（20150722）

7月22日晚，美国《财富》杂志发布2015年世界500强企业榜单，中国太平洋保险位列第328位，比2014年大幅上升56位，继续跻身前400强行列。这是中国太平洋保险继2011年首次上榜《财富》世界500强后，连续第五次入选该榜单，标志着太平洋保险在坚持“专注保险主业，价值持续增长”发展战略、推动“以客户需求为导向”战略转型的道路上，又迈上了新台阶。

《财富》杂志每年一度发布的世界500强企业榜单是衡量全球大型公司最著名、最权威的榜单，被誉为“终极榜单”。最新榜单显示，中国太平洋保险以2014年营业收入356.698亿美元、利润17.932亿美元的良好业绩第五次上榜。

2014年，中国太平洋保险积极完善保险主业战略布局，迎来了太保安联、长江养老、安信农保、太保养老投资四个新伙伴。同时，“以客户需求为导向”的战略转型棋至中盘，取得了重要成效，从客户需求出发的创新产品和服务推动价值增长方式实现了转变，客户资源共享有效提高了投入产出比，新技术运用使客户界面得到了较大改善，并大大提升了客户体验。

从业务板块看，2014年太平洋保险在寿险和资产管理领域都取得了稳健增长。寿险业务坚持“聚焦营销渠道、聚焦期缴业务”的发展策略，新业务价值快速增长，价值率持续提升。资产管理业务主动适应监管环境变化，不断完善投资资产受托委托机制，加快拓展另类投资业务，努力提升市场化资产管理水平，管理资产规模快速增长，投资收益稳健提升。

截至2014年末，太平洋保险集团内含价值1,712.94亿元，较上年末增长18.6%；集团有效业务价值740.64亿元，较上年末增长18.6%。

●产险浙江分公司首次承保中国 500 强企业商业性农险（20150721）

近日，海亮明康汇生态农业集团投保的温室大棚、露地蔬菜等种植业险种陆续在产险浙江分公司出单，其他养殖业险种也将陆续出单，预计年内提供风险保障上亿元，这是产险浙江分公司首次为农业产业化龙头企业提供一揽子农险保障。

海亮集团是中国500强企业，排名133位，也是产险公司总对总战略合作伙伴。现代农业是产险公司农险创新的重点领域之一，产险公司围绕该龙头企业客户需求和风险特性创新产品设计，开发了海亮集团专用农险产品，首次实现了“一套产品保障全国基地”，通过采取“本地出单、异地落地服务”的方式，为客户分布在全国的多个基地的露地蔬菜、棚内蔬菜瓜果、有机水稻、种（蛋）鸡、肉鸡、生猪、能繁母猪等主要经营品种提供量身定制的全面风险保障，提升了集团客户的服务体验，丰富了农险服务内涵。

●寿险公司与长江养老公司协同推进职业年金业务（20150805）

寿险公司与长江养老积极推进法人业务战略协同及资源共享协同推进职业年金业务发展，抓住职业年金市场化运营的战略机遇。

双方明确了职业年金业务合作机制：一是明确了江苏、安徽、浙江、山东、北京等 15 个省市作为第一批职业年金合作开拓省市。二是在第一批开拓省市的寿险分公司内部设立“太平洋-长江养老年金中心”，寿险公司配合长江养老开展客户拓展，配合做好职业年金受托和投资资格的公关协调，并在中标后协助做好属地化运营服务协助工作。三是在此基础上，为了激励业务开拓，双方建立业务合作分润机制、补贴机制，制定专项奖励方案，并将相关业务咨询费收入纳入寿险分公司当年收入与利润考核。

●健康险公司与阿里健康达成战略合作 共建健康服务生态圈 (20150727)

7月20日，健康险公司与阿里健康信息技术有限公司（以下简称“阿里健康”）签署战略合作协议。双方将围绕健康服务业的需求和健康保险业的发展趋势，在医药零售企业服务、健康保险及健康服务、互联网营销及平台资源、医保控费等领域展开全面合作，共同构建线上线下一体化的健康服务新业务和生态圈。

阿里健康是阿里巴巴集团的互联网医疗医药平台，运营中国药品电子监管平台、云医院平台、阿里健康 APP 等业务，并与天猫在线医药业务融合。阿里健康旗下中信二十一世纪公司是国家食品药品监督管理局下的药品电子监管平台的技术服务机构，阿里健康在保有上述药品交易和监管等行业优势基础上，将着力推进国内医药卫生信息化建设，开拓健康服务业领域新业务。

双方期待通过本次战略合作，建立长期的、战略性的合作关系，充分发挥各自优势，实现资源共享与深度合作。双方将围绕客户需求，加快产品开发及创新，共同开展医保控费、社区医疗、健康管理等项目研究与合作，以开放的心态，共同营造符合健康服务业和健康保险业的经营模式，为合作双方创造更大的商业价值。