

中国太保2018年中期业绩发布

2018.08.27



前瞻性声明

- 中国太平洋保险（集团）股份有限公司（“本公司”）准备的本材料仅作参考之用，并不构成以下情况或作为其中一部分，且亦不应被解释为情况如此，即：在任何司法管辖区内提呈或邀请出售或发售本公司或任何控股公司或其任何子公司的证券，或招揽作出购买或认购上述证券的要约或邀请。本材料的内容或其派发的事实概不作为订立任何合同或作出任何承诺的依据，或就此而加以依赖。
- 本材料中载列的资料未经独立核实。对于本材料所载资料或意见是否公平、准确、完整或正确无误，并未明示或默示作出任何陈述或保证，且亦不应对之加以依赖。本材料所载的资料和意见截至路演推介日期为止，并且本公司可对本材料作出任何更改，无须另行通知；对于在路演推介日期后可能发生的任何变化，本公司日后不会对本材料进行更新或以其他方式加以修订，以反映上述变化的任何最新发展。本公司及其关联公司或任何董事、高级管理人员、雇员、顾问或代表，对于因本材料所载或呈列的任何资料而产生的或因其他原因产生与本材料有关的任何损失，概不承担疏忽或其他方面的责任。
- 本材料载有多项陈述，以反映本公司目前就截至其中所示个别日期为止对未来前景之看法及预期。这些前瞻性陈述基于多项关于本公司营运的假设以及在本公司控制范围以外的因素作出，可能受庞大风险和不明情况的影响，因此，实际结果或会与这些前瞻性陈述有重大差异，你不应对过分依赖前瞻性陈述的内容。对于在该等日期后出现的新资料、事件或情况，本公司无义务更新或以其他方式修订这些前瞻性陈述。

2018年上半年，面对复杂多变的外部经营环境，中国太保始终专注保险主业、做精保险专业，坚持“稳中求变”，坚持走高质量发展道路，总体业绩表现稳健，价值持续增长。

“稳”体现在市场地位、发展质量和风险管控

集团营业收入

2,046.94亿元

+15.3%



集团净利润

82.54亿元

+26.8%



集团内含价值

3,092.42亿元

+8.1%



集团总客户数

1.23亿

+700万



寿险新业务价值率

41.4%

+0.8pt



寿险剩余边际余额

2,634.70亿元

+15.4%



产险业务综合成本率

98.6%

-0.1pt



集团投资资产
年化净值增长率

4.8%

+0.3pt



集团
综合偿付能力充足率

292%

+8pt



太保寿险
综合偿付能力充足率

253%

+8pt



太保产险
综合偿付能力充足率

273%

+6pt



注：(1)集团营业收入以中国会计准则数据填列
(2)集团净利润为归属于母公司股东的的数据

(3)产险业务包括太保产险、安信农险及太保香港

“变”体现在全面启动转型2.0，服务客户的能力正在发生变化



业务布局新突破

- 实现养老产业真正“破局”，在成都、上海、云南等地已确定多个意向性项目，将打造“**专属保险产品+高端养老社区+优质服务**”的新型业务模式；
- **国联安基金管理有限公司**正式成为太保集团一员，进一步丰富公司服务个人客户的产品线，提升主动投资管理能力。



集团内部协同深化

- 全面启动“**百个大客户生态圈建设**”和“**百个交叉销售示范基地**”项目，深入完善协同机制；
- 来自寿险营销员的车险交叉销售收入同比增长**20.0%**；来自寿险营销员的太保安联健康险业务收入同比增长**184.0%**。



新兴业务领域快速发展

- 积极创新**价格指数农险产品**，“保收入”的农险产品已扩展至广西糖料蔗、山东鸡蛋、新疆棉花等多个品种和地区，风险保障水平持续提升，推动农险业务快速发展，市场份额提升；
- 首批获得税延养老保险经营资格，成功签发**全国第一张税延养老保险保单**，截至6月末试点地区市场份额领先。



创新科技应用

- 太保产险“**太好保**”团车业务风险管控项目，成为帮助客户“科技减损”的智能风控平台，有效提升公司团车业务品质管理水平；
- 太保寿险“**灵犀一号**”智能服务机器人，为客户提供导医咨询、预约挂号、快速理赔等服务，通过语音导航，从客户理赔报案到收到赔款最快仅用时**12分钟**。

展望未来

直面挑战

- 寿险业务长期以来形成的季度发展不均衡矛盾愈加突出；
- 产险非车险业务盈利基础仍然薄弱；
- 投资收益持续覆盖负债成本仍有压力。

转型升级

- 围绕“客户体验最佳、业务质量最优、风控能力最强”的转型目标，贯彻转型2.0战略规划，加快推动转型项目落地实施，努力实现“成为行业健康稳定发展引领者”的愿景！

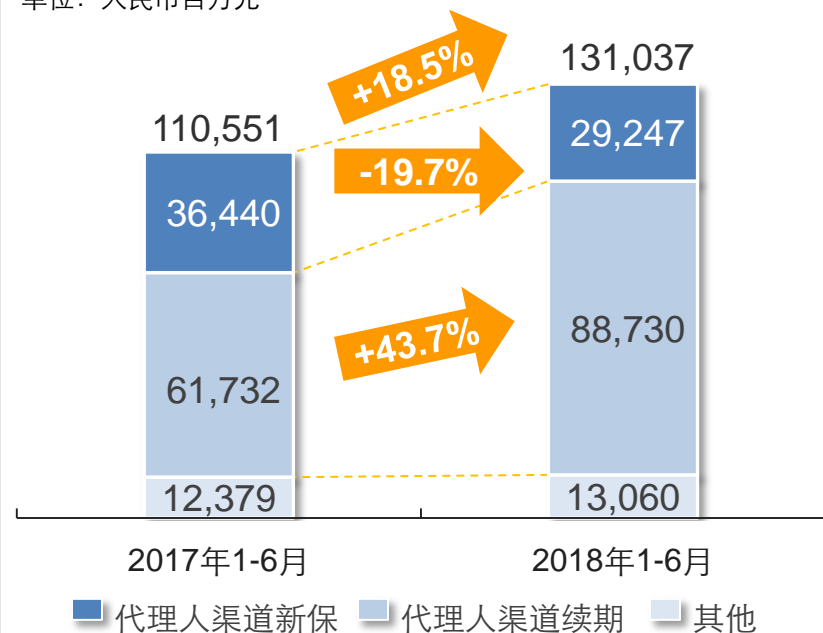
业绩分析

寿险业务(1/4)

续期业务推动总保费保持较快增长，业务品质保持在优良水平

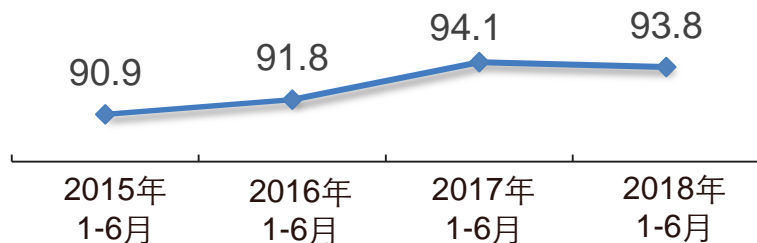
保险业务收入

单位：人民币百万元



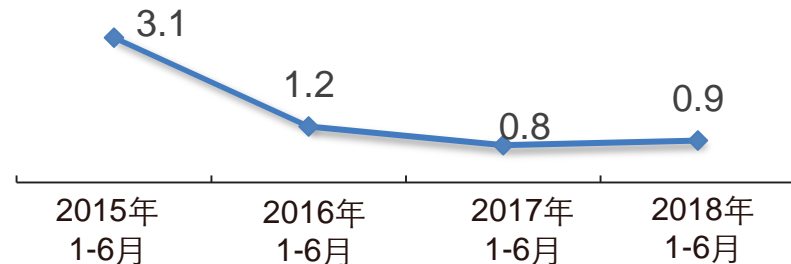
13个月保单继续率

单位：百分比



退保率

单位：百分比



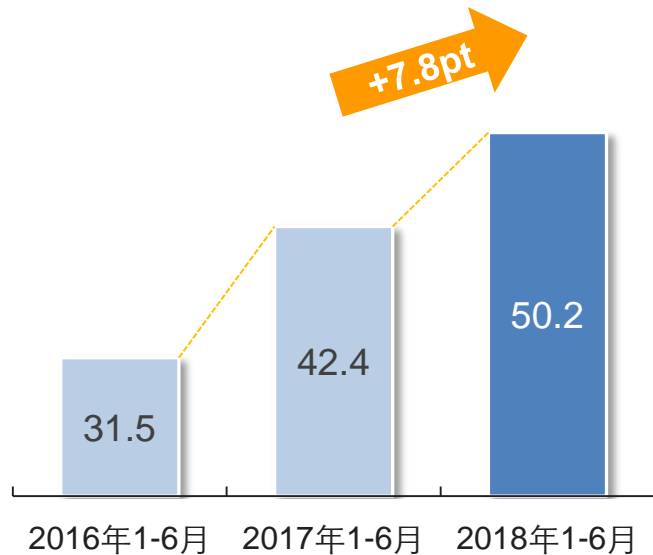
注：(1)13个月保单继续率：发单后13个月继续有效的寿险保单保费与当期生效的寿险保单保费的比例
(2)退保率=当期退保金/(寿险责任准备金期初余额+长期健康险责任准备金期初余额+长期险保费收入)

寿险业务(2/4)

业务结构优化，推动新业务价值率持续提升，剩余边际较快增长

长期保障型 新业务首年年化保费占比

单位：百分比



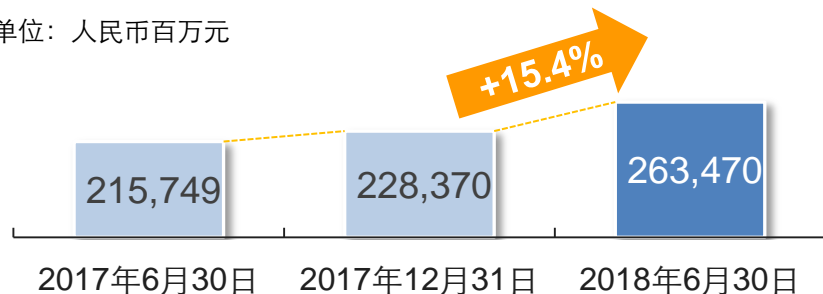
新业务价值率

单位：百分比



剩余边际余额

单位：人民币百万元



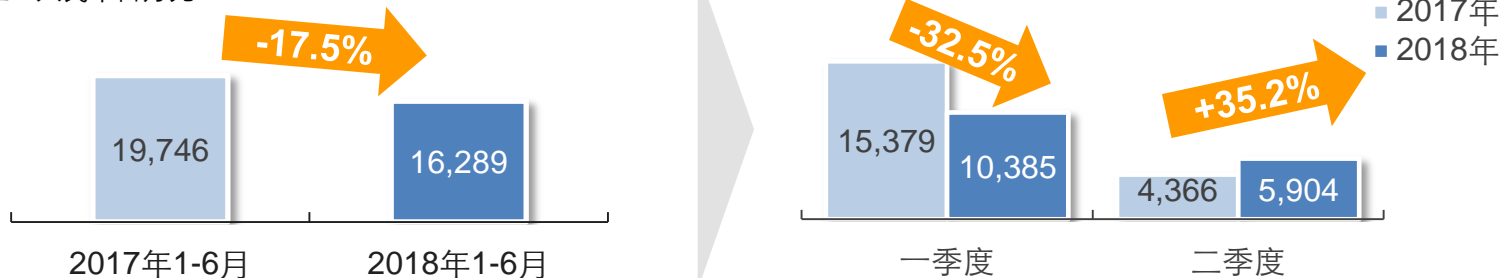
注：新业务价值率=新业务价值/新业务首年年化保费；长期保障型业务包括终身寿险、定期寿险、长期健康险及长期意外险等产品。

寿险业务(3/4)

新业务价值、新保上半年负增长，二季度改善

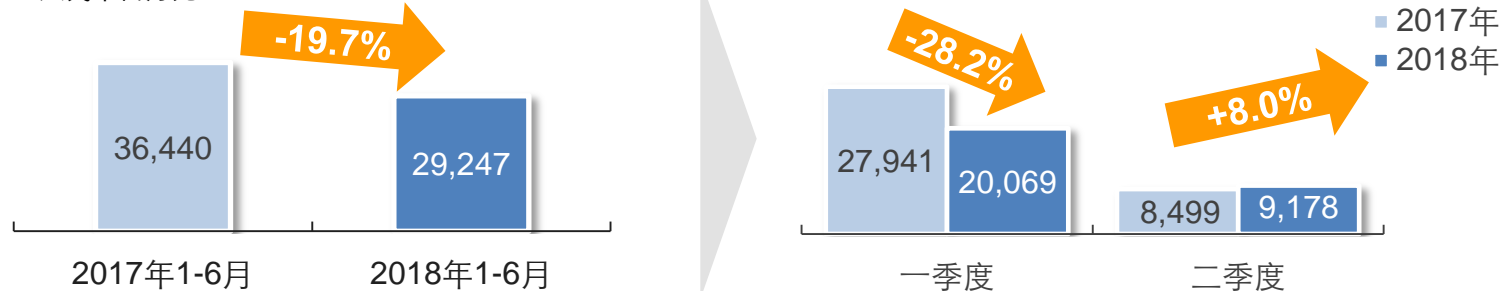
新业务价值

单位：人民币百万元



代理人渠道新保

单位：人民币百万元



注：由于四舍五入，季度直接相加合计数据可能与上半年数据存在细微尾差。

寿险业务(4/4)

营销员队伍基本面保持稳定

营销员数量

单位：万人

月均总人力



期末总人力



2017年1-6月

2018年1-6月

2018年6月30日

月均健康人力

单位：万人

+4.9%

32.6

34.2

2017年1-6月

2018年1-6月

月均绩优人力

单位：万人

-8.4%

19.1

17.5

2017年1-6月

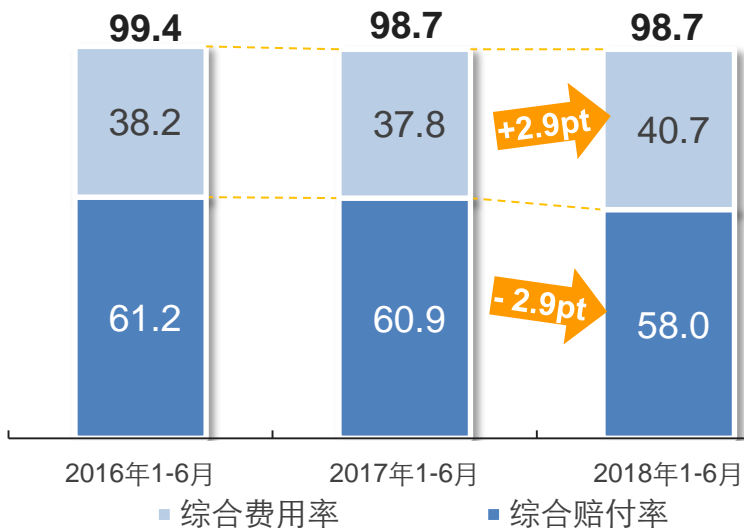
2018年1-6月

产险业务(1/3)

综合成本率保持稳定，发展速度明显回升

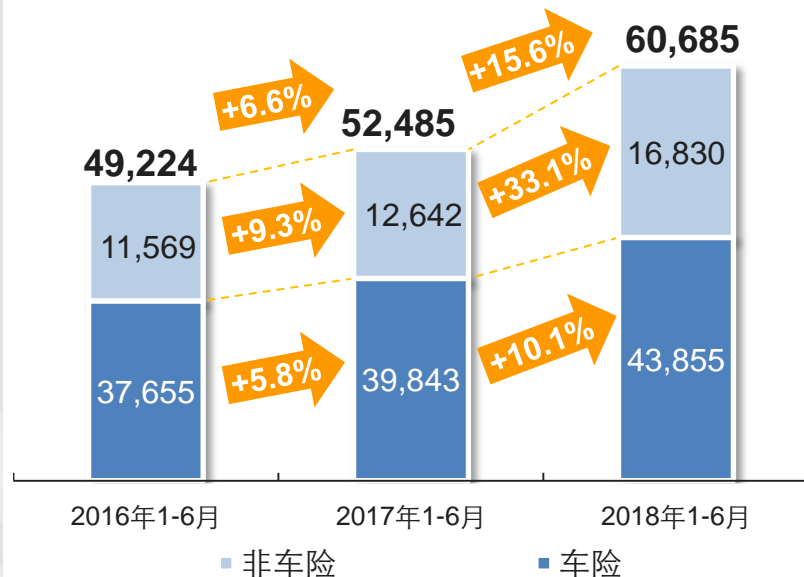
综合成本率

单位：百分比



保险业务收入

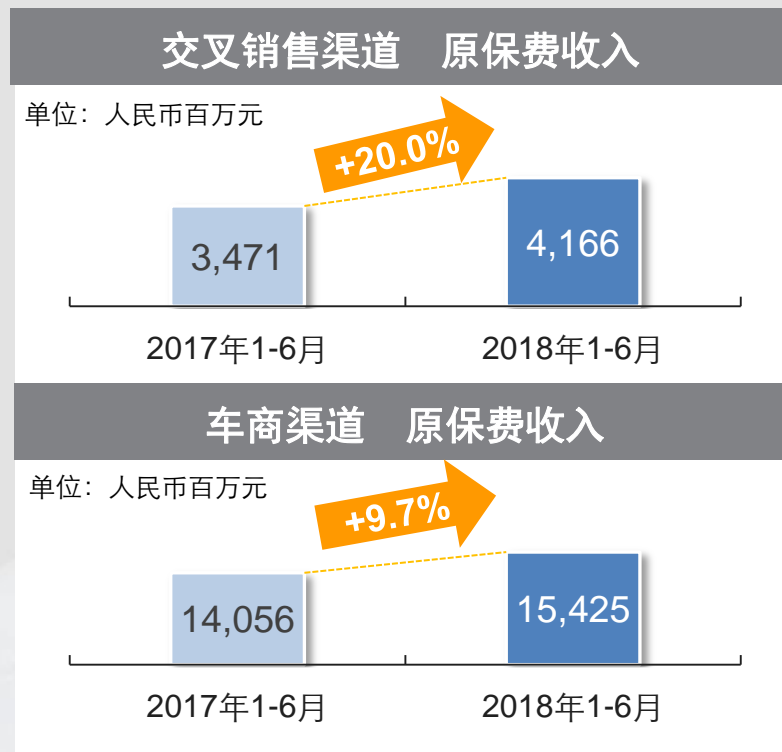
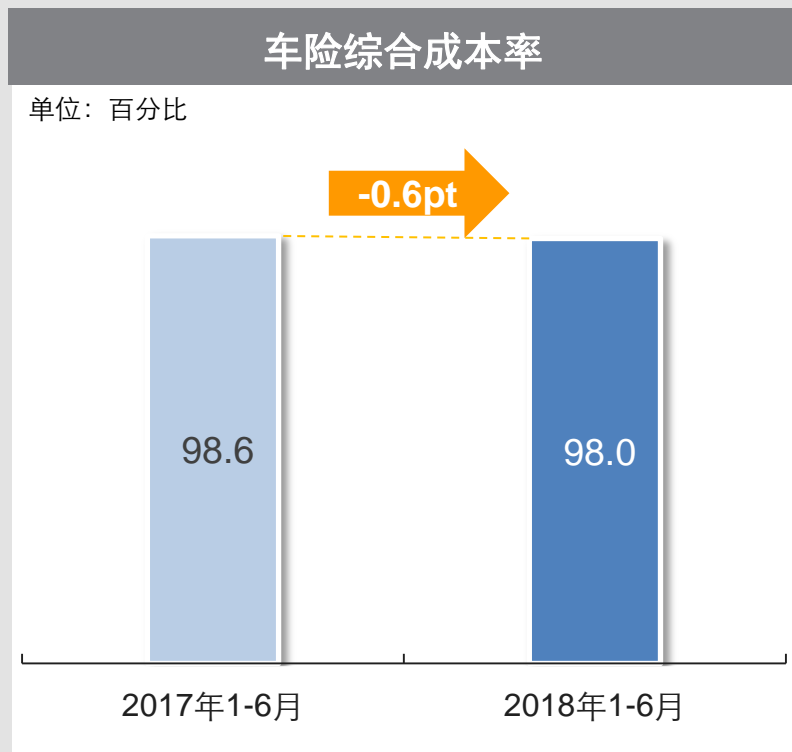
单位：人民币百万元



注：本页中的产险业务仅指太保产险

产险业务(2/3)

车险综合成本率小幅改善，交叉销售、车商渠道保持较快增长



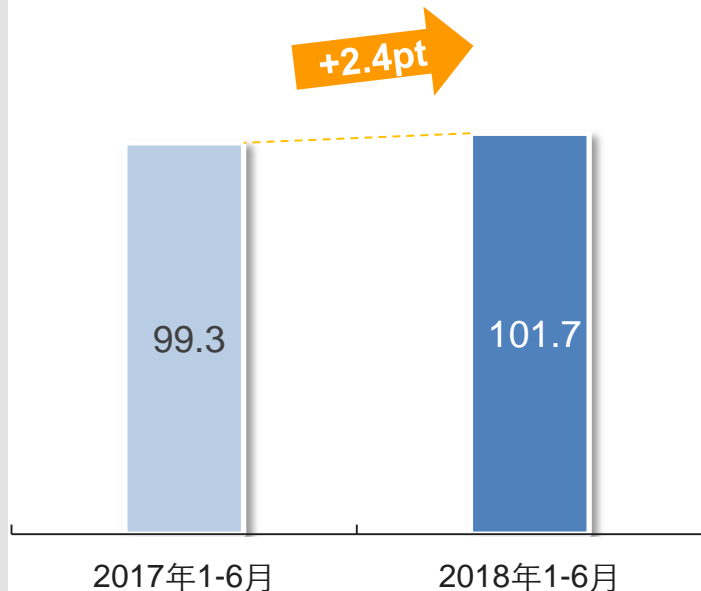
注：本页中的产险业务仅指太保产险

产险业务(3/3)

非车险承保亏损，新兴领域快速发展推动非车险占比明显提升

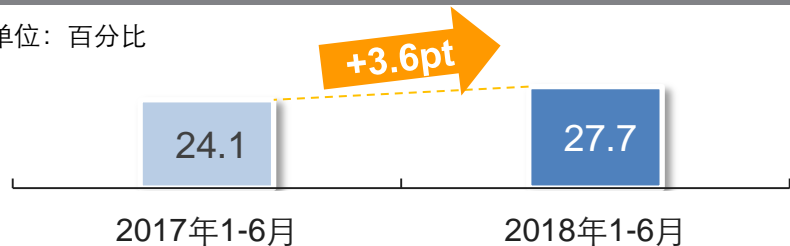
非车险综合成本率

单位：百分比



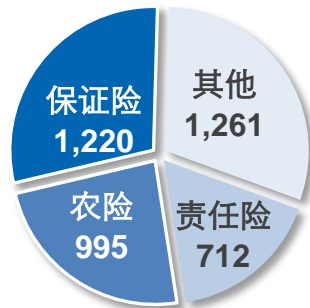
非车险在总保险业务收入中的占比

单位：百分比



非车险业务收入增量分布

单位：人民币百万元



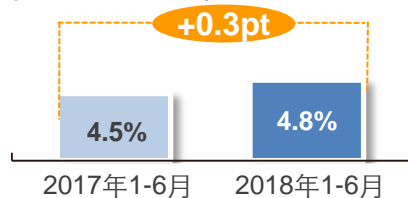
注：本页中的产险业务仅指太保产险

资产管理业务(1/2)

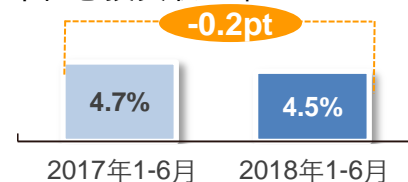
持续优化基于负债特性的大类资产配置，净值增长率同比提升

集团投资资产

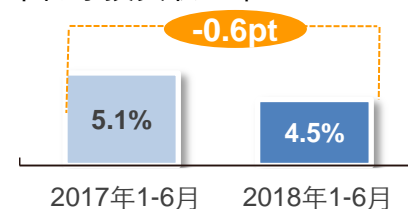
年化净值增长率



年化总投资收益率



年化净投资收益率



集团投资资产组合

2018年6月30日(%)

变化(pt)

固定收益类

债券投资

83.3 1.5

定期存款

46.7 (1.5)

债权投资计划

10.6 1.0

理财产品⁽¹⁾

10.5 1.9

优先股

8.4 0.1

其他固定收益投资⁽²⁾

2.7 (0.2)

权益投资类

4.4 0.2

权益型基金

13.2 (1.4)

债券型基金

1.9 -

股票

1.2 (0.3)

理财产品⁽¹⁾

4.8 (0.7)

优先股

1.0 (0.9)

其他权益投资⁽³⁾

0.6 (0.1)

投资性房地产

3.7 0.6

现金、现金等价物及其他

0.7 (0.1)

2.8 -

注：

(1)理财产品包括商业银行理财产品、信托公司集合资金信托计划、证券公司专项资产管理计划及银行业金融机构信贷资产支持证券等。

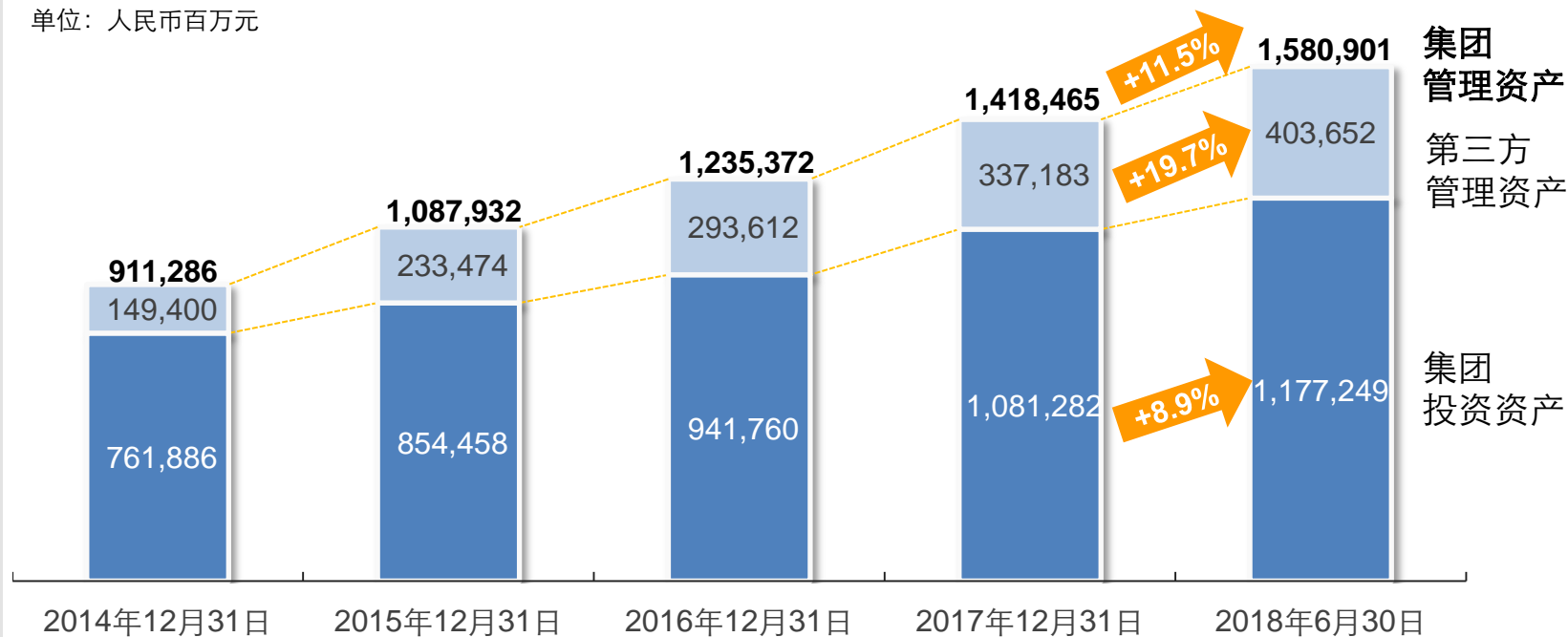
(2)其他固定收益投资包括存出资本保证金及保户质押贷款等。

(3)其他权益投资包括非上市股权等。

资产管理业务(2/2)

集团管理资产规模稳步增加，第三方管理资产突破4,000亿

单位：人民币百万元



提问与解答

平时注入一滴水



难时拥有太平洋