中国太平洋保险（集团）股份有限公司

2012 半年度报告摘要

§1 重要提示

本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本报告所载资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

本报告摘要摘自本公司2012年半年度报告全文，报告全文同时刊载于http://www.sse.com.cn。投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读半年度报告全文。

本公司第六届董事会第十次会议于2012年8月17日审议通过了本公司《2011年半年度报告》正文及摘要。应出席会议的董事15人，亲自出席会议的董事12人，委托出席会议的董事3人，其中吴菊民董事书面委托高国富董事长出席会议并代为行使表决权；冯军元董事书面委托杨向东董事出席会议并代为行使表决权；张祖同董事书面委托李若山董事出席会议并代为行使表决权。

本公司2012年半年度财务报告未经审计。

本公司不存在主要股东及关联方占用资金情况。

本公司不存在违反规定决策程序对外提供担保的情况。

本公司董事长高国富先生、财务负责人顾越先生、总精算师迟小磊女士及副总会计师王莺女士保证半年度报告中财务报告的真实、完整。

§2 公司基本情况简介

2.1 基本情况简介

A股简称	中国太保
A股代码	601601
A股上市交易所	上海证券交易所
H股简称	中国太保
H股代号	02601
H股上市交易所	香港联合交易所有限公司
公司注册地址和办公地址	上海市浦东新区银城中路190号交银金融大厦南楼
邮政编码	200120
公司国际互联网网址	http://www.cpic.com.cn
电子信箱	ir@cpic.com.cn

2.2 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	方林	杨继宏
联系地址	上海市浦东新区银城中路190号交银金融大厦南楼	
电　话	021-58767282	
传　真	021-68870791	
电子信箱	ir@cpic.com.cn	

§3 会计数据和业务数据摘要

3.1 主要会计数据

单位：人民币百万元

主要会计数据	2012年1-6月	2011年1-6月	本报告期比上年同期增减(%)
营业利润	3,461	7,521	(54.0)
利润总额	3,481	7,519	(53.7)
净利润注	2,638	5,816	(54.6)
扣除非经常性损益的净利润注	2,622	5,482	(52.2)
经营活动产生的现金流量净额	33,896	35,137	(3.5)
	2012年6月30日	2011年12月31日	本期末比上年末增减(%)
总资产	640,517	570,612	12.3
股东权益注	81,748	76,796	6.4

注：以归属于母公司股东的数据填列。

3.2 主要财务指标

主要财务指标	2012年1-6月	2011年1-6月	本报告期比上年同期增减(%)
基本每股收益(元/股)注	0.31	0.68	(54.6)
扣除非经常性损益后的基本每股收益(元/股)注	0.30	0.64	(52.2)
稀释每股收益(元/股)注	0.31	0.68	(54.6)
加权平均净资产收益率(%)注	3.3	7.2	减少3.9个百分点
每股经营活动产生的现金流量净额(元/股)	3.94	4.09	(3.5)
	2012年6月30日	2011年12月31日	本期末比上年末增减(%)
每股净资产(元/股)注	9.51	8.93	6.4

注：以归属于母公司股东的数据填列。

非经常性损益项目

单位：人民币百万元

主要财务指标	2012年1-6月
非流动资产处置收益	15
计入当期损益的政府补助	3
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的收益	3
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	2
非经常性损益的所得税影响额	(7)
少数股东应承担的部分	–
合计	16

3.3境内外会计准则差异

本公司按照中国会计准则编制的合并财务报表及按照香港财务报告准则编制的合并财务报表中列示的截至2012年6月30日和2011年6月30日止6个月期间的净利润以及于2012年6月30日和2011年12月31日的股东权益并无差异。

§4 董事长报告

2012年上半年，中国太保实现保险业务收入905.11亿元，同比增长4.2%。其中，寿险业务收入552.29亿元，同比增长1.2%；产险业务收入352.46亿元，同比增长9.2%。实现寿险新业务价值40.61亿元，同比增长6.0%；产险综合成本率94.2%，同比上升3.1个百分点。受投资收益下降和业务增速放缓等因素的影响，上半年实现归属于母公司股东的净利润26.38亿元，同比下降54.6%。截至2012年6月30日，集团内含价值1,218.33亿元，较上年末增长7.3%；集团和太保寿险、太保产险的偿付能力充足率分别为271%、183%、194%，保持了较好水平。

面对严峻困难的市场环境，中国太保一如既往，坚持专注保险主业、价值持续增长的发展战略，稳中求进、奋发有为，积极推进以客户需求为导向的转型发展，通过创新理念和机制，持续优化过程管理，加强成本管控，保持业务健康发展和价值持续提升。

一、聚焦营销渠道，聚焦期缴业务，寿险新业务价值持续增长

上半年，太保寿险实现保险业务收入552.29亿元，同比增长1.2%。其中，新保业务收入249.42亿元，同比下降17.8%。实现新业务价值40.61亿元，同比增长6.0%；新业务利润率达到15.4%，同比提升3.5个百分点。

聚焦人力健康发展和产能有效提升，营销渠道业务持续较快发展。上半年，营销渠道实现保险业务收入282.10亿元，同比增长21.5%；其中，新保业务收入72.88亿元，同比增长13.6%，新保业务增速持续领先主要同业。营销员月人均产能4,427元，同比增长17.3%；月均健康人力和绩优人力持续增长，在总人力中的占比持续提高。同时“巩固县域、突破城区”的区域策略取得初步成效，主要城区业务发展速度高于整体业务平均增速。营销渠道保险业务收入占比达到51.1%，同比提升8.6个百分点，渠道价值贡献能力持续提升。

聚焦期缴业务，业务结构和品质持续改善。上半年，太保寿险新保期缴和续期业务收入达到397.56亿元，占当期寿险总保费的72.0%，同比提升9.2个百分点。实现新保期缴业务收入94.69亿元，在新保业务中占比达到38.0%，同比增加5.0个百分点。缴费期十年及以上的业务收入在新保期缴业务收入中占比47.7%，同比提升5.9个百分点。从渠道看，营销渠道实现新保期缴业务收入68.80亿元，同比增长14.1%。银行渠道积极推动销售模式转型和期缴业务发展，缴费期五年及以上的业务收入占比同比提升21.4个百分点；自2011年下半年开始推出的银行渠道高价值新型期缴产品，继续保持良好的增长态势，上半年实现业务收入5.76亿元。电销等新渠道实现新保期缴业务收入2.36亿元，同比增长126.9%。同时，上半年寿险保单继续率维持在优良水平，13个月保单继续率为91.6%，25个月保单继续率为90.6%。

二、加快新渠道业务发展、提高目标客户留存率，产险业务保持较好盈利水平

上半年，太保产险实现产险业务收入352.46亿元，同比增长9.2%。受赔付支出增加等因素影响，上半年综合成本率同比上升3.1个百分点，达到94.2%。

深化渠道专业化建设，新渠道业务发展迅速。上半年，产险新渠道业务收入实现57.56亿元，同比增长94.5%；新渠道业务收入在产险业务收入中占比16.3%，同比提高7.1个百分点。其中，电网销业务收入44.92亿元，同比增长128.4%。交叉销售业务收入12.64亿元，同比增长27.3%。上半年，传统渠道保持了稳定增长，其中车商渠道业务收入同比增长22.3%，银行渠道业务收入增长32.4%。

强化续保管理和客户服务，目标客户留存率持续提高。上半年商业车险续保率达到59.1%，同比提升3.5个百分点；车险续保业务增速达到26.7%。重大客户数达到384家，同比增加106家；实现重大客户保费收入24.30亿元，同比增长30.8%。

三、加大配置定息资产，净投资收益率持续提升

截至2012年6月30日，投资资产总额为5,866.07亿元，较上年末增长12.3%。受资本市场波动影响，上半年实现总投资收益86.52亿元，同比下降20.1%；总投资收益率为3.9%，同比下降0.5个百分点；实现净投资收益131.46亿元，同比增长22.2%；净投资收益率为4.9%，同比提升0.5个百分点；投资资产净值增长率达到5.3%，同比提升2.1个百分点。

上半年，太保资产把握定息资产利率处在周期性相对高位的机遇，加快高收益定息资产的配置力度，重点配置于协议存款和商业银行次级债，固定息投资利息收入118.87亿元，较上年同期增长37.4%；大力调整权益类资产结构，加强对具有长期投资潜力和分红实力的大型蓝筹股的投资，股票分红收入同比增长56.0%；持续推进多项债权计划项目的发起设立准备工作，努力培育在债权、股权和不动产等领域的专业投资能力。

四、凭借积极的市场拓展和专业的投资能力，长江养老资产规模稳步提升

上半年，长江养老在巩固上海市场优势地位的同时，通过渠道合作对重点行业、重点企业的营销开拓实现重要突破。同时，长江养老依托集团优势，与太保寿险、太保产险有效开展企业年金业务合作。长江养老专业稳健的投资管理理念和风格日趋成熟，企业年金受托资产管理和内部投资均取得了较好的业绩。截至2012年6月30日，长江养老受托管理资产规模达到294.38亿元，较上年末增长8.0%；投资资产规模209.15亿元，较上年末增长15.5%。

五、创新理念和机制，有序推进“以客户需求为导向”的转型发展

中国太保积极推进“以客户需求为导向”的创新变革，关注客户需求、改善客户界面、提升客户体验。目前太保寿险正在实施的精确营销、“神行太保”移动销售和服务系统，以及太保产险大力发展的“3G快速理赔系统”等新技术都是基于转型发展要求所做的积极举措和尝试。下阶段公司将通过客户洞见、交叉销售、在线服务等一系列重点项目的实施，为目标客户提供多样化的保险需求解决方案。

公司荣誉

● 中国太保蝉联美国《财富》全球500强企业，排名450位，较上年上升17位；

● 中国太保在世界品牌实验室颁发的“2012年中国500最具价值品牌排行榜”上列87位，较上年上升6位；

● 太保寿险获亚太顾客服务协会颁发的2011年“最佳客户关系服务杰出奖”、“最佳客户联络中心”、“最佳创意科技（保险业）”及“最佳技术运用（保险业）”四个奖项，其中“最佳客户关系服务杰出奖”是该协会授予的最高奖项；

● 太保产险“神行车保”产品在中国保险报？中国网主办的2011年度保险产品评选活动中被评为“2011年度机动车辆保险产品”。

当前，国内外经济金融形势依然严峻复杂，经济增速的放缓和资本市场的低迷仍将对保险业发展产生重要影响，经营成本上升、业务增速趋缓等因素给公司经营带来较大压力。我们将始终坚持专注保险主业、推动和实现可持续价值增长的经营理念，积极应对挑战，持续推进以客户需求为导向的转型发展，努力保持业务的平稳健康发展。

§5 管理层讨论与分析

5.1管理层讨论与分析

本公司主要通过太保寿险、太保产险为客户提供全面的人寿及财产保险产品和服务；通过太保资产管理和运用保险资金。本公司还通过长江养老从事养老金业务；通过太保香港、太保投资（香港）在香港市场分别从事财产保险和资产管理业务；通过太保在线（www.ecpic.com.cn）的电子商务平台销售人寿及财产保险产品。

由于长江养老、太保香港、太保投资（香港）、太保在线的业务在本公司的占比较小，以下对人寿保险业务的分析均指太保寿险，对财产保险业务的分析均指太保产险，对资产管理业务的分析均指太保资产。

一、主要经营指标

单位：人民币百万元

截至6月30日止6个月	2012年	2011年	同比(%)
保险业务收入	90,511	86,875	4.2
人寿保险	55,229	54,574	1.2
财产保险	35,246	32,267	9.2
归属于母公司股东净利润	2,638	5,816	(54.6)
人寿保险	1,059	2,793	(62.1)
财产保险	1,568	2,342	(33.0)
寿险上半年新业务价值	4,061	3,830	6.0
财产保险综合成本率(%)	94.2	91.1	3.1pt
	2012年6月30日	2011年12月31日	同比(%)
市场占有率			
人寿保险(%)注1	9.6	9.7	(0.1pt)
财产保险(%)	12.5	12.9	(0.4pt)
集团内含价值	121,833	113,564	7.3
集团客户数(千)注2	76,191	69,995	8.9
客均保单件数(件)	1.42	1.41	0.7
养老金业务			
受托管理资产	29,438	27,258	8.0
投资管理资产	20,915	18,104	15.5

注：

1、根据保监会公布的寿险公司原保费收入计算。

2、集团客户数是指该期末/年底，至少持有一张由太保集团下属子公司签发的、在保险责任期内且保险期限不小于365天保单的投保人和被保险人，投保人与被保险人为同一人时视为一个客户。

二、人寿保险业务

（一）业务分析

受宏观经济环境变化、劳动力成本上升及银行保险业务处于调整期等因素的影响，2012年上半年整体寿险市场增速依然低迷。上半年本公司实现寿险业务收入552.29亿元，同比增长1.2%；其中，新保业务收入249.42亿元，同比下降17.8%；续期业务收入302.87亿元，同比增长25.0%。

1、按渠道的分析

单位：人民币百万元

截至6月30日止6个月	2012年	2011年	同比(%)
营销渠道			
保险业务收入	28,210	23,212	21.5
新保业务	7,288	6,417	13.6
期缴	6,880	6,030	14.1
趸缴	408	387	5.4
续期业务	20,922	16,795	24.6
银行渠道			
保险业务收入	21,709	28,006	–22.5
新保业务	12,582	20,718	–39.3
期缴	2,325	3,881	–40.1
趸缴	10,257	16,837	–39.1
续期业务	9,127	7,288	25.2
直销渠道			
保险业务收入	4,906	3,178	54.4
新保业务	4,836	3,112	55.4
期缴	28	7	300
趸缴	4,808	3,105	54.8
续期业务	70	66	6.1
新渠道			
保险业务收入	404	178	127
新保业务	236	106	122.6
期缴	236	104	126.9
趸缴	–	2	–100
续期业务	168	72	133.3
合计	55,229	54,574	1.2

截至6月30日止6个月/6月30日	2012年	2011年	同比(%)
保险营销员(千名)	270	282	(4.3)
保险营销员每月人均首年保险业务收入(元)	4,427	3,773	17.3
保险营销员每月人均寿险新保单件数(件)	1.20	1.29	(7.0)

①营销渠道

上半年本公司营销新保业务收入为72.88亿元，同比增长13.6%；续期业务收入209.22亿元，同比增长24.6%。

本公司注重营销渠道人力的健康发展，采取差异化的增员策略，提升城区营销员占比和增员质量；通过严格执行考核、差勤管理、有效培训等基础管理措施，提高队伍销售能力，提升绩优营销员的占比，营销员月人均产能持续上升，上半年达到4,427元，同比增长17.3%。

本公司持续提升客户服务能力，通过数据分析与客户洞见、开发客制化产品等措施，不断增强新客户开拓能力、提高老客户加保比例；推广精确营销，将客户服务理念融入传统营销各环节中，实现团队绩效、客户价值及销售能力的全面提升；推动“神行太保”移动销售系统全面上线，有效地提升了客户体验和承保效率。

②银行渠道

上半年，整个行业的银行渠道业务仍处于低迷状态，本公司银行渠道实现保险业务收入217.09亿元，同比下降22.5%，其中新保业务收入125.82亿元，同比下降39.3%。

面对严峻挑战，本公司继续推动以期缴业务为核心的渠道业务转型，上半年新保期缴业务收入23.25亿元，其中缴费期五年及以上的业务收入18.40亿元，占比较上年提升21.4个百分点；实现高价值新型期缴业务收入5.76亿元，有助于稳定银保渠道的价值贡献。续期业务收入91.27亿元，同比增长25.2%。

③直销渠道

上半年，直销渠道坚持细分客户、综合开拓，进一步提升安贷宝和乘意险等主力产品的市场竞争力；以项目管理为抓手，创新培植增长点，对小额保险、旅游景点等13类项目进行统筹部署和管理；复制推广“红阴模式”，在新农合医保市场保持技术领先。上半年，直销渠道实现保险业务收入49.06亿元，同比增长54.4%。

④新渠道

上半年，本公司加快电销等新渠道业务发展，重点发展高价值期缴业务，实现保险业务收入4.04亿元，同比增长127.0%。其中，新保业务收入为2.36亿元，同比增长122.6%；续期业务收入为1.68亿元，同比增长133.3%。

2、按业务类型的分析

单位：人民币百万元

截至6月30日止6个月	2012年	2011年	同比(%)
保险业务收入	55,229	54,574	1.2
传统型保险	8,305	7,899	5.1
分红型保险	44,180	44,177	–
万能型保险	30	38	(21.1)
短期意外与健康保险	2,714	2,460	10.3
保险业务收入	55,229	54,574	1.2
个人业务	51,589	52,432	(1.6)
团体业务	3,640	2,142	69.9

本公司坚持发展风险保障型和长期储蓄型业务，上半年实现传统型保险业务收入83.05亿元，同比增长5.1%，占比提升0.5个百分点；分红型保险业务收入441.80亿元，与去年同期持平；短期意外和健康保险业务收入27.14亿元，同比增长10.3%。从客户类型看，个人业务占比93.4%。

3、保单继续率

截至6月30日止6个月	2012年	2011年	同比
个人寿险客户13个月保单继续率(%)注1	91.6	93.1	(1.5pt)
个人寿险客户25个月保单继续率(%)注2	90.6	89.9	0.7pt

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、25个月保单继续率：发单后25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。

上半年本公司致力于提升客户服务和续期保费管理水平，个人寿险客户13个月及25个月保单继续率保持在优良水平。

4、前十大地区保险业务收入

上半年，本公司人寿保险业务收入主要来源于经济较发达或人口较多的省市。本公司将持续优化与城区发展相适应的资源配置和投入，巩固县域优势，实施城区突破，提高城区业务占比。

单位：人民币百万元

截至6月30日止6个月	2012年	2011年	同比(%)
保险业务收入	55,229	54,574	1.2
江苏	5,488	5,465	0.4
河南	4,803	5,509	(12.8)
山东	4,217	4,118	2.4
广东	3,887	4,288	(9.4)
上海	3,538	2,570	37.7
河北	3,460	3,345	3.4
浙江	3,347	3,215	4.1
北京	2,635	2,429	8.5
四川	2,594	3,118	(16.8)
湖北	2,380	2,527	(5.8)
小计	36,349	36,584	(0.6)
其他地区	18,880	17,990	4.9

（二）财务分析

单位：人民币百万元

截至6月30日止6个月	2012年	2011年	同比(%)
已赚保费	53,959	53,080	1.7
投资收益注1	9,316	9,161	1.7
汇兑损益	1	(7)	(114.3)
其他业务收入	344	337	2.1
营业收入	63,620	62,571	1.7
退保金	(6,175)	(3,898)	58.4
赔付支出	(5,085)	(7,432)	(31.6)
减：摊回赔付支出	461	447	3.1
提取保险责任准备金净额	(36,481)	(35,559)	2.6
手续费及佣金支出	(5,018)	(4,653)	7.8
业务及管理费	(4,614)	(4,138)	11.5
其他支出注2	(5,528)	(3,912)	41.3
营业支出	(62,440)	(59,145)	5.6
营业利润	1,180	3,426	(65.6)
营业外收支净额	5	(4)	(225.0)
所得税	(126)	(629)	(80.0)
净利润	1,059	2,793	(62.1)

注：

1、投资收益包括报表中投资收益和公允价值变动收益/（损失）。

2、其他支出包括保单红利支出、摊回分保费用、利息支出、其他业务成本、计提资产减值准备、营业税金及附加等。

投资收益。上半年为93.16亿元，同比增长1.7%。

退保金。上半年为61.75亿元，同比增长58.4%。主要是由于银行渠道部分产品退保增加。

赔付支出。上半年为50.85亿元，同比减少31.6%，主要是满期及生存给付比去年减少。

单位：人民币百万元

截至6月30日止6个月	2012年	2011年	同比(%)
赔付支出	5,085	7,432	(31.6)
传统型保险	3,195	1,806	76.9
分红型保险	1,216	5,022	(75.8)
万能型保险	11	12	(8.3)
短期意外与健康保险	663	592	12.0
赔付支出	5,085	7,432	(31.6)
赔款支出	663	592	12.0
满期及生存给付	2,395	5,382	(55.5)
年金给付	1,208	809	49.3
死伤医疗给付	819	649	26.2

手续费及佣金支出。上半年为50.18亿元，同比增长7.8%，主要是发展较快的营销渠道佣金支出增加以及营销增员成本上升影响。

单位：人民币百万元

截至6月30日止6个月	2012年	2011年	同比(%)
手续费及佣金支出	5,018	4,653	7.8
传统型保险	433	181	139.2
分红型保险	4,054	3,747	8.2
万能型保险	1	–	/
短期意外与健康保险	530	725	(26.9)

业务及管理费。上半年为46.14亿元，同比增长11.5%。业务及管理费占保险业务收入的比例上升，主要是由于营销渠道及新渠道的投入增加以及通货膨胀环境下的人工及办公职场使用成本增加。

其他支出。上半年为55.28亿元，同比增长41.3%，主要是由于投资资产减值增加。

综合上述因素，上半年本公司人寿保险业务实现净利润10.59亿元。

三、财产保险业务

（一）业务分析

2012年上半年，面对宏观经济增速放缓和市场竞争行为出现新变化的挑战，本公司着力推进转型发展，根据形势变化及时调整应对举措，实现保险业务收入352.46亿元，同比增长9.2%；综合成本率为94.2%，同比上升3.1个百分点。

1、按险种的分析

单位：人民币百万元

截至6月30日止6个月	2012年	2011年	同比(%)
保险业务收入	35,246	32,267	9.2
机动车辆险	26,226	23,812	10.1
交强险	6,371	5,782	10.2
商业车险	19,855	18,030	10.1
非机动车辆险	9,020	8,455	6.7
企财险	3,051	2,864	6.5
责任险	1,328	1,165	14.0
意外险	970	826	17.4
货运险	951	891	6.7
其　他	2,720	2,709	0.4

①机动车辆险

本公司持续巩固传统渠道优势，着力推进车险续保管理和新渠道发展；依托“3G快速理赔系统”等新技术，创新理赔服务、改善客户体验、打造差异化竞争优势，实现车险业务平稳增长。上半年实现机动车辆保险业务收入262.26亿元，同比增长10.1%。

②非机动车辆险

本公司强化资源整合，持续提高渠道的专业化能力。加强客户分类管理，深入推进重大客户分层管理体系建设；实施差异化的险种发展策略，积极推进传统险种发展，有序开展农险、信用险和保证险，发挥航运保险专业化集约化经营优势。2012年上半年实现非机动车辆保险业务收入90.20亿元，同比增长6.7%。

2、按渠道的分析

单位：人民币百万元

截至6月30日止6个月	2012年	2011年	同比(%)
保险业务收入	35,246	32,267	9.2
直销渠道	6,849	7,571	(9.5)
代理渠道	19,540	18,924	3.3
经纪渠道	3,101	2,812	10.3
新渠道	5,756	2,960	94.5

注：新渠道含交叉销售、电销及网销。

上半年本公司坚持多渠道协同发展，注重提升各渠道的专业能力。新渠道方面，本公司加强电销的渠道建设，不断提高渠道产能，实现电销业务收入44.77亿元，同比增长129.0%；完善交叉销售体系建设，积极引导寿险营销员提高活动率、提升销售能力，实现交叉销售收入12.64亿元，同比增长27.3%；电销、网销及交叉销售收入占财产保险业务收入的16.3%，同比上升7.1个百分点。传统渠道方面，巩固车商、银保等兼业代理渠道优势，并积极探索新的业务合作方式。车商渠道业务收入同比增长22.3%，银行渠道业务收入增长32.4%。

3、前十大地区保险业务收入

上半年本公司的财产保险业务收入主要来自东部沿海地区和经济较发达的内陆省份，未来本公司将依托遍布全国的分销网络，综合考虑市场潜力及经营效益等相关因素，实施差异化的区域发展策略。

单位：人民币百万元

截至6月30日止6个月	2012年	2011年	同比(%)
保险业务收入	35,246	32,267	9.2
广东	4,780	4,598	4.0
江苏	4,050	3,645	11.1
浙江	3,124	2,783	12.3
上海	2,889	2,556	13.0
山东	2,630	2,410	9.1
北京	1,888	1,520	24.2
辽宁	1,096	1,047	4.7
河北	1,092	1,038	5.2
四川	1,088	1,012	7.5
福建	1,064	966	10.1
小计	23,701	21,575	9.9
其他地区	11,545	10,692	8.0

（二）财务分析

单位：人民币百万元

截至6月30日止6个月	2012年	2011年	同比(%)
已赚保费	26,792	21,921	22.2
投资收益注1	1,217	1,385	(12.1)
汇兑损益	3	(8)	(137.5)
其他业务收入	72	61	18.0
营业收入	28,084	23,359	20.2
赔付支出	(18,045)	(12,128)	48.8
减：摊回赔付支出	2,899	2,198	31.9
提取保险责任准备金净额	(854)	(2,486)	(65.6)
手续费支出	(3,264)	(2,655)	22.9
业务及管理费	(5,818)	(4,847)	20.0
其他支出注2	(810)	(344)	135.5
营业支出	(25,892)	(20,262)	27.8
营业利润	2,192	3,097	(29.2)
营业外收支净额	3	(1)	(400.0)
所得税	(627)	(754)	(16.8)
净利润	1,568	2,342	(33.0)

注：

1、投资收益包括报表中投资收益和公允价值变动收益/（损失）。

2、其他支出包括分保费用、摊回分保费用、利息支出、其他业务成本、计提资产减值准备、营业税金及附加等。

投资收益。上半年为12.17亿元，同比减少12.1%，主要是上半年股票和基金买卖价差收入减少所致。

赔付支出。上半年为180.45亿元，同比增长48.8%，主要是业务增长、上年保费高增速带来的赔付增加及赔付成本升高所致。

单位：人民币百万元

截至6月30日止6个月	2012年	2011年	同比(%)
赔付支出	18,045	12,128	48.8
机动车辆险	14,798	9,973	48.4
非机动车辆险	3,247	2,155	50.7

手续费支出。上半年为32.64亿元，同比增长22.9%。手续费占保险业务收入的比例从2011年上半年的8.2%上升到9.3%，主要原因是上半年市场竞争加剧所致。

单位：人民币百万元

截至6月30日止6个月	2012年	2011年	同比(%)
手续费支出	3,264	2,655	22.9
机动车辆险	2,212	1,771	24.9
非机动车辆险	1,052	884	19.0

业务及管理费。上半年为58.18亿元，同比增长20.0%。业务及管理费占保险业务收入的比例从2011年上半年的15.0%上升到16.5%，主要是新技术的应用和新渠道的推广投入加大以及员工社会保障成本的增加。

综合上述原因，上半年本公司财产保险业务实现净利润15.68亿元。

四、资产管理业务

本公司资产管理业务坚持稳健的投资策略，逐步提高资产配置和投资管理能力，努力提升投资收益的稳定性和持续性。

2012年上半年资本市场表现低迷，在中国人民银行调降存款类金融机构人民币存款准备金率和存贷款基准利率的背景下，市场利率水平总体下行。本公司基于对市场走势的研判，在年初提前配置了收益率相对较高的固定收益类资产，同时密切关注权益市场波动，操作中力求审慎。

（一）投资组合

单位：人民币百万元

	2012年6月30日	2011年12月31日	同比(%)
投资资产(合计)	586,607	522,530	12.3
按投资对象分			
固定收益类	489,898	447,418	9.5
–债券投资	287,666	276,688	4.0
–定期存款	168,816	137,373	22.9
–债权投资计划	24,963	25,563	(2.3)
–其他固定收益投资注1	8,453	7,794	8.5
权益投资类	62,354	53,573	16.4
–基金	28,661	20,547	39.5
–股票	27,589	26,862	2.7
–其他权益投资注2	6,104	6,164	(1.0)
投资性房地产	6,451	6,573	(1.9)
现金及现金等价物	27,904	14,966	86.4
按投资目的分			
交易性金融资产	1,944	2,907	(33.1)
可供出售金融资产	126,119	117,592	7.3
持有至到期投资	214,730	202,536	6.0
贷款及其他注3	243,814	199,495	22.2

注：

1、其他固定收益投资包括存出资本保证金、保户质押贷款及理财产品等。

2、其他权益投资包括非上市股权等。

3、贷款及其他主要包括定期存款、货币资金、买入返售金融资产、保户质押贷款、存出资本保证金、归入贷款及应收款的投资及投资性房地产等。

上半年本公司投资资产总额为5,866.07亿元，较上年末增长12.3%，其中：固定收益类资产占比83.5%，较上年末下降2.1个百分点，新增固定收益类资产424.80亿元，重点配置于协议存款，定期存款总额较上年末增长22.9%；权益类资产占比10.6%，较上年末上升0.3个百分点，主要是本公司根据对债券市场走势的判断并基于资金流动性管理的需要，配置了70多亿元的债券基金和货币市场基金。

从投资目的来看，本公司投资资产主要配置在可供出售金融资产、持有至到期投资和贷款及其他等三类，其中：贷款及其他同比增长22.2%，主要原因是协议存款的增长。

（二）投资收益

上半年本公司实现总投资收益86.52亿元，同比下降20.1%；总投资收益率3.9%，同比下降0.5个百分点，主要是权益类资产的买卖价差损失以及计提投资资产减值损失所致。

净投资收益131.46亿元，同比增长22.2%，主要是固定收益类资产投资总额增加及投资收益率提升所致，固定息投资利息收入同比增长37.4%；净投资收益率4.9%，同比提升0.5个百分点。

单位：人民币百万元

截至6月30日止6个月	2012年	2011年	同比(%)
固定息投资利息收入	11,887	8,650	37.4
权益投资资产分红收入	1,076	2,025	(46.9)
投资性房地产租金收入	183	87	110.3
净投资收益	13,146	10,762	22.2
证券买卖(损失)/收益	(2,239)	547	(509.3)
公允价值变动收益/(损失)	77	(87)	(188.5)
计提投资资产减值准备	(2,432)	(1,004)	142.2
处置合营企业净收益	–	479	(100.0)
其他收益注	100	131	(23.7)
总投资收益	8,652	10,828	(20.1)
净投资收益率(年化)(%)	4.9	4.4	0.5pt
总投资收益率(年化)(%)	3.9	4.4	(0.5pt)

注：其他收益包括货币资金及买入返售金融资产的利息收入和权益法下对合营企业的投资收益等。

五、其他

太保资产。本公司通过股权占比99.67%的太保资产对保险资金进行管理和运用。截至2012年6月30日，太保资产总资产7.50亿元，净资产5.72亿元，2012年上半年净利润0.23亿元。

长江养老。本公司持有长江养老51.00%的股份。截至2012年6月30日，长江养老总资产8.10亿元，净资产7.26亿元，受托管理资产规模294.38亿元，2012年上半年净亏损0.25亿元。

太保香港。本公司主要通过全资拥有的太保香港开展境外业务。截至2012年6月30日，太保香港总资产6.74亿元，净资产2.28亿元，2012年上半年保险业务收入1.83亿元，净利润23.78万元。

太保投资（香港）。本公司主要通过股权占比99.83%的太保投资（香港）开展境外资产管理业务。截至2012年6月30日，太保投资（香港）总资产0.48亿元，净资产0.45亿元，2012年上半年净利润0.02亿元。

太保在线。本公司主要通过全资拥有的太保在线开展电子商务平台销售。截至2012年6月30日，太保在线总资产0.99亿元，净资产0.50亿元，2012年上半年净利润5.11万元。

六、专项分析

（一）与公允价值计量相关的项目

单位：人民币百万元

	2012年6月30日	2011年12月31日	当期变动	公允价值变动对当期利润的影响金额注
交易性金融资产	1,944	2,907	(963)	77
可供出售金融资产	126,119	117,592	8,527	(2,432)
合　计	128,063	120,499	7,564	(2,355)

注：可供出售金融资产公允价值变动对当期利润的影响为计提的资产减值准备。

（二）合并报表中变化幅度超过30%的项目及原因

单位：人民币百万元

资产负债表项目	2012年6月30日	2011年12月31日	变动幅度(%)	主要变动原因
货币资金	21,003	14,903	40.9	日常流动性管理需要
交易性金融资产	1,944	2,907	(33.1)	出售该类投资
买入返售金融资产	6,901	43	15,948.8	短期资金融出业务增加
应收保费	5,445	3,074	77.1	业务增长及时点因素
应收分保账款	4,271	3,178	34.4	时点因素