公司代码:601601　　公司简称:中国太保

中国太平洋保险(集团)股份有限公司

[2018] 半年度报告摘要

一 重要提示

1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读半年度报告全文。

2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

3

未出席董事情况

未出席董事职务	未出席董事姓名	未出席董事的原因说明	被委托人姓名
董事	孙小宇	因其他公务	孔庆伟
董事	朱可炳	因其他公务	孔祥清

4 本半年度报告未经审计。

5

经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

无

二 公司基本情况

2.1

公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	中国太保	601601	
H股	香港联合交易所有限公司	中国太保	02601	

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	马欣	潘峰
电话	021-58767282	021-58767282
办公地址	中国(上海)自由贸易试验区银城中路190号交银金融大厦南楼	中国(上海)自由贸易试验区银城中路190号交银金融大厦南楼
电子信箱	ir@cpic.com.cn	ir@cpic.com.cn

2.2 公司主要财务数据

单位:百万元　币种:人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	1,285,921	1,171,224	9.8
归属于上市公司股东的净资产	138,878	137,498	1.0
	本报告期(1-6月)	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
经营活动产生的现金流量净额	53,766	41,167	30.6
营业收入注1	204,694	177,561	15.3
归属于上市公司股东的净利润	8,254	6,509	26.8
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	8,217	6,504	26.3
加权平均净资产收益率(%)注2	5.8	4.8	增加1.0个百分点
基本每股收益(元/股)注2	0.91	0.72	26.8
稀释每股收益(元/股)注2	0.91	0.72	26.8

注:

1.根据《关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》(财会〔2017〕30 号)和《关于一般企业财务报表格式有关问题的解读》,上年同期数据已重述。

2.以归属于本公司股东的数据填列。

2.3 前十名股东持股情况表

单位:股

截止报告期末股东总数(户)					96,340
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)					0
前10名股东持股情况					
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结的股份数量
香港中央结算(代理人)有限公司	境外法人	30.60	2,772,724,635	0	无 0
华宝投资有限公司	国有法人	14.17	1,284,277,846	0	无 0
申能(集团)有限公司	国有法人	13.52	1,225,082,034	0	无 0
上海海烟投资管理有限公司	国有法人	5.17	468,828,104	0	无 0
上海国有资产经营有限公司	国有法人	4.88	442,420,942	0	无 0
中国证券金融股份有限公司	其他	3.68	333,654,201	0	无 0
上海久事(集团)有限公司	国有法人	2.77	250,949,460	0	无 0
云南合和(集团)股份有限公司	国有法人	1.46	132,613,032	0	无 0
中央汇金资产管理有限责任公司	其他	1.22	110,741,200	0	无 0
中国宝武钢铁集团有限公司	国有法人	0.76	68,818,407	0	无 0
上述股东关联关系或一致行动关系的说明	华宝投资有限公司是中国宝武钢铁集团有限公司的全资子公司,两者之间存在关联关系。除此之外,本公司未知上述股东存在其他关联关系或一致行动关系。				
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	无				

注:

1、截至报告期末,本公司未发行优先股。

2、前十名股东持股情况根据中国证券登记结算有限责任公司上海分公司(A股)和香港中央证券登记有限公司(H股)的登记股东名册排列;A股股东性质为股东在中国证券登记结算有限公司上海分公司登记的账户性质。

3、香港中央结算(代理人)有限公司所持股份为代客户持有。因联交所并不要求客户向香港中央结算(代理人)有限公司申报所持有股份是否有质押及冻结情况,因此香港中央结算(代理人)有限公司无法统计或提供质押或冻结的股份数量。根据《证券及期货条例》第XV部的规定,当其持有股份的性质发生变化(包括股份被质押),大股东要向联交所及公司发出通知。截至报告期末,本公司未知悉大股东根据《证券及期货条例》第XV部发出的上述通知。

4、本公司股东上海国有资产经营有限公司于2015年12月10日完成以所持本公司部分A股股票为标的发行可交换公司债券的发行工作,将其持有的预备用于交换的共计112,000,000股本公司A股股票及其孳息作为担保及信托财产,以中国国际金融有限公司名义持有,并以“上海国资-中金公司-15国资EB担保及信托财产专户”作为证券持有人登记在本公司证券持有人名册上。详情请参见本公司于2015年12月15日发布的《关于公司股东完成可交换公司债券发行及公司股东对持有的部分本公司A股股票办理担保及信托登记的公告》。

2.4 截止报告期末的优先股股东总数、前十名优先股股东情况表

□适用 √不适用

2.5 控股股东或实际控制人变更情况

□适用 √不适用

本公司股权结构较为分散,公司主要股东的各个最终控制人都无法实际支配公司行为,因此本公司不存在控股股东,也不存在实际控制人。

2.6 未到期及逾期未兑付公司债情况

□适用 √不适用

三 经营情况讨论与分析

3.1

经营情况的讨论与分析

3.1.1董事长致股东的信

尊敬的中国太保股东:

2018年上半年,中国宏观经济总体平稳,稳中向好,经济结构持续优化。同时,随着世界经济形势的变化,中国也面临着一些新问题、新挑战。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。

“稳中求变”,“稳”体现在市场地位、发展质量和风险管控。

●□市场地位稳。公司综合实力进一步增强,从“电位”上保持了稳定的市场地位。集团营业收入在半年内首次突破两千亿大关,达到2,046.94亿元,同比增长15.3%;集团实现净利润注82.54亿元,同比增长26.8%;截至上半年末,集团总资产达到12,859.21亿元,较上年末增长9.8%;集团内含价值3,092.42亿元,较上年末增长8.1%;集团总客户数已达到1.23亿。在刚刚发布的《财富》世界500强榜单中,中国太保连续八年上榜,位列第220位,较2017年大幅提升32位。

●□发展质量稳。公司在一些关键的质量指标上表现稳定。寿险业务结构优化,推动新业务价值率持续走高,在行业中处于较高水平,上半年已达到41.4%;盈利能力持续提升,剔余边际余额达2,634.70亿元,较上年末增长15.4%。产险业务质量保持整体稳定,上半年太保产险综合成本率98.7%,与去年同期持平。资产管理坚持稳健投资、价值投资、长期投资,坚持服务保险主业,上半年实现年化净值增长率4.8%,同比上升0.3个百分点,投资业绩总体表现平稳。

●□风险管控稳。公司坚持健康的股权管理和资本规划,保持集团和子公司偿付能力充足,上半年太保集团核心偿付能力充足率和综合偿付能力充足率分别达到285%和292%。公司流动性良好,信用风险可控,投资资产无违约事件发生,在具有外部信用评级的非标资产中,AA+级及以上占比达99.8%,其中AAA级占比达92.1%。公司进一步强化重点风险管控,切实落实保险监管“14+”系列文件要求,进行专项自查和整改,各项监管评价结果优良。

“稳中求变”,“变”体现在全面立体地转型之路。围绕核心业务、新领域布局和组织健康等方面,上半年我们启动了13个转型项目,明确了各个项目的目标、责任人、工作范围和考核机制。随着各转型项目的开展,中国太保服务亿万客户的能力正在发生新的变化。

●□业务布局新突破进一步拓展了我们服务客户的广度。新一届董事会成立以来,给予了养老产业更多的关注和支持。集团明确了新的养老产业五年发展规划,上半年我们已经实现养老产业的真正“破局”。目前公司在成都、上海、云南等地已确定多个意向性项目,将根据各地特色打造高端养护、度假型养老等标杆项目,同时通过开发与养老社区人住及相关服务挂钩的保险产品,打造“专属保险产品+高端养老社区+优质专业服务”的新型业务模式,为中高端客户提供高品质的养老服务。上半年,我们的太保大家庭还迎来了一位“新伙伴”,国联安基金管理有限公司正式成为太保集团的一员,这必将进一步丰富中国太保服务个人客户的产品线,并提升公司主动投资管理能力。

●□新兴业务领域快速发展加深了我们服务客户的深度。在农险方面,公司积极推动价格指数保险产品创新,实现农险保障从“保成本”到“保收入”的转变,助力稳定农民收入,提升农业生产系统性。目前中国太保的创新型价格指数农险产品已经扩展至多个农产品种类和地区,包括广西糖料蔗、山东鸡蛋、新疆棉花等等,风险保障水平持续提升。上半年,太保产险和安信农险合计实现农险原保费收入30.01亿元,市场份额快速提升,综合成本率保持良好水平。在刚刚推出的税延养老保险业务领域,公司积极发挥集团优势,顺利获得首批经营资格,并于6月开始成功签发了全国第一张税延养老保险保单。截至6月末,在税延养老保险业务试点区域内持有市场份额领先。

●□集团内部协同深化使我们能够更好地为客户提供综合性的服务。新一届董事会推动完善集团协同发展体制机制,推动协同发展向着常态化、体系化的新阶段迈进。我们全面启动“百个大客户生态圈建设”和“百个交叉销售示范基地”项目,上半年来自营销员的车险交叉销售收入达到41.66亿元,同比增长20.0%。太保安联健康险持续创新健康险产品,为寿险客户提供健康管理服务,在寿险个人客户中的渗透率显著提升,上半年来自营销员的太保安联健康险业务收入同比增长184.0%。

●□创新科技应用进一步提升了我们服务客户的效率。公司积极运用创新技术,提升客户服务能力,改善客户体验。集团统一的客户账户数据平台已经建立,在此基础之上,正在推进整合统一的客户端APP,以实现统一的客户界面。太保产险“太好保”团车业务风险管控项目,运用生物科技、图像识别、大数据等,对司机不安全驾驶行为进行实时预警和有效管控,成为帮助客户“科技减损”的智能风控平台,同时也有效提升了公司团车业务品质管理水平。基于语音交互、语体认证、图像识别等人工智能技术,太保寿险研发了业内首个人脸反欺诈“冠眼一号”智能视身机器人,为客户提供导医咨询、预约挂号、快速理赔等服务。通过“冠眼一号”语音导航,引导客户完成理赔报案申请,从理赔报案到收到赔款最快仅用时12分钟,客户满意度大大提升,助力提升营销员客户经营能力。

展望未来,我们也面临着一些挑战。寿险业务长期以来形成的季度发展不均衡矛盾越来越突出,尤其是今年上半年个险新保持承压,新业务价值出现负增长;产险非车险业务再次出现承保亏损,说明我们的非车险业务承保盈利基础仍然薄弱;资管新政背景下,对保险资产负债管理提出了更高的要求。

要解决这些问题和矛盾,就需要我们付出更大的变革决心和力量。未来我们将进一步加大转型力度,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,加快推动相关转型项目落地实施。从营销员入力拉动转向产能提升,围绕产品迭代升级、客户经营突破、科技个险助力等多方面建立个人业务增长新模式,全力以赴实现寿险全年业务均衡发展;通过产品和技术创新,大力推动农险、责任险等高品质非车险业务发展,进一步巩固新领域发展成果;基于保险负债特性,进一步优化大类资产配置和委托受托模式,加快培育投资管理核心能力,加强信用风险管控,努力实现投资收益持续覆盖负债成本。我们将积极迎接机遇与挑战,切实贯彻落实转型2.0既定战略及规划,为实现“成为行业健康稳定发展引领者”的愿景而努力奋斗!

注:以归属于本公司股东的数据填列。

3.1.2经营业绩

董事长:孔庆伟

中国太平洋保险(集团)股份有限公司董事会

会计数据和业务数据摘要

一、主要会计数据和财务指标

单位:人民币百万元

主要会计数据	2018年1-6月	2017年1-6月	本报告期比上年同期增减(%)
营业收入注1	204,694	177,561	15.3
利润总额	13,712	9,598	42.9
净利润注2	8,254	6,509	26.8
扣除非经常性损益的净利润注2	8,217	6,504	26.3
经营活动产生的现金流量净额	53,766	41,167	30.6
	2018年6月30日	2017年12月31日	本期末比上年末增减(%)
总资产	1,285,921	1,171,224	9.8
股东权益注2	138,878	137,498	1.0

注:

1.根据《关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》(财会〔2017〕30号)和《关于一般企业财务报表格式有关问题的解读》,2017年1-6月数据已重述。

2.以归属于本公司股东的数据填列。

单位:人民币百万元

主要财务指标	2018年1-6月	2017年1-6月	本报告期比上年同期增减(%)
基本每股收益注	0.91	0.72	26.8
扣除非经常性损益后的基本每股收益注	0.91	0.72	26.3
稀释每股收益注	0.91	0.72	26.8
加权平均净资产收益率(%)注	5.8	4.8	+1.0pt
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)注	5.8	4.8	+1.0pt
每股经营活动产生的现金流量净额	5.93	4.54	30.6
	2018年6月30日	2017年12月31日	本期末比上年末增减(%)
每股净资产注	15.33	15.17	1.0

注:以归属于本公司股东的数据填列。

二、非经常性损益项目和金额

单位:人民币百万元

非经常性损益项目	2018年1-6月
非流动性资产处置收益	5
计入当期损益的政府补助	42
除上述各项之外的其他营业外收支净额	1
非经常性损益的所得税影响数额	(11)
少数股东应承担的部分	–
合计	37

三、其他主要财务、监管指标

单位:人民币百万元

指标	2018年6月30日/2018年1-6月	2017年12月31日/2017年1-6月
集团合并		
投资资产注1	1,177,249	1,081,282
投资收益率(%)注2	4.5	4.7
太保寿险		
已赚保费	126,852	107,739
已赚保费增长率(%)	17.7	34.5
赔付支出净额	18,940	19,899
退保率(%)注3	0.9	0.8
太保产险		
已赚保费	48,757	42,762
已赚保费增长率(%)	14.0	2.7
赔付支出净额	26,030	24,498
未到期责任准备金	45,178	40,693
未决赔款准备金	37,675	35,873
综合成本率(%)注4	98.7	98.7
综合赔付率(%)注5	58.0	60.9

注:

1.投资资产包括货币资金等。

2.投资收益率(年化)=(投资收益+公允价值变动损益+投资性房地产租金收入-计提投资资产减值准备-卖出回购业务利息支出)/平均投资资产,投资收益率未考虑汇兑损益影响,将投资收益中的固定息投资利息收入及投资性房地产租金收入年化考虑,平均投资资产参考Modified Dietz方法的原则计算。

3.退保率=当期退保金/持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)。

4.综合成本率=(赔付支出-摊回赔付支出+提取保险责任准备金-摊回保险责任准备金+分保费用+保险业务税金及附加+手续费及佣金支出+保险业务相关的业务及管理费-摊回分保费用+提取保费准备金+记录在资产减值损失中的计提/转回)应收款项的坏账准备金/已赚保费。

5.综合赔付率=(赔付支出-摊回赔付支出+提取保险责任准备金-摊回保险责任准备金+提取保费准备金)/已赚保费。

四、境内外会计准则差异说明

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2018年6月30日和2017年6月30日止6个月期间的净利润以及于2018年6月30日和2017年12月31日的股东权益并无差异。

经营业绩回顾与分析

公司业务概要

一、主要业务

本公司是中国领先的综合性保险集团,围绕保险产业链,通过旗下子公司提供各类风险保障、财富规划以及资产管理等产品和服务。

公司主要通过太保寿险为客户提供人身保险产品和服务;通过太保产险、安信农险为客户提供财产保险产品和服务;通过太保安联健康险为客户提供专业的健康险产品及健康管理服务;通过太保资产管理开展保险资金运用以及第三方资产管理业务;通过长江养老从事养老金业务及相关资产管理业务;本公司还通过国联安基金开展公募基金管理业务。

2018年上半年,全国保险业实现保费收入2,24万亿元,同比下降3.3%。其中,人身保险公司保费收入16,345.19亿元,同比下降8.5%;财产保险公司保费收入6,024.18亿元,同比增长14.2%。按原保费收入计算,太保寿险、太保产险分别为中国第三大人身保险公司和第三大财产保险公司。

二、合并报表中变化幅度超过30%的重要项目及原因

单位:人民币百万元

资产负债表项目	2018年6月30日	2017年12月31日	变动幅度(%)	主要变动原因
货币资金	16,835	11,660	44.4	时点因素
应收保费	20,019	8,492	135.7	业务增长及时点因素
长期股权投资	7,343	5,271	39.3	股权投资增加
无形资产	2,150	1,545	39.2	新增子公司
商誉	1,357	962	41.1	新增子公司
递延所得税资产	2,712	1,742	55.7	投资资产公允价值下降
预收保费	7,394	21,156	(65.1)	时点因素
应付手续费及佣金	6,845	3,888	76.1	业务增长及时点因素
应付分保账款	8,612	6,002	43.5	业务增长及时点因素
应付职工薪酬	3,262	4,703	(30.6)	时点因素
应付债券	8,989	3,999	124.8	发行资本补充债
其他负债	20,919	13,832	51.2	应付股利及应付待结算投资款增加
利润表项目	2018年1-6月	2017年1-6月	变动幅度(%)	主要变动原因
分保费收入	1,289	538	139.6	业务增长
提取未到期责任准备金	(6,125)	(3,773)	62.3	业务增长
公允价值变动损失/收益	(1,540)	767	(300.8)	交易性金融资产市值波动
退保金	(7,481)	(5,557)	34.6	业务增长
保单红利支出	(5,692)	(4,282)	32.9	业务增长
所得税	(5,283)	(2,953)	78.2	应税利润增加
其他综合损益	366	(426)	(185.9)	可供出售金融资产公允价值变动

三、核心竞争力分析

本公司是中国领先的综合性保险集团,位列《财富》世界500强第220位。公司始终以客户需求为导向,专注保险主业,做精保险专业,不断创新保险产品和服务,提升客户体验,并致力于为股东创造可持续的价值与稳定的回报。

●□坚持保险姓保,公司经营风格稳健,坚持走高质量发展道路;

●□专注保险主业,拥有涵盖人寿保险、财产保险、养老保险、健康保险、农业保险和资产管理的保险全牌照,致力于在集团内推动协同共享;

●□拥有经验丰富的管理团队及集约化的集团管理平台,形成各司其职、各负其责、协调运转、有效制衡的公司治理机制;

●□作为中国最知名的保险品牌之一,已建立覆盖全国的分销网络,拥有12,253万客户;

●□推进以客户需求为导向的战略转型,建立了客户路径绘制能力,寿险在客群细分基础上的产品创新能力持续提升,产险优质客户服务能力不断增强;持续深化转型升级,通过实施转型2.0,围绕核心业务、新领域布局、组织能力健康培育面向未来的发展能力;

●□建立了资产负债管理机制,坚持稳健投资、价值投资、长期投资,增强约束负债成本的内生动力,基于负债特性的大类配置能力持续提升;

●□建立了行业领先的风险管理与内控体系,保障公司的持续健康发展;拥有先进、可靠的信息技术系统,构建了企业级移动应用布局,具备领先的运营支持能力和新技术应用能力。

业绩概述

中国太保以为客户需求为导向,专注保险主业,做精保险专业,业绩表现稳健,价值持续提升。

一、经营业绩

截至2018年上半年,集团实现营业收入2,046.94亿元,其中保险业务收入1,926.33亿元,同比增长17.6%。集团净利润注1为82.54亿元,同比增长26.8%。集团内含价值3,092.42亿元,较上年末增长8.1%,其中集团有效业务价值注21,533.79亿元,较上年末增长14.1%。寿险业务上半年新业务价值162.89亿元,同比减少17.5%;新业务价值率41.4%,同比提升0.8个百分点。财产险业务注3综合成本率为98.6%,

同比下降0.1个百分点。集团投资资产年化净值增长率达到4.8%,同比上升0.3个百分点。上半年末,集团客户数达12,253万,较去年末增长700万。

寿险总保费保持较快增长,长期保障型业务新保占比持续提升

●□太保寿险续期业务增速37.7%,推动上半年保险业务收入同比增长18.5%,达到1,310.37亿元;

●□个险新保增长短期承压,受此影响,上半年实现新业务价值162.89亿元,同比下降17.5%;

●□太保寿险业务结构持续优化,上半年长期保障型注4新业务首年年化保费占比提升7.8个百分点达到50.2%,推动寿险业务剩余边际余额较上年末增长15.4%,达2,634.70亿元;同时,新业务价值率同比提升0.8个百分点,达41.4%。

财产险业务注3综合成本率保持稳定,发展速度明显回升

●□财产险业务严控业务品质,上半年综合成本率98.6%,同比下降0.1个百分点;其中综合赔付率58.0%,同比下降3.0个百分点,综合费用率40.6%,同比上升2.9个百分点;

●□业务发展速度明显回升,保险业务收入同比增长15.6%,达614.28亿元;其中非车险业务收入同比增长32.2%,占比提升3.6个百分点,达23.6%;

●□农险、责任险、保证险等新兴领域快速发展,综合成本率保持良好水平。其中农险实现原保费收入注5 30.01亿元,市场份额快速提升。

坚持基于保险负债特性的资产配置,净值增长率稳中有升

●□固定收益类投资占比83.3%,较上年末上升1.5个百分点;权益类投资占比13.2%,较上年末下降1.4个百分点,其中核心权益注6占比6.7%,较上年末下降0.7个百分点;

●□实现年化总投资收益率4.5%,同比下降0.2个百分点;年化净投资收益率4.5%,同比下降0.6个百分点;年化净值增长率4.8%,同比上升0.3个百分点;集团管理资产达到15,809.01亿元,较上年末增长11.5%;其中,第三方管理资产注7规模达到4,036.52亿元,较上年末增长19.7%。

注:

1.以归属于本公司股东的数据填列。

2.以集团应占寿险扣除偿付能力溢额度成本后的有效业务价值填列。

3.财产险业务包括太保产险、安信农险及太保香港。

4.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。

5.指原保险保费收入,不含分保费收入。太保产险合并安信农险口径。

6.包括股票和权益型基金。

7.2018年上半年太保资产收购国联安基金,2018年6月30日第三方管理资产中含国联安基金。

二、主要指标

单位:人民币百万元

指标	2018年6月30日/2018年1-6月	2017年12月31日/2017年1-6月	变动(%)
主要价值指标			
集团内含价值	309,242	286,169	8.1
有效业务价值注1	153,379	134,414	14.1
集团净资产注2	138,878	137,498	1.0
太保寿险上半年新业务价值	16,289	19,746	(17.5)
太保寿险新业务价值率(%)	41.4	40.6	0.8pt
太保产险综合成本率(%)	98.7	98.7	–
集团投资资产年化净值增长率(%)	4.8	4.5	0.3pt
主要业务指标			
保险业务收入	192,633	163,785	17.6
太保寿险	131,037	110,551	18.5
太保产险	60,685	52,485	15.6
集团客户数(千)注3	122,526	115,528	6.1
客均保单件数(件)	1.78	1.73	2.9
月均保险营销员(千名)	894	870	2.8
保险营销员每月人均首年佣金收入(元)	1,217	1,564	(22.2)
太保寿险退保率(%)	0.9	0.8	0.1pt
年化总投资收益率(%)	4.5	4.7	(0.2pt)
年化净投资收益率(%)	4.5	5.1	(0.6pt)
第三方管理资产注4	403,652	337,183	19.7
其中:太保资产第三方管理资产	145,623	147,179	(1.1)
长江养老投资管理资产	240,986	190,004	26.8
主要财务指标			
归属于母公司股东净利润	8,254	6,509	26.8
太保寿险	6,602	4,381	48.4
太保产险	1,587	2,049	(22.5)
综合偿付能力充足率(%)			
太保集团	292	284	8pt
太保寿险	253	245	8pt
太保产险	273	267	6pt

注:

1.以集团应占寿险扣除偿付能力溢额成本后的有效业务价值填列。

2.以归属于本公司股东的数据填列。

3.集团客户数是指该期末,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。

4.2018年上半年太保资产收购国联安基金,2018年6月30日第三方管理资产中含国联安基金。

人身保险业务

2018年上半年,太保寿险保险业务收入保持较快增长,个险新保增长短期承压,新业务价值同比下降,公司加强客户经营能力,不断推进保障型产品创新,业务结构持续优化,新业务价值率进一步提升。太保安联健康险发力于打造健康险专业经营能力,加快产品创新,助力营销员获客,实现了业务快速增长。

二、太保寿险

(一)业务分析

2018年上半年,得益于长期坚持“聚焦期缴”战略,个险续期业务同比增长43.7%,上半年实现保险业务收入1,310.37亿元,同比增长18.5%。同时,受产品切换、市场利率变化以及去年高基数等因素影响,个险新保增长承压,上半年实现新业务价值162.89亿元,同比减少17.5%。在一季度个险增长的不利局面下,公司积极应对,采取强化保险责产品训练、加强业务节奏控等多项举措,二季度以来明显改善,新业务价值单季增速由一季度的-32.5%转为二季度的35.2%。公司贯彻落实转型2.0,坚持保险姓保,不断创新保障型产品和服务供给,推动长期保障型业务新保占比提升,新业务价值率达41.4%,同比提升0.8个百分点。

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	2018年	2017年	同比(%)
个人客户业务	126,117	106,950	17.9
代理人渠道	117,977	98,172	20.2
新保业务	29,247	36,440	(19.7)
其中:期缴	27,191	35,238	(22.8)
续期业务	88,730	61,732	43.7
其他渠道注	8,140	8,778	(7.3)
团体客户业务	4,920	3,601	36.6
保险业务收入合计	131,037	110,551	18.5

注:个人客户其他渠道包括银保、电网销等。

(1)个人客户业务

2018年上半年,本公司个人客户业务收入1,261.17亿元,同比增长17.9%。其中,代理人渠道的新保业务收入为292.47亿元,同比减少19.7%;续期业务收入887.30亿元,同比增长43.7%。代理人渠道在总保险业务收入中的占比为90.0%,同比提升了12个百分点。

本公司积极应对长期以来形成的新保业务季度发展不均衡的挑战,在一季度负增长的不利局面下,采取强化保险责产品训练、加强业务节奏控程、创新产品等多项举措推动业务均衡发展,二季度新保增速明显回升。上半年代理人队伍基本面保持稳定,月均人力89.4万人,其中月均健康人力和续优人力分别为34.2万人和17.5万人。公司着重对代理人开展清虚工作,通过强化基础管理和考核机制,持续分实人力发展基础,截至6月末代理人总人力为93.9万人。

下一步,本公司将加快转型步伐,构建个人业务增长新模式,从人力增长转向人均产能提升,通过城区突破和社区赋能强化客户经营能力,推动全年新保业务实现均衡发展。

截至6月30日止6个月	2018年	2017年	同比(%)
月均保险营销员(千名)	894	870	2.8
保险营销员每月人均首年佣金收入(元)	1,217	1,564	(22.2)
保险营销员每月人均寿险新保险件数(件)	2.22	2.54	(12.6)

(2)团体客户业务

上半年,本公司积极发展团体养老业务领域,把握政府与企业两大客户入口,稳步提升民生保障覆盖能力,持续推进专业能力建设,初步形成管理式医疗与健康管理布局。上半年实现团体客户业务收入49.20亿元,同比增长36.6%。

2.投资业务类型的分析

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412.18亿元,同比增长26.0%,其中长期健康型保险177.66亿元,同比增长43.2%;实现分红型保险业务收入813.10亿元,同比增长13.8%。本公司积极响应国家政策,大力推动税延养老业务发展,上半年税延养老保险业务市场份额领先。

截至6月30日止6个月	2018年	2017年	同比(%)
保险业务收入	131,037	110,551	18.5
传统型保险	41,218	32,702	26.0
其中:长期健康型保险	17,766	12,409	43.2
分红型保险	81,310	71,439	13.8
万能型保险	42	23	82.6
税延养老保险	3	–	/
短期意外与健康保险	8,464	6,387	32.5

3.保单继续率

截至6月30日止6个月	2018年	2017年	同比
个人寿险客户13个月保单继续率(%)注1	93.8	94.1	(0.3pt)
个人寿险客户25个月保单继续率(%)注2	91.5	88.9	2.6pt

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。

本公司保单继续率整体保持在优良水平,个人寿险客户13个月继续率93.8%,25个月保单继续率91.5%。

4.前十大地区保险业务收入

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。

单位:人民币百万元

截至6月30日止6个月	2018年	2017年	同比(%)
保险业务收入	131,037	110,551	18.5
河南	14,853	11,885	25.0
江苏	13,833	11,787	17.4
山东	11,045	9,488	16.4
浙江	9,773	7,974	22.6
河北	7,814	6,654	17.4
广东	7,318	6,638	10.2
山西	5,798	5,087	14.0
湖北	5,485	4,692	16.9
黑龙江	5,468	4,373	25.0
新疆	4,020	3,527	14.0
小计	85,407	72,105	18.4
其他地区	45,630	38,446	18.7

(二)财务分析

单位:人民币百万元

截至6月30日止6个月	2018年	2017年	同比(%)
已赚保费	126,852	107,739	17.7
投资收益注1	22,237	22,213	0.1
汇兑损益	5	(16)	(131.3)
其他业务收入	1,710	1,150	48.7
资产处置收益	–	3	(100.0)
营业收入注2	150,804	131,089	15.0
退保金	(7,472)	(5,557)	34.5
赔付支出	(19,718)	(20,402)	(3.4)
减:摊回赔付支出	778	504	54.4
提取保险责任准备金净额	(79,273)	(63,913)	24.0
手续费及佣金支出	(19,349)	(20,774)	(6.9)
业务及管理费	(6,465)	(6,469)	(0.1)
其他支出注3	(9,603)	(8,139)	18.0
营业支出	(141,102)	(124,750)	13.1
营业利润注2	9,702	6,339	53.1
营业外收支净额注2	(10)	(11)	(9.1)
所得税	(3,190)	(1,947)	63.8
净利润	6,502	4,381	48.4

注:

1.投资收益包括报表中投资收益和公允价值变动损益。

2.去年同期数据已重述。

3.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、税金及附加等。

投资收益。上半年为222.37亿元,同比增长0.1%。

退保金。上半年为74.72亿元,同比增加34.5%,主要是因为业务增长。

赔付支出。上半年为197.18亿元,同比减少3.4%,主要是因为满期及生存给付减少。

单位:人民币百万元

截至6月30日止6个月	2018年	2017年	同比(%)
赔付支出	19,718	20,402	(3.4)
传统型保险	7,125	5,536	28.7
其中:长期健康型保险	2,462	1,339	83.9
分红型保险	9,624	12,733	(24.4)
万能型保险	30	16	87.5
税延养老保险	–	–	/
短期意外与健康保险	2,939	2,117	38.8
赔付支出	19,718	20,402	(3.4)
赔款支出	2,938	2,117	38.8
满期及生存给付	7,445	10,296	(27.7)
年金给付	5,547	5,536	0.2
死伤医疗给付	3,788	2,453	54.4

手续费及佣金支出。上半年为193.49亿元,同比减少6.9%,主要是因为个人客户业务新保减少。

单位:人民币百万元

截至6月30日止6个月	2018年	2017年	同比(%)
手续费及佣金支出	19,349	20,774	(6.9)
传统型保险	7,939	7,557	5.1
其中:长期健康型保险	5,312	4,173	27.3
分红型保险	10,081	12,101	(16.7)
万能型保险	–	–	/
税延养老保险	–	–	/
短期意外与健康保险	1,329	1,116	19.1

业务及管理费。上半年为64.65亿元,同比减少0.1%。

综合上述原因,2018年上半年太保寿险实现净利润65.02亿元,同比增长48.4%。

二、太保安联健康险

2018年上半年,太保安联健康险深化专业能力