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

【2019】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 公司全体董事出席董事会会议。

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	1,475,220	1,335,959	10.4
归属于上市公司股东的净资产	162,526	149,576	8.7
	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	64,805	53,766	20.5
营业收入	220,386	204,694	7.7
归属于上市公司股东的净利润	16,183	8,254	96.1
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	11,345	8,217	38.1
加权平均净资产收益率（%）注	10.1	5.8	增加4.3个百分点
基本每股收益（元/股）注	1.79	0.91	96.1
稀释每股收益（元/股）注	1.79	0.91	96.1

注: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）	89,882
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）	89,882

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	2,772,636,835	0	无	0
申能（集团）有限公司	国有法人	14.64	1,326,776,782	0	无	0
华宝投资有限公司	国有法人	14.17	1,284,277,846	0	无	0
上海国有资产经营有限公司	国有法人	5.58	505,642,439	0	无	0
上海商银投资管理有限公司	国有法人	5.17	468,828,104	0	无	0
中国证券金融股份有限公司	其他	2.99	271,089,922	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
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人	1.22	110,741,200	0	无	0
香港中央结算有限公司	其他	1.04	94,347,363	0	无	0
云南省机（集团）股份有限公司	国有法人	1.01	91,868,387	0	无	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	香港中央结算（代理人）有限公司是香港中央结算有限公司的全资附属公司,两者之间存在关联关系。经本公司询问并经相关股东确认,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						

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股股东情况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,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、香港中央结算有限公司为沪港通股票的名义持有人。

5、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 董事长致辞

2019年上半年,在国内外风险挑战明显增多的复杂形势下,中国宏观经济运行延续了总体平稳、稳中有进的发展态势,推动高质量发展的积极因素增多。在此背景下,中国保险行业保持平稳发展,风险防控能力持续增强,对外开放迈出新步伐,服务经济大局、服务民生保障的能力不断提升。

上半年,中国太保坚持稳中求进的工作总基调,凝聚各方发展合力,顺利推进转型。我们一手抓新周期下的稳健发展,紧盯当期主要业绩指标达成,总体经营业绩表现良好;一手抓补齐短板的转型突破,建立并优化转型作战机制,推动转型项目落地实施,为提升公司长远发展能力攻坚克难。

加快主业发展,综合实力持续增强。集团保险业务收入首次在半年内突破两千亿大关,达到2,078.09亿元,同比增长7.9%。受益于国家税收政策利好以及投资端改善,公司盈利情况超越预期,上半年集团净利润注1达到161.83亿元，同比大增96.1%。截至上半年末，集团管理资产达18,730.28亿元,较上年末增长12.5%。集团内合价值3,651.16亿元,较上年末增长8.6%。转型2.0不断深入推进,推动客户经营能力提升,上半年末集团客户数已达到1.34亿,半年内净增加710万。在刚刚公布的《财富》世界500强名单中,公司连续第九年上榜,最新排名第199位,较去年提升21位。

坚持“保险姓保”,聚焦高质量发展。太保寿险坚持聚焦价值、聚焦队伍、聚焦赋能,上半年业务节奏持续向均衡发展转变,保费增速逐季回升。截至上半年末,寿险剩余边际余额达912,154.60亿元,较上年末增长10.5%。太保产险业务品质保持稳定,上半年综合成本率达98.6%。车险强化续保管理,实现增长动能转换,直接掌控客户资源的能力持续提升。农险、责任险、保证险等新兴领域保持较快发展,目前我们已成为第二家获得全国所有区域农险经营权的保险公司,上半年农险实现原保费收入注2达38.7亿元,市场份额持续提升。资产管理业务坚持稳健投资、价值投资、长期投资,坚持服务保险主业,上半年实现良好投资业绩,年化净值增长率达到5.9%,同比提升1.1个百分点。

坚持合规经营,提升风险管控能力。公司全面贯彻落实偿付能力监管要求,坚持标本兼治,上半年未发生系统性经营风险以及重大违规条件。以中安公司为抓手,推动基层机构风险管控规范化建设。建立基础财务集约化共享平台,实现基础财务管理规范化和扁平化。全面落实偿二代要求,优化风险限额约束和穿透管控机制,提升偿付能力风险管理水平。截至上半年末,集团、产险、寿险综合偿付能力充足率分别达到296%、286%、257%,始终保持在优异水平,集团各保险子公司的风险综合评级结果均为良好。

打造“大保险服务”,满足人民美好生活需求。公司立足客户对“保险产品+服务”的多元化需求,持续夯实协同发展基础,提升对客户的一体化服务能力。在个人客户方面,以“太保蓝本”为代表的健康服务提供诊前、诊中、诊后服务的综合解决方案,进一步提升客户就医便捷度。以“太保家园”为代表的养老服务加快发展,上半年养老示范体验中心开业运营,继成都、大连养老社区项目取得实质进展之后,新的养老社区项目又成功落子杭州。在团体客户方面,与集团建立战略合作伙伴关系的客户数量较上年末增长25%,建立战略合作伙伴关系的省、市、自治区政府覆盖率提升至58%,在已经启动的25个省市级职业年金计划受托人评选项目中实现100%中选,大病医保、基本医疗经办等政保业务快速发展。

聚焦新技术应用,全力推动科技赋能。公司落实客户体验闭环管理机制,在行业中率先引入客户净推荐值NPS管理工具,推动客户关键旅程优化。上半年线上服务用户数已超过七千万,同比大幅增长52.6%。车险线上理赔服务能力持续提升,客户通过拍照或视频进行线上理赔,最快15分钟内赔款到账。科技个险APP全力赋能营销员队伍,通过智能移动终端,可以实现客户经营支持、客户理赔协助、线上专业培训、实时业绩查询、团队活动管控等多项功能,平均月活跃用户数量已达到64万。

全面对接国家战略,服务实体经济。围绕国家重大战略和实体经济发展,切实发挥保险的经济社会发展助推器、社会矛盾减震器和风险稳定器作用。参与长三角一体化战略发展,积极对接“长三角生态绿色一体化发展示范区”、“白鹤区新片区”等重点区域,紧密围绕科创中心、乡村振兴等重要领域,提供高质量一体化的金融保险解决方案。发挥保险资金长期投资优势,大力支持中西部地区交通、能源等大型基建项目建设。发力“绿色金融”,推动环境污染责任保险产品研发及落地,已累计为全国2,253家企业提供环责险,风险保障总额达24.62亿元。今年6月,中国太保和上海城投集团共同出资设立的上海环保金服公司正式揭牌,将致力于为长三角城镇地区的生态环保和新型城镇化发展提供“资金+服务”支持,为传统产业转型升级提供金融保障。在刚刚过去的7月,中国太保与中国国际进口博览局签署合作协议,正式成为进博会支持企业和指定保险服务商,公司将进一步发挥保险金牌照优势,全面打造“进博服务2.0”。

全力助推脱贫攻坚,扶真贫、真扶贫取得成效。“精准脱贫”与“精准防贫”双轮驱动,深化具有中国太保特色的扶贫长效机制。截至上半年末,公司各类扶贫项目共覆盖全国约598万建档立卡贫困户,为贫困地区提供总保额2.32万亿元的风险保障。“防贫保”建立完善“群体参保、基金管理、社会经办、阳光操作”的创新扶贫模式,已向全国13省2市的126县共4,000余万临贫、易贫人群提供“脱贫不返贫”保障。“彩虹”精准扶贫爱心公益平台以可追溯、可定位的方式推动实施消费扶贫,累计实现爱心帮扶金额逾1,500万元,精准触达逾15万建档立卡户。218名德才兼备的优秀干部在全国24省153个定点村开展驻村帮扶,他们跋山涉水来到偏远乡村,带领贫困农户一起挖穷根、找对策、谋发展,共同踏上有尊严、有盼头的光明之路,书写了基层扶贫履勤的闪亮篇章。

转型,一定是在不断实践探索中推进。当前,转型进入深水期,寿险依靠营销员人力拉动增长的模式难以持续,以产能和收入提升为核心的个人业务新增长模式仍处于探索阶段;车险在增强续保、直接掌握客户资源的竞争力方面,有待进一步加强;长端利率下行,为公司资产负债管理能力提出新要求;在科技赋能的过程中,业务团队与IT团队做建响应的工作机制有待突破;健康大数据及健康服务一体化布局仍有较大发展空间,“保险产品+服务”能力建设刚刚起步。

要解决这些问题和矛盾,不仅需要转型的决心和激情,更加需要转型的恒心和毅力。下一阶段,我们将继续围绕高质量发展主线,全力推动相关转型项目落地实施。继续做好“太保服务”品牌建设,全面推进“保险产品+服务”发展模式,把服务打造成太保的独特标签。加大力度推动个人业务新增长模式建设,切实紧盯产能和收入提升,真正实现价值增长的动能转换。强化资产负债约束机制,坚持基于负债匹配原则优化大类资产配置,大力提升集团一体化的投研、风控和配置能力。全力推动“科技赋能”,加强顶层设计创新、建立敏捷响应机制,强化科技力量和专业队伍建设,让数字技术真正为业务前端服务,为业务和一线赋能。继续深化协同发展模式,创新和加强业务协同工具支持,让协同在基层有效落地,把协同优势真正转化为协同价值。

转型从来都是由易到难,面对困难和挑战,惟不忘初心者进,惟从容自信者胜,惟攻坚克难者强。2019年是中国太保转型2.0攻坚克难之年,全体太保人将化初心为恒心、化使命为担当,迎难而上、开拓进取,向着“客户体验最佳、业务品质最优、风控能力最强,成为行业健康稳定发展的引领者”的目标和愿景前进!

注:

1、以归属于本公司股东的数据填列。

2、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。

3.1.2 经营业绩　　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	2019年1-6月	2018年1-6月	本报告期比上年同期增减(%)
营业收入	220,386	204,694	7.7
利润总额	14,485	13,712	5.6
净利润注	16,183	8,254	96.1
扣除非经常性损益的净利润注	11,345	8,217	38.1
经营活动产生的现金流量净额	64,805	53,766	20.5
	2019年6月30日	2018年12月31日	本期末比上年末增减(%)
总资产	1,475,220	1,335,959	10.4
股东权益注	162,526	149,576	8.7

注:以归属于本公司股东的数据填列。

单位:人民币元

主要财务指标	2019年1-6月	2018年1-6月	本报告期比上年同期增减(%)
基本每股收益注	1.79	0.91	96.1
扣除非经常性损益后的基本每股收益注	1.25	0.91	38.1
稀释每股收益注	1.79	0.91	96.1
加权平均净资产收益率(%)注	10.1	5.8	+4.3pt
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)注	7.1	5.8	+1.3pt
每股经营活动产生的现金流量净额	7.15	5.93	20.5
	2019年6月30日	2018年12月31日	本期末比上年末增减(%)
每股净资产注	17.93	16.51	8.7

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	2019年1-6月
非流动性资产处置收益	1
计入当期损益的政府补助	80
根据税收、会计等法律、法规的要求对当期损益进行一次性调整对当期损益的影响	4,881
除上述各项之外的其他营业外收支净额	(28)
非经常性损益的所得税影响数额	(15)
少数股东应承担的部分	(81)
合计	4,838

三、其他主要财务、监管指标

单位:人民币百万元

指标	2019年6月30日/2019年1-6月	2018年12月31日/2018年1-6月
集团合并		
投资资产注1	1,356,282	1,233,222
投资收益率(%)注2	4.8	4.5
太保寿险		
已赚保费	132,811	126,852
已赚保费增长率(%)	4.7	17.7
赔付支出净额	30,218	18,940
退保率(%)注3	0.5	0.9
太保产险		
已赚保费	50,563	48,757
已赚保费增长率(%)	3.7	14.0
赔付支出净额	28,257	26,030
未到期责任准备金	54,170	45,036
未决赔款准备金	36,648	34,318
综合成本率(%)注4	98.6	98.7
综合赔付率(%)注5	59.2	58.0

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/(寿险责任准备金期初余额＋长期健康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)/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2019年6月30日和2018年6月30日止6个月期间的净利润以及于2019年6月30日和2018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。

2019年上半年,全国保险业实现保费收入2.55万亿元,同比增长14.2%。其中,人身保险公司保费收入18,830.76亿元,同比增长15.2%;财产保险公司保费收入6,706.30亿元,同比增长11.3%。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寿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	2019年6月30日	2018年12月31日	变动幅度(%)	主要变动原因
货币资金	22,491	15,323	46.8	时点因素
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	6,583	11,835	(44.4)	理财产品、股票等投资减少
应收保费	27,339	12,063	126.6	业务增长及时点因素
递延所得税资产	856	2,379	(64.0)	投资资产公允价值上升
使用权资产	3,867	–	/	新租赁准则影响
预收保费	6,836	16,394	(58.3)	时点因素
应付手续费及佣金	6,063	4,520	34.1	业务增长及时点因素
应付职工薪酬	3,478	4,972	(30.0)	时点因素
应交税费	2,657	9,246	(71.3)	应交企业所得税减少
长期健康险责任准备金	58,768	44,068	33.4	业务增长
递延所得税负债	1,645	1,168	40.8	投资资产公允价值上升
租赁负债	3,456	–	/	新租赁准则影响
其他负债	32,045	20,050	59.8	应付待结算投资款增加
其他综合损益	8,621	2,792	208.8	可供出售金融资产公允价值变动
利润表项目	2019年1-6月	2018年1-6月	变动幅度(%)	主要变动原因
分保费收入	458	1,289	(64.5)	业务变动
提取未到期责任准备金	(11,113)	(6,125)	81.4	业务增长
公允价值变动收益/(损失)	898	(1,540)	(158.3)	交易性金融资产市值波动
退保金	(5,072)	(7,481)	(32.2)	退保减少
摊回保险责任准备金	1,085	423	156.5	业务增长
业务及管理费	(21,565)	(16,574)	30.1	业务增长
计提资产减值准备	(1,508)	(424)	255.7	计提减值准备增加
所得税	2,041	(5,283)	(138.8)	税收新政策影响
其他综合损益	5,948	366	1,525.1	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2019年公布的《财富》世界500强第199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,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。近年来,公司持续推进转型2.0攻略变革,从核心业务动能转换、新业务领域布局和组织健康建设三个领域精准发力,进一步锻造公司面向未来的核心竞争力:

●坚持保险姓保,公司经营风格稳健,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;

●创造协同价值,形成协同发展的组织体系、绩效考核和推动激励等保障措施,面向客户的集团协同能力稳步提升;

●拥有经验丰富的管理团队及集约化的集团管理平台,形成各共其职、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13,352万客户;

●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资产配置能力持续提升;

●建立了行业领先的集团管理与内控体系,保障公司的持续健康发展;

●拥有先进、可靠的信息技术系统,形成企业级移动应用布局、亿级客户数字化平台和更快速、高效、智能的科技运营体系,具备领先的运营支持能力和新技术应用能力。

业绩概述

中国太保坚持专注保险主业,做精保险专业,持续深化以客户需求为导向的战略转型,着力推动高质量发展,本报告期内取得了良好的经营业绩。

一、经营业绩

截至2019年上半年,集团实现营业收入2,203.86亿元,其中保险业务收入2,078.09亿元,同比增长7.9%;集团净利润注1为161.83亿元,同比增长96.1%;集团内含价值3,651.16亿元,较上年末增长8.6%,其中集团有效业务价值注21,776.54亿元,较上年末增长6.5%;寿险业务上半年新业务价值149.27亿元,同比减少8.4%,新业务价值率39.0%,同比下降2.4个百分点;财产险业务注3综合成本率为98.6%,同比持平;集团投资资产年化净值增长率达到5.9%,同比上升1.1个百分点;上半年末,集团客户数达13,362万,较去年末增长710万。

寿险进一步推动业务向均衡发展转变,剩余边际余额持续增加

●上半年实现新业务价值149.27亿元,同比下降8.4%,其中一季度、二季度占比分别为60.2%和39.8%,与去年同期相比,业务进一步向均衡发展转变;

●寿险业务剩余边际余额3,154.60亿元,较上年末增长10.5%;

●太保寿险续期业务增速9.9%,推动上半年保险业务收入同比增长5.6%,达到1,384.28亿元。

财产险业务注3综合成本率保持稳定,非车险占比持续提升

●财产险业务加强费用成本管控,上半年综合成本率98.6%,同比持平;其中综合赔付率59.3%,同比上升1.3个百分点,综合费用率39.3%,同比下降1.3个百分点;

●保险业务收入同比增长12.6%,达691.58亿元;其中非车险业务收入同比增长31.1%,占比提升4.7个百分点,达33.3%;

●车险通过加强续保管理实现增长动能转换,直接掌握客户资源的能力提升;农险、责任险、保证险等新兴领域快速发展,其中农险实现原保费收入注4 43.08亿元,市场份额快速提升。

坚持基于保险负债特性的资产配置,净值增长率明显提升

●固定收益类投资占比92.6%,较上年末下降0.5个百分点;权益类投资占比13.7%,较上年末上升1.2个百分点,其中核心权益注5占比7.4%,较上年末上升1.8个百分点;

●实现年化净值增长率5.9%,同比上升1.1个百分点;年化总投资收益率4.8%,同比上升0.3个百分点;年化净值收益率4.6%,同比上升0.1个百分点;

●集团管理资产注6达到18,730.28亿元,较上年末增长12.5%;其中,第三方管理资产注6规模达到1,167.46亿元,较上年末增长19.5%。

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、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。

5、包括股票和权益型基金。

6、上年末数据已重述。

二、主要指标

单位:人民币百万元

指标	2019年6月30日/2019年1-6月	2018年12月31日/2018年1-6月	变动(%)
主要价值指标			
集团内含价值	365,116	336,141	8.6
有效业务价值注1	177,654	166,816	6.5
集团净资产注2	162,526	149,576	8.7
太保寿险上半年新业务价值	14,927	16,289	(8.4)
太保寿险新业务价值率(%)	39.0	41.4	(2.4pt)
太保产险综合成本率(%)	98.6	98.7	(0.1pt)
集团投资资产年化净值增长率(%)	5.9	4.8	1.1pt
主要业务指标			
保险业务收入	207,809	192,633	7.9
太保寿险	138,428	131,037	5.6
太保产险	68,247	60,685	12.5
集团客户数（千）注3	133,522	126,419	5.6
客均保单件数（件）	1.90	1.83	3.8
月均保险营销员（千名）	796	894	(11.0)
保险营销员每月人均首年佣金收入（元）注4	1,247	1,213	2.8
太保寿险退保率(%)	0.5	0.9	(0.4pt)
年化总投资收益率(%)	4.8	4.5	0.3pt
年化净投资收益率(%)	4.6	4.5	0.1pt
第三方管理资产注5	516,746	432,419	19.5
其中:太保资产	201,250	177,891	13.1
长江养老注5	296,423	233,962	26.7
主要财务指标			
归属于母公司股东净利润	16,183	8,254	96.1
太保寿险	12,259	6,502	88.5
太保产险	3,350	1,587	111.1
综合偿付能力充足率(%)			
太保集团	296	301	(5pt)
太保寿险	257	261	(4pt)
太保产险	286	306	(20pt)

注:

1、以集团应占寿险扣除偿付能力溢度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、上年同期数据已重述。

5、上年末数据已重述。

人身保险业务

2019年上半年,太保寿险面对新业务价值增长承压的挑战,紧紧围绕转型目标,聚焦价值、聚焦队伍、聚焦赋能,推动业务增速逐季回升,进一步向均衡转变。太保安联健康险实现业务快速增长,推动产品和服务创新,对集团客户的渗透率持续提升。

一、太保寿险

（一）业务分析

2019年上半年,本公司持续推动转型2.0,积极应对外部环境挑战,上半年实现保险业务收入1,384.28亿元，同比增长5.6%；实现新业务价值149.27亿元，同比下降8.4%；新业务价值率为39.0%,同比下降2.4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	2019年	2018年	同比(%)
个人客户业务	132,398	126,117	5.0
代理人渠道	126,979	117,977	7.6
新保业务	26,305	29,247	(10.1)
其中:期缴	22,800	27,191	(16.1)
续期业务	100,674	88,730	13.5
其他渠道注	5,419	8,140	(33.4)
团体客户业务	6,030	4,920	22.6
保险业务收入合计	138,428	131,037	5.6

注:个人客户其他渠道包括银保、电网销等。

（1）个人客户业务

2019年上半年,本公司个人客户业务收入1,323.98亿元,同比增长5.0%。其中,代理人渠道的新保业务收入为263.05亿元,同比减少10.1%;续期业务收入1,006.74亿元,同比增长13.5%。代理人渠道在总保险业务收入中的占比为91.7%,同比提升了1.7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,面对一季度新保负增长的不利局面,采取优化人才增员、强化技能训练、夯实基础管理、创新产品和服务等多项举措推动业务发展，二季度新保增速较一季度明显回升。上半年代理人队伍月均人力79.6万人，同比下降11.0%,其中核心队伍保持基本稳定,月均健康人力和月均绩优人力分别为30.9万人和16.8万人,占比达到38.8%和21.1%;月人均首年保险业务收入5,887元,同比增长5.0%。

下半年,本公司将持续深入推进转型2.0各项举措,围绕“集体价值、聚焦队伍、聚焦赋能”,以队伍建设为核心,进一步扩展优质增员,夯实营销员基础训练,深化科技赋能、产品赋能和服务赋能,提升客户经营能力,坚定走高质量发展之路,推动公司价值可持续增长。

截至6月30日止6个月	2019年	2018年	同比(%)
月均保险营销员（千名）	796	894	(11.0)
保险营销员每月人均首年保险业务收入（元）	5,887	5,609	5.0
保险营销员每月人均首年佣金收入（元）注	1,247	1,213	2.8
保险营销员每月人均寿险新保险件数（件）	1.54	2.22	(30.6)

注:上年同期数据已重述。

（2）团体客户业务

本公司围绕政府与企业两大客户群体,依托管理式医疗、健康管理专业能力与产业布局,进一步提升民生保障能力和服务能力。上半年,实现团体客户业务收入60.30亿元,同比增长22.6%。本公司积极参与国家社会医疗保障体系建设,医保业务覆盖大病保险、基本医保经办、长期护理保险与补充医保四大领域。上半年,医保业务覆盖参保人数突破1亿,累计服务客户近900万人次,支付理赔金额超过100亿元;医保智能审核系统已在全国13个省22个市实施落地。

2、按业务类型的分析

本公司坚持发展传统型和分红型业务。实现传统型保险业务收入485.73亿元，同比增长17.8%,其中长期健康型保险277.17亿元,同比增长56.0%;实现分红型保险业务收入790.15亿元,同比下降2.8%。

单位:人民币百万元

截至6月30日止6个月	2019年	2018年	同比(%)
保险业务收入	138,428	131,037	5.6
传统型保险	48,573	41,218	17.8
其中:长期健康型保险	27,717	17,766	56.0
分红型保险	79,015	81,310	(2.8)
万能型保险	52	42	23.8
税延养老保险	38	3	1,166.7
短期意外与健康保险	10,750	8,464	27.0

3、保单继续率

截至6月30日止6个月	2019年	2018年	同比
个人寿险客户13个月保单继续率(%)注1	91.7	93.8	(2.1pt)
个人寿险客户25个月保单继续率(%)注2	90.5	91.5	(1.0pt)

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91.7%,25个月保单继续率90.5%。

4、前十大地区保险业务收入

本公司入身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	2019年	2018年	同比(%)
保险业务收入	138,428	131,037	5.6
河南	16,354	14,853	10.1
江苏	14,321	13,833	3.5
山东	11,631	11,045	5.3
浙江	10,293	9,773	5.3
河北	8,713	7,814	11.5
广东	7,646	7,318	4.5
黑龙江	5,969	5,468	9.2
山西	5,849	5,798	0.9
湖北	5,845	5,485	6.6
四川	4,401	3,889	13.2
小计	91,022	85,276	6.7
其他地区	47,406	45,761	3.6

（二）财务分析

单位:人民币百万元

截至6月30日止6个月	2019年	2018年	同比(%)
已赚保费	122,811	126,852	4.7
投资收益注1	29,391	22,237	32.2
汇兑损益	–	5	(100.0)
其他业务收入	1,144	1,710	(33.1)
资产处置收益	–	–	/
其他收益	5	–	/
营业收入	163,351	150,804	8.3
退保金	(5,072)	(7,472)	(32.1)
赔付支出	(31,285)	(19,718)	58.7
减:摊回赔付支出	1,067	778	37.1
提取保险责任准备金净额	(82,636)	(79,273)	4.2
手续费及佣金支出	(18,143)	(19,349)	(6.2)
业务及管理费	(6,866)	(6,465)	6.2
其他支出注2	(9,852)	(9,603)	2.6
营业支出	(152,787)	(141,102)	8.3
营业利润	10,564	9,702	8.9
营业外收支净额	(16)	(10)	60.0
所得税	1,711	(3,190)	(153.6)
净利润	12,259	6,502	88.5

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、其他支出包括保单红利支出、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、税金及附加等。

投资收益。上半年为293.91亿元,同比增加32.2%。主要是由于债券利息收入增加,以及因资本市场回升影响带来的股票公允价值变动及买卖价差收入的增加。

赔付支出。上半年为312.85亿元,同比增加58.7 %,主要是因公司存量业务逐年增长,各项给付增加。

单位:人民币百万元

截至6月30日止6个月	2019年	2018年	同比(%)
赔付支出	31,285	19,718	58.7
传统型保险	10,696	7,125	50.1
其中:长期健康型保险	3,552	2,462	44.3
分红型保险	16,780	9,624	74.4
万能型保险	40	30	33.3
税延养老保险	–	–	/
短期意外与健康保险	3,769	2,939