(股票代码:601336)

# 新华人寿保险股份有限公司

## 【2011】年度报告摘要

### 1. 重要提示

1.1 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。本年度报告摘要摘自年度报告全文，报告全文同时刊载于上海证券交易所及本公司网站。投资者欲了解详细内容，应阅读年度报告全文。

1.2 本公司第四届董事会第四十四次会议于2012年3月28日审议通过了本公司《2011年年度报告》正文及摘要。应出席会议的董事14人，其中亲自出席会议的董事12人，董事赵海英、王成然分别委托董事孟兴国代为出席会议并表决。

1.3 本公司2011年度按照企业会计准则编制的财务报告已经普华永道中天会计师事务所有限公司根据中国注册会计师审计准则审计，并出具标准无保留意见的审计报告。

1.4 本公司董事长康典先生、首席财务官陈国钢先生、总精算师龚兴峰先生以及会计机构负责人孟霞女士保证《2011年年度报告》中财务报告的真实、完整。

### 2.公司基本情况

2.1 基本情况介绍

| | |
|---|---|
| A股简称 | 新华保险 |
| A股代码 | 601336 |
| A股上市交易所 | 上海证券交易所 |
| H股简称 | 新华保险 |
| H股代码 | 1336 |
| H股上市交易所 | 香港联合交易所有限公司 |
| 注册地址 | 北京市延庆县湖南东路1号(邮政编码:102100) |
| 办公地址 | 北京市朝阳区建国门外大街甲12号新华保险大厦(邮政编码:100022) |
| 国际互联网网址 | http://www.newchinalife.com |
| 电子信箱 | ir@newchinalife.com |

2.2 联系人和联系方式

| | 董事会秘书 | 证券事务代表 |
|---|---|---|
| 姓名 | 朱迎 | 王洪礼 |
| 电话 | 86-10-85213233 | |
| 传真 | 86-10-85213219 | |
| 电子信箱 | ir@newchinalife.com | |
| 地址 | 北京市朝阳区建国门外大街甲12号新华保险大厦13层(邮政编码:100022) | |

### 3. 会计数据和业务数据摘要

3.1 本报告期主要财务数据

单位：人民币百万元

| 项目 | 金额 |
|---|---|
| 营业利润 | 3,385 |
| 利润总额 | 3,275 |
| 归属于母公司股东的净利润 | 2,799 |
| 归属于母公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 | 2,509 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 56,045 |

3.2 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 | 金额 |
|---|---|
| 固定资产、无形资产和其他长期投资处置损益 | (5) |
| 其他符合非经常性损益定义的损益项目 | 318 |
| 非经常性损益的所得税影响额 | (23) |
| 少数股东应承担的部分 | – |
| 合计 | 290 |

3.3 截至报告期末公司历史年度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 | 2011年 | 2010年 | 本年比上年增减(%) | 2009年 |
|---|---|---|---|---|
| 营业收入 | 109,209 | 102,513 | 7% | 73,674 |
| 保险业务收入 | 94,797 | 91,679 | 3% | 65,040 |
| 利润总额 | 3,275 | 2,255 | 45% | 2,651 |
| 归属于母公司股东的净利润 | 2,799 | 2,249 | 24% | 2,660 |
| 归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 2,509 | 1,743 | 44% | 2,497 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | 56,045 | 61,594 | -9% | 40,800 |
| | 2011年末 | 2010年末 | 本年末比上年末增减(%) | 2009年末 |
| 总资产 | 386,771 | 304,566 | 27% | 206,618 |
| 归属于母公司股东的股东权益 | 31,306 | 6,567 | 377% | 4,238 |

| 主要财务指标 | 2011年 | 2010年 | 本年比上年增减(%) | 2009年 |
|---|---|---|---|---|
| 归属于母公司股东的基本加权平均每股收益(元) | 1.24 | 1.87 | -34% | 2.22 |
| 归属于母公司股东的稀释加权平均每股收益(元) | 1.24 | 1.87 | -34% | 2.22 |
| 扣除非经常性损益后归属于母公司股东的基本加权平均每股收益(元) | 1.12 | 1.45 | -23% | 2.08 |
| 归属于母公司股东的加权平均净资产收益率 | 16.84% | 41.63% | -60% | 94.70% |
| 扣除非经常性损益后归属于母公司股东的加权平均净资产收益率 | 15.10% | 32.27% | -53% | 88.89% |
| 加权平均的每股经营活动产生的现金流量净额(元) | 24.91 | 51.33 | -51% | 34.00 |
| | 2011年末 | 2010年末 | 本年末比上年末增减(%) | 2009年末 |
| 归属于母公司股东的每股净资产(元/股) | 10.04 | 5.47 | 84% | 3.53 |

3.4 境内外会计准则差异说明

本公司按照国际财务报告准则编制的合并财务报表和按照中国会计准则编制的合并财务报表中列示的2011年度的合并净利润或于2011年12月31日的合并股东权益并无差异。

### 4. 董事长致股东函

4.1 业绩回顾

刚刚过去的2011年，对所有金融从业人员来说，都不轻松。对于已经高歌猛进了十余年的中国寿险行业，更是如此。对比过去近30%的年均复合增长率，2011年保险业增速有所放缓，一些重要的指标出现负增长，与此同时，部分寿险公司的偿付能力下滑。虽然面临着行业减速和资本市场持续动荡的严峻环境，公司在监管机构、全体股东以及社会各界的大力支持下，紧密筹备，周全部署，成功登陆联交所和上交所，合计募集资金约120亿元人民币，成为迄今为止国内第一家采用“A+H”同步发行上市的保险公司。

境内外的成功上市为公司建立了有效的资本补充机制，壮大了公司的资本实力，改善了偿付能力，为进一步抓住市场机遇、拓宽业务范围、推动战略转型、提升综合实力奠定了坚实基础。

截至2011年末，公司总资产规模达到3,867.71亿元，归属于母公司股东的股东权益达到313.06亿元，全年实现归属于母公司股东的净利润27.99亿元。2011年，公司继续保持保险业务增长，全年实现原保险保费收入947.97亿元，市场份额达到9.92%，稳固了行业三甲地位。公司积极推动战略转型，优化业务结构，提升业务品质，营销员渠道业务占比、营销员人力、绩优营销员人数、新业务价值利润率均有所提升。面对2011年国内资本市场的持续动荡行情，公司及时调整资产配置，执行以防御为主的投资策略，提升固定收益类资产比重，保持了投资组合收益的稳定性和可持续性，全年实现净投资收益率4.1%。通过上市前股东增资和A+H发行上市，公司资本实力显著提升，偿付能力充足率跃升至155.95%，达到保监会偿付能力监管II类要求，此前在机构开设及投资渠道等方面的限制正在逐步解除。与此同时，以上市为契机，公司进一步完善了治理结构，建立了合规、透明的风险管理与内部控制体系，持续推进管理支持体系升级和运营集中，首个“共享服务中心”正式投入运营，通过集约化的运营流程，打造全新的客户体验。

4.2 各种挑战

面对这些成绩，我的感觉仍然是如临深渊、如履薄冰。过去一年的经济形势固然波云诡谲，龙年刚刚启幕的峥嵘头角在迷雾之中亦尚难以捉摸。在当前的国内外环境下，指望经济基本面和资本市场有较大惊喜显然不切实际：美国的政策走向和经济走向充满不确定性；欧债警报未除，长期经济走势难见乐观；中国经济面临出口乏力的困难，经济转型看来尚需付出很多艰苦的努力。在这种形势下，中国寿险业面临的困难可想而知。

就国际来看，在经历了金融风暴之前十余年的监管放松之后，后危机时代的金融秩序又重新回到了强化监管之路。这种趋势同样影响到中国，它不仅体现在2011年3月起正式实施的《商业银行代理保险业务监管指引》上，也体现在了监管机构“抓服务、严监管、防风险、促发展”的监管思路上。可以预期，监管机构会在防止销售误导、打击商业贿赂及防止恶性价格竞争等方面加大监管力度。这对于寿险公司可持续健康发展的重要性固然不言而喻，但由于相应的必须在产品、销售模式上做出的调整，其对占寿险公司半壁江山的银保业务的短期冲击亦很难避免。2011年，我们在银保业务管理方面投入了极大的精力，并成功地在下半年实现了保费增速的显著提升。但从全年来看，模式的调整对我们带来的影响还是相当巨大的。

营销员渠道面临的挑战，亦不容我们轻视。新华保险有二十余万个险营销员，他们的平均产能在行业内可谓优秀。然而在GDP增长已以数倍计、国民生活水平已大幅提高的情况下，保险业务员的平均收入与十年前相比并未体现相应变化。我们发现，招募优秀业务员的难度越来越大。我们去年努力抓绩优、强培训、提升人均产能，提升保障型产品占比，使得营销员渠道的新业务价值有了明显提升，但在营销员规模扩充上遇到的困难仍然十分明显。

除了销售渠道面临的挑战，我们的客户结构相对而言也还不够理想，多数客户的收入水平并不丰裕，他们的保险需求尚处于较初级的阶段，风险承受能力也较弱。而同时，我们的产品和服务也尚未充分体现差异化，这种行业趋同化使得恶性价格竞争成为同业之间争夺客户的首选路径。在当前金融形势下，由于资金短缺导致的高借贷利率、民间借贷热、信托产品热、高利息理财产品热，都对目前较为单一的储蓄型寿险产品形成了巨大挑战。

资产业务方面，由于资本市场不明朗带来的投资回报压力，不但会影响我们的盈利水平，也会转化为对偿付能力的压力。一定时期内，资本金的短缺会为整个行业带来一抹阴影，在限制了投资灵活性的同时增加了融资成本。国内目前可供险资进行投资的渠道还在逐步拓展中，一定程度上对寿险公司的投资能力形成掣肘。

此外，与领先同业相比，我们在风险管控能力、运营管理水平以及客户服务水平等基础能力建设方面，都还有一定的差距。2011年我们在这些方面亦做出了巨大努力，但要赶上行业领先公司，仍需要我们在未来倾注大量的时间、精力和资金。

尽管面临诸多挑战，我仍认为我们有理由充满信心。我一直认为，保险是有别于其它金融行业的特殊金融领域，它的商业原理、保障本质和负债特征，决定了它不应该是一个短期性、高风险、高波动的行业。我由衷地希望我们的股东愿意与我们一起，不执着于瞬时得失，共绸缪于长远发展，和衷共济，共渡时艰，共创未来。

4.3 战略愿景

一个企业的经营模式必须符合经济规律和商业逻辑，面临上述挑战的新华保险在一年半前已正式启动了战略转型之路。我们的新发展战略在招股说明书上已充分阐述。我在这里想再加以赘述的，是我们“以客户为中心”战略背后的商业逻辑。

– 以客户为中心

如众所知，英国数学家、天文学家哈雷精心分析和研究了德国布雷斯劳市1687-1691年五年期间不同年龄和性别分类的死亡人数和出生人数，在1693年发表了世界上第一份生命表，为人寿保险奠定了数理基础。这张表直到约三十年后才为伦敦保险公司采用，因为这个时间段里人们的生活和生命状态并没有发生实质变化。这个案例如果放在今天的中国则可能不能适用——莫说三十年，十年间社会形态的剧烈变化已让我们感慨万端。这不但体现在不同阶层人群生活方式的巨大差异上，更体现在人们生活观念、态度的空前多元化上。

道术已为天下裂。我们面对的保险消费者已体现出巨大的差异。遵循现代商业市场营销的基本规律，以客户为中心，从客户的需求出发研究设计保险产品和服务，根据客户洞见制定品牌和营销策略，是不可阻挡的行业趋势。从2011年开始，新华保险已经开始尝试对客户进行深入研究，挖掘海量客户数据，初步形成客户细分，并已计划在2012年逐步推行差异化的客户战略，应用、匹配到相应的产品、服务、渠道、销售队伍和区域市场。我们会仔细梳理从后台到前台，从运营、IT、产品开发到前端销售的整个价值链，逐步把公司从渠道需求驱动转化到客户需求驱动上来。

– 坚持现有业务持续稳定增长

对于新华保险来说，我们在经历了十五年的高速发展之后，因为外部市场的巨大变化而到了不得不开始转型的时候。但我们不认为我们应该用一种激烈的方式转一个急弯。公司的固有经营模式、强大的市场销售和应变能力，仍然体现出超强的对市场的适应度，尤其是在中国这样一个幅员辽阔、地域差别和人口量级均十分巨大、而保险深度和保险密度仍然很低的市场，我们预期新华依据现有业务模式仍然能保持一个可观的增长态势。我们从2010年起已经开始梳理公司运营效率，从2011年起实施全面预算管理，逐步实施运营集中，加强风控、IT建设，反复强化各级人员培训，努力夯实业务基础。2011年我们在如此艰难的市场环境下能够取得本年报所展示的业绩，也正是基于上述努力。而我们的未来，会进一步在现有业务上通过持续优化、不断增效，逐步提高我们的盈利能力和市场份额。

而与此同时，这一战略体现的是我们的专注：我们将继续专注于寿险及其相关产业。战略的选择，往往不在于选择做什么，有时更重要的是不做什么。知己知彼，才能百战不殆。资本不是万能的，我们知道自己能力的局限，专注于自己擅长的领域，梳理产业链、价值链，围绕自己的核心竞争力安排产业布局，是管理者必须恪守的一种对股东负责的职业态度。

– 坚持价值和回归保险本原

过去十余年，相当一部分寿险公司包括新华保险，通过注重业务规模拓展的方式，增加机构设立，扩大队伍规模，以迅速占领市场。然而一个股份制企业的终极目标，仍然需要对股东提供回报，满足股东的合理预期是管理层必须完成的任务，我亦必须代表董事会监督、管控管理层的执行过程和结果。如我们在上市路演中对投资者的反复阐述，我们会努力提升新华保险的新业务价值率，加强成本管理，拓宽盈利空间。而如何达到这一目标，核心是要回归保险的本原。

我们面临着的是一个空前多变的社会。我们看到太多的乱哄哄你方唱罢我登场；看到太多其兴也勃焉、其亡也忽焉；看到太多明星式的流星和诱惑掩饰下的陷阱。这种浮躁的社会价值观，对企业经营而言，形成的就是系统性风险。我不想再用狄更斯《双城记》里的万能开篇语“这是一个最好的时代，这是一个最坏的时代”来形容当下，但我们确实必须用专业理性和商业道德艰难地恪守企业经营的正确路径。我们会顺势而为，但不会随波逐流；我们会努力把握潮流机遇，但决不为绚丽飘忽的假象所诱惑。

经营企业最终是要把握人性。如果说众多金融企业是在经营着人性的贪婪，那么保险企业的独有价值则是：用人性中的恐惧来对抗贪婪。无论是保险“积小防大”的保障功能，还是“零存整取”的长期储蓄功能，这都是其它金融机构所不能取代的。“朱雨绸缪”、“积谷备荒”、“耕三余一”，这些老祖宗的智慧也正是保险的根基和本原。我们在2011年开始通过产品组合运作等各种努力加大保障类产品如健康险的份额，不去跟银行和信托比理财、不去跟证券公司比风险回报，正体现着我们的这个战略思路。而在未来，我们更会进一步努力学习、了解不同客户的不同保险保障需求，匹配以相应的产品服务和他们更接受的营销方式，为他们提供这种保险公司独有的产品服务，而这才是保险业赖以与银行、证券鼎立于金融界的核心竞争力。

– 坚持变革创新

在一个信息化、数字化、全球化的世界里，在一个乔布斯、扎克伯格已经取代卡耐基、韦尔奇成为新的商业英雄的时代，变革创新的意义似乎早已为人认可。然而在中国情况却往往并非如此。在中国，更多的人尝到的是跟随者的甜头，创新者的才华在“山寨”面前往往显得苍白黯淡。更让人担忧的是，在这些眼花缭乱的创新之后，我并没有看到我们的社会能创新出一种影响深远的思想或哲学上的突破。我认为那些眼花缭乱浮光掠影的“发明”，对一家企业的影响只能是昙花一现，真正的创新需要宁静的智慧和持续的投入——这也是一个回归本原的过程。企业究竟应该对创新研发做多大的投入？在当前利益和长远目标之间如何找到一个平衡？在增长追求和风险承担之间如何找到平衡？我想每一个中国大型企业的管理者也都在认真思考这一课题。

如前所述，新华保险已处于一个必须转型的历史阶段。历史上新华保险的创新能力一直为业界所称道，这种传承一直让我对我们的优秀团队感到骄傲。然而当一个企业发展到一定阶段一定规模，积习会形成惰性惯性，规模会造成转身迟钝。我们一直提醒自己要避免在新华保险出现这种惰性和迟钝，我们一直在新华保险倡导一种敬重创新和进取的企业文化，我们一直在鼓励、发现、培养年轻有为、勇于探索的员工，并为他们营造一个宽容、活跃、激动人心、彰显远大前程的创业环境。我们创新的财富管理渠道在2011年已经收获了一定的业务规模和价值，其他方面的尝试也在积极探索之中。保险公司是管理风险的公司，我们有能力管理因变革创新带来的风险。我们更有雄心、有魄力在创新上做出合理的投资——我们深信，这种投资最终会为新华保险带来深远的推动力，为股东创造漂亮的长期回报。

– 抓住城镇化和老龄化的历史机遇

“根据联合国预测，预计到2050年中国的城镇化率将提升至73%，新增3.82亿城镇居民，平均每年新增约1,000万人。从2011年至2050年，中国将净增加65岁以上老龄人口2.98亿人，平均每年净增加764万人。”

在去年路演的无数次一对一会谈和大小午餐会上，这一段话和这些数字我已记得滚瓜烂熟。就人口而言，四十年内我们会增加一个美国，一个城市里的美国，另一个角度还有一个65岁以上的美国。我还可以继续拿出一大堆令人信服的数据来支撑我们的战略选择。我一再要求我们的分支公司做大做强城镇本部，不断提高网均产能，提高针对城镇相对收入较高人群的业务占比。2011年我们正式进军养老产业和健康产业：我们西安、武汉两个健康管理中心项目，延庆、密云两个养老项目均已获得董事会批准，而相应的保险产品研发也在紧锣密鼓地实施。

对于养老、健康产业而言，我们不是发现新大陆的冒险家，这样的业务开拓并非简单莽撞地冲进一片我们完全陌生的领域。我们会与最专业的养老、健康企业合作，利用他们的成功经验和专业管理为我们的客户提供优质贴心的服务，利用我们的资金优势来撬动整个产业链，形成真正的协同共赢。

天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。为利益所驱，商业社会上仍然充斥着各种短视的杂音。我要求我们的管理团队一直要保持清醒和定力，不受到干扰，认准了天下大势，就坚决执行、甘于寂寞。保险行业存在的意义，不仅仅在于资本逐利的商业驱使，还在于它同时真正服务于社会，承担着无比重大的社会保障职责。我们应当感到无比幸运，能够在从事商业的同时，从事着一件关系国计民生的伟大高尚的事业。

4.4 未来展望

“最沉重的负担同时也成了最强盛的生命力的影像。负担越重，我们的生命越贴近大地，它就越真切实在。相反，当负担完全缺失，人就会变得比空气还轻，就会飘起来，就会远离大地和地上的生命，人也就只是一个半真的存在，其运动也会变得自由而没有意义。”

——米兰·昆德拉

虽然如前所述，未来金融市场的不确定性让我们很难做出最为精确的预判，但我相信，始终脚踏实地的人，能够对抗各种各样的涛走云飞；任凭风云多变幻，我们将专注于自己擅长的领域，坚持做正确的事。我有充分的自信，在我们这种坚持之下，一定能换来新华保险的成功转型和长久健康。

在我这封致股东函之后，有我们2011年的所有经营数据，而这些数据之后，则蕴含着我们管理层和所有员工一年的努力心血和辛勤汗水。至于各位股东，你们选择投资新华保险，即是将你们辛勤工作、创业所换回的财产交付给我们管理。如同每一张保单都是新华保险与保单持有人最严肃的契约一样，你们股票账户上的新华保险代码也体现着我们必须实践的契约承诺。我和我们的管理层会继续殚精竭虑，以最敬业的努力、最理性的选择和最彻底的诚意来回馈股东们的信任。与大家共勉。

谨颂春安。

康典

### 5. 管理层讨论与分析

作为一家全国大型寿险公司，本公司通过遍布全国的分销网络，为个人及机构客户提供一系列寿险产品及服务，并通过下属的资产管理公司管理和运用保险资金。

除另有说明外，本节讨论与分析均基于本公司合并财务数据。

5.1 主要经营指标

单位：人民币百万元

| 截至12月31日止12个月 | 2011年 | 2010年 |
|---|---|---|
| 保险业务收入 | 94,797 | 91,679 |
| 总投资收益(1) | 12,677 | 10,426 |
| 归属于母公司股东的净利润 | 2,799 | 2,249 |
| 内含价值 | 48,991 | 28,084 |
| 一年新业务价值 | 4,360 | 4,741 |
| 个人客户数量(千) | 27,111 | 22,580 |
| 其中:个人客户 | 27,052 | 22,532 |
| 其中:机构客户 | 59 | 48 |
| 市场份额(2) | 9.9% | 8.9% |
| 保单继续率 | | |
| 个人寿险业务13个月继续率(3) | 91.45% | 91.70% |
| 个人寿险业务25个月继续率(4) | 88.33% | 84.56% |
| 截至12月31日止 | 2011年 | 2010年 |
| 总资产 | 386,771 | 304,566 |
| 净资产 | 31,313 | 6,573 |
| 投资资产 | 373,956 | 292,866 |
| 归属于母公司股东的股东权益 | 31,306 | 6,567 |

注：

1. 总投资收益=货币资金、定期存款、债权型投资及其他投资资产的利息收入+股权型投资的股息及分红收入+投资资产买卖价差收益+公允价值变动损益+投资资产减值损失。

2. 市场份额：市场份额来自中国保监会公布的数据，其中2010年数据未经二号解释调整，2011年数据为经二号解释调整后数据。

3. 13个月保单继续率：考察期内期交保单在生效后第13个月实收保费/考察期内期交保单的承保保费。

4. 25个月保单继续率：考察期内期交保单在生效后第25个月实收保费/考察期内期交保单的承保保费。

5.2 业务分析

5.2.1 寿险业务

2011年，国际经济金融形势复杂多变，国内宏观政策趋向紧缩，通胀压力居高不下，资本市场持续低迷，对寿险行业的发展造成影响。同时，行业监管日趋严格，银代新政影响日渐深入，业务发展模式面临转型，市场主体竞争加剧，成本持续上升，为寿险经营带来了新的挑战。

2011年，中国寿险市场原保险保费收入呈现增速放缓态势。本公司作为一家全国大型寿险公司，专注寿险本业，以客户为中心，坚持现有业务持续稳定增长，坚持变革创新，坚持价值和回归保险本原。在合规经营、业务品质持续优化的同时，本公司市场份额不断提升，保持了稳固的市场地位。

根据中国保监会公布的数据，以原保险保费收入计（经二号解释调整），本公司2011年实现原保险保费收入947.97亿元，市场占有率提升至9.9%，位列中国寿险市场第三位。

2011年，本公司首个“共享服务中心”正式投入运营，运营集中项目稳步推进，逐步实现通过集约化的运营流程提供一致的客户体验，通过创新技术应用打造更加便捷、高效的特色服务，切实提升公司的客户服务水平和运营管理效率。截至2011年12月31日，本公司服务的寿险客户包括约2,700万名个人客户及约5.9万名机构客户。

1、按渠道分析

单位：人民币百万元

| 截至12月31日止12个月 | 2011年 | 2010年 |
|---|---|---|
| **个人寿险** | 93,495 | 90,599 |
| 其中: | | |
| 保险营销员渠道 | 35,871 | 28,688 |
| 首年保费收入 | 9,758 | 10,418 |
| 期交保费收入 | 8,878 | 9,526 |
| 趸交保费收入 | 880 | 893 |
| 续期保费收入 | 26,113 | 18,270 |
| 银行保险渠道 | 56,692 | 61,690 |
| 首年保费收入 | 30,985 | 44,318 |
| 期交保费收入 | 7,562 | 12,214 |
| 趸交保费收入 | 23,423 | 32,105 |
| 续期保费收入 | 25,707 | 17,372 |
| 财富管理渠道 | 932 | 221 |
| 首年保费收入 | 818 | 221 |
| 期交保费收入 | 457 | 150 |
| 趸交保费收入 | 361 | 72 |
| 续期保费收入 | 114 | – |
| **团体保险** | 1,302 | 1,080 |
| **合计** | 94,797 | 91,679 |

(1)个人寿险业务

①保险营销员渠道

2011年本公司保险营销员渠道全面推广“按客户需求做保险”的销售方针，在人力保持稳步增长的同时，关注绩优队伍的建设发展。2011年末，本公司保险营销员人力为20.2万，较上年末增长1.6%。其中，绩优保险营销员人数约2.5万名，较2010年增加约5千名（按照新标准口径计算）[1]，保险营销员队伍结构持续优化。

注1：绩优人数为报告期各月绩优人力的简单平均数。月度绩优人力指月度内承保且月度内未撤保一件以上(含一件)、且产品保障期在一年以上、累计标准保费按地区差异达到7,000元或10,000元的保险营销员人数。其中，标准保费是指针对不同交费期限、产品类型、承保期限的首年保费，按照对寿险公司价值的贡献度差异为参考基础，设置不同折算系数后形成的保费收入。绩优人力指标为公司内部管理指标，从2011年7月1日起，公司调整了绩优人力标准，由原来的5,000或8,000元调整为上述标准。

2011年本公司保险营销员渠道实现保险业务收入358.71亿元，较上年同期增长25.0%。其中，首年保费收入97.58亿元，较上年下降6.3%，主要原因是本公司于2011年在保险营销员渠道推动业务结构调整，重视发展价值较高的长期期交产品。首年保费中来自10年及以上交费期的期交产品的收入由2010年的46.59亿元上升至62.43亿元，占首年保费收入的比例由44.7%上升至64.0%。续期保费收入261.13亿元，较上年增长42.9%，主要得益于本公司近年来坚持加大期交产品的销售力度。2011年，公司继续加大续收团队拓展新单业务的力度，通过续收团队取得的首年保费收入达到13.51亿元，较上年增长74.6%。

②银行保险渠道

2011年，本公司银行保险渠道以队伍经营、网点经营、客户经营为主线，适应市场变化，稳固了银保渠道的市场地位。

2011年本公司银行保险渠道实现保险业务收入566.92亿元，较上年同期下降8.1%，其中，首年保费收入309.85亿元，较上年同期下降30.1%，续期保费收入257.07亿元，较上年同期增长48.0%。银行保险渠道出现负增长的主要原因是，银监会于2010年颁布的《关于进一步加强商业银行代理保险业务合规销售和风险管理的通知》，取消了原有的驻点销售作业模式，对本公司银代业务产生了一定的影响。对此，本公司已开始主动调整银代业务发展模式，并将继续采取有效措施推动银代业务的持续健康发展。

③财富管理渠道

本公司于2010年4月成立财富管理业务部，为中高端客户提供保险保障产品和财富管理服务。财富管理渠道成立以来，受到公司高度重视，2011年该渠道实现保险业务收入9.32亿元，较上年同期增长321.7%。其中，首年保费收入8.18亿元，较上年同期增长270.1%；首年期交保费收入4.57亿元，较上年增长204.7%。

(2)团体保险业务

2011年本公司团体保险业务实现保费收入13.02亿元，较上年同期增长20.6%。

2、按险种分析

单位：人民币百万元

| 截至12月31日止12个月 | 2011年 | 2010年 |
|---|---|---|
| 保险业务收入 | 94,797 | 91,679 |
| 传统型寿险 | 704 | 632 |
| 分红型寿险 | 87,940 | 85,998 |
| 万能型寿险 | 32 | 27 |
| 投资连结保险 | 0(1) | 0(1) |
| 健康保险 | 5,255 | 4,301 |
| 意外保险 | 866 | 721 |

注：

1. 上述各期间的金额少于人民币500,000元。

2011年本公司实现人寿保险业务收入947.97亿元，较上年同期增长3.4%。其中：分红型寿险实现保险业务收入879.40亿元，较上年同期增长2.3%，占整体保险业务收入的92.8%，显示了分红险仍是本公司业务发展的重心；健康险实现保险业务收入52.55亿元，较上年同期增长22.2%，占整体保险业务收入的5.5%；其他类型寿险共计实现保险业务收入16.02亿元，占整体保险业务收入的1.7%。

3、按地区分析

单位：人民币百万元

| 截至12月31日止12个月 | 2011年 | 2010年 |
|---|---|---|
| 保险业务收入 | 94,797 | 91,679 |
| 北京 | 9,719 | 10,045 |
| 广东 | 8,177 | 7,479 |
| 河南 | 7,110 | 6,637 |
| 上海 | 6,617 | 7,360 |
| 山东 | 6,315 | 5,321 |
| 湖北 | 5,503 | 5,622 |
| 四川 | 5,327 | 5,368 |
| 江苏 | 4,571 | 4,449 |
| 湖南 | 4,197 | 3,984 |
| 河北 | 3,265 | 3,737 |
| 小计 | 60,801 | 60,002 |
| 其他地区 | 33,996 | 31,677 |
| **合计** | 94,797 | 91,679 |

2011年本公司约64.1%的寿险业务收入来自我国北京、广东、河南、上海、山东、湖北、四川、江苏、湖南、河北等经济较发达或人口较多的地区。

5.2.2 资产管理业务

本公司资产管理业务始终坚持以资产负债匹配管理为基础，兼顾管理资金的安全性、流动性、收益性，在良好的资产配置和有效的风险控制的前提下，寻求最大的投资组合收益。

2011年，本公司根据保险业务的负债特性及资本市场的波动周期，积极优化投资组合配置，适当提升固定收益类资产配置比例，改善净投资收益率，保持投资组合收益的稳定性和可持续性。权益类投资方面，受2011年国内权益资本市场波动的影响，本公司权益类投资整体收益水平有所下降，但公司仍把握市场时机，积极进行波段操作，取得了一定买卖价差收益。

1、投资组合情况

单位：人民币百万元

| 截至12月31日 | 2011年 | 2010年 |
|---|---|---|
| 投资资产(1) | 373,956 | 292,866 |
| 按投资对象分类 | | |
| 定期存款(2) | 122,949 | 55,210 |
| 债权型投资 | 190,464 | 164,726 |
| 股权型投资(3) | 29,051 | 38,874 |
| –基金 | 12,077 | 16,356 |
| –股票 | 16,974 | 22,518 |
| 现金及现金等价物(2) | 21,095 | 27,368 |
| 其他投资(4) | 10,397 | 6,688 |
| 按投资意图分类 | | |
| 以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产 | 5,529 | 6,895 |
| 可供出售金融资产 | 72,876 | 74,689 |
| 持有至到期投资 | 141,090 | 122,016 |
| 贷款和其他应收款(5) | 154,461 | 89,266 |

注：

1. 相关投资资产含独立账户资产中对应的投资资产。

2. 现金及现金等价物含三个月及三个月以内定期存款，定期存款不含三个月及三个月以内定期存款。

3. 股权型投资不包括长期股权投资。

4. 其他投资主要包括存出资本保证金、保户质押贷款、买入返售金融资产及应收利息等。

5. 贷款和其他应收款主要包括定期存款、现金及现金等价物、存出资本保证金、保户质押贷款、买入返售金融资产、应收利息等。

截至2011年末，本公司投资资产规模为3,739.56亿元，较上年末增长27.7%。增长主要来源于本公司保险业务现金流入及公司上市募集资金。

2011年末，定期存款在投资资产中占比为32.9%，较上年末提高14.0个百分点，主要由于公司根据利率走势及时调整资产配置策略，增加定期存款配置，重点配置于5年及以上定期协议存款。

2011年末，债权型投资在投资资产中占比为50.9%，较上年末降低5.3个百分点，主要由于公司减少了金融债券的配置。

2011年末，股权型投资在投资资产中占比为7.8%，较上年末降低5.5个百分点，主要由于公司根据市场行情及时调整资产配置策略，减少权益资产仓位。

2011年末，现金及现金等价物在投资资产中占比为5.6%，较上年末降低3.7个百分点，主要由于流动性管理的需要。其他投资的增加主要来源于应收利息和保户质押贷款的增加。

从投资意图来看，2011年末公司投资资产主要配置在贷款和其他应收款和持有至到期投资，贷款和其他应收款投资较上年末增长73.0%，主要是由于定期存款的增加。

2、投资收益情况

单位：人民币百万元

| 截至12月31日止12个月 | 2011年 | 2010年 |
|---|---|---|
| 现金及现金等价物利息收入 | 110 | 66 |
| 定期存款利息收入 | 4,842 | 1,764 |
| 债权型投资利息收入 | 7,639 | 6,638 |
| 股权型投资分红收入 | 938 | 763 |
| 其他投资资产利息收入(1) | 130 | 45 |
| 净投资收益(2) | 13,659 | 9,276 |
| 投资资产买卖价差收益 | 1,150 | 1,424 |
| 公允价值变动损失 | (1,228) | (158) |
| 投资资产减值损失 | (904) | (116) |
| 总投资收益(3) | 12,677 | 10,426 |
| 净投资收益率(%) | 4.1% | 3.8% |
| 总投资收益率(%) | 3.8% | 4.3% |

注：收益率=投资收益/[期初投资资产+期末投资资产)/2]

1. 其他投资资产利息收入包括存出资本保证金、保户质押贷款、买入返售金融资产等产生的利息收入。

2. 净投资收益包括货币资金、定期存款、债权型投资及其他投资资产的利息收入、股权型投资的股息和分红收入。

3. 总投资收益=净投资收益+投资资产买卖价差收益+公允价值变动损失+投资资产减值损失。

2011年本公司实现总投资收益126.77亿元，较上年同期增长21.6%。总投资收益率为3.8%，较上年同期下降0.5个百分点。

净投资收益136.59亿元，较上年同期增长47.3%，净投资收益率为4.1%，较上年同期上升0.3个百分点，主要是由于定期存款利息收入和债权型投资利息收入大幅度增长所致。

投资资产买卖价差收益、公允价值变动损失及投资资产减值损失合计亏损9.82亿元，主要由于受2011年国内股票市场波动的影响，本公司持有的股权型投资资产公允价值出现较大程度的下跌所致。

5.3 合并财务报表主要内容及分析

5.3.1 主要合并结果

单位：人民币百万元

| | 2011年12月31日/2011年 | 2010年12月31日/2010年 | 增减幅度(%) | 主要原因 |
|---|---|---|---|---|
| 总资产 | 386,771 | 304,566 | 27.0% | 业务规模增长及上市募集资金 |
| 总负债 | 355,458 | 297,993 | 19.3% | 业务规模增长 |
| 股东权益合计 | 31,313 | 6,573 | 376.4% | 公司增资及上市募集资金 |
| 利润总额 | 3,275 | 2,255 | 45.2% | 保险业务业绩提升 |
| 归属于母公司股东的净利润 | 2,799 | 2,249 | 24.5% | 保险业务业绩提升 |

5.3.2 资产负债表主要项目分析

1、主要资产

单位：人民币百万元

| 项目 | 2011年12月31日 | 2010年12月31日 |
|---|---|---|
| 货币资金(1) | 12,986 | 26,742 |
| 交易性金融资产(1) | 5,310 | 6,515 |
| 应收利息(1) | 7,741 | 4,986 |
| 保户质押贷款 | 2,055 | 820 |
| 定期存款 | 131,047 | 55,826 |
| 可供出售金融资产 | 72,876 | 74,689 |
| 持有至到期投资 | 141,090 | 122,016 |
| 存出资本保证金 | 522 | 242 |
| 归入贷款及应收款的投资 | 20 | – |
| 买入返售金融资产(1) | 19 | 640 |
| 长期股权投资 | 709 | 707 |
| 独立账户资产 | 280 | 392 |
| 除上述资产外的其他资产(1) | 12,116 | 10,991 |
| **合计** | 386,771 | 304,566 |

注：

1.相关科目不包含独立账户资产的余额。

货币资金

截至本报告期末，货币资金同比减少51.4%，主要原因是公司2011年3月约140亿元增资获批从而自货币资金转出及日常流动性管理的需要。

交易性金融资产

截至本报告期末，交易性金融资产同比减少18.5%，主要原因是由于定期存款利率增加，公司增加定期存款配置比重，因此相应调低投资资产中交易性金融资产所占比率。

应收利息

截至本报告期末，应收利息同比增长55.3%，主要原因是收息类投资资产总量增长。

保户质押贷款

截至本报告期末，保户质押贷款同比增长150.6%，主要原因是2011年货币政策紧缩，部分保户选择通过保户质押贷款进行融资。

定期存款

截至本报告期末，定期存款同比增长134.7%，主要原因是定期存款利率上升，公司调高投资资产中定期存款所占比率。

可供出售金融资产

截至本报告期末，可供出售金融资产同比减少2.4%，主要原因是由于定期存款利率上升，公司加大定期存款的配置比重，因而调低了投资资产中可供出售金融资产所占比率。

持有至到期投资

截至本报告期末，持有至到期投资同比增加15.6%，主要原因是投资资产总量增长。

存出资本保证金

截至本报告期末，存出资本保证金同比增加115.7%，主要原因是公司上市前股东增资带来的注册资本增加。

买入返售金融资产

截至本报告期末，买入返售金融资产同比减少97.0%，主要原因是流动性管理的需要。

2、主要负债

单位：人民币百万元

| 项目 | 2011年12月31日 | 2010年12月31日 |
|---|---|---|
| 保险合同准备金 | 293,814 | 234,625 |
| 未到期责任准备金 | 604 | 530 |
| 未决赔款准备金 | 392 | 274 |
| 寿险责任准备金 | 277,353 | 220,498 |
| 长期健康险责任准备金 | 15,465 | 13,323 |
| 卖出回购金融资产款 | 32,481 | 24,712 |
| 保户储金及投资款 | 18,730 | 19,538 |
| 应付债券 | 5,073 | – |
| 除上述负债外的其他负债 | 5,360 | 19,118 |
| **合计**