天茂实业集团股份有限公司

2017 年度报告摘要

一 重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	内容和原因

声明

除下列董事外，其他董事亲自出席了对本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名

非标准审计意见提示

□ 适用 √ 不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

√ 适用 □ 不适用

是否以公积金转增股本

□ 是 √ 否

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以4940629108为基数，向全体股东每10股派发现金红利0.10元（含税），送红股0股（含税），不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□ 适用 □ 不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	天茂集团	股票代码	000627
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	龙飞	李梦莲	
办公地址	荆门市杨湾路132号	荆门市杨湾路132号	
传真	0724-2217682	0724-2217682	
电话	0724-2222218	0724-2222218	
电子信箱	tmjt@tiancomnet.net	tmjt@tiancomnet.net	

2、报告期主要业务或产品简介

报告期，公司符合可作为投资控股型公司通过控股子公司从事保险、医药、化工业务，其中保险业务收入占到公司主营业务收入的99%，具体如下：

公司保险业务由控股子公司国华人寿进行，主要经营为人寿保险、健康保险、意外伤害保险等各类人身保险业务。2017年，国华人寿以“把握趋势，创新发展，转型提升，追求卓越”为核心发展思路，按照“优化与成长”的战略要求，把握机遇，稳健经营，实现业务总量相长和结构优化的双重目标，为公司健康发展，持续盈利打下了坚实的基础。报告期内，公司充分整合营销资源，以人的规范保险思想为出发点，坚持保险姓保，结合公司实际经营情况，积极进行业务转型，调整产品结构，以长期储蓄和风险保障业务为主体，在银行保险、个人代理、互联网等各个渠道大力推进长期储蓄及风险保障型产品的销售，业务转型战略明显。

截至2017年末，公司实现总规模保费483.26亿元，其中长期储蓄及风险保障型业务规模保费合计达278.7%，中短存续期业务占比21.13%，中短存续期业务与长于当管的规模型业，业务结构持续优化。全年实现原保险保费收入461.32亿元，同比增长7.51%，点规模保费的94.29%。报成2017年全年的业务发展情况，主要有以下几个方面特点：

一是渠道协调稳步发展。公司全面搭建了个人代理、银行代理、互联网等销售渠道，形成了银行保险和互联网渠道为主，其他多种渠道作为功能性补充的多元化营销格局。2017年全年，银行保险和个人代理业务保持了较快的业务增长。在公司的整体规模保费中，实现了各渠道协调发展。

二是业务结构持续优化，负债成本有效下降。一方面，公司积极调整业务结构，全年中短存续期业务得到有效控制，长期储蓄类业务实现大幅增长，公司整体业务结构持续优化。另一方面，产品结构逐步改善，负债久期持续优化的同时，公司加强成本管控，有效降低了负债成本，实现了不错的收益。

三是队伍建设有效加强。公司持续推动人力发展，加强队伍建设，2017年公司个人力逐步增加，队伍结构不断优化，人员活动率及人均产能均得到有效提升。

1、原保险保费收入按渠道分析

单位：人民币百万元

	2017年	2016年	增减变动
个人寿险	46,083.51	26,383.44	74.67%
银行保险渠道	43,876.47	24,525.30	78.90%
公司直销及互联网	765.49	552.00	38.67%
保险营销员渠道	724.01	756.12	-4.25%
其他渠道	727.54	550.02	32.28%
团体保险	48.20	204.21	-76.40%
合计	46,131.71	26,587.85	73.51%

（1）个人寿险业务

①银行保险渠道

2017年全年，国华银保产险中短存续期业务、赚低负债成本，大力发展长期储蓄及风险保障型业务，积极推进业务结构转型优化。全年实现原保险保费收入438.76亿元，较上年同期增长78.90%。

从规模保费上看，银保渠道全年长期储蓄型及风险保障型规模保费为362.66亿元，占渠道规模保费的比例为78.20%，同比增长近600%，中短存续期产品规模保费为101.07亿元，同比下降近70%，渠道业绩稳健转型，业务结构优化效果明显。机构银保渠道不断壮大，原保险保费收入达到30亿规以上的省级机构有15家，占比达83.33%，其中20亿规以上省级机构9家，占比50%。在大力发展长期储蓄型业务和期缴保险型业务的同时，国内活动率和人员活动率进一步提升。

②公司直销及互联网

2017年全年，国华直销业务大幅度提升，原保险保费收入7.65亿元，较去年同期增长38.67%。公司直销业务主要来自于互联网渠道，公司一直将互联网渠道作为未来业务的重要增长点，大力发展长期期缴和保障型业务，在满足客户需求的同时，进一步补充和完善渠道产品架构，从而提升渠道价值。

2017年，国华互联网主动优化业务结构，重点研发并推出保障型网销产品，至今已完成两轮产品升级，形成六大产品体系，基本覆盖客户各类保障需求。2017年全年，互联网渠道完成缴费，年金等长期期缴业务2.46亿元，同比增长283%，业务发展日趋均衡，内涵价值不断提升。

③保险营销员渠道

个人业务部公司持续，健康发展的支撑渠道，近几年通过外延式扩张和内涵式增长两个途径，实现了保费规模稳步增长以及结构优化的转型。2017年国华人寿保险营销员渠道规模保费实现较快发展和长期期缴业务较大增长，在化业务结构，累计发展保险营销员数量较2016年末增长24.22%。保险营销员渠道长期储蓄及风险保障型业务保费较2016年增长近721亿元，占渠道规模保费的比例约为95%，较去年同类业务占比明显提高，渠道业务结构优化。

保险营销员渠道在保持队伍规模稳定增长的前提下，不断优化升级队伍结构，活动人力稳步提升，队伍逐渐稳定，2017年年末在册人力10816人，产品营销渠道方面，主打风险保障型产品的策略，有效提升了市场保费，适应提升了营销人员的产能。

④其他渠道

2017年全年，保险营销员渠道，银行保险渠道，公司直销渠道均取得了稳步发展，公司积极探索与代理渠道、互联网中介渠道的合作，并从产品结构、渠道优化等方面进行布局，不仅推动了渠道业务发展，更优化了渠道业务结构，2017年全年，其他渠道实现原保险保费收入7.28亿元，较去年同期增长32.28%。

（2）团体保险业务

2017年全年，团体保险业务实现原保险保费收入0.48亿元，公司一直以团体保险业务作为重要价值的提供渠道，以利润为核心，合规为底线，各渠道实施差异化产品经营策略。由于市场环境竞争激烈，2017年全年，团体保险业务较上年同期有所下降，但在整体业务中的占比较小，不影响公司整体业务的发展。

2、原保险保费收入按险种分析

单位：人民币百万元

	2017年	2016年	增减变动
寿险	45,728.39	26,183.38	74.65%
健康保险	372.60	347.02	7.37%
意外保险	30.72	57.24	-46.33%
合计	46,131.71	26,587.85	73.51%

2017年全年，公司实现原保险保费收入461.32亿元，较上年同期增长73.51%。按险种分类，寿险业务年实现原保险保费收入457.29亿元，较去年同期增长74.65%；健康险业务原保险保费收入3.73亿元，较上年同期增长7.37%；2017年全年，国航旅游市场竞争较为激烈，导致公司该类业务有所下滑，公司意外险业务原保险保费收入0.31亿元，较上年同期下降46.33%。

3、原保险保费收入按地区分析

单位：人民币百万元

	2017年	2016年	增减变动
原保险保费收入	46,131.71	26,587.85	73.51%
华中	8,998.92	1,964.18	358.15%
华南	2,170.89	1,340.42	61.95%
华东	14,266.09	7,249.90	96.79%
华北	13,147.65	11,561.60	13.82%
西南	4,796.92	3,347.15	43.31%
东北	2,751.24	1,134.00	142.42%

2017年全年，公司实现原保险保费收入华东和华北地区的增长，较上年同期增长较为明显，较上年同期增长幅度分别为96.79%和142.42%，主要原因为公司加大华东和华北地区的保险营销员数量，2017年末华东和华北地区保险营销员数量较2016年末增长24.22%。

4、原保险保费收入居前5位的险种产品经营情况

单位：人民币百万元

排名	产品名称	原保费收入
1	国华泰山5号年金保险	27,700.76
2	国华泰山22号年金保险	5,356.96
3	国华泰山13号年金保险	3,732.64
4	国华泰山鑫辰年金保险	3,107.18
5	国华盛世年年年金保险C款	2,889.04

（二）资产管理业务

资金运用与管理是寿险公司核心竞争力的重要组成部分，也是其盈利的主要来源之一。公司自成立伊始就在各层级的整体系内高度重视资产管理业务的发展，自觉践行保险资金投资为中心的工作安排，公司资产管理中心为全面负责公司投资资金运用的主要部门，资产管理中心拥有一支理论基础扎实，专业素养突出的人才团队，既能预判执行场总体发展趋势，又能做到精解市场的投资操作机会，在保证风险可控和资产负债匹配的前提下，以提升保险资产的投资收益率为重要任务。

公司严格按照监管机构关于保险资金运用的要求和投资范围来规范保险投资资金的运作，始终秉承稳健的投资策略，一贯坚持资产负债匹配原则，根据资金投资的安全性与收益水平，在保障客户利益和公司长远的基础上，寻求投资收益的最大化，追求市场投资的超额收益。为有效降低资金运用风险并稳步提升整体投资收益水平，公司将保险投资资产合理分散配置至流动性资产、固定收益类资产、权益类资产、不动产类资产、其他金融类资产等投资机构认定的投资工具。

公司已经建立了完善的投资风险控制制度，对于投资风险的控制贯穿于整个投资流程的始终，渗透到投资决策的各个环节，充分体现事中、事中、事后全过程的投资风险控制系统。同时，公司不断完善投资合规管理制度和风险评估体系，整个投资流程环节切入，全面到一环一评，覆盖指定的投资交易类、公司产类、权益类、其他金融类等各类领域投资，定期开展资产负债匹配和压力测试，确保各项保险资金运用在监管合规范围内进行。

2017年，公司投资资产规模及总资产规模持续上升，截止2017年末，公司总资产为1,291.04亿元，扣除保险合同和融入资金余额和独立账户资产净额后的资产1,174.21亿元，较2016年底增加143.27亿元。主要得益于公司2017年度保费净流入增加，公司根据资产配置策略增加投资资产的配置，期末投资资产占比近96%。

1、投资组合情况

单位：人民币百万元

	2017年12月31日	2016年12月31日	增减变动
投资资产（1）	112,815.24	95,299.56	18.38%
投资资产聚分类			
定期存款（2）	3,779.76	4,582.41	-17.52%
债券	13,101.38	11,110.26	17.92%
基础设施投资	2,446.67	2,380.00	2.80%
信托计划	28,069.62	10,923.11	156.97%
基金	996.31	787.82	26.46%
股票	13,378.08	17,563.90	-23.83%
投资性房地产	8,569.31	7,967.58	7.93%
现金及现金等价物	6,279.67	10,796.75	-41.84%
长期股权投资	10,891.46	8,280.06	31.54%
其他投资（3）	25,272.98	20,907.58	20.88%
按投资意图分类			
可供出售金融资产	46,114.54	47,569.59	-3.06%
持有至到期投资	3,839.01	2,823.82	35.95%
贷款及应收款项	30,722.02	12,926.71	137.66%
交易性金融资产	4,164.78		
现金及现金等价物	6,279.67	10,796.75	-41.84%
长期股权投资	10,891.46	8,280.06	31.54%
其他（4）	10,803.73	12,902.62	-16.27%

注：1. 和大投资资产不包含独立账户资产中对应的投资资产。

2. 定期存款主要包括定期存款，存出资本保证金，定存存单。

3. 其他投资主要包括资产管理公司产品，参股公司股权，股权投资基金，保户质押贷款，买入返售金融资产等。

4. 其他主要包括定期存款，存出资本保证金，保户质押贷款，买入返售金融资产等。

截止本报告期末，公司投资资产规模为1,128.15亿元，较上年末增长18.38%，主要是源于公司经营收益增加和保险业务净现金流入；

截止本报告期末，定期存款占投资资产比例为3.35%，占比较上年末减少1.46个百分点，主要是受市场期间和宏观经济的影响以及公司投资策略的调整。

截止本报告期末，信托计划投资占总投资资产比例为24.88%，占比较上年末增加13.42个百分点，主要是本年根据市场情况和投资策略适当调实部分信托计划。

截止本报告期末，基金投资占总投资资产比例为0.88%，占比较上年末增加0.06个百分点；股票投资占总投资资产比例为11.86%，占比较上年末下降6.57个百分点，主要是受市场剧烈和宏观经济的影响，公司调整资产配置结构所致。

截止本报告期末，现金及现金等价物占总投资资产比例为5.57%，占比较上年末下降5.76个百分点，主要是公司根据市场行情，减少持有现金类资产。

截止本报告期末，其他投资占总投资资产比例为22.40%，占比较上年末上升0.46个百分点，基本持平。

其投资组合期末着，截至本报告期末，贷款及应收款项较上年末增长137.66%，持有至到期投资较上年末增长35.95%，长期股权投资较上年末增长31.54%，主要原因是公司总资产增加，投资资产总体增加以及资产配置结构调整所致。

2、投资收益情况

单位：人民币百万元

	2017年	2016年	增减变动
存出资本保证金	30.78	31.28	-1.60%
定期存款	46.18	142.94	-67.69%
买入返售金融资产	-	7.66	-
可供出售金融资产	4,681.63	5,410.44	-13.47%
持有至到期投资	226.87	383.56	-40.85%
贷款及应收款项	2,281.78	1,389.58	64.21%
长期股权投资	283.57	6.48	4276.08%
交易性金融资产	146.65	12.58	1065.74%
其他（1）	515.15	309.68	66.35%
总投资收益	8,211.61	7,694.19	6.72%
年化总投资收益率	7.83%	8.86%	-1.03%

1、报告主要结构发生变动等中期利息收入、利息收入等。

2、计提总投资收益率=14个月前承保日前已实现期父年年保费之和/14个月前承保期父年年保费之和。

二、业务分析

（一）寿险业务

2017年，国华人寿以“把握趋势，优化结构，全面提升，追求卓越”为核心发展思路，按照“优化与成长”的战略要求，把握机遇，稳健经营，实现业务总量相长和结构优化的双重目标，为公司健康发展，持续盈利打下了坚实的基础。报告期内，公司充分整合营销资源，以人的规范保险思想为出发点，坚持保险姓保，结合公司实际经营情况，积极进行业务转型，调整产品结构，以长期储蓄和风险保障业务为主体，在银行保险、个人代理、互联网等各个渠道大力推进长期储蓄及风险保障型产品的销售，业务转型战略明显。

截至2017年末，公司实现总规模保费483.26亿元，其中长期储蓄及风险保障型业务规模保费合计达278.7%，中短存续期业务占比21.13%，中短存续期业务与长于当管的规模型业，业务结构持续优化。全年实现原保险保费收入461.32亿元，同比增长73.51%，点规模保费的94.29%。规成2017年全年的业务发展情况，主要有以下几个方面特点：

一是渠道协调稳步发展。公司全面搭建了个人代理、银行代理、互联网等销售渠道，形成了银行保险和互联网渠道为主，其他多种渠道作为功能性补充的多元化营销格局。2017年全年，银行保险和个人代理业务保持了较快的业务增长。在公司的整体规模保费中，实现了各渠道协调发展。

二是业务结构持续优化，负债成本有效下降。一方面，公司积极调整业务结构，全年中短存续期业务得到有效控制，长期储蓄类业务实现大幅增长，公司整体业务结构持续优化。另一方面，产品结构逐步改善，负债久期持续优化的同时，公司加强成本管控，有效降低了负债成本，实现了不错的收益。

三是队伍建设有效加强。公司持续推动人力发展，加强队伍建设，2017年公司个人力逐步增加，队伍结构不断优化，人员活动率及人均产能均得到有效提升。

1、原保险保费收入按渠道分析

单位：人民币百万元

	2017年	2016年	增减变动
个人寿险	46,083.51	26,383.44	74.67%
银行保险渠道	43,876.47	24,525.30	78.90%
公司直销及互联网	765.49	552.00	38.67%
保险营销员渠道	724.01	756.12	-4.25%
其他渠道	727.54	550.02	32.28%
团体保险	48.20	204.21	-76.40%
合计	46,131.71	26,587.85	73.51%

（1）个人寿险业务

①银行保险渠道

2017年全年，国华银保产险中短存续期业务，赚低负债成本，大力发展长期储蓄及风险保障型业务，积极推进业务结构转型优化。全年实现原保险保费收入438.76亿元，较上年同期增长78.90%。

从规模保费上看，银保渠道全年长期储蓄型及风险保障型规模保费为362.66亿元，占渠道规模保费的比例为78.20%，同比增长近600%，中短存续期产品规模保费为101.07亿元，同比下降近70%，渠道业绩稳健转型，业务结构优化效果明显。机构银保渠道不断壮大，原保险保费收入达到30亿规以上的省级机构有15家，占比达83.33%，其中20亿规以上省级机构9家，占比50%。在大力发展长期储蓄型业务和期缴保险型业务的同时，国内活动率和人员活动率进一步提升。

②公司直销及互联网

2017年全年，国华直销业务大幅度提升，原保险保费收入7.65亿元，较去年同期增长38.67%。公司直销业务主要来自于互联网渠道，公司一直将互联网渠道作为未来业务的重要增长点，大力发展长期期缴和保障型业务，在满足客户需求的同时，进一步补充和完善渠道产品架构，从而提升渠道价值。

2017年，国华互联网主动优化业务结构，重点研发并推出保障型网销产品，至今已完成两轮产品升级，形成六大产品体系，基本覆盖客户各类保障需求。2017年全年，互联网渠道完成缴费，年金等长期期缴业务2.46亿元，同比增长283%，业务发展日趋均衡，内涵价值不断提升。

③保险营销员渠道

个人业务部公司持续，健康发展的支撑渠道，近几年通过外延式扩张和内涵式增长两个途径，实现了保费规模稳步增长以及结构优化的转型。2017年国华人寿保险营销员渠道规模保费实现较快发展和长期期缴业务较大增长，在化业务结构，累计发展保险营销员数量较2016年末增长24.22%。保险营销员渠道长期储蓄及风险保障型业务保费较2016年增长近721亿元，占渠道规模保费的比例约为95%，较去年同类业务占比明显提高，渠道业务结构优化。

保险营销员渠道在保持队伍规模稳定增长的前提下，不断优化升级队伍结构，活动人力稳步提升，队伍逐渐稳定，2017年年末在册人力10816人，产品营销渠道方面，主打风险保障型产品的策略，有效提升了市场保费，适应提升了营销人员的产能。

④其他渠道

2017年全年，保险营销员渠道，银行保险渠道，公司直销渠道均取得了稳步发展，公司积极探索与代理渠道、互联网中介渠道的合作，并从产品结构、渠道优化等方面进行布局，不仅推动了渠道业务发展，更优化了渠道业务结构，2017年全年，其他渠道实现原保险保费收入7.28亿元，较去年同期增长32.28%。

（2）团体保险业务

2017年全年，团体保险业务实现原保险保费收入0.48亿元，公司一直以团体保险业务作为重要价值的提供渠道，以利润为核心，合规为底线，各渠道实施差异化产品经营策略。由于市场环境竞争激烈，2017年全年，团体保险业务较上年同期有所下降，但在整体业务中的占比较小，不影响公司整体业务的发展。

2、原保险保费收入按险种分析

单位：人民币百万元

	2017年	2016年	增减变动
寿险	45,728.39	26,183.38	74.65%
健康保险	372.60	347.02	7.37%
意外保险	30.72	57.24	-46.33%
合计	46,131.71	26,587.85	73.51%

2017年全年，公司实现原保险保费收入461.32亿元，较上年同期增长73.51%。按险种分类，寿险业务年实现原保险保费收入457.29亿元，较去年同期增长74.65%；健康险业务原保险保费收入3.73亿元，较上年同期增长7.37%；2017年全年，国航旅游市场竞争较为激烈，导致公司该类业务有所下滑，公司意外险业务原保险保费收入0.31亿元，较上年同期下降46.33%。

3、原保险保费收入按地区分析

单位：人民币百万元

	2017年	2016年	增减变动
原保险保费收入	46,131.71	26,587.85	73.51%
华中	8,998.92	1,964.18	358.15%
华南	2,170.89	1,340.42	61.95%
华东	14,266.09	7,249.90	96.79%
华北	13,147.65	11,561.60	13.82%
西南	4,796.92	3,347.15	43.31%
东北	2,751.24	1,134.00	142.42%

2017年全年，公司实现原保险保费收入华东和华北地区的增长，较上年同期增长较为明显，较上年同期增长幅度分别为96.79%和142.42%，主要原因为公司加大华东和华北地区的保险营销员数量，2017年末华东和华北地区保险营销员数量较2016年末增长24.22%。

4、原保险保费收入居前5位的险种产品经营情况

单位：人民币百万元

排名	产品名称	原保费收入
1	国华泰山5号年金保险	27,700.76
2	国华泰山22号年金保险	5,356.96
3	国华泰山13号年金保险	3,732.64
4	国华泰山鑫辰年金保险	3,107.18
5	国华盛世年年年金保险C款	2,889.04

（二）资产管理业务

资金运用与管理是寿险公司核心竞争力的重要组成部分，也是其盈利的主要来源之一。公司自成立伊始就在各层级的整体系内高度重视资产管理业务的发展，自觉践行保险资金投资为中心的工作安排，公司资产管理中心为全面负责公司投资资金运用的主要部门，资产管理中心拥有一支理论基础扎实，专业素养突出的人才团队，既能预判执行场总体发展趋势，又能做到精解市场的投资操作机会，在保证风险可控和资产负债匹配的前提下，以提升保险资产的投资收益率为重要任务。

公司严格按照监管机构关于保险资金运用的要求和投资范围来规范保险投资资金的运作，始终秉承稳健的投资策略，一贯坚持资产负债匹配原则，根据资金投资的安全性与收益水平，在保障客户利益和公司长远的基础上，寻求投资收益的最大化，追求市场投资的超额收益。为有效降低资金运用风险并稳步提升整体投资收益水平，公司将保险投资资产合理分散配置至流动性资产、固定收益类资产、权益类资产、不动产类资产、其他金融类资产等投资机构认定的投资工具。

公司已经建立了完善的投资风险控制制度，对于投资风险的控制贯穿于整个投资流程的始终，渗透到投资决策的各个环节，充分体现事中、事中、事后全过程的投资风险控制系统。同时，公司不断完善投资合规管理制度和风险评估体系，整个投资流程环节切入，全面到一环一评，覆盖指定的投资交易类、公司产类、权益类、其他金融类等各领域投资，定期开展资产负债匹配和压力测试，确保各项保险资金运用在监管合规范围内进行。

2017年，公司投资资产规模及总资产规模持续上升，截止2017年末，公司总资产为1,291.04亿元，扣除保险合同和融入资金余额和独立账户资产净额后的资产1,174.21亿元，较2016年底增加143.27亿元。主要得益于公司2017年度保费净流入增加，公司根据资产配置策略增加投资资产的配置，期末投资资产占比近96%。

1、投资组合情况

单位：人民币百万元

	2017年12月31日	2016年12月31日	增减变动
投资资产（1）	112,815.24	95,299.56	18.38%
投资资产聚分类			
定期存款（2）	3,779.76	4,582.41	-17.52%
债券	13,101.38	11,110.26	17.92%
基础设施投资	2,446.67	2,380.00	2.80%
信托计划	28,069.62	10,923.11	156.97%
基金	996.31	787.82	26.46%
股票	13,378.08	17,563.90	-23.83%
投资性房地产	8,569.31	7,967.58	7.93%
现金及现金等价物	6,279.67	10,796.75	-41.84%
长期股权投资	10,891.46	8,280.06	31.54%
其他投资（3）	25,272.98	20,907.58	20.88%
按投资意图分类			
可供出售金融资产	46,114.54	47,569.59	-3.06%
持有至到期投资	3,839.01	2,823.82	35.95%
贷款及应收款项	30,722.02	12,926.71	137.66%
交易性金融资产	4,164.78		
现金及现金等价物	6,279.67	10,796.75	-41.84%
长期股权投资	10,891.46	8,280.06	31.54%
其他（4）	10,803.73	12,902.62	-16.27%

注：1. 和大投资资产不包含独立账户资产中对应的投资资产。

2. 定期存款主要包括定期存款，存出资本保证金，定存存单。

3. 其他投资主要包括资产管理公司产品，参股公司股权，股权投资基金，保户质押贷款，买入返售金融资产等。

4. 其他主要包括定期存款，存出资本保证金，保户质押贷款，买入返售金融资产等。

截止本报告期末，公司投资资产规模为1,128.15亿元，较上年末增长18.38%，主要是源于公司经营收益增加和保险业务净现金流入；

截止本报告期末，定期存款占投资资产比例为3.35%，占比较上年末减少1.46个百分点，主要是受市场期间和宏观经济的影响以及公司投资策略的调整。

截止本报告期末，信托计划投资占总投资资产比例为24.88%，占比较上年末增加13.42个百分点，主要是本年根据市场情况和投资策略适当调实部分信托计划。

截止本报告期末，基金投资占总投资资产比例为0.88%，占比较上年末增加0.06个百分点；股票投资占总投资资产比例为11.86%，占比较上年末下降6.57个百分点，主要是受市场剧烈和宏观经济的影响，公司调整资产配置结构所致。

截止本报告期末，现金及现金等价物占总投资资产比例为5.57%，占比较上年末下降5.76个百分点，主要是公司根据市场行情，减少持有现金类资产。

截止本报告期末，其他投资占总投资资产比例为22.40%，占比较上年末上升0.46个百分点，基本持平。

其投资组合期末着，截至本报告期末，贷款及应收款项较上年末增长137.66%，持有至到期投资较上年末增长35.95%，长期股权投资较上年末增长31.54%，主要原因是公司总资产增加，投资资产总体增加以及资产配置结构调整所致。

2、投资收益情况

单位：人民币百万元

	2017年	2016年	增减变动
存出资本保证金	30.78	31.28	-1.60%
定期存款	46.18	142.94	-67.69%
买入返售金融资产	-	7.66	-
可供出售金融资产	4,681.63	5,410.44	-13.47%
持有至到期投资	226.87	383.56	-40.85%
贷款及应收款项	2,281.78	1,389.58	64.21%
长期股权投资	283.57	6.48	4276.08%
交易性金融资产	146.65	12.58	1065.74%
其他（1）	515.15	309.68	66.35%
总投资收益	8,211.61	7,694.19	6.72%
年化总投资收益率	7.83%	8.86%	-1.03%

1、报告主要结构发生变动等中期利息收入、利息收入等。

2、计提总投资收益率=14个月前承保日前已实现期父年年保费之和/14个月前承保期父年年保费之和。

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	天茂集团	股票代码	000627
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	龙飞	李梦莲	
办公地址	荆门市杨湾路132号	荆门市杨湾路132号	
传真	0724-2217682	0724-2222218	
电话	0724-2222218	0724-2222218	
电子信箱	tmjt@tiancomnet.net	tmjt@tiancomnet.net	

2、报告期主要业务或产品简介

报告期，公司符合可作为投资控股型公司通过控股子公司从事保险、医药、化工业务，其中保险业务收入占到公司主营业务收入的99%，具体如下：

公司保险业务由控股子公司国华人寿进行，主要经营为人寿保险、健康保险、意外伤害保险等各类人身保险业务。2017年，国华人寿以“把握趋势，创新发展，转型提升，追求卓越”为核心发展思路，按照“优化与成长”的战略要求，把握机遇，稳健经营，实现业务总量相长和结构优化的双重目标，为公司健康发展，持续盈利打下了坚实的基础。报告期内，公司充分整合营销资源，以人的规范保险思想为出发点，坚持保险姓保，结合公司实际经营情况，积极进行业务转型，调整产品结构，以长期储蓄和风险保障业务为主体，在银行保险、个人代理、互联网等各个渠道大力推进长期储蓄及风险保障型产品的销售，业务转型战略明显。

截至2017年末，公司实现总规模保费483.26亿元，其中长期储蓄及风险保障型业务规模保费合计达278.7%，中短存续期业务占比21.13%，中短存续期业务与长于当管的规模型业，业务结构持续优化。全年实现原保险保费收入461.32亿元，同比增长73.51%，点规模保费的94.29%。规成2017年全年的业务发展情况，主要有以下几个方面特点：

一是渠道协调稳步发展。公司全面搭建了个人代理、银行代理、互联网等销售渠道，形成了银行保险和互联网渠道为主，其他多种渠道作为功能性补充的多元化营销格局。2017年全年，银行保险和个人代理业务保持了较快的业务增长。在公司的整体规模保费中，实现了各渠道协调发展。

二是业务结构持续优化，负债成本有效下降。一方面，公司积极调整业务结构，全年中短存续期业务得到有效控制，长期储蓄类业务实现大幅增长，公司整体业务结构持续优化。另一方面，产品结构逐步改善，负债久期持续优化的同时，公司加强成本管控，有效降低了负债成本，实现了不错的收益。

三是队伍建设有效加强。公司持续推动人力发展，加强队伍建设，2017年公司个人力逐步增加，队伍结构不断优化，人员活动率及人均产能均得到有效提升。

1、原保险保费收入按渠道分析

单位：人民币百万元

	2017年	2016年	增减变动
个人寿险	46,083.51	26,383.44	74.67%
银行保险渠道	43,876.47	24,525.30	78.90%
公司直销及互联网	765.49	552.00	38.67%
保险营销员渠道	724.01	756.12	-4.25%
其他渠道	727.54	550.02	32.28%
团体保险	48.20	204.21	-76.40%
合计	46,131.71	26,587.85	73.51%

（1）个人寿险业务

①银行保险渠道

2017年全年，国华银保产险中短存续期业务，赚低负债成本，大力发展长期储蓄及风险保障型业务，积极推进业务结构转型优化。全年实现原保险保费收入438.76亿元，较上年同期增长78.90%。

从规模保费上看，银保渠道全年长期储蓄型及风险保障型规模保费为362.66亿元，占渠道规模保费的比例为78.20%，同比增长近600%，中短存续期产品规模保费为101.07亿元，同比下降近70%，渠道业绩稳健转型，业务结构优化效果明显。机构银保渠道不断壮大，原保险保费收入达到30亿规以上的省级机构有15家，占比达83.33%，其中20亿规以上省级机构9家，占比50%。在大力发展长期储蓄型业务和期缴保险型业务的同时，国内活动率和人员活动率进一步提升。

②公司直销及互联网

2017年全年，国华直销业务大幅度提升，原保险保费收入7.65亿元，较去年同期增长38.67%。公司直销业务主要来自于互联网渠道，公司一直将互联网渠道作为未来业务的重要增长点，大力发展长期期缴和保障型业务，在满足客户需求的同时，进一步补充和完善渠道产品架构，从而提升渠道价值。

2017年，国华互联网主动优化业务结构，重点研发并推出保障型网销产品，至今已完成两轮产品升级，形成六大产品体系，基本覆盖客户各类保障需求。2017年全年，互联网渠道完成缴费，年金等长期期缴业务2.46亿元，同比增长283%，业务发展日趋均衡，内涵价值不断提升。

③保险营销员渠道

个人业务部公司持续，健康发展的支撑渠道，近几年通过外延式扩张和内涵式增长两个途径，实现了保费规模稳步增长以及结构优化的转型。2017年国华人寿保险营销员渠道规模保费实现较快发展和长期期缴业务较大增长，在化业务结构，累计发展保险营销员数量较2016年末增长24.22%。保险营销员渠道长期储蓄及风险保障型业务保费较2016年增长近721亿元，占渠道规模保费的比例约为95%，较去年同类业务占比明显提高，渠道业务结构优化。

保险营销员渠道在保持队伍规模稳定增长的前提下，不断优化升级队伍结构，活动人力稳步提升，队伍逐渐稳定，2017年年末在册人力10816人，产品营销渠道方面，主打风险保障型产品的策略，有效提升了市场保费，适应提升了营销人员的产能。

④其他渠道

2017年全年，保险营销员渠道，银行保险渠道，公司直销渠道均取得了稳步发展，公司积极探索与代理渠道、互联网中介渠道的合作，并从产品结构、渠道优化等方面进行布局，不仅推动了渠道业务发展，更优化了渠道业务结构，2017年全年，其他渠道实现原保险保费收入7.28亿元，较去年同期增长32.28%。

（2）团体保险业务

2017年全年，团体保险业务实现原保险保费收入0.48亿元，公司一直以团体保险业务作为重要价值的提供渠道，以利润为核心，合规为底线，各渠道实施差异化产品经营策略。由于市场环境竞争激烈，2017年全年，团体保险业务较上年同期有所下降，但在整体业务中的占比较小，不影响公司整体业务的发展。

2、原保险保费收入按险种分析

单位：人民币百万元

	2017年	2016年	增减变动
寿险	45,728.39	26,183.38	74.65%
健康保险	372.60	347.02	7.37%
意外保险	30.72	57.24	-46.33%
合计	46,131.71	26,587.85	73.51%

2017年全年，公司实现原保险保费收入461.32亿元，较上年同期增长73.51%。按险种分类，寿险业务年实现原保险保费收入457.29亿元，较去年同期增长74.65%；健康险业务原保险保费收入3.73亿元，较上年同期增长7.37%；2017年全年，国航旅游市场竞争较为激烈，导致公司该类业务有所下滑，公司意外险业务原保险保费收入0.31亿元，较上年同期下降46.33%。

3、原保险保费收入按地区分析

单位：人民币百万元

	2017年	2016年	增减变动
原保险保费收入	46,131.71	26,587.85	73.51%
华中	8,998.92	1,964.18	358.15%
华南	2,170.89	1,340.42	61.95%
华东	14,266.09	7,249.90	96.79%
华北	13,147.65	11,561.60	13.82%
西南	4,796.92	3,347.15	43.31%
东北	2,751.24	1,134.00	142.42%

2017年全年，公司实现原保险保费收入华东和华北地区的增长，较上年同期增长较为明显，较上年同期增长幅度分别为96.79%和142.42%，主要原因为公司加大华东和华北地区的保险营销员数量，2017年末华东和华北地区保险营销员