

中国太保2017年业绩发布

2018.04.03



前瞻性声明

- 中国太平洋保险（集团）股份有限公司（“本公司”）准备的本材料仅作参考之用，并不构成以下情况或作为其中一部分，且亦不应被解释为情况如此，即：在任何司法管辖区内提呈或邀请出售或发售本公司或任何控股公司或其任何子公司的证券，或招揽作出购买或认购上述证券的要约或邀请。本材料的内容或其派发的事实概不作为订立任何合同或作出任何承诺的依据，或就此而加以依赖。
- 本材料中载列的资料未经独立核实。对于本材料所载资料或意见是否公平、准确、完整或正确无误，并未明示或默示作出任何陈述或保证，且亦不应对之加以依赖。本材料所载的资料和意见截至路演推介日期为止，并且本公司可对本材料作出任何更改，无须另行通知；对于在路演推介日期后可能发生的任何变化，本公司日后不会对本材料进行更新或以其他方式加以修订，以反映上述变化的任何最新发展。本公司及其关联公司或任何董事、高级管理人员、雇员、顾问或代表，对于因本材料所载或呈列的任何资料而产生的或因其他原因产生与本材料有关的任何损失，概不承担疏忽或其他方面的责任。
- 本材料载有多项陈述，以反映本公司目前就截至其中所示个别日期为止对未来前景之看法及预期。这些前瞻性陈述基于多项关于本公司营运的假设以及在本公司控制范围以外的因素作出，可能受庞大风险和不明确情况的影响，因此，实际结果或会与这些前瞻性陈述有重大差异，你不应该过分依赖前瞻性陈述的内容。对于在该等日期后出现的新资料、事件或情况，本公司无义务更新或以其他方式修订这些前瞻性陈述。

2017年，在中国太保发展历史上是“承前启后、继往开来”的关键一年。公司完成了董事会平稳交接，顺利实现了经营管理层新老交替。

在新一届董事会带领下，我们坚持“稳中求进”的工作主基调，推动公司发展再上新台阶。过去一年，公司实现稳健发展，圆满达成各项经营目标，内在经营品质进一步提升，面向未来的发展能力得以增强。

坚持稳中求进，实现良好经营业绩

(单位：人民币百万元)

	指标	2017年	变化(%)
价值增长	集团内含价值 ⁽¹⁾	286,169	16.4
	太保寿险新业务价值率	39.4%	6.5pt
	太保寿险一年新业务价值	26,723	40.3
	太保产险综合成本率	98.8%	(0.4pt)
	集团管理资产 ⁽¹⁾	1,418,465	14.8
财务结果	营业收入 ⁽²⁾	319,809	19.8
	保险业务收入	281,644	20.4
	太保寿险	175,628	27.9
	太保产险	104,614	8.8
	净利润 ⁽³⁾	14,662	21.6
	建议每股分红(元) ⁽⁴⁾	0.80	14.3
偿付能力	太保集团 ⁽¹⁾	284%	(10pt)
	太保寿险 ⁽¹⁾	245%	(12pt)
	太保产险 ⁽¹⁾	267%	(29pt)

注： (1)截至2017年12月31日数据
 (2)以中国会计准则数据填列
 (3)归属于母公司股东的的数据
 (4)待股东大会审议通过

建设“数字太保”，积极响应客户需求



“家园”

以集团统一账户为核心的客户大数据平台，完成全司全量客户历史数据的迁移与整合，夯实客户数据基础



“指尖系列”

移动端车险理赔APP，覆盖查勘、理赔、零配件直供等多个环节，整合再造线上线下流程



“太e赔”

寿险移动端自助服务工具，客户足不出户可随时随地轻松申请理赔，简单案件从申请到理赔款支付成功可当天完成



“长期寿险电子保单”

业内首创将长期寿险保单实现全流程线上操作，平均耗时缩短到最快仅需6分钟

AA级

太保产、寿险齐获保监会2017年保险公司服务评价最优评级

-52%



太保产险万元以下案均报案支付周期

15分钟

个人客户车险自助理赔最快完成赔付时间

+14.2pt



太保寿险保单15日送达率

服务实体经济和民生保障，全面履行企业社会责任



对接国家战略 为“一带一路”倡议提供累计超过5,000亿元的保险保障；为我国首台自主设计的深海载人潜水器“蛟龙号”、首台全国产深潜科考设备“深海勇士号”、首颗高轨道高通量通信卫星“实践十三号”等一系列国家高精尖技术装备提供全方位的风险保障；为“中国制造2025”战略顺利落地提供有力的保险支撑。



助推扶贫攻坚

立足保险主业，创建形成多种可复制推广的精准扶贫模式，如广西钦州大病保险扶贫模式、保收入的云南咖啡农险扶贫模式、河北隆化产业扶贫模式等，全司各类扶贫项目已覆盖全国建档立卡贫困人口近460万人；创新打造“彩虹”精准扶贫电商直销平台，有效带动贫困户增收；形成智力扶贫长效机制，开展“责任照亮未来”助教助学活动，帮助贫困地区儿童获得更高质量的教育服务，阻断贫困代际传递。

服务实体经济

截至2017年末，在重大基础设施领域已累计发起设立129个债权计划，投资总额达2,076亿元。



服务民生保障

截至2017年末，已在19个省277个县开展城乡居民大病保险业务，覆盖人口超过7,500万，提供数十万亿元的大病医保专业服务。

面向未来，开启高质量发展新征程

站在新的起点之上，深入推动“以客户需求为导向”的战略转型成为我们的必然选择。新一届董事会启动了“**转型2.0**”，就是要回答好新时代背景下，如何实现高质量发展的课题。

通过“**转型2.0**”，我们聚焦“**客户体验最佳、业务质量最优、风控能力最强**”三大目标，补齐关键短板，实现方式转变、结构优化和动能转换。我们将把“**人才**”和“**科技**”作为两个关键抓手，强化服务供给，切实建立面向新时代的竞争优势。目前已经规划启动了“**人才建设体系革新**”、“**数字化客户体验**”等多个重点项目。

展望未来，中国太保正向着高质量发展迈出坚实的步伐。我们冀望于做保险行业的“长跑者”——锚定方向、脚踏实地、不断前行。新一届董事会充满信心，将带领公司全体员工，凝聚共识、形成合力，跑好“**转型2.0**”新征程的每一步，努力成为行业健康稳定发展的引领者！

业绩分析

2017年末集团客户总量达11,553万，净增客户达1,109万

2017年末集团客户数



11,553万

净增客户**1,109万**

主要产品个人客户净增数量



寿险长险

+530万人



短意健险

+380万人



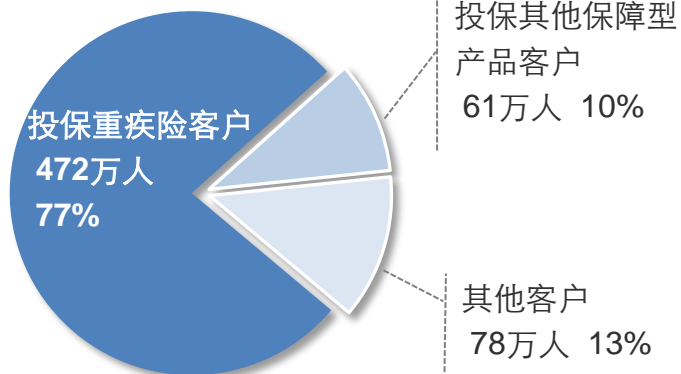
车险

+195万人

注：集团客户数是指截至该年底，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。

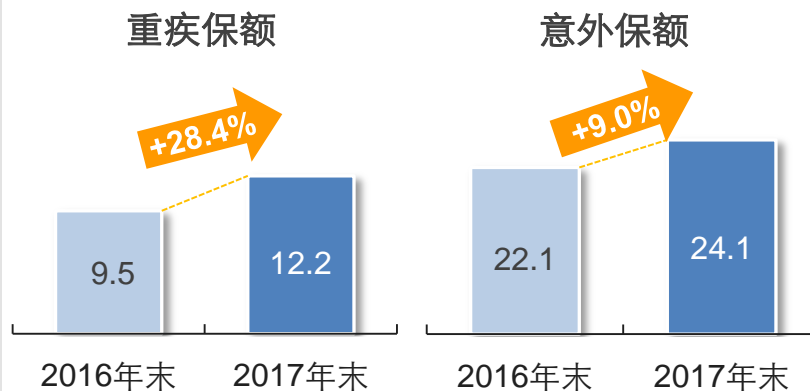
客户保障水平持续提升

寿险新保客户保障种类



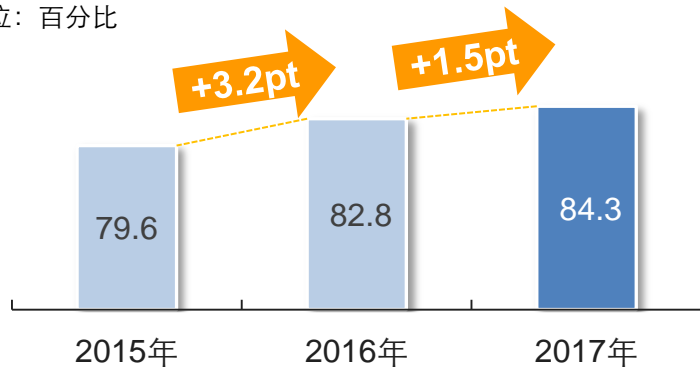
寿险客均保额

单位：人民币万元



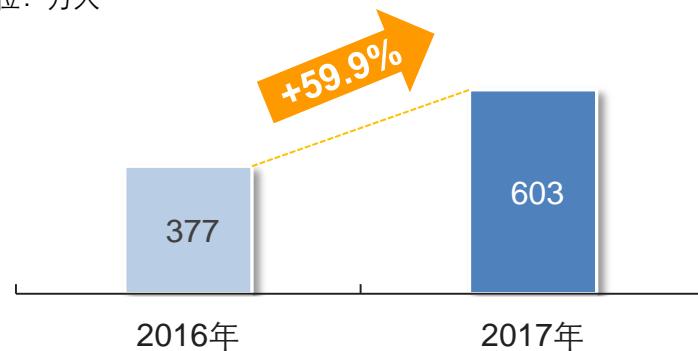
车险客户商业险投保比例

单位：百分比



车险第三者责任险 百万及以上保额客户数

单位：万人

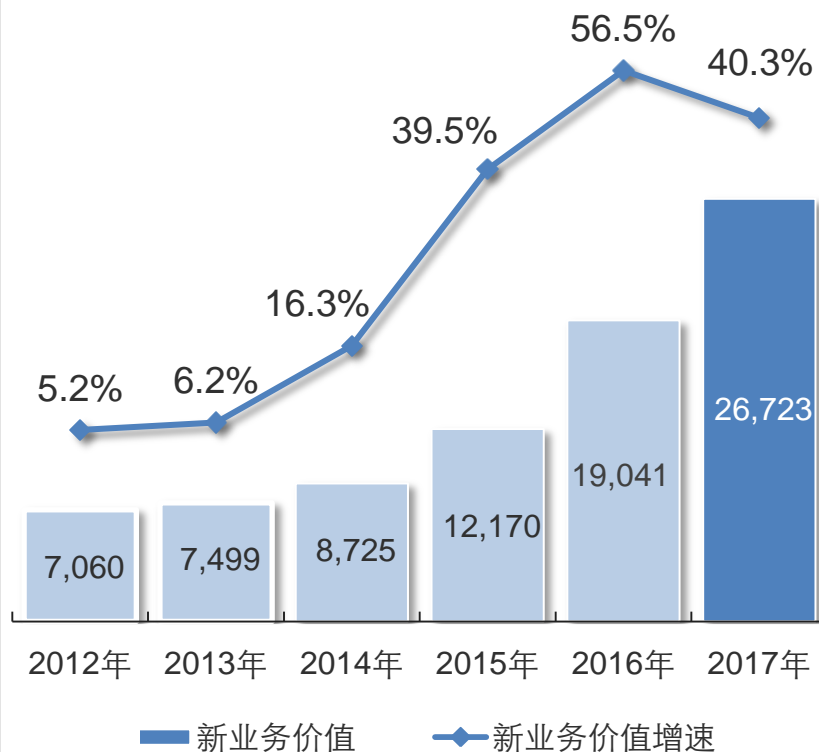


寿险业务(1/4)

价值较快增长，价值率持续提升

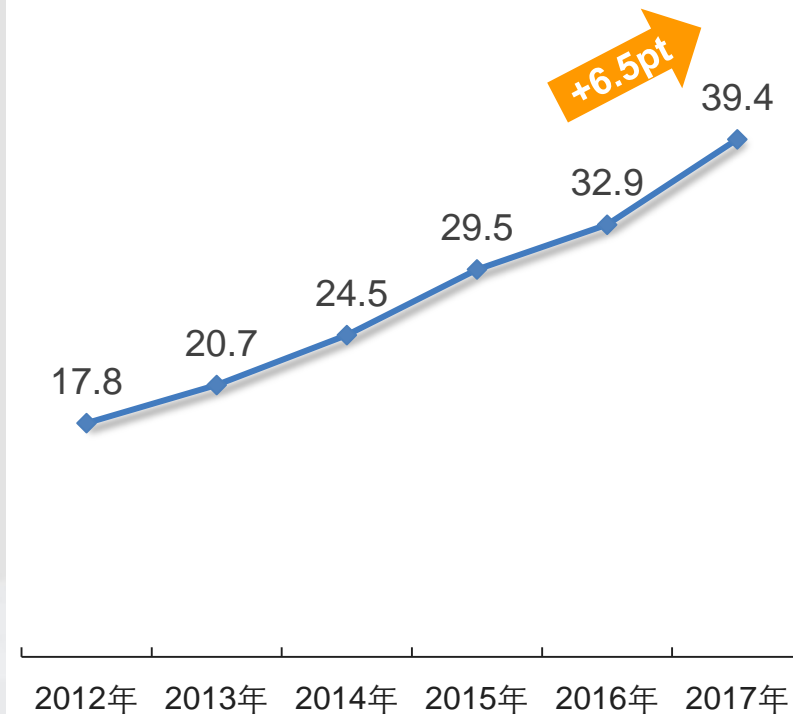
新业务价值

单位：人民币百万元



新业务价值率

单位：百分比



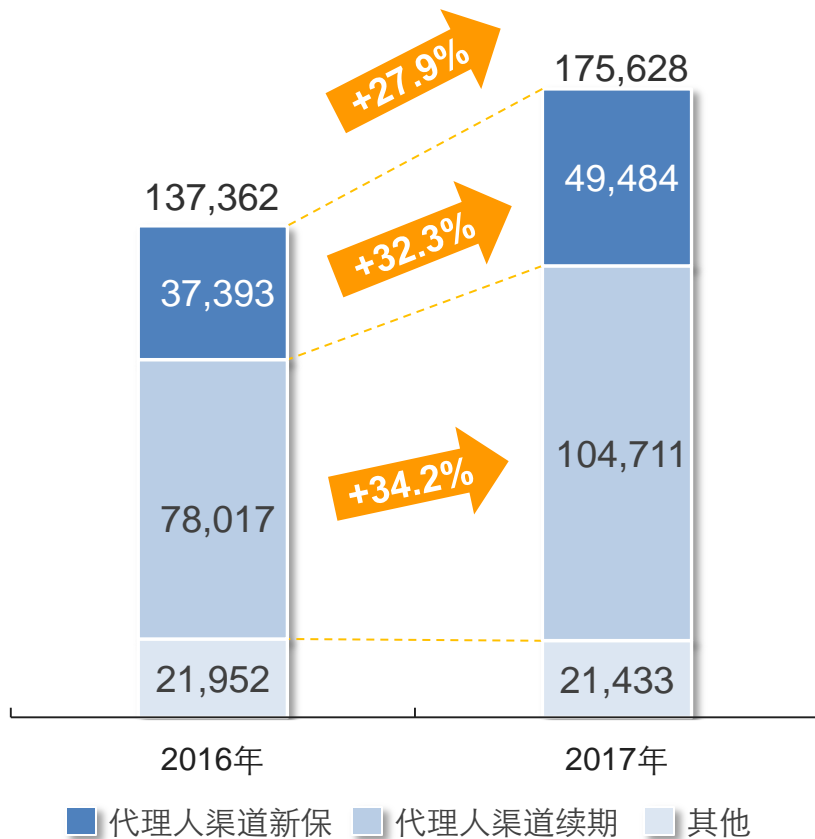
注：新业务价值率=新业务价值/新业务首年年化保费，其中2012-2014年数据为偿一代口径，2015-2017年数据为偿二代口径。

寿险业务(2/4)

新保和续期推动保费快速增长，业务品质持续优化

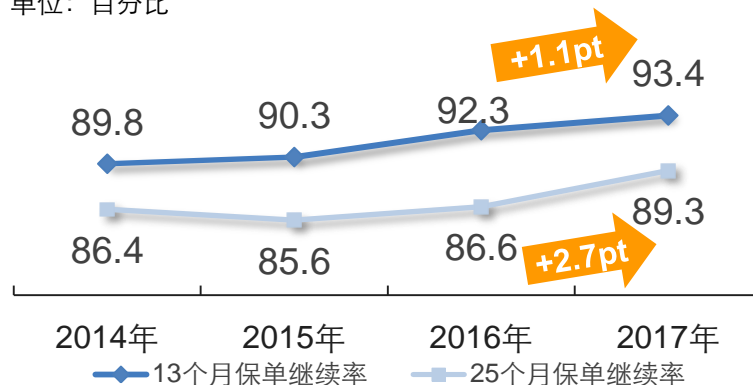
保险业务收入

单位：人民币百万元



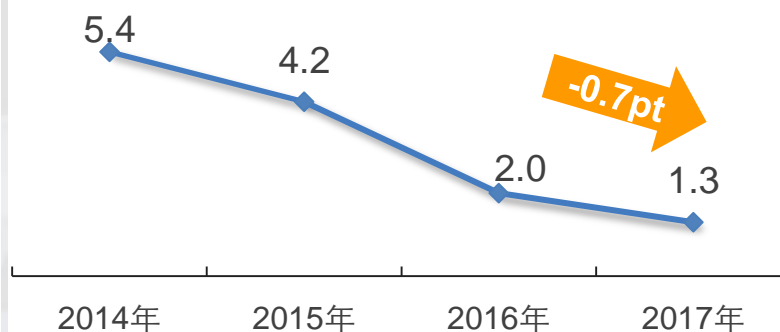
个人寿险客户保单继续率

单位：百分比



退保率

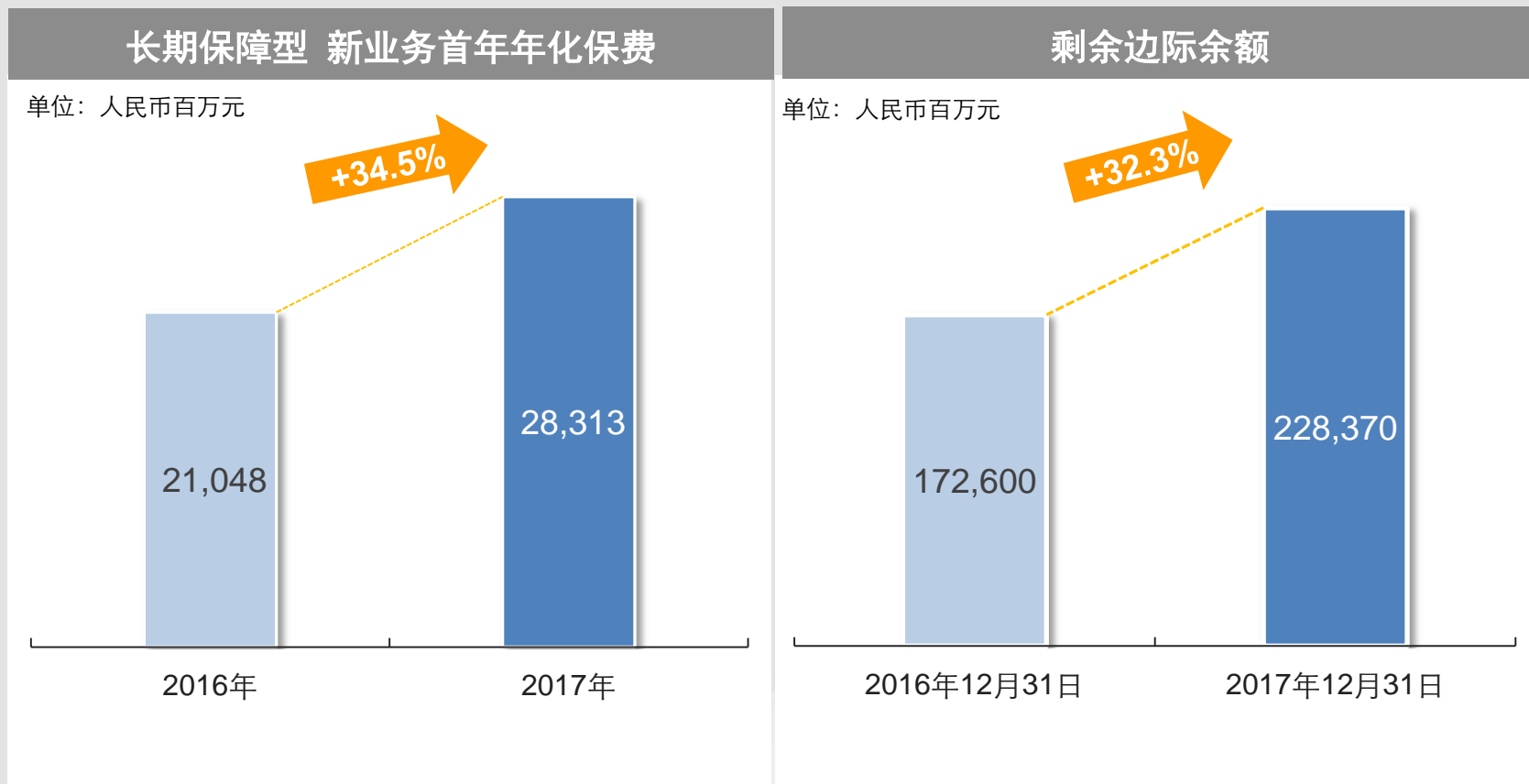
单位：百分比



注：(1)退保率=当期退保金/(寿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)
 (2)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
 (3)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

寿险业务(3/4)

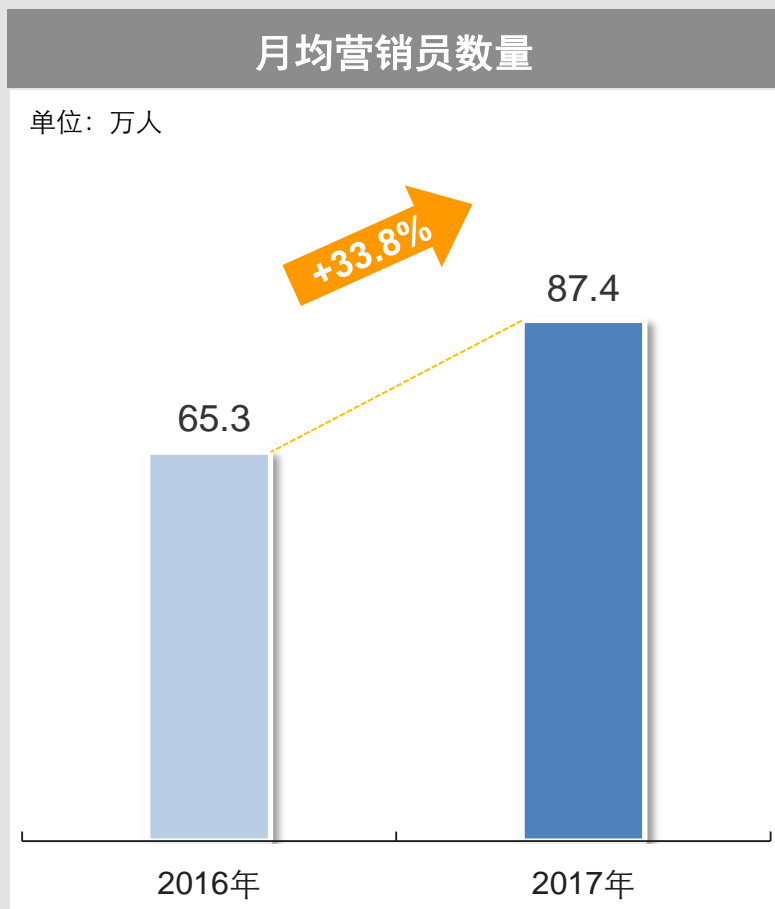
长期保障型业务快速增长，剩余边际余额增厚



注：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。

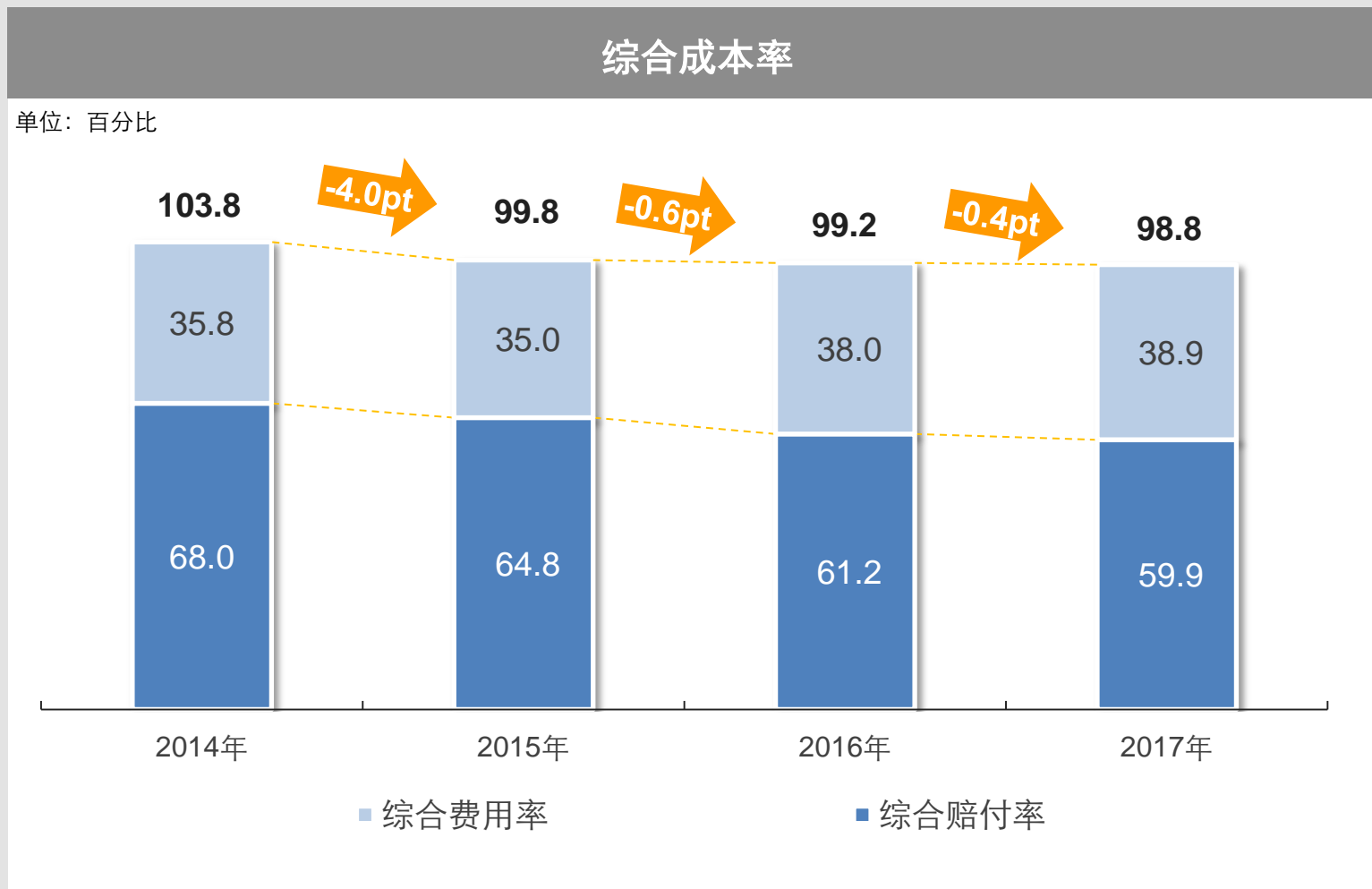
寿险业务(4/4)

营销员人力较快增长



产险业务(1/4)

综合成本率持续优化，承保盈利能力提升



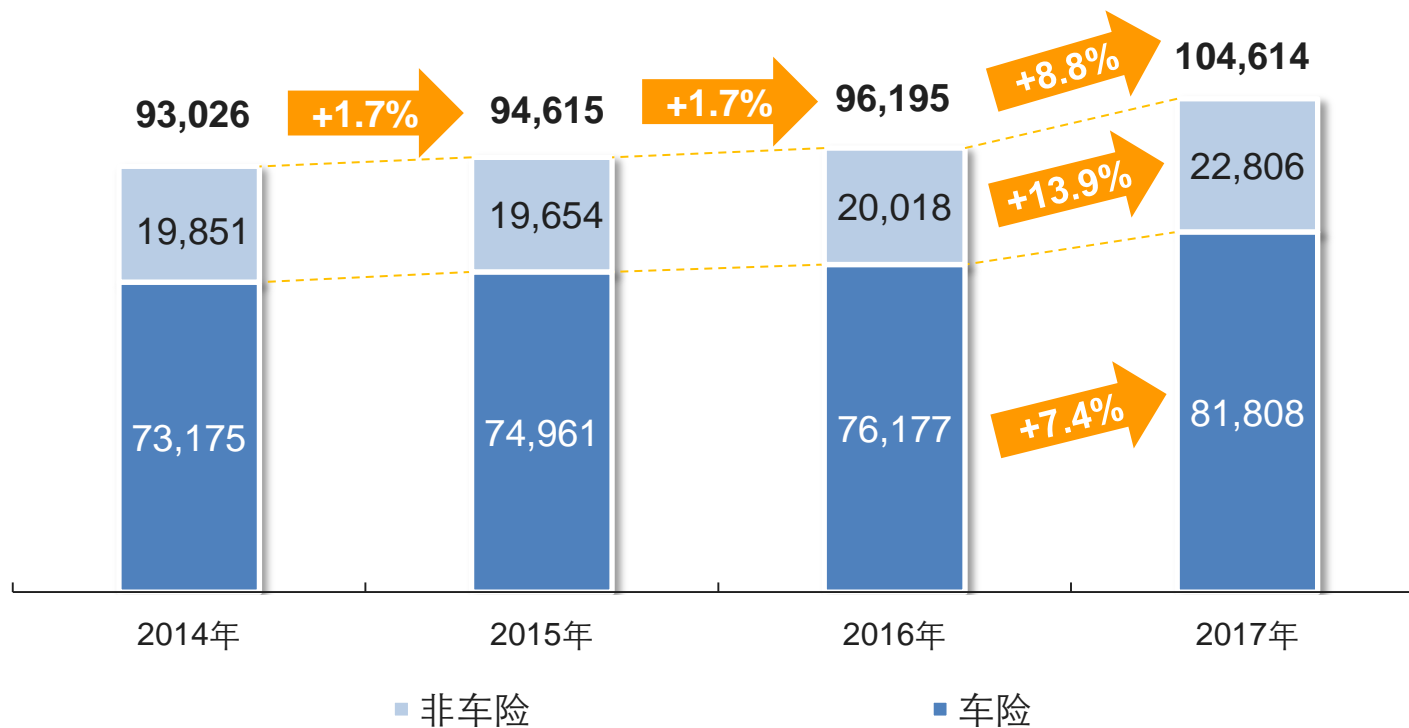
注：本页中的产险业务仅指太保产险

产险业务(2/4)

发展速度回升，保险业务收入突破千亿

保险业务收入

单位：人民币百万元



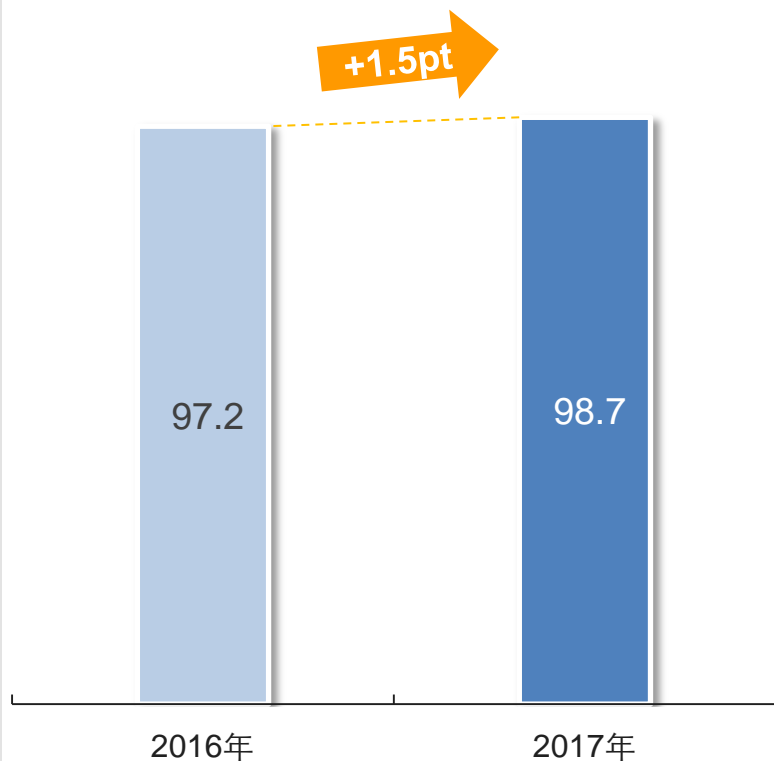
注：本页中的产险业务仅指太保产险

产险业务(3/4)

车险保持承保盈利，车商、交叉销售渠道保持较快增长

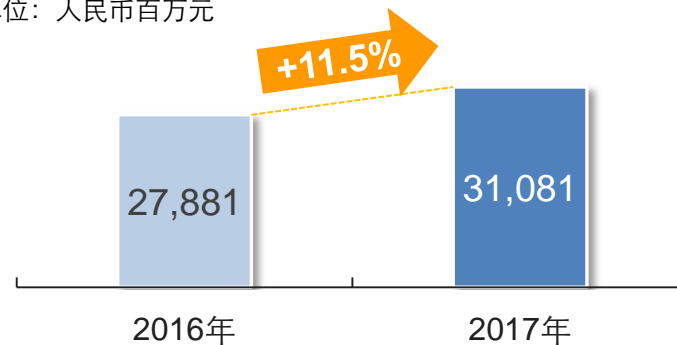
车险综合成本率

单位：百分比



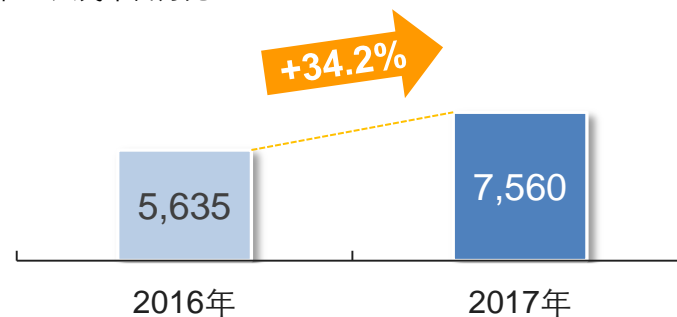
车商渠道 原保费收入

单位：人民币百万元



交叉销售渠道 原保费收入

单位：人民币百万元



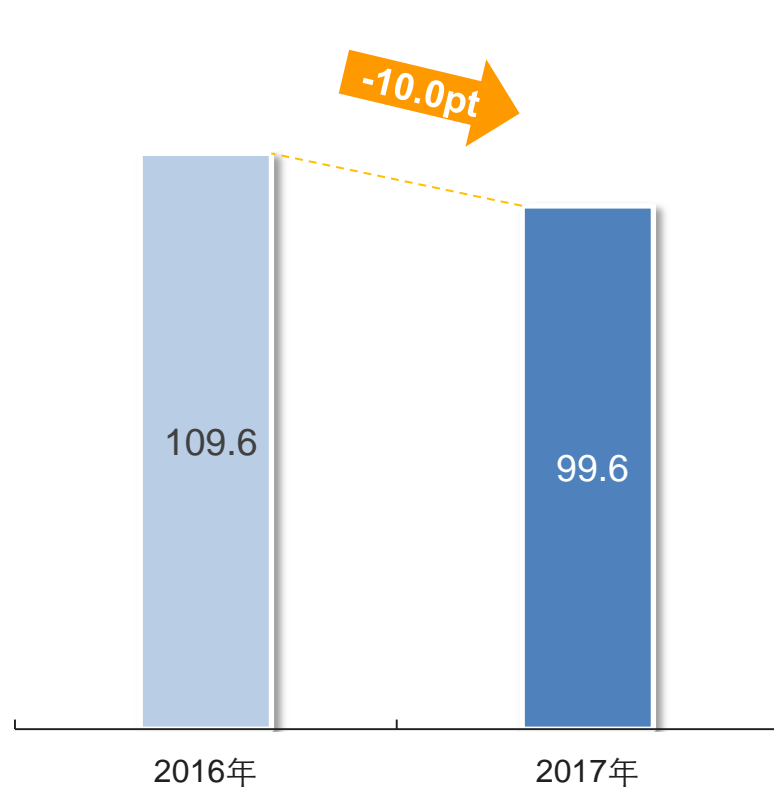
注：本页中的产险业务仅指太保产险

产险业务(4/4)

非车险近四年来首次实现承保盈利，农险业务快速发展

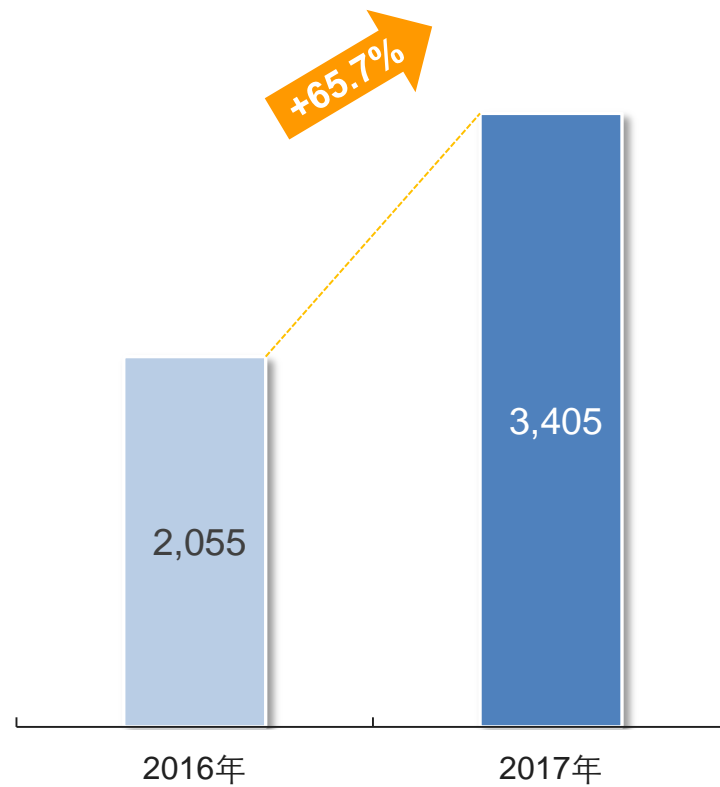
非车险综合成本率

单位：百分比



农险业务原保费收入

单位：人民币百万元

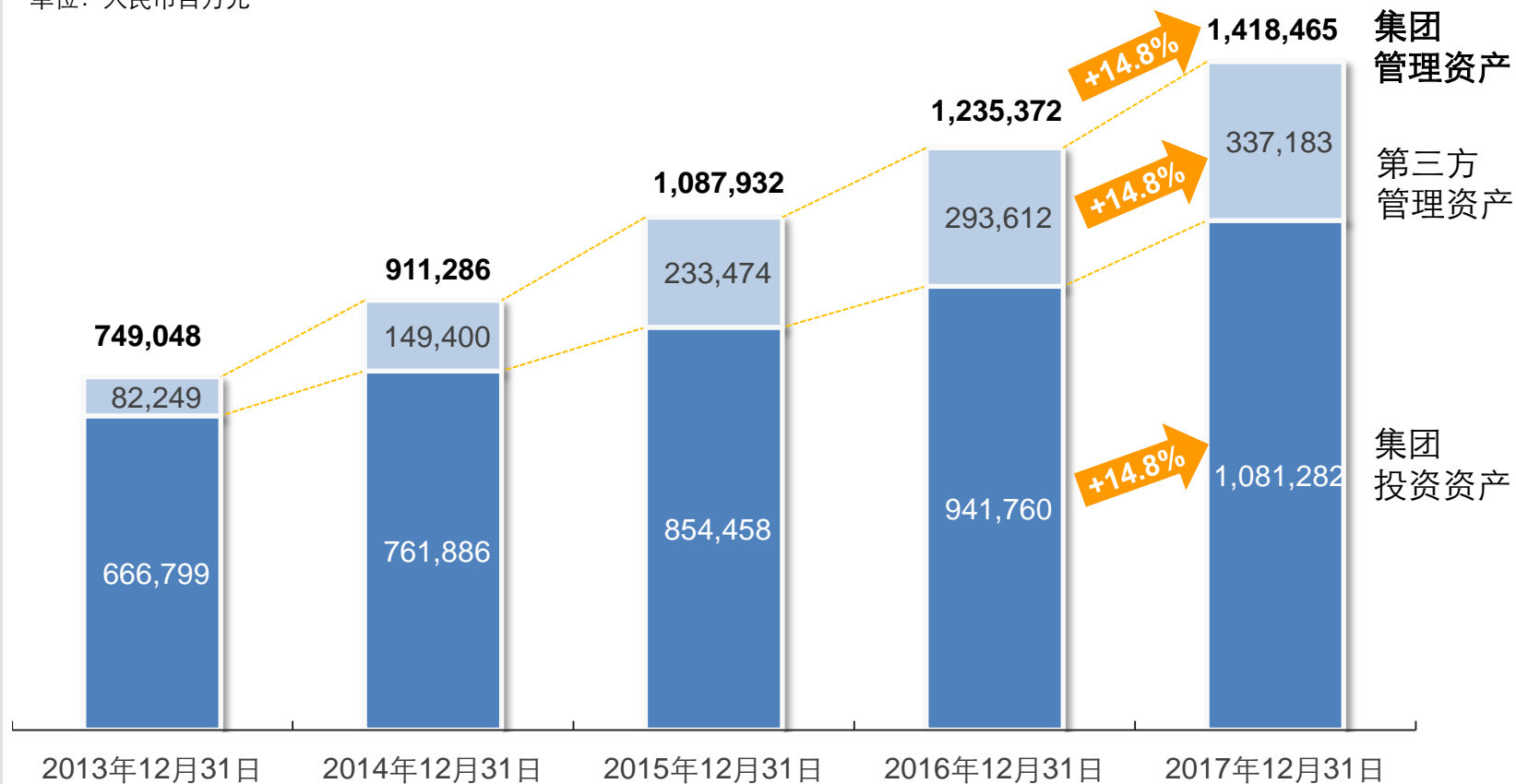


注：本页中的非车险业务综合成本率仅指太保产险；农险业务原保费收入为太保产险和安信农险合并口径，其中安信自2016年9月起实现并表。

资产管理业务(1/4)

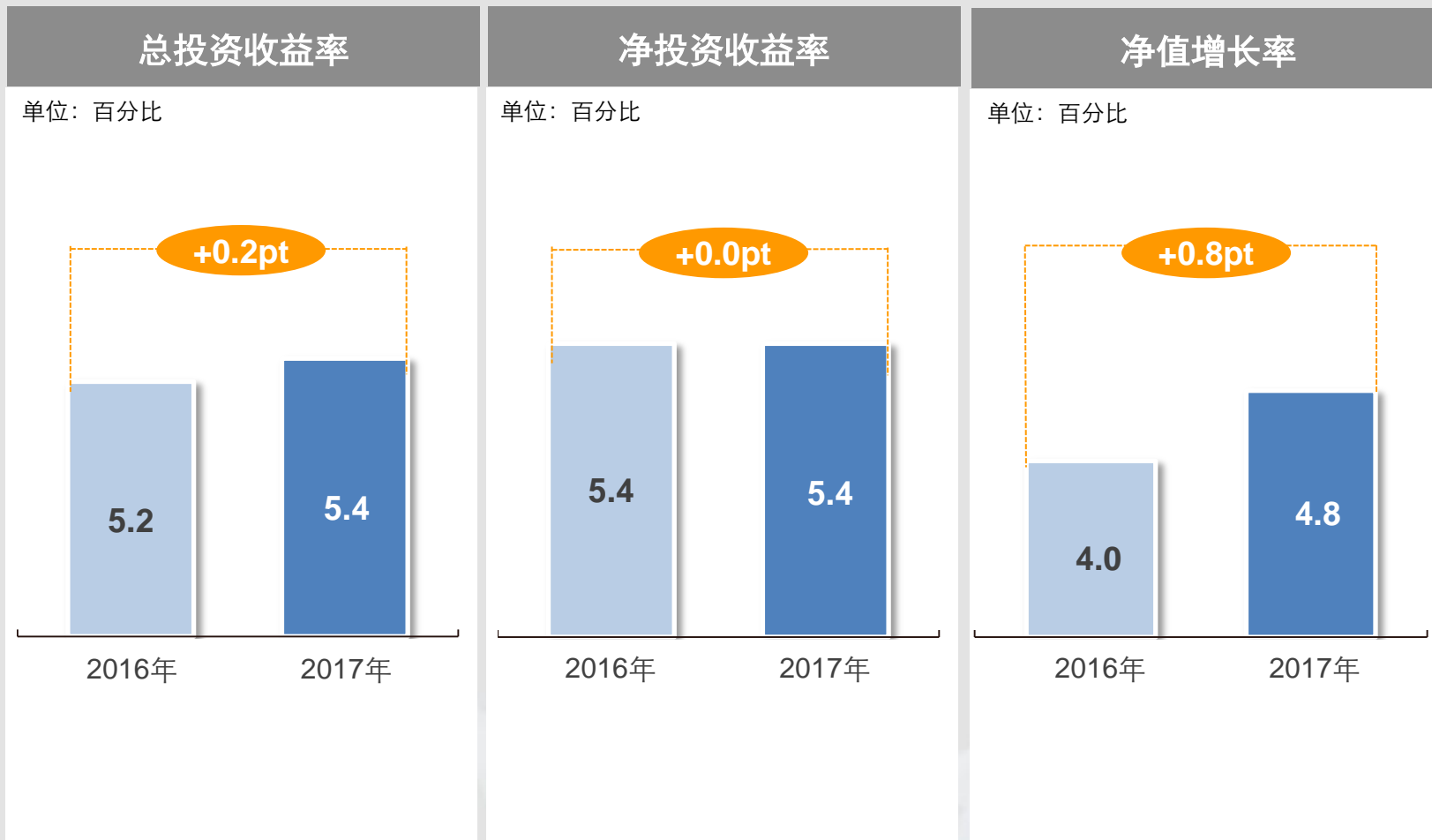
集团管理资产规模稳步增加

单位：人民币百万元



资产管理业务(2/4)

投资收益率稳中有升



资产管理业务(3/4)

坚持基于负债特性的大类资产配置

集团投资资产组合	2017年12月31日(%)	变化(pt)
固定收益类	81.8	(0.5)
债券投资	48.2	(1.8)
定期存款	9.6	(4.5)
债权投资计划	8.6	2.1
理财产品 ⁽¹⁾	8.3	3.6
优先股	2.9	(0.5)
其他固定收益投资 ⁽²⁾	4.2	0.6
权益投资类	14.6	2.3
权益型基金	1.9	(0.1)
债券型基金	1.5	(0.6)
股票	5.5	2.2
理财产品 ⁽¹⁾	1.9	(0.5)
优先股	0.7	0.2
其他权益投资 ⁽³⁾	3.1	1.1
投资性房地产	0.8	(0.1)
现金、现金等价物及其他	2.8	(1.7)

注:

(1)理财产品包括商业银行理财产品、信托公司集合资金信托计划、证券公司专项资产管理计划及银行业金融机构信贷资产支持证券等。

(2)其他固定收益投资包括存出资本保证金及保户质押贷款等。

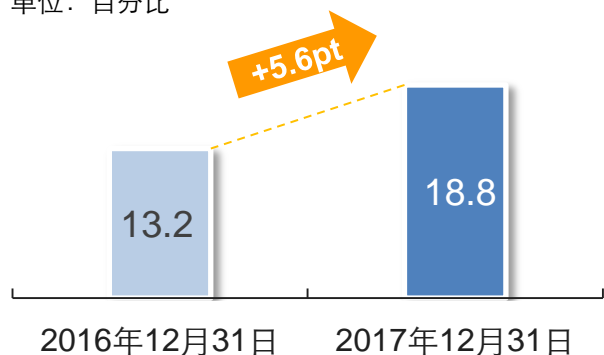
(3)其他权益投资包括非上市股权等。

资产管理业务(4/4)

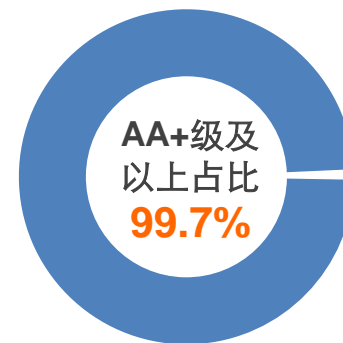
非标资产信用风险可控

非标资产占比

单位：百分比



外部评级



投资领域

涵盖交通、市政、能源、环保、商业不动产、土地储备、棚户区改造、水利设施、保障房建设等

风险管控

债权投资计划

➢ 均安排了有效的增信措施，如担保、足额资产抵押/质押等

商业银行理财产品

➢ 主要由大型商业银行或全国性股份制商业银行发行

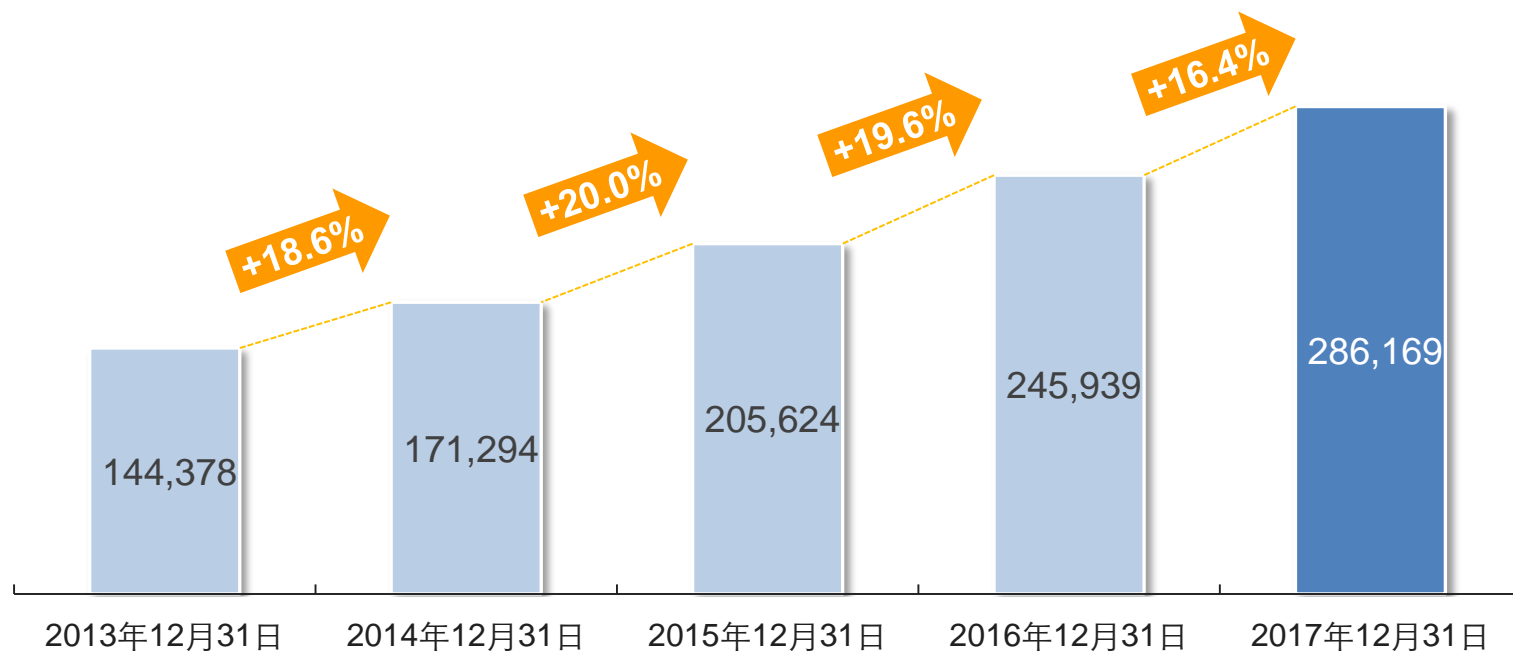
信托计划

➢ 主要为大型国有非银行金融机构及大型国有企业提供融资

集团内含价值(1/3)

集团内含价值

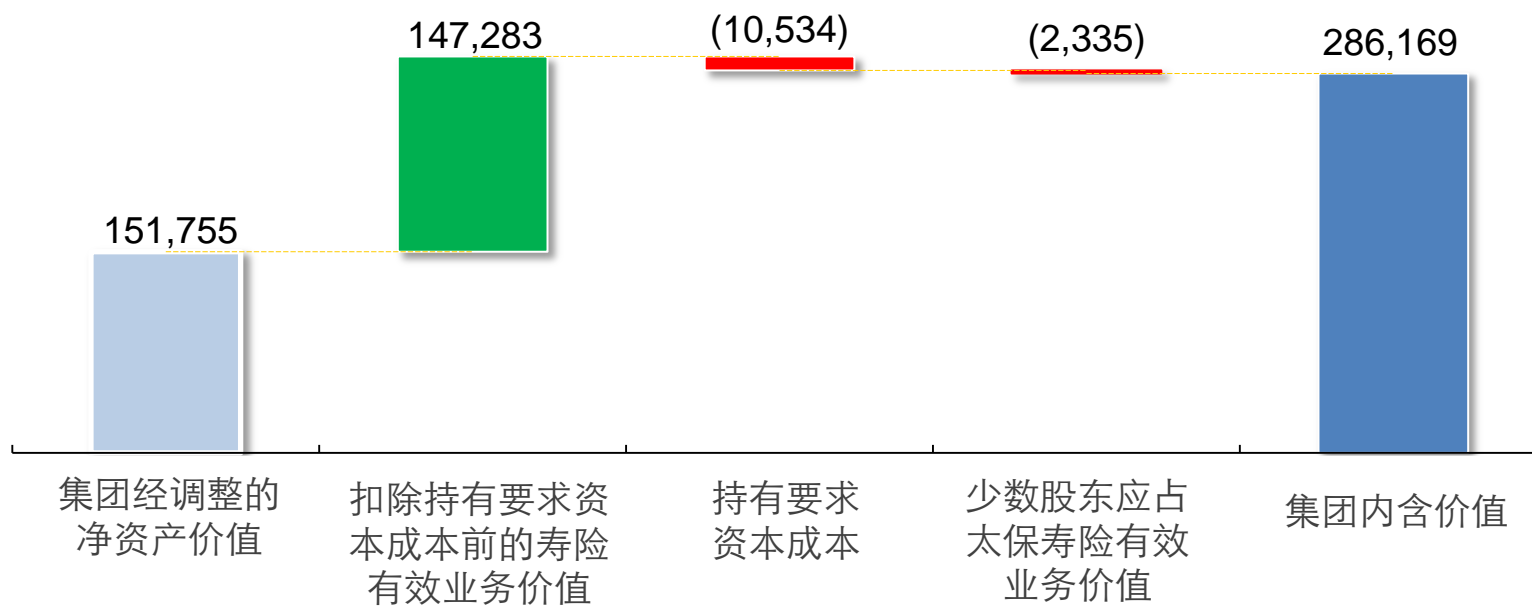
单位：人民币百万元



集团内含价值(2/3)

2017年12月31日的内含价值构成

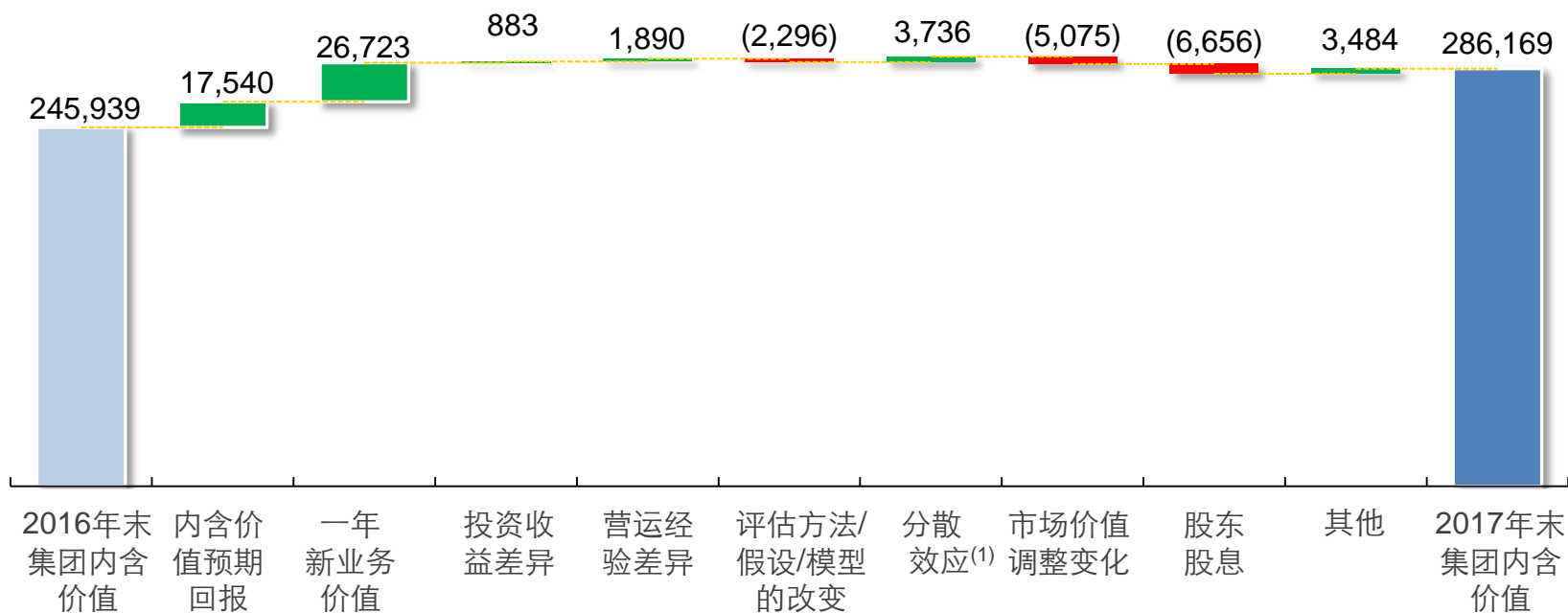
单位：人民币百万元



集团内含价值(3/3)

2017年内含价值变动

单位：人民币百万元



注：

- (1) 分散效应是指新业务及业务变化对整体要求资本成本的影响。
- (2) 由于四舍五入，数字合计可能跟汇总数有细微差异。

提问与解答

