

中国太保2016年业绩发布

2017.3.31

前瞻性声明

- 本材料由中国太平洋保险（集团）股份有限公司（“本公司”）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是提供截至路演推介日期为止，并且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，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，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。这些前瞻性陈述是依据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的，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所述者有重大差异，你不应当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。

聚焦价值增长，实现良好业绩

(单位：人民币百万元)

	指标	2016年	变化(%)
价值增长	集团内含价值 ⁽¹⁾	245,939	19.6
	寿险一年新业务价值	19,041	56.5
	产险业务综合成本率 ⁽²⁾	99.2%	(0.6pt)
	集团管理资产 ⁽¹⁾	1,235,372	13.6
	第三方管理资产 ⁽¹⁾	293,612	25.8
财务结果	营业收入 ⁽³⁾	267,014	8.0
	保险业务收入	234,018	15.1
	太保寿险	137,362	26.5
	太保产险	96,195	1.7
	净利润 ⁽⁴⁾	12,057	(32.0)
偿付能力	太保集团 ⁽¹⁾⁽⁵⁾	294	(5pt)
	太保寿险 ⁽¹⁾⁽⁵⁾	257	(5pt)
	太保产险 ⁽¹⁾⁽⁵⁾	296	11pt

注：(1)截至2016年12月31日数据

(2)产险业务包括太保产险、安信农险及太保香港

(3)以中国会计准则数据填列

(4)归属于母公司股东的的数据

(5)为综合偿付能力充足率数据

以客户需求为导向，持续推动战略转型，切实践行“保险姓保”

- ◆大力发展业务质量高、可持续增长能力强的个险业务，个险业务规模从2011年的428亿元突破至2016年的**1,154亿元**，新业务价值率从2011年的13.6%持续提升至2016年的**32.9%**；大个险格局推动价值增长方式根本改变；
- ◆产险坚持承保盈利，严控业务品质，剔除劣质业务，精细服务推动优质客户持续增长，近两年综合成本率持续优化至**99.2%**；
- ◆应对复杂投资环境，坚持稳健投资、价值投资、长期投资；**深化资产负债管理**，建立市场化委托受托机制，增强控制负债成本的内生动力，上市以来复合总投资收益率持续超越长期投资收益假设；
- ◆持续推动战略转型，公司在数据治理基础上的客户脸谱绘制能力、客群细分基础上的产品服务供给能力、新技术应用基础上的客户界面优化能力等**客户经营能力大幅提升**；作为中国最知名的保险品牌之一，公司拥有超过**1亿名**客户。

专注保险主业，实现共享发展



太保安联健康险

聚焦中高端客户，加快产品创新，积极拓展与产、寿险公司的渠道合作；实现保险业务收入**5.19**亿元，同比增长**248.3%**



安信农险

实现并表经营，主动调整业务结构，经营效益优化
强化与太保产险的协同发展，创新“**保险+期货**”的农险产品



长江养老

依托集团资源优势，协同成立**30**家“太平洋-长江养老业务合作中心”；成功入选基本养老保险基金投资管理机构

展望2017年

➤ 2017年是中国太保新一轮三年规划的开局之年。展望未来，我们将继续坚持“专注保险主业，推动和实现可持续价值增长”的发展理念，同时推动实施“数字太保”战略。“数字太保”是以客户需求为导向战略转型的延续和深化，是“降成本、增效能、补短板、推协同”的实施路径。

➤ 未来三年，在新一届董事会带领下，公司管理层和全体员工将积极践行“创新数字体验，优化数字供给，共享数字生态”的使命，持续提升公司价值，更好地回报股东、客户和社会！

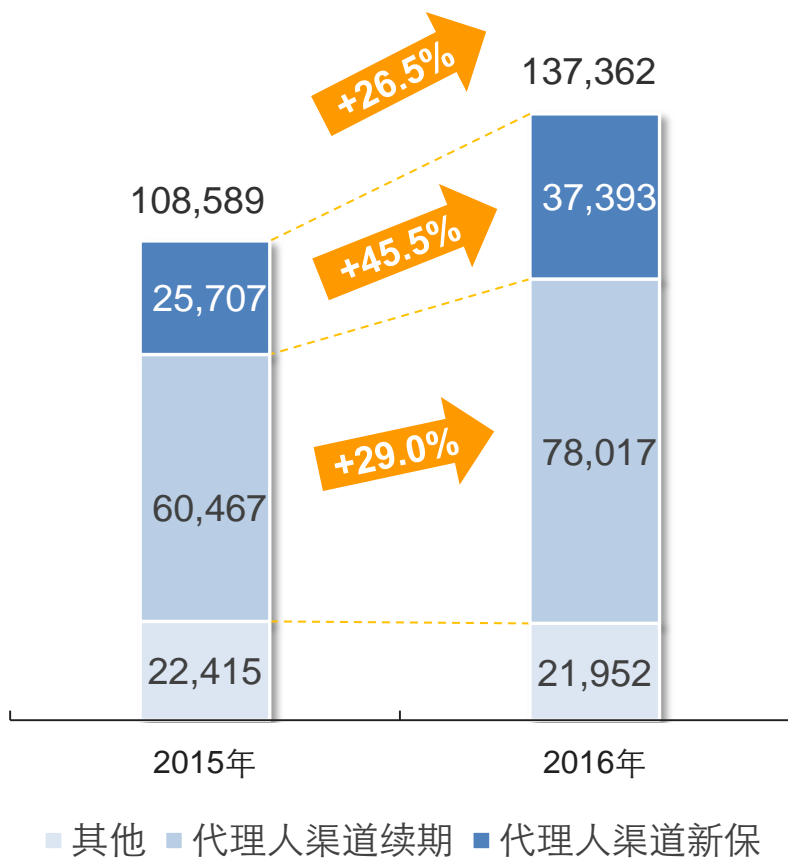
业绩分析

寿险业务(1/4)

新业务价值增长创新高

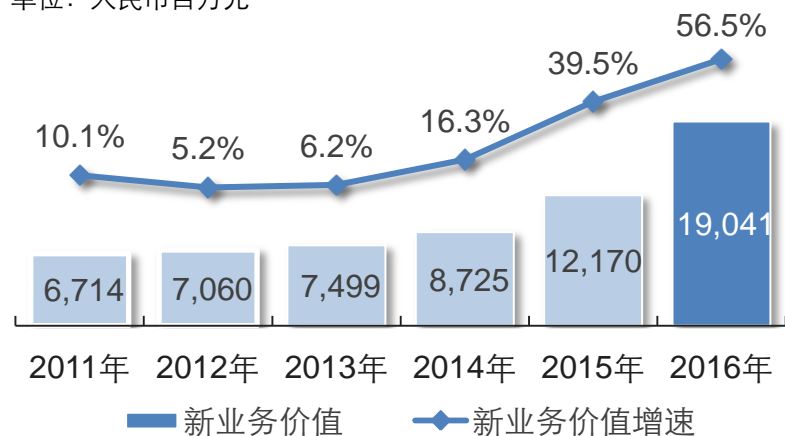
保险业务收入

单位：人民币百万元



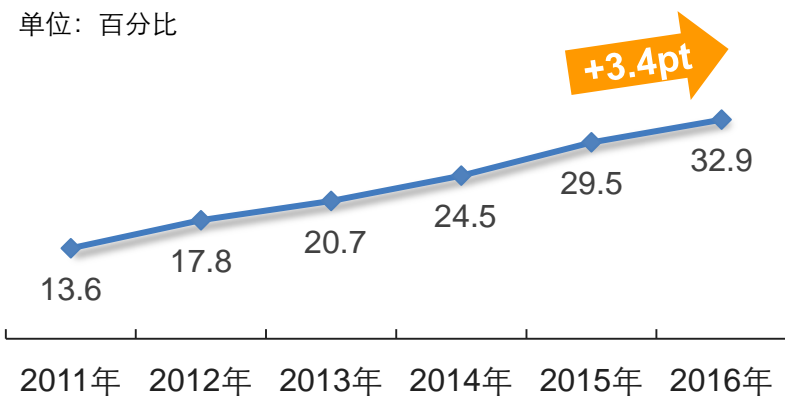
新业务价值

单位：人民币百万元



新业务价值率

单位：百分比



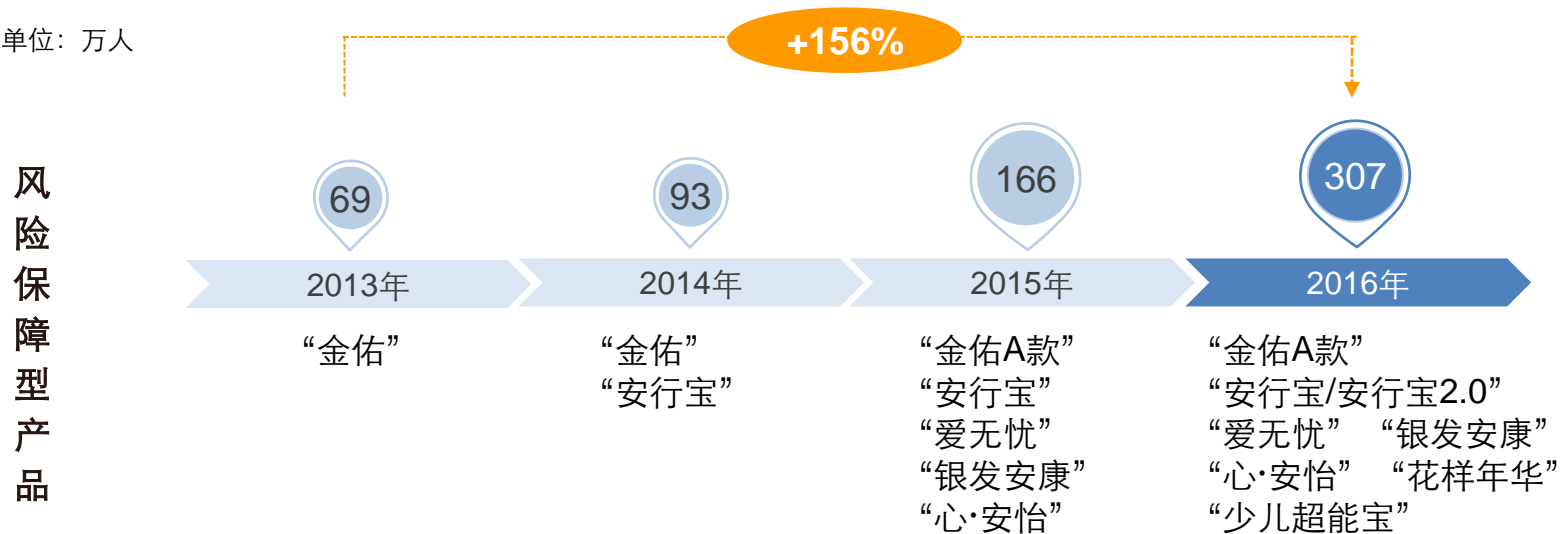
注：新业务价值率=新业务价值/新业务首年年化保费；新业务价值及新业务价值率2015-2016年数据为偿二代口径，其中2015年数据已重述。

寿险业务(2/4)

创新产品供给，满足客户保障需求，增强获客能力

风险保障类产品获取新客户数量

单位：万人



保额更高



“安行宝”

出行保障全面，保额最高可达500万

保龄更宽



“银发安康”

满足老年人癌症保障需求，投保年龄提升至75岁

保障更广



“心·安怡”

拓宽保障范围，涵盖自费医疗费用

保费更省



“爱无忧”

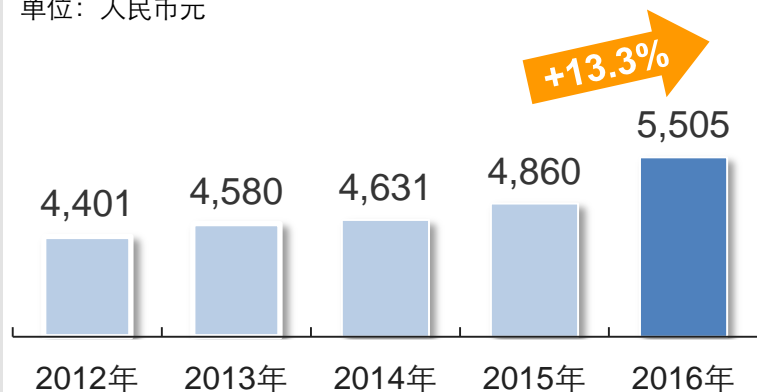
仅保癌症保费低，轻症保费豁免

寿险业务(3/4)

实施精准销售，推动客户加保

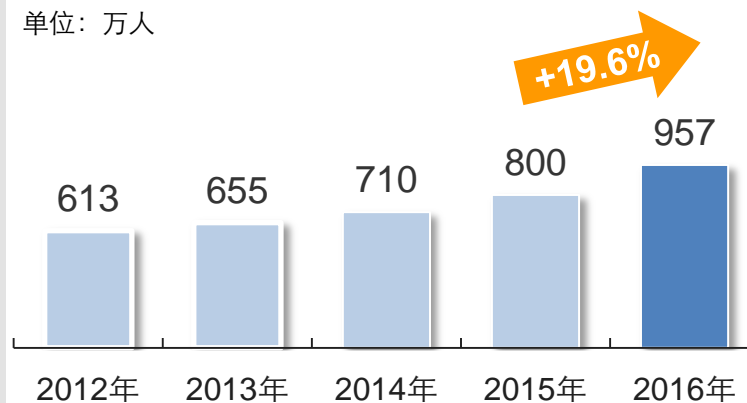
个人长险客均保费

单位：人民币元



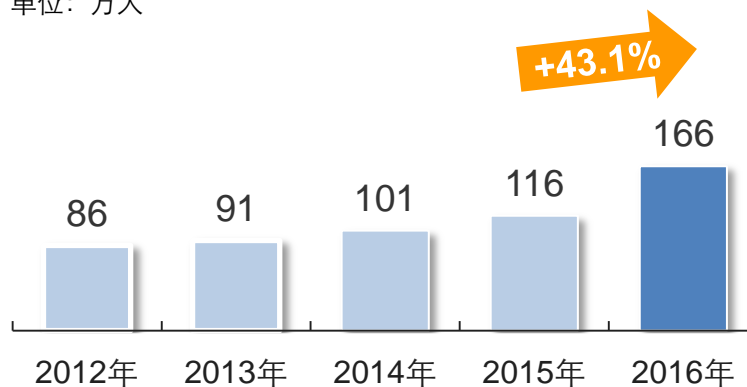
多张保单客户

单位：万人



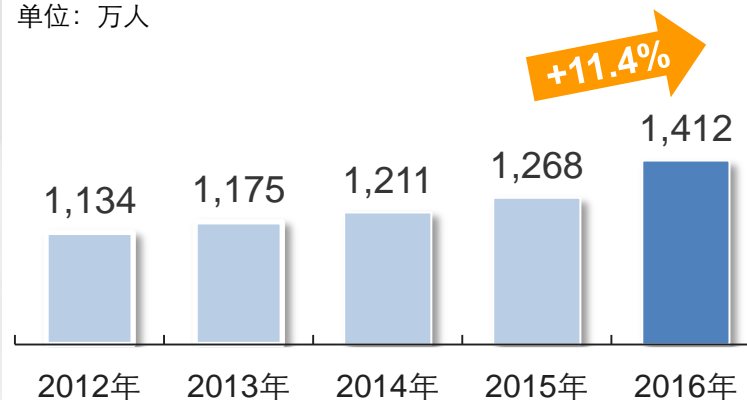
年缴保费高于1.5万元客户

单位：万人



女性客户

单位：万人

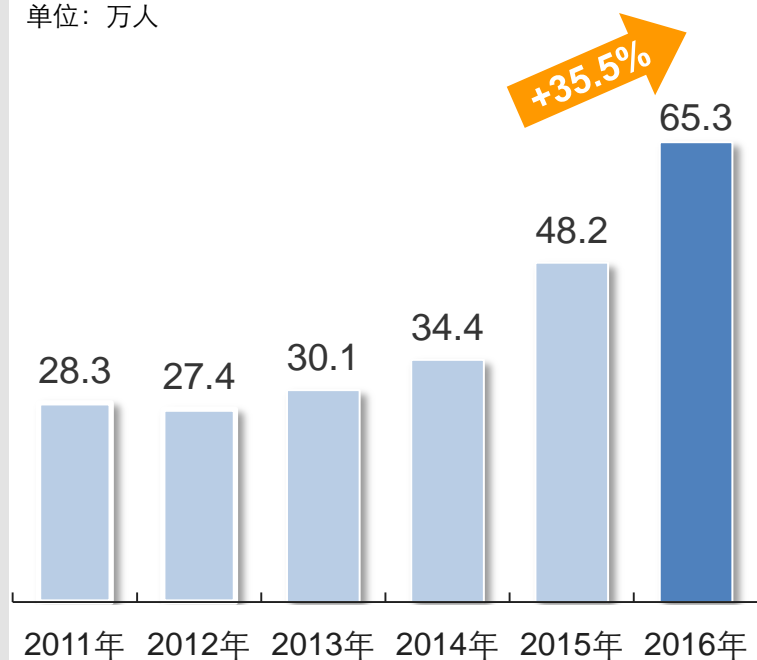


寿险业务(4/4)

人力大幅增长，产能持续提升

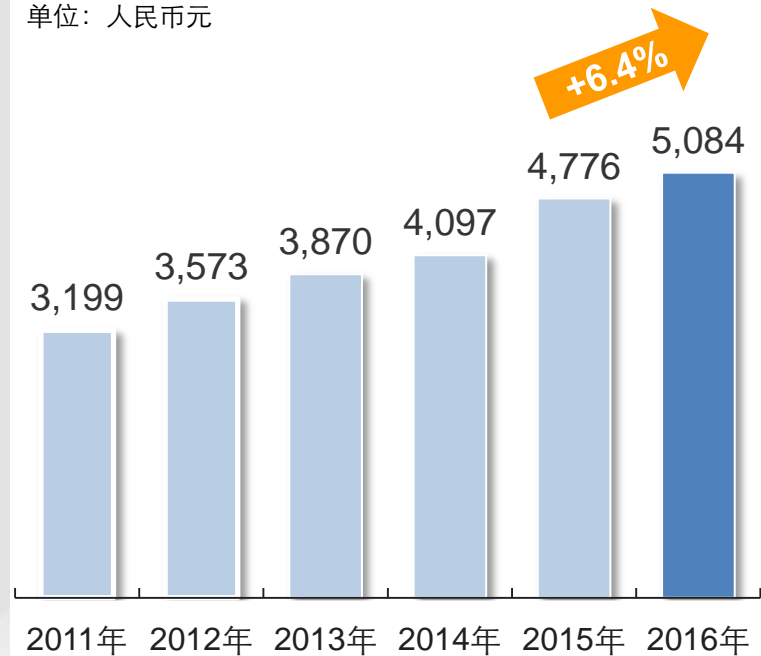
月均营销员数量

单位：万人



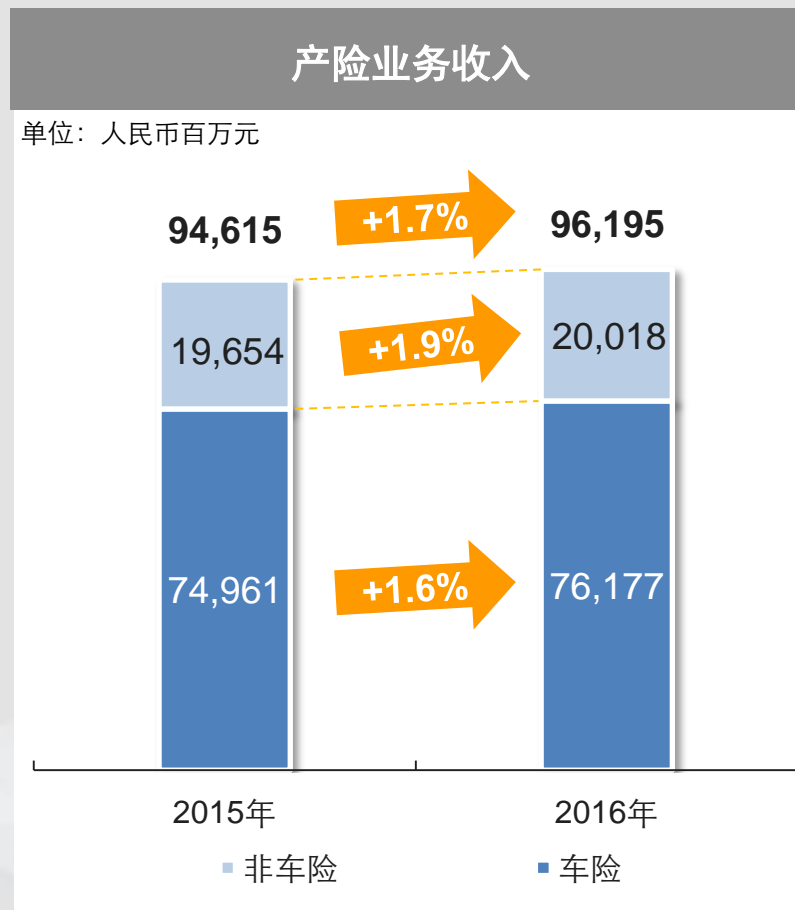
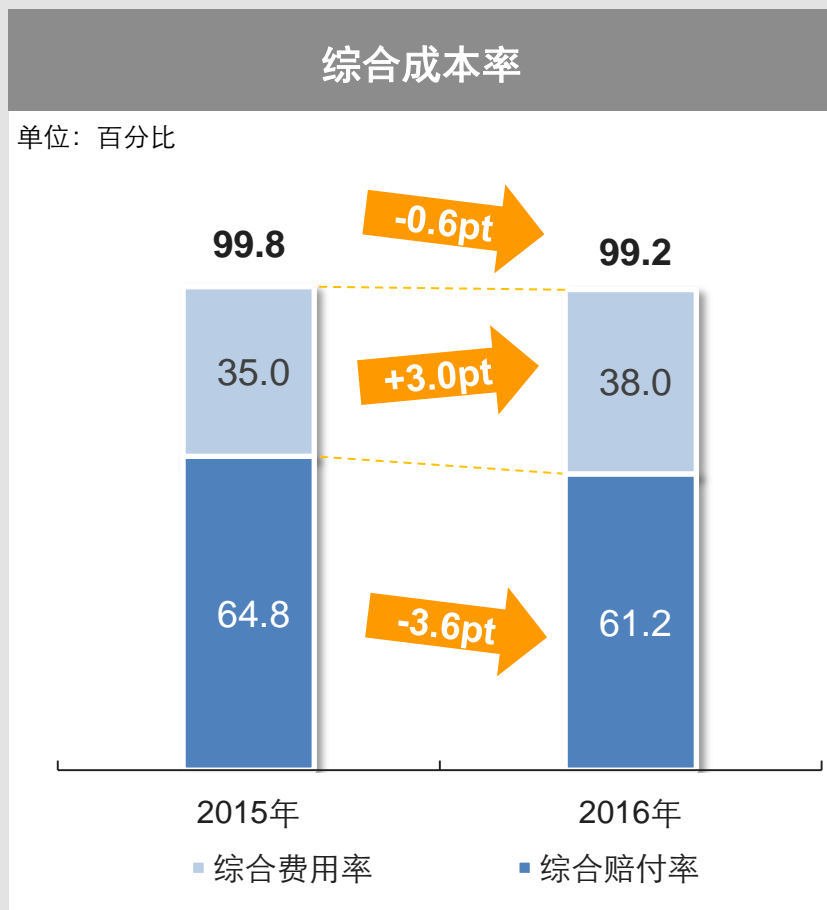
营销员月人均产能

单位：人民币元



产险业务(1/3)

实现承保盈利，综合赔付率下降3.6个百分点



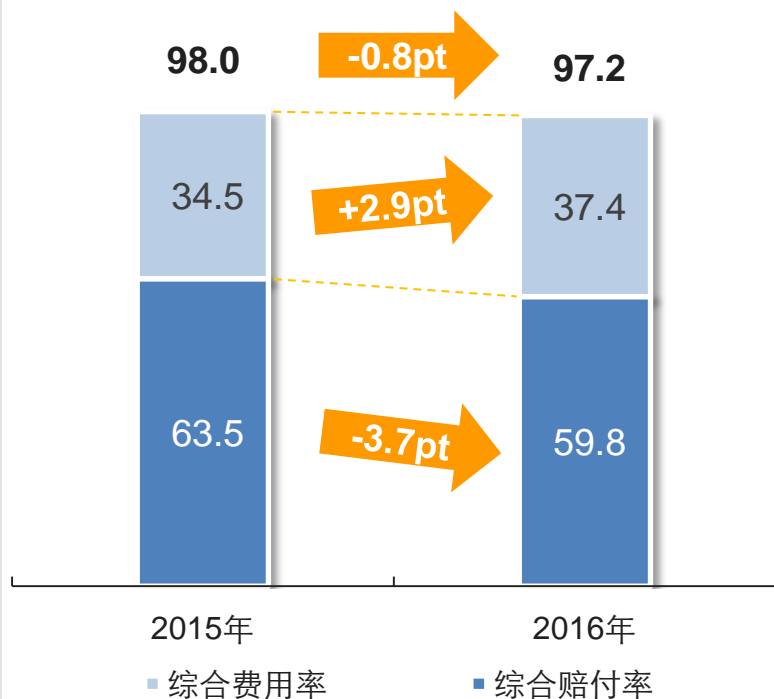
注：本页中的产险业务仅指太保产险

产险业务(2/3)

创新服务供给，车险优质客户同比提升

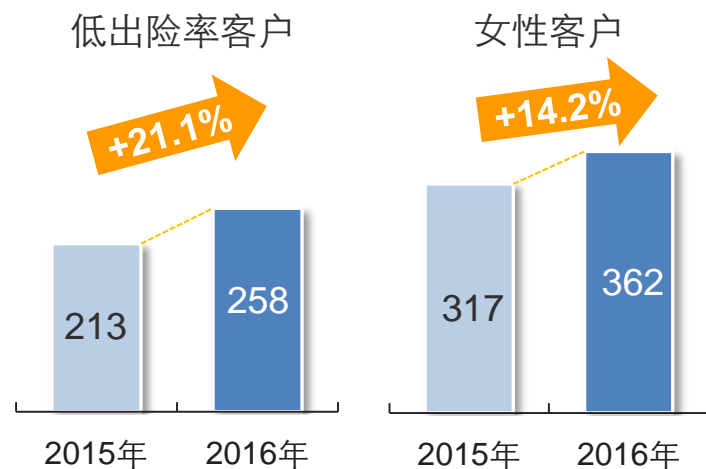
车险业务综合成本率

单位：百分比



车险优质客户

单位：万人



金钥匙服务

- ◆ 已在全司**40**家分公司推广落地
- ◆ 累计向超过**30万**名客户推荐金钥匙服务
- ◆ 接受服务的客户满意率**100%**

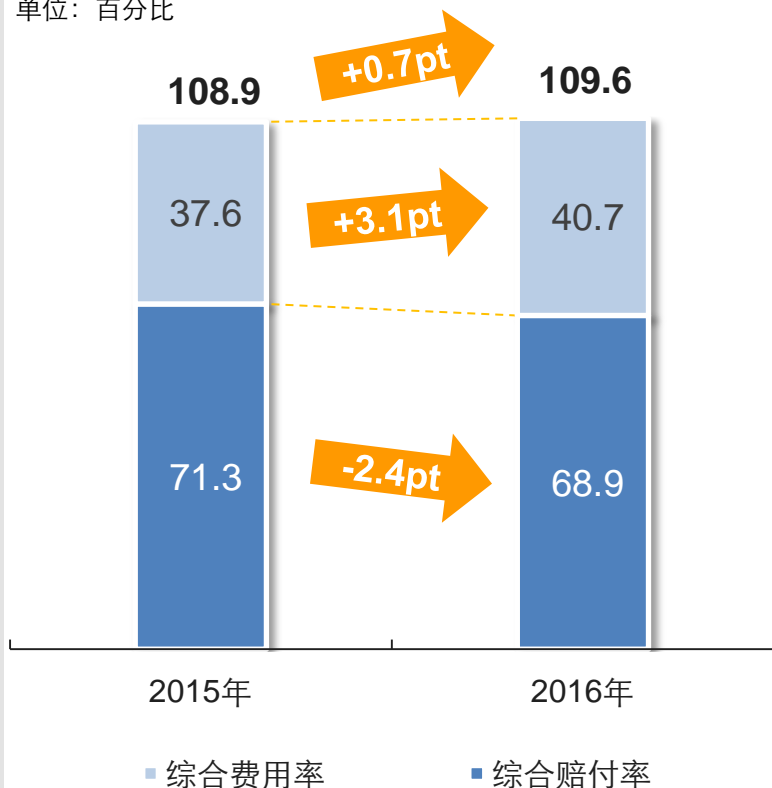
注：本页中的产险业务仅指太保产险

产险业务(3/3)

非车险依然面临挑战，农险新兴领域快速发展

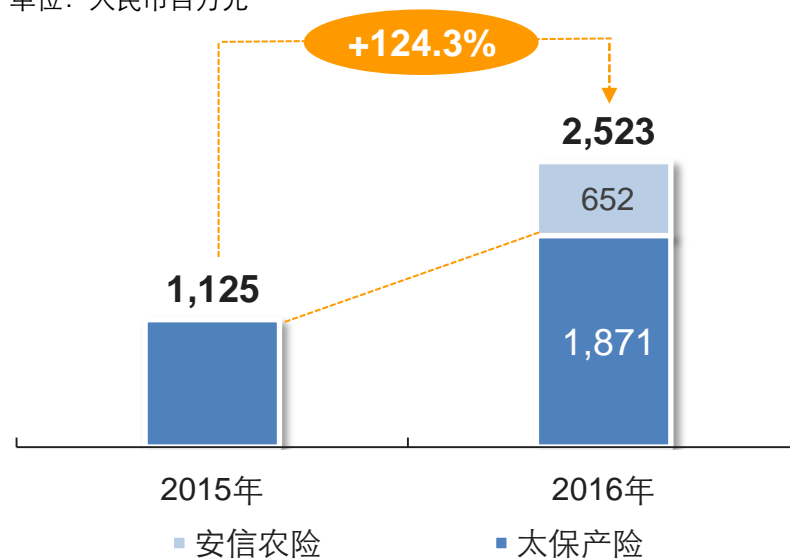
非车险业务综合成本率

单位：百分比



农险业务原保费收入

单位：人民币百万元



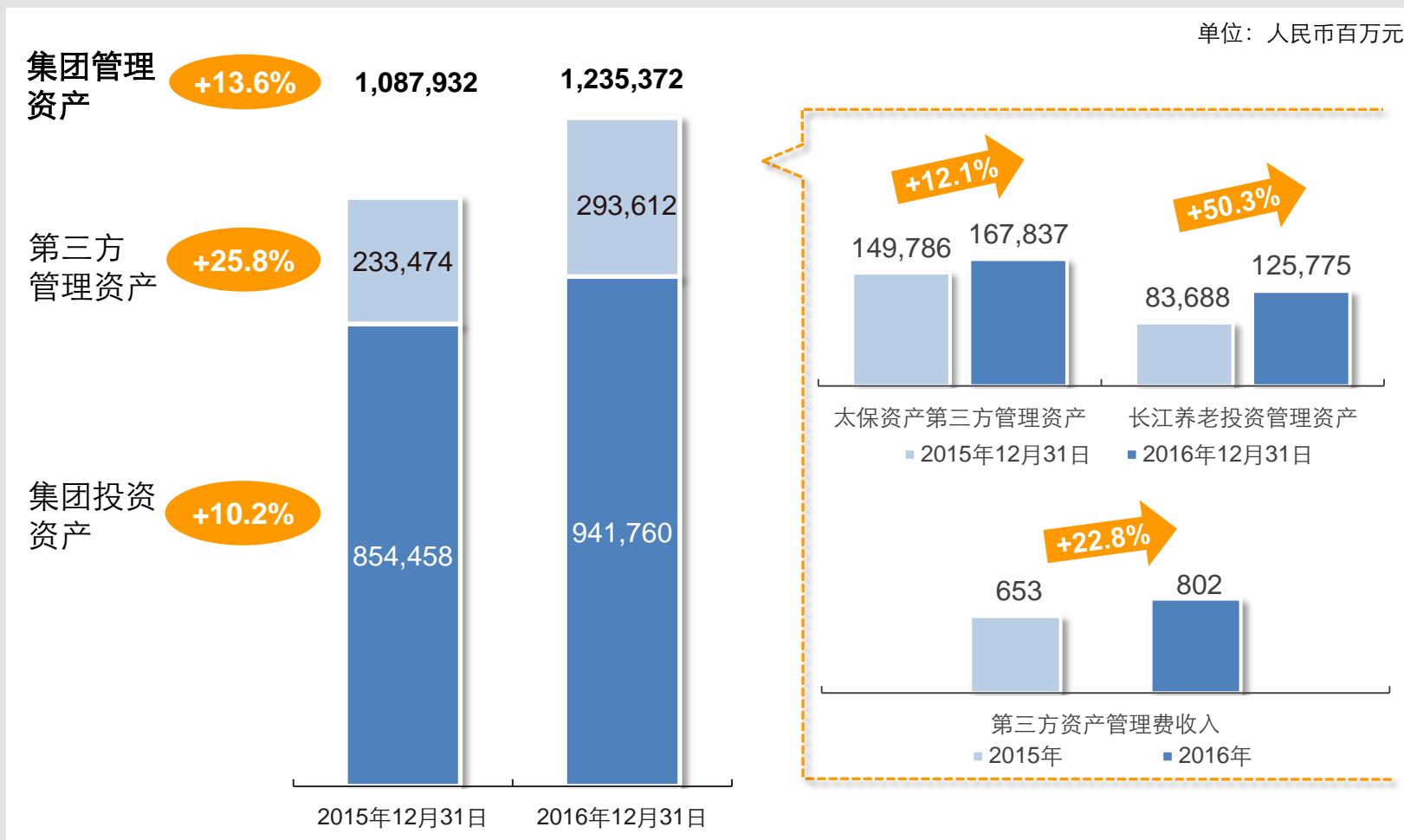
安信农险主动调整业务结构，聚焦农险发展，经营效益显著优化：

- ◆ 综合成本率**94.1%**，同比下降**4.4pt**
- ◆ 净利润**1.16**亿元，同比增长**2.7%**

注：本页中的非车险业务综合成本率仅指太保产险；农险业务为原保费收入，不含分入保费。

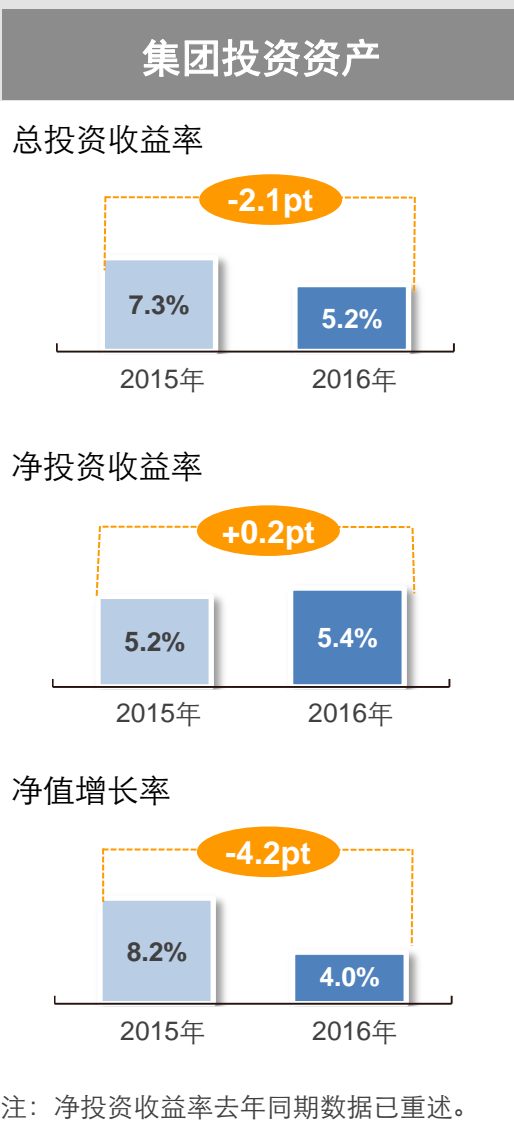
资产管理业务(1/3)

集团投资资产较上年末增长10.2%，第三方管理资产增长25.8%



资产管理业务(2/3)

净投资收益率同比提升，基于负债特性的大类资产配置保持稳定



集团投资资产组合	2016年12月31日(%)	变化(pt)
固定收益类	82.3	0.2
债券投资	50.0	(0.4)
定期存款	14.1	(4.0)
债权投资计划	6.5	0.3
理财产品 ⁽¹⁾	4.7	1.7
优先股	3.4	2.0
其他固定收益投资 ⁽²⁾	3.6	0.6
权益投资类	12.3	(1.7)
权益型基金	2.0	(1.1)
债券型基金	2.1	0.2
股票	3.3	(0.6)
理财产品 ⁽¹⁾	2.4	(0.6)
优先股	0.5	0.2
其他权益投资 ⁽³⁾	2.0	0.2
投资性房地产	0.9	0.2
现金、现金等价物及其他	4.5	1.3

注：

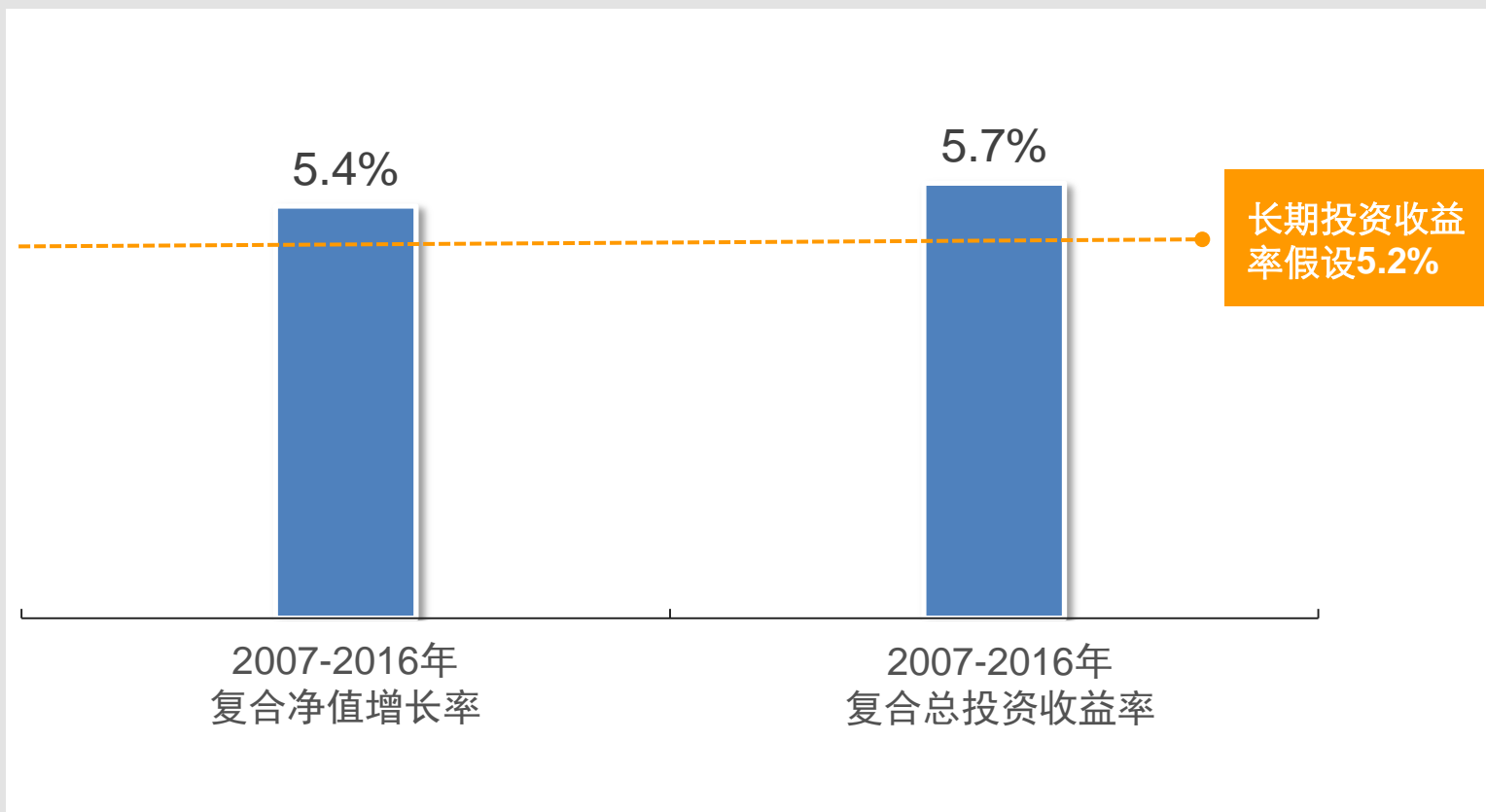
(1)理财产品包括商业银行理财产品、信托公司集合资金信托计划、证券公司专项资产管理计划及银行业金融机构信贷资产支持证券等。

(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(3/3)

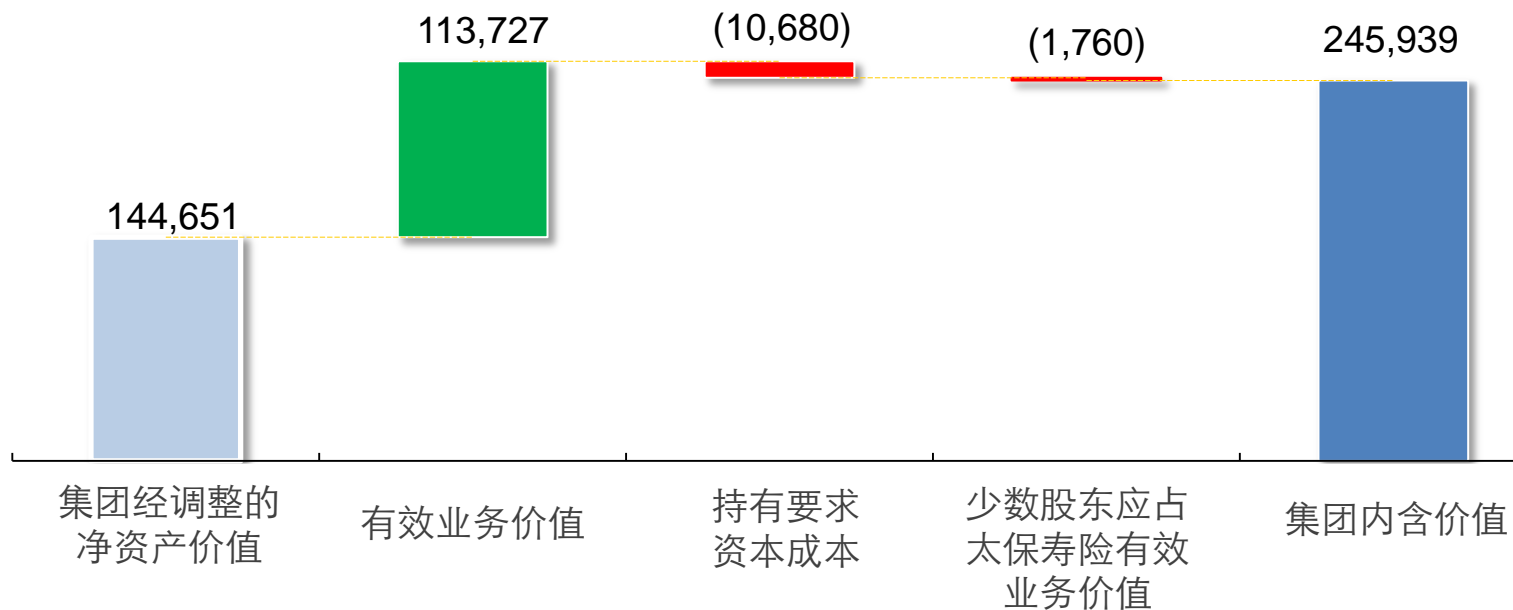
上市以来复合投资收益率超越长期投资收益假设



内含价值(1/2)

2016年12月31日的内含价值构成

单位：人民币百万元

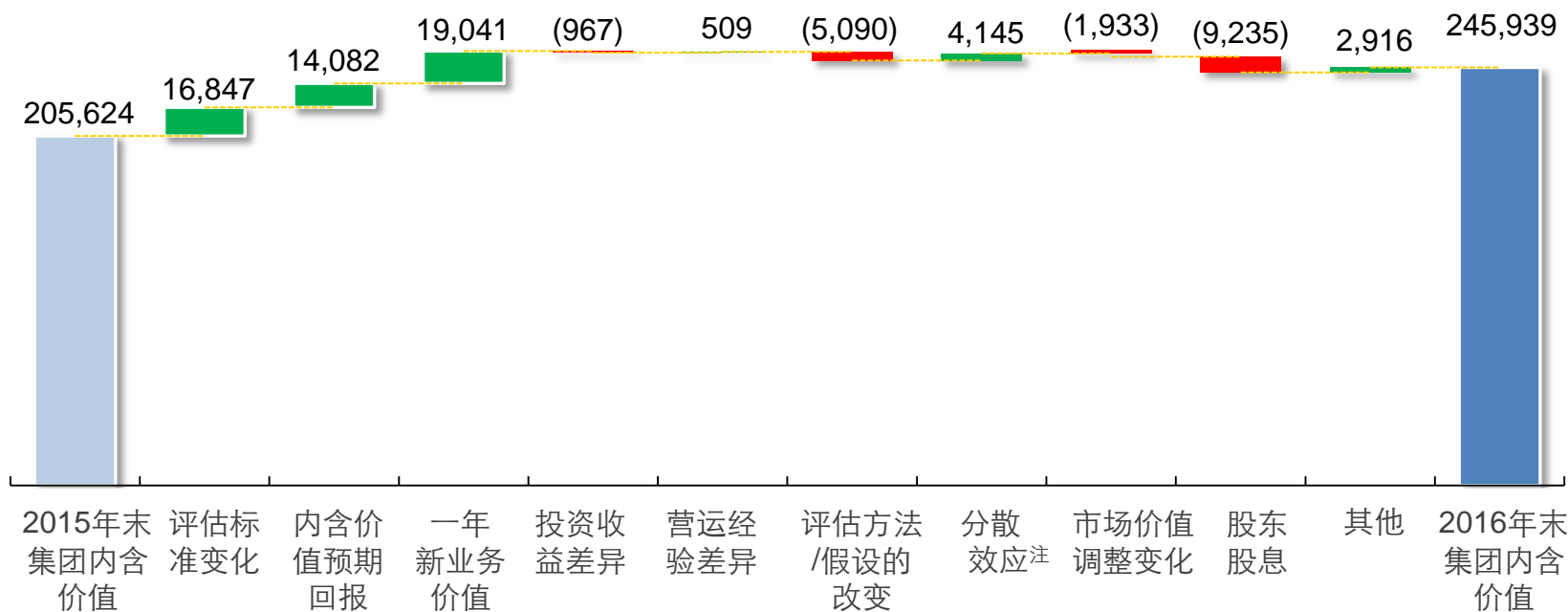


注：上述数据为偿二代口径；由于四舍五入，数字合计可能跟汇总数有细微差异。

内含价值(2/2)

2016年内含价值变动

单位：人民币百万元



注：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。



提问与解答