



專業

業務回顧



業務回顧

2006年，本公司借助旗下主要子公司，即平安壽險、平安產險、平安信託、平安證券、平安銀行、平安養老險、平安健康險及平安資產管理，通過多渠道分銷網絡以統一的品牌向客戶提供多種金融產品和服務。本公司各項業務均獲得較好的盈利增長，尤其是核心壽險和產險業務淨利潤均創出歷史新高。本公司壽險和產險業務，分別約佔本公司2006年總收入的82.9%及14.0%。

從毛承保保費及保單費收入來衡量，本公司是中國最大保險公司之一。在2006年，本公司的毛承保保費及保單費收入為人民幣696.96億元，其中壽險業務為人民幣536.22億元，約佔76.9%，產險業務為人民幣160.74億元，約佔23.1%。

人壽保險

下表載列本公司壽險業務的某些財務和經營數據：

截至12月31日止年度

(人民幣百萬元，比例除外)

	2006年	2005年
毛承保保費及保單費收入	53,622	46,945
個人壽險	45,870	38,758
銀行保險	928	1,133
團體保險	6,824	7,054
保費存款	15,158	11,746
個人壽險	9,296	7,411
銀行保險	5,284	4,091
團體保險	578	244
毛承保保費、保單費收入及保費存款	68,780	58,691
毛承保保費、保單費收入及保費存款的市場佔有率 ⁽¹⁾	17.0%	16.1%

(1) 依據本公司按照中國會計準則編製的財務數據和中國國家統計局頒布的按照中國會計準則計算的中國保險行業數據。

於12月31日或截至12月31日止年度

	2006年	2005年
客戶數量：		
個人(千)	31,761	30,312
公司(千)	307	267
合計(千)	32,068	30,579
保單繼續率：		
13個月	89.0%	85.9%
25個月	80.3%	81.9%
代理人產能：		
代理人首年保費、保單費收入及保費存款(人均每月)	4,737	4,446
代理人壽險新保單件數(人均每月)	2.1	2.3

從毛承保保費、保單費收入及保費存款來衡量，平安壽險是中國第二大壽險公司。依據本公司按照中國會計準則編製的財務數據和中國國家統計局頒布的按照中國會計準則計算的中國保險行業數據，2006年，平安壽險的毛承保保費、保單費收入及保費存款約佔中國壽險公司毛承保保費、保單費收入及保費存款總額的17.0%。透過廣泛的分銷網絡，本公司銷售各類型風險及儲蓄產品，以滿足客戶在不同階段的需要。

平安壽險是中國盈利能力最強的壽險公司之一。2006年，本公司繼續採取專注於財務實力、代理業務發展、產品創新及服務提升的核心策略。因此，2006年來自個人壽險業務的毛承保保費、保單費收入及保費存款約佔壽險業務毛承保保費、保單費收入及保費存款總額的80.2%，而2005年同期則約為78.7%。特別是，2006年，大部分個人壽險首年保費均來自期繳保費產品。本公司專注於期繳保費個人壽險產品以提供穩定收入，以確保獲得長期穩定的盈利。此外，本年度的新業務價值為人民幣51.32億元，較去年增長13.1%。

2006年，平安壽險的團體保險業務專注於發展員工福利保障計劃。本公司繼續調整團體保險業務模式，使其更加合理，並從業務轉型中取得滿意成果。本公司將利用新機會向本集團的公司客戶銷售養老保險產品，該等產品將由本公司的子公司平安養老險推出。

銀行保險業務方面，本公司仍繼續調控其銀行保險產品的銷售以保持利潤率。此外，本公司亦開拓與其他銀行開展創新的合作模式，以向客戶銷售更為成熟的保險產品。

品質改進

本公司通過持續優化銷售代理人培訓機制，提升了銷售代理人的產能和專業化水平。本公司亦繼續致力提升客戶服務水平。因此，於2006年12月31日，個人壽險客戶13個月及25個月保單繼續率分別保持在85%及80%以上，令人滿意。

歷史遺留高定價利率產品

與中國其他各大壽險公司一樣，由於當時的市場利率較高，本公司在1995年到1999年期間對本公司的壽險產品提供了等於或超過5%的較高的定價利率。1999年6月，中國保監會規定壽險公司可以在其產品上提供的定價利率最多為2.5%。因此，本公司自1999年6月起提供的產品的定價利率不超過2.5%。於2006年12月31日，按中國會計準則計算的高定價利率壽險保單的壽險責任準備金，佔本公司壽險責任準備金總額的37.3%，而於2005年12月31日則佔40.0%。2006年本公司所有含保證收益率的壽險產品的平均負債成本約為4.5%，而2005年則為4.7%。隨著提供較低保證收益率或不提供保證收益率之新保單持續增長，預期這些高定價利率保單在本公司總有效壽險保單中的準備金比例將不斷下降。

分銷網絡

平安壽險的人壽保險產品主要通過分銷網絡進行分銷，這個網絡由約20.54萬名個人壽險銷售代理人、約2,127名團體保險銷售代表以及約24,214個與平安壽險訂立銀行保險協議的中國郵政和商業銀行網點的銷售隊伍組成。

下表載列於所示日期，有關平安壽險分銷渠道的若干資料：

於 12月31日	2006年	2005年
個人壽險銷售代理人數量	205,437	200,193
團體保險銷售代表數量	2,127	1,644
銀行保險銷售網點	24,214	27,222

客戶

2006年12月31日，本公司壽險業務毛承保保費、保單費收入及保費存款中有約47.8%來自位於廣東、上海、北京、江蘇和遼寧或鄰近區域等中國經濟較發達地區的客戶。本公司相信，這些地區和其他經濟較發達地區將繼續為進一步的盈利性增長提供更大的潛力，同時，本公司將積極推進「二元化發展」戰略，進一步挖掘縣域市場潛力。於2006年12月31日，平安壽險約有3,176萬名個人客戶和30.7萬個公司客戶。

業務回顧

財產保險

下表載列本公司產險業務的某些財務和經營數據：

截至12月31日止年度

(人民幣百萬元，比例除外)

	2006年	2005年
毛承保保費收入	16,074	12,076
機動車輛	11,057	7,497
非機動車輛	4,207	4,044
意外與健康	810	535
毛承保保費收入的市場佔有率 ⁽¹⁾	10.7%	9.9%

(1) 依據本公司按照中國會計準則編製的財務數據和中國國家統計局頒布的按照中國會計準則計算的中國保險行業數據。

於12月31日或截至12月31日止年度

	2006年	2005年
綜合成本率：		
費用率	25.8%	23.3%
賠付率	69.6%	72.0%
綜合成本率	95.4%	95.3%
客戶數量：		
個人(千)	6,222	6,006
公司(千)	1,724	1,680
合計(千)	7,946	7,686

從毛承保保費收入來衡量，平安產險是中國第三大財產保險公司。依據本公司按照中國會計準則編製的財務數據和中國國家統計局頒布的按照中國會計準則計算的中國保險行業數據，2006年，平安產險的毛承保保費收入約佔中國產險公司毛承保保費收入總額的10.7%。

2006年，本公司的發展速度明顯快於市場和主要競爭對手，市場份額由2005年的9.9%提高至2006年的10.7%。平安產險的毛承保保費收入取得強勁增長，這主要取決於本公司的財務實力、承保技術、卓越服務及營運效率，以上優勢將推動本公司的未來增長和成就。

2006年，本公司產險業務的毛承保保費收入及淨利潤分別達人民幣160.74億元及人民幣10.48億元，同比增長分別為33.1%及148.3%，均高於市場平均增長水平。產險在各險種、各渠道、各區域、各客戶類型上均取得全面增長。

品質改進

本公司繼續專注於控制承保風險及提升服務水平。該策略使本公司賠付率顯著降低，本公司的賠付率由2005年的72.0%降低至2006年的69.6%。

分銷網絡

平安產險的財產保險產品分銷網絡包括遍佈中國各省、自治區和直轄市的39家分公司、1家正在籌建的分公司及遍布中國各地的1,300個三、四級機構。平安產險分銷其財產保險產品的途徑主要是平安產險的內部銷售代表和銀行、汽車經銷商等各種保險代理人 and 保險經紀。

下表載列於所示日期，有關平安產險分銷渠道的若干資料：

於12月31日	2006年	2005年
直銷銷售代表數量	8,424	7,708
保險代理人數量	10,868	6,176

客戶

2006年12月31日，本公司產險業務的毛承保保費收入中有約49.6%來自位於廣東、上海、北京、浙江和江蘇等中國經濟較發達地區的客戶。本公司相信，這些地區及其他經濟較發達地區將繼續為進一步的盈利性增長提供更大的潛力。於2006年12月31日，平安產險約有622萬名個人客戶和172萬名公司客戶。

平安信託

本公司通過平安信託向客戶提供資產管理服務。此外，平安信託亦作為本公司若干長期權益投資之投資控股公司，以及向本公司其他子公司提供基建投資、物業投資服務。平安信託管理的信託資產由2005年12月31日的人民幣33.30億元增至2006年12月31日的人民幣166.77億元。2006年，本公司信託業務開發了多項新產品，如證券投資類信託產品、外匯投資類信託產品等。該等新產品為本公司信託業務提供收入增長的新機會。

平安證券

本公司通過平安證券經營證券業務，平安證券通過其遍佈中國的22家營業部和本公司PA18金融門戶網站向客戶提供證券服務。本公司通過平安證券向客戶提供的主要服務包括經紀服務、投資銀行服務、資產管理服務及顧問服務。經紀服務包括為客戶在上交所及深交所進行股票及債券買賣、代客戶持有實物證券及代向客戶派發股息及支付未償還本金利息。投資銀行服務包括證券包銷、提供併購及重組之財務諮詢、證券業務培訓及提供市場及交易資料。資產管理服務包括管理客戶的證券組合及提供資產管理意見。2006年平安證券獲准從事創新業務，成為證券行業創新類券商之一，為未來發展奠定了重要基礎。2006年證券市場成交量及融資額均創歷史新高，平安證券傳統業務及創新業務迅速發展，2006年平安證券實現淨利潤人民幣6.09億元，創公司成立以來新高，2005年利潤則為人民幣6百萬億元。

平安銀行

經中國銀監會批准，平安銀行於2006年6月獲得人民幣對公業務經營資格，註冊資本由原來的人民幣4.14億元增至人民幣6.14億元。2006年，平安銀行在注重穩健經營的同時積極進取，通過持續優化產品結構，有效運用多渠道營銷方式，深層次廣泛挖掘客戶資源，於2006年12月31日，平安銀行資產規模為人民幣30.46億元，存款餘額為人民幣7.72億元，貸款餘額為人民幣14.69億元，資本充足率為50.2%。

業務回顧

深商行

深商行成立於1995年8月3日，是全國第一家城市商業銀行。2006年末，深商行順利完成重組改制工作，註冊資本從原有的人民幣16億元增加到人民幣55.02億元，本公司通過受讓股權和注資共持有該行89.36%的股權，成為該行的第一大股東。截至2006年12月31日，深商行資產規模為人民幣821.28億元，存款餘額為人民幣722.73億元，貸款餘額為人民幣474.57億元，資本充足率為10.7%，不良貸款率為6.5%。

平安養老險

平安養老險成立於2004年12月13日。2006年12月27日經中國保監會正式批復，平安養老險將對其業務進行重組，圍繞以客戶為導向的市場策略，在未來幾個月內擬在全國開設35家分公司，127個中心支公司。重組後的主營業務仍然是企業年金和與企業年金相配套的商業補充養老保險，同時逐步平移平安壽險的團體保險業務。整合後的平安養老險將以更完善的網絡、更整合的渠道、更豐富的產品、技術和人才，為團體客戶提供更全面、專業的年金服務。

平安健康險

平安健康險成立於2005年6月13日，註冊資本金5億元，是全國最早獲批籌建的專業健康險公司之一。2006年平安健康險依托集團的資源優勢，引入國際專家管理團隊，規劃發展新型健康保險產品和業務，並致力於為客戶提供全方位的健康管理與健康服務。2006年12月，平安健康險上海分公司獲批開業。

平安資產管理

2006年，平安資產管理公司管理的資產規模保持穩定增長的態勢，總投資收益和總投資收益率均得到快速提升。平安資產管理取得了基礎設施投資的試點資格，並啟動了非資本市場投資，以拓寬投資渠道；在內部管理方面，平安資產管理通過完善業務流程的標準化、規範化，加強內控管理、風險計量、資產配置和業績評估機制，使投資管理能力得到不斷提升。

平安資產管理(香港)

平安資產管理(香港)成立於2006年5月16日，作為準備負責本公司海外投資管理業務的主體，除了接受委托管理本集團其他子公司的投資性資產以外，其也擬為國內外專業投資者提供香港及海外投資產品和第三方資產管理服務。目前平安資產管理(香港)正陸續組建一支具有國際投資經驗的團隊及營運平台。本公司認為此項業務有利於進一步改善本公司資產與負債的匹配狀況，提高保險資產風險調整的投資回報率，且可以實現產品與服務的創新，增強本公司的銷售競爭力。

整合後援中心

全國後援管理中心(IOC)的建設進展順利，並成為業務發展和風險管理的有效支持平台。

截至本報告之日，本公司已達至以下具體進展：

- 所有個人壽險業務及銀行保險業務的核保、理賠及文檔作業已集中；
- 個人壽險業務的保全作業集中近40%；
- 產險業務60%的理賠作業已集中，車險核保自動化比率達到50%；
- 所有產險、壽險、養老險業務的營業費用會計核算作業已集中；
- 建立了全國電話中心，為所有壽險客戶及近90%的產險客戶提供服務。

全國後援管理中心目前是亞洲最大的金融後援中心之一，並對本公司整體的服務水平、運營效率、風險管理等方面發揮顯著的推動作用。本公司相信未來IOC將能進一步提高本公司的市場營銷能力，改善及集中本公司在壽險及產險核保及理賠方面的管理工作，加強本公司的內部控制及風險管理系統，通過對不同管理層級的權責作恰當劃分以提高管理效率，以及降低營運成本和提升整體盈利能力。

監管最新發展

於2006年，國務院、中國保監會及其他有關中國監管機構頒布一系列新法律法規。

《保險資金間接投資基礎設施項目試點管理辦法》

於2006年3月14日，中國保監會頒佈了《保險資金間接投資基礎設施項目試點管理辦法》。這是目前國內第一部關於保險資金間接投資基礎設施項目的管理規章，對規範保險資金投資基礎設施的運作和優化保險資產結構具有重要的現實意義。

《機動車交通事故責任強制保險條例》

於2006年3月21日，國務院頒佈了《機動車交通事故責任強制保險條例》，自2006年7月1日起施行，明確了機動車交通事故責任強制保險制度的適用範圍、各項原則、保險各方當事人權利義務以及監督管理機構的職責，對於機動車交通事故責任強制保險制度的順利運行具有十分重要的作用。

《上市公司證券發行管理辦法》

於2006年5月6日，中國證監會頒佈了《上市公司證券發行管理辦法》，強化公開發行證券的市場約束機制，嚴格募集資金管理，鼓勵回報股東以及進一步完善再融資市場化運作機制，提高融資效率。

《首次公開發行股票並上市管理辦法》

於2006年5月17日，中國證監會頒佈了《首次公開發行股票並上市管理辦法》，進一步規範國內證券市場首次公開發行股票並上市行為，有助於完善IPO的市場化運作機制，提高融資效率。

業務回顧

《國務院關於保險業改革的若干意見》

於2006年6月15日，國務院下發《國務院關於保險業改革的若干意見》(國發[2006]23號)，為全面貫徹落實科學發展觀，明確今後一個時期保險業改革發展的指導思想、目標任務和政策措施，加快保險業改革發展，促進社會主義和諧社會建設，提出了十條具體意見。

《健康保險管理辦法》

於2006年8月7日，中國保監會頒佈了《健康保險管理辦法》，自2006年9月1日起施行。這是我國第一部專門規範商業健康保險的部門規章，對於促進健康保險專業化發展、推動產品創新、規範市場行為、保護被保險人權益和改善外部環境，具有重大的現實意義。

《合格境外機構投資者境內證券投資管理辦法》

於2006年8月24日，中國證監會、中國人民銀行和國家外匯管理局聯合頒佈《合格境外機構投資者境內證券投資管理辦法》，自2006年9月1日起施行。與原有規定相比，新管理辦法較大幅度地降低了合格境外機構投資者投資境內證券的門檻，以鼓勵長期資金入市，促進我國資本市場的健康發展。

《證券發行與承銷管理辦法》

於2006年9月17日，中國證監會頒佈了《證券發行與承銷管理辦法》，自2006年9月19日起施行。該管理辦法重點規範首次公開發行股票的詢價、定價以及股票配售等環節，建立回撥機制和引入向戰略投資者配售股票制度以及超額配售選擇權(「綠鞋」)制度，完善現行的詢價制度。此外，還加強了對發行人、證券公司、證券服務機構和投資者參與證券發行行為的監管。

《關於保險機構投資商業銀行股權的通知》

於2006年10月16日，中國保監會頒佈了《關於保險機構投資商業銀行股權的通知》，允許保險資金投資商業銀行股權，拓寬了保險資金的運用範圍，使得保險資金有了更適合自身特點的長期投資渠道，從而有助於改善保險資金的資產配置結構，分散投資風險，提高投資收益。