

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公告全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



**中國太平洋保險(集團)股份有限公司**  
**CHINA PACIFIC INSURANCE (GROUP) CO., LTD.**

(於中華人民共和國註冊成立的股份有限公司)

(股份代號：02601)

**海外監管公告**

本公告乃依據《香港聯合交易所有限公司證券上市規則》第13.10B條的披露義務而作出。

茲載列該公告如下，僅供參考。

承董事會命  
中國太平洋保險(集團)股份有限公司  
孔慶偉  
董事長

香港，2019年3月25日

於本公告日期，本公司執行董事為孔慶偉先生和賀青先生；非執行董事為黃迪南先生、王他竽先生、孔祥清先生、孫小寧女士、吳俊豪先生和陳宣民先生；和獨立非執行董事為白維先生、李嘉士先生、林志權先生、周忠惠先生和高善文先生。

\* 註：黃迪南先生的任職資格尚待中國銀行保險監督管理委員會核准。

# 中国太保2018年业绩发布

2019.03.26



**中国太平洋保险**  
China Pacific Insurance



## 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。

**2018年是中国太保实施“战略转型2.0”的蓄势启动之年。过去一年，我们始终牢牢把握高质量发展主线，专注保险主业、做精保险专业，用转型的“进”，实现了发展的“稳”。**

# 牢牢把握高质量发展主线，实现良好经营业绩

集团营业收入

**3,543.63**亿元

**+10.8%** 

集团净利润

**180.19**亿元

**+22.9%** 

集团内含价值

**3,361.41**亿元

**+17.5%** 

集团总客户数

**1.26**亿

**+1,089万** 

寿险新业务价值率

**43.7%**

**+4.3pt** 

寿险一年新业务价值

**271.20**亿元

**+1.5%** 

产险综合成本率

**98.4%**

**-0.3pt** 

集团投资资产  
净值增长率

**5.1%**

**+0.3pt** 

集团  
综合偿付能力充足率

**301%**

**+17pt** 

太保寿险  
综合偿付能力充足率

**261%**

**+16pt** 

太保产险  
综合偿付能力充足率

**306%**

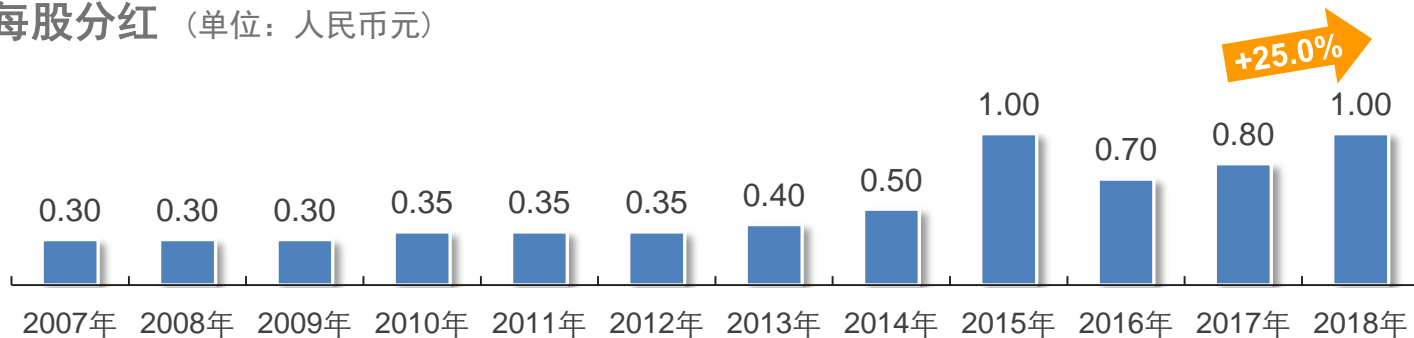
**+39pt** 

注：(1)集团营业收入以中国会计准则数据填列  
(2)集团净利润为归属于母公司股东的的数据

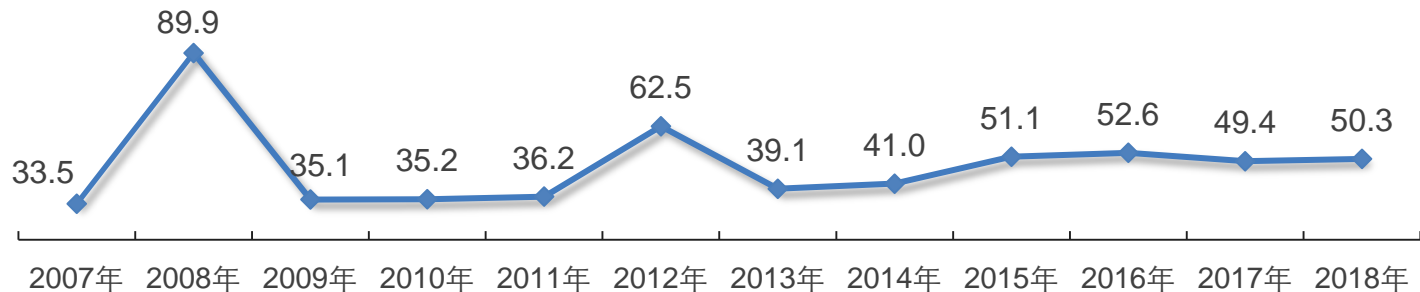
(3)产险综合成本率包括太保产险、安信农险及太保香港

# 上市以来，股东回报持续提升

每股分红 (单位：人民币元)



分红率 (单位：百分比)

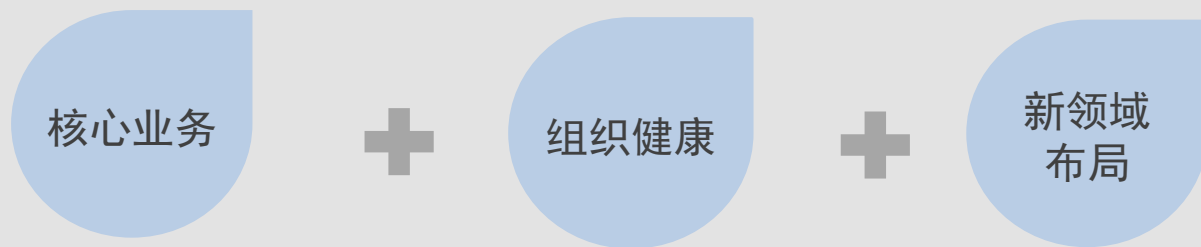


平均分红率

48.0%

注：2018年分红待股东大会审议通过。

# “战略转型2.0” 蓄势启动



打造“协同价值型总部”，为实现新一轮转型发展提供组织保障

- ▶ 让吃苦的人吃香
- ▶ 让实干的人实惠
- ▶ 让有为的人有位



- ▶ 启动13个转型项目集，明确项目目标、负责人及季度里程碑



- ▶ 建立转型作战机制，红黄绿灯跟踪评估，专项激励与考核

# 以协同深化服务内涵

寿险营销员车险  
交叉销售收入



短期医疗险在寿  
险长险个人客户  
中的渗透率



税延养老试点区  
域市场份额



长江养老职业年  
金项目受托人中  
选率



与省级政府/大  
型企业集团签署  
战略合作协议



## 根植协同文化 丰富协同生态 创造协同价值

- ▶ 深化集团协同发展体制机制，以“百个大客户生态圈建设”和“百个交叉销售示范基地”项目为抓手，建立协同发展模式，完善协同系统工具建设，建立“一个客户多个产品”的综合定价与利益分配机制，实现“一个客户一个界面综合服务”。



# 以布局拓展服务外延



- ▶ 首个养老社区--**成都国际颐养社区**项目动工开建，“太保家园”系列高品质养老社区建设迈出实质性一步；上海、大理等地项目积极推进。



- ▶ 牵手国际知名养老康复机构，成立**太平洋欧葆庭养老运营管理合资公司**，把太保本土资源与外方在长者健康及护理领域的专业技术相结合，对接国际成熟市场的养老运营机构水准。

专属保险产品



高端养老社区



优质专业服务

# 以科技赋予发展新动能

分发量突破  
2,000万

- ▶ 完成集团统一门户“**太平洋保险**”APP上线及运营，真正实现“门户统一”。

最快仅用时  
12分钟

- ▶ “**灵犀**”系列机器人可实现多场景保险服务，大幅缩短理赔时长。

访问人次突破  
650万

- ▶ 人工智能保险顾问“**阿尔法保险**”，参展世界人工智能大会。

安装车辆出险率  
下降39%

- ▶ “**太好保**”科技减损智能平台，助力团车客户提升风控水平。

## 大数据+人工智能

- ▶ 广泛整合海量真实数据，建立大数据共享应用的机制；探索更个性化、动态和实时的客户脸谱绘制、产品定制；围绕客户关键旅程，推动创新科技在营销、服务、风控、运营等多场景的规模化应用。

## 展望未来

2019年，将是我们转型的攻坚克难之年。我们将集中资源，在重点转型事项上形成突破，推动“太保服务”品牌建设，提升服务能级，加快发展动能转换，为“成为行业健康稳定发展的引领者”而努力奋斗！

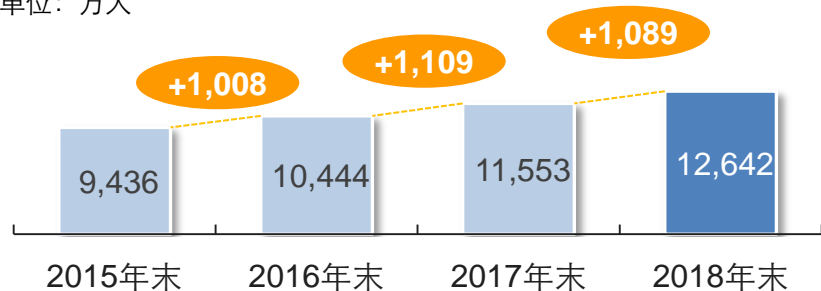
- 以**市场化激励约束机制**为突破口，围绕转型激发全体太保人的竞争活力；
- 以**营销员产能和收入提升**为突破口，形成寿险价值增长的新动能；
- 以**先进制造业**为突破口，形成产险在新兴领域的增长极；
- 以**大数据和人工智能**为突破口，形成保险科技的规模化应用；
- 以**基础管理和基层机构**为突破口，加快集团一体化风险管控及标准化建设。

# 业绩分析

# 集团客户数连续三年增量过千万，客户保障水平持续提升

## 集团客户数

单位：万人



## 拥有两张保单及以上的客户数



2,026万人

+28.1%

## 寿险客均重疾保额

单位：人民币万元



## 车险第三者责任险 百万及以上保额客户数

单位：万人



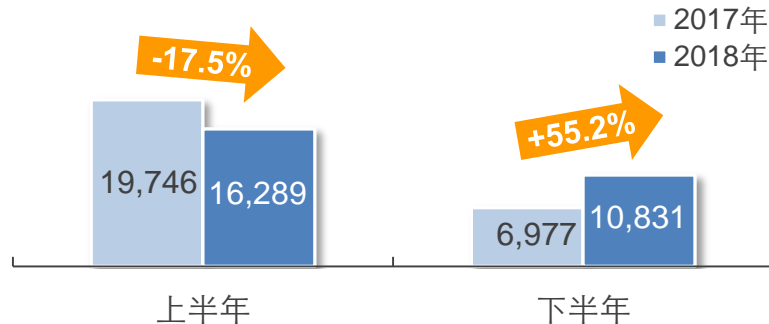
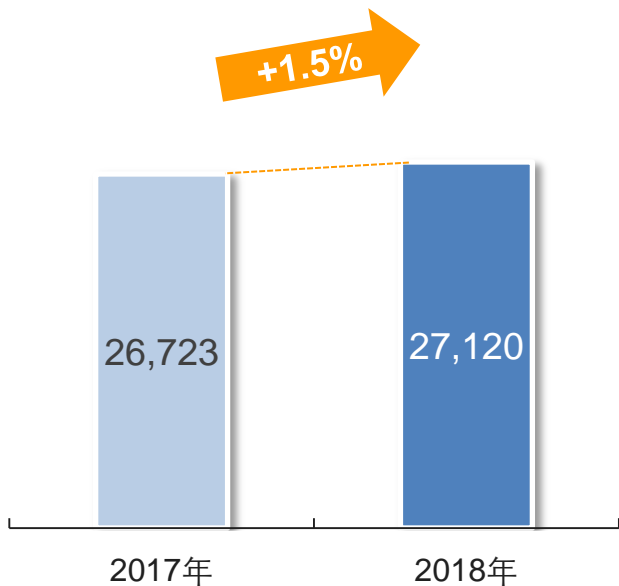
注：集团客户数是指截至该年底，至少持有一张由太保集团下属子公司签发的、在保险责任期内保单的投保人和被保险人，投保人与被保险人为同一人时视为一个客户。

# 寿险业务(1/4)

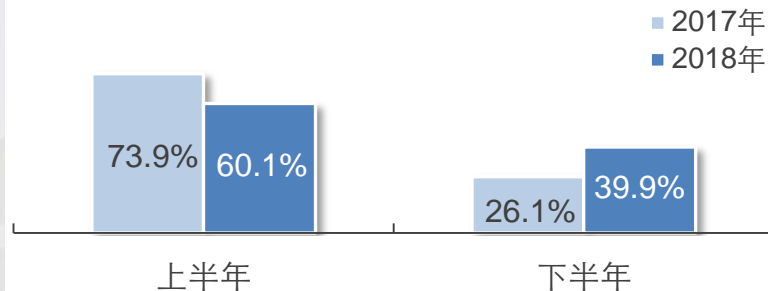
## 新业务价值增速前抑后扬，向均衡发展转变，全年实现正增长

### 新业务价值

单位：人民币百万元

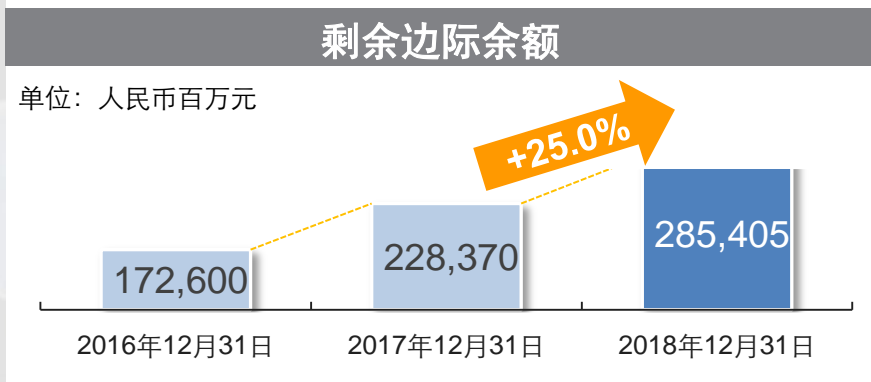
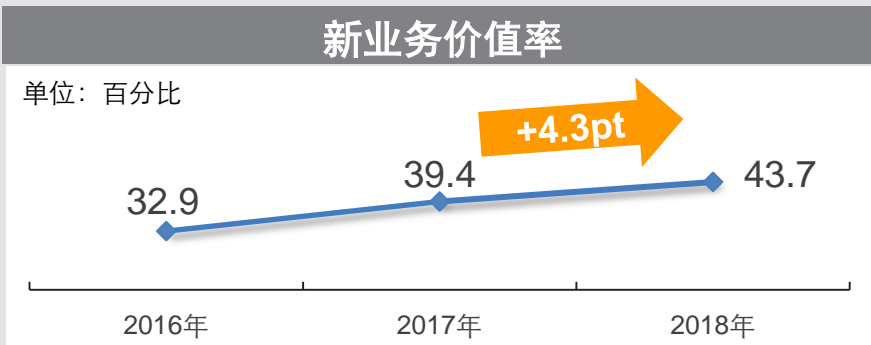
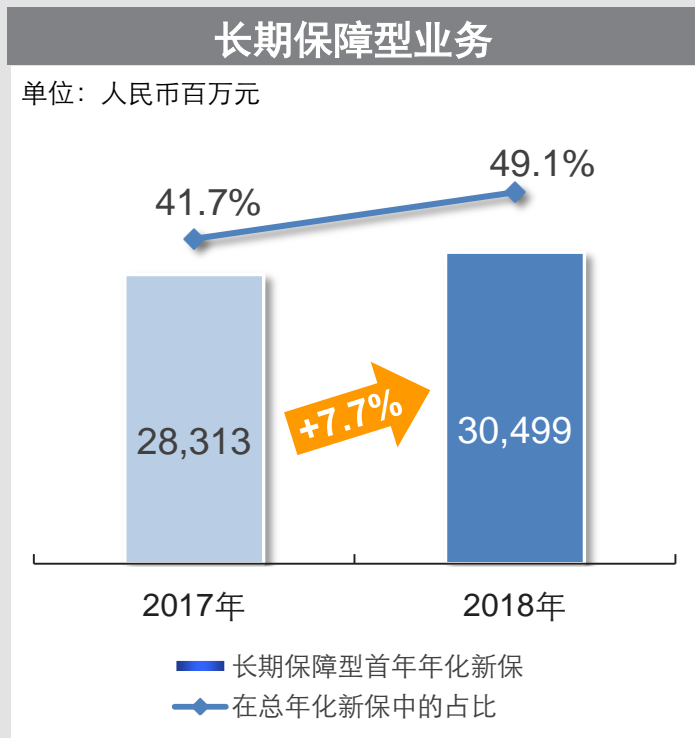


在全年新业务价值中的占比



# 寿险业务(2/4)

## 业务结构优化，推动新业务价值率持续提升，剩余边际较快增长



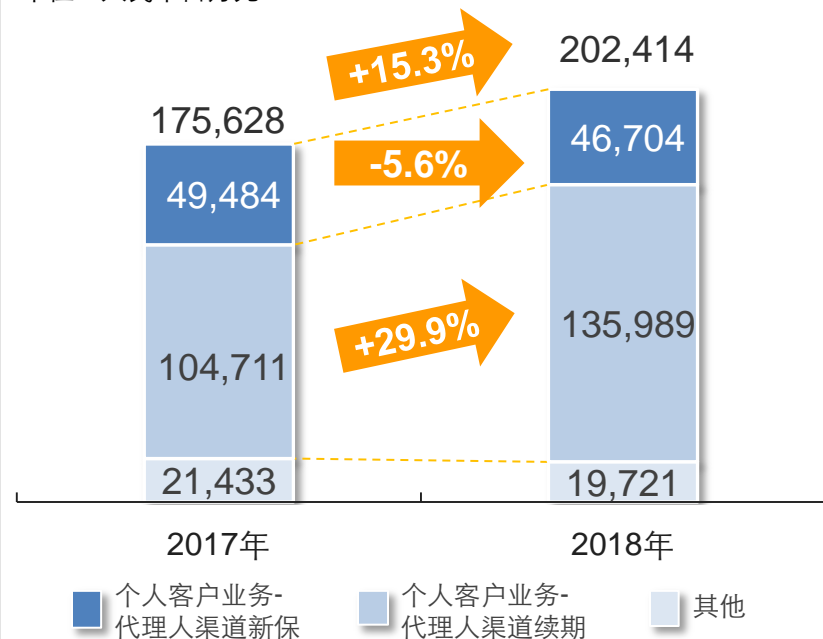
注：新业务价值率=新业务价值/新业务首年年化保费；长期保障型业务包括终身寿险、定期寿险、长期健康险及长期意外险等产品。

# 寿险业务(3/4)

## 续期业务推动总保费保持较快增长，业务品质保持优良水平

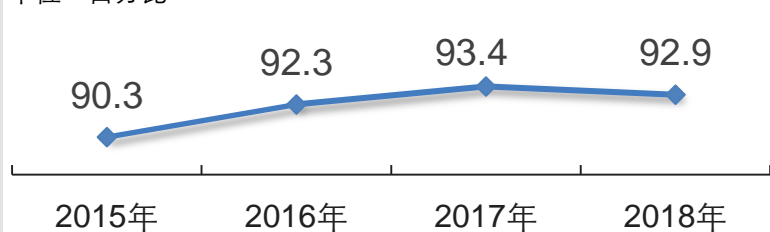
### 保险业务收入

单位：人民币百万元



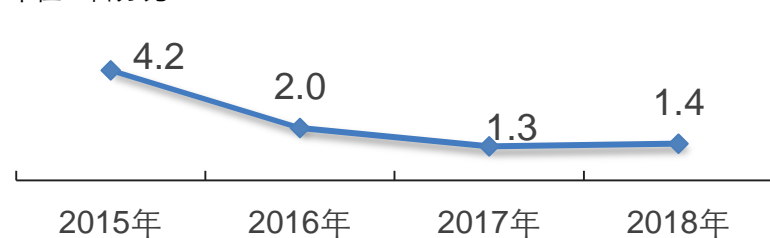
### 13个月保单继续率

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



# 寿险业务(4/4)

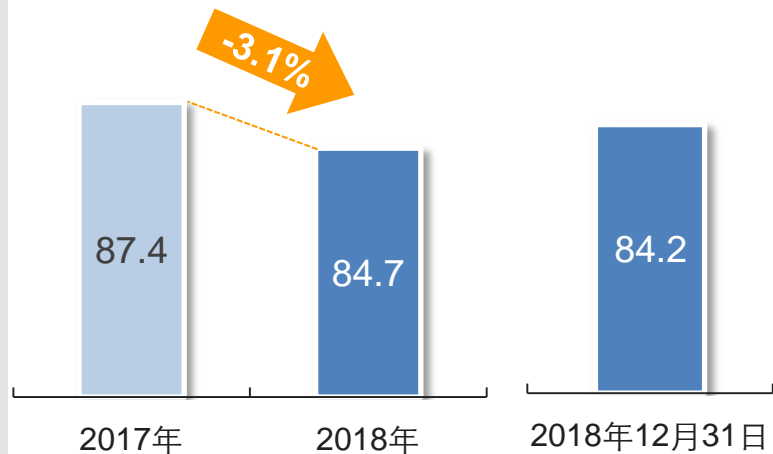
## 营销员核心队伍保持稳定

### 营销员数量

单位：万人

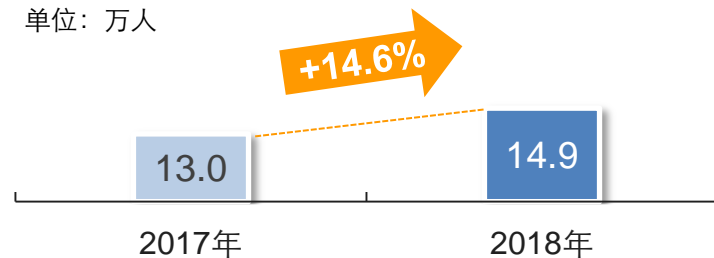
月均总人力

期末总人力



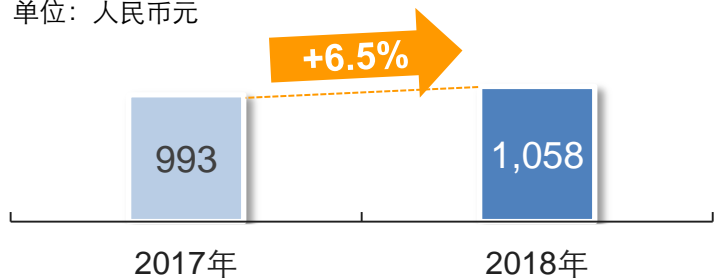
### 月均绩优人力

单位：万人



### 月人均首年佣金收入

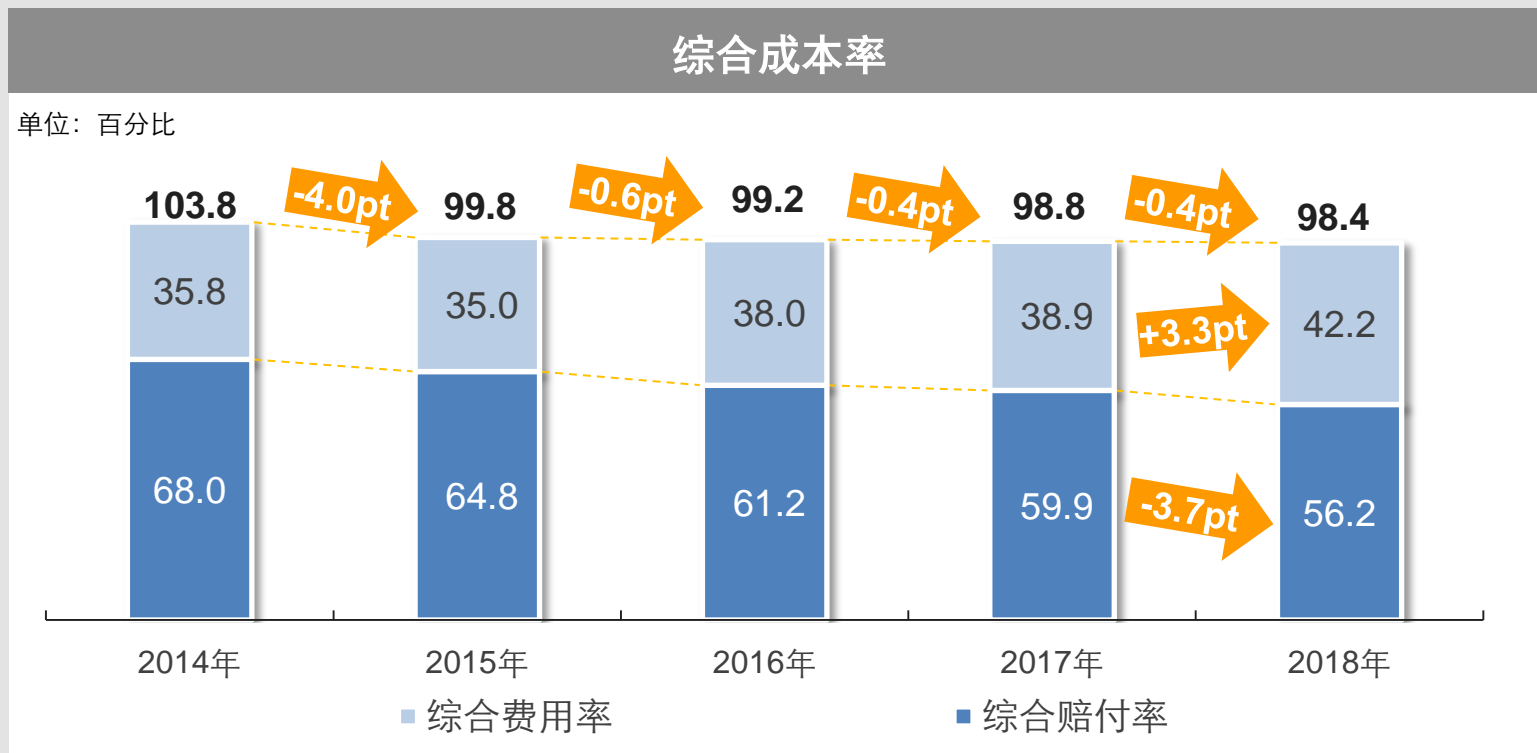
单位：人民币元



注：月均绩优人力及月人均首年佣金收入2017年数据已重述。

# 产险业务(1/4)

## 综合成本率持续改善

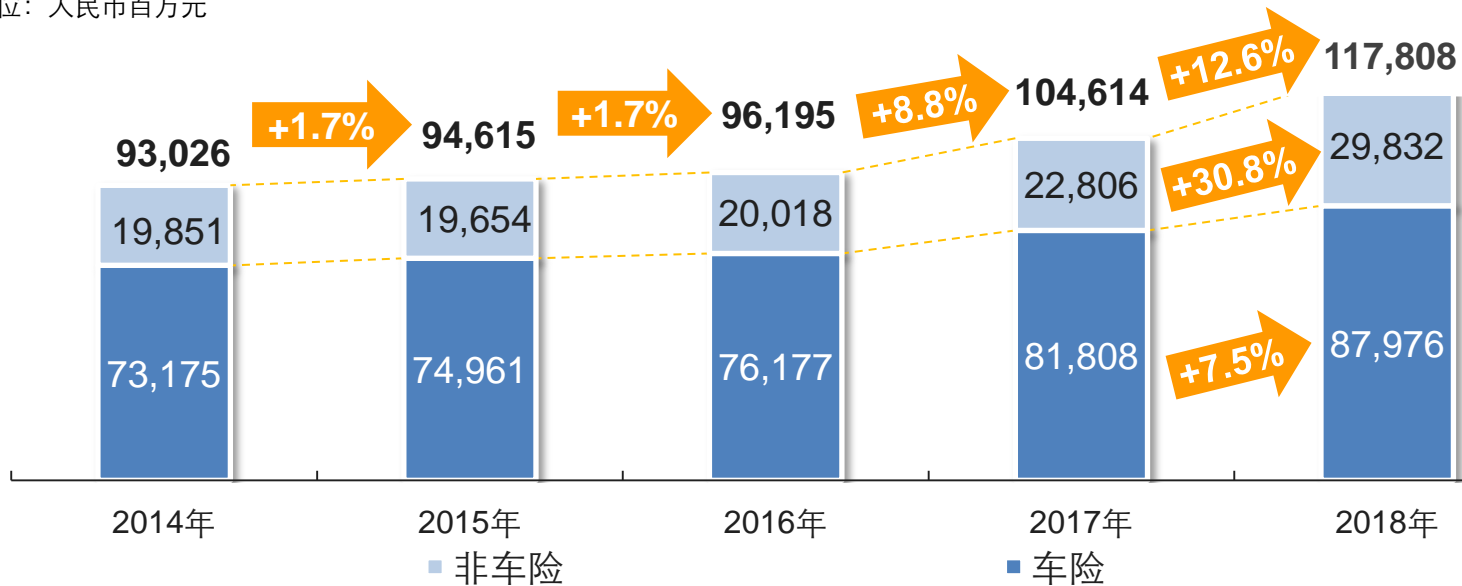


注：本页中的产险业务仅指太保产险。

## 产险业务(2/4) 发展速度明显回升

### 保险业务收入

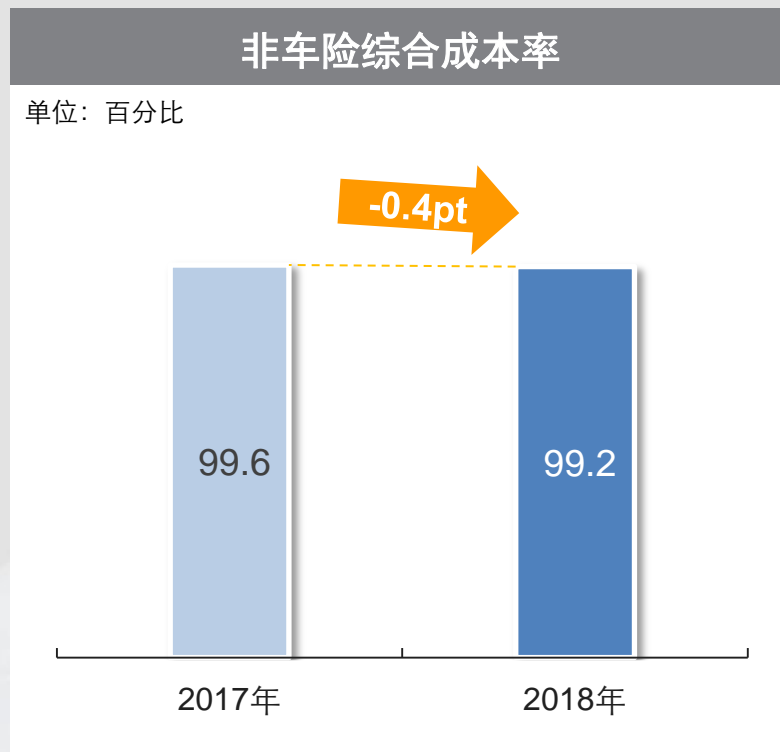
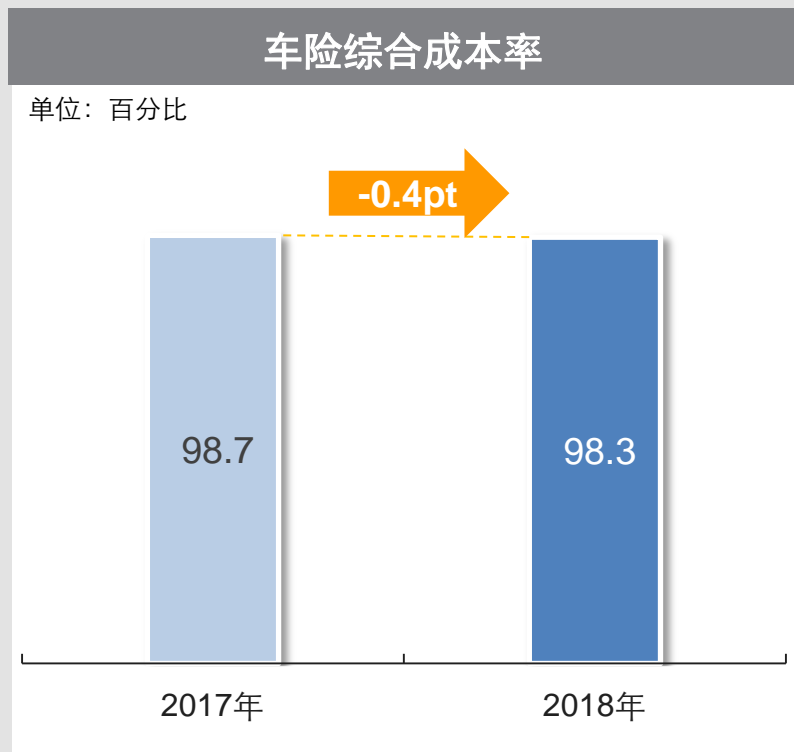
单位：人民币百万元



注：本页中的产险业务仅指太保产险。

# 产险业务(3/4)

## 车险、非车险均实现承保盈利，综合成本率持续改善



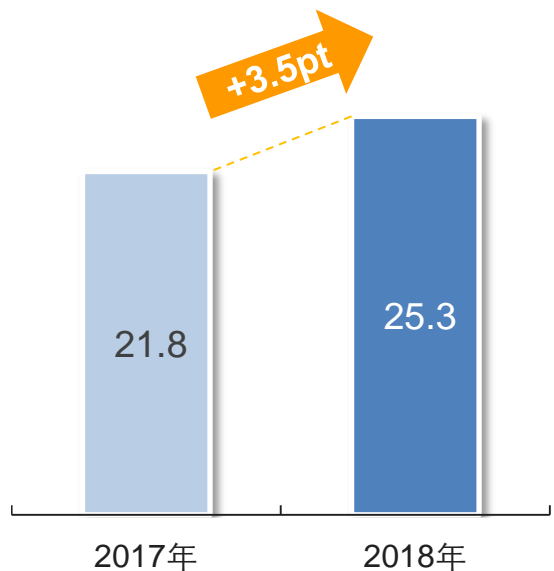
注： 本页中的产险业务仅指太保产险。

# 产险业务(4/4)

## 农险等新兴领域快速发展，推动非车险占比明显提升

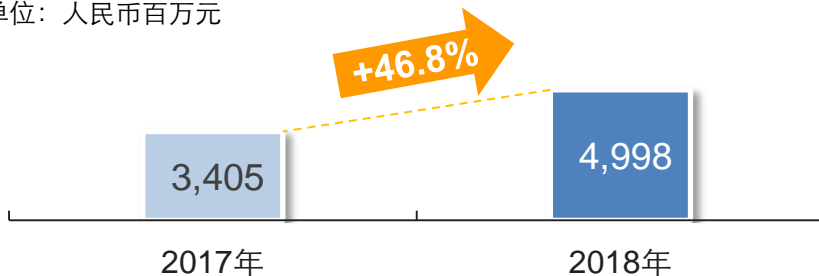
### 非车险在总保险业务收入中的占比

单位：百分比



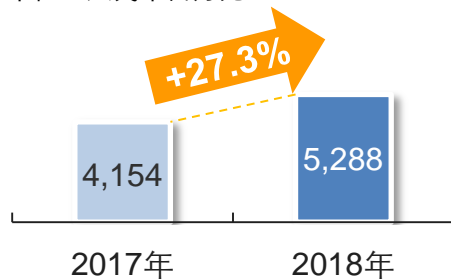
### 农险原保费收入

单位：人民币百万元

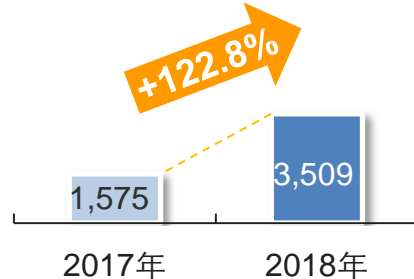


### 责任险 保险业务收入

单位：人民币百万元



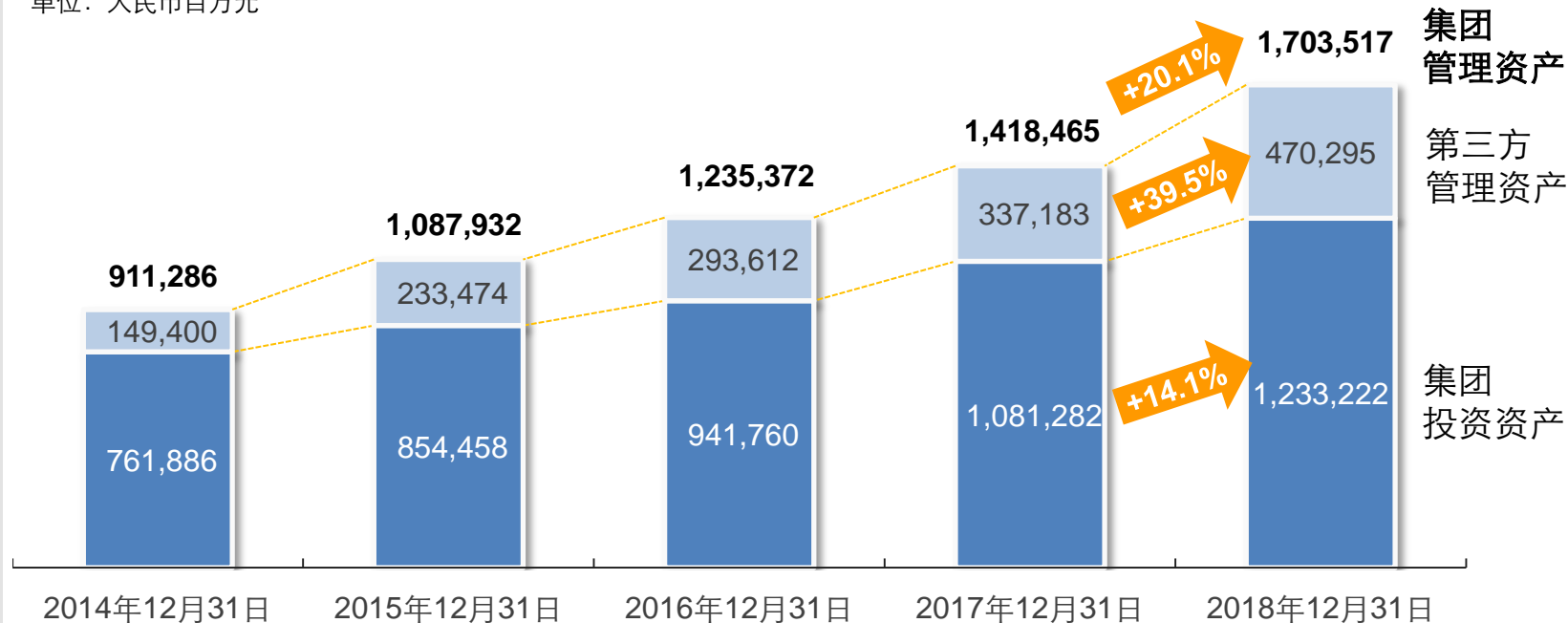
### 保证险 保险业务收入



# 资产管理业务(1/3)

## 集团管理资产规模稳步增长，市场竞争力提升

单位：人民币百万元



注：2018年上半年太保资产收购国联安基金，2018年12月31日第三方管理资产中含国联安基金。

# 资产管理业务(2/3)

## 坚持资产负债管理，大类资产配置持续优化

集团投资资产组合	2018年12月31日(%)	变化(pt)
<b>固定收益类</b>	<b>83.1</b>	<b>1.3</b>
债券投资	46.3	(1.9)
定期存款	10.4	0.8
债权投资计划	10.9	2.3
理财产品 <sup>(1)</sup>	8.4	0.1
优先股	2.6	(0.3)
其他固定收益投资 <sup>(2)</sup>	4.5	0.3
<b>权益投资类</b>	<b>12.5</b>	<b>(2.1)</b>
权益型基金	1.5	(0.4)
债券型基金	1.2	(0.3)
股票	4.1	(1.4)
理财产品 <sup>(1)</sup>	0.6	(1.3)
优先股	0.6	(0.1)
其他权益投资 <sup>(3)</sup>	4.5	1.4
<b>投资性房地产</b>	<b>0.7</b>	<b>(0.1)</b>
<b>现金、现金等价物及其他</b>	<b>3.7</b>	<b>0.9</b>

注：

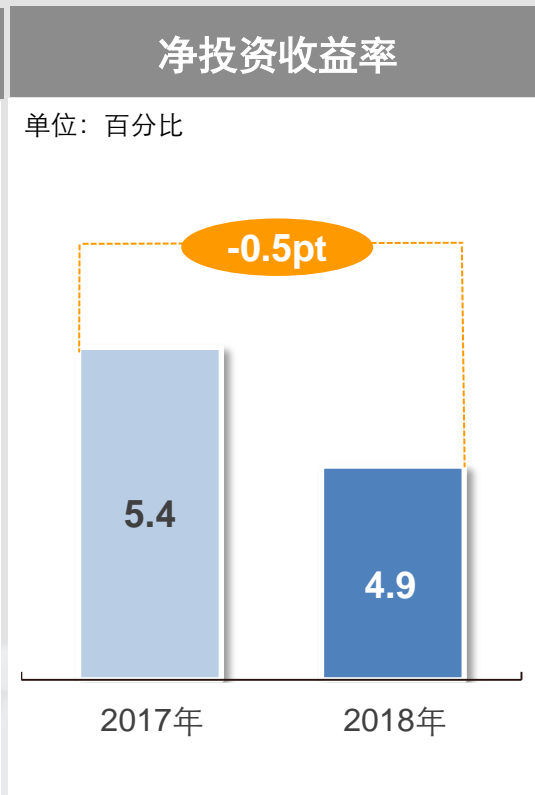
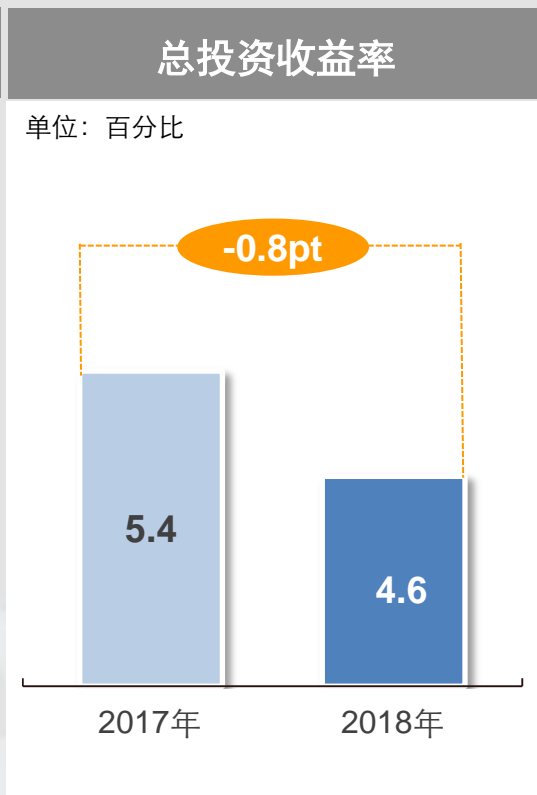
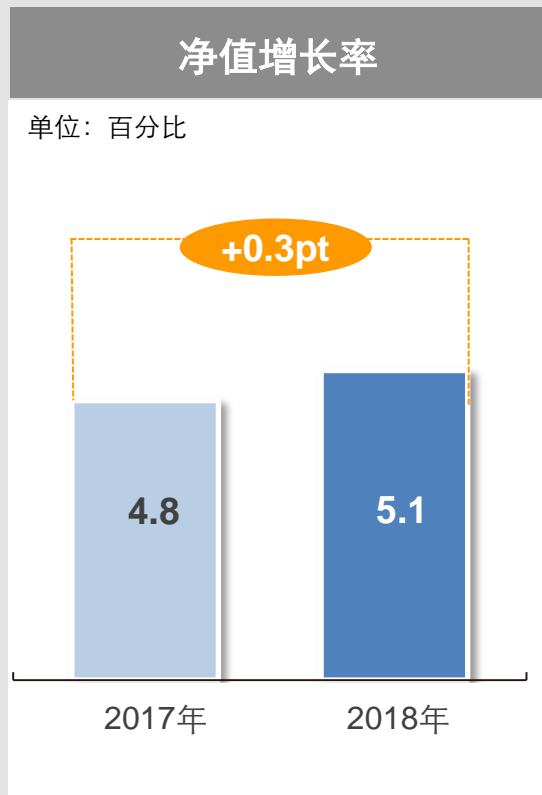
(1)理财产品包括商业银行理财产品、信托公司集合资金信托计划、证券公司专项资产管理计划及银行业金融机构信贷资产支持证券等。

(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)

## 有效应对权益市场波动，净值增长率稳中有升

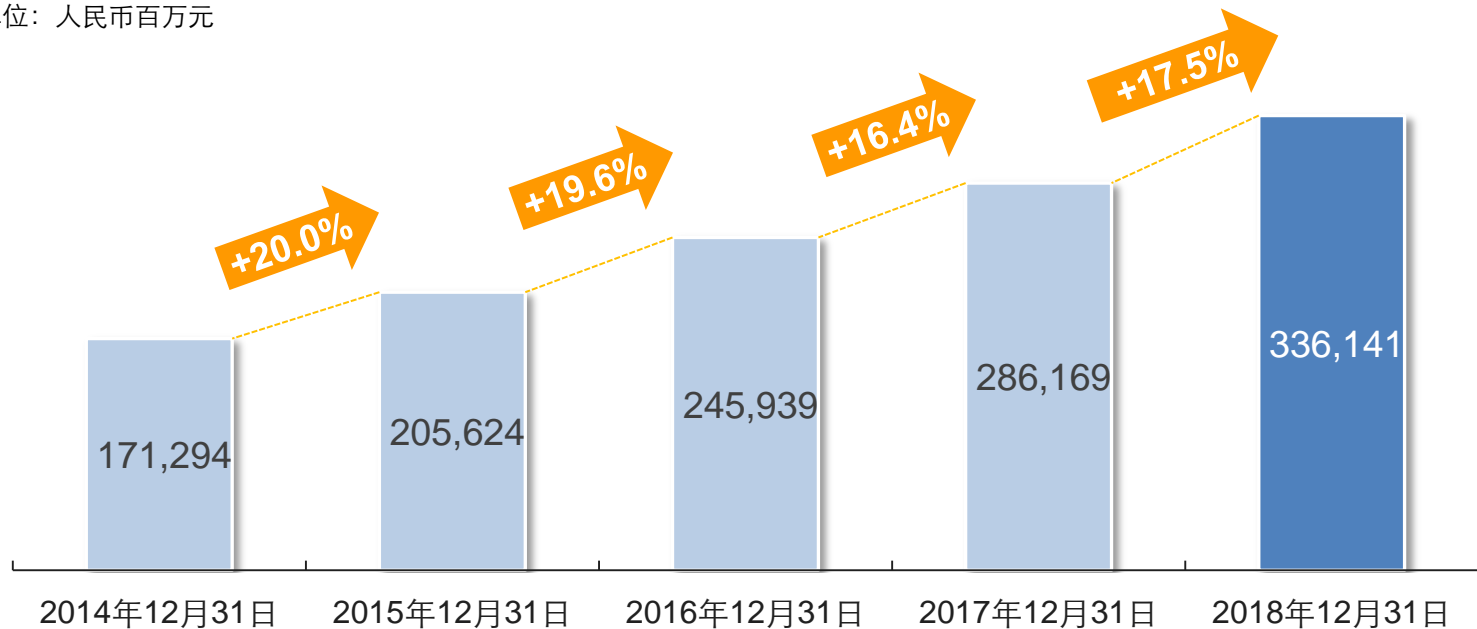




# 集团内含价值(1/3)

## 集团内含价值

单位：人民币百万元

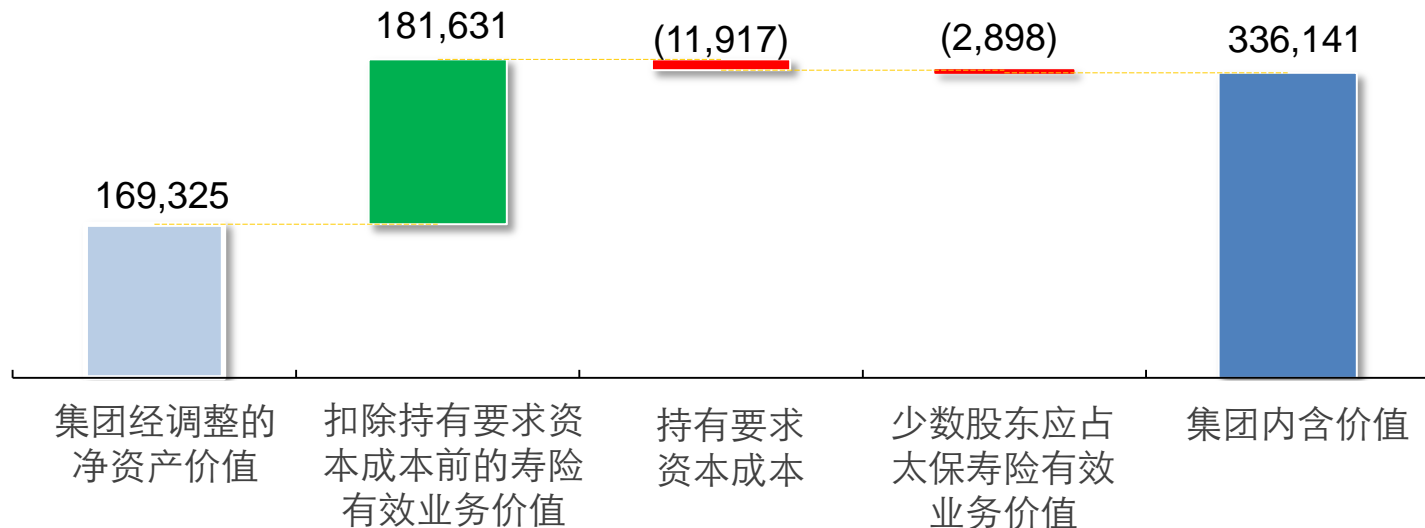


注：2016-2018年数据为偿二代口径，2014-2015年数据未重述。

## 集团内含价值(2/3)

### 2018年12月31日的内含价值构成

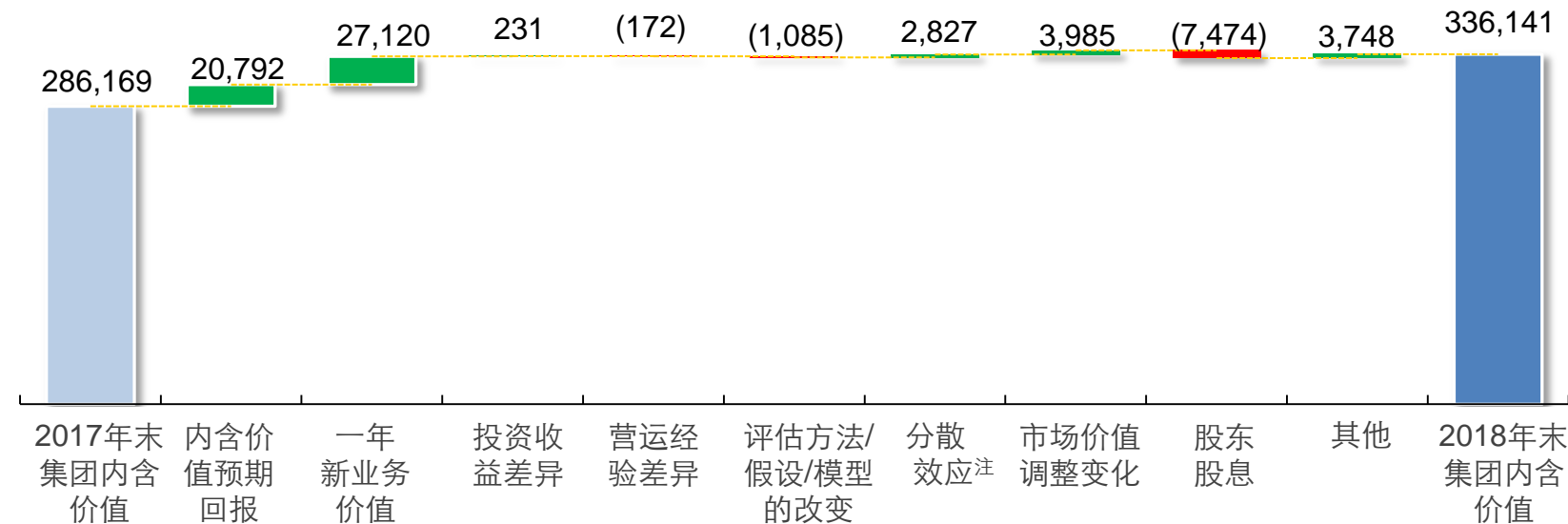
单位：人民币百万元



# 集团内含价值(3/3)

## 2018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

平时注入一滴水



难时拥有太平洋