中国太平洋保险(集团)股份有限公司

CHINA PACIFIC INSURANCE (GROUP) CO., LTD.

证券代码:601601 证券简称:中国太保

2013年度报告摘要

§1 重要提示

1.1 本年度报告摘要来自年度报告全文,投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读同时刊载于上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)上的年度报告全文。

1.2公司简介

A股简称	中国太保	H股简称	中国太保
A股代码	601601	H股代号	02601
A股上市交易所	上海证券交易所	H股上市交易所	香港联合交易所有限公司
联系人和联系方式	董事会秘书		证券事务代表
姓 名	方林		杨继宏
电 话	+86-21-58767282		
传 真	+86-21-68870791		
电子信箱	ir@cpic.com.cn		

§2 主要财务数据和股东变化

2.1截至报告期末公司历史年度主要会计数据和财务指标

单位:人民币百万元

主要会计数据	2013年	2012年	本年比上年增减(%)	2011年
营业收入	193,137	171,451	12.6	157,934
利润总额	11,914	6,113	94.9	10,399
净利润注	9,261	5,077	82.4	8,313
扣除非经常性损益的净利润注	9,233	5,027	83.7	7,324
经营活动产生的现金流量净额	45,114	52,124	(13.4)	55,527
	2013年末	2012年末	本年末比上年末增减(%)	2011年末
总资产	723,533	681,502	6.2	570,612
股东权益注	98,968	96,177	2.9	76,796

注:以归属于本公司股东的数据填列。

单位:人民币元

主要财务指标	2013年	2012年	本年比上年增减(%)	2011年
基本每股收益注	1.02	0.59	72.9	0.97
扣除非经常性损益后的基本每股收益注	1.02	0.58	75.9	0.85
稀释每股收益注	1.02	0.59	72.9	0.97
加权平均净资产收益率(%)注	9.5	6.1	增加3.4个百分点	10.6
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)注	9.5	6.1	增加3.4个百分点	9.4
每股经营活动产生的现金流量净额	4.98	5.75	(13.4)	6.46
	2013年末	2012年末	本年末比上年末增减(%)	2011年末
每股净资产注	10.92	10.61	2.9	8.93

注:以归属于本公司股东的数据填列。

2.2股东数量和持股情况

单位:股

报告期末股东总数:155,236家(其中A股股东148,464家,H股股东6,772家) 截至2014年3月24日末股东总数:174,487家(其中A股股东167,766家,H股股东6,721家)						
报告期末前十名股东持股情况						
股东名称	持股比例(%)	持股总数	报告期内增减(+,-)	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量	股份种类
香港中央结算(代理人)有限公司	30.58	2,770,707,056	+204,191,057	–	–	H股
华宝投资有限公司	14.17	1,284,277,846	–	–	189,717,800	A股
申能(集团)有限公司	13.69	1,240,963,027	+5,671,246	–	–	A股
上海海烟投资管理有限公司	5.17	468,828,104	–	–	–	A股
上海国有资产经营有限公司	4.68	424,099,214	–	–	–	A股
上海久事公司	2.77	250,949,460	–	–	–	A股
云南红塔集团有限公司	1.92	174,339,390	–	–	–	A股
上海爱建信托有限责任公司–单一资金信托	0.96	87,303,007	+87,303,007	–	–	A股
全国社会保障基金理事会转持一户	0.87	78,412,727	–	78,412,727	–	A股
宝钢集团有限公司	0.76	68,818,407	–	–	–	A股

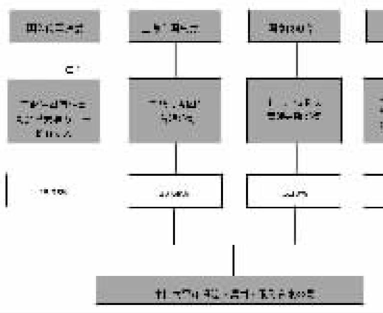
报告期末前十名无限售条件股东持股情况		
股东名称	持有无限售条件股份数量	股份种类
香港中央结算(代理人)有限公司	2,770,707,056	H股
华宝投资有限公司	1,284,277,846	A股
申能(集团)有限公司	1,240,963,027	A股
上海海烟投资管理有限公司	468,828,104	A股
上海国有资产经营有限公司	424,099,214	A股
上海久事公司	250,949,460	A股
云南红塔集团有限公司	174,339,390	A股
上海爱建信托有限责任公司–单一资金信托	87,303,007	A股
宝钢集团有限公司	68,818,407	A股
全国社保基金一零三组合	46,225,582	A股
上述股东关联关系或一致行动关系的说明	华宝投资有限公司是宝钢集团有限公司的全资子公司,两者之间存在关联关系。上海爱建信托有限责任公司–单一资金信托是华宝投资有限公司在上海爱建信托有限责任公司设立的单一资金信托,两者为一致行动人。	

注:

1、前十名股东持股情况根据中国证券登记结算有限责任公司上海分公司(A股)和香港中央证券登记有限公司(H股)的登记股东名册排列。

2、香港中央结算(代理人)有限公司所持股份为代客户持有。因联交所并不要求客户向香港中央结算(代理人)有限公司申报所持有股份是否有质押及冻结情况,因此香港中央结算(代理人)有限公司无法统计或提供质押或冻结的股份数量。根据证券及期货条例第XV部的规定,当其持有股份的性质发生变化(包括股份被质押),大股东要向联交所及公司发出通知。截至报告期末,公司未知悉大股东根据证券及期货条例第XV部发出的上述通知。

2.3 本公司主要股东的最终控制人与公司之间关系:



注:

1、宝钢集团有限公司及其控制的华宝投资有限公司、宝钢集团新疆八一钢铁有限公司以及华宝投资有限公司的一致行动人上海爱建信托有限责任公司–单一资金信托合计持有1,445,191,341股A股,占公司总股本的比例为15.95%。

2、上海国有资产经营有限公司及其控制的上海国鑫投资发展有限公司合计持有457,123,365股A股,占公司总股本的比例为5.04%。

§3 董事长报告

致:尊敬的中国太保股东

过去的一年,中国保险业的经营环境面临着诸多矛盾交织、错综复杂的形势:世界经济复苏艰难,国内经济下行压力加大,资金面相对趋紧;四川芦山地震、黑龙江三大流域洪涝、南方持续高温干旱、沿海强台风等严重自然灾害频发;利率市场化加快推进,传统金融行业之间的界限被突破,银行理财产品、券商资管业务、信托业务快速发展,金融行业之间的竞争日趋激烈;互联网金融是近几年发展最显著的一年,成为影响金融市场格局的重要力量。互联网已经不仅是一个销售的渠道,其与生俱来的基因正在深刻改变着消费者行为方式,冲击着传统的金融商业模式。

尽管发展环境充满挑战,我们依然看好变革给保险业带来的新机遇:消费者对健康、养老等各类风险保障产品的需求潜力巨大;人均收入的持续增长提升对财富管理的新需求,金融监管政策的改革使资产管理行业进入“跨界”时代,保险业“资产负债匹配”的投资理念和经验可以在资产管理领域大有可为;移动互联网新技术的日益完善有利于保险公司降低成本、提高运营效率、改善客户界面、创新商业模式;“以市场化为导向”的监管思路推动保险公司战略和运营差异化、精细化、创新化。

过去的一年,我们固守本元,坚持“专注保险主业、价值持续增长”的发展战略,微调和完善市场策略。同时又与时俱进,积极推进“以客户需求为导向”的转型项目落地,取得比年初预期要好的结果,稳中有进,进中有质。

集团价值稳健提升,截至2013年末,集团内含价值1,443.78亿元,较上年末增长6.7%;集团有效业务价值注624.22亿元,较上年末增长27.3%。2013年度,寿险实现一年新业务价值74.99亿元,同比增长6.2%,近三年复合增长率达到7.1%。财务结果表现良好,全年实现营业收入1,931.37亿元,同比增长12.6%,其中保险业务收入1,769.23亿元,同比增长8.4%;实现净利润92.61亿元,同比增长82.4%。每股收益1.02元,同比增长72.9%;集团净资产989.68亿元,较上年末增长了2.9%;加权平均净资产收益率9.5%,较上年提升3.4个百分点。偿付能力充足率283%,保持在充足水平。寿险反映新业务价值创造能力的指标实现了持续提升,营销员月人均产能达到3,795元,同比提升6.2%;月均总人力达到28.6万人,同比增长4.4%,人力结构持续优化;期缴保费占比达到80.5%。产险业务综合成本率99.5%,上升较快。集团管理资产稳定增长,截至2013年末达7,466.39亿元,较上年末增长9.9%,其中:集团投资资产6,667.99亿元,较上年末增长6.3%,投资收益率5.0%,投资资产的净值增长率达到4.3%。第三方管理资产798.40亿元,较上年末增长53.3%,第三方管理费收入2.23亿元,同比增长72.9%。

在转型发展方面,我们采取了多项既关注当前、更惠及长远的举措,初见成效。

一是完善客户信息归集和分析系统。在“一个客户、多次接触”的信息采集原则下,持续完善统一的客户信息平台建设,从销售、承保、综合服务、理赔四大领域中15个环节、29个接触点,分步分批、有针对性地采集客户数据。拓展外部合作渠道,更多地获取客户行为动态信息,形成定期更新数据机制。经过有效治理,2013年末集团拥有较完善信息的客户近7,900万名,较2010年末增长66.2%。

二是基于客户数据分析,提供细分市场客户需求的产品和服务。针对城市中青年白领客群,寿险开发了市场上首款防、治、保相结合、融保险和服务于一体的保障型产品——“守护安康”防癌综合解决方案,2013年实现业务收入9,700万元。面对潜力巨大的中小企业客户市场,产险以行业为区隔进行客户细分推出“财富U保”计划,2013年保险业务收入1.53亿元,新增中小企业客户9,701名。为满足客户对流动性资产的管理需求,我们创新并优化了资产管理产品“稳健一号”,2013年该产品日均余额34.39亿元。面对不断增加的社会养老保障和养老服务需求,长江养老在业内率先推出三款创新型专项养老金产品,投资金额近60亿元。

三是适应网络和移动互联时代客户行为的变化,创新及完善虚拟和实体界面,并推动界面之间的有效互动。我们建立了面向分散型客户的智能综合服务平台——太保在线。通过网上商城、手机E保通等自媒体建设、社交媒体应用,以及与第三方合作,实现了39项产品和78项服务的线上全流程。我们不断完善门店和队伍等实体界面。有效整合资源,为客户提供“一站式”产寿综合服务门店。我们开创了为中高端客户提供服务的专属“金玉兰”品牌,打造一支高产能理财规划师队伍。同时,我们创新O2O流程,在线吸引的潜在客户,通过全能坐席引导,由线下业务员为客户提供专业细致的服务。

四是积极运用移动互联新技术,为客户提供高效便捷服务,提升客户体验。寿险领域,我们在业内率先推出“神行太保”智能移动保险平台,设备投入数量从2012年末的2.5万台增加到7.2万台,作业时效由7天缩短为最快15分钟,让客户“随时、随地、随心”投保成为可能。规范的销售流程和展业内容,既有效防范销售误导,又提高了营销员产能,目前已经基本实现营销渠道新保全覆盖。产险领域,车险3G快速理赔系统融现场查勘与后台定损于一体,平均18分钟完成现场查勘定损,现已覆盖75.6%的普通案件。当前,已经有超过1,520万客户享受到了公司新技术应用服务的便捷。

面对迅速变化的市场,我们也深刻认识到自身还存在着一些薄弱环节。2013年,太保产险尽管实现净利润26.22亿元,但承保利润同比下滑87.1%,综合成本率持续攀升至99.5%。这里有市场竞争激烈、自然灾害频发的外部因素,但更需要我们采取有效举措,完善体制机制,加强精细化专业管理,提升产险经营的竞争力。

过去三年,第六届董事会恪尽职守、勤勉尽责,全体员工共同努力,很好地完成了既定目标。2013年集团完成了董事会换届,制定了未来新的发展蓝图,未来三年我们要在确保价值持续增长的前提下,实现公司主营业务收入的稳步增长;推动“以客户需求为导向”的转型项目全面落地;初步形成保险业务与资产管理业务双轮驱动的发展模式。

2014年中国的宏观经济形势仍然错综复杂,不容乐观。保险业仍然处于调整期,困难和希望并存。我们仍将坚持价值导向的发展策略,在挑战中找机遇,在创新中谋转型,在调整中促发展。寿险业务“聚焦营销渠道、聚焦期缴业务”,实现新业务价值持续增长;产险业务优化成本结构,坚持承保盈利;资产管理业务充分利用保险投资新政的机会,提高投资业绩和市场化管理水平,提高投资收益对公司价值的贡献。

2014年也是集团实践转型、打造客户经营模式升级版的重要之年。我们将加快转型项目的落地推广;优化适应客户经营的业务流程和组织架构;打造快速响应客户需求的卓越营运体系,形成持续优化产品服务的作业流程。

我们相信,在新一届董事会的领导下,中国太保一定能再创佳绩,为我们的股东持续创造价值,为我们的客户提供更好的产品和服务。

注:以集团应占寿险扣除偿付能力额度成本后的有效业务价值填列。

公司荣誉

集团

●中国太保连续入选美国《财富》全球500强企业,排名429位,比2012年上升21位。

●中国太保在Interbrand发布的“2013年最佳中国品牌价值排行榜”中以210.71亿元品牌价值排名第14位。

●中国太保董事长高国富在由上海第一财经、中欧国际工商学院、德勤管理咨询公司联合举办的“中国最佳商业领袖奖”评选中荣膺最高奖项——“2013中国最佳商业领袖”奖,同时还获得“2013最佳中国经营者奖”。

●中国太保董事会获得香港董事学会举办的“杰出董事会奖”,董事长高国富获得“杰出董事奖”。

●中国太保董事会在“金圆桌奖”评比中获得“优秀董事会奖”,董事长高国富获得“最具战略眼光董事长奖”。

●中国太保获得了亚洲周刊举办的“中国大陆最大市值企业大奖”。

●中国太保董事会获得了理财周刊举办的“2013年中国上市公司最佳董事会奖”。

●中国太保获得美国通讯公关职业联盟举办的“LACP保险业年报评比金奖”。

寿险

●太保寿险在2013中国保险业年度风云榜评选中,获得国内寿险公司中唯一一项“年度杰出人身险公司”大奖;“守护安康”产品获得“年度最具创新性产品”奖。

●太保寿险在第六届中国保险文化与品牌创新论坛暨第八届中国保险创新大奖活动中获“年度服务创新”奖;“守护安康防癌保障计划”荣获“最佳健康保险产品”奖,“金佑人生保障计划”荣获“最畅销保险产品”奖,“鸿享年年年金保险(分红型)”荣获“最具投资价值保险产品”奖。

产险

●太保产险在新加坡《亚洲保险评论》举办的亚洲保险行业大奖评选中,荣获“2013年最佳风险管理者”大奖,也是唯一入围本届亚洲保险行业大奖、首家获此殊荣的中国大陆保险公司。

●太保产险“引入‘工程质量潜在缺陷保险’积极推进上海住宅质量安全管理”项目荣获2013年上海金融创新奖一等奖,已连续四年囊括了保险类金融创新奖的一等奖。

资产

●太保资产在中央国债登记结算有限责任公司举办的“2013年度中国债券市场优秀成员”评选中,获评“优秀资产管理机构”。

●长江养老获2013年度《亚洲资产管理》杂志“中国最佳企业年金管理人”。

§4 管理层讨论与分析

本公司主要通过太保寿险为客户提供人寿保险产品和服务;通过太保产险及太保香港为客户提供财产保险产品和服务;通过太保资产管理和运用保险资金及开展第三方受托业务。本公司还通过长江养老从事养老金业务;通过太保在线的电话及网络平台(www.ecpic.com.cn)为客户提供综合服务,并销售人寿及财产保险产品。

一、经营业绩概述

中国太保坚持“专注保险主业,价值持续增长”的发展战略,同时推动“以客户需求为导向”的转型发展,在本报告期内实现了整体价值的持续提升。

集团价值稳定增长。截至2013年末,集团内含价值1,443.78亿元,较上年末增长6.7%;集团有效业务价值注1624.22亿元,较上年末增长27.3%。2013年度,寿险实现一年新业务价值74.99亿元,同比增长6.2%,近三年复合增长率达到7.1%。

财务结果表现良好。2013年实现营业收入注21,931.37亿元,同比增长12.6%,其中保险业务收入1,769.23亿元,同比增长8.4%;净利润注392.61亿元,同比增长82.4%;每股收益注31.02元,同比增长72.9%;净资产注3达到989.68亿元,同比增长2.9%;加权平均净资产收益率注39.5%,同比提升3.4个百分点。

管理资产持续增加。截至2013年末,集团管理资产达到7,466.39亿元,较上年末增长9.9%,其中:集团投资资产6,667.99亿元,较上年末增长6.3%;第三方管理资产798.40亿元,较上年末增长53.3%。

寿险实现新业务价值的持续增长。

●寿险一年新业务价值74.99亿元,同比增长6.2%,近三年复合增长率达到7.1%;新业务价值率注420.7%,同比提升2.9个百分点;

●营销渠道新业务价值61.60亿元,占比达到82.2%,同比提升3.5个百分点;实现新保业务收入129.76亿元,同比增长10.4%,近三年复合增长率达到13.2%;营销员月均人力达到28.6万人,同比提升4.4%;每月人均首年保险业务收入3,795元,同比增长6.2%;

●新保期缴占总新保的比例从2012年的40.6%提升到45.4%;银行渠道高价值新型期缴产品收入达到15.44亿元,同比增长32.8%注5,推动银行渠道新业务价值实现正增长。

产险业务保持承保盈利且实现较快发展。

●财产保险业务注6收入818.22亿元,同比增长17.3%;综合成本率99.5%,同比上升3.8个百分点;

●太保产险实现车险业务收入638.49亿元,同比增长17.5%;非车险业务收入178.95亿元,同比增长16.5%,增速较上年提升8.9个百分点;

●太保产险电网销及交叉销售业务收入166.72亿元,同比增长28.7%,占太保产险业务收入的20.4%,同比上升1.8个百分点。

资产管理业务实现投资收益的稳健增长。

●集团投资资产实现总投资收益315.82亿元,同比增长70.5%,总投资收益率达到5.0%,同比提升1.7个百分点;净投资收益314.08亿元,同比增长16.9%,净投资收益率达到5.0%,同比提升0.1个百分点;净值增长率达到4.3%,同比下降1.3个百分点;

●第三方资产管理业务收入达到2.23亿元,同比增长72.9%;

●太保资产共发起设立15个基础设施和不动产债权投资计划,合计金额229.50亿元;

●长江养老投资管理资产达到358.02亿元,较上年末增长50.8%。

注:

1、以集团应占寿险扣除偿付能力额度成本后的有效业务价值填列。

2、以按照中国会计准则数据填列。

3、以归属于本公司股东的数据填列。

4、新业务价值率=新业务价值/新业务首年年化保费。

5、去年同期数据已重述。

6、财产保险业务包括太保产险及太保香港。

二、主要经营指标

单位:人民币百万元

指标	2013年12月31日/2013年1-12月	2012年12月31日/2012年1-12月	同比(%)
主要价值指标			
集团内含价值	144,378	135,280	6.7
有效业务价值注1	62,422	49,043	27.3
集团净资产注2	98,968	96,177	2.9
太保寿险一年新业务价值	7,499	7,060	6.2
太保寿险新业务价值率(%)	20.7	17.8	2.9pt
太保产险综合成本率(%)	99.5	95.8	3.7pt
集团投资资产净值增长率(%)	4.3	5.6	(1.3pt)
主要业务指标			
保险业务收入	176,923	163,228	8.4
太保寿险	95,101	93,461	1.8
太保产险	81,744	69,697	17.3
市场占有率			
太保寿险(%)	8.9	9.4	(0.5pt)
太保产险(%)	12.6	12.6	–
集团客户数(千)注3	78,973	76,207	3.6
客均保单件数(件)	1.49	1.46	2.1
月均保险营销员(千名)	286	274	4.4
保险营销员每月人均首年保险业务收入(元)	3,795	3,573	6.2
总投资收益率(%)	5.0	3.3	1.7pt
净投资收益率(%)	5.0	4.9	0.1pt
第三方管理资产	79,840	52,096	53.3
太保资产第三方管理资产	44,038	28,355	55.3
长江养老投资管理资产	35,802	23,741	50.8
主要财务指标			
归属于母公司股东净利润	9,261	5,077	82.4
太保寿险	6,219	2,495	149.3
太保产险	2,622	2,659	(1.4)
偿付能力充足率(%)			
太保集团	283	312	(29pt)
太保寿险	191	211	(20pt)
太保产险	162	188	(26pt)

注:

1、以集团应占寿险扣除偿付能力额度成本后的有效业务价值填列。

2、以归属于本公司股东的数据填列。

3、集团客户数是指该年底,至少持有一张由太保集团下属子公司签发的、在保险责任期内且保险期限不小于365天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。

三、人寿保险业务

(一)业务分析

2013年,太保寿险继续深化“聚焦营销渠道、聚焦期缴业务”的发展策略,实现新业务价值和新业务价值率的持续提升。寿险一年新业务价值74.99亿元,同比增长6.2%,近三年复合增长率达到7.1%;新业务价值率20.7%,同比提升2.9个百分点。

2013年本公司实现寿险业务收入951.01亿元,同比增长1.8%。其中,新保业务收入339.39亿元,同比下降9.1%;续期业务收入611.62亿元,同比增长9.0%。

1、按渠道的分析

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2013年	2012年	同比(%)
营销渠道			
保险业务收入	57,952	50,993	13.6
新保业务	12,976	11,752	10.4
期缴	12,136	10,980	10.5
趸缴	840	772	8.8
续期业务	44,976	39,241	14.6
银行渠道			
保险业务收入	30,657	34,541	(11.2)
新保业务	15,384	18,245	(15.7)
期缴	2,742	3,624	(24.3)
趸缴	12,642	14,621	(13.5)
续期业务	15,273	16,296	(6.3)
直销渠道注			
保险业务收入	6,492	7,927	(18.1)
新保业务	5,579	7,336	(24.0)
期缴	525	545	(3.7)
趸缴	5,054	6,791	(25.6)
续期业务	913	591	54.5
合计	95,101	93,461	1.8

注:直销渠道含电网销等业务。

截至12月31日止12个月	2013年	2012年	同比(%)
月均保险营销员(千名)	286	274	4.4
保险营销员每月人均首年保险业务收入(元)	3,795	3,573	6.2
保险营销员每月人均寿险新保长险件数(件)	1.28	1.15	11.3

(1)营销渠道

2013年本公司营销渠道实现保险业务收入579.52亿元,同比增长13.6%,在寿险业务收入中的占比达到60.9%。其中新保业务收入为129.76亿元,同比增长10.4%,近三年复合增长率达到13.2%;续期业务收入449.76亿元,同比增长14.6%。营销渠道新业务价值61.60亿元,同比增长10.8%;新业务价值占比达到82.2%,同比提升3.5个百分点;新业务价值率44.6%。

本公司坚持人力健康发展和产能持续提升的发展策略,通过优化营销员考核方式促进营销团队健康发展和留存,通过主动增募选才提高新人质量,从存量和增量两个方面不断推动人力健康发展;通过产品推动、绩优推动及客户经营等持续推动产能提升;同时不断夯实培训、出勤管理、活动量管理等基础管理工作。2013年人力结构改善效果良好,月均人力达到28.6万名,其中健康人力和绩优人力占比持续提升;营销员月人均产能3,795元,同比增长6.2%。

(2)银行渠道

2013年本公司银行渠道实现保险业务收入306.57亿元,同比下降11.2%,其中新保业务收入153.84亿元,同比下降15.7%,续期业务收入152.73亿元,同比下降6.3%。银行渠道新业务价值9.23亿元,同比增长0.3%,占比12.3%;新业务价值率达到6.0%,同比提升1.0个百分点。

本公司银行渠道持续推动以期缴业务为核心的渠道业务转型,2013年银行渠道新保期缴业务收入达27.42亿元,其中高价值新型期缴新保收入15.44亿元,同比增长32.8%,在银行渠道新业务价值中占比77.2%。得益于新型期缴业务的持续增长,有效改善了银行渠道的业务结构,新业务价值实现正增长。

(3)直销渠道

本公司直销渠道在保持意外险业务传统优势的同时,积极培育新的业务增长点。2013年本公司直销渠道实现保险业务收入64.92亿元,同比下降18.1%。直销渠道新业务价值4.16亿元,同比下降28.5%;新业务价值率达到5.9%,同比下降0.3个百分点。

2、按业务类型的分析

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2013年	2012年	同比(%)
保险业务收入	95,101	93,461	1.8
传统型保险	16,773	16,457	1.9
分红型保险	72,627	71,992	0.9
万能型保险	54	62	(12.9)
短期意外与健康保险	5,647	4,950	14.1
保险业务收入	95,101	93,461	1.8
个人业务	92,697	88,952	4.2
团体业务	2,404	4,509	(46.7)

本公司坚持发展风险保障型和长期储蓄型业务,2013年实现传统型保险业务收入167.73亿元,同比增长1.9%;分红型保险业务收入726.27亿元,同比增长0.9%;短期意外与健康保险业务收入56.47亿元,同比增长14.1%。从客户类型看,个人业务占比97.5%,占比较去年同期提升2.3个百分点。

前五大产品信息

单位:人民币百万元

截至2013年12月31日止12个月				
排名	产品名称	险种	保费收入	销售渠道
1	红福宝两全保险(分红型)10年期	分红两全	12,903	银行渠道、直销渠道
2	鸿鑫人生两全保险(分红型)	分红两全	6,793	营销渠道、银行渠道、直销渠道
3	红利盈(A款)两全保险(分红型)	分红两全	6,327	银行渠道、直销渠道
4	鸿发年年全能定投年金(分红型)	分红年金	6,302	营销渠道、银行渠道、直销渠道
5	太平盛世–长泰安康B款(9906)	终身寿险	4,410	营销渠道、银行渠道、直销渠道

3、保单继续率

截至12月31日止12个月	2013年	2012年	同比
个人寿险客户13个月保单继续率(%)注1	90.2	90.7	(0.5pt)
个人寿险客户25个月保单继续率(%)注2	87.0	89.7	(2.7pt)

注:

1、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。

2、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。

由于银保业务发展仍然处于调整期,退保率上升,导致个人寿险客户13个月及25个月保单继续率均有所下降,但总体上仍保持在优良水平。

4、前十大地区保险业务收入

本公司人寿保险业务收入主要来源于经济较发达或人口较多的省市。

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2013年	2012年	同比(%)
保险业务收入	95,101	93,461	1.8
江苏	10,000	9,211	8.6
河南	8,671	8,093	7.1
山东	7,597	7,733	(1.8)
广东	6,668	6,646	0.3
浙江	6,636	5,899	12.5
河北	5,717	5,501	3.9
山西	4,516	4,137	9.2
湖北	4,371	4,181	4.5
四川	4,310	4,266	1.0
北京	3,965	4,476	(11.4)
小计	62,451	60,143	3.8
其他地区	32,650	33,318	(2.0)

(二)财务分析

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2013年	2012年	同比(%)
已赚保费	93,268	91,513	1.9
投资收益注1	27,803	19,415	43.2
汇兑损益	(15)	–	/
其他业务收入	729	675	8.0
营业收入	121,785	111,603	9.1
退保金	(19,783)	(12,318)	60.6
赔付支出	(10,766)	(10,292)	4.6
减:摊回赔付支出	564	798	(29.3)
提取保险责任准备金净额	(55,340)	(58,655)	(5.7)
手续费及佣金支出	(9,060)	(8,624)	5.1
业务及管理费	(9,540)	(9,097)	4.9
其他支出注2	(10,307)	(11,023)	(6.5)
营业支出	(114,232)	(109,211)	4.6
营业利润	7,553	2,392	215.8
营业外收支净额	12	20	(40.0)
所得税	(1,346)	83	(1,721.7)
净利润	6,219	2,495	149.3

注:

1、投资收益包括报表中投资收益和公允价值变动收益。

2、其他支出包括保单红利支出、摊回分保费用、利息支出、其他业务成本、计提资产减值准备、营业税金及附加等。

投资收益。2013年为278.03亿元,同比增长43.2%。主要是固定息投资利息收入及证券买卖价差收入增加。

退保金。2013年为197.83亿元,同比增长60.6%。主要是由于退保率上升。

赔付支出。2013年为107.66亿元,同比增加4.6%,主要是年金给付增长较快。

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2013年	2012年	同比(%)
赔付支出	10,766	10,292	4.6
传统型保险	6,472	6,563	(1.4)
分红型保险	2,642	2,250	17.4
万能型保险	20	23	(13.0)
短期意外与健康保险	1,632	1,456	12.1
赔付支出	10,766	10,292	4.6
赔款支出	1,632	1,456	12.1
满期及生存给付	3,465	4,217	(17.8)
年金给付	3,717	2,840	30.9
死伤医疗给付	1,952	1,779	9.7

手续费及佣金支出。2013年为90.60亿元,同比增长5.1%,主要是由于通过营销渠道销售的传统型产品佣金支出增加。

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2013年	2012年	同比(%)
手续费及佣金支出	9,060	8,624	5.1
传统型保险	1,335	926	44.2
分红型保险	6,567	6,735	(2.5)
万能型保险	–	–	/
短期意外与健康保险	1,158	963	20.2

业务及管理费。2013年为95.40亿元,同比增长4.9%,主要是由于业务增长。

其他支出。2013年为103.07亿元,同比下降6.5%,主要是由于投资资产减值减少。

综合上述原因,2013年太保寿险实现净利润62.19亿元。

四、财产保险业务

2013年,公司加强渠道专业化管理,优化资源配置,实现财产保险业务收入818.22亿元,同比增长17.3%;综合成本率为99.5%,同比上升3.8个百分点。未来公司将进一步加强车险精细化管理,加快非车险发展,提升营运集约化管理水平,保持承保盈利。

(一)太保产险

1、业务分析

2013年,太保产险加强渠道专业化管理,优化资源配置,实现了有承保盈利的较快发展。全年实现产险业务收入817.44亿元,同比增长17.3%;产险综合成本率为99.5%,同比上升3.7个百分点。未来公司将进一步加强车险精细化管理,加快非车险发展,提升营运集约化管理水平,保持承保盈利。

(1)按险种的分析

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2013年	2012年	同比(%)
保险业务收入	81,744	69,697	17.3
机动车辆险	63,849	54,333	17.5
交强险	14,531	13,010	11.7
商业车险	49,318	41,323	19.3
非机动车辆险	17,895	15,364	16.5
企财险	5,725	5,064	13.1
责任险	2,767	2,286	21.0
意外险	2,400	1,866	28.6
货运险	1,661	1,598	3.9
其他	5,342	4,550	17.4

①机动车辆险

2013年实现车险业务收入638.49亿元,同比增长17.5%。综合成本率达到99.8%,同比上升2.5个百分点,主要是受到竞争环境变化和理赔成本上升等因素影响。

公司继续深化车险精细化管理,依托“3G快速理赔系统”等先进技术,不断提升理赔服务和客户体验,平均18分钟完成现场查勘定损;优化车险续保管理,商业车险续保率达到62.4%,同比提升0.5个百分点。

②非机动车辆险

2013年全年实现非车险业务收入178.95亿元,同比增长16.5%,增速较上年提升8.9个百分点。受到市场竞争加剧、赔付成本上升以及重大灾害等因素影响,公司非车险综合成本率达到98.4%,同比提升9.5个百分点。

公司大力推动非车险业务发展,整合优化资源,提升专业化销售能力,业务增速显著提升。积极推进农险、信用险等新业务的发展,优化险种结构,努力培育新的业务增长点;对于重大客户,公司加强维护和拓展,全年实现重大客户保费收入54.60亿元,同比增长35.0%;面向中小企业客户,公司试点推出了分行业的一揽子非车险业务包设计——财富U保计划,全年实现保险业务收入1.53亿元,新增中小企业客户9,701名。

③主要险种经营信息

单位:人民币百万元

截至2013年12月31日止12个月						
险种名称	保费收入	保险金额	赔款支出	准备金	承保利润	综合成本率(%)
机动车辆险	63,849	8,920,509	38,664	41,592	118	99.8
企财险	5,703	9,853,645	3,348	5,076	(84)	102.5
责任险	2,760	4,518,696	1,347	2,107	69	96.6
意外险	2,399	17,765,528	996	1,697	(202)	109.0
货运险	1,647	4,301,857	899	784	46	95.9

2013年,由于市场竞争环境加剧,理赔成本上升,加之下半年以来重大自然灾害频发,对于主要险种的综合成本率均有明显影响,其中2013年7月的菲特台风导致公司综合成本率上升1.1个百分点。

(2)按渠道的分析

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2013年	2012年	同比(%)
保险业务收入	81,744	69,697	17.3
直销渠道	13,155	12,102	8.7
代理渠道	45,506	39,560	15.0
经纪渠道	6,411	5,079	26.2
电网销及交叉销售	16,672	12,956	28.7

2013年,本公司坚持多渠道协同发展策略,持续提升各渠道的专业能力。

本公司持续加强电网销建设,提升电网销的获客能力和价值贡献,实现电网销业务收入135.28亿元,同比增长30.6%;完善交叉销售体系建设,推进资源共享,实现交叉销售收入31.44亿元,同比增长20.9%;电网销及交叉销售收入占太保产险业务收入的20.4%,同比上升1.8个百分点。

(3)前十大地区保险业务收入

太保产险的业务收入主要来自东部沿海地区和经济较发达的内陆省份,未来本公司将依托遍布全国的分销网络,综合考虑市场潜力及经营效益等相关因素,实施差异化的区域发展策略。

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2013年	2012年	同比(%)
保险业务收入	81,744	69,697	17.3
广东	11,412	9,766	16.9
江苏	9,430	7,987	18.1
浙江	7,390	6,269	17.9
上海	6,285	5,482	14.6
山东	5,988	5,153	16.2
北京	4,769	4,171	14.3
四川	2,659	2,140	24.3
福建	2,539	2,131	19.1
河北	2,388	2,171	10.0
广西	2,310	1,908	21.1
小计	55,170	47,178	16.9
其他地区	26,574	22,519	18.0

2、财务分析

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2013年	2012年	同比(%)
已赚保费	66,001	56,010	17.8
投资收益注1	3,368	2,327	44.7
汇兑损益	(32)	(2)	1,500.0
其他业务收入	273	206	32.5
营业收入	69,610	58,541	18.9
赔付支出	(48,021)	(39,318)	22.1
减:摊回赔付支出	6,515	6,043	7.8
提取保险责任准备金净额	(2,078)	(1,001)	107.6
手续费支出	(7,990)	(6,523)	22.5
业务及管理费	(14,783)	(12,605)	17.3
其他支出注2	334	(1,505)	(122.2)
营业支出	(66,023)	(54,909)	20.2
营业利润	3,587	3,632	(1.2)
营业外收支净额	–	36	/
所得税	(965)	(1,009)	(4.4)
净利润	2,622	2,659	(1.4)

注:

1、投资收益包括报表中投资收益和公允价值变动收益。

2、其他支出包括分保费用、摊回分保费用、利息支出、其他业务成本、计提资产减值准备、营业税金及附加等。

投资收益。2013年为33.68亿元,同比增长44.7%,主要是证券买卖价差损失减少及利息收入增加所致。

赔付支出。2013年为480.21亿元,同比增长22.1%,主要是赔付成本增加所致。

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2013年	2012年	同比(%)
赔付支出	48,021	39,318	22.1
机动车辆险	38,664	31,635	22.2
非机动车辆险	9,357	7,683	21.8

手续费支出。2013年为79.90亿元,同比增长22.5%。手续费占保险业务收入的比例从2012年的9.4%上升到9.8%,主要原因是产险市场发展环境变化所致。

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2013年	2012年	同比(%)
手续费支出	7,990	6,523	22.5
机动车辆险	5,640	4,603	22.5
非机动车辆险	2,350	1,920	22.4

业务及管理费。2013年为147.83亿元,同比增长17.3%。业务及管理费占保险业务收入的比例与上年基本持平。

综合上述原因,2013年太保产险实现净利润26.22亿元。

(二)太保香港

本公司主要通过全资拥有的太保香港开展境外业务。截至2013年12月31日,太保香港总资产7.12亿元,净资产2.53亿元,2013年度保险业务收入4.13亿元,综合成本率98.9%,净利润0.22亿元。

五、资产管理业务

本公司资产管理业务致力服务保险主业,探索市场化发展的道路。截至2013年末,集团管理资产达到7,466.39亿元,较上年末增长9.9%,其中:集团投资资产6,667.99亿元,较上年末增长6.3%,净值增长率4.3%;第三方管理资产798.40亿元,较上年末增长53.3%,第三方资产管理业务收入达到2.23亿元,同比增长72.9%。

单位:人民币百万元

	2013年12月31日	2012年12月31日	同比(%)
集团管理资产	746,639	679,424	9.9
集团投资资产	666,799	627,328	6.3
第三方管理资产	79,840	52,096	53.3
太保资产第三方管理资产	44,038	28,355	55.3
长江养老投资管理资产	35,802	23,741	50.8

(一)集团投资资产

2013年,国内货币市场和债券市场波动剧烈,股票市场总体下跌。本公司基于对保险资金负债属性的理解,继续配置信用质量较高、收益率适宜的债券资产和存款资产,积极控制信用风险,固定收益类资产收益率持续提升。同时,本公司积极应对权益市场波动,坚持价值投资理念和灵活战术操作的有机结合,注重配置高股息率的股票,全年权益资产投资实现正回报。

1、集团合并投资组合

单位:人民币百万元

	2013年12月31日	占比(%)	占比变化(pt)	同比(%)
投资资产(合计)	666,799	100.0	–	6.3
按投资对象分				
固定收益类	565,540	84.8	(0.2)	6.1
–债券投资	373,254	56.0	3.2	12.8
–定期存款	144,317	21.6	(4.6)	(12.2)
–债权投资计划	34,545	5.2	0.7	21.9
–理财产品注1	1,380	0.2	0.2	318.2
–其他固定收益投资注2	12,044	1.8	0.3	29.5
权益投资类	75,129	11.3	1.3	19.8
–基金注3	33,526	5.0	0.4	17.6
–股票	31,201	4.7	0.4	15.3
–理财产品注1	1,815	0.3	0.3	/
–其他权益投资注4	8,587	1.3	0.2	20.2
投资性房地产	6,795	1.0	–	7.0
现金及现金等价物	19,335	2.9	(1.1)	(22.6)
按投资目的分				
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	4,926	0.8	0.5	187.4
可供出售金融资产	175,489	26.3	4.7	29.2
持有至到期投资	262,942	39.4	(0.3)	5.7
长期股权投资	11	–	–	/
贷款及其他注5	223,431	33.5	(4.9)	(7.3)

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、其中,债券基金和货币市场基金合计金额于2013年12月31日和2012年12月31日分别为168.12亿元及118.22亿元。

4、其他权益投资包括非上市股权等。

5、贷款及其他主要包括定期存款、货币资金、买入返售金融资产、保户质押贷款、存出资本保证金、归入贷款及应收款的投资及投资性房地产等。

2013年,本公司新增固定收益类资产投资322.66亿元,债券投资总额上升,较上年末增长12.8%;定期存款投资总额下降,债权计划投资总额较上年末增长21.9%。

本公司权益类资产占比11.3%,较上年末上升1.3个百分点,主要是本公司根据对市场基本面的分析,增配了股票、股票型基金和债券基金资产;同时认购了15亿元的中石油西部管道股权计划和5.5亿元的太平洋–泰山股权专项基金项目资产支持计划,购买了18亿元的理财产品。

从投资目的来看,本公司投资资产主要配置在可供出售金融资产、持有至到期投资和贷款及其他等三类,其中:可供出售金融资产较上年末增长29.2%,主要原因是债券投资和权益类投资的增加;贷款及其他资产较上年末下降7.3%,主要原因是定期存款资产总额下降。

2、投资收益

2013年,本公司实现总投资收益315.82亿元,同比增加70.5%;总投资收益率5.0%,同比上升1.7个百分点,主要是净投资收益上升,权益类资产的买卖价差收益明显增加,以及计提投资资产减值损失大幅减少所致。

净投资收益314.08亿元,同比增长16.9%,主要是固定息投资利息收入及权益投资资产分红收入增加所致。固定息投资利息收入同比增长15.2%;权益类投资资产分红收入超过25亿元,同比增长37.9%;净投资收益率5.0%,同比提升0.1个百分点。

净值增长率4.3%,同比下降1.3个百分点,主要原因是债市下跌导致可供出售债券资产浮亏增加。

(1)集团合并

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2013年	2012年	同比(%)
固定息投资利息收入	28,398	24,646	15.2
权益投资资产分红收入	2,554	1,852	37.9
投资性房地产租金收入	456	380	20.0
净投资收益	31,408	26,878	16.9
证券买卖收益/(损失)	1,231	(4,244)	(129.0)
公允价值变动收益	16	99	(83.8)
计提投资资产减值准备	(1,321)	(4,413)	(70.1)
其他收益注1	248	201	23.4
总投资收益	31,582	18,521	70.5
净投资收益率(%)注2、4	5.0	4.9	0.1pt
总投资收益率(%)注2、4	5.0	3.3	1.7pt
净值增长率(%)注2、3、4	4.3	5.6	(1.3pt)

注:

1、其他收益包括货币资金及买入返售金融资产的利息收入和权益法下对联营/合营企业的投资收益等。

2、净投资收益率考虑了卖出回购利息支出的影响。净/总投资收益率、净值增长率计算中,作为分母的平均投资资产参考Modified Dietz方法的原则计算。

3、净值增长率=总投资收益率+当期计入其他综合收益的可供出售金融资产公允价值变动净额/平均投资资产。

4、比较期间数据已按本期计算口径重新计算。

(2)太保寿险

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2013年	2012年	同比(%)
净投资收益	26,731	22,577	18.4
净投资收益率(%)	5.1	4.9	0.2pt
总投资收益	26,917	16,474	63.4
总投资收益率(%)	5.1	3.5	1.6pt

注:净投资收益率考虑了卖出回购利息支出的影响。净/总投资收益率计算中,作为分母的平均投资资产参考Modified Dietz方法的原则计算。

(3)太保产险

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2013年	2012年	同比(%)
净投资收益	3,407	3,216	5.9
净投资收益率(%)	5.0	4.9	0.1pt
总投资收益	3,358	1,444	132.5
总投资收益率(%)	4.9	2.0	2.9pt

注:净投资收益率考虑了卖出回购利息支出的影响。净/总投资收益率计算中,作为分母的平均投资资产参考Modified Dietz方法的原则计算。

3、集团合并总投资收益率

单位:百分比

截至12月31日止12个月	2013年	2012年	同比
总投资收益率	5.0	3.3	1.7pt
固定收益类注	5.2	5.2	–
权益投资类注	3.7	(11.1)	14.8pt
投资性房地产注	7.1	6.1	1.0pt
现金及现金等价物注	1.4	1.4	–

注:未考虑卖出回购的影响。

(二)第三方管理资产

1、太保资产第三方管理资产

本公司积极拓展第三方资产管理业务,成绩显著。2013年末,太保资产第三方管理资产规模达到440.38亿元,同比增长55.3%;2013年实现第三方管理费收入1.03亿元,同比增长164.1%。2013年,太保资产抓住有利的市场时机,加大债权投资计划的发行力度,发起设立了15个不同类型的债权投资计划,合计发行金额229.50亿元。同时,太保资产年内新发各类资产管理产品7只,形成了覆盖货币市场品种、纯债品种、存款品种及基金品种的一套初步成形的资产管理产品。

2、长江养老投资管理资产

公司深化资产管理规模增长,在优势区域着力提升业务价值,在全国市场加大重点行业开发力度。截至2013年末,长江养老投资管理资产达到358.02亿元,较上年末增长50.8%;受托管理资产达到367.87亿元,较上年末增长16.7%。

六、核心竞争力分析

本公司是中国领先的综合性保险集团,拥有稳固的市场地位,本公司坚持“专注保险主业,推动和实现可持续价值增长”的发展理念,致力于为股东创造可持续的价值与稳定的回报。

●积聚了具有竞争性的专业保险业务能力;

●作为中国最知名的保险品牌之一,拥有广泛的客户基础、覆盖全国的广泛分销网络和一体化的服务平台;

●初步形成“关注客户需求,改善客户界面,提升客户体验”的客户经营能力;

●具备以资产负债管理原则为导向、专业稳健的保险资产投资管理能力;

●拥有健全的公司治理结构、专业的风险管理与内控体系,以及科学的现代金融企业决策机制;

●建立了先进、可靠的信息技术系统,具备领先的运营支持能力、新技术运用能力和客户体验;

●拥有经验丰富的管理团队及集约化的集团管理平台。

七、未来展望

(一)市场环境

2013年中国保险业务收入为1.72万亿元,同比增长11.2%,比上年提高3.2个百分点,扭转了业务增速连续下滑的势头。其中,财产险业务继续保持较快增长,保费收入6,212亿元,同比增长16.5%。人身险业务企稳回升,保费收入1.1万亿元,同比增长8.4%,比上年提高3.9个百分点。保险总资产8.29万亿元,较年初增长12.7%。

展望未来,2014年国际经济形势仍存在不稳定不确定因素,以刺激政策带动的经济反弹周期可能正趋于结束,新的增长动力源尚不明朗。美国量化宽松的货币政策逐步退出,新兴市场国家普遍面临资本外流和国际收支逆差的巨大压力,全球经济再平衡任重道远;我国经济社会发展呈现稳中向好的势头,正在进行的全面深化改革,高度重视市场在资源配置中起的决定性作用,保险在市场化改革中的地位和作用有望提升。同时,中国社会经济转型发展带来保险发展空间扩大。经济增长、人均可支配收入提升、城乡发展一体化,将推动保险需求增长;人口老龄化趋势及国家对健康、养老服务业发展的战略部署,将促进商业健康、养老保险及相关产业的壮大;政府支持经济结构调整和转型升级的鼓励政策,将驱动社会保障和社会管理等领域保险需求的不断增加;上海自贸区建设推动金融改革,将为总部位于上海的保险公司带来新的机遇。总体而言,2014年,保险行业将在市场化改革的驱动下稳步发展。

与此同时,内外部环境的深刻变化,对保险业发展提出了更多的挑战。宏观经济形势仍具不确定性,劳动力成本持续上升,保险业长期积累的结构性矛盾逐步显现;新技术进步加速,不断打破行业固有边界,对保险企业大数据经营能力、高效营运能力以及客户资源整合能力提出更高要求;科技型企业开始向金融业渗透,给传统金融业带来了前所未有的挑战等。

在内外部因素的综合作用下,保险业发展进入了一个新时期,必须适时调整行业长期以来的一些惯性思维和做法。为此,本公司将围绕“以客户需求为导向,专注保险主业,推动和实现可持续的价值增长”经营理念,通过市场策略和转型发展两个抓手实现公司的平稳健康发展。

(二)经营计划

2014年本公司将把握全面深化改革带来的发展机遇,积极应对市场化挑战。以集团三年规划战略目标为指引,坚持重价值、优管理、重合规、优服务,打造客户经营模式的升级版,培育差异化竞争优势,推动和实现公司价值的可持续增长。

●注重价值增长,不断增强可持续发展能力

紧紧围绕新业务价值增长、内含价值增长、承保盈利以及投资收益覆盖负债成本等核心领域,推动业务稳定增长,不断增强可持续发展能力。

●创新管理模式,培育市场化竞争能力

紧紧围绕商业模式创新,加快转型项目推广,建立价值创造能力,强化战略传导机制,优化投入产出,着手对营运、人力、财务等方面进行体制机制创新,培育市场化竞争能力。

●坚持合规经营,保障公司健康发展

紧紧围绕防范系统性风险,健全长效机制,保障公司健康发展。

●优化客户服务,持续提升客户体验

紧紧围绕满足客户需求,优化线上、门店、队伍等多方面的客户界面,强化总部服务基层、中后台服务前台的工作机制,持续提升内外部客户体验。

§5 涉及财务报告的相关事项

5.1 会计估计变更

本集团以资产负债表日可获取的当前信息为基础确定包括折现率、死亡率和疾病发生率、退保率、费用假设、保单红利假设等精算假设,用以计量资产负债表日的各项保险合同准备金等保单相关负债。

本集团2013年12月31日根据当前信息对上述有关假设进行了调整,上述假设的变更所形成的保险合同准备金等保单相关负债的变动计入本年度利润表。此项会计估计变更增加2013年12月31日考虑分出业务后的保险合同准备金等保单相关负债合计约人民币37.61亿元,减少2013年的利润总额合计约人民币37.61亿元。

董事长:高国富

中国太平洋保险(集团)股份有限公司 董事会

二〇一四年三月二十八日

证券代码:601601 证券简称:中国太保 编号:临2014-007

中国太平洋保险(集团)股份有限公司 第七届董事会第四次会议决议公告

重要提示

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

本公司第七届董事会第四次会议通知于2014年3月14日以书面方式发出,并于2014年3月28日在上海召开。会议由高国富董事长主持。应出席会议的董事12人,亲自出席会议的董事11人,其中:吴菊民因其他公务无法出席,书面委托霍联宏出席会议并表决。本公司监事及部分高级管理人员列席了会议。本次董事会会议出席人数符合法定人数要求,会议召开符合《公司法》及《公司章程》的有关规定。

经与会董事审议并现场表决,形成以下会议决议:

一、审议并通过了《关于中国太平洋保险(集团)股份有限公司2013年度会计估计变更的议案》

具体内容详见上证所网站www.sse.com.cn披露的《中国太平洋保险(集团)股份有限公司关于会计估计变更的公告》。

(下转B38版)