中国太平洋保险（集团）股份有限公司

证券代码:601601　　证券简称:中国太保

2014 半年度报告摘要

§1 重要提示

1.1 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，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)上的半年度报告全文。

1.2 基本情况简介

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 主要财务数据及股东变化

2.1 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	2014年1-6月	2013年1-6月	本报告期比上年同期增减(%)
营业收入	114,145	104,068	9.7
利润总额	9,179	6,928	32.5
净利润注	6,848	5,464	25.3
扣除非经常性损益的净利润注	6,801	5,435	25.1
经营活动产生的现金流量净额	23,948	28,645	(16.4)
	2014年6月30日	2013年12月31日	本期末比上年末增减(%)
总资产	821,391	723,533	13.5
股东权益注	106,341	98,968	7.4

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	2014年1-6月	2013年1-6月	本报告期比上年同期增减(%)
基本每股收益注	0.76	0.60	25.3
扣除非经常性损益后的基本每股收益注	0.75	0.60	25.1
稀释每股收益注	0.76	0.60	25.3
加权平均净资产收益率(%)注	6.6	5.6	增加1.0个百分点
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)注	6.5	5.6	增加0.9个百分点
每股经营活动产生的现金流量净额	2.64	3.16	(16.4)
	2014年6月30日	2013年12月31日	本期末比上年末增减(%)
每股净资产注	11.73	10.92	7.4

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

报告期末普通股股东总数149,557家(其中A股股东142,878家,H股股东6,679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%	2,770,743,856	+36,800	-	-	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	-	-	-	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	-	-	-	A股
全国社会保障基金理事会转持一户	0.87%	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	2,770,743,856	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				
全国社会保障基金理事会转持一户	78,412,727	A股				
宝钢集团有限公司	68,818,407	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.截至报告期末,本公司未发行优先股。

2.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。

3.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 控股股东及实际控制人变更情况

本公司股权结构较为分散,无控股股东及实际控制人。

§3 董事长报告

致:尊敬的中国太保股东

2014年上半年,我们坚持"专注保险主业、价值持续增长"的发展战略,通过市场策略的执行和转型举措的推进实现了公司价值的持续增长。

寿险业务近三年持续实施"聚焦营销渠道、聚焦期缴业务"的发展策略,价值增长方式实现根本转变。上半年营销渠道实现保险业务收入398.53亿元,在寿险业务收入中占比达66.2%,其中新保保费102.41亿元,同比上升27.3%,在总新保业务收入中占比为46.0%;期缴保费收入在寿险保费收入中的占比达82.2%,其中新保期缴保费收入在总新保保费收入中占比为51.9%;营销渠道新业务价值占比达84.4%,同比提升4.1个百分点;营销员月人均产能达5,656元,同比上升19.0%;月均人力为30.1万人,同比增加6.7%,且人力结构持续优化,健康人力和绩优人力占比持续提高。

产险业务注上半年保持了稳健增长,非车险业务新兴领域取得新的进展。农业保险在行业保费增速明显放缓的背景下实现了30.9%的增长;公司取得了短期出口信用险经营资格并签下首单。同时,我们意识到,反映公司盈利能力的核心指标未有改善,综合成本率同比上升1.9个百分点,达99.5%。下一步,我们将根据产险市场发展环境的变化,针对自身存在的薄弱环节,推进体制和机制的改革,并继续深化车险精细化管理,加快非车险业务发展,优化业务结构,提升营运集约化管理水平。

资产管理业务坚持资产负债管理原则,持续优化资产配置,并积极探索投资资产受托委托市场化机制。上半年继续加大优质定息资产的配置,加快招展另类投资业务,并优化权益资产持仓结构。同时,公司不断完善投资资产受托委托市场化机制,努力提升市场化资产管理水平;第三方管理资产1,087.85亿元,较上年末增加36.3%。其中,长江养老企业年金投资管理资产达424.33亿元,较上年末增长18.5%。

公司"以客户需求为导向"转型工作正在有序推进,并已初见成效。2012年启动的12个项目中已有3个项目顺利完成并在日常工作中持续优化;7个项目经过试点已形成可复制的实施方案,正在全国范围内推广。此外,基于外部市场变化和新技术发展,公司又启动了3个转型项目攻关。这些举措的成效体现在:

一是加强客户大数据分析应用,实现客户价值创造。基于客户需求,我们推动营销渠道存量客户加保,实现保费收入同比大幅提升81.5%。同时,我们为在线渠道的车险客户提供寿险产品,推动寿险电销快速增长,增速达35.3%。

二是应用移动互联新技术为客户提供全方位服务,提升客户体验。车险3G快速理赔系统已为897万客户提供便捷服务。"种行太保"智能移动保险平台投放数量超过10万台,服务人次超过1,075万。在线商城实现移动端投放,同比浏览量增长201.1%,移动应用浏览量占比达75.7%。移动应用实验室开幕运行,支持移动应用领域的新技术应用和产品开发。

三是基于客户差异化的需求,提供细分的产品和服务。中小企业客户市场潜力巨大,基于客群细分,我们新增了三款产品,已在产险全部41家机构推广,上半年实现保费4.69亿元,同比增长646.0%,发展中小企业客户28,131家,同比增长641.7%。面对中高端客户,逐步推广"金玉兰"品牌理财规划师队伍建设,目前已在7个城市扩大试点。为满足客户多方位需求,我们为客户提供"一站式"产、寿险综合服务,产、寿险实现资源共享的门店数已达377家。

凭借良好的业绩表现,在美国《财富》杂志发布的2014年世界500强企业榜单中,公司位列第384位,比2013年上升45位。这也是公司继2011年首次上榜《财富》世界500强后,连续第四次入选,标志着公司在推动和实现可持续价值增长的道路上又跨上新的台阶。

2014年上半年,我们还获得监管部门的批准,正式和德国安联集团筹建太保安联健康险股份有限公司,目前各项筹备工作正有序推进;同时,太保产险签署了有关股权转让协议,拟受让上海国际集团和上海国有资产经营有限公司持有的安信农业保险股份有限公司34.34%的股份,此项交易尚待监管部门批准。我们相信,本次交易将有助于强化公司在农险领域的协同效应、提升专业化经营能力,也将进一步完善公司的保险主业布局,增强未来抓住发展机遇的能力。

展望下半年,中国宏观经济仍处于转型升级的进程中,监管部门将进一步加快推进市场化改革,国家最新颁布的《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》为保险业的发展注入新的动力。公司刚刚完成了产、寿险新一届管理层的聘任,我们寄希望于新的管理层继续推进集团董事会所确定的发展战略,在实现公司当期价值目标的同时,不断增强可持续发展能力。

注:产险业务含太保产险和太保香港。

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384位,比2013年上升45位

●中国太保入选《福布斯》杂志2014全球企业2000强榜单,位列第227位,较去年提升51位

●中国太保入选世界品牌实验室(World Brand Lab)2014年中国500最具价值品牌排行榜",品牌价值为265.08亿元,排名第75位,较2013年上升4个位次

●中国太保在《机构投资者》主办的"2014年亚洲管理团队"评选中获得"亚洲保险板块最佳投资者关系奖",集团董事会秘书方林获得"亚洲保险板块最佳投资者关系专业人士奖"

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

●太保寿险董事长、总经理徐敏惠在2013中国保险年度人物颁奖典礼暨第十一届中国保险经营圆桌大会上,获颁"2013中国保险年度人物"奖

产险

●太保产险在《保险经理人》举办的2013年度中国保险业年度风云榜中,荣获"年度最佳企业形象"奖

●太保产险"安居稳盈"投资型家庭财产保险、食品安全责任保险、"种行车保"三款产品,在《中国保险报》,中保网和新浪网主办的2013年度保险产品评选活动获得年度投资型保险产品、责任保险产品、机动车辆保险产品及服务奖

资产

●太保资产"太平洋—上海土储中心不动产债权投资计划",在"2014中国财富管理高峰论坛暨最佳财富管理机构颁奖盛典"中,获得"2014中国最佳不动产投资计划"

养老

●长江养老"创新投资国家重点基础设施养老金产品"获得2013年度上海金融创新成果奖

§4 经营业绩回顾与分析

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。

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

集团价值稳定增长。截至2014年上半年末,集团内含价值1,538.91亿元,较上年末增长6.6%;集团有效业务价值注1688.43亿元,较上年末增长10.3%;寿险上半年新业务价值52.30亿元,同比增长22.9%;新业务价值率注221.0%,同比提升3.0个百分点;财产保险业务注3综合成本率99.5%,同比上升1.9个百分点;集团投资资产年化净值增长率5.3%,同比提升1.0个百分点。

财务结果表现良好。2014年上半年实现营业收入注41,141.45亿元,同比增长9.7%,其中保险业务收入1,084.13亿元,同比增长9.9%;净利润注568.48亿元,同比增长25.3%;每股收益注50.76元,同比增长25.3%;总资产达到8,213.91亿元,较上年末增长13.5%;净资产注5达到1,063.41亿元,较上年末增长7.4%;加权平均净资产收益率注56.6%,同比提升1.0个百分点。

偿付能力保持充足。截至2014年上半年末,太保集团、太保寿险及太保产险偿付能力充足率分别为275%、179%和175%,仍维持在较充足水平。

寿险

寿险新业务价值较快增长,价值率持续提升。

●寿险上半年新业务价值52.30亿元,同比增长22.9%;新业务价值率注221.0%,同比提升3.0个百分点;

●营销渠道新业务价值44.12亿元,占比达到84.4%,同比提升4.1个百分点;实现新保业务收入102.41亿元,同比增长27.3%;营销员月均人力达到30.1万人,同比增长6.7%;每月人均首年保险业务收入5,656元,同比增长19.0%;

●新保期缴占总新保的比例从2013年上半年的43.9%提升到51.9%;银行渠道高价值新型期缴产品收入达到11.68亿元,同比增长23.2%。

产险

产险保险业务收入平稳增长,综合成本率有所上升。

●财产保险业务注3收入482.08亿元,同比增长13.7%;综合成本率99.5%,同比上升1.9个百分点;

●太保产险实现车险业务收入365.24亿元,同比增长14.7%;非车险业务收入116.41亿元,同比增长10.7%;

●实现重大客户保费收入43.04亿元,同比增长10.0%。500强客户合作数同比增加64家,轨交、核电等行业重大项目不断实现新突破。

资产

管理资产规模稳健增长,第三方资产管理业务收入持续上升。

●集团管理资产达到8,652.39亿元,较上年末增长15.9%,其中:集团投资资产7,564.54亿元,较上年末增长13.4%,年化净值增长率5.3%;第三方管理资产1,087.85亿元,较上年末增长36.3%,第三方资产管理业务收入达到1.50亿元,同比增长47.1%;

●太保资产上半年共发起设立11个基础设施和不动产债权投资计划,合计金额146.40亿元,新发各类资产管理产品20只,历年累计发行的另类投资产品和资产管理产品的在管规模超过1,000亿元;

●长江养老企业年金投资管理资产达到424.33亿元,较上年末增长18.5%;企业年金受托管理资产达到395.37亿元,较上年末增长7.5%;上半年企业年金缴费21.73亿元,同比增长12.6%。

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.新业务价值率=新业务价值/新业务首年年化保费。

3.财产保险业务包括太保产险及太保香港。

4.以按照中国会计准则数据填列。

5.以归属于本公司股东的数据填列。

主要指标

单位:人民币百万元

指标	2014年6月30日/2014年1-6月	2013年12月31日/2013年1-6月	变动(%)
主要价值指标			
集团内含价值	153,891	144,378	6.6
有效业务价值注1	68,843	62,422	10.3
集团净资产注2	106,341	98,968	7.4
太保寿险上半年新业务价值	5,230	4,254	22.9
太保寿险新业务价值率(%)	21.0	18.0	3.0pt
太保产险综合成本率(%)	99.5	97.7	1.8pt
集团投资资产净值增长率(年化)(%)	5.3	4.3	1.0pt
主要业务指标			
保险业务收入	108,413	98,662	9.9
太保寿险	60,205	56,270	7.0
太保产险	48,165	42,354	13.7
市场占有率			
太保寿险(%)	7.8	9.0	(1.2pt)
太保产险(%)	12.6	12.9	(0.3pt)
集团客户数(千)注3	85,717	78,973	8.5
客均保单件数(件)	1.51	1.49	1.3
月均保险营销员(千名)	301	282	6.7
保险营销员每月人均首年保险业务收入(元)	5,656	4,754	19.0
总投资收益率(年化)(%)	4.4	4.8	(0.4pt)
净投资收益率(年化)(%)	4.9	4.8	0.1pt
第三方管理资产	108,785	79,840	36.3
太保资产第三方管理资产	66,352	44,038	50.7
长江养老投资管理资产	42,433	35,802	18.5
主要财务指标			
归属于母公司股东净利润	6,848	5,464	25.3
太保寿险	4,914	3,462	41.9
太保产险	1,474	1,740	(15.3)
偿付能力充足率(%)			
太保集团	275	283	(8pt)
太保寿险	179	191	(12pt)
太保产险	175	162	13pt

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.集团客户数是指该期末年底,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。

人寿保险业务

2014年上半年,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,实现新业务价值较快增长,价值率持续提升。上半年新业务价值52.30亿元,同比增长22.9%;新业务价值率21.0%,同比提升3.0个百分点。

一、业务分析

2014年上半年,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,实现新业务价值较快增长,价值率持续提升。上半年实现寿险业务收入602.05亿元,同比增长7.0%。其中,新保业务收入222.77亿元,同比增长1.5%;续期业务收入379.28亿元,同比增长10.5%。上半年新业务价值52.30亿元,同比增长22.9%;新业务价值率21.0%,同比提升3.0个百分点。

(一)按渠道的分析

单位:人民币百万元

截至6月30日止6个月	2014年	2013年	同比(%)
营销渠道			
保险业务收入	39,853	32,852	21.3
新保业务	10,241	8,042	27.3
期缴	9,798	7,613	28.7
趸缴	443	429	3.3
续期业务	29,612	24,810	19.4
银行渠道			
保险业务收入	16,218	20,043	(19.1)
新保业务	8,486	10,954	(22.5)
期缴	1,456	1,777	(18.1)
趸缴	7,030	9,177	(23.4)
续期业务	7,732	9,089	(14.9)
直销渠道注			
保险业务收入	4,134	3,375	22.5
新保业务	3,550	2,950	20.3
期缴	302	253	19.4
趸缴	3,248	2,697	20.4
续期业务	584	425	37.4
合计	60,205	56,270	7.0

注:直销渠道含电网销等业务。

截至6月30日止6个月	2014年	2013年	同比(%)
月均保险营销员(千名)	301	282	6.7
保险营销员每月人均首年保险业务收入(元)	5,656	4,754	19.0
保险营销员每月人均寿险新保单件数(件)	1.42	1.35	5.2

1.营销渠道

上半年本公司营销渠道实现保险业务收入398.53亿元,同比增长21.3%,占寿险业务收入中的占比由去年同期的58.4%提升至66.2%。其中新保业务收入为102.41亿元,同比增长27.3%,占总新保业务收入的比例由去年同期的36.6%提升至46.0%;续期业务收入296.12亿元,同比增长19.4%。营销渠道新业务价值44.12亿元,同比增长29.1%;新业务价值占比达到84.4%,同比提升4.1个百分点。

本公司坚持人力健康发展和产能持续提升的策略,在人力增募方面加强选才导向,不断优化营销团队考核机制,同时加强营销员基础管理、培训工作,提升销售能力。2014年上半年人力结构改善效果良好,月均人力达到30.1万人,同比增长6.7%,健康人力和绩优人力占比持续提升;营销员月人均产能5,656元,同比增长19.0%。

2.银行渠道

上半年本公司银行渠道实现保险业务收入162.18亿元,同比下降19.1%,其中新保业务收入84.86亿元,同比下降22.5%,续期业务收入77.32亿元,同比下降14.9%。银行渠道新业务价值5.75亿元,同比增长0.8%,占比11.0%;新业务价值率达到6.7%,同比提升1.5个百分点。

本公司银行渠道加快期缴业务发展,上半年银行渠道实现新保期缴业务收入14.56亿元,其中高价值新型期缴新保收入11.68亿元,同比增长23.2%。

3.直销渠道

上半年本公司直销渠道实现保险业务收入41.34亿元,同比增长22.5%。直销渠道新业务价值2.42亿元,同比下降9.1%,占比4.6%;新业务价值率5.4%,同比下降1.1个百分点。

本公司直销渠道在保持团体业务传统优势的同时,积极培育新的业务增长点。上半年本公司直销渠道实现意外险业务收入23.34亿元,同比增长15.6%,电网销业务收入7.40亿元,同比增长37.3%。

(二)按业务类型的分析

单位:人民币百万元

截至6月30日止6个月	2014年	2013年	同比(%)
保险业务收入	60,205	56,270	7.0
传统型保险	14,208	8,408	69.0
分红型保险	42,477	44,872	(5.3)
万能型保险	22	29	(24.1)
短期意外与健康保险	3,498	2,961	18.1
保险业务收入	60,205	56,270	7.0
个人业务	58,527	54,910	6.6
团体业务	1,678	1,360	23.4

本公司抓住传统险定价利率改革的契机,大力发展风险保障型和长期储蓄型业务。上半年实现传统型保险业务收入142.08亿元,同比增长69.0%。分红型保险业务收入424.77亿元,同比下降5.3%;短期意外与健康保险业务收入34.98亿元,同比增长18.1%。从客户类型看,个人业务占比97.2%,占比较去年同期略有下降。

(三)续单继续率

截至6月30日止6个月	2014年	2013年	同比
个人寿险客户13个月保单继续率(%)注1	90.6	90.4	0.2pt
个人寿险客户25个月保单继续率(%)注2	86.4	88.3	(1.9pt)

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。

上半年本公司保单继续率整体保持在优良水平,其中个人寿险客户13个月保单继续率同比上升0.2个百分点。

(四)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6月30日止6个月	2014年	2013年	同比(%)
保险业务收入	60,205	56,270	7.0
江苏	6,676	6,169	8.2
河南	5,416	5,090	6.4
山东	4,707	4,220	11.5
广东	4,414	3,964	11.4
浙江	4,139	4,039	2.5
河北	3,400	3,533	(3.8)
湖北	2,839	2,513	13.0
山西	2,837	2,641	7.4
北京	2,325	2,256	3.1
四川	2,297	2,701	(15.0)
小计	39,050	37,126	5.2
其他地区	21,155	19,144	10.5

二、财务分析

单位:人民币百万元

截至6月30日止6个月	2014年	2013年	同比(%)
已赚保费	58,933	55,121	6.9
投资收益注1	14,865	13,622	9.1
汇兑损益	8	(5)	(260.0)
其他业务收入	421	404	4.2
营业收入	74,227	69,142	7.4
退保金	(16,300)	(9,693)	68.2
赔付支出	(6,928)	(5,460)	26.9
减:摊回赔付支出	275	266	3.4
提取保险责任准备金净额	(25,478)	(15,501)	(28.2)
手续费及佣金支出	(6,212)	(5,241)	18.5
业务及管理费	(5,061)	(4,708)	7.5
其他支出注2	(8,178)	(4,740)	72.5
营业支出	(67,882)	(65,077)	4.3
营业利润	6,345	4,065	56.1
营业外收支净额	32	4	700.0
所得税	(1,463)	(607)	141.0
净利润	4,914	3,462	41.9

注:

1.投资收益包括报表中投资收益和公允价值变动损益。

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。上半年为148.65亿元,同比增长9.1%。主要是固定息投资利息收入增加。

退保金。上半年为163.00亿元,同比增长68.2%。主要是由于退保增长。

赔付支出。上半年为69.28亿元,同比增加26.9%,主要是年金给付增长较快。

单位:人民币百万元

截至6月30日止6个月	2014年	2013年	同比(%)
赔付支出	6,928	5,460	26.9
传统型保险	3,071	3,331	(7.8)
分红型保险	2,889	1,405	105.6
万能型保险	13	10	30.0
短期意外与健康保险	955	714	33.8
赔付支出	6,928	5,460	26.9
赔款支出	955	714	33.8
满期及生存给付	1,420	2,052	(30.8)
年金给付	3,435	1,769	94.2
死伤医疗给付	1,118	925	20.9

手续费及佣金支出。上半年为62.12亿元,同比增长18.5%,主要是营销渠道新保业务收入增长较快。

单位:人民币百万元

截至6月30日止6个月	2014年	2013年	同比(%)
手续费及佣金支出	6,212	5,241	18.5
传统型保险	917	630	45.6
分红型保险	4,553	4,001	13.8
万能型保险	-	-	/
短期意外与健康保险	742	610	21.6

业务及管理费。上半年为50.61亿元,同比增长7.5%,主要是由于业务增长。

其他支出。上半年为81.78亿元,同比增长72.5%,主要是由于投资资产减值增加。

综合上述原因,2014年上半年太保寿险实现净利润49.14亿元。

财产保险业务

2014年上半年,面对行业综合成本率居高不下的严峻挑战,公司积极应对市场变化,加强成本管控,优化资源配置,深化多渠道综合管理,实现财产保险业务收入482.08亿元,同比增长13.7%;综合成本率为99.5%,同比上升1.9个百分点。未来公司将坚持把综合成本率管控作为主攻方向,全面深化车险精细化管理机制,加快非车险发展,提升营运集约化管理水平。

一、太保产险

(一)业务分析

2014年上半年,面对行业综合成本率居高不下的严峻挑战,太保产险积极应对市场变化,加强成本管控,优化资源配置,深化多渠道综合管理,实现产险业务收入481.65亿元,同比增长13.7%;综合成本率为99.5%,同比上升1.8个百分点。未来公司将坚持把综合成本率管控作为主攻方向,全面深化车险精细化管理机制,加快非车险发展,提升营运集约化管理水平。

1.按险种的分析

单位:人民币百万元

截至6月30日止6个月	2014年	2013年	同比(%)
保险业务收入	48,165	42,354	13.7
机动车辆险	36,524	31,834	14.7
交强险	8,026	7,456	7.6
商业车险	28,498	24,378	16.9
非机动车辆险	11,641	10,520	10.7
企财险	3,566	3,486	2.3
责任险	2,048	1,610	27.2
意外险	1,428	1,325	7.8
货运险	1,085	993	9.3
其他	3,514	3,106	13.1

①机动车辆险

上半年实现车险业务收入365.24亿元,同比增长14.7%。受市场竞争和赔付成本上升的影响,综合成本率达到100.0%,同比上升0.2个百分点。

下半年,公司将聚焦风险选择、聚焦成本优化,进一步增强渠道经营能力,稳步推进团体车险和个人车险业务发展;加强客户分类管理,实施差异化营销服务策略,着力提升优质客户的留存和获取;持续加快智能核赔系统、3G快速理赔系统、新一代车险理赔核心系统的应用,通过新技术加强理赔质量管控,提升服务品质。同时重点关注商业车险条款费率管理等监管变化对公司经营可能带来的影响,积极应对,力争在坚持承保盈利的前提下,实现业务发展速度与行业保持相协调。

②非机动车辆险

上半年实现非车险业务收入116.41亿元,同比增长10.7%,受赔付增加影响,非车险综合成本率达97.5%,同比提升9.6个百分点。

上半年重大客户实现保费收入43.04亿元,同比增长10.0%,500强客户合作数同比增加64家,轨交、核电等行业重大项目不断实现新突破;短期出口信用险经营资格成功获批并签下首单;中小企业客户实现保费收入4.69亿元,"财富U保"产品市场反应良好。

下半年公司将大力推动非车险业务发展,优化险种和产品结构,提升专业化销售能力。

③主要险种经营信息

单位:人民币百万元

截至2014年6月30日止6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	36,524	5,251,813	20,802	45,750	13	100.0
企财险	3,555	6,612,896	1,462	5,574	43	97.6
责任险	2,045	3,272,107	777	2,808	(126)	110.0
意外险	1,428	9,667,961	586	1,961	(61)	105.0
货运险	1,078	3,331,640	425	796	116	83.3

2.按渠道的分析

单位:人民币百万元

截至6月30日止6个月	2014年	2013年	同比(%)
保险业务收入	48,165	42,354	13.7
直销渠道	8,066	7,271	10.9
代理渠道	26,110	23,075	13.2
经纪渠道	4,521	3,827	18.1
电网销及交叉销售	9,468	8,181	15.7

上半年,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76.18亿元,同比增长15.1%;完善交叉销售体系建设,推进资源共享,实现交叉销售收入18.50亿元,同比增长18.5%;电网销及交叉销售收入占太保产险业务收入的19.7%。

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6月30日止6个月	2014年	2013年	同比(%)
保险业务收入	48,165	42,354	13.7
广东	6,582	5,765	14.2
江苏	5,757	4,957	16.1
浙江	4,532	3,654	24.0
上海	3,737	3,445	8.5
山东	3,248	3,154	3.0
北京	2,606	2,265	15.1
四川	1,618	1,404	15.2
福建	1,553	1,279	21.4
重庆	1,388	1,044	33.0
河北	1,355	1,252	8.2
小计	32,376	28,219	14.7
其他地区	15,789	14,135	11.7

(二)财务分析

单位:人民币百万元

截至6月30日止6个月	2014年	2013年	同比(%)
已赚保费	36,501	32,453	12.5
投资收益注1	1,982	1,658	19.5
汇兑损益	13	(8)	(162.2)
其他业务收入	126	92	37.0
营业收入	38,622	34,185	13.0
赔付支出	(25,348)	(22,157)	14.4
减:摊回赔付支出	3,844	2,925	31.4
提取保险责任准备金净额	(1,775)	(961)	84.7
提取保费准备金	(10)	-	/
手续费支出	(5,022)	(4,168)	20.5
业务及管理费	(7,565)	(7,138)	6.0
其他支出注2	(735)	(304)	141.8
营业支出	(36,611)	(31,803)	15.1
营业利润	2,011	2,382	(15.6)
营业外收支净额	19	12	58.3
所得税	(556)	(654)	(15.0)
净利润	1,474	1,740	(15.3)

注:

1.投资收益包括报表中投资收益和公允价值变动损益。

2.其他支出包括保费用、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。上半年为19.82亿元,同比增长19.5%,主要是利息收入增加所致。

赔付支出。上半年为253.48亿元,同比增长14.4%,主要是赔付成本增加所致。

单位:人民币百万元

截至6月30日止6个月	2014年	2013年	同比(%)
赔付支出	25,348	22,157	14.4
机动车辆险	20,802	18,506	12.4
非机动车辆险	4,546	3,651	24.5

手续费支出。上半年为50.22亿元,同比增长20.5%。手续费占保险业务收入的比例从2013年上半年的9.8%上升到10.4%,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6月30日止6个月	2014年	2013年	同比(%)
手续费支出	5,022	4,168	20.5
机动车辆险	3,547	2,841	24.9
非机动车辆险	1,475	1,327	11.2

业务及管理费。上半年为75.65亿元,同比增长6.0%。业务及管理费占保险业务收入的比例同比下降1.2个百分点。

综合上述原因,2014年上半年太保产险实现净利润14.74亿元。

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2014年6月30日,太保香港总资产7.58亿