中国太平洋保险(集团)股份有限公司

公司代码:601601　　公司简称:中国太保

2014年度报告摘要

一　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等中国证监会指定网站上的年度报告全文。

1.2 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	中国太保	601601	
H股	香港联合交易所有限公司	中国太保	02601	

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	021-58767282	021-58767282
传真	021-68870791	021-68870791
电子信箱	ir@cpic.com.cn	ir@cpic.com.cn

二　主要财务数据和股东情况

2.1 公司主要财务数据

单位:百万元　币种:人民币

	2014年末	2013年末	本期末比上年同期末增减(%)	2012年末
总资产	825,100	723,533	14.0	681,502
归属于上市公司股东的净资产	117,131	98,968	18.4	96,177
	2014年	2013年	本期比上年同期增减(%)	2012年
经营活动产生的现金流量净额	40,050	45,114	-11.2	52,124
营业收入	219,778	193,137	13.8	171,451
归属于上市公司股东的净利润	11,049	9,261	19.3	5,077
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	10,993	9,233	19.1	5,027
加权平均净资产收益率(%)	10.3	9.5	增加0.8个百分点	6.1
基本每股收益(元/股)	1.22	1.02	19.3	0.59
稀释每股收益(元/股)	1.22	1.02	19.3	0.59

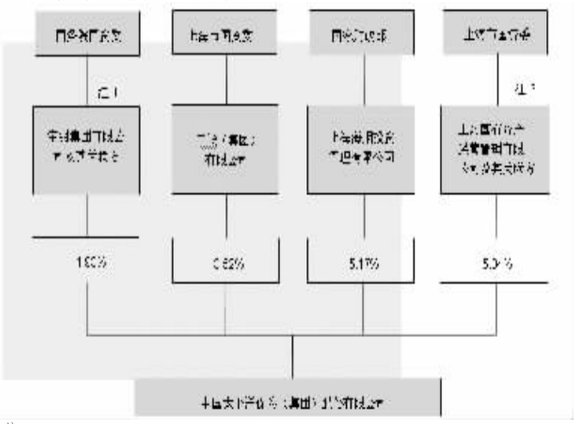
2.2 截止报告期末的股东总数、前十名股东、前十名流通股东(或无限售条件股东)持股情况表

单位:股

截止报告期末股东总数(户)	133,838
年度报告披露日前第五个交易日末的股东总数(户)	182,547
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0
年度报告披露日前第五个交易日末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0

前10名股东持股情况					
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结的股份数量
香港中央结算(代理人)有限公司	境外法人	30.59	2,771,924,656		无
华宝投资有限公司	国有法人	14.17	1,284,277,846		质押 189,717,800
申能(集团)有限公司	国有法人	13.52	1,225,082,034		无
上海海烟投资管理有限公司	国有法人	5.17	468,828,104		无
上海国有资产经营有限公司	国有法人	4.68	424,099,214		无
上海久事公司	国有法人	2.77	250,949,460		无
云南红塔集团有限公司	国有法人	1.79	162,339,390		无
香港中央结算有限公司	境外法人	1.06	96,429,097		无
全国社会保障基金理事会转持一户	其他	0.87	78,412,727		无
宝钢集团有限公司	国有法人	0.76	68,818,407		无
上述股东关联关系或一致行动的说明	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。香港中央结算(代理人)有限公司是香港中央结算有限公司的全资附属公司,两者之间存在关联关系。				

2.3公司主要股东的最终控制人与公司之间关系图



注:

1、宝钢集团有限公司及其控制的华宝投资有限公司合计持有1,353,096,253股A股,占公司总股本的比例为14.93%。

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%。

三　管理层讨论与分析

3.1 董事长致辞

2014年是中国保险业发展历程中有重要意义的一年,国务院发布了《关于加快发展现代保险服务业的若干意见》以及《关于加快发展商业健康保险的若干意见》等一系列重要政策,从国家层面描绘了保险业未来发展的诱人蓝图,人们的生活将因保险的普及和持续健康发展而变得更加美好。作为以经营保险为主业的公司,能够参与这一重大发展机遇,并服务于中国的广大客户,我们感到幸运和自豪。

这些政策立足于服务国家治理体系和治理能力现代化,以及更好满足人们消费升级的需求,对加快发展养老保险、健康保险、农业保险相关的产品和服务创造了重要的历史机遇。我们顺应时代变化,在前期准备的基础上,积极推进完善保险主业战略布局,扩大保险服务领域。

2014年,中国太保旗下迎来了四个新伙伴:

我们和德国安联集团组建的太保安联健康保险股份有限公司经过一年多时间的筹备,正式获得批准开业。健康险公司将整合太保在国内的市场地位、品牌形象、客户资源、销售网络,以及安联在产品开发、专业服务、营运系统、风险控制等方面的专业技术优势,面向国内中高端人群提供专业的健康险产品和健康管理等服务。

通过管理架构的优化,长江养老融入了集团整体平台,由太保集团委任长江养老董事长,在公司治理层面实现和太保集团的一体化管理。这有利于我们加强长江养老和集团子公司间的资源共享,推进企业年金业务全国布局,加强投资能力建设,实现新一轮价值增长。

太保产险成为安信农保第一大股东,志在发挥安信农保在农业保险领域的专业技术和人才优势,结合太保集团的机构网点优势,全面提升公司农险经营发展的专业能力和市场竞争力,推进公司农险业务持续健康快速发展。

我们还成立了太平洋保险养老产业投资管理有限责任公司,为有长期照料需求的中高端客户提供专业养老服务,按照"轻资产、重服务、城市型、可复制"的发展策略规划和推进以健康养生、康复护理为特色的养老服务业务模式。

2014年,集团再次实现了价值的持续增长。

通过聚焦价值增长的经营策略优化,为客户提供优质的保险保障产品和服务,集团公司全年实现营业收入2,197.78亿元,同比增长13.8%;实现净利润注110.49亿元,同比增长19.3%;每股收益注为1.22元,同比增加19.3%;加权平均净资产收益率注10.3%,同比上升0.8个百分点。截至2014年末,集团内含价值1,712.94亿元,较上年末增长18.6%;其中有效业务价值740.64亿,较上年末增长18.6%;寿险实现一年新业务价值87.25亿元,同比增长16.3%,过去5年复合增长率达到9.4%。公司保持了稳健扎实的财务基础,偿付能力充足率达到280%。连续第四年入选《财富》世界500强,排名跃至384位,较2013年上升45位。

2014年,我们在寿险和资产管理领域都取得了稳健成长。

寿险业务坚持"聚焦营销渠道、聚焦期缴业务"的发展策略,新业务价值快速增长,新业务价值率持续提升。2014年公司实现寿险业务收入986.92亿元,同比增长3.8%,聚焦价值持续增长的业务结构调整取得重大进展。以营销渠道为主的个人业务实现保险业务收入716.93亿元,同比增长18.7%,在寿险业务收入中的占比达到72.6%;期缴保费收入在寿险保费收入中占比85.1%,其中新保期缴保费收入在总新保保费收入中占比为54.4%。2014年实现一年新业务价值87.25亿元,同比增长16.3%,新业务价值率24.5%,同比提升3.8个百分点;营销员月均人力达到34.4万人,同比增长14.3%,其中衡量销售队伍质量的指标-健康人力和绩优人力的增速均达到18.4%,表明人力结构持续优化,反映公司的价值创造能力得到进一步加强。

资产管理业务主动适应寿险费率市场化和投资新政等监管环境的变化,不断完善投资资产受托委托市场化机制,加快拓展另类投资业务,努力提升市场化资产管理水平,公司管理资产规模快速增长,投资收益稳健提升。截至2014年年末,集团管理资产达到9,105.42亿元,较上年末增长21.6%,其中:第三方管理资产1,486.56亿元,较上年末增长80.7%,第三方资产管理业务收入达到3.96亿元,同比增长77.6%;公司按照资产负债管理原则,持续优化资产配置,实现了投资收益的稳健提升。2014年度,集团投资资产总投资收益率6.1%,同比上升1.1个百分点;净值增长率8.8%,同比上升4.5个百分点。

2014年,我们感到遗憾和抱歉的是产险业务,增速放缓,且近六年首次出现承保亏损。财产保险业务收入931.13亿元,同比增长13.8%,综合成本率103.8%,同比上升4.3个百分点,产险前5大险种均未能实现承保盈利,且与先进同业差距拉大。产险的承保亏损,一方面是由于准备金评估变化因素影响,另一方面反映了产险在发展策略、风险选择、理赔管控等经营管理方面存在诸多问题。我们将投资者一贯以来的信任和支持视为珍宝,面对产险交出的这份不合格答卷,深感自责和压力,我们将直面严峻挑战,采取有力措施,多管齐下加大综合成本率管控力度。一方面加强承保的风险选择,优化前台费用资源配置;一方面加强理赔管控,提升精细化管理水平。同时改革产险经营体制和机制,持续完善车险、非车险和农险三大业务板块的闭环管理体系,加强垂直化、集约化和专业化经营,加强新市场新业务的开拓。未来,我们将继续坚持承保盈利、坚持可持续增长。我们有信心扭转产险经营颓势,重回承保盈利区间。

基于对价值导向发展理念的坚守和客户需求的深刻理解,过去三年来我们持续推进"以客户为中心"的转型发展。2014年,这些转型举措取得了重要成效:

从客户需求出发的创新产品和服务推动价值增长方式实现转变。寿险针对客户的投资理财需求和高额意外保障需求,推出"财富升级"计划和"安行宝"产品,有效地满足了客户加保;全年个人业务老客户加保人数达152.22万,同比增长56.9%;老客户加保保费97.76亿元,同比增长57.5%,在营销渠道新保的占比达到62.7%。产险针对中小企业客户需求,创新"财富U保"系列产品,餐饮娱乐业、酒店娱乐业、机电制造业三款行业专属产品投放产险41家分公司,累计为约8万家中小企业客户提供了超过8,000亿元的综合财产保障和超过2,000亿元的综合责任保障。

跨公司、跨渠道的客户资源共享,有效提高投入产出比。营销员通过向车险客户提供寿险产品和服务,既满足了客户综合保险保障需求,也让营销员获得了大量潜在客户。目前,车险客户资源共享已在21家产、寿险分公司推广,并通过移动客户关系管理系统固化作业模式,为客户提供满足其需求的多样化解决方案。

运用新技术,改善客户界面。中国太保"在线商城"为客户提供线上全流程的82款产品和100项服务,457万客户使用保单查询等线上服务功能,全年线上互联网平台服务人次超过7,700万。建设业内首家移动应用实验室,形成企业级移动应用产品孵化器。"神行太保"智能移动展业平台建成涵盖销售、服务、理赔、管理四大领域、29个APP应用的移动应用生态系统,设备发放超过12万台,全年服务客户超过1,600万人次。

在稳健经营的同时,我们也积极履行作为企业公民的责任。面对人口老龄化、健康医疗、三农发展、食品安全等民生问题,我们推出了一系列与之相关的保险产品和服务。我们积极投身社会公益事业,"责任照亮未来"的品牌化公益活动,规模和受众不断扩大。我们发展环境友好型产品,继续大力推动环境污染责任险、野生动物公众责任险、森林保险等。针对全球气候变化可能造成重大损失的巨灾风险,我们会在定期风险评估报告中进行分析、评估并提出管控建议。我们在投资项目的选择中,除了关注投资标的财务、市场、战略等因素外,还非常关注其在经济、环境、社会等领域的责任。

展望2015年,随着一系列支持保险业发展政策的贯彻落实和消费者对养老、健康等保险产品需求的提升,保险业将进入更高水平的快速发展通道;保险业市场化改革的深入推进,也将促使保险市场和货币市场、资本市场、外汇市场联系的密切程度进一步加强,市场竞争进一步加剧,同时各公司在产品、服务以及业务策略的差异化也将日益明显;互联网、大数据等新技术的普遍应用使得保险公司可以依据大量相对模糊、非结构化的数据可视性地描绘客户脸谱,将"大数据"转变为"洞察力",使客户的留存、挖掘、全生命周期管理成为可能。

我们将一如既往,固守本元,专注保险主业,持续推动价值增长;同时,与时俱进,推进"以客户需求为导向"的转型发展走向深入。

我们将用创新的思维,服务客户的理念,围绕寿险新业务价值增长、产险综合成本管控、保险资产投资能力提升、健康险业务竞争优势、养老资产管理与养老服务营运,以及集团资源整合等,不断优化布局,推动价值增长;我们"以客户需求为导向"的战略转型工作棋至中盘,大量成功实践的转型项目在祖国大地各个分公司广泛落地推广、生根发芽,将会有效增强可持续发展能力。

过去的发展历程使我们深深认识到,中国太保持续成长的基础,在于我们不断为客户创造价值,为客户提供优质的保障和服务。在此,我们衷心感谢8000多万名客户的信任、支持!同时,也诚挚感谢在全国各地为服务客户而奋斗的9万名员工和近35万名营销员伙伴。2015,我们充满信心!志之所趋,无远弗届。让我们并肩携手,坚守价值,革故鼎新,为创造更加美好的未来而努力!

注:以归属于本公司股东的数据填列。

3.2经营业绩回顾与分析

本公司围绕专注保险主业的战略目标,完善保险产业链布局,在原有的太保寿险、太保产险、太保资产、长江养老、太保香港及太保在线的基础上,增加了太保安联健康险股份有限公司和太平洋保险养老产业投资管理有限责任公司两个主体。公司主要通过太保寿险为客户提供人身保险产品和服务;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;通过太保安联健康险为客户提供专业的健康险产品和服务;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;通过太平洋保险养老产业投资管理有限责任公司从事养老产业投资与建设、运营与管理,以及与养老产业相关的健康和医疗投资业务等。

3.2.1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。

一、经营业绩

集团价值稳定增长。截至2014年末,集团内含价值1,712.94亿元,较上年末增长18.6%;集团有效业务价值[注]740.64亿元,较上年末增长18.6%。2014年度,寿险实现一年新业务价值87.25亿元,同比增长16.3%。

财务结果表现良好。2014年实现营业收入[注]2,197.78亿元,同比增长13.8%,其中保险业务收入1,918.05亿元,同比增长8.4%;净利润[注]110.49亿元,同比增长19.3%;每股收益[注]1.22元,同比增长19.3%;净资产[注]达到1,171.31亿元,同比增长18.4%;加权平均净资产收益率[注]10.3%,同比提升0.8个百分点。

管理资产持续增加。截至2014年末,集团管理资产[注]达到 9,105.42亿元,较上年末增长21.6%,其中:集团投资资产7,618.86亿元,较上年末增长14.3%;第三方管理资产[注]5 1,486.56 亿元,较上年末增长80.7%。

寿险实现新业务价值的持续增长。

●寿险一年新业务价值87.25亿元,同比增长16.3%;新业务价值率注424.5%,同比提升3.8个百分点;

●个人业务新业务价值80.69亿元,占比达到92.5%,同比提升4.7个百分点;实现新保业务收入172.81亿元,同比增长20.2%;

●营销员月均人力[注]达到34.4万人,同比提升14.3%;每月人均首年保险业务收入[注]5 4,097元,同比增长5.9%。

产险业务出现承保亏损。

●财产保险业务[注]收入931.13亿元,同比增长13.8%;综合成本率103.8%,同比上升4.3个百分点;

●太保产险实现车险业务收入731.75亿元,同比增长14.6%,综合成本率102.0%,同比上升2.2个百分点;非车险业务收入198.51亿元,同比增长10.9%,综合成本率112.6%,同比上升14.2个百分点;

●太保产险电网销及交叉销售业务收入196.59亿元,同比增长17.9%,占太保产险业务收入的21.1%,同比上升0.7个百分点。

资产管理业务实现投资收益的较快增长。

●集团投资资产实现总投资收益419.73亿元,同比增长32.9%,总投资收益率达到6.1%,同比提升1.1个百分点,为近五年来最高;净投资收益367.18亿元,同比增长16.9%,净投资收益率达到5.3%,同比提升0.3个百分点;净值增长率达到8.8%,同比上升4.5个百分点;

●第三方资产管理业务管理规模近1,500亿元;管理费收入达到3.96亿元,同比增长77.6%;

●太保资产2014年共发起设立26个基础设施和不动产债权投资计划,合计金额323.19亿元;

●长江养老投资管理资产[注]达到588.15亿元,较上年末增长53.9%。

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、主要指标

单位:人民币百万元

指标	2014年12月31日/2014年1-12月	2013年12月31日/2013年1-12月	同比(%)
主要价值指标			
集团内含价值	171,294	144,378	18.6
有效业务价值注1	74,064	62,422	18.6
集团净资产注2	117,131	98,968	18.4
太保寿险一年新业务价值	8,725	7,499	16.3
太保寿险新业务价值率(%)	24.5	20.7	3.8pt
太保产险综合成本率(%)	103.8	99.5	4.3pt
集团投资资产净值增长率(%)	8.8	4.3	4.5pt
主要业务指标			
保险业务收入	191,805	176,923	8.4
太保寿险	98,692	95,101	3.8
太保产险	93,026	81,744	13.8
市场占有率			
太保寿险(%)	7.8	8.9	(1.1pt)
太保产险(%)	12.3	12.6	(0.3pt)
集团客户数(千)注3	84,627	78,973	7.2
客均保单件数(件)	1.52	1.49	2.0
月均保险营销员(千名)注4	344	301	14.3
保险营销员每月人均首年保险业务收入(元)注4	4,097	3,870	5.9
总投资收益率(%)	6.1	5.0	1.1pt
净投资收益率(%)	5.3	5.0	0.3pt
第三方管理资产注4	148,656	82,249	80.7
太保资产第三方管理资产	89,841	44,038	104.0
长江养老投资管理资产注4	58,815	38,211	53.9
主要财务指标			
归属于母公司股东净利润	11,049	9,261	19.3
太保寿险	9,084	6,219	46.1
太保产险	1,037	2,622	(60.5)
偿付能力充足率(%)			
太保集团	280	283	(3pt)
太保寿险	218	191	27pt
太保产险	177	162	15pt

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。

4、去年同期数据已重述。

3.2.2人寿保险业务

2014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,实现新业务价值快速增长,新业务价值率持续提升。寿险一年新业务价值87.25亿元,同比增长16.3%;新业务价值率24.5%,同比提升3.8个百分点。

一、业务分析

2014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,实现新业务价值快速增长,新业务价值率持续提升。2014年实现寿险业务收入986.92亿元,同比增长3.8%。其中,新保业务收入322.50亿元,同比下降5.0%;续期业务收入664.42亿元,同比增长8.6%。寿险一年新业务价值87.25亿元,同比增长16.3%;新业务价值率24.5%,同比提升3.8个百分点。

(一)按渠道的分析

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2014年	2013年	同比(%)
个人业务			
保险业务收入	71,693	60,391	18.7
新保业务	17,281	14,379	20.2
期缴	16,148	13,202	22.3
趸缴	1,133	1,177	(3.7)
续期业务	54,412	46,012	18.3
法人渠道业务			
保险业务收入	26,999	34,710	(22.2)
新保业务	14,969	19,560	(23.5)
期缴	1,394	2,201	(36.7)
趸缴	13,575	17,359	(21.8)
续期业务	12,030	15,150	(20.6)
合计	98,692	95,101	3.8

注:去年同期数据已重述。

公司实施以客户需求为导向的战略转型,将寿险业务根据客户类别分为个人业务和法人渠道业务,其中个人业务主要定位于拓展个人客户;法人渠道业务主要定位于拓展法人客户、代理渠道以及政府合作业务。

1、个人业务

2014年本公司个人业务实现保险业务收入716.93亿元,同比增长18.7%,在寿险业务收入中的占比达到72.6%。其中新保业务收入为172.81亿元,同比增长20.2%;续期业务收入544.12亿元,同比增长18.3%。

本公司个人业务坚持人力健康发展和产能持续提升,在人力增员方面加强选才导向,不断优化营销团队考核机制,牵引团队持续留存;通过加强客户洞见,积极推进客户服务模式建设,推动新客户积累和老客户开发;通过产品推动、绩优推动,以及加强营销员基础管理、培训工作等举措,全面提升销售能力。2014年人力结构改善效果良好,月均人力达到34.4万人,同比增长14.3%,健康人力和绩优人力占比持续提升;营销员月人均产能4,097元,同比增长5.9%。

截至12月31日止12个月	2014年	2013年	同比(%)
月均保险营销员(千名)	344	301	14.3
保险营销员每月人均首年保险业务收入(元)	4,097	3,870	5.9
保险营销员每月人均寿险新保长险件数(件)	1.21	1.23	(1.6)

注:去年同期数据已重述。

2、法人渠道业务

2014年,本公司法人渠道加强了对业务的主动性选择,法人渠道业务实现保险业务收入269.99亿元,同比下降22.2%,其中新保业务收入149.69亿元,同比下降23.5%,续期业务收入120.30亿元,同比下降20.6%。

实施体制机制优化改革后,本公司法人渠道业务将重点围绕渠道经营、企业员福和政保合作三大业务领域,加快转型发展,以实现持续盈利。在渠道经营上,公司加快银保业务的转型发展,明确新形势下客群定位,不断推动创新、提升效益;在企业员福上,积极推动从单一的保险保障向综合的企业员福服务转变,不断创新产品和服务,并完善法人客户界面;在政保合作上,公司积极参与大病保险,持续扩大服务领域、复制推广成功经验、树立标杆打造品牌,积极发挥保险在社会管理方面的作用,截止2014年年末,公司已在9个省市区域建立了合作项目。

(二)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	2014年	2013年	同比(%)
保险业务收入	98,692	95,101	3.8
传统型保险	24,178	16,773	44.1
分红型保险	67,929	72,627	(6.5)
万能型保险	43	54	(20.4)
短期意外与健康保险	6,542	5,647	15.8

本公司坚持发展风险保障型和长期储蓄型业务,得益于普通型寿险产品费率放开,2014年实现传统型保险业务收入241.78亿元,同比增长44.1%;分红型保险业务收入679.29亿元,同比下降6.5%;短期意外与健康保险业务收入65.42亿元,同比增长15.8%。

前五大产品信息

单位:人民币百万元

截至2014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	E66A-红福宝两全保险(分红型)10年期	分红两全	8,290	法人渠道业务
2	EL82-鸿鑫人生两全保险(分红型)	分红两全	6,449	个人业务,法人渠道业务
3	EM11-鸿发年年全能定投年金(分红型)	分红年金	6,249	个人业务,法人渠道业务
4	EM24-保得盈(A款)两全保险	传统两全	5,286	法人渠道业务
5	EM20-鸿发年年全能年金保险(分红型)(A款 2013版)	分红年金	4,274	个人业务,法人渠道业务

(三)保单继续率

截至12月31日止12个月	2014年	2013年	同比
个人寿险客户13个月保单继续率(%)注1	89.8	90.2	(0.4pt)
个人寿险客户25个月保单继续率(%)注2	86.4	87.0	(0.6pt)

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。

(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12月31日止12个月	2014年	2013年	同比(%)
保险业务收入	98,692	95,101	3.8
江苏	10,407	10,000	4.1
河南	8,936	8,671	3.1
山东	8,122	7,597	6.9
广东	7,230	6,668	8.4
浙江	6,975	6,636	5.1
河北	5,582	5,717	(2.4)
湖北	4,730	4,371	8.2
山西	4,703	4,516	4.1
北京	3,897	3,965	(1.7)
四川	3,566	4,310	(17.3)
小计	64,148	62,451	2.7
其他地区	34,544	32,650	5.8

二、财务分析

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2014年	2013年	同比(%)
已赚保费	97,234	93,268	4.3
投资收益注1	38,489	27,803	38.4
汇兑损益	4	(15)	(126.7)
其他业务收入	896	729	22.9
营业收入	136,623	121,785	12.2
退保金	(29,028)	(19,783)	46.7
赔付支出	(13,969)	(10,766)	29.8
减:摊回赔付支出	527	564	(6.6)
提取保险责任准备金净额	(47,629)	(55,340)	(13.9)
手续费及佣金支出	(10,418)	(9,060)	15.0
业务及管理费	(10,400)	(9,540)	9.0
其他支出注2	(14,030)	(10,307)	36.1
营业支出	(124,947)	(114,232)	9.4
营业利润	11,676	7,553	54.6
营业外收支净额	30	12	150.0
所得税	(2,622)	(1,346)	94.8
净利润	9,084	6,219	46.1

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。2014年度为384.89亿元,同比增长38.4%。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。2014年度为290.28亿元,同比增长46.7%。主要是由于退保率上升。

赔付支出。2014年度为139.69亿元,同比增加29.8%,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	2014年	2013年	同比(%)
赔付支出	13,969	10,766	29.8
传统型保险	4,550	6,472	(29.7)
分红型保险	7,144	2,642	170.4
万能型保险	26	20	30.0
短期意外与健康保险	2,249	1,632	37.8
赔付支出	13,969	10,766	29.8
赔款支出	2,249	1,632	37.8
满期及生存给付	3,232	3,465	(6.7)
年金给付	6,148	3,717	65.4
死伤医疗给付	2,340	1,952	19.9

手续费及佣金支出。2014年度为104.18亿元,同比增长15.0%,主要是由于个人业务销售的新保佣金支出增加。

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2014年	2013年	同比(%)
手续费及佣金支出	10,418	9,060	15.0
传统型保险	1,950	1,335	46.1
分红型保险	7,170	6,567	9.2
万能型保险	-	-	/
短期意外与健康保险	1,298	1,158	12.1

业务及管理费。2014年度为104.00亿元,同比增长9.0%,主要是由于业务增长。

其他支出。2014年度为140.30亿元,同比上升36.1%,主要是由于上半年计提投资资产减值准备。

综合上述原因,2014年度太保寿险实现净利润90.84亿元。

3.2.3财产保险业务

2014年,公司财产险业务面临严峻挑战,全年实现财产保险业务收入931.13亿元,同比增长13.8%;综合成本率为103.8%,同比上升4.3个百分点,近六年首次出现承保亏损。未来,公司将多管齐下加大综合成本率管控力度,从源头出发,一方面加强承保的风险选择,一方面加强理赔管理,完善费用精细化管理,对综合成本进行系统化、全流程管控。持续完善车险、非车险和农险三大业务板块的闭环管理体系,加强垂直化、集约化和专业化经营。

一、太保产险

(一)业务分析

2014年,太保产险全年实现财产保险业务收入930.26亿元,同比增长13.8%;综合成本率为103.8%,同比上升4.3个百分点,近六年首次出现承保亏损。

未来,太保产险将着力完善车险、非车险和农险三大业务板块的闭环管理体系,提升集约化和专业化经营水平,强化承保风险选择,进一步优化理赔管理,继续加强费用精细化管控,努力实现承保盈利。

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	2014年	2013年	同比(%)
保险业务收入	93,026	81,744	13.8
机动车辆险	73,175	63,849	14.6
交强险	15,869	14,531	9.2
商业车险	57,306	49,318	16.2
非机动车辆险	19,851	17,895	10.9
企财险	5,912	5,725	3.3
责任险	3,706	2,767	33.9
意外险	2,610	2,400	8.8
货运险	1,794	1,661	8.0
其他	5,829	5,342	9.1

(1)机动车辆险

2014年实现车险业务收入731.75亿元,同比增长14.6%。综合成本率达到102.0%,同比上升2.2个百分点,主要是受到市场竞争环境激烈、理赔成本上升以及准备金评估变化等因素影响。

2014年,太保产险细分车险个人和团体客户发展策略,着力拓展个人业务,稳固团体业务的基础地位。加大优质客户资源投入,提升优质客户占比,商业车险出险0-1次客户续保率达到63.6%,同比提高1.2个百分点。

未来,太保产险将加强车险分渠道专业化经营,优化多维核算体系,支持低成本渠道加快发展,严格管控高成本渠道,强化亏损渠道扭亏管理;优化理赔集约化管理体系,加快理赔新技术应用,完善风险定价机制,积极应对市场化改革,提高基于客户细分的风险管理能力。

(2)非机动车辆险

2014年全年实现非车险业务收入198.51亿元,同比增长10.9%,受到市场竞争加剧、保费充足率下降以及准备金评估变化等因素影响,非车险综合成本率达到112.6%,同比上升14.2个百分点。

2014年,太保产险积极拓展农险、信用险等新业务领域,优化非车险业务结构;巩固重大客户优势地位,全年实现重大客户保费收入64.95亿元,同比增长19.0%;继续推进面向中小企业客户的非车险产品组合计划——"财富U保",全年实现保险业务收入8.33亿元,新增客户数近3万家。

未来,太保产险将从渠道拓展、成本管控、客户服务等关键环节入手,稳定传统领域业务发展,改善承保盈利;完善差异化的客户发展模式,继续强化重大客户发展优势,深入挖掘中小微客户市场潜力;积极抓住保险新"国十条"颁布的重大机遇,加快拓展非车险新业务领域、培育和形成新的市场竞争优势。

(3)主要险种经营信息

单位:人民币百万元

截至2014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	73,175	10,892,654	43,457	48,759	(1,219)	102.0
企财险	5,889	11,054,221	3,588	5,665	(671)	119.4
责任险	3,698	11,428,583	1,792	3,290	(571)	122.0
意外险	2,609	23,800,772	1,254	1,948	(126)	105.0
货运险	1,778	5,288,264	1,016	883	(59)	105.0

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	2014年	2013年	同比(%)
保险业务收入	93,026	81,744	13.8
直销渠道	14,805	13,155	12.5
代理渠道	50,996	45,506	12.1
经纪渠道	7,566	6,411	18.0
电网销及交叉销售	19,659	16,672	17.9

2014年,太保产险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160.49亿元,同比增长18.6%;完善交叉销售体系建设,推进资源共享,实现交叉销售收入36.10亿元,同比增长14.8%;电网销及交叉销售收入占太保产险业务收入的21.1%,同比上升0.7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。公司综合考虑市场潜力及经营效益等相关因素,持续优化机构布局,并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	2014年	2013年	同比(%)
保险业务收入	93,026	81,744	13.8
广东	13,164	11,412	15.4
江苏	10,819	9,430	14.7
浙江	8,890	7,390	20.3
上海	7,090	6,285	12.8
山东	6,167	5,988	3.0
北京	5,227	4,769	9.6
四川	3,065	2,659	15.3
福建	3,013	2,539	18.7
河北	2,634	2,388	10.3
广西	2,555	2,310	10.6
小计	62,624	55,170	13.5
其他地区	30,402	26,574	14.4

(二)财务分析

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2014年	2013年	同比(%)
已赚保费	75,254	66,001	14.0
投资收益注1	4,479	3,368	33.