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

2015半年度报告摘要

一 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等中国证监会指定网站上的半年度报告全文。

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	马欣	潘峰
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

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	911,685	825,100	10.5
归属于上市公司股东的净资产	128,600	117,131	9.8
	本报告期(1-6月)	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
经营活动产生的现金流量净额	13,457	23,948	-43.81
营业收入	134,514	114,145	17.84
归属于上市公司股东的净利润	11,295	6,848	64.9
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	11,287	6,801	66.0
加权平均净资产收益率(%)	9.1	6.6	增加2.5个百分点
基本每股收益(元/股)	1.25	0.76	64.9
稀释每股收益(元/股)	1.25	0.76	64.9

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)					188,682	
截止报告期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	2,772,374,436		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	1.73	156,684,390		无	
香港中央结算有限公司	境外法人	0.95	86,540,640		无	
宝钢集团有限公司	国有法人	0.76	68,818,407		无	
中信证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户	其他	0.59	53,642,010		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 公司控股股东或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。

三 管理层讨论与分析

3.1董事长致股东的信

尊敬的中国太保股东:

聚焦价值持续增长是我们坚持的经营理念。2015年上半年,我们进一步优化市场策略,取得了良好的经营业绩。集团共实现营业收入注11,345.14亿元,同比增长17.8%;实现净利润注2112.95亿元,同比上升64.9%;加权平均净资产收益率注29.1%,同比上升2.5个百分点。从价值指标看,截至2015年上半年末,集团内含价值达1,938.66亿元,较上年末增长13.2%,其中有效业务价值注3为841.52亿元,较上年末增加13.6%。与此同时,公司保持了稳健的财务基础,集团偿付能力充足率达到295%。凭借良好的业绩表现,公司连续第五年入选《财富》世界500强,排名第328位,较2014年跃升56位。

2015年上半年,我们的承保业务稳中向好,投资收益大幅增加,转型发展持续深化。同时,公司在一系列领域取得了里程碑式的发展:集团半年净利润首次突破百亿元;集团管理资产首次跃上万亿元平台;寿险新业务价值增速和新业务价值率均创出历史新高。

寿险大个险的新格局已初步形成,推动价值增长方式根本转变。上半年,寿险业务保持持续增长,实现新业务价值72.27亿元,同比增长38.2%,新业务价值率同比提升10.2个百分点达到31.2%;其中个人业务在新业务价值中的占比同比提升了4.5个百分点,达到95.0%,成为公司价值持续增长的核心驱动力量,转型发展取得积极成效。从保费看,个人业务在寿险总新保中的占比达到74.4%,大幅提升23.8个百分点;续期保费收入占比已达到67.6%,为公司持续稳定增长奠定了坚实基础。同时,个人业务的发展基础进一步夯实:营销员月均人力注4达到41.5万人,同比增长29.7%,队伍结构持续优化。

产险业务坚持承保盈利,追求可持续发展,实现扭亏为盈。上半年,我们注重提质增效,在业务品质、理赔管控、费用管理方面三管齐下,实现综合成本率99.4%,较2014年全年水平下降4.4个百分点。我们着力加强新渠道建设,上半年太保产险车险电网销及交叉销售的业务收入同比增速达到14.7%,高于整体业务增速,在车险业务中占比达28.6%,同比上升3.6个百分点。我们把握新“国十条”的政策机遇,加快了农险、政策型责任险、信用保证保险及互联网业务等新领域的发展。与此同时,我们也清醒地认识到,产险业务基础还不稳,并面临诸多挑战:上半年虽然实现承保盈利,但成果尚不稳固;保费增速明显放缓,创新发展能力亟待加强。未来我们将持续推进创新转型,加快新渠道、新领域发展,进一步增强发展后劲。

资产管理业务方面,进一步完善市场化的委托受托机制,实现了投资收益大幅提升。上半年集团投资资产年化净值增长率达8.0%,同比提升2.7个百分点。上半年,面对股票市场的大幅波动,我们恪守价值投资理念,保持定力,既守住风险底线,又取得了较好的投资业绩,权益类资产总投资收益大幅增加,推动集团投资资产年化总投资收益率同比上升2.2个百分点,达到6.6%。在坚持服务保险主业的同时,公司持续拓展第三方管理业务。资产管理公司和长江养老以产品创新为抓手,努力提升市场化资产管理水平,管理资产规模快速增长。截至上半年末,集团管理资产达到10,589.23亿元,较上年末增长16.3%,其中:第三方管理资产2,169.17亿元,较上年末增长45.9%,第三方资产管理费收入注4达到2.79亿元,同比增长74.4%。

企业的本质和使命是通过产品和服务实现价值创造,这种价值创造必须具有可持续性。基于此,我们推进“以客户需求为导向”的转型发展,一方面聚焦市场策略的执行,加快价值增长;一方面实施转型项目,培育能力,夯实价值可持续增长的基础。目前,18个转型创新项目已与业务发展逐步融合,呈现积极效应。

个人客户经营模式初步形成,促进公司价值增长能力持续提升,按客群形成精准销售能力。上半年,我们向超过55万车险客户推送寿险产品,提供更全面的保险保障解决方案;约63万只有一张保单的客户实现加保保费96.4亿元。同时,围绕客户生命周期,针对客户高额意外保障需求和中老年客户的重大疾病保障需求,我们创新推出“安行宝”和“银发安康”产品,助力打造客户获取和加保的双轮驱动:上半年寿险个人业务老客户加保保费同比增长55.2%,获取新客户140万人,同比增长41.4%。

应用新技术,支持效率提升,优化投入产出。我们以改善客户界面、推动线上线下融合发展为目标,持续推进智能互联网平台功能完善。通过营销员、门店、自媒体等接触渠道,客户可便捷体验车险、寿险业务办理、保单查询,理赔报案与进度查询等服务。截至2015年上半年,在线商城累计注册用户数达631万,服务客户561万人次;微信服务号粉丝数达368万,其中通过用户绑定享受更全面服务客户数超过200万。同时,我们开发并推广“神行太保”、“财富U保”、“车E保”等销售支持工具,上半年出单数量达221万件;创新“移动保全”、“微回访”等服务管理工具,提升服务客户的效率,上半年“移动保全”服务量达281万笔,占总体寿险保全服务量的30%,正在替代柜面等传统服务渠道。

描绘客户脸谱,关注客户需求,形成产品服务创新的工作机制。基于集中的数据中心建设与近两年治理形成的高质量客户数据等成果,2015年上半年,全国79家产寿险分公司均已完成了当地客户的脸谱绘制和分析,把握客户需求和行为变化,形成多项精准的产品服务举措建议,不少举措将在全国范围内付诸实施。比如,为提升车险电销客户服务体验,公司将安排专人进行送单等上门服务,在节省快递成本的同时,深化客户关系;我们选定客户最需要的道路救援服务,将“一键救援”的服务功能植入微信、APP等手机端,以提升客户与我们的互动。

2014年,我们完善保险主业布局,迎来了四个新伙伴。2015年上半年,这些新的板块加快融合发展,协同效应初步显现。太保安联健康险公司与产、寿险公司实现渠道共享,试水中高端医疗险产品,同时在移动互联应用以及健康产业链整合方面进行了有益探索。长江养老依托集团资源,加快推进全国布局,并提升养老资产管理能力,初步形成了差异化竞争优势。安信农保积极推进与太保产险的融合发展,加快价格保险、指数保险等产品创新,拓展全国市场。太保养老投资公司积极探索都市养老社区服务模式,第一家位于上海市中心的专业老年养护机构已正式成立。

展望下半年,新“国十条”背景下,中国保险行业正积聚着新的增长动力,我们将抓住健康险、养老险、农险等新业务领域的重要发展机遇,同时顺应新技术潮流,强化传统保险业务与移动互联技术的融合。寿险业务将进一步巩固大个险发展格局,持续提升价值创造能力;产险业务将坚持承保盈利,进一步加快新渠道和新业务领域发展;资产管理业务将继续坚持资产负债管理原则,并着力提升市场化条件下的投资能力。当前,转型发展棋至中盘,我们将不忘初心,更加坚定地把握客户导向的转型方向,进一步增强公司可持续发展的后劲,回报股东、客户、社会和员工。

董事长:高国富

中国太平洋保险(集团)股份有限公司　董事会

二〇一五年八月二十八日

注:

1、以中国会计准则数据填列。

2、以归属于本公司股东的数据填列。

3、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。

4、去年同期数据已重述。

公司荣誉

■中国太保连续第五次入选美国《财富》杂志世界500强,2015年位列第328位,上升56位

■中国太保连续第五次入选《福布斯》杂志全球企业2000强,2015年位列第173位,大幅提升54位

■中国太保入选Interbrand“2015年最佳中国品牌价值排行榜”,品牌价值为241.39亿元

3.2经营业绩

会计数据和业务数据摘要

一、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	2015年1-6月	2014年1-6月	本报告期比上年同期增减(%)
营业收入	134,514	114,145	17.8
利润总额	15,581	9,179	69.7
净利润注	11,295	6,848	64.9
扣除非经常性损益的净利润注	11,287	6,801	66.0
经营活动产生的现金流量净额	13,457	23,948	(43.8)
	2015年6月30日	2014年12月31日	本期末比上年末增减(%)
总资产	911,685	825,100	10.5
股东权益注	128,600	117,131	9.8

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	2015年1-6月	2014年1-6月	本报告期比上年同期增减(%)
基本每股收益注	1.25	0.76	64.9
扣除非经常性损益后的基本每股收益注	1.25	0.75	66.0
稀释每股收益注	1.25	0.76	64.9
加权平均净资产收益率(%)注	9.1	6.6	2.5pt
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率(%)注	9.1	6.5	2.6pt
每股经营活动产生的现金流量净额	1.48	2.64	(43.8)
	2015年6月30日	2014年12月31日	本期末比上年末增减(%)
每股净资产注	14.19	12.93	9.8

注:以归属于本公司股东的数据填列。

二、非经常性损益项目和金额

单位:人民币百万元

非经常性损益项目	2015年1-6月
非流动性资产处置收益	5
计入当期损益的政府补助	7
非经常性损益的所得税影响数额	(4)
合计	8

三、其他主要财务、监管指标

单位:人民币百万元

指标	2015年6月30日/2015年1-6月	2014年12月31日/2014年1-6月
集团合并		
投资资产注1	842,006	761,886
投资收益率(%)注2	6.6	4.4
太保寿险		
已赚保费	61,136	58,933
已赚保费增长率(%)	3.7	6.9
赔付支出净额	14,106	6,652
退保率(%)注3	3.1	3.3
太保产险		
已赚保费	40,723	36,501
已赚保费增长率(%)	11.6	12.5
赔付支出净额	23,075	21,504
未到期责任准备金	38,615	37,297
未决赔款准备金	33,141	30,168
综合成本率(%)注4	99.5	99.5
综合赔付率(%)注5	64.9	63.8

注:

1、投资资产包括货币资金等。

2、投资收益率(年化)=(投资收益+公允价值变动损益+投资性房地产租金收入-计提投资资产减值准备-卖出回购业务利息支出)/平均投资资产,投资收益率未考虑汇兑损益影响,将投资收益中的固定息投资利息收入及投资性房地产租金收入年化考虑,平均投资资产参考Modified Dietz方法的原则计算。

3、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)。

4、综合成本率=(赔付支出-摊回赔付支出+提取保险责任准备金-摊回保险责任准备金+分保费用+保险业务营业税金及附加+手续费及佣金支出+保险业务相关的业务及管理费-摊回分保费用+提取保费准备金+记录在资产减值损失中的计提/(转回)应收款项的坏帐准备)/已赚保费。

5、综合赔付率=(赔付支出-摊回赔付支出+提取保险责任准备金-摊回保险责任准备金+提取保费准备金)/已赚保费。

四、境内外会计准则差异说明

本公司按照中国会计准则编制的合并财务报表及按照香港财务报告准则编制的合并财务报表中列示的截至2015年6月30日和2014年6月30日止6个月期间的净利润以及于2015年6月30日和2014年12月31日的股东权益并无差异。

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,不断完善保险产业链布局,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;通过太保在线的互联网平台(www.ecpic.com.cn)提供人寿及财产保险产品和服务;通过太保养老投资从事养老产业投资与建设、运营与管理业务等。

业绩概述

一、经营业绩

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,公司价值持续增长,财务结果表现良好。

上半年主要受益于投资收益的大幅增加,集团实现净利润注1112.95亿元,同比增长64.9%;每股收益注11.25元,同比增长64.9%;加权平均净资产收益率注19.1%,同比提升2.5个百分点。太保寿险上半年实现新业务价值72.27亿元,同比增长38.2%。太保产险承保扭亏为盈,综合成本率为99.5%。集团内含价值1,938.66亿元,较上年末增长13.2%;集团有效业务价值注2841.52亿元,较上年末增长13.6%。

寿险大个险格局初步形成,推动新业务价值持续增长、客户经营模式初步建立

●寿险上半年新业务价值72.27亿元,同比增长38.2%。个人业务收入519.13亿元,同比增长24.2%,占比从去年同期的69.4%上升至83.1%;其中,个人业务新保业务收入150.50亿元,同比增长33.6%,在新保中的占比从去年同期的50.6%上升至74.4%;个人业务新业务价值68.67亿元,同比增长45.1%,占比达到95.0%,同比提升4.5个百分点。

●形成老客户加保和新客户获取的双轮驱动能力,上半年寿险个人业务老客户加保保费同比增长55.2%,获取新客户140万人,同比增长41.4%。

产险承保扭亏为盈、推进可持续创新发展,新渠道呈现良好发展态势

●财产保险业务注3综合成本率99.4%,较2014年全年下降了4.4个百分点。其中,太保产险综合成本率99.5%,较2014年全年水平下降4.3个百分点;车险综合成本率98.4%,较2014年全年下降了3.6个百分点;非车险综合成本率104.9%,较2014年全年下降了7.7个百分点。

●太保产险实现保险业务收入483.80亿元,同比增长0.4%,其中新渠道呈现成本优、增速快的良好态势,上半年车险实现电网销及交叉销售业务收入104.90亿元,同比增长14.7%,占车险业务收入的28.6%,同比上升3.6个百分点。

资产管理业务投资收益大幅提升、第三方管理资产持续增加

●集团投资资产实现总投资收益317.99亿元,同比增长121.1%,年化总投资收益率达到6.6%,同比提升2.2个百分点;年化净投资收益率达到4.9%,与去年持平;年化净值增长率达到8.0%,同比上升2.7个百分点。

●集团管理资产达10,589.23亿元,较上年末增长16.3%,其中,第三方资产管理业务管理规模达2,169.17亿元,较上年末增长45.9%;第三方资产管理费收入注4达到2.79亿元,同比增长74.4%。

注:

1、以归属于本公司股东的数据填列。

2、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。

3、财产保险业务包括太保产险及太保香港。

4、去年同期数据已重述。

二、主要指标

单位:人民币百万元

指标	2015年6月30日/2015年1-6月	2014年12月31日/2014年1-6月	变动(%)
主要价值指标			
集团内含价值	193,866	171,294	13.2
有效业务价值注1	84,152	74,064	13.6
集团净资产注2	128,600	117,131	9.8
太保寿险上半年新业务价值	7,227	5,230	38.2
太保寿险新业务价值率(%)	31.2	21.0	10.2pt
太保产险综合成本率(%)	99.5	99.5	-
集团投资资产净值增长率(年化)(%)	8.0	5.3	2.7pt
主要业务指标			
保险业务收入	110,891	108,413	2.3
太保寿险	62,465	60,205	3.8
太保产险	48,380	48,165	0.4
市场占有率			
太保寿险(%)	6.6	7.8	(1.2pt)
太保产险(%)	11.3	12.6	(1.3pt)
集团客户数(千)注3	90,911	84,627	7.4
客均保单件数(件)	1.54	1.52	1.3
月均保险营销员(千名)注4	415	320	29.7
保险营销员每月人均首年保险业务收入(元)注4	5,928	5,720	3.6
总投资收益率(年化)(%)	6.6	4.4	2.2pt
净投资收益率(年化)(%)	4.9	4.9	-
第三方管理资产	216,917	148,656	45.9
太保资产第三方管理资产	138,992	89,841	54.7
长江养老投资管理资产	77,925	58,815	32.5
主要财务指标			
归属于母公司股东净利润	11,295	6,848	64.9
太保寿险	6,467	4,914	31.6
太保产险	3,268	1,474	121.7
偿付能力充足率(%)			
太保集团	295	280	15pt
太保寿险	225	218	7pt
太保产险	201	177	24pt

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。

4、去年同期数据已重述。

人寿保险业务

2015年上半年,太保寿险坚持价值可持续增长理念,继续深化“聚焦营销、聚焦期缴”的发展策略,大个险格局初步确立,价值增长方式实现根本转变。上半年新业务价值72.27亿元,同比增长38.2%;新业务价值率31.2%,同比提升10.2个百分点。

一、业务分析

2015年上半年,太保寿险坚持价值可持续增长理念,继续深化“聚焦营销、聚焦期缴”的发展策略,在实现新业务价值较快增长的同时,新业务价值率大幅提升。上半年实现寿险业务收入624.65亿元,同比增长3.8%。其中,新保业务收入202.16亿元,同比下降9.3%;续期业务收入422.49亿元,同比增长11.4%。上半年新业务价值72.27亿元,同比增长38.2%;新业务价值率31.2%,同比提升10.2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	2015年	2014年	同比(%)
个人业务			
保险业务收入	51,913	41,803	24.2
新保业务	15,050	11,264	33.6
期缴	14,482	10,645	36.0
趸缴	568	619	(8.2)
续期业务	36,863	30,539	20.7
法人渠道业务			
保险业务收入	10,552	18,402	(42.7)
新保业务	5,166	11,013	(53.1)
期缴	829	911	(9.0)
趸缴	4,337	10,102	(57.1)
续期业务	5,386	7,389	(27.1)
合计	62,465	60,205	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团体法人客户、兼业代理渠道以及政府合作项目。

1、个人业务

上半年本公司个人业务实现保险业务收入519.13亿元,同比增长24.2%,在寿险业务收入中的占比达到83.1%。其中新保业务收入为150.50亿元,同比增长33.6%;续期业务收入368.63亿元,同比增长20.7%。

本公司个人业务坚持人力健康发展和产能持续提升,在人力增募方面加强选才导向,提升增员质量,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,围绕客户需求不断创新产品,推动新客户获取和老客户加保;同时不断夯实营销员基础管理,强化培训工作,积极运用移动互联等新技术强化中后台对销售一线的支持,全面提升营销员的销售能力。2015年上半年人力结构改善效果良好,月均人力达到41.5万人,同比增长29.7%,健康人力和绩优人力占比持续提升;营销员每月人均首年保险业务收入5,928元,同比增长3.6%。未来公司将进一步巩固大个险发展格局,以提升营销员留存率为抓手,夯实大个险发展基础,持续提升价值创造能力。

截至6月30日止6个月	2015年	2014年	同比(%)
月均保险营销员(千名)	415	320	29.7
保险营销员每月人均首年保险业务收入(元)	5,928	5,720	3.6
保险营销员每月人均寿险新保长险件数(件)	1.65	1.23	34.1

注:去年同期数据已重述。

2、法人渠道业务

上半年本公司法人渠道重点围绕团体法人客户、兼业代理渠道以及政府合作项目三大业务领域,继续加快转型发展。由于公司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105.52亿元,同比下降42.7%,其中新保业务收入51.66亿元,同比下降53.1%,续期业务收入53.86亿元,同比下降27.1%。

兼业代理渠道方面,公司加快银保业务的转型发展,明确新形势下客群定位,持续提升效益;团体法人客户方面,公司紧抓健康险税优政策契机,加大优质法人客户积累;政府合作项目方面,公司积极参与大病保险,持续扩大服务领域,截至2015年上半年末,公司已在11个省市区域实施了合作项目。

(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	2015年	2014年	同比(%)
保险业务收入	62,465	60,205	3.8
传统型保险	11,422	14,208	(19.6)
分红型保险	47,005	42,477	10.7
万能型保险	20	22	(9.1)
短期意外与健康保险	4,018	3,498	14.9

本公司始终坚持风险保障型和长期储蓄型业务为主的产品导向。上半年进一步优化业务结构,实现传统型保险业务收入114.22亿元,同比下降19.6%;分红型保险业务收入470.05亿元,同比增长10.7%;短期意外与健康保险业务收入40.18亿元,同比增长14.9%。

(三)保单继续率

截至6月30日止6个月	2015年	2014年	同比
个人寿险客户13个月保单继续率(%)注1	90.9	90.6	0.3pt
个人寿险客户25个月保单继续率(%)注2	86.7	86.4	0.3pt

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,个人寿险客户13个月及25个月保单继续率同比均上升0.3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	2015年	2014年	同比(%)
保险业务收入	62,465	60,205	3.8
江苏	6,829	6,676	2.3
河南	6,024	5,416	11.2
山东	5,155	4,707	9.5
浙江	4,374	4,139	5.7
广东	4,190	4,414	(5.1)
河北	3,746	3,400	10.2
山西	3,157	2,837	11.3
湖北	2,829	2,839	(0.4)
北京	2,441	2,325	5.0
黑龙江	1,961	1,631	20.2
小计	40,706	38,384	6.0
其他地区	21,759	21,821	(0.3)

二、财务分析

单位:人民币百万元

截至6月30日止6个月	2015年	2014年	同比(%)
已赚保费	61,136	58,933	3.7
投资收益注1	23,805	14,865	60.1
汇兑损益	-	8	(100.0)
其他业务收入	524	421	24.5
营业收入	85,465	74,227	15.1
退保金	(17,137)	(16,300)	5.1
赔付支出	(14,429)	(6,928)	108.3
减:摊回赔付支出	323	275	17.5
提取保险责任准备金净额	(24,818)	(25,478)	(2.6)
手续费及佣金支出	(8,215)	(6,212)	32.2
业务及管理费	(5,296)	(5,061)	4.6
其他支出注2	(7,002)	(8,178)	(14.4)
营业支出	(76,574)	(67,882)	12.8
营业利润	8,891	6,345	40.1
营业外收支净额	2	32	(93.8)
所得税	(2,426)	(1,463)	65.8
净利润	6,467	4,914	31.6

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238.05亿元,同比增长60.1%。主要是证券买卖价差收入增加。

退保金。上半年为171.37亿元,同比增长5.1%,平稳可控。

赔付支出。上半年为144.29亿元,同比增加108.3%,主要是满期及生存给付增长较快。

单位:人民币百万元

截至6月30日止6个月	2015年	2014年	同比(%)
赔付支出	14,429	6,928	108.3
传统型保险	3,590	3,071	16.9
分红型保险	9,726	2,889	236.7
万能型保险	10	13	(23.1)
短期意外与健康保险	1,103	955	15.5
赔付支出	14,429	6,928	108.3
赔款支出	1,103	955	15.5
满期及生存给付	7,909	1,420	457.0
年金给付	4,021	3,435	17.1
死伤医疗给付	1,396	1,118	24.9

手续费及佣金支出。上半年为82.15亿元,同比增长32.2%,主要是个人业务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	2015年	2014年	同比(%)
手续费及佣金支出	8,215	6,212	32.2
传统型保险	1,704	917	85.8
分红型保险	5,718	4,553	25.6
万能型保险	-	-	/
短期意外与健康保险	793	742	6.9

业务及管理费。上半年为52.96亿元,同比增长4.6%,主要是由于业务增长。

其他支出。上半年为70.02亿元,同比下降14.4%,主要是由于投资资产减值减少。

综合上述原因,2015年上半年太保寿险实现净利润64.67亿元。

财产保险业务

2015年上半年,公司秉承“坚持承保盈利,实现可持续发展”的经营战略,上半年重回承保盈利区间,综合成本率为99.4%,较2014年全年的103.8%下降了4.4个百分点;实现财产保险业务收入484.23亿元,同比增长0.4%。未来公司将在稳定上半年盈利成果的基础上,适度加快业务发展速度,进一步加快车险新渠道发展,培育非车险创新业务领域,并积极布局新技术应用和汽车产业链,追求可持续发展。

一、太保产险

(一)业务分析

2015年上半年,太保产险实现产险业务收入483.80亿元,同比增长0.4%;得益于风险选择、理赔管控和费用管理的优化,综合成本率为99.5%,较2014年全年水平下降4.3个百分点。

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	2015年	2014年	同比(%)
保险业务收入	48,380	48,165	0.4
机动车辆险	36,620	36,524	0.3
交强险	8,005	8,026	(0.3)
商业车险	28,615	28,498	0.4
非机动车辆险	11,760	11,641	1.0
企财险	3,336	3,566	(6.4)
责任险	2,171	2,048	6.0
意外险	1,362	1,428	(4.6)
货运险	1,077	1,085	(0.7)
其他	3,814	3,514	8.5

(1)机动车辆险

上半年实现车险业务收入366.20亿元,同比增长0.3%。受益于承保质量的改善和理赔管理力度的加强,综合成本率达到98.4%,较2014年全年的102.0%下降了3.6个百分点。

2015年上半年,太保产险实施车险差异化渠道经营策略,加快新渠道发展,主动剔除劣质业务,加强理赔集约化管理,车险业务品质呈改善趋势,索赔频率明显下降,个人商业车险出险0-1次的续保保单数量占比同比提升2.6个百分点。

未来,太保产险将继续加强车险分渠道专业化、差异化经营,加强生命力强、可持续发展的渠道发展,严格管控高成本渠道,重点加强电网销、车商和交叉销售渠道的发展;进一步优化业务结构,在增优剔劣的基础上,持续优化线上业务和线下业务、个人业务和法人业务的结构;优化理赔集约化管理体系,完善风险定价体系,加强大数据应用,提高基于客户细分的风险管理能力,建立分渠道定价机制。

(2)非机动车辆险

上半年实现非车险业务收入117.60亿元,同比增长1.0%,受到市场竞争加剧、保费充足率下降等因素影响,非车险综合成本率达104.9%,但较2014年全年的112.6%下降了7.7个百分点。

2015年上半年,太保产险紧紧抓住新“国十条”带来的机遇,积极培育非车险创新发展能力,通过客群、行业、产品、区域维度培育竞争优势,洞见客户需求创新产品,实现中小企业业务领域的领先发展;积极推动政策型责任险、信用保证保险、互联网业务等新业务领域发展,优化非车险业务结构;把握农险经营资格开放的政策机遇,扩大优势省份市场份额,融合安信农保,加快产品创新步伐和推广力度,引入卫星遥感、GPS等新技术,提高承保、查勘效率,形成后发优势。

未来,太保产险将继续巩固业务结构调整成效,积极推动政策型责任险、信用保证保险、互联网业务等新业务领域的发展速度;加强理赔后端关键薄弱环节管控;进一步强化重大客户发展力度,深入挖掘中小微客户市场潜力。

(3)主要险种经营信息

单位:人民币百万元

截至2015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	36,620	5,905,219	21,711	50,614	536	98.4
企财险	3,321	6,888,503	1,233	6,138	(132)	107.6
责任险	2,168	3,779,162	932	3,846	(254)	117.8
意外险	1,362	13,844,325	592	2,218	(103)	108.0
货运险	1,072	3,076,987	485	864	96	86.0

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	2015年	2014年	同比(%)
保险业务收入	48,380	48,165	0.4
直销渠道	8,010	8,066	(0.7)
代理渠道	25,506	26,110	(2.3)
经纪渠道	4,058	4,521	(10.2)
电网销及交叉销售	10,806	9,468	14.1

2015年上半年,太保产险持续加强新渠道建设,提升电网销的获客能力和价值贡献,实现电网销业务收入87.72亿元,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20.34亿元,同比增长9.9%;电网销及交叉销售收入占太保产险业务收入的22.3%,同比上升2.6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6月30日止6个月	2015年	2014年	同比(%)
保险业务收入	48,380	48,165	0.4
广东	6,337	6,582	(3.7)
江苏	5,815	5,757	1.0
浙江	4,672	4,532	3.1
上海	4,015	3,737	7.4
山东	2,992	3,248	(7.9)
北京	2,602	2,606	(0.2)
重庆	1,802	1,388	29.8
福建	1,542	1,553	(0.7)
四川	1,508	1,618	(6.8)
贵州	1,413	1,196	18.1
小计	32,698	32,217	1.5
其他地区	15,682	15,948	(1.7)

(二)财务分析

单位:人民币百万元

截至6月30日止6个月	2015年	2014年	同比(%)
已赚保费	40,723	36,501	11.6
投资收益注1	4,433	1,982	123.7
汇兑损益	(2)	13	(115.4)
其他业务收入	136	126	7.9
营业收入	45,290	38,622	17.3
赔付支出	(26,404)	(25,348)	4.2
减:摊回赔付支出	3,329	3,844	(13.4)
提取保险责任准备金净额	(3,347)	(1,775)	88.6
提取保费准备金	(21)	(10)	110.0
手续费支出	(5,439)	(5,022)	8.3
业务及管理费	(7,652)	(7,565)	1.2
其他支出注2	(1,391)	(735)	89.3
营业支出	(40,925)	(36,611)	11.8
营业利润	4,365	2,011	117.1
营业外收支净额	2	19	(89.5)
所得税	(1,099)	(556)	97.7
净利润	3,268	1,474	121.7

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。上半年为44.33亿元,同比增长123.7%,主要是证券买卖价差收入增加所致。

赔付支出。上半年为264.04亿元,同比增长4.2%,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	2015年	2014年	同比(%)
赔付支出	26,404	25,348	4.2
机动车辆险	21,711	20,802	4.4
非机动车辆险	4,693	4,546	3.2

手续费支出。上半年为54.39亿元,同比增长8.3%。手续费占保险业务收入的比例从2014年上半年的10.4%上升到11.2%,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	2015年	2014年	同比(%)
手续费支出	5,439	5,022	8.3
机动车辆险	4,020	3,547	13.3
非机动车辆险	1,419	1,475	(3.8)

业务及管理费。上半年为76.52亿元,同比增长1.2%。业务及管理费占保险业务收入的比例同比上升0.1个百分点。

综合上述原因,2015年上半年太保产险实现净利润32.68亿元。

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2015年6月30日,太保香港总资产8.07亿元,净资产3.29亿元,上半年保险业务收入2.23亿元,综合成本率85.9%,同比下降3.8个百分点,净利润0.40亿元。

资产管理业务

本公司资产管理业务立足服务保险主业,坚持资产负债管理原则,进一步完善投资资产受托委托机制,同时大力拓展市场化的第三方资产管理业务。截至2015年上半年末,集团管理资产达到10,589.23亿元,较上年末增长16.3%。集团投资资产投资收益大幅提升,上半年实现总投资收益317.99亿元,同比增长121.1%;年化总投资收益率6.6%,年化净值增长率8.0%。

一、集团管理资产

截至2015年上半年末,集团管理资产达到10,589.23亿元,较上年末增长16.3%,其中:集团投资资产8,420.06亿元,较上年末增长10.5%,第三方管理资产2,169.17亿元,较上年末增长45.9%,第三方资产管理业务收入注达到2.79亿元,同比增长74.4%。

单位:人民币百万元

	2015年6月30日	2014年12月31日	较上年末变化(%)
集团管理资产	1,058,923	910,542	16.3
集团投资资产	842,006	761,886	10.5
第三方管理资产	216,917	148,656	45.9
太保资产第三方管理资产	138,992	89,841	54.7
长江养老投资管理资产	77,925	58,815	32.5

注:去年同期数据已重述。

二、集团投资资产

2015年上半年,国内经济增长稳中趋缓。股票市场波动较大,固定收益类资产的收益率整体下行。本公司积极应对股票市场变化,及时调整仓位,通过主动操作降低权益市场波动造成的影响。与此同时,适当增加信用产品配置,并通过新股基金、优先股、分级基金A端等“类固定收益”产品积极提高整体投资收益率。

(一)集团合并投资组合

单位:人民币百万元

	2015年6月30日	占比(%)	较上年末占比变化(pt)	较上年末金额变化(%)
投资资产(合计)	842,006	100.0	-	10.5
按投资对象分				
固定收益类	694,714	82.5	(4.2)	5.1
-债券投资	425,098	50.5	(4.7)	1.1
-定期存款	175,670	20.8	(0.9)	6.1
-债权投资计划	50,420	6.0	(0.3)	6.0
-理财产品注1	22,040	2.6	1.4	133.2
-优先股	600	0.1	0.1	/
-其他固定收益投资注2	20,886	2.5	0.2	17.1
权益投资类	122,226	14.5	3.9	51.7
-基金注3	51,456	6.1	1.7	54.0
-股票	35,990	4.3	0.5	23.9
-理财产品注1	19,770	2.3	1.3	163.2
-优先股	1,400	0.2	0.2	/
-其他权益投资注4	13,610	1.6	0.2	28.2
投资性房地产	6,454	0.8	(0.1)	(1.7)
现金及现金等价物	18,612	2.2	0.4	32.5
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	23,874	2.9	0.6	34.4
可供出售金融资产	206,155	24.5	2.6	23.7
持有至到期投资	313,564	37.2	(3.8)	0.5
长期股权投资	299	-	-	13.3
贷款及其他注5	298,114	35.4	0.6	12.4

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2015年6月30日和2014年12月31日分别为149.02亿元及174.53亿元。

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。

1、按投资对象分

2015年上半年,本公司新增固定收益类资产投资340.15亿元,债券投资及定期存款总额上升,较上年末分别增长1.1%和6.1%;债权计划投资总额较上年末增长6.0%;固定收益类理财产品总额较上年末增长133.2%。本公司权益类资产占比14.5%,较上年末上升3.9个百分点。上半年新增固定收益类资产主要配置于信用等级较高的品种,信用风险总体可控。

公司投资的非标资产主要包括商业银行理财产品、银行业金融机构信贷资产支持证券、信托公司集合资金信托计划、证券公司专项资产管理计划、保险资产管理公司基础设施投资计划、不动产投资计划和项目资产支持计划等。截至上半年末,公司非标资产投资909.30亿元,较上年末增加41.1%,在投资资产中的占比达到10.8%。

近年来随着保险资金运用渠道的逐步拓宽,保险资金可投资的非标资产品种逐步增多。公司加强了对这些新投资品种的分析和研究,同时在制度建设、投资机制和风险管控等方面持续完善。对于非标资产的投资,公司的风险管理贯穿于产品初筛、投前评估和后续管理的全流程。公司投资的非标资产整体信用评级较高,截至2015年6月末,在具有外部信用评级的非标资产中,AAA级占比达96.3%,AA级及以上占比达3.7%。

2、按投资目的分

从投资目的来看,本公司投资资产主要分布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。以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产较上年末增长34.4%,主要原因是公司增加了交易类基金的配置;可供出售金融资产较上年末增长23.7%,主要原因是公司增加了权益类投资及投资资产浮盈增加。

(二)投资收益

2015年上半年,本公司实现总投资收益317.99亿元,同比增长121.1%;年化总投资收益率6.6%,同比提升2.2个百分点,主要是净投资收益上升、权益类资产的买卖价差大幅增加,以及上半年未计提投资资产减值准备的综合影响。

净投资收益197.59亿元,同比增长12.8%,主要是固定息投资利息收入增加所致。固定息投资利息收入同比增长13.3%;年化净投资收益率4.9%,与去年同期持平。

年化净值增长率8.0%,同比提升2.7个百分点,主要原因是总投资收益率的提升及可供出售金融资产浮盈增加。

1、集团合并

单位:人民币百万元

截至6月30日止6个月	2015年	2014年	同比(%)
固定息投资利息收入	17,821	15,726	13.3
权益投资资产分红收入	1,647	1,553	6.1
投资性房地产租金收入	291	245	18.8
净投资收益	19,759	17,524	12.8
证券买卖收益	11,592	134	8,550.7
公允价值变动收益	278	166	67.5
计提投资资产减值准备	-	(3,572)	(100.0)
其他收益注1	170	131	29.8
总投资收益	31,799	14,383	121.1
净投资收益率(年化)(%)注2	4.9	4.9	-
总投资收益率(年化)(%)注2	6.6	4.4	2.2pt
净值增长率(年化)(%)注2、3	8.0	5.3	2.7pt

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。

2、太保寿险

单位:人民币百万元

截至6月30日止6个月	2015年	2014年	同比(%)
净投资收益	16,433	14,657	12.1
净投资收益率(年化)(%)	4.9	5.0	(0.1pt)
总投资收益	23,971	11,560	107.4
总投资收益率(年化)(%)	6.1	4.4	1.7pt

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6月30日止6个月	2015年	2014年	同比(%)
净投资收益	2,283	1,950	17.1
净投资收益率(年化)(%)	5.0	4.8	0.2pt
总投资收益	4,433	1,965	125.6
总投资收益率(年化)(%)	7.5	4.8	2.7pt

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。

(三)集团合并总投资收益率

单位:百分比

截至6月30日止6个月	2015年	2014年	同比(pt)
总投资收益率(年化)	6.6	4.4	2.2
固定收益类注	5.4	5.3	0.1
权益投资类注	14.7	(2.2)	16.9
投资性房地产注	9.1	7.4	1.7
现金及现金等价物注	0.9	0.8	0.1

注:未考虑卖出回购的影响。

三、第三方管理资产

(一)太保资产第三方管理资产

太保资产聚焦产品创新,积极拓展第三方资产管理业务。截至2015年上半年末,太保资产第三方管理资产规模达到1,389.92亿元,较上年末增长54.7%;实现第三方管理费收入注1.61亿元,同比增长91.7%。2015年上半年,太保资产共发起设立了10个不同类型的债权投资计划,合计金额89.61亿元。太保资产的资产管理产品线继续完善,产品开发数量与种类行业领先,上半年新发行各类资产管理产品58只,产品种类覆盖现金管理、股票型、债券型、混合型、指数型、FOF型、存款型及创新型(含另类型和收益权型)等8大类,产品客户覆盖保险、银行和信托公司等金融机构和其他非金融机构。

(二)长江养老投资管理资产

2015年上半年,长江养老借助太保集团资源优势,在加快养老资产管理业务全国布局的同时,提升资产管理能力,创新产品服务,形成差异化竞争优势,成功推出公司首个个人养老保障产品,成功参与首批央企下属企业类员工持股计划。

截至2015年上半年末,长江养老投资管理资产达到779.25亿元,较上年末增长32.5%;受托管理资产达到568.19亿元,较上年末增长14.4%。

注:去年同期数据已重述。

专项分析

本专项分析包括:与公允价值计量相关的项目、合并报表中变化幅度超过30%的项目及原因、偿付能力等七项内容。

一、与公允价值计量相关的项目

单位:人民币百万元

	2015年6月30日	2014年12月31日	当期变动	公允价值变动对当期利润的影响金额注
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	23,874	17,764	6,110	278
可供出售金融资产	206,155	166,601	39,554	-
金融资产小计	230,029	184,365	45,664	278

注:可供出售金融资产公允价值变动对当期利润的影响为计提的资产减值准备。

二、合并报表中变化幅度超过30%的项目及原因

单位:人民币百万元

资产负债表项目	2015年6月30日	2014年12月31日	变动幅度(%)	主要变动原因
货币资金	16,900	11,220	50.6	时点因素
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	23,874	17,764	34.4	增加该类投资
买入返售金融资产	1,712	2,822	(39.3)	短期资金融出业务减少
应收保费	9,052	4,703	92.5	业务增长及时点因素
递延所得税资产	38	148	(74.3)	投资资产公允价值上升
其他资产	11,296	7,963	41.9	应收待结算投资款增加
卖出回购金融资产款	49,066	26,908	82.3	短期资金融入业务增加
预收保费	3,730	7,860	(52.5)	时点因素
应付手续费及佣金	3,602	2,199	63.8	业务增长及时点因素
应交税费	4,360	3,029	43.9	业务增长及盈利季节性变动因素
应付利息	621	366	69.7	应付次级债利息增加
递延所得税负债	3,189	1,628	95.9	投资资产公允价值上升
其他负债	20,045	8,879	125.8	应付待结算投资款及应付股利增加
其他综合收益	10,225	5,520	85.2	可供出售金融资产公允价值上升
利润表项目	2015年1-6月	2014年1-6月	变动幅度(%)	主要变动原因
分保费收入	131	42	211.9	分入业务增长
提取未到期责任准备金	(1,484)	(5,309)	(72.0)	自留保费增速下降
投资收益	31,230	17,544	78.0	利息收入、买卖价差收益增加
对联营企业和合营企业的投资收益	18	-	/	权益法核算2014年下半年新增联营企业
公允价值变动收益	278	166	67.5	交易性金融资产市值波动影响
汇兑(损失)收益	(3)	66	(104.5)	外币资产减少及汇率波动
摊回保险责任准备金	(79)	40	(297.5)	从再保人摊回的保险责任准备金增幅下降
提取保费准备金	(21)	(10)	110.0	业务增长
保单红利支出	(3,296)	(2,253)	46.3	业务增长
分保费用	(14)	(10)	40.0	分入业务增长
其他业务成本	(2,284)	(1,430)	59.7	保户投资款支出增加
计提资产减值准备	(137)	(3,730)	(96.3)	当期投资资产无需计提减值准备
营业外收支净额	12	65	(81.5)	营业外收入减少、营业外支出增加
所得税	(4,094)	(2,220)	84.4	应税利润增加

(下转B54版)