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

2018 年度报告摘要

一 重要提示

1 本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。

2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

3 未出席董事情况

未出席董事职务	未出席董事姓名	未出席董事的原因说明	被委托人姓名
董事	王他竽	因其他公务	孔庆伟
独立董事	白维	因其他公务	高善文

4 普华永道中天会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司2018年度经审计的按中国会计准则编制的母公司财务报表净利润为116.11亿元,根据《公司章程》及其他相关规定,公司2016年计提法定公积金后累计额已达到注册资本的50%,以后年度可以不再计提。在结转上年度未分配利润后,公司2018年末中国企业会计准则财务报表未分配利润为257.61亿元。

因此,公司2018年度利润分配以经审计的母公司财务报表数为基准,拟根据总股本90.62亿股,按每股1.00元(含税)进行年度现金股利分配,共计分配90.62亿元,剩余部分的未分配利润结转至2019年度。公司本年度不实施资本公积金转增股本。

现金股利分配后,太保集团偿付能力充足率由301%变为294%,仍保持较高水平,符合偿二代监管要求。

公司近三年未实施资本公积金转增股本。

上述利润分配方案尚待股东大会批准。

二 公司基本情况

1 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
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
办公地址	中国(上海)自由贸易试验区银城中路190号交银金融大厦南楼	中国(上海)自由贸易试验区银城中路190号交银金融大厦南楼
电话	021-58767282	021-58767282
电子信箱	ir@cpic.com.cn	ir@cpic.com.cn

2 报告期公司主要业务简介

本公司是中国领先的综合性保险集团,围绕保险产业链,通过旗下子公司提供各类风险保障、财富规划以及资产管理等产品和服务。

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、安信农险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及健康管理服务;通过太保资产开展保险资金运用以及第三方资产管理业务;通过长江养老从事养老金业务及相关资产管理业务;本公司还通过国联安基金开展公募基金管理业务。

2018年,全国保险业实现保费收入3.80万亿元,同比增长3.9%。其中,人身保险公司保费收入26,260.87亿元,同比增长0.8%;财产保险公司保费收入11,755.69亿元,同比增长11.5%。按原保费收入计算,太保寿险、太保产险分别为中国第三大人寿保险公司和第三大财产保险公司。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位:百万元　币种:人民币

	2018年末	2017年末	本年末比上年末增减(%)	2016年末
总资产	1,335,959	1,171,224	14.1	1,020,692
归属于上市公司股东的净资产	149,576	137,498	8.8	131,764

	2018年	2017年	本年比上年增减(%)	2016年
营业收入	354,363	319,809	10.8	267,037
归属于上市公司股东的净利润	18,019	14,662	22.9	12,057
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	18,084	14,472	25.0	12,064
经营活动产生的现金流量净额	89,449	86,051	3.9	63,137
基本每股收益(元/股)注	1.99	1.62	22.9	1.33
稀释每股收益(元/股)注	1.99	1.62	22.9	1.33
加权平均净资产收益率(%)注	12.6	10.9	增加1.7个百分点	9.1

注:以归属于本公司股东的数据填列。

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位:百万元　币种:人民币

	第一季度(1-3月份)	第二季度(4-6月份)	第三季度(7-9月份)	第四季度(10-12月份)
营业收入	124,438	80,256	85,121	64,548
归属于上市公司股东的净利润注	3,751	4,503	4,461	5,304
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润注	3,752	4,465	4,460	5,407
经营活动产生的现金流量净额	43,313	10,453	19,777	15,906

注:以归属于本公司股东的数据填列。

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

4 股本及股东情况

4.1 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10 名股东持股情况表

单位:股

截止报告期末普通股股东总数(户)	105,990
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	87,959

前10名股东持股情况

股东名称(全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
香港中央结算(代理人)有限公司	38,180	2,772,658,815	30.60	0	无	0	境外法人
申能(集团)有限公司	60,600,932	1,285,682,966	14.19	0		0	国有法人
华宝投资有限公司		1,284,277,846	14.17	0	无	0	国有法人
上海国有资产经营有限公司	66,421,606	490,522,220	5.41	0	无	0	国有法人
上海海烟投资管理有限公司		468,828,104	5.17	0	无	0	国有法人
中国证券金融股份有限公司	14,876,459	271,089,922	2.99	0	无	0	其他
上海久事(集团)有限公司		250,949,460	2.77	0	无	0	国有法人
中央汇金资产管理有限责任公司		110,741,200	1.22	0	无	0	国有法人
云南合和(集团)股份有限公司	-40,744,645	91,868,387	1.01	0	无	0	国有法人
香港中央结算有限公司	40,966,653	81,179,184	0.90	0	无	0	境外法人
上述股东关联关系或一致行动的说明	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。经本公司询问并经相关股东确认,除此之外,本公司未知上述股东存在其他关联关系或一致行动关系。						

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;A股股东性质为股东在中国证券登记结算有限公司上海分公司登记的账户性质。

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。

4、香港中央结算有限公司为沪港通股票的名义持有人。

5、本公司股东上海国有资产经营有限公司于2015年12月10日完成以所持本公司部分A股股票为标的发行可交换公司债券的发行工作,将其持有的预备用于交换的共计112,000,000股本公司A股股票及其孳息作为担保及信托财产,以中国国际金融有限公司名义持有,并以“上海国资—中金公司—15国资EB担保及信托财产专户”作为证券持有人登记在本公司证券持有人名册上。详情请参见本公司于2015年12月15日发布的《关于公司股东完成可交换公司债券发行及公司股东对持有的部分本公司A股股票办理担保及信托登记的公告》。

4.2 主要股东简介

本公司股权结构较为分散,公司主要股东的各个最终控制人都无法实际支配公司行为,因此本公司不存在控股股东,也不存在实际控制人。

截至报告期末,本公司的主要股东有:

1、华宝投资有限公司

华宝投资有限公司成立于1994年11月21日,法定代表人为李琦强,注册资本为93.69亿元。该公司经营范围为对冶金及相关行业的投资及投资管理、投资咨询、商务咨询服务(除经纪)、产权经纪,是中国宝武钢铁集团有限公司的全资子公司。

2、申能(集团)有限公司

申能(集团)有限公司成立于1996年11月18日,法定代表人为黄迪南,注册资本为100亿元。该公司经营范围为从事电力、能源基础产业的投资开发和管理,天然气资源的投资,城市燃气管网的投资,房地产、高科技产业投资管理,实业投资,资产经营,国内贸易(除专项规定)。

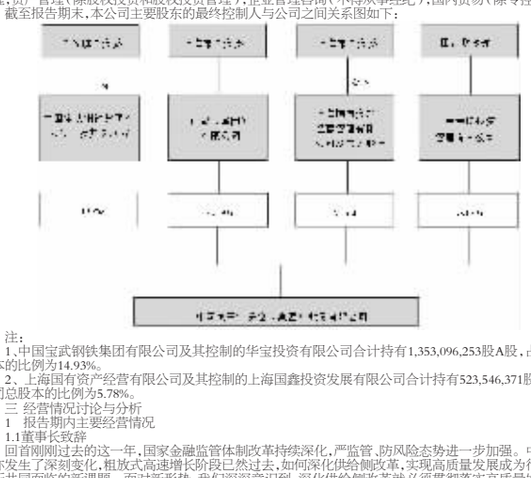
3、上海国有资产经营有限公司

上海国有资产经营有限公司成立于1999年9月24日,法定代表人为周磊,注册资本为55亿元。该公司经营范围为实业投资、资本运作、资产收购、包装和出让、企业和资产托管、债务重组、产权经纪、房地产中介、财务顾问、投资咨询及与经营范围相关的咨询服务,与资产经营、资本运作业务相关的担保。

4、上海海烟投资管理有限公司

上海海烟投资管理有限公司成立于2009年10月15日,法定代表人为陈宜民,注册资本为90亿元。该公司经营范围为实业投资(除股权投资和股权投资管理),投资管理(除股权投资和股权投资管理),工程项目管理,资产管理(除股权投资和股权投资管理),企业管理咨询(不得从事经纪),国内贸易(除专控)。

截至报告期末,本公司主要股东的最终控制人与公司之间关系图如下:



注:

1、中国宝武钢铁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523,546,371股A股,占公司总股本的比例为5.78%。

三 经营情况讨论与分析

1 报告期内主要经营情况

1.1 董事长致辞

回首刚刚过去的这一年,国家金融监管体制改革持续深化、严监管、防风险态势进一步加强。中国保险业亦发生了深刻变化,粗放式高速增长阶段已然过去,如何深化供给侧改革,实现高质量发展成为行业和公司所共同面临的新课题。面对新形势,我们深深意识到,深化供给侧改革就必须贯彻落实高质量发展新理念,切实以服务实体经济、服务人民生活为本,通过转型升级,找准服务重点,提升服务能级,实现新旧动能的深层次转换。

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,专注主业、做精专业,把功夫下到抓落实上、本领用到促发展上,用转型的“进”,实现了发展的“稳”。

综合实力进一步增强。集团保险业务收入首次突破三千亿大关,达到3,218.95亿元,同比增长14.3%;集团实现净利润[注1]180.19亿元,同比增长22.9%;截至2018年末,集团管理资产17,035.17亿元,较上年末增长20.1%;集团内含价值3,361.41亿元,较上年末增长17.5%;集团总客户数达到1.26亿,连续三年保持增量过千万。太保产、寿险连续两年同获保险公司服务最高评价AA级和经营最高评级A级,成为行业服务和经营的新标杆。公司连续八年上榜《财富》世界500强,2018年位列第220位,较上年大幅提升32位。

核心业务的关键质量指标表现良好。寿险业务节奏更为均衡,新业务价值增速逐季回升,在行业整体面临增长压力的情况下实现了全年1.5%的正增长,实属不易。同时业务结构优化,长期保障型业务占比持续提升,推动新业务价值率达到43.7%;盈利能力表现强劲,剩余边际余额达2,854.05亿元,较上年末增长25.0%。财产险业务[注2]品质持续改善,综合成本率98.4%,较去年同期下降0.3个百分点,车险、非车险综合成本率均呈同比改善态势。资产管理业务坚持稳健投资、价值投资、长期投资,坚持服务保险主业,实现净值增长率5.1%,同比上升0.3个百分点,投资业绩总体表现良好。

风险管控能力持续增强。我们启动集团一体化风险管控项目,健全风险管控体系,完善三道防线建设。公司偿付能力充足,2018年末集团、太保产险、太保寿险的综合偿付能力充足率分别达到301%、306%和261%。公司流动性良好,信用风险可控,在具有外部信用评级的非标资产中,AA+级及以上占比达99.9%,其中AAA级占比达95.2%。我们切实落实保险监管“1+4”系列文件要求,加强市场乱象整治,开展专项自查整改,强化案件责任追究,各项监管评价结果优良。

组织健康成为实现新一轮转型发展的有力保障。人才是推动企业实现可持续发展的第一战略资源。新时代开启新征程,我们的战略转型2.0提出“三最一引领”的目标和愿景,对人才工作也提出了新的要求——“让吃苦的人吃香,让实干的人实惠,让有为的人有位”。2018年,新一届董事会推动完成了上市近十年来集团总部首次组织架构改革。在新架构下,战略管理中心、协同发展中心、科技运营中心、投资管理中心、风险管理中心等九大中心定位更清晰、边界更明确、抓手更有效,“协同价值型”总部已初具雏形。以充满激情、富于创造、勇于担当作为转型2.0人才的重要标尺,通过引进外脑、内部公开选聘等市场化人才选拔机制,一大批年轻、专业人才已经走上了关键管理岗位。同时,公司积极推动建立业绩导向、市场对标的薪酬绩效管理机制,使各级管理层有压力、有动力、有激励、有约束。这些新变化,正在使我们的组织变得更健康、更高效,为实现新一轮转型发展提供了强有力的保障。

科技与协同加速推动发展新动能转换。我们持续强化科技支撑能力,创新项目多点开花。完成集团统一门户“太平洋保险”APP上线及运营,为向客户提供全生命周期综合保险服务和跨版块业务协同建立了基础。重点围绕客户足迹,积极推动数字化应用创新,人工智能保险顾问“阿尔法保险”访问量已突破650万人次;基于语音交互、图像识别等技术,“灵犀”系列机器人可实现多场景保险服务;“太好保”可针对司机不安全驾驶行为进行实时预警和有效管控,成为帮助客户“科技减损”的智能风控平台,同时也有效提升了公司团车业务品质管理水平。

作为一家拥有上亿存量客户、在保险主业链条上有着丰富布局的综合性保险集团,协同应该成为中国太保实现新发展的应有之义。2018年公司以“百个交叉销售示范基地”和“百家大客户生态圈”建设为切入口,让协同在集团有顶层设计、版块有指标牵引、基层有激励导向。个人客户方面,寿险营销员代理销售车险的佣金T+0结算制度全面推广,产险分公司总经理走进寿险营销员职场,因地制宜探索交叉销售差异化推动模式,2018年来自寿险营销员的车险交叉销售收入达到86.42亿元,同比增长14.3%;健康险公司积极研发短期医疗险产品,并与寿险长险组合,丰富完善客户保障计划,在寿险长险个人客户中的渗透率达到7.0%,同比提升了4.7个百分点。在团体客户方面,组建跨业务版块的一体化营销团队,全年与多个省级政府和大型企业集团签署战略合作协议,形成一系列综合解决方案范例。多版块、多部门协力推进,签出我国首张个人税延养老保险保单,全年实现试点地区市场份额领先,为全国推广积累经验。借助集团化优势,公司成为首届中国国际进口博览会唯一财产保险支持企业,为各国参展客商提供总保额350亿的全方位风险保障,用“有温度”的专业服务为进博会保驾护航。

健康养老正在成为公司服务外延拓展的新支撑。新一届董事会给予了养老产业更多的关注和支持,明确了新的养老产业五年发展规划。目前首个养老社区——成都国际颐养社区项目已经动工开建,上海、大理等地项目积极推进;“太保家园”养老示范体验中心已完成建设并即将开业。未来我们还将通过开发与养老社区入住及相关服务挂钩的保险产品,打造“专属保险产品+高端养老社区+优质专业服务”的新型业务模式,为中高端客户提供高品质的养老服务。公司积极拓展政保合作业务,服务民生保障,承办城乡大病、医保补充、长期护理等合作项目达177个,覆盖22个省(市、自治区)473个区县,惠及人群超过9,500万。

成绩来之不易,未来更为可期。长远来看,中国仍然是全球最具活力、发展潜力最大的保险市场,人民对美好生活的向往给保险行业发展提出了更高的要求。抓住未来发展机遇的唯一路径,就是扎扎实实推进转型升级。

2019年,将是我们转型的攻坚克难之年。高质量发展是一场马拉松,转型新征程进入途中跑,难走的从来都是上坡路,对此我们有清醒的认识。公司将继续围绕高质量发展主线,集中资源加快发展动能转换,尤其在重点转型事项上形成突破。以市场化激励约束机制为突破口,激发全体太保人的竞争活力;以产品服务创新供给为突破口,把握“形成强大国内市场”所带来的保险业务增量;以“太保服务”品牌建设为突破口,全面提升服务能级;以营销员产能和取入提升为突破口,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;以长三角地区为突破口,打造区域协同发展的典范;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体系建设。

“立志欲坚不欲锐,成功在久不在速”。转型,是一场硬仗,也必须是一场胜仗!新一届董事会将带领全司上下,以“稳”的举措、“破”的勇气、“追”的梦想、“实”的样子,脚踏实地、苦练内功,围绕“客户体验最佳、业务质量最优、风控能力最强”的转型目标,做努力奔跑的追梦人,用坚实的每一步打造出明天的“行业健康稳定发展的引领者”!

注:

1、以归属于本公司股东的数据填列。

2、财产险业务包括太保产险、安信农险及太保香港。

1.2 公司业务概要

一、合并报表中变化幅度超过30%的主要项目及原因

单位:人民币百万元

资产负债表项目	2018年12月31日	2017年12月31日	变动幅度(%)	主要变动原因
货币资金	15,323	11,660	31.4	时点因素
买入返售金融资产	23,095	17,126	34.9	短期资金融出业务增加及时点因素
应收保费	12,063	8,492	42.1	业务增长及时点因素
应收分保寿险责任准备金	1,884	1,360	38.5	分出业务增长
长期股权投资	17,472	5,271	231.5	股权投资增加
无形资产	2,886	1,545	86.8	新增子公司
商誉	1,357	962	41.1	新增子公司
递延所得税资产	2,379	1,742	36.6	投资资产公允价值下降
应交税费	9,246	6,629	39.5	业务增长
应付利息	585	309	89.3	应付债券利息增加
应付债券	13,985	3,999	249.7	发行资本补充债
其他负债	20,050	13,832	45.0	应付待结算投资款增加
其他综合损益	2,792	1,505	85.5	可供出售金融资产公允价值变动
利润表项目	2018年	2017年	变动幅度(%)	主要变动原因
分保费收入	1,558	2,307	(32.5)	业务变动
提取未到期责任准备金	(4,608)	(2,306)	99.8	业务增长
对联营企业和合营企业的投资收益	335	74	352.7	投资收益增加
公允价值变动(损失)/收益	(2,168)	1,443	(250.2)	交易性金融资产市值波动
摊回保险责任准备金	320	1,605	(80.1)	摊回赔付支出增加
计提资产减值准备	(1,102)	(713)	54.6	可供出售金融资产等减值准备增加
营业外支出	(350)	(107)	227.1	非常支出
所得税	(9,574)	(6,111)	56.7	应税利润增加
其他综合损益	1,282	(2,496)	(151.4)	可供出售金融资产公允价值变动

二、核心竞争力分析

本公司是中国领先的综合性保险集团,位列2018年公布的《财富》世界500强第220位。公司始终以客户需求为导向,专注保险主业,做精保险专业,创新保险产品和服务,提升客户体验,并致力于为股东创造可持续的价值与稳定的回报。

● 坚持保险姓保,公司经营风格稳健,走高质量发展道路;

● 专注保险主业,拥有涵盖人寿保险、财产保险、养老保险、健康保险、农业保险和资产管理的保险全牌照;

● 创造协同价值,形成协同发展的组织体系、绩效考核和推动激励等保障措施;

● 拥有经验丰富的管理团队及集约化的集团管理平台,形成各司其职、各负其责、协调运转、有效制衡的公司治理机制;

● 作为中国最知名的保险品牌之一,已建立覆盖全国的分销网络,拥有12,642万客户;

● 持续推进以客户需求为导向的战略转型,建立了客户脸谱绘制能力,寿险在客群细分基础上的产品创新能力持续提升,产险客户服务能力不断增强;

● 建立了资产负债管理机制,坚持稳健投资、价值投资、长期投资,增强约束负债成本的内生动力,基于负债特性的大类配置能力持续提升;

● 建立了行业领先的风险管理与内控体系,保障公司的持续健康发展;

拥有先进、可靠的信息技术系统,构建了企业级移动应用布局,具备领先的运营支持能力和新技术应用能力。

1.3 业绩概述

中国太保以客户需求为导向,专注保险主业,做精保险专业,着力推动高质量发展,本报告期内经营业绩表现良好,价值创造能力持续提升。

一、经营业绩

2018年,集团实现营业收入3,543.63亿元,其中保险业务收入3,218.95亿元,同比增长14.3%。集团净利润[注1]为180.19亿元,同比增长22.9%。集团内含价值3,361.41亿元,较上年末增长17.5%,其中集团有效业务价值[注2]1,668.16亿元,较上年末增长24.1%。寿险业务一年新业务价值271.20亿元,同比增长1.5%;新业务价值率43.7%,同比提升4.3个百分点。财产险业务[注3]综合成本率为98.4%,同比下降0.3个百分点。集团投资资产净值增长率达到5.1%,同比提升0.3个百分点。截至2018年末,集团客户数达12,642万,较去年末增长1,089万。

寿险新业务价值全年实现正增长,业务结构持续优化

● 新业务价值增速逐季回升,全年实现新业务价值271.20亿元,同比增长1.5%;

● 续期业务增速26.2%,推动全年保险业务收入同比增长15.3%,达到2,024.14亿元;

● 业务结构持续优化,长期保障型[注4]新业务首年年化保费达304.99亿元,同比增长7.7%,占比提升7.4个百分点达到49.1%,推动寿险业务剩余边际余额较上年末增长25.0%,达2,854.05亿元;同时,新业务价值率同比提升4.3个百分点,达43.7%。

财产险业务注3综合成本率持续改善,发展速度明显回升

● 财产险业务加强品质管控,综合成本率98.4%,同比下降0.3个百分点;其中综合赔付率56.3%,同比下降3.6个百分点,综合费用率42.1%,同比上升3.3个百分点;

● 业务发展速度明显回升,保险业务收入同比增长12.6%,达1,192.18亿元;其中非车险业务收入同比增长29.9%,占比提升3.5个百分点,达26.2%;

● 农险、责任险、个人贷款保证保险等新兴领域快速发展,综合成本率保持良好水平。其中农险实现原保费收入[注5]49.98亿元,市场份额快速提升。

坚持基于保险负债特性的资产配置,净值增长率稳中有升

● 集团管理资产达到17,035.17亿元,较上年末增长20.1%;其中,第三方管理资产[注6]规模达到4,702.95亿元,较上年末增长39.5%;

● 固定收益类投资占比83.1%,较上年末上升1.3个百分点;权益类投资占比12.5%,较上年末下降2.1个百分点,其中核心权益[注7]占比5.6%,较上年末下降1.8个百分点;

● 实现总投资收益率4.6%,同比下降0.8个百分点;净投资收益率4.9%,同比下降0.5个百分点;净值增长率5.1%,同比上升0.3个百分点。

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、财产险业务包括太保产险、安信农险及太保香港。

4、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。

5、指原保险保费收入,不含分保费收入。太保产险合并安信农险口径。

6、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。

7、包括股票和权益型基金。

二、主要指标

单位:人民币百万元

指标	2018年12月31日/2018年1-12月	2017年12月31日/2017年1-12月	同比(%)
主要价值指标			
集团内含价值	336,141	286,169	17.5
有效业务价值注1	166,816	134,414	24.1
集团净资产注2	149,576	137,498	8.8
太保寿险一年新业务价值	27,120	26,723	1.5
太保寿险新业务价值率(%)	43.7	39.4	4.3pt
太保产险综合成本率(%)	98.4	98.8	(0.4pt)
集团投资资产净值增长率(%)	5.1	4.8	0.3pt
主要业务指标			
保险业务收入	321,895	281,644	14.3
太保寿险	202,414	175,628	15.3
太保产险	117,808	104,614	12.6
集团客户数(千)注3	126,419	115,528	9.4
客均保单件数(件)	1.83	1.73	5.8
月均保险营销员(千名)	847	874	(3.1)
保险营销员每月人均首年佣金收入(元)注4	1,058	993	6.5
太保寿险退保率(%)	1.4	1.3	0.1pt
总投资收益率(%)	4.6	5.4	(0.8pt)
净投资收益率(%)	4.9	5.4	(0.5pt)
第三方管理资产注5	470,295	337,183	39.5
其中:太保资产第三方管理资产	177,891	147,179	20.9
长江养老投资管理资产	271,838	190,004	43.1
主要财务指标			
归属于母公司股东净利润	18,019	14,662	22.9
太保寿险	13,992	10,070	38.9
太保产险	3,484	3,743	(6.9)
基本每股收益(元)注2	1.99	1.62	22.9
每股净资产(元)注2	16.51	15.17	8.8
综合偿付能力充足率(%)			
太保集团	301	284	17pt
太保寿险	261	245	16pt
太保产险	306	267	39pt

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,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。

4、去年同期数据已重述。

5、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。

人身保险业务

2018年,太保寿险推动业务向均衡发展转变,新业务价值增速逐季回升,全年实现正增长,公司不断推进保障型产品创新,业务结构持续优化,新业务价值率进一步提升。太保安联健康险持续提高健康管理服务对集团客户的渗透率,实现了业务快速增长。

一、太保寿险

(一)业务分析

2018年,公司积极应对外部环境挑战,坚持“价值可持续增长”的经营理念、顺势而为、业务逐季改善,实现平稳发展,全年实现新业务价值271.20亿元,同比增长1.5%。得益于长期型坚持“聚焦期缴”战略,续期业务快速增长,推动保险业务收入同比增长15.3%,达2,024.14亿元。同时,公司坚持“保险姓保”,推动长期保障型业务新保占比持续提升,新业务价值率达43.7%,同比提升4.3个百分点。

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	2018年	2017年	同比(%)
个人客户业务	195,418	170,055	14.9
代理人渠道	182,693	154,195	18.5
新保业务	46,704	49,484	(5.6)
其中:期缴	42,515	47,083	(9.7)
续期业务	135,989	104,711	29.9
其他渠道注	12,725	15,860	(19.8)
团体客户业务	6,996	5,573	25.5
保险业务收入合计	202,414	175,628	15.3

注:个人客户其他渠道包括银保、电网销等。

(1)个人客户业务

2018年,本公司个人客户业务收入1,954.18亿元,同比增长14.9%。其中,代理人渠道的新保业务收入为467.04亿元,同比减少5.6%;续期业务收入1,359.89亿元,同比增长29.9%。代理人渠道在总保险业务收入中的占比为90.3%,同比提升了2.5个百分点。

本公司积极应对长期以来形成的新保业务季度间发展不均衡的挑战,在一季度负增长的不利局面下,采取强化保障型产品训练、加强业务节奏管控、创新产品服务、夯实基础管理等多项举措推动业务均衡发展,二、三、四季度新保增速明显回升。代理人核心队伍持续增长,月均健康人力和绩优人力分别为31.2万人和14.9万人,分别同比增长25.8%和14.6%;全年月均人力84.7万人,同比下降3.1%,截至12月末代理人总人力为84.2万人。

下一步,本公司将围绕转型2.0的愿景和目标,加快转型步伐,构建个人业务新增长模式。大力开展优质增员,持续提升人均产能,深化中心城市突破和强化科技赋能,提升客户经营能力,继续推动新保业务和新业务价值可持续增长。

截至12月31日止12个月	2018年	2017年	同比(%)
月均保险营销员(千名)	847	874	(3.1)
保险营销员每月人均首年佣金收入(元)注	1,058	993	6.5
保险营销员每月人均寿险新保长险件数(件)	1.64	1.68	(2.4)

注:去年同期数据已重述。

(2)团体客户业务

本公司聚焦健康养老业务领域,把握政府与企业两大客户入口,稳步提升民生保障覆盖能力,持续推进专业能力建设,初步形成健康管理布局。全年实现团体客户业务收入69.96亿元,同比增长25.5%。

2、按业务类型的分析

本公司坚持发展风险保障型和长期储蓄型业务。实现传统型保险业务收入702.30亿元,同比增长31.6%,其中长期健康型保险330.10亿元,同比增长59.9%;实现分红型保险业务收入1,179.52亿元,同比增长6.2%。本公司积极响应国家政策,大力推动税延养老业务发展,税延养老保险业务市场份额领先。

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2018年	2017年	同比(%)
保险业务收入	202,414	175,628	15.3
传统型保险	70,230	53,368	31.6
其中:长期健康型保险	33,010	20,650	59.9
分红型保险	117,952	111,117	6.2
万能型保险	94	57	64.9
税延养老保险	37	–	/
短期意外与健康保险	14,101	11,086	27.2

2018年太保寿险前五大产品信息

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月				
排名	产品名称	险种	保险业务收入	产品渠道
1	金佑人生终身寿险(分红型)A款(2014版)	分红险	18,142	个人客户业务
2	金佑人生终身寿险(分红型)A款(2017版)	分红险	8,099	个人客户业务
3	幸福相伴(尊享型)两全保险	传统险	7,235	个人客户业务
4	金诺人生重大疾病保险(2018版)	传统险	6,023	个人客户业务
5	东方红·满堂红年金保险(分红型)	分红险	5,897	个人客户业务

3、保单继续率

截至12月31日止12个月	2018年	2017年	同比
个人寿险客户13个月保单继续率(%)注1	92.9	93.4	(0.5pt)
个人寿险客户25个月保单继续率(%)注2	90.4	89.3	1.1pt

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。

本公司保单继续率整体保持在优良水平,个人寿险客户13个月继续率92.9%,25个月保单继续率90.4%。

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	2018年	2017年	同比(%)
保险业务收入	202,414	175,628	15.3
河南	22,662	18,428	23.0
江苏	20,801	18,178	14.4
山东	16,624	14,748	12.7
浙江	14,961	12,633	18.4
河北	12,029	10,284	17.0
广东	11,878	10,807	9.9
山西	9,126	8,167	11.7
湖北	8,728	7,468	16.9
黑龙江	8,288	6,888	20.3
四川	6,284	5,282	19.0
小计	131,381	112,883	16.4
其他地区	71,033	62,745	13.2

(二)财务分析

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2018年	2017年	同比(%)
已赚保费	197,897	172,345	14.8
投资收益注1	43,854	46,720	(6.1)
汇兑损益	23	(39)	(159.0)
其他业务收入	2,914	2,560	13.8
资产处置收益	8	168	(95.2)
其他收益	47	–	/
营业收入	244,743	221,754	10.4
退保金	(12,632)	(10,168)	24.2
赔付支出	(42,181)	(35,787)	17.9
减:摊回赔付支出	1,890	1,176	60.7
提取保险责任准备金净额	(105,390)	(102,185)	3.1
手续费及佣金支出	(32,863)	(30,161)	9.0
业务及管理费	(14,518)	(13,941)	4.1
其他支出注2	(18,620)	(17,148)	8.6
营业支出	(224,314)	(208,214)	7.7
营业利润	20,429	13,540	50.9
营业外收支净额	(283)	7	(4,142.9)
所得税	(6,154)	(3,477)	77.0
净利润	13,992	10,070	38.9

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、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、税金及附加等。

投资收益。2018年为438.54亿元,同比下降6.1%。主要是因为资本市场波动,权益投资收益下降。

退保金。2018年为126.32亿元,同比增加24.2%,主要是因为分入业务退保增加。

赔付支出。2018年为421.81亿元,同比增加17.9%,主要是因公司存量业务逐年增长,各项给付增加。

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2018年	2017年	同比(%)
赔付支出	42,181	35,787	17.9
传统型保险	14,132	11,897	18.8
其中:长期健康型保险	5,270	3,350	57.3
分红型保险	20,867	18,474	13.0