



2007年年度业绩报告

2008年3月20日

有关前瞻性陈述之提示声明



除历史事实陈述外，本演示材料中包括了某些“前瞻性陈述”。所有本公司预计或期待未来可能或即将发生的(包括但不限于)预测、目标、估计及经营计划都属于前瞻性陈述。前瞻性陈述

涉及一些通常或特别的已知和未知的风险与不明朗因素。某些陈述，例如包含「潜在」、

「估计」、「预期」、「预计」、「目的」、「有意」、「计划」、「相信」、「将」、

「可能」、「应该」等词语或惯用词的陈述，以及类似用语，均可视为前瞻性陈述。

读者务请注意这些因素，其大部分不受本公司控制，影响着公司的表现、发展趋势及实际业绩。

受上述因素的影响，本公司未来的实际结果可能会与这些前瞻性陈述出现重大差异。这些因

素包括但不限于：汇率变动、市场份额、同业竞争、环境风险、法律、财政和监管变化、国际经

济和金融市场条件及其它非本公司可控制的风险和因素。任何人需审慎考虑上述及其它因素，并

不可完全依赖本公司的“前瞻性陈述”。本公司声明，当新资料，未来事件或其它情况出现时，本

公司没有义务因新讯息、未来事件或其它原因而对本演示材料中的任何前瞻性陈述公开地进行更

新或修改。本公司及其任何员工或联系人，并未就本公司的未来表现作出任何保证声明，及不为

任何该等声明负上责任。

1. 综述

2. 经营概要

3. 保险业务回顾

4. 投资业务回顾

5. 银行业务回顾

6. 内含价值

7. 收购全球资产管理业务



综述

2007年外部经济环境利好，保险、银行和投资三大业务线健康快速发展，协同效应逐步显现，公司发展战略顺利实施。同时，A股市场繁荣，带动公司利润大幅提升。

2008年公司将继续坚持综合金融的发展策略，保持核心业务快速健康发展。同时，公司也面临着投资市场波动加剧、战略投入成本增加的挑战。

我们相信，凭借公司稳固的管理基础，清晰的发展战略，稳健的财务状况，坚实的业务增长，公司一定能为广大投资者创造长期稳定的回报。



经营概要

2007年 – 创出辉煌业绩



2005

(人民币百万元)

净利润：4,265
+35.6%

权益：33,522
+17.1%

每股收益：人民币0.68元
+21.4%

2006

(人民币百万元)

净利润：8,000
+87.6%

权益：47,750
+42.4%

每股收益：人民币1.27元
+86.8%

2007

(人民币百万元)

净利润：19,219
+140.2%

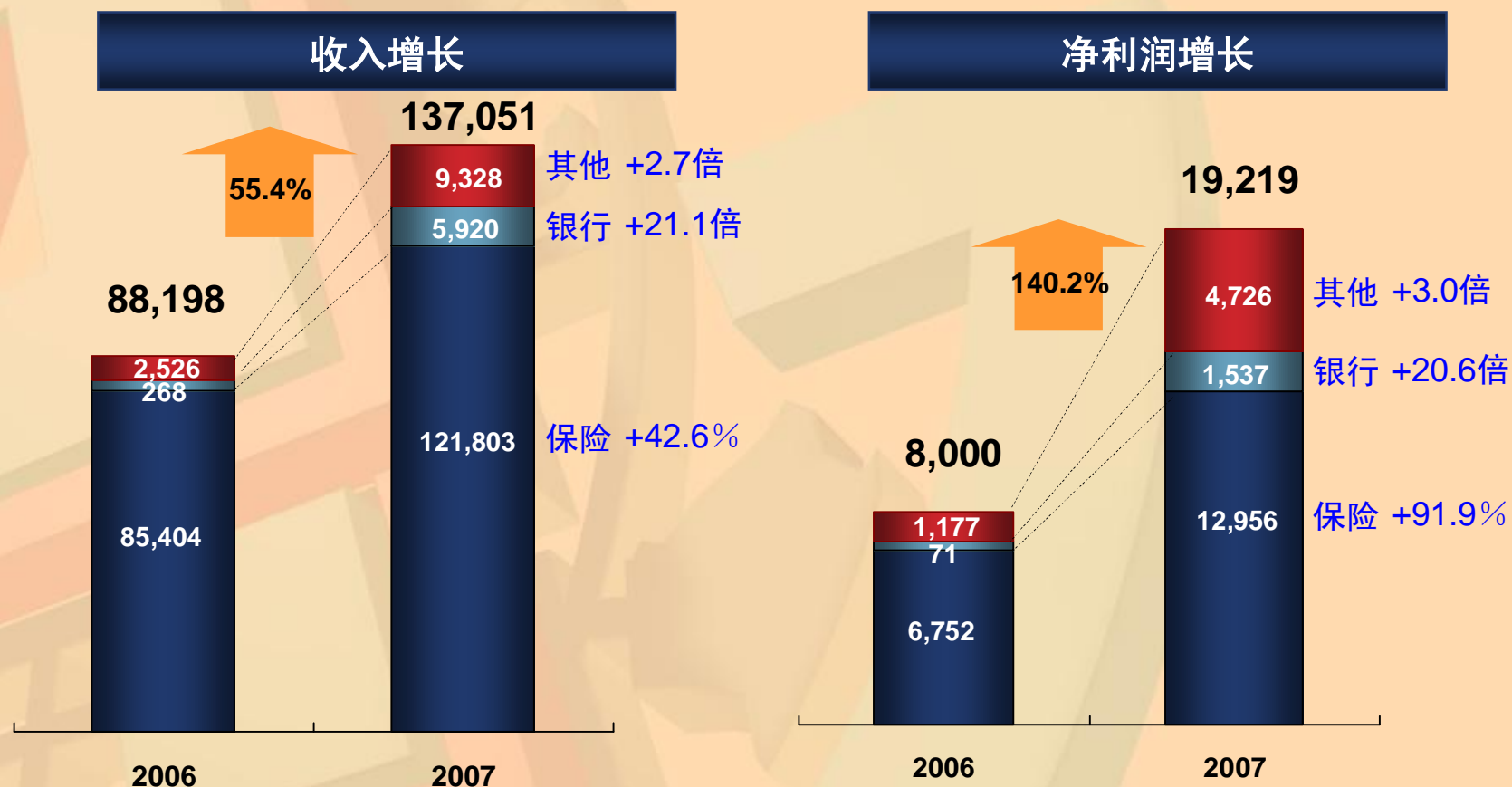
权益*：113,851
+138.4%

每股收益*：人民币2.61元
+105.5%

*注：权益包括A股募集资金的影响；计算EPS时，总股数采取加权平均数

三大业务线收入与净利润均迅速增长

(人民币百万元)

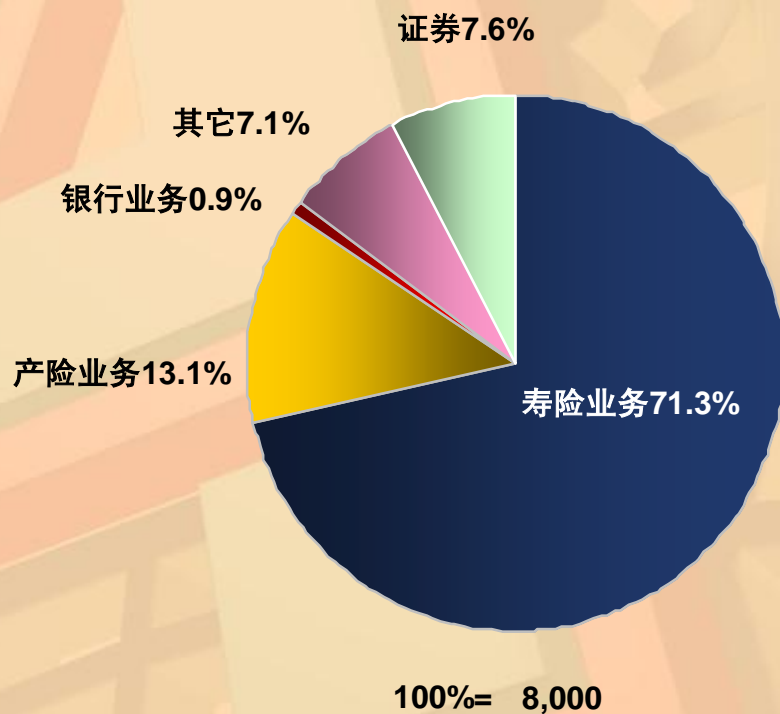


注：银行业务收入未扣除利息支出和手续费及佣金支出

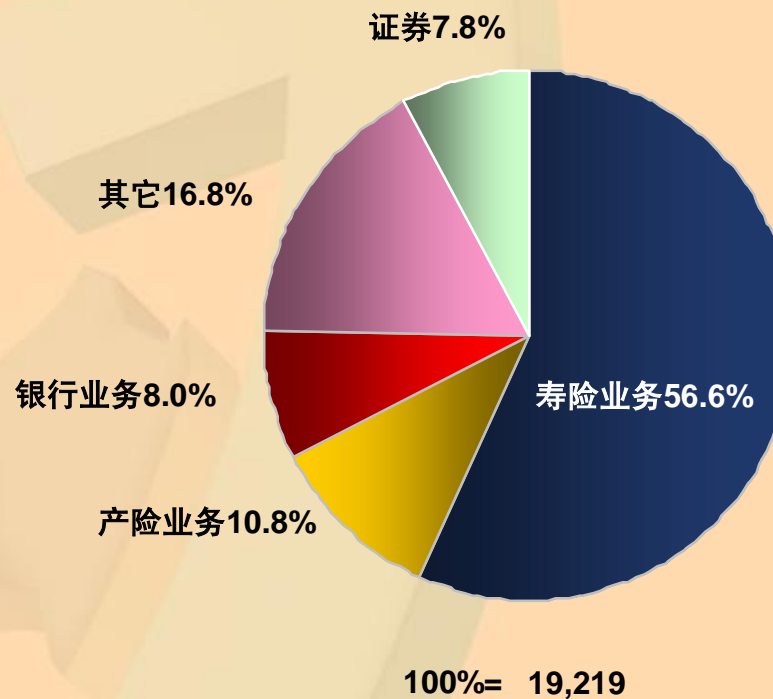
各业务线利润占比趋向均衡

(人民币百万元)

06年净利润占比



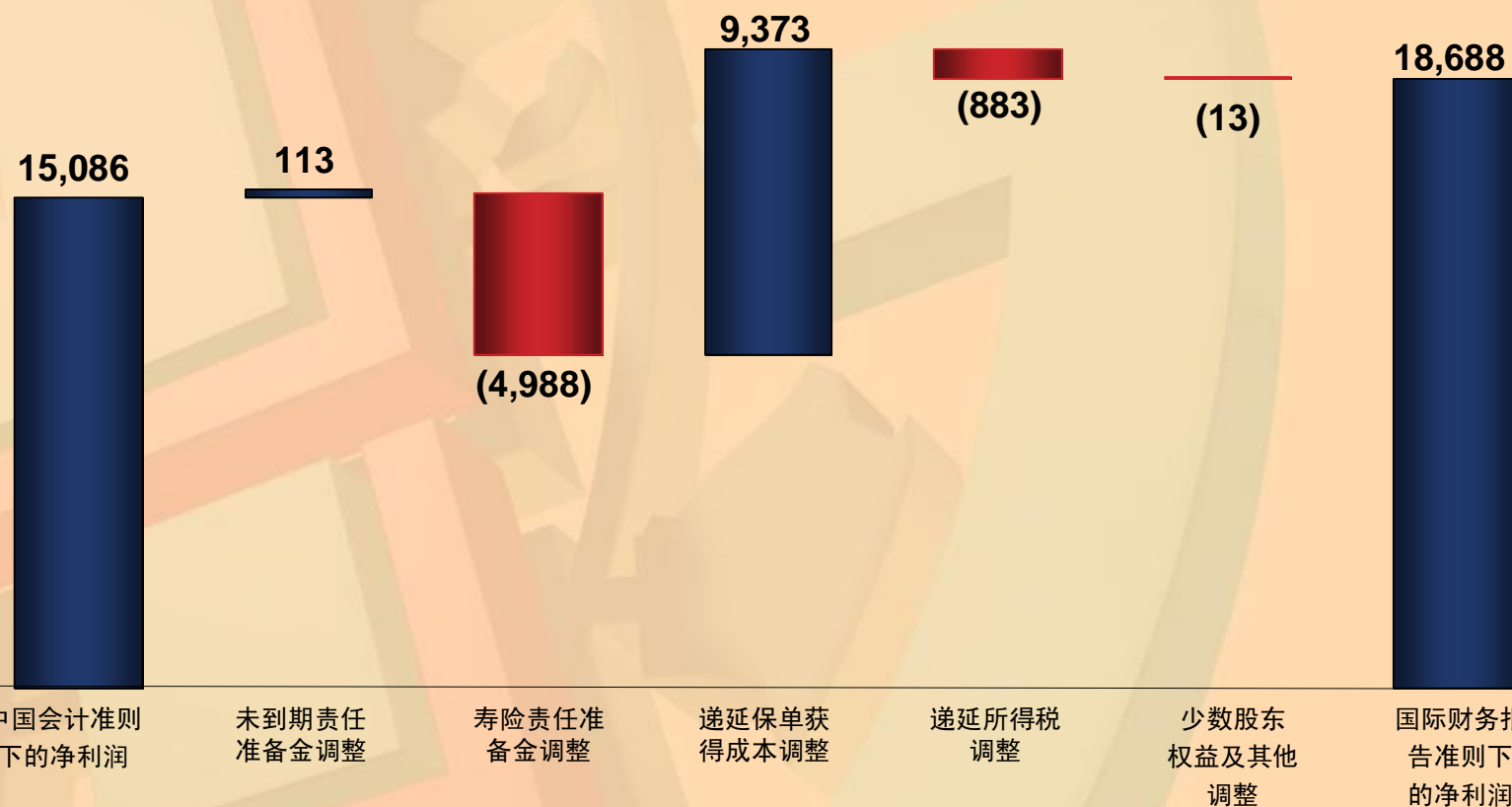
07年净利润占比



注：其他包括总部、信托及资产管理等业务

不同会计准则下净利润调节图

(人民币百万元)



注：中国会计准则和国际财务报告准则的净利润均已扣除少数股东权益

2008年将是充满挑战的一年



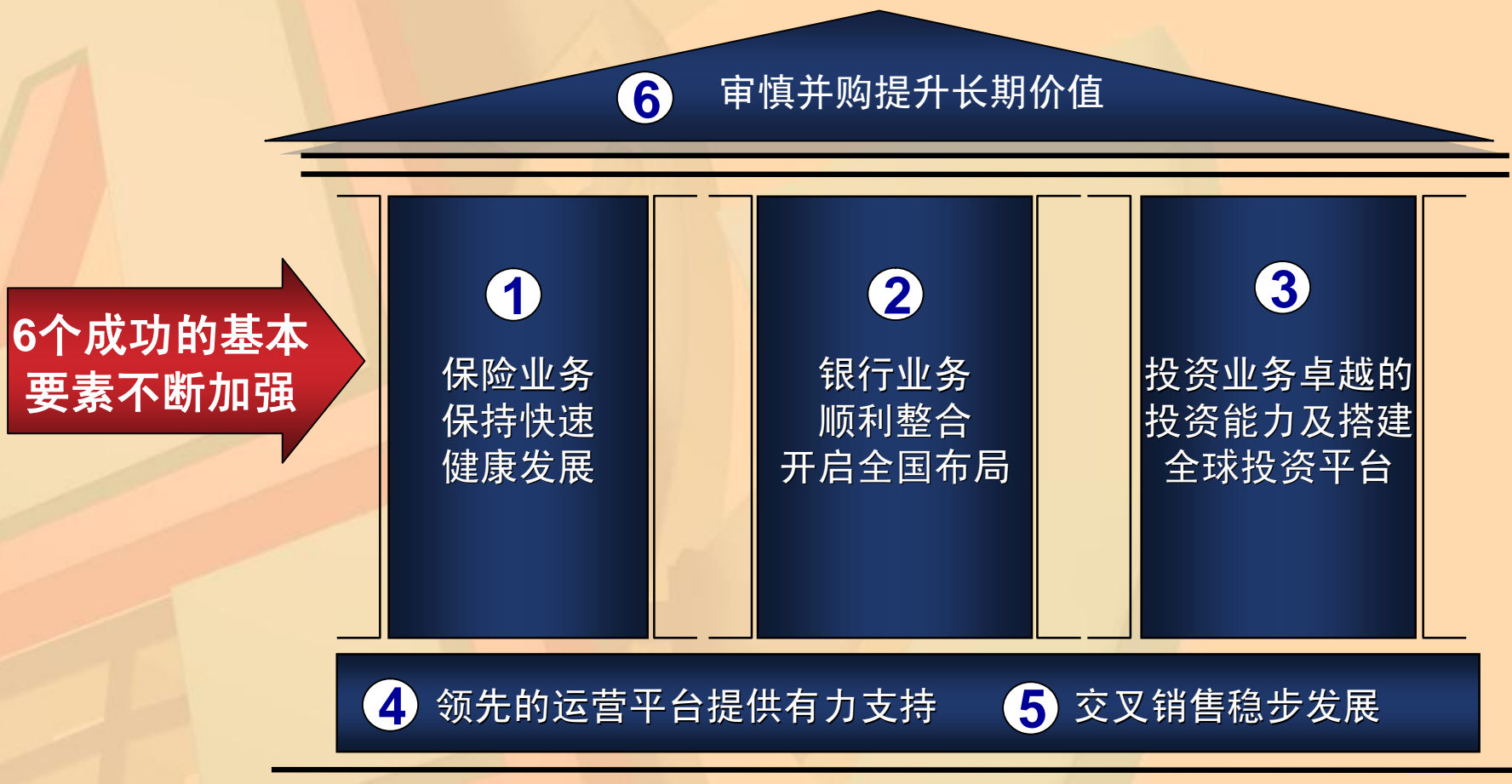
面临的挑战

- § 得益于07年的投资收益大幅增长，公司整体利润超常规增长至较高水平，08年要保持07年的高速增长将具有一定的挑战性
- § 战略性扩展与新业务投入将导致一段时间内资金需求和成本的增加，且提升公司平台所需的长期投入将难以在短期内体现收益
- § 全球金融市场进入了不稳定状态，国内资本市场也预期波动加大，将影响未来投资收益的稳定性

应对挑战的策略

- § 重视公司基本要素的发展
- § 在各业务线以及经营团队中固化“增长”的企业文化
- § 科学分配资源，把握好长短期投入的节奏，在保证利润得到稳步增长的同时，继续推进各项战略性投入，保证公司长期健康发展
- § 优化资产配置，进一步拓宽投资渠道

强调公司基本要素发展





保险业务回顾

寿险业务

- § 个人寿险业务首年期缴保费快速增长41.3%
- § 平安寿险的个险销售队伍从年初约20.5万人提升至年底约30.2万人，人均产能继续得到提高
- § 平安养老险在企业年金缴费、受托管理资产、投资管理资产三项指标全部居于养老保险公司第一位，全面领先同业
- § 平安健康险新建立了广东、北京分公司，初步建成覆盖全国12个主要城市的医疗网络

产险业务

- § 产险业务全年保费收入首次突破人民币200亿元
- § 市场竞争加剧，对产险业务盈利造成压力，总体综合成本率有所上升

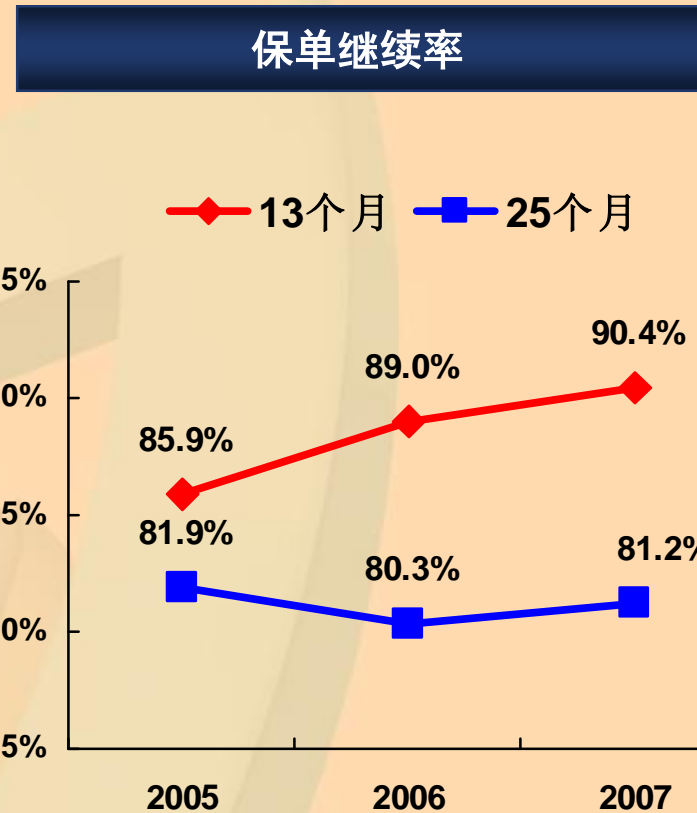
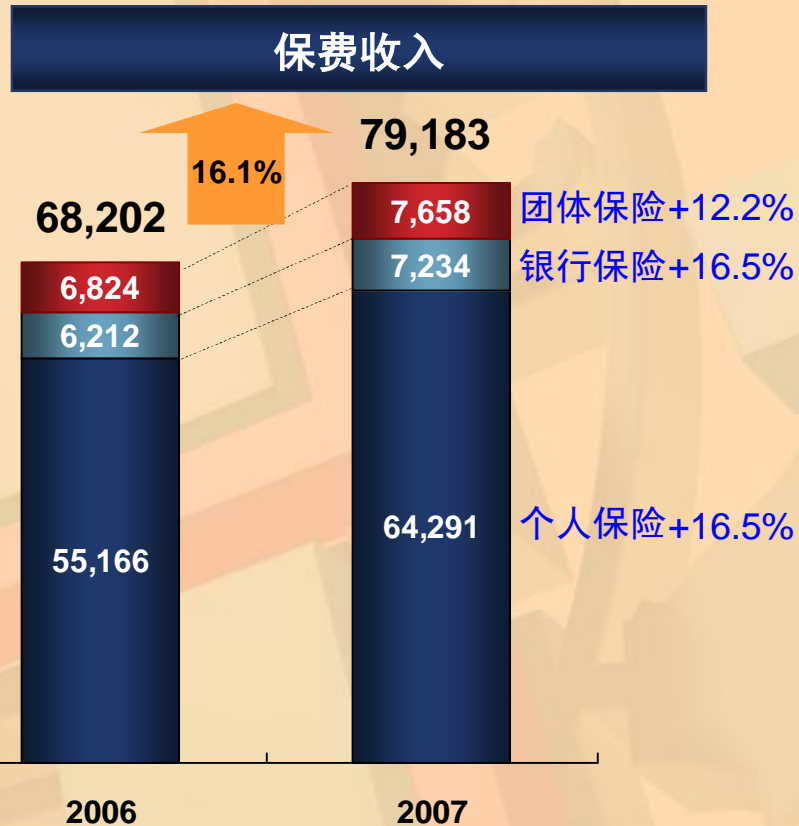
注

(1) 寿险业务包括平安寿险，平安养老险和平安健康险经营的相关业务。

(2) 产险业务包括平安产险和平安香港经营的相关业务

寿险业务实现规模飞跃，品质兼备

(人民币百万元)



- 寿险毛承保保费、保单费收入及保费存款增长16.1%，市场份额16.0%
- 个人寿险业务占比从80.9%提高至81.2%
- 寿险业务保单继续率得到持续改进

注：寿险业务包括平安寿险，平安养老险和平安健康险经营的相关业务。

个人寿险首年期缴业务快速增长



(人民币百万元)

<u>个人寿险</u>	2007	2006	增长率
首年期缴保费	14,623	10,350	+41.3%
首年趸缴保费	25	34	-26.5%
短期意外及健康保险保费	1,816	1,821	-0.3%
新业务合计	16,464	12,205	+34.9%
续期业务	47,827	42,961	+11.3%
个人寿险合计	64,291	55,166	+16.5%

注

- (1) 以上保费为毛承保保费、保单费收入及保费存款
- (2) 寿险业务包括平安寿险，平安养老险和平安健康险经营的相关业务

银行保险与团体保险新业务均稳步增长



(人民币百万元)

银行保险

	2007	2006	增长率
首年期缴保费	82	66	+24.2%
首年趸缴保费	6,870	5,896	+16.5%
短期意外及健康保险保费	2	2	-
新业务合计	6,954	5,964	+16.6%
续期业务	280	248	+12.9%
银行保险合计	7,234	6,212	+16.5%

团体保险

	2007	2006	增长率
首年期缴保费	-	1	-
首年趸缴保费	4,463	4,225	+5.6%
短期意外及健康保险保费	2,750	2,122	+29.6%
新业务合计	7,213	6,348	+13.6%
续期业务	445	476	-6.5%
团体保险合计	7,658	6,824	+12.2%

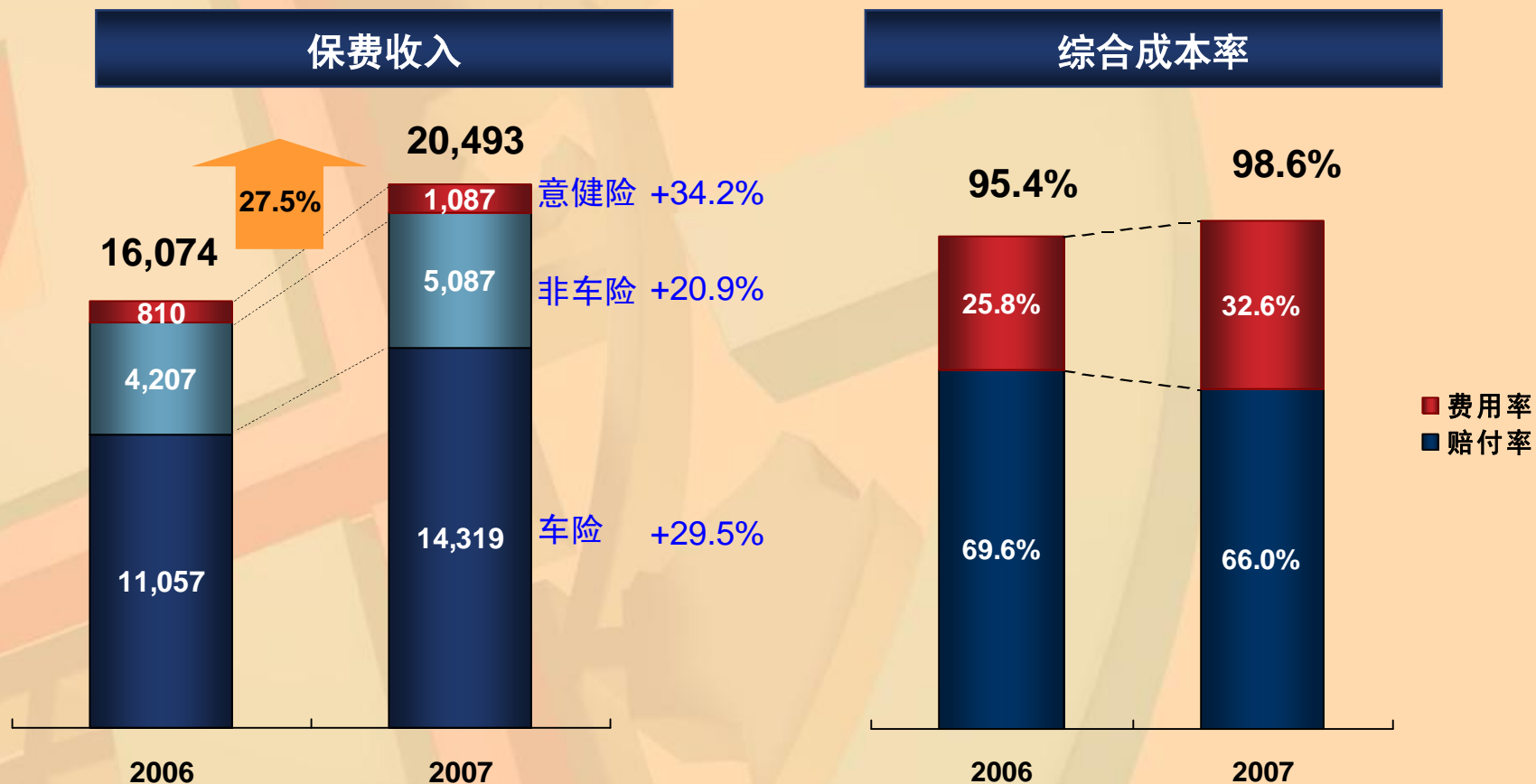
注

- (1) 以上保费为毛承保保费、保单费收入及保费存款
- (2) 寿险业务包括平安寿险，平安养老保险和平安健康险经营的相关业务

产险业务保费收入迅速增长，但综合成本率有所上升



(人民币百万元)

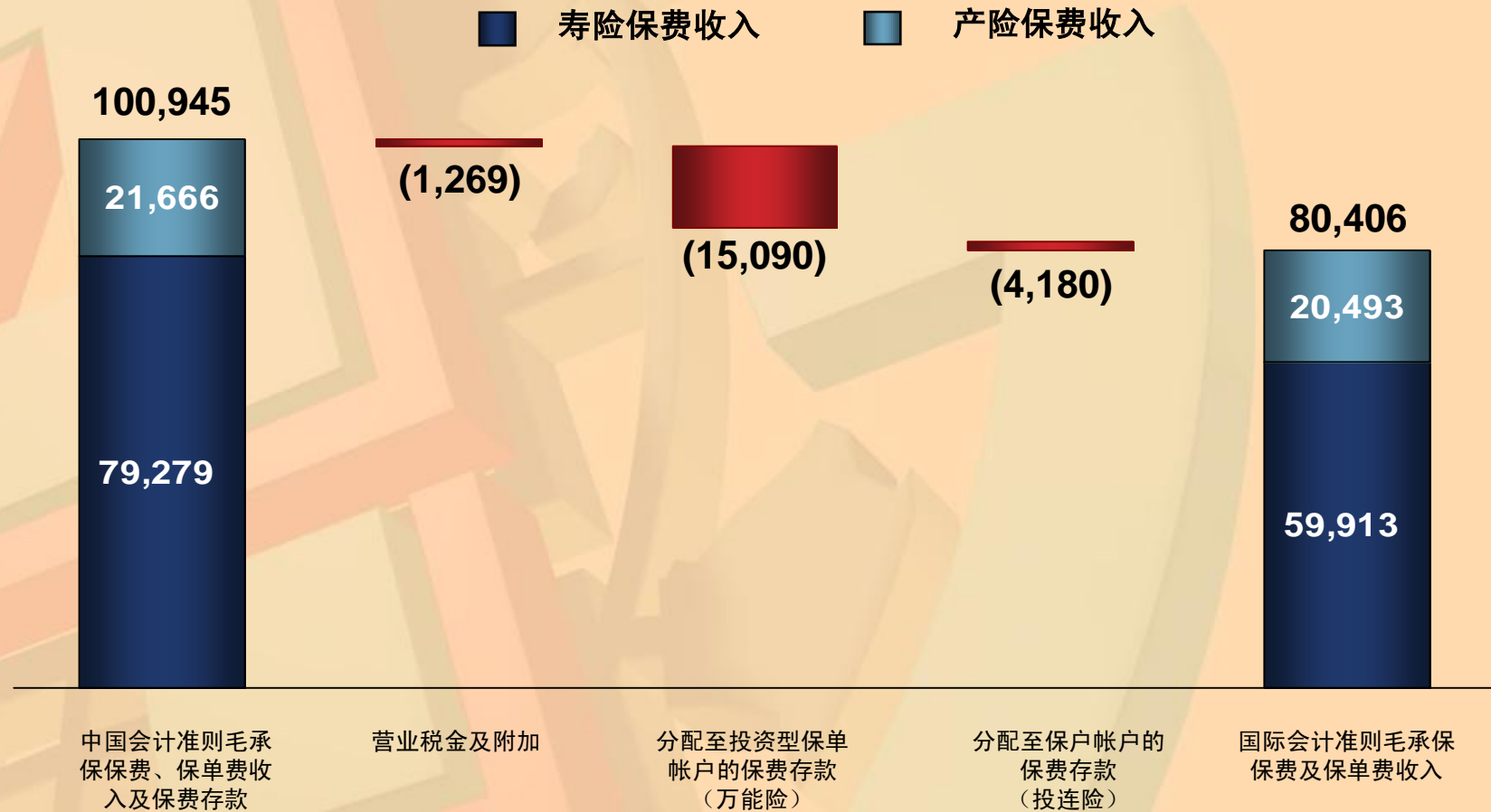


- 产险毛承保保费收入增长27.5%，市场份额10.3%
- 在市场竞争加剧的情况下，费用率有所上升，导致产险综合成本率上升

注：产险业务包括平安产险和平安香港经营的相关业务

不同会计准则下保险业务保费调节图

(人民币百万元)





投资业务回顾

把握市场良机

- § 投资收益创历史新高，总投资收益率达14.1%，07年投资收益大幅增长推动公司利润超常规增长
- § 证券利润创新高，达人民币14.92亿元，其中经纪，投资银行等业务收入迅猛增长
- § 信托财富管理规模大幅增长，达到人民币475亿元

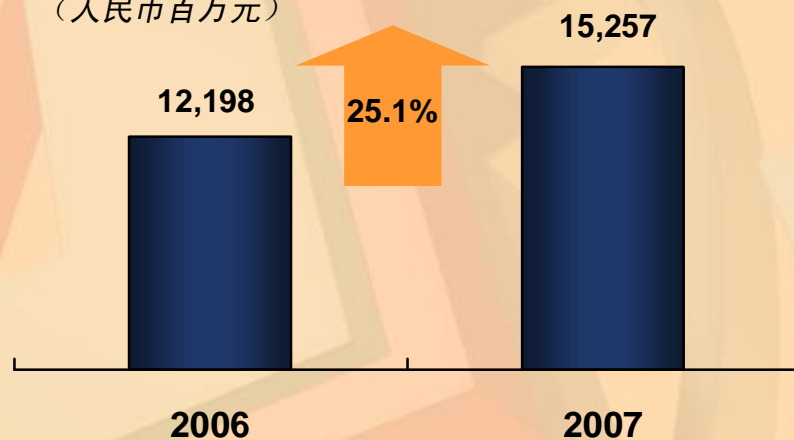
投资渠道进一步拓宽

- § 成功投资富通银行，全球化资产配置取得突破
- § 本公司成为第一家获得15%QDII配额的保险公司

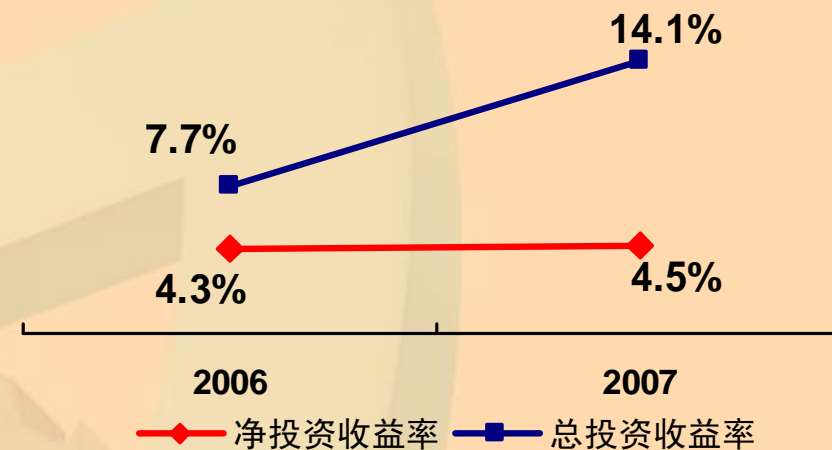
投资收益大幅增加，投资收益率再创新高

净投资收益

(人民币百万元)

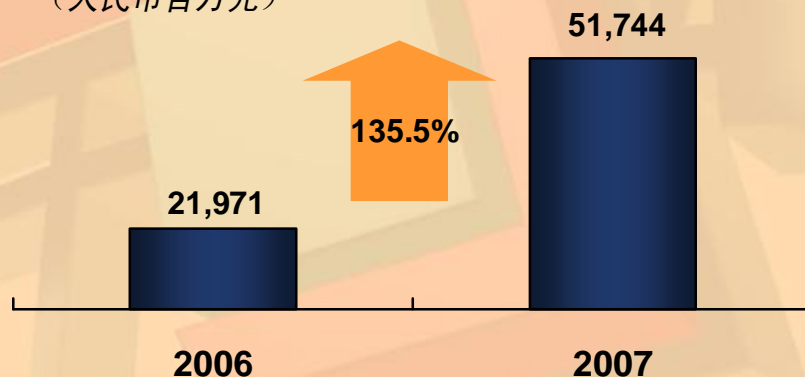


投资收益率



总投资收益

(人民币百万元)



Ø 得益于中国股票市场良好表现，总投资收益率大幅提升至14.1%。同时，证券投资基金的分红收入增加，净投资收益率提升至4.5%

Ø 2007年，由于人民币对以美元为主的其它货币升值，本公司净汇兑损失为人民币5.01亿元

合理调整资产配置，紧抓市场机遇

	2007年12月31日	2006年12月31日	变动
定期存款 ⁽¹⁾	7.0%	17.8%	↓ 10.8%
债券投资 ⁽¹⁾	40.2%	56.4%	↓ 16.2%
其他固定到期日投资 ⁽¹⁾	0.5%	0.4%	↑ 0.1%
权益投资 ⁽¹⁾⁽²⁾	24.7%	13.5%	↑ 11.2%
投资物业	0.8%	0.4%	↑ 0.4%
现金、现金等价物及其他	26.8%	11.5%	↑ 15.3%
(人民币百万元)	100% =474,887 ⁽³⁾	100% =332,164 ⁽³⁾	

注

(1) 该等数据并不包括分类为现金及现金等价物的项目。

(2) 权益投资包括证券投资基金、权益证券及于联营公司的投资。

(3) 投资资产不包括银行业务数据。



银行业务回顾

深商行与平安银行合并获批，更名为深圳平安银行

得益于深圳平安银行的利润贡献，银行业务利润占比大幅提升至8.0%

十四个转型项目同时进行，进展顺利，为发展成为全国性银行打下良好基础

深圳平安银行成功发行信用卡，推出“安盈理财”与“赢动力”金融服务品牌

银行业务利润大幅度增长



(人民币百万元)	2007	2006
营业收入	4,086	184
其中: 净利息收入	3,478	112
资产减值损失	(164)	(2)
营业、管理及其他费用 ⁽¹⁾	(1,769)	(86)
净利润 ⁽²⁾	1,537	71

Ø 2007年经营业绩反映了出售不良资产以及拨回诉讼准备金带来的一次性的正面影响，非经常性项目达人民币4.18亿元

注

(1) 营业及管理费用包括营业费用、营业税金及附加、其他支出及营业外支出

(2) 2007年是收购深圳市商业银行后首个完整财政年度。相比2006年深圳市商业银行的15天利润贡献以及平安银行较小的全年利润贡献，银行业务的净利润增加主要因为深圳平安银行的全年利润贡献所致。

深圳平安银行关键指标

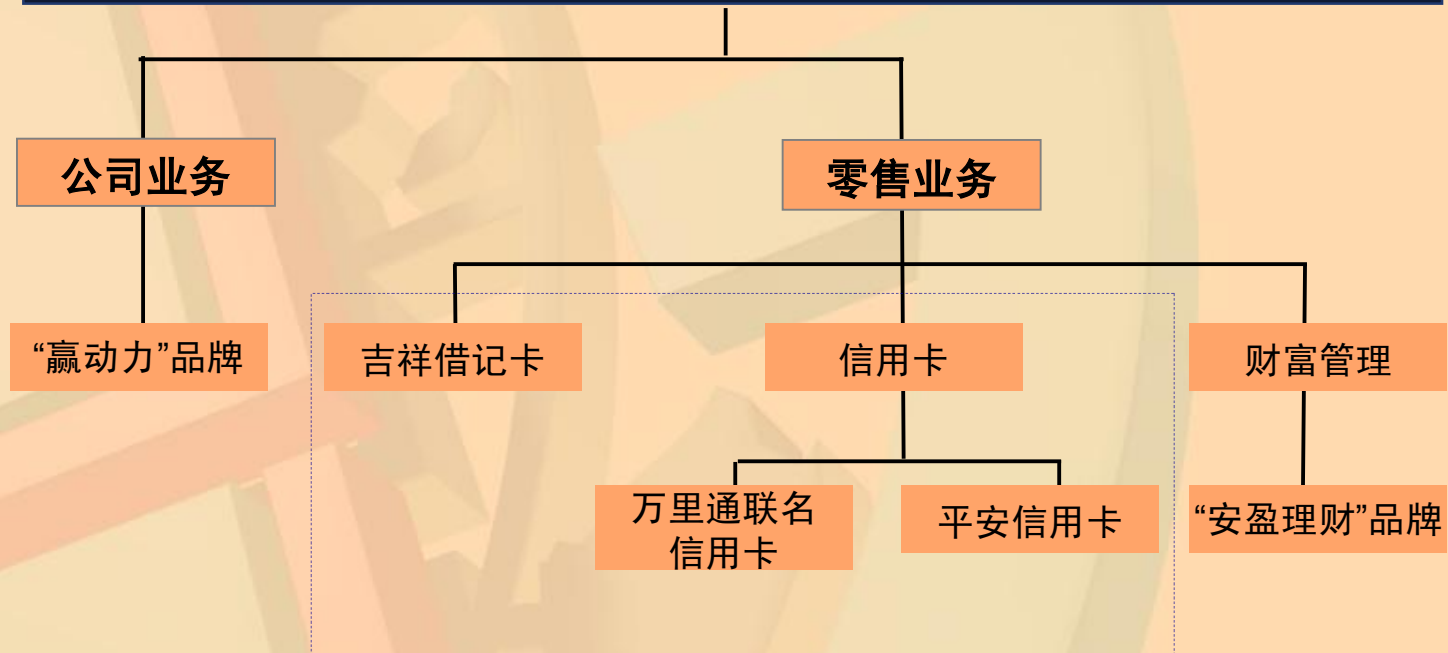


	2007	2006
净息差	2.7%	1.8%
成本与收入比例 ^注	36.5%	39.1%
贷存比例	54.8%	67.0%
不良贷款率	0.8%	6.3%
拨备覆盖率	82.2%	75.5%
资本充足率	9.1%	11.9%

Ø 不良贷款比例下降的原因主要来自出售不良贷款人民币23.54亿元，成功收回不良资产及由正常及关注类别至不良类别保持了较低迁移率。

注：成本与收入比例为营业及管理费用 / 营业收入

深圳平安银行创新金融服务



n“赢动力”重点发展中小企业金融产品与服务创新，实现SME业务的突破

n“万里通卡”与“平安卡”形成相互补充的信用卡系列产品，初步构建了基于“平安吉祥”双卡平台的一站式金融消费模式

n信用卡2007年的发卡量接近30万张

n五家安盈理财中心已经开业

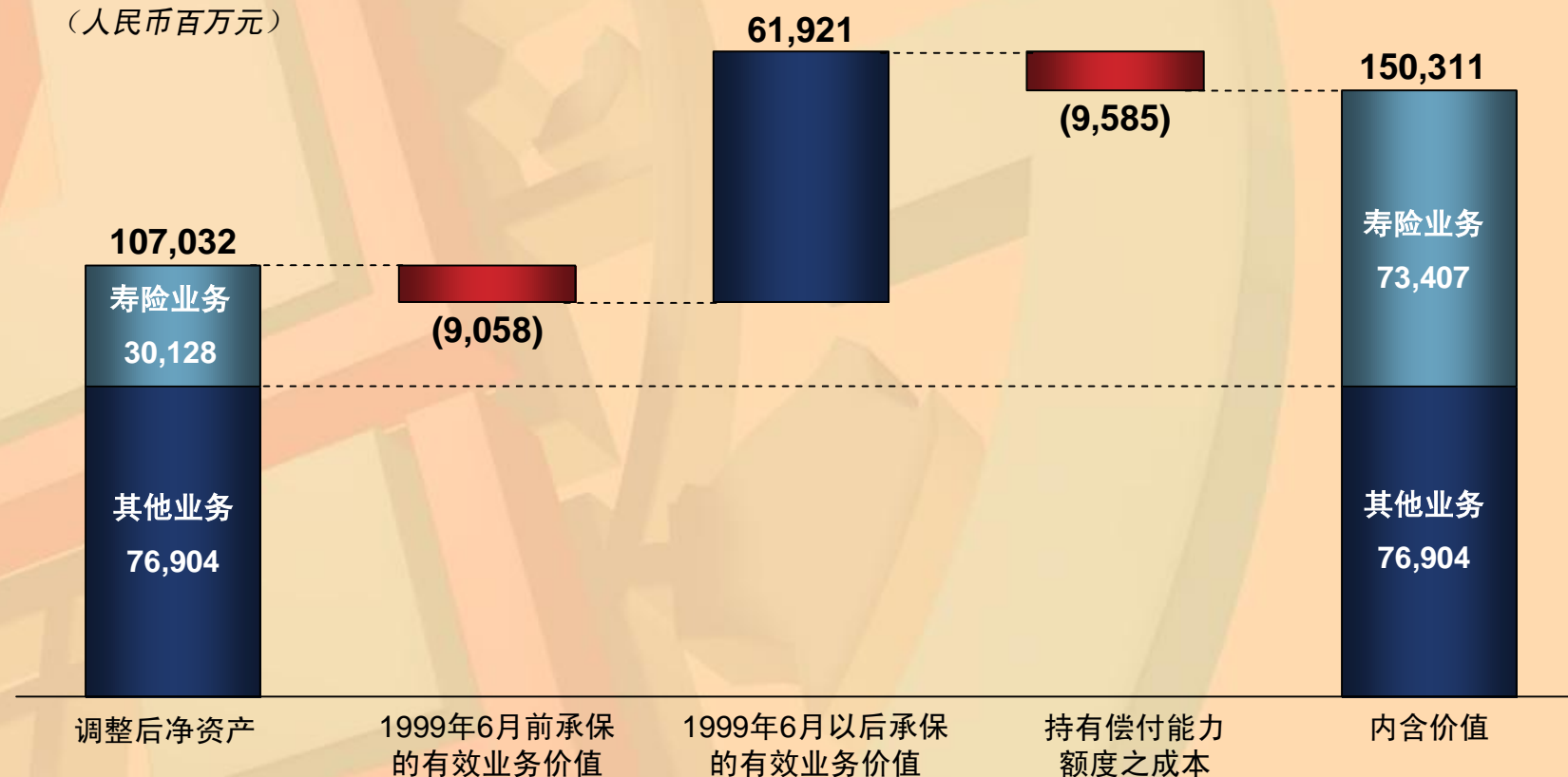


内含价值

关键构成部分

内含价值构成 – 2007年– 基础假设

(人民币百万元)



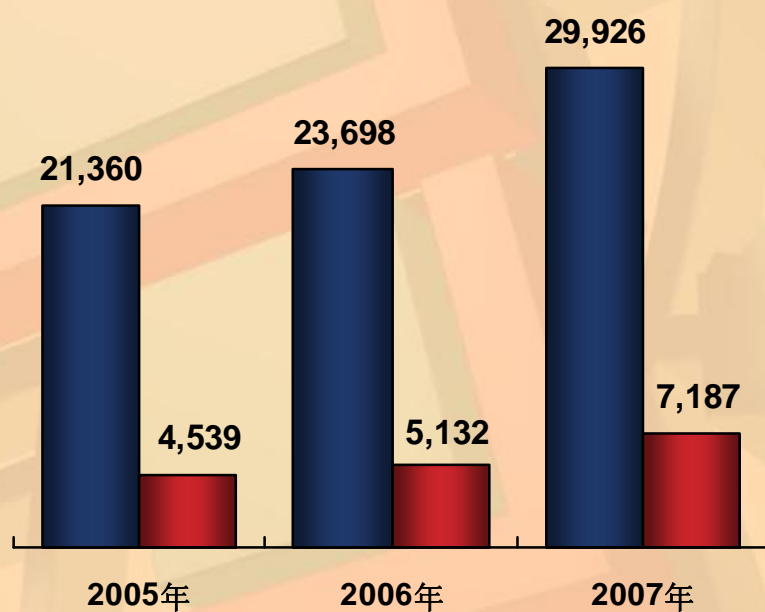
注：寿险业务包括平安寿险，平安养老险和平安健康险经营的相关业务。

一年新业务价值

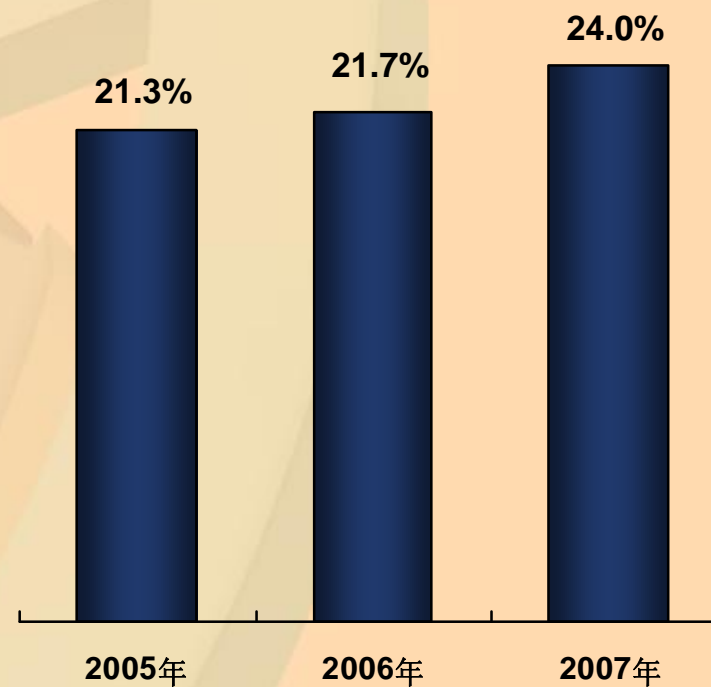
首年保费及新业务价值

(人民币百万元)

- 首年保费
- 一年新业务价值

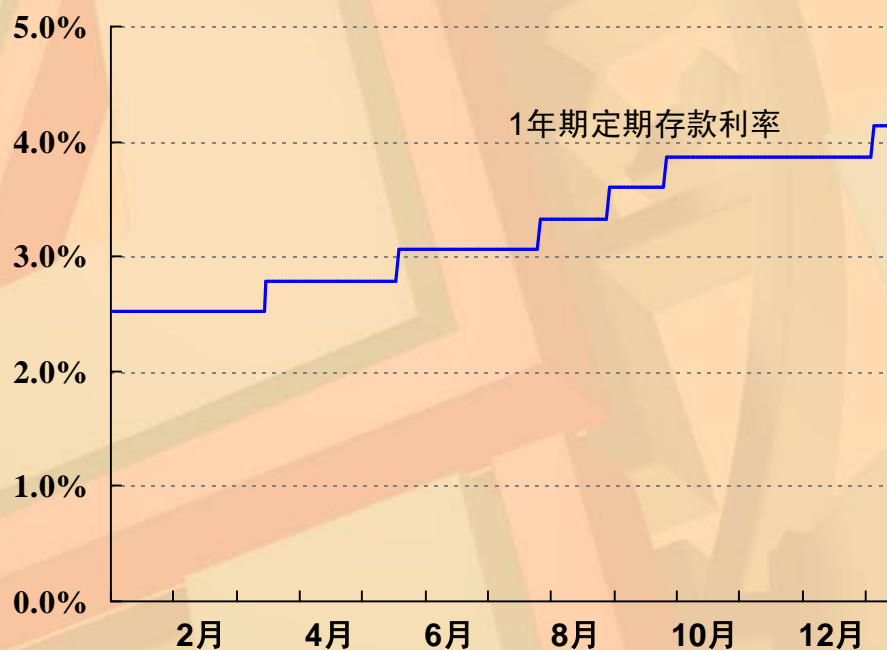


新业务的总体盈利率

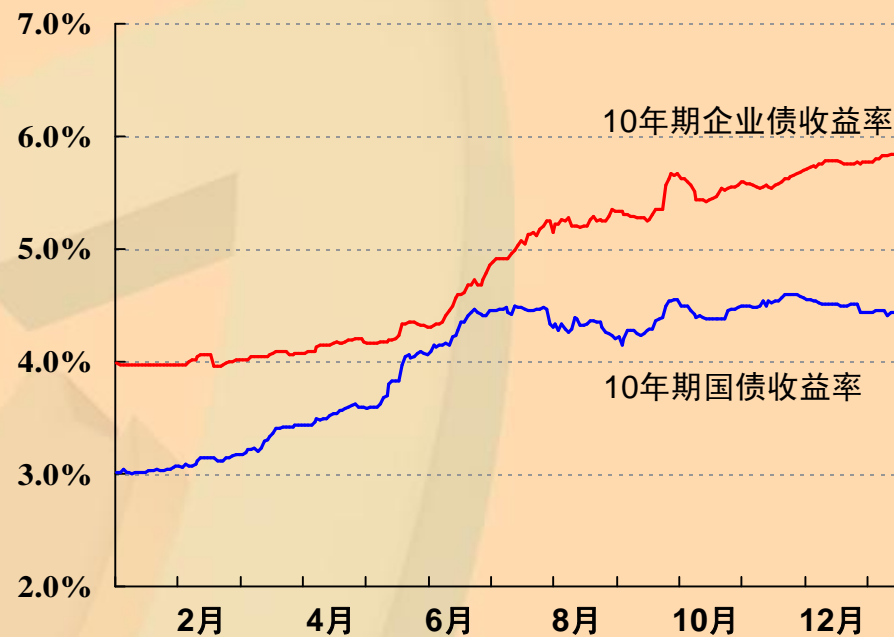


利率的变动

2007年1年期定期存款利率趋势



2007年10年期国债与10年期企业债收益率



- Ø 2007年，经过六次升息，一年期定期存款利率已从年初的2.52%攀升至年底的4.14%
- Ø 2007年10年期国债与10年期企业债的收益率也较06年有较大幅度的提升，分别达到4.43%与5.84%

关键精算假设

主要假设

2007年

风险贴现率

- n 有效业务价值的贴现率为非投资连结型资金的收益率（经税项调整后的投资回报）或 11.5%。
- n 一年新业务价值的贴现率采用11.5%。

投资回报

- n 非投资连结型寿险资金的未来投资回报于2008年为5.0%，随后每年增加0.1%，直至2013年及以后为5.5%。
- n 投资连结型资金的未来投资回报于2008年为5.5%，随后每年增加0.1%，直至2013年及以后为6.0%。

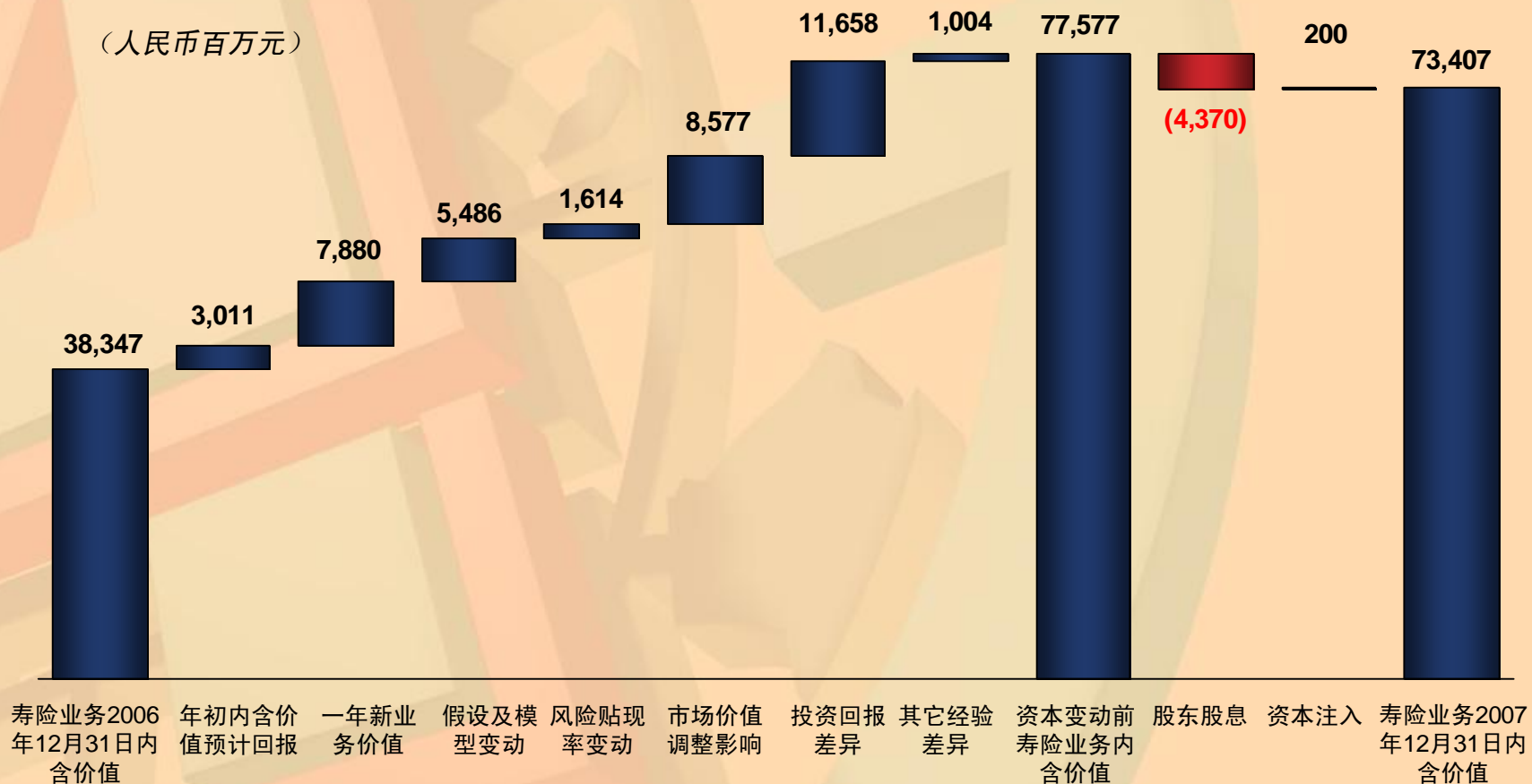
税项

- n 平均所得税税率为每年25%，同时假设投资收益中可以豁免所得税的比例为18%。
- n 短期意外险业务的营业税率为毛承保保费收入的5.5%。

寿险业务内含价值变动分析

2007年寿险业务内含价值变动 – 主要构成部分

(人民币百万元)

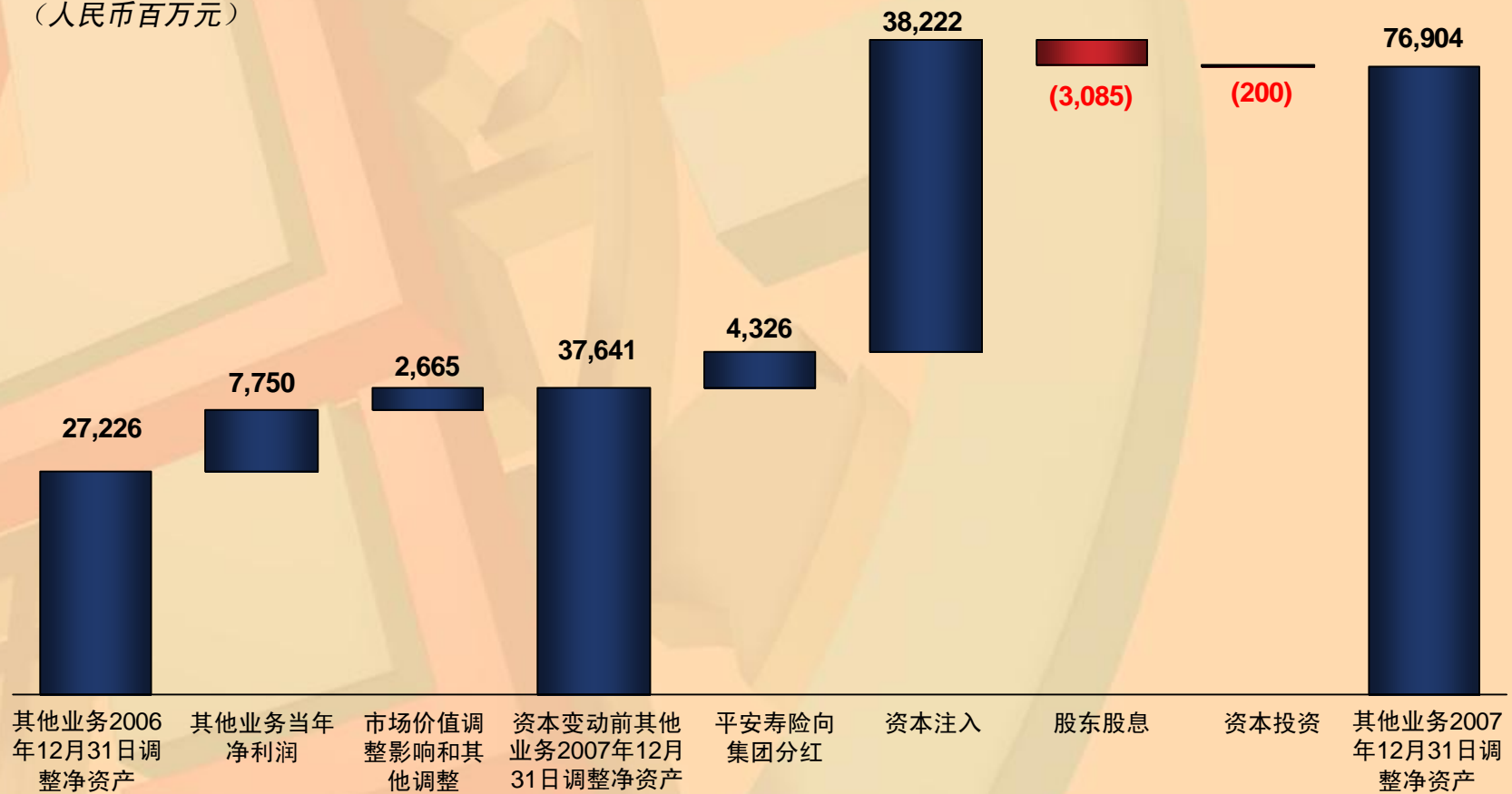


注：寿险业务包括平安寿险，平安养老保险和平安健康险经营的相关业务。

其他业务调整净资产变动分析

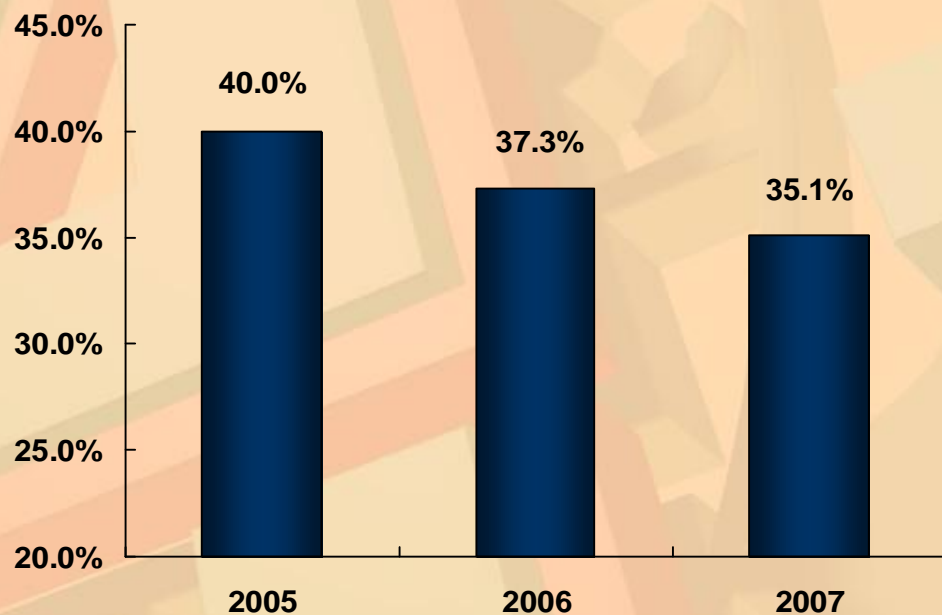
2007年其他业务调整净资产变动 – 主要构成部分

(人民币百万元)

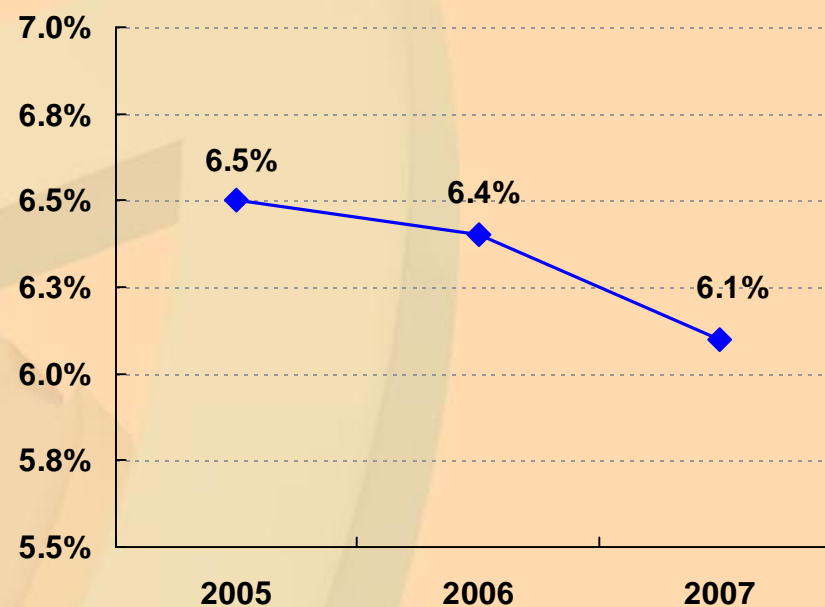


高定价利率保单

高定价利率保单准备金占比



高定价利率保单平均负债成本

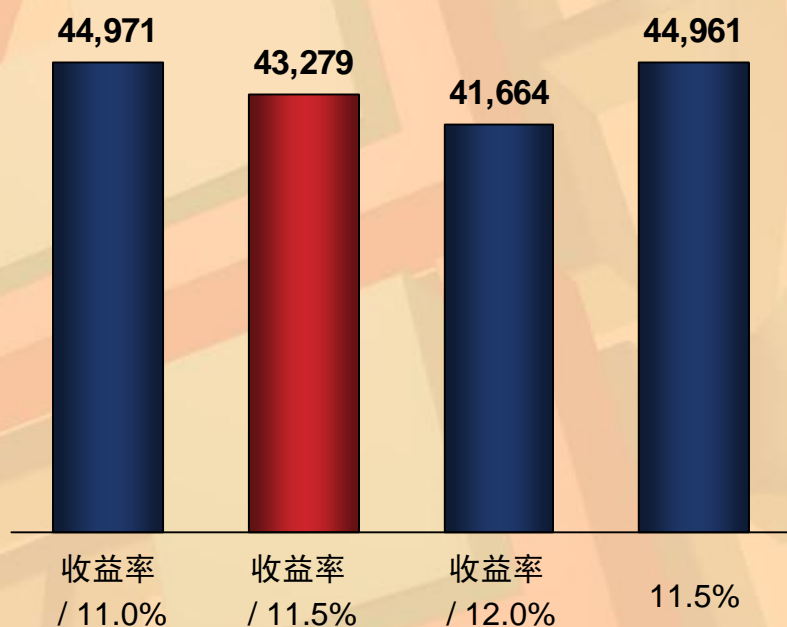


- ∅ 高定价利率保单的准备金占比和平均负债成本呈现逐年下降趋势
- ∅ 随着低保证收益率或无保证收益率新保单的持续增长，预期这些高定价利率保单的准备金在寿险保单中的占比将不断下降

风险贴现率

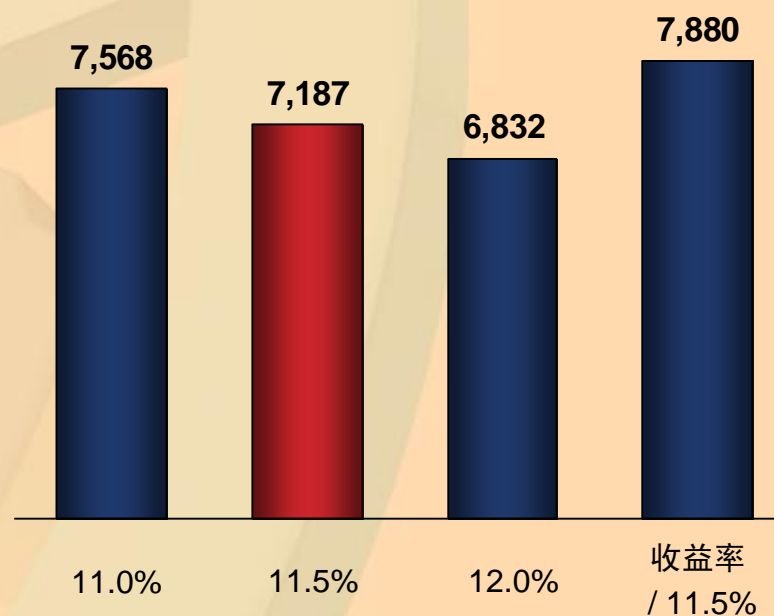
扣除持有偿付能力额度
的成本后的有效业务价值

(人民币百万元)



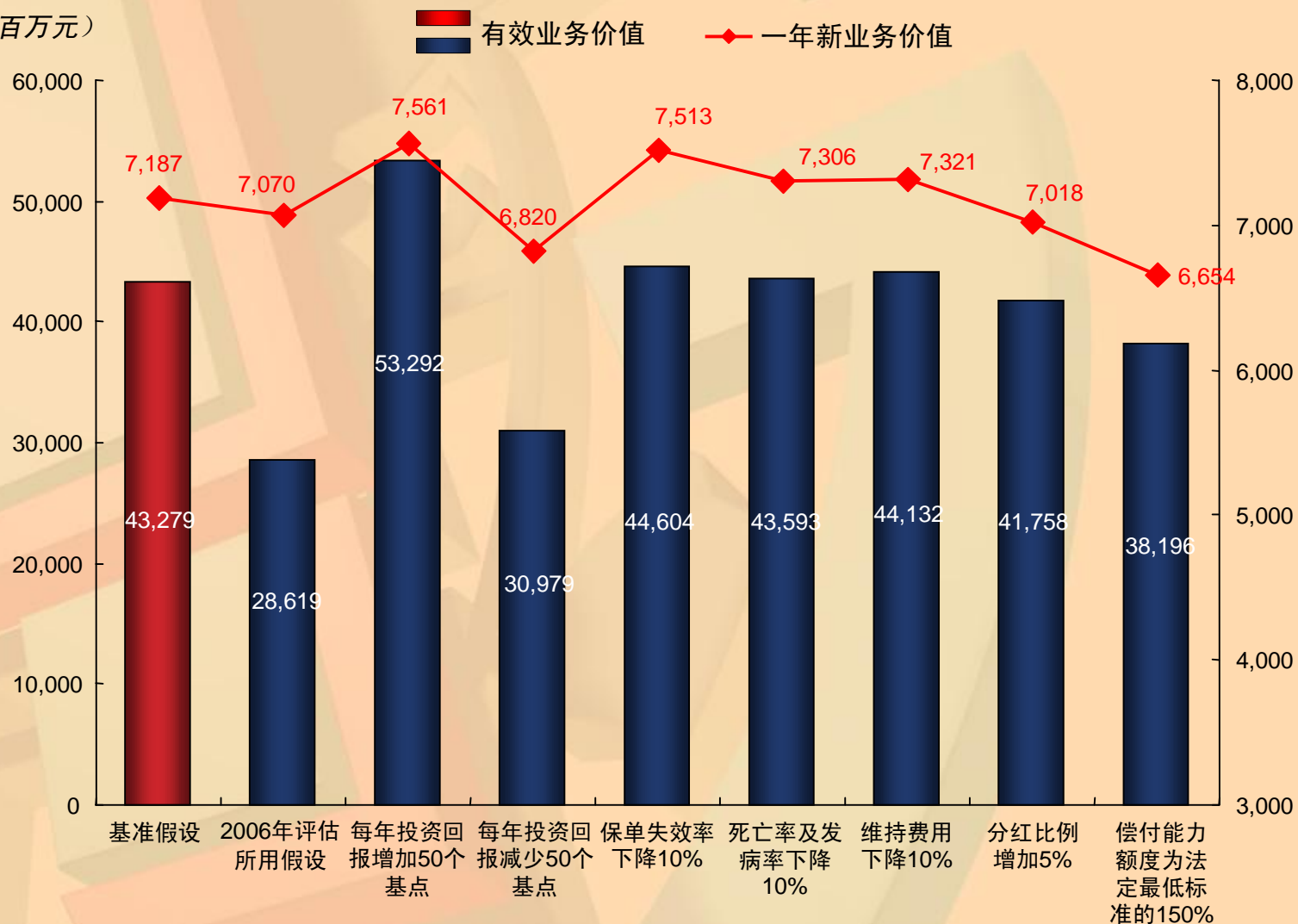
扣除持有偿付能力额度
的成本后的一年新业务价值

(人民币百万元)



其他精算假设变动

(人民币百万元)

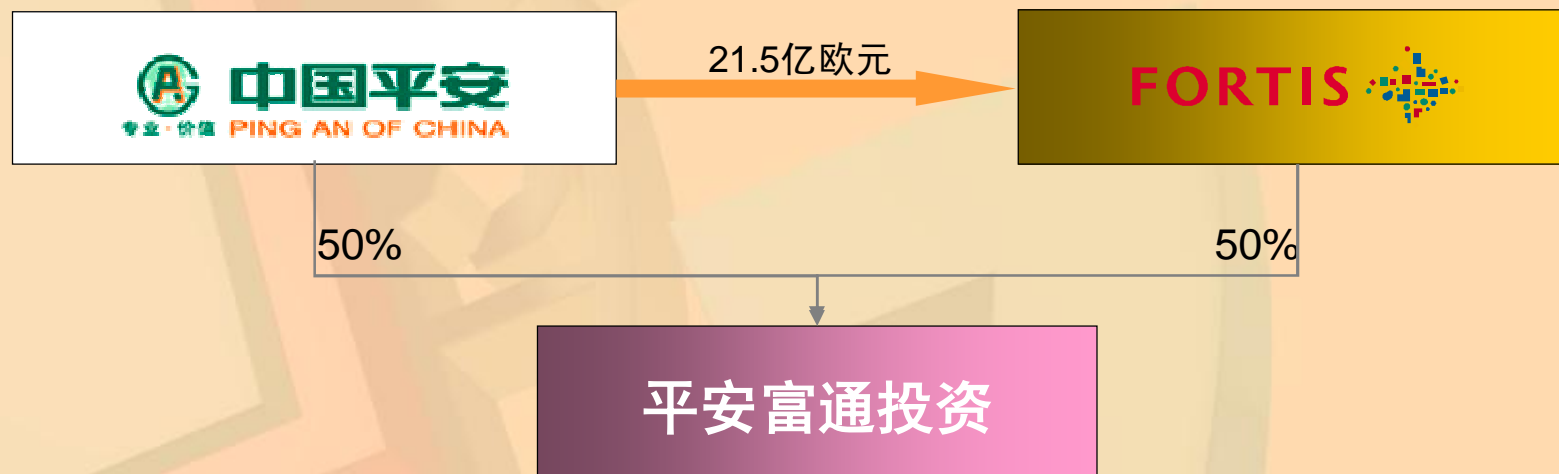


注：有效业务及新业务的贴现率分别为收益率 / 11.5%及11.5%



收购全球资产管理业务

交易概述



- ∅ 平安与富通于2008年3月19日签署谅解备忘录
- ∅ 平安拟收购富通投资管理50%的股权
- ∅ 投资后公司将更名为平安富通投资（Fortis Ping An Investments）
- ∅ 交易完成取决于双方最终达成协议并获得相关监管机构批准

拟议交易要点

价格

- n 以21.5亿欧元向富通收购50%的富通投资管理股权

全球级品牌

- n 中文品牌为“平安富通投资”
- n 英文品牌为“Fortis Ping An Investments”

公司治理

- n 董事会由12名董事组成，其中包括6名非执行董事，2名执行董事和4名独立董事
- n 富通和平安将各自提名3名非执行董事和2名独立董事

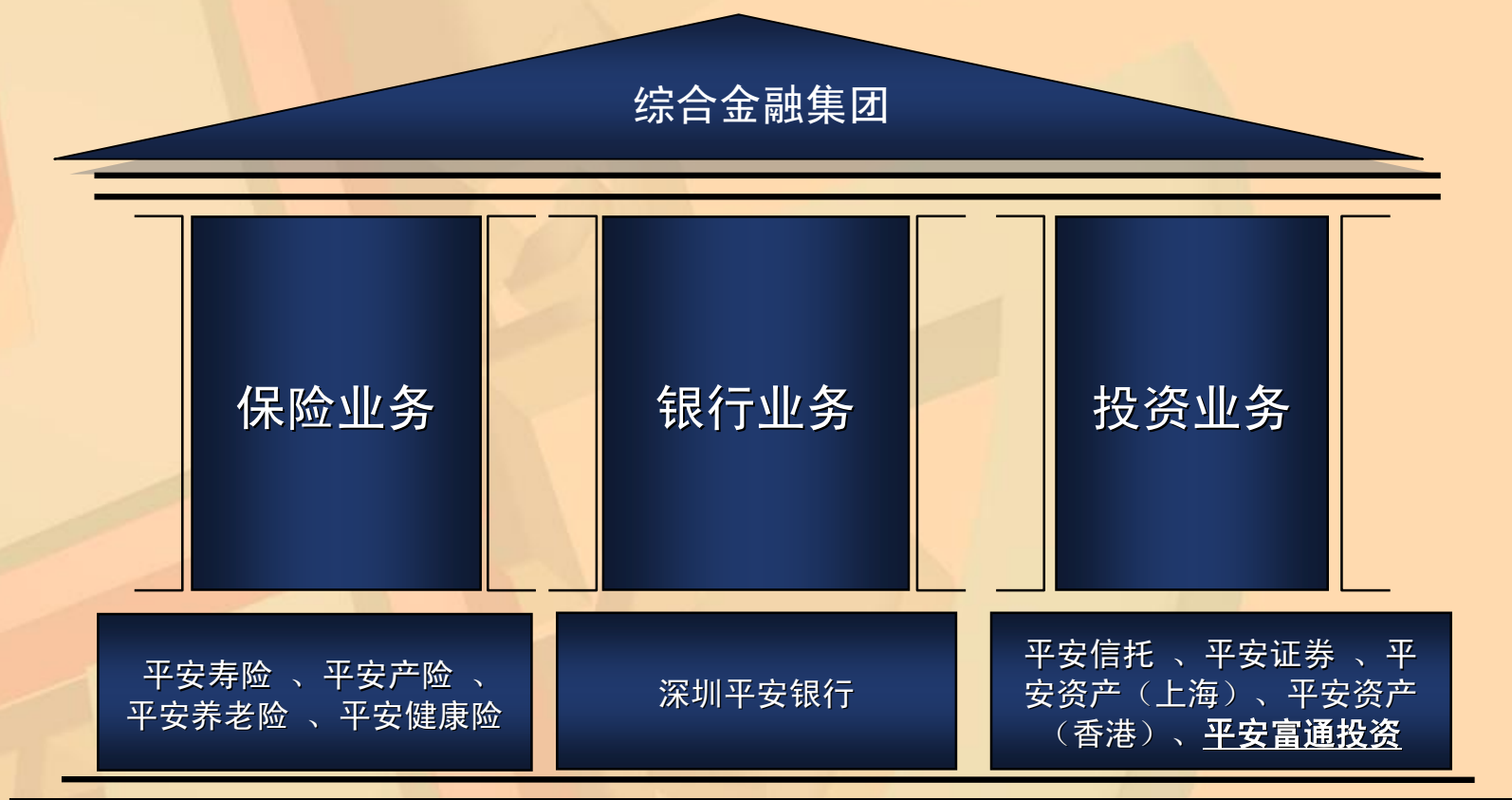
管理

- n 富通投资管理的高层管理人员将留任，现有战略获双方支持

技术支持

- n 在平安QDII平台设立的各方面提供技术援助
- n 在投资管理、研究调查、信息技术和业务发展方面开展（双向）员工借调
- n 着重在资产分配、产品架构和技术平台等方面提供建议

重大战略意义： 加快构建“三大支柱”业务平台



平安富通投资管理业务的加入将有效壮大平安“保险 银行 投资”三大支柱业务平台

协同效应

整合优势

- n 中国的分销能力与全球产品制造平台“联姻”
- n 纵向合并给平安在产品包装和分销利润的基础上进一步带来产品制造方面的利润
- n 在全球以及国内快速增长的资产管理业务方面取得超越主要竞争对手的优势

品牌权

- n 获得在30余个国家和地区有影响力的世界级品牌

获得知识产权

- n 平安将通过分享富通在投资管理，研究分析，信息技术和业务发展方面的专业知识获利

收益多元化

- n 全球资产管理行业的增长将增强平安利润增长
- n 资产管理业务将是平安整个利润增长中十分重要的组成部分

可观的资产管理规模

- n 在资产管理业务“第三支柱”方面实现有机增长对平安来说并不是一个很现实的选择
- n 通过与富通建立合作伙伴关系立即给“第三支柱”带来可观的规模

为何选择富通投资管理



可观规模

- n 2,450亿欧元的管理资产*， 牢牢建立起全球领先资产管理公司
- n 富通投资管理和荷银资产管理的合并产生巨大的规模协同效应
- n 具扩张性的运营平台

可持续增长和优良的往绩

- n 通过将足迹扩大到全球各主要经济体来实现可持续增长
- n 进入新兴市场（如中国、俄罗斯、印度和巴西）发展业务取得成功，未来将继续加快此类增长
- n 拥有在集多元化金融服务为一体的集团里自主运作资产管理公司的丰富经验
- n 在实现增长、并购之后的整合以及低成本运营方面有非常优良的往绩

独特的分销平台

- n 富通及荷兰银行的零售网络作为固定客户
- n 十分适应“开放式”环境
- n 国内客户可以使用一个全球投资平台/渠道

多元化的业务

- n 高度多元化的管理资产、产品和收入来源，从地理覆盖、资产类型和投资方式方面有助于公司平稳度过市场的动荡
- n 均衡的客户构成—零售，机构，富通/荷银和第三方

* 截至2007年12月，富通投资管理和荷银资产管理合并备考数据

通过“三大支柱”业务模式使收益多元化，降低收益的波动性

对整体的财务杠杆水平及监管指标比率没有影响

预计对盈利有长期利好效果

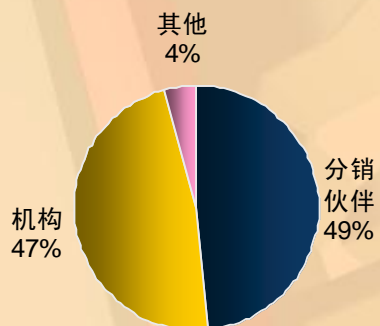
- § 将以中国平安保险（集团）股份有限公司作为收购主体
- § 收购之后分享平安富通投资50%的收益或亏损
- § 平安富通投资将以最大可能的额度发放股息

谨慎的决策与全方位的尽职调查有效甄别、量化与控制隐藏的风险

平安富通投资 — 多元化并快速增长的全球 资产管理公司

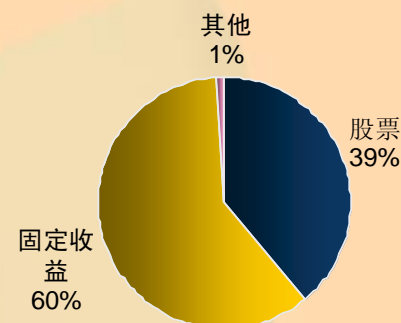


管理资产按分销渠道分



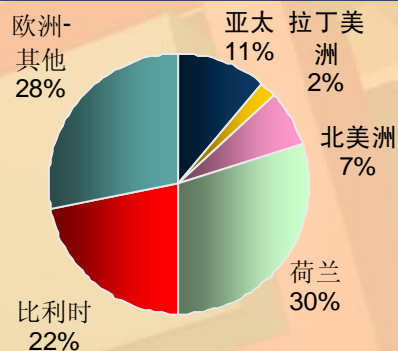
总值 = 2,450亿欧元

管理资产按资产类型分



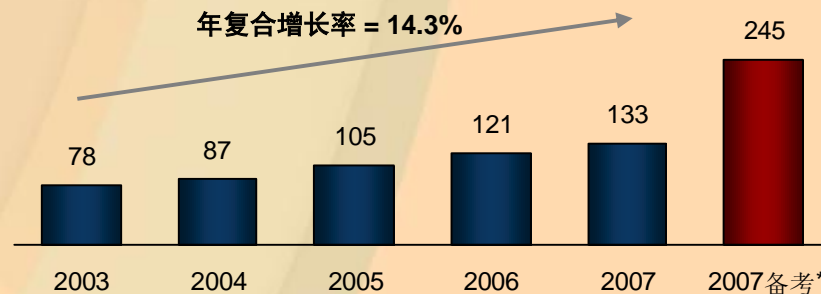
总值 = 2,450亿欧元

管理资产按地理分布分



总值 = 2,450亿欧元

管理资产增长历史 (十亿欧元)



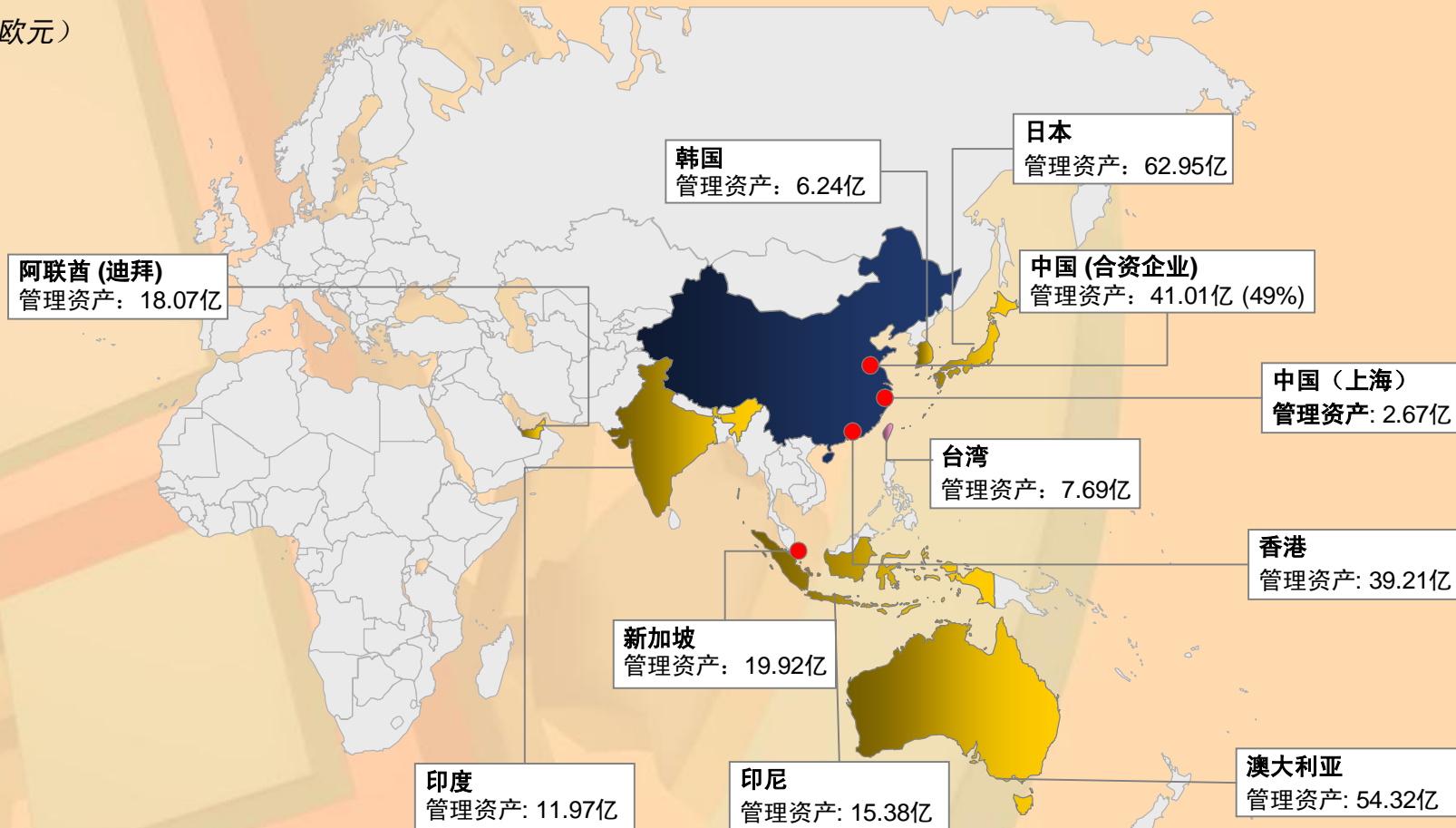
来源: 富通

* 截至2007年12月, 富通投资管理和荷银资产管理合并备考数据

平安富通投资在高速增长的亚太地区拥有广泛的业务网络



(单位：欧元)



资料来源：富通
注：管理资产数据截至2007年9月30日



提问与解答