



2006年年度业绩报告

(中国会计准则)

2007年4月12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。

- n 概述
- n 经营概要
- n 保险业务回顾
- n 资产管理业务回顾
- n 银行业务回顾
- n 内含价值

2006年取得历史最佳业绩

核心保险业务快速增长

银行业务发展取得突破

资产管理业务稳步发展



经营概要

2006 – 再创佳绩



2004

(人民币百万元)

净利润：2,608

+23.8%

权益总额：30,177

+102.8%

每股收益：0.47元

+9.3%

2005

(人民币百万元)

净利润：3,338

+28.0%

权益总额：32,664

+8.2%

每股收益：0.54元

+14.9%

2006

(人民币百万元)

净利润：5,986

+79.3%

权益总额：36,668

+12.3%

每股收益：0.97元

+79.6%

各业务线税后利润大幅提升

(人民币百万元)

	2006	2005	增长率
寿险业务	4,774	2,833	↑ +68.5%
产险业务	645	292	↑ +120.9%
银行业务	71	7	↑ +914.3%
总部、其他业务及抵消	633	236	↑ +168.2%

注：未扣除少数股东权益

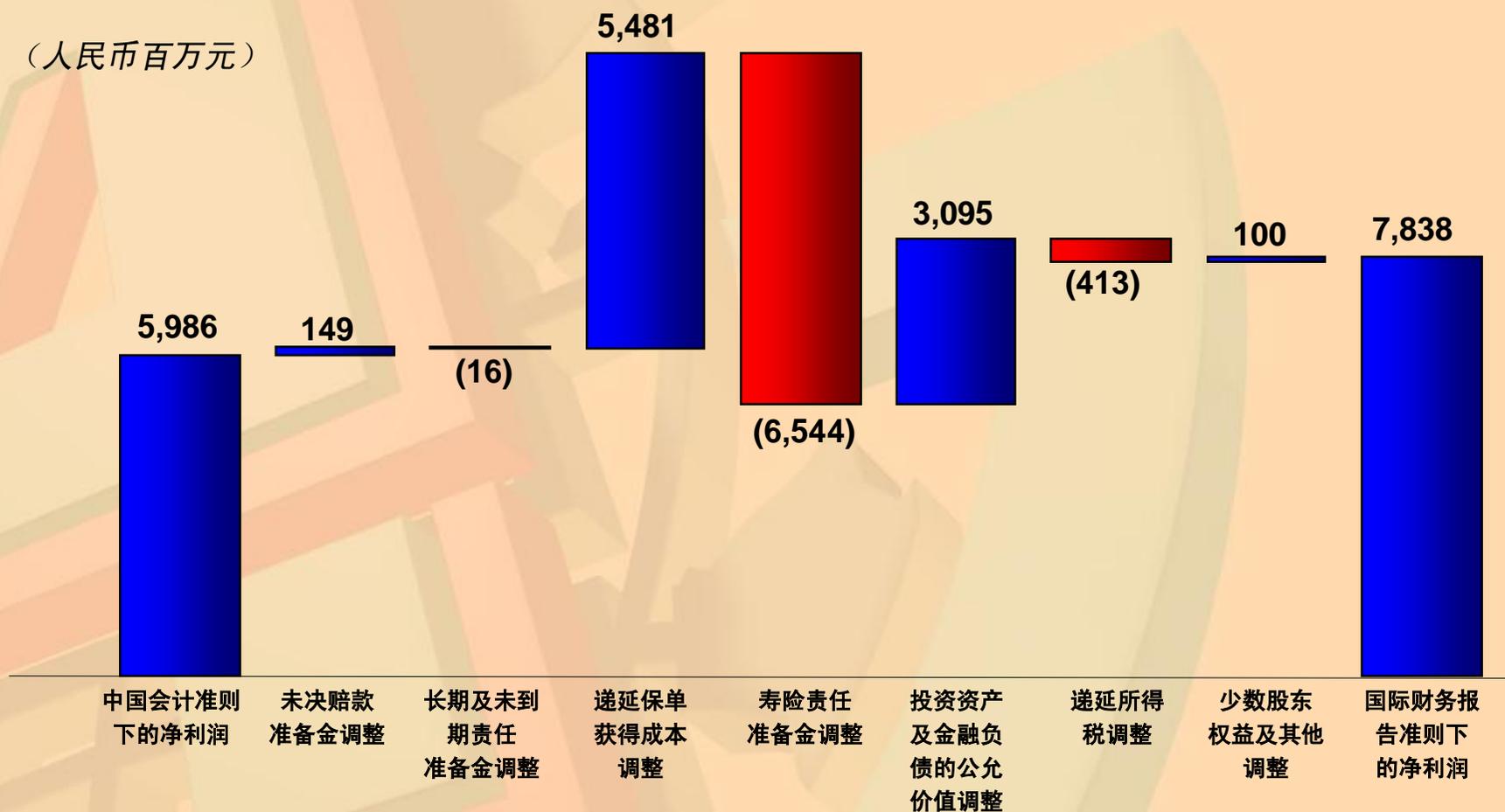
利润表摘要



(人民币百万元)	2006	2005	增长率
保险业务收入	81,713	67,383	+21.3%
保险业务支出	(41,828)	(32,058)	+30.5%
准备金提转差	(54,402)	(40,117)	+35.6%
承保亏损	(14,517)	(4,792)	+202.9%
投资收益	18,513	5,885	+214.6%
利息收入	3,847	3,883	-0.9%
营业利润	6,182	3,822	+61.7%
净利润	<u>5,986</u>	<u>3,338</u>	<u>+79.3%</u>

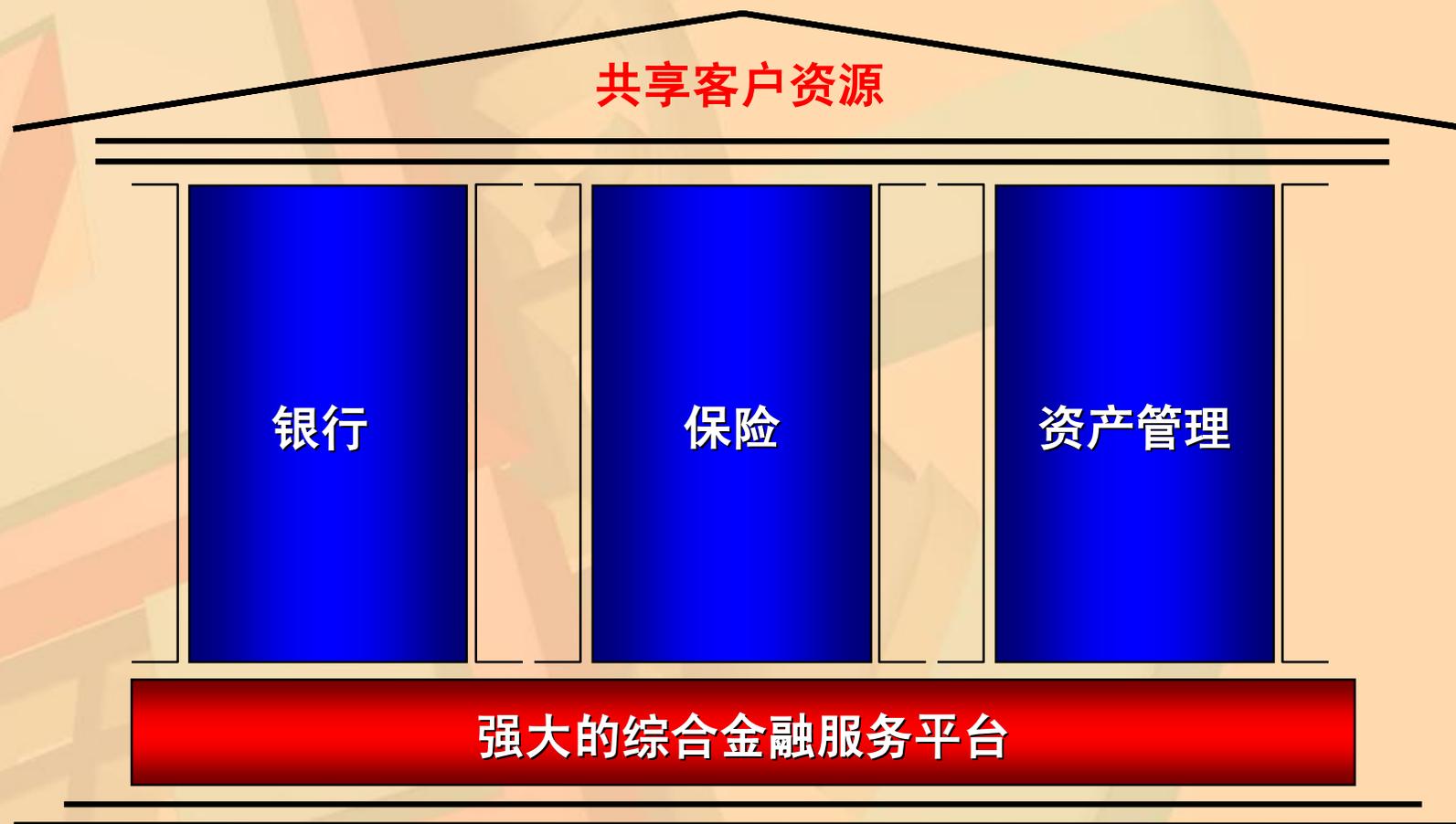
不同会计准则下净利润调节图

(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

三支柱战略框架，推进均衡协同发展



清晰的战略规划,确保利润稳定增长



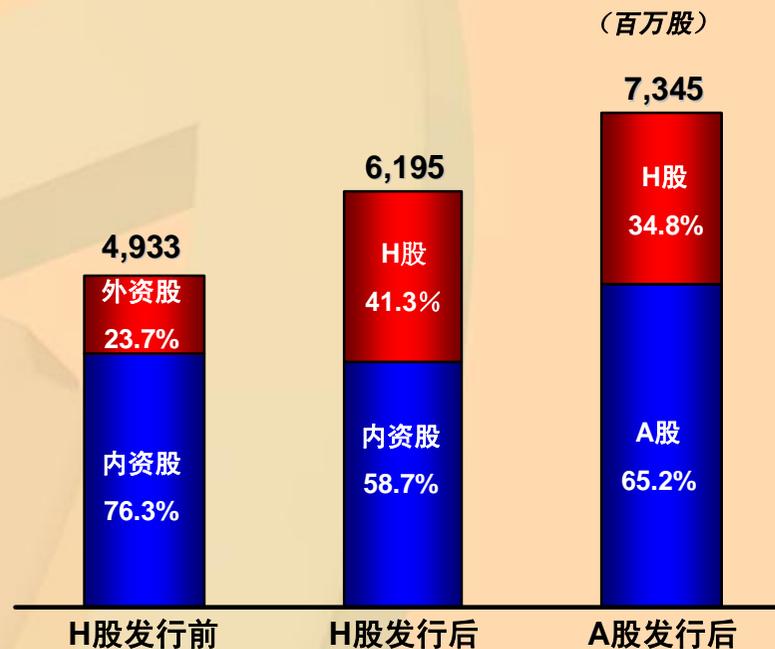
A股成功上市，为平安战略发展提供了充实的资本



A股发行后股东权益



A股发行后股权结构



注：A股发行后权益为估计数，等于06年权益加上A股发行募集资金净额382.22亿



保险业务回顾

寿险业务

- § 2006年，市场份额从2005年的16.1%增加至17.0%
- § 首年保费增长11.1%，一年新业务价值增长 13.1%
- § 代理人产能持续改善

产险业务

- § 2006年，市场份额从2005年的 9.9% 增加至10.7%
- § 综合成本率维持在满意水平

养老险业务和健康险业务

- § 已获保监会批准建立全国性分支机构
- § 建立上海分公司，针对高端客户，销售专业健康险产品

积极实施二元化发展战略

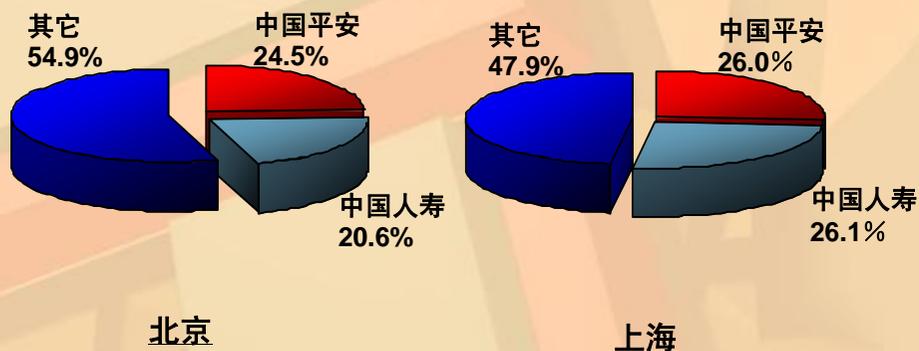
积极实施二元化发展战略

“二元发展”

中心城市市场地位稳固并不断提升

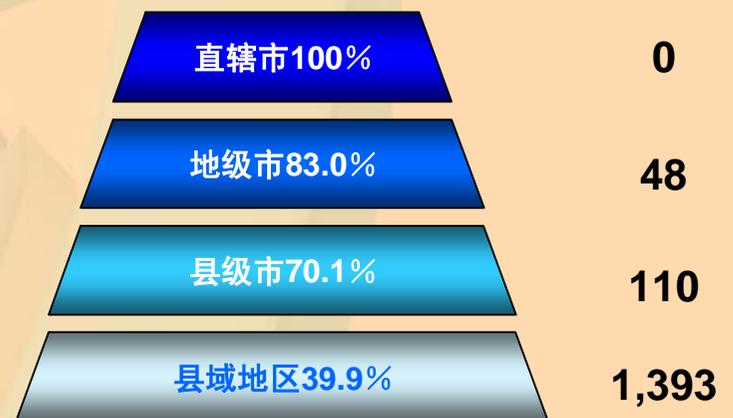
县域市场潜力巨大

2005年北京、上海市场份额



注：
 1. 中国人寿包括中国人寿股份和中国人寿集团存续；
 2. 以上数据为个人业务业绩统计，包含银保及个人代理保险
 资料来源：《中国保险年鉴》

市场覆盖率



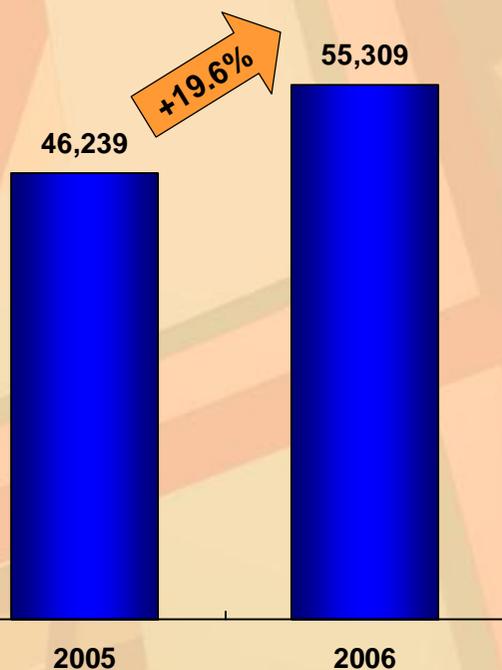
注：
 1. 市场覆盖率=现有机构数量÷行政区域数量
 2. 市场覆盖率采用平安人寿数据

寿险业务保费收入强劲增长

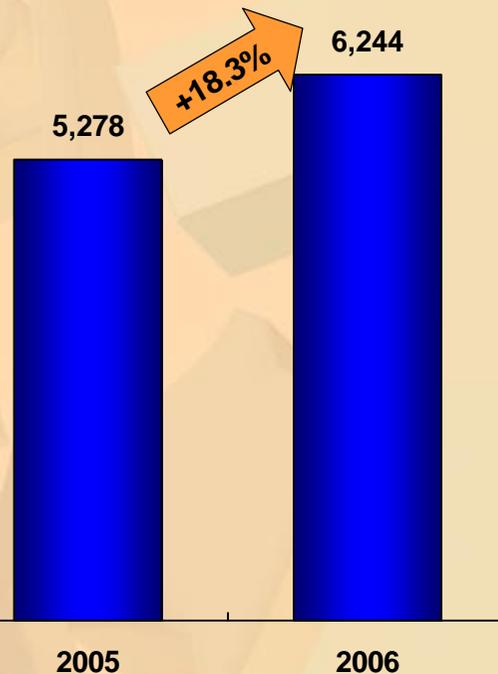


(人民币百万元)

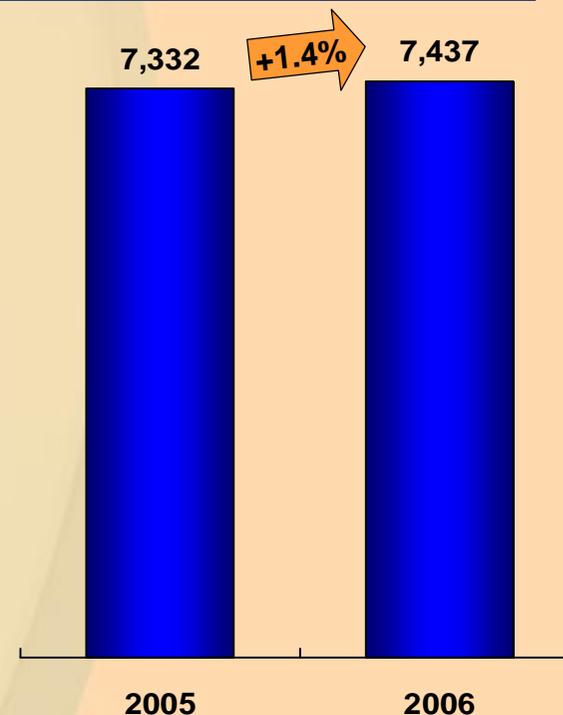
个人寿险



银行保险



团体保险



寿险保费收入增长 17.2%，市场份额增加至 17.0%

个人寿险业务占比从78.6%提高至80.2%

个人寿险首年保费及续期保费均快速增长



(人民币百万元)

<u>个人寿险</u>	2006	2005	增长率
首年期缴及趸缴保费	10,254	8,986	+14.1%
短期意外及健康保险保费	2,967	2,656	+11.7%
首年保费	13,221	11,642	+13.6%
续期保费	42,088	34,597	+21.7%
个人寿险合计	55,309	46,239	+19.6%

银行保险首年保费及续期保费较快增长， 团体保险业务略有增长



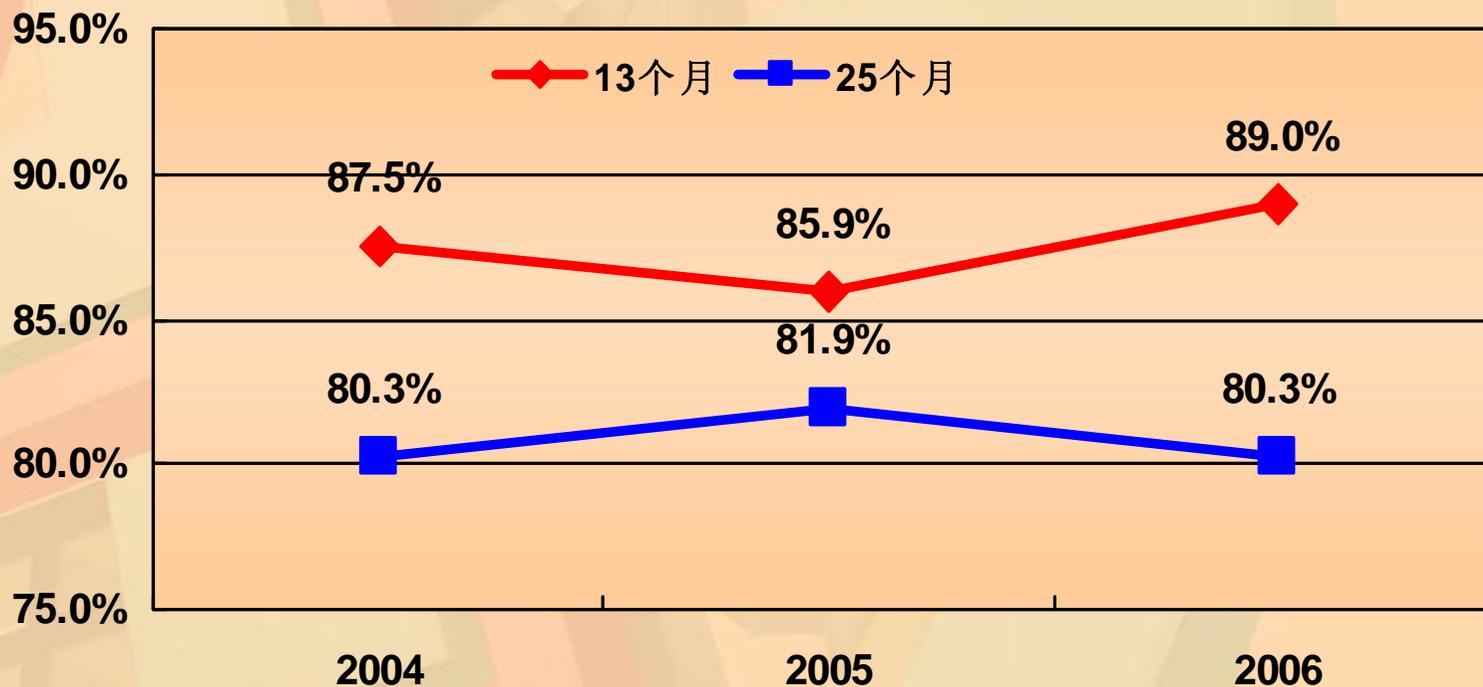
(人民币百万元)

	2006	2005	增长率
银行保险			
首年期缴及趸缴保费	5,994	5,050	+18.7%
短期意外及健康保险保费	2	2	+0%
首年保费	5,996	5,052	+18.7%
续期保费	248	226	+9.7%
银行保险合计	6,244	5,278	+18.3%

	2006	2005	增长率
团体保险			
首年期缴及趸缴保费	4,709	4,851	-2.9%
短期意外及健康保险保费	2,252	2,024	+11.3%
首年保费	6,961	6,875	+1.3%
续期保费	476	457	+4.2%
团体保险合计	7,437	7,332	+1.4%

寿险业务保持良好的业务品质

保单继续率



产险业务总保费收入迅速增长

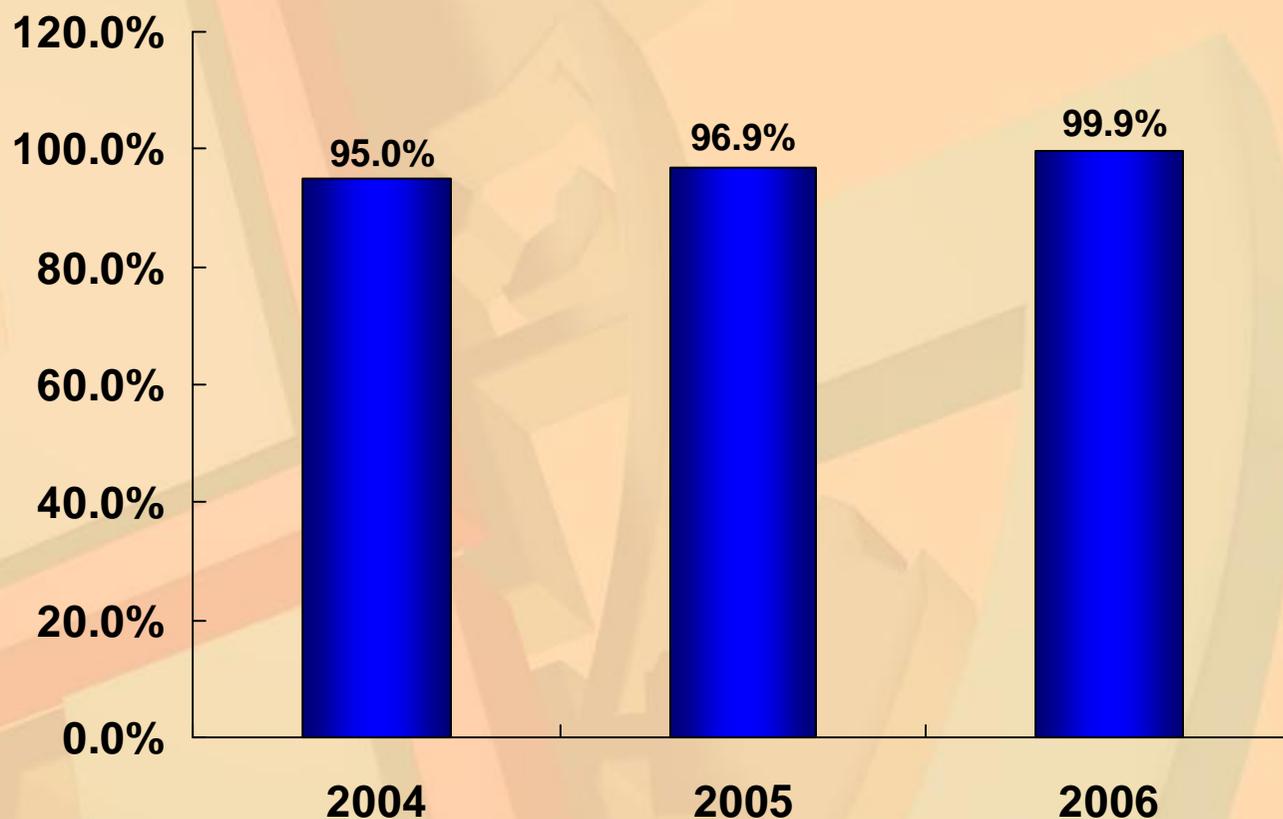


(人民币百万元)



产险毛保费收入增长 33.0%，市场份额增加至 10.7%

在市场竞争加剧的情况下，产险仍有承保利润



2006年，由于市场竞争加剧，并随着国内汽车保有量迅速增加，全行业的车险业务占比明显上升。在此行业环境下，平安产险仍有承保利润。



资产管理业务回顾

取得历史最佳投资业绩

平安证券利润创新高，达5.54亿人民币

信托管理资产突破166.77亿人民币

成立中国平安资产管理（香港）有限公司

建立基础设施和房地产投资平台

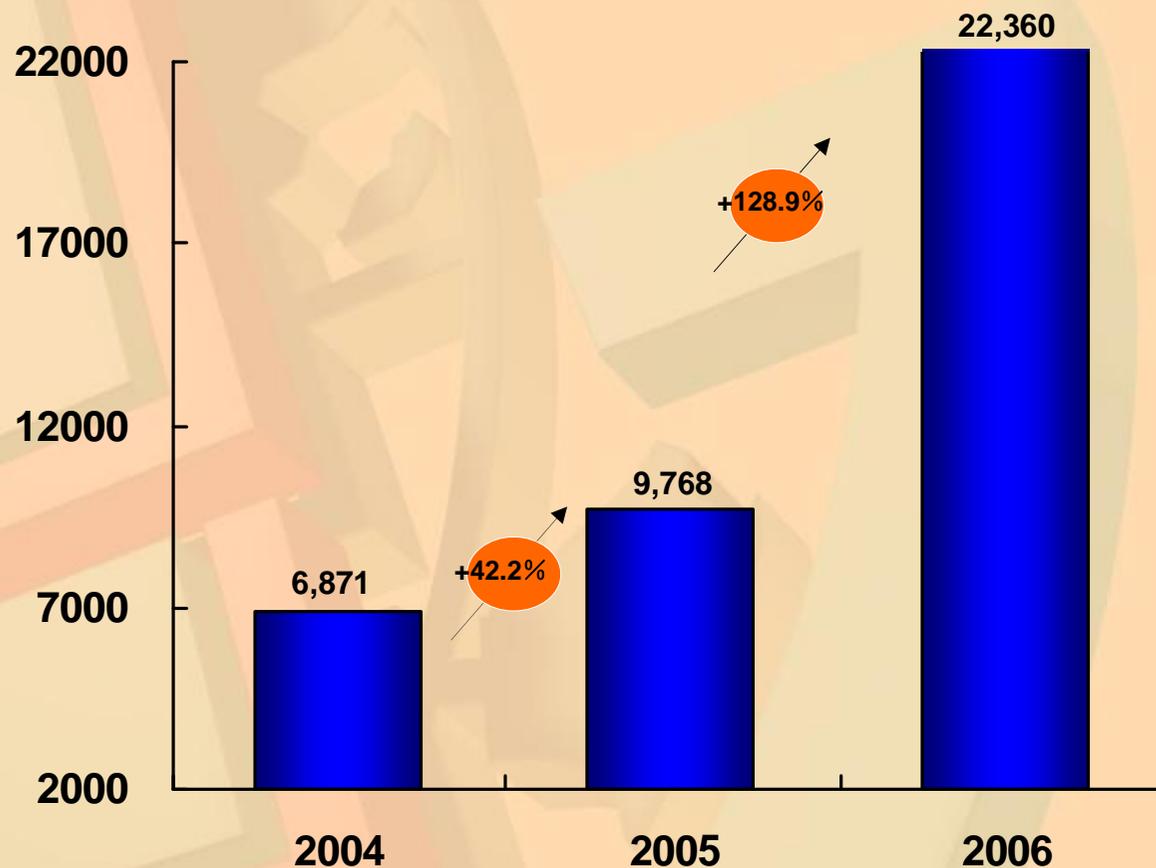
优秀的投资管理团队



姓名	现任职务	经历简介
John Pearce	n 首席投资执行官	前澳大利亚首域投资有限公司首席执行官
叶黎成	n 平安证券董事长兼CEO	前唯高达香港有限公司首席执行官
陈德贤	n 平安资产管理董事长	前法国巴黎资产管理（亚洲）有限公司中国区总裁
童 恺	n 平安信托董事长兼首席执行官	前高盛（亚洲）有限责任公司执行董事
刘善学	n 平安资产管理（香港）董事总经理	前汇丰北美总部策略发展董事及投资银行经验
陈敬达	n 平安证券副董事长兼副总经理	前唯高达香港有限公司执行董事
刘颂兴	n 平安资产管理（香港）权益投资董事	前新鸿基地产发展有限公司企业规划部总经理
罗念慈	n 平安资产管理（香港）投资研究董事	前Grosvenor Ltd. , Asia Pacific研究主管

投资收益大幅增长

(人民币百万元)



注：投资收益包含了利润表中的投资收益及利息收入项目



银行业务回顾

成功收购深圳市商业银行

深圳市商业银行已为平安集团贡献利润

组建了经验丰富的国际化管理团队

合并深商行和平安银行，未来发展成为全国性银行

深商行加盟使银行业务得到加强



(人民币百万元)

2006

2005

利润表 (1)

净利息收入	109	18
手续费收入	10	3
投资收入(2)	47	-
营业费用	(73)	(12)
税后利润	71	7

资产负债表

总资产	85,182	1,118
总负债	79,275	620
净资产	5,907	498

(1) 于2006年12月15日，本集团完成收购深圳市商业银行89.36%的权益。自收购日期起，深圳市商业银行作为子公司纳入合并范围。自收购日以来，深圳市商业银行已增加本集团净利润人民币0.65亿。

(2) 包括投资收益及买入返售资产收入

迅速组建了专业的国际化管理团队



姓名	现任职务	经历简介
Richard Jackson	n 首席金融业务执行官	前花旗银行韩国区总经理
江天锡	n 平安银行行长	前华一银行总行常务副董事长兼行长兼执行长
陈伟	n 深圳市商业银行信用卡中心主管	前招商银行信用卡和零售业务主管兼首席财务执行官
Stephen Harner	n 深圳市商业银行副行长	前美国运通金融咨询公司日本东京总裁
Ali Broker	n 深圳市商业银行财务总监	前花旗银行香港公司（环球个人银行服务）首席财务执行官
Imran Ibrahim	n 集团金融业务运营与科技主管	前花旗银行日本零售银行业务运营与科技主管
林小燕	n 深圳市商业银行零售业务总监	前澳洲联邦银行中国区总裁
方乃贞	n 深圳市商业银行运营与科技总监	前台湾永丰金控作业处处长
刘志晃	n 深圳市商业银行市场风险管理主管	前汇丰银行全球市场部亚太区市场风险管理主管

打造统一的银行品牌，发展成为全国性银行



在银监会批准的基础上，深商行和平安银行将在2007年完成合并，形成统一的银行品牌，经营范围将从深圳扩展到上海、福州等城市，逐步建立全国性银行平台

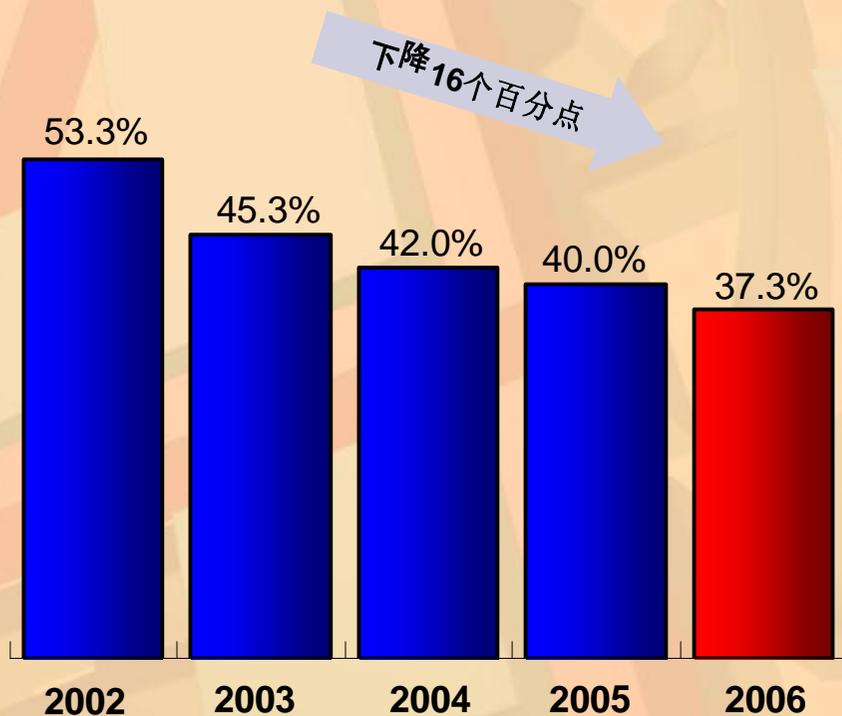


内含价值

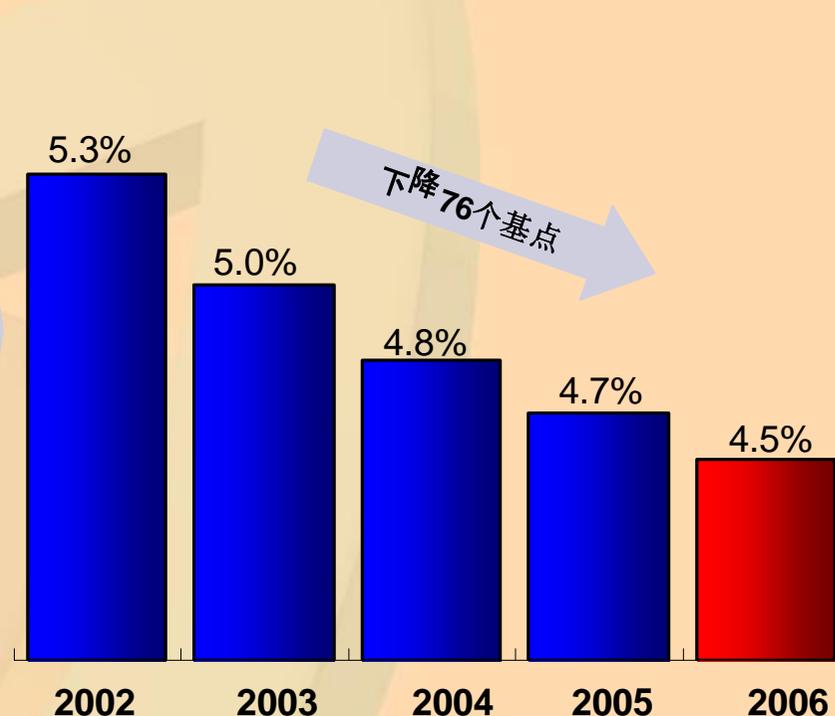
利差损

新业务增长逐渐抵消这部分影响

高定价利率保单准备金
($\geq 5\%$) 占总法定准备金的比例



加权平均定价利率
(负债成本)



内含价值

关键精算假设

基本情形下的风险贴现率:

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 12%。

一年新业务价值的贴现率采用12%。

投资回报率假设:

非投资连结型寿险资金的未来投资回报于2007年为4.30%，随后每年增加0.1%，直至2011年及以后年度为4.70%。

投资连结型资金的未来投资回报于2007年为4.80%，随后每年增加0.1%，直至2011年及以后年度为5.20%。

税收假设:

平均所得税率为15%。

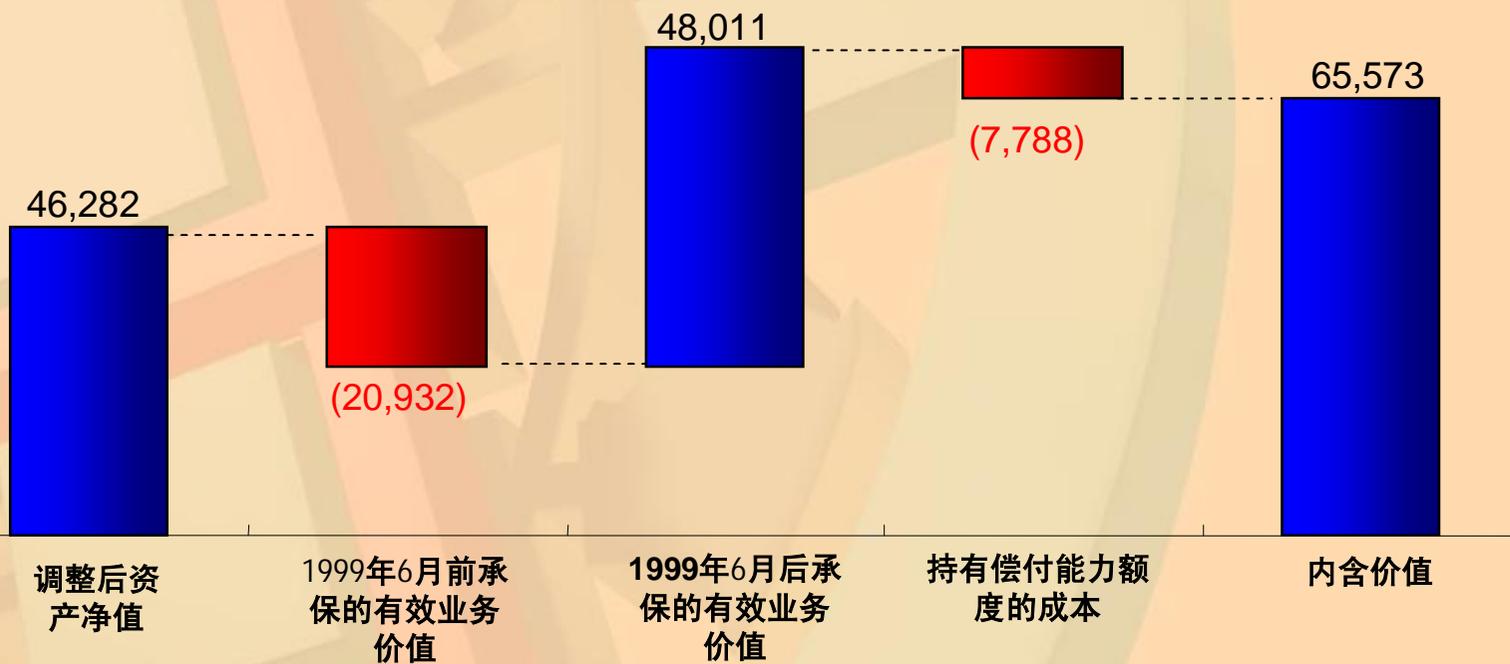
短期意外险业务的营业税率为毛承保保费收入的5.5%。

内含价值

关键构成部分

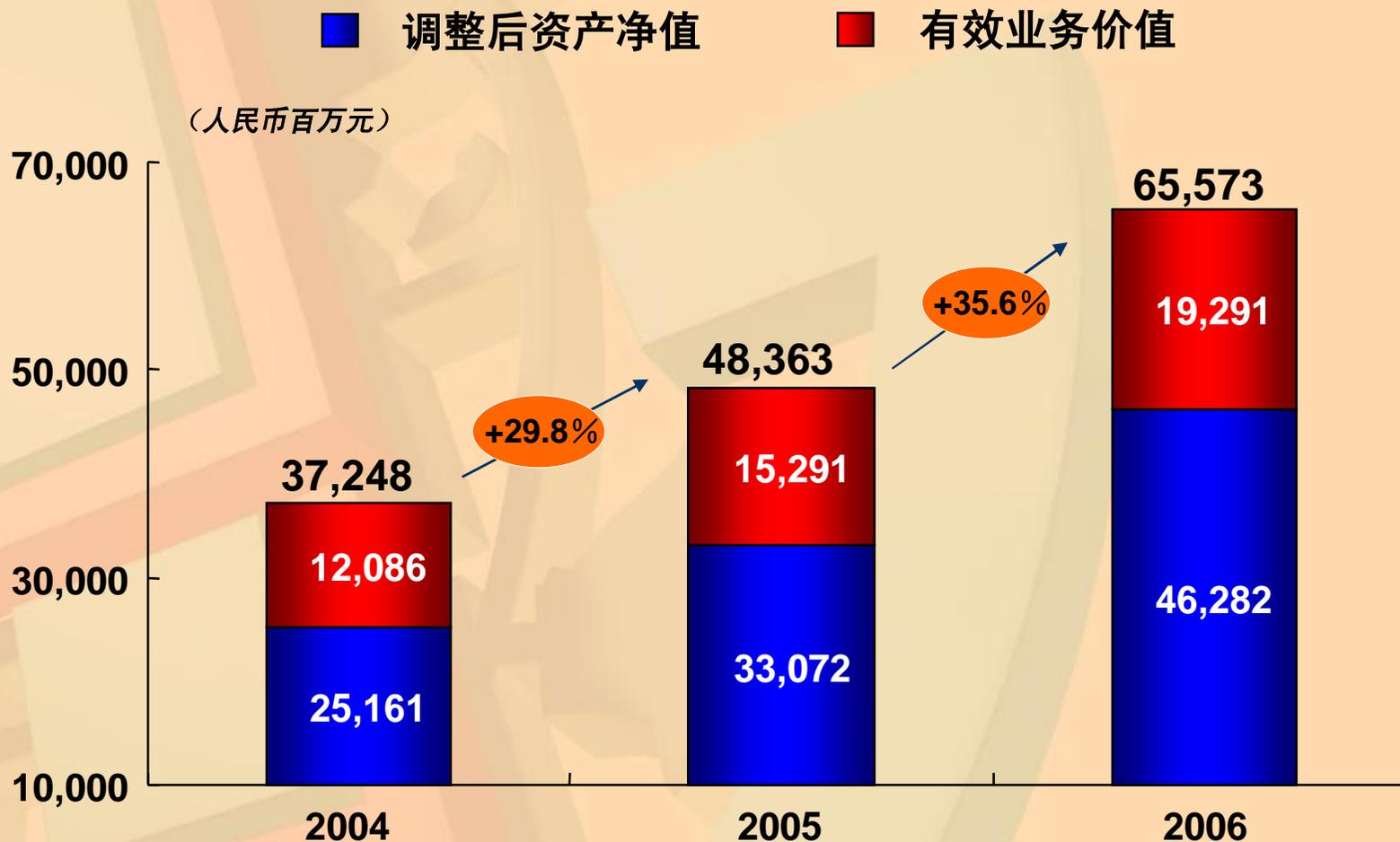
内含价值构成 – 2006– 基础假设（法定基础）

(人民币百万元)



内含价值

增长趋势

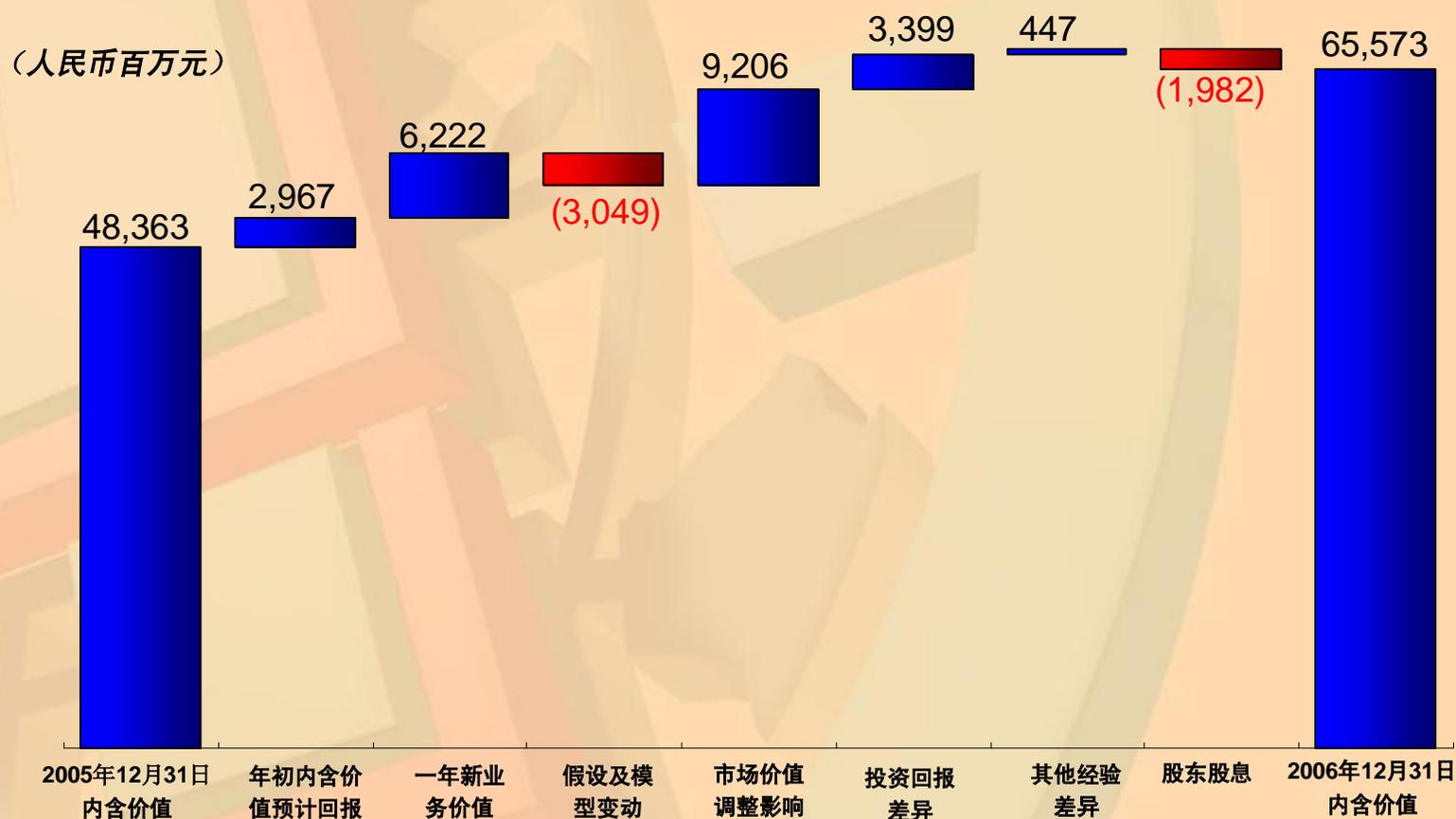


由于四舍五入，数据未必可加

内含价值

变动分析

2006年变动 - 主要构成部分



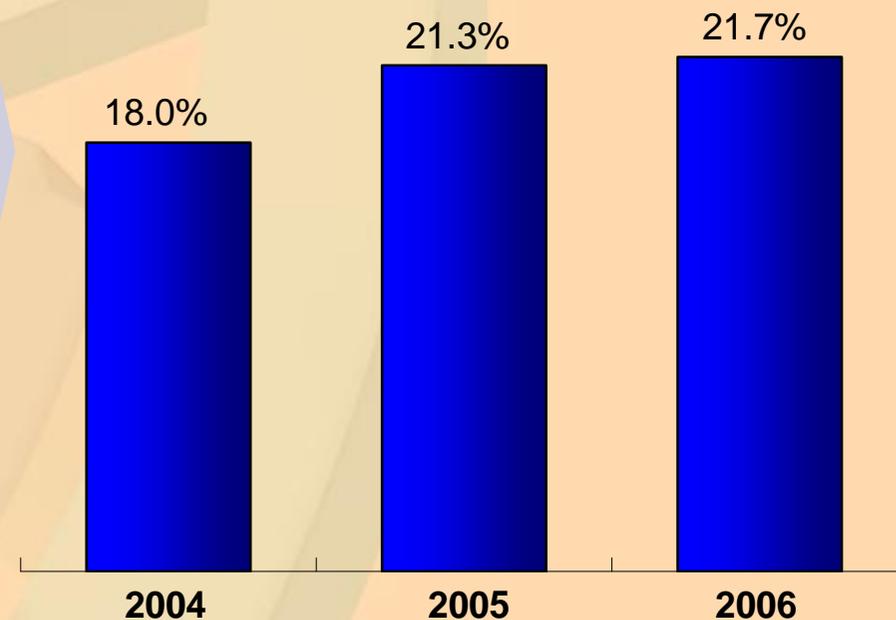
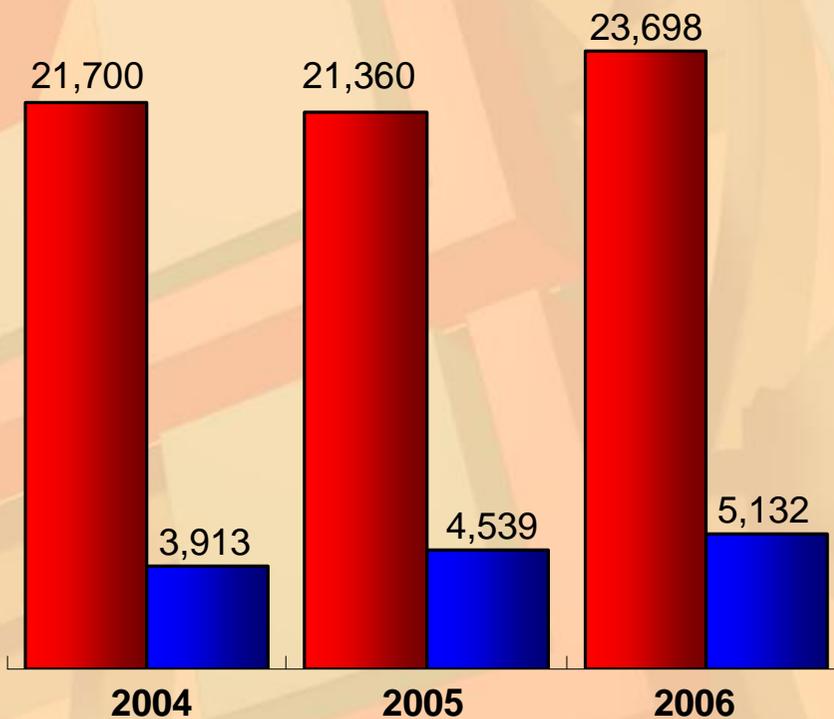
新业务产品结构不断改善

首年保费增加的同时...

新业务的总体盈利率也有所提高

(人民币百万元)

■ 一年新业务价值 ■ 首年保费

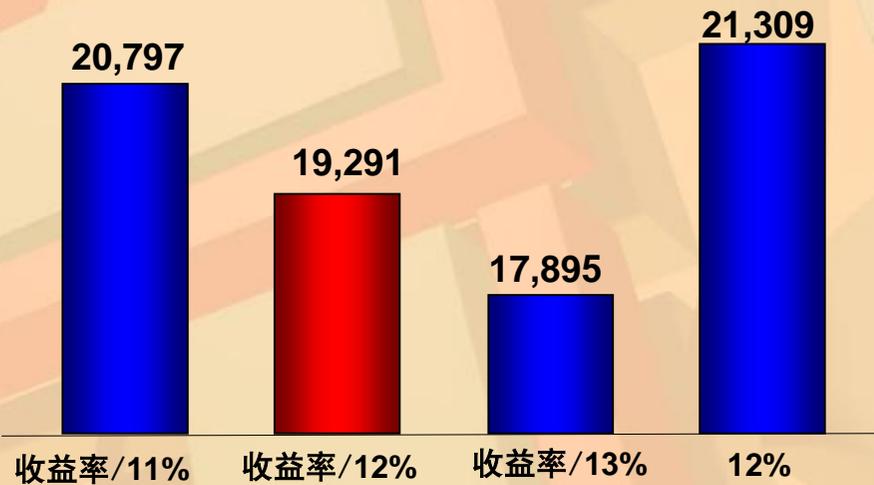


敏感性分析

风险贴现率

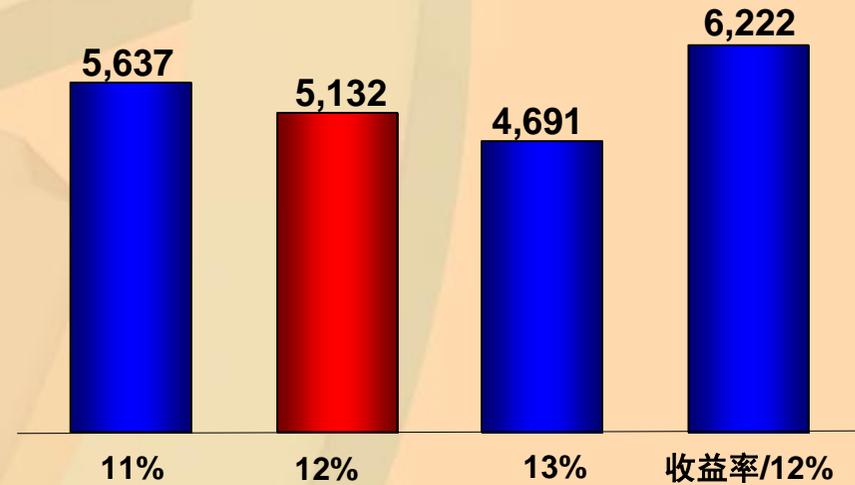
扣除持有偿付能力额度的成本后的有效业务价值

(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)



敏感性分析

其他精算假设变动

(人民币百万元)	扣除持有偿付能力额度 成本后的有效业务价值	扣除持有偿付能力额度 成本后的一年新业务价值
基准假设	19,291	5,132
每年投资回报增加25个基点	23,699	5,252
每年投资回报减少25个基点	14,437	5,012
死亡率及发病率下降10%	19,531	5,223
保单失效率下降10%	19,915	5,329
维持费用下降10%	20,252	5,251
分红比例增加5%	18,209	5,006

注：有效业务及新业务的贴现率分别为收益率 / 12.0%及12.0%。



提问与解答