



中国平安

专业·价值

PING AN OF CHINA

2006年中期报告

2006年8月16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。

主题	报告人	职务
概述	马明哲博士	董事长兼首席执行官
经营概要	张子欣博士	执行董事，集团总经理
保险业务回顾	梁家驹	首席保险业务执行官
内涵价值	斯蒂芬.迈尔	总精算师
银行收购	理查德.杰克逊	首席金融业务执行官



经营概要

核心业务稳定增长

- § 寿险和产险业务保费保持增长，市场份额增加
- § 业务品质继续保持在较好水平，内涵价值稳步增长，综合成本率继续改善

投资业绩明显提升

- § 优化资产配置，抓住国内股市回暖的机会
- § 通过新的投资平台和渠道来提升收益率

其他业务发展势头良好

- § 证券业务实现较好利润
- § 信托业务完成多项对外投资、融资，投资规模较去年同期有大幅提升
- § 银行业务在收购和申请牌照上取得突破性进展

我们的机遇

- § 国务院提出了一系列支持保险业发展的有力举措，其中几项有利政策不久将逐步落实
- § 新投资渠道逐步放开，中国的资本市场正走入正轨
- § 平安已做好充分准备，抓住市场机遇，建设综合金融服务平台

面临的挑战

- § 在竞争日益加剧的市场环境下，核心业务继续保持较快的利润增长
- § 其他业务贡献更多的利润以提升价值
- § 建立健全的业务和管理平台以迎接挑战，满足成为领先的综合金融服务提供商的需要

2006年上半年 – 再创佳绩



2005

净利润: 人民币 42.65 亿元

+35.6%

权益: 人民币 335.22 亿元

+17.1%

资产: 人民币 3197.06 亿元

+20.9%

2006年上半年

净利润: 人民币 41.62 亿元
(相比2005年同期)

+85.0%

权益: 人民币 381.04 亿元
(相比2005年)

+13.7%

资产: 人民币 3587.18 亿元
(相比2005年)

+12.2%

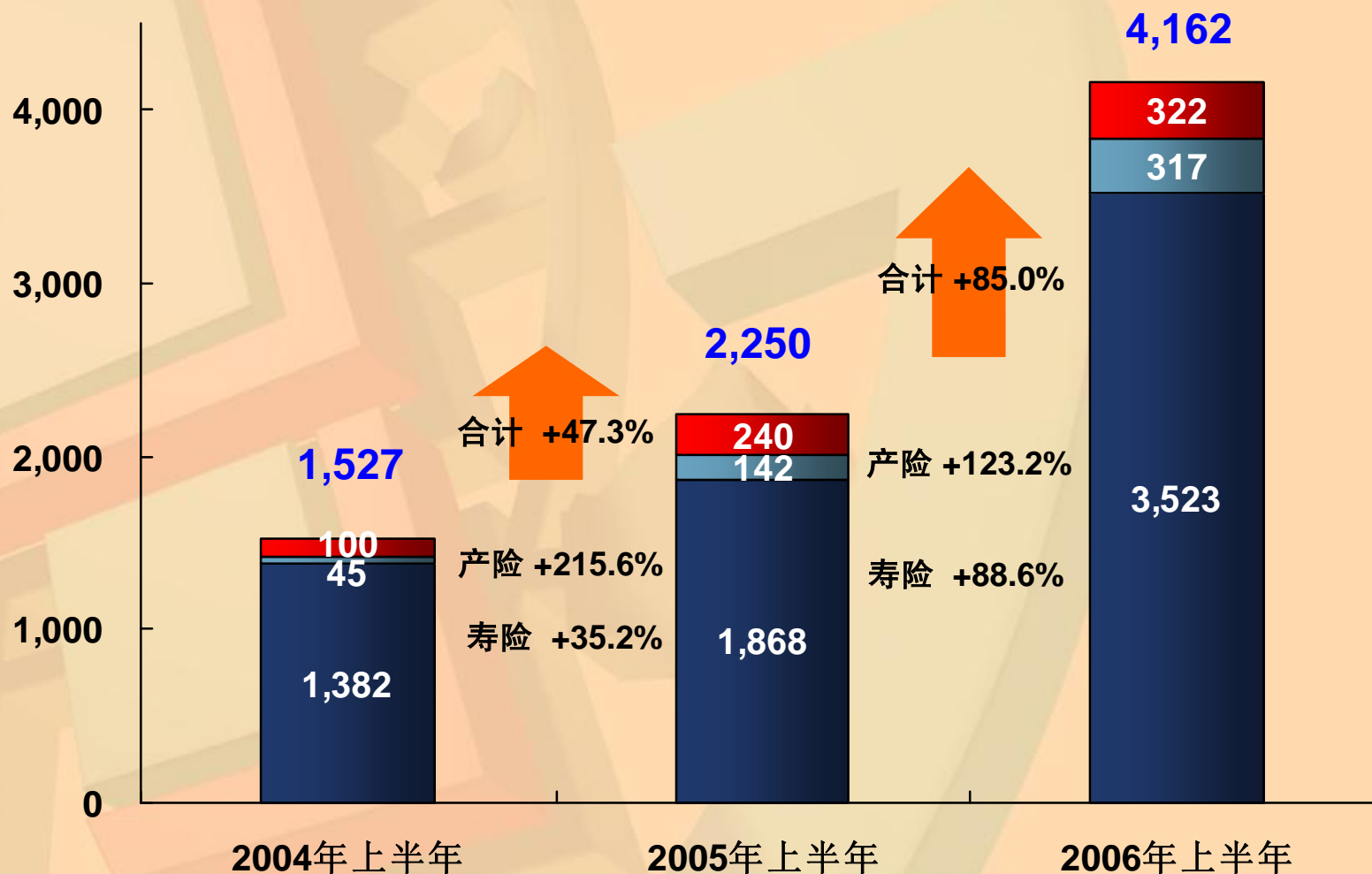
净利润增长趋势

(人民币百万)

■ 寿险

■ 产险

■ 其他业务



利润表摘要



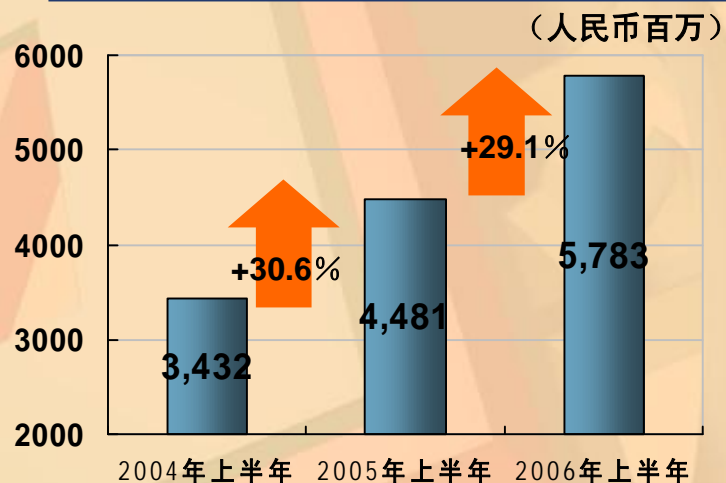
(人民币百万)	2006年上半年	2005年上半年	增长率
毛承保保费、保单费收入及保费存款	46,191	36,453	+26.7%
毛承保保费及保单费收入	37,486	30,549	+22.7%
总投资收益	9,654	4,500	+114.5%
总收入	<u>43,739</u>	<u>32,603</u>	<u>+34.2%</u>
保险业务支出 (1)	(31,008)	(23,628)	+31.2%
营业、管理及其它费用(2)	(4,166)	(3,261)	+27.8%
净利润	<u>4,162</u>	<u>2,250</u>	<u>+85.0%</u>
有效税率	11.8%	15.8%	-4.0%

(1) 包括赔款及保户利益，寿险责任准备金增加额，递延保单获得成本变动额

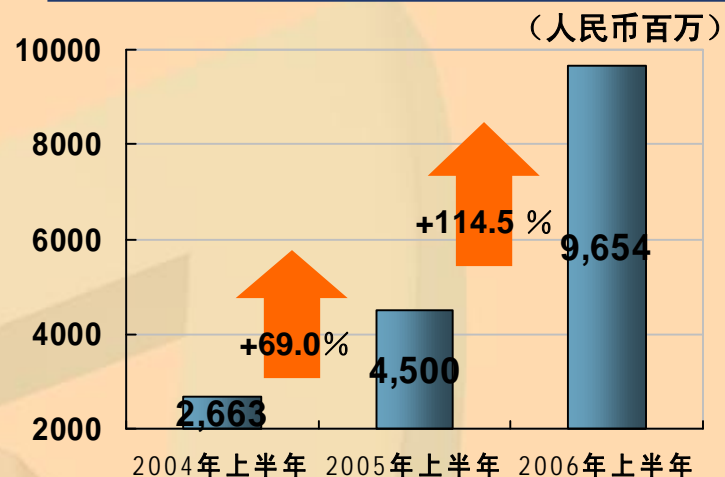
(2) 包括营业、管理费用及计提保险保障基金

投资收益及投资收益率

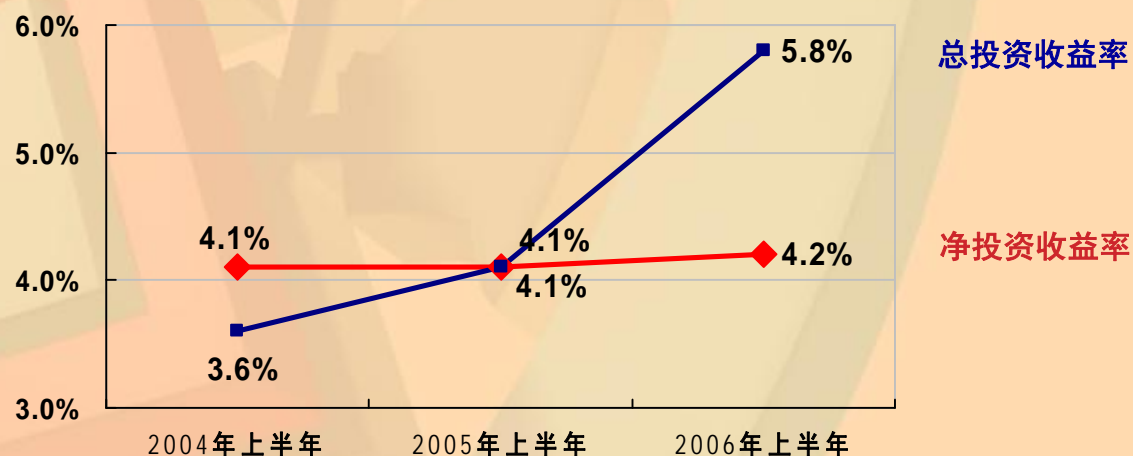
净投资收益



总投资收益



投资收益率



投资组合

	2006年6月30日	2005年12月31日	变化
债券投资	63.2%	64.8%	↓ 1.6%
定期存款	25.2%	27.9%	↓ 2.7%
权益投资	10.1%	6.2%	↑ 3.9%
投资物业	0.4%	0.5%	↓ 0.1%
其他固定到期日投资	1.1%	0.6%	↑ 0.5%
(人民币百万)	100% =269,596	100% =246,748	

债券投资包括主债券内含衍生产品的账面值

权益投资包括证券投资基金、权益证券和于联营公司的投资

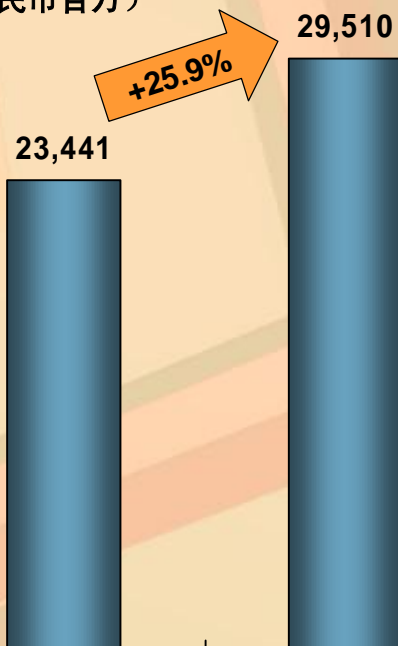


保险业务回顾

寿险毛承保保费、保单费收入及保费存款

个人寿险

(人民币百万)

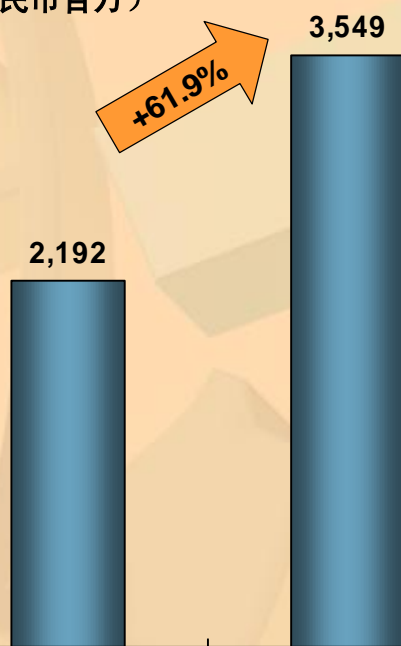


2005年上半年

2006年上半年

银行保险

(人民币百万)

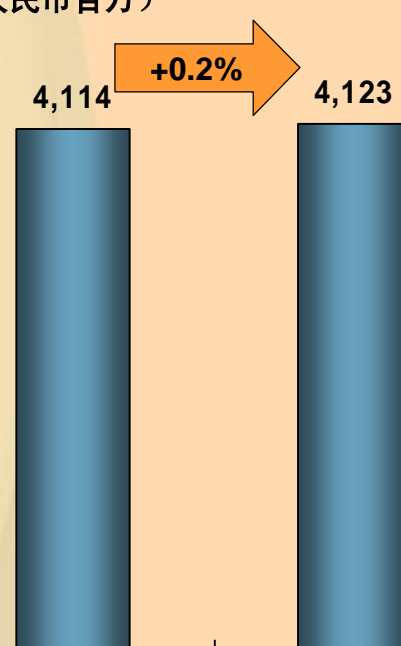


2005年上半年

2006年上半年

团体寿险

(人民币百万)



2005年上半年

2006年上半年

寿险业务毛承保保费、保单费收入及保费存款合计增长25.0%

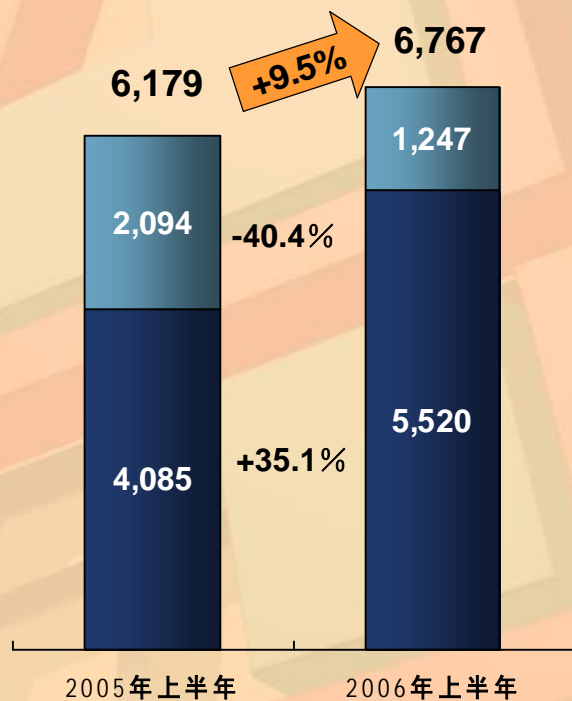
个人寿险业务占比增长到 79.4%.

首年保费、保单费收入及保费存款

个人寿险

(人民币百万)

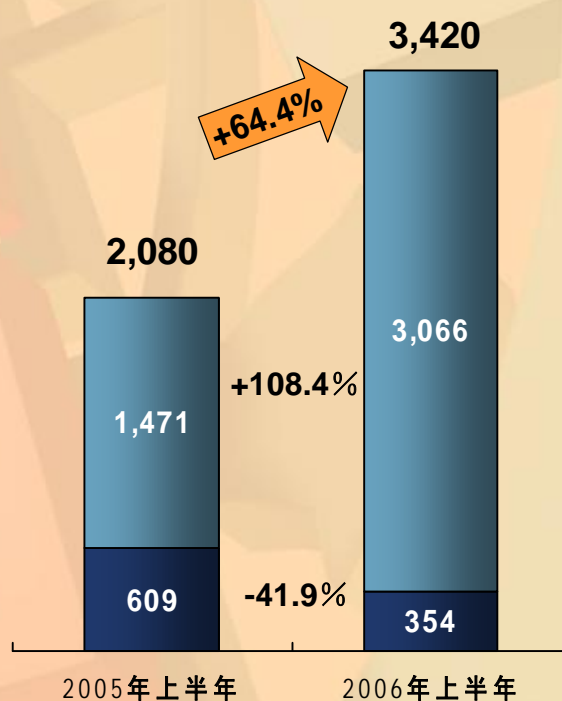
■ 首年保费及保单费收入 ■ 首年保费存款



银行保险

(人民币百万)

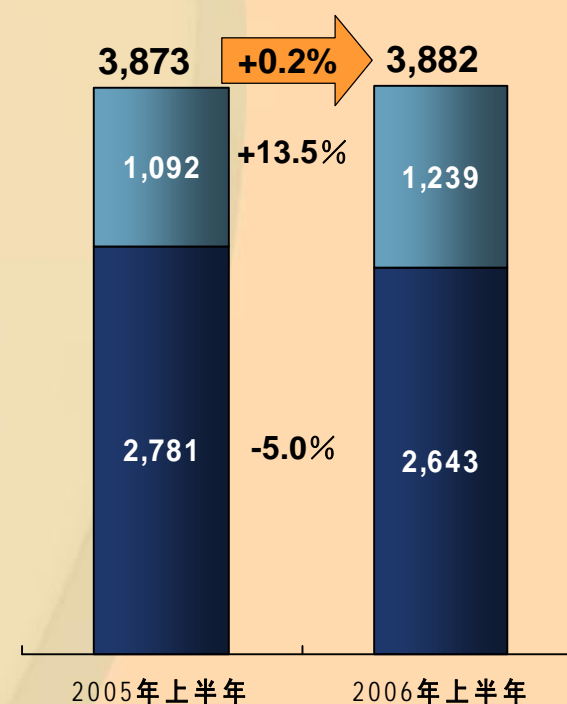
■ 首年保费及保单费收入 ■ 首年保费存款



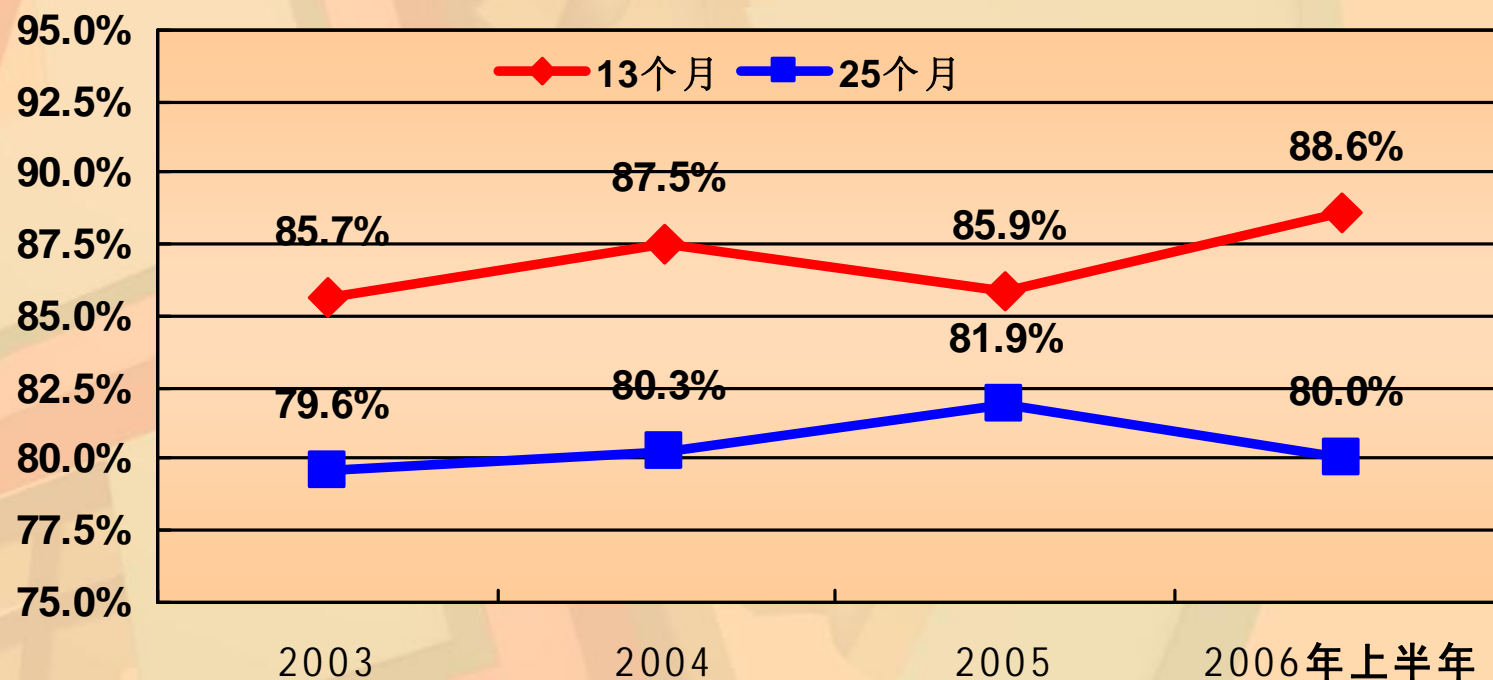
团体寿险

(人民币百万)

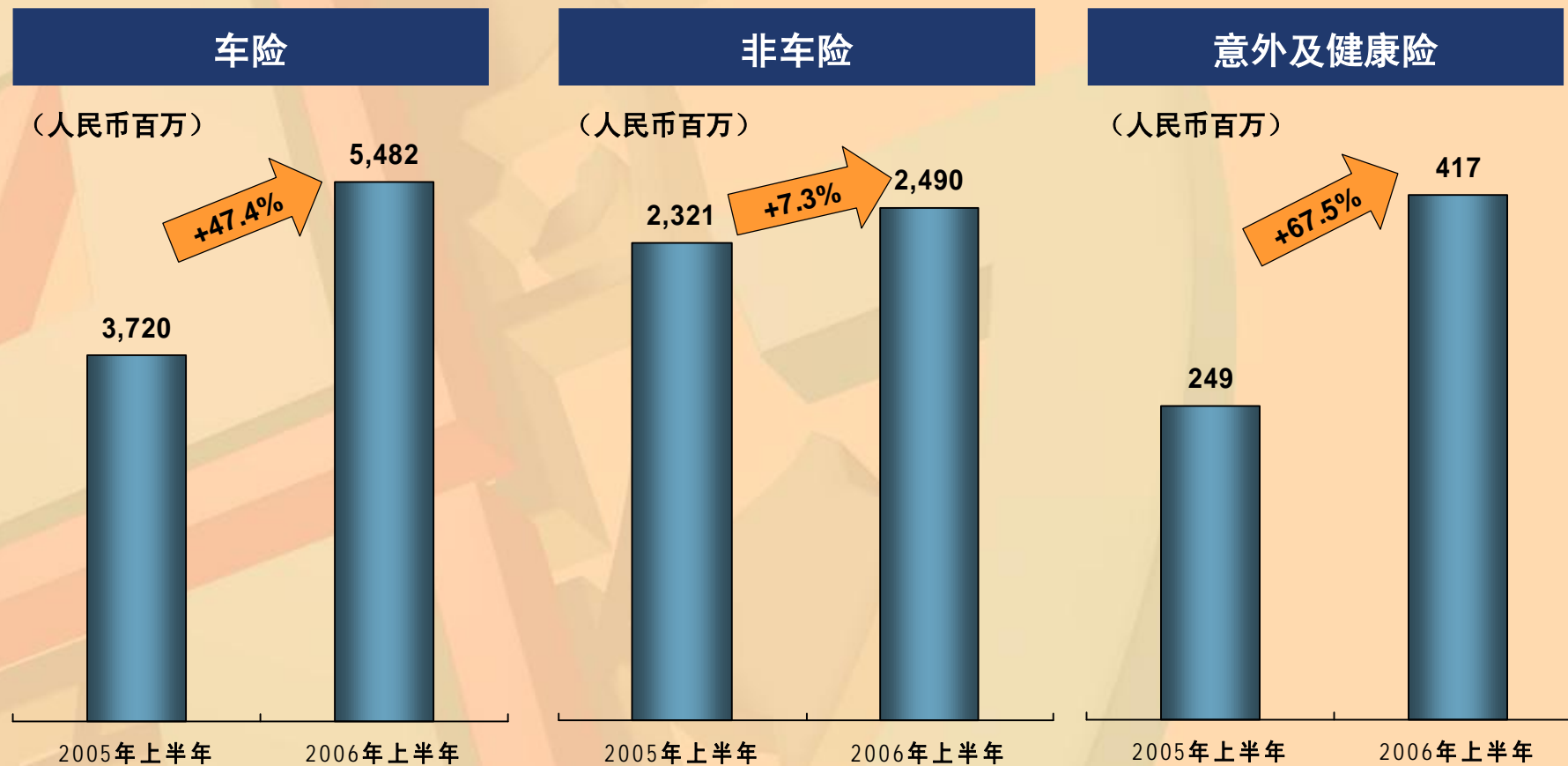
■ 长期寿险首年保费 ■ 短期意外及健康险保费



保单继续率

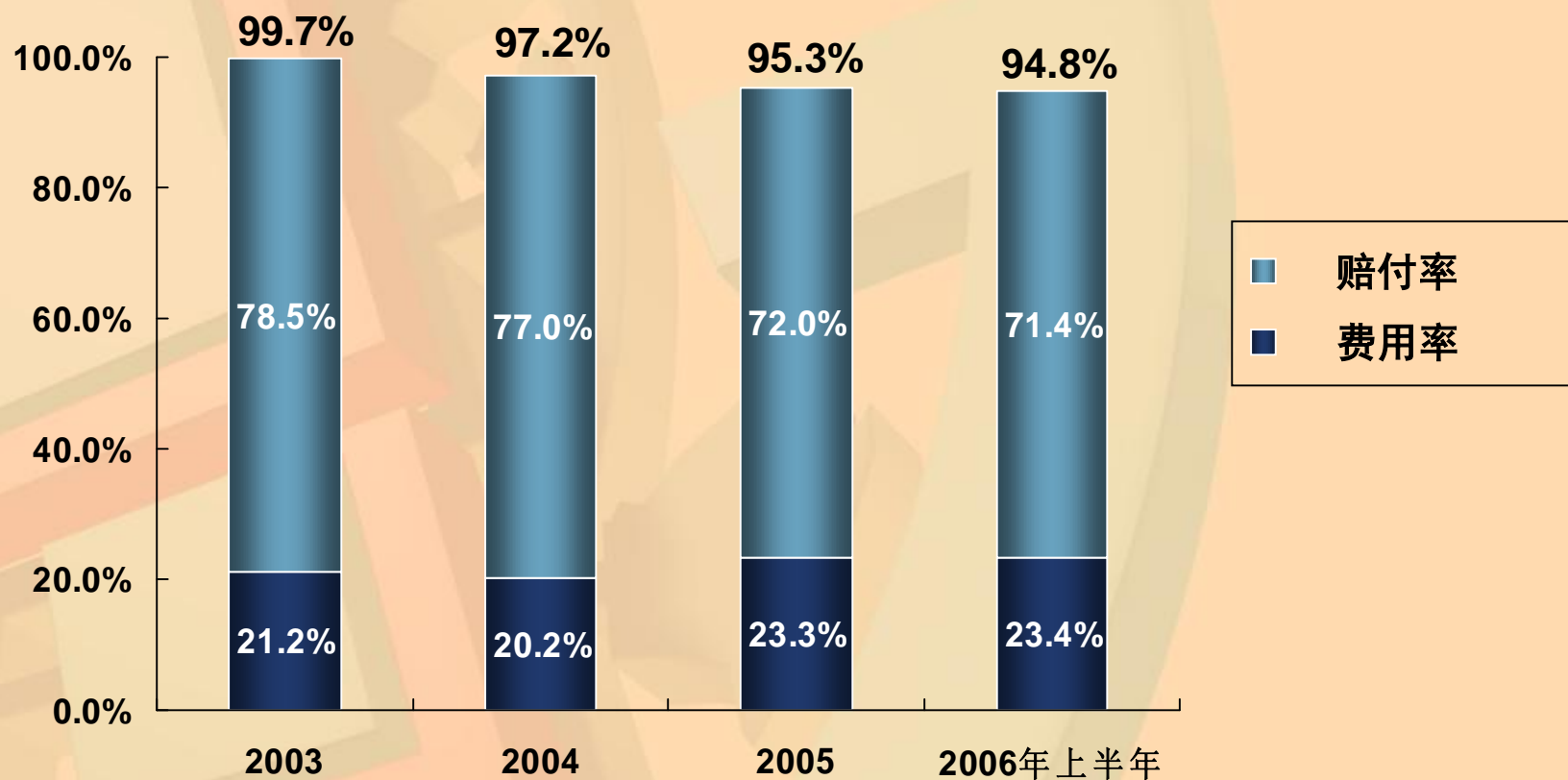


产险业务毛保费收入



- 产险毛保费收入增长 33.4%。
- 市场份额增长至 10.7%。

产险综合成本率得以改善



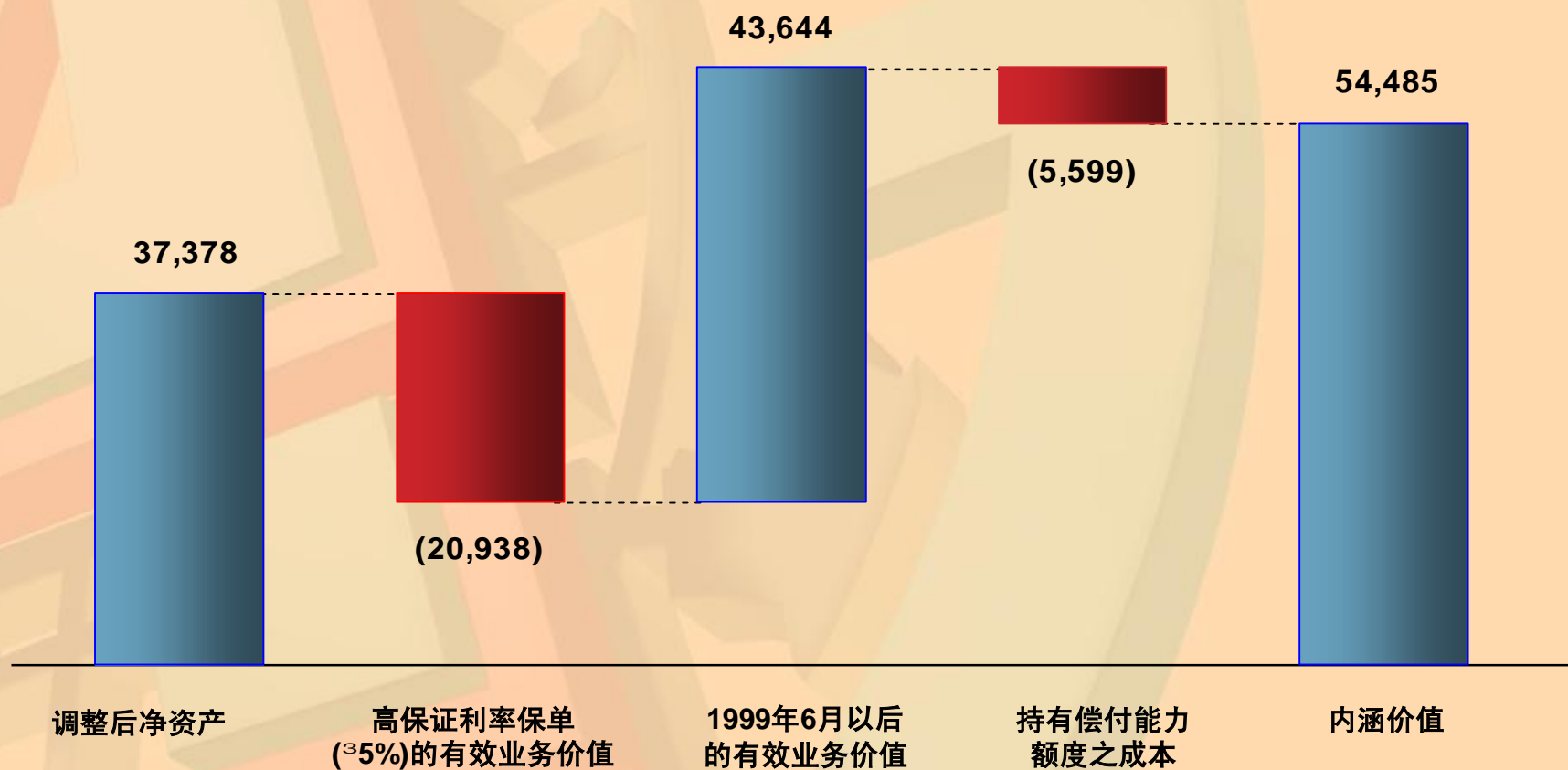


内涵价值

内涵价值

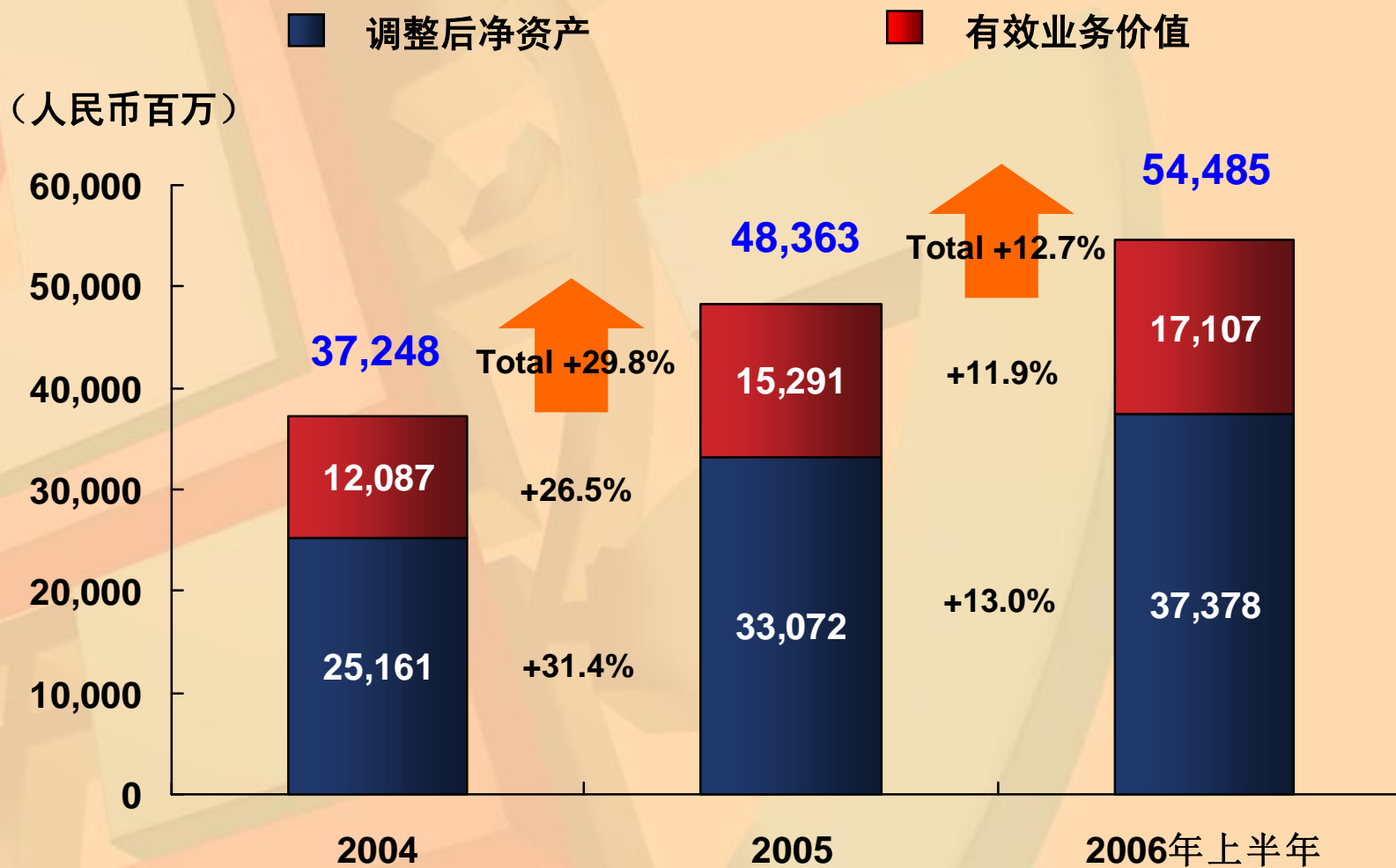
关键构成部分

内涵价值构成 – 2006年上半年（人民币百万） – 基础假设



内涵价值

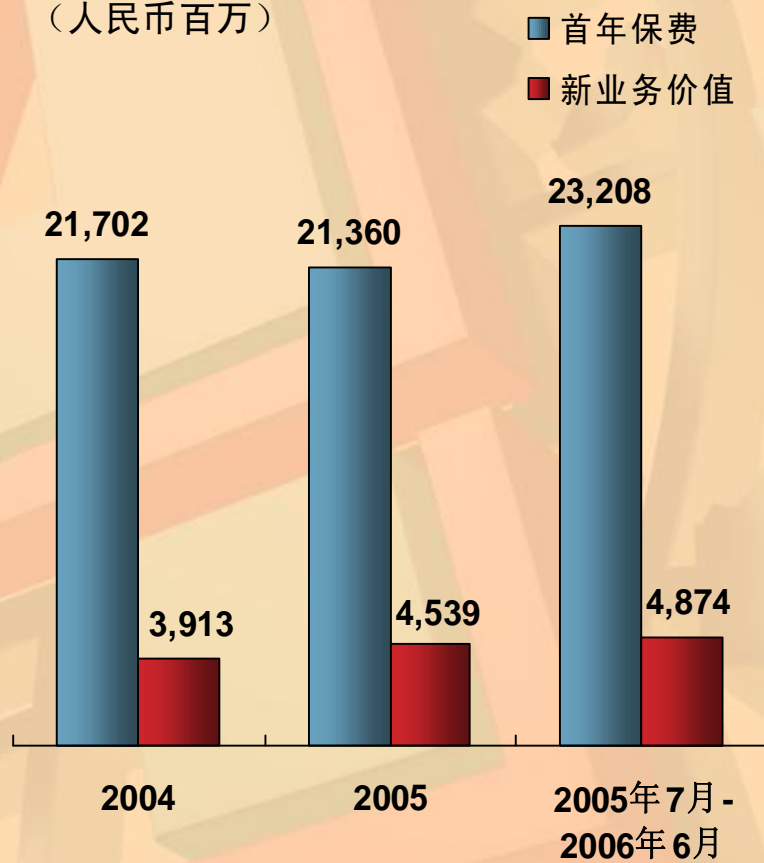
增长趋势



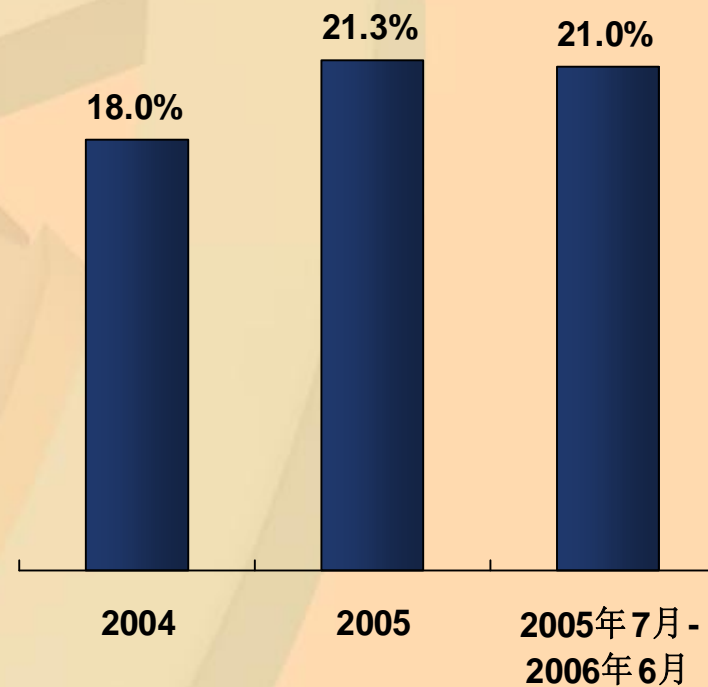
一年新业务价值

首年保费及新业务价值

(人民币百万)



新业务的总体盈利率





银行收购

交易概述

2006年7月28日，平安与深圳财政局及其它股东就股份收购协议达成一致，并与深圳市商业银行就股份认购事宜达成一致

收购大约10.08亿股



进一步认购39.02亿股



平安在交易后将拥有深商行大约89.24%的股份

关键交易条款

股份收购

- n 大约10.08亿股，每股1元
- n 约占深商行发行股本的63%
- n 要获得政府、银监会和平安独立股东的批准
- n 大约在2006年12月31日完成

股份认购

- n 大约39.02亿股，每股1元
- n 占深商行增资后股本的70.92%
- n 要获得银监会和双方公司股东的批准
- n 大约在2006年12月31日完成

收购不良贷款

- n 深圳市政府从深商行购买价值10.08亿元的不良资产

总对价为49.10亿人民币，市净率约1.75倍（基于资产净值，根据发行新股后调整）

预期在交易完成时，深商行获得充分的拨备和资本金



- n 深圳市商业银行建立于1995年，是在深圳注册的城市商业银行，提供一系列的商业和个人银行服务
- n 中国第3大城市商业银行和第17大银行，有46个分支机构和约1700名员工

专注而灵活，业务和基础架构完善

个人业务

- n 25%的贷款和存款
- n 150万零售客户
- n 完善的零售产品
- n 有能力开展信用卡业务

企业业务

- n 32,000名企业客户
- n 专注于中小企业
- n 强大的交易业务
- n 高质量的分支机构

风险管理和IT

- n 过去2年有显著改善
- n 集中信贷管理，部分是由于地理位置原因
- n 良好的IT架构

深商行关键财务数据



单位: 一百万人民币	2004 中国会计准则	2005 中国会计准则	2005未审计 根据国际财务报告 准则调整
利润表			
净利息收入	865	1,008	-
净手续费收入	56	118	-
拨备前利润	612	876	-
所得税前利润	217	346	-
一次性IFRS调整 (1)			(2,600)
净利润	155	269	(2,322)
资产负债表			
贷款总额	39,222	43,724	-
存款总额	57,924	62,130	-
资产总额	66,925	69,937	-
资产净值	2,138	2,403	(1,771)

(1) 这些调整主要是因为投资公允价值调整和贷款损失拨备调整。该等调整并非全部属于2005年度，，但均计入2005年。公司无须再在一个年度内记录多个年度之调整。

平安发展全国性银行平台的下一步战略举措

为平安现有业务增加银行平台

有效的收入和成本协同效应

信用卡业务：关键的增长和交叉销售的促进因素

为平安贡献长期财务收益

收购深商行为平安提供了良好的银行平台基础

平安银行平台的重要性

n 平安长期战略的关键部分

¾ 将平安建设成为国际领先的综合金融服务集团

¾ 能够提供一系列综合和多样化的金融服务

n 有吸引力的与平安保险业务的交叉销售机会

¾ 为深商行客户提供银保产品

¾ 未来向平安客户销售信用卡

¾ 开发完整的保险、资产管理、证券和信托产品系列

n 提供更高收益的其他业务模式

¾ 更高净资产收益率的可持续性

为什么选择深商行？

亮点

ü 完整的银行服务运营体系

ü 在所在区域是领导者

ü 关注并在个人银行业务方面获得成功

ü 区域集中，风险相对较小

收益

n 人民币银行牌照

n 强大的当地品牌

n 忠实的150万零售客户和32,000企业客户

n 高于平均贡献水平的零售银行业务

n 有机会进一步开发信用卡和财富管理业务

n 更好的内部控制

n 更有效的沟通

显著的协同效应

提高收入

- n 交叉销售
- n 开发捆绑产品
- n 利用深商行牌照启动信用卡业务
- n 以一站式零售服务吸引新客户

提高效率

- n 共享销售和市场人员
- n 一体化管理
- n 运营更规范

共享基础架构

- n 基于现有的平安银行资源和管理
- n 提高品牌
- n 扩大客户基础
- n 拓宽分销渠道

位置邻近

- n 收购后整合将更容易和更有效
- n 更有效的沟通

对平安集团的财务影响

- n 没有即时的、实质性财务影响
- n 商誉
- n 为盈利带来长期好处

下一步 – 关键日期

- n 9月29日 临时股东大会
- n 10月3日 投票结果公布
- n 12月31日 获得批准
 - 银监会批准
 - 股东批准
 - 深圳国资委批准



问答环节