



2004年业绩报告

2005年4月19日

主题	主讲人	职位
总体概述	马明哲博士	董事长兼首席执行官
财务摘要	张子欣博士	总经理兼首席财务执行官
业务回顾	梁家驹	平安人寿董事长兼首席执行官
投资摘要	杨文斌	首席投资执行官
内涵价值	史蒂芬	总精算师

2004 – 难忘的一年

- ∅ 2004年6月24日，平安集团在香港联交所成功上市。
- ∅ 各个业务分部品质持续改善
- ∅ 寿险和财产险业务持续改革
- ∅ 更加稳固的客户基础以利于开展综合开拓
- ∅ 正在进行的后援集中项目将大大提高公司的运作效率
- ∅ 构建综合金融服务平台，实现新的增长机会

2004再创佳绩

§净利润达到历史新高

净利润: RMB 3,116 百万

+34.3%

§资本实力得到加强, 股东权益
增长了118.1%

权益: RMB 28,253 百万

+118.1%

§总资产增长28.4%

总资产: RMB 264,496 百万

+28.4%

公司将继续致力于谋求利润增长:

- ∅ 增强核心保险业务的盈利能力
- ∅ 继续发展证券、信托和银行业务
- ∅ 抓住养老保险和健康保险新业务机会
- ∅ 通过集中的后台运作改善客户服务和产品推广，从而提高公司的运营效率
- ∅ 夯实客户基础，促进综合开拓



专业·价值

中国平安

PING AN OF CHINA

财务摘要

...尽管投资回报不尽人意，但是

- ∅ 产品组合的盈利状况持续改善
- ∅ 来自于期交业务的费差益和死差益，构成了利润的长期稳定来源
- ∅ 有效的成本控制、严格的核保以及佣金和手续费的节省进一步提高了盈利能力。
- ∅ 在市场利率回升的过程中，通过增加对免税国债的投资，带来有效所得税率的降低

利润来源

我们的评价

投资收益

- n 由于新业务的增长，负债成本持续下降
- n 投资回报呈现出向上的趋势
 - u 资产配置改善
 - u 新投资渠道开拓（直接入市和境外投资），以及在国内基础设施建设方面的潜在投资机会

死差益

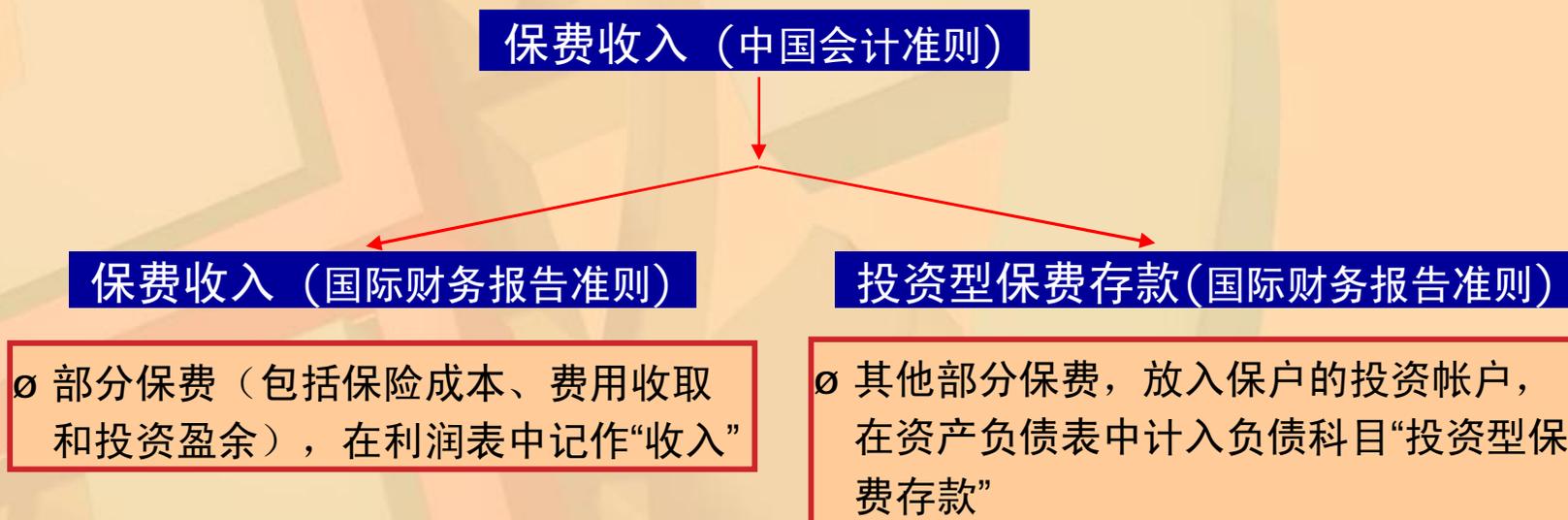
- n 销售更多的保障型产品，以及短期意外险和健康险产品
- n 死亡率普遍改善
- n 核保和风险选择技能提高

费差益

- n 续期保费的增长提供了规模效应
- n 合适的成本控制项目提高了成本运用效率
- n 后援集中项目将进一步改善运营效率

万能寿险产品会计处理

2004年，公司推出了万能寿险产品。对该产品的保费收入，按IFRS（国际财务报告准则）的会计处理如下：



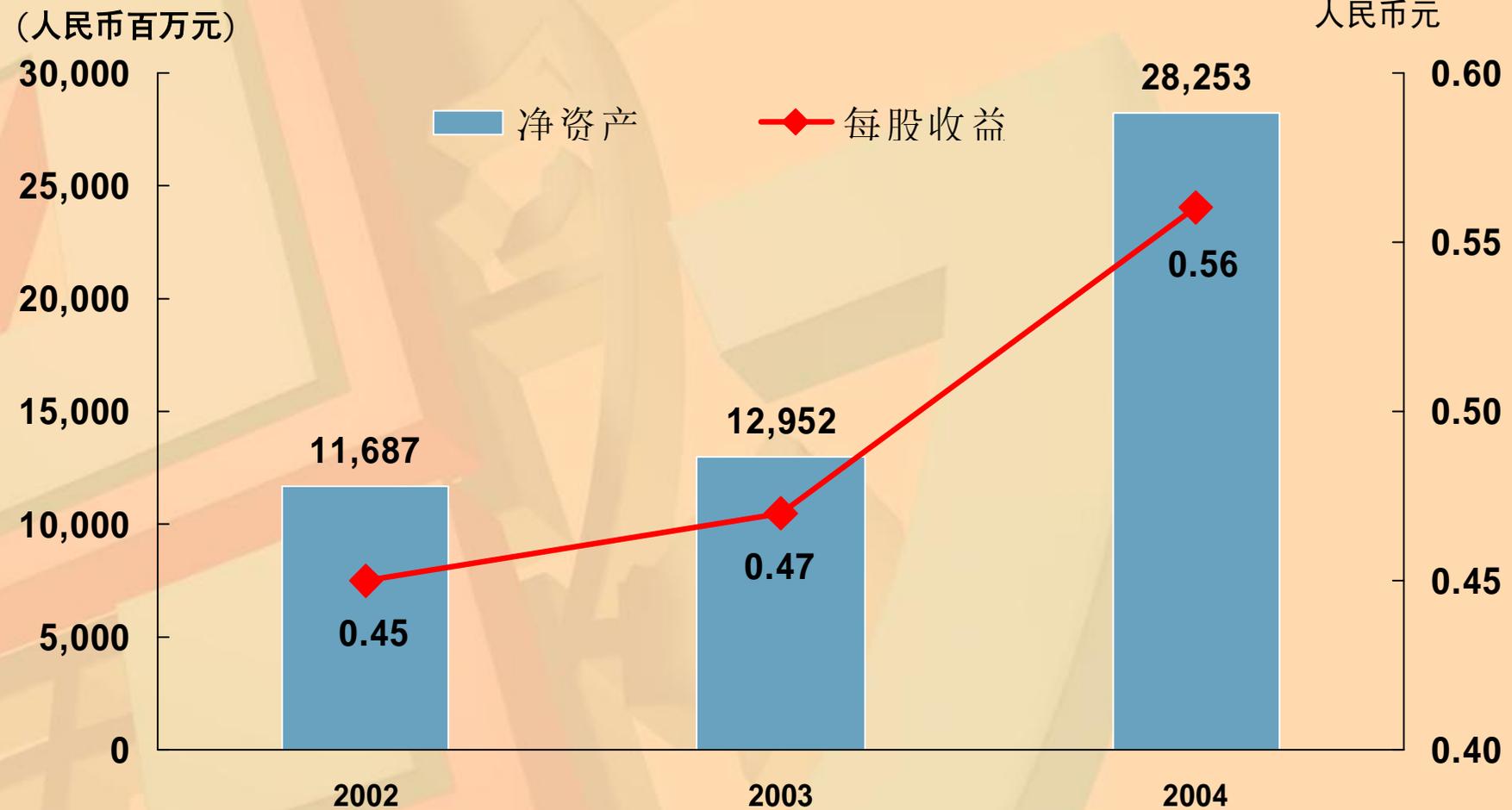
利润表摘要



(人民币百万元)	2004	2003	增长率
毛承保保费	60,049	63,134	-4.9%
总投资收益	6,488	6,343	2.3%
总收入	<u>63,251</u>	<u>66,623</u>	<u>-5.1%</u>
保险业务支出(1)	(48,179)	(52,318)	-7.9%
营业及管理费用	(5,922)	(5,505)	7.6%
营业利润	3,747	2,816	33.1%
净利润	<u>3,116</u>	<u>2,320</u>	<u>34.3%</u>

(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。

净资产和每股收益



计算2004年每股收益时，总股数采取加权平均数，合计 5,588,324,591 股（55.88亿股）。

2004年分部报告



(人民币百万元)	寿险	产险	集团整体
毛承保保费	49,899	10,150	60,049
总投资收益	5,762	244	6,488
总收入	<u>55,244</u>	<u>7,180</u>	<u>63,251</u>
保险业务支出 (1)	(43,929)	(4,250)	(48,179)
营业及管理费用	(3,653)	(1,742)	(5,922)
营业利润	3,037	432	3,747
净利润	<u>2,704</u>	<u>217</u>	<u>3,116</u>
净利润增长率	<u>38.7%</u>	<u>126.0%</u>	<u>34.3%</u>

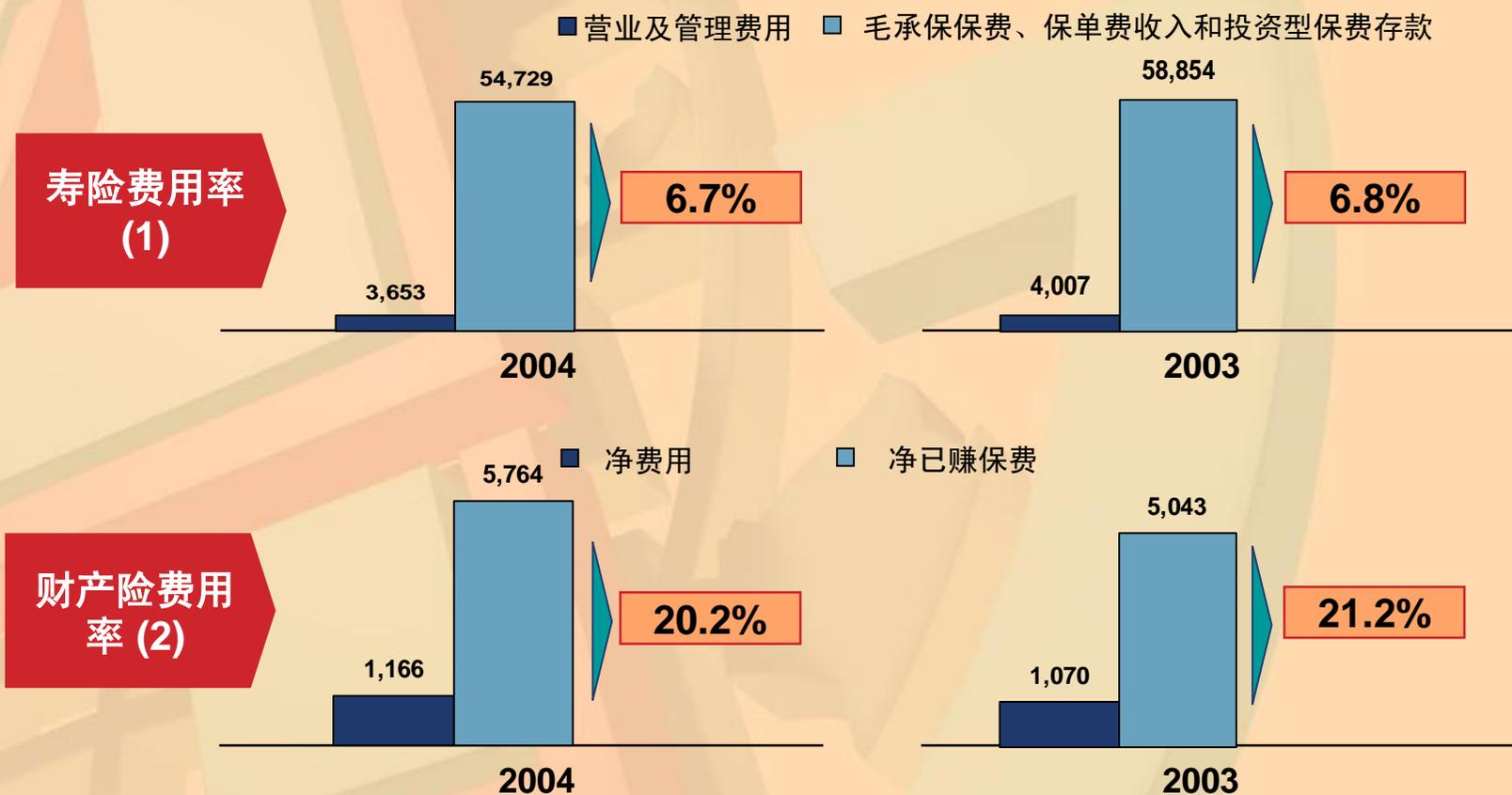
(1)包括赔款及保户利益，寿险责任准备金增加额，递延保单获得成本变动额。

营业和管理费用

通过成本控制提高效率



营业及管理费用(RMB 百万元)



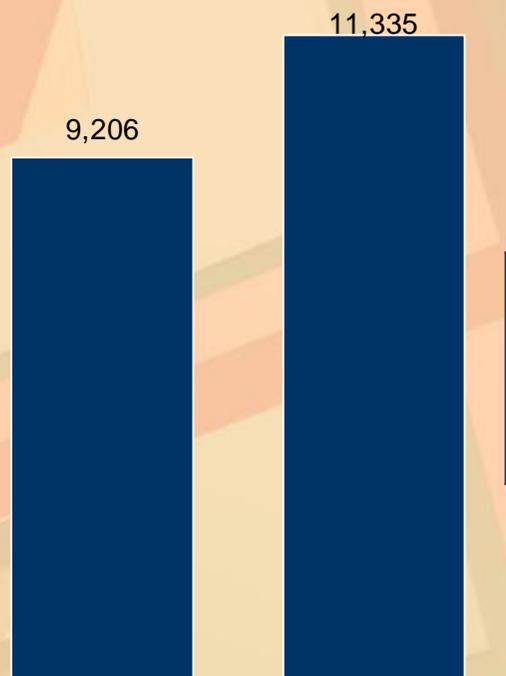
(1) 寿险费用率=营业及管理费用/(毛承保保费+保单费收入+投资型保费存款)

(2) 产险费用率=净费用/净已赚保费, 其中净费用=佣金手续费支出+营业及管理费用+利息支出+计提保险保障基金+递延保单获得成本变动额-分保佣金收入

偿付能力

寿险

(人民币百万元)

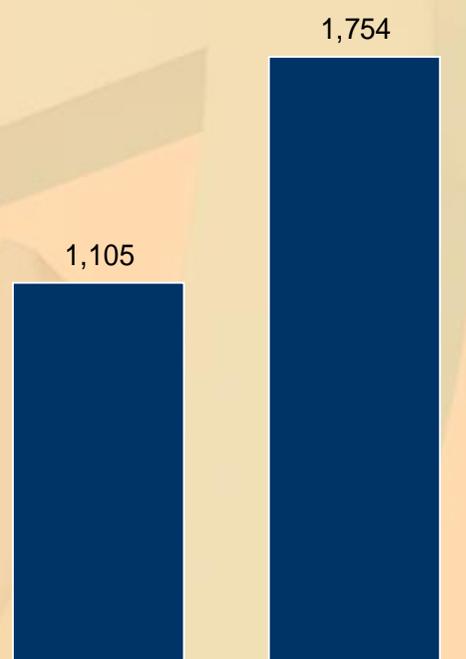


偿付能力
充足率:
123.1%

法定偿付能力 实际偿付能力

产险

(人民币百万元)



偿付能力
充足率:
158.7%

法定偿付能力 实际偿付能力



业务回顾

寿险毛承保保费、保单费收入及投资型保费存款



(人民币百万元)

	2004		2003		增长率
个人寿险	40,164	73.4%	37,568	63.8%	6.9%
银行保险	5,917	10.8%	10,562	18.0%	-44.0%
团体寿险	8,648	15.8%	10,724	18.2%	-19.4%
寿险合计	54,729	100%	58,854	100%	-7.0%

个人寿险业务保费收入（包括毛承保保费、保单费收入及投资型保费存款）增长了 6.9%，个人寿险业务占比从 63.8% 增长到 73.4%。

个人寿险保费收入和投资型保费存款

(人民币百万元)

	2004	2003	增长率
个人寿险			
首年保费及保单费收入	7,628	9,023	-15.5%
首年万能寿险投资型保费存款	1,333	0	N/A
首年投资连接保险投资型保费存款	0	3	N/A
首年保费合计	8,961	9,026	-0.7%
续期保费及保单费收入	28,321	25,594	10.7%
续期投资连接保险投资型保费存款	2,882	2,948	-2.2%
保费、保单费收入及投资型保费存款合计	40,164	37,568	6.9%

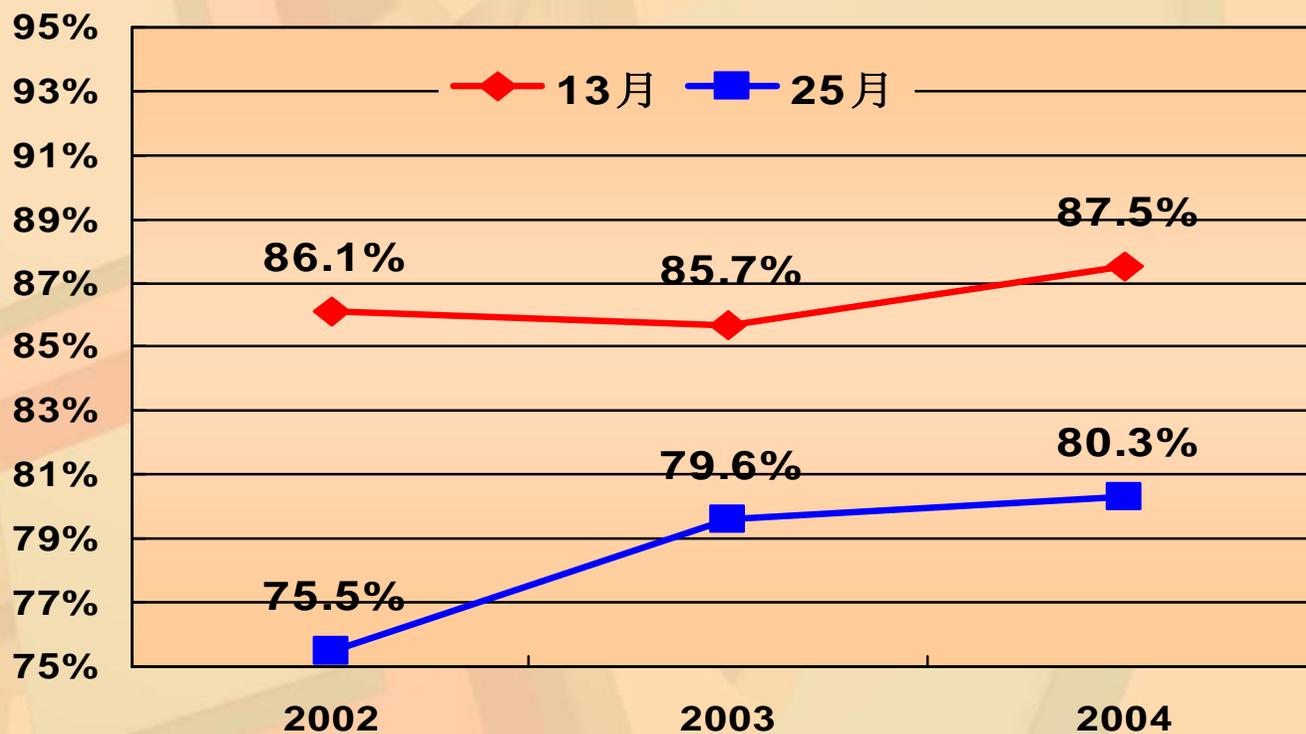
- ∅首年保费、保单费收入及投资型保费存款与上年基本持平
- ∅续期保费及保单费收入增长 10.7%
- ∅个险总保费、保单费收入及投资型保费存款增长 6.9%

银行保险和团体寿险保费收入及投资型保费存款

(人民币百万元)	2004	2003	增长率
银行保险			
首年保费及保单费收入	5,639	10,443	-46.0%
首年万能寿险投资型保费存款	81	0	N/A
首年保费合计	5,720	10,443	-45.2%
续期保费及保单费收入	197	119	65.5%
保费、保单费收入及投资型保费存款合计	5,917	10,562	-44.0%
团体寿险			
保费及保单费收入	8,114	9,864	-17.7%
投资连接保险投资型保费存款	534	860	-37.9%
总保费	8,648	10,724	-19.4%

对银行保险和团体寿险业务，致力于业务结构的改善

保单继续率



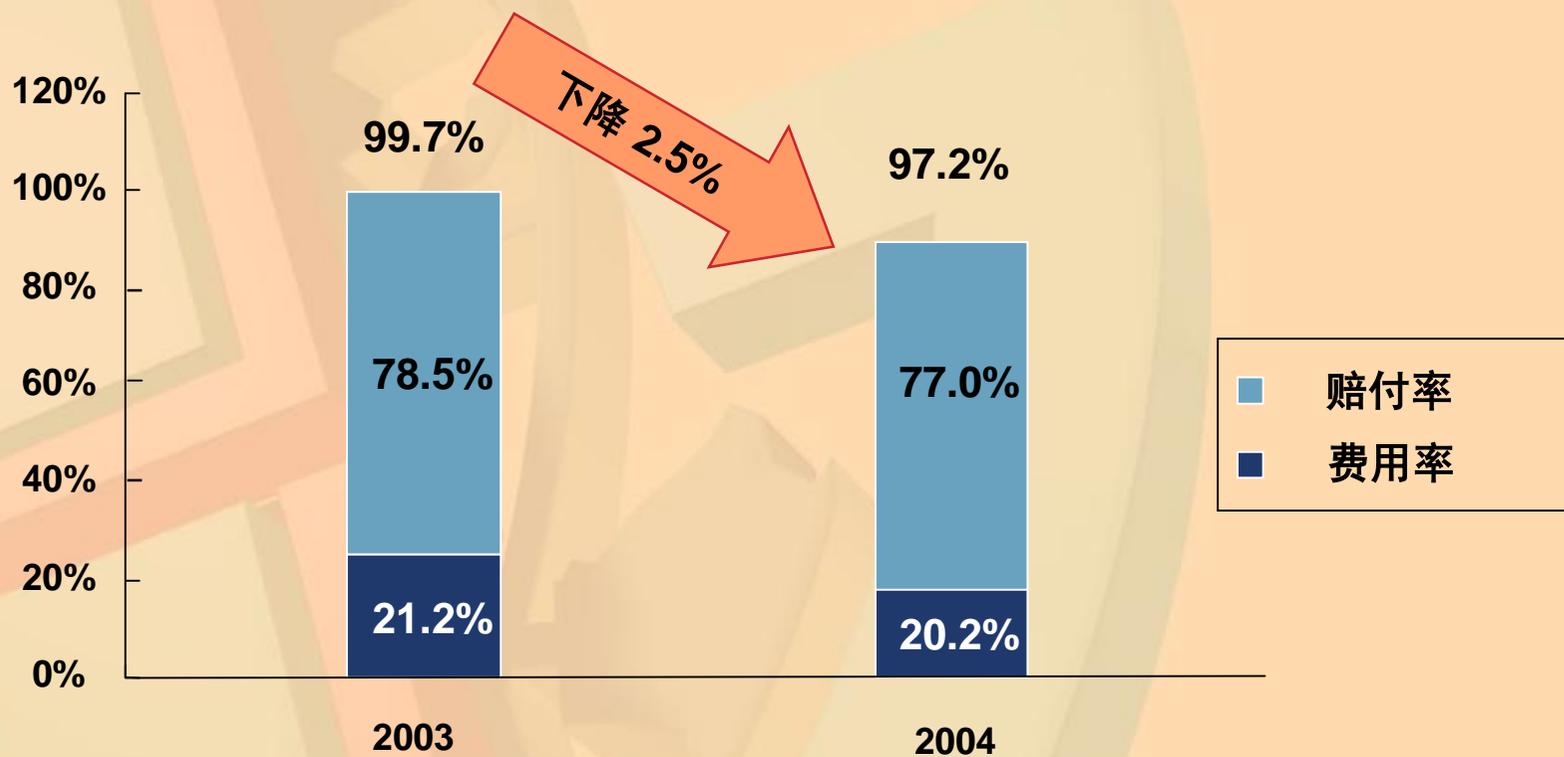
产险业务毛保费收入

通过改善业务结构提高盈利水平



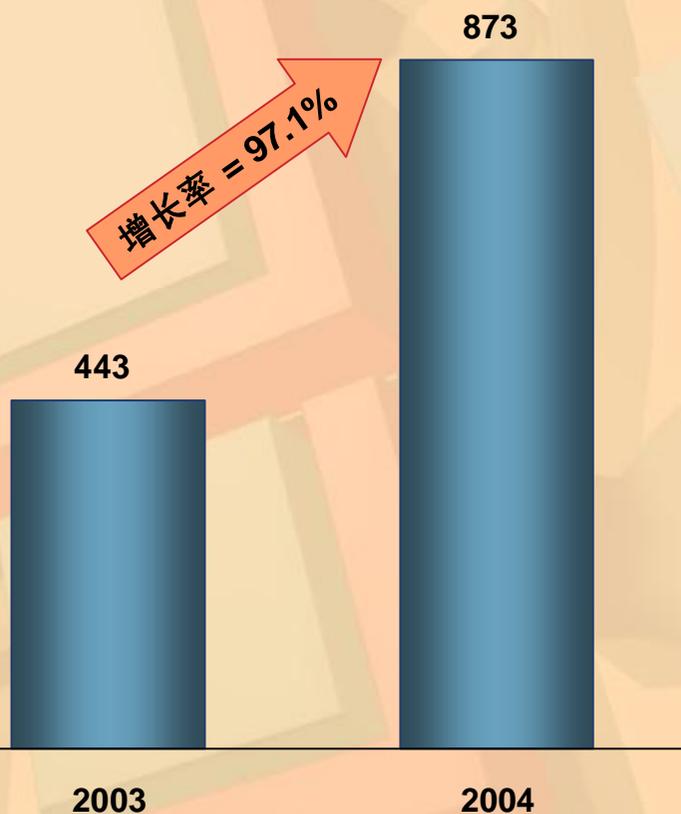
(人民币百万元)	2004		2003		增长率
	金额	占比	金额	占比	
车险	6,232	61.4%	4,589	56.7%	35.8%
非车险	3,545	34.9%	3,351	41.4%	5.8%
意外和健康险	373	3.7%	151	1.9%	147.0%
产险合计	10,150	100%	8,091	100%	25.4%

产险综合成本率得以改善



综合成本率较2003年显著改善。

寿险销售产险产品
(中国会计准则保费收入, 人民币百万元)



产险销售寿险产品
(中国会计准则保费收入, 人民币百万元)

