

概況

本公司是中國一家領先的綜合性保險集團公司，通過本公司的附屬公司及關聯公司為全國各地的個人和機構客戶提供廣泛的人壽及財產保險產品及服務。本公司還通過我們的附屬公司－太平洋資產管理管理和運用本公司的保險資金。

本公司主要通過太保壽險（本公司擁有 98.29% 所有權）經營人壽保險業務，以及主要通過太保產險（本公司擁有 98.30% 所有權）經營財產保險業務。在 2008 年，本公司的毛承保保費、保單費收入及保費存款為人民幣 946.28 億元，其中人民幣 667.04 億元（或約 70.5%）來自太保壽險業務，人民幣 278.75 億元（或約 29.5%）來自太保產險業務。在 2009 年首六個月，本公司的毛承保保費、保單費收入及保費存款為人民幣 542.94 億元，其中人民幣 356.12 億元（或約 65.6%）來自太保壽險業務，人民幣 186.56 億元（或約 34.4%）來自太保產險業務。根據中國保監會公佈的中國會計準則財務數據：

- 就毛承保保費而言，本公司 2008 年及 2009 年首九個月在中國人壽保險市場排名第三，市場份額分別達 9.0% 及 8.1%；
- 就毛承保保費而言，本公司 2008 年及 2009 年首九個月在中國財產保險市場分別排名第二及第三，市場份額分別達 11.4% 及 11.6%；及
- 截至 2008 年 12 月 31 日及 2009 年 6 月 30 日，本公司的投資資產在中國保險業排名第三，分別佔中國保險業全部保險投資資產的 9.4% 及 9.8%。

下表列載所示期間按業務類型劃分的毛承保保費、保單費收入及保費存款構成：

	截至 12 月 31 日止年度			截至 6 月 30 日 止六個月
	2006	2007	2008	2009
	(人民幣百萬元)			
人壽保險	37,867	51,260	66,704	35,612
財產保險	18,144	23,474	27,875	18,656

自從 1991 年成立以來，本公司已成為中國保險行業最知名的品牌之一。本公司擁有中國最大的保險分銷網絡之一。截至 2009 年 6 月 30 日，本公司的分銷網絡幾近覆蓋中國所有省份、自治區及直轄市，包括：

- 遍佈全國絕大部分地區的 3,617 家人壽保險分公司、中心支公司、支公司和營銷服務部及 2,090 家財產保險分公司、中心支公司、支公司和營銷服務部；
- 約 245,700 名個人壽險產品保險營銷員；
- 約 68,000 家商業銀行及郵政網點以及大量分銷本公司產品的機構代理人及其他中介；及
- 約 18,700 名從事壽險及財產保險產品直銷和市場營銷活動的員工。

截至 2009 年 6 月 30 日，本公司有大約 3,410 萬名人壽保險客戶和大約 1,390 萬名財產保險客戶。本公司的保費收入大部分來自國內經濟較為發達的地區及人口較多的地區。我們預期，本公司人壽

保險及財產保險業務日後的增長將集中於上述經濟較發達的地區。我們還將進一步開拓國內處於經濟發展中地區的增長潛力。

我們高質量的客戶服務有助鞏固我們卓越的品牌及強大的市場地位。2005年，我們成為首家榮獲致力於專門推廣優質產品和服務的全國性機構－中國質量協會頒發的「中國質量鼎」和「中國用戶滿意鼎」稱號的國內保險公司。此外，我們也是中國首家獲中國消費者協會授權使用「3•15標誌」（代表消費者信賴的標誌）的保險公司。2008年，本公司在中國企業聯合會及中國企業家協會聯合舉辦的「中國企業500強」選舉中名列綜合保險業第二位。2009年，本公司獲中國金融業專業媒體－《中國證券報》和《證券時報》分別評為2008年中國上市公司100強之一。

我們相信，本公司卓越的品牌、專業的分銷能力、龐大的客戶群及高質量的客戶服務有助本公司保持市場地位，把握中國對保險產品及服務不斷增長的需求。

我們的優勢

本公司是一家領先的綜合性保險集團，擁有卓越的品牌，並且在中國擁有穩固的市場地位。以按中國會計準則財務數據計算的壽險、產險毛承保保費的市場份額及投資資產規模計算，本公司在中國保險業排名前三甲。憑藉強大的競爭優勢，本公司致力於為股東創造可持續的價值與穩定的回報。我們的主要優勢包括：

- **我們是一家領先的保險公司，佔據有利的市場地位，將從中國保險市場的巨大增長潛力中獲益。**

中國保險業預期可持續受惠於國內強勁的經濟增長前景、社會財富的增加和有利的人口結構變化。過去20年裏，中國經濟實現了高速增長，根據中國國家統計局公佈的數據，1988年至2008年間的國內生產總值實際年均複合增長率高達9.7%。儘管2008年爆發了全球金融危機，中國國內生產總值在2009年上半年仍持續增長，與2008年同期相比增長達7.1%。持續的經濟增長帶動了人均可支配收入上升，商業活動更加活躍，企業和個人資產不斷增加，從而使各類保險產品的需求不斷增加。同時，中國不斷延續的城鎮化進程，以及數量不斷提升的中產階級也將帶動對各種保險產品，包括對各種風險保障、投資類保險產品的需求。然而，中國的保險業目前仍處於初期發展階段，保險密度和保險深度都處於較低水平。隨著中國的保險行業及保險相關法律和法規的逐步發展，全社會的風險和保險意識的進一步提高，以及資本市場的持續發展，中國保險行業具有廣闊的發展潛力。

本公司在中國的人壽保險、財產保險和保險資產管理等多個業務領域均擁有領先的市場地位。自2001年太保壽險及太保產險分業經營以來一直至2008年，根據中國保監會公佈的按中國會計準則財務數據計算的毛承保保費計算，本公司的人壽保險業務和財產保險業務一直位列中國保險行業前三位。截至2009年6月30日，本公司的投資資產總規模達人民幣3,313億元，

位居國內保險資產管理公司前三名。截至 2009 年 6 月 30 日，長江養老受託管理資產總規模達人民幣 232.48 億元，以受託管理資產規模計算，在中國所有專業養老保險公司中排名第一。本公司相信，憑藉我們在中國壽險和產險市場以及保險資產管理領域的領先地位，加上我們的戰略性視野、集約化的集團管理機制、不斷提升的專業能力，以及對業務結構的持續優化，本公司將穩佔有利位置，獲益於中國保險市場的巨大增長潛力。

本公司擬通過收購長江養老的控股權益，進一步加速本公司開拓中國養老保險這一潛力巨大的市場，並有助我們成為中國領先的養老保險提供商。

此外，國務院已發出關於將上海建設成國際金融中心和國際航運中心的意見，且上海市政府亦宣佈或即將宣佈相關的政策和措施。作為一家總部設在上海的中國大型保險集團，本公司相信將獲得獨具優勢的發展機遇。例如，根據國務院的有關意見，上海可能成為其中一個率先實施與養老金和各種年金業務有關的稅務優惠政策，以及對在上海註冊的保險公司從事國際航運保險業務的收入免徵營業稅等的首批中國城市。本公司相信將直接受惠於這些政策和措施。

- **我們專注保險主業，堅持可持續的價值增長的發展理念，積聚了極具競爭性的專業保險業務能力。**

本公司專注保險主業，提升核心競爭能力。本公司積累並擁有一流的產品開發、分銷、承保和理賠管理及再保險安排等保險專業技術能力。憑藉我們在保險業務上的專注力和競爭優勢，本公司得以在保持整體穩健增長的同時持續優化業務結構，增強盈利能力，實現可持續的價值型增長。

本公司壽險業務在不斷變化的市場中仍堅持以盈利能力較好的保障型和長期儲蓄型壽險產品為主，重點拓展傳統型和個人分紅型壽險產品保險等長期期繳壽險產品以及短期意外保險產品。憑藉不斷創新的產品組合、多元化的分銷渠道、廣闊的地域覆蓋、專業的銷售隊伍，本公司在實現業務規模整體增長的同時也優化了業務結構，促進了本公司價值的進一步提升。此外，本公司也計劃通過我們的資源優勢，以長江養老作為平台，抓住中國養老金保險市場的發展機遇，做大做強養老金保險業務。

作為國內領先的財產保險產品供應商，本公司的承保盈利能力長期處於中國保險行業的領先水平。本公司擁有強大的承保能力，並與國際著名再保險公司建立了長期相互信賴的戰略合作夥伴關係，能夠為工商企業、工程建築、航空航天、石油化工、遠洋和內河航運以及個人

業務

和家庭等不同行業、不同領域、不同類型的客戶提供全方位的保險和風險管理服務。作為國內率先建立財產保險業務集中式核保核賠管理體系、業務遍及全國的保險公司之一，本公司擁有專業的風險選擇能力和高效的理賠管理系統。除本公司業務於2008年受重大自然災害影響以外，根據中國會計準則計算，本公司財產保險業務於各個完整營運年度的綜合成本率始終低於100%，多年來持續為本公司實現了承保利潤。

- **我們是中國最知名的保險品牌之一，擁有廣泛客戶基礎。**

本公司以「誠信天下，穩健一生，追求卓越」為核心價值觀，為客戶提供多元化的保險產品和服務，為包括客戶和股東在內的利益相關者創造價值，獲得了客戶與社會的廣泛認同。18年來的經營歷史亦使「太平洋保險」品牌和服務理念深入人心，為本公司的持續發展帶來長期穩定的客戶資源和保持優秀的品牌形象。2005年，本公司成為首家榮獲中國質量協會頒發「中國質量鼎」和「中國用戶滿意鼎」稱號的國內保險公司。2007年和2008年，本公司獲得人民網頒發的「人民社會責任獎」。2008年，本公司在中國企業聯合會和中國企業家協會聯合舉辦的「中國企業500強」評選中被評為綜合保險業第2位。2008年，本公司分別獲中國證券報和證券時報選為「中國上市公司百強」之一。

本公司擁有中國保險業中最廣泛的客戶基礎之一，我們的客戶覆蓋廣泛，涉及各個行業、地域、收入水平和年齡組別。截至2009年6月30日，本公司擁有約4,530萬個人客戶和270萬機構客戶，其中壽險業務擁有約3,380萬個人客戶和30萬機構客戶，產險業務則分別擁有約1,150萬個人客戶和240萬機構客戶。尤其是，截至2009年6月30日，本公司壽險業務客戶主要集中於國內經濟較為發達的地區及人口較多的地區，並且個人客戶主要是介於最具有保險意願和購買力的30至45歲之間的人群。截至2009年6月30日，我們的產險客戶主要集中於國內經濟較為發達的地區和大中型城市，且許多優質的大型企業都是我們的客戶。我們相信，這些客戶對保險產品需求的增長潛力巨大，通過把握客戶特徵，本公司的業務將會得到進一步拓展。

- **我們擁有覆蓋全國的廣泛分銷網絡和一體化服務平台。**

本公司擁有中國領先的保險分銷和服務網絡之一，覆蓋了全國幾乎所有省、直轄市和自治區。截至2009年6月30日，太保壽險在全國擁有37家分公司和3,580家中心支公司、支公司和

營銷服務部；太保產險在全國擁有38家分公司和2,052家中心支公司、支公司和營銷服務部。我們的分銷網絡不僅數量眾多，而且佈局廣泛及合理，覆蓋全國各級行政地區。

本公司擁有多元化的分銷渠道，主要包括直銷團隊、保險營銷員、專業和兼業代理以及保險經紀等。截至2009年6月30日，本公司的壽險業務擁有約245,700名保險營銷員、約3,373名直銷人員、約68,000名兼業代理和約8,374名銀保客戶經理。截至同日，本公司的產險業務擁有約15,343名直銷人員、約20,015名保險營銷員、9,390名兼業代理和1,151家專業代理公司，還與將近935家專業保險經紀公司建立了業務合作關係。此外，本公司積極運用電子商務網站、電話銷售中心與手機短信服務等創新分銷渠道，以及太保壽險和太保產險的交叉銷售，進一步加強分銷和服務能力。

本公司致力於為客戶提供優質服務。為此，我們建立了包括一站式綜合服務櫃檯、95500客戶服務熱線和互聯網網站等的服務平台。我們堅持將以客戶需求為導向作為服務理念，通過續費隊伍、客戶服務專員等一系列措施，在標準化、集中化服務的同時向客戶提供個性化的服務體驗。本公司通過對服務中心在全國進行區域化設置，使得公司在標準化服務與個性化客戶體驗之間取得平衡。本公司的95500客戶服務熱線在2008年獲專注於金融界的中國新聞機構—《金融時報》評為「中國金融行業最佳客戶服務中心」。

- **我們具備以資產負債管理為導向、專業穩健的保險資產管理能力。**

本公司依據資產負債管理原則開展資產管理業務。在保險業務特性、負債成本、公司資本實力和償付能力充足之監管要求的約束下，在差異化的戰略資產配置基礎上進行靈活的戰術操作，以合理配置資產追求持續、穩定地超越負債成本的投資收益，努力降低經濟週期和市場波動對本公司價值的不利影響，以實現公司財務穩健、經營穩定、整體價值可持續增長的目標。

本公司的資產管理業務由下屬的專業化投資管理機構—太平洋資產管理運作。太平洋資產管理堅持專業、穩健的投資理念，在保險資產組合配置、投資風險管控和開拓新的投資渠道等方面表現卓越，優勢明顯。太平洋資產管理已建立了適合於中國市場實際的投資管理體系，亦已實施一系列管治其運營的投資管理制度和業務流程，並正在調整投資業務管理架構。太平洋資產管理擁有專業的資產管理團隊，其核心成員具備多年投資和保險資產管理的經驗，以及廣泛的國際視野。

太平洋資產管理是中國最大的專業機構投資者之一，具備多品種、多資產類別、多投資渠道、跨市場運作的投資管理能力。不斷完善的投資風險管理流程為資產管理業務提供了有力的支持。同時，太平洋資產管理採用一系列方法考核及獎勵投資績效，持續改進其考核和激勵機制，提升投資團隊的產能。雖然2008年全球和中國資本市場環境面臨嚴峻的考驗，太平洋資產管理仍然實現了令人滿意的投資業績表現。

得益於本公司專注保險業務的戰略和太保壽險及太保產險的保險業務於同期持續增長，本公司的投資資產規模自2007年1月1日至2009年6月30日期間增長了78.9%。截至2009年6月30日，本公司的總投資資產規模達人民幣3,313億元。

- **我們具備了健全的公司治理和堅實的風險管理及內部控制能力。**

本公司致力不斷完善公司治理結構和機制，並參照國際最佳實踐，建立了由股東大會、董事會、監事會和管理層組成的公司治理體系，使得公司治理功能主要集中在上市集團層面。2008年，本公司榮獲南開大學公司治理研究中心頒發的「中國最佳上市公司治理獎」及「中國最佳上市公司董事會獎」。

在風險管理方面，本公司建立了覆蓋本集團的綜合風險管理框架，在框架發展、政策及程序、風險報告、風險管控和文化建設等五個層面，全面推進風險管理工作。本公司在董事會層面設置了風險管理委員會，監督本公司包括識別、評估和控制經營風險在內的風險管理工作。本公司在高級管理層面也設置了合規和風險管理工作委員會，還設置了由太保集團總裁直接領導的資產負債管理委員會。各附屬公司及各級分支機構都設置了專門的風險及／或合規負責人和職能部門，構建了從上至下的風險管控架構。在業務方面，本公司通過承保技術、精算實務、分保能力和資產負債管理能力等一系列具有競爭力的專業能力實現風險的控制和防範。此外，通過多年的建設和培訓，本公司的風險管理理念逐步深入人心，成為企業文化的組成部分，增強了各個業務職能及時識別、報告、管控風險的能力。

本公司亦已經建立了集中的獨立審計體系，並由此進一步加強了內部審計職能的監督力度。在本公司七個地區特派監事辦事處的支持下，本公司的審計中心（在太保集團層面配備人員及管理）已負責整個機構的內部審計及相關控制事務，包括先前由附屬公司履行的內部審計職能。此外，本公司的各項內控制度不斷完善，覆蓋了本公司的各個業務領域和操作環節，通過建立三道「防線」，包括業務、財務和其他營運部門職能崗位的牽制和制衡、風險管理和合規部門的職能和內部審計職能互相制衡，使內控不斷加強。

- **我們建立了先進及可靠的信息技術系統**

本公司從2002年開始在一家國際領先的信息技術公司的協助下，制定並逐步實施信息技術戰略規劃(或稱ITSP)。ITSP是本公司集約化集團管理關鍵的一環，ITSP的實施促使了管理、技術、人員、系統、信息的集中，反映出本公司的集約化管理概念，為本公司的企業決策、業務運營、風險管理等領域提供了強有力的支持。

本公司已開始在全新的數據中心運行獲得ISO20000認證的信息技術設施。我們亦建立了全方位的信息安全防護體系，培訓了一支集中的IT運行專業化團隊，對全機構的IT基礎設施進行集中管理、運行支持，降低了總體運作成本。

本公司壽險業務建成了後援技術支持平台，可望為壽險業務的運營管理、銷售管理、行政和內部控制提供專業化支持。本公司產險業務數據實現了全國集中，可望在支持業務增長、提高操作效率、控制經營成本、適應監管要求等方面發揮更大作用。本公司進一步優化了資產投資業務的交易執行系統，增強了防範風險的能力。同時，本公司完成了集中的客戶服務中心一期項目，而二期項目已進入施工階段。該套系統的上線將大大減少人力、辦公管理、IT設施等方面的運營成本，發揮資源整合的優勢。此外，本公司通過集約化財務管理系統的建設促進了財務集中管理，使管理更加透明化、流程化和標準化。

- **我們擁有經驗豐富的管理團隊以及集約化的集團管理平台。**

本公司擁有一支具備豐富的國內和國際保險及相關行業經驗的高級管理團隊。本公司的高級管理團隊融合了具有豐富的本地市場經營管理經驗和海外保險及其他金融服務行業從業經歷的人才。超過三分之一的高級管理團隊成員具有海外從業經歷。本公司的管理團隊經驗豐富，專業能力突出，具有銳意進取的精神，積極推進公司管理架構的變革，為本公司能夠更好地適應快速變化的市場環境和實現更優異的經營業績奠定了基礎。

本公司具備中國少數保險公司擁有的集團化管理的架構，建立了集團層面的集約化管理平台。本公司建立了由戰略管理、財務管理、風險管理及合規、內部審計、人力資源和信息技術組成的六個職能，以及壽險、產險和資產管理的三個業務板塊組成的矩陣式管理模式，極其有效地發揮了集團政策制定、戰略規劃實施、風險監控、資源統籌的集約化管理功能，並同時保證了業務決策的效率和流程的簡化。本公司的集約化管理平台效用的實現，亦得益於我們追求卓越的公司文化、有效的管理機制和強有力的信息技術平台支援。

本公司秉承「誠信天下，穩健一生，追求卓越」的核心價值觀，實施關鍵績效指標(KPI)體系和與之相適應的薪酬制度，並以此來衡量員工為本公司帶來的價值貢獻，從而激勵和引導全體員工為公司價值創造不懈努力。

我們的戰略

本公司的戰略目標是成為專注保險主業，價值持續增長，具有國際競爭力的一流保險金融服務集團。

我們專注保險主業，將積極把握中國保險市場快速發展的契機，在集團化管理架構下，鞏固產壽險業務的中國市場領先地位；堅持內生增長與外延發展並舉，拓展保險業務新領域，並不時適度把握提供其他保險相關金融服務的機會；保持較快的業務發展速度，推動並實現可持續的價值增長，向股東提供穩定而具競爭力的回報；努力建設成為信譽卓著、品牌傑出、財務穩健、內控嚴密、效益優良的一流保險金融服務集團。

具體而言，本公司計劃實踐以下戰略措施：

持續優化業務結構，保持中國保險行業領先的價值增長。

以客戶需求為導向，積極應對不斷變化和升級的市場需求，持續優化業務結構，實現壽險新業務價值、產險盈利能力和本集團整體價值的持續提升，保持中國保險行業領先的價值增長。

- 積極發展風險保障型和長期儲蓄型壽險產品，繼續優化產品結構和繳費方法；重點發展傳統型和分紅型期繳個人壽險業務、銀行保險業務、短期意外保險產品等盈利能力較好的產品，着力加強個人壽險渠道發展；及
- 不斷鞏固和提高非機動車輛財產保險業務的盈利水平穩定性；優化車險精細化管理，以提升其質量和盈利能力；發揮承保、理賠和再保險的技術能力優勢，加快拓展個人保險及責任保險等具發展潛力的產品。

全面提升業務發展能力，增強核心競爭力。

本公司將加快集中營運平台建設，構建以自主掌控產品銷售為核心的銷售渠道競爭能力，持續提高營銷隊伍素質和產能，深化客戶服務內涵和提升服務品質，增進投資管理能力，從而增強核心競爭力。

- **進一步完善集中統一的營運平台，支持業務發展。**

通過提供集約化、專業化的信息技術支援，實行「平台統一、資料集中、覆蓋全國、互為災

備」的業務營運平台。壽險和產險分別建立覆蓋全國的區域或省級營運中心，並開發全國集中的核心業務系統和會計核算系統，建成集約化的業務營運體系；及

借助信息技術平台開發與營運中心，有效發揮業務處理、內控管理、客戶服務等各項職能，形成「後台作業集中、網點服務延伸」並覆蓋全國的兩級作業架構，最大限度發揮規模經濟效應、降低經營成本、防範作業風險，提高業務拓展能力和客戶服務水平。

- **強化銷售渠道和銷售隊伍管理，穩步提升產能。**

完善產品營銷管道的組織體制，以加快核心的個人壽險營銷管道發展，構建穩定而專業化的銷售隊伍，有效提升保險營銷員產能；鞏固和發展銀保管道的現有及新建立合作關係，提升各銀行網點的網均產能和期繳保費銀保業務的佔比，有效控制營銷管道成本；加強團體壽險業務的基礎管理，完善直銷隊伍的績效考核，有效提升直銷隊伍產能和盈利能力；提升續期服務隊伍的服務和銷售能力，完善區域作業模式，提高續期服務的效率；不斷積極開拓創新，推動多元化管道發展，培育新的價值增長點；

繼續強化直銷團隊專業能力，重點提升非機動車輛險產品的銷售能力；有效管理和選擇中介代理渠道，深化與專業保險中介機構的合作，提升本公司的經營能力和掌控產品銷售的能力；及

大力發展集團化管理架構下的交叉銷售，穩步推進電話銷售和網絡銷售等多元化的銷售渠道建設，為業務發展提供新的增長點。

- **擴大客戶發展力度及提升客戶服務品質及客戶滿意度。**

保持客戶總量持續快速增長，實現現有壽險客戶的二次及多次銷售。同時，繼續加大非機動車輛險重大保險項目及集團性業務的拓展力度，提升在機構客戶市場上的競爭優勢；重點發展企業客戶，提高本公司保險產品在大客戶的「錢包佔比」，增加中小客戶基數；致力於全面構建本公司「用心承諾、用愛負責」的品牌形象，提供以客戶為中心的綜合服務；

以客戶需求為導向，深入挖掘個人客戶不同人生階段、機構客戶不同發展階段的不同保險需求特徵，統籌產壽險業務資源，提供差異化和個性化的產品和服務組合，滿足客戶全方位的保險保障需求；

業務

以全面覆蓋客戶需求為理念，通過 95500 全國統一客戶服務電話熱線、客戶管理系統、電子商務等多種平台和方式，實現諮詢、理賠、續期、保全等全流程標準化和集約化的客戶服務，全面提升客戶服務質量和效率；及

以客戶需求為導向，不斷提升本公司保險產品及服務的類型和價值，致力為重點客戶提供廣泛的保險及其他相關的金融服務，並以優質服務促進銷售。

- **以資產負債管理為導向，提升投資管理能力。**

堅持以資產負債管理為基本原則配置本公司的投資資產，繼續提升綜合性的投資管理能力，全面加強投資風險管理，努力實現投資收益穩定、持續地超越負債成本，以促進可持續的價值增長；

在負債驅動型資產管理業務的基礎上，推進資產管理業務和保險主業的協調發展。在保險產品開發、定價、銷售、運作的整體過程中全面反映投資市場的特性，在適當時機利用保險業務渠道銷售資產管理產品；

積極把握保險資金投資渠道不斷開放的機遇，拓展包括無擔保債券、基礎設施債權和股權投資、非上市公司股權投資、不動產等新的投資機會，以使投資組合更適合於保險資金的特性；及

努力培育全球資產配置能力，在監管政策逐步放開的前提下，拓展境外市場，把握更多投資機會，分散投資風險，優化資產結構。

- **推進企業文化建設，樹立「負責任的保險公司」形象。**

致力於企業文化核心競爭力的培育，以「誠信天下、穩健一生、追求卓越」的核心價值觀引領以經營理念、服務理念、績效文化、和諧文化為核心要素的企業文化建設，樹立「負責任的保險公司」的企業形象；及

以誠信的理念為客戶提供更人性化的服務，以穩健的業務管理為股東提供穩定的回報，營造和諧工作環境，增強員工的歸屬感和認同感；實現員工隊伍向專業化轉型，繼續完善績效檢討體系，並鞏固本公司的績效文化。

深化集約化管理體制改革，充分發揮集團協同優勢。

推進集約化管理架構，不斷完善由上而下的六個管理職能和產、壽、資產三個業務板塊組成的矩陣式管理模式，有效發揮本集團公司戰略管理和附屬公司專業化經營的協同功能；

業務

基於穩健經營的風險管理要求，系統化地加強風險管理的專業化條綫建設，形成風險管理構架和機制，完善風險管理制度流程，提高風險監控能力，建設風險管理文化；提升重點風險的管控、評估和預警能力，加強對投資風險的監控，持續監控償付能力不足風險，加強退保風險的監控，不斷提升應收保費風險管理效率。

大力推進客戶、銷售渠道、服務、人才、政策等各類資源共享，充分發揮集團協同效應；同時通過跨業務戰略措施的實施及新業務領域拓展，最大限度發揮集團架構下業務規模、資源調配及戰略統籌的優勢；

積極推進對長江養老控股權益的收購和整合，迅速構建中國養老保險的專業化經營平台和領先的市場地位；充分借助本公司廣泛的客戶基礎、覆蓋全國的機構及服務平台、專業穩健的資產管理能力，盡快實現長江養老在全國範圍內的企業年金業務拓展，構建養老保險業務的專業化管理競爭優勢，為本公司保險主業創造新的利潤增長點；及

抓住上海轉型為國際金融中心和國際航運中心帶來的新機遇，拓展新的保險業務領域，積極準備開展個人稅收遞延型養老保險業務，抓住市場先機；把握國際航運保險的政策機遇，大力推行國際航運保險業務運營管理機制的改革創新；加強對金融產品的創新研究，積極拓展投資渠道，提升資金運用水平。

人壽保險

概況

根據中國國家統計局和中國保監會公佈的數據，以每年毛承保保費來衡量，本公司從1997年起一直是中國境內三大壽險公司之一。依據中國保監會公佈的中國會計準則財務數據，2008年及2009年首九個月，本公司主要通過太保壽險經營的壽險業務分別約佔國內人壽保險業毛承保保費的9.0%及8.1%。本公司的壽險業務的毛承保保費、保單費收入及保費存款從2006年的人民幣378.67億元增加到2008年的人民幣667.04億元，並於2009年首六個月達到人民幣356.12億元。

本公司利用自成立以來累積的保險業經驗及對中國壽險客戶的深入了解，注重為個人及團體壽險客戶提供長期保障類壽險和長期儲蓄類保險產品，以滿足潛在客戶各式各樣的需求，使客戶能夠選擇最符合他們保險需要、風險承受能力及財務狀況的產品。為進一步改善本公司產品的覆蓋程度和競爭力，本公司已成立一個客戶導向的產品開發體系，引入國際慣例，幫助本公司提升了產品開發實力。

除個別推銷單個保險產品外，本公司還將產品組合成多個組合，並將其推銷予不同的特定客戶群，

業務

例如不同年齡段的客戶。本公司注重承保長期期繳個人壽險產品和短期意外保險產品等盈利能力較好的產品，力求優化業務組合，為本公司長期提供更穩定的現金流量及利潤來源。

本公司的產品按分銷渠道分為以下三類：個人壽險、銀行保險及團體壽險。本公司個人壽險業務主要通過保險營銷員向個人客戶銷售產品。本公司銀行保險業務通過與本公司訂立銀行保險安排的商業銀行網點和郵政儲蓄銀行網點，向個人客戶銷售個人保險產品。團體壽險產品則主要通過本公司的團險銷售代表向機構客戶銷售。

下表載列所顯示期間本公司壽險業務的若干財務及經營數據：

	截至 12 月 31 日止年度			截至 6 月 30 日 止六個月
	2006	2007	2008	2009
	(人民幣百萬元)			
毛承保保費及保單費收入	17,729	21,332	25,921	17,091
個人壽險	14,366	17,353	20,543	13,559
銀行保險	1,265	1,685	2,937	2,091
團體壽險	2,098	2,294	2,441	1,441
首年保費收入及保單費收入	6,927	8,927	10,943	7,579
首年保費收入	4,892	6,409	7,631	5,423
首年期繳保費	2,437	3,710	4,709	3,683
躉繳保費	2,455	2,699	2,922	1,740
首年保單費收入	2,035	2,518	3,312	2,156
續期保費及保單費收入	10,802	12,405	14,978	9,512

於過去三年，特別是自 2008 年以來，本公司戰略性地調整了業務組合，推動盈利能力較好的業務，例如長期期繳個人壽險、傳統型及分紅型期繳銀行保險產品及短期意外保險，同時減少盈利能力較差的業務所佔比重，例如某些短期躉繳銀行保險產品及團體壽險產品。

本公司擁有國內壽險公司中最廣泛的分銷網絡之一。截至 2009 年 6 月 30 日，太保壽險分銷網絡包括約 245,700 名保險營銷員、8,374 名銀行保險客戶經理及 3,373 名團險銷售代表。截至 2009 年 6 月 30 日，這些營銷員及銷售代表，由本公司 37 家壽險分公司，以及 3,580 家中心支公司、支公司及營銷服務部管理。另外，截至 2009 年 6 月 30 日，中國境內共有約 68,000 個商業銀行及郵政儲蓄銀行的網點已經與本公司訂立銀行保險安排。太保產險的銷售團隊亦向其財產保險客戶交叉銷售本公司的壽險產品。

截至 2009 年 6 月 30 日，本公司擁有國內最大的壽險客戶群之一，其中包括約 3,380 萬名個人保單持有人及超過 31.8 萬個機構壽險客戶。本公司一直致力為客戶提供高水平的客戶服務。我們的集中化管理的客戶數據庫、一體化的信息技術平台及覆蓋全國的呼叫中心，均有助本公司提升客戶服務水平及客戶保有率。為向本公司客戶提供高質量和更具效率的服務，本公司還承諾根據本公司「管理集中、服務延伸」的指導思想，將本公司遍佈全國各地的服務中心標準化。2007 年，中國最高服務質量監督機構—中國質量萬里行促進會授予本公司「傑出貢獻企業」和「全國服務質量無投訴（投

訴解決) 用戶滿意單位」稱號。2006年至2008年連續三年，本公司在專注金融服務界的互聯網媒體門戶網站一和訊網(www.hexun.com)和其他幾家中國機構發起的網上投票中，獲選為「中國保險業最受信賴壽險公司」。

本公司大多數壽險業務來自國內經濟較為發達的地區及人口較多的地區。在2008年及2009年首六個月，本公司位於江蘇、山東、河南、河北、廣東、四川、湖北、上海、浙江及山西的分公司和支公司的毛承保保費、保單費收入及保費存款分別佔本公司壽險業務吸取的毛承保保費、保單費收入及保費存款約60.5%及62.5%。

業務計劃

本公司計劃採取下列業務計劃：

- **以客戶為中心，完善產品體系。**
 - 依託科學的產品開發流程和出色的產品定價能力，開發和形成種類豐富的产品系列；
 - 細分目標市場，根據不同類型客戶和不同人生階段的風險保護需求，提供差異化、靈活多樣的產品組合；及
 - 構建易為客戶識別的產品品牌，系統化推動產品品牌宣傳，支持銷售模式實現從「產品導向」到「客戶導向」的提升。
- **持續優化業務結構，大力發展保障型和長期儲蓄型壽險產品，重點加快關鍵業務發展。**
 - 注重發展能滿足客戶真實需求的、盈利能力較好的、體現壽險公司經營本質的保障型和長期儲蓄型壽險產品；及
 - 重點加快發展針對個人壽險業務的傳統和分紅期繳業務、銀行保險業務以及各類短期意外險業務，並持續提高以上業務在本公司業務中的佔比。
- **全面提升分銷渠道銷售能力。**
 - 個人壽險渠道。
 - 進一步完善保險營銷員組織體制和評價機制，合理佈局機構設置，完善基層營銷服務部銷售和服務功能。構建以營銷能力為基礎的KPI指標體系和評價機制，推動個人壽險業務實現可持續的價值增長；
 - 制定和落實符合保險營銷員隊伍成長規律的各項政策，實現營銷隊伍持續健康發展和穩步提升；
 - 健全專業化培訓體系，加大培訓資源投入，實施有系統、有針對性的培訓計劃，持續提升保險營銷員的素質、技能和效率；

業務

- 強化營銷後援支持體系，加強專兼職講師、人管、組訓等營銷後援專業隊伍的建設和管理，為業務發展提供保障和支持；及
- 提高個人壽險業務信息化管理水平，推廣使用先進的銷售支持信息系統和其他展業工具，持續追蹤和改善關鍵業績指標。

一 銀保渠道。

- 鞏固並發展與國有商業銀行、郵政儲蓄銀行以及其他多家全國性和區域性商業銀行的合作關係，建立和完善全方位的渠道維護體系和考核機制；
- 加強基礎管理工作，完善銷售管理支持系統，提高銀行／郵政儲蓄銀行網點銷售管理水平和網均產能；
- 構建和改善適合銀保渠道的產品體系，積極推進銷售模式創新，持續優化業務結構，穩步提高期繳業務佔比；及
- 加強預算管理和費用管控，有效控制經營成本，提升銀保業務盈利能力。

一 團體壽險渠道。

- 積極為完善社會保障體系提供保險保障服務。努力開拓企業年金業務；參與和準備上海市個人稅收遞延型養老保險試點項目；穩步推進中國政府推出的「新農合」項下健康險業務的有序增長；
- 推廣領先的電子化出單系統，加強對合作渠道的銷售支持和服務，鞏固具有競爭優勢的意外險業務的重點合作關係；
- 健全培訓體系，加強對團體壽險銷售人員的系統培訓，培養專業化、高產能的銷售團隊；及
- 加強成本管理，完善績效考核機制，提升團體壽險業務盈利能力。

一 續期渠道。

- 整合優化續期模式，規範標準作業流程，通過優質的續期服務，穩步提升個人壽險客戶 13 個月和 25 個月保單持續率；
- 加強續期隊伍建設，優化隊伍結構，提升銷售能力，激活存量客戶，實現二次及多次銷售；

業務

- 加強管理，完善督導體系，提高機構續期業務管理水平；及
- 推動「零現金」管理，提高續期收費銀行轉帳率。
- 多元化分銷渠道。
 - 交叉銷售： 根據集團整體業務規劃，大力發展太保壽險與太保產險的交叉銷售業務，建立客戶資源共享機制和業務操作平台；
 - 電話和網絡銷售： 積極探索和推進電話及網絡銷售，持續優化業務模式，培育新的價值增長點；及
 - 專業中介： 加強與優質專業中介總對總合作，健全對專業中介的銷售支持和服務體系。
- **實施差異化的機構競爭策略和城鄉發展策略，提升市場競爭力。**
 - 實施差異化的機構競爭策略，鞏固中國經濟發達的地區和中國人口較多的地區機構競爭優勢，進一步挖掘業務增長潛力較大地區的機構競爭能力，加快建立競爭優勢；及
 - 實施城鄉差異化發展策略，鞏固在縣域農村市場的優勢，大力拓展城市市場，增強城市市場的競爭力。
- **完善綜合服務平台，提升服務能力，強化服務認受性。**
 - 完善綜合服務平台，為客戶提供一站式解決方案；建立網上客戶服務中心，提供在線投保、查詢等服務；
 - 提升服務能力，建立和強化以客戶為中心的服務文化，通過增強對客戶服務人員的管理及培訓持續完善客戶服務；
 - 創新客戶關係管理，運用信息技術並結合先進的客戶關係管理理念，開發客戶關係管理系統，提供有針對性的優質服務；及
 - 強化服務認受性，持續提升 95500 客戶服務熱線的服務質量和服務效率，優化保險急難救助和完善「關愛工程」等品牌服務，提高客戶滿意度和忠誠度。
- **進一步完善專業化、集約化營運支持平台。**
 - 建立「平台統一，數據集中、覆蓋全國、互為備份」的營運作業架構，完善統一的總控中心，進一步發展上海、鄭州、長沙三大營運中心，加強承保、理賠、客戶服務等作業的集中管理；

業務

- 加強營運作業的精細化管理，逐步建立和完善統一的專業化營運平台，提高營運效率，控制營運成本；
- 完善和推廣行業領先的覆蓋不同渠道的電子化出單系統；及
- 提升員工專業能力，實施制式化培訓體系，健全各條線知識庫，完善作業品質評價機制。

個人壽險

本公司個人壽險業務產品主要通過保險營銷員向個人客戶銷售，而非由銀行保險分銷渠道分銷。其收取的毛承保保費、保單費收入和保費存款是本公司壽險業務收入最重要的來源。本公司致力通過廣泛的分銷網絡，特別是龐大的保險營銷員隊伍，為客戶提供適應其需求的多元化個人壽險產品。本公司已建立由個人壽險產品、年金產品、短期保障型產品及健康保險產品組成的專業產品體系，這些產品能為客戶提供多種保障，而且符合不同年齡段客戶的需要。2006年、2007年、2008年及2009年首六個月，本公司個人壽險產品的毛承保保費、保單費收入及保費存款分別約佔本公司人壽保險業務收取的毛承保保費、保單費收入及保費存款的48.1%、45.5%、38.7%及45.2%。

產品

本公司致力於向客戶提供合乎其需求的全面而又靈活多樣的個人壽險產品。本公司的核心個人壽險產品由四個系列組成，即「人生」系列、「年年」系列、「保」系列及「安康」系列，各個系列分別包括本公司的壽險產品、年金產品、短期保障型產品及健康保險產品。本公司將根據客戶的個人需要，從上述四個不同系列中選取產品構建組合，即本公司的「福」組合。這些組合可根據本公司客戶的不同風險保護需求，例如不同年齡段客戶的不同需求而量身定制。

本公司的個人壽險產品大體上分為四大類：傳統型壽險、分紅型壽險、短期意外與健康保險及萬能保險。

傳統型壽險

本公司的傳統型壽險產品主要包括終身人壽保險、定期壽險、兩全人壽保險、年金保險及長期健康保險。本公司所出售的傳統型壽險產品一般為期繳產品。2006年、2007年、2008年及2009年首六個月，本公司個人傳統型壽險產品的毛承保保費、保單費收入及保費存款分別約佔本公司個人壽險業務收取的毛承保保費、保單費收入及保費存款的74.6%、62.6%、58.1%及46.1%。

終身壽險。 本公司的終身壽險產品一般為被保險人提供終身保險，保費金額固定，在預定期限內定期繳付，保額在被保險人死亡時支付。本公司對於提前終止的終身人壽保單向保單持有人支付退保現金價值。

定期壽險。 本公司的定期壽險產品一般為被保險人提供特定期限保險，投保人定期支付固定的保費。定期壽險產品一般不包括儲蓄或投資的成份，且若被保險人於保險期限結束時仍然生存，定期壽險合同到期時一般沒有價值。

兩全人壽保險。 本公司的兩全人壽保險產品一般在被保險人於指定到期日或期限仍然在世的情況下為被保險人提供不同的保證給付，亦在被保險人於保險期限內死亡時為保單的一名或多名受益人提供保證的給付，由兩全壽險產品投保人定期支付保費。

年金保險。 本公司的個人年金保險產品一般在年金保險合同中指定的給付期限內為被保險人提供保證給付。年金產品的保費一次性或定期繳付。

長期健康保險。 本公司的長期健康保險產品主要包括重大疾病保險及醫療補助保險。本公司的重大疾病保險產品旨在為被保險人的整個生命期或一段特定時期提供保障。一旦被保險人在此期間被診斷出患有保單所覆蓋的重大疾病，本公司一般會為其理賠。本公司的醫療補助保險旨在為被保險人提供住院補助。一旦被保險人在保險期內住院，本公司一般會向其提供住院補助。本公司一般通過批單提供醫療補助保險產品。

分紅型壽險

本公司的分紅型壽險產品主要包括年金保險、兩全人壽保險及終身壽險。除了提供在本公司傳統型壽險產品下提供的給付外，本公司的分紅型壽險產品若在保單期間內的任何年度有可分配盈餘，保單持有人還有權獲得紅利。中國保監會要求中國保險公司至少將 70% 的年度可分配盈餘分配給分紅型壽險產品保單持有人。根據每個保單持有人的偏好，保單持有人可以選擇合同條款規定的分紅方法，包括現金、抵繳保費、累積生息或購買繳清保額等。2006 年、2007 年、2008 年及 2009 年首六個月，本公司個人分紅型壽險產品的毛承保保費、保單費收入及保費存款分別約佔本公司個人壽險業務收取的毛承保保費、保單費收入及保費存款的 22.4%、24.7%、33.6% 及 49.8%。

短期意外與健康保險

本公司的短期意外保險產品一般為被保險人在保單期限內因意外事故造成的死亡或傷殘提供賠付。本公司的短期健康保險產品一般在保單期內提供疾病和醫療保障。2006 年、2007 年、2008 年及 2009 年首六個月，本公司短期個人意外與健康保險產品的毛承保保費、保單費收入及保費存款分別約佔本公司個人壽險業務收取的毛承保保費、保單費收入及保費存款的 2.9%、2.5%、2.2% 及 1.8%。

萬能保險

本公司的萬能壽險可讓保單持有人得到保險保障並設有單獨賬戶，提供最低收益保證。所支付的保費一般於扣除一定初始費用及初始保險期的保險成本後貸記入個人保單賬戶，按本公司公佈的結算利率累計利息。本公司將自萬能人壽保險產品收取的部分保費投資於多種投資資產，並與本公司的萬能壽險客戶分享這些投資的回報。本公司就管理這些客戶賬戶投資活動收取一定的管理費。2006

業務

年、2007年、2008年及2009年首六個月，本公司個人萬能保險產品的毛承保保費、保單費收入及保費存款分別約佔本公司個人壽險業務收取的毛承保保費、保單費收入及保費存款的0.1%、10.2%、6.1%及2.3%。

下表列載所顯示期間，通過本公司個人壽險渠道分銷的各主要個人壽險產品類別的若干財務和經營數據：

	截至12月31日止年度			截至 6月30日 止六個月
	2006	2007	2008	2009
	(人民幣百萬元)			
傳統型：				
毛承保保費收入	10,498	11,518	12,010	5,861
首年保費收入	2,414	1,915	1,425	534
首年期繳保費收入	2,358	1,904	1,415	532
躉繳保費收入	56	11	10	2
保單費收入	555	430	358	214
首年保單費收入	157	58	27	65
保費存款	2,528	2,650	2,640	1,336
首年保費存款	210	119	76	20
分紅型：				
毛承保保費收入	1,823	3,500	6,529	6,673
首年保費收入	51	1,827	3,336	3,162
首年期繳保費收入	49	1,774	3,268	3,131
躉繳保費收入	2	53	68	31
保單費收入	943	775	706	422
首年保單費收入	493	131	112	61
保費存款	1,308	1,470	1,436	914
首年保費存款	489	107	73	38
短期意外與健康：				
毛承保保費收入	537	572	567	297
首年保費收入	537	572	567	297
首年期繳保費收入	—	—	—	—
躉繳保費收入	537	572	567	297
保單費收入	—	—	—	—
首年保單費收入	—	—	—	—
保費存款	—	—	—	—
首年保費存款	—	—	—	—
萬能型：				
毛承保保費收入	—	—	—	—
首年保費收入	—	—	—	—
首年期繳保費收入	—	—	—	—
躉繳保費收入	—	—	—	—
保單費收入	10	558	373	92
首年保單費收入	10	558	218	19
保費存款	14	1,829	1,191	280
首年保費存款	14	1,829	941	86

業務

	截至 12 月 31 日止年度			截至 6 月 30 日 止六個月
	2006	2007	2008	2009
	(人民幣百萬元)			
合計：				
毛承保保費收入	12,858	15,590	19,106	12,831
首年保費收入	3,002	4,314	5,328	3,993
首年期繳保費收入	2,407	3,678	4,683	3,663
躉繳保費收入	595	636	645	330
保單費收入	1,508	1,763	1,437	728
首年保單費收入	660	747	357	145
保費存款	3,850	5,949	5,267	2,530
首年保費存款	713	2,055	1,090	144

分銷

本公司的個人壽險業務分銷網絡主要由保險營銷員、客戶服務專員、專業代理機構及兼業代理人以及電話及電子商務網站等新型分銷渠道所組成。其中，本公司的保險營銷員是本公司個人壽險業務分銷的核心渠道。

早在 1995 年，本公司正式建立保險營銷員制度來分銷本公司的個人壽險產品。在過去 14 年中，此舉被證明是鞏固本公司在國內壽險市場上的競爭地位的關鍵因素之一。這些保險營銷員並非本公司的正式員工，而是每三年要與本公司簽訂獨家代理協議。中國保險法及有關法規禁止保險營銷員同時從一家以上的人壽保險公司收取佣金。截至 2009 年 6 月 30 日，本公司共有約 245,700 名保險營銷員分銷本公司的個人壽險產品。

本公司以多層架構管理保險營銷員團隊，該架構由兩條平行的職業發展軌道組成：銷售系列及管理系列。被證明有卓越個人銷售能力的營銷員可加入銷售系列，而擁有較佳團隊組織及管理能力的營銷員一般加入管理系列。我們相信這個多層雙軌體系可使保險營銷員擁有更靈活的職業發展機會，並有助我們吸引及留住表現出眾的營銷員。

本公司努力為保險營銷員提供行業領先的系統性培訓。在正式成為本公司的保險營銷員之前，每位見習營銷員均須完成為期約三個月的培訓，課程包括保險業務理論、客戶開拓和產品分銷。本公司亦由資深營銷員提供廣泛的現場實踐培訓。本公司與美國壽險營銷與研究協會(LIMRA)、美國壽險管理協會(LOMA)及美國註冊財務策劃師協會(RFPI)攜手合作，亦曾開設專門針對本公司銷售管理人員、培訓講師、業務主管及績優保險營銷員的培訓課程。

自 2002 年起，本公司實施的保險營銷員薪酬制度將保險營銷員薪酬與其銷售業績和保單持續率等指標更緊密聯繫。本公司亦採取措施鼓勵銷售能力強的保險營銷員進一步提升其產能，並鼓勵具

業務

管理能力的營銷員發展自己的銷售團隊。同時，本公司對保險營銷員隊伍進行嚴格的績效考核，加強增員和選才。

為了提高保險營銷員的產能，本公司亦通過營運中心、呼叫中心及內部信息技術系統，為他們提供全面的支持。

下表載列所顯示期間本公司保險營銷員的若干產能指標：

	截至 12 月 31 日止年度			截至 6 月 30 日 止六個月
	2006	2007	2008	2009
	(以人民幣元列示，保單件數除外)			
保險營銷員每月人均首年保費、保單費收入及 保費存款 ⁽¹⁾	2,195	3,257	2,807	3,119
保險營銷員每月人均壽險新保單件數 ⁽¹⁾	1.7	1.4	1.3	1.8

(1) 不包括一年期或一年期以下的短期意外保險與健康保險保單。

隨著中國個人壽險市場的快速增長，本公司計劃進一步提高保險營銷員的專業素質及能力，以及發展其他覆蓋範圍廣泛的分銷渠道，包括專業代理人、兼業代理人、95500 客戶服務熱線、電子商務網站及電話。

銀行保險

本公司從 2002 年開始通過各商業銀行和郵政儲蓄銀行分銷保險產品，並自此取得了快速增長。2006 年、2007 年、2008 年及 2009 年首六個月，本公司銀行保險業務的毛承保保費、保單費收入及保費存款分別佔本公司壽險產品毛承保保費、保單費收入及保費存款的 34.6%、40.4%、50.9% 及 42.1%。

產品

本公司的銀行保險產品一般針對國內商業銀行及郵政儲蓄銀行的個人客戶設計及營銷。因此，這些產品的特徵與個人壽險產品非常相似。本公司的銀行保險產品主要包括傳統型壽險、分紅型壽險、短期意外與健康保險及萬能保險。

至於繳付保費的方式，本公司的銀行保險產品包括期繳保費保險產品及躉繳保費保險產品。本公司計劃較注重具有期繳保費特徵的銀行保險產品，其盈利能力一般較躉繳保費特徵的產品好。

傳統型壽險

本公司銀行保險產品中的傳統型壽險產品一般具有與本公司個人壽險產品中的傳統型壽險產品相似的特徵。有關這些特徵的介紹，請參閱「一個人壽險—產品—傳統型壽險」一節。2006 年、2007 年、2008 年及 2009 年首六個月，本公司通過銀行保險渠道分銷的傳統型壽險產品的毛承保保費、保單費收入及保費存款分別約佔本公司銀行保險業務收取的毛承保保費、保單費收入及保費存款的 6.9%、0.7%、0.1% 及 0.3%。

業務

分紅型壽險

本公司銀行保險產品中的分紅型壽險產品一般為兩全人壽保險產品，到期期限一般為十年。2006年、2007年、2008年及2009年首六個月，本公司通過銀行保險渠道分銷的分紅型壽險產品的毛承保保費、保單費收入及保費存款分別約佔本公司銀行保險業務收取的毛承保保費、保單費收入及保費存款的84.0%、19.2%、61.6%及97.5%。

短期意外與健康保險

本公司從2002年開始在銀行保險產品中提供短期意外與健康保險。這些產品與本公司提供的個人壽險產品中的短期意外與健康保險產品一般具有相似特徵。有關這些特徵的介紹，請參閱「一個人壽險－產品－短期意外與健康保險」一節。2006年、2007年、2008年及2009年首六個月，本公司通過銀行保險渠道分銷的短期意外與健康保險產品的毛承保保費、保單費收入及保費存款分別約佔本公司銀行保險業務收取的毛承保保費、保單費收入及保費存款的1.0%、0.8%、0.5%及0.7%。

萬能保險

本公司銀行保險產品中的萬能保險產品，與本公司個人壽險產品中的萬能保險產品一般具有相似特徵。有關這些特徵的介紹，請參閱「一個人壽險－產品－萬能保險」一節。2006年、2007年、2008年及2009年首六個月，本公司通過銀行保險渠道分銷的萬能保險產品的毛承保保費、保單費收入及保費存款分別約佔本公司銀行保險業務收取的毛承保保費、保單費收入及保費存款的8.1%、79.3%、37.8%及1.5%。

下表列載所示期間各銀行保險產品的若干財務及營運數據：

	截至 12 月 31 日止年度			截至 6 月 30 日 止六個月
	2006	2007	2008	2009
	(人民幣百萬元)			
傳統型：				
毛承保保費收入	33	28	34	17
首年保費收入	20	6	10	4
首年期繳保費收入	10	5	5	3
躉繳保費收入	10	1	5	1
保單費收入	4	1	1	1
首年保單費收入	3	—	—	1
保費存款	864	117	13	24
首年保費存款	858	110	6	19

業務

	截至 12 月 31 日止年度			截至 6 月 30 日 止六個月
	2006	2007	2008	2009
	(人民幣百萬元)			
分紅型：				
毛承保保費收入	5	23	38	29
首年保費收入	—	21	15	9
首年期繳保費收入	—	21	13	9
躉繳保費收入	—	—	2	—
保單費收入	985	346	2,014	1,837
首年保單費收入	982	334	1,998	1,805
保費存款	10,018	3,602	18,857	12,762
首年保費存款	9,992	3,459	18,656	12,543
短期意外與健康：				
毛承保保費收入	131	164	165	104
首年保費收入	131	164	165	104
首年期繳保費收入	—	—	—	—
躉繳保費收入	131	164	165	104
保單費收入	—	—	—	—
首年保單費收入	—	—	—	—
保費存款	—	—	—	—
首年保費存款	—	—	—	—
萬能型：				
毛承保保費收入	—	—	—	—
首年保費收入	—	—	—	—
首年期繳保費收入	—	—	—	—
躉繳保費收入	—	—	—	—
保單費收入	107	1,123	685	103
首年保單費收入	107	1,123	685	103
保費存款	953	15,319	12,152	126
首年保費存款	953	15,319	12,152	126
合計：				
毛承保保費收入	169	215	237	150
首年保費收入	151	191	190	117
首年期繳保費收入	10	26	18	12
躉繳保費收入	141	165	172	105
保單費收入	1,096	1,470	2,700	1,941
首年保單費收入	1,092	1,457	2,683	1,909
保費存款	11,835	19,038	31,022	12,912
首年保費存款	11,803	18,888	30,814	12,688

分銷

本公司與中國的多家商業銀行和郵政儲蓄銀行訂立了銀行保險合作協議，在中國大部分省、自治區及直轄市分銷本公司的銀行保險產品。

根據與這些機構訂立的銀行保險協議，本公司的產品主要通過這些機構的分行和營業網點的員工銷售給他們的客戶，而本公司則向這些機構支付銷售佣金。本公司相信，中國的銀行和郵政儲蓄客

業務

戶眾多，有助銀行保險分銷渠道的持續增長，所以本公司一直致力提高分銷銀行保險產品的力度。截至 2009 年 6 月 30 日，與本公司訂立銀行保險安排的商業銀行和郵政儲蓄銀行網點數目達約 6.8 萬家。

本公司一般通過合作的商業銀行和郵政儲蓄銀行網點出售本公司的銀行保險產品。在包括北京、上海和深圳在內的中國若干主要城市，本公司除在合作的商業銀行和郵政儲蓄銀行網點的柜台向客戶出售較容易理解的個人壽險產品外，亦開始在銀行的理財服務中心推銷盈利能力較好的本公司保障型壽險及長期儲蓄類產品，以滿足中、高端銀行客戶的保險需要。本公司在其他地區的銀行保險客戶經理也正在試用這一新型營銷模式。

銀行保險合作協議並不具有排他性。參與的商業銀行和郵政儲蓄銀行網點在分銷本公司的產品的同時，也可銷售其他保險公司的產品。本公司已實施多項措施，鼓勵這些機構優先銷售本公司的保險產品。這些措施包括為各商業銀行和郵政儲蓄銀行提供有關產品特徵和銷售技巧的培訓課程，開發並實施一套與本公司核心業務系統整合的信息處理系統，以及與他們訂立戰略合作協議。

截至 2009 年 6 月 30 日，本公司擁有 8,374 名銀行保險客戶經理，負責向合作的商業銀行和郵政儲蓄銀行網點的員工提供支持。這些銀行保險客戶經理任職於各分支機構，為合作的商業銀行和郵政儲蓄銀行網點的員工提供有關銀行保險產品和銷售技巧的諮詢。這些銀行保險客戶經理亦會到合作的商業銀行和郵政儲蓄銀行網點收集保險申請和發送核准保單。

截至 2009 年 6 月 30 日，本公司有約 600 萬名銀行保險客戶。

團體壽險

本公司向中國的國有企業、外商投資企業、民營企業及其他機構客戶提供團體壽險產品。2006 年、2007 年、2008 年及 2009 年首六個月，本公司團體壽險業務的毛承保保費、保單費收入及保費存款分別約佔本公司人壽保險業務收取的毛承保保費、保單費收入及保費存款的 17.3%、14.1%、10.4% 及 12.7%。

產品

本公司的團體保險產品大致分為四大類：傳統型壽險、分紅型壽險、短期意外與健康保險及萬能保險。

傳統型壽險

本公司主要的團體傳統型壽險產品包括團體傳統型年金和團體定期壽險產品。這些產品與個人壽險產品中的傳統型產品一般具有相似特徵。有關這些特徵的介紹，請參閱「一個人壽險－產品－傳統型壽險」一節。2006 年、2007 年、2008 年及 2009 年首六個月，本公司團體傳統型壽險產品的毛承保保費、保單費收入及保費存款分別約佔本公司團體壽險業務收取的毛承保保費、保單費收入及保費存款的 22.6%、16.1%、5.0% 及 3.5%。

分紅型壽險

本公司主要的團體分紅型壽險產品為分紅型新年金產品，與個人分紅型壽險產品中提供的分紅型產品一般具有相似特徵。有關這些特徵的介紹，請參閱「一個人壽險－產品－分紅型壽險」一節。2006年、2007年、2008年及2009年首六個月，本公司團體分紅型壽險產品的毛承保保費、保單費收入及保費存款分別約佔本公司團體壽險業務收取的毛承保保費、保單費收入及保費存款的35.4%、44.9%、53.0%及55.6%。

短期意外與健康保險

本公司的短期團體意外與健康保險產品主要包括團體短期意外與健康保險產品。這些產品與個人壽險產品中的短期意外與健康保險產品一般具有相似特徵。有關這些特徵的介紹，請參閱「一個人壽險－產品－短期意外與健康保險」一節。2006年、2007年、2008年及2009年首六個月，本公司短期團體意外與健康保險產品的毛承保保費、保單費收入及保費存款分別約佔本公司團體人壽保險業務收取的毛承保保費、保單費收入及保費存款的36.3%、34.2%、38.2%及39.0%。

自2003年，本公司調整了團體健康保險的業務策略，逐步淘汰了若干高風險的保障型團體健康保險產品，而改為注重發展第三方管理式的醫療保險計劃。通過本公司業務策略的轉型，本公司利用在管理醫療保障計劃方面的豐富經驗及專業知識，協助機構管理其醫療保健計劃。與此同時，因為本公司只按我們管理的資金收取一定百分比的管理費，並不承擔這些醫療保險計劃的賠付責任，因此本公司所承擔的醫療保險業務風險大幅減少。

萬能保險

本公司主要的團體萬能保險產品是團體萬能型年金產品。這些產品與個人壽險產品中的萬能保險產品一般具有相似特徵。有關這些特徵的介紹，請參閱「一個人壽險－產品－萬能保險」一節。2006年、2007年、2008年及2009年首六個月，本公司團體萬能壽險產品的毛承保保費、保單費收入及保費存款分別約佔本公司團體壽險業務收取的毛承保保費、保單費收入及保費存款的5.7%、4.7%、2.9%及1.9%。

業務

下表列載所示期間本公司的主要團體壽險產品類別的若干財務和營運數據：

	截至 12 月 31 日止年度			截至 6 月 30 日 止六個月
	2006	2007	2008	2009
	(人民幣百萬元)			
傳統型：				
毛承保保費收入	80	60	41	18
首年保費收入	21	6	4	3
首年期繳保費收入	19	6	4	3
躉繳保費收入	2	—	—	—
保單費收入	85	73	18	8
首年保單費收入	76	58	10	5
保費存款	1,317	1,035	287	132
首年保費存款	1,228	970	229	108
分紅型：				
毛承保保費收入	8	6	9	9
首年保費收入	1	—	4	5
首年期繳保費收入	1	—	4	5
躉繳保費收入	—	—	—	—
保單費收入	134	190	192	46
首年保單費收入	133	189	186	42
保費存款	2,176	3,054	3,472	2,458
首年保費存款	2,174	3,051	3,472	2,451
短期意外與健康：				
毛承保保費收入	1,717	1,898	2,105	1,305
首年保費收入	1,717	1,898	2,105	1,305
首年期繳保費收入	—	—	—	—
躉繳保費收入	1,717	1,898	2,105	1,305
保單費收入	56	57	66	49
首年保單費收入	56	57	66	49
保費存款	602	519	547	408
首年保費存款	602	519	547	408
萬能型：				
毛承保保費收入	—	—	—	—
首年保費收入	—	—	—	—
首年期繳保費收入	—	—	—	—
躉繳保費收入	—	—	—	—
保單費收入	18	10	10	6
首年保單費收入	18	10	10	6
保費存款	358	333	188	81
首年保費存款	358	333	188	81
合計：				
毛承保保費收入	1,805	1,964	2,155	1,332
首年保費收入	1,739	1,904	2,113	1,313
首年期繳保費收入	20	6	8	8
躉繳保費收入	1,719	1,898	2,105	1,305
保單費收入	293	330	286	109
首年保單費收入	283	314	272	102
保費存款	4,453	4,941	4,494	3,079
首年保費存款	4,362	4,873	4,436	3,048

業務

本公司提供多種不同的團體年金產品，包括團體傳統型年金產品、團體分紅型年金產品及團體萬能年金產品。本公司通過這些年金產品的靈活和可調整的賬戶管理功能以及提供保證投資回報的投資管理功能，向不同客戶提供多樣的補充退休福利計劃。

分銷

本公司團體壽險產品通過直銷團隊、機構保險代理人及經紀及兼業代理人等渠道分銷。本公司亦積極開拓由太保產險交叉銷售團體壽險產品。

本公司的團體壽險產品主要由我們的直銷團隊分銷。截至2009年6月30日，本公司擁有3,373名團體壽險銷售代表。這些團體壽險銷售代表為本公司僱員，負責向機構客戶提供廣泛的員工福利保障計劃，包括團體壽險、養老金及短期意外與健康保險產品。

本公司與保險經紀和代理人建立廣泛及密切的合作，通過他們銷售本公司的團體壽險。太保產險的銷售人員亦向其機構客戶推銷本公司的團體壽險產品。

客戶

截至2009年6月30日，本公司擁有國內最大的壽險客戶群之一，包括約3,380萬名個人壽險客戶和約31.8萬個機構客戶。下表載列截至所示日期本公司個人和機構客戶的數目：

	截至12月31日			截至
	2006	2007	2008	6月30日
				2009
	(以千為單位)			
個人客戶 ⁽¹⁾	22,722	26,906	31,365	33,820
機構客戶	312	316	312	318
總計	23,034	27,222	31,677	34,138

(1) 即有效保單的持有人數目，而於同一保單內與保單持有人不同的被保險人則不包括在內。

2008年及2009年首六個月，本公司人壽保險業務錄得的毛承保保費、保單費收入及保費存款中，大部分來自國內經濟較為發達的地區及人口較多的地區（例如江蘇、山東、河南、河北、廣東、四川、湖北、上海、浙江及山西）的分公司及支公司。隨著中國經濟的持續增長，本公司在重點發展這些經濟發達地區的業務的同時，將投入更多資源關注和拓展其他具有增長潛力的市場。

業務

下表列載於 2008 年及 2009 年首六個月本公司人壽保險業務產生的毛承保保費、保單費收入及保費存款地區分佈情況：

	截至 2008 年 12 月 31 日止年度		截至 2009 年 6 月 30 日止六個月	
	金額	佔總額 百分比	金額	佔總額 百分比
	(人民幣百萬元，百分比除外)			
江蘇	6,534	9.8%	4,275	12.0%
山東	5,347	8.0	2,818	7.9
河南	4,596	6.9	2,800	7.9
河北	3,881	5.8	2,336	6.6
廣東	4,456	6.7	2,236	6.3
四川	4,491	6.7	2,112	5.9
湖北	2,818	4.2	1,842	5.2
上海	3,269	4.9	1,763	4.9
浙江	3,442	5.2	1,695	4.8
山西	3,406	5.1	1,609	4.5
所有其他地區	24,464	36.7	12,126	34.0
總計	66,074	100.0%	35,612	100.0%

客戶服務

本公司本著「用心承諾、用愛負責」的服務理念，致力為客戶提供優質服務。本公司通過分支機構的服務櫃檯、客戶服務專員、保險營銷員、熱線電話和互聯網，為客戶提供全面的保險服務，包括新保單登記、保全、查詢、理賠、投訴和保單提醒等基本服務，以及緊急救助和健康管理等增值服務。本公司的優質客戶服務得益於龐大的客戶數據庫、高度規範化的業務流程及集保全業務系統、理賠處理系統、勘查管理系統、客戶投訴和查詢系統及 95500 客戶服務熱線於一體的信息技術平台。

續保業務作為本公司常規分銷渠道的補充，亦是本公司客戶服務的重要環節。本公司致力在收取保費和新保單投保服務方面為客戶提供方便、個性化和優質的服務，確保留住本公司客戶，亦確保他們的權利得到妥善保障，同時及時滿足他們的保險需要。

下表列載截至所示日期止本公司個人壽險客戶 13 個月和 25 個月保單持續率：

	截至 12 月 31 日			截至 6 月 30 日
	2006	2007	2008	2009
個人壽險客戶 13 個月保單持續率 ⁽¹⁾	84.6%	85.7%	86.0%	85.2%
個人壽險客戶 25 個月保單持續率 ⁽²⁾	75.1%	79.1%	81.6%	83.1%

(1) 按中國會計準則計算，發單後 13 個月繼續有效的壽險保單保費與當期生效的壽險保單保費的比例。

(2) 按中國會計準則計算，發單後 25 個月繼續有效的壽險保單保費與當期生效的壽險保單保費的比例。

為向現有客戶提供高質量和更有效率的服務，本公司不斷完善其由包括三項措施組成的「三通」客戶保全項目，即「一櫃通」、「一線通」及「一保通」。本公司已著手依照「集中管理，延伸服務」的指導原則，將在全國各地的服務櫃檯標準化。本公司亦已升級服務櫃檯、為員工提供培訓及

業務

引入一系列量化的櫃檯服務及客戶滿意度標準，主動為服務櫃檯的客戶提供多種高質量及標準化的服務，並確保服務快捷、提高客戶滿意度。本公司在標準化服務櫃檯的員工能夠處理與保險有關的各種工作，包括接收新業務和為每名到訪的客戶提供索賠及提供保全服務。此外，本公司亦已延長櫃檯的服務時間和服務範圍。借助本公司先進的零現金付款及收款方法，本公司得以改進保全服務系統，採取配有綜合數據處理及風險控制的集中維護管理模式。此舉令本公司得以將後台的運作集中到上海及鄭州的運營中心及位於長沙的第三個運營中心（在建中），同時將前台服務能力延展至本公司當地縣域層面的營銷服務部。此外，憑藉本公司現有的集中數據處理能力，本公司力求利用本身在全國的互聯業務網絡，在中國各地提供一致和標準化的服務。

另外，本公司自2000年11月起已設立覆蓋全國的95500客戶服務熱線，該熱線的運作目前集中於本公司的各運營中心。本公司的95500客戶服務熱線每週七天，每天24小時處理客戶查詢、投訴、理賠、服務預約和緊急救助服務。

本公司互聯網網站 www.cpic.com.cn 亦是本公司客戶服務系統的重要部分。通過該網站，客戶能夠了解本公司提供的各種保險產品和服務。此外，本公司的客戶也可於本公司網站在線購買某些保單及處理與其保單有關的多種事宜，例如查詢、保全及理賠。

除基本客戶服務外，本公司已採取多項措施，為高端客戶提供增值服務。就本公司提供的緊急救助服務，本公司的高端客戶可在全國各地享有該服務，更可在世界各地享有緊急醫療服務。自1997年推出以來，這些服務已為本公司生病或發生意外的客戶提供協助。這些由國際知名的緊急救助公司與本公司聯合提供的服務，範圍包括醫療諮詢、醫療護送、親友探訪、未成年同伴的回程交通、醫療費用預付和遺體遣送。一些高端客戶還可享受有本公司安排的免費年度體檢服務。本公司計劃進一步開拓高端客戶增值服務，包括健康管理、緊急救助、信息服務、理財規劃及育兒與教育顧問服務。

產品開發及定價

本公司設立一個以市場和客戶為導向並符合國際標準、更為規範化的壽險產品開發體系。太保壽險相關高級管理人員組成的產品決策委員會負責審核和確認產品開發項目的可行性，由包括產品開發、精算、業務、運營、財務、信息技術、風險管理和合規等方面的專業人員組成的太保壽險產品開發項目團隊負責執行。在一個新開發產品按獲太保壽險委任的精算師和法律負責人的指引下設計並定價後，所有相關文件送交太保集團的精算部門，以供太保集團總精算師審核。在太保集團總精算師認可後，根據中國保監會的產品上報要求的規定，本公司需連同獲太保壽險委任的精算師和法律負責人的批准一起向中國保監會上報該新開發產品。這產品開發制度涵蓋多個步驟，包括產品規

業務

劃、產品開發、產品推出和產品管理，由多方參與，責任清晰分明，有助確保本公司產品定價的合理性。

為確保本公司新產品具有可行性並符合市場需要，本公司的產品開發項目團隊廣泛徵求相關業務部門、分公司的營銷團隊和客戶的意見。本公司亦進行盈利能力測試和風險評估，制定有關的風險管理方案。

本公司的定價策略注重平衡客戶、本公司及本公司的分銷渠道等各方利益，同時確保本公司的長期增長。本公司壽險產品的定價遵照中國保監會相關的規定，並主要依據相關的死亡率、發病率、費用率、利率、預期投資回報及歷史賠款經驗數據以及再保險公司等第三方提供的資料和數據。

本公司已從事壽險業務十餘年，擁有數名國際認證精算師，並且累積了大量寶貴的經驗數據，作為新產品定價的依據。

核保

我們認為，本公司的核保運作的風險控制能力強，得益於本公司分級授權制度的設計、實施和管理、本公司核保人員的專業技術，以及我們多個業務營運方面的集中管理。

本公司的壽險承保程序包括申請及風險評估程序，評估旨在確認與某個申請人相關的風險（包括死亡率和保險詐騙風險）是否與本公司願意及有能力承擔的風險程度一致。在此過程中，我們會考慮被保人的風險特性，包括健康狀況、職業和財務狀況。此外，承保重大意外保險、壽險及健康保險保單時，太保壽險會與本公司的再保險人員協商。除非本公司能夠安排適當的再保險，否則本公司不會發出這些保單。

本公司的核保運作設有集中控制模式和核實機制。各分公司的主要核保人員由總公司任命，並向總公司報告。承保決策根據個別保單承擔的風險額度和核保人員的授權級數由總公司、我們的運營中心或在分公司的相應核保員作出。在未取得總公司、運營中心或分公司事先批准的情況下，所有支公司或營銷服務部均無權承保任何壽險保單。

本公司的核保授權系統採取分級制。為對本公司的風險實行更有效的控制，倘若有待核保的保單的金額超過承辦人員的授權額，本公司的核保運作信息技術系統會自動將該保單轉交更高級別的核保人員。

本公司的核保人員具備高度專業化的知識和技術。本公司的每名核保員均須接受一系列的培訓計劃，並且通過本公司的年度內部資格考試，方會獲得授權核保保單。本公司定期根據本公司專業資格制度所載的標準及程序監督和考核核保員的表現。每名核保員的授權在其通過各內部證書考試後

業務

方能給予，並根據該核保員的工作經驗及表現，以及其所在的分公司的整體表現定期考核、評估及調整。

本公司已將區域的核保理賠及簽發新保單的職能，集中於位於上海及鄭州的兩個運營中心(第三個正在長沙建設中)以及五個出單中心。本公司亦已設計出標準格式的保單，這將有助本公司精簡承保流程、提高承保效率及減輕運營風險。本公司亦已將與保單簽發相關的數據錄入業務外包予第三方服務供應商，以減低誤差率及提升效率。

本公司開始將全國 37 家分公司的核保核賠調整數據集中到位於上海的數據中心，並為本公司簽發的所有保單創建數據化檔案副本。我們相信，此舉有助本公司進一步加強控制承保程序風險的能力，提高數據資源的利用，進而強化本公司的核心競爭力。

理賠

本公司壽險的理賠工作是由太保壽險位於總部、營運中心或有關分公司的客戶權益部統一處理。本公司核賠員由總公司授權及管理，在其授權範圍內審核壽險賠款。

本公司的理賠業務包括查勘及核賠。本公司的查勘團隊專責調查及核實申報理賠報案的準確性及本公司統一查勘管理系統中的查勘過程記錄。核賠團隊則根據本公司查勘團隊的查勘結果釐定理賠款額。截至 2009 年 6 月 30 日，本公司有約 837 名查勘員，以協助進行壽險索賠查勘工作。本公司在預防和發現欺詐及不當行為方面得益於本公司審慎的查勘措施，例如復查保險條款、索賠文件及申索人的資格，使用基於本公司過往經驗編製並包含在本公司查勘管理系統的「保險欺詐風險警告指示」，以及進行索賠調查。

截至 2009 年 6 月 30 日，本公司共有約 1,156 名核賠員。本公司的核賠員必須通過多項內部考試，以取得或提升其授權水平，而該授權水平會定期依據其工作經驗及表現，以及其所在分公司的表現予以評估及調整。為了更有效控制風險，本公司理賠業務運作的信息技術系統在有待理賠的索賠個案涉及的金額超過處理人員的授權限額時，會自動將任何賠案轉交本公司的更高級別的理賠人員處理。

利用遍佈全國的運營網絡、強大的查勘能力和在核賠方面的技術優勢，不論保單簽發自何地，本公司都可以在所有分支機構向客戶提供便利、高質量的理賠服務。

精算實務

本公司現有 39 位精算專業人員，主要隸屬太保壽險精算部和產品開發部。精算團隊負責為太保壽險的其他關鍵業務單位提供精算支持。

太保壽險精算部主要負責計算本公司的準備金和償付能力額度以及經驗分析及內含價值釐定。精算部定期根據相關會計準則評估太保壽險持有的各項準備金，以協助確保太保壽險的準備金（包括

壽險責任準備金、未決賠款準備金及未到期責任準備金) 能夠滿足未來的各項義務。精算部亦會對太保壽險的償付能力狀況進行跟蹤。在經驗分析方面，精算部定期對死亡率、發病率、退保率和費用數據進行公司的理賠經驗研究，作為太保壽險定價、提取準備金及預測等的假設基礎。太保壽險精算團隊亦會對太保壽險的內含價值及每年新業務價值定期進行評估分析，以協助提高太保壽險業務的盈利能力及協助維持長期穩定增長。

準備金

以下的討論涉及根據香港財務報告準則編製載入本招股書附錄一會計師報告中本公司合併財務報表所採用的本公司壽險準備金的釐定。本公司還須根據中國保險法及其他法規和中國會計準則，就本公司的中國法定賬目計提法定準備金。中國法定準備金與本公司根據香港財務報告準則編製合併財務報表釐定的準備金在某些重大方面存在差異。請參閱「監管－保險業務－準備金」一節。

本公司就壽險保單項下的未來給付責任計提準備金。本公司所計提的準備金主要包括壽險責任準備金、未決賠款準備金及未到期責任準備金。此外，本公司在若干情況下也計提保費不足準備金。

根據2號解釋及中國保監會通知，在本公司截至2009年12月31日止年度的財務報表中，本公司將須開始採納基於「最佳估計」原則的新準備金計提標準，且本公司亦須對載入本公司截至2009年12月31日止年度年報的過往財務報表作出追溯調整。請參閱「風險因素－與本公司有關的風險－新的中國會計規定可能對本公司截至2009年12月31日止年度及未來年度的財務報表帶來重大的影響，並可能對本公司報告的淨利潤及股東權益等造成重大不利影響」。

壽險責任準備金

香港財務報告準則。 本公司提取壽險責任準備金，以支持壽險保單的未來給付責任。本公司的未來保單給付及賠付義務的責任，是根據死亡率、發病率、利率及行政費用等有關精算假設確立的。計算所使用的這些假設是在簽發保單後確立的，除非保單的保費不足，否則保持不變。本公司採用均衡淨保費法計算壽險責任準備金（計算長期壽險合同責任的普遍接受的精算方法）。中國其他主要保險公司在根據香港財務報告準則或國際財務報告準則編製其賬目時也普遍採用這個方法。

中國會計準則。 根據中國保監會的規定，本公司根據死亡率、發病率、利率及行政費用等有關假設來計算壽險準備金。這些假設（除發病率外）均須根據中國保監會所規定的相關百分比來計算。根據中國保監會的規定，倘若淨保費高於毛保費，則須計提保費不足準備金。我們一般遵照中國的法定準備金規定計提壽險責任準備金，且金額不少於中國法定會計準則規定的最低金額。

未決賠款準備金

香港財務報告準則及中國會計準則。未決賠款準備金包括本公司對所有已發生但未報告及已報告但未結清的索賠的最終成本，加上相關索賠處理費用，減去可收回物的預計值後的保單準備金最佳估計值。這些準備金是依據精算假設、適當的精算方法和統計程序，利用歷史賠償經驗並根據未來趨勢調節來釐定的。本公司不斷檢討並更新用於釐定估計數值和計提準備金的各種方法。本公司使用逐案估計法和案均賠款法估計已發生及已報告賠款準備金(即個案準備金)，並使用鏈梯法、Bornhuetter-Ferguson法、準備金進展法和案均賠款法估計已發生未報告賠款準備金。就根據中國會計準則所作報告而言，於2007年之前的年度，若干短期保單的已發生未報告賠款準備金估計為當年索賠的4%。

未到期責任準備金

香港財務報告準則及中國會計準則。未到期責任準備金即本公司短期壽險保單淨承保保費的未到期部分。本公司按比例計算相關保單保險期內的未到期責任準備金。就根據中國會計準則所作報告而言，於2006年8月之前的年度，本公司短期壽險保單的未到期責任準備金不得低於淨承保保費的50%。

保費不足準備金

香港財務報告準則。本公司在若干情況下就短期壽險保單計提保費不足準備金。本公司根據估計未來給付責任、成本、已賺取保費及投資收益評估保費不足準備金。保費不足準備金於適用時入賬列為壽險責任準備金的一部分。

中國會計準則。根據中國保監會的規定，倘若續期淨保費高於毛保費，則須計提保費不足準備金。保費不足準備金就中國法定賬目而言計入壽險責任準備金。

鑒於風險的性質及本公司釐定未來的保險給付責任十分不確定，本公司可能無法在設定準備金時準確地釐定理賠款項的最終金額。然而，本公司設定的準備金一般多於國內相關法規規定的最低額。本公司每年對未來給付責任的估計數值進行檢討，並與實際理賠經驗比較，從而確保這些估計反映出我們的最新理賠經驗。假如我們察覺到預計的未來狀況與計算準備金的估計有所不同，我們將對估計作出修改。

倘若原先設定的準備金隨後證實為不足，則本公司須增加準備金，從而可能對本公司的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。請參閱「風險因素－與本公司有關的風險－在實際情況與保險產品定價和釐定準備金所用的假設之間存在的差異，可能對本公司的經營業績和財務狀況造成重大不利影響」一節。

再保險

為了控制及分散未來潛在索賠損失的整體風險，以及擴大本公司的承保能力，本公司對壽險保單下所承擔的部分風險進行再保險，並分出相應的保費。本公司一般按比例為風險安排再保險，部分

再保險協議按超額賠款基準訂立，據此再保險公司須負責賠付超逾可扣減金額部分的索賠損失，直至賠付額達協定上限為止。本公司亦將一個特定保險種類或一個特定產品的壽險保單集中起來再安排再保險。這些再保險安排的到期日一般與相關保單的到期日相符。

本公司根據中國《保險法》、有關規定及本公司業務發展需要，釐定本公司的風險自留額及再保險的分保比例。根據中國《保險法》，如任何一個危險單位的責任總額（一般而言，與從一次虧損事項向一名被保險人承擔的最大虧損相關的責任）超過實收資本及公積金總和的 10%，本公司必須就超出部分購買再保險。為降低再保險的集中度風險，本公司與多家業界領先的國際再保險公司訂立了再保險條約。

本公司對選擇再保險公司一向謹慎，一般僅會與獲得國際認可的評級機關評為 A- 或以上的國際保險公司及以往記錄良好的國內再保險公司訂立再保險安排。本公司選擇再保險公司的標準包括財務實力、服務、保險條款、理賠效率及價格等。除中國再保險（集團）公司及其附屬公司－中國人壽再保險公司外，本公司於 2008 年及 2009 年首六個月以分保毛承保保費計算的最大壽險再保險公司包括慕尼黑再保險公司、漢諾威再保險公司及科隆再保險公司。本公司持續監督這些再保險公司的財務狀況，並定期審核本公司的再保險安排。

2008 年及 2009 年首六個月，本公司將壽險保單毛承保保費中的人民幣 20.24 億元及人民幣 13.69 億元分保給再保險公司，分別佔本公司壽險業務所收取的毛承保保費、保單費收入及保費存款的約 7.8% 及 8.0%。於 2006 年、2007 年、2008 年及 2009 年首六個月，無任何再保險公司未能償還或拖欠應付給本公司與壽險有關的再保險賠款。

歷史遺留的高保證收益率產品的利差損

與中國其他大型壽險公司一樣，從 1995 年至 1999 年 6 月期間，本公司銷售的長期壽險產品提供了較高的保證收益率，主要由於當時的市場利率較高。鑒於其後數年國內的市場利率總體維持在低水平，本公司上述產品所收到的投資收益率低於計算保費及保單費收入所使用的假設利率，因而導致利差損。參閱「風險因素－與中國保險業有關的風險－利率變動可能對本公司的盈利能力造成重大不利影響」及「財務信息－概況－歷史遺留的高保證收益率產品的利差損」各節。

財產保險

概況

根據中國國家統計局及中國保監會公佈的數據，就每年毛承保保費而言，本公司自成立以來一直是中國的三大財產保險公司之一。根據中國保監會發佈的中國保險業數據，本公司主要通過太保產險經營的財產保險業務分別約佔 2008 年及 2009 年首九個月中國財產保險公司所收取毛承保保費的 11.4% 及 11.6%。本公司的毛承保保費從 2006 年的人民幣 181.44 億元增加到 2008 年的人民幣 278.75

業務

億元，而同期本公司在財產保險業務領域的市場份額大致上保持穩定。於2009年首六個月，本公司財產保險業務的毛承保保費合共人民幣186.56億元。

下表載列所示期間本公司財產保險業務的毛承保保費數據：

	截至12月31日止年度			截至 6月30日 止六個月
	2006	2007	2008	2009
	(人民幣百萬元，百分比除外)			
毛承保保費收入	18,144	23,474	27,875	18,656
增長率 ⁽¹⁾	23.8%	29.4%	18.7%	18.3%

(1) 與前一年同期相比。

作為在中國具有領導地位的財產保險公司，就承保盈利而言，本公司保持了中國的行業領導地位，除本公司業務於2008年遭受重大自然災害影響，根據本公司的中國會計準則數據計算，本公司於各個完整營運年度的綜合成本率始終低於100%。為應對國內財產保險市場激烈的競爭，本公司持續注重爭取本公司非機動車輛險產品更穩定的盈利能力，並致力提高機動車輛險等規模較大的產品的盈利能力。

本公司的多級分銷網絡包括遍佈全國絕大部分地區的分支機構、本公司的專業直銷隊伍、眾多的保險中介機構及保險營銷員。本公司亦通過太保壽險進行交叉銷售。本公司也在積極開拓電話營銷、互聯網等其他分銷渠道。

2002年，本公司成為國內率先制定一套包括分級授權制度在內的核保和核賠集中的控制和核實機制以實施核保的財產保險公司之一，以求更有效地管控業務風險。憑藉卓越的品牌知名度、專業的承保能力、廣泛的承保經驗、雄厚的資本基礎及可靠的分保渠道，本公司在中國承保了許多知名的重大保險項目。

為了向客戶提供及時、標準化、便捷及周到的服務，並且滿足他們日益增加的需求，本公司一直致力改善客戶服務體系的素質。本公司亦利用95500客戶服務熱線，為本公司的客戶提供每週七天，每天24小時的支持。2002年至2008年，本公司連續七年在中國質量萬里行促進會對金融保險行業服務質量明察暗訪的調查中保持了第一的成績，並於2004年至2008年連續三次獲中國質量協會選為「中國用戶滿意企業」。

截至2009年6月30日，本公司擁有國內最大的財產保險客戶基礎之一，包括接近1,146萬個個人財產保險客戶及約239萬個機構財產保險客戶，主要集中在中國主要城市及經濟較發達地區。特別是，本公司位於廣東、江蘇、浙江、上海、山東、北京、遼寧、河北、福建及四川的分公司和支公司所取得的毛承保保費，佔本公司2008年及2009年首六個月財產保險業務所產生毛承保保費分別約72.4%及70.4%。

業務計劃

本公司產險業務發展的總體思路是進一步鞏固成本優勢，優化業務結構，嚴密防範風險，保持平穩發展，推動和實現可持續的價值增長。為了達致這個目標，本公司有意專注於著力提升公司成本控制能力及降低綜合成本率，把握業務發展節奏，控制業務質量。我們將採取下列行動計劃：

- **堅持效益導向和風險可控，因時制宜調整產品組合，促進業務健康協調的可持續增長。**

機動車輛險業務：把握機動車輛險市場環境改善的機遇，進一步加強機動車輛險的精細化管理，建立健全專業化管理體系，增強經營成本管控能力。

- 細化商業機動車輛險的承保管理手段，建立機動車輛險數據信息分析平台，加強對業務數據、客戶信息的深度分析，提高保費充足性及合理界定機動車輛險優質業務類型，實施優質業務增長計劃；
- 構建機動車輛險理賠分級責任體系，對關鍵崗位實施省級集中管理，不斷完善有關的標準化管理模式和操作流程，全面提高理賠質量和效率；
- 在嚴格控制總體費用規模的前提下，加大業務費用向優質業務的傾斜，優化商業機動車輛險業務結構；及
- 積極培育電話銷售等新型分銷渠道，持續擴大市場覆蓋區域，加強分銷渠道管理，充分挖掘盈利空間。

非機動車輛險業務：持續鞏固非機動車輛險業務盈利的穩定性，加快潛力業務發展。

- 把握產品線風險規律，加強承保環節的風險選擇，採取風險查勘、再保險安排等多種風險防範手段，確保業務品質的一致性；
- 充分發揮公司承保能力和機構客戶資源優勢，繼續加大非機動車輛險重大項目和集團性業務的拓展力度，鞏固和提升在機構客戶市場上的競爭地位；
- 重點關注具有增長潛力的產品，實施業務拓展計劃，積極提升相關銷售業績；及
- 把握國家政策機遇，探索和推動航運保險業務的發展，成立專業化的航運保險事業部，積極做好業務拓展工作。

- **建立和完善適應公司發展目標並符合市場發展趨勢的渠道網絡體系。**
 - 完善渠道規劃，明確不同渠道類型的發展定位，優化調整渠道網絡佈局，建立符合行業發展趨勢，與產品、客戶相匹配的渠道網絡體系；
 - 設定各渠道類型的獲取成本、賠付成本等關鍵經營指標，制定渠道分類管理政策，建立和實施渠道業務成本優化管理制度；
 - 對於大型商業項目保險業務，通過專業化的直銷團隊進行拓展，持續提升直接銷售能力；及
 - 對於分散型業務，在傳統代理渠道的基礎上，重點培育電話銷售和交叉銷售等新型渠道。
- **統籌公司總體業務目標與區域差異，尋求各區域協調均衡發展。**
 - 統籌考慮歷年經營業績、所在地區市場狀況及後續增長潛力等因素，對全公司的地區分支機構進行區域劃分，並確立相匹配的業務目標和發展策略，實現全公司業務效益與規模的協調發展；及
 - 根據不同區域的業務目標和發展策略，投入各種資源優化分支機構的網點佈局。
- **密切關注保險市場需求的差異和升級，強化產品的創新和管理。**
 - 對社會與宏觀經濟環境進行研究，捕捉法律、法規及政府政策、投資重點、社會熱點問題的變化趨勢以及監控其對保險產品及服務需求的影響，推進相關產品的研發工作；
 - 以市場需求和公司戰略為導向，以險種盈利模式和渠道特點分析為基礎，持續加大對具有發展潛力的產品及渠道配套產品的開發及研究，努力在產品領域形成公司的差異化競爭優勢；及
 - 持續完善產品管理體系，制定明確的產品監控標準，根據不同產品的業績表現及市場環境變化採取不同的產品策略，保證各產品線的持續更新和切合市場需求。
- **持續提高客戶服務品質，努力強化「服務領先，客戶首選」的服務認受性。**
 - 推進 95500 客戶服務熱線的集中化運營，持續優化業務、服務流程，細化各客戶接觸點的服務標準，努力提高客戶滿意度；

業務

- 不斷創新服務提供種類和模式，全面實施機動車輛險個人客戶理賠回訪，開通客戶承保理賠信息網上自助查詢系統，推廣包括風險管理、承保理賠、防災防損在內的全過程服務模式，強化公司非價格競爭優勢；
 - 優化服務資源配置，合理規劃自身、服務合作夥伴及服務供應商的網絡佈局，加快建設境內外緊急救援服務網點，不斷擴大服務範圍，提升有效服務能力；及
 - 按照客戶類型對客戶資源實施有效的管理，實現客戶服務的差異化和個性化。持續開展優質客戶增值服務推廣活動，改善優質客戶的服務體驗，提升目標客戶的忠誠度。
- **建立以績效為導向的人力資源管理模式及不斷加快專業化隊伍建設步伐。**
- 推行以 KPI 指標為核心的績效評價體系，建立薪酬與工作績效的匹配機制，完善推動公司整體業績提升的良性激勵機制；
 - 開展以專業化建設為主導的職業資格認證計劃和定向培養計劃，重點培育核保核賠、精算、防災減損和查勘定損專業隊伍，鞏固公司既有的技術優勢；及
 - 建立和完善員工培訓保障機制，建立員工職業生涯規劃體系，為人才可持續成長提供廣闊空間。

財產保險產品

本公司提供多種財產保險產品，包括機動車輛保險、企業財產和工程保險、短期意外與健康保險、貨物運輸保險、船舶保險、責任保險、家庭財產保險、信用保險及保證保險。就毛承保保費而言，本公司大多數產品集中於機動車輛保險、企業財產和工程保險、短期意外與健康保險、貨物運輸保險、船舶保險與責任保險。

機動車輛保險

就毛承保保費而言，機動車輛保險是本公司規模最大的財產保險產品。2006年、2007年、2008年及2009年首六個月，本公司機動車輛保險產品的毛承保保費分別為人民幣115.71億元、人民幣164.75億元、人民幣196.81億元及人民幣134.41億元，分別佔本公司財產保險業務同期所取得毛承保保費的約63.8%、70.2%、70.6%及72.0%。

根據中國保監會公佈的中國保險行業數據，主要受中國消費者對機動車輛的需求快速增長所推動，中國的機動車輛保險業務在過去十年增長迅速。2006年、2007年及2008年，毛承保保費分別增長約28.5%、42.4%及19.5%。就毛承保保費而言，該業務是中國最大的財產保險險種。2006年、2007年及2008年，國內財產保險公司所收取機動車輛保險保單的毛承保保費分別佔這些財產保險公司所取得毛承保保費的約70.1%、71.1%及73.8%。

業務

本公司的機動車輛保險產品包括機動車交通事故責任強制保險產品及商業機動車輛險產品。

自 2006 年 7 月 1 日起，本公司推出機動車交通事故責任強制保險，成為率先獲中國保監會批准提供這類保險產品的國內保險公司之一。機動車交通事故責任強制保險是一項所有於中國行駛的機動車輛必須購買的保險，在責任限額內承保受損方（被保機動車輛內的人士或被保險人除外）於交通意外中由被保機動車輛所導致的人身傷害和財物損失。於 2006 年下半年、2007 年年度、2008 年年度及 2009 年上半年，本公司承保的機動車交通事故責任強制保險的毛承保保費分別約佔本公司同期所收取的機動車輛保險產品毛承保保費的 35.5%、31.4%、28.0% 及 26.1%。

2008 年 1 月 11 日，中國保監會宣佈調整機動車交通事故責任強制保險的保費率及責任限額，並於 2008 年 2 月 1 日起生效。根據有關調整，上述保險的最高責任範圍由過往每宗人民幣 6 萬元已提升至每宗人民幣 12.2 萬元，而有關保險承保不同類型機動車的基本保費率已視乎機動車種類較過往生效的保費率減少 5% 至 39%。駕駛記錄良好的駕駛者亦可就機動車交通事故責任強制保險享受最高 30% 的保費率折扣。基於本公司機動車交通事故責任強制保險產品的業務量、賠付率和費用率以及影響有關產品的任何潛在進一步監管變化，中國逐步實施機動車交通事故責任強制保險可能對本公司的經營業績及盈利能力產生重大不利影響。請參閱「風險因素－與中國保險業有關的風險－中國對機動車需求的變化及中國逐步實施的機動車交通事故責任強制保險可能對本公司的經營業績及盈利能力產生重大不利影響」。

本公司致力在機動車輛保險業務方面提供優質服務，並以中國著名消費品牌「神行車保」營銷本公司的商業機動車輛保險產品，該品牌象徵「靈活方便的機動車輛保險」的形象。本公司以「神行車保」品牌推出一系列產品，專為滿足各類顧客的不同需求而設計。我們的「神行車保」是中國首個獲中國消費者協會授權使用的「3·15 標誌」（消費者信賴標誌）的保險產品。2006 年 7 月 1 日，我們制定的商業機動車輛險產品的條款和費率，獲中國保監會推薦為三套業內標準商業機動車輛險條款和費率之一。

本公司以「神行車保」品牌銷售的機動車輛保險保單一般為期一年。該等保單通常包括機動車損失保險、機動車第三者責任保險、機動車車上人員責任險和機動車全車盜搶損失險四個基本條款及若干批單。本公司提供多種批單，例如車身劃痕、零部件及輔助設備被盜的批單，保單持有人可根據各自的需要和財務狀況選擇購買這些附加險以作為其標準保單的補充。

本公司按照客戶、車輛類型、地區和投保範圍管理機動車輛保險業務，並為有助防範業務風險採納了嚴格的承保條件。本公司也通過設立一支強大的理賠專家團隊和提升本公司的理賠系統，積極地改進理賠服務質素和加強風險控制能力。本公司嚴格的成本控制措施有助減低銷售機動車輛保險產品涉及的成本和開支，此舉有助提升本公司機動車輛保險業務的盈利能力。由於採取了此措施，

本公司的機動車輛保險業務仍能夠穩步增長。本公司的機動車輛保險業務於 2009 年首六個月的綜合成本率亦較 2008 年同期低。

企業財產和工程保險

本公司企業財產和工程保險業務，包括企業財產保險、特殊風險保險及工程保險，保障用於商業用途的財產（除在途貨物及船隻外）的風險。2006 年、2007 年、2008 年及 2009 年首六個月，本公司企業財產和工程保險產品的毛承保保費分別為人民幣 34.81 億元、人民幣 37.19 億元、人民幣 43.65 億元及人民幣 27.91 億元，分別佔本公司財產保險業務所取得毛承保保費約 19.2%、15.8%、15.7% 及 15.0%。

企業財產保險

就毛承保保費而言，企業財產保險是本公司的第二大財產保險產品。2006 年、2007 年、2008 年及 2009 年首六個月，本公司企業財產保險產品的毛承保保費分別為人民幣 23.89 億元、人民幣 28.08 億元、人民幣 31.18 億元及人民幣 19.49 億元，分別佔本公司財產保險業務當期所取得毛承保保費約 13.2%、12.0%、11.2% 及 10.4%。本公司的主要企業財產保險產品包括火災保險、財產一切險、機器損壞保險、業務中斷險及各種批單產品等。企業財產保險可承保的財產包括房屋、建築物和裝修設備、機器和附屬設備、通訊設備和器材、成品、半成品和原材料。

為了擴大我們的客戶基礎並提高我們的競爭地位，本公司亦特別為總資產介於人民幣 100 萬元至人民幣 5,000 萬元間的中小型企業設計多種新型企業財產保險產品，以滿足他們多方面的保險保障需求。

企業財產保險用戶所在行業多種多樣，企業財產的風險特點也各不相同，這意味著企業財產保險公司需擁有複雜的核保技術，並對客戶所從事的行業具有深入的理解。此外，由於企業財產保險承保的財產價值高，企業財產保險公司亦需擁有強大的資本實力。我們相信，由於本公司資金雄厚、產品經驗豐富、核保技術先進，並能深入了解本公司客戶的風險需要和承保標的，本公司企業財產保險業務處於有利的競爭位置。

中國保監會已自 2006 年 6 月起分批公佈財產保險風險單位劃分方法指引。此外，於 2006 年 7 月開始，中國保險行業協會發佈《純風險損失率表》，所有國內財產保險公司就相關企業財產保險產品定價時，均須使用其所載的損失率。該列表目前涵蓋發電廠及商業樓宇企業財產保險，預期將會擴大至涵蓋更多保險標的。這些監管措施旨在幫助改善企業財產保險產品的定價和競爭環境。隨著競爭環境改善，加上我們的承保和再保險能力，相信我們將能保持在企業財產保險業務方面的競爭力。

特殊風險保險

特殊風險保險業務一般包括航空航天保險、海上石油天然氣保險和核保險。截至 2006 年、2007 年、2008 年 12 月 31 日止年度及截至 2009 年 6 月 30 日止六個月，本公司特殊風險保險的毛承保保費分別為人民幣 5.76 億元、人民幣 4.45 億元、人民幣 4.56 億元及人民幣 3.12 億元，分別約佔本公司財產保險業務所取得毛承保保費的 3.2%、1.9%、1.6% 及 1.7%。

過去十多年來，本公司一直參與國內航空業的承保和理賠工作，是國內民航業現役聯合機隊的兩家保險公司之一。本公司一直為多項國內重大商業衛星項目的主承保人之一，亦是能源行業保險項目的主要承保人之一。本公司與倫敦再保險市場（全球特殊風險保險產品的主要再保險市場）和其他市場的主要國際再保險公司保持良好的合作關係，以保證本公司特殊風險保險業務能夠獲得可靠的再保險安排。

工程保險

工程保險涵蓋有關工程項目財產及責任的風險。工程保險產品主要包括建築一切險及相關第三方責任保險、安裝一切險保險及相關第三方責任保險以及多種批單。本公司的工程保險客戶一般是建築工程承包商及機器製造商。2006 年、2007 年、2008 年及 2009 年首六個月，本公司工程保險產品的毛承保保費分別為人民幣 5.16 億元、人民幣 4.66 億元、人民幣 7.91 億元及人民幣 5.30 億元，分別佔本公司財產保險業務所取得毛承保保費約 2.8%、2.0%、2.8% 及 2.8%。

短期意外及健康保險

2003 年經修訂的中國保險法生效後，國內財產保險公司在中國保監會批准後可以提供短期個人意外保險產品及短期健康保險產品。自太保產險開始提供短期意外及健康保險以來，業務取得快速增長。2006 年、2007 年、2008 年及 2009 年首六個月，太保產險的短期意外及健康保險產品的毛承保保費分別為人民幣 9.54 億元、人民幣 10.86 億元、人民幣 13.38 億元及人民幣 8.25 億元，分別約佔本公司財產保險業務所取得毛承保保費的 5.3%、4.6%、4.8% 及 4.4%。

我們提供多元化的短期意外保險產品，包括個人和團體短期意外保險產品以及與旅遊相關的綜合意外保險。本公司為中國首家向高級管理人員及執法人員提供團體短期意外保險的保險公司。本公司亦與國外保險公司合作，向商務旅客和出境遊客提供綜合旅遊意外保險。本公司亦與國際知名的急難救助公司協作，在國內外建立廣泛的急難救助網絡。

貨物運輸保險

本公司的貨物運輸保險涵蓋由船隻、飛機或陸上運輸工具運輸的貨物。本公司的客戶主要是對物流和運輸有龐大需求的大型企業集團。2006 年、2007 年、2008 年及 2009 年首六個月，本公司貨物

業務

運輸保險產品的毛承保保費分別為人民幣7.87億元、人民幣9.04億元、人民幣9.66億元及人民幣4.75億元，分別約佔本公司財產保險業務當期所取得毛承保保費的4.3%、3.9%、3.5%及2.6%。

船舶保險

船舶保險涵蓋被保船隻，包括船體、引擎、設備和索具等的風險。本公司的客戶包括若干中國最大的遠洋運輸及石油公司。2006年、2007年、2008年及2009年首六個月，本公司船舶保險產品的毛承保保費分別為人民幣6.22億元、人民幣5.97億元、人民幣6.90億元及人民幣5.09億元，約佔本公司財產保險業務所取得毛承保保費的3.4%、2.5%、2.5%及2.7%。專業的承保技術、豐富的承保經驗及恰當的再保安排使本公司的船舶保險業務在國內保持了相對較高的市場份額。2008年，以毛承保保費計算，本公司於中國船舶保險業的市場份額達17.8%。

責任保險

本公司提供責任保險產品，其中包括僱主責任險、公眾責任險、產品責任險及職業責任險等產品。本公司亦提供多種創新的責任保險產品，如「安心」綜合家庭責任保險。2006年、2007年、2008年及2009年首六個月，本公司責任保險產品的毛承保保費分別為人民幣4.33億元、人民幣5.20億元、人民幣6.77億元及人民幣4.94億元，分別約佔本公司財產保險業務所取得毛承保保費的2.4%、2.2%、2.4%及2.6%。本公司密切關注中國法律發展，積極開發新責任保險產品，以滿足潛在的客戶需求。

其他保險

除上述產品外，本公司亦提供多種其他財產保險產品，其中包括家庭財產保險、信用保險及保證保險等產品。雖然家庭財產保險就毛承保保費而言在本公司財產保險業務中所佔比例較小，但本公司相信，家庭財產保險幫助我們的財產保險業務積累了寶貴的個人客戶資源。

下表載列所示期間本公司各主要財產保險產品的毛承保保費：

	截至12月31日止年度			截至 6月30日 止六個月
	2006	2007	2008	2009
	(人民幣百萬元)			
機動車輛險	11,571	16,475	19,681	13,441
企業財產和工程保險	3,481	3,719	4,365	2,791
短期意外及健康保險	954	1,086	1,338	825
貨物運輸保險	787	904	966	475
船舶保險	622	597	690	509
責任保險	433	520	677	494
其他	296	173	158	121
合計	18,144	23,474	27,875	18,656

業務

下表載列所示期間本公司財產保險業務的費用率、賠付率及綜合成本率：

	截至 12 月 31 日止年度			截至 6 月 30 日 止六個月
	2006	2007	2008	2009
	費用率	37.9%	37.4%	35.4%
賠付率	60.4%	59.7%	65.6%	63.0%
綜合成本率	98.2%	97.1%	101.0%	96.9%

下表載列所示期間本公司各類主要財產保險產品的綜合賠付率：

	截至 12 月 31 日止年度			截至 6 月 30 日 止六個月
	2006	2007	2008	2009
	機動車輛保險	64.8%	62.7%	69.3%
企業財產和工程保險	61.0%	54.7%	75.1%	32.8%
短期意外及健康保險	45.8%	57.6%	54.6%	54.5%
貨物運輸保險	43.9%	45.5%	26.5%	35.7%
船舶保險	73.3%	29.2%	33.2%	54.1%
責任保險	39.8%	57.0%	47.3%	54.9%

分銷

本公司財產保險產品的分銷網絡覆蓋中國絕大部分地區，截至 2009 年 6 月 30 日包括 38 家分公司和 2,052 家中心支公司、支公司及營銷服務部。

截至 2009 年 6 月 30 日，本公司財產保險產品的直銷團隊包括 15,343 名自有銷售代表。此外，本公司亦通過電話銷售渠道直接向客戶銷售某些財產保險產品。截至 2009 年 6 月 30 日，本公司亦通過代理及經紀，包括約 20,015 名保險營銷員、1,151 名專業代理人、9,390 名兼業代理人以及 935 家經紀商，分銷本公司的財產保險產品。另外，太保壽險的銷售團隊則會向壽險客戶交叉銷售本公司的財產保險產品。

下表載列所示期間本公司財產保險業務按分銷渠道劃分的毛承保保費：

	截至 12 月 31 日止年度						截至 6 月 30 日 止六個月	
	2006		2007		2008		2009	
	金額	佔總額 百分比	金額	佔總額 百分比	金額	佔總額 百分比	金額	佔總額 百分比
(人民幣百萬元，百分比除外)								
直接銷售	9,412	51.9%	10,026	42.7%	10,986	39.4%	7,202	38.6%
保險代理人	8,103	44.7	12,665	54.0	15,874	57.0	10,632	57.0
保險經紀人	629	3.4	783	3.3	1,015	3.6	822	4.4
合計	18,144	100.0%	23,474	100.0%	27,875	100.0%	18,656	100.0%

直接銷售

本公司財產保險產品的直接銷售包括通過本公司銷售代表、電話銷售渠道及互聯網網站作出的銷售。2006年、2007年、2008年及2009年首六個月，由本公司直接銷售渠道產生的毛承保保費分別佔本公司財產保險業務當期所取得毛承保保費的約51.9%、42.7%、39.4%及38.6%。

此外，本公司還通過本公司的電子商務網站，直接在網上推廣和銷售某些財產保險產品，這些保險產品包括機動車輛保險、貨物運輸保險和短期意外保險。

保險代理人

銷售本公司財產保險產品並收取佣金的保險代理人包括個人保險營銷員、代理機構和兼業保險代理公司。保險代理人不就本公司的財產保險產品作出承保決定。

兼業代理機構銷售與其主營業務活動相關的財產保險產品，就毛承保保費而言，其為本公司最重要的分銷渠道之一。這些機構當中包括有銀行、汽車經銷商及旅行社等。本公司利用銀行分支網點，向本公司客戶銷售本公司的住房抵押貸款保險、家庭財產保險以及短期意外保險產品。本公司亦通過汽車經銷商向汽車購買者提供機動車輛保險產品，並通過旅行社向客戶提供短期旅遊意外保險產品。

2006年、2007年、2008年及2009年首六個月，通過保險代理人產生的毛承保保費分別約佔本公司財產保險業務所取得毛承保保費的44.7%、54.0%、57.0%及57.0%。

本公司憑藉作為綜合性保險集團的優勢，整合分銷資源，通過太保壽險的銷售人員發展本公司財產保險產品的交叉銷售。此外，太保產險會定期舉辦產品培訓課程，提供更多機會讓太保壽險銷售隊伍熟悉本公司的財產保險產品，以便更好地為客戶服務。

保險經紀

本公司亦通過保險經紀銷售本公司的財產保險產品，特別是面向機構客戶進行銷售。保險經紀一般代表投保人。2006年、2007年、2008年及2009年首六個月，通過保險經紀產生的毛承保保費分別約佔本公司財產保險業務所取得毛承保保費的3.4%、3.3%、3.6%及4.4%。本公司與主要國際保險經紀公司保持良好的業務合作關係。

客戶

本公司擁有中國最大的產險客戶群之一。鑒於本公司的好聲譽、龐大的分銷網絡、優質的客戶服務、精湛的核保技術和經驗、強大的資本基礎及完善的產品線，本公司部分機構客戶已就其風險保障需求與本公司訂立全面業務合作安排。

業務

下表載列所示日期有關本公司財產保險個人及機構客戶的一些數據：

	截至 12 月 31 日			截至 6 月 30 日
	2006	2007	2008	2009
	(以千為單位)			
個人客戶數量	7,789	9,208	10,596	11,465
機構客戶數量	1,687	1,877	2,146	2,394
合計	9,476	11,085	12,742	13,859

2008 年及 2009 年首六個月，本公司財產保險業務所取得毛承保保費大部分來自中國經濟較為發達地區的分公司和支公司，其中包括廣東、江蘇、山東、浙江、上海、北京、遼寧、河北、四川和福建等。本公司的未來業務發展亦將會集中於這些地區。另一方面，本公司分佈廣泛且佈局良好的分銷網絡有助於本公司繼續在國內其他發展中的地區積極挖掘商機。例如，與 2008 年上半年相比，本公司來自新疆、內蒙古、甘肅及陝西的毛承保保費在 2009 年上半年增長迅速。

下表載列所示期間本公司財產保險業務所錄得的毛承保保費的地理分佈：

	截至 2008 年 12 月 31 日止年度		截至 2009 年 6 月 30 日止六個月	
	金額	佔總額 百分比	金額	佔總額 百分比
	(人民幣百萬元，百分比除外)			
廣東	5,014	18.0%	2,900	15.5%
江蘇	2,891	10.4	1,978	10.6
山東	2,191	7.9	1,634	8.8
浙江	2,409	8.6	1,621	8.7
上海	2,376	8.5	1,511	8.1
北京	1,802	6.5	1,028	5.5
遼寧	1,030	3.7	688	3.7
河北	846	3.0	686	3.7
四川	774	2.8	561	3.0
福建	840	3.0	518	2.8
所有其他地區	7,702	27.6	5,531	29.6
合計	27,875	100.0%	18,656	100.0%

客戶服務

利用本公司集中管理的信息系統平台(尤其是呼叫中心及互聯網電子商務網站)，本公司已建立一個完善的客戶服務系統。本公司的客戶可以通過本公司的 95500 客戶服務熱線作出出險報案、查詢保單信息、諮詢本公司的業務信息以及提出投訴和建議。此外，本公司擁有專門的銷售及客戶服務代表團隊，負責維持客戶關係並推廣新產品。

本公司已開始實施多項創新措施，以為保單持有人出險報案提供及時和方便的服務。本公司致力在客戶致電本公司的 95500 客戶服務熱線後及時作出回應。本公司的核賠調查員時刻竭盡所能縮短

回應時間。我們的機動車輛核賠調查小組配備先進信息技術設備，實時進行現場查勘。根據本公司的集中客戶信息數據庫，本公司的機動車輛險保單持有人可在離事發地點最近的分支機構獲得理賠，不論事故在中國境內何處發生，也不管相關保單最初從何處購得。為了幫助本公司客戶及時補救損失，對於重大的賠案，本公司可能在最終結案之前先向客戶預付一定比例的賠款。

根據本公司風險管理的經驗，本公司的核保員亦已開始向本公司客戶提供現場風險管理培訓及其他附加服務。這些培訓和服務旨在通過提供專業保險及風險管理技巧、協助客戶健全風險防範及控制體系，以及協助其採用更成熟的風險防範及安全措施，幫助這些客戶提高其風險管理能力。本公司亦與知名的緊急救援機構國際 SOS (International SOS) 合作，在國內外為客戶提供緊急援助服務。此外，我們定期進行客戶滿意度電話調查，尋求改善我們的客戶服務質量。2008 年，本公司獲亞洲客戶服務協會頒發「亞太最佳客戶服務行業獎－保險」。

本公司互聯網網站 www.cpic.com.cn 亦是本公司客戶服務系統的重要部分。通過該網站，客戶能夠了解本公司提供的各種保險產品和服務。

為了改善本公司客戶服務質量，本公司聘請了多位專家，對本公司的客戶服務系統進行分析及改進。本公司還採用了客戶投訴管理系統(CCMS)，以規範本公司的客戶投訴管理並及時處理客戶投訴。此外，包括中國質量協會在內的評審權威也一致認為本公司的整體客戶服務質量在中國保險行業內首屈一指。

產品開發及定價

本公司的產品開發體系採用了集中管理、分類開發的開發模式。各分支機構在取得總公司的事先批准前，不得引進、修改或開發保險產品。除了太保產險總公司的專業產品開發隊伍，本公司在分支機構層面亦選撥及培訓兼職產品開發人員，了解當地市場需求，協助開發出更能切合客戶需要的產品。

本公司的產品開發體系包括七個階段：創意收集、創意篩選、方案評估、產品設計、監管報備、產品推廣、產品監控以及評估。該體系由太保產險產品開發部、產品開發指導委員會、產品開發委員會、被委任的精算師及被委任的法律顧問共同負責監控各有關階段的風險。擬於全國範圍推銷的新開發產品在提交中國保監會備案之前還須經太保集團總精算師審查。這套產品開發體系致力於確保產品開發過程中的風險管理，以及本公司產品的市場適銷性及盈利能力。

本公司的財產保險產品一般是依據公認精算原則及中國保監會相關的規定定價。定價考慮到適用的監管規定、損失嚴重程度及頻率、與營銷及推廣有關的費用和理賠費用，以及目標利潤率和中國

保險市場上類似產品的定價。憑藉專業的精算團隊、龐大的理賠歷史數據、廣泛的市場研究、深入的客戶需求分析以及具有豐富經驗的外國保險公司的技術支持，本公司已具備強大的產品定價能力。

根據保險標的特性，本公司對不同險種採取不同的定價策略。為機動車輛險產品定價時會充分考慮駕駛者的風險狀況（如年齡、性別及駕齡）、機動車輛的風險狀況（如品牌、型號、車齡及擬定用途）及被保險人所在地區的風險狀況。本公司已參與一個由中國保險行業協會領導的項目，目的是開發機動車輛險信息分享平台。該平台已經在多個城市用來收集保單持有人的駕駛記錄，以及一般的交通意外數據。

由於保險標的和地區特性、客戶風險管理能力和災難影響程度各有不同，企業財產保險產品通常為不同的客戶量身定制，所以儘管這些產品也是根據預期賠付、費用和目標利潤率定價，但一般須經雙方磋商確定。

短期意外保險產品的定價主要基於被保險人的個人背景、死亡和各級傷殘的發生概率、醫療費用分佈、免賠額的影響及經營成本等。

核保和核賠

為確保有效的成本控制與風險管理，本公司制定了一套包括分級授權制度在內的核保和核賠集中的控制和核實機制。本公司已制定並嚴格執行規範化核保決策機制和相關操作流程。根據所涉及風險的種類和金額，核保決策由太保產險總部的核保員或由總部派駐於相關分公司的核保員根據其各自的授權級別作出。本公司核保和理賠的信息技術系統可在已投保或已支付金額超出承辦人員的權限級別時，自動轉發待決的保單或待處理的索賠至本公司擁有更高權限級別的人員。核保及理賠員工的處理權限根據其工作經驗及表現不時進行審查、評估及調整。

未經總部或分公司的核保員或核賠員（視情況而定）的事先批准，支公司或營銷服務部一律無權承保任何財產保險保單或就財產保險索賠作出核賠。本公司通過本公司的核保理賠委員會作出對重大項目或重大賠案的核保或核賠決定。核保理賠委員會由太保產險的高級管理層成員及風險管理相關部門和分銷管理部各主管組成。除非本公司再保險部門已安排適當的再保險，否則本公司不得簽發重大項目保單。

本公司為不同險種制定了不同的核保及核賠指引，並按業務發展調整及完善。倘本公司認為適宜還會在作出承保決定前對特殊風險標的進行現場勘察。本公司注重客戶的防災防損管理，利用我們長期的風險管理經驗，為客戶提供防災防損服務。通過對風險的主動事前管理，幫助本公司客戶降低出險率及減少損失程度，從而提升本公司的盈利能力。

本公司還制定了標準化的理賠操作流程，並在太保產險內廣泛推行。通過完善理賠信息系統、嚴格執行關鍵崗位分工、提高事故現場查勘率及定期組織業務抽查等措施，尋求有效控制理賠操作的風險。

本公司的眾多核保或核賠人員擁有本公司承保的財產所屬的行業的專業技術背景。為了核保保單或核賠，我們的核保員和核賠員須通過我們每年的內部資格考試。我們定期根據專業資格制度內的標準和程序，監控及考核他們的表現，根據專業資格制度調整他們的授權程度及釐定他們的薪酬和其他表現獎勵。此外，本公司還提供大量公司內部的培訓機會，提高本公司核保理賠人員的專業技能。

準備金

以下的討論涉及根據香港財務報告準則編製載入本招股書附錄一會計師報告中本公司合併財務報表所採用的本公司財產保險準備金的釐定。本公司還須根據中國保險法律及法規和中國會計準則，就本公司的中國法定賬目計提法定準備金，而這些準備金與本公司根據香港財務報告準則編製的合併財務報表釐定的準備金在某些重大方面可能存在差異。請參閱「監管－保險業務－準備金」一節。

未決賠款準備金

香港財務報告準則及中國會計準則。 未決賠款準備金包括本公司對所有已報告但未結清及已發生但未報告的損失的最終成本，加上相關索賠處理成本，扣除預計追償收入和其他可收回資產的預計值後的保單準備金的最佳估計值。這些準備金是依據精算假設、適當的精算方法和統計程序，利用歷史賠償經驗並根據未來趨勢調節來釐定的。損失的最終成本和損失理算費用受多種多變因素影響。本公司於獲得其他資料及實際賠款上報後，定期審核並調整這些準備金。然而，計提未決賠款準備金本身具有不確定性，因此本公司無法保證最終損失會與本公司的初步估計一致。請參閱「風險因素－與本公司有關的風險－在實際情況與保險產品定價和釐定準備金所用的假設之間存在的差異，可能對本公司的經營業績和財務狀況造成重大不利影響」一節。

未到期責任準備金

香港財務報告準則及中國會計準則。 未到期責任準備金即本公司財產保險保單承保保費的未到期部分。本公司按比例計算相關保單保險期內的未到期責任準備金。

保費不足準備金

香港財務報告準則。 本公司在若干情況下就財產保險保單計提保費不足準備金。本公司根據估計未來賠款、成本、已賺保費及投資收益評估保費不足準備金。保費不足準備金如涉及較大金額，則將作為一項單獨的撥備予以披露。在每個資產負債表日進行負債充足性測試，以保證本公司財產保險準備金的充足性。

業務

中國會計準則。在每個資產負債表日進行負債充足性測試以保證本公司財產保險準備金的充足性。

再保險

為控制並減少未來可能面對的索賠損失，擴大承保能力，本公司對財產保險保單下所承擔的部分風險進行再保險，為此需要相應分出部分保費。

本公司依據相關中國保險法律及法規以及本公司業務經營的需要，決定本公司的風險自留金額及分保比例。倘任何一個危險單位的總責任部分超過太保產險的實收資本和公積金總和的10%，本公司必須就超出部分購買再保險。

我們根據不同種類財產保險產品的風險及索賠記錄以及本公司的整體風險決定再保險，藉以確保有足夠的再保險保障和適合的風險管理。對於風險集中度高的保險產品，如我們的特殊風險保險和船舶保險等產品，我們一般就超出一定保險金額或損失額的風險再投保。對於發生大型損失事件風險較高的保險產品，我們會簽訂巨災超額賠款再保險合約以保障自留金額內的保額。至於風險低且高度分散的保險產品，例如機動車輛險產品，我們也可能在我們認為整個組合的風險水平不確定或我們需要擴大我們的承保能力時，才會與再保險公司訂立再保險安排。

各險種的最高自留金額每年由本公司根據實收資本和盈餘資金的情況、本公司的經營業績及市場狀況決定。

下表載列截至2009年6月30日財產保險風險中主要險種的最高自留金額：

風險	最高自留金額 (百萬元)
企業財產保險	人民幣 260
工程保險	人民幣 260
貨物運輸保險	美元 40
船舶保險	美元 8

本公司根據財務實力、服務、保險範圍條款、理賠效率及價格審慎挑選再保險公司。在一般情況下，只有紀錄良好的中國保險或再保險公司或被評為A-或更高評級的國際再保險公司才能成為本公司的風險再保險人。2008年及2009年首六個月，按本公司為了向監管機構備案而計算的分保的毛承保保費計算，本公司向中國再保險（集團）公司及其附屬公司—中國財產再保險股份有限公司分出的保費分別佔總分出保費的38.47%及40.39%。擁有A-或以上國際信用評級的再保險公司佔本公司2008年及2009年首六個月財產保險分保的毛承保保費的56.85%及53.88%。這些公司中包括瑞士再保險公司、慕尼黑再保險公司、三井住友海上火災保險有限公司和勞合社等。

2008年及2009年首六個月，本公司將財產保險業務毛承保保費中的人民幣65.05億元及人民幣42.30億元（分別佔本公司財產保險業務毛承保保費的23.3%及22.7%）分保予再保險公司。截至2009年6月30日，本公司的再保險公司中只有兩家（德國格林全球再保險公司（或德國格林）和澳大利

業務

亞HIH保險公司)在支付再保險責任方面出現違約情況，總額約103萬美元；此乃由於澳大利亞HIH保險公司已於2001年破產，而德國格林的再保險業務亦已終止經營。本公司與德國格林於2007年11月達成和解。據此，德國格林同意向本公司一次性支付58萬美元，以清償結欠本公司的所有款項。這兩家再保險公司與本公司現時並無任何實質業務往來。本公司相信，上述違約對本公司的業務、經營業績或財務狀況將不會造成重大不利影響。

下表載列有關本公司截至2009年6月30日需負重大責任的財產保險保單以及有關再保險安排的若干資料：

客戶／申請人	保額 (百萬元)	貨幣	保險種類	主要再保險公司	分保比率
1 China Civil Aviation Group Insurance Fleet Member Airlines	85,902	人民幣	航空器綜合險	安盛保險集團、大韓再保險公司及其他	86.67%
2 金光集團、亞洲漿紙業股份有限公司及其他 ⁽¹⁾	6,582	美元	財產一切險	First Capital Insurance Ltd.、勞合社1414及其他	78.08%
3 寶山鋼鐵股份有限公司	37,049	人民幣	財產一切險	中國財產再保險股份有限公司、瑞士再保險公司、安聯保險公司及其他	89.63%
4 寶山鋼鐵股份有限公司	31,845	人民幣	機器損壞險	中國財產再保險股份有限公司、瑞士再保險公司及其他	89.39%
5 海航集團	25,795	人民幣	航空器綜合險	安盛保險集團、La Reunion Aerienne及其他	92.67%

(1) 保單為整個保險計劃的一部分。再保險是根據整個保險計劃進行安排，而不是依據個別保單作安排。

資產管理和投資組合

概覽

本公司以集中化及專業化的方式管理保險資金。2006年6月，本公司的資產管理附屬公司—太平洋資產管理有限責任公司成立，承接了此前太保集團資金運用管理中心的主要職責。本公司透過該附屬公司進行保險資產管理業務。截至2009年6月30日，太保集團、太保壽險及太保產險分別擁有太平洋資產管理的80%、16%及4%權益。

本公司的投資資金主要包括承保保費、保單費收入、保費存款及來自保險業務的其他資金以及自有盈餘資金。隨著本公司保險業務規模的上升以及自身財務狀況的不斷改善，近年來本公司管理的

資產規模也有總體增長。截至 2009 年 6 月 30 日，本公司的投資資產整體規模約為人民幣 3,313 億元。

業務計劃

本公司資產管理業務將遵循保險資產負債管理的基本原則，進一步完善資產負債管理體制，提升綜合性投資管理能力，加強投資風險管理，透過拓展傳統與新興投資渠道，把握各種投資機會，追求投資收益持續、穩定地超越整體保險負債成本，努力實現公司價值的可持續增長。我們將採納下列業務計劃：

- 完善資產負債管理體制。形成資產負債管理委員會、戰術資產配置決策小組、投資業務賬戶管理小組三個層面的資產配置決策體系，根據各個投資賬戶的負債特性，制定戰略資產配置決策和差異化的戰術資產配置方案；
- 健全以矩陣式管理模式為核心的投資業務操作機制。在戰略資產配置決策和戰術資產配置方案的指導下，賬戶管理人員及固定收益投資業務管理人員和股權投資業務管理人員根據所管理保險投資賬戶的特性和要求，在市場上進行主動、靈活、審慎的操作，實現投資資產淨值增長；
- 全面加強資產管理專業人才隊伍建設。加快專業人才的培養和引進，提升整個投資團隊的專業化和國際化程度，逐步建立符合資產負債管理導向的績效評估體系和市場化的薪酬激勵機制；
- 參照國際先進實踐，逐步完善資產管理運作架構。建立一個提供綜合性業務支持的基礎平台，針對基礎性職能進行集約化管理；分別建立覆蓋資本市場投資業務、私募債權和股權投資業務及不動產投資業務的專業投資平台，進行專業化運作；以本公司與領先的國際信息科技公司合作設計的投資管理業務信息技術應用系統為指南，繼續實施先進的投資業務管理系統；
- 完善量化風險評估體系，推行嚴密的風險預算與限額管理機制；加強對銀行的授信管理，強化對固定收益類投資的信用評估，完善相關政策及程序，以提高本公司的信用風險管理能力；繼續防範合規和操作風險，以便在堅守合規經營及風險控制目標的同時，加強本公司的整體投資風險管理能力並持續提升投資業績；
- 進一步發掘新的保險資金投資渠道，以及在適用法律、法規及政策的規限下，在繼續推動基礎設施項目的債權投資及非上市金融機構的股權投資的同時，加快成立專責私募股權投資及債權投資及房地產投資的專門附屬公司的籌備工作；及

- 加快在香港設立資產管理公司的籌備工作，作為本公司海外投資的平台，同時繼續提升本公司本地投資平台的運作，以及利用本地及海外市場的資源培育本公司進行全球投資的能力，優化本公司資產配置。

鑒於中國現有的監管規定對保險公司的投資進行管制，本公司絕大部分的投資資產集中於中國境內投資渠道，主要為銀行存款、固定收益證券（包括政府債券）、中國人民銀行發行的票據、國有政策性銀行發行的債券、商業銀行及其他金融機構發行的債券和次級債券、公司債券以及主要投資於在中國證券交易所交易的股本證券的股權投資基金和在中國證券交易所交易的股本證券。本公司也參與回購交易及基礎設施項目投資。有關上述限制的詳細介紹，請參見「監管－保險業務－保險資金的運用」一節。儘管本公司的投資渠道受到適用中國法規的限制，本公司有意在監管政策變動後允許的範圍內盡量分散及優化我們的投資組合。根據中國保監會、中國人民銀行及國家外匯管理局於2007年6月28日聯合頒佈的《保險資金境外投資管理暫行辦法》，本公司還可投資於若干境外貨幣市場產品、固定收益投資和股權投資產品，但投資金額有限制，同時還須獲得監管機構批准。

除管理本公司保險資產和盈餘資金外，太平洋資產管理還致力拓寬其管理資金來源。本公司還積極開拓第三方資產管理業務，並取得了一些初步進展。本公司已取得逾十家保險公司的委託開展股權投資業務。

管理架構和決策體系

本公司通過集團公司的架構管理本公司的資金投資。集團公司層面的資產負債管理委員會負責根據保險負債的特徵及本公司保險業務的運作需要，設定不同性質保險資金的投資收益目標和風險目標，並制定長期（一般為三至五年）資產配置基準，以此作為戰術資產配置的基準和長期投資收益假設的根據。太平洋資產管理設定戰術資產配置和執行日常投資運作。

太平洋資產管理經營委員會下設戰術資產配置決策小組並由其直接領導。戰術資產配置決策小組根據資產負債管理委員會的戰略資產配置制定投資策略並對其實施進行監督，並負責指導太平洋資產管理的日常投資活動。太平洋資產管理的投資小組，尤其是各投資賬戶管理小組在矩陣式管理模式下進行具體的投資活動。太平洋資產管理經營委員會下設風險管理委員會，負責在資產負債管理委員會為本公司資產管理業務設定的風險預算範圍內制定風險管理政策和戰略，同時負責對本公司資產管理業務開展的風險管理及合規活動進行監督。

資產負債管理是本公司資產管理業務採用的最基本原則。本公司根據行業發展趨勢、當前情況，以及未來的業務發展戰略，對保險資金特性進行專業化的預測，為投資活動提供準確的保費收入流量情況及負債特徵等信息，以輔助本公司的投資決策。太平洋資產管理通過分析投資資產的風險回報狀況並考慮管理資產相關負債的特徵，制定資產配置策略並開展日常的投資活動，致力實現超越

負債成本的投資回報，並努力降低經濟週期和市場波動對本公司價值的不利影響。太平洋資產管理也利用資產管理平台的專門技術和能力，根據市場可獲得的資產的特性對保險負債結構和特性提出建議，以為保險主營業務的調整和發展提供決策支持。

投資政策

在資金運用和管理方面，本公司注重資產與負債的匹配，以及保險資金運用的安全性、流動性、收益性的基本要求，在良好的資產配置和有效的風險控制的前提下，實現投資收益最大化。為實現該目標，本公司已採取了一系列投資政策並實施了嚴格的內部控制。本公司主要的投資政策包括：

- 秉承針對資產負債管理的專業穩健的指導思想，依託嚴謹的投資決策體系和流程，通過主動審慎的投資管理，爭取在一個經濟週期內獲得超越本公司負債成本的長期穩定投資收益；
- 充分考慮負債特徵、經營目標、監管限制以及可用投資渠道等因素，制訂合理的投資策略及進行相應的資產配置操作；及
- 重視本公司資產與負債的匹配，包括其久期、現金流和回報率，持續進行投資組合多樣化及優化，以管理投資組合的各種風險，包括市場風險、利率風險、信用風險、流動性風險以及對任何單一公司或相關公司集團投資過份集中的風險。

資產管理的內部風險控制

本公司極力注重謹慎、嚴格的投資管理風險控制，建立了風險事件全程的風險監測和管理體系，實行投資決策、投資交易嚴格分離的防火牆制度。本公司已設立詳盡的投資管理程序，規定高於指定價值的投資或指定的投資（包括但不限於於非上市公司的股權投資、另類投資和通過新的投資渠道進行的投資）必須經獲特別授權的人員或實體批准。本公司亦設立一系列政策和程序，涉及投資風險管理和內部控制及與投資交易有關的合規審核和核實程序。太平洋資產管理的合規及風險管理部門以有關（其中包括）市場風險、信用風險、利率風險、外匯風險、流動性風險、操作風險和合規風險等的定量和定性措施，負責本公司資產管理業務內的風險識別、評估、管理和控制。本公司有關投資的大部分控制措施（包括單一股本證券的最高投資額、投資種類的限制和權限下放）已融合於本公司信息技術系統之中。有關本公司風險管理（包括有關本公司資產管理業務）的詳情，請參閱下文「－風險管理」一節。

業務

組合的構成

截至 2006 年、2007 年、2008 年 12 月 31 日及 2009 年 6 月 30 日，本公司的總投資資產分別為人民幣 1,852 億元、人民幣 2,866 億元、人民幣 2,881 億元及人民幣 3,313 億元。由於目前中國對保險公司的投資的監管規定，本公司絕大部分的投資集中於有限的幾類國內的資產類別。具體來說，截至 2009 年 6 月 30 日，現金及現金等價物、定期存款、政府債券、政策性金融債券、金融機構發行的債券和次級債券、公司債券、股權投資及基礎設施項目投資分別約佔本公司總投資資產的 5.7%、27.5%、5.3%、7.8%、14.3%、25.2%、8.8% 及 4.6%。其餘的投資資產則投資於其他投資。在符合中國適用法規的情況下，為優化本公司的資產配置和實現本公司投資組合的多元化，本公司可投資於其他新型金融工具，尤其是對久期較長的投資工具的投資。此外，雖然本公司目前只有有限的境外投資，但本公司擬在符合中國適用法規的情況下及符合本公司整體擬定風險／回報標準的前提下，以穩定審慎的方式拓展本公司的境外投資。

下表載列截至所顯示日期，若干與本公司投資組合有關的信息：

	截至 12 月 31 日						截至 6 月 30 日	
	2006		2007		2008		2009	
	賬面值	佔總額 百分比	賬面值	佔總額 百分比	賬面值	佔總額 百分比	賬面值	佔總額 百分比
	(人民幣百萬元，百分比除外)							
現金及現金等價物	11,856	6.4%	29,122	10.2%	17,573	6.1%	18,734	5.7%
固定收益投資	146,443	79.1	187,236	65.3	250,190	86.8	268,022	80.9
定期存款	53,855	29.1	59,262	20.6	82,756	28.7	91,061	27.5
固定收益證券	91,450	49.4	126,534	44.2	164,898	57.2	174,137	52.6
政府債券	19,556	10.6	24,053	8.4	21,285	7.4	17,393	5.3
政策性金融債券	21,659	11.7	22,049	7.7	26,553	9.2	25,926	7.8
金融機構發行的債券								
和次級債券	22,383	12.1	26,404	9.2	42,701	14.8	47,222	14.3
公司債券	27,852	15.0	54,028	18.9	74,359	25.8	83,596	25.2
其他固定收益投資 ⁽¹⁾	1,138	0.6	1,440	0.5	2,536	0.9	2,824	0.8
股權投資 ⁽²⁾	26,874	14.5	65,510	22.9	13,774	4.8	29,292	8.8
證券投資基金	15,444	8.3	30,470	10.6	7,981	2.8	11,343	3.4
股本證券	10,884	5.9	34,589	12.1	5,324	1.8	17,454	5.3
其他股權投資 ⁽³⁾	546	0.3	451	0.2	469	0.2	495	0.1
基礎設施項目投資	—	—	4,696	1.6	6,539	2.3	15,241	4.6
債權類	—	—	4,696	1.6	4,995	1.7	12,442	3.8
股權類	—	—	—	—	1,544	0.6	2,799	0.8
合計	185,173	100.0%	286,564	100.0%	288,076	100.0%	331,289	100.0%

業務

- (1) 主要包括存出資本保證金及保戶質押貸款。
- (2) 股權投資從截至2006年12月31日的人民幣269億元增加人民幣386億元至截至2007年12月31日的人民幣655億元，歸因於(i)人民幣34億元的購買淨額及(ii)公允價值增加人民幣352億元。股權投資從截至2007年12月31日的人民幣655億元減少人民幣517億元至截至2008年12月31日的人民幣138億元，歸因於(i)人民幣231億元的出售淨額；及(ii)公允價值淨減少人民幣286億元。股權投資從截至2008年12月31日的人民幣138億元增加人民幣155億元至截至2009年6月30日的人民幣293億元，歸因於(i)人民幣70億元的購買淨價；及(ii)公允價值淨增加人民幣85億元。
- (3) 主要包括於關聯公司和聯營企業的投資及衍生金融資產。

下表載列於所顯示期間，若干與本公司投資資產有關的信息：

	截至12月31日止年度						截至6月30日 止六個月	
	2006		2007		2008		2009	
	收益率 ⁽¹⁾	金額	收益率 ⁽¹⁾	金額	收益率 ⁽¹⁾	金額	收益率 ⁽¹⁾	金額
	(人民幣百萬元，收益率除外)							
現金及現金等價物								
利息收入.....	1.85%	196	2.11%	432	1.38%	323	0.46%	83
定期存款								
利息收入.....	4.31%	2,213	4.29%	2,429	4.95%	3,518	2.05%	1,780
固定收益證券								
利息收入.....	3.92%	3,327	3.75%	4,084	4.62%	6,726	2.24%	3,790
已實現收益／(虧損)淨額...		85		(522)		114		654
未實現收益／(虧損)淨額...		—		(3)		6		7
減值.....		—		—		(4)		—
合計.....		3,412		3,559		6,842		4,451
股權投資 ⁽²⁾								
股息收入.....	4.65%	794	12.58%	5,748	18.20%	7,132	2.51%	529
已實現收益／(虧損)淨額...		2,652		15,062		(3,875)		1,867
未實現收益／(虧損)淨額...		410		239		(748)		120
減值.....		—		—		(5,143)		(128)
合計 ⁽³⁾		3,856		21,049		(2,634)		2,388
基礎設施項目債權投資								
利息收入.....	—	—	2.34%	55	5.08%	246	2.28%	199
其他投資收入／(虧損) ⁽⁴⁾		18		171		52		86
總投資收入 ⁽⁵⁾	5.97%	9,695	11.96%	27,695	2.92%	8,347	3.03%	8,987

- (1) 投資收入對期初及期終平均投資額的比率。截至2009年6月30日止六個月的收益率資料並無進行年度化。
- (2) 包括股本證券及股權投資基金。
- (3) 本公司股權投資的整體投資策略是同時追縱市場表現及尋求適當的股息收入。由於股權投資基金佔本公司於2008年的股權投資約半數，而本公司於2008年投資的股本證券主要為大市值、藍籌股份，該等投資於2008年的表現大致上與中國整體股票市場的表現相若。因此，涉及本公司股權投資的本公司2008年投資收入較2007年下降，主要反映出中國股票市場於2008年整體下跌。
- (4) 主要包括有關存出資本保證金、保戶質押貸款及其他股權投資等的收入／(虧損)。
- (5) 與各段期間的投資總額相關的收益率資料乃基於投資收入(扣除賣出回購證券所產生的利息開支)及平均投資額(扣除賣出回購證券的相關負債)。

業務

現金及現金等價物

現金及現金等價物主要包括現金及原到期日不超過三個月的短期定期存款，以及根據返售協議購入的證券。截至 2009 年 6 月 30 日，本公司投資資產中約 5.7% 為現金及現金等價物形式。

定期存款

截至 2009 年 6 月 30 日，本公司約 27.5% 的投資資產以定期存款形式存放於中國多家商業銀行。本公司 2006 年、2007 年、2008 年及 2009 年首六個月定期存款的收益率分別約為 4.31%、4.29%、4.95% 及 2.05%（並無年度化）。

下表載列截至所顯示日期，本公司存放定期存款最多的五家中國商業銀行：

	存款 (人民幣百萬元)	佔總額百分比
截至 2006 年 12 月 31 日：		
華夏銀行	7,211	13.4%
興業銀行	6,525	12.1
交通銀行	6,357	11.8
中國光大銀行	6,002	11.1
中信銀行	4,884	9.1
其他銀行	22,876	42.5
合計	<u>53,855</u>	<u>100.0%</u>
截至 2007 年 12 月 31 日：		
交通銀行	14,535	24.5%
中國光大銀行	7,212	12.1
華夏銀行	7,092	12.0
上海銀行	4,903	8.3
中信銀行	4,605	7.8
其他銀行	20,915	35.3
合計	<u>59,262</u>	<u>100.0%</u>
截至 2008 年 12 月 31 日：		
交通銀行	22,650	27.4%
中國光大銀行	11,500	13.9
中國建設銀行	8,444	10.2
深圳發展銀行	5,050	6.1
華夏銀行	4,700	5.7
其他銀行	30,412	36.7
合計	<u>82,756</u>	<u>100.0%</u>

業務

	存款 (人民幣百萬元)	佔總額百分比
截至 2009 年 6 月 30 日：		
交通銀行	25,387	27.9%
中國光大銀行	11,500	12.6
中國建設銀行	10,314	11.3
深圳發展銀行	5,050	5.5
華夏銀行	4,900	5.4
其他銀行	33,910	37.3
合計	91,061	100.0%

下表載列截至所顯示日期，按到期日劃分的本公司定期存款明細：

	截至 12 月 31 日						截至 6 月 30 日	
	2006		2007		2008		2009	
	賬面值	佔賬面值 百分比	賬面值	佔賬面值 百分比	賬面值	佔賬面值 百分比	賬面值	佔賬面值 百分比
	(人民幣百萬元，百分比除外)							
三個月內到期	3,958	7.3%	1,847	3.1%	54	0.1%	5,083	5.6%
三個月至一年內到期	10,800	20.1	18,534	31.3	158	0.2	2,544	2.8
一至五年內到期	38,248	71.0	37,146	62.7	82,189	99.3	83,130	91.3
五年以後到期	849	1.6	1,735	2.9	355	0.4	304	0.3
合計	53,855	100.0%	59,262	100.0%	82,756	100.0%	91,061	100.0%

政府債券

政府債券的到期期限最高可達 50 年，且利息收入可免稅。本公司同時投資於上市及非上市的政府債券。截至 2009 年 6 月 30 日，中國政府債券約佔本公司投資資產的 5.3%。

下表載列截至所顯示日期，按到期日劃分的本公司政府債券投資明細：

	面值	佔面值 百分比	估計公允 價值
(人民幣百萬元，百分比除外)			
截至 2006 年 12 月 31 日：			
三個月內到期	—	—	—
三個月至一年內到期	1,051	5.3%	1,037
一至五年內到期	14,195	72.1%	14,232
五至十年內到期	3,026	15.4%	3,022
十年以後到期	1,415	7.2%	1,350

業務

	面值	估面值 百分比	估計公允 價值
(人民幣百萬元, 百分比除外)			
截至 2007 年 12 月 31 日 :			
三個月內到期	2,668	10.9%	2,652
三個月至一年內到期	4,892	20.0%	4,778
一至五年內到期	13,884	56.7%	13,657
五至十年內到期	2,506	10.2%	2,298
十年以後到期	537	2.2%	487
截至 2008 年 12 月 31 日 :			
三個月內到期	—	—	—
三個月至一年內到期	9,100	43.0%	9,140
一至五年內到期	8,941	42.3%	9,184
五至十年內到期	1,463	6.9%	1,542
十年以後到期	1,637	7.8%	1,747
截至 2009 年 6 月 30 日 :			
三個月內到期	3,781	21.8%	3,801
三個月至一年內到期	5,045	29.1%	5,105
一至五年內到期	4,064	23.4%	4,146
五至十年內到期	1,241	7.1%	1,224
十年以後到期	3,237	18.6%	3,245

在有組織金融市場交易活躍的本公司債券投資的公允價值是經參考各資產負債表日營業時間結束時相關交易所所報的市場價格進行評估。對於交易並不活躍且無法獲取市場報價的政府債券，其公允價值利用包括（但不限於）參考有活躍交易市場的類似債券當前市價、通過現金流折現分析或其他估值模型而釐定。

政策性金融債券

政策性金融債券主要是由中國三家國有政策性銀行，包括國家開發銀行、中國進出口銀行和中國農業發展銀行發行。政策性金融債券一般在銀行間市場進行交易。政策性金融債券期限一般較長。中國適用法規未限制本公司投資於政策性金融債券的金額。截至2009年6月30日，政策性金融債券約佔本公司投資資產的7.8%。

業務

下表列明截至所示日期按到期日劃分的本公司政策性金融債券投資明細：

	面值	佔面值 百分比	估計公允 價值
(人民幣百萬元，百分比除外)			
截至 2006 年 12 月 31 日：			
三個月內到期	—	—	—
三個月至一年內到期	180	0.8%	181
一至五年內到期	5,680	27.0%	5,825
五至十年內到期	8,239	39.1%	8,230
十年以後到期	6,965	33.1%	7,500
截至 2007 年 12 月 31 日：			
三個月內到期	—	—	—
三個月至一年內到期	60	0.3%	60
一至五年內到期	8,950	40.0%	8,691
五至十年內到期	4,909	21.9%	4,650
十年以後到期	8,465	37.8%	7,826
截至 2008 年 12 月 31 日：			
三個月內到期	—	—	—
三個月至一年內到期	1,740	6.8%	1,771
一至五年內到期	12,119	47.3%	12,822
五至十年內到期	280	1.1%	309
十年以後到期	11,465	44.8%	12,711
截至 2009 年 6 月 30 日：			
三個月內到期	420	1.7%	422
三個月至一年內到期	1,730	6.8%	1,748
一至五年內到期	10,103	39.9%	10,465
五至十年內到期	780	3.1%	800
十年以後到期	12,315	48.5%	12,819

本公司所持政策性金融債券的公允價值的估算方法與政府債券公允價值的估算方法相同。

金融機構發行的債券和次級債券

國內保險公司可在公開發行或非公開發行中投資於任何合資格商業銀行發行的債券和次級債券，亦可投資於任何合資格保險公司通過非公開發行的次級債券。截至 2009 年 6 月 30 日，金融機構發行的債券和次級債券佔本公司投資資產約 14.3%。

業務

下表列明本公司截至所示日期按到期日劃分的金融機構發行的債券和次級債券投資明細：

	面值	佔面值 百分比	估計公允 價值
(人民幣百萬元，百分比除外)			
截至 2006 年 12 月 31 日：			
三個月內到期	—	—	—
三個月至一年內到期	—	—	—
一至五年內到期	7,600	34.4%	7,620
五至十年內到期	11,494	52.1%	11,898
十年以後到期	2,976	13.5%	3,166
截至 2007 年 12 月 31 日：			
三個月內到期	—	—	—
三個月至一年內到期	—	—	—
一至五年內到期	9,031	33.6%	8,876
五至十年內到期	12,006	44.6%	11,966
十年以後到期	5,871	21.8%	5,310
截至 2008 年 12 月 31 日：			
三個月內到期	450	1.1%	468
三個月至一年內到期	4,050	9.7%	4,060
一至五年內到期	3,590	8.6%	3,631
五至十年內到期	26,282	62.8%	27,350
十年以後到期	7,431	17.8%	7,749
截至 2009 年 6 月 30 日：			
三個月內到期	6,174	13.2%	6,171
三個月至一年內到期	2,000	4.3%	2,000
一至五年內到期	1,590	3.4%	1,599
五至十年內到期	23,290	50.0%	23,763
十年以後到期	13,536	29.1%	13,411

公司債券

自 2005 年 8 月至 2009 年 9 月，國內保險公司獲准投資於公司債券的金額按成本計算為上一季度末總資產的 30%，且只能投資於中國公司發行的、被中國保監會認可的信用評級機構評為 AA 級或以上級別的公司債券。自 2009 年 9 月起，此百分比增至 40%。截至 2009 年 6 月 30 日，公司債券佔本公司投資資產約 25.2%。

目前，於中國發行的公司債券大部分由商業銀行或其他機構進行擔保。該規定使公司債券信用得到一定程度的提高。在 2009 年 3 月之前，除商業票據外，中國保監會一般不允許中國保險公司投資於無擔保的公司債券。自 2009 年 3 月起，合資格的中國保險公司經監管機構事先批准後，可以投資於非金融機構在中國市場發行的債權融資工具，如中期票據、大型國有企業在香港市場發行的債券，以及無擔保的可換股債券。雖然公司債券的流通性可能不及大部分其他種類的固定收益證券，但其收益率普遍高於大部分其他固定收益工具，而這些債券的期限一般也比較長。因此，本公司或會視乎市場條件及監管規定，考慮進一步提高公司債券在本公司投資組合的比例。

業務

下表列明截至所示日期按到期日劃分的本公司公司債券投資明細：

	面值	佔面值 百分比	估計公允 價值
(人民幣百萬元，百分比除外)			
截至 2006 年 12 月 31 日：			
三個月內到期	106	0.4%	106
三個月至一年內到期	415	1.6%	413
一至五年內到期	1,755	6.5%	1,735
五至十年內到期	13,940	51.8%	14,362
十年以後到期	10,684	39.7%	11,222
截至 2007 年 12 月 31 日：			
三個月內到期	—	—	—
三個月至一年內到期	469	0.8%	465
一至五年內到期	7,662	12.9%	7,362
五至十年內到期	34,129	57.3%	32,688
十年以後到期	17,261	29.0%	15,809
截至 2008 年 12 月 31 日：			
三個月內到期	—	—	—
三個月至一年內到期	355	0.4%	360
一至五年內到期	10,948	13.8%	10,999
五至十年內到期	47,815	60.2%	49,778
十年以後到期	20,320	25.6%	21,320
截至 2009 年 6 月 30 日：			
三個月內到期	—	—	—
三個月至一年內到期	1,355	1.4%	1,357
一至五年內到期	18,827	19.5%	17,675
五至十年內到期	52,848	54.7%	54,662
十年以後到期	23,605	24.4%	23,596

本公司所持公司債券的公允價值的估算方法與政府債券公允價值的估算方法相同。

證券投資基金

自 2003 年 1 月起，中國的保險公司獲准將不超過其截至上月底總資產的 15% 的資產投資於證券投資基金。中國的保險公司目前可以投資的股權投資基金包括封閉式基金及開放式基金。考慮到市場承受能力及相關流動性因素，本公司所投資的證券投資基金大多為開放式基金。

中國證券市場在近年不時出現上市證券價格及交易量大幅波動（包括價格大幅下跌）。例如，中國主要的證券交易指數之一上證綜合指數於 2008 年 11 月 4 日收市報 1,706.70 點，較 2007 年 10 月 16 日的歷史收市高位 6,092.06 點下跌 72%。本公司將根據本公司對證券市場的詳細分析就股權投資基金不斷調整本公司的投資戰略。截至 2009 年 6 月 30 日，股權投資基金約佔本公司投資資產的 3.4%。請參閱「風險因素—與本公司有關的風險—本公司的投資資產可能遭受重大虧損或回報大幅減少，從而對本公司的經營業績及財務狀況造成重大不利影響」一節。

業務

下表載列截至所示日期本公司股權投資基金組合的市值：

	截至 12 月 31 日			截至
	2006	2007	2008	6 月 30 日
	(人民幣百萬元)			
股權投資基金	15,444	30,470	7,981	11,343
封閉式基金	8,146	13,218	3,994	2,734
開放式基金	7,298	17,252	3,987	8,609

股本證券

自 2005 年 3 月起，合資格的中國保險公司獲准將其部分保險資金直接投資於在上海證券交易所或深圳證券交易所上市的中國公司的股份。未來，本公司有意繼續調整我們對股本證券的直接投資，嚴格控制風險，務求改善本公司的整體投資回報。截至 2009 年 6 月 30 日，本公司直接持有的股本證券約佔本公司投資資產的 5.3%。請參閱「監管－保險資金的運用－股權投資」一節。

於基礎設施項目的投資

本公司在 2007 年通過名為「太平洋－上海世博會債權投資計劃」的投資計劃間接投資於一個基礎設施項目，涉及本金總額人民幣 30 億元的十年期投資。最近，於 2009 年 1 月，本公司已經中國保監會批准參與太平洋－上海世博會債權投資計劃（二期），涉及本金總額人民幣 40 億元的十年期投資。

2008 年 6 月，本公司經中國保監會批准於非上市公司京滬高速鐵路股份有限公司作出人民幣 40 億元的股權投資。

2008 年 11 月，本公司經中國保監會批准投資於太保－烏江水電項目債權投資計劃，涉及本金總額人民幣 27 億元的十年期投資。

最近，於 2009 年 4 月，本公司投資於上海崇明越江隧橋工程債權投資計劃，涉及本金總額人民幣 20 億元的十年期投資。

此外，本公司投資了其他中國保險資產管理公司主辦的其他與基礎設施項目相關的債權投資計劃。截至 2009 年 6 月 30 日，本公司的基礎設施項目投資（包括總額為人民幣 124.42 億元的債權投資計劃及總額為人民幣 27.99 億元的股權投資計劃）佔本公司投資資產的 4.6%。於 2008 年及 2009 年首六個月，本公司於基礎設施項目的債權投資計劃的收益率分別為約 5.08% 及 2.28%（並無年度化）。

其他投資

除上述投資外，本公司可進行其他投資。近年來，中國保監會已進一步放寬對國內保險公司投資渠道的限制，可能會准許中國保險公司將更大比例的投資資產投入海外市場及投資於房地產。本公司力求進一步拓展新投資渠道，以便在控制風險的同時，改善資產負債匹配狀況及提升投資回報。

其他業務

太平洋安泰人壽保險有限公司

本公司自 1998 年 10 月起經營最初與安泰人壽保險公司（荷蘭國際集團的關聯公司）合資成立的太平洋安泰。太保集團及荷蘭國際集團的一家關聯公司各持有太平洋安泰 50% 權益。根據中國保監會就 2008 年發佈的按中國會計準則財務數據，以毛承保保費計算，太平洋安泰 2008 年在中國運營的外資人壽保險公司中排第 13 位。在截至 2008 年 12 月 31 日止年度及 2009 年首六個月，按中國會計準則計算，太平洋安泰的保費收入分別達人民幣 10.47 億元及人民幣 4.99 億元，淨利潤分別為人民幣 100 萬元及人民幣 500 萬元。

太平洋安泰主要承保多種人壽保險產品，並通過位於上海市的總部及位於廣東省及江蘇省的分公司為 30 多萬名客戶提供服務。太平洋安泰目前大部分業務為傳統型壽險、投資連結型保險、萬能壽險、分紅型壽險及短期健康保險和意外保險產品。

分別於 2007 年 8 月 17 日及 9 月 14 日，本公司董事會和股東大會決定出售本公司於太平洋安泰的 50% 權益。本公司尚未與任何第三方就有關處置訂立任何協議，而最終處置將須受若干因素所規限，其中包括市場狀況、董事會酌情決定及中國保監會對有關處置的批准。截至最後實際可行日期，尚未就有關處置訂立實際時間表。

對長江養老保險股份有限公司的擬議收購

2009 年 4 月，本公司透過太保壽險訂立協議，向上海國際集團有限公司購買 1.135 億股長江養老股份，總代價為現金約人民幣 1.703 億元，並認購約 2.186 億股新發行的長江養老股份，總代價為現金約人民幣 3.279 億元。擬議交易完成後，通過太保壽險及太平洋資產管理，本公司將成為長江養老的最大股東，合共持有長江養老已發行股份的 51.753%，而長江養老亦將成為本公司的附屬公司。本公司常務副總裁徐敬惠先生、太保壽險董事長金文洪先生現於長江養老擔任董事一職。截至最後實際可行日期，上海國際集團有限公司通過其附屬公司（包括上海國有資產經營有限公司）間接擁有本公司約 6.19% 的已發行股本。

長江養老主要從事養老金管理，是數家獲中國人力資源和社會保障部授權可擔任與中國企業養老金管理相關的受託人、賬戶管理人和投資管理人的公司之一。2007 年，上海市企業年金發展中心將上海當時實有的所有企業年金的管理轉移予長江養老。

本公司向上海國際集團有限公司購買 1.135 億股長江養老股份的收購已於 2009 年 10 月於中國獲得中國保監會及其他有關批准並已於 2009 年 11 月完成。本公司建議認購約 2.186 億股新發行的長江養老股份，惟須符合特定的成交條件，包括取得中國所規定的監管批准。

海外業務

本公司的海外業務主要在香港通過本公司的全資附屬公司太保（香港）進行。

本公司於1994年開始在香港經營業務。太保（香港）截至2009年6月30日有23名員工，在香港經營一般保險業務，包括意外與健康保險、機動車輛險、飛機保險、船舶險、在途貨物險、財產毀損險、一般責任險、金錢損失險。截至2008年12月31日止年度及2009年首六個月，太保（香港）的毛承保保費及保單費收入分別為約人民幣1.71億元及人民幣1.01億元。

本公司董事會於2008年1月22日決議成立一家香港公司，該公司現正辦理註冊成立手續，於註冊成立後，該公司公司將在香港從事資產管理業務。

風險管理

風險管理是本公司營運及長期發展的基礎。多年來，本公司已投入大量資源加強風險管理，通過建立綜合、統一的風險管理框架，務求進一步加強本公司的風險管理能力。本公司的風險管理框架旨在識別、評估和控制本公司營運的風險，以支持本公司的業務決策和幫助確保本公司穩健管理。

風險管理框架

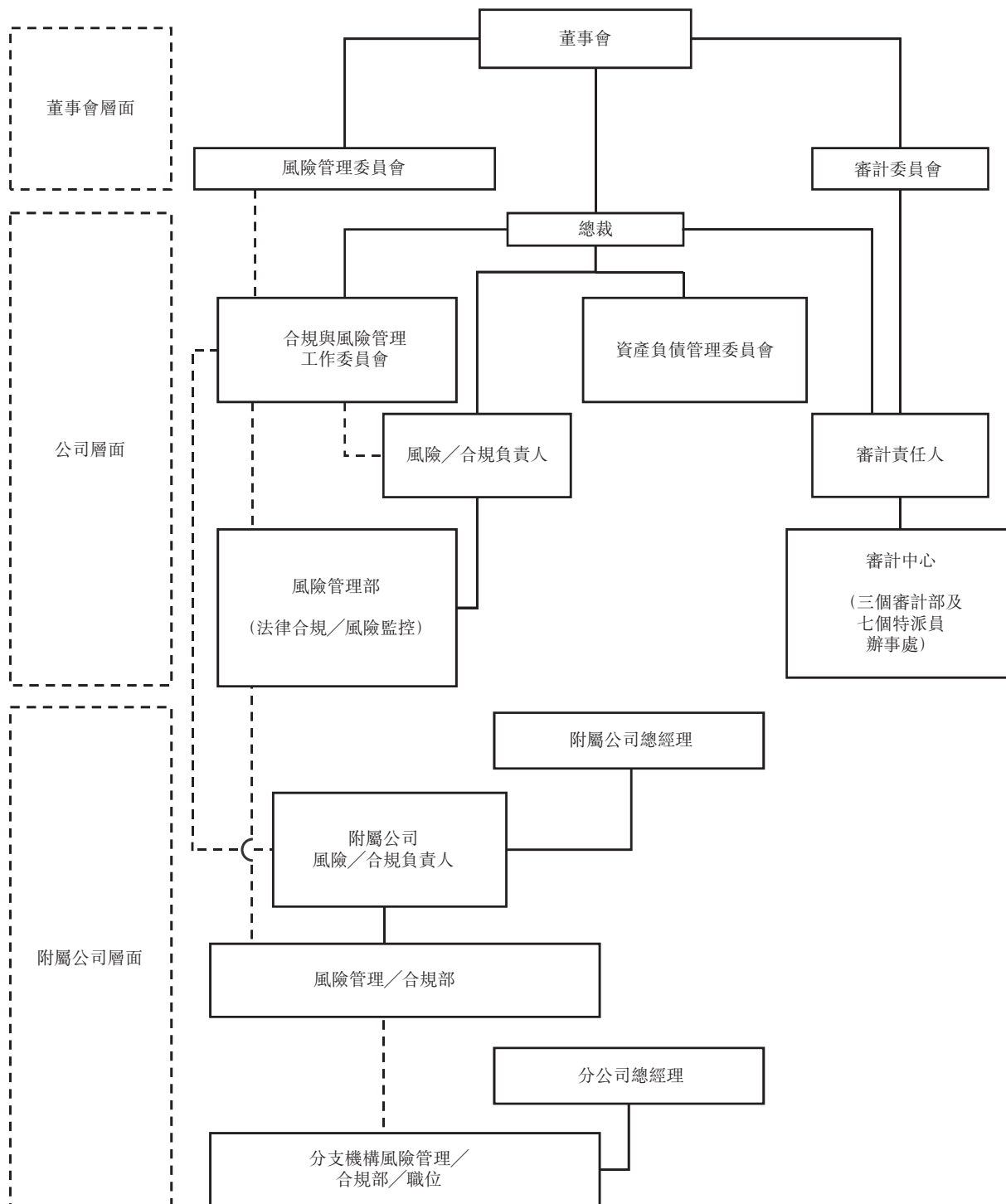
本公司董事會下設風險管理委員會和審計委員會，負責本公司的風險管理活動。本公司同時設立受太保集團總裁領導的合規與風險管理工作委員會，並由本公司的高級管理層、主要營運部門的主管以及太保壽險、太保產險和太平洋資產管理的高級管理層及風險管理及合規部門主管組成。本公司的合規與風險管理工作委員會負責風險管理政策的實施。

太保集團已設立風險管理部和審計中心，並在太保壽險、太保產險和太平洋資產管理及有關分支機構中主管風險及／或合規事宜的風險管理及合規部門及負責人，以及審計中心的三個審計部及七個地區特派員辦事處的協助下，負責日常風險管理和內部控制活動的操作。2009年，太保集團成立資產負債管理委員會，以承擔制定一般資產負債匹配原則和資產配置戰略等責任。

太保集團、太保壽險、太保產險及太平洋資產管理均各自設立負責管理風險的風險管理／合規部門，並已委任負責人負責風險管理及合規事宜。

業務

下圖載列截至本招股書日期本公司風險管理架構的組織架構：



附註：上圖連接組織部分的虛線表示職能報告關係，而連接組織部分的實線表示行政報告關係。

董事會和太保集團層面的風險管理組織架構

審計委員會

本公司董事會下設審計委員會，審計委員會由董事會授權，主要負責公司內、外部審計部門的協調、監督和核查工作。

審計委員會在風險管理中的主要職責如下：

- 審閱內部審計流程並向本公司董事會提供建議，以及批准年度內部審計計劃和預算；
- 監督公司內部審計部門的獨立性，以及內部審計的過程、程序及相關實施，指導及監督本公司內部審計，審視及監察內部審計的有效性；
- 定期審閱財務監控報告及本公司審計中心提交的內控評估報告，匯報審閱結果並就財務監控、內控、風險管理及合規方面的問題向董事會提出建議；
- 定期審閱和評估本公司內部控制的健全性和有效性，接受並處理由本公司內部控制相關重大問題而引起的投訴，以及監督通過內部和外部審計所發現的重大問題的糾正；
- 與管理層討論與內部控制系統相關的事宜，確保管理層已履行建立有效內部控制系統的職責，包括資源的充足性，本公司會計及財務報告員工的任職資格及經驗，以及其培訓計劃和預算；
- 主動或應董事會的要求就有關內部控制事宜的重要調查結果和管理層的相關回應進行研究；及
- 在提交董事會審批前先行審閱年報中載有的關於內部控制系統的披露。

風險管理委員會

本公司董事會下設風險管理委員會，負責監督本公司的風險管理，包括對經營管理中的風險進行識別、評估和控制，保障公司經營安全。

風險管理委員會定期審議高級管理層提交的風險管理報告，對本公司的風險狀況進行評估，評估的內容包括風險管理的全面性、有效性和高級管理層在風險管理方面的履職情況。

風險管理委員會依據對本公司所面臨重大風險及相關風險解決方案的綜合分析，監督本公司風險管理體系運行的有效性，對以下事項進行審議並向董事會提出相關建議：

- 風險管理的總體目標、基本政策及工作制度；

業務

- 協調風險管理機構設置及各項職責分工界定；
- 重大決策的風險評估和重大風險的建議解決方案；
- 年度風險評估報告；及
- 審核重大關連交易。

合規與風險管理工作委員會

本公司已設立由太保集團總裁領導的合規與風險管理工作委員會，主要職責包括：

- 審議太保集團合規與風險管理的總體目標、基本策略和工作制度，以及負責健全合規與風險管理體系；
- 審議合規評估報告、風險評估報告、風險管理工作報告及重大決策風險評估和重大風險解決方案建議；
- 評估及監控重大風險或危機事件的防範預案、危機管理及善後改進方案，實施風險識別及評估，研究潛在風險及相關對策並監督實施推行；
- 審議本公司壽險及財產保險業務的再保險指引、業務分保總體方案和重大再保險安排；及
- 推動合規與風險管理信息系統的建設。

資產負債管理委員會

本公司已設立由太保集團總裁領導的資產負債管理委員會，其有關風險管理的主要職責包括：

- 設立機制以協調產品設計、營銷及投資；
- 審批本公司風險管理職能部門提出的與投資相關的風險承受額度；
- 審批在投資賬戶之間的投資風險預算分配；
- 制定中長期投資目標及投資政策；
- 審批新的投資類型及投資項目；
- 制定資產配置策略，審批中長期策略資產配置及年度戰術資產配置；及
- 承擔監察及評估本公司投資表現的整體責任。

資產負債管理委員會下設的資產負債管理工作小組，負責按月或季度監察本公司的負債結構及資產與負債失配風險、以及創建資產與負債匹配模型、在本公司長期資產負債預測的基礎上進行資產與負債匹配分析，以及開展協助資產負債管理委員會履行自身職責的其他工作。

與風險管理有關的職能部門

風險管理部

本公司風險管理部內設法律合規部及風險監控部，負責本公司日常的合規與風險控制。

本公司風險管理部的主要職責包括設立統一的風險管理架構、擬定風險管理政策及程序，以及評估和監控各種風險的狀況等。

審計中心

本公司已通過設立審計中心將太保集團層面的內部審計職能集中進行，審計中心由三個審計部門及七個地區特派員辦事處支持，亦已委任審計責任人。審計中心在董事會審計委員會的領導和監督下進行內部審計工作，而審計責任人至少每季度向董事會審計委員會及高級管理層報告。審計中心是公司風險管理、合規管理的監督力量，是確保公司內部控制有效、運行安全的重要組成部分。請參閱「－內部審計」一節。

審計中心涉及風險管理的主要職能包括：審計、評估和報告太保集團、其附屬公司及相關分支機構的內部控制及風險管理系統的充分性和有效性，以及總覽對任何已識別的內部控制遺漏所作補救措施的實施情況。

近期風險管理措施

為了實現風險管理目標，本公司近年來採取了下列措施：

- 逐步完善風險管理體系和相關組織架構
 - － 2001年以前，本公司已設立審計部門，負責本公司風險管理工作的監督和完善；
 - － 2003年至2004年，本公司啟動了一個財務管理和內控的諮詢項目，完成並實施了業務和財務標準操作流程，包括預算管理、財務管理、集中採購、信息披露、內部審計、信息系統及固定資產管理，構建了以流程控制、標準化操作、風險等級界定為特徵的操作風險管理體系；
 - － 2004年，本公司成立了董事會下轄的審計委員會，負責審查與監督財務報告、內部審計及控制程序；
 - － 2005年，本公司以制度設計和執行為切入點，從整體風險控制的角度進一步完善了內部控制制度，構築了以職能劃分、合規管理和內審監督為特徵的風險管理框架，進一步明晰風險管理、合規管理、內部審計等職能定位；
 - － 2007年，本公司成立了董事會下轄的風險管理委員會，負責風險管理的監督工作。本公

- 司還設立了由太保集團總裁領導的合規與風險管理工作委員會，履行風險管理相關職能；
- 2007年，本公司董事會任命了本公司的合規負責人和審計責任人；
 - 2008年及2009年，本公司與一家國際諮詢公司合作，參照國際最佳實踐，探索在量化模型基礎上建立覆蓋全集團的風險計量系統的可能性；
 - 2008年及2009年，本公司編製並開始執行針對整個機構內部各種職位的合規手冊。合規手冊界定了不同種類職位面臨的主要合規風險，並就這些風險提出合規守則；
 - 自2007年起，本公司制定及編製了一系列內部規則及指引，規管本公司風險管理的各個方面，其中包括覆蓋整個集團的風險管理政策及風險管理工作規程；
 - 2009年，本公司成立了資產負債管理委員會，負責制定一般資產負債匹配原則及資產配置戰略等；
 - 2008年及2009年，本公司擴充了於2007年初步設立的風險管理框架，通過設立風險管理和合規部門並委任高級職員負責組織架構內部與風險有關的事宜，使其覆蓋本公司附屬公司、其分支機構和本公司的職能部門；本公司亦已建立一套在機構內部報告風險事件的機制；及
 - 2009年，本公司設立了一套用於評估內部控制缺陷的標準，並著手建立內部控制矩陣，以衡量本公司不同方面的操作風險。
- 著手建立風險管理基本流程和風險評估框架
 - 本公司根據中國保監會所頒佈《保險公司風險管理指引》(試行)的要求，同時借鑒美國反對虛假財務報告全國委員會的發起組織委員會(或稱COSO)的企業風險管理框架理念，著手建立風險信息收集、風險識別和評估、控制、報告和監控的風險管理基本流程和制度；
 - 本公司現有的風險管理主要針對保險風險、資產負債失配風險、市場風險、信用風險、操作風險和償付能力額度充足性合規風險等主要風險進行分析評估；
 - 本公司已在全集團內設立可於出現緊急事件時緊急啟動的應急機制，並已實施要求及時向本公司管理層報告重大風險事件的內部政策；及
 - 隨著本公司業務的不斷發展，本公司計劃根據金融服務集團整體的風險特性，對風險管理體系進行進一步整合；並將逐步建立和完善風險管理信息系統以及風險管理數據庫，為各類風險識別、評估、控制和報告等提供有力的技術支持。

- 加強保險資金運用的風險控制
 - 本公司已採納並實施「分類管理、合理承擔、全面控制」的風險管理策略，根據自身戰略目標、資產負債管理需要和經營目標確定保險資金運用的風險偏好、風險限額、收益要求等風險控制總目標；
 - 綜合考慮宏觀經濟環境、資本市場行情等因素，進一步明確了重點風險監控指標和相關預警值；
 - 根據風險控制目標，充分利用目前已開放的保險資金投資渠道，根據風險投資組合和市場狀況，實施風險的整體以及局部應對策略；及
 - 在遵循相關法律法規的前提下確定投資方向和比例，按照法律法規框架經營資產管理業務，避免涉足風險太大、超出自身管理和風險控制能力的投資業務。

主要風險管理

保險風險管理

保險風險是指(i)由於對死亡率、發病率、賠付率、退保率等定價假設的判斷不正確而導致產品定價錯誤或準備金提取不足，(ii)再保險安排不當或(iii)預期外的重大理賠等造成潛在損失的風險。

產品定價風險管理

產品定價風險指由於某一特定保險產品因精算數據的可靠性、以精算為基礎的定價方法、定價策略和市場競爭等不確定因素造成的潛在損失的風險。本公司採取的產品定價風險管理措施如下：

- 本公司通過制定各種標準和指引對產品進行定價風險管理，以確保本公司某一特定產品的定價風險控制在可接受的限度內，並符合產品的特定性質；
- 在歷史賠付經驗數據的基礎上確定各項假設，並以此在產品開發階段建立精算評估，完成精算定價和有關測試工作，就產品精算結果和風險管理信息等內容撰寫詳細的精算評估報告；及
- 加強產品開發後的追蹤，收集已推出產品的表現數據。如果後期追蹤顯示某種產品的實際結果與本公司的最初預期存在顯著差異，本公司將在適當情況下對該產品進行重新定價、重新設計或終止。

再保險及巨災風險管理

本公司採取的再保險及巨災風險管理措施如下：

- 尋求在整體上作出適當的再保險安排，並不時作出必要調整，以降低業務快速發展帶來的不確定性；
- 要求核保人員深刻了解本公司再保險合同的條款，嚴格執行本公司的自留限額政策，嚴格控制自留風險，對超出自留部分通過訂立各類再保險安排分散風險；
- 與相關政府機關和其他專業機構建立合作安排，以及時獲得有關災難信息，為核保核賠管理提供寶貴的技术及信息支持；及
- 通過引入國際評估模型對巨災風險進行量化分析及合理運用巨災再保險安排，加強了對地震、颱風、洪水等巨災的區域性累積承保風險控制。

市場惡性競爭風險管理

本公司採取的市場惡性競爭風險管理措施如下：

- 通過對不同的保險產品採用基於精算的定價，對基本條款的標準化，以及嚴格控制承保和理賠來加強對保費率和承保條款的管理；
- 逐步調整市場策略，避免純粹的市場份額爭奪，而是通過加強太保壽險和太保產險的聯動及拓寬整體的分銷渠道來將競爭策略逐步轉移到經營機制和管理體制的改革創新上；及
- 通過制定嚴格處理違反市場秩序和規範的行為的規定，加大有關處罰力度來加強內部控制和合規管理，積極防範風險。

資產負債失配風險管理

資產負債失配風險是指因資產與負債的久期、現金流和收益等失配所引發的風險。在現行的法規與市場環境下，諸如本公司之類的國內保險公司的投資渠道有限，亦無與本公司壽險相關負債的久期相匹配的資產可供本公司投資。請參閱「風險因素－與中國保險業有關的風險－由於中國資本市場的長期固定收益證券有限，加上法律和監管規定對保險公司投資類型的限制，本公司資產與負債久期緊密匹配的能力可能受到影響」。本公司擬採取的資產負債失配風險管理措施如下：

- 在以下方面強化資產負債管理委員會和資產負債管理工作小組的角色：(i) 通過綜合考慮本公司負債的特性並平衡本公司風險承受能力與財務目標，在主要資產類別的基礎上，制定中長期戰略性資產配置規劃，並每年對該資產配置規劃進行評估；(ii) 根據預計的中長期負債及

主要資產類別的中長期投資回報假設，建立中長期資產配置預測模型；及 (iii) 協調產品設計、推廣和投資，並在每月或每個季度對本公司的負債結構及資產負債失配風險進行監控；

- 在現行監管框架及市場環境允許的情況下，增加長期固定收益證券的資產配置，選擇性地投資並持有較長久期的資產，使資產和負債在久期及收益率方面實現更好的匹配；
- 關注中國保監會放寬對保險公司可投資渠道監管限制方面的發展，充分利用任何新的投資選擇，及時適當地調整本公司的資產配置；
- 關注中國資本市場的發展，爭取使本公司的投資組合多元化，並提高本公司的投資收益。在產品定價和制定承保條款時，充分考慮資本市場和投資組合的因素；及
- 密切追蹤資產負債匹配情況，以及在各種經濟環境下，本公司償付能力額度的充足狀況和盈利狀況，研究和探索各種風險對保險公司未來財務實力和資產負債匹配能力的影響。

市場風險管理

市場風險是指由於利率、匯率、股價及其他因素的不利變動而可能造成的潛在損失，以及因重大危機造成的業務收入無法支持營業和其他開支的風險。本公司面對的主要市場風險是利率變動及股價風險，同時也面對匯率風險。

具體而言，利率風險是指金融工具的價值或未來現金流會因市場利率改變而波動的風險。由於本公司的金融資產主要由定期存款和債權投資產品組成，利率的變動對我們的整體投資回報或會造成重大影響。

由於本公司投資於股票及股權投資基金，因此本公司亦面對股票證券市場波動的風險。尤其當市場出現大幅下滑時，本公司可能須確認已實現和未實現投資損失，因而可能對本公司的經營業績和淨資產造成不良影響。

外匯風險是指外幣匯率變動造成損失的風險。人民幣與本公司業務所涉及的其他貨幣之間的匯率波動，可能影響本公司的經營業績和財務狀況。

本公司採取的市場風險管理措施如下：

- 通過對本公司資產管理業務面臨的市場風險進行識別、定量分析、預算編制、評估和監控，來建立並致力於完善市場風險預算、預警和報告的制度作為市場風險控制體系的一部分，以協助本公司將潛在的市場風險控制在可接受的水平內；
- 本公司通過敏感度分析和壓力測試等方法定期監測和評估我們所面臨的利率風險，並通過調整我們投資的組合與條款以及盡可能地管理我們的資產與負債的平均久期和到期期限，來管理本公司的利率風險；

- 遵循審慎股票投資的原則，專注於行業和發行人的研究，並通過多元化資產配置中的行業和發行人的方法，來降低本公司面臨的股票價格風險；及
- 尋求通過盡量減少外幣頭寸的淨敞口來控制本公司的外幣風險。

詳情請參閱「財務信息－市場風險的定量與定性披露」一節。

信用風險管理

信用風險是由於本公司一個或多個債務人或共同債務人無法支付到期本金或利息、一個或多個交易對手不能履行合同義務或相關方信用狀況的不利變動而造成經濟損失的風險。

本公司採取的信用風險管理措施如下：

- 通過運用詳盡的信用控制政策，對潛在投資進行信用分析，對交易對手設定總體額度限制，加強固定收益投資組合的多元化等手段來降低信用風險；
- 通過建立內部信用評級系統和提供信用額度的管理程序，來增強對本公司固定收益投資信用風險評估的能力和有效性；
- 本公司監控各投資類型的風險水平，並作出相應的資產配置調整。對於按照歷史成本列賬的投資資產，一旦本公司確定可能無法依據適用的合同條款收回全部到期款項，便在財務業績中確認減值損失；
- 為了降低再保險協議的信用風險，向交易對手實施特定的風險控制措施和限制，同時注意再保險安排的累計風險，避免再保險公司涉及集中度風險；及
- 定期審核應收保費賬目中的過期欠款，並進行嚴格控制，將總體欠款控制在一個合理數目範圍之內。

操作風險管理

操作風險是由於信息、通信、交易處理和結算系統及程序故障引起的損失風險。操作風險包括未能獲得適當的內部授權、未能適當地對交易進行記錄、設備故障、培訓不足或員工失誤。

本公司採取的操作風險管理措施如下：

- 編製並開始執行針對整個機構內部各種職位的合規手冊。合規手冊界定了不同種類職位面臨的主要合規風險，並就這些風險提出合規守則；
- 積極提倡本公司組織的合規文化，並已引入「合規創造價值」、「主動合規」和「合規人人有責」的理念，加強合規培訓，完善相關考核，將內部控制狀況、合規管理納入績效考核和激勵機制中，對違規操作者進行嚴懲；

業務

- 實施適當且充分的控制，通過設立操作流程的標準化來識別、預防和降低營運風險，並定期自我評估風險與相關控制，通過適當的資源補充和準備來弱化或抵銷可能發生的損失，將操作風險對本公司經營目標的影響降到最低。例如，本公司就承保及理賠流程建立分級授權制度，並通過信息技術系統的自動設置加以強化，從而有助避免未經授權而作出的審批；
- 加快操作風險管理體系的建立和完善，於本機構組織提供一個內部控制和監督系統，將整個風險項目流程的預防、監控和修補等不同職能結合起來；及
- 內部及外部審計部門嚴格評估本公司各項風險控制的有效性，根據內部及外部審計報告的管理建議，採取適當措施處理被發現的控制不足問題。

償付能力額度充足性合規風險管理

本公司採取的償付能力額度充足性合規風險管理措施如下：

- 太保集團通過增資擴股，募集資金並向太保壽險及太保產險進行注資以充實資本基礎；同時加快打造持續融資平台，以滿足未來業務活動擴展帶來的償付能力額度需求；
- 繼續積極調整業務結構，優化資產配置，提高資產質量，提升經營效益，以增強盈利對償付能力額度的貢獻；及
- 實施與償付能力充足率的監測、預警和壓力測試有關的措施。

流動性風險管理

流動性風險是指本公司不能及時獲得足夠資金應付到期債務的風險。本公司面臨保單允許退保、減保或其他形式的提前終止方面的流動性風險。在當前監管框架及市場環境允許的範圍內，本公司尋求通過使來自投資資產的現金流與保單所需現金流在久期上盡可能地相匹配，從而對流動性風險進行管理。本公司亦尋求通過選擇流動資產及使資產多樣化來管理本公司的流動性風險。

本公司依靠多種流動資金來源來應付資金需求。本公司的營運資金主要來自向保單持有人收取的承保保費和保單費收入及相關的投資收益。本公司亦可以通過回購協議方式獲得短期融資，即本公司在將證券出售予交易對手時，連帶一項須於指定未來日期按預定價格向該交易對手購回證券的義務。另外，本公司也可通過出售投資資產獲得資金。本公司不時對本公司現金流進行壓力測試，以分析本公司的流動性風險，並已制定緊急應變方案以確保在不同市況下均有足夠流動資金。此外，本公司已制定一套分析指標，對本公司營運中潛在的流動性問題作出預警。

集中度風險管理

集中度風險是由於本公司將投資大量集中於某一單一實體、相關實體群、資產類別或行業板塊，導致產生巨額損失的風險。本公司尋求通過限制在任何單一實體或相關實體群的投資比例，從而控制集中度風險。

由於當前中國對保險公司的投資的監管限制，本公司的絕大部分投資集中於中國境內有限的投資種類。在符合中國適用監管法規的情況下，本公司計劃通過增加對新型投資工具的投資，尤其是期限較長的投資工具，使本公司的投資組合多元化。此外，儘管本公司目前尚未在中國境外進行廣泛投資，但在符合中國適用監管法規的情況下，本公司或將會尋求在中國境外進行投資的機會。

內部審計

本公司審計中心通過評估內部控制及程序的充足性和有效性、提出對這些控制及程序的改善建議並監控有關的執行，在日常運營過程中向管理層提供協助。本公司的內部審計部門也直接向本公司的審計委員會報告，而審計委員會則對本公司、本公司的附屬公司及分支機構的內部控制及程序負有全面監督責任。

本公司的審計中心在太保集團層面進行統一的人員委任和管理，並通過三個審計部門和七個地區特派員辦事處履行審計職能。這三個審計部門分別負責本公司的人壽保險業務、財產保險業務和資產管理業務，而七個地區特派員辦事處則負責本公司分支機構的審計。本公司相信，本公司集中的內部審計職能部門將有助確保向本公司審計中心和審計委員會提供更獨立、更集中和更可靠的運營審計結果報告。

信息技術

概況

本公司認為，信息技術的應用對本公司業務營運效率和業績至關重要，是本公司獲得成功以及日後發展的關鍵因素之一。本公司應用信息技術的重要領域包括產品開發、核保和理賠、銷售支持和渠道管理、客戶關係管理、投資管理、精算實務、財務管理、風險管理等各個業務運作和管理環節。

本公司的信息技術建設始終堅持配合公司的整體發展戰略，通過具有前瞻性的系統架構設計、基礎設施建設、應用軟件開發、營運管理等各方面對本公司的業務發展和戰略實施提供有力的支持和保障。

決策機制和專業團隊

在本公司總裁領導下設有信息技術工作委員會，成員包括公司高級管理層、各信息技術部門以及有關業務部門的主管人員。該委員會負責制訂本公司的信息技術計劃，及進行有關工作協調和執行監督工作，以支持本公司的決策。

規劃和建設

2002年，本公司與一家國際領先的信息技術公司合作，根據公司的業務發展戰略，制定了全面的信息技術戰略規劃（或稱IT戰略規劃），對公司的信息技術管理架構、技術基礎設施及業務運行和管理平台進行了全盤戰略規劃。2002年以來，本公司一直實施並持續優化IT戰略規劃。目前信息技術管理架構和技術架構已基本建立，且核心業務系統建設取得重大進展。

本公司認為，以保險應用架構（或稱IAA）為基礎架構、由多個模塊組成的IT戰略規劃，在中國保險業迄今所推行的信息技術戰略規劃當中屬於規模最大、範圍最廣、技術最先進者之一。本公司於IT戰略規劃方面的進展已為本公司業務的整體發展提供了一個運作良好的技術平台及基礎設施，同時亦促進了本公司的業務增值。本公司相信，隨著應用系統逐步完成，IT戰略規劃將對本公司的業務運作發揮更大作用。IT戰略規劃的實施促使了管理、技術、人員、系統及信息的集中，體現了本公司的集約化管理理念，同時為本公司的企業決策、業務運營及風險管理等領域提供了有力支持。

特色

本公司信息技術系統具有以下主要特點：

- **有效支持公司業務集中管理的系統架構。**本公司致力實現全公司信息系統的集中和管理。其中已經或正在進行集中的系統有核心業務營運、核保核賠、精算、財務、客戶服務系統、數據中心、企業網絡、信息交換平台、公司內部信息技術支持等。特別是：
 - 本公司已對所有財產保險業務數據進行集中處理，通過支持業務增長、改善運作效率、控制運作成本和協助監管合規，提升本公司財產保險業務的核心價值；
 - 本公司已完成人壽保險業務後台技術支持平台的建設。本公司預期該平台將為本公司壽險業務的運作管理、銷售管理、綜合管理及內部控制提供專業支持；
 - 本公司已為客戶服務建立了一個信息技術平台，壽險業務及產險業務共用一個95500熱線，並為位於本公司區域或省級營運中心的客戶服務中心提供支持。本公司壽險業務的兩個客戶服務中心已於上海及鄭州的區域營運中心開始運作，而第三個客戶服務中心預期將於2009年在長沙投入服務。本公司產險業務的客戶服務中心已於多個省級營運中心開始運作。以上措施有助提升本公司客戶服務的質量，體現出資源集中化的優勢；
 - 本公司已經成功應用集中的財務管理系統，及時匯總本組織機構的所有財務數據，從而加強了內控、管理和業務決策能力；

- 本公司位於上海的數據中心已通過新 ISO 20000 認證，目前已經投入運作。上述設施將增強本公司集中管理平台的穩定性；及
 - 本公司內部信息技術支持已經實現全國集中管理，通過全國熱線電話為本公司所有分支機構提供全天候不間斷的信息技術支持。
- **規範的信息決策和開發流程。**自2003年起，在國際領先的信息技術公司的協助下，本公司已建立了以業務為導向的信息技術項目管理框架。以先進的「一個團隊」理念為基準，本公司的信息技術項目由本公司信息技術工作委員會擔任決策者，由專業化的項目團隊負責對項目的管理和執行。本公司的信息技術項目均依循六個階段的項目管理流程進行實施：概念設計、計劃、開發、評估、推廣和生命週期，並在關鍵環節進行規範化的控制和監督。通過「一個團隊、六個階段」的機制，本公司的信息技術開發模式得到了規範，提升了本公司信息技術的能力。
 - **一致性開放性的技術標準。**本公司使用一致性的技術標準來開發本公司的系統。例如，本公司的服務器設備均以開放系統平台作為基礎，數據庫管理系統擁有規範化版本，而絕大部分應用程序均採用 Java 計算機語言編程。這樣本公司不單節省成本，提高靈活性，更增強應付業務需求不斷變化的能力，同時避免硬件系統不兼容的集成問題，更毋須受限於特定的硬件廠商。本公司與信息技術供應商保持良好的工作關係，並定期檢討合作關係。
 - **穩定可靠的系統運行。**在過去三年中，本公司從未出現軟件或硬件問題造成的嚴重系統故障，亦無因此發生大規模嚴重服務中斷或其他重大損壞。例如，於2008年5月四川發生地震後，儘管本公司於四川省及其他受災地區的信息技術系統運作和相關業務營運初期受到中斷，但本公司仍能於災後快速利用本公司於其他地方的後備信息技術設施以提供所需的信息技術支援。因此，本公司並無因四川地震的影響而遺失本公司信息科技系統內的關鍵業務數據，亦無遭受重大的財務損失。本公司於2008年2月3日與成都高新技術產業開發區管理委員會簽訂投資合作協議。根據該協議，在獲得本公司股東批准後，本公司計劃在四川省成都市設立災備中心，以支援本公司災備能力，並為本公司信息技術系統提供研發及其他支持服務。通過後備通信線路和備用系統，本公司盡力保持全國分公司網絡信息技術系統的無間斷運作。
 - **行業領先的技術規範。**本公司在信息技術建設方面的若干成果為本公司贏得獎項。本公司於2006年受中國保監會委託牽頭完成了我國第一個保險行業標準《保險術語》，其實用性和先進性獲得了肯定。在中國信息經濟學會和計算器世界聯合舉辦的2007年中國企業信息安全高層研討會上，本公司 IT 戰略規劃項目之一《P13：定義和實施信息技術安全規則》獲頒保險業安全優秀解決方案獎。本公司入選國家信息化測評中心的「2007年度中國企業信息化 500強」。這個獎項旨在表揚在企業信息化方面表現優秀的首 500 家中國公司。本公司亦獲國家

業務

信息化測評中心頒發「2007 年度最佳 IT 治理獎」。在 2008 年中國 IT 用戶年會上，本公司被評為「2008 中國信息化建設年度優秀企業」。2008 年，本公司還獲得了「2008 年度中國企業信息化 500 強」和「2008 年度中國企業集團信息化成就獎」。

競爭

本公司在人壽保險及財產保險業務(包括海外的業務)均面臨競爭。保險行業的競爭取決於多項因素，包括價格、銷售隊伍實力和能力、產品的設計特點、客戶服務、理賠服務、聲譽、財務實力的認可及保險公司在承保方面的經驗等。近年來，中國保險市場的參與者數目日增及競爭程度日趨激烈，部分是由於中國保監會逐步放鬆了對保險行業的管制，而且為了鼓勵競爭，中國保監會對更多數目的市場新加入者發出了營業執照。本公司亦在吸引及挽留資深從業人員方面，與其他保險公司和金融機構進行競爭。

本公司的主要競爭對手包括國內及外商投資的壽險、財產保險、養老金保險及健康保險公司。當中部分公司在財務、管理和其他資源方面可能比本公司強大，也可能業務歷史更久，營運經驗更豐富。另外，這些公司或能提供比本公司更多類型的產品和服務，且資本基礎可能較本公司雄厚。除此之外，本公司的一些國內競爭對手受惠於比本公司更廣泛的分銷網絡。國內若干有大量保險需求的大型企業集團已成立本身的自保附屬公司，而此舉可能會損害本公司現有客戶基礎，對本公司業務、經營業績、財務狀況，以及市場地位造成負面影響。本公司還面臨來自小型保險公司的競爭。這些公司致力增加市場份額，有可能在我們經營業務的某些地區建立牢固地位。本公司在國內可能面對來自商業銀行的競爭。這些商業銀行可能投資現有保險公司或與現有保險公司結成聯盟，提供與本公司競爭的保險產品和服務，或成立他們自己的附屬公司直接經營保險業務。

近年來，外資保險公司陸續進入中國市場，根據中國加入世貿組織的協議中作出的各項承諾，保險市場將進一步面對國外競爭，外資保險公司的業務日益擴大。尤其是，部分新進入市場的外國公司有可能通過與其他中國保險公司結成聯盟以及組建合資企業，充分利用其在本國市場開發的產品和技能，迅速在中國開展業務。

另外，中國投資法規的變化放寬了設立股權投資基金及銷售證券等方面的規定，從而增加了可選擇的金融投資產品的種類。這些產品對公眾而言可能更具有吸引力，因此對本公司某些具備類似或相關金融投資功能的保險產品的銷售產生不利影響。請參閱「風險因素－與中國保險業有關的風險－如本公司無法有效地應對中國保險業不斷加劇的競爭，本公司的盈利能力和市場份額可能會受到重大不利影響」一節。

人壽保險

截至 2008 年 12 月 31 日，共有 30 家獲得營業許可的國內壽險公司。另外，截至同日，共有 26 家外國壽險公司獲得在中國開展保險業務的營業許可，可以通過與中國公司建立合資企業的方式和其

業務

他安排在中國開展保險業務。根據中國保監會公佈的中國會計準則財務數據，2009年首九個月，中國人壽、平安和本公司分別佔中國壽險公司已收取的毛承保保費的約39.7%、16.8%和8.1%。本公司在一些領域亦面對新華人壽保險股份有限公司及泰康人壽保險股份有限公司的競爭。

根據中國保監會發佈的中國會計準則財務數據，以毛承保保費計算，本公司在2006年、2007年、2008年及2009年首九個月在中國壽險市場的市場份額分別為9.3%、10.2%、9.0%及8.1%。本公司的市場份額於2007年至2009年上半年間輕微下降，主要是由於本公司主動壓縮盈利能力低的若干產品的業務規模，例如期限較短的銀行保險產品及團體壽險產品，以及中國壽險市場競爭隨着競爭對手增加而加劇。

我們相信，本公司在國內壽險行業擁有穩固的競爭地位。本公司並非僅強調毛承保保費、保單費收入及保費存款的增長。我們制定了注重高利潤保險產品的戰略，如期繳保費個人壽險產品、期繳保費銀行保險產品及短期意外保險產品，以確保帶來可持續的利潤來源。

財產保險

截至2008年12月31日，共有31家獲得營業許可的國內財產保險公司。另外，截至同日，共有16家外資財產保險公司獲得在中國開展業務的營業許可。根據中國保監會公佈的中國會計準則財務數據，2009年首九個月，人保財險、平安和本公司分別佔中國財產保險公司毛承保保費的約41.1%、12.3%和11.6%。

我們相信，本公司在中國財產保險行業擁有競爭優勢。本公司的財產保險業務方針越來越強調在維持穩定市場份額的同時提高盈利能力，且本公司打算避免僅依靠打價格戰來贏得客戶，而是一如既往地注重吸納優質的財產保險客戶。

中國加入世貿組織的影響

隨著中國於2001年12月加入世貿組織，中國政府逐步減少外資參與中國保險市場的種種限制。因此，中國保險市場已對外國保險公司逐步開放，並且預期會進一步開放。詳情請見「監管－中國加入世貿組織對保險行業的主要承諾」一節。中國保險市場對外國保險公司進一步開放，可能對本公司的業務及未來盈利能力產生不利影響。

根據中國適用法規，外資保險公司成立和開展經營均須經過中國保監會審批。截至2008年12月31日，中國保監會已批准48家外資保險公司成立。雖然這些公司加劇了中國國內保險業的競爭，並且預期競爭將日趨激烈，但本公司相信，競爭的加劇亦有助於加快中國保險市場的蓬勃發展和壯大。

海外經營

本公司的海外經營主要集中在香港的保險市場。太保(香港)主要與在香港經營業務的當地和跨

國保險公司相競爭，尤其是與中國的保險公司或銀行有關連的當地保險公司，其中部分公司在財務、管理和其他資源方面可能比本公司強大，也可能擁有更為豐富的營運經驗。

境外投資者

於 2005 年 12 月 31 日，Carlyle Holdings Mauritius Limited（或稱 Carlyle Mauritius）與 Parallel Investors Holdings Limited（或稱 Parallel Investors）根據與太保壽險及太保集團訂立的多份投資及合作協議（或稱壽險投資協議），共同收購太保壽險當時已發行及在外流通股本約 24.975%。由於此項投資，Carlyle Mauritius 及 Parallel Investors 分別持有太保壽險當時已發行及在外流通股本約 5.273% 及 19.702%。Carlyle Mauritius 及 Parallel Investors 皆為由凱雷所管理基金控制的投資實體。我們統稱 Carlyle Mauritius 及 Parallel Investors 為境外投資者。根據 Carlyle Mauritius 與 Parallel Investors 之間的安排，Carlyle Mauritius 與 Parallel Investors 須共同作為壽險投資協議的一致行動人。根據壽險投資協議，若干有關太保壽險管理及營運的事宜須經持有太保壽險超過 78% 投票權股份的股東於正式召開的股東大會（太保集團及境外投資者均有代表出席）上投贊成票通過，及／或經由超過 80% 的董事於正式召開的董事會會議上投贊成票通過。

於 2007 年 4 月 30 日，境外投資者根據與太保集團訂立的股份轉讓協議及股份認購協議（或稱轉股及認股協議），向本公司轉讓其所持的全部太保壽險股本權益，及在向本公司當時若干現有股東和境外投資者進行的非公開發行中認購本公司合共 1,333,300,000 股股份。因此，Carlyle Mauritius 及 Parallel Investors 分別持有本公司已發行及在外流通股本約 4.202% 及 15.698%。壽險投資協議亦隨即全面終止。有關非公開發行、壽險投資協議及轉股及認股協議項下的股份認購及轉讓的詳情，請參閱附錄十「法定及一般資料」。

進行 A 股發售後及截至最後實際可行日期，Carlyle Mauritius 及 Parallel Investors 分別持有本公司已發行及在外流通股本約 3.66% 及 13.66%。

境外投資者於轉股及認股協議項下的權利和義務

根據轉股及認股協議，境外投資者擁有（其中包括）下列權利和義務：

股份轉換

在本公司 H 股上市時，境外投資者持有的所有太保集團股份將會轉為在香港聯交所上市的 H 股。這些股份轉換已於 2009 年 11 月 23 日獲中國證監會批准。

股份禁售

境外投資者同意，在 2008 年 12 月 31 日前，其將不會向任何其他方轉讓其根據轉股及認股協議所認購的全部或任何部分太保集團股份。詳情請參閱本招股書「股本－股份禁售」一節。

放棄根據轉股及認股協議享有的境外投資者權利

根據轉股及認股協議的條款，本公司同意補償境外投資者因太保集團就本公司在金融學院的出資所採取的整改措施而產生的相關任何額外潛在損失。2006年，本公司已就在金融學院出資所採取的整改措施而產生的潛在損失提取了人民幣3.25億元的準備金。假如實際損失超出上述準備金額，本公司同意將按照超出損失部分的19.9%補償給境外投資者。

根據Carlyle Holdings Mauritius Limited及Parallel Investors Holdings Limited於2009年11月9日致本公司的函件，境外投資者已放棄其根據轉股及認股協議享有上述額外損失補償的權利，並確認他們無權且不會要求本公司向其支付任何額外損失。

訴訟與監管程序

概述

本公司涉及一般業務過程中的訴訟和監管程序。截至最後實際可行日期，我們未涉及任何個別或整體會對本公司財務狀況或經營業績有重大不利影響的訴訟、仲裁或行政訴訟。

中國保監會和中國其他政府機關(包括國家稅務總局、國家工商管理總局、中國人民銀行、中國人力資源和社會保障部及其相應地方機關)不時對本公司有否就本公司的財務狀況及業務經營、本公司的償付能力充足程度、支付稅款、員工及社會保障等各方面遵守中國法律法規作出查詢，並進行實地或非實地審核或調查。

根據《保險公司管理規定》，中國保監會應對保險機構進行實地及非實地調查。中國保監會或其地方機關對保險機構進行的實地調查可能集中於一個或以上範疇，包括保險機構的存續狀況、其資本水準及準備金、償付能力額度、資金運用、財務狀況、與保險中介機構進行的交易、委任高級管理人員，以及其他中國保監會認為必要的事項。

例如，2007年4月，作為對中國保險公司的常規監管措施，中國保監會要求包括太保壽險在內的三家中國保險公司進行內部監控審核及評估。因此，太保壽險委聘一家信譽良好的會計公司在2007年5月至9月期間對太保壽險的內部監控制度進行審核及評估。根據該會計公司發出的最終報告，太保壽險深知有效的風險管理機制對企業而言十分重要，並為此理念成立多個風險管理框架組織架構、其風險識別及評估機制以及其風險控制及監管機制方面的機構，並持續努力在日後整合及改進。該報告已於2007年9月提交予中國保監會。由於至今並無接獲中國保監會對上述審核及評估的任何意見或其他回應，因此，並無進行跟進審核。

2009年2月，鑒於全球金融危機爆發，中國保監會要求包括本公司在內的八家中國保險控股公司，大致上根據截至2008年12月31日止年度的數據，開展風險自查。自查涵蓋來自九個範疇的風險敞口：(i)償付能力、(ii)財政狀況、(iii)公司治理、(iv)重大投資、(v)內部管控及控制、(vi)品牌及聲譽、(vii)合規經營、(viii)法律訴訟及(ix)其他範疇。根據對本公司在上述範疇內風險敞口和相關風險管理措施

的檢查和評估，本公司於2008年並無發現本公司認為將對本公司業務或營運產生重大不利影響的風險事項，但同時注意到從全球金融危機產生的挑戰及繼續提升本公司風險管理機制的需要。本公司於2009年3月已向中國保監會提交本公司的自查報告，惟至今並無接獲中國保監會的任何意見或其他回應。

截至最後實際可行日期，本公司並不知悉任何對本公司仍在進行的重大審核或調查。本公司以往曾被發現在正常業務營運方面違反若干法律法規，包括（其中包括）《保險公司管理規定》、《公司登記管理條例》、《企業所得稅法》和《外匯管理條例》，結果導致本公司被處罰，包括罰款等。於2006年、2007年、2008年及2009年首六個月，本公司分別受中國監管機關處罰116次、46次、70次及14次，並分別罰款合共約人民幣295萬元、人民幣458萬元、人民幣387萬元及人民幣100萬元。這些監管機關包括（但不限於）中國保監會及其各地方機構、國家工商管理總局各地方機構和稅務局。上述罰款的原因包括（但不限於）就銷售保險產品向缺乏適當資格的中介機構違規付款、違規向保險代理以現金支付手續費而沒有遵守適用的法律法規所規定的必要程序和未能於規定的時間內向相關稅務機關進行稅務登記。這些處罰對本公司的業務、財務狀況或經營業績並未造成重大負面影響。截至2009年6月30日，本公司作為被告或答辯人且超過人民幣500萬元的未決訴訟與仲裁程序涉及的賠償總額約達人民幣2.30億元。大部分賠償牽涉本公司保險業務營運上所產生的一般商業爭議。本公司中國法律顧問金杜律師事務所認為，這些程序不會對本公司業務造成重大不利影響。雖然本公司無法預測待決或未來審核、調查或訴訟的結果，但我們認為任何待決法律事件概不會對本公司業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。然而，我們無法向閣下保證未來的訴訟或監管程序不會出現可能對本公司經營業績或現金流量有重大不利影響的負面結果。請參閱「風險因素－與本公司有關的風險－訴訟及監管調查以及相應的處罰或懲處可能會對本公司的聲譽、業務、經營業績及財務狀況造成不利影響」一節。

按相關中國法規規定，上海市審計局於2006年就本公司前董事長的經濟責任，以及其在任期間本公司截至2003年、2004年及2005年12月31日止年度及於該等年度的資產、負債、盈虧進行審核，並於2006年12月發出其審核報告及審核決定。此外，財政部專員辦對本公司2005年度的會計信息進行審核，並於2006年12月發出其審核報告及審核決定。雖然上海市審計局及財政部專員辦的審核結論為根據中國會計準則就相關期間編製的本公司歷史財務報表，整體而言真實反映本公司於該等期間的財務狀況及營運業績，並整體上遵守適用的中國會計準則及相關規則，上海市審計局及財政部專員辦亦發現本公司的會計處理方式存在若干錯誤，以及並未遵守相關法規的事件，因此要求本公司採取糾正措施。所發現的會計錯誤主要涉及在該等期間的本公司中國會計準則財務報表內，就若干收益表及資產負債表項目不適當地運用中國會計準則及相關規則。所發現的其他違反事項或違規事件主要包括(i)本公司的投資決策過程有所不足，尤其涉及本公司先前於金融學院的投資，(ii)以不適當方式支付手續費予保險代理，(iii)涉及保險業務活動的違反事項，例如與銷售保單有關的不適當退款及(iv)內部控制不足，例如與支出及信息系統有關的內部控制。

本公司已於 2007 年 4 月向上海市審計局及財政部專員辦遞交本公司的計劃，以修補所發現的會計及其他違反事項，並已採取措施以實施該等計劃，且至今並未收到有關監管機構發出的任何進一步意見。所發現的一切會計錯誤已根據上海市審計局及財政部專員辦所訂立的規定予以改正及調整。就所發現的其他違反事項或違規事件，本公司亦已實施一系列措施以強化整體監控環境，以及加強現有監控以防止再次發生該等違反事項及違規事件。具體而言，本公司已一直採取積極措施以提升本公司的內部監控系統，尤其本公司的內部審核部門監督及監察本公司的風險管理及合規管理，以及加強本公司的內部審核部門對本公司分公司及支公司的查察及風險評估，以便盡力協助確保本公司的內部審核效益及本公司的營運貫徹一致。本公司內部審核部門（責成跟進由上海市審計局及財政部專員辦所發現的問題及有關補救措施）已於本公司的 2008 年年度內部審核計劃內加入有關該等補救措施的具體審核程序，而該項審核的結果已經由管理層審閱，重大結論已向本公司董事會匯報。就以不適當方式支付手續費予保險代理，本公司已修改本公司的政策及程序，以便訂立具體的支付條件及方法及全新監控措施，其中包括分割提案、批准及支付的職責、終止不合資格代理、限制現金及現金支票付款，以及於付款前從保險代理取得正式發票的規定，從而協助確保手續費乃根據正式簽署的代理協議而支付，而並非與保費收入直接抵銷，以及準時存入保費收據。就涉及銷售保單的不適當退款方面，本公司亦已修訂有關退回集團保單的退款的政策及程序，致使從任何退回保單所得的退款均嚴格禁止以現金或現金支票結算，而所有退回必須透過正式申請審批。尤其本公司已就先前投資於金融學院採取一系列修正措施。請參閱下文「一復旦大學太平洋金融學院」一節。

中國保險代理人須取得中國保監會的資格證書，以進行保險代理業務。根據《保險代理機構管理規定》，如保險公司委託並無持有有關資格證書的保險代理人進行保險代理業務，中國保監會可責令改正、發出警告並處以不超過人民幣 3 萬元的罰款。在涉及嚴重違規的情況下，中國保監會可責令違規的保險公司解僱並替換高級管理人員和對有關違規直接負責的其他人士，並可拒絕批准有關公司設立分公司或附屬公司的任何申請。截至 2009 年 6 月 30 日，本公司約 1.66% 的個人壽險代理人及約 0.60% 的個人財產保險代理人尚未取得有關證書。本公司中國法律顧問金杜律師事務所認為，由於本公司大部分保險代理人已取得有關資格證書，本公司曾受到的處罰限於警告和小額罰款，而本公司並未受到任何嚴重的行政處罰，故有關違規不會對本公司業務造成重大不利影響。本公司也獲金杜律師事務所告知，由於保險代理人並非保單的簽約方，故欠缺相關資格證書並沒有且不會影響經由有關保險代理人參與出售保單的有效性。此外，本公司自 2008 年 2 月起實施一項內部政策，規定本公司的保險代理人須取得所須的資格證書。

由於監管國內保險公司營運的法律法規的框架目前仍在不斷改進並經歷重大的變化，本公司可能需要相當長的一段時間方能完全達到若干新法律法規的要求。另外，本公司的增長和擴張已使本公司的管理和其他資源出現緊張，並不時影響到本公司持續進行嚴格內部控制的能力。本公司已採取大量措施以防止日後發生違反法律法規的情況，並已採納一系列內部程序以監控本公司的訴訟和監

管披露。本公司的綜合合規制度包括由本公司高級管理層及相關部門主管組成的合規與風險管理工作委員會以及相關政策及指引，包括（其中包括）合規政策及合規管理及運作指引。本公司亦尋求內部傳閱相關中國機構所頒佈的最新法律法規，使僱員知悉法律法規的發展。本公司的法律及合規部門負責本公司日常的合規及訴訟相關事宜。本公司的法律及合規部門已特別制定反洗黑錢政策及相關的運作指引，概述協助防止洗黑錢的詳細程序。本公司亦已設立客戶識別系統，協助監察可疑交易。此外，本公司的法律及合規部門已制定運作指引，協助識別重大訴訟事宜，並簡化訴訟事宜出現時本公司附屬公司及分支機構向本公司的法律及合規部門報告的程序。

本公司各級別的管理層負責其所在地區或部門遵守法律法規及內部政策的事宜。省級分公司必須及時向總公司匯報重大訴訟和監管事宜。倘若本公司僱員或個別代理行為失當或存有欺詐行為、違反聘用或代理協議的條款、交付保單及保費時越權或未有遵守既定程序，本公司將根據各宗違規事件的嚴重程度作出處罰。此外，本公司的培訓中心定期推出各項課程及研討會，使僱員及保險營銷員及時熟悉中國保險業法律和監管框架的持續變化。我們計劃日後繼續改進本公司的監控和合規政策。

復旦大學太平洋金融學院

本公司對復旦大學太平洋金融學院的出資

於 2004 年，本公司與復旦大學以及其他四家出資方聯合成立了復旦大學太平洋金融學院（或稱金融學院）。截至 2006 年 12 月 31 日，在整改本公司於金融學院的出資前，本公司合共出資人民幣 5,250 萬元以取得金融學院 21.656% 的所有權。根據本公司與復旦大學所訂立的合作協議，作為金融學院的主要出資方，我們負責建設該學院的教學設施和有關的基礎設施，以及籌募資金以支持學院的早期運作。

本公司對金融學院的整改措施

由於上述對金融學院的出資與中國保監會於 2003 年對本公司開設員工培訓中心的批准不一致，並且超越了本公司獲授權的經營範圍，本公司因此作出了以下的整改措施：

- 金融學院已自 2007 年起停止收錄新生。
- 在取得金融學院有關債權人的書面同意下，本公司已代為清繳或以其他方式償還金融學院結欠債權人的所有未償還銀行貸款和有關建築工程的應付款項。截至 2007 年 3 月 31 日，本公司（包括太保壽險和太保產險）成為金融學院的最大債權人，總應收款為人民幣 9.23 億元。

業務

- 於 2007 年 6 月 21 日，本公司與金融學院訂立了一項資產抵債協議。據此，金融學院以其建築物、有關設施和其他資產（經審計賬面總值為人民幣 9.78 億元）清償其結欠本公司的債務總額人民幣 9.23 億元，本公司以現金人民幣 5,400 萬元，向金融學院支付有關差價。
- 於 2007 年 6 月 21 日，太保集團與復旦大學訂立了一項協議，以終止兩者先前就金融學院訂立的合作協議。根據該協議，本公司將以人民幣 1 元的對價，把本公司於金融學院的所有權轉讓予復旦大學，本公司亦向復旦大學承諾，繼續免費向所有已註冊四年制課程的金融學院本科生提供教學場所、宿舍和相關設施，直至 2010 年 8 月 31 日為止。這項協議於 2007 年 7 月 26 日生效。

上述對金融學院作出的整改計劃在 2007 年 7 月得到了國內教育主管部門及中國保監會的批准。本公司中國法律顧問金杜律師事務所認為，除本節「復旦大學太平洋金融學院」所述本公司對金融學院的過往出資外，本公司於 2006 年、2007 年及 2008 年各年及 2009 年首六個月均已遵守中國保險公司資金運用限制的所有適用法律及法規。

此外，本公司與復旦大學以外的其餘四家金融學院出資方訂立協議，據此，本公司同意向這些出資方支付總共人民幣 8,100 萬元以換取他們放棄於金融學院的全部所有權。本公司其後已向這些出資方支付合共人民幣 8,100 萬元。本公司截至 2009 年 6 月 30 日就出售金融學院的減值虧損計提人民幣 9,400 萬元準備金，以補足向所涉及的相關方支付的補償以及將來出售金融學院資產可能出現的虧損。根據彼等截至最後實際可行日期按可得的資料及情況作出的評估，董事認為截至 2009 年 6 月 30 日人民幣 9,400 萬元的撥備足以用作有關用途，且本公司核數師兼申報會計師安永會計師事務所同意有關觀點。視乎市場狀況及待有關中國監管機關批准，本公司可能根據適用法律及法規，以及本公司與金融學院所訂立的資產抵債協議，出售、租賃或以其他方式處置金融學院的土地及其他物業。

本公司於 2003 年並未就本公司先前投資於金融學院遵守中國保監會批文，主要原因為本公司的內部監控、合規及公司治理制度存在不足，尤其是本公司當時的投資決策過程存在不足。近年來，本公司已尋求改善本公司的內部監控、合規及公司治理制度，務求防止發生同類事件。該等措施其中包括(i)修訂本公司的公司章程，以及規管本公司股東大會、本公司董事會會議及本公司監事會會議的程序，以根據適用的中國法律、規則及法規（包括適用的中國保監會規定）提升本公司的公司治理架構，(ii)建立包括獨立董事及多個董事會委員會（包括審核委員會及風險管理委員會）的董事會架構，(iii)實施一系列投資決策政策及程序，旨在更具透明度及規範化，(iv)強化有關制定預算及資金分配的本公司財務管理，(v)成立法律及合規部門，就本公司的重大業務決策進行合規審閱及研究（於必要時諮詢外聘法律顧問），及(vi)加強董事會辦公室的職能，於建議董事會決議案呈交董事會批准

業務

前進行審閱，並協助有關的合規審閱。本公司不時審閱其內部監控、合規及公司治理制度，並可能需要於日後採納更多政策及程序，以期進一步提升該等制度。

僱員

截至2006年、2007年和2008年12月31日，本公司於中國分別僱有54,192、59,996及64,131名僱員。下表載列截至2009年6月30日按職能劃分的本公司僱員人數：

	僱員人數	佔僱員總數百分比
管理人員	589	0.8%
專業人員 ⁽¹⁾	26,862	37.7
銷售和營銷	28,385	39.9
其他	15,388	21.6
合計	71,224	100.0%

(1) 專業人員主要包括本公司的精算、承保、理賠、會計和投資人員。

下表載列截至2009年6月30日按年齡劃分的本公司總僱員人數：

	僱員人數	佔僱員總數百分比
31歲以下	27,530	38.7%
31歲至40歲	27,617	38.8
41歲至50歲	12,684	17.8
50歲以上	3,393	4.8
合計	71,224	100.0%

下表載列截至2009年6月30日按學歷劃分的本公司總僱員人數：

	僱員人數	佔僱員總數百分比
碩士或以上	1,404	2.0%
本科	21,789	30.6
其他	48,031	67.4
合計	71,224	100.0%

本節上文所列的本公司僱員人數並不包括並無受僱於本公司的保險營銷員。

我們認為，本公司的持續增長有賴員工的能力和奉獻精神，我們亦深明人力資源對於改善業務和經營業績的重要性。本公司非常重視員工招聘及培訓，並為此投放大量資源。2002年，本公司委託一家國際人力資源顧問公司，為本公司所有職位制定入職資格和標準。本公司亦推行一項政策，規定員工必須取得規定的內部或外部的資格，方可出任公司若干專業職位。此外，本公司正在研究採納激勵機制，務求將員工薪酬與業務績效掛鉤。

本公司亦根據中國法律及法規向僱員提供基本養老金保險、基本醫療保險、工傷保險、失業給付、生育保險及住房公積金或住房補貼等福利。

業務

本公司與旗下員工的僱傭關係概不受制於任何集體談判協議。我們認為，本公司與員工的關係令人滿意。

物業

總部

本公司總部位於中國上海市浦東新區銀城中路 190 號交銀金融大廈南樓。

樓宇及單位

截至 2009 年 9 月 30 日，本公司於國內共擁有 603 處樓宇及單位，總建築面積約為 1,015,224 平方米。其中本公司佔有及使用 575 處樓宇及單位，總建築面積約為 774,042 平方米，而根據復旦大學與本公司於 2007 年 6 月 21 日簽訂的一份協議金融學院目前佔有及使用 28 處樓宇及單位，總建築面積約為 241,182 平方米。本公司亦於香港擁有 1 處辦公室和 5 處住宅單位，總建築面積約為 385.8 平方米。

本公司於國內擁有的樓宇及單位主要用作辦公室、分公司及支公司業務經營及僱員宿舍。其中 383 處為商用或辦公室物業，總建築面積約為 715,918 平方米，另外 220 處則用於住宅、教育或附屬用途，總建築面積約為 299,306 平方米。

本公司已就在國內佔有及使用的大部分樓宇及單位獲得相關產權證，具體情況如下：

- 本公司已經就 460 處合計總建築面積約為 725,232 平方米的樓宇及單位取得所有相關土地使用權證及房屋所有權證。
- 本公司尚未就 81 處總建築面積約為 44,130 平方米的樓宇及單位取得有關的土地使用權證及／或房屋所有權證。根據本公司中國法律顧問金杜律師事務所的意見，在取得相關土地使用權證及／或房屋所有權證之前，本公司不能轉讓、出租、抵押或以其他方式處置這些物業。本公司就 34 處總建築面積約為 4,680 平方米的樓宇及單位僅取得相關劃撥土地使用權證。根據本公司中國法律顧問金杜律師事務所的意見，本公司應當取得有關主管部門批准並就這些土地使用權繳納土地出讓金及其他相關費用後方可轉讓、出租、抵押或以其他方式處置這些物業。

上述 115 處尚未取得有關產權證或只獲有限制使用權的樓宇及單位佔本公司截至 2009 年 9 月 30 日佔有及使用的共計 575 處樓宇及單位的 6.3%，其中包括 34 處總建築面積約為 39,045 平方米的商用物業及 81 處總建築面積約為 9,765 平方米的住宅及附屬配套物業。截至 2009 年 9 月 30 日，這 115 處樓宇的賬面淨值合共約為人民幣 1.87 億元，佔本公司合併淨資產值的約 0.3%。

根據本公司與金融學院於 2007 年 6 月 21 日簽訂的資產抵債協議，金融學院以該學院的建築物、相關設施和其他資產（經審計賬面淨值為人民幣 9.78 億元）向本公司清償債務總額人民幣 9.23 億元。

業務

而根據本公司與復旦大學於2007年6月21日簽訂的一份協議，本公司承諾繼續免費向所有目前已註冊的金融學院四年制課程本科生提供教學場所、宿舍和相關設施，直至2010年8月31日為止。根據上述安排，金融學院目前佔有和使用本公司28處合計總建築面積約為241,182平方米的樓宇及單位（統稱為「金融學院相關物業」）。本公司已就金融學院相關物業取得所有相關土地使用權證及建築工程竣工證明，並正在為這些28處樓宇及單位房屋申請其房屋所有權證。根據本公司中國法律顧問金杜律師事務所的意見，在取得相關房屋所有權證之前，本公司不能轉讓、出租、抵押或以其他方式處置這些物業，而本公司取得這些物業的房屋所有權證不存在實質性法律障礙。有關本公司對金融學院的整改措施的詳細情況，請參閱「業務－訴訟與監管程序－復旦大學太平洋金融學院」一節。

本公司現時正在為上述尚未取得物業所有權證的物業（包括金融學院相關物業）辦理有關產權證。我們認為這些物業並非我們營運的關鍵，欠缺這些產權證並不會亦將不會對本公司的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響，因為：(i)金融學院相關物業乃根據資產抵債協議作為抵債資產轉讓給本公司，其用途為教育用途，因此其瑕疵不會亦將不會對本公司的業務及經營造成重大影響；及(ii)金融學院相關物業以外的其他瑕疵物業佔本公司物業總值的比例甚小，且如有必要，本公司相信可把這些業務遷往其他物業，而不會對本公司經營造成重大影響。

土地使用權

截至2009年9月30日，除上述自有樓宇及單位外，本公司亦擁有中國山東省三塊空地的土地使用權（地盤總面積約為20,266平方米）及上海市三塊土地的土地使用權（地盤總面積約為822,614平方米）。

即將購置的單位

本公司已訂立17份協議，購買國內17處辦公大樓或單位作為本公司的辦公室，包括一處位於北京的辦公大樓（代價約為人民幣22億元）。本公司計劃以此作為北京的辦公大樓。這些辦公室單位現時尚在裝修中，總建築面積約為152,965平方米。

租賃物業

截至2009年9月30日，本公司向獨立第三方在國內租用約4,118處樓宇及單位（可租用總面積約為1,690,333平方米）及於香港租用兩處物業（可租用總面積約為565平方米）。本公司租用物業作辦公室、商業及住宅的用途。

本公司於國內租用的3,784處樓宇及單位當中，有關出租人尚未就2,904處樓宇及單位（可租用總面積約為1,103,017平方米）向本公司提供相關土地使用權證、房屋所有權證及／或房產證。有關出租人尚未就590處樓宇及單位（可租用總面積約為256,116平方米）向本公司提供確認函件，承諾向本公司補償由於這些樓宇及單位的合法產權或其他權利瑕疵而造成的損失。另外，本公司尚未就租用的3,649處可租用總面積約為1,490,863平方米的樓宇及單位向中國有關主管部門辦理租賃協議

登記手續。根據最高人民法院對中國合同法的詮釋，本公司中國法律顧問金杜律師事務所認為，未辦理租賃協議登記手續不影響有關租賃協議的有效性。但是，根據《城市房屋租賃管理辦法》，有關中國主管部門有權責令本公司補辦未辦理的租賃協議登記手續並可能就未辦理有關登記手續處以罰款（有關法律及法規並無明確規定具體的罰款數額）。本公司現正向有關中國主管部門辦理這些租賃的登記手續，並要求有關出租人協助本公司。本公司相信，如果有必要，大部分本公司租賃的樓宇及單位均可以相關地區其他可資比較場所代替，不會對本公司的經營和財務狀況產生任何重大不利影響。

物業估值

作為本公司就上市委任的獨立估值師，仲量聯行西門有限公司已評估本公司自有物業截至 2009 年 9 月 30 日約值人民幣 73.66 億元，其中本集團應佔人民幣 72.81 億元。仲量聯行西門有限公司出具的函件全文及估值證書載於本招股書附錄五估值報告內。

香港聯交所及證監會有關物業估值報告的豁免

鑒於上述情況，本公司已就載於本招股書附錄五的物業估值報告中所披露的本公司物業若干細節，申請以下分別由香港聯交所及證監會授出的豁免：

- 就物業估值報告格式及內容，豁免嚴格遵守香港上市規則第 5.01 及 5.06 條及第 16 項應用指引 3(a)段的規定，並向證監會申請豁免本公司嚴格遵守公司條例附表 3 第 34(2)段的規定。豁免申請的理由為(i)完全符合有關要求將估值報告全文載於本招股書內實屬過分繁冗及(ii)考慮到本公司的業務性質，於本招股書內刊載每項物業完全符合有關要求的資料，對潛在投資者的參考價值及幫助不大。本招股書已載有估值報告的概要，而一份符合香港上市規則及公司條例規定的估值報告全文（以中文編製）亦將可供公眾人士查閱；及
- 豁免毋須嚴格遵守香港上市規則第 19A.27(4)條，以便無須提供估值報告全文的經核證英文譯本以供查閱，理由是(i)本公司的絕大部分物業均位於中國，故相關估值和業權資料均為中文，因此編製估值報告的英文譯本實屬過分繁瑣及(ii)以英文提供有關報告對保險公司的潛在投資者而言無關重要。

董事認為，授出上述豁免並不會損害本公司潛在投資者的利益。

知識產權

本公司在業務經營中使用「CPIC」和「太平洋保險保太平」的品牌名稱與標識。本公司亦為「www.cpic.com.cn」及「www.95500.com.cn」等 17 個域名的登記所有人。本公司知識產權的詳情載於

本招股書附錄十「有關本公司業務的其他資料」一節項下「本公司的知識產權」一段。截至最後實際可行日期，本公司已在中國內地及香港分別註冊了 34 個和 1 個商標，另外亦正在中國及香港申請註冊 17 個商標。

截至最後實際可行日期，本公司並不知悉截至 2008 年 12 月 31 日止三個年度及截至 2009 年 6 月 30 日止六個月期間有任何關於侵犯知識產權而由其他人士提出及由本公司提出索償或訴訟的重大事件。

關連交易

H股在香港聯交所上市後，本公司訂立的若干交易將構成香港上市規則界定的關連交易。就本節而言，「關連人士」一詞具有香港上市規則第 14A 章界定的涵義。

本公司若干關連人士已分別向太保壽險和太保產險購買壽險產品及財產保險產品。根據本公司估計的百分比比率，這些交易獲豁免毋須遵守香港上市規則第 14A 章項下各項申報、公佈及獨立股東批准的規定。這些交易的詳情如下：

銷售團體壽險

太保壽險在日常業務過程中按正常商業條款向本公司某些非個人的關連人士(包括本公司的部分主要股東、發起人及其各自的聯繫人)銷售團體壽險產品。這些保險產品其中包括團體意外和健康保險產品、團體兩全人壽保險產品及團體年金產品，全部均可提供給獨立第三方。本公司的關連人士購買這些保險產品時並無得到任何優惠。這些關連人士支付的保費與獨立第三方就類似保險產品支付的保費或現行市價相若，或參照中國保監會批准的市場參考價後釐定。

太保壽險向本公司非個人的關連人士銷售的團體壽險產品，屬於香港上市規則第 14A.33(3)條所訂明的最低限額之內。因此，太保壽險向本公司的關連人士銷售團體壽險產品獲豁免毋須遵守香港上市規則第 14A.35 及第 14A.45 至第 14A.48 條所載各項申報、公佈及獨立股東批准的規定。

倘若任何百分比率高於香港上市規則第 14A.33(3)條項下所訂明的最低限額，本公司將按香港上市規則遵守各項申報、公佈及／或獨立股東批准的規定。

銷售個人壽險

太保壽險在日常業務過程中按正常商業條款向本公司某些個人關連人士(包括本公司的某些董事、監事和最高行政人員或其各自的聯繫人)銷售個人壽險產品。這些保險產品其中包括個人意外和健康保險產品及個人年金產品，全部均可提供給獨立第三方。本公司的關連人士是為了自用而購買這些保險產品，在購買這些保險產品時也並無得到任何額外優惠。這些關連人士支付的保費與獨立第三方就類似保險產品支付的保費或現行市價相若。

太保壽險向本公司的個人關連人士銷售的個人壽險產品，屬於這些關連人士為自用而購買的消費品，此類銷售在日常業務過程中按正常商業條款進行，故符合香港上市規則第 14A.33(1)條所訂明的

豁免，因此獲豁免毋須遵守香港上市規則第 14A.35 及第 14A.45 至第 14A.48 條所載各項申報、公佈及獨立股東批准的規定。

銷售財產保險

此外，太保產險在日常業務過程中按正常商業條款向本公司某些關連人士(包括本公司的某些董事、監事、最高行政人員、發起人和主要股東及其各自的聯繫人(定義見香港上市規則))銷售財產保險產品。這些保險產品其中包括機動車輛險產品、企業財產保險產品、個人財產保險產品、工程保險產品、船舶保險產品、貨物運輸保險產品及意外保險產品，全部均可提供給獨立第三方。本公司的關連人士是為了自用而購買這些保險產品，在購買這些保險產品時也並無得到任何額外優惠。這些關連人士支付的保費與獨立第三方就類似保險產品支付的保費或現行市價相若。

太保產險向本公司的關連人士銷售的財產保險產品，屬於香港上市規則第14A.33(3)條所訂明的最低限額之內。此外，太保產險向本公司的個人關連人士銷售財產保險產品，屬於關連人士為自用而購買的消費品，此類銷售在日常業務過程中按正常商業條款進行，故符合香港上市規則第 14A.33(1) 條所訂明的豁免。因此，太保產險向本公司的關連人士銷售財產保險產品獲豁免毋須遵守香港上市規則第 14A.35 及第 14A.45 至第 14A.48 條所載各項申報、公佈及獨立股東批准的規定。

倘若有關太保產險向本公司的非個人關連人士銷售財產保險產品的任何百分比率高於香港上市規則第 14A.33(3)條項下所訂明的最低限額，本公司將按香港上市規則遵守各項申報、公佈及／或獨立股東批准的規定。