

業 務

本章節包括對中國保監會公佈的保費數據的討論，乃根據中國保監會公佈的未經審計信息撰寫，與本文件中其他部分所依據的國際財務報告準則下的財務數據不同。本章節中所披露的本集團財產再保險、人身再保險和財產險直保分部的保費收入均為扣除分部間抵消前的保費收入。

概覽

我們是中國目前唯一的本土再保險集團，根據A.M. Best的數據，以2014年再保險保費規模計，我們是亞洲最大、全球第八大再保險集團。我們源於1949年成立的新中國第一家保險公司(中國人民保險公司)。作為中國本土唯一的再保險集團，我們一直引領中國再保險市場、促進中國直保市場健康快速發展。我們長期以來保持中國再保險市場的主導地位，並與絕大多數國內保險公司建立了長期密切的業務往來和合作關係，擁有深厚的客戶基礎。

我們主要通過中再產險(中再集團持有100%的股權)經營境內財產再保險業務；主要通過中再壽險(中再集團持有100%的股權)經營境內外人身再保險業務，通過中國大地保險(中再集團持有約93.18%的股權)經營財產險直保業務；通過中再資產(中再集團、中再產險、中再壽險和中國大地保險合計持有100%的股權)對保險資金進行集中化和專業化運用管理。此外，中再集團本部經營核共體業務，委託中再產險經營境外財產再保險業務和集團存續的境內外財產再保險業務，委託中再壽險經營集團存續的境內人身再保險業務，並通過於勞合社設立的中再辛迪加2088經營勞合社業務。

- 根據保監會發布的數據，以分保費收入計，於2013年，我們在中國財產再保險市場的分出口徑市場份額約為33.1%，排名第一。
- 根據保監會發布的數據，以分保費收入計，於2013年，我們在中國人身再保險市場的分出口徑市場份額約為37.7%，排名第二，扣除財務再保險後的分出口徑市場份額排名第一。
- 根據保監會發布的數據，以原保險保費收入計，於2014年和2015年上半年，我們在所有中國財產險公司中分別擁有3.0%和3.1%的市場份額，均排名第六。
- 截至2015年6月30日，我們的集團總投資資產餘額合計為人民幣1,452.32億元，其中委託中再資產管理的投資資產餘額為人民幣1,363.46億元。於2014年及2015年上半年，我們集團合併口徑的總投資收益率分別為6.54%及6.95%(未年化)。

業 務

我們於經營記錄期間內取得了總資產、總保費收入和盈利規模的快速增長：我們的總資產由截至2012年12月31日的人民幣1,480.29億元增加至截至2014年12月31日的人民幣1,896.75億元，複合年增長率13.2%；我們的總保費收入由2012年的人民幣592.99億元增加至2014年的人民幣737.53億元，複合年增長率11.5%；我們的淨利潤由2012年的人民幣23.18億元增加至2014年的人民幣54.76億元，複合年增長率53.7%。截至2015年6月30日，我們的總資產為人民幣2,307.94億元。於2015年上半年，我們的總保費收入及淨利潤分別為人民幣430.48億元及人民幣66.82億元。

我們致力於成為風險管理能力突出、國內領先、國際一流的綜合性再保險集團，目前已形成再保與直保、財產險與人身險、國內與國際、承保與資產管理互為補充、有機互動的業務格局。目前，中國直保和再保險市場均面臨著巨大的發展機遇，我們的業務佈局使得我們能夠把握產業鏈上不同環節的增長和盈利機遇，雙重受益於直保和再保險行業的快速增長。於2014年，我們的財產再保險、人身再保險及財產險直保業務總保費收入(扣除分部間抵銷前)分別佔我們總保費收入總額的42.2%、28.6%和30.5%。於2015年上半年，我們的財產再保險、人身再保險及財產險直保業務總保費收入(扣除分部間抵銷前)分別佔我們總保費收入總額的34.4%、36.1%和30.9%。

下表載列於經營記錄期間內我們按業務分部劃分的總保費收入：

| | 截至12月31日止年度 | | | 截至6月30日 止六個月 |
|--------------|-------------|--------|--------|-----------------|
| | 2012年 | 2013年 | 2014年 | 2015年 |
| | (人民幣百萬元) | | | |
| 財產再保險業務..... | 26,210 | 30,086 | 31,135 | 14,813 |
| 人身再保險業務..... | 16,057 | 18,394 | 21,081 | 15,543 |
| 財產險直保業務..... | 17,940 | 19,909 | 22,459 | 13,291 |

中再集團於2010年至2014年連續五年保持A.M. Best「A(優秀)」評級，前景展望持續保持穩定；於2014年首次開展並獲得Standard & Poor's「A+」評級，前景展望穩定。我們相信，優異的國際評級結果體現了我們強大的綜合實力。

我們相信，我們突出的行業地位、深厚的客戶基礎、以再保險為核心的綜合業務佈局、強大的本土數據和專業技術優勢、良好的投資管理能力、戰略新興業務佈局、高效的集團化管控、堅實的風險管理能力以及經驗豐富的管理團隊，將有助於我們把握中國直保和再保險市場的轉型發展機遇，保持業務穩步發展和盈利持續增長，向股東提供長期且具有競爭力的回報。

業 務

我們的優勢

我們是中國再保險業的奠基者，擁有主導性的行業地位、廣泛的品牌影響力和深厚的客戶基礎

我們是中國目前唯一的本土再保險集團，根據A.M. Best的數據，以2014年再保險保費規模計，我們也是亞洲最大、全球第八大再保險集團。我們擁有深厚的歷史積澱，在整個中國保險業的發展歷程中，我們在開拓引領再保險市場、促進直保市場健康快速發展、服務經濟和社會民生方面發揮了積極作用。作為根植於中國市場的本土再保險集團，我們在中國保險市場長期發揮著再保險主渠道作用，致力於有效發揮再保險資本融通、風險管理和技術傳導的功能，為整個直保行業提供高質量的再保險服務和技術支持。在此過程中，我們積累了豐富的業務資源和雄厚的業務實力，並獲得了客戶的高度認可，擁有廣泛的品牌影響力。

我們在多個產品和技術領域開創了先河，引領了行業的發展，包括發佈符合中國市場特徵的第一組財產險風險曲線，創造性地推出了第一筆跨境人民幣再保險業務。我們積極協助監管機構參與行業政策和制度的制定研究，如「償二代」監管體系建設、商業車險市場化改革、行業生命表、重疾發生率表編製項目等，推動了中國保險行業規範化健康發展。我們全力支持服務民生保險領域的發展，參與了農險費率研究和國家巨災保險體系建設，為經濟發展和社會穩定保駕護航。我們作為核共體、農共體、巨災共同體等多個行業組織的重要參與者，為核能和農業等國家戰略性行業面臨的風險提供了保障。

我們長期以來保持中國再保險市場的主導地位。根據中國保監會的數據，以保費規模計，自2002年中國加入世界貿易組織後開放再保險市場以來，我們在中國再保險市場始終佔據首位。我們是國內再保險市場的主再保人，在我們的多數合同中以首席再保人身份發揮主導作用。2014年我們簽訂的財產險和人身險首席再保合同佔全年合同數比例分別為34%和82%，充分體現了我們突出的客戶服務能力，贏得了客戶的廣泛信賴。

得益於我們在國內再保險市場的行業地位和領先優勢，我們與絕大多數國內保險公司建立了長期密切的業務往來和合作關係，擁有深厚的客戶基礎。我們擁有廣泛的境內保險公司客戶覆蓋，截至最後實際可行日期，我們的客戶涵蓋境內66家財險直保公司和70家人

業 務

身險直保公司，其中包括人保財險、太保財險、平安財險、中國人壽、平安人壽、新華人壽等，客戶覆蓋率達94%。我們致力於與客戶建立緊密聯繫和深度溝通，主要通過直接渠道而非第三方經紀開發客戶。此外，我們高度重視培育客戶關係，絕大多數中國境內客戶關係始於保險公司成立之初，與其共同成長。我們不僅為客戶提供承保能力和風險保障，同時還與我們的核心客戶在精算定價、風險管理、核保核賠等核心技術領域開展密切交流，在產品研發領域開展合作，在實現互利共贏的同時增強客戶黏性。截至2015年6月30日，我們與15家大型機構簽訂了長期戰略合作協議。

我們相信，我們深厚的歷史積澱、廣泛的品牌影響力、主導性的行業地位和深厚的客戶基礎，使我們在中國市場上相對於主要競爭對手具有顯著的競爭優勢。

我們擁有以再保險為核心的綜合業務佈局，受益於中國直保和再保險市場的快速發展

中再集團目前已形成以再保險為核心的綜合業務佈局，垂直覆蓋保險產業鏈的主要環節，包括財產再保險、人身再保險、財產險直保、資產管理和保險中介領域，並形成了再保與直保，財產險與人身險，國內與國際，承保與投資互為補充、有機互動的業務格局。中國直保和再保險市場均面臨著巨大的發展機遇，我們覆蓋直保和再保險的業務佈局使得我們能夠把握產業鏈上不同環節的增長和盈利機遇，雙重受益於直保與再保險行業的快速增長。

中國直保行業目前正處於快速發展並轉型升級階段，2011至2014年中國直保行業原保險保費收入實現了12.2%的年複合增長。然而，中國直保行業仍有巨大的成長空間。根據2015年Sigma報告，以2014年總保費計，中國保險市場已成為亞洲第二大、全球第四大保險市場，而同期保險深度和保險密度分別為3.2%和235美元／人。根據《2015中國保險市場年報》，2014年，財產險市場中機動車輛保險佔比達73.1%，人身險市場中壽險分紅型產品的佔比達51.3%，產品結構仍有待進一步多元化。「新國十條」對未來行業的發展進行了頂層設計，旨在加快發展現代保險服務業，設定2020年中國保險深度達到5%和保險密度達到人民幣3,500元／人（約560美元／人）的發展目標，並大力推行包括養老保險、商業健康險、責任保險、巨災保險、農業保險、保證保險、出口信用險等險種的發展，對保險業改革發展將產生積極而深遠的重要影響。

中國再保險行業擁有巨大發展空間。以財產險市場為例，根據Axco的統計，2013年，美國、德國和英國財產險市場的分出比率分別為48.1%、20.1%及19.6%。根據中國保監會

業 務

發佈的數據，同期中國財產險市場的分出比率僅為13.3%。我們相信，在「新國十條」的推動下，隨著中國直保市場險種結構的改變，直保公司的再保需求有望提升，中國再保險市場的巨大增長潛力也將隨著市場的日益發展成熟而逐漸釋放。當前國家不斷提升再保險行業的戰略地位，監管機構也相應推出新的監管規則，如「償二代」資本監管體系等，促使直保公司注重風險管理的作用和技術能力的提升，強調充分發揮再保險在管理複雜和重大風險方面具備的天然優勢，大力推動再保險市場的發展。在這樣的行業發展背景下，我們的業務佈局使我們一方面能夠更有效地分享直保市場的快速發展，另一方面能夠把握直保行業轉型升級為再保險行業發展所帶來的市場機遇。

得益於綜合化的業務佈局和行業的快速增長，我們於經營記錄期間內實現了快速穩健的業務發展。2012年至2014年，我們的總保費收入複合年增長率為11.5%，其中財產再保險、人身再保險和財產險直保各業務分部同期保費收入的複合年增長率分別為9.0%、14.6%和11.9%。同期，我們淨利潤的複合年增長率為53.7%，其中財產再保險、人身再保險和財產險直保各業務分部淨利潤的複合年增長率分別為36.8%、126.0%和11.0%。

我們依託強大的本土數據與專業技術優勢，為保險客戶提供量身定制的綜合風險解決方案

我們強大的本土數據優勢來源於我們長期的業務經營歷史以及我們在行業平台發揮的重要作用。憑藉我們在本土市場數十年的深厚歷史積澱，與行業逾130家財產險和人身險直保公司的深入業務合作，我們獲得了大量、長期、廣泛的業務數據；此外，我們在核共體、農共體、中國城鄉居民住宅地震巨災保險共同體等行業平台中，擔任了管理公司或重要參與者的職能。通過這些積累，我們建立了強大的數據優勢。例如，在財產再保險領域，我們相信我們擁有中國財產再保險市場規模最大的精算數據庫；並於2013年5月建立了財產險行業數據分析中心，為國內財產險全行業提供數據平台和風險分析；我們於2013年9月發佈了保險行業第一組中國財產險風險曲線，為中國財產險公司的產品定價提供更加符合中國市場風險特徵的風險參考標準。我們也與中國氣象局在巨災風險方面緊密合作，共同對巨災風險領域前沿課題進行研究。在人身再保險領域，受中國保監會和中國保險行業協會的委託，我們牽頭制訂了重疾發生率表(2006-2010)和新傷殘評定標準，我們還參與和組織參與行業生命表(2000-2003)的編製工作，通過這些工作，我們在為客戶提供專業化、全方位服務的同時，亦形成了對行業數據的深刻理解。

業 務

我們具有強大的數據分析技術優勢，為我們向客戶提供專業化、全方位的增值服務方面奠定基礎。例如，在財產再保險領域，我們開發使用了經濟資本模型，並自主研發了與國際先進水平接軌的核心分析系統(REAPS)。此外，我們還積極引入國際先進分析模型，並結合中國本土數據及經驗進行風險分析。我們同時引入了AIR和RMS巨災模型，並結合自身的數據及研究成果，進一步推進了巨災模型的完善，其中包括與國際巨災模型公司RMS開展技術合作，共同更新了RMS中國颱風模型，並培養了中國第一位獲得RMS認證的巨災風險分析師(C CRA)以及第一位獲得AIR認證的巨災模型分析師(C CM)。在人身再保險領域，我們在承保理賠服務、產品開發與平台服務、臨分服務、培訓研討等多方面為直保公司的發展提供有力支持。我們開發的電子核保手冊、銷售輔助核保引擎系統、理賠查詢系統等服務於直保公司業務開展。我們結合中國人群數據和流行病學數據，為中國人身險市場量身定做了「中再壽險在線版電子核保手冊」，為使用該手冊的客戶提供權威性的核保標準，同時提高了我們自身的核保工作效率和核保服務水平。我們的銷售輔助核保引擎系統通過交互式問卷的方式進行自動核保、直接出單，從而實現核保過程的規範化、標準化，幫助客戶提高自動承保效率。我們還自主研究開發了理賠查詢系統，我們相信該系統是目前中國境內市場上唯一用於意外傷殘類案件理賠時新傷殘評定標準及其ICF編碼查詢的輔助查詢系統，能夠大幅度提升意外傷殘類理賠案件處理作業的準確性和一致性，提高了客戶的理賠效率，亦提升了我們的專業化服務水平。

依託我們深厚的數據積累和數據分析技術的優勢，我們得以根據客戶的具體需求而量身定制綜合風險解決方案。我們根據產品特徵、風險實質和客戶需求設計再保險交易方式，並圍繞承保技術、模型定價、數據分析等核心內容，推行差異化、高附加值的客戶服務。

我們把握行業發展機遇，積極佈局再保險戰略新興業務領域

我們積極佈局再保險新興領域，拓展未來增長空間，致力於實現從「常規分保」向「創新產品和服務」的延伸，協同推進行業創新發展，服務經濟轉型升級，滿足市場多元化的需求。我們相信，我們能夠充分把握中國政府在發展經濟、服務社會和保障民生方式轉變中的保險行業重大機遇，開發戰略新興業務，為股東創造更多價值。

我們積極參與並推動中國新興險種領域的行業發展，並不斷加強這些領域的戰略佈局以捕捉未來行業重大增長機遇。在農業險領域，我們於2014年11月與23家直保公司共同發

業 務

起組建了農共體並由我們擔任管理機構，我們亦參與國家農業保險大災風險分散機制建設，同時與農險公司合作開展種植業保險的風險分析與費率區劃，並參與行業農險產品的修訂與定價分析。在巨災險方面，2014年，我們配合監管機構開展行業層面巨災保險制度建設；2015年4月，我們作為唯一一家參與中國城鄉居民住宅地震巨災保險共同體組建的再保險公司，在產品設計等核心內容上發揮了積極的作用。我們還積極參加各地區巨災保險試點，充分發揮我們在巨災方面的數據及技術優勢，結合各地區風險特徵，為試點地區設計當地巨災保險的綜合解決方案。例如，我們全面參與寧波颱風洪水巨災保險試點工作，並擔任首席再保險人。另外，我們作為發起人，通過獨立的特別目的公司，由其在境外成功發行第一隻以中國地震風險為保障對象的巨災債券，實現了我們在中國保險行業另類風險轉移工具運用方面的首次突破。

我們把握人身險行業轉型及改革帶來的市場機會，在健康險尤其是重疾、防癌及中高端醫療等領域進行積極探索。我們通過對中國重疾類產品進行風險及發生率方面的跟蹤研究，形成了該業務領域的風險管理和定價優勢，成為境內重疾險業務的主要再保人之一。自2014年以來我們協助超過20家直保公司開發了新的癌症保險產品。同時我們也在中高端醫療、稅收優惠型健康險等領域積極推進，取得了一定進展。

我們穩步推進集團國際化戰略佈局，在全球範圍更好地實現風險分散及業務結構優化，同時通過吸取國際先進技術經驗及引進國際優秀人才反哺境內業務。在發展國際業務時，我們充分發揮自身在中國境內市場的主導地位，積極與國際直保及再保險公司建立戰略及業務方面的互惠合作，促進共同發展。我們於2011年成為第一家申請並獲得了勞合社成員資格的中國公司。2011年12月，我們在勞合社設立了特殊目的辛迪加，即中再辛迪加2088。2014年11月，我們將中再辛迪加2088由特殊目的辛迪加轉型為常規辛迪加，開始以獨立的品牌和席位經營承保業務。

受益於人民幣國際化進程的加快，人民幣保單需求的快速增長，我們積極把握市場機遇，並借助我們在境內市場中優勢地位，多元化發展海外人民幣業務。我們率先於2010年在香港推出跨境人民幣再保險業務。經過近年來的不懈努力，我們已在香港、澳門、新加坡、台灣等市場確立了跨境人民幣再保險業務主再保險人的地位，拓寬了我們人身再保險

業 務

業務的收入來源。截至2015年6月30日，我們共與20家分出公司訂立了跨境人民幣再保險業務26個主合同及119份補充協議。2014年，我們在香港地區分入的人民幣個人新單規模保費佔香港市場當年所有人民幣個人新單保費的比例約為42%。此外，我們正在積極探索海外市場的長命風險交換等其他業務機會，構建該領域在中國境內的技術領先優勢。

我們擁有遍佈全國的財產險直保分銷服務網絡和有利的市場地位，順應市場變化積極轉型並佈局戰略型新興業務

我們的財產險直保業務擁有遍佈全國的分銷服務網絡和廣泛的客戶基礎。截至2015年6月30日，我們在中國境內的財產險分銷服務網絡包括約1,890家分支機構，以及其他銷售和服務網點，覆蓋了除西藏以外的全部省級地區。我們擁有約23,500名內部銷售人員和約24,600名保險營銷員，同時與約7,900家保險代理機構和約240家保險經紀機構建立了業務合作關係。依託全國性的網絡佈局，我們擁有廣泛的財產險客戶基礎，截至2015年6月30日，我們的財產險客戶包括約1,387.3萬名個人客戶及約43.5萬家機構客戶。

我們在財產險直保市場佔據有利的地位，實現了業務穩健增長。以保監會公佈的原保險保費收入計，於2015年上半年，我們在所有中國財產險直保公司中排名第六位，擁有3.1%的市場份額；我們於2015年上半年的原保險保費收入同比增速為19.8%，較同期中國財產險直保行業整體增速11.8%高出8.0個百分點。

我們順應財產險直保行業發展趨勢，圍繞效益發展和客戶服務主線，加快機動車輛險等傳統業務調整轉型和戰略性新興業務佈局。我們通過實施差異化承保策略，強化業務選擇能力，有效提升了業務質量。於2014年，我們財產險直保業務的綜合成本率同比下降3.35個百分點；於2015年上半年，我們財產險直保業務的綜合成本率進一步下降1.92個百分點。我們於2014年開展個人機動車輛險客戶分類分級管理，將客戶連續的投保年數、出險次數以及每次出險的賠款金額作為新定價風險因子，提升了差異化定價和風險篩選能力，為應對商業車險費率市場化改革提前佈局。在做好傳統業務的基礎上，我們加大新業務佈局力度，把握行業重大發展機遇，在大病醫療保險、種植業保險、食品安全責任保險、城鄉居民住宅地震保險等領域均實現實質性突破。我們於2014年獲得短期出口信用保險經營資格，成為中國擁有此項資質的五家財產險公司之一；於2015年1月獲得個人貸款保證保險經營資格，成為中國第三家獲此資質的財產險公司。我們於2013年設立了電子商務中心，大力推進網銷、電銷一體化和移動互聯網渠道發展。

業 務

我們打造專業化的資管人才隊伍和突出的資管創新能力，投資業績穩步提升

在當前「大資管」的時代背景下，資產管理行業面臨全新的發展形勢。我們秉承人才優先的發展戰略，致力於構建市場化的體制機制，聚集高端優秀人才，重視發揮人才對於發展資產管理業務的核心作用，捕捉行業發展機遇。我們通過市場化的激勵機制引進了具備豐富投資經驗及廣闊投資視野的專業人才，不斷強化我們的投研能力與管理能力。截至2015年6月30日，我們的專業投資與研究團隊共計93人，其中傳統前台業務團隊58人，另類投資、產品發行等新業務團隊35人。整體投研團隊中超過半數成員的工作經驗在10年以上，其中有7人具備特許金融分析師(CFA)資格，9人具備註冊會計師(CPA)或律師專業資格。

我們以集中化、專業化的方式管理集團投資資產。我們構建了集中化的管理架構，通過集團公司統籌全集團的資產戰略配置和投資管理人選擇，並搭建了中再資產作為集團的專業投資平台負責資產戰術配置及投資組合管理。我們於中再資產設立專業的業務團隊開展另類投資、境外投資、第三方資產管理業務和保險資產管理產品發行等業務，不斷推動中再資產內部的專業子平台建設。

我們在當前保險投資領域不斷放開的政策驅動下，不斷增強業務創新能力，通過創新更好地滿足內外部委託人的需求、把握行業發展機遇並提升投資收益率水平。我們目前已取得保監會允許開展的全部業務能力資格，並已迅速開展相關業務，積極引領創新，取得了多個業內領先成就，得到了業內的認可。

- 我們是第一批建立專業資產管理平台的公司，中再資產目前已具備一定的品牌影響力；
- 我們在保監會於2012年進一步開放保險資金境外投資後積極進行境外私募股權基金投資；
- 我們在香港市場完成了我們首單對境外優先股的投資，從而首次實現了對境外混合資本工具的投資；及
- 我們設計並發行了國內保險公司投資軌道交通領域的首單股債結合類保險資管產品，採用了創新的「明股實債」交易結構，拓展了保險資管創新空間。

業 務

我們還不斷夯實風險管理和運營管理對業務的基礎支撐。我們為投資業務建立了全方位的風險管理體系。我們於中再資產搭建了以Sophis系統為核心的運營管理系統，實現投資業務前、中、後台一體化。

我們通過以上舉措不斷提升投資管理能力，並於近年來取得了持續良好的投資業績。於2012年、2013年、2014年，我們集團合併口徑的總投資收益分別為人民幣38.74億元、人民幣57.82億元及人民幣83.97億元，2012年至2014年複合年增長率為47.2%；總投資收益率分別為3.99%、5.18%及6.54%。同期，保監會公佈的中國保險業投資回報率分別為3.4%、5.0%及6.3%。我們的集團總投資資產規模近年來也取得了穩健增長。截至2012年、2013年、2014年12月31日及2015年6月30日，我們的集團總投資資產分別約為人民幣1,053.85億元、人民幣1,180.48億元、人民幣1,388.73億元及人民幣1,452.32億元，2012年至2014年複合年增長率為14.8%。

我們實施高效的集團化管控，擁有堅實的風險管理能力

我們構建了條線化、板塊化、差異化的集團化管控體系，推動集團資源整合和優化配置，有效提升了集團整體協同效應和運營效率。我們在集團層面成立了多個條線化管理委員會和相應運作平台，在風險管理、內控合規、財務管理、內部審計、信息技術等方面實現了對子公司的條線化管理。我們按照再保險、財產險直保和資產管理三大板塊，建立了差異化管理機制。對再保險業務，打通集團與子公司的行政間隔，強化業務條線的專業化管理，推動前中後台一體化經營；對財產險直保業務，在加強集團戰略管理的前提下，支持其立足專業化運營，積極自主發展；對資產管理業務，適應保險公司投資監管新政和資產管理業務拓展需要，推進資產管理平台建設和板塊化佈局，建立健全集團系統資產管理授權決策機制，強化資產配置和投資風險管理。

業 務

我們以「戰略管理、人力資源管理、內控與風險管理」為集團化管控重點，持續深化改革創新，構建市場化管理格局，確保集團戰略穩步有效實施。

- 我們由集團公司制定整體戰略規劃和戰略決策，同時指導確定各業務板塊的發展目標和基本經營策略，並通過建立戰略導向型的經營計劃和績效評估體系，確保集團各項重大戰略得以高效推進和落地。
- 我們始終堅持人才發展與機制建設同步推進。堅持內培外引相結合，建立健全人才培訓培養體系，提升人力資本的素質；為人才搭建事業平台，引進體制內外和海內外優秀人才，培養和構建了一支包括經營管理、核保核賠、產品研發、精算、資產管理、風險控制、市場營銷在內的專業化人才隊伍，為主要業務領域和業務條線配備了以領軍人才為核心、各層次人才合理配置的專業團隊。我們積極推進人力資源管理市場化改革，建立了子公司高管人員契約化管理機制和人才價值管理體系，建立了基於崗位付薪、能力付薪、業績付薪的薪酬管理制度，為員工提供具有市場競爭力的薪酬福利計劃。通過市場化人力資源管理機制的創新與變革，構建了職業經理人形成機制及人才選拔使用、培養開發、職業發展、價值評估與價值分配的人才發展機制。
- 我們將內控與風險管理視為我們核心競爭力的重要組成部分和實現可持續發展的重要保障。我們全面的內控與風險管理體系，堅實的風險管控能力，為我們的業務發展和戰略實施提供了有力支持。
 - 我們在全集團建立了由董事會決策和承擔最終責任、管理層管理監督、風險管理和內控合規部門協調執行、各職能部門及全體員工共同參與的縱橫結合的風險管理體系。
 - 我們始終重視內控與風險管理的理念和文化建設，積極組織集團內控與風險管理的培訓與宣導；注重風險信息與數據交流，發揮協同效應；在戰略制

業 務

定、業務規劃、業務預算、業務經營、績效考核過程中融入風險控制內容，風險管理部門在識別、評估和監測風險方面提供專業支持，持續提升相關人員的內控與風險管理意識和能力。

- 我們風險管理技術的研發與應用走在行業前列，積極引入國際先進的風險管理技術和經驗豐富的專業人才，自主研發了多種風險量化模型工具（經濟資本模型、資本充足性模型、償付能力充足率模型和內部評級模型），對風險進行全面科學的量化；我們制定了行業領先的風險偏好體系，並進一步細化了各子公司的風險容忍度和風險限額，通過風險控制方案為業務經營提供指導，為集團經營決策提供重要依據。績效考核方面，我們逐步引入風險調整資本的資本收益率(RORAC)作為風險考核指標。
- 我們全面梳理了業務領域與流程中的風險點及控制措施，建立了包含公司層面、流程層面、信息技術層面在內的內控矩陣，制定了流程圖以指導實際操作，每年開展內控全面評估，不定期開展重點領域的內控專項評估，不斷完善和提升內控水平。

我們於2010年至2014年連續五年保持A.M. Best「A」評級，前景展望持續保持穩定；於2014年首次開展並獲得Standard & Poor's「A+」評級，前景展望穩定。我們相信，上述評級結果體現了我們與國際標準接軌的全面風險管理體系和堅實的風險管理能力，更體現了我們強大的綜合實力和集團管控能力。

我們擁有經驗豐富、富有遠見的管理團隊

我們集團的高級管理團隊經驗豐富，平均擁有21年的保險金融領域管理經驗；既熟悉本土市場，又具有國際化視野，其中1/3以上成員具有海外學習和工作經歷。他們具備長遠的戰略眼光，制定了清晰的發展戰略，持續加強集團化管控，建立了全面的風險管理體系，重視人才隊伍培養，推動各項戰略穩步有效實施。

我們子公司的高級管理團隊具備深厚的再保險、直保和資產管理行業知識和運營管理經驗，平均擁有21年的保險金融領域工作經驗。他們專業能力突出，具有銳意進取的精

業 務

神，能夠迅速把握行業變化、捕捉業務發展機會，具備落實集團發展戰略的高效執行能力。

我們的戰略

我們的戰略是：秉承「市場化、專業化和國際化」戰略取向，深耕國內市場，擴展國際市場，做優做深再保險核心主業，繼續加強直保、資產管理等領域的綜合業務佈局，積極打造差異化競爭優勢，把中再集團建設成為風險管理能力突出、國內領先、國際一流的綜合性再保險集團，向股東提供長期且具有競爭力的回報。

我們的核心目標：

- **鞏固中國再保險行業主導地位，全面分享中國保險市場發展機遇。**依託現有數據、技術、服務優勢及突出的人才優勢，提高現有再保險業務的市場競爭力，鞏固國內再保險市場主體地位，打造本土化優勢突出、技術能力與國際同行可比的再保險品牌；把握中國保險業轉型升級發展機遇，戰略性佈局保險業務新領域，健全保險產業佈局，拓寬保險服務領域，全面分享行業成長。
- **打造創新驅動業務新模式，拓寬創新發展空間。**堅持「技術立業、服務為本、創新驅動、合作共贏」的基本原則，以數據優勢為基礎，以風險管理能力為核心，強化與各類合作夥伴的深度合作，大力發展創新型業務，優化業務結構，深度參與或牽頭組建行業性業務平台、政策性業務平台和綜合服務平台，有效整合信息、數據、技術、承保能力等資源，為客戶提供差異化、綜合化的產品和服務。搶抓「互聯網+」戰略實施機遇，戰略性佈局互聯網保險。
- **推動國際化戰略發展，構建國內國際市場協同發展格局。**以優化業務組合、反哺國內市場競爭力為目標，推進國際化戰略佈局，通過設立分支機構、股權投資、

業 務

戰略合作等方式，在促進業務整體平穩健康增長的同時，積極提升承保、定價、風險管理等核心能力，充分利用國際先進技術、業務經驗和專業人才優勢對接國內保險市場資源，反哺國內保險業務創新發展，培育國內業務新增長點。

為實現上述發展目標，我們計劃採取以下舉措：

再保險業務：國內市場，深耕傳統優勢業務、積極發展新興業務和政策支持型業務，實施模式創新與平台化戰略，鞏固國內再保市場主體地位；國際市場，繼續推進再保險業務國際佈局，逐步提高國際再保險業務佔比，擴大中再品牌影響力，成為國際再保險市場重要參與者。

- **深度拓展國內傳統優勢業務。**在財產再保險領域，準確把握中國市場自身特點，在穩健發展比例分保業務基礎上，進一步優化業務結構，改善組合，提升業務價值；強化客戶關係管理，堅持客戶導向，確保核心業務上的主導再保險人地位；整合國內國際資源，開拓國內細分市場。在人身再保險領域，重點發展保障類業務，結合資產驅動負債業務模式順勢發展儲蓄類業務，創新發展財務再保險業務。
- **積極發展新興險種和政策支持型業務領域。**配合國家治理和「一帶一路」戰略，把握「新國十條」發展機遇，協同直保公司和相關機構，圍繞食品安全、環境污染、網絡安全、大病醫療，以及高鐵、核電、首台(套)設備等「走出去」重點領域和重點項目，積極開展針對性再保對接，通過共保體和業務拓展服務平台等路徑推動創新突破。同時，在責任保險、信用保證保險、農業保險、巨災保險、健康保險、稅收遞延型養老保險、長期護理保險等國家政策重點支持發展的保險領域，一方面為直保公司提供長期穩定的承保能力以及產品定價、風險分散等技術服務支持，另一方面在國家和行業層面積極配合政府部門進行整體制度設計。探索互聯網渠道的業務和服務創新。

業 務

- **扎實推進農業再保險和巨災再保險業務。**一方面繼續推進農共體建設，切實發揮農共體對中國農業大災風險分散機制中的關鍵性作用，以農共體為切入點，建立在行業性平台管理上的領先優勢；另一方面緊抓中國建立巨災保險制度的發展機遇，充分發揮中國再保險主渠道的專業職能作用。同時，積極探索建立多元化的風險分散機制，逐步建立在保險風險證券化領域的國內領先者地位，通過巨災債券、側掛車等方式，將重大風險向全球保險市場和國內外資本市場分散轉移。
- **在行業數據積累和分析、行業標準制定等方面繼續發揮再保險技術核心作用。**通過多種方式進行戰略佈局，在保險風險識別、產品定價、模型工具、風險管控等方面不斷實現技術升級，滿足市場需要。在財產再保險領域，積極與相關政府機構、監管部門等合作，開展巨災領域數據研究、巨災模型構建、巨災風險管理等工作；繼續加強行業曲線、行業風險研究等數據服務支持，進一步發揮行業數據分析中心的作用。在人身再保險領域，圍繞人身險數據領域，在第三套中國生命表編製、重大疾病發病率等行業標準制定，以及保險產品定價方面，繼續發揮行業引領者的重要作用。
- **通過商業模式創新為客戶提供更多支持和服務。**積極應對中國保險市場主體多元化發展趨勢，與直保公司、自保公司、互助保險機構建立長期穩定、優勢互補、互利共贏的商業模式；圍繞保險業務全流程，戰略性參與第三方保險交易平台、第三方保險銷售出單平台、第三方承受理賠救援平台；協同集團直保和資產管理業務機構網絡、人員技術等自有資源，為我們的客戶提供綜合性服務支持。
- **穩步推進境外再保險業務，反哺國內再保險業務發展。**在財產再保險領域，穩妥推進勞合社辛迪加業務發展，持續擴大辛迪加品牌影響力以及客戶基礎，並逐步在全球再保險樞紐區域設立分支機構。通過發展境外業務，為境內業務引入國際化人才和國際先進技術經驗，反哺國內市場業務創新發展。在人身再保險領域，深耕跨境人民幣業務現有市場，加大人民幣業務拓展力度；深化與國際成熟市場人身險直保、再保險公司在健康險和長命風險領域的業務合作，構建國內健康險和長命風險再保險領域的技術領先優勢。

業 務

直保業務：鞏固傳統業務、發展創新業務，推動商業模式轉型與產業鏈佈局，實施「互聯網+」戰略，打造綜合競爭能力較強、客戶服務能力突出的綜合性直保品牌。

- **鞏固傳統業務。**鞏固以機動車輛險、企業財產險、工程險等為主的財產險傳統業務優勢，以傳統業務的持續發展為基礎，支持財產險創新業務發展。發揮隊伍、渠道、機構的優勢，保持傳統業務穩定增長。繼續鞏固現有渠道優勢，強化電商、車商、重客等渠道專業化建設，提升銷售能力。積極應對商業車險市場化改革，強化車險差異化定價能力，優化客戶體驗，提高車險的精細化管理水平。繼續強化公司非車險業務的風險管理能力，進一步做大傳統優勢險種。
- **加快發展創新業務。**抓住「新國十條」機遇，推動健康保險、責任保險、農業保險和信用保險等非車險業務快速發展，提升市場份額，優化業務結構。發展個人貸款保證保險業務，使之成為財產險業務的新增長點。
- **加快商業模式轉型。**加快「以客戶為中心」經營模式轉型升級，圍繞客戶需求推進精準定價和全面營銷，推動各銷售渠道之間的對接融合，加強客戶分級分類差異化服務體系建設，為客戶提供差異化的服務體驗，實現對客戶的生命週期價值管理。
- **實施「互聯網+」戰略。**搶抓國家「互聯網+」戰略實施機遇，投資設立電子商務公司，大力發展電商業務，加快發展碎片化、標準化、全程在線銷售的保險產品，構建多渠道、多門戶、多平台的網上獲客平台體系。整合汽車後市場服務資源，建立基於移動互聯、線上線下互動(O2O)的服務營銷平台，建立以服務為引導、以保險為核心的網上客戶生態圈，支撐全新服務營銷模式的落地實施。探索互聯網保險發展新模式，為互聯網生態提供風險保障服務。探索實施車聯網UBI(基於使用的保險)，為商業車險市場化改革後的精準定價提供技術支持。
- **加強信息技術治理。**戰略性規劃信息技術建設，加大投入，提升信息技術對業務發展創新的支持能力。加快信息技術落地實施，推動新技術在財產險業務發展改

業 務

革中的應用。導入大數據技術，建立數據挖掘平台，構建自身的數據挖掘能力，支持精準營銷、精準定價和差異化服務。

- **完善綜合業務佈局。**積極探索佈局進入人身險市場，逐步深化產壽互動，在客戶資源、銷售渠道、客戶服務、後援運營等方面實現資源共享。通過股權投資，參股汽車技術研究機構，積極參與汽車後市場產業鏈整合，向汽車後市場領域進行積極延伸，整合與保險客戶關係密切的洗車、保養、維修等服務資源，搶佔汽車後市場中的保險業務機會。擇機參與健康服務的相關產業投資，為健康保險創新發展提供戰略支持。

資產管理業務：堅持業績和品牌導向，提升投資管理能力和風險管控能力，推動產品和服務創新，推進體制機制改革，打造中再集團資產管理核心競爭力。

- **堅持穩健審慎投資理念，著力提升投資業績，支持保險主業發展。**立足集團內部資金運用，著力提升投資管理能力和風險管控能力；在滿足委託人資產配置和負債管理要求的基礎上，重點推進戰略品種投資，持續優化資產配置結構；提升長期投資收益，支持委託人業務發展，積極推動資產驅動負債型業務開拓。
- **增強業務創新能力，推進資產管理業務佈局。**把握保險業新「國十條」、「一帶一路戰略」等政策機遇，開展產品創新和服務創新，加快拓展第三方資產管理業務；適應市場發展趨勢，打造公開市場投資、另類投資、不動產投資、海外投資、產品設立等中再資產內部專業子平台；利用大數據、雲計算等互聯網技術手段，推動資產管理業務服務創新。
- **加快業務系統建設，保障業務持續健康發展。**持續加大人財物投入，建立高效的運營管理系統，為業務發展提供扎實可靠的中後台保障；完善數據平台和業務操作管理系統建設，形成體系完整、母子公司協同的信息化資管平台，促進信息技術與業務融合；發揮中後台優勢，積極承接外包服務，創造市場價值。

業 務

- **樹立風險管理創造價值的理念，完善風險管控體系。**形成以先進的風險管理理念、科學的風險管理方法、全員參與的風險管理文化為核心的風險管理模式；在加強合規經營、內部控制的基礎上，提高對市場風險、信用風險、運營風險的防範能力，建立和完善多防線、全流程的風險管控體系。

集團化管控：進一步強化「條線化、板塊化、差異化」的集團化管控模式，以戰略管理、資本管理、內控與風險管理、人力資源管理為核心，持續提升集團協同能力和整體競爭力，為業務發展和戰略實施提供重要保障。

- **強化集團戰略管理。**把握社會、行業與技術發展趨勢，系統性謀劃佈局集團「十三五」戰略。積極推進落實重大改革創新專項工作，探索建立跨越層級、法人和內外界限的重大項目組織機制和創新協同機制，建立更為高效務實的分層決策機制和授權管理體系。完善現有戰略管理體系，提升集團整體戰略規劃對各板塊發展的指導引領作用，完善戰略導向型目標管理和業績考核機制，全面提升集團化管理水平和經營效率。
- **強化集團資本管理。**以「償二代」等監管政策變化為契機，完善集團資本管理體系建設；繼續通過多種模型密切監控資本需求，包括償付資本需求，評級資本需求和風險資本需求；以提高資本利用效率為核心目標，優化中長期資本規劃；通過多元化的資本管理手段，提高資本管理的主動性；借助多種資本市場工具，完善集團資本補充方式，優化集團資本配置，並有效發揮資本管理對於戰略實施的促進作用。
- **強化集團內控與風險管理。**以追求風險調整資本的資本收益率(RORAC)最大化為目標，持續加強風險組合的選擇能力和管理力度，通過對風險的有效經營與管理，達成風險管理創造價值的核心理念。我們計劃通過加強對經濟資本模型、壓力與場景測試、流動性管理工具以及關鍵風險指標的早期預警系統等風險管理工具的運用，健全覆蓋全集團的風險偏好體系，實現上述目標。對巨災風險，我們計劃加強對現有RMS和AIR模型的運用，並開發我們對中國風險的意見。對風險治

業 務

理，我們計劃建立包含「償二代」規則下的風險管理要求，並反映我們自身風險特徵和管理要求的全面風險管理體系。加大產品開發力度，為客戶提供專業的風險解決方案，持續提升風險管理的技術實力和服務能力，強化中再品牌的技術含量。對信息系統，我們正基於SICS公司平台開發一套全面覆蓋再保險數據的新再保險核心業務系統(New Core Reinsurance System)。我們計劃通過對該系統的進一步運用，對風險和財務信息的收集實現全面優化和自動化。我們計劃實現對風險管理、資本管理、定價、承銷以及相關的風險管理的同步決策，從而體現風險指標全方位覆蓋和實時化監控。持續加強內控體系建設，有效匹配資本市場、「償二代」監管規則及國際化發展要求，通過流程建設、信息技術建設、人才培養將內控落實於經營管理全過程。深化內控評估檢查，持續落實缺陷整改機制，推進內控管理信息系統建設，不斷提升內控精細化管理水平。

- **深化人力資源管理市場化改革。**適應集團市場化、專業化、國際化戰略取向和未來戰略發展佈局，持續深化人力資源管理市場化改革，進一步創新人才選拔、培養、評價、激勵機制及人才管理模式，形成與市場對接的人才發展機制和有效激勵約束機制。重點在新興業務和國際業務領域引進和儲備經營管理、產品研發、資產管理、數據分析、風險管理、互聯網金融等方面的高層次人才，持續加強職業經理人隊伍建設，實現核心團隊建設、人才梯隊建設和隊伍結構優化的協調發展；不斷完善人才培養體系，加大人才培養資源投入，暢通員工職業發展通道，實現公司發展與員工職業發展的和諧共贏；改革完善考核評價體系，強化績效考評的精細化管理，著力提升組織效能與員工職業素養；創新優化薪酬激勵策略，努力構建短期激勵與中長期激勵相結合的分配格局，使員工獲得與其能力、業績和貢獻相匹配的薪酬待遇，充分體現人才價值；同時，用優秀的文化吸引和穩定人才。

財產再保險業務

概覽

我們的財產再保險業務板塊主要由以下子業務組成：(i)中國境內財產再保險業務、(ii)國際財產再保險業務、(iii)勞合社業務、以及(iv)核共體業務，此外，亦包括少量過往承保

業 務

的目前由中再集團委託中再產險經營的財產再保險存續業務，該業務於經營記錄期間內的分保費收入規模低於我們財產再保險業務板塊總分保費收入的0.1%。財產再保險業務板塊是我們的核心業務板塊，於經營記錄期間內佔集團總保費規模的比例最大。2014年，財產再保險業務的分保費收入佔當年中再集團總保費收入的42.2% (扣除分部間抵銷前)。我們財產再保險業務板塊於2012年、2013年、2014年全年及2015年上半年的分保費收入分別為人民幣262.10億元、人民幣300.86億元、人民幣311.35億元及人民幣148.13億元。我們的財產再保險業務板塊主要涵蓋：

- 中國境內財產再保險業務，指由中再產險經營的由中國境內分出公司分入的財產再保險業務。2014年，中國境內財產再保險業務的分保費收入為人民幣292.96億元，佔財產再保險業務板塊總分保費收入的94.1%。我們中國境內財產再保險業務的再保保障範圍涵蓋中國財產險直保市場的絕大部分險種，主要包括機動車輛險、企業及家庭財產險、工程險、農業險和責任險等；
- 國際財產再保險業務，指由中再集團委託中再產險經營的由中國境外分出公司分入的財產再保險業務。2014年，國際財產再保險業務的分保費收入為人民幣13.57億元，佔財產再保險業務板塊總分保費收入的4.4%。我們國際財產再保險業務的再保保障範圍主要包括非水險 (如財產及工程險)、特殊險 (如水險、能源險、航空險和航天險)、責任險和機動車輛險等；
- 勞合社業務，指中再集團通過其子公司中再英國在勞合社設立的中再辛迪加2088所承保的國際業務。2014年，我們的勞合社業務的分保費收入為人民幣4.76億元，佔財產再保險業務板塊總分保費收入的1.5%；以及
- 核共體業務，指中再集團本部目前在中國核保險共同體 (簡稱「核共體」) 中承保的業務，包括境內核保險業務以及境外核保險業務。除中再集團本部外，我們的子公司中再產險和中國大地保險也通過核共體渠道進行承保，並將其產生的收入分別計入了境內財產再保險子業務和財產險直保業務的收入中。2014年核共體業務分保費收入為人民幣0.55億元，佔財產再保險業務板塊總分保費收入的0.2%，核共體業務的主要承保範圍為核財產險和核第三者責任險等。

我們是中國財產再保險市場的主導者和再保險服務的主要提供者，市場份額長期居行業首位。以保監會公佈的2013年分保費收入計，我們在中國財產再保險市場的分出口徑市場份額約為33.1%，享有領先的市場地位。

業 務

我們在中國財產再保險市場的主導地位得益於我們通過深耕中國市場，與客戶長期緊密合作，在保險行業發展中擔任重要職能而建立的突出的本土優勢，以及逐步建立的強大的戰略管理、人才團隊、數據分析和專業技術優勢。

我們擁有深耕中國財產再保險市場數十載而建立的深厚的歷史積澱。我們在促進行業發展、服務經濟和社會民生方面發揮了重要作用。在此過程中，我們建立了對中國財產保險市場的深刻理解，積累了豐富的業務資源，並獲得了本土客戶的高度認可。

我們與絕大多數境內財產保險公司建立了長期緊密的業務合作關係，擁有深厚的客戶基礎。我們擁有國內廣泛的財產保險公司客戶覆蓋，截至最後實際可行日期，我們的客戶涵蓋境內66家財險直保公司，客戶覆蓋率達94%。我們高度重視培育客戶關係，絕大多數中國境內客戶關係始於保險公司成立之初，與其共同成長。我們堅持以客戶為中心的服務理念，根據產品特徵、風險實質和客戶需求設計再保險交易方式，並圍繞承保技術、模型定價、數據分析等核心內容，推行差異化、高附加值的客戶服務，為客戶提供量身定制的綜合風險解決方案。此外，我們不斷在產品研發與創新領域與客戶開展合作，在實現互利共贏的同時增強客戶黏性。

我們在參與行業性平台構建與管理，推動行業重大創新突破，協助行業監管規則制定方面承擔重要職能並起到關鍵作用。

- 我們積極參與行業性平台的構建及管理。我們的董事長李培育先生現任中國核共體主席，而我們是中國核共體的管理公司和理事單位；我們亦是中國農業保險再保險共同體（簡稱「農共體」）的管理機構及成員公司，承擔業務承保、風險分析、精算定價及再保險方案設計等專業職能工作；我們還是唯一一家參與中國城鄉居民住宅地震巨災保險共同體組建的再保險公司，在產品設計等核心環節上發揮積極的作用。我們通過參與這些平台的建立並擔任核心管理角色，在中國核風險、農業風險、以及巨災風險分散機制的構建和管理方面發揮了核心作用。
- 我們在行業重大創新突破中發揮重要作用。在巨災險領域，我們與保險公司合作開發國內第一款地震指數保險等創新產品，參與了保監會對巨災險的總體制度設計，承擔產品費率測算及風險分散機制設計等重要工作，對行業承保地震巨災保

業 務

險的能力及分省費率區劃開展測算，我們還作為主要再保險人積極參與深圳、寧波、大理等全國各地的巨災險試點工作，為中國巨災險的發展貢獻力量。此外，我們作為發起人，通過獨立的特別目的公司，由其在境外成功發行第一隻以中國地震風險為保障對象的巨災債券，實現了我們在中國保險行業另類風險轉移工具運用方面的首次突破。在農險領域，我們積極參與國家農業保險大災風險分散機制建設，同時與農險公司合作開展種植業保險的風險分析與費率區劃，並參與行業農險產品的開發與分析，在中國農業保險行業發展中起到推動作用。此外，我們通過承擔部級課題等相關行業性研究工作，協助政府部門系統研究我國再保險市場發展和監管對策，為監管部門出台一系列旨在推進再保險市場持續健康發展的政策舉措提供了專業建議。我們作為主要參與方承接中國保監會《中國再保險市場的發展與監管研究》專項課題，在分析中國及全球再保險發展及監管基礎上，對中國未來再保險監管提出政策建議。

- 我們積極協助保險行業監管規則制定。我們參與了中國第二代償付能力體系的建設，作為財產險保險風險項目組成員，對巨災風險和再保險框架方法構建和技術指標測算等核心事項提出了專業意見；我們還積極參與了商業車險費率改革方案的制訂，在專業人才、精算定價技術等方面提供了重要支持。在這些重大監管規則制定項目中，我們充分發揮我們對中國保險行業的深刻理解以及在經驗、人才、數據及技術方面的優勢，起到了重要協助作用。

我們擁有強大的戰略制定及管理能力。基於對中國宏觀經濟、保險行業，以及社會經濟轉型變革的深刻把握，我們利用科學合理的戰略引導業務沿著符合中國再保險發展趨勢和公司經營需要的方向發展，在順應行業週期變化的過程中實現公司經營的穩步增長，推進戰略性前瞻佈局。

我們擁有覆蓋承保、精算、理賠等關鍵環節的一流的人才團隊，他們擁有豐富的學科背景、多年的從業經歷和長期的國際工作經驗。截至2015年6月30日，我們的財產再保險承保團隊共有74人，平均工作經驗約11年，其中11人擁有20年及以上工作經驗。他們包括特險、水險領域專家，以及擁有能源化工、土木工程、機電機械、金融保險以及財務法律等

業 務

專業基礎的複合背景專業人才。我們建立了以擁有國際工作背景的精算師為核心的19人精算團隊，其中7人擁有10年及以上的工作經驗，團隊規模和專業能力處於中國境內領先水平。我們的精算團隊在常規準備金精算之外，更充分發揮在產品定價、組合分析、風險管理方面的綜合職能，具有全方位比較優勢，體現了強大的綜合實力。我們擁有16人組成的強大且專業化的再保險理賠團隊，平均工作經驗16年，其中6人擁有20年及以上的工作經驗。

我們擁有強大的數據資源平台及數據分析能力。我們相信我們擁有目前中國財產再保險市場中規模最大的精算數據庫。我們豐富的數據資源主要來源於：(i)我們在中國市場數十載的經營歷史；(ii)我們對全行業客戶和業務的廣泛覆蓋；(iii)我們與客戶公司間建立的深度數據合作，使得我們的數據資源廣度和深度得到進一步擴展；及(iv)我們與中國氣象局等政府機構在巨災風險方面緊密合作，共同對巨災領域相關課題進行研究。依託我們的數據資源平台和強大的分析團隊，我們於2013年5月建立了財產險行業數據分析中心，致力於為國內財產險全行業提供風險分析及公共產品服務；2013年9月，我們以中國本土數據為基礎，發佈了行業第一組中國財產險風險曲線，反映了中國財產險市場的風險特質，為財產險產品定價提供了重要的風險參考。強大的數據分析能力使我們在承保和定價時相比其他競爭者擁有強大的競爭優勢，並為我們客戶提供高附加值的增值服務。

我們擁有與國際水平接軌的專業技術和能力，並致力於不斷提升我們的綜合競爭力。我們自主研發並全面應用了經濟資本模型，通過模型在定價管理、轉分保效率評估、RAROC績效管理等方面的推廣應用，全面提升了公司的風險管理及業務管理水平；我們亦自主研發了核心分析系統(REAPS)並全面推廣應用，實現了分析技術與工具與國際水平的接軌；我們同時引入了AIR和RMS巨災模型，亦結合自身數據優勢和對中國市場的深刻理解與RMS公司共同更新了中國颱風模型，我們擁有中國第一位獲得RMS認證的巨災風險分析師(CCRA)以及第一位獲得AIR認證的巨災模型分析師(CCM)；我們還定期舉辦再保險市場研討會與精算研討會，不斷提升我們在專業技術方面的良好行業聲譽及影響力。

我們以多種形式承保財產再保險業務。就再保險安排方式而言，2014年佔我們境內財產再保險業務保費收入98.9%的業務通過合約再保險方式承保，1.1%的業務通過臨時再保險方式承保，2014年佔我們國際財產再保險業務保費收入97.3%的業務通過合約再保險方式承保，2.7%的業務通過臨時再保險方式承保；就分保方式而言，2014年按保費收入計我們98.9%的境內財產再保險業務為比例業務，1.1%的業務為非比例業務，我們72.5%的國際財產再保險業務為比例業務，27.5%的業務為非比例業務。

於經營記錄期間內，我們的財產再保險業務板塊實現了穩定的盈利水平。財產再保險業務板塊於2012年、2013年、2014年全年及2015年上半年的淨利潤分別為人民幣11.45億

業 務

元、人民幣17.23億元、人民幣21.43億元及人民幣22.45億元，2012年至2014年淨利潤複合年增長率為36.8%。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，綜合成本率分別為99.04%、98.56%、98.03%及98.00%，加權平均淨資產收益率分別為11.42%、15.34%、15.94%及13.99% (未年化)。

在業務快速發展的同時，我們保持了穩健的財務狀況，並獲得了國際評級機構認可。截至2015年6月30日，中再產險償付能力充足率在現行償付能力監管規定下為290%。2014年，中再產險繼續保持A.M. Best「財務實力評級A級」和「發行人信用評級a級」，展望穩定；同時，我們首次獲得Standard & Poor's給予的長期保險公司財務實力和發債人信用「A+」評級以及展望穩定的結果。我們相信，上述評級結果體現了我們穩健的財務實力和風險管控能力，為財產再保險業務的可持續健康發展打下堅實的基礎。

境內財產再保險業務

我們的境內財產再保險業務的經營歷史已逾數十載。目前我們主要通過中再集團的全資子公司中再產險在境內經營財產再保險業務。中再產險成立於2003年12月15日，總部設在北京，並在上海、深圳設有分公司，是國內最大的專業財產再保險公司。我們的境內財產再保險業務於2012年、2013年、2014年及2015年上半年分保費收入分別為人民幣241.22億元、人民幣284.22億元、人民幣292.96億元及人民幣133.38億元，分別佔同期我們財產再保險業務板塊總分保費收入的92.0%、94.5%、94.1%和90.0%。我們的境內財產再保險業務於2012年、2013年、2014年及2015年上半年費用率分別為42.02%、39.47%、35.34%和36.27%，賠付率分別為55.18%、60.08%、63.99%和62.68%，綜合成本率分別為97.20%、99.55%、99.33%和98.95%。

2013年，中再產險在中國境內財產再保險市場的按分出口徑市場份額排名第一，為33.1%。我們相信我們在以首席再保人身份簽訂的合約數目方面處於中國再保行業領先地位。截至2015年6月30日統計數據，中再產險2012年共簽訂合約數為222個，其中擔任首席數為61個；2013年共簽訂合約數為256個，其中擔任首席數為92個；2014年共簽訂合約數為253個，其中擔任首席數為87個；2015年上半年共簽訂合約數為252個，其中擔任首席數為58個。在擔任首席再保人的過程中，我們與分出公司共同設計再保險解決方案，相較跟從再保人在合約的制定及業務定價方面擁有更多的話語權。我們在首席再保險合約數量方面取得的行業領先地位體現了我們強大的承保實力及廣泛的客戶認可。

就再保險安排方式及分保方式而言，我們的境內財產再保險業務分別以合約業務和比例業務為主，與中國市場整體業務分佈基本保持一致。

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

下表載列於經營記錄期間內我們的境內財產再保險業務中分保費收入按再保險安排方式細分情況。

| | 截至12月31日止年度 | | | | | | 截至6月30日止六個月 | |
|-----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 2012年 | | 2013年 | | 2014年 | | 2015年 | |
| | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 |
| 合約再保險 | 23,839 | 98.8% | 28,114 | 98.9% | 28,988 | 98.9% | 13,233 | 99.2% |
| 臨時再保險 | 283 | 1.2% | 308 | 1.1% | 308 | 1.1% | 105 | 0.8% |
| 總計 | 24,122 | 100.0% | 28,422 | 100.0% | 29,296 | 100.0% | 13,338 | 100.0% |

下表載列於經營記錄期間內我們的境內財產再保險業務中分保費收入按分保方式細分情況。

| | 截至12月31日止年度 | | | | | | 截至6月30日止六個月 | |
|-----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 2012年 | | 2013年 | | 2014年 | | 2015年 | |
| | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 |
| 比例 | 23,927 | 99.2% | 28,138 | 99.0% | 28,973 | 98.9% | 13,199 | 99.0% |
| 非比例 | 195 | 0.8% | 284 | 1.0% | 323 | 1.1% | 139 | 1.0% |
| 總計 | 24,122 | 100.0% | 28,422 | 100.0% | 29,296 | 100.0% | 13,338 | 100.0% |

充分考慮中國再保險市場業務結構特點，我們實施以合約業務和比例業務為主的業務策略，保障公司穩定經營和在中國再保險市場的主導地位，與中國市場同步增長，同時確定臨分業務和非比例業務作為公司戰略拓展推進單元，順應中國再保險產品結構的未來變化，重點是在控制風險基礎上實施積極的業務拓展策略，實現規模同比較快增長，並強化業務組合管理，降低業務經營波動性。

再保險種

作為國內最大的專業財產再保險公司，中再產險針對中國國內市場的業務特點，提供多樣化的財產再保險風險保障，廣泛涵蓋中國境內的財產險險種，主要包括機動車輛險、企業及家庭財產險、農業險、責任險、工程險等，其中機動車輛險和企業及家庭財產險是我們最為主要的提供再保保障的險種。

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

下表載列於經營記錄期間內我們提供再保保障的境內財產險險種的分保費收入明細。

| | 截至12月31日止年度 | | | | | | 截至6月30日止六個月 | |
|-------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 2012年 | | 2013年 | | 2014年 | | 2015年 | |
| | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 |
| 機動車輛險 | 14,701 | 60.9% | 16,998 | 59.8% | 17,491 | 59.7% | 7,308 | 54.8% |
| 企業及家庭財產險 | 3,799 | 15.7% | 4,302 | 15.1% | 4,354 | 14.9% | 2,198 | 16.5% |
| 農業險 | 1,501 | 6.2% | 2,240 | 7.9% | 3,227 | 11.0% | 1,532 | 11.5% |
| 責任險 | 1,352 | 5.6% | 1,602 | 5.6% | 1,455 | 5.0% | 817 | 6.1% |
| 工程險 | 806 | 3.3% | 1,134 | 4.0% | 983 | 3.4% | 554 | 4.2% |
| 其他 ⁽¹⁾ | 1,963 | 8.3% | 2,146 | 7.6% | 1,786 | 6.0% | 929 | 6.9% |
| 總計 | 24,122 | 100.0% | 28,422 | 100.0% | 29,296 | 100.0% | 13,338 | 100.0% |

註：

(1) 其他險種包括貨運險、船舶險、特殊險、信用險、意外傷害險等。

下表載列於經營記錄期間內我們境內財產再保險業務所承保險種的賠付率。

| | 截至12月31日止年度 | | | 截至6月30日止六個月 |
|--------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 2012年 | 2013年 | 2014年 | 2015年 |
| 機動車輛險 | 59.09% | 59.64% | 62.60% | 67.06% |
| 企業及家庭財產險 | 46.50% | 72.34% | 73.02% | 51.94% |
| 農業險 | 56.87% | 65.10% | 79.60% | 62.77% |
| 責任險 | 44.70% | 48.70% | 54.65% | 60.79% |
| 工程險 | 54.55% | 44.05% | 51.02% | 57.01% |
| 其他 ⁽¹⁾ | 47.15% | 52.19% | 49.22% | 52.06% |
| 賠付率⁽²⁾ | 55.18% | 60.08% | 63.99% | 62.68% |

註：

(1) 其他險種包括貨運險、船舶險、特殊險、信用險、意外傷害險等。

(2) 賠付率是指財產再保險業務已發生的淨損失及理賠費用與已賺分保費淨額(扣除轉分保部分)的比率。

業 務

以下是我們境內財產再保險業務提供再保險保障的按保費計前五大險種介紹。

機動車輛險。我們提供再保保障的風險包括與機動車輛有關的物質損失風險(包括機動車損失、機動車盜搶等)以及第三方責任風險(包括機動車第三者責任、機動車車上人員責任等)。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們境內機動車輛再保險業務的分保費收入分別為人民幣147.01億元、人民幣169.98億元、人民幣174.91億元及人民幣73.08億元，分別佔同期我們的境內財產再保險業務總分保費收入的60.9%、59.8%、59.7%及54.8%。

企業及家庭財產險。我們提供再保保障的風險包括因雷電、颱風、冰雹、暴雨、洪水、地震、雪災、泥石流、山崩等自然災害、以及人為造成的火災、爆炸、設備故障及由這些因素帶來的營業中斷所引起的其他財產損失。家庭財產險包括個人及家庭因自然災害、盜搶、管道破裂及其他人為事件等對房屋、內部裝潢及設施、家具、家電及其他家庭物品造成的損失或損害以及對第三者的責任。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們境內企業及家庭財產再保險業務的分保費收入分別為人民幣37.99億元、人民幣43.02億元、人民幣43.54億元及人民幣21.98億元，分別佔同期我們的境內財產再保險業務總分保費收入的15.7%、15.1%、14.9%及16.5%。

農業險。我們提供再保保障的風險因旱災、澇災、火災、雹災、風災等自然災害或疫病引致的農作物和森林損失以及牲畜死亡損失。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們農業再保險業務的分保費收入分別為人民幣15.01億元、人民幣22.40億元、人民幣32.27億元及人民幣15.32億元，分別佔同期我們的境內財產再保險業務總分保費收入的6.2%、7.9%、11.0%及11.5%。自2015年1月1日農共體開始運營後，我們農業保險的承保渠道由直接與直保公司簽訂合約轉變為主要通過農共體渠道進行承保，詳情參見「一農共體」。

責任險。我們提供再保保障的風險包括僱主責任、公眾責任、產品責任、職業責任等類型責任保險。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們境內責任再保險業務的分保費收入分別為人民幣13.52億元、人民幣16.02億元、人民幣14.55億元及人民幣8.17億元，分別佔同期我們的境內再保險業務總分保費收入的5.6%、5.6%、5.0%及6.1%。

工程險。我們提供再保保障的風險包括工程項目因自然災害或意外事故受到的損失及第三者因被保障工程受到的人身傷亡或財產損失。於2012年、2013年、2014年及2015年上

業 務

半年，我們工程再保險業務的分保費收入分別為人民幣8.06億元、人民幣11.34億元、人民幣9.83億元及人民幣5.54億元，分別佔同期我們的境內財產再保險業務總分保費收入的3.3%、4.0%、3.4%及4.2%。

農共體

為構建中國農業保險穩定的風險分散機制，增強中國農業保險應對巨災風險能力，在中國保監會的指導下，中再產險與國內23家具有農業保險經營資質的直保公司於2014年11月21日共同發起組建了農共體。作為中國農業保險再保險的專項機制，農共體是中國農業保險大災風險分散機制的重要組成部分，及我國農業保險制度的重要創新舉措之一。農共體致力於有效整合農業保險和再保險資源，擴大境內農業再保險承保能力，為農業風險提供持續穩定的再保險保障，並在促進我國農業保險體系穩健運行、落實中國強農惠農富農政策上發揮積極作用。農共體遵循「風險共擔、合作共贏」原則，各成員公司自負盈虧，互不承擔連帶責任。

農共體於2015年1月1日開始正式運營，根據農共體數據，通過農共體安排的2015年農業再保險全年預計分保保費約為人民幣37億元，佔同年中國農業再保險市場預計分保保費的50%以上。農共體現已成為中國農業再保險安排的主渠道。

中再產險受各成員公司委託擔任農共體的管理機構，負責農共體的日常管理和運營，為成員公司提供再保險方案設計以及風險分析、精算定價、業務承保等專業服務。同時，中再產險是農共體再保險業務承保能力的主要提供者，我們參與了農共體目前所有的分保合同，根據農共體數據，2015年我們通過農共體承保的農業再保險業務約佔農共體全年預計保費的80%。

業務渠道

就境內財產再保險業務而言，憑借我們與客戶建立的長期的直接合作關係，我們主要通過直接銷售渠道開展業務。我們亦會通過專業經紀公司渠道來承保少量業務。

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

下表載列於經營記錄期間內通過不同業務渠道的境內財產再保險分保保費明細。

| | 截至12月31日止年度 | | | | | | 截至6月30日止六個月 | |
|----------|-------------|---------|--------|---------|--------|---------|-------------|---------|
| | 2012年 | | 2013年 | | 2014年 | | 2015年 | |
| | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 |
| 直接 | 23,287 | 96.5% | 27,340 | 96.2% | 28,521 | 97.4% | 12,941 | 97.0% |
| 經紀 | 835 | 3.5% | 1,082 | 3.8% | 775 | 2.6% | 397 | 3.0% |
| 總計 | 24,122 | 100.0% | 28,422 | 100.0% | 29,296 | 100.0% | 13,338 | 100.0% |

客戶及客戶服務

我們境內財產再保險業務板塊的主要客戶為境內財產險直保公司。截至最後實際可行日期，我們的客戶包括66家境內財產險直保公司，客戶覆蓋率達到94%。我們與境內主要財產直保公司均建立了長期穩定的業務合作關係，並不斷推動雙方合作關係向縱深發展。2014年我們境內財產再保險業務的前五大客戶的分保費收入佔境內財產再保險業務總分保費收入的85.8%。

我們致力於完善客戶服務體系、提升客戶服務能力，打造滿意的客戶服務體驗。我們借助國際知名諮詢公司諮詢建議，構建了基於符合中國市場特點和中國客戶需求的客戶服務規劃體系和實施路徑；我們堅持客戶需求導向，遵循「一司一策」的差異化原則，為客戶提供定制化的增值服務；我們堅持技術導向，圍繞精算定價、產品開發和資本管理等高附加值領域為客戶提供服務，助推客戶自我商業價值的實現；我們堅持打造行業性高端專業交流平台，舉辦了中國財產險行業CEO圓桌會議、中國財產再保險市場研討會等重要活動。通過上述客戶增值服務，我們不僅建立了良好的業內聲譽，也加深了與客戶在信息、產品和業務創新方面的交流與合作，獲得了客戶的高度認可，客戶忠誠度進一步加強。

國際財產再保險業務

我們的國際財產再保險業務至今已有數十載的經營歷史，主要面向國際客戶經營，積累了豐富的國際再保險業務經營經驗。我們的國際財產再保險業務於2012年、2013年、2014年及2015年上半年分保費收入分別為人民幣15.76億元、人民幣11.64億元、人民幣

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

13.57億元和人民幣9.65億元，分別佔同期我們財產再保險業務板塊總分保費收入的6.0%、3.9%、4.4%和6.5%。我們的國際財產再保險業務於2012年、2013年、2014年及2015年上半年費用率分別為18.89%、20.94%、38.12%和34.54%，賠付率分別為126.43%、66.71%、54.50%和48.71%，綜合成本率分別為145.32%、87.65%、92.62%和83.25%。

就再保險安排方式及分保方式而言，我們的國際財產再保險業務分別以合約業務及比例業務為主。

下表載列於經營記錄期間內我們的國際財產再保險業務中分保費收入按保險安排方式細分情況。

| | 截至12月31日止年度 | | | | | | 截至6月30日止六個月 | |
|-----------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|-------------|---------------|
| | 2012年 | | 2013年 | | 2014年 | | 2015年 | |
| | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 |
| 合約再保險 | 1,473 | 93.5% | 1,139 | 97.8% | 1,320 | 97.3% | 916 | 94.9% |
| 臨時再保險 | 103 | 6.5% | 25 | 2.2% | 37 | 2.7% | 49 | 5.1% |
| 總計 | 1,576 | 100.0% | 1,164 | 100.0% | 1,357 | 100.0% | 965 | 100.0% |

下表載列於經營記錄期間內我們的國際財產再保險業務中分保費收入按分保方式細分情況。

| | 截至12月31日止年度 | | | | | | 截至6月30日止六個月 | |
|-----------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|-------------|---------------|
| | 2012年 | | 2013年 | | 2014年 | | 2015年 | |
| | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 |
| 比例 | 1,185 | 75.2% | 808 | 69.3% | 984 | 72.5% | 662 | 68.6% |
| 非比例 | 390 | 24.8% | 357 | 30.7% | 373 | 27.5% | 303 | 31.4% |
| 總計 | 1,576 | 100.0% | 1,164 | 100.0% | 1,357 | 100.0% | 965 | 100.0% |

業 務

地域與產品

2010年之前我們的國際財產再保險業務主要來源於亞洲地區。2010年中再集團首次獲得A.M. Best信用評級，國際財產再保險業務範圍逐漸擴展至歐洲、美國等發達市場。目前，我們的國際財產再保險的業務地域範圍涵蓋歐洲、亞洲、北美洲、拉丁美洲、非洲和大洋洲，其中歐洲、亞洲和北美洲貢獻了大部分的分保費收入。

下表載列於經營記錄期間內按地區分佈的我們國際財產再保險業務分保費收入的明細。

| | 截至12月31日止年度 | | | | | | 截至6月30日止六個月 | |
|-----------------|--------------|---------------|--------------|---------------|--------------|---------------|-------------|---------------|
| | 2012年 | | 2013年 | | 2014年 | | 2015年 | |
| | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 |
| 歐洲 | 422 | 26.8% | 241 | 20.7% | 585 | 43.1% | 410 | 42.5% |
| 亞洲 | 722 | 45.8% | 662 | 56.8% | 565 | 41.6% | 324 | 33.6% |
| 北美洲 | 334 | 21.2% | 185 | 15.9% | 156 | 11.5% | 183 | 19.0% |
| 拉丁美洲 | 53 | 3.3% | 61 | 5.3% | 44 | 3.2% | 36 | 3.7% |
| 非洲 | 25 | 1.6% | 11 | 1.0% | 4 | 0.3% | 8 | 0.8% |
| 大洋洲 | 20 | 1.3% | 4 | 0.4% | 3 | 0.2% | 4 | 0.4% |
| 總計 | 1,576 | 100.0% | 1,164 | 100.0% | 1,357 | 100.0% | 965 | 100.0% |

我們國際財產再保險業務的再保保障範圍主要包括非水險、特殊險、責任險和機動車輛險等。

業務渠道與客戶

我們的國際財產再保險業務通過經紀渠道和直接渠道開展。就經紀渠道而言，我們通過經紀公司獲得客戶資源、維持客戶關係、拓展新區域市場，並獲得分保費收入。相應的，我們向經紀公司支付經紀佣金。我們於經營記錄期間內合作的主要經紀公司大多為業內知名的經紀公司，且與我們保持了長期的良好關係。就直接渠道而言，我們致力於不斷強化與國際客戶的直接業務關係，通過與客戶建立戰略性合作等方式，讓目標客戶了解我們的經營理念及風險偏好，推動深層業務合作。未來，我們擬進一步加強與核心客戶群的直接接觸，以獲得更多直接渠道業務機會。

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

下表載列於經營記錄期間內我們源自不同業務渠道的國際財產再保險的分保費收入明細。

| | 截至12月31日止年度 | | | | | | 截至6月30日止六個月 | |
|----------|-------------|---------|--------|---------|--------|---------|-------------|---------|
| | 2012年 | | 2013年 | | 2014年 | | 2015年 | |
| | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 |
| 直接 | 259 | 16.4% | 313 | 26.9% | 491 | 36.2% | 316 | 32.7% |
| 經紀 | 1,317 | 83.6% | 851 | 73.1% | 866 | 63.8% | 649 | 67.3% |
| 總計 | 1,576 | 100.0% | 1,164 | 100.0% | 1,357 | 100.0% | 965 | 100.0% |

我們的國際財產再保險業務的客戶包括眾多國際知名直保公司。我們亦以戰略合作方式與多家國際直保和再保險公司構建穩定的合作模式。截至最後實際可行日期，我們已與凱林(現為XL凱林)和東亞再保險等國際再保險公司建立了戰略合作，在再保業務、信息數據交換、產品開發等領域開展了豐富的雙邊合作。

勞合社業務

我們的勞合社業務主要由中再辛迪加2088進行承保。我們是中國在勞合社設立辛迪加的首家機構。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們勞合社業務的分保費收入分別為人民幣4.76億元、人民幣4.73億元、人民幣4.76億元和人民幣4.83億元，分別佔同期我們財產再保險業務總分保費收入的1.8%、1.6%、1.5%和3.3%。我們的勞合社業務於2012年、2013年、2014年及2015年上半年費用率分別為35.20%、19.94%、21.89%和54.78%，賠付率分別為86.25%、81.70%、73.32%和57.58%，綜合成本率分別為121.45%、101.64%、95.21%和112.36%。

我們於2011年10月在英國設立了全資子公司中再英國，並以中再英國的名義申請並獲得了勞合社成員資格。2011年12月，我們在勞合社設立了特殊目的辛迪加，即中再辛迪加2088。2014年11月，我們將中再辛迪加2088由特殊目的辛迪加轉型為常規辛迪加，開始以獨立的品牌和席位經營承保業務。中再辛迪加2088的發展目標是成為中再集團在勞合社市場的承保中心，分享勞合社強大的渠道資源，逐步擴大中再集團品牌影響力。同時，我們將把中再辛迪加2088打造成為中再集團學習吸收國際技術經驗及培養人才的平台，為未來其他的海外經營機構提供「孵化」服務，並利用國際的市場和產品經驗反哺國內業務。

業 務

於經營記錄期間內，我們通過中再英國向中再辛迪加2088提供資本擔保並聘請凱林(現為XL凱林)管理代理公司負責其經營。我們的勞合社業務於2012年、2013年和2014年每年承保保費額度為5,000萬英鎊。根據我們與凱林辛迪加2003簽署的成數分保合約，中再辛迪加2088在2012年、2013年及2014年的三年間，每年接受凱林辛迪加2003承保的全部業務的一定比例的分保費。我們於2014年9月成立了中再承保，並計劃未來在其滿足勞合社對管理代理公司的要求後，由其接替凱林管理代理公司負責中再辛迪加2088的經營。

核共體業務

為集中境內核承保能力為國家核電服務，實現核保險管理模式與國際慣例的接軌，核共體於1999年5月正式建立。核共體由中國再保險公司(我們的前身)、中國人民保險公司、中國太平洋保險公司和中國平安保險公司共同發起，現已發展成為中國保險業服務國家核能重大發展戰略的一個重要平台。截至最後實際可行日期，核共體成員包括境內25家財產保險和再保險公司(含部分國際保險、再保公司在華機構)。

核共體的業務包括境內外民用核設施的核物質損失保險、核第三者責任保險、核物質運輸責任保險及核設施營業中斷保險。核共體成員公司按照其淨資產的一定比例提供核承保能力，成員公司之間就其參與的核保險業務承擔連帶賠償責任，我們對所承保的各類核保險業務均設有最大淨自留責任。截至最後實際可行日期，核共體境內核保險業務承保標的涵蓋了中國境內商業運營的11座核電廠共26台核電機組，以及部分乏燃料、核廢料的貯存、處置及後處理設施；境外核保險業務地域涵蓋歐洲、亞洲、美洲、非洲的23個核電國家和地區，承保標的涵蓋全球約70%的民用商業運營核設施。

中再集團的董事長李培育先生現任核共體主席，而中再集團是核共體的管理公司和理事單位。中再集團本部、中再產險和中國大地保險通過核共體參與了世界範圍內的核保險業務。

中國核共體具有全面的風險管理措施，主要包括對成員公司的資質、財務狀況和承保能力審查，建立專門的風險管理團隊，對各項業務制定差異化的承保策略和承保能力，參與國際核保險管理的頂層制度設計，與國際核共體體系建立長期穩定的緊密合作關係，對境內外業務承保標的進行承保前風險查勘及定期現場風險查勘。

業 務

於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們核共體子業務的分保費收入分別為人民幣0.51億元、人民幣0.49億元、人民幣0.55億元和人民幣0.27億元，分別均佔同期我們財產再保險業務總分保費收入的0.2%。作為核共體的管理公司，中再集團還向核共體成員收取少量的管理費用，該收入計入了「其他」財務分部。

集團財產再保險存續業務

我們的集團財產再保險存續業務主要為過往承保的中再集團委託中再產險管理的財產再保險存續業務，包括1996年(不含)以前，原中國人民保險公司接受的國際分入業務；1996至2002業務年度的部分商業業務及國際分入業務，2002至2005業務年度的部分法定分保業務，以及2005至2009業務年度的部分商業業務(含協議分保)。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，該代管業務實現分保費收入分別為人民幣0.14億元，人民幣0.07億元，人民幣-0.27億元及人民幣0.05億元。於經營記錄期間內，我們的財產再保險存續業務已不產生新的業務。

承保與定價

承保

經過多年的積累和完善，我們已搭建了專業、高效和經驗豐富的承保人員團隊，建立了一套完整、嚴謹、高效的承保流程、原則及管理體系，並通過先進的模型及技術為承保提供全面的量化支持。我們致力於不斷提升公司技術水平和業務承保能力，確保公司業務的長期穩定增長及風險的有效控制。

我們擁有一支強大的財產再保險專業承保團隊。截至2015年6月30日，我們的財產再保險承保團隊共有74人，其中國內承保人和國際承保人團隊分別為54人及20人。我們的承保團隊具有豐富的專業技能和經驗，熟知保險市場，他們平均擁有約11年工作經驗，擁有包括企業財產險、工程險、水險、能源險、航空航天險、責任險等領域的專家。大部分中高層承保人員擁有15-20年承保經驗，包括部分擁有20年以上海外工作經驗的承保人員。我們還聘請外籍資深承保人員加盟，公司承保實力日益壯大。

業 務

我們建立了一整套成熟的承保體系，根據我們的風險偏好、風險容忍度、市場週期變化和股東回報要求制定年度承保原則確定最優業務組合。基於我們的承保原則，我們在業務承保與風險評估時，主要考慮以下幾方面因素：

- 了解客戶的發展策略、業務管理水平、承保經驗以及風險偏好；
- 評估業務往績記錄；
- 對各險種業務風險進行分析；
- 運用定價模型對業務進行風險定價及盈利性分析；及
- 以合理適當的合同條件承保。

我們建立了完善的承保流程，主要包括承保分析、承保審批和業務確認。

在承保分析環節，我們對業務風險進行評估並擬定承保／續轉方案，我們從客戶資質、風險考慮、量化分析等方面多維度進行全面的承保定價分析與風險評估，詳情參見「精算定價與風險分析」。

在承保審批環節，我們實施嚴格的分級授權管理機制，由各層級人員在其授權範圍內進行業務承保或審批，並根據業務類型的不同進行必要的差異化分級處理。對於境內業務，我們實施了三級授權管理機制。其中，臨時再保險業務按照財產險、工程險、水險、特險和責任險5個專業化條線承保團隊進行管理；對於國際業務，按照其合約業務和臨時再保險業務的不同特點，分別實施四級和五級授權管理機制。在業務確認環節我們對具體條款進行細緻的檢查，以確保其與談判最終條件一致。

我們對業務實施動態跟蹤風險管理。對於已承保業務，我們會對其進行按季度分析，以實時掌握業務最新發展狀況和趨勢。此外，對於重大賠案我們也會及時收集和分析相關賠付信息，並實時了解賠案的最新進展。

精算定價與風險分析

我們高度重視精算在再保險業務管理中的重要地位，強調並不斷強化精算定價分析在業務承保及風險管理中的核心支持作用，致力於結合我們豐富的業務經驗，通過客觀、獨立的精算分析為承保決策提供量化支持，以幫助公司實現風險可控的業務發展。

業 務

在專業人才方面，我們擁有一支強大的財產再保險專業精算團隊，並具有豐富的專業技能和經驗。截至2015年6月30日，我們的財產再保險精算團隊共有19人，其中具有10年以上精算工作經驗的人員超過三分之一，有6人具有海外市場工作經驗。我們的精算團隊中有9人獲得北美精算師、英國精算師或中國精算師資格。我們培養了中國第一位獲得RMS認證的巨災風險分析師(CCRA)以及第一位獲得AIR認證的巨災模型分析師(CCM)。我們的精算團隊在精算定價、產品研發、資本建模等關鍵領域為公司及客戶提供了強有力的技術支持及高質量的諮詢服務。

在定價工具方面，我們擁有強大的量化分析平台及多樣化的定價分析工具。我們自主設計開發了核心分析系統(REAPS)，該系統融合了一整套國際成熟的精算方法，涵蓋了包括定價分析、轉分保分析、業務組合管理、準備金評估等主要功能模塊，實現了承保定價與風險管理的有效聯動。目前該系統已在公司精算團隊和承保團隊全面推廣應用，有效普及分析技術的同時，進一步強化了量化分析對業務承保的支持。我們還圍繞核心分析系統開發了逐合同準備金系統、臨分地震颱風報價模型、農險風險定價模型等分析工具，並且逐步推動這些工具向REAPS的全面整合，以打造一個集成化、標準化及自動化，且支持業務全流程管理的綜合分析平台。在定價過程中，我們結合業務歷史經驗與市場風險基準，同時考慮分出公司過往賠付記錄、業務風險分佈、最新發展趨勢，以及市場上同類業務的風險定價水平等因素，進行綜合分析。業務承保之後，亦通過定期分析業務質量發展等方式持續監控和評估每筆合同的盈利性及風險情況，通過回溯檢驗等方式不斷完善我們的定價參數及假設。對於國際再保險業務，在前述定價原則之下，我們還會對不同的區域採取差異化的定價策略，以滿足各區域對盈利能力及業務組合風險分散能力等方面的不同要求。

在風險管控方面，我們建立了嚴格的風控體系，以確保將承保風險控制在可接受的範圍之內。我們實施前端承保定價與後端風控管理聯動的全流程化管理，借助REAPS及經濟資本模型，把對每筆業務風險的判斷連貫地反映在業務組合風險分析上，形成全面準確的業務整體風險評估，並對照我們的風險偏好及風險容忍度要求，制定相應的風險控制及轉移策略。我們建立了以RAROC為代表的基於風險的業務管理指標體系，通過對資本成本及費用成本的合理分攤，將公司整體的財務盈利指標根據風險分配至各個業務單元，以指導承保定價與業績考核，形成了精細化的風險管控體系。同時，我們還重點關注業務的單一風險累積及巨災風險累積，定期對相關風險累積指標進行全面的測算及監控，包括通過RMS、AIR監控巨災PML指標，並根據風險指標的變化情況及時調整承保及轉分保策略，以確保有效的風險累積控制。我們還在前端承保時，利用首席再保人及最大合約份額參與人的優勢地位嚴格控制再保風險，利用如巨災事故限額和浮動手續費條款等條件嚴控風險敞口。

業 務

浮動手續費是再保險合同下的手續費調整機制，在該等機制下，再保險人向分出公司支付的實際手續費與分入業務的賠付率呈反向變動關係，通常再保險合同中還會設置該浮動區間的最高及最低百分比。在附設有浮動手續費安排的再保險合同下，在分入業務的賠付率高於預期的情形下，分出公司須向再保險人提供一定的業務損失保障，相對應的，分出公司通常會在業務表現好於預期的情形下獲取一筆額外的手續費收益。浮動手續費安排可以更好地服務分出公司及再保險人的共同利益，其方法是鼓勵分出公司以嚴謹的方式承保業務、管理賠付及控制損失，從而力圖在一定的浮動範圍內保障雙方的業務及利潤預期。

就浮動手續費安排而言，再保險人通常是根據歷史經驗估計合同的終極賠付率，所估算的終極賠付率將用於設定預付手續費。預付手續費的設定同時還會考慮市場條件、類似合同的過往經驗以及合同簽署雙方的意向等因素。在估算的終極賠付率及預付手續費確定之後，再保險人將於再保險合同所規定的每個核算日期之前向分出公司支付預付手續費。於每個核算日期時，合約雙方將核算該合同下的實際賠付率。若實際賠付率低於此前估算的終極賠付率，再保險人則需要向分出公司支付額外的手續費。反之，若實際賠付率高於此前估算的終極賠付率，再保險人則從分出公司獲取一定的手續費返還。再保險人需要支付的額外手續費或再保險人獲取的手續費返還的金額是通過將實際賠付率代入在再保險合同中所載列的浮動手續費率表格中計算得出的。通過浮動手續費安排，再保險人所承保業務的費用率將與實際賠付率呈反向變動關係（其浮動範圍受浮動手續費表所訂明的最高及最低賠付率所限制）。浮動手續費安排有助於更好地服務直保公司及再保險人的共同利益，並可以降低承保業務的波動性。

經營記錄期間，就總保費收入而言，我們的大部分境內財產再保險業務均包含浮動手續費安排。據我們所知，浮動手續費安排在境內財產再保險市場中是一種常見的再保險商業條款。

我們還通過巨災債券的方式將我們的地震巨災風險向境外資本市場的轉移。巨災債券是一種基於巨災風險的保險連結證券，用於將巨災債券發起人指定的巨災風險轉移至債券投資人。巨災債券的發起人通過分保或轉分保的方式，將其承保的部分巨災風險轉移給獨立的第三方機構。該獨立機構作為巨災債券的發行人，在資本市場發行巨災債券進行融資，並以從債券投資人募集到的本金為該巨災風險提供全額抵押的保險保障。巨災債券存續期間，如果發生了債券條款中所指定的巨災事件，並且該巨災事件損失達到或超過了分保或轉分保合同中約定的損失限額，則發行人將使用巨災債券所募集的資金，按照分保或

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

轉分保合同條款向發起人賠付損失；如果未發生指定的巨災事件，或者發生了指定的巨災事件但沒有達到分保或轉分保合同中約定的損失限額，則發行人將按照約定日期支付給債券投資人債券本金及利息。2015年7月，中再集團作為發起人，按照國際通行的發行慣例，通過獨立的特別目的公司，由其在境外成功發行了第一隻以中國地震風險為保障對象的巨災債券，將我們部分的中國地震巨災風險轉移至境外資本市場，降低了我們的巨災風險敞口。

下表載列截至2015年1月1日止，我們的境內業務針對行業某些最重大的自然災害風險，預計的單次事故淨PML(可能的最大損失)。

| 地區 | 風險類別 | 淨PML ⁽¹⁾ | 佔中再集團2014年12月31日淨資產比例 |
|------|------------|---------------------|-----------------------|
| | | (人民幣百萬元，百分比除外) | |
| 中國境內 | 地震(250年一遇) | 4,584 | 8.5% |
| 中國境內 | 地震(100年一遇) | 263 | 0.5% |
| 中國境內 | 颱風(250年一遇) | 1,315 | 2.4% |
| 中國境內 | 颱風(100年一遇) | 662 | 1.2% |

註：

(1) RMS模型所得結果，考慮浮動手續費調回及巨災超賠轉分攤回。

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

下表載列截至2015年1月1日止，我們的國際業務針對行業某些最重大的自然災害風險，預計的單次事故淨PML(可能的最大損失)。

| 地區 | 風險類別 | 淨PML ⁽¹⁾ | 佔中再 集團2014年 12月31日 淨資產比例 |
|---------------------|------------|---------------------|-----------------------------------|
| <i>(百萬美元，百分比除外)</i> | | | |
| 北美 | | | |
| (含美國，加拿大，加勒比地區) | 風災(100年一週) | 51.4 | 0.6% |
| 北美 | | | |
| (含美國，加拿大，加勒比地區) | 地震(250年一週) | 18.5 | 0.2% |
| 歐洲 | 風災(100年一週) | 12.5 | 0.1% |
| 歐洲 | 地震(250年一週) | 13.5 | 0.2% |
| 日本 | 風災(100年一週) | 12.5 | 0.1% |
| 日本 | 地震(250年一週) | 12.5 | 0.1% |
| 亞洲(除日本) | 風災(100年一週) | 16.0 | 0.2% |
| 亞洲(除日本) | 地震(250年一週) | 20.0 | 0.2% |

註：

(1) RMS模型所得結果，考慮巨災超賠轉分攤回。

理賠

我們建立了完善的理賠機制，致力於通過專業、及時、有效的理賠服務以滿足客戶理賠需要及自身業務發展。我們擁有嚴格的理賠審核制度和流程，並明確了經營機構、理賠部及核保核賠委員會的三級分級授權審批制度。所有賠案均實行授權審核／處理，雙人覆核。

我們已經建立了一個專業分佈均衡、優勢突出的專業理賠團隊。其中國內團隊9人，國際團隊7人；理賠團隊平均工作經驗16年，擁有或超過20年工作經驗的有6人。我們的理賠人員具備一系列專業背景，包括工程、機械、法律、農業等。同時，理賠人員還有豐富的從業經驗，包括直保理賠，再保險承保或國際再保險公司理賠等相關經驗。

我們致力於發揮我們的專業和技術優勢，為客戶提供優質服務。我們派遣理賠人員參與分出公司的賠案處理，向分出公司提供理賠經驗技術支持，確保賠案按照相關法律法規，保險合同、再保險合同以及市場慣例進行處理。同時，根據客戶的需求，提供理賠技術培訓，向其介紹理賠技術和經驗。

業 務

對行業類型特殊、專業性強或技術含量高的賠案，我們利用外部資源，與專業機構和外部專家開展了密切合作，加快了公司的理賠技術積累，提升理賠專業化水平，提高了對客戶的理賠服務水平。

我們建立了理賠與承保之間的有效聯動。我們的理賠團隊對重大賠案進行梳理，針對其中發現的問題與承保團隊進行溝通，對其業務選擇，條款設計等提出意見和建議，促進業務承保質量的提高。此外，在理賠過程中我們注重收集相關巨災損失數據，為未來的承保及定價提供數據支持。

自留額及轉分保

自留額

為確保公司自留額符合經營需要及中國保監會對自留額的監管要求，我們實行嚴格的自留額管理。我們根據中國有關保險法律法規、業務的發展戰略及風險偏好、償付能力充足率水平、不同業務的自身風險特點、以及業務經營需求，確定不同合同類型及險種類型的風險自留額及轉分保比例。

轉分保

我們將承保的部分再保風險進行轉分保，以分散風險、保護資本及保持經營的穩定。我們通過按比例和非比例的方式購買轉分保障，審慎管理所承擔的風險淨額。近年來，我們建立了完善的轉分保的評價體系，以指導我們的轉分保安排。該體系主要包括三項內容：

- 依據中再產險和中再集團的風險偏好框架，判斷我們的轉分保需求；
- 通過經濟資本模型對轉分保效率進行評估；以及
- 依據適用的償付能力指標和評級要求，考慮是否進行轉分保。

我們以謹慎的原則選擇轉分保接受人，主要考慮因素包括其資信、資本實力和與我們的過往關係等，以及中國保監會對再保險接受人的監管要求。對於轉分保接受人的信用度，我們主要依據其國際信用評級機構的評級結果，同時參考其資本實力等信息進行評估。我們每年對轉分保接受人的資信狀況進行複查，該等資信狀況包括地域、評級、資本金、應收賬款、風險等級劃分等相關數據信息。於2012年、2013年、2014年及2015年上半

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

年，我們就財產再保險業務向轉分保機構分出的保費分別佔財產再保險業務板塊總分保費收入的2.3%、1.6%、2.0%及2.1%。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們境內財產再保險業務以分出保費規模計前三大轉分保接受人的分出保費規模佔同期境內財產再保險業務全部分出保費規模的42.3%、24.0%、33.5%和44.6%，我們國際財產再保險業務以分出保費規模計前三大轉分保接受人接受的分出保費規模佔同期國際財產再保險業務全部分出保費規模的34.5%、97.1%、70.8%和80.5%。

下表載列於經營記錄期間內我們財產再保險業務的分保費收入、分出保費以及轉分保比例。

| | 截至12月31日止年度 | | | 截至6月30日 止六個月 |
|-------------|----------------|--------|--------|-----------------|
| | 2012年 | 2013年 | 2014年 | 2015年 |
| | (人民幣百萬元，除百分比外) | | | |
| 分保費收入 | 26,210 | 30,086 | 31,135 | 14,813 |
| 分出保費 | 593 | 489 | 631 | 316 |
| 轉分保比例 | 2.3% | 1.6% | 2.0% | 2.1% |

準備金

我們根據《保險公司非壽險業務準備金管理辦法》和《保險公司非壽險業務準備金管理辦法實施細則(試行)》的規定，遵循非壽險精算的原理和方法對財產再保險業務的準備金進行評估。

財產再保險合同準備金以再保險合同產生的預期未來淨現金流出為基礎計量，並考慮貨幣時間價值的影響，包含明確的邊際。未來現金流出主要包括保險公司支付被保險人的賠付、退保金及相關的理賠費用、保單維持費用、調整和純益手續費流出等。未來現金流入主要指未來的保費、未來的追償款收入及損餘物資作為賠付的減項進行考慮、調整和純益手續費流入等。再保險合同現金流量應和與其相關的轉分保合同現金流量分別估計。

財產再保險合同準備金計量單元以具有風險同質性的再保險合同為基礎，根據財產再保險業務特點，按比例合約、非比例合約和臨分業務評估未決賠款準備金。在各類業務中，分產品線對未決賠款準備金和未到期責任準備金進行評估。

業 務

作為再保險公司，對於比例合約我們並不掌握以事故年度為基礎的信息，因此我們以承保年度為基礎對其準備金進行評估。對於非比例合約與臨分業務，我們同時以事故年度和承保年度對準備金進行評估，並以事故年度評估結果為準。

財產再保險合同的準備金包括未決賠款準備金和未到期責任準備金。

未決賠款準備金

未決賠款準備金是指我們作為財產再保險接受人在準備金評估日為財險保險事故已發生尚未結案的賠案提取的準備金，包括已發生已報案未決賠款準備金、已發生未報案未決賠款準備金及理賠費用準備金。未決賠款準備金是依據多個精算假設、適當的精算方法和模型，利用歷史賠償經驗並根據未來趨勢調節來釐定的。

我們的直保客戶進行索賠時，我們的財產再保險業務支付或預期支付的索賠款項稱為賠款，而調查、解決和處理這些索賠發生的費用則稱為理賠費用。

已發生已報案未決賠款準備金是指為保險事故已經發生並已向公司提出索賠，公司尚未結案的賠案提取的準備金。作為財產再保險公司，我們採用與分出公司報送數據一致的方法進行提取已發生已報案未決賠款準備金。

已發生未報案未決賠款準備金，是指保險事故已經發生，但尚未向公司提出索賠的賠案而提取的準備金。具體包括：已發生但還未報告到的賠案的可能損失；已發生且已報告到、但尚未立案案件的可能損失；已立案但估損金額不足或過高而需要調整部分的損失；已結案案件未來重新立案的可能損失。我們根據財產再保險風險的性質和分佈、賠款發展模式、經驗數據等因素，採用鏈梯法、B-F法和損失率法，以最終賠付的合理估計金額為基礎，計量已發生未報案未決賠款準備金。

理賠費用準備金是指尚未結案的賠案可能發生的費用而提取的準備金。其中直接發生於具體賠案的專家費、律師費、損失檢驗費等而提取的為直接理賠費用準備金；非直接發生於具體賠案的費用而提取的為間接理賠費用準備金。作為再保險公司，我們將直接理賠費用準備金與未決賠款準備金合併評估，並採用比例分攤方法提取間接理賠費用準備金。

業 務

未決賠款準備金的評估按照最優估計的原則進行。在最終結果的選擇上，對各種方法的結果給予不同權重進行加權平均，並考慮風險邊際和貨幣時間價值的影響。

未到期責任準備金

未到期責任準備金指我們作為財產再保險人在準備金評估日為尚未終止的再保險責任而提取的準備金。保費不足準備金是指未到期責任準備金不足以承擔未到期的保險責任的差額部分。我們對未到期責任準備金按照減法算法（即總保費－首日費用），按未賺比例的方法進行計量，並進行充足性測試。

首日費用指簽發（即銷售、承保和合同成立時發生的費用）保險合同所發生的增量成本，不包括其他直接費用。增量成本是指不簽發保險合同就不會發生的費用。再保險合同的首日費用包括預付手續費、再保險合同印花稅以及保險監管費。

我們業務經營過程中主要依照以下方法對未到期責任準備金進行評估：

- 比例合同。採用八分之一法逐合同提取未到期責任準備金，並假設比例合同保險期限為一年。其中，貨運險的比例合同期限假設為三個月。
- 非比例合同和臨時再保險業務。採用三百六十五分之一法逐單提取未到期責任準備金。

未到期責任準備金充足性測試是上述方法得到的數值與未來折現後的淨現金流和對應的風險邊際之和進行比較。如果後者大於前者，則將其差額作為保費不足準備金增加未到期責任準備金。再保險合同充足性測試的未來淨現金流出包括預期未來發生的賠款、理賠及保單維護、調整及純益手續費等。在保費充足的情況下，未到期責任準備金和未來賠付責任、費用支出和風險邊際之差計入剩餘邊際。在保費不充足的情況下，剩餘邊際數值為零。再保險合同相關的未來現金流，例如調整及純益手續費，應納入未到期責任準備金充足性測試。

業 務

人身再保險業務

概覽

我們的人身再保險板塊的業務包括我們全資子公司中再壽險經營的人身再保險業務，以及留存在中再集團本級的存續人身再保險業務。2014年，我們的人身再保險業務的分保費收入(扣除分部間抵銷前)佔集團總保費收入的28.6%。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，中再壽險實現分保費收入分別為人民幣159.03億元、人民幣182.61億元、人民幣209.57億元及人民幣154.79億元，佔我們人身險板塊總分保費收入的比例均在99.0%以上。考慮到中再壽險業務的重要性及經營的獨立性，除另有說明外，本人身再保險業務一節描述的人身再保險業務為中再壽險的業務。

我們為客戶提供全方位的風險保障和量身定制的再保險解決方案。我們的境內業務包括保障型再保險、儲蓄型再保險以及財務再保險等業務。我們的保障型業務全面覆蓋死亡風險、疾病風險、退保風險、巨災風險等保險風險，服務於政府、企業、居民的風險管理，發揮了風險管理和技術傳導的功能，引領中國保險行業的健康發展與轉型升級。我們的儲蓄型業務為客戶所面臨的市場風險和信用風險等提供全面的解決方案，幫助人身險公司發揮財富管理的功能。我們的財務再保險業務為直保公司提供了資本融通工具，有效緩解客戶的償付能力壓力，為中國人身保險市場快速發展提供助力。

我們圍繞「增效益、提價值、注創新、重服務」的發展思路，均衡發展以境內保障型業務和跨境人民幣業務為主的核心理業務和以財務再保險及境內儲蓄型業務為主的策略型業務。憑藉良好的品牌形象和強大的客戶資源，豐富的本土數據和專業的技術水平，雄厚的資本基礎和優異的國際評級，我們持續鞏固在核心理業務領域的主導市場地位。根據保監會披露的數據，2003年至2012年，中再壽險在中國人身再保險市場的分出口徑市場份額均在50%以上，始終保持第一位。2013年以來，市場上應急性財務再保險需求迅速擴張。我們基於業務盈利性水平和自身的資本充足性情況，對該類業務的市場需求逐案進行分析，選擇性地分入了一些盈利性較好、資本使用效率較高的業務，同時放棄了一些雖然規模較大但盈利性差的財務再保險業務。受到這一因素影響，2013年我們在中國人身再保險市場的分出口徑市場份額為37.7%，排名第二；扣除財務再保險後的市場份額為第一。

我們在鞏固境內人身再保險市場領先地位的同時，持續進行境外業務探索，從而實現境內外業務同步發展。受益於人民幣國際化進程的加快和人民幣保單需求的不斷增長，我

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

們率先於2010年在香港推出跨境人民幣再保險業務，經過數年的發展，我們已在香港、澳門、新加坡、台灣等國家和地區確立了跨境人民幣再保險業務主再保險人的領先地位，進一步拓寬了人身再保險的業務來源。2014年，我們分入的人民幣個人新單規模保費佔香港市場當年所有人民幣個人新單保費的比例約為42%。

下表載列於經營記錄期間內我們境內及境外人身再保險的分保費收入：

| | 截至12月31日止年度 | | | | | | 截至6月30日止六個月 | |
|----------|-------------|---------|--------|---------|--------|---------|-------------|---------|
| | 2012年 | | 2013年 | | 2014年 | | 2015年 | |
| | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 |
| 境內 | 9,366 | 58.9% | 11,309 | 61.9% | 15,003 | 71.6% | 13,528 | 87.4% |
| 境外 | 6,537 | 41.1% | 6,952 | 38.1% | 5,954 | 28.4% | 1,951 | 12.6% |
| 合計 | 15,903 | 100.0% | 18,261 | 100.0% | 20,957 | 100.0% | 15,479 | 100.0% |

我們的境外業務佔比在2014年及2015年上半年出現下降，主要是由於境內業務分保費收入快速增長，以及跨境人民幣業務分保費收入下降所致。近年來，為應對跨境人民幣業務需求的變化，我們主動進行業務調整，促進跨境人民幣萬能險業務發展。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們的跨境人民幣萬能險再保險業務的規模保費（計入保戶儲金與投資合同負債）分別為人民幣14.20億元、人民幣30.85億元、人民幣18.81億元及人民幣22.57億元，將這部分保費加總計算，我們境外業務的總體規模保費同期分別為人民幣79.57億元、人民幣100.37億元、人民幣78.35億元及人民幣42.08億元，除了2013年業務規模較大以外，境外業務整體上發展相對平穩。

經過數十載的發展，我們已建立起雄厚的客戶基礎。截至最後實際可行日期，我們的境內客戶包括75家人身險公司中的70家，客戶覆蓋率達93%；在香港地區，所有銷售人民幣保單的人身險公司全部與我們開展了再保險業務合作。我們與客戶簽訂的有效合同數量逐年增長，2012年至2014年的複合年增長率為25.0%。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們作為首席再保險人的有效合同佔比分別達到79.3%、81.8%、82.2%和81.8%。

業 務

我們是中國人身險市場行業標準及準則框架制定的重要參與者。我們積極參與行業基礎創新研究，並協助監管機構進行行業標準制定工作。受保監會和中國保險行業協會委託，我們牽頭開展了重疾定義使用規範和新傷殘評定標準的制定工作，參與了第二套行業生命表(2000-2003)的編製工作。2011年，中國精算師協會受保監會委託在中再壽險設立了經驗分析辦公室，我們作為該辦公室的核心成員組織開展了重疾發生率表(2006-2010)、第三套行業生命表的編製工作。在項目進行過程中我們作為牽頭單位或重要參與者，發揮我們在行業基礎創新研究方面的技術專長，為推動行業規範化健康發展作出了突出貢獻。

我們擁有高素質的人才隊伍，行業領先的專業技術和豐富的本土數據優勢，為我們突出的定價能力和優質的服務水平提供了堅實的保障。

- 我們組建了優秀的專業化人才隊伍。截至2015年6月30日，我們具有人身險精算背景的員工共計35人，行業經驗豐富，具備北美精算師、英國精算師、法國精算師和中國精算師等多項精算專業資格。我們的人身險核保核賠人才隊伍全部具有醫學教育背景或臨床醫學經驗，具備北美核保師、高級壽險管理師等專業資格。我們的客戶服務團隊由30名高素質的客戶經理組成，具有精算師、高級壽險管理師、再保險管理師等專業資格，其中23人客戶服務經驗達10年及以上。
- 我們通過深耕境內市場積累了豐富的數據經驗，涵蓋壽險、健康險、意外險等全部業務線，並支持進行多維度的細分分析。專業的精算實力和充足的數據資源為我們準確定價提供了技術保障，使我們在再保險業務的定價與風險評估方面形成核心競爭力。
- 技術和數據優勢亦使我們能夠為客戶提供專業化、全方位的服務。我們自主開發的電子核保手冊、銷售輔助核保引擎系統、理賠查詢系統等服務於直保公司業務開展，進一步提升了我們的品牌價值。我們在承保理賠服務、產品開發與平台服務、臨分服務以及培訓研討等多方面為直保公司的發展提供有力支持，客戶滿意度和忠誠度不斷提高。

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

我們始終堅持「創新驅動發展」，在變化的市場中不斷創新，致力提升核心技術實力。我們相信，我們與客戶公司合作開發了中國第一張救援保單，設計出境內第一個財務再保險方案。我們也分保了第一份跨境人民幣保單。近年來，我們進一步提升創新能力和服務能力，設計了更多類別、更多層級的產品應對市場的多元化需求，不斷挖掘出有價值、有潛力的新業務增量。

我們根據產品特徵、風險實質和客戶需求設計再保險安排方式。我們通過合約再保險方式承接絕大多數人身險再保業務，同時亦採用臨時再保險靈活應對市場機遇和客戶需求。下表載列於經營記錄期間內我們按不同再保險安排方式的分保費收入：

| | 截至12月31日止年度 | | | | | | 截至6月30日止六個月 | |
|-------------|-------------|---------|--------|---------|--------|---------|-------------|---------|
| | 2012年 | | 2013年 | | 2014年 | | 2015年 | |
| | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 |
| 合約再保險 | 15,614 | 98.2% | 17,778 | 97.4% | 20,716 | 98.9% | 15,381 | 99.4% |
| 臨時再保險 | 289 | 1.8% | 483 | 2.6% | 241 | 1.1% | 98 | 0.6% |
| 合計 | 15,903 | 100.0% | 18,261 | 100.0% | 20,957 | 100.0% | 15,479 | 100.0% |

我們的再保險合同絕大多數為比例業務，非比例業務佔比較小。下表載列於經營記錄期間內按不同分保方式的分保費收入：

| | 截至12月31日止年度 | | | | | | 截至6月30日止六個月 | |
|-----------|-------------|---------|--------|---------|--------|---------|-------------|---------|
| | 2012年 | | 2013年 | | 2014年 | | 2015年 | |
| | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 |
| 比例 | 15,875 | 99.8% | 18,225 | 99.8% | 20,922 | 99.8% | 15,454 | 99.8% |
| 非比例 | 28 | 0.2% | 36 | 0.2% | 35 | 0.2% | 25 | 0.2% |
| 合計 | 15,903 | 100.0% | 18,261 | 100.0% | 20,957 | 100.0% | 15,479 | 100.0% |

業 務

得益於業務的健康發展和風險的有效管控，在淨利潤及淨資產收益率均實現快速增長的同時，我們的業務價值亦不斷提升。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們的人身再保險業務(含集團存續業務)實現淨利潤分別為人民幣2.77億元、人民幣9.48億元、人民幣14.15億元及人民幣22.54億元，2012年至2014年複合年增長率達126.0%；加權平均淨資產收益率分別為4.42%、12.75%、15.07%及19.06%(未年化)。截至2014年12月31日及2015年6月30日，根據安永出具的精算顧問報告，在11%風險折現率假設下，我們人身再保險業務(含集團存續業務)的內含價值分別為人民幣137.83億元和人民幣162.32億元，截至2014年12月31日及2015年6月30日止12個月的一年新業務價值分別為人民幣6.43億元和人民幣8.11億元。具體參見「附錄三—精算顧問報告」。

在業務快速發展的同時，我們的財務狀況保持穩健，獲得國際評級機構認可。截至2015年6月30日，中再壽險償付能力充足率在現行償付能力監管規則下為243%。2014年，中再壽險繼續保持A.M. Best「財務實力評級A級」和「發行人信用評級a級」，展望穩定；同時，中再壽險首次獲得Standard & Poor's給予的長期保險公司財務實力和發行人信用「A+」評級以及展望穩定的結果。我們相信，上述評級結果體現了我們穩健的財務實力和風險管控能力，為人身再保險業務的可持續健康發展打下堅實的基礎。

境內人身再保險

作為中國境內發起設立的唯一一家人身再保險公司，我們在境內人身再保險市場佔據領先地位，與境內70家分出公司建立並保持了良好的業務往來。憑藉我們對境內人身險市場發展趨勢的深刻理解與把握，以及多年來積累的豐富本土數據，我們在承保定價方面保持了較強的優勢。於經營記錄期間內我們的分保費收入保持快速增長，於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，境內人身再保險分保費收入分別為人民幣93.66億元、人民幣113.09億元、人民幣150.03億元及人民幣135.28億元，2012年至2014年複合年增長率為26.6%。

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

我們的境內人身再保險業務線包括：保障型再保險、儲蓄型再保險及財務再保險。下表載列於經營記錄期間內中再壽險境內人身再保險業務按業務線的分保費收入：

| | 截至12月31日止年度 | | | | | | 截至6月30日止六個月 | |
|----------------|-------------|---------|--------|---------|--------|---------|-------------|---------|
| | 2012年 | | 2013年 | | 2014年 | | 2015年 | |
| | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 |
| 境內保障型再保險 | 2,494 | 26.6% | 2,698 | 23.8% | 2,877 | 19.2% | 1,664 | 12.3% |
| 壽險 | 149 | 1.6% | 128 | 1.1% | 186 | 1.2% | 95 | 0.7% |
| 健康險 | 1,406 | 15.0% | 1,528 | 13.5% | 1,798 | 12.0% | 1,023 | 7.6% |
| 意外險 | 939 | 10.0% | 1,042 | 9.2% | 893 | 6.0% | 546 | 4.0% |
| 境內儲蓄型再保險 | 1,586 | 16.9% | 748 | 6.6% | 671 | 4.5% | 305 | 2.3% |
| 壽險 | 1,586 | 16.9% | 748 | 6.6% | 671 | 4.5% | 305 | 2.3% |
| 境內財務再保險 | 5,286 | 56.5% | 7,863 | 69.6% | 11,455 | 76.3% | 11,559 | 85.4% |
| 壽險 | 4,832 | 51.6% | 6,959 | 61.6% | 10,314 | 68.7% | 10,971 | 81.1% |
| 健康險 | 135 | 1.5% | 563 | 5.0% | 750 | 5.0% | 461 | 3.4% |
| 意外險 | 319 | 3.4% | 341 | 3.0% | 391 | 2.6% | 127 | 0.9% |
| 合計 | 9,366 | 100.0% | 11,309 | 100.0% | 15,003 | 100.0% | 13,528 | 100.0% |

境內保障型再保險

我們的境內保障型再保險業務為境內客戶提供了保險風險轉移的有效工具，包括壽險、健康險及意外險等原保險合同的保險風險轉移。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，境內保障型再保險的分保費收入分別為人民幣24.94億元、人民幣26.98億元、人民幣28.77億元及人民幣16.64億元，2012年至2014年分保費收入複合年增長率為7.4%。

我們的境內保障型再保險業務按期限劃分包括長期業務和短期業務。我們的短期保障型業務既包括原保險保單責任不超過1年的短期險分入業務，也包括以YRT形式分入的業務。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們短期保障型業務的分保費收入分別為人民幣21.39億元、人民幣23.66億元、人民幣25.70億元和人民幣15.12億元，該業務的綜合成本率分別為94.1%、93.4%、89.7%及99.4%。2015年上半年綜合成本率上升的主要原因是當期新簽署了一項首年新業務壓力較大的再保險合同，加之2015年6月初長江沉船案件的影響。

業 務

壽險

境內保障型再保險業務中的壽險主要幫助客戶轉移死亡風險。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，該業務的分保費收入分別為人民幣1.49億元、人民幣1.28億元、人民幣1.86億元及人民幣0.95億元，2012年至2014年分保費複合年增長率為11.7%。

近年來，我們以產品創新為導向，積極發展高淨值人群的壽險產品；在核保方面，我們加強了核保創新，在控制風險的情況下推動核保的簡化從而促進業務發展；在定價方面，我們憑藉數據優勢實現對不同產品類型、不同客戶群體的細分定價。

健康險

境內保障型再保險業務中的健康險業務分入責任主要包含疾病保障責任和醫療保障責任等。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，健康險分保費收入分別為人民幣14.06億元、人民幣15.28億元、人民幣17.98億元及人民幣10.23億元，2012年至2014年複合年增長率為13.1%。

受益於「新國十條」的利好政策驅動，健康險等領域將迎來新一輪增長，相應的再保險需求有望隨之增加。尤其在新型產品和新的風險保障方面，直保公司將更加依賴於再保險公司發揮其技術傳導功能。為此，我們在重疾、防癌及中高端醫療領域均採取了積極措施，不斷加強技術研究和市場拓展。

在重疾及防癌方面，我們通過參與編製重疾發生率表，對重疾類產品進行了更深入的風險、發生率方面的研究，形成了定價優勢。同時我們通過產品創新和服務創新等手段，加大對客戶重大疾病保險和防癌險業務的拓展力度，成為境內此類業務的主要再保人之一。我們與大型直保公司合作，共同打造了大比例成數分保的業務模式，由再保公司承擔發生率風險，直保公司承擔其他風險，發揮我們作為再保公司在數據和定價方面的優勢。在防癌險方面，自2014年以來我們協助超過20家直保公司開發了癌症保險產品，並提供定價基礎和技術支持，佔據了境內癌症保險市場的領先地位。

在中端和高端醫療方面，我們亦取得了重要突破。憑藉我們的數據優勢和市場調研，我們制定了中端醫療業務完整的解決方案，在中端醫療領域的研發水平領先於競爭對手，擴大了中端醫療領域的業務。2015年，財政部、稅務總局、保監會聯合出台《關於開展商業

業 務

健康保險個人所得稅政策試點工作的通知》，中再壽險積極響應並參與保監會相關項目，主要負責開展稅優健康產品前期規劃及初步定價工作，充分發揮了我們在中端醫療領域的技術優勢。我們正在產品責任設計、核保規則、費率測算等方面積極進行準備，從而為獲得更多稅優健康產品的再保險合約奠定基礎。在高端醫療方面，我們建立了定價假設及定價模型，制定了高端醫療靈活報價工具及核保規則，並與主要第三方管理機構(TPA)聯繫，完善了高端醫療的服務，擴大了我們在高端醫療領域的業務。

為應對中國老齡化發展趨勢，我們對於長期護理保險等業務持續關注，在借鑒國際長期護理保險發展經驗的基礎上，收集相關國內人口數據並進行分析，建立定價基礎，同時在護理依賴標準、理賠鑒定等方面進行研究，對於該類業務的發展做了積極的準備。

意外險

於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，境內保障型再保險中意外險的分保費收入分別為人民幣9.39億元、人民幣10.42億元、人民幣8.93億元及人民幣5.46億元，基本保持平穩趨勢。我們重點關注自駕意外險、公共交通意外險業務等近期意外險再保市場熱點，針對不同銷售地區、不同銷售人群的業務制定了差異化的核保和定價策略。

在意外險領域，中國保險行業協會及中國法醫學會在2013年共同發佈《人身保險傷殘評定標準》，我們作為項目主要負責人全程參與了該標準的制定工作。2015年，我們組織參與了保險行業意外險數據分析工作，通過對全行業2014年度承保理賠數據並進行分析，對意外險發生率進行測算，為意外險產品合理定價提供依據。通過參與此類項目，我們對意外險的損失原因及發生率有了更深刻的理解和認識，在意外險產品的開發及定價上建立起獨特的技術優勢。

境內儲蓄型再保險

儲蓄型再保險是指所對應的原保險合同具有財富管理特徵，主要轉移投資風險的再保險業務。我們的境內儲蓄型再保險業務全部為長期壽險分入業務，合同主要責任持續時間一般不短於5年，分入險種以兩全保險為主。我們憑藉在投資方面的比較優勢，在該類業務中承擔投資風險，並通過分保手續費和生存金的攤回，滿足客戶開展此類業務所需要的投資收益要求。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們的境內儲蓄型再保險的分保費收入分別為人民幣15.86億元、人民幣7.48億元、人民幣6.71億元及人民幣3.05億元。

業 務

依託集團內部資產管理平台的專業投資支持，我們在儲蓄型再保險方案設計和投資能力方面佔據優勢。境內儲蓄型業務屬於我們的策略型業務，我們根據資本市場週期合理選擇時機進行承保。當市場利率水平較低，未來利率面臨上升機會時，我們會考慮增加儲蓄型業務的承保，鎖定較低的業務成本，從而為我們的資產負債匹配提供機會；當市場利率水平較高，未來面臨降息壓力時，我們會減少高業務成本的儲蓄型業務承保。自2013年來，市場利率持續處於高位水平，儲蓄型再保險業務成本明顯升高，我們僅選擇部分成本較低的業務進行承保，因而導致該類業務分保費規模有所下降。我們結合市場利率變化趨勢和各類資產投資機會，關注業務成本變化，加大資產驅動負債業務模式的推廣力度，穩固與客戶公司的合作關係，在資產有效匹配的前提下深度挖掘業務機會，保持了市場領先地位。

境內財務再保險

再保險的功能主要是風險轉移和財務管理，傳統再保險以風險轉移為主，財務管理為輔；財務再保險以財務管理為主，風險管理為輔。因此，財務再保險通常是指分出公司辦理再保險的目的是以改善自身財務狀況為主、以風險轉移為輔的再保險業務。財務再保險的需求主要源於改善分出公司償付能力、降低新業務壓力、提升內含價值等需要。與其他再保險業務相比，財務再保險業務通常具有保費規模大、利潤率相對較低的特點，且業務需求較為波動，臨時性分保比較常見。我們現有的境內財務再保險業務主要以改善分出公司償付能力為主。

在境內市場，我們通過以下再保險合同安排，幫助分出公司提高實際資本或降低最低資本要求，滿足分出公司改善償付能力的需求。在年度可續保(YRT)再保險合同安排下，分出公司可以通過分出風險保額降低最低資本要求，也可以通過計提應收分保準備金提高實際資本。在共保再保險合同安排下，分出公司通過分出原始保額的一定比例降低自留保費、轉移賠款責任或者長期險責任準備金，從而降低最低資本要求，同時通過獲取分保手續費等提高實際資本。在修正共保再保險合同安排下，分出公司通過與共保合同類似的方式降低最低資本要求，但不轉移長期險責任準備金，有時也通過獲取分保手續費等提高實際資本。我們的財務再保險分保方式主要是年度可續保(YRT)和共保方式。

我們相信，我們在中國境內開展了第一筆財務再保險業務，為多家客戶公司提供個性化的財務再保險解決方案，具有較強的市場影響力。我們從提升資本使用效率、穩固市場

業 務

份額、維護客戶關係、促進其他業務合作的角度出發，在資本充足的情況下，策略性地發展財務再保險業務。

作為再保險公司，我們擁有雄厚的資本實力和充足的償付能力，因此在滿足自身償付能力要求的同時，可以向分出公司提供一定的資本支持並獲得相應的業務利潤，從而提高整體資本使用效率。近年來，受中國資本市場波動、人身險業務持續快速增長、行業償付能力監管趨緊、資本補充渠道相對有限等多重因素影響，以提高償付能力充足率為主要目的的財務再保險需求逐年上升，財務再保險已成為境內市場的重要業務類型。我們憑藉對客戶需求的深入理解以及相關再保險方案的設計能力，一直是境內財務再保險業務的重要參與者，發展財務再保險業務對鞏固我們的市場地位具有積極作用。由於開展財務再保險業務通常需要深刻理解分出公司的相關業務風險和財務信息，我們通過發展這一業務在加深客戶合作，維護客戶關係的同時亦能夠進一步獲取其他傳統再保險業務。

在「償二代」新監管規則下，直保公司為滿足監管要求而面臨新的挑戰，進而需要再保險公司開發新的財務再保險產品以滿足其財務管理需求。為此，我們提早進行了主動研究和探索。我們積極參與了「償二代」中有關人身再保險業務相關規則的制定，針對「償二代」新監管規定對境內人身再保險市場的影響進行了深入分析，並與公司客戶進行了廣泛交流，主動了解客戶公司在新監管環境下的再保需求變化，積極探討「償二代」下的再保險業務模式，在技術及資本方面做好了準備。

我們的財務再保險包括長期和短期的壽險、健康險和意外險業務。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們的財務再保險的分保費收入分別為人民幣52.86億元、人民幣78.63億元、人民幣114.55億元及人民幣115.59億元，2012年至2014年分保費複合年增長率47.2%。在2015年上半年，我們與某人身險直保公司簽署了2項新的財務再保險合同，在該等合同項下當期分保費收入達人民幣103.00億元，是2015年上半年分保費收入大幅增長的主要原因。

境外人身再保險

我們的境外人身再保險業務主要由跨境人民幣再保險業務組成，並包括少量其他境外人身再保險業務。我們積極把握人民幣國際化背景下離岸人民幣市場與離岸人民幣保險產

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

品快速發展的機遇，自2010年起率先開展跨境人民幣再保險業務，並確立了該領域的主要再保險人地位。在跨境人民幣再保險業務之外，我們穩健地推進其他境外人身再保險業務。

於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們的境外人身再保險業務的分保費收入分別為人民幣65.37億元、人民幣69.52億元、人民幣59.54億元及人民幣19.51億元。其中，跨境人民幣再保險業務的分保費收入分別為人民幣59.71億元、人民幣63.77億元、人民幣53.02億元及人民幣19.17億元，分別佔同期境外人身再保險業務分保費收入的91.4%、91.7%、89.0%及98.2%。我們的境外業務按地區劃分來自於港澳台地區、亞洲其他地區、歐洲和美洲，其中來自港澳台地區的境外業務分保費收入佔比最大，於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，該比例分別為90.6%、92.1%、89.1%和98.4%。

下表載列於經營記錄期間內我們的境外人身再保險業務按業務線的分保費收入：

| | 截至12月31日年度 | | | | | | 截至6月30日止六個月 | |
|--------------------------|------------|---------|--------|---------|--------|---------|-------------|---------|
| | 2012年 | | 2013年 | | 2014年 | | 2015年 | |
| | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 |
| 跨境人民幣再保險 | 5,971 | 91.4% | 6,377 | 91.7% | 5,302 | 89.0% | 1,917 | 98.2% |
| 壽險 | 5,971 | 91.4% | 6,377 | 91.7% | 5,302 | 89.0% | 1,917 | 98.2% |
| 健康險 ⁽¹⁾ | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 其他境外業務 | 566 | 8.6% | 575 | 8.3% | 652 | 11.0% | 34 | 1.8% |
| 壽險 | 12 | 0.2% | 28 | 0.4% | 104 | 1.7% | 55 | 2.8% |
| 健康險 | 81 | 1.2% | 87 | 1.3% | 3 | 0.1% | 1 | 0.1% |
| 意外險 ⁽²⁾ | 473 | 7.2% | 460 | 6.6% | 545 | 9.2% | (22) | (1.1)% |
| 合計 | 6,537 | 100.0% | 6,952 | 100.0% | 5,954 | 100.0% | 1,951 | 100.0% |

註：

- (1) 跨境人民幣再保險業務中的健康險在經營記錄期內分保費收入均小於人民幣0.3百萬元，在表格中顯示為0。
- (2) 境外業務中意外險2015年上半年分保費收入為負人民幣22百萬元，主要受到交換業務預估差的影響。

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

下表載列於經營記錄期間內我們的境外人身再保險業務按地域的分保費收入：

| | 截至12月31日年度 | | | | | | 截至6月30日止六個月 | |
|-------------------------|------------|---------|--------|---------|--------|---------|-------------|---------|
| | 2012年 | | 2013年 | | 2014年 | | 2015年 | |
| | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 |
| 港澳台 | 5,921 | 90.6% | 6,401 | 92.1% | 5,309 | 89.1% | 1,919 | 98.4% |
| 亞洲其他地區 | 148 | 2.3% | 112 | 1.6% | 66 | 1.1% | 49 | 2.5% |
| 歐洲 ⁽¹⁾ | 467 | 7.1% | 439 | 6.3% | 521 | 8.8% | (42) | (2.2)% |
| 美洲 | 1 | 0.0% | 0 | 0.0% | 58 | 1.0% | 25 | 1.3% |
| 合計 | 6,537 | 100.0% | 6,952 | 100.0% | 5,954 | 100.0% | 1,951 | 100% |

註：

(1) 歐洲地區的分保費收入2015年上半年為負人民幣42百萬元，主要受到交換業務預估差的影響。

跨境人民幣再保險

跨境人民幣再保險業務是指中國境內的再保險公司或保險公司從中國境外分入的以人民幣為結算貨幣的再保險業務。由於在國際貿易和投資活動中使用人民幣的情況日趨普遍，境外個人和企業對人民幣金融服務的需求逐漸增加，促使境外金融中心積極擴展人民幣業務。經過數年的快速發展，香港已成為全球離岸人民幣業務的樞紐，此外全球亦興起多個離岸人民幣中心，包括台灣、新加坡和倫敦等。受到離岸人民幣發展的驅動，以人民幣計價的人身保險產品也獲得了熱烈的市場反響。根據香港保險業監理處的數據，2014年，香港以人民幣計價的個人新單保費佔比達到10%，規模超過90億人民幣。承保了人民幣保單的保險公司尋求更理想的投資收益，催生了跨境人民幣再保險業務的需求。我們積極把握這一市場機遇，於2010年率先在香港開展跨境人民幣再保險業務，此後進一步拓展至澳門、新加坡以及台灣，建立起該業務領域的主導地位。2014年，我們分入的人民幣個人新單規模保費佔香港市場當年所有人民幣個人新單保費的比例約為42%，香港地區所有銷售人民幣保單的人身險公司均與我們開展了再保險業務合作。截至2015年6月30日，我們與上述四個市場中的20家分出公司開展了業務，共簽訂了26份再保險主合同與119份補充協議。這20家分出公司均為上述四個市場中領先的人身險保險公司。

業 務

我們的跨境人民幣再保險業務由傳統險再保險及萬能險再保險業務組成。跨境人民幣傳統險再保險與境內儲蓄型業務相類似，主要為長期壽險業務。分入險種以兩全保險和年金為主，分出公司主要為香港地區的大型人身險公司。由於海外人民幣在離岸市場的利率較低，該類業務的資金成本較境內儲蓄型業務為低，具有更高的盈利性。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，跨境人民幣傳統險再保險業務的分保費收入分別為人民幣59.71億元、人民幣63.77億元、人民幣53.02億元及人民幣19.17億元。

中再壽險亦從分出公司承接了萬能險業務。該類業務項下的合同均規定，中再壽險在此類業務中僅承擔萬能險投資賬戶的增值責任，故該類業務所涉及的公司均為非保險合同，按照《2號解釋》的規定，與之相關的保費不計入保費收入。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，跨境人民幣萬能險再保險業務的規模保費（計入保戶儲金與投資合同負債）分別為人民幣14.20億元、人民幣30.85億元、人民幣18.81億元及人民幣22.57億元，2012至2014年的複合年增長率為15.1%。

我們的跨境人民幣再保險產品逐步多元化。2012年之前，境外人民幣保險產品以儲蓄型兩全險產品與萬能險產品為主。2012至2013年間，年金保險和終身分紅保險等類型產品逐漸出現。境外人身險公司還通過延長繳費期、豐富繳費方式以及增加附加責任等手段，進一步提升人民幣保險產品的吸引力。針對人民幣保險產品的多元化，我們積極推動人民幣新產品的開發，增加產品的吸引力，滿足境外居民的人民幣保單需求，以及境外保險公司開展此類業務的再保險需求。

跨境人民幣再保險業務一方面支持了我們境外客戶的人民幣業務發展，增強了我們與境外客戶的業務聯繫，為將來拓展其他業務合作奠定了良好基礎；另一方面，由於該類業務使我們積累了大量成本較低的可投資資產，有力地支撐了我們淨利潤的增長。

2014年以來，受人民幣匯率波動、香港本地人民幣利率上升、滬港通運行、市場競爭者增加等多方面因素影響，我們的跨境人民幣再保險業務分保費收入有所下降。為應對當前的運營與競爭環境，我們將採取措施穩步發展該類業務。我們將繼續以香港為主要市場，鞏固核心客戶關係並持續推動客戶基礎的多元化；在此基礎上，進一步開拓台灣、新加坡市場，並積極探索歐洲、美洲及亞洲其他地區等潛在市場的業務機遇。我們重視人民幣保險產品創新，並將進一步鞏固萬能險的優勢地位並積極推動利潤率較高的傳統產品的

業 務

發展，拓展年金、終身壽險等傳統型產品。同時，我們密切關注人民幣匯率變化和境內外利率情況，不斷加強資產負債管理，穩定跨境人民幣保險的盈利水平。

其他境外人身再保險業務

我們其他境外人身再保險業務涉及少量的短期保障型再保險業務，該類業務對應保障型壽險、健康險和意外險，以交換業務為主。交換業務指中再壽險與同一交易對手簽訂分入、分出合同，以實現業務互換的一種業務模式。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們的其他境外人身再保險業務的分保費收入分別為人民幣5.66億元、人民幣5.75億元、人民幣6.52億元及人民幣0.34億元。

我們將在跨境人民幣再保險業務發展基礎上，穩步推進其他境外人身再保險業務，以亞太地區的機構佈局和業務發展為重點，擴大在亞太地區的市場影響力，同時適時推進歐洲和北美地區的業務拓展。

集團人身再保險存續業務

中再壽險受中再集團委託，代為管理集團本級的人身再保險存續業務。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，該代管業務實現分保費收入分別為人民幣1.54億元、人民幣1.34億元、人民幣1.23億元及人民幣0.64億元。主要為未滿期的少數幾個健康險產品的分入合同。於經營記錄期間內，我們的人身險存續業務已不產生新的保單。

業務渠道

由於人身再保險業務的特性，我們主要通過我們的員工直接展業，從而與直保公司建立緊密高效的聯繫與溝通。我們通過直接展業獲取的分保費收入於經營記錄期間內均超過同期分保費收入的99.9%。憑藉優秀的品牌聲譽和服務水平，以及突出的市場地位和專業實力，我們相信我們是眾多中國人身險直保公司再保險安排的首選夥伴。同時，我們也積極開拓市場，不斷挖掘境外市場的潛在業務機會。此外，我們也通過再保險經紀擴大我們的業務來源及規模，與國際主要再保險經紀公司保持業務往來，涉及的業務主要為巨災相關的風險承保。

業 務

客戶及客戶服務

客戶

我們與境內外超過110家保險公司建立了業務往來。截至最後實際可行日期，中國境內共有75家人身險公司，我們與其中的70家建立並保持了業務往來。在香港地區，我們同樣擁有廣泛的客戶群體。截至2015年6月30日，香港地區所有銷售人民幣保單的人身險公司全部向我們進行分保。我們致力於為各類客戶，特別是具有發展潛力的人身險公司提供全方位的服務，包括資本管理、風險管理和技術支持服務等。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們來自前五大客戶的分保費收入佔同期總分保費收入的比例為56.6%、49.0%、60.2%和85.2%。2015年上半年客戶集中度大幅增加的原因為當期我們與某人身險直保公司簽署了2項新的財務再保險合同，在該等合同項下當期分保費收入達人民幣103.00億元。

客戶服務

我們擁有高素質的客戶服務團隊。截至2015年6月30日，我們的客戶經理共計30人，客戶服務經驗達10年及以上的客戶經理為23人，團隊中7人具有精算師資格，11人具有高級壽險管理師資格，5人具有再保險管理師資格。

我們重視與客戶的日常交流，2013年和2014年，我們有記錄的客戶拜訪數量均逾千次。客戶拜訪不僅加強了我們與客戶的關係，同時幫助我們深入挖掘、理解客戶需求。與此同時，為了及時有效地滿足客戶需求，我們於2011年著手建立客戶服務支持系統(CSS)，並在2012年底正式啟用該系統。

我們相信，通過提供專業化、全方位的服務，在承受理賠服務、產品開發與平台服務、臨分服務以及培訓研討等多方面支持直保公司的發展，將有利於提高客戶滿意度和忠誠度，進一步提升我們的品牌價值，擴大客戶基礎，從而增加我們的業務來源。

承保與理賠服務

我們自主開發了適用於銷售前端的銷售輔助核保引擎系統。該系統適用於電話銷售、互聯網銷售、銀保渠道及移動展業，針對壽險、意外險、重疾險、住院津貼四大產品設計規則。銷售輔助核保引擎系統通過交互式問卷的方式進行自動核保、直接出單，從而實現核保過程的規範化和標準化，提高保險公司的自動承保效率。境內市場已有多家保險公司與我們簽訂了系統使用協議。

業 務

我們還自主研究開發了理賠查詢系統，供直保公司理賠人員處理審核意外傷殘類理賠案件時使用，我們相信這是境內市場上唯一用於意外傷殘類案件理賠的新傷殘評定標準及代碼查詢的輔助查詢系統。該系統在減輕理賠人員的標準查詢和代碼查找負擔的同時，亦可大幅提升意外傷殘類理賠案件處理的準確性和一致性，提高了直保公司的理賠效率。目前境內市場已有多家保險公司與我們簽約使用理賠查詢系統。

我們基於本土承保實踐開發的電子核保手冊，為直保公司核保人員提供核保標準，幫助其提高核保工作效率，亦提升了我們的核保服務水平。電子核保手冊上線後穩定運行，已得到直保公司廣泛認可和使用。截至2015年6月30日，電子核保手冊為62家境內直保公司和6家香港保險公司共計超過800名用戶提供服務。

產品開發與平台服務

近年來，我們進一步提升創新能力和服務能力，設計了更多類別、更多層級的產品應對市場的不同需求，不斷挖掘出有價值、有潛力的新業務增量。2014年，我們在保障類產品方面獲得重大突破，重疾、防癌、中高端醫療等重點項目領域取得顯著進展，全年產品開發相關合同數超過90個，較2013年增長36%。產品研發在新業務獲取中的技術導向作用日益明顯。於2014年，我們跨行業尋求機會，在產品開發、數據共享方面與外部組織機構進行合作，共同籌劃慢性病健康管理計劃。

我們預計產品服務將是未來主要競爭手段之一。例如，在「償二代」實施後，財務再保險的業務模式預計將受到一定影響。為此我們已提早在財務再保險方面進行佈局，積極研究探索新的適用於「償二代」監管條件的財務再保險模式，以適應新的市場需求，繼續鞏固我們的客戶服務能力。

我們積極探索通過再保險與互聯網的有機融合，構築新的服務模式，打造綜合保險服務平台。近年來隨著互聯網在保險銷售中的興起，直保公司通過互聯網渠道實現的保費收入經歷了高速增長，我們亦積極探索與專業互聯網平台展開合作。我們與互聯網公司簽署戰略合作協議，計劃共同搭建互聯網新型服務平台，實現線上產品開發、銷售、承保、理賠流程一體化，將不僅促進互聯網從單純的銷售渠道升級為綜合性保險平台，亦將使我們能夠通過此平台主動引導市場分保行為並增加再保險業務來源。

業 務

臨分服務

我們減少了業務流轉節點，細化了臨分運營監控和管理，提升了臨分業務時效。2014年我們處理的臨分案件超過7,000件。我們建立了臨分典型案例庫，以提高臨分業務核保一致性和臨分人員解決疑難案例的效率，為重點客戶開闢臨分服務綠色通道，客戶服務體驗明顯提升。

培訓研討

我們已搭建起全國性、區域性和專屬客戶交流等不同範圍和形式的培訓交流平臺，我們著力打造了「再保險基礎」、「壽再探索」、「總精算師論壇」三個全國性的客戶培訓研討品牌，並將不斷推出滿足更高層次需求的培訓服務。2011年，我們推出「再保險基礎」系列培訓，為客戶提供再保險基礎知識和操作的培訓。同年，我們創刊了《壽再探索》並定期發行，探討國內外關於人身險的最新前沿研究，為國內人身保險公司和從業人員提供保險技術研究平臺。以該刊物為基礎，我們在2013年推出了針對客戶中高級技術人員和管理人員的「壽再探索」系列培訓。2014年，我們與中國精算師協會聯合成功舉辦「中國總精算師（壽險）論壇」，為客戶高級管理人員提供交流平臺。除全國性的培訓外，我們還在華北、華東、華南地區開展區域性培訓，並針對客戶需求定制推出專屬的培訓交流活動。2012年、2013年、2014年分別舉辦會議形式培訓14場、22場和22場，每年參加公司各種形式培訓交流活動的客戶均超過1,000人次，覆蓋直保公司超過60家。

中再壽險已形成多角度、多層次的培訓研討體系，旨在搭建長期穩定的技術交流平臺，與人身險同業就市場熱點問題進行探討和溝通，深化客戶服務內涵，提升技術支持的深度和廣度。通過貼近市場需求的客戶培訓，增進了我們與客戶間的技術交流與互補，預計能夠不斷提升我們的技術實力與行業影響力。

精算

截至2015年6月30日，公司具有精算背景的員工共計35人，其中30人合共具有37項精算師資格，包括北美精算師、英國精算師、法國精算師和中國精算師等資格。我們的精算團隊擁有豐富的行業經驗，團隊中精算工作經驗達到10年及以上者達21位，為我們在業務評估、承保定價、產品研發、服務諮詢等關鍵領域提供了強有力的精算專業技術支持。

業 務

我們的精算工作主要覆蓋三方面內容：(i)與業務相關的綜合性精算工作，具體包括：人身再保險業務的季度及年度的業務預估與準備金評估工作、人身再保險業務承保情況的全年預測及季度業務分析、動態償付能力及現金流量情況跟蹤預測、人身再保險經驗分析及業務價值評估等，以及公司資產負債管理和資本管理，組織年度經濟資本的計算工作及完成經濟資本報告；(ii)與定價相關的專業性精算工作，具體包括：精算定價、轉分業務安排以及與產品定價相關的基礎研究等；(iii)與市場相關的服務性精算工作，具體包括：與客戶進行專業、深入的溝通，準確把握直保客戶的再保險需求，並將這些需求及時反饋，為客戶提供專業的再保險解決方案與優質服務。

我們的精算隊伍在「償二代」建設，特別是與壽險再保險業務相關規則的制定中發揮了重要作用。我們的精算隊伍還參與了多項行業基礎創新研究工作，包括參與行業的首張重疾發生率表項目和第三套生命表編製項目等，為我們積累了大量經驗並提高了我們在人身險行業內的聲譽。與此同時，我們的精算人員憑藉自身豐富的行業經驗和專業知識，從事了大量客戶培訓和諮詢服務工作，提升了我們的服務水平和市場影響力。

承保與理賠

我們擁有專業的核保核賠人才隊伍。截至2015年6月30日，中再壽險具有核保核賠背景的員工共計19人，全部具有醫學教育背景或臨床醫學經驗，其中12人核保核賠經驗超過10年，5人具有北美核保師資格，10人具有高級壽險管理師資格。

我們的承保程序包括要約和風險評估，通過風險評估確定分入業務相關的風險是否與我們願意且能夠承擔的風險程度一致，從而做出承保決定。同時我們會根據風險特性做出相應的轉分保安排。我們採取集中管理模式和分級授權機制，對於超出權限的業務實行逐級上報。近年來，我們的承保政策與流程基本保持穩定，且定期根據業務發展情況、市場變化對核保規則、定價基礎做具體調整。

核保

我們在承保方面研發並應用了先進的工具與信息系統。多年來，我們收集並分析了大量的承保、理賠經驗數據。在此基礎上，結合中國人群數據和流行病學數據，我們為中國壽險市場量身定做了「中再壽險在線版電子核保手冊」，於2010年1月正式發佈上線運行，滿足了我們自身核保業務風險評估的需要，提高了核保工作效率和核保服務水平。與此同

業 務

時，我們針對日益增長的防癌險市場需求，於2014年自主研發並推出了國內市場領先的防癌險核保手冊，並將實現電子化。我們預期這將填補中國保險和再保險行業在防癌險風險評估方面的空白，使得我們的相關系統成為業內領先的信息系統。

在臨時分保業務方面，我們在承保部特設臨分業務單元，負責臨分業務的集中承保。我們臨分業務的承保水平不斷增強，具體表現在：(i)梳理了臨分業務承保流程，大幅提高了臨分工作效率和回復時效；(ii)對於重點客戶在回復速度和承保支持力度上均採用了傾斜策略，為重點客戶開通臨分綠色通道服務；(iii)啟動臨分業務自動對接服務，通過將直保客戶臨分業務直接對接我們的客戶服務支持系統(CSS)，減少了臨分錄入工作量，提升了數據準確性和工作效率；及(iv)加大了對於直保客戶的日常拜訪和日常臨分承保結論的溝通解釋工作以及臨分承保培訓工作。

定價

定價能力是我們作為再保險公司的核心優勢之一，我們專業的精算實力和充足的數據資源為我們準確定價提供了堅實的技術保障。同時，我們人員的經驗素質、對客戶需求的判斷、對風險的度量分析以及對各種再保險條件的搭配和組合，也構成了準確定價的關鍵因素。

憑藉在中國本土市場多年的深耕細作，我們掌握和累積了大量、長期、廣泛的業務數據，在此基礎上，我們進行了全方位的數據挖掘和分析，在死亡率、重疾發生率、意外死亡率、長期住院津貼產品、意外醫療類產品、其他醫療險等領域深入開展研究，形成了有效的定價基礎，促成了與直保客戶公司的業務合作，有力支持了業務發展。我們積累的數據經驗涵蓋壽險、重疾險、醫療險、意外險等全部業務線，並支持進行年齡、性別、職業、年度、地區等多維度的細分分析。對於壽險業務，死亡率假設根據行業經驗和第二套行業生命表(2000-2003)為基礎制定；對於重疾類業務，發病率假設原則上以經驗數據為基礎，同時充分考慮未決賠款對發病率的影響及發病率本身的發展趨勢；醫療保險的醫療費、住院天數和住院率等假設按照經驗數據加適當的風險附加制定。

我們擁有完善的定價流程和策略，為風險管控的有效實施提供了根本保障。我們實行定價權集中管理和分級授權的操作模式。相關業務的定價全部由中再壽險承保部的精算人員統一處理，根據精算人員的職級、經驗不同賦予不同的定價權限，超出權限的業務須經上級對定價模型、假設和相關過程進行嚴格審批後方可決定。

業 務

我們根據公司的業務發展方向和承保策略對不同業務線制定有針對性的定價策略。我們通過積極的定價策略支持有盈利的境內保障型業務發展，以行業經驗為主要依據進行境內保障型業務定價，同時憑藉在數據方面的優勢，能夠實現對不同目標客戶群進行差異化定價，從而識別並獲取優質業務。而對於風險較大或盈利性較差的業務，我們選擇不承保或者通過採用嚴格的定價條件控制風險暴露。對於境內儲蓄型業務和跨境人民幣業務，我們會同時諮詢中再資產意見制定業務方案。對於財務再保險業務，我們一是在定價過程中仔細評估分出公司的財務狀況，嚴格控制風險，合理選擇交易對手；二是根據公司自身資本充足狀況進行業務的合理規劃和選擇，保證公司自身償付能力充足率的穩定；三是根據資本市場情況、業務風險程度和競爭狀況進行合理定價。此外，我們注重對市場競爭情況的收集、研究以及最新經驗數據的分析，及時調整我們的承保和定價策略。

理賠

我們建立了系統的理賠制度，制定了完善的理賠操作實務指引。我們在理賠作業處理上實行集中管理、分級授權的操作模式，對於直保公司報送的理賠案件，統一由中再壽險的理賠人員進行審核。在理賠權限分級授權上，按照理賠人員職級不同賦予不同的理賠權限，超出權限的理賠決定須逐級上報。我們注重理賠風險點的分析和挖掘，在行業新型產品理賠方面經驗豐富，為直保公司開展業務提供行業經驗和相關技術培訓。我們已基本完成律師事務所合作網絡的構建，並自2015年起逐步開展外部調查機構和司法鑒定機構的合作網絡建設工作，提高了公司應對複雜涉訴理賠案件的處理能力，對行業反保險欺詐和提高對直保公司的服務水平均起到了非常積極的作用。在理賠工作中我們與多家保險公司建立了緊密的業務關係，充分利用再保險的工作平台，協調行業內重大案件統一處理。同時我們結合自身豐富的理賠專業經驗，通過對直保公司進行業務審計，對其業務流程、系統建設、理賠管理等方面提出風險管控建議，協助直保公司有效規避風險。

行業基礎研究

我們積極參與行業基礎研究，並協助監管機構進行行業標準制定工作，為中國保險行業規範化健康發展作出了突出貢獻。為解決重大疾病保險的理賠糾紛，在中國保監會的指導下，我們在2006年參與制定適合中國保險市場的重大疾病定義及《重大疾病保險的疾病定

業 務

義使用規範》，成為中國重疾險的第一個行業規範性操作指南，對重疾險的進一步發展產生了重要影響。2011年，作為重疾發生率表編製項目的主要推動者和項目組織者，我們向中國精算師協會提供各項支持，促成項目順利進行。該項目將2006-2010年間的中國保險人群重大疾病發生率經驗完整展現，創新性地發佈了「因重疾死亡」的比例，對其他保險市場亦有重要的參考意義。

我們牽頭負責了《人身保險傷殘評定標準》的制定，該標準歷時5年完成，於2013年6月正式發佈，並被評為「2013年中國保險業十大行業新聞」之一，2015年初被全國金融標準化技術委員會評為優秀標準，是唯一入選的保險行業標準。我們作為牽頭單位全過程參與項目實施，全面負責標準制定和數據收集分析工作，組織行業對超過十億條相關業務數據進行了整理分析，在為行業提供數據決策依據的同時積累了大數據分析經驗。在此基礎上，2015年我們再次受到中國保險行業協會委託，作為組長單位牽頭承擔意外險承保理賠數據歸集和風險費率研究項目工作，該項目收集和分析的數據覆蓋全行業2014年度90%以上的人身意外險承保、理賠數據信息。該項目致力於促進建立意外險價格形成機制，推進全行業意外險定價機制改革。

我們傳承了行業生命表的編製工作，目前正在組織參與第三套生命表編製，預計將在2015年完成死亡率、意外死亡率、重疾發生率、死亡原因分析等多項內容，為行業未來在傳統壽險和健康險業務提供更為全面的定價支持。

2015年財政部、國家稅務總局、保監會聯合發佈了《關於開展商業健康保險個人所得稅政策試點工作的通知》，全面開展商業健康險個人所得稅政策試點。我們作為保監會稅收優惠型健康險產品上線工作小組成員，主要負責該類產品的前期規劃和初步定價等工作，同時也參與了IT、制度和流程方面的工作討論。

資產負債管理

資產負債有效匹配是人身再保險業務經營的內在要求。我們對再保險業務和資產管理業務分別實行專業化運作。基於此，中再壽險與中再資產密切配合，協同推進資產負債的匹配管理。中再壽險根據委託協議和投資指引，負責向中再資產提供人身再保險業務特

業 務

性、現金流、久期、收益要求等負債特徵；中再資產根據負債特徵，選擇合適的資產予以匹配。儘管受到目前中國資產市場上投資品種、資產久期等方面的客觀限制，但過去幾年，人身再保險業務的資產負債匹配狀況不斷改善，盈利能力逐步提高。

人身再保險業務通常帶有顯著的財富管理特點，客戶收益水平是業務發展的重要驅動因素。為了促進人身再保險業務發展，我們成立了資產驅動負債發展小組，完善相關工作机制，彙聚資產管理和負債業務雙方的力量形成合力。比如在與某境內合資人身險公司的儲蓄型業務合作中，負債方根據資產流動性低的特點，在再保險合同中對退保做出限制，資產管理職能則前置到與分出公司的業務洽談中，為確定合同條件和承保決策提供支持。此外，我們還選擇收益較高、期限合適的投資資產建立了資產池，專門用於支持負債業務發展。這些措施，為規避某些儲蓄型業務經營風險、穩定提高收益提供了保障。

轉分保

我們對不同業務線的每一生命累計自留額有明確的規定。我們的承保部負責根據轉分市場情況、公司總體財務狀況、公司業務發展以及合理控制業務風險等需要定期回顧並提出自留額等建議，並向業務管理部、風險管理與法律合規部等相關部門徵求意見後上報公司總經理室最終審批方可正式執行。

我們通過轉分保以增加自身承保能力及合理轉移和分散風險，我們的轉分保接受人均為有資質的直保和再保險機構。我們在選擇轉分保合作夥伴時審慎考慮其承保能力和信用評級，以實現在轉移和分散風險的同時控制交易對手風險。截至2015年6月30日，與我們保持業務往來的轉分保接受公司共22家，其中境內轉分公司3家，境外19家。截至同期，共簽署有效合同105個。在評估轉分保接受人資質時，我們綜合考查其財務和資本實力、歷史承保及賠付記錄，理賠效率和服務質量，以及國際和國內評級機構的信用評級結果。截至2015年6月30日，我們自2012年以來選擇的合同轉分合作機構的信用評級均在A.M. Best評級A(或同等評級)及以上。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們轉分予前3大轉分保公司的分出保費佔當年分出保費的89.6%、90.4%、78.4%和94.3%。

業 務

下表載列於經營記錄期間內中再壽險分出保費及轉分保比例的情況。2015年上半年轉分保比例上升，主要是由於我們對於境內儲蓄型業務的有效業務進行了轉分保。

| | 截至12月31日止年度 | | | 截至6月30日 止六個月 |
|-------------|-------------|----------------|--------|-----------------|
| | 2012年 | 2013年 | 2014年 | 2015年 |
| | | | | |
| | | (人民幣百萬元，除百分比外) | | |
| 分保費收入 | 15,903 | 18,261 | 20,957 | 15,479 |
| 分出保費 | 900 | 2,036 | 2,533 | 2,978 |
| 轉分保比例 | 5.7% | 11.1% | 12.1% | 19.2% |

準備金

以下的討論涉及我們根據國際財務報告準則編製的載入本文件附錄一會計師報告中的合併財務報表所採用的人身險準備金的確定。

我們以人身再保險合同產生的未來預期的淨現金流出為基礎，並考慮邊際因素和貨幣時間價值的影響確定再保險合同準備金。我們計提的準備金主要包括未到期責任準備金、未決賠款準備金和長期人身再保險合同準備金。此外，我們亦進行負債充足性測試，並根據測試結果調整相關再保險合同準備金。

未到期責任準備金

未到期責任準備金指我們作為保險人為尚未終止的短期人身再保險分入合同保險責任而提取的準備金。

我們在確認短期人身再保險分保費收入的當期，根據下列兩者中較大者提取未到期責任準備金：

- (i) 分保費收入減首日費用的差乘未賺比例；
- (ii) 考慮賠款支出、保單維持成本、保單理賠費用等未來淨現金流出貼現值和對應的風險邊際計算提取準備金。邊際率根據我們的經驗數據採用75%分位數法和相關的行業指導數據確定。

業 務

未決賠款準備金

未決賠款準備金是指我們作為再保險接受人為短期人身再保險保險事故已發生尚未結案的賠案提取的準備金，包括已發生已報案未決賠款準備金、已發生未報案未決賠款準備金及理賠費用準備金。

已發生已報案未決賠款準備金是指為短期人身再保險保險事故已發生並已向我們提出索賠但尚未結案的賠案提取的準備金。我們依據分出人所提供的金額確認已發生已報案未決賠款準備金。

已發生未報案未決賠款準備金是指為短期人身再保險保險事故已發生、尚未向我們提出索賠的賠案提取的準備金。我們根據保險風險的性質和分佈、賠款發展模式、經驗數據等因素，採用鏈梯法和損失率法(以最終賠付的合理估計金額為基礎)，同時考慮邊際因素，計量已發生未報案未決賠款準備金。

理賠費用準備金是指為短期人身再保險保險事故已發生尚未結案的賠案可能發生的律師費、訴訟費、損失檢驗費、相關理賠人員薪酬等費用提取的準備金。我們採取比率分攤法提取理賠費用準備金。

長期人身再保險合同準備金

我們以履行保險合同相關義務所需支出的合理估計金額為基礎對長期人身再保險合同準備金進行計量。我們履行再保險合同相關義務所需支出指由再保險合同產生的預期未來現金流出與預期未來現金流入的差額，即預期未來淨現金流出。其中，預期未來現金流出指我們為履行再保險合同相關義務所必需的合理現金流出，主要包括：(i)根據再保險合同承諾的保證利益，包括死亡給付、殘疾給付、疾病給付、生存給付、滿期給付等；(ii)根據再保險合同構成推定義務的非保證利益，包括保單紅利給付等；及(iii)管理再保險合同或處理相關賠付必需的合理費用，包括保單維持費用、理賠費用等。預期未來現金流入指我們為承擔再保險合同相關義務而獲得的現金流入，包括保費收入和其他收費。

我們在確定長期人身再保險合同準備金時所考慮邊際因素包括風險邊際和剩餘邊際。風險邊際是指為應對預期未來現金流的不確定性而提取的準備金；剩餘邊際是為了不確認首日利得而確認的邊際準備金，於再保險合同初始確認日確定，在整個保險期間內攤銷。剩餘邊際的後續計量與預計未來現金流合理估計相關的準備金和風險邊際相對獨立。

對於未來保險利益不受對應資產組合投資收益影響的再保險合同，我們根據與負債現金流出期限和風險相當的市場利率確定用於計算長期人身再保險合同準備金的折現率。對

業 務

於未來保險利益隨對應資產組合投資收益變化的再保險合同，我們根據對應資產組合預期產生的未來投資收益率確定用於計算長期人身再保險合同準備金的折現率。

我們根據實際經驗和未來的發展變化趨勢確定合理估計值，分別作為如死亡發生率、疾病發生率、傷殘率等保險事故發生率假設、退保率假設和費用假設。未來費用水平對通貨膨脹反應敏感的，我們在確定費用假設時考慮通貨膨脹因素以及我們費用控制的影響。

負債充足性測試

在資產負債表日，我們對再保險業務相關的未到期責任準備金和長期人身再保險合同準備金進行充足性測試。如果評估確定的相關準備金金額超過充足性測試日已提取的相關準備金餘額的，按照其差額補提相關準備金；評估確定的相關準備金金額小於充足性測試日已提取的相關準備金餘額的，不調整相關準備金。

財產險直保業務

概覽

我們通過中國大地保險（中再集團持有93.18%的股權）在中國境內經營財產險直保業務。中國大地保險成立於2003年10月，憑藉遍佈全國的分銷服務網點、扎實的承保能力、優質的差異化客戶服務體系，財產險直保業務快速發展。以保監會公佈的原保險保費收入計，於2014年和2015年上半年，我們在中國財產險直保公司中的市場份額分別為3.0%和3.1%，均排名第六位。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們的原保險保費收入分別為人民幣179.02億元、人民幣198.46億元、人民幣223.58億元及人民幣132.26億元，2012年至2014年複合年增長率11.8%，2015年上半年同比增長19.8%。

我們擁有豐富的財產險產品線，截至2015年6月30日，在售財產險產品超過3,400種，涵蓋機動車輛險、意外傷害和短期健康險、企業財產險、責任險、船舶險、信用險、工程險、貨運險、特殊風險保險、家庭財產險、農業保險、保證保險等。其中，以原保險保費收入計，機動車輛險是我們最重要的財產險產品。近年來，圍繞效益發展和客戶服務主線，我們積極推動機動車輛險業務調整轉型，構建了機動車輛險業務品質監控系統，實行業務品質分類管理，全面有效地提升了機動車輛險業務品質和盈利能力。同時，我們積極拓展非車險產品，在大病醫療保險、種植業保險、食品安全責任保險、城鄉居民地震保險等領域均實現了突破。

憑藉經驗豐富的承保和理賠專業人才以及強有力的再保支持，我們在重大項目的承保方面競爭優勢突出。例如，我們為長江三峽水利樞紐提供了一攬子的風險保障服務，為港

業 務

珠澳大橋、南水北調中線幹線工程、西氣東輸東線工程、大型核電站工程等國家重大建設項目提供了工程保險。

我們緊跟財產險直保市場的發展趨勢，加快產品創新和新業務佈局。於2011年，我們推出專屬某汽車品牌保險服務方案，在國內市場推出了我們的第一個OEM品牌保險服務模式。於2014年下半年，我們在廣西推出機動車交通事故責任強制保險電子保單，率先在國內實現了電子保單在車輛年審時的應用。於2014年，我們獲得短期出口信用保險經營資格，成為中國擁有該項資質的五家財產險公司之一。於2015年，我們獲得個人貸款保證保險產品經營資格，成為中國第三家獲得此資格的財產險公司；同時成立個人貸款保證保險事業部，積極推動該業務發展，2015年8月，我們的個人貸款保證保險產品已正式出單。

我們擁有遍佈全國的財產險直保分銷和服務網絡。截至2015年6月30日，我們的財產險分銷和服務網絡包括約1,890家分支機構及其他銷售和服務網點，覆蓋了除西藏以外的中國全部省級地區。我們擁有約23,500名內部銷售人員和約24,600名保險營銷員，同時與約7,900家保險代理機構和約240家保險經紀機構建立了業務合作關係。

我們積極發展電話銷售和網絡銷售。於2007年，我們建立了集中運營和集中管理的電話銷售中心，至2010年已實現電話銷售的全國(除西藏、青海外)覆蓋；2012年，我們構建了集營銷、銷售、服務、信息管理於一體的網上門戶，並開展互聯網保險業務。於2013年，我們設立了電子商務中心，整合電話銷售和網絡銷售業務，致力於推進電網銷售一體化，建立線上線下互動發展的營銷服務平台。

我們擁有廣泛的財產險客戶基礎，截至2015年6月30日，我們的客戶包括約1,387.3萬名個人客戶及約43.5萬家機構客戶。我們擁有優質的客戶服務體系，通過95590客戶服務熱線、遍佈全國的查勘員現場服務、網點眾多的櫃面服務以及與汽車修理廠、救援公司合作的專業汽車服務，向客戶提供全年365天、全天24小時的高效和便捷服務支持。我們的95590客戶服務熱線六度榮獲由「中國呼叫中心、BPO行業資訊網51callcenter、BPO產業聯盟、4PS聯絡中心國際標準組織」聯合頒發的「中國最佳客戶聯絡中心獎－客戶服務」獎。

我們積極與境內外機構合作，提升業務發展水平。我們自2006年開始與排名全球前三大的某家信用保險集團開展合作，從承保到理賠各環節均保持良好緊密的合作關係，為我們信用保證類業務的發展奠定了良好的基礎。我們自2011年開始與新華保險簽訂了總對總

業 務

戰略合作協議，互相代銷保險產品，取得了顯著成效；於2014年和2015年上半年，我們通過新華保險銷售財產險產品取得的原保險保費收入分別達人民幣2.13億元和人民幣2.08億元。我們相信，與人身險公司的戰略合作將推動我們的業務進一步增長。

我們的財產險直保業務屢獲殊榮，於經營記錄期間內所獲得的主要榮譽和獎項包括：

- (i) 於2012年榮獲參考消息、中國銀行業協會、北京市金融工作局、北京保險協會等媒體及行業專家評選的「2012年度消費者最滿意金融機構」獎；
- (ii) 於2013年在和訊網主辦的「2013年第11屆中國財經風雲榜」評選活動中榮獲「2013年度最受信賴財險公司」獎；
- (iii) 於2013年在由亞洲品牌協會、環球時報社和中國經濟導報社聯合主辦的2013亞洲品牌年度評選活動中榮獲「2013中國品牌100強」稱號；及
- (iv) 於2014年榮獲中國汽車流通協會頒發的「2014中國汽車流通行業汽車金融服務創新獎」。

於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們財產險直保業務的淨利潤分別為人民幣7.08億元、人民幣2.38億元、人民幣8.73億元及人民幣14.69億元，2012年至2014年複合年增長率為11.0%，綜合成本率分別為98.32%、103.19%、99.84%及97.92%，加權平均淨資產收益率分別為11.60%、3.51%、11.62%及14.06%（未年化）。

在業務健康快速發展的同時，我們的財務狀況持續保持穩健，經營管理水平持續提升，獲得國際評級機構的認可。截至2015年6月30日，我們的償付能力充足率在現行監管規則下為240%。於2014年，我們首次參評即獲得A.M. Best「財務實力評級A級（優秀）」和「發行人信用評級a級」，展望穩定。我們相信，上述評級結果體現了我們穩健的財務實力和風險管控能力，為我們業務發展奠定堅實良好的基礎。

產品

我們提供豐富的財產險產品，包括機動車輛險、意外傷害和短期健康險、企業財產險、責任險、船舶險、信用險等。

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

下表載列於經營記錄期間內我們各類財產險產品的原保險保費收入：

| | 截至12月31日止年度 | | | | | | 截至 6月30日止六個月 | |
|---------------------------|-------------|-------------|--------|-------------|--------|-------------|-----------------|-------------|
| | 2012年 | | 2013年 | | 2014年 | | 2015年 | |
| | 人民幣百萬元 | 佔總數 的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數 的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數 的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數 的百分比 |
| 機動車輛險 | 13,978 | 78.1% | 15,683 | 79.0% | 17,840 | 79.8% | 10,391 | 78.6% |
| 意外傷害和短期 | | | | | | | | |
| 健康險 | 1,367 | 7.6% | 1,604 | 8.1% | 1,717 | 7.7% | 1,017 | 7.7% |
| 企業財產險 | 795 | 4.4% | 815 | 4.1% | 882 | 3.9% | 568 | 4.3% |
| 責任險 | 684 | 3.8% | 614 | 3.1% | 685 | 3.1% | 452 | 3.4% |
| 船舶險 | 341 | 1.9% | 280 | 1.4% | 283 | 1.3% | 193 | 1.5% |
| 信用險 | 100 | 0.6% | 176 | 0.9% | 267 | 1.2% | 69 | 0.5% |
| 其他險種 ⁽¹⁾ | 637 | 3.6% | 674 | 3.4% | 684 | 3.0% | 536 | 4.0% |
| 合計 | 17,902 | 100.0% | 19,846 | 100.0% | 22,358 | 100.0% | 13,226 | 100.0% |

註：

(1) 其他險種包括工程險、貨運險、特殊風險保險、家庭財產險、農業保險、保證保險，下同。

2014年以來，我們積極實行「找、控、引」策略以提升保險業務質量，優化業務效益。「找、控、引」策略是指通過歷史數據分析，找出優質業務和優質客戶；梳理和優化核保政策，改善不良業務；通過有比較優勢的銷售政策，引入優質業務。該策略的實施效果顯著，我們財產險直保業務的綜合成本率由2013年的103.19%降低至2015年上半年的97.92%。

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

下表載列於經營記錄期間內我們各類財產險產品的賠付率、費用率及綜合成本率：

| | 截至12月31日止年度 | | | 截至6月30日 止六個月 |
|--------------------|-------------|---------|---------|-----------------|
| | 2012年 | 2013年 | 2014年 | 2015年 |
| 賠付率 | 60.17% | 64.62% | 59.03% | 55.47% |
| 機動車輛險 | 61.70% | 65.74% | 58.58% | 55.49% |
| 意外傷害和短期健康險 | 52.41% | 59.89% | 57.96% | 53.24% |
| 企業財產險 | 44.14% | 61.88% | 46.23% | 49.46% |
| 責任險 | 61.06% | 59.55% | 54.80% | 50.51% |
| 船舶險 | 77.13% | 62.21% | 57.29% | 52.28% |
| 信用險 | 4.66% | 94.08% | 225.98% | -149.90% |
| 其他險種 | 45.81% | 44.23% | 43.73% | 66.13% |
| 費用率 | 38.15% | 38.57% | 40.81% | 42.45% |
| 機動車輛險 | 37.40% | 37.72% | 39.56% | 42.34% |
| 意外傷害和短期健康險 | 41.42% | 38.92% | 41.61% | 37.46% |
| 企業財產險 | 45.55% | 49.88% | 63.56% | 59.45% |
| 責任險 | 32.70% | 40.82% | 45.08% | 40.92% |
| 船舶險 | 45.89% | 47.88% | 39.86% | 28.65% |
| 信用險 | 99.02% | 31.31% | 56.90% | 5.77% |
| 其他險種 | 46.06% | 51.35% | 51.77% | 51.11% |
| 綜合成本率 | 98.32% | 103.19% | 99.84% | 97.92% |
| 機動車輛險 | 99.10% | 103.46% | 98.14% | 97.83% |
| 意外傷害和短期健康險 | 93.83% | 98.81% | 99.57% | 90.70% |
| 企業財產險 | 89.69% | 111.76% | 109.79% | 108.91% |
| 責任險 | 93.76% | 100.37% | 99.88% | 91.43% |
| 船舶險 | 123.02% | 110.09% | 97.15% | 80.93% |
| 信用險 | 103.68% | 125.39% | 282.88% | -144.13% |
| 其他險種 | 91.87% | 95.58% | 95.50% | 117.24% |

機動車輛險

根據《2015中國保險市場年報》，2014年中國機動車輛險保費收入為人民幣5,515.9億元，約佔中國所有財產險公司保費收入總額的73.1%。

以原保險保費收入計，機動車輛險是我們最重要的財產險產品，包括商業機動車輛險和機動車交通事故責任強制保險（「機動車交強險」）。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們機動車輛險產品的原保險保費收入分別為人民幣139.78億元、人民幣156.83億

業 務

元、人民幣178.40億元及人民幣103.91億元，2012年至2014年複合年增長率13.0%，分別佔我們原保險保費收入總額的78.1%、79.0%、79.8%及78.6%。

經過十幾年的專業化運作，我們在機動車輛險業務方面積累了豐富的承保營運經驗，在風險細化、業務品質監控等方面處於行業領先地位。我們通過無賠款優待因子細化、從車因子細化、地區細化、從人因子細化等，精細化、準確地評價承保標的品質，為合理定價、制定有效的核保政策提供依據；利用規則引擎系統豐富的風險因子和核保執行方式，將核保人的經驗轉化為可執行的核保規則，提高核保政策的精細化程度和執行力；利用核保作業系統，自動高效管理核保工作流程。我們構建了機動車輛險業務品質監控系統，設計開發了車險業務分類監控報表，通過了解各類業務保費佔比、賠付率、費用率等關鍵指標，高效準確地監控各級分支機構的機動車輛險業務質量、結構、資源配置等情況，為業務調整提供有力的技術支持，推動業務質量和效益全面提升。

我們擁有有效的機動車輛險營銷體系，實現多渠道業務的協同發展。我們通過搭建網電一體化的銷售平台，對機動車輛險開展精準營銷；通過車商渠道加強與大型汽車經銷商的個性化、定制化合作，提升產品銷售效率；通過內部銷售人員的增員及合理佈局，提高銷售人員的銷售和服務能力，更好地維繫和服務客戶，增強客戶黏性，全面提升客戶滿意度和忠誠度。

商業機動車輛險

我們的商業機動車輛險主要包括家庭自用汽車損失保險、非營業用汽車損失保險、營業用汽車損失保險、特種車保險、摩托車和拖拉機保險、機動車第三者責任保險、機動車車上人員責任保險、機動車盜搶保險、機動車提車保險以及相應的附加險。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們商業機動車輛險產品的原保險保費收入分別為人民幣95.56億元、人民幣108.74億元、人民幣122.04億元及人民幣70.17億元，2012年至2014年複合年增長率13.0%，分別佔我們機動車輛險業務原保險保費收入總額的68.4%、69.3%、68.4%及67.5%。

中國保監會於2015年2月3日及3月20日相繼發佈了《關於深化商業車險條款費率管理制度改革的意見》和《深化商業車險條款費率管理制度改革試點工作方案》，商業車險條款費率改革工作正式啟動，黑龍江、山東、青島、廣西、陝西、重慶等六個省市為改革試點地區。本次改革以市場化為導向，賦予並逐步擴大保險公司商業車險費率自主定價權。有關

業 務

商業車險費率市場化改革的具體內容及其對我們影響的進一步詳情，請參閱「風險因素－與再保險及保險行業有關的風險－中國對機動車需求的變化及中國對機動車輛保險監管的不斷變化可能對我們的業務、經營業績、財務狀況及前景產生重大不利影響」一節。我們已通過對個人車險客戶進行分級分類管理以及增加車險定價風險因子等措施提升精細化定價水平和風險篩選能力，以積極應對商業車險費率市場化改革。

機動車交強險

機動車交強險是中國所有行駛機動車輛必須參加的保險，承保對第三方(不包括被保險機動車本車上人員、被保險人)造成的人身傷害和財物損失。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們機動車交強險產品的原保險保費收入分別為人民幣44.22億元、人民幣48.09億元、人民幣56.36億元及人民幣33.74億元，2012年至2014年複合年增長率12.9%，分別佔我們機動車輛險業務原保險保費收入總額的31.6%、30.7%、31.6%及32.5%。

意外傷害和短期健康險

於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們意外傷害和短期健康險產品的原保險保費收入分別為人民幣13.67億元、人民幣16.04億元、人民幣17.17億元及人民幣10.17億元，2012年至2014年複合年增長率12.1%，分別佔我們原保險保費收入總額的7.6%、8.1%、7.7%及7.7%。

我們的意外傷害險主要包括團體意外傷害保險、個人意外傷害保險、建築工程施工人員團體意外傷害保險、學生幼兒意外傷害保險等，主要保障被保險人因遭受意外而導致的傷害。我們擁有豐富的意外傷害保險產品形態，充分滿足客戶的各種意外保障需求。我們服務的客戶群體遍佈各個行業，產品涵蓋工作、生活、交通、旅行、出境等各個環節。我們不斷探索提升客戶服務水平，為客戶出行提供旅行救援保障，為客戶出境提供安保服務，為車輛保險客戶個人及其家庭成員提供意外傷害風險保障等，以滿足客戶多樣化的風險管理需求。我們自2013年起採用「車+人」聯合銷售模式，以電銷、網銷、車商為主要渠道，向機動車輛險客戶銷售意外傷害保險產品。自推出以來，「車+人」聯合銷售業務發展迅速，於2015年上半年，我們月均為超過7萬名機動車輛險客戶及其家庭成員提供個人意外傷害風險保障，月均保費收入超過人民幣1,000萬元。

我們的短期健康險主要包括門診醫療保險、住院醫療保險、全球醫療保險、大病醫療保險等，主要保障被保險人因健康原因導致的損失。我們的短期健康險產品形態豐富，為客戶提供各種類型的疾病和醫療保障服務。我們於2005年在國內開展全球醫療保險業務，

業 務

面向中高端客戶提供覆蓋全球數萬家醫療機構(包括中國主要中心城市的400餘家私立、公立醫院和診所)的醫療保險直付服務。截至2015年6月30日，我們已為5萬多名客戶提供全球範圍內的門診、住院、醫療救援、健康檢查等保險服務。除為企事業團體成員、個人提供豐富的健康保險產品外，我們還積極參與社保的經辦業務。我們致力於提供高質量的健康管理服務，通過建立定點醫院服務網絡、就醫通道、提供多種諮詢和協助服務等，為客戶提供更全面的健康保障。

企業財產險

於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們企業財產險產品的原保險保費收入分別為人民幣7.95億元、人民幣8.15億元、人民幣8.82億元及人民幣5.68億元，2012年至2014年複合年增長率5.3%，分別佔我們原保險保費收入總額的4.4%、4.1%、3.9%及4.3%。

我們的企業財產險主要包括財產基本險、財產綜合險、財產一切險、機器損壞險及其項下營業中斷保險，涵蓋各類主要自然災害以及火災、爆炸、意外損壞等各類意外事故風險。此外，我們亦提供現金保險、公路綜合保險、零售服務業綜合保險、工程機械設備保險等多種財產一攬子保險產品，為企業客戶提供全方位的風險保障。

我們對企業財產險經營堅持規模和效益並重，根據不同行業風險等級制定了差異化的承保政策。同時，我們對企業客戶進行渠道化管理，對客戶進行分類，由不同的渠道部門負責客戶關係的開發和維護。

責任險

於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們責任險產品的原保險保費收入分別為人民幣6.84億元、人民幣6.14億元、人民幣6.85億元及人民幣4.52億元，2012年至2014年複合年增長率0.1%，分別佔我們原保險保費收入總額的3.8%、3.1%、3.1%及3.4%。

我們的責任險主要包括公眾責任險、僱主責任險、產品責任險、職業責任險和其他責任險，主要保障被保險人對受害者依法應承擔的經濟賠償責任。

我們緊抓保險「新國十條」帶來的發展機遇，重點發展民生領域責任保險業務和政府轉移社會管理職能所催生的責任保險業務。我們在食品安全責任險、養老機構綜合責任險、

業 務

環境污染責任險、自然災害公眾責任險、治安綜合責任險和首台(套)重大技術裝備綜合保險等領域與政府機構保持緊密合作，不斷設計並優化保險方案以滿足市場需求。同時，我們在航班延誤保險、汽車延長保修保險等方面繼續加大與網絡平台的合作力度。

船舶險

於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們船舶險產品的原保險保費收入分別為人民幣3.41億元、人民幣2.80億元、人民幣2.83億元及人民幣1.93億元，2012年至2014年複合年增長率-8.9%，分別佔我們原保險保費收入總額的1.9%、1.4%、1.3%及1.5%。

我們的船舶險主要包括船殼險、漁船保險、保賠保險和集裝箱保險，其中船殼險涵蓋主要自然災害以及火災、爆炸、碰撞、傾覆等意外事故風險。我們於2013年推出了船東保障和賠償責任保險，承保傳統船舶保險不承保的責任風險，包括人身傷亡和疾病、污染、殘骸清除、提單或運單項下的貨物責任、碰撞責任中的人身傷亡、施救和法律費用等。

我們為國有大中型船舶公司提供沿海和遠洋船舶風險保障，同時有選擇地為經營良好的中小型船舶公司提供沿海內河船舶保險。我們的船舶險代理網絡遍佈全球，為客戶提供專業、全面的航運保險服務。為進一步推動船舶險業務的發展，我們於2014年8月成立了航運保險運營中心，推動航運保險的專業化經營。

信用保險

於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們信用保險產品的原保險保費收入分別為人民幣1.00億元、人民幣1.76億元、人民幣2.67億元及人民幣0.69億元，2012年至2014年複合年增長率63.4%，分別佔我們原保險保費收入總額的0.6%、0.9%、1.2%及0.5%。

我們的信用保險主要包括國內短期貿易信用保險、短期出口貿易信用保險、貸款信用保險和手機通信消費信用保險，承保債權人(賣方、貸款人)不能及時收回應收賬款或應收借款的風險。

我們自2006年開始與排名全球前三大的某家信用保險集團開展合作，從承保到理賠各環節均保持良好緊密的合作關係，信用保險保費規模增長迅速。於2014年，我們獲得了短期出口信用保險業務經營資格，成為中國首批五家可以開展出口信用保險業務的公司之

業 務

一。信用保險的開展不僅提升了我們在業內的聲譽和品牌知名度，也為我們開展其他財產險業務奠定了基礎。例如，出口信用保險業務的開展為傳統的出口貨運保險開闢了新渠道，提升了我們為大型客戶提供綜合性風險保障方案的能力。

工程險

於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們工程險產品的原保險保費收入分別為人民幣1.61億元、人民幣2.08億元、人民幣2.59億元及人民幣1.98億元，2012年至2014年複合年增長率26.8%，分別佔我們原保險保費收入總額的0.9%、1.0%、1.2%及1.5%。

我們的工程險主要包括建築工程一切險和安裝工程一切險，涵蓋各類主要自然災害以及火災、爆炸、施工意外等意外事故風險。

我們以國家重點工程項目為主要發展方向，根據項目風險的大小，在風險可控的前提下，積極參與各類工程項目保險的承保。依託強大的承保能力，我們承保了港珠澳大橋工程、南水北調中線幹線工程、西氣東輸東線工程、大型核電站工程等國家重大建設項目的工程險業務。

貨運險

於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們貨運險產品的原保險保費收入分別為人民幣2.14億元、人民幣1.92億元、人民幣1.74億元及人民幣1.09億元，2012年至2014年複合年增長率-9.8%，分別佔我們原保險保費收入總額的1.2%、1.0%、0.8%及0.8%。

我們的貨運險主要包括公路貨運險、鐵路貨運險、進出口貨運險和航空貨運險，涵蓋各類主要自然災害以及火災、爆炸等意外事故風險。

我們通過專業保險經紀公司和保險代理公司向國內大中型企業銷售貨運險產品。為進一步提升貨運險服務效率和質量，我們搭建了E-cargo網上投保出單系統，方便客戶快速便捷出單。

特殊風險保險

於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們特殊風險保險產品的原保險保費收入分別為人民幣1.18億元、人民幣1.15億元、人民幣1.13億元及人民幣0.70億元，2012年至2014年複合年增長率-2.1%，分別佔我們原保險保費收入總額的0.7%、0.6%、0.5%及0.5%。

業 務

我們的特殊風險保險主要包括航空航天保險和能源保險。

我們在風險可控的前提下，參與了飛機、海洋石油等各類特殊行業的保險項目，以積累特殊風險的經營經驗並培養特殊領域的技術人才，為業務的進一步發展奠定基礎。

家庭財產險

於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們家庭財產險產品的原保險保費收入分別為人民幣0.80億元、人民幣0.67億元、人民幣0.64億元及人民幣0.32億元，分別佔我們原保險保費收入總額的0.4%、0.3%、0.2%及0.2%。

我們的家庭財產險主要包括普通家庭財產險和個人抵押商品住房保險（「房貸險」），涵蓋火災、爆炸及各類主要自然災害風險。

目前，我們的家庭財產險發展重心從房貸險逐漸轉移到普通家庭財產險，我們採取傳統保單、電子保單、保險卡等多種形式，通過不同渠道為普通家庭提供豐富的財產風險保障，並在傳統銷售渠道以外，逐步強化電銷和網銷渠道的保險服務。

農業保險

於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們農業保險產品的原保險保費收入分別為人民幣0.57億元、人民幣0.80億元、人民幣0.62億元及人民幣1.15億元，分別佔我們原保險保費收入總額的0.3%、0.4%、0.2%及0.9%。

我們的農業保險業務主要包括政策性農業保險和商業性農業保險。政策性農業保險包括種植險、養殖險和林木險，商業性農業保險主要包括養殖險和林木險。種植險和林木險主要保障由暴雨、洪水、颱風等自然災害及病蟲害導致的農作物、林木的損失，養殖險主要保障由自然災害、疫病引起牲畜死亡導致的損失。

我們緊抓國家扶持「三農」發展的機遇，大力拓展政策性農業保險。我們根據農業和農村的發展情況，不斷開發包括馬鈴薯價格指數保險在內的創新型險種，充實農險專業人才隊伍，持續提高涉農保險經營能力。

業 務

保證保險

於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們保證保險產品的原保險保費收入分別為人民幣0.07億元、人民幣0.12億元、人民幣0.12億元及人民幣0.12億元，分別佔我們原保險保費收入總額的0.1%、0.1%、0.1%及0.1%。

我們的保證保險主要包括貸款保證保險。貸款保證保險涵蓋因借款人未按照貸款合同約定償還貸款給被保險人造成的損失。

我們穩健地開展貸款類的保證保險業務，主要選擇資信狀況良好的客戶為其提供各類履約保證保險保障，以嚴格控制風險。同時，我們逐步加大與各類金融機構在履約保證保險產品方面的合作深度和廣度。我們於2015年1月獲得個人貸款保證保險經營資格，成為財產險行業第三家獲此資格的公司；同時成立個人貸款保證保險事業部，積極推動該業務發展，2015年8月，我們的個人貸款保證保險產品已正式出單。

分銷

我們通過多渠道的全國分銷網絡推廣及分銷財產險產品。截至2015年6月30日，我們財產險產品的分銷網絡包括：

- 約24,600名保險營銷員、約1,300家保險專業代理機構和約6,500家保險兼業代理機構；
- 遍佈全國(除西藏外)的約1,890家分支機構及其他銷售和服務網點，約23,500名內部銷售人員；
- 約240家保險經紀機構；及
- 4009666666電話銷售熱線和網絡銷售平台www.95590.cn。

以原保險保費收入計，代理銷售和直接銷售是我們財產險產品最重要的兩個分銷渠道。其中，個人代理銷售和直接銷售是我們能夠直接控制和管理的分銷渠道。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們由個人代理銷售和直接銷售渠道產生的原保險保費收入總額分別為人民幣104.70億元、人民幣118.85億元、人民幣141.63億元及人民幣87.42億元，分別佔我們原保險保費收入總額的58.5%、59.9%、63.3%及66.1%。

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

下表載列於經營記錄期間內我們由不同分銷渠道產生的原保險保費收入：

| | 截至12月31日止年度 | | | | | | 截至6月30日止六個月 | |
|-------------|-------------|---------|--------|---------|--------|---------|-------------|---------|
| | 2012年 | | 2013年 | | 2014年 | | 2015年 | |
| | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數的百分比 |
| 代理銷售渠道..... | 11,754 | 65.7% | 12,373 | 62.3% | 13,093 | 58.6% | 6,796 | 51.3% |
| 個人代理..... | 5,422 | 30.3% | 5,662 | 28.5% | 6,244 | 27.9% | 3,167 | 23.9% |
| 兼業代理..... | 4,608 | 25.7% | 4,848 | 24.4% | 4,909 | 22.0% | 2,486 | 18.8% |
| 專業代理..... | 1,724 | 9.7% | 1,863 | 9.4% | 1,940 | 8.7% | 1,143 | 8.6% |
| 直接銷售渠道..... | 5,048 | 28.2% | 6,223 | 31.4% | 7,919 | 35.4% | 5,575 | 42.2% |
| 保險經紀渠道..... | 1,100 | 6.1% | 1,250 | 6.3% | 1,346 | 6.0% | 855 | 6.5% |
| 合計..... | 17,902 | 100.0% | 19,846 | 100.0% | 22,358 | 100.0% | 13,226 | 100.0% |

代理銷售渠道

以原保險保費收入計，代理銷售是我們財產險產品最重要的分銷渠道。保險代理人銷售我們的財產險產品並收取佣金，這些代理人包括保險營銷員（即個人代理人）、保險兼業代理機構及保險專業代理機構。

保險營銷員為與我們簽訂代理協議的個人。我們負責保險營銷員的招聘、培訓和管理。我們十分注重對保險營銷員的銷售培訓，實行以常態化培訓為主、集中培訓為輔、「一帶一」指導人制度為基礎的培訓模式，開展包括企業文化、職業道德、專業知識、營銷推廣等在內的培訓。截至2012年、2013年、2014年12月31日及2015年6月30日，我們分別擁有約26,900名、26,500名、24,700名及24,600名保險營銷員。

保險兼業代理機構指主業並非保險代理業務，但利用其分銷渠道銷售其所代表的保險公司的保險產品的公司或機構。我們的財產險兼業代理機構包括汽車經銷商、郵政儲蓄銀行及其他商業銀行、人身險公司、融資性擔保及其他各類非銀行金融機構。我們一般通過保險兼業代理機構銷售不需要複雜承保技能或協商的標準保單或固定價格保單。我們擁有專門的培訓講師隊伍，持續向保險兼業代理機構提供培訓服務，確保代理人員了解我們的財產險產品，並提升代理人員的專業素質和營銷技能。截至2012年、2013年、2014年12月31日及2015年6月30日，我們分別通過約7,500家、6,900家、6,400家及6,500家保險兼業代理機構營銷財產險產品。其中，汽車經銷商是我們機動車輛險（特別是家庭自用機動車輛險保單）的重要營銷渠道。截至2015年6月30日，我們已與約2,100家汽車經銷商保持緊密有效

業 務

的業務合作關係。為進一步推動財產險產品銷售，我們自2011年起與新華保險簽訂了總對總戰略合作協議，互相代銷保險產品，取得了顯著成效；於2014年和2015年上半年，我們通過新華保險銷售財產險產品取得的原保險保費收入分別達人民幣2.13億元和人民幣2.08億元。

保險專業代理機構指依照中國有關法律法規設立的中介機構，從事他們所代表的保險公司授權範圍內的保險代理業務。截至2012年、2013年、2014年12月31日及2015年6月30日，我們已分別與約1,000家、980家、1,200家及1,300家保險專業代理機構簽訂代理合同。

直接銷售渠道

我們通過工作於我們財產險直保機構、銷售及服務網點的內部銷售人員、95590熱線服務電話、4009666666電話銷售熱線和網絡銷售平台www.95590.cn進行直接銷售。截至2012年、2013年、2014年12月31日及2015年6月30日，我們分別擁有約1,770家、1,800家、1,840家及1,890家財產險分支機構。

我們的內部銷售人員負責直接向客戶銷售財產險產品，特別是條款較為複雜、風險較高並可能涉及複雜承保程序的保險產品。我們為內部銷售人員提供移動端銷售支持工具，以提升銷售效率。內部銷售人員是我們與財產險客戶維持長期關係的主要渠道之一。截至2012年、2013年、2014年12月31日及2015年6月30日，我們分別有約10,900名、12,000名、16,400名及23,500名內部銷售人員。

我們的電話銷售起步於2007年，是中國第二家具備機動車商業保險電話營銷專用產品經營資格的財產險公司，至2010年已實現電話銷售的全國覆蓋(除西藏、青海外)。目前，我們的電話銷售熱線為4009666666。截至2012年、2013年、2014年12月31日及2015年6月30日，我們分別擁有約2,000個、2,200個、5,200個和8,300個電話銷售坐席，2012年至2014年複合年增長率60.7%。截至2015年6月30日，我們遍及全國的分銷網絡，包括35家分公司、超過380家三級機構及超過1,300家四級機構為我們電話銷售業務的快速發展提供了強大支持。目前，我們已分別在上海、山東和江蘇地區正式運營3個電話銷售職場；此外，我們位於廣東的電話銷售職場尚待保監會驗收，位於湖南的電話銷售職場正在籌建。我們將繼續加大電話銷售渠道的建設投入，擴充電話銷售人員，推動電話銷售渠道的保費收入持續增加。

我們將互聯網等新興渠道定位為戰略增長渠道，於2012年啟動了網絡銷售業務。目前我們的網絡銷售渠道主要包括電商網絡平台、外部電商平台、互聯網獲客及移動互聯網等。我們與多家外部電商平台和互聯網企業開展多層次合作，如淘寶、網易、58同城、易

業 務

車網等，借助合作夥伴的現有平台獲取客戶流量。我們主動開發互聯移動端產品，已推出「大地通保」APP並上線「零花錢」產品，通過我們的直銷隊伍進行市場推廣，直接獲取客戶資源。我們於2013年設立了電子商務中心，整合電話銷售與網絡銷售業務，致力於推進電網銷售一體化，建立線上線下互動發展的營銷服務平台。同時，我們構建了包括產品開發、數據分析、市場推廣、合作渠道拓展等多方位專業人才的網銷團隊。此外，我們已獲得保監會批准設立電子商務公司，作為互聯網保險發展和創新平台，搶佔互聯網保險發展先機。

於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們由電話銷售和網絡銷售渠道產生的原保險保費收入分別為人民幣28.49億元、人民幣40.13億元、人民幣54.24億元和人民幣35.74億元，2012年至2014年複合年增長率38.0%。

保險經紀渠道

我們亦通過保險經紀機構推廣及銷售財產險產品。保險經紀機構通常代表具有購買財產險產品需求的公司客戶，並擁有寶貴的公司客戶資源。截至2012年、2013年、2014年12月31日及2015年6月30日，我們分別通過約220家、230家、250家及240家保險經紀機構營銷財產險產品。

客戶及客戶服務

客戶

我們擁有廣泛的財產險客戶基礎，截至2015年6月30日包括約1,387.3萬名個人客戶及43.5萬家機構客戶。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們來自前五大客戶的原保險保費收入佔同期全部保費收入的比例分別為1.2%、1.1%、1.2%和1.0%。

下表載列截至所示日期我們的客戶基礎詳情：

| | 截至12月31日 | | | 截至6月30日 |
|----------------------------|----------|--------|--------|---------|
| | 2012年 | 2013年 | 2014年 | 2015年 |
| | | | | |
| | | | (千) | |
| 個人客戶數 ⁽¹⁾ | 10,582 | 12,958 | 17,342 | 13,873 |
| 機構客戶數 ⁽²⁾ | 472 | 428 | 425 | 435 |

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

註：

- (1) 指截至所示日期當天，作為保單投保人或被保險人，擁有我們未到期保單的個人客戶的總數，同一客戶不重複計算。未到期保單指保單在截至所示日期當天已經出單且保險期限終止日期晚於截至所示日期當天。
- (2) 指截至所示日期當天，作為保單投保人或被保險人，擁有我們未到期保單的機構客戶的總數，同一客戶不重複計算。未到期保單指保單在截至所示日期當天已經出單且保險期限終止日期晚於截至所示日期當天。

依託良好的聲譽、廣泛的分銷網絡和高素質的業務團隊，我們在中國部分地區的財產險市場取得了一定競爭優勢。以原保險保費收入計，於2015年上半年，我們在雲南、寧夏和甘肅的市場份額排名行業第四位，在上海、內蒙古、天津、江西、吉林、海南和青海的市場份額排名行業第五位。

下表載列於所示期間我們財產險直保業務原保險保費收入的地區分佈：

| 地區 | 截至12月31日止年度 | | | 截至6月30日 止六個月 |
|-----------|-------------|--------|--------|-----------------|
| | 2012年 | 2013年 | 2014年 | 2015年 |
| | (人民幣百萬元) | | | |
| 山東 | 1,589 | 1,761 | 2,096 | 1,191 |
| 浙江 | 1,735 | 1,850 | 1,956 | 1,129 |
| 雲南 | 964 | 1,320 | 1,825 | 1,014 |
| 上海 | 1,112 | 1,197 | 1,274 | 851 |
| 廣東 | 1,018 | 1,120 | 1,228 | 719 |
| 內蒙古 | 1,031 | 1,035 | 1,130 | 722 |
| 四川 | 823 | 915 | 994 | 572 |
| 江蘇 | 909 | 896 | 877 | 531 |
| 河北 | 665 | 820 | 792 | 434 |
| 河南 | 574 | 694 | 774 | 454 |
| 其他 | 7,482 | 8,238 | 9,412 | 5,609 |
| 合計 | 17,902 | 19,846 | 22,358 | 13,226 |

客戶服務

截至2015年6月30日，我們依託除西藏之外遍及全國的約1,890家分支機構及其他銷售和服務網點，建立了廣泛的客戶服務網絡體系。通過全國性的服務網絡，我們向客戶提供標準統一、便捷高效的全流程服務。

業 務

我們於2005年建立了95590全國統一客戶服務中心，是中國第一家採用全國集中作業模式的財產險呼叫中心。截至2015年6月30日，我們的95590客戶服務中心擁有員工約280人，能夠為全國各地的客戶提供全年365天、全天24小時的電話報案、保單查詢、諮詢投訴等服務。我們的95590客戶服務中心分別於2008年、2010年、2011年、2012年、2013年和2014年六度榮獲由「中國呼叫中心、BPO行業資訊網51callcenter、BPO產業聯盟、4PS聯絡中心國際標準組織聯合頒發」的「中國最佳客戶聯絡中心獎－客戶服務」獎。

我們的公司門戶網站www.ccic-net.com.cn亦是我們客戶服務系統的重要組成部分。通過門戶網站，客戶能夠全面了解我們的各類產品和服務。我們同時開通了官方微博和微信，作為創新的品牌營銷和客戶服務渠道以及吸納客戶意見和建議的平台。我們的官方微信向客戶提供承保理賠在線查詢、諮詢投訴、理賠指南、網點查詢等多項服務。

我們致力於建立全面、便捷的客戶服務體系，並積極提供令客戶滿意的服務。我們是中國境內第一家實現全國通賠和承保理賠信息在線查詢的財產險直保公司，我們開發運用技術領先的RAS快速定損系統，提高了客戶服務速度，推廣全國免費非事故道路救援、車險理賠零單證及上門收單證等特色增值服務，為客戶提供全天候服務保障。我們的運營體系建設不斷完善，客戶服務水平和品質不斷提升，為業務發展和市場開拓提供了持續支持。

我們積極創新客戶服務模式，推出了「大地通保」APP作為向客戶提供全生命週期服務的新平台。通過「大地通保」APP，我們向客戶提供積分回饋、自助承保及查勘理賠、信息查詢和客戶經理互動服務等多功能服務，以更好地滿足移動互聯網時代的客戶保險需求，提升客戶體驗。

我們於2009年啟動客戶關係管理系統(CRM)規劃項目，構建了客戶信息整合管理平台體系，實現了以客戶為中心的信息管理，建立了360度客戶統一視圖，實現了「一個客戶，一個系統檔案」。截至2015年6月30日我們擁有超過1,000萬的個人在保客戶和大量存量客戶信息資源，為開展跨險種的客戶管理提供了堅實的數據基礎和系統支持。於2014年，我們

業 務

對個人機動車輛險客戶實行了分級分類管理，為高星級客戶提供代辦車輛檢查、酒後代駕、免費洗車等增值服務，四星級客戶¹2014年續保率達71.4%，比2013年提升超過10個百分點，五星級客戶²2014年續保率達80.0%，比2013年提升超過15個百分點。

產品開發與定價

產品開發

我們嚴格執行保監會對保險產品的監管政策，制定並實施了產品開發管理制度，實現產品開發的規範化管理。我們通過市場調研和信息收集，密切跟蹤市場趨勢和客戶需求的變化，對於具有全國性需求的產品，由總部負責設計開發；對於僅具有地方性需求的產品，由省級分公司負責設計開發並提交總部審核批准。我們的產品開發實行統一核報模式，全部產品統一由中國大地保險總部核定並報保監會審批或備案，未經總部批准，任何分支機構無權引進、修改或開發財產險產品。

我們積極加快產品創新的平台建設，並加大對產品創新的投入。我們於2012年設立了戰略型業務成長基金，主要用於戰略成長型業務發展和重點渠道建設，提升我們在核心業務領域和有發展潛力渠道的基礎發展能力和核心競爭力。我們於2013年設立了創新研究基金，用於資助我們的員工或部門對重點問題、項目及產品進行深入研究，提出解決方案，創新研究基金的部分研究成果已經應用在我們的經營中。我們於2014年設立了產品創新領導小組，由中國大地保險總經理擔任組長，致力於制定和組織實施產品創新工作計劃，截至2015年6月30日，產品創新領導小組組織開發、試點推廣了10個創新產品，其中9個產品已經實現業務產出。為了更好地整合創新資源，我們於2015年成立了創新與產品開發部，由總部和分公司骨幹人員成立若干項目小組，按照項目制切實推進產品創新。

-
- 1 指連續續保三年或以上的車險客戶，上年度出險次數不超過1次，近三年車險賠付率不超過40%；或連續續保兩年或以上的車險客戶，上年度未出險，近兩年賠付率低於40%。
 - 2 指連續續保三年或以上的車險客戶，近三年均未出險，且近三年年均保費規模高於人民幣3,000元。

業 務

依託廣泛的網絡佈局和高素質的產品開發隊伍的有力支持，我們在產品開發和創新方面具備一定競爭優勢。我們擁有遍及全國的分銷網絡，業務經營範圍廣泛，帶來持續、多元的產品開發需求；我們擁有經驗豐富、高素質的精算、核保、核賠和法律人才隊伍，為產品開發提供強有力支持。

遵循以「以客戶為中心」的發展理念，我們不斷加大產品創新力度，致力於提供滿足客戶需求和適應市場變化的創新產品。於2013年，我們的「機動車延長保修責任保險」產品獲得中國汽車流通協會頒發的「中國汽車流通行業經營服務模式創新獎」，該產品主要承保汽車在原廠質保期結束後的延長質量保修責任。同年，我們推出境外留學人員醫療保險，首先對北美留學生提供住院及門診醫療保障、境外意外傷害、補充醫療保障、全球緊急救援、旅行不便及學業中斷保障等，保障內容全面，並且能夠通過設立在北美的電話服務中心提供中英雙語的醫療服務。於2014年，我們開展了汽車承租人責任保險業務，按保險合同約定賠償汽車承租人在租用車輛過程中因發生意外事故，造成車輛出租人或第三者財產損失或人身傷亡而依法應承擔的經濟賠償責任。此外，我們的信用卡盜用保險可按保險合同約定賠償被保險信用卡因發生遺失、盜搶或保單約定的網絡竊取等情況而發生的資金損失。

定價

根據保監會規定，對於涉及社會公眾利益的保險產品、依法實行強制保險的保險產品以及部分創新產品，其保險條款和費率均需經保監會事前審批，其他保險產品條款以及費率的制定和重大變更無需經保監會事前批准，但需要在經營使用後10個工作日內向保監會備案。我們的財產險產品依據公認精算原則及保監會的相關規定定價，在定價過程中根據不同險種或保險條款的保險責任和保險標的特徵，採取不同的定價方法和策略。我們綜合考慮不同標的的純風險損失成本、銷售費用、管理費用和稅費以及承保利潤要求確定產品的價格。同時，我們定期跟蹤和監控各產品的市場表現和費率執行情況，分析相關承保和理賠數據，並在需要時調整產品定價。

截至2015年6月30日，我們專業精算團隊擁有16名成員，其中3名為北美精算師，10名為中國精算師或准精算師。我們的精算團隊經驗豐富，其中5人具有10年以上精算工作經驗。此外，我們擁有專業的數據挖掘和分析團隊，從基礎數據平台到高階數據挖掘，已建立並逐步完善了人才梯隊，為精確定價提供充分的技術支持。

業 務

我們相信，我們在中國財產險直保行業內較早開始研究和運用廣義線性模型對機動車輛險進行分類定價。我們與多家諮詢機構合作，利用多種精算和統計軟件對數據進行分析，持續建立和完善定價模型。依託豐富的數據資源，我們於2014年開始引入客戶連續投保年數、出險次數以及每次出險的賠付金額作為新定價風險因子，進一步提升車險定價模型的準確性和穩定性。同時，我們通過對出險次數與賠款金額或賠付率的組合分析，深入研究在相同出險次數基礎上不同賠款金額水平的風險類別，持續提升我們的精準定價能力和風險篩選能力。

承保

我們實施集中核保管理模式，建立了總部、省級分公司兩級核保平台，針對不同地區和保險產品實施差異化核保授權管理，加強對業務承保條件的控制，特別強化對高風險業務和低盈利性業務的核保管控，不斷提升業務品質，調整優化業務結構。

我們依託豐富的承保數據資源，制定了承保手冊，細化各類保險產品和保險業務的承保政策和承保條件，並建立嚴格規範的核保制度和標準化操作流程，加強承保環節的風險識別與控制，提升業務效益。

我們運用高效的信息技術系統對總公司和分公司實行核保分級管控。一方面，我們利用核保作業系統，實現自動高效管理核保工作流程，通過系統的任務分配機制，實行核保分級管理，使核保任務風險與核保人員技能準確匹配，高級核保人員更多關注疑難業務的風險判斷和承保方案設計。另一方面，我們利用規則引擎系統，實現業務人員直接參與核保規則管理以及靈活配置自動核保條件，通過引入更多風險因子提高核保政策的精細化水平，提升核保效率。

我們擁有經驗豐富的核保師隊伍。截至2015年6月30日，我們的核保人員共有863人，平均從業年限13年，其中從業經驗10年以上的核保師佔比超過50%。我們建立了核保師專業資格認證考試與專業職銜聘任制度，致力於打造業務精湛、素質優秀的核保專業人才隊伍。

我們建立了完善的承保風險分散與管理機制，特別對重大責任保單實行嚴格的風險管理。我們實施最高風險自留額管理，對超過自留額的部分進行多種形式的再保險安排；對

業 務

於責任特別重大以至於超過再保險合同承保能力的業務，我們會進一步安排臨時再保險，確保自留責任控制在我們可以承受的範圍之內。我們對地震風險制定了專門的業務管理規定，對重點設防地區實行額度管理和日常監控。

我們在重大項目或行業統保項目核保時，可以獲得再保險人的核保技術和定價支持，快速識別複雜風險並合理承保。

理賠

我們建立了總公司、分公司、中心支公司三級理賠管理模式，實現全系統理賠管理。總公司負責理賠系統性管理，包括全險種理賠政策及理賠管理制度的制定及推動落實、理賠流程的優化、數據分析與檢查監控、理賠系統的改造和完善等。其中，車險理賠管理工作由理賠事業部負責，非車險理賠管理工作由非車險產品線部門負責。分公司和中心支公司根據上級理賠管理規定對下轄機構理賠工作進行管理，具體負責理賠業務處理。

我們實施「從機構授權」、「從人授權」的差異化授權管理。總公司根據分公司理賠管理水平、風險控制能力及經營效益等情況，針對不同理賠環節和理賠內容授予不同管理權限。分支機構根據理賠人員專業技能和考試評級結果，授予不同金額、不同類型案件的審核權限。通過上述差異化授權，我們可以更有針對性地加強理賠環節的管控，同時提高理賠效率。

我們高度重視理賠質量管理，嚴格控制理賠漏損和欺詐風險。我們實行總、分公司集中管理模式，集中審核環節包括車物核損、人傷核損、車輛核價、核賠等，以保證理賠案件處理質量。同時，我們建立了理賠質量風險控制體系，構建包括賠案檢查追責、數據分析監控、分類督導、績效考核等機制，嚴格控制和降低理賠成本；運用嵌入理賠系統的反欺詐模型，準確識別高風險案件，防範漏損和欺詐風險。我們與國內外主要公估人、主要配件價格數據供應商、主要整車殘值拍賣公司等第三方單位開展合作，保證賠案處理的準確、公正和公平。我們定期開展理賠專項審計，提升理賠管理能力。

業 務

我們致力於打造完善的理賠服務體系，全面提升客戶體驗。截至2015年6月30日，我們擁有約5,000名全險種理賠人員和約2,700輛理賠服務車，形成了完善的全國性理賠服務網絡。我們開通機動車輛險全國通賠服務和網上理賠查詢服務，便捷有效地滿足客戶的理賠服務需求，同時保證了理賠服務的統一規範。我們提供全年365天、全天24小時的查勘服務，實行車險小額賠案快速處理，對保險責任明確的人民幣3,000元及以下車險非人傷賠案1個工作日內賠付。我們亦為車險客戶提供免費非事故道路救援服務。於經營記錄期間內，我們的理賠效率不斷提升，我們的機動車輛險萬元以下賠案¹的平均理賠週期由2012年的17.18天，縮短至2015年上半年的11.85天。於2014年，我們的機動車輛險理賠服務榮獲國際權威認證機構－英國皇家認可委員會(UKAS)正式授予的ISO9001和ISO14001證書，標準化理賠服務流程獲得了國際認可。

我們對非車險客戶提供防災防損服務，幫助客戶加強風險管理、降低保險事故發生率。我們建立了非車險大災理賠應急預案，當發生大額賠案或大面積災害事故時，開通理賠綠色通道，簡化理賠流程，確保被保險人和受害者及時得到經濟補償。我們為船舶險客戶提供海事擔保服務，在被保險人出現船舶碰撞、觸碰和環境污染等責任事故時，在保單責任初步認定成立的前提下，為被保險人向第三索賠方提供海事擔保服務。

再保險

我們對承保的部分財產險風險進行再保險，以分散業務風險，提高承保能力，保持業務穩定性，控制並減少潛在的經營波動。

我們依據中國有關保險法律法規以及我們財產險直保業務經營發展的需要，結合不同保險產品的特徵，確定各險種每一危險單位自留金額。如果任何一個危險單位的總責任部分超過中國大地保險實收資本和公積金總和的10%，我們須對超出部分進行再保險。

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

下表載列截至2015年6月30日我們主要險種每一危險單位的通常最高自留金額：

| 財產險產品 | 最高自留金額 (人民幣百萬元) |
|------------------|--------------------|
| 機動車輛險 | 27.5 |
| 企業財產險 | 500 |
| 工程險 | 430 |
| 責任險 | 80 |
| 貨運險 | 60 |
| 船舶險 | 40 |
| 意外傷害和短期健康險 | 18 |

我們的財產險再保險包括比例合約再保險、非比例合約再保險和臨時再保險。我們對包括機動車輛險在內的多種保險產品採用比例再保險安排，根據合同約定比例分出保費，以維持自動承保能力和穩定償付能力。我們為合同保障範圍之外或超過合同自動承保能力的業務購買臨時再保險，以促進業務發展。

我們根據資本金實力、償付能力和財務評級等對再保險公司進行資質評估，同時綜合考慮服務水平、保險範圍條款、理賠效率和價格等因素審慎選擇再保險人。一般情況下，只有記錄良好的中國保險／再保險公司或被國際認可的評級機構評為A-或更高評級的國際再保險公司才能成為我們的再保險人。

於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們分別將原保險保費收入中的人民幣18.34億元、人民幣20.24億元、人民幣19.31億元及人民幣12.01億元(分別佔我們原保險保費收入總額的10.2%、10.2%、8.6%及9.1%)分保予再保險人；其中，我們向前三大再保險人分出的原保險保費收入總額佔我們分出的原保險保費收入總額的比例分別為64.6%、65.3%、63.9%和61.3%。

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

下表載列有關我們截至2015年6月30日需負重大責任的財產險保單以及有關再保險安排的若干資料：

| 序號 | 客戶／申請人 | 保額 (人民幣百萬元) | 保險種類 | 主要再保險人 | 分保比例 |
|----|-------------------------|----------------|--------------------|-------------------------------|------|
| 1 | A商業銀行 | 776,951 | 責任險 ⁽¹⁾ | 中國財產再保險、 漢諾威再保險、 慕尼黑再保險 | 20% |
| 2 | A商業銀行 | 767,660 | 責任險 ⁽¹⁾ | 中國財產再保險、 漢諾威再保險、 慕尼黑再保險 | 20% |
| 3 | A商業銀行 | 756,230 | 責任險 ⁽¹⁾ | 中國財產再保險、 漢諾威再保險、 慕尼黑再保險 | 20% |
| 4 | A商業銀行 | 743,337 | 責任險 ⁽¹⁾ | 中國財產再保險、 漢諾威再保險、 慕尼黑再保險 | 20% |
| 5 | A商業銀行 | 729,526 | 責任險 ⁽¹⁾ | 中國財產再保險、 漢諾威再保險、 慕尼黑再保險 | 20% |
| 6 | A商業銀行 | 724,626 | 責任險 ⁽¹⁾ | 中國財產再保險、 漢諾威再保險、 慕尼黑再保險 | 20% |
| 7 | B省轄區內 公辦九年 義務教育學校 | 472,253 | 責任險 ⁽¹⁾ | 中國財產再保險、 漢諾威再保險、 慕尼黑再保險 | 20% |
| 8 | C縣社會 保險管理局 | 196,613 | 意健險 ⁽¹⁾ | — | — |
| 9 | D縣醫療 保險管理局 | 173,014 | 意健險 ⁽¹⁾ | — | — |
| 10 | E縣醫療 保險管理局 | 149,783 | 意健險 ⁽¹⁾ | — | — |

業 務

註：

- (1) 表中所列責任險和意健險每張保單對應的被保險人數量較多，每一危險單位保額和風險責任較低，因此再保險比例較低或未安排再保險。

準備金

以下討論涉及我們根據國際財務報告準則編製的載入附錄一會計師報告中的合併財務報表所採用的財產險準備金的確定。

我們的保險合同準備金包括未決賠款準備金和未到期責任準備金。我們在確定保險合同準備金時，將具有同質保險風險的保險合同組合作為一個計量單元。根據產品性質的不同，我們將保險產品分為以下計量單元進行評估：機動車輛險、企業財產險、責任險、工程險、貨運險、家庭財產險、船舶險、農業保險、特殊風險保險、信用保險、保證保險、意外傷害險、短期健康險。

保險合同準備金以保險人履行保險合同相關義務所需支出的合理估計金額為基礎進行計量。保險人履行保險合同相關義務所需支出，是指由保險合同產生的預期未來現金流出與預期未來現金流入的差額，即預期未來淨現金流出。其中，預期未來現金流出，是指保險人為履行保險合同相關義務所必需的合理現金流出，主要包括：(1)根據保險合同承諾的保證利益，包括賠付支出、死亡給付、殘疾給付、疾病給付等；及(2)管理保險合同或處理相關賠付必需的合理費用，包括保單維持費用、理賠費用等。預期未來現金流入，是指保險人為承擔保險合同相關義務而獲得的現金流入，包括保險費和其他收費。

我們以資產負債表日可獲取的當前信息為基礎，按照各種情形的可能結果及相關概率計算確定預期未來淨現金流出的合理估計金額。我們在確定保險合同準備金時，考慮了邊際因素，並單獨計量。我們採用分位數法計量保險合同準備金的風險邊際。在保險期間內，我們採用系統、合理的方法，將邊際計入當期損益。我們在保險合同初始確認日沒有確認首日利得，發生首日損失的，立即確認並計入當期損益。

我們在確定保險合同準備金時，考慮了貨幣時間價值的影響。對於保險負債久期超過一年的計量單元，我們以資產負債表日「保險合同準備金計量基準收益率曲線」為基準，計算貨幣時間價值的影響。對於保險負債久期小於一年的計量單元，不考慮貨幣時間價值的影響。計量貨幣時間價值所採用的折現率，以資產負債表日可獲取的當前信息為基礎確定，沒有鎖定。

業 務

未決賠款準備金

未決賠款準備金是指我們作為保險人為尚未結案的賠案而提取的準備金，包括已發生已報案未決賠款準備金、已發生未報案未決賠款準備金和理賠費用準備金。

已發生已報案未決賠款準備金是指為保險事故已經發生並已向保險公司提出索賠，保險公司尚未結案的賠案而提取的準備金。我們採用逐案估計法、案均賠款法等方法，以最終賠付的合理估計金額為基礎，同時考慮邊際因素，計量已發生已報案未決賠款準備金。

已發生未報案未決賠款準備金是指為保險事故已經發生，但尚未向保險公司提出索賠的賠案而提取的準備金。我們根據保險風險的性質和分佈、賠款發展模式、經驗數據等因素，採用鏈梯法、案均賠款法、賠付率法和Bornhuetter-Ferguson等方法，以最終賠付的合理估計金額為基礎，同時考慮邊際因素，計量已發生未報案未決賠款準備金。

理賠費用準備金是指為尚未結案的賠案可能發生的費用而提取的準備金。其中為直接發生於具體賠案的專家費、律師費、損失檢驗費等而提取的為直接理賠費用準備金；為非直接發生於具體賠案的費用而提取的為間接理賠費用準備金。我們以未來必需發生的理賠費用的合理估計金額為基礎，計量理賠費用準備金。其中，我們將直接理賠費用與賠款合併進行評估，沒有單獨提取直接理賠費用準備金。對於間接理賠費用準備金，我們採取了通用的「50/50」方法計算。

未到期責任準備金

未到期責任準備金是指在準備金評估日為尚未終止的保險責任而提取的準備金。我們採用未賺保費法，分別計量再保前、應收分保的未到期責任準備金。我們於保險合同初始確認日，以合同約定的保費或分保費為基礎，在扣減保單增量獲取成本後分別計提再保前、應收分保未到期責任準備金。其中再保前增量獲取成本包括手續費及佣金、營業稅金及附加、保險保障基金、保險監管費、機動車交強險救助基金、印花稅以及支付給銷售人員的業務績效，應收分保增量獲取成本為預付手續費。初始確認後，再保前和應收分保未到期責任準備金按照時間比例或風險分佈確認賺取的保費收入。

業 務

負債充足性測試

我們在評估保險合同準備金時，按照資產負債表日可獲取的當前信息為基礎進行充足性測試。其中再保前、應收分保未到期責任準備金分別測試，若有不足，將調整相關保險合同準備金。

資產管理

概覽

資產管理業務作為我們核心的業務板塊之一，對於提升集團業績和核心競爭力起到關鍵的作用。我們將堅持業績和品牌導向，提升投資管理能力和風險管控能力，推動產品和服務創新，推進體制機制改革，打造中再集團資產管理核心競爭力。

在當前「大資管」的時代背景下，資產管理行業面臨全新的發展形勢。我們秉承人才優先的發展戰略，致力於構建市場化的體制機制，聚集高端優秀人才，重視發揮人才對於發展資產管理業務的核心作用，捕捉行業發展機遇。我們通過市場化的激勵機制，引進了具備豐富投資經驗及廣闊投資視野的專業人才，不斷強化我們的投研能力與管理能力。截至2015年6月30日，我們的專業投資與研究團隊共計93人，其中傳統前台業務團隊58人，另類投資、產品發行等新業務團隊35人。整體投研團隊中超過半數成員的工作經驗在10年以上，其中有7人具備特許金融分析師(CFA)資格，9人具備註冊會計師(CPA)或律師專業資格。

我們以集中化、專業化的方式管理集團投資資產。我們構建了集中化的管理架構，通過集團公司統籌全集團的資產戰略配置和投資管理人選擇。我們搭建了中再資產作為集團的專業投資平台，負責資產戰術配置及投資組合管理，實現投資資產的專業化運作。我們於中再資產設立專業的業務團隊開展另類投資、境外投資、第三方資產管理業務和保險資產管理產品發行等業務，不斷推動中再資產內部專業子平台建設。

我們在當前保險投資領域不斷放開的政策驅動下，不斷增強業務創新能力，通過創新更好地滿足內外部委託人的需求、把握行業發展機遇並提升投資收益率水平。我們目前已取得包括基礎設施債權投資計劃產品創新能力資格、不動產投資計劃產品創新能力資格、

業 務

股權投資業務能力資格、不動產投資能力資格，及受託管理保險資金業務資格等在內的保監會允許開展的全部業務能力資格，並已迅速開展相關業務，積極引領創新，取得了多個業內領先成就，得到了業內的認可。

- 我們是第一批建立專業資產管理平台的公司，中再資產目前已具備一定的品牌影響力。
- 我們在保監會於2012年進一步放開保險資金境外投資後積極進行境外私募股權基金投資。
- 我們在香港市場完成了我們首單保險資金對境外優先股的投資，從而首次實現了對境外混合資本工具的投資。
- 我們設計並發行了國內保險公司投資軌道交通領域的首單股債結合類保險資管產品，採用了創新的「明股實債」交易結構，拓展了保險資管創新空間。

我們將繼續適應市場發展趨勢，推進資產管理業務佈局，打造公開市場投資、另類投資、不動產投資、海外投資、產品設立等中再資產內部專業子平台；探索利用大數據、雲計算等互聯網技術手段，推動資產管理業務和服務創新。

基於保險資金的特性，我們始終堅持穩健審慎和長期價值投資的理念，在運作實踐中依據資產負債匹配的原則，注重加強投資風險管理和資產配置管理水平，在把握市場機遇的同時，避免過於激進地增加高風險資產配比，確保投資組合的波動性控制在合理範圍之內，力求在投資風險可控的前提下，實現長期穩定的較高收益水平。

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

截至2015年6月30日，我們的集團總投資資產餘額為人民幣1,452.32億元，其中委託中再資產進行管理的投資資產餘額合計為人民幣1,363.46億元。自2015年4月起，我們亦將少量投資資產委託外部專業機構管理。此外，中再資產亦從2013年起開展第三方資產受託管理業務。下表載列截至所顯示日期中再資產受託管理的各類投資資產的信息：

| | 於12月31日 | | | | | | 於6月30日 | |
|-------------|---------|-------------|---------|-------------|---------|-------------|---------|-------------|
| | 2012年 | | 2013年 | | 2014年 | | 2015年 | |
| | 人民幣百萬元 | 佔總數 的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數 的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數 的百分比 | 人民幣百萬元 | 佔總數 的百分比 |
| 集團資產 | 86,097 | 100.0% | 108,905 | 67.2% | 130,123 | 69.1% | 136,346 | 70.3% |
| 第三方資產 | — | — | 53,275 | 32.8% | 58,279 | 30.9% | 57,731 | 29.7% |
| 合計 | 86,097 | 100.0% | 162,180 | 100.0% | 188,402 | 100.0% | 194,077 | 100.0% |

近年來我們獲得了持續良好的投資業績。2012年、2013年及2014年，我們集團合併口徑的總投資收益分別為人民幣38.74億元、人民幣57.82億元及人民幣83.97億元，2012年至2014年複合年增長率為47.2%；集團合併口徑的總投資收益率分別為3.99%、5.18%及6.54%。同期，保監會公佈的中國保險業投資回報率分別為3.4%、5.0%及6.3%。

管理架構與投資平台

我們對資產管理業務進行整體佈局，目前已基本實現集團投資資產的集中化管理。我們由集團公司統籌全集團的資產戰略配置和投資管理人選擇，並在集團管理層下設投資決策委員會和資產負債管理委員會兩個專業委員會，以確保其投資決策的高效性和科學性。

我們搭建了中再資產作為專業化的投資平台，負責資產戰術配置及投資組合管理，實現投資資產的專業化運作。

為把握「大資管」時代背景下保險投資新政對於保險資產管理公司帶來的全新機遇，我們積極推進中再資產內部的專業子平台建設，於中再資產組建了專業的業務團隊開展組合管理、固定收益類與權益類投資、另類投資、境外投資、第三方資產管理業務和保險資產管理產品開發，通過不斷拓展我們的資產管理業務平台穩步提升投資管理能力。

業 務

資產配置

我們的資產配置基於宏觀經濟和資本市場形勢，堅持以風險管理為導向，遵循資產負債管理基本原則，按照安全性、流動性和收益性要求，統籌考慮監管規定、風險偏好、負債特徵以及償付能力充足率等約束因素。我們在集團層面主導集團公司和子公司的資產戰略配置，中再資產以此為基礎形成資產戰術配置並進行組合管理。我們會根據市場狀況和業務實際，不斷審視資產配置並適時進行調整，實現配置的不斷優化。

我們在集團資產負債管理委員會主導下進行集團保險資金的戰略配置工作。集團公司和各子公司作為委託人，根據各自的收益目標、風險預算和業務發展情況，決定委託人層面的資產戰略配置，並體現在委託人向中再資產下達的投資指引和委託協議中，具體包括投資目標與投資範圍、年度資產配置計劃、投資限制和風險管理等內容。

在資產戰略配置的範圍內，由中再資產進行資產戰術配置。中再資產根據監管規定、預算收益目標、委託人投資指引等，在宏觀策略研究的基礎上，結合各委託人的資金特性、風險偏好和流動性要求等因素，量身定制資產配置方案，力爭在滿足委託人各項投資要求的基礎上，實現投資收益的最大化。

組合管理

組合管理是我們落實資產戰術配置並維持投資組合動態優化的重要職能。我們目前在中再資產設有專門的組合管理部門負責資產戰術配置策略制定、投資收益目標管理、組合動態跟蹤與配置優化和組合風險管理等。我們建立了跨業務部門的宏觀經濟、資本市場與配置策略研討機制，並在保險資金特性及投資組合分析的基礎上，制定資產戰術配置策略。我們還建立了較完備的投資組合跟蹤分析框架，及時發現投資組合存在的問題，提示投資組合相關風險，初步實現了資產配置和投資組合的專業化、動態化管理。

業 務

固定收益類與權益類投資

我們按照投資大類品種專業化分工的原則，開展固定收益投資和權益類投資等傳統資產管理業務，並已積累了豐富的經驗。在固定收益類投資方面，我們持續加強對固定收益類產品的研究、信用評估與投資決策能力的建設。隨著近年來保險資金運用範圍的逐漸放寬，我們在定期存款、債券等傳統固定收益類產品的基礎上，秉承嚴控風險的原則，逐步增加對債權投資計劃、信託計劃、項目資產支持計劃等類證券化金融產品的投資佈局，實現了固定收益類資產配置結構的進一步優化。在權益類投資方面，近年來中再資產積極引進專業人才，構建了由多人組建的投研管理團隊，注重投資風格的多元化和主動管理能力的提升，堅持投研一體化導向，深入挖掘個股投資價值，取得了良好的投資業績。

另類投資

我們組建了專業化的另類投資團隊，穩健、系統地開展另類投資業務，並已構建了多元化的投資組合。我們的股權投資包括對境內外私募股權投資基金、創業投資基金的投資以及對非上市企業股權的直接投資。目前我們所投資的股權基金多由境內外知名私募股權管理機構進行管理，並實現了在行業、地域、策略上的多元化。我們亦積極開展股權直投業務，挑選符合我們投資策略與配置需求的直投項目，構建分散化的投資組合。在不動產投資方面，我們主要投資於中國中心城市核心地段的商業地產或土地地塊，並已開始著手通過投資境外不動產基金配置海外不動產。另類投資組合的不斷完善和優化將有利於提升整體投資資產的長期收益水平。

我們的另類投資業務近年來屢獲殊榮，受到行業的廣泛認可。2014年，中再資產被中國有限合夥人聯盟（「CLPA」）評選為「CLPA 2013-2014年度中國最佳有限合夥人」及「CLPA 2013-2014年度保險資金管理團隊（另類資產管理團隊）」，2015年，中再資產獲得「CLPA 2014-2015年度機構投資者（另類資產管理團隊）」榮譽。此外，中再資產2013年與2014年連續兩年被投中集團（China Venture）評為「年度中國最佳有限合夥人Top10」。

業 務

境外投資

在發展境內資產管理業務的同時，我們亦穩健地開拓境外投資業務。我們目前以香港作為主要的境外投資市場，根據市場的狀況進行主動資產配置，重視行業和企業的基本面分析，緊密跟蹤政策、資金以及基本面的變化。我們完成了保險資金對境外優先股的投資，獲取穩定較高回報的同時降低了投資組合波動性；我們亦參與了光大銀行、中國人民保險集團、中州證券、和中廣核電力等公司的港股全球發售及交通銀行的H股定向增發，大幅提升了外幣資產的整體投資回報水平。

作為我們重要的專業境外投資平台，中再資產的香港子公司於2015年7月正式運營。我們亦將穩健地探索其他境外投資品種，逐步將投資範圍拓展至亞太、歐美等主要市場，以更廣闊的視野中尋找投資機會並豐富投資品種，並通過跨市場資產配置的方式分散資本市場及區域投資風險。

第三方資產管理

我們的第三方資產管理業務指中再資產接受第三方機構的委託，管理其資產並收取管理費的業務。發展第三方資產管理業務有助於我們把握大資管時代的發展機遇，提升為委託人提供優質投資管理與財富管理服務的能力。第三方資產管理業務同時也是中再資產管理資產規模的核心增長點以及中再資產利潤增長的重要組成部分。我們已組建專業開展第三方資產管理業務的團隊。

我們積極拓展保險、銀行等第三方金融機構客戶，致力於培育核心機構客戶並逐步搭建覆蓋企業及高淨值客戶的客戶體系。截至2015年6月30日，與我們合作的第三方機構數量超過180家，涵蓋了銀行、保險公司、證券、公募基金、私募基金、信託公司、租賃公司、金融資產管理公司等各類金融機構。

業 務

我們依託資源優勢，根據客戶的不同風險收益偏好與需求為其提供針對性的綜合資產管理解決方案。一方面，我們通過中再資產受託管理來自第三方金融機構客戶的資產。截至2013年12月31日、2014年12月31日及2015年6月30日，中再資產受託管理的第三方資產餘額分別為人民幣532.75億元、人民幣582.79億元及人民幣577.31億元。另一方面，中再資產還憑藉自身產品開發與投資管理能力，向第三方機構客戶銷售自主開發的保險資產管理產品。我們將繼續依託中再資產的投資能力，通過豐富第三方產品線滿足市場不同客戶群體的投資需求；依託中再資產的技術能力為第三方客戶提供優質的運營服務，逐步建立我們第三方資產管理業務的品牌。

保險資產管理產品開發

我們組建了專業負責保險資產管理產品的設計與發行的業務團隊。憑藉豐富的金融產品開發和投資管理經驗，我們積極為保險公司及其他投資者提供具有穩定回報、收益良好、風險可控的創新型保險資產管理產品。我們目前發行的保險資產管理產品不包含任何保本安排。

我們已經在基礎設施、新型城鎮化、項目資產支持計劃等細分領域形成優勢。自2013年取得投資基礎設施債權投資計劃等業務資格以來，中再資產先後註冊了7支保險資產管理產品，涉及城市軌道交通、清潔能源、商業不動產和新型城鎮化等領域，募集資金達人民幣100餘億元，產品形式包括股權投資計劃、債權投資計劃以及項目資產支持計劃等。其中「中再—北京地鐵十六號線股權投資計劃(一期)」是創新型股債結合類保險資管產品，採用了創新的「明股實債」交易結構，拓展了保險資管創新空間，為重大基礎設施、民生建設和重點工程提供了長期支持，受到市場的廣泛關注和監管機構的肯定。

風險管理

我們在開展各項投資業務的同時，高度重視風險管理。在集團層面，我們已經建立了全面的風險管理體系。通過自主研發經濟資本模型並在模型基礎上分析風險特徵，我們建立了集團系統的風險偏好體系，並據此制定了投資風險容忍度、關鍵風險指標及投資限額。

業 務

我們在投資風險容忍度範圍內進行資產戰略配置。資產戰略配置、關鍵風險指標及投資限額由集團公司和子公司作為委託人通過投資指引和委託協議對中再資產進行授權。在中再資產管理決策權限以內的投資配置，由中再資產根據對投資價值和風險的評估做出投資決策；超出權限的重大投資事項則報集團投資決策委員會進行決策。

在集團整體風險管理體系的框架內，中再資產實行專業化、精細化的風險管控，針對投資業務的各類風險制定了完善的風險管理制度和流程，組建了專業風控團隊並採用多種風險管理措施，通過對各類風險的識別、評估和應對，將風險控制在設定的風險偏好和風險容忍度範圍內。根據業務發展和管理的需要，我們在中再資產實行由內控與合規風險管理部、組合與市場風險管理部、評審管理部、固定收益研究與信用評估部、運營管理部、交易管理部分別管控合規風險、市場風險、信用風險、運營風險、交易風險的風險管理分工。同時，我們已一定程度上實現了風險的自動識別和攔截，我們在中再資產搭建的運營管理系統已將投資風險容忍度、關鍵風險指標以及投資限額等參數內嵌其中，當系統發現風險存在時會做出識別並實施攔截，從而提高了風險管控的效率。

我們還在中再資產內部建立了相互制衡的三道防線，嚴控投資風險。第一道由前台投資、交易團隊實施自主控制，構成風險控制前沿屏障。第二道由風險管理相關職能部門及其中後台人員實施。由研究、運營、信用評估等職能崗位提供專業和技術支持，實施量化的持續性風險控制；由風險控制、合規、內控、法務等職能崗位對風險進行定性與定量相結合的識別與分析，實施獨立控制。第三道由中再資產的風險控制委員會實施。風險控制委員會採取的控制措施獨立於中再資產的其他部門，並擁有風險管理方面的決策權。

運營管理

我們建立了較為完善和高效的運營管理系統，組建了近20人的專業運營團隊，目前已將中再資產打造成為集團內進行投資業務清算交割、估值核算和數據管理集中統一的運營平台，為投資業務的穩健發展提供基礎和保障。

業 務

我們建立了集中統一、較為完備、可持續發展的運營支持體系，運營管理更為高效和智能。中再資產引進了國際投資管理軟件Sophis系統，使用一個系統實現了投資前、中、後台的一體化管理，為中再資產主導建設的企業數據平台提供一致、完整和準確的數據。企業數據平台有效整合了各類內外部數據，統一產生各類監管與內部管理報表，統一支持各類數據應用。中再資產搭建了統一的業務操作管理平台，在此平台上實現了支持不同業務和公司管理的業務子系統，信息共享更為充分，業務操作與內部協同更為高效。中再資產運營支持體系還包含了配套的運營管理制度、多層次的專業人才隊伍，管理、系統與人才並重，遵循專業化、平台化和可持續發展原則，促進與業務的深度融合，持續提升運營風險防範和運營管理智能水平。

投資業績與投資組合的構成

截至2012年、2013年、2014年12月31日及2015年6月30日，我們的集團總投資資產分別為人民幣1,053.85億元、人民幣1,180.48億元、人民幣1,388.73億元及人民幣1,452.32億元，2012年至2014年複合年增長率為14.8%。在總投資資產穩步增長的同時，我們亦取得了持續良好的投資收益。2012年、2013年及2014年，本集團合併口徑的總投資收益率分別為3.99%、5.18%及6.54%。同期，保監會公佈的中國保險業投資回報率分別為3.4%、5.0%及6.3%。

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

隨著監管機構對保險資金投資範圍的不斷放開並實行大類資產比例監管，我們逐步建立了多元化且相對靈活的投資組合，投資產品包括銀行存款、債券、股票、基金、債權計劃、未上市股權、不動產等多種資產類別。下表載列截至所顯示日期我們集團總投資資產的組合構成：

| 投資資產 | 於12月31日 | | | | | | 於6月30日 | |
|-------------------------------|----------|---------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|
| | 2012年 | | 2013年 | | 2014年 | | 2015年 | |
| | 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 | | 人民幣百萬元 | 人民幣百萬元 | | 人民幣百萬元 | | |
| 現金及短期定期存款 | 2,739 | 2.6% | 7,325 | 6.2% | 7,904 | 5.7% | 8,532 | 5.9% |
| 固定收益投資 | 93,451 | 88.6% | 94,366 | 79.9% | 102,778 | 74.0% | 109,005 | 75.1% |
| 定期存款 | 35,778 | 34.0% | 30,698 | 26.0% | 31,962 | 23.0% | 33,244 | 22.9% |
| 債券 | 42,550 | 40.3% | 42,775 | 36.2% | 44,144 | 31.8% | 48,100 | 33.1% |
| 政府債券 | 128 | 0.1% | 164 | 0.1% | 182 | 0.1% | 183 | 0.1% |
| 金融債券 | 8,350 | 7.9% | 7,383 | 6.3% | 6,915 | 5.0% | 7,283 | 5.0% |
| 企業(公司)債券 | 23,592 | 22.4% | 24,352 | 20.6% | 27,303 | 19.7% | 31,332 | 21.6% |
| 次級債券 | 10,480 | 9.9% | 10,876 | 9.2% | 9,744 | 7.0% | 9,302 | 6.4% |
| 貸款及應收款 | | | | | | | | |
| 項類投資 | 2,960 | 2.8% | 7,380 | 6.3% | 12,945 | 9.3% | 14,040 | 9.7% |
| 其他固定收益投資 ⁽¹⁾ | 12,163 | 11.5% | 13,513 | 11.4% | 13,727 | 9.9% | 13,621 | 9.4% |
| 股權及基金投資 | 21,444 | 20.4% | 19,372 | 16.4% | 22,358 | 16.1% | 26,554 | 18.3% |
| 基金 | 12,244 | 11.6% | 8,316 | 7.0% | 12,704 | 9.2% | 16,074 | 11.1% |
| 股票 | 8,900 | 8.5% | 10,756 | 9.1% | 9,354 | 6.7% | 9,880 | 6.8% |
| 未上市股權 | 300 | 0.3% | 300 | 0.3% | 300 | 0.2% | 600 | 0.4% |
| 投資性房地產 | 487 | 0.5% | 460 | 0.4% | 433 | 0.3% | 420 | 0.3% |
| 於聯營企業的投資 | 6 | 0.0% | 6 | 0.0% | 7,709 | 5.6% | 8,098 | 5.5% |
| 減：賣出回購金融 | | | | | | | | |
| 資產款 | (12,742) | (12.1)% | (3,481) | (2.9)% | (2,309) | (1.7)% | (7,377) | (5.1)% |
| 總投資資產 | 105,385 | 100.0% | 118,048 | 100.0% | 138,873 | 100.0% | 145,232 | 100.0% |

註：

(1) 主要包括買入返售金融資產、存出資本保證金和保戶質押貸款。

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

下表載列於經營記錄期間內我們投資收益的有關信息：

| 項目 | 截至12月31日止年度 | | | | | | 截至6月30日止六個月 | |
|-----------------------------|--------------------|--------|--------------------|--------|--------------------|--------|--------------------|--------|
| | 2012年 | | 2013年 | | 2014年 | | 2015年 | |
| | 收益率 ⁽¹⁾ | 金額 |
| | 百分比 | 人民幣百萬元 | 百分比 | 人民幣百萬元 | 百分比 | 人民幣百萬元 | 百分比 | 人民幣百萬元 |
| 現金與固定收益投資 | 4.9% | 4,440 | 4.9% | 4,865 | 5.5% | 5,862 | 2.5% | 2,864 |
| 利息收入 | | 4,413 | | 4,951 | | 5,461 | | 2,854 |
| 已實現收益／ | | | | | | | | |
| (虧損)淨額 | | 3 | | (22) | | 354 | | 5 |
| 未實現收益／ | | | | | | | | |
| (虧損)淨額 | | 24 | | (64) | | 47 | | 5 |
| 減值 | | — | | — | | — | | — |
| 股票及基金投資 | (2.0)% | (353) | 5.4% | 1,091 | (1.6)% | (336) | 25.8% | 6,304 |
| 股息收入 | | 419 | | 443 | | 314 | | 390 |
| 已實現收益／ | | | | | | | | |
| (虧損)淨額 | | (592) | | 646 | | (658) | | 5,796 |
| 未實現收益／ | | | | | | | | |
| (虧損)淨額 | | 76 | | 12 | | 8 | | 118 |
| 減值 | | (256) | | (10) | | — | | — |
| 投資性房地產租金收入 ... | 6.0% | 30 | 7.4% | 35 | 9.2% | 41 | 4.9% | 21 |
| 源於對聯營企業的 | | | | | | | | |
| 總投資收益 | — | — | — | — | 76.7% | 2,960 | 9.5% | 754 |
| 減：賣出回購金融 | | | | | | | | |
| 資產款利息支出 | | (243) | | (209) | | (130) | | (75) |
| 總投資收益 | | 3,874 | | 5,782 | | 8,397 | | 9,868 |
| 總投資收益率 | 3.99% | | 5.18% | | 6.54% | | 6.95% | |
| 淨投資收益 ⁽²⁾ | | 4,862 | | 5,429 | | 6,710 | | 3,951 |
| 淨投資收益率 ⁽²⁾ | 5.00% | | 4.86% | | 5.22% | | 2.78% | |

註：

- 各項資產投資收益與期初和期末平均各類投資資產的比率，其中總投資收益率為總投資收益與期初和期末平均總投資資產的比率。總投資收益 = 投資收益 + 對聯營企業的投資收益 - 賣出回購金融資產款利息支出。投資資產 = 貨幣資金 + 以公允價值計量且其變動計入當期損益的金融資產 + 買入返售金融資產 + 定期存款 + 可供出售金融資產 + 持有至到期投資 + 貸款及應收款項類投資 + 保戶質押貸款 + 於聯營企業的投資 + 存出資本保證金 + 投資性房地產 - 賣出回購金融資產款。
- 淨投資收益與期初和期末平均總投資資產的比率。淨投資收益等於利息、股息、租金收入及應佔聯營企業溢利之和。

業 務

現金及短期定期存款

現金及現金等價物主要包括現金、原到期日不超過三個月的短期存款以及其他貨幣資金。截至2015年6月30日，我們總投資資產中5.9%為現金及短期定期存款形式。

定期存款

截至2015年6月30日，我們22.9%的總投資資產以定期存款形式存放於中國多家商業銀行，其中大部分定期存款為協議存款。

下表載列截至所顯示日期我們存放定期存款最多的五家商業銀行：

| 銀行 | 存款 | 佔總額百分比 |
|-----------------------|----------|--------|
| | (人民幣百萬元) | |
| 截至2012年12月31日： | | |
| 交通銀行 | 9,850 | 27.5% |
| 浦發銀行 | 6,699 | 18.7% |
| 平安銀行 | 5,568 | 15.6% |
| 中國銀行 | 5,159 | 14.4% |
| 中信銀行 | 2,200 | 6.2% |
| 其他 | 6,302 | 17.6% |
| 合計 | 35,778 | 100.0% |
| 截至2013年12月31日： | | |
| 交通銀行 | 9,850 | 32.1% |
| 中國銀行 | 5,044 | 16.4% |
| 平安銀行 | 4,620 | 15.0% |
| 浦發銀行 | 4,200 | 13.7% |
| 中信銀行 | 2,200 | 7.2% |
| 其他 | 4,784 | 15.6% |
| 合計 | 30,698 | 100.0% |

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

| 銀行 | 存款 | 佔總額百分比 |
|-----------------------|---------------|---------------|
| | (人民幣百萬元) | |
| 截至2014年12月31日： | | |
| 交通銀行 | 9,850 | 30.8% |
| 中國銀行 | 6,083 | 19.0% |
| 平安銀行 | 4,695 | 14.7% |
| 浦發銀行 | 4,200 | 13.1% |
| 廣發銀行 | 2,000 | 6.3% |
| 中信銀行 | 2,000 | 6.3% |
| 其他 | 3,134 | 9.8% |
| 合計 | 31,962 | 100.0% |

| | | |
|----------------------|---------------|---------------|
| 截至2015年6月30日： | | |
| 交通銀行 | 9,850 | 29.6% |
| 中國銀行 | 6,084 | 18.3% |
| 平安銀行 | 4,620 | 13.9% |
| 浦發銀行 | 3,900 | 11.8% |
| 中信銀行 | 2,635 | 7.9% |
| 其他 | 6,155 | 18.5% |
| 合計 | 33,244 | 100.0% |

下表載列截至所顯示日期我們按剩餘到期日劃分的定期存款明細：

| 項目 | 於12月31日 | | | | | | 於6月30日 | |
|-----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 2012年 | | 2013年 | | 2014年 | | 2015年 | |
| | 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 | | 人民幣百萬元 | | 人民幣百萬元 | | 人民幣百萬元 | |
| 三個月內到期 | 904 | 2.5% | 70 | 0.2% | 75 | 0.2% | 1,425 | 4.3% |
| 三個月至一年內到期 | 3,001 | 8.4% | 205 | 0.7% | 1,863 | 5.8% | 5,316 | 16.0% |
| 一年至五年內到期 | 30,373 | 84.9% | 30,423 | 99.1% | 30,024 | 94.0% | 26,503 | 79.7% |
| 五年後到期 | 1,500 | 4.2% | - | - | - | - | - | - |
| 合計 | 35,778 | 100.0% | 30,698 | 100.0% | 31,962 | 100.0% | 33,244 | 100.0% |

業 務

政府債券

政府債券到期期限最高可達30年，且利息收入可免稅。截至2015年6月30日，中國政府債券佔我們總投資資產的0.1%。我們部分政府債券以公允價值計量，對於在交易相對活躍的交易所市場交易的政府債券，其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場所披露的市場價格予以評估。對於交易相對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)參考近期交易價格或有活躍交易市場的類似債券的近期市場價格、通過估值模型而釐定。

下表載列截至所示日期我們按剩餘到期日劃分的政府債券投資明細：

| 政府債券 | 面值 | 賬面值 | 佔賬面值 百分比 |
|-----------------------|----------------|------------|---------------|
| | (人民幣百萬元，百分比除外) | | |
| 截至2012年12月31日： | | | |
| 三個月內到期 | — | — | — |
| 三個月至一年內到期 | — | — | — |
| 一年至五年內到期 | 1 | 1 | 0.6% |
| 五年至十年內到期 | 10 | 10 | 7.8% |
| 十年後到期 | 143 | 117 | 91.6% |
| 合計 | 154 | 128 | 100.0% |
| 截至2013年12月31日： | | | |
| 三個月內到期 | — | — | — |
| 三個月至一年內到期 | — | — | — |
| 一年至五年內到期 | 61 | 43 | 26.3% |
| 五年至十年內到期 | 23 | 23 | 13.7% |
| 十年後到期 | 110 | 98 | 60.0% |
| 合計 | 194 | 164 | 100.0% |
| 截至2014年12月31日： | | | |
| 三個月內到期 | — | — | — |
| 三個月至一年內到期 | — | — | — |
| 一年至五年內到期 | 61 | 60 | 33.2% |
| 五年至十年內到期 | 23 | 23 | 12.4% |
| 十年後到期 | 110 | 99 | 54.4% |
| 合計 | 194 | 182 | 100.0% |

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

| 政府債券 | 面值 | 賬面值 | 佔賬面值 百分比 |
|----------------------|----------------|------------|---------------|
| | (人民幣百萬元，百分比除外) | | |
| 截至2015年6月30日： | | | |
| 三個月內到期 | — | — | — |
| 三個月至一年內到期 | — | — | — |
| 一年至五年內到期 | 61 | 61 | 33.3% |
| 五年至十年內到期 | 23 | 23 | 12.6% |
| 十年後到期 | 110 | 99 | 54.1% |
| 合計 | 194 | 183 | 100.0% |

金融債券

金融債券包括政策性金融債券以及金融機構發行的債券。政策性金融債券是由中國三家國有政策性銀行，即國家開發銀行、中國進出口銀行和中國農業發展銀行發行的債券。政策性金融債券一般在銀行間市場進行交易。截至2015年6月30日，金融債券佔我們總投資資產的5.0%。我們所持有的以公允價值計量的金融債券的估算方法與政府債券公允價值的估算方法相同。

下表載列截至所示日期我們按剩餘到期日劃分的金融債券投資明細：

| 金融債券 | 面值 | 賬面值 | 佔賬面值 百分比 |
|-----------------------|----------------|--------------|---------------|
| | (人民幣百萬元，百分比除外) | | |
| 截至2012年12月31日： | | | |
| 三個月內到期 | — | — | — |
| 三個月至一年內到期 | 110 | 105 | 1.2% |
| 一年至五年內到期 | 2,620 | 2,627 | 31.5% |
| 五年至十年內到期 | 4,810 | 4,801 | 57.5% |
| 十年後到期 | 815 | 817 | 9.8% |
| 合計 | 8,355 | 8,350 | 100.0% |

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

| 金融債券 | 面值 | 賬面值 | 佔賬面值 百分比 |
|-----------------------|----------------|--------------|---------------|
| | (人民幣百萬元，百分比除外) | | |
| 截至2013年12月31日： | | | |
| 三個月內到期..... | 40 | 40 | 0.5% |
| 三個月至一年內到期..... | 650 | 645 | 8.7% |
| 一年至五年內到期..... | 4,860 | 4,685 | 63.5% |
| 五年至十年內到期..... | 1,290 | 1,252 | 17.0% |
| 十年後到期..... | 765 | 761 | 10.3% |
| 合計 | 7,605 | 7,383 | 100.0% |
| 截至2014年12月31日： | | | |
| 三個月內到期..... | — | — | — |
| 三個月至一年內到期..... | 240 | 240 | 3.5% |
| 一年至五年內到期..... | 4,030 | 4,103 | 59.3% |
| 五年至十年內到期..... | 1,740 | 1,804 | 26.1% |
| 十年後到期..... | 765 | 768 | 11.1% |
| 合計 | 6,775 | 6,915 | 100.0% |
| 截至2015年6月30日： | | | |
| 三個月內到期..... | — | — | — |
| 三個月至一年內到期..... | 300 | 301 | 4.1% |
| 一年至五年內到期..... | 3,660 | 3,764 | 51.7% |
| 五年至十年內到期..... | 2,360 | 2,448 | 33.6% |
| 十年後到期..... | 765 | 770 | 10.6% |
| 合計 | 7,085 | 7,283 | 100.0% |

企業(公司)債券

雖然企業(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，且其期限一般也較長。中國保險公司可以投資於非金融機構在中國市場公開發行的無擔保債券。截至2015年6月30日，企業(公司)債券佔我們總投資資產的21.6%。我們所持有的以公允價值計量的企業(公司)債券的估算方法與政府債券公允價值的估算方法相同。

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

下表載列截至所示日期我們按剩餘到期日劃分的企業(公司)債券投資明細：

| 企業(公司)債券 | 面值 | 賬面值 | 佔賬面值 百分比 |
|-----------------------|----------------|---------------|---------------|
| | (人民幣百萬元，百分比除外) | | |
| 截至2012年12月31日： | | | |
| 三個月內到期 | — | — | — |
| 三個月至一年內到期 | 785 | 766 | 3.2% |
| 一年至五年內到期 | 8,602 | 8,599 | 36.5% |
| 五年至十年內到期 | 10,358 | 10,373 | 44.0% |
| 十年後到期 | 3,852 | 3,854 | 16.3% |
| 合計 | 23,597 | 23,592 | 100.0% |
| 截至2013年12月31日： | | | |
| 三個月內到期 | 404 | 394 | 1.6% |
| 三個月至一年內到期 | 1,092 | 1,080 | 4.4% |
| 一年至五年內到期 | 11,179 | 10,860 | 44.6% |
| 五年至十年內到期 | 7,073 | 6,813 | 28.0% |
| 十年後到期 | 5,279 | 5,205 | 21.4% |
| 合計 | 25,027 | 24,352 | 100.0% |
| 截至2014年12月31日： | | | |
| 三個月內到期 | — | — | — |
| 三個月至一年內到期 | 605 | 605 | 2.2% |
| 一年至五年內到期 | 13,887 | 13,967 | 51.2% |
| 五年至十年內到期 | 7,057 | 7,133 | 26.1% |
| 十年後到期 | 5,566 | 5,598 | 20.5% |
| 合計 | 27,115 | 27,303 | 100.0% |
| 截至2015年6月30日： | | | |
| 三個月內到期 | 40 | 40 | 0.1% |
| 三個月至一年內到期 | 2,930 | 2,949 | 9.4% |
| 一年至五年內到期 | 12,527 | 12,778 | 40.8% |
| 五年至十年內到期 | 8,868 | 9,062 | 28.9% |
| 十年後到期 | 6,439 | 6,503 | 20.8% |
| 合計 | 30,804 | 31,332 | 100.0% |

次級債券

次級債券是指償還次序較為低的債券，優於債券發行人的股本權益、但低於其一般債務的債務形式。符合資格的中國保險公司可投資於合資格商業銀行和合資格保險公司通過

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

非公開發行的次級債券。截至2015年6月30日，次級債券佔我們總投資資產的6.4%。我們所持有的以公允價值計量的次級債券的估算方法與政府債券公允價值的估算方法相同。

下表載列截至所示日期我們按剩餘到期日劃分的次級債券投資明細：

| 次級債券 | 面值 | 賬面值 | 佔賬面值 百分比 |
|-----------------------|----------------|---------------|---------------|
| | (人民幣百萬元，百分比除外) | | |
| 截至2012年12月31日： | | | |
| 三個月內到期..... | — | — | — |
| 三個月至一年內到期..... | — | — | — |
| 一年至五年內到期..... | — | — | — |
| 五年至十年內到期..... | 2,210 | 2,146 | 20.5% |
| 十年後到期..... | 8,420 | 8,334 | 79.5% |
| 合計..... | 10,630 | 10,480 | 100.0% |
| 截至2013年12月31日： | | | |
| 三個月內到期..... | — | — | — |
| 三個月至一年內到期..... | — | — | — |
| 一年至五年內到期..... | — | — | — |
| 五年至十年內到期..... | 3,260 | 3,091 | 28.4% |
| 十年後到期..... | 7,870 | 7,785 | 71.6% |
| 合計..... | 11,130 | 10,876 | 100.0% |
| 截至2014年12月31日： | | | |
| 三個月內到期..... | — | — | — |
| 三個月至一年內到期..... | — | — | — |
| 一年至五年內到期..... | — | — | — |
| 五年至十年內到期..... | 2,330 | 2,292 | 23.5% |
| 十年後到期..... | 7,460 | 7,452 | 76.5% |
| 合計..... | 9,790 | 9,744 | 100.0% |
| 截至2015年6月30日： | | | |
| 三個月內到期..... | — | — | — |
| 三個月至一年內到期..... | — | — | — |
| 一年至五年內到期..... | 500 | 500 | 5.4% |
| 五年至十年內到期..... | 2,770 | 2,770 | 29.8% |
| 十年後到期..... | 6,020 | 6,032 | 64.8% |
| 合計..... | 9,290 | 9,302 | 100.0% |

業 務

貸款及應收款項類投資

我們的貸款及應收款項類投資主要為債權投資計劃、信託計劃、以及理財產品等金融產品。截至2015年6月30日，我們的貸款及應收款項類投資佔我們總投資資產的9.7%。此類投資一般期限較長，收益也高於一般的固定收益類產品。我們投資的貸款及應收款項類產品外部評級大部分為AAA級，投資決策均經過內部嚴格的評審。貸款及應收款項投資在初步確認後，以實際利率法按攤銷成本減任何減值損失計量。

下表載列截至所示日期我們按投資產品劃分的貸款及應收款項類投資明細：

| 項目 | 於12月31日 | | | | | | 於6月30日 | |
|-------------|---------|------------|--------|------------|--------|------------|--------|------------|
| | 2012年 | | 2013年 | | 2014年 | | 2015年 | |
| | 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 | | 人民幣百萬元 | 人民幣百萬元 | | 人民幣百萬元 | | |
| 債權投資計劃..... | 2,765 | 93.4% | 4,985 | 67.6% | 9,210 | 71.1% | 10,390 | 74.0% |
| 信託計劃..... | — | — | 1,500 | 20.3% | 2,585 | 20.0% | 2,300 | 16.4% |
| 次級債務..... | — | — | 200 | 2.7% | 1,000 | 7.7% | 1,200 | 8.5% |
| 憑證式國債..... | 195 | 6.6% | 195 | 2.6% | 150 | 1.2% | 150 | 1.1% |
| 理財產品..... | — | — | 500 | 6.8% | — | — | — | — |
| 合計..... | 2,960 | 100.0% | 7,380 | 100.0% | 12,945 | 100.0% | 14,040 | 100.0% |

基金

中國保險公司可以投資由公募基金公司管理的封閉式及開放式證券投資基金，以及私募基金。截至2015年6月30日，基金佔我們總投資資產的11.1%。考慮到市場容量及相關流動性因素，我們所投資的證券投資基金多為由公募基金公司管理的開放式基金。

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

下表載列截至所示日期我們的基金組合的賬面價值：

| 基金 | 於12月31日 | | | 於6月30日 |
|---------------------|----------|-------|--------|--------|
| | 2012年 | 2013年 | 2014年 | 2015年 |
| | (人民幣百萬元) | | | |
| 封閉式公募基金 | 2,474 | 3,255 | 4,311 | 6,626 |
| 開放式公募基金 | 9,770 | 5,021 | 7,963 | 8,684 |
| 私募股權基金 (含創業投資基金) .. | — | 40 | 430 | 764 |
| 合計 | 12,244 | 8,316 | 12,704 | 16,074 |

股票

符合資格的中國保險公司可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股票，以及在保監會規定範圍內的國家和地區的證券交易所市場上掛牌交易的股票。截至2015年6月30日，股票佔我們總投資資產的6.8%。請參閱「監督與監管－保險資金運用－上市公司股票」一節。

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。我們將根據自身對證券市場的詳細分析就證券投資基金及股票不斷調整投資策略。請參閱「風險因素－與我們業務有關的風險－我們的資產投資可能面臨回報大幅減少或蒙受重大損失的情況，這將會對我們的經營業績及財務狀況造成重大不利影響」一節。

投資性房地產

截至2015年6月30日，投資性房地產佔我們總投資資產的0.3%，為我們投資的上海世界廣場項目。2014年6月25日，我們購買了位於北京市西城區的廣安中心項目C地塊中部分面積，交付時間預計在2016年一季度，完成裝修（預計在2017年一季度）後，我們計劃將廣安中心物業用於出租。請參閱「業務－物業－廣安中心物業」一節。

於聯營企業的投資

截至2015年6月30日，於聯營企業的投資佔我們總投資資產的5.5%。我們持有光大銀行4.28%的股權，主要是在光大銀行首次公開發售前和在其首次公開發售時購入。我們於光大銀行擁有一個董事席位，能夠對光大銀行的業務施加影響，故將光大銀行作為我們的聯營企業進行核算。

業 務

保險中介

我們通過華泰經紀（中再集團持有52.5%的股權）及其全資子公司華泰公估經營保險經紀等保險中介業務。華泰經紀是中國保險業監管機構批准成立的國內第一家保險中介機構。

我們的保險中介業務主要包括：為委託人提供防災、防損或風險評估、風險管理諮詢服務；為投保人擬訂投保方案、辦理投保手續；為被保險人或受益人代辦檢驗、索賠；為被保險人或受益人向保險人索賠；安排國內分入、分出業務；安排國際分入、分出業務；代理境外保險公司、保賠協會從事檢驗、理賠和追償等業務。我們就保險中介服務向保險公司收取佣金。於經營記錄期間內，我們的保險中介業務收入主要來源於機構客戶。根據《2014中國保險年鑒》，以營業收入計，於2013年華泰經紀在中國保險經紀市場中佔有約1.4%的市場份額。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，我們的保險中介業務收入分別為人民幣1.26億元、人民幣1.47億元及人民幣1.55億元及人民幣1.02億元。

非壽險業務未決賠款準備金的歷史變動情況及索賠進展信息

我們根據行業慣例及適用的會計與監管規定設立非壽險業務未決賠款準備金。未決賠款準備金為對已發生但未結付的賠案的最終賠付成本的估計金額，無論於評估日報案與否，同時包括為未來賠案可能產生的理賠費用而分配的準備金。該準備金乃涉及於某指定時間作出精算及統計學預測的估計，以反映我們對賠案的最終賠付成本的預期。儘管我們採用了精算及統計學模型，以及過往再保險及保險行業的損失統計數據，我們仍然依賴管理層的經驗和判斷，以協助撥備適當的準備金。由於計提準備金涉及多種假設及估計，其過程和結果具有不確定性。我們的估計及判斷乃基於多項因素，並隨著更多經驗及數據的積累、新方法或改良方法的出現，損失趨勢及索賠上升對未來付款的影響，以及現有法律或其詮釋的變更而做出修正。我們的最終責任可能超出或低於目前準備金。在再保險及保險業中常見的風險是準備金可能不足。我們利用獲得的新信息和各項統計技術，並通過分析成本趨勢和審閱過往進展，不斷監控我們的準備金情況。請參見「風險因素－與我們業務有關的風險－我們的實際情況與再保險及保險產品在定價、承保及設立準備金過程中所使用的假設之間可能存在差異，此等差異可能對我們的業務、經營業績、財務狀況及前景造成重大不利影響」、「－財產再保險業務－準備金」及「－財產險直保業務－準備金」。

業 務

根據中國相關法規及會計準則的要求，我們對於非壽險業務的已發生未報告未決賠款準備金的計提方式在歷史上做過調整。在2007年度之前若干年，我們對非壽險業務的年末已發生未報告未決賠款準備金通常按當年實際賠款支出的4%估計。自2007年度起，我們改按精算方法對該項準備金進行估計。

於2010年度起，我們開始按照《2號解釋》測算並確定非壽險業務未決賠款準備金的風險邊際和貼現。我們基於對尚未支付的累計賠付款項的估計值測算非壽險業務未決賠款準備金，並按照風險邊際及貼現作調整。有關非壽險業務未決賠款準備金的估計及假設的討論及有關信息，請參見「附錄一—會計師報告—附註2重大會計政策」、「附錄一—會計師報告—附註3會計判斷及估計」、「附錄一—會計師報告—附註45(1)保險風險」、「—財產再保險業務—準備金」及「—財產險直保業務—準備金」。

由於以上準備金計提方式的變化，我們於2010年度之前的準備金數據與2010年度及之後的準備金數據存在一定的不可比性。因此，以下索賠進展信息分別列示了根據國際會計準則計算的2010年度及之前、及2011至2014年各年度的索賠進展信息。

根據財產保險、短期健康及意外傷害險再保險和原保險業務的特性，以下再保險索賠進展情況表按照承保年度披露了索賠進展信息，而原保險索賠進展情況表按照事故年度披露了索賠進展信息。

以下索賠進展情況表的第一部分分別列示了相關年度當年年末的累計賠付款項估計值（包括再保／轉分保前的毛額和再保／轉分保後的淨額）。對於再保險索賠進展情況表，由於以承保年度進行披露，累計賠付款項估計值當年年末毛額及累計賠付款項估計值當年年末淨額包含了未賺風險的預計賠付款，該未賺風險的預計賠付款並不反映在當年年末財務報表的未決賠款準備金中。相比已發生賠案的賠付款項估計值，對未賺風險預計賠付款的估計包含了更多的不確定性（例如出於預計未來保費規模及未來賠付率等因素的需要）。從上往下的第二部分分別列示了每一年期末針對相關年度累計實際支付的賠款淨額，第三部分分別列示了我們在每一年期末根據當時的最新索賠進展信息對相關年度累計賠付款項估計值（淨額）的重估值，而最後一行的盈餘或不足反映了最近一年年末對相關年度累計賠付款項估計值（淨額）的重估值與相關年度累計賠付款項最初估計值（淨額）之間的差異。對於再保險索

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

賠進展情況表，在對單位賠付成本估計不變的情況下，歷史年度期末對未賺保費及對應的預計賠付款的估計可能低於（高於）實際賺取保費及對應的預計賠付款，進而減少（增加）該項盈餘（或增加（減少）該項不足）。

再保險索賠進展情況表

| 承保年份 | 2010年及之前 | 2011年 | 2012年 | 2013年 | 2014年 |
|------------------------------------|-------------|------------|-------------|-------------|-------------|
| | (人民幣千元) | | | | |
| 一年後 | | | | | |
| 累計賠付款項估計值 | | | | | |
| 當年末毛額 | | | | | |
| (再保／轉分保前) | 155,606,291 | 15,486,103 | 18,445,759 | 23,104,937 | 24,149,283 |
| 再保／轉分保攤回 | (1,312,522) | (660,254) | (1,070,649) | (1,746,245) | (1,532,833) |
| 累計賠付款項估計值 | | | | | |
| 當年末淨額 | | | | | |
| (再保／轉分保後) | 154,293,769 | 14,825,849 | 17,375,110 | 21,356,260 | 22,616,450 |
| 累計支付的賠款，截至（淨額）： | | | | | |
| 一年後 | 141,180,869 | 9,041,222 | 12,308,674 | 14,372,939 | |
| 兩年後 | 145,395,147 | 12,079,964 | 15,426,293 | | |
| 三年後 | 146,594,461 | 12,944,737 | | | |
| 四年後 | 146,938,525 | | | | |
| 累計賠付款項估計值（淨額）： | | | | | |
| 一年後 | 151,098,567 | 14,953,104 | 18,433,238 | 21,965,990 | |
| 兩年後 | 150,609,970 | 14,594,567 | 17,725,914 | | |
| 三年後 | 149,681,901 | 14,236,111 | | | |
| 四年後 | 149,358,853 | | | | |
| 累計盈餘／（不足）（淨額） ⁽¹⁾ | 4,934,916 | 589,738 | (350,804) | (609,730) | |

註釋：

- (1) 基於我們現有信息，上述表格顯示的2012和2013承保年度的累計不足主要反映了對相應承保年度末未賺風險對應的預計賠付款的估計包含的不確定性，但並不說明我們的再保險業務相應承保年度末的未決賠款準備金不足。

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

原保險索賠進展情況表

| 事故年份 | 2010年及之前 | 2011年 | 2012年 | 2013年 | 2014年 |
|---------------------|-------------|-----------|-----------|-------------|-------------|
| | (人民幣千元) | | | | |
| 累計賠付款項估計值 | | | | | |
| 當年末毛額(分保前) | 28,622,289 | 8,317,284 | 9,705,509 | 11,641,703 | 12,351,301 |
| 分保攤回 | (7,697,024) | (951,903) | (992,968) | (1,393,533) | (1,340,629) |
| 累計賠付款項估計值 | | | | | |
| 當年末淨額(分保後) | 20,925,265 | 7,365,381 | 8,712,541 | 10,248,170 | 11,010,672 |
| 累計支付的賠款，截至(淨額)： | | | | | |
| 一年後 | 19,907,808 | 6,484,817 | 7,988,122 | 9,175,867 | |
| 兩年後 | 20,497,361 | 6,957,364 | 8,547,398 | | |
| 三年後 | 20,652,455 | 7,093,704 | | | |
| 四年後 | 20,716,420 | | | | |
| 累計賠付款項估計值(淨額)： | | | | | |
| 一年後 | 20,895,105 | 7,318,713 | 8,872,824 | 10,203,235 | |
| 兩年後 | 20,866,851 | 7,241,686 | 8,794,129 | | |
| 三年後 | 20,817,219 | 7,200,197 | | | |
| 四年後 | 20,799,389 | | | | |
| 累計盈餘/(不足)(淨額) | 125,876 | 165,184 | (81,588) | 44,935 | |

以下表格分別列示了根據國際會計準則計算的財產保險、短期健康及意外傷害險的再保險和原保險業務未決賠款準備金在2012年、2013年和2014年每一年度從年初到年末的變化情況。其中由於再保險業務按照承保年度披露，無法將再保險相關年度新增的索賠和理賠費用總額分拆歸屬於因當年發生的事故與往年發生的事故新增或減少的撥備，同時也無法將再保險相關年度支付的賠款和理賠費用總額分拆歸屬於當年發生的事故與往年發生的事故。

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

再保險未決賠款準備金年初值和年末值變化表

| 承保年份 | 2012年 | 2013年 | 2014年 |
|-------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | | (人民幣千元) | |
| 截至1月1日的未決賠款準備金毛額..... | 17,350,121 | 19,793,178 | 21,848,050 |
| 本年新增的索賠和理賠費用總額..... | 15,476,436 | 17,222,520 | 21,429,472 |
| 本年支付的賠款和理賠費用總額..... | (14,128,690) | (17,357,074) | (20,204,469) |
| 其他 ⁽¹⁾ | 1,095,311 | 2,189,426 | 2,047,050 |
| 截至12月31日的未決賠款準備金毛額..... | <u>19,793,178</u> | <u>21,848,050</u> | <u>25,120,103</u> |

原保險未決賠款準備金年初值和年末值變化表

| 事故年份 | 2012年 | 2013年 | 2014年 |
|-------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | | (人民幣千元) | |
| 截至1月1日的未決賠款準備金毛額..... | 5,213,103 | 5,667,988 | 7,155,046 |
| 本年新增的索賠和理賠費用： | | | |
| 本年度..... | 10,587,807 | 12,544,069 | 13,245,406 |
| 往年..... | (125,126) | 14,008 | 138,564 |
| 本年新增的索賠和理賠費用總額..... | <u>10,462,681</u> | <u>12,558,077</u> | <u>13,383,970</u> |
| 本年支付的賠款和理賠費用： | | | |
| 本年度..... | (6,762,650) | (7,396,993) | (8,030,873) |
| 往年..... | (3,114,019) | (3,521,294) | (4,650,456) |
| 本年支付的賠款和理賠費用總額..... | (9,876,669) | (10,918,287) | (12,681,329) |
| 其他 ⁽¹⁾ | (131,127) | (152,732) | (129,179) |
| 截至12月31日的未決賠款準備金毛額..... | <u>5,667,988</u> | <u>7,155,046</u> | <u>7,728,508</u> |

註：

(1) 「其他」項中主要包括風險邊際和貼現的變化。

由於我們目前絕大多數的財產保險、短期健康及意外傷害險的再保險和原保險業務屬於中國境內業務並以人民幣為計算幣種，人民幣匯率的波動對我們未決賠款準備金的估計沒有顯著的影響。

業 務

風險管理

我們將風險管理與內控合規視為我們核心競爭力的重要組成部分和實現可持續發展的重要保障。我們已建立並致力於不斷完善覆蓋全集團的全面風險管理體系，制定了集團風險偏好體系，形成了涵蓋集團公司和各子公司各項主要風險的監控、預警及管控機制，並編製完成了包括《全面風險管理暫行辦法》、《風險偏好體系管理暫行辦法》、《內部控制管理暫行辦法》、《合規管理辦法》、《法律事務管理辦法》及《內部審計管理暫行辦法》等在內的制度性文件。我們的風險管理體系旨在識別、評估、控制和管理我們營運中的風險，支持我們的業務決策，並協助我們的穩健經營。

風險管理架構

我們已在全集團建立了縱橫結合的風險管理體系，由董事會決策和承擔最終責任、管理層管理及執行、風險管理及內控合規部門牽頭組織、各職能部門及全體員工共同參與。縱向上，風險管理架構貫穿集團公司和子公司的董事會、管理層、各職能部門「三個層面」，覆蓋各業務板塊和全部業務流程。橫向上，由業務、財務、投資等職能部門、風險管理和內控合規部門及稽核審計部門組成的「三道防線」各司其職並全面協作。我們同時設立責任人機制，通過責任到人確保風險管理、內控合規工作的落實。

集團風險管理架構的「三個層面」

- 董事會層面：董事會對我們的風險管理與內控合規負最終責任，下設風險管理委員會和審計委員會，協助董事會監督和管理風險管理活動。風險管理委員會負責指導建立風險管理體系，全面評估集團面臨的各項重大風險及其管理情況，監督風險管理體系的有效運行。審計委員會負責監督與評價包括風險管理及內控合規在內的各項工作；
- 集團公司管理層層面：集團公司管理層下設有精算管理委員會、資產負債管理委員會和內控合規管理協調委員會。精算管理委員會負責風險管理量化基礎工作，為管理層進行風險管理決策提供量化分析支持。資產負債管理委員會負責協調資

業 務

產負債相關的風險管理工作。內控合規管理協調委員會負責內控合規相關工作。同時，集團公司精算與風險管理部及內控合規與法律事務部作為風險管理與內控合規的牽頭組織及具體執行機構，分別負責牽頭開展風險管理與內控合規相關工作；及

- 主要子公司層面：在集團統一風險管理體系框架下，按照集團風險管理與內控合規政策和制度要求，主要子公司建立了相應的風險管理與內控合規體系。子公司董事會對其風險管理與內控合規承擔最終責任；管理層負責具體風險管理與內控合規工作。在管理層下，各主要子公司設立風險管理與內控合規部門，指導、協調和監督業務、財務、投資等職能部門及其分支機構開展風險管理與內控合規相關工作。

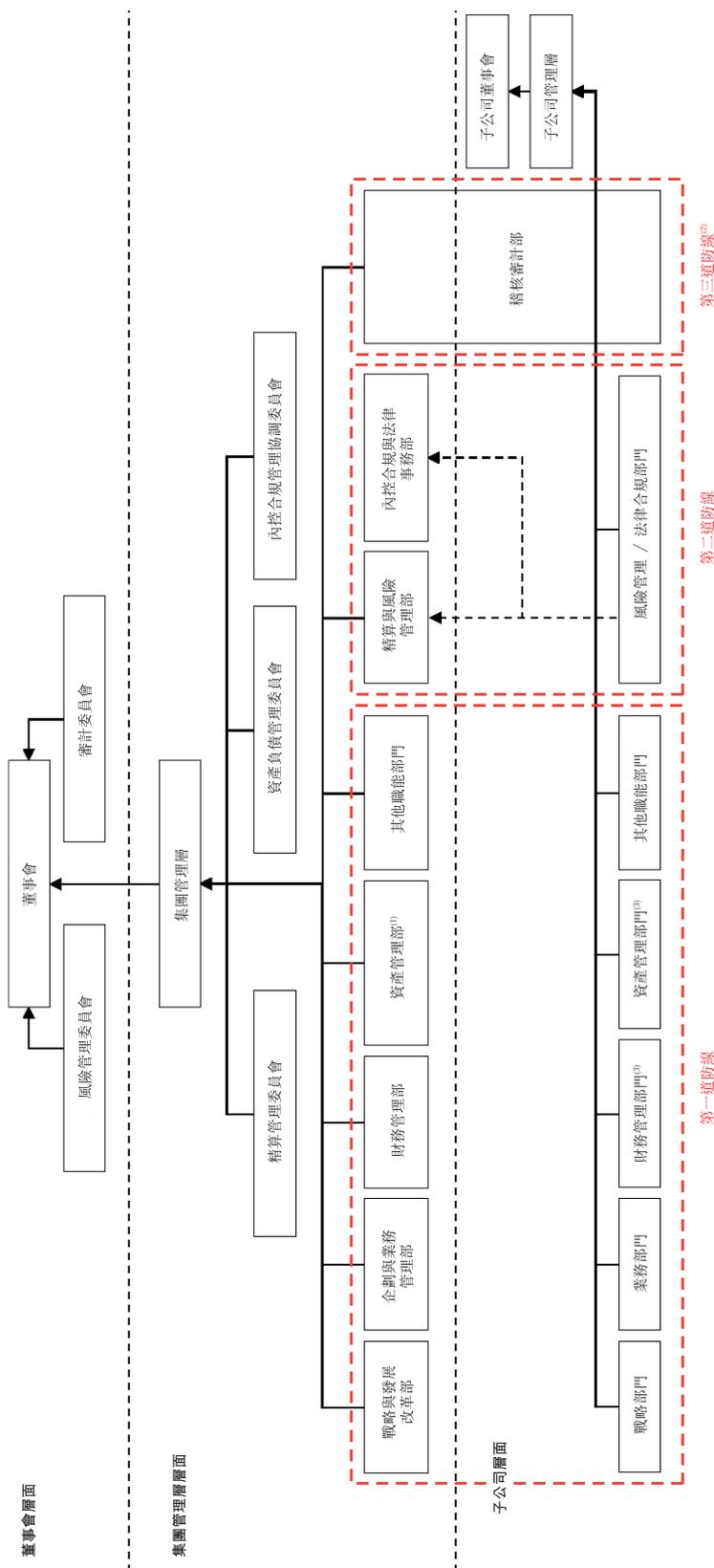
集團風險管理的「三道防線」

- 第一道防線（業務、財務、投資等職能部門）：在集團統一風險管理體系下，對業務經營過程中面臨的各項風險進行識別、分析、評估和判斷，對其面臨的風險承擔首要風險管理與內控合規責任；
- 第二道防線（風險管理和內控合規部門）：負責建立風險控制體系、統籌協調、組織推動和監控風險管理與內控合規工作，推動相關單位採取適當措施防範風險；及
- 第三道防線（稽核審計部門）：通過開展專項審計及其他綜合性審計，審查評價經營活動、風險管理、內部控制和公司治理的適當性和有效性，並監督審計中發現的風險隱患的整改和落實。

董事會、集團公司管理層及子公司管理層對其職能範圍內整體風險管理防線運作的有效性負責。集團公司各部門、各子公司及全體員工均為風險管理與內控合規體系不可缺少的組成部分，保證「三道防線」切實發揮作用。

業 務

下圖載列截至最後實際可行日期我們的風險管理架構：



註：

- * 上圖中虛線箭頭表示職能報告關係，實線箭頭表示行政報告關係。
- (1) 集團資產管理部下設投資風險管理處，行使與投資相關的風險管理職能。
- (2) 子公司中國大地保險設有審計部門；其他主要子公司未設審計部門，由集團稽核審計部統一履行審計職能。
- (3) 中再壽險的財務管理及資產管理職能集中在一個部門。

業 務

風險管理組織機構

我們風險管理體系分為董事會、集團公司管理層和主要子公司三個層次，具體細節如下。

同時，股東大會下設監事會，對董事、高級管理人員履職行為進行監督。

董事會

董事會對我們的風險管理、內控與合規負最終責任，負責建立有效的風險管理體系、內控體系及合規體系，制定集團整體風險管理戰略。

董事會風險管理委員會

風險管理委員會負責指導風險管理體系的建立，全面評估集團面臨的各項重大風險及其管理情況，監督風險管理體系的有效運行。風險管理委員會的主要職責為：

- 指導集團整體風險管理體系的建立；
- 審議集團整體風險管理政策、制度和內控體系；
- 監督集團在已確立的風險管理框架體系內運營；
- 對集團整體風險狀況和風險管理狀況做出評估；
- 從風險管理的角度向董事會提出建議；及
- 根據集團總體戰略，審定和修訂集團整體風險管理戰略、重大風險管理政策以及風險管理程序，推動風險管理政策與程序的統一執行。

董事會審計委員會

審計委員會負責指導內部審計工作，檢查內部審計職能的有效性，確保內部審計的有效及獨立運作。審計委員會在內部控制方面的主要職責為：通過審閱內外部審計報告、內

業 務

部控制評價報告及合規報告，檢查評估集團內部控制體系的健全性、合理性和有效性，檢查監督規章制度和法規的執行情況，並監督對審計中發現的內部控制重要問題的整改和落實。

集團公司管理層

集團公司管理層負責管理和組織集團系統的全面風險管理工作，由集團管理層下的精算管理委員會、資產負債管理委員會及內控合規管理協調委員會協助相關風險管理、內控、合規工作。

精算管理委員會

精算管理委員會負責風險管理量化基礎工作，覆蓋償付能力和風險管理、風險資本模型建立（經濟資本模型）、定價與準備金原則等方面，為管理層的風險管理決策提供量化分析支持。

資產負債管理委員會

資產負債管理委員會負責擬定資產配置政策，在集團風險偏好範圍內擬定大類資產戰略配置規劃和年度資產配置計劃，為管理層開展資產負債管理提供決策支持。

內控合規管理協調委員會

內控合規管理協調委員會負責在授權範圍內對集團整體內控合規法律管理工作進行決策、規劃部署、溝通、協調與監督。

集團公司風險管理部門

集團公司精算與風險管理部負責牽頭集團風險管理工作。主要職能包括：設計、建設、實施和運行管理風險管理體系，完善並實施集團風險偏好體系，開發、維護和管理經濟資本模型，設計風險控制方案，協調監督各職能部門及經營機構的風險管理工作，完善風險管理信息系統及監控體系建設，對業務風險進行深入分析和研究，形成定期風險評估和專項風險評估報告，並在必要時進行風險提示。

集團公司內控合規與法律事務部負責牽頭內控體系建設、合規管理、法律事務管理工作。主要職能包括：統籌規劃及推動實施內控體系，監督、評價、檢查內控設計及執行情

業 務

況並推進整改，監測、預防、識別及評估合規風險，審核規章制度及業務流程，牽頭管理關聯交易及反洗錢工作，為集團重大決策、重要項目、公司治理提供法律支持，審核合同等法律文件，牽頭負責授權管理、案件管理工作。

集團公司資產管理部負責推動投資風險管理工作。主要職能包括：對重大投資項目提出風險管理建議，提交風險評估報告，進行投資風險監控。

集團公司審計部門

集團公司的稽核審計部負責審查和評價集團系統的業務活動、風險管理和內部控制的適當性和有效性，組織開展集團系統的審計活動並監督對審計中發現的風險隱患的整改，接受子公司審計委託，指導和監督集團內部審計工作，參與集團公司外部審計和檢查的聯絡與協調工作。

子公司風險管理機構及部門

子公司董事會對其風險管理承擔最終責任。各主要子公司設立風險管理、內控合規部門，在管理層及公司風險管理和內控合規部門的領導下，負責該子公司的風險管理及內控合規工作。主要職能包括：建立子公司的風險管理與內控合規體系，統籌協調、組織推動和監控風險管理與內控合規工作，組織、研究並統籌管理潛在及已知風險，對所發現的內控缺陷落實整改措施，跟蹤相關政策法規，審核重大合同及實施關聯交易管理工作，並開展反洗錢工作。

作為集團的集中投資平台，中再資產在董事會下設立風險管理與審計委員會專項負責風險管理工作，在總經理室下設立風險控制委員會負責統籌組織風險控制，並通過六個部門分別對內控與合規風險、市場風險、信用風險、新業務風險、運營風險和交易風險實現專業化管理。

責任人機制

我們在集團公司層面指定高級管理人員全面負責集團風險與合規管理工作，在董事會和總經理的領導下，制定並組織執行集團合規政策和年度風險管理與合規風險管理計劃，同時定期向集團管理層及審計委員會提出風險與合規改進建議。

我們在子公司層面指定高級管理人員負責合規管理和風險管理工作，在集團公司的領導下，制定合規和風險管理政策並監督實施，定期向子公司管理層及合規和風險管理專業

業 務

委員會提出改進建議。此外，中國大地保險在各分公司設立了法律合規崗和風險管理崗；中再資產針對直接股票投資、股權投資、不動產投資、無擔保債券投資、基礎設施投資計劃創新、不動產投資計劃創新、保險資產管理產品等業務，分別配備了行政風險責任人和專業風險責任人。

風險偏好體系建設

自2012年起，我們開展了風險偏好體系建設工作並於前一年開展了經濟資本模型建設工作，自主研發經濟資本模型，在模型基礎上進行風險特徵分析，建立了集團系統的風險偏好體系，並據此制定了風險容忍度和關鍵風險指標及限額。

我們風險偏好體系的構建流程：首先，建立並利用經濟資本模型分析各項業務的風險特徵，通過量化各類風險對經營結果的影響，對各項業務的經營結果進行波動性分析，得到經營結果的概率分佈並進行整合。之後，根據發展戰略及預算，建立包括股本回報率(ROE)、償付能力充足率、維持集團評級及實現公司合規四項內容在內的集團整體風險偏好和風險容忍度，作為風險管理的指引。我們根據業務板塊的風險特徵和風險容忍度確定風險限額，制定和完善具體的風險控制措施，並進行必要的業務調整。

隨著風險偏好體系的建立，我們構建了覆蓋全集團的風險管理指引，作為全面風險管理體系的核心內容。風險偏好體系的建立，確立了集團整體的風險戰略，指導業務經營的風險選擇，在風險可控情況下實現收益最大化。我們將風險偏好體系與業務經營計劃、績效考核等管理手段相結合，繼續完善風險管理制度和配套技術建設，進一步提高風險管理的有效性。

風險轉移計劃制定

我們通過技術分析量化所面臨的風險，並做出了相應的轉分保及再保險安排。我們在選擇轉分保及再保險合作夥伴時，審慎考慮其承保能力和信用評級，以有效控制交易對手風險。請同時參閱本章節「主要風險管理－巨災風險管理」及「主要風險管理－信用風險管理」的有關內容。

業 務

風險管理的目標與重要措施

我們風險管理和內控合規工作的總體目標是獲得與風險相匹配的收益，促進經營業績長期穩定的發展，確保我們的償付能力和準備金充足水平滿足監管要求，在保證經營管理合法合規、資產安全、財務報告及相關信息真實完整、提高經營效率效果的基礎上，著力促進實現集團發展戰略。為此，我們主要採取以下措施：

培養風險文化

我們一貫重視風險管理和內控合規工作，將「內控與風險管理」作為集團化管理的三大重點之一，並將其視為公司核心競爭力的重要組成部分和實現可持續發展的重要保障。

我們以「分散經濟運行風險，服務行業穩健發展」為使命，將提高風險管理能力作為工作重點，不斷提高風險管理水平。我們積極營造透明公開、知識共享、靈活應變、貫穿前中後台的風險文化氛圍。我們組織風險管理理念、方法的宣導與培訓，包括風險偏好體系的宣導、巨災風險管理的培訓和多項風險管理專業培訓，加強內部風險信息與數據的交流，不斷提高員工的風險管理意識及能力。集團各部門及子公司自2012年起參與風險偏好體系建設工作，進一步在集團內部強化了風險文化與理念。

我們秉持「抓風險管理與內控就是抓發展、抓效益」的理念，倡導「內控合規從高層做起」、「內控合規人人有責」、「內控合規創造價值」的企業文化，通過制度流程設計與監督檢查及文化建設與正向激勵，促使員工不能違規、不願違規。我們積極組織內控合規法律相關培訓，包括內控管理理念與方法、新頒佈的法律與監管規定、關聯交易識別與管理、反洗錢與反國際制裁等，不斷提高員工的內控合規管理意識和能力。

業 務

構建風險管理組織體系

我們持續完善風險管理組織體系，為全面風險管理工作的良好運行提供保障：

- 集團公司：於2007年設立董事會風險管理委員會和審計委員會。在管理層下，於2010年設立精算管理委員會和資產負債管理委員會，並於2013年設立內控合規管理協調委員會。在部門層面，於2005年設立風險管理審計部，後於2009年分拆為風險管理與法律合規部和稽核審計部；於2008年設立資產管理部；於2012年整合風險管理與合規職能，成立精算與風險管理部和內控合規與法律事務部；
- 再保險子公司：中再產險於2010年設立了風險與合規管理部；於2015年將風險管理與精算職能合併，設立精算與風險管理部，同時設立紀檢監察與法律合規部。中再壽險於2011年設立風險管理與法律合規部；
- 財產險直保子公司：中國大地保險分別於2004年和2009年設立董事會審計委員會和風險管理委員會；於2008年設立風控合規部(2013年更名為風險管理與法律合規部)；
- 資產管理子公司：中再資產於2005年設立董事會風險控制與審計委員會，同年在總經理室下設立風險管理委員會；於2005年設立內控與合規風險管理部和運營管理部，於2009年底設立了交易管理部、組合與市場風險管理部、固定收益研究與信用評估部，於2014年設立評審管理部；及
- 集團公司於2013年實施審計集中管理體制改革，形成「兩個條線」的審計管理格局。集團公司條線上，將中再產險、中再壽險、中再資產的內部審計機構、人員及相關業務上收，由集團公司統一管理。中國大地保險條線上，在集團稽核審計部的監督與指導下，對分支機構審計人員實行全員派駐、垂直化管理。通過審計集中管理改革，集團的內部審計獨立性進一步加強，審計資源配置能力顯著提升，內部審計職能得以更好地發揮。

業 務

頒佈執行風險管理相關制度

我們致力於通過不斷完善風險管理制度，推進風險管理體系建設，規範風險管理工作及其流程，細化風險管理措施，提升風險管理技術水平。我們制定了一系列風險管理制度與辦法，例如：

- 《反舞弊工作管理暫行辦法》
- 《關聯交易管理暫行辦法》
- 《合規管理辦法》
- 《全面風險管理暫行辦法》
- 《風險識別、評估和控制指引》
- 《定期風險評估報告內容格式指引》
- 《部門合規員管理辦法》
- 《風險承受度管理指引》
- 《內部審計管理暫行辦法》
- 《法律事務管理辦法》
- 《經濟責任審計暫行規定》
- 《公司董事及高級管理人員審計暫行規定》
- 《規章制度管理辦法》
- 《評級維護管理辦法》
- 《內部控制管理暫行辦法》
- 《反洗錢工作管理辦法》
- 《突發事件應急處理總體預案》
- 《反洗錢、反恐怖融資和國際制裁操作指引》

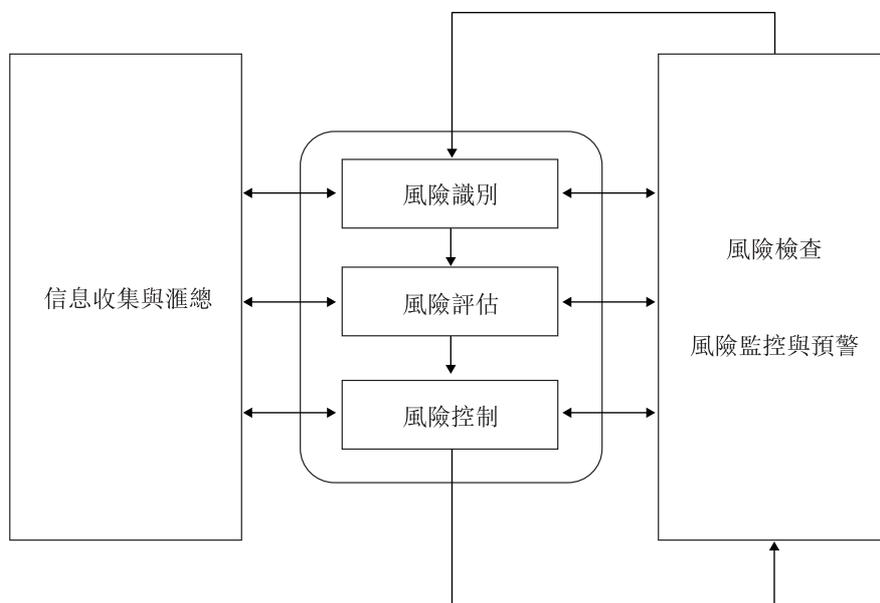
業 務

- 《子公司內部審計項目委託管理暫行辦法》
- 《授權管理辦法》
- 《風險偏好體系管理暫行辦法》
- 《內部委託內控合規指引》
- 《聲譽風險管理辦法》
- 《適用美國沃爾克規則合規指引》

規範風險管理流程

我們形成並規範了風險管理基本流程，包括風險識別、風險評估、風險控制、風險信息收集與匯總、風險檢查、風險監控與預警，以保證風險管理總體目標的實現。

下圖載列我們的風險管理基本流程：



業 務

如上圖所示，風險識別、風險評估和風險控制是我們風險管理流程的核心：

- **風險識別：**我們使用多項風險評估指標定期識別與分析經營過程中面臨的各類主要風險，根據自身財務狀況、經營需要和各類業務的特點建立相應的風險承受標準。集團公司風險管理部門定期向集團管理層提交報告，確保集團管理層全面了解集團的風險識別情況。我們同時就發生或發現的重大風險形成即時報告，確保我們及時識別重大風險。我們亦就發現的重要風險點進行專項分析並形成專項風險評估報告。於經營記錄期間內，集團公司完成了27期專項風險評估報告，內容覆蓋巨災風險評估與管理、流動性風險分析、準備金回溯分析、資本市場波動的影響分析、保險業務負債特性分析、「償二代」的影響分析等多項專題。
- **風險評估：**在識別風險後，我們採用定性與定量相結合的方法評估風險。我們利用經濟情景模型評估經濟、資本市場和投資相關風險，利用巨災模型評估巨災累積風險，利用經濟資本模型評估保險風險、信用風險和市場風險等。我們同時通過蒙特卡洛模擬，運用VaR、TVaR等統計指標，結合壓力測試和情景測試評估風險，加強對風險特徵的分析。我們對各種風險之間的相關性進行分析，對各類風險之間的自然對沖、風險事件發生的正負相關性等組合效應進行評估和應用。我們對風險信息實行動態管理，及時識別新風險，並對原有風險的變化進行重新評估。我們於2014年成立經濟資本模型小組，負責統一經濟資本模型在集團層面的數據口徑、方法和標準，加強集團風險管理量化的整合力度。
- **風險控制：**我們根據自身發展戰略和條件，明確風險管理重點，確定風險限額，選擇風險管理工具，配置風險管理資源。我們建立了涵蓋各經營環節和業務流程的授權管理制度，制定了風險解決方案。業務部門執行風險控制方案，在經營中對風險進行篩選，使風險維持在可接受的水平。我們同時通過轉分保及再保險安排、巨災債券發行等方式轉移風險。

完善內部控制體系

我們制定了2011-2012年《中再集團內控與風險管理體系建設方案》以及《中再集團系統2013-2015年內控合規法律管理工作規劃》，明確了集團系統內控合規體系建設的指導思

業 務

想、工作目標、體系框架、組織保障、具體舉措等，上述文件成為集團建立健全內控合規體系的重要指導文件。

我們於2011年聘請諮詢機構實施內控諮詢項目，對集團公司及主要子公司的內控體系進行了全面梳理，系統地識別了各類業務與管理流程中的風險點與控制措施，對發現的問題進行了全面的整改，促進了集團整體內控水平的提升。我們建立了《內部控制管理暫行辦法》、內控手冊等制度性文件與管理工具，以滿足《企業內部控制基本規範》、《保險公司內部控制基本準則》等內控規範要求。繼內控諮詢項目後，我們滾動開展內控評價與整改，每年實施全面的內控綜合性評價，同時根據需要重點地選取相關領域實施專項內控評價，形成內控評價報告並推進整改工作，持續完善內控體系。

我們不斷推進內控合規和法律管理的規範化、標準化、信息化。我們先後開發上線了關聯交易數據庫、規章制度數據庫、訴訟仲裁與行政處罰數據庫、合同管理信息系統等內控合規法律方面的信息系統與數據庫，優化內控管理工作流程，提高內控管理工作效率。我們正在推進內控管理信息系統的建設工作，以不斷提升內控管理信息化水平。

強化風險管理與內控合規考核

我們將風險管理納入經營績效考核方案，不斷完善風險考核機制。我們對國際再保險業務模塊使用基於風險調整資本的資本收益率(RORAC)作為考核指標，對其他承保業務和保險中介業務開展重大經營風險與內控合規風險專項評價，對資產管理業務重點考察投資對委託人償付能力的影響並進行事後評價。

「償二代」下的風險管理體系建設

保監會於2015年推出「償二代」監管規則，確立了「三支柱」監管體系，分別從定量資本要求、定性監管要求和市場約束機制三個方面對直保和再保險公司的償付能力進行監管，直保和再保險公司的風險管理水平將直接影響其償付能力充足率。「償二代」體系現處於過渡期，尚未正式實施。我們積極參與了「償二代」體系的設計建設工作，對框架方法構建、

業 務

技術指標測算、業務規則制定等核心事項提出了專業意見，並積極開展培訓及研討，加深對「償二代」下風險管理要求的理解。我們建立了「償二代」量化風險的資本計量模型和壓力測試模型，並展開多輪測算及自評估工作，同時積極推進集團風險偏好體系的落地實施及相關管理制度的建立。我們將結合「償二代」試運行經驗，繼續梳理並不斷完善現有體系，為「償二代」實施做好準備。同時，我們針對「償二代」體系對再保險市場的影響進行深入分析，與客戶進行了廣泛交流。

主要風險管理

保險風險管理

保險風險是指由於賠付水平、費用水平等實際經驗與預期發生不利偏離，導致直保或再保險公司遭受非預期損失的風險。我們建立了完善的承保定價機制，採用強大的定價工具對我們的產品進行定價及承保；依託健全的理賠管理體系對賠案進行監控管理；通過敏感性測試對準備金充足性進行評估。

產品定價及承保風險管理

產品定價及承保風險源於投資收益率、死亡率和發病率、索賠和賠款的頻率和嚴重程度、管理開支、銷售及失效等項目對未來經營業績造成的不確定性。我們通過精算分析建立了承保定價機制，並採用先進的定價工具，依託我們積累的豐富數據，對產品進行定價及承保。

中再產險一方面充分發揮長期深耕本土市場的技術及經驗優勢，通過嚴格的風險篩選與合約條件設置控制風險敞口；另一方面不斷強化精算分析對承保決策的支持作用，圍繞自主研發的核心分析系統(REAPS)建立了支持業務全過程管理的量化分析體系。在業務承保中準確定價並根據不同業務的風險特徵設定合理的利潤目標，有效實施風險篩選，確保業務組合整體上保費充足；同時根據整體風險指標的變化情況，及時調整業務承保及轉分安排策略，確保風險整體可控。

中再壽險依據行業和自身經驗數據，合理制定定價假設；對於承保風險較高的健康險業務，採用謹慎的承保策略，控制定價及承保風險；對於儲蓄型再保險業務，結合中再資

業 務

產對投資的專業意見確定合理的投資收益率假設，並在考慮產品利潤邊際、盈虧持平年及首年盈餘壓力的基礎上進行盈利測試，制定儲蓄型再保險方案。

中國大地保險通過對產品條款、風險點、銷售渠道和客戶群等信息的充分掌握，努力控制定價風險。中國大地保險建立了以廣義線性模型為核心的家庭用車定價體系，通過規則引擎系統，對盈利性業務進行自動核保，對一般性業務進行人工核保，對不良業務進行承保條件調整。在日常承保過程中，推進「找、控、引」策略，引導分支機構通過數據分析，找準優質業務，通過承保政策調整，控制劣質業務，通過差異化費用配置，引進效益業務，致力於控制承保風險。

巨災風險管理

巨災風險是指因某一特殊事件而產生重大財務損失的風險。巨災包括自然災害，如地震、颱風和洪水，及人為事件，如恐怖襲擊、承保的設施發生爆炸或火災。巨災可能對我們的一個或多個業務線造成重大財務損失。我們基於目前已建立的巨災風險監測和管理系統，不斷深化和加強巨災風險管控，並積極探索多元化的巨災風險轉移機制。我們的管控措施包括：

- 結合業務情況制定巨災風險限額。在制定年度風險控制方案時，公司精算與風險管理部設定各業務模塊的巨災風險限額，子公司在此基礎上確定各地域的巨災風險限額，有效分散巨災風險。
- 承保部門對巨災風險進行篩選，在風險限額範圍內選擇熟知風險特徵的巨災業務；通過評估巨災風險的敞口情況，確定可接受的風險程度和業務計劃。例如，中再產險在承保過程中逐合同設定事故限額，在使用共保業務和臨分分入業務的承保能力時綜合考慮累積責任。
- 增強RMS和AIR等巨災模型的應用能力，提升分析結果的可信度。我們與RMS合作更新RMS中國颱風模型，同時與AIR合作提升巨災風險管理能力。我們定期對相關風險累積指標進行全面的測算及監控，包括通過RMS、AIR實時監控巨災PML指標，以便及時調整承保及轉分保策略，確保有效的風險累積控制。針對少數無模型區域，在國際業務方面，我們設定了業務限額，嚴格控制無模型區域的風險累積，在國內業務方面，我們在承保環節引入了相應的定價附加因子，進一步加強定價風險控制。

業 務

- 安排相關的巨災超賠轉分保購買計劃，並通過與其他再保險公司的業務交換等措施分散巨災風險。我們同時通過巨災債券等資本市場的創新工具提供風險保障，擴展風險轉移渠道，增加管理巨災風險的有效手段。除超賠保障以外，我們的部分比例合同業務設置了相應條款，在面臨重大賠付時可以調整手續費，緩衝巨災造成的財務損失。

流動性風險管理

流動性風險是指無法及時獲得充足資金或無法及時以合理成本獲得充足資金，以支付到期債務或履行其他支付義務的風險。

我們的營運資金主要來源於保費和投資收入。我們嚴格按照監管要求將總資產的5%配置於監管機構認可的流動資產，在適當的範圍內有效匹配投資資產現金流與保單所需現金流。我們亦可通過銀行資金、回購協議、資產變現等形式，解決無法合理匹配的流動資金需求。

我們防範流動性風險的具體措施主要包括：加強保險產品的設計與管理；監督管理流動性頭寸；設定流動性風險預警指標，對異常情況進行預警，定期進行現金流測試，並在此基礎上制定詳細計劃，不斷提高資金預測的準確性。

信用風險管理

信用風險是指由於債務人或交易對手不能履行或不能按時履行其合同義務，或者相關方信用狀況的不利變動而導致的風險。

我們將定量分析與定性分析相結合，對行業、企業經營管理、財務因素、發展前景等進行綜合分析，實行以行業劃分和信用利差校驗為基礎的信用評級方法，並通過信用評級模型的測算，對投資產品及產品發行人進行信用分析。我們採取對交易對手設定總體額度限制、細化對交易對手授信、加強固定收益投資組合的多元化等手段來降低信用風險。我們設立了內部信用評級投資管理系統及建立了29個行業信用評級模型，覆蓋市場上主要的發債行業。在評級過程中，我們對信用評級進行初評和複查，並最終以投票形式審慎確定投資評級。此外，我們以信用風險的動態跟蹤和監測去加強信用風險的管理。

業 務

我們綜合考慮信用、資質、資本實力和與我們的過往關係等，謹慎選擇轉分保及再保險接受人，控制轉分保及再保險交易對手信用風險。我們主要依據信用評級結果及資本實力等信息，對轉分保及再保險接受人的信用度進行評估，並每年對其資信狀況進行複查，持續監控交易對手信用風險。

集中度風險管理

我們面臨的集中度風險主要包括保險集中度風險和投資集中度風險。

保險集中度風險主要源於較高的保險業務交易對手集中度、單一標的保險風險累積或單一事件風險累積。由於目前中國財產險直保市場的集中度較高，我們的財產再保險業務交易對手集中度較高。我們作為國內財產險市場的主要再保險接受人，單一標的累積責任較多。對此，我們採取險位超賠等風險轉移手段，降低淨自留責任，積極控制累積風險。針對單一事件風險累積，我們不斷加強巨災風險管控，並積極探索多元化巨災風險轉移機制。請參閱本章節下「一保險風險管理－巨災風險管理」的有關內容。

投資集中度風險主要源於對某單一資產、資產類別或某單一法人主體的大量投資，導致產生損失的風險。我們根據監管要求以及自身風險偏好，確定投資單一資產和單一交易對手的集中度上限比例。我們計劃增加對新投資工具和新區域市場的投資，使投資組合更加多元化。

市場風險管理

市場風險是指由於利率、匯率、權益價格和商品價格等的不利變動而使公司遭受非預期損失的風險，主要包括匯率風險、利率風險、股價波動和其他價格風險等。我們利用專業信息技術系統，通過定性、定量相結合的方法，對投資組合面臨的市場風險進行定期分析和評估。我們利用敏感度分析、在險價值模型及壓力測試等多個定量模型評估市場風險；我們開展固定收益證券及股票組合的敏感度分析，以評估利率或股票指數波動的風險；我們定期進行壓力測試，監控是否符合償付能力及資本的內部目標。我們堅持穩健審慎的投資理念，根據市場狀況及委託資金特點，積極調整配置策略，通過資產配置優化調整有效緩解市場波動對投資組合的影響。我們通過政策研究及宏觀數據分析對市場狀況進行判斷，定期及不定期討論市場趨勢，嚴密監測市場動態，以便及時回避系統性風險。

業 務

利率風險管理

我們面對的利率風險主要是指長期固定收益債券投資或保險利益不受對應資產組合投資收益影響的保險合同負債因利率波動帶來的風險。我們通過敏感度分析和壓力測試定期監測和評估利率風險，並定期跟蹤組合久期情況，通過調整投資組合的結構和久期(包括根據市場狀況調整策略)，盡可能匹配資產和負債的期限，以管理我們的利率風險。此外，利率上升還可能增加保險產品的退保和減保。針對該項風險，我們定期進行現金流測試，加強退保率監測，並在合同設計等方面採取措施降低保單退保率。

匯率風險管理

我們的部分資產與負債以港元、美元及其他外幣計價。同時，我們的部分國際業務收入以外幣計價。人民幣相對於該等貨幣的價值波動使我們面臨匯率風險。我們綜合考慮投資機會與投資風險，通過加強資產負債幣種配置，控制匯率風險。我們的金融資產及金融負債以人民幣計價。

權益性價格風險管理

價格風險是指權益資產價格及金融工具未來現金流的公允值因市價變動而波動所帶來的風險(由利率風險或外匯風險所產生的變動除外)，而不論有關變動是由影響個別權益資產或金融工具或其發行者的因素，或影響市場上交易的所有相類似金融工具的因素所導致。我們的價格風險主要與證券投資有關。我們通過多樣化投資組合、限制不同證券投資比例等措施管理價格風險。我們通過跟蹤VaR值、 β 值、行業偏離度等量化指標，對權益投資組合面臨的市場風險進行定期評估和分析，儘量保證權益組合市場風險相對可控。針對股票投資的價格風險，在投前階段，我們採用股票池管理方式，從股票池中選取股票投資品種，並安排專人對股票池進行管理。在投後階段，我們實行股票投資止損管理，當單只股票資產的虧損達到預先設定的閾值時，按既定策略對其進行相應操作，確保股票虧損在一定範圍內的可控性。

業 務

償付能力風險管理

償付能力風險是指保險公司可能喪失償付到期債務和未來責任能力的風險。

我們按照保監會的相關規定要求，建立償付能力風險管理的事前、事中、事後控制，加強內部管控。我們建立資本約束機制，在制定業務戰略、經營規劃、設計產品、資金運用等環節充分考慮各項決策對償付能力的影響。我們及時監控償付能力充足狀況，了解償付能力風險因素，建立償付能力報告機制；合理進行償付能力動態預測，建立償付能力預警機制。

針對「償二代」監管規則，我們積極開展培訓和研討加深對「償二代」的理解，不斷更新加強風險管理體系，並完善「償二代」計算模板作為償付能力日常管理的動態分析測試工具。請參閱本章節下「—風險管理的目標與重要措施—「償二代」下的風險管理體系建設」的有關內容。

資產負債錯配風險管理

資產負債錯配風險是指因資產與負債的期限、現金流和投資收益等不匹配所引發的風險。

我們以保持償付能力充足及維持評級穩定為前提，根據保險產品負債特性制定不同的資產負債管理策略。對於財產再保險和財產險直保業務，我們在投資管理過程中保持必要的流動性以滿足賠付需求，在此基礎上提高投資收益；對於人身再保險業務，我們主要關注、優化資產負債的期限、收益率匹配，並保持必要的現金流，通過集團內部建立的資產負債管理機制，利用不斷拓寬的投資渠道，持續優化資產負債匹配。此外，我們採用資產驅動負債業務模式，利用可獲得的投資機會設計保險產品，從而使相對應的資產負債較好地實現匹配。

操作風險管理

操作風險指由於不完善的內部操作流程、人員、系統或外部事件而導致直接或間接損失的風險，包括法律及監管合規風險。

業 務

我們通過建立內部控制矩陣，對公司層面、流程層面、信息技術層面可能出現的操作風險進行識別，針對各項具體風險明確相應的控制措施、控制頻率、控制類型與性質、主要責任部門等，以滿足監管規定和公司規章制度的要求，並對重要的流程繪製了流程圖以指導實際操作。我們通過年度內部控制評估、不定期專項內部控制評估等形式對操作風險控制措施的健全性、合理性、有效性進行評估，及時發現和糾正內部控制不到位的情形，努力使操作風險維持在可控水平。各主要子公司同時結合其自身的內控合規體系控制操作風險。

制裁風險管理

由於我們經營的再保險、直接保險、經紀和投資等業務涉及跨境活動，我們受制於不同國家的監管體系，包括由跨國組織和外國政府（例如聯合國、美國和歐盟）實行的經濟和貿易制裁項目。前述制裁制度系針對與有關國家、人士或實體有業務來往或對其產生影響的主體而實施，該等國家、人士或實體包括特定國家或其國民和實體、特殊指定國民、或其他可能與目標國家、人士或實體有業務往來的人士或實體。

自2013年5月以來，我們就再保險業務制定和實施了書面政策、程序和內控制度，包括審查程序，以有效防範制裁風險。我們目前適用的有關書面政策自2015年7月起施行，其適用於我們全球範圍內的再保險業務以及我們的直接保險業務、經紀和投資業務。根據該新近採納的政策，我們不能和任何屬於我們禁止清單所列的司法領域（清單會不時更新）的交易對手開展交易，也不能開展保險標的位於上述禁止清單區域的業務，我們亦不能與列於各制裁清單（例如美國財政部海外資產控制辦公室（「OFAC」）制定的特殊指定國民與禁止往來人員清單、聯合國制裁綜合清單和歐盟金融制裁清單）上的主體或由制裁清單上一個或多個主體擁有或控制的主體進行交易。就我們目前政策而言，「交易對手」包括但不限於：我們再保險業務的分出公司，經紀人，轉分保接受人，再保險項下所涉直接保險的原保險人、被保險人和受益人；我們直保業務的原保險人、被保險人和受益人；我們保險經紀代理業務的委託人和船東；我們海事擔保業務的擔保申請人（反擔保人）、船東、光船租賃人和擔保受益人。

此外，針對聯合國、美國和歐盟對特定物品或行業的制裁，我們有一份制裁高風險物品和行業清單。任何交易的保險標的或交易標的，若屬於清單中的物品或位於清單內行業，將受進一步的審查，以減少我們參與可能會遭受制裁的活動的風險。

遵循行業慣例，我們同樣會在商業合理的範圍內在我們的再保險、保險合同或其他合同裡加入適當的制裁條款。在一個典型的制裁條款下，如果一項活動或者我們的償付或給

業 務

付將使我們遭受聯合國、美國、英國、歐盟或其他相應司法領域實行的制裁、禁止或限制，該種活動將不列入承保範圍，我們亦不會進行任何賠付或給付任何利益。

此外，我們時常對我們的管理層和業務、財務、合規人員開展與制裁相關的培訓。我們也鼓勵我們的其他員工參與前述培訓。

戰略風險管理

戰略風險是指由於戰略制定和實施的流程無效或經營環境的變化，而導致戰略與市場環境和公司能力不匹配的風險。

我們採取了有關措施管理戰略風險，其中主要包括：

- 建立戰略規劃管理組織體系，我們在集團層面形成了「董事會（及下設的戰略與投資委員會）－管理層－戰略管理部門」的戰略管理架構，並明確了各級組織機構的戰略規劃管理職權。我們在子公司層面也建立了類似的多層次戰略管理架構，除了與集團的戰略管理機構緊密合作，其亦根據自身業務特點制定、實施、評估、調整和完善子公司層面的戰略管理工作機制；
- 不斷完善內外部信息溝通機制，形成穩定的信息和數據源，形成內部經營評估體系和外部宏觀環境分析體系，加強對內外部環境的掌握和研究；
- 制定明確的規劃週期並逐年滾動實施，同時實時評估調整戰略風險監控頻率，為戰略規劃的制定提供有力支持；及
- 建立預警體系，跟蹤戰略落實情況及機構戰略達成情況，並根據內外部環境變化及時調整戰略目標。

聲譽風險管理

聲譽風險是指由於公司的經營管理或外部事件等原因導致利益相關方對公司負面評價從而造成損失的風險。我們在業務經營過程中可能面臨負面報道，對公司聲譽造成重大損害，影響公司業務正常開展。

業 務

為有效管理聲譽風險，我們按照中國保監會《保險公司聲譽風險管理指引》要求，制定了《聲譽風險管理工作方案》、《聲譽風險管理辦法》和《不利輿情應急處理實施細則》等工作機制和制度，形成了「歸口管理、防範為主、及時應對、合規管理」的管理原則。我們主要採取以下措施管理聲譽風險：

- 明確各層面工作職責，並按照聲譽風險制度建設、事前評估與日常防範、聲譽事件處置三大具體工作板塊，在集團內部進行部門分工，以保證聲譽風險管理能夠切實落地；
- 結合實際情況，對管理框架、管理機制、工作流程、評估機制、聲譽事件分類等方面進行明確規定；
- 制定了具有可操作性的不利輿情應急處理機制，對聲譽事件中不利輿情的日常監測、分級分類、組織保障等制定了規定，並明確了不利輿情應急處理的工作流程；及
- 加強品牌和聲譽建設，不斷優化和提升品牌管理工作的專業化水平，積極探索品牌聲譽維護和品牌傳播路徑，促進業務發展並提升我們的品牌形象。

競爭

作為中國目前唯一的再保險集團，我們在中國再保險和直保市場佔據優勢地位。我們向廣大客戶提供財產再保險、人身再保險、財產險直保、資產管理以及保險中介等產品和服務。儘管我們在各個業務線上與許多其他公司存在競爭，但我們相信，受益於我們的競爭優勢，我們具備繼續保持在中國再保險和財產險直保市場有利地位的充分實力。

我們的各個業務線均面臨競爭，主要市場競爭因素如下：

- 戰略規劃和業務策略的制定和實施；
- 市場地位和品牌影響力；
- 客戶網絡覆蓋及與客戶的長期業務關係；

業 務

- 產品和服務多樣化、專業程度及創新能力；
- 承保、精算、定價、理賠及市場開發能力；
- 風險管理能力；
- 投資管理能力；
- 財務實力和資本管理能力；
- 專業人員團隊；
- 信息技術系統；及
- 國際評級。

於經營記錄期間內，由於現有市場參與者之間的競爭更加激烈以及市場進入者的數量日益增加，我們的業務線均面臨激烈競爭。我們的主要競爭對手為大型外資再保險公司和境內財產險直保公司。我們相信，我們的主要競爭優勢為在中國再保險業的主導地位、深厚的客戶基礎、以再保險為核心的綜合業務佈局、強大的本土數據與專業技術優勢、良好的投資管理能力、戰略新興業務佈局、高效的集團化管控、堅實的風險管理能力以及經驗豐富的管理團隊。我們的部分競爭對手在經營經驗、資本及技術實力和產品服務多元化方面也具有一定競爭實力。請參閱「風險因素－與再保險及保險行業有關的風險－如我們無法有效地應對再保險及保險行業不斷加劇的競爭（尤其是在中國），我們的盈利能力及市場份額可能會受到重大不利影響。」一節。

財產再保險市場的競爭

中國財產再保險市場的參與者主要包括境內中資再保險公司、境外再保險公司中國境內分公司和通過離岸方式從事中國市場業務的國際再保險公司。根據保監會公佈的數據，截至2015年6月30日，中國財產再保險市場包括1家境內中資再保險公司、7家境外再保險公司中國境內分公司以及超過200家通過離岸方式在中國財產再保險市場從事業務的國際再保險公司。7家在中國境內設立分公司的境外再保險公司為瑞士再保險、慕尼黑再保險、法國再保險、太平再保險、漢諾威再保險、勞合社、德國通用再保險股份公司。以保監會公佈的分保費收入計，於2013年，中再產險在中國財產再保險市場的分出口徑市場份額約為33.1%，位列第一。

業 務

除了在中國再保險市場，我們同時在亞洲、歐洲、北美洲等地區及勞合社市場開展境外財產再保險業務，與國際再保險公司及當地再保險公司在各當地市場共同開展業務。目前我們在國際市場的業務量較小。

近年來，中國和國際財產再保險市場競爭激烈。在中國財產再保險市場中，在外資再保險公司新進入者增加、社會資本籌備建立新中資再保機構、「新國十條」鼓勵中資直保公司設立再保機構、以及另類資本逐漸進入中國再保險市場等因素的影響下，預計市場競爭將維持激烈態勢。但我們相信，依託於我們深耕中國市場，與客戶長期緊密合作，在保險行業發展中擔任重要職能而建立的突出的本土優勢，以及逐步建立的扎實的戰略管理、人才團隊、數據分析和專業技術優勢，我們將保持處於市場有利的位置，並能夠把握市場機遇，進一步鞏固我們在中國財產再保險市場的核心競爭力及影響力。在國際財產再保險市場中，憑藉我們現有海外平台、積極的渠道拓展以及與業務夥伴的密切合作，我們將穩步提升在國際市場的參與程度。

人身再保險市場的競爭

中國人身再保險市場的參與者由中資再保險公司、境外再保險公司中國境內分公司和通過離岸方式從事中國市場業務的國際再保險公司構成。根據保監會公佈的數據，截至2015年6月30日，中國境內從事人身再保險業務的主體包括1家境內中資機構（即中再壽險）和6家境外再保險公司（包括漢諾威再保險、慕尼黑再保險、瑞士再保險、法國再保險、德國通用再保險股份公司和美國再保險）的中國境內分公司。以保監會公佈的分出保費為統計口徑，2003年至2012年，中再壽險在中國人身再保險市場的分出口徑市場份額均在50%以上，位列第一。2013年，中再壽險的分出口徑市場份額為37.7%，位列第二；扣除財務再保險業務的分出口徑市場份額為第一。

此外，我們於2010年率先在香港地區開展了跨境人民幣再保險業務，目前已逐步拓展至澳門、新加坡、台灣等地區和國家。隨著跨境人民幣結算政策的放開，部分國際再保險公司和境內人身險直保公司已陸續進入相關市場。根據香港保險業監理處公佈的信息，2014年，我們分入的人民幣個人新單規模保費佔香港市場當年所有人民幣個人新單保費的比例約為42%，佔據市場領先地位。

隨著「新國十條」的發佈、費率市場化改革的穩步推進以及「償二代」的落地實施，境內人身險市場將在轉型升級中快速增長，人身險公司對風險定價、風險管理提出更高層次的

業 務

要求，再保險需求持續旺盛。境內人身險市場方面，在「新國十條」鼓勵直保公司設立再保機構，外資再保險公司新進入者增加等因素的影響下，預計中國人身再保險市場競爭主體將持續增加，市場競爭將維持激烈態勢。同時，「償二代」對國際再保險的中國分公司提出風險資本要求，其面臨的資本約束將與本土公司趨於一致，境內市場競爭環境日趨公平。跨境人民幣再保險方面，隨著跨境人民幣再保險競爭主體的增加，相關業務競爭將逐步升級。但我們相信，中再壽險憑藉在市場影響力和品牌聲譽、專業技術和本土數據、精算實力和定價能力、客戶基礎和服務水平、持續創新能力、人才資源、資本實力以及風控能力等方面的顯著優勢，未來有能力持續鞏固在核心業務領域的市場地位。

財產險直保市場的競爭

根據保監會公佈的數據，截至2015年6月30日，有48家中資財產險公司和22家外資財產險公司在中國從事財產險直保業務。以保監會公佈的原保險保費收入計，於2015年上半年，前六大市場參與者，即人保財險、平安財險、太保財險、國壽財險、中華聯合和中國大地保險在中國財產險直保公司中的市場份額分別為34.2%、19.1%、11.3%、5.7%、5.1%及3.1%。

市場份額集中是中國財產險直保市場的一個基本競爭格局，以保監會公佈的原保險保費收入計，於2014年，中國財產險市場共有9家原保險保費收入超過人民幣100億元的商業財產險公司。於2012年、2013年、2014年及2015年上半年，上述9家財產險直保公司的合計市場份額分別為82.8%、83.1%、83.7%及84.8%。近年來，具有電力、石油、鐵路等行業背景和地方背景的保險公司的設立和快速發展，以及互聯網保險的蓬勃發展，在一定程度上加劇了財產險直保行業的市場競爭。近期，商業車險市場化改革試點的開展，亦加速了財產險直保行業的分化，大型保險公司得益於品牌、資金、人才、創新以及集團化方面的優勢，競爭實力更加突出，市場份額有所提升。

受益於遍佈全國的分銷網絡、廣泛的客戶基礎、扎實的承保能力以及突出的市場應變能力和創新能力，我們相信，未來在日益激烈的競爭格局下，我們有能力保持業務的健康可持續發展。

業 務

資產管理業務的競爭

我們的資產管理業務以管理內部委託資產為主，此外正積極拓展為第三方機構提供委託資產管理服務。我們資產管理業務的競爭主要體現在人才的競爭、創新能力的競爭、管控能力的競爭、第三方業務資源的競爭等。在當前「大資管」的時代背景下，包括保險、銀行、信託、證券等在內的金融機構都將是資產管理行業的積極參與者，而當前行業競爭的核心要素在於能否吸引高素質的人才、創新性地為客戶提供解決方案、完善風險控制和運營管理，進而為內外部委託人提供具有吸引力的、穩定的投資回報。

我們的資產管理業務秉承人才優先的戰略，致力於通過市場化的激勵機制吸引優秀人才。我們在做精做細傳統業務的同時，積極拓展創新型業務，並不斷提升資產配置和組合管理水平。未來，我們將繼續適應市場發展趨勢，推進資產管理佈局，打造公開市場投資、另類投資、不動產投資、海外投資、產品設立等中再資產內部專業子平台，利用大數據、雲計算等互聯網技術手段，推動資產管理業務服務創新。同時，我們還不斷加強風險管理和運營管理能力，強化中後台支撐。我們相信，憑藉我們穩健審慎的投資理念和不斷提升的投資管理能力，我們能夠把握住行業機遇，實現資產管理業務的穩步發展。

與受制裁目標的業務往來

美國、歐盟國家及其他司法權區(包括執行聯合國安全理事會的決議)針對克裡米亞地區、古巴、伊朗、朝鮮、蘇丹及敘利亞等國家或地區(統稱「受制裁國家」)，並針對若干個人或機構，例如OFAC的名單(包括OFAC的特別指定國民及受限制實體名單)所指定的個人(統稱「受制裁者」，連同受制裁國家統稱「受制裁目標」)實行全面廣泛的經濟制裁。

作為開展跨境業務(包括投資活動)的再保險公司、保險公司及保險中介，我們可能受到多個司法權區制裁政策的影響。由於我們所承擔的風險和跨境業務的多樣性，以及制裁項目的複雜性和發展性，我們可能無法避免一些與受制裁目標簽署的或與受制裁目標相關的合同。

在經營記錄期間內及截至最後實際可行日期，作為我們財產再保險業務的一部分，我們與一家古巴分出人簽署了三份於2012年12月31日到期的再保險合同。自該古巴分出人處分入的總保費約為人民幣3.0百萬元，而我們已支付的該等再保險合同項下的總賠款約為人民幣1.4百萬元。此外，我們尚有一份與一家伊朗分出公司於2011年簽署的未到期的財產再保險合同，該合同將於2015年9月30日到期。該伊朗分出公司被列於OFAC的特別指定國民

業 務

及受限制實體名單（「特別指定國民名單」）上，根據我們於美國制裁法律方面的法律顧問的意見，與該等伊朗分出公司的交易在美國制裁的範圍之內。截止至最後實際可行日期，自該伊朗分出公司處分入的保費約為人民幣0.3百萬元，我們未支付任何該再保險合同項下的賠款。我們有兩筆以美元計價的交易產生索賠，該兩筆交易分別涉及伊朗和古巴，對該等索賠的支付被美國金融機構凍結，理由是該等款項是支付給一家列入特別指定國民名單的伊朗實體和一家古巴國有實體。截止至最後實際可行日期，被美國金融機構凍結的索賠總額為232,519.51美元，涉及相關實體的再保險合同已經過期。

我們亦已承諾參與一個位於俄羅斯的能源項目公司的再保險，該公司由一個被列入OFAC的行業制裁識別名單的實體擁有多數股權及運營。行業制裁識別名單中包括經OFAC認定在俄羅斯經濟中的某些行業（例如能源）經營及受限於13662號行政指令下的制裁的實體。就我們承諾再保險的與能源項目相關的實體而言，相關OFAC指令禁止交易、提供融資或以其他方式交易到期時間長於90日的債務，如果該債務的發佈於制裁實施日或之後，且為或代表該特定實體、其財產或其於財產中的利益進行。該指令僅禁止美國人士或代表美國人士進行及在美國境內進行的交易。我們相信提供再保險將不會違反該等制裁。

此外，在經營記錄期間內，我們與中國公司簽署了某些航運路線包含伊朗的貨物險和船舶險再保險合同，以及某些保險標的位於伊朗的工程險再保險合同。儘管我們相信我們在該等交易中的客戶一般來說並非受制裁目標，該等交易可能導致我們與受制裁目標間接地有所接觸。該等交易涉及的保費僅佔我們在營業記錄期間內總收入的非常小的比例。

此外，我們通過直接保險參與對一家實體的貨物險業務的共保，而該實體是美國國務院根據伊朗制裁法案進行制裁的對象。在適用制裁下，該實體被禁止獲得美國出口許可、美國進出口銀行融資及美國金融機構超過1000萬美元的貸款。該實體未被列入OFAC的特別指定國民名單。我們相信，該交易不會給集團帶來與伊朗制裁法案項下對該實體的制裁相關的制裁風險。

作為我們保險經紀業務的一部分，我們代表外國保險公司在中國對船舶事故進行調查和理賠及提供海事擔保服務。在經營記錄期間內，我們的上述業務自若干伊朗客戶處獲取的總收入約為人民幣0.9百萬元。該等伊朗客戶中的兩個被列於OFAC的特別指定國民名單上，根據我們於美國制裁法律方面的法律顧問的意見，與該等伊朗分出公司的交易在美國

業 務

制裁的範圍之內。此外，我們於2013年為一家伊朗保險公司提供公估服務，我們對該項服務收取的服務費約為人民幣0.01百萬元。我們已於2015年8月終止我們的保險中介業務中與伊朗客戶的全部交易。

根據我們目前已加強的適用於全集團的制裁政策，我們不得與受制裁者達成任何交易，或參與任何保險標的或對手方位於伊朗、敘利亞、蘇丹、朝鮮或古巴的交易。我們集團層面的制裁政策系於2015年7月新近採納。在此之前，我們自2013年5月起已有關於我們的再保險業務及自2014年3月起已有關於我們的保險經紀業務中的海事擔保行為的書面政策。該等書面政策不適用於我們的直保業務、我們的投資行為或我們的保險經紀業務的其他部分。因此，我們難以詳細地列舉或評估在此期間之前我們與受制裁目標的每一宗直接及間接接觸及業務往來。詳情請參閱「一風險管理—主要風險管理—經營風險管理—制裁風險管理」章節及「風險因素—與我們業務有關的風險—如我們的業務被認定為違反了制裁有關的法律法規，可能使我們的聲譽、業務、運營和財務狀況遭受不利影響」章節。

可予制裁範疇的活動

根據我們於美國、歐盟和香港的制裁法以及聯合國安全理事會決議方面的法律顧問的意見，基於其對我們已經識別並向其提供的信息的審閱，我們相信，於經營記錄期間截止至最後實際可行日期，我們的業務中屬於可予制裁範疇的活動主要包括：(i)將於2015年9月30日到期的2011年與特別指定國民名單上的一家伊朗分出公司的再保險合同；(ii)我們的保險中介業務中與特別指定國民名單上兩個伊朗客戶的交易，已於2015年8月終止；及(iii)我們的兩筆以美元計值的、分別涉及伊朗和古巴的交易中的索賠付款，已被美國金融機構凍結。以上兩個涉及相關實體的再保險合同已過期。

與名列特別指定國民名單的伊朗實體的業務往來

根據《2012年伊朗自由及防擴散法案》(「IFCA」)，第1246(a)條，美國政府可能對在知情情況下向或為任何列於特別指定國民名單的伊朗個人或實體提供承保服務、保險或再保險的公司施加制裁(須受若干例外情況限制)。根據我們於美國制裁法方面的法律顧問的意見，本集團與三個在特別指定國民名單上的伊朗實體的業務活動屬於《2012年伊朗自由及防擴散法案》規定的其中一項可予制裁範疇活動類別，因此集團面臨被美國制裁的風險。

根據2015年7月14日有關伊朗伊斯蘭共和國核計劃的聯合全面行動計劃公告(「JCPOA」)，美國承諾停止適用，以及採取有關適當的法律行動終止或修訂以實行終止JCPOA附件訂明的所有核相關制裁，包括對承保服務、保險或再保險的制裁，如該等活動

業 務

與JCPOA規定的活動相關(包括與特別指定國民名單上的若干特定個人及實體進行的活動以及IFCA第1246(a)條下的活動)。

根據我們於美國制裁法方面的法律顧問的意見，倘美國政府釐定本集團在知情的情況下從事IFCA下的可受制裁活動，美國政府在符合若干限制的情況下，可以有權施加以下任何制裁：

- 美國進出口銀行可拒絕向受制裁方出口的任何商品或服務提供援助；
- 拒絕向受制裁方出口的任何商品或技術發出任何出口牌照或許可；
- 禁止美國金融機構於任何12個月期間內向受制裁者提供超過10百萬美元的貸款或授信，惟須受若干例外情況規限；
- 拒絕受制裁者作為美國政府採購承包商；
- 禁止受美國司法權區管轄且受制裁者於其擁有任何權益的任何外匯交易；
- 禁止金融機構與受制裁方之間進行任何信貸或付款轉讓，倘若有關轉讓於美國司法權區內進行；
- 凍結受制裁者於美國司法權區的財產或任何財產利益；
- 禁止任何美籍人士向受制裁者投資或購買大額股權或債務工具；
- 拒絕向任何被視為受制裁者的公司高級職員或代理人或於其擁有控制權益的股東的非美籍人士簽發簽證及將其驅逐出美國；
- 直接對受制裁者的主要高管人員進行制裁；及
- 美國總統認為適當的限制有關受制裁者的進口的制裁。

根據我們有關歐盟制裁法及聯合國安理會決議案的法律顧問的意見，某些歐盟或聯合國制裁措施特別適用於保險及再保險業務，如保險人或再保險人從事該等制裁措施所適用的法律管轄權下的禁止活動。然而，根據我們有關歐盟制裁法的法律顧問的意見，我們相

業 務

信我們的業務活動並不屬歐盟相關制裁法律及法規下的禁止活動。根據我們有關聯合國安理會決議案的法律顧問的意見，聯合國安理會決議案於我們所知的司法權區並無直接約束效力。

直至最後實際可行日期，本集團未受到任何制裁，亦沒有收到通知會受到任何制裁。

美國金融機構的凍結款項

我們已通過另一家金融機構以英鎊向古巴分保人全數結清229,253.27美元的付款，並無產生美國或歐盟制裁下的任何制裁風險，因為其並無涉及美元或美國銀行，且歐盟並無實施有關古巴的制裁。於最後實際可行日期，我們並未向伊朗分保人結清付款。現餘下3,266.24美元的很少量金額尚未向該伊朗分保人結清。伊朗分保人可能會就該付款提出索賠；如果該情況發生，我們承諾我們將不會使用本次[編纂][編纂]來結清該付款。然而，考慮到該筆款項金額極小，我們相信未有結清該付款不會對我們的業務、經營業績、財務狀況或前景造成任何重大不利影響。

根據《國際緊急經濟權力法案》（「IEEPA」），非美國人士，如本集團，不可造成另一個人或實體違反制裁規定。有關古巴制裁的法例《通敵貿易法案》(Trading With the Enemy Act)亦可能被作出相若詮釋。如美元交易被認為已「造成」處理美元付款的美國金融機構違反適用美國制裁，本集團可能就該等美元交易面臨民事及／或刑事處罰。就IEEPA法例項下採用的對制裁規定的違犯而言，最高民事處罰為250,000美元或違規交易金額的兩倍，以最高者為準。對於違反古巴制裁而言，最高民事處罰為65,000美元。每個案件的最高刑事處罰為不超過1百萬美元的罰金。除金錢處罰外，本集團亦可能被政府機關要求採取補救措施。在上文所述的交易中，美元付款已被美國金融機構限制，跟據我們有關美國制裁法律的法律顧問的意見，我們相信我們不大可能遭受制裁處罰，原因是涉及的付款已被美國金融機構根據其於美國法律的責任予以凍結。

制裁風險及內部控制政策

根據我們於美國制裁法方面的法律顧問的意見，我們認為，我們就該等可予制裁範疇的活動受到制裁的風險有限，因為(i)集團目前與特別指定國民名單上的伊朗實體的業務非常有限，並正在逐步減少；及(ii)集團在受制裁國家涉及美國人士的美元交易非常少。此外，根據我們於美國、歐盟和香港的制裁法以及聯合國安全理事會決議方面的法律顧問的意見，我

業 務

們認為，對我們的投資者、非控股股東、可能直接或間接參與允許我們集團的股份[編纂]、[編纂]和[編纂]的人士(包括[編纂]、[編纂]和[編纂]) (「相關人士」) 施加制裁的風險有限。如「一風險管理—主要風險管理—經營風險管理—制裁風險管理」章節及「風險因素—與我們業務有關的風險—如我們的業務被認定為違反了制裁有關的法律法規，可能使我們的聲譽、業務、運營和財務狀況遭受不利影響」章節所述，我們近期已採取集團範圍制裁政策以識別、監控和降低與制裁法相關的風險，以保護我們股東、[編纂]及相關人士的利益。我們在制定該等制度時考慮了我們國內外同業者所採納的相關制度，我們過往與制裁目標間的敞口以及我們的保險條款等。公司在諮詢其第三方專業內控顧問後認為，就保護集團、其股東、投資者及相關人士不受美國、歐盟和聯合國有關制裁法律和法規制裁的目的而言，該等制度(在其被充分和合理地實施與執行的情況下)是合理制定和採納的制度。關於我們制裁政策的詳情，請參閱「一風險管理—主要風險管理—操作風險管理—制裁風險管理」一節。

我們屬於以上描述為可予制裁範疇的所有已有業務活動均已終止或將於[編纂]前到期，且我們並不打算在將來從事類似活動。由於我們承保風險的性質以及制裁法律法規的具體要求和不斷發展的性質，對我們作為涉及跨境業務活動的再保人、保險人和保險經紀人涉及的制裁風險進行評估是困難的，在一項業務關係建立之初或者在開始從事可予制裁活動之前就識別潛在風險並非在任何時候都是可能的。我們會繼續評估涉及可能受制裁或者可能給我們帶來風險的國家、人士或實體的業務的風險。對於任何我們識別為會導致或有潛在風險導致我們從事可予制裁活動的業務，我們打算終止或者在適用法律的範圍之內減少該等業務。

董事的意見

除上述披露的以外，董事確認我們不知悉我們在經營記錄期間內及截至最後實際可行日期與任何為受制裁目標的客戶的任何業務交易。董事進一步確認截止至最後實際可行日期，我們並未受到任何制裁，也並未被通知將來會受到任何的制裁。

根據我們有關美國制裁法的法律顧問的意見，董事認為：(i)我們可能受美國制裁法制裁的風險有限，原因是我們與伊朗實體的業務及與伊朗相關的風險僅佔我們總收入的一小部分；(ii)由於我們的業務活動涉及伊朗的方面非常有限且正逐漸減少，故該等活動令我們投資者及股東承擔的風險亦有限；及(iii)我們在其他受制裁的國家(如古巴)開展的業務一

業 務

般來說並不會使我們面臨美國法律下的制裁風險，原因是該等制裁僅適用於美國人士及適用於美國司法管轄權的交易，且鑒於我們並非美國人士，在該等受制裁國家開展的業務非常有限，且我們的投資者或股東不參與我們與該等國家有關的活動，故我們美國投資者及股東可能面臨的風險亦有限。

根據我們有關聯合國安理會決議案的法律顧問的意見，董事認為我們不會因實際或潛在違反聯合國安理會任何號召制裁或禁運的決議案而面臨法律風險，惟倘有關行為亦受到美國、歐盟或香港適用制裁法例的禁止或限制，原因是聯合國安理會頒佈的決議案無法直接約束某一國家，除非本集團成員公司業務所在司法權區的国家法律制度支持在毋須另行採取立法行動的情況下，即可賦予有關措施法律約束力，而我們並不知悉本集團成員公司業務所在的任何司法權區如此行事。

根據我們有關歐盟制裁法法律顧問的建議，基於以下原因董事認為我們的商業活動與歐盟並不存在足夠的聯繫以至於會讓本集團遇到任何實質性的在過去或現在觸犯了歐盟制裁法風險：(i)除了與中再英國與中再承保這兩個我們英國子公司相關的商業活動外，我們當前商業活動與歐盟並沒有任何直接的聯繫，並且據我們所知，這兩個子公司並未對任何的受制裁目標提供保險或再保險業務或涉入我們非歐盟子公司的商業活動以至於會導致我們受到歐盟制裁的風險；(ii)我們並沒有任何其他在歐盟的實際存在，並且我們也並不知曉我們任何對在歐盟的客戶提供的保險與再保險的承保涉及被歐盟制裁法制裁的個人；(iii)在我們公司與非歐盟子公司的高級管理層人員當中，並沒有歐盟人士；以及(iv)據我們所知，中再辛迪加2088的活動並沒有與任何的禁運國家的人士或被歐盟制裁法制裁的人士相關。

根據我們有關香港制裁法的法律顧問提供的建議，董事認為由於我們香港辦公室及中再資產香港（成立於2015年1月22日）並沒有與任何的制裁目標進行商業活動，本集團的運營與香港制裁法系統並沒有任何的關係。

我們的承諾及內部控制程序

我們向[編纂]承諾不會動用[編纂][編纂]或其它透過[編纂]籌集的資金直接或間接資助或促進與任何受制裁目標的任何活動或業務，或為彼等利益資助或促進任何活動或業務。此外，我們目前無意於日後進行任何會導致我們、[編纂]、[編纂]、[編纂]、或股東違反美國、歐盟、聯合國或香港制裁法或成為其制裁目標的業務。倘我們認為本集團於受制裁國

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

家訂立的交易會使本集團或股東及投資者面臨被制裁的風險，我們將根據上市規則和證券及期貨條例發佈適當的公告。我們也會在年度報告和中期報告內披露監察業務承受制裁風險所採取的措施、在受制裁國家的未來業務的狀況(如有)及涉及受制裁國家的商業意圖。倘我們違反對聯交所的相關承諾，我們的H股可能被聯交所除牌。

我們已經制定並實施了政策，程序，系統及內部控制來幫助我們減少受制裁的風險。詳情請參閱「一風險管理－主要風險管理－操作風險管理－制裁風險管理」一節。

法律和監管程序

一般資料

我們在日常業務過程中牽涉法律和／或監管程序或糾紛。截至最後實際可行日期，據我們知悉，不存在任何我們董事認為會對我們的業務、財務狀況、經營業績或前景造成重大不利影響的法律和／或監管程序或糾紛。

中國保監會和中國其他政府部門(包括國家稅務總局、國家審計署、國家工商行政管理總局、中國人民銀行、中國人力資源和社會保障部及其所屬機構)不時對我們的財務狀況和業務經營、償付能力額度、納稅和勞動及社會福利等方面遵守中國法律法規的情況，作出查詢和進行現場或非現場檢查或調查。

根據《保險公司管理規定》，中國保監會對保險機構的監督管理，採取現場監管與非現場監管相結合的方式。中國保監會或其派出機構對保險機構的現場檢查可能會側重公司管理水平、準備金、償付能力額度、資金運用、財務狀況、與保險中介的業務往來、高級管理人員任命和中國保監會認為重要的其他事項。

截至最後實際可行日期，我們並不知悉中國任何監管部門進行的任何調查或審計會對我們的業務、財務狀況、經營業績或前景造成重大不利影響。

行政程序和處罰

於經營記錄期間及截至最後實際可行日期，我們被處以84筆非稅務行政處罰及27筆稅務處罰，涉及的罰款共計分別約為人民幣18.8百萬元及人民幣123,600元。我們因不符合有關中國監管或稅務規定而被相關中國機關處以該等罰款。就非稅務行政處罰而言，51筆涉

業 務

及罰款至少人民幣10萬元，其中31筆涉及的罰款少於人民幣10萬元，而一宗僅為警告。所有稅務行政處罰低於人民幣10萬元。我們已全數繳清上述罰款或已就罰款作出撥備。我們的董事確認他們或本公司的任何高級管理人員並無涉及該等行政違規事宜。

我們的中國法律顧問金杜律師事務所已告知我們，本公司被處以行政處罰總額及須補繳的稅項對我們的業務、財務狀況或經營業績均無重大不利影響。我們的董事持相同意見，認為行政違規事件並不重大。詳細處罰情況請參見下表：

違規事件種類

事件及被處以的處罰的扼要解釋

違反《中華人民共和國反壟斷法》

請參閱下文「不遵守《中華人民共和國反壟斷法》」一節。

承保理賠部分環節操作不規範

保監會及其地方分支機構處以72次行政處罰，罰款金額共計約為人民幣8.7百萬元。主要涉及三類違規事項。根據中國保險法，(i)保險佣金只限於向具有合法資格的保險代理人 and 保險代理機構支付；(ii)保險公司不得委託未取得合法資格的機構或者個人從事保險銷售活動，不得向未取得合法資格的機構或者個人支付佣金或其他利益；及(iii)保險公司就一特定的保險產品不得提供相較於經中國保監會核准的條款更為優厚的條款。中國大地保險的分支機構因以下原因受到了處罰：(1)為向不具有合法資格的代理機構支付保險佣金而虛報銷售開支和交易費用；(2)通過不具有合法資格的個人和機構銷售保險產品；及(3)就其部分保險產品提供相較於經中國保監會核准的條款更為優厚的條款和優惠。此外，其中一宗處罰涉及分支機構被責令停止接受鐵路貨運險新業務一年，該一年期限已於2014年1月屆滿。這一處罰涉及中國大地保險的齊齊哈爾支公司。該支公司未能將已經簽訂的保單和收取的保費適時地計入系統中，從而導致齊齊哈爾支公司收取的保費被少報，其財務帳戶和保單的記錄也存在不準確的情況。收取但未計入系統的保費被用於支付未經許可的費用，從而進一步導致銷售和營銷費用虛列的情況。

業 務

反洗錢程序不完整

中國人民銀行的派出機構處以罰款2宗，罰款金額共計約為人民幣7萬元，涉及未完全履行反洗錢程序，例如身份登記、保留客戶身份和交易記錄及對可疑交易進行報告。

稅務不合規

導致該等行政處罰的主要原因為少繳企業所得稅、少代扣代繳車船稅、未按規定扣繳個人所得稅等。

除上述者外，我們亦因不屬重要的行政違規事宜被處以其他四次處罰，涉及罰款金額共計約為人民幣4.3萬元。

不遵守《中華人民共和國反壟斷法》

中國大地保險的三家分公司和三家支公司連同其他市場參與者涉及固定保費及代理手續費的壟斷行為導致上述六家分公司和支公司遭地方工商局和國家發改委及其下屬機關處以行政處罰，涉及罰款總金額約人民幣1,000萬元，並已全數繳付。

具體而言，2013年，在浙江省保險行業協會的協調下，位於浙江省的財產保險公司，包括中國大地保險浙江分公司，參與達成、實施了固定、變更機動車商業保險費率及代理手續費的橫向價格壟斷協議《浙江省機動車輛保險自律公約》、《實施細則》及補充約定（「**壟斷協議**」），違反《中華人民共和國反壟斷法》。

國家發改委於2013年12月30日作出《國家發展和改革委員會行政處罰決定書》（「**處罰決定書**」），該處罰決定書認定壟斷協議違反了《中華人民共和國反壟斷法》有關規定，並對參與壟斷協議的財產保險公司作出了處罰。

中國大地保險浙江分公司已停止實施壟斷協議，但被處以人民幣9.55百萬元罰款，佔2012年度商業車險銷售額人民幣955百萬元的1%。然而，由於大地保險浙江分公司不是壟斷協議的策劃者、召集者和主動推動者，國家發改委認為浙江分公司的違法責任較輕。

我們的中國法律顧問金杜律師事務所認為，由於浙江分公司的罰款遠低於人民幣一億元，根據國家發改委於2013年9月30日公佈的《價格行政處罰案件審理審查規則》，上述事件

業 務

不屬於重大違法行為給予較重的行政處罰的案件，因此該事件將不會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。我們的董事持相同意見，認為上述的不合規事件並不重大。

整改措施

鑑於以上的不合規及行政罰款，我們要求我們的子公司及分公司執行整改措施，包括：

- 對涉事的分公司及僱員進行適當的紀律處分，包括記過、降級及在某些情況下開除職務；
- 加強對我們子公司、分公司及僱員的合規教育，以提升他們對合規事宜的意識；
- 加強監察相關子公司、分公司及僱員對相關規定的合規情況；
- 要求各子公司及分公司自查本身業務營運中的不足，以及就任何所需的整改進行定期報告；
- 通過整改措施完善我們的內控制度、營運及管理程序；及
- 開展定期風險排查工作，以識別出潛在的風險隱患。

我們已採取措施，以彌補浙江分公司暴露的違反《中華人民共和國反壟斷法》的有關壟斷行為的問題，主要措施如下：

- 將浙江分行違反《中華人民共和國反壟斷法》作為典型案例，以培訓中國大地保險的所有人員，及要求中國大地保險的所有人員高度重視反壟斷法律法規以及相關監管規定；
- 要求中國大地保險的所有人員與當地行業協會合作，以規範自律行為以及業內其他類似的壟斷行為；
- 排查中國大地保險所有分公司及支公司，以識別是否已訂立或擬訂立任何其他行業自律公約以及其他類似的壟斷行為；

業 務

- 退出所有涉及或可能涉及壟斷行為（例如固定或變更價格）的當地行業自律公約；
- 作為年度合規工作計劃要點，繼續監管及限制自律公約，禁止參與任何涉嫌壟斷行為的行業自律公約，以杜絕所有該等行為。

我們認為該等措施可使我們在業務過程中更有效地遵守適用法律及規例，及避免發生類似事件。

刑事訴訟

於相關期間，我們的子公司中國大地保險的某些分支機構涉及向單位客戶支付手續費的兩個事件。中國法律禁止保險業務向客戶支付手續費。縱使沒有任何人利用不正當手法去謀取個人的私利，支付手續費仍可能構成中國法律下的對單位行賄罪。

在其中一個事件，兩家分支機構被判決犯有對單位行賄罪。在另外一個事件，一家分支機構被以對單位行賄罪的罪名提出公訴，截至最後實際可行日期，該分支機構在一審中被裁定犯對單位行賄罪，而且並未提出上訴。兩個事件皆不涉及任何人利用不正當手法謀取個人私利。

白城／大安事件

經檢舉者於2012年9月舉報後，中國大地保險發現(1)一家單位客戶（「有關大安客戶」）向大安支公司提出另外一家保險公司向其提供手續費以換取保險業務一事，並要求大安支公司提供更高的手續費以取得相關保險業務；(2)從2008年到2012年期間，白城中心支公司當時的副總經理和大安支公司（其向白城中心支公司匯報）當時的總經理（「違規員工」）按有關大安客戶的要求，向有關大安客戶支付手續費（金額約為人民幣1.26百萬元）以換取醫療保險業務。中國大地保險估算在同一期間內，歸屬於從有關大安客戶拿到的醫療保險業務的保費總金額約人民幣10.6百萬元，相關的保險合同已經到期自然終止。截至最後實際可行日期，中國大地保險與有關大安客戶之間沒有未到期的保險合同。

業 務

經中國大地保險通過其檢查系統進一步調查後，發現大安支公司截留部份保費並存放在一個未獲授權的賬戶，有關款項沒有入帳，並用於向有關大安客戶支付手續費，有關支付紀錄為銷售費用。事件於2013年5月移交司法機關處理。

中國法律容許保險業務向保險中介提供手續費，但禁止保險業務向客戶提供手續費。中國大地保險內部規則也禁止有關手續費。雖然違規員工向有關大安客戶支付有關手續費違反了中國大地保險內部規則，但有關行為為中國大地保險帶來保險業務和利益。因此，根據中國法律，大安市人民檢察院於2013年11月除了以對單位行賄罪的罪名對違規員工提出公訴外，還以同樣罪名對大安支公司和白城中心支公司提出公訴。於2013年12月，大安市人民法院作出如下判決：

- 從2008年至2010年，大安支公司行賄金額約人民幣76萬元；於2011年和2012年，大安支公司和白城中心支公司共同行賄金額約人民幣49萬元；
- 違規員工被裁定犯對單位行賄罪，但免於刑事處罰；
- 白城中心支公司和大安支公司被裁定犯對單位行賄罪，分別被判處罰金人民幣4萬元和人民幣8萬元。

大安市人民檢察院就上述判決提出抗訴，吉林省白城市中級人民法院於2014年5月作出終審裁定，維持原判。

違規員工被開除，其他間接涉案的員工被降職、受到正式警告或被記過。

寧城事件

寧城支公司當時的總經理被指從2009年至2011年向一家單位客戶支付手續費(金額約為人民幣570,000元)以換取意外傷害險業務。有關支付紀錄為銷售費用。中國大地保險估算在同一期間內，歸屬於相關意外傷害保險業務的保費總金額約人民幣2.86百萬元，相關的保險合同已經到期自然終止。截至最後實際可行日期，中國大地保險與該單位客戶之間沒有未到期的保險合同。

業 務

2013年4月，相關的單位客戶的官員因其他另外的事件被調查，從而發現了上述的事件。之後，中國大地保險通過其檢查系統進行深入調查，在查清相關情況的事實後，向保監會地方分局報告了有關事件。

寧城市人民檢察院於2013年10月以對單位行賄罪的罪名對寧城支公司及其當時的總經理提起公訴。於2015年9月，寧城縣人民法院認定寧城支公司從2009年至2012年行賄金額約人民幣57萬元，並作出如下判決：

- 寧城支公司被裁定犯對單位行賄罪，判處罰金人民幣5萬元；
- 其當時的總經理被裁定犯對單位行賄罪，但免於刑事處罰。

截至最後實際可行日期，寧城支公司並未提出上訴。

寧城支公司當時的總經理被記大過處罰、免除總經理職務。他保持中國大地保險分支機構的員工身分，以協助其調查。

整改措施

縱使中國大地保險已採取措施來監督、控制有關的不當行為，並已經設立銷售費用管理系統，中國大地保險重申強調反賄賂是其關鍵的合規舉措，並採取以下額外措施：

- 向各分公司和支公司以及其員工通報了上述白城／大安事件和寧城事件作為案例，提醒定期監察運營、真實紀錄所有運營和業務信息(包括費用和中介業務)的重要性，以確保符合反賄賂法律及法規和保監會的要求並避免類似事件再發生。
- 中國大地保險繼續加強內控系統及程序，包括為了預防費用超出獲批預算而設立的自動申報系統、以及匯報和審計費用的程序。進一步完善、加強銷售費用管理的內部規則，強調銷售費用明列明支、透明管理，以及相關的管理、審計、追責

業 務

要求，並進一步釐清匯報結構和監督責任，由高級管理人員繼續領導合規與內控的監督與檢察，並由專項工作小組負責專題事項(例如運營數據的準確性和費用管理)。

- 中國大地保險正在分支機構層面進行內部專項銷售費用審計，預期於2015年下半年完成。
- 中國大地保險發出了高管人員審計指引，對相關風險點有專門的核查要求，並為分支機構層面的高級員工提供培訓。有關措施旨在讓有關高級員工能更有效和即時地發現任何不當行為的徵兆。
- 員工考核內容包括合規管理、違法違規、問題整改，分支機構合規內控與全體員工的獎金掛鉤，嚴重違法違規行為將會導致相關分支機構的全體員工不獲發獎金。

我們相信，上述措施將協助我們進一步加強我們的合規及內控系統及程序，並防止發生類似違規事件。

我們的中國法律顧問金杜律師事務所認為，白城／大安及寧城事件不會亦將不會對我們業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。我們的董事持相同意見，並認為該刑事訴訟並不重大。

我們的董事進一步確認，概無本公司的董事或任何高級管理人員牽涉於白城／大安及寧城事件中。

尚未了結的訴訟及仲裁

截至最後實際可行日期，我們共涉及四宗單筆爭議標的在人民幣10百萬元以上的尚未了結的訴訟案件(而我們並無牽涉在任何爭議標的高於人民幣10百萬元的仲裁案件中)，在此類案件中：

- 我們並非原告或申請人；及
- 我們作為被告或者被申請人，原告請求金額總數合共約為人民幣87.18百萬元，分別約佔截至2015年6月30日我們總資產及歸屬於股東權益的0.04%及0.15%。四宗案件均為本公司的子公司從事保險業務引起的保險合同糾紛。截至最後實際可行日

業 務

期，其中三宗案件處於一審階段，另外一宗案件已經一審判決（而我們已就有關判決提出上訴）。由於上述案件是中再集團從事日常經營活動所引起的一般經濟糾紛，且案件所涉及的金額佔中再集團淨資產的比例非常小，我們的中國法律顧問金杜律師事務所認為，上述案件不會對本公司的經營及[編纂]構成重大不利影響。

為提高我們控制訴訟風險的能力，我們不斷完善合規及法律程序，確保所有重要合同均由我們相關的法律部門進行審閱，並注重對僱員的法律培訓，提高僱員的法律意識。我們在必要時亦外聘法律顧問審閱合同並提供法律意見以減少訴訟和仲裁的風險。我們的董事認為，如上述訴訟及仲裁結果對我們不利，有關結果個別或整體不會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

內部控制測試

針對[編纂]，我們已在第三方內部控制專業機構的協助下，對本公司、中再產險、中再壽險、中再資產、中國大地保險及華泰經紀進行了內部控制測試。內部控制測試範圍如下：

公司層面控制

COSO (美國全國虛假財務報告委員會下屬的發起人委員會，簡稱「COSO」) 框架下的五個要素為控制環境、風險評估、控制活動、信息與溝通以及監督均已經測試和審查。

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

流程層面控制

進行內部控制測試的本集團成員公司已選取以下流程進行了測試及檢查：

| 本公司 | 中再產險 | 中再壽險 | 中國大地保險 | 中再資產 | 華泰經紀 |
|---|--|--|--|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • 投資 • 核共體 • 人力資源 • 財務報告準備 • 資金管理 • 固定資產管理 • 稅務管理 • 保險 • 信息系統一般控制 | <ul style="list-style-type: none"> • 分入 • 精算 • 理賠 • 轉分 • 賬單處理與結算 • 再保險管理 • 投資 • 人力資源 • 財務報告準備 • 資金管理 • 固定資產管理 • 稅務管理 • 保險 | <ul style="list-style-type: none"> • 分入 • 精算 • 理賠 • 轉分 • 賬單處理與結算 • 再保險管理 • 投資 • 人力資源 • 財務報告準備 • 資金管理 • 固定資產管理 • 稅務管理 • 保險 | <ul style="list-style-type: none"> • 承保及保單獲取 • 保單變更 • 精算 • 理賠 • 再保險管理 • 投資 • 人力資源 • 財務報告準備 • 資金管理 • 固定資產管理 • 稅務管理 • 信息系統一般控制 | <ul style="list-style-type: none"> • 投資決策與資產配置 • 投資活動 • 產品發行 • 第三方委託 • 交易行為 • 清算操作 • 固定收益研究與信用評級 • 評審管理 • 風險管理 • 人力資源 • 財務報告準備 • 資金管理 • 固定資產管理 • 稅務管理 • 保險 • 信息系統一般控制 | <ul style="list-style-type: none"> • 經紀業務 • 公估業務 • 海事業務 • 人力資源 • 財務報告準備 • 資金管理 • 固定資產管理 • 稅務管理 • 保險 • 信息系統一般控制 |

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

在與進行內部控制測試的本集團成員公司商定的前述範圍內，第三方內部控制專業機構就2014年1月1日至2015年6月30日期間進行測試，並未發現我們有任何重大異常情況。

僱員

截至2015年6月30日，我們僱用了23,020名僱員，其中23,014名在中國境內工作，6名在香港、英國及美國工作。

下表載列截至2015年6月30日按職能劃分的僱員人數：

| 職能 | 僱員人數 | 佔僱員總數的百分比 |
|-----------------------------|--------|-----------|
| 經營管理人員 | 3,079 | 13.4% |
| 專業技術人員 ⁽¹⁾ | 9,502 | 41.3% |
| 銷售人員 | 9,486 | 41.2% |
| 其他人員 | 953 | 4.1% |
| 合計 | 23,020 | 100.0% |

(1) 專業技術人員主要包括精算、承保、理賠、財務、投資、法律、風險管理和信息技術人員。

下表載列截至2015年6月30日按年齡劃分的僱員人數：

| 年齡 | 僱員人數 | 佔僱員總數的百分比 |
|--------------|--------|-----------|
| 31歲以下 | 8,837 | 38.4% |
| 31至40歲 | 8,009 | 34.8% |
| 41至50歲 | 4,919 | 21.4% |
| 50歲以上 | 1,255 | 5.5% |
| 合計 | 23,020 | 100.0% |

本文件為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀有關資料時必須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

下表載列截至2015年6月30日按受教育程度劃分的僱員人數：

| 教育程度 | 僱員人數 | 佔僱員總數的百分比 |
|---------------|---------------|---------------|
| 大學本科及以上 | 9,582 | 41.6% |
| 專科 | 9,554 | 41.5% |
| 專科以下 | 3,884 | 16.9% |
| 合計 | <u>23,020</u> | <u>100.0%</u> |

下表載列截至2015年6月30日按我們每一公司劃分的僱員人數：

| 公司名稱 | 僱員人數 | 佔僱員總數的百分比 |
|--------------|---------------|---------------|
| 中再集團 | 219 | 1.0% |
| 中再產險 | 159 | 0.7% |
| 中再壽險 | 127 | 0.5% |
| 中國大地保險 | 21,979 | 95.5% |
| 中再資產 | 141 | 0.6% |
| 華泰經紀 | 393 | 1.7% |
| 中再承保 | 2 | 0.0% |
| 合計 | <u>23,020</u> | <u>100.0%</u> |

我們業務的增長有賴於僱員的能力和貢獻，我們深知人力資源對改進業務和經營業績的重要性。我們已投入大量精力和資源招聘及培訓僱員，注重僱員的職業發展，為僱員制定培訓培養方案，協助其提升個人價值。我們制定了一系列政策，根據該等政策，僱員必須具備一定的內部或外部資格才能擔任我們的部分職務。我們實施了持續評估政策，對僱員進行全面評估，並將評估結果與人員配備、薪酬和職業發展及培訓掛鉤。另外，我們設有將僱員報酬與業務表現掛鉤的激勵機制。

我們按照中國法律法規向僱員提供基本養老保險、基本醫療保險、工傷保險、失業保險、生育保險和住房公積金等福利。我們同時為僱員提供補充養老保險(企業年金)和補充醫療保險(包括為僱員購買團體補充醫療保險及為僱員報銷醫療費用)。

業 務

我們依據中國法律法規成立了工會。我們認為，我們與僱員保持著良好的工作關係。截至最後實際可行日期，我們並未遇到任何罷工或其他勞工爭議嚴重干擾我們的經營。

截至2015年6月30日，除了我們的僱員（與我們簽訂勞動合同的員工）外，我們聘用了14,685名勞務派遣人員，主要承擔司機、後勤服務、綜合事務、賬單統計、代理業務等輔助性工作。根據中國《勞動合同法》，勞務派遣人員與我們並無勞動合同關係，勞務派遣人員與相關勞務派遣機構簽訂勞動合同。我們根據與勞務派遣機構訂立的派遣協議，向勞務派遣機構支付勞務派遣人員的薪金、社會保險及其他有關費用。勞務派遣機構轉而向勞務派遣人員支付薪金，並為其向有關政府機構繳納社會保險及其他有關費用。

物業

總部

我們的總部位於中國北京市西城區金融街11號中國再保險大廈。

自有物業

截至2015年6月30日，我們在中國境內擁有、佔有及使用總建築面積約19.84萬平方米的303處房屋。我們在中國擁有的房屋主要用作辦公室及用作業務經營場所。

我們佔有及使用中的自有物業

截至2015年6月30日，我們在中國境內擁有、佔有及使用的房屋的權屬詳情如下：

- 我們已取得206處合計建築面積約為10.36萬平方米房屋的房屋所有權證書，該等房屋佔我們自有房產總建築面積的約52.22%。我們亦通過出讓方式取得該等房屋相應佔用範圍內土地的土地使用權證。
- 我們已取得13處合計建築面積約為5.41萬平方米房屋的房屋所有權證，該等房屋佔

業 務

我們自有房產總建築面積的約27.27%。當地政府並未開展向土地使用權人核發土地使用權證的業務。我們尚未取得該等房屋所佔據土地的土地使用權證。

- 我們已取得32處合計建築面積約為1.68萬平方米房屋的房屋所有權證書，該等房屋佔我們自有房產總建築面積的約8.47%。但是，由於有關房屋最低銷售比例的土地使用權分割先決條件並未達到，相關政府部門並未開展核發土地使用權證的業務。該等房屋的開發商已向我們出具同意函，承諾在達到有關分割的先決條件之時會及時向相關政府部門申請辦理該等使用權證的核發。
- 我們已取得32處合計建築面積約為0.50萬平方米房屋的房屋所有權證書，該等房屋佔我們自有房產總建築面積的約2.52%。該等房屋目前已具備申請辦理土地使用權證的條件，我們將會向相關政府部門申請核發相應的土地使用權證。

我們的中國法律顧問金杜律師事務所確認，以上共283處自有房屋，合計建築面積約為17.95萬平方米並且佔我們自有房產總建築面積的約90.47%，其中：

- 就上述房屋中已經取得房屋所有權證和國有土地使用證的物業，我們合法享有該等房屋的所有權和該等房屋所佔用範圍內的國有土地使用權，有權依法佔有、使用、轉讓、出租、抵押或以其他方式處置該等房屋；
- 就上述僅取得房屋所有權證但尚未取得國有土地使用證的物業，我們佔有、使用該等房屋不存在實質性法律障礙。除因有關主管部門未開展核發土地使用權證業務的情況下外，我們轉讓、抵押或以其他方式處置該等房屋前應依法取得國有土地使用證。就所佔用土地的國有土地使用權人為第三方的房屋，如因土地使用權人的原因導致該等房屋佔用範圍內的土地被處置，而該等房屋需被一併處置的情況下，我們可能喪失該等房屋的所有權，但我們有權主張房屋處置所得款項。

業 務

未被佔有或使用的自有物業

截至2015年6月30日，我們已與第三方簽訂房屋購買合同，約定購買7處合計建築面積約為1.13萬平方米的房屋，該等有關房屋佔我們自有房產總建築面積的約5.70%。物業大部份的代價已經支付，我們正在申請相關房屋所有權證。

其他自有物業

截至2015年6月30日，我們佔有13處合計建築面積約為7,600平方米的房屋，該等房屋佔我們自有房產總建築面積的約3.83%，而我們尚未就該等房屋取得房屋所有權證或該等房屋佔用範圍內土地的使用權證。在某些情況下，申請辦理相關的所有權證或土地使用權證必須得到第三方的配合。在其他情況下，發展商沒有就土地發展取得相關的土地使用權證。該13處房屋中大部分用作辦公室。我們在取得相關房屋所有權證及土地使用權證之前，不能轉讓、抵押或以其他方式處置該等房屋。我們的業務或財務狀況並沒有因未取得相關的權屬文件而受到重大影響。如果第三方提出合法要求或通過訴訟取得該等房屋的房屋所有權或該等房屋所佔用土地的土地使用權而需要我們搬遷時，我們可以在相關區域內以合理成本及在合理時間內找到替代的經營場所，而這並不會對我們的業務或財務狀況或[編纂]造成任何重大不利影響。

土地使用權

截至2015年6月30日，我們並未擁有地上無建築物的土地。

租賃物業

截至2015年6月30日，我們在香港向獨立第三方租用總建築面積約為753平方英尺的1處單位，在英國向獨立第三方租用總建築面積約為850平方英尺的1處單位，在美國向獨立第三方租用總建築面積約為2,340平方英尺的1處單位。

截至2015年6月30日，我們在中國向獨立第三方租用總建築面積約為53.05萬平方米的2,049處房屋。我們在中國租用的房屋主要用作辦公室及業務經營。

業 務

截至2015年6月30日，我們在中國租用的1,383處合計建築面積約為34.84萬平方米的房屋的出租方擁有該等房屋的房屋所有權證或該房屋的所有權人同意出租方轉租或出租該房產的函件。截至2015年6月30日，我們在中國租用的其他666處房屋的權屬詳情如下：

- 我們承租的447處合計建築面積約為11.72萬平方米的房屋的出租方雖未提供擁有該等房產的房屋所有權證或該房產的所有權人同意出租方轉租或出租該房產的證明文件，但出租方已出具書面確認函，確認其具有合法的出租權利並承諾賠償本公司因所租賃房屋存在權利瑕疵而遭受的損失。
- 我們租用的26處合計建築面積約為1.11萬平方米的房屋的出租方雖未提供擁有該等房產的房屋所有權證或該房產的所有權人同意出租方轉租或出租該房產的證明文件，但出租方已出具書面確認函，確認其具有合法的出租權利，但並未承諾賠償本公司因所租賃房屋存在權利瑕疵而遭受的損失。
- 我們承租的193處合計建築面積約為5.38萬平方米的房屋，出租方未提供擁有該等房產的房屋所有權證或該房產的所有權人同意出租方轉租或出租該房產的證明文件，也未出具前述確認函。

以上共666處，合計建築面積約為18.21萬平方米的房屋大部分用作辦公用途。按照我們的中國法律顧問金杜律師事務所的意見，根據《中華人民共和國城市房地產管理法》等相關法律法規及司法解釋，若出租方未擁有該等租賃房屋的房屋所有權或出租方未取得房屋所有權人的授權或同意，則出租方無權出租上述房屋。此種情形下，若第三方對該等租賃事宜提出異議，則可能影響我們繼續租用該等房屋，但我們仍可依據租賃合同或出租方出具的確認函向出租方進行索賠。就我們所知，並無因該等租賃房屋的安全狀況而發生任何意外，未獲得相關房屋所有權證並非因為該等租賃房屋的安全狀況。

此外，就上述我們承租的房產中，有1,607處合計建築面積約為40.39萬平方米的房屋辦理了租賃備案手續或當地政府部門尚未開展相關租賃備案服務，我們其餘的租賃房屋未辦理租賃備案手續。我們的中國法律顧問金杜律師事務所表示，根據相關司法解釋，租賃未辦理備案登記並不影響租賃合同的有效性，但存在被相關主管部門處罰可能（但因相關政府部門尚未開展相關備案登記的除外）。我們的中國法律顧問金杜律師事務所並表示，根據相

業 務

關法律及法規，違反租賃登記備案要求者須在限期內改正；個人逾期不改正的，處以人民幣一千元以下罰款；單位逾期不改正的，處以人民幣一千元以上一萬元以下罰款。在2012年1月1日至2015年6月30日期間，我們未因房屋未辦理租賃備案登記而受到行政處罰。

我們租用的124處合計建築面積約為2.89萬平方米的房屋租賃合同已經到期，我們正在辦理相應的續租手續。

我們的董事認為租賃物業承租權存在的瑕疵個別或共同均不會對我們的業務有重大不利影響，原因在於：

我們的中國法律顧問金杜律師事務所確認：

- 若出租方未擁有該房屋的所有權或出租方未取得房屋所有權人的授權或同意，則出租方無權出租上述房屋。此種情形下，若第三方對該等租賃事宜提出異議，則可能影響我們繼續租用該房屋，但我們仍可依據租賃合同或出租方出具的確認函向出租方進行索賠；
- 若出租人就同一房屋訂立數份租賃合同而任何其他承租方對我們的租賃提出異議，我們作為房屋的唯一佔有人可能依據相關司法解釋被認定為該等房屋的合法承租人；
- 租賃房屋未辦理備案登記並不影響租賃合同的有效性，但存在因未辦理租賃登記而被相關主管部門處罰可能。在2012年1月1日至2015年6月30日期間，我們未因房屋未辦理租賃備案登記而受到相關部門的行政處罰；
- 如果因租賃物業的權屬瑕疵原因或未辦理租賃備案手續導致無法繼續租賃關係的，需要相關分支機構搬遷時，相關分支機構可以在相關區域內以合理成本及在合理時間內找到替代的經營場所，該等搬遷不會對我們的經營或財務狀況產生重大不利影響，此種情況亦不會對[編纂]造成任何重大不利影響；及
- 截至2015年6月30日，我們並無因該等物業的業權存在瑕疵而產生任何重大損失，亦未遭受任何重大不利轉變。如因租賃物業的業權瑕疵或租賃合同無效導致租賃無法履行而我們須搬遷，我們能及時在相關區域內以最少的成本找到替代場所並及時完成搬遷，且並不會對我們的業務或財務狀況造成任何重大不利影響。

業 務

廣安中心物業

我們於2014年6月25日與獨立第三方簽署了《金融街廣安中心C地塊項目寫字樓訂購協議書》，購買位於北京市西城區的廣安中心項目C地塊中部分面積（「廣安中心物業」），代價為人民幣2,791,700,000元（以該物業並無裝修為基準計算，實際金額將根據最終建築面積調整），交付時間預計在2016年一季度。完成裝修（預計在2017年一季度）後，我們計劃將廣安中心物業用於出租。有關廣安中心物業的進一步資料，參見附錄四（物業評估報告）。

除廣安中心物業之外，截至2015年6月30日，我們物業業務相關的每一項物業權益的賬面值均低於我們總資產的1%，且全部該等物業權益的賬面總值不高於我們總資產的10%；此外，我們非物業業務相關的每一項物業權益的賬面值均未超過我們總資產的15%。因此，我們除廣安中心物業之外的其他物業權益獲豁免遵守有關上市規則第五章與《香港公司（清盤及雜項條文）條例》第342(1)(b)條涉及《香港公司（清盤及雜項條文）條例》附表三第34(2)段須就於土地或建築的全部權益載列估值報告的規定。

保險

我們根據有關法律為我們的員工投購保險及就我們的自有物業所發生之任何意外損失或損壞投購保險。我們的董事認為我們已為我們的業務及營運投保足夠的保險。

信息技術

概覽

信息技術在推動我們的業務條線化與差異化管理、產品與業務創新、多渠道業務拓展、擴展海外佈局方面提供技術支撐與運營保障，是我們戰略革新與未來成長的主要動力之一。在再保險業務領域，核保、核賠、定價、在線服務平台、客戶支持系統等眾多信息系統，支持我們為客戶提供多樣化的再保險產品和服務，增強了我們在再保險市場的競爭力。在財產險直保、資產管理和保險中介業務領域，信息技術同樣為我們提供了強大的業務支持與保障。

我們將「整體規劃、技術推動、平台集中、資源共享、統一標準」作為我們的信息技術開發策略，不斷優化信息技術治理體系，統籌建立再保險業務新平台（NCR系統），深入推

業 務

進基礎設施環境整合，實現資源優化配置與共享。我們的信息技術系統為我們各業務板塊的運營管理及發展戰略的實施提供了有力的技術支持，為推動集團整體可持續發展奠定了技術基礎。

專業團隊

我們的信息化管理委員會負責信息技術條線的統籌規劃和信息技術重大項目及預算的研究和決策。信息化管理委員會由中再集團分管領導、信息技術部、人力資源部、財務管理部、戰略與發展改革部、精算與風險管理部等部門負責人、各子公司分管領導及信息技術部門負責人組成。為適應再保險板塊信息技術整合後的管理要求，我們建立了由中再集團、中再產險和中再壽險三家公司分管領導、集團重要職能部門負責人參與的再保險信息技術聯席會議制度，協調並落實再保險板塊的信息技術項目建設、信息技術管理等重要工作。

截至2015年6月30日，我們擁有一支由約120人組成的專業信息技術團隊。團隊普通員工平均從業年限約為10年，經理級以上骨幹人員平均從業年限約為18年（其中保險行業平均從業年限約為14年）；員工均具備本科及以上學歷，其中博士佔比2.4%，碩士佔比44.7%。

特點

我們的信息技術系統有以下主要特點：

- 支持各子公司經營管理的核心業務系統。
 - 我們目前正在實施的再保險業務新平台（NCR系統），採用SICS P&C和SICS Life產品，實現了與國際先進水平接軌，目前有超過80家國際再保險公司使用該產品。通過NCR項目，我們實現了再保險核心業務系統的一體化，為業務分析和風險管理奠定了扎實基礎。例如，NCR系統在合同、臨分和賬單核算方面具備更多信息維度，提升了再保險業務的精細化管理水平；根據保險標的進行風險累計，有效加強了風險控制；對轉分保業務進行自動化處理，同

業 務

時根據人身再保險業務保單多、數據量大等特點，設計完成轉分保模塊功能，支持保單數據的批量(千萬級)上載、數據校驗和業務自動處理功能，顯著提高了再保險業務的運營效率；

- 我們的財產險直保業務建立了完善的承保、理賠、呼叫中心、車險分類定價、電話銷售、網絡銷售等系統，初步構建了包括移動銷售、移動查勘、客戶自助理賠、微信客服等在內的較為完整的移動應用群；
 - 我們的資產管理業務建立了以Sophis系統為核心的投資管理系統群及以企業級數據平台為核心的多樣化數據應用，在國內同業中率先使用一個系統實現投資業務前、中、後台的一體化，統一業務入口，統一數據出口，統一合規控制，統一清算與會計處理；
 - 我們部署了經紀業務、公估業務、海事業務、海旅業務等保險中介業務系統。
- **為風險管理提供強大的技術支持。**我們自主設計研發了組合分析與定價系統、核保引擎系統，在再保險產品定價和承保管理方面為構建我們的核心競爭力奠定基礎。我們使用RMS、AIR、Decision Tools、Prophet、Igloo、Remetrica和經濟情景發生器等多種風險分析工具模型，經過多年探索和運用，積累了豐富的風險分析經驗，在再保險風險分析工具方面實現與國際接軌。此外，我們將集團內部的業務數據和財務數據進行了整合，並在數據集中的基礎上，建立了報表平台等應用，為集團風險管理決策提供了重要數據依據。
 - **建立集團統一的信息技術平台。**除業務平台外，我們建立了綜合辦公平台，正在建設數據平台，構建了可供主要子公司共享使用的骨幹網絡，基本實現了統一規劃、統一開發、統一部署、統一運行維護，通過信息技術資源的集中與共享，為集團業務發展提供全方位的信息化服務支撐，有效提升了集團系統的戰略協同效應和整體運營效率。在集團整體管理職能支持方面，我們建立了集團集中的財務

業 務

系統、全科目數據報送系統、償付能力數據報送系統、人力資源系統、審計系統、內控系統，通過統一的系統實現集團對各子公司的高效管控。我們在財務系統基礎上建立了集團合併報表平台，在支持集團並表管理方面發揮重要作用。

知識產權

我們以「China Re」、「中再集團」、「中國再保險(集團)股份有限公司」及其他品牌和標誌經營業務。截至最後實際可行日期，我們已在中國境內註冊70個商標，在中國境外註冊32個商標。截至最後實際可行日期，我們已在中國境內註冊1項著作權。截至最後實際可行日期，我們也是142個互聯網域名、通用網址及無線網址的登記擁有人。我們重大知識產權的詳情載於本文件附錄八「法定及一般信息」一節「知識產權」一段。

截至最後實際可行日期，我們概不知悉有任何人士對我們提出或被我們提出侵犯知識產權的重大索償或訴訟。