

中国平安保险（集团）股份有限公司

2013 年年度业绩说明会纪要

时间：2014 年 3 月 14 日 12:00-13:30

地点：

上海浦东香格里拉大酒店浦江楼三层开封厅

香港JW万豪酒店三楼宴会厅I-V

公司代表：

马明哲博士 董事长兼首席执行官

孙建一先生 副董事长兼常务副总经理

任汇川先生 执行董事兼总经理

姚波先生 执行董事、副总经理、首席财务官兼总精算师

李源祥先生 副总经理兼首席保险业务执行官

陈德贤先生 首席投资执行官

陈心颖女士 首席运营官兼首席信息执行官

邵平先生 平安银行行长

参会人员： 公司股东代表及行业分析师等

发言纪要：

马明哲博士—董事长兼首席执行官：

女士们、先生们，各位在座的朋友，各位来宾，各位分析师，大家中午好！

非常欢迎各位来参加中国平安 2013 年度业绩发布会！2013 年世界经济逐步复苏，美国经济恢复增长，欧元区走出衰退。中国经济全年保持平稳良好的增长。2013 年中国平安凭借扎实的基础和清晰的战略在传统和非传统金融业务上均取得稳健、良好的发展，集团整体业绩还是比较理想的。在今天我们借这个机会向各位报告一下中国平安集团 2013 年的整体业绩。下面我们首先有请集团总经理任汇川作报告。谢谢！

任汇川—集团总经理：

谢谢马总！

下面我给各位介绍一下公司 2013 年经营的情况。2013 年面对我们国家经济结构调整，市场转型，互联网技术和模式创新等诸多挑战和机会，我们进一步积极落实合理增长、优化结构、部署未来的经营策略，传统金融业务取得显著增长，非传统业务积极布局，综合实力稳步增强。在传统业务方面，平安产险、平安寿险保费收入均位居行业第二，市场地位进一步巩固，业务品质保持良好。银行业务稳步增长，业务结构持续优化，同时网点布局加快。信托业务集合计划规模行业领先、保险资金投资组合净收益率、总投资收益率均创三年新高。综合金融方面，坚持以客户为中心，建立客户价值分群体系，稳步推进客户迁徙。交叉销售日趋完善。在非传统业务方面，我们从互联网创新和竞争的角度研究制定创新战略、积极布局，持续完善包括陆金所、平安好车、平安付等在内的创新实体业务模式。过去五年公司的经营表现来看，中国平安持续稳健的业务增长、长期稳定

的投资回报，不断推出的业务创新和服务创新以及清晰的发展战略展现了公司良好投资价值。我们看到公司的每股蕴含内涵价值已经逐年增高，达到了每股 41.64 元新的高度。2013 年我们贯彻科技引领金融、金融服务生活的理念，落实金融超市、客户迁徙的策略，并通过科技创新助力业务发展。2013 年公司建立了客户价值分群体系和客户大数据分析平台，以客户为中心对现有客户进行多维度分析和研究，深入挖掘客户价值，深化综合金融服务，推进客户迁徙。当年累计迁徙客户的人数达到了 510 万人次。同时我们积极推动创新和科技应用，移动产业 MIT 使用持续推广，形成寿险、产险、养老金、健康险四位一体 MIT 销售平台，并实施了产品条线之间的客户信息共享。财务集中支付的便捷模式，一次集中支付，即可现场享受多类保障，改善了客户服务体验。

接下来看一下公司在交叉销售取得的成果。经过几年培育，公司业务交叉销售的深度和广度都得到了明显加强，成果显著，综合金融效应日益增强。产险保费收入中间的 14.9%，养老险团体险 41.9%，信托计划中的 33.1%均来自集团内部综合开拓。此外交叉销售对平安银行信用卡、零售存款等个人业务作出较大贡献。

展望 2014 年是更加充满挑战和机遇的一年，公司已经做好准备，全力以赴迎接现代技术进步和商业模式创新带来的巨大挑战和机遇，我们将围绕科技引领金融、金融服务生活的主题，走出一条传统和非传统业务相辅相成的道路，在传统业务方面积极落实金融超市、客户迁徙两项核心工作。非传统业务方面大力推动各大创新工程，将金融服务融入客户的医食住行玩的生活场景和需求，促进非金融的用户和金融的客户相互迁徙和转化，传统和非传统齐头并进，最终实现一个客户、一个帐户、多个产品、一站式服务目标，将平安的事业推向新的高度。下面有请集团首席财务官姚波先生介绍下一部分。

姚波—首席财务官：

谢谢任总，下面我介绍财务分析和内涵价值相关内容。

从各个关键的经营指标来看，2013 年集团整体业绩持续增长，归属母公司股东的净利润达到 281.54 亿，同比增幅 40.4%，每股收益 3.56 元。集团总资产突破 3.36 万亿，较年初增长 18.1%。另外，归属公司股东权益达到 1827 亿，较年初增长 14.5%。

各条业务线收入情况，整体来看我们三大核心业务支柱，保险、银行、投资业务在 2013 年都稳步增长，保险业务总规模保费增幅达到了 12.2%，达到了 3350 亿，银行业务收入 30.8%，投资业务收入增长是 8.5%。

接下来是各条业务线净利润情况，可以看到保险业务净利润同比增幅比较显著，达到 62.8%。产险寿险业务净利润都实现快速增长，银行方面盈利能力保持稳定，为集团贡献利润达到了 78 亿，同比增长 13.6%，投资业务净利润同比增长 6.1%。信托业务约 30% 增长，证券业务有下降，主要是受到资本市场 IPO 停发的影响。

下面看一下股息分配的情况，2013 年公司业绩持续增长，给稳定的股东回报提供了良好基础。董事会建议派发 2013 年末期股息每股 0.45 元，加上 2013 年中期已经派发的 0.2 元股息，合计全年 0.65 元，较 2012 年增长 44.4%。公司制定股息派发政策的时候综合考虑公司盈利规模、未来业务发展、资本要求以及股利分配政策可持续性，以平衡业务发展和股东回报之间的关系。

集团主要公司偿付能力、资本充足率能力方面：平安集团偿付能力 174.4%，远高于监管的要求；产险、寿险、平安银行的资本充足率也是在非常健康的水平，远远高于监管要求。集团 2013 年 11 月份成功发行 260 亿 A 股可转换债券，寿险在 2014 年 3 月成功发行 80 亿次级债。平安银行在 13 年底完成了集团对平安银行 148 亿的定向增发，进一步增强了银行的资本充足率。

各个业务线偿付能力最低资本占比，可看到银行占比达到 61.8%，较去年提升了 3.1%，保险业务占比 38% 左右。

下面我们看一下集团偿付能力变动的情况，2013 年是我们成功发行 260 亿

可转债，补充了资本实力。在 2013 年有两个一次性的影响，第一个是平安银行有一个 80 亿的次级债到期。第二，2013 年银行资本充足率计算办法采用了银监会新的资本管理办法，这个都会对我们集团偿付能力有一定影响，同时也会影响平安银行自身的资本充足率，但都是一次性的影响。

平安资本充足率变动情况，前面已经提过了，整体来说如果按照同一口径的话，平安银行资本充足率是 11.04%，跟去年年底 11.37% 变化不大，但是新的计算资本充足率方法改变，最新的是平安银行资本充足率是 9.9%，高于监管 8.5% 的要求。

公司内涵价值情况。整体来说我们公司内涵价值是达到了 3300 亿左右，其中寿险业务是 2030 亿，其他业务 1266 亿。内涵价值增长，我们整体内涵价值增长 15.3%，其中有效业务是增长了 16.4%，调整后的净资产增长 14.5%，目前每股内涵价值是 41.64 元，较去年的 36.11 元增加了 15.3%。这一页是寿险业务内涵价值变动情况，我就不一一过了。

寿险新业务价值情况。2013 年新业务价值同比增长 14.1%，其中受业务量增长带动的新业务价值增长 9.9%；同时去年积极调整产品结构，提升新业务价值率，额外带来 4.2% 的增长。所以整体是 14.1% 新业务价值增长率。

寿险新业务价值率，2013 年平安寿险进一步丰富产品体系，积极大力推动保障型产品销售，提升保额。个人寿险业务价值率提升到 43.6%，银行保险提升到 7%，主要是加大了对期缴产品销售力度，团体险新业务价值率相对稳定，整体来说寿险业务新业务价值率达到了 30.8%，较 2012 年提升 2.9 个百分点。下面请李总介绍保险业务。

李源祥-首席保险业务执行官：

谢谢姚波先生。首先我们看看关于保险业务的总体经营情况，寿险业务实现规模保费 2193 亿，其中个人寿险业务规模保费 1970 亿，同比增长 11.9%，个险人力约 55.7 万，增长 8.6%，代理人队伍持续增长。新业务价值率达到 30.8%，

较 2012 年提升 2.9 个百分点。平安产险实现保费收入 1153 亿，同比增长 16.8%，市场份额 17.8%，稳居市场第二。交叉销售和电话销售保费收入 507 亿，同比增长 17.2%，渠道贡献占比达到 44%。产品业务综合成本率 97.3%，业务品质保持良好。企业年金保持领先优势，企业年金缴费、受托管理资产、投资管理资产规模三项指标在商业养老保险公司中位居前列。此外平安养老险 2013 年实现净利润 3.83 亿。

寿险业务发展情况。2013 年我们持续推动二元发展，在一元市场保持领先地位，积极开拓县域市场，实现规模保费 2193 亿，同比增长 10%。保费收入增速为 13.7%。渠道战略方面，在平安现有渠道基础上，我们大力发展电话销售等新渠道，电话销售规模保费同比增长 72.5%。在业务规模稳健增长同时，寿险业务客户数量持续增长，保单继续率保持良好。个人客户数量较 2012 年增长 7.8%，达到 5785 万。13 个月保费继续率为 91.7%，25 个月保单继续率为 88.3%，均保持优异水平。

寿险业务产品结构。总体来看我们产品结构比较稳定，个险渠道持续优化产品结构，寿险渠道注重保障型产品销售，在 2013 年新业务结构里面我们内涵价值率较高的不断提升。下面是寿险业务规模保费的情况，个人寿险业务总规模保费同比增长 11.9% 达到 1971 亿，其中首年期缴规模保费增长 13.6%，达到 415 亿，主要是个人寿险代理人数量增长以及人均产能提升。由于保单继续率保持优异水平，个人寿险业务续期保费同比增长 11.8% 达到 1529 亿。

银保和团险，银保业务在较为不利的市场环境下，我们坚持深化价值转型，持续推进业务结构的调整，期缴业务保持稳定，续期业务增长 36.3%。团体保险业务规模保费增长 13.6%，主要原因是公司大力发展体现保险基本功能的企业员工福利保障计划。

产险的情况。产险业务实现保费收入 1156.7 亿，同比增长 16.7%。在业务稳健增长同时，业务品质保持良好，综合成本率为 97.3%，综合成本率虽有所上升，但仍处于较好的水平。在产险的渠道方面，来自交叉销售和电话销售的保费收入 507.59 亿，同比增长 17.2%。渠道贡献占比提升 44%。车商渠道保费较 2012 年

提升 0.3 个百分点，达到 20.4%。

企业年金情况，继续保持市场领先地位，受托资产达到 723 亿，增长 24.4%，投资管理资产达到 805 亿，增长 19.9%，这两项指标均实现强劲的增长。下面请邵平行长介绍银行业务。

邵平—平安银行行长：

下面我介绍一下平安银行业务发展情况。首先看看平安银行核心指标情况。平安银行实现净利润 152.31 亿元，为集团贡献利润 78.07 亿元，同比增长 13.6%。总资产达到 1.89 万亿，较年初增长 17.8%。银行总存款 12170.02 亿元，较年初增长 19.2%。总贷款 8472.9 亿元，较年初增长 17.6%。平安银行战略业务发展情况，小微贷款余额达到了 871.28 亿元，较年初增长 56%。信用卡新发卡达到 546 万张，其中集团交叉销售占比达到 39.8%。汽车贷款余额达到了 487.47 亿元，市场份额持续领先同业。投行“金橙”品牌成效显著，“金橙”财富不断丰富产品线。

资产质量，不良贷款率为 0.89%。较年初下降 0.06 个百分点。拨备覆盖率为 201.06%，较年初上升了 18.74%。贷款拨备率为 1.79%。资本充足率为 9.9%，一级资本充足率 8.56%，核心一级资本充足率为 8.56%，均符合监管的要求。

平安银行核心指标，面对复杂多变的宏观经济形势和日益激烈的竞争环境，平安银行稳固推进经营发展战略，核心指标保持良好增长，盈利能力实现了稳步提升。总资产达到 1.89 万亿，较年初增长了 17.8%，2013 年实现净利润 152.3 亿元，同比增长 12.7%。总存款增速达到 19.2%，总贷款增速达到 17.6%。再看一下银行战略情况，小微贷款余额是 871.28 亿，较年初增长 56%，汽车金融贷款余额是 487.47 亿元，较年初大幅增长 130.8%，市场份额持续领先同业。信用卡业务保持稳健增长，全年新发卡 546 万张，同比增长 21.6%，通过集团交叉销售发挥了巨大作用，占新增发卡量 39.8%。

平安银行关键性经营指标，总资产收益率 0.81%，同比微降了 0.02%；成本

收入比 40.77%，盈利能力总体保持稳健。非利息净收入 115 亿，占比提升 5.15%，达到了 22.04%。资本充足率方面，新的《商业银行资本管理办法（试行）》实施后，对商业银行资本充足率提出了更高的要求，平安银行资本充足率因此有所下降，2013 年末集团 148 亿注资顺利完成，资本充足率得到提升，已经达到了 9.9%。

2013 年平安银行净利差、净息差环比变化情况。在市场存款利率上升情况下，净利差、净息差有所下降，平安银行通过加强贷款定价管理、优化贷款结构、提高了贷款平均利率，全年净利差、净息差环比提升。

2013 年平安银行通过重塑组织架构，完善风险政策，优化业务流程，加大清收力度等管理措施，夯实了信用风险管理基础，提升了信用风险管理水平，资产质量保持稳定。不良贷款率 0.89%，较年初下降 0.06 个百分点，拨备覆盖率达到 201.06%，较年初上升 18.74%。未来平安银行进一步强化风险管理：进一步优化信贷结构，加强资产清收与处置，用好增量，盘活存量，严控新增不良贷款。下面有请我们的首席投资执行官陈德贤先生为大家作投资业务的介绍。

陈德贤-首席投资执行官：

谢谢邵平先生。接下来我带大家一起回顾我们投资业务。首先在投资管理业务方面，我们利用好保险投资新的政策，稳步加大固定收益类投资，净投资收益率创三年新高达 5.1%，较 2012 年上升 40 个 bp，实现总投资收益 526.52 亿，总投资收益率是 5.1%。

信托业务方面，平安信托私人财富管理业务增长稳定，活跃高净值客户数量突破 2.1 万，信托资产管理规模达到 2903 亿元。当中以个人客户为主的集合信托产品实现信托规模达到 1758 亿，比较年初增长 47%，位居行业前列。证券方面，平安证券成功完成 27 家债券项目主承销发行，信用债发行数位居行业第四。

保险资金投资情况。投资收益方面，在提升长期稳定投资收益策略下，2013 年我们提前部署稳步增加固定收益类资产投资比例，实现净投资收益 530.67 亿

元，净投资收益达到 5.1%，较去年提升 40 个 BP，创三年新高。同时去年抓住资本市场波动的投资机会，优化资产结构，净已实现、未实现收益和减值损失合计由 2012 年的负 158.98 亿，减少到 2013 年负 4.15 亿，总投资收益较 2012 年增长 105%，达到 526.52 亿，总投资收益率由 2012 年的 2.9% 上升到 5.1%。

资产配置情况，公司持续优化资产结构，提高固定收益类资产配置比例，加大优质债券计划投资力度，固定到期投资占总投资资产比例由 2012 年末 81.4% 上升到 2013 年末 82.2%，当中债券计划投资比例由 2012 年占比 3.5% 增加到 8.7%，权益类资产占比从 9.5% 上升到 9.8%。

信托业务，信托资产管理规模达到 2903 亿元，分布在多个行业之中。业务结构方面以个人客户为主的集合信托产品实现信托规模 1758 亿，位居行业前列。总体业务结构也优于同业。信托业总收入同比增长 17%。此外，平安信托通过完善的风险管理体系管理信托资产，严控风险。2013 年所有到期产品均顺利兑付，没有发生兑付风险。其中累计兑付房地产信托规模超过 200 亿元。

以上是我们 2013 年业绩的介绍，欢迎大家提问。谢谢！

问答纪要：

1. 有两个问题，1) 能否介绍寿险增长情况，包括产品组合，保费的变化，期缴产品增长的情况。2) 下半年综合成本率大概是 98.9%，对综合成本率下降有多少部分是属于一次性的影响，有哪些在 2014 年还会继续产生影响，对 2014 年整体的展望？

我们一直都强调高利润率产品的销售，增加保障类产品销售，有助 NBV 提升。2014 年将继续坚持我们的产品战略。整个市场而言，中国总体状况有所改进，相信今年也会有长足的发展。这是关于寿险方面。产险方面，继续加强业务质量管理，净资产收益率很不错，净资产收益率在过去 3 年当中都保持了市场领先地位。下半年综合成本率影响冲击都是季节的影响，不会是长期的影响。

2. 两个问题，1) 介绍团金会的模式，是否综合金融对公模式的升级版？2) 互联网金融今年的大潮刚刚兴起，1 月份平安推出了壹钱包，请介绍一下后续的动作，在互联网金融以及陆金所这方面的动作。谢谢！

平安是综合金融企业，需要充分发挥各个业务板块的协同效应。团金会是集团综拓的一个组织，协调相互间客户的迁徙和产品渠道的协同效应。在 2013 年，在团金会有效领导下，综拓方面取得很好的表现。交叉销售成绩是团金会的工作成果之一。现在仅仅是开始，未来我们会通过团金会更好发挥整个集团不同业务板块之间的协同效应。

平安策略分为传统和非传统金融两方面。传统金融：深化发展综合金融业务模式，推动保险客户向银行和投资等业务迁徙。非传统金融，将金融服务更好融入客户“医食住行玩”的生活场景，积极发展互联网金融业务模式。壹钱包现在内部测试，未来集管理生活、管理健康、管理财富于一体。陆金所目前拥有差不多 100 万高价值客户投资者。产品还没大规模推出，现在供不应求的，对未来前景充满信心。

3. 能不能解释一下为什么费用率在下半年会比较高？

刚才解释过了主要是因为受季节性影响，前年也发生了同样的影响。去年下半年的暴雨对非车险领域产生较大冲击，关于费用率也是季节性的影响。

4. 关于信托业务，全年资产管理规模 30% 的增长，但是这个费用收入下降。关于资产管理规模方面、费用收入和投资收入方面怎么一个分配？

有关信托业务管理费和收入的问题。信托业务实际上有两个业务模型并存，第一个是投资，投资在金融机构、实业、PE、房地产等多个领域。第二是做高净值客户资产管理，主要以赚取管理费收入为主。目前拥有超过 2.1 万名客户，人均托管资产超过 650 万人民币。下半年继续优化产品结构和控制成本，通过集团内部寿险、银行客户迁徙来降低获客成本。同时把产品结构从单一信托逐渐增加了对公业务，包括对金融机构的业务。经过相关调整后，优化整个费用成本结构，提升整体业务收入。

5. 2013 年平安完成 260 亿可转债，但是偿付能力充足率出现一定下降，174.4% 偿付能力充足率相对来说不是很安全，2014 年有没有再融资计划？

目前集团偿付能力 174.4%，各个子公司偿付能力和平安银行资本充足率处于非常健康、非常稳固的水平。为什么完成 260 亿可转债后偿付能力没有提高，主要由于两个一次性的影响：1) 平安银行 80 亿次级债到期；2) 银行执行新资本管理办法，对平安集团偿付能力有一定影响，往后这些影响没有了。

目前子公司都有自身融资渠道，寿险在一季度发行了 80 亿次级债，可大幅度提升自身偿付能力以及集团偿付能力。平安银行一季度发行了 90 亿二级资本债，对本身资本充足率和集团偿付能力都有相应提高。我们未来可通过子公司发债方式提升资本充足率。

目前集团层面没有融资计划，我们偿付能力还是比较充足的。集团最低资本要求里面，银行占了 60%。以前跟大家解释过，集团偿付能力只是保险概念，把这个概念放到银行上面，得出的信息不一定完全对称。银行最低资本充足率是 8%，如果按照保险 150%的偿付能力，银行资本充足率要到 12%，国内很少有银行达到这个水平，而且 ROE 都会很低。各位可更多关注集团子公司各个层面自身的偿付能力和银行的资本充足率。在集团层面我们会维持更多资本，必要时补充子公司偿付能力。

6. 债权计划投资占比已经达到 8.7%，对于 2014 年是否会继续加大非标资产以及其他资产的投资力度。对这些项目风险是如何判断的？

固定收益类资产对保险资金来说是非常重要的，中长期来说，仍可逐步加大这方面投资。目前情况我们对债权计划/信托计划都有三方面要求：1、现金流覆盖。目前手头有的资产 73%以上有现金流覆盖的。当中没有覆盖的属于土地储备项目。2、86%有担保。这些担保是企业担保甚至银行担保。3、40%的资产有抵押。现在持有资产基本上都是有现金流、有抵押、有担保。金融评级方面，债权计划投资 99.7%都是 AAA 评级，信托计划里面 81%是 AAA 评级，严格把关信用风险评级。同时公司内部拥有非常完善的投资风险

管理，通过事前、中、后管理，事前委托方说清楚承担风险；事中对项目进行详细的尽职调查，双方内部均有投审会；事后管理通过投管会对项目审核。我们非常有信心往后扩大业务，全面管理好风险。

7. 第一，关于 P2P，陆金所会不会引入第三方担保，同时在资产定价方面我们是不是利用互联网技术有一些突破。第二，关于平安好车。我们现在看到在收车这个环节是 B2C，卖车这个环节是 B2B，怎么和我们现有产险的模式能够挂起来？

关于第一个问题，陆金所业务在国内发展非常激烈，我们属于比较靠前的平台。对于风险管控，我们风险管控都是处于非常好的状况，未来会持续关注。至于说未来会不会有第三方担保等等，现在还没有到这个时间。

第二个问题，关于平安好车。从市场上看到中国的新车销售量逐渐降低，二手车销售逐渐往上，平安好车主要做一个中间人市场，因为我们对车的评估有保险的技能。二手车买方在买车的同时会增加车贷、车险等消费，这样就把金融融进客户生活中。我们认为未来二手车交易是非常大的空间，对平安好车来说是非常重要的发展机会。平安集团里面做跟车有关系的业务，有产险、有平安好车，银行也有汽融，还有信用卡等等，未来要搭建一个车主的生态圈，利用我们互联网的技术更好进行服务。

8. 关于平安保险投资是什么投资理念？未来随着中国经济复苏，是不是有一个更好的险资投资收益率？

保险资金投资有两个理念：第一，长期资产负债匹配；第二：保险资金要创造收益。最重要方向是逐步增加净投资收益，提高固定收益类资产，为保险资金提供稳定的收益来源。2009 净投资收益只有 189 亿，13 年达到 530 亿，每年提升约 30%。

关于第二个问题，经济复苏风险可能会稍大，但对长期投资者特别是保险资金说，目前的收益率相对较高。我们首先不是看资产回报率，而最核心关注风险承担能力，考虑到偿付能力、财务等要求，同时兼顾投资机会。平

衡好相关方面后，通过不同模型制定好我们的资产投资计划。

9. 中国平安集团总体战略发展是对私业务、个人金融业务平台，平安银行在这方面是不是有一些配合，比如对私业务增长会不会超过同业业务增长。同业业务利差有一些倒挂，以后同业业务增长是不是越来越慢，而对私业务增长越来越快？

平安集团战略未来是要做中国最大零售金融服务商，平安银行将扮演非常重要角色。从去年四季度开始成立了平安银行大零售事业部，主要执行集团的综合金融战略，这样更利于保险客户向银行客户迁徙，银行客户向保险客户迁徙。2013年信用卡新卡40%是通过和集团交叉销售实现，集团渠道对银行业务的贡献逐年提升。关于同业业务，2013年以来，银监会对影子银行、银行同业业务作了规范，目前银行同业业务息差削减一半，同业业务空间收窄，因此我们将合理调整同业业务结构，提升零售业务占比。

10. 我问一下偿付能力的问题，偿付能力是足够，但是却不是最高的。今年年底GSII会确定更加具体的要求，我们最低的资本要求到时候会是多少？

去年公司荣幸被选为重要的保险公司加入GSII系统，也是唯一来自新兴国家的公司。总体而言有助于提升我们风险管理能力，对我们集团整体利益带来非常积极的影响。关于附加资本的要求，目前没有统一标准，仍在讨论和测试当中，我们积极参与到测试过程当中。你提及今年年底可能会有更加清晰的要求出来，我们一直非常关注监管的要求并按照要求严格执行。

11. 固息类资产每年大概有多少资产需要重新再投资的？第二，利率市场化以来我们的保单成本有没有出现上升，如果没有的话，是不是我们在这个过程中，保险公司利差方面会比前几年有所改善？

关于新增投资部分，每年需再投资的资金规模差不多2000亿，当然每年不同。主要包括三类：1) 保费；2) 存款到期；3) 分红收益，这些都是当年需要投资的。未来我们会利用好投资新政，更好地进行投资。固定收益类

资产对保险匹配负债相当重要，未来我们会坚持这方面的策略。

关于保单的成本，我们对成本管理比较稳健的。寿险公司全年的费用支出严格控制在可用费用范围内的，可用费用按照内涵价值假设计算可用费用额度。在竞争激烈环境下，得益于两个方面：1) 新业务产品结构不断优化。销售更多高保障型业务；2) 过去积累了大量优质业务。整个保费收入结构里面绝大部分都是长期期缴业务，因此可用费用各方面都有一定贡献的。

12. 请教集团可发次级债的空间多大？

保监会允许保险集团发次级债，集团发行次级债额度上限不得超过上年末净资产的 50%。

平安去年代理人人数上升近 9%，在行业里算是很好的成绩。我们每年增长 10%代理人的目标有没有改变？现在劳动力成本上升很快的环境中，要如何去做，才能在行业中实现高增长甚至是 10%代理人的理想？

代理人渠道是平安寿险最重要的渠道，过去几年代理人人数每年都在持续增长。公司将会持续加大对代理人渠道的投入，关注提高代理人收入。我们代理人收入水平行业最高，这个是我们非常关注的指标。提高业务员收入有两个方法：1) 提高产能；2) 推荐更多不同类型的产品。目前代理人收入结构约 15%来自交叉销售。

13. 医食住行玩五个生活场景，医住和玩这三个场景未来有什么具体打算？

关于医食住行玩这个问题，将从以下几方面具体分析：医-拥有健全健康管理计划；住-平安好车/平安好房筹备中；玩-万里通。万里通有 5000 多万用户和 20 万多商户，大多数来自非金融的客户。

未来两大重要行业是资产管理和健康管理。资产包括所有的财务和金融；医疗健康的利润率很高未来拥有很大增长潜力。平安我们是传统金融，我们是做金融的，我们还是从地面开始，再扩大到管理财富、管理健康、管理生活这三个领域，叫医食住行玩。每个人日常最重要的东西是什么呢？1) 住房；2) 车；3) 财务和金融；4) 教育；5) 健康。这都是花钱最多的几个领域。

我们的医是围绕着医疗健康领域，本身拥有几千万健康险客户，同时开拓很多周边业务，包括诊所、医疗健康公司等。平安除了做好传统金融以外，通过非传统的方法让客户得到更好的服务。经过这两年的探索，目前进展让我们蛮兴奋的。

14. 长期健康保险同比增长强劲，占个险新单 15%；而年金业务有所下滑。我们如何去推广更好的产品，确保未来我们产品的盈利性？

我们长期健康险比例是上升的，实际上是附加险，我们希望在基本保单上能够提供一些健康险的功能。过去十年我们一直推售这个产品，利润率非常高。

15. 如何平衡短长期的投资假设和在未来相对较高利率环境？

我们每年会根据实际经验调整假设数据。虽然利率提高会有助于提升投资回报，但短期股票市场比较动荡且中国经济未来几年可能会有变化，因此我们比较谨慎的。近期投资回报假设还是比较谨慎的，预计投资回报假设在今后几年基本上不会改变。投资收益率假设每年会增加 25 个 bp 直至最后的 5.5%。短期来说，25 个 bp 的差异不会给新业务价值或者内含价值发生重大的影响。如果实际情况发生改变的话，我们会再具体处理。

16. 2014 年对寿险的分红或者万能的产品，利率市场化改革趋势以及车险改革趋势对我们行业产生什么影响，跟我们介绍一下？

平安寿险的产品策略，坚持平稳向上的内涵价值率产品策略。我们通过培训加强代理人销售技能，销售更多高保障型产品实现我们的产品策略。

关于产险费率市场化的问题，产险业务盈利性很好，过去三年整体 ROE 20% 以上。我们认为利率市场化是未来的方向，长期来说对于行业健康发展是利好。对费率市场化，我们做了大量准备，包括成本管控、风险选择、移动互联网技术应用等。

17. 公司 2014 年产品战略、保障型产品推广计划？

我们一直推动保障型产品销售，不断优化产品结构和件均保费。代理人队伍在销售保障型产品方面越来越熟练，未来会在这方面更加努力。

18. 平安证券和平安银行如何应对互联网金融的冲击？

关于证券等零售业务触网问题，平安战略是一个客户、一个帐户，一站式服务。过去一站式服务相对有些难度，我们通过技术改造传统渠道，包括给业务员配备 MIT。移动互联网为我们战略提供了非常好的支持。平安证券去年经纪业务比上年有了大幅改观，从亏损变成盈利，其中一个原因是通过线上提供很多服务，地面成本在削减、人员在削减，很多客户来自线上。还有很多客户来自银行客户、寿险客户转移。同时陆金所帐户也是完全通过线上提供投资机会。