

我们顺应新形势，砥砺奋进，综合实力稳步提升。公司实现保费收入¹ 5,358.26 亿元，同比增长 4.7%。市场份额²20.4%，较 2017 年底提升 0.7 个百分点，市场领先地位稳固。公司内含价值达 7,950.52 亿元，较 2017 年底增长 8.3%。总资产、投资资产规模分别达 3.25 万亿元、3.11 万亿元，同比分别增长 12.3%、12.7%。现金流和偿付能力充足，偿付能力风险管理能力现场评估（SARMRA）得分位列行业前茅，核心偿付能力充足率和综合偿付能力充足率分别为 250.55%和 250.56%。**我们持续优化缴费结构和产品结构，业务质量不断提高。**公司主动压缩来自银保渠道的趸交保费，首年期交保费占长险首年保费的比重达 90.16%，较 2017 年提升 26.17 个百分点；续期保费占总保费的比重达 68.06%，较 2017 年提升 11.79 个百分点，续期拉动效应进一步显现。公司大力推进产品多元化，长险首年保费中前五位产品保费收入占比较 2017 年下降 17.86 个百分点；保障型业务快速发展，特定保障型产品保费占首年期交保费比重较 2017 年提升 6.73 个百分点。公司一年新业务价值为 495.11 亿元，全年降幅与上半年相比收窄 6.02 个百分点，新业务价值率较 2017 年有所提升。**我们继续践行长期投资、价值投资、稳健投资的投资理念。**公司主动把握利率阶段性高位的契机，加大长久期固定收益资产配置力度，全年配置固定收益（类）产品³规模超过 5,000 亿元，加权平均配置收益率约 5%。2018 年，公司净投资收益率为 4.64%，但受权益市场整体震荡下行影响，公司总投资收益率下降至 3.28%，归属于母公司股东的净利润为 113.95 亿元，同比下降 64.7%。**我们持续加强科技创新，努力提升客户体验。**公司深入践行“科技国寿”发展战略，积极推进新技术与经营管理深度融合，通过打造数字化平台，推动队伍转型升级，提高内部管理效能，提升服务效率和质量，拓展智能应用场景，实现公司、客户与队伍直接紧密互动，形成线上线下一体的国寿特色模式，有效支撑了 5 亿多客户的保险需求，客户满意度持续提高。**我们铭记初心，践行社会责任，服务经济社会发展大局。**公司以股权和债权、直接和间接等多种投资形式积极服务国家重大发展战略及转型升级，助力实体经济发展。在业内率先推出纾困专项产品，积极支持优质上市公司化解短期市场风险。公司有效承保风险保额 25 万亿元，同比增长 40.8%。理赔案件超过 1,400 万件，支出⁴达 545.4 亿元，同比增长 23.8%。大病保险保障覆盖 4 亿多城乡居民，为 1,100 万人次提供赔付服务。公司深度参与扶贫工作，实施产品扶贫、产业扶贫、电商扶贫、公益扶贫。其中，截至 2018 年底在售扶贫保险产品 37 款，全年针对贫困人口的大病保险赔付总金额超过 30 亿元，为建档立卡贫困户赔付 15.2 亿元。

本报告期内，公司顺利完成董事会换届工作，选举产生了第六届董事会。借此机会，我衷心感谢第五届董事会全体董事为公司发展作出的贡献。公司业务结构调整成效明显，持续发展能力得到显著

¹ 保费收入与截至 2018 年 12 月 31 日止 12 个月期间合并利润表中的保险业务收入口径一致。

² 根据中国银行保险监督管理委员会公布的 2018 年寿险公司保费收入统计数据计算。

³ 配置资产类型主要为存款、债券、债权型金融产品等（未包含子公司数据）。

⁴ 支出为赔款支出、死亡给付、伤残给付、医疗给付的总和。

提高；科技赋能业务、管理和服务等方面的作用进一步彰显；风险防控进一步加强，牢牢守住了风险底线。这是上届董事会卓越领导的结果，也是全体国寿人勤勉尽职的结果。在迈向高质量发展的新征途中，新一届董事会将和公司管理团队一道并肩作战，我们有信心、有能力把国寿事业继续发扬光大。

展望未来，不忘初心，重振国寿再出发

人身保险是体现责任和爱心的行业。中国人寿的前身始于 1949 年，自诞生的那一刻起就立志把自己打造成一家百年老店，把爱心和保障送进千家万户，这就是中国人寿的初心和使命，更是激励一代代国寿人不断前进的根本动力。

时光荏苒，岁月不居。满怀着信心和期待，我们进入了新时代。中国经济已经从高速增长阶段转向高质量发展阶段，保险行业转型升级向纵深推进，客户需求更加多元多样，金融科技正在重塑保险生态。历史传承的接力棒交到了我们这一代国寿人手中，如何让国寿这艘巨轮在新时代的浪潮中乘风破浪、领航前行？如何让历代国寿人为之努力奋斗的事业薪火相传、基业长青？面对发展的新形势和新要求，结合公司自身实际，我们提出了“重振国寿”的战略目标。前不久，在“中国人寿 2019 年开放日”活动中，公司新一届管理层对“重振国寿”整体战略地图进行了发布和解读。未来，我们将围绕“重振国寿”的目标，持续重价值、强队伍、稳增长、兴科技、优服务、防风险，大力推进中国人寿从销售主导向销售与服务并重转型，从人力驱动向人力与科技双轮驱动转型，从规模取向向价值与规模的有机统一转型；持续打造“人才、机制、创新、融合”四大引擎，努力提升发展质量、增强区域实力、做大做强队伍、提振品牌形象、凝聚国寿精神。这是对守护人民美好生活、建设国际一流寿险公司初心和使命的传承与开拓，也是我们新一届董事会和管理层应有的使命和担当，更是中国人寿对广大投资者、股东、客户、员工作出的庄严承诺。唯有此，我们才能无愧于历史，无愧于时代，无愧于自己！

千里之行，始于足下。2019 年是“重振国寿”开局之年，我们将在市场化变革、客户体验提升、大中城市振兴、销售队伍转型等方面迈出坚实的步伐，进一步加强公司资产负债管理，深化全面风险管理体系建设，把合规理念融入公司经营全过程，为建设国际一流寿险公司奠定坚实基础。

“积力之所举，则无不胜也；众智之所为，则无不成也。”我们将不忘初心，牢记使命，勠力同心，接续奋斗，持续为股东、客户创造价值，在新的时间年轮，刻写不负使命、不负时代的新篇章！

3.2 2018 年业务概要

2018 年，宏观环境复杂多变，行业调整的深度和广度均超预期。受诸多因素叠加影响，我国寿险业发展承压。本公司坚持稳中求进的工作总基调，深入贯彻新发展理念，落实高质量发展要求，攻坚克难，砥砺奋进。本公司坚持价值导向，努力推进各项工作开展，发展态势企稳向好。本报告期内，公司实现保费收入 5,358.26 亿元，同比增长 4.7%；市场份额稳居行业首位，达 20.4%，较 2017 年底提升 0.7 个百分点。截至 2018 年 12 月 31 日，公司内含价值达 7,950.52 亿元，较 2017 年底增长 8.3%。

2018 年，中国经济增长放缓，国内债券市场利率震荡下行，股票市场跌幅仅次于 2008 年。本公司继续践行长期投资、价值投资、稳健投资的投资理念，主动把握利率阶段性高位的契机，加大长久期固定收益资产配置力度，净投资收益率保持稳定。但受权益类市场大幅下跌影响，股票、基金价差收入和公允价值变动损益均为负值，导致公司总投资收益率较 2017 年下降显著。

2018 年主要经营指标

单位：人民币百万元

	2018 年	2017 年
保费收入	535,826	511,966
新单保费	171,148	223,860
其中：首年期交保费	104,419	113,121
十年期及以上首年期交保费	41,635	66,003
续期保费	364,678	288,106
总投资收益	95,148	136,164
归属于母公司股东的净利润	11,395	32,253
一年新业务价值 ¹	49,511	60,117
其中：个险渠道	42,839	53,170
银保渠道	6,357	6,536
团险渠道	314	410
保单持续率（14 个月）（%） ²	91.10	90.90
保单持续率（26 个月）（%） ²	86.00	85.70
退保率（%） ³	4.69	4.13

	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
内含价值	795,052	734,172
长险有效保单数量（亿份）	2.85	2.68

注：

1. 由于四舍五入，总数与分渠道数据之和存在细小差异。
2. 长期个人寿险保单持续率是寿险公司一项重要的经营指标，它衡量了一个保单群体经过特定时间后仍维持有效的比例。指在考察月前 14/26 个月生效的保单在考察月仍有效的件数占 14/26 个月前生效保单件数的比例。
3. 退保率=当期退保金/(期初寿险、长期健康险责任准备金余额+当期寿险、长期健康险保费收入)

本报告期内，本公司持续优化缴费结构和产品结构。公司大幅压缩来自银保渠道的趸交保费，首年期交保费达 1,044.19 亿元，占长险首年保费比重为 90.16%，较 2017 年提升 26.17 个百分点；趸交保费为 113.99 亿元，同比下降 82.1%，占长险首年保费比重由 2017 年的 36.01%下降至 9.84%。续期保费达 3,646.78 亿元，同比增长 26.6%，占总保费的比重为 68.06%，较 2017 年提升 11.79 个百分点，续期拉动效应进一步显现。公司持续推进产品多元化，长险首年保费中前五位产品保费收入占比较 2017 年下降 17.86 个百分点；保障型业务快速发展，特定保障型产品保费占首年期交保费的比重较 2017 年提升 6.73 个百分点。

本报告期内，受权益市场整体震荡下行影响，公司公开市场权益类投资收益同比大幅减少，归属于母公司股东的净利润为 113.95 亿元，同比下降 64.7%。截至 2018 年 12 月 31 日，公司内含价值达 7,950.52 亿元，较 2017 年底增长 8.3%。公司一年新业务价值为 495.11 亿元，较 2017 年下降 17.6%，全年降幅与上半年相比收窄 6.02 个百分点，新业务价值率较 2017 年有所提升。公司长险有效保单数量达 2.85 亿份，较 2017 年底增长 6.3%；保单持续率（14 个月及 26 个月）分别达 91.10%和 86.00%，较 2017 年分别提升 0.20、0.30 个百分点。

3.3 业务分析

3.3.1 保险业务

1. 保险业务收入业务分项数据

截至 12 月 31 日止年度

单位：人民币百万元

	2018 年	2017 年	变动幅度
寿险业务	437,540	429,822	1.8%

首年业务	106,212	168,909	-37.1%
趸交	11,378	63,653	-82.1%
首年期交	94,834	105,256	-9.9%
续期业务	331,328	260,913	27.0%
健康险业务	83,614	67,708	23.5%
首年业务	50,705	40,845	24.1%
趸交	41,275	33,124	24.6%
首年期交	9,430	7,721	22.1%
续期业务	32,909	26,863	22.5%
意外险业务	14,672	14,436	1.6%
首年业务	14,231	14,106	0.9%
趸交	14,076	13,962	0.8%
首年期交	155	144	7.6%
续期业务	441	330	33.6%
合计	535,826	511,966	4.7%

注：本表趸交业务包含短期险业务保费收入。

本报告期内，受大幅压缩趸交保费及行业主动调整的影响，本公司寿险业务总保费为 4,375.40 亿元，同比增长 1.8%；公司大力发展保障型业务，其中，健康险业务总保费为 836.14 亿元，同比增长 23.5%，意外险业务总保费为 146.72 亿元，同比增长 1.6%。

2. 保险业务收入渠道分项数据

截至 12 月 31 日止年度

单位：人民币百万元

	2018 年	2017 年
个险渠道	408,278	353,668
长险首年业务	79,513	90,629
趸交	272	389
首年期交	79,241	90,240
续期业务	316,930	253,586

短期险业务	11,835	9,453
银保渠道	76,841	113,505
长险首年业务	31,881	80,731
趸交	8,642	59,777
首年期交	23,239	20,954
续期业务	43,785	31,880
短期险业务	1,175	894
团险渠道	26,404	26,207
长险首年业务	3,487	4,368
趸交	2,483	3,425
首年期交	1,004	943
续期业务	1,649	999
短期险业务	21,268	20,840
其他渠道¹	24,303	18,586
长险首年业务	937	1,064
趸交	2	80
首年期交	935	984
续期业务	2,314	1,641
短期险业务	21,052	15,881
合计	535,826	511,966

注：

1. 其他渠道主要包括大病保险业务、电销等。
2. 保险业务收入渠道分项数据按照销售人员所属渠道统计口径进行列示。

2018 年，国内外经济金融形势复杂严峻，保险行业主动调整，本公司坚持“重价值、强队伍、优结构、稳增长、防风险”的经营方针，主动调整业务结构，推进产品多元化发展，大力发展特定保障型业务和短期险业务。公司继续坚持扩量提质的队伍发展策略，注重提升队伍质态，进一步严格招募标准，强化考核、加强管理，加大低绩效人员解约力度，持续优化队伍结构，截至本报告期末，销售渠道总人力为 177.2 万人，队伍质态得到有效改善。

个险渠道。2018 年，个险渠道注重价值导向，着力推进销售管理转型升级，强化业务、队伍和基础管理的统筹发展，实现了持续平稳增长，业务结构不断优化。本报告期内，个险渠道总保费达 4,082.78 亿元，同比增长 15.4%，首年期交保费为 792.41 亿元，在长险首年业务中的占比达 99.66%。其中，五年期及以上和十年期及以上首年期交保费占首年期交保费的比重分别为 61.65%和 46.35%；续期保费达 3,169.30 亿元，同比增长 25.0%，续期拉动作用效果明显。个险渠道下半年新业务价值率较 2017 年同期提升 15.27 个百分点，拉动全年新业务价值降幅较上半年有所收窄。截至本报告期末，个险渠道队伍规模为 143.9 万人，月均有效销售人力同比增长 2.6%。此外，公司加快推进新人育成和主管培养体系化运作，持续提升管理效率，积极推进保障型业务发展，月均销售特定保障型产品人力规模大幅增长，同比提升 43.4%。

银保渠道。2018 年，银保渠道进一步加大结构调整力度，大幅压缩趸交业务规模，着力发展期交业务，不断改善队伍质态，渠道新业务价值率持续提升。本报告期内，银保渠道趸交保费由 2017 年的 597.77 亿元大幅压缩至 86.42 亿元，同比下降 85.5%。受此影响，银保渠道总保费为 768.41 亿元，同比下降 32.3%。首年期交保费达 232.39 亿元，同比增长 10.9%，占长险首年业务保费比重为 72.89%，较 2017 年提升 46.93 个百分点。续期保费达 437.85 亿元，同比增长 37.3%，占总保费比重达 56.98%，同比提升 28.89 个百分点。新业务价值率较 2017 年提升 10.74 个百分点。截至本报告期末，银保渠道销售人员为 24.5 万人，其中，保险规划师月均长险举绩人力同比增长 34.5%。

团险渠道。2018 年，团险渠道进一步深化多元发展，优化业务结构，各项业务稳定发展。本报告期内，团险渠道总保费为 264.04 亿元，同比增长 0.8%；实现短期险保费收入 212.68 亿元，同比增长 2.1%。公司积极开展税延养老保险业务试点，持续推进税优健康保险业务发展。截至本报告期末，团险销售人员为 8.3 万人，其中高绩效人力达 5.4 万人，同比增长 4.3%。

其他渠道。本报告期内，其他渠道总保费达 243.03 亿元，同比增长 30.8%，实现较快增长。本公司积极开展大病保险和长期护理保险等政策性健康保险业务，持续保持市场领先。截至本报告期末，公司共承办 240 多个大病保险项目，覆盖 28 个省、4 亿多城乡居民；累计承办 22 个长期护理保险项目。电销渠道积极推进转型升级，网销渠道积极开展在线销售。

3. 主要保险产品分析

(1) 保险业务收入前五位的保险产品情况

截至 12 月 31 日止年度

单位：人民币百万元

保险产品	保险业务收入	新单标准保费收入 ¹	主要销售渠道	退保金
国寿鑫福赢家年金保险 ²	38,397	-	以个人代理人渠道为主	496
国寿盛世臻品年金保险（分红型）	31,878	9,599	以个人代理人渠道为主	1,597
国寿鑫福年年年金保险 ²	27,120	-	以个人代理人渠道为主	288
国寿鸿福至尊年金保险（分红型） ²	22,292	21	以个人代理人渠道为主	417
国寿鑫如意年金保险（白金版） ²	21,960	-	以个人代理人渠道为主	416

注：

1. 标准保费按照原中国保险监督管理委员会《关于在寿险业建立标准保费行业标准的通知》（保监发〔2004〕102 号）及《关于〈关于在寿险业建立标准保费行业标准的通知〉的补充通知》（保监发〔2005〕25 号）文件规定的计算方法折算。
2. 国寿鑫福赢家年金保险、国寿鑫福年年年金保险、国寿鑫如意年金保险（白金版）三款产品由于已开发升级替代产品而均已停售，保险业务收入均为续期保费；国寿鸿福至尊年金保险（分红型）已停售，新单标准保费收入为月交保单的首年复效保费。

(2) 保户储金及投资款新增交费前三位产品情况

截至 12 月 31 日止年度

单位：人民币百万元

保险产品	新增交费金额	主要销售渠道	退保金额
国寿鑫账户两全保险（万能型）（尊享版）	11,332	以个人代理人渠道为主	214
国寿鑫账户两全保险（万能型）（钻石版）	9,165	以个人代理人渠道为主	453
国寿鑫账户年金保险（万能型）（卓越版）	8,876	以个人代理人渠道为主	344

4. 保险业务收入前五家及其他分公司情况

截至 12 月 31 日止年度

单位：人民币百万元

分公司	2018 年保险业务收入
江苏	56,688
广东	47,413
山东	40,838
浙江	34,631
河北	32,194
中国境内其他分公司	324,062
合计	535,826

本公司保险业务收入主要来源于经济较发达或人口较多的省市。

5. 保险合同准备金分析

单位：人民币百万元

	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	变动幅度
未到期责任准备金	11,432	12,289	-7.0%
未决赔款准备金	14,805	13,778	7.5%
寿险责任准备金	2,082,425	1,915,324	8.7%
长期健康险责任准备金	107,369	83,742	28.2%
保险合同准备金合计	2,216,031	2,025,133	9.4%
寿险	2,081,822	1,914,597	8.7%
健康险	125,743	102,190	23.0%
意外险	8,466	8,346	1.4%
保险合同准备金合计	2,216,031	2,025,133	9.4%
其中：剩余边际 ^注	684,082	607,941	12.5%

注：剩余边际是保险合同准备金的一个组成部分，是为了不确认首日利得而提取的准备金，如果为负数，则置零。剩余边际的增长主要来源于新业务。

截至本报告期末，本公司保险合同准备金较 2017 年底增长 9.4%，主要原因是新增的保险业务和

续期业务保险责任的累积。在资产负债表日，本公司各类保险合同准备金均通过了充足性测试。

6. 赔款及保户利益分析

截至 12 月 31 日止年度

单位：人民币百万元

	2018 年	2017 年	变动幅度
退保金	116,229	94,629	22.8%
赔付支出	174,439	198,088	-11.9%
寿险业务	130,320	163,299	-20.2%
健康险业务	37,860	29,287	29.3%
意外险业务	6,259	5,502	13.8%
提取保险责任准备金	191,718	175,322	9.4%
保单红利支出	19,646	21,871	-10.2%

本报告期内，本公司退保金同比上升 22.8%，主要原因是受部分产品退保增加的影响。赔付支出中，寿险业务赔付支出同比下降 20.2%，主要原因是寿险业务满期给付减少；健康险业务赔付支出同比上升 29.3%，主要原因是健康险业务规模增长；意外险业务赔付支出同比上升 13.8%，主要原因是部分业务赔款支出增加导致。保险业务增长导致提取保险责任准备金同比增长 9.4%。分红账户投资收益率下降使得保单红利支出同比减少 10.2%。

7. 手续费及佣金、其他支出分析

截至 12 月 31 日止年度

单位：人民币百万元

	2018 年	2017 年	变动幅度
手续费及佣金支出	62,705	64,789	-3.2%
业务及管理费	39,116	37,685	3.8%
其他业务成本	19,708	18,010	9.4%

本报告期内，因公司业务结构调整不断深化，续期保费占比持续提高，手续费及佣金支出同比下降 3.2%；业务及管理费因业务增长而增长 3.8%，其他业务成本因投资合同结算利息和卖出回购金融资产款利息支出增加而同比增长 9.4%。

3.3.2 投资业务

2018 年，全球经济增长分化，除美国外主要经济体增长明显放缓，全球股市普遍下跌。中国经济内生增长动力有待增强，外需边际拉动作用减弱，经济增长放缓。国内债券市场利率总体下行，股票市场大幅下跌。大类资产配置方面，公司继续在利率高位增配长久期固定收益资产，优化资产负债匹配；筛选优质债权型金融产品项目，严控信用风险；公开市场权益投资逐步推进组合策略结构调整，在估值相对低点配置低估值、高股息股票。截至本报告期末，公司投资资产达 31,057.90 亿元，较 2017 年底增长 12.7%。

1. 投资组合情况

截至本报告期末，本公司投资资产按投资对象分类如下表：

单位：人民币百万元

投资资产类别	2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
固定到期日金融资产	2,407,222	77.51%	2,094,276	76.02%
定期存款	559,341	18.01%	449,400	16.31%
债券	1,309,817	42.18%	1,188,593	43.15%
债权型金融产品 ¹	351,276	11.31%	301,761	10.95%
其他固定到期日投资 ²	186,788	6.01%	154,522	5.61%
权益类金融资产	424,669	13.67%	409,540	14.87%
股票	178,699	5.75%	173,440	6.30%
基金 ³	106,295	3.42%	101,258	3.68%
银行理财产品	32,854	1.06%	40,327	1.46%
其他权益类投资 ⁴	106,821	3.44%	94,515	3.43%
投资性房地产	9,747	0.31%	3,064	0.11%
现金及其他⁵	62,491	2.01%	86,373	3.14%
联营企业和合营企业投资	201,661	6.50%	161,472	5.86%
合计	3,105,790	100.00%	2,754,725	100.00%

注：

1. 债权型金融产品包括债权投资计划、股权投资计划、信托计划、项目资产支持计划、信贷资产支持证券、专项资管计划、资产管理产品等。
2. 其他固定到期日投资包含保户质押贷款、存出资本保证金、银行理财产品、同业存单等。
3. 基金含权益型基金、债券型基金和货币市场基金等，其中货币市场基金截至2018年12月31日余额为46.34亿元，截至2017年12月31日余额为69.38亿元。
4. 其他权益类投资包括私募股权基金、未上市股权、优先股、股权投资计划、专项资管计划等。
5. 现金及其他包括货币资金、买入返售金融资产等。

截至本报告期末，主要品种中债券配置比例由 2017 年底的 43.15%变化至 42.18%，定期存款配置比例由 2017 年底的 16.31%提升至 18.01%，股票和基金（不包含货币市场基金）配置比例由 2017 年底的 9.72%变化至 9.03%，债权型金融产品配置比例由 2017 年底的 10.95%提升至 11.31%。

2. 投资收益

截至 12 月 31 日止年度

单位：人民币百万元

	2018 年	2017 年 ¹
总投资收益 ²	95,148	136,164
净投资收益 ³	133,017	129,939
固定到期类净投资收益	106,422	93,242
权益类净投资收益	17,776	27,939
投资性房地产净投资收益	105	69
现金及其他投资收益	969	1,546
对联营企业和合营企业的净投资收益	7,745	7,143
+投资资产买卖价差收益	(21,516)	5,113
+公允价值变动损益	(8,148)	3,869
-投资资产资产减值损失	8,205	2,757
净投资收益率 ⁴	4.64%	4.91%
总投资收益率 ⁵	3.28%	5.16%

注：

1. 上年同期数据同口径调整。
2. 总投资收益=净投资收益+投资资产买卖价差收益+公允价值变动损益-投资资产资产减值损失
3. 净投资收益主要包含债权型投资利息收入、存款利息收入、股权型投资股息红利收入、贷款类利息收入、投资性房地产净收益、对联营企业和合营企业的净收益等。
4. 净投资收益率=(净投资收益-卖出回购金融资产款利息支出)/((期初投资资产-期初卖出回购金融资产款+期末投资资产-期末卖出回购金融资产款)/2)

5. 总投资收益率=(总投资收益-卖出回购金融资产款利息支出)/((期初投资资产-期初卖出回购金融资产款-期初衍生金融负债+期末投资资产-期末卖出回购金融资产款-期末衍生金融负债)/2)

随着投资规模的不断扩大, 本公司固定收益类和权益类投资余额增加。2018 年, 公司实现净投资收益 1,330.17 亿元, 较 2017 年增加 30.78 亿元, 同比增长 2.4%, 其中新增配置固定收益类投资资产到期收益率较存量显著提升, 但受基金分红下降的影响, 净投资收益率较 2017 年下降 0.27 个百分点, 为 4.64%; 受股市大幅下跌影响, 公司总投资收益为 951.48 亿元, 较 2017 年减少 410.16 亿元, 总投资收益率为 3.28%, 较 2017 年下降 1.88 个百分点。考虑当期计入其他综合收益的可供出售金融资产公允价值变动净额后综合投资收益率⁵为 3.10%, 较 2017 年下降 1.47 个百分点。

3. 重大投资

本报告期内, 本公司无达到须予披露标准的重大股权投资和重大非股权投资。

3.3.3 专项分析

1. 利润总额

截至12月31日止年度

单位: 人民币百万元

	2018 年	2017 年	变动幅度
利润总额	13,921	41,671	-66.6%
寿险业务	1,630	29,315	-94.4%
健康险业务	4,100	3,246	26.3%
意外险业务	495	528	-6.3%
其他业务	7,696	8,582	-10.3%

本报告期内, 寿险业务利润总额同比下降 94.4%, 主要原因是受权益市场整体震荡下行影响, 公开市场权益类投资收益同比大幅减少; 健康险业务利润总额同比上升 26.3%, 主要原因是短期健康险业务增长及质量改善; 意外险业务利润总额同比下降 6.3%, 主要原因是部分业务赔付支出波动; 其他业务利润总额同比下降 10.3%, 主要原因是子公司外币负债计价货币汇率变动。

2. 现金流量分析

⁵ 综合投资收益率=(总投资收益-卖出回购金融资产款利息支出+当期计入其他综合收益的可供出售金融资产公允价值变动净额)/((期初投资资产-期初卖出回购金融资产款-期初衍生金融负债+期末投资资产-期末卖出回购金融资产款-期末衍生金融负债)/2)

(1) 流动资金的来源

本公司的现金收入主要来自于保费收入、非保险合同业务收入、利息及红利收入、投资资产出售及到期收回投资。这些现金流流动性的风险主要是合同持有人和保户的退保，以及债务人违约、利率和其他市场波动风险。本公司密切监视并控制这些风险。

本公司的现金及银行存款为我们提供了流动性资源，以满足现金支出需求。截至本报告期末，现金及现金等价物余额为 508.09 亿元。此外，本公司绝大部分定期银行存款均可动用，但需缴纳罚息。截至本报告期末，本公司的定期存款为 5,593.41 亿元。

本公司的投资组合也为我们提供了流动性资源，以满足无法预期的现金支出需求。由于本公司在其投资的某些市场上投资量很大，也存在流动性风险。某些情况下，本公司对所投资的某一证券的持有量有可能大到影响其市值的程度。该等因素将不利于以公平的价格出售投资，或可能无法出售。

(2) 流动资金的使用

本公司的主要现金支出涉及支付与各类人寿保险、年金、意外险和健康险产品之相关负债，营业支出以及所得税和向股东宣派的股息。源于保险业务的现金支出主要涉及保险产品的给付以及退保付款、提款和保户质押贷款。

本公司认为其流动资金能够充分满足当前的现金需求。

(3) 合并现金流量

本公司建立了现金流测试制度，定期开展现金流测试，考虑多种情景下公司未来现金收入和现金支出情况，并根据现金流匹配情况对公司的资产配置进行调整，以确保公司的现金流充足。

截至 12 月 31 日止年度

单位：人民币百万元

	2018 年	2017 年	变动幅度	主要变动原因
经营活动产生的现金流量净额	147,552	200,990	-26.6%	以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产持有规模变动
投资活动产生的现金流量净额	(238,373)	(173,676)	37.3%	投资资产到期现金流各年分布不均
筹资活动产生的现金流量净额	92,963	(45,595)	不适用	流动性管理导致的卖出回购金融资产款时点性波动以及 2017 年赎回次

				级定期债务的影响
汇率变动对现金及现金等价物的影响额	81	(179)	不适用	-
现金及现金等价物净增加/(减少)额	2,223	(18,460)	不适用	-

3. 偿付能力状况

保险公司应当具有与其风险和业务规模相适应的资本。根据资本吸收损失的性质和能力，保险公司资本分为核心资本和附属资本。核心偿付能力充足率，是指核心资本与最低资本的比率，反映保险公司核心资本的充足状况。综合偿付能力充足率，是指核心资本和附属资本之和与最低资本的比率，反映保险公司总体资本的充足状况。下表显示截至本报告期末本公司的偿付能力状况：

单位：人民币百万元

	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
核心资本	761,353	706,516
实际资本	761,367	706,623
最低资本	303,872	254,503
核心偿付能力充足率	250.55%	277.61%
综合偿付能力充足率	250.56%	277.65%

注：中国风险导向的偿付能力体系自 2016 年 1 月 1 日起正式实施，本表根据该规则体系编制。

截至本报告期末，本公司综合偿付能力充足率较 2017 年底下降 27.09 个百分点，偿付能力充足率下降的主要原因是受公司业务发展、投资资产规模增长等因素影响。

4. 采用公允价值计量的主要项目

单位：人民币百万元

项目名称	期初余额	期末余额	当期变动	公允价值变动对当期利润的影响金额
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	136,808	138,716	1,908	(6,802)
可供出售金融资产	789,897	849,897	60,000	-
合计	926,705	988,613	61,908	(6,802)

3.4 科技创新与运营服务

3.4.1 科技创新

2018年，公司聚焦多年积累的线下优势持续发力，努力打造中国人寿特色的科技金融生态，形成线上线下一体、前后端有效联动、实时智能的服务模式，助力公司业务快速发展，推动保险惠及更广泛的社会公众。

全面互联。将物联网技术运用到线下服务场所的数字化建设中，新增铺设互联网线路1.57万条，实现服务场所WIFI全覆盖；配备智能设备6.6万套，建成2万多个适应多场景、智能化、整体无线互联的数字化服务网点和3,475个实时互动的服务指挥调度中心，物理网点数字化率超过80%；北京科技园机房正式投产，实现北京、上海两地三中心的异地多活，构建一体化混合云，实现信息服务全面云化，为5亿多客户、170多万销售人员和10余万员工提供就近、移动、便捷的服务。

数字平台。搭建全面开放、线上线下一体的数字化平台，快速供给各类线上服务。应用大数据分析客户需求，为客户推荐多层次、系列化的保险保障方案；通过营销员大数据社交名片，结合活动主题清晰展示营销员的服务年限、服务记录、累计保障额度、服务品质等，以便客户全方位了解营销员，强化信任与互动。推出全流程无纸化增员、职场线上运作等数字化队伍管理工具应用于百万销售人员。建立线上职场3.8万个、线上团队9.4万个。此外，通过平台连接合作伙伴共同构筑数字生态，已聚合各类服务3,000余个。

智能服务。建成大数据、实时计算、智能语音、人脸识别、深度学习五大人工智能平台，将智能技术融入各个经营环节。推出异地电子签名，打破时空限制快速完成投保；构建智能理算引擎，实现全流程智能化作业；推出智能电子快捷支付，提供实时到账的个人资金服务；运用智能语音技术，替代人工作业，极大提高服务效率、降低人工运营成本，并在13个重点城市“上岗”智能机器人，实现柜面自动问答与智能引导；建立重疾险风险评估人工智能模型，精准识别关键风险，有效提升风控效能；深化智能运维，通过数据分析、机器学习模型，实施异常检测、故障定位，提供持续稳定的服务保障。

3.4.2 运营服务

本公司始终坚持“以客户为中心”的经营理念，推进产品多元化发展策略，强化智能化运营，满足客户日益丰富的保险需求，为客户提供高品质服务。

产品供给体系持续完善。2018年公司新开发产品231款，其中寿险52款，健康险142款，意外险9

款，年金险28款；保障型产品共计193款，长期储蓄型产品共计38款。

运营服务效能显著提升。2018年，公司坚持科技赋能，加快科技与业务场景的快速融合，打造服务更便捷，手续更简捷，速度更快捷的智能化暖心服务。无纸化投保应用率达90%，核保自动通过率同比提升10个百分点；理赔全流程自动化通过率同比提升20个百分点，申请支付时效同比提速46%，直付案件量同比增长10倍以上，覆盖5,000家医院，实现医疗费用保险金快速给付。同时，公司加速服务触点升级，大力推进智能柜面建设，推动柜面从传统服务窗口到新型智享门店转变；电话服务中心升级为多媒体联络中心，电话接通率同比提升10个百分点，95519联络中心语音和在线机器人累计服务9,421万人次。

客户体验持续改善。2018年，公司聚焦客户体验，持续优化服务流程和场景,提供更加贴心的服务。e化服务能力更强，线上累计注册用户数同比增长62.9%；线上理赔受理案件同比提升46%，线上保单借款占比达98.6%，为客户解决超千亿的资金燃眉之急。服务内容更加丰富，打造“健康万里行”等服务，布局“保险+健康”创新生态；面向不同客群，推出品质少年、健康家庭、财智精英、多彩生活四大服务计划，并开展线上线下双平台客户节，持续举办“国寿小画家”，组织“国寿700健跑”等各类增值服务活动3.6万场，服务客户2,765万人次。公司整体客户满意度、忠诚度持续提升。

此外，公司积极推进“大健康”“大养老”战略实施，着力培育新的业务增长点。持续参与并推进国家卫生健康委员会开展的新农合跨省就医联网结报工作，跨省结报业务范围从新农合基本医疗扩展至新农合大病保险试点；加快推进健康管理服务平台建设，新增上线健康资讯、健康自测、疾病百科、运动健康、重疾绿通、就医陪诊、在线问诊等 40 多个服务项目，平台内容持续丰富。公司积极探索“保险保障+健康服务”创新模式，线下医疗健康资源网络建设初显成效。此外，公司积极创新特色医保合作模式，探索基本医疗保险、大病保险、商业保险“三险一体化直付”理赔新模式。2018年，本公司持续推进“大养老”在建项目，同时积极探索社区居家养老布点拓展，推进医养结合，提高养老服务质量。

3.5 导致暂停上市的原因

☐适用 ☒不适用

3.6 面临终止上市的情况和原因

☐适用 ☒不适用

3.7 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

3.7.1 本报告期本公司无会计政策变更情况

3.7.2 会计估计变更情况

本报告期除精算假设变更外，无其他重大会计估计变更。本公司以资产负债表日可获取的当前信息为基础确定包括折现率、死亡率和发病率、费用假设、退保率、保单红利假设等精算假设，用以计量资产负债表日的各项保险合同准备金。

本报告期，折现率假设变更减少准备金人民币 6,020 百万元，部分险种发病率假设变更增加准备金人民币 3,877 百万元，其他假设变更减少准备金人民币 931 百万元，上述假设变更合计减少 2018 年 12 月 31 日寿险责任准备金人民币 5,235 百万元，增加长期健康险责任准备金人民币 2,161 百万元。假设变更所形成的相关保险合同准备金的变动计入本年利润表，合计增加税前利润人民币 3,074 百万元。

上述会计估计的变更，已于 2019 年 3 月 27 日经本公司董事会审议批准。

3.8 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

☐适用 ☒不适用

3.9 与上年度财务报告相比，合并范围发生变化的具体说明

☒适用 ☐不适用

大连希望大厦有限公司、芜湖远翔天复投资管理中心（有限合伙）、芜湖远翔天益投资管理中心（有限合伙）、西安盛颐京胜置业有限公司为本公司本年新投资或设立的子公司，因此纳入本公司本年度合并财务报表的合并范围。于 2018 年 12 月 31 日，本公司将持有子公司国寿安保基金管理有限公司发行并管理的部分基金产品、子公司中国人寿资产管理有限公司发行并管理的部分债权投资计划及第三方发行并管理的部分信托计划和债权投资计划纳入合并范围，具体情况详见本公司财务报告附注“合并财务报表的合并范围”部分。

董事长：王 滨

中国人寿保险股份有限公司

2019 年 3 月 27 日