

**中国太保 (SH601601, HK02601)**
**公司股票数据(截至2014年12月31日)**

总股本(百万股)	9,062
A股	6,287
H股	2,775
总市值(人民币百万元)	289,324
A股	203,070
H股(港元百万元)	109,335
12个月最高/最低(人民币元)	
A股	32.3/15.08
H股(港元)	39.4/23.80

**本期导读**
**● 专题介绍**

太保寿险 2015 年“开门红”开局良好 (详见第 2 页)

**● 监管动态**

保监会批准保险资金设立私募基金 支持中小微企业发展(第 2 页)

保监会审议通过偿二代监管规则(第 2 页)

2014 年保险补偿占全球巨灾损失近三成(第 3 页)

**● 公司要闻**

中国太保入选上海证券交易所最佳市值管理案例(第 3 页)

太保安联健康险公司开业(第 4 页)

产险公司推出 2015 年首款民生保险产品(第 4 页)

寿险公司开出上海金融保险业电子发票第一单(第 5 页)

寿险公司 3 个产品获 2014 年度保险产品大奖 (第 5 页)

 2015 年 1 月 29 日  
 麦格理 2015 年 A 股券商, 保险和医药行业会议  
 深圳

 2015 年 3 月 30 日  
 中国太保 2014 年度业绩发布会  
 香港、上海

**● 近期分析师、投资者调研主要关注问题 (第 5-6 页)**
**● 公司股价与估值 (第 7 页)**
**● 保费收入 (单位: 人民币百万元)**

太保寿险	营销渠道	银行渠道	直销渠道(含电网销)	总计
新保	15,571	10,068	6,611	32,250
续期	52,484	12,736	1,222	66,442
总计	68,055	22,804	7,833	98,692

太保产险	车险	非车险	总计
	73,175	19,662	92,837

**投资者关系部**

电话: 021-58767282

传真: 021-68870791

E-MAIL: ir@cpic.com.cn

地址: 上海市银城中路 190 号 40 层

邮编: 200120

**联系人: 张艳艳**

电话: 021-33961196

E-MAIL: zyy@cpic.com.cn

**重要声明:**

本公司依法履行证券监管部门以及证券交易所规定的披露义务。在任何情况下, 本通讯中的信息或所表述的意见并不构成对任何人的投资建议。在任何情况下, 本公司不对任何人因使用本通讯中的任何内容所引致的任何损失负任何责任。本通讯的版权归本公司所有, 属于非公开资料, 未经本公司事先书面授权, 本报告的任何部分均不得以任何方式制作任何形式的拷贝、复印件或复制品, 或再次分发给任何其他人。

## 专题介绍

### 太保寿险 2015 年“开门红”开局良好

截至 2015 年 1 月 7 日，寿险公司个人业务新保保费达到 38.5 亿元，同比增长 102.4%，超额完成目标，2015 年“开门红”首战告捷。2014 年 12 月 31 日 23 时 50 分，太保寿险首次通过跨年“守岁”的方式召开个人业务全系统全国视频大会共迎新年，在分公司和中支公司层面正式启动“开门红”，并从零点起通过视频实时播报全司业绩达成情况。在本次会议上，太保寿险董事长、总经理徐敬惠发表新年贺辞并做重要讲话，肯定了各级机构在目标达成过程中，所展现出的专业能力和转型成效，并向员工表示感谢，送上新年祝福。

一般来说，根据寿险特有的业务节奏，每年的“开门红”都是全年业务的重中之重。今年也不例外，公司前期及早开始筹划，从人力、产品、客户等多个方面，都做了充分的准备。

人力方面，近年来公司通过增强募才选才，加强新人培训，夯实基础管理工作等多种手段，营销员总人力增长态势一直不错，截至到 2014 年 11 月底，月均总人力达到 31.6 万人，同比增长约 11%。月均人力能否更新至 12 月？同时，人力结构持续优化，健康人力、绩优人力增速都要高于总人力的增长。产品和客户方面，公司在“开门红”阶段侧重于推动长期储蓄型产品，并将产品推动与客户经营有效结合，推出适合客户需求的不同产品组合。

“开门红”开局良好为个人业务在 2015 年取得更大的成功奠定了坚实基础。

## 监管动态

### ● 保监会批准保险资金设立私募基金 支持中小微企业发展 (20141230)

为深入贯彻落实《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》精神，近日，中国保监会批准保险资金设立私募基金，专项支持中小微企业发展。

根据相关方案，基金采用有限合伙制的组织形式，预计募集保险资金 20 亿元人民币，其中首期募集 5 亿元，主要以股权方式直接和间接投向相关中小微企业；重点选择符合国家产业政策、发展前景较好的消费服务、医疗健康等战略性新兴产业，为相关企业提供资本支持和增值服务。

保险资金发起设立专项基金投资中小微企业，是保险业贯彻落实国务院部署，缓解融资难、融资贵问题的又一实践探索，也是保险资金运用落实“宁波会议”精神的重要体现，有利于提升保险资金投资中小微企业的主动性和针对性，进一步增强保险资金服务实体经济的能力。

### ● 保监会审议通过偿二代监管规则 (20150113)

1 月 13 日下午，中国第二代偿付能力监管制度体系（简称偿二代）主干技术标准共 17 项监管规则经保监会主席办公会审议通过，将于近期正式发布。这标志着我国偿付能力监管新体系建设取得重大阶段性成果。保险行业自 2015 年起进入偿二代的实施准备期。

中国保监会主席项俊波主席指出，以风险为导向的监管是国际上普遍认可的监管理念和模式，偿二代是一件利行业、利国家、利长远的大事。经过近三

年的努力,保监会完成了偿二代全部主干技术标准的研制,建成了以风险为导向的偿付能力监管体系,获得了国内外的高度关注和普遍好评。偿二代建设凝聚了全行业的智慧和心血,工作成绩值得充分肯定。保监会系统和全行业应按照偿二代的监管要求,推动监管流程和公司经营管理流程的再造升级,切实抓好偿二代实施准备工作。保监会将做好偿二代的培训和宣传工作,推进偿二代的国际交流与合作,进一步提升中国保险监管和保险行业的国际地位和国际影响力。

项俊波主席表示,偿二代监管规则发布后,保监会将设置灵活、富有弹性的过渡期。在试运行的过渡期,保监会将修订完善相关标准和配套规章,根据行业试运行情况采取务实的切换方式,确保新旧体系的平稳过渡。

### ● 2014 年保险补偿占全球巨灾损失近三成 (20150110)

1月7日,慕尼黑再保险(以下简称“慕再”)发布2014年全球自然巨灾损失事件和数据,全年共发生自然巨灾事件980件,致7700人丧生,巨灾造成损失1100亿美元,其中保险损失约310亿美元,保险补偿占巨灾损失近三成,达28.18%。

统计显示,过去10年(2004~2013年)发生的巨灾事件、巨灾损失、保险损失、死亡人数的平均值依次为830件、1900亿美元、580亿美元和97000人;而过去30年(1984~2013年)的平均值依次为640件、1300亿美元、330亿美元和56000人。不难看出,保险补偿占巨灾损失的比重,波动较为明显,10年平均值为30.5%,30年平均值则为25.38%。

慕再数据显示,2014年前五大自然灾害事件分别发生在印度、日本、巴基斯坦、中国和巴西,总体而言,2014年一半以上的自然巨灾发生在亚洲。其中,2014年度死亡人数最多的自然巨灾当属9月份发生在印度和巴基斯坦的洪灾,造成665人死亡。

就总体损失来说,2014年损失最惨重的事件是发生在印度的飓风哈德哈德,高达70亿美元;就保险损失而言,2014年排名前三位的国家分别为日本、美国和法国。其中,保险业赔付最高的事件发生在日本,2014年2月份大东京地区及周边地区普降暴雪,导致保险损失高达31亿美元,总体损失高达59亿美元。

总体而言,2014年全球未发生极端恶劣的自然巨灾,损失总额远低于过去10年总额的平均值。超过九成(92%)的致损自然巨灾是由气象事件引发,但一个显著特点是北大西洋(600558,股吧)的飓风季反常地平静,只形成8起有命名的“强风暴”,而长期以来(1950-2013年)由该气象原因形成的“强风暴”平均值大约为11起。

## 公司动态

### ● 中国太保入选上海证券交易所市值管理案例 (20150120)

2015年1月20日,《上海证券报》专版全文刊发了《以市值管理为导向,持续提升投资者关系工作水平——中国太保市值管理实践》。

中国太保市值管理自2007年和2009年分别于上海证券交易所和香港证券交易所上市以来,中国太保积极以市值管理为导向,力争使市值管理成为公司价值增长链条上的重要环节,并取得了显著成效。

为有效提升市值管理水平,中国太保积极构建以投资者为中心的多层次沟

通平台,同时对标国际先进同业,持续推进年报和半年报等定期报告的内容和形式的创新,显著提高了投资者沟通的及时性和有效性。公司也凭借这些成功实践入选上海证券交易所的市值管理实践案例。

### ●太保安联健康险公司开业 (20141218)

12月18日,在中国上海自由贸易区注册的首家专业健康险公司——太保安联健康保险股份有限公司举行开业仪式,这标志保险“新国十条”公布后成立的首家专业健康险公司正式登陆上海自贸区。

太保安联由太保集团和德国安联保险集团共同合作组建。

根据一二线城市的调研数据,近年来,民众在养老和健康两大领域的需求快速增长。寿险业目前虽处于结构调整期,但健康险保费收入近三年以每年超过20%的速度增长,市场潜力很大。太保安联诞生之际迎来了新的政策机遇,保监会最近也召开了加快发展商业健康保险的动员会,国家在新常态经济环境中契合民众健康保障需求,为商业健康险的发展构建了极其有利的政策环境。为此,太保安联将探索新的发展模式,为民众提供健康保障、健康咨询、健康医疗服务,按照政策要求开发医疗责任险等,积极进行产品创新,引进专业人才,打造专业化服务。

具体而言,太保安联将从前期、中期、后期三个角度深度介入健康管理产业链,构建新型健康险发展经营模式。公司拟在全国主要省市通过各种方式与重点医疗服务机构开展合作,建立全国的合作医疗网络;通过电话医生、健康讲座、体检安排、亚健康干预、慢性病管理、心理咨询等提供健康管理和健康干预,通过参与事前、事中、事后全流程的风险管控,帮助客户实现健康风险管理。并以客户需求为导向,建立市场领先的健康险全产品线,并针对企业客户的需求,开发个性化的定制产品。

### ●太平洋保险连续第五年荣获“中国企业社会责任榜”最高奖项 (20141224)

12月19日,在“2014第一财经·中国企业社会责任榜”颁奖典礼上,中国太平洋保险荣获本次评选最高奖项“杰出企业奖”。这是公司连续第五年获得该奖项,也是此次唯一获奖的保险公司。

评审委员会认为,太平洋保险持续完善企业社会责任管理体系,把企业社会责任融入经营管理和商业模式创新过程,充分发挥保险在风险保障、社会管理、资本融通等方面的作用,服务于经济与社会的发展。

“第一财经·中国企业社会责任榜评选”是国内权威的企业社会责任评选活动之一。本次活动秉承客观、公正的评选原则,依托专业、独创的“仁商”评价体系,经过问卷调研、企业面访、专家评议和新闻观察等层层筛选,历时近半年,最终评选出该奖项。

### ●产险公司推出 2015 年首款民生保险产品 (20150112)

保险业“新国十条”发布后,产险公司聚焦政策所带来的巨大机遇和挑战,重点关注“发挥保险风险管理功能,完善社会治理体系”,积极探索非车险产品的创新升级。近日,产险公司推出 2015 年首款民生保险产品。

民生保险产品由 1 个团体人身意外伤害主险和 8 个专属附加险组成,主险提供自然灾害以及抢险救灾造成的人身意外伤害保障,附加险可以选择飞行器坠落、火灾爆炸、燃气事故、民用电事故、盗抢、溺水、见义勇为、交通事

故救助等意外伤害保障,还可以灵活组合意外医疗费用、住院津贴等已有通用附加险,为不同项目提供差异化的保障方案。

### ● 寿险公司开出上海金融保险业电子发票第一单 (20141231)

2014年12月31日,在自贸区注册的某企业高管任先生通过“神行太保”当场完成投保,并在寿险公司官网实时完成电子发票的下载与验证。这是上海地税系统,也是上海金融保险行业第一单电子发票,是继1月份在江苏签出保险行业第一张电子发票后,寿险公司在电子发票应用上取得的又一次重大突破。

上海市商委、发改委、税务局、金融办和保监局对此次上海电子发票试点上线给予了高度关注与大力支持。上海市税务局和寿险公司通力协作,技术攻关,顺利实现了在年内上线开票的任务。下一步,寿险公司将进一步研究拓宽应用领域,逐步扩大试点范围,提升电子发票使用率。

### ● 寿险公司 3 个产品获 2014 年度保险产品大奖 (20150109)

寿险公司多项产品获评“2014年度保险产品”,其中:“东方红保险理财计划”获得“2014年度投资型保险产品”奖,“安行宝两全保险”获得“2014年度意外保险产品”奖,“银发安康老年防癌保障计划A款”获得“年度健康保险产品”。

近年来,寿险公司坚持“以客户需求为导向”,通过数据分析与客户洞见开发客制化产品,构建了具有市场优势的产品体系。

据了解,此次评选活动 in 评选环节的设置上充分考虑了社会公众意见和专家学者意见,具有广泛性和代表性。活动评委会综合了网络投票、报纸投票和专家评委投票的结果,以及由保险业专家学者组成的专家评审团的专业评审意见,最终评选出“2014年度保险产品”。

## 近期分析师、投资者调研主要关注问题

### ► 寿险

#### 1. 2015 年开门红情况? 个险、银保新单增速?

今年开门红开局良好,截至1月7日,个险新保达到38.5亿元,同比增长102.4%。今年开门红期间,公司没有在银保渠道推出高现金价值产品,银保渠道新保还是负增长,但需要说明的是去年同期存在高现金价值产品的基数,所以不能直接进行简单的比较。

#### 2. 2015 年开门红个险发展比较好, 有哪些驱动因素?

每年的开门红都是全年业务的重中之重,公司从14年11月开始准备开门红,从多个方面及早筹划,做了非常充分的准备。

人力方面:充分的人力储备和优化的队伍质量为开门红业务发展打下了坚实的基础。在严格执行增募选才标准的同时,通过加强培训提升新人销售技能,从而提升新人的产能和留存;聚焦健康与绩优人力的持续增长,积极优化存量队伍结构,实现核心队伍占比的有效提升,从而带动整体队伍产能的增长。

产品方面:开门红主打产品仍以“东方红”系列及“金”系列两大主力产品体系为主,均为价值贡献型产品。

客户方面:通过去年“安行宝”获客产品、年末大型客户积累活动的有效

推动及获客模式的创新，为开门红积累了大量的客户储备，从而带来老客户加保数量的大幅增长。

销售支持方面：积极推动新技术的应用，不断完善“神行太保”智能移动保险平台，积极创新行销工具，持续打造更加完善的后援服务体系，强化后援政策支持，为营销员队伍提供了更加便捷的展业支持。

### 3. 人力增长情况？

公司始终把队伍结构优化作为核心工作。健康人力和产能更高的是绩优人力增长均在 15%以上，高于总人力 11.3%的增速。持续队伍优化，保证了人力队伍健康发展。

### 4. “偿二代”寿险目前进行了三轮测试，测试结果对公司的影响如何？

“偿一代”和“偿二代”的测试结果比较相近，行业和我司基本上都比较平稳，差异不大。

## ➤ 产险

### 5. 产险：2015 整个行业的看法？综合成本率拐点何时到来？

整体来说，有积极的因素。分险种看：车险方面，随着成品油价格持续下降，新能源汽车支持，汽车销售应该好于 2014 年，有利于车险发展；商车改革可能 2015 年 2 月份开始试点筹备，4 月开始试点，预计全年完成全国推广。非车：受宏观经济影响，传统财产险和工程险有不利影响，增速较慢。新国十条颁布后，新兴领域，比如信用险，农业险较大发展机会。综合成本率是一个综合性指标，当期业务和以往业务的综合财务结算结果，2014 年我们较高，已经采取了一系列措施来改善综合成本率。公司希望 2015 年实现承保盈利（目标）。很难说拐点出现的具体时点。

### 6. 产险信用险和农险发展策略是什么？

信用险方面一是和全球第一大信用保险公司裕利安怡合作，借助其全球网络和数据库，二是借助上海自贸区政策优势，抓住时机加快发展，争取匹配的市场地位，扩大短期出口信用险客户拓展。

农险方面正在推进和安信农保的战略融合，双方互相了解需求，通过一定途径，达到优势互补，协同发展。农险已经实行了闭环管理，通过战略投入的增加，以扩大经营区域，加强农险服务能力的建设，同时提升合规管理风险管理，提升服务品质。

## ➤ 资产管理

### 7. 2015 年大类资产配置方面的情况？权益和非标的配置是否会大幅提升？

目前公司投资资产 86%左右为固定收益类，权益类不到 11%，非标占比稳健上升。

2015 年大类资产配置总体保持基本稳定，基于资产负债匹配原则追求投资收益超越负债成本，同时减少收益的波动性。

## 公司股价和估值 (单位: A股 元 H股 港元)

	最新股价 (12.31)	本月波动	市净率 (12.31)
中国太保 A 股	32.3	33.91%	2.63
中国人寿 A 股	34.15	51.11%	4.01
中国平安 A 股	74.71	50.53%	2.70
新华保险 A 股	49.56	18.31%	3.30
中国太保 H 股	39.4	21.23%	2.69
中国人寿 H 股	30.45	12.99%	2.86
中国平安 H 股	79.1	21.6%	2.43
新华保险 H 股	39.15	11.38%	2.59
中国财险 H 股	15.08	-3.46%	2.67
人保集团 H 股	3.63	-3.46%	1.54
中国太平	22.2	11%	2.40
友邦保险	43.15	-3.68%	2.39

注: 市净率的数据来源于 Bloomberg。