

中国太保 (SH601601, HK02601)
公司股票数据(截至2015年3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)	294,238
A股	213,129
H股(港元百万元)	102,398
3个月最高/最低(人民币元)	
A股	36.96/30.03
H股(港元)	41.55/35.45

本期导读
● 专题介绍

中国太保召开 2014 年度业绩发布会 (详见第 2-6 页)

● 监管动态

偿二代监管规则正式发布(第 6 页)

全面深化人身保险费率政策改革 放开万能型人身保险最低保证利率(第 7 页)

三部委联合发文 加大农业保险支农惠农力度(第 8 页)

● 公司要闻

寿险公司上线“移动理赔”提升客户体验(第 9 页)

寿险公司首款老年人防癌产品“银发安康”全国上市(第 9 页)

产险公司与安信农保建立推进融合发展工作机制(第 9 页)

投资者关系日历

 2015年5月5-7日
 海通证券 2015 春季上市公司交流会
 宁波

 2015年5月7-8日
 麦格理证券 A share Corporate Day
 深圳

 2015年5月11-13日
 里昂证券 2015 年中国投资论坛
 成都

 2015年5月14-15日
 HSBC2015 中国投资论坛
 上海

 2015年5月27-29日
 摩根士丹利中国峰会
 北京

 2015年6月1-3日
 摩根大通第 11 届中国投资峰会
 北京

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。

保费收入(单位:人民币百万元)

保费收入	3月累计	同比增长	3月单月	同比增长
产险公司	24,334	3.6%	8,334	(2.5%)
寿险公司	37,918	(1.1%)	12,329	(0.9%)

专题介绍

中国太保召开 2014 年度业绩发布会

2015 年 3 月 30 日上午,中国太保在上海、香港两地同时举行 2014 年年度业绩发布会。来自境内外的 150 余家券商、投行和基金公司的分析师和投资者参加发布会,并与公司管理团队进行了充分的沟通。本次业绩发布会由公司高国富董事长主持。他首先介绍了 2014 年年度公司的总体经营情况和发展战略,随后霍联宏总裁介绍了公司各业务板块发展概况。在问答环节,管理层回答了资本市场关注的热点问题。问题主要围绕公司整体业务布局及发展展望,产险综合成本率大幅上升原因、改善举措、以及 2015 年综合成本率的目标,寿险公司披露口径调整原因、未来银行渠道定位、新业务价值下半年增速放缓原因,公司在降息周期下的战略资产配置,以及精算假设变动对内含价值的影响等。

年度业绩发布会问题及回答

1、2014 年太保产险综合成本率达到 103.8%, 同业中平安综合成本率 95.3%, 人保综合成本率 96.5%, 请问太保产险综合成本率大幅高于主要同业的原因? 相对于车险业务, 非车险的综合成本率上升幅度更大, 同比上升 14.2%, 剔除准备金评估变化因素影响, 仍有 9 个百分点上升, 主要原因? 将会采取哪些措施进行改善?

2014 年产险的经营业绩不佳, 没有达到预期目标, 我们深感歉意及不安。总体来看, 产险公司在基础管理、品质管控、创新发展的诸多方面存在不足, 与同业相比存在差距。这需要产险的经营层在 2015 年要切实改善提高、补上短板、缩短差距、创新发展。

2014 年综合成本率上升的原因主要是准备金变化所引起。分险种来看, 非车业务主要有三个因素: 1、未决准备金评估变化影响, 影响是 5.2%。2、2014 年菲特跟威马逊台风及大量的火灾引起赔付带来的增加, 太保非车业务主要集中在南方沿海发达地区, 自然灾害总体对综合赔付率有 9 个百分点左右的影响。3、市场竞争加剧, 主要的险种如企财险、意外健康险等, 费率普遍下降明显, 整体非车业务费率从 12 年的万分之五下降到 14 年的万分之四, 下降幅度较大。另外在非车业务中的个别险种承保效益不理想, 如责任保险, 导致非车业务总体综合成本率的提升。

针对非车业务综合成本率提升明显这个问题, 太保产险 15 年主要做好几项工作来有效降低非车业务的综合成本率: 1、持续优化业务结构, 加强品质管控, 提升优质业务占比; 2、加快专业化团队建设, 积极培育、巩固太保产险在传统领域的竞争优势; 3、加强互联网业务的开拓, 加强线上线下互动及互联网业务销售能力的建设, 适应互联网市场的发展。通过以上的举措, 2015 年要全面改善非车的盈利状况, 为产险公司实现全面的承保盈利打下坚实基础。

2、2014 年太保产险进行架构调整, 农险已经成为与车险、非车险并列的第三大业务板块, 截止 2014 年末农险仍未跻身五大险种中, 公司对农险业务发展的规划、目标及举措? 预计到何时农险能跻身五大险种? 农险对产险的综合成本率产生较大的贡献作用?

农险是中国保险市场发展比较迅猛的业务, 虽然 2014 年我们的发展速度

快于行业，市场份额达到 2.75%，提升也较快，但受制于农险资格管制的影响，总体规模仍较小，对整体业务影响不是很大。而且我们农险业务的区域分布很不均衡，主要集中在沿海南方地区，这些地区受自然灾害影响比较大，对我们去年的经营结果产生了一定影响。

农险对太保产险的发展非常重要，在战略上太保产险将农险业务视为下一步发展的主要方面，2015 年主要做好以下几项工作：1、抓住农险资格全面放开的有利契机，加快太保产险在全国农险的覆盖面；2、加强我们与安信农保融合发展的力度，实现相互之间的优势互补协同发展；3、聚焦技术创新，着眼长远发展，充分做好农险通过技术革命达到很好的风控水平；4、着眼涉农保险、农村保险市场的发展，加强农村市场的产品创新，加强涉农保险的长远规划，扩大太保产险涉农保险乃至农村市场保险的覆盖面。

通过以上举措我们将全面推进太保产险在农险市场的开拓力度，稳定农险对太保产险的结构影响，扩大市场占有率，实现我们的经营目标。

3、产险 2015 年综合成本率的目标？

2015 年对太保产险充满严峻挑战的一年，除自身经营管理带来的挑战外，宏观经济形势新常态经济下行的压力，新技术变革带来的商业模式创新革命，商车费率市场化带来的风险管理、风险定价及创新发展等诸多方面的挑战，都对 2015 年产险的经营管理带来新的课题。

面对新挑战，直面新课题，管理层对 2015 年的工作充满信心。2015 年公司将坚持承保盈利，坚持可持续增长，通过多管齐下加大综合成本的管控力度，强化承保风险选择，优化理赔管理，加强费用精细化管控。深化完善车险、非车险、农险三大业务板块闭环经营管理体系建设，加强垂直化、集约化和专业化经营，努力抓住新“国十条”的政策红利，以及新技术带来的新机遇，大力开拓新业务、新市场，促进业务新的发展，确保承保业务重回盈利区间，实现承保盈利的目标。

4、寿险过往 4 到 5 年业务做得非常好，去年代理人人数也有 14% 的增长，产能到 4100 元，基数也较高，公司达到这么高基数后，未来增长的难度会越来越大，未来将有哪些措施来保持业务的高增长？银保和团险合并为法人渠道，原因是什么？

这几年寿险业务保持了持续快速增长，希望能保持持续健康的发展势头。2015 年 1 季度还是这样的态势。我们主要着力于三个方面来保持这样的发展态势，继续提倡专业化、差异化以及精细化的发展经营。总策略仍然是坚持双轮渠道，强调人力健康发展、代理人产能持续提升。专业化方面，今年我们对代理人基本法做了优化，主要增加了代理人业务部自主经营能力；另一方面，今年及以后几年我们将增加培训方面的投入，主要是基于任务管理的特色来提升训练水平。差异化方面，主要根据各个地区的情况，在人力发展上更加注重质量，设定了不同地区健康人力的标准。精细化方面，主要体现在对客户的持续服务上，更加注重对客户分群、洞见以及差异化的产品策略。我们希望通过服务的方式，不断提升新客户的获取及老客户的加保能力。还有是基于移动互联网技术的应用，使得代理人服务客户所使用的工具更加有效、更加创新、更加智能。

太保寿险去年下半年进行了组织架构的优化，对整个寿险传统渠道划分上做了优化，分成个人业务板块和法人渠道业务板块。做这样一个划分和优化，

管理层主要基于以下的考虑：1、我们认为两大类的客户属性完全不一样，个人业务的客户需求、服务渠道、销售队伍有一定规律；2、主要是进一步推进两大不同属性客户的专业化服务发展；3、要承接国家相关政策，使得法人渠道做好加快发展养老保险、健康保险的政策机遇。当然这里面也有更重要的含义，要进一步加快银保业务的转型，使银保业务真正回到渠道属性的业务发展。所以我们对两大业务板块的定位是有差异的，个人业务主要以价值为中心，法人业务以利润为中心。这样的转型、创新在业内没有先例，我们也在不断的探索中，可能会遇到新问题。从目前进展的五个月时间来看，运转还是正常的。我们的个险已形成大个险格局，发展会更好。当然银保业务的量还会进一步萎缩，我们会力求整体保费做到正增长。

5.问：过去几年投资的环境变化非常大，公司未来在投资方面有哪些大的举措？去年综合投资收益率达到 8.8%，具体由哪些组成？如权益类、另类投资等投资收益情况？

在 2014 年确实整个监管在投资方面变化非常大，归纳成两个方面：1、保险资金运用的投资主体大类资产配置，保监会强调要委托人承担大类资产配置的能力，可以看到太保的投资发生了变化，我们的委托人更多的开始关注大类资产配置和选择资产管理人；2、关于资金运用的政策出台了办法，这些办法对投资品种的范围、渠道、工具，包括监管指标上给了保险公司更多的自由裁量权，让保险公司根据自己的负债产品来决定投资比例的配置和品种的选择。

这样两方面的变化，体现在太保资产管理公司上有两个典型的表现：1、集团跟产险公司全权委托资产管理公司进行投资管理，大类资产配置由委托人操作，寿险公司除了做大类资产配置，以我们为主要的投资管理人的外，也对市场上其他的资产管理人进行了挑选。去年整个资本市场比较好，整个同业在净值增长上都表现不错，我们净值增长 8.8%当然显得更加好些。从归因上看，主要是来自权益资产的贡献，即便往前推 4 年，虽然前面 4 年市场表现不是很好，大盘走势一般，但是从内部归因分析看，权益组合上每年权益组合的净值增长要远远大于定息资产的净值增长，同时也大大超过负债成本。2、去年在另类资产配置上带来的超额收益对净值增长有较大的贡献。我们另类投资比例在行业平均水平略高一点的位置，这可以从过往几年我们另类资产比例的提升中看出我们的投资策略相对比较稳健。这个比例的另一个原因也是我们跟委托人接触过程中能感觉到，我们的委托人做的负债产品与市场上的负债产品有比较大的不同，委托人给我们的指引也是比较稳健的。

我们认为保险资产管理公司特别是太保资产管理公司市场化发展与主业是一致的，因为我们的投资管理本身来自于为主业投资管理过程中所形成的能力。作为一个走向市场的资产管理公司，服务于机构投资者的资产管理公司，我们跟别的资产管理公司比还是有一定的优势，如之前报告中提到的，我们有 8400 多万的客户，有很多的实体店，下一步会充分与集团的转型发展相结合，充分利用集团的客户资源来发展投资及资产管理。在现在泛资管的大环境中，我们认为人是最重要的，在未来的发展中，在跟人有关的激励机制、体制方面去大力的做些事情，也得到集团的大力支持。

6、我们注意到去年同业由于浮盈大幅增加，偿付能力有了明显的提高，但是太保的偿付能力似乎没有很大的变化，与同业的差异是什么原因？

去年集团的偿付能力总体保持稳定健康的水平，与年初相比法定口径下的

盈利能力支持了公司业务自然增长引起的最低偿付能力要求，同时对浮盈增长做出明显的贡献，还有一个因素是对股东的分红这是减项的因素，三个增量因素与一个减项因素相抵，年末公司的偿付能力没有很大变化。与主要同业相比，我们也关注到主要的同业在偿付能力上有比较大的变化，在资本转增及增资方面是有一些举措，而去年太保在这些方面没有相应的举措。另外一个因素前几年我们的子公司发行的次级债，特别是寿险公司所发行的次级债在偿付能力认可的计量方面，我们采取的是每年递减 20% 的政策，与同业在这方面的政策有所不同，这也是一个减项因素。

7、请介绍下公司的内含价值、新业务价值的精算假设有何变动？

公司 2014 年在一年新业务价值及内涵价值假设变动影响分别是 1.87 亿及 11.94 亿，主要的假设变动是费用率、退保率及发生率。费用率变动主要是根据公司的实际费用，在经营费用及管理费用上根据公司的实际费用变动进行调整；退保率是根据公司近年及未来的发展趋势对寿险产品的退保率进行评估，然后进行调整；发生率也是根据过去死亡的发生率经验，及对未来的判断进行调整。总体来讲，每年定期回顾我们的经验并对经验变化进行假设调整，未来也会常规的的经验评估。

8、现处于降息周期的开启，管理层在固定资产配置及收益方面的战略性规划？

自从整个宏观经济进入降息周期以来，对公司大类资产配置带来一定压力，因为我们的负债特别是寿险业务的负债是长期的，且是有负债成本的。在大类资产配置方面，公司一向是遵循资产负债匹配的原则，做一个长期的跟负债相匹配的大类配置。

我们在固定收益方面一向比较看重，近几年加大固定收益品种的投资和配置，尤其是去年固定收益品种处于相对高位的有利的环境下，我们进一步加大固定收益资产配置力度，本着资产负债匹配的大原则，争取通过适当的配置调整，持续的超越负债成本。在具体的固定收益投资方面，不管是国家政策的放开，还是整个经济发展中，还是存在有利于公司的且较优质的固定收益品种，如优先股，基础设施的投资领域等一些方面，公司会抓住有利的投资时机，继续做好大类资产的配置。

9、管理层对银保渠道的战略规划？

在公司价值导向下，进一步深化银保业务的价值转型。银保渠道已经从过去在总保费、新保费中扮演的重要渠道已经彻底改变。我们今年一季度没有像其他同业一样在银保渠道销售高现金价值保单，从目前几家主要同业看，我们这个特征比较明显。尽管这样我们仍认为银保是一个非常好的代理渠道，所以我们下一步规划要点主要体现在三个方面：1、真正回归到代理渠道的属性，就是由银行职员来代理销售我们的保单，由我们公司来提供培训及营运的支持；2、有选择性的与银行进行合作；3、与银行的客户需求有比较好的融合。

最近我们在中小型股份制商业银行这种业务转型取得比较好的效果。因为银保业务属于法人渠道的重要业务，是以利润为主要导向，我们不会追求规模，也不做亏损的业务。

10、公司此前控制了长江养老，近期收购安信农保、发起设立太保安联健康保险，请管理层分享下集团公司整体业务布局及发展展望？

太保是一家以产险业务起家的公司，最近几年我们加大了对寿险的投入与转型，发展到今天为止是产、寿险并驾齐驱，再加上资产管理公司。

我们也可以从过往几年的经营业绩看，寿险对整个集团价值及利润贡献作用是越来越大。按照去年国务院颁布的新“国十条”和《进一步加快商业健康保险发展的若干意见》这两个重要文件的精神来展望，未来很可能随着居民的消费升级，健康和养老的发展，很可能成为未来保险公司发展的重要新兴领域。从商业健康保险业务来看，我们的寿险公司已经在销售若干款商业健康保险产品，我们的太保安联健康保险公司不仅要精细化的设计及销售健康保险产品，更要致力于拓展健康管理及医疗管理方面新的需求。

我们也关注到国家的相关部门正致力于打造一个全国统一的健康医疗信息平台，我们将与这个信息平台互联互通，更好的为我们的客户提供健康管理及医疗服务。从养老业务看，我们关注到两方面需求，一是现在工作的人希望退休后能有较好的退休生活质量，所以国家推出税优型年金产品，在外来是一个大市场。我们控股的长江养老保险公司，从07年成立到现在，经过艰苦卓绝的探索，在企业年金业务的受托及投资方面已积累了比较丰富的经验，去年是第一年实现了盈利。今后随着政策的进一步放开，我们希望不仅能受托企业年金的管理业务，也要争取受托基本养老保险投资业务。另一方面，我们关注到现在的老人，由于实施了30多年的独生子女政策，老人的居家养老、康复服务，这个市场也是非常巨大的，所以我们也同时设立了养老产业投资管理公司。我们按照轻资产、重服务、城市型、可复制的指导思想，不仅要构建小型的养老社区、养老院，同时以这样的社区、养老院为中心来辐射居家养老，为居家养老提供力所能及的服务。

未来我们在集团战略布局上，主要侧重两个方面：一方面我们在13年董事会换届选举中，董事会做出了决定，太保集团的承保业务与投资业务能并驾齐驱、双轮渠道，围绕这样的战略，我们在一部分新兴的板块中要做一些战略布局；另一方面，我们要加紧布局互联网保险，利用互联网和移动的新技术能更好的服务我们的客户(7X24小时)，同时更好的提高整个集团的投入产出水平。

11、公司下半年新业务价值增速较上半年有所放缓，是否是季节性的原因还是有其他的原因？

我们的新业务价值主要由个人业务板块贡献，占比达到92.5%。个人业务这个渠道行业的共同特征就是前高后低，我们进一步看为什么会前高后低，实际上业务运作年度与会计呈现年度不一致。个人业务占比高的几家同业一般会在10月到11月开始为下一年度个人业务发展而准备增员招募、产品储备、客户积累等等，这样周期的业务呈现分布主要是在一季度跟二季度。所以简单的用下半年及上半年来进行新业务价值增长率比较是不太合理的，因为每家公司对全年的发展都有一个目标，当然各家公司的策略会有一些差异。

监管动态

● 偿二代监管规则正式发布 (20150303)

近日，保监会正式发布中国风险导向的偿付能力体系（简称“偿二代”）17项监管规则，以及《关于中国风险导向的偿付能力体系过渡期有关事项的通知》（简称《通知》），决定自文发之日起，进入偿二代过渡期，保险公司自

2015年1季度起,编报偿二代下的偿付能力报告。保监会设置了灵活、富有弹性的过渡期,将根据过渡期试运行情况,确定新旧体系的全面切换时间。这标志着我国以风险为导向、具有自主知识产权、国际可比的新偿付能力监管制度体系基本建成,保险业偿付能力监管迈入了新的历史阶段。

《通知》规定,在过渡期内,现行偿付能力监管制度(偿一代)和偿二代并行,保险公司应当分别按照偿一代和偿二代标准编制两套偿付能力报告,保监会以偿一代作为监管依据。

《通知》明确了各项监管规则在过渡期内的适用要求和具体标准,包括寿险合同负债的折现率曲线、巨灾风险因子和计算模板、利率风险不利情景、压力测试的必测情景以及需要编报集团偿付能力报告的公司等。保监会将于2015年首次对保险公司偿付能力风险管理能力进行监管评估,过渡期内监管评估结果暂时不与资本要求挂钩。

《通知》强调,与偿一代相比,偿二代在监管理念、监管框架和监管标准等方面都发生了重大变化,保险公司应当成立由董事长或总经理牵头,财务、精算、风险管理、投资、业务和信息技术等相关部门参与的偿二代试运行领导小组,制定工作方案,研判偿二代对公司战略规划、管理流程和产品结构的影响,积极调整公司的经营策略、组织架构和信息系统,尽早达到偿二代全面切换的条件。

●全面深化人身保险费率政策改革 放开万能型人身保险最低保证利率 (201510303)

为全面深化人身保险费率政策改革,经国务院批准,中国保监会将于2015年2月16日放开万能型人身保险的最低保证利率。

2013年以来,中国保监会按照“放开前端、管住后端”的基本思路,稳步推进人身保险费率政策改革,建立起了符合社会主义市场经济规律的费率形成机制。将前端产品定价权交还保险公司,产品预定利率(或最低保证利率)由保险公司根据市场供求关系自主确定;后端的准备金评估利率由监管部门根据“一篮子资产”的收益率和长期国债到期收益率等因素综合确定,通过后端影响和调控前端合理定价,管住风险。

根据这一思路,中国保监会确定了“普通型、万能型、分红型人身险”分三步走的改革路线图,并于2013年成功迈出第一步,放开了普通型人身险预定利率。经国务院批准,人身保险费率政策改革即将迈出第二步,放开万能型人身保险的最低保证利率。

放开万能型人身保险的最低保证利率是在人身保险费率政策的基本思路和框架下推进的。此次改革的主要内容包括3个方面:一是放开前端。取消万能保险不超过2.5%的最低保证利率限制。最低保证利率由保险公司根据产品特性、风险程度自主确定。二是管住后端。集中强化准备金、偿付能力等监管。产品最低保证利率越高,需要计提的准备金越高,偿付能力要求就越高。三是提高风险保障责任要求。最低风险保额与保单账户价值的比例提高3倍,体现回归保障的监管导向,保护消费者权益。

放开万能型人身保险最低保证利率是全面深化人身保险费率政策改革的具体体现,是贯彻落实国务院加快发展现代保险服务业意见的重要举措,是保护消费者利益的重要手段,是推动行业提质增效、转变发展方式的有效途径,是简政放权、转变寿险监管方式重要体现。中国保监会稳步推进全面深化费率政策改革,体现了费率政策的连续性和稳定性,反映了中国保监会坚持市场取向、

稳步持续推进改革的能力和决心。

根据改革路线图，在完成普通型、万能型人身保险费率改革的基础上，中国保监会将继续稳步推进第三步——放开分红型人身保险预定利率，力争早日实现人身保险费率的全面市场化。

●三部委联合发文 加大农业保险支农惠农力度（20150324）

为贯彻落实 2015 年中央一号文件精神，进一步保护投保农户合法权益，切实发挥农业保险功能作用，促进农业保险健康持续发展，保监会、财政部、农业部近日联合印发《关于进一步完善中央财政保费补贴型农业保险产品条款拟订工作的通知》（以下简称《通知》）。

自 2007 年中央财政实施农业保险保费补贴政策以来，我国农业保险发展迅速，服务“三农”能力显著增强。2014 年，农业保险实现保费收入 325.7 亿元，同比增长 6.2%；提供风险保障 1.66 万亿元，同比增长 19.6%；参保农户 2.47 亿户次，同比增长 15.71%；承保主要农作物突破 15 亿亩，占全国主要农作物播种面积的 61.6%，其中小麦、玉米、水稻三大口粮作物承保覆盖率分别达 49.3%、69.5%和 68.7%。

现行的农业保险条款基本框架系 2007 年试点之初制定，在农业保险起步阶段发挥了积极作用。但是，随着近年来我国农业生产力、生产方式和生产水平的发展，特别是随着新型农业经营主体的快速发展，原有条款已逐渐不能适应新形势下农业风险管理的需求，保险责任窄、保障程度低、理赔条件严苛等已成为地方政府和农户反映的焦点问题，影响农业保险覆盖面的进一步扩大和功能作用的进一步发挥。

《通知》立足新时期“三农”风险需求，以进一步贯彻落实国家强农惠农富农政策、保护投保农户合法权益为目标，在广泛调研和深入论证的基础上，对社会各界呼声最高、需求最为强烈的问题与要素进行了明确。一是明确条款开发总体要求。规定条款拟定应遵循的基本原则和开发程序，强调保险机构条款拟订时应充分听取政府有关部门和农民代表意见的要求。二是明确条款核心要素要求。《通知》从保险责任、保险金额、免赔设置、种植业不同阶段赔偿标准、种植业绝产标准、养殖业无害化处理等六方面，对条款核心要素提出要求。三是重申禁止性要求。包括保险人不得主张对受损的保险标的残余价值的权利，不得有封顶赔付、平均赔付、协议赔付等损害农户利益的约定等。

《通知》是对农业保险产品管理制度的重大改革创新。一是扩大保险责任，强调保险责任应涵盖保险标的所在区域内的主要风险，并明确将地震和旱灾列为必保的保险责任；二是提高保障程度，明确提出保险金额应覆盖直接物化成本或饲养成本；三是取消理赔时的绝对免赔条款，保护投保农户利益；四是提高理赔比例，明确三大口粮作物全损时苗期赔偿标准不得低于保险金额的 40%；五是明确绝产标准，将损失率在 80%（含）以上视为全部损失。

《通知》的下发，标志着农业保险产品管理制度的进一步完善，将大幅提升农业保险产品条款费率拟订的制度化和规范化水平，对进一步扩大农业保险覆盖面，保护投保农户合法权益，发挥农业保险功能作用将带来深远影响。

公司动态

● 寿险公司上线“移动理赔”提升客户体验（20150325）

寿险公司智能移动应用项目“移动理赔”于今年1月份在全司上线。该应用通过在“神行太保”平台中植入移动理赔功能，方便为出险客户现场办理理赔服务。功能面向理赔人员和高端业务员，授予高端业务员小额理赔权限，向客户提供“一站式”全流程现场理赔服务，加快理赔响应速度，改善客户体验。截至3月15日，寿险公司已有11000余名业务及理赔人员通过该功能为客户提供理赔服务7万余人次，其中现场直赔服务1400余人次。

● 寿险公司首款老年人防癌产品“银发安康”全国上市（20150401）

4月1日，寿险公司创新开发的银发安康恶性肿瘤疾病保险在全国正式开办。“银发安康”是业内首创保证续保到100岁的老年人专属防癌保险，具有高龄投保（投保上限75岁）、高额保障（承保上限20-30万元）、价格实惠、免体检等特点，实现风险控制与客户需求的平衡，满足了当前中国老年群体的癌症保障市场需求，前期在重庆试点期间受到客户关注。

● 产险公司与安信农保通过再保险形式加强合作共享（20150402）

为贯彻关于优化布局、协同发展的战略目标，积极推进产险公司和安信农保之间的融合发展，近期，产险公司通过与安信农保的积极沟通和多轮洽商，从业务层面和技术层面对合作的领域与切入点进行了多方位的探讨，最终确定以再保险形式承接安信农保非水险再保险合同的部分份额，从而实现了双方在业务合作上的全新突破和互利共赢。下一步，将借此契机，进一步积极探索双方业务合作和融合的新路径、新思路。