

中国太保 (SH601601, HK02601)

公司股票数据(截至2020年1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) | 290,657 |
| A股 | 226,070 |
| H股(港元百万元) | 72,574 |
| 6个月最高/最低 | |
| A股(人民币元) | 40.02/34.25 |
| H股(港元) | 34.30/26.15 |

本期导读

● 监管动态

银保监会: 2019 保险业原保费收入 4.26 万亿, 同比增 12.17%

● 公司新闻

机构投资者调研中国太保养老投资产业

投资者关系日历

投资者关系部

电话: 021-58767282

传真: 021-68870791

E-MAIL: ir@cpic.com.cn

地址: 上海市中山南路1号15层

邮编: 200010

联系人: 贡正

电话: 021-33968661

E-MAIL: gongzheng-001@cpic.com.cn

保费收入(单位: 人民币百万元)

| 保费收入 | 1月累计 | 同比增长 | 1月单月 | 同比增长 |
|------|--------|--------|--------|--------|
| 产险公司 | 17,664 | 14.83% | 17,664 | 14.83% |
| 寿险公司 | 51,953 | 0.60% | 51,953 | 0.60% |

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。

监管动态

●银保监会：2019 保险业原保费收入 4.26 万亿，同比增 12.17% (20200203)

近日，中国银保监会公布了 2019 年保险业全年经营数据。全年保险业原保险保费收入 42645 亿元，同比增长 12.17%，较 2018 年同期上升了近 9 个百分点。

财产险和人身险业务整体发展平稳。其中，财产险业务实现原保险保费收入 11649 亿元，同比增长 8.16%；人身险业务实现原保费收入 30995 亿元，同比增长 13.76%，较 2018 年全年的负增长有了明显变化。

在人身险业务中，健康险仍然是保费增长的主要动力，2019 年健康险原保险保费收入为 7066 亿元，同比增长 29.70%。寿险业务实现保费收入 22754 亿元，同比增长 9.8%；意外险实现保费收入 1175 亿元，同比增长 9.2%，较去年同期下降了 10 个百分点。

在 2019 年的财产险业务中，机动车辆保险保费收入 8188 亿元，在财产险公司 13016 亿元保费规模中占比为 67.75%；农业保险原保险保费收入为 672 亿元，同比增长 17.48%。

在保险金额方面，2019 年，保险业提供保险金额 6470.04 万亿元，同比下降 6.19%。在赔款和给付支出方面，保险业共支出 12894 亿元，同比增长 4.85%。其中，财产险业务赔付支出 6502 亿元，同比增长 10.26%；寿险业务赔付支出 3743 亿元，同比下降 14.72%，主要与产品结构调整后退保及满期给付的减少有关；健康险业务赔付支出 2351 亿元，同比增长 34.81%，意外险赔付支出 298 亿元，同比增长 11.19%。

截至 2019 年底，保险业资金运用余额 18.53 万亿元，较年初增长 12.91%；总资产 20.56 万亿元，较年初增长 12.18%；净资产 2.48 万亿元，较年初增长 23.09%，比去年同期高出 16 个百分点。

公司新闻

●机构投资者调研中国太保养老投资产业 (20200115)

1 月 15 日，多家机构投资者参加了中国太保养老投资产业调研活动，就行业关心的问题交流了看法，加深了对太保转型新成效的了解。

投资者首先来到位于宜山路的“太保家园”示范体验中心，参观了针对不同年龄长者需求而特别设计的“颐养、康养、乐养”样板房，试用了“体检一体机、数字作业训练系统、脑功能定量成像仪、磁感应手指活动检测仪”等设备，亲身体会了智慧养老对长者安全与健康的精心呵护。

在座谈过程中，太保养老投资公司管理层立足国际国内视角，向投资者展示了太保对行业发展现状与趋势的思考，并阐述了公司推进养老投资产业布局的举措和成效。双方围绕未来养老社区入住率、资产回报率、盈利前景、养老投资对于保险产品销售的协同推进作用等进行了问答交流。

附：问答纪要

1. 公司如何看待养老投资产业对负债端业务发展的拉动作用，有何具体举措和目标？

答：从国内外的实践经验来看，养老投资产业与寿险负债端能够形成良好的协同关系，“保险产品+养老服务”的发展模式不仅能够满足客户多元化需求，也能够提升公司核心竞争力。太保寿险自 2019 年开门红期间开始运

用养老社区配合寿险产品销售，2020年开门红延续了这一举措，目前看效果还是不错的，对负债端起到了推进作用，尤其是对于一些城市型分公司的新保推动作用较为明显。

2. 太保寿险目前与养老社区对接的具体产品有哪些？在推动“保险产品+养老服务”的过程中，对老客户和新客户的门槛要求有何区别？

答：目前没有限定具体产品，所有长险（不含万能险）都可对接。我们在权益设计上有所创新，行权范围在直系亲属间打通，如基础款（总缴纳保费220万）可享受1+1保证入住权，即投保人夫妻+直系亲属1对。2019年首发时，老客户的存量保费也折算入保费门槛里，2020年不再折算，但老客户的保费门槛是200万、300万、500万，较新客户（220万、330万、550万）优惠。

3. 公司目前已有多个养老社区项目在规划和推进中，未来有何进一步的拓展安排？预计到2025年会达到何种规模？

答：目前已开工建设的项目有3个，进入决策流程的还有厦门、南京等。我们按照养老产业发展规划确定的“南北呼应、东西并进”方针，将积极推动北京、青岛、广州、珠海、武汉等地的项目拓展。拿地需综合考虑位置、面积、交通条件、自然环境、价格等因素，我们有信心稳步推进养老产业布局。

4. 对客户来说，保险公司的养老社区与地产商的养老地产有何区别？保险公司发展养老社区，有何优势？

答：发展养老产业，保险公司有自己的特点。保险资金的长久期特性与养老产业的长期投入契合度很高，保险公司在资金、客户、服务、品牌、机构网络等方面均有自己的优势。保险公司的重点不在于将商业物业一次性销售给客户，而是在于能够为客户提供高品质的养老运营专业服务，从而形成与保险主业相契合的协同优势。

5. 有观点认为养老社区并不赚钱，公司预计这方面的投资回报率情况如何？目前太保投向养老地产的资金在总投资资产中占比有多大？

答：公司做过内部测算，如果看EBITDA（税息折旧及摊销前利润），在入住率达到65%-70%之间，有望达到现金流盈亏平衡；随着入住率的提高，回报率将可继续提升。当然，这是内部测算，并不代表真实结果。目前我们的养老社区投资在总体投资组合中的占比是很低的，不到1%，对整体投资收益率的影响很小。公司将秉持稳健原则，首期落地运营后，效果好的话可能通过多种形式吸引外部资金参与后续项目。

6. 太保与欧葆庭之间的合作，有何具体进展？

答：2019年11月底太保与欧葆庭成立了合资公司，我们对欧葆庭的养老运营SOP（标准化规程）进行本土化和吸收，养老社区建成后，会在当地成立养老运营服务公司，运营服务公司与合资公司联手开展运营。合资公司对所有养老社区进行业务管理、技术支持、培训、国际交流服务等。目前双方合作融洽、高度协同，外方团队已深度介入拿地、工程建设和运营的全过程。