

中国太保 (SH601601, HK02601, LSE CPIC)

公司股票数据(截至2021年6月30日)

总股本(百万股)	9,620
A股(含GDR)	6,845
H股	2,775
总市值(人民币百万元)	254,718
A股(人民币百万元)	198,301
H股(港元百万元)	67,856
6个月最高/最低	
A股(人民币元)	44.01/28.66
H股(港元)	39.20/24.25
GDR(美元)	34.32/24.07

投资者关系日历

本期导读

●监管信息

银保监会加强消保监管评价结果的应用

银保监会消保局发布《保险销售行为可回溯管理办法(征求意见稿)》

●行业动态

沪惠保参保人数超7.39万

●公司新闻

中国太保参与发起碳中和主题基金

太保寿险启动“CA企业家计划”，赋能新生代营销队伍

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	6月累计	同比增长	6月单月	同比增长
产险公司	81,808	6.34%	14,199	2.25%
寿险公司	141,378	2.19%	20,205	-7.65%

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

●银保监会加强消保监管评价结果的应用

7月16日，中国银保监会发布《银行保险机构消费者权益保护监管评价办法》，设置四个消保监管评价等级。评价要素包括“体制建设”、“机制与运行”、“操作与服务”、“教育宣传”、“纠纷化解”5项基本要素和“监督检查”1项调减要素。对评价结果为四级，整改措施不力或到期仍无明显整改效果的机构，将在开办新业务、增设分支机构等方面采取相关监管措施。

●银保监会消保局发布《保险销售行为可回溯管理办法（征求意见稿）》

与此前对于60岁以上投保人需要录音录像相比，《征求意见稿》取消了60岁以上的年龄限制，保险机构销售人员在面对面销售相关人身险产品时，都要进行双录。同时，保险公司还要建立完善的保险销售可回溯管理工作机制、使用专门的可回溯管理信息系统。

根据有关媒体报道，保险机构通过互联网、电话销售方式向保险消费者销售所有商业保险产品时；保险机构销售人员面对面销售保险期间超过一年的人身保险产品（不含普通型人寿保险），以及保险期间不超过一年且包含续保责任条款（包括不保证续保责任条款）的人身保险产品时；保险机构销售人员面对面销售新车的商业机动车辆保险，融资性信用保险和保证保险等财产保险产品时，必须施行保险销售行为可回溯管理。

行业信息

●沪惠保参保人数超739万

截止2021年6月30日投保通道关闭，上线了两个多月的沪惠保创下城市定制型商业医疗保险首年参保人数新纪录，参保率高达38.5%。相当于不到3个上海基本医保参保人中，就有1人投保了沪惠保。

另据报道，参保人中女性占比约52%，男性占比48%。51-80岁人群占比47%；31-50岁人群占比33%；18-30岁人群占比9%；0-17岁人群占比8%；81岁以上占比3%。家庭投保成为沪惠保的主流参保形式，54%选择为家人投保。在投保人中，19%选择为子女投保，23%选择为配偶投保，33%选择为父母投保，还有不少投保人为全家三代人配齐保障。

公司新闻

●中国太保参与发起碳中和主题基金

7月15日，由中国宝武钢铁集团主导，中国太保、国家绿色发展基金公司、建信金融资产投资公司等共同发起的宝武碳中和股权投资基金在沪签约设立。该基金是目前国内市场上规模最大的碳中和主题基金，总规模500亿元，首期100亿元。未来将聚焦清洁能源、绿色技术、环境保护、污染防治等方向，参与长江经济带的转型发展，跟踪国家清洁低碳安全高效的能源体系建设，深度挖掘风、光等清洁能源潜在发展地区和投资市场上优质的碳中和产业项目。

作为一家负责任的保险公司，中国太保将结合保险行业保障功能和风险

管控思维，助推绿色产业的培育发展，积极参与绿色债券、产业基金等产品投资，为经济和社会绿色转型提供资金支持。

● **太保寿险启动“CA 企业家计划”，赋能新生代营销队伍**

7月11日，太保寿险在上海举办“中国太保CA企业家计划”发布会。该计划旨在打造一支符合新形势下市场需要的80、90后高素质金融人才队伍，从而更好地为客户提供覆盖全生命周期的保险服务。

公司将通过融合国际先进经验和中国最佳实践，以招募、销售、管理三大平台为支撑，全方位赋能新生代保险代理人，激活营销队伍活力，依托强大的“太保服务”生态圈为客户及其家庭提供全方位保险服务。入选该计划的年轻人才将享受国内外优质机构培训资源、现代化独立职场、专业教练团队指导，同时对接专属的薪酬政策，获得个人能力与收入水平的双提升。