

中国太保 (SH601601, HK02601, LSE CPIC)

公司股票数据(截至2021年10月31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)	242,400
A股(人民币百万元)	187,554
H股(港元百万元)	66,607
6个月最高/最低	
A股(人民币元)	33.92/25.59
H股(港元)	28.51/21.35
GDR(美元)	27.00/20.10

投资者关系日历

本期导读

● 监管动态

银保监会印发《关于进一步规范保险机构互联网人身保险业务有关事项的通知》

银保监会就《万能型人身保险管理办法》征求意见

个人养老金拟采取个人账户制

● 行业动态

惠民保总参保人数超过7000万

车险改革一年来, 降价、增保、提质的阶段目标基本实现

● 公司新闻

太保家园成都、大理社区一日双园同开业

● 专题介绍

中国太保2021年第三季度业绩说明会问答纪要

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

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	10月累计	同比增长	10月单月	同比增长
产险公司	128,539	2.82%	10,587	1.79%
寿险公司	191,837	-0.92%	10,111	-6.18%

监管动态

银保监会印发《关于进一步规范保险机构互联网人身保险业务有关事项的通知》

一是实施业务专属管理。互联网人身保险产品范围限于意外险、健康险（除护理险）、定期寿险、保险期间十年以上的普通型人寿保险（除定期寿险）和保险期间十年以上的普通型年金保险，以及银保监会规定的其他人身保险产品。这意味着万能险、分红险、投连险等产品将不能继续在网上销售。

二是提出了业务准入条件。保险公司须满足特定的偿付能力、综合评级、准备金提取、公司治理等相关要求，才可在全国不设分支机构开展互联网人身保险业务。银保监会有关部门负责人表示，要支持有实力、有能力、重合规、重服务的保险公司，应用互联网、大数据等科技手段，为社会公众提供优质便捷的保险服务。

三是提高了十年期以上年金险的销售门槛。保险公司申请审批或者使用新备案的保险期间十年以上的普通型人寿保险（除定期寿险）和普通型年金保险产品，须在综合偿付能力充足率、综合偿付能力溢额、风险综合评级、重大行政处罚记录和公司治理评估等方面符合特定要求。

四是首次实施定价回溯监管。要求保险公司定期回溯实际经营结果与定价假设偏离情况，并引入主动调整、公开披露和主动上报机制。业内人士指出，这有利于让民众更好地了解 and 选择相应的产品，控制价格恶性竞争和产品同质化问题。

市场分析认为，少数险企因偿付能力和风险综合评级不达标，将不能从事互联网人身保险业务。对于十年期以上年金险的销售，受到影响的险企相对较多，一些定价激进的产品将面临整改。

银保监会就《万能型人身保险管理办法》征求意见

在产品管理方面。一是除终身寿险、两全保险和年金保险外，其他产品和附加险不得设计成万能型。分析认为，这意味着护理保险/定期寿险+万能险的形态或将成为过去。二是万能险的保险期限不得低于五年，保单持续奖金发放时点不得早于第五个保单年度末。三是鼓励保险公司开发保险期限二十年及以上的万能险，结合附加重大疾病保险、附加意外伤害保险等方式，进一步提高万能险风险保障水平。业内人士指出，目前市场上大多数公司的万能险产品期限都在五年以上，个别期限低于五年的公司，实施时会给予一定过渡期。

在万能险账户方面。一是应用万能单独账户资产的真实投资收益进行保单利益结算。不得通过调整账户资产、调高账户资产价值等方式虚增账户投资收益。二是合理审慎地确定万能账户结算利率。应根据万能单独账户资产的实际投资状况，并结合对未来投资收益率的预期等因素确定。定期评估结算利率水平对资产负债匹配状况的影响，动态调整结算利率。

在资金运用方面。应严格控制高风险（类）资产投资比例、行业和单一品种以及单一交易对手投资比例等，密切监控相关风险敞口，确保其在自身风险承受能力和资本覆盖能力之内。合理确定万能单独账户所投资资产的期限，加强万能单独账户流动性管理。

在产品销售方面。销售人员必须具有1年以上保险销售经验，且通过专门测试，严禁销售误导。

个人养老金拟采取个人账户制

人力资源和社会保障部养老保险司表示，发展养老第三支柱主要是有两个方面的任务：一是建立有税收等政策支持的个人养老金制度，为参加基本养老保险的劳动者提供个人积累养老金的制度选择。个人养老金拟采取个人账户制，年度缴费额度的上限，一开始可能会与个税递延试点的政策相衔接，

今后随着经济发展、工作水平的提高来逐步调整,提高缴费的上限。在投资产品的选择上,将符合规定的储蓄存款、银行理财、商业养老保险、公募基金等等都作为个人养老金的产品,以利于参加人根据不同的偏好自主选择,也为市场充分公平竞争创造良好的环境。二是规范发展个人商业养老金融产品,目前国家将对有税收等政策支持的个人养老金要明确制度安排,其他个人商业养老金融业务作为第三支柱的组织部分,按照市场规则运作和监管。

行业信息

惠民保总参保人数超过 7000 万

目前,已经有 58 家保险机构在 27 省份参与了超过 100 个的城市定制型医疗保险项目。项目的投保率差别较大,有的达到了 50%以上。目前,大多数城市定制型医疗保险项目还处于启动阶段,未经历完整的保险期间。业务赔付率受项目赔付条件设置、当地基本医保政策和参保率影响较大,目前赔付风险暴露尚不充分,不排除部分地区将来可能出现亏损。

车险改革一年来,降价、增保、提质的阶段目标基本实现

保费支出明显降低。截至 9 月底,车辆平均所缴保费 2763 元,较去年改革前降低 21%,87%的消费者保费支出下降。累计为我国车险消费者减少支出超过了 2000 亿元。商业车险平均无赔款优待系数由改革前的 0.789 下降至 0.754。

费用水平大幅度下降。全国车险综合费用率为 27.8%,同比下降 13.5 个百分点。其中车险手续费率 8.4%,同比下降 7.2 个百分点。车险业务及管理费用率 19.8%,同比下降 7.1 个百分点。赔付水平大幅提升。车险综合赔付率由改革前的 56.9%上升至 73.2%,大幅提高了 16.3 个百分点。

在风险保障程度上,在交强险保额大幅度上调的基础上,商业第三者责任险平均保额提升 61 万元,达到 150 万元。其中保额 100 万及以上的保单占比达到 93%。商业险的投保率由改革前的 80%上升至 87%。

公司新闻

太保家园成都、大理社区一日双园同开业

10 月 29 日,太保家园成都颐养社区与大理乐养社区同步举行开业仪式。这意味着中国太保“保险产品+养老社区+专业服务”新业务模式已进入落地运行阶段。通过“保险+养老”模式,太保家园推出“颐养+乐养”理念,老龄人群可到大理旅居养老,体验“避世感、健康态、深度游、特色菜”的服务包;有常住需求的长者可在成都社区接受“自理+介助+介护”的一站式持续照护服务。

在开业仪式上,太保蓝公益基金会向温江区慈善会专项捐赠 50 万元,用于认知症长者关爱;杉泰健康科技公司向太保家园成都社区的首批客户代表赠送了“太医管家”健康管理卡;太保养老投资公司和大理护理学院将在培养高素质、强技能养老专业人才方面开展深入合作。中国太保还联手中国社科院世界社保研究中心,首度发布了《居民养老规划与风险管理白皮书》。

专题介绍

中国太保 2021 年第三季度业绩说明会问答纪要

10 月 29 日,中国太保举办 2021 年第三季度业绩说明会,以下是发布会问答环节纪要。

1、问:偿二代二期工程实施在即,公司在新规则下的偿付能力充足率

的测试结果如何？新规则对公司投资、股东分红政策将有何影响？

答：目前，二期工程的具体规则尚未正式颁布。公司已进行了模拟测试，集团核心偿付能力充足率在150%以上，就大家比较关心的寿险板块，与大多数同业一样，测试结果也在100%以上。同时，我们对未来做了预测，在二期工程体系下，公司的偿付能力充足率不会持续承压，而是将稳步提升。太保集团始终秉持给予股东长期稳定回报的理念。正如刚才所提，本次改革对寿险无持续性影响，所以我们认为从长期角度来看，股东分红政策不会有大的改变。

2、问：公司于近期发布了“长航行动”的一期施工图，表示要致力于提升客户体验，聚焦队伍改革，请问一期工程下将有哪些具体举措？公司希望实现怎样的长期愿景？新基本法的主要变化？

答：正如管理层在业绩发布会时与市场交流的，经营的最终答案不在某个人，而是在市场、在前线、在基层。寿险经营班子已于6月召开战略研讨会，于7月1日正式启动“长航行动”的一期施工图项目，经过三个月的紧张工作，现已确定7个项目集，其中第一个就是职业营销，方向是“职业化、专业化、数字化”，目前蓝图设计已基本完成。第二个项目集是价值银保的重启。我们认为，当前的银保市场较10年前已发生巨大变化。因此，基于客户需求和未来发展的考虑，将寻找长期的战略合作伙伴关系，开展有价值的银保渠道业务。第三个项目集是“产品+服务”项目集。我们将重新理顺产品，并将其与太保服务相结合。相对来说，保险产品的创新是有限的，但服务的创新是无限的。公司正在做的，就是改掉以前通过短期行为例如产品“炒停”等等来推动业绩的发展模式，真正从客户需求的角度出发，设计产品“金三角”，即保障、养老和长期储蓄这三大核心需求，打造有竞争力、差异化的产品。第四个项目集是存量优化。太保最大的价值是公司的存量客户和存量营销员，如何发挥他们的潜力是非常重要的课题。目前七个项目集正在陆续推出。

其中，职业营销项目集目前已进入准备实施阶段，明年1月1日将切换“芯”基本法。“芯”基本法是支撑营销员队伍转型的支柱之一，但也不能将其视为“魔术棒”，一挥就可以改变全部情况。“芯”基本法最重要的核心是整个个险渠道作业模式的转型。其要点包括：第一，驱动新的作业模式和工作行为。新职业营销的工作行为中第一个就是高产能。因此基本法会配合高产能的运作模式，产能越高、奖金越高，多劳多得。第二，持续性。不能短跑冲刺式地做业绩，而是长跑马拉松，业绩表现越持续，收入越高。第三，与业务品质挂钩。奖金与继续率的挂钩幅度大，继续率不达标没有奖金，继续率好会有额外奖金。同时，对主管增加了组织利益，即新人发展奖金，不是仅靠新人招募即可获得，而是新人未来三年中的业绩，鼓励主管不单单关注增员更重要的是留存。

另外，我们将在下月初推出新的管理体系，为营销员提供支撑。我们提出“五最”，包括最丰厚的收入空间，刚刚基本法里面已经讲了收入方面的安排。还包括最专业的成长体系，公司将与国外的培训机构开展战略合作，帮助我们构建以需求为导向的销售系统。同时也会配合数字化的理念，建立最好的以需求为导向的销售系统及活动量管理系统，使营销员可以很容易地掌握需求销售，而不是依靠新产品或“炒停”的推动，真正从保障、养老和储蓄这三大客户需求出发，为客户配置所需要的产品。上述这些将是整个运作平台的改变。

3、问：根据公司披露，三季度新单保费降幅较大，请问新业务价值方面三季度及前九个月同比的情况？

答：作为头部企业，公司与同业共同承受着行业转型的阵痛与挑战。主要的共性原因如下：第一，在监管对于消费者保护的制度要求及“清虚”的

有关规定下，公司坚决按要求对虚假人力、虚假保单、虚假保费进行处理，进而对业务造成负面压力。但这是正确的事，将为行业未来长期发展奠定非常好的基础。第二，队伍总人力的大幅下滑，一方面是根据公司职业化转型的策略，加强队伍考核；另一方面是根据监管要求清理虚的人力，这会带来短期的冲击。所以可以看到三季度几乎每家公司都面临着同样的问题。第三，消费的疲软，尤其是重疾定义切换后，这种情况尚无好转，也带来了保障类产品占比的下降。从公司的情况来看，在今年1月1日推出“长航行动”前，公司已于去年底加强考核，并在今年一季度和半年度时继续执行，这是公司坚持做正确的事，虽带来了一些负面的冲击，但这是转型的阵痛，对行业和中长期的发展是有好处的。

公司管理层对中国保险行业充满信心，中国保险的消费需求才刚起步。但消费者的要求发生了改变，更希望有专业人士从专业角度提供顾问及长期服务，而非简单的产品比价。但整个供给侧还停留在旧的商业模式，因而供给侧改革是当务之急。

4、问：行业目前仍然面临较多困难，明年公司的新业务价值增速是否能正增长？管理层在队伍和产品方面有何想法及举措？

答：公司特别希望与投资者交流的是，转型是有阵痛、有代价、有风险的。公司在计划“长航行动”时，对机会和风险都做了综合考量，认为现在是“天时、地利、人和”的时机。“天时”：大环境的改变倒逼行业改变；“地利”：公司内部上下一心要做改变；“人和”：消费者也要求公司做出变革。

就明年来说，1月1日起将切换“芯”基本法，并推出四大体系。第一，NBS需求销售，公司将培训营销员队伍从产品推动变为需求销售，目前需求销售系统的开发已经完成。内勤和培训师已完成培训。大家普遍感到系统容易使用，反映很好。未来几个月将逐层推广。营销员将先做需求分析，再做产品推荐，产品推荐将基于“全家、全险、全保障”，而不再只是单一产品。第二，活动量管理系统，该系统已经是手机版，无需营销员填写太多内容，无感留痕，自动提取和上传，可实现对营销员行为的跟踪管理。该系统将在11月初在两家分公司试点，12月底在全司推行。第三，招募流程体系。公司将在11月12日发布新的营销员招募平台。第四，客户经营系统，预计明年推出。这四大系统将和“芯”基本法一起共同支持营销队伍。同时，我们将用三年时间升级营销员的办公室，打造成专业化、职业化、数字化的办公室。之前提到的第五个“最”是最温暖的太保服务和产品，公司将围绕客户在保障、养老和长期储蓄三方面的需求，构建产品金三角，推出适合不同客户的产品。这将是我们将来的产品策略。

5、问：在综改满一年之际是否已看到车险增速的拐点？非车险增速放缓的主要原因？全年综合成本率的展望？

答：车险综改给整个行业带来了巨大影响，具体表现在两个方面：第一，整体保费规模下降；第二，综合成本率上升。在综改实施的一年多时间里，太保产险有效应对，保持了车险经营的稳定性，具体体现在综合成本率的基本稳定，以及车险市场份额、车险客户数及续保率的有效提升。三季度车险负增长扩大的主要原因是高基数，因为去年三季度，整个行业希望能在新规实施前增加业务积累，故去年同期基数较高，所以今年三季度的降幅有所扩大。但从10月份的数据来看，车险保费增速已实现正增长，预计后续车险保费增速的降幅将收窄。非车险方面，面对综改压力，公司加快增长动能转换，加大了非车险的市场拓展力度。上半年，非车险保持了较高的业务增速。太保产险今年的经营目标是“有效益、精细化、可持续”，所以公司结合发展中出现的问题，做了一些调整，以有效管理业务品质。三季度，公司对赔付率较高的险种进行了梳理，健康险、意外险出现一定的负增长，但这是为

了实现可持续发展所做的主动调整。未来，公司将在加强风险筛选和业务品质管控的基础上，继续推动非车险的健康稳定发展。

6、问：公司通过非公开市场融资工具开展的地产类投资的风险敞口？地产行业的风险会不会对公司构成影响？

答：公司坚持“价值投资、长期投资、稳健投资”的理念，高度重视风险管理，不以信用下沉为代价。目前不动产行业引起的市场波动对公司无影响，并且公司持仓的不动产行业的固定收益类产品的发行主体及担保主体的偿债能力普遍较强，信用风险管控良好。公司持有的投资性房地产大部分为一线城市的优质商业不动产，收益较好。考虑当前房地产行业存在较多不确定因素，公司将对该行业的固定收益类和权益类投资继续保持审慎态度。