

中国太保 (SH601601, HK02601, LSE CPIC)

## 公司股票数据(截至 2022 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)	162,960
A 股(人民币百万元)	130,261
H 股(港元百万元)	35,135
6 个月最高/最低	
A 股(人民币元)	22.72/18.01
H 股(港元)	19.34/12.20
GDR(美元)	16.40/12.50

## 投资者关系日历

2022. 11. 24

2022 年度投资者开放日

杭州

## 本期导读

## ● 监管动态

五部门联合发布《个人养老金实施办法》

银保监会推动完善个人营销体制

银保监会拟开展人寿保险与长期护理保险责任转换业务试点

税优健康险适用产品范围拟扩容

## ● 行业信息

力争用三年左右时间实现销售分级管理

## ● 公司新闻

中国太保发布“源申康复”品牌

## ● 专题报道

中国太保 2022 年第三季度业绩沟通会问答纪要

## 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

## 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	144,104	12.11%	11,371	7.41%
寿险公司	202,826	5.73%	13,088	29.44%

## 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

### ●五部门联合发布《个人养老金实施办法》

11月4日，人力资源社会保障部、财政部、国家税务总局、银保监会、证监会联合发布《个人养老金实施办法》。参加人应通过全国统一线上服务入口或者商业银行渠道，在信息平台开立个人养老金账户。之后，选择一家符合规定的商业银行开立或者指定本人唯一的个人养老金资金账户。

同日，财政部、税务总局发布《关于个人养老金有关个人所得税政策的公告》，明确自2022年1月1日起，对个人养老金实施递延纳税优惠政策。在缴费环节，个人向个人养老金资金账户的缴费，按照12000元/年的限额标准，在综合所得或经营所得中据实扣除；在投资环节，计入个人养老金资金账户的投资收益暂不征收个人所得税；在领取环节，个人领取的个人养老金，不并入综合所得，单独按照3%的税率计算缴纳个人所得税。

### ●银保监会推动完善个人营销体制

11月3日，银保监会下发《关于进一步推动完善人身保险行业个人营销体制的意见（征求意见稿）》。一是优化个人代理人制度设计。推动销售利益向直接销售人员倾斜，建立引导个人代理人长期服务的组织架构和晋升制度。二是优化佣金激励分配机制。发放比例应突出长期价值导向，探索佣金发放长期化，引导个人代理人长期留存。三是鼓励创新销售人员管理体制，探索公司现有劳动合同员工、劳务合同员工在取得相应销售资质后，销售本公司保险产品。探索推动保险公司与符合规定的个人代理人签订劳动、劳务合同。四是鼓励发展独立个人代理人，开发符合独立个人代理人特点的保险产品。五是完善个人代理人社会保障体制。

### ●银保监会拟开展人寿保险与长期护理保险责任转换业务试点

根据媒体报道，银保监会人身险部10月25日向各人身险公司下发《关于开展人寿保险与长期护理保险责任转换业务试点的通知（征求意见稿）》，决定开展人寿保险与长期护理保险责任转换业务试点。一是提出适用不同人群的两种责任转换方法，适用被保险人已进入护理状态的保单贴现法和适用被保险人尚未进入护理状态的精算等价法；二是将特定疾病和意外伤残作为护理状态判定条件；三是选定个人普通型人寿保险开展试点；四是鼓励人身保险公司在开发普通型人寿保险产品时，在保险条款中增加使用保单贴现法进行保险责任转换的内容；五是试点期限暂定为2年，经营普通型人寿保险的人身保险公司可参与转换业务试点。。

### ●税优健康险适用产品范围拟扩容

11月11日，银保监会发布《关于扩大商业健康保险个人所得税优惠政策适用产品范围有关事项的通知（征求意见稿）》。通知拟扩大产品范围、扩大被保险人范围、扩大保险公司选择范围、扩大既往症人群投保条件、不再出台标准化条款、不再要求赔付不足时返还保费、从所有者权益和偿付能力充足率等方面明确保险公司经营条件等方式。《通知》将税优健康险产品范围扩展到健康险主要险种，即：医疗保险、长期护理保险和疾病保险。允许保险公司针对既往症人群设置不同的保障方案。

## 行业信息

### ● 力争用三年左右时间实现销售分级管理

11月上旬媒体报道称，中国保险行业协会发布《保险销售从业人员销售能力资质分级体系建设规划》，通过建立全行业统一的销售能力资质分级和职业培训标准、考核评价规范以及保险销售授权规则，力争用三年左右的时间，实现以行业自律的形式实施销售人员销售产品授权与销售能力等级相匹配的销售分级管理。在实施对象上，不新增准入门槛，只对入职上岗后的销售人员进行销售能力资质分级。根据保险产品的复杂程度，将销售能力资质由低到高划分为四个等级，第一、二、三等级仅为保险产品销售能力资质，第四等级为保险产品及相关非保险金融产品销售能力资质。

## 公司新闻

### ● 中国太保发布“源申康复”品牌

继“太保家园”养老服务品牌后，11月6日，中国太保在第五届进博会期间发布了专业康复医疗品牌“源申康复”，标志着公司“保险+服务”模式在医疗领域继续拓展。公司将系统推进康复医疗体系布局。通过新建与收并购，五年内构建10家康复医院、20家诊所、超3000张康复床位的高品质康复医疗服务网络，轻重结合打造康复医院、康复诊所、康复中心三大业态。

同日，中国太保与上海交通大学医学院举行了“上海交大医学院教育发展基金会太保教育基金”捐赠仪式以及“上海交通大学医学院—中国太保源申康复研究院”揭牌仪式。集团旗下康复产业基金还与嘉道私人资本医疗大健康板块项目上海大悦堂医院管理有限公司，举行康复医院投资签约仪式，计划2024年在上海市普陀区建成并运营一家高品质的康复医院。

## 专题报道

### ● 中国太保2022年第三季度业绩沟通会问答纪要

10月28日，中国太保举办2022年第三季度业绩说明会，以下是发布会问答环节纪要。

**1. 问：长航行动一期工程已经历时过半，有何阶段性成果？三季度单季公司新业务价值增速转正，是否可以认为是转型的成果？改善趋势可否持续？**

答：今年1月1日起，公司以“芯”基本法为驱动，启动了为期18个月的一期工程。一期工程路线图共包括8个项目集，意在人寿险公司进行全面性、根本性、蜕变式的变革。

经营结果方面，在过去9个月的时间中，公司新保业务保持高速增长，且增幅逐季提升，这其中最重要的因素是，队伍产能稳步提升、银保期缴高速增长以及长储带动业务增长；三季度单季新业务价值增速率先转正，主要是因为“芯”基本法驱动队伍行为转变、NBS（需求销售）流程促进队伍产能提升、活动量常态化销售习惯逐渐形成。

队伍质态方面，公司加快职业化、专业化、数字化升级，实现了队伍规

模企稳，产能优化，收入提升。具体来看，核心人力规模企稳，占比同比大幅提升。公司夯实基础管理，队伍质量稳步改善：长险举绩率逐季提升，月人均首年佣金收入（FYC）增幅逐季扩大，人均收入增速逐季提升。推动募育留一体化破局，优增优育初见成效：季度新增人力明显回升；1年内新人产能同比逐季提升，三季度同比提升近一倍；调研样本中92.7%的新人有其他工作经历，新人排名前三的行业包括个体工商户/私营业主、民营/外资企业员工、公务员/事业单位；新人7个月留存率逐季提升。

业务品质和结构方面，继续率、赔付率、费用率管理成效显著，13个月保费继续率同比提升7.5pt，赔付率、管理费用率均同比下降。围绕健康保障、养老传承和财富管理，公司打造“产品+服务”金三角，满足客户需求，同时，产品结构有所优化：三季度，代理人渠道10年及以上长险占比逐月提升；银保新保期缴高速增长，新保期缴占比逐季稳步提升，渠道业务结构逐步改善。

应该说，三季度经营业绩向好的最重要原因是转型的持续推进。通过9个月的实施，队伍的行为习惯正逐步由过去的开门红冲刺，转向“月计划、周经营、日拜访”的常态化销售和招募的工作模式，得到从上到下各级机构的认可和支持。

四季度，公司个人业务将持续发力，银保业务结构将继续改善，预计新保增速及新业务价值表现将延续向好趋势。同时，也要认识到，虽然长航转型已初见成效，但转型是长期积累的过程，未来将不会是V型反转，而是U型的稳步改善，也希望市场给予公司更多的耐心和时间。

## 2. 问：2023年开门红的规划和策略以及明年业务发展的指引？

答：公司的整体安排是四季度收官与一季度开门红一体化推动，2022年四季度收好官是推好2023年一季度开局的前提。公司正在为开门红做客户储备工作。年底要做好老客户的服务、回访、保单提醒，并通过获客产品等做好新客积累。10月推出“爱享金生”长期返还型防癌医疗产品，为市场首创，受到客户和代理人的好评，第一周就销售10万件，该产品既帮助年底收官，又有助于开门红客户储备。

预计随着转型成果的逐步体现，明年边际改善趋势可以延续。明年业务的增长动能包括：第一，产能的提升，在今年二、三季度已经看到产能的优化，随着转型的推进，预计有关成果的显现将进一步加速。第二，价值率的提升，通过持续提升代理人队伍销售能力使他们能够销售高价值率的产品。第三，新招募代理人，公司的招募体系正转向高质量增员导向，随着新人的产能和留存的持续提升，也将为明年业务增长助力。

## 3. 问：重疾险产品销售仍在下行通道，目前客户更为偏好中短期储蓄类产品，公司未来的产品策略？如何看待增额终身寿产品的可持续性？

答：今年受疫情、经济下行的影响，居民对资金安全性、收益稳定性要求较高，增额终身寿较好地满足了消费者的需求变化，成为各销售渠道市场主流寿险产品之一。从整体负债角度，增额终身寿准备金占比较小，对资产负债匹配影响有限。同时，公司对于所有新产品都会进行低利率情景压力测试，并按照偿二代要求定期监测公司总体利率风险情况，确保利率风险可控。

当前，整个行业的重疾险市场仍然较为低迷，传统的重疾险短期内仍面临压力。在此情形下，公司坚持以客户需求为导向，深度挖掘市场潜力，坚



持“全家全险全保障”的销售理念，不断完善自身保险产品体系以应对客户不断增长和丰富的保险保障需求。比如，公司在10月推出的爱享金生保险产品计划，是市场首款长期返还型防癌医疗产品，受到了市场和销售团队的广泛认可，对公司提升产品价值贡献能力、应对市场竞争有重要意义。中长期来看，中国保险市场的潜力巨大，客户需要长期的健康保障、养老储蓄、教育基金储蓄等，为公司未来产品设计提供机会。后续，公司将坚持客户导向，以满足客户健康、养老、财富管理“金三角”需求为出发点，致力于为客户提供“全家全险全保障”产品服务解决方案。同时，聚焦价值，着力推动较高价值的产品开发与销售，牵引价值的稳定与增长。

#### 4. 新人招募、留存情况如何？转型以来招募的新人主要有哪些变化，是全职还是兼职？

答：公司坚持推动新人募育留一体化破局，优增优育初见成效。新人招募按计划有序推进，通过标准化招募流程，新人从业经历符合转型导向，质量显著提升，出勤率、举绩率有较明显改善，7个月留存率也稳步提升。公司推出新人长航创业基金政策，长航合伙人为期12个月的培训体系中包含每天的晨会打卡、每周的汇报和客户拜访等，若以兼职方式参加是有难度的。长航合伙人下已涌现出越来越多优秀的合伙人，他们中很多是以前是个体工商户或中小企业主。这类群体受疫情影响转行为营销员，他们有资源，也有经营生意的经验，更容易理解保险自我经营的理念。公司要做的就是培训他们的专业技能，助力他们的稳定留存。

#### 5. 问：前三季度，银保渠道保持较高增速，公司如何定位该渠道？

答：银保渠道发展是长航行动一期工程中多元化渠道的重要组成。近年来，银行越来越关注客户需求，逐步认识到期缴业务对于提升客户粘性的重要性，寻找能够长期合作的保险战略伙伴。同时，银行对于中收愈发重视，而银保是中收的主要贡献者。基于以上原因，公司认为新银保是未来行业的发展趋势。对太保来说，“芯”银保是公司长航转型的重要战略举措之一，而非代理人渠道承压后的“权宜之计”。按照既定策略，一季度公司重启银保，通过趸交业务获得网点，之后随着与战略合作银行合作的深入，期缴业务增速、占比均持续提升。目前，银保渠道新业务价值占比仍在个位数，中长期看，该渠道将成为新业务价值的重要贡献者。

#### 6. 问：车险和非车险的综合成本率情况及展望？

答：前三季度，太保产险综合成本率97.8%，同比下降1.9pt，并且各业务板块的综合成本率都有优化，均实现承保盈利。这主要受益于：一方面，公司持续加强业务品质管控，专业化经营能力不断提升；另一方面，上半年疫情散发导致出行减少推动出险率下降。未来，随着公司费用管控能力的持续增强，可持续的承保盈利将有保证。车险方面，公司将加大新能源车业务的管理力度。前三季度，新能源车保单成本率虽然仍超过100%，但长远来看已有盈利趋势；非车险方面，公司将加强健康险、信用保证保险、责任险等新兴业务品质管控。

7. 问：前三季度，权益市场波动导致公司的净资产承压。同时，偿二代二期下，权益投资的最低资本占用有所上升，公司的大类资产配置策略、

### 特别是权益投资策略是否有调整？

答：公司坚持“价值投资、长期投资、稳健投资”的理念，在战略资产配置引领下灵活进行战术资产配置，加强对资本市场的研判，积极把握结构性机会。

今年公司基于市场研判进行了积极的战术资产配置，特别是加强了权益资产的主动管理，有效降低了市场下跌带来的冲击。

国内中长期市场利率中枢下行，使保险资金面临较大的再投资风险，权益资产作为提升中长期收益回报的资产大类，具有较大的配置价值。我司在进行大类资产配置时，统筹考量偿二代二期等监管规则，在坚持长期稳健的资产负债管理理念的同时，积极做好对各类风险的管理。未来，公司的经营战略及资产配置策略将继续保持较强的延续性和一致性。

### 8. 问：近期，个人养老金的相关政策、规则发布，对公司未来发展有何影响？与其它金融机构相比，公司的竞争优势？

答：国家推动个人养老金发展是健全多层次、多支柱养老保险体系，增强人民群众获得感、幸福感、安全感的重要举措。政策支持和养老需求将助推个人养老金缴费规模的扩增，为保险行业带来较大的增长空间和潜力。我司在该领域具有如下优势：

一是第三支柱养老保险产品具有保障期限长、抵御长寿风险、利率有保证等优势。随着资管新规落地，银行理财净值型产品打破刚性兑付，不再具有保底收益率，而无论是万能、分红还是普通型养老保险产品，都提供了保证利率，保障客户的养老储备资金更安全、更稳健。

二是险企具有“保险+养老”综合养老生态服务优势。我司康养生态布局处于行业领先地位，打通从养老金领取到养老服务直付的关键环节，将更好地实现产服融合，为客户提供一站式综合养老服务，充分发挥获客、黏客的生态闭环经营优势。

三是我司作为首批试点单位之一，推出的太保易生福专属商业养老保险，具有养老保险运营经验。我司积极参与了税延养老、专属商业养老保险等第三支柱的试点工作，目前取得良好效果，两个产品的市场份额均为行业第一，为后续推动个人养老金发展奠定良好基础。

未来公司将继续响应国家政策要求，积极做好相应的产品研发和业务推广工作。

### 9. 问：公司三季度单季净利润同比增长近 30%的主要驱动因素？如何判断全年净利润情况？

答：前三季度公司归母净利润降幅较上半年进一步收窄，主要因为（1）前三季度持续疫情影响导致产寿险赔付延迟，且去年三季度台风等自然灾害较多推高产险综合成本率，今年产险承保利润和寿险营运利润同比均有改善；（2）公司加强成本管控，提升精细化管理水平；（3）汇率阶段性波动带来一定的利润贡献；（4）公司投资的长久期国债占比上升，带来税率下降。

全年来看，考虑到资本市场波动加大及国债利率不确定性加大，全年利润表现仍存在较大的不确定性。但公司始终坚持高质量发展，克服经营压力，积极应对风险，以自身发展的韧性应对外部环境的不确定性，稳固经营大局。

10. 问：管理层曾谈到 2021 年现金分红水平的调整主要是因为偿二代二期工程的影响，有关监管不确定性因素消除，公司的股息政策会否发生变化？

答：为应对偿二代二期的影响，公司实施了多项举措。寿险公司已申请获批过渡期政策，正在就永续债的发行开展相关准备工作。产险正就发行附属资本补充债与监管沟通。

公司一直重视对投资者的合理回报。上市以来的年均分红率在上市同业中排名前列。根据公司测算，二期规则不会对公司的偿付能力产生持续影响，我们将能够保持分红政策的持续性和稳定性。未来，我们将在兼顾内外部环境变化的基础上，考虑净利润、营运利润、偿付能力充足率等因素，合理确定现金分红水平。