

中国太保 (SH601601, HK02601, LSE CPIC)

公司股票数据(截至 2023 年 4 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)	270,693
A 股(人民币百万元)	213,634
H 股(港元百万元)	64,803
6 个月最高/最低	
A 股(人民币元)	31.37/18.01
H 股(港元)	24.20/12.28
GDR(美元)	21.80/12.50

投资者关系日历

本期导读

● 监管动态

国家金融监督管理总局正式揭牌: 金融监管体系“一行一总局一会”格局形成

● 行业信息

2023 版“沪惠保”参保人数突破 300 万, 保费达 3.87 亿元

专属商业养老保险拟常态化经营, 演示收益率不超 5%

国家金监总局: 一季度偿付能力充足率降幅明显收窄, 保持在合理区间

● 公司新闻

中国太保举办大健康战略行动发布会

● 专题报道

中国太保 2023 年一季报问答纪要

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: 柳青、乔圣湄

电话: 021-33963088、021-33966827

E-MAIL: ir@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	4 月累计	同比增长	4 月单月	同比增长
产险公司	71,543	16.0%	14,000	13.2%
寿险公司	108,343	-2.9%	11,433	-5.7%

监管动态

●国家金融监督管理总局正式揭牌：金融监管体系“一行一总局一会”格局形成

5月18日上午，国家金融监督管理总局在北京金融街15号正式揭牌。至此，运行了5年多的银保监会正式退出历史舞台，我国金融监管体系从“一行两会”迈入“一行一总局一会”新格局，即中国人民银行、国家金融监督管理总局和中国证监会。

今年3月，中共中央、国务院印发《党和国家机构改革方案》，决定在中国银行保险监督管理委员会基础上组建国家金融监管总局，将中国人民银行对金融控股公司等金融集团的日常监管职责、有关金融消费者保护职责，中国证券监督管理委员会的投资者保护职责划入国家金融监督管理总局。

行业信息

●2023版“沪惠保”参保人数突破300万，保费达3.87亿元

截至5月18日，“沪惠保”参保人数已突破300万人。自5月9日正式开启后，2023版“沪惠保”不到2小时参保人数突破50万，8小时破100万，较2021年“沪惠保”亮相首年的上线12小时参保人数突破100万速度更快。按照保费129元/人计算，2023版“沪惠保”保费已突破3.87亿元。依照上海基本医疗保险约1900万人的参与基数来看，目前2023版“沪惠保”参保率在15.8%左右。

●专属商业养老保险拟常态化经营，演示收益率不超5%

5月25日，监管部门下发《关于促进专属商业养老保险发展有关事项的通知（稿）》，并就相关内容向各银保监局、各人身保险公司征求意见，要求在2023年6月2日前进行反馈。其中明确了准入门槛，符合条件的险企均可参与；允许险企使用自有资金向账户划拨启动资金，但须按时退出，以适应专属养老险经营实际；明确银保渠道、专业中介渠道可以销售专属商业养老险；效仿分红险收窄演示收益率，从高、中、低档变为高、低两档，且最高不超5%。

●国家金监总局：一季度偿付能力充足率降幅明显收窄，保持在合理区间

5月22日，国家金监总局召开偿付能力监管委员会工作会议。一季度末，纳入会议审议的185家保险公司平均综合偿付能力充足率为190.3%，平均核心偿付能力充足率为125.7%；实际资本为4.7万亿元，最低资本要求为2.47万亿元。53家保险公司风险综合评级为A类，105家为B类，16家为C类，11家为D类。2023年一季度，保险业实现原保险保费收入1.95万亿元，同比增长9.2%。一季度保险资金年化综合投资收益率为5.24%，呈现回升向好态势。偿付能力充足率降幅明显收窄，保持在合理区间。

公司新闻

●中国太保举办大健康战略行动发布会

5月20日，中国太保举办大健康战略行动发布会，首次正式对外发布

“352”大健康服务蓝图。本次活动邀请国内投资者、分析师和媒体人共 50 余位参会，通过战略行动展示、康养服务体验、高管与嘉宾交流等多种形式，集中展现公司实施大健康战略近 3 年来在理念、机制、管理、产品服务方面的创新成果，擘画“健康生活太保行动”的美好前景。

中国太保发布的“352”大健康服务蓝图，基于建设全方位、全场景的保险生态，提出保险支付、服务赋能和建立生态 3 大圈层、10 项具体行动，以构建相互促进、相互支撑的发展闭环。包括：聚焦承保、理赔以及数据三大核心要素，持续推动健康体投保，创新一老一少和带病体人群产品，以智能化理赔打造体验更佳的保险服务，围绕健康大数据建设提高客户需求匹配及风险减量管理；打造 5 项特色服务助力主业赋能，构建“保险+健康+养老”立体式综合解决方案，着力推进专业与科技相结合的数字化医疗、一体式管理的高品质医疗、面向专病专症的康复医疗，打造医养结合的机构养老和青少年健康促进服务，锻造服务优势赋能主业从产品驱动向服务拉动升级；发挥产业投资基金和公益基金作用，推动金融向善、保险向善，建立健康生态，践行社会价值。

2023 年一季报问答纪要

1. 问：长航行动一期工程中最满意的一件事和待优化的一件事？长航行动二期工程展望？

答：第一阶段公司重点开展渠道转型，进度符合预期，新的价值观和工作模式已逐步形成，全司上下拥抱转型，已进入良性循环，但新的能力、习惯需要更多时间逐步养成并产生效能。公司正在积极策划二期工程，打造新的组织模式，实现“赋能型总部、经营型机构”。目前，外勤已逐步开展自我经营，下一步将推动内勤的自我经营，形成以客户、队伍为中心的经营模式，建立从上到下一体化的管理、支持、服务模式。二期工程将专注于建立全新的内外勤生产力和生产关系，促进公司经营的良性循环。

2. 问：根据一季报披露的信息分析，公司的新业务价值率有所回升，是何原因？是否符合管理层预期？全年的增长目标？

答：代理人渠道来看，随着队伍销售能力提升，队伍开始更多销售长缴别的年金险产品和增额终身寿，满足客户养老储蓄的需要；后续将推动队伍提升销售保障型产品的能力。产品策略来看，公司同类型产品间的价值率基本保持稳定，今年根据客户需求和市场变化更新部分产品，更好地满足客户多元化需求，助推价值率优化。

长航行动一期工程实施以来，公司改变经营价值观，推行常态化销售和增员，收官开门一体化推动。全司上下逐步接受新的价值观，每一天都是比赛日（Everyday is a game day.）。一季度的经营结果体现了公司正确的经营模式，是队伍和客户一致认可的结果，符合公司预期。队伍产能、活动率、新人留存率、新人产能均有较好表现。

3. 问：代理人队伍总人数情况？核心人力人数已企稳，是否会有提升？核心人力对新业务价值的贡献占比情况？

答：一季度总人力稳中有升，但预计全年仍有波动。今年公司将继续夯实核心人力的基础，对招募人数做一定限制，对新人留存率和素质提出一定要求。2023 年希望核心人力的产能、收入提升；2024 年希望核心人力量价齐升。目前，核心人力对新业务价值的贡献超过 90%，这也是管理层关注核

心人力发展的原因。

4. 问：根据媒体报道，监管就传统险定价利率下调开展调研，面对可能的监管变化，公司认为有哪些影响？有何应对举措？定价利率为 3.5% 产品在公司销售保单中的占比情况？

答：公司正在就监管调研开展积极沟通，充分支持改革的大方向，这将有利于中长期利率中枢下移背景下险企负债成本合理化，有利于行业健康发展。公司认为上述变化对业务影响有限。第一，底层的需求逻辑未有改变，客户对养老金、年金等中长期储蓄的需求仍然旺盛；第二，利率下行背景下，相较其他财富管理类产品，保险是较好的资产配置的首选。根据公司调研，客户越来越意识到增加保险类产品配置的重要性，这为中长期保险市场需求提供支撑。针对长期养老需求，公司正在研究分红型产品，在为客户提供保证利率的同时，共享公司经营成果，计划下半年推出创新产品。同时，4月1日，公司推出创新型重疾产品，针对不同客户群提供定制化的杠杆，更好地满足客户“金三角”多元化需求，健康保障类产品销售占比有所提升。产品结构转型需要时间，公司希望中长期可以实现多险种产品均衡发展。

5. 问：如何看待重疾类产品的长期发展态势？

答：咨询机构报告指出，未来重疾保障缺口为 2,000 亿元，且预估 2025 年-2030 年将有 8-9% 的增长，这也符合公司的调研结果。经过多年发展，重疾险普及已经完成，但客户个性化需求的匹配继续推动供给端改革，由专业的销售顾问提供服务。4月1日公司推出新的升级版重疾产品，已完成第一轮培训。下一步将继续提升队伍销售能力，根据客户需求销售对应产品。

6. 问：产险一季度综合成本率大幅改善的驱动因素？综合成本率的管理举措？

答：一季度公司承保综合成本率同比改善的主要原因是：公司致力于有质量、高效益的经营模式，在业务选择、风险识别、承保结构等方面都卓有成效，实现较好的承保业务品质。一季度出险率同比持平，全年来看出险率有抬升压力，但总体可控。公司主要采取的风险管控举措：第一，“管”“运”分离、“运”“服”一体，即：加强趋势及政策的研究；加强业务落地，实现更好的执行力及穿透力。第二，加强人伤管控，特别是死残案件的管理。第三，加强新能源车的理赔管理，通过人员配置、考核方式等方面的安排，实现相对较好的经营结果。

7. 问：新金融工具准则对公司大类资产配置有何影响？

答：新会计准则下会计报表的呈现将有所不同，但不会对公司大类资产配置策略构成影响。

8. 问：公司一季度净投资收益率小幅下降，是何原因？会否对精算假设造成影响？

答：一季度，净投资收益率同比下降 0.2pt，主要因为近年来利率下行，新增固收资产收益率下行。公司每年评估投资假设的合理性并确定是否调整。

9. 问：一季度寿险偿付能力降幅大于同业，是何原因？新会计准则下的分红政策？资本规划情况？

答：从去年底到今年一季度末，太保寿险综合偿付能力充足率由 218% 下降到 199%；核心偿付能力充足率由 132% 下降到 116%。主要由于公司申请偿二代二期过渡期，年与年之间逐步运用新监管规则，体现出数据的变化，公司经营实质未有变化，偿付能力充足。

新准则实施下，净利润有较大幅度提升，但偿二代二期下，偿付能力充足率是公司分红水平的重要约束，因此，公司将结合净利润、营运利润、偿付能力、未来发展需要等因素，合理确定分红水平。

偿二代二期规则对险企的资本实力提出更高要求，公司正在积极推进无固定期限补充债发行事宜，与监管保持密切沟通。在满足偿付能力充足率的情形下，公司将努力为投资者提供稳定、可持续的分红回报。

10. 问：新会计准则下，对上一年度数据，各家险企普遍选择追溯 I17，不追溯 I9，但公司的净利润增速慢于同业，是何原因？

答：各家险企在新保险合同准则下的会计处理的选择近似。净利润表现的不同估计源于各家公司“以公允价值且其变动计入损益类”资产的分类不同，进而导致净利润表现的不同。同时，去年同期基数也会对今年增速造成一定影响。

11. 问：新保险合同准则下，公司一季报中承保财务损失同比显著提升，是何原因？

答：根据公司一季报，承保财务损失为 205 亿，同比增长 73.4 亿，主要因为寿险承保财务损益同比增长 60 亿。今年以来，权益市场回暖使得以公允价值计量资产的金额上升，依照准则要求，需在负债端相应计提，带来承保财务损益的增长。