

中国太保 (SH601601, HK02601, LSE CPIC)

公司股票数据(截至 2023 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)	229,855
A 股(人民币百万元)	177,834
H 股(港元百万元)	56,200
6 个月最高/最低	
A 股(人民币元)	33.61/23.01
H 股(港元)	24.49/16.69
GDR(美元)	24.23/16.92

投资者关系日历

本期导读

● 监管动态

金融监管总局: 银行保险机构全面自查, 摸清网络和数据安全风险底数

金融监管总局: 将税优政策扩至全部主流健康险种

● 行业信息

精算师考试将重启, 正精算师级别考试优化为寿险、健康险等 7 个类别

两部门: 加强保险业政策对网络安全保险的支持

● 公司新闻

中国太保举办 2023 年度寿险资本市场开放日

● 专题报道

长航行动 太保实践, 中国太保 2023 年度资本市场开放日管理层问答纪要

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

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	104,948	14.3%	19,548	10.1%
寿险公司	155,067	4.0%	30,178	39.0%

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

●金融监管总局：银行保险机构全面自查，摸清网络和数据安全风险底数

7月5日，金融监管总局向银行业保险业下发《关于加强第三方合作中网络和数据安全管理的通知》，要求银行保险机构全面开展一次自查，摸清数字生态场景合作中的网络和数据安全风险底数，开展排查整改。《通知》明确，银行保险机构在合同协议中要强化数据安全要求，对于存在违规行为或违反合同约定的，要追究有关外包合作单位的责任，在问题整改完成前，不能扩大合作范围内容。

●金融监管总局：将税优政策扩至全部主流健康险种

7月6日，金融监管总局官网发布《国家金融监督管理总局关于适用商业健康保险个人所得税优惠政策产品有关事项的通知》，其中明确规定，符合一定要求的医疗保险、长期护理保险和疾病保险均可享受税收优惠政策；扩大产品被保险人群体，投保人可为本人投保，也可为其配偶、子女和父母投保。新规将于8月1日起实施。

行业信息

●精算师考试将重启，正精算师级别考试优化为寿险、健康险等7个类别

7月17日，国家金融监督管理总局、人力资源社会保障部联合发布《精算师职业资格规定》《精算师职业资格考试实施办法》，自发布之日起施行，旨在打造具有中国特色的精算师职业资格管理和考试体系。其中规定，准精算师级别考试包括《概率论与数理统计》《经济金融综合》《精算数学》《精算模型与数据分析》《精算风险管理》等5门科目。正精算师级别考试分为寿险、非寿险、健康险、社会保险与养老金计划、金融风险、资产管理、数据科学等7个专业类别，每个专业类别包括1门公共科目、3门专业科目以及1门选考科目，以满足我国多领域对精算人才的需求。

●两部门：加强保险业政策对网络安全保险的支持

7月17日，工信部、金融监管总局发布《关于促进网络安全保险规范健康发展的意见》，要求建立健全网络安全保险政策标准体系、加强网络安全保险产品服务创新、强化网络安全技术赋能保险发展、促进网络安全产业需求释放、培育网络安全保险发展生态。其中提到，加强保险业政策对网络安全保险的支持，指导网络安全保险创新发展，引导开发符合网络安全特点规律的保险产品。推动健全完善财政政策，充分利用地方首台(套)、首版(次)等现有政策，提供保险减税、保险购买补贴等措施。

公司新闻

●中国太保举办2023年度寿险资本市场开放日

7月4日，中国太保在杭州举办2023年度寿险资本市场开放日，活动吸引了境内外近百名投资者和分析师现场参加。寿险公司董事长潘艳红、集团董事会秘书苏少军、寿险公司总经理(首席执行官)蔡强和寿险公司相关高管通过线上、线下等方式出席本次开放日活动。本次活动分为上午“芯”

职场体验和下午“长航”主题会议两个主要部分。上午“芯”职场体验活动在太保寿险浙江分公司职场进行，近40名优秀营销员通过现身说法、NBS及态U选等科技工具使用体验向参会嘉宾展示和分享了他们眼中的长航行动。下午“长航”主题会议在杭州临安太保家园召开，寿险公司高管坦诚、有效地从职业营销、价值银保、产服体系、公司治理、风控与投资、文化与领导力等五个方面向参会嘉宾介绍了长航转型一期成果和二期规划蓝图，并就市场热点问题和大家互动交流。本次活动全面完整地展示了寿险公司战略的规划和执行，通过与业务一线面对面交流及寿险管理层的全面介绍，彰显了公司坚定“长航行动”的信心和决心。

长航行动 太保实践

中国太保 2023 年度资本市场开放日管理层问答纪要

1. 问：寿险长航行动一期工程已经收官，对照当初拟定的目标，完成和超额完成的有哪些？

根据转型蓝图，我们的目标是引领者、新寿险和长期主义。引领者方面，从去年下半年起，新业务价值增速率先在业内转正，并持续走高；业务品质相关的继续率、赔付率等都得到明显改进。新寿险方面，职业营销、价值银保、产服体系，以及风控、合规、投资和资产配置，还有文化、领导力、人才培养等方面，构成了比较全面和立体的一期转型成效的实景图。长期主义方面，长航一期推进的工作需要长期坚持，久久为功，在生产力的转型和打造过程中，我们会继续推进外勤的“三化五最”转型，价值银保的塑造；长航二期围绕组织变革，和一期工程是相辅相成的，会进一步支撑我们的生产力、新动能的打造。

2. 问：长航行动二期，在做集约化管理到自主化经营的转变，如何保证集约管理过程中成本比较优化的特点得到保持？总、分公司之间权责的边界是什么，如何划分？长航二期过程中，如何避免转型初期经营数据的波动和阵痛？

在过去发展比较快的那些年，我们强调上下一个声音喊到底，听话照做：总公司指挥，下面执行。我们的执行力非常强，这是我们过去的优势。

进入新周期后，客户的需求越来越多元，客户对保险越来越有自己的认知，原有的经营管理模式越来越不适应新周期的客户需求导向新模式。所以我们提出打造赋能型的总部和经营型的机构，总部站在更高的层面做价值管理、做顶层设计，规划未来的发展战略；38家分公司，各地的市场情况、客户情况、客户需求千差万别，各家公司的发展阶段、组织能力都有区别，必须要针对自己的实际情况，把总公司的发展战略、顶层设计蓝图和当地因地制宜结合起来，发挥主观能动性，同时排兵布阵，打造人才梯队，做好绩效传导和财务资源配置，要围绕价值创造、围绕利润进行负责。好比说，我们原来是一辆绿皮火车，现在我们希望打造的是动车，在同一个轨道上，沿着同一个方向，各个分支机构都能有发展的自驱力，发展的动能，这样长航未来才能越走越远。

太保寿险有三座金矿：队伍、员工、客户。去年主要是解决队伍问题，

把队伍的潜力和生产力释放出来。下一步就是员工, 怎么样把员工的积极性、产能以及创造性释放出来是非常重要的, 这就是组织活力的核心。以往许多大企业, 所有的经营业绩, 利润、价值、业务品质、合规、风控是总部的事, 而机构只负责销售, 这也是为什么各地出现了业务品质问题、人海战术、法外推动等。接下来工作的核心, 先是二级机构, 逐渐到三级机构, 让每一个机构总经理和班子, 都能经营所在地的业务, 包括创造价值、控制成本、贡献盈利, 以及员工的使用、领导力的发展、风控和业务品质, 这都是他的责任。

关于如何回避转型阵痛方面, 渠道的阵痛已经过去, 是因为转变了生产关系, 加速了生产力的发展, 帮助队伍, 更好的服务客户, 所以经营能力是核心。让总部和机构的每一个人更加专业化, 以往行政驱动式的管理模式, 要转向赋能和提供专业化支持, 对队伍 PDS 的培训, NBS 的辅导, 这将是工作模式的改变。应对制约生产力进一步发展的可能因素, 就是生产关系要解决, 这就应对阵痛的关键。

3. 问: 长航第一阶段看到的一些指标的改善, 如产能、新业务价值的增速。那么长航第二阶段外界观察者能看到哪些指标变化?

长航转型中个险更多的精力就是放在队伍的能力建设上, 销售能力的训练, 管理能力的训练, 队伍才能吸引到好的人才。公司关注的指标没变, 就是产能、核心人力的人数、新人的招募和留存, 还有业务品质的继续率指标。今年下半年会更加关注销售能力的指标, 即价值率。销售能力越高, 就能卖比较难的保障和长期储蓄, 价值率就比较高, 这也是未来的工作重点。此外, 我们会重点推动优增优育, 将带来核心人力的稳步成长, 核心人力的企稳已经做到了, 下一步是核心人力的回升。

未来个险队伍成长靠两个引擎, 第一是稳定的产能提升, 第二是通过新人招募、优增优育所带来的核心人力增长。有了这两个引擎的推动, 我们的业务将是一个可持续发展的业务。

4. 问: 这些年行业都在做寿险改革, 太保的效果比较明显。主要做对了哪些, 才取得这样的成效?

麦肯锡的研究报告指出, 任何转型前三大失败原因: 第一是不愿意阵痛, 不经历阵痛就不能叫转型, 就不能解决根本问题。第二是不坚定, 遇到阵痛后, 能不能坚持。第三是只有策略, 没有具体的落地方法。在新周期之下, 大家都在改革的过程中, 太保寿险有自己的特色: 一是最有自我革命的决心, 蔡强作为资深的寿险专家, 与既有的太保寿险管理层内外结合, 形成合力。二是公司比较有韧性, 认准的事情, 会持之以恒的做下去, 并且做的很扎实。寿险经营还是要回到初心, 回到规律, 坚持长期。

5. 问: 今年我们看到产品越来越依赖投资, 新业务对利率的敏感性不断上升。请问未来怎么去平衡产品之间的布局? 对于切换定价利率, 公司的节奏是怎样的?

在这轮产品预定利率 3.5% 到 3.0% 的切换过程中, 预计有 70 款产品会做产品切换。大部分核心产品已完成研发, 接下去会逐步分批切换原有的产品, 确保整个切换过程平稳的推进。产品布局方面, 我们将坚持推动保障类业务, 应对这一轮切换, 我们“金生无忧”等重疾产品会快速跟上, 我们将基于客

户需求丰富产品体系，提升供给能力。

市场上普遍感觉产品的切换是一个很大的危机，我们认为预定利率降低后还是有需求的，因为银行也降息，同时在资产重新配置的情况下，客户的保险配置需求依然存在。储蓄型保险不会像重疾一样断崖式消失，会回归到常态化的销售。我们专注推动营销员开展客户拜访，常态化的销售，做需求分析，这样业务将保持稳定。

对于保险公司来讲，最好的产品组合是1/3保障，1/3传统，1/3分红。我们将以产品切换为契机，将分红险作为下一波主打的产品进行推动，因为定价利率变成3.0%之后，分红险的吸引力会明显提高，从客户的利益出发，分红险是长期市场转型的契机。

6. 问：关于未来的需求变化：重疾险目前市场预期和占比较低，未来趋势如何？储蓄险方面，如果股市走势较好，保本保收益的保险如何胜出？

我们专注于给客户综合解决方案，即保障、养老、财富方面的金三角产品服务体系。保险公司的核心竞争力有两点，第一是风险管理，第二是长期资产负债的匹配。所以在做财富管理需求满足的时候，也是要专注在长期储蓄。中国保险渗透率、保险密度和台湾、日本、韩国比还是非常低。我们通过“产品+服务”的金三角构建，就是要把保险的核心竞争力做好，和股市影响不大。

重疾险方面，从客户调研来看，需求仍然很大，需要个性化和高杠杆。重疾险举绩率1月是5.8%，3月份提升到15.8%，第二季度受储蓄险影响，下半年将重点推动。

7. 问：十年之前银保的占比非常高，现在“芯”银保队伍3000人，有没有增长的目标？未来队伍画像？银保渠道的保费占比有何规划？

目前“芯”银保业务总量占全司1/3以上。十年前银保队伍最高有16,000人，目前队伍是3,000人，但新业务价值超过了十年前，产能很高。我们的业务规划是，打造一支高产能、高留存、高素质的队伍。我们摒弃以往的人海战术，采取量质并举的举措。银保队伍70%是代理制的，收入跟着业绩走，对于公司来说也更为合理。队伍的数量和发展规划，将会按照新业务价值提升的总体规划配套。“芯”银保从成立之初，就坚持价值银保，期缴产品的价值率始终在20%以上。

对于太保寿险来说，银保是一个长期的多元渠道战略。现在银行愿意选的战略合作保险公司越来越有限，银行主要找头部企业，国企，做战略的长期合作，服务的吸引力也是重要的考量。因此我们不求快，要求长期合作，把握质量，打牢基础。

8. 问：养老社区的服务对于销售的促进有多大？太保养老社区的进展比较快，现在有很多公司开始了居家养老的服务，公司在这方面有什么打算？

目前已经规划的13个太保家园，将相继在今年、明年陆续开业，重资产项目预计将扩张到15个左右。太保家园秉持在区位上的选择更近一些，在老人的选择半护理、全护理为主，规模更适中，更小一些。

随着疫情的结束，试运营的推进，整个运营服务体系高效运转起来了，对保险业务形成了强有力的支持。目前三个社区运营和五个体验馆开业，截

止到 630，今年总共举行了 5,415 场次的活动，让客户实地感受什么是未来的机构养老，什么是未来的健康管理。当前拉动新保保费 70 多亿，发放资格函是 8,100 份，较去年有强劲增长。

养老方面将采取轻重并举的战略，以各地的太保家园辐射，开设居家养老“百岁居”，在就医、护理等方面进行服务，让寿险客户感受到我们的责任、智慧和温度。我们将通过最高品质的太保家园和最基础的百岁居，以及一些普惠性的服务，形成满足多层次，多样化的，差异化、特色化的养老服务。

居家养老有三个核心：第一是长寿风险，即怎样积累丰富的财富；第二是老年疾病的防御，即怎么在年轻的时候把居家养老的保障做好；第三是适老服务，比如长期护理等，太保将以此推出居家养老新主张。

9. 问：养老社区的投入产出比如何？在成本端投入比较大，大概是什么水平？在资产端，长周期下的收益是怎样的水平？

从资产配置来讲，保险公司偏好长久期资产的投资，养老地产与此偏好非常匹配。目前太保寿险的投资规模约 1.8 万亿，太保家园的资金实际支付是 60 多亿，投资规模是一百五六十亿，对当期投资组合的收益影响是极小的。正是因为资金体量和长期性匹配了太保家园投资的长期行动，降低了风险。此外，负债端大量的寿险营销员和一亿多保险客户，有助于入住率的提高。将来中国的养老，尤其是高端养老是刚需。中国正在跑步进入老龄化社会，因此，我们对长期 5.5% 以上的回报是非常有信心的。

10. 问：长航行动中，生成式 AI 对内勤和外勤有何赋能和推动？对营销、产品设计、理赔有什么影响？

科技的影响，人们往往容易高估它的短期影响，而低估它的长期影响，AI 也是这样。保险公司的数字化要分三步走：第一是自动化，第二个是数字化，第三个智能化。智能化是建立在大量数据基础上，目前公司成立专门的数据管理和治理委员会，进行数据清洗。AI 应用尤其是在代理人的销售融合方面，确实会有强大的动力，但是核心是要把底层的数字化、自动化做好，以期产生最大效能。