

中国太保 (SH601601, HK02601)
公司股票数据(截至2016年3月31日)

总股本(百万股)	9,062
A股	6,287
H股	2,775
总市值(人民币百万元)	241,418
A股	172,390
H股(港元百万元)	77,839
6个月最高/最低(人民币元)	
A股	31.14/26.63
H股(港元)	30.55/26.60

本期导读

- 公司要闻
 - 中国太保董事长变动 (第2页)
 - 中国太保举行2016年度非交易业绩路演 (第2页)
- 监管动态

投资者关系日历

 2017.5.15
 中信里昂证券中国投资论坛
 天津

 2017.5.31
 摩根士丹利中国峰会
 北京

 2017.6.5
 摩根大通中国峰会
 北京

保监会下发《关于优化保险合同负债评估所适用折现率曲线有关事项的通知》(保监发〔2017〕23号) (第2页)

- 专题介绍
 - 2016年年度业绩发布会会议纪要 (第3页)

投资者关系部

 电话: 021-58767282
 传真: 021-68870791
 E-MAIL: ir@cpic.com.cn
 地址: 上海市银城中路190号40层
 邮编: 200120

联系人: 谢雨晟

 电话: 021-33961157
 E-MAIL: xieyusheng@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)

	3月累计	同比增长	3月单月	同比增长
产险公司	26,273	1.81%	9,173	2.79%
寿险公司	74,920	43.11%	21,297	33.02%

公司要闻

- **中国太保董事长变动 (20170413)**

4月13日,中国太保发布董事长辞任公告,公司董事长高国富先生因工作变动的原由辞去董事职务,并在辞任生效后不再担任董事长及董事会战略与投资决策委员会主任职务。高国富先生任职期间,恪尽职守、勤勉尽责,推动公司完成A+H股股票首次公开发行,构建持续资本补充机制,优化公司治理;实施战略转型,实现公司价值和价值创造能力提升。

同时,公司董事会于4月12日通过了《关于变更中国太平洋保险(集团)股份有限公司第八届董事会董事候选人的议案》,提名孔庆伟先生为第八届董事会执行董事候选人。孔先生于1960年6月出生,曾任上海外滩房屋置换有限公司副总经理,上海久事公司置换总部总经理,上海市公积金管理中心常务副主任,上海市城市建设投资开发总公司副总经理,上海闵虹(集团)有限公司副董事长,上海世博土地储备中心主任,上海世博土地控股有限公司总裁,上海市城市建设投资开发总公司总经理,中共上海市金融工作委员会党委书记,上海国盛(集团)有限公司董事长。

- **中国太保举行2016年度非交易业绩路演 (20170418)**

2017年4月上旬,在年度业绩发布之后,由集团总裁霍联宏、副总裁兼首席财务官潘艳红分别带队赴海外进行了2016年度业绩路演,就公司发展战略、2016年业绩情况以及2017年业绩展望等话题进行了充分交流。路演过程中,投资者主要关注的问题包括2017年利润展望、未来分红策略、产险承保盈利水平的进一步改善、寿险新业务价值和保费增长趋势及偿二代的影响等问题。

监管动态

- **保监会下发《关于优化保险合同负债评估所适用折现率曲线有关事项的通知》(保监发〔2017〕23号)**

保监会印发《关于优化保险合同负债评估所适用折现率曲线有关事项的通知》(保监发〔2017〕23号),自2017年1月1日起,传统险负债评估曲线正式切换。切换后,折现率曲线总体上和偿二代负债评估曲线保持一致,由基础利率曲线附加综合溢价组成;基础利率曲线与偿二代评估曲线保持一致,前20年为750天移动平均国债收益率曲线,20至40年逐步过渡到终极利率4.5%;综合溢价考虑税收、流动性和逆周期因素,上限不超过120个基点。该优化曲线有利于保持寿险公司经营成果的相对稳定,从长远来看,运用优化后折现率曲线评估负债,有利于公司发展长期普通型保障类产品,可有效牵引行业回归风险保障本质,注重发展风险保障型和长期储蓄型业务。

专题介绍

2016 年度业绩发布会投资者问答纪要

1、公司 2016 年每股分红 0.7 元，分红率高达 52.6%，主要基于什么考虑？未来如何展望？

答：公司上市以来，一直追求持续的价值创造和良好的股东回报。价值创造方面，2007 年公司每股内含价值是 9.71 元，2016 年是 27.14 元，年复合增长率达 12.1%，除 2008 年受金融危机影响外，其余年份持续增长。股东回报方面，2007-2009 年每股分红为 0.3 元，2010-2012 年为 0.35 元，2013-2015 年也都高于 0.4 元。2016 年董事会建议每股分红 0.7 元，主要是公司偿付能力充足，集团、寿险、产险的偿付能力充足率都在 250%以上。未来公司将坚持为股东创造持续的价值和稳定的回报。

2、集团合并净利润同比下降 32%，降幅远高于主要子公司（太保寿险-19.3%，太保产险-14.8%），主要原因？

答：主要是两个抵销因素影响：一是公司内部购买的资管公司发行的产品，实现盈利与分红在时间上存在差异，使得合并报表确认损益的时间与子公司单体报表确认损益的时间也相应存在年度差异；二是并表的投资性房地产的以前年度实现的盈利，在 2016 年外部条件允许时集中进行了红利分配，使得子公司单体报表确认损益的时间与合并报表确认损益的时间存在差异。

3、2016 年会计估计变更主要包括哪些假设调整？其中，流动性溢价是否进行了调整？

答：2016 年传统险的折现率基准曲线出现比较明显的下降。同时，我们也综合考虑负债特性变化、政策性金融债与国债之间的溢价趋势等因素，流动性溢价上调 10bp。上述两个调整对集团税前利润的影响是 92.92 亿元。

4、公司当前的溢价水平如何？最近保监会对保险合同负债评估的折现率曲线进行了调整，预计政策变化对太保未来业绩有什么影响？

答：公司的流动性溢价与上市同业基本一致，2016 年从 35 个基点调整到 45 个基点。保监会新规中引入了逆周期因素，我们认为更符合保险负债的特性，对公司经营也更加有利。

5、“偿二代”体系下，公司 2015 年新业务价值只增加了 1.2%，明显低于同业，主要原因？哪些业务的内含价值分散效应较大？

答：“偿二代”下，公司 2016 年新业务价值达到 190.41 亿元，同比增长 56.5%。2015 年的新业务价值经重述后，较原来增加 1.2%(121.70 亿元 vs 120.22 亿元)，是假设变化 (-5%) 和“偿二代”体系切换 (6.2%) 共同影响的结果。

各个产品的分散效应有所不同，总体看，价值率高的业务，分散效应就越好。公司坚持“保险姓保”，销售满足客户需求的产品，带来分散效应的提升。

6、2017 年寿险业务持续高速增长，主要原因？

答：2017 年寿险仍然保持高速增长，截止 2 月底，个人业务规模保费增长超过 50%，其中个人业务新保期交占比达 95%以上，尤其是十年期以上的新保期缴占比明显提升。

“开门红”的原因主要三个：**首先是代理人的快速增长**，目前太保月均总人力已经超过 80 万，其中健康人力、绩优人力同比分别增长 78.8%和 94.6%，同时产能明显提升，无论保单件数还是件均保费，都有很好的增长。**第二是产品策略得当**，太保的产品策略还是从客户需求出发，着重于风险保障型和长期储蓄型业务。**第三是深入推动落实客户经营**，同时注重新客户的获取和老客户的加保。

7、代理人队伍增长很快，但产能却低于同业，主要原因？代理人留存率如何？太保在加强代理人管理方面有何举措？

答：上市以来，太保始终坚持人力和产能并重的双轮驱动策略，在人力增长和产能驱动中，有的年份是基本同步，有的年份是有高有低。同时，产能提升跟产品结构有很大关系，我司一直注重风险保障型和长期储蓄型业务，相较市场同业销售的其他类型产品，件均保费较低。

队伍留存方面，2015 年以前，在人力增长不是很快的前提下，留存率是持续提升的。2015-2016 年，由于队伍快速增长，留存率略有下降，但整体还是好于同业。

加强代理人管理的主要举措包括：第一，提高增员选材标准，严格执行 PCASS 的增募选材标准，升级“慧眼测试”选材系统；第二，通过“新五项”修炼，包括出勤率、活动量管理、基础训练、留存和有效培训等，夯实队伍基础。第三，强化培训体系，通过开展“9 张保单”等技能训练，提升代理人的客户经营水平。

8、寿险业务目前三差（利差、死差、费差）占比情况如何？未来是否提升死差和费差的占比？

答：在新会计准则下，利源的构成包括剩余边际摊销、风险边际释放和模型假设方法变动等，其中剩余边际摊销是利润的核心来源。剩余边际综合了寿险公司的利差、死差、费差、退保差等因素，摊销模式发单时就锁定，不受资本市场波动的影响。我们坚持风险保障型和长期储蓄型为主的产品策略，剩余边际摊销逐年稳定增长，过去 6 年复合增长率达 15%，2016 年末剩余边际余额较上年末增长 30.6%，为未来利润提供了坚实的保障。未来我司将进一步拓展保障型业务，不断拓宽丰富死病差益、费差益等利润来源，降低公司经营对投资收益的依赖，增强抵御资本市场波动的能力。

9、公司如何看待目前的寿险业务结构？

答：太保寿险现有的产品结构是比较好的，也符合公司价值导向的经营理念。在 2016 年总保费中，分红险占比约 64%，传统险约 30%，其中包括接近 10%的健康险。这几年保障型产品的占比持续提升，2017 年我们仍将加大保障型产品的发展力度。

10、目前寿险业务的负债成本如何？2017 年如何展望？

答：复杂利率环境下，如何管控负债成本是大家比较关心的问题。我们通过建立资产负债管理机制，增强负债成本约束的内生动力，在定价利率上采取比较审慎的策略。费率市场化以后，部分险种的定价利率有所上升，但整体非常有限。目前寿险所有业务加权平均的预定利率为 2.88%。2017 定价利率的整体走势是基本持平，甚至可能略有下降。

11、公司已经成立健康险公司，未来健康险方面的发展规划？

答：一是大力发展长期重大疾病保险，这是寿险公司的重点领域。二是积极探索医疗保障保险，目前医疗险的定价权虽然在保险公司，但保险公司对于赔付的控制，对于医疗行业、客户行为的控制能力都很低，未来如何满足客户需求，并且合理定价，至少保本微利，需要保险业积极探索。三是政府推动的长期护理保险，随着各地试点的总结推广，会比较规范化，也带来很大的成长空间。基于这个分析，我们将积极建构生态圈，积极的探索、布局，未来会有很大的发展。

12、2016年车险综合成本率改善明显，主要采取了哪些措施？

答：2016年，公司坚持“控品质、强基础、增后劲”的总体方针，坚持“3+N”的核心渠道发展策略，通过动态风险定价模型和资源的优化配置等新型工具，优化风险定价能力和资源配置能力，取得良好成效。2016年车险综合成本率97.2%，不仅同比下降0.8pt，也低于行业差不多约2pt。

13、2017年车险市场如何展望？公司车险经营策略如何？

答：2017年车险市场主要影响因素：一是新车销售继续增长，但增长幅度有所放缓；二是互联网发展迅猛，将对传统车险市场带来较大影响；三是商业车险费率市场化改革持续推进。

2017年的车险经营策略：一是巩固车险经营成果，进一步强化在核心渠道、客户经营、风险管理方面的经营策略；二是提升服务品牌，更好的吸引优质客户，提升优质客户占比；三是推进互联网车险公司筹建工作；四是借助战略投资美国的Metromile，在条件允许的情况下，积极引入美国车险产品，为中国消费者提供更好的体验。通过上述措施，在实现承保盈利的基础上，追求更好的发展，实现速度与效益的协调。

14、2016年非车险承保亏损，主要原因？未来如何改善？

答：2016年，太保产险整体业绩良好，但是非车险也遇到了一些困难。主要原因，一是自然灾害频发，出险率高于往年；二是市场竞争激烈，保费充足度下降；三是非车险经营周期长，如赔款的进度，再保摊回的进度等周期都较长；四是与车险的分散性不同，非车险的风险比较集中、单一。

2016年，公司坚决淘汰劣质业务，发展新兴业务，取得了一定成效。主要险种中，意外险赔付率下降非常明显，率先实现承保盈利。整体来看，非车险经营趋势向好，与行业的差距不断收窄。管理层对2017年非车险经营改善充满信心。

15、2016年太保农险高速发展，主要原因？未来前景如何展望？

答：2016年农险保费收入同比增长66.3%，主要驱动因素包括：一是推广应用“e农险”，提升差异化竞争能力；二是产品创新，包括与安信农险联合开展的“保险+期货”新模式、在河北开展的“政银企户保”一体化综合发展模式等；三是扩大经营覆盖面，目前政策性农险经营资格已基本实现全国覆盖，开办农险业务省份达到28个；四是重点地区实现突破，在河南、河北、新疆、内蒙古等农险大省取得突破性进展；五是深化与安信的融合发展，已经在多个省份开展合作。

我们认为农险进入了第二个黄金发展期。我们希望在我国的农险市场中，抓住政策性农险发展机遇，同时大力开展商业性农险，包括收入保险、价格指数保险等创新品种。我们在这方面的探索实践也得到了中央有关部门的认可。

16、2017年投资策略如何？如何应对2017年到期再配置的压力？

答：太保的投资策略主要是两个支柱：一是基于账户的大类资产配置，我司寿险业务的保证利率处于行业较低水平，负债端传导的压力较低；二是坚持**稳健投资、价值投资、长期投资**，2007-2016年，太保的复合总投资收益率5.7%，复合净值增长率5.4%，都超越5.2%的长期投资收益率假设。

固定收益方面，2017年初以来，短端利率上升较快，但长端利率变化不大，同时AA级的信用债利差也很小。基于这样的判断，我们定息资产配置一是关注短端收益的加厚，二是强调信用风险防控。**权益投资方面**，我们关注价值股、港股，同时强调仓位控制。

2017年到期再配置的资金总量和2016年基本相当。我们将根据上述投资策略，做好2017年的到期资产配置工作。