

# 中国太保2019年中期业绩发布

2019.08.27



## 前瞻性声明

- 中国太平洋保险（集团）股份有限公司（“本公司”）准备的本材料仅作参考之用，并不构成以下情况或作为其中一部分，且亦不应被解释为情况如此，即：在任何司法管辖区内提呈或邀请出售或发售本公司或任何控股公司或其任何子公司的证券，或招揽作出购买或认购上述证券的要约或邀请。本材料的内容或其派发的事实概不作为订立任何合同或作出任何承诺的依据，或就此而加以依赖。
- 本材料中载列的资料未经独立核实。对于本材料所载资料或意见是否公平、准确、完整或正确无误，并未明示或默示作出任何陈述或保证，且亦不应对之加以依赖。本材料所载的资料和意见截至路演推介日期为止，并且本公司可对本材料作出任何更改，无须另行通知；对于在路演推介日期后可能发生的任何变化，本公司日后不会对本材料进行更新或以其他方式加以修订，以反映上述变化的任何最新发展。本公司及其关联公司或任何董事、高级管理人员、雇员、顾问或代表，对于因本材料所载或呈列的任何资料而产生的或因其他原因产生与本材料有关的任何损失，概不承担疏忽或其他方面的责任。
- 本材料载有多项陈述，以反映本公司目前就截至其中所示个别日期为止对未来前景之看法及预期。这些前瞻性陈述基于多项关于本公司营运的假设以及在本公司控制范围以外的因素作出，可能受庞大风险和不明情况的影响，因此，实际结果或会与这些前瞻性陈述有重大差异，你不应过分依赖前瞻性陈述的内容。对于在该等日期后出现的新资料、事件或情况，本公司无义务更新或以其他方式修订这些前瞻性陈述。

上半年，中国太保坚持**稳中求进**，一手抓**新周期下的稳健发展**，紧盯当期主要业绩指标达成，总体经营业绩表现良好；一手抓**补齐短板的转型突破**，建立并优化转型作战机制，推动转型项目落地实施，为提升公司长远发展能力攻坚克难。

# 实现良好经营业绩，集团综合实力进一步增强

集团保险业务收入

**2,078.09**亿元

**+7.9%** 

集团归母净利润

**161.83**亿元

**+96.1%** 

集团管理资产

**18,730.28**亿元

**+12.5%** 

集团内含价值

**3,651.16**亿元

**+8.6%** 

集团客户数

**13,352**万

**+710**万 

集团综合偿付  
能力充足率

**296%**

# 对接国家战略，全面履行企业责任



- ◆ 参与长三角一体化战略发展，积极对接“**长三角生态绿色一体化发展示范区**”、“**自贸区新片区**”等重点区域，紧密围绕科创中心、乡村振兴等重要领域，提供高质量一体化的金融保险解决方案



- ◆ 与中国国际进口博览局签署合作协议，正式成为进博会支持企业和指定保险服务商，公司将进一步发挥保险全牌照优势，全面打造“**进博服务2.0**”

- ◆ “**精准脱贫**”与“**精准防贫**”双轮驱动，深化**具有中国太保特色的扶贫长效机制**
- ◆ 截至上半年末，公司各类扶贫项目共覆盖全国约**598万**建档立卡贫困户，为贫困地区提供总保额**2.32万亿元**的风险保障，创新推动“防贫保”、“彩虹平台”为代表的精准扶贫模式，扶真贫、真扶贫取得成效

- ◆ 发挥保险资金长期投资优势，大力支持中西部地区**交通、能源等大型基建项目建设**



- ◆ 发力“**绿色金融**”，推动环境污染责任保险产品研发及落地，已累计为全国**2,253家**企业提供环责险，风险保障总额达**24.62亿元**



# 转型带来公司长远发展能力的变化(1/3)

## “保险产品+服务”发展模式初见成效

### 太保家园

- ◆ 养老示范体验中心开业运营，继**成都**、**大理**养老社区项目取得实质进展之后，新的养老社区项目又成功落子**杭州**，养老产业布局初步形成
- ◆ 携手欧葆庭，借鉴其在**高品质老龄照护**领域内的专业经验和技術，打造中国一流的养老运营服务品牌



### 太保蓝本

- ◆ **全生命周期健康管理服务**，涵盖诊前、诊中、诊后的综合性解决方案，进一步提升客户就医便捷度

健康医疗咨询

住院垫付

重疾绿色通道

特色体检

基因筛查

.....

# 转型带来公司长远发展能力的变化(2/3)

## 深化协同发展，创造协同价值



### 政府及企业客户

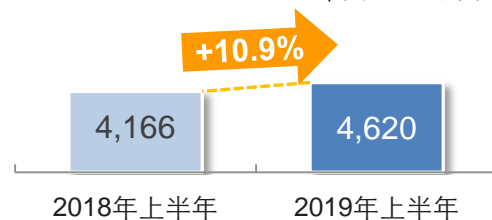
- ◆ 与集团建立战略合作伙伴关系的客户数量较上年末增长**25%**，建立战略合作伙伴关系的省、市、自治区政府覆盖率提升至**58%**
- ◆ 战略合作客户关系的进一步拓宽深化，助力推动农险、大病医保、基本医疗经办、首台套等业务快速发展
- ◆ 在已经启动的25个省市级职业年金计划受托人评选项目中实现**100%**中选
- ◆ 成为第二家获得**全国所有区域农险经营权**的保险公司



### 个人客户

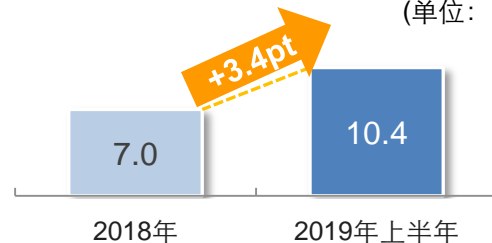
#### 寿险营销员销售车险保费收入

(单位：人民币百万元)



#### 短期医疗险在寿险长险客户中的渗透率

(单位：百分比)

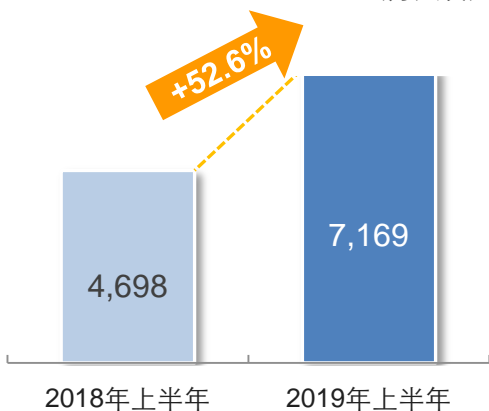


# 转型带来公司长远发展能力的变化(3/3)

## 科技赋能持续提升运营效率

### 线上用户数快速增长

(万人次)



- ◆ 建立NPS交互平台，为产寿险提升客户体验初步建立线上反馈闭环机制

### 寿险科技个险APP赋能营销队伍

- ◆ 为营销员提供客户经营支持、客户理赔协助、线上专业培训、实时业绩查询、团队活动管控等功能
- ◆ 平均月活跃用户数量达到**64万**

### 车险线上理赔服务能力持续提升

- ◆ 车险线上赔付数量52万件，同比增长**58%**
- ◆ 客户通过拍照或视频进行线上理赔，符合条件的最快可以**15分钟**赔款到账

### “e农险”科技应用升级

- ◆ 成功申请国内农业保险第一个专业商标
- ◆ 种植险标的库：智能勾画土地边界，实现地块数字化管理，覆盖全国24个省区261个县10000余个村庄，4300万亩土地，验标效率提升**50%**以上
- ◆ 养殖险生物识别平台：实现了生物特征识别、数量清点、智能称重等功能



# 展望下半年

## 2019年是转型攻坚克难之年

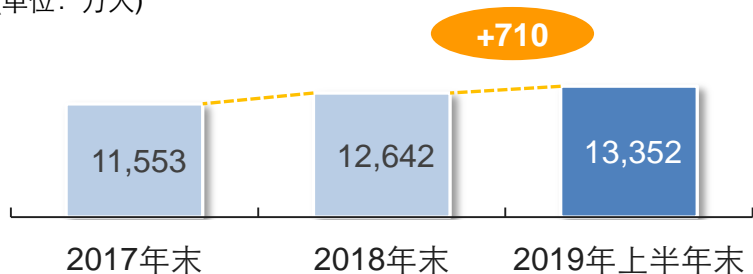
- ◆ 全面推进“保险产品+服务”发展模式，把服务打造成太保的独特标签
- ◆ 切实紧盯产能和收入提升，加大力度推动个人业务新增长模式建设，真正实现价值增长的动能转换
- ◆ 优化续保资源配置，提升车险优质客户留存，推动车险有质量增长模式建设
- ◆ 强化资产负债管理，大力提升集团一体化的投研、风控和配置能力
- ◆ 建立敏捷响应机制，“科技赋能”让数字技术真正为业务前端服务，为业务和一线赋能
- ◆ 深化协同发展，让协同在基层有效落地，把协同优势真正转化为协同价值

# 业绩分析

# 集团客户数持续增长，客户保障水平不断提升

## 集团总客户数

(单位：万人)



## 拥有两张保单及以上的客户数



2,345万人

+15.7%

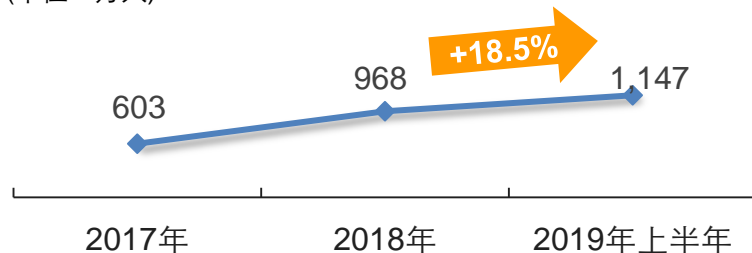
## 寿险客均重疾保额

(单位：人民币万元)



## 车险第三者责任险 百万及以上保额客户数

(单位：万人)



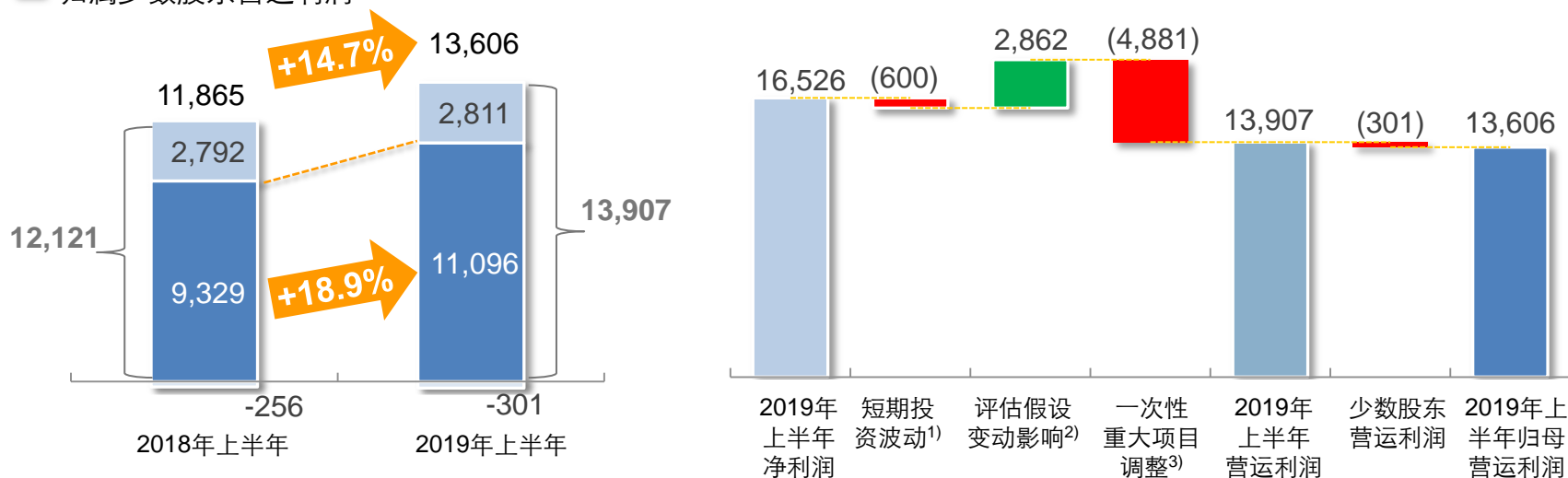
注：集团客户数是指截至该报告期末，至少持有一张由太保集团下属子公司签发的、在保险责任期内保单的投保人和被保险人，投保人与被保险人为同一人时视为一个客户。

# 集团归母营运利润136.06亿元，同比增长14.7%

(单位：人民币百万元)

营运利润 = 净利润 - 短期投资波动 - 评估假设变动影响 - 一次性重大项目调整

- 寿险
- 其他及合并抵消
- 归属少数股东营运利润



注：1) 短期投资波动为寿险实际投资收益与长期预期投资收益假设（5%）的差异，同时调整因此引起的保险和投资合同负债相关变动，并考虑所得税影响；

2) 评估假设变动基于会计估计变更金额，并考虑所得税影响；

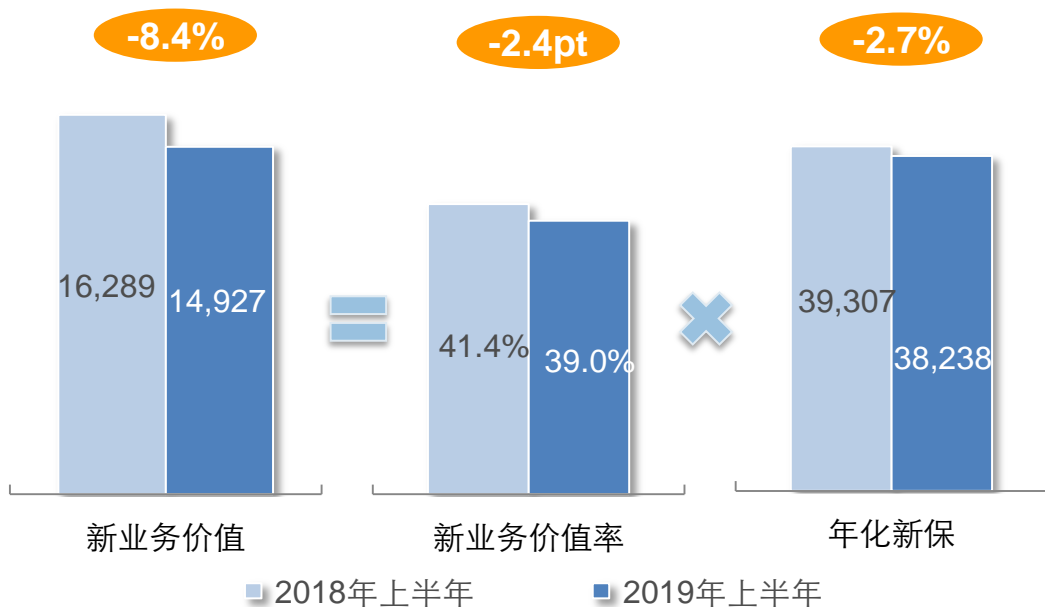
3) 2019年中期一次性重大项目为2018年税收返还48.81亿；2018年上半年营运利润根据税收新规进行回溯调整。

# 寿险业务(1/4)

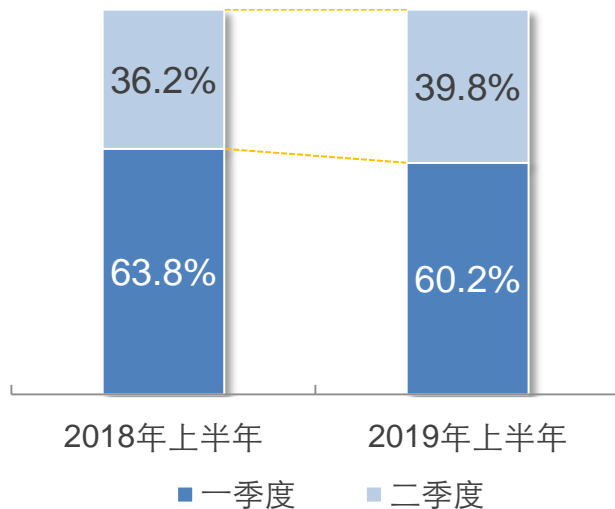
## 新业务价值总体承压，增速逐季回升，向均衡方向转变

### 新业务价值

(单位：人民币百万元)



### 新业务价值分季度占比

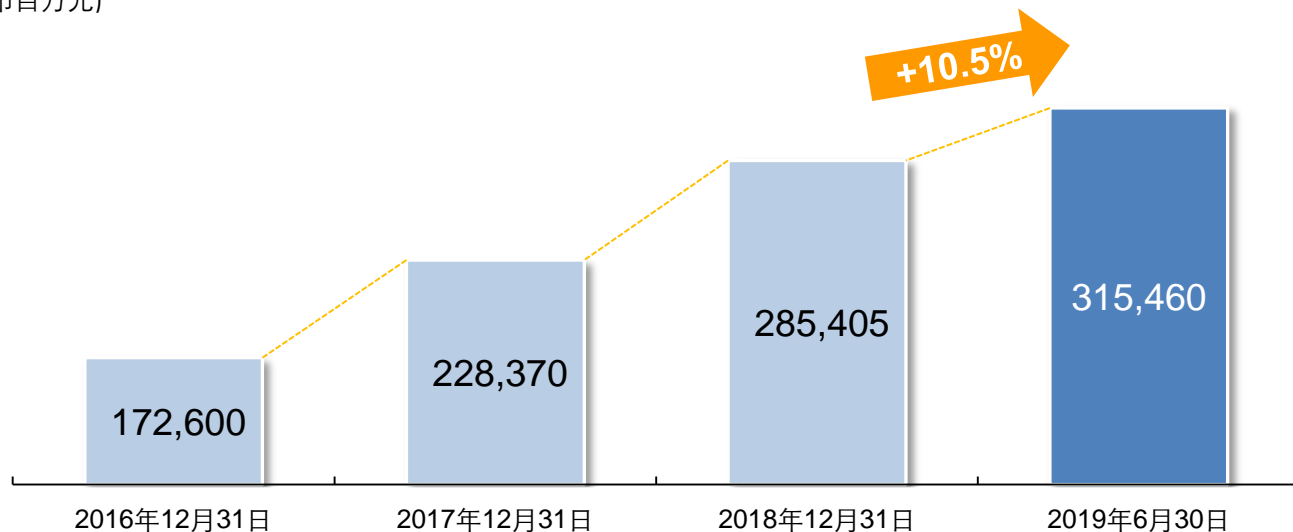


# 寿险业务(2/4)

## 剩余边际余额持续增加

### 剩余边际余额

(单位：人民币百万元)

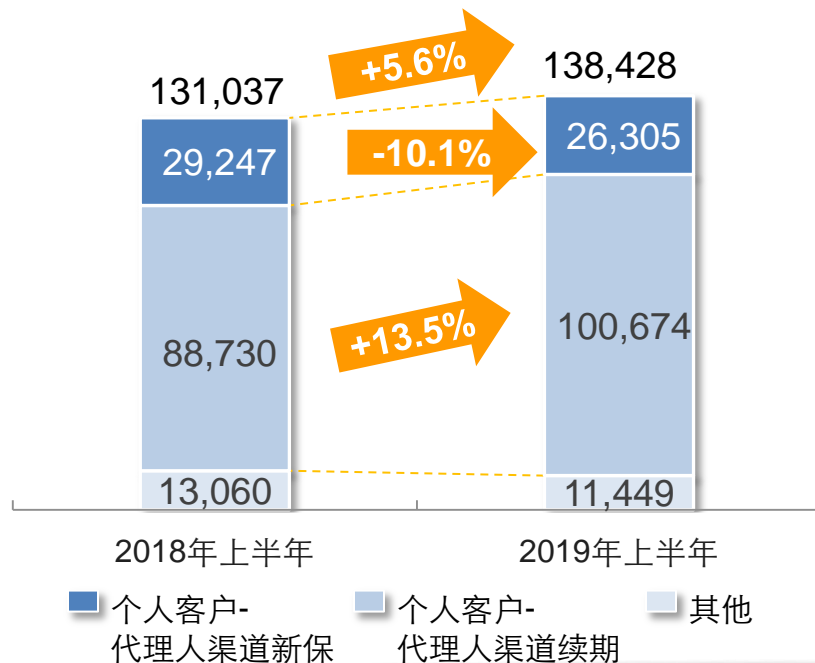


# 寿险业务(3/4)

## 续期推动总保费增长，业务品质保持在优良水平

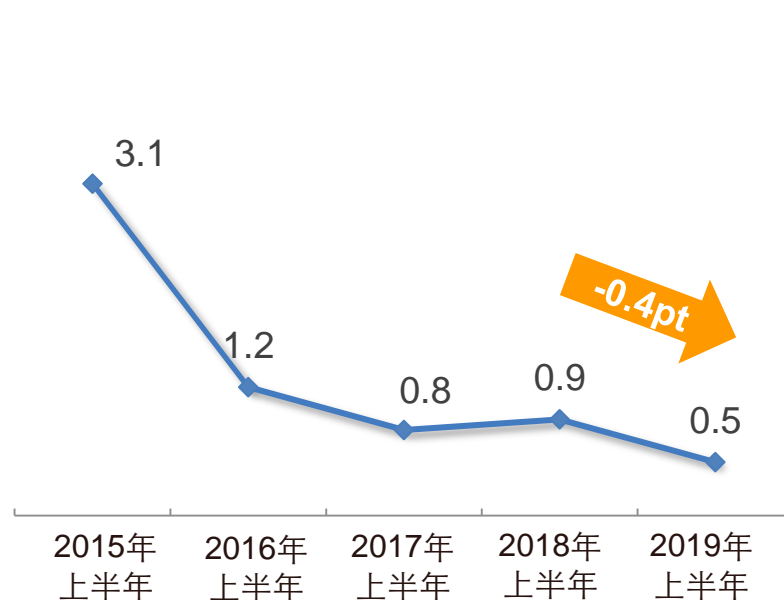
### 保险业务收入

(单位：人民币百万元)



### 退保率

(单位：百分比)

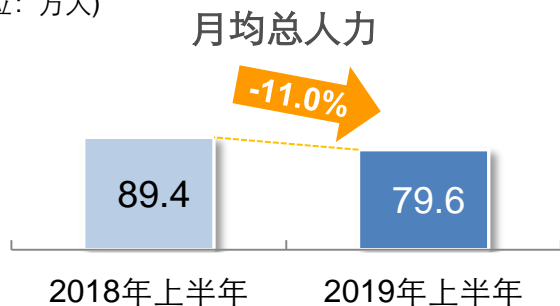


# 寿险业务(4/4)

## 核心队伍保持基本稳定

### 营销员人力

(单位: 万人)



月均健康人力

**30.9**万人

占比 **+0.6pt**

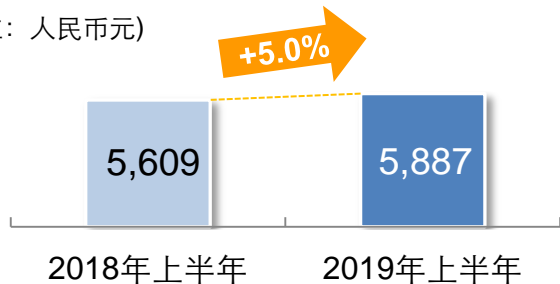
月均绩优人力

**16.8**万人

占比 **+1.6pt**

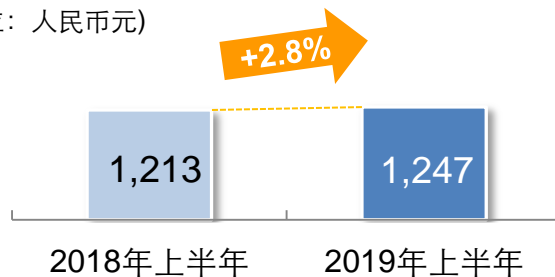
### 月人均首年保险业务收入

(单位: 人民币元)



### 月人均首年佣金收入

(单位: 人民币元)



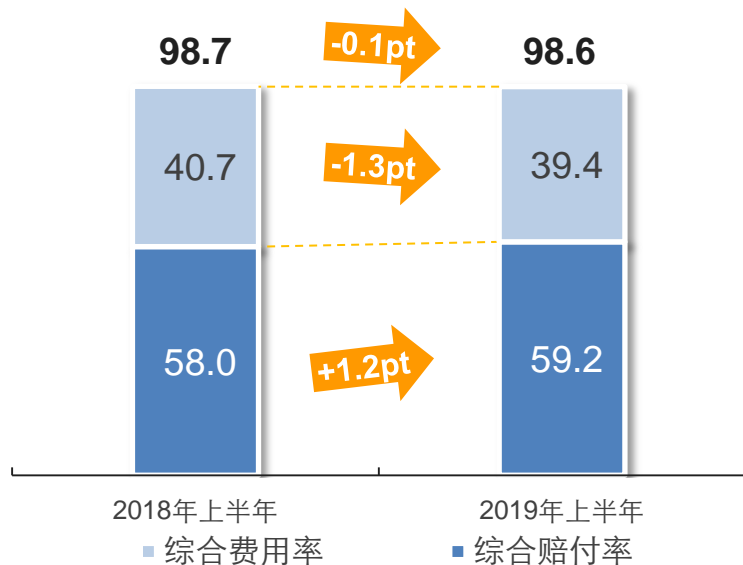


# 产险业务(1/3)

## 综合成本率保持稳定，保险业务收入实现较快增长

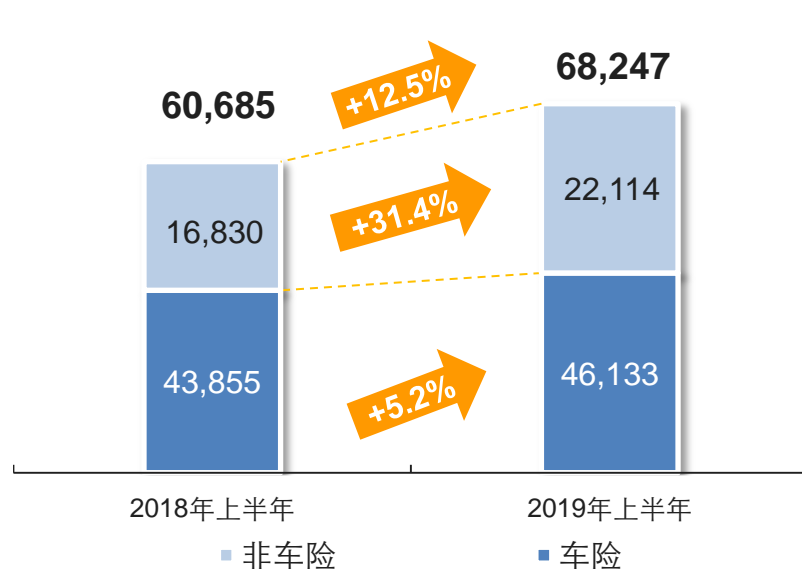
### 综合成本率

(单位：百分比)



### 保险业务收入

(单位：人民币百万元)



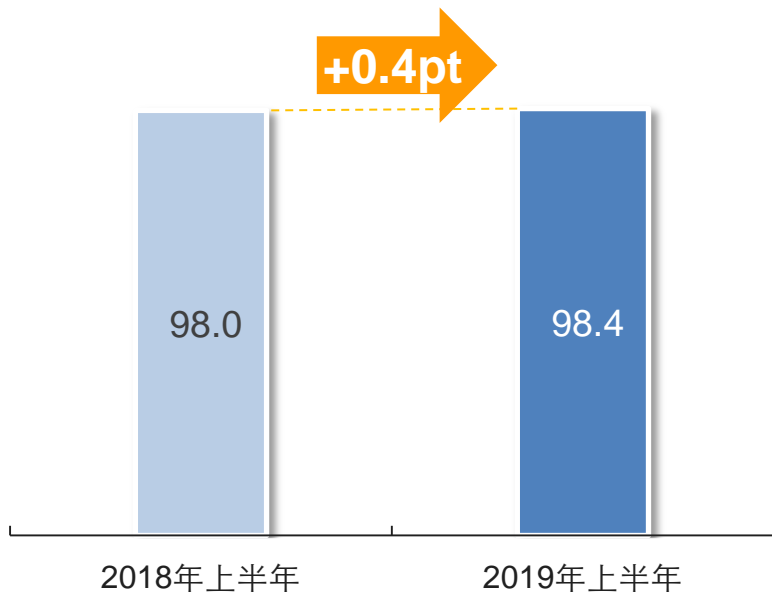
注：本页中的产险业务仅指太保产险

# 产险业务(2/3)

## 车险、非车险两大业务板块均实现承保盈利

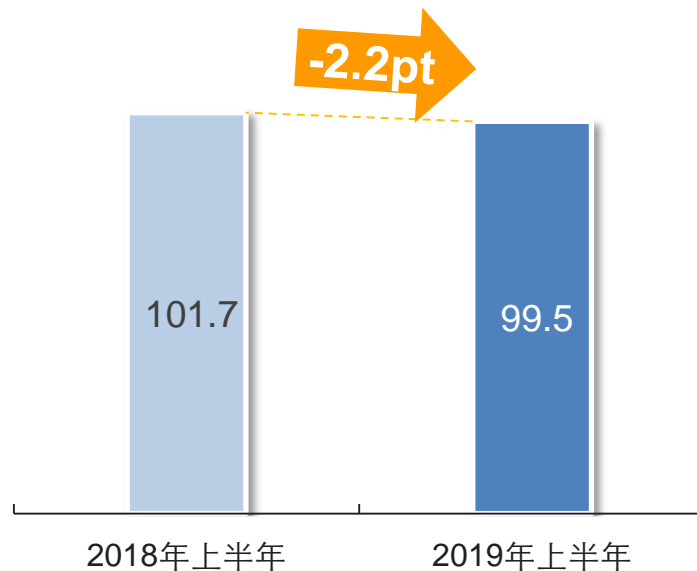
### 车险综合成本率

(单位：百分比)



### 非车险综合成本率

(单位：百分比)



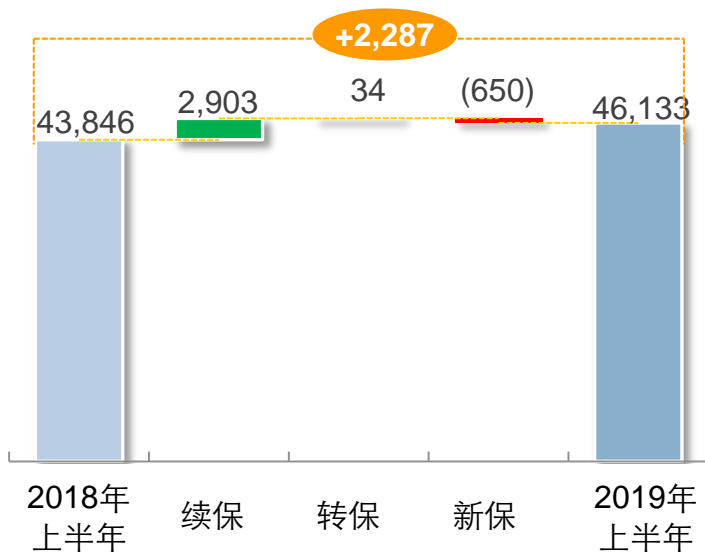
注：本页中的产险业务仅指太保产险

# 产险业务(3/3)

## 车险实现增长动能转换，新兴业务推动非车险较快增长

### 车险分新转续保费增量贡献

(单位：人民币百万元)



### 农险

- ◆ 创新农险产品，实现从“保成本”到“保收入”的转变
- ◆ 上半年太保产险和安信农险共计实现农险原保费收入**43.08**亿元，同比增长**43.6%**，市场份额持续提升

### 保证险

- ◆ 坚持在风险可控的基础上发展保证险业务，持续推进风控体系建设，不断提升反欺诈和信用风险防范能力，其中个人业务占保证险业务总量的**80%以上**，业务品质稳定
- ◆ 上半年保证险业务收入**26.08**亿元，同比增长**47.0%**

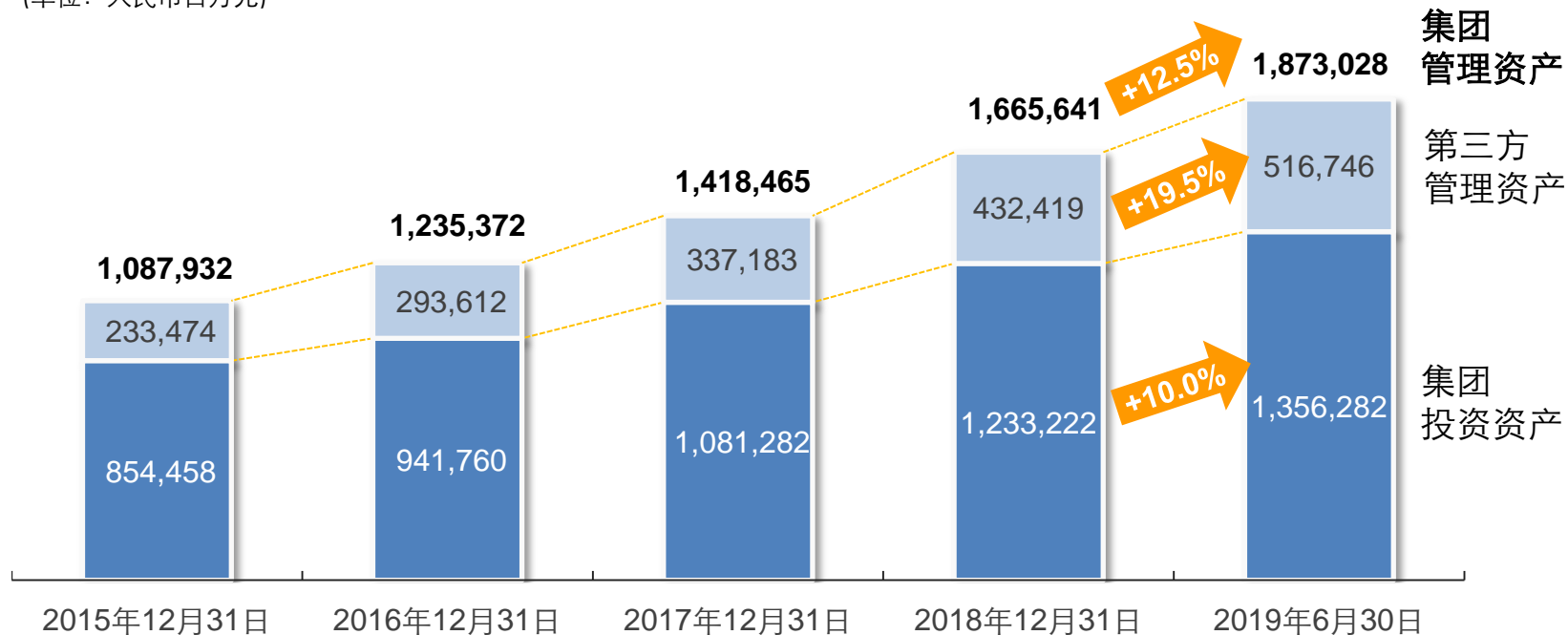
注：本页中的产险业务仅指太保产险

# 资产管理(1/4)

## 集团管理资产持续增长，市场竞争力进一步提升

### 集团管理资产

(单位：人民币百万元)



# 资产管理(2/4)

## 坚持资产负债管理，大类资产配置持续优化

集团投资资产组合	2019年6月30日(%)	较上年末变化(pt)
<b>固定收益类</b>	<b>82.6</b>	<b>(0.5)</b>
债券投资	43.8	(2.5)
定期存款	11.0	0.6
债权投资计划	11.1	0.2
理财产品 <sup>(1)</sup>	9.9	1.5
优先股	2.4	(0.2)
其他固定收益投资 <sup>(2)</sup>	4.4	(0.1)
<b>权益投资类</b>	<b>13.7</b>	<b>1.2</b>
权益型基金	1.7	0.2
债券型基金	1.0	(0.2)
股票	5.7	1.6
理财产品 <sup>(1)</sup>	0.0	(0.6)
优先股	0.9	0.3
其他权益投资 <sup>(3)</sup>	4.4	(0.1)
<b>投资性房地产</b>	<b>0.6</b>	<b>(0.1)</b>
<b>现金、现金等价物及其他</b>	<b>3.1</b>	<b>(0.6)</b>

注：（1）理财产品包括商业银行理财产品、信托公司集合资金信托计划、证券公司专项资产管理计划及银行业金融机构信贷资产支持证券等。

（2）其他固定收益投资包括存出资本金及保户质押贷款等。

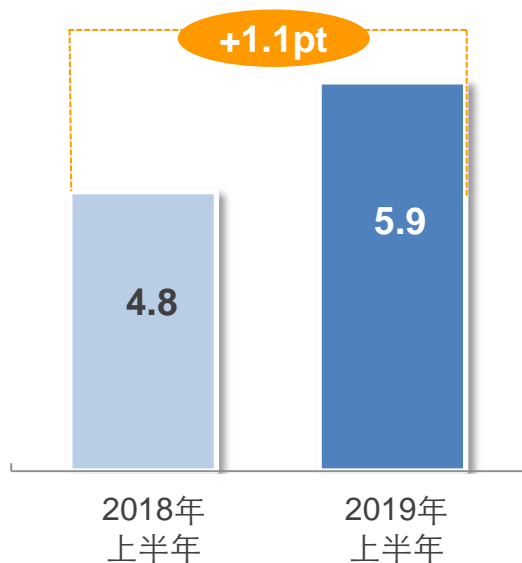
（3）其他权益投资包括非上市股权等。

# 资产管理(3/4)

## 积极把握市场机遇，实现良好投资收益

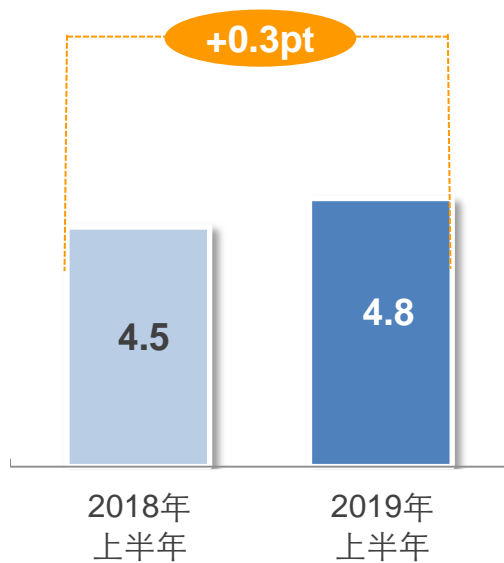
### 年化净值增长率

(单位：百分比)



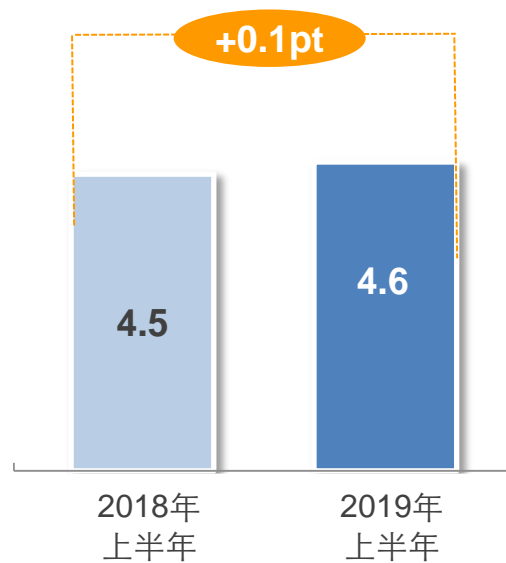
### 年化总投资收益率

(单位：百分比)



### 年化净投资收益率

(单位：百分比)



# 资产管理(4/4)

## 投资资产信用风险整体可控

### 企业债及非政策性银行金融债外部评级



### 非公开市场融资工具外部评级



### 非公开市场融资工具的结构和收益率分布

行业	投资占比 (%)	名义投资收益率 (%)	平均期限 (年)	平均剩余期限 (年)
基础设施	27.4	5.8	7.1	5.0
非银金融	22.6	5.4	4.5	2.0
交通运输	15.9	5.5	8.5	5.8
不动产	15.7	5.8	6.1	3.9
能源、制造业	11.4	5.8	5.9	3.3
其他	7.0	5.6	6.5	3.8
<b>总计</b>	<b>100.0</b>	<b>5.6</b>	<b>6.4</b>	<b>4.0</b>

注：非公开市场融资工具包括商业银行理财产品、债权投资计划、信托公司集合资金信托计划、证券公司专项资产管理计划及银行业金融机构信贷资产支持证券等，与上一报告期所述的“非标资产”口径一致。

# 提问与解答

平时注入一滴水



难时拥有太平洋