

2018年中期业绩发布会投资者问答纪要

(2018年8月，上海)

1. 问：2018年上半年太保寿险新业务价值同比下降17.5%，下降幅度较大且低于同业的原因是什么？下半年公司对2018年全年的新业务价值增长目标如何预判，有何调整？

答：今年上半年寿险新业务价值表现弱于以往，主要有三方面的原因：一是监管政策变化，对业务结构造成影响；二是同期银行理财产品收益率高；三是我们去年新业务价值创了历史新高，在去年同期高基数的情况下今年上半年下降17.5%。但分季度来看，一季度新业务价值负增长32.5%，二季度则明显好转，当季新业务价值实现正增长35.2%，同时各项指标均有所改善，二季度新保的变化也是比较明显。

下半年，预计新保和新业务价值增速将延续改善态势。

2. 问：公司上半年产险利润同比下滑22.5%，主要是由于准备金和所得税大幅增长，请问导致准备金和所得税大幅增长的原因是什么？

答：产险公司上半年利润总额34.2亿元，同比上升16.3%，但净利润有所下降，主要是由于所得税调整，原因主要有两个方面：一是车险增长加速，且高于行业，所得税相应增加；二是摊薄手续费的业务占比相对较低，如农险和个人小额消费贷款保证保险业务，虽然上半年增长较快，但由于起步比较晚，整体占比不高，农险业务占比4.2%，

个人小额消费贷款保证保险业务占比不到3%，远低于同业。由于以上主要原因导致太保产险上半年所得税纳税增加较多，是净利润下滑的主要影响因素。

3. 问：公司2018年6月底寿险代理人数量较去年年底有所下降，请问导致代理人数量下降的具体原因是什么？上半年代理人人均收入的情况如何？下一步增员及产品策略是怎样的？

答：今年上半年我们总人力增长趋于平稳，月均人力同比上升2.8%，期末整体人力在内部清虚的情况下有所下降，但是减少的主要是不举绩和不出勤的人力，月均健康人力是上升的，达到4.9%，月均绩优下降8.4%。

健康人力、连续健康人力对队伍留存和产能变化很关键。上半年公司连续两个月健康人力环比增长8.8%，连续三个月健康人力环比增长为55.9%。绩优人力下降主要与产品结构有较大关系，长期保障型产品增长较快，而长期保障型产品件均明显低于储蓄型产品，导致绩优人力下滑，暂时出现人均收入的下降。

另外，人均收入会影响到留存。分层看，上半年正式业务员收入是全国居民人均可支配收入的2倍，司龄1年以上业务员收入超过一线城市居民人均可支配收入，主任以上业务员收入超过一线城市居民人均可支配收入的2倍。

尽管总人力数量有所下滑，但是核心的健康人力保持增长，并且收入是有吸引力的。

4. 问：公司今年上半年产险非车险出现承保亏损的原因是什么？
下半年的趋势如何？

答：非车险经营一直是我们太保产险的经营重点，近年来一直把非车险的业务品质管控、提升盈利能力作为核心工作，2017年实现了承保盈利，实现了两位数增长。今年上半年我们继续加大对非车险发展的管控力度和业务创新力度，业务品质总体向好，实现有质量发展的目标，今年上半年非车险保费增速达到33.1%，在增长速度较快的七个险种中有三个险种的增长速度远远高于行业平均，有六个险种是盈利的，但整体经营中也表现出了品质管控还有不足，这也是导致今年上半年出现亏损的主要因素。

具体原因主要有以下几个方面：第一，今年以来，公司非车险业务发展速度较快，受保费增速上升带来的未到期提转差影响，费用率出现了一定幅度的上升；第二，在进一步加快新兴业务发展的同时也加大了对业务布局和费用资源的投入，同时出于谨慎原则又对个人小额消费贷款保证保险贷业务进行了再保安排，在一定程度上导致了费用率上升，整体已赚保费低；第三，未决方面，今年上半年我们也提升了未决提取比例，提升了IBNR系数，以更好的保持健康稳健的发展。

下半年公司管控非车险业务品质和创新发展两个方面力度不减。我们预判，若在今年自然灾害带来的损失保持在可控的范围，今年非车险整体盈利是可期的。

5. 问：上半年寿险的传统险和分红险新业务价值率分化比较明显，请分析一下传统险新业务价值率上浮、分红险新业务价值率下浮的具体原因。

答：今年上半年公司长期保障型业务占比从42%提升到50%，传统寿险大部分是长期保障型产品，导致传统险新业务价值率提升较为明显。分红险主要是储蓄型业务，其中一些缴费期较长的储蓄型业务量下滑较快，带动分红险的新业务价值率略微下降。

6. 问：上半年公司提升了养老产业的占比，市场上养老产业占比较多的是泰康，未来公司在养老投资业务发展的权重如何考虑？

答：我们公司新一届董事会成立以来，给予了养老投资产业更多的关注和支持，根据集团新制定的《养老产业发展规划》，明确了未来3-5的方向、目标、路径与重点举措；在“太保家园”项目拓展方面，成都国际健康颐养社区项目通过了内部决策流程，养老社区落地迈出重大步伐；与海外养老运营公司合作也在推动中，相关产品的对接也是下半年的工作重点。太保家园项目的推出可以很好地服务目标客群，对太保寿险“一体两翼”战略也是强有力的支持。

7. 问：我们注意到目前财产险税率很高，并且监管层预计也会调整财产险税率，公司管理层对下半年财产险税率展望是怎样的，是否会下降？

答：关于财产险的所得税率方面工作监管层也在积极地推动，据我们了解，监管层正在组织行业交流推进中，我们也期待政策尽早落地，但目前具体时间安排还不明确。

8. 问：公司一季度、二季度的价值率趋势如何？下半年价值率会不会继续保持上升的趋势？

答：我们公司二季度的价值率较一季度高一些，主要是二季度销售的长期保障型产品增加。公司目前整体的价值率已经处于较高水平，从全年整体的业务节奏来看，长期保障型产品和储蓄型产品都会销售，价值率主要和具体的业务结构相关。

9. 问：公司上半年代理人下降，下半年在代理人增员方面有什么样的政策，在提升产能和收入方面有何举措？产品策略上有没有变化？

答：我们预判代理人数量趋势到年底还是保持平稳的，但是内质会不断的进行优化，公司将主要从以下几个方面着手，提升代理人的产能和收入：

一是夯实基础管理助力件数提升。狠抓真实出勤，统一全司出勤标准，升级考勤设备，采取“双打卡”方式；强化活动量追踪，推广“智能面访”工具，持续推动营销员一日三访，最终实现“每周一件”。

二是深化教育训练。落实新人基础培训体系，重点提升岗前、衔接训练培训质量，开展任职一年内主任专项训练，提升其增募、辅导训练能力。

三是优化产品策略。从满足不同客群全生命周期各类型需求为出发点，确定产品策略。坚持长期储蓄型和长期保障型产品均衡发展，同时通过差异化佣金、组合销售等，提升营销员件数。

四是深入开展客户经营。优化客户经营流程，提升资源使用效率；主要是加强新客户获取和老客户加保方面，要打通健康、养老、渠道业务在客户方面的贡献，并且推进中心城市突破。

另外，关于产品策略方面，主要是结合寿险功能，从满足不同客群全生命周期各类型需求为出发点，确定产品策略，改变一味的长期保障型产品推动，运用中心城市策略更多地服务更多的客群等等。

所以，今年整体是保持代理人队伍稳定，内质不断提升，使代理人的留存、产能、收入都有改善。

10. 问：今年上半年公司会计估计变更，准备金多提了5.37亿，变更的具体原因是什么，还有没有其他方面的变化？

答：今年750天移动平均国债收益率基准利率有所上升，但上升的幅度比较小，在1bp-5bp之间，20年-40年间插值，40年后固定。所以，整体750天移动平均曲线对传统险准备金的影响比较小，同时我们也对营运假设不断评估，调整了个别存量业务的退保率假设，对整体影响不大。综合来讲，上半年调增准备金5.37亿对财务报表影响比较小。

11. 问：上半年公司车险业务增长优于同业，具体原因及下半年的趋势如何？

答：今年上半年我司车险增长比较好，增长的动力主要如下：一是3+N渠道经营方面，核心渠道建设达到预期成果，特别是车商和交叉销售渠道的快速增长；二是全面启动“费赔折绩”联动，优质资源在推动车险可持续健康发展方面发挥积极作用，成为车险业务健康发展核心的举措；三是在客户服务创新方面，不断完善客户服务体系，形成以客户为中心完善的客户服务体系，去年发布“太好赔”项目已经取得较好效果，得到社会的一致好评；四是在科技创新方面加大力度，“太好保”项目在团车业务方面的管理形成综合优势，得到政府、运输企业高度的肯定，对下一步车险发展奠定很好的基础。

12. 问：公司代理人首年佣金下滑幅度在20%左右，快于人均产能的下滑，同时也看到保障型产品和新业务价值提升较高，请问导致佣金下滑快于产能下滑的原因是什么？

答：理论上价值率高的佣金应该高，这只是一方面的因素，不是全部因素，还受件均保费高低的影响。

目前我司业务结构中偏重保障型业务后，单个产品价值率很高，保障型产品的价值率是储蓄型产品价值率的4倍不到，但是今年公司长期储蓄型业务大幅下滑，占比减少18.5%，现在保障型产品占比已经很高，此种情况下，如果件均提高的话，佣金收入不会下滑这么快。所以我们也兼顾价值率和新保的关系，关系到新业务价值的增长和队伍的人均收入问题。我们还是坚持从客户需求出发，客户需要什么样的产品，就支持业务员销售相应的产品，这样才真正能够做到以客

户需求为导向，也真正的可以平衡好量与价的关系。

13. 问：太保产险的综合赔付率下降、费用率上升，这与同业是相反的，请问具体的原因是什么？另外，这次寿光事件对农险赔付率的影响有多大？

答：先和大家分享一组数据：行业车险的赔付率下降0.6%，太保产险车险赔付率下降0.7%，行业车险的综合费用率上升0.9%，太保产险综合费用率上升0.2%。从这一组数据来看，我们太保产险整体车险经营是优于行业的。

关于费用的上升，受多重因素影响：第一主要由于总业务量快速增加导致手续费总额在增加；第二是我们在新兴业务投入比较大，主要用于农险等的新设备采购和新技术开发；第三是我们对未决赔款的管理出于比较谨慎的态度，对风险案件的未决提取比例较高，IBNR系数持续上升。综合以上因素，我们也结合公司实际情况以及先进同业好的做法，下一步将持续提升优质业务的比重，提升风险管控能力，同时采取资源的集约化管理是太保产险下半年的重点，提升集约化营运能力，最终实现集约化的经营。另外，这次山东寿光地区受灾事件对我司农险赔付率的影响不大。

14. 太保寿险业务上半年遇到了一些困难，如果按照往年的节奏再过2-3个月就要准备开门红，想了解一下下半年业务节奏如何安排？是否会延迟明年的开门红准备？

答：关于业务节奏和明年开门红的准备，在年初还没有感受到外

部市场变化非常大的情况下，我们已经制定了“削峰填谷”的策略，内部绩效考核强调：“月达成、季增长、年对标”，细化到各机构高管的绩效考核中。今年新保业务增速和NBV的分布，会比往年更加平稳。

关于开门红准备，其实我们全年都在思考，需要不断的评估完善，现在准备的是客户的需求、队伍的培养、相关产品的研发。我们的目标是月度、季度间业务保持均衡。

15. 问：公司的农险上半年增速比较快，作为第三大农险公司，接下来对农险业务的发展前景如何展望？

答：这两年我国农险市场发展较快，目前仅次于车险，发展潜力巨大。关于后续的发展方面主要情况如下：第一，随着国家新型乡村战略的实施，我们始终把发展农险作为一个战略方向，集团把发展农险置入集团战略规划中，每年都有专项投入；第二，我们始终坚持技术创新+产品创新的“双创”发展模式，e农险以及收入价格指数保险等等一系列产品得到政府、监管和广大农民兄弟的欢迎；第三，按照集团整体部署，加大与安信农保的融合，发挥安信的技术创新特长和太保产险的网络服务优势，形成强强联合；第四，不断扩大经营区域，在集团“一个太保、一家农险”大的发展框架下，在下一步国家乡村振兴战略实施过程当中，我们希望将太保的农险建设成为管理规范、技术先进、成为中国农险发展典范的目标推进。

16. 问：公司车险增速高于同业，车商和交叉销售较好，车商增速达10%，实现车险业务增长具体原因是什么？从管理层角度看哪些方面做得比同业好？

答：车险业务始终是各家公司的基础业务，这个是过程管理的结果，我们主要从如下几个方面着手：一是始终坚持3+N核心渠道发展策略，集中优质资源，加大发展力度。同时在交叉销售集约化经营方面也得到了快速增长；二是做好优质资源配置是关键，加大“费赔折绩”联动的应用，做到优质优价，加大区域发展的策略，都取得明显的成果。三是在团车业务方面我们也加大了力度，充分借助“太好保”平台，在团车经营方面，能够进行全过程的风险管控，形成特有的团车经营模式，此平台有望在今年落地，随着新技术的落地实施，相信我们的团车业务乃至整体车险业务会迎来一个很好的发展局面。