

中国太保 (SH601601, HK02601, LSE CPIC)

公司股票数据(截至2020年8月31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)	264,290
A股(人民币百万元)	195,111
H股(港元百万元)	59,808
GDR(美元百万元)	2,379
6个月最高/最低	
A股(人民币元)	33.80/26.37
H股(港元)	26.25/18.16
GDR(美元)	22.40/17.60

投资者关系日历

本期导读

●行业动态

车险综合改革正式落地施行

银保监会发布前8月保险业经营情况

银保监会人身险部发布《关于组织开展人身保险产品组合销售专项核查整顿工作的通知》

银保监会发布《关于规范保险公司健康管理服务的通知》

●公司动态

中国太保举行2020年资本市场开放日

●近期投资者关注问题纪要

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

电话: 021-33963088

E-MAIL: liuqing-055@cpic.com.cn

保费收入(单位:人民币百万元)

保费收入	8月累计	同比增长	8月单月	同比增长
产险公司	100,870	13.92%	11,959	18.45%
寿险公司	166,604	-1.74%	18,061	-8.37%

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。

行业动态

●车险综合改革正式落地施行

9月19日，由银保监会发布的《关于实施车险综合改革的指导意见》开始施行。

本次改革以“保护消费者权益”为主要目标，“降价、增保、提质”为短期阶段性目标。（一）提升交强险保障水平和责任限额：交强险总责任限额从12.2万元提高到20万元，在道路交通事故费率调整系数中引入区域浮动因子，浮动比率上限保持30%不变，下限由原来最低的-30%扩大到-50%。

（二）拓展和优化商车险保障服务：商车险责任限额从5万元至500万元档次提升到10万元至1000万元档次，在基本不增加保费支出的情况下，消费者购买车损险可获得更多保障，盗抢、玻璃单独破碎、自燃、发动机涉水、不计免赔率、指定修理厂、无法找到第三方等保险责任无需额外投保，删减事故责任免赔率、无法找到第三方免赔率等免赔约定。（三）健全商车险条款费率市场化形成机制：完善行业纯风险保费测算机制，合理下调附加费用率，将“自主渠道系数”和“自主核保系数”整合为“自主定价系数”，并将逐步放开自主定价系数浮动范围。（四）改革车险产品准入和管理方式：发布新的交强险产品和商车险示范产品。（五）推进配套基础建设改革：全面推行车险实名缴费制度，积极推广电子保单制度，加强新技术研究应用。（六）全面加强和改进车险监管：完善费率回溯和产品纠偏机制等。

●银保监会发布前8月保险业经营情况

9月25日，银保监会发布前8月保险业经营情况。总体来看，保险业前8月实现原保费收入3.32万亿元，同比增长7.15%；赔付支出8659亿元，同比增长4.45%；业务及管理费为3560亿元，同比增长6.52%；保险行业资金运用余额20.52万亿元，总资产占比91.88%。

●银保监会人身险部发布《关于组织开展人身保险产品组合销售专项核查整顿工作的通知》

银保监会于近日下发通知开展人身保险产品组合销售专项核查整顿。本次核查整顿共有六大要点：经营理念不正确、捆绑销售不合规、承保规则不合理、销售宣传不规范、信息披露不健全和公司管理不到位。

通过自查整改和监管处理两个阶段的工作，整顿在人身保险产品组合销售领域亟待规范的问题，保障消费者的合法权益。

●银保监会发布《关于规范保险公司健康管理服务的通知》

银保监会近日印发了《关于规范保险公司健康管理服务的通知》。《通知》将保险公司健康管理服务分为健康体检、健康咨询、健康促进、疾病预防、慢病管理、就医服务、康复护理等七大类型，提出保险公司开展健康管理服务是通过对客户健康危险因素的干预，预防疾病发生、控制疾病发展、促进疾病康复，通过降低疾病发生率、提升健康水平，进而降低医疗费用支出，并规定保险公司提供的健康管理服务包含在保险产品责任条款中的，其分摊成本不得超过净保费的20%，替代之前10%的规定。

公司动态

● 中国太保举行 2020 年资本市场开放日

9月24日，中国太保举办2020年资本市场开放日。

产险公司董事长顾越及其他产险公司经营团队成员以“价值转型实现高质量发展”为主题，重点介绍太保产险在转型发展方面的举措、成效及未来展望。

在问答环节，现场和线上的多家机构的分析师就市场关注的热点问题进行了提问。问题涵盖产险未来增长战略展望、管理层KPI体系、车险综合改革影响及应对策略、非车险发展空间展望、健康险发展规划、互联网公司跨界竞争、科技减损情况等多个方面。管理层对这些问题进行了详细的回答和说明。

近期投资者关注问题纪要

1、问：公司股东大会于近期选举产生了三名新董事，其中一名来自高瓴资本。请问该董事是否为股东董事？高瓴资本具体持有公司多少股份？是否已超过3%？

答：高瓴资本是公司股东，派出梁红女士担任股东董事。高瓴资本的持股情况未达到披露要求，所以暂无其他信息可供披露。同时需要说明，根据公司的章程，除了单独或合计持有公司百分之三以上股份的股东可提名董事之外，公司的董事会或者董事会提名薪酬委员会均可以提名董事的候选人。另外，公司在刚发布的中报里披露了前十大股东持股情况，根据香港联交所和伦敦证券交易所的相关规则，香港中央结算（代理人）有限公司所持的H股为代客户持有，花旗银行是GDR的存托人，这两家机构名下的实际持有情况目前均无可披露的信息。

在公司治理框架中，董事会是决策核心。董事会的决策能力，是公司健康可持续发展的关键。我们很高兴地看到，新一届董事会的构成进一步向专业化、多元化、国际化迈进。在股东董事方面，梁红女士作为著名的经济学家加入董事会，对于我们这样一家管理资产超过两万亿的上市险企来说至关重要，相信她一定会在宏观形势预判、重大投资决策、新领域布局等方面发挥作用。我们GDR的基石投资者瑞再派出了CFO杜尚瑞先生进入董事会，依托瑞再在负债端，尤其是大数据、风险定价、产品创新方面的丰富经验，一定会有助于提升我们自身的保险专业化经营能力。在独立董事方面，我们专门引入了拥有丰富境内外资本运作经验的刘晓丹女士、来自清华大学的互联网营销与管理的权威专家学者姜旭平，他还担任了我们董事会新设立的创新与消费者权益保护委员会主任委员；我们同时还引入了拥有英国、澳洲和香港等多地律师资格的知名律师胡家骝先生，他在法律合规方面的专业经验，一定会有助于提升我们在三地上市背景的风险管理能力。

我们相信，新任董事的加入必将助力公司治理水平的持续提升，中国太保的高质量发展之路一定会行稳致远。

2、问：公司对大健康产业的发展有何预判？未来有何举措？

答：对于大健康产业可从两个方面来看，第一，如何预判大健康产业发展前景；第二，下一步采取何种举措。

发展前景方面，我们认为大健康产业未来发展空间很大。第一，从国家战略层面来说，“十三五”规划将健康中国上升为国家战略，到2030年商业健康险的赔付支出占卫生总支出的占比大幅提升。2018年我国的该项占比，仅是3%，而德国、法国等欧洲发达国家的占比为10%。美国的占比更高。相比之下，我国还有非常大的提升空间。第二，银保监会今年一月公布的关于促进社会服务领域商业保险发展意见当中，提到力争到2025年健康险的市场规模要达到两万亿。2019年的健康险的行业规模是7066亿，依照当前情况，预计未来5年健康险的年增速将达到19.7%。今年上半年，虽有疫情影响，健康险仍保持较高增速。第三，国家政策为保险业布局医疗健康形成了窗口。在国家医保局公布的《关于完善互联网医疗服务价格和医保支付政策的指导意见》中，互联网的医疗纳入了医保支付的领域。同时国务院《关于深化医药卫生体制改革的意见》中，使医生的多点执业合法化。新修订的《中华人民共和国药品管理法》中承认了网销药品的合法性。这一系列的政策都为医疗健康服务释放了想象的空间。

当前健康险发展存在三方面的问题。第一，健康险的业务品质管理承压。在目前的健康险经营过程中，保险公司、医疗机构，还有客户三方未形成利益共享机制，甚至存在一定的利益冲突。第二，健康险产品同质且单一，易形成价格竞争，而非服务竞争。客户多元化的需求不能得到有效满足。第三，健康管理服务缺失，例如我国高血压2.7亿人，糖尿病1.3亿人，但针对该类慢病的保险产品和服务几乎没有。

综上所述，这个市场空间巨大也存在突出问题。可以在供给端做出新突破、真正解决问题的企业就能把握历史机遇。

具体举措方面，公司已完成大健康产业的顶层设计，公司董事会审议通过了中国太保未来五年的大健康规划，简称“1243战略”。具体指围绕个人、团体、政府三大客群，创建在产品端、服务、营运、风控四大中台能力，建立大数据和健康产业投资基金两大资源保障，通过一个健康发展委员会来进行有效地组织管理。我们致力于成为国内领先的健康保障综合服务提供商，具体有三个目标：第一，通过保险+服务的布局，形成健康管理的生态圈，使保险、医疗和客户利益形成共享格局；第二，通过大数据的采集、分析和应用，有效支撑我们的产品创新和风控环节，形成我们的大数据能力；第三：形成医疗健康和大数据人才数量和质量上的市场竞争优势。

在顶层设计的基础上，公司将发挥三大优势。第一，发挥集团整体优势，这是我们的基本面。公司拥有1.41亿客户，客户资源非常丰厚。产险公司参与多项政保业务，在服务政府客户方面积累了深厚的经验。寿险公司为众多的个人客户提供了保障和服务，健康险公司已初步建立专业的产品和服务能力，在大数据布局中，我们要发挥集团整体优势，在全集团客户中持续提升健康保险及健康服务的渗透率。第二，发挥商保客户的整合优势，这是我们的增长点。整合医、药、保的打通，通过健康人群、慢病人群、特定人群等客群，形成定制化的健康管理服务，为客户提供一站式的医疗健康解决方案，全面提升客户体验。第三，发挥保险长期资金的优势，这是我们的护城河。通过设立健康产业投资基金，在医疗器械和健康管理领域，进行轻重结合的广泛投资，形成病前健康管理、病中医疗服务和病后康复护理的产业布局。

公司将充分运用市场化机制。市场化机制建设是大健康发展的关键，也是各项专业能力建设的基础，这其中三个关键词：资源、人才和科技。一

是整合医疗科技资本等多方力量，来共建共享，做大整体格局；二是让专业的人做专业的事，通过市场化机制，引入医疗科技等多方人才加入；三是用科技改变我们服务客户的方式，形成差异化的竞争优势。

总而言之，公司会一步一个脚印，以创新进取的体制机制，稳扎稳打的进取力度，让大健康产业布局成为太保未来新的增长机遇。

3、问：公司于近期公告计划设立太保金科，请问该公司的业务模式和战略定位？

答：太保金科的设立主要有如下原因：第一，顺应行业发展需要。金融科技正在成为推动保险业发展的主要驱动力之一，科技正从对业务的支持转化为引领业务发展的核心驱动要素。第二，监管层面的鼓励和支持。去年央行发布了《金融科技发展规划（2019-2021）》，明确鼓励持牌的金融企业依法合规设立金融科技子公司。

金科公司的设立，将激发三个活力。第一，设立市场化的主体，激发组织活力，改变生产关系，促进生产力的发展。第二，通过市场化的薪酬体系考核，激发科技人才的活力。第三，加大对数据核心生产要素的配置，来激发数据的活力。

4、问：车险综合改革对产险经营的影响及应对举措？

答：车险综合改革的意图，第一是保护消费者权益，第二是倒逼保险公司提高集约化程度来为消费者提供更多、更优、价格更低的产品和服务。本次改革将商业车险的标准保费做了大幅度的下调，同时将系数以及交强险的浮动因子做了相应调整，所以整体保费的下降幅度较大。这也符合银保监会的“降价、增保、提质”的目标要求。

从对公司的影响来看，赔付率会大幅上升。按照银保监会的要求，预期赔付率要达到75%，比原来的预期赔付率要上升10个百分点，预定的费用率要下降10个百分点，最大限度的让利于消费者。从目前近一个星期的情况来看，商业险保费呈现较大幅度的下降，交强险保费略有下降，整体保费下降幅度还是挺大的，保费充足性会下降。同时从这几天的情况来看，费用率也在下降。这两个因素形成对冲，相信从长期看来，车险的经营情况会逐步趋于稳定。

目前综改刚刚开始，很难预测动荡期会有多久，但具备以下能力能较好应对：第一是直达客户的能力，各家公司都特别关注直通客户的占比；第二是集约化的能力，附加费用率从35%降到25%，这需要全面提升集约化能力来获取；第三是以最优的服务来为客户提供最佳的保障，保险公司今后的竞争力体现在服务能力的高低。

围绕这三个方面太保产险实施重点转型项目，如渠道建设，核心就是直达客户的竞争。营运方面的项目主要解决集约化和专业化的问题，数字承保是其中一个方面。通过集约化可以为客户提供更优的价格，我们已在香港推出的里程保对集约化的要求非常高，一旦监管部门放开我们就可向社会推出。我们有“太保服务”，设计思路是围绕生态圈的建设，为客户提供全面的服务，除了标准化服务以外，更多的提供个性化服务。