

## 2015 年度业绩发布会问答纪要

**1.关于分红，在向董事会提交的方案中，分红是每股 1 元，如果按照每股净收益来看，占了 50%，未来分红率是否仍将会维持在这个水平？**

在刚刚结束的董事会上，我们提出了分红方案，每股分红 1 元，从业绩来看，每股盈利是 1.96 元，是在我们可以承受的范围之内。关于分红策略，自上市以来，我们通过努力获得股东分红较为满意的结果。从未来来看，我们依然会秉承这一理念，通过我们的努力工作使得股东们能够有一个比较好的分红率。总体来说，我们分红率在同行业中还是处于较好的水平。

**2.去年下半年销售的产品的新业务价值率比较低,请介绍去年下半年销售的产品？**

在费率市场化的大背景下，我们在去年下半年推出了一些新产品，这些新产品可能导致了新业务价值率的下降。我们的经营目标始终是新业务价值增长率要跑赢上市主要同业的平均水平，坚持销售风险保障型、长期储蓄型等新业务价值较高的产品。但是我们也会灵活地采取一些阶段性的策略，比如说通过新业务的快速增长来实现这样的目标。我们现在销售产品的新业务价值率还是比较高的，争取连续第六年在新业务价值增长率上跑赢上市主要同业。

**3.今后车险和非车险分别将如何布局？将来会如何规划农险？**

我们要坚持“控品质、强基础、增活力”的指导思想，保持产险公司可持续的价值增长。我们在 2016 年的主要任务还是要保持经营品质的持续稳定和不断的改

善，在巩固 2015 年经营成果的基础上要不断夯实发展基础，增强发展活力，力争在未来发展中，特别是在创新业务领域方面有新的趋势，保障业务增长。

在车险业务领域方面，我们将抓住商车改革的重大契机，通过风险筛选、优化资源配置和做好客户经营，保持车险业务经营成果的稳定。在非车业务领域方面，一方面要不断优化业务品质，推进非车业务品质的持续改善。另一方面要更多关注创新业务领域以及互联网领域方面的拓展。在农险方面，太保农险开发的“e 农险”得到了广泛应用，得到了国家有关部门以及相关领域的认同。我们会更加注重与安信农险的融合发展，提高太保农险的经营能力。

#### **4.如何运用健康险与养老险方面的政策红利？长江养老和安联健康在这方面有哪些战略规划？**

太保安联健康险公司于去年 1 月正式开始营业，实现首年保险业务及管理费收入 1.49 亿元，达成了计划目标。健康险公司于 2015 年已初步建立了与太保产险、寿险公司合作发展的机制，包括合作进行产品开发、销售、服务的支持，定价与风控以及风险共担。在过去的一年，我们逐步落实了商业计划书中确定的经营模式，比如，我们与太保的寿险个险渠道合作的住院费用的医疗保险产品，覆盖了社保目录之内的自付部分和社保目录之外的医药费用以及检查费用，与寿险传统长期险产品形成了优势互补，在去年的三个季度销售的金额超过了 1 亿。同时健康险公司还依托两大股东（太保集团、安联集团）的技术优势，加强营运能力的建设，持续优化流程系统，我们上线了移动端的客户服务平台，为客户提供咨询、客服、理赔和就医便利等服务。同时，太保安联健康险公司还在多个领域积极推

进服务模式创新，参股上海市质子重离子医院，跨出了参与医疗服务的第一步。我们还参与了社会管理的创新，在由上海市保监局牵头的医保卡余额购买商业健康险项目中，提交的产品获得全票通过，并代表行业上报上海市政府。另外，我们与安联集团还共同开发适合中国市场的健康辅导服务。展望未来，太保安联将积极协助寿险公司推动税优健康险的市场拓展，共同承担风险。另外，我们也会积极关注新的医疗检测技术、移动医疗和大数据等新兴技术带来的医疗服务模式的变革，为客户提供全面的保障和整合式全流程的健康管理服务。通过“健康管理+健康风险的保障”，为客户提供全面的服务，从而提高客户的健康水平，降低费用支出。

**5.现在市场上看到很多中国保险公司在构建一个金融的综合平台，太保还是专注传统的保险业务，请问管理层如何看待其他行业从业者的模式的转变？**

在上市过程中，我们的董事会分析了各家保险公司发展的状况以及走势，明确的提出了中国太平洋保险的发展策略，即专注保险主业，推动和实现价值的可持续增长。从未来来看，我们的董事会仍然会坚持这样的发展理念，更好的实现对股东的回报。在这个理念下，出现了四个积极的变化：第一个变化是通过近四年来的以客户需求为导向的转型工作，融入移动互联网基因。我们寿险的销售模式及产险的理赔手段都是率先在行业当中采用移动互联技术。我们将会移动互联、手机端及大数据应用等方面做出新的努力。集团后续的几个重要的转型项目，都是围绕着新技术应用展开，推动保险主业的发展。第二个变化是拓展保险主业，抓住保险发展的新趋势，比如说健康、养老和农险。总理的两会报告多次提到了保险，尤其是大病医疗保险、巨灾保险和农险，这几年我们也融入了安联农险、长江养老，设立了太保安联健康险。第三个变化是董事会在坚持专注保险主业，

推动和实现价值持续增长的理念下,进一步要求管理层能够实现保险和投资双轮驱动的模式,资产管理公司在服务集团保险主业的同时,更有意识地发展第三方资产管理业务。去年,我们第三方资产管理的发展增速达到了 50%,未来我们希望通过保险承保业务和投资业务的双轮驱动,来进一步实现专注保险主业,推动价值持续增长的实现。

**6.去年天津爆炸案的影响有多大?管理层刚才提到要大力发展农险,如何管理这方面的业务,如何管理巨灾风险?**

关于天津爆炸事故,这个事故对太保产险没有实质性的影响。关于农险,中国是农业大国,农业保险有非常大的空间,而且农业保险在中国还处于起步阶段。从去年全国的农业保险情况来看,应该说发展速度非常快。从监管部门披露的数据来看,增速保持在两位数,而且中国的农险呈现着向更多领域,更广范围领域发展的趋势。所以作为中国的主要财产保险公司,参与农业保险应该是理所当然。在下一步的农业保险发展过程中,随着农业保险的深入和市场竞争主体增加,竞争势必逐步激烈,我们也做了以下几方面的准备:第一,持续扩大我们的经营区域,加快业务发展。第二,优化农业保险的安排,提升在农业保险领域的风险分散能力。第三,全面开拓和推进农险的创新产品。第四,进一步推动应用“e 农险”,提升风险防范能力。第五,进一步加强与安信农保的协同发展,开拓太保产险在农险领域的新空间。

**7.年报中披露了精算假设调整,这一调整导致保险合同准备金负债增加了 48.44 亿。其中影响最大的是折现率假设调整。折现率的调整是基于 750 天国债收益率曲线调整的,随着 2015 年下半年利率下行,对准备金调整的压力是不是会体现在 2016 年,2017 年?在一季度报中是否会看到这方面的信息?**

2015年，除了在折现率、费用率、退保率假设调整之外，其他的精算假设基本上与2014年底相同。我们调整的总金额整体反映了我们的经验判断以及当前市场的经济情况。关于利率变化，进入到2016年以后，750天折现利率将是2014、2015、2016年的平均曲线。鉴于2015年利率下降速度较快，我们预期将会影响到2016年，如果2016年仍然保持低利率，对2016年，甚至对2017年的准备金调整影响都将较大，一定幅度减少当年利润。

#### **8.在利率下行的情况下，新业务价值、内含价值的计算以及长期投资收益率的假设是否有会调整？这个影响是不是会很大？**

关于内含价值的计算，在内含价值计算中有预期的长期收益率假设，长期投资收益率假设是基于公司战略资产配置规划及中长期经济趋势的判断，同时结合当前资本市场状况、公司当前和预期的资产配置及主要资产类型的预期投资收益率水平，综合考虑确定。同时，我们在内含价值计算当中还有一个是贴现率的假设，长期贴现率假设以无风险利率为基础，综合考虑了投资者要求的投资回报水平、税收状况以及与未来利润实现相关的风险程度。我们在未来的假设确定过程中，会根据未来的经济趋势的变化，同时还会根据自身的实际经营情况，也结合市场同业公司的变化情况来确定我们的假设。我们会定期来评估假设的合理性，审慎确定长期投资收益率和贴现率假设的调整。

#### **9.去年产险的综合成本率控制在盈利范围，但是保费增幅比较慢，但是今年看前两个月保费有很明显的提速。这个提速是不是代表综合成本率从现在开始已经可以控制在比较稳定的水平？此外，这个提速主要是来自车险还是非车险？如果是来自于非车险，具体是非车险中的具体哪些业务？**

太保产险 2015 年的经营成果虽然重回了盈利区间，但是经营成果还是十分脆弱，综合成本率为 99.8%。2016 年主要任务仍将是继续巩固经营成果，保持产险公司的持续稳定增长。主要有三个方面推动产险业务的持续增长：第一，在商用车改革方面，借助在风险定价、资源配置以及客户经营方面的优势，保持持续增长。第二，在车险领域，三大核心渠道保持着两位数的增长，在交叉销售、电网销、车商渠道保持着持续的发展。在非车领域，我们除对传统业务继续加大结构调整，改善品质外，我们去年在创新业务方面做了很好的布局，保持了今年在新兴业务领域方面的发展，其中包括政策类的责任保险、健康险以及互联网业务。第三，在农险方面，我们继续要加大农险的拓展力度。农险市场空间巨大，经过去年的准备，太保农险在技术研发、产品创新和安信农保的合作方面形成了新的局面，有利于太保产险在农险业务领域方面的进一步的拓展。

**10.前面提到今年公司会考虑多做一些非标、固收和类固收的业务，请问这些业务在今年的收益率是多少？怎么考虑风控的问题？**

在中国经济持续低速增长，面临转型的情况下，保险资金运用面临着非常大的挑战。目前，我们海外投资还是非常少，同时还面对低利率风险以及信用风险。去年，我们在权益资产方面，投资力度和组合策略应用的比较多，而且相对比较成功。在固定收益方面，在非标、金融产品上的投资力度也增加的比较大，效果也是非常好。今年，我们会在这两方面进一步提升投资能力，在控制风险的情况下获得较好的投资回报。在资产久期方面，我们担心一个比较平缓的利率曲线会发生陡峭的风险，会相应控制长度。在风险控制方面，保监会要求独立的信用评估团队或者部门，我们已经把独立于投资团队的信评的团队和部门转化成信用分析和内部信用评级的团队，由专门的研究员对应某个特定的行业进行分析，同时我

们根据保监会要求，每半年进行内部评级。受益于信用研究基础，我们在债券投资上不仅仅局限于配置策略，交易策略也取得了较快发展，增强了控制风险的保障。去年，在交易策略所覆盖的固定收益管理方面，收益率要高于配置策略大概 2 个百分点，对于未来久期和风险控制收益率，我们还是有比较充分的准备。

### **11.请管理层介绍一下各个转型项目的推进效果和 2016 年的目标？**

我们以客户需求为导向的转型工作已经进行了四年，在过去四年中，我们围绕关注客户的需求，用大数据精准的分析，提出更加细分的市场策略，取得了一定的成果。另外，我们还利用移动互联技术，应用在销售、风险、理赔等方面，改善客户的界面，提升客户的体验。我们到目前为止总体上规划了 19 个项目，其中有 12 个项目已经在全国的分公司进行推广。从业务数据表现来看，证明我们的战略选择正确，我们在实现手段、基础能力方面，也有了实质性的提高。 2016 年，我们将进一步结合数字太保，在应用移动互联新技术方面，在改善客户界面方面 将会有更新的一些举措。在转型项目落地的过程中，我们将更加竭尽全力，使这些项目能够起到应用效果。

### **12.对于传统型的以价值导向型为主的保险公司在资产上具有更有实力的话语权，太保在今年对股权投资，对优质的蓝筹股增持有哪些考虑？近期，中国人寿对银行股进行增持，太保是否也会采取类似的动作？**

我们的投资仍然秉承着服务保险主业，进一步加快第三方资产管理的市场化步伐。所谓服务保险主业，就是保险产品的设计能够更多的考虑到市场各种边际因素的变化，投资配置能够更好地依据保险产品的负债特性来进行配置，秉承“价值投资、稳健投资、长期投资”的理念来进行布局。至于举牌，我们不会刻意的追求举牌，主要由委托方按照我们保险产品负债特性来进行具体运作。至于银行股，

我们的发展战略仍然是专注保险主业，推动和实现价值增长。我们的发展理念中没有去控股、收购银行的想法。至于对未上市银行和银行股的投资，完全是遵循“价值投资、稳健投资、长期投资”的理念，在不同时段可能会增持或减持，这是我们对资产配置的需要，都是出于财务投资，而不是战略投资。

**13.请介绍一下车险三个核心渠道的占比情况？以及与非核心渠道在综合成本率上的差异？非核心渠道还有哪些渠道？**

从 2015 年的经营情况来看，我们抓住核心三大渠道的发展，应该说取得了车险品质改善，综合成本率下降 4 个百分点的成绩。具体来看，我们三大核心渠道分别是电网销、车商及交叉销售，综合成本率都低于 100%，最低渠道的只有 95.5%。相比之下，其他渠道（个代、直拓、普通兼代、专业中介等）的综合成本率都要高于 100%。因此，在 2015 年，我们紧紧抓住核心三大渠道，取得了明显的成效。我们三大渠道的业务增长速度都超过两位数，三大渠道当中最低的增长速度增长 11.9%，最高的增长 28.8%，这也是我们 2015 年产险公司重回盈利区间的主要策略之一。在 2016 年，我们将继续深化在渠道方面的经营策略，不断提升三大核心渠道的优质业务占比，保持太保产险可持续价值的增长。