

**中国太保 (SH601601, HK02601)**
**公司股票数据(截至2017年10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)	359,791
A股	268,958
H股(港元百万元)	106,699
6个月最高/最低(人民币元)	
A股	42.78/25.66
H股(港元)	38.45/27.80

**本期导读**
**● 专题介绍**

2017年三季度投资者问答(第2页)

**● 监管动态**

2017年前三季度保险业平稳发展“保障+服务”功能持续增强

(第3页)

**投资者关系日历**

2017. 11. 22

 瑞信亚洲金融公司日  
 香港

2017. 11. 23

 中信证券策略会  
 深圳

**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)**

保费收入	10月累计	同比增长	10月单月	同比增长
产险公司	85,584	9.05%	7,801	11.65%
寿险公司	162,474	28.76%	9,128	3.19%

## 专题介绍

### 2017年三季度投资者问答

1. 问：根据公司三季报披露，集团净利润同比增长23.8%，相比上半年增速明显加快，主要原因是什么？对2018年如何展望？

答：2017年前三季度，太保集团实现净利润109.26亿元，同比增长23.8%。从利润变动的归因分析来看，主要贡献来自两个方面：一个是寿险剩余边际的稳定释放，随着公司业务增长以及业务结构改善，剩余边际余额不断增加，上半年末已达2,157.49亿元，边际释放构成会计利润的主要来源；另一方面，上半年传统险折现率基准曲线自然下降约18bp，随着国债收益率回升，下降幅度逐步平滑，对公司利润的负面影响正在收窄，尤其是三季度单季表现更为明显。按照目前市场利率水平，预计明年这一部分影响可以转为正向。

2. 问：公司重疾险发病率假设的来源是什么？考虑到公司重疾险新业务价值率较高，对价值贡献较大，发病率变化（如癌症发病率增加）是否会造成负面影响？目前是否已经考虑到此变化因素？

答：我们采用的发病率假设主要根据本公司最近的发病率经验分析、中国人身保险业重大疾病经验发生率表(2006-2010)、公司本身的定价假设和对目前及未来经验的展望等因素，视不同产品而定。通常有两种方法可以反映未来发病率的变化：一种是基于对未来的展望，设定一套比当前经验更保守的假设；另一种是在基于当前实际经验设定假设，再额外考虑一定的恶化因子。尽管两种方法设定的假设不同，但是都可以得到相似结果。我司持续监测实际经验，并且在综合考虑了上述各项因素基础上，设定了较为审慎的重大疾病发生率假设。同时，我们在年报/半年报相关敏感性情景中亦披露了“发病率假设提高10%”的结果，可以作为参考。

3. 问：上半年公司新业务价值实现了高速增长，对全年的新业务价值增速有何展望？

答：上半年太保寿险实现新业务价值197.46亿元，同比增长59.0%。三季报虽然没有披露新业务价值增速，但是由于绝大部分新业务价值都由个险渠道贡献，今年前三季度个险渠道新保同比增长38.8%，可以作为反映新业务价值增长的间接参考指标。全年来看，我们还是保持原定目标，力争实现领先于上市同业平均水平的新业务价值增长。

4. 问：随着134号文的正式实施，公司是否已经推出了新的替代性产品？明年开门红的主力产品形态是什么？对明年开门红的新保增速有何预判？

答：我们已储备了符合134号文要求的新产品，主要分为两类，一是长期储蓄类，主要是预定利率为2.5%的分红年金，如“聚宝盆”等，已于11月5日正式上线，将作为明年开门红主力产品；另一类是长期保障型产品，比如“金”系列，以及重疾、长期意外等传统险产品，会在开门红的不同时期侧重销售。今年以来，太保寿险业务发展较快，1-3月个险渠道新保增速高达67.7%，考虑到高基数因素，以及明年新产品形态的改变，我们对明年开门红新保增速保持谨慎乐观预判。为此，公司尽早启动了相关准备工作，加强客户储备以及对销售队伍的相关培训，着力提高队伍的举绩率，力争实现良好开局。

5. 问：上半年公司营销员人力增长较快，三季度以来营销员队伍发展情

### 况如何？

答：上半年，太保寿险营销员月均总人力达 87 万人，同比增长 49.5%，截至三季度末总人力约为 91 万人，相比上半年，增速有所放缓，长期来看，过去几年行业代理人人数的高速增长不可持续。相较于规模，公司更为注重营销员队伍结构的优化和质量的提升，在人力政策方面持续强化对于健康人力、绩优人力、留存率、举绩率等指标的考核和牵引，不会盲目追求人力规模的扩大。

### 6. 问：上半年太保产险综合成本率下降，三季度以来情况如何？预计 2017 年全年综合成本率将在何种水平？

答：太保产险始终把承保盈利水平的持续改善放在首位，上半年综合成本率为 98.7%，同比下降 0.7 个百分点。进入三季度以来，在综合成本率基本稳定的同时实现了业务发展速度的回升，1-9 月车险、非车险业务收入同比增速分别达到 7.2%、17.2%。2017 年，我们实现承保盈利的全年目标没有改变。

### 7. 问：今年以来公司非标资产占比明显提升，主要考虑？新增资产主要包括哪些？信用风险情况如何？

答：上半年随着债券市场收益率出现两次明显上行，非标市场的供给增加，利率上行。公司把握机会，新增配置了较多高收益的债权投资计划和信托计划，获取了一定的期限和流动性溢价，可以覆盖寿险公司保险负债成本。目前公司投资的债权投资计划，投资区域覆盖全国约 20 个省市自治区，投资领域涵盖交通、市政、能源、环保、商业不动产、土地储备、棚户区改造、水利、保障房等。公司投资的信托计划主要为大型国有非银行金融机构提供融资。信用方面，除达到监管机构免增信资质的融资主体外，大部分都安排了不同方式的增信措施，如担保、AAA 级相关企业回购以及足额资产抵押/质押等。在具有外部信用评级的非标资产中，AAA 级占比达 95.0%，AA+级及以上占比达 100.0%。此外，公司非标资产中增配了一定金额的短期银行理财产品，以稳定投资组合的会计收益，规避债券市场的市值波动风险。

## 监管动态

### ● 2017 年前三季度保险业平稳发展“保障+服务”功能持续增强 (20171109)

日前，保监会发布 2017 年前三季度保险行业统计数据。总体看，全行业共实现原保险保费收入 30,457.32 亿元，同比增长 21.01%。其中，产险公司和人身险公司分别增长 14.54%和 23.43%。具体看，市场运行呈现以下特点：

**业务增长稳中趋缓，风险保障金额较快增长。**财产保险业务积极向好，实现原保险保费收入 7,230.28 亿元，同比增长 13.49%，增速上升 5.72 个百分点。其中，与国计民生密切相关的责任保险和农业保险业务继续保持较快增长，同比增长 22.59%和 14.99%。与宏观经济相关性较强的工程险增速明显加快，增长 17.67%，增速同比加快 7.12 个百分点。人身保险业务稳中趋缓，实现原保险保费收入 23,227.03 亿元，同比增长 23.56%，增速下降 19.61 个百分点。其中，寿险业务实现原保险保费收入 18,940.92 亿元，同比增长 28.12%；健康险业务原保险保费收入 3,583.05 亿元，增长 4.45%。

**行业坚持回归本源,产品结构进一步调整。**从产险业务结构看,宏观经济向好及国家利好政策的出台进一步推动传统财产险业务复苏,并为产险业务发展注入新动力。前三季度非车险业务实现原保险保费收入 2,399.46 亿元,同比增长 24.90%,高于车险增速 14.42 个百分点;车险业务 5,417.41 亿元,同比增长 10.48%。从人身险业务结构看,普通寿险业务规模保费占比 49.38%,较去年底上升 13.18 个百分点;万能险 18.37%,下降 18.48 个百分点;分红险 30.64%,上升 6.88 个百分点。业务渠道方面,保障功能产品占比较高的个人代理业务成为第一大渠道,实现原保险保费收入 11,005.72 亿元,同比增长 33.73%,占人身险公司业务总量的 48.61%,同比上升 3.75 个百分点;银邮代理业务 9,684.23 亿元,同比增长 15.69%,占比 42.77%,同比下降 2.86 个百分点。