

中国太保 (SH601601, HK02601, LSE CPIC)

## 公司股票数据(截至 2021 年 12 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)	233,635
A 股(人民币百万元)	185,638
H 股(港元百万元)	58,698
6 个月最高/最低	
A 股(人民币元)	29.84/25.59
H 股(港元)	25.80/20.95
GDR(美元)	24.20/20.10

## 本期导读

## ● 公司新闻

中国太保启动青岛养老社区投资建设

中国太保助力浦东引领区、临港新片区建设

## ● 专题介绍

投资者问答纪要

## 投资者关系日历

## 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: 贡正

电话: 021-33968661

E-MAIL: gongzheng-001@cpic.com.cn

## 保费收入(单位: 人民币百万元)

保费收入	11 月累计	同比增长	11 月单月	同比增长
产险公司	140,063	2.97%	11,524	4.62%
寿险公司	201,296	-0.64%	9,459	5.31%

## 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责任何责任。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。

## 公司新闻

### ●中国太保启动青岛养老社区投资建设

公司计划将青岛太平洋保险大厦投资改建成为以“医、护、康、健”为主题业态的康养型养老社区。该项目总建筑面积约2万平方米，周围旅游、医疗资源发达，可提供近200套护理公寓，为高龄老人、失能半失能老人提供护理照护、基础医疗和健康管理服务。同时，社区还将围绕心肺康复、神经康复、癌症康复三大方向，打造特色康复服务。

目前，中国太保已在全国9个城市落地10个太保家园养老社区项目，其中成都、大理社区已开业运营。

### ●中国太保助力浦东引领区、临港新片区建设

12月24日，中国太保与浦东新区人民政府、临港新片区管委会分别签署了战略合作协议。同时，太保资产、国联安基金与浦东金融局、陆家嘴服务局签署了关于建设上海全球资管中心的专项合作协议。本次签署的“2+1”战略合作协议内容包括：助力全球资产管理中心和国际再保险中心建设；打造联通国内国际双循环的绿色金融枢纽；助力浦东建设国际科创中心核心区；打造世界级前沿产业集群；提高城市治理现代化水平；引领养老康复医疗产业发展。

## 专题介绍

### ●投资者问答纪要

#### 1. 问：目前寿险开门红的预收情况如何？与预期是否一致？如何展望明年一季度？

答：开门红于12月8日正式启动，总体预收情况符合预期。明年一季度的工作安排将与以往有较大不同，过去开门红的传统路径是大增员、短期激励和产品运作，但我们认为这种方式与公司追求的转型方向不一致，且难以持续。所以，2022年的开门红对公司来说将是新旧方式的转换点。第一，从增员角度来说，公司进一步加强对人员质量的把控，新增人力少于往年。第二，激励方面，2022年的开门红将不设激励方案。公司将于明年1月1日切换新版基本法，其中有关人力发展的部分内容在今年11月已开始执行。新法推动背景下，将不设短期的激励方案，未来的激励将更多体现为荣誉体系下的表彰等。我们希望改变过去用高激励带来短期的业务高峰，甚至导致套利的现象。第三，从客户需求角度出发，产品方面已推出储蓄型产品“鑫享事成”，之后将陆续推出终身寿险和升级版重疾险产品，我们的“长相伴”（臻享版）已于12月19日正式发布。由于“鑫享事成”的销量目标小于去年，预计整体预收情况将少于去年同期，同时产品结构、价值率将有所优化。

当下对公司来说最为关键的是保持定力和信心，我们将按照“长航行动”设定的目标开展整体的转型工作，包括职业化营销等一系列转型项目正在实实在在地开展并落地实施。

#### 2. 问：在没有专门激励方案的情况下，如何保持队伍士气？另外，分支机构的考核指标较以往有何变化？

答：公司没有设置短期的激励方案，我们将原来短期的、阶段性的、甚

至过渡的激励方案统一和规范到了基本法内,通过基本法开展业务推动。新基本法根据代理人达标的不同情况设定了对应的奖励,实质上是将过去的短期激励方案纳入新法并进行固化,使队伍有更加稳定的预期。新基本法下,业绩表现越好所获利益越为可观,所以通过基本法的牵引,高绩优人员有积极性做好业务。经过自11月起的宣导,队伍整体特别是绩优人员,对新基本法都较为认可。同时,新基本法鼓励业务部提升自我经营能力。公司认为2022年下半年起,新基本法对队伍质态的改善作用将逐步体现。

公司对分支机构的考核一直坚持实事求是的原则,根据每家机构的能力来确定目标。与往年相比,2022年的目标制定有一些差异。第一,更突出每家分公司队伍的实际情况,也更突出如长三角、京津冀、大湾区等重点区域,配套相应的资源投放。第二,强调结果和过程同等重要,会把转型动作的一些要求和过程性指标纳入考核,并占较大权重,让机构切实有效地把转型动作做实、做到位,而不是仅仅关注机构的业绩指标。

**3. 问: 公司强调营销队伍要职业化转型, 在新基本法里尤其是新人招募方面有什么具体体现?**

答: 我们在11月发布了“长航合伙人”计划,这是配套新基本法的重要平台。对新人的政策方面,传统惯例下有3-9个月的新人财补,财补基本上与新人每月的首年佣金收入挂钩,并且各分支机构在执行时会有一定差异。新基本法下,实现了全国范围内的相对统一。同时,新人的培育期拉长到12个月,配套相应的培训课程和考试,将有利于新人立足长远。另外,新人待遇方面,公司会建立“创业基金”,类似于一个“蓄水池”,其中包含12个月的财务补贴和新人所做业务的首年佣金收入,新人每月将从“蓄水池”中领取一定比例的收入。这种方式下新人的培训周期拉长了并且通过全年平滑的方式确保新人在培训期内的收入更加稳定。公司还将配套更严格的培训考核管理。公司倡导新人在一年的学习期内逐步累积客户服务能力和专业能力。

**4. 问: 明年代理人数量是否还将继续下降? 对于绩优和顶尖绩优人力的增长, 明年有什么样的目标?**

答: 公司将不再关注人头数,而将更关注和希望绩优人力稳定和占比提升,队伍结构实现逐步优化,后续公司会更加关注持续绩优人力的情况。2021年我们的顶尖绩优人力逆势上涨,明年对顶尖绩优人力还是会设定挑战性的目标,相应的配套准备工作正在部署和落实。

**5. 明年公司对重疾险在内的产品策略有何计划?**

答: 公司将会进一步加强产品和服务的融合,持续丰富健康、养老等配套服务的内涵。保险产品的形态在短期内不会有显著变化。

**6. 问: 近期部分地区有散发疫情, 对业务有何影响?**

答: 部分地区的疫情确实会对业务有一定影响,比如,导致办公中断、不能举行大型会议等。公司服从各地政府的疫情防控管理,通过线上化方式加强内部管理。在这方面,公司做好了充分的预案。例如近期浙江分公司当地发生疫情,公司立刻启动应急预案,确保分公司员工,特别是重要员工居家办公得到保障,并没有影响整体运行。当然,对于部分展业相关的活动,

包括培训、客户活动等等，纯的线上和真正线下面对面相比还是有差距的，公司正在努力把影响降到最低。