

中国太保 (SH601601, HK02601)
公司股票数据(截至2015年4月30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)	294,238
A股	213,129
H股(港元百万元)	102,398
4个月最高/最低(人民币元)	
A股	36.96/30.03
H股(港元)	41.55/35.45

本期导读
● 专题介绍

 中国太保成功举办“互联网保险及新技术运用”资本市场开放日活动
 (详见第2-3页)

● 监管动态

中国保监会发布《保险公司资本保证金管理办法》(第3页)

保监会强化再保险关联交易信息披露要求(第4页)

● 公司要闻

太平洋保险在《福布斯》2000强排名继续大幅提升(第4页)

集团董事会秘书方林荣获上海上市公司协会优秀董秘((第5页)

健康险公司、寿险公司联合推动“心安·怡”上市(第5页)

产险公司与蚂蚁金融服务集团合作取得重大突破(第5页)

产险山东分公司业内首家通过商车改革试点监管现场验收(第5页)

养老投资公司与寿险公司联合举办首场“南山居”养老产品推介会(第6页)

投资者关系日历

2015年5月26日

 中国太保“互联网保险及新技术应用”资本市场开放日
 上海

2015年5月27-29日

 摩根士丹利中国峰会
 北京

2015年6月1-3日

 摩根大通第11届中国投资峰会
 北京

2015年6月16-17日

 招商证券2015中期策略会
 上海

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: 张艳艳

电话: 021-33961196

E-MAIL: zyy@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	4月累计	同比增长	4月单月	同比增长
产险公司	32,571	1.8%	8,237	(3.1%)
寿险公司	43,848	0.3%	5,930	10.6%

专题介绍

中国太保成功举办“互联网保险及新技术运用” 资本市场开放日活动

5月26日,中国太保成功举办了以“互联网保险及新技术运用”为主题的资本市场开放日活动。太保集团信息技术总监顾晓锋、在线公司副总经理林砺、产险公司副总经理汪立志、寿险公司常务副总经理杨晓灵先后介绍了中国太保大数据应用、在线互动平台建设及运营、产险公司以“Internet+”为基础推进集约化营运平台建设,以及寿险公司企业级移动应用布局的情况。现场还进行了基于业务流程的大数据应用演示,并组织投资者和分析师参观了太保移动应用实验室。在问答互动环节,博时基金、嘉实基金等机构就“慧眼”等大数据应用系统对业务指标的优化、车险电子保单的推广、公司互联网布局 and 战略等问题与公司管理层进行了充分沟通。活动由集团董事会秘书方林主持。

以下是资本市场开放日的问题及回答,供参考:

1. 公司在招募营销员时使用慧眼系统进行筛选,对新进入的营销员如举绩率、活动率等指标有没什么优化?

慧眼系统于14年9月开始研发,至今推广了半年左右,需要经过更长的时间才能有更完整的数据。模型建立是基于13年全年的数据,通过14年上半年数据进行第一次验证,14年下半年数据进行二次验证,15年开始用来招募营销员,整个过程比较符合预期。慧眼系统评分85分以上的新进营销员留存率高于平均值36%。

2. 产险的理赔、核保运用新技术、并优化流程后,对产险的经营带来什么改善?

电子保单系统15年2月已在深圳试点,之后在厦门试点。现在厦门电子保单中个人车险客户出单在50%。太保产险在全国出单员有两万人左右,如果全面推广电子保单,客户可以自行下单,这样便可大量节省出单人员并改善客户体验。目前,由于保监会要求纸质保单备份,成本的节约还没有明显体现。

3. 同业开发互联网新产品都有数据支持,而太保开发蹭网险没有数据支持,公司如何进行开发、定价?

互联网保险开发过程中的定价,是所有进行互联网保险开发的保险公司共同遇到的问题。淘宝推出退运险时,也没有任何历史数据来支撑任何一家保险公司进行定价,这是电商平台与保险公司开发互联网保险过程中必然要承担的风险。

在互联网保险产品诞生后的一段时间后,大数据作用得以真正发挥,因为这些数据是海量的,使其很快就积累了足够的数据来判断赔付率、成本结构,迅速的进行价格优化、调整,太保开发互联网产品也是按照这样一个路径来实现。太保的蹭网险产品有些特殊,该产品本质是手机银行账户盗窃险,这款产品行业内推出已有一段时间,具备一定的历史数据支撑。

4. 如何看待 UBI 在中国的推广前景?

目前中国车险改革仍是车型定价为主,而不是从人定价。从国际经验看,欧美市场 UBI 产品也不是主流。UBI 产品在中国还处于探索阶段。

5. 目前互联网保险主要是获客功能,然后将客户流量进行转化,太保怎样定位互联网保险?如果定位在获客,产、寿险获客的成本是多少?

从大的产品规模上看,互联网产品中第一大险种是车险,第二大是高现价、

理财类保险，剩下的是各种类型的意外险，然后还有一起长期的寿险产品。公司的策略是加大开发能够带来业务价值及承保盈利的产品，注重客户体验及需求。获客成本上，基于之前提到的策略我们不会对单个产品的获客成本进行细分测算，而是将整个互联网平台进行整体推广，内部也在进行从客户角度出发的转型，在转型中不论产、寿险交叉、客户资源共享、网销电销互动等很多资源都在平台上进行共享。

6. 太保对互联网架构的设想及投入情况？

公司近几年的定期报告中反复都提到“固守本元，与时俱进”，这是对公司战略的一个很好的阐述。“固守本元”即太保的发展战略始终清晰持续，我们专注保险主业，推动并实现价值的可持续增长。在发展的不同阶段，战略的内涵不断拓展，强调专注保险主业，提出了要实现保险与资产管理业务双轮驱动。“与时俱进”强调实现战略的手段、技术在不断变化，变化最核心的是体现在互联网技术上，也包括了云计算、大数据等技术，运用新技术来提升公司实现“固收本源”发展战略的手段。在落实“与时俱进”的过程中公司有一系列的项目在推进，从开始的12个项目延伸到现在18个项目，以客户为中心围绕价值持续增长的一系列技术手段的运用。

监管动态

● 中国保监会发布《保险公司资本保证金管理办法》(20150427)

为进一步加强加强对保险公司资本保证金的监管，保护投保人利益，维护保险市场的平稳、健康发展，根据《国务院关于取消和调整一批行政审批项目等事项的决定》的精神，保监会对《保险公司资本保证金管理办法》进行了修订，并于近日印发了新的《保险公司资本保证金管理办法》(以下简称《办法》)。

《办法》贯彻落实了国务院关于简政放权、规范行政审批行为的指导精神，对于充分调动保险公司积极性、进一步提高办理资本保证金存款事项的效率具有重要意义。《保险法》规定：保险公司应当按照其注册资本的20%提取保证金，存入国务院保险监督管理机构指定的银行，除公司清算时用于清偿债务外，不得动用。《办法》取消了资本保证金所有行政审批事项，将事前审批全部改为事后备案，体现了“放开前端、管住后端”放管结合的监管思路。《办法》主要修改了以下几方面内容：一是取消所有事前审批事项，保险公司可根据实际情况办理资本保证金处置事项后，向保监会报备，提高保险公司的主观能动性；二是调整部分资本保证金提存金额的要求，如增加注册资本或因汇率波动造成资本保证金总额低于法定要求的，可按实际增资金额或汇率变动差额的20%提存，有效降低保险公司资金流压力；三是为适应经济新常态，在利率市场化背景下，适度放宽了存款银行的标准，在保障资金安全的前提下，扩大了存款银行的选择范围，增加了保险公司存款配置的灵活性；四是根据资本保证金除清算时用于清偿债务外不得动用的特点，规定在存放期限内不得变更资本保证金存款的性质，防止部分保险公司为盲目追求利益或将资本保证金存款作为发展业务关系的手段，频繁变更存放银行，对资金的安全存放带来一定隐患，也不利于对保险公司资本保证金的监管。

《办法》在贯彻简政放权精神、取消资本保证金处置事前审批的同时，明确了资本保证金事后备案的流程，下一步，保监会将继续加强资本保证金监管，切实维护投保人利益。

●保监会强化再保险关联交易信息披露要求(201510513)

为加强对保险公司再保险关联交易的监管,防范再保险经营风险,日前,保监会印发了《中国保监会关于加强保险公司再保险关联交易信息披露工作的通知》(保监发〔2015〕44号,以下简称《通知》)。

再保险关联交易是保险公司利用关联企业的承保能力分散保险风险的渠道之一。然而,不当利用再保险关联交易,可能造成保险风险在同一企业集团内过度累积,易发生风险传递,降低保险公司抗风险能力。

多年来,保监会一直重视对再保险关联交易的监管,根据《中华人民共和国外资保险公司管理条例》的规定,设立了对外资保险公司再保险关联交易的行政审批,并不断完善再保险关联交易监管制度。2004年,下发了《关于印发〈外资保险公司与其关联企业从事再保险交易的审批项目实施规程〉的通知》(保监发〔2004〕15号),并于2014年修订形成了《中国保监会关于外资保险公司与其关联企业从事再保险交易有关问题的通知》(保监发〔2014〕19号,以下简称19号文),有效降低了再保险关联交易风险,防范了金融风险通过再保险跨境传递。

随着我国保险市场的快速发展,特别是在经济发展新常态下,保险业发展的外部环境和模式都发生了深刻变化,需要进一步解放思想,更新监管理念。保监会贯彻落实国务院简政放权精神,根据《国务院关于取消和调整一批行政审批项目等事项的决定》(国发〔2015〕11号)的要求,从2015年4月1日起,取消了对外资保险公司再保险关联交易的审批项目。

为避免取消行政审批后出现监管真空,保监会按照放管结合的思路,在取消行政审批、放开前端的同时,管住后端,积极研究出台后续监管措施,加强事中事后监管,通过信息披露方式对再保险关联交易进行持续监测,监管部门可以在必要时对保险公司进行窗口指导或依法采取监管措施,加强再保险非现场监管。

《通知》明确提出再保险关联交易应遵循合规、诚信、公允的原则,要求保险公司每季度、分险种报送再保险关联交易的各项业务数据,据此可以监测和分析再保险关联交易对保险公司经营结果的影响。

同时,考虑到随着我国中资保险公司的发展,中资保险公司之间、以及个别中资保险公司与境外保险公司之间也构成了较为紧密的关联关系,有必要加强对中资再保险关联交易的监管。为此,《通知》要求境内中外资保险公司都应披露再保险关联交易信息。

此外,2010年,为配合外资保险公司再保险关联交易审批工作,保监会开发了外资保险公司再保险关联交易登记系统,下发了《关于启用中国保监会外资保险公司再保险关联交易登记系统的通知》(保监厅函〔2010〕579号,以下简称579号文)。鉴于外资保险公司再保险关联交易审批事项已被取消,为此,《通知》废止了19号文和579号文。

《通知》的颁布有利于进一步完善再保险监管体系,强化再保险监管的针对性和有效性,促进再保险市场平稳健康发展。

公司动态

●太平洋保险在《福布斯》2000强排名继续大幅提升(20150511)

5月8日,《福布斯》杂志发布2015全球企业2000强榜单,中国太平洋

保险以 355 亿美元的销售额和 18 亿美元的利润位列第 173 位,在上榜的国内保险公司中排名前三,位次较去年大幅提升 54 位。

《福布斯》全球企业 2000 强榜单根据上年度营收、利润等多个维度指标综合评估而成,是全球最权威、最受关注的商业企业排行榜之一。

2014 年,中国太平洋保险在 2014《福布斯》全球 2000 强榜单中列第 227 位,比前一年提升 51 位。

2014 年,太平洋保险坚持“专注保险主业,价值持续增长”的发展战略,积极推动“以客户需求为导向”的转型发展,实现了整体价值的持续提升。截至 2014 年末,太平洋保险集团内含价值 1,712.94 亿元,较上年末增长 18.6%;集团有效业务价值 740.64 亿元,较上年末增长 18.6%。

●集团董事会秘书方林荣获上海上市公司协会优秀董秘(20150513)

5 月 8 日下午,上海上市公司协会召开了第二届会员大会暨 2013-2014 年度优秀董秘表彰大会,太保集团董事会秘书方林荣获协会 2013-2014 年度优秀董秘。

为表彰先进,树立典型,提升上海上市公司董事会秘书的综合素质和执业水平,推进董事会秘书群体职业化、专业化建设,上海上市公司协会每两年举办上市公司优秀董事会秘书、优秀证券事务代表的评选活动,表彰辖区内优秀上市公司董秘和证券事务代表。

●健康险公司、寿险公司联合推动“心安·怡”上市(20150520)

5 月 17 日,健康险公司与寿险上海分公司共同举办健康险高端论坛暨“心安·怡”新产品上市发布会。活动邀请了近百名高端客户,寿险上海分公司 50 余名营销人员参与发布会现场互动。

(增加一段产品介绍)此次活动是太保集团子公司跨渠道合作的有益尝试,将中高端健康险嵌入传统营销体系,利用专业健康产品和服务平台,满足客户需求,牵引长险销售。双方将不断总结合作模式,发挥各自优势,共同促进保费平台的提升。

●产险公司与蚂蚁金融服务集团合作取得重大突破(20150507)

产险公司与蚂蚁金服的合作取得实质性进展。4 月 28 日,产险公司与蚂蚁金服签署第一张基于网络融资项目的保证保险保单,同样在当天,蚂蚁金服宣布太保产险成功入围淘宝退运费险项目,成为继众安、华泰后,第三家入围该项目的保险供应商。

●产险山东分公司业内首家通过商车改革试点监管现场验收(20150518)

5 月 18 日 14:00 时,产险山东分公司商业车险新产品上线工作顺利通过山东保监局现场验收,成为全国各大保险机构、六个试点地区中首家通过监管验收的保险机构。

●养老投资公司与寿险公司联合举办首场“南山居”养老产品推介会(20150521)

5月20日,养老投资公司与寿险公司在上海联合举办首场“南山居”养老产品推介会。

本次推介会采用产品发布会模式介绍养老投资公司和宣讲养老产品。推介会围绕“新养道 全体验”主题介绍了养老投资公司的职能定位以及“新养道、全体验、快创新”的享老理念,并通过对养老投资公司第一个产品线——市区机构养老连锁品牌“南山居”养护院的详细讲解和产品宣传片展示,呈现了“专业、温暖、全面、个性”的养老产品特色。

本次推介会充分贯彻主业协同理念,在会上举行了聘任46位寿险上海、苏州、无锡及常州分公司的销售精英作为太保养老首批“享老规划师”的仪式。他们将接受专业的养老产品推介培训,在未来承担起面向太保广大客户及其家庭提供“享”老生活规划及相关专业服务责任,将太保“在你身边”的服务从保险保障、理财规划延伸到全生命周期的健康、养生服务。

养老投资公司“南山居”养老产品以“一碗汤的距离”为服务理念,立足国内中心城市,为长者提供涵盖生活服务、医疗康健、精神关怀等在内的24小时全方位服务保障。作为公司首家示范性养老机构,上海南山居徐虹养护院将于2015年年末正式开业,占地面积约5550平方米,配备高科技先进设施,提供人性化的高标准养老服务,将成为入住长者的“第二个家”。未来,“南山居”品牌将以上海为起点,逐步辐射到长三角、珠三角以及环渤海区域。