

2022 年一季报问答纪要

1. 问：一季度集团净利润呈现较大幅度的下降，主要原因是什么？公司预估全年净利润变化趋势如何？投资的减值准备是否会对全年净利润带来影响？

答：2022 年一季度归母净利润呈现下降趋势，主要是因为投资收益下降影响。2021 年一季度，公司投资收益基数较高，而 2022 年 2、3 月以来，受外部环境变化影响，公司实现资本利得大幅下降，投资收益相应减少。从一季度减值来看，尚未对投资收益和利润产生实质性影响。

从发展趋势看，2022 年国内外经济环境不确定性因素增多，疫情多点散发，经济活动停滞，宏观经济发展放缓，全年盈利水平承压。公司始终坚持高质量发展，克服经营压力，确保公司经营稳定发展。

受多种因素影响，保险公司尤其是寿险公司的会计利润容易产生较大波动。公司自 2019 年起开始披露“营运利润”，这一指标剔除了短期投资波动、评估假设变动、一次性重大项目调整等因素影响，更加清晰客观反映公司持续经营情况，建议投资者综合营运利润、会计利润表现评价公司的经营结果。一季度集团归母营运利润情况显著优于净利润。

2. 问：公司持续深化寿险转型，年初全面启动长航计划，打造“三化五最”职业营销团队，聚焦核心人力提升和队伍产能提升，请问进展如何？代理人队伍改善情况如何？预计何时能看到新业务价值等

核心指标改善？

答：去年7月1日，公司启动寿险长航转型一期工程设计工作，半年内完成三项工作：1. 设计18个月规划路线图；2. 加强考核夯实人力；3. 开展内外勤转型宣导，公司上下取得对转型的一致认同。

1月1日起，正式推进转型规划路线图的落地工作，打造职业化、专业化、数字化职业营销新模式，主要包括：1. “芯”基本法，建立“优增”到“优才”的闭环体系，主管更加专注选材，新人长航合伙计划正式启动；2. 将NBS客户经营纳入先服务后销售的作业闭环，“日拜访、周经营、月计划”助力营销员活动率、产能显著提升；3. “科技个险”平台帮助营销员做好客户经营，管理工作日程，用户使用率和效率逐步提升；4. 与国际知名机构合作建立培训体系，线上课程按计划推进；5. 推进职场升级，现代化、专业化、开放式的多功能职场开始成为营销员共享工作台。

一季度已经取得一定成果：1. 核心人力企稳回升，一季度月均核心人力较去年下半年提升33.7%；2. 核心人力人均FYC提高，一季度人均FYC较去年下半年提升75%，同比提升也达到两位数；3. 新人留存，一季度新人13个月留存率逐月环比提升4.6pt和3.7pt；4. 业务品质显著提升，13个月保费继续率较去年同期提升5.3pt达89%，长险赔付率下降5.6pt。

受行业下滑、太保转型、业务节奏调整等叠加效应，一季度业务承压，新业务价值有所下滑。但是，转型只要坚持，做深做透做到位，效能就会加速显现。一季度数据让公司坚定信心，期待下半年会有更

多成果，转型效果全面实现可能需要两到三年，需要投资者更多的耐心和信心。

3. 问：太保的网点、代理人布局是在三、四线城市和县域更多一些，而一线城市的中产阶级需求的韧性和成长性可能更强，这样的资源禀赋差距，在转型中如何应对？

答：下沉市场应该是太保的优势。国际经验显示：人均 GDP 8,000-35,000 美元是人身险发展最快速的阶段，增量业务为主；超过 35,000 美元就趋于成熟，存量业务为主。沿海等一线城市按人均 GDP 看，上升潜力相对放缓，下一波机会是二、三、四线城市的新中产阶级，他们的基本保障需求尚未充分发掘。奥纬咨询报告显示，中国未来人身险保障缺口是 1,600 万亿，重疾和医疗的保障缺口超过 1,000 万亿。对于二、三、四线城市来说，重疾险保障了重大疾病，同时附加医疗功能，对客户来说非常重要。所以，公司将基于现有的渠道和网点布局进行优化升级，把这些客户挖掘好、服务好，通过转型让营销员专注和渗透这一中产阶级市场。对于一线城市，公司也正在策划差异化模式做好存量业务竞争。

4. 问：目前市场有观点认为：《人身险销售行为管理办法》（征求意见稿）可能会使传统寿险公司展业过程受到进一步约束；互联网的竞争和渗透，“惠民保”和“百万医疗险”对传统保险公司的重疾险需求带来巨大冲击。请问管理层如何看待这些观点？

答：中国寿险业刚刚完成初级渗透的阶段，中产阶级的多元化需求才开始，现在的问题是供给侧和需求侧的不匹配。调研显示，客户

选择保险金融产品的前三个要求：1. 懂我，提供个性化、适合我的产品；2. 长期的服务；3. 专业的知识。寿险经营需要从原来熟人关系转换成专业化、长期服务的信任关系。太保的转型就是依照《人身险销售行为管理办法》的要求来做的，坚决走职业化营销，转型虽然有阵痛，但公司正在做正确的事情。

关于互联网营销，“惠民保”及短期医疗险，很多人认为会影响传统保险需求，事实恰好相反，这些将帮助消费者建立保险意识。调研显示，买过“惠民保”的客户在保险意识、风险意识被接受后，会更愿意购买商业保险，需要个性化的长期保障。

5. 问：一季度寿险银保新保增速超1,100%，超高速增长驱动因素有哪些？主要销售的产品有哪些，趸交还是期缴，价值率如何？展望全年银保渠道在寿险整体规模 and 价值的占比预计达到怎样的水平？

答：新周期下公司始终坚定高质量发展路线不动摇，布局多元赛道发展，银保业务聚焦战略渠道，加快“芯”业务模式打造，三大驱动因素如下：1. 价值网点，聚焦战略渠道，聚焦省会和中心城市，重点推进渠道网点独家代理销售合作模式；2. 价值产品，以“大养老、大健康”为核心，为广大银行保险客户量身定制全生命周期客户产服生态体系；3. 高质量队伍，坚持优建、优管、优培，打造专业、高效、高素质的管理干部队伍。

一季度银保渠道主销的产品中，主要有鑫红利等长期趸交分红两全保险产品，以及鑫相伴等长险期交传统终身寿险产品。

2021年四季度以来，太保寿险重启银保渠道，初期主要通过趸

交产品开拓网点，取得较为理想的效果，2021年银保渠道价值率达到两位数。“芯”银保的发展，将坚持价值导向，在聚焦新业务价值额增长的基础上，后续逐步提升期缴占比，稳步提升银保渠道价值率水平和银保渠道价值贡献占比。

6. 问：公司一季报显示，产险非车业务快速发展，保费占比已达51%。这类业务潜力很大，但市场总体感觉盈利能力不强。请问公司如何看待？

答：受新车销量下行影响，车险保费增速放缓。目前，行业焦点集中在非车领域，包括健康险、责任险、意外险、农险等。

要做到非车险既增长又盈利，必须注意三个方面：1. 加强传统业务风险管理。2. 加强政策性业务管理，包括政策性健康险、农险、安责险；与政府签订合约时，必须紧盯预设赔付水平，一旦出现偏离，要及时沟通，若不能得到及时补偿，要坚决退出；同时要通过对内考核和对外收款，加大力度解决应收率问题。3. 平台业务风险管控，许多来自互联网平台的个人责任险和意外险存在骗赔欺诈问题，将其中1%左右的假案筛选出来，实现精准管理，是互联网新兴业务盈利的关键。

7. 问：产险公司一季度偿付能力报告显示，财产险和责任险未决赔款准备金余额上升，是业务结构发生变化导致预警性安排吗？

答：公司准备金计提的原则是客观偏谨慎，即通过准备金合理谨慎的计提熨平季节性波动因素，使得四个季度的综合成本率波动性较小，与业务风险敞口和业务质量无关。相比一些同业，公司一季度产

险综合成本率相对要高一些，主要考虑到产险经营的季节性，上半年赔付相对低一些，下半年尤其第三季度会高一些。公司通过更加审慎的风险计提应对下半年可能因大灾等带来的波动性。总体来说，按照保持全年财务结果相对稳定这一理念来进行准备金计提。

8. 问：太保是一家比较注重长期投资的公司，请问长期投资理念和短期 KPI 考核收益率如何平衡，尤其在市场波动背景下？当前的资产负债久期缺口如何？

答：2013 年起，太保建立了跨越周期的、战略资产配置资产管理价值链，年度资产配置都是在长期战略资产配置牵引下推动的。所以在考核方面，把战略配置的符合度、执行度纳入对内部委托人和受托人的考核中，战术资产配置可以在指引下进行合理适度的偏离，使得在短期投资领域有积极的发挥，基于此能符合公司战略资产配置中长期资产配置的要求，不发生过度偏离。在目前的市场环境下，正体现了这种投资理念的重要性，使保险资金作为长期投资，能够更加关注长期资产配置的效果，弱化短期市场波动。

由于保险资金受负债约束的特性，保险公司在投资管理时须坚持资产与负债匹配的核心原则。自 2018 年以来，公司资产的久期，在长期利率债的配置情况下已经有了明显提升，即负债与资产久期缺口近年来持续下降。截至 2021 年一季度，资产负债久期缺口较 2018 年末缩小 1.3 年，保险资金资产负债匹配风险进一步降低。

9. 问：目前市场上优质资产供应量有减少趋势，请问公司资产配置方面有何规划？

答：公司基于长期视角，从负债特性出发，在满足偿付能力要求、会计利润稳定的基础上，建立与公司风险偏好相匹配的战略资产配置方法论，形成有纪律的战术资产配置流程及与资产组合特性相适应的委托投资体系，并打造集团一体化内部信评及稳健的投资风控体系，寻求长期最优结果。

近年来，公司坚持“哑铃型”配置策略，一方面继续择机加强对国债、地方政府债等长久期资产的配置，拉长资产久期，匹配负债，稳定未来持续净现金流；另一方面，在公司战略资产配置中适当提高权益类资产及不动产类资产的配置比重，以寻求提升长期投资回报水平。

此外，基于专业能力的提升，公司在非公开市场投资工具和另类投资方面也加大力度：打造专业的另类投资平台，和业内优秀的另类投资机构合作，形成了比较有特色的投资团队、机制和体系。在公开市场权益投资方面，公司持续关注波动性小，具备长期投资价值的优质资产，不追求短期热点，而注重长期业绩、分红和发展潜力。

10. 问：公司上市以来综合投资收益整体好于同业，但是偿二代二期新增市场风险和信用风险的穿透计量，公司之前非标资产做得比较好，也在积极布局股权基金，这两类另类资产的穿透计量会不会对公司偿付能力产生影响？

答：偿付能力是太保开展投资管理工作最重要考量因素之一。目前，公司资产配置模型、投资策略和资本规划等工作已经充分将偿二代二期规则纳入考量。另类投资主要有两类：1. 债权计划项目资产，

本质上属于固收类产品，对偿付能力穿透性影响不大；2. 股权投资，尤其是股权基金投资，部分投资项目复杂，而管理人内部管理要求比较高的情况下，可能会影响到这类资产的偿付能力。但是这类资产在太保另类投资，乃至整体投资中的规模占比非常低。同时，公司也积极和管理人沟通，通过双方合作提高资产穿透力，进而降低对偿付能力的影响。今后对股权基金投资，会加入资产穿透的要求，确保在保持长期优质资产投资的同时，最大程度控制资产穿透可能对偿付能力的负面影响。

11. 问：一季度偿付能力报告显示，寿险核心偿付能力充足率为147%，管理层认为在偿二代二期标准下，怎样是比较合理的水平？下季度预测降到了140%，主要有哪些考虑因素？产险的偿付能力充足率应控制在怎样的合理水平？

答：公司已经取得银保监会批复的偿二代二期过渡期方案，寿险偿付能力充足率在过渡期间得到一定的缓解，在此背景下，寿险核心偿付能力充足率从去年底的218%下降到今年一季度147%。二季度寿险预期核心偿付能力充足率降到140%，主要是寿险公司给予集团公司分红影响。

确定寿险核心偿付能力的合理水平主要考虑如下因素：1. 业务发展；2. 随着利率市场下行，引入更多权益投资带来偿付能力波动。预计未来偿付能力会有承压，公司会根据监管指引，适时申请发布无固定期限资本补充债，解决寿险核心偿付能力充足率的问题。

根据有关规定，产险综合偿付能力充足率须保持在180%以上，

才能经营农险业务。因此，产险公司将 200%作为警戒线，必要时通过资本补充债或增资等方式提升偿付能力充足率。目前指标远高于警戒线。

12. 问：最近颁布的《个人养老金制度》提及第三支柱税收优惠养老政策，保险只是选择之一，这是否会对传统保险公司带来冲击？长远来看公司将如何布局？是否已经有了产品和渠道的准备？

答：个人养老金制度的设立对国家经济发展意义重大，对保险公司更具有重大的战略意义。在中国养老金体系的完善过程中，保险公司将获得更好的竞争优势和市场份额。同时，中国经济转型需要长期资金投入，保险资金就是重要来源。养老金资产的注入将与其他资金形成互补。

从国外的经验来看，社会需要多元化的养老金管理格局，保险机构在其中占据非常重要的地位。目前中国 60 岁以上的老人已达到 2.64 亿，需要养老解决方案是体系化的。去年太保发布了《居民养老规划和风险管理白皮书》，其中养老规划的解决方案包含五个方面：1. 老有所安，即养老金融储备；2. 老有所养，即品质养老社区；3. 老有所医，即用服务守护健康生活；4. 老有所乐，即全面保障护卫；5. 老有所适，即用心服务跨越数字鸿沟。同时，保险行业在养老第三支柱建设方面，还拥有长期配置等资金优势。

第三支柱建设对于太保来说是一个重大的战略机遇，公司不仅在养老金融方面提供相应产品，还有康复、医疗等方面的一体化布局，提供全链条的服务。制度提到的每年 12,000 元只是税收优惠方面的

额度，对于希望拥有高品质养老生活的客户来说，他的需求远不止这些，所以未来发展的空间巨大。

13. 问：近期全国新冠疫情反复是否对寿险、产险等业务发展造成影响？公司有何应对举措？

答：寿险方面，全国部分地区的管控措施导致寿险营销员难以线下拜访客户，局部地区业务承压。寿险公司多措并举，推动业务发展、保障客户权益：1. 业务经营方面，强化线上平台建设，为营销团队提供多元化展业、培训渠道，提升队伍专业能力，助力线上客户经营；2. 客户服务方面，针对近 70 款产品扩展了新冠保障责任，开通 7*24 小时理赔服务热线，面向多省市推出“太医管家”的“15 天免费无限次线上问诊”服务，上海地区，推出“全民送温暖”添菜行动。疫情期间公司对客户的关爱，将有助于客户保障意识提升，进而产生长期的、积极的影响。

产险方面，疫情爆发后部分地区保费增速也出现一定下降，同时，市场信用风险的加剧、资本市场的不稳定等可能加大公司经营风险。产险公司积极应对：一方面，充分借助各种线上化工具做好线上化客户服务工作，确保服务不断线；想方设法做好疫情防控期间的运行保障，确保运行不断档。另一方面，坚持品质管控，针对疫情带来的风险变化，及时调整风险品质管理方案，严格管控风险。此外，结合当前市场环境，聚焦疫情衍生的风险变化，及时创新开发新险种，快速满足新环境的保险保障需求。