

中国太保2023年年度业绩发布

2024.03.29



前瞻性声明

- 中国太平洋保险（集团）股份有限公司（“本公司”）准备的本材料仅作参考之用，并不构成以下情况或作为其中一部分，且亦不应被解释为情况如此，即：在任何司法管辖区内提呈或邀请出售或发售本公司或任何控股公司或其任何子公司的证券，或招揽作出购买或认购上述证券的要约或邀请。本材料的内容或其派发的事实概不作为订立任何合同或作出任何承诺的依据，或就此而加以依赖。
- 本材料中载列的资料未经独立核实。对于本材料所载资料或意见是否公平、准确、完整或正确无误，并未明示或默示作出任何陈述或保证，且亦不应对之加以依赖。本材料所载的资料和意见截至路演推介日期为止，并且本公司可对本材料作出任何更改，无须另行通知；对于在路演推介日期后可能发生的任何变化，本公司日后不会对本材料进行更新或以其他方式加以修订，以反映上述变化的任何最新发展。本公司及其关联公司或任何董事、高级管理人员、雇员、顾问或代表，对于因本材料所载或呈列的任何资料而产生的或因其他原因产生与本材料有关的任何损失，概不承担疏忽或其他方面的责任。
- 本材料载有多项陈述，以反映本公司目前就截至其中所示个别日期为止对未来前景之看法及预期。这些前瞻性陈述基于多项关于本公司营运的假设以及在本公司控制范围以外的因素作出，可能受庞大风险和不明情况的影响，因此，实际结果或会与这些前瞻性陈述有重大差异，你不应过分依赖前瞻性陈述的内容。对于在该等日期后出现的新资料、事件或情况，本公司无义务更新或以其他方式修订这些前瞻性陈述。

综述

2023年，国民经济整体回升向好，面对复杂严峻的内外部环境，政府加强政策工具创新和协调配合，经济发展潜能逐步释放，体现了中国经济发展潜力大、韧性强、活力足、长期向好的趋势。同时，国家金融监管体制机制改革全面深化落地，推动保险回归保障本源，有效防范化解重大风险，有助于行业健康可持续发展。

面对中国保险业发展的机遇与挑战，中国太保始终牢牢把握高质量发展理念不动摇，坚定不移深化转型，集团整体经营业绩保持稳健，市场地位稳中有升，价值创造和关键领域突破能力稳中有进，可持续发展基础持续夯实。公司始终坚持以客户为中心经营理念，锐意进取，发展韧性进一步增强，长期价值进一步彰显。

总体经营业绩保持稳健，综合实力稳中有进

集团保险服务收入

2,661.67亿元

+6.6% 

集团归母营运利润^注

355.18亿元

-0.4% 

集团归母净利润^注

272.57亿元

-27.1% 

集团内含价值

5,294.93亿元

+1.9% 

集团客户数

1.80亿

+5.5% 

集团管理资产^注

29,223.08亿元

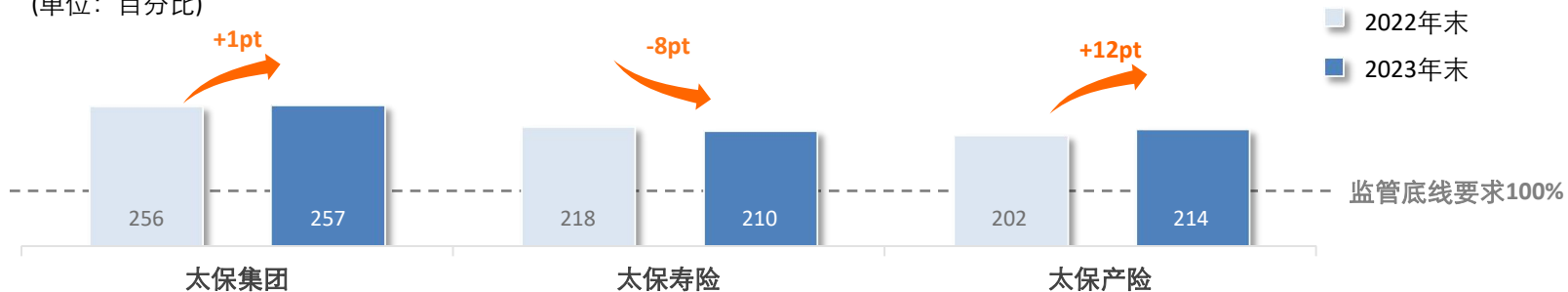
+10.1% 

注：比较期数据已重述。

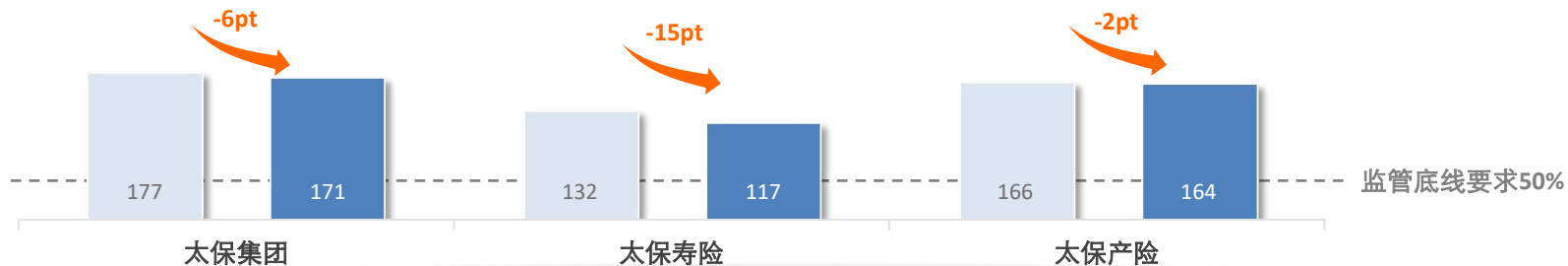
偿二代二期规则下，整体偿付能力保持充足

综合偿付能力充足率

(单位：百分比)



核心偿付能力充足率

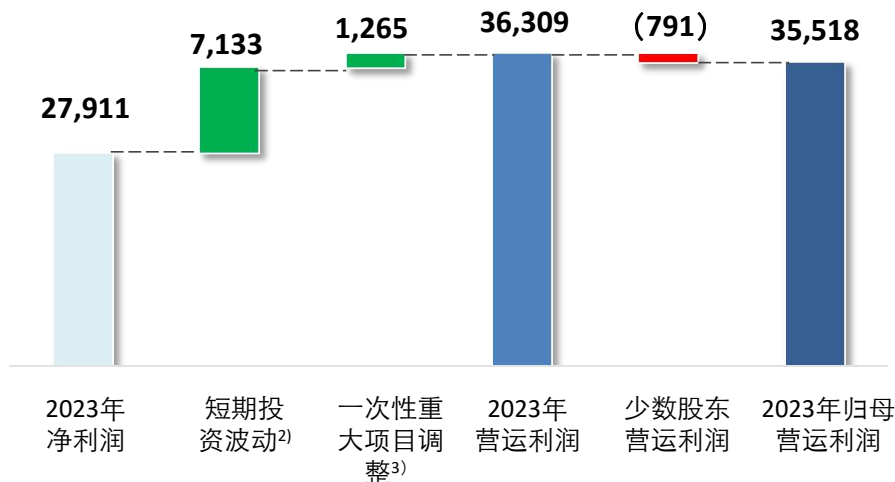
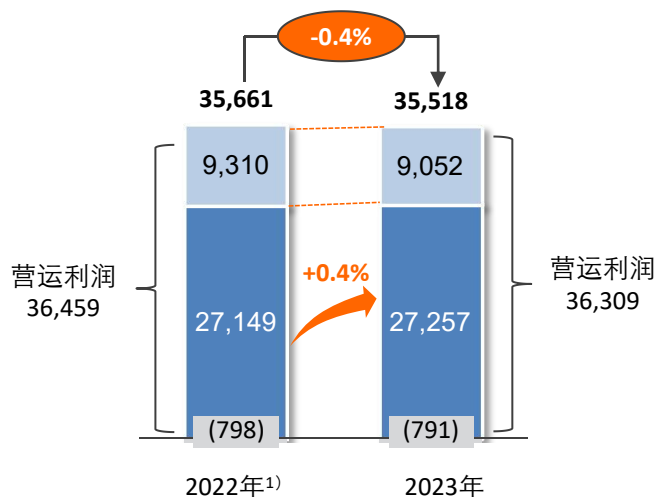


集团归母营运利润保持稳定

(单位：人民币百万元)

$$\text{营运利润} = \text{净利润} - \text{短期投资波动} - \text{一次性重大项目调整}$$

- 其他及合并抵销
- 寿险
- 少数股东营运利润



注：1) 比较期数据已重述；

2) 短期投资波动为产/寿/健康险等子公司，适用于除浮动收费法以外业务，考虑实际投资收益与长期预期投资收益假设的差异，及其所得税影响；

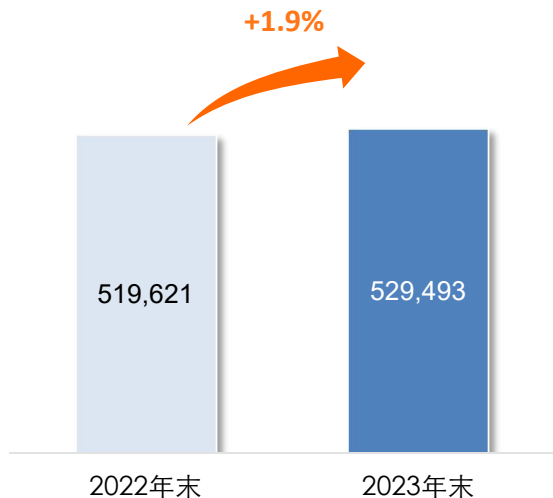
3) 一次性重大项目调整包括考虑当期税前利润抵扣项金额与过去年度平均税前利润抵扣项金额的影响差异；

4) 由于四舍五入，数字直接加减可能跟最终结果数据有细微差异。

集团内含价值稳健增长(1/2)

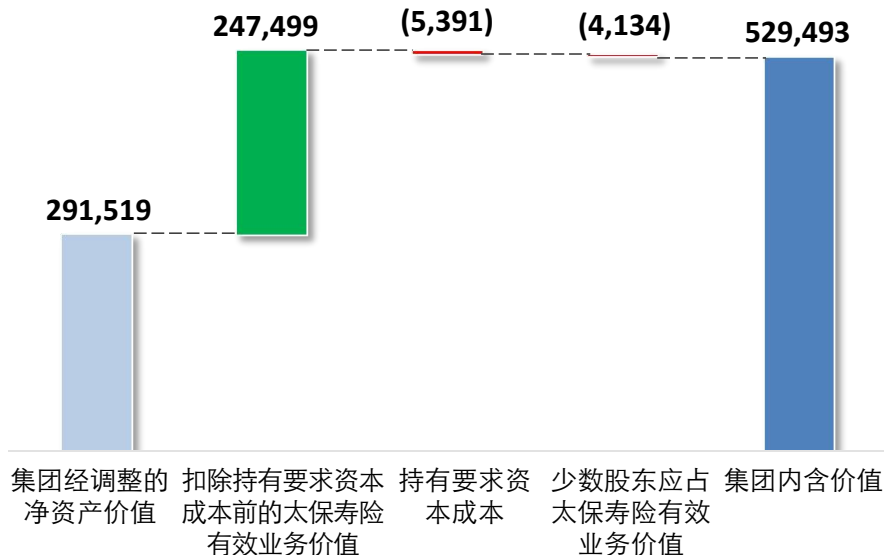
集团内含价值

(单位：人民币百万元)



2023年12月31日的内含价值构成

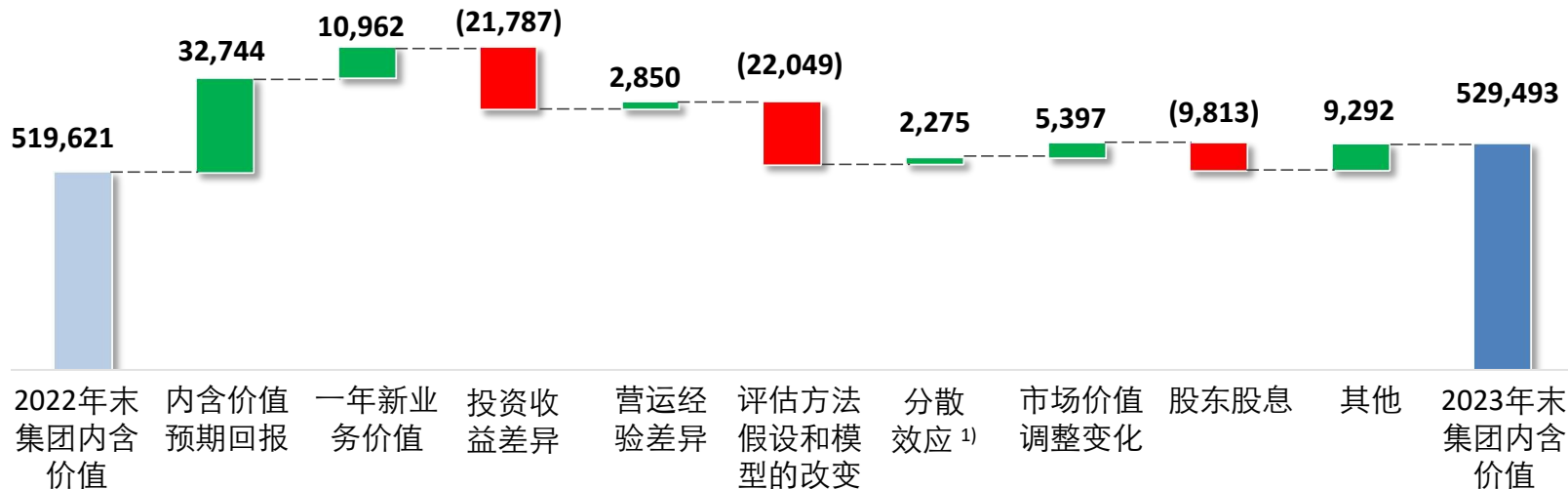
(单位：人民币百万元)



集团内含价值稳健增长(2/2)

2023年内含价值变动

(单位：人民币百万元)



注：1) 分散效应是指新业务及业务变化对整体要求资本成本的影响；
 2) 由于四舍五入，数字直接加减可能跟最终结果数据有细微差异。

“大健康”服务供给能力不断提升，持续赋能主业发展

- 升级终身重疾“金生无忧”系列产品，满足客户差异化定制保障需求
- 丰富“蓝医保”产品矩阵，推出具有防癌筛查等服务的首款互联网版税优终身防癌医疗险
- 推出“家安芯”非标体百万医疗产品，为健康人群及五类慢病人群提供医疗保障，持续覆盖非标体等重点客群保障缺口



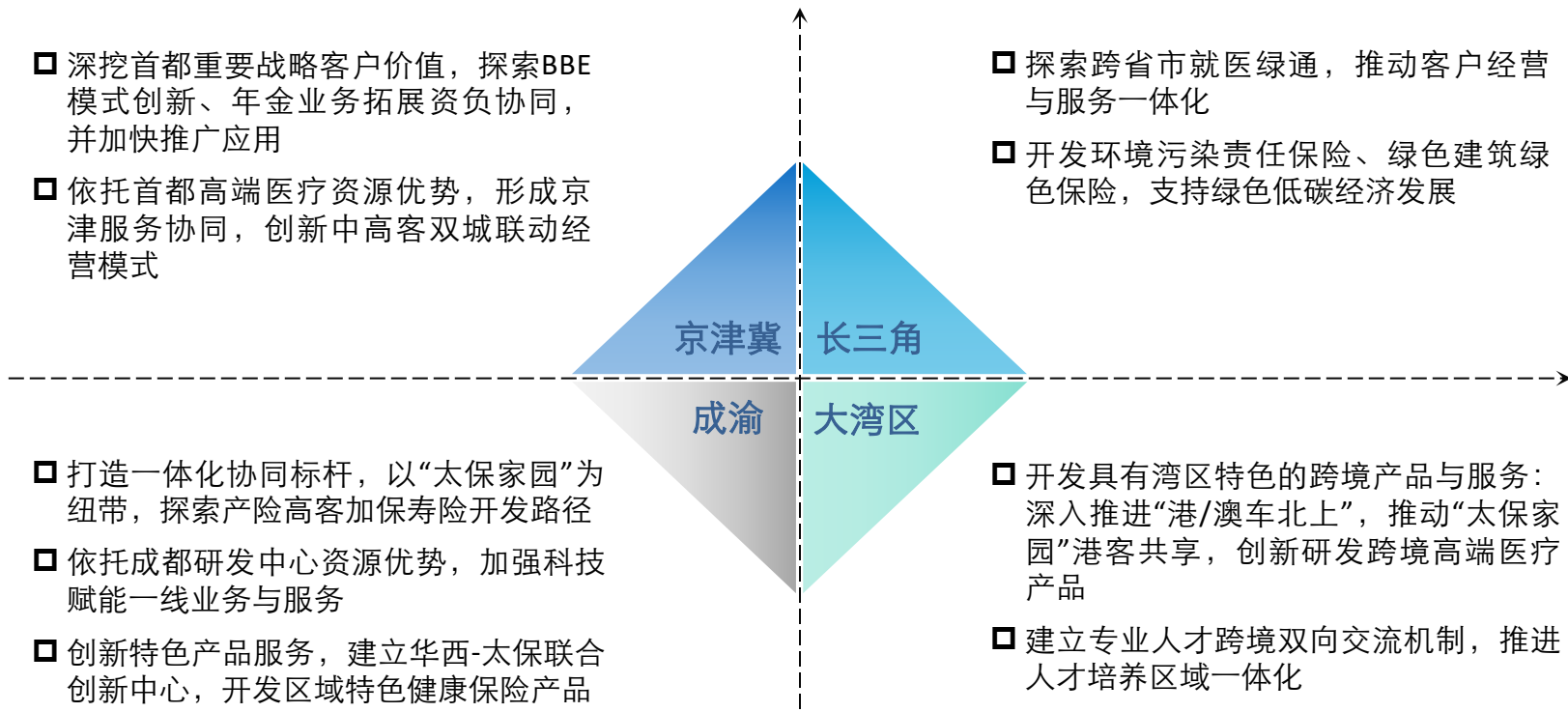
- 支持分客群多元化养老服务：截至2023年末，已开业杭州、上海普陀等8家“太保家园”；推出一站式长者智慧居家养老解决方案“百岁居”
- 强化特色服务应用，为个人及家庭客户提供健康管理服务：升级“太保蓝本”，打造“无忧管家”全流程主动服务；升级“太医管家”家医体系，发布“数字健康档案”
- 加强与瑞金、华西、和睦家等知名医疗机构合作，丰富多层次、高品质医疗服务能力

- 与瑞金携手培养具有康养服务能力和全新职业形象的健康管理师队伍，不断提升营销队伍的职业化、专业化服务能力
- 通过太保蓝脑健康公益平台等特色项目，提升客户好感度，助力队伍展业

“大区域”发展成效加速显现，创新引领业务发展

- 深挖首都重要战略客户价值，探索BBE模式创新、年金业务拓展资负协同，并加快推广应用
- 依托首都高端医疗资源优势，形成京津服务协同，创新中高客双城联动经营模式

- 探索跨省市就医绿通，推动客户经营与服务一体化
- 开发环境污染责任保险、绿色建筑绿色保险，支持绿色低碳经济发展



“大数据”助推发展动能转换，数智化应用赋能高质量发展



数据中心

基于“两地三中心”架构，实现“亿级用户秒级响应，全量数据实时计算”的云计算服务能力



智慧运营

建立一体化防灾应灾体系，快速定损配置救灾资源，让信息更透明、救援更迅速、赔付更精准



智能服务

推出轻量级远程视频交互技术“芯双录”，实现销售人员与客户“云会面”，提升投保体验



数智管理

首次完成全系统碳盘查，建成运营端碳足迹可视化管理平台，初步形成运营端碳管理体系



数字员工

在审计场景实现公司首个数字劳动力落地上线，替代150多名审计业务人员，整体效率提升10%

深入推进“太保服务”，客户价值稳步提升

个人客户服务的深度与广度不断提升

- 集团个人客户数
1.78亿人 +5.6%
- 持有两张及以上保单的个人客户数
3,955万人 +6.8%
- 持有多家子公司保单的个人客户数
1,126万人 +6.1%
- 太保寿险年化保费1.5万元及以上
存量长险客户数 **+3.5%**
- 太保产险家用车第三者责任险百万
及以上保额客户数 **+6.0%**



战略客户服务提质扩面 创新服务模式

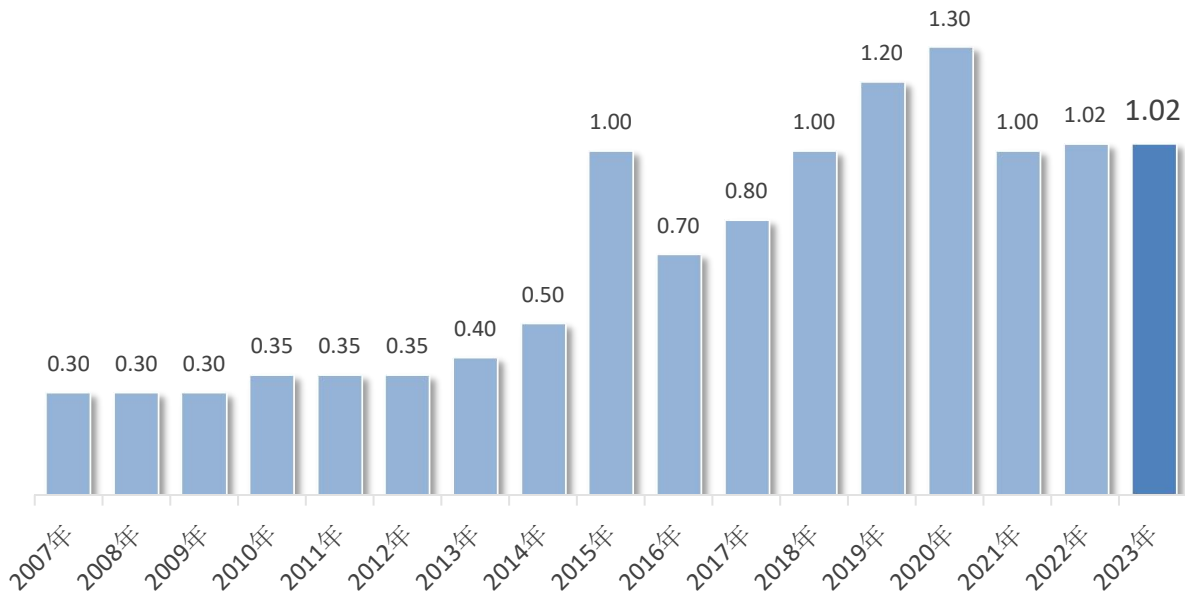
- 纳入集团协同开发的战略客户
1,009家 +207家
- 持有不同子公司合约的战略客户占比
61.4% +10.2pt
- 推进战略客户“一客一案”项目，建立BBE产品服务体系，提供线下体验
职域场景和线上直达路径

太保产险、太保寿险在行业消保监管评价、服务质量指数评定中保持行业领先

上市以来，保持稳健的分红水平

每股分红

(单位：人民币元)



公司始终秉持给予股东长期稳定回报的理念，2007年以来，公司累计分红达**1,088.91亿元**，为股东创造可持续的价值。

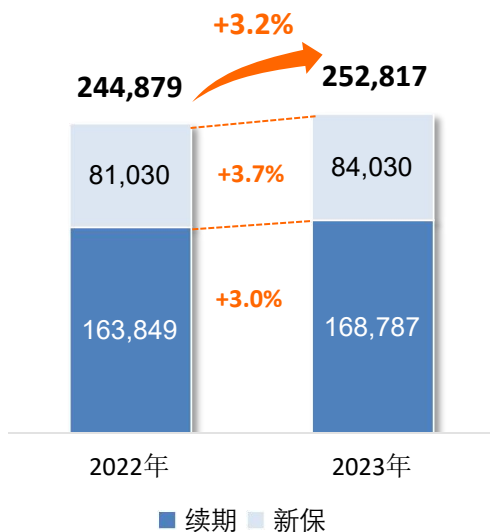
业绩分析

寿险业务(1/3)

纵深推进“长航”转型，保费规模稳健增长，新业务价值增长表现良好

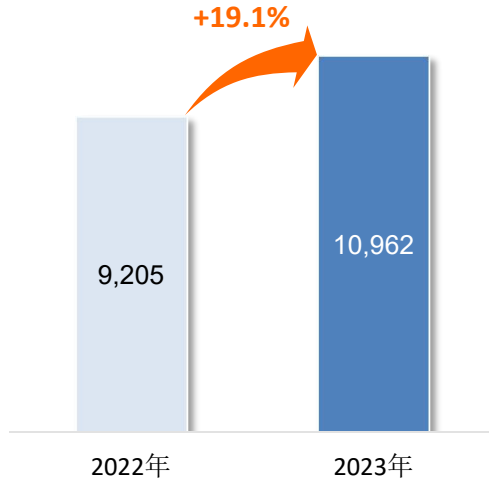
规模保费

(单位：人民币百万元)



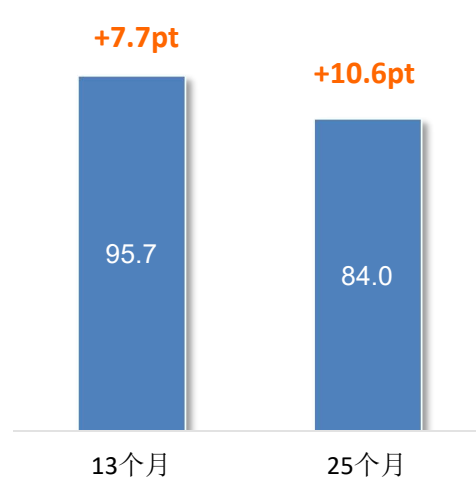
新业务价值^注

(单位：人民币百万元)



个人寿险客户继续率

(单位：百分比)



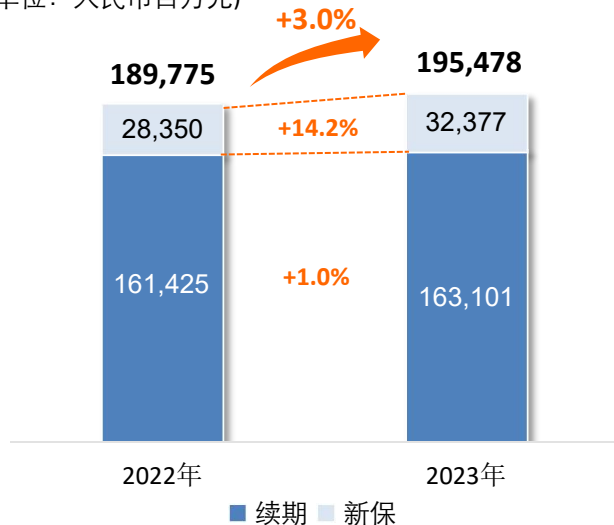
注：2023年底经济假设和评估方法调整前新业务价值同比增长30.8%。

寿险业务(2/3)

代理人渠道致力于提供针对性、个性化产品服务解决方案，队伍质态优化助力业务稳定增长

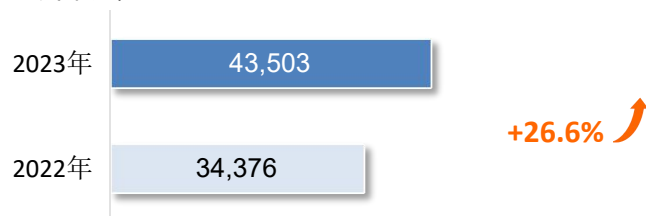
代理人渠道规模保费

(单位：人民币百万元)



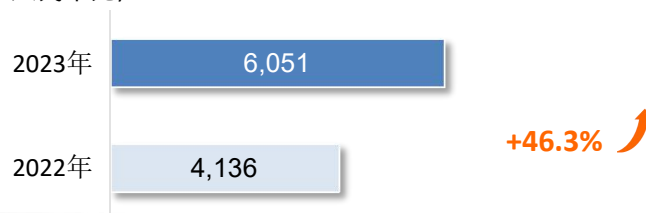
核心人力月人均首年规模保费

(单位：人民币元)



核心人力月人均首年佣金收入

(单位：人民币元)

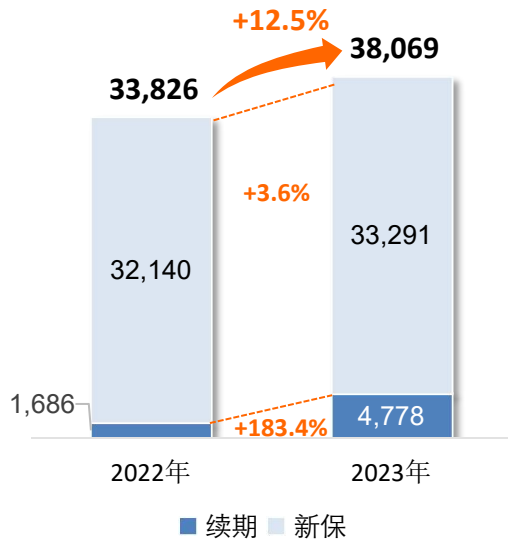


寿险业务(3/3)

银保渠道坚守价值初心，高效拓面客群构建新的价值增长极

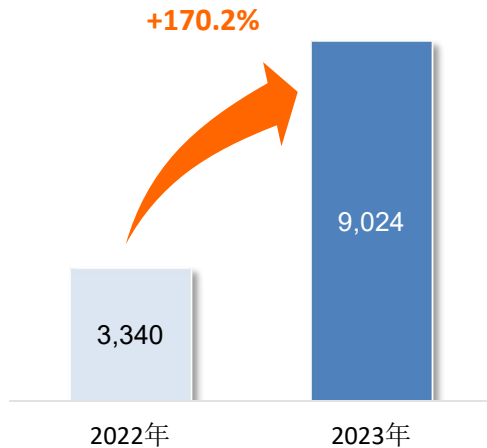
银保渠道规模保费

(单位：人民币百万元)



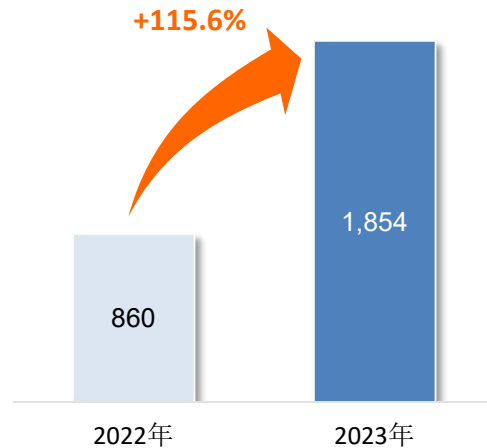
银保渠道新保期缴规模保费

(单位：人民币百万元)



银保渠道新业务价值

(单位：人民币百万元)

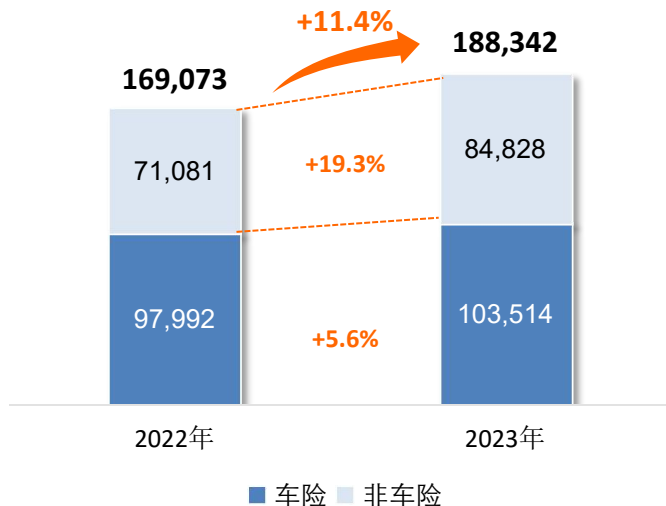


产险业务(1/3)

加速推进可持续发展战略，保费收入实现较快增长，承保盈利保持良好水平

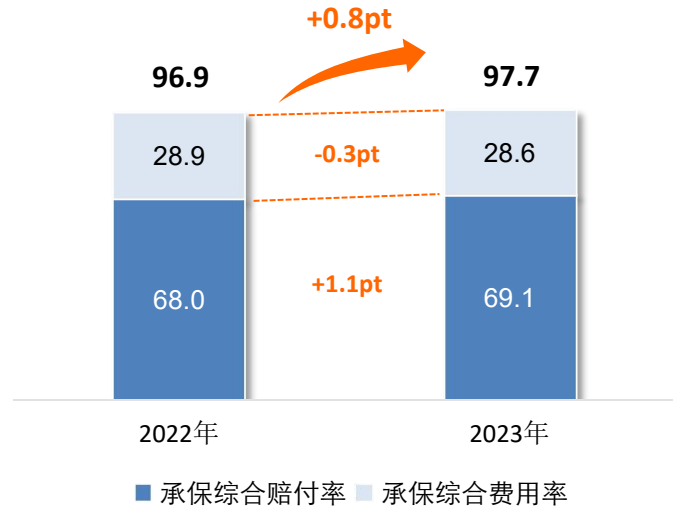
原保险保费收入

(单位：人民币百万元)



承保综合成本率

(单位：百分比)



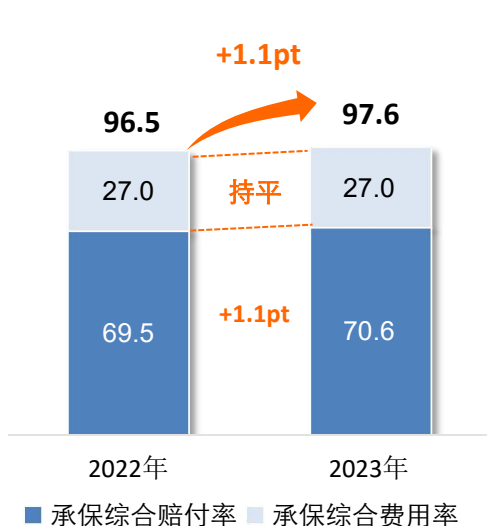
注：本页中的产险业务仅指太保产险。

产险业务(2/3)

车险保持较好盈利能力，精细化管理水平不断提高

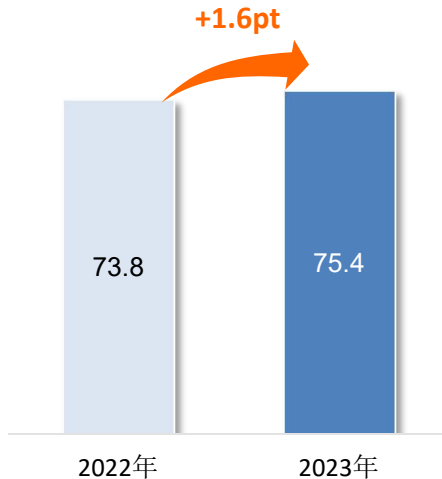
车险承保综合成本率

(单位：百分比)



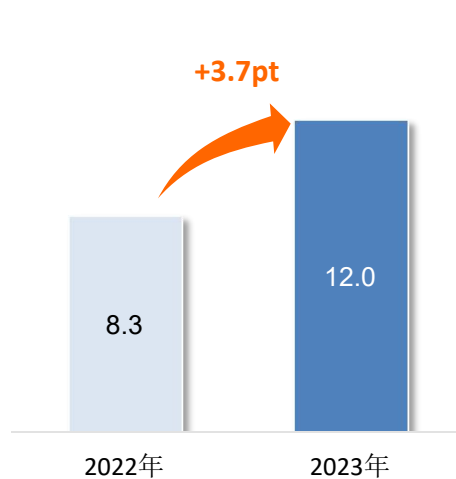
个人客户车险保单续保率

(单位：百分比)



新能源车保费占比

(单位：百分比)



注：本页中的产险业务仅指太保产险。

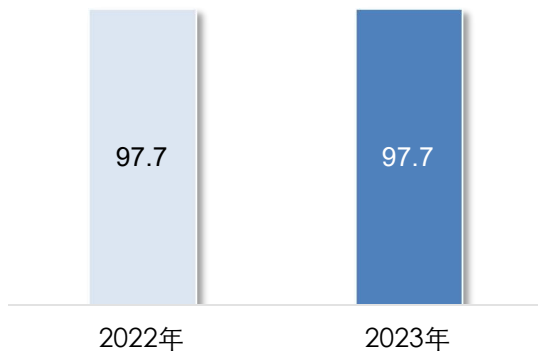
产险业务(3/3)

非车险不断夯实承保盈利基础，业务品质保持稳定

非车险承保综合成本率

(单位：百分比)

持平



健康险

原保费收入

173.61亿元

+18.6%

加强对长护保险、慢病保险、惠民保等细分领域的深度挖掘，加快中高端医疗等商业健康险的发展动能



责任险

原保费收入

196.57亿元

+31.4%

在安全生产、绿色环保、科技创新、网络安全、生命科学、民生救助等领域提供专业化、差异化、定制化保险产品



农险

原保费收入

177.21亿元

+28.8%

参与完全成本保险试点，推进保险+期货、保险+信贷等创新性业务发展，不断增强服务“三农”保险供给能力



企财险

原保费收入

68.13亿元

+7.5%

坚持高质量发展理念，积极服务实体经济，推动业务稳定增长

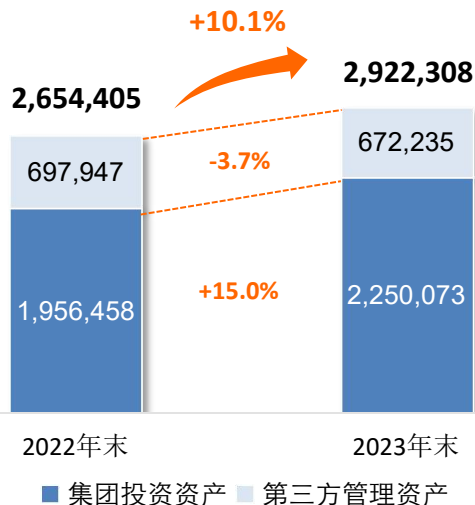
注：本页中的产险业务仅指太保产险。

资产管理(1/3)

集团管理资产规模保持稳定增长，大类资产配置保持稳健

集团管理资产¹⁾

(单位：人民币百万元)



集团投资资产组合	2023年12月31日(%)	较年初变化(pt)
现金、现金等价物	1.5	(1.2)
定期存款	7.3	(3.1)
债权类金融资产	74.5	5.4
债券投资	51.7	8.7
债券型基金	0.5	(0.1)
优先股	2.1	(0.3)
债权投资计划 ²⁾	13.2	(0.2)
理财产品投资 ³⁾	5.0	(1.3)
其他	2.0	(1.4)
股权类金融资产	14.5	(0.3)
股票	8.4	(0.6)
权益型基金	2.3	(0.2)
理财产品投资 ³⁾	0.9	0.1
其他	2.9	0.4
长期股权投资	1.0	(0.3)
投资性房地产	0.5	(0.1)
其他投资 ⁴⁾	0.7	(0.4)

注：1) 因会计准则切换，比较期数据已重述；

2) 债权投资计划主要包括基础设施和不动产资金项目；

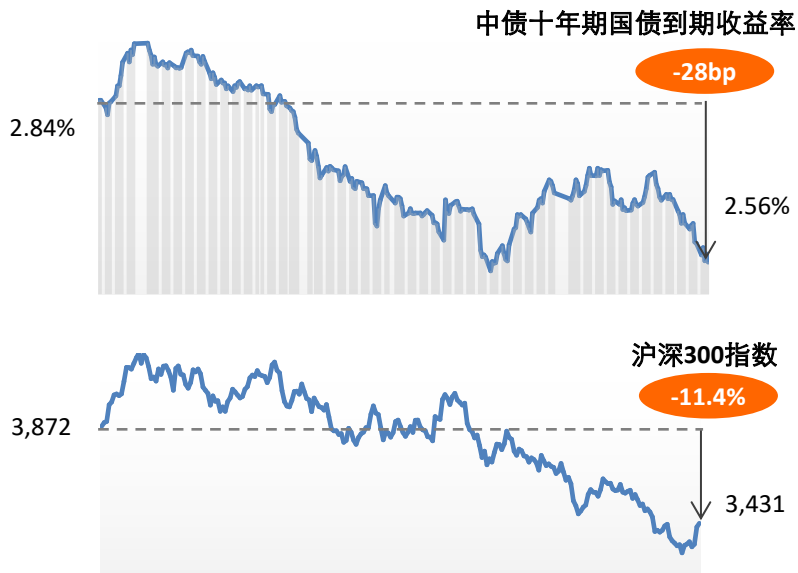
3) 理财产品投资主要包括商业银行理财产品、保险资管产品、信托公司集合资金信托计划、证券公司专项资产管理计划及银行业金融机构信贷资产支持证券等；

4) 其他投资主要包括存出资本保证金和衍生金融工具等。

资产管理(2/3)

积极应对市场震荡，投资业绩表现较强韧性

2023年资本市场主要指标



投资收益注

(单位：百分比)

	2023年	2022年
净投资收益率	4.0	4.3
总投资收益率	2.6	4.1
综合投资收益率	2.7	2.3

注：若干比较数字已经重新调整，以符合本期之呈报形式。

资产管理(3/3)

投资资产信用风险整体可控

企业债及非政策性银行金融债外部评级

AAA级占比

96.5%

AA级及以上占比

99.1%

非公开市场融资工具外部评级

AAA级占比

97.6%

AA+级及以上占比

99.6%

非公开市场融资工具的结构和收益率分布

行业	投资占比 (%)	名义投资收益率 (%)	平均期限 (年)	平均剩余期限 (年)
基础设施	41.7	4.6	8.3	5.4
交通运输	16.8	4.5	9.1	5.8
不动产	14.2	4.8	7.2	4.2
非银金融	12.4	4.9	5.1	1.4
能源、制造业	5.1	4.6	6.8	4.2
其他	9.8	4.8	8.7	5.3
总计	100.0	4.7	7.8	4.7

注：非公开市场融资工具包括商业银行理财产品、债权投资计划、信托公司集合资金信托计划、证券公司专项资产管理计划及银行业金融机构信贷资产支持证券等。

展望未来

2024年，全球经济机遇与风险并存，国内经济回升动力与压力同在。中长期看，居民端收入提升、消费信心提振将带来保险需求面的改善；重点领域改革创新与深化发展将为保险行业发展注入长期动能；科技、绿色、普惠、养老、数字金融五篇大文章以及金融行业全面强化机构监管、行为监管、功能监管、穿透式监管和持续监管，也将有助于保险行业行稳致远。

公司将继续以“客户体验最佳、业务质量最优、风控能力最强”，“成为行业高质量发展引领者”为目标愿景，锚定高质量发展方向，坚持稳中求进、以进促稳、先立后破，持续强化主业经营，进一步巩固竞争优势；持续深入推进三大战略，聚焦“大健康”“大区域”“大数据”构建战略比较优势；持续守住风险底线，增强可持续发展韧性。

提问与解答

Q&A

附录1：太保寿险利源分析

(单位：人民币百万元)

截至12月31日止12个月	2023年	2022年	同比(%)
保险服务业绩及其他	25,886	25,806	0.3
其中：保险服务收入	85,461	88,590	(3.5)
保险服务费用	(57,178)	(59,957)	(4.6)
总投资收益 ²⁾	36,708	61,763	(40.6)
财务承保损益 ³⁾	(41,153)	(56,587)	(27.3)
投资业绩	(4,445)	5,176	(185.9)
税前利润	21,441	30,982	(30.8)
所得税	(1,909)	(1,508)	26.6
净利润	19,532	29,474	(33.7)

注：1) 太保寿险于2023年1月1日起实施新保险合同准则和新金融工具准则，比较期数据已根据新会计准则的要求重述，按照新保险合同准则规定追溯调整保险业务相关上年同期对比数据，按照新金融工具准则规定选择不追溯调整投资业务相关上年同期对比数据；

2) 总投资收益包括投资收益、利息收入、公允价值变动损益、投资性房地产租金收入、卖出回购利息支出、信用减值损失、其他资产减值损失和投资业务相关税费等；

3) 财务承保损益包含承保财务损失和分出再保险财务收益。

附录2：太保产险利源分析

(单位：人民币百万元)

截至12月31日止12个月	2023年	2022年	同比(%)
保险服务收入	177,128	158,483	11.8
保险服务费用	(170,240)	(151,229)	12.6
分出再保险合同净损益 ¹⁾	(235)	(103)	128.2
承保财务损失及其他 ²⁾	(2,513)	(2,243)	12.0
承保利润	4,140	4,908	(15.6)
承保综合成本率(%)	97.7	96.9	0.8pt
总投资收益³⁾	4,780	6,411	(25.4)
其他收支净额	(899)	(863)	4.2
税前利润	8,021	10,456	(23.3)
所得税	(1,446)	(2,269)	(36.3)
净利润	6,575	8,187	(19.7)

注：1) 分出再保险合同净损益包括分出保费的分摊、摊回保险服务费用、分出再保险财务收益等；

2) 承保财务损失及其他包括承保财务损失、提取保费准备金等；

3) 2023年总投资收益包括投资收益、利息收入、公允价值变动损益、投资性房地产租金收入、卖出回购利息支出、资本补充债利息支出、投资相关税费和信用减值损失等；2022年总投资收益包括投资收益、公允价值变动损益、投资性房地产租金收入、卖出回购利息支出、资本补充债利息支出、投资相关税费和其他资产减值损失。

附录3：敏感性分析

2023年12月31日太保寿险扣除要求资本成本后的有效业务价值及新业务价值敏感性分析

(单位：人民币百万元)

	有效业务价值	一年新业务价值
情形1：基础假设	242,108	10,962
风险贴现率假设+50个基点	232,994	10,362
风险贴现率假设-50个基点	252,019	11,615
投资收益率假设+50个基点	293,364	14,929
投资收益率假设-50个基点	191,226	6,982
死亡率假设提高10%	240,738	10,837
死亡率假设降低10%	243,476	11,090
疾病发生率假设提高10%	233,834	10,670
退保率假设提高10%	244,122	10,844
退保率假设降低10%	239,987	11,096
费用假设提高10%	238,589	10,395

注：在每一项敏感性情景分析中，只对相关的现金流假设以及风险贴现率假设进行调整，其他假设均保持不变。

附录4：公司荣誉

- ◆ 中国太保在 BrandFinance发布的“2023 年度全球最具价值保险品牌 100 强”榜单中排名保持第五位
- ◆ 中国太保荣获国家体育总局、中国残疾人联合会、中共浙江省委、浙江省政府联合授予的“杭州亚运会、亚残运会先进集体”荣誉称号
- ◆ 中国太保在中国上市公司协会举办的“2023年上市公司董事会最佳实践创建活动”中荣获“最佳实践案例”
- ◆ 太保产险荣获《和讯网》第二十一届财经风云榜“绿色行动年度大奖”
- ◆ 太保寿险在《上海证券报》主办的2023年“上证·金理财”年度评选中荣获“年度保险服务奖”
- ◆ 太保产险、太保寿险在中国银行保险信息技术管理有限公司发布的2023年上半年“保险服务质量指数”中均名列前茅
- ◆ 太保资产在《中国证券报》主办的“第三届中国保险业投资金牛奖”评选中荣获“保险业投资金牛奖”、卓越财富股息价值股票型产品荣获“组合类保险资管产品金牛奖（权益类）”、太平洋卓越纯债九号产品荣获“组合类保险资管产品金牛奖（固收类）”
- ◆ 太平洋健康险在《证券时报》主办的“第八届中国保险业方舟奖”评选活动中，“童心圆”公益品牌荣获“2023保险业优秀社会责任方舟奖”
- ◆ 长江养老荣获2023年度第一财经金融价值榜“年度养老金管理机构”大奖

谢谢
THANKS

