公司代码:601601 公司简称:中国太保

中国太平洋保险(集团)股份有限公司

2022 年度报告摘要

第一节 重要提示

1 本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到http://www.sse.com.cn网站仔细阅读年度报告全文。

2 公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

3 公司全体董事出席董事会会议。

4 安永华明会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司2022年度经审计的按中国企业会计准则编制的合并财务报表归属于母公司股东的净利润为246.09亿元,母公司财务报表净利润为130.20亿元。根据《公司章程》及其他相关规定,法定盈余公积金累计额为公司注册资本的50%以上的,可以不再提取。在结转上年度未分配利润后,2022年末中国企业会计准则母公司财务报表未分配利润为447.96亿元。

因此,公司2022年度利润分配以经审计的母公司财务报表数为基准,拟根据总股本9,620,341,455股,按每股1.02元(含税)进行年度现金股利分配,共计分配9,812,748,284.10元,剩余部分的未分配利润结转至2023年度。公司本年度不实施资本公积金转增股本。

现金股利分配后,集团偿付能力充足率无重大影响,仍满足监管要求。

公司近三年未实施资本公积金转增股本。

上述利润分配方案尚待股东大会批准。

第二节 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况			
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码
A股	上海证券交易所	中国太保	601601
H股	香港联合交易所有限公司	中国太保	02601
GDR	伦敦证券交易所	China Pacific Insurance (Group) Co., Ltd.	CPIC

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	苏少军	潘峰
办公地址	中国上海市黄浦区中山南路1号	中国上海市黄浦区中山南路1号
电话	021-58767282	021-58767282
电子信箱	ir@cpic.com.cn	ir@cpic.com.cn

2 报告期公司主要业务简介

2022年,全国保险行业实现原保费收入4.70万亿元,同比增长4.6%。其中,人身保险公司原保费收入3.21万亿元,同比增长2.8%;财产保险公司原保费收入1.49万亿元,同比增长8.7%。按原保费收入计算,太保寿险、太保产险分别为中国第三大人寿保险公司和第三大财产保险公司。

公司是中国领先的综合性保险集团,围绕保险产业链,通过旗下子公司提供各类风险保障、财富规划以及资产管理等产品和服务。

公司主要通过太保寿险为客户提供人身保险产品和服务;通过太保产险、太平洋安信农险为客户提供财产保险产品和服务;通过太平洋健康险为客户提供专业的健康险产品及健康管理服务;通过太保资产开展保险资金运用以及第三方资产管理业务;通过长江养老开展养老金管理及相关资产管理业务;通过太保资本开展私募股权投资基金管理服务;通过国联安基金开展公募基金管理业务;公司还通过太保科技提供市场化科技赋能支持和服务。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近3年的主要会计数据和财务指标

单位:百万元 币种:人民币

	2022年末	2021年末	本年末比上年末增减(%)	2020年末
总资产	2,176,299	1,946,164	11.8	1,771,004
归属于上市公司股东的净资产	228,446	226,741	0.8	215,224
	2022年	2021年	本年比上年增减(%)	2020年
营业收入注1	455,372	440,643	3.3	422,182
归属于上市公司股东的净利润	24,609	26,834	(8.3)	24,584
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	24,505	26,699	(8.2)	24,569
经营活动产生的现金流量净额	147,911	108,407	36.4	108,063
加权平均净资产收益率(%)注2	10.8	12.2	(1.4pt)	12.6
基本每股收益(元/股)注2	2.56	2.79	(8.3)	2.63
稀释每股收益(元/股)注2	2.56	2.79	(8.3)	2.63

注:

1、截至2022年12月31日止12个月期间及截至2021年12月31日止12个月期间,按照中国会计准则编制的合并财务报表中营业收入分别为人民币455,372百万元和人民币440,643百万元;若按照香港财务报告准则编制的合并财务报表,收入合计分别为人民币448,852百万元和人民币436,331百万元,该差异录系本集团根据中国企业会计准则编制的合并财务报表中对营业收入的列报口径与香港财务报告准则编制的合并财务报表中对收入合计的列报口径不同导致。

2、以归属于本公司股东的数据填列。

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位:百万元 币种:人民币

	第一季度(1-3月份)	第二季度(4-6月份)	第三季度(7-9月份)	第四季度(10-12月份)
营业收入	146,564	108,560	105,306	94,952
归属于上市公司股东的净利润	5,437	7,864	6,971	4,337
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	5,396	7,864	6,957	4,288
经营活动产生的现金流量净额	52,389	36,466	21,449	37,607

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

4 股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前10名股东情况

单位:股

截至报告期末普通股股东总数(户)							136,963
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)							121,253
前10名股东持股情况							
股东名称(全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
香港中央结算(代理人)有限公司	-149,802	2,772,530,227	28.82	0	无	0	境外法人
申能(集团)有限公司	25,352,232	1,352,129,014	14.05	0	无	0	国有法人
华宝投资有限公司	-	1,284,277,846	13.35	0	无	0	国有法人
上海国有资产经营有限公司	25,817,617	609,929,956	6.34	0	无	0	国有法人
上海海烟投资管理有限公司	-	468,828,104	4.87	0	无	0	国有法人
中国证券金融股份有限公司	-	271,089,843	2.82	0	无	0	其他
香港中央结算有限公司	381,092	198,109,633	2.06	0	无	0	其他
上海国际集团有限公司	-	160,000,000	1.66	0	无	0	国有法人
Citibank, National Association	-1,020,850	149,020,066	1.55	0	无	0	其他
中国国有企业结构调整基金股份有限公司	-300,000	114,881,140	1.19	0	无	0	国有法人
上述股东关联关系或一致行动的说明	香港中央结算(代理人)有限公司是香港中央结算有限公司的全资附属公司,两者之间存在关联关系;上海国有资产经营有限公司是上海国际集团有限公司的全资子公司,两者为一致行动人;经本公司询问并经相关股东确认,除此之外,本公司未知上述股东存在其他关联关系或一致行动关系。						

注:

1、截至报告期末,本公司未发行优先股。

2、前十名股东持股情况根据中国证券登记结算有限责任公司上海分公司(A股)和香港中央证券登记有限公司(H股)的登记股东名册排列,A股股东性质为股东在中国证券登记结算有限公司上海分公司登记的账户性质。

3、香港中央结算(代理人)有限公司所持股份为代客户持有。因联交所并不要求客户向香港中央结算(代理人)有限公司申报所持有股份是否有质押及冻结情况,因此香港中央结算(代理人)有限公司无法统计或提供质押或冻结的股份数量。根据《证券及期货条例》第XV部的规定,当其持有股份的性质发生变化(包括股份被质押),大股东要向联交所及公司发出通知。截至报告期末,公司未知悉大股东根据《证券及期货条例》第XV部发出的上述通知。

4、香港中央结算有限公司为沪港通股票的名义持有人。

5、Citibank, National Association为本公司GDR存托人,GDR对应的基础证券A股股票依法登记在其名下。根据存托人统计,截至报告期末本公司GDR存续数量为29,804,011份,占中国证券监督管理委员会核准的GDR实际发行数量的26.69%。

6、上海国际集团有限公司还通过沪港通持有公司H股股票207,938,200股,并登记在香港中央结算(代理人)有限公司名下。报告期内,上海国有资产经营有限公司增持了本公司股份。详情请参见本公司分别于2022年5月23日及2022年10月17日发布的《关于持股5%以上股东增持本公司股份达到1%的提示性公告》及《关于自愿披露持股5%以上股东增持本公司股份的公告》。

4.2 公司主要股东情况

本公司股权结构较为分散,公司主要股东的各个最终控制人都无法实际支配公司行为,因此本公司不存在控股股东,也不存在实际控制人。

截至报告期末,持有本公司5%以上股份的股东有:

1、申能(集团)有限公司

申能(集团)有限公司成立于1996年11月18日,法定代表人为黄迪南,注册资本为200亿元。该公司经营范围为一般项目:电力、能源基础产业的投资开发和经营管理,天然气资源的投资开发,城市燃气管网的投资,高科技产业投资管理,实业投资,资产经营,国内贸易(除专项规定)。

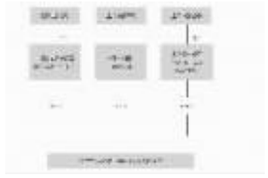
2、华宝投资有限公司

华宝投资有限公司成立于1994年11月21日,法定代表人为胡爱民,注册资本为93.69亿元。该公司经营范围为对冶金及相关行业的投资及投资管理、投资咨询、商务咨询服务(除经纪)、产权经纪,是中国宝武钢铁集团有限公司的全资子公司。

3、上海国有资产经营有限公司

上海国有资产经营有限公司成立于1999年9月24日,法定代表人为管爵,注册资本为55亿元。该公司经营范围为实业投资、资本运作、资产收购、包装和出让、企业和资产托管、债务重组、产权经纪、房地产中介、财务顾问、投资咨询及与经营范围相关的咨询服务,与资产经营、资本运作业务相关的担保。

截至报告期末,持有本公司5%以上股份的股东的最终控制人与公司之间关系图如下:



注:

1、中国宝武钢铁集团有限公司及其控制的华宝投资有限公司合计持有1,353,096,253股A股,占公司总股本的比例为14.06%。

2、上海国有资产经营有限公司及其子公司上海国鑫投资发展有限公司均受上海国际集团有限公司的控制,前述主体合计持有802,954,107股A股,合计占公司总股本的比例为8.35%。

4.3 报告期末公司优先股股东总数及前10名股东情况

□适用 √不适用

4.4 公司债券情况

□适用 √不适用

第三节 重要事项

1 公司应当根据重要性原则,披露报告期内公司经营情况的重大变化,以及报告期内发生的对公司经营情况有重大影响和预计未来会有重大影响的事项。

□适用 √不适用

2 报告期内主要经营情况

2.1董事长致辞

时光荏苒,岁月如梭。在不容易的2022年里,中国太保面对外部环境各种不确定因素的考验,以更多自身的确定性收获了珍贵的经营成绩。公司全年实现保险业务收入3,988.18亿元,同比增长8.7%;集团归母营运利润401.15亿元,同比增长13.5%;截至2022年末,集团合并总资产达21,762.99亿元,较上年末增长11.8%,公司综合经营能力持续增强。

一代人有一代人的使命,一代人有一代人的担当。回顾公司的发展历程,正是得益于一代代太保人的锐意进取、苦干实干,汇聚成转型改革的澎湃力量,中国太保才能跨越市场周期的高峰和低谷,凭借稳健的经营表现和市场地位,成为中国保险市场中的头部企业,书写了“诚信天下、稳健一生、追求卓越、创新共赢”的太保奋斗史。今天,中国太保已经成为一家综合性保险服务集团,旗下机构不仅包括覆盖保险全价值链的各保险子公司,还进一步延伸到健康、养老等上下游产业的相关领域。与过去相比,我们改变了很多,但我们似乎从来也没有改变过,因为我们一直在坚持着自己的坚持,改变着自己的改变。走长期主义道路,稳续努力打造高质量发展的标杆。

我们坚守价值核心,将高质量发展作为立身之本。把握不同阶段市场环境的特点,因时因势做好发展谋划,在不同周期下实现价值持续增长的最优路径。无论是车险综改的挑战,还是新能源车险、新兴市场的发展机遇,我们始终坚持提质增效,实现良好承保盈利水平下的高速发展;面对寿险新业务价值增长乏力的态势,我们确立以代理人渠道为核心的多元渠道布局,把握银保客户发展机遇;面对资本市场的波动和值用风险的加剧,我们坚持基于保险负债特性并穿越宏观经济周期的资产配置,投资业绩表现强韧。同时,我们不断优化考核牵引机制,把价值增长放在更加突出的位置,实现了内含价值的稳健增长和资产回报水平的稳定向好。

我们坚信长期主义,将坚韧与利他作为发展理念。以长期眼光做出面向未来的正确选择,遵循行业规律做好战略谋划、探索战略空间、增厚战略储备。我们启动寿险“长航”转型,推行“芯”基本法,正是要破除代理人管理的短期化、即期性问题,驱动代理人队伍发展模式深度转变,逐步形成与公司长期合作,共同成长的局面。转型推进以来,代理人队伍建设呈现向好趋势,核心人力产能、收入稳步提升,职业化、专业化、数字化理念逐步深入人心。我们坚持可持续发展理念,践行企业对于社会的责任,推动ESG理念深度融入公司价值观,将绿色保险、绿色投资、绿色运营纳入公司经营实践,打造太保蓝、太保红、太保绿等社会责任图谱,为增进社会共同福祉贡献太保力量。

我们坚持稳健经营,将底线思维贯穿于经营全流程。全面统筹发展与安全,确保公司在正确的道路上行稳致远。我们坚持发挥董事会决策对公司发展的战略牵引作用,不断完善法人治理体系,顺应国家改革发展要求打造更优的公司治理实践。我们筑牢一道防线,推动风险管理与经营活动加快融合,建立集团上下统一的风控政策和标准,太保产险、太保寿险、太平洋健康险全面风险管控能力持续保持行业领先。

玉色深不变,井水挠不移。与国家同行,与时代同进,与人民共情,是中国太保永远不变的追求,我们牢牢把握“不忘初心,固守本源”的坚持与“深化改革,转型升级”的改变,持续做精做深保险主业,紧跟时代步伐谋篇布局、开拓创新、精准施策。

应时代而变,我们推进“大健康”战略。我们要在“太保家园”、“太保蓝本”、“太医管家”、“源申康复”等服务品牌基础上,丰富健康服务产业链布局,打造覆盖客户全生命周期健康管理生态圈,锻造行业领先的客户体验。立足于对客户变化的洞察与把握,我们要在线上客户经营破局、管理式医疗产品创新、健康促进服务起步的基础上,聚焦健康管理、医疗、养老等领域人才建设,锻造基于专业能力的市场竞争优势。我们要拓展大健康产业链资产端布局,通过大健康产业基金的投建进一步赋能主业,发现并铸就新的增长极。

应发展而变,我们推进“大区域”战略。我们要牢牢把握国家区域战略政策机遇,完善区域发展支持机制,积极聚合区域内产业上下游合作伙伴,为公司高质量发展构筑新的增长力。在“大区域”上我们将进一步完善协同管理体系和能力的建设,优化重点区域资源布局,深耕总部经济模式,探索形成基于客群特征的一体化产品服务体系,持续巩固集团全牌照、全链条的综合优势。

应趋势而变,我们推进“大数据”战略。我们要以精准为用,在数据中心投产使用、数据治理机制建设的进程中,加快推进数据集中与共享,提升基于数据驱动的客户洞见,为业务决策创造数智基础。我们将以赋能为魂,基于大数据基础和技术全面加快经营管理的数字化转型步伐,尤其加大ChatGPT等人工智能前沿创新应用落地,真正让科技创新成为公司长期发展不竭动力。

寒冬已过,春暖花开。2023年是全面贯彻中国共产党二十大精神的开局之年,融入中国式现代化进程,建设保险业现代化,是中国保险业新的时代命题。我们将坚定不移以“行业健康稳定发展的引领者”为公司发展愿景,始终保持着对行业发展规律的敬畏,稳中求进,稳中求精,在新时代的高质量发展中不断丰富保险服务内涵,凝聚奋进力量,答好时代之问,全力谱写好中国太保高质量发展新篇章!

2.2 经营业绩回顾与分析

公司业务概要

一、主要业务

公司是中国领先的综合性保险集团,围绕保险产业链,通过旗下子公司提供各类风险保障、财富规划以及资产管理等产品和服务。

公司主要通过太保寿险为客户提供人身保险产品和服务;通过太保产险、太平洋安信农险为客户提供财产保险产品和服务;通过太平洋健康险为客户提供专业的健康险产品及健康管理服务;通过太保资产开展保险资金运用以及第三方资产管理业务;通过长江养老开展养老金管理及相关资产管理业务;通过太保资本开展私募股权投资基金管理服务;通过国联安基金开展公募基金管理业务;公司还通过太保科技提供市场化科技赋能支持和服务。

2022年,全国保险行业实现原保费收入4.70万亿元,同比增长4.6%。其中,人身保险公司原保费收入3.21万亿元,同比增长2.8%;财产保险公司原保费收入1.49万亿元,同比增长8.7%。按原保费收入计算,太保寿险、太保产险分别为中国第三大人寿保险公司和第三大财产保险公司。

二、合并报表中变化幅度超过30%的重要项目及原因

单位:人民币百万元

资产负债表项目	2022年12月31日	2021年12月31日	变动幅度(%)	主要变动原因
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	26,560	12,353	115.0	增加该类投资
买入返售金融资产	21,124	13,432	57.3	时点因素
投资性房地产	11,202	7,514	49.1	增加该类投资
在建工程	2,291	1,714	33.7	新增工程开发
递延所得税资产	8,903	1,998	345.6	可抵扣暂时性差异增加
卖出回购金融资产款	119,665	73,441	62.9	时点因素
保费准备金	316	207	52.7	业务增长
递延所得税负债	832	3,601	(76.9)	应纳税暂时性差异减少
其他综合损益	6,368	19,655	(67.6)	可供出售金融资产公允价值变动
利润表项目	2022年	2021年	变动幅度(%)	主要变动原因
分保费收入	4,491	3,398	32.2	业务变动
提取未到期责任准备金	(4,856)	(2,313)	109.9	业务变动
对联营企业和合营企业的投资收益	401	799	(49.8)	该类投资收益减少
公允价值变动损失(收益)	(61)	1,163	(105.2)	交易性金融资产市值波动
汇兑收益(损失)	1,240	(417)	(397.4)	汇率波动
所得税	64	(3,178)	(102.0)	应纳税所得额减少
其他综合损益	(13,557)	(2,727)	397.1	受资本市场波动影响,可供出售金融资产公允价值变动

三、核心竞争力

公司是中国领先的综合性保险集团,位列2022年《财富》世界500强第182位。公司坚守价值、坚信长期,不断做精做深保险主业,聚焦重点领域和关键环节,持续深化转型改革,积极打造高质量发展新高地。公司整体业绩稳健增长,市场地位持续稳固,综合实力不断提升,服务实体经济和社会民生质效进一步增强。

专注

公司专注保险主业,拥有涵盖人寿保险、财产保险、养老保险、健康保险、农业保险和资产管理的保险全牌照,围绕主业多业务板块均衡发展,重构“产品+服务”的保险价值链,专业化能力建设持续增强。人身险板块持续深化“长航”转型,驱动发展模式转变,“芯”基本法稳步推进,职业化营销、价值银保有序落地。产险板块服务新发展格局,持续强化风险品质管控,深入推进个人客户经营,优化政府及企业业务模式,客户经营能力稳步提升。资产板块坚持“价值投资、长期投资、稳健投资、责任投资”,优化资产负债管理机制,持续强化投研能力建设,基于负债特性的大类资产配置能力和专业投资能力领先行业。

稳健

公司经营风格稳健,坚持“稳增保障、控降风险、保险为民”的理念。公司拥有卓越的董事会和经验丰富的管理团队,形成了各司其职、各负其责、协调运转、有效制衡的现代化公司治理机制。公司有序推进监管新政落地实施,进一步夯实法人治理主体责任,升级全面风险管理和内控合规能力,健全集团一体化管控体系,搭建了全新偿二代二期风险管理体系,积极开展风险减量管理,有效保障公司持续健康发展。

创新

公司坚持客户导向,持续推进转型升级,培育高质量发展新动能。健养生态圈布局加速,覆盖养老、未病、已病、康复的全场景健康养老服务体系逐步建立,“太保家园”、“太医管家”、“源申康复”系列品牌陆续推出,健康养老服务能力快速提升。大数据体系建设推进加快,一云多芯新云顺利建成投产,经营管理数字化转型加速,数据管理能力持续夯实,78项专利和61项软件著作权申请获得受理,自主研发能力持续增强。区域战略持续向纵深推进,聚焦重点区域持续完善区域发展协同机制,有效增强区域发展动能,为公司高质量发展构筑新的增长极。确立ESG战略管理框架,建设ESG管理体系和体制机制,推动可持续保险发展,构建可持续资产负债管理及投资管理体系,加强可持续运营体系建设。

责任

公司坚守对客户、员工、股东和社会的责任,积极响应国家战略,服务实体经济和人民美好生活。拓展“防贫保”等脱贫攻坚成果,接续推进乡村全面振兴。大力发展普惠保险、长护保险,积极融入社会医疗养老保障体系建设。健全消费者保护体系,建设客户服务体验闭环管理机制,太保服务“责任、智慧、温度”的品牌影响力持续提升。推进新能源车等保险产品和服务创新,加大对清洁能源等项目的投资建设,助力社会实现绿色低碳转型。开展品牌化公益活动,关爱特殊人群和弱势群体。积极回馈投资者,与股东分享公司发展成果。

业绩概述

中国太保坚持专注保险主业,坚守价值,坚信长期,持续深化以客户需求为导向的转型,加快健康、养老产业布局,着力推动高质量发展,总体经营业绩积极向好,公司综合实力持续增强。

一、市场环境及应对

2022年,我国经济社会发展经受了世界变局加快演变、国内经济下行压力等多重考验。保险行业面临深度转型,新增长动能亟待拓展,新发展模式尚待建立,行业监管不断强化,对险企经营管理提出更高要求。

面对前所未有的复杂局面,公司坚定高质量发展理念,牢牢把握了发展的主动权。一方面,主动作为、科学研判、动态施策,确保了公司核心功能安全平稳运行。另一方面,保持定力,深化主业经营,进一步发挥产、寿险业务均衡发展的保险集团优势,在太保寿险仍处在转型攻坚时,太保产险实现了高质量发展,助力集团净利润的稳定。太保寿险全面推进“长航”转型,驱动发展模式转变;太保产险着力提升客户经营能力,积极拓展新发展动能;资产板块持续完善穿越宏观经济周期的资产负债管理机制,提升专业投资能力。同时,加速健养生态圈布局,推进大湾区等重点区域转型创新,加快推动大数据体系建设,不断提升“太保服务”能级。

二、经营业绩

2022年,集团实现营业收入4,553.72亿元,其中保险业务收入3,988.18亿元,同比增长8.7%。集团净利润注1为246.09亿元,同比下降8.3%;集团营运利润注1、2为401.15亿元,同比增长13.5%。集团内含价值为5,196.21亿元,较上年末增长4.3%,其中集团有效业务价值注3为2,214.79亿元,较上年末增长4.9%。寿险业务一年新业务价值为92.05亿元,同比下降31.4%。新业务价值率11.6%,同比下降11.9个百分点。财产险业务注4综合成本率为97.3%,同比下降1.8个百分点。集团投资资产净值增长率为2.3%,同比下降3.1个百分点。2022年末,集团客户数达17,053万,较上年末增长213万。

寿险新保实现高速增长,新业务价值季度同比增速逐季向好

● 寿险保险业务收入2,253.43亿元,同比增长6.5%。其中,新保业务增速35.8%;

● 实现新业务价值92.05亿元,同比下降31.4%,其中,下半年同比增长13.5%。新业务价值率11.6%,同比下降11.9个百分点;

● 寿险营运利润308.35亿元,同比增长9.1%;剩余边际余额3,401.62亿元,较上年末下降2.3%。

财产险业务注4综合成本率明显改善,保费收入实现较快增长

● 综合成本率97.3%,同比下降1.8个百分点。其中,综合费用率28.9%,同比下降0.4个百分点;综合赔付率68.4%,同比下降1.4个百分点;

● 保险业务收入1,725.83亿元,同比增长11.6%。其中,非车险业务收入同比增长18.8%,占比达43.2%,提升2.6个百分点;

● 车险强化客户经营能力建设,客户黏度持续提升;非车险业务品质改善,同时责任险、健康险、农业险等新兴领域保持较快增长。

坚持基于保险负债特性的战略资产配置,积极应对市场大幅波动,投资业绩整体表现强韧

● 固定收益类投资占比73.9%,较上年末下降1.8个百分点;权益类投资占比22.0%,较上年末上升0.8个百分点,其中核心权益注5占比11.5%,较上年末上升0.4个百分点;

● 实现集团投资资产净值增长率2.3%,同比下降3.1个百分点;总投资收益率4.2%,同比下降1.5个百分点;净投资收益率4.3%,同比下降0.2个百分点;

● 集团管理资产达27,242.30亿元,较上年末增长4.7%;其中,第三方管理资产规模为6,979.47亿元,较上年末下降11.6%。

注:

1、以归属于本公司股东的数据填列。

2、营运利润以财务报表净利润为基础,剔除短期波动性较大的损益表项目和管理层认为不属于日常营运收支的一次性重大项目。

3、以集团应占寿险扣除偿付能力额度成本后的有效业务价值填列。

4、财产险业务包括太保产险、太平洋安信农险及太保香港。

5、包括股票和权益型基金。

三、主要指标

单位:人民币百万元

指标	2022年12月31日/2022年1-12月	2021年12月31日/2021年1-12月	变动(%)
主要价值指标			
集团内含价值	519,621	498,309	4.3
有效业务价值注1	221,479	211,096	4.9
集团净资产注2	228,446	226,741	0.8
太保寿险一年新业务价值	9,205	13,412	(31.4)
太保寿险新业务价值率(%)	11.6	23.5	(11.9pt)
太保产险综合成本率(%)	97.3	99.0	(1.7pt)
集团投资资产净值增长率(%)	2.3	5.4	(3.1pt)
主要业务指标			
保险业务收入	398,818	366,782	8.7
太保寿险	225,343	211,685	6.5
太保产险	170,377	152,643	11.6
集团客户数(千)注3	170,527	168,393	1.3
客均保单件数(件)	2.29	2.28	0.4
月均保险营销员(千名)	279	525	(46.9)
太保寿险退保率(%)	1.5	1.7	(0.2pt)
总投资收益率(%)	4.2	5.7	(1.5pt)
净投资收益率(%)	4.3	4.5	(0.2pt)
第三方管理资产	697,947	789,468	(11.6)
其中:太保资产	272,412	267,120	2.0
长江养老	354,349	452,191	(21.6)
主要财务指标			
归属于母公司股东净利润	24,609	26,834	(8.3)
太保寿险	16,479	18,905	(12.8)
太保产险	8,285	6,352	30.4
基本每股收益(元)注2	2.56	2.79	(8.3)
每股净资产(元)注2	23.75	23.57	0.8
综合偿付能力充足率(%)注4			
太保集团	256	266	(10)pt
太保寿险	218	218	-
太保产险	202	288	(86)pt

注:

1、以集团应占寿险扣除偿付能力额度成本后的有效业务价值填列。

2、以归属于本公司股东的数据填列。

3、集团客户数是指该期末,至少持有一张由太保集团下属子公司签发的、在保险责任期内保单的投保人和被保险人,投保人与被保险人为同一人时视为一个客户。

4、2021年12月30日,银保监会发布《保险公司偿付能力监管规则(II)》(简称“偿二代二期规则”),规定自2022年1月1日起实施。2022年12月31日的偿付能力数据为偿二代二期规则下的计量结果,2021年12月31日的偿付能力数据仍为原规则下的计量结果。

人身保险业务

太保寿险保险业务收入稳健增长,新业务价值季度增速逐季向好,公司持续推进“长航”转型落地,驱动发展模式转变,成效逐步显现。太平洋健康险加快实施“新产品、新渠道、新科技”模式落地,提升专业化经营能力。

一、太保寿险

(一)业务分析

2022年,面对充满挑战的外部环境,太保寿险坚定发展信心,牢牢把握高质量发展主线,以长期主义为引领,加快供给侧改革,深入推动“长航”转型落地,发展呈现较强韧性,业务品质持续改善。 2022年实现保险业务收入2,253.43亿元,同比增长6.5%,其中,新保收入同比增长35.8%,新保收入增速逐季提升;实现营运利润308.35亿元,同比增长9.1%。个人寿险客户13个月保单继续率同比提升7.7个百分点,退保率同比下降0.2个百分点。

公司遵循行业发展规律,坚定全面推进“长航”转型实施,培育队伍常态化销售、常态化招募的工作模式,推动业务均衡发展和价值稳定增长。2022年末内含价值为3,981.91亿元,较上年末增长5.7%。2022年新业务价值为92.05亿元,同比下降31.4%;其中,下半年新业务价值同比增长13.5%。受渠道、产品结构变化影响,新业务价值率11.6%,同比下降11.9个百分点。

公司始终坚持以客户需求为导向的理念,以转型升级驱动发展模式的深度转变,深入推进职业营销、价值银保、“产品+服务”体系等系列项目集落地实施,转型成效逐步显现:一是构建个人业务“芯”模式,业务品质与队伍建设呈现向好趋势,核心人力产能及收入均同比提升;二是有效实施多元渠道策略,银保渠道新保收入大幅增长,期缴占比稳步提升,职团开拓、医个协同等模式的探索不断加快;三是围绕客户的健康、财富、养老需求,升级金三角体系,提升“产品+服务”供给能力。

下一步,公司将通过内勤的组织管理模式升级,依托赋能型总部和经营型机构的全面建设,激发各层级组织活力,全面适配外勤的职业化、专业化、数字化转型,进一步夯实“长航”转型成果,实现“芯”模式从“模式转型”到“模式成型”,将“长航”转型进一步引向深入。

1、按渠道的分析

太保寿险构建以代理人渠道为主体的多元渠道格局,拓展多元化价值增长路径。

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2022年	2021年	同比(%)
保险业务收入	225,343	211,685	6.5
代理人渠道	176,524	188,629	(6.4)
新保业务	22,943	29,227	(21.5)
其中:期缴	19,793	24,761	(20.1)
续期业务	153,581	159,402	(3.7)
银保渠道	30,473	7,457	308.7
新保业务	28,809	6,668	332.0
续期业务	1,669	789	111.5
团险渠道	15,269	13,514	13.0
新保业务	14,619	13,011	12.4
续期业务	650	503	29.2
其他渠道注	3,072	2,085	47.3

注:其他渠道为公司在线直销业务及公司再保分入业务。

(1)代理人渠道

太保寿险加快推进“三化五最”的职业营销转型。职业化方面,坚持固化,推进“芯”基本法有效落地,队伍销售行为改善显著;坚持募优,打造“态U选”长航合伙人招募体系,推动养成常态化招募习惯;坚持升优,做透高端客户转化;推动“芯”职场优化升级,提升客户体验,赋能队伍经营。专业化方面,以客户需求为导向,推进“态幸福”销售管理系统体系化落地;打造个性化、实战型的训练体系,推动“全家全险全保障”,实现销售能力升级。数字化方面,持续推进覆盖客经、销售等全流程场景数字化经营,科技赋能水平持续提升。

公司聚焦核心人力,夯实队伍发展基础,推动队伍健康成长。2022年月均保险营销员27.9万人,期末保险营销员24.1万人;2022年保险营销员月人均首年保险业务收入6,844元,同比提升47.6%。核心人力规模企稳;核心人力月人均首年保险业务收入28,261元,同比增长31.7%;核心人力月人均首年佣金收入4,134元,同比增长10.3%。

截至12月31日止12个月	2022年	2021年	同比(%)
月均保险营销员(千名)	279	525	(46.9)
保险营销员月均举绩率(%)	63.4	52.1	11.3pt
保险营销员月人均首年保险业务收入(元)	6,844	4,638	47.6
保险营销员月人均寿险新保长险件数(件)	1.26	1.38	(8.7)

(2)银保渠道

太保寿险积极拓宽多元渠道布局,秉持价值银保定位,深度聚焦核心区域,有序布局战略渠道,塑造高质量队伍,优化产品服务支持体系,建设科技赋能平台,实现银保渠道业务高速发展,价值贡献持续提升。2022年,银保渠道实现保险业务收入304.78亿元,同比大幅增长308.7%,其中新保收入288.09亿元,同比大幅增长332.0%;期缴新保收入33.42亿元,同比增长224.5%。银保渠道新业务价值同比增长174.9%,新业务价值占比同比提升7.0个百分点。

(3)团险渠道

2022年,太保寿险实现团险渠道保险业务收入152.69亿元,同比增长13.0%。

公司积极服务国家战略和实体经济,参与社会治理和美好生活构建,投身国家社会保障体系建设,夯实长期护理保险、城市定制型商业保险等政保业务基础,加快职团开拓等新业务模式探索,培育业务增长新动能,建设可持续发展路径。截至2022年底,政保在办项目参保人数突破1.6亿人,开办以来累计服务客户近4,500万人次,支付理赔金额超过400亿元。

2、按业务类型的分析

太保寿险以客户需求为导向,围绕健康、财富和养老三大核心需求,不断丰富产品供给,持续升级“产品+服务”金三角体系。

健康保障方面,升级主力终身重疾产品“金福·合家欢”,为33万余客户提供了保障更丰富、性价比更优的重疾产品;并创新推出防癌医疗险“爱享金生”,帮助客户规避患癌后的经济风险,获取针对性诊疗服务。养老传承方面,推动“长相伴”系列产品销售,满足客户风险保障、资产传承以及长期储蓄的综合需求,覆盖客户约39万人。财富管理方面,“鑫从容(庆典版)”等系列中期年金和两全产品帮助客户解决教育金储备等各类中长期财富管理需求。

太保寿险整合内外部服务资源,打造产品服务深度融合的芯生态,精准匹配客户需求。立足家庭、融聚康养产业打造保险服务生态圈,通过“太保家园”、“太保蓝本”、“太医管家”等为客户提供随时随地的“身边服务”、高品质康养生态的“精致服务”和一生长期陪伴的“终身服务”。

2022年,实现传统型保险业务收入1,217.27亿元,同比增长13.7%,其中长期健康型保险464.65亿元,同比下降3.5%;受费率市场化、利率下行等因素影响,分红型保险业务收入857.99亿元,同比下降1.1%。

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2022年	2021年	同比(%)
保险业务收入	225,343	211,685	6.5
传统型保险	121,727	107,062	13.7
其中:长期健康型保险	46,465	48,134	(3.5)
分红型保险	85,799	86,737	(1.1)
万能型保险	100	98	2.0
税延养老保险	75	75	-
短期意外与健康保险	17,642	17,713	(0.4)

2022年太保寿险前五大产品信息

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月				
排名	产品名称	险种	保险业务收入	主要渠道
1	鑫红利两全保险(分红型)	分红险	23,862	银保渠道
2