



近年来转型成效和未来发展战略与展望

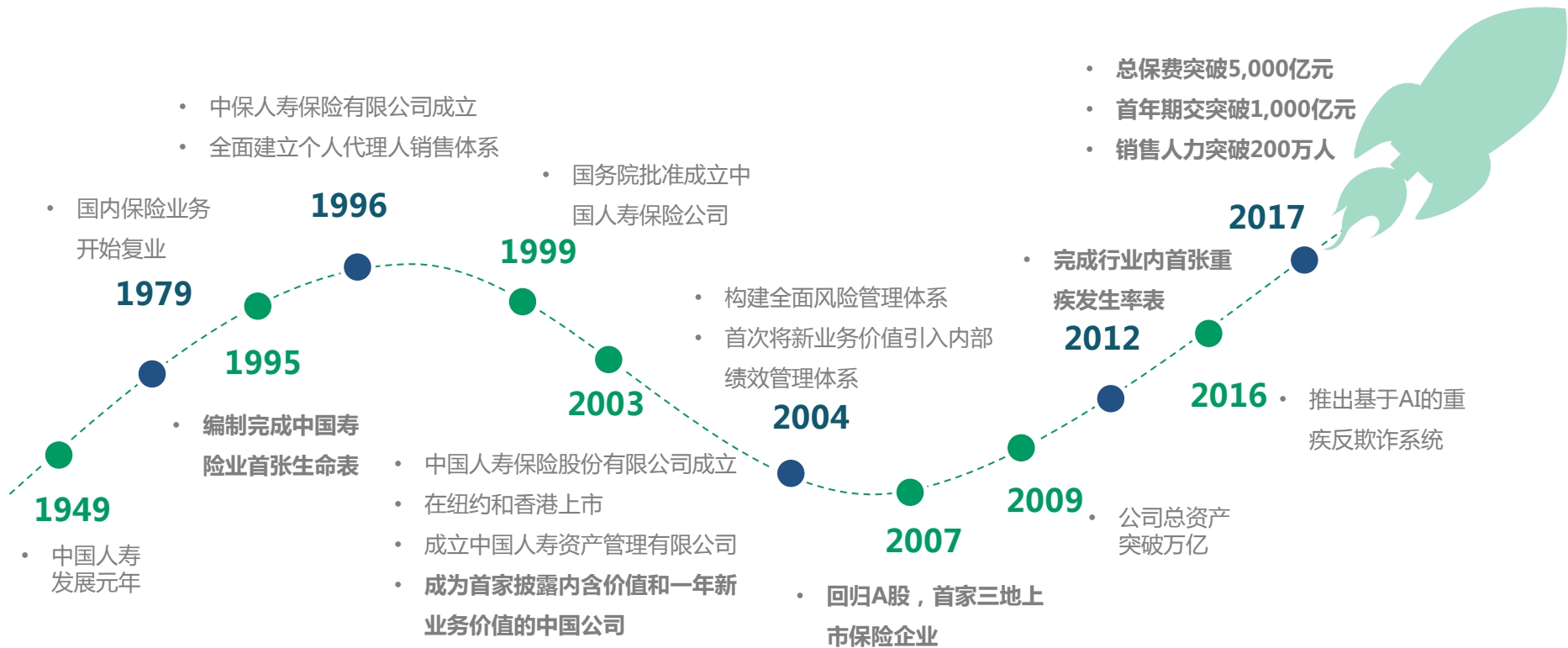
2019年2月 | 北京

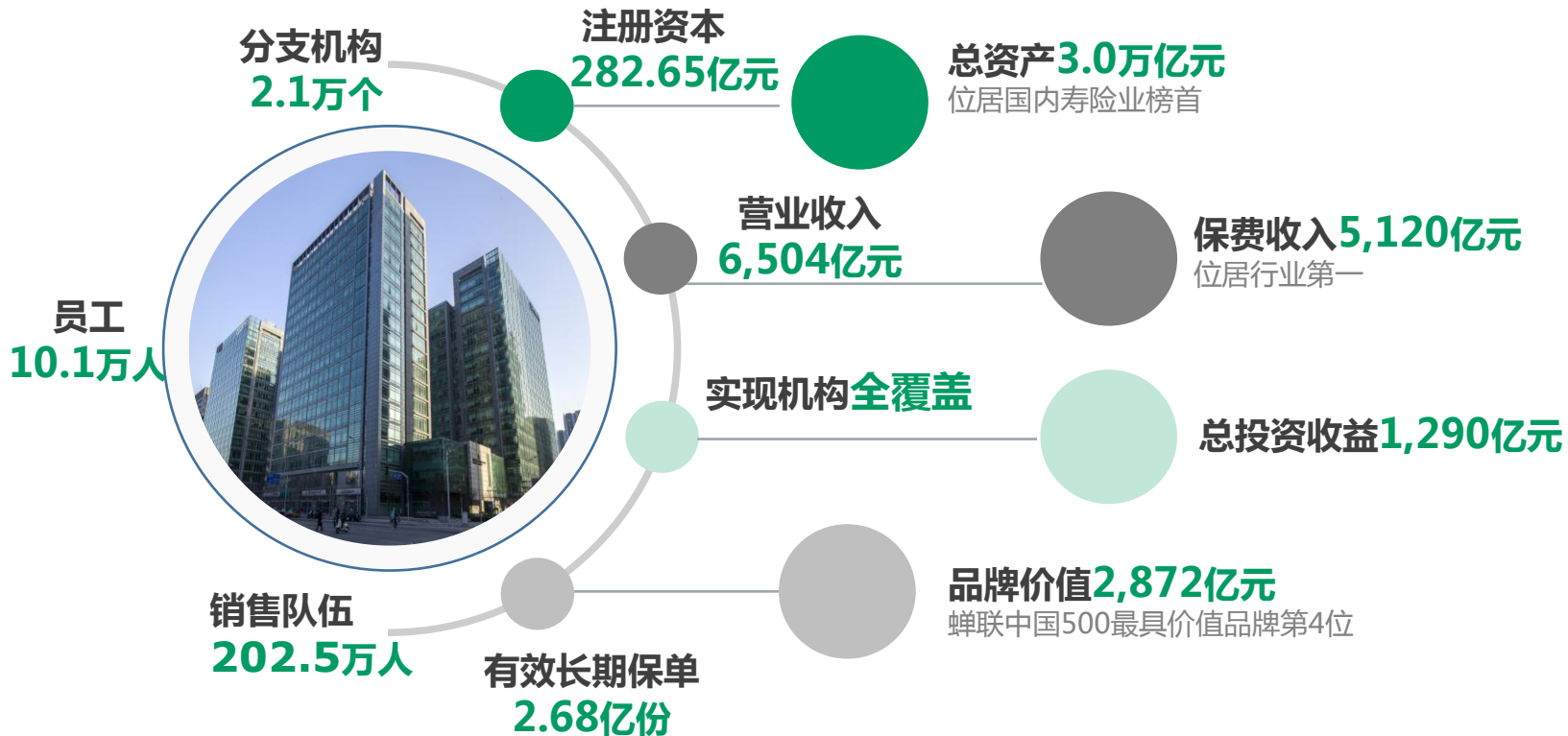


本公布所载若干声明或会被视为“前瞻性声明”（定义见经修订的1933年《美国证券法》第27A条和1934年《美国证券交易法》第21E条）。该等前瞻性声明涉及已知或未知的风险、不确定因素及其它因素，而有关风险及因素或会导致本公司的实际表现、财务状况或经营业绩与该等前瞻性声明所意味的任何未来表现、财务状况或经营业绩有重大差异。关于该等风险、不确定因素及其它因素的进一步资料已包含在本公司以20-F表格于2018年4月25日向美国证券交易委员会（“美国证交会”）呈交的截至2017年12月31日的年度报告中以及本公司向美国证交会呈交备案的其它资料中。对该等前瞻性声明不应过分依赖。除非另有申明，本公布提供的所有信息均截至于发布之日，本公司不承担更新该等资讯之责任，除非适用法律做出要求。

除非文意另有所指，本公布中列出的中国保险市场资料来源于中国银行保险监督管理委员会的公开信息。

注：本报告财务数据基于国际会计准则理事会颁布的所有适用的国际财务报告准则及其修订和解释公告





注：总资产为2018上半年数据，其余为2017年数据



精准扶贫

- ✓ 以“增进民生福祉、让更多人民拥有更多获得感”为己任，与国家共建扶贫攻坚战相适应的保险服务机制。



公益慈善

- ✓ 始终热心公益事业，在创造经济价值的同时，真诚回馈社会。



社会认同

- ✓ “年度最具社会责任保险公司”
- ✓ “年度扶贫奖”、“年度中国公益企业”
- ✓ “年度保险产品评选” 大奖
- ✓ “年度全球最佳呼叫中心” 大奖

目录

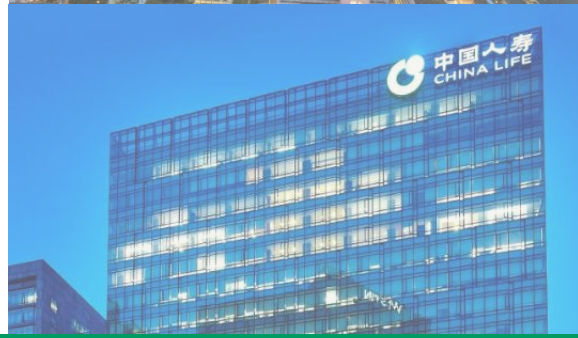
Agenda

第一章

近年来转型发展成效

第二章

未来发展战略与展望





企业愿景

建设国际一流寿险公司



发展战略

创新驱动发展战略



经营方针

2014



五个聚焦

- ✓ 聚焦期交
- ✓ 聚焦个险
- ✓ 聚焦队伍
- ✓ 聚焦城区
- ✓ 聚焦效益

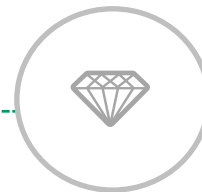
2015



十二字方针

- ✓ 重价值
- ✓ 强队伍
- ✓ 优结构
- ✓ 稳增长

2016-2018



十五字方针

- ✓ 重价值
- ✓ 强队伍
- ✓ 优结构
- ✓ 稳增长
- ✓ 防风险



经营回报

- ① 业务价值
- ② 股东权益



结构调整

- ③ 业务结构
- ④ 产品结构



发展动能

- ⑤ 队伍建设
- ⑥ 科技赋能



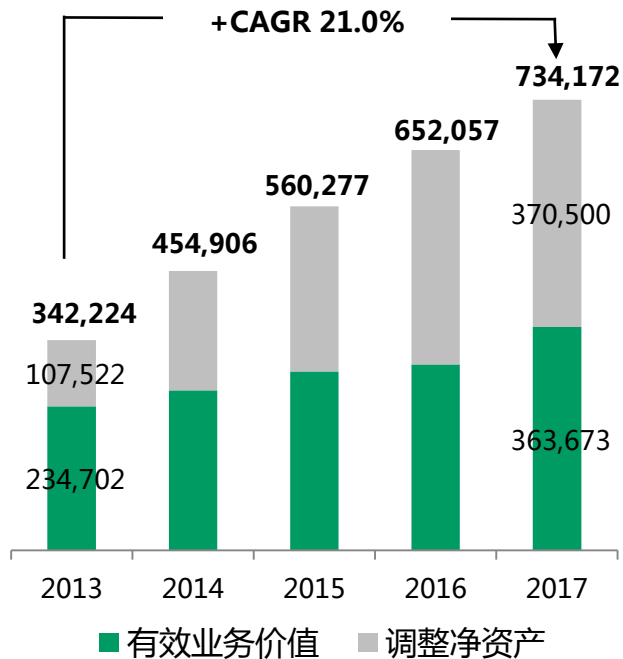
稳健经营

- ⑦ 资产负债管理
- ⑧ 偿付能力

业务价值：内含价值行业领先，新业务价值显著提升

内含价值

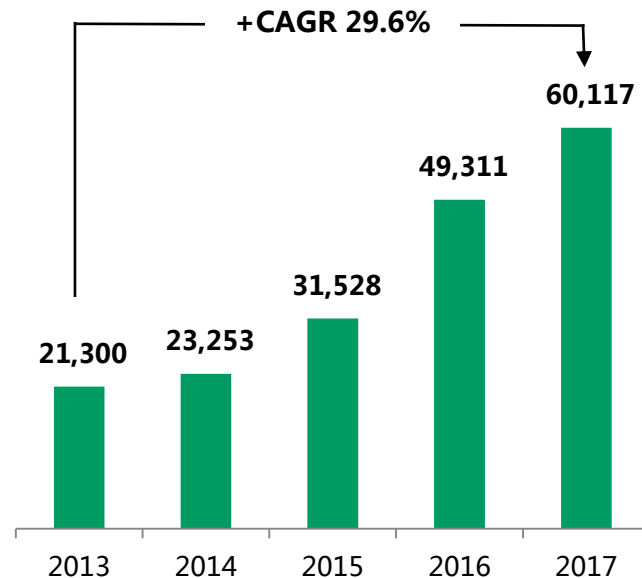
人民币：百万元



注：由于四舍五入的原因，图型中局部数据加总与合计可能出现误差。

新业务价值

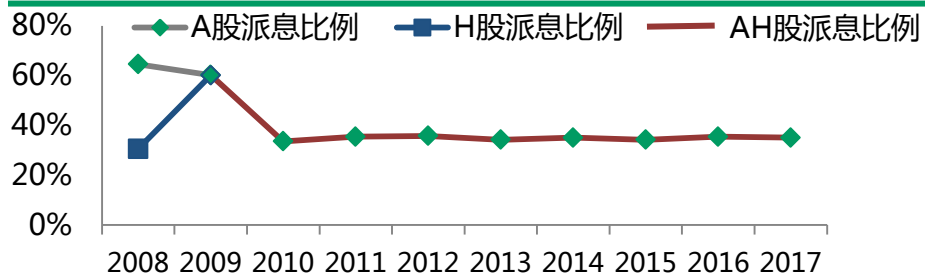
人民币：百万元



注：2016年切换至偿二代下内含价值评估方法。

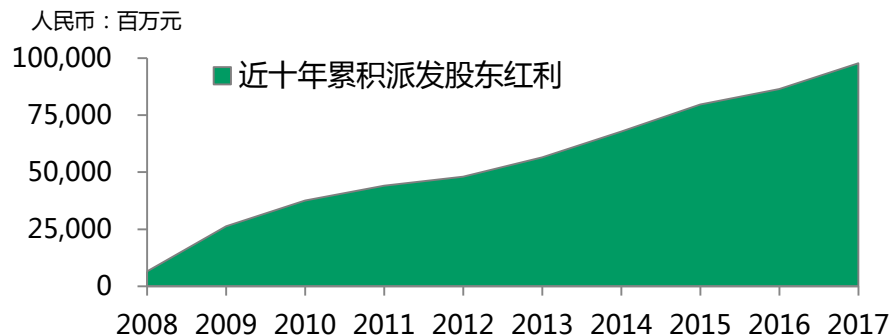
股东权益：派息比例维持较高水平，股东权益保持增长

近十年派息比例维持较高水平



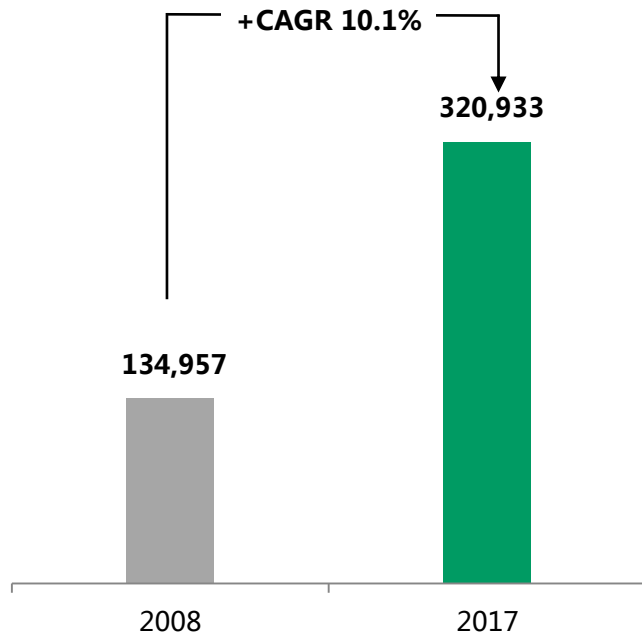
注：2008年及以前年度，公司A股和H股会计报表存在准则差异，因此在每股股息相同的情况下，派息比例计算结果不同

近十年公司累积派发股东红利978亿

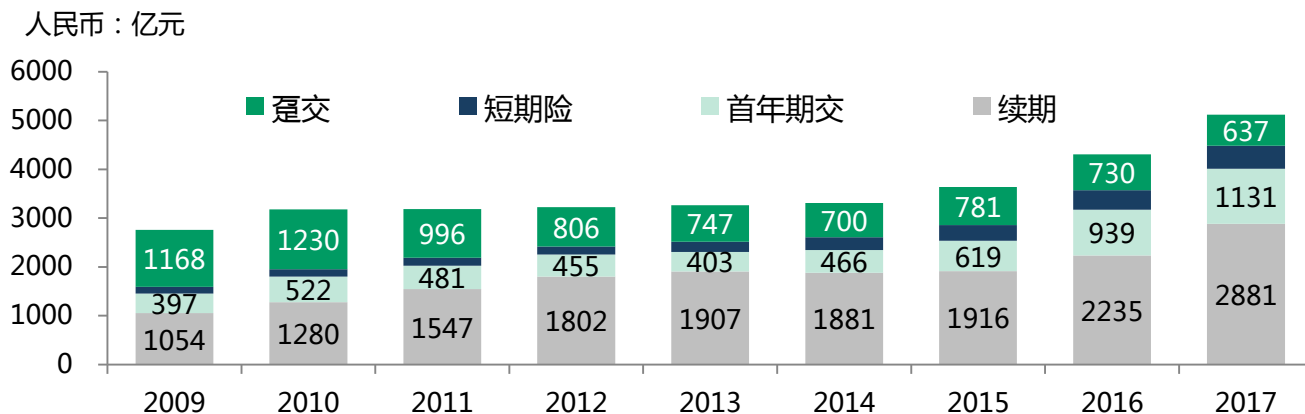


股东权益保持增长

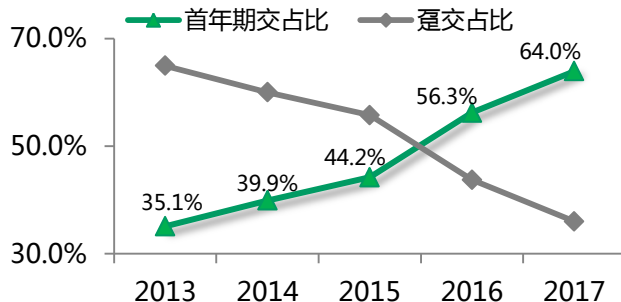
人民币：百万元



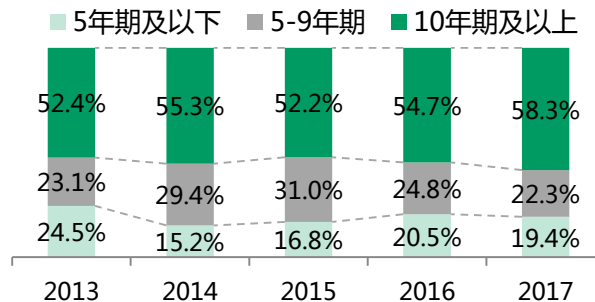
2009-2017年公司总保费构成情况



首年期交占比达到64%



10年期及以上期交占比接近60%



注：由于四舍五入的原因，图型中局部数据加总不等于100%。

产品结构：持续推进产品多元化，全方位满足客户需求

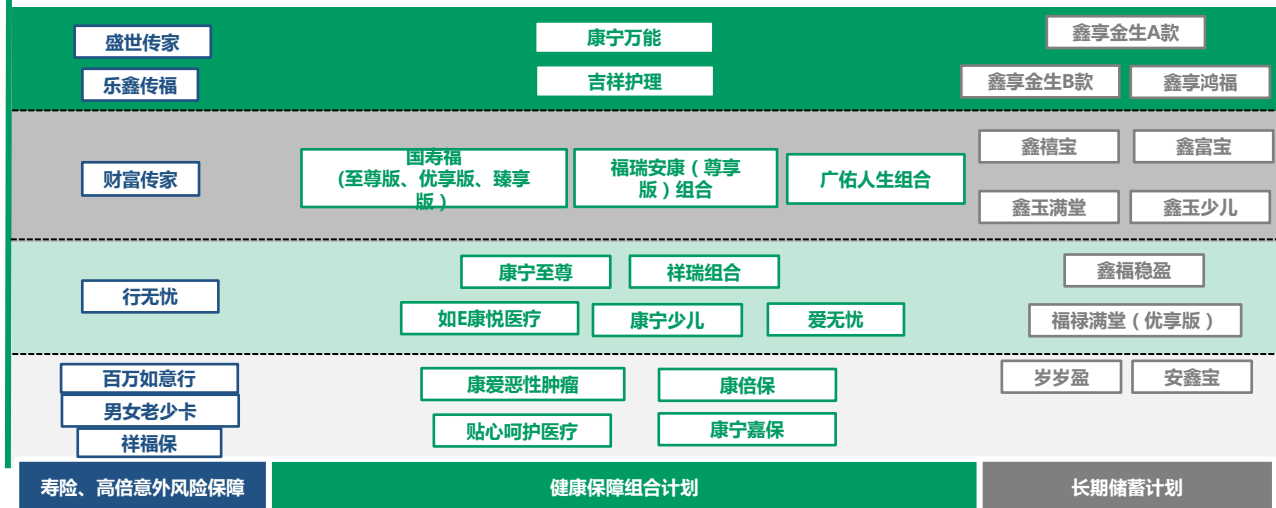
坚持客户需求导向，强化资负管理理念，推进产品多元化

- 拥有覆盖各类型客户的**产品体系**，提供寿险、意外伤害、健康、年金等保险保障，进行分层经营。打造了多个个人寿险产品品牌，同时拥有数量最多、保障最全的团体长短险产品体系。



- 在产品设计中，**以客户为中心**，加强**资产负债管理**，坚持**价值导向**，助力公司业务持续健康发展。

客户类型 ↑

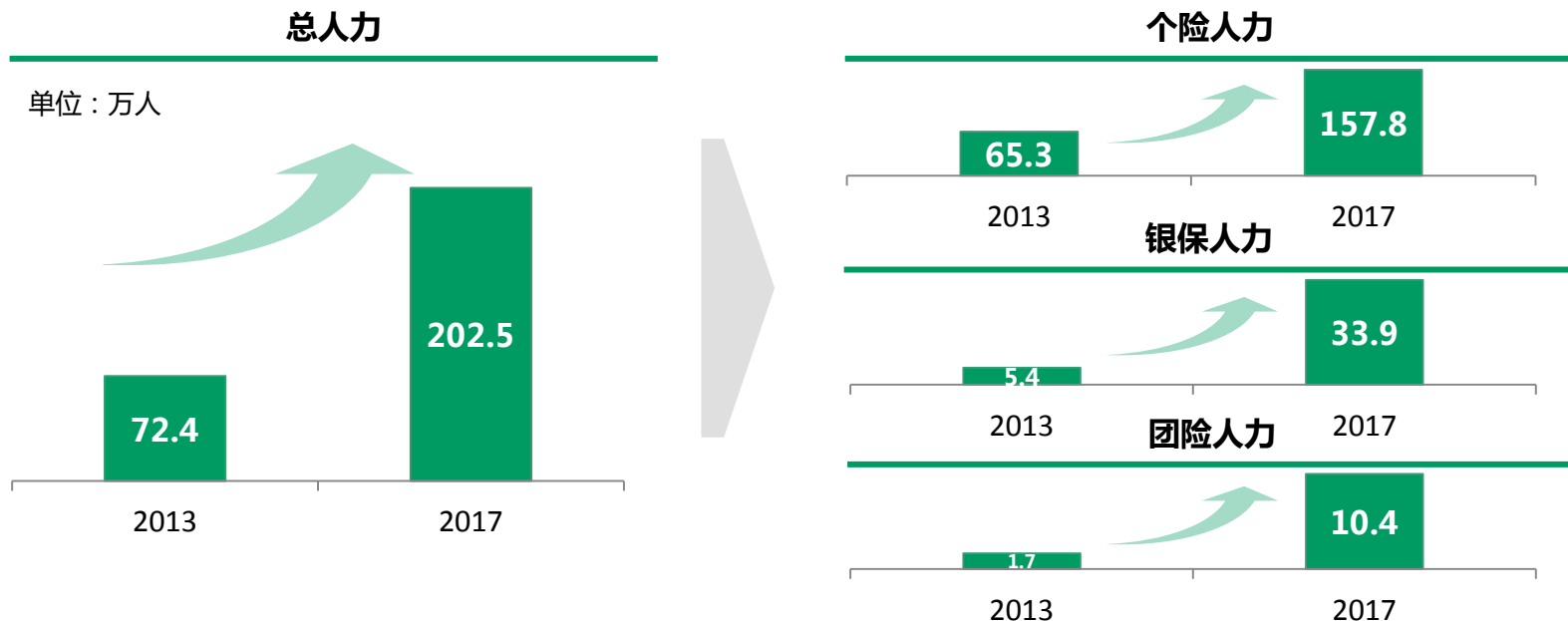


产品屡获殊荣

过去七年，公司共有**50余款**产品获得人民网、中国保险报、新浪财经等权威机构评选的“年度保险产品”奖项。其中，2018年有**8款**产品获奖。



2013-2017年公司销售队伍变化情况





2017年销售总人力**202.5**万人，是2013年的**2.8**倍


- ✓ 个险队伍达到**157.8**万人，规模为2013年的**2.4**倍，驱动业务发展能力大幅提升；
- ✓ 个险队伍质态稳中有升。2017年季均有效人力同比增长29.8%。

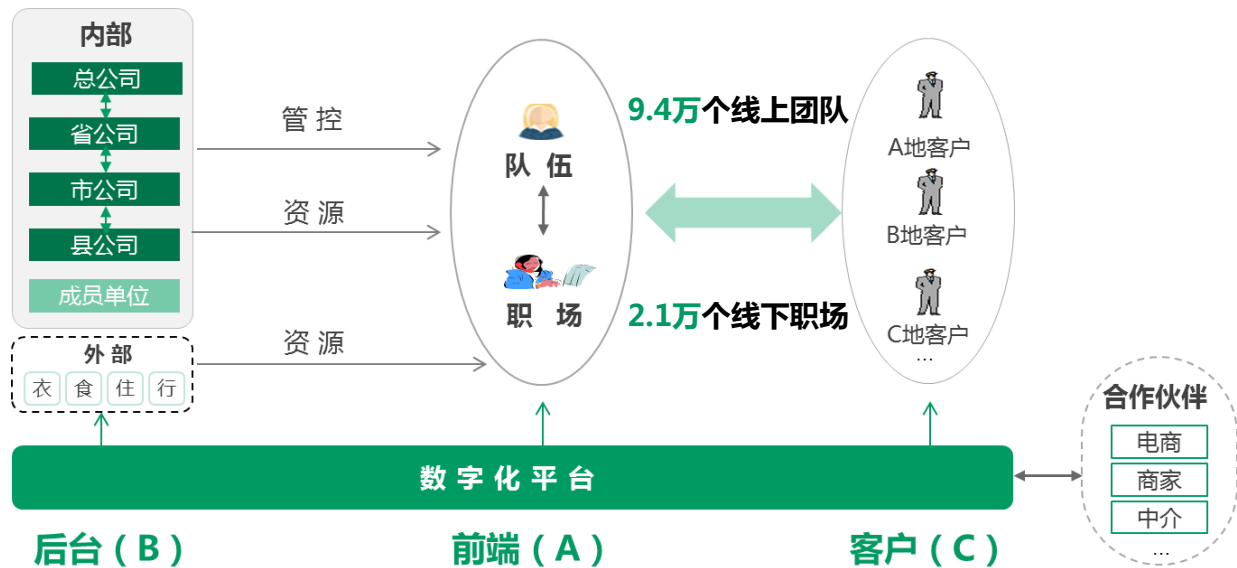
数字化平台已成为公司业务发展、效率提升的重要支撑

 提升运营服务效率

 推动队伍转型升级

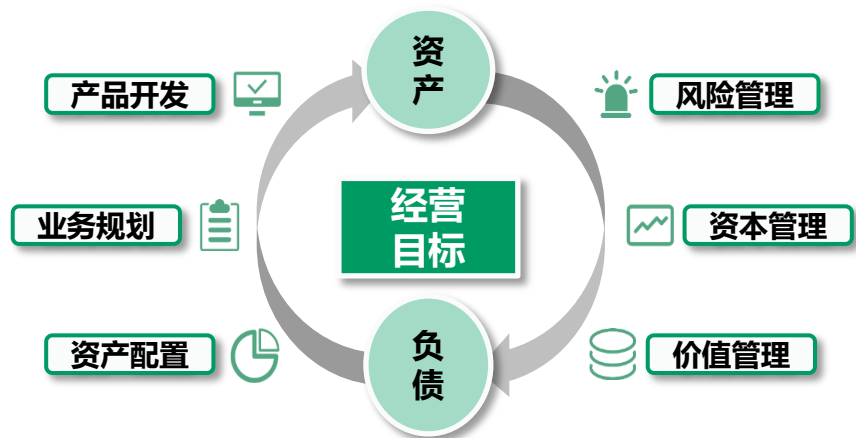
 提高内部管理效能

 拓展智能应用场景

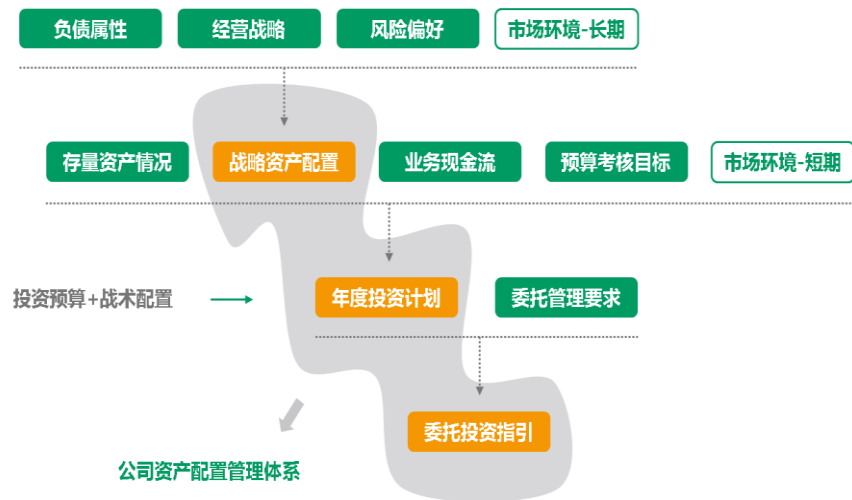


强化资产负债管理理念，探索和实践符合公司治理结构和经营特点的资产负债管理运行体系

- ✓ 推动产品开发、业务规划、资产配置等资产负债管理决策不断优化。
- ✓ 建立包括战略资产配置、战术资产配置和委托投资管理在内的、“自上而下”的资产配置管理体系。

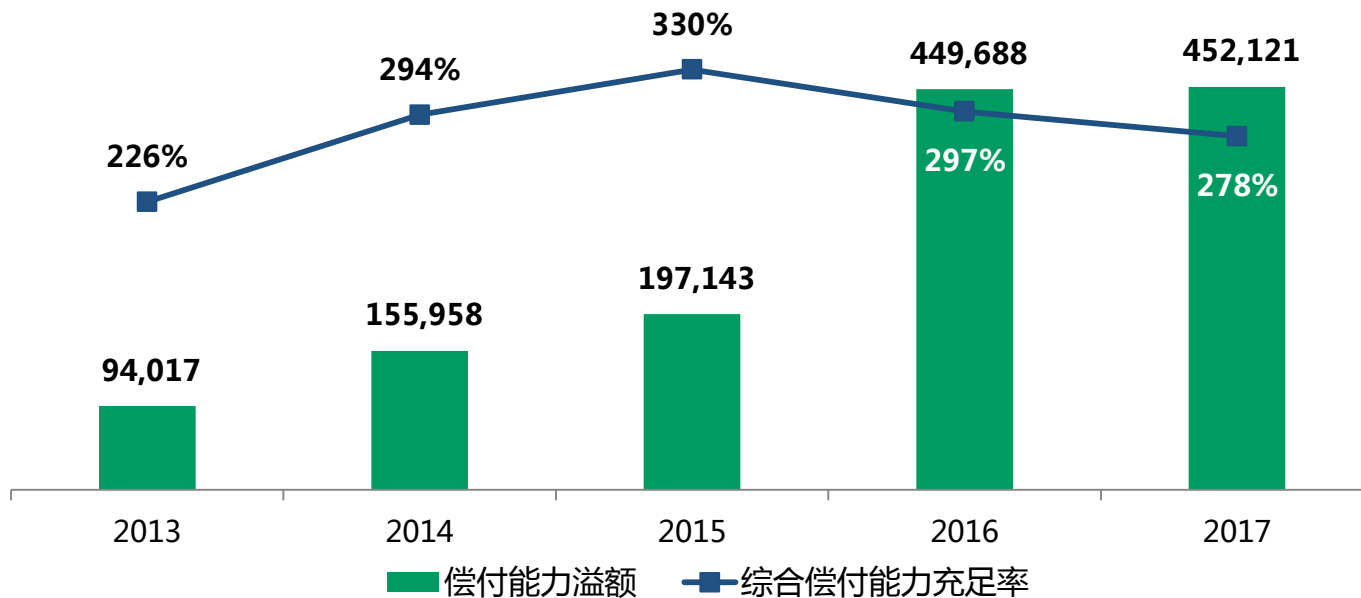


夯实管理基础：组织架构、机制流程、模型系统、分析报告.....



偿付能力

人民币：百万元



注：2016年切换至偿二代评估方法。

2016年和2017年分别赎回次级债300亿和380亿。



1 投资回报 基础配置不断优化，但投资收益率低于行业均值



2 区域市场 县域市场优势稳固，但大中城市发展偏弱



3 队伍发展 队伍驱动业务能力增强，但队伍质态仍有待提升

4 客户服务 客户体验持续提升，差异化服务有待细化

5 体制机制 经营管理效率持续提升，但市场化程度仍有待深化

6 创新驱动 科技国寿扬帆起航，但创新能力仍有待加强

目录

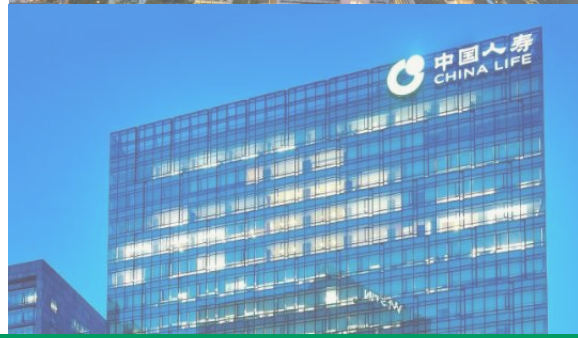
Agenda

第一章

近年来转型发展成效

第二章

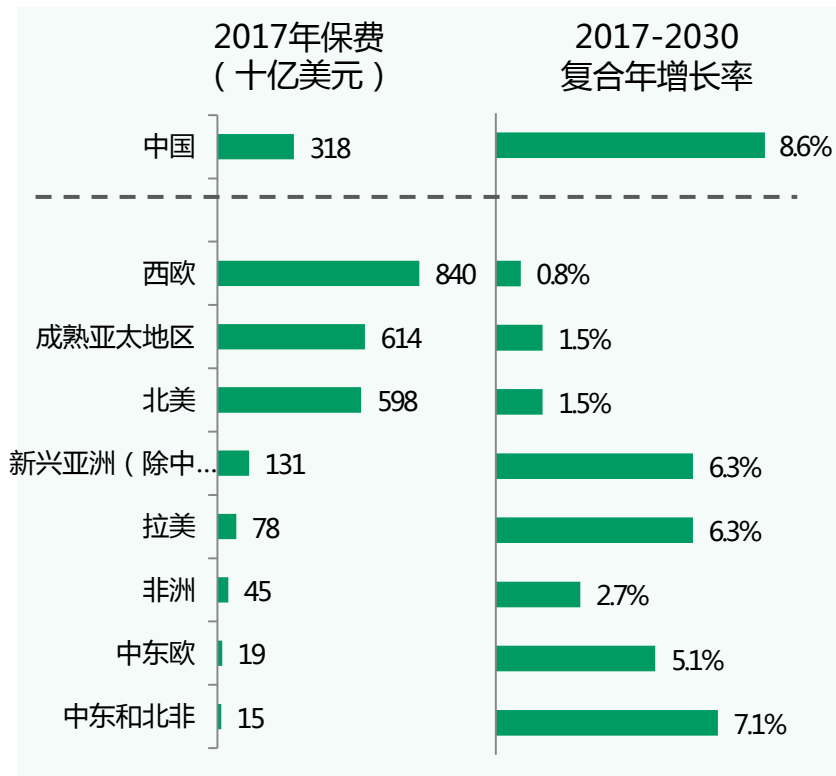
未来发展战略与展望



未来十年中国仍是
最有潜力的寿险市场之一

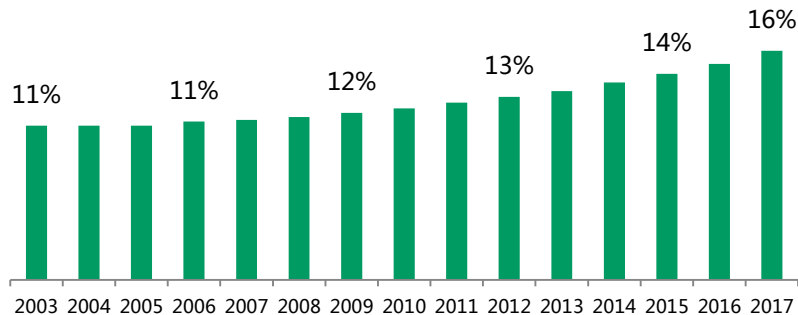


中国已成为第二大寿险市场，但仍有较大提升空间

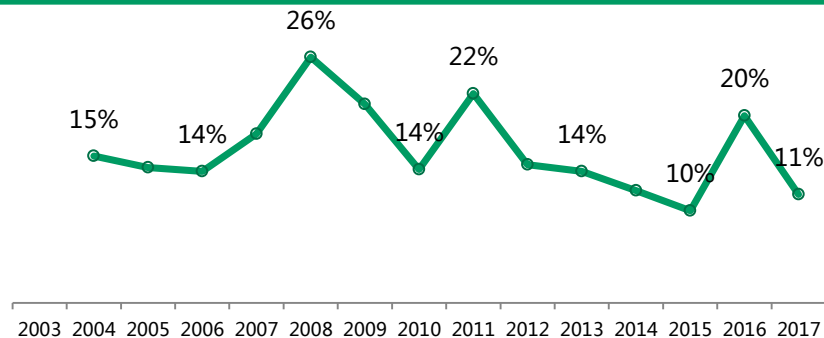


数据来源：瑞再sigma报告，保险密度和深度专指寿险。

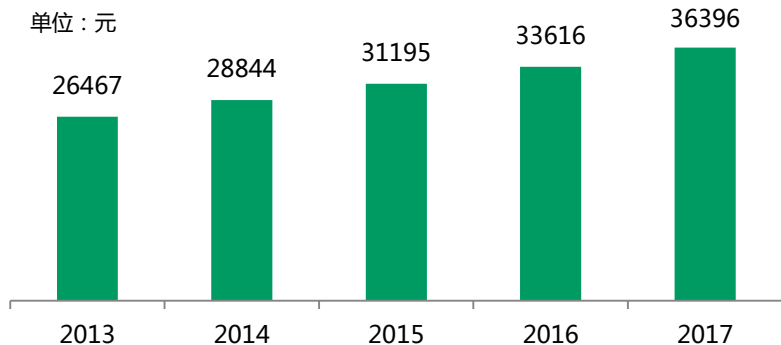
2003-2017年中国老年抚养比



2003-2017年中国卫生费用支出增长情况



2013-2017年中国城镇居民人均可支配收入



健康中国战略

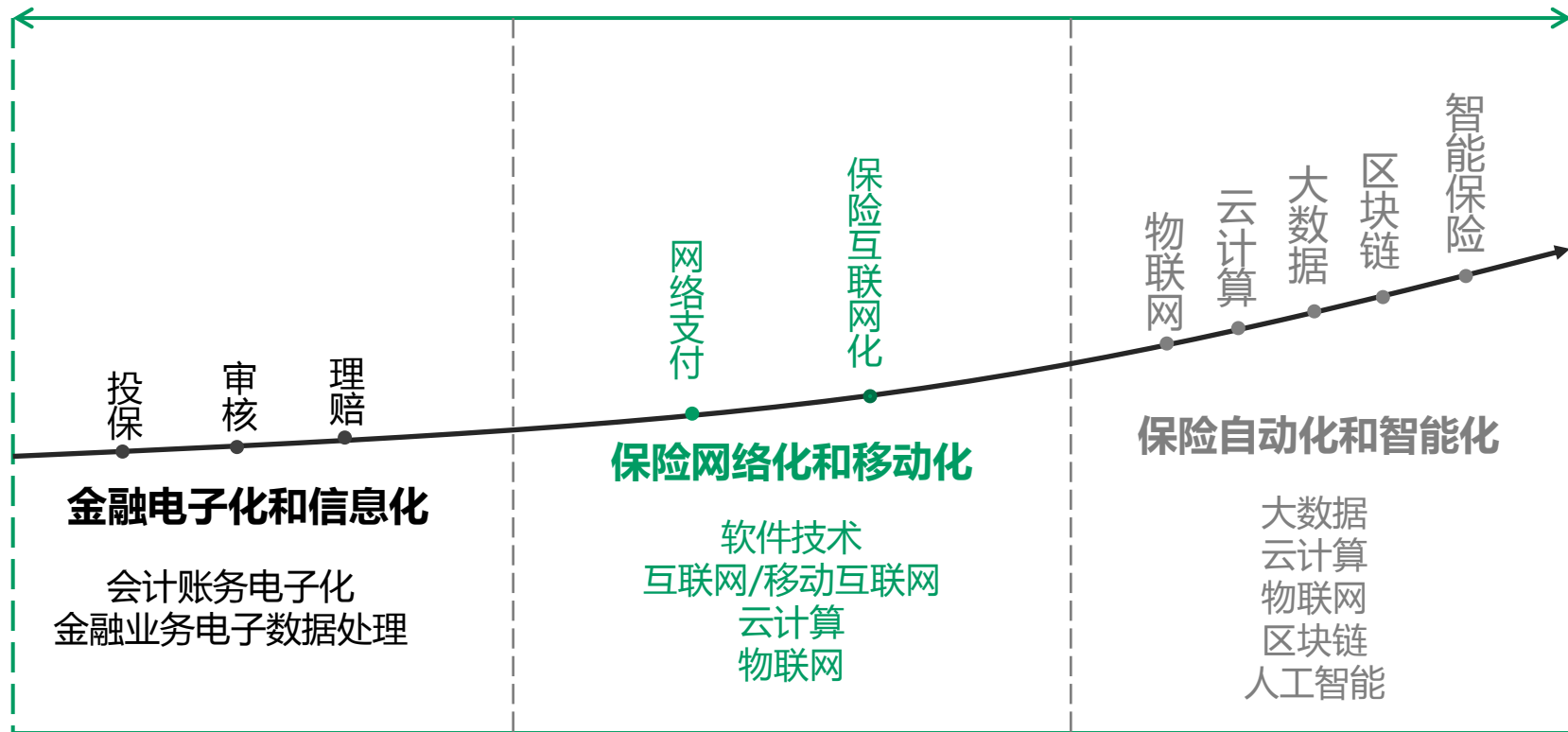
- 健康医疗、养老等需求快速增长，商业化潜力巨大

政府购买服务

- 政府购买服务力度不断加大

税优保险政策

- 商业保险税收政策全面落地，政策扶持可期



启航高质量发展 重振国寿再出发



守护人民美好生活，
建设国际一流寿险公司

重振国寿 持续成长

“三大转型” “双心双聚” “资负联动”

重价值 强队伍 稳增长 兴科技 优服务 防风险

人才
驱动

机制
驱动

创新
驱动

融合
驱动

- 使命愿景
- 发展目标
- 战略内核
- 经营方针
- 发展动能

提升 发展质量

好字当头，优字当先
核心指标持续成长

增强 区域活力

推动大中城市振兴
巩固县域优势

做大 做强队伍

高素质干部员工队伍
销售队伍扩量提质

强化 品牌形象

提升运营效率，改善服务体验
加强品牌建设，传递国寿声音
提升在高端客户中影响力

重振 国寿精神

弘扬双成文化
积极创新变革
开启未来转型之路

最新趋势



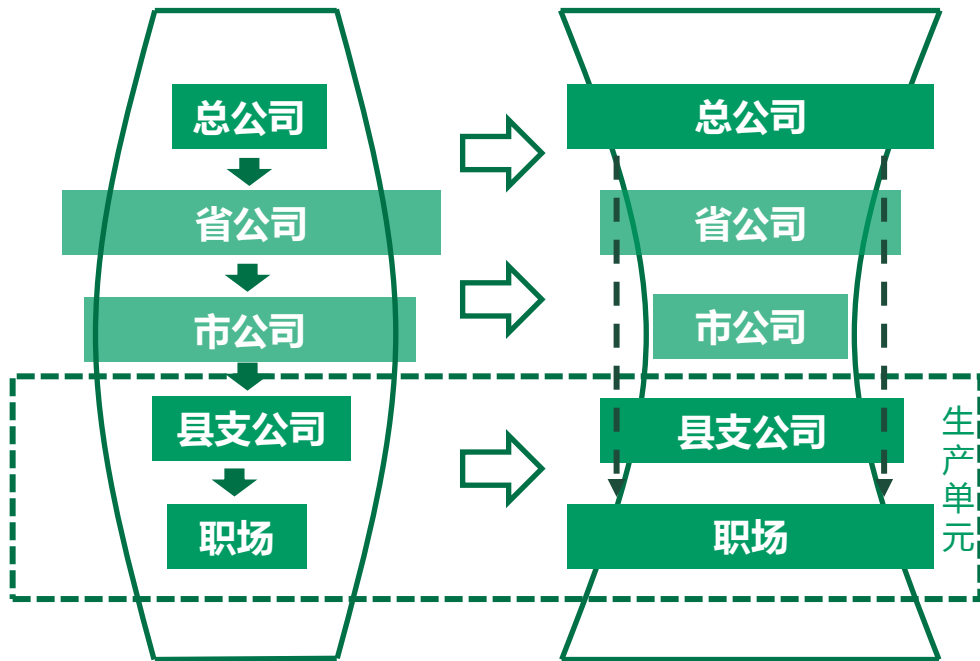
公司转型

- √ 从销售主导向销售与服务并重转型
- √ 从人力驱动向人力与科技双轮驱动转型
- √ 从规模取向向价值与规模有机统一转型

以客户为中心



以生产单元为重心





1

聚焦价值

- 聚焦期交业务
- 资源配置向价值贡献大的渠道和区域集中



2

聚焦大个险

- 发展大个险销售队伍
- 构建大个险发展布局



产品结构



渠道结构



销售队伍



资源投入

加强资产配置统筹管理

- 把握大环境、大波段、大趋势；
- 做好风险敞口管理和风险分配；
- 建立“核心+卫星”管理模式。

强化业绩考核

- 明确职能定位和分工；
- 完善绩效评价体系。

优化多元化委托管理

- 加大市场化委托力度；
- 明确系统内管理人及市场化管理人的差异化定位；
- 综合运用各受托管理人的专长，统筹调配、相互补充。

建立市场化用人机制

- 推进寿险公司投资治理体系优化；
- 市场化用人和激励约束机制改革。

人才驱动

大力培养建设年轻管理和专业技术队伍
强化销售队伍扩量提质

机制驱动

优化组织架构体系
建立市场化机构管理机制
构建市场化考核、薪酬和用人机制
构建以价值为核心的资源配置机制

创新驱动

实施科技化创新
推动产品和服务创新
建设创新型企业

融合驱动

加强资产负债联动管理
推进综合金融
打造“保险+”生态圈





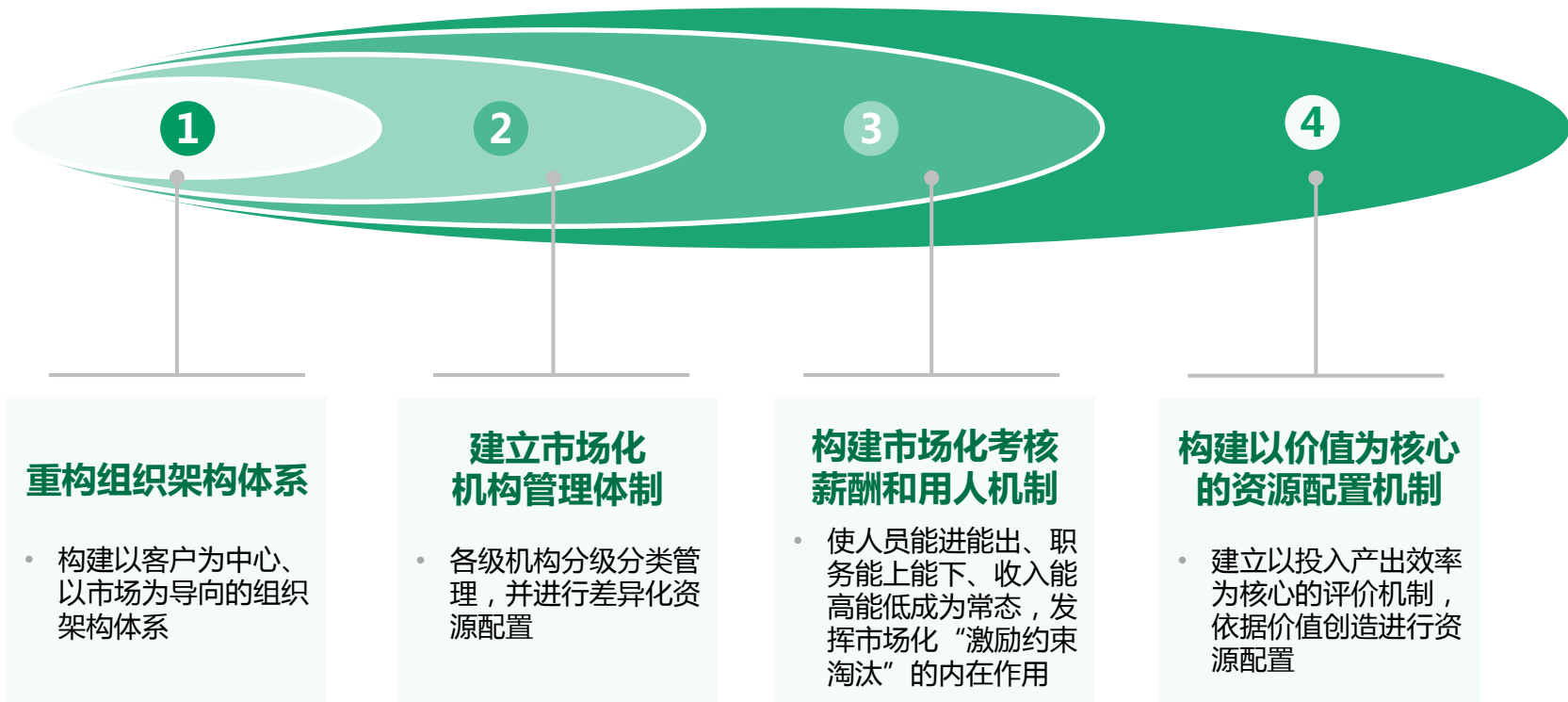
- 市场化
- 专业化
- 年轻化

强化管理 队伍建设



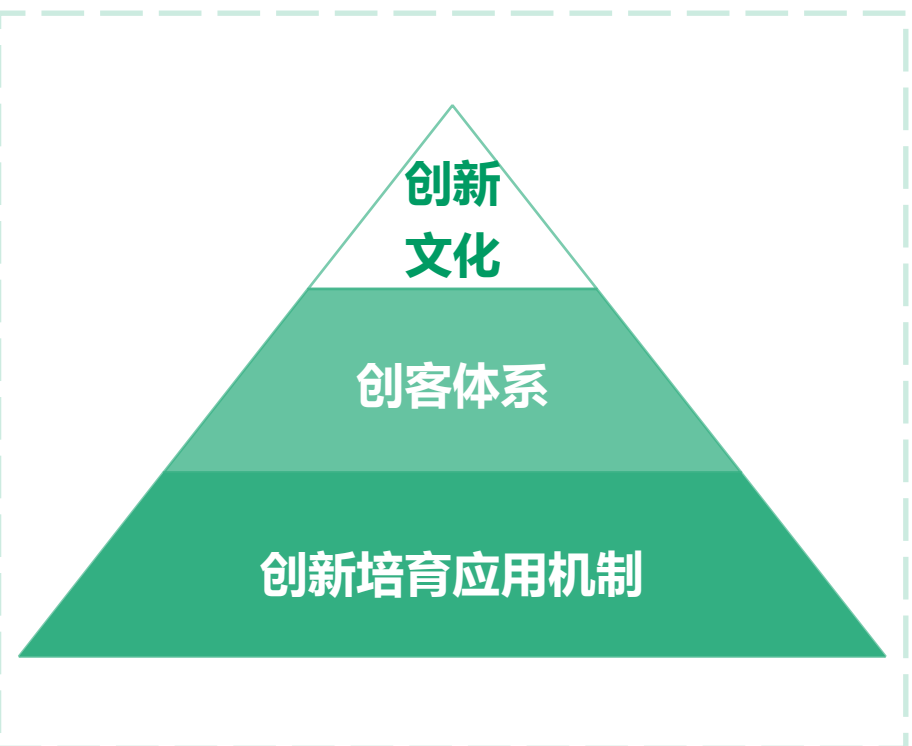
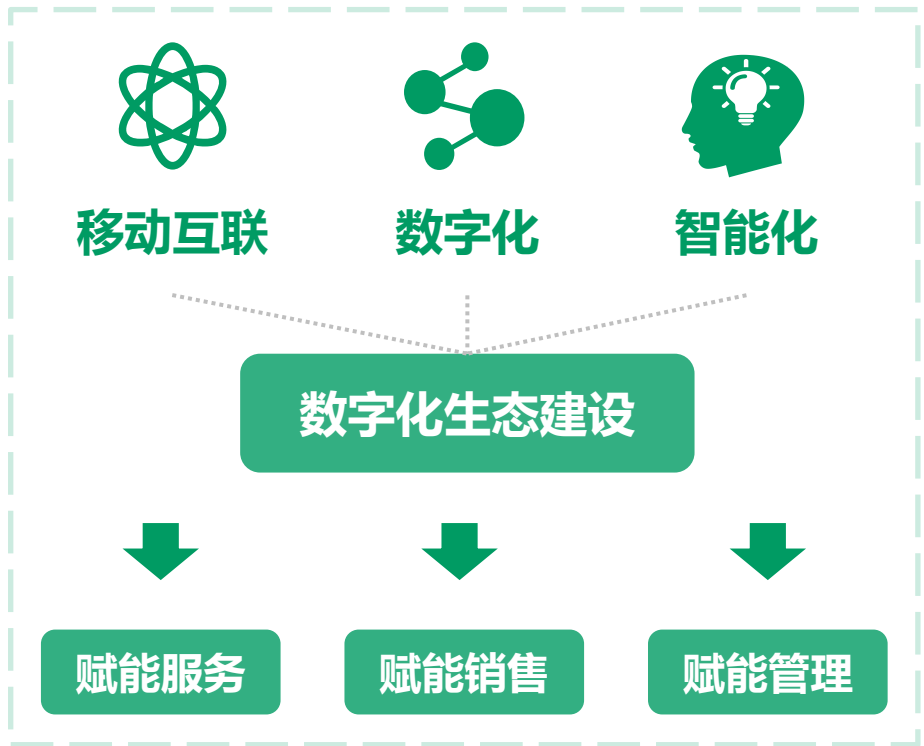
强化销售 队伍建设

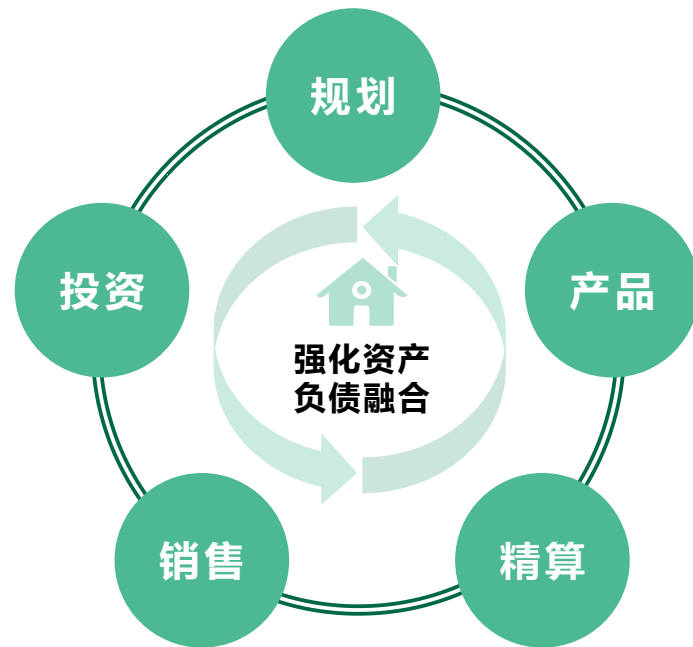
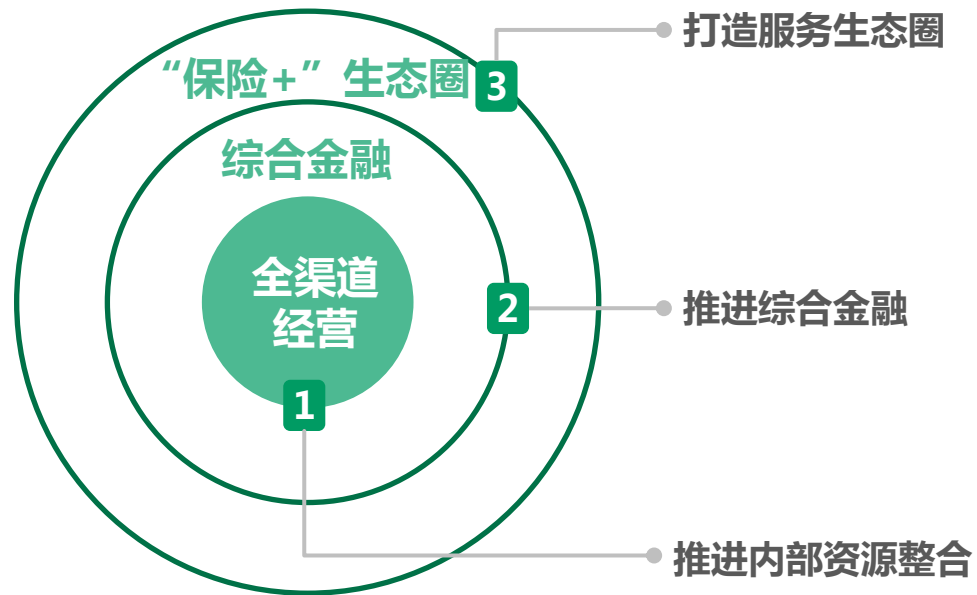
- 扩量提质
- 新型销售队伍发展
- 教育培训体系建设
- 销售管理转型



科技化创新

建设创新型企业







变革转型 真抓实干

重振国寿再出发