

价值转型实现高质量发展

CONTENT



科技
展示



欢迎
致辞



经营
成效



转型
成果



结尾
致辞

科技展示





欢迎致辞



今年是不平常、也不平凡的一年

「四个坚持」

坚持高质量发展根本目标

坚持客户经营核心诉求

坚持合规经营基本理念

坚持转型创新主要路径

「“三最一引领”」

客户体验最佳

业务质量最优

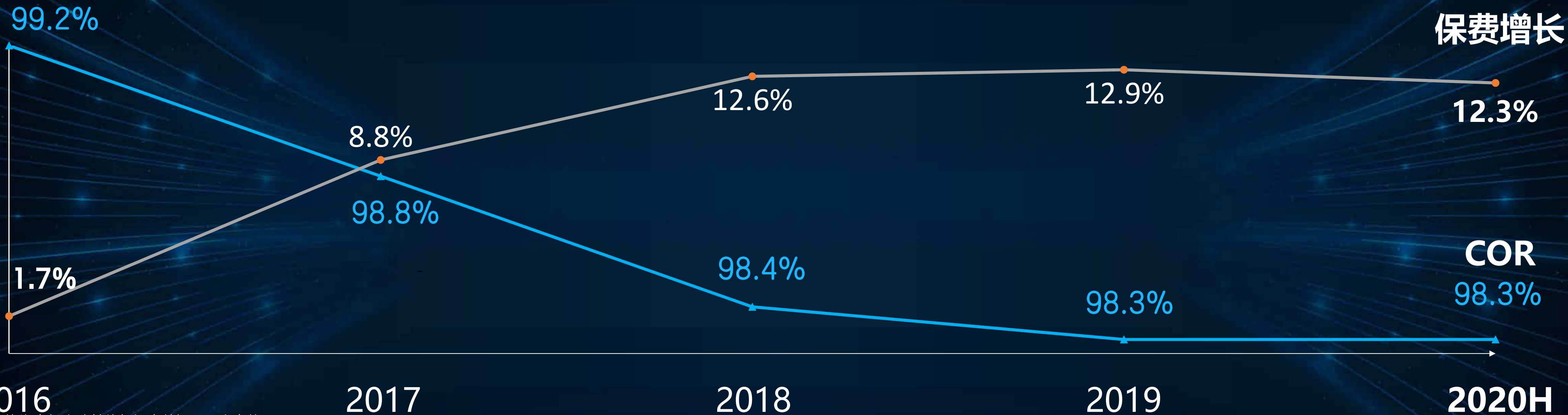
风控能力最强

成为行业健康稳定发展的引领者

经营成效

(一)初步形成高质量的发展态势

保费增长进入快速通道、综合成本率持续改善



注：以上均为太保产险单体额报表数据，不含安信，下同。

(二) 保费增速保持行业领先，且较行业平均水平的优势扩大

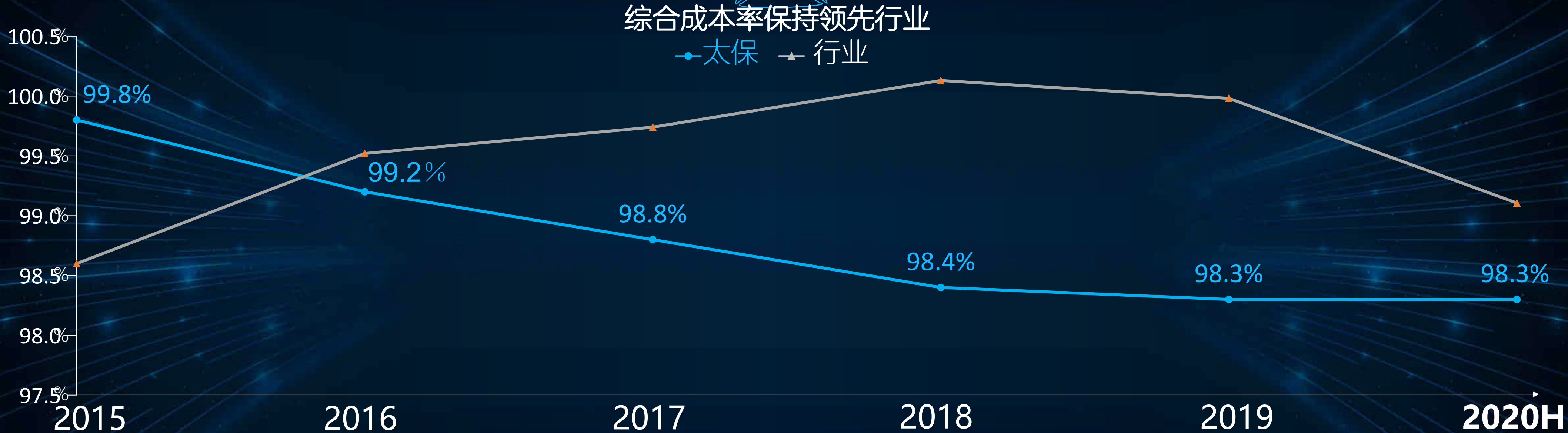
保费增速较行业优势扩大

● 太保 ▲ 行业



注：行业数据仅供参考

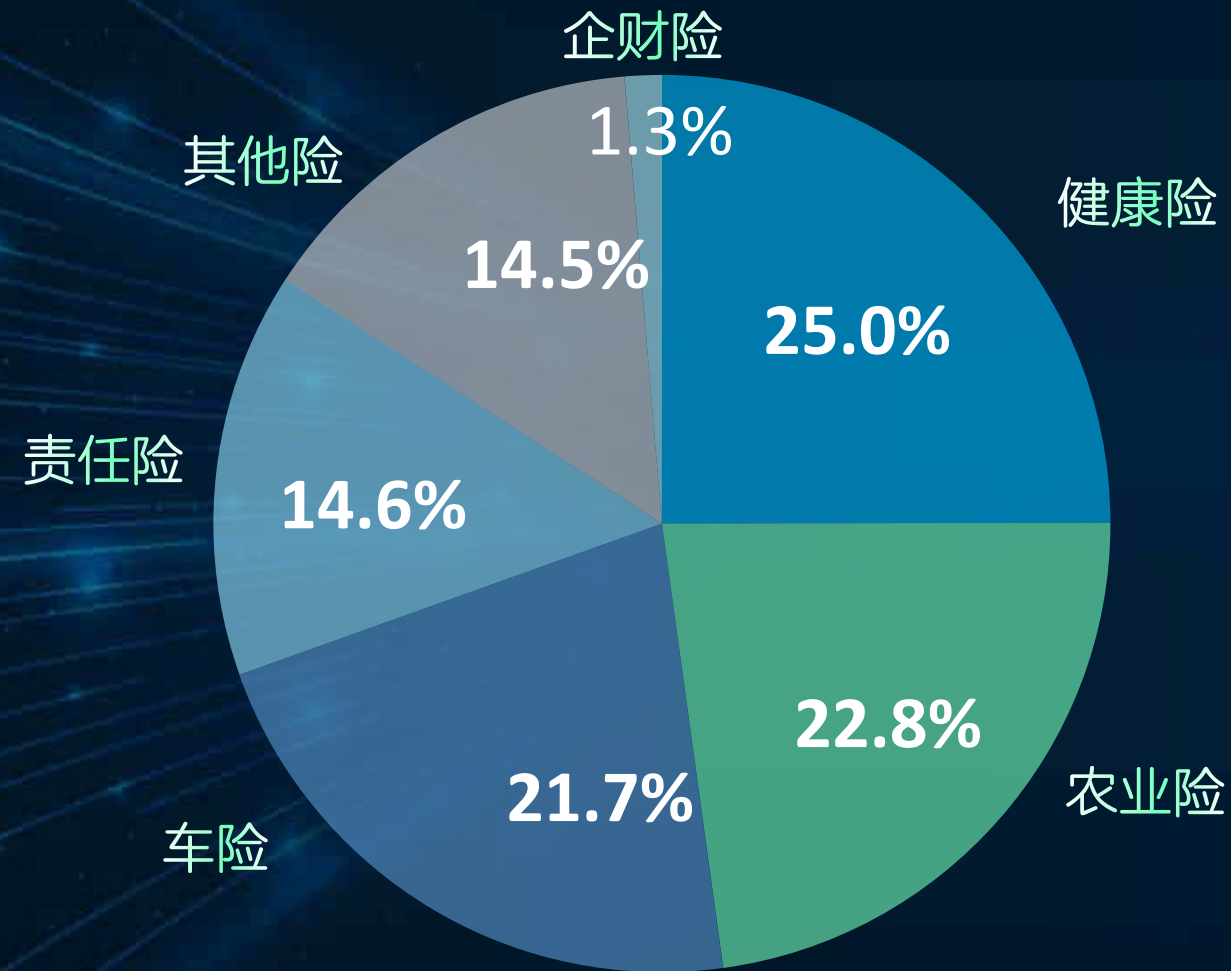
(三) 综合成本率持续下降、并保持行业领先



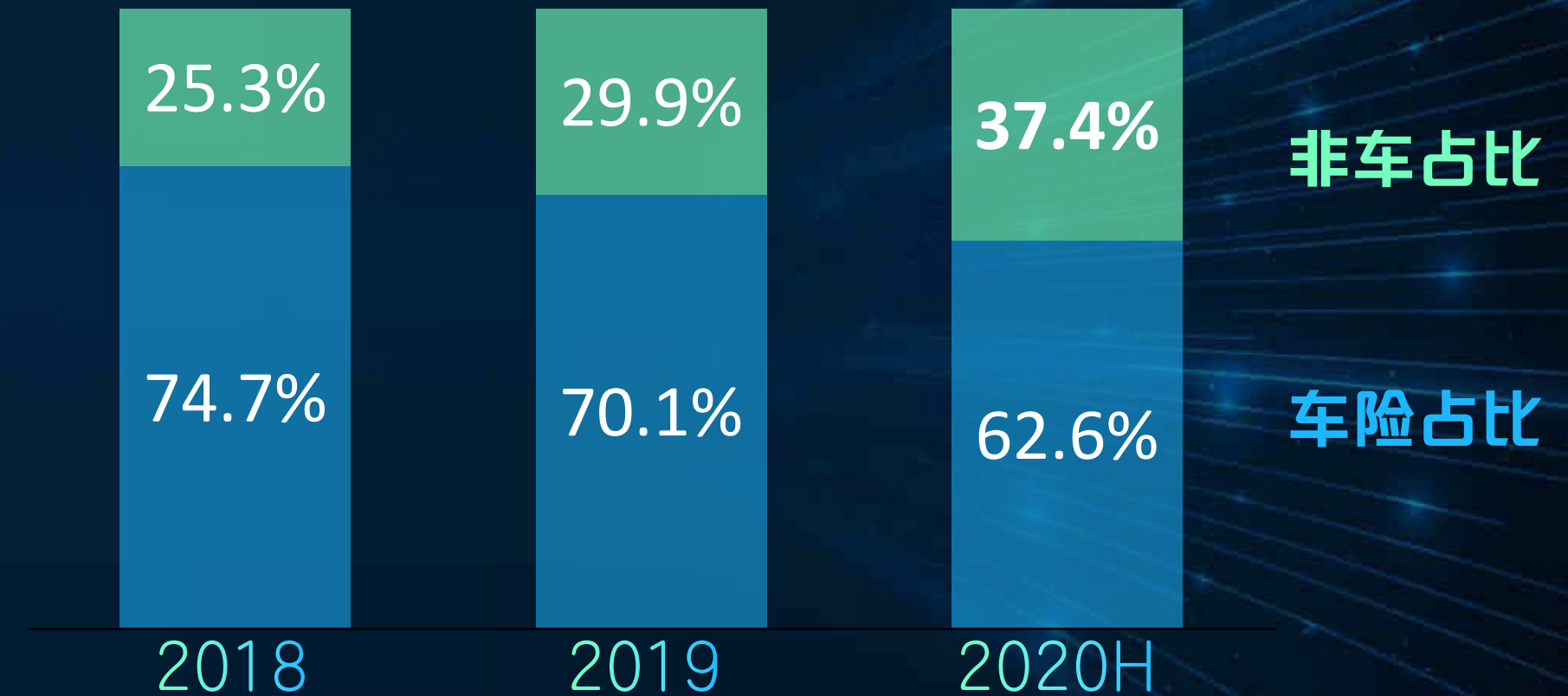
注：行业数据仅供参考

(四) 产品结构趋于多样化、非车险增量贡献逐年提升

上半年主要产品增量结构



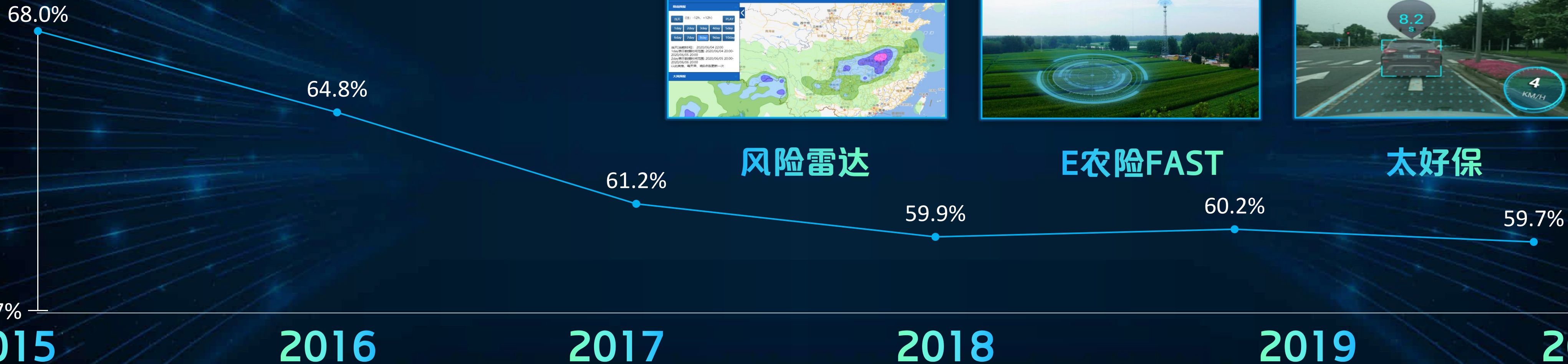
非车险保费贡献逐年提升



注：非车险含农险。

(五) 科技赋能风控、整体业务品质持续改善

综合赔付率下降、品质持续改善



(六) 行业评级和外部评价均行业领先

1

S&P Global
Ratings

标准普尔

- 发行人信用及财务实力信用评级A
- 2015年起连续至今

2

MOODY'S

穆迪投资者服务

- 保险财务实力评级A1
- 2011年起连续至今

3

中诚信

中诚信

- 主体信用等级AAA
- 2014年起连续至今

4

行业评级

- 经营评价 A级 (最高)
- 服务评价 AA级 (最高)
- 公司治理评估优质 (最高)

多项评级行业领先

(六) 行业评级和外部评价均行业领先

转型创新

- 2020年价值转型保险公司方舟奖

科技赋能

- e农险 获2020年中国保险业科技进步方舟奖
- e农险 获2019年世界人工智能创新大赛潜力项目奖
- 公司 获2019中国保险业科技创新榜主榜

综合实力

- 2020中国市场竞争力十佳财险公司
- 2018年度中国保险行业服务质量提升突出贡献企业

产品服务

- 2020中国保险服务创新峰会 金牌服务机构
- 2019年度中国普惠金融 产品创新典型案例奖
- 2019中国保险业科技创新榜 年度卓越客户服务保险公司
- 2017年创新型保险 产品卓越奖

社会责任

- 全国脱贫攻坚奖——组织创新奖
- 社会责任年度案例

五大领域屡获殊荣

转型成果



体系化转型建设
保障价值增长方向



牵引式转型推动
引领增长动能转换



整合式转型深化
加快发展能力建设

1、转型设计：目标牵引、设计系统、内容聚焦



2、转型建设：以经营价值为导向、进行体系化建设



体系化转型

涵盖产险公司经营10个关键环节

个人	法人	个法
个人客户管理	法人客户管理	个法客户管理
产品创新	产品创新	产品创新
核保平台	核保平台	核保平台
风控	风控	风控
承保	承保	承保
理赔	理赔	理赔
组织	组织	组织
人力	人力	人力
数据及	数据及	数据及
合规	合规	合规



用户化转型

以用户视角展现转型成果



革新化转型

重塑产险公司商业模式



科技化转型

形成多个科技化成果组合

转型成果



体系化转型建设
保障价值增长方向



牵引式转型推动
引领增长动能转换



整合式转型深化
加快发展能力建设

1、稳固优质客户经营、细化资源统筹配置、在市场化进程中不断夯实车险的“压舱石”基础地位

模式转变

经营模式转变

- 管理：建立续保管理机制
- 渠道：建立数字化直通渠道
- 产品：建立“车+非车”分客群销售模式

能力建设

定价能力

- 区域差异化定价
- 丰富定价因子和定价数据

客户服务能力

- 增加保单周期客户关怀
- 差异化客户增值服务
- 探索“产品+服务”组合包

风险管控能力

- 建立并应用“太保分”
- 建立“太好保”主动风控体系

成本管控能力

- 建立销售费用与赔付关联配置方式
- 在销售、理赔、运营环节充分科技赋能，降本增效

稳固优质客户经营

提升资源使用效益

交商同改全国同步

1、稳固优质客户经营、细化资源统筹配置、在市场化进程中不断夯实车险的“压舱石”基础地位

降价

经营模式转变

- 管理：细化续保管理机制
- 渠道：建立渠道融合机制
- 产品：提升“车+非车”融合广度和深度

增保

定价能力

- “客户”定价能力
- 建立“精算+市场”定价方式

风险管控能力

- 加强大数据定价运用
- 推广“太好保”主动风控体系

提质

客户服务能力

- 建立“4+N”增值服务体系，并拓展车主生态圈

成本管控能力

- 升级销售费用与赔付关联的精准配置模式
- 以科技赋能提升集约化运营水平

变挑战为机遇

2、紧跟经济要素走向、深耕风险管理能力、在转型突破中不断提升非车险的“顶梁柱”关键作用

紧跟经济
要素走向

布局新兴领域

内循环
+
外循环

内循环——个人消费升级

- 个人出行、医疗、消费、教育等重点领域

内循环——社会治理转型

- 政策性健康险
- 政策性责任险

外循环——走出去战略机遇

- 一带一路海外业务合作伙伴
- 进博会、服贸会

实现增量
结构优化

2、紧跟经济要素走向、深耕风险管理能力、在转型突破中不断提升非车险的“顶梁柱”关键作用

费赔联动

推进“两个联动”形成“两个机制”

- 两个联动
- 两个机制

品质监控

形成常态化品质监控机制

- 回溯报告机制
- 分类发展策略

风险防控

建立风险防控体系

- 全流程风勘
- 制度+工具
- 数据+系统

全面风险 管控体系

深耕
风险管理能力

提升
市场核心竞争力

3、把牢农业保险发展政策机遇、持续提升创新能力、在新周期中不断保持农险“主力帆”发展态势

政策新机遇

- 财政部农业农村部银保监会林草局《关于加快农业保险高质量发展的指导意见》
- 相关部委其他文件

战略新平台

政府平台

- 国家层面
- 省级层面

大客户平台

- 战略客户体系
- 重大客户突破

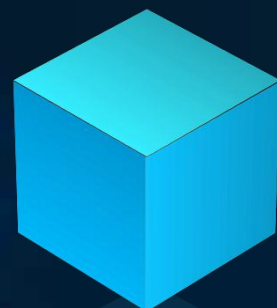
智库新范式

- 设立太安农险研究院
- 农业产业创新项目调研
- 专项课题研究

外部抢抓政策发展机遇

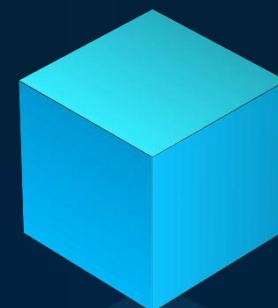
3、把牢农业保险发展政策机遇、持续提升创新能力、在新周期中不断保持农险“主力帆”发展态势

产品创新供给



- 创新开发形成完整产品体系
- 创新“保险+期货”等“农业保险+”、“一县一品”、“一县多品”等产品新模式

技术创新迭代



- “在用一批、研发一批、预研一批”
- e农险1.0到5.0，到“太保e农险FAST”
- 全面应用5G、物联网、人工智能、区块链等全新技术

风险管控升级



- 养殖险成本管控行动
 - 新技术应用
 - 精准承保
 - 自助理赔
- 农险保单成本模型应用

内部增强持续创新能力

转型成果



体系化转型建设
保障价值增长方向



牵引式转型推动
引领增长动能转换



整合式转型深化
加快发展能力建设

1、客户经营确保经营稳定

个人客户



车险客户

线上化打通
线上+线下融合



客户信息
数字化

一个账户
体系建立



客户信息
标准化

信息分析



客户
需求洞见

精准续保
车非融合
场景拓展



客户数量+
客户留存+
客户价值+

1、客户经营确保经营稳定

法人客户

分客群经营模式

以组织架构调整构建
分客群经营模式

区域化经营模式

区域突破项目

法人客户平台

- 法人客户数据归集
- 法人客户客群洞见

2、区域突破打造动力引擎 形成辐射

打造动力

全国

以三大区域为中心、打造“1+3+N”格局
发展中心 **能力中心**

营业收入

京津冀：首都资源的全国优化配置能力

营业利润

长三角：科技引领的一体化专业化能力

全司领先

粤港澳：客户为中心的跨区域协同能力

省级

以省会为中心、打造“1+1+N”格局
发展中心 **能力中心**

营业收入

省会机构：省内领先的专业化能力

营业利润

全省领先



总部

建立信息和资源共享平台

01

总部

建立数据和技术标准体系

02



组织保障

区域
项目负责人

区域
协同总监

负责
经营效益

区域
项目经理

负责
能力建设

3、科技赋能提升运营效能



客户端



伙伴端



企业端

4、创新机制提供新鲜动力

「理念」

「保障」



「成果」

2019

2020



结尾致辞



坚定推进转型

坚持对标看齐

坚守风险底线

坚决科技赋能



大数据

人工智能

公司决策

物联网

区块链



平时注入一滴水、难时拥有太平洋