

# 尊重寿险规律 重视顶层设计



在中信、保诚双方股东的大力支持和董事会的正确领导下，中信保诚人寿制定了公司战略发展规划纲要（2016～2020）

## 指导思想

制定未来五年的战略规划，必须坚持寿险行业的基本经营规律，以股东资源为依托，以快速发展为主线，坚持发展与创新同步、规模与效益兼顾、共创与共享结合，实现公司价值总量最大化

# 以战略为驱动 专注价值成长

## 1 坚持高质量发展 负债与资产结构 持续优化

### 负债端：

坚持“保险姓保”，产品结构与渠道结构不断优化，银保转型取得阶段性成果

### 资产端：

按照保险资金运用规律，坚守风险底线，资负管理引领，资产配置结构更加丰富、期限结构更加合理，资负匹配状况更加优化

## 2 坚持高效益发展 盈利水平持续提升

得益于近年来剩余边际的持续增厚并稳步释放，公司利润水平呈现阶梯式快速增长，净利润、净资产收益率连续两年稳居合资前列



## 3 坚持高效率发展 低资本消耗下快速增长

- 得益于负债及资产结构的持续优化，公司在业务规模、资产规模快速发展的同时，保持了充足的偿付能力水平
- 在双方股东的初始投资仍维持在23.6亿的情况下，我司偿付能力充足率从2015年的160%上升至2017年末的290%

### 历年偿付能力充足率



# 4 坚持合规经营 全面风险管理行业领先



**偿付能力充足率**：自2016年偿二代正式实施以来，我司偿付能力水平显著提升，且近两年一直稳定地维持在较高水平。2018年2季度末，公司综合偿付能力充足率和核心偿付能力充足率分别为278.74%和272.10%，均高于监管要求及行业平均水平

**SARMRA监管评估**：2016-2017年连续两年的SARMRA监管评估中，公司得分位于行业领先，为此节约公司最低资本，提升偿付能力

**风险综合评级**：自2016年一季度至今，在监管机构已公布的十次风险综合评级（分类监管）结果中，我司均被评为“A类”

**风险综合评级**：2016年9月，原中国保监会率团赴美国参加“中美偿付能力监管体系研讨会”，公司有幸被选为5家代表之一共同前往分享偿二代实施良好实践经验2017年11月10日，中国保监会组织第二届“亚洲偿付能力监管与合作研修班”莅临我司调研偿二代实施与全面风险管理体系建设的良好实践，13个国家代表参与此次调研

# 5

## 坚持经济与社会效益并重，软实力显著增强

### 整体竞争力跻身寿险十强 资本能力排名第三

在《2017亚洲保险公司竞争力研究报告》中中信保诚人寿整体竞争力跻身“中国寿险十强”，其中资本能力排名第三

### 紧跟国家战略步伐， 服务实体经济

截至2017年末，公司逾20%投资资产投向了一带一路、城镇化建设、军民融合、创新扶贫、农村基础设施改造等实体经济领域，在信用风险可控的前提下，实现了保险资金与实体经济的良性互动

### 客户服务质量和 水平稳步上升

- 监管服务评价连续获评A级，理赔直付项目在全国六西格玛项目发表赛中荣获“专业级技术成果奖”
- 中信保诚人寿运营部呼叫中心正式通过国家工信部CCSO标准认证，是保险业乃至金融业首家通过认证的呼叫中心

# 6

## 坚持以价值增长为核心，持续为股东创造更高价值

- 近年来得益于新单规模的快速发展以及产品结构的不断优化，公司新业务价值快速增长，已提前三年完成五年战略目标
- 截至2017年底，公司内含价值（偿二代）达到153亿元，是股东累计投入的6.5倍

### 2012-2017年新业务价值(亿元)



### 2012-2017年内含价值(亿元)





## 速度深度并重的 机构拓展

### 机构拓展：

截至2018年7月，公司已开设18家分公司，在78个城市设有分支机构。

目前湖南分公司正在筹建。



2000.广东

2007.广西

2003.北京

2008.福建

2005.上海

2009.河北

2005.深圳

2011.辽宁

2005.江苏

2014.山西

2005.湖北

2015.河南

2006.山东

2016.安徽

2006.浙江

2017.四川

2007.天津

2017.苏州

2018.湖南  
(筹)

# 销售渠道 全面覆盖



营销  
业务

银行  
保险

团体  
保险

电话  
营销

网络  
销售

营销  
业务

自开业以来，中信保诚人寿营销业务渠道规模始终处于合资外资保险公司前列，是公司保费的重要贡献者。营销业务部销售的产品覆盖保障、储蓄、投资、养老及医疗等诸多领域，并与团险等业务部门开展交叉销售，成为重要的团险分销渠道。

截至2018年6月底，中信保诚人寿在册保险营销员数量近4.2万人。

银行  
保险

中信保诚人寿银行保险部成立以来，已与中信银行、渣打银行、民生银行、工商银行、建设银行、农业银行等二十余家商业银行建立起长期稳定的合作关系，新单标保、期缴业务在合资外资寿险公司始终保持领先。借助传家系列产品在高净值客户经营方面取得的较大突破，中信保诚人寿目前已与各大银行的私人银行开展密切合作。

## 团体 保险

中信保诚人寿是第一家获得团险经营牌照的合外资寿险公司。团险渠道通过营销员渠道、直销渠道、中介渠道等多个渠道开展业务，致力于企业员工福利计划的开发和完善。团险渠道通过加强网上自助、微信、短信、邮件等电子化服务功能，为客户提供“线下线上”相结合的保单服务模式，并提供覆盖全国的购药医疗和健康体检等直付支持。

## 电话 行销

中信保诚人寿电话营销渠道成立于2006年，为中信保诚人寿多元化营销的主要渠道，通过电话的方式精准地向客户提供保险产品服务。

## 网络 营销

为提升客户体验，顺应互联网发展势头，中信保诚人寿于2013年下半年组建成立了网销渠道，实现了在线投保及在线支付，并将电子化营销平台扩展至PC、移动和微信等多渠道。网络营销渠道向客户提供了更加友好便利的网上销售、自助查询、以及保全服务。

# 保险姓保 全面防护

中信保诚人寿致力于成为最好的保险方案的提供者。通过持续推动保险保障型业务发展、稳健提升投资管理能力，为客户提供全生命周期综合保险解决方案，全力打造“以客户需求为核心”的全方位产品体系



# 健康管理 战略平台



中信保诚人寿已经基本建立完整的健康管理服务体系，并以心理健康为突破点，打造公司健康管理特色服务

关键词：



特色防病控病服务：以心理健康为特色

产品  
特色  
创新  
服务

基本中端服务：市场常见的中端就医、体检类服务

基础普惠平台：  
广覆盖和易用的在线服务，面向全体有效客户及准客户，提供健康咨询与健康教育服务

# 中信保诚传家 业内领先



- 围绕解决方案，发挥“品牌”功效
- 首个高净值客户专属高端子品牌



- 财富管理的现实解决
- 福荫子孙的家族传承
- 惠泽乡里的理想升华



一个品牌，六方面支持

# 服务水平 不断提升



- 为全国逾160万个人客户提供优质、一站式、全方位服务；
- 公司信息系统建设提速，加快企业大运营步伐；
- 创新服务模式留住老用户，吸引更多新用户。

## 寰宇卡 经典增值服务 全球紧急救援服务

中信保诚寰宇卡服务包括国际旅行救援、国际医疗救援、国内医疗救援，为旅行途中遭受意外事故或突发疾病的寰宇卡客户提供紧急援助。

## 「微理赔」 服务

以往保险业务的办理和查询需要前往柜台。现在，中信保诚人寿敏锐地捕捉到客户需求，利用微信平台开通五大项微服务，客户只需要关注中信保诚人寿官方微信（CITICPRU-Official），完成身份资格验证，即可随时随地办理各项保险服务，查询保单保险资料。

微回执

微理赔

续期  
缴费

信息  
查询

微保全