

2023年3月29日，中国再保险（1508.HK）召开2022年度业绩发布会。出席本次会议的有：中再集团董事长和春雷，中再集团总裁庄乾志，中再集团副总裁、董事会秘书朱晓云，中再集团总精算师兼中再寿险总经理田美攀，中再产险总经理张仁江，中国大地保险副总裁李晓民，中再资产总经理李巍。

会议内容经整理如下：

一、2022年度业绩亮点

1、保费收入稳健增长

2022年，中再集团实现总保费收入1697.65亿元（货币单位为人民币，如无特别说明以下同），同比增长4.3%，境内财产再保险和人身再保险市场份额稳居第一。

2、业务结构不断优化

2022年，中再集团在重点业务领域的保费收入实现快速增长。财产再保险境内非车险业务分保费收入336.40亿元，同比增长24.9%。财产再保险境外业务总保费收入196.21亿元，同比增长16.6%。人身再保险境内保障型业务分保费收入290.65亿元，同比增长11.6%。财产险直保非车险业务原保费收入222.56亿元，同比增长7.4%。

3、承保效益显著改善

在遭受俄乌冲突、伊恩飓风、澳洲洪水等重大损失情况下，中再集团整体仍实现承保盈利，同比大幅改善。其中，财产再保险业务综合成本率98.11%，同比下降1.17个百分点；人身再保险短期保障型业务综合成本率97.67%，同比下降0.18个百分点；财产险直保业务综合成本率103.06%，同比下降3.50个百分点。

4、风险管理持续稳健

2022年，集团整体及各子公司偿付能力保持充足。集团合并口径综合偿付能力充足率为190%，中再产险为190%，中再寿险为208%，大地保险为260%。国际评级持续保持稳定，保持标普全球评级“A”、贝氏评级“A（优秀）”，评级展望稳定。

二、公司业务价值与发展思路

1、财产再保险业务

2022年，财产再保险业务总保费收入618.19亿元，同比增长19.0%。综合成本率98.11%，同比下降1.17个百分点。

境内业务方面，2022年实现分保费收入420.97亿元，同比增长20.2%；综合成本率99.76%，业务质量保持稳定。境内业务结构不断优化，非车险业务分保费收入336.40亿元，同比增长24.9%，近五年年均复合增长率达19.9%，非车险业务占比由2018年的65.1%提升至2022年的79.9%。新兴业务优势持续巩固，实现分保费收入28.22亿元，同比增长34.6%；新兴业务占比8.4%，同比提升0.6个百分点。建筑工程质量潜在缺陷保险、首台套/新材料综合保险、巨灾保险、知识产权保险、网络安全保险等新兴业务险种均实现快速增长。

境外业务方面，公司抢抓全球保险市场费率上涨机遇，扩大优势业务规模，2022年实现总保费收入196.21亿元，同比增长16.6%。其中，桥社业务总保费收入157.20亿元，同比增长17.9%；其他境外财产再保险业务分保费收入39.01亿元，同比增长11.9%。公司主动调整质量欠佳业务，虽然受到俄乌冲突及其他自然巨灾影响，承保效益仍显著改善，综合成本率同比下降3.29个百分点至94.03%。其中，桥社业务综合成本率同比下降1.82个百分点至92.99%，其他境外财产再保险业务综合成本率同比下降7.40个百分点至97.35%。

2、人身再保险业务

2022年，人身再保险业务保费收入保持稳定，实现分保费收入663.85亿元，其中：境内业务557.17亿元，境外业务105.86亿元。公司主动创新发展境内保障型业务，强化核心竞争力，克服寿险直保行业增长乏力影响，境内保障型业务占比提升6.2个百分点至43.8%。

2022年，保障型业务继续保持良好发展态势，实现分保费收入290.65亿元，同比增长11.6%，医疗险业务占比提升9.3个百分点至28.0%。公司积极发展医疗险等效益型业务，持续深化存量业务防亏减损，短期保障型业务综合成本率97.67%，同比下降0.18个百分点，承保利润同比增长37.1%至5.69亿元，承保效益显著提升。

3、财产险直保业务

2022年，财产险直保业务原保费收入460.93亿元，同比增长6.8%，其中：车险业务原保费收入238.37亿元，同比增长6.3%；非车险业务原保费收入222.56亿元，同比增长7.4%。公司持续优化成本管理，积极调整业务结构，加大业务品质管控力度，承保效益明显改善，综合成本率同比下降3.50个百分点至103.06%。

财产险直保业务结构不断优化，非车险业务原保费收入222.56亿元，最近五年年均

复合增长率达10.1%，非车险业务占比由2018年的35.7%持续提升至2022年的48.3%。公司聚焦意健险、责任险、农险等领域重点发力，加强业务拓展，除保证保险外的其他非车险业务原保费收入177.64亿元，同比增长16.1%。保证保险全年实现原保费收入44.92亿元，同比下降17.2%，风险敞口持续收窄，个贷业务实现承保盈利。

4、资产管理业务

中再集团第三方业务资产规模快速增长并突破千亿元。截至2022年12月31日，集团管理资产4229.60亿元，较2021年底增长22.1%，其中第三方投资资产1022.63亿元，较2021年底增长295.3%。

公司坚持稳健审慎的资产配置，固收投资占比84.5%，同比提升4.2个百分点，股权及基金投资占比保持稳定。

附：业绩会问答实录

Q1：在开启高质量发展“三步走”新征程的起始之年，中再集团当前最主要的任务是什么？下一步的发展重点在哪里？

答：中国式现代化进程中，在供给侧结构性改革和需求端全面升级的强劲驱动下，中国保险业在未来较长一段时间仍将继续处于十分重要的战略机遇期。基于上述认识，我们在2023年工作会议上提出了“推动中再集团到2035年建设成为中国特色鲜明、战略作用突出、专业优势明显、市场地位凸显的世界一流综合性再保险集团”的新征程总体目标。为了实现这个总目标，我们进一步明确了高质量发展新征程“蓄势发力期（2023年-2024年）”“发展突破期（2025年-2027年）”“跃升赶超期（直至2035年）”的“三步走”战略安排。站在新征程的起点上，中再集团当前的首要任务是走好“蓄势发力期”第一步，打牢“稳”的基础，积蓄“进”的动能。具体来说，主要包括六个方面：

一是牢固树立高质量发展理念。坚持“稳中求进、价值提升”工作总基调，不断强化协调发展、效益为先的理念。坚定不移提升管理效能和强化风险防控，实现高质量发展与高水平安全的良性互动和共同推进。

二是全面提升服务国家战略的水平。主动融入和服务国家大局，拓展发展新蓝海；全方位推进产品创新，不断提升服务国家战略的能力，做社会管理的共治者、企业风险减量的支持者、人民全生命周期的守护者。

三是加快推进集团的数字化转型。进一步完善数字化转型的治理结构，实现基础数

据平台统一化规范化，推进运营智能化、再保直保化和平台生态化，以数字科技赋能经营模式与服务模式转型升级。打造以“再保+直保+资管+经纪”为一体，以“数科+巨灾”为两翼的发展新模式，成为具有数字科技基因的创新型再保险集团。

四是着力打造以巨灾模型为主的核心竞争力。持续快速推进巨灾模型迭代更新，重点研发体现区域特色的地质灾害风险量化模型，基于巨灾模型研发灾害快速响应产品，服务经济社会高质量发展。全力加速推动巨灾模型在保险、产业、政府的场景化深度应用。

五是加快完善全球化的布局。坚定不移的推动国际化进程，统筹设计全球化布局。提升国际经营管理水平，挖掘全球联动整体价值。基于各海外机构发展实际，完善差异化管控模式，实现从业绩互补上升到能力互哺，从机遇性协同转变为机制性对接。

六是加强人才培养和干部梯队建设。大力推动前瞻性布局落地见效，完善统筹推进人才培养和干部梯队建设的工作机制。大力选拔使用德才兼备的各级干部，强化基层和实践导向，突出差异化。大力加强干部人才培养培养工作，打造国际化再保人才新高地。

Q2：请问公司数字化转型成果对提升公司价值产生了哪些支撑作用？未来在这数字化发展方面还会有哪些规划？

答：经过数字化转型持续推进，科技对公司价值支撑体现在三方面：一是科技赋能再保险业务平台化发展，聚合多方资源，构建行业数字化平台，营造服务保险和各行行业的互联网生态；二是数字化赋能精细化管理和业务敏捷运营；三是数字化为风险量化管理提供重要支撑。

中再集团2023年度工作会议提出“三步走”战略，进一步强调坚定不移推动数字化转型，将中再集团打造成为具有数字科技基因的创新型再保险集团。当前，中再集团在数字中再战略基础上，正在推进数字化转型顶层设计，优化完善以数据为驱动的企业级数字化架构，明确集团整体数字化转型的拓扑图和实施路线图。一是推动更深层次的组织变革，建立以数字化转型委员会为统领、集团系统各业务和科技主体协同发展的数字化组织治理体系。二是夯实数字化转型基础，推动运营智能化，实现数字化驱动业务发展。三是加速再保直保化和平台生态化，引领数字化驱动的创新变革。

Q3：请问新保险合同准则将对公司产生怎样的影响？

答：新保险合同准则在保险服务收入确认、保险合同负债计量、报表列报等方面作

了较大修改，总体导向是引导行业进一步回归保障本源，增加透明度。新保险合同准则的实施将是保险行业的一次“大变革”。

一方面，会计准则的变化是影响到会计的计量，但是它并没有改变业务的实质。另一方面，与新保险合同准则实施相配套，保险公司将同时执行新金融工具准则。新金融工具准则大大扩展了公允价值计量的应用范围，且大部分公允价值变动将计入当期损益，投资收益随资本市场波动的程度将会加大。

中再集团过去三年来已经开始了多方面准备。一是着力调整业务结构和产品结构，加快保障型业务发展速度，狠抓业务品质管理。二是优化调整资产配置结构，增配稳定收益类资产，不断夯实投资收益基本盘，尽可能缓冲资本市场波动影响。三是持续强化资产负债匹配管理。

Q4：近年来我国人口老龄化日趋严重，国家高度关注养老事业的发展，请问公司在医养养生态圈方面有哪些新布局？

答：我们在养老领域最重要的工作是在健康方面的工作，主要集中在两个领域，一个是健康险产品，第二个是产业融合。

在健康险产品领域，我们不断引领健康险产品迭代更新，我们在长期护理保险、失能保险上也做了新的探索，落地市场首款纯消费型个人失能保险，开发35款“保障类护理险”产品，占比超过行业六成。

在产业融合领域，我们也做了新的探索，通过多样化的合作方式，我们与越来越多的健康管理公司、药商和医疗机构建立合作关系。我们在特药业务基础上深入推进创新支付合作，在惠民保、消费医疗险等业务落地新疗法新器械创新支付合作。我们整合医疗资源，扩展消费型医疗产品风险保障领域，与康护机构合作落地老年特定疾病保险产品。在健康管理方面，我们针对高血压、高血脂、高血糖三高人群推出了“三高共管”项目，实现了对慢病的有效管理。

Q5：财产再保险境外业务综合成本率改善的原因具体是什么？2023年怎样预期财产再保险境外业务发展？

从2022年来看，国际业务得到了快速的发展。在快速发展的这样一个情况下，我们还克服了俄乌冲突、自然灾害频发等不利影响，取得了比较好的经营业绩。取得这样的一个成绩，我们主要采取了以下的一些工作措施：一是把握2022年市场走硬趋势，争取费率增长与业务条件优化，同时积极控制管理成本，整体费用率得到改善；二是严格控制巨灾风险责任累积，进一步降低业务组合的波动性，提高经营韧性，在发生俄乌冲突与超级飓风“伊恩”情况下整体赔付水平保持稳定。

2023年公司将坚持高质量发展导向，加强市场研判，利用硬市场机遇争取费率提升与合同条件优化，持续控制巨灾风险责任累积，深化与优质客户合作，积极拓展优质业务，力争进一步提升盈利空间。

Q6：2022年大地保险COR出现了一个非常明显的改善态势，请问公司采取了怎样的业务策略？未来大地保险的综合成本率是否仍能保持下降趋势？

综合成本率是财产险公司经营管理的核心的问题。2022年大地保险综合成本率同比大幅优化，主要有四个方面的举措：

一是预算考核引导，持续加强利润考核权重要求及利润贡献激励引导。二是深化结构调整，一方面通过大非车战略实现非车险占比的快速提升，另一方面严抓优质客户续保率，实现优质业务占比提升。三是严抓成本管理，一方面提高理赔质效，主要险种赔付较同期下降；另一方面严抓基础管理，持续优化固定成本，合理使用资源，降低费用水平。四是强化风险防控，完善全面风险管理体系，加强重点领域风险穿透管控，主动清理高风险业务，守牢不发生重大风险的底线。

2023年公司将围绕“守正创新、优化结构、控制风险、提质增效”十六字方针，持续优化业务品质、压降固定成本、改善综合成本率，坚定不移走高质量发展之路。