

证券代码：601601

证券简称：中国太保

## 中国太平洋保险（集团）股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2023-003

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 投资者说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演与推介（含策略会） <input type="checkbox"/> 资本市场开放日与接待日 <input checked="" type="checkbox"/> 投资者接待 <input checked="" type="checkbox"/> 其他	
参与活动 人员	外部	国泰君安、海通、中信、招商、广发、华泰、中金、高盛、花旗等境内外券商分析师及易方达、嘉实基金等机构投资者
	内部	部分管理层、董事会秘书和投资者关系团队
时间	2023年5月-6月	
地点	公司总部大楼会议室及部分证券分析师、投资者安排会议室	
形式	<input type="checkbox"/> 现场	
	<input type="checkbox"/> 线上，具体安排：	
	<input checked="" type="checkbox"/> 现场+线上，具体安排：根据与会方所在办公地点，合理安排现场地点或者采取线上会议形式	
	<input type="checkbox"/> 书面	

<p>投资者关系 活动主要内 容</p>	<p>公司于 2023 年 5-6 月期间，通过业绩路演、日常调研接待和参加券商策略会等多种方式与相关市场主体进行沟通交流，具体沟通内容如下（相似提问及密切相关提问适当归类合并）。</p> <p><b>一、整体性问题</b></p> <p><b>问题 1、2023 年第一季度，公司归母净利润同比增长 27.4%，主要驱动因素是什么？全年目标是什么？</b></p> <p>答复：主要得益于今年一季度资本市场整体表现好于去年，公司投资收益优于去年同期。2023 年起，公司实施新保险合同准则和新金融工具准则（以下统称“新准则”），相较原准则，新准则下资本市场短期波动对公司投资收益的影响较以往有所增加，全年净利润存在较大不确定性。</p> <p><b>问题 2、新准则实施主要影响哪些财务指标，对公司经营指标及新业务价值、内含价值等指标是否造成影响？公司产品策略、经营策略、资产配置策略是否发生变化？</b></p> <p>答复：公司已发布新准则下的第一季度报告，部分财务指标发生较大变化，其中（1）资产与负债方面，部分保险相关应收科目在新准则下分类为负债冲减项，公司总资产和总负债均有所下降，传统型保险负债利率由 750 天移动平均曲线变为当期利率，净资产波动性将有所增加；（2）收入方面，保险服务收入确认上剔除投资成分，并在合同期限内逐步确认，保险服务收入较原准则下保费收入明显下降；（3）利润方面，更多金融资产分类至“以公允价值计量且变动计入当期损益”，短期市价波动将直接影响当期利润，净利润受投资波动影响加大。</p> <p>价值评估旨在衡量股东的可分配盈余，新准则不影响价值评估的原理和公司的最优假设，新业务价值和内含价值几乎不受新准则影响。</p> <p>此外，新准则的实施对公司当期财务结果产生影响，但不会动摇公司的经营逻辑。新准则对业务质量优劣的反映不变，销售能力和效力的要求不变，风险收益特征的评估不变；公司追求价值持续稳健增长的经营逻辑不会改变，由市场需求、企业竞争力和价值取向共同决定的经营策略不会改变，高质量发展目标和考</p>
------------------------------	--

核评价体系不会动摇，精细化管理、资产负债匹配等能力的重要性将进一步显现。公司将铆定高质量发展要求，建立适应新准则的业务结构管理、营运偏差管理、资产负债管理等方面的管理策略，借助新准则实施契机，继续经营好公司基本面。

**问题 3、新准则下净利润波动较大，而净利润是考量现金分红水平的重要因素，可否给予更清晰的分红指引？**

答复：新准则下公司追求稳健发展的目标不变。公司将继续秉持给予股东长期、稳定回报的理念，综合考虑公司盈利、战略布局、业务发展需要、偿付能力水平等因素，合理确定现金分红水平。

**问题 4、《保险公司偿付能力监管规则（II）》对公司的主要影响？**

答复：《保险公司偿付能力监管规则（II）》（以下简称“偿二代二期”）于 2022 年一季度起全面实施。公司已按照偿二代二期相关规定，结合自身战略布局和业务发展计划等，制定了详尽的三年资本规划。根据资本规划，太保寿险进行了增资，产险公司发了性资本补充债，寿险公司无固定期限资本债券发行工作正在持续推进中，相关工作完成后，预计公司偿付能力将保持在合理水平且满足公司未来业务发展需求。

## 二、负债端问题

**问题 1、公司一季度负债端业绩表现亮眼，主要原因是什么？负债端全年业绩目标是什么？**

答复：寿险方面，自 2022 年 1 月 1 日起实施的长航转型成效自 2022 年三季度起不断释放，公司核心人力规模、产能等指标持续向好，且收关开门一体化推动，积极作用显著，公司新业务价值表现出色；产险方面，车险保费增长稳定，非车险业务品质持续提升，新兴领域非车险保费规模持续增加。希望全年业绩保持稳定、良好。

**问题 2、一季度公司新业务价值同比增长，但新保规模同比下降，背后主要原因是什么？**

答复：公司坚持以价值为导向，随着代理人渠道队伍职业化、专业化能力的不断提升，队伍销售高价值产品能力不断提升，同时，银保渠道在 2022 年完成网点恢复式搭建后，不断推进“价值银保”

策略，渠道价值贡献能力显著提升。

**问题 3、寿险“长航”转型实施已近一年半，转型成效逐步显现，新业务价值等经营指标能否延续向好趋势？第一期“18 个月路线图”后，转型下阶段的思路和计划如何安排？**

答复：寿险公司实施长航转型以来，各项目普遍进入推广实施阶段，各项目推进过程中，公司不断提升跨部门协同作战能力与组织执行力，将转型项目与分支机构经营工作深度融合。就目前改革的现状来看，公司改革第一个阶段动能开始积蓄，转型成效逐步显现：

一是业务发展趋势向好，其中 2022 年下半年新业务价值同比增长 13.5%，2023 年一季度新业务价值达成 39.71 亿元，同比增长 16.6%；二是业务品质持续改善，2023 年一季度个人寿险客户 13 个月继续率 95.9%，同比提升 6.8pt；三是队伍质态稳步提升，其中核心队伍规模逐步企稳，核心人力占比同比提升，核心人力月人均首年佣金收入、核心人力月人均税前收入均同比大幅提升。

下阶段，公司将持续保持转型定力，根据战略转型工作整体规划，扎实稳步推进各项转型工作，进一步深化机构落地与执行成效，以自身确定性应对外部不确定性。公司将通过组织管理模式升级，激发各层级机构组织活力释放，全面适配外勤职业化、专业化、数字化转型，进一步夯实长航转型阶段性成果，推动实现从“模式转型”到“模式成型”转变，将长航转型进一步引向深入，努力成为寿险行业的长期主义者。

**问题 4、当前代理人队伍规模及稳定性如何？下阶段对人力规模有何展望？人力拐点预计何时到来？**

答复：目前公司核心人力规模已基本保持稳定，核心人力收入、产能稳中有增。自长航转型以来，公司高度关注核心人力而非单纯的人头（人力规模），公司在长航转型之初即明确了严格的新人招募标准，以招募有潜质成为核心人力的新人为目标，严控新人招募规模，随着现有队伍专业化能力的进一步提升和经济持续复苏，新人招募有望进一步放开，过去人力大进大出的现象不会再现，全年总人力预计仍将有小幅波动。

**问题 5、3.5%预定利率产品是否即将停售，停售政策对公司主要影响及公司应对举措。**

答复：目前暂未收到 3.5%预定利率产品停售的正式通知。近年来，公司坚持推进产品供给多元化，目前，公司已有多款分红、万能等储蓄型产品和保障型产品在售，未来，公司将在夯实各产品线主力产品的基础上，继续深化“健康保障、养老传承、财富管理”金三角产品体系，持续满足消费者各类需求。

**问题 6、近期保障型产品销售是否改善，全年展望如何？**

答复：保障型产品和储蓄型产品均是公司应对客户健康保障和养老传承方面的重要产品构成。受多重因素影响，重疾险等保障型产品近年来销售承压，产品迭代升级的关键是要更好地契合客户需求的变化、满足客户需求的细分和差异，同时，积极推动产品和服务深度融合，持续提升客户体验。

目前，公司正在不断深化“健康保障、养老传承、财富管理”金三角产品服务供给，在客群、功能等方面形成分层分类体系。其中，健康保障产品方面，公司深挖市场需求，通过专属客群、特定功能的产品供给，为客户提供定制化、差异化、个性化的“产品+服务”综合解决方案，推出家安心、顶梁柱、金生无忧等聚焦特定类型客户、客户特定需求的产品，获取健康保障客户增量，提升业务贡献。对于近年来热销的“惠民保”产品，公司将从“模式可持续”、“保障可持续”、“服务可持续”三个方面，根据政府指导，结合各地医疗保障基本情况，丰富产品和服务供给，提升各类人群的获得感，推动商业保险、医疗服务、健康管理服务的多方融合发展。随着长航转型的深入推进，代理人队伍职业化、专业化水平将进一步提升，保障型产品销售有望企稳。

**问题 7、自主定价系数浮动范围扩大将于 6 月 1 日前全面落地，如何评估对于行业竞争的影响？**

答复：一方面，局部地区特别是传统风险相对较低的优质业务竞争将进一步加剧，另一方面，高风险业务价格上限有所提升，原来因费率限制无法承保的业务可以获得承保，保险公司拥有更多业务机会。总体而言，本次新政对公司精细化定价水平提出更高

要求，从这一角度来看，传统大型保险公司具有一定的竞争优势。

**问题 8、2023 年以来，出行恢复对车险综合成本率的影响，及全年车险盈利展望。**

答复：随着出行率的恢复，目前来看，出险率确实已经有所增加，但从出险率转化为综合成本率尚需一段时间，预计将会对行业车险综合成本率带来一定压力。从公司来看，通过充分、审慎的计提准备金和持续推进的精细化定价和运营管理，预计全年总体可控，车险业务仍将保持在合理的盈利空间内。

**问题 9、新能源车险业务规模及成本情况。**

答复：公司新能源车车险保费规模及占比均稳中有增，基于车辆自身特性，如风险特征、赔付成本、维修成本、出险率等，目前，新能源车车险综合成本率仍高于传统油车，但从近年来发展趋势来看，已逐步进入改善通道。预计随着新能源车造车技术的不断改进，以及公司针对新能源车数据的不断积累、风险定价模型的不断优化，公司新能源车车险综合成本率有望不断改善。

**问题 10、2023 年一季度非车业务实现同比高增，背后主要原因有哪些？展望全年，哪些险种或将成为主要增量来源？**

答复：近年来农险、健康险、责任险持续成为公司非车险增长主要驱动力，2023 年一季度该态势继续得到保持，且业务品质不断提升，全年来看，非车险包括上述险种仍将保持较好的发展速度。

### 三、投资端问题

**问题 1、新准则实施后，公司资产配置策略是否有所改变？**

答复：公司持续完善穿越宏观周期的战略资产配置机制，坚持精细化的“哑铃型”的资产配置策略，优化大类资产配置，一方面继续择机加强对国债等长久期资产的配置，另一方面，适当提高未上市股权及权益类资产的配置比例，以寻求提升长期投资回报水平，积极应对再投资风险。公司整体大类资产配置比例坚持以战略资产配置目标比例为牵引，与年初比保持相对稳定。同时，由于新准则下以公允价值计量的资产范围扩大，投资收益波动将明显增加，公司将坚持负债驱动的长期稳健资产负债管理理念，综合考虑新准则以及各类监管规则，积极做好各方面的平衡管理，

	<p>保持资产配置策略的延续性和一致性。</p> <p><b>问题 2、如何看待 2023 年资本市场走势？长期利率下行背景下，公司资产配置以及投资策略有何变化？在信用风险管理方面有何管控措施，海外市场是否有优秀实践值得借鉴？</b></p> <p>答复：2023 年，国内稳增长政策持续发力，国内经济有望温和复苏，权益市场有望摆脱 2022 年大幅下跌的阴霾，步入修复阶段。</p> <p>公司持续完善穿越宏观周期的战略资产配置机制，坚持精细化的“哑铃型”的资产配置策略，优化大类资产配置不变。逐步拓展投资的范围，紧紧围绕国家政策导向，拓展另类投资领域，发挥保险资金久期长、稳定性强的优势，在支持服务国家战略和实体经济的同时，获取长期稳定的回报。</p> <p>同时，公司拥有专业的信用风险管理团队和完善的信用风险管理制度，持续优化集团一体化的信评管理体系，并结合宏观市场环境 and 外部信用评级等因素，在全面、综合判断的基础上进行投资决策，按照统一的管理制度和标准化的流程主动管控信用风险。总体来看，信用风险管控情况良好。</p> <p>未来，公司将继续坚持“价值投资、长期投资、稳健投资、责任投资”的投资理念，持续深化投研能力建设，在战略资产配置的引领下灵活进行战术资产配置，同时进一步完善信用风险预警和响应机制，力争实现稳健的投资收益。</p>
<p>是否涉及应当披露重大信息的说明</p>	<p>沟通内容基于公司已公开信息披露文件</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无其他演示材料</p>