

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：2023-002

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 type="checkbox"/> 投资者接待 <input checked="" type="checkbox"/> 其他	
参与活动 人员	外部	海通证券、国泰君安证券、瑞士信贷、华泰证券、天风证券、广发证券等境内外券商分析师
	内部	部分管理层、董事会秘书和投资者关系团队
时间	2023年4月	
地点	/	
形式	<input type="checkbox"/> 现场	
	<input checked="" type="checkbox"/> 线上，具体安排：电话会议	
	<input type="checkbox"/> 现场+线上，具体安排：	
	<input type="checkbox"/> 书面	

<p>投资者关系 活动主要内 容</p>	<p>公司于 2023 年 4 月期间，通过分析师会议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>问题 1、长航行动一期工程中最满意的一件事和待优化的一件事？长航行动二期工程展望？</p> <p>答复：第一阶段公司重点开展渠道转型，进度符合预期，新的价值观和工作模式已逐步形成，全司上下拥抱转型，已进入良性循环，但新的能力、习惯需要更多时间逐步养成并产生效能。公司正在积极策划二期工程，打造新的组织模式，实现“赋能型总部、经营型机构”。目前，外勤已逐步开展自我经营，下一步将推动内勤的自我经营，形成以客户、队伍为中心的经营模式，建立从上到下一体化的管理、支持、服务模式。二期工程将专注于建立全新的内外勤生产力和生产关系，促进公司经营的良性循环。</p> <p>问题 2、根据一季报披露的信息分析，公司的新业务价值率有所回升，是何原因？是否符合管理层预期？全年的增长目标？</p> <p>答复：代理人渠道来看，随着队伍销售能力提升，队伍开始更多销售长缴别的年金险产品和增额终身寿，满足客户养老储蓄的需要；后续将推动队伍提升销售保障型产品的能力。产品策略来看，公司同类型产品间的价值率基本保持稳定，今年根据客户需求和市场变化更新部分产品，更好地满足客户多元化需求，助推价值率优化。</p> <p>长航行动一期工程实施以来，公司改变经营价值观，推行常态化销售和增员，收官开门一体化推动。全司上下逐步接受新的价值观，每一天都是比赛日（Everyday is a game day.）。一季度的经营结果体现了公司正确的经营模式，是队伍和客户一致认可的结果，符合公司预期。队伍产能、活动率、新人留存率、新人产能均有较好表现。</p> <p>问题 2、代理人队伍总人数情况？核心人力人数已企稳，是否会有提升？核心人力对新业务价值的贡献占比情况？</p> <p>答复：一季度总人力稳中有升，但预计全年仍有波动。今年公司将继续夯实核心人力的基础，对招募人数做一定限制，对新人留</p>
------------------------------	--

存率和素质提出一定要求。2023 年希望核心人力的产能、收入提升；2024 年希望核心人力量价齐升。目前，核心人力对新业务价值的贡献超过 90%，这也是管理层关注核心人力发展的原因。

问题 4、根据媒体报道，监管就传统险定价利率下调开展调研，面对可能的监管变化，公司认为有哪些影响？有何应对举措？定价利率为 3.5%产品在公司销售保单中的占比情况？

答复：公司正在就监管调研开展积极沟通，充分支持改革的大方向，这将有利于中长期利率中枢下移背景下险企负债成本合理化，有利于行业健康发展。公司认为上述变化对业务影响有限。第一，底层的需求逻辑未有改变，客户对养老金、年金等中长期储蓄的需求仍然旺盛；第二，利率下行背景下，相较其他财富管理类产品，保险是较好的资产配置选项。根据公司调研，客户越来越意识到增加保险类产品配置的重要性，这为中长期保险市场需求提供支撑。针对长期养老需求，公司正在研究分红型产品，在为客户提供保证利率的同时，共享公司经营成果，计划下半年推出创新产品。同时，4 月 1 日，公司推出创新型重疾产品，针对不同客户群提供定制化的杠杆，更好地满足客户“金三角”多元化需求，健康保障类产品销售占比有所提升。产品结构转型需要时间，公司希望中长期可以实现多险种产品均衡发展。

问题 5、如何看待重疾类产品的长期发展态势？

答复：咨询机构报告指出，未来健康保障缺口为 2,000 亿元，且预估 2025 年-2030 年将有 8-9%的增长，这也符合公司的调研结果。经过多年发展，重疾险普及已经完成，但客户个性化需求的匹配继续推动供给端改革，由专业的销售顾问提供服务。4 月 1 日公司推出新的升级版重疾产品，已完成第一轮培训。下一步将继续提升队伍销售能力，根据客户需求销售对应产品。

问题 6、产险一季度综合成本率大幅改善的驱动因素？综合成本率的管理举措？

答复：一季度公司承保综合成本率同比改善的主要原因是：公司致力于有质量、高效益的经营模式，在业务选择、风险识别、承保结构等方面都卓有成效，实现较好的承保业务品质。一季度出

险率同比持平，全年来看出险率有抬升压力，但总体可控。公司主要采取的风险管控举措：第一，“管”“运”分离、“运”“服”一体，即：加强趋势及政策的研究；加强业务落地，实现更好的执行力及穿透力。第二，加强人伤管控，特别是死残案件的管理。第三，加强新能源车的理赔管理，通过人员配置、考核方式等方面的安排，实现相对较好的经营结果。

问题 7、新金融工具准则对公司大类资产配置有何影响？

答复：新会计准则下会计报表的呈现将有所不同，但不会对公司大类资产配置策略构成影响。

问题 8、公司一季度净投资收益率小幅下降，是何原因？会否对精算假设造成影响？

答复：一季度，净投资收益率同比下降 0.2pt，主要因为近年来利率下行，新增固收资产收益率下行。公司每年评估投资假设的合理性并确定是否调整。

问题 9、一季度寿险偿付能力降幅大于同业，是何原因？新会计准则下的分红政策？资本规划情况？

答复：从去年底到今年一季度末，太保寿险综合偿付能力充足率由 218%下降到 199%；核心偿付能力充足率由 132%下降到 116%。主要由于公司申请偿二代二期过渡期，年与年之间逐步运用新监管规则，体现出数据的变化，公司经营实质未有变化，偿付能力充足。

新准则实施下，净利润有较大幅度提升，但偿二代二期下，偿付能力充足率是公司分红水平的重要约束，因此，公司将结合净利润、营运利润、偿付能力、未来发展需要等因素，合理确定分红水平。

偿二代二期规则对险企的资本实力提出更高要求，公司正在积极推进无固定期限补充债发行事宜，与监管保持密切沟通。在满足偿付能力充足率的情形下，公司将努力为投资者提供稳定、可持续的分红回报。

	<p>问题 10、新会计准则下，对上一年度数据，各家险企普遍选择追溯 I17，不追溯 I9，但公司的净利润增速慢于同业，是何原因？</p> <p>答复：各家险企在新保险合同准则下的会计处理的选择近似。净利润表现的不同估计源于各家公司“以公允价值且其变动计入损益类”资产分类不同，进而导致净利润表现的不同。同时，去年同期基数也会对今年增速造成一定影响。</p> <p>问题 11、新保险合同准则下，公司一季报中承保财务损失同比显著提升，是何原因？</p> <p>答复：根据公司一季报，承保财务损失为 205 亿，同比增长 73.4 亿，主要因为寿险承保财务损益同比增长 60 亿。今年以来，权益市场回暖使得以公允价值计量资产的金额上升，依照准则要求，需在负债端相应计提，带来承保财务损益的增长。</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>