

中国平安保险（集团）股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	2023 年第三季度业绩说明会
参与人员	外部投资者与公司管理层
时间	2023 年 10 月 27 日 18:30-19:30
形式	线上
投资者关系活动主要内容	<p>问题 1：请问管理层如何评价三季度？</p> <p>答复：公司经营业绩表现稳健，综合金融模式卓有成效。2023 年前三季度，集团实现归属于母公司股东的营运利润 1,124.82 亿元，年化营运 ROE 达 16.7%。综合金融模式持续深化，截止 2023 年 9 月末，平安个人客户数近 2.3 亿，客均合同数达 2.99 个。寿险渠道综合实力增强，队伍产能提升，保单品质改善，营运利润及偿付能力保持稳健。2023 年前三季度，寿险及健康险业务新业务价值 335.74 亿元，可比口径下同比增长 40.9%。代理人渠道产能大幅提升，2023 年前三季度人均新业务价值同比增长 94.4%。更多内容欢迎参考公司业绩报告。</p> <p>问题 2：作为全球最大的金融服务企业之一，公司是否会响应国家“多举措活跃资本市场 大力提振投资者信心”的号召，在股价低于净资产并长期低估的情况下，回购公司股票提振投资者信心？</p> <p>答复：平安集团高度重视股东回报，回购和分红都是股东回报的重要组成部分，目前来看，绝大部分投资者更重视现金分红，公司也已连续十一年提高分红水平，2023 年中期股息同比提升 1.1%。在业务发展的支撑下，保持稳定、可持续的分红，是平安一贯的经营理念和政策。</p> <p>问题 3：公司在保险端对比同行业公司的优势？公司在保险端的产品布局能否持续不断的增长？对比友邦保险公司的优点和缺点？</p> <p>答复：平安采用“综合金融+医疗健康”双轮驱动战略，具有多项独特优势。平安的综合金融牌照齐、业务广、协同密；聚焦中国市场和金融主业（寿险、产险、银行）；具有强大的生态服务能力、科技平台能力和高度协同的组织文化。医疗健康生态圈持续赋能金融主业，上半年，集团 29.7% 的新增客户来自于集团医疗健康生态圈，享有医疗健康生态圈服务权益的客户对平安寿险新业务价值贡献占比超 68%。中国的个人金融市场具长期高成长性，财富管理市场增速强劲，个人保险市场潜力巨大，个人客户在金融生活中的很多</p>

需求有待充分解决。中国的医疗健康产业增长空间巨大，多层次养老服务体系需求凸显，医疗养老资源供给有较大发展空间。

问题 4：公司未来的战略布局方向如何？是否有信心保证持续的盈利增长？

答复：平安将一如既往地保持战略定力，深耕金融主业，持续深化「综合金融+医疗健康」双轮并行、科技驱动战略；保持利润分配政策的连续性和稳定性，维护股东价值投资和长期回报。我们相信，行业长期向好的基本面不会改变，公司会继续坚持以客户需求为导向，巩固综合金融优势，持续提升经营管理水平，全面推进数字化转型，落实降本增效，着力推动高质量发展。

问题 5：请问平安未来资产端的投资方向、投资策略是否有变化？是否会加大资本市场投入占比？

答复：保险的资金运用追求的是长期稳定的收益，其主要来源是穿越宏观经济周期的战略资产配置、有纪律的战术配置和价值投资产生的超额收益。平安保险资金运用的目标始终是保险资金的保值增值，服务保险主业，实现安全性、流动性、收益性的平衡，讲求资产负债在收益率、期限、流动性等方面的合理匹配，并严格遵守偿付能力、大类品种比例等监管规定，这一大前提不会有任何变化。债券方面将以配置策略为基本盘，同时抓住交易型机会，股权方面继续保持“哑铃型”配置，夯实均衡配置结构。

问题 6：公司投资端对于房地产资产投资情况如何？

答复：截至 2023 年 9 月 30 日，险资涉房敞口占险资投资 4.5%，其中大部分为物权房地产，以匹配负债久期，贡献稳定的租金、分红收入。风险管理方面，公司高度重视成本收益匹配风险管理，设置以成本收益匹配为核心量化指标的风险偏好体系，并进行定期跟踪检视以及严格的压力测试，确保在发生罕见市场冲击时保险资金投资组合的安全。

问题 7：公司的投资端是否有考虑股权类——高速发展的国家支持的科技类企业的投资（如高端半导体、6G、华为产业链、生物制药类）？

答复：国内经济持续复苏，另外一系列结构性改革带来质的提升、以及量的合理增长。权益市场结构性机会预计将持续，TMT、汽车、医药、能源等板块都是持续关注的领域。

问题 8：请介绍一下中国平安持有上市公司证券市值、偏股基金市值、混合基金市值各是多少？第三季度证券投资收益情况？

答复：公司没有这方面的专门披露，谢谢。

问题 9：专属养老险对公司有什么影响？

答复：个人养老金市场具备成长潜力，平安充分发挥综合金融优势，目前平安银行、平安寿险、平安养老险、平安基金等相关成员公司

	<p>均已积极参与到相关工作中来。平安银行方面，作为获批参与到个人养老金业务的银行之一，积极贯彻落实国家养老金相关文件要求，稳妥有序开展个人养老金业务；平安寿险方面，积极推出养老年金保险，未来将加速养老市场的多维布局，构建客群更广泛、形态更多元的养老专属产品系列，在产品端支持公司“养老+”战略发展；平安养老险方面，正积极布局第三支柱业务，是行业内最早参与税延养老的保险公司，并于 22 年获得专属商业养老险产品的资格，相关产品已上线销售。除了直接的保险产品，公司也通过打造、整合养老服务能力，提供“寿险+居家养老”、“寿险+高端养老”来服务老龄化人口，捕捉中国老龄化趋势带来的业务机遇。</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>