

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：2023-007

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 投资者说明会 <input 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	国泰君安证券、海通证券、中金公司、华泰证券、瑞银、 高盛等境内外券商分析师及投资者等
	内部	集团及主要成员公司管理层、董事会秘书等
时间	2023年10月30日	
地点	公司总部大楼会议室	
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 10 月底第三季度报告发布后，召开第三季度业绩说明会，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>问题 1、公司三季度净利润下降的主要原因是什么，公司今年的分红政策是什么？</b></p> <p>答复：公司前三季度归母净利润同比下降 24.4%，主要原因是资本市场下行和会计准则切换影响。2022 年报告未追溯 I9，资本市场波动未完全反映至净利润，公司投资收益处于不低的水平。2023 年执行新准则，资本市场波动完全体现在净利润中，受资本市场持续下行影响，公司投资收益率低于去年同期水平。</p> <p>从分红政策角度来看，新会计准则下，公司追求稳健发展的目标不变。公司持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、业务发展需要和偿付能力水平等因素，合理确定现金分红的水平。营运利润会作为主要考虑因素，公司前三季度营运利润基本稳定。</p> <p><b>问题 2、公司对近期“报行合一”和“开门红”相关监管新政有何看法，相关监管新政对公司有哪些影响？</b></p> <p>答复：公司高度认同监管为引导行业长期发展提出的指导性要求。公司认为，“报行合一”政策有利于减少银保业务领域的恶性竞争，能够有效推动行业专注长期价值创造和服务提供，引导行业向着更加健康、专业的方向发展。目前，银保渠道方面，公司已基本完成与相关方的沟通和产品报备，销售端逐渐稳步恢复；个险渠道方面，长航转型的主要方向亦符合“报行合一”政策精神，公司个险渠道按“芯”基本法推动业务，监管在个险领域推行“报行合一”，不会对公司带来额外压力。</p> <p>此外，自实施长航转型以来，公司已连续两年不做“开门红”，不做保费搬家，坚持“每一天都是开门红”，推行“一天三访”的常态化销售模式。剔除 3.5%产品切换影响，今年以来，公司每月业绩相对平稳，未出现脉冲式管理。“开门红”新政不会对公司带来额外压力。公司将按照既定经营策略，专注队伍质态、专注优增优育、专注产能提升、专注产品结构调整，主动对标境内外先</p>
-------------------------	--

进同业，努力在人均产能、人均件数、新业务价值率和产品结构等方面取得更大的转型进展。

**问题 3、如果明年“报行合一”政策延伸到个险领域，公司认为监管的实质意图是防范行业费差损风险，降低渠道成本，还是治理行业乱象，控制法外费用。如果是后者，公司已有较好表现；如果是前者，从基本法来看，公司佣金方面确实相较于同业更具有吸引力，是否将对公司带来一定影响？**

答复：“报行合一”政策在个险领域的实施情况要到明年才能知晓。公司认为，监管意图较为清晰，一是销售渠道成本合理化；二是禁止滥用渠道费用开展恶性竞争，特别是违规竞争；三是费用管理真实、透明。这些都是保险公司经营中至关重要的方面。监管进一步在个险渠道推行“报行合一”，首当其冲就会严控法外费用，禁止黑产套利、返佣等客户大量投诉的不合规现象。通过长航转型和“芯”基本法，公司业务质量、真实性、可持续性和合规性显著提高。公司相信，在监管“报行合一”指导下，个险渠道的职业化、专业化、数字化水平和销售效率都会提高。

**问题 4、预定利率 3.5%产品停售后，已有同业推出分红型产品，但整体销售情况较为平淡，市场推测可能的原因有，代理人销售技艺尚显生疏，目前客户对分红险的接受度较弱，据此，公司如何预测自身的分红险销售前景，预计多久之后能够实现分红险价值贡献占比 1/3 的远期目标？**

答复：从单一产品的比较出发，展望未来市场发展是很困难的，在真实的销售场景中，关键是要向客户提供完整解决方案。从客户需求来看，目前养老年金类产品的需求显著，尤其是面对当前国内进入利率下行通道的现状，能够提供保证利率+长期升值潜力回报组合的长期分红险，比只能提供单一长期固定利率的传统保险产品更具优势。公司正在通过培训帮助队伍学习为客户提供解决方案，掌握分红险产品特性，但改变队伍销售习惯和培育客户消费习惯都需要时间，因此，公司希望用 2-3 年时间来逐步实现分红险产品贡献占比 1/3。

**问题 5、长航转型二期工程的进展情况如何？**

答复：公司于 2022 年启动长航转型，截至今年 6 月，一期工程 18 个月路线图已完成落地，成效符合预期。今年 7 月，公司启动长航转型二期工程。一期工程的核心是专注渠道转型，二期工程的核心是专注内勤转型，通过改变生产关系进一步释放生产力，推动外勤“自我经营”理念从“塑形”到“成型”。目前，二期工程已经完成顶层设计，总部机构得到精简，转型进度符合预期，希望今年年底能够进一步完成相应流程再造和省级机构优化，明年完成二期工程“塑形”，推动公司在赋能型总部和经营型机构建设等方面取得更大改革成效，帮助一线机构更好的承担经营责任，强化经营能力。

**问题 6、公司代理人队伍在经历了一个较长的困难时期之后底盘企稳、留存率提升，这一趋势背后的主要原因是公司转型成效释放，还是行业大环境好转，明年公司总人力、核心人力的规模和产能有何展望？**

答复：公司总人力规模下降趋势逐渐放缓，但并不代表将开始企稳回升，公司还会继续夯实代理人队伍。长航行动中，公司预留了三年过渡期来逐渐夯实队伍，推动队伍的整体品质进一步提升，具体表现为：第一，产能进一步提升，通过管理活动量，人均件数提升，核心人力的产能呈现稳步增长趋势；第二，产品结构调整带来新业务价值率提升，代理人逐步学会面向一个家庭，提供综合性保险解决方案，进行全面覆盖健康保障、养老储蓄和财富传承各类产品在内的多保单销售；第三，销售能力提升进一步推动新业务价值率提升，队伍能够越来越多的卖出重疾险、期缴 10 年以上的产品；第四，优增优育引发量变，基于新人产能及 13 个月留存率的提升，公司新增人力实现增长，同时提升新人质量和新人 U 人力数量。综上，公司对于明年的人力发展充满信心。

**问题 7、三季度单季寿险新业务价值增速加速提升是否会为公司 2024 年的新业务价值表现带来压力，2024 年公司寿险新单保费的目标是什么？**

答复：公司寿险新业务价值已实现连续的季度正增长，最主要的

原因是长航转型所带来的公司经营理念的转变，即公司业务发展实现了从脉冲式推动向常态化经营的转变。具体原因可以总结为 5 点：1、“芯”法效能提升，队伍开始以经营“自己的生意”作为展业动力；2、代理人“一对一”销售能力逐渐形成；3、优增优育效能初步显现；4、价值引导下，多元渠道布局效能越发凸显；5、预定利率 3.5%相关产品切换带来阶段性业务增长。

长航转型的核心是能力建设，用能力建设推动业务发展，单季波动并不会影响公司全年经营的整体策略。目前，公司核心人力逐渐趋稳，产能大幅提升，为未来的业务发展奠定了信心。同时，公司优增优育成效开始显现，新人产能、业绩贡献占比和 13 个月留存率同比提升；重疾险主险举绩率回升，价值占比逐渐提高，业务结构持续优化。随后，公司将推出分红险产品，从产品端进一步满足市场需求，助力公司业绩的持续发展。

**问题 8、公司新业务价值增长强劲，但近几年来，行业整体新业务价值率不断恶化，基于公司对重疾险销售业务的举措，明年公司的新业务价值率是否有望改善？**

答复：今年公司新业务价值率已经有所改善，今年 9 月，公司重疾险销售的活动量、新业务价值和价值贡献占比均开始同比提升，但公司并不会刻意管理新业务价值率，公司的主要经营目标是提升队伍销售能力，保持新业务价值的持续稳定增长。

同时，新业务价值率水平也可以反映队伍的销售能力。新业务价值率过低，通常意味着队伍在越来越多的销售短期储蓄类产品，长此以往会导致队伍经营出现困难，不利于整体渠道的可持续发展。目前，改善寿险行业销售能力有两个关键点，一是提高销售保障型产品的能力，二是提高销售长期储蓄型产品的能力。长航转型一期工程期间，公司专注渠道转型，二期工程期间，公司会专注产品销售能力和产品结构转型。公司希望通过不断提升个险队伍的销售能力，推动个险渠道新业务价值率水平提升；通过加强与银行的战略合作，提升银保渠道的期缴业务占比，进而推动银保渠道新业务价值率水平进一步提升。

**问题 9、今年三季度雨水灾害较多，但公司产险业务整体承保表现较为稳健，剔除雨水灾害带来影响后，公司承保综合成本率在什么水平，支撑这一表现的主要业务是哪些？**

答复：今年三季度，自然灾害在发生频次、整体强度、影响范围和造成损失等方面均超去年同期水平，对公司成本构成一定压力。据此，公司聚焦助力风险减量、落实快速理赔等方面工作，加大应灾处置力度。从历史经验看，三季度是自然灾害相对集中爆发期间，基于近年来对业务品质的严格把控和合理充分的准备金预提，以及截至 9 月累积报告大灾损失情况预估，全年大灾损失的影响仍在预期范围内，其中截至三季度末的情况已经反映在三季报披露的承保综合成本率中，从险种来看，农险受大灾影响较大。

**问题 10、面对复杂多变的外部资本市场环境，以及上半年大量销售预定利率 3.5%产品的行业现状，公司在资产负债久期匹配及降低负债成本方面有何管理思路和举措？**

答复：保险资金的特殊性在于其长期性，保险公司资产负债管理的关键在于通过资产配置不断穿越周期，缓释负债端带来的阶段性压力。近年来，公司坚持哑铃型资产配置，并于今年提出实施精细化管理，以持续实现投资收益对长期负债成本的有效覆盖。宏观来看，中国经济仍将长期向好发展，当前权益市场正处于相对有利的估值区间，公司将坚持长期战略资产配置稳定性，通过赛道选择，优化资产结构，保持既有投资策略，努力实现相对优于整体市场表现的资产配置结果，持续覆盖公司负债成本。

同时，公司坚持主动跟踪管理负债成本。本次下调长期寿险产品预定利率上限，为公司进一步调整产品结构提供了良好契机。公司将推出新的分红险产品，在与客户分担投资风险的同时共享经营收益。此外，预定利率下调以来，公司重疾险销售情况明显改善，9 月单月重疾险价值贡献环比提升。对公司而言，较理想的产品结构是保障型、传统型、分红型产品贡献各占 1/3，这也是公司长期努力的方向。

	<p><b>问题 11、面对今年三季度资本市场波动现状，公司如何在资产管理过程中考虑新会计准则的影响，特别是新会计准则下，公司的权益投资策略是什么，针对传统险、分红险和财产险等不同资金账户，公司是否会做差异化安排？</b></p> <p>答复：公司坚持哑铃型配置策略，一方面，持续加强政府债等长久期资产的配置，延展资产久期；另一方面，权益类资产保持整体稳定，提高长期投资回报。在权益资产配置过程中，公司充分考虑新会计准则规定，比如 OCI 资产分类，适当增加高股息类资产配置比例，在分享高股息类资产对净投资收益率的提升效用的同时，更好的管控权益资产波动对公司会计利润的影响。从历史业绩来看，既有资产配置安排有效地将公司权益资产的会计收益率保持在较好区间，未来公司将继续坚持实施这一策略。</p> <p><b>问题 12、公司三季度末净资产较中期有所下降，其他综合损益中可转损益的保险合同金融变动增长较快，债类资产的公允价值变动不大，但三季度市场利率波动并不大，据此，应如何理解公司三季度末负债增加的同时净资产减少，是否为利率影响？</b></p> <p>答复：目前，公司采用 50 天平均利率曲线作为评估曲线，因此，即便当季利率变化不大，甚至季度末呈现相对稳定态势，只要前期利率出现大幅下降，还是会对当季净资产带来较大影响。本次其他综合损益中的可转损益的保险合同金融变动的变化主要是受利率变化的影响。</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>详见公司于 2023 年 10 月 28 日在上海证券交易所网站披露的《中国太保 2023 年第三季度报告》</p>