

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：2025-001

投资者关系 活动类别	☒ 投资者说明会 ☒ 路演与推介（含策略会） ☐ 资本市场开放日与接待日 ☒ 投资者接待 ☐ 其他	
参与活动 人员	外部	中金公司、招商证券、东吴证券、瑞银证券、摩根士丹利、高盛等境内外证券分析师、投资者及财经媒体等
	内部	部分管理层、独立董事、董事会秘书和投资者关系团队
时间	2025 年 3 月 27 日-4 月	
地点	公司上海、深圳职场	
形式	☐ 现场	
	☐ 线上，具体安排：	
	☒ 现场+线上，具体安排：现场会议、视频直播和文字问答	
	☐ 书面	

投资者关系 活动主要内容	公司于 2025 年 3 月底年度报告发布后，通过投资者说明会、路演、分析师会议、日常调研等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）。 问题 1、当前保险行业正面临深刻变革，机遇与挑战并存，看到公司今年年报首次提出了将大康养、“人工智能+”和国际化作为新一轮高质量发展的战略方向，想请问公司对确定这三方面是如何考虑的？未来公司在这三方面将有何规划和举措？ 答复：当前保险业正面临从规模扩张转向价值创造，在多重机遇与挑战中加速转型升级。面对复杂环境，保持战略聚焦，敏锐捕捉机遇，对于企业与时俱进至关重要。在新发展阶段的新形势和新要求下，公司正式启动了大康养、“人工智能+”和国际化三大战略，我想，这既是我们对太保过去 34 年可持续发展的延续，更是面向未来、走稳走深走实高质量发展的重要支撑。 大康养战略是公司应对人口老龄化、响应“健康中国”战略的核心布局，公司将积极履行保险企业的功能使命，在助力社会保障体系建设、满足人民群众多元化保险需求的同时，做深做精主业。“人工智能+”战略是创新发展的重要引擎，通过科技赋能为传统业务注入新的增长动能，实现经营模式和业务形态的创新突破。国际化战略旨在提升公司在境内外两个市场联动发展能力，是打造公司核心竞争力的关键路径，更是我们服务国家战略、助力中国企业“走出去”的重要使命担当。 具体而言，大康养战略将坚持以客户需求为导向，深化产服融合，完善产业布局，推动保险产品高质量发展，康养服务生态建设迈上新台阶。一是加快发展商业健康险，聚焦保长期、保自费、保非标，大力拓展针对带病体和亚健康人群的保障产品，扩大惠民保等普惠金融产品的覆盖面，进一步丰富产品形态。二是发挥长期资金优势，完善“防诊疗复养”多层次康养服务体系，加快建立专属的优选医疗服务网络，持续提升“太保家园”服务品质，探索居家、社区养老服务，助力银发经济的发展。三是全面参与养老金融发展，把握企业年金扩面机遇，复制推广人才年金新型模式，大力发展商保年金，稳健管理养老资金。
-------------------------	--

	“人工智能+”战略将积极拥抱科技创新，加速技术对业务的赋能，改善经营的质效，不断探索人工智能领域风险减量管理市场，研究更多 AI 应用伴生风险的保障产品和挖掘更多新的业务增长点。人工智能不仅仅是一次简单的技术进步，它可能是一次可以与第一次工业革命具有同等重要性的生产力变革，对包括保险行业在内的整个经济社会都会产生一些颠覆性的影响。我们认为，人工智能对保险行业来说更多的是一种赋能。比如，通过 AI 来解决个险代理人知识图谱、销售技能的赋能，以提升他们的营销能力。公司将全力推动大模型场景化应用，通过自主研发与合作共创，在客户经营、队伍赋能、承保理赔、合规风控、投资研究等领域深化 AI 创新应用，为公司经营全面赋能。同时，我们将加快人工智能的全员文化宣导与培训，要让大家从内心认可并接受人工智能的赋能，而不是一种简单的替代。 人工智能除了给我们带来赋能之外，我认为还能给我们保险行业带来更多的业务场景和业务机会。我们将加快研究 AI 应用伴生风险的保障产品，无论是对客户隐私的保护，还是网络和数据的安全等等这些伴随着 AI 应用而生的风险，都将给我们带来更加广阔的业务前景。比如网络安全险，据权威统计，全球现在 180 亿美元的保费收入，70%以上来自美国，中国的网安险保费就相对较低，这就是一个很大的市场空间，因为我们有更大体量的活跃用户和应用场景。 国际化战略是着眼长远发展拓宽高质量发展路径的战略选择，我们将坚持稳中求进的总基调，主动服务中国企业“走出去”，持续提升核心竞争力。一方面，以客户需求为导向，紧跟中国企业出海的步伐，全面提升“一带一路”的服务能级，展现国企担当。另一方面，增强应对不同经济周期和经营周期的投资管理能力和资本供给能力，拓展海外资产配置渠道，提升资本使用效率，优化公司治理结构，通过对标世界一流企业，不断提升自身实力，为公司可持续发展奠定坚实基础。 展望未来，我们将立足大康养、“人工智能+”和国际化三大战略，在变革中把握机遇，全力推动公司建设成为“具有国际影响力
--	--

	的一流保险金融服务集团”。 问题 2、我们看到过去一年公司围绕金融“五篇大文章”有了新的成绩与突破，面向未来，公司在金融“五篇大文章”方面如何深化？还会有哪些具体举措？ 答复：2024 年以来，公司聚焦金融“五篇大文章”，积极贯彻落实中央金融工作会议精神，根据国家金融监督管理总局的相关要求，我们推动产品服务创新，在服务国家战略、服务实体经济、服务社会民生的能力上有了新提高，取得了新成效。 总体来看，公司在金融五大领域明确了发展方向，建立了配套机制，打造了创新模式，落地了一批标杆项目，在服务经济社会发展的同时，对公司自身的业务发展也形成了有效支撑。 科技金融方面，我们加大产品创新。在科技资源集聚地建设科技保险专营部门，提升专业化服务水平；落地多个行业首发，在新材料中试领域、网络安全领域取得突破性进展，形成保投联动，推进“保险+风险减量”新模式。切实发挥“耐心资本”作用，科技投资规模超 1,000 亿元。 绿色金融方面，我们夯实绿色金融发展体系。围绕清洁能源、环境治理、生态碳汇、绿色供应链等领域，不断完善绿色保险产品体系，在碳资产、新能源、航运脱碳等新领域加大创新。全年落地 7 款全国首单产品。完善绿色投资体系，加大对绿色产业和低碳转型项目的投资力度，进一步探索将气候变化、环境相关因素纳入投资分析框架。全年累计绿色投资规模超 2,600 亿元。 普惠保险方面，我们积极提升普惠保险可及性。助力乡村全面振兴，提供广覆盖、多品类、深保障的三农保险服务，全年农险覆盖近 1,800 万农户次，保险保障超 6,400 亿元，新开发农险产品近 1,200 款。扩大普惠型健康险保障范围，积极参与各地大病保险、长护保险、惠民保等政策性健康险项目，全年服务超 4 亿人次。参与多地新就业形态人员职业伤害保险保障试点，累计服务相关平台骑手达 4.9 亿人次。 养老金融方面，我们全面推进养老金融发展。聚力推动养老金管理提质扩面，集团旗下长江养老一、二支柱养老金管理规模
--	--

	持续提升，净增规模创过去三年新高；企业年金三年累计业绩保持行业领先，成为上海临港新片区人才年金计划受托人。积极发展第三支柱养老金，健全个人养老金产品体系，个人养老产品数量在主要同业中最多。强化养老社区运营能力建设，太保家园养老社区储备床位超 1.6 万张，9 家社区投入运营。 数字金融方面，我们加快公司数字化转型。推进保险大模型基础设施建设和场景落地，提升数据管理能力。在服务体系、风险控制、运营管理、投资研究等方面加快技术创新，并与华为联手打造保险智算中心全球样板点，推动保险数字劳动力新实践。目前，公司已落地多个大模型应用，数字劳动力覆盖近 3,000 人，数字劳动力效率提升近 20%。 2025 年，我们将坚定不移走高质量发展道路，以更高的站位、更大的决心、更实的举措继续做好金融“五篇大文章”。进一步聚焦重点，打造特色，形成科技保险产品库并探索复制推广，同时力争绿色保险市场领先地位，积极拓展普惠保险保障范围和覆盖人群，大力发展商保年金和推动企业年金拓面，全力推进 AI+应用场景落地，为助力建设金融强国做出更大贡献。 问题 3、2024 年公司取得了不错的经营业绩，公司在 2025 年会有哪些经营目标和举措？公司在资产负债管理上有哪些可以与我们进一步分享的？ 答复：2024 年在集团董事会领导下，公司沉着应对内外部挑战，整体经营稳中有进、稳中向好，高质量发展取得了新成效。集团实现营业收入同比增长 24.7%，归母净利润同比增长 64.9%，内含价值较上年末增长 6.2%，管理资产规模较上年末增长 21.2%。 2025 年，我们将继续坚持稳中求进工作总基调，聚焦金融“五篇大文章”，认真落实保险业“新国十条”，在提升服务国家战略的能级、提升经营质效、稳固市场地位和提升风险防控水平等方面再上新台阶。从产险来看，要在保持业务总体稳定的基础上，进一步优化业务结构、提升业务质量，巩固高质量发展的可持续性。从寿险来看，要深化转型推动，加快打造“以客户为出发点、产服为切入点、队伍为落脚点”的经营闭环，实现价值的可持续增长。资
--	--

	管业务要聚焦价值贡献，增进跨市场跨周期的长期资金管理能力。 如果说有什么可以分享的话，就是要聚焦做强功能、提升能级，持续巩固和提升四个能力： 一是巩固和提升客户经营能力。现在客户需求更趋多元化、个性化，我们坚持以客户为中心，将满足客户需求作为公司经营的出发点，以客户为中心来优化经营逻辑；持续创新产品服务，提升客户分层分类经营能力和全生命周期服务能力，更好形成经营闭环，满足人民群众多样化的保险保障、财富管理和健康养老等服务需求。 二是巩固和提升资产负债管理能力。随着国内长端利率中枢持续下行，负债成本管理和投资收益的压力都持续增加，资产负债统筹联动的重要性更加突显。我们将进一步强化投资研究和投资管理能力，持续打磨穿越周期的投资逻辑，完善长短结合、绝对收益和相对收益平衡的评价方法，探索长周期考核机制。同时，推动双向奔赴，促进资产负债良性互动、高效联动，形成长效机制。 三是巩固和提升协同发展能力。集团业务布局全面，产寿资业务相对均衡，特别是多年积累的庞大客群，更是在存量竞争时代的价值源泉。我们将发挥综合经营优势，从考核机制、组织方式、业务模式、作业流程、产服创新、科技赋能等方面入手，深入推进公司产寿协同、资负协同、产服协同。 四是巩固和提升风险管控能力。当下业务创新步伐加快，生态圈建设加速，对于新业态、新模式带来的风险需要与时俱进做好风险研判、识别和管控。同时，下沉式、穿透式监管进一步增强，对公司合规经营能力也提出了更高的要求。我们将进一步提高风控合规管理的主动性和穿透性，增强分支机构的合规经营能力，护航业务高质量发展和价值可持续增长。 问题 4、公司年报中业绩及分配部分增加了关于分红策略的表述，明确提出了分红将挂钩营运利润增幅，董事会也审议通过了关于利润分配政策建议方案的议案，面向未来，应如何理解公司的分红政策，管理层能否详细解答？ 答复：公司一直以来高度重视股东回报，自上市以来，累计现金分
--	---

	红达 1200 亿元左右，远高于股东投入。最近在系统研判和市场调研的基础上，我们第一次提出了公司中长期的分红政策，以期根据公司经营实绩，匹配监管要求、资本市场环境、业务发展需求、股东合理回报等因素，实现多方共赢。主要出于以下三方面考虑： 首先，金融强国的建设离不开资本市场的高质量发展。去年国务院发布新“国九条”，对提高上市公司质量以及投资者回报均提出明确要求，包括增强分红的稳定性、持续性和可预期性。明晰的分红政策和合理的投资回报也一直是资本市场和股东高度关注的问题。我们认为，明确一个合理的分红政策既是主动回应市场诉求、增强市场对公司的信心，又是对公司战略规划和治理有效性的体现，更能够形成对公司经营管理团队的硬约束、强牵引。 其次，保险行业新准则实施后，由于以公允价值计量且其变动计入当期损益的权益资产占比，远高于证券和银行等其他金融行业，所以近两年险企相当一部分损益波动主要来自于投资业绩，尤其是市场基准的变化，淡化了保险业绩和投资超额收益贡献，无法充分反映公司实际盈利状况及长期盈利能力，从而导致市场对保险业的估值体系和投资价值产生困惑。因此，公司与股东均希望能够形成更加稳定、可持续及可预期的中长期分红指引。 同时，去年底，证监会发布中国资本市场首份市值管理监管指引，明确要求上市公司提升股东回报能力，公司作为主要成份股公司，以此为契机，制定了自己的《市值管理办法》，并对自身分红情况进行了多轮回溯与研究，最终确立了面向未来的中长期分红政策。 即：公司利润分配将综合考虑公司的偿付能力、经营发展的长期投入、股东当期回报和财务灵活性等因素，现金分红金额的厘定主要参考归属于母公司股东的营运利润，兼顾考虑投资正向贡献的影响。相较净利润，营运利润剔除了短期投资波动等因素影响，更能体现公司长期价值创造的基本逻辑，也更加符合股东的长期利益。 同时，公司也充分考虑股东当期回报要求，当净利润持续显著好于同期营运利润时，合理提升当期分红，与股东及时分享公
--	---

	公司经营成果。这些原则我想在已经公告的 2024 年分配预案中已经有所体现。 以上是对公司分红策略的基本考虑，当然作为一次探索，我们衷心希望得到相关各方的理解、支持和有价值的建议，不断完善公司分红策略，以此向市场进一步传递公司高质量发展的信心和决心、定力和毅力。 问题 5、从战略层面来看，管理层如何看待太保在康养布局方面的效果？同业都在布局康养产业，太保的特色在哪里？ 答复：公司一贯专注保险主业，做康养布局，一定是为保险主业服务的。 服务增量就是风险减量。在“太保家园”普陀社区，寿险保单客户吴女士 92 岁高龄的老父亲，深受阿尔兹海默症困扰，在公司的专业照护下，身体机能逐步恢复，既解家属之困，使吴女士所购买的寿险保单超值，更是点亮了失能老人的生活之光。“太医管家”累计线上问诊量已达 723 万单，高铁上突发癫痫的乘客、凌晨突发高烧的婴儿、远途中突感不适的孕妇，一个电话、一个微信、一个视频，线上医生使专业诊疗便捷可得，帮助客户有效化解风险。在苏州，一位太保客户的家中，独居老人夜间起床突然跌倒，“百岁居”居家养老智能设备秒级响应，后台管家第一时间通知家人，核实情况并提供救助指导，有效避免了可能的严重后果。在上海，客户袁先生 11 岁孩子确诊脊柱侧弯，“青青成长”团队给出专业解决方案，安排形体课程并指导居家训练，四个月的线上线下陪伴，孩子脊柱侧弯角度从 21.29 度降至 3.29 度，恢复了健康。 生动的服务案例每天都在发生，服务场景正在重塑保险的产品力，太保正从传统的风险事后理赔转变成服务前置。养老服务场景促进寿险中高端客户的发展，健康医疗场景促进产险个客非车业务的高质量增长，“好医好药好服务”推动“蓝医保”成为长期医疗险首选品牌。 太保布局康养已近五年，通过自建、联建、投资等多种形式，在线上医疗、康复医疗、优质医疗网络、护理服务，以及一老一小服务布局等方面，公司已经初步“立起来”了，截至 2024 年末，
--	--

	康养服务使用客户数已过千万。当前，集团正在制定新一轮中长期规划，如何从“立起来”到“跑起来”，将是下一阶段要努力的方向。正如董事长刚刚关于康养战略的分享，服务布局打下好的基础，目的还是要提升太保集团整体性的客户经营能力，助力保险主业抓住健康保险、养老金融等确定性的增长机会。公司会扎实推进相关工作，顶层设计与基层实践相结合，交出属于太保康养的新答卷。 问题 6、随着数字化转型步伐的不断加快，请问公司在科技领域有哪些投入与成果，将如何利用 AI 等科技手段提升经营管理效率？ 答复：近年来，公司努力推动业务与科技的双向奔赴，赋能公司高质量发展，在三个方面取得了成效： 一是以科技成就业务为目标的数智太保规划全面启动。在队伍赋能方面，通过 AI 陪练提升业务员的产品讲解和客户沟通能力；在客户服务方面，2024 年 AI 坐席覆盖了 46% 的客服总量；在理赔服务方面，大模型技术为理赔自动化带来了突破性进展，健康险最短理赔时效缩短到 1 分钟以内，由中国太保牵头的沪惠保理赔审核自动化结案率达到 62%；在风险减量方面，通过物联网和大数据技术构建了事前预防、事中控制、事后保障的闭环风险减量服务，2024 年聚焦网络安全和电梯运行安全取得了模式上的突破；在理赔控费方面，将影像智能风控技术应用于理赔拦截，2024 年累计分析 365 万起车险理赔案件 6,478 万张图像，有效甄别材料伪造、重复理赔、团伙作案等欺诈风险；在投资管理方面，建立了非标预警模型，覆盖了 3,000 多家非标主体，项目获得了人行的“金发奖”。 二是在强化基础能力和自主掌控能力方面取得了一定的进展。数据治理三年规划圆满收官，数据治理体系日益健全，积极探索数据要素流通场景，中国太保成为行业首家、上海国资系统首家获得 DCMM 5 级认证的保险集团。科技公司也成功进入了国务院国资委科改企业的名单。 三是守住了金融数字安全底线。近年来太保集团的信息系统保持安全稳定运行，通过应用双活不断提升业务连续性，强化关
--	---

	键领域安全防控能力，构建全生命周期数据安全防护，保护客户信息安全。 公司对 AI 的布局大体分成了三个阶段。第一阶段是传统 AI 的研发。从 2020 年到 2022 年，我们自主研发了 AI 服务中台，形成了上百个原子能力。AI 服务的调用量从 2021 年的 2.12 亿次，到 2022 年的 4.14 亿次，2023 年的 6.77 亿次，2024 年更是超过了 15 亿次。第二阶段是保险大模型建设。从 2023 年开始搭建了保险业首个全信创的大模型基座，大模型的业务应用超过了 30 个，数字劳动力覆盖了 2600 名太保员工。第三阶段，就是面向未来的 AI+ 战略。目前我们正在谋划集团“十五五”战略，AI+ 将是战略的重要组成部分。我们认为 AI 将深刻影响未来的客户行为、商业逻辑和竞争态势。 未来 AI+ 规划主要聚焦于三个方面，一是新商业模式的探索，特别是运营形态及组织模式可能带来的改变。二是伴生风险的研究，我们要充分发挥保险“两器三网”的独特作用。三是企业本身的数字金融层面，主要还是要提升整个经营管理的效率。从当前来看，一是提高 AI 的普惠性，通过 AI 智能体赋能我们的内外勤员工，帮助大家突破能力上限；二是加快 AI 素养的培养，通过自下而上的 AI 微应用解决业务末梢的痛点，通过自上而下的 AI 流程创新、组织创新和模式创新，驱动保险经营价值链的转型升级；三是形成 AI 的创新组织和治理体系，未来还是要继续加深业务与科技的双向融合，构筑 AI 供给端和需求端之间的新型生产关系，同时对照监管要求严格做好 AI 的合规风险管理。 问题 7、寿险公司转型持续深化，请问新一届管理层，公司的中长期发展思路和规划如何？可否具体介绍一下长航二期“北极星计划”的情况？ 答复：新一届寿险管理层非常重视公司中长期发展。站在“十四五”收官、“十五五”开局的重要时点，全面学习中央金融工作会议精神，积极贯彻保险业新“国十条”要求，深入落实太保集团创一流目标，在充分研究国内外形势的基础上，形成新三年高质量发展规划。
--	--

	顶层设计方面，规划以“金三角”理念为引领，将客户作为第一战略优先级，创新提出“以客户为出发点、产服为切入点、队伍为落脚点”的新理念。第一，目标设定方面，规划以“三大价值”为导向，确立了客户价值、经济价值、社会价值三大价值目标，以客户价值为核心，带动经济价值和社会价值共同增长。在规划的具体核心内容方面，规划以“六大策略”为内核。具体来讲，首先是在客户策略方面，通过分层、分类、分群锁定目标客户，以精准客户经营推动客层上移；第二，区域策略方面，通过市场发展潜力、自身资源禀赋评估，聚焦一批重点发展区域；第三，产服策略方面，围绕目标客户“健康、养老、财富”多元化需求，完善分层分类的产服供给体系；第四，在渠道策略方面，我们推动“2+N”多元渠道模式升级（这里所指的“2”为代理人渠道和银保渠道，“N”为其他渠道），匹配渠道差异化客群，打造特色专业化队伍，提升经营质效；第五，大运营策略方面，建立以产品为原点的寿险价值管理体系和资负匹配体系；第六，数智化策略方面，围绕客户旅程以及经营流程，加强公司级全流程数智化经营赋能。这是我们的规划的一些主要内容。 长航二期“北极星计划”是规划落地的重要抓手，作为六大策略的延伸和细化，通过抓实客户经营闭环和价值管理闭环，回答“业务从哪里来”和“价值从哪里来”的问题。其中，关于“业务从哪里来”，将从数智化全域客户经营、全集团存量客户开发、康养生态协同融合、PAA(顾问式营销)和 PSA(服务式营销)组织发展新模式，以及构建银保融合新模式等主要方面承接落地。另一方面，“价值从哪里来”主要是从以产品为原点的寿险价值管理体系、资产负债联动经营、活力组织机制重塑、打造大消保体系、建立以预防为主的风险防控体系、构建企业级科技数智化能力等六个方面来承接落地。 问题 8、动态定价利率机制下，公司 2025 年全年的产品策略？各家同业都表示希望提升分红险占比，管理层的看法及具体举措？ 答复：在长端利率持续下行、预定利率动态调整的大背景下，产品策略确实是一个非常值得关注的问题。2025 年寿险公司将围绕客
--	---

	户“健康、养老、财富”多元化需求，搭建多层次、广覆盖的健康养老保险产品体系，强化产品推动和资源配置牵引，多措并举优化产品结构。 具体来看，在产品供给方面要持续提升研发的全面性和创新性。一是契合目标客群需求，构建多元产品矩阵，探索以分红险为核心的浮动收益型产品创新，丰富商保年金产品供给，创新健康保障性产品供给。二是夯实定价基础并做深客户洞察，提升产品的竞争力，加强客户原点需求创新，发挥定价技术优势，把握客户需求分化中对失能收入、中端医疗、长期护理等业务的增量机会。 在产品推动方面要深化各环节的联动，强化资源配置牵引。一是加强宣传训练，转变内外勤的认知，提升多个品类产品的销售能力。二是实施分区域推动，根据区域特点、队伍情况、资源禀赋，匹配差异化区域推动策略。三是针对分红、两税、健康等重点产品，加大结构优化政策牵引，实施差异化的资源配置策略，优化财务资源投向；强化人才配备和绩效考核政策牵引，激发机构经营活力，更好推动重点产品的销售。 问题 9、2024 年新业务价值实现较快增长，如何展望 2025 年的新业务价值和新业务价值率表现及主要的驱动因素？ 答复：2024 年寿险新业务价值增长较快，主要原因一是深化“2+N”多元渠道模式升级，不断提升价值创造能力。我们一方面深入推进代理人渠道高质量转型，强化分层分类分群的客户洞见，持续丰富“产品+服务”供给；同时，坚持价值银保路线不动摇，持续深化战略渠道合作，推动银保期交实现较快增长。二是深化队伍转型，持续牵引队伍产能提升。我们围绕客户优化队伍布局，落实“优增区优增人增优人”的策略；优化基本法牵引队伍行为改变，奠定长期基础；强化队伍训练，助力队伍留存；同时也强化了数智化的科技赋能，不断培养队伍场景化客经能力。三是优化业务结构，推动期缴业务发展。我们通过不断深挖客户需求，分层分类为客户提供覆盖全生命周期的“产品+服务”综合解决方案，持续优化产品结构，提升期缴业务占比。四是强化服务供给，持续做优客户体验。提升营运服务水平，打造线上线下融合、基础增值融合的
--	---

	立体化服务网络，实现客户体验最佳；深度融合康养服务生态，丰富养老健康服务供给，满足客户多样化需求。第五个方面是强化精细化管理，实现新业务价值率提升。我们持续推进以产品为原点的价值管理体系建设，以价值牵引经营，加强精细化管理，强化资负联动，提升投产效能。总的来说，我们 2025 年会继续强化管理工作，对公司未来的发展也充满信心。 问题 10、2024 年产险综合成本率有所承压的主要原因？2025 年经营层围绕综合成本承压，将采取何种经营策略和具体措施？ 答复：2024 年，在集团带领下，产险公司实现了较好业绩表现，保费收入 2,012 亿元，增速 6.8%，首次踏上两千亿台阶，承保利润 26.7 亿元，净利润 73.7 亿元。2024 年公司承保综合成本率 98.6%，同比上升 0.9pt，其中，承保综合赔付率 70.8%，同比上升 1.7pt，承保综合费用率 27.8%，下降 0.8pt，承保综合成本率的上升主要由综合赔付率的上升引起。具体来看，主要受两方面影响。一方面，2024 年自然灾害频发，引发重大赔付同比增长约 50%。如年初冰雪灾害、7-8 月暴雨洪水，特别是 9 月初 17 级超强台风摩羯，造成海南、广东地区巨大经济损失，公司为相关区域光伏、新能源、农险提供赔付，9 月中旬台风贝碧嘉在上海登陆，对长三角地区带来重要影响。这些自然灾害引发的赔付提升公司承保综合成本率约 2.9pt，是近年来最高的一年。另一方面，从自身看，部分渠道如责任险、政保健康险、商用车险等存在部分高风险、高成本业务，后续需要进一步优化调整。 2025 年，公司将重点经营策略主要聚焦以下三个方面： 一是践行“大保险观”，积极融入经济社会发展的大局，突出两个服务：第一，积极服务国家战略，尤其是围绕着金融“五篇大文章”，主动对接重点领域、重点项目，全力推进满足薄弱环节风险保障需求，体现保险的政治性；第二，积极服务民生保障，切实发挥好“两器三网”作用，长期、持续推进在新能源车、巨灾保险、农业保险、个人健康等多领域业务发展。 二是坚持高质量发展理念，加快转型创新试点步伐，做好三个推进：第一，持续推进风险减量服务体系建设，在风险减量方面
--	---

	体现保险公司的专业和能力；第二，持续推进业务结构优化和品质管控，推进高风险、高成本业务的结构优化；第三，持续推进精准承保、精准理赔的“双精管理”。 三是进一步提升专业经营能力，夯实进一步高质量发展基础，强调两个强化：第一，强化客户经营体系建设，2021年以来，太保产险围绕个人客户和团体客户建立了相应组织和管理体系，未来，公司将围绕个人客户和团体客户需求，不断推进内部机制转型和改变；第二，强化人才、科技、考核等三大支撑，其中，人才是第一资源，刚刚董事长也专门介绍了集团三大战略，“人工智能+”战略也将是我们在科技领域的重要支撑。 2025年，太保产险将围绕着集团对产险公司的整体要求，不断夯实工作基础，相信能够在2025年取得更加好的经营成果。 问题 11、公司新能源车的经营情况如何？ 答复：新能源车是国家重要的战略发展方向，公司在护航新能源车企“出海”及行业共同推进新能源车好投保平台的建设等方面，为新能源车的发展提供了风险保障。2024年全年，公司新能源车险全年合计保费183.17亿元，占车险整体17%。同时，新能源车险成本相较于前几年已有明显优化，2024年承保综合成本率同比下降约4pt。 从行业来看，新能源车经营模式初步建立，保险机构正在不断探索服务这一新兴领域的有效方式，目前，公司主要创新举措有二：一是统一垂直化经营体系，进一步梳理、简化原有流程，实现更低运营成本和更高效率；二是集中化理赔，强化与车企落地集中化理赔模式，通过双方在理赔标准的共建及数据互联互通，有效提升维修的经济性。 在新能源车领域，无论是中国太保还是车企，都正在不断研究、探索过程中。如智能驾驶方面，面对当前市场大量的智驾产品和保障需求，公司已与多家车企建立了相关应用的实验室，未来也将进一步充实人才，为新能源车的发展贡献太保力量。 问题 12、如何看待 2025 年及未来一段时间的宏观经济趋势、股市表现、利率走势？基于此，公司的资产配置策略会有何变化？
--	---

	答复：2025 年中国经济正处于关键转型阶段。年初以来，随着各项经济数据的陆续披露，我们观察到实体经济稳步回升的积极信号。依据今年《政府工作报告》，2025 年国内生产总值的增长预期目标设定在 5%左右，这代表国内经济在政策支持和内需稳定的大背景下，有望继续保持平稳增长。 众所周知，目前国际政治经济格局处于越来越不确定的大环境，而中国的经济正在展现出更大的确定性以及更大向上的想象空间。在这样的经济环境中，正如年初以来在股市中看到的，中国科技自主创新热点频发，市场风险偏好明显提升，科技板块表现十分亮眼，当然大盘宽基指数仍然还是在横盘整理之中。2025 年股票市场的机遇与风险并存，尽管风格轮动会受到多种因素影响，我们认为企业盈利仍然是最终的核心因素。今年的股市总体上将表现为结构性的一个行情。 从利率走势来看，为推动经济持续的结构化转型，特别是推动新兴产业和传统产业的转型升级，确实需要适度保持低利率以减轻企业的融资负担，同时也能够激发整个社会的投资与消费活力，助力实体经济的持续增长。当然短期来看，市场利率的波动会受到市场流动性以及资金供给变化的影响，公开市场操作的动态调节、金融机构顺周期的行为以及跨市场资金流动的影响，共同形成短期的利率波动，正如我们年初所看到的国债市场的表现一样。但是从长期视角来看，随着资本边际回报率变化以及整个社会储蓄投资结构调整，预计利率中枢还是会维持稳步持续下行的趋势，这对长期的资产配置还是带来非常大的挑战。 太保集团的资产配置一直非常注重把握长期宏观趋势，而且我们也一直坚持穿越周期的投资逻辑，在战略资产配置的牵引下，有纪律地灵活开展战术配置，持续落实精细化的哑铃型资产配置策略，同时也强化风险意识，在政策驱动和市场波动中积极把握结构性机会。一方面我们会继续加强长期利率债配置，以有效延展固收资产久期，控制资产负债久期差。另一方面，我们仍将会积极有效增加权益资产配置和未上市股权等另类投资配置，以提高长期投资回报。当然，持续管控信用类资产的配置比例，积极防范
--	---

	信用风险，对保险资产管理来说同样是非常重要的。 总之，太保的资产配置策略，将兼顾管控短期投资波动与力争长期净值增长最大化间的相互平衡，兼顾相对收益与绝对收益，并最终达成战略资产配置的长期业绩基准。 问题 13、公司在过去的十余年坚定执行股息价值策略，取得了很好的投资结果，展望 2025 年公司的权益类资产投资思路？ 答复：股息价值策略是太保资产长期深耕的核心股票投资策略，是基于对保险资金属性和中国资本市场理解所做出的选择。以该策略为基础孵化的保险资管产品——太平洋卓越财富股息价值，万得显示，最新的十年年化收益率是 15.3%，净值增长率已达 365%，充分证明股息价值策略的长期有效性，证明了在中国资本市场，坚持股息价值长期策略，能够取得较好的跨越周期的超额业绩。 同时，公司以产业链为基础开发、打造了“核心策略+卫星策略”的体系。比如，去年中国保险资管产品的第一名，就是来自太保资产卫星策略的沪港深精选产品，2024 年净值增长率 50.6%，远超第二名。2023 年的第一名也来自于太保资产的卫星策略产品。卫星策略的可容纳资金会相对略小，策略专注，方向简单，与核心策略的互补性很强。近年来，“核心策略+卫星策略”的体系整体表现较好。 2025 年，公司将继续坚持股息价值策略，这是考虑到保险资金的特性和长周期获取稳健收益的内在要求下的审慎决策。此外，公司也将在边际上增加成长型方向的布局。今年以来，成长型行业，特别是在人工智能、机器人、自动驾驶等领域都有很好的表现，2025 年，公司除了将在科技、消费、资源等传统领域继续布局外，还考虑增加人工智能相关领域投入。另外，公司也会关注 FOF 策略。今年，公司将增加对主动权益型公募基金产品的关注。过去三年，主动权益型公募基金产品承受了较大压力，今年以来，主动权益型基金产品出现较明显超越市场的表现，相信未来随着整体科技成长板块的起势，主动权益型公募基金产品有可能迎来增长机会。
--	--

问题 14、同业频频在港股举牌银行等传统高分红标的，公司是否考虑适当增加 H 股的占比？

答复：从公开市场信息来看，同业举牌确实越来越多。公司认为，主要是基于港股市场的相对高股息，对保险公司的净投资收益率有比较好的提升效用。近年来债券市场无风险收益率下行，配置高股息资产能够适度对冲这一下行影响。中国太保的股票资产配置策略主要基于现代投资组合理论，对行业的覆盖较广，配置较为分散，公司希望能够通过适度的多元化，降低整体组合的长期波动性，公司不会在单一行业过多配置，公司更关注组合的长期夏普比率和信息比率，希望实现较好的风险收益比。

目前海外市场无风险利率相对较高，港股市场仍然是全球资本市场中估值相对较低的市场，股息率也相对较高。未来，如果人民币汇率保持相对稳定，港股高股息品种还是很有吸引力的，公司会保持关注，但总体来看，不论 A 股，还是港股，公司都会综合所属行业的内在价值，以及标的企业自身内在价值和长期竞争力等因素，做全面判断。

问题 15、2024 年寿险新业务 CSM 同比增长 56.8%；新业务价值增长 20.9%，经济假设调整前同比增长 57.7%。公司认为应当如何看待新业务 CSM 与新业务价值之间关系，新业务 CSM 快速增长的原因是什么？

答复：2024 年寿险新业务 CSM 同比增长 56.8%，主要得益于产品定价利率切换、“报行合一”费用压降和期缴保费增长等正向贡献，同时市场无风险利率下降会带来负向贡献。

考虑到新业务价值有税收及资本成本的要求，同时贴现率又比新业务 CSM 高，通常新业务 CSM 比新业务价值要高。剔除新业务经济假设影响和新业务 CSM 利率下降影响后，新业务 CSM 与新业务价值间量化关系的关联度较高，同时还会受到产品类型的影响。比如剔除经济假设影响和利率下行影响后，2023 年新业务 CSM 和新业务价值增幅比是 1.9，2024 年是 1.7。

如果不剔除相关影响，则较难衡量两者间的量化关系。进一步分析 2024 年数据，一方面，2023 年底假设调整时长期投资收益

率假设下调 0.5pt，同时风险贴现率下调 2pt，相关影响更多相互抵消；但 2024 年长期投资收益率假设再次下调 0.5pt 时，风险贴现率仅下调了 0.5pt，新业务价值受到较大影响；另一方面，CSM 锁定的是每月底的利率，宏观利率持续下降，从全年来看，CSM 受到无风险利率平均下降影响，总体影响大致减半；而新业务价值中的长期投资收益率假设是在年底一次性调整的，导致两者间量化关系进一步变化。

问题 16、公司 CSM、净资产增速相对同业较好，理解各家公司在会计处理上有不同的选择，据此，请问管理层，应当如何预判未来 2-3 年的 CSM 和净资产增速？

答复：净资产方面，去年公司归母净资产较年初增长 16.8%，主要得益于公司资产负债匹配基础及净利润表现。资产负债匹配方面，2024 年利率快速下行，寿险传统险准备金大幅增提，但公司通过资产会计分类匹配、拉长资产久期等措施，负债利率变动的影响被资产市值变动基本抵消，推动 2024 年净资产平稳增长。净利润方面，公司整体保险业绩稳中有进，投资端得益于资本市场总体表现向上波动及公司穿越周期的精细化哑铃型资产配置策略，公司净利润同比增长 65%，推动 2024 年公司净资产增长。

CSM 方面，2024 年寿险 CSM 余额较上年末增长了 5.6%，增速高于去年同期 6.4%，主要由于当年新业务价值贡献增加及投资收益较好带来 VFA 利差贡献增加。寿险 CSM 变化，除了受当年新业务及营运偏差贡献外，同时还受当年利率及资本市场波动等影响，未来 CSM 的变化存在一定的不确定性。公司将继续秉持稳健的经营风格。根据现有行业趋势，我们可以观察到万能险结利率和分红险的分红评估利率都在下降过程当中，因此我们继续看好 VFA 利差。在营运偏差方面，报行合一的实施对公司的费差增益预期向好，同时公司的死病差和退保差也在向好，因此我们预计如资本市场不出现大的变化，未来，CSM 增长是大概率事件。

同时，我们也观察到同业公司的 CSM 变化与我们有些差异。其中主要差异点在于分红险负债评估折现率假设，我们选择以对应资产组合未来预期投资收益率审慎确定，也是一条曲线。这条

	曲线符合现阶段低利率环境下的预期资产投资收益率的趋势，同时，根据准则规定，对于分红/万能险随基础项目回报而变动的保险合同现金流，应当使用反映该变动性的折现率进行折现，一般来说是参照对应资产组合的投资收益率，该会计方法的选择也是审慎的。
是否涉及应当披露重大信息的说明	沟通内容基于公司已公开信息披露文件
附件清单（如有）	详见公司于 2025 年 3 月 27 日在上海证券交易所网站披露的《中国太保 2024 年年度报告》及相关业绩推介材料