

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：2026-001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他	
参与活动人员	外部	国泰海通、瑞银证券、华泰证券、摩根士丹利、中信证券、东吴证券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	2026年3月27日-4月	
地点	公司上海职场、香港会场	
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：现场会议、视频直播和文字问答	
	<input type="checkbox"/> 书面	

<p>投资者关系 活动主要内 容</p>	<p>公司于 2026 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)。</p> <p>问题 1、2025 年是“十四五”规划收官之年,中国太保作为头部保险金融服务集团,如何评价自身在“十四五”期间取得的发展成效?展望“十五五”,如何看待中国保险企业在新周期的发展机遇与挑战?公司有何应对规划与举措?</p> <p>答复:“十四五”期间,在社会各界的关心和支持下,中国太保全体干部员工齐心协力、攻坚克难,高质量发展取得新成效。一是市场地位更加稳固,从规模来看,2025 年集团原保险保费收入达 4,689 亿元,五年复合增速 5.6%;2025 年末,集团总资产规模超 3.1 万亿元,集团管理资产规模超近 3.9 万亿元。从效益来看,2025 年末内含价值较 2020 年末提高 33%。从服务能级来看,集团客户数大幅增长至 1.9 亿,客户经营能力全面增强,客均价值不断提升。二是转型成效更加显著,新的发展动能逐步确立。产险新能源车险和非车险业务快速发展,农险市场份额进入行业前二,承保盈利能力有效提升;寿险确立多元渠道布局,银保业务价值快速增长,新业务价值市场份额持续提升;投资端完善哑铃型资产配置策略,新设另类投资专业子公司,拓宽投资渠道,投资业绩居同业前列。三是康养布局更加深入,初步形成“防-诊-疗-复-养”康养服务体系,实现对主业的场景化赋能,累计服务客户超 1,200 万人。“太保家园”布局 13 城 15 园,“源申康复”落地 3 城,打造“太医管家”互联网健康医疗服务平台,“百岁居”居家养老服务覆盖超 70 城。四是发展基础更加坚实,持续优化公司治理体系,稳妥有序推进监事会改革;不断夯实风控能力,风险综合评级领先行业;持续推进职业经理人制度和年轻干部选用育留机制落地,培养面向未来的专业后备队伍;明晟 ESG 评级在行业中率先达到 AAA 级;成功溢价发行零票息 H 股可转债,资本实力和国际市场显示度得到提升。</p> <p>展望“十五五”,我国保险业正处于战略机遇与风险挑战并存的关键时期。从宏观政策看,国家把大力发展金融“五篇大文章”</p>
------------------------------	---

作为重点战略任务，推动保险业更好发挥经济减震器和社会稳定器功能。从市场需求看，产业结构升级与人口结构调整催生新的风险保障和金融服务需求，为保险业拓展新动能开辟了广阔市场。从技术变革看，人工智能加速演进为行业带来战略性机遇。与此同时，挑战同样不容忽视。我国已进入低利率时代，传统依赖利差的盈利模式亟待转变；行业竞争正由增量红利转向存量博弈，高质量发展转型愈加迫切。

面向“十五五”新征程，中国太保将坚持稳中求进、提质增效，加快建设具有市场引领力与国际竞争力的一流保险金融服务集团。重点推进以下举措：全力服务国家发展大局。加快科技与绿色保险产品创新，对接多元融资需求，精准服务现代化产业体系建设。全面发展普惠保险，提高民生领域保险可及性和覆盖面。完善三农保障体系，有效推动农险和涉农业务拓面创新。稳步推进新三大战略。大康养战略将增强健康险专业化经营优势，打造养老金融服务闭环，构建全场景、高品质、可持续的康养服务生态，促进康养服务与保险主业双向赋能。国际化战略以香港为跨境连接的“桥头堡”和业务创新的“首发地”，构建境内境外协同发展模式，推动跨境服务供给能力和全球资产配置能力全面提升。

“人工智能+”战略面向核心业务场景推动 AI 技术规模化应用，促进效率效能提升、业务流程再造、客户体验优化和服务模式创新。聚力锻造主业竞争优势。寿险坚持价值增长的经营理念，深化个险渠道职业化、专业化转型，拓展银保渠道战略布局，持续丰富产品矩阵，稳步提升新业务价值市场份额。产险坚持走效益优先的发展路径，完善新能源车和智驾风险保障体系，夯实车险基本盘作用，进一步深化非车险精细化管理，持续增强承保盈利能力。持续优化资产负债管理体系，丰富配置策略，筑牢风险防线，夯实高质量发展根基。

2026 年是中国太保“十五五”规划的开局之年。我们将坚定围绕“稳中求进、提质增效”总基调，聚焦主责主业，着力增强核心功能、提升核心竞争力，全面深化高质量发展，为股东创造可持续的价值回报。

问题 2、2025 年公司经营业绩稳中向好，资产端与负债端均有亮眼表现，2026 年坚持“稳中求进、提质增效”，公司计划在哪些重点领域实现突破，对应举措有哪些？

答复：2025 年，公司经营业绩稳中向好，得益于董事会清晰的战略指引，也是公司多年积累的积极因素集中释放、持续发力的成果。总体看，体现在四个方面：

一是坚持融入大局——全面提升服务能级。主动服务国家战略，围绕“一带一路”和上海“五个中心”建设，在国家重点项目建设、科技创新、绿色转型等方向精准发力。深耕健康保险，发力养老金融，持续丰富健康养老产品和服务供给，提高重点领域保障水平，康养生态布局提质扩面。

二是坚持价值经营——着力提升发展质效。保险板块深入推进业务结构优化，寿险持续深化多元化渠道布局，强化客户分层经营；产险持续优化业务结构，提高精细化管理水平；资管板块持续优化资负管理新方法论，提升跨市场、跨周期的资产配置能力。

三是坚持协同共进——进一步放大综合经营优势。推动业务协同向客户协同进阶，围绕关键业务场景加快模式塑形，全面提高客户综合经营能力，协同业务价值贡献稳步提升。同时强化客户生态共建，战略客户合作取得显著突破。

四是坚持创新驱动——加快激发新动能，通过数智化转型，推动大模型在营销、理赔、管理等关键环节的规模化应用，助力运营效能和风险控制能力的全面提升。推进队伍年轻化、专业化、市场化建设，释放组织活力。加快产品服务创新，在服务新能源车出海、推动商保入院等重点领域形成示范。

面向 2026 年，我们正以“质量更高、韧性更强、根基更稳，战略任务取得有效突破”为目标，坚持“稳中求进、提质增效”，纵深推进“大康养”“国际化”“人工智能+”三大战略，统筹推动各项经营工作，为“十五五”开好局、起好步。概括起来希望实现三个有效突破：

一是在服务“十五五”大局方面，实现有效突破。不断强化

功能使命，靠前服务现代化产业体系建设和科技创新，积极提升民生领域保险服务水平。锚定国家改革发展的新趋势、新需求，在重点领域精准发力，打造更多有特色的金融“五篇大文章”示范。二是在培养新增长动能方面，实现有效突破。进一步提升主营业务质效，通过精细化管理升级，稳步提升寿险新业务价值，持续增强产险承保盈利能力，推动核心竞争力不断提升。建立更加紧密的资负两端协同机制，持续优化资产负债管理体系，严守风险底线。三是在推进三大战略方面，实现有效突破。大力发展商业健康险和养老金融，健康险保费、养老金规模稳步增长，康养服务有效赋能主业发展。稳步提升境外保费收入占比，优化海外资产配置，在港机构市场份额稳中有升。加快推进人工智能规模化应用落地，构建企业级知识体系和管理平台，推动科技创新从“单点式”向“生态型”转变。

问题 3、整体上市、集团化经营一直是中国太保的重要标签，能否分享一下公司如何实现内部协同发展，取得集团化经营优势的？未来集团化经营领域最重要的发力点是什么？

答复：作为整体上市的综合性保险集团，协同是将集团综合化布局优势转化为核心竞争力的关键路径。近年来，我们围绕协同发展构建了系统性的“四梁八柱”，推动协同从过去的分散探索走向体系化运营。有三方面特点：一是立体化的协同治理格局基本形成。建立了涵盖集团、总分公司的协同组织体系，并通过明确的规划引领、考核激励、流程规范、工具赋能，确保协同工作“有章法、有动力、可落地”，“一个太保、协同共生”的理念深入人心。二是多元化的业务协同模式持续拓展。在个人客户市场，形成“产寿健服”多维协同模式：产寿协同双向发力，产销寿模式创新突破，持续贡献业务增量，寿销产有效助力队伍获客、增收；产服协同深度融合，依托大康养生态布局，为客户提供“保险+康养服务”的综合解决方案。在团体客户市场，创新合作共赢生态：资负协同在优质投资项目挖掘、重点保险客户开发上实现了有效联动。三是一体化的数智经营能力显著提升。推进产品服务资源共享从标准化向定制化、融合型升级。例如，为团体客户打造一

站式“综服平台”，实现“一个太保”服务直达战略客户员工端。近五年，集团内持有多张保单的高黏性的个人客户数显著提升40.0%。战略客户“朋友圈”持续扩容，截至2025年底，战略客户总数达到1040家，保险业务、年金及第三方资管业务增速均大幅跑赢公司大盘。

面向未来，我们将继续围绕“一个客户、一个界面、综合服务”的目标，推动从“业务协同”向“客户协同”乃至“战略协同”演进，为服务好实体经济、社会民生提供更充分的风险保障。重点有三方面：一是以战略牵引促协同，为客户提供更全面的保险保障与服务。坚持保险端、资产端、服务端“三端并进”，在深入洞见客户需求基础上，整合集团内部各板块的专业能力，为客户提供覆盖全产业链条和全生命周期的一体化保险保障，全面提升客户体验和获得感。二是以数智变革助协同，用科技应用赋能协同效率提升。依托一体化协同经营智能中台，通过大数据共享分析挖掘产品服务的特点和优势，为客户提供更贴心的解决方案；通过“AI+”的应用智慧赋能营销员、服务专员成长，增强队伍综合技能，提升队伍服务能级。三是以机制创新强协同，推动协同共生文化融入组织基因。进一步完善横跨前中后台、穿透各层级的责任分解和市场化利益共享机制，确保协同“有动力、可持续”，推动协同文化融入组织基因，更好地发挥太保集团的综合优势。

问题：4、中国太保2025年正式将“大健康”战略升级为“大康养”战略，背后体现了公司怎样的战略考量？展望未来，新一轮大康养战略有哪些工作内涵、发展目标和工作举措？

答复：从“大健康”升级到“大康养”体现了战略坚守和战略升级。

在健康保险领域，太保健康险2022年就推出“蓝医保”长期医疗险，紧盯年轻及家庭客群，在保障水平和服务水平上持续迭代，已经形成多层次矩阵，服务超过300万人。

在养老金融领域，长江养老公司基于对养老金业务的深入理解，持续优化资产配置。遴选固收、另类、权益等细分领域的管理人发挥各自所长，分散投资风险，形成稳健的投资风格。“金色

晚晴”已经成为职业年金和企业年金市场规模最大的年金集合计划，超过 600 亿元，也成为雄安新区企业年金集合计划的首批产品。

在机构养老领域，“太保家园”自 2021 年首个家园开业以来，持续积累康养服务能力，在认知障碍照护领域，通过怀旧场景记忆唤醒、每日康复训练等专业手段，有效延缓老人的认知衰退进程。

在健康管理领域，2021 年推出“太医管家”医疗科技平台，持续推进与保险主业融合发展，助力实现风险减量。在企业员工福利场景推出集医疗与理赔于一体的服务工具“医赔通”，提升员工理赔体验，有效对冲过度医疗。在车险人伤理赔场景试点远程伤残鉴定，提升伤者住院照护能力，实现理赔减损。

大康养战略升级的核心是打造中国太保“一体化”康养生态，主要举措有：一是建立一体化工作机制。去年 9 月集团层面成立了康养生态组织，建立了集团、子公司总部、分公司三层组织架构，进一步明确责任体系，设立专项荣誉激励制度，纳入常态化经营管理体系。二是明确保险与服务的一体化发展目标。健康保险、养老金融进一步明确“抓增量、强对标、优品质、提份额”的总体策略，确立未来五年的量化发展目标。围绕客户服务、业务发展、能力建设三大维度，设计综合评价体系，牵引可持续发展，同时探索服务主体与保险主体间的市场化对价机制。三是推动由“全”至“专”的一体化生态建设，加强各服务主体的专业能力建设。机构养老新一轮布局将抓住城市更新机遇，聚焦轻资产、城心康养推进。居家养老将围绕“安全、就医、照护”提升服务能级，同时大力推动远程医疗服务与 AI 科技建设，实现更优成本、更高效能，加快实现与各类保险场景深度融合。

问题 5、目前公司的 AI 投入力度如何？已经产生了哪些效果？衡量投入产出比有哪些量化指标？公司 AI 核心竞争力体现在哪些方面，未来 3-5 年投入和方向规划？

答复：公司积极布局人工智能，近几年持续加大对人工智能方面的投入，今年 AI 投入比去年翻一番。根据规划目标，未来两年 AI

投入预算复合增长率不低于 40%。从目前看，公司已初步建立了企业级的人工智能基础设施，引入了 Deepseek、通义千问等基础大模型。2025 年大模型调用次数 2.7 亿次，算力利用率达到行业领先水平。公司初步建立了快慢思考结合的企业级智能体框架，具备大模型的语音实时交互能力、大模型影像的结构化能力以及场景泛化性的模型后训练能力。2025 年公司打造了一批人工智能标杆应用，共上线 129 个场景应用，基本覆盖 13 个核心保险业务场景，覆盖 1.8 万内勤和 15 万营销员，其中比较典型的应用包括健康险理赔、寿险金牌教练、风控反欺诈、审计数字员工和车险的人伤介责。

“人工智能+”战略是公司三大战略之一，我们构建了“633”战略蓝图。首先，聚焦六大核心领域，加快场景应用落地见效。一是加大营销队伍赋能，支撑队伍能级全方位跃升，主要量化指标是队伍产能的有效提升。二是全面融入运营管理，各业务板块运营全流程的工作质效提升，主要量化指标是管理费用率的下降。三是重塑客户经营体系，提升服务体验和满意度，主要量化指标是 NPS 行业领先。四是护航产业伴生风险，扩大风险保障服务范围，主要量化指标是相关业务的保险费收入。五是扩展投资能力边界，打造数字投资新方式，主要量化指标是投资收益率有效提升。六是赋能风险合规减损，形成动态风险管理能力，主要量化指标是风险减损绝对金额。其次，通过联创联建打造 AI 硬核能力，构筑竞争壁垒。我们将与头部科技企业深度合作，提升基础平台研发工具、知识工程和模型后训练能力。通过发挥自身禀赋，从价值场景出发，打造保险核心知识库、训练保险垂域模型等硬核能力。第三是构筑规划实施的保障体系。在决策治理方面，将通过组织保障与决策机制，推动规划有序落地，通过战略解码滚动修订规划，保持规划的先进性。在安全治理方面，做好技术安全防范的同时，按照监管要求将对 AI 应用分类分级管理，在关键环节建立人工监督和干预机制。在人才建设方面，推动 AI 全员素养提升，构筑胜任力模型和人才管理机制，打造高素质 AI 专业人才、技术人才和战略人才队伍。今年公司已通过战略解码明确规

划落地的目标、举措和项目清单，“AI+”项目清单涵盖集团战略类、集团创新孵化类、子公司战略类等五大类 30 多个项目。未来几年，公司将围绕“AI 驱动高质量发展，成为保险行业 AI 应用领先者”的总体愿景，按照“一张蓝图干到底”的决心实现预期目标，为保险行业的转型发展贡献一份力量。

问题 6、公司 2025 年计划每股分红 1.15 元，高出营运利润增幅和上年度每股分红额，并在首次提出中期分红授权的同时，延续上年度再融资一般性授权安排，面向未来，应当如何预期公司分红和资本补充周期？

答复：中国太保始终高度关注投资者回报，去年第一次提出中长期分红政策，就是与营运利润挂钩。本次董事会提出的年度分红建议和增设中期分红授权安排，也是基于对 2026 年及未来自身经营状况、资金状况，在审慎评估的基础上主动完善股东回报机制的积极安排，切实践行中长期分红政策，进一步优化公司分红节奏，面对外部环境的不确定性来提升股东回报的确定性。

关于 2025 年度的分红，本次董事会建议每股派发 1.15 元现金红利，较上年度增长 6.5%，略高于当期营运利润增速，分红水平进一步提高，也与我们的分红政策相吻合。每股分红额增速主要参考当期营运利润表现，可以有效缓释新会计准则实施后，上市险企净利润波动加剧带来分红不确定性影响，投资者可以通过跟踪评估险企的中长期发展潜力来合理预期潜在分红收益，公司管理团队可以更加聚焦塑造内生发展动力，通过夯实可持续业务获取能力、盈利释放能力和风险控制能力，巩固股东回报基础。同时适度兑现当期投资业绩的正向贡献，与投资者共享公司经营和投资业绩。关于 2026 年中期分红，如果股东会批准授权董事会决定 2026 年的中期分红方案，董事会将根据 2026 年上半年公司实际经营情况，高效决策并实施 2026 年中期分红，相关程序较为灵活，也是很多上市公司采取的方式。需要说明的是，中期分红是公司全年利润分配的一个有机组成部分，董事会将遵循一贯坚持的审慎原则，在统筹全年分红总额的基础上，充分考虑当期业绩及全年业务发展需要来合理设置中期分红和末期分红比

例，确定中期分红的具体金额，公司希望通过构建一个更加清晰、稳定、常态化的股东回报机制，更好地向市场传递公司持续稳健经营的信号。

延续一般性授权安排，是董事会综合考虑公司治理、资本管理和市值管理等多方因素作出的常态化机制性安排。当前“十五五”规划正式开局，为践行险企的功能使命，在支持创新发展、服务民生福祉、助力安全应急等领域发挥更大作用，中国太保面对复杂、不确定性上升的内外部环境，要进一步把握资本市场机遇，完善市场化资本补充机制，提高集团资本管理的前瞻性和资本韧性，合理增厚集团资本安全垫，有效应对市场波动带来的不确定性风险，确保主业经营平稳、有序、高质量。去年，公司运用一般性授权机制，在境内外监管机构、投资者和资本市场伙伴的鼎力支持下，成功高效发行了156亿港元的H股可转债。公司认为，实现一般性授权的常态化，有利于优化集团资本管理机制，提升对公司长远发展的支撑作用。

问题 7、公司 2025 年净利润同比增长 19%，表现和部分同业相比，相对温和，主要原因是什么？公司 2025 年的营运利润增速为 6.1%，高于之前的指引，2026 年的营运利润增速如何预期？

答复：在新会计准则下，保险集团的净利润会受到不同保险业务板块的分布、投资策略和风格、资产会计分类以及负债计量方法等多方面的综合影响，特别是在资本市场波动较大的情况下，保险集团的利润增速会呈现较大区间的差异。公司持续提升保险业务经营质效，深化资产负债管理长效机制，强化主动投资管理能力，力争在不同周期下均保持较好的财务稳健性。2025 年第四季度沪深 300 指数、恒生指数当季均下降，公司当季利润仍实现 17% 的正增长，增幅接近前三季水平。从 2025 年各业务板块来看，产险公司得益于保险业绩与投资业绩双轮驱动，利润增速 34%，利润绝对金额创下历史新高，ROE 水平行业领先。从产险保险业绩来看，坚持效益优先，主动优化业务结构，叠加大灾损失同比减少，综合成本率同比优化 1.1 个百分点，承保利润明显提升。从产险投资业绩来看，业务现金流积累带来了投资资产的快速增长，

权益资产配置比例持续提升且跑赢了市场基准，投资业绩对利润的贡献明显增加。寿险公司在负债端计量方法、权益资产配置和会计分类等总体偏向稳健策略，这对当年净利润增幅会有一些影响，但如果拉长周期看，寿险公司的累计盈利增长、累计净资产增长、长期 ROE 表现仍处于同业较优水平。从寿险保险业绩来看，锚定价值增长，持续优化产品结构，业务品质和运营管理持续改善，盈利能力稳定提升，保险服务业绩保持稳健。从寿险投资业绩来看，坚持基于负债特性的战略资产配置，积极提升跨周期资产配置能力。低利率环境下，在公司的风险容忍度内适时增加权益资产配置，同时积极把握市场结构性机会，权益表现持续跑赢市场基准，去年投资业绩同比增长 47%。今年以来，伴随着国际形势动荡，资本市场复杂性显著增加，我们建议拉长周期看保险集团的经营业绩，会更加完整和全面。长期来看，中国太保在保险和投资的双轮驱动下，可以在不同周期下保持较好的财务稳定性。

关于营运利润，合同服务边际摊销是营运利润的主要来源，寿险营运利差和产险承保利润是营运利润增长的根本保障。2025 年，太保寿险保费规模持续提升，太保产险巨灾损失远低于历史水平，寿险营运利差及产险承保利润等多重因素共同驱动了全年营运利润的较高增长。目前市场利率震荡，传统险、分红险等业务结构正在分化，合同服务边际余额持续保持稳定增长会面临一定挑战。同时行业转向高质量发展，在监管持续推进保险业“报行合一”、预定利率动态调整、非车险综合治理等政策指引下，行业盈利能力预期将整体提升。公司将持续聚焦中长期价值创造，以年度业绩增长为核心目标，稳步提升盈利能力与市场竞争力，保持营运利润增长的稳定性。

问题 8、2025 年集团及产寿险公司偿付能力显著提升，主要原因是什么？综合考虑市场利率环境和公司发展计划，未来旗下主要保险子公司的偿付能力水平会有什么变化？

答复：公司 2025 年偿付能力显著提升，核心是依托主要保险子公司经营绩效的持续改善以及资产负债计量匹配的优化。其中，寿

险公司通过优化资产负债计量匹配管理，按行业近年来的普遍做法，于 2025 年末实施了固收资产重分类，即金融资产中原分类为持有至到期的重分类至可供出售，有效对冲市场利率波动对负债端的冲击，偿付能力明显提升；产险公司得益于盈利能力持续增强，为偿付能力提升筑牢坚实基础。公司始终坚持稳健经营理念，高度重视资产负债的匹配管理，持续优化业务结构，严控风险波动。整体来看，目前太保产、寿险公司的偿付能力充足率均处在良好水平，在抵御利率下行及股票市场波动方面处于较好水平。

目前新一轮过渡期政策尚未明确，由于公司自身盈利能力的增强以及资产负债匹配管理的持续优化，2025 年末太保产、寿险公司的偿付能力保持充足。2026 年即使不考虑过渡期政策，仍将显著高于监管要求。展望未来，综合考虑市场利率环境和公司发展计划，预计旗下主要保险子公司的偿付能力仍将继续延续充足的态势，始终保持充裕的安全边际，有效应对外部利率和资本市场的不确定性，为业务的长期可持续发展提供坚实保障。

问题 9、公司 2025 年四季度单季的新业务价值增速较快，主要原因是什么？如何展望 2026 年全年的新业务价值表现和驱动因素？

答复：主要原因是“1+3”的考量。我们摒弃了以往四季度是保险公司业务淡季的思想，强调每个季度业务的均衡性，提出了“开门收官一体化”。具体在战术层面上，一是加强队伍训练，特别是新产品上市以后的训练工作。二是在人工智能助力下，客户经营活动能力进一步得到大幅提升，客户转换效率有效提高。三是持续优化产品结构，同时严格控制投产效率，持续推动费用结构优化和效能提升，严格执行“报行合一”从而实现新业务价值率的提升。

展望 2026 年，公司将锚定价值增长，积极把握机遇，深化转型发展，预计全年新业务价值将会保持稳健增长。驱动因素主要有四个方面：一是借力数智化重塑客户经营逻辑，强化分层分类分群的客群洞见，持续优化结构，推动客户价值最大化。升级数智化应用，在定位上，将人工智能作为工具驱动升级为流程驱动；

在设计思路，从以功能为中心升级为以用户为中心。二是持续优化产品结构，丰富产品矩阵，深入推动浮动收益型产品转型，保持保障型业务的良好发展势头。同时对长护、失能为代表的健康险产品不断创新突破。三是加快多元渠道模式升级，推动价值多元化增长。代理人渠道将继续加强“职业化、专业化、数智化、年轻化”的“四化”队伍建设，推动绩优梯队建设和绩优组织发展，提升队伍质态和经营效能。银保渠道深化渠道合作，优化业务结构，聚焦队伍建设，构建差异化优势。聚焦差异化客户群体，我们将会加快职域营销、互联网等渠道布局，从而提升整体的价值贡献与来源的多元化。四是加强精细化管理，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，强化资负联动，提升投产效能，进而实现新业务价值率的提升。

问题 10、上次业绩发布会时管理层给大家展望了 2026 年的银保发展计划，目前实际情况是否符合预期？后续银保还有哪些新举措？

答复：2026 年，银保按照规划的“稳价值、优结构”方针有序推进各项工作，渠道、网点、队伍等核心指标基本符合预期。在稳价值方面，注重价值率较高的期缴业务发展，期缴新保同比增速逐月提升，期缴新保出单网点同比提升 11%，客均期缴新保同比提升 5.2%；发挥高客经营优势，持续推动客层上移，总保费 600 万以上的客户数量同比提升 23%；队伍总人力达到 6,300 人以上，同比提升 36%。在优结构方面，一方面，持续推动渠道结构优化。公司与所有国有大行建立了全面业务合作关系，升级渠道经营管理体系，在六大国有行的份额提升 0.3 个百分点；夯实与股份制行的深度合作，依托产服体系及高客经营体系的优势，推动网点与队伍的精细化管理，探索与股份制行融合发展，在股份行份额持续保持领先。另一方面，将加速推进产品结构优化。牵引长期缴产品发展，五年缴业务逐步提升。加大年金险业务推动力度。产服一体化运作更加深入，太保健享家俱乐部、太保家园等服务得到银行和客户的认可，服务领取使用率同比提升 10 个百分点。业务品质保持稳定向好，目前 13 个月继续率高达 97%，同比提升 2

个百分点，银保业务持续发展的根基更加稳固。

问题 11、太保寿险的高客经营优势体现在哪些方面？未来如何巩固高客经营优势形成增长动能？

答复：太保寿险始终坚持“以客户为出发点、产服为切入点、队伍为落脚点”，以精准客户经营推动客层上移，持续优化客户结构，取得了较好成效。具体举措方面，建立了以“分层、分类、分群、分时”为核心的客户经营框架，根据客层特征，设计差异化经营策略，实现精准分层管理。整合内外部多维数据，通过构建潜力客户识别模型，挖掘低价客群中的高潜种子客户，逐步提升其客户温度与价值贡献。构建“一生相伴俱乐部”赋能高客经营，为高客提供差异化服务体验，增强客户粘性，推动高客从“单次交易”向“长期关系”转化。通过客户分层分类分群经营，我司客户结构呈现持续优化趋势。2025年，中客及以上客户占比28.1%，同比提升5.4个百分点，其中，代理人渠道提升5.1个百分点；银保渠道提升1.8个百分点，特别是高客、极高客人数实现快速增长。

在客户开发方面，进一步举措有：一是构建“触达-升温-转化”全链路客户经营模式，协同渠道锚定目标客群，设计属地化、场景化的精准链路，实现从初次触达到价值转化的全流程闭环经营；二是依托“内容工厂”提供海量的咨询内容、定制活动、专业工具，精准匹配不同客群需求，有效提升客户粘性和客户经营效率；三是以企业微信为载体，建立覆盖新客激活与老客维护的社群经营体系，打通客户经营的“最后一公里”；四是借助智能化工具赋能队伍，将客户盘点、需求诊断、产品推荐、活动邀约等复杂的客户经营流程转化为可执行、可追踪的标准化动作，降低客户经营门槛，从而实现我们在高客经营上的“护城河”。

问题 12、公司 2025 年新能源车的经营情况如何？非车险综合治理之下未来业务如何展望？信保风险敞口出清的情况如何？

答复：太保产险 2025 年新能源车险保费收入 250.17 亿元，占整体车险业务的 22.6%，同比提升 5.6 个百分点，新能源车增速高于车险整体增速，这得益于公司前期在新能源车的整体战略布局。我们通过车企品牌专属经营、科技赋能理赔降损以及对新能源客

户经营团队服务体系的进一步加强，新能源车整体业务成本显著改善，新能源家用车业务目前已经进入承保盈利区间。公司将通过构建全生命周期生态来进一步优化成本、提升效能，重点在两个方面：一是在运营效率提升上，我们将首创的线上承保与云理赔机制进一步打造，形成集“销、服、赔”于一体的新客户经营专属团队，目前已覆盖主流品牌。二是在理赔环节管理上，公司将按品牌集中核损，并向主机厂输出包括大电池维修及水淹车等相关理赔标准。我们直连车企售后系统，共建 AI 定损模型，依托联合数据实验室，成功落地车机数据分，实现风险减量与成本精准压降。在生态体系建设上，不断丰富智驾与充电场景专属产品，深度参与国家级机构关于电池热失控、维修工艺等行业标准制定。同时，我们也要进一步落实服务国家战略，服务车企出海。2025 年公司通过“技术输出+本土服务”模式，成功为头部车企在泰国市场、越南市场等落地多批次保单，累计为 2.2 万台出口车辆提供风险保障。展望新的一年，公司将顺应中国车企海外发展的趋势，不断深化与车企合作，加速业务模式的定型和推广，不断提升服务水平。

2025 年底金融监管总局正式发布《关于加强非车险业务监管有关事项的通知》，太保产险高度重视，全面贯彻落实，也期望通过加强统筹管理、强化刚性约束等措施来系统推进非车险综合治理。目前公司已完成相关险种产品报备与系统优化，后续也将严格执行备案条款和费率，不断健全费率的回溯和动态调整机制。截至 2026 年 2 月，我司企财险的费用率、应收率均有所下降。从中长期来看，综合治理有利于改善市场内卷，优化非车险成本效益，推动非车险经营从“费用驱动”向“技术与服务驱动”的高质量增长模式转化。2026 年公司非车险将聚焦新兴领域的优质业务布局，主动响应国家战略部署，深度挖掘契合实体经济高质量发展需求的业务增长点，重点关注低空经济、AI 伴生产业、科技研发等新兴领域，捕捉科技产业发展带来的保险保障需求，积极探索医药健康、绿色双碳、商业航空、循环经济、文旅教体等民生实体类领域，拓宽业务发展边界。以技术创新为支撑，不断提

升运营效率，优化客户服务质量，不断推动非车险业务提质增效。结合实体经济发展态势和行业发展趋势以及产险公司的整体布局，我们预计 2026 年非车险的保费增速还会保持稳健发展态势。

2025 年年初，太保产险主动调整个人信用保证保险业务。自调整以来，在保资产以及风险敞口逐月下降，预计 2026 年末个人信用保证保险的风险影响会全部出清，对 2026 年非车险整体成本的影响也会非常小，不会对公司整体经营造成不利影响。

问题 13、2025 年上市险企普遍增加权益仓位，公司的股票和权益型基金占比较往年提升显著，但与同业相比，似乎仍有空间。后续是否考虑进一步提升核心权益资产的占比？在权益投资方面的重点是什么？

答复：2025 年在国内宏观政策持续加力和产业结构深化转型升级的双重驱动下，中国宏观经济表现出强劲的发展韧性，A 股、H 股均大幅上涨，特别是科技板块表现突出。公司结合对宏观经济与资本市场研判，优化资产配置策略，提升权益资产配置比例，获得良好收益。需要注意的是，一方面，保险公司的收益受公允价值波动的影响在持续扩大。这些波动与利润、长期可持续投资收益间的关系需要更长时间来深化专业认知。另一方面，权益投资比例的差异不适合用落后或领先来表达，这容易和投资收益表现的落后或领先混淆。公司以更加稳健的核心权益占比获得了可比口径下更优的投资收益，公司的净/总/综合投资收益率处在同业中上水平。考虑到我们具有更优的回撤控制能力，这反映了公司的资产配置策略可以提供更优的风险调整后长期回报。

公司目前建立了以偿付能力为核心风险偏好的战略资产配置方法论与基础模型，结合对宏观经济与资本市场的长期预测，在战略资产配置中合理规划权益资产的配置比例。我们将在战略资产配置的牵引下，坚持有纪律且灵活的战术资产配置，持续落实精细化的哑铃型资产配置策略，争取获得持续稳健的投资回报。基于未来宏观经济与金融市场的长期趋势，公司要继续响应监管部门对保险资金作为长期资金加大入市力度的号召，有效提升公开市场权益投资比例，这也是保险集团自身资产负债管理的内在要求。

	<p>公司从负债特性出发，更积极有效地设定战略资产配置的大类资产比例，充分分享包括公开市场权益资产在内的长期投资和增长机会。公司长期坚持的股息价值核心策略，具有非常显著的稳健性和可持续性，该策略聚焦同时具有较高股息分派能力和稳定增长前景的上市公司，并以此类优质资产作为底仓核心，既可获取现金流形式的股息收益，提升净投资收益率，又能分享稳定业绩增长带来的资本回报，进而强化权益投资组合整体的抗回撤水平。同时我们也会围绕核心策略，持续构建更加全面的卫星策略体系，覆盖科技创新、大健康、大消费等多个关键领域。</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 2026 年 3 月 27 日在上海证券交易所网站披露的《中国太保 2025 年年度报告》及相关业绩推介材料</p>