

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：2026-003

| | | |
|---------------|---|---|
| 投资者关系 活动类别 | <input 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 | 详见公司于2026年6月11日在上海证券交易所网站披露的《中国太保2025年度股东会决议公告》 |
| | 内部 | 公司董事及部分高级管理人员、董事会秘书等 |
| 时间 | 2026年6月10日 | |
| 地点 | 上海市徐汇区田林路201号中国太平洋保险（集团）股份有限公司 | |
| 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 6 月 10 日召开 2025 年年度股东会，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、应对当前内外部环境，能否请管理层介绍一下 2026-2028 年高质量发展规划的目标和主要举措？</p> <p>答复：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。宏观政策方面，国家把做好金融“五篇大文章”和支持新质生产力发展作为重点战略任务；市场需求方面，产业结构升级与人口结构变化催生新的风险保障和金融服务需求；技术变革方面，人工智能加速演进的趋势为行业带来战略性机遇。与此同时，低利率环境下，保险公司既往盈利模式面临挑战，行业竞争正由增量红利转向存量博弈，高质量发展转型更加迫切。</p> <p>未来三年，中国太保将继续秉持稳中求进、提质增效的总基调，着力实施大康养、国际化、“人工智能+”三大核心战略。</p> <p>在经营管理方面，我们重点部署三大举措：一是全力服务国家发展大局。做实金融“五篇大文章”，其中，科技金融聚焦科技创新关键环节，绿色金融紧扣“双碳”目标，深耕普惠保险与养老金融，加快推进 AI 技术在核心业务中的规模化应用。二是聚力锻造主业竞争优势。寿险坚持价值增长导向，深化渠道转型与客户经营；产险聚焦承保盈利，优化业务结构，强化风险减量与精准定价；投资板块优化资产负债联动机制，完善穿越周期的战略资产配置体系，开展有纪律且灵活的战术资产配置，构建更加科学稳健的投资组合，驱动长期价值稳健增长。三是稳步推进三大战略。大康养战略将构建“防-诊-疗-复-养”全链条康养服务体系，推动健康保险和养老金融业务快速发展；国际化战略以香港为跨境连接“桥头堡”，构建境内境外协同发展模式；“人工智能+”战略搭建企业级人工智能能力体系，推动 AI 技术规模化应用落地。此外，我们持续完善公司风控合规体系，筑牢高质量发展根基。</p> <p>面向未来，我们将坚定聚焦主责主业，着力增强核心功能、提升核心竞争力，为股东创造可持续的价值回报。</p> <p>问题 2、在一季度资本市场承压的背景下，公司保持了较好的经</p> |
|------------------------------|---|

营韧性，季度净利润同比正增长，寿险新业务价值、产险综合成本率均表现良好。展望全年，公司预计关键经营指标表现如何？有何计划和方案以实现业绩的稳定向好？

答复：2026年一季度，面对国际形势复杂多变、资本市场震荡加剧的外部环境，公司坚持稳中求进，提质增效，寿险板块坚持价值增长主线，持续深化转型，新保期缴和新业务价值表现良好；产险板块坚持效益优先理念，强化风险管理，综合成本率改善显著；资管板块加强市场研判，强化权益主动管理，投资业绩保持韧性。

展望全年，我们有信心延续稳健向好的经营态势。主要基于以下三个方面支撑：

一是寿险提升价值增长动能。代理人渠道在稳增长、稳队伍方面取得积极成效，中高端客户经营加快突破，有效驱动业务增长。一季度末代理人队伍规模 18.7 万人，实现环比小幅正增长。核心人力月人均首年规模保费、月人均首年佣金均实现两位数的同比增长，队伍质态持续改善。银保渠道按照“稳价值、优结构”的规划推进，新保期缴保持两位数增长，同时，严格落实“报行合一”政策，费率精细化管理成效显著，费差实现同比优化。

二是产险持续优化承保盈利。车险方面，新能源车险保费实现优于行业的增速，家用新能源车已进入承保盈利区间。非车险方面，个人信用保证保险风险敞口预计于 2026 年末出清完毕，对公司整体经营影响将显著减弱。同时，公司正积极布局低空经济等一些新兴领域业务增长点，非车险业务持续培育后续增长动能。

三是投资端稳健性与弹性兼备。公司投资资产持续稳健增长，大类资产配置方面，坚持精细化哑铃型资产配置策略，保持长期利率债的合理配置，同时不断优化股息价值策略资产和优质成长

赛道资产的配置布局。全年来看，公司将牢牢把握战略配置下的结构性机会，既重视绝对收益目标管理，也注重资产负债匹配与组合波动控制，为整体业绩提供稳健支撑。

总体来看，随着 2026 年公司产品结构优化、渠道多元发展、精细化管理升级和数智化赋能等多项举措实施落地，全年经营业绩有望实现稳定向好发展。

问题 3、管理层认为资本市场应当如何衡量一家保险公司的投资能力？

答复：保险资金具有天然长期资本和耐心资本属性，这就决定了对保险公司投资能力的评价，不应看短期波动，而应该建立在“长周期”视角，并看其是否与负债完美匹配。保险投资不是简单的买卖股票和债券的交易行为，它的核心资产配置理念是资产端是否能与负债端的久期结构、成本收益、现金流管理实现多方面匹配，公司是否具备穿越牛熊的长期稳定业绩和回撤控制能力。

中国太保始终坚持“价值投资、长期投资、稳健投资、责任投资”理念，以产品为原点，以资产负债匹配为核心，从负债特性出发构建战略资产配置方法论，为争取实现穿越周期的、稳定超越负债成本的投资收益而持续努力。一方面，公司在利率相对高点积极增配长久期利率债，拉长资产久期获取长期稳定的收益来源，匹配负债端保证成本要求；另一方面，在偿付能力压力测试可承受的前提下有效提升公开市场权益资产和另类资产的配置比例，优化策略、结构，有效应对低利率挑战，提升长期回报水平。过去十年，基于持续优化的精细化哑铃型配置策略，公司的平均净投资收益率、总投资收益率和综合投资收益率均处于行业中上游水平，进一步印证了战略资产配置体系和方法论的科学性。

在战略资产配置牵引下，有效的战术资产配置可通过适时捕

捉市场机会、分散风险，实现增强收益与平滑波动的投资效果。公司在公开市场权益投资过程中坚持以股息价值策略为核心，积极配置高股息资产和风格化的成长性资产，进一步实现策略多元化，增强组合收益稳定性和抗风险韧性，提升投资业绩弹性。此外在另类投资方面，公司紧跟国家战略，聚焦大健康产业、战略性新兴产业及新型基础设施等重点领域，深入挖掘经济转型期的结构化投资机遇，以期获得长期价值增长。

保险公司投资价值链最终会落在优质资产的选择。公司坚持主动管理的理念，通过基于产业链及相关行业微观的研究，投研团队能够对底层资产从盈利性、估值、公司治理等各方面密切跟踪，充分挖掘多元化的投资机会，进而提高投资组合整体的收益水平。

总之，公司会持续加强投资团队的能力建设，也会积极探索科技赋能，努力在保险资产负债匹配的核心原则下，持续优化投资业绩，满足保险客户和股东的期望。

问题 4、低利率环境下固收资产收益率持续承压，未来公司权益类资产配置比例是否会出现趋势性提升？对科技创新、AI、新能源等成长性资产是否会提高持仓？

答复：关于险企商业模式的优化升级，从资产配置的角度看，过去十年公司一直坚持精细化的哑铃型配置策略，一是持续提升长久期利率债的配置比例，从过去的 22%左右提升到现在 40%左右，资产久期调整位居行业前列。二是大幅压缩信用类资产比例，非标比例持续下降，从 22%左右到现在不到 10%，有效应对了管控信用风险的行业挑战。三是权益类包括公开市场权益和另类资产的比例都持续有效的提升。

公司保持战略资产配置定力，开展有纪律且灵活的战术资产

配置。资产配置结构的调整必须坚守多元平衡，兼顾韧性与弹性，力争实现能够穿越投资周期的长期、可持续的回报。保险资金具有特定的负债属性，投资必须综合考虑客户的多元化风险偏好，战略资产配置以及战术资产配置最终要实现三个支撑：一是支撑可持续的分红现金来源，二是支撑稳定的营运利润表现，三是支撑稳健的长期投资者的定价模型。三者综合起来可以更好地支撑长期股价表现。

问题 5、当前寿险行业进入分红险竞争阶段，公司通过提高演示利率争夺客户，请问公司如何看待行业可能出现的新一轮价格竞争？

答复：公司始终以客户需求为导向、追求可持续的价值增长。过去两年为了应对低利率环境，公司的分红险转型走在行业前列，目前分红险占比进入比较合意区间。下一步要丰富产品组合，围绕客户在财富管理、健康保障、养老三个方面的需求综合施策，提升客户价值贡献，以实现持续的价值增长。同时，公司在大康养战略的康养生态方面已有一些布局，将对以客户需求为导向的产品转型形成有效支撑，后续会及时向股东报告战略推进情况。

这两年在监管推动行业高质量发展的背景下，监管对寿险行业发展出台了一系列政策，包括：营销体制改革、报行合一、产品适当性管理等，其导向是促进行业更加规范发展。价格竞争在某些阶段客观存在，但是行业要追求高质量发展最终是要追求价值增长，为客户创造持续的回报。

问题 6、目前行业人才竞争比较激烈，请问管理层公司目前在人才培养体系、核心骨干梯队建设方面有何规划？

答复：面对金融行业人才竞争加剧的态势，公司始终将人才作为第一资源，系统构建覆盖全层级、全专业的人才培养生态，着力

建设一支素质优良、数量充足、结构合理、充满活力的高素质专业化人才队伍。

在人才培养体系方面，公司建立“管理+专业”双向发展通道，健全分层分类、集团和子公司统分结合的培养体系。例如：针对集团和子公司班子成员、集团中层管理干部，常态化开展年度高质量发展研修班，提升前沿理念、国际化视野和战略管理能力，凝聚推动公司高质量发展的共识；针对年轻骨干，与知名高校合作开展新锋、卓越、领航等系列金融人才项目，同时全面推进 AI 人才与文化体系建设，建立关键岗位胜任力模型及认证体系，打造支撑公司数字化转型的专业人才队伍。

在人才梯队建设方面，公司聚焦管理干部、专业骨干、青年人才三类队伍建设，一是持续推进干部年轻化建设，健全领导班子后备干部人才库，强化领导干部人才储备，常态化开展见习培养，构建系统内轮岗挂职交流锻炼平台，形成发现、培养和使用的一体化管理闭环；二是围绕公司新三大战略，重点充实 AI+、国际化、精算、投资、合规风控等领域紧缺人才，开展关键岗位与专业人才盘点，形成人才画像、胜任力模型、职业成长路径等能力建设全景图；三是实施管培生培育计划，招募高校优质应届毕业生，开展总部+机构的多领域、多岗位专项培养，搭建代际接续、梯次完备的人才队伍。

在人才服务保障方面，公司持续完善荣誉激励体系和容错纠错机制，落实异地交流干部住房、医疗、探亲等专项保障，常态化开展员工关爱，有效稳定和留存核心人才。

下一步，公司将持续深化训战融合的人才培育机制，推动人才建设与战略落地、经营发展深度绑定，持续提升核心人才竞争

力，为公司稳健经营及“十五五”战略落地筑牢人才根基。

问题 7、2024、2025 年，公司营运利润和年度分红都保持了较好增长，2026 年度股东回报水平是否有望进一步提升？作为股东该如何预期公司中期分红情况？

答复：感谢您对股东回报的关心。公司始终高度关注投资者回报，现金分红金额依据“以营运利润为锚、以投资正向贡献而增加股息为辅，兼顾偿付能力约束”的分配政策综合厘定。2025 年度拟每股派发 1.15 元现金红利，较上年度进一步增长 6.5%，略高于当期营运利润增速，分红水平进一步提高，充分体现了公司对投资者的负责任态度和共享发展成果的经营理念。同时，公司主动采用以营运利润为锚的分红政策，可以有效缓释新会计准则实施后净利润波动加剧可能对分红确定性的不利影响，帮助股东更好的预期公司的长期回报率。

关于 2026 年度股东回报，我们将继续坚持上述分红政策，综合考虑公司经营情况、资金状况、偿付能力充裕程度以及股东回报的可持续性等多重因素，审慎确定年度分红方案。我们相信，只要公司持续夯实主业基本盘，保持保险服务业绩稳健增长和投资业绩有效穿越周期，营运利润增长的基础就更加坚实，股东回报水平就更有保障。

关于中期分红，公司已在本次股东会提请审议关于授权董事会决定 2026 年中期利润分配方案的议案。如果获得股东会批准，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，充分考虑上半年经营业绩和全年业务发展需要，合理设置中期分红和末期分红比例。如果最终确定实施中期分红，通过这一授权机制，诸位股东将可以更快收到投资回报。

总之，公司将坚持构建更加清晰、稳定、常态化的股东回报

| | |
|------------------------|---|
| | <p>机制，努力回馈投资者的长期信任。</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 5 月 21 日在上海证券交易所网站披露的《中国太保关于召开 2025 年度股东大会的通知》及会议材料</p> |