

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：2024-002

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	中金公司、国泰君安、海通证券、东吴证券、瑞银证券、 摩根士丹利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	2024年3月29日-4月	
地点	公司上海、广州职场	
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 2024 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、当前外部环境复杂多变,保险行业处在转型的关键时期,中国太保在行业内率先开展转型,新一届董事会对未来高质量发展战略有何规划?</p> <p>答复:当前百年变局加速演进,保险业发展所根植的环境正在发生更深刻变化。尽管国际形势依然复杂严峻,全球经济增长动能不足,但人工智能、绿色能源等科技产业革命带来了新的机遇和无限前景。国内经济复苏虽然面临有效需求不足、预期偏弱等因素影响,但长期向好趋势没有改变。近日举行的“中国发展高层论坛”得到广泛关注,2024 年经济增长预期、新质生产力的广阔前景和更高水平的开放链接世界,都将为中国经济注入新的发展动能。</p> <p>基于此,公司将把握新时代发展机遇,开拓高质量发展新空间。第一,高质量发展是服务国家战略、服务实体经济的发展。公司将围绕新时期人民对美好生活的向往,持续推动保险供给体系和供给能力的优化升级,不断提升人民群众对保险服务的获得感、幸福感和安全感。服务国之大者,中国太保责无旁贷,公司将充分发挥保险公司经济减震器和社会稳定器作用,体现大型金融机构的稳定压舱石作用。第二,高质量发展是效益优先的发展。随着近年来经济环境、客户需求的变化,高投入、高成本、高消耗、追求短期增长的粗放式发展已经没有空间。公司将统筹好质的有效提升和量的合理增长,把优化业务品质和价值贡献放在更加突出的位置,着力加强精细化管理,用创新深化保险供给侧改革,形成新的发展动能。第三,高质量发展是市场地位稳固的发展。公司将持续统筹好稳定业务基盘和深化转型改革的关系,摆布好存量业务和增量业务的关系、传统业务和新兴领域的关系,审时度势,先立后破,实现稳大盘、稳价值和稳预期,为转型的不断深化创造前提和基础。第四,高质量发展是风险可控的发展。保险是经营风险的专业机构,以风险管理的专业能力服务国家和</p>
------------------------------	--

社会经济发展。因此，险企自身一定要做好风险防控，不能成为风险的制造者。中国太保将不断加强前瞻性预判和穿透性管理，筑牢三道防线，尤其要把握好创新突破和合规风控的关系，守正创新，守住合规底线。**第五**，高质量发展是具有可持续性的发展。可持续性战略判断和选择的结果，更是战略定力和韧性的体现。面对内外部环境变化，公司将始终把握战略主动，以转型变革激发新的发展活力，培育新的增长动能，实现与时代同频共振；兼顾好利益相关方的诉求，与社会、股东、客户、员工等形成良好互动，实现多方共赢。

2024年是公司实现“十四五”规划目标任务的关键一年，公司的“大健康、大区域、大数据”战略实施取得了积极的成果，整体经营业绩保持稳健，市场地位稳中有升，价值创造和关键领域突破能力稳中有进。下一步，三大战略将向纵深推进，以新突破实现更高质量发展。“大健康”战略将聚焦目标客群、服务特色、运营能力等方面，构筑差异化竞争力，在赋能主业的有效性上实现突破；“大区域”战略将在客户经营、产品服务研发、资源整合等方面加大先行先试力度，推动创新探索向实际生产力的转换，强化重点领域竞争力；“大数据”战略将全面提升面向业务一线的科技服务效率，释放数据价值，在引领新质生产力形成上实现新的突破。

新一届董事会将坚持长期主义、坚守价值，发挥专业化、多元化、市场化的优势，推动公司战略走深走实。一方面，积极把握金融五篇大文章带来的发展机遇，提升发展能力和核心竞争力；另一方面，做好重点风险管控，不断完善公司治理，夯实发展基础。

中国太保深耕保险多年，机构健全，资源丰富，队伍成熟，专业过硬，公司相信，通过深化改革，中国太保的高质量发展还将不断取得新的成果，还会为客户、股东、社会等利益相关者持续创造价值。

问题 2、2024 年，公司管理层将通过哪些具体举措，落实新一届董事会关于高质量发展的相关规划？

答复：**第一**，坚持保险本源，抓好主责主业。**寿险业务方面**，坚持价值主线，提升“长航”转型突破的有效性。加快形成客户分级分类经营策略，实现养老传承、财富管理、健康保障业务的均衡发展；深化多元渠道建设，代理人渠道加强高质量年轻代理人招募培训，实现核心人力和产能双提升，稳定银保渠道规模、提高银保价值贡献；做实赋能型总部和经营型机构，深化组织架构改革，优化投入产出。**产险业务方面**，坚持品质优先，夯实高质量发展的可持续性。提高车险新客户的获取能力和优质客户的留存能力，推进新能源车险成本优化；着力改善健康险、责任险等非车险业务结构和品质，实现规模稳健增长和品质持续提升；提高新兴领域的风险识别和管理能力，加快风险减量管理的提质扩能，提高精细化经营管理能力。**资产管理方面**，继续坚持稳健投资理念，加强对于宏观及市场研判，积极应对长端利率下行趋势，打磨符合保险负债特征的跨周期资产配置框架体系和专业化投资能力。

第二，把握战略机遇，抓好创新驱动。“**大健康**”方面，加强主业发展推动力，加速产服融合和资源共享，打造共生生态和服务闭环；提升保险支付能级，完善产品体系，推进健康险业务有品质的稳定增长；提高健康服务有效性，持续放大品牌效应，增强大健康产业投资协同效应；发挥健康大数据价值，提高产品服务开发和理赔管控的数智化能力。“**大区域**”方面，强化赋能，整合集团资源，着力开发重点区域和中心城市的重要战略客户和个人中高端客户，提升区域发展辐射力；深化产寿协同，加快推进资负协同和产服协同，形成区域发展合力。“**大数据**”方面，持续提高效能，锻造安全高效发展支撑力；持续推进科技赋能保险生态，提升服务效率和质量；加快推进人工智能等新技术在一线业务场景的应用，加速大模型技术的场景端落地；进一步提高数据管理能力，发挥数据资产价值；提升科技的市场化运作水平，实现更好的降本增效。

第三，强化公司治理，提升管理效率；不断优化公司治理，加强战略牵引的精准性和传导的穿透性，实现集团化管控能力的新进步；完善资本管理机制，强化资本规划能力，围绕偿付能力管理，完善外源性资本补充机制，探索内源性资本积累的良性循环；坚持防控风险，健全一体化合规风控体系，建立应对风险的长效机制，提升风险管理对业务经营的融合和穿透。

面向未来，公司将坚守高质量发展初心，以打造具有世界影响力的国内一流保险金融服务集团为目标，坚持稳中有进、以进促稳，不断提升综合实力，持续增强中国太保服务国家战略、服务实体经济和服务社会民生的质效。

问题 3、如何评价“大健康”战略的实施成效？管理层如何看待“大健康”与保险主业的关系？

答复：2023 年 5 月 20 日，公司发布大健康 352 战略蓝图，明确提出“大健康”的核心是保险支付。随着“大健康”战略的实施，公司保险主业经营取得多方面突破，数据方面也有新的发现。

第一，做服务增量，就是做业务增量。近年来，大健康服务实际使用客户数快速攀升，目前已经达到 714 万人。实践证明，客户通过使用服务，实现了更好的健康风险减量，险企通过提供服务，实现了更大的业务增量。2023 年，寿险新保客户件均保费，有大健康服务的是没有大健康服务的 2.2 倍，客户使用服务后 60 天内加保率，是没有使用过服务客户的 10 倍左右。丰富的服务生态，正在推动寿险个人客户经营能力的持续提升。此外，公司优选直付医疗网络快速扩容，2023 年末达 1,119 家。优选医疗网络提供的高品质服务更好的满足了客户需求，使用优选医疗网络服务的产险团体客户健康险实现了 20% 的增长，助推产险团体健康险在 2023 年实现承保盈利。健康医疗服务的网络布局，在优化团体客户健康险经营方面的作用已经开始显现。

第二，发现客户需求的新特点，对未来保险主业的发展会形成启示和指导。首先，在七百多万服务客户中，“健康咨询”的服务量大、占比高，大量客户通过“太医管家”7*24 小时线上服务平台，有效解决健康方面的难题，提升优质医疗服务的可及性。

其次，“特药服务”和“护工服务”近两年的增量较大，在人口老龄化社会背景下，昂贵创新药不断获批上市，人们的带病生存期不断延长，全社会在目前护理方面的供给还较为短缺，所以客户更愿意选择服务履约好的商保公司来获得未来药品和护理服务支付。第三，“健康体检与早筛”类服务的客户数在快速增长，随着我国步入中等收入国家，人们对自身健康日益重视，越来越多的客户从关注“病有所医”向“早筛早诊”转变。

每天正在真实发生的大健康服务，积累了大量有价值的数​​据，通过做“服务增量”拉动“业务增量”，使公司对未来保险业务的发展也更有信心。对于 1.78 亿的集团个人客户，七百多万的大健康服务使用量刚刚起步，未来空间巨大。后续，公司将聚焦客户最需要的线上家庭医生、线下康养服务、青少年健康促进和高品质医疗，不断打造现象级服务与产品，用服务增量助推业务增量。

问题 4、2023 年公司在大数据应用和数字化应用方面有何进展？太保科技公司成立以来，公司科技战略实施有何变化？展望未来，公司“大数据”战略还将会有哪些值得期待的成果？

答复：2023 年，公司积极创新，加快提升业务经营数字化、智能化水平，深入赋能业务高质量发展。比如，通过建设健康大数据平台，实现健康险全流程自动化快赔，将赔付时效缩短至分钟级；通过建设智慧客经平台，挖掘存量客户价值，促进产寿险客户转化；通过建设反欺诈平台，智能识别车险团伙欺诈和寿险代理退保；通过建设非标债金融风险预警模型，智能识别高风险主体；通过建立“黑灯工厂”，在核保、风控、客服等多个领域实现降本增效；通过建设银保业务平台，有效提升银保网点产能和业务品质。

大模型方面，公司已完成行业首个全信创私有化的 65B 大模型平台搭建，搭建具备高度通用性和自主服务能力的数字化劳动力基座，支撑审计数字化员工建设，目前日活率超过 60%，3 月单月数字劳动力执行任务约九千条，季度劳动生产率提升 10%。后续，公司还将持续优化提升大模型的稳定性和性能，拓展大模型中台服务和用户服务范围。2024 年，公司希望能在打造健康险理

赔、营销伙伴智能助理、IT 研发等领域数字化等效劳动力，在赋能员工、成为超级员工两大方向取得突破，希望未来 5 年，数字化员工能大幅提升公司整体劳动生产率。

总体而言，面向未来，公司期望用“科技成就业务”，“既要做加法、减法，也要做乘法”。“科技成就业务”的核心是连接业务条线和科技条线，优化资源配置效率和投入产出效率。2023 年，公司建立大区域创新专项基金，激发一线业务对科技赋能业务的需求；在太保科技建立 FTBP 团队，并派驻至各主要子公司和业务条线，将太保寿险的科技赋能团队需求分析人员派驻至各主要业务部门；在集团成立数据管理部，打造专兼职相结合的管理模式，通过全员参与，提升数据治理质量。“加法和减法”是指公司在降本增效、风险控制、客户体验、客户价值挖掘和投研能力上持续取得突破。“乘法”是指公司将进一步尝试探索技术与保险的融合，在网络安全保险、自动驾驶等领域创新保险产品供给，在风险减量、定价、全生命周期风险管理等方面提升保险服务实体经济的能级。

问题 5、集团管理层换届后，寿险“长航”转型的未来方向是否会有调整？下一步的主要规划是什么？

答复：2021 年太保寿险启动“长航”转型，2022 年，“长航”转型全面落地，三年来，“长航”转型的成效逐步显现。

“长航”转型一期主要包括三大方面：第一，打造“芯”业务模式（“芯”是科技含量和新质生产力的表达），实践“三化五最”，提升代理人质态；第二，拓展“芯”渠道布局，稳步提升银保渠道价值贡献；第三，升级“芯”产品服务体系，构建健康、财富、养老“金三角”。从经营结果看，2022 年下半年开始，公司新业务价值增速率先转正，并持续实现较快增长，新业务价值率稳步提升；核心人力规模逐步企稳，产能和收入大幅提升；持续强化业务品质管理，赔付率、继续率和退保率“三率”优化成效显著；营运利润保持稳定，盈利能力始终保持韧性；持续在监管综合评价和消保评价等方面保持行业领先。

2023 年下半年，太保寿险启动“长航”转型二期工程，通过

精减架构、优化组织机构和管理干部的市场化选聘等举措，进一步提升组织效能、激发组织活力，以组织变革作为先导，围绕“以客户为中心”的价值创造，持续把“长航”转型向纵深推进。目前正在规划实施的“长航”转型二期工程主要包括三个方面：**首先**，多元渠道建设仍需更进一步，“芯”业务模式要加快成型。个险渠道将坚定以队伍成长为核心、以“三化五最”为抓手、以提升队伍能力为关键，推进高质量可持续发展；银保和团政渠道将围绕价值创造，塑造“芯”模式，加快转型成型步伐。**其次**，客户中台建设仍需更进一步，形成客户分级分类，产品和服务有机融合，运营更加简洁、高效，客户体验优良的运营服务支撑。**最后**，价值管理闭环仍需更进一步，要持续激发组织活力，实施精细化成本管理和以产品为原点的资产负债闭环管理，强化市场化经营机制，注重价值观和长期主义用人导向，包括以人为本的企业文化建设和人才培养等。“长航”转型二期工程明确将建设赋能型总部和经营型机构，公司高度注重发挥各级机构的发展主动性和内驱力，通过落地属地化策略，在各级机构内外勤伙伴中进一步凝聚共识、激发活力、形成合力。目前，“长航”转型二期工程正在有序推进，并不断得获得各级机构的认同和支持。

中国太保多年来已形成优良传统，即战略和经营的稳定性与延续性。经过3年的“长航”转型实践，全司上下已经对转型方向形成共识；面向未来，公司会更加坚定推进转型，转型的步伐会更加稳健，转型的路径会更加清晰，转型的举措会更加务实，转型的成效也会更加彰显。

问题 6、如果未来个险渠道实行“报行合一”，对公司的影响及公司相应举措是什么？

答复：“报行合一”、销售人员分级和销售行为管理办法等是监管引导行业高质量发展的重要举措，是行业回归理性，摒弃非理性经营行为，回归保险经营的基本逻辑，有助于真正实现穿越周期和长期可持续的高质量发展。

从公司视角而言，**首先**，上述新政与“长航”转型内核一致，公司高度认同、积极拥抱、乐见其成。比如，公司正在实施的个

险渠道“三化五最”与销售人员分级管理政策就非常契合，在培养高素质的专业化代理人方面两者基本完全一致，因此，公司也具备了一定的先发优势。

其次，中国太保是综合性上市保险集团，在综合竞争力上具有显著优势，可以为太保寿险持续落实“报行合一”要求，响应监管高质量发展要求提供有力支撑。比如，近年来公司在大健康领域的一系列战略布局，能够帮助销售队伍为客户更好的提供综合解决方案，助力营销展业。

问题 7、展望未来，太保寿险的核心偿付能力充足率将保持在什么水平？公司会采取哪些举措以维持偿付能力充足率？

答复：去年公司积极应对偿二代二期规则实施影响，在四季度发行了第一期无固定期限资本债券，今年公司会根据资本市场情况适时发行第二期。同时，公司将持续监控偿付能力变化，并与监管保持积极沟通。面向未来，公司的偿付能力会持续保持在比较健康的水平。

问题 8、太保寿险管理层是否保持稳定？如有变化，主要考虑因素有哪些？

答复：太保寿险启动“长航”转型以来，经营业绩呈现良好发展态势，新业务价值增速在行业率先转正，并持续增长；多元渠道建设初现成效，队伍质态和业务品质持续优化，符合集团董事会预期。太保寿险在行业率先提出长期主义，希望成为时间的朋友，未来也会坚持转型的方向。

蔡强先生自 2021 年经太保寿险董事会，按照专业化、市场化、契约化的原则聘任，担任太保寿险总经理（首席执行官）以来，积极融入公司文化，带来了先进的寿险营销理念，与太保寿险既有管理团队共同推动建设高素质的代理人队伍，为“长航”转型作出了积极贡献。太保寿险新一届管理层的选聘将继续秉持专业化、市场化原则，后续如有进一步消息，将及时与市场沟通。

问题 9、如何展望 2024 年产险业务发展？一季度冻雨影响情况如何？

答复：回顾 2023 年太保产险的经营情况：**第一**，基于社会经济发

展需求的变化做好战略性布局。如：农险 2023 年保费收入达 177 亿元，为太保产险第三大险种，增速 28%；责任险 2023 年保费收入近 200 亿，成为太保产险第二大险种，增速 30%。**第二**，基于自然灾害频繁情形下的风险预警和风险减量体系建设，2023 年公司再保后巨灾损失占已赚保费的比例由以往的平均不到 1.5% 上升至 2% 以上。2024 年一季度冻雨巨灾的短期损失大，但是对太保产险总体影响有限。**第三**，基于为客户提供有效服务的集约化服务体系建设。公司以科技赋能为核心，建立集约化服务体系，为可持续高质量发展提供强大的营运支持。比如，利用机器人技术建立“黑灯工厂”，实现 24 小时不间断、高准确度、节能运营，每月替代人力 680 人。**第四**，基于客户经营的一体化品控体系建设。公司围绕“一个客户的综合销售服务体系”建设，建立了一体化销售服务平台，客户续保率提升至超 75%，其中优质客户续保率达到 77%；车险客户的非车险产品销售达 150 亿，2023 年增幅超过 40%。**第五**，基于风险管理的合规体系建设。公司建立“天眼系统”，2023 年通过“天眼系统”管理损失超过 6,000 万，八年间约追回损失超过 5 亿元。

近年来，公司实施可持续发展战略，从保费增长看，2023 年增速领先行业平均约 4.5pt 以上；从综合成本率看，2023 年领先行业超过 2pt。

2024 年，面对复杂性、波动性，以及高度不确定性，一是整体需求将会下行，风险敞口正在扩大，需要产险公司增强危机感、紧迫感；二是产业升级、消费升级、科技革命、绿色革命带来大量机遇，需要产险公司增强敏锐性、前瞻性；三是要特别关注巨灾频发、自然灾害不断加剧的新趋势。展望 2024 年，公司相信，“机遇总是留给有准备的人”，“坚持到最后的，一般不会差”。

问题 10、前一段时间商务部提出研究降低新能源车险费率，是否会给新能源车险的盈利性带来较大压力？

答复：目前新能源车的出险率比油车高出一倍，相对赔付较高，其中主要原因包括：第一，新能源车智能化集成度高；第二，新能源车车身结构是一次冲压成型，车身结构不同；第三，驾驶行

为和燃油车截然不同；第四，新能源车存在私家车作营运车辆使用情况。

面对新能源车整体发展趋势，作为头部保险企业，公司三年前启动关于新能源车险业务的布局和规划，以探寻在新能源车高速发展背景下建立新的商业模式，并于 2023 年下半年开始大规模推广应用。新的商业模式主要围绕销售端和服务端切入，以解决新能源车险成本过高问题。目前，新的商业模式已初见成效，2023 年新能源车险增速超过 50%，虽然目前综合成本率仍超过 100%，但 2023 年内已逐季呈现明显下降趋势。因此，公司对新能源车险业务的发展前景充满期待。

对于监管部门正在积极制定支持新能源车产业革命的新规则，公司将发挥头部企业作用和在新车业务领域的先行先试优势，积极推动中国汽车产业的高质量发展。

问题 11、长端利率长期下行背景下，公司的大类资产配置有哪些新的变化，包括利率债的配置力度、高股息策略的配置方法以及资产负债久期的缺口等。

答复：从保险资金运用来看，实现长期可持续的资产负债匹配是基本前提。多年来，中国太保坚持采用“哑铃型”资产负债匹配管理及大类资产配置方针，近两年，进一步增加“精细化”管理要求。其中，“精细化”主要体现在以下三个方面：

第一，投资价值链条上各个环节的专业细化。保险资金的投资价值链非常长，公司需要从负债特性出发，设定长期战略资产配置，再转化为年度配置，进而形成战术配置，以及对内、对外的委托管理和更加细化的内属资产管理。面对如此长的投资价值链条，只有通过有效的、内外的、相对市场化的管理，梳理好集团、子公司委托人、子公司投资管理人间关系，通过专业化公司、平台、团队及专业人员，使每个环节都能贡献有效投资价值，才能最终实现投资价值链，实现更好的投资回报。

第二，对大类资产类别进行更加精细化的管理，从而采取更加有针对性的投资管理举措。比如，固收资产方面，公司不断提升长期甚至是超长期利率债配置，以更好的提升固收资产久期，

持续有效缩短久期差，同时不断降低信用类产品占比，避免发生重大信用风险；2023 年公司获得 ABS 和 Reits 相关业务资格，可以进一步探索创新型固收产品以及类固收产品，以延缓整体净投资收益率的下滑。权益资产方面，公司已坚持了近十年的高股息策略，特别是在新会计准则实施后，通过精选低估值、高股息和盈利前景良好的股票品种，压实核心股票仓位，结合新会计准则下资产分类规则，提升整体资产收益的稳定性。2023 年，公司从高股息股票中获得的股息和分红比例大幅提升近 40%，支持公司净投资收益率保持更好的稳定状态。另类资产方面，公司正在进一步加强股权和不动产的全流程管理，更加强调投后的精细化管理，提升股权投资和不动产投资的当季回报，进而保持良好的净投资收益率回报水平。

当然，对于中国保险公司而言，还需要持续探索更加有效的多元化资产管理，比如，积极探讨全球化多元配置的框架和实施路径；进一步把 ESG 投资管理融入到投资价值链管理的全过程。

第三，投资过程的精细化管理。中国太保的投资管理已实现从集团到各子公司、从年初到年尾、从投资预算指标制定到定期业绩分析及重大投资项目的全面覆盖。公司每周对市场情况进行专业研判，每季度召集内外部专家作专题研讨，不定期对特定专题作深入研究，以提供投资策略支持。这些更加细化的投资管理手段，能够有效保持公司投资业绩的稳定性。

过去五年中，公司的国债配置比例提高了约 20 个百分点，增长超过一倍，从这点来看，公司的资产配置是超前的，是拥有足够的对市场的前瞻性预判的。公司在资产类别中专门设置了高股息配置类别以提高这一资产类别的比例，目前，公司的高股息配置在整个组合中正处在一个相对合意的状态。

从长期角度，公司还必须考虑如何更好地实现资产负债匹配管理，不仅是利差的管理，还包括期限的匹配、现金流的匹配及利差角度的收益和成本的匹配。只有全维度的匹配，才能更好实现长期资产负债管理。

公司相信，只要坚持“长期投资、价值投资、稳健投资、责

任投资”的理念，一定可以实现穿越周期的战略资产配置效果。

问题 12、目前公司存量业务的总体负债成本是多少？新业务负债成本是多少？公司将如何缓解利差损风险？

答复：虽然近两年公司销售了比较多的增额终身寿，但是经过测算，公司整体负债成本仅上升了几个基点。

针对新业务，可以从三个方面来理解：第一，随着利率下行，公司的保证利率和负债成本也在逐渐下降。第二，从中国保险消费市场来看，新形势下消费者对风险保障、资产增值和资产传承的需求仍然巨大，甚至比以往更加迫切。据此，公司一是降低产品保证利率；二是增加产品中可调整收益成分，如分红产品或万能产品；三是增加保障比例，推动整体利率敏感性下降。第三，目前行业正在推行“报行合一”，政策有利于公司更好的管理成本。

针对存量业务，公司认为随着利率下行，行业整体存量业务中的分红险与万能账户结算利率会呈现下行态势，也会降低利差损风险。

问题 13、追溯调整后的 2022 年净利润较原始披露的数据有所提升，但追溯调整后的 2022 年 OPAT 较原始披露的数据有所降低，其背后原因及考虑是什么？

答复：根据财政部要求，公司自 2023 年开始执行新会计准则，针对比较期数据，也就是 2022 数据的追溯方案，公司选择了与大多数同业相同的方式，即仅追溯新保险合同准则、不追溯新金融工具准则，因此，净利润方面，2022 年数据与 2023 年数据不具可比性。2 号准则与 17 号准则差异较大，同时公司今年又下调了经济假设，营运利润的主要作用就在于可以更好的比较出两个报告期间公司基本保险经营的成果，避免市场波动对公司经营的影响，因此，OPAT 方面，两期数据具有可比性。

问题 14、公司年报披露的当期初始确认签发的保险合同服务边际增速快于新业务价值增速，与一些同业情况不同，是何原因？

答复：通常而言，当期初始确认签发的保险合同服务边际（CSM₀）和 NBV 具有一定的数量相关性。第一，NBV 含有要求资本成本和税收的影响，同时贴现率又高于 CSM₀，所以通常 CSM₀ 会高于 NBV。

	<p>第二，今年公司调整了经济假设，由于 CSM₀ 下经济假设的变动小于 NBV 下的变动，因此，选用假设调整前的 NBV 与 CSM₀ 进行比较会更为合理。公司经济假设调整前 NBV 增速约为 31%，与 CSM₀ 增速 39% 的差异主要源自于产品结构的变化。2023 年，公司产品结构发生了一定的变化，新业务价值率（NB Margin）实现提升。大致估算，假设调整前 NB Margin 增长约 26%，CSM₀ 率增长 33%，比 NB Margin 多增长 1.3 倍，那么 31% 乘以 1.3 大约对应 39%。业务结构非常复杂，数据只是大致体现了其中的对应关系，并不能简单计算推导。</p> <p>问题 15、新会计准则实施背景下，公司的分红政策是什么？是否会与 OPAT 挂钩？</p> <p>答复：公司始终秉持给予股东长期、稳定回报的经营理念。上市以来，面向全球股东累积分红 1,089 亿元（其中 2023 年分红方案尚待提交年度股东大会审议），在同业中保持相对较高的分红水平。“偿二代”二期实施后，公司小幅下调了分红水平，在当时的经营环境下，以适应监管规则的一次性变化，随后三次分红，公司继续保持稳定的分红水平。</p> <p>新会计准则的实施并不改变公司盈利的实质，公司未来盈余及资产负债匹配的基础仍然稳固。面向未来，公司将综合考虑业务经营资本约束、公司可持续发展、股东合理回报等因素，根据内外部环境实际情况，参考营运利润表现，合理厘定分红，继续保持分红水平的持续性和稳定性。公司预计未来两年营运利润将微幅增长。</p>
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 2024 年 3 月 29 日在上海证券交易所网站披露的《中国太保 2023 年年度报告》及相关业绩推介材料