

公司代码：601601

公司简称：中国太保

中国太平洋保险（集团）股份有限公司

2023 年年度报告摘要

第一节 重要提示

- 1 本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到 <http://www.sse.com.cn> 网站仔细阅读年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 5 董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司2023年度经审计的按中国企业会计准则编制的合并财务报表归属于母公司股东的净利润为272.57亿元，母公司财务报表净利润为109.80亿元。根据《公司章程》及其他相关规定，法定盈余公积金累计额为公司注册资本的50%以上的，可以不再提取。在结转上年度未分配利润后，2023年末中国企业会计准则母公司财务报表未分配利润为461.14亿元。

因此，公司2023年度利润分配以经审计的母公司财务报表数为基准，拟根据总股本9,620,341,455股，按每股人民币1.02元（含税）进行年度现金股利分配，共计分配人民币9,812,748,284.10元，剩余部分的未分配利润结转至2024年度。公司本年度不实施资本公积金转增股本。

现金股利分配后，集团偿付能力充足率无重大影响，仍满足监管要求。

公司近三年未实施资本公积金转增股本。

上述利润分配方案尚待股东大会批准。

第二节 公司基本情况

1 公司简介

公司股票简况			
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码
A股	上海证券交易所	中国太保	601601
H股	香港联合交易所有限公司	中國太保	02601
GDR	伦敦证券交易所	China Pacific Insurance (Group) Co., Ltd.	CPIC

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	苏少军	陈昊之
办公地址	中国上海市黄浦区中山南路1号	中国上海市黄浦区中山南路1号
电话	021-58767282	021-58767282
电子信箱	ir@cpic.com.cn	ir@cpic.com.cn

2 报告期公司主要业务简介

2023年，全国保险行业实现原保费收入5.12万亿元，同比增长9.1%。其中，人身保险公司原保费收入3.54万亿元，同比增长10.2%；财产保险公司原保费收入1.59万亿元，同比增长6.7%。按原保费收入计算，太保寿险、太保产险分别为中国第三大人寿保险公司和第三大财产保险公司。

本公司是中国一家领先的综合性保险集团公司，通过附属公司为全国各地的个人和机构客户提供广泛的人身保险、财产保险、专业健康保险、养老金产品及服务。本公司还通过附属公司管理及运用保险资金并开展第三方资产管理业务。

公司通过旗下子公司提供各类风险保障、财富规划以及资产管理等产品和服务。公司主要通过太保寿险为客户提供人身保险产品和服务；通过太保产险、太平洋安信农险为客户提供财产保险产品和服务；通过太平洋健康险为客户提供专业的健康险产品及健康管理服务；通过太保资产开展保险资金运用以及第三方资产管理业务；通过长江养老开展养老金融服务及相关资产管理业务；通过太保资本开展私募股权投资基金管理服务；通过国联安基金开展公募基金管理服务；公司还通过太保科技提供市场化科技赋能支持和服务。

3 公司主要会计数据和财务指标

3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：百万元 币种：人民币

	2023年末	2022年末		本年末比上年末 增减(%)	2021年末
		调整后 ^{注2}	调整前		
总资产	2,343,962	2,071,336	2,176,299	13.2	1,946,164
归属于上市公司股东的净资产	249,586	196,477	228,446	27.0	226,741
	2023年	2022年		本年比上年 增减(%)	2021年
		调整后 ^{注2}	调整前		
营业收入	323,945	332,140	455,372	-2.5	440,643
归属于上市公司股东的净利润	27,257	37,381	24,609	-27.1	26,834
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	27,135	37,277	24,505	-27.2	26,699
经营活动产生的现金流量净额	137,863	148,664	147,911	-7.3	108,407
加权平均净资产收益率(%) ^{注1}	11.4	19.2	10.8	-7.8pt	12.2
基本每股收益(元/股) ^{注1}	2.83	3.89	2.56	-27.1	2.79
稀释每股收益(元/股) ^{注1}	2.83	3.89	2.56	-27.1	2.79

注：

1、以归属于本公司股东的数据填列。

2、本公司于 2023 年 1 月 1 日起实施新保险合同准则和新金融工具准则，比较期数据已根据新会计准则的要求重述，本公司按照新保险合同准则规定追溯调整保险业务相关上年同期对比数据，按照新金融工具准则规定选择不追溯调整投资业务相关上年同期对比数据。

3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：百万元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	94,386	81,153	80,387	68,019
净利润 ^注	11,626	6,706	4,817	4,108
扣除非经常性损益的净利润 ^注	11,583	6,634	4,805	4,113
经营活动产生的现金流量净额	49,324	35,935	25,733	26,871

注：以归属于本公司股东的数据填列。

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

适用 不适用

4 股东情况

4.1 报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前 10 名股东情况

单位：股

截至报告期末普通股股东总数（户）					125,563		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					114,561		
前 10 名股东持股情况							
股东名称 （全称）	报告期内增 减	期末持股数量	比例 （%）	持有有 限售条 件的股 份数量	质押、标记或冻 结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
香港中央结算（代 理人）有限公司	52,880	2,772,583,107	28.82	-	无	-	境外 法人
申能（集团）有限 公司	-	1,352,129,014	14.05	-	无	-	国有 法人
华宝投资有限公 司	-	1,284,277,846	13.35	-	无	-	国有 法人
上海国有资产经 营有限公司	-	609,929,956	6.34	-	无	-	国有 法人
上海海烟投资管 理有限公司	-	468,828,104	4.87	-	无	-	国有 法人
中国证券金融股 份有限公司	-	271,089,843	2.82	-	无	-	其他
香港中央结算有 限公司	38,416,359	236,525,992	2.46	-	无	-	其他
上海国际集团有 限公司	-	160,000,000	1.66	-	无	-	国有 法人
云南合和（集团） 股份有限公司	-	91,868,387	0.95	-	无	-	国有 法人
上海久事（集团） 有限公司	-1,141,900	89,737,760	0.93	-	无	-	国有 法人
上述股东关联关系或一致行动的 说明	香港中央结算（代理人）有限公司是香港中央结算有限公司的全资附属公司，两者之间存在关联关系；上海国有资产经营有限公司是上海国际集团有限公司的全资子公司，两者为一致行动人。经本公司询问并经相关股东确认，除此之外，本公司未获知上述股东存在其他关联关系或一致行动关系。						

注：

- 1、截至报告期末，本公司未发行优先股。
- 2、前十名股东持股情况根据中国证券登记结算有限责任公司上海分公司（A 股）和香港中央证券登记有限公司（H 股）的登记股东名册排列，A 股股东性质为股东在中国证券登记结算有限公司上海分公司登记的账户性质。

3、香港中央结算（代理人）有限公司所持股份为代客户持有。因联交所并不要求客户向香港中央结算（代理人）有限公司申报所持有股份是否有质押及冻结情况，因此香港中央结算（代理人）有限公司无法统计或提供质押或冻结的股份数量。根据《证券及期货条例》第 XV 部的规定，当其持有股份的性质发生变化（包括股份被质押），大股东要向联交所及公司发出通知。截至报告期末，公司未知悉大股东根据《证券及期货条例》第 XV 部发出的上述通知。

4、香港中央结算有限公司为沪港通股票的名义持有人。

4.2 公司主要股东情况

本公司股权结构较为分散，公司主要股东的各个最终控制人都无法实际支配公司行为，因此本公司不存在控股股东，也不存在实际控制人。

截至报告期末，持有本公司 5% 以上股份的股东有：

1、申能（集团）有限公司

申能（集团）有限公司成立于 1996 年 11 月 18 日，法定代表人为黄迪南，注册资本为 280 亿元。该公司经营范围为一般项目：电力、能源基础产业的投资开发和经营管理，天然气资源的投资开发，城市燃气管网的投资，高科技产业投资管理，实业投资，资产经营，国内贸易（除专项规定）。

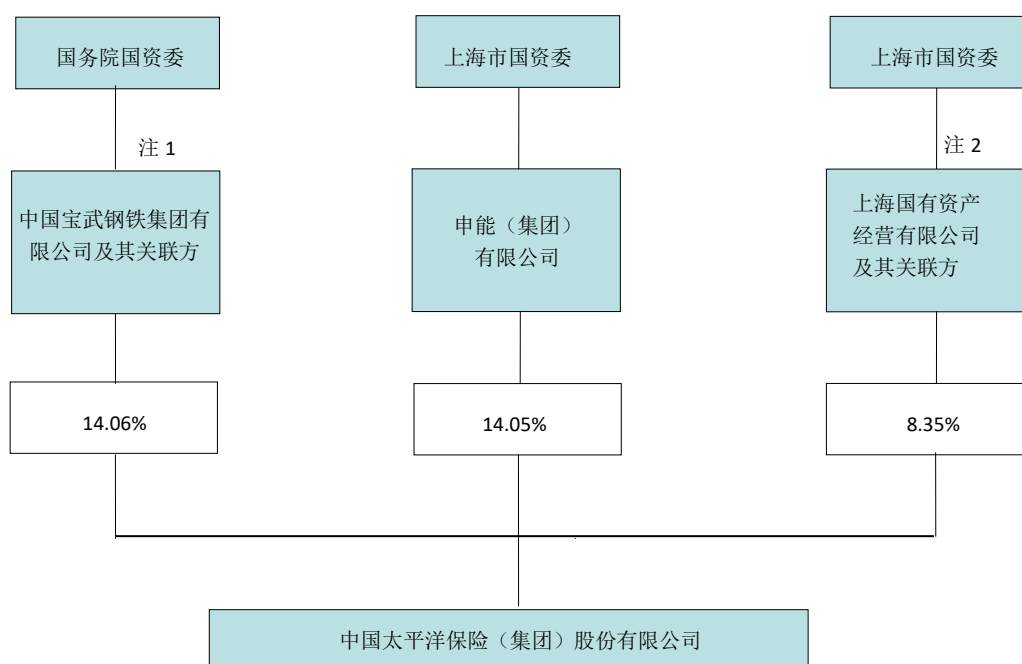
2、华宝投资有限公司

华宝投资有限公司成立于 1994 年 11 月 21 日，法定代表人为胡爱民，注册资本为 93.69 亿元。该公司经营范围为对冶金及相关行业的投资及投资管理、投资咨询、商务咨询服务（除经纪）、产权经纪，是中国宝武钢铁集团有限公司的全资子公司。

3、上海国有资产经营有限公司

上海国有资产经营有限公司成立于 1999 年 9 月 24 日，法定代表人为管蔚，注册资本为 55 亿元。该公司经营范围为实业投资、资本运作、资产收购、包装和出让、企业和资产托管、债务重组、产权经纪、房地产中介、财务顾问、投资咨询及与经营范围相关的咨询服务，与资产经营、资本运作业务相关的担保。

截至报告期末，持有本公司 5% 以上股份的股东的最终控制人与公司之间关系图如下：



注：

- 1、中国宝武钢铁集团有限公司及其控制的华宝投资有限公司合计持有 1,353,096,253 股 A 股，占公司总股本的比例为 14.06%。
- 2、上海国有资产经营有限公司及其子公司上海国鑫投资发展有限公司均受上海国际集团有限公司的控制，前述主体合计持有 802,954,107 股 A 股，合计占公司总股本的比例为 8.35%。

4.3 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用

4.4 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

适用 不适用

4.5 报告期末公司优先股股东总数及前 10 名股东情况

适用 不适用

5 公司债券情况

适用 不适用

第三节 重要事项

1 报告期内主要经营情况

1.1 董事长致辞

2023 年，国际政治经济形势复杂严峻，全球经济增长动能不足，国内经济发展虽然短期面临有效需求不足、社会预期偏弱等问题，但中国经济发展潜力大、韧性强、活力足，长期向好的趋势没有改变。国家金融监管体制机制改革全面深化落地，全覆盖、严监管态势正在进一步加强。保险行业变革不断深化，发展机遇与挑战并存，潜力巨大。面对内外部环境各种不确定性，我们始终牢牢把握高质量发展理念不动摇，坚定不移深化转型，集团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，可持续发展基础持续夯实。

这一年，我们坚持统筹推进，综合实力在转型改革中稳中有进。公司转型发展持续纵深推进，服务国家战略能级不断提升，集团全年实现营业收入 3,239.45 亿元，其中保险服务收入 2,661.67 亿元，同比增长 6.6%；归母营运利润^注 355.18 亿元，保持稳定。截至 2023 年底，集团内含价值 5,294.93 亿元，较上年末增长 1.9%；集团管理资产^注规模 29,223.08 亿元，较上年末增长 10.1%；集团客户数 17,986.9 万人，较上年末增长 934.2 万人。

这一年，我们坚持价值导向，核心指标在高质量发展中稳中向好。太保寿险纵深推进“长航”转型，多元渠道助力新业务价值实现良好增长，全年实现新业务价值 109.62 亿元，同比增长 19.1%；代理人队伍质态持续优化，核心人力产能、收入稳步提升；推动赋能型总部和经营型机构转型，加快构建以客户为中心、内生动力强劲的价值创造型组织。太保产险坚定高质量发展不动摇，加速推进可持续发展战略，实现经营管理能力全面提升，全年保险服务收入同比增长 11.8%；承保综合成本率 97.7%，车险、非车险、农险均保持良好承保盈利水平，有效益、可持续高质量发展的态势进一步巩固。资产管理进一步完善穿越周期的资产负债管理体系，强化投研能力与合规风控能力，投资业绩表现较强韧性，在资本市场震荡走弱等压力下，集团投资资产综合投资收益率 2.7%，同比增长 0.4 个百分点。

这一年，我们坚持标本兼治，治理能力在复杂环境中稳中有升。我们持续提升风险管理专业能力，积极应对新技术应用、新模式探索、新领域拓展带来的风险新课题，加强风险管理前瞻性预判、识别与管控，风控能力稳步提升，SARMRA 评估位列前茅。ESG 能力建设加快，发布集团首份《应对气候变化报告》，助力绿色发展。持续优化公

司治理一体化模式，丰富投资者关系活动实践，严格执行并持续提升信息披露透明度，连续十年荣获上交所年度信息披露工作最高评价，获评中上协 2023 年上市公司董事会“最佳实践案例”，公司治理监管评级位居行业前列；在行业协会经营评价中，太保产险、太保寿险连续多年获行业最高评级。

这一年，我们坚持融合创新，科技协同在共建共享中稳中求新。我们以打造行业领先的数智化能力为愿景，加快推进数字技术赋能创新。基于大模型技术发布上线的数字员工在审计中心正式落地，成为审计日常工作的等效劳动力。太保产险深化 RPA 技术应用，“黑灯工厂”月均替代人力超过 400 人，提升集约化运营效率。太保寿险推出轻量级远程视频交互技术“芯双录”，实现销售服务人员与客户“云会面”，提升客户投保体验。公司首次发布《中国太保个人客户报告》，彰显大数据对客户经营的智能驱动力；创建“浦江会客厅”战略客户互动平台，打造开放共赢的协同发展生态圈。紧扣亚运赛事，深化“保险+体育+健康+服务”营销模式，“太保蓝之队”互动体验宣传获亚组委评为最佳营销案例。

2023 年末，公司开启了董事会和经营管理层的平稳交替，2024 年在我们的发展历史中也是“承前启后、继往开来”的重要一年。展望 2024 年，全球经济机遇与风险并存，国内经济回升动力与压力同在。我们相信，无论外部环境如何变换，我国经济回升向好的基本趋势不会改变，保险行业发展潜力足、空间大，高质量发展条件日趋成熟，我们对行业处于重大战略机遇期的判断不会改变，公司长期积累的专注、稳健和创新的優勢正在不断显现，实现高质量发展的决心不会改变。公司新一届董事会将坚定信心，直面挑战，坚持以客户为中心的经营理念，以更强的活力和韧劲，锐意进取，深化转型改革，把握新发展机遇，以打造具有世界影响力的国内头部保险金融服务集团为目标，积极开创面向未来的高质量发展新局面。

我们将聚焦“强+新”，谋篇布局“五篇大文章”更进一步。中央金融工作会议提出建设金融强国的目标，为保险行业高质量发展注入了强大动能，围绕做好金融五篇大文章将给行业带来重大发展机遇。我们将在“强”上下功夫，做强科技金融，深化科技创新全周期服务，助力中国科技自立自强；做实普惠金融，以人民为中心，实现国家重点战略领域有突破；做大养老金融，聚焦养老金管理和产品服务创新供给，服务人民美好生活。我们将在“新”上做文章，做优绿色金融，服务绿色低碳发展，支持中国经济绿色转型升级；做好数字金融，推动数智化转型赋能主业发展，打造保险业“太保样本”。

我们将聚焦“质+效”，精耕细作主责主业更进一步。寿险业务坚持价值主线，纵深推进“长航”转型落地，深化多元化渠道建设，加快建设满足客户多元化需求的“产品+服务”供应体系，全方位提质增效，做实赋能型总部和经营型机构，切实提升组织的价值

创造能力。产险业务坚守品质优先，在保持车险、非车险良好盈利水平发展的基础上，夯实存量，做优增量，建立健全“防减救赔”一体化应灾服务模式和风险减量管理体系，进一步强化高质量发展基础。资产管理遵循市场规律，深化投资业务大局观，强化价值投资的长期意识、保险资管的全局意识、新兴领域的前瞻意识、资产配置的全球意识、风险和收益的平衡意识、激励约束机制的市场意识等投资专业化能力建设，优化统一的信评体系和信用风控体系，健全应对风险的长效机制，持续提升投资端价值贡献。

我们将聚焦“深+实”，深化见效“三大战略”更进一步。“大健康”战略将聚焦赋能主业有效性，积极应对客户健康类需求及行为变化，巩固客户全生命周期健康服务生态圈建设，深化“太保家园”“源申康复”等特色服务品牌，不断提升健养服务供给能力。“大区域”战略将以地区特色发展定位为出发点，在机制创新落地步伐方面走深走实，增强区域带动力与辐射力，连点成线，让区域发展的“小齿轮”与国家战略的“大齿轮”环环相扣，在重点区域竞争力上实现新突破。“大数据”战略将以先进的科技服务生态为引领，加快数智化客群经营，夯实数智一体化风控，提升数智化运营效率和投研水平，在引领新质生产力形成上实现新突破。

我们将聚焦“融+准”，创新驱动协同共生更进一步。将深化以客户为中心的经营理念，围绕“一个客户、一个界面，综合服务”深入推进客户经营模式升级，进一步融合客户多元化需求与经营服务体系，发挥协同效应。充分发挥综合性保险服务集团优势，强化资负联动，探索“保险+健养服务+财富管理”协同发展新模式，不断完善服务价值链构建，精准提升以客户需求为导向的价值创造能力，推动客户价值稳步提升。继续夯实消费者权益保护管理，筑牢“太保服务”品牌优势。

我们将聚焦“精+优”，强基固本经营管理更进一步。我们将进一步强化公司整体战略规划的前瞻性、战略传导的穿透性和高质量发展牵引的精准性，确保公司整体战略目标的达成。进一步激发和释放内生发展动力，抓好精细化管理，围绕公司战略发展需要，优化组织架构，强化人才队伍，保障公司在高质量道路上行稳致远。不断优化公司治理一体化建设，与社会、股东、客户、员工等利益相关方形成良好的互动关系，实现多方共赢；不断优化一体化合规风控体系建设，提升风险管理对业务经营的融合和穿透。

在中国太保三十二年的发展历程中，一代代太保人开拓进取，奋勇拼搏，攻坚克难，砥砺前行，见证了中国保险市场的蓬勃发展，书写了波澜壮阔的太保故事，推动太保事业不断发展壮大，始终走在行业前列，勇立时代潮头。我们将牢牢抓紧时代的接力棒，锚定长期主义，用实干有为践行伟大时代赋予的新使命，绵绵用力，久久为功，让“稳”更有底气，让“进”更有动力，让“立”更有方向，牢记国家嘱托，不负人民期待，不断开创新时代保险业高质量发展的全新局面，在建设金融强国的伟大征程中作出新的更大贡献。

献！

注：比较期数据已重述。

1.2 经营业绩回顾与分析

公司业务概要

一、主要业务

公司通过旗下子公司提供各类风险保障、财富规划以及资产管理等产品和服务。公司主要通过太保寿险为客户提供人身保险产品和服务；通过太保产险、太平洋安信农险为客户提供财产保险产品和服务；通过太平洋健康险为客户提供专业的健康险产品及健康管理服务；通过太保资产开展保险资金运用以及第三方资产管理业务；通过长江养老开展养老金融服务及相关资产管理业务；通过太保资本开展私募股权投资基金管理服务；通过国联安基金开展公募基金管理服务；公司还通过太保科技提供市场化科技赋能支持和服务。

2023年，全国保险行业实现原保费收入5.12万亿元，同比增长9.1%。其中，人身保险公司原保费收入3.54万亿元，同比增长10.2%；财产保险公司原保费收入1.59万亿元，同比增长6.7%。按原保费收入计算，太保寿险、太保产险分别为中国第三大人寿保险公司和第三大财产保险公司。

二、合并报表中变化幅度超过30%的重要项目及原因

单位：人民币百万元

资产负债表项目	2023年 12月31日	2022年12月31日 (调整后) ^注	变动幅度(%)	主要变动原因
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	-	26,560	(100.0)	实施新金融工具会计准则影响
买入返售金融资产	2,808	21,124	(86.7)	时点因素
应收利息	-	19,656	(100.0)	
可供出售金融资产	-	715,085	(100.0)	
持有至到期投资	-	514,250	(100.0)	
归入贷款及应收款的投资	-	397,270	(100.0)	
交易性金融资产	581,602	-	/	实施新金融工具会计准则影响
债权投资	82,334	-	/	
其他债权投资	1,247,435	-	/	
其他权益工具投资	97,965	-	/	
递延所得税资产	7,076	19,661	(64.0)	可抵扣暂时性差异减少
应交税费	3,536	5,166	(31.6)	时点因素
应付利息	-	469	(100.0)	实施新金融工具会计准则影响

资产负债表项目	2023年 12月31日	2022年12月31日 (调整后) ^注	变动幅度(%)	主要变动原因
分出再保险合同负债	-	809	(100.0)	业务变动
递延所得税负债	1,119	568	97.0	应纳税暂时性差异增加 以公允价值计量且其变动计入
其他综合损益	7,992	(11,581)	(169.0)	其他综合收益的金融资产公允 价值变动
未分配利润	121,448	92,588	31.2	当期盈利和实施新金融工具会 计准则影响
少数股东权益	18,118	5,195	248.8	发行永续债

利润表项目	2023年1-12 月	2022年1-12月 (调整后) ^注	变动幅度(%)	主要变动原因
利息收入	58,262	-	/	实施新金融工具会计准则影响
投资收益	7,053	77,510	(90.9)	
对联营企业和合营企业的投资收益	(386)	401	(196.3)	该类投资收益减少
公允价值变动损失	(11,712)	(61)	19,100.0	实施新金融工具会计准则和市 场波动影响
汇兑收益	159	1,085	(85.3)	汇率波动
信用减值损失	(2,013)	-	/	实施新金融工具会计准则影响
计提资产减值准备	-	(5,303)	(100.0)	
其他综合损益	1,552	(25,353)	(106.1)	受资本市场波动影响,以公允价 值计量且其变动计入其他综合 收益的金融资产公允价值变动

注：本公司于2023年1月1日起实施新保险合同准则和新金融工具准则，比较期数据已根据新会计准则的要求重述，本公司按照新保险合同准则规定追溯调整保险业务相关上年同期对比数据，按照新金融工具准则规定选择不追溯调整投资业务相关上年同期对比数据。

三、核心竞争力

公司是中国领先的综合性保险集团，公司坚持价值主线，坚定转型发展，持续做精做深保险主业，积极打造高质量发展新高地。公司整体业绩保持稳健，市场地位稳中有升，风险底线持续巩固，综合实力不断提升，服务实体经济和社会民生质效进一步增强。

专注

公司专注保险主业，积极发挥多业务板块综合经营优势，专业化能力建设持续增强，不断提升服务实体经济和美好生活的能力和水平。人身险板块坚定增进民生福祉，深入推进产品服务融合。坚持客户需求导向，提升“健康、养老、财富”产品服务供给水平；做好养老金融和养老服务，助力多层次社会保障体系建设；深化多元渠道改革，加强队伍专业能力建设，提升客户全生命周期服务能级。财产险板块坚定服务新发展格局，持续完善风险减量管理体系。加强车险客户经营，优化新能源车险业务风险管理模式；加快科技保险、绿色保险领域创新，提升农业农村保险供给能力，助力乡村振兴。资产管

理坚持“价值投资、长期投资、稳健投资、责任投资”理念，围绕国家重大战略布局和重点区域发展，挖掘前瞻性新兴领域产业投资机会，加强资产负债协同，助力公司价值稳健增长。

稳健

公司经营风格稳健，坚持“稳增保障、控降风险、保险为民”。公司持续优化以法人治理主体责任为基础的治理架构，健全权责清晰、有效制衡的董事会、监事会、股东大会和高级管理人员的相关制度，形成了各司其职、各负其责、协调运转的现代化公司治理机制，助力公司战略和经营稳健有序推进。公司坚持长期、可持续的经营发展理念，建立健全兼顾短期和长期、发展与风控的经营评价体系。公司搭建涵盖风险治理、风险策略和大类风险管理的风险管理体系，持续优化风险管理系列制度，提升数字金融风控水平，塑造一体化合规风控文化机制，持续提升稳健经营、合规与风险管理能力，有效保障公司持续健康发展。

创新

公司坚持客户导向，持续推进转型创新，培育高质量发展新动能。大健康战略围绕“健康中国”“养老金融”等国家战略，积极应对客户健康类需求及行为变化，提供差异化、个性化保险产品服务解决方案，不断提升健养服务供给能力；通过与合作伙伴共研共建，做深做实“太保家园”“太医管家”等特色服务品牌，赋能主业发展。大区域战略以地区资源禀赋差异和特色发展定位为出发点，长三角巩固区域综合优势，大湾区创新发展跨境业务，京津冀拓展总部经济，成渝发挥多元布局效应，持续深化产寿协同、资负协同和产服协同，提升区域发展的影响力和辐射力。大数据战略以赋能公司高质量发展为目标，拓展数智化外延生态服务，建立健全集团化数据治理体系，推进基于大模型技术的数字化员工等智能化标杆应用研发，强化一体化数智新风控，加速数智化决策投研能力、数智化运营管理、数智化客群经营赋能，做强数字金融，有力助推发展动能转换。

责任

公司积极发挥保险经济减震器和社会稳定器作用，坚持保险为民，做好普惠金融，持续为客户、员工、股东和社会创造价值。坚持客户导向，增强“太保服务官”在消费者权益保护中的关键枢纽作用，持续提升太保服务“责任、智慧、温度”品牌影响力。为员工成长提供学习创新平台，加强青年人才培养，优化组织管理，改善员工体验，提升员工获得感、归属感和幸福感。公司积极践行企业社会责任，防范化解各类风险，促进经济发展和社会治理水平提升，创新绿色金融产品服务供给，加快 ESG 投资能力建设，扩大绿色金融在保险行业的应用与运营，助力经济社会可持续发展。进一步增进与投资

者沟通，提高信息披露透明度，提升投资者对公司的认可度；保持稳健分红水平，与股东分享公司经营发展成果。

业绩概述

中国太保坚持专注保险主业，坚守价值，坚信长期，持续深化以客户需求为导向的转型，总体经营业绩积极向好，公司综合实力持续增强。太保寿险立足打造服务体验最佳的寿险公司，做寿险行业的长期主义者，纵深推进“长航”转型，升级以客户为中心的价值创造，全面建设赋能型总部和经营型机构。太保产险坚持价值增长，精准经营、精确管理，加速推进可持续发展战略，实现经营管理能力全面提升，有效益、可持续的高质量发展态势进一步巩固。资产管理进一步完善穿越周期的资产负债管理体系，强化投研能力与合规风控能力，投资业绩表现较强韧性。

一、经营业绩

2023年，集团实现营业总收入3,239.45亿元，其中保险服务收入2,661.67亿元，同比增长6.6%。集团净利润^{注1、2}为272.57亿元，同比下降27.1%；集团营运利润^{注1、2、3}为355.18亿元，同比下降0.4%。集团内含价值为5,294.93亿元，较上年末增长1.9%，其中集团有效业务价值^{注4}为2,379.74亿元，较上年末增长7.4%。寿险业务新业务价值为109.62亿元，同比增长19.1%。新业务价值率13.3%，同比提升1.7个百分点。财产险业务^{注5}承保综合成本率为97.7%，同比上升0.7个百分点。集团投资资产综合投资收益率为2.7%，同比上升0.4个百分点。2023年末，集团客户数达1.80亿，较上年末增加934万。

寿险业务新业务价值增长表现良好，多元化渠道建设初现成效

- 新业务价值109.62亿元，同比增长19.1%；新业务价值率13.3%，同比上升1.7个百分点；
- 规模保费2,528.17亿元，同比增长3.2%，其中新保同比增长3.7%；
- 寿险营运利润^{注2}272.57亿元，同比增长0.4%；合同服务边际余额3,239.74亿元，较上年末下降0.8%；
- 代理人渠道深化职业营销转型，核心人力产能及收入稳步提升；银保渠道聚焦价值增长，新业务价值贡献显著提升；公司强化业务品质管理，保单继续率持续优化。

财产险业务^{注5}承保盈利保持良好水平，保费收入实现较快增长

- 承保综合成本率97.7%，同比上升0.7个百分点。其中，承保综合费用率28.5%，同比下降0.3个百分点；承保综合赔付率69.2%，同比上升1.0个百分点；

- 原保险保费收入 1,906.14 亿元，同比增长 11.4%。其中，非车险保费收入同比增长 19.1%，占比达 45.6%，上升 2.9 个百分点；
- 车险强化客户经营能力建设，客户黏度持续提升；非车险业务品质整体保持稳定，责任险、农业险、健康险等新兴领域保持较快增长。

坚持基于保险负债特性的战略资产配置，投资业绩表现较强韧性

- 债权类金融资产占比 74.5%，较年初上升 5.4 个百分点；股权类金融资产占比 14.5%，较年初下降 0.3 个百分点，其中核心权益^{注6}占比 10.7%，较年初下降 0.8 个百分点；
- 集团投资资产综合投资收益率 2.7%，同比上升 0.4 个百分点；总投资收益率^{注2}2.6%，同比下降 1.5 个百分点；净投资收益率 4.0%，同比下降 0.3 个百分点；
- 集团管理资产^{注2}29,223.08 亿元，较上年末增长 10.1%；其中，第三方管理资产规模 6,722.35 亿元，较上年末下降 3.7%。

注：

- 1、以归属于本公司股东的的数据填列。
- 2、比较期数据已重述。
- 3、营运利润以财务报表净利润为基础，剔除短期波动性较大的损益表项目和管理层认为不属于日常营运收支的一次性重大项目。其中，短期投资波动为产/寿/健康险等子公司，适用于除浮动收费法以外业务，考虑实际投资收益与长期预期投资收益假设的差异，及其所得税影响。一次性重大项目调整包括考虑当期税前利润抵扣项金额与过去年度平均税前利润抵扣项金额的影响差异。
- 4、以集团应占寿险扣除偿付能力额度成本后的有效业务价值填列。
- 5、财产险业务包括太保产险、太平洋安信农险及太保香港。
- 6、包括股票和权益型基金。

二、主要指标

单位：人民币百万元

指标	2023年12月31日 /2023年1-12月	2022年12月31日 /2022年1-12月	变动(%)
主要价值指标			
集团内含价值	529,493	519,621	1.9
有效业务价值 ^{注1}	237,974	221,479	7.4
集团净资产 ^{注2、3}	249,586	196,477	27.0
太保寿险一年新业务价值	10,962	9,205	19.1
太保寿险新业务价值率(%)	13.3	11.6	1.7pt
太保产险承保综合成本率(%)	97.7	96.9	0.8pt
集团投资资产综合投资收益率(%)	2.7	2.3	0.4pt
主要业务指标			
保险服务收入	266,167	249,745	6.6
太保寿险	85,461	88,590	(3.5)
太保产险	177,128	158,483	11.8
集团客户数(千) ^{注4}	179,869	170,527	5.5
客均保单件数(件)	2.32	2.29	1.3
月均保险营销员(千名)	210	279	(24.7)
太保寿险综合退保率(%)	1.8	1.8	-
总投资收益率(%) ^{注2}	2.6	4.1	(1.5pt)
净投资收益率(%)	4.0	4.3	(0.3pt)
第三方管理资产	672,235	697,947	(3.7)
主要财务指标			
归属于母公司股东净利润 ^{注2}	27,257	37,381	(27.1)
太保寿险 ^{注2}	19,532	29,474	(33.7)
太保产险 ^{注2}	6,575	8,187	(19.7)
基本每股收益 ^{注2、3}	2.83	3.89	(27.1)
每股净资产 ^{注2、3}	25.94	20.42	27.0
综合偿付能力充足率(%)			
太保集团	257	256	1pt
太保寿险	210	218	(8pt)
太保产险	214	202	12pt

注：

- 1、以集团应占寿险扣除偿付能力额度成本后的有效业务价值填列。
- 2、比较期数据已重述。
- 3、以归属于本公司股东的的数据填列。
- 4、集团客户数是指该期末，至少持有一张由太保集团下属子公司签发的、在保险责任期内保单的投保人和被保险人，投保人与被保险人为同一人时视为一个客户。

人身保险业务

太保寿险新业务价值增长表现良好，纵深推进“长航”转型，多元渠道助力价值持续均衡增长，升级以客户为中心的产品服务体系，全面建设赋能型总部和经营型机构，经营业绩呈现良好发展态势。太平洋健康险推动落实“新产品、新渠道、新科技”战略转型，可持续发展的专业能力不断提升。

一、太保寿险

（一）业务分析

2023年，国民经济整体回升向好，太保寿险紧扣高质量发展主题，打造服务体验最佳的寿险公司，做寿险行业的长期主义者，将“长航”转型向纵深推进。2023年，太保寿险实现规模保费2,528.17亿元，同比增长3.2%，其中新保规模保费同比增长3.7%，续期规模保费同比增长3.0%。实现营运利润272.57亿元，同比增长0.4%。

整体来看，“长航”转型一期成效逐步显现，经营业绩呈现良好发展态势。一是新业务价值实现较快增长，新业务价值率稳中有升。2023年太保寿险实现新业务价值109.62亿元，同比增长19.1%，经济假设及评估方法调整前同比增长30.8%；新业务价值率13.3%，同比上升1.7个百分点。二是队伍质态持续优化，核心人力产能、收入稳步提升；三是多元渠道布局持续深化，价值银保、职团开拓业务价值大幅增长，价值贡献稳步提升；四是业务品质持续优化，保单继续率同比大幅提升。

公司在持续夯实“长航”转型一期成果的基础上，实施以组织变革为先导的内勤转型，全面建设赋能型总部和经营型机构，谋划“长航”转型二期，推动“芯”模式从“塑型”到“成型”转变。2024年，公司将从多元渠道经营、全面运营支撑、价值创造管理三大方面着力打造以客户为中心、以价值为导向的经营闭环，真正以“质”带动转型，在高质量发展道路上实现新突破。

1、按渠道的分析

太保寿险构建以代理人渠道为主体的多元渠道格局，拓展多元化价值增长路径。

单位：人民币百万元

截至 12 月 31 日止 12 个月	2023 年	2022 年	同比(%)
规模保费	252,817	244,879	3.2
代理人渠道	195,478	189,775	3.0
新保业务	32,377	28,350	14.2
其中：期缴	26,175	19,792	32.3
续期业务	163,101	161,425	1.0
银保渠道	38,069	33,826	12.5
新保业务	33,291	32,140	3.6
续期业务	4,778	1,686	183.4
团政渠道	18,096	21,207	(14.7)
新保业务	17,208	20,469	(15.9)
续期业务	888	738	20.3
其他渠道^a	1,174	71	1,553.5

注：其他渠道为公司在线直销业务。

(1) 代理人渠道

太保寿险持续深化“三化五最”的职业营销转型，致力于为客户提供针对性、个性化产品服务解决方案，最大化提升客户价值。职业化方面，构建顾问式营销和服务式营销两类经营模式，实现个险业务模式融合升级；坚持以“芯”基本法推动为核心，持续牵引队伍行为改变；坚持优增优育，建立募育留一体化新人成长线，打造核心人力新的增长点。专业化方面，围绕“客户分群、需求分层、服务分维”，推进线上线下相结合的分层客户经营体系，通过“芯训营”训练体系，逐步落地财富、养老、健康三大“芯”主张，助力队伍能力成长。数字化方面，基于员工、营销员、客户需求，重构数字化建设蓝图布局，数智赋能队伍经营与管理。2023年，代理人渠道实现规模保费 1,954.78 亿元，同比增长 3.0%，其中期缴新保规模保费 261.75 亿元，同比增长 32.3%。

公司坚定“长航”转型发展步伐，关注队伍能力升级，实现业务稳定增长。2023年日均保险营销员 21.0 万人，期末保险营销员 19.9 万人；保险营销员月人均首年规模保费 12,837 元，同比提升 51.8%。核心人力规模企稳，产能及收入大幅提升，核心人力月人均首年规模保费 43,503 元，同比增长 26.6%；核心人力月人均首年佣金收入 6,051 元，同比增长 46.3%。

截至 12 月 31 日止 12 个月	2023 年	2022 年	同比(%)
月均保险营销员（千名）	210	279	(24.7)
保险营销员月均举绩率(%)	67.9	63.4	4.5pt
核心人力月人均首年规模保费（元）	43,503	34,376	26.6
核心人力月人均首年佣金收入（元）	6,051	4,136	46.3

（2）银保渠道

太保寿险坚守价值初心，坚定银保渠道高质量发展，高效拓面客群构建新的价值增长极。以客户为中心，创新分客群产品服务经营体系，实现客户扩面、服务提质。围绕银保业务驱动因素，重塑管理和作业模式，经营效能持续优化。紧扣行为管理逻辑，以数智化平台为支撑，队伍专业化能力持续加强。2023 年，银保渠道实现规模保费 380.69 亿元，同比增长 12.5%，其中期缴新保规模保费 90.24 亿元，同比增长 170.2%，新业务价值同比增长 115.6%。

（3）团政渠道

太保寿险积极服务国家战略，坚持有效益的价值增长，致力于为团政客户及其相关人提供综合解决方案，提升客户对保险保障的获得感。民生保障方面，面向老年人、农民、新市民、低收入人口、残疾人等群体，提供普惠型人身保险业务，并积极推动长期护理保险、城市定制型商业保险等业务健康发展。养老保障方面，开发各类商业养老保险产品，有效对接企业员工养老补充保障和长期领取需求。健康保障方面，为基层政府及重点领域大中小型企业提供员工福利保障综合解决方案。职团开拓方面，聚焦重点行业，布局重点机构，精益项目管理，打造高产能队伍。2023 年，团政渠道实现规模保费 180.96 亿元，其中职团开拓新保规模保费 11.9 亿元，同比增长 273.4%，业务规模调整的同时结构持续向好。

2、按业务类型的分析

太保寿险坚持以客户需求为中心，打造产品服务深度融合的“芯”生态。围绕“健康保障、养老传承、财富管理”的产品服务金三角，细分客群，打造客户驱动的产服供给和迭代模式，为客户提供覆盖全生命周期的“保险+服务”综合解决方案。

健康保障方面，迭代升级主力终身重疾“金生无忧”系列产品，通过主险+多种附加险组件的形式，满足客户差异化定制保障需求。同时，搭配重疾保险产品推出专属“太保蓝本 无忧管家”服务并迭代升级。养老传承方面，迭代升级“长相伴”系列终身寿险，满足客户身价保障、资产传承以及长期财富管理的综合需求，覆盖客户超 51 万。“太保家园”深耕“颐养、乐养、康养”三条产品线，已落地 12 城 14 园，规划养老服务床

位逾 1.58 万张，截至 2023 年末已开业杭州、成都、南京、厦门、大理、上海崇明、上海普陀、青岛等 8 家太保养老家园；推出一站式长者智慧居家养老解决方案“百岁居”，截至 2023 年末已在 29 家分公司 60 家机构全面推广。财富管理方面，基于对保险客户需求深度洞见，提供保险金信托服务，并通过渠道差异化定制升级，提升产品服务的针对性和满意度。

2023 年，太保寿险实现传统型保险规模保费 1,594.77 亿元，同比增长 33.3%，其中长期健康型保险规模保费 456.00 亿元，同比下降 3.7%；受利率下行、预定利率下调等因素影响，分红型保险规模保费 592.45 亿元，同比下降 31.2%。

单位：人民币百万元

截至 12 月 31 日止 12 个月	2023 年	2022 年	同比(%)
规模保费	252,817	244,879	3.2
传统型保险	159,477	119,624	33.3
其中：长期健康型保险	45,600	47,362	(3.7)
分红型保险	59,245	86,126	(31.2)
万能型保险	18,812	21,412	(12.1)
税延养老保险	66	75	(12.0)
短期意外与健康保险	15,217	17,642	(13.7)

2023 年太保寿险前五大产品信息

单位：人民币百万元

截至 12 月 31 日止 12 个月				
排名	产品名称	险种	规模保费	主要渠道
1	长相伴（盛世版）终身寿险	传统险	15,048	代理人渠道
2	金佑人生终身寿险（分红型）A 款（2014 版）	分红险	13,867	代理人渠道
3	保利盈两全保险	传统险	11,449	银保渠道
4	长相伴（庆典版）终身寿险	传统险	11,308	代理人渠道
5	鑫享事诚（庆典版）两全保险	传统险	10,848	代理人渠道

3、保单继续率

太保寿险持续强化业务品质管理，2023 年个人寿险客户 13 个月保单继续率 95.7%，同比提升 7.7 个百分点；个人寿险客户 25 个月保单继续率 84.0%，同比提升 10.6 个百分点。

截至 12 月 31 日止 12 个月	2023 年	2022 年	同比
个人寿险客户 13 个月保单继续率(%) ^{注 1}	95.7	88.0	7.7pt
个人寿险客户 25 个月保单继续率(%) ^{注 2}	84.0	73.4	10.6pt

注：

- 1、13个月保单继续率：发单后13个月继续有效的寿险保单保费与当期生效的寿险保单保费的比例。
- 2、25个月保单继续率：发单后25个月继续有效的寿险保单保费与当期生效的寿险保单保费的比例。

4、前十大地区规模保费

太保寿险规模保费主要来源于经济较发达或人口较多的省市。

单位：人民币百万元

截至12月31日止12个月	2023年	2022年	同比(%)
规模保费	252,817	244,879	3.2
江苏	27,372	26,562	3.0
浙江	24,081	20,735	16.1
河南	21,314	23,257	(8.4)
山东	19,604	19,923	(1.6)
广东	14,895	13,189	12.9
上海	13,887	8,084	71.8
河北	13,583	13,585	-
山西	10,289	10,161	1.3
湖北	9,571	10,133	(5.5)
北京	9,432	7,566	24.7
小计	164,028	153,195	7.1
其他地区	88,789	91,684	(3.2)

(二) 利源分析

单位：人民币百万元

截至12月31日止12个月	2023年	2022年	同比(%)
保险服务业绩及其他	25,886	25,806	0.3
其中：保险服务收入	85,461	88,590	(3.5)
保险服务费用	(57,178)	(59,957)	(4.6)
总投资收益 ^{注2}	36,708	61,763	(40.6)
财务承保损益 ^{注3}	(41,153)	(56,587)	(27.3)
投资业绩	(4,445)	5,176	(185.9)
税前利润	21,441	30,982	(30.8)
所得税	(1,909)	(1,508)	26.6
净利润	19,532	29,474	(33.7)

注：

- 1、太保寿险于2023年1月1日起实施新保险合同准则和新金融工具准则，比较期数据已根据新会计准则的要求重述，按照新保险合同准则规定追溯调整保险业务相关上年同期对比数据，按照新金融工具准则规定选择不追溯调整投资业务相关上年同期对比数据。
- 2、总投资收益包括投资收益、利息收入、公允价值变动损益、投资性房地产租金收入、卖出回购利息支出、信用减值损失、其他资产减值损失和投资业务相关税费等。
- 3、财务承保损益包含承保财务损失和分出再保险财务收益。

保险服务收入。2023 年为 854.61 亿元，同比下降 3.5%。主要是短期险保费规模下降的影响；同时 2022 年合同服务边际受资本市场波动减少，进而带来 2023 年合同服务边际摊销金额下降。

单位：人民币百万元

截至 12 月 31 日止 12 个月	2023 年	2022 年	同比(%)
保险服务收入	85,461	88,590	(3.5)
长险	72,805	72,929	(0.2)
短险	12,656	15,661	(19.2)

保险服务费用。2023 年为 571.78 亿元，同比下降 4.6%。主要是短期险保费规模下降带来赔付支出等减少的影响。

单位：人民币百万元

截至 12 月 31 日止 12 个月	2023 年	2022 年	同比(%)
保险服务费用	57,178	59,957	(4.6)
长险	45,000	44,815	0.4
短险	12,178	15,142	(19.6)

投资业绩。2023 年为-44.45 亿元，同比下降 185.9%。主要是受到金融工具准则切换以及资本市场波动的影响。

综合上述原因，2023 年太保寿险实现净利润 195.32 亿元，同比下降 33.7%。

二、太平洋健康险

2023 年，太平洋健康险各项经营指标持续向好。在新会计准则下，实现保险服务及健康管理费收入 20.79 亿元，净利润 0.31 亿元，公司可持续发展的专业能力不断提升。

公司推动落实“新产品、新渠道、新科技”战略转型，秉持“产品即服务”理念，加快发展线上业务，深化“医、药、险”平台合作，为客户提供有温度、更专业的健康保障和服务体系。紧盯年轻客群，持续推进“蓝医保”升级迭代，探索新型互联网销售模式，推进“网+人”客户经营，形成获客、复购和加保闭环。紧抓税优健康险政策机遇，首批上线了蓝医保·税优终身防癌医疗险。深化与瑞金医院、华西医院等优质医疗资源协作，实现管理式医疗产品落地，持续覆盖“一老一小”、非标体等重点客群保障缺口。发布“豚豚慧赔”线上理赔品牌，提供“理赔+医疗”双管家服务，让客户理赔更加省心。

财产保险业务

太保产险^a面对复杂的社会经济形势，坚定高质量发展不动摇，加速推进可持续发展战略，实现公司经营管理能力全面提升。建立“防减救赔”一体化应灾服务模式和风险减量管理体系，切实做好防汛抗台灾情应对，车险、非车险均保持良好承保盈利水平，保费收入实现较快增长，有效益、可持续的高质量发展态势进一步巩固。

注：本报告中均指太保产险单体，不含太平洋安信农险。

一、太保产险

（一）业务分析

2023年，太保产险实现原保险保费收入1,883.42亿元，同比增长11.4%，实现保险服务收入1,771.28亿元，同比增长11.8%。承保综合成本率97.7%，同比上升0.8个百分点，其中承保综合赔付率69.1%，同比上升1.1个百分点，因经济活动恢复和居民出行增加，承保综合赔付率同比去年有所上升；承保综合费用率28.6%，同比下降0.3个百分点。

1、按险种分析

截至12月31日止12个月	2023年	2022年	单位：人民币百万元 同比(%)
原保险保费收入	188,342	169,073	11.4
机动车辆险	103,514	97,992	5.6
交强险	27,298	26,153	4.4
商业险	76,216	71,839	6.1
非机动车辆险	84,828	71,081	19.3
责任险	19,657	14,956	31.4
农业险	17,721	13,754	28.8
健康险	17,361	14,641	18.6
企财险	6,813	6,335	7.5
其他	23,276	21,395	8.8

（1）机动车辆险

太保产险围绕车险“高质量发展、体系化经营”主基调，在稳定基盘的基础上，加强客户经营水平和渠道经营效能，不断提高精细化管理水平。2023年车险原保险保费收入1,035.14亿元，同比增长5.6%，承保综合成本率97.6%，同比上升1.1个百分点，其中承保综合赔付率70.6%，同比上升1.1个百分点，承保综合费用率27.0%，与上年同期持平。公司探索新能源车经营新模式，全面布局融入汽车产业生态，与车企建立扁平

化协同合作机制，2023 年新能源车险同比增长 54.7%。

(2) 非机动车辆险

太保产险围绕服务国家战略和实体经济，聚焦重点领域，加快创新步伐，持续深化客户综合经营能力，严格品质管控、完善风险减量管理体系。2023 年非车险原保险保费收入 848.28 亿元，同比增长 19.3%；承保综合成本率 97.7%，与上年同期持平。主要险种中，责任险、农业险、健康险、工程险等业务保持较快增长势头，业务品质整体保持稳定。

责任险业务立足新发展格局，加大服务国家治理现代化力度，主动承接政府部门职能转变，充分发挥保险保障专业优势，在安全生产、绿色环保、科技创新、网络安全、生命科学、民生救助等领域提供专业化、差异化、定制化保险产品。2023 年原保险保费收入 196.57 亿元，同比增长 31.4%；承保综合成本率 100.6%。未来，公司将持续优化业务品质结构，积极推动优质责任险领域布局，强化重点项目常态化管控，推进责任险品质的持续优化改善。

农业险围绕保障粮食安全、推进现代农业发展、促进乡村产业振兴等方面，持续发挥农业产品创新和科技创新的先发优势，积极参与三大主粮作物、大豆、橡胶、糖料蔗等完全成本保险试点，推进保险+期货、保险+信贷等创新性“农险+”业务发展，不断增强服务“三农”保险供给能力。2023 年原保险保费收入 177.21 亿元，同比增长 28.8%；承保综合成本率 98.8%，同比下降 0.4 个百分点。

健康险主动融入“健康中国”发展战略，深化各业务领域布局，创新产品供给，加强对长护保险、慢病保险、惠民保等细分领域的深度挖掘，加快中高端医疗等商业健康险的发展动能，同时加强品质管控，优化业务成本。2023 年原保险保费收入 173.61 亿元，同比增长 18.6%；承保综合成本率 99.2%，同比下降 3.3 个百分点，实现承保盈利。

企财险业务坚持高质量发展理念，积极服务实体经济，推动业务稳定增长。2023 年原保险保费收入 68.13 亿元，同比增长 7.5%；承保综合成本率 97.2%。

(3) 主要险种经营信息

单位：人民币百万元

截至 2023 年 12 月 31 日止 12 个月

险种名称	原保险保费收入	保险金额	承保利润	承保综合成本率(%)
机动车辆险	103,514	96,284,297	2,410	97.6
责任险	19,657	270,842,074	(109)	100.6
农业险	17,721	583,512	194	98.8
健康险	17,361	224,966,072	72	99.2
企财险	6,813	18,879,502	206	97.2

2、前十大地区保费收入

2023 年太保产险前十大地区原保险保费收入合计 1,236.15 亿元, 约占全司的 65.6%, 同比增长 11.5%。公司通过资源优化整合, 促进区域发展“提档增能”, 机构发展“上量进位”。

单位：人民币百万元

截至 12 月 31 日止 12 个月	2023 年	2022 年	同比(%)
原保险保费收入	188,342	169,073	11.4
广东	24,508	21,611	13.4
江苏	21,189	18,950	11.8
浙江	18,585	16,901	10.0
上海	14,122	11,995	17.7
山东	10,434	9,558	9.2
四川	7,330	6,290	16.5
北京	6,899	6,466	6.7
河北	6,884	6,301	9.3
湖北	6,850	6,614	3.6
河南	6,814	6,134	11.1
小计	123,615	110,820	11.5
其他地区	64,727	58,253	11.1

3、分渠道保费收入

下表列明报告期内太保产险按渠道类别统计的原保险保费收入。

单位：人民币百万元

截至 12 月 31 日止 12 个月	2023 年	2022 年	同比(%)
原保险保费收入	188,342	169,073	11.4
代理渠道	110,840	104,530	6.0
直销渠道	51,892	44,971	15.4
经纪渠道	25,610	19,572	30.9

（二）利源分析

单位：人民币百万元

截至 12 月 31 日止 12 个月	2023 年	2022 年	同比(%)
保险服务收入	177,128	158,483	11.8
保险服务费用	(170,240)	(151,229)	12.6
分出再保险合同净损益 ^{注1}	(235)	(103)	128.2
承保财务损失及其他 ^{注2}	(2,513)	(2,243)	12.0
承保利润	4,140	4,908	(15.6)
承保综合成本率(%)	97.7	96.9	0.8pt
总投资收益^{注3}	4,780	6,411	(25.4)
其他收支净额	(899)	(863)	4.2
税前利润	8,021	10,456	(23.3)
所得税	(1,446)	(2,269)	(36.3)
净利润	6,575	8,187	(19.7)

注：

- 1、分出再保险合同净损益包括分出保费的分摊、摊回保险服务费用、分出再保险财务收益等。
- 2、承保财务损失及其他包括承保财务损失、提取保费准备金等。
- 3、2023 年总投资收益包括投资收益、利息收入、公允价值变动损益、投资性房地产租金收入、卖出回购利息支出、资本补充债利息支出、投资相关税费和信用减值损失等；2022 年总投资收益包括投资收益、公允价值变动损益、投资性房地产租金收入、卖出回购利息支出、资本补充债利息支出、投资相关税费和其他资产减值损失。

保险服务收入。2023 年保险服务收入 1,771.28 亿元，同比增长 11.8%，主要因整体业务规模较快增长等影响。其中机动车辆保险服务收入 1,019.29 亿元，同比增长 6.2%，非机动车辆保险服务收入 751.99 亿元，同比增长 20.4%。

单位：人民币百万元

截至 12 月 31 日止 12 个月	2023 年	2022 年	同比(%)
保险服务收入	177,128	158,483	11.8
机动车辆险	101,929	96,011	6.2
非机动车辆险	75,199	62,472	20.4

保险服务费用。2023 年保险服务费用 1,702.40 亿元，同比增长 12.6%，主要因业务规模增长带来赔付、费用的增长。其中机动车辆保险服务费用 983.51 亿元，同比增长 7.4%，非机动车辆保险服务费用 718.89 亿元，同比增长 20.6%。

单位：人民币百万元

截至 12 月 31 日止 12 个月	2023 年	2022 年	同比(%)
保险服务费用	170,240	151,229	12.6
机动车辆险	98,351	91,606	7.4
非机动车辆险	71,889	59,623	20.6

分出再保险合同净损益。2023年分出再保险合同净损失2.35亿元，同比增加1.32亿元，主要受分出业务规模、分出业务结构以及相关业务赔付率影响。

承保财务损失及其他。2023年承保财务损失及其他25.13亿元，同比增长12.0%，主要受公司业务迅速发展，保险合同负债规模上升，导致负债的货币时间价值金额上升。

总投资收益。2023年总投资收益47.80亿元，同比下降25.4%，主要受2023年新金融工具准则执行以及资本市场波动影响。

综合上述原因，2023年太保产险实现净利润65.75亿元，同比下降19.7%。

二、太平洋安信农险

2023年，太平洋安信农险聚焦农险主业，持续推动产品创新与科技创新，实现保险服务收入24.85亿元，同比增长41.6%。实现原保险保费收入19.85亿元，同比增长13.4%，其中农业险13.29亿元，同比增长13.3%。承保综合成本率97.9%，同比下降1.6个百分点，净利润1.82亿元，同比持平。

三、太保香港

公司主要通过全资拥有的太保香港开展境外财产险业务。截至2023年12月31日，太保香港总资产12.73亿元，净资产3.11亿元，2023年实现原保险保费收入2.87亿元，承保综合成本率98.8%，净亏损1.43亿元。

资产管理业务

公司坚持“价值投资、长期投资、稳健投资、责任投资”的理念，基于保险资产负债管理长期可持续的根本前提，进一步完善穿越周期的资产负债管理体系，强化投研能力与合规风控能力。在战略资产配置的牵引下灵活进行战术资产配置，严控信用风险，持续延展固定收益资产久期，降低再投资风险；充分考虑新会计准则的影响，强化对权益类资产主动管理，股息价值作为超过10年的核心策略持续获得积极效果，投资业绩表现较强韧性，集团管理资产规模保持稳定增长。

一、集团管理资产

截至2023年12月末，集团管理资产达29,223.08亿元，较上年末增长10.1%，其中集团投资资产22,500.73亿元，较上年末增长15.0%；第三方管理资产6,722.35亿元，较上年末下降3.7%；2023年第三方管理费收入为20.22亿元，同比下降6.3%。

单位：人民币百万元

	2023年12月31日	2022年12月31日	较上年末变化(%)
集团管理资产^注	2,922,308	2,654,405	10.1
集团投资资产 ^注	2,250,073	1,956,458	15.0
第三方管理资产	672,235	697,947	(3.7)
其中：太保资产	225,154	272,412	(17.3)
长江养老	352,032	354,349	(0.7)
国联安基金	94,249	70,721	33.3
太保资本	800	465	72.0

注：因会计准则切换，比较期数据已重述。

二、集团投资资产

2023年，中国经济持续恢复发展，针对居民消费需求相对不足、企业经营困难等问题，政府出台了一系列调节政策，有助于更好的释放经济增长潜能。权益资产方面，随着经济高质量发展取得更好的进展，业绩增长前景更好的行业投资价值逐步彰显。固定收益方面，货币政策的调整有助于把握利率债以及匹配保险资金长久期的新型固收机会。

公司基于对宏观环境长期趋势的展望，进一步落实精细化的哑铃型资产配置策略，一方面，持续加强长期利率债的配置，以延展固定收益资产久期；另一方面，适当增加权益类资产以及未上市股权等另类投资的配置，以提高长期投资回报；同时，持续降低信用类资产的配置比例，管控好信用风险。公司在战略资产配置的牵引下，进行灵活的战术资产配置，积极主动应对权益市场调整和利率中枢趋势下行带来的双重挑战。

公司关注价值增长，进一步加强投资管理专业化能力建设，完善规范化、标准化投管体系，积极探索创新型投资资产工具和投资策略；提升资产配置能力，强化资本约束，全面夯实资本及投资管理基础；进一步完善信用风险预警与防控机制，提升风险管理水平；全面构建ESG投资管理制度体系以及信息系统等基础设施，积极探索ESG投资实践，融合ESG因素至资产端价值链，启动投资资产碳核算工作，推动ESG理念的发展与提升影响力。

从投资集中度来看，公司投资持仓行业分布主要集中在金融业、交通运输、基础设施等行业，抗风险能力较强。公司权益类资产投资品种充分分散；固定收益资产投资的偿债主体综合实力普遍较强，除政府债外，主要交易对手包括中国国家铁路集团有限公司和大型国有商业银行等大型企业。

（一）集团合并投资组合

单位：人民币百万元

	2023年12月31日	占比(%)	2023年1月1日	占比(%)
投资资产（合计）	2,250,073	100.0	2,021,933	100.0
按投资对象分				
现金、现金等价物	34,263	1.5	54,272	2.7
定期存款	165,501	7.3	211,234	10.4
债权类金融资产	1,676,100	74.5	1,396,316	69.1
— 债券投资	1,163,626	51.7	870,482	43.0
— 债券型基金	10,393	0.5	11,577	0.6
— 优先股	47,724	2.1	47,915	2.4
— 债权投资计划 ^{注1}	296,154	13.2	271,375	13.4
— 理财产品投资 ^{注2}	113,195	5.0	127,141	6.3
— 其他	45,008	2.0	67,826	3.4
股权类金融资产	325,234	14.5	299,942	14.8
— 股票	188,455	8.4	182,072	9.0
— 权益型基金	52,004	2.3	49,704	2.5
— 理财产品投资 ^{注2}	19,652	0.9	16,743	0.8
— 其他	65,123	2.9	51,423	2.5
长期股权投资	23,184	1.0	25,829	1.3
投资性房地产	10,667	0.5	11,202	0.6
其他投资 ^{注3}	15,124	0.7	23,138	1.1
按会计核算方法分类				
以摊余成本计量的金融资产 ^{注4}	82,334	3.7	91,428	4.5
以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产 ^{注5}	1,345,400	59.8	1,204,410	59.6
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产 ^{注6}	581,619	25.8	415,955	20.6
长期股权投资	23,184	1.0	25,829	1.3
其他 ^{注7}	217,536	9.7	284,311	14.0

注：

- 1、债权投资计划主要包括基础设施和不动产资金项目。
- 2、理财产品投资主要包括商业银行理财产品、保险资管产品、信托公司集合资金信托计划、证券公司专项资产管理计划及银行业金融机构信贷资产支持证券等。
- 3、其他投资主要包括存出资本保证金和衍生金融工具等。
- 4、以摊余成本计量的金融资产包括报表中债权投资。
- 5、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产包括报表中其他债权投资和其他权益工具投资。
- 6、以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产包括报表中交易性金融资产和衍生金融资产。
- 7、其他主要包括货币资金、买入返售金融资产、定期存款、存出资本保证金、投资性房地产等。
- 8、2022年12月31日数据按照新金融工具准则规定选择不追溯调整投资业务相关数据，为体现数据可比性，列示2023年年初数据。

1、按投资对象分

截至2023年12月末，公司债券投资占投资资产的51.7%，较年初上升8.7个百分点；其中国债、地方政府债、政策性金融债占投资资产的35.9%。固定收益类资产久期为9.4年，较年初增加1.1年。在企业债及非政策性银行金融债中，债项或其发行人的评级达到AA级及以上的占比达99.1%，其中，AAA级占比达96.5%。公司拥有专业的

信用风险管理团队和完善的信用风险管理制度，对债券投资的信用风险进行覆盖事前、事中和事后的全流程管理。公司持续优化集团一体化的信评管理体系，依托内部信用评级体系评估拟投资债券的主体和债项的信用等级、识别信用风险，并结合宏观市场环境和外部信用评级等因素，在全面、综合判断的基础上进行投资决策，并对存量债券的信用风险采取定期与不定期跟踪相结合的方法进行检视，按照统一的管理制度和标准化的流程主动管控信用风险。公司信用债持仓行业分布广泛，风险分散效应良好；公司高度重视信用风险管理，严格控制房地产等行业的风险敞口，并在风险可控的前提下精选投资标的；总体来看，公司持仓的偿债主体综合实力普遍较强，信用风险管控情况良好。

公司股权类金融资产占投资资产的 14.5%，较年初下降 0.3 个百分点，其中股票和权益型基金占投资资产的 10.7%，较年初下降 0.8 个百分点。公司严格遵循有纪律的战术资产配置，持续推进投研资源整合和投研平台建设，加强对市场动态的及时跟踪研判；充分考虑新会计准则的影响，有效运用资产会计分类，对权益类资产进行灵活主动管理，强化股息价值核心策略，取得了稳健的投资收益。

公司非公开市场融资工具投资规模为 4,182.28 亿元，占投资资产的 18.6%。公司的非公开市场融资工具投资，在全面符合监管机构要求和内部风控标准的前提下，充分发挥保险机构稳健经营的特点，严格筛选偿债主体和融资项目。从行业分布看，融资项目分散于基础设施、交通运输、不动产、非银金融等行业，主要分布于北京、四川、湖北、山东、江苏等经济发达地区。

总体看，公司目前所投资的非公开市场融资工具整体信用风险管控良好。具有外部信用评级的非公开市场融资工具占 97.2%，其中 AAA 级占比达 97.6%，AA+级及以上占比达 99.6%。高等级免增信的主体融资占 52.7%，其他项目都有担保或抵押、质押等增信措施，信用风险总体可控。

非公开市场融资工具的结构和收益率分布

行业	投资占比(%)	名义投资收益率(%)	平均期限(年)	平均剩余期限(年)
基础设施	41.7	4.6	8.3	5.4
交通运输	16.8	4.5	9.1	5.8
不动产	14.2	4.8	7.2	4.2
非银金融	12.4	4.9	5.1	1.4
能源、制造业	5.1	4.6	6.8	4.2
其他	9.8	4.8	8.7	5.3
总计	100.0	4.7	7.8	4.7

注：非公开市场融资工具包括商业银行理财产品、债权投资计划、信托公司集合资金信托计划、证券公司专项资产管理计划及银行业金融机构信贷资产支持证券等。

2、按会计核算方法分

新会计准则下，公司投资资产主要分布在以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产、以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产和其他三类。以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产占比较年初上升 0.2 个百分点、以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产占比较年初上升 5.2 个百分点，主要原因是这两类资产下的债券投资占比均有所上升；以摊余成本计量的金融资产占比较年初降低 0.8 个百分点，主要是该类资产下的债权投资计划占比有所下降；长期股权投资占比较年初降低 0.3 个百分点，主要是结构化主体资产规模略有下降；其他资产占比较年初降低 4.3 个百分点，主要原因是该类资产下定期存款规模有所下降。

(二) 集团合并投资收益

2023 年，公司实现净投资收益 777.39 亿元，同比增长 2.3%，主要原因是分红和股息收入的增长；净投资收益率 4.0%，同比下降 0.3 个百分点。

总投资收益 522.37 亿元，同比下降 28.3%，主要原因是公司执行新会计准则且股票市场整体下跌导致证券买卖损益及公允价值变动损益的降低；总投资收益率 2.6%，同比下降 1.5 个百分点。

综合投资收益率 2.7%，同比上升 0.4 个百分点，主要原因是当期计入以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的权益类资产的变动影响的增长。

	单位：人民币百万元		
截至 12 月 31 日止 12 个月	2023 年	2022 年	同比(%)
利息收入	58,262	61,780	(5.7)
分红和股息收入	18,750	13,510	38.8
投资性房地产租金收入	727	703	3.4
净投资收益	77,739	75,993	2.3
证券买卖损益	(11,311)	1,819	(721.8)
公允价值变动损益	(11,712)	(61)	19,100.0
投资资产减值损失	(2,093)	(5,300)	(60.5)
其他收益 ^{注1}	(386)	401	(196.3)
总投资收益	52,237	72,852	(28.3)
净投资收益率(%) ^{注2}	4.0	4.3	(0.3pt)
总投资收益率(%) ^{注2}	2.6	4.1	(1.5pt)
综合投资收益率(%) ^{注2-3}	2.7	2.3	0.4pt

注：

1、其他收益包括权益法下对联营/合营企业的投资收益等。

2、净投资收益率考虑了卖出回购利息支出的影响。净/总投资收益率、综合投资收益率的计算中，作为分母的平均投资资产参考 Modified Dietz 方法的原则计算且未考虑以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债权类投资的公允价值变动额。

3、计算综合投资收益率的分子包括总投资收益额、当期计入以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的权益类资产的变动影响及其当期转入留存收益的金额等。

4、若干比较数字已重新调整，以符合本期之呈报形式。

三、第三方管理资产

集团第三方管理资产 6,722.35 亿元，其中，太保资产管理规模 2,251.54 亿元，占比 33.5%；长江养老管理规模 3,520.32 亿元，占比 52.4%。

（一）太保资产

2023 年，无风险利率在低位基础上继续下行，资本市场波动较大，信用环境复杂多变。太保资产按照高质量发展的要求，主动优化投资策略，积极防控各类风险，推动第三方资产管理业务稳健运行。截至 2023 年末，太保资产管理的第三方资产规模为 2,251.54 亿元，较上年末下降 17.3%。

2023 年，太保资产主动调整业务策略，审慎开展另类投资业务，提高项目准入标准，严控信用风险。注重开发绿色资产，全年新增注册绿色另类投资产品 3 个，注册规模约 130 亿元。支持地方国企盘活存量资产，发起设立了宁波轨交地下商业资产支持计划。积极拓展新的业务领域，作为首批五家保险资管公司之一，太保资产正式获得在上交所和深交所开展资产证券化业务和基础设施 REITs 业务的资格。公司发起设立的“太平洋-海通恒信小微企业高质量发展资产支持专项计划”获得上海证券交易所对资产支持证券挂牌转让的无异议函。截至 2023 年末，太保资产管理的另类业务资产规模超过 1,700 亿元，继续位居行业前列。

2023 年，太保资产在组合类资产管理产品业务中，坚持聚焦客户需求和价值增加，主动压降低价值的产品业务，做大做强主动管理型的核心策略产品。依托成熟权益投资策略打造品类丰富的权益产品线，在市场整体下跌的背景下，卓越财富股息价值股票型产品仍实现了 7.56% 的正收益，产品规模达到近百亿元。对接银行和保险客户资产配置需求，夯实固收基石策略，扩充多种细分策略方向的“固收+”产品，研判市场节奏持续发行摊余成本法及存单策略等产品，将 OCI 优势策略及“固收+”策略向外部保险客户推广，满足其在新会计准则下的需求。截至 2023 年末，第三方组合类资产管理产品与外部专户委托资产规模合计 1,831.48 亿元。

（二）长江养老

2023 年，长江养老融入国家养老战略，谋划养老金融大文章，攻坚克难、稳中有进，奋力打造备受社会尊重的一流养老金融专业机构。截至 2023 年 12 月 31 日，长江养老第三方受托管理资产规模 4,109.93 亿元，较上年末增长 17.5%；因养老保障业务压降等原因，第三方投资管理资产规模 3,520.32 亿元，较上年末下降 0.7%。

长江养老坚持以养老金融服务为核心，持续做大做强养老金业务。针对重点地区、重点客户加大营销服务力度，成功续约和新增一批大中型年金客户，以优化改造后的集合计划更好地满足中小企业的差异化需求，保持基本养老保险信用债组合的业绩优势并获得稳定增资，公司养老金管理规模超过 6,800 亿元，较上年末增长 15%。应对资本市场走势，把握养老金投资规律，坚持绝对收益基础上的相对收益，完善投资决策体系，加强绩效归因分析，深化 ESG 投研体系，以人才梯队建设、基础管理平台布局以及绩效考核指挥棒牵引投研核心能力的稳步提升。根据人社部 2023 年三季度数据，公司企业年金单一计划固收组合投资业绩、集合计划固收组合投资业绩均位居 22 家投资管理人的第 3 位。

客户经营

公司秉承以客户为中心的经营理念，深入推进“太保服务”，围绕“一个客户、一个界面、综合服务”的目标，持续提升卓越服务供给能力，完善客户全生命周期服务生态圈建设，打造客群差异化智慧服务，强化消费者权益保护管理能力，充分发挥综合性保险服务集团优势，推动客户价值的稳步提升。

一、个人客户经营

公司坚持客户导向，致力于为客户提供便捷、高效的产品服务解决方案，服务客户的广度和深度持续提升。截至 2023 年末，集团个人客户数达 1.78 亿人，较上年末增长 5.6%；持有两张及以上保单的个人客户数达 3,955 万人，较上年末增长 6.8%。公司不断丰富协同生态，持续提升客户价值，集团内跨板块的个人客户交叉渗透率不断提升，截至 2023 年末，持有多家子公司保单的个人客户数达 1,126 万人，较上年末增长 6.1%。太保寿险年化保费 1.5 万元及以上的存量长险客户数量同比上升 3.5%；太保产险家用车商业险投保率达到 95.4%，同比提升 1.4 个百分点，家用车第三者责任险百万及以上保额客户数达 2,424 万人，较上年末增长 6.0%，个人客户车险保单续保率达 75.4%，同比上升 1.6 个百分点。

	2023 年末	2022 年末	变动(%)
个人客户客均保单件数（件）	2.32	2.29	1.3
持有两张及以上保单的个人客户数（万人）	3,955	3,705	6.8
持有多家子公司保单的个人客户数（万人）	1,126	1,061	6.1
太保寿险长险年化保费 1.5 万元及以上客户数（万人）	260	251	3.5
太保产险车险第三者责任险百万及以上保额客户数（万人）	2,424	2,287	6.0

注：表中客户数按投保人口口径统计。

公司积极应对客户变化，持续优化升级服务供给能力。一是不断完善客户全生命周期健康服务生态圈建设。“太保蓝本”升级打造“无忧管家”全流程主动服务，增加异地协助、就医点诊等功能。“太医管家”升级家医体系，发布“数字健康档案”。截至 2023 年末，集团健康服务使用客户数达 714 万人。“太保家园”落地 12 城 14 园，规划养老服务床位逾 1.58 万张，截至 2023 年末，养老照护床位供给数达 7,596 张。二是依托大数据基础，提升客群差异化经营和服务能力。基于客群画像，创新针对中老年非标客群、车险客群的“家安芯 2.0”“太健康”等产品；丰富互联网“蓝医保”产品矩阵，以年轻客群为主的线上客户数实现快速增长。三是打造智慧服务，不断优化客户体验和服务效率。太保产险建立一体化防灾应灾体系，借助数字力量，快速定损配置救灾资源，让信息更透明、救援更迅速、赔付更精准。太保寿险重塑保单服务旅程，实现客户诉求一站式受理一次性解决，理赔服务线上场景覆盖率 100%，受理一次性完成率提升 10 个百分点。

公司全面推进“太保服务”品牌建设，加强消保体系化能力建设，太保产险、太保寿险在行业消保监管评价、服务质量指数评定中保持行业领先。公司坚持聆听客户声音，加强客户体验评估工具 NPS（客户净推荐值）跟踪，不断丰富 NPS 监测场景，获取客户体验反馈更及时、全面，为持续优化运营管理和产品服务提供即时有效的信息输入。

二、团体客户经营

为进一步发挥集团协同资源优势，持续提升团体客户资源价值，近年来公司持续推动“一个太保、一个界面”团体客户综合解决方案供给，构建以重要团体客户为服务主体的战略客户集群，打造“战略合作、开放共赢”协同发展生态圈。

2023 年，公司坚定与国家战略同频共振，深化客户生态链接，围绕民生保障、乡村振兴、绿色发展等重点战略进一步扩面升级战略客户范围，助力保险主业发展。截至 2023 年末，纳入集团协同开发的战略客户达 1,009 家，较上年末净增加 207 家；与省级政府（含省、自治区、直辖市、计划单列市）战略签约 32 家，覆盖率达到 88.9%，较上年度提升 11.1 个百分点。

公司以价值为主线，加大战略客户生态共建，牵引新产品、新模式、新联结突破，深入推动跨子公司联合作业模式，持有不同子公司合约的战略客户占比达 61.4%，较上年度提升 10.2 个百分点。

公司创新战略客户服务模式，推进战略客户“一客一案”项目，加大横向协同和纵向触达，建立 BBE 产品服务体系，推出“太保服务体验快闪馆”，为战略客户的员工提供线下体验太保服务的职域场景，并通过科技赋能提供线上直达的“快捷键”。

环境、社会和治理（ESG）

一、ESG 管理

公司高度重视环境、社会及治理工作，制定《中国太平洋保险（集团）股份有限公司环境、社会及治理规划（2023-2025）》，加快 ESG 管理体系和能力建设，不断提升公司高质量发展水平。

（一）ESG 愿景与目标

不断完善公司 ESG 治理，推动 ESG 理念深度融入公司价值观和经营实践；建设行业领先的可持续金融产品服务体系，不断提升致力环境友好、服务民生保障和助力社会治理的金融供给能力；建立低碳节能的运营模式，逐步优化自身能耗水平，有效降低资产组合碳排放水平；积极塑造 ESG 文化，建设 ESG 品牌特色，全面提升公司面向未来的可持续发展能力。

（二）ESG 管理体系

公司建立了“决策层-管理层-执行层”ESG 治理架构，明确不同层级的职责，形成了包括管理制度、专业标准体系和激励约束机制在内的较为完整的管理闭环，确保 ESG 工作有序落地。



二、ESG 实践

公司围绕国家战略方向和实体经济发展需要，参照联合国可持续发展目标 (SDGs)，充分发挥专业优势，持续在环境、社会、治理等维度落实相关行动。先后签署联合国负责任投资原则 (UN PRI)、联合国可持续保险原则 (UN PSI)、联合国全球契约组织 (UNGC)、“一带一路”绿色投资原则 (GIP)，对接国际标准，共建行业可持续生态圈。

(一) 环境维度

绿色保险



公司围绕气候变化应对、环境污染治理、清洁能源、绿色交通、碳市场建设等领域，持续创新绿色保险产品和服务。积极开展巨灾保险，累计向社会提供巨灾风险保障超 8,950 亿元。持续参与国内环责险项目，为约 5,000 家企业提供环境污染责任保险保障超 125 亿元。清洁能源项目保额超 2.9 万亿元。创新推出一系列生态碳汇保险产品 and 碳资产相关保险，实现碳资产损失类保险、碳排放配额质押贷款保证保险等 27 款产品行业首单落地。

绿色投资



公司稳步开展绿色投资。制定《责任投资政策》《ESG 投资管理办法》，开发 ESG 评级分析系统，推动 ESG 因素纳入投资管理全流程。通过债权投资计划、股权投资计划等形式，参与绿色项目投资建设，领域涵盖清洁交通、清洁能源、循环经济和污染防治等。与中金共同设立绿碳基金，参与宝武集团绿碳经济基金，支持基础设施绿色升级

和绿色产业技术发展。截至 2023 年末，绿色投资规模超 2,000 亿元。公司投资的河南鲁山抽水蓄能电站、中原豫资基础设施、武汉地铁基础设施等债权投资计划获评级机构最高等级（G-1）绿色标准认证。

绿色运营



公司全面推进绿色运营。2023 年首次完成全系统碳盘查工作，明确集团统一的碳盘查核算方法论，建成运营端碳足迹可视化管理平台，初步形成运营端碳管理体系。积极推广电子保单、电子发票等无纸化服务，倡导低碳差旅和办公模式，“太保 e 办”“太保 e 行”和“太保 e 采”等数字化办公平台实现系统全覆盖。建立“碳险家”平台，引导员工践行绿色通勤、绿色办公，累计用户超 3.9 万人。推行科学减排举措，开展绿色低碳示范园区试点建设，为有序降低运营整体碳排放水平奠定基础。

保护生物多样性



公司始终致力于以绿色保险和公益助推生物多样性保护。创新生态系统碳汇类保险，落地全国首个草原碳汇遥感指数保险、首个湿地碳汇生态价值保险、首单单株林木碳汇保险等产品；连续多年承保云南野生亚洲象肇事公众责任险，累计赔付超 4.1 亿元，受益农户 18.7 万余户；落地云南首单生态绿色环境救助责任保险，为绿孔雀栖息地提供专属保障。自 2020 年起，中国太保与员工共捐款 3,300 多万元，完成三期三江源公益林建设，共造林 2,000 余亩、植树 12 万余株。

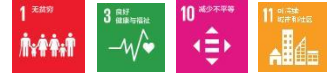
（二）社会维度

服务国家战略



2023 年，公司首次以保险服务商和全面风险管理服务商双重身份，服务保障杭州第 19 届亚运会，量身定制总保额超 4,000 亿的“产、寿、健”一揽子保险保障和全方位风险管理服务，获得社会各界高度肯定。创新国家级展会碳中和服务，为进博会、碳博会、服贸会等国内外大型活动提供“碳中和+综合保险保障”整体解决方案，打造绿色展会行业标杆。护航“一带一路”建设，十年累计提供海外业务风险保障超 2 万亿元人民币，承保全球近 120 个国家和地区超过 1,000 个项目。

普惠保险



公司不断创新普惠保险产品供给体系，提升保险服务覆盖率和可及性，筑牢民生保障。截至 2023 年末，太保寿险惠民保在办项目 44 个，覆盖全国 15 个省、77 个城市，服务超 2,000 万参保人；成功打造“沪惠保”行业标杆，累计参保人数超 625 万人。寿险参与长期护理保险项目累计服务超 5,000 万参保人群。持续丰富新市民、小微企业主金融服务，通过“银行+保证保险”模式，累计帮助 47 万余名小微业主获得融资。推出“沪惠保”2023 年度特定人群关爱计划，为上海市环卫工人提供 4 万余份关爱保障。

健康保障



公司积极推动大健康发展蓝图有序落地，持续丰富健康保险产品供给和健康管理服务体系。长期医疗险“蓝医保”累计客户数超 140 万人；非标体百万医疗产品“家安芯”，为健康人群及 5 类慢病人群提供医疗保障；与瑞金医院合作，建成广慈太保互联网医院、广慈纪念医院等线上线下专业医疗机构；健康管理品牌“太医管家”发布数字健康档案与企业诊室，服务用户数超 600 万人；康复医疗品牌“源申康复”搭建行业首个康复医疗联盟，创新性探索“保险+康复”服务模式；培育“青青成长”青少年健康促进服务品牌，上海实体旗舰馆正式开业；与华西医院联手成立“华西-太保联合创新中心”，引领西南地区保险+医疗创新实践。

养老保障



公司积极响应国家应对人口老龄化相关战略，聚焦银发经济，助力养老保障体系建设。有序推进养老家园建设，太保家园落地 12 城 14 园，上海、成都、大理、杭州等 8 个社区已投入运营，总投资储备床位达 1.58 万张。积极探索“百岁居”等居家助老服务模式，解决老人住房适老化改造、日常就医、长期护理等问题，满足老人多样化养老需求。

消费者权益



公司全面贯彻落实监管要求，健全消费者权益保护体系。持续深化太保四级服务官制度，加强新形势下消保能力建设。建成首批中国太保“消保示范区”，提升太保消保区域影响力和美誉度。自主研发“中国太保数智消保中台”，提升科技赋能全流程消保

成效。产、寿险子公司在保险行业消保监管评价、服务质量指数评定中持续保持行业领先。

员工权益和发展



公司致力于建立和谐稳定的劳动关系，持续优化薪酬管理体系，提供具有市场竞争力的薪酬，建立企业年金制度，严格落实员工各项假期制度，定期组织职工运动会、健康体检、工间操、心理辅导等活动，为员工及家庭成员提供健康管理服务。不断丰富和完善多层次人才培养体系，开设高管培训班，加强管理层队伍建设，通过“青训营”“见习总监”、管培生培养、“百舸千帆”等培养机制建立和完善青年人才梯队。2023年，线上学习平台“太保学习”上榜“中国企业标杆学习平台”主榜单，平台开设在线课程超1.4万门，直播超12,000场，日活跃用户超10万人次。

乡村振兴



公司不断深化太保特色的乡村振兴长效机制。持续助力棚户区改造和基础设施建设，改善农村居住环境，债券投资产品存续规模超100亿。在全国建成以3,800余个三农服务站为堡垒，1.5万余协保员为支撑的基层服务网络体系。累计派驻村村干部270名。2023年，公司为超2,300万户农户提供各类农业风险保障超7,800亿元，支付赔款近144亿元。太保产险为国家三大主粮提供风险保障近800亿元，为保障国家粮食安全提供重要支撑。积极开展“一县一特”“一县多品”地方特色保险，探索“三链一圈”农民收入保障新模式。

社会公益



公司通过搭建公益平台，带动员工、客户及利益相关方积极参与社会公益活动。“太保蓝”公益基金会聚焦“一老一少”，深耕认知障碍和孤独症领域。推动创建国内首个精准眼动早筛模式，设立家门口脑健康公益服务站，成为提供智能早筛、诊断评估、科普教育和志愿服务的公益平台，累计完成近10万人公益早筛。开启“星芯的孩子”书画梦想千人培养计划，帮助自闭症儿童增强自信，融入社会。在青海三江源开展支教活动，成立小排球基地并开展希望小学亚运直播活动。2023年公司公益捐赠总额达6,488万元。

（三）治理维度

公司治理



根据国家法律法规和监管政策要求，构建由股东大会、董事会、监事会和高级管理人员等组成的公司治理体系，形成权力机构、决策机构、监督机构和执行机构之间相互配合、相互协调、相互制衡的运行机制。推动“三重一大”“前置程序”等制度向基层纵深覆盖。持续优化董事会结构，形成国有股东、机构投资者和社会公众共同持股的多元化股权结构。持续打造专业、多元、均衡的高素质董事会团队，外部董事占比 86%，女性董事占比 29%，为董事会科学决策和保护中小股东利益提供有力支持。锻造一体化风控体系，集团偿付能力始终处于监管充分标准以上，保险子公司风险综合评级结果持续行业领先。全面遵循信息披露法规要求，不断提升信息披露质量，连续十年获得上交所信息披露评级 A 级。

有关情况，见本公司 2023 年年度报告“公司治理情况”部分。

反贪污



公司深入贯彻中央对国有企业腐败治理工作的重要指示精神，落实公司《反舞弊工作暂行规定》《员工违规行为责任追究办法》等制度，规范对舞弊或违法违规行为的举报、调查、处理、报告和问责程序。发布新时代清廉文化建设三年行动方案（2023-2025），推出《干部员工廉洁从业负面清单》，进一步强化党风廉政建设。公司积极开展反腐败及廉政宣传培训，在职员工廉洁从业承诺书（2023 版）签署率 100%。

ESG 风险管理



公司围绕 ESG 风险管理要求，持续加强风险偏好牵引和约束，全面提升风险管理能力。将气候风险纳入评估模型，自主研发智能风控平台“风险雷达”，强化重点风险监测、预警和应对，防范巨灾事件引起的集中赔付风险。积极开展气候风险、区域绿色保险发展等相关课题研究，与政府及监管机构、研究机构、不同行业企业等伙伴保持密切交流，形成产研合作机制。

数据安全



公司高度重视数据安全保护工作，成立网络安全和信息化领导小组，统筹推进数据安全管理工作落地。制定更新《数据安全管理办法》《应用系统信息安全管理办法》等制度。建立数据指标监控体系，规划实施“DiTP 数智安全运营项目”，加强网络安全、数据安全、智能运营等重点环节的管理。面向专业人员组织应用防范社工攻击、开发安全持证、信息安全专业技能等培训，围绕数据安全制定应急预案并定期开展演练。2023 年，未发生因违反客户信息管理规定而受到监管处罚情况。

供应链管理



公司持续完善采购和供应商管理机制，实施《供应商管理办法》，将 ESG 相关要求有针对性的加入供应商入选审核、过程管理、考核评价等环节。与供应商签署《反商业贿赂约定》，严格禁止合作过程中的任何贿赂和贪污行为。公司致力于提高节能环保产品采购比例，对供应商 ISO 14001（环境管理体系）认证情况、产品能耗等级提出明确要求。

更多详情请参阅本公司在上交所网站（www.sse.com.cn）、联交所网站（www.hkexnews.hk）、伦交所网站（www.londonstockexchange.com）及本公司网站（www.cpic.com.cn）披露的《中国太保 2023 年可持续发展报告》。

专项分析

一、合并报表净利润

截至 12 月 31 日止 12 个月	单位：人民币百万元		主要变动原因
	2023 年	2022 年（调整后） ^注	
太保寿险	19,532	29,474	投资收益减少
太保产险	6,575	8,187	投资收益减少
母公司、合并抵销等	1,150	(280)	集团合并范围内的结构化主体 净利润增加
归属于母公司股东的净利润	27,257	37,381	投资收益减少

注：本公司于 2023 年 1 月 1 日起实施新保险合同准则和新金融工具准则，比较期数据已根据新会计准则的要求重述，本公司按照新保险合同准则规定追溯调整保险业务相关上年同期对比数据，按照新金融工具准则规定选择不追溯调整投资业务相关上年同期对比数据。

二、流动性分析

(一) 现金流量表

单位：人民币百万元

截至 12 月 31 日止 12 个月	2023 年	2022 年 (调整后) ^注	变动幅度(%)
经营活动产生的现金流量净额	137,863	148,664	(7.3)
投资活动使用的现金流量净额	(161,357)	(169,736)	(4.9)
筹资活动产生的现金流量净额	3,294	28,481	(88.4)
汇率变动对现金及现金等价物的影响	131	773	(83.1)
现金及现金等价物净(减少)/增加额	(20,069)	8,182	(345.3)

注：本公司于 2023 年 1 月 1 日起实施新保险合同准则和新金融工具准则，比较期数据已根据新会计准则的要求重述，本公司按照新保险合同准则规定追溯调整保险业务相关上年同期对比数据，按照新金融工具准则规定选择不追溯调整投资业务相关上年同期对比数据。

本年度经营活动产生的现金流量净额减少 7.3% 至 1,378.63 亿元，主要原因是支付签发保险合同赔款的现金增加。

本年度投资活动使用的现金流量净额减少 4.9% 至 1,613.57 亿元，主要原因是收回投资收到的现金增加。

本年度筹资活动产生的现金流量净额减少 88.4% 至 32.94 亿元，主要原因是回购业务资金由上年度的净增加变为本年度的净减少。

(二) 资产负债率

	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日 (调整后) ^{注 2}	较上年末变化
资产负债率(%) ^{注 1}	89.4	90.5	(1.1pt)

注：

1、资产负债率=(总负债+少数股东权益)/总资产。

2、本公司于 2023 年 1 月 1 日起实施新保险合同准则和新金融工具准则，比较期数据已根据新会计准则的要求重述，本公司按照新保险合同准则规定追溯调整保险业务相关上年同期对比数据，按照新金融工具准则规定选择不追溯调整投资业务相关上年同期对比数据。

(三) 流动性分析

本公司从集团层面对集团公司和子公司的流动性进行统一管理。集团公司作为控股公司，其现金流主要来源于子公司的股息及本身投资性活动产生的投资收益。

本公司的流动性资金主要来自于保费、投资净收益、投资资产出售或到期及融资活动所收到的现金。对流动资金的需求主要包括保险合同的有关退保、减保或以其他方式提前终止保单，保险的赔付或给付，向股东派发的股息，以及各项日常支出所需支付的现金。

由于保费收入仍然持续增长，因此本公司经营活动现金流通常为净流入。同时本公司注重资产负债管理，在战略资产配置管理的投资资产中，均配置一定比例的高流动性资产以满足流动性需求。

此外，本公司的筹融资能力，也是流动性管理的主要部分。本公司可以通过卖出回购证券的方式及其他融资活动获得额外的流动资金。

本公司认为有充足的流动资金来满足本公司可预见的流动资金需求。

三、与公允价值计量相关的项目

本公司以公允价值计量的金融工具见财务报表附注十五和十六。

四、公司控制的结构化主体情况

本公司控制的结构化主体情况见财务报表附注六之 2。

五、主要财务指标增减变动及原因

	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日 (调整后) ^注	变动幅 度(%)	主要原因
	/2023 年	/2022 年 (调整后) ^注		
总资产	2,343,962	2,071,336	13.2	业务规模扩大
总负债	2,076,258	1,869,664	11.0	业务规模扩大
股东权益合计	267,704	201,672	32.7	当期盈利、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产公允价值变动和实施新金融工具会计准则影响
营业利润	32,060	42,540	(24.6)	投资收益减少
归属于母公司股东的净利润	27,257	37,381	(27.1)	投资收益减少

单位：人民币百万元

注：本公司于 2023 年 1 月 1 日起实施新保险合同准则和新金融工具准则，比较期数据已根据新会计准则的要求重述，本公司按照新保险合同准则规定追溯调整保险业务相关上年同期对比数据，按照新金融工具准则规定选择不追溯调整投资业务相关上年同期对比数据。

六、偿付能力

根据监管规定，本公司计算和披露核心资本、实际资本、最低资本和偿付能力充足率。截至 2023 年 12 月 31 日，太保集团、太保寿险、太保产险、太平洋健康险、太平洋安信农险的偿付能力充足率均高于监管要求。

单位：人民币百万元

	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	变动原因
太保集团			
核心资本	303,908	332,414	利率及资本市场变化、当期盈利及子公司发债等
实际资本	456,938	479,073	利率及资本市场变化、当期盈利及子公司发债等
最低资本	178,017	187,333	保险业务发展、资产配置变化及监管新规优化等
核心偿付能力充足率(%)	171	177	
综合偿付能力充足率(%)	257	256	
太保寿险			
核心资本	173,981	207,848	利率及资本市场变化、当期盈利及发债等
实际资本	312,005	344,222	利率及资本市场变化、当期盈利及发债等
最低资本	148,723	157,802	保险业务发展、资产配置变化及监管新规优化等
核心偿付能力充足率(%)	117	132	
综合偿付能力充足率(%)	210	218	
太保产险			
核心资本	47,415	45,266	资本市场变化、当期盈利等
实际资本	61,775	55,154	资本市场变化、当期盈利及发债等
最低资本	28,898	27,246	保险业务发展、资产配置变化及监管新规优化等
核心偿付能力充足率(%)	164	166	
综合偿付能力充足率(%)	214	202	
太平洋健康险			
核心资本	3,134	3,089	利率及资本市场变化、当期盈利等
实际资本	3,488	3,225	利率及资本市场变化、当期盈利等
最低资本	1,352	1,216	保险业务发展、资产配置变化及监管新规优化等
核心偿付能力充足率(%)	232	254	
综合偿付能力充足率(%)	258	265	
太平洋安信农险			
核心资本	2,836	2,759	资本市场变化、当期盈利等
实际资本	3,128	3,020	资本市场变化、当期盈利等
最低资本	831	818	保险业务发展、资产配置变化及监管新规优化等
核心偿付能力充足率(%)	341	337	
综合偿付能力充足率(%)	376	369	

注：本表所述“监管新规”指金融监管总局于 2023 年 9 月发布的《关于优化保险公司偿付能力监管标准的通知》（金规[2023]5 号）。

本公司及本公司主要控股保险子公司偿付能力信息详见本公司在上交所网站（www.sse.com.cn）、联交所网站（www.hkexnews.hk）、伦交所网站（www.londonstockexchange.com）及本公司网站（www.cpic.com.cn）披露的相关偿付能力报告摘要节录。

七、保险合同负债

本公司的保险合同负债分为未到期责任负债与已发生赔款负债；其中未到期责任负债包含非亏损部分与亏损部分。

截至 2023 年 12 月 31 日，未到期责任负债余额为 17,773.94 亿元，较上年末增长 13.3%；已发生赔款负债余额为 952.26 亿元，较上年末减少 0.6%。保险合同负债增长主要是业务规模的扩大和保险责任的累积所致。

单位：人民币百万元

	2022 年 12 月 31 日	本期变化额	2023 年 12 月 31 日
保险合同负债合计	1,664,848	207,772	1,872,620
未到期责任负债	1,569,080	208,314	1,777,394
其中：非亏损部分	1,554,969	206,431	1,761,400
亏损部分	14,111	1,883	15,994
已发生赔款负债	95,768	(542)	95,226
保险合同负债合计	1,664,848	207,772	1,872,620
未采用保费分配法计量	1,546,326	200,783	1,747,109
采用保费分配法计量	118,522	6,989	125,511

八、再保险业务

本公司根据保险法规及本公司业务发展和风险管理需要，决定本公司自留额及再保险的分保比例。为降低再保险的集中度风险，本公司与多家行业领先的再保险公司签订了再保险协议。本公司选择再保险公司的标准包括财务实力、专业能力、服务水平、理赔效率及价格条件，一般情况下优先选择记录良好并符合监管相关规定的国内外保险和再保险公司，包括被评为 A-或更高评级的国际再保险公司。本公司选择的再保险合作伙伴主要有中国再保险（集团）股份有限公司及其附属子公司中国财产再保险有限责任公司和中国人寿再保险有限责任公司、瑞士再保险股份有限公司及慕尼黑再保险公司等。

九、主要控股、参股公司情况

截至 2023 年末，本公司主要控股、参股公司情况如下：

单位：人民币百万元

公司名称	主要业务范围	注册资 本	集团持股比 例 ^{注2}	总资产	净资产	净利润
中国太平洋财产保险股份有限公司	财产损失保险、责任保险、信用保险和保证保险；短期健康险业务和意外伤害保险；上述业务的再保险业务；国家法律、法规允许的保险资金运用业务；经银保监会批准的其他业务	19,948	98.5%	213,360	54,909	6,575
中国太平洋人寿保险股份有限公司	承保人民币和外币的各种人身保险业务，包括人寿保险、健康保险、意外伤害保险等保险业务；办理上述业务的再保险业务；办理各种法定人身保险业务；与国内外保险公司及有关机构建立代理关系和业务往来关系，代理外国保险机构办理对损失的鉴定和理赔业务及其委托的其他有关事宜；《中华人民共和国保险法》及有关法律、法规规定的资金运用业务；经批准参加国际保险活动；经银保监会批准的其他业务	8,628	98.3%	2,014,824	129,447	19,532
长江养老保险股份有限公司	受托管理委托人委托的以养老为目的的人民币、外币资金；管理运用自有人民币、外币资金；开展保险资产管理产品业务；与资产管理相关的咨询业务；金融监管总局批准的其他业务；国务院其他部门批准的业务。	3,000	61.1%	6,416	4,060	207
太平洋资产管理有限责任公司	管理运用自有资金及保险资金；委托资金管理业务；与资金管理业务相关的咨询业务；国家法律法规允许的其它资产管理业务	2,100	99.7%	5,298	4,538	657
太平洋健康保险股份有限公司	各种人民币和外币的健康保险业务、意外伤害保险业务；与国家医疗保障政策配套、受政府委托的健康保险业务；上述业务的再保险业务；与健康保险有关的咨询服务业务及代理业务；国家法律、法规允许的保险资金运用业务；银保监会批准的其他业务	3,600	99.7%	9,124	3,329	31

公司名称	主要业务范围	注册资本	集团持股比例 ^{注2}	总资产	净资产	净利润
太平洋安信农业保险股份有限公司	农业保险；财产损失保险；责任保险；法定责任保险；信用保险和保证保险；短期健康保险和意外伤害保险；其他涉及农村、农民的财产保险业务；上述业务的再保险业务；保险兼业代理业务	1,080	66.8%	5,632	2,987	182
国联安基金管理有限公司	基金管理业务；发起设立基金及中国有关政府机构批准及同意的其他业务	150	50.8%	902	702	102

注：

1、本表中各公司数据均为单体数据。关于本公司主要控股、参股公司的其他情况，详见本公司 2023 年年度报告“经营业绩回顾与分析”部分和财务报告附注“合并财务报表的合并范围”及“长期股权投资”部分。

2、集团持股比例包括本公司直接及间接持股。

十、前五大客户

本报告期内公司前五大客户的收入占本公司收入约为 0.6%，其中没有本公司关联方。

鉴于本公司的业务性质，本公司无与其业务直接相关的供应商。

十一、主要资产被查封、扣押、冻结或者被抵押、质押的情况

本公司主要资产为金融资产。截至本报告期末，本公司在证券投资过程中运用债券质押开展正常的回购业务，未发现异常情况。

未来展望

一、市场环境 with 经营计划

2024 年，外部环境严峻复杂，国内经济面临的有利条件强于不利因素，经济回升向好、长期向好趋势延续，宏观与产业政策协同发力有助于推动经济实现质的有效提升和量的合理增长。中长期看，居民端收入提升、消费信心提振将带来保险需求面的改善；产业升级、数字经济、乡村振兴、绿色发展、普惠金融、银发经济等重点领域改革创新与深化发展将为保险行业发展注入长期动能；保险资金亦有望在现代化产业体系、区域经济发展等系列国家重大战略部署中获取新的投资机遇。“金融强国”建设明确要求做好科技、绿色、普惠、养老、数字金融五篇大文章以及金融行业全面强化机构监管、行

为监管、功能监管、穿透式监管和持续监管，也将有助于保险行业行稳致远。

公司将继续以“客户体验最佳、业务质量最优、风控能力最强”，“成为行业高质量发展引领者”为目标愿景，锚定高质量发展方向，坚持稳中求进、以进促稳、先立后破，持续强化主业经营，进一步巩固竞争优势；持续深入推进三大战略，聚焦“大健康”“大区域”“大数据”构建战略比较优势；持续守住风险底线，增强可持续发展韧性。

二、可能面对的主要风险及应对举措

2024年，国际政治形势复杂严峻，地缘冲突交织，全球经济和技术分化加剧，宏观不确定性升级；国内经济仍面临有效需求不足、增长动能偏低，市场预期不稳等挑战。保险业高质量发展动能有待提升，资本压力及长周期低利率环境下，寿险业务价值管控重要性进一步凸显；极端气候影响及新业务领域拓展加深，产险业务品质管控承压。金融市场波动加剧，信用风险持续释放，长端利率下行叠加合意资产荒，险资运用面临存量风险管控和新增配置的双重压力。伴随新技术应用和业务创新，新型风险识别管控能力需持续提升。

面对上述风险趋势，公司将坚持“稳健”的风险偏好，深刻认识新发展阶段的机遇和挑战，以护航高质量发展为风险管理目标，审慎应对经营过程中的各种风险及不确定性，不断提升服务国家战略和实体经济能级。一是加强对风险趋势的研判分析，前置关键风险的识别与预警，积极防范化解重大风险，提升风险管理的前瞻性和主动性；二是持续推进风险管理与经营融合，严守风险底线思维，加强限额传导和考核牵引，提升风险管理的穿透性和约束性；三是深化落实监管要求，持续升级全面风险管理体系，建立健全风险管控长效机制，提升风险管理的健全性和有效性。

2 公司年度报告披露后存在退市风险警示或终止上市情形的，应当披露导致退市风险警示或终止上市情形的原因。

适用 不适用