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：2026-004

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	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 8 月 28 日-9 月	
地点	公司上海职场	
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 2026 年 8 月 28 日召开 2026 年中期业绩说明会，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）。 **问题 1、管理层如何评价公司上半年的经营业绩和成效？当前保险行业面临的机遇和挑战有何新趋势、新变化？下半年公司的重点推进方向有哪些？全年业绩目标是什么？** 答复：今年上半年以来，公司坚持稳中求进、提质增效，围绕董事会确定的“十五五”发展规划和“三大战略”全面推进落地，各项核心经营指标呈现稳中有进、稳中向好的态势，公司的综合实力进一步增强，在复杂的内外部环境中保持经营韧性。上半年的经营成效有四个特点：主业稳固、动能创新、协同深化、科技增效。 一是主业稳固，坚持价值主线，深化主业高质量发展。寿险新保期缴业务实现较快发展，增速达到 28.6%，新业务价值和新业务价值率稳步增长，客层结构与产品结构优化取得积极成效。产险综合成本率明显优化，达到 95%，承保盈利能力持续巩固，新能源车险保持较快增长。资产端秉承长期投资逻辑，坚守战略资产配置定力，强化资产负债联动管理，投资业绩保持稳健。 二是动能创新，拓展新兴领域，推动发展动能的转换。积极推进科技保险、绿色保险发展，今年上半年科技保险保费收入同比增长近 18%，在服务新质生产力方面有了新的成效。绿色保险保费收入接近 400 亿元，跨入新的量级，在服务国家绿色转型方面有了新的进步。健康养老领域积极扩面提质，商业健康险新保保费实现两位数增长，政策性长护险覆盖人数也实现两位数增长，养老金二支柱的管理规模突破了万亿大关。 三是协同深化，发挥集团综合优势，深化客户协同拓展。坚持客户导向，不断完善体制机制，创新产寿健协同、资负协同、产服协同的路径和方法，新模式加快塑形。深耕战略客户，保险端、投资端、服务端三端并进服务战略客户，重大合作项目持续落地，助力公司的业务发展。集团内多保单的客户数和跨子公司客户的交叉渗透率稳步提升。

	四是科技增效，强化科技赋能，助力主业提质增效。积极推进“AI+”战略落地，加快建设垂直领域大模型，加快实施场景重构和流程重塑。寿险外勤队伍的智能体“小蓝”、车险人伤领域的服务减损等标杆项目应用取得新成效。注重安全治理，构建 AI 安全和治理体系，公司是国内首家通过数据安全能力成熟度模型 DSMM 四级认证的银行保险机构。 中国保险业在复杂宏观环境下仍然保持了稳健发展的态势，特别是在服务实体经济、服务民生保障中保险业正在迎来新的机遇。人身险方面，保险成为居民财富配置重要工具，浮动收益型产品热销，推动行业负债成本持续优化。财产险方面，新能源车险对车险保费形成重要支撑；新质生产力发展及绿色转型推动保险进一步发挥经济减震器和社会稳定器作用。投资方面，权益市场结构性分化加大投资收益的波动性，对保险企业利润的影响显著增加。监管方面，严监管主线持续深化，引导行业长期健康高质量发展。 下半年，公司将继续坚持高质量发展主线，在三个方面进一步发力： 一是要在服务“十五五”大局、抢抓新机遇方面进一步发力。对接好国家产业发展和民生保障的需求，在科技创新、绿色发展、航运安全等重点领域发力，持续深耕健康养老保障重点人群，探索新领域、新业态、新模式中挖掘商机，培育新的增长极。 二是要在聚焦主责主业、提质增效方面进一步发力。寿险要持续做好客户分层分类经营，统筹协同产品策略和渠道策略，推动价值持续增长、队伍量稳质升、利源结构多元平衡。产险要继续稳固传统业务基本盘，在低空经济、商业航天等重点赛道把握发展先机，促进新旧动能转换。投资端要贯彻《保险公司资产负债管理办法》，优化资负联动长效机制，丰富资产配置策略，实现稳健可持续的投资回报。 三是要在推动三大战略，提升核心竞争力方面持续发力。“大

	康养”战略要加快产品创新、模式优化，提升康养服务质效。“国际化”战略要着力提升境外服务能力，做优做强在港的产险、寿险、资管机构，更好地发挥香港作为跨境连接的“桥头堡”和业务创新“策源地”作用。“人工智能+”战略要在高价值应用方面加快研发和规模化推广，加快数字化转型和赋能。 下半年，我们要按照公司既定的“质量更高、韧性更强、根基更稳，战略任务取得有效突破”的目标全面推进，力争实现更好的全年的经营成果。 **问题 2、当前人口老龄化进程持续加深，养老健康保障需求加速释放，公司在这方面的布局和推进情况如何？面对未来的发展机遇，公司还将会在哪些领域实现新突破？** 答复：随着人口老龄化持续加深、“健康中国”战略纵深推进，大众对医疗、健康、养老保障需求的加速释放，为保险行业提供了新的机遇。立足“十五五”战略新布局，公司将“大健康”战略全面升级为“大康养”战略，构建大康养一体化生态，完善“防-诊-疗-复-养”服务体系，强化保险投资集群与康养服务集群协同联动，推动增长共生、场景共融、价值共创。 上半年，我们通过完善顶层设计，加强统筹管理，强化一体化工作机制，加强康养人才培训。“大康养”的战略取得良好开局，赋能主业的成效持续显现，体现在三个“新突破”： 一是在推动健康保险和养老金融的业务发展方面取得新突破。从健康险来看，加快产品创新和迭代，上半年商业健康险的新保保费同比增长 16%。政策性长护险覆盖人数较去年末实现两位数的增长。同时围绕健康险新政机遇，积极筹备个账医疗险，加快分红型健康险产品研发。从养老金融来看，全面布局养老金三支柱，长江养老的投资回报水平持续提升，无论是单一固收、单一含权和集合固收，组合最近三年累计收益率处在市场前列，第二支柱年金管理规模突破万亿大关。 二是在推动高品质的康养服务方面取得新突破。“太保家园”长住客户超过 3500 人，在住认知症长者接近 350 人，积极把握城

	市更新的机遇，推动养老家园的轻资产项目建设取得突破性进展。推进居家养老“百岁居”项目，依托智能设备实现数据采集、响应和管理，提供安全、就医、照护服务，累计服务客户超 10 万人。直付医疗网络签约机构总量达 1,210 家，复旦版中国医院排行榜百强医院覆盖 83 家，广慈太保互联网医院智联体达 158 家。 三是在推动保险主业和康养生态的深度融合上取得新突破。寿险依托“太保家园”的养老服务提高高客服务能力，上半年养老家园牵引寿险的高客数量同比增长 37%。产险发挥集团康养生态优势，推动车险人伤理赔服务，通过专业伤残鉴定和暖心护工服务，既暖心服务客户，也有效实现理赔件均减损。健康险公司通过“医赔通”搭建起一站式“就医+理赔”解决方案。累计服务企业超过 750 家，覆盖用户 61 万人。 上半年，公司在康养服务品质提升和赋能主业发展方面都取得阶段性成果。从下半年乃至未来更长的时间，将坚定推动包括“大康养”战略在内的“三大战略”，积极深化康养服务和主业的场景融合，最终实现服务和主业双向赋能，更好推动公司高质量发展，也更好地服务广大客户。 **问题 3、公司上半年营运利润同比增长 6.2%，其中，分产寿险来看，主要驱动因素有哪些？如何展望未来营运利润增速？** 答复：从营运利润驱动因素来看，合同服务边际摊销是主要来源，营运利差、产险承保利润是营运利润增长的重要保障。今年上半年，合同服务边际摊销同比增长超过 5%，营运利差持续增长，产险承保综合成本率同比大幅优化 1.3 个百分点，驱动集团营运利润较去年同期增长 6.2%。 从具体业务板块来看，今年上半年，寿险（含香港）营运利润为 158.9 亿元，贡献集团营运利润增速 4.5 个百分点；产险营运利润为 62.6 亿元，贡献集团营运利润增速 6.5 个百分点。 关于全年展望，合同服务边际摊销预计将持续稳定增长，是集团营运利润的主要来源；在非车险综合治理、车险自主定价系

	数扩大等政策导向下，产险盈利能力也预期会整体提升，对集团营运利润形成进一步的支撑。 从长期来看，公司会坚定推动合同服务边际余额的持续增长，成为营运利润的压舱石。尽管市场利率波动、传统分红等业务结构变化，都会对提升合同服务边际余额形成不小的压力。但在整个行业转向高质量发展的背景下，保险机构的盈利质量和持续性一定会提升，公司作为业内第一梯队的上市集团公司，更有信心展现出合同服务边际、年度业绩和长期价值的竞争力。 **问题 4、从一季报和半年报披露来看，公司所得税率有所下降，其中寿险公司所得税率下降较为明显，产险公司所得税率相对平稳，原因是什么？** 答复：2026 年上半年，集团所得税率同比下降，主要由于太保寿险所得税率同比下降。以往年度，基于会计审慎判断，太保寿险对预计未来难以获得足够应纳税所得额部分，未确认递延所得税资产。但财政部已明确今年按新准则确定的应纳税所得额作为申报基础。因此如果免税额度在新准则对应的应税额度内，公司会确认。同时，公司近年来持续增加政府债、高股息投资，免税收入增长较多，使得会计报表所得税费用同比下降。 **问题 5、今年公司首次实施中期分红，分红金额的确定主要考虑了哪些因素？如何预期今年全年现金分红水平？展望未来两到三年，公司在股东回报方面还有哪些规划？** 答复：今年公司主动优化分红节奏，首次实施中期分红，希望通过构建一年两次的常态化分红机制，不断提升投资者获得感。中期分红是全年利润分配的重要组成部分，在年度分红政策的框架内，以营运利润为锚，综合考虑偿付能力约束、盈利情况及投资者回报要求，合理设置中期分红和末期分红的比例，进而确定中期分红的具体金额。2026 年中期，公司向全体股东派发现金红利

	每股 0.42 元，分红总额 40.41 亿元，以营运利润计算的中期分红率为 19%，该比率在同业中处于可比水平。以净利润计算的中期分红率为 13.1%。 关于全年分红展望及未来趋势，第一，公司中长期分红政策具有一贯性，即以营运利润为锚，以投资正向贡献而增加股息为辅，兼顾偿付能力约束，确定年度分红水平。第二，作为分红基础的营运利润，其主要驱动因素是合同服务边际摊销、营运利差和产险承保利润。基于稳健经营的风格，预计未来几年营运利润均能保持持续增长，每个年度的每股现金分红额（DPS）从趋势上看，与营运利润的长期表现是一致的。 公司高度重视投资者回报，积极应对外部环境的不确定性，有信心为投资者提供稳健、可持续、可预期的分红回报。 **问题 6、今年上半年，公司实现了两位数以上的新业务价值增长。7 月以来，随着银保 65 号文以及相关的监管政策落地，行业保费增长面临一定压力，公司如何展望下半年以及未来 2027 年的新业务价值增长和业务表现？** 答复：从上半年来看，我们二季度业务增长好过一季度，具体来看，主要从六个方面推动价值的持续增长：一是强化客户分层分类的经营。二是持续优化产品结构：（1）推动分红险的销售；（2）推动保障型产品——以“颐护”系列为代表的长护险业务发展；（3）推动分红险的缴别提升。三是加强队伍建设；（1）内勤管理干部队伍强化赋能，不断提升符合业务发展需要的管理能级；（2）代理人渠道始终坚持职业化、专业化、数智化、年轻化的四化队伍建设，推动绩优个人和绩优组织的发展，提升代理人队伍的销售产能；（3）银保渠道致力于打造高素质、高举绩、高收入、高留存的四高队伍，为绩优留存以及网点举绩的提升贡献了良好的发展空间。四是加强精细化管理，持续推动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，从而提升的

	投产效能，拉动价值率的提升。五是推进数智化的赋能，积极推动与践行“人工智能+”战略：（1）围绕核心业务场景，推动智能化的建设，驱动业务流程和业务模式的变革；（2）通过核保、理赔、客服等领域人工智能的推进，提升运营效能，有效降低公司的运营成本，从而推动价值的成长。六是强化风控合规的建设。 展望未来，尽管寿险行业面临预定利率切换带来三季度业务高点，以及明年业务竞争压力，我们对未来还是充满信心。主要来自几个方面：第一，从时间维度看，既往三年太保寿险新业务价值分别增长了 19%、58%、和 40%，不会因为高基数而影响后续的增长；同时，太保寿险围绕客户需求，业务节奏和季度间发展较为均衡。第二，从空间的维度看，代理人队伍主要在下沉市场，中心城区的业务发展还有巨大的提升空间，银保业务要在聚焦中心城市发展基础上，加快二三线为代表的下沉市场发展速度；所以，代理人渠道向中心城市发展、银保渠道向下沉市场发展双线并进，空间上拓展了更好的发展机遇。第三，在发展模式上，除了代理人渠道和银保渠道，在职域营销上也取得了较好的发展。 **问题 7、行业分红险转型后，价值率实际上是有压力的，请管理层分析价值率改善的原因，以及未来是否可持续？** 答复：今年以来，寿险公司新业务价值、新业务价值率量价齐升。未来保持稳定的价值率，是公司管理层持续追求的目标。价值率稳定和提升主要得益于六个“坚持”。 第一是坚持严格执行监管“报行合一”的要求，有效控制费用，从而降低销售成本。 第二是坚持强化客户分层的精细经营。今年的客户分层经营在去年基础上又有更新举措。一是精准识别方面，去年推出人工智能客户管理体系，主要围绕客户价值、客户温度两个维度建模；在这两个维度基础上持续迭代，构建了分层、分类、分群、分时的客户生态体系，将客户的人生阶段、行为偏好、产服需求与渠

	道专业化经营流程相结合，从而精准洞察客户的真实诉求，提升销售转化效率。二是差异化经营。基于精准识别，我们可以围绕不同客群打造差异化的经营链路，推动线上和线下经营相结合，提升客户价值。通过这种深度的客户经营体系，实现四个比较积极的变化：一是高线城市客户占比更高，提升了 1.8 个百分点；二是客均保费更多，提升了 3%；三是客户粘性更强，五年以上的客户占比提升了 3 个百分点，接近 87%；四是客户更关注自身保障，在此基础上提升了 4.2 个百分点。 第三是坚持优化产品结构。从四个维度来看：第一在形态上，分红和传统两个方面发力。第二在缴别上，十年缴、五年缴、六年缴以上的产品占比在逐步上升。第三在功能上，加大以长护险为代表的保障性产品销售，占比有所提高。第四在保障期限上提升。 第四是坚持打造完善的产服生态体系。在集团大康养战略支持下，更好地助力寿险公司服务客户，从而提升产品价值率。 第五是坚持加强精细化管理，持续推进以产品为原点的价值管理体系，在此基础上通过以价值为纽带的升级，强化资负匹配能力，从而推动价值提升。 第六是继续坚持强化数智驱动，围绕应用场景推进智能化建设，驱动业务流程重塑和业务模式变革。 **问题 8、今年以来，很多保险公司都在关注分红险的增长，那么公司新单中分红险占比提升到 55.5%。在低利率环境，公司未来在传统险和分红险比例方面有什么规划和举措？在客户需求偏好分红险的情境下，如何实现传统险和分红险的平衡？** 答复：去年下半年开始，太保寿险积极推动以分红险为代表的浮动收益型产品转型取得成功。下一步如何发展、如何有效控制负债成本，必须要在满足客户需要的前提下去优化。 代理人渠道上半年围绕客层上移，实施了分红年金和分红增

	额寿的双线推动，同时积极探索以长护险为代表的保障型产品销售。下半年代理人渠道以客户为中心，分层匹配差异化需求，既大力推动分红增额寿和分红年金，也兼顾传统增额寿和传统年金的发展。同时，加大以长护险为代表的长期保障型产品销售，与分红年金相结合，与增额寿险相结合，并将推出国家税优政策相结合的长护险产品等。此外，还将推动以“蓝医保”为代表的健康险公司协同产品，致力于打造市场上具有引领力的医疗险业务发展。 银保渠道上半年聚焦价值，围绕高客推动分红增额寿，探索推动分红年金。下半年将在分红增额寿和年金同时发力，推动负债成本的有效降低，更好的服务客户。 **问题 9、产险今年上半年的承保表现亮眼，赔付率和费用率在车险和非车险，都是双双优化。目前综合成本率是 95.0%，未来持续性如何？** 答复：从上半年的经营来看，产险综合成本率在前两年持续优化的基础上，进一步优化到 95%，同比下降了 1.3 个百分点。原因主要有三个方面： 第一，也是根本的驱动因素，就是经营思想和发展模式的深层转变。产险公司坚决贯彻监管要求，树立正确的经营观、业绩观和风险观，即从追求规模和速度，向以价值和效益为中心转变。同时，认真践行“三有”要求，即：有收入的业务、有效益的收入和有现金流的效益。从实际经营过程中，主要做了两方面的工作。一是调结构。综合赔付率下降了 0.8 个百分点，源于主动优化和调整业务结构。比如，个信保业务从 2025 年就全面停止经营，风险敞口到今年上半年已经基本出清。同时，对一些长期亏损和高风险的业务都进行了有效调整。二是降成本。综合费用率同比下降了 0.5 个百分点。首先坚决贯彻监管总局提出的车险“报行合一”和非车险综合治理；同时持续对反欺诈、反舞弊、反渗漏

	的“三反”采取高压态势，包括深化供应商专项整治等相关措施，不断降低运营成本；另外，公司未决赔款准备金占已赚保费的比重还在不断提升，今年上半年又增长了 3.3 个百分点，整体经营质量的提升是有坚实基础和保障的。 第二，是关口前移，特别是在风险减量服务全面升级方面，从灾后补偿转向预警、防控、救援、理赔的全周期服务。比如，太保产险联合高校、气象机构、再保险公司，共同深耕巨灾与气候风险研究；搭建了国际模型与自主研发模型相结合的巨灾“双引擎”体系，构建立体化的防灾减损风控格局，依托产险公司自身的“风险雷达”平台，上半年为近 10 万家重要客户提供了防汛风险服务，前置化解了一些风险，也有效对冲了极端天气对产险经营的影响。 第三，是着力建设的长效保障机制，重点从人才、科技、考核三个方面推进。人才方面，今年专门通过市场化方式引进专业型人才，特别是在生物医药、航空航天、智能驾驶等相关方面，不断提升专业能力。科技方面，集团“AI+”战略落地太保产险的相关场景。比如，打造了六个千万级 AI 应用场景，包括人伤 AI 减损、坐席服务等，科技对降本增效的拉动作用持续显现。考核方面，持续坚持效益优先，聚焦客户经营、合规风控，把考核作为指挥棒，不断筑牢高质量发展的基础。 展望全年情况，当前公司所面临的最大挑战，可能是气候影响的高发态势和不确定性。本轮厄尔尼诺现象的影响，包括台风、暴雨、泥石流等极端天气的影响，对产险整体经营带来了挑战。但是公司有信心，在坚持经营思路和经营逻辑的基础上，用经营的确定性来应对外部相关挑战。 总体而言，产险公司综合成本率向好的趋势不会改变。 **问题 10、近日，《保险公司资产负债管理办法》正式落地，请问新规中的监管指标，公司的达标情况如何？如何评估新规对公司**

	的资产端、负债端的影响？ 答复：《保险公司资产负债管理办法》的发布对保险行业具有重大意义。《办法》整合了原来的《保险资产负债管理监管暂行办法》以及其他有关监管规则的相关要求，形成了完整的监管框架。《办法》主要有四方面特点：第一，推动资负管理纳入保险公司治理架构；第二，强化量化指标的硬约束；第三，拉长了对保险公司资产负债管理的评价周期；第四，全面衔接新的政策环境。早在新规征求意见阶段，公司已经开展了一系列的前瞻性布局并落实相关的工作安排。对照新的办法要求，无论是技术指标还是监测指标，公司都处于良好状态。对于有关指标的未来表现，公司采用压力测试进行观察，有关指标的未来变化是较为可控的。公司的资产配置策略是与监管导向相适配的。 公司较早就观察到负债端产品结构的多元化和复杂化趋势，以及资产端低利率的趋势。所以在 2024 年底就开始探讨适合当前市场环境和公司业务特征的资产负债管理的新方法，经过探讨形成了“净投资收益率加成”的新方法论，主要从寿险负债期限长、成本刚性、定期现金流出以及隐含期权的特征出发，综合考虑产品管理、投资管理、财务管理以及资本管理的各种因素，形成了公司内部更加统一的系统平台、统一的专业术语和统一的管理工具，更好地实现资负两端的高质量联动管理。战略资产配置要保持长期定力、优化逻辑和差异化账户管理，战术资产配置要动态适应金融市场的最新变化，坚守回撤可控的纪律约束，使得风险调整后的长期投资收益率持续覆盖负债成本。固收投资方面，公司会及时抓住利率波动时期的长久期资产投资机会，同时保持利率债比例的行业领先地位，严控信用风险，强化交易策略，积极开拓监管政策放开的新品种和创新型资产；公开市场权益投资领域，需要根据估值、盈利和市场结构，持续优化核心策略的重点板块与品种，强化股息回报率，提升长期资本利得空间，同时不断加强卫星策略的多管理人模式，丰富投资风格的构成，增强业

	绩基准的竞争力；公司还会进一步加大股权、不动产等另类资产的投资力度和投后管理，增加境外投资的配置贡献，进一步提升获取风险回报的长期潜力。 总的来说，公司将根据新的资产负债管理办法的要求，加快推进集团内部组织架构的优化、制度流程的完善、考核指标的牵引以及系统建设，完整、及时、有效地落实有关要求。 **问题 11、上半年的权益市场较为分化，公司的中报投资业绩体现了较强的韧性。7 月以来，权益市场风格发生变化，请问管理层能否分享截至最近时点的投资端业绩表现？考虑到权益市场风格，管理层如何看待红利股与成长股之间的平衡，未来会否有所侧重？** 答复：就公司上半年的投资业绩来说，需要围绕净投资收益率、总投资收益率和综合投资收益率三项关键指标分别分析：非年化的净投资收率同比下降 0.2 个百分点，主要受到高息存量资产的自然到期、新增资产的收益率较低、资产规模持续提升等固有因素的影响，有关变动符合预期。非年化的总投资收益率同比略有上升，主要得益于战术资产配置的积极贡献，包括包括买卖价差同比提升、TPL 资产贡献了一定的正向公允价值波动等。上半年，特别是二季度经历了极致分化的股市行情，中证红利全收益指数最大回撤 14.4%，达到过去 5 年最大回撤的 80%的位置。对于公司权益投资的核心策略--股息价值策略来说，处于极度逆风状态。从四个维度来说，公司面临较大压力：第一，长期持仓的底仓板块和风格与 K 型行情不完全统一。第二，公司在 A 股与 H 股市场的布局均衡，但在二季度面临两市走势分化及汇率波动的影响。第三，公司一直坚持以主动股票投资为主、基金投资为辅的管理方式，基金持仓比例较低，上半年与行情走势不同步。第四，公司坚持在更审慎的偿付能力约束下寻找投资组合的有效前沿，权

	益配置比例保持应对回撤风险的更大冗余空间。 就公司目前的投资策略和管理方式来看，作为典型的长期资本和耐心资本，保险资金要穿越周期，就是要坚持战略资产配置的定力和逻辑，不被阶段性的市场波动打乱自身的战略配置的定力、风格和节奏。公司将坚持以纪律性和灵活性兼具的战术配置，把握好市场阶段性波动的机会，进一步提升风险调整后的长期收益率。公司现在采用多委托人和多受托人的内部市场化的委受托模式，在行业中较为独特，也使得公司的长期业绩表现更加稳定、可预期。在板块快速轮动，特别是 K 型的行情中，公司看到现有策略的弹性不足。公司会持续研究市场波动中所蕴含的长期趋势，加强在权益策略中，灵活发挥内外部管理各自的优势能力，通过市场化的基准来继续的提升优势风格的战术贡献。 7 月份以来，权益风格快速轮动，成长与价值风格趋于再平衡，同时，公司的股息价值策略迎来修复。H 股市场的迅速回暖，也有利于公司在两市较均衡的布局。以上情况对公司的投资业绩有正面影响。 从全年维度看，A 股市场的各个板块表现会相对均衡，盈利驱动依然是挖掘配置机会的基础因素，配置需求会推动基本面良好和高景气度板块的表现。同时，H 股股息回报的相对优势有利于两个市场之间的均衡，这些都有利于太保的股息价值策略。从权益配置的比例来看，太保会继续有节奏的提升，公司也会在战术配置的主动偏离方面推动内外部管理人在卫星策略中精选成长风格的标的。预计权益投资收益率是有能力战胜包括沪深 300 全收益指数在内的业绩基准，推动总投资收益率和综合投资收益率好于上半年表现。
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 2026 年 8 月 28 日在上海证券交易所网站披露的《中国太保 2026 年半年度报告》