

证券代码： 000627  
团

证券简称：天茂集团

## 天茂实业集团股份有限公司投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2024年5月17日（周五）下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长刘益谦 2、总经理周文霞 3、财务总监陈大力 4、董事会秘书龙飞 5、独立董事姜海华 6、国华人寿副总经理、财务负责人冀爱萍
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p style="text-align: center;">公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、公司今年为什么不分红？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！公司2023年度利润分配方案为：2023年度拟不派发现金红利、不送红股、不以公积金转增股本。鉴于公司2023年度归属于上市公司股东的净利润为负，不满足公司实施现金分红的条件，公司2023年度利润分配方案是基于公司2023年度经营与财务状况，并结合公司2024年度经营发展需要而做出的。感谢您对公司的关注。</p>

**2、23 年和 24 年一季度的偿付能力充足率为什么在持续下滑？公司未来会有什么措施吗？**

您好，感谢您对公司的关心和支持。截止 2023 年 12 月 31 日，国华人寿综合偿付能力充足率 131.56%，满足监管相关规定。

**3、2023 年合并利润表中“提取保险责任准备金”为什么增加了 78 亿元？只是因为 750 日加权平均债收益率曲线下行吗？**

您好！感谢对公司的关注。2023 年合并利润表“提取保险责任准备金”增加主要是因为退保金相比上年同期减少了约 100 亿元，因此退保冲回的准备金比上年少，体现为当年准备金提转差比上年多。谢谢！

**4、23 年投资收益下滑主要是因为股票、基金类投资的市场波动吗？**

您好，国华人寿 2023 年投资收益有所下降，主要系受资本市场波动影响，国华人寿逐步降低了高风险资产的配比，以保证整体收益的稳定性。

**5、尽管公司已经建立了规范的公司治理结构，但如何确保这一结构在未来能够持续发挥作用，并应对日益复杂的经营环境？**

公司严格按照法律、法规以及有关部门对上市公司规范运作的文件要求，不断完善公司法人治理结构，规范公司运作。公司股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会各专门委员会、经理层的职责明确，议事程序规范，权力均能得到正常行使，公司运作行为规范，公司治理的实际状况与《公司法》和中国证监会发布的有关上市公司治理的规范性文件不存在差异。

**6、目前公司现状令人担忧，股价一跌再跌，公司采取哪些**

**方式，避免被 ST，如何保证中小投资者的利益？**

您好，感谢您对公司的关心和支持。2024 年，国华人寿将综合考虑偿付能力情况、现金流情况、市场情况，以及业务发展需要等多重因素，坚持规划适度保费规模的同时持续优化业务结构，多元化利润来源，适度降低负债成本。一是深化渠道合作，加强产品差异化，持续优化资源配置；二是持续关注期缴业务，优化缴费和业务结构；三是通过差异化的业务节奏及产品供给、坚定贯彻落实报行合一，实现负债成本下降；四是坚持银保业务做强，互联网做好客户服务，构建多元化渠道结构。提升公司经营业绩。

**7、国华人寿与华瑞保险的经营情况各异，前者亏损而后者表现出一定的业务增长。公司如何促进两家子公司的协同作用，优化资源配置，共同提升整体保险业务的表现？是否有计划进一步整合或调整子公司的业务策略？**

您好！在保险市场中，保险公司和中介公司是天然的合作者，国华人寿经过多年发展，已建立以银行保险、互联网为业务主渠道，经代、团险等业务渠道为重要补充的渠道布局，坚持渠道多元化，适度平衡渠道集中度。华瑞保险销售作为一个专业、开放、独立的保险中介平台，积极签约和完善供应商产品体系，构建“保险+”生态，在保险产品费率充分市场化的背景下，可以通过签约多家供应商的产品，帮助客户实现货比多家的多样化、个性化产品配置。公司将充分发挥国华人寿保险股份有限公司和华瑞保险销售有限公司“保险+销售”双业态在渠道互动、资源互补、价值互利方面的联动优势，共同提升整体保险业务的表现。感谢您对公司的关注！

**8、国华人寿保险股份有限公司和华瑞保险销售有限公司作为公司的控股子公司，其业绩对公司整体业绩有着重要影响。请介绍公司未来对这两家公司的经营策略和发展规划。**

您好! 保险业务是公司的核心业务, 国华人寿将以风险导向、合规底线和安全发展为发展前提, 坚持差异化发展。保持适度业务规模, 持续推动业务结构优化, 资产配置结构优化, 稳步推进资产负债匹配, 全面提升公司经营能力, 推动公司向成熟寿险公司迈进。华瑞保险销售以保险中介代理为切入点, 最终建立起线上线下相结合涵盖涉及保险、基金等金融保险理财工具的综合性金融中介代理销售服务体系。依托保险客户群体, 构建集寿险、产险、健康险、基金等第三方理财服务于一身的互联网大数据平台。感谢关注!

**9、公司什么时候开始调整会计准则? 比如新金融工具准则、还有新保险合同准则。**

您好! 公司将按照财政部和证监会的相关规定进行新会计准则的实施等事项, 目前, 公司正在进行相关准则实施前的系统改造工作, 相关进展和实施节点请关注公司的公告信息, 谢谢关注!

**10、考虑到公司的未来发展和当前的财务状况, 公司是否有明确的股东回报计划, 比如分红政策或股票回购计划, 以提升投资者信心并实现共赢?**

您好, 截至目前公司无股票回购计划, 感谢您对公司的关注!

**11、国华人寿目前原保费收入超过 90 都来自银保渠道, 公司直销以及互联网渠道收入 2023 年还收缩了 10, 未来公司在渠道布局上有什么计划吗? 还是计划超过 90 来自银保渠道吗?**

您好, 感谢您的关心和支持。国华人寿将持续深化外部渠道合作, 在各渠道全面推进价值转型, 形成渠道多元化发展。银保渠道是国华人寿价值贡献的重要来源, 国华人寿将严格执行“报行合一”, 提高专业化营销技能, 持续提升价值。多元渠道将聚焦头部渠道, 大力加强与华瑞保险的协作和联动, 构建多元化的渠道布局。互联网渠道将持续加强市场分析, 紧跟监管动态, 优

化业务流程，切实加强销售与渠道管理。

**12、公司提出将重点关注价值业务增长和提升经营管理能力,能否具体阐述“价值业务”的定义以及如何衡量标准?在向成熟险企迈进的过程中,公司是否有具体的并购、国际化或数字化转型等战略规划?**

您好，国华人寿的价值业务指能为公司带来价值的业务，主要以新业务价值指标来衡量。新业务价值为基于审慎假设下，公司当年新业务带来的预测的未来所有税后利润扣除要求资本成本后的折现值。公司的价值业务会作为公司各渠道考核的一项关键指标，是公司持续迈向高质量发展的重要标准。另外，国华人寿在自主可控的前提下，信创优先，强化数字化引领战略，践行“数字国华”数字化战略目标，即将数据作为关键战略资源和驱动要素，通过科技赋能、科技建设、数据驱动和科技风险防范，加强数字化建设能力和加强科技与数据安全保障能力。并在业务经营管理数字化、数据能力建设、科技能力建设，以及科技风险防范四个领域制定了明确的方向。公司数字化战略的制定，进一步深化并支持了公司整体的业务发展战略。

**13、相比其他保险同业,国华人寿在投资资产上布局债券、存款类的比例是否较少?**

您好，截止 2023 年 12 月 31 日，国华人寿持有的债券金额为 392.73 亿元，较 2022 年底增长了约 8%。

**14、2023 年公司净利润较上年下降 37.82%，主要是什么原因造成的?公司计划采取哪些具体措施来扭转净利润下滑趋势?**

2023 年，国华人寿增加计提准备金，同时国华人寿 2023 年投资收益有所减少致 2023 年净利润大幅下降。2024 年，公司将综合考虑偿付能力情况、现金流情况、市场情况，以及业务发展需要等多重因素，坚持规划适度保费规模的同时持续优化业务

结构，多元化利润来源，适度降低负债成本。一是深化渠道合作，加强产品差异化，持续优化资源配置；二是持续关注期缴业务，优化缴费和业务结构；三是通过差异化的业务节奏及产品供给、坚定贯彻落实报行合一，实现负债成本下降；四是坚持银保业务做强，互联网做好客户服务，构建多元化渠道结构。感谢您对公司的关注。

**15、请介绍公司内部控制体系在业务控制、财务控制、资金控制、信息技术控制等方面的具体实施情况，以及在未来如何进一步完善和优化这些控制措施？**

您好，有关公司内控建设的情况，可查阅公司 2023 年年度报告中“第四节公司治理”十二报告期内的内部控制制度建设及实施情况。谢谢。

**16、面对保险行业竞争加剧的挑战，公司如何保持和提升在人寿保险、健康保险等领域的竞争力？是否有特定的市场细分策略、产品差异化或客户服务提升计划？**

尊敬的投资者，您好！关于您的提问回复如下：一、国华人寿深入贯彻落实国家战略目标，切实提升服务质效。在落实普惠金融上面，深入研究市场保障的薄弱环节，开发设计“门槛低、范围广、责任全”的产品；持续提高特殊群体服务便利性，例如对特殊群体客户提供上门保单缴费辅助等主动服务。在落实养老金融上面，扩大高龄客户保障范围；优化投保流程以减少高龄客户投保复杂度；提供全天候线上理赔申请以满足高龄客户的理赔需求。在落实绿色金融上面，不断引入新技术促进业务经营管理数字化发展，在投保和理赔环节减少了纸张消耗。在落实数字金融方面，深化运用大数据、人工智能、区块链等科技手段；持续推动销售与服务页面信息的简明易懂；坚持人工、自助、AI 智能服务有机结合。二、国华人寿坚持主渠道做强，构建多元化发展局面。国华人寿持续深化外部渠道合作，在各渠道全面推进价

	<p>值转型，形成渠道多元化发展的良好局面。银保渠道是公司价值贡献的重要来源，将严格执行“报行合一”，提高专业化营销技能，持续提升价值。多元渠道将聚焦头部渠道，大力加强与华瑞保险的协作和联动，构建多元化的渠道布局。互联网渠道将持续加强市场分析，紧跟监管动态，优化业务流程，切实加强销售与渠道管理。</p> <p><b>17、公司在 2023 年营业收入略有增长的情况下，为何净利润会出现大幅下降？请分析主要的影响因素及原因。</b></p> <p>2023 年， 国华人寿增加计提准备金， 同时国华人寿 2023 年投资收益有所减少致 2023 年净利润大幅度下降。感谢您对公司的关注。</p>
附件清单(如有)	
日期	2024-05-17