

证券代码：000627

证券简称：天茂集团

天茂实业集团股份有限公司

2022 年度业绩说明会投资者关系活动记录表

编号：2023-投-001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	天茂集团 2022 年度业绩说明会通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）以线上方式举行，面向全体投资者
时间	2023 年 5 月 8 日下午（星期一）15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	公司董事长刘益谦先生、总经理周文霞女士、财务总监陈大力先生、独立董事姜海华先生、董事会秘书龙飞先生以及国华人寿保险股份有限公司副总经理、财务负责人冀爱萍女士。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者关注的主要问题和公司回复如下：</p> <p>1、公司 2023 年有什么经营计划？</p> <p>尊敬的投资者您好！2023 年，综合考虑公司偿付能力情况、现金流情况、市场情况，以及业务发展需要等多重因素，公司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；二是以长期储蓄型和风险保障型业务为发展重点，提升业务占比，保持适度的负债久期；三是持续关注期缴业务，优化缴费和业务结构；四是通过差异化的业务节奏、差异化的产品供给、降低业务费用、合理调节客户收益水平，与渠道开展深度合作等举措，实现负债成本下降；五是坚持银保业务做强，互联网业</p>

务差异化，构建多元化渠道结构。

2、请问公司有回购股份以提升股价回报投资者的计划吗？

尊敬的投资者，您好！截至目前公司无回购计划，感谢您对公司的关注！

3、国华人寿未来的发展战略是怎样的？

尊敬的投资者您好，感谢您对本公司的关心。国华人寿将根据“十四五”规划和 2035 年远景目标纲要，立足新发展阶段，贯彻新发展理念，构建新发展格局，按照“坚定转型发展、突出价值成长、全面提升能力、迈向成熟险企，助力共同富裕”的发展思路，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，持续强化新技术应用和人才储备，完善公司经营管理体系，全面提升公司经营能力，推动公司向规模适度，结构合理，品质优良，效益突出，管理现代，创新持续，品牌卓越的成熟寿险公司迈进。

4、请问今年天茂加大了分红力度，明后两年会维持分红吗？

您好，利润分配政策需在满足《公司章程》规定的利润分配政策前提下，结合公司自身生产经营、资本公积和资金现状等情况进行拟定。

5、分红的时间确定了吗？

您好，公司第九届董事会第八次会议审议通过《2022 年度利润分配预案及公积金转增股本的议案》：公司以截止 2022 年 12 月 31 日的总股本 4,940,629,165 股为基数，向全体股东每 10 股拟派发现金红利 1.1 元（含税），共计分配利润 543,469,208.15 元（含税）。该议案尚需提交拟于 2023 年 5 月 19 日召开的公司 2022 年度股东大会审议。

6、请问公司长期规划有无重启国华人寿整体上市？

尊敬的投资者，您好！截至目前公司没有重大资产重组计划，感谢您对

公司的关注。

7、近几年一直听到说国华人寿在做业务结构调整和转型，但业绩却逐年下滑，请问业务结构调整的成果是什么？

尊敬的投资者，您好，2022年国华人寿实现总规模保费455.56亿元，其中新单规模保费295.80亿元，续期规模保费159.76亿元；按缴费结构分，新单规模保费中趸交保费229.47亿元，期交保费66.33亿元。整体看，公司经营保持稳健，业务结构优化稳步推进：一是价值业务发展良好。二是保费结构保持稳定。三是保障属性持续加固。四是负债久期保持适度，负债成本有效控制。

8、请问天茂一共有多少员工？

尊敬的投资者，您好！2022年末在职员工2098人，其中：母公司7人，主要子公司2091人。感谢您对本公司关注。

9、刘董你好，第一个问题，天茂集团作为一家保险公司，公司不论规模和营收，跟其他寿险公司差距巨大，近些年保险市场的竞争又比较激烈。公司利润越来越少做为民企，你对公司未来的发展有什么规划？第二个问题，公司规模品牌影响力都相对较弱，中国有2亿多的股民这么好的一个广告市场，贵公司有什么想法吗？

尊敬的投资者，您好！2022年公司实现原保险保费收入374.49亿元，同比下降1.04%；合计实现总规模保费455.56亿元，其中新单规模保费295.80亿元，续期规模保费159.76亿元；按缴费结构分，新单规模保费中趸交保费229.47亿元，期交保费66.33亿元。整体看，公司经营保持稳健，业务结构优化稳步推进：

一是价值业务发展良好。2022年，公司持续聚焦转型发展，继续深耕价值业务，进一步夯实价值转型发展之路。其中主力银保渠道与银行密切合作，实现长期价值类业务新单保费超60亿元。互联网渠道凭借灵活高效决策、快速响应的机制，以及差异化的产品和服务供给，深化与头部互联网渠道

合作，推进定制化旗舰产品迭代和创新，其中全民保·养老金、家庭储备金和健康福重疾产品入选渠道金选推荐。

二是保费结构保持稳定。公司期缴转型成果进一步巩固，续期保费持续发挥重要作用。2022年，实现续期保费近160亿元，续期保费在总保费中的占比超过40%。原保费在总规模保费占比达82%，与去年基本持平。

三是保障属性持续加固。公司始终坚持“保险姓保”，以客户需求为中心加强产品保障属性。2022年，公司实现重疾、医疗、意外等风险保障型业务保费9.0亿元。同时，为更好地满足客户健康养老需求，响应号召，发挥保险在养老领域的积极作用，公司持续发力康养产业布局，通过推动养老与保险两产业实现协同支撑，打造康养产业链。2022年上海普陀项目开工中，上海崇明项目完成摘牌拿地；并在杭州、北京、广州等一线城市不断储备康养项目。

四是负债久期保持适度，负债成本有效控制。2022年，公司险种结构根据市场、监管及公司自身发展需要进行持续优化。同时通过差异化的业务节奏、差异化的产品供给、降低业务费用、合理调节客户收益水平，与渠道开展深度合作等有效控制负债成本。

10、今年国华人寿退保率会下降吗？

您好，2022年国华人寿的退保率在公司预期范围内，退保风险可控。未来公司将持续从两方面提升客户体验，一是提供差异化的产品。围绕国家发展大局，助力实体经济发展，坚持以客户利益为中心，提供满足客户需求的差异化产品。二是提升客户服务体验。优化前中后台作业流程，通过大数据、人工智能等，进一步优化客户服务，提升客户体验。

11、最近金融行业涨势喜人，公司有没有什么提振股价的计划？

您好，2022年公司母公司作为投资控股型公司，主要通过控股子公司国华人寿从事保险业务，属于保险行业。2022年保险行业面临着新的机遇与挑战。一方面，随着经济稳步前行，居民可支配收入和健康意识不断提高，老龄化加剧，人身险行业将迎来新的发展阶段。但同时，随着人口红

利消失，社会经济结构转型进入新常态，保险行业发展模式也面临深度调整，人身险行业在发展中遭遇了更多不确定性。面对行业的新形势，公司坚持既定发展战略为指导，按照“坚定转型发展、突出价值成长、全面提升能力、迈向成熟险企、助力共同富裕”的总体思路推进业务发展，重点关注价值业务增长，向成熟险企持续迈进。

12、请问截止到4月30日，股东数是多少？

您好，截止到4月28日，公司股东人数约为7.74万人。

13、国华人寿有整体上市或者天茂有更名的计划吗？

您好，公司母公司作为投资控股型公司，主要通过控股子公司国华人寿从事保险业务，主要经营为人寿保险、健康保险、意外伤害保险等各类人身保险业务。目前公司没有更名计划。

14、请教两个问题：（1）2022年开始，受保险代理人脱落影响，大保险公司重新重视银保渠道，优质银保渠道竞争加剧，感觉贵司受到了较大冲击。2023年一季度冲击似乎加剧了。请问贵司过去2年，是否预计到这个情况？后续有应对计划吗？（2）看到贵司2022年核心偿付能力充足率下降很快，年末是103%了，2023年贵司拟有何举措来提高偿付能力？

您好：1、大保险公司重新重视银保渠道，一方面是受保险代理人渠道承压的影响，另一方面是银行理财刚性兑付被打破的背景下，保险产品越来越受消费者的欢迎。国华人寿自成立伊始，即确立差异化经营思路，坚持“算账经营”，倡导价值转型，不追求单纯的规模增长，成为国内新型寿险公司创新发展的典型之一，公司多年来持续深耕银保渠道业务，与众多主要银行建立良好合作，近年来又通过持续深化合作、加强产品差异化、优化资源配置等方式，不断提升竞争力、建立竞争壁垒。2、国华人寿截至2022年12月31日，偿付能力充足率水平符合监管要求，其较年初有所下降，主要受偿付能力二期规则切换及资本市场波动等因素影响。

附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 5 月 8 日