

A股证券代码：601336

A股证券简称：新华保险

编号：2025-037号

H股证券代码：01336

H股证券简称：新华保险

新华人寿保险股份有限公司 关于“提质增效重回报”行动方案的公告

新华人寿保险股份有限公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

为贯彻落实党的二十大和中央金融工作会议精神，进一步推动公司高质量高能级发展和投资价值提升，新华人寿保险股份有限公司（以下简称“公司”）基于对未来发展前景的信心，结合目前行业发展状况、自身实际情况和投资者诉求，制定了《“提质增效重回报”行动方案》。具体如下：

一、发挥保险资金优势，在服务大局中实现高质量发展

公司充分发挥保险资金的长期资本、耐心资本、战略资本优势，聚焦新质生产力，寻找稳健优质长期资产，在服务国家发展大局的同时，做好资产负债组合及配置，提升投资回报率，发挥好保险业“两器三网”功能。

（一）以“五篇大文章”为抓手，培育新的业务增长点。构建同科技创新相适应的科技金融服务体系，为科技型企业提供全链条、全生命周期金融服务。持续提升绿色保险业务覆盖范围，完善 ESG 投资评估体系，推动绿色投资余额快速增长。加大对重点领域、薄弱环节的投资力度，做好中小微企业资金支持。在投资端、产品端、服务端共同支持二三支柱建设，聚焦普惠养老、康养结合等领域提供厚实保障。

（二）响应中长期资金入市要求，做服务实体经济的主力军。公司将响应保险资金入市的号召，投资大养老、大健康产业，在前期举牌多家优质上市公司的基础上，继续积极增配能够抵御低利率挑战的优质底仓资产，优化权益资产的内

部结构。联合相关机构参与发起设立行业首支私募证券基金，基金一期 500 亿元（人民币，下同）已完成全部投资，回报率良好；基金二期 200 亿元已募集完毕，目前正积极准备三期基金。

（三）赋能新质生产力发展，分享经济转型红利。公司将持续加强对产业升级和科技创新的金融支持力度，赋能新质生产力发展。前期，公司已出资 10 亿元联合设立智集芯基金，以 S 基金方式助力中国“芯”发展。后续，公司将重点服务科技型中小企业、专精特新企业、雏鹰企业及高端制造重点产业链核心节点企业等，在为经济转型注入长周期资本动能的同时，分享企业发展带来的长期回报。

（四）强化投资能力建设，为负债端改革赋能。面对长期低利率挑战，坚持长期投资、价值投资和稳健投资的理念，结合负债端产品的转型、结构的转型，做好资产与负债的匹配，降低错配风险。持续升级投资端的配置体系、风控体系、制度体系，全面巩固提升公司的投研能力，着力加强投研一体化建设，提升获取长期稳健投资收益能力。

二、坚持以客户为中心，拓展保险服务广度、深度和丰富度

公司将坚持以客户为中心的发展理念，丰富产品供给、完善服务生态，为客户提供立体式、全方位、全生命周期的服务，践行保得安心长久、保得幸福美好的庄严承诺。

（一）加快完善服务生态。将生态服务上升到公司战略高度，推出有新华特色的“医康养财税商法教乐文”等 10 大服务体系，推广新华“尊安瑞悦”系列服务品牌，满足老百姓的养老、健康和财富管理需求。目前，公司“养联体”已形成“康养社区+旅居+护理”三大产品线，康养社区已基本形成覆盖东西南北中的布局；“医联体”覆盖国内外顶尖医疗资源，后续将持续加速完善。

（二）加速升级产品体系。加快产品创新能力建设，构建满足客户全生命周期需求的“全优精”产品体系，目前已拥有 100 余款在售产品。积极主动适应市场变化，坚定向分红险转型，建立预定利率动态调整机制，努力构建能够穿越周期的产品结构，分红险业务规模占比不断提升。把握第二、三支柱业务机遇，深

度参与银发经济发展，扩大企职业年金、商保年金等养老产品供给。

（三）加强成本控制水平。坚持以价值和效益为中心，主动适应“报行合一”和个人营销体制改革要求，推进规范化、集约化、精细化的成本费用管控，实行新的利润考核和价值管理新体系，提升投产效益。加强两核风控体系建设，逐渐提高费差益和死差益贡献。

三、深化体制机制改革，激发内生发展动能

公司主动适应内外部环境和挑战，将持续推进专业化、市场化、体系化改革，构建具有高度适应性、竞争力、一体化的核心能力体系，以制度经营带动自主经营，激发公司内生活力和动力。

（一）做强做大分支机构。深入实施全面提升基层竞争力的强基工程，制定全国网点布局规划，优化存量网点，科学设置新增网点；从人才、薪酬、产品、服务、职场、培训等方面出台政策，全方位赋能基层。通过“外引内培”，选优配齐配强各级班子及干部人才队伍建设。围绕“以客户为中心”理念推进机构组织架构改革，形成一体化、全方位的经营管理体系。

（二）促进队伍和渠道提质增效。全面树立现代营销新理念，推进个险、银保、团险、互联网等渠道的专业化发展，提升营销服务网络建设能力。持续优化WLP全生命周期规划师培养体系，实现保险销售顾问的知识结构全面成长，打造专业化、职业化营销团队。推出“XIN一代”创业支持计划和“育英工程”与“龙腾凤舞”两项激励机制，聚焦优增、优引、优留，为代理人队伍搭建全方位、多层次的创业平台。

（三）强化制度经营效能。健全完善考核评价机制，对标市场打造全新职级管理体系，构建多序列人才发展通道。加强服务与产品、销售、队伍优增的有效融合，切实形成“保险+服务+投资”的有机协同。全面实施数字化转型，加快推进各领域“AI+”场景应用。强化全面风险管理与内控体系建设，增强长期稳健经营能力。

四、实现公司高质量高能级发展，切实增加投资者回报

公司通过以上一系列的举措深入推进专业化、市场化、体系化改革，实现公司高质量高能级发展，积极提升投资者回报能力和水平，并坚持规范化运作，加强投资者沟通，切实维护投资者利益，通过持续稳定的现金分红提升投资者的获得感和满意度。

（一）积极稳妥做好分红安排。公司注重股东回报，通过持续稳定的现金分红与投资者共享发展成果。公司自 2011 年上市以来，累计现金分红近 300 亿元，且自 2016 年以来，每年现金分红金额占当年归属于母公司股东净利润的比例超过 30%。2024 年 11 月，公司首次进行 2024 年度中期利润分配，2024 年全年，公司合计拟派发现金股利 78.93 亿元，较 2023 年分红金额增加 197.6%。公司将进一步统筹好经营发展、业绩增长与股东回报的动态平衡，确保股东回报与公司价值共同增长，提高分红的稳定性、及时性和可预期性。

（二）持续强化规范运作。不断完善公司治理，严格按照上市地治理和规范运作要求以及保险行业监管政策，持续完善并遵循以《公司章程》为核心的公司治理制度体系，筑牢公司规范运作的根基，并结合股东回报等新规定在制度建设和具体实践中落实做细。严格执行各项信息披露规则和要求，及时、准确、完整、清晰地向投资者和其他利益相关方全面展示公司经营发展成果，并不断提升公司业绩报告的可读性，提升信息披露质量和有效性，确保投资者能够及时、公平地获取公司信息。强化“关键少数”责任，将高级管理人员薪酬与公司经营业绩、市场表现、考核结果等因素紧密挂钩，严格执行薪酬递延支付与追索扣回等管理制度，形成公司高管与公司风险共担、利益共享约束。

（三）不断加强投资者沟通。通过法定信息披露平台及股东大会、业绩发布会、投资者交流会、投关邮箱、投关热线和上证 E 互动等多种途径与投资者加强交流，增进投资者对公司经营情况的了解。公司董事长、独立董事、总裁及其他高级管理人员积极参与与投资者的交流互动，认真倾听投资者特别是中小投资者反馈意见，及时回应投资者关切的问题，保持与投资者的顺畅沟通，增进投资者对公司的信任和认可。

本方案是公司基于对当前外部环境的研判及公司实际经营情况所制定。本方案涉及的未来计划、发展战略等前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，

敬请投资者注意相关风险。

特此公告。

新华人寿保险股份有限公司董事会

2025 年 6 月 25 日