

适应时代需求 提升风险管理能力

2018.12.6 深圳



时代越进步，寿险越重要。进入新时代，新华保险在业内率先提出“风险管理师”理念，致力于为客户提供“全程、全面、全家”的风险管理服务，做个人和家庭全生命周期美好生活的见证者和守护者。



目录

- 一、风险管理需求加速释放
- 二、新华具备风险管理实力
- 三、新华风险管理服务升级
- 四、未来实施重点

一、风险管理需求加速释放

从需求看，消费趋势表明客户已经开始有意识的进行自我风险管理

- 健康风险管理需求的释放已经体现为快速发展的“健康经济”
- 满足养老风险管理需求已经成为中老年人幸福生活的前提



一、风险管理需求加速释放

从政策看，国家已经为风险管理服务打开政策空间

2014
8月

“新国十条”：加快发展现代保险服务业，发挥保险风险管理功能
提高保险公司的风险管理角色站位

2013
至今

税收优惠：《关于企业年金、职业年金个人所得税有关问题的通知》
《关于开展商业健康保险个人所得税政策试点工作的通知》
《关于开展个人税收递延型商业养老保险试点的通知》

对风险管理服务的经营者和客户给予税收激励

2017
11月

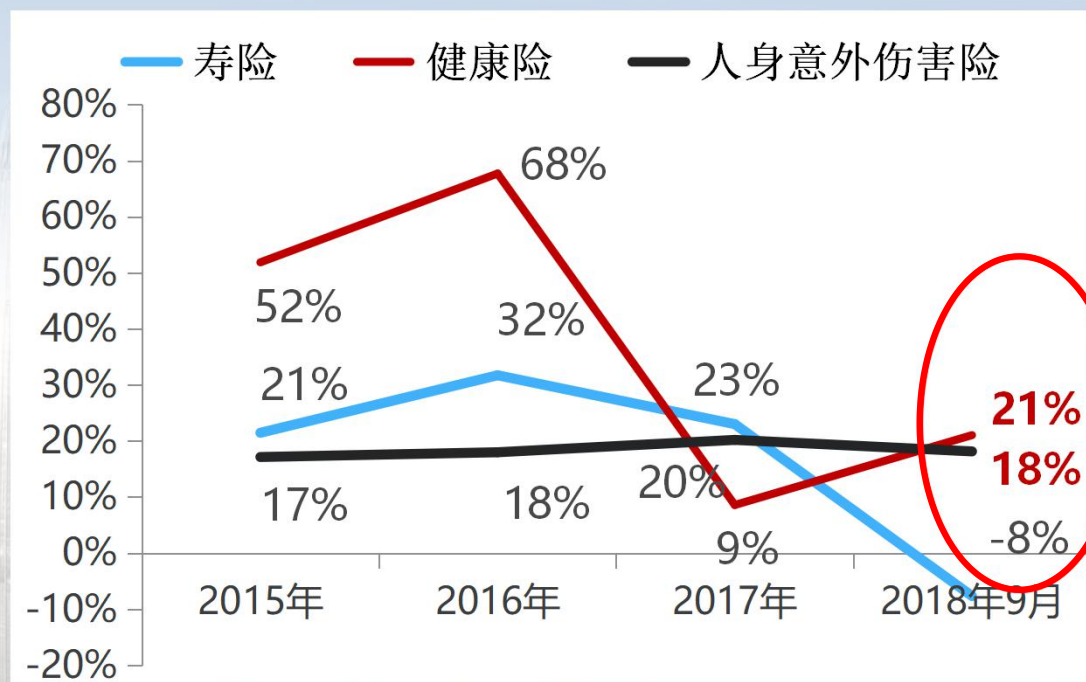
深化对外开放：放宽股比限制
引入更多国际一流的风险管理服务

一、风险管理需求加速释放

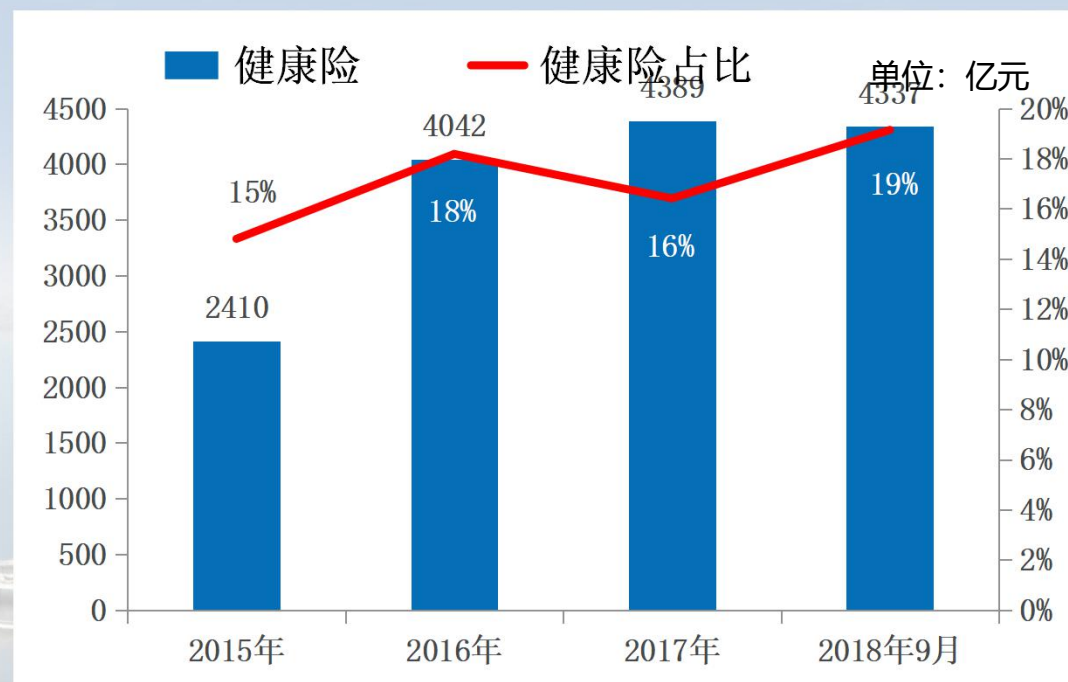
风险管理将成为下一轮寿险行业发展的重要动力

- 健康险已经成为寿险行业的重要组成部分，发展空间巨大

风险保障型业务已经成为行业发展新的增长点



发展风险保障型业务将成为市场主体的必然选择



注：以上数据为原保监会网站公布数据

二、新华具备风险管理实力

1. 风险管理业务方面

- 风险保障型业务已经成为公司的战略性业务

保障型业务首年保费

87亿元

保障型业务首年保费增速

14%

保障型业务首年保费占比

62%

注：数据源自公司截至2018年6月30日的健康险和意外险数据。

二、新华具备风险管理实力

积极布局健康产业、养老产业

新获投资管理人
资格和账户管理
人资格

养老保险
子公司

健康体
检中心

全国16家健康体
检中心，年服务
近42万人次

寿 险
公 司

养老社区
养老公寓

卓越康
复医院

北京莲花池养老
公寓、北京延庆
养老社区、海南
博鳌养老社区

2017年底取得执
业许可，2018年
初已投入运营

二、新华具备风险管理实力

2. 风险管理服务方面

- 从理赔入手，改善客户风险管理服务体验



理赔金额

60亿元

29%

理赔金额快速增长



获赔客户

35.6万人

45%

获赔客户明显增多



理赔顾问

11.2万人

16%

提供过理赔服务的业务员同比增加

注：以上数据为2018年前三季度数据。获赔客户和提供理赔服务的业务员数据为个险渠道数据。

二、新华具备风险管理实力

3. 风险管理队伍方面

•要求销售队伍向“风险管理师”转型

•编制完毕行业首套风险管理师培训教材

•授予7,158名营销人员初级风险管理师资格

提供全面的
风险管理服务

终身的
服务意识

持续的
学习能力

正确的
营销观
念

打造
个人
品牌



风险管理师

二、新华具备风险管理实力

4. 风险管理技术方面

• 公司风险管理专业技术已经达到较好水平



专业技术队伍

110名学员圆满完成新华-瑞再“两核”高级人才培训班8期学习

智能核保系统

“Magnum智能核保系统”荣获亚洲保险“最佳技术保险公司奖”

经验分析模型

改进重疾类业务的经验分析模型，及时把握公司重疾类业务情况

三、新华风险管理服务升级

按照“三全”原则，为客户提供优质的风险管理服务方案。

全 程

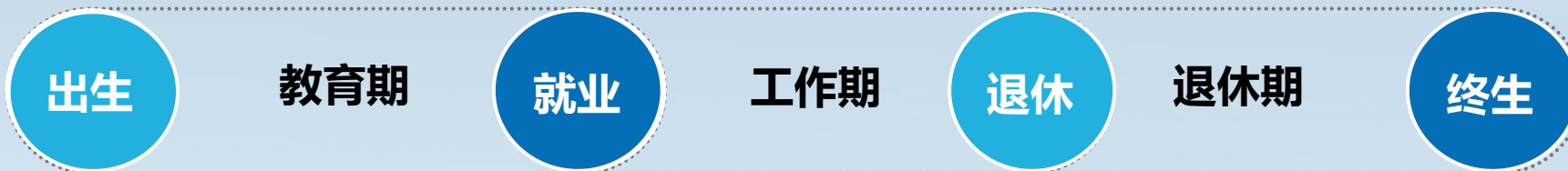
全 面

全 家

三、新华风险管理服务升级

1. 全程

覆盖个人全生命周期



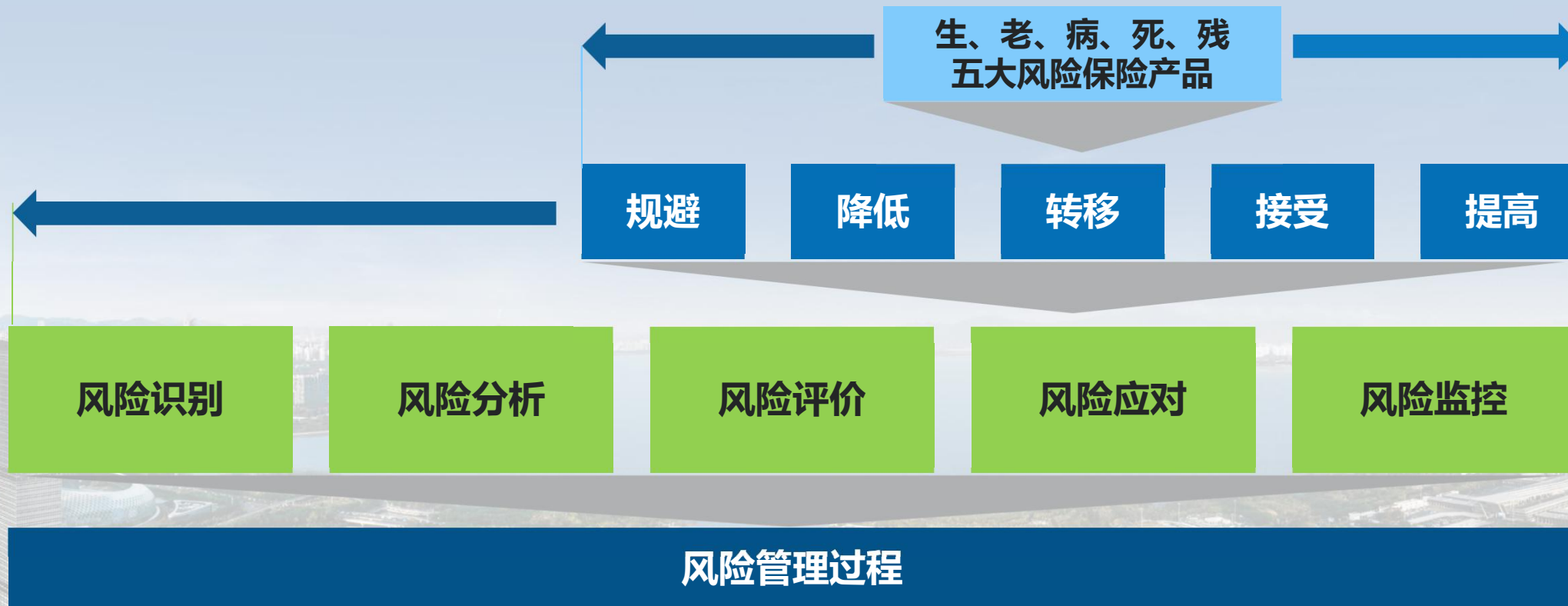
覆盖家庭全生命周期



三、新华风险管理服务升级

2. 全面

· 全方位覆盖



三、新华风险管理服务升级

3. 全家

顶梁柱



每一个家庭成员



- 关爱每个家庭成员
- 包括非标准体的家庭成员
- 家庭风险保障一个都不能少

四、未来实施重点

1. 坚持以风险保障业务作为核心业务



保障型业务规模持续增长



保障型业务占比持续提升



理财型业务作为重要补充

四、未来实施重点

2. 继续实施“以附促主”的产品策略

差异化
经营

公司

- “1+N”产品组合
- 2019年开门红，将推出全国首款心脑血管疾病附加险，填补市场空白。

增强
保险体验

客户

- 截至三季度末，公司附加险理赔件数32.9万件，占总赔付件数的86%；附加险理赔金额同比增加43%。

稳定
收入来源

队伍

- 附加险的首年佣金和续保佣金为队伍提供稳定的收入来源。

注：附加险理赔数据为2018年前三季度数据。

四、未来实施重点

3. 加快风险管理师队伍建设

讲师培养：持续进行风险管理师专业讲师培养



建设目标：扩大风险管理师队伍规模，建设既大又强的风险管理师队伍



制度保障：将风险管理师培训列入公司制式培训



建设重点：赋予队伍知识、技能和工具，着重提升队伍风险管理方案设计能力

四、未来实施重点

4. 不断完善风险管理产品链条

满足客户差异化需求

提升品牌信誉

丰富附加险产品体系

扩大客户群体

持续打造品牌产品

完善全年龄段产品

四、未来实施重点

5. 继续实施稳健的投资策略

稳定
投资
回报

- 加强资产负债管理，与负债业务策略相结合，明确账户层面的配置要求
- 加强战术资产管理和委托管理能力，密切关注金融市场走势，把握品种轮动机遇；选择合适的内外部投资管理人，以获得超越市场基准的投资回报
- 配合新会计准则的实施提前研究和布局
- 在境外投资、另类投资方面，深入研究，审慎推进，丰富投资渠道和品种

四、未来实施重点

6. 不断提升自身风险管理能力

预防为主



将风险预防工作嵌入业务前线，定期监测

组织建设



在机构班子中设立风控专项负责人

缺陷整改



以缺陷整改为抓手，切实推动自身风险管理工作

技术赋能



加大风控技术体系建设，建立先进的风险管理模型

新华保险

关爱人生每一天

THANKS