



新華人壽保險股份有限公司
New China Life Insurance Company Ltd.

2013年中期業績發佈



2013年8月

- 本材料僅供參考之用，並不構成以下情況或作為其中的一部分：在任何司法管轄區內新華人壽保險股份有限公司（“本公司”）或其任何控股公司、附屬公司出售或發售證券之要約或邀請，或者購買或認購上述證券之要約或邀請的招攬。本材料的任何部分概不作為任何合同或承諾的依據，亦不得就有關合同或承諾而對其加以依賴
- 本材料中載列的資料和觀點尚未經獨立核實。對於本材料所載資料或觀點的公平性、準確性、完整性或正確性，本公司並未作出任何明示或默示的陳述或保證，亦不應對其加以依賴。本材料所載的資料和觀點提供至本次報告日期為止。對於本次報告日期後可能發生的變化，不會另行通知，亦不會對本材料進行更新或另外修訂，以反映任何進展。本公司及其任何附屬公司、董事、高級管理人員、職員、雇員、顧問以及上述公司或人士的代表，對於本材料載列、呈列或派生的任何資料或因依賴該等資料而引致的，或有關本材料的其他原因而引致的任何損失，概不承擔過失或其他方面的任何責任
- 本材料載有多項陳述，反映截至其中各自所指的日期時，本公司目前對未來前景的看法及預期。這些前瞻性陳述是基於若干關於本公司業務經營的假設以及本公司無法控制的因素作出的，並受限於重大的風險和不確定性，因此，實際結果或會與這些前瞻性陳述有重大差異。閣下不應過分依賴任何該等前瞻性資料。對於該等日期後出現的新資料、事件或情況，本公司無義務更新或另行修訂這些前瞻性陳述

議題



綜述

2

保險業務

3

投資表現

4

內含價值

5

戰略與展望



今年以來，在“以客戶為中心”的戰略指引下，本公司明確價值轉型的總體思路和路徑，公司業務發展保持穩定，業務結構持續優化，管理體系進一步得到完善。

- 建立並實施價值考核體系，全面推進價值轉型
- 建立七大區域管理中心，加強機構差異化管理
- 適時推出資產導向型產品，扭轉業務下滑趨勢
- 加大保障型產品銷售力度，努力提高業務價值率

主要財務及經營指標

單位：人民幣百萬元	2013年上半年	2012年上半年	變化 (%)
總保費收入	51,344	55,950	↓ 8.2%
市場份額	8.2%	9.8%	↓ 1.6個百分點
歸屬於母公司股東的淨利潤	2,187	1,904	↑ 14.9%
總投資收益 ¹	10,616	7,301	↑ 45.4%
年化總投資收益率	4.3%	3.5%	↑ 0.8個百分點
年化淨投資收益率	4.5%	4.4%	↑ 0.1個百分點
基本每股收益 (元)	0.70	0.61	↑ 14.8%
加權平均淨資產收益率	6.0%	5.7%	↑ 0.3個百分點
上半年新業務價值 ²	2,073	2,178	↓ 4.8%

注 1. 總投資收益=貨幣資金、定期存款、債權型投資及其他投資資產的利息收入+股權型投資的股息及分紅收入+投資資產買賣價差收益+公允價值變動損益+投資資產減值損失。
2. 2012年6月30日的上半年新業務價值基於2012年12月31日的假設重新計算。

主要財務及經營指標 (續)

單位：人民幣百萬元	2013年6月30日	2012年12月31日	變化(%)	
總資產	531,048	493,693	↑	7.6%
歸屬母公司股東權益	37,682	35,870	↑	5.1%
投資資產	516,506	479,189	↑	7.8%
每股淨資產 (元)	12.08	11.50	↑	5.0%
內含價值	60,785	56,870	↑	6.9%
償付能力充足率	174.19%	192.56%	↓	18.4個百分點

議題

1

綜述

2

保險業務

3

投資表現

4

內含價值

5

戰略與展望



繼續保持領先市場地位

總保費收入

(百萬元人民幣)

新華排名¹：

3

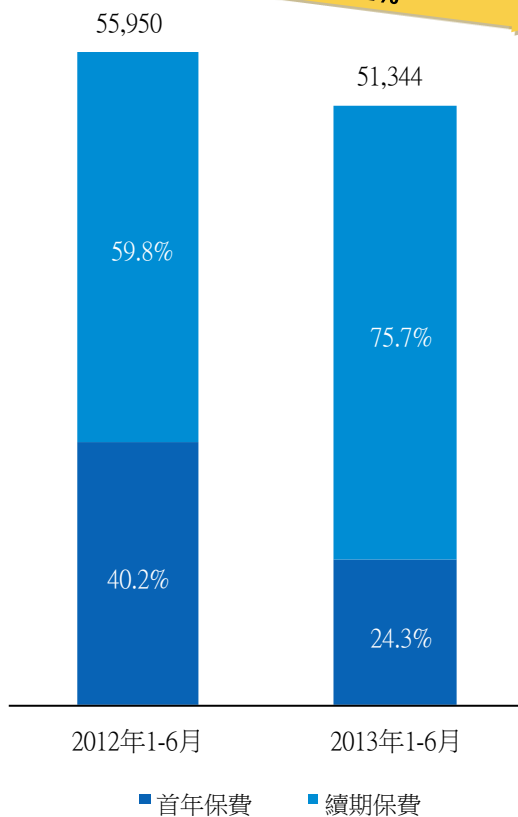
4

市場份額¹：

9.8%

8.2%

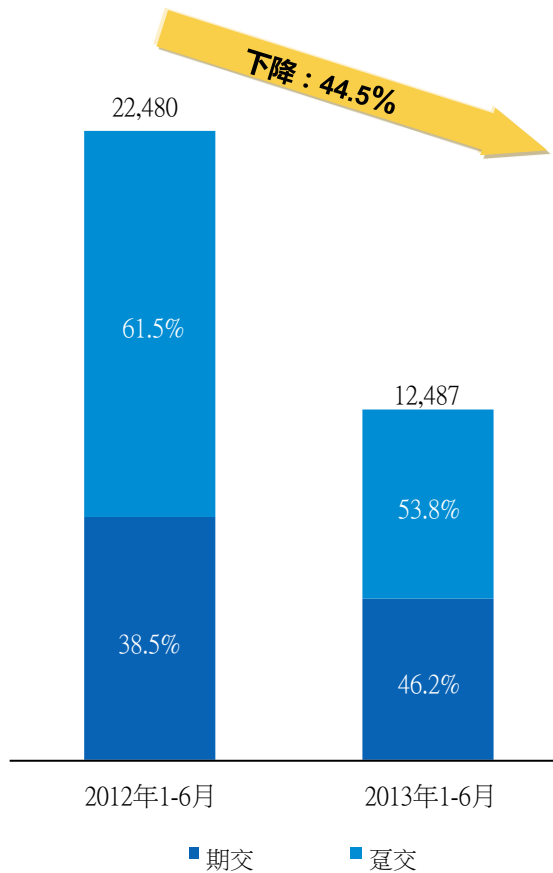
下降：8.2%



首年保費收入

(百萬元人民幣)

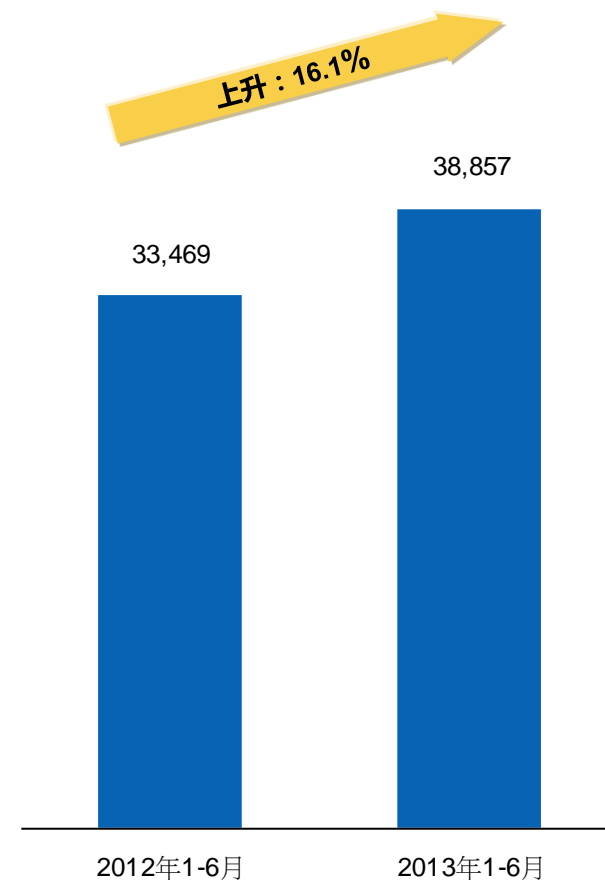
下降：44.5%



續期保費收入

(百萬元人民幣)

上升：16.1%



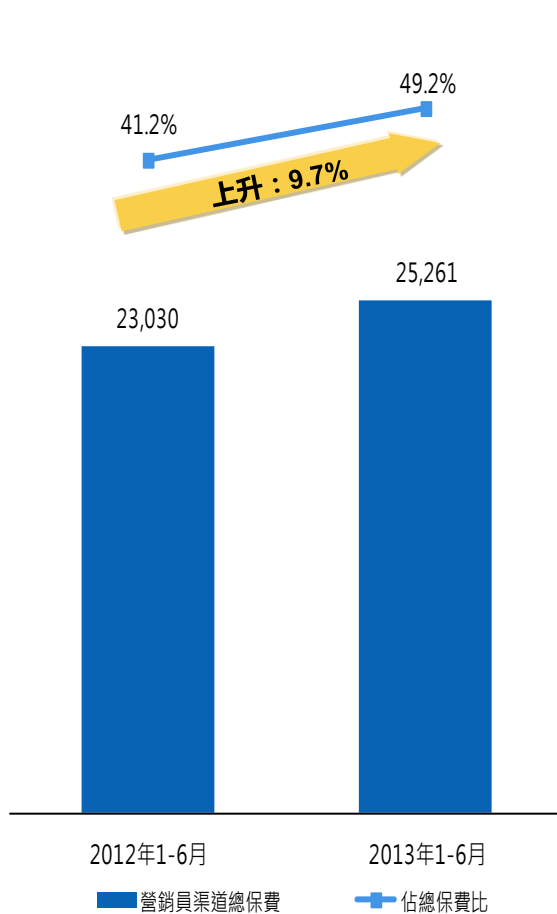
注：1. 市場排名及份額來自保監會網站

營銷員渠道

— 堅持價值導向，持續優化產品結構

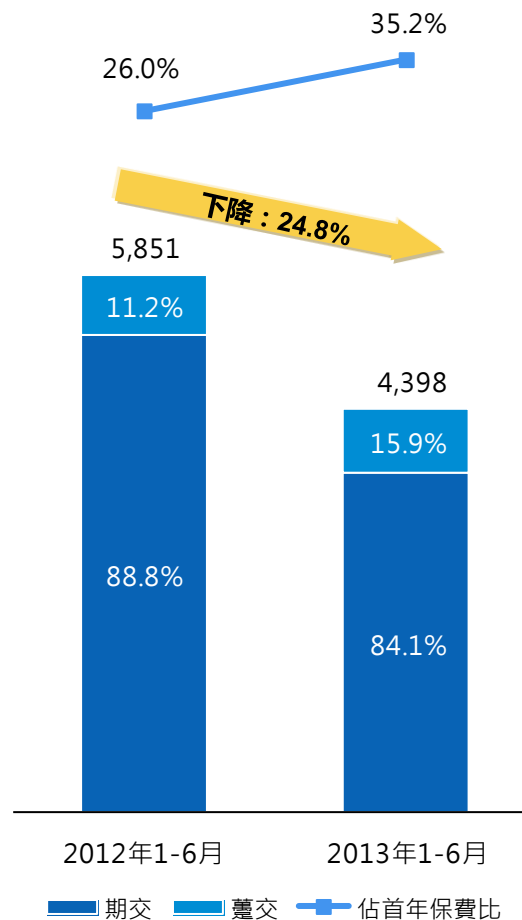
營銷員渠道總保費

(百萬元人民幣)



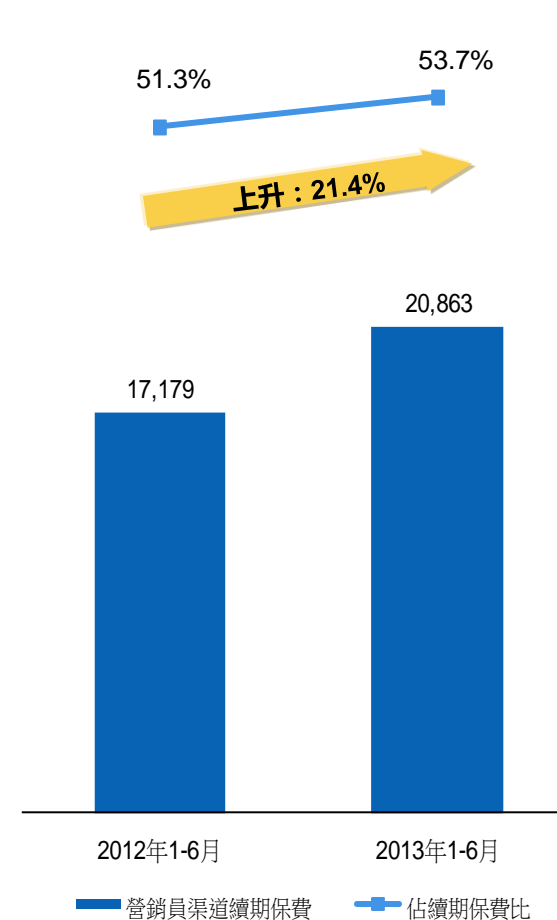
營銷員渠道首年保費

(百萬元人民幣)



營銷員渠道續期保費

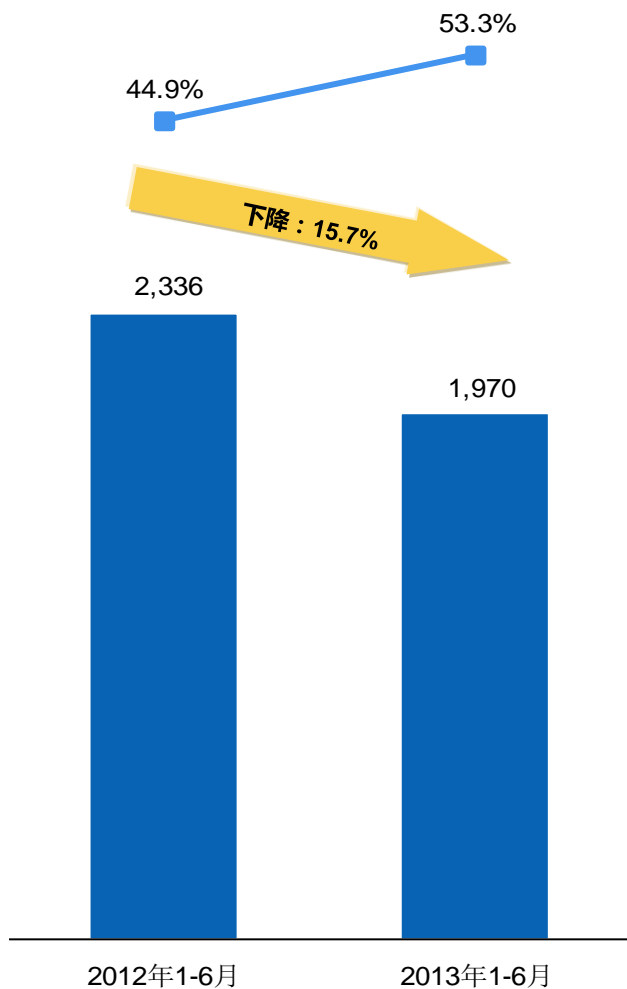
(百萬元人民幣)



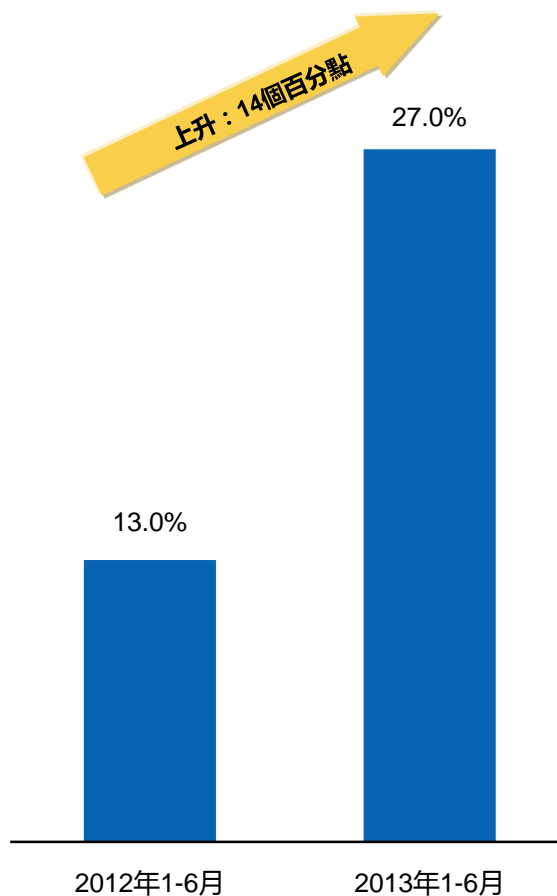
營銷員渠道（續）

— 堅持價值導向，持續優化產品結構

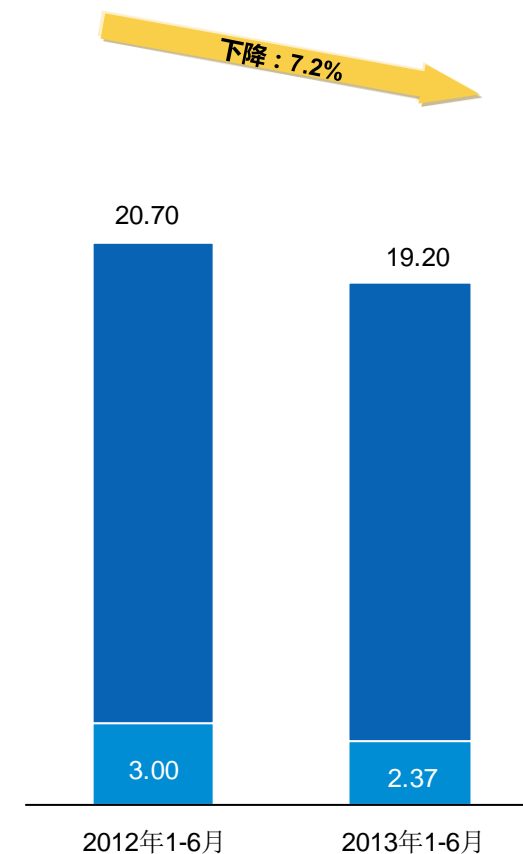
20年期及以上產品首年期交保費



首年保費健康險及傳統險佔比



營銷員人力



■ 績優人力 (萬) ■ 營銷員人力 (萬)

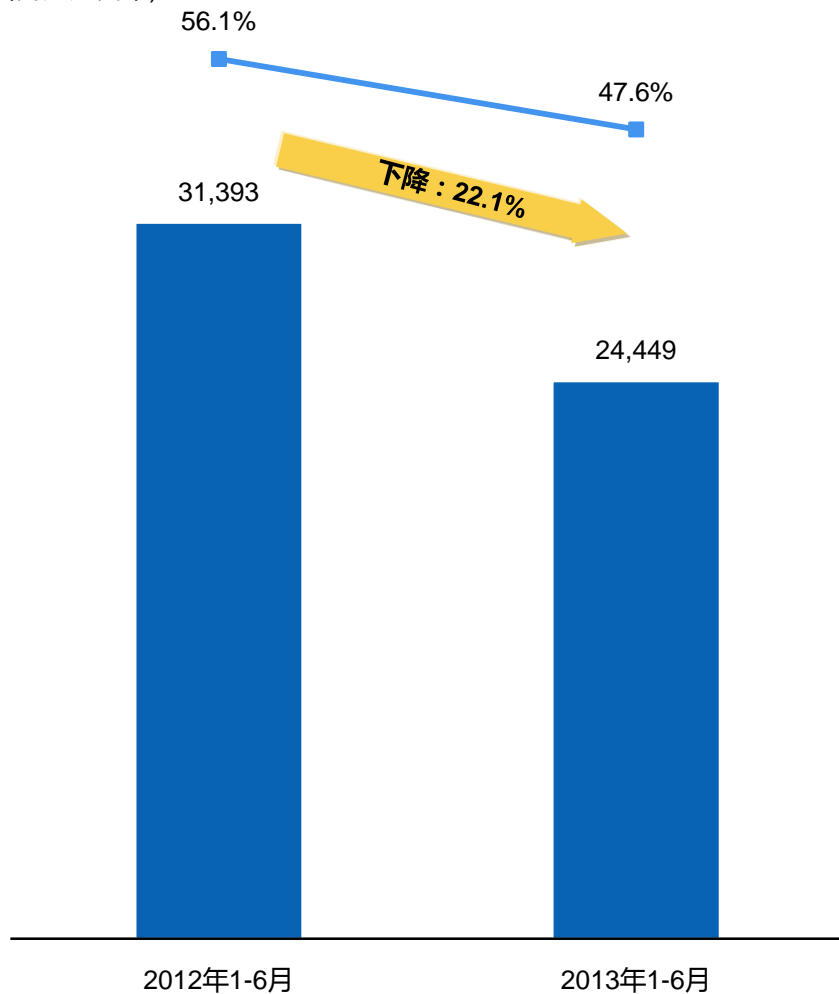
■ 20年期及以上產品首年期交保費
■ 佔營銷員首年期交保費比

銀保渠道

— 積極應對行業性調整

銀保渠道總保費

(百萬元人民幣)

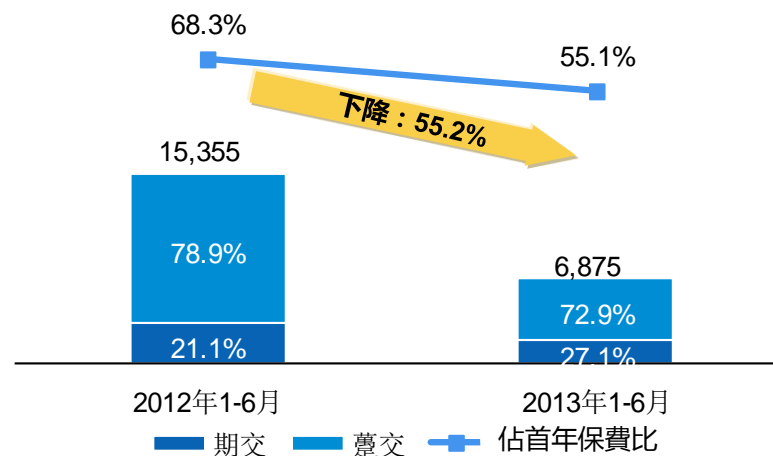


銀保渠道保費收入

佔總保費比

銀保渠道首年保費

(百萬元人民幣)



2012年1-6月

2013年1-6月

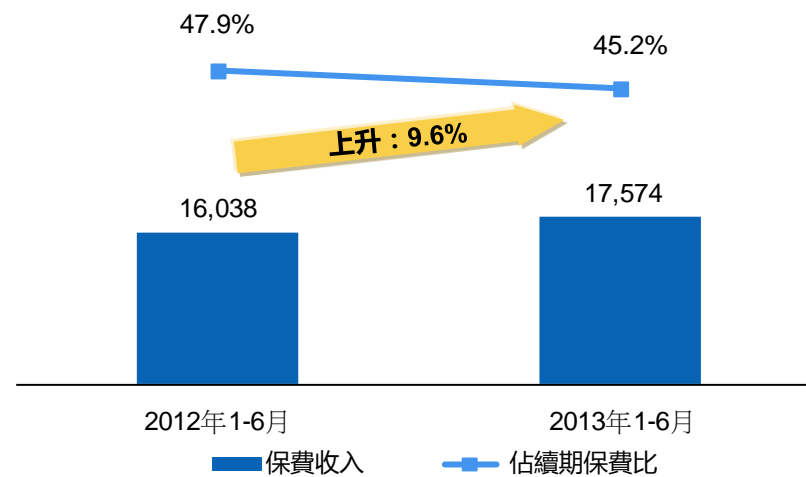
期交

躉交

佔首年保費比

銀保渠道續期保費

(百萬元人民幣)



2012年1-6月

2013年1-6月

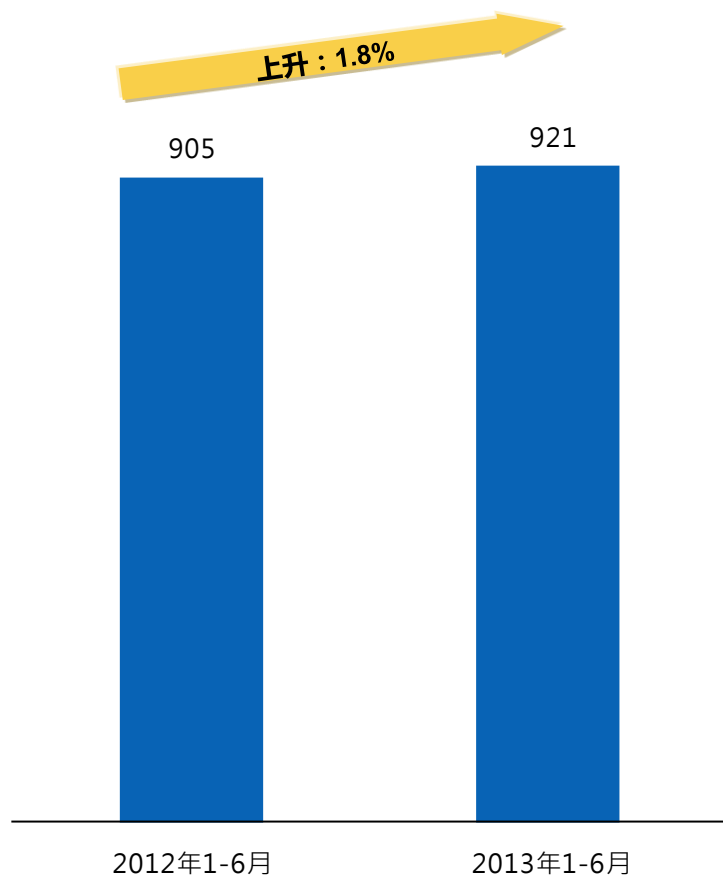
保費收入

佔續期保費比

團體保險業務及財富管理渠道 — 穩步增長

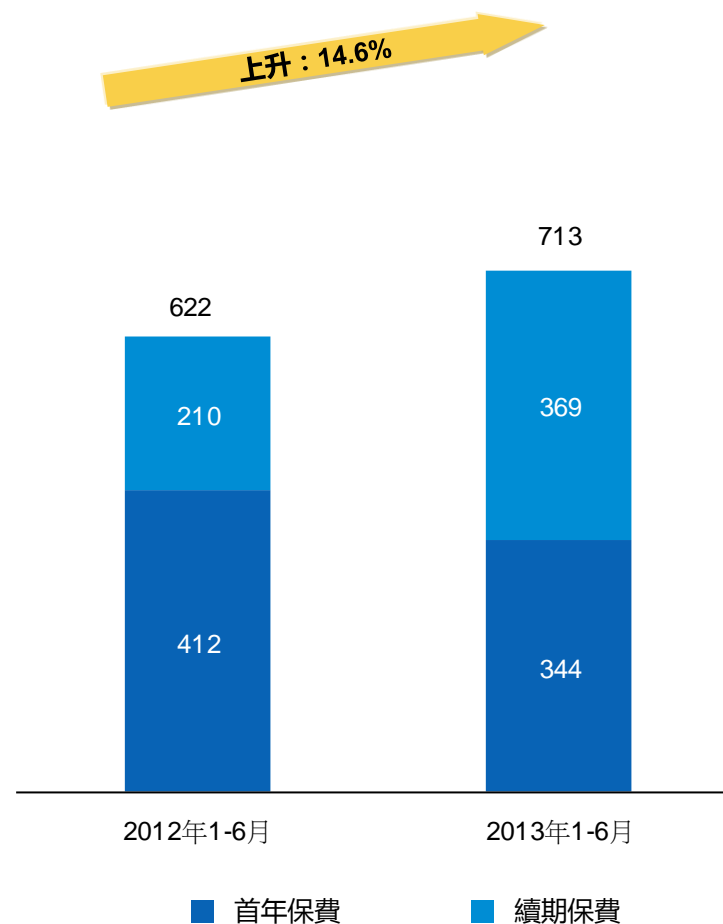
團體保險業務保費收入

(百萬元人民幣)



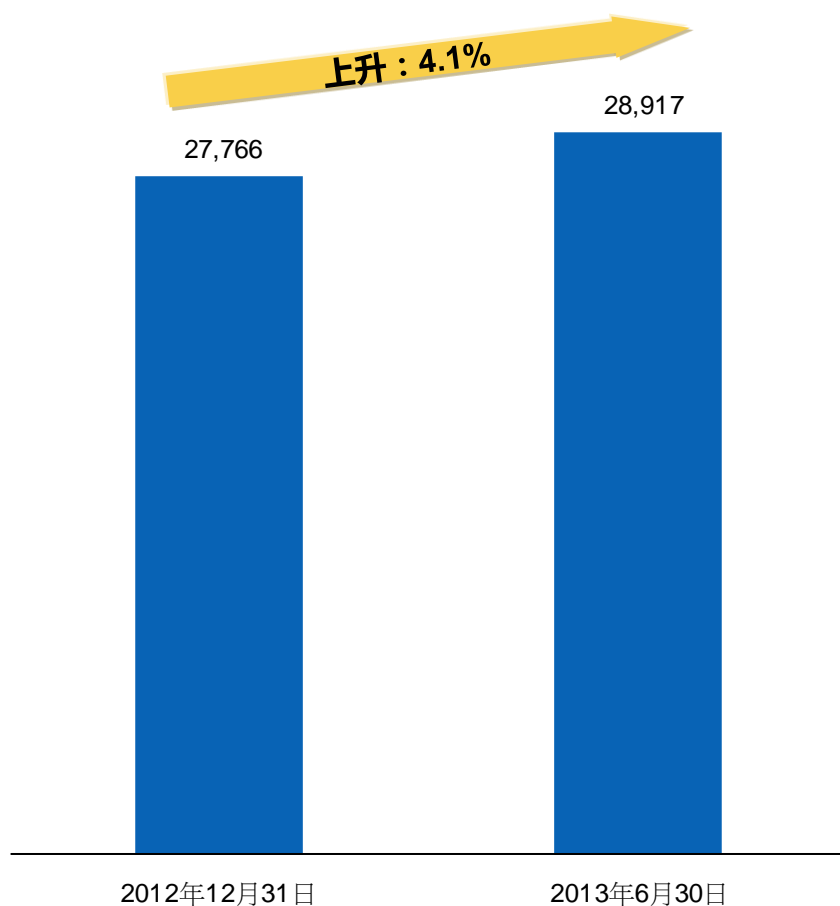
財富管理渠道保費收入

(百萬元人民幣)

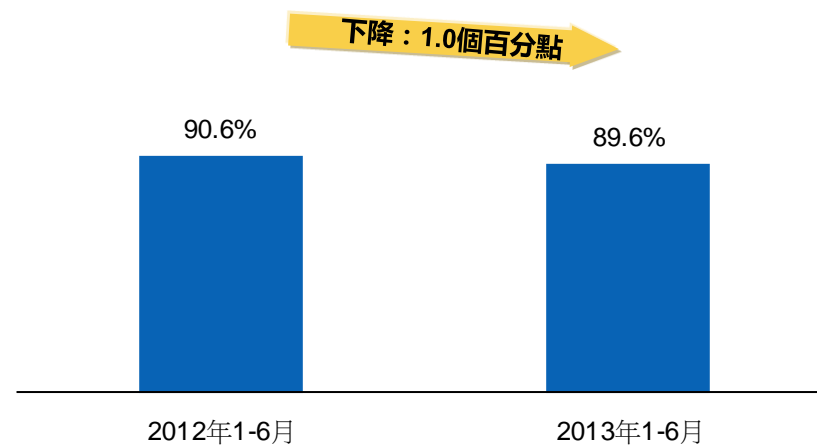


客戶數量

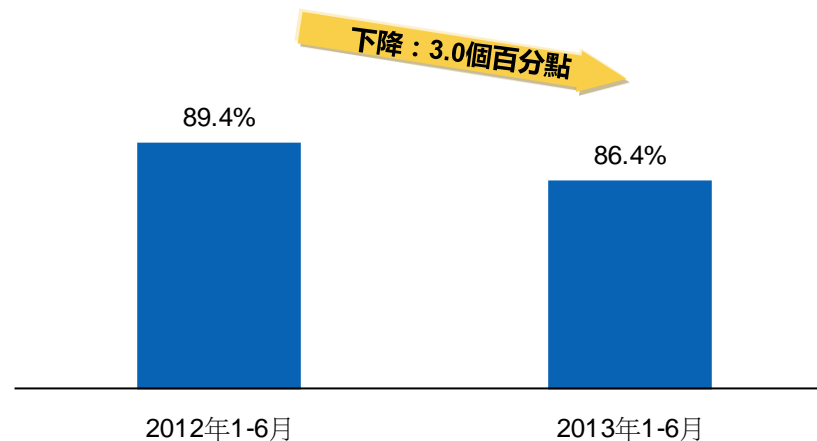
(千人)



13個月保單繼續率



25個月保單繼續率



議題

1

綜述

2

保險業務

3

投資表現

4

內含價值

5

戰略與展望

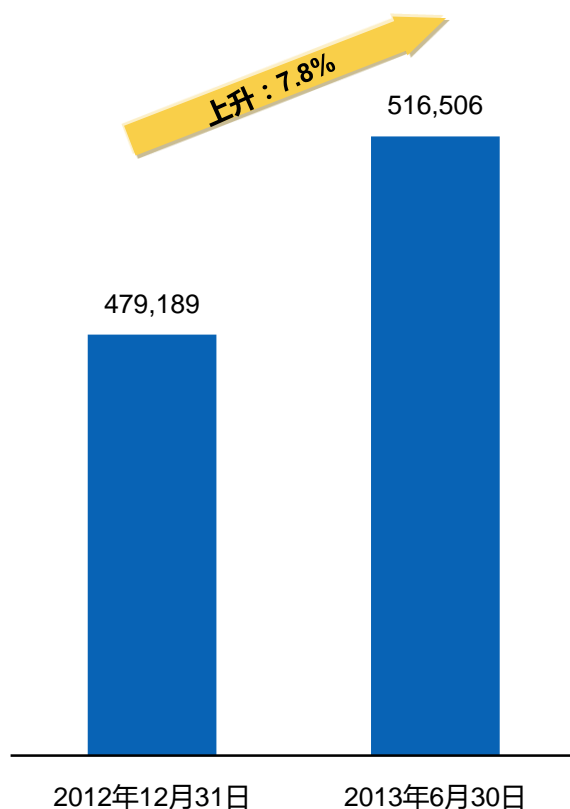


投資策略及投資表現

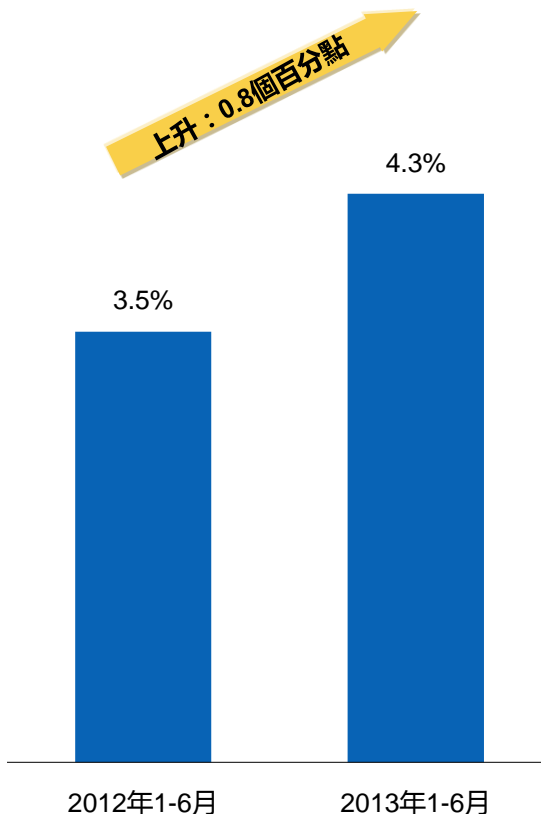
— 良好的資產配置與有效的風險控制

投資資產

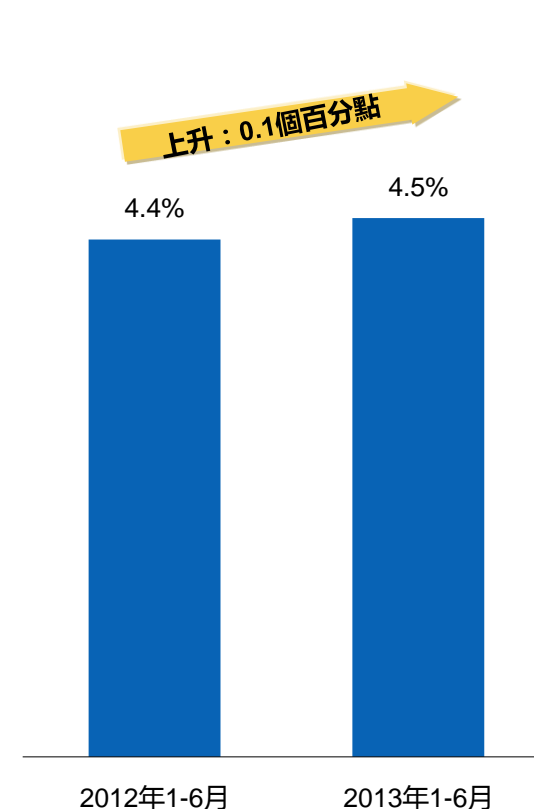
(百萬元人民幣)



總投資收益率¹ (年化)



淨投資收益率² (年化)



注：

1. 年化總投資收益率 = (淨投資收益 + 投資資產買賣價差損益 + 公允價值變動損益 + 投資資產減值損失 + 聯營企業權益法確認損益) / [(期初投資資產 + 期末投資資產) / 2] * 2
2. 年化淨投資收益率 = 淨投資收益 / [(期初投資資產 + 期末投資資產) / 2] * 2

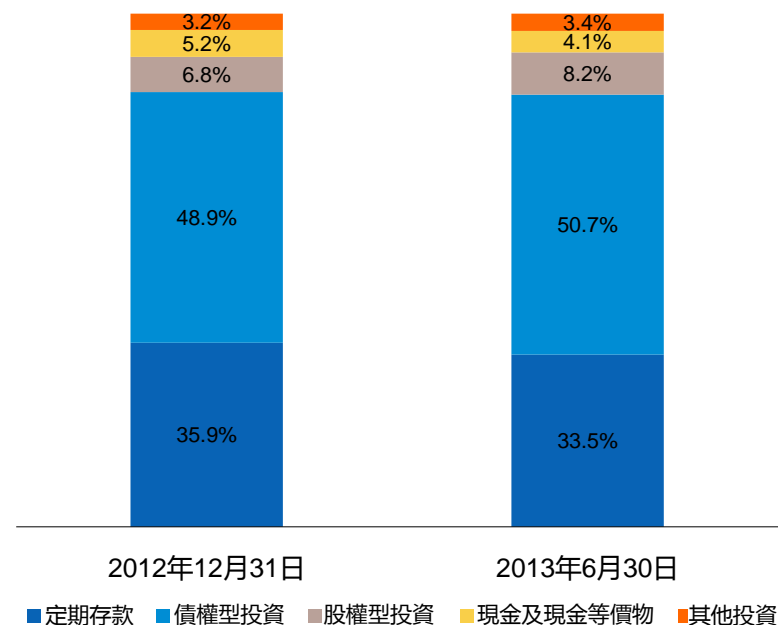
投資策略及投資表現

—良好的資產配置與有效的風險控制（續）

投資組合

單位：人民幣百萬元	2013年 6月30日	2012年 12月31日	變化(%)
投資資產	516,506	479,189	↑ 7.8%
定期存款	173,280	171,853	↑ 0.8%
債權型投資	261,683	234,130	↑ 11.8%
股權型投資	42,554	32,793	↑ 29.8%
- 基金	15,495	15,869	↓ -2.4%
- 股票	17,763	16,216	↑ 9.5%
- 長期股權投資	9,296	708	↑ 1,213.0%
現金及現金等價物	21,409	25,066	↓ -14.6%
其他投資	17,580	15,347	↑ 14.6%

各類資產佔比圖示¹



投資策略

- 1 以資產負債匹配管理為基礎，兼顧管理資金的安全性、流動性、收益性
- 2 在良好的資產配置和有效的風險控制的前提下尋求最大的投資組合收益
- 3 積極拓展基礎設施債權計劃等新型投資渠道，確保資金安全的前提下，有效提升投資收益

議題

1

綜述

2

保險業務

3

投資表現

4

內含價值

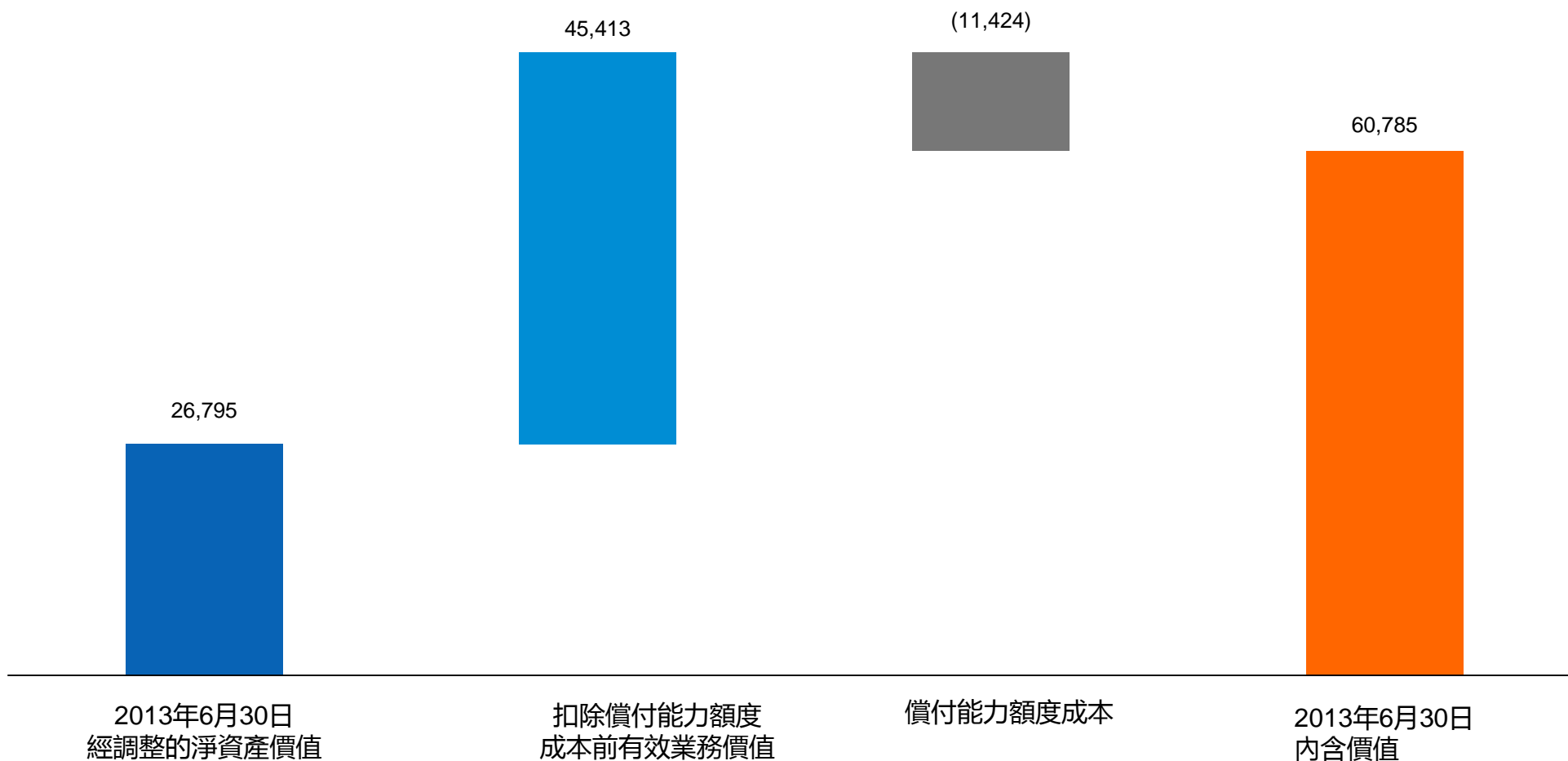
5

戰略與展望



內含價值—構成分析

(百萬元人民幣)



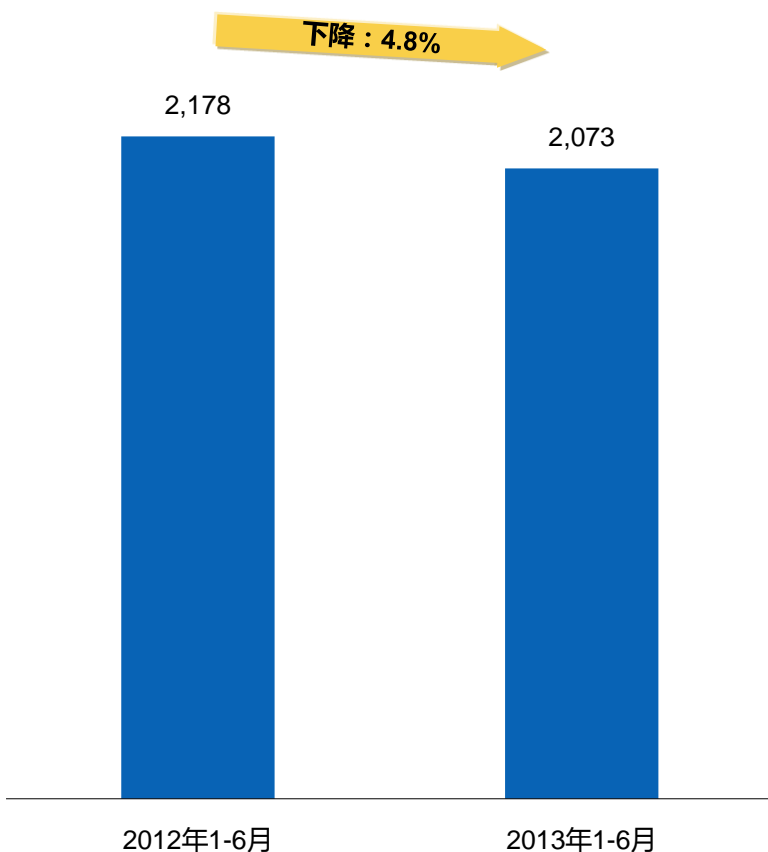
內含價值—變動分析

(百萬元人民幣)

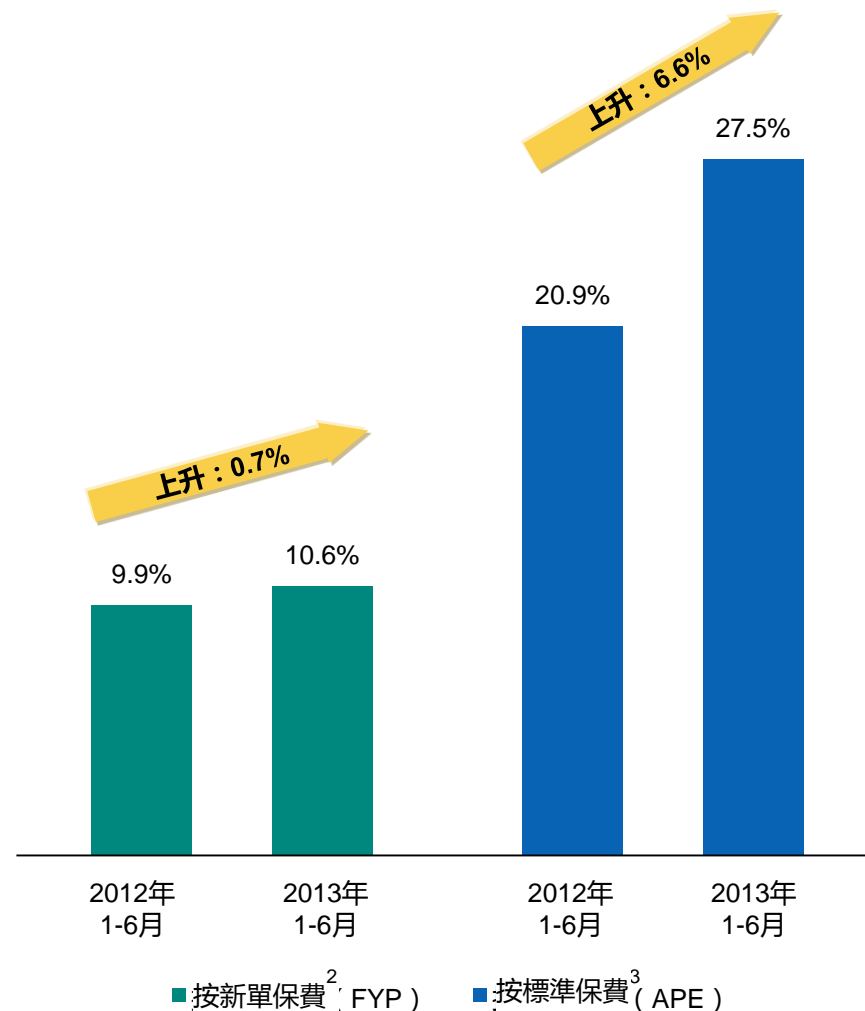


上半年新業務價值¹

(百萬元人民幣)



新業務價值利潤率¹



注：

1. 2012年上半年的新業務價值基於2012年12月31日假設重新計算

2. 按新單保費新業務價值利潤率 = 半年新業務價值 / 首年保費

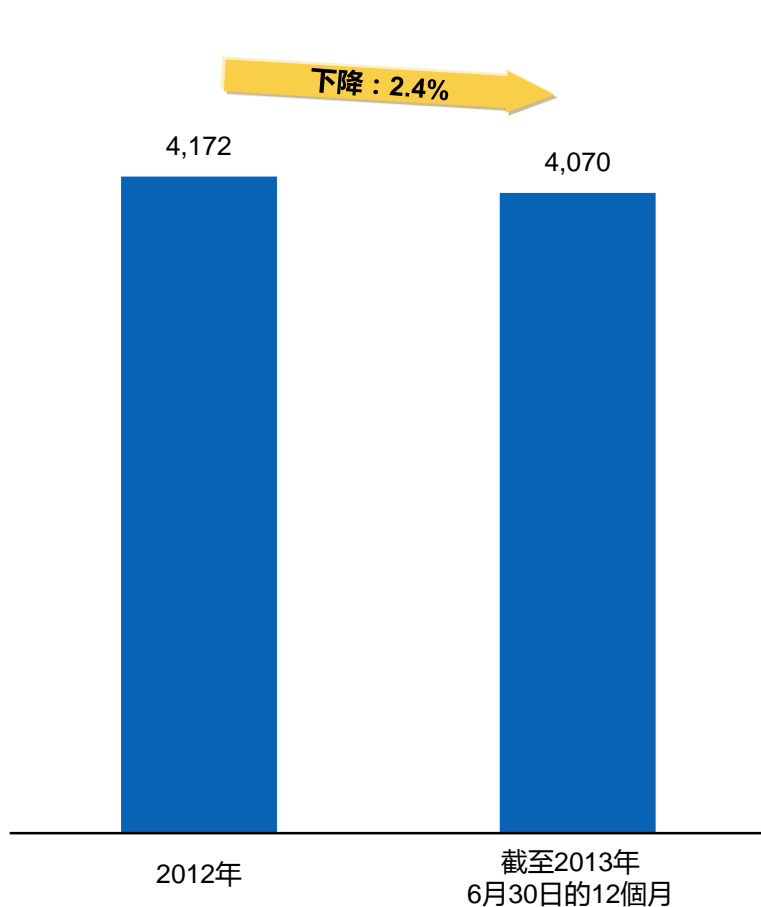
3. 按標準保費新業務價值利潤率 = 半年新業務價值 / (100% * 首年期交保費 + 10% * 首年躉交保費)

本文件僅限於特定範圍使用，免責聲明“是本文件不可分割的組成內容”

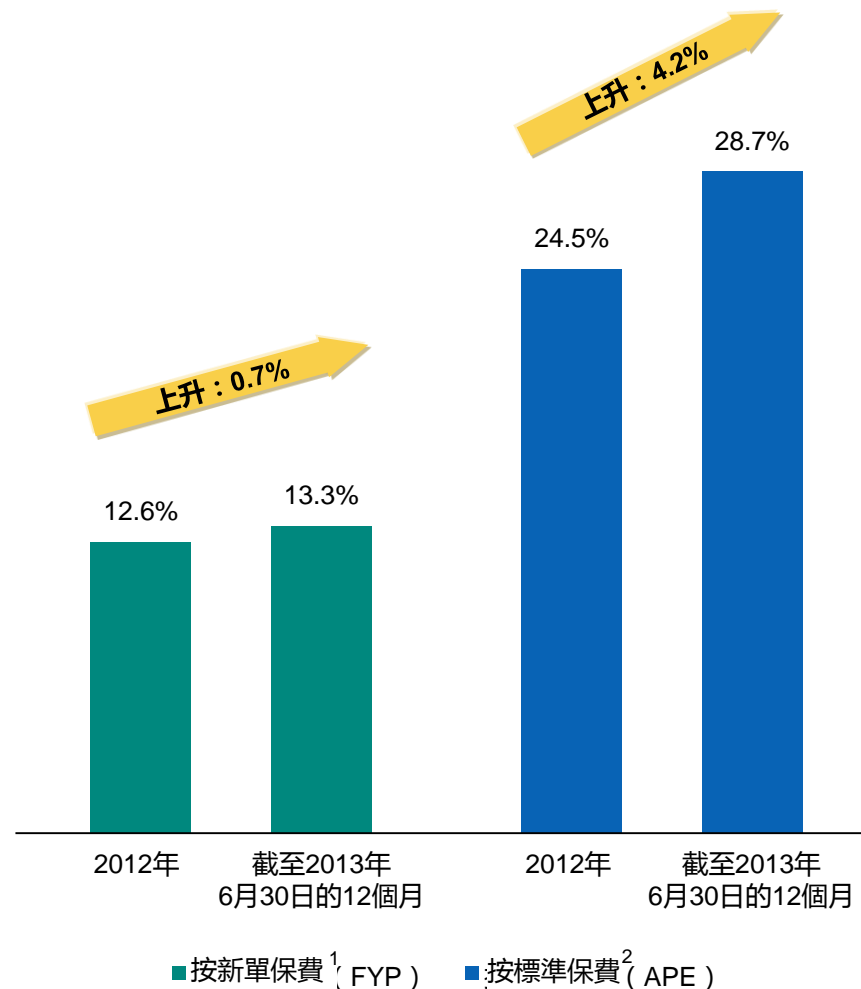
一年新業務價值

一年新業務價值

(百萬元人民幣)



新業務價值利潤率



注：

1. 按新單保費新業務價值利潤率 = 一年新業務價值 / 首年保費

2. 按標準保費新業務價值利潤率 = 一年新業務價值 / (100% * 首年期交保費 + 10% * 首年躉交保費)

本文件僅限於特定範圍使用，免責聲明“是本文件不可分割的組成內容”

議題

1

綜述

2

保險業務

3

投資表現

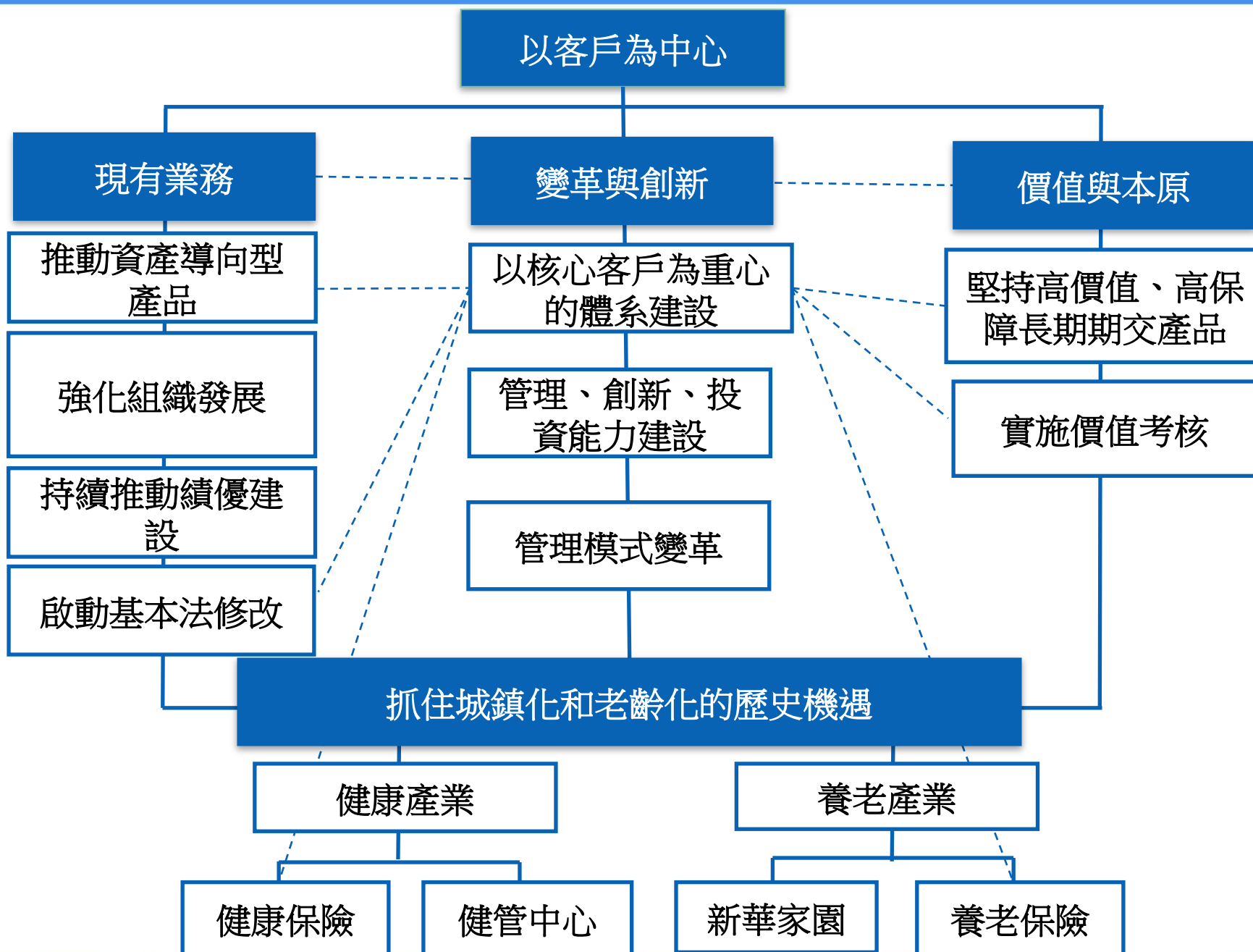
4

內含價值

5

戰略與展望





面臨挑戰

宏觀經濟走勢不明朗，金融市場波動頻繁

投資收益水平難以迅速提升，保險業務全面恢復尚需時間

銀行代理渠道競爭加劇，退保和滿期給付帶來現金流壓力

費率市場化影響深遠，考驗行業的變革創新和風險管理能力

戰略轉型，促進價值和規模
均衡發展

應對措施

以客戶為中心

深化區域管理變革，實現管理下沉

加強基礎管理、投資和創新能力建設，提升經營管理水平

抓住有利政策，拓寬投資渠道，提升保險資金運用能力

提升產品開發創新和資產負債管理能力

Q & A

