

新闻稿

新华保险公布 2013 年业绩：净利 44.22 亿元 同比增 50.8%

【2014 年 3 月 27 日讯】3 月 26 日晚间，新华人寿保险股份有限公司（以下简称“新华保险”，香港联合交易所代码：01336；上海证券交易所代码：601336）公布截至 2013 年 12 月 31 日止 12 个月期间（“本报告期”）按照中国企业会计准则编制的经审计合并业绩。

2013 年，新华保险实现归属于母公司股东净利润人民币（下同）44.22 亿元，同比增长 50.8%；得益于续期保费收入和银保渠道首期保费收入的增长，根据中国保监会公布的资料，以原保险保费收入计（经二号解释调整），全年保险业务收入突破千亿元大关，总计 1036.4 亿元，同比增长 6.1%，市场份额 9.6%，位列中国寿险市场第三位；总投资收益人民币 247.34 亿元，较上年同期增长了 82.7%，总投资收益率为 4.8%，同比提升 1.6 个百分点；偿付能力充足率达到 169.66%；总资产规模达到 5658.49 亿元，同比增加 14.6%。

寿险本业推进价值转型，传统险和健康险增速亮眼

寿险业务方面，从渠道来看，新华保险个人寿险的三大业务渠道均在转型与价值的定位中取得良好发展。其中，营销员渠道实现保险业务收入 474.89 亿元，较上年增长 10.5%，健康险、终身险及长年期产品等保障型产品占比增加：首年保费中来自 10 年及以上交费期的期交产品收入占比，由 2012 年的 61% 上升至 70%；首年保费中传统险和健康险占比达 31%，较上年提高 14 个百分点。2013 年末，新华保险营销员人数约为 20.1 万名，其中，绩优保险营销员人数约 2.4 万名。

而在银行保险渠道，在市场竞争持续加剧的情况下，新华保险适时推出资产导向型产品精选一号和费率市场化产品惠福宝，2013 年实现保险业务收入 533.95 亿元，较上年增长 2.4%；其中，首年保费收入 226.69 亿元，较上年增长 5.1%，续期保费收入 307.26 亿元，较上年增长 0.4%。

另外，新华保险以中高端客户为目标人群的财富管理渠道 2013 年实现保费收入 13.05 亿元，较上年增长 19%。

从险种分布情况看，新华保险 2013 年的产品结构也在价值转型的过程中继

续优化。传统型保险实现保险业务收入 143.51 亿元，较上年增长 1,592.3%，主要由于银行保险渠道推出的费率市场化产品销售大幅增长；健康险实现保险业务收入 76.33 亿元，较上年增长 32.1%；分红型保险实现保险业务收入 803.77 亿元，占整体保险业务收入的 77.6%；其它类型寿险共计实现保险业务收入 12.79 亿元，占整体保险业务收入的 1.2%。传统型保险和健康险业务共实现首年保费收入 169.45 亿元，较上年增长 557.8%，增速大幅领先于整体保费增速，体现公司通过产品转型推动战略转型的策略。

截至 2013 年 12 月 31 日，公司服务的寿险客户包括约 2,976.9 万名个人客户及约 6.2 万名机构客户，较上年同期增长约 206 万名。

提升固定收益类资产配置，总投资收益同比增长 82.7%

寿险业务的良性增长也为资产管理业务提供了坚实基础。2013 年，新华保险根据保险业务的负债特性及资本市场的波动周期，通过积极优化投资组合配置，适当提升固定收益类资产配置比例来改善净投资收益率和总投资收益率，保持了投资组合收益的稳定性和可持续性。

截至本报告期末，公司投资资产规模为 5,495.96 亿元，较上年末增长 14.7%，增长主要来源于公司保险业务现金流入。在各类资产配置中，由于增加了金融产品的配置，债权型投资和股权型投资在总投资资产中占比较去年末分别上升 6.7 个百分点和 0.8 个百分点；而因为部分定期存款到期和出于投资资产配置及流动性管理的需要，定期存款、现金及现金等价物在总投资资产中占比则较去年末有所降低。另外，由于保户质押贷款和买入返售金融资产的增加，其它投资在总投资资产中占比较上年末稍有上升。

本报告期内，新华保险实现总投资收益 247.34 亿元，较上年同期增长 82.7%。总投资收益率为 4.8%，较上年同期上升 1.6 个百分点。实现净投资收益 235.73 亿元，较上年同期增长 18.6%，净投资收益率为 4.6%。

另外，随着新华资产管理（香港）有限公司于 2013 年 12 月 12 日正式开业，新华保险称，境外投资业务也将积极稳步推进。

回顾 2013 年：九大体系建设推进战略转型

谈及 2013 年转型历程，董事长康典表示：“新华保险转型设计的一个极其重要的原则是‘把握均衡’。我们积极推进以服务核心客户群为重心的九大体系建

设，包括全生命周期服务体系和与之相匹配的政策体系、机构体系、团队体系、培训体系、产品体系、运营体系、信息体系和风控体系建设；与此同时，大力加强管理能力、投资能力和创新能力的提升。这些举措经过一年的实践，尤其在客户与队伍两方面的持续优化上，均已取得了颇显着的成效。”

过去一年，新华保险在“以客户为中心”的战略思想指导下，坚持以价值经营为核心，通过一系列变革与创新的管理举措，全面深化和推进价值转型。一是进行销售管理体系组织变革，建立七大区域管理中心，将部分销售管理职能和资源下沉，有效推动机构发挥自身优势，实现差异化经营；二是完善“以客户为中心”的产品体系，分阶段成功运作多款创新型产品，带来较好的销售业绩和市场效应，有效稳定了渠道和队伍基础；三是搭建并完善价值考核体系，深化价值转型观念，引导机构和队伍加强对保障型产品的销售；四是建立客户全生命周期服务体系，稳固客户基础，不断扩大客户群。通过上述策略的落实推动，新华保险全年业务收入得以实现稳定增长，业务结构持续优化，队伍绩效有所提升。

展望 2014 年：全面提升客户体验

2014 年，新华保险将继续围绕“以客户为中心”的战略，均衡实施战略转型的各项关键举措。在中后台运营管理方面，新华保险在全公司范围内提出了“全面提升客户体验”的理念，进一步全面推进客户全生命周期管理举措。与此同时，将持续强化成本优化与财务管理，并不断健全风险控制和合规管理。

在渠道经营方面，着眼于当前市场特征，新华保险将继续“质”、“量”并举：在个险渠道，一方面加大培训投入，启动并不断优化新基本法，加强队伍的基础管理，帮助队伍提升核心考核指标，进一步强化绩优队伍建设；另一方面仍将加强队伍招募的投入，力争在扩大队伍基数的基础上夯实组织架构，逐步打造一支高稳定、高留存、高产能、可持续发展的个险队伍。在银保业务方面，一方面银行代理仍然是获取规模的重要渠道，另一方面将继续致力加强与渠道合作共赢模式的深入拓展，加强期交产品和高价值率产品的销售，并同时进一步强化流程管理，继续在防范化解销售误导风险方面加大力度。

最后，新华保险在巩固寿险核心优势的同时，将稳健推进产业延伸。董事长康典提到，公司将积极面对移动、互联、大数据时代，已于 2013 年底获得保监会批准，成立全资的电子商务子公司，尝试利用互联网思维和现代数字技术不断

提升传统环节的效率、致力为客户提供更完美的体验，赢得新的客户群，开拓新的增长空间。

—完—

【公司介绍】

关于新华人寿保险股份有限公司

新华人寿保险股份有限公司（简称“新华保险”）成立于 1996 年 9 月，总部位于北京市，是一家大型寿险企业，目前拥有新华资产管理股份有限公司、新华家园养老企业管理(北京)有限公司和新华卓越健康投资管理有限公司等子公司。2011 年，新华保险在香港联合交易所和上海证券交易所同步上市，A 股代码为 601336，H 股代码为 1336。

新华保险拥有强大的寿险销售人员队伍及约 5.5 万名正式员工，全国各级分支机构约 1600 家，为约 2976.9 万名个人寿险客户和约 6.2 万名机构客户提供各类人寿保险、健康保险、人身意外伤害保险及养老保险服务。

2013 年公司实现保险业务收入人民币 1036.4 亿元，公司总资产规模达到 5658.49 亿元，实现保费收入正增长，继续保持行业三甲地位。