



新华人寿保险股份有限公司

New China Life Insurance Company Ltd.

# 2013年中期业绩发布



2013年8月

- 本材料仅供参考之用，并不构成以下情况或作为其中的一部分：在任何司法管辖区内新华人寿保险股份有限公司（“本公司”）或其任何控股公司、附属公司出售或发售证券之要约或邀请，或者购买或认购上述证券之要约或邀请的招揽。本材料的任何部分概不作为任何合同或承诺的依据，亦不得就有关合同或承诺而对其加以依赖
- 本材料中载列的资料和观点尚未经独立核实。对于本材料所载资料或观点的公平性、准确性、完整性或正确性，本公司并未作出任何明示或默示的陈述或保证，亦不应对其加以依赖。本材料所载的资料和观点提供至本次报告日期为止。对于本次报告日期后可能发生的变化，不会另行通知，亦不会对本材料进行更新或另外修订，以反映任何进展。本公司及其任何附属公司、董事、高级管理人员、职员、雇员、顾问以及上述公司或人士的代表，对于本材料载列、呈列或派生的任何资料或因依赖该等资料而引致的，或有关本材料的其他原因而引致的任何损失，概不承担过失或其他方面的任何责任
- 本材料载有多项陈述，反映截至其中各自所指的日期时，本公司目前对未来前景的看法及预期。这些前瞻性陈述是基于若干关于本公司业务经营的假设以及本公司无法控制的因素作出的，并受限于重大的风险和不确定性，因此，实际结果或会与这些前瞻性陈述有重大差异。阁下不应过分依赖任何该等前瞻性资料。对于该等日期后出现的新资料、事件或情况，本公司无义务更新或另行修订这些前瞻性陈述

# 议题



综述

2

保险业务

3

投资表现

4

内含价值

5

战略与展望



今年以来，在“以客户为中心”的战略指引下，本公司明确价值转型的总体思路和路径，公司业务发展保持稳定，业务结构持续优化，管理体系进一步得到完善。

- 建立并实施价值考核体系，全面推进价值转型
- 建立七大区域管理中心，加强机构差异化管理
- 适时推出资产导向型产品，扭转业务下滑趋势
- 加大保障型产品销售力度，努力提高业务价值率

# 主要财务及经营指标

单位：人民币百万元

	2013年上半年	2012年上半年	变化 (%)
总保费收入	51,344	55,950	↓ 8.2%
市场份额	8.2%	9.8%	↓ 1.6个百分点
归属于母公司股东的净利润	2,187	1,904	↑ 14.9%
总投资收益 <sup>1</sup>	10,616	7,301	↑ 45.4%
年化总投资收益率	4.3%	3.5%	↑ 0.8个百分点
年化净投资收益率	4.5%	4.4%	↑ 0.1个百分点
基本每股收益 (元)	0.70	0.61	↑ 14.8%
加权平均净资产收益率	6.0%	5.7%	↑ 0.3个百分点
上半年新业务价值 <sup>2</sup>	2,073	2,178	↓ 4.8%

注 1. 总投资收益=货币资金、定期存款、债权型投资及其他投资资产的利息收入+股权型投资的股息及分红收入+投资资产买卖价差收益+公允价值变动损益+投资资产减值损失。

2. 2012年6月30日的上半年新业务价值基于2012年12月31日的假设重新计算。

# 主要财务及经营指标 (续)

单位：人民币百万元

	2013年6月30日	2012年12月31日	变化(%)
总资产	531,048	493,693	↑ 7.6%
归属母公司股东权益	37,682	35,870	↑ 5.1%
投资资产	516,506	479,189	↑ 7.8%
每股净资产 (元)	12.08	11.50	↑ 5.0%
内含价值	60,785	56,870	↑ 6.9%
偿付能力充足率	174.19%	192.56%	↓ 18.4个百分点



# 议题

1

综述

2

保险业务

3

投资表现

4

内含价值

5

战略与展望



# 继续保持领先市场地位

## 总保费收入

(百万元人民币)

新华排名<sup>1</sup>:

3

市场份额<sup>1</sup>:

9.8%

4

8.2%

下降: 8.2%

55,950

51,344

59.8%

75.7%

40.2%

24.3%

2012年1-6月

2013年1-6月

■ 首年保费

■ 续期保费

## 首年保费收入

(百万元人民币)

下降: 44.5%

22,480

12,487

61.5%

53.8%

38.5%

46.2%

2012年1-6月

2013年1-6月

■ 期交

■ 趸交

## 续期保费收入

(百万元人民币)

上升: 16.1%

33,469

38,857

2012年1-6月

2013年1-6月

注: 1. 市场排名及份额来自保监会网站

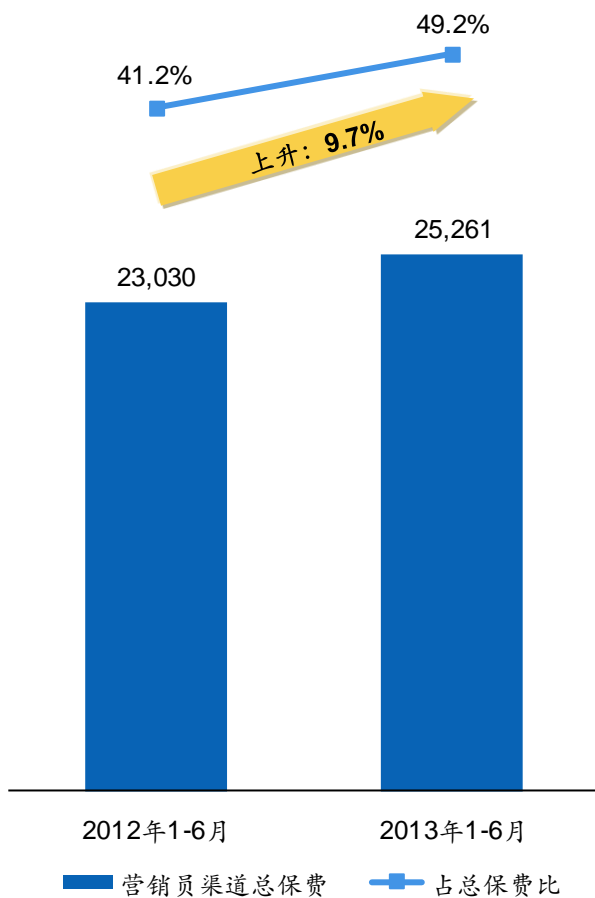


# 营销员渠道

## — 坚持价值导向，持续优化产品结构

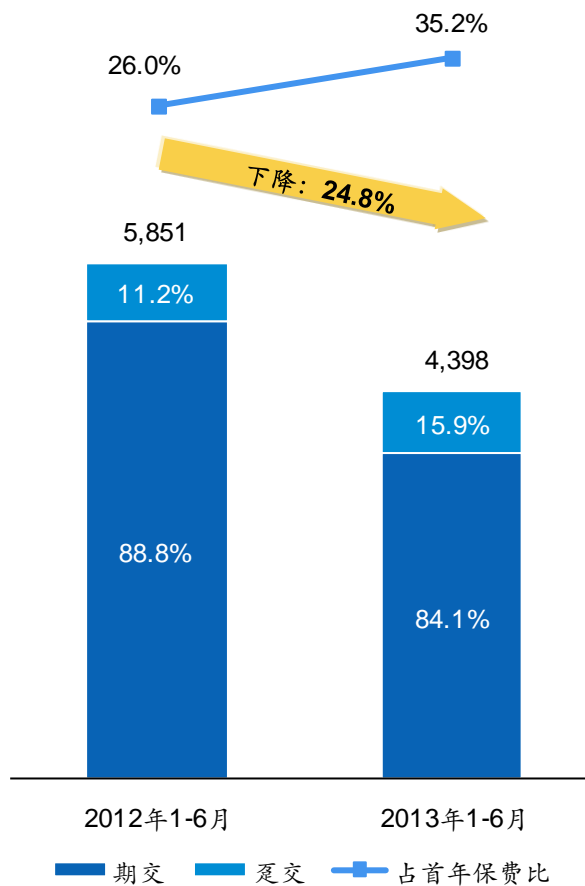
### 营销员渠道总保费

(百万元人民币)



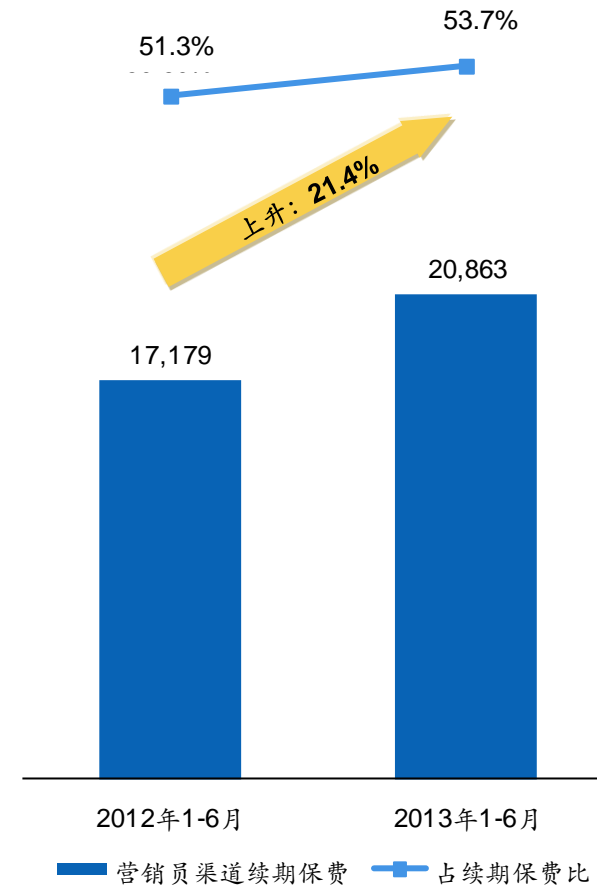
### 营销员渠道首年保费

(百万元人民币)



### 营销员渠道续期保费

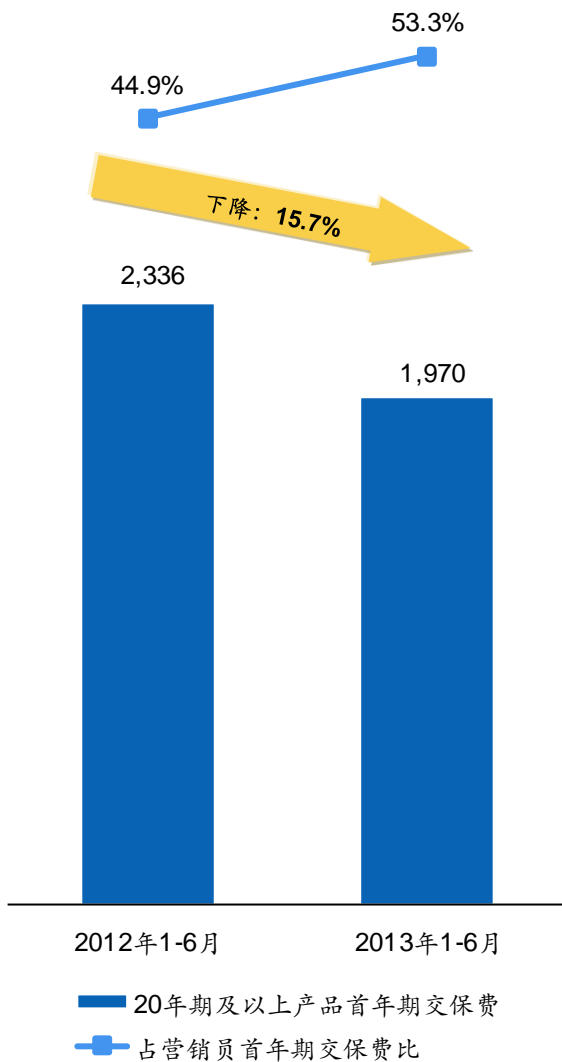
(百万元人民币)



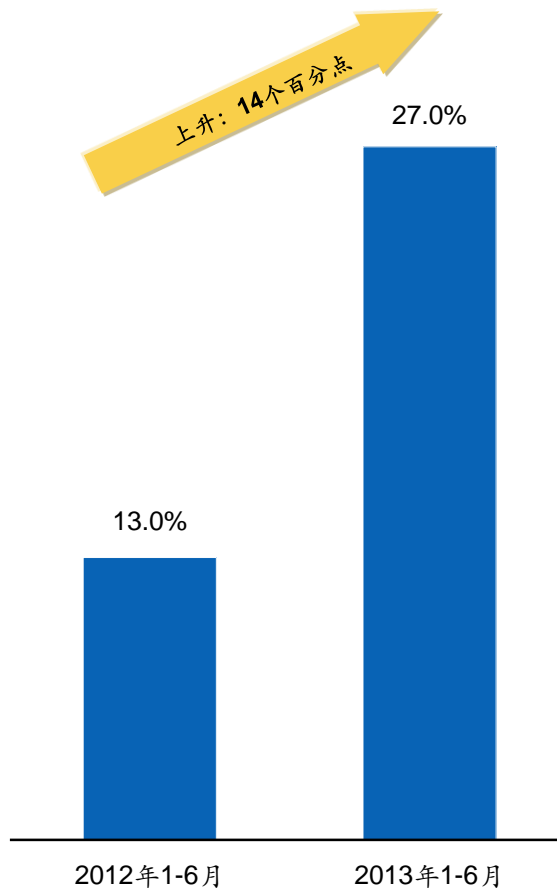
# 营销员渠道 (续)

## — 坚持价值导向, 持续优化产品结构

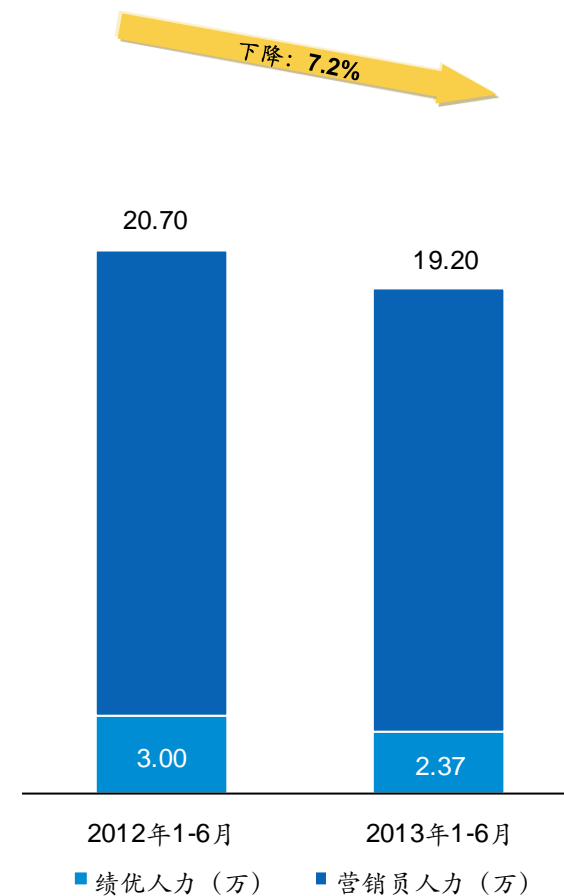
### 20年期及以上产品首年期交保费



### 首年保费健康险及传统险占比



### 营销员人力

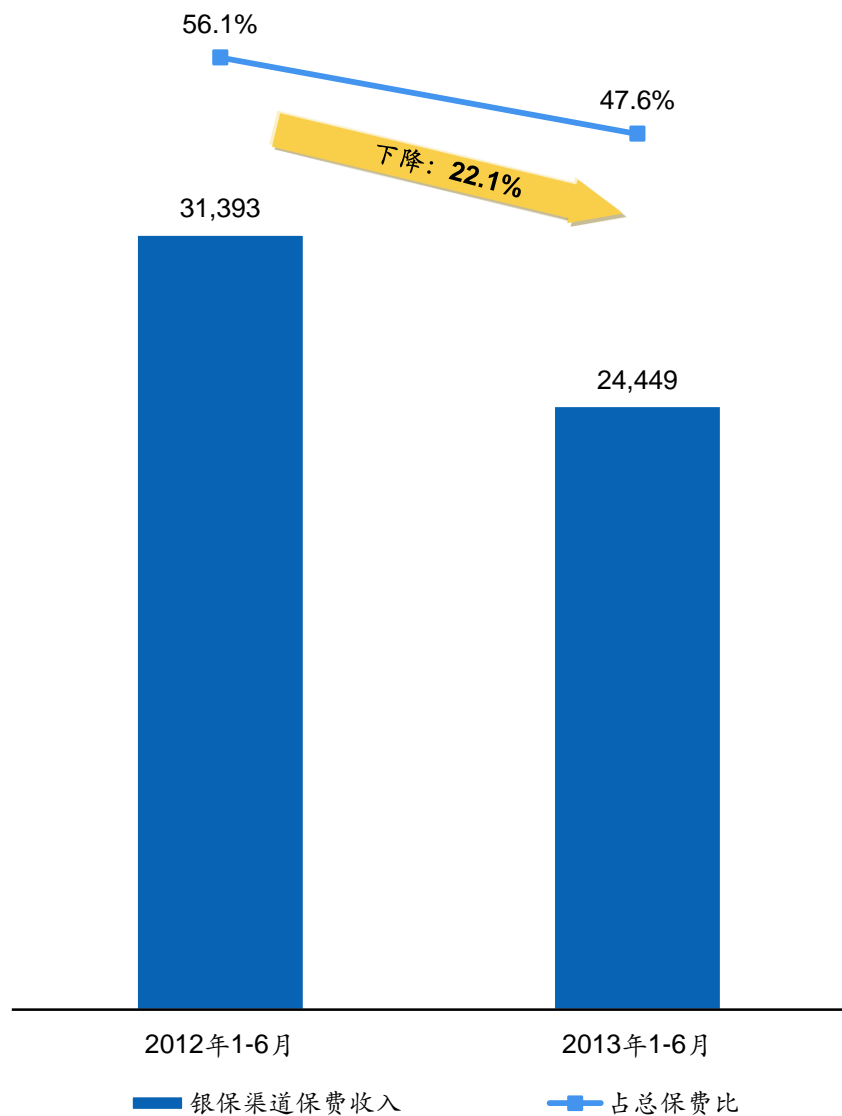


# 银保渠道

## — 积极应对行业性调整

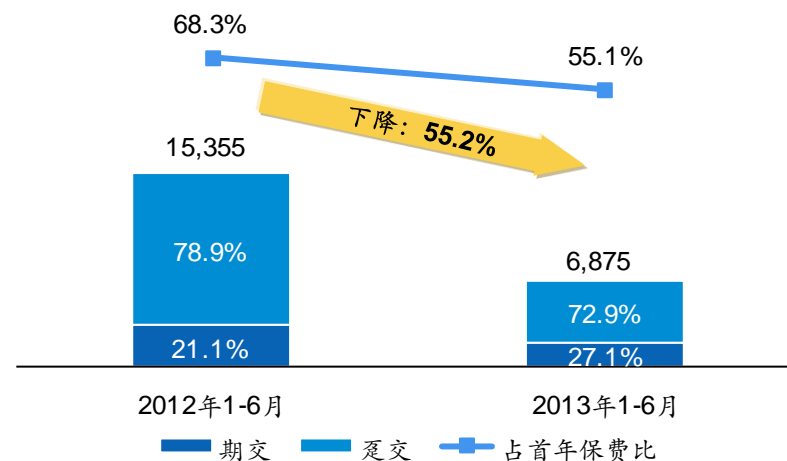
### 银保渠道总保费

(百万元人民币)



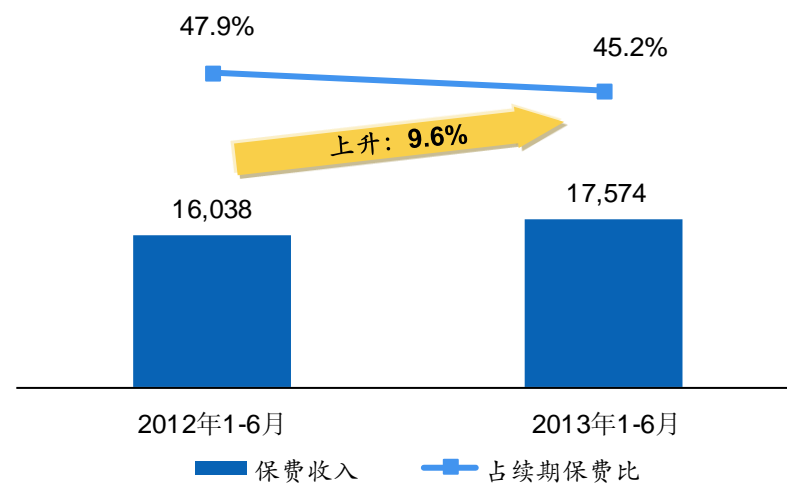
### 银保渠道首年保费

(百万元人民币)



### 银保渠道续期保费

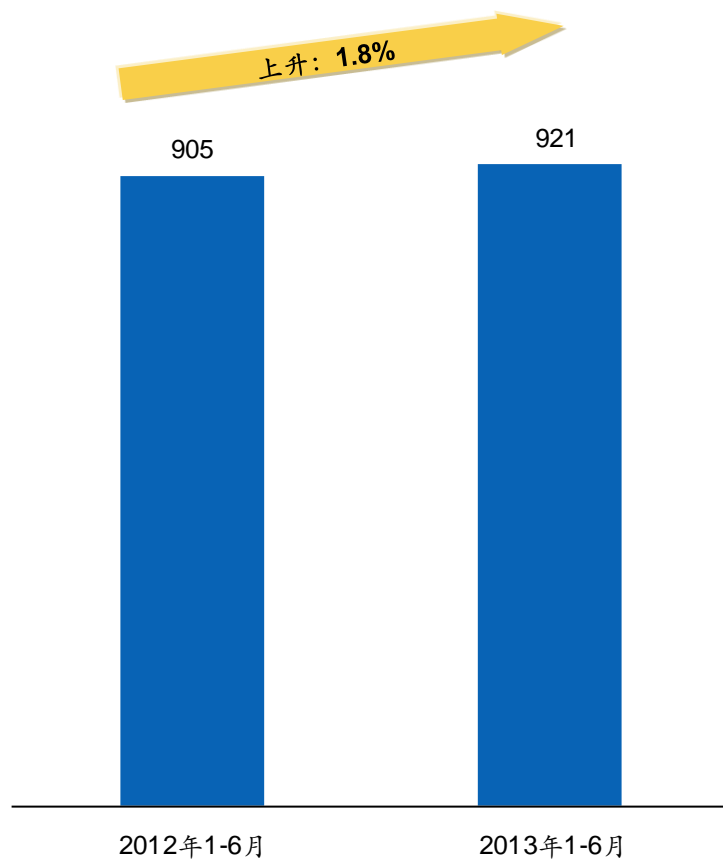
(百万元人民币)



# 团体保险业务及财富管理渠道 — 稳步增长

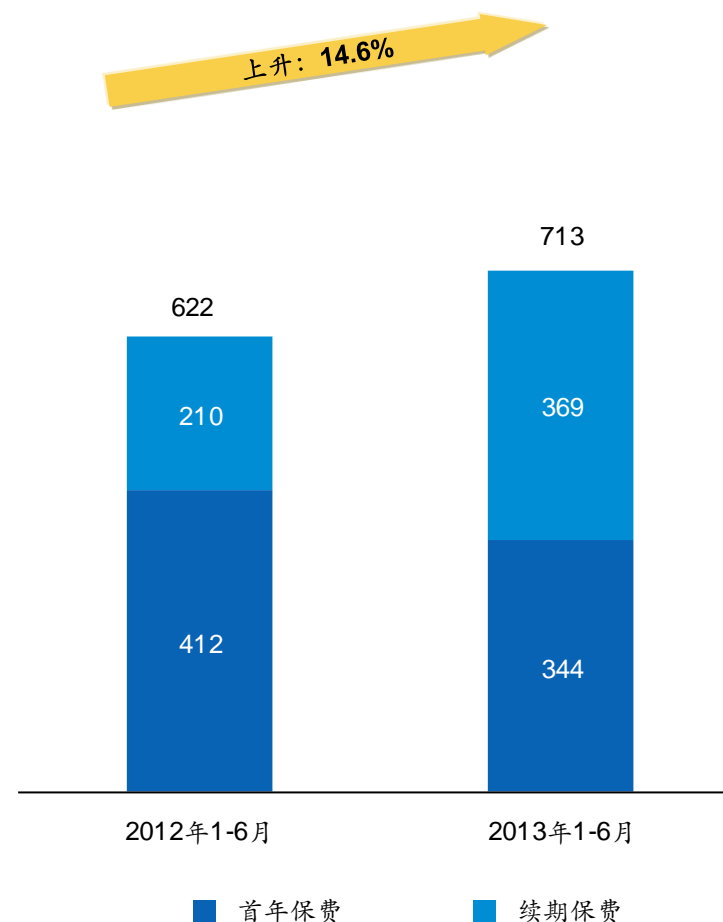
## 团体保险业务保费收入

(百万元人民币)



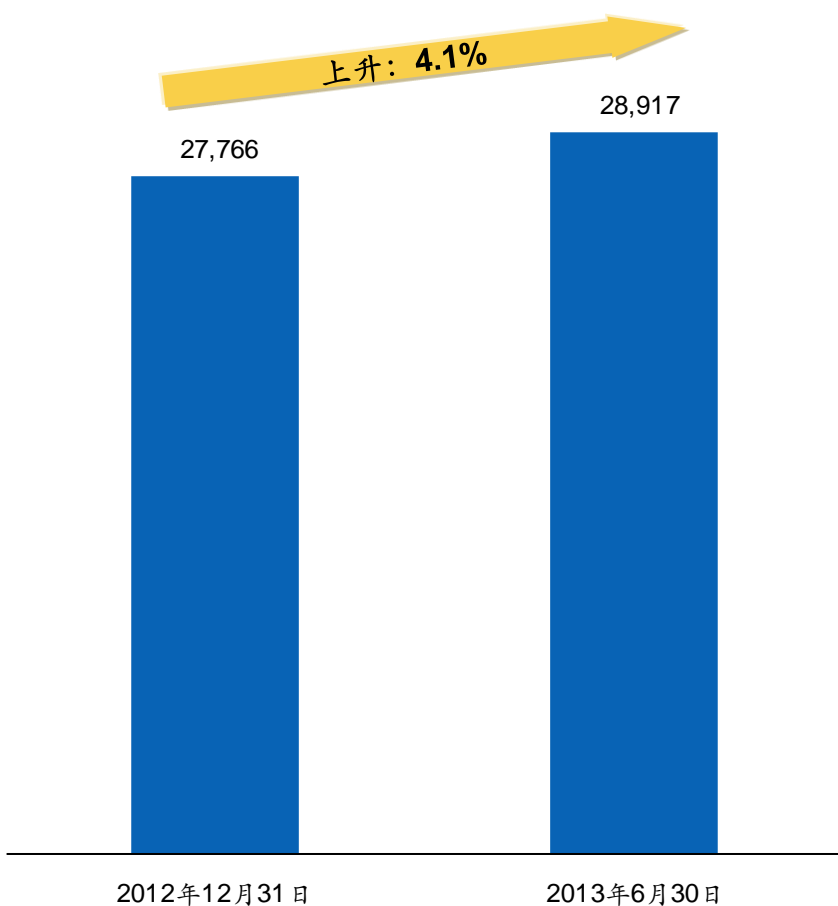
## 财富管理渠道保费收入

(百万元人民币)

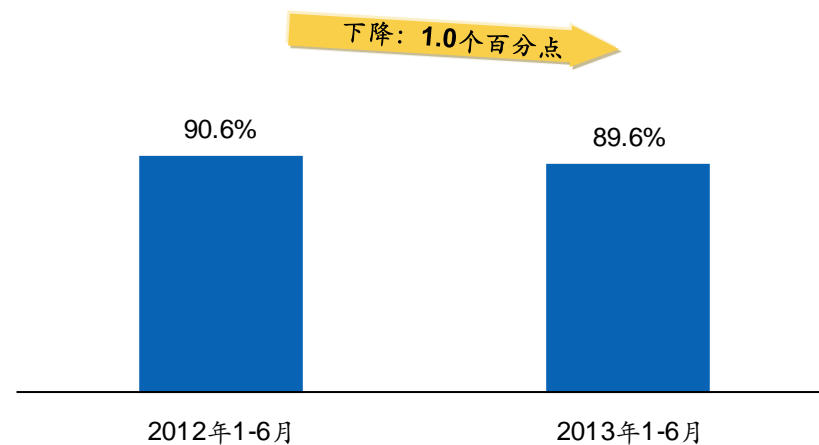


## 客户数量

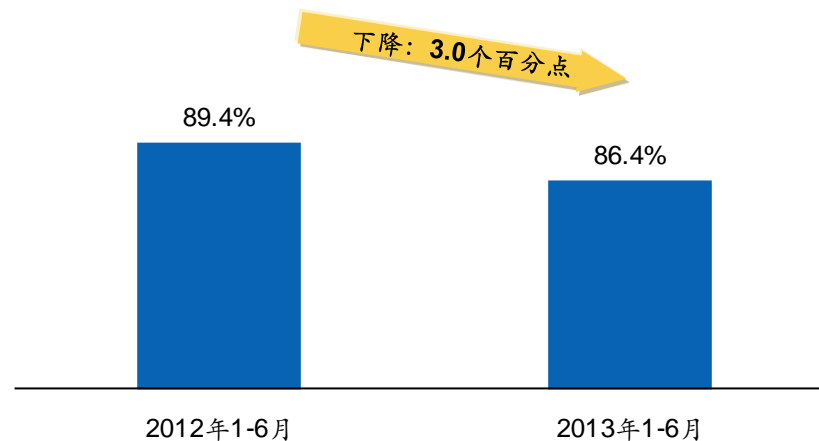
(千人)



## 13个月保单继续率



## 25个月保单继续率



# 议题

1

综述

2

保险业务

3

投资表现

4

内含价值

5

战略与展望

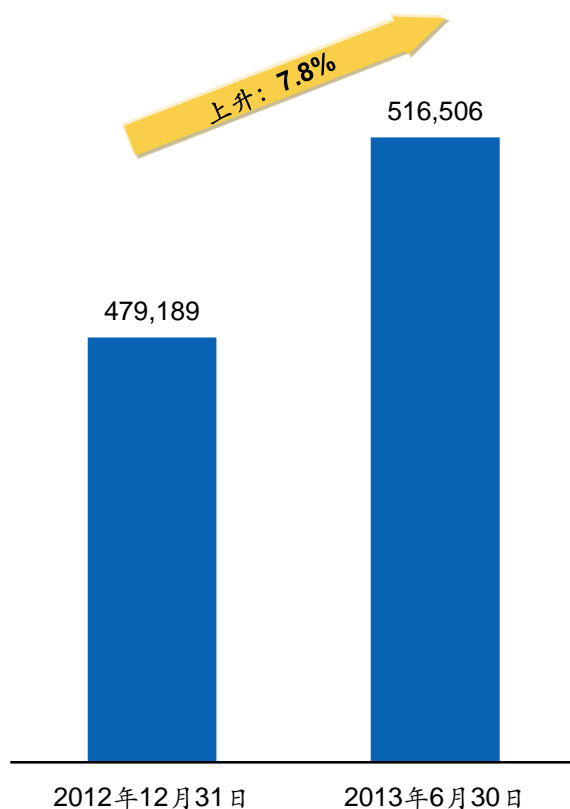


# 投资策略及投资表现

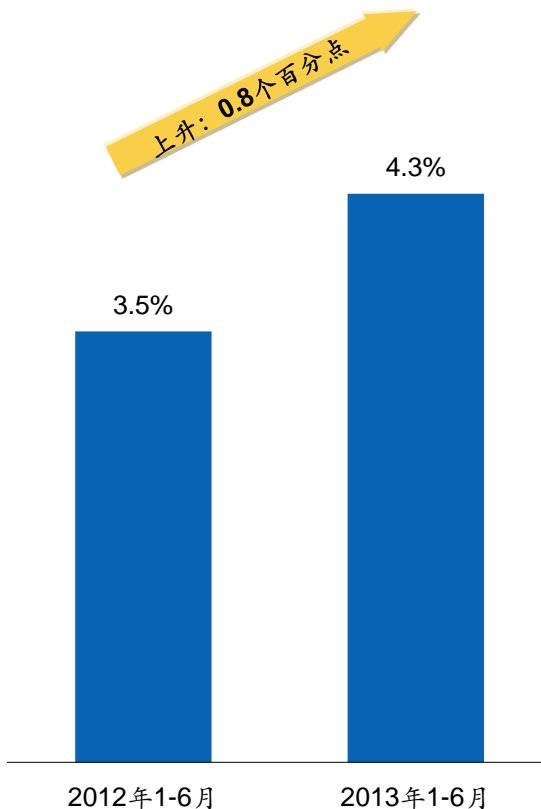
## —良好的资产配置与有效的风险控制

### 投资资产

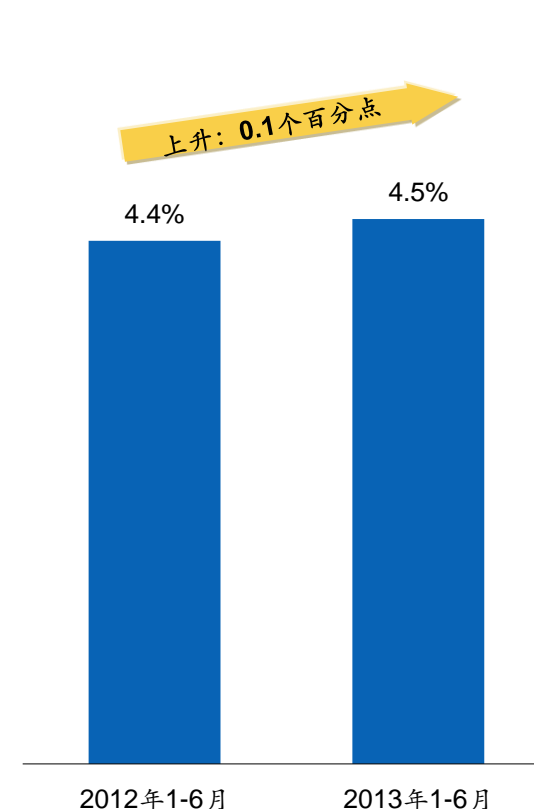
(百万元人民币)



### 总投资收益率<sup>1</sup> (年化)



### 净投资收益率<sup>2</sup> (年化)



注:

1. 年化总投资收益率 = (净投资收益 + 投资资产买卖价差损益 + 公允价值变动损益 + 投资资产减值损失 + 联营企业权益法确认损益) / [(期初投资资产 + 期末投资资产) / 2] \* 2
2. 年化净投资收益率 = 净投资收益 / [(期初投资资产 + 期末投资资产) / 2] \* 2



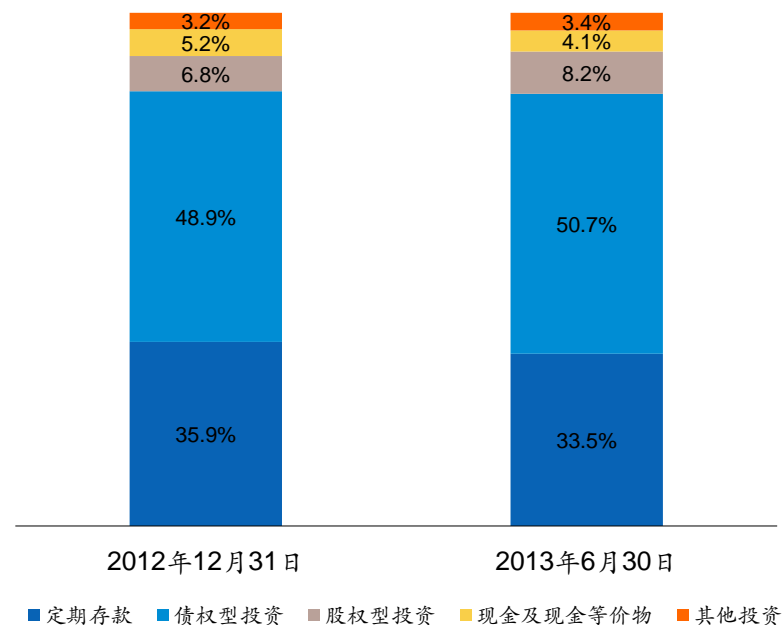
# 投资策略及投资表现

## —良好的资产配置与有效的风险控制（续）

### 投资组合

单位：人民币百万元	2013年 6月30日	2012年 12月31日	变化(%)
投资资产	516,506	479,189	↑ 7.8%
定期存款	173,280	171,853	↑ 0.8%
债权型投资	261,683	234,130	↑ 11.8%
股权型投资	42,554	32,793	↑ 29.8%
— 基金	15,495	15,869	↓ -2.4%
— 股票	17,763	16,216	↑ 9.5%
— 长期股权投资	9,296	708	↑ 1,213.0%
现金及现金等价物	21,409	25,066	↓ -14.6%
其他投资	17,580	15,347	↑ 14.6%

### 各类资产占比图示



### 投资策略

- 1 以资产负债匹配管理为基础，兼顾管理资金的安全性、流动性、收益性
- 2 在良好的资产配置和有效的风险控制的前提下寻求最大的投资组合收益
- 3 积极拓展基础设施债权计划等新型投资渠道，确保资金安全的前提下，有效提升投资收益

# 议题

1

综述

2

保险业务

3

投资表现

4

内含价值

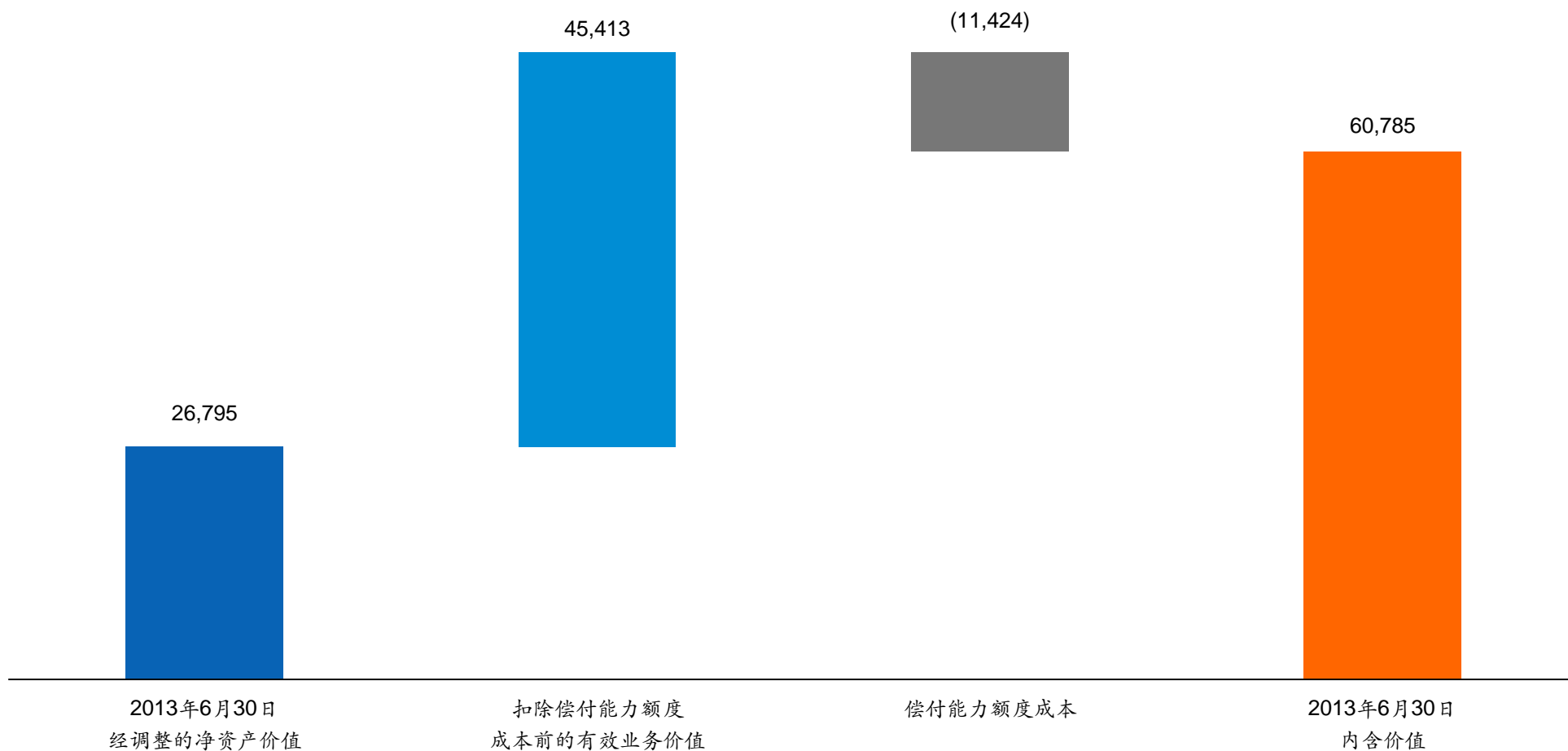
5

战略与展望



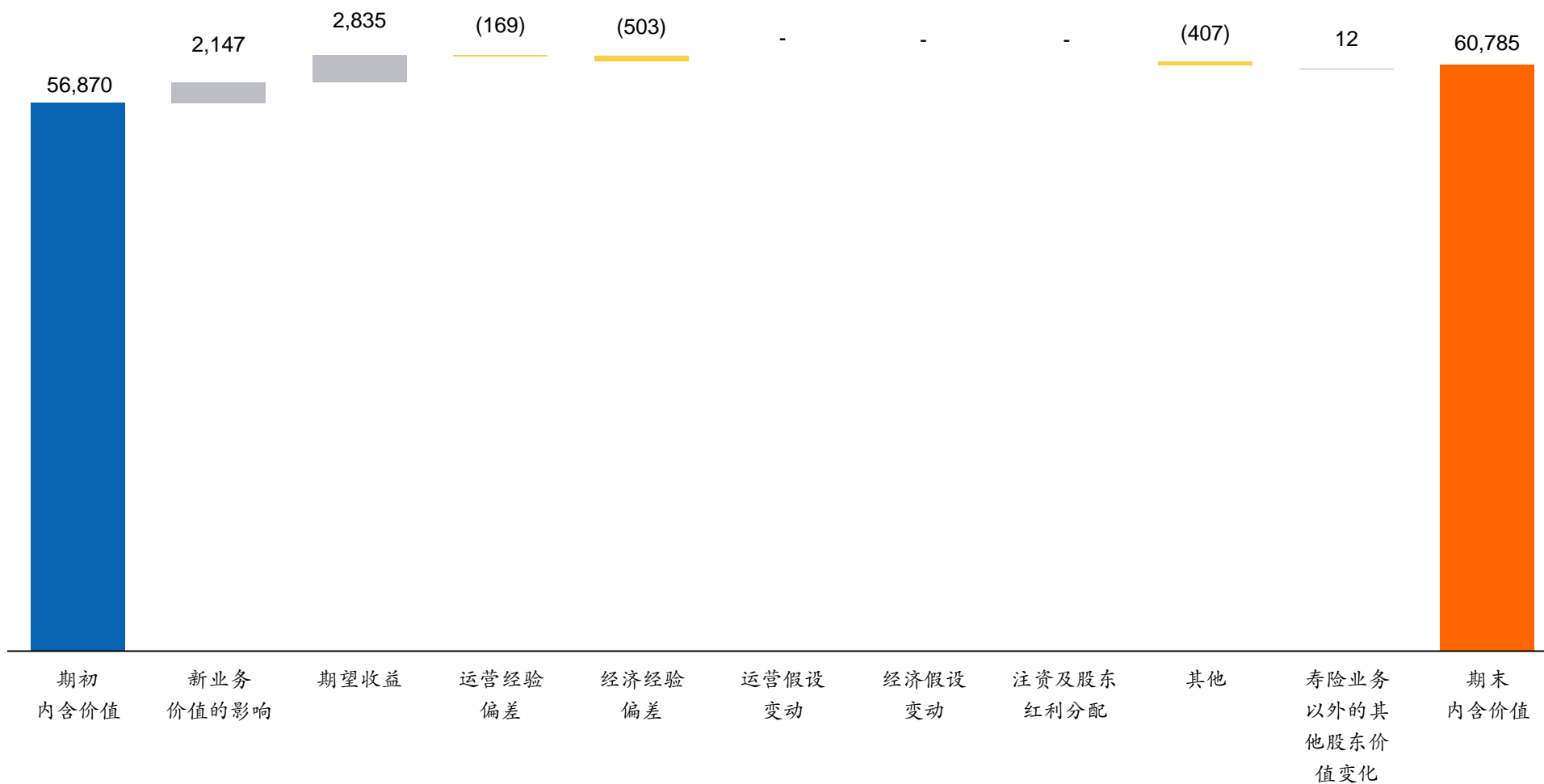
# 内含价值—构成分析

(百万元人民币)



# 内含价值—变动分析

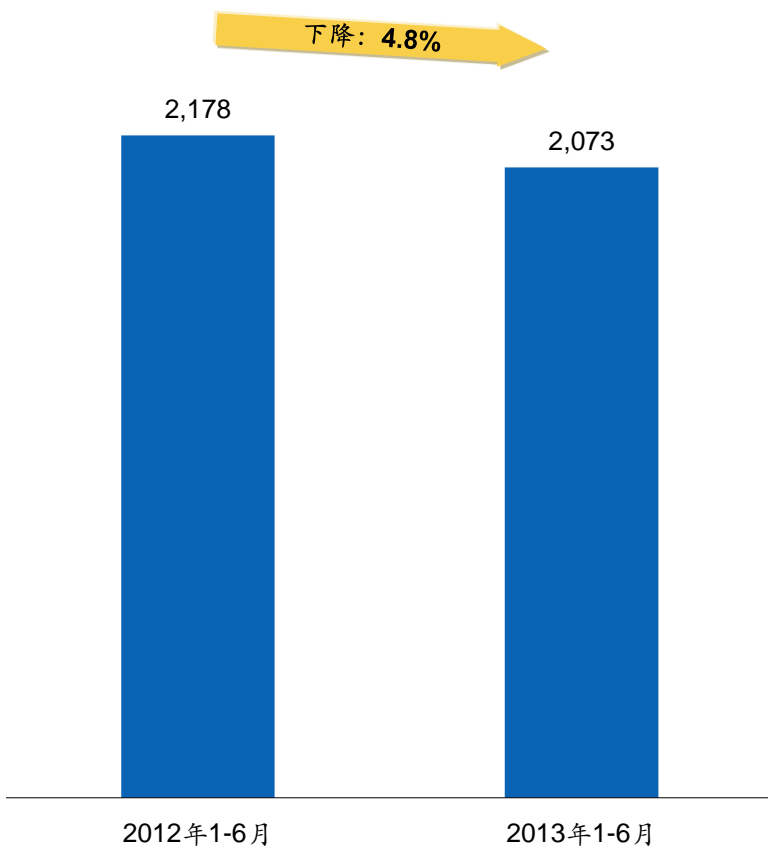
(百万元人民币)



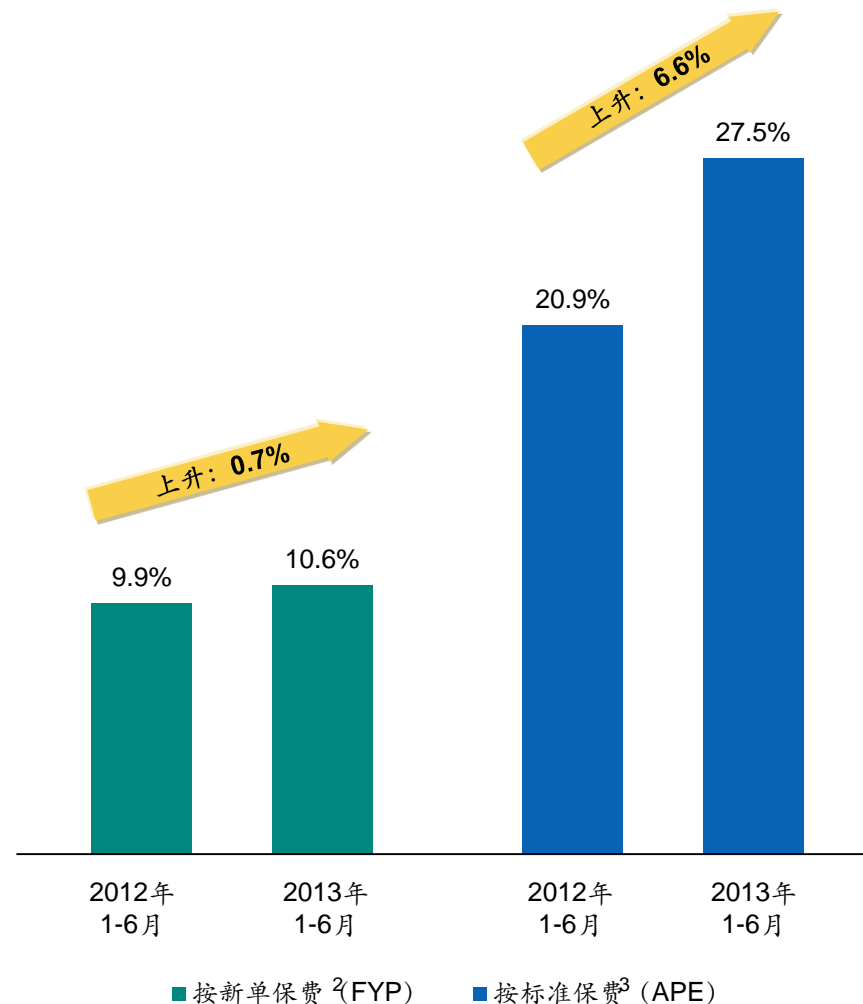
# 上半年新业务价值

## 上半年新业务价值<sup>1</sup>

(百万元人民币)



## 新业务价值利润率<sup>1</sup>



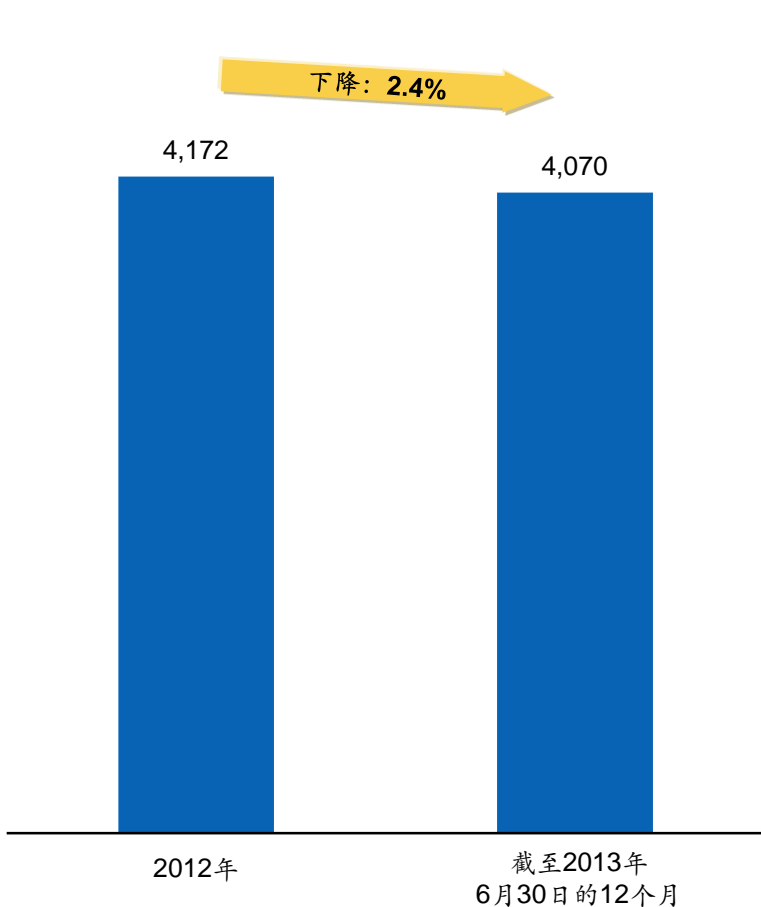
注:

- 2012年上半年的新业务价值基于2012年12月31日假设重新计算
- 按新单保费新业务价值利润率 = 半年新业务价值 / 首年保费
- 按标准保费新业务价值利润率 = 半年新业务价值 / (100% \* 首年期交保费 + 10% \* 首年趸交保费)

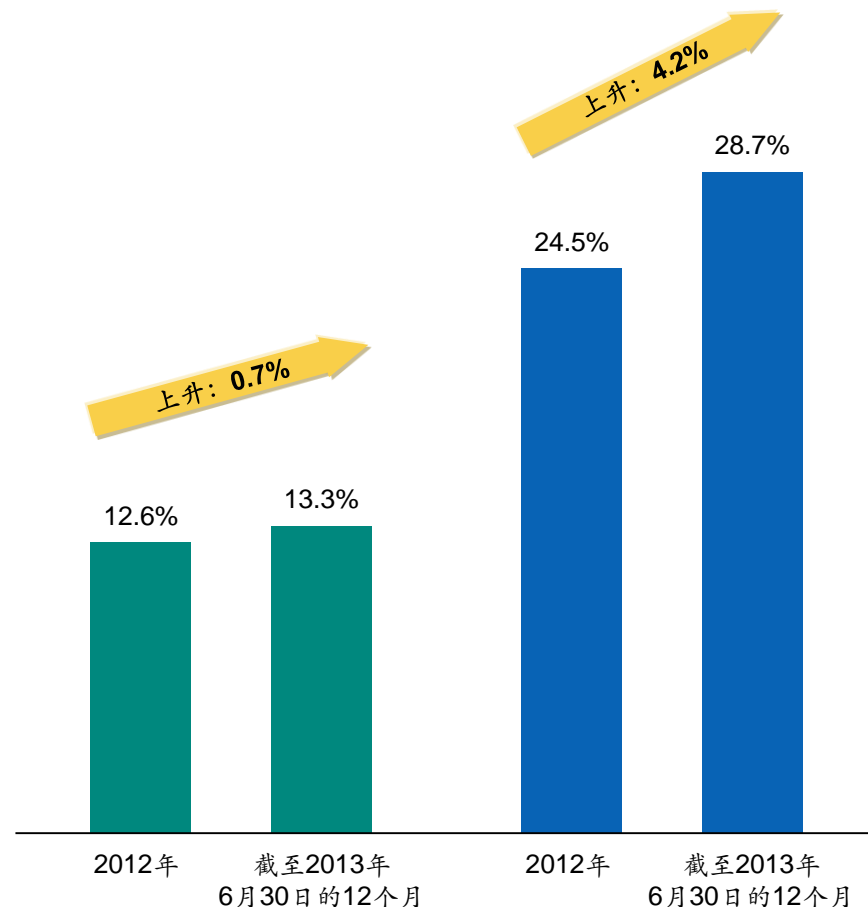
# 一年新业务价值

## 一年新业务价值

(百万元人民币)



## 新业务价值利润率



■ 按新单保费<sup>1</sup>(FYP) ■ 按标准保费<sup>2</sup>(APE)

注:

- 按新单保费新业务价值利润率 = 一年新业务价值 / 首年保费
- 按标准保费新业务价值利润率 = 一年新业务价值 / (100% \* 首年期交保费 + 10% \* 首年趸交保费)

本文件仅限于特定范围使用, "免责声明"是本文件不可分割的组成内容

# 议题

1

综述

2

保险业务

3

投资表现

4

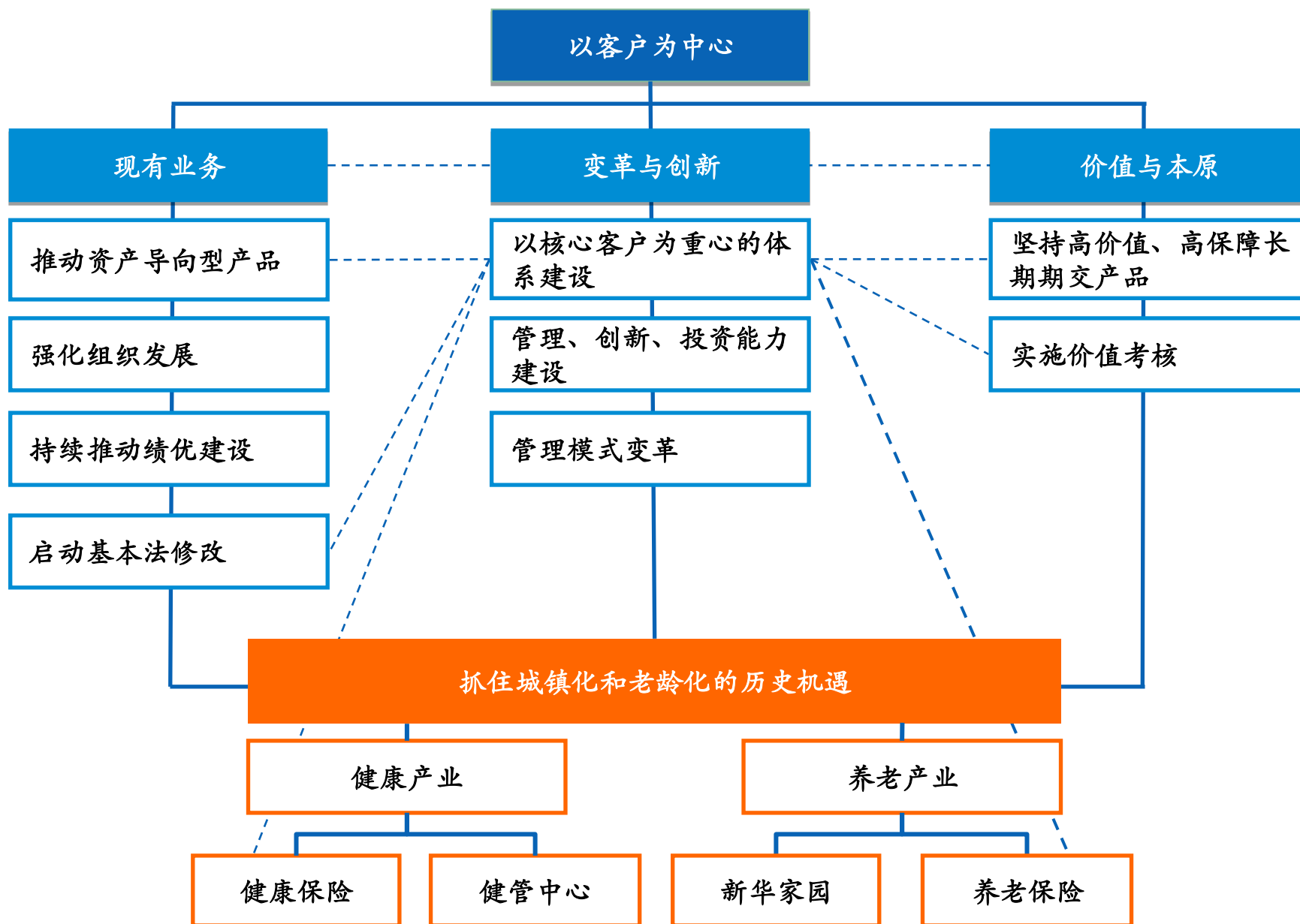
内含价值

5

战略与展望







## 面临挑战

宏观经济走势不明朗，  
金融市场波动频繁

投资收益水平难以迅速提  
升，保险业务全面恢复尚  
需时间

银行代理渠道竞争加剧，  
退保和满期给付带来现金  
流压力

费率市场化影响深远，  
考验行业的变革创新和  
风险管理能力

战略转型，促进价值和规模  
均衡发展

## 应对措施

### 以客户为中心

深化区域管  
理变革，实  
现管理下沉

加强基础管  
理、投资和  
创新能力建  
设，提升经  
营管理水平

抓住有利政  
策，拓宽投  
资渠道，提  
升保险资金  
运用能力

提升产品开  
发创新和资  
产负债管理  
能力

**Q & A**

