



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

新华人壽保險股份有限公司 2012年上半年业绩发布



2012年8月

前瞻性声明

- 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、子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

| | |
|---|-----------|
| 1 | 综述 |
| 2 | 业绩亮点与经营概要 |
| 3 | 财务摘要 |
| 4 | 精算 |
| 5 | 展望 |

综述

2012年上半年，中国寿险业面临了宏观经济环境、行业发展周期等多方面纷繁复杂的变化和挑战。同时，人口老龄化加速、城市化进程加快等因素又给发展中的中国寿险业带来了巨大的潜在机遇。在此复杂而充满不确定性的形势下，中国寿险业正积极探索新的发展方式和盈利模式，开始全面迈入行业性转型发展时期。

2012年上半年，经过全体同事的共同努力，新华不断细化和稳步推进各项“以客户为中心”的经营举措，价值增长理念逐步深化，合规经营意识持续强化，公司均衡发展的路径初步确立。

下半年，新华将进一步贯彻全年工作思路，狠抓基础管理，全面强化执行，推动各项经营目标的达成。

议题

| | |
|---|-----------|
| 1 | 综述 |
| 2 | 业绩亮点与经营概要 |
| 3 | 财务摘要 |
| 4 | 精算 |
| 5 | 展望 |

业绩亮点



NCI 新华保险

1

市场地位稳固，保费保持增长

2

深化战略转型，坚持价值导向

3

注重资产负债匹配管理，奉行谨慎投资策略

4

进一步加强经营管理能力

保费收入

— 市场地位稳固，各渠道保费保持增长

总保费收入²

(百万元人民币)

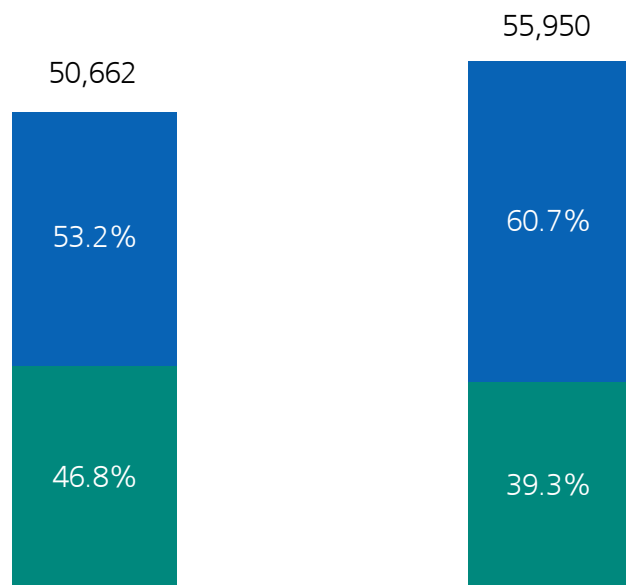
新华排名¹: 3

市场份额¹: 9.0%

3

9.8%

同比增长率: 10.4%



2011年1-6月

2012年1-6月

■ 首年保费 ■ 续期保费

营销员渠道总保费收入

同比增长率: 22.6%



2011年1-6月

2012年1-6月

■ 首年保费 ■ 续期保费

银保渠道总保费收入

同比增长率: 2.2%



2011年1-6月

2012年1-6月

■ 首年保费 ■ 续期保费

注:

1. 市场排名及份额来自保监会网站
2. 首年保费、续期保费占比不含团体保险

营销员渠道

— 注重渠道建设，不断提升队伍素质

营销员渠道首年保费

(百万元人民币)

同比增长率：8.9%



2011年1-6月

2012年1-6月

营销员渠道续期保费

(百万元人民币)

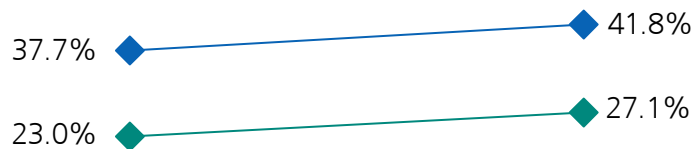
同比增长率：28.0%



2011年1-6月

2012年1-6月

营销员渠道首年保费及总保费占比



2011年1-6月

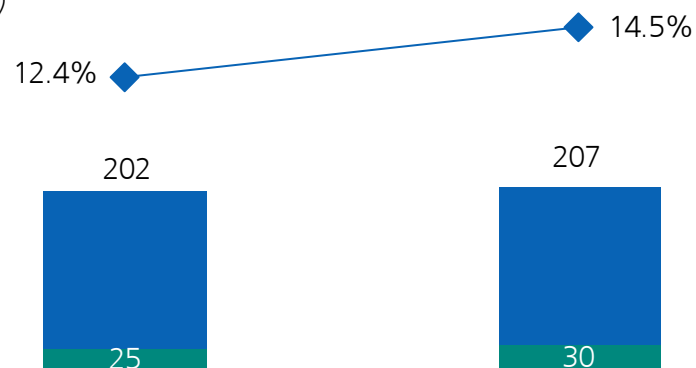
2012年1-6月

◆ 占个人寿险总保费

◆ 占个人寿险首年保费

营销员人数

(千人)



2011年12月31日

2012年6月30日

■ 绩优营销员

■ 营销员总数

◆ 绩优营销员占比

银保渠道

— 探索模式创新，积极调整产品结构

银保渠道首年保费

(百万元人民币)

同比下降：12.9%

17,624



15,355



2011年1-6月

2012年1-6月

银保渠道续期保费

(百万元人民币)

同比增长率：22.4%

13,107



16,038



2011年1-6月

2012年1-6月

银保渠道期交占比¹

上升：3.4个百分点

58.0%



61.4%



2011年1-6月

2012年1-6月

5年期以上产品占比²

上升：9.0个百分点

79.7%



88.7%



2011年1-6月

2012年1-6月

注：

1. (银保续期保费 + 银保首年期交保费) / 银保总保费

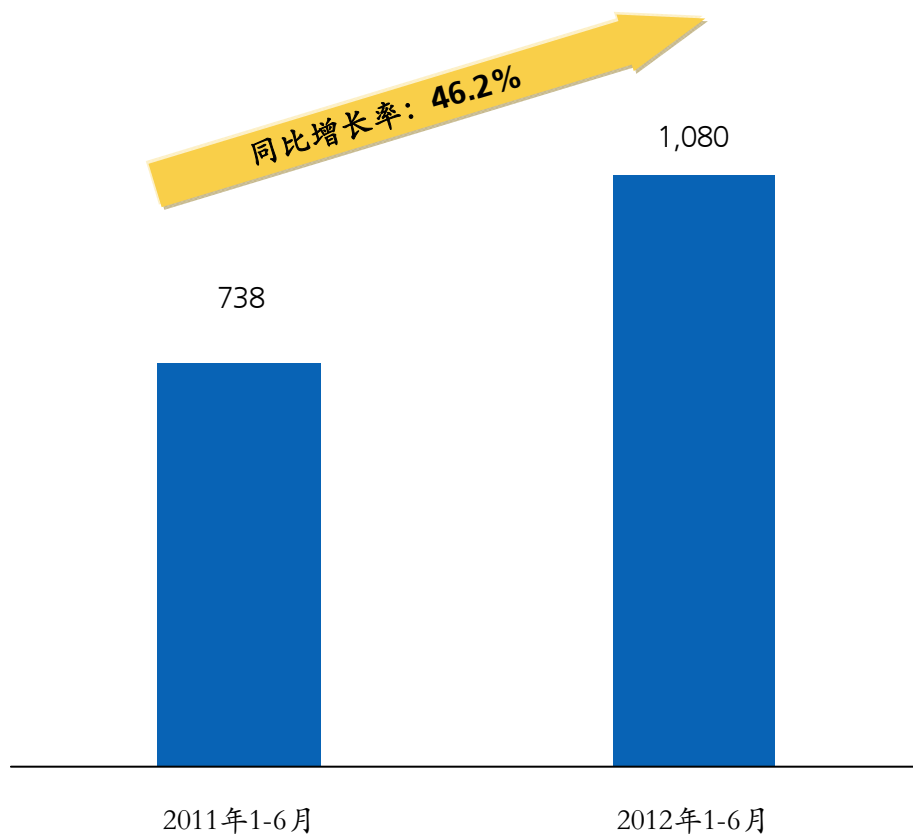
2. 银保5年期以上产品首年期交保费 / 银保首年期交保费

创新渠道

— 强化队伍建设，保费快速增长

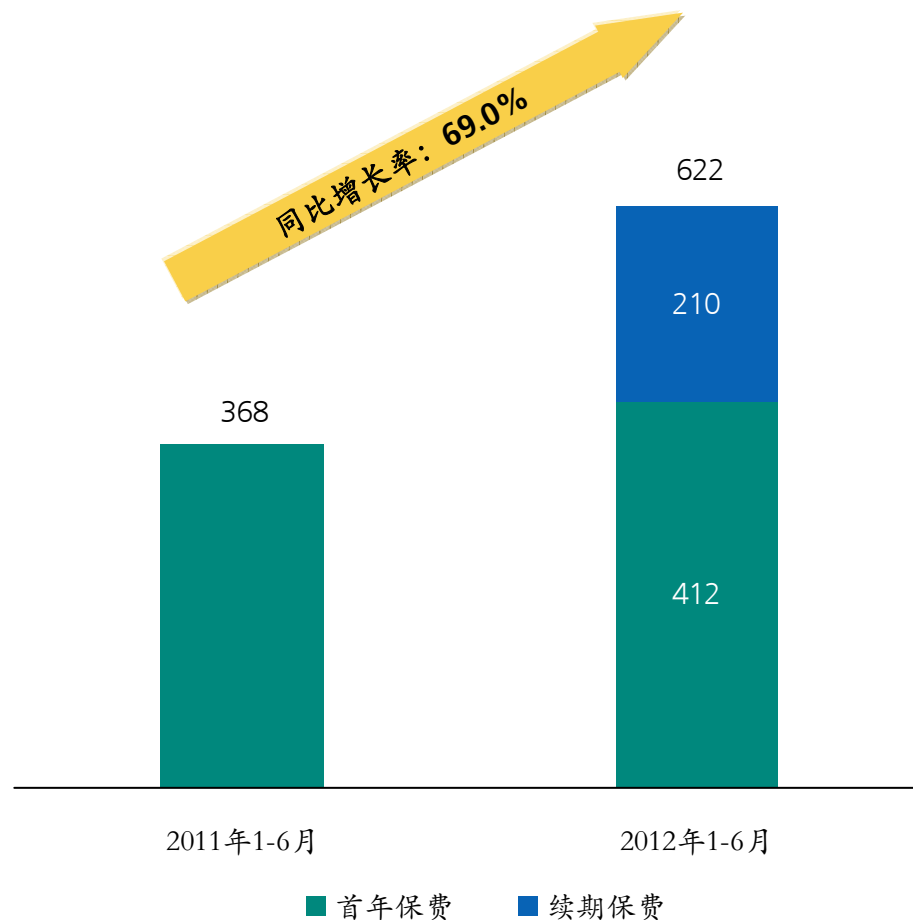
续收新单保费

(百万元人民币)



财富管理渠道总保费

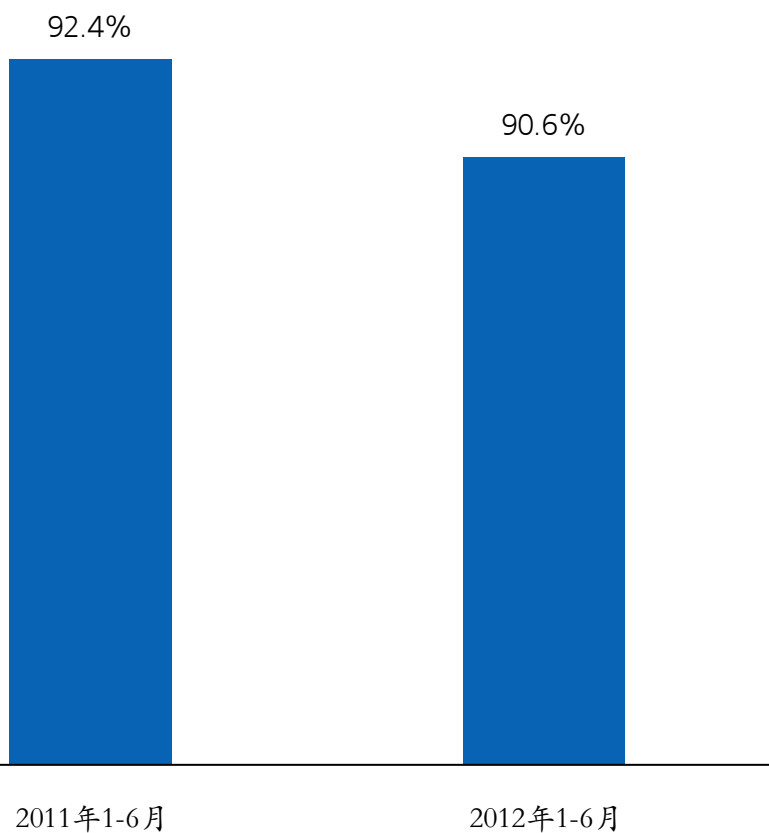
(百万元人民币)



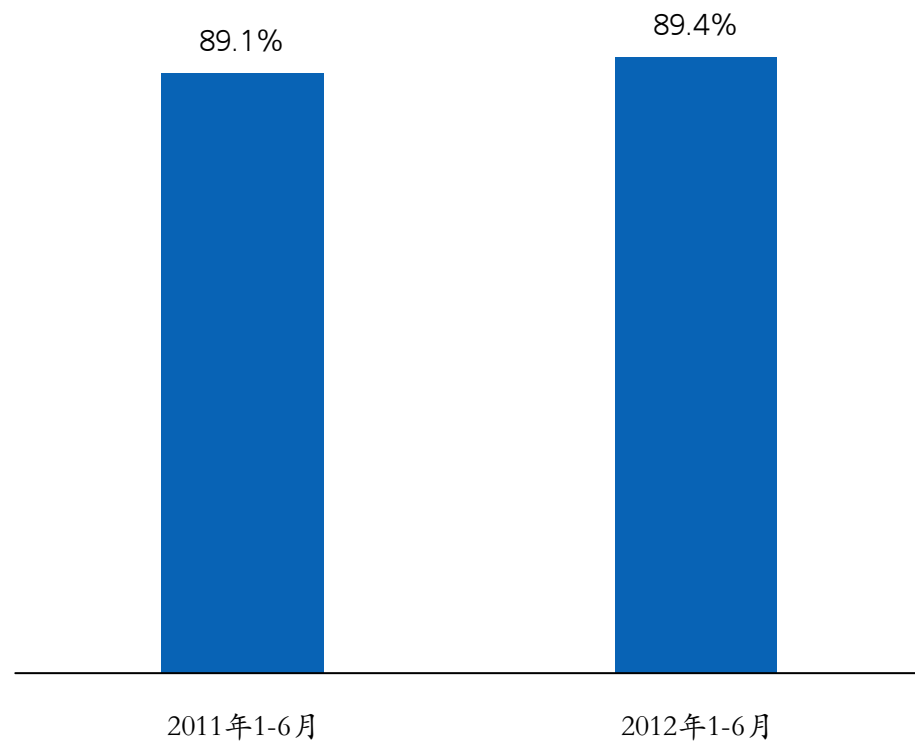
客户服务质量

— 保单继续率保持稳定

13个月保单继续率



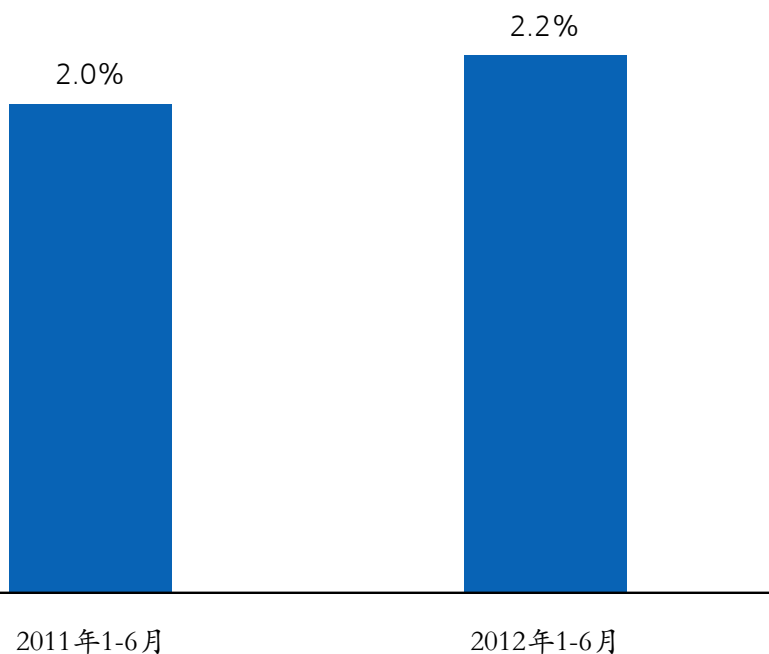
25个月保单继续率



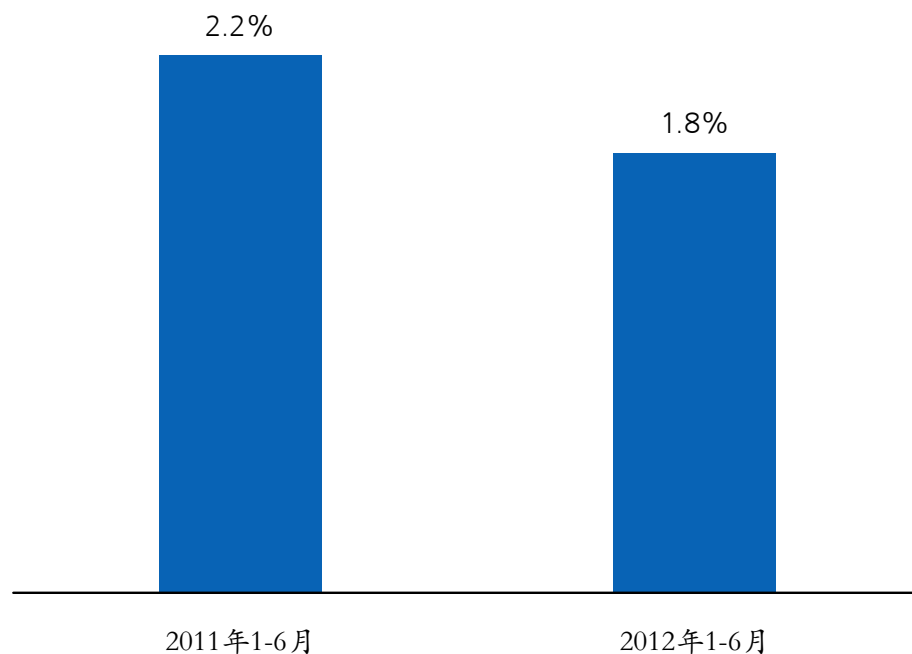
投资策略及投资表现

— 注重资产负债匹配管理，奉行稳健投资策略

净投资收益率^{1,3,4}



总投资收益率^{2,3,4}



- 注：
1. 净投资收益包括货币资金、定期存款、债权型投资及其他投资资产的利息收入、股权型投资的股息和分红收入
 2. 总投资收益=净投资收益+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
 3. 收益率=投资收益/[(期初投资资产+期末投资资产)/2]
 4. 数据未年化

进一步加强经营管理能力

队伍建设初步体现正规化、专业化、绩优化思路

1

内勤队伍的培训基本实现全覆盖

2

开展云帆校园计划，拓宽招聘渠道，加强后备干部队伍建设

3

完善干部梯队建设和岗位匹配工作，保障人才供给

强化了综合服务支持能力

1

运营体系逐步向集中、高效转型

2

IT系统整体支持能力有所加强







3

风控体系向预防性、体系化管理推进

议题







| | |
|----------|-------------|
| 1 | 综述 |
| 2 | 业务亮点及经营概要 |
| 3 | 财务摘要 |
| 4 | 精算 |
| 5 | 展望 |

主要经营业绩指标

| 单位：人民币百万元 | 2012年1-6月 | 2011年1-6月 ¹ | 变化 |
|-------------------|-----------|------------------------|---|
| 总保费收入 | 55,950 | 50,662 |  10.4% |
| 市场份额 ² | 9.8% | 9.0% |  0.8个百分点 |
| 归属于母公司股东的净利润 | 1,904 | 1,775 |  7.3% |
| 基本每股收益（元） | 0.61 | 0.93 |  (34.4%) |
| 每股净资产（元） | 11.2 | 10.0 ¹ |  11.5% |
| 加权平均净资产收益率 | 5.7% | 13.1% |  (7.4)个百分点 |

注： 1. 每股净资产截止2011年12月31日
2. 市场份额来自保监会网站

投资信息

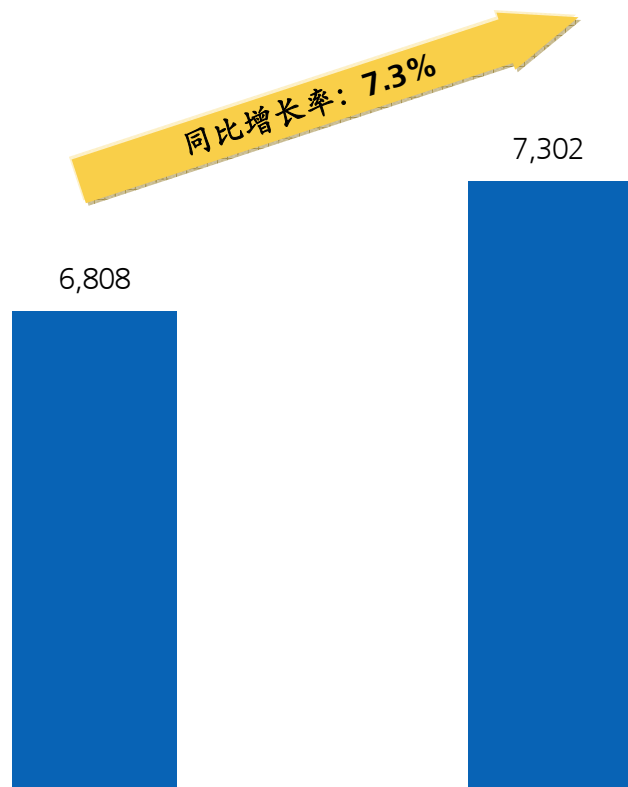
| | 2012年6月30日 | 2011年12月31日 | 变化 |
|----------------------------|----------------|----------------|--|
| 定期存款 | 36.0% | 32.9% |  3.1个百分点 |
| 债权型投资 | 46.8% | 50.9% |  (4.1)个百分点 |
| 股权型投资 | 7.4% | 7.8% |  (0.4)个百分点 |
| 现金及现金等价物 | 6.8% | 5.6% |  1.2个百分点 |
| 其他投资 ¹ | 3.0% | 2.8% |  0.2个百分点 |
| 投资资产规模 (人民币百万元) | 452,910 | 373,958 |  21.1% |

注：1. 其他投资主要包括存出资本保证金、保户质押贷款、买入返售金融资产及应收投资收益等

投资信息

总投资收益

(百万元人民币)

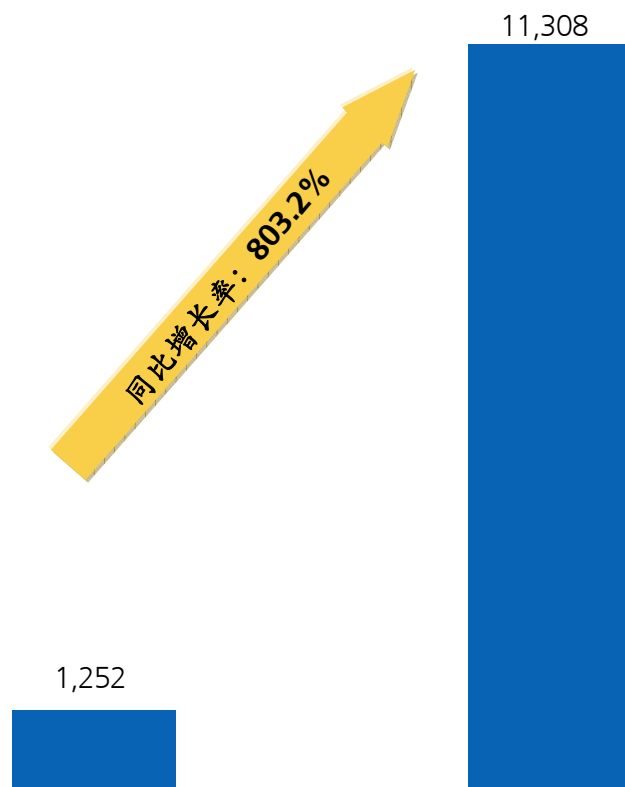


2011年1-6月

2012年1-6月

综合投资收益¹

(百万元人民币)



2011年1-6月

2012年1-6月

注: 1. 综合投资收益 = 总投资收益 + 可供出售金融资产公允价值变动产生的利得金额 + 前期计入其他综合收益当期转入损益的净额

资本实力

总资产

(百万元人民币)

增长率: 21.3%

386,771

469,004

2011年12月31日

2012年6月30日

归属母公司股东的权益

(百万元人民币)

增长率: 11.6%

31,306

34,934

2011年12月31日

2012年6月30日

偿付能力

提升: 2.8个百分点

156.0%

158.8%

>200.0%¹

2011年12月31日

2012年6月30日

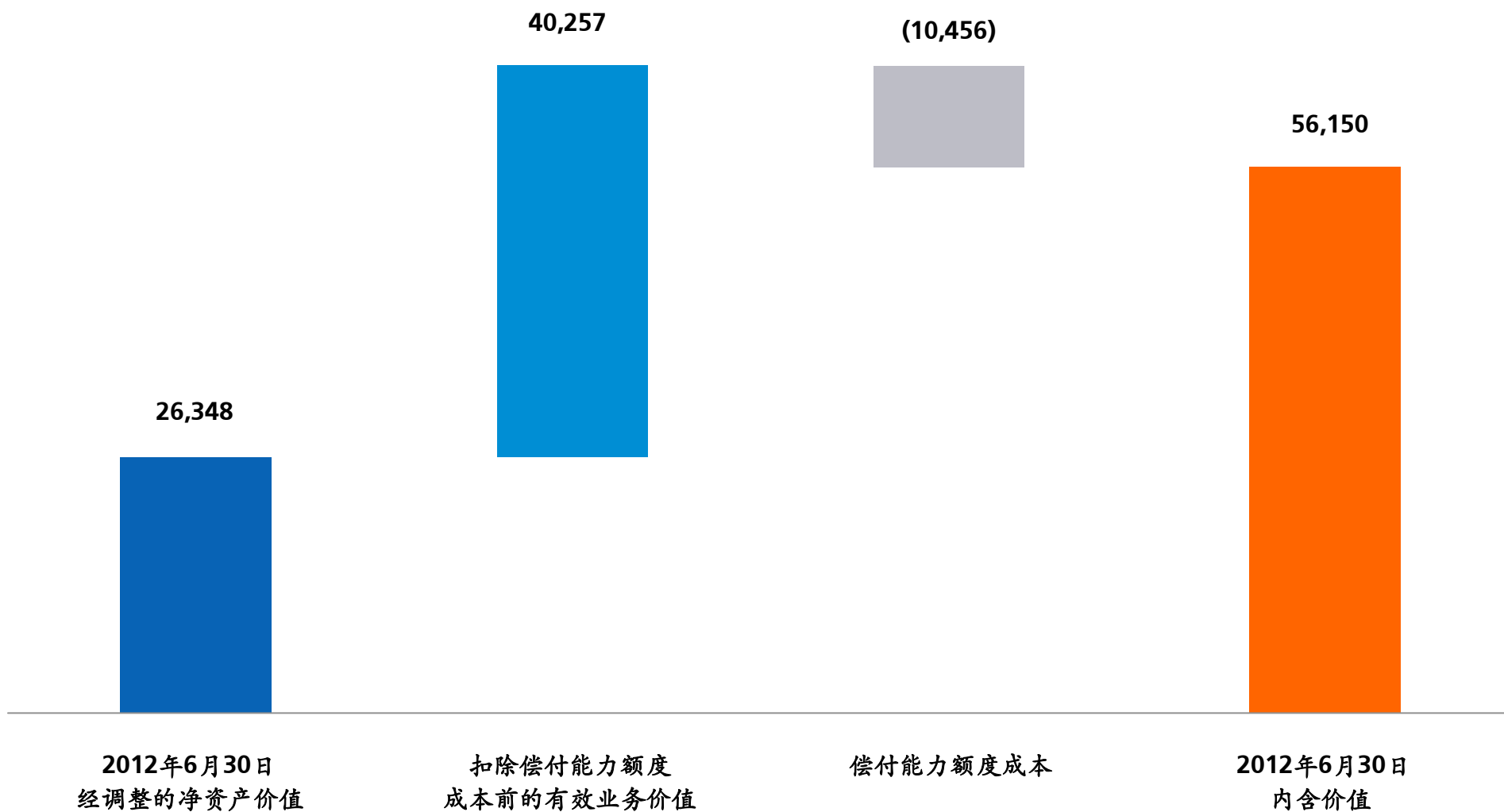
注: 1. 100亿次级债发行完成之后, 偿付能力充足率超过200%

议题

| | |
|----------|-----------|
| 1 | 综述 |
| 2 | 业务亮点及经营概要 |
| 3 | 财务摘要 |
| 4 | 精算 |
| 5 | 展望 |

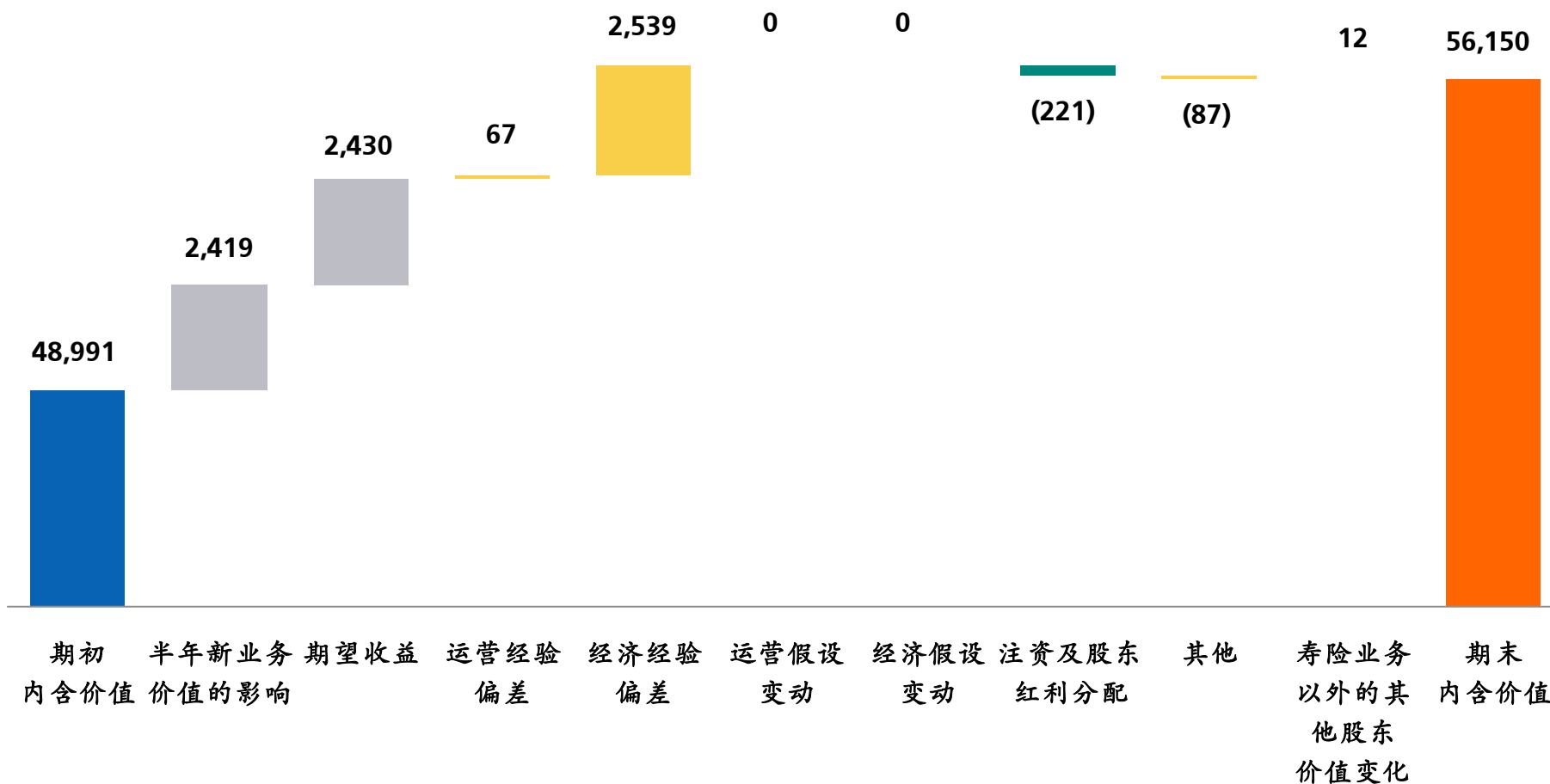
内含价值—构成分析

(百万元人民币)



内含价值—变动分析

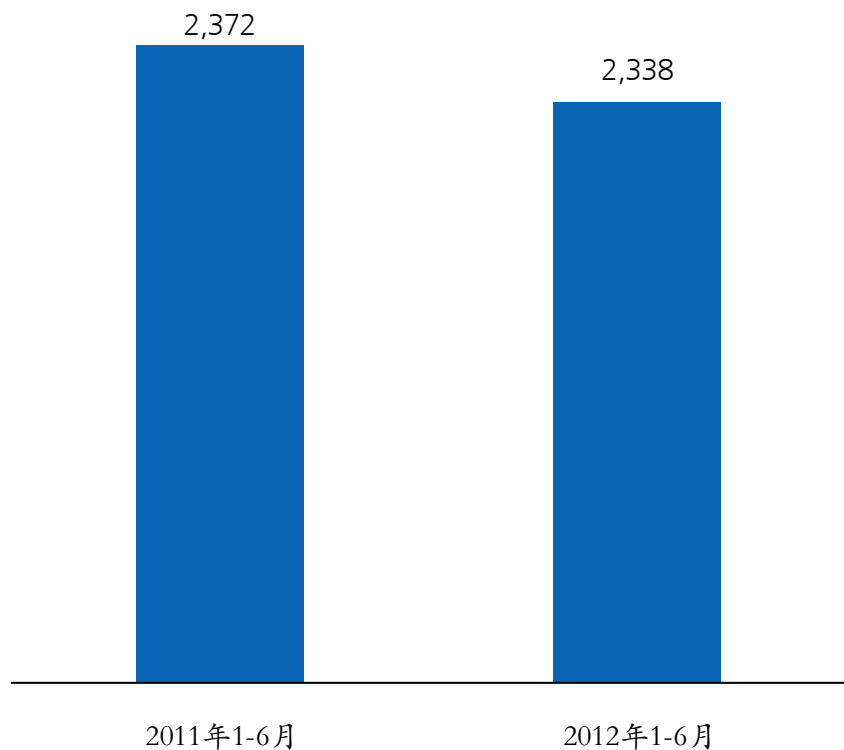
(百万元人民币)



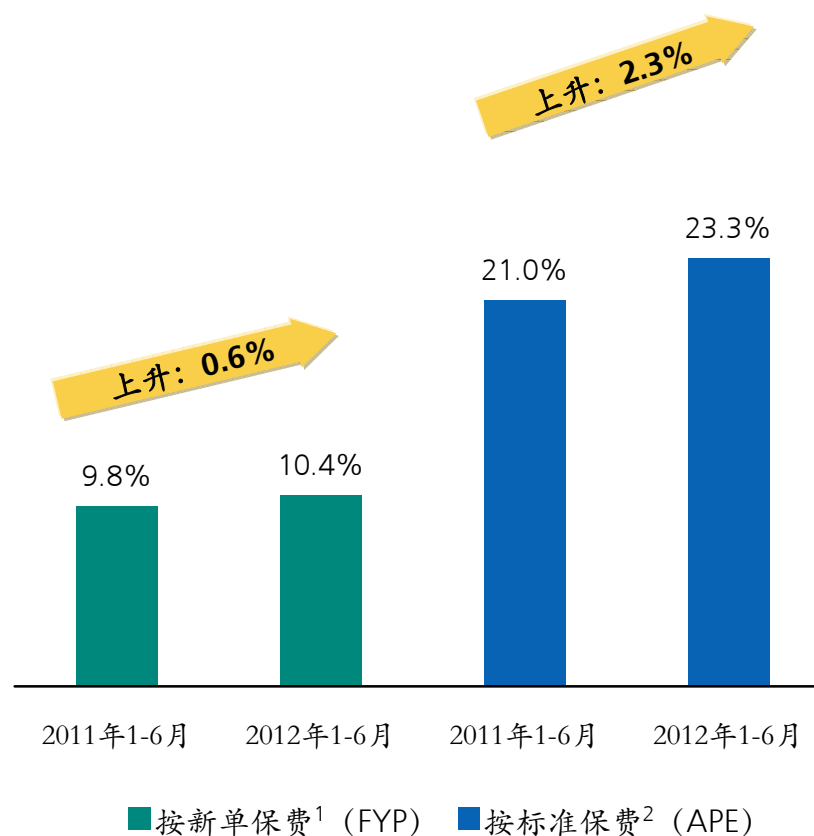
新业务价值

上半年新业务价值

(百万元人民币)



新业务价值利润率



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)

议题

| | |
|---|-----------|
| 1 | 综述 |
| 2 | 业务亮点及经营概要 |
| 3 | 财务摘要 |
| 4 | 精算 |
| 5 | 展望 |

下半年具体工作安排

夯实基础



强化执行



坚持价值



变革创新

1

转变业务模式，提升业务绩效，达成业务目标

2

启动新核心业务系统群建设，提升业务支持效能

3

持续治理销售误导、健全风险管理体系

4

明确产品价值提升路线，加快产品优化进程

5

稳步推行以价值为核心的考核体系

6

稳步推进创新业务发展，建立市场领先优势

7

培育多元投资渠道，提升资金运用能力



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

Q & A

