

新闻稿

新华保险开放日在深圳举办 万峰首度详解未来发展蓝图



图：新华保险 2016 年公司开放日在深圳举办。

2016 年恰逢新华保险成立 20 周年，也是公司 A+H 股同步上市 5 周年。更令各界瞩目的是，这也是万峰执掌公司新一届董事会和经营班子全面履职的第一年。

12 月 2 日上午，新华保险 2016 年公司开放日在深圳举办。作为董事长兼 CEO，万峰在会上对公司“十三五”发展展望与 2017 年经营思路进行了详细阐述。这意味着万峰接棒 8 个月之后，新华保险已形成清晰完整的公司治理和经营体系。公司副总裁黎宗剑、杨征、李源、龚兴峰、于志刚及总裁助理王练文等新面孔在本次活动中悉数亮相，标志着新华保险新一届管理层已开始全面发力。



图：董事长兼 CEO 万峰阐述公司“十三五”发展展望与 2017 年经营思路。

谈及公司未来发展方向时，万峰指出：“十三五”及未来一段时期，公司将在“十二五”建设成果的基础上，致力于打造“中国最优秀的以全方位寿险业务为核心的金融服务集团”。这一表述与“十二五”时期并无二致，并在此基础上提出了打造“强大新华、价值新华、长青新华、和谐新华”的发展目标。但值得品味的是，围绕愿景和目标，这份规划对于发展阶段、经营策略、发展举措做出了非常细致的描述，形成了对愿景和目标的结构性支撑。

至于实现“十三五”目标的路径，万峰谈到要分“两步

走”。**第一步是转型期**，从 2016 到 2017 年，新华保险要以期交和续期保费增量逐步替代趸交保费，初步建立期交和续期拉动业务发展的模式；**第二步是收获期**，从 2018 到 2020 年，这一时期将完全形成续期拉动发展的模式，着重发展长期期交业务，加大业务结构调整。清晰的路径无疑为转型的成功添足了砝码。

围绕战略落地，万峰阐述了五点经营策略，即**转型发展、自主经营、技术支撑、效率服务、防范风险**，并完整提出了包括推动业务持续较快发展、切实加强队伍建设、有效提升 IT 支撑能力、提升客户服务水平、全面完善综合管理体系、加强投资能力体系建设、持续加强风险防范七项配套发展举措。

新华保险的“十三五”发展规划将 2017 年定位为转型发展的攻坚年，意味着明年将成为决定性的一年。如何打好这一场硬仗？2017 年新华保险将延续 2016 年发展总基调，在规模稳定的基础上聚焦价值增长和结构优化，并兼顾风险可控。万峰指出要强化政策导向，通过考核、财务、激励政策，聚焦期交和价值，围绕经营计划进行资源配置，引导经营指标达成，为即将到来的转型收获期提前布局。

万峰表示，无论是加快转型、优化结构，还是追求价值、续期拉动，这些举措并不新鲜，成功与否的关键在于定力和时间。说到底无非就是遵循发展规律、回归保险本原、坚持“保险姓保”，这是新华保险从“做大”迈向“做强”的不二选择。

今年前 10 个月，新华保险累计原保费收入约为人民币

1021.54 亿元, 尽管还有 0.3%左右的负增长, 但业务结构大幅优化, 业务品质明显改善。在新契约保费中, 首年期交占比相较去年同期增长了 44%, 达到 211 亿, 其中十年期及以上期交增长了 24%, 达到 125 亿。整体业务的期交占比已经达到 47%, 增长了 17%。与此同时, 公司 13 个月继续率同比增长了 4%, 退保率下降了 3%。人力方面, 绩效明显提升, 个险规模人力提升了 14%, 达到 24 万人, 人均期交产能, 由去年的 0.9 万元增长到 1.2 万元。可以预期, “规模稳定、价值增长、结构优化、风险可控”的年度基调得到了有效贯彻, 经营目标也将如期完成。按此模式持续下去, 新华保险或许将为整个保险行业的转型提供可资借鉴的样板, 成为未来几年保险市场上的一大看点。

— 完 —