



NCI 新华保险

关爱人生每一天

2016年公司开放日

2016.12.2 深圳



- 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、联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。本公司及其任何联属公司、董事、监事、高级管理人员、管理人员、雇员、顾问以及上述公司或人士的任何代表，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，本公司无任何义务更新或另行修订这些前瞻性陈述



行业发展趋势研判

2

公司“十三五”发展展望

3

公司2017年经营思路

全球多数经济体复苏缓慢，中国经济全面进入“调结构稳增长”的新常态阶段

经济增速放缓

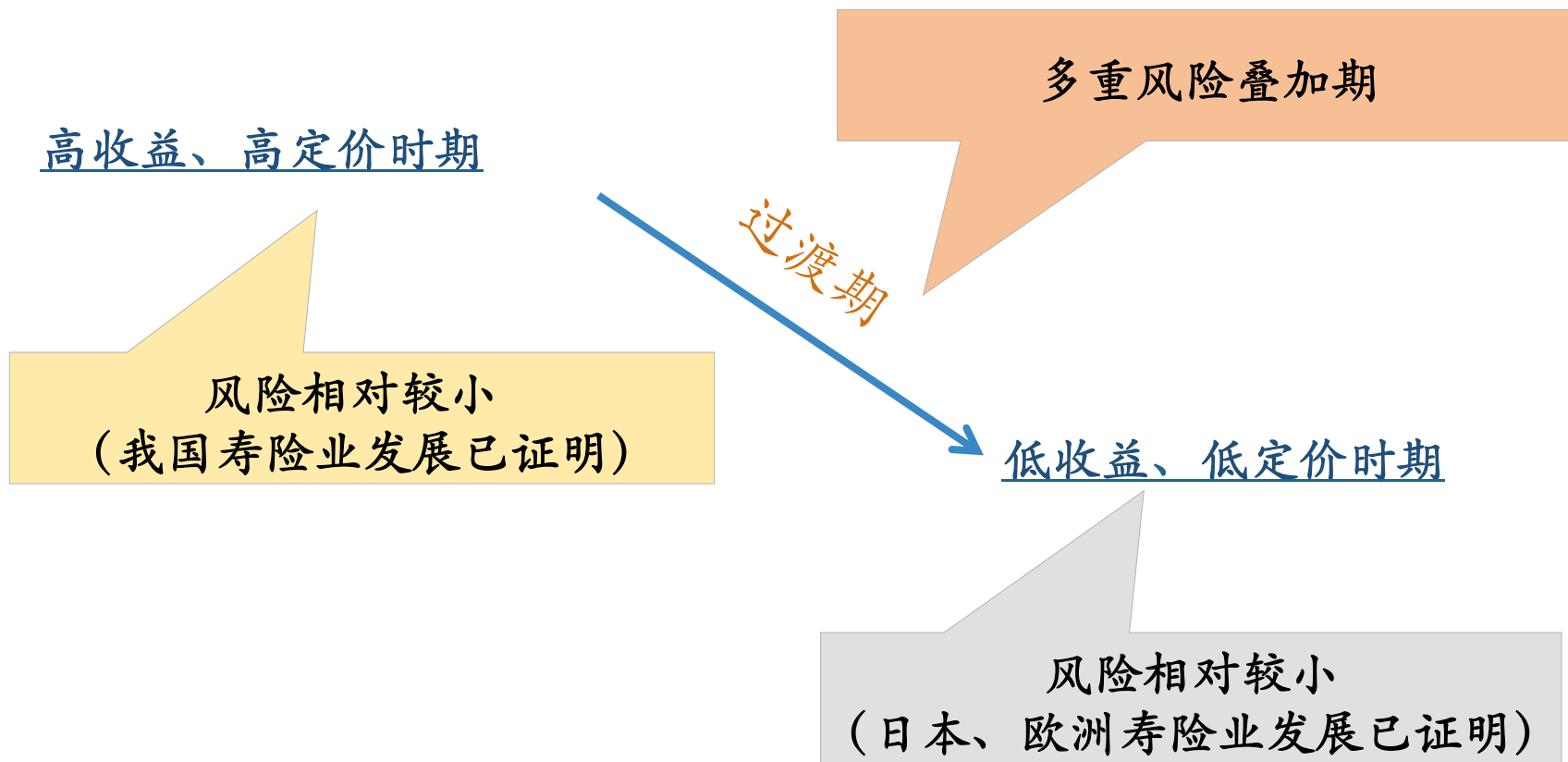
- 经济进入中低速增长时期，被预测为L型走势
- 经济增长方式逐步发生转变，“加强结构性改革”和“加大结构性改革力度”成为重要着力点

利率下行

- 被预测进入低利率时期
- 政府保持积极稳健的财政政策与谨慎宽松的货币环境，通过发布系列降准降息、汇率贬值等政策工具刺激实体经济发展

寿险业将进入低收益率时期

经济新常态下，寿险业不可避免地将逐步进入低收益率时期；由高收益向低收益的过渡时期，多重风险叠加



过渡期长短取决于资产久期

寿险公司资产和负债端同时受压，处于两难境地；寿险业以利差为主导的传统盈利模式面临挑战

负债端

- 不销售理财产品：可能出现现金流风险
- 销售理财产品：可能出现利差损；非断崖式，而是阶梯式下降

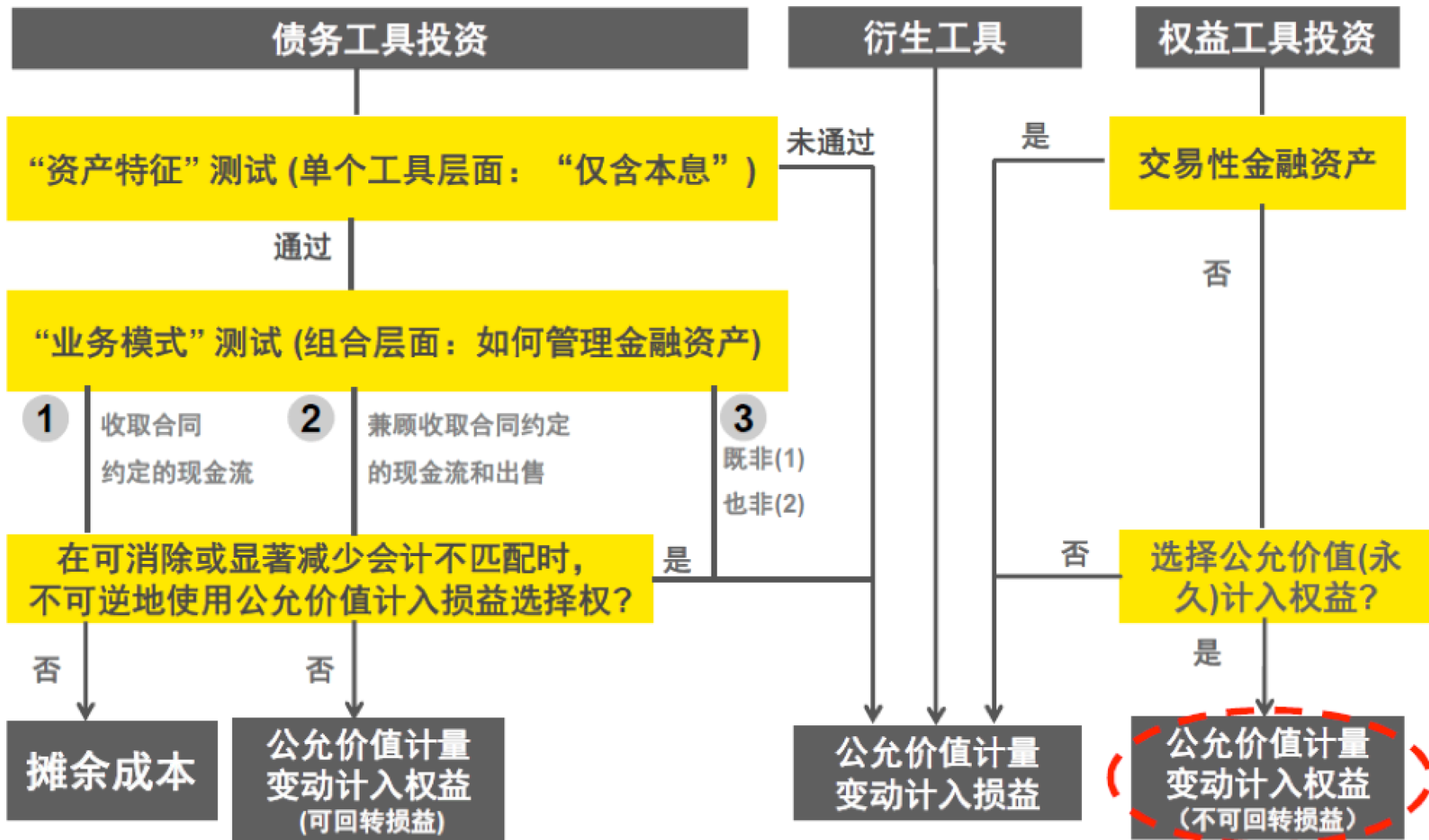
偿付能力

风险

资产端

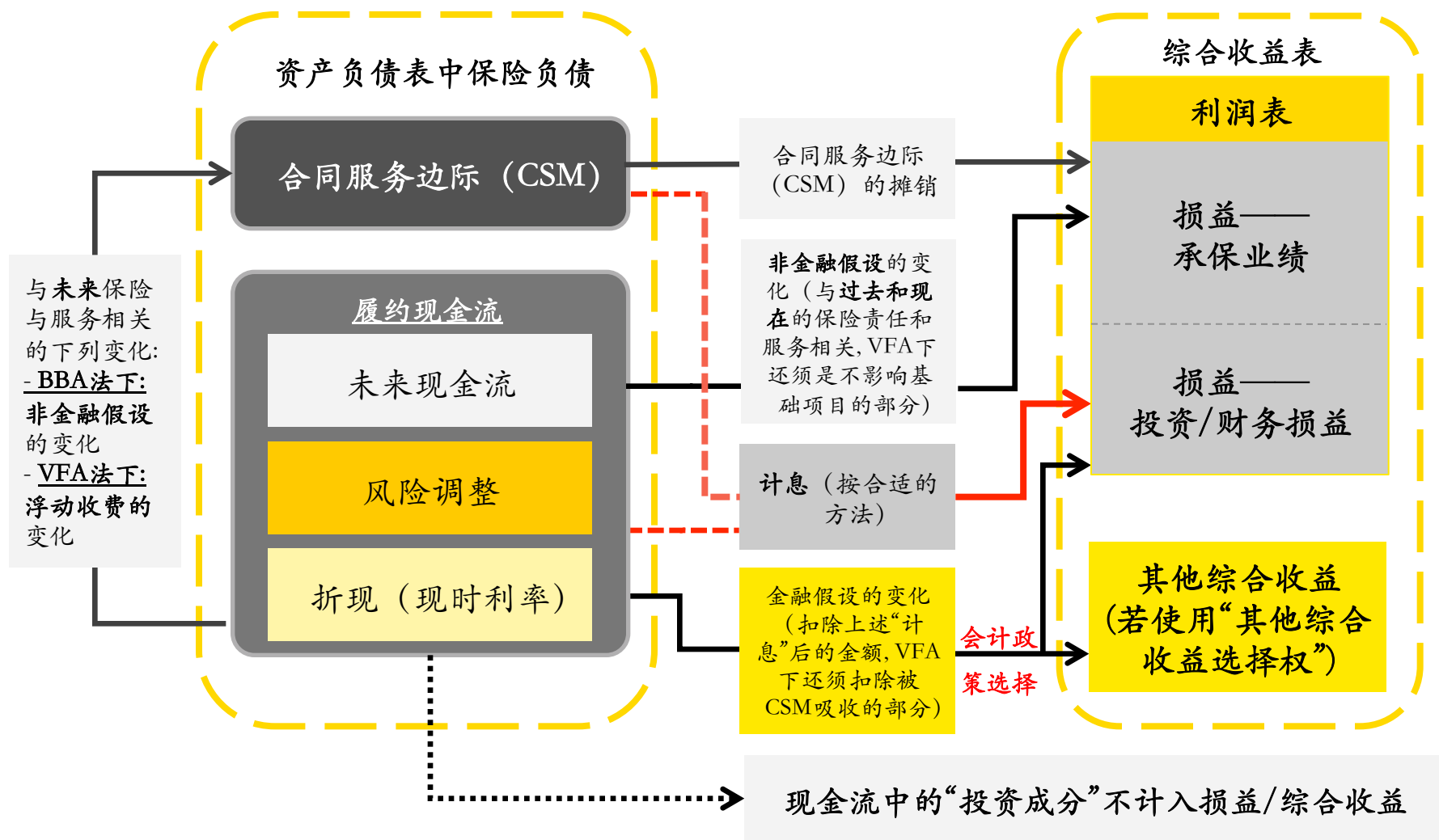
- 在低利率环境中，高收益、低风险项目稀缺，难以实现高收益
- 债务信用风险、资产负债错配、资本市场波动、利率下行等风险因素亦将给保险投资收益带来更大的不确定性

会计准则重大变化——金融工具准则



- 金融资产分类从四分类改为三分类，突出了金融资产的管理模式和资产特征对公司的影响
- 随着利率下行，寿险公司加大了股权类投资，各公司选择不同的经营模式，其对净利润和综合收益的总量和波动的影响将存在较大差异
- 预期信用损失概念的引入，将对金融债权资产的核心质量，短、中、长期的信用风险判断提出更高要求

会计准则重大变化——保险合同准则



- 损益表形态发生了重大变化，主要科目定义发生实质性改变，经营成果很大部分将反映在综合收益（OCI）中
- 准备金计量发生重大变化，对保险负债计量模型和评估规则产生较大影响
- 金融工具准则和保险合同准则联动性和复杂性加大，对资产负债管理提出更高要求，寿险公司应加强对经营模式和长期风险的关注

保监会强调“保险姓保”，深化人身保险市场供给侧结构性改革，出台多项新政，在资产端及负债端同时加强引导管控

文号	政策名称	主要内容
保监发〔2016〕22号	《中国保监会关于规范中短存续期人身保险产品有关事项的通知》	首次以正式文件形式对中短存续期产品进行监管
保监寿险〔2016〕199号	《中国保监会关于强化人身保险产品监管工作的通知》	再次加大对中短存续期产品的规范力度明确约束条件
保监发〔2016〕76号	《中国保监会关于进一步完善人身保险精算制度有关事项的通知》	提出八项保险资管禁止情形，防范过度投资引发系统性风险
保监资金〔2016〕104号	《中国保监会关于加强组合类保险资产管理产品业务监管的通知》	结束“双轨并行”的过渡期状态，正式切换至偿二代
保监发〔2016〕10号	《中国保监会关于正式实施中国风险导向的偿付能力体系有关事项的通知》 《关于修改保险资金运用管理暂行办法的决定（征求意见稿）》	拓宽投资渠道，并将险资投资纳入国家战略

《中国保险业发展“十三五”规划纲要》要求积极参与社会保障体系建设，把商业保险建成社会保障体系的重要支柱

拓展多层次养老保险服务

- 积极发展与企业/职业年金领取相衔接的商业养老保险
- 积极推出个人所得税递延型商业养老保险
- 支持参与各类基本养老保险经办和养老服务业综合改革

发展多元化健康保险

- 鼓励与基本医疗保险相衔接的商业健康险加快发展
- 全面推开个人税收优惠型商业健康保险
- 鼓励发展多种形式的商业护理保险及健康服务
- 鼓励保险公司参与各类医保经办

以理财型产品为主的增长因素逐步减弱

- 经济新常态下，寿险理财产品竞争力逐步走低
- 政策导向下，行业整体将缩减中短存续期业务

围绕“保险保障”，推行可持续经营理念

- 由注重规模转向注重价值
- 由注重短期增长转向注重长期发展
- 由注重产品投资回报转向注重产品保障责任

养老、健康保险逐步成为市场主流业务

- 养老、医疗、健康、一般寿险和意外等保障产品成为寿险市场主流产品
- 作为社会基本保障补充的商业性、政策性医疗及养老险业务将释放巨大发展空间

1

行业发展趋势研判



公司“十三五”发展展望

3

公司2017年经营思路

“十三五”及未来一段时期，公司致力于打造“中国最优秀的以全方位寿险业务为核心的金融服务集团”

中国最优秀

- 持续的价值成长、一流的客户服务、领先的市场地位、敬业专业的队伍、精益高效的管理、深入人心的品牌和富有凝聚力的文化

全方位寿险

- 覆盖客户全生命周期和全方位需求的寿险产业链
- 满足客户的保障、健康、养老等需求，并发挥寿险特长

金融服务集团

- 以寿险主业与资产管理为两大支柱
- 择机向银行、证券、基金、租赁等金融服务领域延伸

强大新华

- 整体实力强，保费规模实现稳定增长
- 市场竞争力强，个险渠道和大中城市竞争力明显改善
- 人才队伍强，队伍规模稳定，专业技能不断提升
- 子公司经营能力强，子公司经营效益向好，形成协同效应

价值新华

- 经营价值不断提升，净资产、一年新业务价值稳定增长，综合投资收益率高于行业平均水平，盈利来源不断优化
- 服务社会和客户的价值不断彰显，客户数量和质量稳步提升，服务效率、客户满意度、净推荐值居市场前列

长青新华

- 业务结构优化持续，续期拉动增长模式基本建立
- 内控体系高效严密，不发生系统性、区域性风险
- 经营风险有效防控，偿付能力始终达标

和谐新华

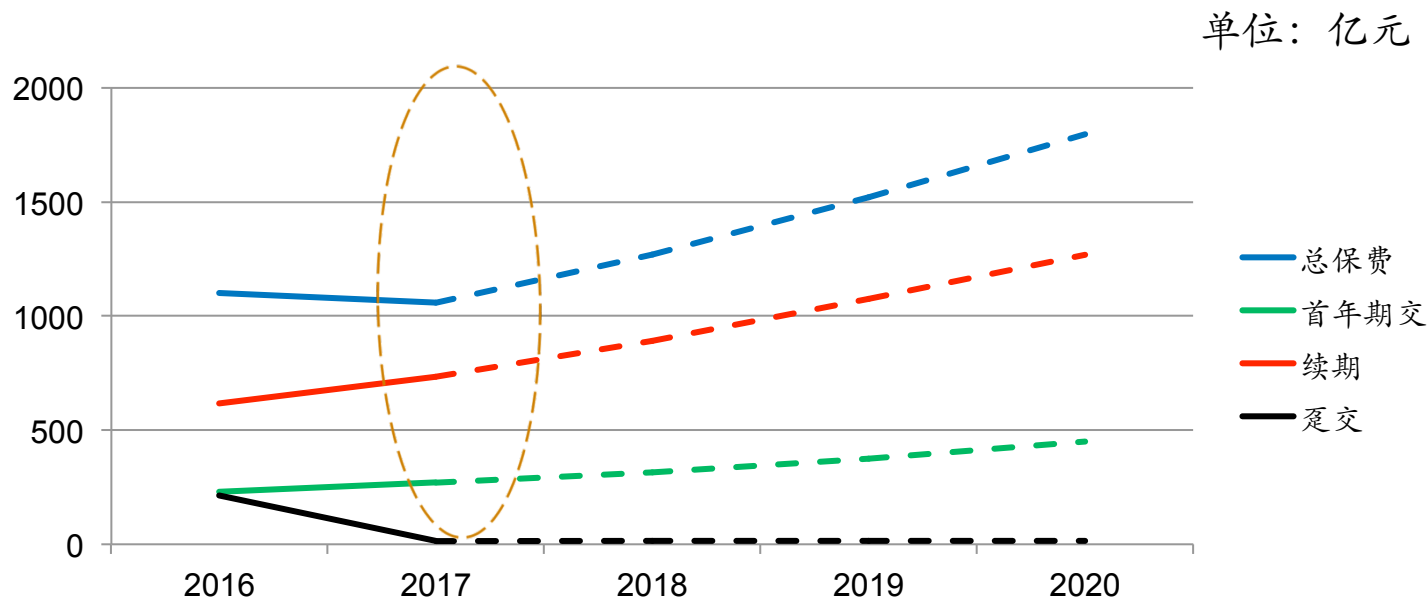
- 员工及销售队伍结构合理、素质良好、积极进取
- 新华保险品牌知名度和美誉度进一步提升

转型期 (2016-2017)

- 以期交和续期保费增量逐步替代趸交保费；规模增速放缓
- 初步建立期交和续期拉动业务发展的模式

收获期 (2018-2020)

- 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



转型发展

- 发展模式由趸交推动增长向续期拉动增长转变

自主经营

- 强化机构经营能力，实现费用收支平衡，创造价值 and 利润

技术支撑

- 强化IT建设，实现IT技术对公司销售、运营、管理有效支撑

效率服务

- 强化服务效率提升，以理赔为抓手实现快赔快付，不断改善客户服务体验，用理赔创“口碑”

防范风险

- 强化内控体系建设，重点防范现金流、利差损和资产负债错配等风险

◆●
1.推动业务持续较快发展

◆●
2.切实加强队伍建设

◆●
3.有效提升IT支撑能力

◆●
4.提升客户服务水平

◆●
5.全面完善综合管理体系

◆●
6.加强投资能力体系建设

◆●
7.持续加强风险防范

◆ 推动业务持续较快发展

创新产品

- 持续研发市场领先产品，培育新华品牌产品
- 建立差异化产品策略

强化期交

- 价值驱动，调整业务结构
- 发挥渠道合力，放量发展期交业务

发展城区

- 立足大中城市，重点发展城区市场
- 加强政策支持，推进城镇机构发展

培育新增

- 积极关注个税递延型养老保险等新兴业务
- 推动政策性业务突破性发展，积累客户资源

◆ 切实加强队伍建设

建设专业化员工队伍

- 建立科学规范的市场化人力资源管理机制和激励约束机制
- 推行职业经理人和专业技术人才制度

打造“两高”销售团队

- 遵循“先将后兵”建设原则，大力培育新型主管，实施“高中层稳定，低层适度流动”策略
- 通过提高举绩率推动有效人力平台提升；通过提高产品件均与件数推动产能提升，建设“高举绩率”、“高产能”的“两高”队伍

◆ 有效提升IT支撑能力

解决承载能力

- 夯实技术基础
- 解决对现有及未来业务发展的依托问题

提升分析能力

- 提升信息化程度
- 提高管理和决策支持水平

构建竞争能力

- 建立云计算及大数据平台
- 强化移动互联应用

◆ 提升客户服务水平

强化服务支持

- 注重对保单客户的售后服务
- 强化对销售人员的服务支持

丰富服务内容

- 以效率为核心，提升基本服务品质
- 坚持贵精不贵多原则，打造精品附加值服务

完善服务平台

- 客户信息平台
- 客户分析平台
- 销售服务平台

◆ 全面完善综合管理体系

财务管理

- 建立以预算为核心的管理模式，大力提升机构自主经营能力

人力资源管理

- 完善管理体系建设，统筹员工管理、绩效管理和薪酬激励制度



- 大力发展教育培训，重塑自上而下、有效的培训体系

- 以服务为抓手，效率为核心，提升运营管理专业化水平，形成现代化运营管理体系

教育培训管理

运营管理

◆ 加强投资能力体系建设

完善和丰富公司资产管理模式

- 委托投资和直接投资相结合，内部委托和市场化委托互补

探索多维度的资产配置体系

- 探索矩阵式、多维度的资产配置体系，实现期间收益和资产质量的统筹兼顾

优化资产负债管理机制

- 完善管理组织架构
- 加强战略规划、产品开发、销售、精算、投资等各环节协作

◆ 持续加强风险防范

坚持依法 合规经营

- 强化制度建设，严格制度执行
- 加强流程建设，实现全程有效规范化管理
- 完善问责体系，强化责任落实

健全风险 防范机制

- 建立以风险为导向的“偿二代”风险管理架构
- 健全风险管理制度

加强偿付 能力管理

- 构建偿付能力动态监测机制、有效传导机制和预警机制

防范重点 领域风险

- 总部与机构分层、分类，严密防范重点以及特殊领域风险

1

行业发展趋势研判

2

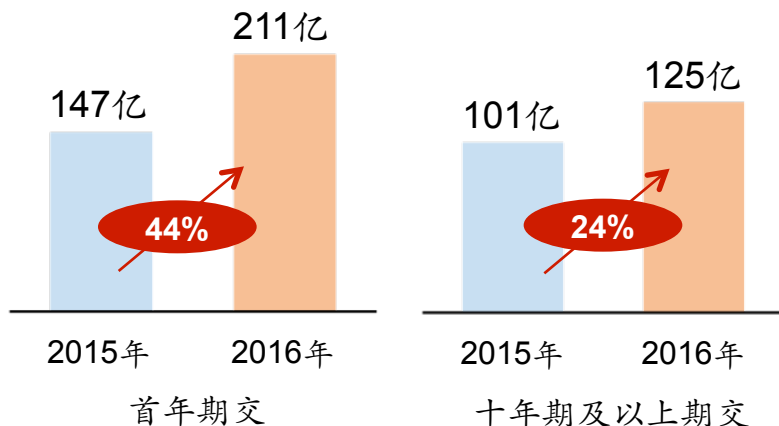
公司“十三五”发展展望



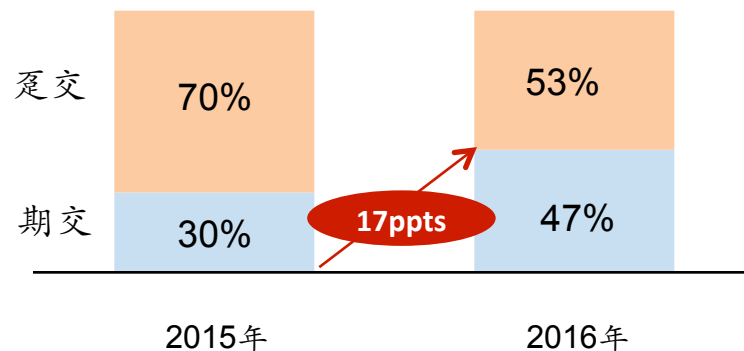
3

公司2017年经营思路

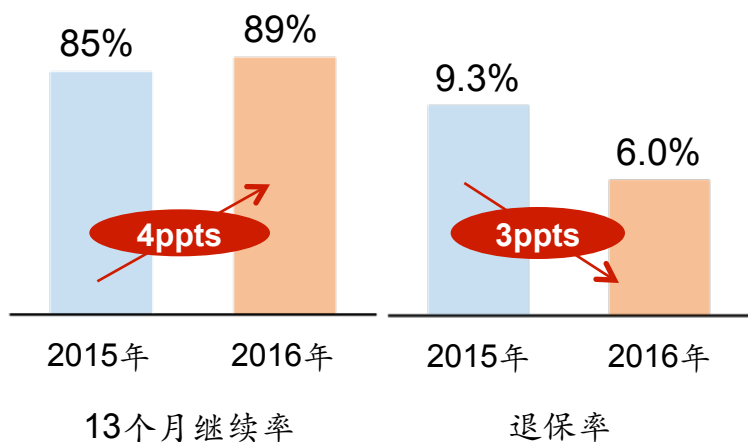
期交增长



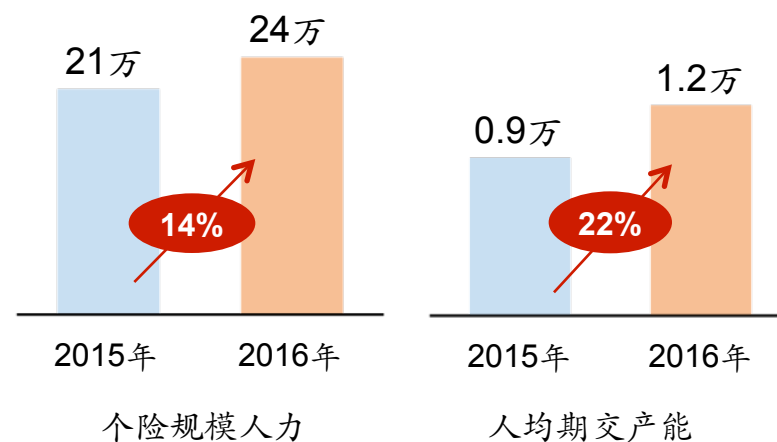
结构优化



品质改善



绩效提升



注：以上数据为旧准则统计口径下，截至2016年10月31日的同比数据

综合考虑内外部发展环境，2017年公司将继续坚持“规模稳定、价值增长、结构优化、风险可控”的发展总基调，深入推进转型发展，持续强化自主经营，努力达成各项经营目标

规模稳定

- 保持一定量的总规模平台，确保经营稳定
-

价值增长

- 聚焦长期保障型业务，推动价值稳步提升
-

结构优化

- 业务结构：首年期交占比、十年期及以上期交占比、续期保费占比、保障型产品占比持续提升
 - 费用结构：合理控制经营性开支及固定费用占比
 - 利润结构：稳定利差益，增加死差益
-

风险可控

- 降低退保率
- 实现现金流稳定
- 防范利差损风险

考核政策

- 销售指标：聚焦期交和价值，着重业务结构优化
- 经营指标：关注费用控制率、续期收费率及退保率
- 调节项：设置合规项扣分及政策性业务加分

财务政策

- 支持业务发展：集中优势资源投入重点产品长期期交业务
- 强化自主经营：将绩效与创费、考核激励政策挂钩，提升机构自主经营能力
- 资源倾斜一线：将首期创费收入全部用于三、四级机构发展投入，激发一线销售活力

激励政策

- 薪酬政策：下有保底，上不封顶
- 绩效政策：与销售业绩直接挂钩，鼓励多劳多得

提问与解答

