

新华保险 2018 年归母净利润同比增长 47.2%

2018 年经营业绩核心亮点

- 全年实现原保险保费收入 1,222.86 亿元,同比增长 11.9%
- 归母净利润 79.22 亿元,同比增长 47.2%
- 核心偿付能力充足率 269.64%,综合偿付能力充足率 274.51%
- 续期保费 958.60 亿元,占总保费的比例达到 78.4%
- 健康保险长期险首年保费占长期险首年保费的比例达 58.7%,同比提升 26 个百分点,领先同业

(香港、上海,2019 年 3 月 20 日)新华人寿保险股份有限公司(以下简称“新华保险”或“公司”,上海证券交易所代码:601336,香港联合交易所代码:01336)今日公布了 2018 年度经营业绩。

2018 年是贯彻党的十九大精神的开局之年,也是新华保险按照“十三五”规划迈入发展期的第一年。新华保险坚持“稳中求进”的发展总基调,以保障型业务为核心,通过产品创新、队伍发展、制度建设等方式,夯实续期拉动的保费增长模式,可持续发展能力和风险管控水平进一步提高,践行高质量发展取得了较好成绩。

截至 2018 年 12 月 31 日止,公司实现原保险保费收入 1,222.86 亿元,同比增长 11.9%,增速快于行业水平,市场排名上升;总资产达到 7,339.29 亿元,同比提升 3.3%;归

属于母公司股东的净利润 79.22 亿元，同比大增 47.2%；一年新业务价值 122.10 亿元，同比增长 1.2%；总投资收益率 4.6%，净投资收益率为 5%；核心偿付能力充足率 269.64%，综合偿付能力充足率 274.51%，保持充足状态。

业务结构及质量显著优化

在多变的市场环境下，公司坚持走高质量发展之路，积极防范经营风险，业务结构和品质持续改善，为业务健康、持续、高质量发展奠定了基础。

在行业保费增长基本持平的背景下，新华保险续期拉动业务增长模式、重点发展保障型业务的战略选择正逐步显示出其内在价值。2018 全年，新华保险共实现续期保费 958.60 亿元，同比增长 24.9%，占总保费的比例达到 78.4%，同比提升 8.2 个百分点；长期险首年期交保费占长期险首年保费比例达到 99.6%，转型优势凸显；健康保险长期险首年保费 122.21 亿元，同比增长 30.6%，占整体长期险首年保费的比例达 58.7%，同比提升 26 个百分点，拉动十年期及以上期交保费占首年期交保费比例达到 60.8%。

受益于健康险等保障型业务的发展，公司新业务价值率显著提升，达到 47.9%，同比提高 8.2 个百分点。同时保费继续率提升，个人寿险业务 13 个月和 25 个月继续率分别为 90.7%和 84.9%，同比分别提升 1.3 和 1.9 个百分点。全年退保率为 4.8%，同比降低 0.4 个百分点，退保金同比减少 2.6%。

值得注意的是，健康险产品对保费收入、特别是首年保费收入的贡献明显。在原保费收入居前 5 位的保险产品中，有 3 款为长期型重疾险。在首年保费收入居前 5 位的保险产品中，“健康无忧重大疾病保险（C1 款）”和“多倍保障重大

疾病保险”两款产品的首年保费收入分别为 38.35 亿元和 29.51 亿元，居前两位。

从业务渠道看，三条渠道发展策略清晰，全年均实现了同比正增长。个险渠道聚焦以健康险为核心的保障型业务，采取“以附促主”的销售策略，实现保费收入 991.66 亿元，同比增长 13.6%，其中续期保费 798.08 亿元，同比增长 26.1%；银保渠道通过专项合作和产品升级，全年保费收入 207.93 亿元，同比增长 4.3%，其中续期保费 160.43 亿元，同比增长 19.3%；团体保险业务收入 23.27 亿元，同比增长 12.2%。与此同时，新华保险持续推动政策性健康险业务的发展，全年共实现保费收入 2.31 亿元，覆盖客户 587.7 万人，较上年末增加 66.7 万人。

保障能力显著提升

保险保障型业务的快速发展离不开有力的支撑体系，公司涵盖销售队伍、产品体系、运营管理等方面的价值链条不断做强。

销售队伍建设方面，新华保险率先提出“风险管理师”的理念并付诸实践，重新定位营销队伍的职业形象，提高了营销队伍的专业内涵。2018 年底，个险渠道规模人力达 37 万人，同比增长 6.3%。队伍月均举绩率 52.8%，同比提升 6 个百分点。

产品体系建设方面，新华保险着力加大供给侧改革力度，丰富产品种类、创新保障服务。主险方面，挖掘并升级了广受客户欢迎的防癌产品康爱无忧；附加险方面，开发了创新性保障型产品“附加特定心脑血管疾病保险”，填补了市场空白，受到客户欢迎。2018 年客户附加险覆盖率显著提高，

风险保障程度明显改善。

理赔服务方面，通过广泛覆盖的赔付，让客户真正体验到了保险保障的价值。2018年，新华保险赔款支出同比增长34.4%，死伤医疗给付同比增长22.8%。公司全年共向108万客户理赔172万件，理赔金额达80.6亿元，其中重疾理赔金额同比提升39.2%，医疗理赔金额同比提升44%。

服务能力建设方面，新华保险积极应用微信投保、智能微信回访、人脸识别等新技术来提高客户服务效率，改善客户服务体验。2018年公司核心运营指标持续改善，承保时效达到0.56天，同比缩短12.7%；理赔时效达到2.07天，同比缩短11.9%；保全时效1.04天，实现高位稳定。公司还建设305家新一代客服中心，显著提升了窗口服务水平。

2019年是新中国成立70周年，是全面建成小康社会、实现第一个百年奋斗目标的关键之年。这对寿险行业提出更高要求的同时也提供了更广阔的发展空间。

新华保险将坚决贯彻落实中央“稳增长、调结构、防风险”的总体要求，坚持“稳中求进”的总基调，加大供给侧改革力度，发挥公司寿险主业优势，加强与健康和养老产业联动力度，持续优化自身产品、队伍和服务供给，探索具有新华特色的高质量发展之路，为客户解决健康之忧、养老之忧及财富保值增值之忧。具体而言，就是要采取五大举措，即加快核心业务发展、做强做大销售队伍、持续改善客户体验、提升投资管理能力和积极稳妥防范风险。

【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、新华家园养老服务（北京）有限公司和新华世纪电子商务有限公司、新华家园健康科技（北京）有限公司、新华养老保险股份有限公司、新华卓越康复医院有限公司等子公司。2011年，新华保险在上海证券交易所和香港联合交易所同步上市，A股代码为601336，H股代码为01336。

更多信息，请查询：

投资者/分析师查询人		媒体关系查询人	
徐秀女士	电话：(+86)010-85213233	刘军先生	电话：(+86)010-85213190
	电邮： ir@newchinalife.com		电邮： liujun6@newchinalife.com

更多新华保险资讯，请扫描关注新华保险微信公众号：



订阅号“新华保险直通车”



服务号“新华保险”