

新华保险发布 2019 年度业绩 坚定不移推进高质量发展

2019 年度经营业绩亮点：

- 年度保费收入 1,381.31 亿元，同比增长 13.0%；
- 归属于母公司股东的净利润 145.59 亿元，同比增长 83.8%；
- 总资产 8789.70 亿元，较上年末增长 19.8%，首次突破 8,500 亿元平台；
- 内含价值持续提升至 2,050.43 亿元，较上年末提高 18.4%；
- 剩余边际 2,145.25 亿元，较上年末增长 9.7%；
- 核心偿付能力充足率 283.64%，较上年末增加 14 个百分点；综合偿付能力充足率 283.64%，较上年末增加 9.13 个百分点；
- 个险营销员人力突破 50 万，同比增长 37%，队伍规模创历史新高；
- 个人客户数量增至 3,266.2 万名，机构客户数量达到 8.6 万名；
- 业务品质有所改善，25 个月继续率较上年提升 1.3 个百分点，退保率同比降低 3 个百分点，退保金同比减少 60.7%。

（香港、上海，2020 年 3 月 25 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 2019 年度经营业绩。

2019 年，新华保险的综合实力实现新突破。年报数据显

示,截至 2019 年末,公司实现年度保费收入 1,381.31 亿元,同比增长 13.0%;实现归属于母公司股东的净利润 145.59 亿元,同比大幅增长 83.8%;内含价值持续提升至 2,050.43 亿元,较上年末增长 18.4%;总资产 8,789.70 亿元,较上年末增长 19.8%,首次突破 8,500 亿元平台;总投资收益率 4.9%,同比增加 0.3 个百分点,投资收益情况良好。公司偿付能力继续保持充足状态,核心偿付能力充足率 283.64%,较上年末增加 14.0 个百分点;综合偿付能力充足率 283.64%,较上年末增加 9.13 个百分点。

满足客户多样化需求, 保费规模与内含价值双增长

2019 年,在行业深化转型发展的背景下,公司积极适应内外部发展形势,以满足客户多样化保险保障需求为导向,丰富新单业务增长点,持续发挥续期滚存优势,促进总保费规模较快增长。长期险首年保费 253.96 亿元,同比增长 22.0%;续期业务实现保费 1,058.21 亿元,同比增长 10.4%。

内含价值持续提升。截至 2019 年末,公司内含价值达到 2,050.43 亿元,较上年末增长 18.4%,创历史新高;剩余边际为 2,145.25 亿元,较上年末增长 9.7%。

业务结构保持均衡。保费结构方面,续期保费占总保费的比例为 76.6%,占比保持高位稳定,为总保费持续增长保驾护航;长期险首年期交保费占长期险首年保费的比例为 76.2%,奠定续期保费持续增长的坚实基础。险种结构方面,传统型及分红型长期险首年保费占长期险首年保费比例合计 54.2%,健康险长期险首年保费占长期险首年保费比例为 45.8%,符合公司产品结构均衡发展的业务策略。

业务品质有所改善。个人寿险业务 13 个月继续率为

90.3%，25个月继续率为86.2%，较2018年提升1.3个百分点。退保情况改善，全年退保率为1.8%，同比降低3.0个百分点，退保金同比减少60.7%。

明确发展导向，聚焦业务发展

2019年，公司顺利完成董事会换届，选举刘浩凌担任董事长，聘任李全担任首席执行官、总裁。公司提出“二次腾飞”发展目标，确定了“资产负债双轮驱动，规模价值全面发展”的发展模式，确立以寿险业务为主体，财富管理和康养产业为两翼，科技赋能为支撑的“1+2+1”战略，逐步形成协同发展模式，共同构筑起具有新华特色和长远生命力的发展格局。

公司明确队伍发展导向。2019年，公司确立了“业务增长，队伍先行”的经营策略。截至2019年末，个险渠道规模人力达到50.7万人，创历史新高；月均合格人力13.3万人，同比增长3.5%。

公司明确客户需求导向。公司确立健康险和年金险为守护客户健康与财富的双翼，一方面持续完善健康产品体系，同时提供丰富的附加险满足客户保障需求；另一方面，资产负债联动，满足客户中长期储蓄及资产配置的需要。2019年，个险渠道实施“健康险+年金险+附加险”的产品策略，实现保费收入1,084.50亿元，同比增长9.4%。银保渠道深入挖掘客户多样化保险需求，完善产品体系，推动业务规模快速提升，全年实现保费收入272.86亿元，同比增长31.2%。团体保险保费收入23.95亿元，同比增长2.9%。政策性健康险业务实现保费收入2.11亿元，覆盖客户544.7万人。截至2019年末，公司个人客户数量增至3,266.2万名，机构客户

数量达到 8.6 万名。

公司明确管理效率导向。2019 年，公司推进大个险事业部改革，整合营销、收费、培训等销售资源，构建大个险销售体系；设立东西南北四个销售区域，利用区域统筹发挥各自优势，缩小总公司管理半径，增强政策执行力和市场敏锐度。

回归保险本源，推动高质量发展

2020 年，公司将按照既定战略，坚决贯彻落实中央“守初心、担使命、找差距、抓落实”的总要求，加强供给侧结构性改革，持续回归保险本源，加快高质量发展。

具体而言，将重点推进六项主要举措：一是加强党建工作，加强党的领导；二是持续市场对标，做强寿险主业；三是丰富产品体系，满足客户需求；四是加大产业协同，打造服务生态圈；五是加快科技应用，落实科技赋能；六是坚持依法合规，坚守风控底线。

承担社会责任，融入国家发展

2020 年是全面建成小康社会目标实现之年，也是脱贫攻坚决战决胜之年。公司积极响应号召，借助新华人寿保险公益基金会这一平台，广泛参与捐资助学、扶危济困、环境保护等公益慈善项目，并逐渐形成了“保险产品+公益平台+志愿服务”的独特公益模式。

截至 2019 年末，“新华保险关爱全国环卫工人大型公益行动”在全国 102 个大中城市落地，为全国 75 万余名环卫工人赠送每人 10 万元保额的意外伤害保险保障，累计捐赠保额超 750 亿元，累计赔付超 1,000 万元。精准扶贫和定点帮扶项目在贵州、内蒙古等 7 个省或自治区陆续落地实施，

惠及 2 万余名建档立卡贫困人口,总捐赠保额超过 22 亿元。

2020 年初,为积极应对新冠肺炎疫情影响,公司主动作为,采取了向武汉医护人员捐赠保险、扩展产品保险责任、提升在线服务能力、组织捐款捐物等一系列举措,勇担社会责任。截至 2020 年 3 月 20 日,新华保险累计向各地相关机构捐款超过 607.1 万元(含 4,775 名党员捐赠 101.5 万元),捐赠抗击疫情急需的各类物资,折合金额超 96.6 万元;向各地一线医护人员、民警、社区干部、媒体记者、志愿者等人员赠送保险保障,累计捐赠保险保额 722.3 亿元。

—完—

【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”