

投资者调研会议纪要

调研方	天风证券	姓名	夏昌盛
时间	3月30日 14:00	地点	电话调研
接待人数	50人		
参会人员	首席执行官兼总裁李全总、副总裁龚兴峰及相关人员		
关注重点	1、战略和发展目标；2、代理人建设；3、投资		

1. 新华保险未来三年的发展目标？对保费规模 and 价值的规划？

新华保险确定了“资产负债双轮驱动，规模价值全面发展”的发展模式，坚持以寿险业务为主体，财富管理和康养产业为两翼，科技赋能为支撑，力争用未来3-5年的时间，提升保费规模和业务价值，扩大市场地位，更好地回馈股东和客户。

2. 新华保险为何提高保费规模？疫情之下是否会受到影响？

公司追求“规模价值全面发展”的逻辑背后是三个重要理念：一是股东回报；二是满足客户的需求；三是队伍发展的需要。

3. 新华的区域发展策略？偏向一二线还是三四线？

公司重视各区域的业务发展。其中，一二线城市是竞争的重点。在三四线城市，主抓本部建设。

4. 董事会对公司管理层的考核？管理层对分公司的考核？

董事会对管理层的考核指标主要包括价值、保费和利润等指标。公司对分公司考核一是组织绩效考核；二是分项指标。

5. 个险渠道在疫情稳定后对业务节奏的安排？

公司二季度将主推高价值的健康险产品，并适时推出价值较高的年金类产品，提升个险渠道的价值。

6. 代理人队伍建设目标和策略？

疫情提高了客户的风险保障意识，也为客观上为代理人队伍发展提供了契机。公司代理人队伍建设策略如下：一是制度支持：基本法将新人津贴纳入统一的制度管理；二是方案支持：利用“赢在新华”活动加强主管队伍建设和部组建设；三是活动支持：以季度活动，支持人力发展；四是培训支持：加强新人、主管生产线落地，提高新人留存。

7. 双录对公司的影响？

双录给公司带来了一定挑战，对试点地区业务产生了些影响，但也有助于规范销售行为，减少销售纠纷，保护客户和公司的利益。

公司高度重视，积极落实监管要求，优化双录流程和支持工具；加强培训推广，帮助队伍熟悉流程和设备操作，促进业务增长。

8. 如何提高代理人产能？费用投放计划？

一是升级健康险产品，推出价值率相对较高的年金险，带动健康险销售。二是客户经营，积累客户资源，增强客户粘性和互动。三是科技赋能，实现线上销售和远程投保。

9. 投资端如何应对利率下行的压力？

公司主要采取以下措施：一是加大长久期债券的配置；二是关注非标配置机会；三是关注权益投资机会；四是扩大投资种类。

10. 新配的非标和债券的收益率？

今年以来，股市波动较大，非标等固定投资收益率面临下降的压力。与此同时，新华资产配置有韧性，存续资产收益可观，新配

资产信用风险可控，安全性高。

11. 如何看待地方政府债和国债期货？

地方政府债久期长，安全性高，免税后的收益符合公司的要求；国债期货能够帮助保险公司提升组合的收益。

12. 行业有公司公布了打平收益率，新华的打平收益率为多少？

公司提出资产负债双轮驱动，规模价值全面发展的发展模式，不断加强资产负债管理，提升收益率。

13. 投资收益率和风险贴现率下调 150bp 对内含价值的影响？

公司年报中内含价值部分披露了敏感性分析，说明了投资收益率和风险贴现率分别下降 50bp 时的有效业务价值变动。

14. 2020 年是否会提升新业务价值率？

产品价值率和保费规模都是价值增长的手段。公司希望实现整体价值和保费的平衡和增长。

15. 公司近期和未来分红率水平？

公司近期保持 30% 左右的分红率。

16. 公司是否有回购 H 股股票的意愿？

回购涉及复杂的监管和股东审批程序，当前没有回购计划。

17. 公司是否考虑披露营运利润及其他利润？

新华对披露指标保持开放的态度。如有必要，公司未来会适时披露。