

投资者调研会议纪要

调研方	华泰香港	姓名	李健
时间	3月27日 10:00	地点	电话调研
接待人数	23人	参会人员	副总裁龚兴峰等相关人员
关注重点	1、银保渠道策略；2、资产负债匹配；3、价值		

1. 银保趸交产品价值率如何？2020年该产品的销售目标？

趸交产品价值率较低。银代渠道主要承担公司战略中的规模任务，销售趸交的主要目的是获取客户，用趸交、期交等丰富的产品组合获取客户，促进期交销售，提升整体价值。2020年趸交产品限额销售。

2. 2020年管理层考核指标？

公司管理层考核指标主要有保费类、价值类和投资类。

3. 代理人规模目标？

稳住人力基盘，推动高质量发展。

4. 新业务价值及有效业务价值对投资收益率等指标的敏感性测试？

公司披露了风险贴现率和投资收益率变动50个基点，公司有效业务价值及新业务价值的变化。建议关注行业和公司发展基本面。

5. 保证利率水平？打平收益率是多少？负债成本的未来走势？

公司不同产品的保证利率有差异。保险产品有保障属性，并非纯投资储蓄产品，因此负债端对利率敏感性不高。

6. 运营假设变化的内容？价值评估与会计估计的假设区别是什么？

运营假设主要调整了重疾发生率和经营费用。价值评估与会计估计的假设区别主要在于投资收益率假设。

7. 疫情期间利率下行，投资端的长期应对策略是什么？

疫情是阶段性压力，主要影响战术性配置，战略配置不变。公司将加强疫情期间对资本市场的跟踪，配置方面坚持大类资产稳定。

8. 二季度产品及销售策略？

个险渠道二季度将重点通过健康险及价值高的年金险提升价值。银保渠道二季度将按照全年既定节奏，努力达成目标。

9. 当前环境下是否会调整投资收益率?

公司投资收益率假设主要基于过去的投资经验、未来的风险偏好及各类资产的收益率预期。目前在进一步评估,如有变化将披露。

10. 如何看待内含价值指标? 该指标的作用是什么?

综合来看,内含价值是衡量寿险公司长期盈利能力的重要指标。

11. 展望今明两年发展目标?

未来,公司将对标市场,提升渠道专业化经营,加强后台运营,加快科技赋能。在“1+2+1”战略的引导下,公司将以客户需求为中心,加大产业协同。