

投资者业绩路演会议纪要

组织机构	华泰证券	接待人数	31 人
时间	4 月 2 日 10:00	参会人员	副总裁李源等相关人员
重点关注	1、渠道发展；2、产品策略；3、投资策略		

1、一季度公司经营状况？

公司一季度新单保费保持较快，但价值保费受到疫情影响不达预期，主要由于健康险在线上销售较为困难。

2、2020 年健康险和年金险销售目标以及对于价值的贡献？

健康险是公司价值的主要贡献产品。公司将更加注重总体价值的达成。分公司通过自主经营实现产品和销售的差异化管理，满足投保人健康险和年金险等多样化的保险需求，实现价值总量的增长。

3、未来 3-5 年银保渠道的规模和发展策略？

银保渠道是公司的重要渠道，将进一步加强重点银行和网点的合作；精兵简政，强化渠道专管员的销售培训、业务品质等方面的管理；进一步实现“两段式销售”，满足客户“健康、养老、医疗”等全方位需求。

4、公司一季度代理人规模、活动率和留存情况？

公司将站稳当前人力基盘，推动队伍向高质量发展。公司将继续保持前进势头，从多方面入手，提升队伍规模。

5、公司在代理人方面的资源投入是否有增长？

预计将进一步加大投入，实现队伍高质量发展。

6、公司 2 月份活动人力向好，但产能下降的原因？考核是否有调整？

受疫情影响，公司保单件均保费和价值较低。公司将继续依照监管规定要求，调整考核政策和管理空间，帮助代理人队伍渡过难关。

7、公司 2020 年产品发展策略？

加大健康险和年金类产品的研发和投放，满足客户生、老、病、死、

残等全生命周期的多样化保险需求，实现“规模和价值全面发展”。

8、银代渠道的产品策略？

银保渠道将通过限额销售趸交类产品，满足客户需求、带动期交产品销售，加深和银行网点的合作；通过销售 3-5 年期的期交产品，为公司提供中短期稳定现金流；通过客户二次开发，销售终身年金、健康险和医疗险等产品，实现价值的积累。

9、公司二季度主打产品和价值水平？

公司在一季度实现了保费的较好增长，但价值相较任务目标仍有缺口。二季度公司将重点聚焦价值积累，多管齐下，加大队伍投入和管理，推出新的健康险和高价值年金险。

10、分红型保单快速增长，佣金及手续费基本持平的原因？

分红类产品主要于银保渠道销售，对于佣金的影响有限。

11、未来产品价值方面的发展趋势？

受制于行业竞争不断加剧以及疾病发生率逐渐恶化，健康险产品的价值率面临下行压力。

12、银保监会重疾定义修订对公司影响？公司的应对举措？

目前为征求意见阶段，公司将根据最终定义内容设计和调整产品。

13、市场利率不断下行，是否会调整风险贴现率假设？

公司将深入研究，并依照自身情况在未来择机调整风险贴现率。

14、国债收益率下行，公司未来的资产配置策略？

2020 年投资收益面临更大压力。今年以来股市波动较大，非标等固收类投资收益率不断下降。与此同时，新华资产配置有韧性，存续资产收益水平可观，新配资产信用风险可控，安全性高。

15、非标投资收益的久期和收益率情况？再配置压力？

非标资产久期不断缩短，但收益率仍高于总资产收益率。目前主要投资策略是维持仓位，缓慢下降，寻找收益和风险可控的非标资产。