

投资者调研会议纪要

组织机构	申万宏源	接待人数	30人
时间	4月7日 14:00	参会人员	副总裁于志刚等相关人员
重点关注	1、渠道发展；2、精算与产品；3、投资策略		

一、渠道发展

1、年报中李全总提到“站在这个时点，达成年度目标压力是很大的，但目标既定，必将风雨兼程。”请问公司的目标是什么？如何突破？

春节前公司各方面业务表现都在预期之内，但是一季度后期价值达成承压，疫情打乱了年度既定的业务节奏。

公司年度目标主要是规模和价值平衡发展，对标上市同行，增速不低于市场平均。

下一步的措施：一是强化线上线下融合，从二季度开始，随着疫情防控、社会生活的恢复，加大线下活动；二是调整产品结构，对机构二季度考核提出硬性要求；三是二季度做好代理人队伍的新增、置换和夯实工作。

2、去年四季度的增员，目前留存情况？今年上半年人力增长的目标是什么？

目前规模人力保持稳定，新冠疫情对新人留存有一定影响，需要观察4~6个月甚至更长的时间来评估。今年队伍发展的导向主要是夯实现有人力基础。

二、精算与产品

3、去年四季度银保渠道销售趸交产品的原因及对价值率的影响？

去年趸交产品的销售摊薄了价值率，但银保渠道对整体价值率的影响不大。

银保渠道销售趸交产品是公司落实发展战略的需要，主要目的：一是获取客户，做好客户的二次开发；二是巩固渠道关系，开拓主力银行的合作关系。去年四季度的趸交产品是限额销售。

4、公司是否考虑披露营运利润指标？

目前同业披露的营运利润没有统一标准，披露的口径和方法存在差异。公司将跟踪和研究，并考虑是否披露。

5、银保销售趸交产品向高价值产品转化会遇到什么困难？怎么解决？3月份推动的赠险转化情况如何？

在银保渠道销售健康险有一定难度。销售健康险需跟客户多次见面才有可能促成，且部分核保需通过人工完成。

赠险目的是普及风险保障意识，回馈客户。

6、2019年年报中分红险手续费及佣金支出明显下滑，健康险手续费及佣金支出小幅增长的原因是什么？

分红险手续费及佣金的下滑跟产品结构相关。去年分红险的增长主要靠银代趸交产品拉动。而2018年分红险是期交型分红产品，成本高于趸交产品。所以，2019年分红险手续费出现较大下降。

健康险主要是因为去年续期业务增长，续期佣金拉动整体佣金的增长。

7、中保协发布的重大疾病保险疾病定义使用规范征求意见稿，如果未来政策落地，对现有的两款主要健康险产品有什么影响？

如果按照征求意见稿正式发布，重大疾病保险都需要在规定的时间内，按照新的重疾定义进行修订。

8、公司过去三年持续会计估计变更，以后是否还会发生变更？

2017年750天移动平均国债收益率曲线对假设产生重大影响。此外，重疾假设变化影响较大。

9、2019年年报中运营经验偏差出现明显减少是什么原因？

内含价值中的运营经验偏差主要来自于退保。2018年公司退保率较高。2019年退保高峰过去，运营经验偏差下降，但仍然是正值。

10、公司整体保单的负债端成本大致水平？

行业上关于负债端成本的分析方式较多，如基于定价利率或投资收益率。目前，公司按照监管的资产负债管理规定做内部分析。

公司负债成本较高的产品在资产端匹配了合理收益的投资，利差损风险较小。公司整体利润结构强调三差平衡，而不是仅看利差。

三、投资策略

11、公司债权型金融资产占比较大，公司购买的债券出现违约了吗？主要风险是什么？

公司内部有严格的信用评级体系，各项投资严格按照内部信

用评级体系在一定的新产品体系框架下开展。公司每季度进行风险排查，截至目前债券投资未发生违约。

公司债券投资以利率债为主，信用债近两年新增量非常低。