（股票代码:601336）

新华人寿保险股份有限公司

【2019】年度报告摘要

一、重要提示

1.1 本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到指定网站仔细阅读年度报告全文。

1.2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证本报告内容的真实、准确、完整,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

1.3 本公司第七届董事会第八次会议于2020年3月25日审议通过了本公司《2019年年度报告》正文及摘要。会议应出席董事15人,亲自出席的董事15人。

1.4 本公司2019年度按照企业会计准则编制的财务报告已经安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）根据中国注册会计师审计准则审计,并出具标准无保留意见的审计报告。

1.5 本公司拟向全体A股股东及H股股东派发2019年年度现金股利每股人民币1.41元（含税）,总计约人民币43.99亿元,约占公司2019年度财务报告中归属于母公司股东的净利润的30.2%,满足了《公司章程》中关于最低现金分红比例的要求。上述利润分配方案尚待股东大会批准。

二、公司基本情况

2.1 公司简介

股票简称	新华保险	股票代码	A股601336／H股01336
股票上市交易所	上海证券交易所／香港联合交易所有限公司		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	龚兴锋	徐秀	
电话	86-10-85213233		
传真	86-10-85213219		
电子信箱	ir@newchinalife.com		
办公地址	中国北京市朝阳区建国门外大街甲12号新华保险大厦		

2.2 报告期公司主要业务简介

作为一家全国性的大型寿险企业,本公司通过遍布全国的机构网络和多元化的销售渠道,为3,266.2万名个人客户及8.6万名机构客户提供全面的寿险产品及服务,并通过下属的新华资产管理股份有限公司和新华资产管理（香港）有限公司管理和运用保险资金。

2.3 公司主要会计数据和财务指标

2.3.1近3年的主要会计数据和财务指标

单位:人民币百万元

主要会计数据	2019年	2018年	增减变动	2017年
营业收入	174,566	154,167	13.2%	144,132
保险业务收入	138,131	122,286	13.0%	109,294
归属于母公司股东的净利润	14,559	7,922	83.8%	5,383
归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润	12,763	7,969	60.2%	5,495
经营活动产生的现金流量净额	42,102	13,768	205.8%	7,865
	2019年末	2018年末	增减变动	2017年末
总资产	878,970	733,929	19.8%	710,275
归属于母公司股东的股东权益	84,451	65,587	28.8%	63,715
主要财务指标	2019年	2018年	增减变动	2017年
归属于母公司股东的基本加权平均每股收益（元）	4.67	2.54	83.9%	1.73
归属于母公司股东的稀释加权平均每股收益（元）	4.67	2.54	83.9%	1.73
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的基本加权平均每股收益（元）	4.09	2.55	60.4%	1.76
归属于母公司股东的加权平均净资产收益率	19.41%	12.25%	增加7.16个百分点	8.76%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的加权平均净资产收益率	17.01%	12.33%	增加4.68个百分点	8.95%
加权平均的每股经营活动产生的现金流量净额（元）	13.49	4.41	205.9%	2.52
	2019年末	2018年末	增减变动	2017年末
归属于母公司股东的每股净资产（元／股）	27.07	21.02	28.8%	20.42
其他主要财务及监管指标	2019年／2019年末	2018年／2018年末	增减变动	2017年／2017年末
投资资产(1)	839,447	699,826	20.0%	688,315
总投资收益率(2)	4.9%	4.6%	增加0.3个百分点	5.2%
已赚保费	135,403	119,947	12.9%	107,928
已赚保费增长率	12.9%	11.1%	增加1.8个百分点	-3.2%
赔付支出净额	59,603	50,381	18.3%	37,709
退保率(3)	1.8%	4.8%	减少3.0个百分点	5.2%

注:

1. 投资资产包含独立账户中相关投资资产。
2. 总投资收益率=（总投资收益－卖出回购利息支出）／（月均投资资产－月均卖出回购金融资产款－月均应收利息）。
3. 退保率=当期退保金／（期初寿险、长期健康险责任准备金余额+长期险保费收入）。

2.3.2报告期分季度的主要会计数据

单位:人民币百万元

	2019年1季度	2019年2季度	2019年3季度	2019年4季度
营业收入	49,565	40,667	42,610	41,724
保险业务收入	43,169	30,825	33,918	30,219
归属于母公司股东的净利润	3,367	7,178	2,458	1,556
归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润	3,349	5,345	2,484	1,585
经营活动产生的现金流量净额	9,789	7,749	10,550	14,014

2.4股东情况

2.4.1前10名股东持股情况表

报告期末股东总数（2019年12月31日）	84,809（A股84,527;H股282）	年度报告披露日前上一月末股东总数（2020年2月29日）	87,871（A股87,589;H股282）

截至报告期末前10名股东持股情况单位:股

股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股总数	报告期内增减（+,-）	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量	股份种类
HKSCC Nominees Limited（香港中央结算（代理人）有限公司）(2)	境外法人股	33.14	1,033,821,236	-8,400	-	-	H
中央汇金投资有限责任公司	国家股	31.34	977,530,534	-	-	-	A
中国宝武钢铁集团有限公司	国有法人股	12.09	377,162,581	-	-	-	A
中国证券金融股份有限公司	国有法人股	2.99	93,339,045	-	-	-	A
香港中央结算有限公司(3)	境外法人股	0.99	30,745,806	+14,776,278	-	-	A
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人股	0.91	28,249,200	-	-	-	A
北京市太极华青信息系统有限公司	境内法人股	0.58	18,200,000	-	-	-	A
大成基金－农业银行－大成中证金融资产管理计划	其他	0.28	8,713,289	-	-	-	A
全国社保基金四零三组合	国有法人股	0.26	8,065,520	+2,303,471	-	-	A
华夏基金－农业银行－华夏中证金融资产管理计划	其他	0.25	7,863,699	-	-	-	A
上述股东关联关系或一致行动关系的说明	中央汇金资产管理有限责任公司是中央汇金投资有限责任公司的全资子公司。除上述外,本公司未知上述股东存在关联关系或一致行动关系。						

注:

1. 截至报告期末,本公司全部A股和全部H股股份均为无限售条件股份。
2. HKSCC Nominees Limited（香港中央结算（代理人）有限公司）所持股份为代香港各股票行客户及香港中央结算系统其他参与者持有。因联交所有关规则并不要求上述人士申报所持股份是否有质押或冻结情况,因此HKSCC Nominees Limited无法统计或提供质押或冻结的股份数量。
3. 香港中央结算有限公司为沪港通股票的名义持有人。

2.4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系

本公司控股股东为中央汇金投资有限责任公司,本公司无实际控制人。本公司持股10%以上（含10%）的法人股东的最终控制人与本公司之间的关系图如下:

三、经营情况讨论与分析

3.1 董事长刘洪凌先生致辞

2019年,是新任保险成立的第23个年头。这一年,我国经济运行平稳、金融业持续深化供给侧结构性改革。这一年,新华保险顺利完成董事会换届,在董事会、管理层和全体员工的共同努力下,取得了来之不易的经营业绩。

当前,随着我国经济由高速增长转向高质量发展,金融供给与需求之间不平衡不适应的矛盾日益凸显,保险行业发展面临多重挑战。站在新的历史方位上,新华保险将直面挑战,勇夺机遇,奋力实现高质量发展目标。

坚守保险本源,保持战略定力。上市初期,新华保险便确立了以寿险为核心,保险姓保、回归本源、聚焦主业的发展思路。多年来,新华保险初心不改,着力打造“中国最优秀的以全方位寿险业务为核心的金融服务集团”,战略方向不反复、不摇摆。新的一年,我们将加快业务创新、丰富产品供给、提升服务品质,通过金融科技为传统业务赋能,持续优化客户的保险体验,满足不同群体多样化的保险需求。

坚持市场导向,深化制改革。在二十余年的发展历程中,新华保险形成了具有自身鲜明特色的企业文化,具有面向市场、不畏竞争的企业精神和强烈的发展意愿。新的一年,我们将遵循企业发展规律,坚持市场化机制,构建职责明晰、运转协调的公司治理机制,激励有效、约束有力的企业经营机制,进一步增强发展的动力和活力。

坚守风险底线,筑造百年基础。强有力的风险控制是企业百年基业的保障,是可持续发展的基础。新的一年,我们将坚持审慎稳健的经营理念,不断完善全面风险管理体系,持续提升风险管理水平,强化风控意识和合规文化,守住不发生重大风险事件的底线。

2020年初,一场突如其来的疫情打乱了我国经济发展和保险行业经营的既有节奏,新华保险的广大员工也积极投入到了这场阻击战中。然而,短期的不利影响不会改变我国经济长期向好的趋势,经过与病毒的鏖战,公众将切身感受到健康和保障的重要性,更多地关注保险产品。新华保险将抓住发展机遇,顺应行业趋势,满足客户需求,走出一条具有自身特色的高质量发展之路,为股东贡献价值,向社会履行责任。

3.2 首席执行官、总裁李全先生致辞

2020年注定是不平凡的一年。

新年伊始,新型冠状病毒疫情席卷全国,发展速度之快、势头之猛、始料未及,对寿险业的短期冲击也是不小。疫情期间,我时刻思考:当前和未来新华必须做什么?新华的责任在哪里?新华能否做得更好?在做好员工疫情防护、第一时间向一线医护人员赠险、扩大保险产品责任、简化流程为客户提供更便捷服务等等方面,新华是其所能、不落人后。但这仍是应急,还远远不够。寿险关系到生老病死观,提高民众对灾病的抗御能力,管理好家庭资产应对突发事件,提升养老水平,积极响应国家公共事务管理,融入国家发展,体现应有的社会担当,帮助国民在突发事件中身安、家安、心安。新华只有加快科学发展,提升服务水平,方能利民报国。

重新审视新华,2019年我与新班子履新之初,曾有人提出质疑:为何新华近两年的发展与其掛鈎的蓝图有差距?作为一家大型寿险公司,为何不积极拓展业务,扩大股东范围?过去屡建功勋的新铁军在哪里?新华的确负重前行的战马,既有极富经验的专业管理团队和几十万优秀收业的代理人队伍,同时也面对一系列难题:业务增速低于同业、队伍规模多年未能突破、资源配置远离市场、内部管理协同不足等等。当市场竞争日渐激烈,这些问题就会更为凸显,体现在业绩上似乎有些“跑不动”了。

对于难题听之任之,不是新作作风;对形势不顺不问,不是新华特色。正如疫情带给我们危机,也孕育机遇和希望,公司发展面临的历史问题,也能转化成再次腾飞的动力源泉,从更广阔更高远的视野和担当去看发展,才能冲破框格,重新“跑起来”。

一、回眸2019

2019年是问题导向的一年。

这一年,市场竞争加剧,而新华处于过渡期半年之久。面对紧迫形势,新班子在接手的几十天内,密集调研、查摸问题、理清脉络、解决痛点,两次召开战略研讨会,修订并出台了一系列贴近一线的支持政策,自上而下统一思想,聚焦业务发展。最关键的是明确并压实各级管理干部“问题导向、简洁高效”的务实作风。

队伍发展导向。确立了“业务增长,队伍先行”的经营模式。启动“赢在新华”组织发展活动,队伍规模突破50万大关,同比增速近40%,达成了多年来曾实现的发展目标。修订营销员基本法,新人留存情况得到大幅改善,为2020年业务增长夯实了人力基础。

客户需求导向。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。

管理效率导向。针对市场反应不够灵敏、管理链条过长的问题,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。

针对束缚新年发展的一系列问题,管理层均一一着手解决,与著名IT公司展开合作提升IT研发能力,优化现有子公司管理保进协同等等。但客观来说,补齐历史欠账不可能一蹴而就,仍需一段时间。

经过新华全系统上下的艰苦努力,2019年新华实现了综合实力新突破。年度保费收入1,381.31亿元（人民币,下同）,同比增长13.0%;总资产规模首次突破8,000亿元平台;归属于母公司股东的净利润达到145.59亿元,同比大幅增长83.8%。2019年,新华铁军“千锤百炼还坚韧”,在前进的雄关漫道上踏出了坚实的第一步。

二、聚焦、拓宽与变革

点对点地解决问题,是新华再次腾飞的起点,甚至是最简单的一步。发展更重要的是找准方向,找对方法,坚定不移地推动。

寿险始终有“聚焦”和“拓宽”两条主线,在时代“变革”的驱动之下相融发展。

“聚焦”基本功能,回归保险本源。

一是坚守寿险核心功能。寿险的风险管理属性决定其穿越周期的能力更强,稳定持续的拓展风险保障型和长期储蓄型业务,建立稳健的投资体系,是寿险公司发展的根基。二是尊重寿险经营规律。从长期经营和寿险基本盈利模式出发,平衡好业务发展、成本效益、资本需求等,做好风险管控。三是深化资产负债管理。寿险业庞大的存续资金和不断增长的增量资金将持久考验各家公司投资能力,匹配难题和矛盾也将更为突出,如何实现资产负债的双向融合、良性互动,是寿险经营管理的关键和能力体现。四是稳固业务发展基石。“队伍+产品+服务”构成了寿险业务运作的基础,相对灵活的产品策略,持续提升的服务水准以及不断精进的营销队伍是业务发展的核心。

“拓宽”服务半径,回归社会人本。

当前保险公司与客户的交互主要在承保理赔层面,而寿险的本质是人。覆盖养老、健康、医疗以及理财等领域的全生命周期需求,是个人及家庭长期客观存在的刚性需求,不仅如此,在刚性需求的基础上,不断增长的富裕人群对上述领域还存在非常多样化的需求。寿险无论从资金特点,还是现有的机构配置、产品匹配、服务队伍等方面,都可以实现对这些需求的精准匹配。这也是寿险发展到现代,回归人本,非常重要的功能延伸。

“变革”顺应大势,推动高质量发展。

一是技术变革。新技术已催生大量新产品、新工具甚至新产业,数据已成为当前和未来时代发展最重要的基础设施。科技赋能已经提升到国家战略层面,现代科技如何与传统保险融合?我认为三个方面值得深思:融入销售和管理链条,成为大后台支撑;逐步探索数字化品牌,应对人群的重度数字化趋势;通过客户数字化管理,实现综合经营。

二是结构化变革。一方面客户结构变化是一个重要变量,崛起的大众富裕阶层对健康保障和财富管理的需求更加旺盛,日益增长的银发阶层对养老、健康的刚性需求不断提升,不断成长的年轻群体保障缺口日益扩大且购买行为更为多样化。另一方面,队伍结构变化是我们即将面临的挑战,如何提升年轻群体占比,提升长期留存人员比例,推动现有队伍运用科技手段等,都是未来长期要面临的内在变革压力。

三是竞争变革。行业的眼光已今非昔比,竞争已从策略、资源升级为形势判断、战略定力、管理智慧的比拼,对外开放大势已定,全球的成熟经验和优秀资源也将加入战局,中国寿险市场增长的源动力仍然在,在共同发展的同时未来竞争差距也将逐步扩大以致无法扭转,留给我们确立竞争优势的时间已不多。

基于此,新华已经确立了以寿险业务为主体、以财富管理、康养产业为两翼、以科技赋能为支撑的“1+2+1”战略,坚守寿险发展本质,积极拓展寿险功能,主动拥抱时代变革,坚持战略方向不动摇,强化战略执行,构筑面向未来的核心能力和特色优势。

三、展望2020

2020年,是砥砺奋进的一年。

这次疫情影响了行业的短期业绩。多年来,一季度是保险公司一年中业绩最好的时期,受疫情影响,线下业务一度近乎停滞,组织发展亦困难重重。但我们可以看到线上经营以最快速度取得了突破,行业目上而下的应变速度和执行力大幅提升。

这次疫情改变了人们对生活和健康的看法。大众会更加珍惜平稳幸福的生活,更加重视个人健康和卫生环境。正如这次疫情推动了野生动物保护法的修订一样,很多陋习将被废除,健康中国、文明中国将成为共识。

这次疫情改变了人们对风险的认识。大众风险意识显著提升,尤其中产阶层开始认真审视家庭风险敞口,对行业发展意义深远。下一步,如何更好的满足客户的风险保障需求,提供更好的保障服务,都值得我们深思。

这次疫情改变了人们对保险的认知。很多人真正开始了解人身保险的基本模式,开始理解保险产品背后的逻辑,抛开偏见,正确理解保险业传递的信息。

这次疫情不会改变保险业黄金时代的浪潮。国家仍处于发展的重要战略机遇期,伴随着人民财富的积累和风险意识的增强,保险行业广阔的发展空间从未改变,保险行业将在国家战略中发挥更为重要的作用。

这次疫情不会改变新华实现二次腾飞的决心和步伐。决定成败的,往往是执行,我们不会因为短期的业绩波动而动摇我们的战略选择,我们将“一张蓝图绘到底”,一步一个脚印,按照既定的方针向前迈进。

这次疫情也不会改变新华达成2020年业务目标的信心和决心。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。这份信心来自于能打硬仗的新华机构和队伍,来自于专业的新华管理层。

坚冰已破,时不我待,全力启航!

3.3主要经营指标

单位:人民币百万元

	2019年／2019年末	2018年／2018年末	增减变动
保险业务收入	138,131	122,286	13.0%
其中:长期险首年保费	25,396	20,811	22.0%
期交保费	19,341	20,734	-6.7%
十年期及以上期交保费	10,726	12,603	-14.9%
续期保费	105,821	95,860	10.4%
个险营销员人力（千人）	507	370	37.0%
投资资产	839,447	699,826	20.0%
总投资收益率（%）	4.9	4.6	增加0.3个百分点
净投资收益率（%）	4.8	5.0	减少0.2个百分点
一年新业务价值	9,779	12,210	-19.9%
新业务价值率（%）	30.3	47.9	减少17.6个百分点
内含价值	205,043	173,151	18.4%
核心偿付能力充足率（%）	283.64	269.64	增加14.00个百分点
综合偿付能力充足率（%）	283.64	274.51	增加9.13个百分点

3.4 业务情况

3.4.1 保险业务

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,内含价值持续提升,业务结构保持均衡,业务品质有所改善。

第一,总保费实现较快增长、规模扩大。2019年,公司实现原保险保费收入1,381.31亿元,同比增长13.0%。其中,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%。

第二,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%;一年新业务价值97.79亿元,同比下降19.9%;剩余边际(1)为2,145.25亿元,较上年末增长9.7%。

第三,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。

第四,业务品质有所改善。个人寿险业务13个月继续率为90.3%,较2018年基本持平;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%。

注:

1. 剩余边际是本公司于保险合同初始确认日为了不确认首日利得而计提的准备金,并在整个保险合同期间内进行摊销。

单位:人民币百万元

	2019年	2018年	增减变化
总保费收入	138,131	122,286	13.0%
长期险首年保费	25,396	20,811	22.0%
趸交	6,055	77	7,763.6%
期交	19,341	20,734	-6.7%
十年期及以上期交保费	10,726	12,603	-14.9%
续期保费	105,821	95,860	10.4%
短期险保费	6,914	5,615	23.1%

1、按渠道分析

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2019年	2018年	增减变化
个险渠道			
长期险首年保费	15,196	16,078	-5.5%
期交	15,175	16,020	-5.3%
趸交	21	58	-63.8%
续期保费	88,775	79,808	11.2%
短期险保费	4,479	3,280	36.6%
个险渠道保费收入合计	108,450	99,166	9.4%
银保渠道			
长期险首年保费	10,194	4,718	116.1%
期交	4,166	4,714	-11.6%
趸交	6,028	4	150,600.0%
续期保费	17,036	16,043	6.2%
短期险保费	56	32	75.0%
银保渠道保费收入合计	27,286	20,793	31.2%
团体保险			
长期险首年保费	6	15	-60.0%
续期保费	10	9	11.1%
短期险保费	2,379	2,303	3.3%
团体保险保费收入合计	2,395	2,327	2.9%
总保费收入	138,131	122,286	13.0%

注:

1. 由于四舍五入,数字合计可能与汇总数有细微差异。

(1) 个人寿险业务

① 个险渠道

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%。其中,长期险首年保费151.96亿元,较去年同期略微下滑5.5%;短期险保费收入44.79亿元,同比增长36.6%;续期保费887.75亿元,同比增长11.2%。

2019年,公司提出“业务增长,队伍先行”的经营策略,通过实施“赢在新华”专项组织发展方案,队伍规模实现大幅提升。截至2019年末,个险渠道规模人力达到50.7万人,创历史新高,同比增长37.0%;月均合格人力[a]13.3万人,同比增长3.5%;月均合格率[b]33.1%,同比下滑5.7个百分点;月均人均综合产能[c]3,387元,同比下降22.5%。

② 银保渠道

2019年,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%。其中,长期险首年期交保费41.66亿元;续期保费170.36亿元,同比增长6.2%。

(2) 团体保险业务

2019年,公司实现团体保险保费收入23.95亿元,同比增长2.9%。2019年公司稳健推动政策性健康险业务发展,实现保费收入2.11亿元,覆盖客户544.7万人。

注:

1. 月均合格人力=（∑月度合格人力）／报告期数,其中月度合格人力指月度内承保且未撤保一件及以上新契约（包括卡折式业务保单）,当月首年佣金≥800元的营销员人数。
2. 月均合格率=月均合格人力／月均规模人力*100%。
月均规模人力=(∑[（月初规模人力+月末规模人力）/2]) ／报告期数。
3. 月均人均综合产能=月均首年保费／月均规模人力。
4. 为更好地体现公司高质量发展要求,反映队伍效能情况,公司自2019年半年度报告起将“月均举绩人力”、“月均举绩率”调整为“月均合格人力”、“月均合格率”。

2、按险种分析

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2019年	2018年	增减变动
保险业务收入	138,131	122,286	13.0%
分红型保险(1)	51,538	49,687	3.7%
长期险首年保费	6,544	3,045	114.9%
续期保费	44,994	46,642	-3.5%
短期险保费	-	-	-
健康保险	52,790	42,571	24.0%
长期险首年保费	11,638	12,221	-4.8%
续期保费	36,509	26,804	36.2%
短期险保费	4,643	3,546	30.9%
传统型保险	31,602	28,038	12.7%
长期险首年保费	7,214	5,545	30.1%
续期保费	24,276	22,373	8.5%
短期险保费	112	120	-6.7%
意外保险	2,159	1,949	10.8%
长期险首年保费	-	-	-
续期保费	-	-	-
短期险保费	2,159	1,949	10.8%
万能型保险(1)	42	41	2.4%
长期险首年保费	-	-	-
续期保费	42	41	2.4%
短期险保费	-	-	-
投资连结保险	-	-	-
长期险首年保费	-	-	-
续期保费	-	-	-
短期险保费	-	-	-

注:

1. 分红型健康险计入分红型保险,万能型健康险计入万能型保险。
2. “－”为金额少于500,000元。

2019年,公司分红型保险长期险首年保费收入65.44亿元,同比增长114.9%;健康保险长期险首年保费收入116.38亿元,同比降低4.8%;传统型保险长期险首年保费收入72.14亿元,同比增长30.1%。

3、按机构分析

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2019年	2018年	增减变动
保险业务收入	138,131	122,286	13.0%
山东分公司	13,384	11,617	15.2%
河南分公司	11,170	9,974	12.0%
北京分公司	10,046	9,451	6.3%
广东分公司	8,330	7,707	8.1%
陕西分公司	6,850	5,780	18.5%
浙江分公司	6,790	5,899	15.1%
湖北分公司	6,757	6,267	7.8%
江苏分公司	6,240	5,422	15.1%
内蒙古分公司	5,958	5,370	10.9%
湖南分公司	5,265	4,715	11.7%
其他分公司	57,341	50,084	14.5%

截至2019年末,本公司在全国设有35家分公司。2019年,约58.5%的保费收入来自山东、河南、北京等经济较发达或人口较多区域的10家分公司。

4、保费收入居前5位的保险产品

单位:人民币百万元

排名	产品名称	原保费收入	主要销售渠道	退保金
1	惠添富年金保险	8,142	银保渠道	165
2	福享一生终身年金保险（分红型）	7,912	个险渠道	1,014
3	健康无忧C款重大疾病保险	7,121	个险渠道	136
4	多倍保障重大疾病保险	6,551	个险渠道	23
5	稳得盈两全保险（分红型）	6,014	银保渠道	4

排名	产品名称	首年保费收入
1	稳得盈两全保险（分红型）	6,014
2	惠添富年金保险	5,969
3	多倍保障重大疾病保险	2,508
4	健康无忧重大疾病保险（C1款）	1,468
5	健康无忧重大疾病保险（尊享版）	1,062

5、业务品质

截至12月31日止12个月	2019年	2018年	增减变动
个人寿险业务保费			
13个月继续率(1)	90.3%	90.7%	减少0.4个百分点
25个月继续率(2)	86.2%	84.9%	增加1.3个百分点

注:

1. 13个月继续率=考察期内期交保单在生效后第13个月实收保费／考察期内期交保单的承保保费。
2. 25个月继续率=考察期内期交保单在生效后第25个月实收保费／考察期内期交保单的承保保费。

3. 监管机构未披露市场份额数据,因此本摘要未披露该数据。

6、赔款及保户利益分析

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2019年	2018年	增减变动
退保金	12,990	33,039	-60.7%
赔付支出	60,648	51,135	18.6%
赔款支出	3,079	2,334	31.9%
年金给付	9,500	9,865	-3.7%
满期及生存给付	41,344	33,885	22.0%
死伤医疗给付	6,725	5,051	33.1%
摊回赔付支出	(1,045)	(754)	38.6%
保单红利支出	42	126	-66.7%
提取保险责任准备金净额	53,335	26,422	101.9%
合计	125,970	109,968	14.6%

退保金同比下降60.7%,主要原因是公司业务转型,银保渠道中短存续期产品退保支出大幅减少。

赔款支出同比增长31.9%,主要原因是意外及短期健康保险业务持续增长。

死伤医疗给付同比增长33.1%,主要原因是长期健康保险业务持续增长。

提取保险责任准备金净额同比增长101.9%,主要原因是保费收入增加及退保支出减少。

7、手续费及佣金支出分析

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2019年	2018年	增减变动
手续费及佣金支出	16,871	16,708	1.0%
分红型保险(1)	934	1,816	-48.6%
健康保险	13,893	13,111	6.0%
传统型保险	1,309	1,143	14.5%
意外保险	735	637	15.4%
万能型保险(1)	-	1	-100.0%

注:

1. 分红型健康险计入分红型保险,万能型健康险计入万能型保险。

2019年,保险业务手续费及佣金支出较上年同期略有增长。

8、保险合同准备金分析

单位:人民币百万元

项目	2019年12月31日	2018年12月31日	增减变动
未到期责任准备金	2,102	1,805	16.5%
未决赔款准备金	1,611	1,064	51.4%
寿险责任准备金	567,985	527,494	7.7%
长期健康险责任准备金	86,493	64,257	34.6%
保险合同准备金合计	658,191	594,620	10.7%
分红型保险(1)	481,522	463,222	4.0%
健康保险	73,287	51,693	41.8%
传统型保险	102,259	78,743	29.9%
意外保险	1,068	917	16.5%
万能型保险(1)	55	45	22.2%
保险合同准备金合计	658,191	594,620	10.7%

注:

1. 分红型健康险计入分红型保险,万能型健康险计入万能型保险。

2019年末保险合同准备金较2018年末增长10.7%,主要原因是保险业务增长和保险责任的累积。在资产负债表日,本公司各类保险合同准备金均通过了充足性测试。

3.4.2寿险管理业务

2019年国内经济延续下行趋势,稳增长压力进一步加大。本公司资产管理业务根据保险业务的负债特性及宏观经济周期,坚持长期投资、价值投资与稳健投资,兼顾投资收益与风险管控,积极把握市场机遇,实现了稳定良好的投资收益。

2019年,公司投资组合总投资收益率为4.9%,净投资收益率为4.8%。

债权型金融资产投资方面,投资金额达,505.39亿元,在总投资资产中占比为65.6%,较上年末持平。2019年利率继续震荡下行,信用风险依然高企,保险资金再配置压力较大。公司高度重视风险防范,持续强化持仓资产风险排查,严格把控新增资产风险。准确把握债券市场配置机会,战略性达成长久期国债、地方政府债等配置目标,优化资产负债匹配;同时在风险可控的前提下积极配置优质金融产品,有效提升投资资产整体收益。

股权型金融资产投资方面,投资金额1,569.57亿元,在总投资资产中占比为18.7%,较上年末增加2.1个百分点。2019年股票市场整体仍然呈现震荡格局,结构性行情明显。公司权益类投资坚持价值投资、稳健投资理念,追求“高夏普、回撤小”的确定性收益。股票投资围绕基本面发展稳定与业绩稳步增长,自下而上优选标的,积极把握结构性机会,并利用好港股市场这一价值洼地,不断增加配置力度。基金投资兼顾价值投资与波段操作,积极主动地把握投资机会,围绕“低估值、高分红、低波动”优选价值型基金品种,并通过策略指数和行业基金进行波段操作,追求绝对收益目标。

同时,公司持续加大境内外股权投资的研究力度,并审慎开展相关投资,探索资产配置的多元化。

1、投资组合情况

单位:人民币百万元

截至12月31日止	2019年		2018年		
	金额	占比	金额	占比	增减变动
投资资产	839,447	100.0%	699,826	100.0%	20.0%
按投资对象分类					
定期存款(1)	64,040	7.6%	64,690	9.2%	-1.0%
债权型金融资产	550,539	65.6%	459,902	65.7%	19.7%
－债券及债务	358,062	42.7%	275,213	39.3%	30.1%
－信托计划	77,266	9.2%	66,281	9.5%	16.6%
－债权计划(2)	38,934	4.6%	39,109	5.6%	-0.4%
－项目资产支持计划	10,000	1.2%	10,000	1.4%	
－其他(3)	66,277	7.9%	69,299	9.9%	-4.4%
股权型金融资产	156,957	18.7%	116,058	16.6%	35.2%
－基金	46,389	5.5%	42,298	6.1%	9.7%
－股票(4)	55,805	6.6%	32,243	4.6%	73.1%
－其他(5)	54,763	6.6%	41,517	5.9%	31.9%
长期股权投资	4,917	0.6%	4,792	0.7%	2.6%
现金及现金等价物(1)	11,765	1.4%	9,005	1.3%	30.6%
其他投资(6)	51,229	6.1%	45,379	6.5%	12.9%
按投资意图分类					
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产	24,554	2.9%	9,971	1.4%	146.3%
可供出售金融资产	387,296	46.2%	300,949	43.0%	28.7%
持有至到期投资	246,212	29.3%	214,531	30.7%	14.8%
贷款及其他应收款(7)	176,468	21.0%	169,583	24.2%	4.1%
长期股权投资	4,917	0.6%	4,792	0.7%	2.6%

注:

1. 定期存款不含三个月及三个月以内定期存款,现金及现金等价物含三个月及三个月以内定期存款。
2. 债权计划主要为基础设施