（股票代码:601336）
二〇二一年三月二十四日

新华人寿保险股份有限公司
NEW CHINA LIFE INSURANCE COMPANY LTD.
【2020】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十八次会议于2021年3月24日审议通过了本公司《2020年年度报告》正文及摘要。会议应出席董事12人,亲自出席的董事12人。

1.4 本公司2020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2020年度现金股利每股人民币1.39元(含税),总计约人民币43.36亿元,约占公司2020年度财务报告中归属于母公司股东的净利润的30.3%,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	龚兴峰	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3,320.5万名个人客户及8.8万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	2020年	2019年	增减变动	2018年
营业收入	206,538	174,566	18.3%	154,167
保险业务收入	159,511	138,131	15.5%	122,286
归属于母公司股东的净利润	14,294	14,559	-1.8%	7,922
归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润	14,357	12,763	12.5%	7,969
经营活动产生的现金流量净额	67,179	42,102	59.6%	13,768
	2020年末	2019年末	增减变动	2018年末
总资产	1,004,376	878,970	14.3%	733,929
归属于母公司股东的股东权益	101,667	84,451	20.4%	65,587

主要财务指标	2020年	2019年	增减变动	2018年
归属于母公司股东的基本加权平均每股收益(元)	4.58	4.67	-1.9%	2.54
归属于母公司股东的稀释加权平均每股收益(元)	4.58	4.67	-1.9%	2.54
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)	4.60	4.09	12.5%	2.55
归属于母公司股东的加权平均净资产收益率	15.36%	19.41%	-4.05pt	12.25%
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	15.43%	17.01%	-1.58pt	12.33%
加权平均的每股经营活动产生的现金流量净额(元)	21.53	13.49	59.6%	4.41
	2020年末	2019年末	增减变动	2018年末
归属于母公司股东的每股净资产(元)	32.59	27.07	20.4%	21.02

其他主要财务及监管指标	2020年／2020年末	2019年／2019年末	增减变动	2018年／2018年末
投资资产(1)	965,653	839,447	15.0%	699,826
总投资收益率(2)	5.5%	4.9%	0.6pt	4.6%
已赚保费	156,398	135,403	15.5%	119,947
已赚保费增长率	15.5%	12.9%	2.6pt	11.1%
赔付支出净额	54,402	59,603	-8.7%	50,381
退保率(3)	1.5%	1.8%	-0.3pt	4.8%

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)。
4. pt为百分点,下同。

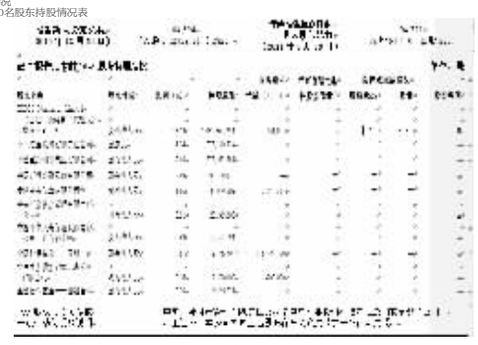
2.3.2报告期分季度的主要会计数据

单位:人民币百万元

	2020年1季度	2020年2季度	2020年3季度	2020年4季度
营业收入	68,148	50,512	51,112	36,766
保险业务收入	58,245	38,634	37,476	25,156
归属于母公司股东的净利润	4,635	3,583	2,887	3,189
归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润	4,644	3,642	2,896	3,175
经营活动产生的现金流量净额	28,697	14,053	12,860	11,569

2.4股东情况

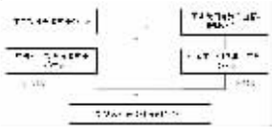
2.4.1 前10名股东持股情况表



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投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无法统计说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。
4. 中国平安人寿保险股份有限公司－自有资金-全国社保基金一一四组合在2019年12月31日持股数量排名在前100大股东之后,本期增持进入前10大股东。

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。截至报告期末,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致股东函

尊敬的各位股东:

回首2020年,感慨万千,心潮难平。

新冠肺炎疫情从2020年初肆虐到常态防控,中国社会一直保持高度有序,经济快速重启,2020年二季度GDP已全面恢复正增长,四季度增速达6.5%,全年近上百万亿元新台阶,近1亿贫困人口全部脱贫,消灭了绝对贫困,"十三五"主要目标圆满达成,创造人类历史上罕见的奇迹。

此时,再次审视新华,2020年与既往有何不同?我想总结三个词:立志、坚心、起行。"一体两翼"的总体战略更为清晰和坚定,系统上下对二次腾飞的认知更为深刻,心思和精力、资源和政策都凝聚到目标达成上来了;面对疫情,队伍的心安下来了,精气神提上来了,新华铁军的气势回来了;实事求是、真抓实干的工作作风从要求化为了行动,提升了效率,带动了创新,减少了浪费。

今朝犹可忆,明日更可期。国家今日的成就来自无数奋斗者的艰身而出,勇毅担当。新年追小,唯有发展,有所作为,才能尽绵薄之力。

一、铭志立启,实干笃行

2020年,是凝心聚力、迎难而上的一年。

年初面对疫情,我收到很多来自内外部的询问:目标调不调?资源够不够?队伍减不减?投入降不降?其时,中央防疫统一有力、复工复产有条不紊,市场恢复可预期,从形势和大局上看,我们绝不能放弃发展的机遇。方向明确之后,管理层密集召开一次研讨会,匡定盘子和节奏,理清路子和打法,调度人力和物力,随后召开系统会议,上下统一思想,定心围发展。2020年2月,单月期交险保费增长28%;3月底,本土疫情传播基本阻断,公司新单、期交业务增长大幅回升,至上半年实现期交15.1%正增长,新单实现翻番。全年公司总保费收入为1,595.11亿元,同比增长15.5%,增速为新华上市以来最高,规模跃居市场第四,达成既定目标。同样,资产业务研判大势,把握结构性机遇,揽时提升权益类投资占比,全年公司整体投资收益率位居行业前列,超额达成年度目标。资产管理总规模突破万亿元大关,站上历史新平台。

突遇疫情,国家给了人民信心,新华也以让人仰"安心"为要务。一方面迅速改变考核标准、上线新基本法,并在效极、顺风而然启之急,保证基层收入;另一方面创新采用线上增员,在线直播等手段缓解接触难题,"新华答"直播带货活动累计参与人数多达185万人次,线上培训新平台开展直播3,600余场,在总部压缩各项不必要支出的同时,一线人员全年佣金投入不降反增,规模人力达到60.6万人,同比增长19.5%,19家新华分公司新单增长超过50%。办法有了,资源有了,业绩上去了,营销干部焕发出激情,队伍也充满了活力。

务实冲于、转变工作作风是2020年初公司确定的要求,2020年,公司调开展"对标起航"管理项目,从实效性出发设定了119项对标指标和事项,其中98项达成年度目标,整体完成率超过80%。2020年7月,公司推出新产品"惠加保",各部门紧密配合,通过创新开发模块,迅速完成了开发和上线,一经推出倍受市场认可。入的态度转变就是直接的生产力,奋斗的哲学,实干的精神,水远发光。

重拾新华精神,是2020年公司最大的收获,也是最令人心安的顺气所在。新华的发展之路并不一帆风顺,虽曾受到质疑,但也铸就了百折不挠的新华底色,让新华逆流而上,坚定前行。如果火家今天去我们的分公司,中支乃至营业部看一看,就一定能感受到斗志昂扬、敢为人先的新华精神。正是这种精神感染了队伍、感染了客户,我相信也会感染每一位股东。

二、变局已来,前路渐宽

"变局"下的不确定性将影响每一个经济组织乃至我们每一个人。这也让我对保险业有了新的认识,对新华战略路径地有了新的思考。

从事校龄三十余年,我最深切的体会是要顺应大势。当前行业处在三十年未有之变局,其实质是内部发展动能与外部环境变化的契合与重构,站在两个一百年时代交汇点上,应从国家发展和人民需求的角度思考未来方向。

一是老龄化趋势下的中老年客户需求。2020年出生人口下滑受到了社会的广泛关注和担忧,但我认为不必过分悲观,趋老化的过程蕴含着巨大机遇。当前人口中龄结构变化中一个显著特点就是中老年时期进入退休到失去自主生活能力的这段时间显著加长。过去我们可能认为老年人创造财富和消费的能力是直线下降的,但伴随人均寿命持续提升,六七十岁精神矍铄仍在工作,旅行的老年人都在明显变多,对退休后生活积极规划是大趋势,这往往和异着服务业的结构性转变,目前针对老年人的保险产品种类较少、价格相对高昂,养老服务模式也主要集中在开发养老社区方面,相对单一,抓住机遇,就要深入研究和理解半老年人群,开发针对性的产品和服务。新华已尝试推出探索性产品,取得了一定的效果。

二是区域协调发展战略下的差异化需求。城市群、经济带将是未来国家经济建设的一个重要方向,行业率先尝试了粤港澳大湾区重疾发生率表,新华也积极参与并开发了粤港澳客户属产品。目前区域差异化,主要集中在基于疾病发生率下的定价差异,但仅有很多需求未被开发和满足。粤港澳和京津冀的疾病发生率可能相近,但客户需求真的一样吗?国内新工业和产体育户的保险需求,能被燃不同的一样吗?因此,我们要在行业做的是保险代理人日身的专业性,通过标准化产品的组合,实现客户的差异化需求。未来我们借助科技和数据的力量,在个性化定制以及"保险+服务"方面,都大有可为。

三是乡村振兴战略下的乡村保险需求。伴随我国832个国家级贫困县全部脱贫摘帽,脱贫攻坚战取得全面胜利,乡村地区主要发展任务由脱贫向振兴转移,乡村市场具有最大的人口基数和增长潜力,同时也是保险最薄弱、抗风险能力最差、最需要保险的区域。可以说,保险离不开乡村,乡村也离不开保险。伴随收入水平提升,保险目标消费群体的扩大,乡村"下沉市场"具有广阔的发展空间。乡村客户与传统大中城市客户有着不同的消费逻辑和习惯,需要我们实事求是、因地制宜地想办法、找出路。在对贵州施秉县和内蒙古黄羊城调的扶贫过程中,我们已经积累了一定经验,在扶贫基金、保险服务方面已经做了一些尝试。未来,无论是开拓乡村专属保险产品还是建立专业乡村销售团队,只要能满足最广大乡村人民实际需要,实现保险公司与乡村地域发展同频共振,都值得我们深入思考。

把握时代脉搏,需要深厚的经营管理基础,需要强大的财富管理和康养产业服务能力支撑,需要完善的科技数据配套,更需要以客户为核心的思考模式。目前,新华坚持以寿险业务为主体,以财富管理和康养产业为两翼,以科技赋能为支撑的"1+2+1"战略构想,坚守寿险发展本质,主动拥抱时代变革,才能从百年未有之大变局之中,找准时代赋予保险业的使命和定位,才能找准新华的坐标和方向,才能真正实现长期高质量发展。

三、伟大征程,正当起行

2021是甚新起行的一年。

行业在社会和经济转型的大背景下,过去发展的一些薄弱环节和不可持续因素已逐步呈现,国家和社会对保险行业服务民生、保障人民健康新产安全也提出了更高要求。回首改革开放四十年来的风风雨雨,无数企业起落浮沉,唯有顺应时代发展者,唯有满足客户需要者,唯有解政思想务实创新者,才能胜又潮头,长盛不衰。

站在全面建设社会主义现代化国家新征程的起点上,时代的变化、市场的挤压、客户的要求都在告诉我们必须重新起行,以新的姿态面对市场、面对客户,赢得未来。

一是坚持发展主线,构建长期竞争壁垒。2020年,我们"双轮驱动"策略初见成效,实现了资产负债双丰收。未来,我们将一张蓝图绘到底,秉承高质量发展导向,坚持"发展"主旋律,巩固经营优势,夯实市场地位,持续践行资产负债双轮驱动模式,促进规模与价值全面提升。

二是从人本出发,改变思考出发点。少站自己角度算小账,多站客户角度算大账,形成一线为客户考虑、后线为一线考虑的思想氛围,打通内部壁垒,把队伍发展、产品开发和客户服务统一到客户思维上,整合公司优质资源,形成合力。

三是做好科技"新基建"。科技赋能不是多上线几个项目,完成几个APP,而是要真正让提高生产力的一个系统工程。新华将踏踏实实做好基本功,打好数据和技术基础,建立敏捷开发能力,为创新驱动的内涵型增长铺好路,布好局。

千磨万击还坚韧,2020年,我们共同经历了未曾有的挑战、顶住了未曾有的压力、取得了未曾有的发展,在给孔中为客户带去了安心和保障。大鹏一日同风起,2021年新华将重整行囊,向着为国民带来身安、家安、心安的愿景继续前行。

起于立志,依于安心,归于起行。此刻,窗外春光皓洁,万物复苏。在此,愿国家、愿百姓、愿新华在这个美好的时代中得大安。

首席执行官、总裁:李全
2021年3月24日

3.2主要经营指标

单位:人民币百万元

	2020年／2020年末	2019年／2019年末	增减变动
保险业务收入	159,511	138,131	15.5%
其中:长期险首年保费	39,022	25,396	53.7%
期交保费	20,924	19,341	8.2%
十年期及以上期交保费	9,612	10,726	-10.4%
续期保费	112,964	105,821	6.8%
个险营销员人力(千人)	606	507	19.5%
投资资产	965,653	839,447	15.0%
总投资收益率(%)	5.5	4.9	0.6pt
净投资收益率(%)	4.6	4.8	-0.2pt
一年新业务价值	9,182	9,779	-6.1%
新业务价值率(%)	19.7	30.3	-10.6pt
内含价值	240,604	205,043	17.3%
核心偿付能力充足率(%)	268.28	283.64	-15.36pt
综合偿付能力充足率(%)	277.84	283.64	-5.80pt

3.3 业务情况

3.3.1 保险业务

2020年,随着新冠肺炎疫情爆发并迅速在世界范围内蔓延,全球经济承受重压,我国经济金融环境亦受到严重影响,居民消费支出减少,传统业务发展持续受到冲击。面对新冠肺炎疫情带来的诸多挑战,本公司抢抓市场机遇,发挥资产负债两端联动优势,加大产业协同力度,推进线上线下融合发展,创新产品与服务供给,强化队伍建设,加强风险防范,各项业务稳健发展。

第一,总保费较快增长。2020年,公司实现总保费收入1,595.11亿元,同比增长15.5%,其中,长期险首年保费390.22亿元,同比增长53.7%;续期业务实现保费1,129.64亿元,同比增长6.8%。

第二,内含价值持续提升。截至2020年末,公司内含价值达到2,406.04亿元,较上年末增长17.3%;一年新业务价值91.82亿元,同比下降6.1%。

第三,业务结构保持良好。疫情影响下,传统渠道线下展业受阻,以长期年金和重疾险为代表的产品发展承压。截至2020年12月31日,续期保费占总保费的比例保持在70.8%的高位,魏定总保费持续增长坚实基础;长期险首年期交保费占长期险首年保费的比例为53.6%。险种结构方面,传统险和分红险长期险首年保费占长期险首年保费比例合计73.5%,健康险长期险首年保费占长期险首年保费比例为26.5%,占比较上年有所下滑。

第四,业务品质基本稳定。个人寿险业务13个月继续率为89.9%,较2019年基本持平;25个月继续率为84.9%,较2019年下降1.3个百分点。退保情况改善,全年退保率为1.5%,同比降低0.3个百分点,退保金同比减少5.6%。

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2020年	2019年	增减变动
总保费收入	159,511	138,131	15.5%
长期险首年保费	39,022	25,396	53.7%
期交	20,924	19,341	8.2%
十年期及以上期交保费	9,612	10,726	-10.4%
续期保费	112,964	105,821	6.8%
趸交	18,098	6,055	198.9%
短期险保费	7,525	6,914	8.8%

1.按渠道分析

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2020年	2019年	增减变动
个险渠道			
长期险首年保费	15,919	15,196	4.8%
期交	15,252	15,175	0.5%
趸交	667	21	3,076.2%
续期保费	96,330	88,775	8.5%
短期险保费	5,150	4,479	15.0%
个险渠道保费收入合计	117,399	108,450	8.3%
银保渠道			
长期险首年保费	23,027	10,194	125.9%
期交	5,667	4,166	36.0%
趸交	17,360	6,028	188.0%
续期保费	16,623	17,036	-2.4%
短期险保费	79	56	41.1%
银保渠道保费收入合计	39,729	27,286	45.6%
团体保险			
长期险首年保费	76	6	1,166.7%
续期保费	11	10	10.0%
短期险保费	2,296	2,379	-3.5%
团体保险保费收入合计	2,383	2,395	-0.5%
总保费收入	159,511	138,131	15.5%

注: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

2020年,个险渠道优化产品供给,加大线上营销力度,注重队伍有效发展,实现保费收入1,173.99亿元,同比增长8.3%,其中,长期险首年保费159.19亿元,同比增长4.8%;短期险保费51.50亿元,同比增长15.0%;续期保费963.30亿元,同比增长6.5%。

2020年,公司优化增员选才标准,推行新版基本法管理队伍,截至12月末,个险营销规模人力达到60.6万人,再创历史新高,同比增长19.5%;月均合格人力(1)12.8万人,同比减少3.8%;月均合格率(2)23.8%,同比下滑9.2个百分点;月均人均综合产能(3)2,617元,同比下降22.7%。

② 银保渠道

2020年,银保渠道深化重点渠道合作,挖掘客户需求,提升产品竞争力,推动业务规模快速提升,全年实现保费收入397.29亿元,同比增长45.6%,其中,长期险首年期交保费56.67亿元,同比增长36.0%;续期保费166.23亿元,同比减少2.4%。

(2) 团体保险业务

受新冠肺炎疫情影响,部分企业复工复产延后并面临经营管理困难,团体保险业务发展受阻。2020年,公司实现团体保险保费收入23.83亿元,同比降低0.5%。2020年,公司稳健推动政策性健康险业务发展,实现保费收入2.51亿元,同比增长19.0%,覆盖客户743.55万人。

注:
1. 月均合格人力=(∑月度合格人力)／报告期月数,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]／报告期月数。
3. 月均人均综合产能=月均首年保费／月均规模人力。

2.按险种分析

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2020年	2019年	增减变动
保险业务收入	159,511	138,131	15.5%
分红型保险(1)	60,381	51,538	17.2%
长期险首年保费	17,963	6,544	174.5%
续期保费	42,418	44,994	-5.7%
短期险保费	-	-	-
健康保险	60,039	52,790	13.7%
长期险首年保费	10,350	11,638	-11.1%
续期保费	44,434	36,509	21.7%
短期险保费	5,255	4,643	13.2%
传统型保险	36,909	31,602	16.8%
长期险首年保费	10,709	7,214	48.4%
续期保费	26,068	24,276	7.4%
短期险保费	132	112	17.9%
意外保险	2,138	2,159	-1.0%
长期险首年保费	-	-	-
续期保费	-	-	-
短期险保费	2,138	2,159	-1.0%
万能型保险(1)	44	42	4.8%
长期险首年保费	-	-	-
续期保费	44	42	4.8%
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。

2020年,公司分红型保险长期险首年保费收入179.63亿元,同比增长174.5%;健康保险长期险首年保费收入103.50亿元,同比降低11.1%;传统型保险长期险首年保费收入107.09亿元,同比增长48.4%。

3、按机构分析

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2020年	2019年	增减变动
保险业务收入	159,511	138,131	15.5%
山东分公司	15,323	13,384	14.5%
河南分公司	12,441	11,170	11.4%
北京分公司	10,492	10,046	4.4%
广东分公司	8,976	8,330	7.8%
陕西分公司	8,171	6,850	19.3%
湖北分公司	7,959	6,757	17.8%
浙江分公司	7,955	6,790	17.2%
江苏分公司	7,649	6,240	22.6%
内蒙古分公司	7,024	5,958	17.9%
湖南分公司	6,120	5,265	16.2%
其他分公司	67,401	57,341	17.5%

截至2020年末,本公司在全国设有35家分公司,2020年,约57.7%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	稳得盈两全保险(分红型)	17,809	银保渠道	132
2	惠添富年金保险	14,150	个险渠道、银保渠道	305
3	福享一生终身年金保险(分红型)	6,849	个险渠道	1,302
4	健康无忧C款重大疾病保险	6,745	个险渠道	204
5	多倍保障重大疾病保险	6,008	个险渠道	53

排名	产品名称	首年保费收入
1	稳得盈两全保险(分红型)	17,809
2	惠添富年金保险	6,502
3	多倍保障重大疾病保险(A1款)	2,620
4	健康无忧重大疾病保险(宜家版)	1,603
5	荣华世家终身寿险	1,553

5.业务品质

截至12月31日止12个月	2020年	2019年	增减变动
个人寿险业务继续率			
13个月继续率(1)	89.9%	90.3%	-0.4pt
25个月继续率(2)	84.9%	86.2%	-1.3pt

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。

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	2020年	2019年	增减变动
退保金	12,258	12,990	-5.6%
赔付支出	55,741	60,648	-8.1%
摊回赔付支出	(1,339)	(1,045)	28.1%
保单红利支出	577	42	1,273.8%
提取保险责任准备金净额	86,651	53,335	62.5%

摊回赔付支出同比增长28.1%,主要原因是部分分保产品的业务增长导致赔付增加。
保单红利支出同比增长1,273.8%,主要原因是分红业务盈利增加及分红业务持续增长。
提取保险责任准备金净额同比增长62.5%,主要原因是保费收入增加及退保、赔付支出减少。

单位:人民币百万元

	2020年	2019年	增减变动
赔付支出	55,741	60,648	-8.1%
分红型保险(1)	43,515	48,911	-11.0%
健康保险	8,110	7,260	11.7%
传统型保险	3,457	3,794	-8.9%
意外保险	635	657	-3.3%
万能型保险(1)	24	26	-7.7%
赔付支出	55,741	60,648	-8.1%
赔款支出	2,959	3,079	-3.9%
年金给付	10,756	9,500	13.2%
满期及生存给付	34,349	41,344	-16.9%
死伤医疗给付	7,677	6,725	14.2%

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。

2020年,赔付支出较上年同期略有减少。

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	2020年	2019年	增减变动
手续费及佣金支出	17,826	16,871	5.7%
分红型保险(1)	832	934	-10.9%
健康保险	14,322	13,893	3.1%
传统型保险	2,108	1,309	61.0%
意外保险	564	735	-23.3%
万能型保险(1)	-	-	-

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。

2020年,保险业务手续费及佣金支出较上年同期略有增长,其中传统型保险手续费及佣金支出同比增长61.0%,主要原因是传统型保险首年保费收入增长。

8.保险合同准备金分析

单位:人民币百万元

项目	2020年12月31日	2019年12月31日	增减变动
未到期责任准备金	2,349	2,102	11.8%
未决赔款准备金	1,802	1,611	11.9%
寿险责任准备金	634,501	567,985	11.7%
长期健康险责任准备金	115,757	86,493	33.8%
保险合同准备金合计	754,409	658,191	14.6%
分红型保险(1)	517,162	481,522	7.4%
健康保险	101,475	73,287	38.5%
传统型保险	134,622	102,259	31.6%
意外保险	1,124	1,068	5.2%
万能型保险(1)	26	55	-52.7%
保险合同准备金合计	754,409	658,191	14.6%
其中:剩余边际(2)	227,161	214,525	5.9%

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. 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。

2020年末保险合同准备金较2019年末增长14.6%,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。

3.3.2资产管理业务

2020年新冠肺炎疫情全球肆虐,国内外环境复杂多变,本公司资产管理业务秉持"稳健、长期、价值"投资理念,在战略资产配置指引下,灵活调整战术资产配置,兼顾投资收益与风险管控,积极把握市场机遇,全年实现了良好的投资收益。

2020年,公司投资组合总投资收益率为5.5%,净投资收益率为4.6%。

债权型金融资产投资方面,投资金额5,671.71亿元,在总投资资产中占比为58.8%,较上年末减少6.8个百分点。公司在积极把握利率阶段性机会,从战略配置角度大力度配置长久期地方债、国债等利率债品种的同时,灵活把握债券交易性机会,波段操作。另外,金融产品的配置继续围绕绝对收益目标,钱上、钱下调研相结合,把防范风险作为工作的重中之重,在风险可控的前提下择优配置优质资产。

股权型金融资产投资方面,投资金额2,062.90亿元,在总投资资产中占比为21.4%,较上年末增加2.7个百分点。2020年权益市场整体仍以结构性行情为主,分化加剧。公司权益类投资坚持价值投资,长期投资理念,自下而上优选行业和个股,积极把握结构性机会,并围绕低估值、高股息,持续挖掘港股市场这一价值洼地,不断增加配置力度。

1.投资组合情况

单位:人民币百万元

	2020年		2019年		
截至12月31日止	金额	占比	金额	占比	增减变动
投资资产	965,653	100.0%	839,447	100.0%	15.0%
按投资对象分类					
定期存款(1)	122,640	12.7%	64,040	7.6%	91.5%
债权型金融资产	567,171	58.8%	550,539	65.6%	3.0%
－债券及债务	390,587	40.4%	358,062	42.7%	9.1%
－信托计划	99,831	10.3%	77,266	9.2%	29.2%
－债权计划(2)	41,135	4.3%	38,934	4.6%	5.7%
－项目资产支持计划	－	－	10,000	1.2%	-100.0%
－其他(3)	35,618	3.8%	66,277	7.9%	-46.3%
股权型金融资产	206,290	21.4%	156,957	18.7%	31.4%
－基金	55,858	5.8%	46,389	5.5%	20.4%
－股票(4)	85,364	8.8%	55,805	6.6%	53.0%
－其他(5)	65,068	6.8%	54,763	6.6%	18.8%
长期股权投资	4,967	0.5%	4,917	0.6%	1.0%
现金及现金等价物(1)	12,993	1.3%	11,765	1.4%	10.4%
其他投资(6)	51,592	5.3%	51,229	6.1%	0.7%
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	32,298	3.3%	24,554	2.9%	31.5%
可供出售金融资产	426,703	44.2%	387,296	46.2%	10.2%
持有至到期投资	273,076	28.3%	246,212	29.3%	10.9%
贷款及其他应收款(7)	228,609	23.7%	176,468	21.0%	29.5%
长期股权投资	4,967	0.5%	4,917	0.6%	1.0%

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和不动产资金项目。
3. 其他包括永续债、资产管理计划和理财产品等。
4. 股票含普通股和优先股。
5. 其他包括资产管理计划、私募股权、股权计划、未上市股权、永续债等。
6. 其他投资主要包括存出资本保证金、保户质押贷款、买入返售金融资产、应收股利及应收利息等。
7. 贷款及其他应收款主要包括定期存款、现金及现金等价物、存出资本保证金、保户质押贷款、买入返售金融资产、应收股利、应收利息、归入贷款及应收款的投资等。
8. 由于四舍五入,数字合计可能与汇总数有细微差异。

2.投资收益情况

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2020年	2019年	增减变动
现金及现金等价物利息收入	148	98	51.0%
定期存款利息收入	4,405	3,157	39.5%
债权型投资利息收入	26,722	24,911	7.3%
股权型投资息和分红收入	6,066	5,602	8.3%
其他投资资产利息收入(1)	1,941	1,686	15.1%
净投资收益(2)	39,282	35,454	10.8%
投资资产买卖价差损益	11,721	(227)	不适用
公允价值变动损益	(1,900)	2,647	不适用
投资资产减值损失	(2,703)	(2,032)	33.0%
联营企业和合营企业权益法确认损益	264	502	-47.4%
总投资收益(3)	46,664	36,344	28.4%
净投资收益率(4)	4.6%	4.8%	-0.2pt
总投资收益率(4)	5.5%	4.9%	0.6pt

注:
1. 其他投资资产利息收入包括存出资本保证金、保户质押贷款、买入返售金融资产等产生的利息收入。
2. 净投资收益包括现金及现金等价物、定期存款、债权型投资及其他投资资产的利息收入、股权型投资的股息和分红收入。
3. 总投资收益=净投资收益+投资资产买卖价差损益+公允价值变动损益+投资资产减值损失+联营企业和合营企业权益法确认损益。
4. 投资收益率=(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、非标资产投资情况

截至2020年末,非标资产投资金额2,329.53亿元,在总投资资产中占比为24.1%,较上年末减少5.3个百分点。2020年,公司非标项目投资兼顾投资收益与风险管控,严格项目准入,当前非标资产整体质量良好、风险可控,融资主体基本为行业龙头、大型金融机构等,且具有良好的增信措施。

(1)评级情况

扣除商业银行理财产品、无需外部评级的权益类金融产品和组合类保险资管产品,公司目前存量的非标资产AAA级占比达95.5%,整体信用风险低、安全性高。

金融产品评级情况	
信用评级	比例
AAA	95.5%
AA+	3.0%
AA	1.5%
合计	100.0%

(2)投资组合情况

单位:人民币百万元

| 2020年12月31日 | 金额 | 占比 | 较上年末占比变化 |