

## 2017 年第二季度暨上半年财报电话会议实录（中文版）

**泛华投资者关系：**早上好。欢迎各位参加 2017 年泛华第二季度暨上半年财报发布会议。二季度财报在今天早些时候已经发布，现在可以在泛华官网的投资者关系板块和新闻网查阅。

在开始之前，请留意今天的讨论将含有前瞻性陈述，这些陈述均根据美国 1995 年私人证券诉讼改革法案中的“安全港”规定而做出。这些陈述的准确性可能会受一系列商业风险和不确定性的影响，这些商业风险和不确定性可能会使公司的实际结果与预测或预计的结果有极大不同。这类风险和不确定性包括，但不限于，我们向美国证监会递交的备案文件包括 20-F 中所陈述的风险和不确定性。除相关适用法律要求之外，公司不承担更新任何前瞻性陈述的义务。

今天参会的主要成员有泛华的首席执行官，汪春林先生、董事长，胡义南先生、首席财务官，葛蓬先生。汪总会先对泛华第二季度的财务业绩做一个简单介绍。在结束会议讲稿之后，汪总、胡董和葛总会接受大家提问。现在请汪总发言。

### （一）管理层报告环节

**泛华首席执行官汪春林（“汪总”）：**大家好，欢迎大家参加泛华 2017 年第二季度财报发布会议。今天我与首席财务官葛蓬先生带各位回顾总结 2017 年第二季度的业绩情况以及主要工作进展，并谈谈管理层对第三季度的业务展望。稍后我们会接受大家的提问。

#### 一、 行业形势

从去年以来，中国金融监管力度大幅加强，一行三会密集出台重磅监管文件，大力整顿金融体系，以防范金融风险。而保监会出台的一系列监管措施，涉及排查风险、整治乱象、打击违法违规行为、保护保险消费者利益、调整保险产品结构等多个方面，强调保险姓保，监管姓监。

其中，2016年9月份保监会发布的76号文，明确提出要保险公司在2017年4月1日前对现有产品设计进行调整，包括下调万能险责任准备金评估利率和提高人身险产品风险保障水平等。

随着这一系列监管新规的实施，尤其是 76 号文的落地，2017 年 4 月 1 日全行业出现大批热销产品停售。受此影响，2017 年第二季度，保险行业总保费规模增长只有 6.4%，其中财险保费规模同比增长 14.1%，人身险保费同比增长仅有 2.9%，增速创历年新低。

与此同时，我们也看到，行业整顿“保险姓保”的效果开始显现，主要是：

1、业务结构加快调整。具有长期稳健风险管理和保障功能的普通寿险业务规模保费占比达 52.9%，较去年底上升 16.7 个百分点。新单结构方面，个险期交上升明显。

2、专业中介渠道已成中小寿险业公司的重要渠道，在中小保险公司的战略地位持续加强。

## 二、泛华二季度及上半年经营情况

2017年第二季度，泛华实现10.1亿元营业收入，同比下降5.0%。其中寿险5.9亿元，同比增长187.9%；财险3.5亿元，同比下降55.0%。经营利润7120万,超出预期；归属股东净利润实现1.4亿元，同比增长352.7%。

2017年上半年，营业收入24.8亿元，同比增长25.7%。其中寿险12.0亿元，同比增长229.8%；财险11.4亿元，同比下降22.0%。经营利润1.3亿元；归属股东净利润实现2.1亿元，同比增长了317.2%。

从各业务板块的表现来看：

### 1. 寿险业务

第二季度全行业大批热销产品停售的同时，保险公司新产品的审批被逾期，而新产品的上线和培训需要一定时间，导致泛华主销产品出现了近一个月的断供期。但尽管如此，2017年第二季度，泛华寿险期缴新单标准保费仍然实现3.9亿元，同比增长143.7%。继续率进一步提升：13个月继续率从去年同期的89%上升至93.3%，25个月继续率达到85%，创历史新高，体现了客户对泛华销售的产品与服务品质的高度认同。

由于新单业务的持续快速增长，2017年第二季度，泛华的寿险业务营业收入占总体收入的比重从去年同期的19.2%提升至58.2%，已经按预期成为泛华营业收入的主要组成部分。

### 2. 财险业务

财险业务方面，财险市场的白热化竞争，使得财险中介赚取佣金差的盈利模式遭到极大的破坏。从泛华第一季度财险的经营情况来看，财险业务的毛利率只有 7.4%，而经营费用超 7%，经营利润几乎为零。随着保监二次车险费改，竞争将更加激烈，中介的财险经营呈亏损趋势。因此管理层在第二季度果断决定：放弃不构成公司核心竞争力、低利润的财险渠道业务，只保留有利于寿险组织建设与发展的财险零售业务。由于财险渠道业务此前占总财险业务规模约 50%左右，再加上与人保暂停合作的影响，第二季度财险收入同比下降 55%，占总营业收入比重也下降至 34.6%。

## 2. 公估业务

在受人保停止合作的影响下，2017年第二季度公估收入同比只下降10%，成绩来之不易，显现了泛华公估团队的成熟与竞争力。

### 三、2017年第二季度主要工作回顾

泛华在去年10月份正式确立了“以销售组织建设为核心，大力发展寿险，坚定不移构建“全面金融、技术领先”竞争优势，帮助销售员和团队长成为行业最高收入的代表，成就千亿泛华”的基本经营路线方针。2017年第二季度，泛华全体人员继续紧紧围绕着这一路线方针稳步推进各项工作：

1、**组织人力继续扩张。**过去一年以来，泛华的人力指标和销售网点保持快速环比高增长水平。截止2017年6月30日，泛华的销售网点达到856个，同比增长73.3%；注册代理人达到32.8万，同比增长116.6%，环比增长16.9%。新增出单代理人对保费规模贡献度的影响力在持续增强。以寿险为例，第二季度新增代理人贡献保费比例超过20%。

2、**加强产品合约建设。**2017年上半年，泛华的主要产品供应商天安和华夏分别占泛华寿险新单标保的比重为38.4%和36.4%。2017年第二季度，泛华正式启动了与工银安盛和恒大人寿的战略合作，效果明显。以6月份为例，工银安盛占泛华寿险新单标保的7.7%，恒大占比2.8%，天安和华夏合计占比相比5月份下降6.8%，产品供应商结构更加合理。

#### 3、线上平台保持快速发展。

##### 1) 掌中保

2017年第二季度,掌中保累计注册用户29.4万，同比增长114%;交易量9.2亿元,同比增长23.1%，其中车险和寿险掌中保线上出单比例超过60%。我们的目标是在2017年年底完成车险业务全部线上化。

##### 2) 保网 [baoxian.com](http://baoxian.com)

2017年第二季度保网交易保费4,473万元，同比增长131.8%；累计用户达103万，同比增长189.3%。保网今年上半年已经实现盈利。

##### 2) E 互助

截止到2017年6月30日，e互助累计注册会员超过180万，同比增长超过4倍；从今年3月份开始，通过营销活动及产品调整带动会员活跃度的提升，目前以每月净新增有效

会员约 10 万人的速度进行递增。

**四、2017 年第三季度的工作重点：**进一步推进财险业务模式改革，即，平台化、互联网化。

从 2016 年和 2017 年上半年的财险业务经营结果来看，财险原有的赚取佣金差的盈利模式已经走到了尽头。未来财险的竞争一定是成本的竞争、效率的竞争。彻底变革势在必行。

因此，管理层研究决定，并报董事会审议批准，改变财险佣金差的盈利模式为赚取流量费的开放平台盈利模式。其主要特征是：

1) 泛华的掌中保通过五年的建设，在技术上和运营上已经成熟，已经成为业内最好的交易工具和平台。

2) 泛华决定将掌中保向行业完全开放，成为财险产品需求方和产品供应方自由交易的平台；

3) 泛华与财险保险公司、投保客户、中介公司和第三方互联网保险平台的关系将由代理销售关系改变为买卖多方的撮合商角色。今后，泛华将根据掌中保实际出单金额收取交易双方的平台管理费和技术服务费，不再收取和支付佣金。泛华将致力于打造保险界的“淘宝”商业模式；

4) 在此平台模式下，公司的收入会大幅下降，但对公司的毛利润率和经营利润率会产生正面影响。从长期来看，将明显减轻公司的经营成本，提升公司整体的盈利能力。我们相信，这一模式代表了经营财险的未来方向。

## 五、展望未来

中国寿险市场和财富管理市场的爆发性增长才刚刚拉开序幕，这意味着组织严密的销售网络未来将是市场上最稀缺的资源。而在营销员移民潮进程日益加快以及保险公司回归保障的趋势之下，泛华以销售组织建设核心，大力发展寿险正逢其时。寿险的持续高速发展不仅仅只需要一支人数庞大的销售队伍，而更需要一支有信仰、守纪律、组织严密、战斗力超强的铁血部队。为此，泛华在 2017 年下半年将继续加大资源投放，强化平台建设和经营能力建设，主要包括：区域发展、人才储备、团队引进、制度建设、职场建设、营销推动和培训等方面。这些投入对于不断强化公司的竞争力和未来可持续的发展是非常有必要的。因此，管理层预期第三季度经营利润不低于 5000 万。

下面我们的管理层将回答大家的问题。

## (二) 问答环节

1. **中金公司薛源：**管理层您好，非常恭喜取得了如此强劲的业绩。销售费用下降 60%多是因为今年没有销售补贴计划造成的，对吧？这会不会对公司以后的销售增速造成一定影响？投资收入同比增长 260%多，非常强劲，请问主要原因是什么？公司目前投资的主要是哪些产品？谢谢。

**汪总：**我们财险在 2016 年的销售补贴已经常态化，所以我们 2017 把它记在了公司的销售成本当中。应该说这对公司的未来业务增速不会有影响。关于第二个问题，上半年投资收益的大幅增长主要是因为我们部分产品是一年到期，还本付息，这部分在二季度集中到期，我们现在主要投资的产品为同业存款，收益是 4%到 6%之间。

2. **Arthur：**请问关联应收款大幅增加的原因？这次的增幅似乎特别大。还有，公司年底在代理人的数量上有何目标？

**首席财务官葛蓬（“葛总”）：**来自关联方的应收账款主要跟我们借给泛华金融的贷款有关，我们拥有泛华金融 20%的股份，这笔借款大约为 3.7 亿元人民币这也是泛华金融需要的一笔短期过桥贷款，以满足其贷款发放业务的需求，我们预计泛华金融将在下季度末偿还这笔短期借款。

**汪春林：**我们接下来的代理人目标是年底实现代理人突破 40 万。

3. **柯先生：**汪总，葛总好。泛华将财险收入模式变为收取平台管理费和技术服务费的模式将在何时开始实施呢？泛华在 2 季度的财险收入占比是 34.6%，假如实施此次模式转变，财险收入是否会全部消失？或者会部分被平台管理费和交易费所抵消？这个抵掉的份额又是多大呢？第二个问题跟投资收益有关，公司在上半年投资收益将近 1 亿元人民币，

上半年的投资收入与普益基金和泛华金融两家公司有关么？因为公司持有普益大约 15% 的股权，持有泛华金融大约 20% 的股权，所以投资收益是否跟二者相关？请问公司接下来对这两家公司的投资策略如何？

**汪总：**我们对财险平台化的模式其实已经做了很长时间的研 究，我们决定作出改变是为了顺应市场的发展趋势。这个提议我们已提交董事会并得到了批准，预计在 9 月 30 日之前实现这个转变。在新模式下，衡量我们财险业务的基准指标将会是掌中保的交易量和平台管理费和技术服务费，这些（平台管理费和技术服务费）将是净毛利。由于此次转变，我们的财险收入在短期内会大幅减少，但长远来看，2018 年的财险收入有望持平，2019 年财险收入将实现大幅增长，并实现重新盈利。

**葛总：**对于第二个问题，我们在第二季度的投资收益大约是 1 亿元人民币，这些都来自短期投资收益，是账面上的货币投资带来的投资收益。另外的 1200 多万元是关联企业收益，因为数额相对偏小，不是很明显，主要来自我们当前持有 20% 股份的泛华金融。对于这两家公司，业务层面，我们将继续支持它们的业务发展，因为金融服务是我们战略的关键一环。但我们是否会采取更为激进的政策取决于金融环境。面对金融监管，公司会采取保守的措施，在顺应市场的基础上继续支持两家公司发展，因为此类产品的市场需求度还是颇高的。

4. **海通证券 Jessie Guo：**泛华下半年是否有新的客户引进计划？未来天安和华夏的占比是怎样一个走势？您对公司的产品供应商的合作节奏是如何把握的，比如一个季度跟一两家保险公司订立合作协议？或者说谈好了都无所谓，都可以？

**汪总：**保险中介已经成为中小型保险公司的重要销售渠道，而且我们的战略价值越来越受到他们的重视。近期有许多中小型保险公司积极与泛华进行合作，预计三四季度公司将会选择与更多的保险公司订立战略合约。在选择合作对象上，我们会选择那些能提高我们销售量和产品投资组合竞争力强的公司，这些竞争力包括品牌认可度和风险控制等因素。在产品供应商方面，我们预计天安和华夏的占比会进一步调控下降。

寿险产品合约与财险业务不同，并不是越多合作方越好，需要一些产品的相对聚焦。公司倾向于将合作方控制在一定的数量内，因此也会控制新引进的产品供应商数量。但我

们在选择供应商时，会对其市场地位作基本分析，同时也会结合我方的市场需求来决定跟谁合作，也就是说我们有充分的产品合约选择权和建议权。

5. **柯先生：**截止 6 月底，泛华的现金和现金等价物大概是 7 亿元人民币，这包不包括一些理财产品的那一部分现金投资？假如包括的话，现在的净现金水平是多少？

**泛华泛华财务经理：**我们现在账面上有大约 6.2 亿的现金及现金等价物和 23.8 亿的短期投资，这就是说我们的总资金储备包含现金及现金等价物，以及短期投资，加起来应该是 30 亿人民币。

**柯先生：**这么多的现金，短期内有什么计划？

**泛华董事长胡义南：**管理层和董事会正在积极讨论几种可能的选项，希望能给与股东最大的回报。

泛华上市已有大约 10 年，我很高兴看到泛华实现了可持续盈利，也高兴看到在泛华成立约 20 年后，找到了一个可持续盈利的模式和能力，所以现在董事会正在商讨如何给股东最好的回报。