

2018 年第二季度财报电话会议实录（中文版）

泛华投资者关系：早上好。欢迎各位参加 2018 年泛华第二季度财报发布会议。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兼董事长汪春林先生，首席财务官葛蓬先生和董事会秘书李莉女士。汪总会先对泛华第一季度的财务业绩和经营情况做一个简单介绍。在结束会议讲稿之后，管理层将接受大家提问。现在请汪总发言。

（一）管理层报告环节

大家好！欢迎大家参加泛华 2018 年第二季度财报发布会议。今天我和首席财务官葛蓬先生以及董事会秘书李莉女士一起主持会议。首先，我将给各位总结汇报 2018 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 2018 年下半年季度的展望。稍后我们将会会有一个问答环节接受大家的提问。

一、 行业形势分析

2018 年第二季度，国家金融运行总基调进一步强调去杠杆、清理整顿、防控风险。保险业也因此延续强监管态势，继续明确“保险姓保”“监管姓监”，以促进行业回归本源。在此背景下，寿险业营销员人力增长处于停滞状态，年金险和分红险产品没有得到明显改善，消费者持观望态度，导致保险公司寿险新单业务普遍负增长。

二、 泛华第二季度经营情况

2018 年第二季度，泛华盈利再创佳绩。经营利润超过 1.3 亿元，同比增长 77.2%，超出预期的 1 亿元；二季度归属股东净利润 1.7 亿元，同比增长 22.4%。每股收益同比增长 20.0%。

经营利润超预期主要是由于寿险新单业务的增长超出预期以及高毛利润的续期业务占比提升。

从各业务板块来看，首先：

1、寿险业务

2018年第二季度，泛华寿险的各项经营指标持续向好。泛华总寿险保费规模达14.8亿元，同比增长69.8%，高于行业增速。其中新单期交保费7.2亿同比增长41.4%，续期保费7.6亿，同比增长109.1%。

1)、续期业务的价值体现将日益突出：2018年第二季度，续期保费超过新单保费，续期收入占寿险收入比例则从去年同期的7.6%提升至15.8%。长期寿险续期业务的积累意味着公司在未来能获得稳定持续的收入和利润来源，对于公司的长期稳健经营和可持续发展至关重要。

2)、业务基本面的主要构成指标表现突出：

2.1. 人力持续成长：有效注册人力63.1万，同比增长92.2%，出单人力达66,654，同比增长97.0%；

2.2. 保单数量同比增长143.9%，因而在健康险件均保费远低于年金险、两全险产品的情况下，新单期缴仍然实现同比增长41.4%；

2.3. 健康险标保同比增长177.1%，在泛华寿险业务中的占比从去年的42.7%提升至79.4%；

2.4. 13个月继续率继续保持94%的高水平。

2、财险业务

2018年第二季度，财险业务实现收入9,180万元，主要来自掌中保平台收入及保网意健险互联网业务佣金收入。其中，掌中保贡献平台服务收入约580万元。保网实现业务收入约8600万。去年同期财险业务收入主要是财险车险业务的佣金收入。

3、公估业务

2018年第二季度，公估板块业务营业收入7200万，同比基本持平。

三、 2018年第二季度主要工作回顾

1、 泛华521发展计划

基于对中国保险市场发展趋势的研判，结合泛华战略，泛华在 2018 年 6 月 14 日宣布推出“泛华 521 发展计划”。“泛华 521 发展计划”是深入贯彻落实“泛华模式”的中长期重大举措，根本目的是培养和留住企业的关键人才。通过 521 发展计划可以让泛华的内外勤队伍能更专注、更专业、更拼搏地扎根于泛华，服务于泛华，提升其责任感、奋斗感、创造力！“泛华 521 发展计划”的推出得到了公司内部员工，创业团队长的积极响应，也引起了行业的高度关注，达成了公司的预期效果。

2、 区域全覆盖战略扩张

2018 年第二季度，泛华继续推动销售组织与能力建设，区域全覆盖稳步推进。2018 年第二季度新增分支机构 39 个，寿险销售分支机构累计 580 个。

3、 线上平台保持快速发展

1) 掌中保：

掌中保平台化业务保持稳定发展。2018 年第二季度，注册用户达 46.4 万，同比增长 57.8%；交易规模 5.8 亿元，环比基本持平。

2) 意健险平台-baoxian.com：

保网保持快速增长。保网累积注册用户超过 180 万人，同比增长 75.3%；活跃用户 9.0 万人，同比增长 96.8%；保险销售规模 5.6 亿元，同比增长超过 11 倍，环比有所下降，主要是由于合作渠道之一的互金贷款平台因金融整顿及保险公司承保能力问题，已于 6 月暂停与保网的合作。恢复合作时间待定。

3) E 互助：

E 互助成立营运四周年，充值有效会员超过 300 万。四年间共有超过 1000 个家庭获得帮助，筹款金额超过 1.5 亿元。为了向更多中国家庭提供有效的保障，e 互助在今年 5 月 20 日推出“一起助”——互联网大病筹款平台。至今，“一起助”已发起求助案例 106 个，募集金额超过 187 万。

4、 市场影响力持续提升

2018 年第二季度，泛华获得了多项荣誉，充分体现了泛华的品牌认知度和市场影响力得到持续提升。其中，

1) 2018 年 7 月, 泛华 2017 年度再次被贝氏评级机构评为“全球 20 强保险经代公司”, 这已是泛华金控连续 4 年进入贝氏评级 20 强;

2) 2018 年 7 月, 在“第三届国际保险节暨 2017 年保险名家颁奖盛典”上, 泛华全资子公司泛华保险销售服务集团有限公司总裁刘力冲先生荣获“保险名家经理人金奖”。

3) 2018 年 6 月, 保网凭借在互联网保险领域的持续稳定的优异表现, 在 2018 中国互联网保险大会上, 荣获“中国互联网保险年度平台”的奖项; 泛华保网总裁卫丹女士荣获“互联网保险年度人物”;

5、 董事会关于分红的决定:

基于 2018 年第二季度的经营业绩, 经董事会批准: 公司第二季度派发每美国存托股 0.25 美元。股权登记日为 2018 年 9 月 5 日, 分红将在 2018 年 9 月 19 日前后派发。

6、 2018 年下半年的展望

从目前的情况来看, 2018 年寿险市场的表现基本符合我们年初的判断: 产品结构将产生积极变化, 保障型产品比重大幅提升, 而中产阶级刚性需求将持续驱动行业增长。

就泛华而言, 即使受短期和快返型寿险理财类产品的影响, 我们有信心在 2018 年全年仍然可以实现新单业务正增长, 续期业务的快速增长态势将持续, 利润贡献持续凸显。因此, 我们将年初预计经营净利润不低于 40% 增长调整为不低于 50% 增长。

就第三季度而言, 受上年同期快返产品造成的高点影响, 新单业务在该季度将可能同比负增长, 但我们认为健康险业务仍将继续保持正增长, 以及续期业务继续快速增长, 我们预计 2018 年第三季度经营利润将不低于 1 亿元。

(二) 问答环节

1. 投资人 A

Q: 1) 既然健康险已经成为公司重要的业务来源。能否请管理层详细介绍一下健康险的类型? 是否有身故赔偿金? 期限多长, 继续率什么水平? 健康险的经营利润率有多高?

我们卖的健康险主要是重疾险, 期限一般 20 年。首年的毛利率 26%, 续期毛利率约 60%, 总体平均 30%。?

2. 中金田耽

- 1) 总寿险保费上升了 70%，但佣金收入只上升 37%，毛利润只上升 19%，原因是什么？
- 2) 521 发展计划的进展情况？

答：我们的首年新单保费规模增长了 41.41%，而续期保费同比增长 109%，总保费增长 69%。由于续期业务的佣金率平均只有 17%，低于首年佣金率的 122%。所以收入增速会慢于保费增速。

至于毛利润的增速慢于保费的原因主要是因为我们去年二季度确认了 3000 万元的总对总奖励，提高了去年的寿险毛利。而总对总的奖励是不定期的。比如去年是二季度确认，今年就可能是三季度确认。

至于 521 发展计划，6 月 14 日我们向资本市场和公司内部宣布了该计划后，6 月 28-29 日召开了全国机构班子会议就该发展计划进行全面宣导和发起认购。目前申请参与该计划的人员超过 2300 人。我们预计该交易将年底完成。

3. 投资人 B

- 1) 我们下个季度的预期低于第二季度，原因是什么？是因为公司预期业务增长会放慢还是受业务结构变化影响？
- 2) 管理层对 2019 年的增长态势怎么看？

答：去年第三季度由于快返型年金险和分红险停售推动了业务增长创下高点，所以公司预计今年第三季度的新单保费有可能负增长。我们对经营利润的预期主要是基于这一点。至于业务结构不会有太大变化，还是以健康险为主。

但我们预计第四季度的业务规模和利润会恢复。今年各个季度的表现和去年刚好相反。

至于 2019 年的业务展望。我们有信心在 2018 年新单规模实现正增长，经营利润的预期则从原来 40% 同比增长上调至不低于 50%。行业整体 2018 年会是调整之年。但经历 2018 年的调整之后，行业会在 2019 年以及未来重新回归到一个快速增长的通道。我们对 2019 年的业务增长充满信心。