

8月28日泛华全球电话会议实录（中文版）

泛华投资者关系：晚上好。欢迎各位参加泛华全球电话会议。

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。

（一）管理层讲话

我们注意到近日有一篇针对泛华的质疑文章，我们认为该文章所质疑的问题纯属混肴视听，子虚乌有。同时，文章谈及的问题，暴露作者对中国保险行业、保险中介市场以及泛华缺乏最基本的了解。当然，这从侧面说明市场对泛华关注度在提升，我们非常欢迎善意、积极的投资者共同来关注泛华的长期发展。秉持着公开透明的原则，也为了让更多善意的投资者更加了解泛华，我们特召开此次投资者会议，进行更多的介绍和解读。

第一、公司整体经营状况良好，业务增速高于行业 and 同业，公司经营利润同比高速增长，不断创新高。

1.公司销售组织规模人力与有效出单人力非常真实，符合行业特性和水平。

（1）我们每季度披露公司的注册人力，都是严格通过公司展业系统审核注册的，都有据可查的。公司注册人力从2016年末的23万增长到2018年二季度注册人力达到63.1万。其中，寿险出单人力也从2016年全年7.8万人增长到2018年二季度单季度6.6万人，人力的提升比例与公司业务规模的增长是完全吻合的。

（2）根据中国保监会的有关数据，当前中国保险中介从业人员的数据超过800万。泛华作为国内最大公司保险中介公司，拥有超过63万的注册代理人力，占总从业人员不到8%，

这说明公司还有很大的发展空间。事实上，目前公司实际经营中，人力增速仍然持续加快，每月平均保持在 2.5 万人以上加入泛华，我们预计今年年底公司注册人力将达到 80 万，2019 年达到 100 万，我们充满信心。同时，公司未来将更加强化营销员队伍培训和淘汰机制，以提升人力质量和有效性，以确保未来人均产能和人均收入的不断增长，让泛华保险营销员成为行业最高收入代表。

2.大力发展寿险是泛华最睿智的战略选择，也是保险中介未来发展的方向。

泛华成立于 1998 年，虽然是从车险切入，但坚定认为寿险才是公司未来持续经营的发展方向。2005 年，当中英人寿第一个在中国开放与中介合作的市场模式后，泛华是第一个正式全面启动寿险经营的中介公司。

在 2006 年到 2014 年，中国寿险行业的发展缓慢，主要原因是：寿险产品市场费率没有放开，在高利率宏观环境下传统寿险产品相比理财产品缺乏竞争力；另一方面，消费者的保险意识也有一个逐渐提升的过程。这期间，中国的寿险中介经营发展一直举步维艰，泛华也是如此。2015 年，中国寿险市场迎来了快速上升周期，主要驱动因素包括寿险费率市场化、消费者保险消费意识增强、市场利率的下调、2015 年股市暴跌等等。而泛华在 2006 年到 2014 年这段期间，一直没有放弃寿险销售能力的建设，包括人才、网络、产品、技术、营销能力等等都领先于行业，因而在 2015 年开始寿险上升周期牢牢抓住了机会，实现了快速增长。泛华寿险新单期缴保费从 2014 年 1.7 亿元，到 2015 年的 2.7 亿元，到 2016 年的 10.8 亿元，到 2017 年的 25 亿元，公司 13R 继续率保持 93% 以上，业务品质行业领先。因此，公司的经营利润进入高速增长通道得到确认。

2018 年第二季度，泛华经营利润 1.3 亿元，同比增长 77.2%，公司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。值得关注的是：1、健康险同比增长 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、在健康险件均保费远低于年金险、分红险类产品的情况下，保单数量同比增长 143.9%，从而推动泛华的新单期缴保费仍达到 7.2 亿元，同比增长 41.4%；3、人力持续成长：注册人力达 630,995，同比增长 92.2%，寿险出单人力达 66,654，同比增长 97.0%；4、寿险续期保费规模达 7.6 亿元，同比增长 109.1%；13 个月继续率保持在超过 94.0% 的行业领先水平。泛华长期寿险业务的价值得到持续显现。长期寿险续期业务的积累意味着公司在未来十到二十年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。

2018 年初，我就做出判断：受利率上行、保险严监管下保险姓保的产品转型影响，今年主要驱动保费规模快速增长的快返型年金险及万能险等热销产品销售均明显下滑，导致寿险市场个险开门红普遍负增长。但我们认为，寿险保障型产品具有持续增长的巨大空间，寿险市场大发展的方向没有发生根本性的改变。而长期保障型的寿险产品一直是泛华的主打产品。因此，我们预测，我们有信心在 2018 年寿险新单业务规模实现正向增长，实现经营利润同比增长不低于 40%。到目前为止，完全符合预期。

3.泛华果断将财险平台化（也就是淘宝模式）决策非常具有前瞻性，这将降低公司经营成本，提升财险毛利率。

任何一个成熟的行业都是通过不断转型升级来完成的，中国保险中介业也是如此。

泛华财险从原来最大的业务板块到财险机构剥离以及实现业务平台化，是基于市场环境的变化和财险中介盈利模式的被破坏顺势而为。事实上，今天行业单一做财险的中介都非常艰难，绝大多数都是处于严重亏损，许多中介在泛华的引领下几乎都在跟进转型寿险经营。

4.泛华与保险公司的合作，秉持价值创造的理念，已经构建了良性合作循环。

财险已经产销分离，保险中介已经成为财险公司的主要销售渠道。而寿险产销分离的趋势才开始显现，中小保险公司普遍都开启了与保险中介的业务合作，大型保险公司还没有中介合作的根本原因，第一是直销队伍庞大，已经形成了依赖，对与中介的合作患得患失；第二是保险中介市场规模太小，还没有引起大型保险公司合作的重视。我坚信，当寿险中介年新单保费规模超过千亿的时候，大型保险公司一定会开启与保险中介的合作，甚至合作的力度更大更强。而保险公司和保险中介的业务合作关系是动态的市场关系，会因为各自不同阶段、不同需求，甚至其他原因，合作会有不同的变化，包括阶段性的加大合作、弱化合作、甚至停止合作。但无论如何，优秀的保险中介公司都将是保险公司争取合作的对象。

泛华与 27 家寿险公司签订了总对总的战略合作协议。其中，泰康是品牌最大的公司，今年上半年占泛华寿险收入 3.1%，华夏 51.9%，天安是 20.6%，百年 11.8%，工银安盛 2.9%、同方全球 2.9%，其他 21 家公司占比 6.8%；泛华是一个完全市场化的公司，我们会根据客户和市场的需求调整我们的重点合作伙伴和业务合作比例。

第二、公司经营现金流与经营利润完全匹配，非常健康，而上半年应收账款增加与公司迁址有关。

2018 年之前，公司的经营利润和经营现金流一直是匹配的。为了积极响应国家西部大开发战略和四川省仁寿县的招商引资，支持当地经济发展和社会建设，主要经营寿险的全资子公司泛华联兴保险销售股份公司自 2018 年初正式启动从北京市朝阳区迁入四川省仁寿县，2018 年 2 月 6 日开始停止开具增值税发票领用开具，以便于向北京朝阳区国家税务局申请依法注销税务登记，从而影响了与合作保险公司就“总对总”手续费收入的开票结算，截至 6 月 30 号已经累计接近 4 亿收入未开票收款结算。结算款是有合约支持的。

目前迁址工作已基本完成，公司于 2018 年 7 月 30 收的北京工商局朝阳分局签发《企业迁出核准通知书》，2018 年 8 月 27 日领取迁入地四川省眉山市工商局登记发放的新《营业执照》。新《营业执照》领取标志我司很快就可以向迁入地税务部门登记领取发票，重启正常与合作保险公司“总对总”手续费收入的开票结算，预计 2018 年底前全部收回未开票手续费收入。

第三、公司治理情况的说明

(1) 关联交易

公司的所有关联交易均通过公司审计委员会审批，按照相关会计准则进行帐务处理，按照法律法规进行披露。因此，公司的关联交易不存在任何违法违规情形。

(2) VIE 架构

公司从上市以来，一直努力完善公司的法律架构，从 2011 年开始，公司与中国保监会积极沟通，将公司的架构由松散的 VIE 架构改为更为稳固的直接持股架构，在中国境内成立保险销售集团公司，将各区域性的子公司改制为分公司。在完成子改分后，公司将一些子公司进行了处置，包括注销或出售。由于公司法律架构的完善，不仅加强了公司对子公司的控制力，同时也能实现公司境内利润向境外自由分配，确保公司能够持续分红。

(3) 独立董事

公司每年都会对独立董事进行评估和审核的，独立董事也一直恪尽职守履行职责。

第四、其他几项投资者关心的事宜。

(1) 521 计划对团队长和核心骨干及关键内勤员工形成正向激励。

我们是人力驱动型的公司，拥有优秀的人才和强健的组织是公司走向未来，给股东带来回报的重要基础。因此我们在发展过程中一直寻求公司员工和广大的营销人员与公司利益捆绑起来，在发展个人的同时，让公司和股东也得到回报的制度安排。事实也证明过去我们推出来一切机制包括我们之前的期权，股票认购，521 计划，等等，都是很有有效的。

2014 年的股票认购，使得公司过去三年寿险保费规模新单标准保费泛华寿险新单期缴保费从 2014 年 1.7 亿元，到 2015 年的 2.7 亿元，到 2016 年的 10.8 亿元，到 2017 年的 25 亿元。2018 年即使行业出现负增长，泛华上半年新单标保实现 10% 的增长，这些数据都证明公司 2014 年实行的认购计划。

今年我们推出的 521 发展计划，目前参加人数接近 2300 人，其中包括约 500 名员工和 1800 名团队长。

本次之所以和前高管赖秋萍旗下的承创基金达成交易，首先是因为本次计划涉及股票规模较大，没有其他个人或机构的持股数量足以一次性支持本次交易。如果在公开市场购买，价格将非常不可控。其次，承创愿意卖股，是因为承创投资的部分基金产品已经进入退出期，同时希望通过出售部分股票锁定利益。

公司的这些计划都是公开披露的，也是经过公司董事会和审计委员会批准的，定价是公允的。

(2) 关于分析师暂停覆盖的问题

据我们所知，分析师暂停覆盖是由于我们参股的一家公司正在申请上市，这家投行是承销商之一。由于担心他们的研究部门和投行部门之间可能会存在有利益冲突，所以只能暂停。

(3) 关于 2010 年公司卖空指控

关于 2010 年公司卖空指控所涉及到的问题，公司在多个场合，包括以书面和电话会议以及投资者开放日的方式做了正面的回应，在此我们不想再重复。从 2010 年以来，公司一直和审计师、律师等中介机构保持稳定的合作关系。如果投资者想了解过去的情况，可以去查询过去公司相关的公告和解释。

公司上市以来一直在中国保险中介市场保持领先地位,这足以证明我们不怕资本市场指控,同时,我们将会专心做好我们的工作。公司从 2017 年 9 月份开始宣布了,季度分红政策,目前已经连续 4 个季度分红。如果公司是假的,不用几个季度,股息可能就不能维持了。2018 年每 ADR 分红 1 美元,只是对应现在的盈利状况,当盈利继续增长我们的股息也会继续增长。

今天下午董事会已经批准股票回购计划,授权公司在 2018 年 9 月 30 日前,以每美国存托股 29 美元以内的价格,首轮回购价值 2000 万美元的公司股票。

相信各位投资者能够充分理解泛华是一家优质的公司,许多质疑不攻自破。虽然我们相信谣言止于智者,但我们愿意与投资者进行深度的交流,做一个让投资者放心的公司。我们欢迎任何有建设性作用的关注与建议,帮助泛华推进、巩固、延续积极势头。

(二) 问答环节

1. 投资人 A

1) 为什么赖总在香港注册私募基金?该公司的股权结构?为什么该公司只有他一个人名字?您能解释一下吗?

回答: 赖总是公司的创始人之一,但是他在 2016 年 3 月份退休离开了公司,从此不再过问公司的任何事宜。赖总离职之后做什么,那是他自己的自由和选择。既然他选择了做私募基金,那他一定有他的道理。如何设置私募基金的结构和如何投资,我相信他有自己的规则。这是他自己公司的事情,我们确实跟他没有任何关联。所以我们也不清楚他基金的结构和他是如何设立的。我想他设立自己的基金一定是他想投资什么投资和便于他的投资所决定的。我想他也一定是遵循了他所投资方向的任何法规和法律的要求。所以他的基金在投资泛华股票的时候,是按照 SEC 的要求,做了及时的披露的。这些大家都可以在过去的记录中查到。在赖总的基金里面,现有的泛华核心层在里面没有任何利益。所以根本就不存在我们利用这一类基金,让核心层去套现的问题。

2) 521 员工持股计划是有善意的一面,但是执行方面需考虑细节。股价做空报告出来后,影响到了我们公司的股价,导致股价的下跌,对那些以 29 美元买入股票的持股员工,股价下跌是否会影响这些员工的士气?

回答: 物以类聚,人以群分。泛华成立 20 年以来,我们干部员工是行业内最稳定的。我们中层以上干部在泛华的平均时间超过 10 年。我们最初的创业团队长和后加入的创业团队长也是行业内最稳定的,包括营销员。我们的内外勤都认为今天选择了保险中介业,这种高速

发展的行业感到特别幸运。大家也都对在泛华这家中国领先的保险中介公司工作感到特别自豪。他们坚信产销分离是必然趋势，泛华一定是产销分离的最大受益者。他们坚信泛华在未来五年一定能实现百亿新单，实现超过二十亿以上利润，他们对此坚信不疑。因此，他们地认同和感恩我们推出地 521 计划，并且有信息且积极踊跃地参加。同时，我们在发展 521 计划的时候，我们给内外勤队伍核心指导思想是，我们是看未来五年经营目标、结果，以及连接我们未来五年的第五年资本价值。所以，短期内，大家都对公司股价的波动表示理解。目前，我们整个内外勤体系士气高昂，我相信未来一定会保持。

补充回答：：我谈谈我自己的感受。如果我是泛华的营销员，我一定愿意参加泛华的 521 计划，即便是股价出现了一些波动。但是我自己是业务员，我很清楚我们自己做了多少业务。这个业务是可以推动公司利润成长的。那我可以自己算一个简单的账，如果我现在参加了这个计划，按照现在的分红的计划和进度，意味着我每年可能会有 4% 的投资回报。我认为这个回报是能足够吸引体系内和体系外的营销员的。我认为这是一个非常有吸引力的计划。

3) 公司现金有多少，这些现金中有多少是在国内，多少是在国外？在季度分红中，公司是如何将股息分给国外股东的？股息分配到股东手中的程序具体是怎样的？

回答：现在公司在海外的资金数是 3300 万美元，其他的资金都在境内。关于 VIE 结构，其实投资者可以看到，管理层为了保证投资者的长期利益不受损失，进行了公司结构的重组，通过直接控股的结构取代了 VIE 的结构，使得公司可以顺利按照中国的法律地向境外分红，使得这样的一种通道非常的顺畅。同时，公司管理层已经做完了在香港税收居民的认定工作，以及国内外管局分红外汇审批工作。现在公司可以随时从境内向境外分红。

2. 分析师 A

1) 寿险业务有很多现金往来，包括佣金收入和其他展业收入，我们跟合作的保险公司也有资金往来，那我们是不是可以找合作的保险公司，侧面验证我们佣金收入的真实性？

回答：其实这个问题就是我们跟保险公司合作的合约问题。我觉得有两个方面跟大家分享。第一，我们随时欢迎大家去查询我们跟保险公司合作的合约。第二，大家随时可以去跟我们合作的保险公司确认或函证我们合作的合约，其实都是用合约来支持的，以及过往的结算记录和结算的流程。

2) 中国保监会从去年 10 月份开始限制的快返型产品，2015 年就开始限制的短期理财产品，这两个保险产品的核心区别是什么？

回答：关于快返产品和健康险产品的区别。快返型产品主要分为年金险、终身寿和两全险。这类产品主要是以增值保值作为投保目的，连接一些保障型的产品，这类的产品，由于这两年在中国的保险业，特别是寿险快速发展的时候，导致了寿险成为了寿险公司聚集资金的地

方，忽略了保障型产品本身的销售。国家和监管部门做了重点的整顿要求，提出了“保险姓保”这样的经营理念。所以在年金险、两全险等产品做了限制。比如说年金险，今年买，明年就可以分红。改革之后，就变成了五年才可以分红。所以把快返产品设定了一定的时间。同时又对既定利率进行了严格的控制，使得投资人在买保时的投机心态或高分红的期望得到了限制。

健康险主要为重疾提供保障的产品。它呈现出保费低、件均低，对重疾和家庭安全进行保障的产品。它带有消费性。我坚信健康险，由于保险监管的政策要求（保险姓保），健康险已经逐渐成为大家的一种刚需，未来这块的发展时特别值得期待的，我相信增长速度也会是很快的。

3) 公司的审计会计事务所是哪家？他们的审计师在过去历史上有没有对我们审计报告出具过任何的保留意见？

回答：公司自 07 年上市以来到现在，一直是跟德勤会计师事务所合作，由德勤作为公司的审计师。德勤是全球四大会计事务所之一，跟我们合作期间，是一直严格履行了作为审计师应尽的职责。刚才提到的第一个问题，关于保险公司收入凭证的问题，这是德勤每年，甚至是每个季度必做的一项审计程序。同时，德勤为了保证独立性，也是近期更换对我们进行审计的审计师的合伙人。德勤每个季度都会履行和公司的独董和审计委员会在管理层不参与的情况下，就公司管理问题进行讨论，来确认公司管理层是否出现舞弊或干预财务报告的行为。作为管理层，我也很欣慰，这么多年来，能够跟德勤这么稳定的合作。也感谢在公司不断发展过程中，德勤对公司提出的建议和支持。德勤从来没有给我们签过“保留意见”。