

2018年第一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 年泛华第一季度财报发布会议。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。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，汪总、和葛总将接受大家提问。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 年第一季度财报发布会议。今天我和首席财务官葛蓬先生一起主持会议。首先，我将给各位总结汇报 2018 年第一季度的业绩情况以及主要工作进展，并谈谈管理层对 2018 年第二季度的展望。稍后葛蓬先生将与我一起回答大家的提问。

一、泛华 2018 年第一季度经营情况

2018 年第一季度，泛华再次取得了超预期的经营业绩，实现经营利润 9,018.1 万，同比增长 63.3%；归属股东净利润 1.30 亿元，同比增长 86.7%。而且，各业务板块的表现也好于预期。

其中：

1. 寿险方面

2018 年第一季度，泛华寿险业务总保费同比增长 40.1%，超出行业增速，主要是由于续期保费同比增长 186.5%，这说明，泛华基于长期寿险的滚雪球的累积业务贡献开始显现。同时也推动经营利润持续快速增长；泛华新单标准保费受年金险调整及去年第一季度高基数的影响，同比下降 12%，下滑幅度在公司预期范围内。

值得关注的是，泛华在衡量寿险发展的各项核心经营指标上，保持稳健增长态势，体现了泛华在寿险板块良好的经营基本局面。其中，

1) 产品结构持续优化：健康险新单标保同比增长超过 40%，明显高于行业，同时健康险在

新单保费的占比从去年的 40%提升到了 65%。（2018 年第一季度，寿险业务结构中，健康险占比 65%，年金占比 17%，两全占比 16%，其他占比 2%。2017 年同期健康险占比 40%，两全险占比 28%，年金占比 31%，其他占比 1%）。

2) 注册人力快速增长：2018 年第一季度增加 7.3 万人，累计达到 57.9 万人，月均增员 2-3 万，印证了产销分离趋势在加速，泛华成为了代理人创业的优先选择； 3) 出单人力明显增长：2018 年第一季度寿险出单人力 6.5 万人，同比增长 38.3%； 4) 继续率品质行业领先：13 个月继续率达 94%，相比去年同期继续率是 91%。

2、公估板块

公估板块通过加大与中小保险公司的合作和推动业务创新，实现收入同比增长 20.4%，经营情况较去年明显好转。

3、互联网板块

泛华的互联网板块在各自的领域已经建立了领先优势，并且在 2018 年第一季度对公司的发展带来了积极的业务和财务贡献，显现其独立商业价值。

1) 掌中保：掌中保车险基础交易平台及其庞大的用户流量是泛华得以推行车险平台化模式的基础。目前，掌中保无论从支持的投保车辆、保险公司、险种带出、报价核保功能、支付方式、配送方式都比同类公司支持更全，覆盖范围更大，竞争优势明显。截止 2018 年一季度末，掌中保车险累计存量用户 41.8 万人，同比增加 66.1%；出单人数 6.4 万人，同比增加 13.3%。掌中保车险平台交易规模达 5.7 亿元。实现了技术服务费超过 500 万元。

2) 保网：2018 年一季度，保网在互联网渠道合作方面保持了快速发展。因此，保费突破 6 亿元，同比增长超过 10 倍，第一季度实现经营利润 450 万。保网已经成为了公司一个新的利润贡献板块。

3) E 互助：截至 2018 年第一季度末，e 互助会员超过 300 万，每月会员增加超过 10 万。其中，每月活跃用户人数超过 100 万人，年度留存率在 90%以上。e 互助已经成为泛华销售体系获客和增员的重要工具，对公司业务的增长起到了积极的作用。e 互助正在筹划服务类产品向会员推广，建立盈利模式。

4) 车童网：车童网成立三年多以来，一直注重核心竞争力建设，得到了行业的普遍认同，一季度，车童网跟中小保险公司车险服务联盟、平安一账通建立了深度合作关系，车童网今年有望实现盈利。

综上所述，2018 年第一季度的经营结果充分验证了公司在过去多年布局互联网、发展销售

组织建设、大力发展寿险，并在 2017 年推动财险平台化转型等一系列经营策略的前瞻性和正确性，我们相信这些布局也将继续成为公司未来持续增长的驱动力。

5、关于资本市场：

2018 年 5 月 14 日，被誉为全球投资风向标的 MSCI 宣布最新调整的股指名单，泛华被纳入其中，代表了 MSCI 对泛华商业模式和发展潜力的认同。

6、董事会关于分红的决定：

为了回馈股东们的支持和信任，基于 2018 年第一季度的经营业绩，以及对 2018 年全年归属股东净利润的预判，经董事会批准：公司 2018 年年度将派息每美国存托股 1.0 美元，分四个季度派发。本季度派发每美国存托股 0.25 美元。股权登记日为 2018 年 5 月 30 日，分红将在 2018 年 6 月 10 日前后派发。

三、2018 年第二季度的展望和目标

2018 年第二季度，从大的金融开放政策和监管方式来看，我们认为寿险行业正在步入良性发展轨道。产销分离趋势凸显，保险回归保障的行业发展主旋律有利于泛华。保险公司在回归保险姓保发展轨道过程中，必然会对泛华有更多的合作需求与依赖。我们预计 2018 年二季度寿险总保费同比增长 40% 以上，新单标准保费同比实现正增长，经营利润不低于 1 个亿。

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：

Q: 1) 一季度新单标准保费有所下滑，管理层对未来 3 个季度的展望？

2) 在寿险行业代理人规模增长停滞状态下，公司一季度代理人较年初增长了 10%，是怎么做到的？

汪总: 1) 从 2013 年到 2017 年，无论是保险公司还是中介的成长都到了一个新的高度，我们认为现在在这个新的高度上有一个调整和维持的过程，可以推动未来有更好的成长，我们认为这是一个趋势。对于泛华来说，尽管一季度新单标保下降 12%，但我们的基本面，衡量寿险发展的各个基本要素，都呈现出非常好的成长和经营局面。所以我们对二季度业务保持正增长，以及未来三个季度和全年保持正增长有信心。

2) 关于代理人增长的问题，1 季度中 1 月份和 3 月份增员速度都在 3 万左右，由于 2 月份春节的因素，所以一季度增长 7 万多，我们相信未来可以保持这个增速。这也证明了我们的预判，产销分离的趋势是明显的。不仅仅是营销员的分离，包括核心骨干人员和管理人

员也在做产销分离的选择。泛华是他们的优先选择。

2. 摩根大通 MW Kim

Q: 1) 公司预计 2 季度标保实现正增长。从保险公司所披露的 4 月份保费数据来看, 行业正在慢慢恢复增长; 另外, 汪总您也提到行业将恢复到更健康的成长轨道, 那么泛华的新单业务和续期业务的成长是否会有更强的动力, 公司是否有计划上调 2018 年全年的经营利润预期?

2) 代理人的目标。公司是否有信心 2019 年实现百万扩军的目标?

3) 寿险市场开放: 中国将放开寿险行业的外资股权限制。您也提到产销分离的趋势越来越明显, 从与保险公司业务合作层面和业务增长层面来看, 这些变化对泛华的业务将带来什么影响?

汪总: 1) 关于利润增长业务增长预期, 我的观点是这样: 现在寿险行业进入良性轨道, 即“保险姓保”, 以健康险为主的正常轨道。我认为并不是说是一个高速增长的轨道, 而是一个正常的经营轨道。而保障型和健康险的经营是我们比较擅长的业务, 也是我们的优势体现, 所以我们对今年实现正增长的信心是足够的。同时, 我们对经营利润超过 40% 的增长也是有信心。目前没有考虑调整预期。

2) 寿险的发展的核心衡量指标是销售组织的成长。泛华目前每个月 3 万左右队伍的成长, 有信心完成 2019 年完成百万销售队伍的建设。

3) 外资股权的放开。我们特别期待和欢迎中国政府这一方面的开放。我们认为, 让更多外资发挥更积极的作用, 让消费者有更多和国际接轨的产品和服务, 会推动泛华和中介的销售, 对泛华和中介是积极利好的影响。

3. Franklin Templeton, Michael Chu

Q: 您对行业健康险, 特别是重疾险有可能出现价格战的情况有什么看法? 对我们经纪人的佣金是否有影响?

汪总: 健康险市场未来竞争肯定会越来越激烈, 也符合监管对保险姓保健康险的导向。每家保险公司在健康险含重疾业务上都在做很多的努力。但寿险有一个好处。手续费竞争再激励, 都会遵循不能突破 100% 的风险底线, 否则会带来行业系统风险。其次, 产品报备上也不可能过于激进。过于激进监管部门不会批。所以总体情况在可控范围之内。

4. 华创证券 徐康

Q: 祝贺公司取得亮眼的业绩。有一个问题请教管理层: 各家公司在组织人力上的竞争非常激烈, 包括平安、太平都在更加注重人力的增长。目前各家的人力增长都比较缓慢, 未来在人力上的竞争也将更加激烈, 这种人力增长越来越难的情况下, 泛华如何应对, 是否对全

年特别是 3、4 季度的增长带来压力？

汪总：我在路演时，很多投资人问我们主要的竞争对手是谁。我一直很肯定地回答，我们的竞争对手是拥有大量营销员队伍的保险公司。从今年 1 季度到目前为止，各家保险公司对各自的营销员组织都加强了保护力度。但是，产销分离的趋势又没法阻挡。所以即使保险公司的力度加大的情况下，我们的增员速度仍然能达到我们的预期。我们认为我们能够达到我们的目标。