



新华人寿保险股份有限公司  
NEW CHINA LIFE INSURANCE COMPANY LTD.

## 2019 年年度报告摘要

(股票代码: 601336)

二〇二〇年三月二十五日

## 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八次会议于2020年3月25日审议通过了本公司《2019年年度报告》正文及摘要。会议应出席董事15人，亲自出席的董事15人。
- 1.4 本公司2019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2019年年度现金股利每股人民币1.41元（含税），总计约人民币43.99亿元，约占公司2019年度财务报告中归属于母公司股东的净利润的30.2%，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	<a href="mailto:ir@newchinalife.com">ir@newchinalife.com</a>		
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 3,266.2 万名个人客户及 8.6 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	2019 年	2018 年	增减变动	2017 年
营业收入	174,566	154,167	13.2%	144,132
保险业务收入	138,131	122,286	13.0%	109,294
归属于母公司股东的净利润	14,559	7,922	83.8%	5,383
归属于母公司股东的扣除 非经常性损益的净利润	12,763	7,969	60.2%	5,495
经营活动产生的现金流量净额	42,102	13,768	205.8%	7,865
	2019 年末	2018 年末	增减变动	2017 年末
总资产	878,970	733,929	19.8%	710,275
归属于母公司股东的股东权益	84,451	65,587	28.8%	63,715
主要财务指标	2019 年	2018 年	增减变动	2017 年
归属于母公司股东的基本加权平均 每股收益（元）	4.67	2.54	83.9%	1.73
归属于母公司股东的稀释加权平均 每股收益（元）	4.67	2.54	83.9%	1.73
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）	4.09	2.55	60.4%	1.76

归属于母公司股东的加权平均净资产收益率	19.41%	12.25%	增加 7.16 个百分点	8.76%
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	17.01%	12.33%	增加 4.68 个百分点	8.95%
加权平均的每股经营活动产生的现金流量净额（元）	13.49	4.41	205.9%	2.52

	2019 年末	2018 年末	增减变动	2017 年末
归属于母公司股东的每股净资产（元/股）	27.07	21.02	28.8%	20.42

<b>其他主要财务及监管指标</b>	<b>2019 年/2019 年末</b>	<b>2018 年/2018 年末</b>	<b>增减变动</b>	<b>2017 年/2017 年末</b>
投资资产 <sup>(1)</sup>	839,447	699,826	20.0%	688,315
总投资收益率 <sup>(2)</sup>	4.9%	4.6%	增加 0.3 个百分点	5.2%
已赚保费	135,403	119,947	12.9%	107,928
已赚保费增长率	12.9%	11.1%	增加 1.8 个百分点	-3.2%
赔付支出净额	59,603	50,381	18.3%	37,709
退保率 <sup>(3)</sup>	1.8%	4.8%	减少 3.0 个百分点	5.2%

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）。

### 2.3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：人民币百万元

	2019年1季度	2019年2季度	2019年3季度	2019年4季度
营业收入	49,565	40,667	42,610	41,724
保险业务收入	43,169	30,825	33,918	30,219
归属于母公司股东的净利润	3,367	7,178	2,458	1,556
归属于母公司股东的扣除非经常性损益的净利润	3,349	5,345	2,484	1,585
经营活动产生的现金流量净额	9,789	7,749	10,550	14,014

## 2.4 股东情况

### 2.4.1 前10名股东持股情况表

报告期末股东总数 (2019年12月31日)	84,809 (A股 84,527; H股 282)	年度报告披露日前 上一月末股东总数 (2020年2月29日)	87,871 (A股 87,589; H股 282)
---------------------------	-------------------------------	--------------------------------------	-------------------------------

#### 截至报告期末前 10 名股东持股情况

单位:股

股东名称	股东性质	持股比例 (%)	持股总数	报告期内增减 (+,-)	持有有限售条件股份数量	质押或冻结的股份数量	股份种类
HKSCC Nominees Limited (香港中央结算(代理人)有限公司) <sup>(2)</sup>	境外法人股	33.14	1,033,821,236	-8,400	-	-	H

中央汇金投资有限责任公司	国家股	31.34	977,530,534	-	-	-	A
中国宝武钢铁集团有限公司	国有法人股	12.09	377,162,581	-	-	-	A
中国证券金融股份有限公司	国有法人股	2.99	93,339,045	-	-	-	A
香港中央结算有限公司 <sup>(3)</sup>	境外法人股	0.99	30,745,806	+14,776,278	-	-	A
中央汇金资产管理有限责任公司	国有法人股	0.91	28,249,200	-	-	-	A
北京市太极华青信息系统有限公司	境内法人股	0.58	18,200,000	-	-	-	A
大成基金-农业银行-大成中证金融资产管理计划	其他	0.28	8,713,289	-	-	-	A
全国社保基金四零三组合	国有法人股	0.26	8,065,520	+2,303,471	-	-	A
华夏基金-农业银行-华夏中证金融资产管理计划	其他	0.25	7,863,699	-	-	-	A

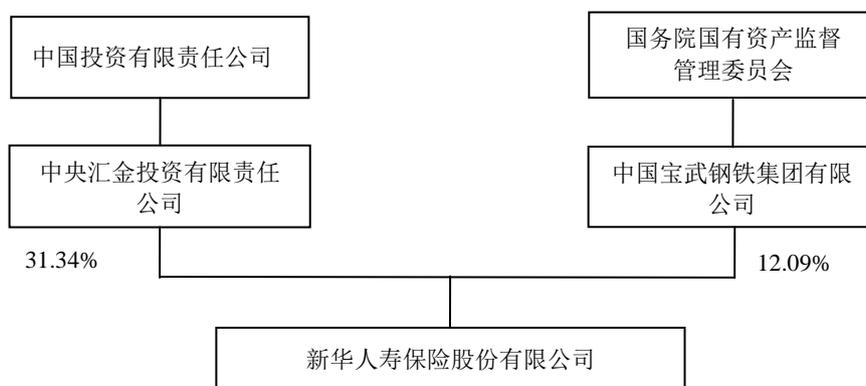
上述股东关联关系或一致行动关系的说明 中央汇金资产管理有限责任公司是中央汇金投资有限责任公司的全资子公司。除上述外，本公司未知上述股东存在关联关系或一致行动关系。

注：

- 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。
- 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股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无法统计或提供质押或冻结的股份数量。
- 香港中央结算有限公司为沪港通股票的名义持有人。

#### 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。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 董事长刘浩凌先生致辞

2019年，是新华保险成立的第23个年头。这一年，我国经济运行平稳，金融业持续深化供给侧结构性改革。这一年，新华保险顺利完成董事会换届，在董事会、管理层和全体员工的共同努力下，取得了来之不易的经营业绩。

当前，随着我国经济由高速增长转向高质量发展，金融供给与需求之间不平衡不适应的矛盾日益凸显，保险行业发展面临多重挑战。站在新的历史方位上，新华保险将直面挑战，勇夺机遇，奋力实现高质量发展目标。

**坚守保险本源，保持战略定力。**上市初期，新华保险便确立了以寿险为核心，保险姓保、回归本源、聚焦主业的发展思路。多年来，新华保险初心不改，着力打造“中国最优秀的以全方位寿险业务为核心的金融服务集团”，战略方向不反复、不摇摆。新的一年，我们将加快业务创新、丰富产品供给、提升服务品质，通过金融科技为传统业务赋能，持续优化客户的保险体验，满足不同群体多样化的保险需求。

**坚持市场导向，深化机制改革。**在二十余年的发展历程中，新华保险形成了具有自身鲜明特色的企业文化，具有面向市场、不畏竞争的企业精神和强烈的发展意愿。新的一年，我们将遵循企业发展规律，坚持市场化机制，构建职责明晰、运转协调的公司治理机制，激励有效、约束有力的企业经营机制，进一步增强发展的动力和活力。

**坚守风险底线，筑造百年基业。**强有力的风险控制是企业百年基业的保障，是可持续发展的基础。新的一年，我们将坚持审慎稳健的经营理念，不断完善全面风险管理体系，持续提升风险管理水平，强化风控意识和合规文化，守住不发生重大风险事件的底线。

2020年初，一场突如其来的疫情打乱了我国经济发展和保险行业经营的既有节奏，新华保险的广大员工也积极投入到了这场阻击战中。然而，短期的不利影响不会改变我国经济长期向好的趋势。经过与病毒的鏖战，公众将切身感受到健康和保障的重要性，更多地关注保险产品。新华保险将抓住发展机遇，顺应行业趋势，满足客户需求，走出一条具有自身特色的高质量发展之路，为股东创造价值，向社会履行责任。

### 3.2 首席执行官、总裁李全先生致辞

2020年注定是不平凡的一年。

新年伊始，新型冠状病毒疫情席卷全国，发展速度之快、势头之猛，始料未及，对寿险业的短期冲击也是不小。疫情期间，我时刻思考：当前和未来新华必须做什么？新华的责任在哪里？新华能否做得更好？在做好员工疫情防护、第一时间向一线医护人员赠险、扩大保险产品责任、简化流程为客户提供更便捷服务等方面，新华尽其所能，不落人后。但这仍是应急，还远远不够。寿险关系到生老病死，提高民众对灾病的抗御能力，管理好家庭资产应对突发事件，提升养老水平，积极响应国家公共事务管理，融入国家发展，体现应有的社会担当，帮助国民在突发事件中身安、家安、心安。新华只有加快科学发展，提升服务水平，方能利民报国。

重新审视新华，2019 年我与新班子履新之初，曾有人提出质疑：为何新华近两年的发展与其描绘的蓝图有差距？作为一家大型寿险公司，为何不积极拓展业务，扩大服务范围？过去屡建功勋的新华铁军在哪里？新华仿佛负重前行的战马，既有极富经验的专业管理团队和几十万优秀敬业的代理人队伍，同时也面对一系列难题：业务增速低于同业、队伍规模多年未能突破、资源配置远离市场、内部管理协同不足等等。当市场竞争日渐激烈，这些问题就会更为凸显，体现在业绩上似乎有些“跑不动”了。

对于难题听之任之，不是新华作风；对形势不闻不问，不是新华特色。正如疫情带给我们危机，也孕育机遇和希望，公司发展面临的历史问题，也能转化成再次腾飞的动力源泉，从更广阔更高远的视野和担当去看发展，才能冲破桎梏，重新“跑起来”。

## 一、回阵 2019

2019 年是问题导向的一年。

这一年，市场竞争加剧，而新华处于过渡期半年之久。面对紧迫形势，新班子在接手的几十天内，密集调研、查摆问题、理清脉络、解决痛点，两次召开战略研讨会，修订并出台了一系列贴近一线的支持政策，自上而下统一思想，聚焦业务发展。最关键的是明确并压实各级管理干部“问题导向、简洁高效”的务实作风。

**队伍发展导向。**确立了“业务增长，队伍先行”的经营模式。启动“赢在新华”组织发展活动，队伍规模突破 50 万大关，同比增速近 40%，达成了多年未曾实现的发展目标。修订营销员基本法，新人留存情况得到大幅改善，为 2020 年业务增长夯实了人力基础。

**客户需求导向。**确立健康险和年金险为守护客户健康与财富的双翼，一方面持续完善健康产品体系，同时提供丰富的附加险满足客户保障需求，另一方面，资产负债联动，满足客户中长期储蓄及资产配置的需要。

**管理效率导向。**针对市场反应不够灵敏、管理链条过长的问题，公司推进大个险事业部改革，整合营销、收费、培训等销售资源，构建大个险销售体系。设立东西南北四个销售区域，利用区域统筹发挥各自优势，缩小总公司管理半径，增强政策执行力和市场敏锐度。

针对束缚新华发展的一系列问题，管理层均一一着手解决，与著名 IT 公司展开合作提升 IT 研发能力，优化现有子公司管理促进协同等等。但客观来说，补齐历史欠账不可能一蹴而就，仍需一段时间。

经过新华全系统上下的艰苦努力，2019 年新华实现了综合实力新突破。年度保费收入 1,381.31 亿元（人民币，下同），同比增长 13.0%；总资产规模首次突破 8,000 亿元平台；归属于母公司股东的净利润达到 145.59 亿元，同比大幅增长 83.8%。2019 年，新华铁军“千锤百炼还坚韧”，在前进的雄关漫道上踏出了坚实的第一步。

## 二、聚焦、拓宽与变革

点对点地解决问题，是新华再次腾飞的起点，甚至是最简单的一步。发展更重要的是找准方向，找对方法，坚定不移地推动。

寿险始终有“聚焦”和“拓宽”两条主线，在时代“变革”的驱动之下相融发展。

**“聚焦”基本功能，回归保险本源。**

一是坚守寿险核心功能。寿险的风险管理属性决定其穿越周期的能力更强，稳定持续的拓展风险保障型和长期储蓄型业务，建立稳健的投资体系，是寿险公司发展的根基。二是尊重寿险经营规律。从长期经营和寿险基本盈利模式出发，平衡好业务发展、成本效益、资本需求等，做好风险管控。三是深化资产负债管理。寿险业庞大的存量资金和不断增长的增量资金将持久考验各家公司投资能力，匹配难题和矛盾也将更为突出，如何实现资产负债的双向融合、良性互动，是寿险经营管理的关键和能力体现。四是稳固业务发展基石。“队伍+产品+服务”构成了寿险业务运作的基础，相对灵活的产品策略，持续提升的服务水准以及不断精进的营销队伍是业务发展的核心。

### **“拓宽”服务半径，回归社会人本。**

当前保险公司与客户的交互主要在承保理赔层面，而寿险的本质是人。覆盖养老、健康、医疗以及理财等领域的全生命周期需求，是个人及家庭长期客观存在的刚性需求，不仅如此，在刚性需求的基础上，不断增长的富裕人群对上述领域还存在非常多样化的需求。寿险无论从资金特点，还是现有的机构配置、产品匹配、服务队伍等方面，都可以实现对这些需求的精准匹配。这也是寿险发展到现代，回归人本，非常重要的功能延伸。

### **“变革”顺应大势，推动高质量发展。**

**一是技术变革。**新技术已催生大量新产品、新工具甚至新产业，数据已成为当前和未来时代发展最重要的基础设施。科技赋能已经提升到国家战略层面，现代科技到底如何与传统保险融合？我认为三个方面值得深思：融入销售和管理链条，成为大后台支撑；逐步探索数字化品牌，应对人群的重度数字化趋势；通过客户数字化管理，实现综合经营。

**二是结构化变革。**一方面客户结构变化是一个重要变量，崛起的大众富裕阶层对健康保障和财富管理的需求更加旺盛，日益增长的银发阶层对养老、健康的刚性需求不断提升，不断成长的年轻群体保障缺口日益扩大且购买行为更为多样化。另一方面，队伍结构变化是我们即将面临的挑战，如何提升年轻群体占比，提升长期留存人员比例，推动现有队伍运用科技手段等，都是未来长期要面临的内在变革压力。

**三是竞争变革。**行业的眼光已今非昔比，竞争已从策略、资源升级为形势判断、战略定力、管理智慧的比拼，对外开放大势已定，全球的成熟经验和优秀资源也将加入战局，中国寿险市场增长的源动力仍然在，在共同发展的同时未来竞争差距也将逐步扩大以致无法扭转，留给我们确立竞争优势的时间已不多。

基于此，新华已经确立了以寿险业务为主体、以财富管理、康养产业为两翼、以科技赋能为支撑的“1+2+1”战略，坚守寿险发展本质，积极拓展寿险功能，主动拥抱时代变革，坚持战略方向不动摇，强化战略执行，构筑面向未来的核心能力和特色优势。

## **三、展望 2020**

2020年，是砥砺奋进的一年。

这次疫情影响了行业的短期业绩。多年来，一季度是保险公司一年中业绩最好的时期，受疫情影响，线下业务一度近乎停滞，组织发展亦困难重重。但我们可以看到线上经营以最快速度取得了突破，行业自上而下的应变速度和执行力大幅提升。

这次疫情改变了人们对生活和健康的看法。大众会更加珍惜平稳幸福的生活，更加重视个人健康

和卫生环境。正如这次疫情推动了野生动物保护法的修订一样，很多陋习将被废除，健康中国、文明中国将成为共识。

这次疫情改变了人们对风险的认识。大众风险意识显著提升，尤其中产阶层开始认真审视家庭风险敞口，对行业发展意义深远。下一步，如何更好的满足客户的风险保障需求，提供更好的保障服务，都值得我们深思。

这次疫情改变了人们对保险行业的认知。很多人真正开始了解人身保险的基本模式，开始理解保险产品背后的逻辑，抛开偏见，正确理解保险业传递的信息。

这次疫情不会改变保险业黄金时代的浪潮。国家仍处于发展的重要战略机遇期，伴随着人民财富的积累和风险意识的增强，保险行业广阔的发展空间从未改变，保险行业将在国家战略中发挥更为重要的作用。

这次疫情不会改变新华实现二次腾飞的决心和步伐。决定成败的，往往是执行，我们不会因为短期的业绩波动而动摇我们的战略选择，我们将“一张蓝图绘到底”，一步一个脚印，按照既定的方针向前迈进。

这次疫情也不会改变新华达成 2020 年业务目标的信心和决心。站在这个时点，达成年度目标压力是很大的，但目标既定，必将风雨兼程。这份信心来自于能打硬仗的新华机构和队伍，来自于专业的新华管理层。

坚冰已破，时不我待，全力启航！

### 3.3 主要经营指标

	2019 年/ 2019年末	2018 年/ 2018年末	单位：人民币百万元 增减变动
保险业务收入	<b>138,131</b>	122,286	13.0%
其中：长期险首年保费	<b>25,396</b>	20,811	22.0%
期交保费	<b>19,341</b>	20,734	-6.7%
十年期及以上期交保费	<b>10,726</b>	12,603	-14.9%
续期保费	<b>105,821</b>	95,860	10.4%
个险营销员人力（千人）	<b>507</b>	370	37.0%
投资资产	<b>839,447</b>	699,826	20.0%
总投资收益率（%）	<b>4.9</b>	4.6	增加0.3个百分点
净投资收益率（%）	<b>4.8</b>	5.0	减少0.2个百分点
一年新业务价值	<b>9,779</b>	12,210	-19.9%
新业务价值率（%）	<b>30.3</b>	47.9	减少17.6个百分点
内含价值	<b>205,043</b>	173,151	18.4%
核心偿付能力充足率（%）	<b>283.64</b>	269.64	增加14.00个百分点
综合偿付能力充足率（%）	<b>283.64</b>	274.51	增加9.13个百分点

### 3.4 业务情况

#### 3.4.1 保险业务

2019年，在行业深化转型发展的背景下，公司积极适应内外部发展形势，以满足客户多样化保险保障需求为导向，丰富新单业务增长点，持续发挥续期滚存优势，促进总保费规模较快增长，内含价值持续提升，业务结构保持均衡，业务品质有所改善。

**第一，总保费实现较快增长。**2019年，公司实现原保险保费收入1,381.31亿元，同比增长13.0%。其中，长期险首年保费253.96亿元，同比增长22.0%；续期业务实现保费1,058.21亿元，同比增长10.4%。

**第二，内含价值持续提升。**截至2019年末，公司内含价值达到2,050.43亿元，较上年末增长18.4%；一年新业务价值97.79亿元，同比下降19.9%；剩余边际<sup>(1)</sup>为2,145.25亿元，较上年末增长9.7%。

**第三，业务结构保持均衡。**保费结构方面，续期保费占总保费的比例为76.6%，占比保持高位稳定，为总保费持续增长保驾护航；长期险首年期交保费占长期险首年保费的比例为76.2%，奠定续期保费持续增长的坚实基础。险种结构方面，传统型及分红型长期险首年保费占长期险首年保费比例合计54.2%，健康险长期险首年保费占长期险首年保费比例为45.8%，符合公司产品结构均衡发展的业务策略。

**第四，业务品质有所改善。**个人寿险业务13个月继续率为90.3%，较2018年基本持平；25个月继续率为86.2%，较2018年提升1.3个百分点。退保情况改善，全年退保率为1.8%，同比降低3.0个百分点，退保金同比减少60.7%。

注：

1. 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。

单位：人民币百万元

截至12月31日止12个月	2019年	2018年	增减变化
<b>总保费收入</b>	<b>138,131</b>	122,286	13.0%
长期险首年保费	<b>25,396</b>	20,811	22.0%
趸交	<b>6,055</b>	77	7,763.6%
期交	<b>19,341</b>	20,734	-6.7%
十年期及以上期交保费	<b>10,726</b>	12,603	-14.9%
续期保费	<b>105,821</b>	95,860	10.4%
短期险保费	<b>6,914</b>	5,615	23.1%

#### 1、按渠道分析

单位：人民币百万元

截至12月31日止12个月	2019年	2018年	增减变化
<b>个险渠道</b>			
长期险首年保费	<b>15,196</b>	16,078	-5.5%
期交	<b>15,175</b>	16,020	-5.3%
趸交	<b>21</b>	58	-63.8%

续期保费	88,775	79,808	11.2%
短期险保费	4,479	3,280	36.6%
个险渠道保费收入合计	108,450	99,166	9.4%
<b>银保渠道</b>			
长期险首年保费	10,194	4,718	116.1%
期交	4,166	4,714	-11.6%
趸交	6,028	4	150,600.0%
续期保费	17,036	16,043	6.2%
短期险保费	56	32	75.0%
银保渠道保费收入合计	27,286	20,793	31.2%
<b>团体保险</b>			
长期险首年保费	6	15	-60.0%
续期保费	10	9	11.1%
短期险保费	2,379	2,303	3.3%
团体保险保费收入合计	2,395	2,327	2.9%
<b>总保费收入</b>	<b>138,131</b>	<b>122,286</b>	<b>13.0%</b>

注：

1. 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

2019年，个险渠道实施“健康险+年金险+附加险”的产品策略，实现保费收入1,084.50亿元，同比增长9.4%。其中，长期险首年保费151.96亿元，较去年同期略微下滑5.5%；短期险保费收入44.79亿元，同比增长36.6%；续期保费887.75亿元，同比增长11.2%。

2019年，公司提出“业务增长，队伍先行”的经营策略，通过实施“赢在新华”专项组织发展方案，队伍规模实现大幅提升。截至2019年末，个险渠道规模人力达到50.7万人，创历史新高，同比增长37.0%；月均合格人力<sup>(1)</sup>13.3万人，同比增长3.5%；月均合格率<sup>(2)</sup>33.1%，同比下滑5.7个百分点；月均人均综合产能<sup>(3)</sup>3,387元，同比下降22.5%。

##### ② 银保渠道

2019年，银保渠道深入挖掘客户多样化保险需求，完善产品体系，推动业务规模快速提升，全年实现保费收入272.86亿元，同比增长31.2%。其中，长期险首年期交保费41.66亿元；续期保费170.36亿元，同比增长6.2%。

#### (2) 团体保险业务

2019年，公司实现团体保险保费收入23.95亿元，同比增长2.9%。2019年公司稳健推动政策性健康险业务发展，实现保费收入2.11亿元，覆盖客户544.7万人。

注：

1. 月均合格人力=（Σ月度合格人力）/报告期数，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={Σ[(月初规模人力+月末规模人力)/2]}/报告期数。
3. 月均人均综合产能=月均首年保费/月均规模人力。
4. 为更好地体现公司高质量发展要求,反映队伍效能情况,公司自2019年半年度报告起将“月均举绩人力”、“月均举绩率”调整为“月均合格人力”、“月均合格率”。

## 2、按险种分析

单位:人民币百万元

截至12月31日止12个月	2019年	2018年	增减变动
<b>保险业务收入</b>	<b>138,131</b>	122,286	13.0%
<b>分红型保险<sup>(1)</sup></b>	<b>51,538</b>	49,687	3.7%
长期险首年保费	<b>6,544</b>	3,045	114.9%
续期保费	<b>44,994</b>	46,642	-3.5%
短期险保费	-	-	-
<b>健康保险</b>	<b>52,790</b>	42,571	24.0%
长期险首年保费	<b>11,638</b>	12,221	-4.8%
续期保费	<b>36,509</b>	26,804	36.2%
短期险保费	<b>4,643</b>	3,546	30.9%
<b>传统型保险</b>	<b>31,602</b>	28,038	12.7%
长期险首年保费	<b>7,214</b>	5,545	30.1%
续期保费	<b>24,276</b>	22,373	8.5%
短期险保费	<b>112</b>	120	-6.7%
<b>意外保险</b>	<b>2,159</b>	1,949	10.8%
长期险首年保费	-	-	-
续期保费	-	-	-
短期险保费	<b>2,159</b>	1,949	10.8%
<b>万能型保险<sup>(1)</sup></b>	<b>42</b>	41	2.4%
长期险首年保费	-	-	-
续期保费	<b>42</b>	41	2.4%
短期险保费	-	-	-
<b>投资连结保险</b>	-	-	-
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。

2019年,公司分红型保险长期险首年保费收入65.44亿元,同比增长114.9%;健康保险长期险首年保费收入116.38亿元,同比降低4.8%;传统型保险长期险首年保费收入72.14亿元,同比增长30.1%。

### 3、按机构分析

单位：人民币百万元

截至12月31日止12个月	2019年	2018年	增减变动
<b>保险业务收入</b>	<b>138,131</b>	122,286	13.0%
山东分公司	<b>13,384</b>	11,617	15.2%
河南分公司	<b>11,170</b>	9,974	12.0%
北京分公司	<b>10,046</b>	9,451	6.3%
广东分公司	<b>8,330</b>	7,707	8.1%
陕西分公司	<b>6,850</b>	5,780	18.5%
浙江分公司	<b>6,790</b>	5,899	15.1%
湖北分公司	<b>6,757</b>	6,267	7.8%
江苏分公司	<b>6,240</b>	5,422	15.1%
内蒙古分公司	<b>5,958</b>	5,370	10.9%
湖南分公司	<b>5,265</b>	4,715	11.7%
<b>其他分公司</b>	<b>57,341</b>	50,084	14.5%

截至2019年末，本公司在全国设有35家分公司。2019年，约58.5%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	惠添富年金保险	8,142	银保渠道	165
2	福享一生终身年金保险（分红型）	7,912	个险渠道	1,014
3	健康无忧 C 款重大疾病保险	7,121	个险渠道	136
4	多倍保障重大疾病保险	6,551	个险渠道	23
5	稳得盈两全保险（分红型）	6,014	银保渠道	4

排名	产品名称	首年保费收入
1	稳得盈两全保险（分红型）	6,014
2	惠添富年金保险	5,969
3	多倍保障重大疾病保险	2,508
4	健康无忧重大疾病保险（C1 款）	1,468
5	健康无忧重大疾病保险（尊享版）	1,062

### 5、业务品质

截至12月31日止12个月	2019年	2018年	增减变动
个人寿险业务继续率			
13个月继续率 <sup>(1)</sup>	<b>90.3%</b>	90.7%	减少0.4个百分点
25个月继续率 <sup>(2)</sup>	<b>86.2%</b>	84.9%	增加1.3个百分点

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。
3. 监管机构未披露市场份额数据，因此本摘要未披露该数据。

## 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	2019 年	2018 年	增减变动
退保金	12,990	33,039	-60.7%
赔付支出	60,648	51,135	18.6%
赔款支出	3,079	2,334	31.9%
年金给付	9,500	9,865	-3.7%
满期及生存给付	41,344	33,885	22.0%
死伤医疗给付	6,725	5,051	33.1%
摊回赔付支出	(1,045)	(754)	38.6%
保单红利支出	42	126	-66.7%
提取保险责任准备金净额	53,335	26,422	101.9%
<b>合计</b>	<b>125,970</b>	<b>109,968</b>	<b>14.6%</b>

退保金同比下降 60.7%，主要原因是公司业务转型，银保渠道中短存续期产品退保支出大幅减少。

赔款支出同比增长 31.9%，主要原因是意外及短期健康保险业务持续增长。

死伤医疗给付同比增长 33.1%，主要原因是长期健康保险业务持续增长。

提取保险责任准备金净额同比增长 101.9%，主要原因是保费收入增加及退保支出减少。

## 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	2019 年	2018 年	增减变动
<b>手续费及佣金支出</b>	<b>16,871</b>	16,708	1.0%
分红型保险 <sup>(1)</sup>	934	1,816	-48.6%
健康保险	13,893	13,111	6.0%
传统型保险	1,309	1,143	14.5%
意外保险	735	637	15.4%
万能型保险 <sup>(1)</sup>	-	1	-100.0%

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。

2019年，保险业务手续费及佣金支出较上年同期略有增长。

## 8、保险合同准备金分析

单位：人民币百万元

项目	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	增减变动
未到期责任准备金	2,102	1,805	16.5%
未决赔款准备金	1,611	1,064	51.4%
寿险责任准备金	567,985	527,494	7.7%
长期健康险责任准备金	86,493	64,257	34.6%
<b>保险合同准备金合计</b>	<b>658,191</b>	594,620	10.7%
分红型保险 <sup>(1)</sup>	481,522	463,222	4.0%
健康保险	73,287	51,693	41.8%
传统型保险	102,259	78,743	29.9%

意外保险	1,068	917	16.5%
万能型保险 <sup>(1)</sup>	55	45	22.2%
<b>保险合同准备金合计</b>	<b>658,191</b>	<b>594,620</b>	<b>10.7%</b>

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。

2019年末保险合同准备金较2018年末增长10.7%，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。

### 3.4.2 资产管理业务

2019年国内经济延续下行趋势，稳增长压力进一步加大。本公司资产管理业务根据保险业务的负债特性及宏观经济周期，坚持长期投资、价值投资与稳健投资，兼顾投资收益与风险管控，积极把握市场机遇，实现了稳定良好的投资收益。

2019年，公司投资组合总投资收益率为4.9%，净投资收益率为4.8%。

债权型金融资产投资方面，投资金额5,505.39亿元，在总投资资产中占比为65.6%，较上年末持平。2019年利率继续震荡下行，信用风险依然高企，保险资金再配置压力较大。公司高度重视风险防范，持续强化持仓资产风险排查，严格把控新增资产风险。准确把握债券市场配置机会，战略性达成长久期国债、地方政府债等配置目标，优化资产负债匹配；同时在风险可控的前提下积极配置优质金融产品，有效提升投资资产整体收益。

股权型金融资产投资方面，投资金额1,569.57亿元，在总投资资产中占比为18.7%，较上年末增加2.1个百分点。2019年股票市场整体仍然呈现震荡格局，结构性行情明显。公司权益类投资坚持价值投资、稳健投资理念，追求“高夏普、回撤小”的确定性收益。股票投资围绕基本面发展稳定与业绩稳步增长，自下而上优选标的，积极把握结构性机会，并利用好港股市场这一价值洼地，不断增加配置力度。基金投资兼顾价值投资与波段操作，积极主动地把握投资机会，围绕“低估值、高分红、低波动”优选价值型基金品种，并通过宽基指数和行业基金进行波段操作，追求绝对收益目标。

同时，公司持续加大境内外股权投资和境内不动产投资的研究力度，并审慎开展相关投资，探索资产配置的多元化。

#### 1、投资组合情况

单位：人民币百万元

截至12月31日止	2019年		2018年		增减变动
	金额	占比	金额	占比	
<b>投资资产</b>	<b>839,447</b>	<b>100.0%</b>	699,826	100.0%	20.0%
<b>按投资对象分类</b>					
定期存款 <sup>(1)</sup>	64,040	7.6%	64,690	9.2%	-1.0%
债权型金融资产	550,539	65.6%	459,902	65.7%	19.7%
— 债券及债务	358,062	42.7%	275,213	39.3%	30.1%
— 信托计划	77,266	9.2%	66,281	9.5%	16.6%
— 债权计划 <sup>(2)</sup>	38,934	4.6%	39,109	5.6%	-0.4%
— 项目资产支持计划	10,000	1.2%	10,000	1.4%	—
— 其他 <sup>(3)</sup>	66,277	7.9%	69,299	9.9%	-4.4%

股权型金融资产	<b>156,957</b>	<b>18.7%</b>	116,058	16.6%	35.2%
—基金	<b>46,389</b>	<b>5.5%</b>	42,298	6.1%	9.7%
—股票 <sup>(4)</sup>	<b>55,805</b>	<b>6.6%</b>	32,243	4.6%	73.1%
—其他 <sup>(5)</sup>	<b>54,763</b>	<b>6.6%</b>	41,517	5.9%	31.9%
长期股权投资	<b>4,917</b>	<b>0.6%</b>	4,792	0.7%	2.6%
现金及现金等价物 <sup>(1)</sup>	<b>11,765</b>	<b>1.4%</b>	9,005	1.3%	30.6%
其他投资 <sup>(6)</sup>	<b>51,229</b>	<b>6.1%</b>	45,379	6.5%	12.9%
<b>按投资意图分类</b>					
以公允价值计量且其变动 计入当期损益的金融资产	<b>24,554</b>	<b>2.9%</b>	9,971	1.4%	146.3%
可供出售金融资产	<b>387,296</b>	<b>46.2%</b>	300,949	43.0%	28.7%
持有至到期投资	<b>246,212</b>	<b>29.3%</b>	214,531	30.7%	14.8%
贷款及其他应收款 <sup>(7)</sup>	<b>176,468</b>	<b>21.0%</b>	169,583	24.2%	4.1%
长期股权投资	<b>4,917</b>	<b>0.6%</b>	4,792	0.7%	2.6%

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. 其他包括债权型永续债、债权型资产管理计划和理财产品。
4. 股票含普通股和优先股。
5. 其他包括股权型资产管理计划、私募股权、股权计划、未上市股权、永续债、衍生金融资产等。
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。

## 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	2019年	2018年	增减变动
现金及现金等价物利息收入	<b>98</b>	138	-29.0%
定期存款利息收入	<b>3,157</b>	2,613	20.8%
债权型投资利息收入	<b>24,911</b>	23,856	4.4%
股权型投资股息和分红收入	<b>5,602</b>	6,235	-10.2%
其他投资资产利息收入 <sup>(1)</sup>	<b>1,686</b>	1,486	13.5%
<b>净投资收益<sup>(2)</sup></b>	<b>35,454</b>	34,328	3.3%
投资资产买卖价差损益	<b>(227)</b>	(932)	-75.6%
公允价值变动损益	<b>2,647</b>	(379)	不适用
投资资产减值损失	<b>(2,032)</b>	(1,835)	10.7%
联营企业和合营企业权益法确认损益	<b>502</b>	404	24.3%
<b>总投资收益<sup>(3)</sup></b>	<b>36,344</b>	31,586	15.1%
净投资收益率 <sup>(4)</sup>	<b>4.8%</b>	5.0%	减少0.2个百分点
总投资收益率 <sup>(4)</sup>	<b>4.9%</b>	4.6%	增加0.3个百分点

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2019年末，非标资产投资金额2,465.94亿元，在总投资资产中占比为29.4%，较上年末减少2.9个百分点。2019年，公司配置了风险收益符合要求的集合资金信托计划和不动产投资计划，进一步提升了持仓资产的整体收益率。存量非标资产投向主要集中在金融机构、房地产、基础设施和一般工商业企业等行业，占比约80%。本公司持仓非标资产具有良好的增信措施，除达到监管机构免增信资质的融资主体外，对于绝大多数非标资产都采取了抵质押担保、连带责任保证、一般保证、回购协议、差额支付承诺、共管资产等措施进行增信安排，非标资产的整体信用风险较小，资产质量较高。

#### (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94.8%，整体信用风险很小，安全性很高。

金融产品评级情况

信用评级	比例
AAA	94.8%
AA+	5.2%
合计	100.0%

#### (2) 投资组合情况

单位：人民币百万元

2019年12月31日	金额	占比	较上年末 占比变化 (百分点)	较上年末 金额变化
<b>非标债权投资</b>	<b>192,477</b>	78.1%	-3.6	7,788
—信托计划	77,266	31.3%	2.0	10,985
—债权计划	38,934	15.8%	-1.5	(175)
—项目资产支持计划	10,000	4.1%	-0.3	—
—理财产品	61,232	24.9%	-3.6	(3,067)
—永续债	5,000	2.0%	-0.2	—
—资产管理计划	45	—	—	45
<b>非标股权投资</b>	<b>54,117</b>	21.9%	3.6	12,725
—资产管理计划	22,325	9.0%	3.0	8,757
—私募股权	7,054	2.9%	1.0	2,611
—未上市股权	18,664	7.5%	-0.7	99
—股权投资计划	4,700	1.9%	-0.2	—
—衍生金融资产	1,374	0.6%	0.6	1,374
—理财产品	—	—	-0.1	(116)
<b>合计</b>	<b>246,594</b>	100%		<b>20,513</b>

## (3) 主要管理机构

单位：人民币百万元

前十大金融产品主要管理机构	已付款金额	占比
新华资产管理股份有限公司	36,099	14.6%
上海浦东发展银行股份有限公司	34,980	14.2%
兴业银行股份有限公司	16,498	6.7%
中融国际信托有限公司	14,543	5.9%
华能贵诚信托有限公司	14,013	5.7%
中信信托有限责任公司	10,363	4.2%
北京国际信托有限公司	8,704	3.5%
中意资产管理有限责任公司	6,465	2.6%
中信银行股份有限公司	5,500	2.2%
人保资本投资管理有限公司	5,070	2.1%
<b>合计</b>	<b>152,235</b>	<b>61.7%</b>

## 3.5 合并财务报表中变动幅度超过30%的主要项目及原因

单位：人民币百万元

资产负债表项目	2019年 12月31日	2018年 12月31日	增减变动	主要变动原因
货币资金	11,768	8,945	31.6%	流动性管理需要
以公允价值计量且其变动 计入当期损益的金融资产	24,409	9,940	145.6%	交易性企业债及股权型资产管理 计划投资配置增加
买入返售金融资产	5,682	4,315	31.7%	投资资产配置和流动性管理的 需要
固定资产	10,165	7,455	36.4%	达到预定可使用状态房产增多
使用权资产	1,152	-	不适用	实施新租赁准则的影响
递延所得税资产	162	1,777	-90.9%	可抵扣暂时性差异减少
其他资产	1,938	903	114.6%	受保险企业手续费及佣金支出 税前扣除政策调整影响，存在 部分待退抵企业所得税
以公允价值计量且其变动 计入当期损益的金融负债	501	92	444.6%	纳入合并范围内的结构化主体 增加
卖出回购金融资产款	68,190	12,959	426.2%	投资资产配置和流动性管理需要
预收保费	4,181	1,808	131.3%	受业务节奏影响
应付职工薪酬	3,905	2,629	48.5%	计提长期职工薪酬的增加
应交税费	289	1,460	-80.2%	当期应交企业所得税减少
未决赔款准备金	1,611	1,064	51.4%	短险业务增长
长期健康险责任准备金	86,493	64,257	34.6%	长期健康险业务增长
应付债券	-	4,000	-100.0%	公司赎回次级债
租赁负债	961	-	不适用	实施新租赁准则的影响
递延收益	517	-	不适用	子公司取得与资产相关的政府 补助
其他综合收益	3,960	(2,791)	不适用	资本市场波动，可供出售金融 资产公允价值上升
盈余公积	7,357	5,226	40.8%	计提盈余公积
利润表项目	2019年	2018年	增减变动	主要变动原因
公允价值变动损益	2,647	(379)	不适用	资本市场波动，交易性金融资产 公允价值上升

退保金	(12,990)	(33,039)	-60.7%	公司业务转型，银保渠道中短 存续期产品退保支出大幅减少
摊回赔付支出	1,045	754	38.6%	保险业务增长推动分出业务增长
提取保险责任准备金	(53,734)	(26,752)	100.9%	保费收入增加及退保支出减少
所得税费用	1,339	(2,587)	不适用	受保险企业手续费及佣金支出 税前扣除政策调整的影响
净利润	14,560	7,923	83.8%	受保险企业手续费及佣金支出 税前扣除政策调整以及公司 整体盈利能力稳步提高的影响
其他综合收益的税后净额	6,751	(4,388)	不适用	资本市场波动，可供出售金融 资产公允价值上升

### 3.6 专项分析

#### 3.6.1 偿付能力状况

新华人寿保险股份有限公司根据《保险公司偿付能力监管规则（1-17号）》计算和披露核心资本、实际资本、最低资本、核心偿付能力充足率和综合偿付能力充足率。中国境内保险公司的偿付能力充足率必须达到中国银行保险监督管理委员会规定的水平。

单位：人民币百万元

	2019年 12月31日	2018年 12月31日	变动原因
核心资本	261,164	221,299	当期盈利、可供出售金融资产公允 价值变动及保险业务增长
实际资本	261,164	225,299	上述变动原因及赎回次级定期债务
最低资本	92,077	82,072	保险业务与投资业务增长及结构变化
核心偿付能力充足率 <sup>(1)</sup>	283.64%	269.64%	
综合偿付能力充足率 <sup>(1)</sup>	283.64%	274.51%	

注：

1. 核心偿付能力充足率=核心资本/最低资本；综合偿付能力充足率=实际资本/最低资本。

#### 3.6.2 流动性分析

##### 1、资产负债率

	2019年 12月31日	2018年 12月31日
资产负债率	90.4%	91.1%

##### 2、现金流量表

单位：人民币百万元

截至12月31日止12个月	2019年	2018年	增减变动
经营活动产生的现金流量净额	42,102	13,768	205.8%
投资活动产生的现金流量净额	(85,636)	(3,246)	2,538.2%
筹资活动产生的现金流量净额	46,263	(10,443)	不适用

本年度经营活动产生的现金净流入额同比增长205.8%，主要原因是收到原保险合同保费取得的现金增加。

投资活动产生的现金净流出同比增长2,538.2%，主要原因是投资支付的现金增加。

筹资活动产生的现金流量净额由上年度的净流出变为本年度的净流入，主要原因是收到卖出回购金融资产的现金增加。

### 3、流动资金的来源和使用

本公司的主要现金收入来自保费收入、投资合同业务收入、投资资产出售及到期收到现金和投资收益。这些现金流性的风险主要是合同持有人和保户的退保，以及债务人违约、利率风险和其他市场波动风险。本公司密切监视并控制这些风险。

本公司的现金及银行存款为本公司提供了流动性资源，以满足现金支出需求。截至本报告期末，本公司现金及现金等价物为117.65亿元，定期存款为640.40亿元。在承担利息损失的情况下，本公司几乎所有的定期银行存款均可动用。此外，本公司的投资组合也为本公司提供了流动性资源，以满足无法预期的现金支出需求。截至本报告期末，本公司债权型金融资产投资的账面价值为5,505.39亿元，股权型金融资产投资的账面价值为1,569.57亿元。

本公司的主要现金支出涉及与各类人寿保险、年金、意外险和健康险产品之相关负债、保单和年金合同之分红和利息分配、营业支出、所得税以及向股东宣派的股息。源于保险业务的现金支出主要涉及保险产品的给付及退保付款和质押贷款。

本公司流动资金能够充分满足当前的现金需求。

#### 3.6.3 采用公允价值计量的主要项目

单位：人民币百万元

项目	期初余额	期末余额	当期变动	公允价值变动对当期利润的影响
以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产 <sup>(1)</sup>	9,971	24,554	14,583	2,684
可供出售金融资产 <sup>(2)</sup>	300,949	387,296	86,347	(2,032)
<b>合计</b>	<b>310,920</b>	<b>411,850</b>	<b>100,930</b>	<b>652</b>

注：

1. 包含独立账户资产中相对应的投资资产。
2. 可供出售金融资产公允价值变动对当期利润的影响为资产减值损失。

对于存在活跃市场的金融工具，本公司以活跃市场中的报价确定其公允价值。对于不存在活跃市场的金融工具，本公司采用估值技术确定其公允价值。估值技术包括参考熟悉情况并自愿交易的各方最近进行的市场交易中使用的价格、参照实质上相同的其他金融资产的当前公允价值、现金流量折现法等。采用估值技术时，尽可能最大程度使用市场参数，减少使用与本公司特定相关的参数。

#### 3.6.4 再保险业务情况

本公司目前采用的分保形式主要有成数分保、溢额分保以及巨灾事故超赔分保，现有的分保合同几乎涵盖了全部有风险责任的产品。本公司分保业务的接受公司主要有瑞士再保险股份有限公司北京

分公司、中国人寿再保险有限责任公司等。

单位：人民币百万元

分出保费	2019年	2018年
瑞士再保险股份有限公司北京分公司	1,392	1,093
中国人寿再保险有限责任公司	643	571
其他 <sup>(1)</sup>	392	268
<b>合计</b>	<b>2,427</b>	<b>1,932</b>

注：

1. 其他主要包括德国通用再保险股份有限公司上海分公司、法国再保险公司北京分公司、汉诺威再保险股份有限公司上海分公司、慕尼黑再保险公司北京分公司等。

### 3.7 未来展望

2020 年伊始，新型冠状病毒肺炎疫情爆发，给我国乃至世界人民的生产生活和经济发展造成了较大的影响，但我国经济长期向好的趋势不会变，寿险行业实现高质量发展的决心不会变。一场疫情，不仅提高了社会公众对保险保障的需求，也加快了寿险业转型升级的进度，公司也积极转变经营方式，探索线上和线下发展相结合的方式，最大程度满足客户风险保障需求。

2020 年，公司将按照既定的战略，坚决贯彻落实中央“守初心、担使命、找差距、抓落实”的总要求，加强供给侧结构性改革，持续回归保险本源，加快高质量发展。主要举措如下：

**一是加强党建工作，加强党的领导。**深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想，全面落实新时代党的建设总要求和党的组织路线，加强党的集中统一领导，确保将党的路线方针政策落实到公司未来发展的全过程。

**二是持续市场对标，做强寿险主业。**持续加强市场对标意识，从渠道专业化建设、队伍发展、客户经营、政策保障、运营支持、IT 建设、产业协同等各方面入手，提升精细化管理水平，推动公司规模与价值全面发展，不断增强公司综合实力。

**三是丰富产品体系，满足客户需求。**以客户需求为中心，不断丰富产品类型，形成覆盖客户“生、老、病、死、残”全生命周期的产品体系。以养老、健康、长期储蓄为发展重点，满足不同客户、区域、渠道的多元化及差异化需求。

**四是加大产业协同，打造服务生态圈。**协同财富管理和康养产业，延伸保险产品内涵，打造“产品+服务”理念，为客户提供综合服务解决方案。加强投资端建设，拓展投资渠道，提升管理能力，助力负债业务发展。

**五是加快科技应用，落实科技赋能。**提升科技赋能在公司战略中的地位，持续推动公司从“线下人工服务”转向“线上线下融合服务”，从“保单管理”向“客户经营”转变，利用大数据、云计算、人工智能等技术提高产品创新、产品管理及产品营销能力。

**六是坚持依法合规，坚守风控底线。**持续关注重点领域风险，强化主动防控意识，使内控措施渗透到业务操作各环节。加快公司智能风控体系建设，保持风险预警敏感性。

## 四、涉及财务报告的相关事项

### 4.1 会计估计变更

公司以资产负债表日可获取的当前信息为基础确定包括折现率、死亡率和发病率、费用、退保率、保单红利等精算假设，用以计量资产负债表日的各项保险合同准备金。

本公司2019年12月31日根据当前信息重新厘定上述有关假设，上述假设的变更所形成的相关保险合同准备金的变动计入利润表。此项会计估计变更增加2019年12月31日寿险责任准备金1.60亿元，增加长期健康险责任准备金60.89亿元，减少2019年度税前利润合计62.49亿元。