



华夏时报（www.chinatimes.net.cn）记者 吴敏 北京报道

“2021年，新华保险整体经营稳中有进，面对严峻的外部形势，公司坚持资产负债双轮驱动的发展策略，资产规模突破万亿元，营业收入、利润水平、保费规模均实现了稳健增长。”3月30日，新华保险首席执行官、总裁李全在该公司召开的2021年线上业绩发布会上如是说道。

新华保险3月29日公布的2021年年度报告显示，报告期内，新华保险实现营业收入2224亿元，同比增长7.7%；实现归属于母公司股东的净利润149亿元，同比增长4.6%；总资产达到11277亿元，同比增长12.3%；总投资收益率5.9%，同比提升0.4个百分点；内含价值2588亿元，较上年末增长7.6%。

得益于亮眼的业绩表现，新华保险拟向全体股东派发2021年度现金股利每股1.44元

(含税)，总计约45亿元，利润分配方案尚待股东大会批准。

据李全介绍，2021年，在行业新单保费增长承压的情况下，新华保险实现总保费收入1634.70亿元，同比增长2.5%，其中，长期险首年保费409.62亿元，同比增长5.0%；续期保费1168.62亿元，同比增长3.5%。

2021年，新华保险续期保费占总保费的比例保持在71.5%的高位，始终是拉动规模

分红险

长期险首年保费占长期险首年保费比例合计79.5%，占比较上年提升6个百分点；健康险长期险首年保费占长期险首年保费比例为20.5%，占比较上年有所下滑。

分渠道来看，报告期内，新华保险个险渠道实现保费收入1198亿元，同比增长2.1%，占总保费的73.3%；银保渠道实现保费收入407亿同比增长2.5%，占总保费24.9%；团险渠道实现保费收入29亿元，同比增长21.7%。

2021年，新华保险个险渠道积极应对外部环境变化，推动渠道转型发展，挖掘客户需求，均衡产品结构，实现保费收入1198.32亿元，同比增长2.1%，其中，长期险首年保费154.38亿元，同比下降3.0%；续期保费1013.53亿元，同比增长5.2%。

报告期内，新华保险持续开展人力清虚，截至2021年12月末，个险营销规模人力38.9万人，同比减少35.8%；月均合格人力9.1万人，同比减少28.9%；月均合格率19.1%，同比下降4.7个百分点；月均人均综合产能2725元，同比提高4.1%。

银保渠道方面，2021年，新华保险大力发展期交业务，深化重点渠道合作，优化产品与服务供给，全年实现保费收入407.37亿元，同比增长2.5%，其中，长期险首年期交保费71.81亿元，同比增长26.7%；续期保费154.93亿元，同比下降6.8%。

团体渠道则坚持“以短期险为核心”的发展方向，优化业务结构，创新渠道发展，实现保费收入29亿元，同比增长21.7%，其中团体短险约26亿元，同比增长11.8%。政策性健康保险业务实现保费收入5亿元，同比增长104.4%，覆盖客户862万人，同比增长15.9%。

在业务品质方面，新华保险个人寿险业务13个月继续率

18.3%，较上年下降6.2个百分点。退保率为2%，同比增长0.5个百分点。针对继续

率下滑的原因，新华保险副总裁李源解释，一是受到疫情的持续影响，客户经济受到打击；另外，也对公司上门催收或上门拜访造成了困难。

投资方面，新华保险拥有以资产管理公司为主体的融合型财富管理平台，管理资产规模超过万亿元，投资风格稳健，与负债端形成良好联动效应。2021年，该公司投资组合总投资收益率为5.9%，净投资收益率为4.3%。新华保险全年总投资收益576亿元，同比增长23.5%。

针对今年一季度的投资压力，新华保险副总裁兼首席财务官杨征在业绩发布会上表示：“今年的市场形势确实非常复杂，所有投资人员都面临非常大的压力，但我们对今年的状况也有一定的思想准备，所以在投资上也积极应对，进行了一定的大类资产调整。尽管开年就遇上非常严峻的市场形势，但对未来仍比较乐观。一方面，中国整体经济形势在全球范围内相对较好，另一方面，开年就遇上这样的市场问题，比到年底再遇到问题要更好一些，可以给机构更多时间做一些调整和投资运作。目前，保险资金的现金流量不错，资产规模仍然在增长，我们还有力量来进行更多投资布局，更好的加入到中国的经济建设中来。”

针对投资者较为关心的是否有回购股份的计划，以及是否会继续提高股东分红比例的问题，新华保险方面表示：“公司暂时没有回购股份和收购其他业务的计划。公司仍将以寿险业务为核心，坚持资产负债双轮驱动，规模价值全面发展的策略。一方面回归保险本源，积极妥善和完善寿险功能，实现寿险业务高质量发展

，为客户提供全方位的寿险保障和服务。另一方面为客户提供一揽子财富管理产品和服务，满足客户多元化的财富管理需求。此外，公司暂时也没有调整股东年度分红的计划，公司从2016年起，股东分红比例提升到了30%，符合公司经营情况和监管要求。”

展望2022年，李全表示，在监管政策引导下，行业将更加重视参与社会治理和发挥保障价值，数字化转型

正成为必经之路，行业进入颠覆性变革阶段。由规模取向向价值与规模有机统一转变，由销售主导向销售与服务并重转变、由人力驱动向人力与科技双轮驱动转变。

“十四五”期间，公司将以提升发展动力为宗旨，统筹推进以寿险为核心，财富管理和康养产业为支撑，科技赋能发展的总体布局。