

BECOME A GLOBALLY LEADING TECHNOLOGY-DRIVEN
FINANCIAL SERVICES PLATFORM

成为全球领先的智能化金融服务平台公司

FANHUA INC.

泛华控股集团

NASDAQ: FANH



泛华控股集团
FANHUA Inc.

Add. 广州市天河区珠江西路15号珠江城大厦60楼
Tel. 020-8388-6888 www.fanhuaholdings.com

免责声明

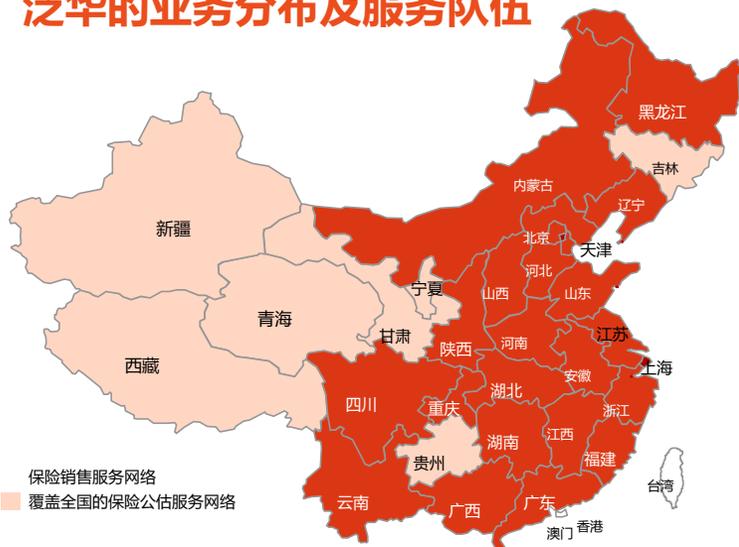
此文含有关于Fanhua Inc. 及其子公司核心业务的“前瞻性陈述”。所有的陈述，除了文中包含的历史性资料，性质上都属于美国1995年私人证券诉讼改革法案中定义的“前瞻性陈述”。这些前瞻性陈述，常见于一些前瞻性的词汇，如“相信”、“预期”或类似表达，包含了已知或未知的风险和不确定因素。即使公司相信这些前瞻性陈述所反映出来的预期是合理的，它们依然包含假设、风险及不确定性，而且这些陈述可能会被证明不正确。这些陈述仅在本文中有效，投资者不应对这些未实现的前瞻性陈述过于依赖。由于各种不确定因素的影响，公司实际的运营结果可能与前瞻性陈述有极大不同，包括公司定期提交给美国证券交易委员会的报告。所有代表公司和个人所作的前瞻性陈述，全部受这些因素限制。除非证券法例要求，公司对这些前瞻性陈述不负有更新责任。



泛华概况

- 泛华控股集团于1998年成立，以数字科技和专业能力为内驱，是中国领先的综合金融服务提供商。
- 专注于提供以保险保障为核心的家庭资产配置服务，为个人代理人和销售组织提供一站式支持平台。
- 覆盖广阔的服务队伍：**25年间，泛华为超过1200万客户提供保险服务，在神州大地建立起首屈一指的大型专属金融产品销售、服务网络，拥有超10万名营销人员，2千多名专属公估师。
- 行业领先的IT平台，独特的开放平台模式：**我们的愿景是成为全球领先的智能化金融服务平台。泛华集成25年的行业经验和过去5年累计5亿元的IT投入，打造了行业领先的寿险销售IT基础设施，致力于推动独立经代行业数字化转型。
- 助力专业化成长：**帮助独代和第三方经代公司提升效率、实现专业化转型。

泛华的业务分布及服务队伍



- 10万+ 名注册营销员
- 2,303 名公估师
- 31 个省市自治区
- 561 个销售及网点

主要运营指标(2023年度):		
总保费规模	164.4	亿元
寿险新单保费额	34.8	亿元
净收入	32	亿元
归属股东净利润	2.8	亿元
总资产	40.5	亿元
净资产	20.7	亿元

二十余载稳健经营，穿越周期持续发展

营收稳健增长 复合增长率=13%

单位:百万元

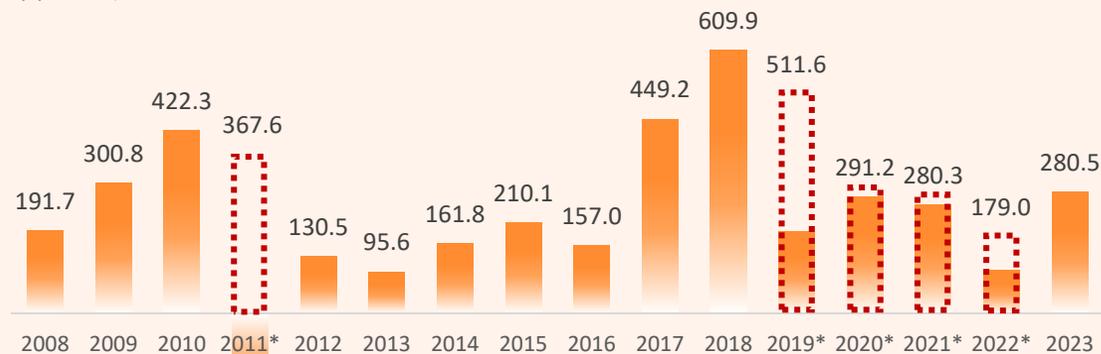
快速业务扩张期，财险为主要驱动

17年剥离财险，寿险迎来业务爆发
 面临疫情挑战 仍保持韧性



归属股东净利润

单位:百万元



■ 归属股东净利润
 □ 非美国通用会计准则归属股东净利润

上市以来累积经营现金流

41亿元

单位: 百万人民币



上市以来累积分红及回购

32亿元

单位: 百万美元



* 2011年非美国通用会计准则归属股东净利润指归属股东净利润减去 (1) 商誉和归属公司无形资产的减值损失 (扣除税项)、(2) 期权费用、(3) 与后来撤回的非约束性私有化建议有关的专业费用、(4) 分阶段实现的业务合并产生的投资收益 (扣除税项)、(5) 被收购子公司的出售股东的退款、(6) 深圳市政府在2011年第三季度向联营子公司发放的一次性现金红利、(7) 已终止经营业务的净收入。

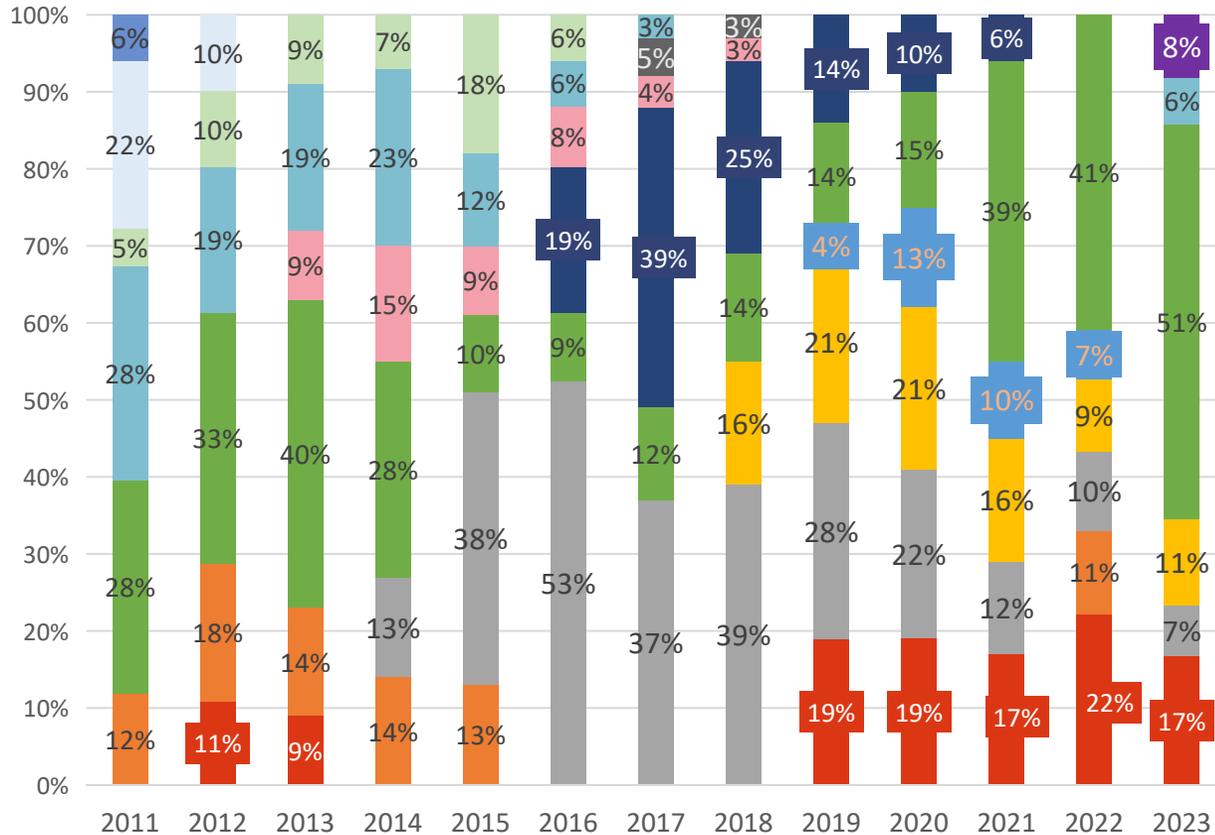
2019年和2022年非美国通用会计准则归属股东净利润指不计联营企业投资减值和期权费用的归属股东净利润。

2020年和2021年非美国通用会计准则归属股东净利润指不计联营企业投资减值的归属股东净利润。

多元化的产品供应及丰富的并购扩张经验

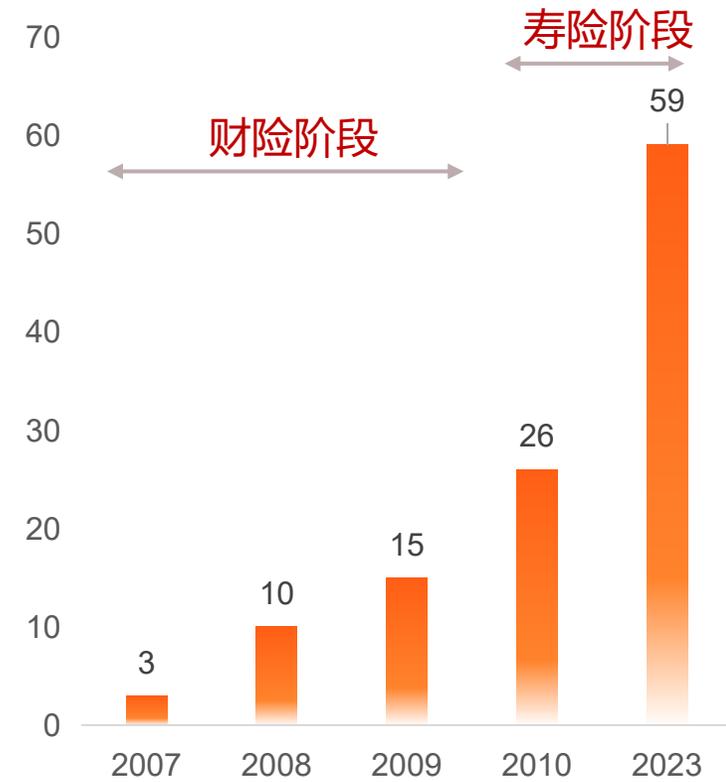
主要寿险合作保司构成 (2011-2023)

➤ 2023年产品供应更平衡多元，中外合资保司占比从去年同期的15%提升至28%



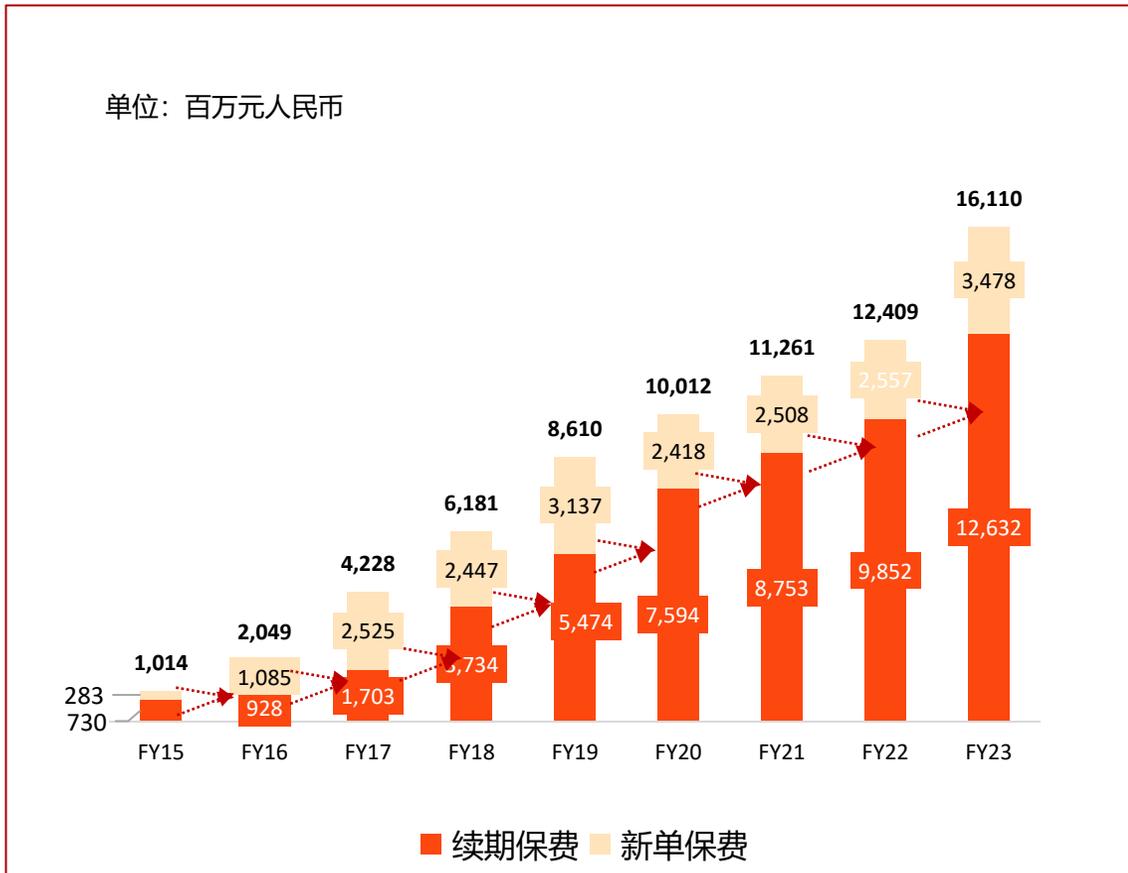
■ 信泰 ■ 长城 ■ 华夏 ■ 百年 ■ 恒大 ■ 其他 ■ 天安
■ 泰康 ■ 工银安盛 ■ 中英 ■ 同方全球 ■ 阳光 ■ 民生 ■ 利安

自IPO以来累计收购项目

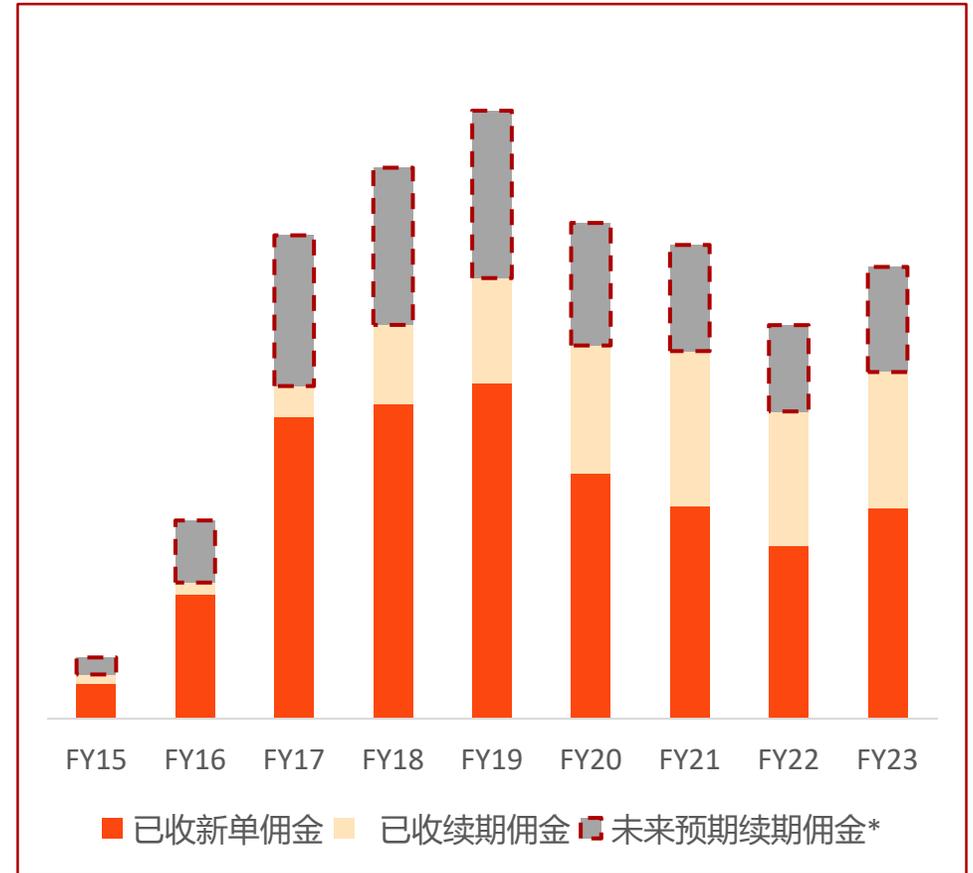


滚雪球业务模式带来持续稳定的续期收入

续期保费的滚雪球效应



高度可预见的续期收入

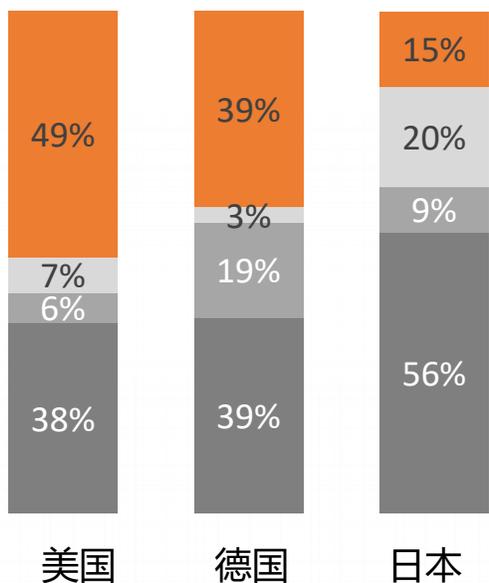


*未来预期续期佣金是指截至当年报告期末所有历史保单未来预期的续期佣金

中国保险中介渠道将快速崛起，为泛华提供长期发展的动力

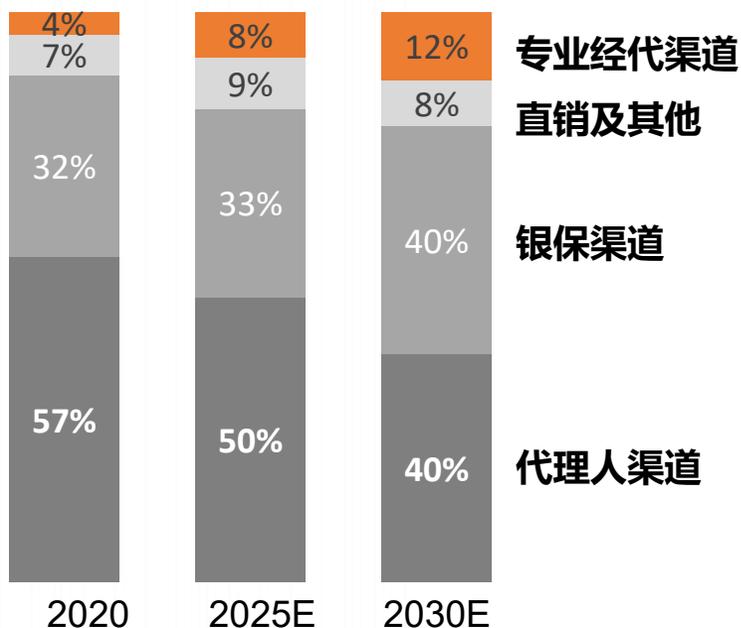
中介在发达市场占有较高的份额

美国、德国、日本渠道结构，2020年



我国中介渠道将保持高速增长，渠道占比从4%提升至12%

中国寿险原保费渠道结构占比，2020-2030E



供需两旺，中介渠道增长势头将持续向好

需求端

- 客户精明：**随着居民财富积累、保险渗透率提升，个人保险保障需求的复杂化和多元化，主动咨询专业第三方机构的意识增强，寻求高性价比的解决方案
- 保司依赖：**产销分离、同质化竞争加剧，资源有限、渠道销售能力较弱的中小保险公司仍将借力中介渠道销售

供给端

- 人才供应充足：**高产能代理人和优秀的金融行业、其他行业销售人士，追求多元的发展路径、自主的经营模式和高回报的薪酬

泛华成功之道

- ✓ 稳定的董事会团队
- ✓ 稳定的管理层团队
- ✓ 不断寻求机遇——整合财险业务，引领拓展寿险服务
- ✓ 识别风险，积极应变——剥离财险业务，投资研发科技平台

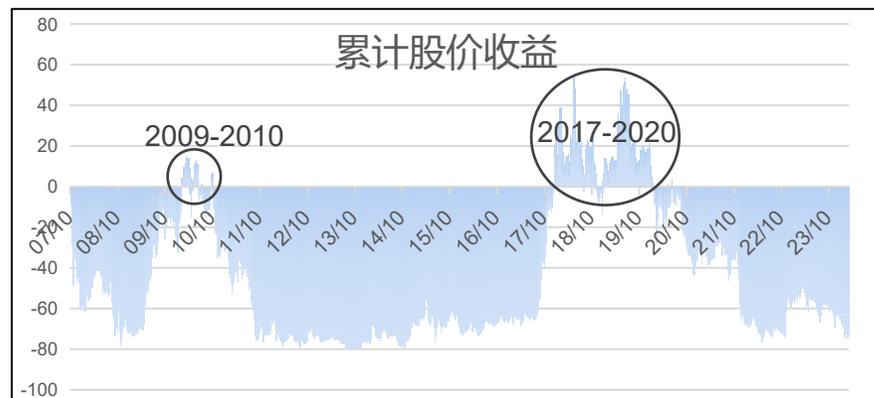
	服务年限
高级管理人员	
胡义南	25
林创斌	1
葛蓬	25
刘力冲	17
李军	15
寇超	15
李莉	15
独立董事	
Allen Lueth	16
殷孟波	15
唐运祥	11

泛华历程



泛华在资本市场的磨炼与成长

- 新兴产业在曲折中发展，泛华受其影响产生过较大的业务波动。
- 业务模式调整、行业变化和经济周期的波动，曾对泛华的股价收益产生不利影响。
- 曾两次被做空，尽管都是子虚乌有的指控，但也暴露出泛华资本市场的弱点。
- 泛华还曾两次宣布私有化，但均因市场环境的变化没能完成。



泛华愿景：全球领先的智能化金融服务平台

变革传统模式



专业化

- 自营队伍向“职业化、专业化、精英化”转型，从产品顾问转向配置顾问、财富管家



数字化

- 开发懒掌柜等数字化工具，赋能代理人，提升代理人产能和服务水平



综合化

- 利用综合金融优势，打造多元化的金融保险产品，拓展“保险+”的服务新边界

双轮并进



打造开放平台



- 推出开放平台，助力各类保险中介机构及个险销售主体实现：
 - 通过统一合规框架和IT基础设施平台，**降低IT和合规成本**
 - 接入全市场产品，**实现多元化产品供给**
 - 建立数字运营能力，**推动数字化转型**
 - 提供专业培训服务支持，**助力代理人产能和专业度提升**
 - 提供流动资金与资本变现通路，**增加资金灵活度和保障性**

泛华发展策略



专业化

精英队伍



高质量增长

业绩高度可预见



平台模式

利润来源多样化



市场整合

提升规模与议价能力

增长方式：内涵式+外延式双轮驱动

内涵式增长



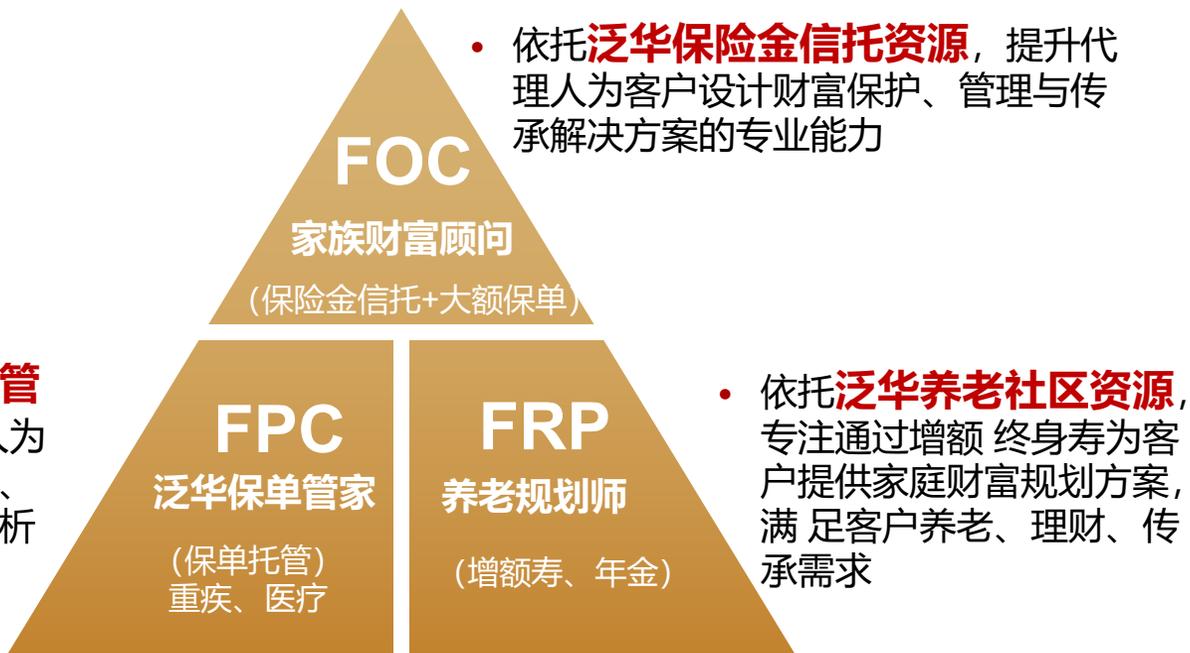
外延式增长



泛华如何实现高质量增长

基于20年+保险经验的培训体系，赋能经纪人职业化、专业化发展

3F专业培训体系



FOC

- ✓ 信托件数 450+
- ✓ 受托资产规模 56亿+

FRP

- ✓ 近 1000 位客户锁定养老社区长居权益
- ✓ 4000+ 位客户获得全国旅居权益

FPC

- ✓ 托管家庭 13万+

泛华如何实现高质量增长

多元化保险产品及服务

多元保险产品及服务

储蓄类

- 终身寿
- 年金
- 两全



网销产品

- 百万医疗
- 高端医疗
- 旅游险
- 意外险
- 家财险



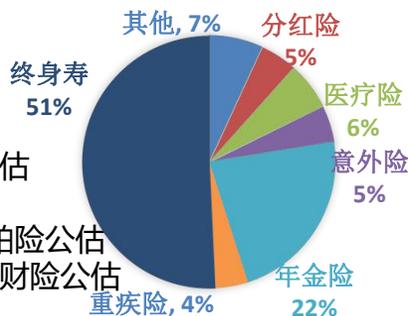
保障类

- 重疾险
- 定期寿
- 护理险

公估服务

- 人身险公估
- 车险公估
- 水险+船舶险公估
- 其他非车财险公估

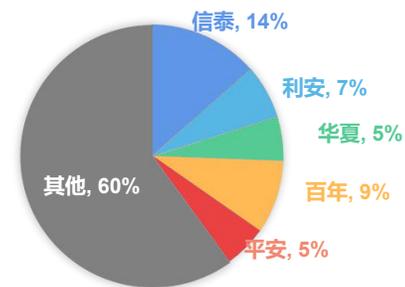
产品结构
(按新单保费, 2023)



保险公司合作伙伴

- **经代合作保司:** ~50家
- 合作产品数量: **302款**
- **网销合作保司数量:** ~60家
- 合作产品数量: **450款**
- **公估合作保司数量:** ~90家

前5大合作保险公司
(按营业收入, 2023)



保单管家

- 覆盖保司 **140家**
- 累计收录产品 **3万+**
- 托管客户数 **13万+**
- 托管保单数 **63万**
- 成交客户数 **3万**
- 累计成交保费 **5.4亿** 成交件数 **7.2万**

信托资源

- 携手 **50家** 保险公司
- 链接 **12家** 信托公司：
中信、平安、五矿、北京、中航国投、粤财、浙金、山东、厦门昆仑、陆家嘴
- 拥有独立家办顾问**18位**
- **系统客户端、FOC会员端**
- **泛华普益家办**

康养资源

- 覆盖全国**25个**城市养老社区
- 落地**26个**机构服务中心
- 合作机构：光大汇晨、国投健康、中铁文旅等**6家**品牌
- 居家养老、旅居养老、长居养老全覆盖

医疗健康

- 高频服务：月均**2000+**
- 健康服务权益卡、体检服务、就医导诊
- 高客服务：**534位**客户尊享
- 细胞存储 高端体检
- HPV疫苗 名医服务

教育服务

- 链接**2家**精英教育服务机构
- 美世教育、德助教育
- 泛华与美世定制产品
- 1、全球名校直通——ACCP项目
- 2、严选移民规划——子女教育、身份规划、资产规划

法税服务

- 签约**6家**金融财务机构
- 普华永道、毕马威、普益财务中心国金证券、汇智集团、安致勤资
- 新增**2家**知名律所
- 瑞银律所、大篆律所

泛华如何实现高质量增长

泛华数字开放平台的形成

销售管理:

网销、移动

销售全面线上化

数字、专业

组装、个性



企业管理:

信息化、集中化

服务化、移动化

广度深度+互联网

O2O、数智化

生态、开放

从增员到客户服务，全流程赋能代理人，提高展业效率



- 懒掌柜



- 在线增员模块
- 增员营销素材
- 入司材料提交
- 在线审核

- 泛华榕数云播平台
- 泛华学院



- 丰富的线上课程
- 课程创作者体系
- 线上直播

- 懒掌柜



- 团队管理模块
- 实时活动和绩效追踪
- 代理人账户管理模块

- DOP数字营销平台
(通过懒掌柜和企微进入)



- 线上直播
- 客户教育文章/海报
- 营销方案制定
- 数字看板 (客户画像分析)
- 基于AI技术的客户风险缺口分析
- 客户行为追踪
- 专家陪访

- 懒掌柜



- 基于AI技术的计划书制作
- 产品对比
- 智能录入
- 智能核保
- 投保
- 远程双录
- 订单管理

- 泛华榕数管家



- 泛华学堂(客户教育)
- 在线专属管家
- 风险测评
- 保单托管
- 保单查询及变更
- 在线快速理赔

泛华如何实现高质量增长

线上线下数字运营能力，通过两大平台，赋能A端和B端运营

开放平台大运营体系



A端代理人 4大运营体系

赋能代理人
专业化发展

代理人展业平台 (App/小程序)

代理人成长体系

- 增员
- 培训
- 晋升
- 组织发展
- 荣誉体系

客户经营体系

- 获客
- 养客
- 转化
- 加保/转介
- 持续服务

活动体系

- 代理人活动
- 租户活动
- 平台活动

销售交易体系

- 产品运作
交易支持



B端租户 4大运营服务

赋能租户经营管理

开放平台后台(PC端应用)

入驻支持服务

- 账户创建、系统配置、切换上线

平台基础服务

- 通知、咨诉、客服、工单管理

数据运营服务

- 报表、看板、数据分析

租户推动服务

- 租户业绩推动、租户关系维护

数字化、人工智能

泛华如何实现高质量增长

整合平台共享资源，打造保险销售人员最信赖的基础设施平台

- 推出开放平台，助力各类保险中介机构及个险销售主体实现：
 - 通过统一合规框架和IT基础设施平台，**降低IT和合规成本**
 - 接入全市场产品，**实现多元化产品供给**
 - 建立数字运营能力，**推动数字化转型**
 - 提供专业培训服务支持，**助力代理人产能和专业度提升**
 - 提供流动资金与资本变现通路，**增加资金灵活度和保障性**



开放平台费用政策

免费版

面向企业管理的功能应用全部免费，帮助企业实现全部内部管理、运作、符合保监的信息管理要求，开放互联网核心管理功能，免费开放MGA产品与泛华产品在符合保险监管与风控模型下应用全功能接入，并提供一个支持基础数字应用的移动前端

收费版

5-20万元/年

1000销售人员 5万/年
1000-5000 10万/年
5000-10000 15万/年
10000-20000 20万/年
20000+ 增值服务专项

提供自签协议的在线投保接入的整体应用场景服务（超出部分参考收费页），提供数字营销的数字运营平台功能，提供个性化的N选一数字营销套件，提供前端数字化APP整体功能框架与客户服务平台

- 1、收费版交易功能自签协议的产品指泛华合作保司的目录多选4，额外新增目录内每家5000元，目录外每家20000元；新增险种在目录内的500元，目录外的5000元。
- 2、收费版数据回传指泛华合作保司多选10，额外新增目录内每家2000元，目录外5000元。
- 3、收费版的智能双录多选4，额外新增目录内每家2000元，目录外每家5000元。
- 4、自签新单行标500W+首年行业标保2%+当年续期实收总保费*0.2%，服务费年100W封顶。
- 5、数字工具N选一之外的工具包，5万元/个/年。专项定制报表每张500元。
- 6、关于年服务费抵扣规则：平台使用费可以通过出泛华协议或MGA协议产品单抵扣，抵扣金额最高不超过平台使用费；抵扣金额计算规则： $抵扣金额 = 首年行业标保 * 2\% + 当年续期实收总保费 * 0.2\%$ 。

增值服务

- 一、专属APP的申请及上架服务（需监管要求的牌照和等保）
- 二、租户下开通2B渠道功能，支持发展下级渠道
- 三、个性基本法定制功能，支持间佣和自定义算法（跨层级、跨业务、阶梯类型）
- 四、VIP绿通服务（更高等级的IT支持、保司沟通、工单时效、服务群）
- 五、数字化解决方案及产能提升咨询服务（数字化客户经营、网电销、线上流量、荣誉体系、3F等）
- 六、第三方服务集成及在线服务（短信、人脸识别、身份证、银行卡识别、客户标签、同屏讲解流量等）

布局进军海外市场

收购香港保险经纪公司或保险公司，打造国际化桥头堡，布局进军新加坡等海外市场，

海外市场的发展机遇 及泛华可复制的平台模式

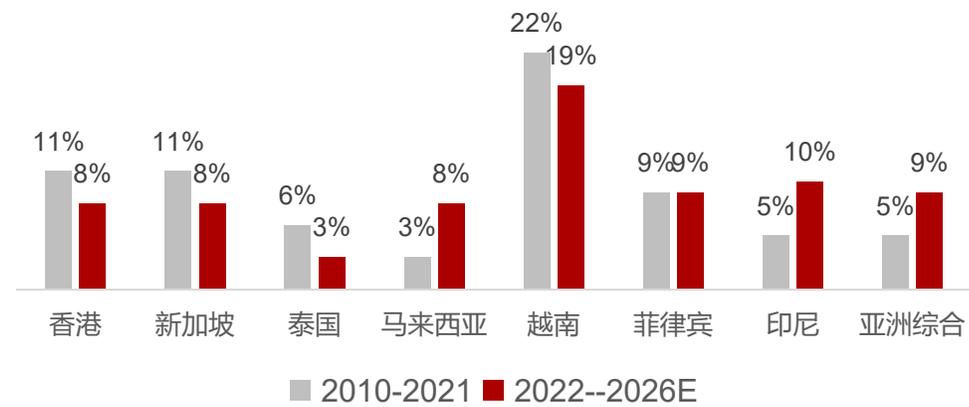
- 香港保险市场总保费约**6000亿**，是**亚太区最具规模和成长性的重要保险市场之一**。
- 以新加坡为首的东南亚市场有巨大的寿险市场潜力，销售模式与中国相似
- 科技发展、监管从严、消费者自我选择趋势下，东南亚市场的寿险销售渠道将从以**保险公司自营为主**，往**第三方销售模式转移**。

过去十年，美欧及亚洲寿险市场独立中介渠道市场份额持续增长



数据来源：《麦肯锡全球保险业报告（2023年）》

东南亚寿险市场2022-2026保费规模预计将保持稳健增长

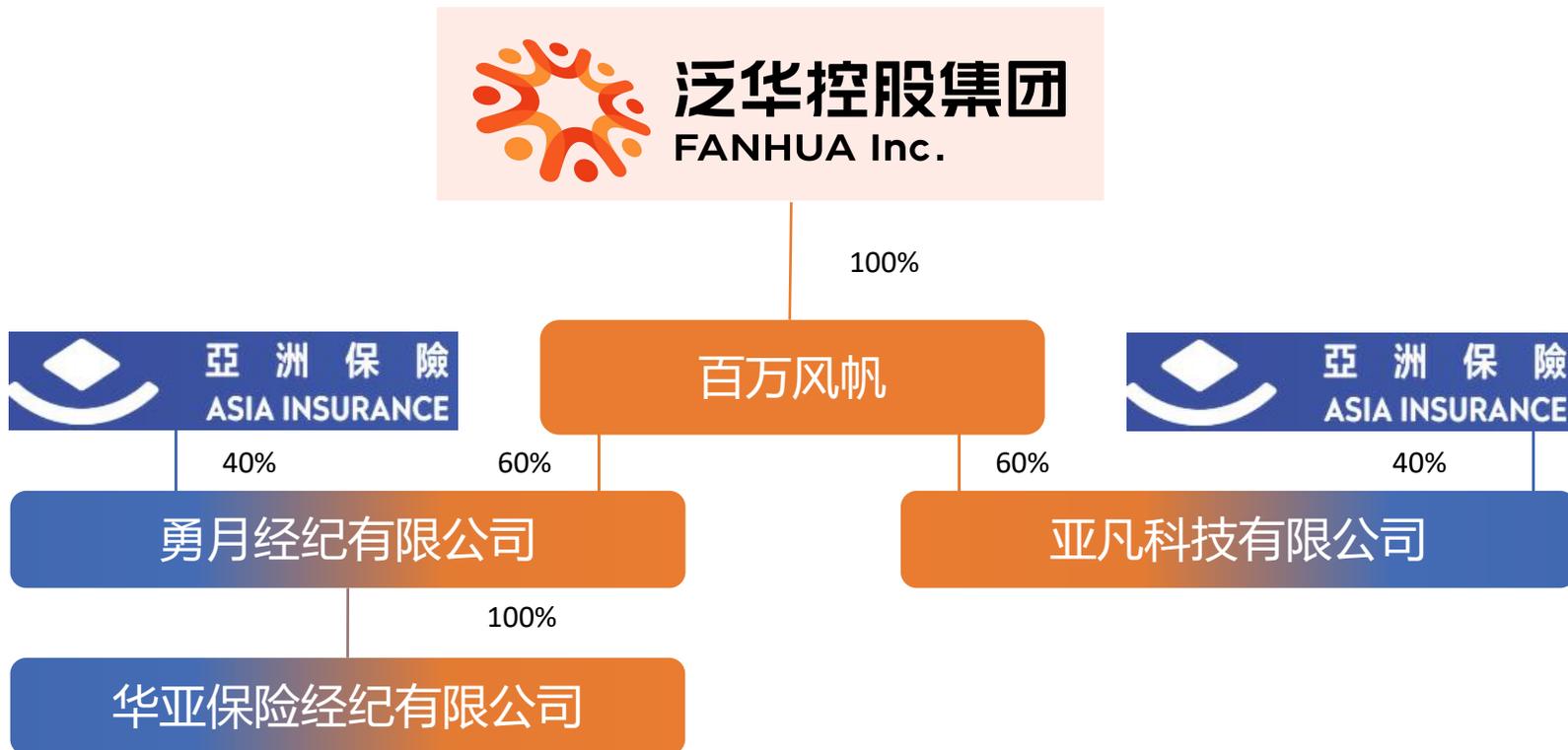


数据来源：《摩根大通研究：亚洲保险策略2023》

海外市场拓展——创造增长新动能

与亚洲保险达成战略合作

- 泛华与亚洲保险公司建立两家香港子公司，持股比例均为60/40。
 - 经纪公司** – 华亚保险经纪有限公司 - 发展香港保险业务
 - 科技公司** – 亚凡科技有限公司 - 共同在香港以及东南亚落地泛华的科技平台策略。合资公司一起推动香港保险业的科技发展，共同研发适应当地的科技运用。



稳定专注的创业型管理团队



胡义南

泛华副董事长、首席执行官

- ◆ 西南财经大学金融学学士、硕士
- ◆ 泛华创始人
- ◆ 超过25年金融行业经验
- ◆ 创办泛华之前在广东省财贸管理干部学院任货币金融讲师
- ◆ “新中国60年中国保险60人”、“中国保险40年40人”



林创斌

董事、首席战略官

- ◆ 曾为澳洲准精算师
- ◆ 悉尼麦考瑞大学商业硕士
- ◆ 超过18年金融服务行业经验，对全球保险行业深入了解
- ◆ 2023年7月加入泛华。此前曾担任资本集团副总裁兼投资分析师，负责亚洲保险和工业行业投研，并曾在摩根士丹利担任董事总经理及中国互联网和亚洲保险研究主管



葛蓬

执行董事、首席财务官

- ◆ 北京对外经贸大学工商管理硕士
- ◆ 创始团队成员
- ◆ 1998年加入泛华，历任泛华北京分公司总经理、集团财务总监、集团副总裁
- ◆ 加入泛华前曾任中国土产畜产进出口总公司财务部经理



刘力冲

首席运营官

- ◆ 中国人民大学金融学学士、香港科技大学商学院高级工商管理学硕士
- ◆ 超过25年保险行业经验
- ◆ 2006年加入泛华，历任泛华河北、山东分公司总经理，寿险营业集团副总裁，泛华销售服务集团董事长兼CEO
- ◆ 加入泛华前曾任平安、泰康、新华中支总经理及省公司高管



李军

首席数字官

- ◆ 武汉大学计算机应用硕士、高级工程师、系统分析师、在美获数据库调优专家证书
- ◆ 2008年加入泛华，历任泛华信息技术部总经理、信息中心总监、保网CTO、集团CTO
- ◆ 加入泛华前曾就职于中国人寿和中英人寿任技术负责人

多元化的董事会成员



白振华

泛华董事长

- ◆ 新加坡国立大学企业管理硕士
- ◆ 华德集团创始人、现任执行主席兼总裁，美国投资基金集团主席
- ◆ 曾任新加坡胜利书业集团董事经理、新加坡龙置地集团创办人兼执行主席、美国TFC银行控股公司副董事长、新加坡佳能控股私人有限公司主席
- ◆ 曾任新加坡国会议员，从事社区和政治活动长达29年，获新加坡共和国总统颁赐公共服务奖章



胡义南

泛华副董事长、首席执行官

- ◆ 西南财经大学金融学学士、硕士
- ◆ 泛华创始人
- ◆ 超过25年金融行业经验
- ◆ 创办泛华之前在广东省财贸管理干部学院任货币金融讲师
- ◆ “新中国60年中国保险60人”、“中国保险40年40人”



林创斌

董事、首席战略官

- ◆ 曾为澳洲准精算师
- ◆ 悉尼麦考瑞大学商业硕士
- ◆ 超过18年金融服务行业经验，对全球保险行业深入了解
- ◆ 2023年7月加入泛华。此前曾担任资本集团副总裁兼投资分析师，负责亚洲保险和工业行业投研，并曾在摩根士丹利担任董事总经理及中国互联网和亚洲保险研究主管



葛蓬

执行董事、首席财务官

- ◆ 北京对外经贸大学工商管理硕士
- ◆ 创始团队成员
- ◆ 1998年加入泛华，历任泛华北京分公司总经理、集团财务总监、集团副总裁
- ◆ 加入泛华前曾任中国土产畜产进出口总公司财务部经理



Allen Lueth

独立董事、董事会审计委员会主席

- ◆ 明尼苏达大学会计学学士、西北大学J.L. Kellogg管理学院工商管理硕士
- ◆ 2007年起担任泛华独立董事
- ◆ 现任大跃啤酒公司首席执行官，此前曾历任i2教育集团首席财务官和师资管理部总裁、康德乐亚太区财务总监、GE资本服务台湾分公司首席财务官、首席执行官和中国区代表



唐运祥

独立董事、董事会薪酬委员会主席

- ◆ 高级经济师
- ◆ 2012年起担任泛华独立董事
- ◆ 曾历任中国人民银行办公厅副主任、广东省分行行长、国家外汇管理局广东分局局长、中国保险监督管理委员会副主席、中国保险行业协会会长、中国人民保险股份有限公司董事长总经理



殷孟波

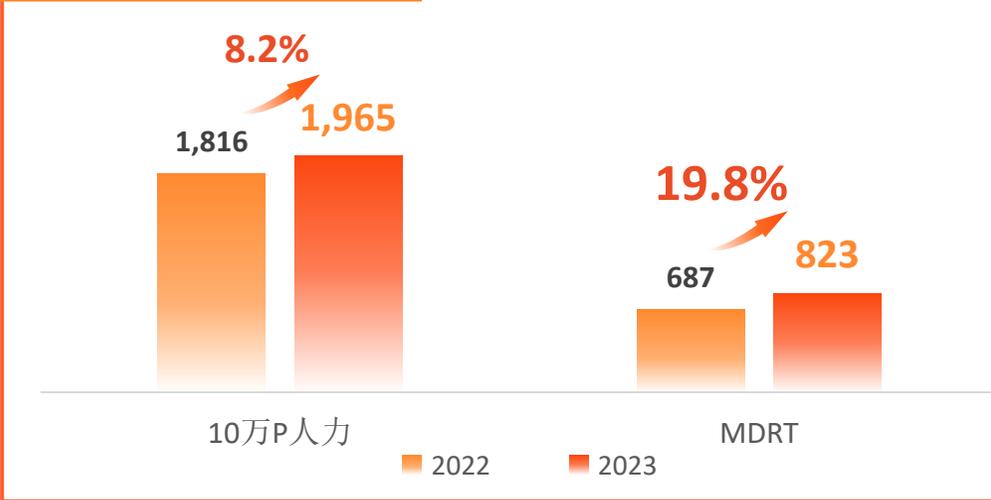
独立董事、提名与公司治理委员会主席

- ◆ 西南财经大学金融学硕士、金融学博士
- ◆ 2008年起担任泛华独立董事
- ◆ 现任西南财经大学博士生导师、研究生院院长。曾任任西南财经大学金融学院院长

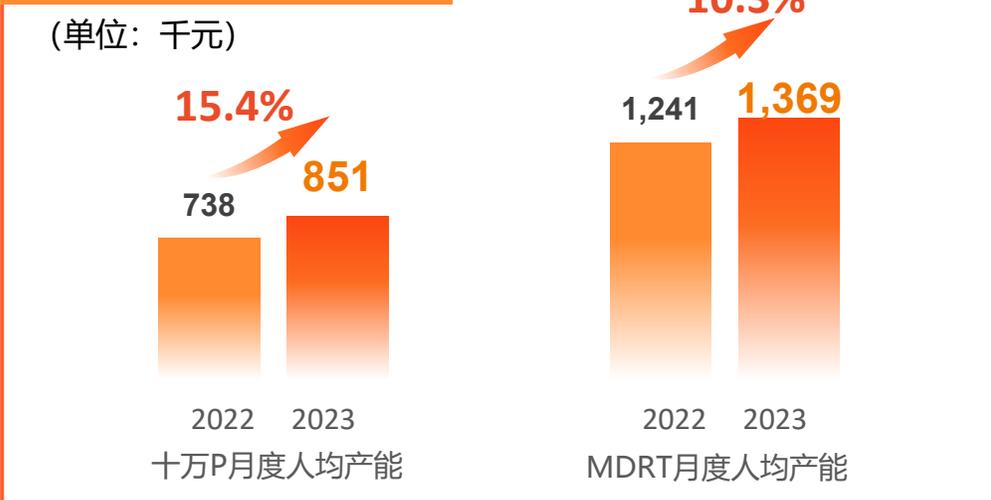
2023年战略实施成果

绩优代理人及产能明显提升

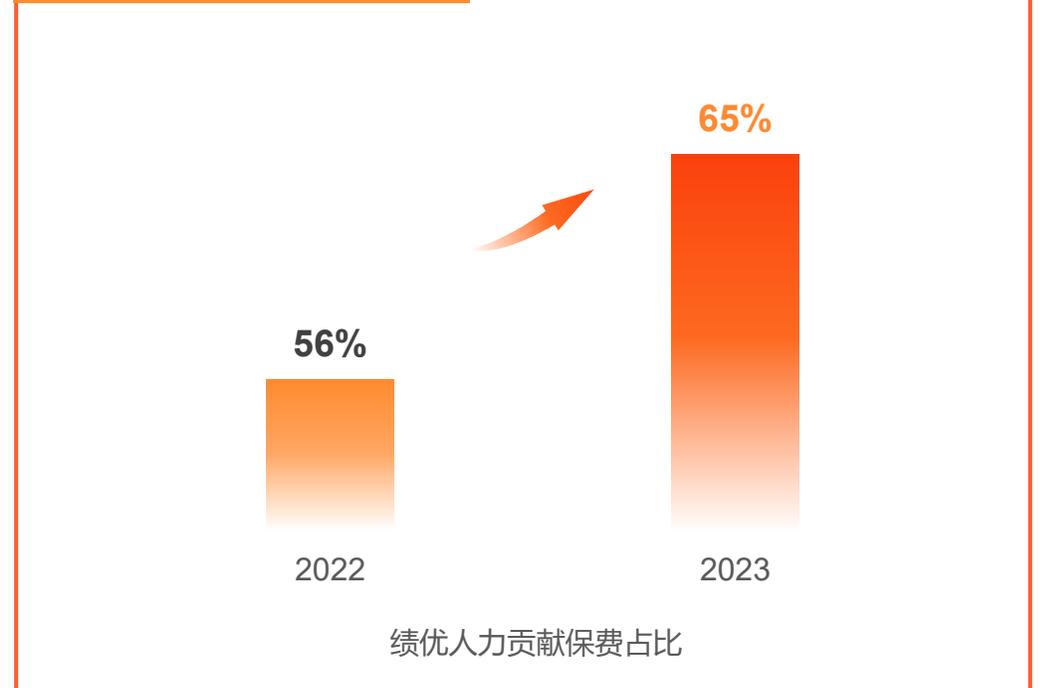
绩优人力数量稳步提升



绩优人力产能持续提升

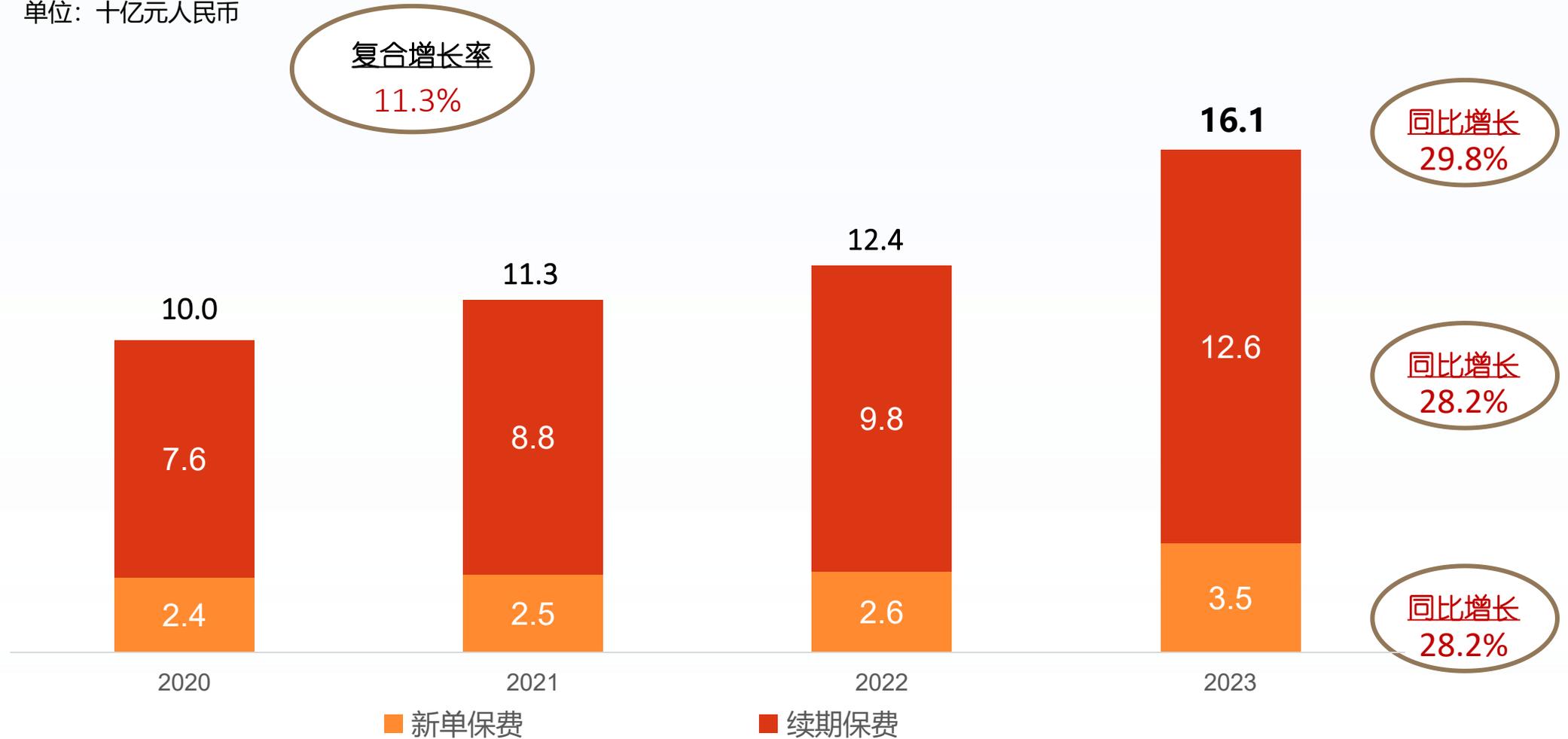


绩优人力贡献占比加大



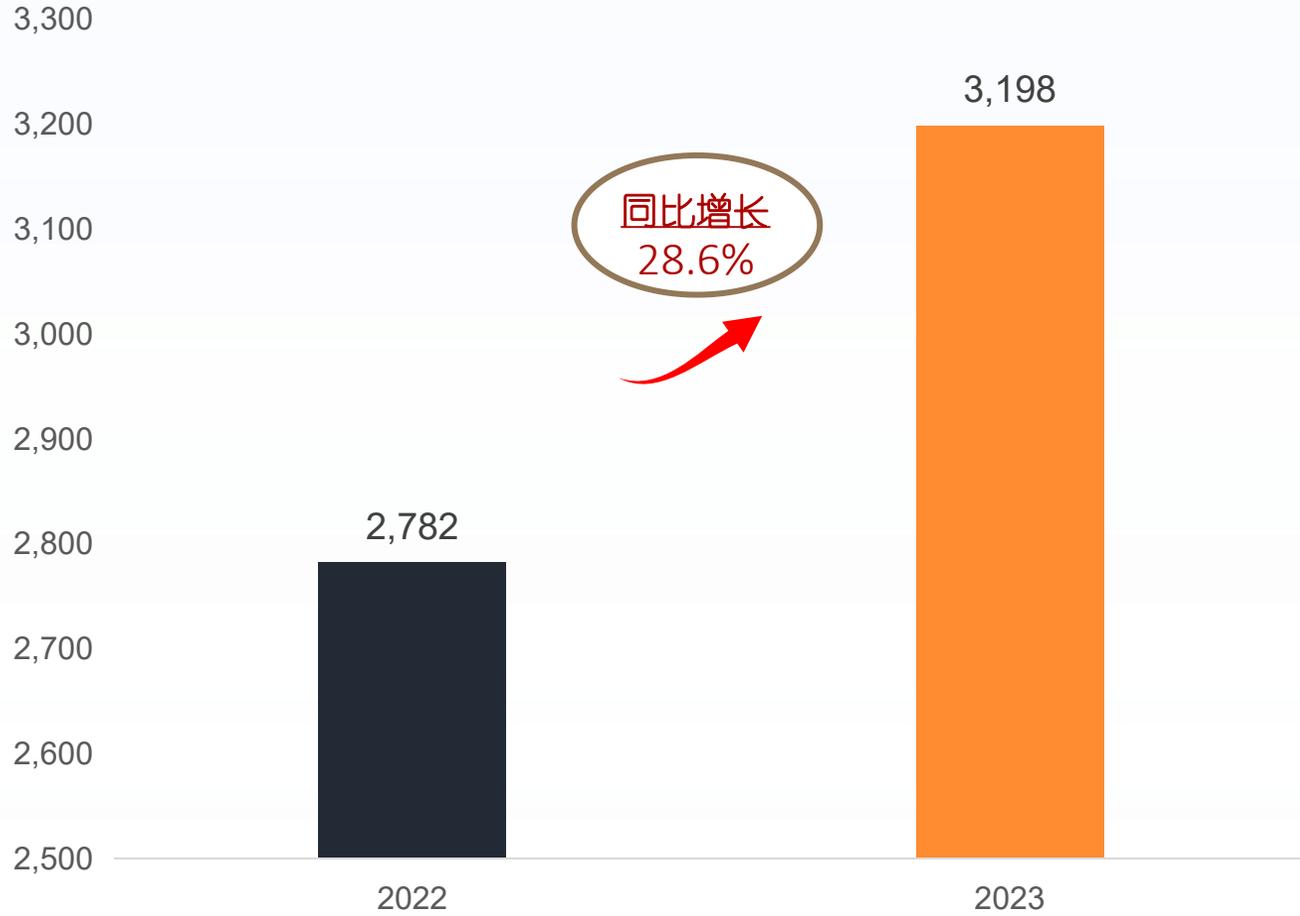
泛华寿险增速大幅超出行业

单位：十亿元人民币

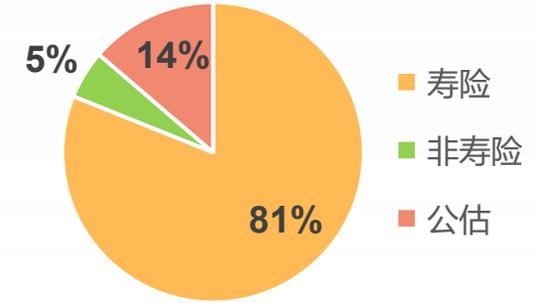


营业收入稳健增长

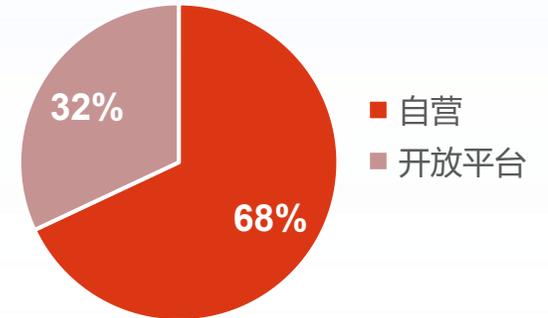
单位：百万元人民币



2023 营业收入占比
(按业务)



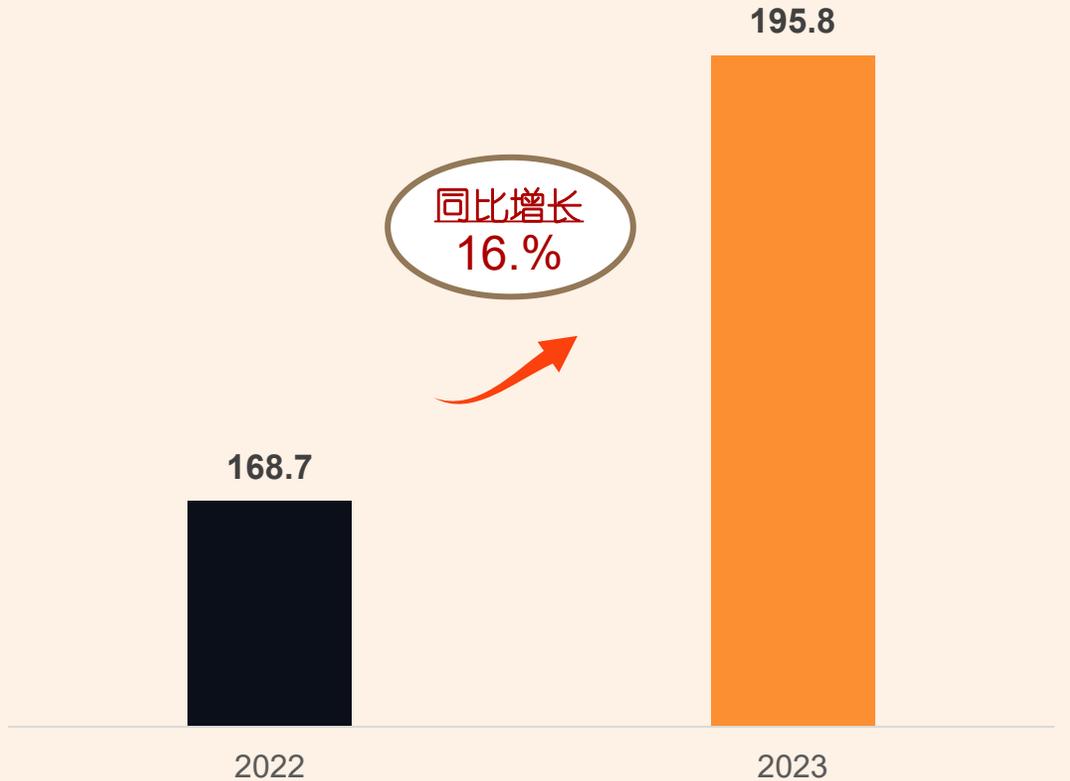
2023 营业收入占比



数字化及开放平台战略带来规模化效应，提升经营效率

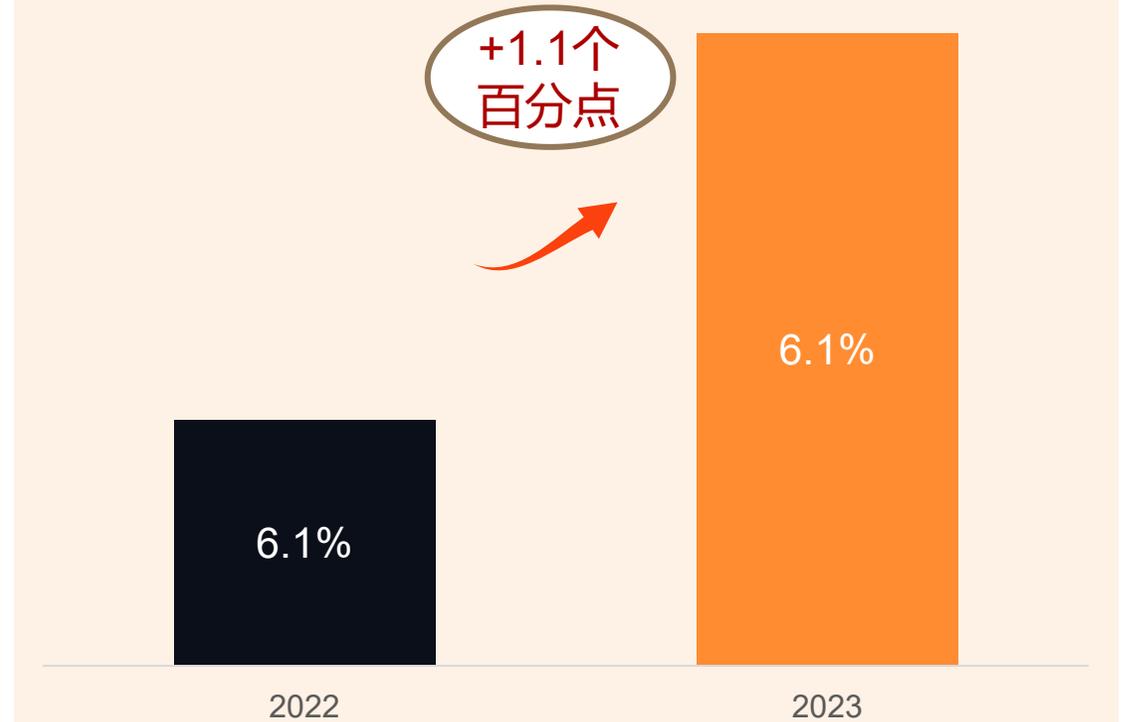
经营利润稳步增长

单位：百万元人民币



经营利润率*向上提升

(得益于有效的成本管控措施及通过数字化实现降本增效)



*经营利润率指的是经营利润加期权费用和收购的无形资产摊销与总业务收入的百分比。



谢谢!