

泛华控股集团

Nasdaq: FANH

2021年第四季度暨全年管理层报告

2022/03/29 09:00

目录

CATALOG

01



行业现状分析

02



2021年经营成果

03



2022年工作计划



1.1 行业现状



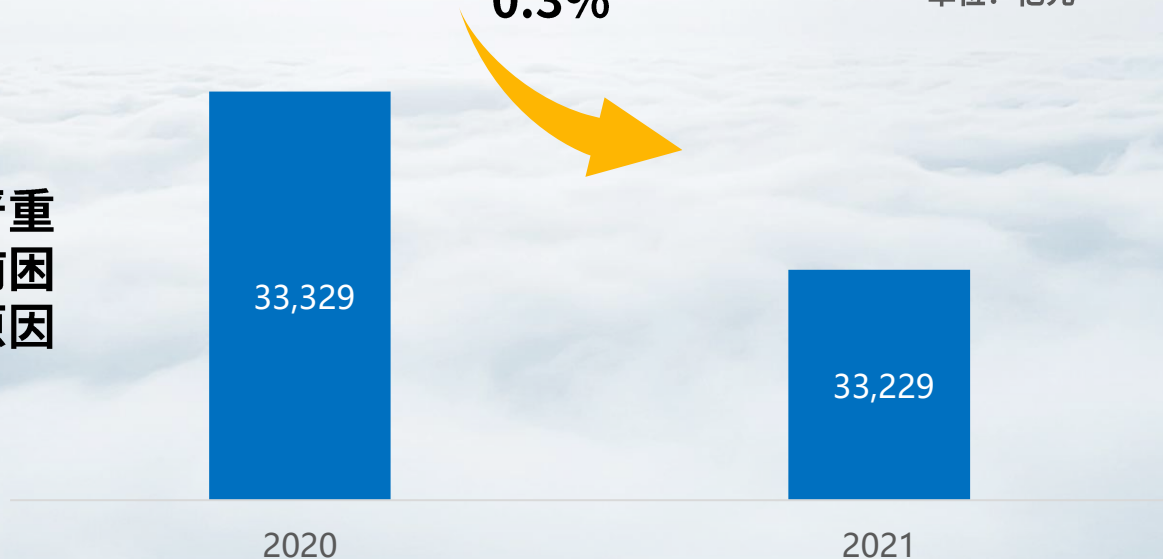
泛华控股集团
Fanhua Inc.

行业寿险总保费

单位：亿元

0.3%

供求错配严重
是行业当前困
境的根本原因





1.2 中国保险行业迎来养老传承的大风口和家庭资产配置的大时代

中国正加速进入老龄化社会

逐年退休人数

1961年: 949万

1962年: 2451万

1963年: 2934万

1964年: 2721万

1965年: 2679万

1966年: 2554万

1967年: 2543万

1968年: 2731万

1969年: 2690万

1970年: 2710万

1971年: 2551万



客户需求改变

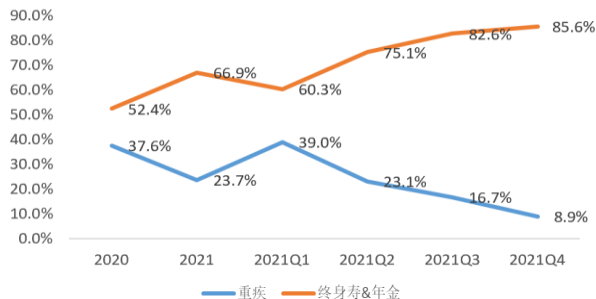
养老、资产保全、税务规划和资产传承成为主要需求

保险需求从满足基本保障为主，升级为综合的家庭资产配置方式之一

1.3 行业数据印证趋势

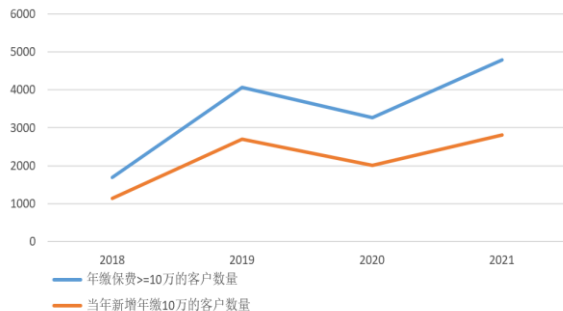
① 储蓄险占比提升

泛华保费规模按险种占比趋势



③ 高保单客户数量提升

泛华年缴保费10万的客户



②

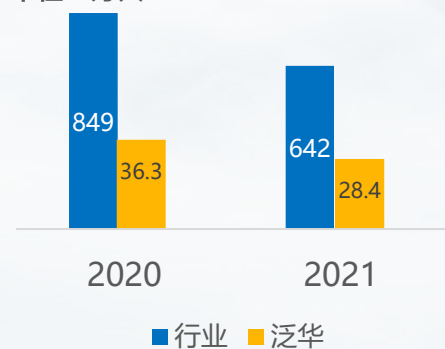
代理人两极分化

行业及泛华代理人
数量下降

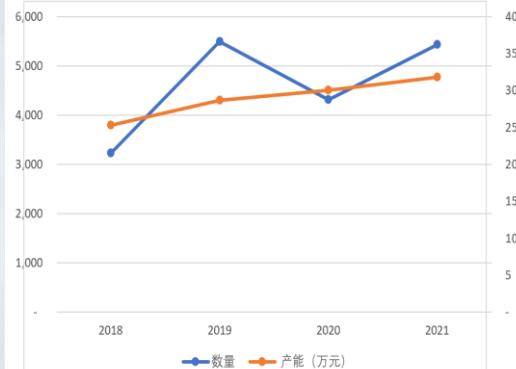
VS

泛华高绩效代理人
数量上升

单位：万人



泛华10万保费代理人人力及产能





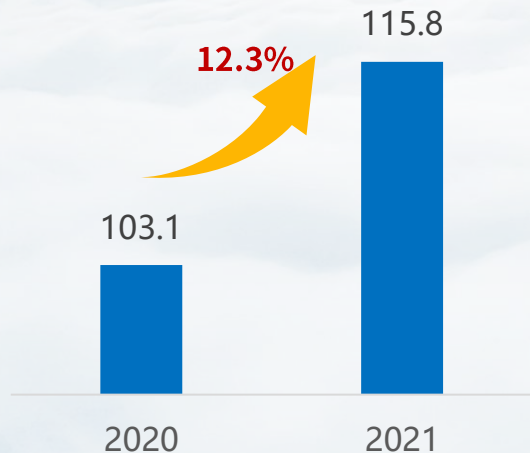
1.4 经营结果



泛华控股集团
Fanhua Inc.

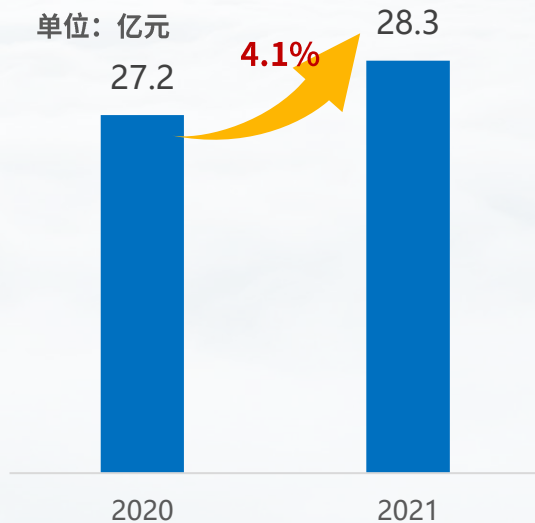
总保费

单位：亿元



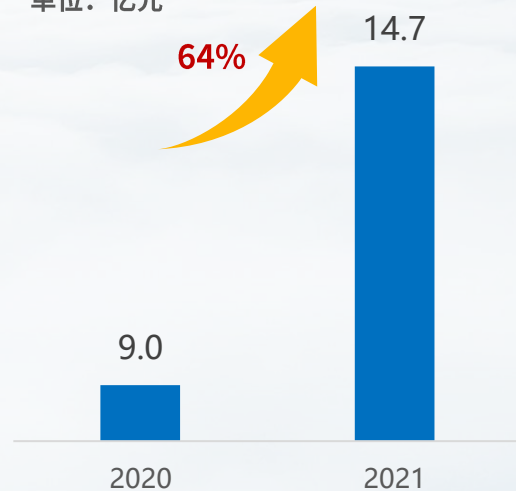
新单保费

单位：亿元



终身寿新单保费

单位：亿元





3.1 2022年工作计划：三大聚焦



泛华控股集团
Fanhua Inc.

高客运营

1

十万P人力

2

榕数开放平台

3

三大聚焦

高客运营

- ✓ 推行保险金信托和家族信托为切入点拉动高净值客户经营
- ✓ **目标：**2022年完成1000单大额保单
10万P客户¹保费贡献同比增长30%

十万P人力

- ✓ **目标：**现有组织及泛华云桐推动10万人力²保费贡献增长30%
- ✓ **实现路径：**专业赋能、资源赋能，管理考核

开放平台

- ✓ **目标：**贡献10%的新单保费

1.10万P客户定义为当年年缴新单保费大于等于10万新单保费的客户；2.10万P人力为当年贡献新单保费大于等于10万的代理人

THANKS

泛华控股集团