



——泛华控股集团 Nasdaq: FANH——

2023年第二季度 业绩发布会

2023/08/31

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。

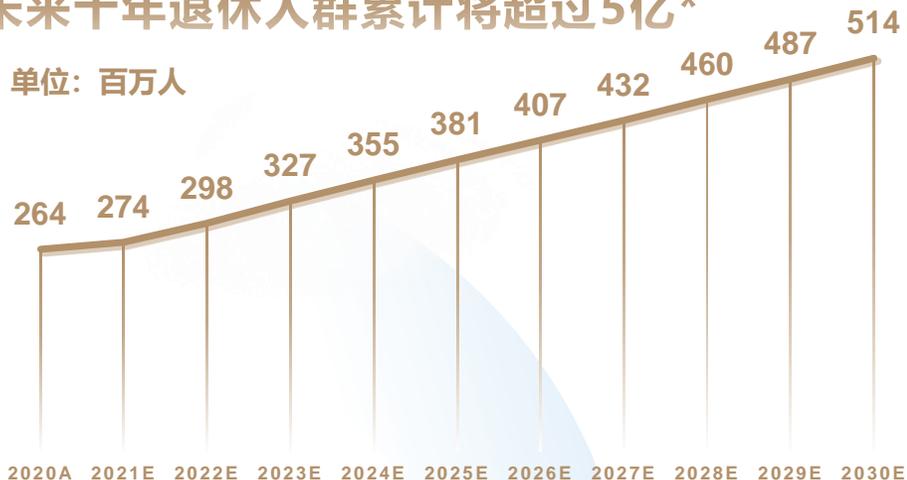
开场白

发言人：胡义南

泛华控股集团董事长/首席执行官

未来十年退休人群累计将超过5亿*

单位：百万人

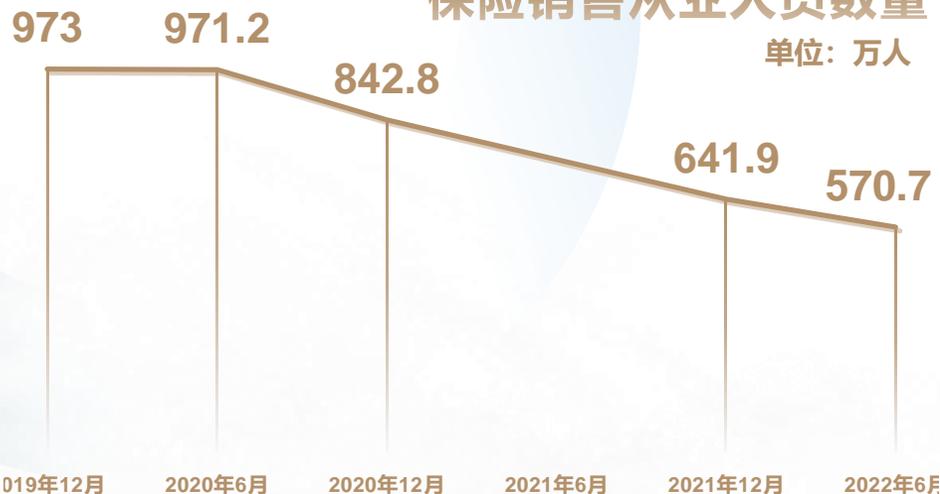


2020A 2021E 2022E 2023E 2024E 2025E 2026E 2027E 2028E 2029E 2030E

*60岁以上人口，预估方式为2020年第七次人口普查60岁以上人口逐年累加1961年至1971年出生人口。

保险销售从业人员数量

单位：万人



中国经济：长期向好基本面没有改变

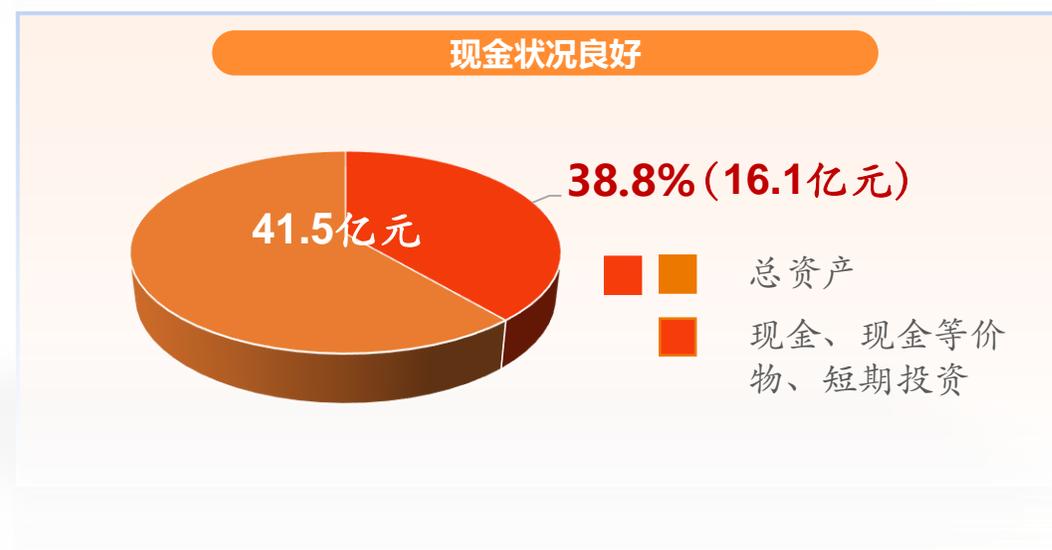
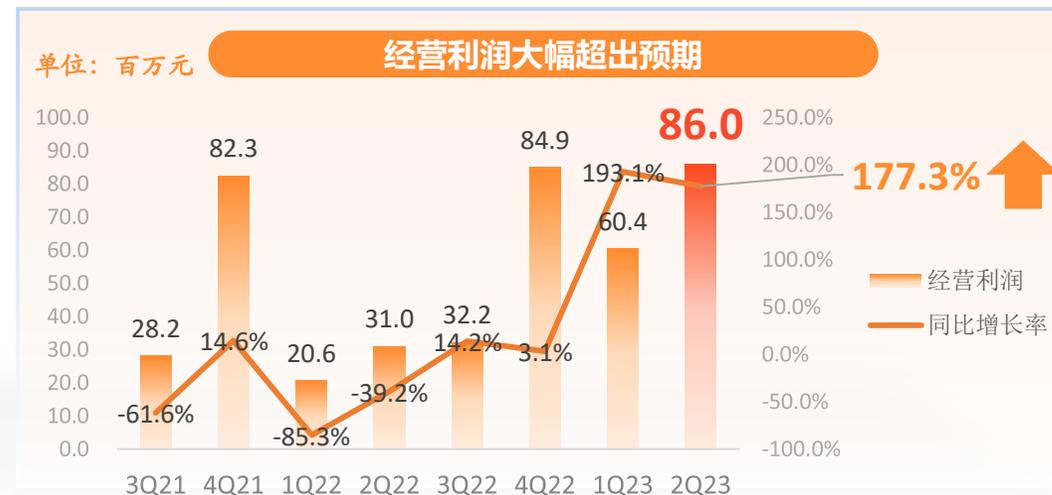
- 中国经济处于从旧的生产方式向新的生产方式的大转折期
- 基于中国大市场，中国经济具有巨大的发展韧性和潜力

保险行业：销售组织专业化、精英化，个性化，市场呼唤公共赋能平台

- 中国庞大的中产阶级及老龄化人口的养老传承需求持续旺盛
- 低产能人力持续出清，高素质人才储备不足（存在200万缺口）
- 市场亟需赋能平台助力行业销售队伍专业化转型

泛华：“职业化、专业化、数字化和开放平台”战略与下一个时代的驱动力高度契合

泛华战略实施成效显著



新愿景，新使命，新价值观

愿景：成为全球领先的智能化金融服务平台公司

使命：帮助财富顾问不断成长，持续为客户创造价值

运营模式：智能平台+菁英创业

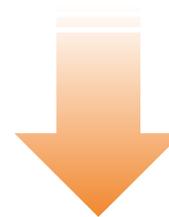
价值观：诚信，开放，专业，创新

品牌升级
新LOGO，新形象

8月25日正式启用



泛华控股集团
Fanhua Inc.



泛华控股集团
FANHUA Inc.

2023年二季度经营亮点

发言人：林创斌

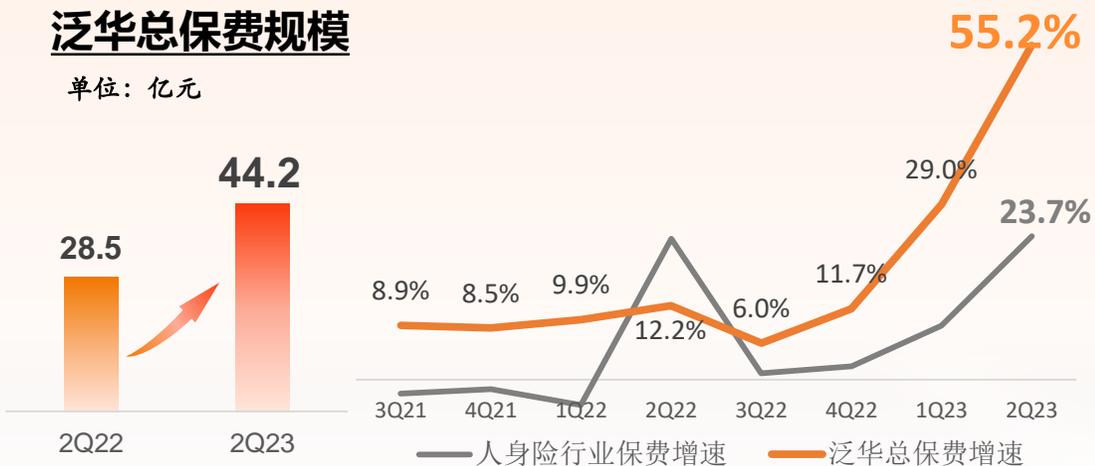
泛华控股集团联席董事长/首席战略官

2023第二季度交付业绩成绩单亮眼

泛华保费增速大幅超出行业

泛华总保费规模

单位：亿元



寿险期缴新单保费增速大幅超出上市险企

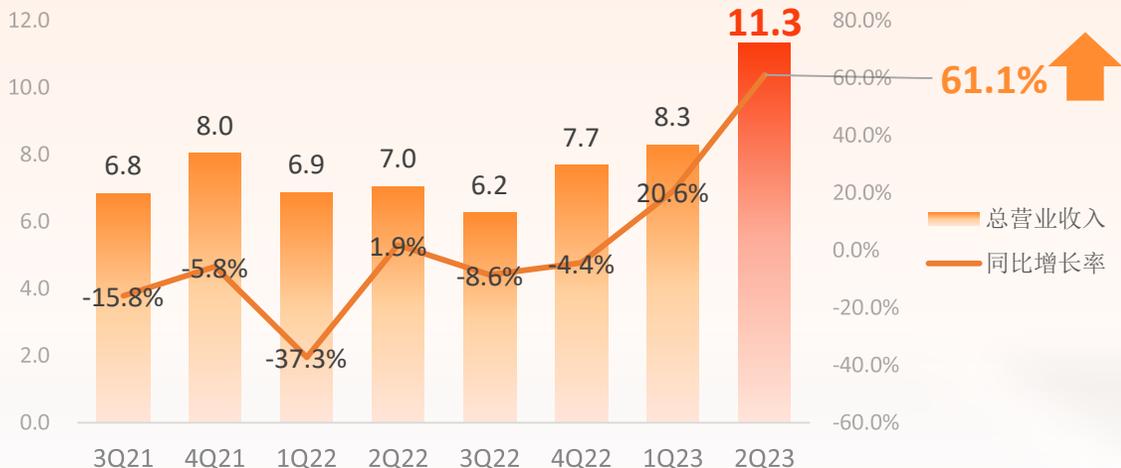
泛华寿险期缴新单保费规模

单位：亿元



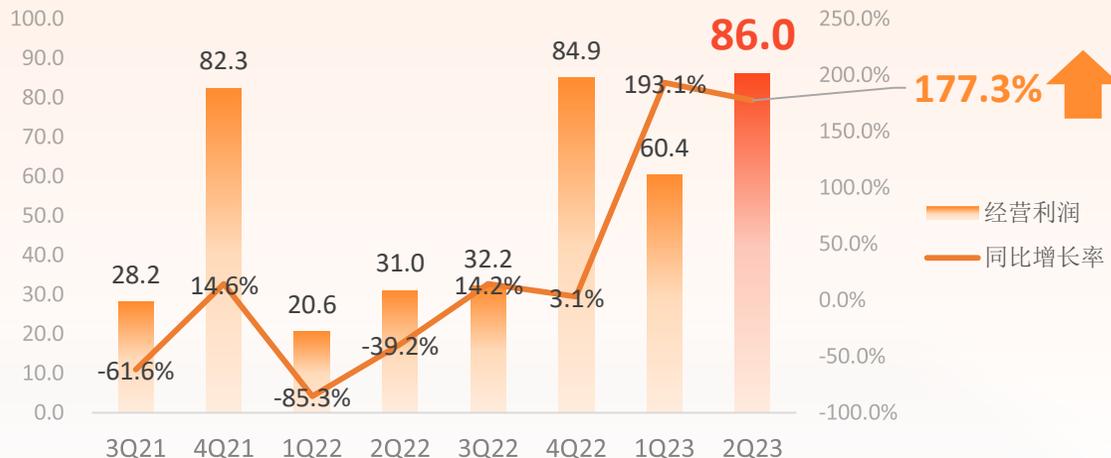
营业收入稳健增长

单位：亿元



经营利润大幅超出预期

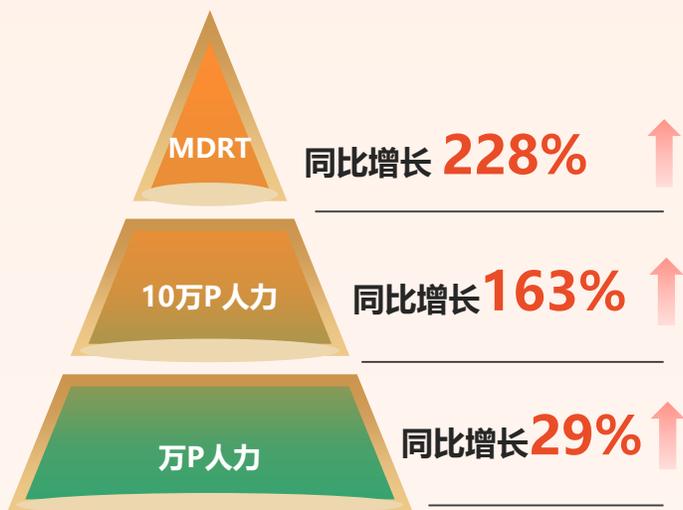
单位：百万元



2023第二季度交付业绩成绩单亮眼

绩优人力数量稳步提升

1



人力

绩优人力产能持续提升

2

单位：万元

14%

63.4 72.3

2Q22 2Q23
十万P季度人均产能

21.7%

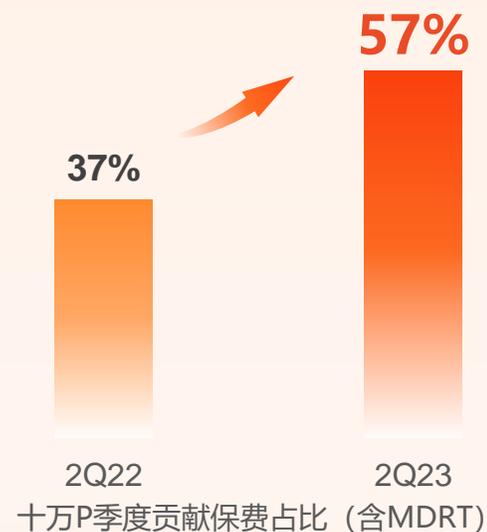
110.7 134.7

2Q22 2Q23
MDRT季度人均产能

产能

绩优人力贡献占比加大

3

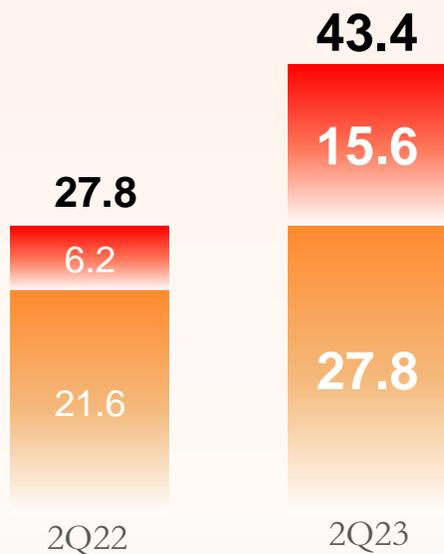


贡献

2023第二季度寿险业绩成绩单亮眼

寿险新单续期双提升

单位：亿元



同比

寿险总保费额



56.2%

寿险期缴新单保费



153.1%

寿险续期保费



28.7%

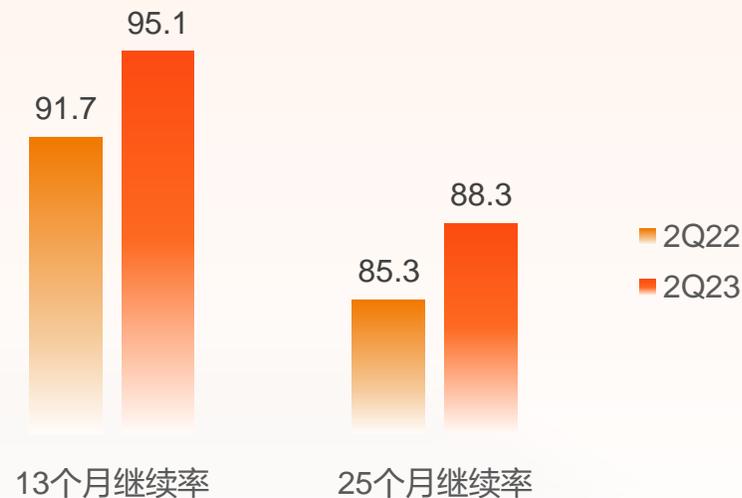
■ 寿险期缴新单保费 ■ 寿险续期保费

继续率*稳步提升

单位：%

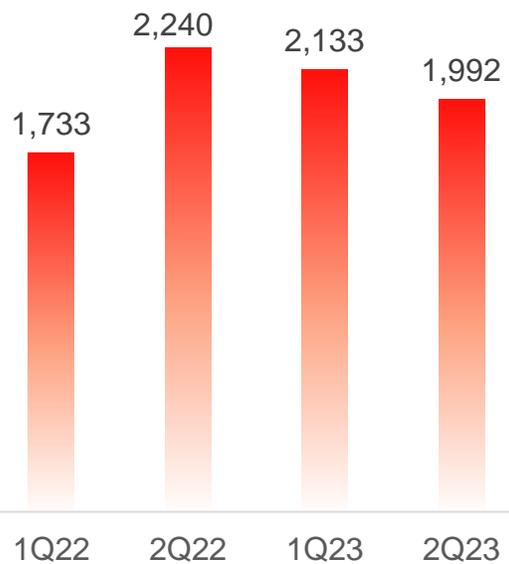
13个月继续率 **95.1%** 3.4ppts ↑

25个月继续率 **88.3%** 3ppts ↑

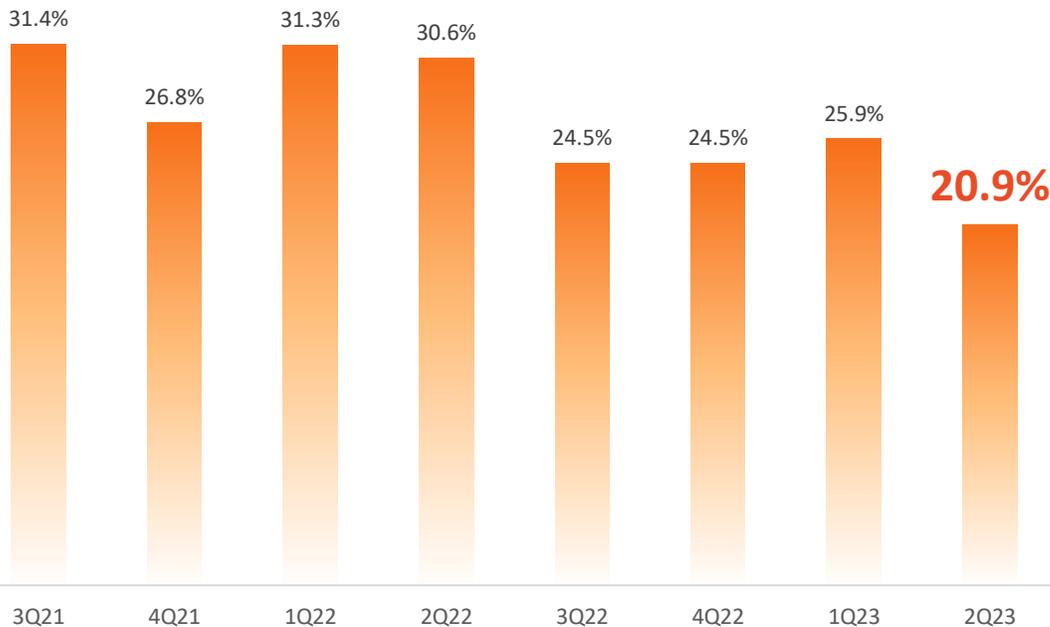


数字化及开放平台战略助力经营效率提升

单位：万元



■ 数字化和开放平台投入

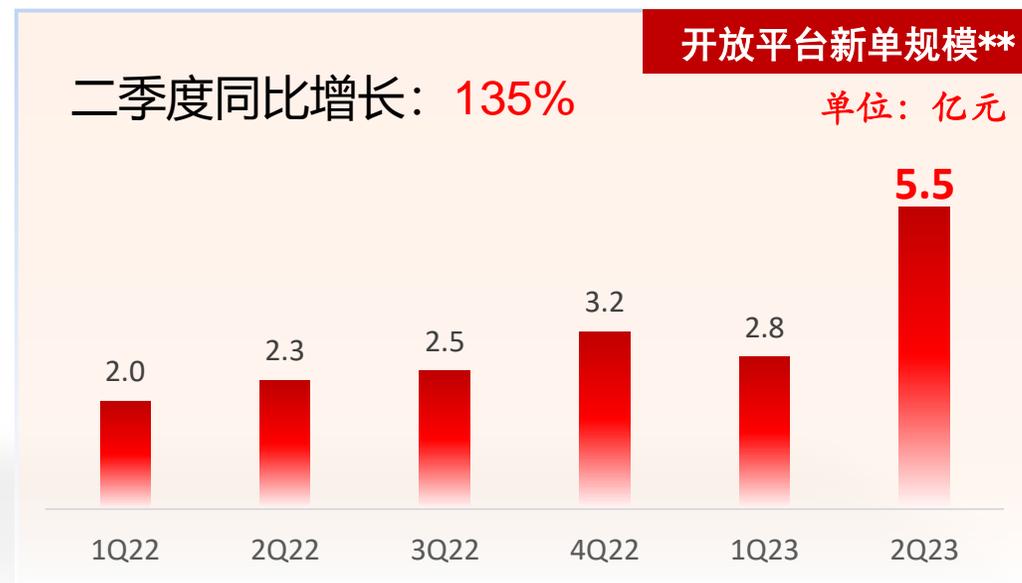


■ 经营费用率

经营费用率**20.9%**

相比去年同期下降
9.7个百分点

开放平台战略突显



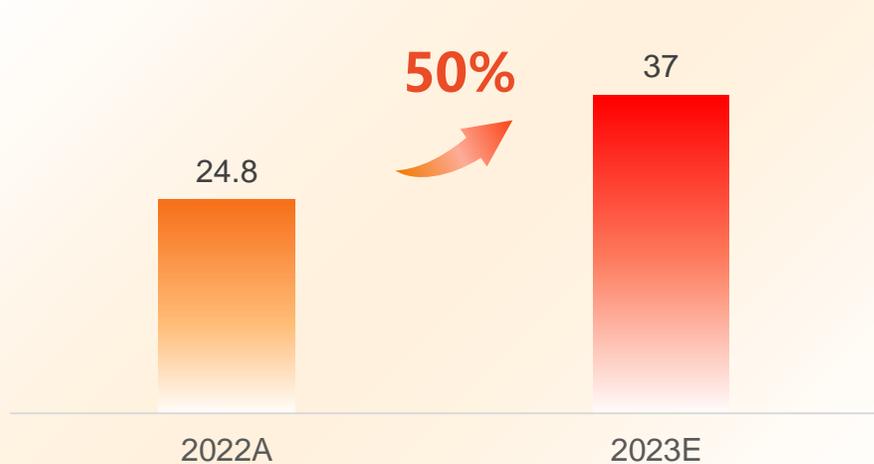
*自营机构新单保费不含保网产生的短期保费

**开放平台新单保费指三家新收购机构及使用我司平台的第三方机构产生的新单保费

2023年业绩展望

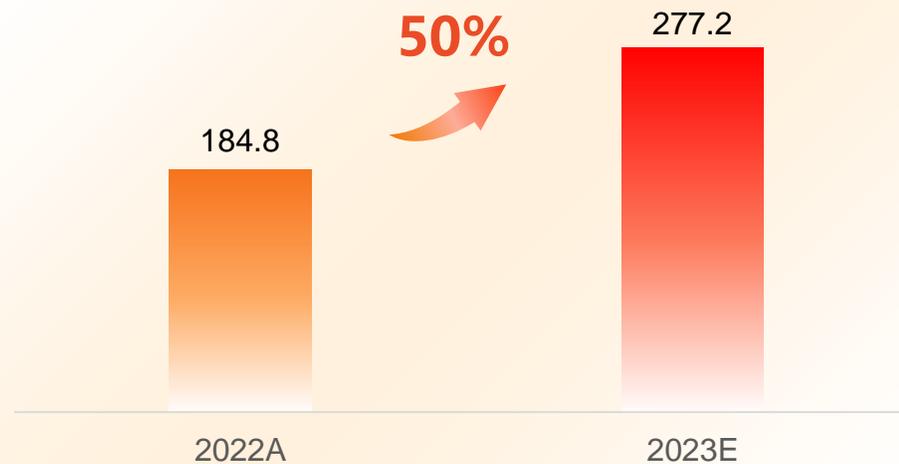
泛华寿险新单保费预测

单位：亿元



泛华经调整EBITDA*预测

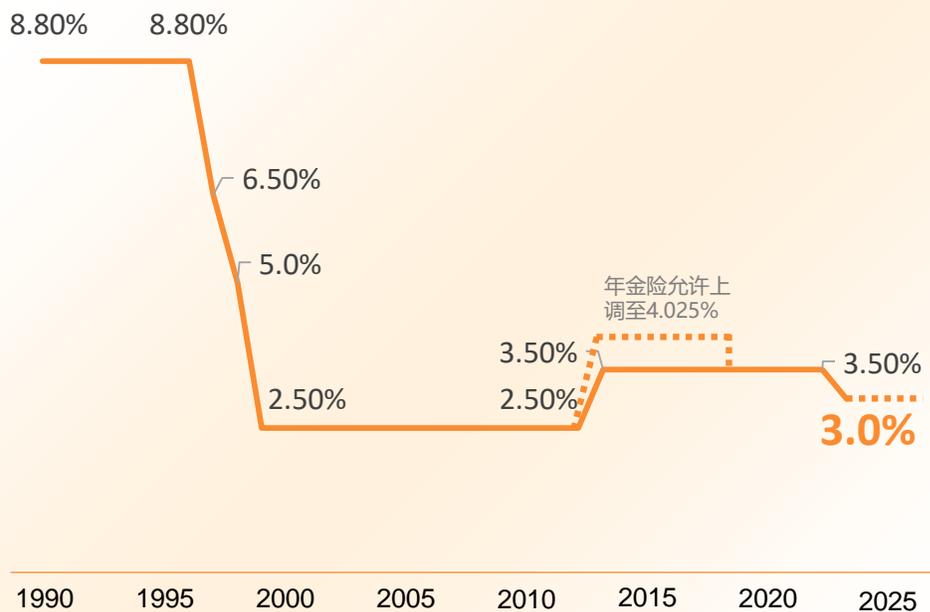
单位：百万元



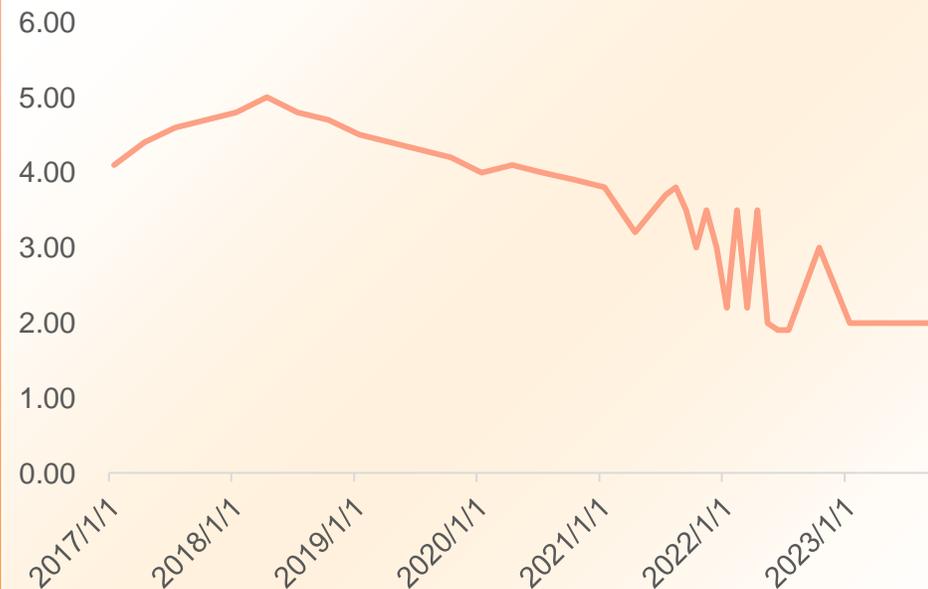
*经调整EBITDA指的是净利润扣除所得税、联营企业投资损益、投资收益、利息收入、利息支出、折旧、无形资产摊销和期权费用的利润

银行利率走低，保险产品仍有竞争力

保险业预定利率



理财产品预期年收益率:6个月



数据来源: wind, 广发证券发展研究中心

行业下滑期为泛华提供市场整合和增员机会

泛华的机会与策略

- 开放平台提供全方位支持
- 更具竞争力的产品合约
- 多元服务货架
- 市场领先的数字化管理平台
- 专业培训
- 智能化支持工具

- 自营业务的增长动力
 - 开办家办顾问认证培训班，吸引优秀人才
 - 3F专业化2.0升级，强化落地队伍生产力，提升队伍活动量、拉升绩优人力
 - 服务板块升级：家办、教育、康养、海外配置咨询、投顾产品，助力队伍促成客户、产能提升
 - 数字化运营从有走向精细化，赋能队伍经营客户
-
- 发挥资本市场优势，加快开放平台和市场并购

资金使用及海外市场扩张计划

发言人：林创斌

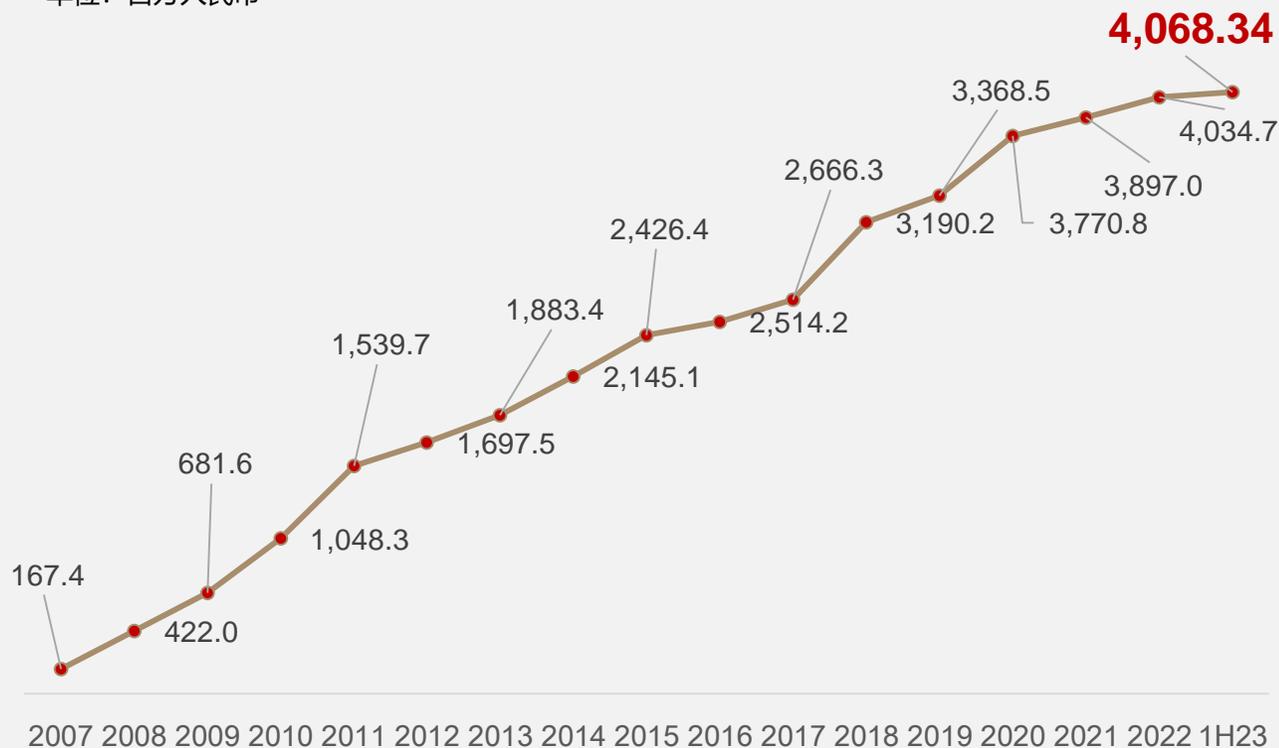
泛华控股集团联席董事长/首席战略官

现金流强劲，资金状况稳健

上市以来累积经营现金流

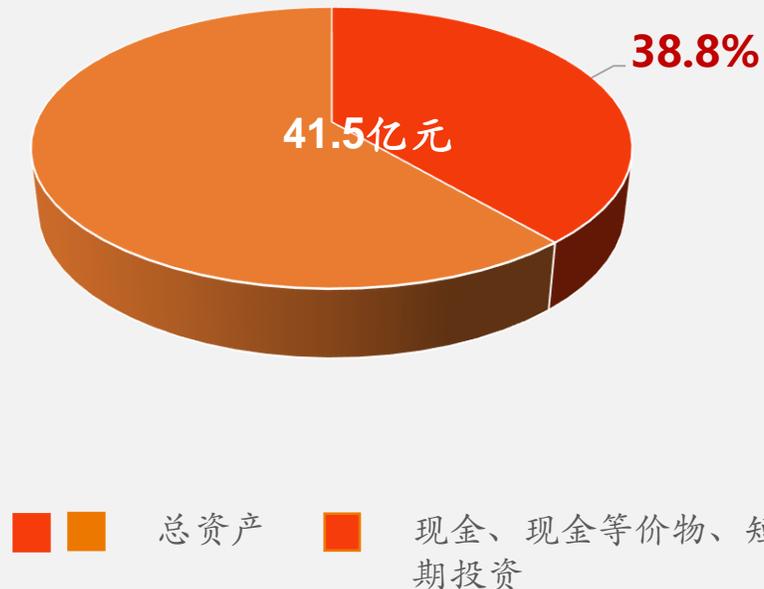
~40亿元

单位：百万人民币



流动资金储备充足

16.1亿元

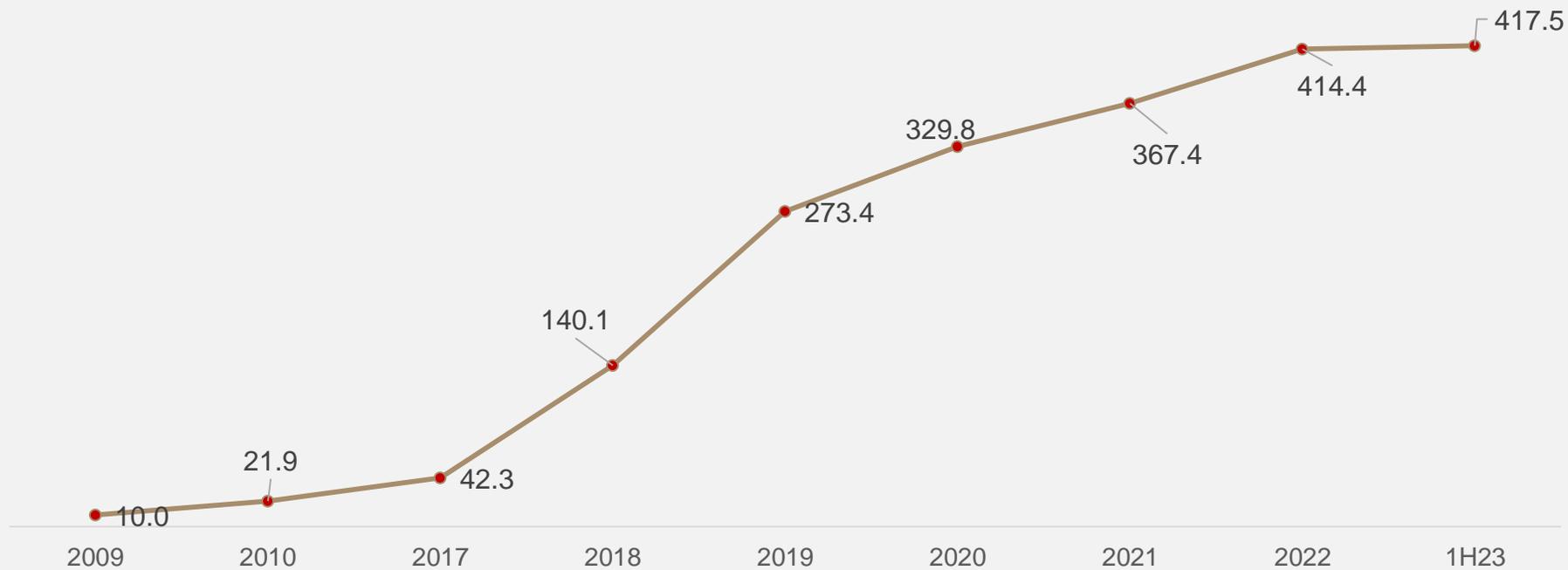


持续以分红和回购持续稳定回馈股东

上市以来累积分红及回购

~28亿元

单位：百万美元



泛华开放平台国际化布局

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

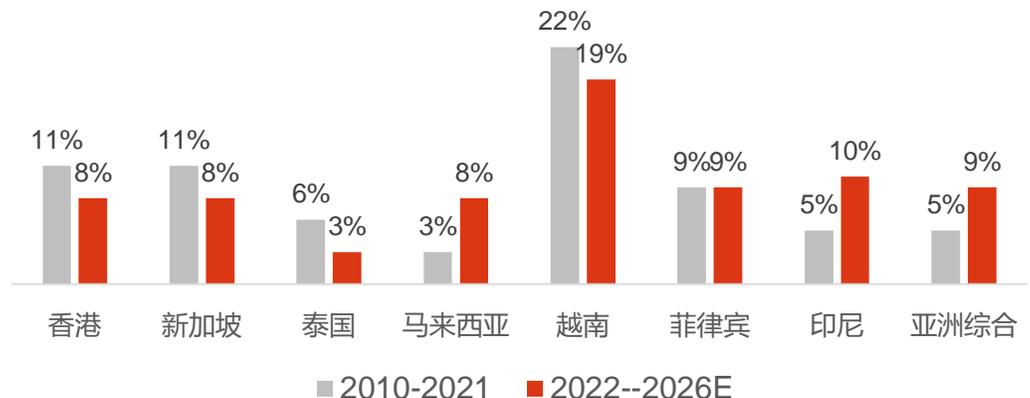
- 香港保险市场总保费约**6000亿**，是亚太区最具规模和成长性的重要保险市场之一。
- 以新加坡为首的东南亚市场有巨大的寿险市场潜力，销售模式与中国相似
- 科技发展、监管从严、消费者自我选择趋势下，东南亚市场的寿险销售渠道将从以保险公司自营为主，往第三方销售模式转移。

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》

Q&A