

新华保险：新梦想 新启航 新华章

——2011年新华人寿保险股份有限公司公开发行A股网上路演精彩回放



新华人寿保险股份有限公司 董事长兼执行董事 康典先生 致推介辞

家全面、充分、客观地了解新华保险的实际状况，加深大家对新华保险的认知。

新华保险成立于1996年。经过十五年的成长，我们已成为一家专注于寿险业务的大型保险公司。2011年是新华保险的转型年，是承前启后、具有历史意义的一年。尽管今年保险行业面临一系列挑战，但是我们克服困难，积极转型，持续提升保险营销的产能、推动银行保险渠道的创新、优化运营平台并改善内控。同时，我们加强了客户服务，致力于满足客户多样化的寿险需求。在我们的一系列的努力之下，今年前9个月，我们的保费收入接近750亿元，市场份额达到了9.7%，位列中国寿险市场第四。我们凭借新华保险特有的干劲和精神，使新华保险成为了中国寿险业的知名品牌，在市场上占有了自己的一席之地。

在这个坚实的基础之上，我们将继续努力进取。新华保险不断地加强内控建设，完善公司治理，并制定了新的发展战略，使新华保险焕发新的活力。新华保险将以客户为中心，抓住城镇化和老龄化两大历史机遇，坚持现有业务持续稳定增长、坚持改革创新、坚持价值和回归保障本源，使新华保险成为中国最优秀的以全方位寿险业务为核心的金融服务集团。

我们将通过本次网上交流沟通，充分听取并采纳各位的建设性意见，以进一步推进新华保险的发展。我们坚信，在广大投资者的高度信任与大力支持下，本次发行一定能够获得圆满成功，新华保险也一定能够在竞争激烈的市场环境中脱颖而出，再创辉煌，以优异的经营业绩，回报各位支持我们的投资者，回报所有信赖我们的客户，回报全社会！最后，欢迎大家踊跃提问，谢谢大家！

尊敬的各位嘉宾、各位投资者和各位网友：

下午好！我谨代表新华人寿保险股份有限公司董事会、管理层和全体员工，对各位参加新华保险首次公开发行网上路演的朋友，表示热烈的欢迎和诚挚的谢意！我们希望通过此次网上交流活动，充分解答各位投资者所关心的问题，让大

中国国际金融有限公司 董事总经理、投资银行部联席负责人 黄朝晖先生 致辞

尊敬的各位投资者、各位支持和关心新华保险的朋友们：

下午好！首先，请允许我代表本次新华保险A股发行的保荐人和主承销商中金公司，对所有参与今天网上路演的嘉宾和投资者表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

新华保险自1996年在北京成立以来，经过十五年的快速发展，已从《保险法》颁布后第一批成立的寿险公司中脱颖而出，成长为中国寿险市场居于领先地位的寿险公司，分支机构遍布全国。2011年前9个月，其原保险保费收入为人民币744亿元，市场份额达到9.7%。根据中国保监会公布的数据，截至10月份，新华保险市场占有率提升至10.0%，位列中国寿险市场第三。2009年汇金公司入股新华保险为其注入了新的发展动力，新华保险充

分发挥其强大的销售渠道、优质的业务结构、卓越的创新能力和强有力的股东支持等优势，竞争实力显著增强，业务经营稳步增长。

登陆A股市场后，新华保险将成为第一家A+H同步发行上市的保险公司，中金公司作为此次A股发行的保荐人和主承销商，H股发行的保荐人、全球协调人、簿记管理人和主承销商，全程参与了新华保险增资扩股、发行上市的全过程，也见证了新华最近两年改革创新、提升管理、价值创造的丰硕成果。我们为能够协助新华保险完成本次A股发行，实现其战略目标而倍感荣幸。

我们相信，本次A+H发行完成后，随着资本实力的大幅夯实和偿付能力的显著提升，新华保险将向着“成为中国最优秀的以全方位寿



险业务为核心的金融服务集团”的战略目标快速迈进，创造优异业绩，为广大投资者带来持续、丰厚的回报！最后，预祝新华保险本次发行获得圆满成功！谢谢大家！

瑞银证券有限责任公司董事总经理 证券股票资本市场部主管 李克非先生 致辞

尊敬的各位嘉宾、各位朋友：

大家好！欢迎大家参加新华人寿保险股份有限公司本次A股发行网上路演活动。作为本次发行的保荐人和主承销商，在此我谨代表瑞银证券有限责任公司，向参与此次网上路演的各位来宾、广大投资者表示衷心的感谢！

作为新华保险的合作伙伴，我们亲眼见证了新华保险的快速发展和骄人业绩。新华保险是一家总资产超过3000亿元、市场占有率位居国内寿险市场前列的大型寿险企业。自成立以来，新华保险及时把握中国客户对保险产品及服务日益增长的需求，以良好的品牌、专业的分销能力、庞大的客户群及优质的客户服务推动公司保持领先的市场地位，逐步建立起中国保险行业最具影响力的品牌之一。

根据中国保监会公布的数据，新华保险2011年1-9月的原保险保费收入为人民币744亿元，市场占有率提升至9.7%。截至10月份，新华保险市场占有率提升至10.0%，位列中国寿险市场第三。

我们相信新华保险一定会把握本次发行的契机，进一步提升公司核心竞争力，奠定在各个业务领域的领先地位，为公司股东创造最大价值而不懈努力。作为保荐人和主承销商，瑞银将切实履行保荐义务，与新华保险共同努力，将公司打造成为中国资本市场最优质的上市公司之一。

我们希望通过本次网上路演，各位投资者能够更加全面、充分、客观地了解新华保险的情况，加深对保险行业发展前景的认识。我们对新华保险未来的发展充满信心，并诚挚地向



广大投资者推介这样一家业务优质、增长快速、极具创新能力的优秀保险企业。欢迎大家踊跃提问。

最后，预祝新华保险本次公开发行A股股票取得圆满成功！谢谢！

新华人寿保险股份有限公司 董事会秘书 朱迎先生 致答谢辞

各位嘉宾、各位投资者、各位关心新华保险的网友：

大家好！新华人寿保险股份有限公司首次公开发行A股网上路演即将结束。在此，我谨代表新华保险管理层和全体员工感谢大家对本次发行的热情关注和踊跃提问，同时感谢所有中介机构的辛勤劳动！

今天，有机会和广大投资者在一起，交流新华保险的基本情况和本次发行的相关事项，我们感到十分荣幸。这不仅增进了我们与广大投资者之间的相互了解，而且也为我们今后建立长期的信任关系奠定了坚实基础。

通过今天的交流，我们对新华保险的主营业务、经营业绩、竞争

优势和发展战略作了总体介绍，希望能够帮助到大家更深入地了解公司的投资价值。通过今天的交流，我们也深切感受到投资者对新华保险的关心和支持，深深体会到未来作为一家公众公司的使命、责任和压力。我们期望，大家在未来继续关注新华保险的发展，并向我们提出宝贵的意见和建议。我们将努力改进工作，不断强化经营管理，持续提升公司价值，树立良好品牌形象，以实际行动回馈广大投资者和保险客户的厚爱。

在网上路演即将结束之际，我们再次对社会各界朋友的关心和支持表示衷心的感谢！对中金公司、瑞银证券以及所有参与新华保险A股



发行的中介机构致以由衷的谢意！同时，也感谢中国证券网为我们提供了一个与投资者沟通交流的平台！我们将与所有信任、支持新华保险的朋友们共同见证公司发展的美好明天！谢谢大家！

路演出席嘉宾

- 新华人寿保险股份有限公司 总裁兼执行董事
- 新华人寿保险股份有限公司 副总裁
- 新华人寿保险股份有限公司 副总裁兼合规负责人
- 新华人寿保险股份有限公司 副总裁兼首席财务官
- 新华资产管理股份有限公司 总裁
- 新华人寿保险股份有限公司 董事会秘书
- 中国国际金融有限公司 董事总经理 投资银行部联席负责人
- 中国国际金融有限公司 执行总经理 保荐代表人
- 瑞银证券有限责任公司 董事总经理 证券股票资本市场部主管
- 瑞银证券有限责任公司 金融机构组 副董事

- 何志光 先生
- 黄 萍 先生
- 刘亦工 先生
- 陈国钢 先生
- 李 全 先生
- 朱 迎 先生
- 黄朝晖 先生
- 石 芳 女士
- 李克非 先生
- 王 曦 先生



- ①
- ②
- ③
- ④



- 1、新华保险 总裁兼执行董事 何志光 先生
- 2、新华保险 嘉宾合照
- 3、新华保险 副总裁兼首席财务官 陈国钢 先生
- 4、新华保险、联席保荐人中金、瑞银 嘉宾合照



发行篇

问：请问，此次A+H发行上市，在定价上A股的价格是否与H股的价格相同？

何志光：目前H股和A股定价区间是相同的，H股按汇率调整后与A股相同，都是23到28元人民币。A股价格和H股最终价格的确定分别通过两个市场累计投标询价，簿记建档确定，可能会略有不同。

问：本次募集资金的用途是什么？

朱迎：感谢您的提问。本次发行募集资金在扣除发行费用后，将全部用于充实资本金，以支持业务持续增长。谢谢！

问：请问新华A股、H股分别何时挂牌上市？

朱迎：感谢您的提问。本次A股、H股挂牌上市时间将根据本次A股和H股发行情况及上交所、深交所安排而定。谢谢！

问：什么时候可以申购新华的股票？

朱迎：感谢您的提问。本次A股发行的网上申购及缴款日期为2011年12月7日。网下申购及缴款日期是2011年12月5日-12月7日。

问：请问是否有绿鞋机制，谢谢！

黄朝晖：感谢您的提问。新华保险本次A股发行股数不到4亿股，因此根据相关规定不设置超额配售。谢谢！

行业篇

问：请问新华保险管理层，你们认为现在中国寿险行业处在怎样的一个发展阶段，以后会不会还有很大的发展空间？

黄萍：感谢您的提问。从数据上看，2001年至2010年，中国寿险市场的保费规模年均复合增长率接近30%，增长非常迅速。同期亚洲其它国家的增速约百分之十几，欧洲不足10%，北美市场只有约2%。2010年，中国寿险市场的原保险保费收入超过一万亿，在规模上位居亚洲第二，仅次于日本，在全球位居第五。

虽然中国寿险行业经历了高速增长，并且从规模上看已经位居世界前列，但是从相对指标，比如寿险密度和寿险深度

来看，中国仍低于其他经济较发达的国家及地区。按照2010年的数据，中国的寿险密度仅为106美元，而日本和美国分别为3,473美元和1,632美元。中国的寿险深度约2.5%，日本和美国分别为8.0%和3.5%。因此，中国保险业仍然具有非常广阔的发展空间。谢谢！

经营篇

问：请问贵公司的竞争力在哪里？

何志光：经过多年的发展，新华保险已经形成自身的优势来应对保险行业的竞争，这些竞争优势包括：

- 1) 公司专注于寿险业务，已经占据了市场领先地位，保费收入在2010年位居行业第三，并且在过去几年保持着高速增长；
- 2) 公司拥有持续的创新能力和审慎度势的战略定位能力和突出的战略执行能力，曾经成功在国内推出保额分红，并在业内较早大力发展银行保险渠道；
- 3) 坚持以价值为导向的优质业务结构和领先的产品理念，把销售长期期交产品、优化业务结构作为首要目标，专注于分红保险产品，并坚持不断满足客户需求的产品创新；
- 4) 拥有广泛高效的多渠道多层次分销网络，包括遍布全国的机构，庞大的保险营销队伍、领先的银行保险渠道和专注高效的续收队伍；
- 5) 广泛的客户基础和中国寿险市场最知名的品牌之一；
- 6) 高瞻远瞩的管理团队和强有力的股东支持。谢谢！

问：加息周期中，对公司的投资组合和收入有什么影响？

李全：感谢您的提问。2011年以来市场经历了几次加息，对公司的投资收益产生了一定的影响。加息的影响主要包括：定期存款投资收益率将有所提升；债权型投资中新增投资将获得更高的投资收益率，此外由于大多数债权型投资被归类为持有至到期，估值不受市场利率波动影响，因此对会计利润的影响非常有限。如果资本

市场出现进一步变化，公司将对投资业务进行积极主动的管理，加息政策对投资收益影响仍在可控范围内。谢谢！

问：资产管理对保险公司非常重要，新华对资产管理的风险管理和内部控制措施有哪些？

刘亦工：感谢您的提问。我们主要通过子公司新华资产管理股份有限公司进行资产管理。我们设立了一系列涉及投资风险管理和内部控制的政策和程序，以及与投资交易有关的合规审核和核实程序。新华资产管理通过自己的合规与风控部，对整个投资决策和实施过程进行监督和风险管控。在投资风险的管理上，新华资产管理根据风险的识别与分类，建立并完善了风险控制、预警、监察、稽核等工作流程，制定了风险监控、内部稽核、突发事件应急处理等较为完善的风险管理制度。在风险管理的具体实施中，新华资产管理运用交易管理、风险绩效管理系统以及多个专业研究分析系统，在决策、执行和后续管理等阶段对投资风险进行有效控制。谢谢！

发展篇

问：请问公司未来的发展规划是什么？

何志光：感谢您的提问。公司未来的整体目标是抓住当前中国寿险市场快速发展的历史性机遇，致力成为中国最优秀的以全方位寿险业务为核心的金融服务集团。

具体而言，是要建立领先的市场地位，一流的客户服务质量；实现持续的价值成长；建立敬业专业的队伍，实施精益高效的管理；打造深入人心的品牌和有凝聚力的文化。同时，以人为核心，覆盖客户全生命周期、延伸至健康、养老等产业。而所谓金融服务集团，是指寿险主业与资产管理作为两大支柱，以此为基础伺机延伸拓展。

公司将始终以客户为中心，抓住城镇化、老龄化的历史机遇，坚持现有业务持续稳定增长，坚持改革创新，坚持价值和回归保障本源。谢谢！