

泛华宣布董事会主席变更

2017年9月18日，中国广州(GLOBENEWSWIRE)—中国领先的独立第三方 O2O 金融服务提供商，泛华金融控股集团（“公司”或“泛华”）（纳斯达克股票代码：FANH）董事会今日宣布，胡义南先生因个人原因卸任董事会主席，但仍将留任公司执行董事。董事会主席席位将由泛华首席执行官兼董事汪春林先生继任。辞任及任命即时生效。

胡义南先生是泛华创始人之一，1998年起担任公司董事会主席，并于1998年至2011年期间兼任公司首席执行官。

汪春林先生于1998年加入泛华，2011年10月起出任泛华首席执行官，2016年3月任泛华执行董事。

胡义南先生表示：“我很高兴泛华经过近20年的发展，已经找到了成功的商业模式，并已进入可持续盈利的通道。汪总带领下的管理层团队的成熟已得到了充分验证。我相信汪总完全能够胜任董事会主席兼首席执行官的职务，带领泛华步入全新的发展阶段。”

泛华董事会主席汪春林先生表示：“我代表董事会衷心感谢胡先生所做出的巨大贡献。他的远见卓识指引着泛华在每一次的行业变革中准确把握市场机遇，崛起成为行业龙头。我也衷心感谢胡先生及董事会对我的信任与支持。前路漫漫，为泛华世界第一经代的目标，我定当全力以赴，不负众望！”

致股东的信

汪春林

尊敬的投资人：

20年前，泛华诞生于改革开放的前沿阵地广州，在完全垄断的金融服务行业哇哇坠地。谁也不能深切感受，泛华曾经经历过怎样的梦想和希望，光辉与荣耀，挣扎和委屈，磨难和艰辛。谁也没有想到，泛华能够成为中国第一、亚洲第一、世界20强¹。

感谢泛华的创始人胡义南先生和赖秋萍先生，是他们的专业和专注，坚持和坚守。用智慧、公正、自律和坚定的个人品德聚集万千创业者，凭藉非凡的勇气，千磨万击还坚劲的意志，泰山崩于前而色不变的刚强，九死一生，在满布荆棘的荒芜之地硬生生地闯出一条路来。20年后，泛华终于踏上增进财富与空前繁荣之路，终于摸索出来一个成功的发展模式。那就是：“以销售组织建设为核心，大力发展寿险，坚定不移构建“全面金融、技术领先”竞争优势，坚持“创业制度”不动摇，帮助营销员和团队长成为行业最高收入代表，成就千亿泛华！”

泛华发展模式是泛华用20年的时间、付出巨大的代价、在尝试多种模式走不通的基础上总结出来的成功模式，是泛华独创的适应中国保险业发展阶段，符合中国国情，符合中华文化，符合人性的唯一成功模式。如果说泛华20年的发展经历是一部波澜壮阔、跌宕起伏的交响

¹ 根据贝氏评级保险专刊《贝氏评论》世界20强全球保险经纪人排名（按2015年总收入排名）。

乐的话，那么，泛华发展模式则是这部交响乐的华彩乐章。

按照中国政府“两个一百年”奋斗目标，到 2020 年，中国将全面建成小康社会，所有贫困人口将全部脱贫，所有贫困县将全部摘帽。到本世纪中叶，中国人均国内生产总值将达到中等发达国家水平，基本实现现代化。目前，全球发达国家总人口 10 亿人，这意味着 30 年后全球有一半以上的发达国家人口在中国；这意味着世界最大的经济体必然是中国；这意味着全球最大的保险市场必然是中国；这意味着全球最大的保险公司和保险中介公司也将出自中国；而中国寿险市场和财富管理市场的爆发性增长才刚刚拉开序幕。泛华近两年寿险的爆发性增长证明了这一点，泛华后援平台对行业优秀人才强大的吸附效应也证明了这一点。

十年前，胡义南董事长许下宏愿：“未来的泛华会是什么样？她绝不是一家只会赚钱的公司，而是一个强调社会责任感的公司，是有着鲜明的价值观和崇高理想的公司，是因为我们的道德信仰而广受敬仰的公司，是以满足客户需求为目标提供终身服务的公司，是雇佣大量员工并与所有营销伙伴共同成长、不离不弃的公司。是充满了人性主义的理想光辉，无私奉献，到处弥漫温馨与爱的公司。”

经过 20 年的摸索和积淀，泛华已经按照胡义南先生和赖秋萍先生的经营理念，已经走上了一条高速增长、持续盈利和现金奶牛公司的康庄大道。而胡义南先生和赖秋萍先生所倡导并践行的泛华文化与价值观，已经成为泛华成长和前进的坚定柱石与强大动力。此时此刻，胡义南先生高瞻远瞩的决定辞去董事长，把泛华未来的责任、功劳和荣誉让渡和归于我和泛华团队。这种大格局和大智慧，令我感佩之至，切切在心！

感谢美国国泰财富基金的保尔·渥兰斯基先生和梁秉聪先生，感谢鼎晖基金的吴尚志先生、王振宇先生和商晓君女士，在泛华经历误解和非议的整个过程中，是你们给予了管理层以坚定的信任和支持。16 年过去了，唐纳德·索斯曼先生和梁秉聪先生仍然还是泛华的主要股东。没有你们的信任和支持，泛华到不了今天的高度。如今，泛华的发展模式既定，泛华强大赢利能力已经显现，泛华持续性经营净现金流已经得到确认。我代表全体泛华人向你们致以最为崇高的敬意！

从泛华创立之初我就加入泛华，20 年了，从基层文员开始，一步一步成长并擢升到今天的位置。我见证了中国保险中介行业的从无到有，从混乱到有序；我见证了众多保险中介企业从希望走向绝望，从辉煌走向悲凉。20 年来，我从来没有今天这样的自信，如果全球最大的保险中介企业出自中国，那就是泛华！我将带领泛华的经营管理团队坚定不移的坚持、发展和完善泛华赢利模式、运营模式和发展模式。根植于全球最大的经济体，根植于全球最庞大的中产阶级人口数量，我有信心，在 10 年之内，将泛华打造成为全球一流的保险销售和服务公司。同时，放眼国际化，推进与全球优秀的同行合作，打造代表世界最高水平的风险管理技术和转嫁与分散风险的能力。

泛华将继续加大对后援平台的投资建设，给百万级的创业者提供强大的教育培训，产品合约，互联网展业支持。泛华将与创业者们一道，为千万级的客户提供最为贴身而温馨的专业服务。我将继续坚守“助力创业者实现财富梦想，促成所有家庭实现财务自由”的泛华使命，我将继续坚持“朴实，包容，分享，卓越”的泛华价值观。在我的心目中，泛华将是保险创业家的乐园，泛华创业者将是行业中收入最高的代表，是献身社区受人尊敬的爱心天使。

前瞻与创新，知识与技术，产品与服务是泛华的核心竞争力。我将与我的团队一道，戮力同心，继续坚持轻资产重现金流的经营理念，力争实现年年赚钱，年年增长，季季分红的经营目标。在我的心目中，泛华是一头给股东长期带来丰厚红利回报的奶牛。

我深知，卓越从来不是上天赐予的，需要不断进取方能成就。这段征程拒绝任何捷径和妥协，需要岁月和困厄的反复淬炼。这段征程同样也不适合胆怯之人、爱安逸胜过爱工作的人、或者单单追求名利的人。这条路是勇于承担风险者之路，是实干家、创造者之路。我做好了准备！我将与我的团队一起，因为梦想，带领泛华，以责任为指引，以担当为依托，戮力前行。

关于泛华金融控股集团

泛华金融控股集团是中国领先的独立第三方 O2O 金融服务提供商，致力于通过互联网网站与地面网络有机结合为个人及企业客户提供来自 90 多家保险公司的多元化财险、寿险产品，并提供保险查勘、定损外包公估服务等客户增值服务。

我们投资的互联网平台包括：1) 保险比价和交易网站 www.baoxian.com，直接面向终端消费者提供三十多家保险公司的数百款健康险、意外险、旅游险等标准化产品比价和在线交易；2) 移动展业 APP 掌中保，帮助代理人通过移动终端为客户提供大量车险产品的实时报价和在线交易；3) 非盈利网络互助平台 e 互助 www.chuzhu.com。

我们的地面保险销售及服务网络覆盖全国 29 个省份，包括中国经济最发达的城市和地区。

前瞻性陈述

本次公告含有“前瞻性陈述”。这些陈述，包括关于公司未来财务和经营结果的陈述，均根据美国 1995 年私人证券诉讼改革法案中的“安全港”规定而做出。这些前瞻性陈述，常见于一些前瞻性的词汇，如“将”、“预计”、“相信”、“预期”、“计划”、“预估”或类似表达。其他内容中，包括本次公告中关于业务前景的段落和所引述的管理层言论均载有前瞻性陈述。这些前瞻性的称述包含了已知或未知的风险和不确定因素，且是基于公司当前对自身和行业的预期、假设、预估和预测所做出。潜在的风险和不确定因素包括，但不限于，泛华吸引和留住高产能代理人和关键人员的能力、维护与现有的保险公司合作伙伴的关系和开发新业务关系的能力、执行增长战略的能力、适应保险行业中监管环境变化的能力、与竞争对手有效竞争的能力、由中国宏观环境及其他非公司可控的因素及其对保险产品销售所产生的潜在影响所引起的经营业绩季度性的变动。本公告中的所有信息均截至公告发布之日。除了相关适用法律要求之外，泛华不承担更新任何前瞻性陈述的义务。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，公司不能保证这些前瞻性陈述所包含的预期可以实现。投资者不应对这些未实现的前瞻性陈述过于依赖。公司实际的运营结果可能与前瞻性陈述有极大不同。关于泛华所面对的风险和不确定因素的更多信息，请参照泛华向美国证监会递交的备案文件，包括其在 20-F 表格中的年报。

查询更多信息，请联系：

投资者关系

电话: (86) 020 - 83883191

电邮: qiusr@fanhuaholdings.com

信息来源: 泛华金融控股集团.