

走进泛华



泛华金控
Fanhua Inc.

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。

目录

CONTENTS

一

泛华标识

二

泛华的盈利模式

三

泛华的分红及回购计划

四

财务表现

五

管理层及董事会

泛华的市场地位

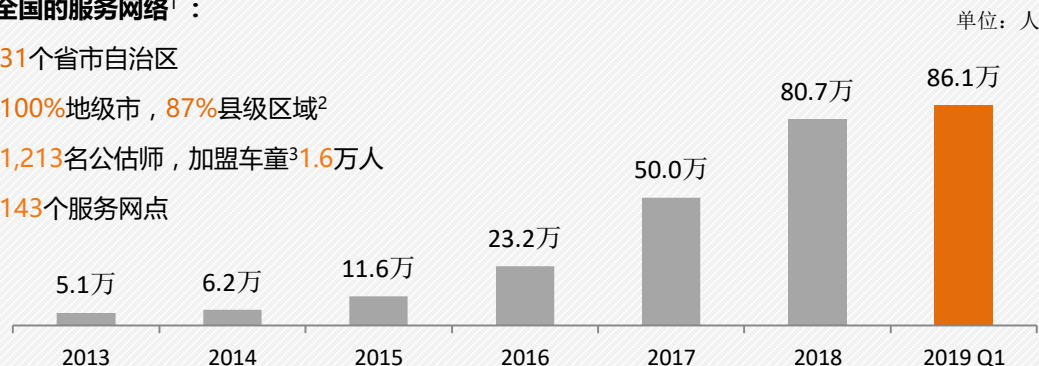
- 中国最大的独立第三方保险中介公司
- 中国第四大保险销售组织：超过86万销售大军，销售网络覆盖全国21个省¹

- 庞大的销售网络覆盖¹：

- ✓ 26个省级平台公司
- ✓ 709个销售网点
- ✓ 860,550名注册代理人

- 遍布全国的服务网络¹：

- ✓ 31个省市自治区
- ✓ 100%地级市，87%县级区域²
- ✓ 1,213名公估师，加盟车童³1.6万人
- ✓ 143个服务网点

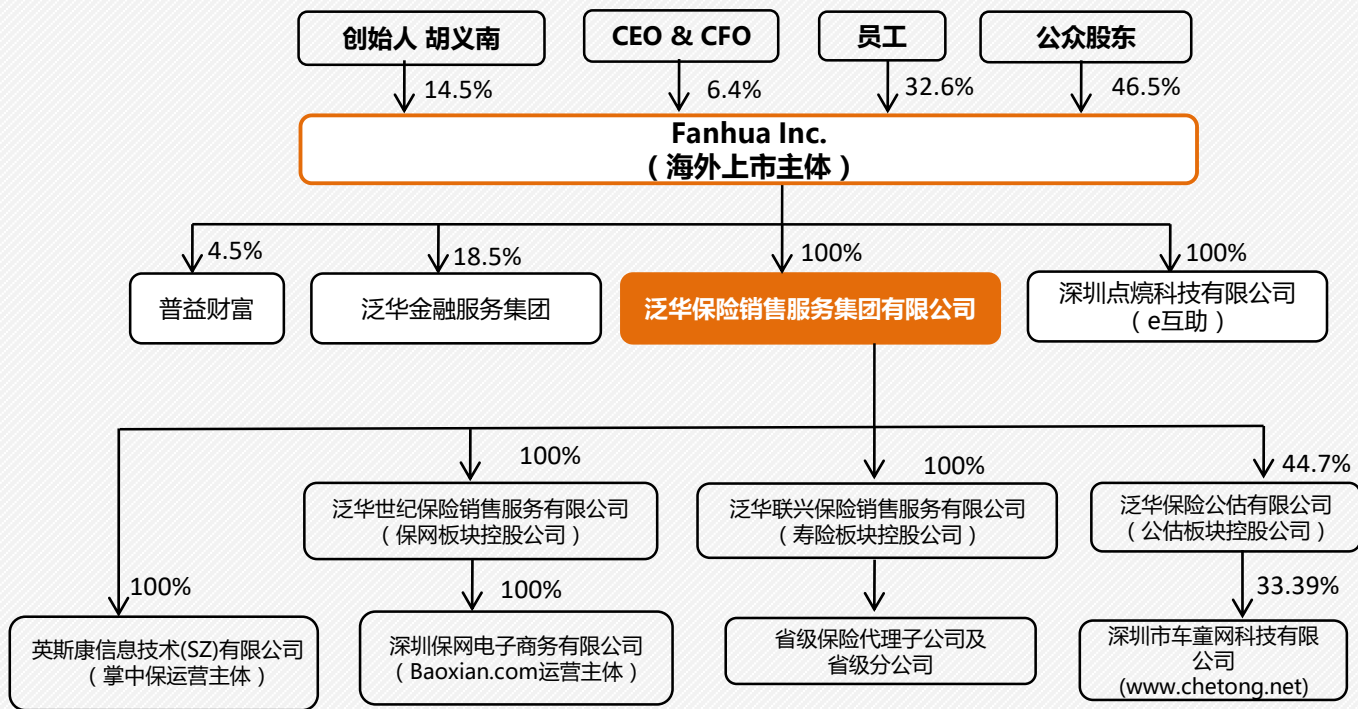


1. 数据截至2019年3月31日

2. 通过泛华自有网络及车童网实现服务网络覆盖

3. 加盟车童是指在车童网上注册且经过认证的公估服务人员

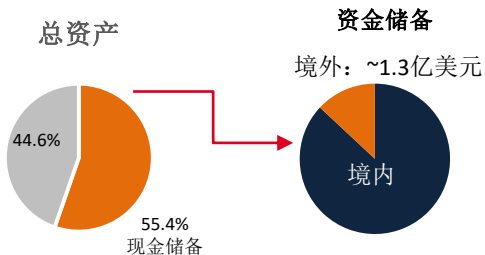
泛华的股权及组织架构



泛华的资本实力

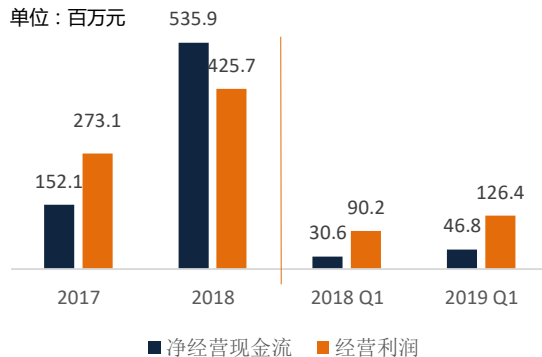
资金储备

- 现金及现金等价物+短期投资：23.9 亿元¹
- 无负债、无担保



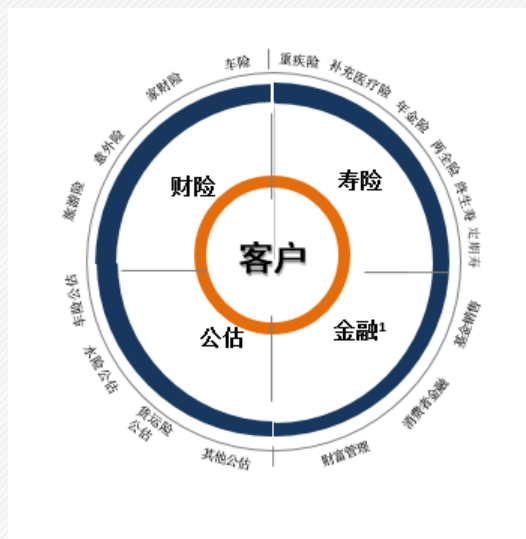
现金创造能力

- 经营现金流强劲

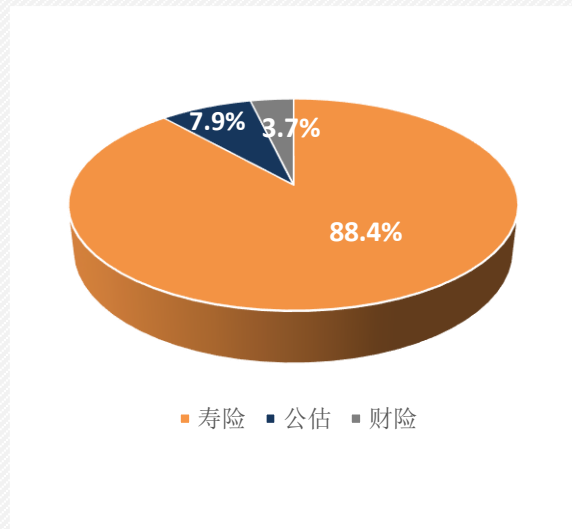


以寿险为核心的多元产品供应

全保险产品与服务供应

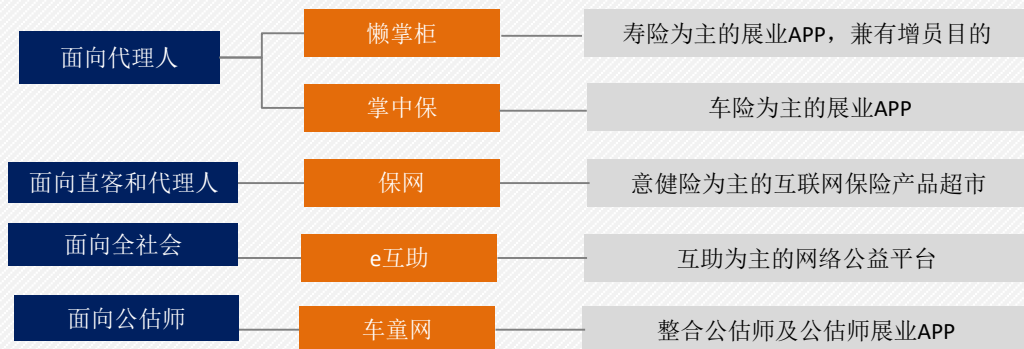


泛华主营业务结构²



备注：1. 泛华持有泛华金融集团（NYSE: CNF）18.5%及普益财富(NASDAQ: PUYI)4.5%少数股权；

2. 根据2019年一季度营业收入





懒掌柜

一站式保险销售服务平台

- 中国领先的一站式保险销售服务平台
- 集寿险、车险、意外险交易、增员、佣金管理、客户管理、团队管理、督导培训等功能于一体。2017年底升级版上线。
- 截至2019年3月31日，平台累计注册激活用户**86.1万人**。2018年及2019年第一季度，懒掌柜交易寿险新单保费规模分别为**25亿元**和**8.9亿元**。



 www.52zzb.com

支持车险全流程交易的移动展业工具



- 面向代理人的车险交易平台，是泛华财险平台化模式的载体¹
- 支持车险、责任险等产品“录入、报价、核保、支付、配送”五大投保流程。2014年上线。
- 截至2019年3月31日，掌中保累计激活用户为**56.8万人**。2018年及2019年第一季度，掌中保交易保费规模分别为**22.6亿元**及**4.2亿元**。

备注：1. 泛华剥离财险机构后，仅保留掌中保用以满足泛华代理人客户的车险出单需求。掌中保为流量入口，由第三方车险销售公司负责中后台业务处理，泛华向第三方根据交易规模收取平台服务费



baoxian.com



保网App

第三方互联网保险超市

- 中国领先的第三方互联网保险超市
- 与30多家等国内外主流保险公司合作，在线销售包括意外险、旅游险、健康险、家财险等近500款保险产品。2014年升级版上线。
- 截至2019年3月31日，保网累积注册用户**229.4万人**。2018年及2019年第一季度，保网交易保费规模分别为**13.1亿元**及**9024万元**。



泛华的互联网平台-eHuzhu



e互助 www.ehuzhu.com



网络互助平台

抗癌互助计划

为家庭建立一个爱的保护伞

适合18-65岁人群

意外互助计划

意外无处不在，保护出行安全

适合18-50岁人群加入

抗癌互助计划（少儿版）

为子女的健康成长一份守护

适合1-17岁青少年

加入e互助计划，可为罹患癌症或意外身故的充值会员提供均摊式捐助，同时获得其他成员的义务捐助。

每案例人均分摊<RMB0.2，最高捐助金额30万。



3,454,559

已加入会员人数



478,673,904.44

累计充值数



2,433

累计互助人数



421,284,317

累计互助金额



共享保险服务平台

- 国内领先的第三方共享保险服务平台
- 整合独立公估师服务资源，专注于为车理赔服务机构提供全流程技术解决方案
- 以车理赔支持为基础，服务范围逐渐延伸到货运、家财、责任、农业和医疗健康等领域。2014年上线。



100%

地市覆盖

1.6万

加盟车童

50多家

合作机构

177万

累计单量

目录

CONTENTS

一

泛华标识

二

泛华的盈利模式

三

泛华的分红及回购计划

四

财务表现

五

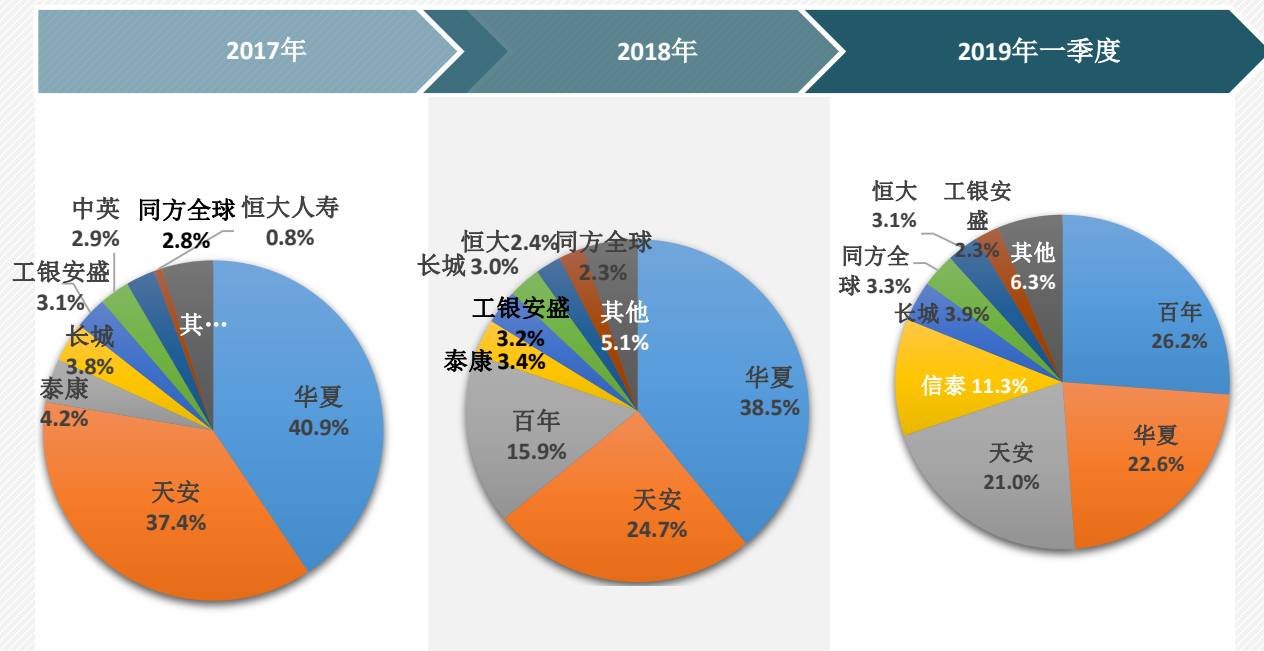
管理层及董事会

泛华的核心收入模式



寿险产品供应商的多元化

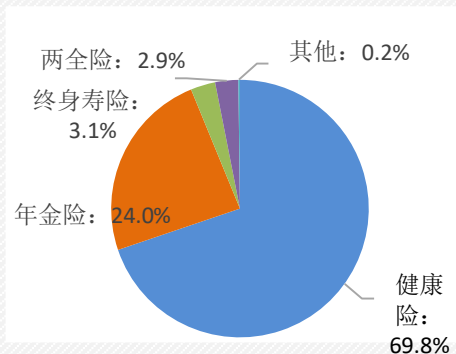
总对总合作寿险公司：29家



注：1. 合作伙伴排名根据营业收入划分

寿险产品现状与趋势

泛华寿险产品结构¹



泛华寿险产品基本特征

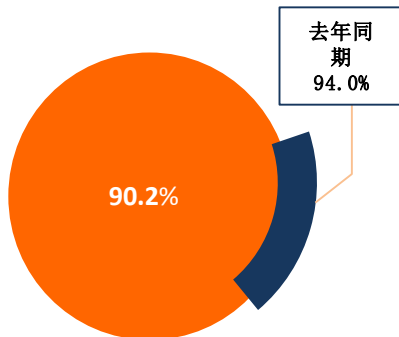
产品类型	缴费期限 (平均)	保障期限	单均保费
健康险	15-20年	65岁-终生	~RMB4000
年金	5-10年	65岁	~RMB10,000
两全	15-20年	70岁-85岁	~RMB5000

产品方向

根据客户个性化需求定制专属产品

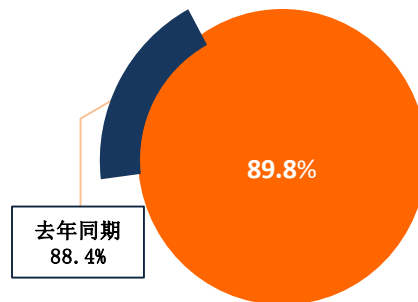
备注1: 按照2019年一季度寿险标保计算

13个月继续率



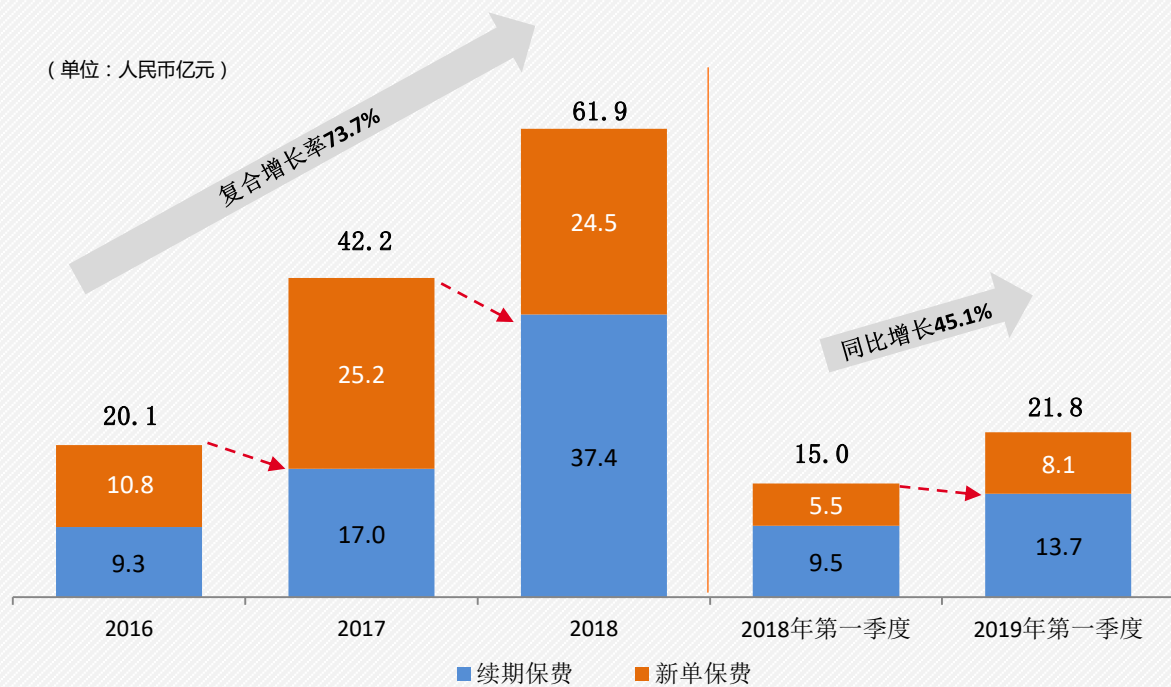
2019年Q1续期13R

25个月继续率



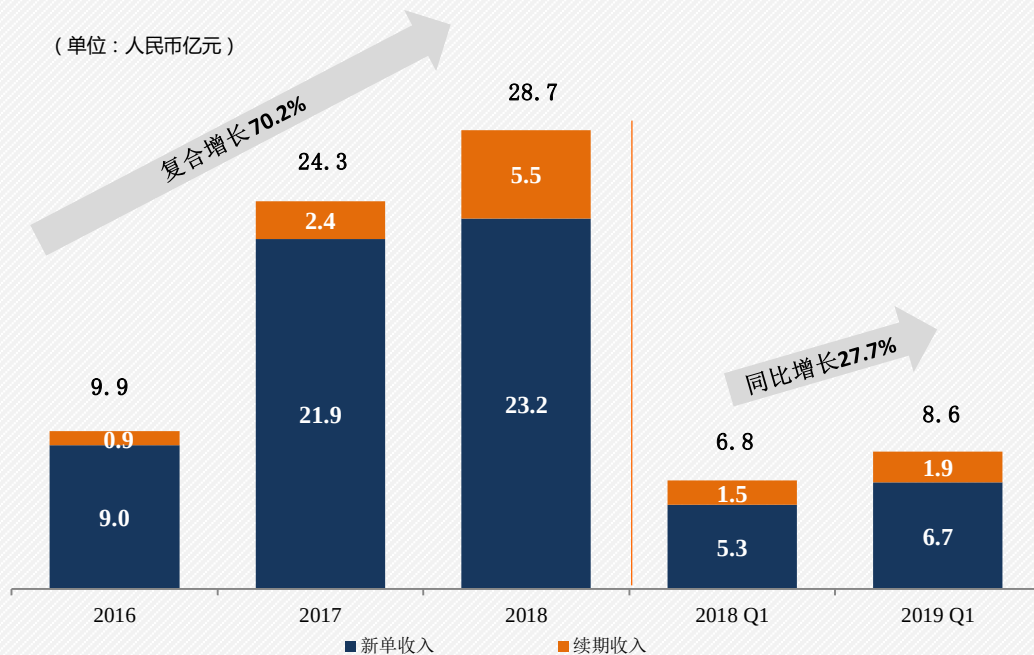
2019年Q1续期25R

长期寿险的续期保费滚雪球效应



泛华的营业收入结构

寿险续期收入占比持续提升



目录

CONTENTS

一

泛华标识

二

泛华的盈利模式

三

泛华的分红及回购计划

四

财务表现

五

管理层及董事会

充裕现金流为回馈股东计划提供保障

2019收入持续增长

- 新单及续期业务预计保持稳健增长
- 佣金结构预计保持稳定

经营利润率稳定

- 毛利率~31%
- 经营利润率~13%
- IT投入主要是运营和维护支出

持续的现金创造能力

- 经营利润预计保持快速增长
- 现有资金储备近24亿元

业务发展资金（内生式增长为主）

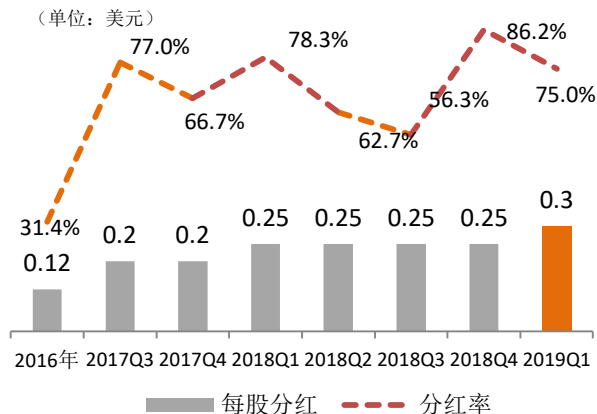
分红稳步提升

股票回购计划

泛华的分红及回购计划

分红政策

- 季度分红；
- 分红率¹不低于归属股东净利润50%
- 股息回报率²~4%
- 2019年将分红1.2美元，每季度0.30美元，同比提升20%



回购计划

- 2018年8月，董事会授权公司于2018年12月31日前回购最高650万股ADS；
- 2019年3月，董事会授权公司于2019年12月31日前回购最高额度2亿美元ADS；
- 截至2019年5月24日，累计回购2,931,407股ADS，累计金额7558.0万美元，回购均价25.8美元。

备注：1. 分红率=总分红金额/归属股东净利润

2. 股息回报率=截至2019年5月30日股价30.47美元/2019年年度分红1.2美元

目录

CONTENTS

一

泛华标识

二

泛华的盈利模式

三

泛华的分红及回购计划

四

财务表现

五

管理层及董事会

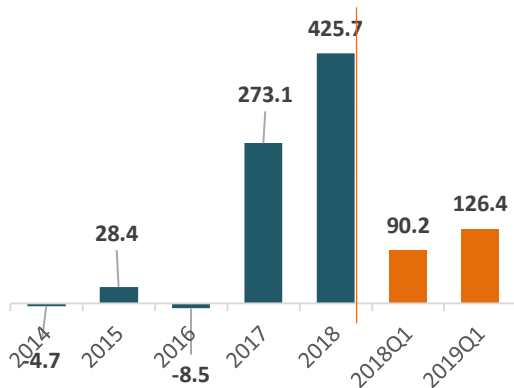
泛华的关键财务数据

(人民币千元，每股 ADS 收益及利润率数据除外)	2017	2018	同比变动	2018 Q1	2019 Q1	2019 Q1 (美元)	同比变动
总营业收入	4,088,473	3,471,263	-15.1%	843,263	971,654	144,781	15.2%
寿险	2,424,444	2,870,776	18.4%	672,967	859,185	128,023	27.7%
财险	1,355,773	273,097	-79.9%	92,459	38,119	5,680	-58.8%
公估	308,256	327,390	6.2%	77,837	74,350	11,078	-4.4%
总成本及费用	(3,815,338)	(3,045,520)	-20.2%	(753,082)	(845,231)	(125,944)	12.2%
寿险	(1,636,340)	(1,943,053)	18.7%	(468,253)	(601,482)	(89,624)	28.5%
财险	(1,228,542)	(208,803)	-83%	(80,167)	(24,615)	(3,668)	-69.3%
公估	(194,525)	(194,159)	-0.19%	(49,006)	(42,597)	(6,347)	-13.1%
总成本	(3,059,407)	(2,346,015)	-23.3%	(597,426)	(668,694)	(99,639)	11.9%
销售费用	(221,785)	(231,075)	4.2%	(48,702)	(64,642)	(9,632)	32.6%
管理费用	(534,145)	(468,430)	-12.3%	(106,954)	(111,895)	(16,673)	4.6%
持续经营利润	273,136	425,743	55.9%	90,181	126,423	18,837	40.2%
经营利润率	6.7%	12.3%	N/A	10.7%	13.0%	13.0%	N/A
归属股东净利润	449,228	609,915	35.8%	130,218	147,268	21,944	13.1%
净利润率	11.0%	17.6%	N/A	15.4%	15.2%	15.2%	N/A
稀释每股ADS收益	7.29	9.83	34.8%	2.00	2.62	0.39	31.0%

泛华的持续盈利增长

泛华经营利润表现

(单位：人民币百万元)



泛华归属股东净利润表现

(单位：人民币百万元)



目录

CONTENTS

一	泛华标识
二	泛华的盈利模式
三	泛华发展方向与目标
四	泛华的分红及回购计划
五	财务表现
六	管理层及董事会

泛华的董事会及管理层



汪春林
董事长，首席执行官

在泛华工作近20年
丰富的保险中介经营
管理经验
中南财经政法大学客
座教授、硕士研究生
导师



葛蓬
执行董事，首席财务官

在泛华工作近20年
丰富的保险中介经营
管理经验
中国对外经济贸易大
学 MBA



胡义南
董事，创始人
经济学硕士，深
耕保险行业近20
年
新中国60年中国
保险60人



Allen Lueth

独立董事
历任GE金融公司台湾
区首席财务官，中国
区代表



**Stephen
Markscheid**

独立董事，历任通用
电气金融、曼哈顿大
通银行高管



唐运祥先生

独立董事，历任人保总
经理、人保财险董事
长、保监会副主席等



殷孟波博士

独立董事
西南财经大学金融学
院院长，研究生部主
任

主臥

泛华上市11周年，成立21年

