

# 盘中股价最高涨幅超6%! 新华保险2022年报凸显五大核心竞争力

3月30日晚,新华保险发布2022年度业绩报告;3月31日,新华保险盘中股价最高涨幅超6%。

报告显示,2022年,新华保险实现总保费收入1631亿元,其中长期险首年保费388亿元,占总保费的23.8%;续期保费1197亿元,同比增长2.5%,占总保费的73.4%,持续发挥压舱石作用。

2022年,在市场深度调整的环境下,新华保险坚持稳中求进总基调,加快完善以寿险为核心,财富管理和康养产业为支撑,科技赋能发展的总体布局,努力推进业务转型,提升专业化服务能力,探索创新发展模式,实现经营持续健康、稳定,凸显五大核心竞争力。

## 品牌价值彰显

新华保险始终锚定“中国最优秀的以全方位寿险业务为核心的金融服务集团”的发展愿景,深化“以客户为中心”的经营理念,积极服务国家战略、服务实体经济、服务民生保障,发挥保险保障职能,践行保险企业使命。2022年,新华保险已连续两年入选《财富》世界500强,连续九年入选《福布斯》全球上市公司500强,连续八年入选全球最具价值保险品牌前50强,2022年亚洲品牌500强排行榜第236位、2022年中国企业500强榜单第119位、惠誉保险公司财务实力评级(IFS)“A”(强健)。

## 主业基础坚实

新华保险始终坚守寿险本源,坚持“保险姓保、保险为民”理念,深耕市场需求,深化供给侧改革,不断优化销售渠道,健全机构与服务网络,打造专业化、高质量销售队伍,客户基础坚实广泛。2022年,新华保险实现保费收入1630.99亿元,整体经营保持健康稳定。其中,续期保费1197亿元,同比增长2.5%,占总保费的73.4%,持续发挥压舱石作用。

## 产业协同支撑

新华保险拥有以资产管理公司为主体的融合型财富管理平台,管理资产规模超过万亿元,投资风格稳健,与负债端保持良好联动效应。专属商业养老保险已经累计为数万名客户提供可靠的养老保障,实际结算利率名列前茅,且入选个人养老金产品;康养产业与寿险协同更加紧密,“尊享、乐享、颐享”三大养老产品线全面落地,积极探索体验式营销,初步形成“康养综合社区+照护医养社区+休闲旅居社区+健康管理中心”的全功能康养服务体系。控股子公司新华养老保险累计中标16个省份、19个职业年金组合。

## 服务优质便捷

新华保险持续深化科技应用,优化服务供给,完善服务流程。智能化运营服务体系不断完善,多元化服务能力全面增强,健康增值服务覆盖范围进一步拓宽,服务支持质量和效率持续提升。通过遍布全国的机构网络和多元化的销售渠道,为3300多万名个人客户及8万名机构客户提供全面的寿险产品及服务。公司践行“快理赔、优服务”服务内涵,2011年上市以来累计赔付支出3949亿元。“个人客户微信自助理赔”服务实现7×24小时在线理赔申请,线上理赔覆盖率超96.7%,平均理赔时效0.56天。

## 管理专业高效

经过26年发展积淀,新华保险拥有一支具备丰富经营管理经验、敏锐市场洞察力的管理团队和一支高素质、专业化的核保核赔、保险精算、风险管理人才队伍,管理效能不断提升。

芳华

## 农行宁夏分行推出“政采e贷” 助力企业融资提速

“没想到拿着政府采购合同就能贷款,我们流动资金不足的问题终于解决了!”近日,从农行红寺堡支行获得96万元“政采e贷”的宁夏弘德村食品有限公司负责人杨某难掩喜悦地说道。

宁夏弘德村食品有限公司成立于2014年,是当地发展前景较好的食品加工型小微企业。日前,该公司中标政府某采购项目,但因缺少抵押物面临融资难题。农行红寺堡支行获悉企业困难后,主动上门了解实情,帮助企业申请“政采e贷”,开通绿色审批渠道,仅用2天时间便完成授信审批并成功放款96万元,解决了企业融资的燃眉之急。

据悉,“政采e贷”是农行宁夏分行依托“中征应收账款融资服务平台”,为小微企业量身定制的用于短期生产经营周转的线上化、纯信用、可循环的流动资金贷款业

务。该产品基于政府项目采购业务,结合供应商历史交易信息,通过大数据精准“画像”,为履约记录良好的政府采购中标小微供应商提供批量、自动、便捷的信贷产品,并实现从融资申请到贷款发放全流程一站式线上办理。“政采e贷”的推出,既克服了传统贷款对抵押物的依赖,又破解了企业融资难、融资贵、融资慢的困局,深受小微企业的青睐。截至目前,农行宁夏分行已投放“政采e贷”72笔、近6100万元,惠及小微客户49户。

下一步,农行宁夏分行将持续与政采平台建立联合融资服务工作机制,想企业之所想、急企业之所急,将“政采e贷”作为助力小微企业融资提速的“利器”,全面推动普惠金融服务扩面增量、提质增效,为自治区经济高质量发展赋能加力。

马巧丽

## 黄金价格震荡上行“入场”需谨慎



“以黄金之名赴约心动初春……您现场办理民生银行信用卡,购买旁边柜台的菜百首饰即可享受百元优惠。”4月4日,北京西城区某写字楼里,民生银行携手菜百首饰推出优惠活动。

随着3月以来国际金价的强势上涨,消费者对于黄金产品的热情有增无减。有银行正乘着这股“黄金热”,与金店合作推出各类促销活动,开启花式营销。业内人士表示,银行此举可借势招揽新客、增强客户黏性。

## “黄金热”不减,银行借势花式营销

据民生银行工作人员介绍,该行携手菜百首饰推出的“春日约‘惠’”活动涉及购买优惠、“焕”新服务等。购买菜百首饰任何款式的足、铂金饰品每克可优惠5元;购买菜百传世古法金,工费可享8折优惠;购买K金类一口价类饰品,任意消费可享单件饰品

2%的价格优惠。

受近期金价持续走高的影响,消费者对于黄金饰品的热情有增无减。现场,一位顾客邢林表示,选择黄金饰品的最大原因就是保值。不喜欢的话,既可以卖掉回收,也能以旧换新,换个新样式。

## 黄金价格震荡上行“入场”需谨慎

3月以来,国际金价连续上涨。数据显示,截至4月3日,COMEX黄金期货主力合约3月以来涨幅达8.98%。3月20日,一度站上2014.9美元/盎司的高点,直逼2020年8月时2089.2美元/盎司的历史高位。

对于黄金后市,国信证券认为,美联储加息末期临近,对黄金价格压制大幅减弱。从中长期的维度来看,各国央行购金力度也在大幅提升,成为最强劲的需求增长点。海通证券同样认为,美联储加息接近末端,贵金属价格有望持续强势。

但在金价已行至高位的当下,对于国内投资者而言是否还是“入场良机?”业内人士表示,入场还需等待合适时机。倘若系统性风险得到遏制,市场恐慌情绪将得到暂时缓解,黄金或回调,需择时进场。

“后续金价是否能继续上涨,说不准。若之前有购入黄金,可以考虑回收卖出。”工商银行北京地区的客户经理小王表示。相比于一次性购入实物黄金,小王更推荐黄金积存业务。他表示,通过分批买入,可以降低黄金价格波动所带来的风险,平摊投资成本。

华青剑