

华夏保险连续四年盈利 转型升级成效显著

在龙头企业树大根深、新兴品牌蜂拥而至的中国保险业，成立于2006年的华夏保险，用短短十数年时间创造了业界瞩目的“华夏速度”，实现了跨越式发展。在众人纷纷感叹2017年“颇具变数”时，华夏保险没有徘徊，高举“1212战略”的旗帜，稳中求进，业务超越，价值提升。在“科技创新”、“管理创新”两驾马车拉动下，公司战略全面落地，连续四年盈利，进一步夯实了持续、健康、稳健发展的基础，“1212战略”顺利开局，朝向“世界500强”的目标又迈进了一大步。

持续稳健发展 谱写华夏新篇

谈到华夏保险，绕不开“华夏速度”的标签，每当中公布成绩单时，总有人关注这个标签是会否被推翻，还是会被再一次印证，但答案似乎都不是。可以说，“华夏速度1.0”的专属烙印已被载入保险业蓬勃发展阶段的历史长河，而“华夏速度2.0”提质增效、转型升级的新篇章正在谱写。

2017年，华夏保险年度总规模保费收入1715亿元，规模持续稳定；原保险保费870亿

元，同比增长91%，实现高速增长。截至2017年末，公司总资产4555亿元，近5年总资产复合增长率为84.11%，发展势头平稳；净资产223亿元，抗风险能力进一步增强；投资收益近300亿元，净利润超40亿元，投资稳健，盈利猛增。华夏保险坚持听党的话、跟着监管走，践行保险姓保、客户利益至上，稳规模、调结构、提价值，取得显著成效。

践行提质增效 实现转型升级

2017年是监管趋严、保险行业发生深刻变革的一年，华夏保险适时调整经营思维，更加强调发展质量，以“提质增效”为理念，制定了“1212战略”这一五年战略规划。

“‘1212战略’的核心就是以科技创新和管理创新为手段，大力发展内含价值较高的中长期保障型业务，以期交业务为发展核心，按照最新的五年滚动战略规划，五年后，当年新单期交向1000亿挺进，当年续期向2000亿挺进，当年总资产向一万亿挺进，当年利润向200亿挺进。”华夏保险副总裁于振亭解释。

2017年，华夏保险转型升级成效明显，经营效率大幅提升，新单期交和续期业务实现跨越式发展，其中新单期交增至351亿元，同比增长111%；续期业务增至184亿元，同比增长360%；个险新单标保达到153亿元，同

比增长91%，市场排名第七；银保期交保费212亿元，同比增长121%，市场排名第一，其中长期期交94亿元，同比增长42%，市场排名第二；战略短险保费27亿元，同比增长80%，市场排名升至第四。新业务价值达到52.5亿元，同比增长190%。

2017年，华夏保险在承保经营方面的减负成果也同样令人喜悦。大力推进“减费、减员”三大降本增效举措：减费增效方面，主动控制保费的增长速度，新单保费同比下降13%，但原保险保费、期缴业务等实现大幅增长，业务结构显著优化；减费增效方面，收紧渠道费用政策，降低费用投入，实现各渠道更高效的投入产出比；减员增效方面，优化精简组织架构，提升前后线人员配比，严控内勤人力成本支出，推行薪资成本定额管理，人力资源配置效率大幅提升。

夯实投资能力 提升盈利水平

2017年，华夏保险实现净利润超40亿元，连续四年盈利，这个成绩可以说非常“亮眼”。于振亭指出，“承保端与投资端的良性互动对于企业的经营至关重要。未来，保险公司的竞争很大程度上是投资能力的比拼，投资端我们坚持高效的策略，不断强化投资能力建设，确保保险资金被高效运用。”华夏保险一方面依托专业投资队伍，积极开拓投资新渠道；另一方面，优化资产配置结构，有效提升投资回报水平。

华夏保险子公司华夏久盈资产管理有限责任公司，是具备全部保险投资资格的“全牌照”保险资管公司，投资范围广泛，吸引了众多各专业的优秀人士加盟，投资能力大幅提升。当谈到对借力外脑的看法时，于振亭引用了《劝学》里的一句话：“假舆马者，非能水也，而绝江河。”他认为，适当地借力外脑可以充分借鉴、利用市场中的先进经验与投资方法。“华夏保险近年来开始逐步扩大外部委托投资规

模，遴选优秀的外部管理人负责部分投资。目前，公司与中信证券、银河证券、华泰证券、华泰资管、中信建投证券等国内一线券商、基金、保险资管公司等建立了紧密的合作关系，业务资源与投资研究能力得到进一步充实。”

“华夏保险的资产配置结构在不断优化，公司将高信用评级债券、蓝筹股等收益稳健、抗风险能力强的优质资产作为基础配置资产。公司高度重视资产配置规划，根据市场环境的变化每年及时修正。”谈及投资策略方面，于振亭提到了两个重要概念，“华夏保险是通过战略资产配置(SAA)和战术资产配置(TAA)相结合的方式管理投资资产的。投资管理部在每年末根据宏观形势研制定下一年度的战术资产配置计划，并对中长期的战略资产配置计划进行一定修正。配置计划经公司投委会、董事会审批同意后即进入执行阶段。投资管理部会密切跟踪所有投资资产的盈亏与风险，每月发布投资业务分析报告，为管理层提供及时有效的决策信息。”

依托科技创新 加强运营效能

随着互联网、大数据、云计算、区块链、人工智能等先进技术在各行各业的落地与应用，华夏保险看到了技术变革带来的巨大机遇。在“1212战略”中，华夏保险把科技创新视为发展的第一引擎，各业务条线结合实际需求，积极研究，加大投入，推动落实了一批创新项目，如在客户服务方面，创新实现了投保、核保、承保、保全、理赔的全流程互联网化，在极大提升客户体验的同时，运营成本也大大缩减。

于振亭表示，2017年华夏保险上线了业内领先的微信核保项目，核保的函件处理由过去的全部人工线下处理，优化为营销员和客户可以自由选择线上或线下处理，营销员、客户可以在手机上自由操作函件，跟踪保单状态，整体承保时效得到大幅提升，客户自主、自助操作体验感增强。

华夏保险充分利用微信平台，为客户提供丰富的保全服务功能。同时，上线了保全自动化项目，保

全作业流程及方式得到全面优化。为了开通更多客户咨询通道，减少等待耗损的时间，华夏保险建立了在线客服系统，使用智能机器人与人工服务相结合的模式，智能机器人可提供产品、核保、保全、理赔、续期、机构、通用类7大类近1500余条知识点，支持精确及模糊查询。

于振亭还透露，目前华夏保险正在研究推动远程视频客服项目，视频客服可以作为人脸识别技术的有效补充和升级，为客户提供人脸识别+人工认证服务，此前需要客户亲自办理的业务可实现远程办理，提升客户体验。视频客服与电话客服、在线客服、官微自助、实体柜面共同组成360度全景全维服务通道，满足不同客户的服务需求。

优质的服务是最好的品牌，华夏保险在客户服务上的创新及用心，直接反映在了客户数量的增长上。2017年，华夏保险有效个人客户820万，同比增长67%；有效机构客户1.4万，同比增长172%。

坚持“保险姓保” 践行企业责任

2017年全国金融工作会议以来，“保险姓保”已逐渐成为保险行业的集体共识和自觉行动。“保险的本质是提供风险管理和保障，新时代下，人民的保障需求不断提高，经济社会运行风险不断上升，保险业风险保障功能的独特性和不可替代性更加突出。投资是辅助功能，是为了更好地保障，必须服务和服从于保障。‘保险姓保’是保险业发展的初心，是行业安身立命之本，是实现行业价值的根基，是服务供给侧结构性改革的根本要求。”于振亭坚定地说。

华夏保险坚定不移地贯彻落实“保险姓保”政策，在业务结构上，坚定转型价值业务，推动保障型业务发展，持续发力期缴业务；在产品设计上，集中精力发展中长期保障型产品，坚持产品创新，让利客户，其常青树重疾保险、富贵竹年金保险和福临门年金保险在市场上获得了卓越口碑，多次获评保险行业年度产品。据悉，2017

年，华夏保险总计赔付15亿元，为11.8万客户提供了理赔服务，最高单笔赔付达529万元。在投资端，华夏保险不做短期炒作，坚持长期价值投资，并选择优质项目开展直接股权投资，直接支持实体经济的发展，为资本市场的繁荣和社会的稳定发展提供支持。

谈及2018年的发展方向，于振亭表示，在“1212战略”指引下，华夏保险将顺应监管要求，持续优化业务结构，以期交业务为发展核心，提升公司发展质量，使价值转型实现重大突破。通过科技创新，提高服务效率，降低运营成本，助力公司业务快速发展。依托管理创新，逐步实现组织结构创新型、管理成本集约型、前线队伍服务型、后线队伍专家型、组织内部交易型、服务链条生态型的全新管理模式，提升人均产能，实现业绩飞跃。同时，华夏保险将通过设计更多优质产品，为客户提供更加全面的风险保障，践行保险企业责任。

