华夏人寿上半年成绩单：原保费、万能险均达到监管要求

2017 年 7 月 3 日　来源：凤凰财经

2017年上半年，华夏保险贯彻“提质增效”战略，将长期期交与风险保障作为业务发展的重中之重，推动业务结构持续优化。

一、整体经营表现2017上半年，公司稳规模、调结构、提价值，规模保费同比有所降低，但价值业务、续期业务、原保险保费增速均实现翻倍增长，业务结构持续优化。

截至6月30日，规模保费1123亿，同比降低19%，其中续期保费64亿，同比增长273%；价值业务222亿，同比增长171%，原保险保费546亿，同比增长88%，占上半年规模保费比例为48.6%，符合“不低于30%”的监管要求，中短存续期万能险占比不到21%，符合“不超过50%”的监管要求。

二、渠道达成情况截至6月30日，上半年个险标保近90亿，同比增长134%；银保长期期交65亿，同比增长166%，短期期交71亿；多元标保3.7亿，同比增长99%；法人短险16.02亿，同比增长超123%。对照2017年度计划，各渠道年度目标达成率均高于70%，全面超越序时进度要求。

1.个险：截至6月30日，上半年新单标保86.82亿，同比

增长134%，实现翻倍增长，保持着较大的增速优势。月均平台超越10亿，提升至14.5亿，较去年同期实现翻倍增长，上半年达成相当于去年全年的108%；人力规模达到21万，较去年同期10.4万增长10.6万人，同比增长102%，队伍规模实现快速拉升；渠道13个月继续率、25个月继续率均超过93%，5月市场排名第七。

2.银保：受监管政策影响，行业竞争格局快速变化，华夏稳住阵脚，快速调整，同比、环比数据均优于市场整体水平。截至6月30日，上半年长期期交65亿，同比增长166%，基本追平2016全年66亿的长期期交规模；短期期交71亿，相当于去年全年的237%；上半年期交市场第一，长期期交稳居市场第二；渠道13个月继续率、25个月继续率均超过95%。