

保费负增长 81.5%跌幅居首

# 全面裁撤车险 史带财险转型阵痛

本报记者路英 上海报道

作为首家国资转外资的保险公司,史带财险因被“国际保险教父”美国史带保险集团董事长格林伯格“相中”而令业内看好。

## 三四级机构裁撤 加快布局二级机构

四级机构 60%左右已经关闭,其余的将于年内裁撤完毕,三级机构也会逐渐关闭。据史带财险 2014 年年报显示,史带财险去年盈利 3486 万元,而 2013 年史带财险亏损 1.6 亿元。记者通过比较数据发现,2014 年史带财险营业收入、营业支出都有大幅下降,分别下降 2.5 亿元和 3.8 亿元,营业支出下降更为明显。

据消息人士透露,支出剧降的主要原因除了外资化后的精细化管理外,更重要的原因是机构和人员的裁撤。

对此张兴表示,2014 年史带财险的机构,人员有大幅缩减,特别是三四级机构裁撤仍在进行中,预计年内基本裁撤完毕。

“暂停商业车险业务后,四级机构基本没有存在的必要。”张兴告诉记者,北京、上海等大城市除了公司的营销队伍,经代、经销商等中介渠道较多,保费来源多样化,“但在中小城市,业务的主要来源是公司

## 壮士断腕 砍掉近 9 成车险业务

市场份额持续下滑主要因公司业务结构调整,降低车险比重,重点发展股东公司优势险种。

裁撤三四级机构实际上是史带财险放弃车险业务的必然结果。上述消息人士介绍,车险业务对时效性要求较高,基层机构的铺设必不可少。史带财险在上海地区以外全面暂停车险业务后,三四级机构就没有存在的必要。

事实上,格林伯格曾多次公开表示,大多数中国财险公司业务 70%至 80%来自车险的现象并不合理,其在 2011 年入股大众财险时就不准备做车险业务。

“当时我们分析,中国财险市场车险一险独大不合理,但 2008 年到 2010 年保监会加大力度规范车险市场秩序,全行业扭亏为盈,大众保险没有理由退出车险市场,因此格林伯格先生同意继续做车

然而让业界大跌眼镜的是,截至今年 6 月 19 日,史带财险由大众保险更名一年后的表现难言乐观。

据《中国经营报》记者统计,今年前 4 个月史带财险保费收入 9065.44 万元,仅为去年同期

的营销队伍,而这些营销员以车险销售为主,公司暂停车险业务后,营销人员出于收入方面等考虑陆续选择离开。裁撤三四级机构实现人员优化后,公司业务下降营业支出自然大幅下降。”

“根据公司股东确定的发展战略,史带财险今后将专注于非车险业务,成为‘小而精’的机构。”张兴表示,史带财险的四级机构 60%左右已经关闭,其余的将于年内裁撤完毕,三级机构也会逐渐关闭,“基于保护消费者利益考虑,在有些地区消费者保单未到期的情况下,公司还会保留部分理赔服务人员。另外,公司跟太平洋产险签订了全面合作协议,维护我们机构裁撤地区的后续保险服务。”

另据记者了解,史带财险在裁撤部分机构的同时也会加大力度开拓新的保险市场,如陆续开设其他

险业务。”张兴告诉记者,“但格林伯格先生认为 80%的车险比例过高,随后两年逐步调整至 75%以下,但由于多方面原因,公司自 2011 年以来车险业务每况愈下,亏损额度越来越大,至 2013 年亏损 1.6 亿元,以致中外方股东对经营结果都很不满意。”

2014 年,公司经历四批次股权转让,史带保险最终以 93%比例控股大众保险并改名为史带财险。回顾入股公司两年多的车险经营经历,格林伯格决定放弃车险业务。

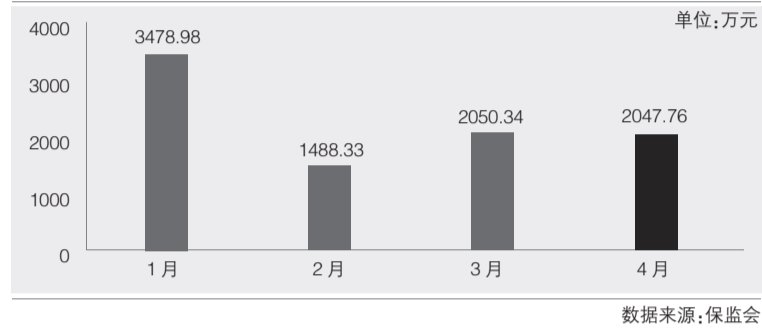
“在格林伯格先生和他的管理团队看来,无论是在美国或欧洲,都没有从事车险的经历,而且外资入股后大众保险的车险经营并不理想。另外,从国内车险市场近两

4903.69 万元的 18%,同比增长 -81.5%,居 68 家新老保险公司增速最后一位,市场份额也由去年同期的约 0.2%降至今年的 0.03%,缩水一个数量级。

据史带财险董事长张兴介绍,省市分公司,近日公司就获准开设广东分公司。

值得注意的是,三四级机构裁撤之后,二级机构将主要承担营销任务,管理功能会进一步弱化。“因为业务重点和客户群的变化,今后工作人员都要转向非车险业务,不仅要了解和熟悉非车险业务,而且还要提高英语沟通等多方面能力。对于新机构的开设,公司也会本着成熟一个申请一个的审慎原则,逐渐

## 史带财险今年前 4 月单月保费收入



年经营情况来看,产品同质化严重,价格战成为公司之间竞争的主要方式,在财险市场上绝大多数公司的车险业务都是亏损的。随着 2014 年商业车险改革的推行,格林伯格先生判断车险市场白热化竞争将会更加惨烈,痛定思痛,决定扬长避短,发展工程险、意外健康险等股东优势业务。”张兴对记者表示。

从目前看,上海分公司车险业务经营情况良好,因此唯有上海分公司继续保留车险业务。但据业内人士分析,虽然没有砍掉上海车险业务,但史带财险车险业务进一步萎缩的可能性极大。

据悉,目前史带财险的非车险业务占比较高,且盈利情况较好,主要险种包括企财险、工程险、责任

该公司今年前 5 个月保费收入 16938.05 万元,同比增速 -71.95%,前五大非车险业务保费收入 14535.92 万元,占比 85.82%,值得注意的是,此前史带财险车险业务占比近 80%左右。

扩大机构覆盖范围。”张兴表示。裁撤机构带来的直接结果是公司规模急剧缩小。张兴告诉记者,2011 年史带财险入股大众财险时,公司约有 2400 名员工,包括约 1400 名营销人员和 1000 名左右管理人员。去年年初,公司暂停商业车险业务之前,公司有 1400 多名员工,现在史带财险总人数是 350 人左右,这其中流失或优化的人员主要是业务人员和分支机构的管理人员。

险、意外健康险等,新领域包括能源、卫星发射、货运险等。值得注意的是,今年年初走马上任的总经理梁铭在东亚财险亚太区多年从事工程险相关工作,这也大致能看出史带财险产品的经营方向。

“市场份额持续下滑主要是因为公司业务结构调整,调低车险比重,发展股东公司优势险种。今后在继续开拓国内市场,形成差异化特色经营的同时,将依托海外股东的网络优势和技术支持,重点支持国内企业走出去,包括为国家推行的‘一带一路’计划做好配套服务,保驾护航,从整体上促进史带财险的发展,提高整体盈利水平,但这是一个持续发展的过程。”张兴对记者表示。

年来尚未实现盈利,虽然专业健康险公司普遍盈利状况不佳,但相比其他专业健康险公司,昆仑健康并无明显优势,几次策略调整也未能显现出实效。近来,健康险税优等政策红利正逐步落地,健康险公司能否抓住机遇对未来发展至关重要。

另一家专业健康险公司副总裁告诉记者,专业健康险公司难盈利,盈利周期可能比普通寿险公司还要长,国际惯例通常情况下是八到十年,这就很容易导致股东对管理层的决策不满意,如果股东失去耐心,管理层的更换就变成必然。

值得注意的是,在保监会公布的 2014 年寿险亿元保费投诉量排名中,昆仑健康保险由 2013 年的第六位上升到 2014 年首位,与 2013 年相比,昆仑健康亿元保费投诉量从 4.34 件上升到 2014 年的 24.72 件,增幅高达 469.59%。

并不快。其 1 至 4 月单月原保险保费收入分别为 5429.4 万元、657.3 万元、607.18 万元、503 万元,保费呈现环比下降态势。

近日,保监会向各保险公司下发《个人所得税优惠型健康保险业务管理暂行办法(征求意见稿)》,根据意见稿,投保人只能购买一份个人税优健康保险(保费 2400 元/年),在不少业内人士看来,健康险税优政策落地的政策意义大于实际意义,平均每个月 200 元的税收优惠并不能真正减轻消费者的购买负担,但健康险政策会持续引导商业保险新晋为市场上医疗保健服务重要的付费主体,新付费主体将会重塑新的产业链条,专业健康险如何运用好这一政策机遇,真正找到一条盈利模式是其当下需首要考虑的问题。

# 昆仑健康管理层大调整 或因业绩不佳

本报记者宋毅 北京报道

昆仑健康保险股份有限公司在成立 9 年后管理层首现大调整。

近日,保监会通过昆仑健康保险五位管理层的任职资格,其中包括核准李英哲担任公司董事长,傅

## 董事长总裁齐换新

昆仑健康保险的人士变动在去年年底就已开始酝酿。

此次核准担任昆仑健康董事长的李英哲此前为公司副总裁兼董事会秘书,从目前尚未更新的官网信息来看,其自今年 1 月起就任公司临时负责人,全面负责公司的经营管理。

经上述昆仑健康保险相关负责人确认,新上任的总经理傅杰,即为此前前海人寿总经理,其在 2013 年末被保监会核准担任前海人寿总经理,上任半年即传出走,而据记者了解,傅杰在去年年底已到昆仑健康保险参与公司运作。其

## 成立 9 年末盈利

昆仑健康保险自 2006 年取得企业法人营业执照正式营业至今尚未实现盈利。

从昆仑健康保险公布的近 5 年年报显示,2010 年至 2014 年公司分别实现营业收入 1.04 亿元、0.9 亿元、3.9 亿元、5.3 亿元及 3.2 亿元,实现净利润分别为 -0.5 亿元、-1.1 亿元、-1.3 亿元、-2.8 亿元及 -0.7 亿元,手续费及佣金支出分别为 976.7 万元、1519.2 万元、22349.5 万元、24496 万元及 24333.9 万元。

虽然 2014 年昆仑健康保险的亏损有所减少,但保费也在减少。“健康险业务不好做,因为它不仅涉及到保险公司和客户,还涉及到医院等方面,加之现在渠道费用等各项成本不断高企,如果找不到好的盈利模式,只能是做的多亏的多,做的少则亏的

少。”上述健康险公司副总裁说道。近年来,昆仑健康保险也在不断调整策略,如在销售传统保障型产品的基础上,大力度推出万能险吸引客户,同时在传统渠道压力较大的现实下积极探索网销等新渠道。

按照年报披露的信息显示,2011 年昆仑健康保险热销的前 3 名产品分别为“昆仑综合补充团体医疗保险”“昆仑团体意外伤害保险”“昆仑吉祥年综合意外伤害保险”,从 2012 年开始,公司则力推万能险产品,热销产品排在前三位的分别为“昆仑健利宝(B 款)长期护理保险(万能型)”“昆仑健利宝(B 款升级版)长期护理保险(万能型)”及“昆仑健康保险股份有限公司稳得利长期护理保险”,2014 年的热销产品前 5 名中有 4 款万能险产品。

在接受记者采访时表示,此次管理层调整是公司在发展过程中的正常调整,但对于林瑶珉的离职原因并未给出明确说明。

但有业内人士对记者表示,昆仑健康保险此次管理层调整或与近几年的经营业绩有关,“公司成立 9 款修改为:副董事长协助董事长工作,董事长不能履行职务或者不履行职务的,由副董事长履行职务;副董事长不能履行职务或者不履行职务的,半数以上董事共同推举一名董事履行职务。”

“一般情况下公司章程若要做出如此修改,应该是公司在经营过程中出现了一些管理方面的问题,或者有管理漏洞,或者管理架构不能与业务发展相适应,主要目的还是在于规范公司治理。”一位不愿具名的保险行业分析师对记者表示。

据记者了解,2014 年昆仑健康保险开始加大网销力度,成为当年网销渠道的一匹黑马。按照保监会新的统计口径显示,2013 年公司实现原保险保费收入约 4.2 亿元,实现保户投资款新增交费 3.6 亿元;2014 年实现原保险保费收入约 0.9 亿元,实现保户投资款新增交费 194 亿元。

“虽然公司做了不少尝试和探索,但这些很难称得上是找到了一个有效的盈利模式。”上述不愿具名的保险行业分析师说道,“一是没有清晰的盈利模式,二是市场效率低下,三是健康险税优新政的促动,这几点对成立快 10 年的健康险公司而言已经到了转型的关键点,在这个时点上对管理层做调整是可以理解的。”

从保监会披露的前 4 个月数据看,昆仑健康保险今年的发展速度

# 高计提吞噬利润

# 安诚财险 3000 万股挂牌转让

本报记者路英 上海报道

《中国经营报》记者近日从上海联合产权交易所获悉,安诚财产保险股份有限公司(以下简称“安诚财险”)某民营股东欲出售其持有的 3000 万股权(约占股比 0.73%),另有消息显示,该公司还有小股东有意向出售 1 亿股本,合计占该公司总股本的 3.25%。

作为西南地区设立的第一家

## 预计今年承保利润 -25346 万元

根据安诚财险今年预算报告,预计 2015 年保费收入:30.09 亿元(其中:车险 25.65 亿元,非车险 4.44 亿元),保费收入增长率 20.57%(其中车险 19.09%,非车险 29.90%),经营成本率 110.33%(剔除战略投入后 107.89%),综合成本率 108.54%(较 2014 年实际下降 13.17 个百分点),险种结构为车险 85.24%、非车险 14.76%;投资收益率 7%(不含资本保证金、长期股权投资及支持非车险业务的定期存款);承保利润:-25346 万元;净利润(含其他综合收益)8841 万元;预计每股净资产 1.17 元,偿付能力充足率 735%。

6 月 8 日,上海联合产权交易所一则挂牌公告显示,安诚财险 3000 万股意向挂牌,挂牌价格为“2.05 元/股,可分拆,最低转让股数为 500 万股,具体情况可面议”,挂牌截止时间为 2015 年 7 月 15 日。

据消息人士透露,不仅此一家,安诚财险多家民营小股东愿意出售股权。其告诉记者,目前安诚财险另外一家小股东也有意出售其所持 1 亿股本,如此一来,安诚财险近期就有至少 3.25%股本会发生变化。

值得注意的是,该挂牌信息备注:“2014 年提取责任准备金 2.47 亿元,如剔除则实现税前利润 1.36 亿元。”对此,上述消息人士对记者表示,安诚财险股东大会透露,2013 年末安诚财险引进战略投资者韩国东部火海上保险有限公司(以下简称“韩国东部海上”),韩国东部海上要求风险全覆盖,将准备金计提 2.47 亿元,责任准备金中部分金额会成为净利润,如果不计提这么高额度会实现税前利润 1.36

## 亏损额居财险公司前五

记者统计国内 68 家财险公司 2014 年盈利情况发现,安诚财险是 5 家盈利转亏损的财险公司之一,其亏损 1.28 亿元,额度居五家之首。不仅如此,据记者统计,2014 年亏损的 20 家财险公司中安诚财险的亏损额排在第五位,值得注意的是排在其前的公司北部湾财险、众安财险均成立于 2011 年之后。根据安诚财险公司第二个五年计划,公司要实现依靠持续盈利支撑和全面风险管理,争取实现上市融资增大资本实力,通过并购等方式组建金融集团的目标。

公开信息显示,安诚财险是西南地区设立的第一家全国性中资财产保险公司,成立于 2006 年,最初注册资本 5 亿元。2010 年,其在重庆联合产权交易所公开挂牌增资扩股,将注册资本金从 10 亿元增加至 20 亿元;2012 年 3 月其定向增发 5 亿股普通股,将注册资本金由 25 亿元增加至 30 亿元;2013 年末,安诚财险引入战略投资者韩国东部海上,注册资本增加 1.76 亿美元;2014 年 1 月保监会批复同意安诚财险将注册资本增加至 40.76 亿元。目前,持股比例在 5%以上的股东中,除

全国性中资财产保险公司,安诚财险从成立初的 5 亿元注册资本不断增资扩股至当下的 40.76 亿元,股东结构也几经变化,民营企业股权遭稀释,而两家外资股东跃进前十。

据本报记者得到的安诚财险 2015 年预算资料显示,安诚财险今年目标是实现保费收入 20%左右有内涵价值的增长,总体经营成本率剔除战略投入后控制在 107.89%。

亿元。据安诚财险年报显示,“提取保险责任准备金”为 24698.41 万元。

“引入战略投资者后,安诚财险的综合成本率虽然偶有波动,但基本呈下降趋势,加之保险资金运用范围不断扩大,投资收益率有望进一步提高。董事会表示该公司已经度过盈亏平衡点。”消息人士告诉记者,2014 年安诚财险综合费用率 121.71%,剔除未到期责任准备金后为 108.74%。

据安诚财险年报显示,其 2014 年车险业务收入约 21 亿元,占业务总量超过 80%,在如此高的车险占比情况下,如果不能实现承保盈利,则要实现总体盈利对投资盈利的要求就比较高。上述消息人士告诉记者,今年安诚财险将会有 50 多亿元的投资资金,预期投资收益 4 亿元左右。

公开资料显示,今年 1 月份安诚财险获得保监会电销运营牌照批复,并已于 2014 年 12 月 2 日进入电销生产环境试运行阶段;另外,今年 4 月保监会批复同意阳光财产、安诚财险和重庆两江金融发展有限公司等 3 家公司共同发起筹建阳光渝融信用保证保险股份有限公司,注册资本人民币 10 亿元,注册地重庆市。据媒体报道,该公司将主要做信用险和保证保险业务,互联网金融相关客户将是未来新公司的主要服务对象。

显然,安诚财险在电销、网销渠道都有涉猎,但据上述消息人士透露,按照今年股东大会透露的方向,今年安诚财险的重点仍放在本地传统车险业务上。

了韩国东部海上和国际金融公司(IFC)分别持股 15.01%、7.36%列第三、第四大股东外,其他五位股东均为国企,股权相对稳定。

尽管安诚财险提出上市计划多年,但最近几年的盈利情况并不理想。在业界人士看来,近年其增资扩股,调整股东结构,完善公司治理的步调与安诚财险提出多年的上市计划不谋而合。

按照安诚财险规划,将力争用 3-5 年时间,分步实现产险财务持平进而盈利,并达到 IPO 辅导条件;再用 5 年左右时间,建设成为集产险、寿险、资产管理、服务保障的保险控股集团。上述消息人士透露,安诚财险董事会表示,该公司上市期在 3-5 年,因香港上市对银行、保险估值较低,安诚财险寄望于在内地上市。

从安诚财险近年预期的 31 亿元保费规模来看,该公司在 68 家财险公司中尚不突出,今年来前四个月 2.7%的保费增速排在 68 家财险公司 40 名开外。在目前仅有人保财险 H 股成功上市,多家财险公司都有上市计划,但都尚未成行,安诚财险的上市之路显然任重道远。