

# 中意财险：同门商保与自保尴尬竞合

本报记者 宋文娟 北京报道

近日，中意财产保险有限公司（以下简称“中意财险”）披露其2017年四季度偿付能力报告，报告期内高管大变动让人震惊，除了董事长潘国潮离任，陈鹏转任董事长外，两任总经理游一冰和

## 高层人事变动

对于潘国潮离任中意财险董事长而只担任中石油专属总经理，一位接近中石油系统的人士认为，此举应该是公司治理的要求，此前潘国潮在中意财险和中石油专属两方面任职，而中意财险和中石油专属之间存在一定的业务关联，不利于工作的公正性。

“如果两面任职，可能如分保就不好分配，更优惠的分保是给中意财险还是其他公司呢？这两家公司有一定关联，但又是独立核算的，股东也并不完全相同。中石油专属由中石油100%控股，而中意财险是中石油和意大利忠利集团合资的。”北京工商大学保险研究中心主任王绪瑾认为。

“之前中意财险董事长由中方派遣，不参加经营管理，起不到多大作用。更换董事长后，有可能中方要强化对中意的控制力度和参与管

## 经营困境：支持渐弱 由盈转亏

中意财险成立于2007年，由中国石油集团和意大利忠利保险有限公司发起设立，注册资本13亿元，是中国首家中外合资的财产保险公司。随后，中意财险51%的股权划转给中石油资本，中石油资本系南京柴油机股份有限公司资产重组后成立，2017年2月10日中石油资本正式挂牌登陆深交所。目前中石油资本旗下的保险机构包括：中意人寿、中意财险、中石油专属财产保险公司、昆仑保险经纪、竞胜保险公估。

在中意财险成立之初，中石油集团对其支持力度非常大。2010年中意财险来自中石油集团及其下属公司的保险业务收入占其整体业务比重分别为82.9%，2011年这一比重为75.2%，2012年为69.4%，2013年为65.5%。

冯天佑亦均去职。

据悉，潘国潮出任中石油专属财产保险股份有限公司（以下简称“中石油专属”）总经理。另外，2017年1月，曾任职永诚财险和丘博保险总经理的冯天佑被聘为中意财险临时负责人。同年9月30日，保监会核准了中意财险董事长陈鹏、

理的深度。”前述接近中石油系统的人士说。

“到底是应以利润为目标，还是以规模为目标，外资和中资有理念分歧。外资在成熟的市场以利润为目标是可以理解的，但是在中国这样发展中的市场跑马圈地，中资以规模为目标，对目标的差异会带来矛盾，”王绪瑾表示。

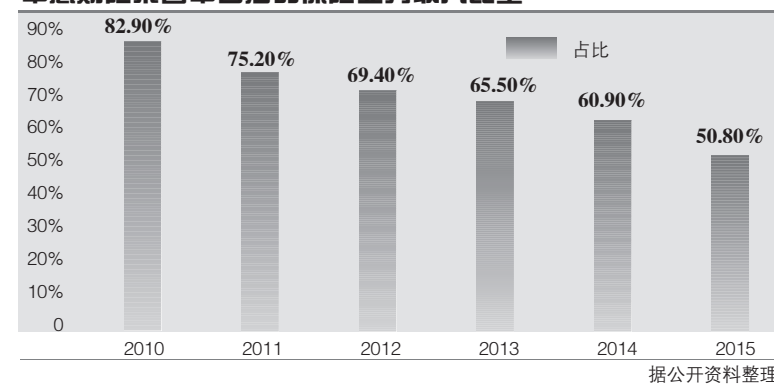
接替潘国潮的新董事长陈鹏此前曾历任中国石油测井有限公司副总会计师及总会计师，中国石油天然气集团公司财务资产部会计处处长。

据中意财险2017年四季度报告披露，冯天佑在四季度已离职。此次冯天佑离任，意味着其在中意财险总经理的正式任职还不到一个季度。知情人士向记者透露，冯天佑又回归老东家永诚财险。

“我离开是因为永诚保险的原方股东加拿大枫信集团邀请我出

总经理冯天佑的任职资格。陈鹏此前来自中国石油天然气集团公司财务资产部，而冯天佑则来自市场化公司，并无股东背景。此次冯天佑离任，意味着其在中意财险总经理的正式任职还不到一个季度。知情人士告诉《中国经营报》记者，冯天佑又回归老东家永诚财险，此信息获

## 中意财险来自中石油的保险业务收入比重



任它们的大中华区主管，我觉得是个事业发展的好机遇。”冯天佑告诉记者。

对于冯天佑的离职，业内资深人士认为，随着保险市场竞争的加剧，尤其是商车费改的变化，使中小保险公司开始转向非车险业务的竞争上，而中意财险此前很多年一直远离市场竞争，躺在股东的怀抱里任意经营，不问盈亏。“在近些年才有了绩效考核的动作，同时中石油

得冯天佑本人证实。

在2017年之前，中意财险的高管相对稳定。此前担任中意财险董事长的潘国潮，自2008年10月出任董事长直至2017年。而来自外方股东的游一冰自2007年至2017年担任该公司总经理，在中意财险任职也超过十年。

金融板块上市，股东对其经营也有了盈利和增长的要求，毕竟是上市公司的一部分。”该人士称。

“这样一个这么多要求的公司，再加上由于专属公司的成立对其业务的影响，冯天佑的压力可见有多大，离任并不奇怪。”该人士说。

“这么短时间就离任了，冯天佑的作用估计还没有很好地发挥，想法还没来得及体现，可能还与观念不合有关。”另一位业内人士认为。

业内人士表示。

“自保和商保如果都是股东业务，某种程度上肯定有竞争。自保出投的性质，就意味着其只能做股东业务。”国务院发展研究中心保险研究室副主任朱俊生表示，“不过自保和商保也不全是竞争，不是所有的风险自保都很合适，即便是自保，也并不意味着理赔、风险定价都是自保做。”

中央财经大学保险学教授郝滨亦认为，“中意财险这样合资公司对中石油这样的大型央企只是点缀，对其主营业务影响甚微，集团并不关注这些微不足道的附属小微企业之间的业务雷同现象。像中意财险这样的大型央企非主营业务的同类小微企业的发展应当主要靠市场，而不是靠母公司。”郝滨演说。

# 信泰人寿“二次创业”两年后再换经营班子

本报记者 陈晶晶 曹驰 广州报道

近期各家险企已陆续发布2017年四季度偿付能力报告，险企2017年全年盈利状况已初露端倪。

对于成立已10年之久的信泰人寿保险股份有限公司（以下简称“信泰人寿”）而言，这一年的表现仍

## 信泰十年：增资、停业、换股东

信泰人寿成立较为坎坷。2004年9月，由浙江省政府牵头发起筹建的中和人寿苦等两年未获保监会批复。之后，其与北京的平泰人寿整合，更名为信泰人寿。2007年2月，保监会对信泰人寿进行开业验收。2007年5月，保监会批准信泰人寿正式成立。

然而，这个由整合而成的险企，仅成立一年左右两大初始股东便相继退出。保监会2008年12月底的批文显示，初始股东巨化集团将所持有的全部信泰人寿6000万

## “二次创业”中途换将

2015年，永利实业坐稳信泰人寿第一大股东之位。是年4月，信泰人寿完成第二届董事会换届，董事长由马佳换为冯新生，总裁由郑秋根变为张勇。

2015年9月，信泰人寿在杭州召开二次创业启动大会，董事长冯新生称，“‘二次创业’为信泰人寿的发展翻开了一项。”

根据信泰人寿数据，其在2015年业务恢复之初便大力发展银保趸缴业务。当年实现总保费收入78.75亿元，其中续收保费11.57亿元，新单保费67.18亿元，新单保费占到总保费的85%。新单保费中，银保渠道保费共计64.9亿元，期交仅619.88万元，银保趸交保费占比

未如人意。信泰人寿2017年偿付能力报告显示，其全年累计亏损达7.67亿元，而其10年来的累计亏损已超25亿元。

对于上述业绩表现，信泰人寿内部人士称，由于历史原因，公司在2014年遭遇停业，2015年业务重启后，投入了较大运营成本，对利

润的影响一直持续至2017年。值得注意的是，在2015年9月，信泰人寿曾在杭州启动“二次创业大会”。彼时，信泰人寿董事长冯新生称“二次创业”将为信泰人寿翻开新的一页。但显然，创业之路并非一帆风顺。

如今，走在“二次创业”之路上的信泰人寿再换领导班子。《中国经营报》记者独家获悉，信泰人寿新任总裁即将上任。信泰人寿相关负责人称，拟任总裁李国夫此前在中国建设银行工作超过30年，有着管理金融机构的丰富经验和领导力。在新一届领导班子带领下，通过实实在在的提质增效改善公司的盈利能力。

利实业、北京九盛资产管理有限责任公司（以下简称“九盛资产”）、浙江华升物流有限公司（以下简称“华升物流”）分别增资。增资之后，信泰人寿注册资本为26.4亿元，永利实业的持股比例由19.38%升至37.29%；九盛资产由10%升至19.26%；原与永利实业并列第一大股东的巨化控股持股比例被稀释降至10.93%。

值得注意的是，2014年年底的这次增资事出有因。2013年底，因偿付能力不足，信泰人寿被保监会停

止开展新业务一年。直到增资完成后，信泰人寿偿付能力充足率达到157%，2015年3月保监会才解禁。

2015年7月，信泰人寿注册资本金增至29.29亿元。而在随后经过2016年两次增资之后，信泰人寿注册资本金达到目前的50亿元。如今，信泰人寿持股比例在5%以上的股东排名分别为：永利实业集团持股47.12%；九盛资产持股19.8%；华升物流14.9%；利时集团控股有限公司持股7.38%。

信泰人寿官网显示，目前临时负责人为李国夫，临时财务负责人为王琳。李国夫1980年加入中国建设银行，历任建行多家支行行长、台北分行总经理、印度尼西亚支行总裁等职务。王琳先后在平安人寿分公司、泰康人寿总公司财务部任职，后在安邦财险、安邦人寿、安邦保险集团，曾任安邦人寿财务负责人。

信泰人寿相关负责人表示，2017年底，公司更换了经营层，拟任总裁李国夫携新一届班子到任。“新一届领导班子将帮助本公司在复杂多变的经济金融形势下，专注主业、笃定价值发展之路，成功实现发展动能转换和发展模式的成功转型。”上述负责人说。

## 聚焦2018寿险开门红

# “老七家”重拾半壁江山 转型升级竞争进入新格局

本报记者 路英 上海报道

今年开门红不红几成事实，这不仅给中小险企带来巨大压力，给大型寿险公司带来很大影响。

《中国经营报》记者近期对“老七家”——中国人寿、平安人寿、太保寿险、泰康人寿、新华人寿、人保寿险的调查中发现，相比中小公司而言，大公司受到的影响来自方方面面，但显然它们的选择也更多，对未来的预期也更加乐观。

## “老七家”争换赛道

对于今年“开门红”的表现，多位“老七家”公司的管理层人士给出了自己的分析。

“今年保险‘开门红’是多重因素叠加的结果。首先，134号文对产品形态的改变不可忽视，营销员适应需要一定时间；其次，由于政策的调整，去年换了两拨产品，在产品停售前有购买意愿的客户提前买了，留存有需求的客户明显减少。这些因素都很巧合地凑在了一起，以后基本不会出现这么多因素叠加的情况。”

“一是产品类型做了重大调整，部分产品强制性退出市场；另外，与整个国家经济周期有关，调产能、调结构的影响逐步显现，内部很多厂子关停并转，今年我们大单明显减少。”

“今年‘开门红’正巧赶上去年‘十一’换产品，距离‘开门红’只有两个月时间，未来如果没有这方面因素应该不会再次出现这种问题。”

“今年公司用了很长时间完成规模任务，然后转期交，开门红有公司主动调整的因素。”

“今年公司新人达到百分之三四十，占比比较高，公司也怕新人

## 保费规模年底可追回

“一款产品从出生到慢慢成为主流产品，销售队伍要有一个很久的学习和适应过程。”某险企高管表示，“全年保费影响应该不会太大，后面可以追回来。”

采访中，“老七家”险企从高管至中层管理者，多数人表示“长期高速增长不现实”，也认为此次调整是强制性行业向健康方向转型的好机会，销售队伍与管理层都很支持，并对长远发展表示乐观。

“规模不好，不一定代表价值不好。”谈到今年开门红的新现象，上述“老七家”某公司高管表示，“大单增加，客户平均年龄下降，这些都是好的体现，大家都在推更长的缴费期限，更优质的客户。前几年在发展保障型产品的时候也积累了一些质量优、年龄结构比较好的客户，这部分客户逐渐走上市场的话就是件好事。”

“医疗价格在上涨，大众保障需求也在增加，‘回归保障’真正的落地就是每个人都需要增加保障额度，调整到一个合适的额度。”该高管指出，“银保对长久发展意义不是很大，去年某龙头寿险公司一次砍掉大量规模是为‘回归保障’的主动调整。”

“大型公司要一直在价值和规模之间作平衡，但往往平衡更难。保监会要求保险回归保障，对于保险从业人员来说都是举双手赞成的，这会吧规模压到一个合理的水平。”

“前几年都去做短期类理财的产品的是不对，一个是风险太大，二是那种产品本来就不是保险公司的长项。保险还是服务行业，要回归本源，把老百姓有问题时的需要解决掉才是根本，创新无非是在投保、理赔环节，最终还是体现在服务时效的优化上，而最根本的还是为客户完成理赔的过程。”

“之前银行还有第二条路可以选择，可以选择对它来说很简单、跑量、完成中收（中间业务收入）很快，它当然就不会

更加乐观。

根据记者统计，随着监管政策的逐步推进，“老七家”市场份额再度超过50%，重拾半壁江山。有分析指出，寿险市场的集中度将再次向其靠拢，而这种趋势也将延续。记者在采访中也了解到，即使产品形态、市场状况不会长期持续，但大公司对转型发展的诉求仍然强烈。是否及时走上专业化道路，寻求新突破将是下一轮竞争的突破点。

说不清楚容易误导客户，做出了主动调整，一年以内新人不卖‘开门红’产品。”某高管人士补充道。

记者在采访中也了解到，即使产品形态、市场状况不会长期持续，但大公司对转型发展的诉求仍然强烈。

“公司养老社区配套对销售推动非常有利，上海、北京等一线城市民众对养老问题都有危机感，养老资源极其稀缺，配合养老社区销售，本身也是促进大单生成很好的工具。保险毕竟是无形资产，有形资产跟无形资产结合后客户体验特别好。”某险企高管表示，该公司养老社区全国各地都在布点未来两年将迅速铺开。

“长期年金产品，有保障也有理财，这是大家都需要的，其他产品难以替代。”对于养老社区对保单销售的带动作用，有高管人士指出。

据了解，“老七家”公司为满足客户养老需求，增加销售卖点，都以重资产或者轻资产形式配套养老产业，延伸产业链。此外，向科技转型，在各个流程对客户服务的改善也成为险企的竞争砝码。

去这种做法难度很高的期交类保险产品，因为一张单子要跟客户说三五次，需要讲很长时间。但现在没有那种产品了，必须做期交，要不就不做，银行看得非常清楚。”

一位大型险企管理层人士告诉记者，该公司自2012年便开始转型，不再考核趸交保费，销售队伍的术语也早已改变，所以在去年的监管形势下未受影响，反而在某些地区和渠道上增速明显。

“134号文，其实延长不延长年金领取时间影响不大，从养老金的本质来讲，买养老金的客户基本都是在40-60岁之间，本来就是想60岁以后领取，真正的养老年金都是不会立即领取的，是退休后保障自己生活水平的一笔资金。”有高管人士认为，“遇到领取期限延长就卖不动的问题，就说明公司的销售引导、销售习惯是在产品收益率上面，跳不出这个圈。”

“在家庭的资产配置中，保险本身就不是理财。很多买养老年金产品的消费者关心的，是需要源源不断的现金流保障生活水平，而且要保障这个现金流不受影响，领取到客户去世为止，这才是养老金，只有养老金能达到这个目的。有什么样的投资能保证20年都达到这个收益率？”上述高管表示，“术业有专攻，保险公司就应该做保险公司的事，很多客户‘银行存单变保单’，这就是因为产品太雷同。谁听说过买保险产品能变成存折的？产品的相似性给了它混淆的可能性。”

“134号文的核心是回归保障本源，其实最终还是要回到养老金，就是要解决养的问题，通过保单设计如果现在都能拿，那么养老的问题还是没有解决。监管无非用‘5年’这种强制性的做法，让保险公司不要做得那么极端。所以，或许5年只是第一步，未来会不会出更严厉的政策都不一定。”有高管如是说。