

特色发展难见起色 中煤保险扭亏存变数

本报记者 宋文娟 北京报道

“十年河东，十年河西”。经历了黄金十年的煤炭行业，转型、兼并重组成为其当前的主旋律。而作为专注煤炭行业高危风险管理的中煤

董事长、总裁齐换

近日，保监会正式核准郭建民中煤保险董事长任职资格，中煤保险亦发布公告称，其正式聘任郭建民为其董事长。

中煤保险的高层人事动荡始于去年12月。其公告称，因原董事长潘跃飞、原总裁蒲海成辞职，中煤保险拟定董事宋立伟代为履行董事长职务，并履行法定代表人职责，履职期限至新任董事长的任职资格获保监会核准正式履职时止。同时王建宏出任该公司临时负责人，代行总经理职权。

近日，保监会正式核准郭建民中煤保险董事长任职资格，中煤保险亦发布公告称，其正式聘任郭建民为其董事长。据了解，郭建民历任山西省政府办公厅社会处干事、副主任科员，山西省政府办公厅秘书四处主任科员，山西省政府办公厅秘书三处副处长、处长，山西省政府办公厅秘书五处处长，中煤保险党委副书记、副总经理、首席风

经营近十年：亏损4亿多

“这几年经营当中也碰到很多困难，所以到现在没有盈利。我们有扭亏计划，山西金控对我们利润指标有要求。”中煤保险相关负责人介绍。

中煤保险成立于2008年10月，其最初的注册资本为5亿元，由中煤能源集团和山西省部分地方煤矿企业发起设立，其此前的股东主要包括：山西煤炭工业社会保险事业局、中国中煤能源集团、山西焦煤集团、晋城无烟煤矿业集团、山西潞安矿业集团、大同煤矿集团。

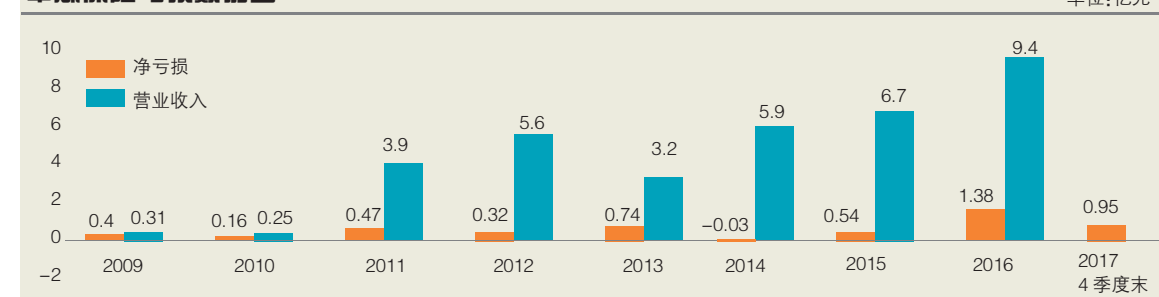
2016年山西煤炭工业社会保险中心将其持有中煤保险的股权转让给山西金控，此后山西金控开始增持中煤保险。目前山西金控持有中煤保险44.44%的股权，成为中煤保险的第一大股东。

山西金控是山西省第一家全牌

财产保险股份有限公司（以下简称“中煤保险”）也面临大变局。

近日，保监会核准郭建民中煤保险董事长任职资格。同时，《中国经营报》记者获悉，西藏保监局原副局长王建宏已加盟中煤保

中煤保险亏损数据图



单位：亿元

据公开资料整理

险官。

此外，《中国经营报》记者获悉，王建宏曾任宁波保监局党委委员、纪委书记、副局长，西藏保监局党委委员、副局长。目前已经出任中煤保险党委副书记，于去年12月任中煤保险临时负责人，全面负责中煤保险经营工作，分管战略发展部、资金

运营部、审计稽核部、法律合规部和再保工作。而在去年底王建宏曾以总经理名义出席中煤保险与山西精英科技合作签约仪式。

近些年，保监系统官员下海保险公司的仍不少，但担当总经理、董事长的并不多见。某保险公司北京分公司总经理告诉记者，近些年保

险，目前出任其临时负责人、党委副书记。由中煤能源集团和山西省部分地方煤矿企业发起设立的中煤保险，在最大股东更换成山西金融投资控股集团有限公司（以

下简称“山西金控”），董事长和总裁更换之后，其聚集煤炭高危行业风险管理初衷是否会生变？经历了近十年发展之后的中煤保险，在煤炭高危行业的风险管理又做得如何？

监管系统下海到险企的官员由于规避监管审批要求，更多在险企股东单位任职。至于王建宏是否将出任中煤保险总经理一职，记者致电中煤保险采访，中煤保险相关负责人告诉记者：“总经理保监会正在报批，保监会批文还没下来。”

为什么号称聚焦煤炭高危风险管理的公司，一直仍是以做车险为主的小险企？对此，北京工商大学保险学教授王绪瑾认为：“我们国家车险投保率比较高，汽车也比较多，同时大家普遍认为买辆车不容易，所以买车险的比较多。”

“像煤炭这样高风险行业，如果矿井下业务承保率不低，而这里面投保的企业又少，保险是依据大数法则的，投保人少，保险公司承保费率高，而费率高，企业就不愿意投保了。”王绪瑾认为。

而在另一位业内人士看来，“中小公司品牌知名度有限，承保能力、承保经验弱，注册资本低，风险控制技术和手段不高，做特色难，小公司特色专业领域的人才找不到或养不起。而车险都是标准化的东西，好做。说白了手

续要重新梳理核定。”中煤保险官网介绍，经过几年发展，中煤保险业务遍布全国13个省、自治区、直辖市和9个大型煤炭基地及部分海外国家，为780个煤炭客户、1200座煤矿、200座非煤矿山、40万煤炭及高危行业职工提供保险服务，累计保险保障超过600亿元。其一直宣称，以煤炭等高危保险为核心。

“这几年经营当中也碰到很多困难，所以到现在没有盈利。我们有扭亏计划，山西金控对我们利润指标有要求。”中煤保险相关负责人介绍，“目前高层刚变化，战略可能还要重新梳理核定。”

调整中短期产品迎合监管 上海人寿转型仍临两重关

万能险占比居高不下

本报记者 陈晶晶 曹驰 广州报道

随着保监会公布险企2017年全年原保险保费数据，结合此前险企已披露的2017年第四季度偿付能力报告，保险机构的转型脉络更加清晰。

2017年寿险公司万能险、投连险保费收入减少一半。但在寿险公司中仍旧有7家万能险占比超一半，上海人寿便是其中之一。

从保监会披露数据上看，上海人寿季度原保险保费占比相对较低，2017年四个季度的当季原保险保费占当季规模保费收入比例分别为49%、30.8%、32.26%和39.8%。

对此，上海人寿方面对《中国经营报》记者表示，从2016年下半年开始，公司按照监管要求和保险市场发展趋势推进转型发展，重点优化产品结构、提升银保销售渠道质量，主动调整转型。目前公司主要转型方向是降低中短存续期产品比例，非中短存续期业务增长311.8%，趸交业务同比下降43%。

值得注意的是，根据2017年原保险保费收入情况显示，上海人寿规模保费145.2亿元，万能险保费收入80.5亿元，万能险占规模保费收入的比例为55.4%，同比去年的52.4%上升了3个百分点。

公开资料显示，上海人寿是第一家注册在中国（上海）自由贸易试验区内的法人金融机构。上海人寿于2014年9月获中国保监会批准筹建，2015年2月正式开业，初始注册资本为20亿元。根据保监会文件，上海人寿是由览海控股（集团）有限公司（以下简称“览海控股”）、中海集团投资有限公司（以下简称“中海集团”）、上海电气（集团）总公司（以下简称“上海电气”，601727.SH）、上海城投资产经营有限公司、上海外高桥资产管理股份有限公司、福州宝龙商业经营管理有限公司、上海陆家嘴金融发展有限公司等10家公司共同发起设立。

2016年4月，上海人寿获保监会批复将注册资本金增至60亿元，从而引入三家新股东，目前上海人寿股东有13家。持股比例在5%以上的股东有：览海控股持股20%为第一大股东；中海集团持股16%为第二大股东；上海电气持股

探索健康险需撑过“高投入期”

在保险业强调保险的保障性特征的形势下，险企将业务触角延伸至商业健康保险产品、涉足健康险领域试图以此撬开医养行业市场。

目前，4家A股上市险企均已成立专业健康管理公司。公开信息显示，保险企业正以自建、投资、参股、并购、战略合作等方式，渗透到医疗健康上游领域，具体涉及互联网医院、线下医院诊所、智能硬件、养老等领域。越来越多的保险公司进入了大健康领域，险资渐成健康产业投资主力军。

此外，早已有一些大型保险公司凭借着雄厚实力，投资建设医院。例如新华保险获准投资了新华卓越康复医院；阳光保险投资成立的融合医院，平安集团的“平安好医生”和“万家诊所”，泰康人寿、太平人寿等险企，也都出资设立了医院。

14.00%；上海洋宇实业有限公司持股13.75%；上海和萃实业有限公司持股13.75%；福州宝龙商业经营管理有限公司持股5.00%。

回顾其发展历史，上海人寿依靠万能险，成立首年规模保费便接近145亿元。其中，万能险破亿元，占规模保费近七成。在同期成立的保险公司当中，万能险增速突出。

从具体数据来看，2015年，上海人寿144.89亿元规模保费中，保费投资款新增缴费（万能险保费收入）为100.88亿元。2016年，上海人寿规模保费228.5亿元，同比增长57.7%；保费投资款新增缴费119.9亿元，占规模保费收入比例为52.47%。

上海人寿年报显示，2015年和2016年保费规模排名前五的保险产品均为年金、万能险产品。2016年，排名前五的保险产品规模保费收入累计为168.8亿元，占2016年全年规模保费收入73.8%。此外，万

能险分拆后的投资账户负债数据显示，2015年万能险分拆后的投资账户负债为95.6亿元，到了2016年增长91.3%至183亿元。

象聚金融研究院高级研究员许建坤表示，万能险分拆后的投资账户负债越高，说明产品的保障性越低，偏离了保险的本质。为规范万能险业务发展，落实“保险业姓保”的理念，自2016年以来，保监会密集出台了规范中短存续期产品、完善人身保险产品精算制度、强化人身保险产品监管等多项规定，对万能险的规模、账户管理、保障水平、结算利率等进行了完善和规范。监管层对万能险监管的收紧，对高度依赖万能险的寿险公司的影响不言而喻。

据保监会最新披露的2017年数据，上海人寿2017年四个季度原保险保费收入占当季规模保费收入比例分别为49%、30.8%、32.26%、39.8%，从数据看出，上海人

寿从第二个季度开始原保险保费占比明显下降。甚至一度逼近保监会“一年内不予批准新设分支机构”的监管红线。

而2017年全年，上海人寿规模保费为145.2亿元，万能险保费收入80.5亿元，万能险占规模保费收入的比例为55.4%，同比去年的52.4%上升了3个百分点。

具体来看，2017年上海人寿保费投资款新增缴费同比2016年，由119.9亿元，下降32.9%至80.5亿元。而其原保险保费收入降幅更大，由108.6亿元，下滑40.4%至64.7亿元。值得注意的是，保费投资款新增缴费占规模保费中的占比为55.4%，尽管较2016年同期保费已有所下降，但占比却高于2016年同期水平。

上海人寿相关负责人回复记者称，公司四个季度的原保险保费占比均符合监管要求。

非车险与车险的两难

做车险手续费高、承保亏损；但如果不做车险没有规模，而且非车险的门槛更高，另外从经营绩效来看，非车险的承保利润率和亏损率可能更高。

事实上，中煤保险年报显示，2014年中煤保险车险保费业务收入5.86亿元，其当年保费收入为8.13亿元，车险业务占比为72.07%；2015年中煤保险车险保费业务收入7.39亿元，而当年中煤保险的保费收入为9.32亿元，车险业务占比为79.29%；2016年中煤保险车险保费业务收入10.18亿元，2016年中煤保险的保费收入为12.57亿元，车险业务占比为80.09%。中煤保险虽号称专注煤炭行业高危风险管理，但车险却为其主要业务，且车险业务占比逐年升高。正如一位接近该公司的人士告诉记者的，中煤保险其实与其他中小财险公司一样，“还是主要做车险的小公司”。

为什么号称聚焦煤炭高危风险管理的公司，一直仍是以做车险为主的小险企？

对此，北京工商大学保险学教授王绪瑾认为：“我们国家车险投保率比较高，汽车也比较多，同时大家普遍认为买辆车不容易，所以买车险的比较多。”

“像煤炭这样高风险行业，如果矿井下业务承保率不低，而这里面投保的企业又少，保险是依据大数法则的，投保人少，保险公司承保费率高，而费率高，企业就不愿意投保了。”王绪瑾认为。

而在另一位业内人士看来，“中小公司品牌知名度有限，承保能力、承保经验弱，注册资本低，风险控制技术和手段不高，做特色难，小公司特色专业领域的人才找不到或养不起。而车险都是

标准化的东西，好做。说白了手

续要重新梳理核定。”中煤保险官网介绍，经过几年发展，中煤保险业务遍布全国13个省、自治区、直辖市和9个大型煤炭基地及部分海外国家，为780个煤炭客户、1200座煤矿、200座非煤矿山、40万煤炭及高危行业职工提供保险服务，累计保险保障超过600亿元。其一直宣称，以煤炭等高危保险为核心。

“这几年经营当中也碰到很多困难，所以到现在没有盈利。我们有扭亏计划，山西金控对我们利润指标有要求。”中煤保险相关负责人介绍，“目前高层刚变化，战略可能还要重新梳理核定。”

为什么号称聚焦煤炭高危风险管理的公司，一直仍是以做车险为主的小险企？对此，北京工商大学保险学教授王绪瑾认为：“我们国家车险投保率比较高，汽车也比较多，同时大家普遍认为买辆车不容易，所以买车险的比较多。”

“像煤炭这样高风险行业，如果矿井下业务承保率不低，而这里面投保的企业又少，保险是依据大数法则的，投保人少，保险公司承保费率高，而费率高，企业就不愿意投保了。”王绪瑾认为。

而在另一位业内人士看来，“中小公司品牌知名度有限，承保能力、承保经验弱，注册资本低，风险控制技术和手段不高，做特色难，小公司特色专业领域的人才找不到或养不起。而车险都是标准化的东西，好做。说白了手

续要重新梳理核定。”中煤保险官网介绍，经过几年发展，中煤保险业务遍布全国13个省、自治区、直辖市和9个大型煤炭基地及部分海外国家，为780个煤炭客户、1200座煤矿、200座非煤矿山、40万煤炭及高危行业职工提供保险服务，累计保险保障超过600亿元。其一直宣称，以煤炭等高危保险为核心。

续要重新梳理核定。”中煤保险官网介绍，经过几年发展，中煤保险业务遍布全国13个省、自治区、直辖市和9个大型煤炭基地及部分海外国家，为780个煤炭客户、1200座煤矿、200座非煤矿山、40万煤炭及高危行业职工提供保险服务，累计保险保障超过600亿元。其一直宣称，以煤炭等高危保险为核心。

“这几年经营当中也碰到很多困难，所以到现在没有盈利。我们有扭亏计划，山西金控对我们利润指标有要求。”中煤保险相关负责人介绍，“目前高层刚变化，战略可能还要重新梳理核定。”

为什么号称聚焦煤炭高危风险管理的公司，一直仍是以做车险为主的小险企？对此，北京工商大学保险学教授王绪瑾认为：“我们国家车险投保率比较高，汽车也比较多，同时大家普遍认为买辆车不容易，所以买车险的比较多。”

“像煤炭这样高风险行业，如果矿井下业务承保率不低，而这里面投保的企业又少，保险是依据大数法则的，投保人少，保险公司承保费率高，而费率高，企业就不愿意投保了。”王绪瑾认为。

而在另一位业内人士看来，“中小公司品牌知名度有限，承保能力、承保经验弱，注册资本低，风险控制技术和手段不高，做特色难，小公司特色专业领域的人才找不到或养不起。而车险都是

标准化的东西，好做。说白了手

续要重新梳理核定。”中煤保险官网介绍，经过几年发展，中煤保险业务遍布全国13个省、自治区、直辖市和9个大型煤炭基地及部分海外国家，为780个煤炭客户、1200座煤矿、200座非煤矿山、40万煤炭及高危行业职工提供保险服务，累计保险保障超过600亿元。其一直宣称，以煤炭等高危保险为核心。

“这几年经营当中也碰到很多困难，所以到现在没有盈利。我们有扭亏计划，山西金控对我们利润指标有要求。”中煤保险相关负责人介绍，“目前高层刚变化，战略可能还要重新梳理核定。”

为什么号称聚焦煤炭高危风险管理的公司，一直仍是以做车险为主的小险企？对此，北京工商大学保险学教授王绪瑾认为：“我们国家车险投保率比较高，汽车也比较多，同时大家普遍认为买辆车不容易，所以买车险的比较多。”

“像煤炭这样高风险行业，如果矿井下业务承保率不低，而这里面投保的企业又少，保险是依据大数法则的，投保人少，保险公司承保费率高，而费率高，企业就不愿意投保了。”王绪瑾认为。

续要重新梳理核定。”中煤保险官网介绍，经过几年发展，中煤保险业务遍布全国13个省、自治区、直辖市和9个大型煤炭基地及部分海外国家，为780个煤炭客户、1200座煤矿、200座非煤矿山、40万煤炭及高危行业职工提供保险服务，累计保险保障超过600亿元。其一直宣称，以煤炭等高危保险为核心。

“这几年经营当中也碰到很多困难，所以到现在没有盈利。我们有扭亏计划，山西金控对我们利润指标有要求。”中煤保险相关负责人介绍，“目前高层刚变化，战略可能还要重新梳理核定。”

为什么号称聚焦煤炭高危风险管理的公司，一直仍是以做车险为主的小险企？对此，北京工商大学保险学教授王绪瑾认为：“我们国家车险投保率比较高，汽车也比较多，同时大家普遍认为买辆车不容易，所以买车险的比较多。”

“像煤炭这样高风险行业，如果矿井下业务承保率不低，而这里面投保的企业又少，保险是依据大数法则的，投保人少，保险公司承保费率高，而费率高，企业就不愿意投保了。”王绪瑾认为。

而在另一位业内人士看来，“中小公司品牌知名度有限，承保能力、承保经验弱，注册资本低，风险控制技术和手段不高，做特色难，小公司特色专业领域的人才找不到或养不起。而车险都是

标准化的东西，好做。说白了手

续要重新梳理核定。”中煤保险官网介绍，经过几年发展，中煤保险业务遍布全国13个省、自治区、直辖市和9个大型煤炭基地及部分海外国家，为780个煤炭客户、1200座煤矿、200座非煤矿山、40万煤炭及高危行业职工提供保险服务，累计保险保障超过600亿元。其一直宣称，以煤炭等高危保险为核心。

“这几年经营当中也碰到很多困难，所以到现在没有盈利。我们有扭亏计划，山西金控对我们利润指标有要求。”中煤保险相关负责人介绍，“目前高层刚变化，战略可能还要重新梳理核定。”

为什么号称聚焦煤炭高危风险管理的公司，一直仍是以做车险为主的小险企？对此，北京工商大学保险学教授王绪瑾认为：“我们国家车险投保率比较高，汽车也比较多，同时大家普遍认为买辆车不容易，所以买车险的比较多。”

“像煤炭这样高风险行业，如果矿井下业务承保率不低，而这里面投保的企业又少，保险是依据大数法则的，投保人少，保险公司承保费率高，而费率高，企业就不愿意投保了。”王绪瑾认为。