

*ST 海投保壳:拟借力“黑马”上海人壽

本报记者 宋文明 北京报道

日前,*ST 海投(600896.SH)发布公告称,公司正在筹划以现金交易方式将持有的上海海盛上寿融资租赁有限公司(以下简称“海盛上寿”)50%股权出售给间接控股股东览海控股(集团)有限公司的事项。经初步测算,该事项构

资产重组预案未定稿

*ST 海投的前身为中海海盛,2016年5月至11月,其实施了重大资产重组,剥离亏损的航运业务转为投资医药,正式更名为览海投资。

有保险业内人士分析认为,*ST 海投要“借助大股东商业保险客户导入资源优势,积极拓展高端医疗服务需求市场”,要实现这一目标很难,需要解决的问题不少,面临多种挑战。

第一是对于投保人、被保险人的个人信息、金融监管部门有严格的个人信息使用规范。曾明确要求保险公司做到“未经投保人(被保险人或者受益人)同意,不得将投保人(被保险人或者受益人)信息用于其他人身保险和第三方机构的销售活动”。

第二,若是上海人壽向*ST 海投采购健康医疗服务或其他投资的话,属于关联交易,关联交易有严格的信息披露以及交易金额等的限制,而且还涉及交易合规等问题。

此前,上海人壽就因为存在关联交易不规范等问题受到监管处罚。去年10月原保监会向上海人壽下发监管函。监管函中要求,自监管函下发之日起六个月内,禁止上海人壽直接或间接

倚仗万能险的上海人壽

上海人壽于2015年2月15日获准开业,成立至今刚满三年,其股东包括:览海控股集团持股20%、中海集团投资持股16%、上海电气持股14%、上海洋宇实业持股13.75%、上海和萃实业持股13.75%、福州宝龙商业持股5%、上海城投资产持股4.67%,其法定代表人寿为密春雷。上海人壽2018年一季度的偿付能力报告披露,其没有省级分公司,经营区域为上海。

这样一家“小”保险公司,借助大力发展万能险创造了保费奇迹。其开业的第一年规模保费就超过了100亿元,开业第二年规模保费就超过了200亿元。

数据显示,2015年上海人壽的原保费收入为44亿元,保户投

成重大资产重组。公司股票自5月7日起连续停牌。值得注意的是,最近两年,*ST 海投各子公司除了海盛上寿之外均未实现收入和盈利。

此外,今年5月3日起,*ST 海投被实施退市风险警示。对于退市警示,其公告表示第一条措施是借助大股东商业保险客户导入资

与览海控股(集团)有限公司及其关联方开展一些交易,包括提供借款或其他形式的财务资助,除存量关联交易的终止行为(如到期、赎回、转让等)以外,开展资金运用类关联交易(包括现有金融产品的续期,以及已经签署协议但未实际支付的交易)。六个月期满之日起三个月为观察期,期内银保监会将对监管措施的落实情况进行检查,视情况采取后续监管措施。

而在近期,银保监会发布了《保险公司关联交易管理办法(征求意见稿)》,监管部门对于保险公司的关联交易监管会越来越严。

第三是上海人壽的健康险业务量非常小。根据上海人壽年报数据,其重疾险、医疗保险等健康险保费收入规模目前很小。上海人壽2015年~2016年经营产品情况显示,其医疗保险保费收入为15.56万元,重疾险保费收入为4.41万元。2016年医疗保险保费收入76.28万元,重疾险保费收入为6.45万元。

此外,上海人壽目前销售主要渠道为银保,银保渠道销售健康险业务有难度。平安人壽北京分公司营业部经理于洪钢告诉《中国经营报》记者,保障类产品销售与理财

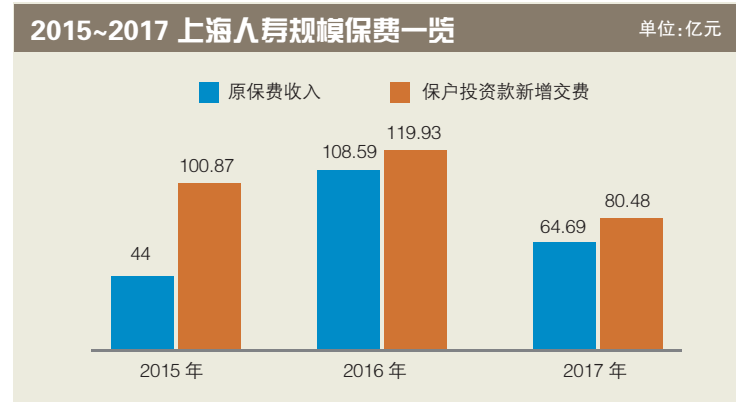
显示,截至12月31日其万能险分拆后的投资账户负债达220.95亿元。该公司表示,其于2017年12月与中国人寿再保公司签订比例再保险合同,于2017年11月30日发生分出保费0.5亿元,并预计于2018年下半年发生分出保费114亿元,分出保险责任类型为上海人壽浦江财富三号A款终身寿险(万能险)、上海人壽浦江财富五号B款年金保险(万能险)以及上海人壽盛世财富五号A年金保险(万能型)的保险责任。

虽然其2017年年报并未显示万能险的期限,不过其2016年年报显示,上海人壽的万能险分拆后的投资账户负债为183亿元,其中3个月以内(含3个月)为29.14亿元,3个月~1年(含1年)为23.14

此外,上海人壽2017年年报

源优势,积极拓展高端医疗服务需求市场。

而对于其“大股东商业保险客户资源”,《中国经营报》记者致电*ST 海投相关负责人,其表示就是指上海人壽保险股份有限公司(以下简称“上海人壽”)。据了解,上海人壽的第一大股东即为览海控股(集团)有限公司,与



型产品销售完全是两种模式。理财型产品主要要向客户说清楚收益即可,而保障类产品往往有一个消费者教育过程。

有保险公司健康管理部人士介绍称,目前保险公司向第三方服务公司采购的医疗健康服务有两种收费方式,一种是按保单张数收取服务费,这种方式单张保单的医疗服务收费很低,另一种是按接受该项服务人次收费,虽然这种方式单次收费要比第一种高一些,但是上海人壽的健康险保费很少,接受第三方医疗服务的人数也不会太多,所以即使上海人壽向*ST 海投采购健康服务,其服务费也不多。

不过,对于如何借助上海人壽的客户资源来拓展高端医疗服务需求的模式,记者致函*ST 海投的相关负责人,其以“领导在外

*ST 海投的实际控制人同为密春雷。上海人壽年报中将*ST 海投列为“本公司关键管理人员施加重大影响的其他企业”,目前上海人壽万能产品-1持有*ST 海投2.32%的股权。据了解,上海人壽于2015年2月获准开业,而其自开业以来,主打产品仍是万能险,健康险业务非常少。

2015~2017 上海人壽规模保费一览

地出差”为由未予解释。

而上海人壽方面表示,“目前我们不掌握上市公司重组的相关情况,上市公司要遵守交易所的有关规定,我们所了解的信息和媒体了解的也是一样的。”

值得注意的是,由于*ST 海投各医疗项目处于建设期,尚未形成收入,其营业收入全部来源于控股子公司海盛上寿,而目前*ST 海投所持海盛上寿股权转让给览海控股集团,*ST 海投如何解决收入来源问题?对此,该公司相关负责人表示,这个将在重大资产重组预案中体现,目前预案还没定稿。

2017年*ST 海投营业收入4411万元,较去年同期下降94.84%,净利润-6.9亿元,如果2018年净利润持续为负数,其股票将可能暂停上市。

亿元,1年~2年(含2年)为38.79亿元,2年~3年(含3年)为59.55亿元,3年~4年(含4年)为3.36亿元,4年~5年(含5年)为22.24亿元,5年以上为6.74亿元。其同时表示,于2016年12月30日与中国人寿再保签订比例再保险合同,将其持有的上海人壽浦江财富三号A款终身寿险(万能型)保单责任进行财务再保险,分保金额为51.8亿元。

“分保这么多,说明上海人壽还准备做很多万能险。”某精算师认为。

同时,由于万能险以3年(包括3年以内)为主,其后遗症也开始显现,2017年上海人壽退保金为88.93亿元,超过了其全年保险业务收入64.69亿元。

起底华安保险:李光荣主导的大业务

本报记者 宋文明 北京报道

提起投资性财险这样一种已被叫停、性质与万能险类似的产品,很少有人想到华安财产保险股份有限公司(以下简称“华安保险”)。

此前不久,一则华安保险董事长李光荣因涉嫌行贿被捕的消息,也揭开了华安保险此前经营投资性财险往事。舆论称“与其说吴小晖等大鳄系巴菲特门徒,倒不如说,李光

净利润大幅下滑

近两年华安保险净利润逐步大幅下滑。2015年其净利润为7.63亿元,2016年华安保险实现净利润2.92亿元,2017年华安保险实现净利润4182.2万元。据华安保险2018年一季度报披露,净利润为-1.11亿元,由此前的盈利转为亏损。此外,一季度末其净资产为49.7亿元,略低于上季度末净资产50.7亿元。净现金流-9786.51万元,较上期减少2.7亿元。

同时,华安保险高管团队也出现较大的变化。今年3月银保监会批准了廖小卫、于风仁、张学清华安保险副总经理的任职资格。华安保险高管队伍有较大幅度的调整,如林华有(2008年起任华安保险副总

风靡一时的投资型财险

翻开华安保险历史,李光荣对其经营战略影响极为深刻。

2002年,李光荣联合几家关联企业从华侨城集团、深圳机场集团、三九集团等数家公司手中收购了华安保险70%股份。

“李光荣收购华安保险不是为了做保险,而是为了资本运作。他有一个特别大的金融梦想。”近日,曾与李光荣有过直接接触的业内人士告诉记者。

在保险领域,李光荣出过几本书,包括《中国保险前沿问题研究》《民族保险业的生存与发展之道》。除此之外,李光荣还设置清华博士后工作站,资助一些保险科研项目。“通过资助这些项目,李光荣掌握了不少前沿理论和国外情况。这也是他能有创新的原因。”曾在深圳工作过的保险业资深人士说。

在李光荣倡导下,华安保险在业内第一个推出了利率联动储蓄型理财产品。

2004年,华安保险发布一款具有收益随利率联动特点的华安金

门店战略搁浅

华安保险另一个让业界印象深刻的是其社区门店战略,与现在华泰财险的EA门店为租赁不同,华安保险的门店基本都是由保险公司出资购买,保险公司拥有其物业。

2007年9月,华安保险开始倾全力之力量开展连锁式营销服务部建设。同年12月24日,其第一家连锁式营销服务部——广州美林湖营销服务部开业。

李光荣试图通过这种门店战略让华安保险打破传统依靠中介和营销员的销售模式。他曾对外宣称,到2008年底,华安保险在全国开设2000家连锁门店,5年内达到10000家。

“门店进行风格统一的标准化装修,打造类似麦当劳的统一连锁风格。”李光荣曾说。

社区门店这一模式已在美国取得成功,不过华安保险的社区门店推广效果并不理想。

一方面,门店每月要支出薪酬、通信、水电、物业管理、税收等费用,而另一方面,门店店均保费不高,门店经营处于明显亏损状态。此外,部分门店选址由于地价原因选址相对偏僻,与潜在客户接触机会少,一些门店甚至整月都难以接触到客户。

此外,连锁营销服务部的发展还需要有独特的产品、运营模式、IT系统和后台支持体系。

“由于金融危机爆发,加上门店保监会也没批下来,就只能调整规模。2008年下半年,许多营销服务部并没有按计划开业。”一

荣才更像是他们的“教父”,他才是将投资性财险玩到极致的第一人”。

对于董事长被捕,华安保险表示,目前企业运营正常,该事件对华安保险的经营不产生影响。但翻开华安保险的历史,李光荣对其企业经营战略方向影响极为深刻。除了在国内第一家经营投资性财险,在李光荣的倡导下,华安保险还曾推出过万家连锁门店战略,在国内第一家经营保险门店。

雷智君(2010年起任副总裁)、封建伟(2012年起任副总裁)、秦亚峰(2010年起任副总裁)等一众曾在2017年三季度偿付能力报告还披露的高管,均未出现在华安保险今年一季度报中。

对于净利润大幅下滑的原因,华安保险表示,受市场环境及行业周期的影响,公司在承保方面综合成本率偏高,资产配置策略与投资市场相比出现了一定的偏差。投资收益率偏低,导致公司整体利润有所波动。而对于高管变动,华安保险方面称,基于目前保险行业发展现状和公司战略要求,公司按照“专业化、年轻化”的原则对经营班子进行了调整。

理财型家庭财产保险产品。这款通过银行渠道发售的与银行利率联动的理财险,当时是业内首创,且原保监会只批给了华安保险一家。除了金龙理财型家财险,华安保险还推出了金龙收益联动型人身意外伤害保险。

据华安保险官网透露,其三年共销售理财产品300多亿元。据媒体报道,借助发展理财险,2006年华安保险实现了全面盈利。截至2007年12月31日,华安资产规模已由2002年的4.88亿元增长至447亿元,在产险行业排名第二,增幅达90.7倍。

与此同时,华安保险飞速地拓展分支机构,创造了中国金融史上机构发展速度之最。截至2008年7月28日,华安保险已开设29家分公司。

然而,随着2008年金融危机到来,国内资本市场大幅下滑,华安财险也迎来因大肆销售投资型产品所带来的现金流压力。同时,受制2008年监管部门加大对理财型产品的管控,华安保险投资性财险业务就此戛然而止。

位华安保险内部人士告诉记者。

后来华安保险卖了一些门店,同时裁了很多员工,裁员在当时引起不少争议。

不过,尽管在保险经营上效果不理想,华安保险买下门店的时期,也正值国内房地产红利期,华安保险通过门店获得了大量房地产升值收益。在卖掉门店的时候,赚了不少钱。

与此同时,从2006年至2016年,华安保险信用保证保险战略逐渐成型。目前,华安保险专门设置有信用保证保险事业部和信用保证保险业务审定委员会。

根据精达股份(600577.SH)2017年半年报披露,华安保险上半年为精达股份代偿了近1300万元的逾期借款。

“公司信用保证保险业务的发展策略为:小额分散、自主风控。对于向精达股份进行代偿事项,是公司履行投资项目履约保证保险相关保险责任所做出的赔付行为。事实上,多数逾期借款通过后期对客户的催收便能在短时间内实现归还,这是‘履约保证保险’履行保险责任的正常体现,在信贷风险管理中属于正常现象。”华安保险相关负责人介绍说。

时至2018年年中,打开华安保险官网仍显示“华安保险财产保险股份有限公司-保险,理财”的字样。与传统财险公司不同,华安保险多年的年报仍有保户储金这种理财险才有的项目。而该公司历年年报中,也常出现投资性房产与自用房产互换的现象(社区门店原为自用房产)。

关联交易监管趋严 中华联合保险部分交易待考

本报记者 陈晶晶 曹驰 广州报道

为进一步加强关联交易监管,防范不正当利益输送的风险,近日银保监会下发《保险公司关联交易管理办法(征求意见稿)》(以下简称“《征求意见稿》”),整治险企关联交易乱象。同时,首次提及总体要求,关联交易应当结构清晰,避免多层嵌套等复杂安排。

值得注意的是,《征求意见稿》显示,在其他关联方认定中,国务院保险监督管理机构可以认定下列可能导致保险公司利益倾斜的自然人、法人或其他组织为关联方,包括保险公司关联方追溯至信托计划等金融产品或其他协议安排的,穿透至实际权益持有人认定。

《中国经营报》记者注意到,中华联合保险集团股份有限公司(以下简称“中华联合保险”)2017年10月底收到监管函,查实中华联合保险关联交易存问题,自监管函下发之日起六个月内,禁止中华联合保险及集团内保险子公司直接或间接与大连银行及其关联方开展交易。

截至目前,监管函六个月期限已到。中华联合保险回复《中国经营报》记者称,公司尚未恢复与大连银行及其关联方开展监管函所禁止的关联交易,公司将严格执行监管的相关规定,继续严格按照监管要求加强关联交易管理,防范关联交易违规风险。

值得一提的是,大连银行是中国东方资产管理股份有限公司(以下简称“东方资产”)旗下控股银行,自东方资产2012年成为中华联合保险控股股东之后,其及旗下子公司与中华联合保险子公司中华联合财产保险股份有限公司(以下简称“中华联合财险”)关联交易密集。

而早在2014年10月底,《中国保监会关于保险公司投资信托产品风险有关情况的通报》【保监资金(2014)186号】显示,部分公司关联交易潜有一定风险,其中就提到了中华联合财险。

中华联合财险关联交易文件显示,自2013年年底以来,中华联合财险及集团内保险子公司通过这些信托计划中,频繁出现东方资产天津、上海、哈尔滨、杭州、西安

等办事处,东方创业金控,东兴证券,东方邦信、邦信置业、前海邦信、大业信托等公司,这些公司或是信托计划背后的委托人和受托人,或是融资人和管理人,都有同一个身份——东方资产下属公司。

记者梳理上述信托计划发现,有些计划中存在融资主体为信托计划增信的情况。如2014年3月,中华联合财险认购平安财富-汇利3号集合资金信托计划,作为融资主体的东方创投和其母公司东方国际为该计划提供了增信。

另外,关联交易中多次采用以关联方委托持有资产管理计划的债权受益权形式,并做成信托产品由保险公司认购,其中有多项信托计划的管理方还由关联方担当。

尤其在英大信托-金惠1号集合资金信托计划中,该信托计划募集的资金用于受让金元惠理共赢11号专项资产管理计划持有的委托贷款债权60%的优先级收益权。东方资产天津办事处认购全部份额,同时东方资产天津办事处还作为资管计划的委托人。

而该信托计划受托人邦信置业,与中华联合财险共同认购该笔

委托贷款债权60%的优先级收益权,中华联合财险认购13亿元,邦信置业仅认购剩余的0.2亿元。

此外,关联交易文件还显示,在中华联合财险认购的一系列信托计划中,多用于其关联方融资人的房地产投资、满足流动性需求、受让融资人持有的债权等用途。

对此,记者向中华联合财险发函了解上述一系列信托计划情况,但截至发稿,未收到回复。

需要指出的是,在此次《征求意见稿》其他关联方认定中,保险公司关联方追溯至信托计划等金融产品或其他协议安排的,穿透至实际权益持有人认定。

南开大学保险系教授朱铭来认为,《征求意见稿》穿透监管实际上是追溯信托计划的最终根源受益方是否与保险公司存在关联关系。

国务院发展研究中心金融研究所保险研究室副主任朱俊生表示,《征求意见稿》明确了穿透监管的原则,即关联交易应当结构清晰,避免多层嵌套等复杂安排。因为多层嵌套会让交易结构变得复杂,不易识别,容易逃避监管。