

中国人寿一手增资一手投资能扭业绩颓势?

本报记者 陈晶晶 曹驰 广州报道

成立11年的中国人寿保险股份有限公司(以下简称“中国人寿”)正面临业绩下滑的巨大压力。

国资入股

中国人寿表示,作为民营险企,公司此次主动引入湖北省多家实力国企,旨在优化公司股权结构,提高公司治理水平,打开下一步发展空间。

2018年10月30日,天茂集团(000627.SZ)发布公告称,拟引入湖北省宏泰国有资本投资运营集团有限公司(以下简称“宏泰国资”)、武汉地产开发投资集团有限公司(以下简称“武汉地产”)、武汉市江岸国有资产经营管理有限责任公司(以下简称“江岸国资”)等三家国资公司成为中国人寿新股东,与天茂集团一起向中国人寿增资95亿元。

实际上,天茂集团公布的此次增资计划与2016年7月天茂集团发布中国人寿增资计划差距较大,计划调整后,中国人寿原有三家股东不再跟进增资,转由三家国资新股东进行。

渠道保费收入下滑

可以看到,互联网渠道作为中国人寿未来业务的重要增长点,也出现了下滑趋势。

中国人寿最新偿付能力报告数据显示,2018年前三个季度其保险业务收入为314.67亿元,净利润为14.85亿元,较去年同期分别下降21.98%、14.50%。

同样,根据天茂集团2018上半年报表显示,中国人寿各渠道销售保费收入下滑明显。

2018年上半年,中国人寿原保险保费收入290.79亿元,其中寿险业务原保险保费收入288.01亿元,同比下降15.47%;健康险业务原保险保费收入2.63亿元,同比增长50.59%;意外险业务原保险保费收入0.15亿元,较上年同期下降7.62%。

2018年上半年,中国人寿主要销售渠道——银行保险渠道原保险保费收入280.68亿元,较去年同期下降14.84%;保险营销员渠道累计实现原保险保费收入2.7亿元,较上年同期下降43.26%;其他渠道原保险保费收入3.18亿元,较去年同期下降17.78%;直销及互联网渠道原保险保费收入4.02亿元,较去年同期下滑1.60%。

可以看到,互联网渠道作为中国人寿未来业务的重要增长点,也出现了下滑趋势。

对此,中国人寿方面认为,公司在银保、个险、互联网三大渠道均大力推动长期储蓄型及风险保障类产品。规模保费方面,公司互联网保费收入稳步增长,并未与银保渠道保费收入差距拉大。

据中国人寿2018年三季度偿付能力报告,其前三个季度保险业务收入、净利润同比去年同期均有所下滑。渠道方面,2018年上半年,中国人寿各个渠道销售

公开资料显示,中国人寿成立于2007年11月,在今年二季度,中国人寿已将注册地址从上海迁往武汉,目前注册资本为38亿元。中国人寿股权结构为,天茂集团持股51%,海南凯益实业有限公司(以下简称“凯益实业”)、上海博永伦科技有限公司(以下简称“博永伦科技”)、上海汉晟信投资有限公司(以下简称“汉晟信投资”),持股比例分别为19.19%、17.74%、12.07%。

2016年7月8日,天茂集团彼时增资议案显示,其与凯益实业、博永伦科技、汉晟信投资拟对中国人寿同比例增资95亿元,其中天茂集团增资48.45亿元,上述另外三家合计增资46.55亿元。

保费收入均下滑,尤其是银行保险渠道、保险营销员渠道下降幅度较大。此外,作为中国人寿未来业务的重要增长点,其互联网渠道也出现了小降。

但在2018年10月30日,天茂集团与凯益实业、博永伦科技、汉晟信投资签订了《附条件生效的增资扩股协议之终止协议》(此前各方于2016年7月8日签署了《附条件生效的增资扩股协议》),称鉴于中国人寿出于战略发展考虑,积极优化股权结构,拟引入具有实力的中国国资公司成为直接股东,对中国人寿增资扩股方案作出调整。

调整之后,中国人寿原有三家股东凯益实业、博永伦科技、汉晟信投资不再参与中国人寿增资,引进宏泰国资、武汉地产、江岸国资,三家国资公司合计对中国人寿增资46.55亿元。

天茂集团称,截至公告日,宏

与此同时,在渠道建设和增资方面,中国人寿亦是动作不断。继跟投悟空保B轮融资后,其持续两年多无果的增资计划,近期也发生重大变更。

泰国资、武汉地产、江岸国资等三家公司各自的投资金额和入股比例已基本确定,正在履行国资备案手续,目前尚未正式签订《中国人寿保险股份有限公司增资扩股协议》。

对于引进三家国资公司作为新股东的原因,中国人寿回应《中国经营报》记者采访时表示,作为民营险企,公司此次主动引入湖北省多家实力国企,旨在优化公司股权结构,提高公司治理水平,打开下一步发展空间。中国人寿是一家十年来迅速崛起的全国性新型寿险公司。结合湖北省大型国企雄厚实力与稳健作风,将使双方这次“联姻”最终实现共赢。



数据来源:中国人寿官网

本报资料室/图

实际上,与上述中国人寿表现相反的是,2018年1月份天茂集团投资者关系活动日上,中国人寿董秘龙飞公开表示,公司将不断巩固在银行渠道优化产品结构,降低负债成本,拉长负债久期,扩大风险保障型业务占比和期缴业务占比;公司将大力发展互联网业务,特别是在互联网渠道主推长期储蓄和风险保障型业务。一方面加强与BATJ等网络巨头的合作,另一方面打造自己的华瑞互联网保险平

台;公司将逐步加大个险投入力度,使个险渠道成为新的业务增长点和公司业务优化升级的支撑。

或基于上述思路,近日,中国人寿跟投了悟空保B轮融资,成为了悟空保股东之一。

中国人寿称,基于之前的良好合作,对于此次战略性投资,作为一家创新型保险公司,中国人寿进一步加大与互联网保险机构以及平台的合作,这将有助于开拓市场空间,为客户提供更优质的服务。通过此次战略投资,未来国

人寿与悟空保的合作会更加深入,共同为客户提供更多满足客户需求的定制保险产品,共同开拓更大的市场空间,为客户提供更加优质的服务。

悟空保方面回复记者采访时表示,双方通过“创新型险企+互联网平台”的合作模式,未来会继续探索开发多样化的符合市场需求的高性价比产品,促进用户对保险产品的认知和理解,推动保险姓“保”本质下中国保险市场的振兴发展。

备战“开门红”今年静悄悄

罗葛妹 记者 曹驰 上海报道

要是在往年,从10月份开始,各大保险机构和业务员就已经开始备战来年的“开门红”了,然而今年却有些例外。

据《中国经营报》记者了解,除了中国人寿(601628.SH)、中国平安(601318.SH)、中国太平(0966.HK)等大型保险公司在10月底陆续推出“开门红”产品外,

产品政策难定

记者从多位保险人士处获悉,部分险企对于备战2019年“开门红”并没有往年热情和激进,“开门红”新品政策迟迟没有敲定。或许,这和近年来陆续出台的监管政策有着密切的关系。

2018年5月,银保监会下发《关于开展人身保险产品专项清查清理工作的通知》,全面规范人身保险产品开发设计行为。

同年8月,银保监会下发《关于切实加强和改进保险服务的通知》,要求保险机构改进保险理赔服务,严格规范保险销售行为,不得夸大产品功能,不得虚假承诺,不得诱导误导消费者。

监管政策的不断推出与落实,足以表明银保监会整治人身

保障类产品或成新宠

通常来说,“开门红”产品主要以理财型保险为主,其保费收入可占保险公司全年新业务保费的30%~40%,甚至更高。保险公司也会在每年的最后一个季度开始着手准备,目的是提前“积攒”客户,如果“开门红”没有达成目标,不得围绕保费目标展开。

但2018年“开门红”产品的遇冷,不得不引起保险行业的反思。银保监会发布的统计数据也显示,今年1~3月,人身险公司原保险保费收入10994亿元,同比下降16.82%;规模保费14381亿元,同比下降7.97%。

“随着打击销售误导政策的不断落实,2019年‘开门红’应该还会继续降温,只是由于近期股市动荡,保险公司还是会拿来收割一番,下降幅度不会太明显。”一位不愿透露姓名的业内人士指出,“开门红”已经被过度营销,很多都已经失去了保险该有的功能和意义。

他表示,“开门红”产品应该更加注重保障类产品的销售,而不能为了冲业绩只推理财型产品,并笑称,“难道过年的时候,大家就不需

不少中小型保险公司今年四季度以及明年“开门红”战略依然处于待定阶段。

“由于监管力度越来越严格,各险企对于开门红产品愈发谨慎。另一方面也取决于公司内部三季度指标完成进度及外部同业战略决策。”一位业内人士向记者透露,在监管和需求的双重驱动下,甚至有些险企选择放弃竞争2019年“开门红”。

险市场乱象的决心,而且未来的监管方向肯定还会更严、更实。

时间再倒回2017年11月,时值2018年“开门红”备战期,却有三家人身保险公司被监管叫停新推出的理财产品,原因是现金价值太高,不符合一般精算原理。

虽然时隔一年,上述监管举措对部分中小型险企来说仍心有余悸,不敢走错一步。

“我们目前还在等待工作安排,也还没开始培训‘开门红’产品。”某险企代理人向记者表示,大家都还在全力以赴完成其他未完成的任务量,她估计“开门红”预计要到11月中下旬或者更晚。

要重疾险、寿险了?”

上述人士还指出,保险营销应该常态化、常态化,而不是只集中在一段时间内,这样不平衡的季节性销售差异显然是不科学的,非常不利于保险公司长远发展。

另外一位资深保险销售人员表示,目前“年金+万能账户”形式的“开门红”产品已经不具备太多优势了,相反以增额终身寿险为代表的保障类产品,在满足了保障的基础功能上,还可以作为财富传承。他大胆推测,增额终身寿险或许会成为2019年“开门红”期间的主基调产品。

尤其是在“保险姓保”政策推动下,以及人口老龄化、中产阶层崛起、消费升级等因素的催化下,我国保险产品将从理财走向保障,产品消费属性将持续提升。

银保监会副主席黄洪曾表示,进入新时代,保险业的主要矛盾转化为不平衡不充分的保险供给与人民群众日益进发、不断升级的保险需求之间的矛盾。对比其他国家和地区的寿险产品结构,我国分红、万能、投连型产品占比较高,保险产品的转型与发展仍具较大空间。

保险经纪牌照获批趋紧 资本热衷收购

本报记者 陈晶晶 曹驰 广州报道

保险市场的广阔让保险经纪牌照渐成资本的香饽饽。

近期,多家保险经纪公司相继传出资本收购的消息。诸如大

三倍溢价

近日,大自然发布公告,称其全资子公司浙江恩嘉壹汽车服务有限公司(以下简称“浙江恩嘉壹”)拟溢价收购东吴保险经纪64%的股权。

大自然公告显示,全资子公司浙江恩嘉壹拟收购东吴保险经纪64%股权,收购价共计4038.61万元。而收购的股权分别来自于苏州国发投资管理有限公司持有的34%的股权、苏州亿文商务服务有限公司持有的24%的股权、唐少文持有的6%的股权,对应交易价格分别为2145.51万元、1514.48万元、378.62万元。收购完成后,东吴保险经纪将成为浙江恩嘉壹的控股子公司。

实际上,大自然对东吴保险经纪属于溢价近3倍收购。根据

自然(834019.OC)以溢价近三倍的价格,通过募集资金和自筹资金方式,收购东吴保险经纪有限公司(以下简称“东吴保险经纪”)。而“一汽系”股东二次转让江苏亿安保险经纪有限责任公司

(以下简称“亿安保险经纪”)股权,其背后亦隐现出其他资本对保险经纪牌照的需求。

近两年,在保险经纪牌照获批日趋严格的情况下,不少资本选择放弃申请,转而通过收购的

资产评估报告,截至2018年8月31日,东吴保险经纪的净资产账面值为1618.5万元,评估后的股东全部权益价值为6310.33万元,增值率达到289.89%,东吴保险经纪64%股权在评估基准日的市场价格由此确定为4038.61万元。

值得一提的是,东吴保险经纪于2017年8月10日至2018年8月28日期间,在全国中小企业股份转让系统挂牌融资,但并未成功。今年8月底,东吴保险经纪主动终止挂牌。

数据显示,东吴保险经纪近期的业绩情况并不理想。今年前8月,东吴保险经纪营业收入为513.64万元,业绩由盈利转为亏损,前8月共计亏损309.9万元。

对于收购东吴保险经纪原

因,大自然在公告中称,本次收购资产是根据公司发展战略和业务需要,有利于公司资产之间发挥协同扩大效应,提升公司综合竞争力,有利于公司实现长期整体战略目标,对公司未来快速发展具有重要意义。

象聚金融研究院高级研究员许建坤对《中国经营报》记者表示,股东各自的业务链条对开展保险业务的便利程度有差别,出于“保险经纪牌照在别人手里可能会发挥不了价值,在自己手里则可能会取得不一样结果”的思路,牌照买卖的戏码也就会不断上演。

值得注意的是,大自然是通过使用部分募集资金加自筹资金的现金方式进行收购。为了此次收购,大自然还专门变更了募集

资金用途的议案。

早在2016年12月28日,大自然采用定向发行方式发行股票约3450万股,其中750万股为非现金认购,2700万股为现金认购,每股面值1元,每股发行价格为6元。

2018年1月23日,大自然发行募集资金总额约为1.6亿元,扣减已发生的相关发行费用325万元后,实际募集资金净额为1.57亿元。

“根据战略发展需要,为有效利用募集资金,公司拟将‘现金收购苏锡常地区二手车市场及汽车检测企业,并在收购完成后对市场进行配套设施完善’项目中的募集资金2700万元变更为用于收购东吴保险经纪64%的股权。”大自然在公告中称。

二次转让

有进入者则必有退出者。

近日,亿安保险经纪的“一汽系”股东富奥股份(000030.SZ)拟“出清”其所持有的全部股权。目前,亿安保险经纪的股东分别为上海大观置业有限公司(以下简称“上海大观置业”),持股69%;一汽财务有限公司(以下简称“一汽财务”),持股16%;富奥股份,持股15%。

根据北京产权交易所转让公告显示,此次富奥股份转让亿安保险经纪15%的股权,转让底价为382万元。

富奥股份方面接受记者采访时表示,转让亿安保险经纪主因是亿安保险经纪不是我公司的主营业务。

富奥股份曾在今年4月的公告中称,为集中优势资源发展核心业务,增强公司竞争能力,出售亿安保险经纪股权,符合公司整体发展战略规划,有利于集中公司现有资源发展核心业务。

数据显示,亿安保险经纪成立于2004年4月5日,注册资本为1000万元。近年来,亿安保险经纪的营业收入一直呈现下滑态势。

2016年~2017年,亿安保险经纪营业收入分别为205万元和38.95万元,净利润分别为143.29万元和54.39万元。而截至2018年9月30日,其今年实现营收78.15万元,营业利润为-61.79万元,净利润为-66.99万元。

实际上,这是“一汽系”股东第二次转让亿安保险经纪股权。

富奥股份的大股东为中国第一汽车集团公司,2017年10月之前,亿安保险经纪的五大股东均为“一汽系”公司,分别为一汽财务、富奥股份、一汽轿车(000800.SZ)、一汽富维(600742.SH)、一汽资产经营管理有限公司(以下简称“一汽资产”),上述五家公司分别拥有亿安保险经纪50%、15%、15%、10%、10%的股权。

2017年10月,一汽财务、一汽轿车、一汽富维和一汽资产分别挂牌转让亿安保险经纪34%、15%、10%、10%的股权,转让底价分别为578万元、255万元、170万元、170万元,共计1173万元。

随后,上海大观置业全部接下上述四家“一汽系”公司转让的69%股权,成为亿安保险经纪的第一大股东。