

# 华汇人寿迷途：股权问题8年未解 无新产品可售

本报记者 杨崇 郑利鹏 北京报道

近日,沉寂数年的华汇人寿保险股份有限公司(以下简称“华汇人寿”),因为一串“扎眼”数字走向台前。根据华汇人寿2019年第1~4季度偿付能力报告统计,2019年华汇人寿保险业务收入0.12亿元,同比下降40%,净亏损5824万元。截至3月19日,中国保险行业协会披露的2019年第4季度偿付能力报告显示,73家人身险公司中,华汇人寿偿付能力排名第一,偿付能力充足率高达1287.94%。

《中国经营报》记者注意到,历史遗留的股权纠纷引发的公司治理问题,对华汇人寿的正常发展产生了消极影响,阻碍其正常发展,目前的华汇人寿面临几无产品可售的情况。

多位业内人士表示,理顺公司股权问题是华汇人寿下一步发展的关键所在,不排除后续监管介入的可能。



本报资料室/图

## 新产品报备未获批

华汇人寿2017年偿付能力报告显示,2017年4月1日起部分产品停售,新业务规模减少,同时申请新保险产品报备,并未获批。

“个险的特征完全表现出来了。”相关业内人士分析开单数据称,按照华汇人寿2019年业绩推算,目前仅有4家分支机构的情况下,1200万元的保费收入平均到每家机构,每月保费收入为20万~40万元,符合市场的情况。

从业绩亏损来看,“保险公司新单获取成本控制得好在150%左右,控制不好则可能在250%左右,华汇人寿1200万元的保费收入可能需要花费3000万元左右,再加上其他固定成本费用,亏损很正常”。

回溯华汇人寿成立9年以来的保险业务收入情况,2017年开始,华汇人寿保险业务收入出现断崖下跌,由2016年的8.91亿元下降至2017年的2.33亿元,并持续缩减,2018年保险业务收入0.2亿元。

对于保险业务收入持续下滑的原因,华汇人寿曾在2017年的偿付能力报告中提到,2017年4月1日起部分产品停售,新业务规模减少,同时申请新保险产品报备,并未获批。

记者查阅华汇人寿官网披露的经营保险产品目录发现,33款保险产品中,29款保险产品已停售,产品类型主要为分红型两全保险、附加重大疾病保险、附加意外伤害医疗保险、综合意外伤害保险。其余4款产品则分别为团体定期寿险、团体重大疾病保险、两全保险、附加重大疾病保险。华汇人寿官网产品中心信息也显示,目前仅有一款名为“华汇人寿乐享安泰重疾保障计划”产品在售,即由上述两全保险和附加重大疾病保险组成。

## 曾被监管限制资金运用

原保监会曾对华汇人寿下发监管函,严格控制业务规模及资金运用范围。

左手保险业务发展受阻,右手保险资金运用也并不顺畅。华汇人寿2012年年报显示,开业首年投资收益为8500万元,其中以定期存款利息收入和协议存款利息收入为主,占比89%。

值得注意的是,2012年原保监会提出保险新政“13条”,拓宽保险公司投资渠道、降低保险公司投资门槛,包括资产配置办法、委托投资办法、债券投资办法、股权及不动产投资调整通知、基础设施债权计划投资政策、境外投

资细则、融资融券办法、衍生品产品办法、创新产品办法以及托管办法等。

海通证券研报显示,固定收益类资产始终是保险公司最主要的投资方向,二级市场投资比例长期维持在10%左右。具体而言,各上市保险公司固定收益类投资的比例一般在70%以上,其中债券投资占比达30%~50%。银行存款占比则跟随利率水平同向变化,市场利率自2012年以来进入下行通道,银行存款的比例从

2012年的34%降至2019年7月末的14%。此外,非标投资随政策放宽比例显著提升,带动保险公司净投资收益增长。理财产品、信托、不动产、非上市公司股权等非标产品,与保险公司负债久期较长的特点相匹配。保险公司投资非标的比例自2012年投资新政开始逐年增加,由2013年4月的11%上升至2019年7月的38%。

不过,本报记者注意到,2013年原保监会对华汇人寿下发监管

函,严格控制业务规模,资金运用范围仅限于银行存款和债券,且不得开展债券回购,同时暂缓购置办公楼等大额固定资产。

显然,华汇人寿无缘保险资金运用的政策红利,存款利息的投资收益或也在进一步缩减。而与华汇人寿同期开业的保险公司,则借助险资投资渠道放宽的东风,通过债权计划、股权投资、金融产品投资等提高年化投资收益率,业务规模悄然拉开差距。

## 症结在股权

环环相扣的股权纠纷,严重影响了华汇人寿的正常经营。

公开信息显示,华汇人寿成立于2011年11月,是沈阳首家法人保险机构,注册资本15亿元,股东包括沈阳煤业有限公司、人和投资控股股份有限公司、北京富德投资有限公司、大连三德投资有限公司、大连万朋房地产开发有限公司,前四家机构各持股20%,后两家机构各持股10%。

表面来看股东资质既有国有法人,又有社会法人,但“实德系”才是华汇人寿实控方。

据媒体报道,其中沈阳煤业有限公司持有的股份是为大连瑞德投资有限公司和大连万朋房地产开发有限公司代持,后两家为真实的出资方;人和投资控股股份有限公司则为新蓝置业有限公司代持,人和投资控股股份有限公司并未真正出资。而大连瑞德投资有限公司、大连万朋房地产开发有限公司、新蓝置业有限公司皆为“实德系”公司。

华汇人寿开业不久后,2012年“实德系”实控人徐明入狱后,“实德系”陷入债务危机,后进入重组程序。而刚成立一年获得563万元净利润的华汇人寿,也被

卷入其中。

资料显示,2012年9月,大连实德集团有限公司与北京元金盛世资本运营中心(有限合伙)(以下简称“元金盛世”)签订《债务重组框架协议》,约定元金盛世及一致行动人以52亿元对价受让华汇人寿和铁岭银行的五家实德系持股公司所持相关股权。但重组结果未出时,2013年3月,华汇人寿股东人和投资则提出诉讼称,元金盛世无权以新蓝置业的名义获取人和投资持有的华汇人寿和铁岭银行的股权,以及沈煤公司持有的华汇人寿股权。与此同时,新蓝置业又起诉了人和投资,就华汇人寿股权展开争夺。

裁判文书网显示,2015年关于人和投资和元金盛世的终审判决结果为“原审认定事实清楚,判决《债务重组框架协议》中涉及处分人和公司股权部分内容无效正确,应予维持,但将相关当事人之间协议解除和股权等返还的争议纳入本案合并审理适用法律不当,应予纠正”。而关于人和投资与新蓝置业之间的股权纠纷尚无结果。

此外,华汇人寿大股东大连瑞

德投资也与沈阳煤业公司之间存在股权纠纷。

环环相扣的股权纠纷,严重影响了华汇人寿的正常经营。自2013年起,华汇人寿先后以股权归属存在争议、股权诉讼案件尚未完结,按照《监管函》要求开展公司治理整改为由,暂缓披露年报信息。

2017年10月,原保监会再次对华汇人寿下发监管函,称公司治理现场评估中发现华汇人寿股东股权、“三会一层”运作,关联交易、合规与内控管理、内部审计、信息披露、考核激励等方面存在问题,要求立即实施整改工作,并表示下一步将依法对华汇人寿违规股权进行处置,跟踪检查公司治理问题的整改结果,并视情况采取进一步监管措施。

截至2019年第4季度,华汇人寿董事会、监事会仍无法正常运转,且多名“董监高”成员依旧处于拟任状态。同时,2019年7月,华汇人寿公司原董事、董事长及经营管理委员会主任委员马彪提出辞职。资料显示,马彪历任广东发展银行沈阳直属支行(分行级)行长、广东发展银行

大连分行行长、中国人寿监事长,华汇人寿筹备领导小组组长,2012年3月获批担任华汇人寿董事长。

“做不下去,没有机构、没有产品怎么经营。”接近华汇人寿的人士对记者表示,多名管理人员曾先后离职。

对于华汇人寿的经营问题,多位业内人士表示,要先理顺股权结构问题,严监管背景下,后续可能会有监管介入。

业内人士分析,华汇人寿机构数量少、内勤人员少、客户数量低的情况下,暂时不会引发系统性风险,所以相对其他规模大的公司而言,处置的紧迫性可能没有那么强。“后续如果股权问题解决,依照目前开设分支机构审批权在地方银保监局,可能会成为其发展的契机。充足的资本金本来是需要开设机构花掉的,但它没花掉。”

成立9年,首年微弱盈利,后长期陷入股权纠纷引发的经营困境,寿险公司积极谋求转型的背景下,华汇人寿对后续发展有何计划,记者对此向华汇人寿方面发送了采访函,但截至发稿时,尚未收到回复。

# 香港保险渐入低迷 代理人开启直播带货

本报记者 陈嘉玲 北京报道

种种迹象显示,前几年在内地走红的香港保险正在降温。

## 新增保单大幅下降

“现在我的收入比之前少了九成。”香港某大型保险公司代理人刘雯(化名)对《中国经营报》记者表示,其2月以来的业务量基本为零。

和众多港漂保险代理人一样,人行近5年的刘雯到香港读完研究生后,便留在香港卖保险。不过,目前“刘雯们”的事业正在遭受前所未有的挑战。

受疫情影响,自2月8日以来,香港暂停了内地游客自由行,并要求从内地入境的赴港人士强制接受检疫14天。据了解,3月16日之后,香港入境政策进一步收紧,19日凌晨起,对世界各地入境人士都将进行强制隔离。

根据香港的监管要求,香港的

“香港保险卖不动了。”多位港漂保险代理人告诉《中国经营报》记者。根据香港保险业监管局(以下简称“香港保监局”)日前公布的数

据,2019年,内地访客新造保单保费收入同比下跌8.8%。自2019年下半年以来,友邦保险(1299.HK)和英国保诚(2378.HK)等保险巨

头在香港地区的相关业务保费下滑明显。今年开年突至的疫情更是雪上加霜,使得港漂保险代理们正面临

据,2019年,内地访客新造保单保费收入同比下跌8.8%。自2019年下半年以来,友邦保险(1299.HK)和英国保诚(2378.HK)等保险巨

据,2019年,内地访客新造保单保费收入同比下跌8.8%。自2019年下半年以来,友邦保险(1299.HK)和英国保诚(2378.HK)等保险巨

据,2019年,内地访客新造保单保费收入同比下跌8.8%。自2019年下半年以来,友邦保险(1299.HK)和英国保诚(2378.HK)等保险巨

据,2019年,内地访客新造保单保费收入同比下跌8.8%。自2019年下半年以来,友邦保险(1299.HK)和英国保诚(2378.HK)等保险巨

## 担忧企业家现金流影响续保

某大型保险集团的代理人郑女士告诉记者,“受影响的主要是新单。”

事实上,没有新签保单,也没有保底工资的港漂保险代理人,正面临零收入的窘境。“除了给自己买保险外,暂时只做了几单业务。”一位2019年入行的代理人告诉记者,她所在公司的保单平均佣金是三成多,如果拉人行自己也会有奖金。

“只要客户舍得投保,一张单子抽到几十万佣金也是可能的。但没做成的话,连底薪都没有,我

连续几个月只有几千块的收入,这在香港是没法活下去的。”这位代理人说自己正在寻找新的工作。

据记者了解,香港保险公司代理人和业务员普遍实行无底薪(低底薪)、高提成的模式。比如,新造理型人寿保险,分期缴费的佣金是首期保费的20%~30%,部分储蓄型重疾险的首次提成比例可达50%,但随后每年续费的佣金提成仅为1%左右,通常五年后无佣金。

此外,近期部分代理人收到客户的“延期续保”要求。“一些大额保单的客户主要是企业家,一旦他

们的企业经营或现金流出现问题,他的续保就会受到影响。”郑女士告诉记者,应对疫情影响,香港的

保险公司近期也推出了一些措施,比如续保的期限由原来的一个月放宽至三个月。

内地新造保单的持续下降,使得一些港漂保险代理人开始把目光瞄准香港市场。

“身边有些在香港待久‘扎根’的同事正在转向挖掘香港本地客户,但像我这样内地生长、在香港读书留下来的大多数人,客源主要还是还是在内地,一时之间转变过来并

不容易。”郑女士还认为,香港市场已经相对饱和,大家都配置了保险。

也有港漂保险代理人认为,“香港整体经济不景气,本地客户的新单肯定也不好开,还是老老实实专注自己擅长的内地市场吧。”

寒冬下,部分香港保险公司选择“练内功”,借机加强线上的业务培训和团队分享。刘雯表示,“我们团队每天都有同事进行分享,加强业务学习和交流。”

线上办公、线上卖货的当下,一些港漂保险代理人则开始在直

播间露面。与“买它买它买它”式线上直播带货不太一样,她们或是穿着职业装、画着精致妆容直播讲解,或是制作有趣的科普视频推销产品,直播的内容主要包括理财知识、子女教育、保险产品讲解和宣传。港漂代理人希望通过这些直播,吸引一些目标客户主动加微信

咨询业务。郑女士告诉记者,近期咨询保险的人有所回升,特别是重疾险等类型产品。疫情引发大家对医疗

保险的关注,疫情结束后可能会迎来一小波反弹。

此外,香港市场的低迷,从近日两大保险巨头发布的财务数据亦能窥探一二。友邦保险3月12日发布的2019年财务数据显示,其在香港的新业务价值下降5%至16.21亿美元。香港业务的下滑甚至拖累了友邦保险集团整体业务增长,集团2019年新业务价值增长6%至41.54亿美元,而不计入香港业务的新业务价值增长16%。

与此同时,英国保诚亦受到香港业务下滑的影响。数据显示,中国内地旅客减少令香港的年度保费等值销售总额下降11%及新业务利润下降12%。

上接 B2

某推出针对医护人员的消费贷款产品银行的管理人士表示:“银行在疫情期间选择优先支持的肯定是优质企业,为企业提供免费让利,企业渡过难关后也会跟银行进行更广泛的合作。此外,银行通过在自己的平台上架合作企业的优惠活动或产品,或通过补贴消费者的方式为企业引流,刺激消费者消费也能支持企业复产,同时也可以通过企业活动吸引潜在的客户关注到银行的其他业务。”

据了解,特殊时期的“无接触”服务,将银行APP再次推向公众视野。无论是场景搭建还是B端客户,都离不开线上化运营。此前,关于银行APP开发成本高却容易陷入流量困境的现象一度引起关注。

关于APP在零售银行业务中的作用,王诗强表示:“APP是一个载体,银行开展零售业务必须要有这个载体,几千万元的开发成本算是较少的。银行APP的用户体验好坏直接影响零售业务发展,是银行发展零售业务的必要条件。据了解,目前80%以上零售业务是通过APP完成的,如购买银行理财、基金、保险、银行转账、充值缴费等。对于商业银行来说,只有当客户下载了APP客户端并注册成为会员后,银行才有机会进一步转化用户,开展零售业务变现。因此,各大商业银行不遗余力推广APP,一些大的商业银行APP客户端有好几个,比如招商银行就有招商银行、掌上生活等APP客户端,其实很多功能是相同的,只是略有差别,开发多个APP就是为了满足不同客户的用户偏好,尽可能留住客户。”