

敦煌人寿筹建提速

本报记者 陈晶晶 北京报道

近日,《中国经营报》记者独家获悉,广东、四川等多地资本正在谋划筹建新的保险公司。其中,较为引人注意的是,2017年由甘肃地方国资主导发起的敦煌人寿保险有限公司(以下简称“敦煌人寿”)有了新进展。

据甘肃金融控股集团有限公司(以下简称“甘肃金控集团”)披露,其已经申请甘肃省人民政府推荐函、报请甘肃省人民政府与中国银保监会沟通批准事宜,并完成正式受理、预审流程。

本报记者注意到,敦煌人寿的牵头人甘肃金控集团,虽然拥有多

引资入陇

敦煌人寿的筹建初衷中提到,要充分发挥资金归集功能。

对于敦煌人寿的初步规划,甘肃金控集团在官网和募集说明书中表示,敦煌人寿(筹)的计划设立甘肃、上海双总部,主要在甘肃重点开展政保业务、企业员工福利计划等团体保障型业务;在上海重点开展个人保障型业务,并提出了以“政保业务为特色,企业员工福利和个人健康养老保障业务作为支柱,精简高效的多元化渠道为途径,数据化应用为支撑”的发展战略,将充分发挥资金归集功能。

在业务目标上,拟计划到2023年,敦煌人寿业务量将达到15亿元以上,偿付能力充足率保持在150%以上,偿付能力达到充足II类标准;到2026年,敦煌人寿业务量达到90亿元以上,市场份额不断提高,在西部省份确立公司的市场领先地位;到2029年,保费规模达到150亿元以上,续收业务占比超过50%。

事实上,早在2017年5月,甘肃省人民政府常务会议审议就通过了《敦煌人寿保险股份有限公司筹建方案》,要求甘肃省金融办指导甘肃金控集团科学设置股权结构,选择有资金、有实力的大企业入股。

2017年11月,依据监管要求,

个重要金融牌照,但是综合性金融控股平台仅初步搭建,其党委书记、董事长陈牧原此前亦曾在一次工作总结会议中指出公司业务特点不明显、金融牌照作用未显现、经营业绩不突出、多业互补一盘棋格局未形成等一系列问题。

另一方面,虽然全国各地已经筹建多个地方险企,但是从目前行业情况来看,地方系险企发展整体情况并不尽如人意。尤其一些保险公司持续亏损,常年未有股东回报、依赖股东持续注资。

在此时启动敦煌人寿的筹建工作,固然有可能盘活甘肃金控集团的整体金融布局,但是换个角度来看,无疑也是对甘肃金控集团的考验。

甘肃金控集团子公司甘肃金控投资股份有限公司(以下简称“金控投资”)作为敦煌人寿(筹)的主发起人,专门进行了股份制改制和更名,并取消了基金业务。

2018年末,金控投资总资产11.76亿元,营业收入1387万元,净利润1283万元。2019年前三季度营业收入和净利润分别为2535万元、2119万元。截至2019年末,金控投资注册资本7.98亿元,总资产16.96亿元。

不过,依据《保险公司股权管理办法》(保监会令[2018]5号),金控投资达到财务I类、财务II类股东、战略类股东要求,但并不满足控制类股东总资产不低于100亿元条件。

对于筹建敦煌人寿的操作评价,曾参与筹备两家保险公司的业内人士分析称,在国内新牌照审核周期较长、批复筹建难度大的形势下,要想筹建一家新的保险公司,股东方和筹备组须拿出一整套切实可行的筹建方案规划。如果未明确执行的筹备方案和长远的经营规划方案,即使获批设立,新保险公司也有可能激烈的市场竞争中,因模式和定位不清晰而陷入被动境地。

“牵头方”渴求长期资金

从2019年起,连续4年,由省级财政每年安排20亿元预算内资金以资本金方式注入甘肃金控集团。

不过,“牵头方”甘肃金控集团自身亦有困局待解。

记者注意到,截至2019年末,甘肃金控集团融资渠道以银行借款为主,获得银行授信额度94亿元,已经使用额度71.55亿元。

中诚信国际跟踪评级报告显示,从资产结构来看,截至2019年末甘肃金控合并口径高流动性资产总额为94.96亿元,总资产39.69%,较同期下降8.36%;母公司口径高流动性资产仅有4.54亿元,占母公司口径总资产1.86%。

从负债结构来看,甘肃金控集团融资来源为银行借款,截至2019年末,合并口径总债务余额为76.56亿元,其中,短期债务67.56亿元,占总债务88.24%;而母公司口径总债务余额达到75.31亿元,其中短期债务66.31亿元,占总债务88.05%。

中诚信国际认为,母公司口径下,甘肃金控集团短期流动性压力较大,母公司口径资

考验股东耐力

其中一些保险公司持续亏损,常年未有股东回报、依赖股东持续注资,考验着各方股东的耐力。

不过,多位业内人士都不同程度表达了对敦煌人寿未来的担忧。

事实上,虽然地方系险企主要由地方国资主导发起设立,在筹备期和成立伊始往往被寄予厚望,被视为实现“精而美”模式的重要力量之一,但是从目前行业情况来看,地方系险企发展整体情况并不尽如人意。

本报记者不完全统计发现,目前地方系险企已经达38家,其中财产险公司25家,人身险公司13家,累计市场份额2%左右。其中一些保险公司持续亏损,常年未有股东回报、依赖股

东持续注资,考验着各方股东的耐力。例如浙商财险成立11年,股东方投入注册资本金达到30亿元,但其累计亏损超过20亿元。

某大型寿险公司战略规划部人士对记者表示:“地方系险企大多纳入地方国资管理行列,国资股东通过绩效考核、人事提名、重大决策等对险企进行指导和监督。特别在人事任免方面,可能直接派出并未有保险经验的人选担任董事长,与职业经理人‘一司两制’的薪酬、考核和任期制度,忽视了职业经理人在保险公司市场化经营中的重要作用,导致经

常出现董事长与职业经理人因为经营理念、选拔人才等方面存在矛盾,对保险公司经营产生不利影响。同时,位于较偏远地区的地方系保险公司还会面临人才缺乏困境。不可否认,保险公司投资、精算以及信息技术人员等目前仍较为集中在一线城市,保险公司在刚刚成立之初,需要引进一批管理人才,但把满足对人才的需求都建立在引进上,也很容易引发人才恶性竞争,相互‘挖墙脚’便是人才恶性竞争的例子,如何处理好引进与培养的关系对股东方是

一种考验。

另外,市场定位和经营模式,也决定一家保险公司能否走得更长远。整体来看,地方系险企特色经营优势并不突出,总体规模还较小,承保能力和水平较低,这意味着其对地方经济的影响力也较小,与成立时的预期设想相差较大。”

本报记者向甘肃金控集团方面了解敦煌人寿筹备等相关情况,该集团办公室相关负责人表示:“现阶段集团不方便接受采访,我们正在全力推动筹建事宜,若取得关键性进展再联系。”

三年复三年:招商仁和人寿多线尝试寻出路

本报记者 杨崇 郑利鹏 北京报道

近日,北京产权交易所显示,海达保险经纪有限公司(以下简称“海达经纪”)发布增资扩股公告。这意味着,增资完成后,曾在2019年10月收购海达经纪90%股

押宝多个销售渠道

招商仁和人寿成立于2017年,从业绩来看,保险业务收入增长迅速,但仍在亏损期。

具体而言,2017~2019年招商仁和人寿保险业务收入分别为3.71亿元、27.55亿元、104.84亿元。其中,分红险、意外险、传统险增长迅速,以2019年为例,分别同比增长951.75%、457.14%、117.86%。

而招商仁和人寿业绩大幅增长的背后,主要依靠银保渠道及关联方交易。

年报数据显示,2019年招商仁和人寿原保险保费收入排名前五位的保险产品中,前4款产品的

瞄准保险经纪又放手

招商仁和人寿收购海达经纪时曾表示,海达经纪将作为其创新业务运营的主体,协助布局全国范围的互联网和财、寿一体化的销售市场;实现线上线下融合、同业异业资源整合,打造更加全面深入的合作生态系统;同时积极依托先进的大数据分析技术使保险产品场景化、碎片化、标准化,增加产品黏性,为客户提供更多元的产品及更全面的服务,从而满足客户更高需求,提升销售规模。

然而时隔数月后,招商仁和人寿却同意海达经纪增资扩股方案。

招商仁和人寿解释称,海达经纪增资扩股是按照既定计划进行,主要是通过引进新的战略投资方,充分调动投资方资源,发挥较好的

权的招商仁和人寿保险股份有限公司(以下简称“招商仁和人寿”)将失去控股股东身份。

值得注意的是,开业三年以来,招商仁和人寿业务不断试水,多条线布局,已先后尝试建立个险队伍、收购保险经纪公司股权、

主要销售渠道涉及银行代理渠道。其中,招商仁和和招禧两全保险(分红型)和招商仁和和招惠两全保险(分红型)为单一的银行代理渠道进行销售,合计原保险保费收入61.87亿元,占招商仁和人寿原保险保费收入59%。

与此同时,2019年招商仁和人寿关联交易中,涉及保险业务和保险代理业务累计金额43.06亿元,其中与招商银行及其关联方累计关联交易金额42.29亿元,银保业务代理手续费支出合计137.25万元。

另外,相比其他中小险企,招商

与股东方合作开拓创新业务等,但业务发展未见成效。

不过,招商仁和人寿表示,2020年是其未来三年实现价值成长的开局之年,并制定了“扭亏为盈”战略规划,持续推动“价值引领、创新驱动、科技赋能、风控保

障”策略等。

业内人士认为,对于具有国资背景的中小险企而言,其背后的股东对保险业务,以及内在逻辑规律了解程度、能够给予公司何种支持等因素,决定了这家公司能否走得更远。

值得注意的是,中国移动作为招商仁和人寿第二大股东,其从增资到业务支持,表现积极。对招商仁和人寿而言,中国移动网点数量和分布极具优势,希望借助股东力量,开拓新的业务渠道。

《中国经营报》记者注意到,某求职招聘网站显示,招商仁和人寿的待招聘岗位设置了“中移动业务发展室负责人”岗位,工作职责包括制定中移动渠道渠道业务规划及达成路径、中移动渠道拓展、维护及管理、负责渠道业务模式建设、业务流程设计、基本法及考核方案制定,推动渠道发展等。

可以看出,依照招商仁和人寿规划,其业务发展将呈现“遍地开花”,但从实际来看,无论是收购保险经纪公司、布局互联网业务、利用股东网点优势谋求合作等,其业务发力点并不明晰。

例如,招商仁和人寿与中国移动之间的合作。某保险公司高管表示,中国移动网点虽多,但如何与保险业务结合是个难题。如果能找到合适的业务合作模式,解决分支机构不足的问题,自然是不错的选择。“以前也有保险公司和运营商谈合作,运营商说自己能提供用户数据信息,但这些数据对保险公司来说并不是有效数据,所以合作也不了了之。”

另外,也有业内人士表示,网点优势资源和保险业务之间的合作此前也有保险公司涉足,如“电



开业三年来,招商仁和人寿业务未见成效,市场期待新的三年计划效果。 本报资料室图

前路方向待明

招商仁和人寿表示,未来三年,公司计划实现“扭亏为盈”的战略规划,其中包括充分发挥股东优势和后发优势,坚持两条腿走路,通过实施“保险+医养”“境内+境外”“线下+线上”“新设+并购”等策略,建设成为具有创新特色的保险服务商。

可以看出,依照招商仁和人寿规划,其业务发展将呈现“遍地开花”,但从实际来看,无论是收购保险经纪公司、布局互联网业务、利用股东网点优势谋求合作等,其业务发力点并不明晰。

例如,招商仁和人寿与中国移动之间的合作。某保险公司高管表示,中国移动网点虽多,但如何与保险业务结合是个难题。如果能找到合适的业务合作模式,解决分支机构不足的问题,自然是不错的选择。“以前也有保险公司和运营商谈合作,运营商说自己能提供用户数据信息,但这些数据对保险公司来说并不是有效数据,所以合作也不了了之。”

另外,也有业内人士表示,网点优势资源和保险业务之间的合作此前也有保险公司涉足,如“电

展的全局性、长效性。过往很多保险公司虽然在筹备或成立伊始也会制定长期发展战略和中期经营目标,但鉴于市场环境、各方股东压力和短期财务经营压力,中长期经营战略回潮后的有效性欠缺,造成粗放经营、消耗大量资本。在全球经济不稳定因素增加和低利率的市场环境下,战略发展方向将会成为保险公司经营管理的核心,而战略发展方向中需至少明确保险资金中长期负债成本、中长期投资收益目标以及业务结构规划,及时结合负债端的需求、宏观经济状况、各大类资产投资品种的走势和自身风险收益偏好、资本约束条件等因素,这样才能在控制风险的基础上,进一步实现保险资产负债长期良性双轮驱动,尽可能地实现保险资金穿越周期的特性。与此同时,也给甘肃金控在资产规模、投研能力、运营能力等各个方面提出了更高的要求。

事实上,与其他资金相比,保险资金特别是以寿险业务为主的保险公司往往具备大量的资金储备,因其投资周期较长,可以进行相对长期的资产配置,能使其穿越经济周期性的变化。

业内人士分析称,保险行业以“保险保障”为首要工作,投资方面相对偏保守,注重稳定收益和价值投资。对于需要融资的企业而言,尤其是成长性企业或者具有高技术壁垒、管理较好的企业,亟须融资成本低且大体量、长线的保险资金。而作为承担支持当地经济重要职能的甘肃金控集团而言,寿险牌照无疑可以增厚其实力,为重大工程项目和当地企业提供长期融资支持。

但前述参与筹备保险公司建设的人士认为,尽管如此,更需要综合考量保险公司长期发展战略和经营目标,兼顾保险公司资产配置管理和保险业务发

展的全局性、长效性。过往很多保险公司虽然在筹备或成立伊始也会制定长期发展战略和中期经营目标,但鉴于市场环境、各方股东压力和短期财务经营压力,中长期经营战略回潮后的有效性欠缺,造成粗放经营、消耗大量资本。在全球经济不稳定因素增加和低利率的市场环境下,战略发展方向将会成为保险公司经营管理的核心,而战略发展方向中需至少明确保险资金中长期负债成本、中长期投资收益目标以及业务结构规划,及时结合负债端的需求、宏观经济状况、各大类资产投资品种的走势和自身风险收益偏好、资本约束条件等因素,这样才能在控制风险的基础上,进一步实现保险资产负债长期良性双轮驱动,尽可能地实现保险资金穿越周期的特性。与此同时,也给甘肃金控在资产规模、投研能力、运营能力等各个方面提出了更高的要求。

另外,市场定位和经营模式,也决定一家保险公司能否走得更长远。整体来看,地方系险企特色经营优势并不突出,总体规模还较小,承保能力和水平较低,这意味着其对地方经济的影响力也较小,与成立时的预期设想相差较大。”

本报记者向甘肃金控集团方面了解敦煌人寿筹备等相关情况,该集团办公室相关负责人表示:“现阶段集团不方便接受采访,我们正在全力推动筹建事宜,若取得关键性进展再联系。”