

华泰保险变局

本报记者 陈晶晶 北京报道

华泰保险集团股份有限公司(以下简称“华泰保险”)股权分拆引发的一系列变局尚未停止。
《中国经营报》记者注意到,8

股权博弈二十年

随着持股比例逐步扩大,“安达系”对华泰保险的渗透开始由股权层面向经营管理,人事安排就是关键的一方面。

华泰保险今天的种种变局要回溯到二十年前。

成立之初,华泰保险有63家股东,股权一直处于分散和均衡状态,国企占主导地位,还有少量民企股东,并于本世纪初引入外资。

近几年,随着国家对外金融政策的进一步开放,华泰保险的外资股东安达保险公司借机收购了大量华泰保险小股东股权,成为一股独大的控制类股东,至此华泰保险的股权结构发生了根本性改变。

按照华泰保险披露信息,今年3月,11家华泰保险中小股东合计转让华泰保险35.8791%股权,股权接盘方均为“安达系”公司。若股权变更获得监管批准,“安达系”公司对华泰保险的持股比例将达78.6%。

随着持股比例逐步扩大,“安达系”对华泰保险的渗透开始由股权层面向经营管理延伸,人事安排就是关键的一方面。

“灵魂人物”卸任

在中国200余家保险公司中,能稳坐“掌门人”位置20多年的人,仅有3位,华泰保险原董事长王梓木位列其中。

其实,李存强在华泰保险的任职也近10年,目前是实控人安达保险公司在华泰保险派驻的最高级别的管理者。

早在2002年,李存强加入美国万通互惠金融集团。2012年,李存强受安达保险公司委派,加入华泰人寿,历任总经理、董事长,并担任华泰保险集团常务副总经理等职。2017年,李存强曾回安达保险公司工作,任职安达人寿首席运营官一职,2020年10月又回归华泰人寿,任职董事长,并于2021年1月起担任华泰保险常务副总经理兼首席战

略官。
李存强的跃迁或许意味着华泰保险“灵魂人物”王梓木耗时26年打下的烙印终将淡去。

7月4日,华泰保险发布公告称,经公司第八届董事会第三次会议审议通过,指定 Cunqiang Li(李存强)为华泰保险临时负责人,代行总经理职务,全面负责华泰保险的日常工作。而在一个

月前,赵明浩被任命为华泰保险新一届董事长。

这是成立近30年的老牌保险集团,首次总经理、董事长人事变更。这意味着,随着外资股东持股比例的不断提升,安达保险公司对华泰保险的控制,已经开始由股权层面向管理层面伸展。

那么,掌舵华泰保险26年的董事长卸任更迭,又将对这家集团未来的人事和经营带来何种影响?

华泰保险的控制,已经开始由股权层面向管理层面伸展,人事安排就是关键的一方面。

提升信披透明度

《办法》中所称人身保险,按险种类别划分,包括人寿保险、年金保险、健康保险、意外伤害保险等;按设计类型划分,包括普通型、分红型、万能型、投资连结型等。按保险期间划分,包括一年期以上的人身保险和一年期及以下的人身保险。

《办法》中包括总则,信息披露主体和披露方式,信息披露内容和披露时间,信息披露的管理、监督

管理以及附则。
具体来看,产品信息披露主体为保险公司,产品信息披露对象包括投保人、被保险人、受益人及社会公众。信息披露内容包括保险产品目录、保险产品条款、保险产品费率表、一年期以上的人身保险产品现金价值表、一年期以上的人身保险产品说

明书,以及中国银保监会规定的其他应当披露的产品材料信息。
在保单承保后,《办法》明确,保险公司应为投保人提供电话、互联网等方式的保单查询服务,建立可有效使用的保单查询通道。保单查询内容包括但不限于:产品名称、产品条款,保单号,投保人、被保险人及受益人信息,保险销售人员、保险服务人员信息,保险费,交费方式,保险金额,保险期间,保险责任,责任免除,等待期,保单生效日,销售渠道,查询服务电话等。

该《办法》自2023年6月30日起施行。保险机构未按照本《办法》规定设计、修改、使用产品信息披露材料的,由中国银保监会责令限期改正;逾期不改正的,对保险

不利于客户利益的行为发生。
具体来看,包括“确认客户知悉对现有产品转保需承担退保或保单失效而产生相关利益的损失”“确认客户知悉可能会因年龄、健康状况等变化导致转保后新产品保障范围的调整”“确认客户知悉因转保后的年龄、健康状况、职业

等变化而产生相关费用的调整”“确认客户知悉对转保后产品的保险责任、责任免除、保单利益等产品信息充分知情”“确认客户知悉转保后新的产品中的时间期限或需重新计算,例如医疗、重疾产品的等待期、自杀或不可抗辩条款的起算时间”等。

推动行业规范化
过去,一些保险公司选择性披露产品信息,仅披露产品的条款,对费率表、产品说明书和现金价值表则不予披露。

据了解,保险费率指的是被保险人按保险金额向投保人或被保险人收取保险费的比例,是计算保险费的依据;产品说明书是保险公司向投保人、万能或分红等人身保险新型产品的保单持有人提供产品性质、特征、保单持有人承担的费用和风险等信息的文件。这两个信息的披露对于保障客户群体利益来说极为

重要。
何小伟表示,现金价值表主要是和退保挂钩。《办法》的出台,可能会产生两种效果,一方面,保护客户知情权。如果消费者开始就了解到购买保险产品要付出较大代价,在退保的时候就会非常谨慎,甚至在购买保险的时候也会很谨慎;另一方面,对保险公司也有所保障,如果保险公司最后达成交易的客户都是对退保损失有预期的客户,相关投诉也会减少。

记者注意到,此前,相关部门已经对销售误导问题发布了政策。

早在2009年,原保监会就出台了《人身保险新型产品信息披露管理办法》,对人身保险新型产品(注:分红型保险、万能型保险、投资连结型保险等)的信息披露等进行了规范。

今年7月,中国银保监会发布《保险销售行为管理办法》,在个人营销宣传行为管理方面提出,保险销售人员未经授权不得发布保险销售宣传信息。并要求产品分级、销售人员分级,禁止强制搭售和默

认勾选等。
一位人身险公司前高管告诉记者:“目前来看,新型产品的透明度较高,因为这类产品带有理财性质,客户购买时就抱有理财投资的诉求,会经常查看账户余额或者进行对比等。但传统保险产品则不然,所以往往引起纠纷最多的就是传统产品。”

此外,《办法》还提出,保险产品的信息披露材料应当由保险公司总公司统一负责管理。保险公司总公司可授权省级分公司设计或修改保险产品信息

披露材料,但应报经其总公司批准。除保险公司省级分公司以外,保险公司的其他各级分支机构不得设计和修改保险产品的信息披露材料。

业内人士表示,保险机构为了促进销售,产品宣传资料会出现夸大或者误导的情况。之前,对这类情况会追责到机构。而此次《办法》中规定信披材料应由总公司负责,这样未来追责会直接到总公司。因此,会倒逼总公司做好合规管理,对于整个行业的规范化也有所推动。

1996年,赵明浩辞职下海,与王梓木一起参与创办华泰财险,并历任副总经理、常务副总经理、总经理兼首席执行官等职。2011年集团公司成立后,一直担任华泰保险副董事长、总经理兼首席运营官,以及旗下华泰资管董事长。

6月30日,亚布力中国企业家论坛组织论坛理事前往华泰保险参访交流,王梓木在致辞中表示,“我人生中最重要的一件事就是创办了华泰保险,并伴随其成长26年……至此,我对华泰了无遗憾,华泰也了无遗憾。”

2021年9月,华泰保险25周年司庆上,王梓木表示,在中国保险业发展进程中,当许多保险公司追求“做大做强”时,华泰提出的是“做好做久”。如今中国和世界面临百年未有之大变局,华泰在变局中解困局、开新局,遵循保险业发展的历史规则,创新图变,奋力拼搏。公司太远的目标很难测定,就未来五年的发展目标或方向来说,不是进入世界500强,也不是成为千亿级的上市公司,而是成为一家美好企业。

监管重拳出击“误导销售” 人身险产品信披要求全覆盖

本报记者 杨非 郑利鹏 北京报道

近日,中国银保监会起草《人身保险产品信息披露管理办法(征求意见稿)》(以下简称“《办法》”),并公开征求意见。

需要注意的是,监管部门在《办法》中对于保险产品的设计、销售、理赔等各个环节的信息披露要求做了全面覆盖,要求全面提升产品的信息透明度。

《办法》还要求,保险公司及其保险销售人员、保险中介机构及其从业人员应当在售前、售中、售后及时向投保人、被保险人提供应知的产品信息,维护保险消费者的合法权益。

对外经济贸易大学保险学院风险管理与保险学系主任何小伟向《中国经营报》记者表示,近年来,监管部门在销售误导方面的治理卓有成效,在渠道方面,包括专业渠道、个险渠道以及银保渠道的规范性都已大大加强。此次《办法》意在从具体产品层面,通过减少信息不对称,从而避免销售误导的可能,算是将其从源头上遏制。



随着持股比例逐步扩大,“安达系”对华泰保险的渗透开始由股权层面向经营管理延伸,人事安排就是关键的一方面。视觉中国/图

银保监复〔2022〕199号;自2022年5月任华泰财险董事,任职批准文号为银保监复〔2022〕312号。

公开资料显示,王俊建先后在嘉里公司、交通银行香港公司、美国国际集团(香港)公司任职。2003年起,在安达保险公司先后任香港公司高级核保人、香港经理、北亚区总监、亚洲区总监、亚太区总监,以及中国香港、中国台湾和中国澳门总裁。后于2020年12月,加入华泰财险,2021年1月~2022年3月任副总经理,2021年

9月~2022年3月担任公司临时负责人。目前,这一人事渗透业已在集团层面展开。

7月11日、8月4日,华泰保险分别发布公告称,经中国银保监会任职资格核准(银保监复〔2022〕431号)并经华泰保险集团任命,由赵明浩担任华泰保险第八届董事会董事长。李存强为华泰保险临时负责人,代行总经理职务,全面负责华泰保险的日常工作。

2021年9月,华泰保险25周年司庆上,王梓木表示,在中国保险业发展进程中,当许多保险公司追求“做大做强”时,华泰提出的是“做好做久”。如今中国和世界面临百年未有之大变局,华泰在变局中解困局、开新局,遵循保险业发展的历史规则,创新图变,奋力拼搏。公司太远的目标很难测定,就未来五年的发展目标或方向来说,不是进入世界500强,也不是成为千亿级的上市公司,而是成为一家美好企业。

2021年9月,华泰保险25周年司庆上,王梓木表示,在中国保险业发展进程中,当许多保险公司追求“做大做强”时,华泰提出的是“做好做久”。如今中国和世界面临百年未有之大变局,华泰在变局中解困局、开新局,遵循保险业发展的历史规则,创新图变,奋力拼搏。公司太远的目标很难测定,就未来五年的发展目标或方向来说,不是进入世界500强,也不是成为千亿级的上市公司,而是成为一家美好企业。

2021年9月,华泰保险25周年司庆上,王梓木表示,在中国保险业发展进程中,当许多保险公司追求“做大做强”时,华泰提出的是“做好做久”。如今中国和世界面临百年未有之大变局,华泰在变局中解困局、开新局,遵循保险业发展的历史规则,创新图变,奋力拼搏。公司太远的目标很难测定,就未来五年的发展目标或方向来说,不是进入世界500强,也不是成为千亿级的上市公司,而是成为一家美好企业。

2021年9月,华泰保险25周年司庆上,王梓木表示,在中国保险业发展进程中,当许多保险公司追求“做大做强”时,华泰提出的是“做好做久”。如今中国和世界面临百年未有之大变局,华泰在变局中解困局、开新局,遵循保险业发展的历史规则,创新图变,奋力拼搏。公司太远的目标很难测定,就未来五年的发展目标或方向来说,不是进入世界500强,也不是成为千亿级的上市公司,而是成为一家美好企业。

2021年9月,华泰保险25周年司庆上,王梓木表示,在中国保险业发展进程中,当许多保险公司追求“做大做强”时,华泰提出的是“做好做久”。如今中国和世界面临百年未有之大变局,华泰在变局中解困局、开新局,遵循保险业发展的历史规则,创新图变,奋力拼搏。公司太远的目标很难测定,就未来五年的发展目标或方向来说,不是进入世界500强,也不是成为千亿级的上市公司,而是成为一家美好企业。

2021年9月,华泰保险25周年司庆上,王梓木表示,在中国保险业发展进程中,当许多保险公司追求“做大做强”时,华泰提出的是“做好做久”。如今中国和世界面临百年未有之大变局,华泰在变局中解困局、开新局,遵循保险业发展的历史规则,创新图变,奋力拼搏。公司太远的目标很难测定,就未来五年的发展目标或方向来说,不是进入世界500强,也不是成为千亿级的上市公司,而是成为一家美好企业。

2021年9月,华泰保险25周年司庆上,王梓木表示,在中国保险业发展进程中,当许多保险公司追求“做大做强”时,华泰提出的是“做好做久”。如今中国和世界面临百年未有之大变局,华泰在变局中解困局、开新局,遵循保险业发展的历史规则,创新图变,奋力拼搏。公司太远的目标很难测定,就未来五年的发展目标或方向来说,不是进入世界500强,也不是成为千亿级的上市公司,而是成为一家美好企业。

2021年9月,华泰保险25周年司庆上,王梓木表示,在中国保险业发展进程中,当许多保险公司追求“做大做强”时,华泰提出的是“做好做久”。如今中国和世界面临百年未有之大变局,华泰在变局中解困局、开新局,遵循保险业发展的历史规则,创新图变,奋力拼搏。公司太远的目标很难测定,就未来五年的发展目标或方向来说,不是进入世界500强,也不是成为千亿级的上市公司,而是成为一家美好企业。

2021年9月,华泰保险25周年司庆上,王梓木表示,在中国保险业发展进程中,当许多保险公司追求“做大做强”时,华泰提出的是“做好做久”。如今中国和世界面临百年未有之大变局,华泰在变局中解困局、开新局,遵循保险业发展的历史规则,创新图变,奋力拼搏。公司太远的目标很难测定,就未来五年的发展目标或方向来说,不是进入世界500强,也不是成为千亿级的上市公司,而是成为一家美好企业。

2021年9月,华泰保险25周年司庆上,王梓木表示,在中国保险业发展进程中,当许多保险公司追求“做大做强”时,华泰提出的是“做好做久”。如今中国和世界面临百年未有之大变局,华泰在变局中解困局、开新局,遵循保险业发展的历史规则,创新图变,奋力拼搏。公司太远的目标很难测定,就未来五年的发展目标或方向来说,不是进入世界500强,也不是成为千亿级的上市公司,而是成为一家美好企业。

攻与守的理念碰撞

对比安达保险公司,其是通过向外扩张、多次并购,成就了今天的业务规模与业绩。

除了上述人事安排渗透外,记者梳理发现,安达保险公司在华全资子公司的财险业务也已经并入华泰保险。

安达保险公司披露的2021年年报显示,2021年3月1日以后,公司不再承保新单及续保保单,续保业务的保险人转为华泰财险,即华泰财险成为新的保险人为原安达保险的客户出具保单。至2021年年底,保险风险中与新业务相关的风险敞口已大部分关闭。

“2020年11月,华泰保险向中国银保监会上报了关于财险业务整合问题的方案报告,拟采取平稳过渡模式,通过续保及存量保单业务逐步转移的方式将我公司业务并入华泰财险。2021年3月1日起,我公司开始将新业务转入华泰财险安达事业部承接,目前业务及人员转移工作进行顺利,计划2022年开始下一阶段存续业务工作。这仍将是未来一段时间我公司最主要的经营风险。”上述年报进一步显示。

对此,华泰保险内部人员对记者表示,“公司的确是在去年成立了华泰财险安达事业部,专门处理承接安达业务,业务合并之后能有效减少同业竞争,提高经营效率。安达未来在客源支持、业务经营等方面,也能给我们更多的支持。”

值得一提的是,华泰保险赶上了中国保险业高速发展的大时代,但由于不走寻常路,华泰保险始终没有将做大保费规模作为第一目标,而是将质量效益放在首位,力求稳健经营。尤其近10年,在其他险企纷纷扩张之际,华泰保险的发展脚步放慢了不少。

2021年9月,华泰保险25周年司庆上,王梓木表示,在中国保险业发展进程中,当许多保险公司追求“做大做强”时,华泰提出的是“做好做久”。如今中国和世界面临百年未有之大变局,华泰在变局中解困局、开新局,遵循保险业发展的历史规则,创新图变,奋力拼搏。公司太远的目标很难测定,就未来五年的发展目标或方向来说,不是进入世界500强,也不是成为千亿级的上市公司,而是成为一家美好企业。

2021年9月,华泰保险25周年司庆上,王梓木表示,在中国保险业发展进程中,当许多保险公司追求“做大做强”时,华泰提出的是“做好做久”。如今中国和世界面临百年未有之大变局,华泰在变局中解困局、开新局,遵循保险业发展的历史规则,创新图变,奋力拼搏。公司太远的目标很难测定,就未来五年的发展目标或方向来说,不是进入世界500强,也不是成为千亿级的上市公司,而是成为一家美好企业。

2021年9月,华泰保险25周年司庆上,王梓木表示,在中国保险业发展进程中,当许多保险公司追求“做大做强”时,华泰提出的是“做好做久”。如今中国和世界面临百年未有之大变局,华泰在变局中解困局、开新局,遵循保险业发展的历史规则,创新图变,奋力拼搏。公司太远的目标很难测定,就未来五年的发展目标或方向来说,不是进入世界500强,也不是成为千亿级的上市公司,而是成为一家美好企业。

2021年9月,华泰保险25周年司庆上,王梓木表示,在中国保险业发展进程中,当许多保险公司追求“做大做强”时,华泰提出的是“做好做久”。如今中国和世界面临百年未有之大变局,华泰在变局中解困局、开新局,遵循保险业发展的历史规则,创新图变,奋力拼搏。公司太远的目标很难测定,就未来五年的发展目标或方向来说,不是进入世界500强,也不是成为千亿级的上市公司,而是成为一家美好企业。

2021年9月,华泰保险25周年司庆上,王梓木表示,在中国保险业发展进程中,当许多保险公司追求“做大做强”时,华泰提出的是“做好做久”。如今中国和世界面临百年未有之大变局,华泰在变局中解困局、开新局,遵循保险业发展的历史规则,创新图变,奋力拼搏。公司太远的目标很难测定,就未来五年的发展目标或方向来说,不是进入世界500强,也不是成为千亿级的上市公司,而是成为一家美好企业。

2021年9月,华泰保险25周年司庆上,王梓木表示,在中国保险业发展进程中,当许多保险公司追求“做大做强”时,华泰提出的是“做好做久”。如今中国和世界面临百年未有之大变局,华泰在变局中解困局、开新局,遵循保险业发展的历史规则,创新图变,奋力拼搏。公司太远的目标很难测定,就未来五年的发展目标或方向来说,不是进入世界500强,也不是成为千亿级的上市公司,而是成为一家美好企业。

2021年9月,华泰保险25周年司庆上,王梓木表示,在中国保险业发展进程中,当许多保险公司追求“做大做强”时,华泰提出的是“做好做久”。如今中国和世界面临百年未有之大变局,华泰在变局中解困局、开新局,遵循保险业发展的历史规则,创新图变,奋力拼搏。公司太远的目标很难测定,就未来五年的发展目标或方向来说,不是进入世界500强,也不是成为千亿级的上市公司,而是成为一家美好企业。

2021年9月,华泰保险25周年司庆上,王梓木表示,在中国保险业发展进程中,当许多保险公司追求“做大做强”时,华泰提出的是“做好做久”。如今中国和世界面临百年未有之大变局,华泰在变局中解困局、开新局,遵循保险业发展的历史规则,创新图变,奋力拼搏。公司太远的目标很难测定,就未来五年的发展目标或方向来说,不是进入世界500强,也不是成为千亿级的上市公司,而是成为一家美好企业。

2021年9月,华泰保险25周年司庆上,王梓木表示,在中国保险业发展进程中,当许多保险公司追求“做大做强”时,华泰提出的是“做好做久”。如今中国和世界面临百年未有之大变局,华泰在变局中解困局、开新局,遵循保险业发展的历史规则,创新图变,奋力拼搏。公司太远的目标很难测定,就未来五年的发展目标或方向来说,不是进入世界500强,也不是成为千亿级的上市公司,而是成为一家美好企业。