

老将掌舵 新华保险主打“双轮驱动”

本报记者 陈晶晶 北京报道

新华保险(601336.SH)迎来了新的掌舵者。

近日,新华保险公告称,董事会选举李全为新一任董事长,聘任张泓为新一任总裁,并提名两人为第八届董事会执行董事候选人。

这一人事变动引发行业的极大关注。业内人士对《中国经

历练于多个金融领域

目前,李全还兼任新华资管、新华资管香港公司、新华养老保险股份有限公司董事长。

公开资料显示,李全今年59岁。这位金融老将从央行开启其职业生涯,有着信托、财务公司、基金、保险资管等多个金融领域丰富的工作经验,亲历了中国金融业30多年的变迁。

2010年,《保险资金运用管理暂行办法》和《保险资金投资不动产暂行办法》等一批保险资管新规陆续出炉,保险资管业迎来新的发展阶段。基金业开启了一波“跨界潮”,一批业内资深人士进入保险资管领域,担任保险资管公司要职。李全也在这个时期进入了新华保险系统,一待就是12年。

新华保险官网显示,2010年3月,李全担任新华资产管理股份有限公司(以下简称“新华资管”)总裁;2013年4月,李全兼任新华资产管理(香港)有限公司(以下简称“新华资管香港公司”)董事长;2016年12月,兼任新华资管副董事长。2019年6月,李全任新华保险临时负责人;2019年8月开始,任新华保险首席执行官、总裁。目前,李全还兼任新华资管、新华资管香港公司、新华养老保险股份有限公司董事长。

新华保险新任总裁张泓今年58岁。

根据工作履历,张泓最早任职于中国人民保险公司(记者注:现为中国人保集团)、中

营报》记者表示,市场关注新华保险此次的人事变动,本质上是在关心新华保险未来经营战略和发展方向。

回望新华保险26年路程,经历规模扩张、多元探索、调整转型等阶段后,迎来其第八任“掌门”。对李全来说,这个新华保险的“老将”,又将如何带领新华保险实现“二次腾飞”?

“一帆三擎”或将继续

今年6月28日,新华保险召开2021年年度股东大会,确立聚焦深耕寿险主航道,推动“一帆三擎提速远航”。

事实上,高管变动一定程度上会直接影响险企展业风格。

2014年初~2019年初,万峰执掌新华保险,开启了“铁腕”转型之路。在营销渠道方面,新华保险注重个险营销、轻银保;2016年、2017年连续两年大幅压缩银保渠道保费规模。产品结构方面,大力发展战略型产品,推动重疾险产品创新,引导代理人“以附加险销售促进主险销售”销售策略。保费结构方面,全面收缩趸交业务,大力发长期期交业务,建立期交和续期拉动业务发展的模式。

2019年,随着新华保险新一届领导班子上任,风格也发生了调整。

当年12月,李全带领新班子亮相新华保险公司开放日,正式发布了新华保险新的战略和目标,即推动公司实现“二次腾飞”的“1+2+1”战略(记者注:也称“一体两翼+科技赋能”,以寿险业务为主体,以财富管理、康养服务为两翼,以科技赋能为支撑),确立“资产负债双轮驱动、规模价值全面发展”的经营思路;发展目标包括“地位稳定在第一梯队”“资产突破万亿平台”

转型仍有压力

在行业个人代理人数量大滑坡的背景下,新华保险转型亦同样承压。

在“二次腾飞”目标指引下,新华保险的保费和总资产重回快车道。

根据新华保险年报,其总资产由2019年底的8790亿元增长至2021年底的1.1万亿元。截至今年上半年,总资产已接近1.2万亿元,较2021年末提升5.4%。

不过,今年上半年,受投资收益下滑影响,新华保险归属于母公司股东的净利润51.87亿元,同比下降50.8%;利润总额45.43亿元,同比下降62.4%,在五家A股上市险企中下滑幅度最大。

在行业个人代理人数量大滑坡的背景下,新华保险转型亦同样承压。

截至6月30日,个险渠道实现



2019年,新华保险确立“资产负债双轮驱动、规模价值全面发展”的经营思路。 视觉中国/图

场需求,在保持业务良好的前提下,扩大资产端规模;资产端重点抓住好资产、好项目,抓住高收益投资机会,反过来促进负债端业务发展。”

在负债端,新华保险以保障型业务为主的同时,开展储蓄型保险

业务和财富管理产品业务,以提高保费收入规模。在资产端,为提升财富管理和投资能力,新华保险调整了架构职能和人员安排,在此基础上打造自上而下的统一财富管理平台,整合关联保险资金、养老金和第三方渠道资管业务。

需要注意的是,今年6月28日,新华保险召开2021年年度股东大会,通过《公司“十四五”发展规划纲要》,确定了“十四五”期间公司愿景:聚焦深耕寿险主航道,推动“一帆三擎提速远航”,即聚焦深耕寿险主航道,着力推动养老产业、发展健康产业、做强做稳资产管理业务三方面,助力实现“二次腾飞卓越新华”阶段目标。

对于“李张”组合后,新华保险未来的战略战术、发展目标是否再次出现大调整,业内人士分析表示,李全和张泓原本就是新华保险老将,二人共事三年来,对彼此的工作风格、思路较为熟悉,此次新华保险虽然换届,但总体来看高管班子成员较为稳定,由此可推断出新华保险的核心战略和目标可能不会有较大变动,也利于稳健经营。

张泓表示,公司目前致力于打造康养产业链,围绕以中高净值为主的个人客户,解决其养老、医疗等需要,同时,加快产业的投资布局,以“保险+服务”的方式提升保险行业附加值,推动建立保险客户康养生态圈。

截至2021年底,新华保险养老服务社区入住资格函签署量达到4000份,对应累计应交保费近60亿元。2022年上半年公司累计签署资格函353份,对应累计应交保费超过5亿元。在健康产业协同方面,截至6月底,公司累计实现健康协同营业收入近2亿元。

9月26日,申万宏源发布评级报告,首次授予新华保险“增持”评级。

保险中介洗牌重塑

本报记者 杨菲 郑利鹏
北京报道

“前赴后继”正在成为目前保险中介市场的真实写照。

2021年至今,各地银保监局已陆续注销超2800家保险中介机构的经营保险代理业务许可证。不过,这并没有给保险中介市场造成一片肃杀的景象,相反,越来越多的产业资本正在

“虎视眈眈”地盯着这片市场。

近日,国家市场监管总局企业名称申报登记公告显示,宝马(中国)保险经纪有限公司(以下简称“宝马保险”)已被核准。据了解,宝马保险由宝马汽车公司发起,目前正等待银保监会的资格审批。

《中国经营报》记者不完全统计发现,今年以来,蔚来、比亚迪等车企已先后成立保险经纪公司,理想汽车也通过收购银建保险经纪公司入局保险中介市场。

值得一提的是,除了上述车企之外,共享出行平台以及大健康产业的一些企业也在陆续参与进来。

年内超1300家保险中介退出赛道

今年8月,新三板挂牌保险中介机构河北大生泰丰保险代理股份有限公司发布了终止挂牌公告。据统计,目前在新三板挂牌的保险中介机构仅剩12家,而在高峰期有30余家,这意味着,已经有一半以上的保险中介机构从新三板撤离。

记者不完全统计发现,今年以来,已有超1300家保险中介机构退出市场。

资本争相入局

汝之砒霜,彼之蜜糖。

监管清理乱象的举措对真正有实力的资本来说,是喜闻乐见之事。

早在十年前,2011年,广汽集团便发起成立了众诚汽车保险股份有限公司,成为国内首家由汽车制造商牵头的专业汽车保险公司;随后,2012年,一汽集团成立鑫安汽车保险股份有限公司;2018年,吉利控股旗下全资子公司易保保险代理有限公司正式获得保险代理牌照;2019年,奔驰注册成立梅赛德斯-奔驰保险代理(北京)有限公司,经营保

险代理业务和保险经纪业务。

近年来,随着新能源汽车市场的火热以及监管清理行业乱象,各路车企涌入保险中介赛道明显提速。2018年,小鹏汽车成立广州小鹏汽车保险代理有限公司,并获准开展汽车保险代理业务;2019年,特斯拉收购美国马可尔公司,获得保险经纪牌照,并于2020年在上海注册成立特斯拉保险经纪有限公司;2022年1月,蔚来保险经纪有限公司成立;3月,比亚迪保险经纪有限公司成立;随后,4月,理想汽

介的监管,提高信息工作和经营管理水平,构建新型的保险中介市场体系。

今年6月,中国银保监会发布了《关于印发保险中介机构“多散乱”问题整治工作方案的通知》,要求全国范围内的保险中介机构进行自查整改,对“多散乱”机构将加大清退力度。其中圈定了三类重点清退机构,包括:清理、清退“无人员、无场所、无业务”的保险中介机

构;清退不符合现行监管要求的保险中介机构;清理对分支机构管控失序、存在“加盟”“挂靠”等行为的法人保险中介机构,并清退相关分支机构。

随后,包括上海市、深圳市、黑龙江省、湖北省等多个属地银保监局在内,也相继发布相关文件,要求对保险中介机构进行清虚提质,开展清理整顿。

此外,对外经贸大学风险管理

专业化成为“试金石”

那么,未来市场格局应该是怎样的?

从保险中介机构的竞争格局来看,目前整体市场相对分散,尚未形成明显的头部效应。其中,全国性保险中介集团仅5家,尚不足保险市场总份额的20%。麦肯锡预测,未来随着监管对行业的正规化引导,行业或将迎来整合机会,行业集中度或有提升。

何小伟认为,未来具有竞争力的保险中介有两大类,第一类是有很强股东资源的中介,比如中石油、中国电网等大型国有公司旗下的保险中介机构,股东能够提供大量的业务,这种关联是取代不了的;第二类就是凭专业技术获得生存的,并不是很多中介公司都有股东的优质资源作为靠山,这类应该是未来的重要趋势。对于大多数

普通中介来说,专业技术团队包括团队的规模、业务结构及服务水平,要能够满足市场不断变化的需求。

“从近两年的数据看,像以明亚保险经纪和大童保险经纪为代表的的专业性较强的中介公司,在其他中介艰难求生的时候,它们的业务还在逆势上升,现在,专业化可能慢慢的成为一块试金石,‘两重天’的境

遇也能说明问题。”何小伟补充道。

而如何提升自身的专业度,面向未来,麦肯锡在《守正出奇,保险中介机构发展战略》报告中建议,保险中介机构应着眼“提质增效”。“提质”意味着进一步强化以客需为中心,聚焦更加复杂的保险产品与保险或财富管理解决方案。可同时为客户和保险公司创造真正价值的中介机构不会仅仅瞄准佣金率上限,

因为它们一方面可向客户收取咨询顾问费,另一方面可在与保险公司共同开发产品过程中获得议价权。短期内“增效”更多意味着修炼内功,如通过加强数字化投入以降低培训和后台管理成本;中长期来看,在积攒了足够能力之后,保险中介机构可以摆脱“小而美”的业务模式桎梏,在优势领域打造“大而精”的规模效益。