

万亿大家保险“瘦身”

本报记者 陈晶晶 北京报道

在多家外资机构陆续投资中国养老保险之际，大家养老保险股份有限公司（以下简称“大家养老”）这张稀缺牌照被挂牌出售。

近日，北京产权交易所发布大家养老33亿股股份（占总股本100%）转让项目公告，转让方为大家保险集团有限责任公司（以下简称“大家保险集团”）旗下大家人寿保险股份有限公司（以下简称“大家人寿”）、大家资产管理有限责任公司（以下简称“大家资管”）。该股权交易预披露日期为2024年7月1日至7月26日。

同时，公告还披露，本次股权转让如导致国家出资企业及其子企业失去标的企业实际控制权的，交易完成后标的企业不得再继续使用国家出资企业及其子企业的字号、经

从打包出售到分拆出售

此前，大家保险集团曾尝试以保险集团为主体打包出售，但两次公开挂牌转让都没有下文。

公开资料显示，大家养老成立于2013年12月31日，总部设立在北京，注册资本金为33亿元，是国内仅有的10家专业性养老保险公司之一。大家养老的业务涵盖团体养老保险及年金业务、个人养老保险及年金业务、短期健康保险业务、意外伤害保险业务等。

根据公开数据，2023年大家养老资产总计63亿元，营业收入22亿元，净利润-1.6亿元。截至2023年年底，大家养老保险业务收入19.49亿元，其中养老实质属性业务占比98.23%，期交占比73.41%，13月保费继续率93.71%。2024年第一季度，大家养老实现保险业务收入4.85亿元，净亏损1.37亿元。

近年来，大家保险集团不断推进养老社区布局，此次养老险子公司挂牌，对于公众关心是否影响相应保单客户的养老社区入住权益问题，大家保险集团方面对本报记者表示，挂牌行为不会影响大家保险在康养产业上的布局，签订了养老社区权益确认函的客户，相关权益也不会受到影响。

值得一提的是，此次北京产权交易所发布转让大家养老100%股权信息只是进行预披露，并未透露交易底价、受让方资格条件等。公

营资质和特许经营权等无形资产，不得继续以国家出资企业子企业名义开展经营活动。

对此，大家保险集团在接受《中国经营报》记者采访时表示，此次股权挂牌属于公司正常的经营决策，养老险客户权益不受影响。

业内人士对记者表示，在当前政策支持保险业参与养老第三支柱发展的背景下，目前我国的专业养老牌照极具稀缺性。大家养老的业务规模保持增长，这对于有意进入或扩大在养老险市场布局的资本而言，具有较大吸引力。

实际上，近年来，大家保险集团旗下多个与保险主业协同性不强的非核心金融牌照相继被出售，包括成都农村商业银行股份有限公司、世纪证券有限责任公司、邦付宝支付科技有限公司（以下简称“邦付宝支付”）等。

告明确，本次股权转让行为尚待报请有权批准单位批准后进行正式信息披露，项目信息以正式信息披露内容为准。

需要注意的是，此前，大家保险集团曾尝试以保险集团为主体打包出售，但两次公开挂牌转让都没有下文。

2021年7月，中国保险保障基金有限责任公司（以下简称“保险保障基金”）首度在北京金融资产交易所挂牌转让大家保险98.78%股权，其中包括保险保障基金的98.23%股权、中国石油化工集团有限公司持有的0.55%股权，彼时转让底价为335.7亿元。此次挂牌也让一直处于信披豁免状态的大家保险集团，其核心财务指标得以首次公开。数据显示，大家保险集团总资产接近1.2万亿元，处于盈利状态。

2021年8月，保险保障基金以302.12亿元的价格第二次公开挂牌，较第一轮挂牌价格打了九折。当年9月26日挂牌期满，仍未等到意向买家。随后，北京金融资产交易所撤下大家保险集团股权转让项目。

上述业内人士进一步分析称，大家保险集团整体体量庞大，将旗下险子公司单独拆出出售，既能顺应当下市场形势，也能有效降低交易方门槛。

持续出售非保险资产

值得一提的是，从4月到5月，大家人寿陆续减持金融街(000402.SZ)股份。

需要注意的是，大家保险集团旗下多个与保险主业协同性不强的金融牌照或资产亦相继被出售。特别是在今年，其出售动作较为密集。

今年1月份，根据北京金融资产交易所官网挂牌公告，大家保险集团转让间接控制的第三方支付公司邦付宝支付100%股权，挂牌价为4.38亿元。

记者根据工商资料梳理，邦付宝支付由北京邦业保险公估有限公司（以下简称“邦业保险公估”）100%持股。大家电子商务有限公司（以下简称“大家电商”）持有邦业保险公估99.9%股权。北京安邦和谐网络科技有限公司（以下简称“和谐网络科技”）全资持有大家电商。而大家投资控股有限公司（以下简称“大家投控”）全资持有和谐网络科技。大家人寿保险股份有限公司（以下简称“大家人寿”）全资持有大家人寿99.9838%股权。

记者注意到，同样在今年1月份，北京产权交易所挂牌成都厚德天府置业有限公司（以下简称“成都厚德天府”）100%股权及

推进主业稳健发展

自2021年大家保险正式推出“大家的家”养老品牌以来，至今已完成17个城心医养社区、6个旅居疗养社区和9个居家安养照护中心及服务网点布局，落地超过20座城市。

公开资料显示，大家保险集团成立之后，在推进“瘦身”的同时，其各个保险板块业务也得到了稳健发展。

当前，保险业步入转型期，如何把握新的趋势，积极创新、谋求破局，成为所有市场主体的必答题。据采访了解，大家保险集团以养老为核心战略，通过旗下专业养老品牌“大家的家”打造“城心医养”“旅居疗养”“居家安养”等产品线，建立多层次养老服务体系。

接近大家保险相关人士向记者透露：“大家保险有意借养老战略冲出保险红海，实现弯道超车，近两年赋能保险业务发展的效益已经显现。”

约20.23亿元债权项目。

根据挂牌公告，成都厚德天府共有两家股东。其中，海口远见共创一号基金（有限合伙）（以下简称“海口远见一号”）持股85%，大家人寿全资子公司大家投控持股15%。海口远见一号的三家股东，大家投控、大家人寿和远见共创资本管理有限公司均为大家保险集团旗下公司。

不过，在4月2日，大家投控申请中止该项目。10日后，该项目又恢复挂牌交易。国家企业信用信息公示系统显示，5月22日，成都厚德天府变更一系列工商资料，成都交子公园金融商务区投资开发有限责任公司成为其唯一股东。

值得一提的是，从4月到5月，大家人寿陆续减持金融街(000402.SZ)股份。

4月7日，金融街发布公告称，2024年3月19日至4月2日，大家人寿通过集中竞价累计减持金融街股份约3013.3万股，占金融街总股本的1.01%。5月15日，金融街再次披露大家人寿股份减持情况。截至2024年5月6日，大家人寿持有金融街普通股

大家保险集团方面对本报记者表示，自2021年大家保险正式推出“大家的家”养老品牌以来，至今已完成17个城心医养社区、6个旅居疗养社区和9个居家安养照护中心及服务网点布局，落地超过20座城市。

记者注意到，大家保险集团旗下多家保险子公司偿付能力披露豁免期结束，大家财险、大家资管等均披露了2023年年报、偿付能力报告，相关经营数据也展露无遗。

年度报告显示，大家财险保费收入由2019年的43亿元增长到2023年的85亿元，年复合增长率约18%。前五大保险业务车险、责任保险、意外伤害保险、农业保险、

10家养老保险公司净资产和股本情况（单位：亿元）				
公司简称	母公司	净资产	总资产	股本
平安养老	平安集团	241.30	881.80	116.03
太平养老	太平集团	34.26	283.28	30.00
国寿养老	国寿集团	71.40	180.15	34.00
长江养老	太保集团	40.60	64.16	30.00
泰康养老	泰康集团	79.61	1051.04	70.00
大家养老	大家保险集团	35.22	62.98	33.00
新华养老	新华保险	53.21	71.65	50.00
人保养老	人保集团	43.45	97.51	40.00
恒安标准养老	恒安标准人寿	1.19	6.59	2.00
国民养老	—	115.52	214.22	111.50

数据来源：13精资讯

股票累计约2.35亿股，占总股本的7.87%。5月7日—5月13日，大家人寿通过集中竞价减持约2815万股，占总股本的0.94%。5月14日，大家人寿通过集中竞价减持股份约489万股，占总股本的0.16%。截至目前，大家人寿合计持有金融街股份比例下降至6.77%。

企业财产险保费收入分别为61.65亿元、7.35亿元、6.08亿元、3.95亿元、1.17亿元。今年一季度，大家财险实现保险业务收入20.46亿元，净利润为-0.82亿元。

大家人寿方面，近年来其在独立代理人、银保、经代、互联网等渠道均有布局。特别是独立代理人渠道，数据显示，截至2023年12月份，大家人寿独立代理人渠道实现期交保费12.5亿元，跻身行业前15名。2023年，大家人寿独立代理人渠道月人均期交产能达到7.8万元。

不过，目前大家人寿主力渠道仍是银保渠道。

大家人寿总经理郁华曾介绍，银保渠道既是支撑公司业务规

模的基石渠道，也是核心的价值创造渠道，还是费用和利润的主要贡献渠道。大家人寿银保采取“全渠道经营、多元化发展经营”策略。除国有大行、股份行外，大家人寿还进入更广大的城商行、农商行领域，拓展蓝海渠道市场。

大家资管方面，2023年实现营业收入5.42亿元，实现连续盈利，净利润为2.38亿元。

“公司高度重视战略风险，在公司整体风险偏好体系下，按照既定的风险管理目标，通过战略风险管理，将战略风险控制在公司可以承受的范围内，确保战略目标的合理制定和有效实施，推动公司稳定、持续发展。”大家资管在年报中表示。

上架“信用贷”产品 飞猪探路金融流量变现

本报记者 郑瑜 北京报道

互联网流量到金融流量变现似乎已经成为互联网平台心照不宣的多元化探索方向，从电商平台到短视频平台，从信息资讯平台到音频平台，都曾或浅或深地探索与涉足，试图在金融流量变现市场中分得一席之地。

日前，《中国经营报》记者发现，综合性旅游出行服务平台飞猪在安卓手机应用端版本的钱包功能中，上线了“借钱”展示栏，显示最高可借金额20万元，年化利率4.7%起，并且在展示栏下方出现“信用贷”入口，但是在不久之后该“信用贷”入口又从页面上消失。

上线“信用贷”的主要背景是什么？基于市场的调查和研究，飞猪发现了平台上哪些贷款需求？为什么在上线之初就对产品进行了下架？记者向飞猪发去采访函询问具体产品细节，截至发稿前，暂未收到回应。

不过记者在7月4日发现，飞猪安卓手机应用端版本又重新展示了借钱页面。短短一周之内，“信用贷”页面入口经历了上架、下架，又重新上架，飞猪对于金融业务究竟有何计划和考量？

招聘金融人才

多位业内人士认为，对于现阶段想要切入金融的流量平台而言，已经并非发展的良机。

6月底，记者通过点击飞猪安卓版手机应用端版本页面“信用贷”入口看到，其表示，贷款由金融机构提供，飞猪仅提供信息展示，其合作机构包括度小满、新网银行、拍拍贷。在7月2日发现原本“信用贷”入口消失后，记者分别尝试向上述三家合作机构了解合作情况，截至发稿，尚未收到回应。

但值得注意的是，在飞猪官方网站上，其已经开始招聘高级产品经理（金融信贷方向）、用户运营（支付金融方向）岗位人才。上述两个金融方向岗位招聘均更新于7月4日。

在具体职位描述中，记者看到，金融信贷高级产品经理需要负责互联网信贷产品C端流程设计，结合数据分析和用户洞察，持续优

监管趋严

2020年7月正式发布的《商业银行互联网贷款管理暂行办法》指出：“合作机构是指在互联网贷款业务中，与商业银行在营销获客、共同出资发放贷款、支付结算、风险分担、信息科技、逾期清收等方面开展合作的各类机构，包括但不限于银行业金融机构、保险公司等金融机构和小额贷款公司、融资担保公司、电子商务公司、非银行支付机构、信息科技公

司等非金融机构。”

在星图金融研究院研究员黄大智看来，目前来看，旅游平台甚至放诸整个流量市场来看，上线借贷业务已并非个例。自2015年以来，流量平台对于互联网金融产业链的涉足已经成为趋势，但是大趋势下也有一些新的变化，比如对于流量平台不论是做金融产品营销动作还是引流都有了进一步的监管动作。

同时，该岗位需要具备3年以上金融机构或互联网金融业务从业经验，理解信贷/分期/发卡等业务的规律和逻辑；熟悉金融业务用户运营方法论，在相关业务用户增长、产品运营方面有成功项目经验，了解用户分层及流量转化、善于运用数据驱动业务。

北京市社会科学院副研究员王鹏表示，近年来，金融科技（FinTech）的迅猛发展为企业提供了新的商业机会。大数据、人工智能等技术的应用使得金融服务更加智能化和个性化。随着互联网的普及，互联网金融逐渐成为新的趋势，为传统金融行业带来了挑战和机遇。旅游消费往往涉及大额支出，且有时需要预付款项。借贷服务能为消费者提供灵活的支付方式。在用户端，随着消费观念的转变，越来越多的消费者愿意通过信贷方式进行消

费，以分摊支付压力。“旅游平台拥有大量的用户交易数据和行为数据，也有助于下一步进行精准的风险评估和产品开发。”

但是江苏微金创联信息科技有限公司董事长、小微信贷专家嵇少峰也直言，流量平台上线金融产品已经是普遍现象，尤其是偏消费类的信贷产品。然而，可以看到的是各家在比拼流量方面都没有很明显的优势，如今竞争也非常激烈；加之底层的风控手段与技术，各个平台的差距也相对较小。“行业内除了顶尖的流量平台以外，剩下大多数普通流量平台在金融产品的设计包括风控方面都没有突出壁垒。”他指出。

“目前，其实有效需求相对有限，在合理借贷额度范围之内，有偿还能力、风险可控的客群，其信贷需求在逐步收缩。长尾人群、低收入人群受到经济下行、收入下降

贷款公司名义虚假宣传、夸大宣传、诱导销售、虚增费用、违规展业。

广东省小额贷款公司协会在接受记者采访时表示，借贷机构无须持牌经营，数量多并且发展良莠不齐，协会目前采取的行动包括提醒和引导会员加强对合作借贷机构的筛选和管理，如果有小贷公司举报借贷机构的，也会在核实后对全体会员进行通报并建议会员将其列入黑名单。

黄大智建议，在当前趋势下，场景与金融结合的方向或是流量平台的优选。比如大额消费时推行信用支付方式，这样不但可以提升客户体验，将金融服务嵌入到具体场景中，可以使客户在实际使用产品或服务时获得更便捷的金融支持。还可以在特定场景中提供金融服务，可以更有效地吸引目标客户，降低金融机构的获客成本。

以及其他因素影响，虽然信贷需求有所上升，但是这部分客户负债率已经相对较高，风险较大，不属于有效性需求，对于大多数平台而言，这是一个‘危险’的业务。”嵇少峰补充道。

嵇少峰表示：“如今，起步较早的大型流量平台，风险意识越来越强，在保证贷款总量的同时，对于风控的要求也越来越高，消费信贷进入了风险大于机遇的压力时期，前述长尾客群较难通过大平台的风控，这时候中小平台贸然进入（助贷）市场，其实已非良机。”

嵇少峰认为，虽然旅游平台布局金融业务逻辑清晰、场景风险可控，但是近几年消费信贷蓬勃发展，一部分人群的金融需求已经得到了满足，尤其是在旅游平台上的优质客群借贷需求已经不那么旺盛。而长尾客群其实在旅游场景内相对占比比较低。

黄大智建议，在当前趋势下，场景与金融结合的方向或是流量平台的优选。比如大额消费时推行信用支付方式，这样不但可以提升客户体验，将金融服务嵌入到具体场景中，可以使客户在实际使用产品或服务时获得更便捷的金融支持。还可以在特定场景中提供金融服务，可以更有效地吸引目标客户，降低金融机构的获客成本。

黄大智建议，在当前趋势下，场景与金融结合的方向或是流量平台的优选。比如大额消费时推行信用支付方式，这样不但可以提升客户体验，将金融服务嵌入到具体场景中，可以使客户在实际使用产品或服务时获得更便捷的金融支持。还可以在特定场景中提供金融服务，可以更有效地吸引目标客户，降低金融机构的获客成本。

黄大智建议，在当前趋势下，场景与金融结合的方向或是流量平台的优选。比如大额消费时推行信用支付方式，这样不但可以提升客户体验，将金融服务嵌入到具体场景中，可以使客户在实际使用产品或服务时获得更便捷的金融支持。还可以在特定场景中提供金融服务，可以更有效地吸引目标客户，降低金融机构的获客成本。

黄大智建议，在当前趋势下，场景与金融结合的方向或是流量平台的优选。比如大额消费时推行信用支付方式，这样不但可以提升客户体验，将金融服务嵌入到具体场景中，可以使客户在实际使用产品或服务时获得更便捷的金融支持。还可以在特定场景中提供金融服务，可以更有效地吸引目标客户，降低金融机构的获客成本。