

# 受累信保业务 长安保险密集卖资产

本报记者 陈晶晶 北京报道

面对历史债务问题，长安责任保险股份有限公司（以下简称“长安保险”）正在加紧变卖资产。

公开信息显示，长安保险所持有的汇友财产相互保险社（以下简称“汇友相互”）约16.67%股权，将于2024年9月23日10点拍卖，起拍价7413.7万元，为评估价的七折。

有知情人士向《中国经营报》记者透露，折价出售资产用来偿还旧债，是为解决长安保险信用保证

## 变卖价值资产

值得一提的是，除了最有价值的汇友相互，目前长安保险还有多项其他资产等待出售偿还债务。

作为我国首批3家相互保险社之一，汇友相互成立于2017年6月，专注于建筑业保险细分市场，主营业务有住建及工程领域的责任保险、信用保证保险；住建及工程领域的企业/家庭财产保险及工程保险；短期健康/意外伤害保险等。

整体看，汇友相互仍处于发展阶段，保费规模并不大。根据年报，2017年—2023年，汇友相互保险业务收入分别为0.05亿元、0.35亿元、0.95亿元、1.57亿元、2.01亿元、1.4亿元、1.29亿元。净利润方面，2017年—2023年，分别为-0.31亿元、-0.22亿元、-0.06亿元、0.14亿元、0.22亿元、0.02亿元、0.11亿元。

最新数据显示，今年上半年，汇友相互实现保险业务收入约0.77亿元；净利润678万元。二季度末，其核心偿付能力充足率为820.05%、综合偿付能力充足率为824.43%。认可资产约10.39亿元，认可负债为4.51亿元，实际资本为5.88亿元，最低资本为7133.22万元。

作为股东之一，长安保险对汇友相互的出资额为1亿元，以2024年6月30日为评估基准日来看，长安保险所持有的汇友相互16.67%

保险业务的历史遗留问题。此前，因涉足“P2P”履约保证保险导致合同纠纷，长安保险目前共有4.19亿元及债务利息或相应价值的其他财产被法院强制执行。

记者注意到，除了此次汇友相互股权被拍卖，长安保险旗下还有多项资产已询价评估，以“消化”风险。

上述知情人士表示：今年以来长安保险的经营情况逐渐好转，已连续几个月实现盈利，其增资工作也已有进展。

股权的评估价约为1.06亿元。

据拍卖公告披露，长安保险持有的汇友相互16.67%股权已处于司法冻结状态，冻结期3年，自2023年5月24日起至2026年5月23日止。

本次拍卖还采取了设有保留价的增价拍卖方式，保留价与起拍价一致。至少需要有一位竞买人报名并出价不低于起拍价，才能达成交易。拍卖活动还设置了延时出价机制，在拍卖结束前的最后5分钟内，若有竞买人出价，拍卖将自动延长5分钟。

值得一提的是，除了最有价值的汇友相互，目前长安保险还有多项其他资产等待出售偿还债务。

根据第三方信息平台企查查，长安保险所持有的芜湖芯厚云智股权投资合伙企业（有限合伙）3%、长安保险销售有限公司100%、上海保险交易所股份有限公司0.45%等股权，以及北京、天津、武汉等地部分房产陆续进行询价评估。

此外，长安保险位于天津市津南区咸水沽镇光明南里2-2-501的不动产，也即将在2024年10月8日10时至2024年10月9日10时被拍卖。

## 陷入保证保险业务纠纷

关于与金投行小贷合同纠纷，法院对长安保险采取了保全措施：冻结了公司2000万元存款，查封了四处不动产，冻结公司持有的相关机构股权；以3.7亿元为限，还冻结了公司在相关资管计划中的所有款项。

记者采访和调查了解到，长安保险拍卖汇友相互股权还债，主要原因即是与杭州金投行网络小额贷款有限公司（以下简称“金投行小贷”）的信用保证保险合同纠纷。

根据浙江省杭州市中级人民法院执行裁定书【(2024)浙01执968号】，因长安保险未履行法律文书确定的义务，权利人金投行小贷申请强制执行，浙江省杭州市中级人民法院于2024年6月3日依法立案执行，执行金额为约4.19亿元及债务利息。

保证保险合同纠纷民事一审裁定书【(2019)苏0591民初12775号之三】、【(2023)浙01执1号】等多份判决书显示，长安保险与金投行小贷开展信用保证保险合作最早在2016年。彼时，双方就互联网投资理财服务业务合作事宜，签订了《业务合作协议》（以下简称《合作协议》）和三份补充协议。

《合作协议》签订后，长安保险及长安保险苏州市中心支公司与金投行小贷开展合作，即由金投行小贷通过其金投行平台撮合借款，长安保险对借款承保履约

保证保险。

需要注意的是，在赔偿处理方式上，《合作协议》约定，金投行小贷有权根据出借人（即被保险人）在借款协议中的授权，向长安保险发出理赔申请，以启动理赔程序，包括但不限于向保险人申请索赔、签订相关索赔资料以及代收理赔款。同时，在“贷款履约保证保险”责任范围内，长安保险方面不得拒绝足额赔付借款人应偿还但未偿还的融资本金和利息。

法院也认为，金投行小贷与出借人之间就保险理赔问题所形成的是委托关系，即在借款人（融资人）出现违约的情形下，出借人可委托金投行小贷向长安保险主张理赔。

在合作期间，长安保险苏州市中心支公司承保的贷款履约保证保险发生了大量保险事故，根据《合作协议》约定，金投行小贷向长安保险及其苏州市中心支公司送达了保险理赔数据，但长安保险方面未按照《合作协议》约定启动保险理赔程序并及时赔付。据此，金投行小贷将长安保险方面诉至法庭，要求长安保险方面

## 仍在“消化”历史遗留问题

今年1月底，长安保险发布公告称，根据公司实际情况，2023年四季度偿付能力信息将于2024年2月中旬披露。但截至记者发稿，该偿付能力报告尚未披露。

实际上，作为最早一批在互联网进行布局的险企，长安保险曾一度迎来过高光时刻，后续却因互联网金融“P2P”违约事件而跌入低谷。

公开资料显示，长安保险是以责任保险为特色的综合性财产保险公司。2016年起开展信用保证保险以后，净利润迅速下滑，2016年净利润为860万元，到了



履行赔付义务。

值得一提的是，根据法院判决书，双方在合作期间，还曾调整合作内容与协议。

合同纠纷民事管辖上诉裁定书【(2020)浙01民辖终1号】披露，因监管政策调整，为满足合规要求，长安保险和金投行小贷于2018年3月9日签订了《担保机构责任保险业务合作协议》，对业务模式进行调整，改由担保机构对借款进行担保，长安保险承担担保机构责任保险。

此后不久，由于金投行平台小额贷款项目的逾期金额较大，双方于2018年11月13日签订了编号为jtx-ca-201811的《协议》，针对双方合作的全部金投行平台小额贷款项目，就逾期项目的借款资金垫付、理赔事宜进行了约定。

《协议》载明：“截止至2018年11月13日中午12点整，甲方推荐的借款项目在金投行平台余额还有八亿元以上”。

对于此事诉讼多年原因以及更多相关违约细节等，金投行小贷相关负责人在接受记者采访时表示：“该事件目前已由人民法院受理，相关情况以公告为准。”

另据长安保险2023年三季度偿付能力报告披露，关于与金投行小贷公司保证保险合同纠纷，浙江省杭州市中级人民法院对公司采取了保全措施：冻结了公司2000万元存款，查封了四处不动产，冻结公司持有的相关机构股权；以3.7亿元为限，还冻结了公司在招商资管睿创FOF57号单一资产管理计划资产管理合同项下的所有款项。

2017年，净利润由盈转亏，为-1.95亿元。

自2018年起，互联网金融平台违约潮起，受此事件所累，长安保险信用保证保险出现大额赔

付，不得不计提损失，2018年当年净利润出现巨额亏损，达-18.33亿元。

下转B8

# 厚积高质量发展新动能 成都银行经营质效双飞跃

## 业绩亮眼 规模、效益、质量协调发展

今年上半年，成都银行保持战略发展定力，着力提升金融服务实体经济质效，业务规模持续增长，盈利能力持续提升，资产质量不断优化，在规模、效益、质量协调发展中展现出强大的经营韧性。

在规模方面，截至今年上半年末，成都银行总资产达12003.05亿元，较上年年末增长1090.62亿元，增幅达9.99%；存款总额为8566.72亿元，较上年年末增长

762.51亿元，增幅为9.77%；贷款总额为7077.49亿元，较上年年末增长820.07亿元，增幅为13.11%。存款占总负债的比例为76.08%，经营结构保持稳健。

在盈利方面，今年上半年，该行实现营业收入115.85亿元，同比增长4.75亿元，增幅为4.28%；归属于母公司股东的净利润为61.67亿元，同比增长5.91亿元，增幅为10.60%；基本每股收益为1.62元，

同比增长0.13元；加权平均净资产收益率为9.02%。

中国银河证券研报分析认为，成都银行区域优势明显，受益成渝双城经济圈建设，业务发展空间广阔，有助推动业绩持续增长。资产端，该行对公信贷扩张动能强劲，政信业务护城河明显，资产质量优异；负债端，该行存款增速快、占比高。中间业务有望受益财富管理需求扩容，拓展多元化收入

渠道。

在资产管理方面，今年上半年，成都银行不良贷款率为0.66%，较上年年末下降0.02个百分点，拨备覆盖率达496.02%，流动性比例为84.52%，流动性持续充裕。

在2024年半年度业绩说明会上，成都银行党委副书记、行长（代为履职）徐登义表示，该行始终坚守资产质量生命线，坚持管好风险就是创造价值。首先，通过趋势变

化看特点，该行不良贷款率已连续八年实现下降，近两年不良贷款率稳定在0.7%以下的低位区间，总体趋于审慎和稳健。其次，通过关键结构看压力，该行已连续四年（含今年上半年）不良贷款核销小于5亿元，占不良贷款的比例不到10%、占全部贷款的比例不到0.1%，是不良新生成维持低位的重要保障，也是信贷成本有条件稳步下降的前置基础。

## 扎根区域 奋力书写金融“五篇大文章”

稳健增长的业绩成就根植于成都银行前瞻性的顶层设计之中，其战略规划的精准实施与高效落地，是业绩扎实的重要保障。

徐登义表示，上半年该行积极融入国家战略布局和地方发展规划，立足川陕渝沃土，扎实做好金融“五篇大文章”。

具体来看，成都银行积极对接成渝地区双城经济圈建设、成都都市圈建设、公园城市示范区建设等中央和地方重大发展战略，借助成都在西部地区的核心地位和辐射作用，结合川陕渝三地共同的产业优势，积极做好金融支

持和资金要素保障，加大对地方重大项目、重点产业支持，实现与实体经济共荣共赢共同成长。在此基础上，成都银行以金融“五篇大文章”为坚实支点，撬动高质量发展的强大杠杆。

在“科技金融大文章”方面，该行以发展新质生产力为重要着力点，践行创新驱动发展战略，紧密围绕成都市产业建圈强链，从机制建设、产品创新、行业研究和队伍建设四方面入手，及时满足专精特新企业、高新技术企业以及科技型中小企业等科技企业全生命周期和多场景的融资需求。

## 聚力创新 固长板、补短板、锻新板

创新无止境。未来，成都银行将不断固长板、补短板、锻新板，持续以高质量金融供给服务高质量发展。

在公司金融方面，进一步提质增效。成都银行将积极融入国家战略布局和地方发展规划，把握成渝双城经济圈建设发展机遇，聚焦成都市产业建圈强链和都市圈建设，全力支持实体经济和重点产业发展，瞄准“优势赛道、基础赛道、未来赛道”企业培育，聚焦企业全生命周期服务需求，量身定制金融服务方案。大力发展绿色信贷，持续强化金融科技赋能，丰富绿色金

融创新产品，提高绿色金融业务效能，助力“四大结构”优化调整，提升城市可持续发展能力。

在小微金融方面，继续做优做强。成都银行将继续锚定新一轮战略规划，坚持以“精准营销”为主线，持续夯实客户基础和队伍建设“两个基础”，以政银合作产品、“惠”系列特色产品为抓手，围绕小微企业全生命周期，为企业提供更加优惠的贷款利率、更加便捷的金融服务。同时，用好“科创贷”“壮大贷”“文创通”为代表的特色产品，助力更多中小微企业稳健发展。

在“绿色金融大文章”方面，该行全力支持绿色、低碳、循环经济发展，重点支持绿色低碳优势制造业企业，探索推进绿色低碳金融产品和服务开发，持续加大绿色信贷投放，用好碳减排支持工具，全力助推绿色低碳转型发展。

在“普惠金融大文章”方面，该行加强普惠业务专业化、数字化、精细化发展，从强化组织领导、完善机制建设、优化审查审批、推动服务创新、持续降费让利等方面，进一步提升小微企业金融服务直达性，切实缓解融资难、融资贵问题，促进小微、民营企业融资可持

续发展。

在“养老金融大文章”方面，该行坚持“市民银行”品牌塑造，将“亲民、便民、惠民”作为品牌内涵，形成差异化、特色化的金融服务特质。聚焦“一老一小”客群、代发客群、消费客群、财富客群等类型客群，增强产品服务综合供给。持续优化营业网点适老化硬件设施和服务水平，积极推进老年人支付服务标准化示范化建设，建立健全老年老年客户群体优先、优惠、优待金融服务制度，推进关爱设施建设，优化手机银行“适老化”体验。

在“数字金融大文章”方面，该行持续深化金融科技与业务的深度融合，以科技创新为驱动力，全面提升金融服务效率与质量。坚守安全底线，确保科技应用稳健运行，同时聚焦于系统建设和数据运用两大关键领域，为业务发展提供全方位、多层次的科技支持。上半年，该行互联网贷款业务专项工作、综合理财系统升级项目、移动信贷展业优化、中小企业贷款产品对接智慧蓉城建设等重点工

近日，成都银行公布2024年上半年业绩，展现出业务规模稳健扩张、经营业绩显著跃升、风险管理水平保持卓越的强劲态势，为未来发展奠定了坚实的基础。

今年上半年，成都银行坚持“服务城乡居民、服务中小企业、服务地方经济”的市场定位，深刻把握金融工作的政治性、人民性，立足助力区域高质量发展、提升核心竞争力两条主线，持续深化经营特质、培养塑造竞争优势、增进组织活力，为做好金融“五篇大文章”、发展新质生产力赋智赋能。在不懈努力下，该行综合实力不断增强，并上榜2024年《财富》中国500强。

展望未来，成都银行党委书记、董事长王晖在2024年半年度业绩说明会上表示，该行将按照“巩固既有优势、形成新优势”的总体思路，努力打造具有广阔发展空间的新势能。下一步该行将深度聚焦实体客群行业分析及风控体系搭建、异地分行贡献能力提升、特色财富管理业务顾问服务品牌打造、“消费超市”特色品牌升级、金融市场业务收益贡献扩大“五大提能方向”，继续打造一批支撑该行可持续发展的“新护城河”，全力以赴增强参与更高层次市场竞争的发展能力，向着服务金融强国建设的目标扬帆起航。

便捷的一站式综合金融服务，丰富养老金融服务供给，扮演好老年客群生活与金融服务的全能管家，进一步提升服务质量和客户满意度。

此外，成都银行还将纵深推进大零售品牌。网点辐射川内主要城市及重庆、西安区域，客户数量达到千万级，随着数字化、精细化管理、客户黏性逐步增强，客户价值提升成效明显。异地分行零售业务起步，大零售转型工作指引扎实落地见效，零售产品服务口碑得到进一步沉淀积累，业务贡献稳步提升。

敢于创新、突破自我，成都银行的成长离不开企业文化的有力支撑。该行坚持文化创新与基因传承相结合，文化塑造与健康发展相促进，以特色文化优势坚定企业发展自信，以文化软实力提升企业核心竞争力。接下来，成都银行将秉承社会责任的坚定与永葆企业生机的创新紧密结合，培育更能激发活力和潜能的“创新文化”“工匠精神”“风险文化”和“家园文化”，以先进文化品格彰显国企社会担当，以独具特色的文化底蕴聚合高质量发展新动能。 广告