

中意人寿换帅 直面“产融结合”+“低利率”挑战

中经记者 陈晶晶 北京报道

中国加入WTO后成立的首家合资寿险公司——中意人寿保险有限公司(以下简称“中意人寿”)迎来董事长的变更。

近日,根据中意人寿公告,其新一任董事长由中石油集团昆仑资本监事会主席童天喜出任。目前,童天喜以拟任董事长的身份出席了公开活动。

需要注意的是,多年以来,中意人寿一直以投资表现优异著称,但是在2025年一季度投资业绩出现明显下滑。最新偿付能力

“石油人自己的保险公司”

近年来,中意人寿来自中石油系统公司的保费收入占比在不断下降。

公开资料显示,中意人寿成立于2002年,由中国石油天然气集团公司(以下简称“中石油”)和意大利忠利保险有限公司(以下简称“忠利集团”)合资组建,双方各持股50%。2016年9月,中石油将其持有的50%股权无偿划转给中国石油集团资本有限责任公司(以下简称“中油资本”)。

截至目前,中意人寿股东股权再未变更,一直保持至今。人事方面,中意人寿董事长人选一直由中石油方面派遣,而副董事长则由忠利集团方面派遣。

近日,中意人寿发布公告称,2025年4月15日,中意人寿召开了2025年第一次股东会,会议由董事长赵雪松主持。会议审议通过了《关于童天喜先生担任中意人寿董事长的议案》。不过,截至目前,其任职资格尚待监管部门批复。

拟任董事长童天喜与赵雪松相似的是,亦拥有多年财务工作经验。

公开资料显示,童天喜毕业于西安石油大学,经济管理学院会计硕士,在中石油体系长期任职,历任中国石油天然气长庆油田分公司财务资产处处长、中国石油天然气长庆油田分公司总会计师、中国石油天然气油气和蔚来能源分公司总会计师等职。在此次履新中意人寿董事长职位前,其为中石油集团昆仑资本监事会主席。

根据《中国石油报》报道,5月19日,新疆油田公司执行董事、党委书记石道涵与中意人寿董事长童天喜一行座谈,双方围绕能源产业与金融保险服务融合发展、绿色低碳转型、员工福利保障等方面展开深入交流。

童天喜在座谈会上表示,中意人寿将充分发挥保险资金长期性、稳定性的特点,为新疆油田提供全

报告显示,截至2025年一季度末,中意人寿投资收益率0.67%,综合投资收益率为-0.1%,该两项指标与2024年一季度的1.34%和3.64%相比出现大幅下滑,特别是综合投资收益率。

《中国经营报》记者注意到,中意人寿2025年一季度末净现金流由2024年四季度末12.71亿元降至-266.89万元。同期,净资产48亿元,同比下降超过45%。

当前行业转型分险险的形势下,中意人寿如何进一步发挥产融结合特色,又如何进一步平衡净资产、净利润、保费规模之间的关系?

周期金融服务,推动双方在能源产业链延伸、社会责任履行、员工福祉提升等领域实现共赢。

实际上,一直以来,中意人寿承保了中石油员工及家属保险,并公开宣称系“石油人自己的保险公司”,明确坚守产业金融定位,赋能石油企业。

目前,掌管中意人寿财务和资产管理的核心高管均来自中石油体系。

中意人寿2025年一季度偿付能力报告显示,总经理Low Peng Fatt(刘炳发)出自忠利集团,全面负责日常经营管理,分管培训部、人力资源部以及法律合规部。而常务副总经理闫焯,曾供职于中油财务有限责任公司并担任高管。目前,闫焯协助总经理Low Peng Fatt(刘炳发)负责中意人寿日常经营管理,协助分管培训部、人力资源部、法律合规部。

财务总监及财务负责人吴立群,出自中石油,在财务管理、资金管理和股权管理等领域担任重要管理职位,目前分管中意人寿信息科技部、总经理办公室和财务部。

董事会秘书牟汉策,亦出自中石油,目前兼任中意人寿资产管理中心总经理,分管董事会办公室、联系审计监督部。

不过,记者注意到,近年来中意人寿来自中石油系统公司的保费收入占比在不断下降。根据中意人寿年报披露,2021年—2024年,中意人寿从中石油及其下属相关子公司收到的保费分别为55.03亿元、47.67亿元、40.02亿元、33.11亿元,占当年保险业务收入比例为29.43%、24.01%、17.13%、10.22%。另外,中意人寿每年亦向中石油方面支付保单红利。

发展分险险or传统险?

未来,中意人寿是将继续降低负债端成本、坚持大力销售分险险,还是为了保费规模和现金流销售传统险,考验着中意人寿股东、管理层的战略定力。

从经营业绩来看,中意人寿连续多年盈利,并较早转型分险险。2023年四季度偿付能力报告中,中意人寿明确提出“推动分红产品的销售,提高业务价值”。

多位保险经纪人告诉记者,近两年,寿险产品预定利率不断走低,包括终身寿险、年金保险、两全保险在内的传统险(也称为普通型寿险)吸引力大幅下降,分险险的吸引力逐步得到提升。由于中意人寿较早布局,再加上宣传的分险险产品的分红实现率略高于其他一些寿险公司,其个别分险险成为市场大热产品,带动保费收入大幅提升。

不过,自2024年10月,预定利率下降后的新产品销售以来,2025年一季度,行业新单保费出现下滑,中意人寿亦是如此。

行业交流数据显示,2025年一季度,人身险行业新单保费较去年同期下降约1200亿元,同比降幅超过20%,包括个险、经代在内的销售渠道均呈现显著下滑态势。

2025年一季度,中意人寿实现保险业务收入145.90亿元,同比增长1%;规模保费同比增速为0.28%。

在2024年四季度偿付能力报告中,中意人寿提及:“2025年有可能再次下调寿险产品的预定利率,新产品竞争力和吸引力将进一步下降,给2025年新业务的增长造成影响。”

“2025年1—2月,寿险行业原保险保费下降,其中,新单保费下降超过25%,与去年下半年寿险产品预定利率再次下调,新产品竞争力和吸引力进一步下降有关,公司新单业务也出现下降。”中意人寿在2025年一季度偿付能力报告中坦言。

不过,公开资料显示,2024年11月、12月以来,中意人寿在银保渠道上新了多款快速回本的趸交(一次性付清保险费)传统险产品,带动该渠道保费规模快速回升。

一家大型股份制银行北京海淀区客户经理告诉记者,中意人寿在其网点销售的一些趸交传统险,比分险险更受欢迎。

该客户经理以中意人寿一款

趸交两全保险(万能型)产品为例向记者介绍称:“假设一名40岁王女士投保五年期,一次性付清10万元,以最低保证利率计算,到了第四年年末,这个保单就能回本。到了第五年年末期满,加上万能账户里面的收益,一共能拿到11.54万元。”

业内人士分析称,对于一直以来重视分险险和业务价值的中意人寿来说,在银保渠道推动传统险销售,或许是保证现金流的选择。

未来,中意人寿是将继续降低负债端成本、坚持大力销售分险险,还是为了保费规模和现金流销售传统险,考验着中意人寿股东、管理层的战略定力。

记者注意到,6月5日,中油资本副董事长、总经理何放与忠利集团亚洲区首席执行官罗布·伦纳德举行会谈。双方就中意人寿业绩表现、低利率环境下利率风险管理、未来可持续发展等方面进行交流并交换意见。

转型的同时,中意人寿也面临净资产、投资收益率下滑的

压力。

公开数据显示,受到新会计准则切换影响,中意人寿净资产从2023年四季度的99.33亿元跌至2024年四季度的32.3亿元,同比减少67.5%。

此前有业内精算人士告诉记者,旧准则下以持有至到期投资计量的债券资产,在新准则下多数被分类为FVOCI(以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产),其账面价值由摊余成本改为公允价值。由于我国寿险公司的资产久期远远低于负债久期,造成较大的久期缺口,在长期的利率走低环境下,对保险公司净资产造成较大冲击。不仅如此,在新准则下,利润与净资产对于利率变化的敏感度大增,保险公司的资产负债匹配难度比之前更大。

截至2025年一季度,中意人寿净资产48.03亿元,同比下滑45.10%。同期,中意人寿投资收益率为0.67%;综合投资收益率为-0.10%,低于2025年一季度人身险公司综合投资收益率简单平

均值0.38%、加权平均值为2.98%、中位数0.07%。

中意人寿在2025年一季度偿付能力报告中表示:“一季度债券收益率有所反弹,股票市场整体震荡、结构分化,但是在美国关税政策影响下,债券利率大幅下行,股票市场调整剧烈,加大了公司在投资管理、资产配置管理、资产负债管理、偿付能力充足率管理等方面的难度。”

此外,作为中意人寿的控股子公司,中意资产管理有限责任公司(以下简称“中意资产”)2025年一季度业绩表现同样出现下滑。

近日,最新披露2025年一季度经营情况的5家保险资管公司中,有3家公司净利润实现正增长。而中意资产净利润为0.45亿元,同比下降2.17%。营业收入方面,中意资产营业收入1.01亿元,同比下滑15.83%。

对于董事长到任后的变化以及未来经营策略等情况,本报记者向中意人寿方面致函了解,截至发稿未收到回复。



AI战略关键期 东华软件实控人及高管密集发布减持计划

中经实习记者 许璐 记者 李晖 北京报道

在AI战略不断深化、业务布局日益扩张的同时,东华软件股份公司(以下简称“东华软件”,002065.SZ)实控人及多位高管却在股价上涨过程中集中减持股份,引发市场关注。

频频发布减持计划

东华软件是一家信息技术类企业,2025年一季报显示,公司前五大股东分别是北京东华诚信电脑科技发展有限公司、薛向东、北京东华诚信投资管理中心(有限合伙)、香港中央结算有限公司、中国农业银行股份有限公司-中证500交易型开放式指数证券投资基金,持股份额分别是20.04%、12.00%、4.28%、1.48%、0.90%。爱企查信息显示,薛向东和妻子郭玉梅分别持有北京东华诚信电脑科技发展有限公司和北京东华诚信投资管理中心(有限合伙)77.4%和100%的股份。

根据2024年财报,东华软件当年实现营收133.23亿元,同比增长15.61%;归母净利润5亿元,同比增长13.98%;扣非净利润3.51亿元,同比增长0.8%。具体来看,东华软件主营业务涉猎的行业包括金融健

康、政府及公共事业、互联网及计算机服务、通信等,其中前两个占比最高,分别为62.65%和19.34%。

分产品来看,东华软件的主营业务主要集中在系统集成和技术服务两大板块,2024年系统集成收入占总营收71.80%,毛利率为12.04%,分别同比增长22.40%和同比减少0.81%;技术服务收入占总营收19.63%,毛利率为34.71%,分别同比增长0.34%和同比减少5.70%。

4月30日,公司公布2025年一季度财报,随后的股价也经历小幅上涨,从9.48元/股涨到11.04元/股。

5月8日,公司公告:薛向东及一致行动人拟减持不超过1%,次日股价即下跌6.16%;公司董事兼副总经理李建国计划减持不超过65.71万股;公司董事、董事会秘书兼副总经理林文平计划减持不超过

实控人薛向东及多位股东和相关高管陆续披露减持计划。近4个月,东华软件股价由15元高位一路波动下行至当前8.8元左右水平。根据2025年一季度财报,东华软件实现营收31.09亿元,同比下降3.16%;归母净利润5524万元,同比下降21.93%;扣非净利润5498万元,同比下降60.9%。

8.74万股。6月3日,公司披露高管林文平实施减持8万股。

5月15日,公司股价回落至9元/股附近。虽然减持比例不高(控制在1%以内),但高管减持的连续性及其时机,引发投资者的关注。

关于多位股东和相关高管的减持,东华软件董秘在互联网平台上回应投资者问答时称:“公司实控人及高管减持因为个人资金需求,和其他公司项目及公司前景并无关系。”但此后投资者在互联网平台上的担忧情绪并未消除。有投资者在互动易等平台表示:“公司大股东应该在企业困难的时候,增持回购股票,建立信心。”

针对东华软件业务转型、高管减持等问题,记者向东华软件发出采访函,截至截稿未收到回应。

事实上,东华软件正处于从系

北京社科院副研究员王鹏向《中国经营报》记者分析称,高管减持行为可能通过信息不对称机制影响市场信心,甚至反映出内部治理或沟通的问题。

6月16日,东华软件在投资者关系平台上回复问题时表示,公司持续关注股东减持计划实施进展。

统集成服务商转型的关键期,AI战略是公司近年布局重点。记者梳理近年信息发现,2020年,公司定增募资40.13亿元,加码云计算、大数据、AI等新兴产业,加速向综合服务提供商转型。2023年,公司全资子公司神州新桥与华为合作了武汉超算中心、长沙人工智能中心等多个项目,并与腾讯云计算达成战略合作。2024年,公司与百度、智谱等大模型厂商合作推出基于大语言模型的AI产品。

资深产业经济观察家、IT行业分析师梁振鹏向记者表示,对于IT企业出现高管等人减持的现象,可能是由于市场环境的变化、个人投资策略的调整或者其他原因导致的。在AI战略转型的关键期,企业应该注重加强高管团队的稳定性和凝聚力,以确保战略转型的顺利进行。

AI转型如何落地

从落地项目来看,东华软件近年来承建了一系列大型AI算力中心:2019年,中标武汉人工智能计算中心项目(4.12亿元);2023年承担沈阳人工智能计算中心二期扩容项目(5.01亿元);2024年斩获宁波、大连、河北三地超算中心项目,金额均超5亿元;此外,还参与了苏州大数据集团2.42亿元智算平台建设,以及北京通用人工智能研究院人工智能计算中心(一期)1.14亿元项目。

值得注意的是,尽管东华软件不断推进AI战略,但连续两年的研发总投入却出现小幅下降。2024年研发投入为10.88亿元,同比减少2.28%;2023年研发投入为11.13亿元,同比下降3.09%;2022年研发投入为11.49亿元,同比增长1.87%。

对于“战略强度加大而研发投入却减弱”的现象,在王鹏看来,企业在推进AI战略过程中,本质上是在进行一场资源的动态分配博弈。技术生命周期的不同阶段,短期财务压力、市场需求的变化,都将影响企业的研发布局。

他进一步指出,在技术尚未

成熟、商业化路径不明朗的阶段,企业可能倾向于减少基础研发,而将资源集中于技术整合、产品落地、生态合作等环节,以平衡投入与产出之间的风险。这种调整既有现实层面的财务考量,也体现了企业追求战略韧性的能力。

“在AI战略转型关键期,高管减持需结合行业趋势与公司战略判断其合理性。”

万联证券投资顾问屈放则从行业角度指出,目前AI领域下游应用端并没有达到市场预期,其高昂的运营成本、数据或大模型质量差等问题制约了行业发展,同时影响到中上游企业的经营业绩。如果下游应用端无法达到预期效果,则整个行业很难有实质性发展。

对此,屈放建议从四方面考虑:一是国家层面加强基础研发和基础设备投资,如算力设备、电力成本以及基础学科研究等;二是中上游企业加强与下游企业应用端互动,从单纯研发产品向市场引导研发转变;三是加强与现有成熟产业的协同合作,加速应用场景落地;四是加强研发团队的阶梯性与多元化培养,引进下游产业人员参与研发与立项。