

增资计划缩水 国任财险新局待考

国任财险股权又生变了!在发布增资扩股公告两个月后,国任财险的股权变更计划在略有“瘦身”的基础上落地,3名新进投资者和2名现有股东合计募集资金18.45亿元。股权频繁变动、成立十年仍未走出亏损泥潭,国任财险能否借“三箭齐发”战略及建设“技术壁垒”获得新生备受关注。不过,也有业内专家表示,单靠一己之力设立公司专属“技术壁垒”难度不小。

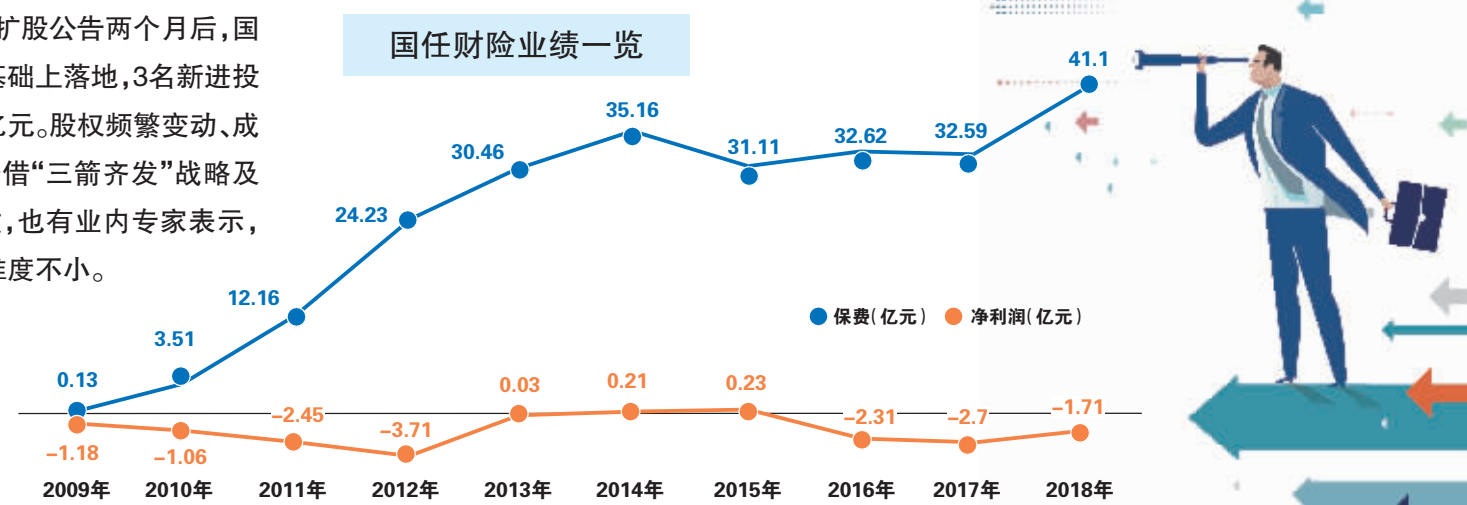
剔除P2P背景投资人

今年10月,国任财险发布增资扩股公告,如今股权变动终落地。

据国任财险12月23日公告显示,公司拟在原有30亿股股本的基础上,按1.832元/股,向3名新进投资者和2名现有股东增发股份10.07亿股,共募集资金18.45亿元,增资后公司总股本为40.07亿股。

据了解,现有股东中第一大股东深圳投资控股有限公司(以下简称“深投控”)出资7.56亿元,持股比例仍保持原有的41%;联美量子股份有限公司(以下简称“联美控股”)出资0.39亿元,持股比例由19.33%降至15%。在3名新进投资者中,深圳市罗湖引导基金投资有限公司认购股份5.46亿股,持股比例13.622%,该公司一跃成为国任财险第三大股东。另外新晋股东深圳诺普信农化股份有限公司、上海维信荟智金融科技有限公司分别认购股份0.16亿股、0.11亿股,转让完成后持股比例为0.409%、0.272%,预计两家将为国任财险提供市场、科技方面的支持。

值得注意的是,相比10月发布的增资扩股计划,新进投资者由5个变为3个,增资额由19.83亿元降至18.45亿元。对于增资扩股计划“瘦身”的原因,国任财险对北京商报记者解释称,由于个别意向投资人有P2P背景,不符合银保监会有关股东资质的要求,故无法参与本轮增资;同时,银保监会于今年11月发布的《信用保险和



保证保险业务监管办法(征求意见稿)对“融资性信保业务”专门列出监管要求,由此对个别意向投资人业务模式产生较大冲击,所以也放弃了对公司的本轮投资。

事实上,国任财险的股权变动远不止于此。国任财险前身为信达财险,成立于2009年,在2016年12月,中国信达资产管理股份有限公司(以下简称“中国信达”)将其所持信达财险41%的股权转让给深投控,仅自留10%的股权,由控股股东降至第三大股东。

接着在2017年7月,股东台州万邦置业有限公司出清7500万股股权,最终由股东中国铁建投资集团有限公司接收。此后在2017年10月,联美控股在持有6%股权的基础上,受让重庆两江金融发展有限公司持有国任财险的13.33%股份,成为第二大股东。同时,小股东航天科技财务有限责任公司挂牌转让信达财险5000万股股份,持股比例1.667%,受让方为天津临港投资控股有限公司。

对于股权频频变动,有保险公司人士表示:“小股东的变动或对公司影响较小,但是大股东的变动将影响到高管人员的更换和公司业务及战略的变化”。的确,国任财险相关负责人也向北京商报记者表示,在中国信达转让股权后,公司经历了管理层变更、组织架构调整等一系列动作,对日

常经营活动造成了一定的短期冲击。

车险连亏拖累整体盈利

除了股权接连生变外,国任财险成立十年来并未走出经营亏损的泥潭。

从该公司业绩看,十年间该公司盈亏不定,最终累计亏损超14亿元。据北京商报记者梳理,国任财险成立后的2009-2012年均为亏损状态,亏损金额从1亿元左右升至3.71亿元,此后2013-2015年国任财险进入盈利期,盈利金额在300万-2300万元之间,此后2016-2018年公司重新进入亏损期。今年前三季度,该公司由亏转盈,盈利1121万元。

而在2016年,国任财险就未来风险在年报中进行披露,未来公司面临的主要风险是规模偏小、营销能力偏弱、创新能力不足、费用高企、盈利能力弱、管理水平及队伍素质有待提高,这些风险将可能对公司的生存和发展造成严重影响,需引起公司足够重视。

缘何公司业绩不佳?值得注意的是,车险作为占据该公司业务超八成的险种,却一直处于亏损状态,自2010年以来车险业务每年承保亏损在1.2亿-3.5亿元之间。对此,中国社科院保险与经济研究中心副主任王向楠表示,中小险企经营车险亏

损的原因通常有手续费谈判能力弱、固定性成本占比高、遭遇欺诈较多等原因。目前车险市场的竞争已经白热化,建议借助各类科技手段率先布局差异化产品,并降低展业和风险管理成本。

而对于如何改善目前的车险亏损局面,国任财险表示,公司将强力推进深化改革和创新转型,车险方面将进一步提升精细化经营水平;非车险方面,将加大蓝海业务的开拓力度,持续优化业务结构,建立起专业的竞争优势。

此外,就在近期,国任财险因编制虚假材料、违规使用条款费率接连收到三张罚单,累计被罚49万元。据罚单显示,国任财险运城中心支公司虚列2019年一季度会议费5笔,实际用途为处理公司前期理赔纠纷。针对其编制虚假材料的这一行为,共计罚款14万元。同时,国任财险西安中心支公司及相关责任人已经因未按照规定使用经批准的保险条款,保险费率合计被罚款35万元。

“三箭齐发”破局迎新?

早在2018年,国任财险就明确了未来传统业务、投资资管、科技保险“三驾马车、三箭齐发”的战略布局。

如何进行“三箭齐发”?国任财险对北

京商报记者解释称,例如本次增资扩股将有利于公司加快推进传统业务、科技保险和投资资管的进一步发展,促进传统业务的提质增效,加快科技保险业务的培育和生态布局,为未来设立资产管理公司打下坚实基础,培育新的利润增长点。

而单从公司投资收益来看,2016-2018年该数据却呈现下降态势。对此,国任财险解释称,由于2016年底公司大股东由中国信达变为深投控,受股权变更影响,2017年公司现金流出现明显净流出,投资资金减少,由此造成投资收益下降。而在2018年,由于受股市大幅下跌的影响,行业平均投资收益率比2017年大幅回落,国任财险的投资收益率也出现较大回落。

此外,在科技发展方面国任财险也尤为重视。在今年10月发布的增资扩股公告中,该公司就曾提出,具体募集资金的投向之一便是建立公司技术壁垒,这是中长期公司数字化转型核心竞争力所在。预计将累计投入10亿元左右,包括科技队伍建设、基础系统建设、业务中台建设、数据平台建设等。

何为“技术壁垒”,国任财险又为何如此重视建设“技术壁垒”?中国精算研究院金融科技中心副主任陈辉表示,IT时代,保险公司之间没有技术壁垒,系统无非是快慢、好坏之分,但是进入DT或AI时代,技术壁垒开始形成,因为AI等技术不是在趋同,而是在放大差距。由于技术发展得太快,超出了大多数保险公司追踪和学习的能力,由此会让人感受到一种无法学会的“壁垒”。

不过建设“技术壁垒”并非易事,陈辉表示,险企建设技术壁垒有三种方式,一是自建,二是联合第三方,三是完全依靠第三方。同时,设立“技术壁垒”的关键在于选择在哪个环节形成壁垒,因为不可能在所有环节形成壁垒,另外“技术壁垒”一定要可行,并一定要具备输出价值。由于系统所依赖的技术、数据等水平较高,对于中小保险公司来说难度不小。

北京商报记者 陈婷婷 李皓洁

众安保险CEO姜兴:保险科技是促成保险精益必经之路

12月19日,在以“新保险时代:开放融合共创”为主题的开放日活动上,国内首家互联网保险公司众安保险CEO姜兴提到了三个关键词:精耕、精益、精诚。这既是对过去的总结,亦是对来年的期望。

“今年以来,我们尤为关注以新场景为触点,精耕存量市场,激活线上购买力。一边是中国巨大的保险市场;另一边是不断涌现的新触点、新场景、新玩法。当它们相遇了,我们有理由相信其中迸发出的创新潜力将无限之大。在这期间,我们希望以用户为中心,以数据智能为核心,全方位赋能保险

价值链,驱动精算水平的提升,驱动精益管理的快速实践与落地,未来保险公司竞争一定是科技水平精益水平的竞争”,姜兴说道。

精耕细作

新场景平台月活突破2000万

一直以来,众安尤为重视触达用户的“最后一公里”,希望通过丰富的交互方式、精准的触达手段与用户连接,构筑信任。这其中既有直播“带货”、抖音推广等新媒体运营探索,也包括深度运营支付宝场景、在网约车场景中嵌入重疾险、意外险等创新

实践。截至目前,众安的新场景平台月活用户已突破2000万。

以这些用户为中心,今年以来,众安继续围绕五大生态系统推动业务创新。例如,在生活消费生态,众安自乐宝始,至今已持续研发1000多个渗透电商场景的消费保障产品,与此同时,其今年又推出了宠物医疗险等新场景创新产品。健康生态中,今年年中获批的众安互联网医院目前已上线运营,同时,众安还与蚂蚁金服合作升级了好医保2020版;消费金融生态中,众安牵头的普惠金融联盟至今已覆盖逾100家持牌金融

机构,同时,众安小贷获中国电信旗下翼支付2.1亿元入股。至于汽车生态,保车险已于5月登陆支付宝保险频道,同时,众安推出的视频理赔服务体系马上实现了视频通话就能走完理赔流程的服务体验,将最快结案时间缩短至3分钟,大大方便了用户。

精诚合作

推动保险科技“走出去”

众安保险持续将沉淀的科技能力产品化,对海内外输出。今年以来,众安的科技输出进一步聚焦保险科技,并全面升级了

整体业务布局。

目前,众安的国际版图已拓展至日本、马来西亚、新加坡等5个国家及地区,与日本财产保险SOMPO、东南亚O2O平台Grab、新加坡最大综合保险公司之一NTUC Income等生态伙伴达成了深度合作。

其中,在众安的科技支持下,Grab今年4-11月已累计出具保单逾400万张,这一数值明年有望突破1亿。

未来,众安的海外输出将立足亚洲,聚焦“一带一路”沿线国家,力争成为全球保险行业数字化转型的最佳合作伙伴。

中国人寿的“黑科技”让资本市场不平静了

自2019年10月30日,中国人寿保险股份有限公司(601628.SH)三季报发布以来,市场不平静了。

跑赢指数

资本市场是最好的晴雨表。

自2019年10月19日中国人寿发布了前三季度业绩预增公告起,中国人寿股价打开了上升空间;10月30日,中国人寿发布三季报,当天中国人寿股票收盘价30.87元,一周后股票冲高至35.75元。

10月29日-11月22日,中国人寿股票上涨幅度为6.2%,同期上证指数跌幅为2.33%。不经意间,中国人寿跑赢上证指数。

中国人寿三季报的主要数字有:2019年前三季度,新业务价值同比增长20.4%,归属于母公司股东的净利润577亿元,同比增长190%;前三季度实现总投资收益率5.72%,同比提升231个基点,净投资收益

率为4.83%,同比提升21个基点。

三季报显示,销售队伍总人力约195万人,较年初增加约18万人;其中,个险渠道队伍规模稳定增长,超过166万人,较年初增长15.6%,个险渠道月均有效销售人力同比提升37.4%。业务品质改善,退保率为1.67%,同比下降2.78个百分点。

招商证券分析师认为,中国人寿新业务价值超预期,转型成效初现,预计2020年中国人寿的新业务价值有望再在高基数背景下实现持续增长,转型成效不仅仅是昙花一现。

券商看好

中国人寿成为近期资本市场一枚明珠。

各路券商的研发报告纷至沓来。华泰证券、中泰证券、安信证券、东吴证券给予“买入”评级;招商证券给予“强烈推荐”评

级;国泰君安给予“增持评级”。具有代表性的是招商证券的分析报告,称中国人寿价值、渠道、资产、负债全面超预期,并把中国人寿股票建议为首推标的。

招商证券分析师认为,参考当前公司产品结构的改善空间,2020年中国人寿公司整体新业务价值率有望持续提升。

中泰证券的投资建议是:“基于国寿三季度的优秀业绩,我们预判明年负债端在人力高质量增长的背景下会延续好的表现。”

大音希声

2019年,资本市场波动起伏,下行压力不间断增强。实际上,过去两年,市场对投资者的智力和洞察力都提出巨大挑战,投资者们必须在持续不断的挑战中挖掘最有价值的公司,才能前瞻性地寻找出高质量发展并具有持续驱动力的公司。

从2008年美国金融危机看来,保险公

司是大而不倒的公司的坐标点。

特别是保险公司的价值,并不为普通投资者所了解,它就像科技公司中的黑科技,具有隐蔽性、突破性和开拓性,代表了保险公司在驱动力因素的综合作用。

在对保险分析师报告的汇总后,这种价值增长的驱动因素包括以下几方面:

保险公司的队伍规模,特别是个险渠道队伍,不仅要有规模还要有质量,要看其每月有效人员的活动量和销售量。

产品架构和多元化,强化以客户为中心、多元产品、多点发力的产品模式。同时,长期险种的保费占比、新单保费的占比、长期险期缴保费的占比较大,并且同比有增长,代表了优质的保险业务。

投资能力,对市场的前瞻性了解,根据保险公司负债管理理念在固收收益、股权投资、长短期投资方面有完善的资产配置。

风险控制能力,间接地表现为减少成本、增厚利润。

至关重要的还有“黑科技”驱动。在保险行业,真正的“黑科技”其实是基于保险经营的驱动力,包括核保、核赔、产品开发、精算、营销、投资、风控等各个方面。中国人寿在这一点上做得很不错,却非常低调。据悉,中国人寿已将“黑科技”广泛应用于整体服务链条,无论是对内的业务流程,还是对外的服务理赔,始终贯穿着经营管理的各个环节,也正是因为对“黑科技”的重视,推动了中国人寿的效率变革、动能变革,用智能商业的思路来重新审视公司发展,提高数据的分析能力和商业应用能力,将保险业务、海量数据、客户体验、合作伙伴等元素有机结合,使“黑科技”之光赋能全流程。

截至2019年6月30日,中国人寿总资产达人民币34798亿元,内含价值为人民币8868亿元,虽是中国规模最大的寿险公司,但中国人寿在资本市场上还习惯于“大音希声”。