

净利“两升两降” 自保公司遇“成长烦恼”

随着2019年偿付能力四季报相继披露,险企年度成绩单也浮出水面。其中,作为“常胜将军”的4家自保公司褪去“常胜”光环。北京商报记者统计发现,4家公司保费增速普遍放缓,盈利情况出现两极分化,面对行业转型,成长中的自保公司也遇到了烦恼。

目前,中国内地有4家自保公司,包括中石油专属财产保险股份有限公司(以下简称“中石油专属”)、中国铁路财产保险股份有限公司(以下简称“中铁自保”)、中远海运财产保险股份有限公司(以下简称“中远海运自保”)和广东粤电财产保险股份有限公司(以下简称“粤电自保”),其中,中铁自保、粤电自保2019年业绩出现明显下滑,而中铁自保不但净利润下滑,保险业务收入也惨遭“腰斩”。缘何盈利周期最短的“常胜将军”保费增速明显放缓,净利上演大波动?



业绩分化加剧

2019年,自保公司盈利能力出现两极分化。统计发现,2019年4家内地自保公司净利润“两升两降”。其中,中石油专属与中远海运自保2019年净利润分别为8.32亿元、1.01亿元,同比分别上涨164.13%、4.12%。

与之相比,另外2家自保公司净利润出现负增长。中铁自保和粤电自保2019年净利润分别为1.99亿元、0.11亿元,同比分别下降3.86%、42.11%。

事实上,不单净利润增长分化,4家自保公司保险业务收入出现“三家欢喜一家忧”。其中,中铁自保保险业务收入5.49亿元,较2018年的11.87亿元下降53.75%。

而其他3家公司保险业务收入依旧处于持续增长状态。其中,中石油专属发展态势最为亮眼,2019年实现27.99亿元,不仅业务体量位于4家自保公司首位,较该公司自身2018年的保险业务收入8.58亿元也同比增长226.22%。2019年,中远海运自保和粤电自保的保险业务收入分别为5.49亿元、0.61亿元,分别较2018年同比增长27.08%、1.67%。

针对净利及保险业务收入增速两极分化,北京商报记者采访上述自保公司,截至发稿,并未得到回复。不过,接近粤电自保的相关人士表示,净利润波动明显主要与该公司成立时间较晚(2017年11月)相关。目前粤电自保针对集团内的风险特征开展有针对性地风险保障服务,保险业务和风险管理工作逐步走上正轨。

自保优势劣势纷现

所谓自保公司,主要为母公司及其子公司的风险提供保险保障。此前,4家自保公司的盈利能力都以“常胜”著称,颇受其他财险公司艳羡。

有统计显示,超过八成财险公司在成立五年内才可以实现首次盈利。反观4家自保公司,除粤电自保开业第二年盈利外,其余3家均属于开业即盈利。

其中,中石油专属成立于2013年12月,是内地第一家自保公司。作为首家“吃蟹者”,中石油专属成立至今一直保持着良好的发展势头,2014年开业即盈利,保费收入1.56亿元、净利润1.73亿元。除2016年及2018年业绩增速略有下降外,中石油专属整体都处于良好增势,单就保险业务收

入来看,2017-2019年分别为6.05亿元、8.58亿元、27.99亿元,分别同比增长19.33%、41.82%、226.22%。

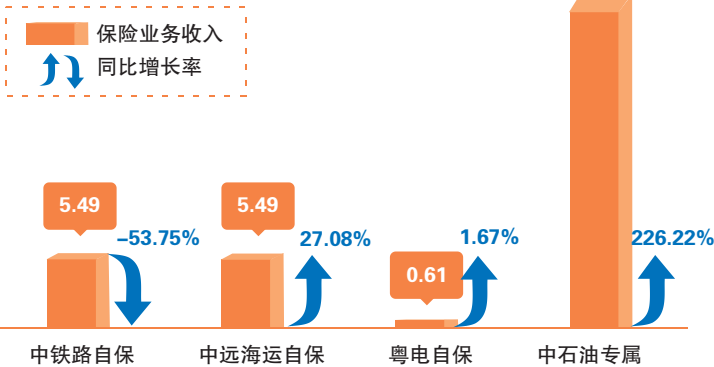
而成立于2017年的中远海运自保是4家公司中唯一一家开业即盈利并至今为止增长率一直处于同比上涨的公司。中远海运自保2017-2019年保费收入和净利润分别为2.02亿元、4.32亿元、5.49亿元和0.47亿元、0.97亿元、1.01亿元。

对于4家自保公司的“常胜”业绩,中国自保网执行董事曹志宏向北京商报记者分析,自保公司盈利情况之所以好于普通财险公司,一是自保公司主要经营母公司风险,以企财险、责任险和相关特殊风险为主,上述险种的市场平均赔付率均优于车险,而自保公司较少经营车险业务;二是自保公司对集团风险具备相关专业背景,对集团风险更了解,在费率和产品设计方案具有优势;三是自保公司借助母公司支持,无需进行展业,节省了销售成本,可借助集团网络进行理赔,理赔成本也低于传统商业保险公司。

北京工商大学保险研究中心主任王绪瑾也表示,自保公司可以防止保费流失、合理避税、防止道德风险,还可以承保其他保险公司不能承保的风险。

自保公司2019年业务情况一览

(单位:亿元)



公司,缺少专业化的保险市场人才,在保险专业性方面也亟待提高。

相关自保人士也分析,目前自保公司的专业人员对风险的认识和管理能力相对有限,专业能力不足,对保险管理经验有待加强,短时间内无法与专业经营商业风险的商业保险公司相比。且自保公司相对少,每家自保公司需要根据母公司的业务进行划分,领域都不同,可以借鉴的经验也相对较少,还有许多的问题需要摸索。

据北京商报记者梳理发现,以中铁自保为例,8位高级管理人员队伍中,仅1位有保险方面从业经历;粤电自保现任的3位高管中,也只有1位有保险从业经验。

不可否认的是,作为企业采取自留风险管理技术的一种形式,专业自保公司已成为国际上大型企业所普遍采用。而早在2017年,全球已有6600多家自保公司。在世界500强中,70%的企业有自保公司。最新数据显示,2019年,在世界500强企业中,中国企业达到129家,却鲜有自己的自保公司。

为此,不少自保人士呼吁,希望能够获得更多政策支持。例如此前中石油专属总经理潘国潮表示,在反洗钱的要求方面,通常商业保险公司对接单位、个人,对接系统内、系统外,因此反洗钱监管很有必要。而自保公司所有的业务都是对公,不对接系统外也不对接个人,所以出现洗钱的概率很低,但自保公司也需要在这方面对系统、人力、宣传等方面花费较大精力。

“对于关联交易的监管,每个月都需要报告,而自保公司业务都是关联交易,报送报表太频繁。”潘国潮表示。

持有上述观点的还有中远海运自保总经理郑晓哲,他表示,法规至少应覆盖市场准入、偿付能力监管以及日常经营监管。由于缺少专门的监管法规,自保公司日常经营比照商业保险公司,有诸多不便。

北京商报记者 陈婷婷 实习生 马佳昆

索赔近1400万元 华凯保险与前高管“恩怨”细节曝光

大股东“华盟系”与前高管詹铄铄等人之间的纠纷仍未结束,且进一步上升至法律层面。近日,新三板挂牌公司华凯保险销售股份有限公司(以下简称“华凯保险”)的一则涉诉声明,将华凯保险与前高管之间的“恩怨”细节推至台前。华凯保险公开表示,希望判令詹铄铄等人返还涉嫌非法侵占公司资金累计1387.66万元及后续资金占用费。值得一提的是,受此前股东方的控制权之争影响,华凯保险的财务数据表现也每况愈下。不过,从最新动向看,华凯保险希望通过出售子公司股权、转型寿险等完成蜕变。相关事项的最新进展如何?未来还将拟采取哪些措施?也备受市场关注。

千万诉讼获受理

3月19日,华凯保险补发涉及诉讼和相关声明公告。公告内容显示,华凯保险诉讼詹铄铄、吴昊、朱晓夏三人关于损害公司利益的纠纷,已于今年1月获杭州市拱墅区人民法院立案受理。

从纠纷的起因和基本案情来看,华凯保险称,詹铄铄在实际控制、运营华凯保险期间,利用其职务身份,指使吴昊、朱晓夏等人通过虚构对外投资、关联企业借款、虚假报销及借款等方式损害公司利益。

其中,虚构对外投资方面,据华凯保险委托的会计师事务所审计发现,截至2018年底,公司可供出售金融资产的列示金额为500万元,该资金用途名义上为华凯保险与马鞍山瑞泰投资管理(有限合伙)(以下简称“马鞍山瑞泰”)签订的《并购过桥理财计划(五期)》合伙协议,约定投资期限为18个月。

但截至2019年底,该资金仍未收回,且马鞍山瑞泰已于2019年9月发布公告表示,现处于注销状态。而这一注销未通知华凯保险,也未经公司同意。对此,华凯保险认为,该理财产品并非真实合法的产品,合同是虚假的,是被告虚构的,用于侵害公司利益的工具,目的是为了掩盖其侵占资金

的事实。

关联企业借款方面,华凯保险经审计核查发现,2018年底资产负债表中其他应收款余额中有250万元,系詹铄铄、吴昊、朱晓夏等人于2018年7月将公司资金以与马鞍山瑞泰的往来款方式转出,至今未归还。该资金支付未履行董事会和股东会决策程序,资金去向不明,截至2019年12月仍未归还。另外,华凯保险指出,截至2019年12月,詹铄铄、吴昊、朱晓夏等人通过虚假报销、借款等方式将公司资金支付给他人,金额共计约580.54万元,至今未归还。

对于相关情节,华凯保险表示,请求判令詹铄铄等三人共同返还涉嫌非法侵占公司资金累计1387.66万元及后续的资金占用费。而根据主办券商财通证券的风险提示公告披露,此次诉讼涉及金额约占华凯保险2018年经审计净资产的47.63%。

就涉诉情况及金额可能造成的影响,北京商报记者采访华凯保险,相关负责人表示,公司股东发现原公司董事长及经营层高管涉嫌非法侵占公司资金后,依法采取了一系列措施,目前正在落实中。由于涉及的金额较大,对公司的正常经营带来了一定的影响。公司新董事会及经营层正在努力克服影响,保证公司的正常经营,同时维护投资者的合法权益。

股东方纠葛不断

成立于2012年的华凯保险,属于全国性专业保险销售公司,在2015年6月取得网销资格,同年11月正式登陆新三板。

对成立至今已超七年的华凯保险来说,“内忧”并不仅限于上述纠纷,此前伴随着股东控制权之争,还出现经营业绩波动等情况。这一切要追溯到2017年的股东权益变更。

据全国中小企业股份转让系统公告显示,华凯保险的大股东杭州华盟投资合伙企业(以下简称“华盟投资”)在2017年10-12月期间,累计减持股份7次,持股比例从最初的79.6%减持至45%。与此同时,上海瀚商信息科技有限公司(以下简称“上海瀚商”)的持股比例则由最初的5%一路增加至20%。

此前曾有媒体披露,华盟投资减持华凯保险股份的背后,并非因为不看好公司,而是为了引进优秀的合作伙伴和人才,才选择出让股份。

而就在增持完成后不久,现任上海瀚商董事长,也是其最大股东的詹铄铄在2017年12月被选任为华凯保险董事会董事,并在2018年1月开始实际掌控公司运营,同年6月被选举为董事长。同样在2018年6月,华凯保险第四大股东上海瀚商投资管理有限公司的监事吴昊也正式担任其董事兼总经理。另外,据上述涉诉公告披露,朱晓夏则是詹铄铄名下各企业的财务总负责人。

天眼查数据显示,截至2018年上半年末,华盟投资和上海瀚商分别为华凯保险的第一大和第二大股东,持股比例分别约为40.49%和20.89%。然而,在此之后,随着多位“华盟系”的高管和股东从公司离任,

华凯保险的财务数据也急转直下。

Wind数据显示,2018年全年华凯保险归属于母公司股东的净利润约为-0.21亿元,相比之下,2017年的这一数据约为-0.02亿元。值得一提的是,华凯保险在2018年上半年扭亏为盈,净利润达到89.02万元。换句话说,华凯保险在2018年的亏损多来自下半年。

而对于新高管上任后,业绩表现不佳等情况,华盟投资于2019年1月主持召开了临时股东大会,罢免了原3名董事,选举了5名新董事,组成新董事会,聘任了新一届领导班子。

财通证券后续披露的风险提示则进一步揭开了背后的真相。公告显示,因华凯保险股东之间发生控制权之争,存在严重分歧,公司存在经营管理层不稳定的风险,可能对公司信息披露、正常经营和持续发展带来不利影响。

北京一位市场分析人士指出,股东方之间的利益纠葛,不但会严重消耗公司内部资源,也会影响团队人员的工作状态和后续业绩表现。对于外界来说,更会抹黑公司的品牌形象,甚至造成客户的大量流失。最新数据显示,2019年上半年,华凯保险营业收入1.96亿元,同比下降36.86%;归母净利润为-252.56万元,由盈转亏。

疫情致业务“雪上加霜”

经营业绩表现不佳的华凯保险目前似乎面临着“雪上加霜”的尴尬局面。北京商报记者注意到,随着新冠肺炎疫情持续蔓延,保险业及保险中介机构的业务开展和人员培训等都受到了一定程度的影响。

华凯保险也不例外,相关负责人直言:“今年的疫情属于意外事件。疫情期间,公司按照政府的统一安排,以战胜疫情为首

要任务。今年一季度由于无法开展正常的经营活动,公司的营业收入等均会受到一定的影响。”

华东某保险中介机构人士也指出,一般而言,多数保险销售公司的主营业务开展都是在线下完成的,与客户面对面接触进行产品销售的比例甚至能达到95%以上,线上销售的产品则相对较少。另外,在代理人培训方面,如果公司以开会的方式进行,那么此次受疫情影响会相当明显。

不过,从华凯保险此前的举措和表态来看,该公司已开始了着手进行转型。一方面,2019年下半年,华凯保险已将持有的旗下子公司杭州华盟公估有限公司的全部股权以108万元的价格转让。另一方面,华凯保险的实际控制人梁松还在此前接受采访时表示,公司业务重点将从财险向寿险转型,把更多的财力和人力投入到寿险领域,并将砍掉一些不挣钱的业务。

对于上述做法,华凯保险相关负责人表示,是为了更集中精力发展公司的主营业务,公司决策层决定把公司的战线进一步收缩,因此决定放弃相关业务,集中精力把主营业务搞上去。根据目前公司的发展状况,业务重点已经出现明显转移,寿险业务占比明显提升。公司经营层将继续执行董事会决策,大力发展寿险业务。同时,公司2020年将努力实现扭亏为盈。

不过,有分析人士指出,华凯保险在转型中也将面临一些挑战,例如转型做寿险需要专业的销售人员,那么如何去培养和打造一支专业性较强的销售团队是其面临的压力之一。不同于保险公司的销售人员,专业中介机构销售人员需要代理不同公司的产品,并将不同公司的产品进行组合去满足客户的要求,这对销售人员的技能水平要求更高。”该分析人士如是说。

北京商报记者 陈婷婷 刘宇阳