

难甩亏损包袱 鼎诚人寿欲“补血”破局

拟增资7.5亿 意在补充资金持续运营

经历了股东、名称、掌舵人等一系列变更,以及业务开展解禁之后正走向“新生”的鼎诚人寿,近日再度迎来重大事项——注册资本拟增资7.5亿元。

5月29日,中国保险行业协会披露公告显示,综合考虑公司资金需求及持续运营的需要,鼎诚人寿董事会先后召开两次会议决议增资7.5亿元并明确了增资方案。增资完成后,鼎诚人寿的注册资本将从12.5亿元增至20亿元。

具体来看,原第一大股东新光人寿出资1.875亿元,持股比例保持25%不变,香江金控和柏霖资产出资2.5亿元,持股比例由20%升至25%,深圳乐安居出资6250万元,持股比例由11%降至10%,其余两家股东深圳市国展投资和上海冠浦房地产未参与增资,持股比例分别降至8.75%和6.25%。另外,此次增资无新增股东。

从此次增资前后的股权比例变化不难看出,鼎诚人寿将从此前新光人寿一家独大的局面走出,变为新光人寿、香江金控以及柏霖资产“三足鼎立”。

值得一提的是,当前除了新光人寿外,其余5家股东均为地产公司。有业内人士指出,近年来,寿险公司日益关注养老、健康等领域,相关领域涉及到的养老社区等项目则与地产相关,如果地产股东与保险公司在战略上有些协同,保险公司也将得到股东在相关领域优势的助力去发展业务。

而对于此次拟增资的背后具体原因,以及增资完成后拟运用于哪些业务开展等,北京商报记者发文采访鼎诚人寿,但截至发稿前并未收到相关回复。

北京商报记者注意到,此次增资早有迹象。鼎诚人寿曾在2019年二季度偿付能力报告中提及,复业初期公司的资本性支出和费用支出规模与保费收入规模相比较,预计将面临一段时间净现金流为负的状况。公司将在资产配置上保持适度流动性,严格控制费用支出,积极拓展新业务以增加保费收入,与股东沟通协商进行增资,在满足公司经营发展需要的同时做好现金流匹配。

在寿险老将万峰掌舵下,坎坷挫折之后重获新生的鼎诚人寿复业之路行至何方备受市场关注。近日,一份现有股东拟增资7.5亿元的公告再次将该公司推向风口浪尖。回顾过去,股东增资一度僵持近七年,被暂停开展新业务三年,偿付能力充足率跌为负数,经营的不顺也使得鼎诚人寿至今仍陷入亏损“泥潭”难以自拔。

不过,改变已然出现。设立健康险事业部、拓展分公司、续期拉动保费增长等战略出现在公司发展规划中。新的时点,鼎诚人寿将如何打破亏损难题,真正实现顺应“保险回归保障”的发展趋势走向腾飞值得关注。

国务院发展研究中心金融研究所保险研究室副主任朱俊生坦言,中小型保险公司如果持续扩展业务,背后确实需要资本的支持。由于业务快速拓展期间,资本金的损耗也会增多,尤其是当下,保险市场的竞争越发激烈,一些中小主体为了实现业务的发展,可能在资金的回报率方面会更高一些。换句话说,也就是一些产品的负债成本提高,因此,对资本的损耗也会更多,也就需要通过补充资本金来推动业务的持续发展。

命途多舛 成立至今仍陷亏损“泥潭”

若7.5亿元的增资获批,将给刚经历一系列变动重获新生不久的鼎诚人寿再打一剂强心针。

公开信息显示,鼎诚人寿成立于2009年3月,是一家全国性合资寿险公司,前身为新光海航人寿保险。新光海航人寿起初含着金匙出生,由海航集团和新光人寿共同出资设立,注册资本5亿元,二者各出资2.5亿元。不过,该公司并没有很快展现出盈利能力,连续多年净利润亏损在0.4亿元-1亿元,叠加业务推进和费用支出,资金的压力也在加大。

随后,新光海航人寿开始推动增资,2012年4月,新光人寿和海航集团曾同意

增资5亿元,但后续由于海航集团未能履约,增资计划迟迟无法推动。由此,资金得不到补充的新光海航人寿偿付能力一路下滑,2015年上半年末,该公司的偿付能力充足率下降至-179.71%,按照偿付能力分类标准,为偿付能力不足类公司,也导致监管对其采取了暂停增设分支机构、责令公司自2015年11月23日起停止开展新业务的监管措施。

新业务一停就是三年。2018年10月,随着银保监会的一纸核准公告,该公司僵持近七年的股东增资事项终于迎来转机。据彼时公告显示,银保监会批准新光海航人寿变更股东及变更注册资本。其中,注册资本由5亿元增至12.5亿元,海航集团正式退出股东之列,柏霖资产、香江金控等5家地产系股东加入。

首次增资后不久,高管换届、更名、监管措施解除等事项接踵而至,新光海航人寿“变身”鼎诚人寿。2019年1月,新华保险原董事长万峰被聘任为鼎诚人寿临时负责人,同年5月,正式出任董事长一职。1个月后,鼎诚人寿暂停增设分支机构及开展新业务的行政监管禁令也获解除。另外,部分原“国寿系”的元老刘超群、王文祥等也相继加入鼎诚人寿,担任总经理、董事会秘书等要职。

不过,截至目前,在万峰掌舵近一年后,“重生”的鼎诚人寿亏损“魔咒”仍在持

近三年鼎诚人寿保费收入、净利润情况一览



数据来源:鼎诚人寿年报、偿付能力报告

续。据2019年年报数据显示,该公司净利润约为-1.1亿元,较2018年的-0.79亿元亏损幅度进一步扩大。另外,据最新一期偿付能力报告显示,今年一季度,鼎诚人寿净利润再度亏损3147.86万元。有分析人士指出,对于鼎诚人寿而言,长期积弱和业务发展停滞的状态或需要更长时间才能得到恢复,叠加今年以来的疫情影响,净利润仍处亏损状态也是可以预见的。

展业动作不断 发力健康险期缴业务

虽然亏损“窘境”仍在,但鼎诚人寿也正做出改变。在新华保险任职时就确立了发力健康险,通过续期拉动保费增长模式的万峰,将这一模式也带到了鼎诚人寿。

据公司官网披露,万峰在2020年第二次司务会上表示,疫情短期内将对保险行业发展有一定影响,但近期监管部门联合多部委出台了新政策,明确提出鼓励发展健康保险、强化商业养老保险以及大力发展专项保险的指导意见,这意味着保险业经营环境开始发生变化,正面临难得的发展机遇。

而发展健康险业务的模式也正在鼎诚人寿内部铺开。据最近两次董事会审议议案情况可以看出,鼎诚人寿拟成立健康险事业部。在数据方面,2019年,鼎诚人寿健

康险业务的保费收入约为1557.1万元,较2018年的1486.4万元新增70.7万元,同比增长4.76%。最新数据显示,今年前4个月,该公司健康险业务保费收入为1217.52万元,同比大增158.25%。

另外,在分支机构方面,此前仅有海南、陕西和江苏3家分公司的鼎诚人寿,在近期也正审议设立北京分公司的议案;在开展续期拉动保费增长的模式方面,2019年,鼎诚人寿期缴业务续期收入高达8650.37万元,占期缴业务总量的97.88%,同期该公司则无趸缴业务。

朱俊生表示,当前,续期拉动保费增长已基本成为行业共识。由于趸缴主要依赖一年期的业务推动发展,波动性较大。因此,要发挥寿险的核心竞争力,还是要强调其长期储蓄和保障的功能。对于寿险公司而言,前期做期缴业务,可能从相对短期限开始做起,比如五年期,但随着业务的逐步发展,可能就逐步到十年期或以上。在期缴业务占比提升的基础上,保险公司业务的稳定性也会随之增强。

不过,在朱俊生看来,中小型险企发展期缴业务也难点仍存。一方面,期缴保单多是由个险渠道来做,但目前多数中小主体还没有建立有效的个险团队,更多的还是借道银保渠道或中介机构。而对于银保渠道而言,虽然已在转型,但趸缴业务的占比仍然较高。“中小型险企如果想主要发力期缴业务,可以在销售渠道上多下一些功夫,比如借助于银保渠道和银行的合作,更多的做一些期缴保单,也慢慢地建立属于自己的核心代理人团队等。”朱俊生如是说。

对于公司下一阶段工作的展开,万峰表示,首先是做好总部的工作谋划。做好战略规划统筹、制度流程及内控体系建设工作,要做到善于分析当前形势、能够判断具体问题,并提出合理解决方案。其次是树立为基层服务的思想。此外,还要积极谋划,突破困境。针对不同群体策划产品组合,创新培训方式,为销售人员和渠道人员提供强有力的支持;要结合当前网络销售卖点制定营销策略,尽快实现网络销售突破;要加大养老年金保险产品开发力度,突出利益保障,针对不同群体制定多样化的专属产品。

北京商报记者 陈婷婷 刘宇阳

内地居民疯抢降温 香港新单保费骤降近三成

内地新单占比创八年新低

伴随着2020年一季度香港保险业临时统计数字的出炉,香港保险业最新经营情况终于浮出水面。数据显示,一季度,由内地居民带来的新增保单保费为54亿港元,同比下跌57.7%。

“两地疫情防控,造成人员往来大幅减少。”谈及一季度内地新单遭重挫的原因,中国社科院金融所保险与社会保障研究室副主任王向楠如是解释。

香港保监局相关负责人表示,为了控制新型冠状病毒疫情而实施的限制跨境人流措施,导致首季保费单季下滑。

的确,受新冠肺炎疫情的影响,香港于今年2月8日起正式封关。彼时,便有保险公司人士直言,对内地保单占业务半壁江山的香港保险业来说,此举将在短期内对新增客户量造成巨大冲击。

预言成真,内地居民新单保费收入重挫直接影响着香港整体新单保费收入。数据显示,一季度,香港长期业务(不包括退休计划业务)的新增保单保费收入为351亿港元,同比下跌27.5%。其中,个人人寿及年金的非投资相连业务保费为325亿港元,同比下跌28.8%;投资相连业务保费为25亿港元,同比下跌6.2%。

而具体到公司而言,友邦保险将一季度香港新业务价值大幅下降归因于来自内

从排队疯抢到门可罗雀,内地居民对香港保险的狂热正逐渐降温。近日,来自香港保险业监管局(以下简称“香港保监局”)的一组数据显示,一季度内地居民赴港购买保险的新单保费惨遭“腰斩”,对香港新单保险市场“贡献”更创下近八年新低。受其影响,香港长期业务新单保费收入也相应下跌近三成。缘何一季度内地新单保费遭“腰斩”?内地居民又青睐哪些香港保险产品?随着疫情逐渐平稳,下半年,香港保险新单市场会否实现回暖?

地访港客户的新业务价值减少——大众普遍不愿面对面接触,加上市场上可透过在线遥距签名完成销售的产品,平均保费相对较低而且种类有限,导致来自本地客户的新业务价值录得双位数字下降。

首季新单保费下挫的同时,一季度内地居民对整体新单保费的“贡献”也在下滑,占个人业务总额15.5%,创下2013年以来新低。回顾以往,2016年内地居民新单保费曾飙增至727亿港元;但2017年和2018年,内地居民新单保费逐年分别收缩至508亿港元、476亿港元。2019年继续下滑,至128亿港元。

储蓄寿险逆势至抢眼

那么,究竟哪类香港保险产品更受内地居民青睐?

梳理不难发现,从投保产品种类来看,

整体而言,2020年一季度,终身寿险和重疾险占比下降明显,储蓄寿险(即两全保险,多为“交2保5”一类的短期储蓄产品)的占比逐渐升高。

从占比来看,相较于去年底,一季度,内地居民购买香港保险产品的排位发生变化。香港保监局披露,内地居民购买终身寿险的新单保费收入26.1亿港元,虽然终身寿险依旧位居购买榜单的榜首,但占比已从去年的56.5%下滑至今年一季度的48.32%。

位列内地居民购买榜单第二名的产品从万用寿险变身成储蓄寿险,2019年,万用寿险占内地居民购买个人人寿产品的比例为14.4%,位列终身寿险之后。不过,短短3个月的时间,储蓄寿险占比便从彼时不足10%一跃升至一季度的26.33%,实现4.22亿港元的新单保费收入。相较而言,万用寿险以7.96亿港元新单保费收入排榜单

第三位,占比14.74%。

此外,占比缩减较大的还有重疾险。一季度该险种的新单保费收入为3.13亿港元,业务占比5.8%。而2019年重疾险的占比达到10.8%。

对此,王向楠表示,重疾类产品下降,是由于内地重疾险在保障病种、赔付设计、投保年龄等要求、配套服务等方面发展非常快,从全球看也具有一定的竞争力,所以香港产品的吸引力在下降。储蓄寿险热销反映出,由于汇率、利率等预期因素,内地居民配置美元/港币资产的需求明显增强。

疫情加速数字化转型

面对一季度香港保险新单业务下滑,多位香港保险从业人士均表示,当下正好是苦练内功的时机,并期待疫情后,新单迎来恢复性发展。

“纵使短期前景不明朗,但在私人保险渗透率以及社会福利保障偏低的情况下,长远来看,市场的保险意识不断提高,相应的需求也将持续增长。”香港某保险经纪公司负责人表示。

王向楠也分析,内地居民购买的香港保险基本是长期人身保险产品,还有储蓄投资性,所以随着人员往来逐步恢复,被抑制的投保需求将会释放,会促成香港保险新单市场逐步回暖。

不过,也有营销员对未来业绩表示担

忧。“二季度,香港属于完全封关的状态。目前得到的最新消息是,开关日期将再延后一个月。目前只能依靠本地客户,但本地客户的保险需求不会集中爆发。”

中国管理科学研究院大数据共享专业委员会保险课题组首席专家万鹏也表示,预计香港新单保险市场二季度不太可能急速反弹,需要观察疫情解禁等影响。

不过,疫情下,有忧亦有喜。众安金融科技研究院表示,此次疫情加速了全球保险公司对数字化的投入力度。疫情期间,自助服务门户、实时响应式交互系统、用于保单服务和理赔的移动应用程序以及世界级的呼叫中心技术成为疫情期间保险公司竞争的重点。虚拟检查、自主索赔和基于人工智能的定损、虚拟争议处理法庭等功能也受到海外业界的高度重视。

可以确定的是,“数字化转型”将成为接下来一段时间保险业修炼内功的方向。从需求侧看,根据The Digital Insurer的调查研究显示,疫情期间受居家隔离、复工复产等因素影响,消费者对于数字化保险的期望显著提升,倒逼保险公司优化线上服务以满足消费者需求,行业整体的数字化转型已经刻不容缓。

而香港保险业也正在加速布局。2018年12月,香港保监局向泰康人寿发出首个快速通道授权。截至目前,香港已有4家获得虚拟牌照的保险公司,其中2家为寿险公司。北京商报记者 陈婷婷