

水滴曲线入股安心财险搁浅

曲线入主安心失利

今年9月,国家企业信用信息公示系统的一条企业信息变更消息在市场掀起轩然大波。水滴公司,即北京纵情向前健康科技有限公司拟投资安心财险股东北京通宇世纪科技有限公司(以下简称“通宇科技”)。如果投资成功,则意味着水滴公司除了将保险中介牌照纳入麾下,也正式“染指”互联网保险公司。不过,有知情人士透露,曲线入股“美梦”最终没有通过监管审批。

天眼查显示,通宇科技目前已由水滴公司100%控股,疑似实控人为沈鹏。同时,根据安心财险第三季度偿付能力报告,目前该公司共有7个股东,无控股股东及实际控制人。而通宇世纪目前为安心财险并列第三大股东,持股11.284%。

对于曲线入主安心财险失利一事,北京商报记者采访水滴公司,该公司表示,“关于水滴对通宇科技的投资,交易流程还没有走完,因此市场上的一些传闻并无依据。我们将会依法依规地推进相关事宜,并及时披露进展情况”。

另有接近水滴公司人士向北京商报记者透露,监管部门对水滴曲线入股安心财险的交易提出了一些建议,而前者后期可能会据此调整入股方式。

北京商报记者就曲线入股安心财险后续动作事宜采访水滴公司,截至发稿时,该公司并未正面回应。

事实上,在当时市场普遍认为水滴公

备受资本青睐的水滴公司,在对外投资上却意外搁浅。11月26日,北京商报记者独家获悉,该公司申请曲线入股安心财产保险有限责任公司(以下简称“安心财险”)并不顺利,相关方案在工商备案之后,“卡”在了最终监管审批环节。

司入股安心财险一事板上钉钉之时,就有人提出,通常情况下,投资险企的股东只需报备、无需报批”是市场的误解,而在穿透式监管下,间接持有险企股权在5%以上也应经过监管审批。

的确,穿透式监管可谓是近两年保险业监管的“利器”。今年1月银保监会发布《关于推动银行业和保险业高质量发展的指导意见》中提出“严格审查股东资质,强化对股东和实际控制人的穿透管理”。

另外,2018年监管部门发布的《保险公司股权管理办法》显示,要加强对保险公司股东的穿透监管和审查,可以对保险公司股东及实际控制人、关联方、一致行动人进行实质认定。同时,还规定保险监管部门可依法对股权取得或者变更实施审查。

对此,中国精算师协会创会会员徐显琛推测,从穿透的原则和视同仁或者避免套利的监管原则出发,一旦实施,其他想要入股保险公司的企业可能会对这一收购形式进行效仿,而监管对这种股权变更持比较审慎的态度,并非只针对水滴公司。

互助争议或成主因

目前,水滴公司有三大业务板块,包括水滴互助、水滴筹、水滴保险商城。有投行

分析,从商业模式上看,网络互助平台的管理费对自身盈利贡献微乎其微,关键在于如何促使互助平台带来的大量短期流量转化为互联网保险资源,形成健康领域的闭环。因此对于水滴公司而言,拥有一张互联网保险牌照至关重要。

深究入股搁浅的背后,除了监管对股权穿透管理外,知情人士透露,水滴公司的网络互助业务或许也对其保险牌照的申请形成了一定掣肘——从近几年的监管导向来看,监管部门不希望保险业务与网络互助业务走得太近。对于这一言论,水滴公司不予置评。

不过,有险企人士指出,一直以来,监管部门本来就对新兴的网络互助业务有所顾虑。今年9月,银保监会打非局发布《非法商业保险活动分析及对策建议研究》点名“水滴互助”,直言其平台会员数量庞大,属于非持牌经营,涉众风险不容忽视,部分前置收费模式平台形成沉淀资金,存在跑路风险,如果处理不当,管理不到位还可能引发社会风险。

对此,水滴公司曾向北京商报记者表示,每个互助案件都会仔细审核会员的实际状况,并委托专业的第三方调查公司核查保障互助资金的合理有效利用。

不过,徐显琛也指出,网络互助平台一直是监管的敏感话题。他介绍,曾有一

段时间网络互助平台打出保险旗号,后来被监管叫停,其中可能有防止网络互助与保险业务主体混在一起、避免消费者产生混淆的考虑。此外,他还认为网络互助虽然运作模式类似保险公司,且对保障范围有所拓展,但是其出资和财务与保险公司之间有相当差异,且参与人数太多,不容易有效监管。

保险业务疾驰下暗流涌动

聚焦水滴公司的保险板块不难发现,近年来该公司业务规模可谓是“爆炸式增长”——仅2020年前俩月,水滴保险商城新增用户数超过3000万,约等于2019年全年增长幅度。

同时,水滴保险商城对外披露的最新数据也显示,截至11月8日,水滴保险商城上线以来累计完成的年化签单保费突破200亿元。

为何今年水滴公司的保险业务现高歌猛进之势?此前水滴公司创始人兼CEO沈鹏曾表示,移动互联网的下沉和大数据技术是驱动水滴发展的两大关键。另外,近期水滴保险商城总经理杨光也表示,疫情发生后,用户在购买保险时更多选择了线上平台,因为水滴的核心业务都聚焦在线上,已经布局完成了在线购险、智能核保、在线理赔等一站式的线上流程,所以疫情期间水滴线上销售和服务几乎未受到影响。

然而,有保险分析人士指出,水滴公司疾驰的保险业务背后也暗流涌动:一方面,

水滴占据流量优势,与保险公司的议价能力较强,月交保费却收取保险公司年度佣金的合作模式也备受诟病;另一方面,网络互助业务向保险板块“引流”的模式类似“池子里捞鱼”,客户转化率不高,且带来的客户群体可能存在价格敏感、成本较高等问题,后期还可能面临理赔率高的问题,不仅影响现金流,还可能反过来影响续费率。

对市场风起的上述言论,北京商报记者采访水滴公司,该公司不予置评。

不过,北京商报记者调查水滴保险商城的“百万医疗险2020”产品发现,向用户兜售保险过程中,该产品提供按月缴费和全额缴费两种方案,以30周岁女性为例,月缴方案首月仅需缴3元,次月起11个月内每个月缴费40.3元起。

徐显琛分析称,首月低价的保费宣传,可能给用户带来“保险很便宜”的错觉;然而,实际上,保险购买需要有一定的经济支付能力,此类宣传对于保险意识不强、价格敏感的用户不算友好,容易导致后续转化困难。此外,针对按月缴费模式,与水滴公司合作的机构人士爆料称,即使用户中途退保,保险公司依然会按照全款支付水滴佣金。对此,该人士担忧,如若当月保费低于当月退保,由水滴公司所带来的保险业务将面临现金流压力。

那么,资本追加的投资及市场盛传的赴美IPO是否会给该公司保险业务再来一针强心剂?对此问题,北京商报记者追加采访水滴公司,该公司对此消息仍不予置评。

北京商报记者 陈婷婷 周茜怡

永赢基金自购旗下新发基金4000万元

永赢基金11月25日发布公告称,永赢基金管理有限公司基于对中国资本市场长期健康稳定发展的信心,于2020年11月24日出资4000万元自有资金认购永赢成长领航混合型证券投资基金A类份额(基金简称:永赢成长领航混合A,基金代码:010562)。据悉,这是永赢基金近两年来第8次自购旗下新发权益类基金。

据悉,永赢成长领航是一只专注于优质成长行业的基金,聚焦四大成长行业 TMT、新能源、医药消费、高端制造,选择其中有潜力成为行业领导者的公司,并长期持有。

永赢基金表示,作为一家银行系基金公司,延续了股东宁波银行注重宏观研究的传统,布局了强大的宏观团队,以深入的宏观研究支持前瞻的策略研究,注重前瞻布局。所以,永赢基金一直强调通过产品的设计和发行引导投资者进行风险收益配比更好的投资。2018年11月,基于消费行业盈利增长稳定同时估值具备吸引力的判断发行了永赢消费主题基金,2019年上半年起消费行业市场表现卓越;2019年3月,基于科技创新周期起点的判断永赢发行了永赢智能领先基金,2019年下半年起电子行业爆发;今年上半年,基于永赢宏观团队及港股投资团队对港股市场的乐观判断,永赢基金先后发行了2只投资范围包含港股的产品。永赢基金表示:“我们一直秉承将我们的投资理念、对未来投资机会以及风险的判断传递给投资者,并为投资者提供风险收益比尽可能高的产品,以帮助投资者进行风险收益的管理。”

对于成长行业,永赢基金认为一个好的投资策略需要与时代共振,中国经济转型、科技崛起和全球科技周期的时代背景,为成长性行业的发展提供了肥沃土壤,加之配套政策不断完善,发达国家成熟产业也不断向中国转移,成长行业的



海报标题: 优选好赛道 乘风破浪

基金名称: 永赢成长领航混合型证券投资基金

基金代码: A类: 010562

发行日期: 2020.11.23起发行

宣传语: 本基金聚焦TMT、智能制造、新能源、医药消费四大成长行业,选择其中有潜力成为行业领导者的公司,并长期持有。

发展前景愈发广阔。未来几年可以说都是经济转型期,正是布局成长股的好时点。基于此永赢基金发行了这只成长主题基金,并同步自购该产品,与投资者一起投资与时代共同奔跑的公司,参与伟大时代的复兴。

同时值得一提的是,近几年来永赢基金悉心布局权益投资团队,聚集了多位行业优秀的基金经理。据悉,截至今年9月末永赢权益团队基金投资管理10人,都有着过硬的专业能力及丰富的经验。

以这次自购的永赢成长领航混

任基金经理于航为例,他是一位学霸级投资新锐基金经理,复旦大学博士毕业的他历经牛熊,拥有10年证券从业经验,5年基金管理经验。历任中海基金行业分析师、高级分析师、基金经理,现任永赢基金权益投资部基金经理。于航长期专注深耕成长行业,投资进攻性较强,进一步完整了永赢基金的基金经理风格线。永赢基金表示:“一流的资产管理公司,需要多元化的、成体系的投资团队和投资风格,以满足投资者不同的投资需求”。

银保携手助力企业“走出去” 中信银行与中国出口信用保险公司签署战略合作协议

11月20日,中信银行与中国出口信用保险公司成功签署战略合作协议,中信银行党委书记、董事长李庆萍,中国出口信用保险公司党委委员、副总经理张辉出席签约。

中信银行党委书记、执行董事、副行长郭党怀,中国出口信用保险公司机构合作部负责人陈华清代表双方在北京主会场签署总对总战略合作协议,双方35家分支机构视频见证,其中26家分支机构同步签署分对分战略合作协议。

李庆萍表示,中信银行是首家与中国出口信用保险公司签署《业务合作总体框架协议》的股份制银行,多年来双方建立了深入的合作关系,在短期、中长期保险融资领域取得了丰硕的成果,融资规模超过200亿美元。中信银行在国际业务领域具有传统优势,下一步,为积极贯彻落实党中央、国务院“稳外贸”工作部署,银保携手助力企业“走出去”,双方应发挥自身在科技引领和海外风险管理方面的优势全面加强合作,共同打造“四个平台”:一是搭建信息共享平台,健全完善合作机制;二是打造重点领域合作平台,落实国家相关政策导向;三是构建产品模式创新平台,积极推动“白名单”联

合展业,信息技术应用和数据生态优化;四是建立风险评估管理平台,加强风险管理、保后贷后管理等方面合作。

张辉表示,中国信保作为全球一流的ECA保险机构,肩负着国家“一带一路”建设“稳外贸”等重大战略使命。其国别风险研究中心和资信评估中心,在全球风险评估和管理领域积累了丰富的经验。中信银行是中国信保非常重要的银行合作伙伴之一,双方在多个领域保持着良好的合作关系,此次协议的签署将推动双方合作迈上新台阶。下一步,双方将继续强化总对总和对分对接协作,特别是在金融支持小微企业方面加强融合,积极探索新领域、新形式的合作。

此次签约彰显了双方共同践行国家战略,支持企业“走出去”的决心,也为双方更加紧密合作奠定了坚实的基础。



“依管网”定公约 行业自律促营商 朝阳区市场主体监测平台处置问题线索45707条

随着互联网的迅速普及发展,各类商业业态由线下转移至线上的趋势日渐明显。我国依托完善的网络基础设施和发达的网络交易模式,为市场主体的生存发展和人民群众的日常生活提供了有力的保障,凸显出良好网络环境在营商环境优化和民生工程建设领域的重要作用。

然而,当前互联网企业规模不断扩张,已具有较高的行业集中度。同时,互联网企业在经营上突破了地域界限,网络环境愈加复杂,监管问题也随之而来。而监管法律法规的滞后,甚至缺失,则亟须有效手段加以填补。

为解决上述问题,进一步推动辖区营商环境的优化,北京市朝阳区市场监督管理局根据近年的监管实践和工作经验,结合辖区网络企业特点,在国家市场监管总局“依法管网、以管网、信用管网、协同管网”指导思想的基础上,创新提出“依管网”的工作思路。简言之:“依管网”就是指:一、依托辖区规模互联网企业的相关技术,结合市场监管业务职能,实现对辖区网络企业监管的精准化防控、风险预警及其他服务;二、依托辖区规模互联网企业的行业地位及相关经验,支持其制定行

业公约,实现自我约束。“依管网”理念在传统政府监管的基础上,增加并突出了政府与企业之间的合作,拓展了市场监管思路,提升了市场监管效能,促进了多方共治共赢。

“依管网”理念提出后,朝阳区市场监管局结合实际工作,双管齐下,不断推进,取得了显著的阶段性成效。

该局开发完成“朝阳区市场主体监测平台”,借助企业大数据抓取、分析等技术,实现违法线索自动排查,特定违法行为关键词定向搜索等功能,全面提升了网络交易问题发现及风险防控能力。目前,平台已监测处置问题线索45707条,并将辖区市场主体开设的59423个网站、13106个网店、2334个App、3224个公众号纳入监测范围,为网络监管工作提供了有力支撑。

作为“以管网”理念的重要组成部分和创新点,互联网行业公约主要针对互联网招聘企业的资质认证、招聘信息发布人员审查、婚恋交友用户实名认证审核、未成年人保护、旅游产品的退费服务、平台内违规经营者的监管惩戒等行业难点、痛点问题制定。为规范互联网行业企业行为提供了一种创新方式,有力地补充了传统监管方式的不足。