



久隆财险为何退出北京市场

当越来越多的险企摩拳擦掌欲挤入北京、希冀“贴金”抬高身价并抢占市场之时，由三一集团发起设立的久隆财产保险有限公司（以下简称“久隆财险”）却“背道而驰”，选择“离京出走”。近日，银保监会关于核准久隆财险撤销北京分公司的一纸公告在市场中发酵。事实上，北京商报记者发现，除了缩减战线外，成立三年的久隆财险经营险种也在不断收缩，高管团队更是频“变脸”。

缘何在其他险企设机构、铺摊子来扩规模之际，久隆财险会选择退出北京市场？又是在为何在多元化策略为主流的当下，该公司却不断收缩经营的险种？



“北分”不足两年即撤销

近日，银保监会官网发布《关于撤销久隆财产保险有限公司北京分公司的批复》，同意久隆财险撤销北京分公司。消息一出，便立即引来了市场的广泛关注。主动申请筹建分支机构的批文多见，但主动撤销分公司的却不多。不少保险业内人士纷纷表示。

公开资料显示，久隆财险于2016年3月17日成立，由三一集团、珠海大横琴投资有限公司等15家股东共同发起成立，注册资本10亿元，总部位于广东珠海横琴自贸区。成立一年后，旗下北京分公司也于2017年2月获批筹建，并于当年8月获批开业。

不过，久隆财险北分告别舞台的时间或更早一些。近日，北京商报记者实地探访了位于北京市海淀区东北旺西路8号院37号楼的久隆财险北京分公司。前台人员介绍称，该公司早在一年前就搬走了。

一直以来，北京地区在国内保险市场上的地位举足轻重。据统计，在纳入监管统计的172家产寿险公司中，34家人身保险总公司、19家财产险总公司坐落于北京，同时一些保险公司除总部之外均在北京开设分公司。

截至目前，北京地区已有寿险分公司67家，财险分公司59家，绝大多数中小公司均已涉猎北京市场。对于久隆财险，占据其股权比例20%的第一大股东三一集团有限公司的总部也位于北京。

就北京分公司撤销的原因，一位接近久隆财险的人士向北京商报记者分析，对于其他财险公司而言，北京无疑是巨大市场，因为北京是最大的乘用车市场，拥有数百万台的轿车。但久隆财险是一家专门做工程机械保险的公司，

看好的是中国工程机械的保险市场。

“从工程机械的角度来讲，北京地区工程机械的销售量和增速都是全国倒数第一，这是一个全国最小的市场，同时也是获客成本最高的市场。所以久隆财险在北京开设分支机构着实没有必要。”该人士表示。

资料也显示，久隆财险是原保监会批准的首家服务于装备与装备制造行业的专业保险公司。

北京商报记者查阅资料发现，在今年2月各地区工程机械销售数据统计显示，北京挖掘机销量为97台，排名垫底。而江苏、河南、四川等地的挖掘机销量均超过1000台。

背靠股东启动转型

“撤销北京分公司和公司的战略转型息息相关。”久隆财险相关负责人在接受北京商报记者采访时也表示，目前久隆财险采取集中发展以及在业务上发力单一专业性险种的方式。

而事实上，久隆财险的战略转型与发起股东三一集团息息相关。该人士介绍，事实上久隆财险精力全都集中在广州，主要服务股东和珠江西岸先进装备制造产业带。

北京商报记者查询久隆财险2016-2018年年报发现，经营险种不断缩减。2018年年报显示全险种有三类，即企业财产险、机动车辆保险、责任险。“目前我们只经营一种产品，就是工程机械保险。”久隆财险相关负责人介绍称，因为股东最擅长的是挖掘机业务，三一集团挖掘机的全国销量位列第一位。

同时，该人士也介绍，2017年久隆财险进行业务调整，拿掉了那些公司认为市场增量不大、同时盈利有限的险种，例如信用保证保险、首台套重大技

术装备综合保险等。而久隆财险的车险，实际上是此前承保的三一集团的水泥搅拌车和推土机。

据了解，2018年上半年，久隆财险获批准许经营卡车保险，目前相关产品正在准备阶段，开发此类产品的原因在于三一集团一项新的业务是生产重型卡车。

高管团队频“变脸”

尽管开业刚三年，久隆财险高管团队却“变脸”频频。

2019年久隆财险偿付能力一季报显示，高级管理人员一栏仅有总经理徐践、董事会秘书李鸿儒二人。而在2018年三季度报告中的高管一栏还有4人，分别是总经理徐践、副总经理兼合规负责人杨发明、副总经理陶海荣、董事会秘书李鸿儒。

事实上，在2017年三季度开始，久隆财险便迎来高管大换血。徐践出任总经理，HUANG LIHU为副总经理、总精算师、财务负责人，杨发明担任合规负责人，李鸿儒担任董事会秘书，不过此时除了HUANG LIHU外，其他三人的任职资格还未公布。

此前久隆财险2017年二季度偿付能力报告显示，高级管理人员有5人，分别包括执行董事、总裁谢跃，副总裁马黎明，副总经理、总精算师、财务负责人HUANG LIHU，合规负责人向丹阳，董事会秘书彭作和；2017年一季度时还包括审计责任人谢孟渝。

此外，最初在2016年一、二季度还曾出现过并显示正在报批过程中的副总经理、首席信息官WANG KAINING，其在2016年三季度起未再出现。

根据《保险公司董事、监事和高级管理人员任职资格管理规定》显示，高级管理人员一般包括总公司总经理、副

总经理和总经理助理；总公司董事会秘书、合规负责人、总精算师、财务负责人和审计责任人。由此看来，目前久隆财险的高管团队亟待补充。

有业内人士表示，正常情况下，小型保险公司的高管人数在4-6人算是较为合理的，高管配置中至少也需要一位总经理、一位副总经理以及一位合规负责人，当然高管人数过多也不好，会导致权力分散冗杂等问题。

借细分领域“逆袭”？

目前，无论是财险还是寿险领域，市场份额可谓高度集中，有机构曾统计，85%的财险市场和71%的寿险市场牢牢掌握在前十大保险公司手中。

事实的确如此，保险市场的业绩分化趋势仍在延续，中小保险公司的获利空间不断受到挤压。以财险为例，2018年前三大财产保险公司的合计盈利已超行业总盈利。

对于大多数中小险企而言，承保往往以亏损居多。探究中小险企亏损的原因不难发现，拉低盈利水平的“罪魁祸首”之一便是车险，大部分中小险企的车险业务“一险独大”。

对此，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谈到，目前财险公司主体较多，不同规模的公司状况不同，如果小型公司追求“小而全”的模式，那肯定竞争不过“大而全”的险企。例如小型公司做车险，由于没有品牌、没有服务网络，只能靠拼费用获取保费。但是市场竞争激烈情况下，很可能没有利润可言，做得越多就会亏得越多。所以小型财险公司在开展业务时应该寻找一些细分市场以及一些具有核心竞争力的领域。

(下转C2版)
北京商报记者 陈婷婷 李皓洁