



保险周刊订阅号

C1-C2

2019.6.27

新光海航人寿“三新”变身记

十年，在时间长河中不过是惊鸿一瞥，而对新光海航人寿来说，十年间却经历了太多“磨难”。历经股东长期僵持、增资艰难、偿付能力严重不足后，该公司又遭遇监管多道“禁令”。不过，在地产企业“组团”进驻后，命运多舛的新光海航人寿终于迎来“柳暗花明”，股东变更、增资获批、重磅掌舵人到位、监管禁令解除。近日，新光海航人寿正式变身鼎诚人寿保险有限责任公司（以下简称“鼎诚人寿”）并复业开工，而更名后该公司如何重振旗鼓摆脱亏损现状也备受关注。



改头换面迎新掌门人

6月18日，新光海航人寿在其官网发布公告称，自2019年6月10日起公司名称及法定代表人正式变更，公司名称变更为鼎诚人寿，公司法定代表人变更为万峰。

随着公司新名称落地，高层领导团队也在加紧组建中。6月25日，银保监会发布公告，核准新华保险原董事长万峰担任鼎诚人寿董事长职务。

而该公司新的董事、监事团队也已形成，据鼎诚人寿6月24日发布的董事及监事名单显示，共有5位董事、2位独立董事、3位监事。

值得一提的是，与一季度偿付能力报告中披露的董事相比，新光海航人寿原董事兼法人成小云退出，新名单中则增加了刘起彦。据了解，成小云在今年3月获批任职渤海信托董事长一职。而刘起彦现年56岁，曾任新华保险总裁助理兼首席人力资源官、国寿股份总部人力资源部总经理等职位，4月19日，成为鼎诚人寿新任董事。

同时，高管团队也将配齐。鼎诚人寿官网显示，公司于6月12日召开第三屆董事会第二次会议，该会议的主要内容便是审议聘任公司总经理、董事会秘书及审计责任人的议案；审议授权由董事长提名公司《章程》中规定由总经理提名的高管人选的议案；审议聘任副总经理、合规负责人兼首席风险官、财务负责人及总精算师的议案。某人身险公司负责人分析，此举说明该公司的高管团队实际上已经形成，但任职资格可能还未拿到。

此外，鼎诚人寿也在积极招兵买马，其官网人才招聘页面在今年6月21日一口气更新了约45种岗位的人才招

募信息，涉及信息技术、业务营销、公司日常管理等众多领域。

“地产+保险”组建新阵营

高管换血的背后源于公司股东的更换。2018年10月，新光海航人寿注册资本从5亿元增至12.5亿元获银保监会批准，同时，股东发生较大变动。

增资前，新光海航人寿两大股东台湾新光人寿和海航集团各持股50%；增资后，海航集团退出，新光海航人寿转而由6家股东持股，持股占比分别为：台湾新光人寿持股25%、深圳柏霖资管持股20%、香江金控持股20%、国展投资持股14%、乐安居持股11%、冠浦地产持股10%。

对于此次股权变动，鼎诚人寿向北京商报记者表示，公司彻底改变了偿付能力不足的状况，重获发展生机。

值得注意的是，新进驻的5家股东多涉及地产业务，而关于地产企业与保险公司的合作，国务院金融研究所保险室副主任朱俊生谈道，寿险公司日益关注养老、健康等领域，而这些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某些协同，保险公司也将利用股东优势去发展业务。同时，目前中国地产行业面临的风险和挑战也引起关注，随着地产股东的进入，特别是在业务协同方面，保险公司也需要关注房地产市场可能存在的风险。

从新光海航人寿的过往经营来看，公司面临长期亏损，2009-2018年分别亏损4093.7万元、4924.2万元、7179.1万元、9006.1万元、8562.7万元、10827.9万元、8246.6万元、9873.9万元、8334万元、7805.5万元，今年一季度净亏损为1302.49万元，累计亏损超过8亿元。

复业开工重新启程

新光海航人寿去年10月的增资扩股获批可谓“一箭双雕”，既解决了此前两股东长期僵持的难题，也为公司赢得盘活经营的启动资金。

此前，新光海航人寿在2014年3月就收到了监管层“暂停增设分支机构”的监管函，并在2015年被监管约谈，要求2015年7月底之前提出改善偿付能力方案；此后监管责令新光海航人寿自2015年11月23日起停止开展新业务。

在新光海航人寿注册资本增至12.5亿元后，偿付能力充足率开始回升，2018年三季度偿付能力充足率由上一季度的-421.34%一跃升至721.45%，2018年四季度以及2019年一季度，该指标分别为604.5%、622.47%，远超监管要求，由此摘掉偿付能力垫底的“帽子”。

伴随着偿付能力充足率达标，6月5日，该公司发布信息称新更名的鼎诚人寿暂停增设分支机构及停止开展新业务的监管措施解除。

不过，目前新光海航人寿仅有海南、江苏、陕西三家省级分公司和北京一家支公司，对此，该公司表示，目前分支机构数量明显不足，公司将会尽快向监管机关递交筹建新机构的申请。

现在，新光海航人寿所有的活动都以鼎诚人寿名义开展了。鼎诚人寿已于6月20日召开复业工作会议，万峰主持会议，各部分及分支机构负责人均有参加，公司战略也进行了首次公布。由此看出，鼎诚人寿已经在重整旗鼓准备迎接新的开始。

征程漫漫能否“峰回路转”

对于公司未来如何发展，鼎诚人寿相关负责人表示，当前和今后一段时

期，鼎诚人寿将积极顺应寿险业的发展趋势和回归本源的监管导向，坚持专注寿险经营，聚焦保险保障产品，重点发展健康保险、医疗保险、养老保险、一般寿险和意外伤害业务。同时适度发展理财型业务，满足部分客户理财的需求。

在公司规划中，鼎诚人寿将养老、健康、医疗作为业务核心，这也看出现任董事长万峰的经营风格。万峰曾公开表示：“我坚信将来中国保障型业务最大的市场，一个是养老，一个是健康”。而新华保险在转型期间也坚持以期缴保费替代趸缴保费，聚焦以健康险为核心的保障型业务发展模式。

今年前四月，鼎诚人寿保费收入为2907.36万元，全部来自个险渠道。对此鼎诚人寿相关负责人也表示，个人代理人渠道作为鼎诚人寿创造业务和价值的核心渠道，将担负起销售保障型、长期性期缴业务的重任。鼎诚人寿将坚持“先将后兵”的队伍发展原则，把培养主管作为队伍建设的首要工程，同时高度重视教育培训，借助系统化的教育培训提升队伍销售能力，使新人销售能力、留存率始终稳定维持在一个较高的水平。

有同业险企高管表示，万峰是一位保险经验丰富且非常有个性的掌门人，作为曾掌舵过中国人寿和新华保险两家巨头公司的经理人，未来将如何带领鼎诚人寿这家中小险企走得更远让人抱有期待。

不过，另有业内人士认为，对于重新起步的公司，需要重塑品牌，更需要重塑老员工的信心，能否让新老股东更快看到“新公司”的起色，也是摆在万峰面前需要解决的问题。

北京商报记者 陈婷婷 李皓洁/文
宋媛媛/漫画