



寿险老将掌舵 诚泰财险新局待考

偏居云南一隅的诚泰财险，自2018年底股东迎新成员后，高管团队也迎大调整。近日，银保监会批复人保旧将王慧轩正式出任董事长，掌舵诚泰财险。事实上，除了王慧轩外，目前该公司的高管团队中超半数均来自“人保系”，不过这些人更多具有寿险管理经验。背靠新晋大股东紫光集团，新高管团队如何布阵“新诚泰”备受关注，其中，寿险高管如何“跨界”财险更待考。



“人保系”旧将频频空降

6月24日，银保监会发布的公告显示，曾在人保集团内部多年任高管的王慧轩获批成为诚泰财险董事长，而王慧轩的另外一层身份是现任紫光集团有限公司执行董事、联席总裁。

王慧轩可谓一名保险“老兵”，他不仅管理过保险业务，具有较为丰富的基层工作经验，在投资领域也担任过资管公司掌门人。资料显示，他曾在中国人寿新疆分公司任副总经理、党委副书记，在人保寿险任执行董事、副总裁，还担任过人保资本投资董事长、总裁、党委书记等。

在诚泰财险，出身“人保系”的新高管并非王慧轩一人，近期获批的诚泰财险副董事长、总经理徐哲，副总经理柏凌以及诚泰财险独立董事王家春均师出人保。

据了解，徐哲曾任人保寿险总公司部门副总经理、部门总经理，人保养老金公司筹备组负责人，中青信投控股副总裁；柏凌曾在人保远望产业投资管理有限公司以及人保康美（北京）健康科技股份有限公司任职；王家春于2007年10月加入人保资管，历任保险与投资研究所总经理、研究总监、首席经济学家等职。

另据接近诚泰财险的人士透露，人保寿险原人力资源部、财务部、信息技术部的中高层管理人员也在诚泰财险相关部门担任要职。

不过，俗话说隔行如隔山，不少人士对寿险转型财险并不看好。对此，王

慧轩曾向媒体坦言，财险与寿险还是有区别的，比如财险更多是短期客户，寿险更多是长期客户；财险比寿险对客户黏性要求更高等。从客户服务角度说，满足客户需求，忠实客户利益，改善客户体验，财险必须做得更好。

大股东紫光成推手

诚泰财险此次高管大调整源于公司新晋大股东紫光集团。

资料显示，诚泰财险最初由云南省城市建设投资有限公司、云南冶金集团股份有限公司等7家大型国企出资，于2011年底在云南设立的全国性财产保险公司，由于深化国企改革和供给侧结构性改革的相关要求，2018年诚泰财险启动混合所有制改革。

2018年12月，诚泰财险在现有股东的基础上，向紫光集团定向增发19.7亿股，增发每股面值为1元，每股增发价值为1.44元。紫光集团出资28.368亿元，持股比例为33%，一举成为诚泰财险最大单一股东，同时，诚泰财险的股份由现在的40亿股增至59.7亿股，注册资本由现在的40亿元增加到59.7亿元。

对此，诚泰财险表示，增资极大提升了公司注册资本规模，增强了综合实力，提高了抗风险能力，将有助于进一步推进管理体制和运营机制的改革。

而在未来，这家新股东对诚泰财险有何期望？今年3月，紫光集团董事长赵伟国到诚泰财险调研时提出三点建议，一是要运用信息化、科技化手段，提升整体竞争力；二是要树立业绩导向，建立简单的人际关系；三是要勇于

面对市场竞争和挑战，坚持走市场化的道路，建立市场化各类机制，实现快速健康发展。

经营现状难脱“俗套”

事实上，偏居云南一隅的诚泰财险在开业初期表现不错，在成立第四年即实现盈利。不过，盈利背后则是投资收益的增加。

数据显示，2015-2018年，该公司分别实现盈利0.15亿元、0.37亿元、0.87亿元、0.24元，但在2015-2018年公司投资收益分别是1.09亿元、1.35亿元、2.05亿元、2.22亿元。

此外，业务经营方面，诚泰财险前五大险种多为亏损，尤其是第一大险种车险，更是连年亏损，虽然保费在持续增长，但据计算，该公司成立七年车险累计亏损6.31亿元。

有财险公司从业人员表示，目前来看，大型险企经营车险尚且微盈利，中小险企多数面临亏损。对此，中国社科院保险与经济发展研究中心秘书长王向楠表示，业务规模小使得营销、理赔和管理成本占收入的比重高应该是中小险企经营车险亏损的原因所在。

此外，除了车险外，诚泰财险的意外伤害险、责任险、农业险、企业财产险、健康险、建筑工程险、家庭财产险等险种多呈现承保亏损状态。

值得注意的是，进入改革期的2018年，诚泰财险保险业务收入为12.17亿元，同比增长17.93%，但净利润0.24亿元，同比下降72%，并且五大经营险种的承保亏损状态并没有得以扭转。

“新诚泰”走向受关注

北京商报记者针对新高管团队空降诚泰财险，公司未来如何布阵等问题进行采访，但截至发稿前，并未得到回应。不过，从新晋高管团队的表态中可略窥一二。

该公司官网新闻显示，董事长王慧轩曾表态，诚泰财险将坚持金融支持高科技产业发展的战略定位，依托股东资源优势，推动公司科技化转型、全国化转型、专业化转型。

究竟如何借股东之力来转型？王慧轩也曾表示，保险行业竞争十分激烈，未来出路也必须通过科技的方式为传统保险公司进行赋能，创新保险业的发展模式，从而实现客户体验更好、质量更高、更能服务和满足实体经济的发展。科技赋能金融要解决产品精准定价、客户服务效率、客户体验等的主要问题。

《2019年中国保险行业智能风控白皮书》显示，保险业正处于转型的关键时期，高投入的粗放型增长模式已经难以为继，保险科技将成为保险业发展的突破口。保险科技的应用，引起保险业务模式、风控模式和客户体验等方面的变革，帮助保险公司解决经营中的痛点，促进其运营效率的提升和运营成本的下降。

此外，对于业务层面，王慧轩指出，传统财险公司更多在做车险和一般企业财产保险，诚泰未来不会完全放弃传统业务，而是要把它做精，会重点拓展战略新兴产业，把高科技企业、创新型企业这两类主体作为重点客户。（下转C2版）