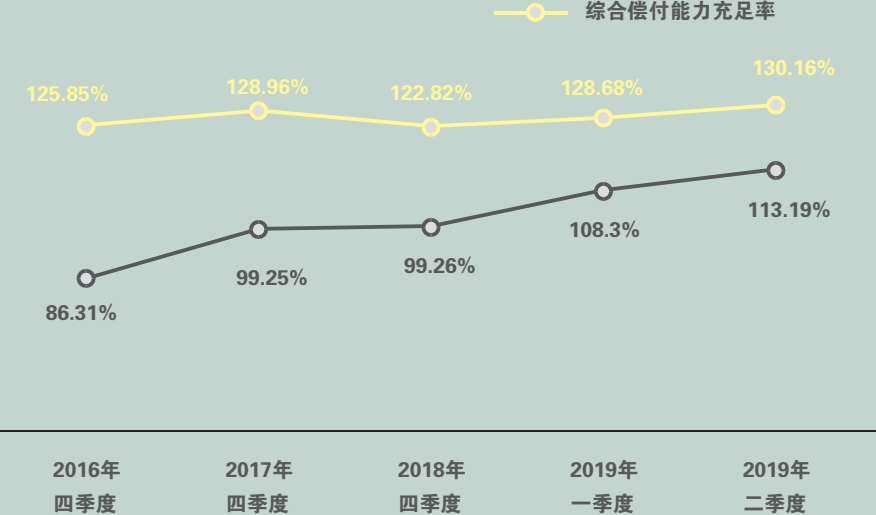


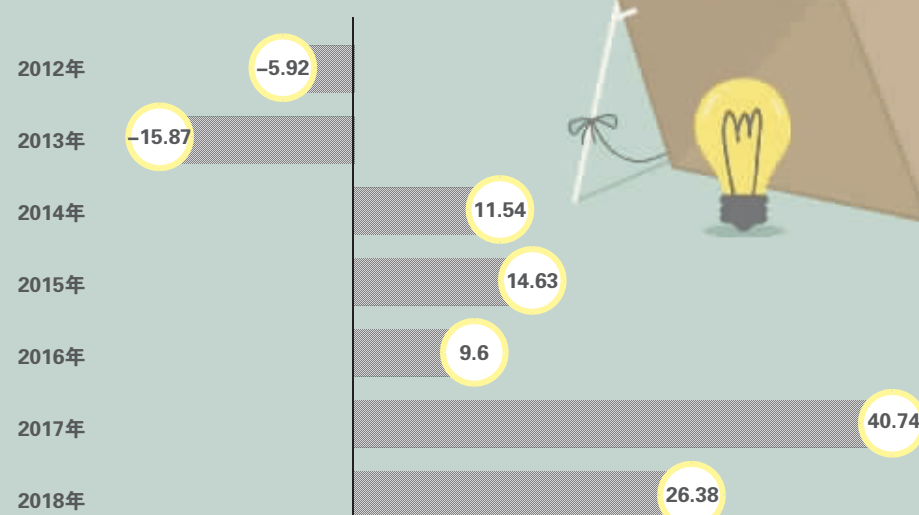
华夏人寿：抢手的股权 走低的偿付能力

历时四年之久，华夏人寿大股东花落谁家或将尘埃落定。继华资实业、中天金融相继抛出“入主”计划却双双遭搁浅后，近日，市场再次传出正大集团收购华夏人寿30%股权。细究该公司股权备受资本大亨青睐的原因，保费规模攀升、盈利稳定以及寿险牌照稀缺或是主因。不过，股权抢手、业务猛增的背后也存隐忧，最新披露的偿付能力二季报显示，该公司上半年净现金流为负、偿付能力充足率持续走低。

华夏人寿近三年偿付能力情况



华夏人寿净利润情况 (单位:亿元)



股权频频“被倒手”

华夏人寿单一最大股东最终花落谁家备受市场关注，近日，正大集团成为“热门人选”。

据业内传言，目前华夏人寿已与正大集团签署股权转让协议，正大集团将收购其约30%的股份。若收购完成，正大集团将成为华夏人寿单一最大股东。不过，该股权转让事宜仍需等待监管部门批准。

半路“杀出”的正大集团背景几何？公开资料显示，该集团在泰国亦称卜蜂集团，由泰籍华人谢易初、谢少飞兄弟于1921年创办于泰国曼谷，以农牧食品、商业零售、电信电视三大事业为核心，同时还涉足金融、地产、制药、汽机车、机械加工等10多个行业领域。截至目前，正大集团在中国设立企业超过400家，总投资超1200亿元，年销售额近1300亿元。

对此，北京商报记者采访华夏人寿，该公司表示，目前没有股东方面的消息可以发布。

值得一提的是，正大集团并非首次涉猎国内保险业，该集团是中国平安的第一大股东，全资子公司New Orient Ventures Limited、商发控股，以及其他下属子公司合计持有中国平安H股16.5亿股，约占平安总股本的9.04%。

而在此前，中天金融、华资实业都先后计划“入主”华夏人寿。2017年11月，中

天金融曾发布公告称，拟收购华夏人寿21%-25%的股权，成为华夏人寿第一大股东。彼时，由于其资产规模远不及华夏人寿，因此被媒体解释为“蛇吞象”。而最终2018年12月，中天金融发布公告称收购华夏人寿股权短期内无法完成。

更早间，华资实业就计划定增并增资华夏人寿，定增募资不超过316.8亿元，增资完成后对华夏人寿的持股比例不超过51%，不过该计划也落空。

而目前的股权信息显示，华夏人寿的股东共有11家，北京世纪力宏计算机科技有限公司、北京千禧世豪电子科技有限公司对华夏人寿的持股占比分别为20%，并列成为该公司第一大股东。

某金融公司相关负责人表示，通常保险公司大股东更换，将会引起董事会、管理层以及长期战略、对外关系等方面的变动，在短期内有一定影响，不过现代公司治理是股权与治权分离，股东变换对企业运营来讲并不会产生太大影响。

缘何备受追捧

资本大亨“你方唱罢我登场”，为何华夏人寿的股权如此受青睐？

有业内人士分析称，华夏人寿保费规模攀升，并且保持连续盈利，可为股东带来稳定的现金流。此外，寿险牌照的稀缺性是各路资本想入主保险公司的重要原因，同时资本也看好寿险业的发展前景。

数据显示，华夏人寿成立于2006年12

月。自2012年现任CEO赵子良进入华夏人寿后，该公司业务呈现突飞猛进的增长态势，2016年华夏人寿保险业务收入为473.23亿元，较2015年的79.96亿元翻了6倍有余。

保费飞速增长的同时，该公司已连续五年保持盈利。其中2014年扭亏为盈，实现净利润11.54亿元，2015-2018年，该公司实现盈利分别为14.63亿元、9.6亿元、40.76亿元、26.38亿元。

此外，截至2018年底，华夏人寿总资产达5102亿元，比2012年增长了22倍。截至1月3日，华夏人寿人力规模突破50万人。

那么，这家成立13年的寿险公司估值如何？此前华资实业对华夏人寿的估值在600亿元左右，而中天金融对华夏人寿的整体估值为1200亿-1500亿元。不过，有业内人士表示，对于保险公司的真正价值，需要非常专业的精算人员联系公司的精算假设等因素进行估值评判。

但不可否认的是，寿险牌照属于稀缺性资源。据了解，2018年至今，我国中资保险牌照仍为零批筹，此前2016年获批筹建的保险公司有12家，2017年降至6家。有保险公司高管曾向北京商报记者透露，仅一张寿险牌照的价值至少可达50亿元。

高速扩张背后现隐忧

而华夏人寿高速扩张的业绩背后隐忧

暗存。

今年上半年，华夏人寿实现保险业务收入1236.1亿元，同比增长72.88%，但净利润5.21亿元，同比下降82.9%。具体来看，该公司一季度净亏损4.03亿元，二季度盈利9.25亿元。

对于上半年盈利显著下降的原因，华夏人寿向北商报记者表示，2019年一季度公司收益浮盈没有变现，综合收益70亿元；二季度公司保险业务及投资业务稳定增长，成本费用合理管控，实现净利润9.25亿元。

同时，今年上半年华夏人寿的净现金流数据为负。其中，一季度华夏人寿净现金流为-52.2亿元；二季度为-50.96亿元，流动性压力未得到有效改善。

对此，华夏人寿相关负责人解释称，从负债端来看，上半年公司经营活动现金净流入103亿元，流动性充足。在投资端，一季度资产现金流出74.79亿元，主要用于投资普通股；二季度资产现金流出87.67亿元，主要用于投资普通股和上市公司股权。

此外，华夏人寿二季度偿付能力报告还显示，公司未来3个月内、1年内、1-3年内综合流动性比率分别为558.88%、637.22%和37.47%。华夏人寿方面表示，总体而言，公司资金充足，资金使用调配合理，公司流动性风险较低。

不过，值得注意的是，这家保费收入排名靠前的人身险公司，偿付能力充足率近年来却一直偏低。

截至今年二季度末，华夏人寿核心偿

付能力充足率为113.19%，综合偿付能力充足率为130.16%。虽然符合监管标准，但与中国人寿、平安人寿、太保寿险、泰康保险等规模较大的公司相比，偿付能力充足率的数据也较低，同时该数据处于人身险行业同期靠后的位置。

对此，华夏人寿表示，公司在长期满足监管要求的基础上保持稳步增长的态势。通过持续优化业务结构、管控负债成本，经营效益持续向好，2019年二季度公司偿付能力充足率较上季度小幅提升，对比2018年同期提升明显。

不过，有保险资管人士向北商报记者介绍，通常寿险公司核心偿付能力充足率低于120%，将对公司投资产生影响，也不利于一些业务的开展。

同时，该公司偿付能力报告显示，2016-2018年，该公司的偿付能力充足率水平都相对较低，其中核心偿付能力充足率在61.43%-99.26%的区间，综合偿付能力充足率处于106.58%-128.96%的区间。

而偿付能力是代表保险公司偿还债务的能力，由此确定保险公司是否具有与其风险和业务规模相适应的资本。虽然银保监会对保险公司核心偿付能力充足率和综合偿付能力充足率的最低监管要求分别为50%、100%，但根据相关规定，核心偿付能力充足率低于60%或综合偿付能力充足率低于120%的偿付能力风险较大的保险公司将被重点核查。

北京商报记者 陈婷婷 李皓洁/文

服务新经济、新动能 招商银行北京分行助力成长型企业登陆科创板

作为深化资本市场改革的巨大创新，科创板瞄准集成电路、人工智能、生物医药等国家关键领域“隐形冠军”，是落实创新驱动和科技强国战略、推动高质量发展的重大举措，自推出以来热度不减，首次发审会更是万众瞩目。6月5日，ZL科技、YS及ZD科技三家企业科创板首发审议过会，成为科创板首批“开门红”上市企业，三家企业均为招商银行“千鹰展翼”客户。

成长视角 挖掘潜力新动能

随着国家经济结构升级及新动能中小企业的崛起，传统银行服务已不能满足要求。“千鹰展翼”自推出以来，就把挖掘、培育和储备一批面向未来的成长可期的新动能企业视为使命，深度研究新一轮产业革命中新技术和新业态规律，聚焦“高成长”、“新动能”、“民营中小企业”三大焦点，创新提出“新技术”、“新产业”、“新业态”、“新模式”的“四新”科创企业识别模式，以成长视角判断企业发展潜能。

切入痛点 开启银企合作流程

2015年ZL科技新三板挂牌，2016年入选首批创新层，作为机器视觉领域的“傲娇”新秀，多家投资机构的橄榄枝和银行营销铺天盖地而来，由于不缺少资金，大额信用、优惠利率贷款企业均不为所动，各家银行束手无策。2017年7月，招商银行通过“千鹰展翼”综合经营，从对公到零售，从传统存、贷、汇到投行一体化，集中各条线力量聚焦经营。

如果说ZL科技的营销一波三折，那么YS可谓是一惊一乍中注定的缘分。2001年，YS在创业之初就选择了同样具有创新精神的招行作为开户行。分行敏锐发觉其发展潜力，以耐心和勇气陪伴企业度过创新药物研发风险最大的投入期。

ZD科技成立之初，分行发现其自主研发实力强，产品科技含量高，将其纳入“千鹰展翼”重点关注企业，随着发展需求，企业面临融资困难，在其他银行望而却步情况下，分行

突破传统信贷逻辑，看重企业发展潜力，坚定提供300万元信用贷款支持，解决客户燃眉之急，捕获企业芳心。

未来已来 千鹰展翼助力新动能腾飞

随着三家公司科创板首次发审顺利过会，分行已在紧锣密鼓与企业洽谈IPO募集资金及后续资金管理、跨境业务、资本市场服务等全方位合作，未来我行与企业将在更多领域实现共赢。

未来已来，招行有幸遇见新动能高速转换的新时代，新动能领域的博弈和角逐即将成为银行业竞争的新战场。“千鹰展翼”自2010年推出以来已成为招行新动能培育的拳头品牌，在同业竞争中形成了一定先发优势。未来，“千鹰展翼”将走得更实，运用投行洞察力提升行业认知度，以客户需求和体验为出发点，搭建生态联盟实现从融资到融智的深度经营，为招行储备新动能潜力战略客户做好先锋！

共赴太平之约 共赏国学之美 太平人寿在京举办 “太平国潮少年·国学文化体验”活动

8月20日至22日，由太平人寿、中国文物交流中心共同主办的“太平国潮少年·国学文化体验”活动在北京举行。来自全国的30多位“太平之星”家庭因国学结缘，共同参观了宋庆龄青少年科技文化交流中心、故宫博物院、中国国家博物馆、新文化运动纪念馆，近距离感受中华优秀传统文化的魅力。

太平人寿2019年全国客户服务的主题为“陪伴”，寓意90年来始终与客户相伴同行，一道实现“共享太平”的美好愿景。作为客服节的重要活动之一，今年6月至8月，全国各家机构举办了500多场形式不一、主题各异、各具特色的国学比赛，5万余个客户家庭踊跃参与。在广西“国潮少年说”通过线上直播取得了370万的访问量及50万的点赞量；在云南，“少年书法大赛”在当地掀起了一股练字热潮；广东、上海等地则采用“中西合璧”的方式，通过英语演讲

比赛来展现中国传统文化，将国学魅力推向全世界。30多位“太平之星”经过激烈比拼、层层海选，幸运地拿到了“太平国潮少年·国学文化体验”活动的入场券。

体验“国学之美”，感受“中华之魂”。此次活动充分利用首都文化机构的丰富资源，搭建高品质学习平台，对全面提升青少年的文化素养、增强文化自信具有积极作用。在参观新文化运动纪念馆时，不少孩子了解到北大的历史变迁后表示，将来也要考进北大，以前辈们为榜样，将弘扬和振兴中华传统文化的意志一代代传承下去。

从2016年“少年中国说”、2017年“太平诗词大会”，到今年的“国潮少年”，太平人寿的客服节活动一直紧贴客户需求与社会热点，通过差异化、创新式的关怀服务，每年吸引数万家家庭共赴太平之约，共享美好生活。