

# 内斗余波难平 华凯保险“断臂求援”？



## 砍掉亏损包袱 出售公估子公司

据华凯保险销售股份有限公司(以下简称“华凯保险”)的补发公告显示,公司拟出售旗下子公司杭州华盟公估有限公司(以下简称“华盟公估”)。

该公告显示,华盟公估的注册资本金为2000万元,实缴资本为5223万元。截至2019年6月30日,华盟公估财务报表显示其净资产为412万元,综合各方因素,公司联合华盟公估的其他股东,以108万元将全部股权转让给善行(浙江)科技有限公司。

对于出售公估公司的原因,华凯保险表示,出于业务规划和管理因素等方面考虑,拟向第三方转让所持有华盟公估的全部股权,转让后,公司将不在持有华盟公估的股权。同时,本次交易未对公司本期和未来财务状况和经营产生不利影响。

数据显示,华凯保险持有该公估公司70%的股权。2019年上半年,华盟公估营收55万元,净亏损约10万元。

北京商报记者也注意到,出售旗下公估公司牌照并非华凯保险一家,例如山东怡富保险代理股份有限公司,其因业务战略调整需要,拟以173.11万元将山东正德

在新三板挂牌近四年的保险中介机构华凯保险,至今仍未走出多事之秋。持续一年内斗风波虽暂告一段落,并赶在披露大限补交了年报免被摘牌,但华凯保险自身经营业绩却又为其蒙上了一层阴霾。华凯保险如何打破现有局面,重现“艳阳天”备受市场关注。而就在近期,该公司补发的一则公告透露了其破局路线图,包括出售亏损子公司、加码寿险业务。业内人士分析,或许对于该公司来讲,转型寿险、砍掉不赚钱的业务也是一条较为明智的发展出路。



保险公估有限公司98%股权进行出售。

有保险经纪公司负责人向记者表示,从业务层面来看,随着保险行业自动核赔工具的发展,公估人员多是在大额赔付案件方面进行背调、查勘的工作,而目前大型案件业务不多。

“此外,公估公司即便拥有全国牌照,但要想在当地开展业务需要下设分支机构,否则就需要将业务进行挂靠外包,由此所得的利润就很薄,加之保险公司在针对一些大型案件理赔时,只要不超过一定理赔范围,多数不经过公估环节直接进行理赔,由此导致公估业务量也在减少。”该人士介绍称。

然而,即便是业务量减少,业绩下滑,但是有业内人士坦言,公估公司属于专业性比较强的保险中介机构,在解决目前行业理赔,特别是一些大型案件、复杂案件的理赔方面具有专业性和公信力。由于国内对于中介牌照发放的收紧,一般而言,目前保险公估、经纪、代理牌照都出现了一定溢价。

## 内斗余波显现 净利营收双降

公开资料显示,华凯保险成立于2012年7月31日,总部位于杭州,属于全国性专

业保险销售公司,并在2015年6月取得网销资格,在2015年11月19日正式登陆新三板。现有省级分公司25家,分支机构233家。

这样一家规模不算小的保险销售公司,不仅目前经营业绩堪忧,背后管理层内部更是暗潮汹涌。

据华凯保险延期发布的半年报显示,2019年上半年,公司营业收入1.96亿元,同比下降36.86%;归母净利润-252.56万元,同比下降383.71%。对此,华凯保险解释称,主要源于车险实行“报行合一”后,公司获取的佣金率明显下降。

同时,华凯保险的督导主办券商财通证券于今年7月发布的公告中称,华凯保险2019年6月28日披露的《2018年年度报告》显示,截至2018年,华凯保险合并资产负债表未分配利润余额为-3980.6万元,公司未弥补亏损超过实收股本5650万元的1/3。并且,公司的持续亏损可能会对公司未来的持续经营能力产生不确定性影响。

营收净利双降的背后,华凯保险管理层纠纷不断。今年上半年,财通证券也曾发布5封风险提示性公告提醒投资者称,因华凯保险股东之间发生控制权之争、存在严重分歧,公司存在经营管理层不稳定的风险,可能对公司信息披露、正常经营和持续发展带来不利影响。

该公司未予以回复。

## 变卖资产转型寿险 成“救命稻草”?

“公司业务重点将从财险向寿险转型,把更多的财力和人力投入到寿险领域,并将砍掉一些不挣钱的业务。”华凯保险实际控制人梁松在今年7月接受媒体采访时如是表示。

而从华凯保险半年报来看,该公司正谋求向寿险进行转型。该半年报显示,上半年,公司在已有的保险销售分支机构中继续深入发展寿险业务规模,在寿险经营中主导特定寿险公司,以达到与保险公司的深入合作。同时,分支机构继续重点推动寿险产品的营销,重新梳理了寿险经营的管理流程,加大寿险运营管理系统的开发,为寿险业务大规模扩展提供有力保障。

对于专业保险中介机构业务向寿险转型,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分析称,公司被迫转型的原因,一是新车销售不旺,加之费率市场化改革导致件均保费下降,由此造成整个车险保费增长下滑。过去主要靠车险开展业务的保险经纪公司将面临较大压力。二是寿险行业目前发展空间和潜力都非常大,行业增速较快,在此背景下,一些保险中介机构开始转向寿险在情理之中。

“不过,公司在转型中也面临一些挑战,例如转型做寿险需要专业的销售人员,那么如何去培养和打造一支专业性较强的销售团队是其面临的压力之一。同时,不同于保险公司的销售人员,专业中介机构的销售人员需要代理不同公司的产品,并要将不同公司产品进行组合去满足客户的要求,这对销售人员的技能水平要求更高。”朱俊生表示。

而对于该公司未来的发展规划以及寿险转型的具体实施情况,北京商报记者采访该公司,但截至发稿该公司未予回复。

北京商报记者 陈婷婷 李皓洁

# 险企提前备战2020“开门红” 年金险能否撑起半边天

进入四季度,险企开始为下一年的业务发展做准备。北京商报记者获悉,中国人寿股份公司(以下简称“国寿股份”)于近日推出业内首款2020年“开门红”产品“鑫享至尊(庆典版)”,打响人身险备战“开门红”第一枪。市场人士更为关心的是,不同于去年,在“高息”受限的2020年,年金险能否继续撑起半边天?加之险企应对“开门红”策略有所分化,今年的“开门红”能否继续红?

## 寿险老大哥带头打响“第一枪”

相比去年保险业“开门红”的姗姗来迟,2020年“开门红”来得早了一些。国寿股份近日推出“鑫享至尊(庆典版)”,率先启动了2020年“开门红”。

通常“开门红”都是在险企当年任务完成后才会开始,由此推断国寿股份今年的业绩应该不会差。数据显示,国寿股份今年前8个月实现原保险保费收入4432.49亿元,同比增长5.08%,同时保户投资款本年新增交费342.3亿元,同比增长7.17%。

值得一提的是,国寿股份曾在2019年“开门红”中成绩亮眼。一季度该公司实现保费收入2723.53亿元,同比增长11.9%,新业务价值同比增长28.3%,归母净利润260.34亿元,同比大幅增长92.6%。

对此,国寿股份总裁苏恒轩曾表示,2019年“开门红”,公司坚持突出价值,业务多元。在组织“开门红”时,呈现精心企划、搞资源联动、对产品的销售严格控制风险等特点。

不过,据记者了解,除国寿股份外,目前真正传统意义上启动“开门红”的险企并不多,但现阶段,一些保险公司已经在推行“开门红”核保宽松政策。

而据天风证券预计,今年国寿、太保、新华等公司领导层均有所变化,使得对明年保费增长的诉求更强,会较去年提前开启“开门红”,其中太保产品竞争力将高于去年且基数最低。不过,北京商报记者咨询太保、新华方面,两家公司均表示还未启动“开门红”。

## 年金险地位不可撼动

作为多年来“开门红”的“座上宾”,国寿股份发布的第一款主打产品仍是年金险。不过,相比2019年的“国寿鑫享金生年金保险”,宣称定额预定利率为4.024%,新产品“鑫享至尊(庆典版)的预定利率在宣传中并未明确指出。

据资深保险经纪人李玉介绍,相比去年“国寿鑫享金生年金保险”的定期保障15年,新产品则是10年,由于两者保障期限不一样,所以保险金返还方式也有所不同。此次“鑫享至尊(庆典版)交费5年,从第6年开始,连续返还5年每年保费,以及最后一次返还满期金;据测算,产品IRR(内部收益率)不超过2%。

事实上,由于银保监会将长期年金险的评估利率上限由4.025%下调至3.5%,预定利率3.5%以上的长期年金险或将暂停销售。目前,一些险企的高息年金险产品正处于停售截止时段。

对此,海通证券在报告中认为,4.025%的年金险产品短期或能促进储蓄类产品销售,但价格战导致利润率大幅下降,且利差损风险加大。同时,新规引导行业重回理性,进一步转型健康、养老、意外等保障类产品。此外,考虑全球低利率、国内降息预期、银行理财收益率下降等因素,年金险产品吸引力预计显著提升。

同时,中国社科院保险与经济发展研究中心秘书长王向楠表示,从目前看,年金产品仍应当是2020年“开门红”的主打产品。由于年金保险提供更多元化和

灵活的保障,居民对“年金”概念很关注,使得其仍具有市场潜力。

中国精算研究院金融科技中心副主任陈辉也表示,2020年“开门红”期间,险企主打产品应该还是年金和分红型的两全保险。受监管影响,加之对未来经济走势预期的下调,可配置的资产期限较短,为了避免利差损风险,产品策略最大的变化可能是期限变短。

## 监管摸底排查主打产品

“开门红”营销大战已然开启,监管部门不忘摸底风险。9月26日,银保监会下发《关于对人身险公司近期经营情况进行书面调研的函》要求各公司提供明年“开门红”各渠道主力产品基本情况,含产品名称、类型、主要责任、交费年限、保障年限等,同时要求分析2020年业务增长变化可能对财务、偿付能力、流动性等指标产生的实际影响。

不过,王向楠分析,该函件主要调研保险公司的最新情况以及对未来一段时间的判断,因此应该不会对“开门红”造成影响。

但各家险企对“开门红”已有分化策略,不同于国寿股份大张旗鼓地打响“开门红”战役,平安人寿董事长丁当却表示:“今年我们没有搞‘开门红’,顺应‘保险回归保障’的指导思想。”

那么“开门红”能否继续红下去,据天风证券预计,2020年“开门红”整体好于去年同期,原因包括2019年股市好转有望提升2020年的保费表现;银行理财收益率下降有利于保费表现。在信托、私募基金、P2P等资管产品爆雷环境下,储蓄险“保本保收益”的优势凸显;储蓄险与保障险的销售有共振效应,因此预计2020年保费增长有望迎来改善;监管实质上已将年金险新产品的预定利率上限从4.025%降至3.5%,限制负债成本。此后,其他形式的限制定价的政策有望陆续出台,针对重疾险的定价限制也值得期待,利好于定价利率审慎的大型公司等。

北京商报记者 陈婷婷 李皓洁

## 国外突患重疾 太平人寿北京分公司快速理赔到位

国内买了保险,国外发生不幸,是否可以顺利理赔一直是困扰投保人、被保险人一个保险难题。近年来,伴随着中国经济的飞速发展,人民生活水平的日渐提高,出国在外学习、工作、旅游的人数逐渐增多,异国就医也成了出行在外越来越多国人遇到的普遍问题。

近日,太平人寿客户杨先生在美国出差期间,突感身体不适,胸闷气短,紧急前往美国当地诊所检查,检查结果为心脏瓣膜病,需要紧急治疗,医生建议立刻进行开胸主动脉瓣膜修复、置换手术。在异国他乡突发疾病的处境,让杨先生倍感无助与焦虑。

这时,杨先生想起2005年在太平人寿投保过一款重疾险保单,于是第一时间拨打中国太平全国统一客服热线95589进行理赔报案。太平人寿北京分公司接到报案后高度重视,立即开展关于该客户理赔资料的整理审核工作。在此过程中,理赔服务人员发现部分关键性资料缺失,考虑到杨先生此时的身体状况,理赔服务人员主动与美国医院联系沟通,快速高效地获取完整理赔资料,并及时提交受理,最终经公司审核通过后,20万元理赔款快速到账。

此次理赔服务,让客户切实感受到太平人寿的专业服务有温度,理赔服务有速度,并对太平人寿的国际化理赔服务表示高度认可。境外理赔服务也已在太平人寿推广并逐渐运作完善,作为太平人寿的客户,一旦境外出险,可及时拨打中国太平全国统一服务热线95589进行理赔报案,太平人寿将竭力为您提供专业化服务,让保险充分发挥保障功能,让服务更具温度。

近年来,太平人寿始终将客户利益放在首位,倾听客户诉求,精益求精优化基本型服务,维护客户权益。在投保、理赔等基础服务环节,大力推动基础服务规则优化和流程再造,全面深入运用互联网移动科技,致力于让客户获得更便利、更高效的客户服务体验。