

多地推出新型家财险产品 惠民保“爆红”基因可否复制?

普惠型家财险具有惠民保“爆红”的基因：一是两者都拥有海量的投保基数；二是都经历了较长时间的蛰伏；三是都取得了政府背书。

此外，普惠型家财险还拥有惠民保没有的优势，例如没有“带病投保”的问题，客户触达更频繁，消费感知度更高。

时间	地区	产品名称	承保保险公司
2022年7月	四川省成都市	蓉家保	人保财险、太平财险、平安财险、太平洋财险、华泰财险等10家公司承保
2023年4月	重庆市	山城好房保	安诚财险首席承保，中华财险、大地财险、阳光财险、太平财险等联合承保
2023年6月	云南	彩云安居保	人保财险等13家保险公司联合承保
2023年6月	宁波市	甬家保	太保财险、人保财险、大地财险、平安财险、太平财险、阳光财险等6家机构共同承保
2023年8月	上海市	沪家保	中国人民保险、太平洋保险、中国太平、中国人寿、中银保险等5家机构承保
2023年8月	北京市	京城好房保	人保财险首席承保，中华保险、大地保险、太平财险、紫金保险、安诚财险、现代财险联合承保

数据来源:公开信息 刘敬元/制图 图虫创意/供图 官兵/制图

证券时报记者 刘敬元

作为我国恢复国内保险业务以来的第一批险种之一，家庭财产保险(下称“家财险”)至今仍是小众产品，如何破局也一直困扰着财产险行业。

近两年，家财险业务有了一定起色，业界积极探索各地定制型家庭财产保障，同时配套一定服务。业内人士认为，做好家庭所需服务以及配以适合的推广方式，是发展家财险的关键。

多地上市定制型家财险

近日，北京首款城市型家庭财产保险——“京城好房保”上线，产品分为舒适款、无忧款、尊享款三种类型，价格分别为196元、399元、618元。

从保障角度看，上述产品针对房屋及附属设备、室内装潢和室内财产三类保险标的，提供台风冰雹等自然灾害、火灾爆炸、燃气爆炸、入室盗窃抢劫、临时租房补贴等家庭财产保障。同时，还提供八大类家庭高发风险如高空坠物玻璃破损、管道破裂漏水维修、暴雨漏水等家庭责任保障，并扩展了业主责任、自家漏水殃及邻居、监护人责任等第三者责任。

此外，“京城好房保”附加居家财产维修保障，包括八大类近100项居家维修服务，包含管道疏通、门窗家具、卫浴洁具、五金安装、龙头管件、家庭安装、灯具电路、特约维修等。

这是业界近年尝试新型家财险的典型。据公开信息，去年7月成都“蓉家保”开创新型家财险模式后，今年这一模式在多地“复制”落地。据证券时报记者不完

全统计，仅今年4月以来，就有包括重庆“山城好房保”、云南“彩云安居保”、宁波“甬家保”、上海“沪家保”等具有城市特点的普惠型、同时兼具服务的家财险上线。

与以往家财险相比，各地新型家财险有几个新的特点，其一就是运营模式接近惠民保，即城市定制型商业医疗保险，有地区特征，也由多家保险公司共同承保；其二则是强调“服务”，“能赔还能修”。

金融监管总局丽水监管分局保险科科长吴育苗撰文分析，普惠型家财险具有惠民保“爆红”的基因，一是两者都拥有海量的投保基数，二是都经历了较长时间的蛰伏，三是都取得了政府背书。此外，普惠型家财险还拥有惠民保没有的优势，例如没有“带病投保”的问题，客户触达更频繁，消费感知度更高。

由MGA牵头以服务制胜

从商业模式上看，此轮家财险的兴起确实值得关注。

瑞士再保险原中国总裁陈东辉认为，相较此前，这轮家财险市场的最大变化是MGA(管理式总代理)的出现。在这个模式中，MGA把服务和家庭需求的“端到端”串起来，而保险公司成为模式中的“配角”，负责保险出单。

以北京的“京城好房保”为例，该产品由人保财险首席承保，中华保险、大地保险、太平财险、紫金保险、安诚财险、现代财险联合承保，飞鸟鱼保险科技提供平台搭建和全链路服务。飞鸟鱼搭建一站式供应链平台，采用供应链服务体系，通过在线化和智能化，实现客户端、维修师傅端、企业端端口互通，并通过智能调度中心全程监

控维修服务的进度、效率和质量。

最早上市的成都“蓉家保”，是在金融监管总局四川监管局具体指导和四川省保险行业协会统筹协调下，由人保财险、太平财险、平安财险、太平洋财险、华泰财险等10家公司组成保险联盟进行开发运作，并由58集团、重庆啄木鸟网络科技有限公司提供居家服务。

陈东辉看好MGA模式下家财险的发展。他认为，家财险产品的价值在于服务，做好服务才能打开家财险市场，而深度整合服务供应链则需要专业机构来积极推进。

家财险市场能否发展壮大?

家财险是我国最早恢复的商业保险之一，但长期陷于低迷，在财险业务中占比不足1%。有研究报告相关数据显示，1998年家财险在财险业中的占比为2.4%，而2009年~2011年，家财险的占比降至0.5%、0.47%、0.48%。目前，家财险在整个财险业务中的占比也仅为1%左右。

金融监管总局官网披露的数据显示，去年我国家财险实现保费收入164亿元，同比增长67.22%，是财险公司同比增速最快的险种，但从保费占比看，仅占财产及意外险市场总体保费收入的1.1%。

据业内人士介绍，相较之下，在国外成熟市场，家财险占比基本在10%以上，部分地区市场中的家财险业务规模甚至与商业车险不相上下，渗透率非常高。

与民众最贵的财产紧密相关的家财险，在国内长期卖不动的原因，既有客户保险意识方面的原因，也有保险公司展业积极性方面的原因，当然也有销售渠道不

足的原因。据悉，海外不少国家的银行在给民众办理住房按揭贷款时，要求其必须给抵押的房产购买家财险，以防房子抵押期间遭遇事故而造成损失，但我国没有这方面的强制要求，由此也减少了家财险推广的最强渠道。

如今，惠民保式的普惠型新型家财险不断涌现，它们会通过服务和普惠带动家财险获得更大发展吗?业界认为，还需要进一步做细服务和打磨模式。

吴育苗分析，普惠型家财险要想成为财产险中的“爆款”，还需在几方面进行努力，例如探索产品责任的差异化。目前的普惠型家财险更加适用于城市，和农村的保障需求不大相符；城市里的原住民、新市民、城乡接合部居民对保险责任都有不同的需求。此外，还要推动理赔流程简化。保险公司要建立快速响应机制，减少繁琐手续，提供高效理赔服务，甚至可以让消费者在与保险公司零接触的环境下感受保险的实际价值。

陈东辉分析，类似惠民保模式的家财险，只能走低保障广覆盖的模式，保险责任适合非常简单的自然灾害，而家财险的生命力在于服务。开锁、换玻璃、通管道等高频服务是家财险未来的卖点，而通过惠民保的方式，这些服务很难做到位。同时，不同类型的住宅服务需求差异很大，服务供应商也非常不同，因此很难通过集约式覆盖一个城市。

“服务型家财险最好的销售是通过小区的物业企业进行，这样既解决渠道问题，又解决了服务提供商问题，虽然一个小区一个小区地覆盖会慢一点，但却是推广服务型家财险的最佳方式。”陈东辉认为。

降费降佣多措并举 头部券商在行动

证券时报记者 刘艺文

日前，证监会发布了一揽子活跃资本市场的政策举措，包括降低证券交易手续费，同步降低证券公司佣金费率。

证券时报记者获悉，不少头部券商已经行动起来，第一时间组织专题会议，研究涉及业务、技术、合规等方面的多维度解决方案，制定费率调降方案，稳妥做好相关交易参数的调整。

据了解，本次降费，不仅包括经手费，券商收取的纯佣金可能也会降。有头部券商表示，将积极挖掘经纪业务佣金费率的降费潜力。还有券商称，继续合理降低经纪业务佣金费率，与经手费下调等政策形成合力，更好惠及广大投资者。

具体而言，中信证券方面表示，在交易端，公司切实落实降费让利政策，积极制定费率调降方案，确保政策惠及投资者。中信证券将全面梳理融资类客户的相关情况，提前做好降低融资融券利率的准备工作，并将进一步推动落实各类费率调降方案及系统调试工作，确保真正让利投资者。

银河证券称，就交易环节的相关调整，公司在第一时间内组织专题会议，研究涉及业务、技术、合规等方面的多维度解决方案及投资者公告信息，妥善落实投资者教育等工作。同时，加紧与系统供应商讨论研究落地方案在技术上的实施保障等关键环节，确保安全地完成相关交易参数的调整，依法降低经纪业务佣金费率，切实将此次证券交易经手费下降的政策效果传导至广大投资者。

中金公司表示，将积极配合出台的政策，稳妥做好相关

交易参数的调整，切实将此次证券交易经手费下降的政策效果传导至广大投资者。

“在交易端，将配合降低证券交易经手费政策，积极挖掘经纪业务佣金费率的降费潜力，降低交易成本，以实际行动活跃资本市场。同时，作为个人投资者参与资本市场的重要渠道，券商应积极开展投资者教育，在保护投资者权益的同时，也保护公众的投资热情。”国信证券表示。

海通证券称，公司高度重视相关政策要求，第一时间组织学习，研究制定工作方案。公司将落实好降费让利的各项举措，提升投资者获得感。一是今年上半年公司经纪业务股基佣金率较上年末已下降3.01%；二是公司大部分代销公募的申购费对广大投资者实施一折优惠；三是公司公募基金的托管费率下降10%，私募基金的托管外包费率较去年调降18%；四是近三年，公司两融和股基业务平均利率总体呈下降趋势。海通证券还将结合证监会要求，稳妥做好客户合同变更及相关交易参数的调整工作，切实将此次政策的实施效果传导至投资者。

“在响应优化完善交易机制相关政策方面，一是积极挖掘，按照市场化原则，继续合理降低经纪业务佣金费率，与经手费下调等政策形成合力，更好惠及广大投资者；二是将数字化转型向纵深推进，提升数字化财富管理服务的覆盖率和可得性，助力提升中小投资者获得感；三是发挥并不断提高机构业务专业优势，加大对ETF、科创板股票、REITs、债券等各类标的的做市服务，助力提升市场流动性和价格发现功能。”国泰君安证券表示。

国富人寿 第三任董事长履新

证券时报记者 杨卓卿

国富人寿正式迎来第三任董事长。

近日，国富人寿公告称，聘任王海河为公司董事长，王晓军不再代行董事长职权。

对此，国富人寿向证券时报记者表示：“下一阶段，公司将把握发展航向，围绕三年行动方案(2023-2025年)，发挥自身特色经营优势，在新的起点上全面深耕区域市场，积极探索业务模式创新，扎实促进业务提质增效稳增长，推动高质量发展全面提速。”

2022年末，国富人寿第二任董事长唐成历辞职，王晓军代为履行董事长职权。王晓军现任广西投资集团战略发展部副总经理，2021年9月起担任国富人寿董事。

简历显示，王海河生于1979年2月，曾在国家开发银行广西分行、国家开发银行办公厅工作，后任广西金控资产管理有限责任公司董事长等，兼任国海证券董事。自2022年12月起，王海河担任国富人寿党委书记。

国富人寿是2018年6月成立的寿险法人机构，由广西投资集团(持股25.53%)、广州唯品会信息科技有限公司(持股20.43%)、湖北三峡华翔集团(持股13.53%)等8家企业共同出资创立。国富人寿注册资本19.26亿元，总部位于南宁市，是广西首家寿险法人机构。国富人寿去年实现保险业务收入29.6亿元，同比增长37.2%。2022年，国富人寿保

险业务收入主要源于分红寿险、传统寿险，其中分红寿险占比最大，为48.5%，传统寿险占比则为36.5%。

证券时报记者了解到，国富人寿尽管尚未扭亏，但今年初总资产已突破百亿大关。

国富人寿今年第二季度偿付能力报告显示，上半年公司实现保险业务收入23.64亿元，与去年同期基本持平。截至2023年二季度，公司实现新单规模保费收入11.34亿元。其中，个险渠道新单规模保费收入3955.69万元，银保渠道新单规模保费收入9.29亿元，健康险渠道新单规模保费收入6487.25万元，互联网中介渠道新单规模保费收入1亿元，其他渠道(自营)新单规模保费收入77.55万元。

国富人寿2022年第四季度风险综合评级为BB类，2023年第一季度风险综合评级结果为B类。国富人寿称，主要原因系公司2023年第一季度综合偿付能力充足率低于150%，导致可资本化风险模块失分，公司已采取积极措施提升了综合偿付能力充足率。

截至2023年二季度末，国富人寿核心、综合偿付能力充足率分别为136.73%、160.24%，较一季度末分别上升3.28、16.45个百分点。



券商中国 (ID:quanshangcn)

横琴人寿发文通告 中植集团拟转让所持股权

证券时报记者 杨卓卿 刘敬元

日前，横琴人寿已向其中部分合作方发出《关于横琴人寿与中植集团有关情况的说明》(下称“《情况说明》”)，详细阐述公司与中植集团的具体关系和业务往来。

横琴人寿强调，公司与中植集团及其关联方无任何存量关联交易，中植集团对横琴人寿财务性股权投资，不具有控制或共同控制影响。一年之前，中植集团已函告横琴人寿，基于自身经营考虑拟出让其持有的公司全部股权。

《情况说明》中，横琴人寿介绍了股权结构和公司治理情况。横琴人寿是一家混合所有制的全国性人身保险公司，由珠海华锐投资管理有限公司(简称“珠海华锐”)，由珠海市国资委实际控制)，亨通集团有限公司、深圳市珍珠红商贸有限公司、苏州环亚实业有限公司和中植企业集团有限公司(即中植集团)等5家股东于2016年底发起设立。成立之初，5家股东各持股20%，股权结构均衡，均不实际控制横琴人寿。

证券时报记者就《情况说明》内容向横琴人寿相关人士进行了求证，对方表示，公司确实发过相关文件。

2022年，珠海华锐对横琴人寿进行增资，持股比例增至32.9%，而中植集团等其他4家股东持股比例均变更为16.775%，横琴人寿仍无实际控制人。在成立之初及公司增资完成后，中植集团对横琴人寿均为财务性股权投资，不具有控制或共同控制影响。

中植集团根据有关监管要求和横琴人寿公司章程，与其他4家股东享有完全一致的股东权利，并履行相应的股东义务。横琴人寿董事会由9人组成，其中3名独立董事均由公司监事会提名；公司董事长、执行董事，由包括中植集团在内的5家股东联合提名；公司其他5名非执行董事由包括中植集团在内的5家股东各提名1位，均严格遵照有关法律法规和公司章程的规定履行董事职责，不存在干预公司正常经营管理的情况。

根据公司章程约定，横琴人寿的经营管理层成员均为市场化选聘，包括中植集

团在内的5家股东均不向公司提名高管，也不干预公司人事、财务、资金运用等关键岗位的人员任免与考核。横琴人寿所有股东均按照公司治理程序规范行使股东权利、履行股东义务，不参与公司日常经营管理，不存在违规干预公司决策、破坏公司治理机制和任何不当利益输送等情况。

横琴人寿称，2023年5月，中植集团持有的横琴人寿股权被部分冻结，横琴人寿已严格遵照监管规定，做好股权管理，持续与股东保持密切沟通，及时关注事态进展。公司股东的部分股权被冻结，不会对公司的财务状况、持续经营能力产生影响，公司各方面经营管理工作平稳有序。

横琴人寿还透露，2022年5月23日，中植集团向其发来《关于中植企业集团有限公司拟转让横琴人寿保险有限公司股权的告知函》，函告中植集团基于自身经营考虑拟出让其持有的公司全部股权。横琴人寿表示，目前公司正在推进增资引战工作，积极协助股东寻找投资者以推进股权转让，以尽早完成公司股权优化工作。

在关联交易方面，横琴人寿称，公司

成立以来，曾基于市场化原则投资过4只由中融信托管理的信托产品(底层资产与中植集团及/或其关联方无关)，累计投资金额合计7.9亿元，这些项目均于2021年底之前到期结束并按时收回全部本金和利息。

“目前，公司与中植集团及其关联方无任何存量关联交易。按照全面穿透到底的原则，公司成立以来从未以任何形式，直接或间接将资金投向中植集团及其关联方的资产。”横琴人寿称。

截至目前，横琴人寿总投资资产已超过360亿元，其中货币基金、政府债券和准政府债券等低风险、高流动性资产占比约1/3，资产配置稳健、流动性强。公司一直按时披露偿付能力信息，偿付能力充足率始终符合监管要求，偿付能力综合评级始终保持在B及以上。

二季度偿付能力报告显示，横琴人寿上半年累计实现保险业务收入58.06亿元，净利润-1.35亿元。二季度末，该公司核心偿付能力充足率为111.74%，综合偿付能力充足率为143.98%。