

华泰保险股东结构将改善 计划3年内上市

——访华泰保险董事长王梓木

证券时报记者 顾哲瑞

近期,华泰保险 15.3%股权在上海联合产权交易所挂牌转让,此事吸引了资本市场众多目光。原本应该很平淡的股权转让出现了高潮迭起的戏剧性场面,志在必得的4家竞购者激烈争夺此次转让的股权,内蒙君正最终以近3倍于华泰保险每股净资产的价格买下股权。

华泰保险董事长兼首席执行官(CEO)的王梓木,对股权转让过程中数百次的高溢价竞拍感到意外。身处这场资本市场角逐核心的当事人,究竟如何看此次股权转让?第二大股东的变更,将给华泰保险未来发展带来哪些深远影响?王梓木日前接受证券时报记者专访时,对股权转让事宜进行了回应。

股权高估值让人意外

证券时报记者:您第一时间知道股权转让高溢价时是怎么想的?您怎么看待这个价格?

王梓木:还是有些惊讶。这次股权转让是市场化行为,多家公司的出价都超过了每股7.1元,而内蒙君正是其中出价最高的。这个估值超出我们的预期,但还是比较符合华泰保险的潜在价值。高溢价收购,代表着股东对华泰保险的期望,我们对经营业绩的要求会更上一层楼,压力也会相应增加。

证券时报记者:内蒙君正成为华泰保险股东后,将给华泰带来什么?

王梓木:内蒙君正是一家经营稳健扎实的民营企业。华泰保险以往国有股权的比重相对较大,随着这次股权转让中部分国有企业退出,民营企业入股成为华泰保险较大的持股人,会进一步改善华泰保险的股东结构,向实现混合所有制迈进一大步。

证券时报记者:内蒙君正成为华泰第二大股东后,对华泰以后的经营和战略上会有什么影响?

王梓木:经历了多年的实践检验和 market 考验,华泰保险探索并逐步确立、坚持“质量效益型发展”、“差异化竞争”的企业战略,取得了较为理想的经营成绩,也得到了股东的充分认可。目前,华泰保险保持着良好的经营业绩,初步形成了差异化竞争优势。

内蒙君正作为新股东一定会非常关心华泰保险未来的发展,并会行使股东权力积极参与公司的管理,对公司发展将起到新的推动和促进作用。华泰保险将在新老股东的支持下,继续坚持正确的企业战略,把握市场机遇,实现又好又快发展。

证券时报记者:您怎么看那么多家公司愿意入股华泰保险?

王梓木:我觉得第一个原因是投资者看好保险行业。保险业的增长潜力是巨大的,新国十条出台后,保险业迎来了更大的历史性发展机遇,前一段时间保险股大涨,也是资本市场给保险股重新估值。

第二个原因是认同华泰保险自身的优势与特色。华泰保险在保险行业是一家具有鲜明特色和优势的公司,目标清晰,即使在转型时期也走得非常稳健,不是一个大起大落的公司。

计划3年内上市

证券时报记者:华泰保险国有背景股东很多,而且股权比较分散,对此,您怎么看?

王梓木:我认为华泰的一大优势恰恰在于股权结构的多元化和均衡。多元化和均衡的股权结构,要求公司管理层必须拿绩效说话,而不是凭关系说话。

假如华泰是家大股东一股独大的公司,管理者可能会说自己是上级派来的,即使将来经营有了问题



“在开放的新格局下，未来险企的投资收益会提高。投资收益提高后又带动保险公司保费的增加，形成良性循环。

车险费率市场化对大型财险公司来说较为有利，因为大公司的规模效益和边际成本优势明显。”

——华泰保险董事长王梓木

往往也奈何不了他。而像华泰保险目前这样的股权结构,管理者就必须拿绩效说话,绩效好谁也不会赶你走,绩效不好谁也留不住你。

制度是公司长期稳健经营发展的保证,华泰长期贯彻了这样的制度,也正是这样的股权结构引导我们走上了质量效益型发展的道路。华泰保险在保险行业里是一个另类,前些年许多保险公司在冲量上规模的时候,华泰继续保持着稳健的发展战略。

证券时报记者:那是否说明,华泰在发展过程中是不缺钱的?

王梓木:华泰长期以来一直保持着较好的经营业绩和较为充足的偿付能力充足率。上市是华泰的既定战略,是出于企业长远战略发展的需要,并不是为了满足短期的资金需求。

证券时报记者:能否谈一下华泰的上市计划?会选择在哪个市场上市?

王梓木:我们希望3年内实现上市。看哪个市场更适合我们,就选择哪个市场,现在也不好确定。因为国内市场排队上市的公司如此之多,条件还是比较苛刻的。选择国内市场将涉及到国有股减持问题,其他各种问题也比较复杂。对于海外上市,我们还没有做系统地研究。

证券时报记者:您1992年下海,这么多年做一家保险企业,您感受最深的是什么?

王梓木:保险公司作为金融企业,必须实现理性和稳健发展,不能野蛮生长。我创业的大背景是在中国改革开放和市场化大潮中,华泰基本上是在市场化的规则中运行起来的,产权结构基本上还属于现代企业制度,公司一直走重视质量及效益的发展道路,而不是简单地讲规模。

华泰为当初前来投资的国有股东创造了较高的市场价值,按照这次股权转让的价格,我们原始股东的收益率——18年基本将近18倍,我觉得他们应该很满意。当然,这是标的一个市场价,以后华泰上市应该也不会低于这个价格。

车险费率改革利好大保险公司

证券时报记者:怎么看保费规模和公司效益之间的关系?华泰这些年坚持什么样的发展思路?

王梓木:这些年,华泰保险一直

坚持稳健的经营思路,并不单纯追求规模。单纯上规模比较容易,冲理财产品或花钱买保单都可以短时间迅速扩大规模。但通过这样的方式获得的保单会给企业中长期的健康发展带来很大压力,将来如何处理这些保单、怎么收拾局面,会给企业背上一个潜在的包袱。在华泰,质量效益型的经营理念已深入人心,甚至成为企业的DNA,我们追求的快速增长一定要在保证质量效益的基础上实现。

证券时报记者:在“新国十条”推出的背景下,华泰会抓住哪些机会?

王梓木:“新国十条”对保险公司开放了很多领域,带来了历史性的发展机遇。能不能把握这个机遇实现企业发展,还要看企业的自身能力。华泰最注重的是经营的质量和效益,将来也会加快发展的步伐。

证券时报记者:资本市场迎来了一轮牛市,保险资金也有参与资本市场,保险资金的投资策略会较过去有一些调整吗?

王梓木:过去保险资金的运用基本是局限在委托给自己的资产管理公司,现在保监会新的政策已经打破了这个限制,可以委托给保险行业以外的投资公司。

在开放的新格局下,我认为未来保险公司的投资收益会提高。近期保险股涨幅较大,也从一个侧面反映保险投资的收益提高了,投资收益提高后又带动保险公司保费的增加,形成良性循环。当然这里边也蕴藏着一些风险,如果保险公司资产配置上不合理,会引发现金流问题。

证券时报记者:财险是华泰的重要业务。车险费率改革对财险公司将

产生什么样的影响?

王梓木:车险费率市场化对大型财险公司来说较为有利,因为大公司的规模效益和边际成本优势明显。车险费率市场化,对一些中小型财险公司来说挑战会非常大,如果成本下不来,又不具备独特的核心竞争力,市场规模可能会进一步下滑。

在这样的大背景下,保险公司可以进行市场整合和再定位,聚焦不同的细分市场,这是中小公司未来必然的选择。如果没有这种聚焦细分的能力,而只是简单地跟着大市场走,试图覆盖全部业务市场,那么中小型保险公司的成本无法进一步降低,综合成本率会进一步提高。

证券时报记者:华泰在互联网金融这一块有哪些布局?

王梓木:华泰在前几年就开始发力互联网保险,在保险行业互联网财产保险累计非车险保费收入中,华泰财险一度排名第一。个人认为,保险公司真正的互联网业务,不仅仅是在互联网上卖保险,而是要真正基于互联网人群的保险需求,设计出相应的产品,比如说华泰和淘宝联合推出的退货运费险。基于互联网业务,华泰在一天内能处理几十万张、上百万张的保单,如果没有互联网是做不了这些业务的。

谈到华泰保险的互联网战略布局,现在我们在思考、在探索。至少现在互联网思维给华泰的影响很大,我在公司内部一直大力倡导互联网思维。借鉴互联网思维追求最佳客户体验、最优客户服务、运用互联网为客户提供更加精准实时的个性化服务,这都是我们学习和努力的方向。

事件回放：华泰保险15.3%股权高价转让

2014年10月,华泰保险国有股东宝钢系、华润系及中海石油投资共5家国有股东,先后在上海产权交易所挂出华泰保险股权的转让信息:合计转让股份约为6.15亿股,占总股本约15.3%,转让价格均为每股4.08元,共计25.09亿元。

此后,包括上市公司内蒙君正、能源化工有限公司(下称内蒙君正)、华泰保险现在的外资保险股东ACE集团和一家湖北国资企业先后向华泰保险表达有股权购买意向。

原本应该波澜不惊的股权转让出现了戏剧性的局面。11月21日先是上演“半路杀出程咬金”的戏码,媒体报道称幕后控制人为黄光裕长子黄俊

钦的机构,意图通过“中矿必拓投资公司”用更高的价格参与华泰保险此次“招拍挂”的股权竞价。

11月28日,根据上海联合产权交易所的网络竞价信息显示:华泰保险第一批9.1136%的股权在经历了298次报价后以26.35亿元成交,相比于14.95亿元的底价,最终溢价高达76.23%;第二批6.1815%的股权以底价10.14亿元开拍,报价次数更多达302次,最终以18.69亿元成交,溢价高达84.31%。最终,内蒙君正共斥资约45亿元,获得约15.3%的华泰保险股权。这意味着待监管部门审批此次交易通过后,内蒙君正将成为华泰保险的第二大股东。(顾哲瑞)

11月份险资配置 股票及基金余额增630亿

见习记者 易永英

昨日,保监会披露了保险业2014年前11个月统计数据。11月末,资金运用余额89478.79亿元,较年初增长16.4%。其中,股票和证券投资基金9555.49亿元,较10月末增加630亿元。

11月末,在保险资金运用余额中,银行存款24906.73亿元,占比27.84%;债券35958.78亿元,占比40.19%;股票和证券投资基金9555.49亿元,占比10.68%;其他投资19057.79亿元,占比21.29%。

而保监会此前披露的数据显示,10月末,在保险资金运用余额中,股票和证

券投资基金为8925.21亿元,占比10.14%。据此计算,11月份保险资金配置在股票和证券投资基金的余额增加了630亿元。

前11个月,保险业原保险保费收入18714.76亿元,同比增长17.8%。产险公司原保险保费收入6774.23亿元,同比增长16.05%;寿险公司原保险保费收入11940.41亿元,同比增长18.82%。

前11个月,保险业赔款和给付支出6423.63亿元,同比增长15.83%。11月末,总资产达98318.90亿元,较年初增长18.62%;净资产为11403.33亿元,较年初增长34.56%。

保险年金管理人晒成绩单 多个投资组合前三季收益超8%

证券时报记者 潘玉蓉

保险机构已占领企业年金投资管理市场的半壁江山。

今年前三季度,7家保险企业年金投资管理人实际运作资金3400亿元,市场份额占比近50%,相比去年同期2789亿元的管理规模,今年增幅为22%。

在投资收益上,保险投资管理人多个投资组合收益率超过8%。

吃进年金业务一半蛋糕

企业年金作为职工第二大养老支柱,运用情况备受关注。人社部近期披露的数据显示,今年前三季度全国企业年金基金实际运作总量为6855亿元。其中,7家保险机构管理了3400亿元,占实际运作资金总量的49%,管理规模同比增加22%;11家基金公司管理资金2814亿元,占比41%;2家证券公司管理资金639亿元,占比近10%。

在人社部批准的21家年金投资管理机构中,7家保险机构占1/3,分别是人保资产、国寿养老、平安养老、泰康资产、长江养老、太平养老和华泰资产。近日,这几家公司先后完成了前三季度的投资管理业绩披露。证券时报记者统计发现,保险机构今年前三季度年金投资管理机构的投资规模和业绩均明显优于去年。

2013年全国企业年金实际运作资产为5783亿元,加权平均收益率为3.67%,其中固定收益类投资收益率为3.92%,权益类投资收益率为3.62%,合计收益率为3.67%。上述7家保险机构去年在固定收益类领域取得的投资收益率为3.97%,在权益类领域的投资收益率为3.82%。

虽然7家保险机构并未披露今年三季度末的综合收益,但各公司披露的大部分分类组合投资收益率都超过了4%。一位保险公司团险部门负责人预计,今年保险机构的年金投资收益可能

在5%左右,保险机构投资管理的企业年金规模还将继续增长。

多个组合收益率超过8%

保险系企业年金管理机构哪家强?从规模上看,7家保险机构管理规模从大到小依次是平安养老、国寿养老、泰康资产、长江养老、太平养老、人保资产和华泰资产管理公司。

此前,四大养老险公司因受益于地方政府将2008年之前企业年金进行政策性移交,而有一定基础规模。然而,随着新业务的大量开发,泰康资产等公司异军突起,引发座次变化。据了解,泰康资产连续三年规模增长率超过60%,而行业平均增速为25%。

高收益投资组合的多少,一定程度上反映了一家企业年金管理机构投资能力。三季度末,人保资产的35个投资组合中,有6个组合收益率超过8%;华泰资产的21个投资组合中,有3个组合收益超过8%;太平养老的199个投资组合中,有12个组合收益率超过8%,71个组合收益率在6%至8%之间。

作为国内最大的企业年金管理机构,平安养老管理的企业年金在今年三季度末组合资产净值达到947亿元,且大部分投资组合的收益超过5%。

国寿养老今年前三季度末投资管理企业年金为832亿元,同比增长近20%。从国寿披露的集合型企业年金计划管理情况表看,今年加权平均投资收益率为5.96%,其中含权益类投资组合收益率为6.08%、固定收益类组合为5.18%。而去年同期,国寿集合企业年金计划的加权平均收益仅为2.63%。

泰康资产今年企业年金业务增长快速,截至三季度末,资产净值已接近700亿元。统计数据显示,单一计划下的不含权益类投资组合前三季度收益率为5.02%,含权益类投资的组合收益率达到了7.18%。在300个投资组合中,有24个组合投资收益超过了8%。

平安财神节首日销售破百亿

互联网正在成为金融产品消费的主场之一。12月22日上线的中国平安“财神节”首日销售额突破了百亿元,再次让业界认识到互联网的威力。

这场由平安集团牵头,产险、寿险、银行、证券、陆金所等17个业务单位参与的“金融消费狂欢节”,从12月22日起陆续有10多款“爆款”产品亮相。平安集团内部人士表示,财神节欲打造成为金融消费的“双11”。

“高收益”是此次活动的重要主题。据了解,活动中推出的产品预期年化收益比平时平均高出三成。例如首个上线的个人养老投资产品“平安富盈人生”,预期年化收益9%,平时这款产品的预

期年化收益在6.8%左右。陆金所平台将于12月27日推出的“稳盈-安e”,预期年化利率在10%以上,而现有平台上的类似产品收益约为7%-8%。

截至12月22日当天24点,财神节18款产品的总销量达114.32亿元。其中,首个上线的爆款产品平安一账通1号,12月22日开放销售后,不到1天时间发售总额1.11亿元。平安财富盈也遭到抢购,12月23日上午10点开始上线的财富盈一期,2000万元于90秒内售罄。在财神节活动带动下,平安人寿12月22日销量环比翻倍,陆金所“稳盈-安e”单日交易额增长20%。

(潘玉蓉)

