

中国太平保险集团董事长王滨：大力拓展全球化布局

证券时报记者 潘玉蓉

2015年4月17日,中国太平在港交所的收盘总市值突破千亿港元,站到了新的历史关口。突破千亿市值,是中国太平三年磨一剑的结果。2012年,中国太平确立“三年再造一个新太平”目标。三年过去,中国太平实现了总资产、总收入和净利润的翻倍,资本市场作出了积极回应,股价比2012年最低的时期增长了3倍。

“三年再造”给中国太平带来了什么改变?中国太平在中国保险业全球化中扮演着怎样的角色?中国太平对综合金融有哪些思考?在下一个三年,中国太平如何把握“走出去”的机会,积极投入“一带一路”战略?日前,中国太平保险集团董事长王滨接受了证券时报记者的专访,详解中国太平在新常态下的发展思路。

坚持做大做强

5月7日,中国太平在港交所公告,拟按每股27.74港元价格配售4.86亿股。同日,香港市场消息传出,马云、马化腾“双马”参与了这次配售。5月8日,中国太平收盘大涨9.54%。5月14日,中国太平完成配售,至今市值保持千亿港元以上。

这是中国太平三年磨一剑的结果。2014年,中国太平总保费、净利润、总资产三项重要指标达成较2011年翻番目标,总保费突破1000亿港元,同比增长29.3%;总资产达到4435亿港元,较上年底增长39.2%;归属股东净利润40.4亿港元,同比增长1.4倍。

虽然交出亮丽成绩单,但是在董事长王滨眼中,中国太平依然不够大,不够强,依然面临诸多风险挑战。作为一家保险公司,自身足够强大才有更高的风险管理能力。

王滨认为,新“国十条”明确了保险业在国家治理中的重要地位,要把握这个大时代机遇,太平仍需加快增加体量,做大做强。王滨表示,如果太平的总资产能超过万亿,净利润超过百亿,我们可以干的事情就多了。

不发展是最大的风险。三年前,中国太平背着沉重的历史包袱,499亿港元总保费给集团带来的利润十分微薄,公司运营效益低下,员工薪酬低于行业水平,人心浮动。

“三年再造”提出之后,集团上下重塑效益观念,将资源向一线倾斜。在董事长王滨的推动下,中国太平与50余家大型企业和地方政府签署“总对总”战略协议,带动了集团企业年金、寿险银保、境内产险等业务快速增长。

同期,太平实施“一个客户,一个太平”综合经营模式,构建起包括寿险、产险、养老、再保险、资产管理、不动产投资、金融租赁、互联网金融在内的综合经营平台。创新驱动战略的推进,让中国太平初步搭建起集技术创新、产品创新、商业模式创新于一体的创新发展平台,涌现出立保通、车联网、金融租赁等一批创新成果。太平还启动境外新市场布局,丰富跨境经营模式,拓展业务发展新领域。

下一步,中国太平将全力打造“最具特色和潜力的精品保险公司”。

王滨解释,所谓“特色”,就是要坚持错位发展,差异化竞争,做到人无我有、人有我优、人优我特,使客户体验到太平更专业、更周到、更细致、更贴心、更便捷的金融保险服务。

所谓“潜力”,就是要具备持续价值成长能力和稳定盈利能力,拥有不断上升的空间。从短期看,要能够持续跑赢大市、争先进位;从长期看,要能够准确把握大势,引领行业发展。

而“精品”的含义,则是既要保持适当规模,更要强调价值成长,努力做到规模速度均衡、业务品质精良、资源配置高效、人才队伍精干。

把握“一带一路”机遇

“一带一路”是党中央、国务院针对中国经济新常态提出的重大战略。作为长期深耕海外的金融央企,中国太平把“一带一路”视为千载难逢的重大机遇和责无旁贷的重大使命,积极加入到实施“一带一路”战略的行列之中。

今年3月,国家发展改革委、外交部和商务部联合发布了《推动共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路的愿景与行动》,系统阐述了“一带一路”的框架思路、合作重点和合作机制等内容。

王滨表示,按照白皮书提出的政策沟通、设施联通、贸易畅通、资金融通、民心相通等五个重点合作内容,中国太平保险集团主要从两个维度介入。

维度之一,中国太平正积极成为“一带一路”经济活动中一揽子保险方案的提供方,扮演“走出去”企业客户和银行客户保险经纪顾问的角色。在“设施联通”涉及的投资活动,“贸易畅通”涉及的物流活动,与“资金融通”相关的信用风险,与“民心相通”相关的人身保障等领域,中国太平都可以提供配套的保险服务。

维度之二,在“一带一路”的建设过程中,中国太平旗下的资产管理公司、投资控股公司拥有股权投资、QDII等资格,可投资于“一带一路”所涉及国家与地区的基础设施项目、能源项目,以及具有先进技术优势的企业股权等。

在投资方式上,太平集团既可以通过传统的债权投资计划提供资金,也可以通过参股和并购等直接股权投资,以及与国际国内优秀私募基金合作的间接股权投资等方式,切实抓住“一带一路”战略发展中的投资机遇。

大力拓展全球化布局

在王滨看来,中国保险企业的强大,离不开全球化经营。太平保险集团作为唯一一家总部在香港的中管保险企业,在全球化经营中必须走在行业前列。

今年4月,李克强总理在中国装备“走出去”和推进国际产能合作座谈会上强调指出,推动装备“走出去”和国际产能合作,金融服务要同步跟进。

凭借多年的海外经营和跨境经营经验,中国太平在中国装备“走出去”的过程中,将成为重要的参与者和受益方之一。

据统计,过去一年,中国太平境外机构共为849家“走出去”的中国企业提供了金融保险服务,范围涵盖金融、建筑、能源、商贸、交通、通讯、旅游酒店、教育等众多领域,险种涉及财产保险、工程险、责任险、汽车险、货运险、船舶险、责任险、人身意外险、保证险等方面,累计承担风险总和超过6600亿港元。

2015年4月30日,太平英国中标承保华彬集团英国温特沃斯俱乐部(Wentworth Golf Club),签订了三年一揽子综合保险合同。这是中国太平在2014年承保金融城大楼和伦敦海关大楼地标建筑工程项目之后在英国市场的又一次重要斩获。

2015年5月28日,太平再保险顺利通过全球法人机构识别编码(LEI)系统审批,正式获得LEI全球编码。LEI编码体系,是国际金融稳定理事会为参与国际金融交易的机构分配的唯一编码,以便识别交易对手,加强全球金融交易机构的信息管理。太平在LEI编码的注册,将有利于更好地应对欧洲地区、北美地区乃至全球市场的客户需求。

除为中国企业“走出去”提供完备的保险保障外,设在香港的太平金融控股和太平投资控股作为中国太平境外投资机构,还通过资产管理、债券投资、股票投资、另类投资和不动产等非金融投资等多种渠道,为海内外客户提供财富管理保障。

目前,中国太平的经营区域已涉及中国内地、港澳、北美、欧洲、大洋洲、东亚及东南亚等多个国家和地区,业务重心横跨上海、香港、新加坡、伦敦、东京、纽约等国际金融中心,在中资保险企业中全球化布局最为广泛。近期,集团与全球知名金融机构美国史带集团签署合作协议,在美国成立太平史带控股有限责任公司,下设一家保险总代理公司和一家保险公司,中国太平立足港澳,以亚太为主体、以欧美为两翼”的国际化发展战略正稳步推进。依托史带集团在美国本土市场的丰富资源,中国太平将充分发挥跨境经营经验和综合金融服务经验,拓展中资企业在北美地区的相关非寿险业务。据了解,美国史带集团成立于20世纪初,是一家国际领先的保险和投资机构,业务遍布五大洲,是美国国际集团(AIG)的创始公司和历史上最大单一股东。

除境外保险板块在北美地区的拓展外,中国太平首单海外投资项目也于近期在美国纽约市落地。秉持保险与投资双轮驱动策略,中国太平在资产配置全球化背景下,联合开元城市发展基金、厚朴资本等发起并正式成立了海外投资基金。该基金携手两大美国顶级房地产开发商Fisher Brothers和Witkoff,由黑石集团提供项目贷款,共同投资位于纽约曼哈顿核心区域的翠贝卡111项目,项目投资总额约8亿美元。

作为金融央企,中国太平将在实践中更为深入地学习发达国家成熟保险市场的先进技术,充分利用“两种资源、两个市场”,更好地服务国家经济外交大局,推动中国保险业国际化发展。



王滨
中国太平保险集团董事长

周靖宇/制图

摘要

- ◆ 中国太平积极从两个维度参与“一带一路”。
- ◆ 成立财富管理中心,考虑参股银行,控股基金公司。
- ◆ “三年再造”的高质量完成,极大改变了中国太平的面貌。下一步,太平集团将积极践行“精品战略”,奋力打造“最具特色和潜力的精品保险公司”。

推进“本土化”经营

一位海外保险公司人士表示,中国企业出海,最大的挑战在于在法律、文化上的不适应。国外企业因为看不懂中国企业,无从进行信用评级,经常先入为主假设中国企业是不可信任的。而中国企业在一些方面的随意性,也让海外评级机构备感困惑。文化和法律体系上的差异,是横亘在走出去的中国保险公司面前的鸿沟。

太平集团多年的海外经营实践,对于中国企具有重要启示意义。目前,中国太平旗下共有9家机构获得国际权威机构授予的“A”级评级。据介绍,中国太平致力于让各家海外子公司实现公司治理的国际化与本土化高度融合,积极推动“本土化”经营。

据了解,高管本土化是中国太平海外子公司的一大特色,大部分公司管理层都从当地主流保险公司引进。目前,太平香港、太平澳门、太平英国、太平新加坡、太平印尼、太平日本、太平再保险、太平再保顾问员工多数都是当地人,其中,太平新加坡的本地员工占比高达95%。太平英国近年来招聘了一批具有当地保险从业经验和技术的专业人才,绝大多数为非华裔员工,其中引进的“首席核保人”等高级专业管理人员来自劳合社旗下的阿姆林保险公司等著名公司,有效促进了与当地市场和国际高水准保险服务接轨。

多年海外经营实践中,中国太平通过境内外资产管理平台已经打通多条跨境投资渠道,拥有QDII、QFII、RQFII等多项业务资格,获批总额度超过30亿元。目前,太平集团正在深圳前海筹备成立专业的股权投资公司,利用自贸区QFLP(合格境外有限合伙人)政策的支持,引入境外资金投资境内优秀企业股权。

考虑参股银行 控股基金公司

对于一家大型保险公司而言,综合金融意味着可以更好地利用已有资源服务客户。王滨表示,作为金融行业的子行业,保险业一方面通过吸纳保费为大众提供风险保障,另一方面必然开展专业化投资为保单持有人提供财富增值保障。发展综合金融业务符合保险行业的经营特点。

在境外综合金融服务方面,中国太平在香港已经拥有证券、信托、期货、资产管理、财务管理牌照,非保险类金融业务占境外总投资资产比例达到20%左右。

在境内,尽管受制于金融业牌照管理制度,中国太平拓展综合金融业务的步伐仍然没有放缓。去年,中国太平与中石化共同发起设立太平石化金融租赁公司,成为集团向非保险金融领域拓展的成功案例。

王滨表示,随着集团保险资金投资规模的不断扩大,未来还会积极参与对业绩优秀的银行、信托公司、期货公司战略性或财务性的股权投资。

在资产管理业务方面,中国太平旗下的太平资产管理公司多年来管理着集团以及其它保险公司的资金,在股票、债券等传统投资以及债权、股权投资计划、资产支持计划等另类投资方面都积累了丰富经验,投资团队来自业内顶尖机构,形成了专业的投资能力和机构客户服务能力。

据介绍,目前太平资产正在筹建财富管理中心,延伸业务线到个人客户,同时正在考虑控股一家基金公司,进入基金管理和个人财富管理领域。相关部门人士认为,从国际经验看,由保险资金管理扩展到第三方资金管理,尤其是个人财富管理是成功的保险资产管理机构发展的必由之路。

拥抱互联网

互联网与金融业的加速融合,正迸发出前所未有的商业机遇。

在王滨看来,网络金融的消费习惯渐渐深入人心,对保险销售的客户体验带来了极大冲击。客户对于销售过程复杂和服务质量不佳的体验后果,将会加速体现出来,倒逼保险行业发生巨大改变。

互联网与保险业的结合,将让保险更“聪明”。在此背景下,中国太平提出“智慧保险”和“网络金融”的数字化战略。依靠互联网金融助力,朝着打造“最具特色和潜力的精品保险公司”战略目标迈进。

“智慧保险”意为利用大数据资源提升保险业务能力和管理能力,培育更强的业务洞察力和更敏捷的市场反应能力,其中,核心是要培育“创新的客户交互能力”、“实时精准的风险控制能力”和“灵活高效的运营能力”。

网络金融则是充分发挥中国太平多业务条线的综合金融服务能力,建立“立体社交”、“综合金融”、“一站式服务”和“产业生态”为一体的网络金融平台。

据介绍,在“智慧保险”、“网络金融”数字化战略下,中国太平正构建包括网络金融、产业生态、产品与风控、操作性客户关系管理、集团治理、科技动力在内的六大体系,推进包括网销车险直通项目在内的20多个关键项目。

精彩观点

所谓“特色”,就是要坚持错位发展,差异化竞争,做到人无我有、人有我优、人优我特,使客户体验到太平更专业、更周到、更细致、更贴心、更便捷的金融保险服务。

所谓“潜力”,就是要具备持续价值成长能力和稳定盈利能力,拥有不断上升的空间。从短期看,要能够持续跑赢大市、争先进位;从长期看,要能够准确把握大势,引领行业发展。

而“精品”的含义,则是既要保持适当规模,更要强调价值成长,努力做到规模速度均衡、业务品质精良、资源配置高效、人才队伍精干。

维度之一,中国太平正积极成为“一带一路”经济活动中一揽子保险方案的提供方,扮演“走出去”企业客户和银行客户保险经纪顾问的角色。在“设施联通”涉及的投资活动,“贸易畅通”涉及的物流活动,与“资金融通”相关的信用风险,与“民心相通”相关的人身保障等领域,中国太平都可以提供配套的保险服务。

维度之二,在“一带一路”的建设过程中,中国太平旗下的资产管理公司、投资控股公司拥有股权投资、QDII等资格,可投资于“一带一路”所涉及国家与地区的基础设施项目、能源项目,以及具有先进技术优势的企业股权等。

互联网与保险业的结合,将让保险更“聪明”。在此背景下,中国太平提出“智慧保险”和“网络金融”的数字化战略。依靠互联网金融助力,朝着打造“最具特色和潜力的精品保险公司”战略目标迈进。

”