

土豪买家抢购保险股权 “牌照中介”生意火爆

代理牌照、经纪牌照最抢手,靠公开挂牌交易成功的案例极少,多是靠牌照中介撮合或公司内部人介绍

证券时报记者 潘玉蓉

随着保险行业发展空间的拓展,保险牌照备受追捧,催生了大批“牌照中介”。

证券时报记者调查了解到,牌照中介以“信息服务中介”的形式存在,一手对接保险机构内部人士,一手对接出资方,掌握各类牌照的定价信息。

以寿险牌照为例,能拿到控股权的,每股定价在4~5元,没有控股权的仅为2~2.5元/股;目前成交最多的是保险代理和经纪牌照,全国性牌照的净壳一般在1800万~2300万元之间。

据中介透露,在这个“半透明”的市场上,成功转让的保险牌照股权,多是靠其撮合,或公司内部人介绍,且市场上并不缺少“土豪买家”。

“求购”各类保险股权

近日,一则588万悬赏求推荐各类保险牌照的信息在保险圈内传播。消息称,拟收购各类保险牌照,重金求推荐,成功交易可获巨额奖金。”其中,产寿险、健康险、养老险公司牌照推荐奖励100万元、再保险推荐奖励160万元,全国性保险代理经纪公司推荐成功奖励10万元。

这则求购信息是否为噱头无从核实,但在一定程度上揭示了保险牌照市场的旺盛需求。

在北京产权交易所上,一则某集团拟投资财产保险公司股权的求购信息已挂出数月,有效期达一年。

记者调查了解到,目前扮演牌照中介角色的,包括各地股权交易所、一些财务咨询公司和管理咨询公司等。我们定位于保险行业股权投资信息服务中介,已经成交了7单业务,目前手上还有三家保险中介牌照、一家寿险牌照。”北京一家保险牌照中介负责人丁明(化名)对记者表示。丁明在保险行业十几年,总有渠道接触到一手牌照的转让信息。随着近年需求增加,他开了一家管理咨询公司,专门从事保险股权转让信息服务。

这是一个半透明的市场。据他介绍,保险牌照股权转让的案例中,去股权交易所公开挂牌的情况极少,大多是靠牌照中介撮合,或者公司内部人介绍,对外披露的信息很少。

有无“控股权”差别大

据丁明介绍,牌照中介接触的买家主要是业外的产业集团、各路民营资本。他们的要求往往是拿到控股权。如果能帮他们拿到控股权,愿意付出高价,即所谓的“土豪买家”。以寿险牌照为例,能拿到控股权的,定价在4~5元/股,而没有控股权的仅为2~2.5元/股。

记者统计2016年以来有公开数据的保险公司股权转让信息发现,各家情况差异较大,但相比过去几年有明显改善。

“新出全国保险经纪有限公司,注册资金5500万元,无分公司,2个自然人股东+1个法人机构股东,员工10人以下,无债务,无担保,无处罚,无诉讼,转让价格2200万元,有意向的朋友可以私聊。”

不久前,一家保险牌照中介发出了上述信息,有买方看到后即对记者表示,这个牌照没有互联网销售资质,标出2200万的价格偏高了。

但是一周之后再问,这家公司的股权转让已达成意向。

2012年,工商银行入主金盛人寿(现工银安盛人寿),农业银行入主嘉禾人寿(现农银人寿),每股价格均未超过2元。

时过境迁。2016年12月,深圳创投耗资42.2亿元竞价获得信达财险控股权,每股价格达到3.43元;今年华泰保险的小股东转让中,每股价格达到6元。

代理经纪牌照最抢手

由于保险公司牌照数量有限,且成交周期较长,目前各家牌照中介的主要业务来源是保险代理、保险经纪和保险公估公司的牌照转让。全国性的保险代理和经纪牌照,净壳一般在1800万~2300万元之间。

新出全国保险经纪有限公司,注册资金5500万元,无分公司,2个自然人股东+1个法人机构股东,员工10人以下,无债务,无担保,无处罚,无诉讼,转让价格2200万元,有意向的朋友可以私聊。”

不久前,一家保险牌照中介发出了上述信息,有买方看到后即对记者表示,这个牌照没有互联网销售资质,标出2200万的价格偏高了。但是一周之后再问,这家公司的股权转让已达成意向。

据了解,随着各类互联网金融平台兴起,保险经纪代理的牌照变得非常抢手,价格一直在上涨。业内人士称,未来的保险销售将向互联网上转移,各类互联网平台只要涉及保险业务,都需要一块牌照,因此从战略布局的角度来看,越早拿牌照越便宜。



保险公司	转让股份数	转让股份占比	转让标价	每股转让价(元)	转让地点	时间
华泰保险	350万股	0.087%	2100万	6	北京产权交易所	2017/6/19
信达财险	10.8亿-12.3亿股	36%-41%	42.2亿	3.43	北京产权交易所	2016/10/19
中华联合财险	10亿股	6.83%	-	-	北京产权交易所	2016/8/8到期
中华联合财险	1.4亿股	0.960%	2.39亿	1.7	北京产权交易所	2016/7/22
中银三星	-	5%	1.67亿	-	北京产权交易所	2016/6/28
安华财险	7200万股	6.81%	-	-	保监会批复同意	2016/6/20
华泰保险	1980万股	0.4923%	1.29亿	6.52	北京产权交易所	2016/1/28

图片来源于网络,请图片版权所有及及时联系,以便支付稿酬。潘玉蓉 刘艺文/制表 翟超/制图

■特写 | Features |

“哥们,你有保险牌照卖吗?”

证券时报记者 邓雄鹰

“昨天你对我爱理不理,今天我让你高攀不起。”刘志曾有一次机会买下一张保险中介牌照,却没有珍惜。如今想来,他后悔不已。

刘志只是求购保险牌照的“土豪大军”的一员。从事互联网保险业务的他,越来越发现保险牌照的重要性。“在互联网保险发展初期,监管对于第三方平台开展互联网保险业务,应取得保险业务经营资格。2016年10月,保监会再度发文,重点查处非持牌机构违规开展互联网保险

业务、互联网企业未取得业务资质依托互联网开展保险业务等问题。”“预估以后政策会越来越严,不如赶紧拿到一张保险经纪公司或代理公司牌照。”刘志说。

市场上保险中介公司并不少,但求购需求增多也推高了价格。刘志发现,前年一个几百万元就能买到的保险牌照,今年预价千万了。对于已在开展互联网保险刘志而言,最好的标的公司是没有债务和不良业务,“底子越干净越好。”

张勇则是另外一个故事。今年上半年起,张勇就在不同的朋友圈发出求购信息,“有没有寿险公司卖股份?最好有控股权。”三个月后,朋友们发现,求购信息不仅仍然有效,而且他的求购需求更多了。“有没有寿险公司股权?财险公司也可

以,中介公司牌照也可以谈谈。”

张勇说,并非所有的保险牌照都需要,目前采取的是广撒网策略。投资保险公司不是小事,争取和有出售股权需求的公司都谈一谈,可以更好选择目标公司。

据张勇分析,目前市场上对保险公司和中介机构股权有需求的主要是三类:互联网保险经营者、金融大鳄以及实业公司。

除了刘志这样的互联网保险从业者,金融大鳄多希望补齐牌照,实现综合化经营。实业公司,有的希望进入保险朝阳行业、丰富产业链条,有的则是看中了保险公司现金奶牛的作用。但张勇认为,随着监管趋严,有后而这类想法的公司也在变少。

保险牌照的稀缺性决定了资本对它的追逐性和盲目性。通过新发

起设立保险公司的方式进入保险业,对于相关方来说并不容易,不仅要有资金实力、有真正投入保险行业的决心,能经历时间考验,股东之间还要有共同价值观,不至于中途止步。而且,随着监管趋严,越来越多的人预期,未来至少两年,保险公司批筹步伐可能放缓,这也推动了保险牌照求购市场的火爆。

不过,张勇并不认同目前保险牌照供不应求。他认为,市场上保险牌照供给并不少,目前的牌照求购热更多是由于信息不透明造成的。目前保险公司很少通过公开场所寻求买家,交易信息多靠中间咨询公司和朋友圈传播获得。这客观上造成了保险牌照火爆但“有价无市”的局面。张勇说,过去几个月和一些有出售股权意向的公司谈了谈,有的是因为价格谈不拢,有的是因为理念不合,因此目前还在寻找目标。

华海财险股东溢价转让10%股权

证券时报记者 邓雄鹰

从董秘解聘风波中抽身的华海财险,经营逐渐回归正轨。近日,该公司发起股东之一的七台河鹿山山优质煤有限责任公司,将其所持1.2亿股股份作价1.8亿元,全数转让给了北京星联芒果投资控股有限公司。每股1.5元的转让价格较每股净资产溢价1.38倍。

溢价转让10%股权

8月13日,华海财险召开第一届董事会第十六次(通讯)会议,同意股东七台河鹿山山优质煤公司将其名下华海财险1.2亿股股份,以每股1.5元的价格,全部转让给北京星联芒果投资控股公司。若以每股1.5元计算,此次1.2亿股共作价1.8亿元。

根据华海财险二季度偿付能力报告,今年上半年,华海财险保费收入5.75亿元,亏损1261万元,净资产约7.57亿元。按总股本12亿股计算,每股净资产约0.63元,此次股权转让溢价1.38倍。

证券时报记者从业内了解到,财险公司有盈利周期,而且由于保险牌照“一照难求”,保险公司股权转让普遍存在溢价空间,1.38倍溢价在行业中比较合理。例如,2016年底深圳投控以42.2亿元收购信达财险41%的股权,溢价近三倍。估值不是对现在估值,是对未来的估值。”深圳投控内部人士曾如此评价这笔投资的性价比。

记者统计发现,目前华海财险共有12家股东,持股比例10%的股东有8家,另有4家股东分别持股5%。由于股权分散,公司的董事会相当庞大,董事会成员多达11名。根据该公司2017年二季度偿付能力报告,华海财险并无控股股东或实际控制人。

预计经营受影响有限

记者查询了解到,此次转让接盘方北京星联芒果投资控股成立于2014年3月,注册资本1亿元,主要从事实业投资及管理、金融及房地产投资、创业投资等业务。此次股权变更将会给华海财险带来何种新的股东资源尚不得而知。

华海财险是全国首家以海洋保险和互联网保险为特色的全国性、综合型财产保险公司,目前成立了2家分公司和16家中支公司。其2016年度保费收入居前五的险种分别是车险、健康险、责任险、船舶保险和企业财产保险。该公司今年前7个月保费收入7.06亿元,同比增长39.06%,高于产险公司14.11%的平均增速。

华海财险一位人士告诉记者,此次股权转让是股东之间的正常转让,由于华海财险本身业务并不主要来源于股东,因此股东变化对于经营不会产生重大影响。

科技浪潮逼转型 保险业呼唤“实人制”

证券时报记者 潘玉蓉

2020年保险业会给我们的生活带来哪些变化?在近日中保协组织的一次以“保险+科技”为主题的内部培训班上,这一问题被集中讨论。

来自各大保险公司和BAT(百度、阿里、腾讯)的保险科技领域的先行者,谈到了以比特币技术为支撑的点对点保险服务、以区块链技术为支撑的智能合约,以及个人按需保险等新变化。

面对一大波新技术,保险业准备好了吗?与会人士呼吁,保险业需要尽快从“保单制”进入“实人制”,以“人”为中心,才能实现更大的发展空间。

畅想2020保险业

中国人民大学法学院副院长杨东表示,保险业痛点非常多,保险领域的技术化驱动可能是未来三到五年内对行业影响最大的因素。

杨东以英国保险科技发展为例表示,区块链技术为保险业提供的业务支持,将极大地提高速度和效率。以比特币技术作为支撑的点对点保险服务,可能发展成以去中心化方式来管理资金,在需要理赔时支付。这个系统中可能出现专业的保险机构。有公司已在尝试“个人按需保险”,并获得英国监管许可。

中国太平洋保险集团数字办副主任马波表示,太保9月1日推出的“阿尔法保险”,当天达到20万的访问量,3天达到一百万,4天达到两百万。消费者对保险需求非常大。未来保险公司需要通过场景化、碎片化的新技术和工具去发现和满足需求。

众安保险副总经理兼首席营销官吴逸表示,保险技术的平台化会越来越明显。三年之后我们希望能够能够在行业里面产生一些公司,它们利用平台型技术服务垂直细分领域,体现保险的专业化服务能力,让更多用户真正感受到保险的能力和保险的服务。”

不久前,平安金融壹账通“智能保险云”向保险业全面开放保险领域的人工智能技术,蚂蚁金服向保险业开放“定损宝”这一特定理赔工具。众安保险旗下的众安科技,也和很多保险公司合作展开技术输出。

以大数据、云计算、人工智能、区块链为代表的新技术在保险业的运用成为业界关注的焦点。例如,在人工智能方面,平安、太保等公司将人工智能的技术应用于各个业务流程和服务环节,实现了承保、核保、定损、理赔和客服功能的智能化。区块链方面,保险业不断地进行应用性研究,有公司将区块链技术与农业产业结合,还有公司研发出嵌入了区块链技术的航空延误险。

当前保险科技运用我们还在起步阶段,也面临着诸如商业模式的改变、数据技术与监管等方面的挑战。”中国保险行业协会秘书长助理黄睿智表示。

“保单的烙印太深”

金融壹账通金融科技总经理邵海峰表示,未来保险业需要迈过几个坎。

邵海峰称,不以“人”为中心的“保单制”管理方式,是保险业的先天不足。移动互联网时代追求的是远程在线、实时,保险公司要想同时实现对真实的人、证件以及保单的判断,就需要从保单制跨越实名制,进入实人制。

第二个坎是数据。现有的保险业数据,与一个人在消费、理财、生活等不同场景的维度比,还只是沧海一粟。

吴逸也表示,从保单管理到用户管理,将是保险行业本质性的跨越。目前,保险公司有多少用户、保了多少台车,涉及多少家庭,并不容易厘清,因为保单的烙印太深,以至于整个行业围绕的都是收入、产品。保险公司要在新的时代里面反观自身,把自己管理的体系扭转过来。”

站在现在看2020年,对每个公司而言压力都很大。”邵海峰表示,科技和数据建设上的投入,需要不同的保险公司去平衡远期目标和当前的关系。”



保险了没 (ID:baoxianlemei)