华泰保险变局

本报记者 陈晶晶 北京报道

华泰保险集团股份有限公司 (以下简称"华泰保险")股权分合 引发的一系列变局犹未停止。

《中国经营报》记者注意到,8

月4日,华泰保险发布公告称,经 公司第八届董事会第三次会议审 议通过,指定 Cunqiang Li(李存 强)为华泰保险公司临时负责人, 代行总经理职务,全面负责华泰保 险的日常经营管理工作。而在一

股权博弈二十年 随着持股比例逐步扩大,"安达系"对华泰保险的渗透开始由股权

华泰保险今天的种种变局要 回溯到二十年前。

层面向经营管理,人事安排就是关键的一方面。

成立之初,华泰保险有63家 股东,股权一直处于分散和均衡状 态,国企占主导地位,还有少量民 企股东,并于本世纪初引入外资。

近几年,随着国家对外金融 政策的进一步开放,华泰保险的 外资股东安达保险公司借机收购 了大量华泰保险小股东股权,成 为一股独大的控制类股东,至此 华泰保险的股权结构发生了根本 性改变。

按照华泰保险披露信息,今 年3月,11家华泰保险中小股东合 计转让华泰保险35.8791%股权, 股权接盘方均为"安达系"公司。 若股权变更获得监管批准,"安达 系"公司对华泰保险的持股比例 将达78.6%。

随着持股比例逐步扩大,"安 达系"对华泰保险的渗透开始由 股权层面向经营管理延伸,人事 安排就是关键的一方面。

记者注意到,近期,华泰保险 旗下最核心的财险公司、寿险公 司均开始由来自安达保险方面的 高管执掌。

7月15日,华泰人寿公告称, 指定李平坤为华泰人寿临时负责 人;刘占国不再担任华泰人寿总经 理职务。8月4日,华泰人寿发布 《董事会成员变更公告》称,经公司 2022年第一次临时股东大会审议 通过, 王梓木、刘占国自7月21日 起不再担任公司董事。同时,经公 司2021年度股东大会审议通过,并 经北京银保监局任职资料核准, Bryce Leslie Johns 自 6 月 14 日起任 公司第六届董事会董事。

目前,华泰财险总经理王俊 建、副总经理康英均来自安达保 险方面。

2021年9月,华泰财险原总经 理孙元彪辞去公司总经理职务, 同时指定王俊建为公司临时负责 人。自2022年3月起,王俊建任华 泰财险总经理,任职批准文号为 个月前,赵明浩被任命为华泰保险 新一届董事长。

这是成立近30年的老牌保险 集团,首次总经理、董事长人事变 更。这意味着,随着外资股东持股 比例的不断提升,安达保险公司对 华泰保险的控制,已经开始由股权 层面向管理层面伸展。

那么,掌舵华泰保险26年的 董事长卸任更迭,又将对这家集 团未来的人事和经营带来何种 影响?



随着持股比例逐步扩大,"安达系"对华泰保险的渗透开始由股权层面向经营管理延伸,人事 安排就是关键的一方面。 视觉中国/图

银保监复[2022]199号;自2022年 5月任华泰财险董事,任职批准文 号为银保监复[2022]312号。

公开资料显示,王俊建先后 在嘉里公司、交通银行香港公司、 美国国际集团(香港)公司任职。 2003年起,在安达保险公司先后 任香港公司高级核保人、香港经 理、北亚区总监、亚洲区总监、亚 太区总监,以及中国香港、中国台 湾和中国澳门总裁。后于2020年 12月,加入华泰财险,2021年1月 ~2022年3月任副总经理,2021年

9月~2022年3月担任公司临时负

目前,这一人事渗透业已在 集团层面展开。

7月11日、8月4日,华泰保险

分别发布公告称,经中国银保监 会任职资格核准(银保监复 [2022]431号)并经华泰保险集团 公司任命,由赵明浩担任华泰保 险第八届董事会董事长。李存强 为华泰保险临时负责人,代行总 经理职务,全面负责华泰保险的 日常经营管理工作。

攻与守的理念碰撞

对比安达保险公司,其是通过向外扩张、多次并购,成就了今天的 业务规模与业绩。

除了上述人事安排渗透外, 记者梳理发现,安达保险公司在 华全资子公司的财险业务也已经 并入华泰保险。

安达保险公司披露的2021年 年报显示,2021年3月1日以后,公 司不再承保新单及续保保单,续保 业务的保险人转为华泰财险,即华 泰财险成为新的保险人为原安达 保险的客户出具保单。至2021年 年底,保险风险中与新业务相关的 风险敞口已大部分关闭。

"2020年11月,华泰保险向 中国银保监会上报了关于财险业 务整合问题的方案报告,拟采取 平稳过渡模式,通过续保及存量 保单业务逐步转移的方式将我公 司业务并入华泰财险。2021年3 月1日起,我公司开始将新业务转 人华泰财险安达事业部承接,目 前业务及人员转移工作进行顺 利,计划2022年开始下一阶段存 续业务工作。这仍将是未来一段 时间我公司最主要的经营风险。" 上述年报进一步显示。

对此,华泰保险内部人员对 记者表示,"公司的确是在去年成 立了华泰财险安达事业部,专门 处理承接安达业务,业务合并之 后能有效减少同业竞争,提高经 营效率。安达未来在客源支持、 业务经营等方面,也能给我们更 多的支持。"

值得一提的是,华泰保险赶 上了中国保险业高速发展的大时 代,但由于不走寻常路,华泰保险 始终没有将做大保费规模作为第 一目标,而是将质量效益放在首 位,力求稳健经营。尤其近10年, 在其他险企纷纷扩张之际,华泰 保险的发展脚步放慢了不少。

2021年9月,华泰保险25周 年司庆上,王梓木表示,在中国保 险业发展进程中,当许多保险公 司追求"做大做强"时,华泰提出 的是"做好做久"。如今中国和世 界面临百年未有之大变局,华泰 在变局中解困局、开新局,遵循保 险业发展的历史规则,创新图变, 奋力拼搏。公司太远的目标很难 测定,就未来五年的发展目标或 方向来说,不是进入世界500强, 也不是成为千亿级的上市公司, 而是成为一家美好企业。

据了解,华泰保险"十四五"规 划确立了"以客户为中心,数字化 为引领,产品和服务并重并举,推 进自主营销渠道转型,带动全集团 组织效能和业务生产力的提升,打 造华泰保险的核心竞争力"的总体 战略,稳步推进"精·智华泰",并计 划利用数字化建设全力打造客户 管理、营销管理、运营管理、智慧数 据、慧康平台五大体系。

然而,对比安达保险公司,其 是通过向外扩张、多次并购,成就 了今天的业务规模与业绩。这一 点从其年报中亦能佐证。

公开资料显示,2015年7月, 安达保险宣布以283亿美元的价 格收购丘博保险集团(Chubb Corp),吞并这家创立时间早于安 达保险超百年的老字号保险公 司,创造了当时全球保险史上最 大的收购金额纪录。合并后的安 达保险公司一跃成为世界大型跨 国保险公司之一,经营范围进一 步扩至全球54个国家和地区,全 球雇员超3万人。

公开数据显示,从2015年合 并至今,安达保险公司保费规模 翻倍式增长,由2015年的238.11 亿美元已攀升至2021年的468亿

不过,安达保险公司收购动 作并未就此停止。

安达保险公司公告宣布,7月 1日,以53.6亿美元(约合人民币 361.36亿元)的价格,成功完成收 购信诺公司在韩国、新西兰、泰 国、印度尼西亚、中国香港、中国 台湾等六个区域的寿险、意外险 和辅助业务,旨在提升其在亚太 地区的业务规模。在此之前,安 达保险公司还曾计划以232.4亿 美元(约合人民币1566.80亿元), 收购美国最大保险公司之一哈特 福德金融服务集团。

实控人两种风格对华泰保险 的未来会产生何种影响?

业内人士分析认为,一直以 来华泰保险都是所有权与管理权 分开,互不干扰。如今,经过一系 列股权争夺后,其正成为一家外 资股东绝对控股的保险集团,所 有权、管理权逐渐合一。这意味 着华泰保险未来的经营将更容易 受到实控人风格的影响。

"灵魂人物"卸任

在中国200余家保险公司中,能稳坐"掌门人"位置20多年的人,仅有3位,华泰保险原董事长王梓木位列其中。

其实,李存强在华泰保险的 任职也近10年,目前是实控人安 达保险公司在华泰保险派驻的最 高级别的管理者。

早在2002年,李存强加入美 国万通互惠金融集团。2012年, 李存强受安达保险公司委派,加 入华泰人寿,历任总经理、董事 长,并担任华泰保险集团常务副 总经理等职。2017年,李存强曾 回安达保险公司工作,任职安达 人寿首席运营官一职,2020年 10月又回归华泰人寿,任职董 事长,并于2021年1月起担任华 泰保险常务副总经理兼首席战

略官。

李存强的跃迁或许意味着华 泰保险"灵魂人物"王梓木耗时26 年打下的烙印终将淡去。

在中国200余家保险公司中, 能稳坐"掌门人"位置20多年的 人,仅有3位,华泰保险原董事长 王梓木位列其中。

1996年,王梓木从国家经济 贸易委员会辞职"下海",选择彼 时金融业中较薄弱的保险领域作 为创业起点,创办了中国第一家 全国性股份制财产保险公司—— 华泰财险,并担任董事长。

2011年,华泰保险成立,王

梓木开始担任集团董事长兼首 席执行官,时间一直持续至2022 年3月。

今年3月2日,华泰保险召开 2022年第一次临时股东大会,选 举产生了第八届董事会。会上宣 布,因年龄原因,69岁的王梓木, 不再担任第八届董事,赵明浩与 李存强两人则成为新的执行董 事。当时,这一举措被业界解读 为"王梓木交棒前兆"。

从华泰保险披露的工作履历 来看,赵明浩一直是华泰保险的 "二号人物",与王梓木同样出身 体制内。

1996年,赵明浩辞职下海, 与王梓木一起参与创办华泰财 险,并历任副总经理、常务副总 经理、总经理兼首席执行官等 职。2011年集团公司成立后,一 直担任华泰保险副董事长、总经 理兼首席运营官,以及旗下华泰 资管董事长。

6月30日,亚布力中国企业家 论坛组织论坛理事前往华泰保险 参访交流,王梓木在致辞亦表示, "我人生中最重要的一件事就是 创办了华泰保险,并伴随其成长 26年……至此,我对华泰了无遗 憾,华泰也了无遗憾。"

人身险产品信披要求全覆盖

本报记者 杨菲 郑利鹏 北京报道

近日,中国银保监会起 草《人身保险产品信息披露 管理办法(征求意见稿)》 (以下简称"《办法》"),并公 开征求意见。

需要注意的是,监管 部门在《办法》中对于保 险产品设计、销售、理赔 等各个环节的信息披露 要求做了全面覆盖,要求 全面提升产品的信息透 明度。

《办法》还要求,保险公 司及其保险销售人员、保险 中介机构及其从业人员应 当在售前、售中、售后及时 向投保人、被保险人提供应 知的产品信息,维护保险消 费者的合法权益。

对外经济贸易大学保 险学院风险管理与保险 学系主任何小伟向《中国 经营报》记者表示,近年 来,监管部门在销售误导 方面的治理卓有成效,在 渠道方面,包括专业渠 道、个险渠道以及银保渠 道的规范性都已大大加 强。此次《办法》意在从 具体产品层面,通过减少 信息不对称,从而避免销 售误导的可能,算是将其 从根源上遏制。

提升信披透明度

《办法》中所称人身保险,按险 种类别划分,包括人寿保险、年金保 险、健康保险、意外伤害保险等;按 设计类型划分,包括普通型、分红 型、万能型、投资连结型等。按保险 期间划分,包括一年期以上的人身 保险和一年期及以下的人身保险。

《办法》中包括总则,信息披露 主体和披露方式,信息披露内容和 披露时间,信息披露的管理、监督 管理以及附则。

具体来看,产品信息披露主体为 保险公司,产品信息披露对象包括投 保人、被保险人、受益人及社会公 众。信息披露内容包括保险产品目 录、保险产品条款、保险产品费率表、 一年期以上的人身保险产品现金价 值表、一年期以上的人身保险产品说 明书,以及中国银保监会规定的其他 应当披露的产品材料信息。

在保单承保后,《办法》明确, 保险公司应为投保人提供电话、互 联网等方式的保单查询服务,建立 可有效使用的保单查询通道。保 单查询内容包括但不限于:产品名 称,产品条款,保单号,投保人、被 保险人及受益人信息,保险销售人 员、保险服务人员信息,保险费,交 费方式,保险金额,保险期间,保险 责任,责任免除,等待期,保单生效 日,销售渠道,查询服务电话等。

该《办法》自2023年6月30日 起施行。保险机构未按照本《办 法》规定设计、修改、使用产品信息 披露材料的,由中国银保监会责令 限期改正;逾期不改正的,对保险 机构处以一万元以上十万元以下 的罚款,对其直接负责的主管人员 和其他直接责任人员给予警告,并 处一万元以上十万元以下的罚款。

对于《办法》的拟定,银保监会 方面表示,旨在为规范人身保险产 品信息披露行为,促进行业健康可 持续发展,保护投保人、被保险人 和受益人的合法权益。

剑指"诱导转保"乱象

事实上,近年来,诱导销售一 直存在一个相对灰色的地带即诱 导转保。在转保(注:指放弃之前 投保的保险公司,而转入另外一家 保险公司;或者保障到期后更换同 保险公司的不同产品。)过程中,可 能会出现营销人员隐瞒客户转保 后产生的损失,以及潜在风险等信

息的问题,来达成销售目的。诱导 销售意在获得销量,而维护老客户 的成本远低于开发新客户。

业内人士指出,留住一个老客 户的成本是开拓一个新客户成本 的六分之一,转保一定程度上还能 避免营销人员脱落率增加。因此, 保险公司会把满期转保当作重要

机会,也更易出现诱导转保问题。

针对"诱导转保"问题,《办法》 提出,对购买一年期以上的人身保 险产品且有转保需求的客户,经双 方协商一致,保险公司同意进行转 保的,保险公司应当向投保人披露 相关转保信息,充分提示客户了解 转保的潜在风险,禁止诱导转保等 不利于客户利益的行为发生。

具体来看,包括"确认客户知 悉对现有产品转保需承担退保或 保单失效而产生相关利益的损失" "确认客户知悉可能会因年龄、健 康状况等变化导致转保后新产品 保障范围的调整""确认客户知悉 因转保后的年龄、健康状况、职业

等变化而产生相关费用的调整" "确认客户知悉对转保后产品的保 险责任、责任免除、保单利益等产 品信息充分知情""确认客户知悉 转保后新的产品中的时间期限或 需重新计算,例如医疗、重疾产品 的等待期、自杀或不可抗辩条款的 起算时间"等。

推动行业规范化

过去,一些保险公司选择性披 露产品信息,仅披露产品的条款, 对费率表、产品说明书和现金价值 表则不予披露。

据了解,保险费率指的是保 险人按保险金额向投保人或被 保险人收取保险费的比例,是计 算保险费的依据;产品说明书是 保险公司向投连、万能或分红等 人身保险新型产品的保单持有 人提供产品性质、特征、保单持 有人承担的费用和风险等信息 的文件。这两个信息的披露对 于保障客户群体利益来说极为

重要。

何小伟表示,现金价值表主 要是和退保挂钩。《办法》的出 台,可能会产生两种效果,一方 面,保护客户知情权。如果消费 者开始就了解到购买保险产品 要付出较大代价,在退保的时候 就会非常谨慎,甚至在购买保险 的时候也会很谨慎;另一方面, 对保险公司也有所保障,如果保 险公司最后达成交易的客户都 是对退保损失有预期的客户,相 关投诉也会减少。

记者注意到,此前,相关部

门已经对销售误导问题发布了

早在2009年,原保监会就出 台了《人身保险新型产品信息披露 管理办法》,对人身保险新型产品 (注:分红型保险、万能型保险、投 资连结型保险等)的信息披露等进 行了规范。

今年7月,中国银保监会发布 《保险销售行为管理办法》,在个人 营销宣传行为管理方面提出,保险 销售人员未经授权不得发布保险 销售宣传信息。并要求产品分级、 销售人员分级、禁止强制搭售和默 认勾选等。

一位人身险公司前高管告诉 记者:"目前来看,新型产品的透明 度较高,因为这类产品带有理财性 质,客户购买时就抱有理财投资的 诉求,会经常查看账户余额或者进 行对比等。但传统保险产品则不 然,所以往往引起纠纷最多的就是 传统产品。"

此外,《办法》还提出,保险 产品的信息披露材料应当由保 险公司总公司统一负责管理。 保险公司总公司可授权省级分 公司设计或修改保险产品信息

披露材料,但应报经其总公司批 准。除保险公司省级分公司以 外,保险公司的其他各级分支机 构不得设计和修改保险产品的 信息披露材料。

业内人士表示,保险机构为了 促进销售,产品宣传资料会出现夸 大或者误导的情况。之前,对这类 情况会追责追到机构。而此次《办 法》中规定信披材料应由总公司负 责,这样未来追责会直接到总公 司。因此,会倒逼总公司做好合规 管理,对于整个行业的规范化也有 所推动。