

保险集团整体上市第一股 中国太保先A后H

■ 黄俊峰

12月7日,中国太平洋保险(集团)股份有限公司正式启动A股发行,这意味着国内第一家真正意义上的保险集团即将亮相资本市场,成为第三家登陆A股的保险公司。

相对于中国人寿寿险主业资产上市和中国平安的金融控股集团概念,太平洋保险的上市资产包括了旗下寿险、财险和资产管理三大核心业务板块,可谓是真正意义上的保险集团整体上市第一股。太平洋保险本次A股发行募集资金在扣除发行费用后,亦将全部用于充实资本金,以支持保险主业的持续增长。

根据太平洋保险公布的首次公开发行股票(A股)招股说明书,公司将发行10亿股A股,占发行后总股本的12.99%。在A股发行后,公司计划尽快发行不超过9亿股的H股,H股发行价格将不低于本次A股的发行价格。

保险业内人士表示,本次上市将为太平洋保险“以保险业为主,具有国际竞争力的一流金融服务集团”的战略目标提供更加坚实的资本后盾;成为公众公司之后,太平洋保险的治理结构必将迈上一个新的台阶;公司的品牌知名度和美誉度必将更上一层楼。

十六年不凡成长路

经过16年的风雨征程,伴随着中国经济的持续快速增长,太平洋保险如今稳居国内保险业第一集团军,拥有市场份额排名第三的太平洋寿险、排名第二的太平洋产险,以及管理资产规模排名第三的太平洋资产管理公司等主要子公司。

太平洋保险的前身是从商业银行的保险业务部门演变而来的,经中国人民银行批准设立的全国性股份制商业保险公司——中国太平洋保险公司,成立于1991年5月13日,注册资本为10亿元,当年保费收入仅2.56亿元。2001年,根据国务院和保监会分业经营体制改革改革的批复,原中国太平洋保险公司按照《公司法》进行规范,并更名为中国太平洋保险(集团)股份有限公司。同时,太平洋保险发起设立太平洋寿险和太平洋产险,注册资本均为10亿元。

现在太平洋保险已发展成为中国最知名的综合性保险集团之一,取得了领先稳固的市场地位和强大的竞争优势。通过16年的积累,公司拥有了广



泛的客户基础,拥有超过3,390万个个人客户和超过210万个机构客户。

三大主力打天下

作为一家综合性保险公司,太平洋保险旗下拥有三大专业子公司——太平洋寿险、太平洋产险和太平洋资产管理公司。

根据保监会公布的中国保险业数据,太平洋寿险是中国第三大寿险公司,06年保费收入378亿元,07上半年保费收入245亿元;截止07年6月30日,太平洋寿险拥有约2,500万名个人客户、30多万机构客户;太平洋寿险亦拥有庞大的分销网络,截至07年6月30日,太平洋寿险拥有32家分公司和3,270家中心支公司、支公司及营销服务部,约18.5万名保险营销员,超过5,200名银保客户经理,超过3,200名团险销售代表,约5.9万个多个合作的商业银行及中国邮政网点。

太平洋产险是我国第二大产险公司,06年保费收入181亿元,07上半年保费收入131亿元;截止07年6月30日,太

平洋产险同样拥有约900万名个人客户和约185万机构客户;太平洋产险亦拥有庞大的分销网络,截至07年6月30日,太平洋产险拥有37家分公司、2,009家中心支公司、支公司及营销服务部,直销团队包括约10,000名销售代表。此外,太平洋产险还拥有4,600名保险营销员、1,400家专业代理公司、28,000家兼业代理、287家经纪公司销售其财产保险产品。

2006年,太平洋保险设立了独立运作的资产管理公司——太平洋资产管理公司,建立了有效的投资决策、交易执行和风险控制体系。这有利于控制投资风险,提高资金运用效率和收益率,并为其其他资产管理业务的拓展提供专业化资产管理平台。截至2006年底,太平洋资产管理公司的资产管理规模为1,718亿元,按管理资产规模计,在全国保险资产管理公司中位居第三。

一个目标求发展

太平洋保险以整体形式上市,成为

中国第一家真正意义上以保险集团整体上市的公司,公司战略定位清晰而明确,即成为“以保险业为主,具有国际竞争力的一流金融服务集团”。这一专注于保险主业的战略定位,将使太平洋保险能更充分地分享我国宏观经济增长、保险行业发展带来的机遇。

“十七大”报告中明确提出了我国人均GDP翻到2020年两番的宏伟目标。在中国经济持续稳定增长、居民收入不断提高的背景下,居民对保险的需求将更加旺盛。太平洋保险的业务充分体现完整性、均衡性和互补性的特点,能够更好地满足这种社会需求。

根据中国国家统计局和保监会发布的数据,中国的人寿保险公司保费收入及财产保险公司保费收入2000年至2006年的年均复合增长率分别为26.4%和17.3%。中国保险市场快速增长的关键因素包括中国政府在近年30年来实施的一系列经济政策和中国人人口趋势的巨大变化。

高国富董事长指出,中国经济强

劲增长,资本市场全面回升,特别是《国务院关于加快保险业发展的若干意见》颁布,为中国保险业加快发展提供了历史性机遇。在有利的市场环境下,太平洋保险将全面加快改革发展步伐,目标是成为以保险业为主,具有国际竞争力的一流金融服务集团。

根据发展规划,太平洋保险将进一步优化业务结构,推动价值型增长;加快拓展市场,稳步提高市场份额;积极改善客户服务,提升市场竞争力;着力提高投资能力,实现资产管理与保险业务的协同发展;把握企业年金变革的机遇,加快年金业务的拓展;全面推进信息技术规划的实施,保障快速发展的业务需求;完善集团化管理架构,发挥集团协同优势;实现寿险、产险和资产管理核心业务规模和价值的均衡快速增长,同时适度把握具有协同效应的其他金融业务机会,建设信誉卓著、品牌杰出、财务稳健、效益优良,具有国际竞争力的一流金融服务集团。

卓越治理,成就太平洋保险核心竞争力

保险行业作为关系国计民生的重要金融子行业,对国民经济的发展、和谐社会的建设、人民生活水平的提高起着不可替代的重要作用。因此,治理结构作为公司正常运行的重要保证,加强对保险公司治理结构的监管,已成为保监会的三大核心监管体系之一。同时,保险资源配置和经营治理能力的差异性以及公司利用这些资源的独特方式,逐步发展成为保险公司各自的竞争优势和比较优势。

太平洋保险经过多年努力,在明确的战略目标指导下,建立了严格的风险管理和内部控制体系,高效安全的资产运营管理机制。利用全面信息技术平台,通过集团化统一资源配置,与诚信文化相结合,以卓越的治理,志在成为具有国际竞争力的一流金融服务集团。

一流金融服务集团的战略目光

太平洋保险是中国领先的综合性保险集团之一,旗下主要有太平洋寿险、太平洋产险,并通过太平洋资产管理公司管理和运用保险资金。自1991年成立以来,太平洋保险市场占有率稳居行业前列,盈利能力稳步提高。其中,2001年以来,太平洋寿险在中国人寿险市场稳居市场第三名,太平洋产险在中国财产险市场排名第二;截至2006年底,太平洋资产管理公司投资资产总额在中国保险行业排名第三。

12月7日,太平洋保险以集团整体形式正式启动A股发行行程,把寿险、产险、资产管理三大核心业务完全纳入上市平台,展现了太平洋保险专注主业,完整、均衡发展的策略。

根据国家统计局和保监会发布的数据,中国的人寿保险公司保费收入及财产保险公司保费收入2000年至2006年的年均复合增长率分别为26.4%和17.3%。在中国保险市场持续快速发展的契机下,太平洋保险确立了以保险业为主,具有国际竞争力的一流金融服务集团的发展战略目标。根据太平洋保险披露的招股说明书,太平洋保险本次A股发行募集资金在扣除发行费用后,将全部用于充实资本金,以支持保险主业的持续增长。

太平洋保险在集团化管理架构下,大力发展保险主业,实现寿险、产险和保险资产管理核心业务规模和价值的均衡快速增长,同时适度把握具有协同效应的其他金融业务机会,努力建设成为信誉卓著、品牌杰出、财务稳健、效益优良的一流金融服务集团。

集团化管理的协同优势

根据太平洋保险“战略规划、政策制定、风险监控、资源统筹”以及子公司“市场拓展、客户服务、营运管理、风险控制”的定位,在集团化管理的架构下,太平洋保险将进一步发挥统一决策、资源共享的集团协同优势。

目前,太平洋保险的5000多家分支机构遍布全国。同时,在自有的营销网络基础上,还有众多专业和兼业代理以及其他类型的中介机构和平台作为营销和服务平台。其中,寿险销售网络包括超过185,000万人的保险营销员队伍,59,000多家银行和邮政代理网点,3200多名团体直销人员;产险网络包括2000多家分支机构,近3万家专业和兼业代理机构,近1万5千名营销人员。太平洋寿险、寿险营销网络发展并维持了一个庞大的客户群体:寿险个人客户和机构客户超过了2500万,产险个人客户和机构客户超过了1000万。

在集团化管理的架构下,太平洋保险将大力促进交叉销售,推进产寿险互动,择机进入具有协同效应的相关金融业务领域;并推进后台的整合,最终形成支持整个集团各业务板块运作的集中后援系统。

行业领先的信息技术规划

信息技术的运用对于现代金融服务企业而言是非常重要的,关系着保险业务各环节的控制,从数据传输到辅助决策,从客户服务到理赔给付,从投资执行到财务决算,都离不开信息技术系统的支持和保障。

2002年,太平洋保险与一家国际领先的信息技术公司合作,基于公司整体业务发展战略,制定了《信息技术战略规划》,对公司的信息技术管理架构、技术基础设施、业务运行和管理平台进行了总体规划,加强三个层面的信息技术规划和建设;包括提高公司对信息技术运用的整体管理、规划和实施的能力;建设信息模型、数据网络、交换平台以及安全管理等信息技术基础设施,为IT技术在业务中的应用奠定硬件和软件环境基础;以及在前两类基础上的开发应用核心业务系统和具体应用。

目前规划建设正在稳步推进,IT管理架构和技术架构已基本建立,整体规划完成近70%。信息技术系统全面投入使用后将有效提升公司的信息技术管理和运用水平,强化对业务发展和集约化管理的支撑,实现太平洋保险行业领先的



信息技术战略,使太平洋保险成为业界领先信息技术能力公司之一。

全面覆盖的风险管理框架

风险管理是太平洋保险经营管理活动的核心内容之一,太平洋保险将防范风险作为公司长期健康发展的生命线。多年来,太平洋保险投入大量资源加强风险管理,通过建立综合、统一的覆盖全集团的风险管理框架,对经营管理中的风险进行识别、评估和控制,以支持业务决策,保障公司的稳健经营。

太平洋保险已设立董事会下辖的风险管理委员会和审计委员会,负责公司的风险管理。太平洋保险同时在集团总经理室下设合规与风险管理委员会和审计工作委员,由集团和子公司的高级管理层、主要营运部门的主管组成,负责风险管理的具体实施。太平洋保险和下属主要子公司均设立风险管理部和审计部,并在全国六大区域设立审计特派员办事处,归属集团审计部领导,负责风险管理和内部控制具体操作。

为了实现风险管理目标,太平洋保险近年来逐步完善风险管理体系和组织架构;围绕保险风险、市场风险、信用风险和操作风险等主要风险大类进行分析评估,风险控制活动涵盖销售管理、核保和核赔管理、再保险业务管理等多个环节,每个环节都充分明确了风险识别、风险防范措施。通过这些举措,太平洋保险的风险管理水平不断加强。

深入人心的诚信文化

太平洋保险以“诚信天下、稳健一生、追求卓越”为企业核心价值导向,不断加强诚信的文化建设,在公司内部大力倡导诚信服务的理念,以提高目标客户满意度和续保率为目标,通过服务规划与品质管理,实现全公司统一的标准化服务;规范客户投诉管理,积极应对客户投诉;加强核赔管理,改善理赔服务。

太平洋保险诚信理念已经为广大客户和市场广泛接受。无论是公众投票选举的“您最信赖的寿险公司”和“您最信赖的产险公司”评比,还是权威的全国性第三方机构评选的相关奖项,太平洋保险所建立起来的高度可信和可靠的形象多年来获得了一致认同。2002年至2006年,太平洋保险产险连续五年在中国质量万里行促进会对于保险行业服务质量调查中保持第一;2005年,太平洋保险成为首家荣获中国质量协会颁发的“中国用户满意奖”的公司;2005年,太平洋保险诚信综合等级被中国商务部评价为最高级—AAA①级;2004年在由中国质量协会、中国消费者协会及清华大学中国企业研究中心联合开展的中国用户满意度调查中,太平洋保险在“总体满意度评价”类别中位列保险公司第一;2003年,太平洋保险成为第一家被标准普尔评为世界保险业50强的中国保险公司。

高效专业的保险资产运作

太平洋保险在努力发展承保业务

的同时,一贯高度重视保险资金的投资管理,致力于保险资金集中化管理和资产管理专业化运作。2006年6月,太平洋保险成立了资产管理专业子公司——太平洋资产管理有限责任公司。随着自身业务规模的上升以及资本实力的不断增强,太平洋保险的资产管理规模也不断提高,并取得了良好的投资收益。截至2007年6月30日,太平洋保险投资资产规模已达1,917亿元,太平洋保险资产管理公司受托管理资产规模在全国已成立的保险资产管理公司中位居第三。

太平洋保险遵守严格的资金集中化管理方式,通过全系统内保险资金的每天集中,对全系统内资金投资进行统一指导,设定年度资产收益目标和风险目标,以及制定年度投资指引和资产配置要求,由太平洋保险资产管理公司进行具体的投资运作。

为提高资产与负债的匹配程度,提高资产的投资收益率,太平洋保险一直致力于推进保险业务和资产管理业务之间的相互配合。太平洋保险根据行业发展情况、自身业务特点,以及未来的业务发展战略,对保险资金特性进行专业化的预测,为投资活动提供准确的保费收入流量情况及负债特征等信息,以辅助投资决策;并由太平洋保险资产管理公司进行具体投资运作。同时,利用资产管理平台的经验和能力,根据市场可获得的资产的特性对保险负债结构和特性提出建议,为保险主营业务的调整和发展提供决策支持。

太平洋保险的资产管理立足于保险资产与负债的合理匹配,并注重资金运用的安全性、流动性、收益性的基本要求,在合理配置资产和有效控制风险的前提下,实现投资收益最大化。

为实现该目标,太平洋保险已采取了一系列投资策略并实施了严格的内部监控;秉承稳健投资的指导思想,依托严谨的投资决策体系和流程,通过主动审慎的投资管理,获取长期稳定的投资收益;充分考虑负债特征、政策限制以及投资渠道等因素,科学制定投资指引,合理配置资产;高度重视资产特性与负债特征的匹配,包括久期、现金流和回报率,持续进行投资组合多样化及组合配置的优化,控制投资组合的各种风险,包括市场风险、利率风险、信用风险、流动性风险以及对单一公司或相关公司集团的集中性风险。

在保险资源配置和经营治理能力逐步发展成为保险公司的竞争优势情况下,加强公司治理已经成为国内外保险企业的自觉选择,注重于卓越治理的太平洋保险将以此为企业的核心竞争力,为股东和社会创造价值。

投资渠道 拓宽推动保险资产管理公司快速发展

■ 黄俊峰

伴随着我国经济的持续稳定增长、人民币的不断升值以及上市公司治理结构的不断完善和经营业绩的稳定提升,证券市场已经步入“黄金十年”大牛市正成为各方共识。作为证券市场的重要机构投资者之一,保险公司必将受益于股市的快速发展,充分分享牛市的成果。

来自保监会的数据显示,截至2006年底我国保险资金运用余额为17,785亿元。其中,保险公司直接和间接投资股票市场的保险资金达到1,841亿元。

国资委主任李荣融近期指出,鼓励中央企业通过资产注入或IPO等形式实现整体上市,此外在港上市的红筹股和H股符合条件的也要回归A股。可以预见,今后一个阶段大型优质国企将加快上市步伐,这对具备资金规模优势和强调长期投资获取稳定收益的保险资金来说无疑是重大利好。

除了分享A股牛市的巨额投资收益之外,保险资金多元化配置的渠道越来越宽。

渠道一,海外投资与QDII放行。海外投资的放行使保险资金可在全球范围内进行配置,国内资本市场的周期性对保险资金收益的制约因素作用下降。2007年7月,中国保监会公布的《保险资金境外投资管理暂行办法》明确规定,保险机构海外投资最高可达上年末总资产的15%,投资范围包括固定收益类、股票、股权等产品。目前,包括太平洋保险集团和太平洋寿险在内的20家保险公司已经获得QDII资格。

渠道二,间接投资于基础设施。京沪高铁可行性计划的通过,引起了对保险资金投资基础设施的种种猜想。11月2日,保监会召集数家保险机构再次讨论了保险资金投资京沪高铁问题。虽然保险资金最终是否参与这一项目、参与的形式以及参与的金額都还没有结论,但保险资金投资基础设施建设已现端倪。从政策上来看,早在2006年3月,保监会就通过了“保险资金间接投资基础设施项目试点管理办法”。

保险行业步入长景气周期

“国内保险行业处于长周期的扩张阶段。”11月28日,银华万国发表了《把握价值 分享繁荣——2008年保险行业投资策略报告》,开篇就指出经济强劲增长和人口红利将推动国内保险深度和密度进入加速提升阶段;城市化、家庭小型化的社会变迁促进居民对保险产品的需求不断增加;金融市场发展带来了财富效应,促使居民的资金资产配置向保险产品转移。

太平洋资产管理公司的优势

太平洋保险经过十多年的发展,已成为中国最知名的综合性保险集团之一,“太平洋保险”也成为彰显诚信的最知名保险品牌之一。太平洋保险在人寿保险、财产保险和资产管理等多个业务领域均拥有领先的市场份额和举足轻重的市场地位。自2001年分业经营以来,根据保监会的统计,以保费收入计,公司的人寿保险业务一直位列行业第三位,公司的财产保险业务一直位列行业第二位。

2006年太平洋保险设立了独立运作的资产管理公司——太平洋资产管理公司。资产管理公司的建立,有利于控制投资风险,提高资金运用效率和收益率,并为其其他资产管理业务的拓展提供专业化资产管理平台。太平洋资产管理公司通过集团范围内的保险资金高度集中和统一运用,建立了有效的投资决策、交易执行和风险控制体系。

太平洋资产管理公司拥有一支经验丰富的专业资产管理团队,资产管理的核心人员拥有多年的投资经验和资产管理经验及国际视野。在投资渠道不断拓宽和中国股市“黄金十年”大牛市、保险行业处于景气周期的背景下,随着自身业务规模的上升以及资本实力的不断增强,太平洋资产管理公司的资产管理规模不断提高,并取得了良好的投资收益。截至2006年12月31日,太平洋资产管理公司管理资产规模达1,718亿元,位居中国保险资产管理公司前三甲。