

首家互联网保险公司登陆港交所

众安保险募资受追捧 有望问鼎今年“冻资王”

青年报见习记者 洪伟

本报讯 国内首家互联网保险公司众安保险自从诞生以来就一直受到市场的关注,它不仅受到了蚂蚁金服、腾讯以及中国平安的投资,也是国内首创的没有业务员,完全通过互联网获得保单的保险公司。据众安保险公布消息,公司拟在联交所主板上市,拟每股53.7至59.7港元区间发行1.99亿股份,如果以IPO定价区间中位数56.7港元计算,在港募资金109亿港元,公司拟将募集资金用以加强资本基础以支持其业务增长。此次发行95%为国际配售,5%为香港公开发售股份。截至本周一,公开发售部分获得约87倍超额认购,保证金认购高达526亿港元,有四家券商保证金额度更在当日被借爆。券商界估计最终冻结资金超过2500亿港元,问鼎今年“冻资王”。

获客模式受资本追捧

众安保险是中国首家互联网保险公司,于2013年10月9日获保监会批准成立。原始股东包括蚂蚁金服、腾讯、平安保险三家巨头,其中蚂蚁金服出资1.99亿元,腾讯、平安保险分

别出资1.5亿元。不同于传统保险公司,众安保险是基于互联网获客的保险公司。目前,众安保险与互联网企业包括阿里巴巴、蘑菇街、携程、滴滴出行、小米等公司建立了合作关系。招股书显示,截至2016年年底,众安已经连接超过180个合作伙伴。每客户年保费由2014年3.9元增长至2015年的7.2元,又进一步增长至2016年9.3元。

作为一家拥有互联网基因的公司,众安保险推出了一些互联网化的创新产品。例如与小米合作推出的首款“专治”电信诈骗的保险,小米手机用户投保后,便可获得因MIUI系统的提醒不到位而被欺诈的理赔。从最初以淘宝平台上解决退货纠纷的退运险起步,众安保险如今已完成健康险、车险、消费金融、航旅及商险等多个事业线的搭建。

众安保险的基于互联网的保险业务模式从一开始就获得了资本的追捧。2015年6月15日,众安保险公布了A轮融资的规模,总共募集资金约为60亿元。融资由摩根士丹利领投,投资者包括摩根士丹利、中金、鼎晖基金、凯思博基金和赛富

基金等。A轮融资时,机构投资者对众安保险的估值就达到300亿元。此次,据众安保险今日公布消息称,已与软银集团订立基石投资协议,软银集团已经同意按照发售价认购7190万股H股,占发售股份的36.08%。

业绩与名声有反差

从众安保险的业绩表现来看,营收增速非常快。2014至2016年,众安保险三年已赚保费之和为58.59亿元,已赚保费2015年和2016年同比增速分别为169.8%、67.86%。

但从净利润的表现来看,则显得差强人意。众安保险2016年净利润为937.2万元,同比2015年减少了3488.5万元,同比下降78.82%。利润的下降,一方面是由于2016年投资收益下降了42206万元,另一方面是支出在增加。报告显示,2015年至2016年,公司支付给生态系统合作伙伴的技术服务费大幅增加了4.57亿元,由5.7亿元升至10.27亿元,2016年的技术服务费支出相当于当年净利润的109倍。

从招股书中可以看到,2016年众安保险向腾讯支付的

手续费为40万元;向蚂蚁金服支付手续费300万元。2016年向蚂蚁金服及/或其联系人支付的平台服务费为4.377亿元。三项费用合计高达4.41亿元。报告中还指出,预计在2017年、2018年、2019年向蚂蚁金服支付的平台服务费上限分别为4.485亿元、6.123亿元、7.699亿元。看来,蚂蚁金服以及腾讯向众安保险提供的支持也不是“无私”的。

由于对众安保险这家互联网保险公司定位和属性的不同认知,外界对众安保险的估值一直存在争议。IT桔子数据库发布的《2016年度中国互联网金融公司估值榜TOP100》显示,2016年众安保险估值为552亿元;而中华保险研究所发布的《中国保险公司市场价值排行榜》,给予众安保险的市场估值则为27.77亿元。

目前获得互联网保险牌照的企业有四家:众安保险、泰康在线、易安财险和安心财险。这四家互联网保险都在“衣、食、住、行、玩”各领域的场景切入,一方面通过互联网努力创造的新生保险需求;另一方面对传统保险渠道的替代努力创造需求。

■关注

国内首家分期平台公司将赴美上市

本报讯 见习记者 洪伟 科技结合金融正在给消费者提供更多的便利。利用机器学习等风控技术的分期金融服务提供商趣店,昨日向美国证券交易委员会(SEC)提交了IPO上市申请招股书。据招股书显示,趣店计划在纽约证券交易所挂牌上市,拟议的最高筹资额为7.5亿美元。

上半年净利润近10亿元

趣店集团成立于2014年4月,是一家大数据技术驱动的金融科技公司。根据招股书,截至2017年2季度,趣店集团注册用户数约4790万,平均月度活跃用户数达2890.6万人,2017年第二季度实际交易用户数558.8万人。截至2017年6月30日的12个月中,交易额超过600亿元人民币,交易笔数接近7千万笔。

趣店的主要营业收入来自金融收入,趣店自2016年第二季度来自金融收入就大幅增长,到2017年第二季度达到8.3亿元,较上一季度增长19%,较上年同期增长288%。金融收入占趣店总收入83%。趣店第二大收入来源是销售佣金,其中,2017年第二季度贡献1.51亿元。

趣店2017年上半年营收达到18.33亿元,净利润达到9.73亿元;2016年营收为14.42亿元,净利润为5.76亿元;趣店集团2015年营收为2.35亿元,净亏损为2.33亿元。在业务转型后,趣店的业务收入及利润增长迅速。

业务重心为非信用卡人群

趣店的业绩之所以从2016年开始,有了巨大的转变,则源于其业务的重大转型。

趣店原名为“趣分期”,瞄准的是大学生分期消费市场。2014年,校园贷风口正起,各种分期平台纷纷出现,争夺地盘白热化。早期,没有光彩亮丽的大数据技术,没有漫天的广告轰炸,趣店采用最接地气的方法地推,发展校园代理,靠着大街发传单,一对一去谈业务,趣店建立起庞大的校园代理团队。很长的一段时间里,“大学生分期”成为趣分期的标签。

而这一市场曾遭遇广泛争议,银监会向从业平台提出整改要求。去年9月,趣店果断转型,宣布退出校园分期市场,转型分期购物及小额现金贷款,面向蓝领人群。不过,毕竟学生的购买力有限,要在此市场盈利也是困难重重。此前,罗敏在接受采访时曾表示,趣店没有在校内市场赚过钱,一直处在亏钱状态。

目前,趣店的业务已全面转向非校园市场,业务分成两块:现金分期和实物分期。趣店把业务重心转向了全国5亿非信用卡人群,主要集中在二、三线以下城市,月薪在3000元到5000元。

上半年处罚保险机构306家,罚没6369万元

保监会:屡犯不改者将顶格处罚

保监会日前召开新闻发布会,首次披露保险市场乱象整治工作数据:今年上半年共对306家保险机构和447人实施行政处罚,其中罚款6369万元,处罚机构家数、人数及罚款金额同比分别增长31%、18%和21%。

青年报记者 孙琪



保监会将坚持问题导向,持续深化市场乱象整治工作。

青年报资料图

受罚机构、罚金明显增加

据介绍,4月份以来,保监会采取了多项措施,全面整治市场乱象。

一是组织保险机构对市场乱象问题进行自查。针对保险市场主体在偿付能力、产品开发、业务合规、资金运用等方面存在的乱象问题,部署保险机构开展了自查工作。

二是组织开展市场乱象整治专项检查。组织实施农险承保理赔专项检查、车险业务专项检查、全国城乡居民大病保

险检查等专项检查。开展了保险法人机构公司治理现场评估。三是加大行政处罚力度。上半年,保监会系统共对306家保险机构和447人实施行政处罚,其中罚款6369万元,处罚机构家数、人数及罚款金额同比分别增长31%、18%和21%。

保监会相关人士还介绍,初步统计,治乱象工作开展以来,公司自查发现问题1131个,涉及金额982亿元。监管部门专项检查发现问题2300余个,涉及金额近10亿元。

乱象整治强监管将继续

保监会相关人士表示,下一步将坚持问题导向,持续深化市场乱象整治工作。

比如持续推进保险机构自查及监管检查。督促保险机构深入排查,及时查摆存在的问题。组织实施监管检查,严厉打击扰乱市场秩序的违法违规行为;督促公司切实整改。通过督导、谈话、通报、抽查等监管手段,并组织开展“回头看”工作,确保违规问题整改到位;依法严肃惩处违法违规机构和

责任人。坚持“双罚制”原则,对个别影响恶劣、屡犯不改的机构,采取顶格处罚。加大对高级管理人员的处罚力度,推进实施高管人员任职资格取消或市场禁入措施。建立保险领域失信联合惩戒制度,将处罚情况记入市场主体信用档案。对于违法犯罪行为,坚决移送司法处理;继续完善监管制度。针对专项整治工作发现的问题和风险,深入剖析找出症结,及时补齐监管短板。对市场出现的新情况、新问题加强研究,不断完善监管制度。