

苏黎世表态不会退出 其他股东集体缄默

# 新华人寿股权之争微妙

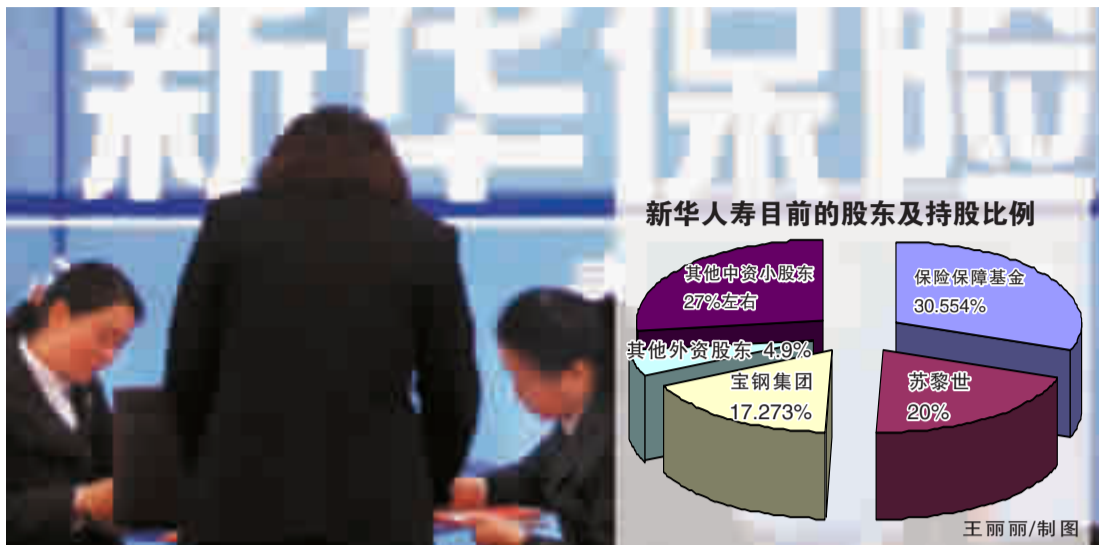
本报记者 张云 孟俊莲 上海 北京报道

“光荣与梦想、成功与艰辛、酸甜与苦辣，在11年来的创业旅途上如影随形，如泣如歌。”

2007年9月6日，新华人寿总裁兼代董事长孙兵纪念公司成立11周年的主题晨会致辞饱含感情，又有些许悲壮。作为自新华人寿成立之日起就担任总经理的他，其间所经历的波折，没有谁比他体会得更深。

这应该是个喜庆的日子，新华人寿慷慨拿出10亿元回馈保户，宣布“特殊分红”，数额之大，历史罕见。

然而，比起这一喜讯，更加吸引大众眼球的仍是它的股权之争。9月4日，新华人寿的单一最



新华人寿目前的股东及持股比例

王丽丽/制图

保险保障基金不可能长期持有新华人寿股份，谁将接手成了热门话题。苏黎世明确表态不会退出，但增持也不可能。宝钢成为热门人选，平安、国寿亦有意接手，但证监会也有自己的安排。

大外资股东苏黎世金融集团（下称苏黎世）CEO金世禄声称，不会放弃对新华人寿的股权投资。这给猜测中的新华人寿股权变动又平添了几分变数。

## 苏黎世不退出新华人寿

9月4日，苏黎世在京组织了一场小型媒体见面会，宣布并购北京百合保险经纪公司，正式进军中国的保险经纪市场。但是，到场的媒体记者似乎并不很关心此事，纷纷就新华人寿被证监会调查一事向金世禄提问。

据当日参加了该见面会的记者介绍，金世禄面对记者的提问，表述非常谨慎。他称，作为第一大

外资股东，在证监会调查新华人寿时，苏黎世给予了积极的配合，并和宝钢等股东以及新华人寿进行了密切的接触。

金世禄当日还透露，9月4日下午他会与中国证监会相关官员见面，直接了解新华人寿案的最新进展，并希望“迅速解决新华人寿的问题”，还表示，苏黎世不会退出对新华人寿的股权投资。

9月6日，《华夏时报》记者欲就金世禄与证监会相关官员会面一事进行采访，但一直到截稿为止，其负责媒体采访的工作人员一直未给予安排。

据悉，在新华人寿的内部斗争中，苏黎世与宝钢一直是牢固的“反关”战略同盟。在谈及与宝钢的合作时，金世禄称一直以来合作很愉快。

这种观点也得到了新华人寿内部人士的赞同。

记者就此对宝钢股份董秘陈纓进行了电邮采访，截至记者发稿时我们尚未收到其关于新华人寿的任何答复。

## 众股东集体缄默

最近业内有消息称，证监会又在与新华人寿的小股东新产业投资股份有限公司、上海亚创控

股有限公司等公司接洽，证监会接管新华人寿达50%的股权后，将在新华人寿新一届股东大会时退出，或以竞标形式转让，宝钢集团、平安和国寿屡被提及。此次金世禄远道而来不仅仅是为了督促证监会快速解决新华人寿的问题，更想在股权问题做个了结。

但是，记者于9月6日下午致电上海亚创控股有限公司确认此事时，公司管理人员先是以信号不好为由挂断了电话，15分钟后记者再打，电话却已经接不通了。

《华夏时报》记者对其他几家股东的采访也没得到接手意愿的明确答复，而传说中的热门人选平安和国寿亦对此不作表态。显然对于保险业这场史无前例的变故有想法也只能私下嘀咕。而业内人士分析三家保险公司无论哪家接手对新华人寿都是一场考验。

新华人寿经过11年的发展，已经形成了自己的模式，如果中国人保、平安接手，可能会按照他们的套路去做，推翻新华人寿现有的管理与业务格局，这对后者来讲不是很有利。此模式也得到了新华人寿内部的反对。

对作为大股东却不参与经营的苏黎世来说，此次股权变动也是恢复其大股东话语权的机会。

## 新华人寿或再启上市

保险股在二级市场的表现刺激了保险原始股价的一再上涨，新华人寿的股权更是一块肥肉。

新华人寿最近公布的数据显示，截止到今年7月底，公司已实现保费收入169.78亿元，年度化保费增长率为32.4%；个险标保同比增长33%，个险续期同比增长43.9%；新华人寿总资产达到1200亿元，现有业务价值达到42.16亿元，同比增长49.7%。按照新会计准则，新华人寿损益项下达成投资收益107.3亿元（含净盈），同比大幅增长。

如此高增长的业绩难怪令众多洽购者趋之若鹜。据接近新华人寿的业内人士介绍，此前有多家保险企业欲以每股10元的价格承接保险保障基金所持股份，但均无果而终。该人士分析称，保险保障基金虽不以营利为目的，但也要做到保值增值，在新华人寿的业绩面前，持有其股份以待将来获益不言自明。

该人士介绍称，新华人寿上市的筹备工作其实一直没有断过，目前各项准备工作已经完成，“上市是板上钉钉的事情了”。

在众多愿意接手的企业面前，谁将最终掌舵新华人寿呢？

# 监管层没批复 人入股慈铭泡汤

本报记者 邓赞赞 北京报道

“事实上，监管层迟迟不予批复，意味着我们与中国人寿的股权合作几乎是已经泡汤了。”9月5日下午3点，记者终于如愿采访到了事件的当事人——慈铭健康体检总裁韩小红，她的开门见山，大大出乎了记者的意料。

事情的原委，可以追溯到一年以前。韩小红告诉记者，慈铭与中国人寿的合作在2006年就开始洽谈了，双方的合作意向大致是，中国人寿计划以参股的方式，获得慈铭体检30%~40%的股份，从而成为慈铭体检第一或并列第一大股东。

曾经被称为保险机构入股医疗机构“第一案”的人入股慈铭，由于监管层不批复，而在大众的广泛关注中落下帷幕。

今年年初，由中国人寿负责办理了合作协议的申报工作。事与愿违的是，直到如今大半年快过去了，监管层的批复迟迟没有下达，双方的合作一度被“搁浅”。

“监管层不批复，表明我们的合作已经成泡影了。”说此话时，韩小红依旧爽朗地笑着。在她看来，保险机构与医疗行业的合作是未来发展的趋势，国外的经验亦是如此。

而目前，这种合作尚未在国内出现，主要是跟当前整个行业发展的状态有关系。“一方面，两个行业都属于专业性很强的领域，双方都没有两个专业都能驾驭的人才；而另一方面，我们医疗机构的专业性非常强，因此保险机构通常要花费更长的时间以及巨大精力来对其进行考察评估。”韩小红告诉记者。

她告诉记者，在她看来，监管层的迟迟不批，同样是有原因的。首先，由于保险机构入股民

间医疗行业，属于国内尚未出现的“大案”，由于一切都在摸索中，监管部门考虑到的更多的是双方合作带来的风险。

“事实上，这种想法也可以理解。慈铭与中国人寿的合作好比就是蚂蚁与大象，双方悬殊太大。中国人寿作为保险界的老大之一占了半壁江山，而我们慈铭，作为民间医疗机构中的一小分子，监管部门不予批复，亦是情理之中的事。”她表示。

事实上，尽管慈铭体检与中国人寿的合作告吹，但是对于外界盛传的慈铭转战新华人寿一事，韩小红表示事实并非如此，此次与新华人寿合作并没有涉及股权方面，双方只是合作推出了新险种——“体检安心”责任保险。

而据新华保险上海分公司副总经理任军透露，此次合作开发的新险种，由慈铭体检全程设计，产品已于8月底在新华人寿上海分公司开卖，第一批客户就是上海招商银行的员工。

对于与上海新华人寿合作的这份险种，韩小红认为，双方从一定程度上来说是双赢的。慈铭体检给每位来体检的消费者提供保险，无疑有很大吸引力；另外，对于新华人寿来说，慈铭体检付给其每份保险金额尽管只有十几元，但是来体检购保险的人数却是很多，这样也能拓展其业务。

而对于未来在股权方面，与新华人寿是否合作，韩小红表示：“可能性不大，即使有意向合作，也难过监管层这一关。”她告诉记者，目前和上海新华人寿合作还算愉快，随着双方交流的加深，亦不排除在一些更有广度、更有深度的方面进行合作。

当记者问及是否在意当前新华人寿自身复杂的股权问题，她表示，这一切都会过去，未来，如果条件允许或者加上双方合作上的默契，期待双方能有更多的合作。

**万达大湖公馆**  
品质生活 天下无双

销售专线: **58208866**

临时接待中心: 北京市朝阳区亮马桥路万达广场八层B座

首期认约优惠价, 敬请在临时接待中心 取阅资料, www.bjwanda.com

项目地址: 北京市朝阳区亮马桥路万达广场北侧