

互联网保险公司财务风险及化解对策

——以泰康在线为例

侯旭华 刘泊涛

摘要：互联网保险公司实现渠道创新的同时也面临着较为复杂的财务风险，泰康在线的财务风险主要表现为负债水平偏高，资本现金流入来源单调，股权较为集中，无形资本比率低；单均保费低，产品结构单一，综合赔付率上升，渠道费用高，亏损趋势扩大；综合流动比率下降，应收保费上升，偿付能力下滑风险加大；收益质量下降。为此，应优化筹资方式与资本结构、构建可持续的盈利模式，加强对资产流动性风险的控制、提高偿付能力并保持稳定性、增加经营活动现金净流量。

关键词：互联网保险公司；财务风险；化解对策；泰康在线

中图分类号：F235.2 **文献标志码：**A **文章编号：**1003-286X(2019)23-0045-05

近年来，保险行业与互联网的深度融合推动了互联网保险这一新型运营模式的发展。2015年11月18日，前身为泰康人寿保险股份有限公司（以下简称泰康人寿）电子商务平台的泰康在线财产保险股份有限公司（以下简称泰康在线）成立。作为国内第二家获得互联网保险牌照的专业互联网保险公司，其在3年多的发展中，依靠在保险产品和服务方面的经验和优势，充分利用互联网技术进行创新，得到了迅速成长，但同时也面临着不容忽视的财务风险。因此，如何有效化解财务风险，推动互联网保险公司稳步健康发展，成为目前我国保险业急需解决的问题。

一、泰康在线财务风险分析

（一）资本结构存在缺陷

1. 负债水平偏高。目前，互联网保险公司尚处于成长阶段，经营风险较高，从公司财务战略角度来看，应采取轻资产运营模式，维持较低的负债水平。然而泰康在线较高的资产负债率却与该特点有所不同。据统计，泰康在线资产负债率由2016年的23.20%增至2018年的73.61%，面临较高负债水平的主要原因在于公司近3年所提取的未到期责任准备金大幅提高。财务报告显示，泰康在线的未到期责任准备金由2016年的0.97亿元增至2018年的12.29亿元，导致保

险杠杆率由2016年的15.01%升至2018年的151.7%，偿付压力较大。

2. 资本现金流入来源单调。互联网保险公司资本现金流入以吸收直接投资为主。泰康在线的现金流量表数据显示，自2015年11月成立至2018年年末，其筹资活动产生的现金流入只有两项：一是吸收股东投资，累计金额20亿元人民币，其中19.9亿元来自泰康保险集团股份有限公司（以下简称泰康集团）；二是卖出回购金融资产，累计金额3.362亿元，除此之外暂无其他筹资来源。由此可见，目前泰康在线权益性筹资均来自股东出资，筹资活动现金来源较为单调且筹资数额有限，不利于其筹资需求

基金项目：国家社会科学基金项目“互联网保险财务风险预警与化解研究”（17BGL050）

作者简介：侯旭华，湖南工商大学会计学院教授；

刘泊涛，湖南工商大学会计学院硕士研究生。

的满足与筹资能力的提升,并且这种不合理的筹资结构导致公司难以借助多种筹资方式的最优组合来实现筹资成本最低化。同时,泰康在线目前的筹资模式容易造成对股东投资的过度依赖,使公司筹资路径过于狭窄,筹集资金数额有限。此外,吸收来自泰康集团的直接出资属于公司增资扩股行为,需要经过复杂的法定流程,筹资速度较慢且缺乏灵活性,难以适时满足公司时常产生的多样化筹资需求。因此,如果泰康在线的权益性筹资仅依赖于股东直接出资,从长远来看将不利于公司的可持续发展。

3. 股权较为集中。截至2019年第二季度末,泰康在线仅有泰康集团和泰康资产管理有限责任公司(以下简称泰康资管)两家股东,持股比例分别为99.5%、0.5%,并且泰康集团同时是泰康在线与泰康资管的母公司,因此,泰康在线的股权几乎只受母公司泰康集团的影响。过度依赖母公司的直接投资,虽然短期内有利于公司稳定,但是在我国互联网保险行业快速发展的大环境下,仅依靠母公司的资本输血并不足以取得与未来行业体量相匹配的筹资数额。此外,集中的股权结构还容易使互联网保险公司在业务经营上过分依赖股东资源。泰康在线的很多保险产品依托于泰康集团旗下子公司泰康人寿的线下资源,比如,其短期健康险在很大程度上通过泰康人寿的医疗、健康、医院等线下渠道来经营,机动车辆保险主要依靠泰康人寿的代理团队与线上平台来进行销售,而能够完全凭借自身资源开展的业务却十分缺乏。从长远来看,集中股权结构下对股东资源的过度依赖,不利于互联网保险公司保费收入的可持续增长,尤其是当股东不再与其保持投资关系或者下调投资数额时,将会产生更大的影响。

4. 无形资产比率低。互联网保险公

司作为科技型保险公司,无形资产比率(即无形资产占所有者权益比率)应处于较高水平。但据计算,泰康在线的2016年、2017年、2018年无形资产比率分别为0.07%、0.14%、0.14%,比率很低。通过财务报告可知,其主要原因在于泰康在线无形资产数值较低,2016年、2017年、2018年无形资产依次为61.51万元、97.35万元、182.42万元,而2018年众安保险与安心财险的无形资产分别为3.57亿元、1.22亿元,易安财险的无形资产也已达1 438.86万元。互联网保险公司的无形资产主要为计算机软件,泰康在线较小的无形资产规模与互联网高科技属性不符,说明公司对计算机软件的投入与研发不够重视,较为依赖传统线下销售渠道,对线上资源的开发与利用程度较低。

(二) 亏损趋势扩大

虽然互联网保险公司保费收入在近几年实现迅速增长,但是反而面临着亏损扩大的趋势。以泰康在线为例,其2016年、2017年、2018年的净资产利润率分别为-9.02%、-23.88%、-35.02%,负值逐年增加,并且根据偿付能力报告,公司2019年上半年亏损2.5亿元,可见泰康在线自成立至今始终保持亏损状态,且亏损数额呈增长态势。其主要原因如下:

1. 单均保费低,产品结构单一。与传统保险公司相比,互联网保险公司所售保险产品以短期限、小额度、高频率、碎片化为特点,尽管有利于促进保费收入规模的迅速扩大,但是却难以改变利润微薄的现状。比如,泰康在线于2019年4月25日推出的“药神保抗癌特药保障计划(基础版)”产品,覆盖了目前社保目录外的全部12种高价抗癌特药,为客户提供确诊癌症后三年的抗癌特药供药保障和服务,然而每月固定保费仅为1元,利润空间极其有限。同时,产品结构单一也是造成亏损的重要原因。根

据年报数据,泰康在线2018年健康险保费收入为17.14亿元,在总保费收入中占比58.08%,意外伤害险、机动车辆保险保费收入分别为6.48亿元、3.98亿元,3项险种在总保费收入中合计占比高达93.55%,但从承保利润来看,公司2018年健康险、意外伤害险、机动车辆保险的承保亏损分别为1.12亿元、3.42亿元、1.56亿元。

2. 欺诈风险较高,综合赔付率上升。互联网保险公司的线上销售简化了保单核赔程序,但同时也增加了对投保人信用评估的难度,因而面临着较高的欺诈风险。另外,由于欺诈实施主体混杂、主观性较强,欺诈手段繁多,欺诈情景动态变化较大,加之信息不对称,导致欺诈行为很难提前预测与捕捉,骗赔风险增加。以泰康在线为例,其2016年、2017年、2018年的综合赔付率分别为24.96%、55.36%、57.31%,虽然没有超过65%盈亏临界线,但逐年增加。据泰康在线2018年微医理赔大数据显示,有10位用户累计赔付10次以上,同一用户累计赔付次数最高达28次,较高的出险率说明了“逆选择”、保险欺诈行为有所增多。

3. 过度依赖第三方平台,渠道费用高。由于互联网保险公司的产品宣传、销售、代理、调查服务等环节需要与第三方平台合作,因而产生了较高的渠道费用。据计算,泰康在线2016年、2017年、2018年的综合费用率分别为123.17%、105.31%、78.03%,虽然2018年较2016年、2017年有所下降,但仍远远高于35%盈亏临界线。另外,年报显示,2018年泰康在线应付泰康集团共享服务费1.39亿元,累计应付泰康人寿代理手续费1.06亿元,其中共享服务主要包括IT、运营、财务共享、品牌传播等。2018年利润表“手续费及佣金支出”科目发生额为6.34亿元,与2017年相比,增长幅度达133.27%,说

明公司经营活动产生的渠道成本明显增加。

(三) 资产流动性风险较高

1. 综合流动比率下降。由于互联网保险是基于网络技术的虚拟化交易,相对传统保险业务流动性风险更加明显。据计算,泰康在线的2016年、2017年、2018年综合流动比率依次为128.79%、106.75%、96.96%,逐年下降,其原因是公司的货币资金等优质流动性资产储备变动较大,比如公司2016年、2017年、2018年的货币资金金额依次为0.16亿元、14.72亿元、1.13亿元,导致现金比率的大幅波动。另外,由于公司2018年新增“卖出回购金融资产款”3.36亿元,应付手续费及佣金由2017年的0.58亿元增至2018年的3.71亿元,应付分保账款由2017年的1.74亿元上升到2018年的5.68亿元,从而导致流动负债大幅增加。

2. 应收保费上升。与传统保险不同,互联网保险是借助于平台进行交易,信用风险加大。根据泰康在线年报数据,其2016年、2017年、2018年的应收保费依次为0.55亿元、0.62亿元、9.33亿元,2018年应收保费的大幅度增长导致了应收保费率大幅提高。据计算,泰康在线2016年、2017年应收保费率分别为8.16%、3.76%,但2018年大幅增至31.63%,远远高于8%行业标准比率,说明公司应收保费收回速度放缓,流动性水平下降,同时也使坏账风险增加。

(四) 偿付能力下滑风险加大

据泰康在线偿付能力报告显示,其2016年、2017年、2018年的综合偿付能力充足率分别为993.70%、331.35%、290.85%,虽然均高于银保监会规定的100%监管要求,但呈现持续降低的趋势,主要原因在于其实际资本持续减少,最低资本不断上升。一方面,除上述提到的应付手续费及佣金、应付分保

账款在2018年大幅增加外,公司的未到期责任准备金由2017年的5.41亿元增至2018年的12.29亿元,未决赔款准备金由2017年的3.09亿元上升到2018年的7.58亿元,导致认可负债大幅提升。虽然2018年公司的认可资产也显著增加,但是增长幅度小于认可负债,因而两者的差额即实际资本有所减少。另一方面,偿付能力报告显示,泰康在线2016年、2017年、2018年根据监管要求计量的最低资本分别为0.9亿元、2.1亿元、4.49亿元,由于偿付能力充足率是实际资本与最低资本的比值,因此不断上升的最低资本导致公司综合偿付能力充足率持续下降。

(五) 收益质量降低

据计算,泰康在线2016年、2017年、2018年的净资产现金回报率分别为-10.46%、99.61%、-5.34%,这主要是由于公司2016年、2017年、2018年经营活动产生的现金流量净额依次为-0.99亿元、8.08亿元、-0.54亿元,呈现“负、正、负”的特征。具体而言,2016年、2017年泰康在线经营活动现金流入分别为6.88亿元、21.62亿元,经营活动现金流出分别为7.88亿元、13.54亿元,2018年经营活动现金流入为23.41亿元,较2017年增长8.28%,而经营活动现金流出较2017年增长幅度达76.89%,数值为23.95亿元,导致净资产现金回报率为负值。进一步分析现金流量表可以发现,泰康在线2018年“支付原保险合同赔付款项的现金”与“支付其他与经营活动有关的现金”分别为8.37亿元、7.85亿元,分别较2017年增长112.44%、58.59%,在经营活动现金流出中合计占比达67.72%,成为导致经营活动现金流出大幅上涨的重要原因。

二、泰康在线财务风险化解对策

(一) 优化筹资方式与资本结构

1. 降低负债水平。目前,互联网保

险公司在我国正处于成长期,经营风险水平较高,根据公司财务战略理论,“低负债与高权益”的合理搭配应作为当前互联网保险公司在成长期的财务战略选择,因此,互联网保险公司应采取措施降低负债水平。对于泰康在线而言,由于其未到期责任准备金的大幅增加是导致负债水平提高的主要原因,因此应减少未到期责任准备金的提取。一方面,短期健康险业务收入的迅速增长是造成泰康在线提取大量未到期责任准备金的重要原因,并且未到期责任准备金产生的根本原因在于保险合同规定的保险责任期限与公司会计年度在时间上不可能完全吻合,因此泰康在线可以通过营销手段加大短期健康险上半年销量在全年的占比,缩短年末未到期天数,降低未到期比例,从而达到减少提取未到期责任准备金的目的。另一方面,泰康在线可适当将部分原保险业务进行再保险并提高分出比例,以此增加应收分保未到期责任准备金期末结余,从而扩大资产规模,降低资产负债率。

2. 拓宽筹资渠道。目前泰康在线资产负债率较高,因此应以权益性筹资方式为主,并且不应局限于吸收直接投资。首先,泰康在线可通过IPO公开筹集资金,但鉴于公司成立至今未能摆脱亏损,在国内上市限制条件较多,因此可以考虑在审批程序更简单的海外上市来筹集资金。其次,作为非上市公司的泰康在线可以采用上市的一种替代方案,即引入员工持股计划(ESOP)进行筹资。ESOP分为非杠杆型与杠杆型,但由于杠杆型ESOP会增加公司债务,因此泰康在线可运用非杠杆型ESOP向公司内部员工发行股票来获得资金,也有利于提高员工积极性,增强公司凝聚力。此外,如果泰康在线能够获得风险投资的机会,应积极与风投机构合作以获取大量风投资金,减少对大股东泰康集团的

依赖,增强公司经营独立性。在我国进一步扩大保险对外开放的大趋势下,泰康在线还可积极寻求国际合作,适当引入外资以丰富筹资来源。

3.加大无形资产投入与开发。一方面,泰康在线应深化实施“保险+科技”战略,强化对人工智能、大数据、云计算、区块链等互联网高科技的研究,并与保险深度融合,研发出保险平台智能客服机器人等高科技产品,使公司拥有更多的专利权,从而增加无形资产。另一方面,应加强对自有线上平台的建设,优化公司官方网站访问速度、页面布局等服务功能,还应研发或引进互联网保险公司专用的系统管理软件,在增加无形资产规模的同时还能提高公司经营管理效率。此外,公司还可以在“保险+大健康”生态产业链中积极打造保险支付、医疗、养老、殡葬服务等子品牌,在生态产业链的各重要环节注册自有商标并妥善经营,在提升品牌影响力的同时扩大无形资产规模。

(二)构建可持续的盈利模式

1.塑造清晰的战略定位。目前互联网保险公司在业务发展导向上强调互联网保险保费的规模,忽视了质量和效益,大大影响了互联网保险可持续发展的基础。因此,泰康在线要塑造清晰的战略定位,一方面,应充分利用自身的科技属性,采取“技术驱动保险”的可持续发展盈利模式;另一方面,继续深耕“保险+大健康”业务,强化公司在该领域的竞争力与影响力,从而在互联网保险细分市场上建立自身优势以摆脱同质化竞争,为未来盈利模式的构建提供稳定基础。

2.提高互联网保险产品附加值。一方面,泰康在线应在充分了解市场需求的前提下,借助“大数据”“人工智能”等互联网技术进一步挖掘与跟进客户后续需求,并据此开发出针对性强的互联网保险产品,更好地迎合消费者的多样

化与个性化需求,从而降低消费者对价格的敏感度,拓展产品定价区间与盈利空间。另一方面,泰康在线应不断提高互联网保险产品的差异化程度,与知名医疗机构合作,开发出各医疗机构专属的“医疗+健康险”产品与服务,为客户提供不可替代的优质医疗资源与保险服务,从而提高产品附加值与盈利空间,获得可持续盈利能力。

3.提升保险反欺诈能力。首先,泰康在线可运用大数据技术搭建保险反欺诈平台,建立投保人信用档案,及早甄别潜在欺诈者,并利用大数据挖掘技术加强投保人信息与信用记录之间的关联性,积极预防互联网保险欺诈。其次,应构建智能风控模型机制,将其配置在互联网保险承保平台端口,通过在线采集与核查投保人提交的投保信息,对其身份信息进行甄别,如若发现存在欺诈风险,及时向公司发送预警提示,使公司能够迅速根据欺诈风险等级,通知相关核保人员重新核验投保人信息。

4.降低渠道费用。为了降低获客与留客成本,泰康在线应减少对第三方平台的依赖,强化自有平台的运营,从而提高获取流量的稳定性。在寻找第三方网络平台进行合作时,应充分考虑成本与效益,通过市场调研优中取优,对于咨询和服务费应反复进行价格谈判,完善利益共享机制,降低合作成本,扩展盈利空间。此外,互联网保险离不开线下支持,泰康在线要注重线上资源与线下渠道的相互配合,依靠泰康集团、泰康人寿深厚的线下积累,通过集团代理的营业模式与自身的线上优势形成资源协同,建立完整的盈利链条。

(三)加强对资产流动性风险的控制

1.加强资产负债匹配管理。泰康在线应积极调整资产与负债结构,优化资产配置,加强资产与负债匹配管理。首先,在期限结构匹配方面,泰康在线应

运用久期匹配技术,促进一年期财险业务与负债久期的一致性,同时重视沉淀资金与中长期资产相匹配,确定中长期资产配置限额并制定投资配置方案,使公司在保证流动性的同时获取较高资金回报。其次,在流动性匹配管理方面,泰康在线应设置现金及现金等价物、其他现金及流动性管理工具、高流动性资产、中低流动性资产等流动性细分层级,在此基础上加大储备与优先配置货币资金等流动性较好、安全性较高的资产,并持续关注与评估其流动性匹配情况。同时,泰康在线还可通过合理配置资金以平衡业务发展需求,重点分析公司经营活动与流动性水平的密切联系,构建与公司经营模式及负债构成相协调的资产结构,从根本上化解流动性风险。此外,还应健全资产负债管理机制,建立资产负债重大事项审议制度,为资产负债匹配管理与流动性风险控制提供制度基础。

2.降低应收保费。首先,泰康在线应强化应收保费台账系统管理,运用大数据、云计算等互联网技术,实现每笔业务应收保费交易与催收情况的精确记录与实时监控,为应收保费的管理与决策提供信息基础。其次,泰康在线应及时通过应收保费台账系统了解应收保费催收进度并做出相应催收措施,并根据应收保费收回情况建立客户信用评级信息系统并及时更新数据,以实现对不同风险等级的应收保费进行分级管理与评价,将风险等级较高的应收保费关联客户列为重点催收对象,并采取催收、限制赔付、拒绝赔付、律师信催收、禁止签发新单、拉入黑名单等对应措施。最后,泰康在线可与泰康人寿等保险代理方商议缩短保费结算周期,减少应收保费回款等待期。此外,泰康在线还可通过缩短应收保费账龄、宽限期等途径降低应收保费率,从而保持良好的经营现金流状况,降低流动性风险。

(四) 提高偿付能力并保持稳定性

首先,由于偿付能力是应对未来的未预期损失,侧重公司长期的责任承担能力,因此,泰康在线采取的任何针对偿付能力的资本运作和管理措施都要与其长期发展目标相契合。其次,泰康在线可以通过直接增加资本的方式来提升公司的偿付能力水平,但值得注意的是,要辅之以清晰的资本配置计划及配套的未来评估程序,这样才能将增资对偿付能力的作用发挥至最大。因为增资只能在短期内提高互联网保险公司的偿付能力水平,绝不是长久之计。若要从根本上改善公司的偿付能力,泰康在线还应重视对现有保险业务的优化与调整,加强对保障型、多元化互联网保险产品形态的开发,降低互联网保险产品的综合赔付率与综合费用率,提升公司的盈利水平,从根本上增强公司的偿付能力并提高其稳定性。

(五) 增加经营活动现金净流量

一方面,泰康在线应增加经营活动现金流入。年报数据显示,泰康在线经营活动现金流入主要来自“收到原保险合同保费取得的现金”,因此,公司应深

耕健康险、意外伤害险、商业车险等主营业务,做好现有保险产品的销售计划与全程服务,继续加强与大型互联网公司的合作以拓宽线上销售渠道,加快自有网络平台推广与线下渠道整合,同时,不断开发并推出新型保险产品特别是中长期保险产品,使公司产品销量稳定增长,促进保费现金流持续增长。另一方面,泰康在线应重视对经营活动现金流出的控制。首先,应加强对赔付支出的管理。根据年报资料可知,意外伤害险与健康险是泰康在线赔款金额最多的两个险种,由于不同客户群体的出险概率有所区别,因此应主要针对出险概率较低的客户群体推出细分产品。比如,由于在校学生对意外伤害险与健康险的购买率较高且出险率较低,因此泰康在线可以与学校合作推出在校学生意外伤害险与健康险,达到降低赔付率的效果。其次,泰康在线应通过线上平台与线下渠道的高效配合来降低营销成本,同时以较低的集团内部交易价格获取泰康集团与泰康人寿的渠道资源,以此降低手续费及佣金支出,减少经营活动现金流出。此外,泰康在线还可通过加强费用

管理、差旅、报销等审批管理降低办公管理费用,从而减少“支付其他与经营活动有关的现金”,增加经营活动现金净流量。□

责任编辑 李卓

主要参考文献

- [1] 许闲. 国际保险会计准则的最新发展及对我国的影响——基于 IFRS17 和 IFRS9[J]. 会计研究, 2019, (1): 21-27.
- [2] 侯旭华. 基于模糊综合评价法的互联网保险公司财务风险预警研究[J]. 湖南社会科学, 2019, (4): 88-99.
- [3] 王向楠. 财产险业务线的系统性风险研究[J]. 保险研究, 2018, (9): 44-55.
- [4] Sekolovska M. Internet business models for E-insurance and conditions in republic of macedonia[J]. Procedia-Social and Behavioral Sciences, 2012, (44): 163-168.

(上接第 38 页)

(四) 完善绩效考核体系

从原来“厂→区/部门→班组/服务大队”三层级考核变为更细化的“厂→区/部门→班组/服务大队→员工”四层责任中心考核,将发生的成本费用准确细致地落实到具体作业和具体操作人员身上,确保所有成本费用的产生都有据可依。在此基础上,找出影响公司成本的关键因素,围绕责任中心建立以作业规范型、生产安全型、环保节约型、和谐发展型“四型”为主的绩效考评体系。

(五) 营造良好的成本控制环境

先进管理模式的实施还需要依靠员工,引进精益化管理的同时也要注

重对员工思想和工作习惯的培养。基于此,笔者认为,对于全体员工而言,可引进整理(SEIRI)、整顿(SEITON)、清扫(SEISO)、清洁(SETKETSU)、素养(SHITSUKE)为一体的“5S”管理,培养员工良好的工作习惯;对于管理层而言,可对外聘请专家,实施统一培训,或者与教育平台合作,开发网上授课系统,让管理层充分认识到学习精益化管理的价值;实施领导轮岗式管理,减少管理盲区。对于基层技术员工而言,应注重岗位教育,各个岗位要设置透明公开的员工职业规划和晋升渠道,从根本上调动他们自我学习和竞争上岗的积极性。此外,要实现教育精细化,即教育培养工作要与精益化成

本管理同步进行,进而达到精益化管理的目的。□

责任编辑 刘黎静

主要参考文献

- [1] 李建军,范力. 油田开发精益化增效管理[J]. 石油科技论坛, 2011, (3): 41-45.
- [2] 王旭东. 精细化管理在采油厂经营管理中的实施[J]. 中小企业管理与科技, 2017, (22): 26-27.
- [3] 张长年,舒玮. 长庆油田采油厂操作成本预算精细化管理探析[J]. 商业会计, 2015, (21): 41-44.