

证券代码：835661

证券简称：龙琨保险

主办券商：招商证券

上海龙琨保险代理股份有限公司

2015年年度报告摘要

一、重要提示

1.1 本年度报告摘要来自 2015 年度报告全文（以下简称“年度报告”），投资者欲了解详细内容，应当仔细阅读同时刊载于全国股份转让系统公司指定信息披露平台（www.neeq.com.cn 或 www.neeq.cc）的年度报告全文。

1.2 没有董事、监事、高级管理人员对年度报告内容的真实性、准确性和完整性无法保证或存在异议。

1.3 公司全体董事出席了审议年度报告的董事会会议。

1.4 中兴财光华会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告进行了审计，出具了标准无保留意见的审计报告。

1.5 公司联系方式：

信息披露事务负责人（董事会秘书）：刘丽珠

电话：021-51095908

电子邮箱：lizhu.liu@dragonins.com

办公地址：上海市黄浦区中山南路 1228 号 607 室（邮编：200011）

二、主要财务数据和股东变化

2.1 主要财务数据

单位：元

项目	2015年度	2014年度	变动比例
总资产	15,686,439.98	11,324,670.86	38.52%
归属于挂牌公司股东的净资产	11,883,427.80	10,738,447.32	10.66%
营业收入	11,044,821.57	6,030,775.76	83.14%
归属于挂牌公司股东的净利润	1,144,980.48	599,575.48	90.97%
归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润	620,218.29	507,273.11	22.27%
经营活动产生的现金流量净额	2,779,974.08	-98,625.48	2,918.72%
加权平均净资产收益率	10.12%	5.74%	-
基本每股收益（元/股）	0.11	0.06	83.33%
稀释每股收益（元/股）	0.11	0.06	83.33%
归属于挂牌公司股东的每股净资产	1.19	1.07	11.21%

2.2 股本结构表

单位：股

股份性质		期初		本期变动	期末	
		数量	比例(%)		数量	比例(%)
无限售条件股份	无限售股份总数					
	其中：控股股东，实际控制人	-	-			
	董事、监事、高管					
	核心员工	-	-	-	-	-
有限售条件股份	有限售股份总数	10,000,000	100.00%	0	10,000,000	100.00%
	其中：控股股东，实际控制人	9,000,000	90.00%	0	9,000,000	90.00%
	董事、监事、高管	6,000,000	60.00%	0	6,000,000	60.00%
	核心员工	-	-	-	-	-
总股本		10,000,000	-	-	10,000,000	-
普通股股东人数		4				

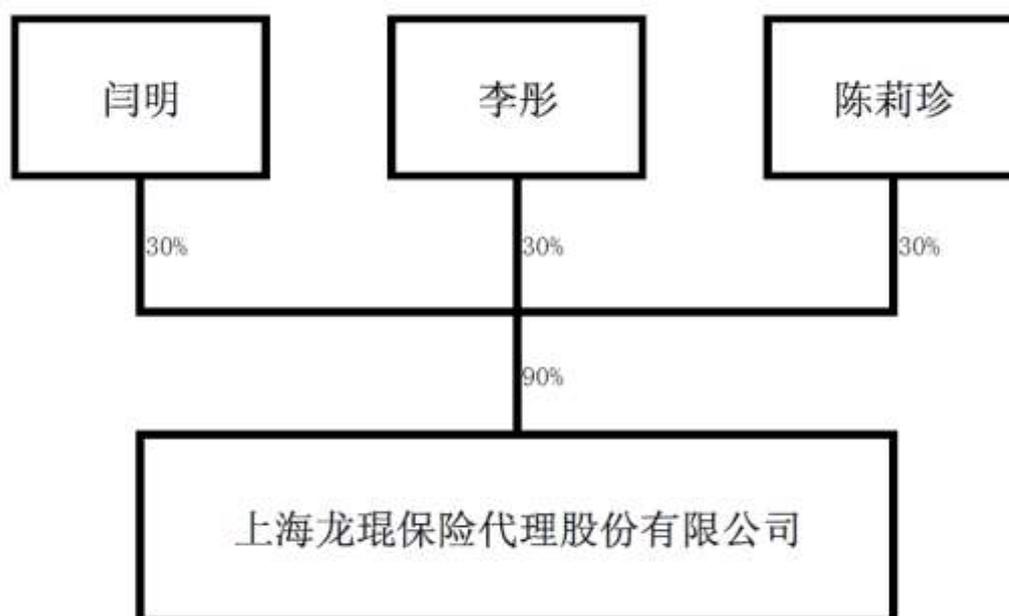
2.3 前 10 名股东持股情况表

单位：股

序号	股东名称	股东性质	期初持股数	期内增减	期末持股数	期末持股比例%	持有限售股份数量	持有无限售股份数量	质押或冻结的股份数
1	闫明	境内自然人	3,000,000	0	3,000,000	30.00%	3,000,000	0	-
2	陈莉珍	境内自然人	3,000,000	0	3,000,000	30.00%	3,000,000	0	-
3	李彤	境内自然人	3,000,000	0	3,000,000	30.00%	3,000,000	0	-
4	上海嵩耀投资管理合伙企业（有限合伙）	境内法人	1,000,000	0	1,000,000	10.00%	1,000,000	0	-
合计			10,000,000	0	10,000,000	100.00%	10,000,000	0	-

前十名股东相互关系及持股变动情况：陈莉珍和闫明是母女关系。闫明直接持有嵩耀投资 10.00%的股权，李彤持有嵩耀投资 90.00%的股权。除此之外，公司股东之间不存在任何亲属关系或其他关联关系。

2.4 公司与控股股东、实际控制人之间的产权及控制关系的方框图。



三、管理层讨论与分析

3.1 商业模式

公司所属行业为保险业，具体细分为保险代理行业。保险代理业务是在与保险公司签订保险代理销售合同后，在保监会许可范围内，代理销售保险产品。公司目前营业收入产生在来源于物流和航运行业领域内，为国际和国内的船务、物流、货代、商品交易和进出口贸易等企业，提供相关财产保险的咨询和服务。公司通过代理销售保险产品，从保险公司获得代理佣金。

一、公司所处行业

公司系一家以保险产品代理销售为业务渠道，专注于物流及供应链全产业链拓展的创新型服务企业。行业中主要受中国保监会监管。我国出台了一系列关于促进保险行业和保险中介的相关法律法规和方针政策，为保险行业和专业保险中介机构的大发展提供了系统的监管和强大的政策支持。

二、公司主营业务

公司系一家专注于供应链体系中物流与生产两大产业，以保险产品代理销售为主营业务的专业保险代理销售公司。公司在保监会监管许可范围内，为保险公司代理销售相关保险产品。公司目前主要营业收入以代理销售物流、贸易行业相关保险产品，取得保险代理佣金为主。公司与 27 家保险公司保持了长期稳定的合作关系，提供保险产品代理销售服务以及相关保险业务的理赔服务。

三、公司主要产品及服务

公司针对物流行业专门设置了独立的业务部和理赔部，为供应链上下游的所有客户提供相应的保险产品服务以及一体化解决方案，并提供全程的理赔服务，为客户选择适合的物流保险产品时，协助保险业控制风险。公司根据客户的运作模式和所面临的风险，量身定制适合的承保方案，通过运输货物险、财产一切险、物流责任险、公众责任险、人身意外险、意外医疗险、雇主责任险、交强险、商业第三者责任险、车辆损失险及其附加险等综合保障方案，覆盖了整个物流环节中的运输风险，仓储风险，装卸风险，经营场所的风险，从业员工风险、运输工具风险等。公司为对客户的全时服务，7x24 小时响应出单需求，并且随时接受投保客户的理赔咨询，指导客户妥善应对和解决突发的保险事故。

四、公司主要客户

公司保险代理业务的主要客户群体为国内各大型保险公司、保险集团，公司服务产品的终端用户为物流公司。

五、关键资源要素

龙琨自主研发的核心系统（代号：SOAR）整合了承保与理赔信息管理、资料管理、档案管理、时间管理以及协同办公等众多功能模块，是整个龙琨团队公司整个团队相互协作为客户提供全程承保和理赔服务的重要保障。龙琨核心系统的软件使用权目前已经在申请软件著作权。公司为加强商标、域名等知识产权保护体系的建设，正将“龙琨”和“龙琨保险”申请为商标。公司同时持有物流保险、物流安全等相关域名 70 余个，同时为公司互联网+的推进打好基础。

六、销售渠道

公司销售主要依托于专业的销售团队销售及呼叫中心销售。组建公司专业的销售团队了一支完善的销售对外，业务人员都拥有多年的行业经验，有着良好的口碑和稳定的客户群体。在此基础上，公司销售团队同时，通过不断发掘潜在客户以及不断完善保险服务内容，为公司带来稳定的签约保单量。呼叫中心销售通过电话销售的方式，挖掘客户需求，实现保险产品的销售。公司呼叫中心分为呼入、呼出、续保等小组。

七、收入来源

公司通过销售团队、呼叫中心等营销渠道获得客户，并向客户代理销售保险产品并提供综保险服务，向保险公司获得代理佣金收入，公司上游客户为保险公司，公司下游客户为投保人，保险代理销售业务是有效实现公司保险产品与投保企业的有效对接。

在报告期内，公司的商业模式各项要素未发生重大变化。

3.2 报告期内经营情况回顾

报告期内业务收入持续增长，营业收入为 1,104.48 万元，比上年增长 83.14%，市场培育取得成效，商业模式进一步明确；核心产品销售取得重要进展；人员结构逐渐合理；财务预算及风险管理制度得到加强；公司初步建立制度化、规范化、流程化、信息化的内部管理架构；公司多年来重视技术和质量的努力得到市场的高度认可，为持续的市场开拓和业务增长创造了有利条件。

2015 年度内业务、产品或服务有关经营计划的实现及变化情况：

财务数据方面：

报告期内，公司营业收入大幅增长，2015 年营业务收入为 1,104.48 万元，比上年增长 83.14%；净利润 114.50 万元，比上年增长 90.97%。截止 2015 年 12 月 31 日，公司总资产 1,568.64 万元，同比增长 38.52%；净资产 1,188.34 万元，同比增长 10.66%。

研发创新方面：

报告期内，公司与众安在线财产保险股份有限公司共同研发了新型的互联网物流保险险种，抢占了市场先机，2015 年度与众安在线财产保险股份有限公司合作的业务收入总额为 487.42

万元，占全年业务收入的 44.13%，带来业务大规模的增长。

业务渠道的拓展：

报告期内公司的客户已从原先的单个物流公司，转向与物流供应链、物流平台、物流园区、行业协会等综合性集团或是团体合作，大大拓展了公司的业务渠道。另一方面，公司通过龙琨平台与物流平台数据的对接，根据物流动态实时承保，大大提高了公司的业绩金额。

产品建设方面：

从以往年度的主要销售货运险和物流责任险，报告期，应客户需求，公司对产品进行了调整和组合，通过运输货物险、财产一切险、物流责任险、公众责任险、人身意外险、意外医疗险、雇主责任险、交强险、商业第三者责任险、车辆损失险及其附加险等综合保障方案，满足了客户各个方面风险防范需求。

自身服务建设

2015 年度公司投入 263.60 万元用于互联网平台的开发，完成了与各个的物流平台数据对接，实现了实时承保；完成了与保险公司平台的对接，加快了保单的出单速度；完成了理赔服务微信平台系统，让客户实时掌握理赔进度；这些大大提高了公司的续保业务，也吸引了新客户，提高了公司在物流行业的知名度。

3.3 竞争优势分析

公司坚持以物流保险作为核心产品，走专业化发展的道路，在跨保险和物流的细分市场内占据领先地位。公司资源集中于核心产品，在经营管理、技术、产品、销售、服务等方面逐步形成与竞争对手的差异，形成自己独具特色的、可以提高顾客满意度的技术、方式和方法，可以持久地保持竞争优势。

公司通过团队协作提供的综合性服务涵盖了售前、售中和售后全部过程。公司建立完整的售后理赔服务团队，在保险标的出险的第一时间受理报案并安排保险公司或者公估公司现场查勘，指导保护现场、收集出险证据，协助沟通定损，在投保人与保险公司对理赔金额等事项出现分歧时出面协调解决，最终促成结案，有效化解“理赔难”的行业顽疾。优质的团队服务帮助公司锁定长期客户。

从人才角度而言，公司员工普遍受教育程度较高，获得大专及以上学历员工占公司员工总数 84.85%。公司所有业务人员均有保险代理从业人员资格证书，公司的高管团队与核心业务人员拥有丰富的保险行业以及管理经验。

从技术角度而言，物流保险的风险相对复杂、理赔处理无法标准化，专业度要求非常高。公司长期积累了大量关于物流行业的风险状况、法律问题、索赔流程的知识，对物流行业有更加深刻地认知，能够抓住客户购买保险时的痛点，给客户提供最合适的保险产品。

从品牌形象而言，自公司建立以来，客户续保率一直超过 70%，在同业中保持领先的地位。

公司通过品牌营销获得了大量的转介绍资源。公司的品牌得到投保客户和保险公司的高度认可。

公司一直依据自身的资本积累发展,公司规模相对较小,生产场所、人员规模、分支机构等方面受到了一定的限制。随着公司业务的不断发展,公司将加大研发、营销资源及资金的投入,不断增加机构设置并提高公司整体规模水平。

3.4 发展战略

公司搭建了互联网物流保险的平台,以互联网+为发展方向,构建一个一端与各个物流平台对接,实现实时承保;另一端与保险公司系统对接,加快承保和出单速度的平台系统。同时加快勘查、理赔等增值服务的发展,让客户通过龙琨微信平台实时查询理赔的进展。

为应对资本规模较小的劣势,管理层将积极反应并采取应对措施,在未来根据企业战略发展需要,合理有序吸收外部产业资本。

3.5 2016 年经营计划及目标

公司经 2016 年 4 月 12 日召开的第一届董事会第四次会议审议通过,公司 2016 年财务预算报告的营业收入为 1,800 至 2,200 万元,净利润 210 至 250 万元。

四、涉及财务报告的相关事项

- 4.1 与上年度财务报告相比,会计估计、核算方法和会计政策未发生变化。
- 4.2 本年度内未发生重大会计差错更正追溯重述的情况。
- 4.3 与上年度财务报告相比,财务报表合并范围未发生变化。
- 4.4 中兴财光华会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

上海龙琨保险代理股份有限公司

董事会

2016 年 04 月 14 日