

资本传奇 @ 股权

险企年内增资发债超千亿元 已接近去年的两倍

■本报记者 苏向泉

今年以来险企频繁通过增资、发债“补血”。
近期, 国华人寿等险企拟大额增资的消息再度引发市场关注。据《证券日报》记者不完全统计, 今年以来, 17家保险公司合计增资423亿元, 9家险企合计发债715亿元。险企通过增资、发债合计“补血”1138亿元。
对比来看, 2017年全年险企增资、发债合计仅为637.73亿元, 2018年以来截至昨日, 险企增资、发债的规模接近去年全年的两倍。
值得一提的是, 虽然今年险企增资、发债额出现大幅增长, 但仍有个别险企因为各个股东不能协同增资, 导致增资计划长期被搁浅。一家偿付能力长期略高于偿付能力监管线的中型寿险公司相关负责人表示对《证券日报》记者表示, 由于公司部分小股东无力增资, 大股东虽然想增资, 但股权已是持股上限而无法增资, 因此增资事宜迟迟得不到解决。

17家险企增资超400亿元

从保险公司的增资来看, 据《证券日报》记者不完全统计, 今年以来, 共有17家保险公司合计增资423亿

元。增资的险企包括利宝保险、国寿财险、大地财险、信利保险、泰康在线、众安在线、新华养老、泰康养老、太保安联、中邮人寿、华泰人寿、瑞泰人寿等。
从增资额较大的险企来看, 人保财险注册资本由148.29亿元增至222.43亿元, 增资额高达74.14亿元; 其次是中邮人寿, 其已经获批增资额为50亿元。并且, 今年7月份, 中邮人寿又披露拟增资65亿元的计划。
除上述大额增资之外, 偿付能力近年来持续不达标的新光海航人寿, 也在今年增资成功。银保监会前不久核准新光海航人寿变更股东和增资方案, 原股东海航集团撤资, 台湾新光人寿保险减持。同时, 核准新光海航人寿注册资本从5亿元增加至12.5亿元, 共增资7.5亿元。此次增资或将解决新光海航人寿偿付能力充足率持续不达标的问题。
除上述增资已经获得银保监会批准之外, 还有一些大额增资“在路上”。
12月3日, 国华人寿控股股东天茂集团发布公告称: 近日, 天茂集团与湖北省宏泰国有资本投资运营集团有限公司(以下简称“湖北宏泰”)、武汉地产开发投资集团有限公司(以下简称“武汉地产”)、武汉市江岸国有



资产经营管理有限责任公司(以下简称“江岸国资”)在湖北省武汉市签署了《国华人寿保险股份有限公司增资扩股协议》, 国华人寿拟以现金方式增资95亿元。
其中, 湖北宏泰、武汉地产、江岸国资均为新进入国华人寿的股东行列。公告显示, 95亿元增资中, 天茂集团以自有资金(含募集资金)现金出资48.45亿元, 占增资后国华人寿总股本的51%, 持股比例未变, 仍为控股股东; 湖北宏泰以自有资金现金出资40.55亿元, 占增资后国华人寿总股本的9.22%; 武汉地产以自有资金现

金出资5亿元, 占增资后国华人寿总股本的1.14%; 江岸国资以自有资金现金出资1亿元, 占增资后国华人寿总股本的0.23%。
受“134号文”的影响, 今年以来部分险企保费增长乏力, 流动性告急, 增资成为保险公司补充资本的首选方式。
9家险企发债超700亿元
除增资外, 发债也已经成为险企提高流动性最主要的手段之一。
整体来看, 今年共有9家险企共

债转股资金到位率大幅提升 国寿参与债转股金额达580亿元

■本报记者 冷翠华

中国人寿12月11日在中国保险行业协会披露信息, 其斥资80亿元投资中电投核电有限公司(下称“中电核”), 占中电核股权的26.76%。
这是中国人寿参与市场化债转股的一个案例。事实上, 今年以来, 银行、保险等机构参与市场化债转股的积极性都有所提高, 最有力的例证是, 债转股的资金到位率从2017年年底的8%左右提升到目前的25%。
业内人士对《证券日报》记者表示, 保险资金与债转股项目的资金需求有较高的契合度, 但也需要选择合适的参与方式, 注意其中的风险。同时, 还需要完善相关政策, 使险资参与债转股项目全流程顺畅。
中国人寿
80亿元入股中电核
中国人寿参与市场化债转股再添一笔。12月11日, 该公司公告称, 斥资80亿元投资中电核26.76%的股权。
据了解, 中国人寿此次对中电核的增资款用于偿还债务, 助力企业降低负债去杠杆, 为中电核绿色创新发展提供有力支持, 提高企业核心竞争力, 并促进国家电投核电业务长远发展。这是中国人寿落实《关于市场化债转股的指导意见》、《关于保险业支持实体经济发展的指导意见》等文件精神, 支持实

体经济发展的重要举措。
事实上, 这并非中国人寿首次参与与债转股项目。此前, 中国人寿资产管理公司已经实施了中石化川气东送、陕煤集团、中国重工、中国华能和黄河基金等5单债转股项目, 总规模达500亿元, 加上此次投资80亿元的中电核项目, 其参与债转股总金额达580亿元。
国务院发展研究中心金融研究所教授朱俊生指出, 保险机构尤其是寿险公司的负债期限较长, 与不良资产处置业务周期较长的特点较为匹配, 寿险资金可以成为不良资产处置市场中的重要资金提供方。同时, 不良资产处置业务的跨周期特征也有利于缓解长期保险资金的配置压力, 有利于保险资金更好地服务实体经济。
《证券日报》记者在采访中了解到, 目前对债转股研究较多、参与意向较强的险企主要是大型险企, 而中小险企则相对谨慎, 更青睐收益稳定的长期投资或进退较为灵活的中短期投资方式。
债转股资金到位率达25%
鼓励相关机构参与市场化债转股的政策已开始显现成效。“签约多、落地少”的现象有所改善, 资金到位率明显提升, 目前已达25%左右。
东方证券分析师潘捷认为, 近期

有关债转股的关注度有所提升。从已签约的项目来看, 市场化债转股多由银行系子公司主导实施。银行不得直接债转股, 而是以设立债转股子公司的方式进行。
2016年11月份以来, 五大国有银行先后公告发起设立债转股子公司, 开展债转股业务。此后, 股份制银行、四大资产管理公司、保险公司等相关机构也开始布局债转股业务。
11月19日, 国家发展改革委、银保监会等五部门联合发布的《关于鼓励相关机构参与市场化债转股的通知》, 进一步明确允许符合条件的保险集团(控股)公司、保险公司、保险资产管理机构设立专门的实施机构从事市场化债转股; 同时, 该通知明确允许保险机构设立私募股权投资基金开展市场化债转股。
从2016年10月份国务院发布《关于积极稳妥降低企业杠杆率的意见》及《关于市场化银行债权转股权的指导意见》开始, 近两年相关部门陆续发布了多项政策鼓励和支持市场化债转股, 包括扩大参与机构主体和转股债权的范围, 鼓励多种市场化运作模式, 为市场化债转股提供资金支持等。
在扩大参与机构方面, 允许保险业实施机构设立私募股权投资基金开展市场化债转股, 并鼓励银行、信托公司、证券公司、基金管理公司等依法依规发行资产管理产品参与市

场化债转股, 支持外资设立私募股权投资基金开展市场化债转股业务, 进一步扩大市场化债转股实施机构的范围。
在运作模式方面, 鼓励多种市场化的运作方式, 如收债转股、发股还债、设立私募股权投资基金等。
今年以来, 债转股的项目推进情况也有所改善。根据发改委官方微博12月5日消息, 据初步统计, 目前市场化债转股签约项目总数达226个, 到位金额4582亿元, 资金到位项目数142个, 资金到位率25%。其中, 地方国有企业签约130个, 到位金额2291亿元。2018年以来, 市场化债转股签约项目总金额1711亿元, 参与债转股的民营企业显著增加, 今年签约金额达250亿元。
对比来看, 据发改委统计, 截至2017年年底, 各类债转股的投资机构已与102家企业签署市场化债转股框架协议, 协议金额超过1.6万亿元, 但已落地债转股项目金额仅1200多亿元, 项目落地率仅有8%。可见, 今年的债转股项目落地率已大幅提升。
业内人士认为
尚需完善配套政策
尽管今年债转股的热度上升, 资金到位率明显提高, 但整体来看, 债转股依然存在一些问题。业内人士认为, 还需要进一步完善相关配套政

策, 理顺相关机制, 让实施债转股的企业和投资企业都获得正向效应。
分析人士认为, 债转股具有股权投资规模大、期限长、退出难度较大等特点, 同时, 实施债转股的企业大多陷入经营困境, 短期内盈利能力不足甚至没有收益。因此, 相关机构参与市场化债转股的时候心中仍有顾虑, 也需要对债转股企业进行深入的调研, 防范投资风险。
“除了解决好资金的问题, 债转股的企业还需要在经营上取得突破, 改善企业赢利状况, 才能为参与债转股的投资企业带来良好收益。”一位业内人士对《证券日报》记者表示, 对于投资企业来说, 债转股依然面临较大的定价风险、退出风险等。
因此, 推进市场化债转股, 还应进一步优化政策环境, 稳定交易各方的政策预期, 包括进一步理清债转股交易过程中的定价机制、风险承担机制以及退出机制等方面存在的问题, 完善相应配套政策。同时, 还可以采取多种方式降低债转股的交易成本, 如加大税收优惠力度, 发挥产业基金激励引导作用等。
上述人士表示, 为企业提供资金, 减轻其负担, 降低其杠杆率, 只是债转股的目的之一, 更重要的是帮助企业完善公司治理, 改善经营状况, 形成稳定的可持续发展机制, 做好了这些工作, 债转股的工作才更有意义。

众安保险王愚：杜绝用户数据泄露 金融机构需协同运营

■本报记者 苏向泉

12月11日, 在卓越影响力金融峰会上, 众安保险金融技术部总监王愚指出, “在智慧金融的发展过程中, 各机构的社会化协同运营是大方向, 以点带面, 破立并举, 金融科技生态圈的多维发展才能发挥出更大的社会效能。”
在谈及我国智慧金融发展时, 王愚将其分成了四个阶段。
第一阶段是金融机构的电子化、信息化阶段, 如银行自动取款机的应用; 第二阶段是互联网金融的发展阶段, 传统金融机构开始通过互联网渠道销售金融产品; 第三阶段是科技赋能金融业务的阶段, 即用科技的手段深度嵌入金融业务的每个流程和环节, 改进产品, 降低成本, 提升用户体验, 控制风险, 最终降低金融服务的门槛, 实现普惠金融的目标; 第四阶段是技术与金融融合发展, 形成生态的阶段。“这是我们智慧金融未来发展的目标。这一阶段金融机构从以产品为中心转向以用户需求为中心, 通过科技手段深入洞察用户, 快速定制金融产品。”并且, 王愚认为在这个阶段中, 新技术的运用有极大可能催生出新的商业模式。
在王愚看来, 当前我国智慧金融整体发展还处于从渠道发展到科技赋能金融业务的演进过程, “这一过程需要金融价值链中各环节的协作配合, 才能实现有效进阶的联动”。
王愚还提到, 众安保险的社会化协同科技开放平台通过三大核心科技能力, 将智慧金融运用在金融完整的价值链里。这三大核心能力分别是: 智能风控、智能营销系统和智能资产配置, 三者环环相扣, 齐头并进, 共同推动智慧金融的高效落地。
在王愚看来, 无论是保险科技还是金融科技, 都要“不忘初心”, 最终落地在服务实体经济上。王愚表示, 未来众安保险还会继续“坚守初心”, 用保险科技连接新生代消费人群和持牌金融机构, 为更多有梦想的年轻人提供优质的金融产品和服务。

中信建投黄文涛：房地产调控最严时刻或已过去

■本报记者 王思文

中信建投证券研究发展部联席负责人、宏观固收首席分析师黄文涛在昨日中信建投证券2019年资本市场年会中表示: “站在当前的时间点, 没有必要对于经济过度的悲观。”
黄文涛表示, 现在中国经济面临很大的下行压力的主要原因并不是金融去杠杆过度, 而是信用紧缩, 是信用风险定价体系缺失的表现。只有建立一种新的信用融资体系之后, 才能使得这种困境得到彻底的解决, 这个本质是融资体系的变革。老动能趋弱, 新动能培育和成长需要时间, 动能转换需要耐心。
经济结构的调整需要相对漫长的过程, 但是站在当前的时间点上, 黄文涛认为, 没有必要对于经济过度的悲观。经过了一年时间的消化, 隐性债务处置对于经济短期冲击最大的时刻可能已经过去, 在长效机制不断推进下房地产调控最严的时刻可能已经过去。房地产与出口下行的风险逐步释放, 减税政策逐步落地, 中国经济正在卸下过去的包袱, 轻装前行。
此外, 他预计明年GDP实际增速6.3%左右, 名义GDP增速8.5%左右。
对于2019年宏观经济关键词, 黄文涛认为是“有支撑的下行”, 他的核心逻辑是贸易摩擦影响的不确定性政策托底。
2018年, 全球经济以及国内制造业投资、房地产投资大概率下行, 再加上贸易摩擦的潜在不确定性, 经济下行压力尚未完全释放。在稳就业与2020年全面建成小康社会经济目标的约束下, 经济增长需要底线思维, 这意味着积极的财政政策需要发挥更重要作用, 基建投资将是主要抓手。
黄文涛预计, 明年三季度经济或短期企稳, 一方面是由于专项债发行规模增加可能会在二季度支撑社融增速短期企稳, 另一方面是贸易摩擦的不利冲击可能在二季度体现较明显, 相应可能会带来之后的政策调整。通胀并非明年市场与政策的风险因素, 预计CPI增速大致与今年持平, PPI增速回落较明显。二季度之前仍然是享受无风险收益率下行的时间窗口, 利率债和高评级信用债收益率仍有下行空间。股票市场具有中长期配置价值。从行业的配置顺序来看, 首推成长, 然后是消费、金融、地产、周期。

欢迎关注
证券日报e保险



责编 刘琪 制作 连景
E-mail: zqrbjrg@126.com 电话: 010-82031762

2018年1月份原保费占全年保费收入比例或降10个百分点

2019年开门红: 部分险企放宽核保条件

■本报记者 冷翠华

“开门红, 全年红”的说法在寿险业流传甚广, 冲击开门红保费规模也是各大寿险公司十分重视的工作。从2014年至2017年, 寿险公司1月份原保费占全年之比就不断攀升。不过, 转折将发生在2018年, 并且1月份保费占全年之比的下降趋势可能一直延续到2019年。
业内人士认为, 随着寿险业发展模式的转型, 以及监管政策的引导, 寿险开门红的概念可能进一步淡化, 开门红的内涵也将大变身。
2017年达到峰值
所谓开门红, 是指商业保险公司采取各项措施, 以在阳历年伊始获得大额保费收入, 为全年工作夺得好彩头的一种营销现象。
一个典型的指标是, 1月份原保费占全年保费收入之比。《证券日报》记者根据银保监会公布的历年数据统计发现, 从2013年到2017年, 寿险公司1月份原保险保费收入占全年原保险保费收入的比例分别为12.8%、20.4%、20%、25%以及28.9%。可见, 2014年1月份的原保险保费占比比

上一年度有大幅提升, 也是2008年以来首次突破20%, 此后的2015年保持平稳, 2016年和2017年占比继续攀升, 到2017年达到峰值, 1月份原保险保费占比已经将近全年的三分之一。
而从2018年的情况来看, 目前银保监会至公布了前三季度的保费收入, 1月份原保险保费占前三季度之比为仅为25.6%。若以前三季度的保费收入平均值计算全年数值, 1月份保费收入占全年的比例将低于19%, 比去年下降10个百分点左右。
而从以万能险为主的保户投资款新增交费的情况来看, 由于从2013年4月份才开始单独统计该数据, 因此, 从2014年至2017年, 1月份万能险保费占全年之比为13.8%、9.4%、17.2%以及16.5%, 四年间呈现一定的波动性。但2014年到2016年万能险的保费整体增速非常迅猛, 各年总保费分别约为3916.8亿元、7646.6亿元以及11860.2亿元。可见, 寿险公司在这几年间都在推动万能险规模的飙升。不过, 到了2017年, 万能险保费骤然下滑至5892.4亿元。
对于2019年1月份保费占比的走势, 业内人士认为, 从目前的情况来看, 险企2019年开门红的产品将延续

保障型和长期型的特点, 预计1月份的保费规模短时冲高的可能性较小, 其占全年保费规模的比例仍将维持在较低水平。
保障型保险怎么推
开门红期间, 保险公司一般主打什么类型的保险产品? 业内人士认为, 随着市场环境和政策导向的不同, 险企的产品“主力”发生了一些变化, 预计2019年的开门红产品将以保障型产品和长期产品为主打。
过去数年, 诸多寿险公司都采取“年初冲规模, 年中调结构”的经营策略, 高度重视开门红业绩。从产品类型来看, “年金险+附加万能险”长期是主打形式, 以交费期3年到5年的年金险和较高预期收益率为主打, 对于追求投资收益的客户颇具吸引力。在销售过程中, 险企常将此类产品与其他银行理财产品等进行比较, 消费者获得直观认知, 同时, 由于其快捷特征, 对消费者资金流动性的影响较小, 因此往往比较容易推动保费规模的增长。
而随着行业的发展, 以及监管政策的调整, 2018年的险企开门红产品已经发生了一些变化, 最明显的特征

是年金险的返还期限延长了, 理财型产品大量减少。也正是受这两个因素的影响, 2018年的寿险业出现了“开门红不红”的现象。
目前, 陆续有多家险企已经启动2019年的开门红工作。2019年的开门红之战险企又将怎么打? 开门红产品和营销手法与往年有何区别?
从产品类型来看, 今年挑大梁的产品之一依然为年金保险, 其返还期限有所延长, 但部分产品的预定利率同比有所上升, 以增加其吸引力。《证券日报》记者统计, 中国人寿、华夏保险、中信保诚等险企近期都推出了新型年金保险。
还有很多险企将保障型产品作为明年开门红的主打产品, 例如, 新华保险2019年的开门红产品以健康险为主导, 附加险为重要增长点, 年金险为补充。同时, 太平人寿推出的太平卓越智臻、平安人寿推出的的金玺人生、平安福等开门红产品都是终身产品。
与较高收益、快速返还的理财型产品相比, 保障型特征较为明显的、期限较长的保险产品销售难度较大, 在开门红产品定调“保障”、“长期”的背景下, 险企又采取了哪些措施来增加其吸引力?
在采访中, 《证券日报》记者了解到, 为推动开门红业绩, 险企采取的招

数之一是提高年金的预定利率。目前, 一年期银行理财产品预期年化平均收益率低于4.6%, 低于2018年年初的5%, 年金保险预定利率提高有利于提升其吸引力。
险企采取的招数之二是放宽核保条件。一般而言, 对于某些投保群体, 险企将通过额外增加保费或者保险责任除外等方式来防控风险。不过, 今年部分险企对此有所放松。例如, 长城人寿表示, 对超重、轻度高血压、非萎缩性胃炎等16种常见情况, 不再额外加费; 华夏人寿对轻微血压高、乙肝小三阳(无肝功异常)等9种常见健康异常情况也不再额外加费。这些措施对于推动保障型产品的销售, 无疑具有明显的提升作用。
值得强调的是, 尽管大部分寿险公司仍在推动开门红工作, 但其对开门红的认知发生了明显变化, 突击战思维正在向持久战思维转变。
今年以来, 多家上市险企管理层也在公开场合表示要降低各季度保费的差异性, 加大保障型产品销售力度。例如, 新华保险董事长万峰表示: “开门红是中国特色, 并不利于整个寿险行业均衡发展”, 随着行业回归保障, 理财型产品减少, 保障型业务增加, “开门红被淡化, 回归理性”。