

银保监会结束对安邦集团接管

大家保险“引战”锁定社会投资人

□本报记者 程竹



本报记者 程竹 摄

中国银保监会近日发布公告称,根据《保险法》第147条规定,从安邦保险集团股份有限公司(简称安邦集团)拆分新设的大家保险集团有限责任公司(简称大家保险集团)已基本具备正常经营能力,中国银保监会依法结束对安邦集团的接管。

目前大家保险集团雏形已现,正积极引进战略投资者(即“引战”),并已基本锁定社会投资人,未来将保持民营性质。

1.5万亿理财险全部兑付

银保监会相关人士表示,2018年2月23日,原中国保监会宣布依法接管安邦集团。实施接管以来,银保监会依法有序推动风险处置工作,截至2020年1月,接管前安邦集团发行的1.5万亿元中短存续期理财保险已全部兑付,未发生一起逾期和违约事件,保险消费者和各有关方面的合法权益得到切实保障。基本完成世纪证券、邦银金租、和谐健康等非核心金融牌照处置,成都农商行也已挂牌。

银保监会相关人士称,接管过程中,银保监会按照市场化手段引入专业机构、经营管理团队,对相关业务板块进行专业化管理,提高存量资产管理效率。依法聘请国内知名律师事务所、会计师事务所、投资银行等中介机构,参与安邦集团重组和大家保险集团“引战”。

银保监会相关人士介绍,大家保险集团,依法受让安邦人寿保险股份有限公司(简称安邦人寿)、安邦养老保险股份有限公司和安邦资产管理有限责任公司股权,新设大家财产保险有限责任公司,承接安邦财产保险股份有限公司的合规保险业务。安邦集团和安邦财险将依法予以清算注销。

业务转型成效明显

“一般公司创业需要经历从零到一的过程,对于大家保险集团而言,由于老安邦集团本质上是一家投资公司,缺乏保险公司经营管理的基础,一定意义上说是先‘破’后‘立’。”大家保险集团相关人士对中国证券记者表示,自成立以来,大家保险集团有序推进管理重整和业务转型。在整个接管期间,公司借助同业和专业第三方的力量,全面检视经营现状,识别短板和风险,扎实推进经营能力的建设与完善。

大家保险相关人士介绍,一方面,引入多家专业第三方机构,在资产管理、组织建设、财务管理、IT能力建设、资债能力建设等方面,进行专项评估和指导。另一方面,引入平安、国寿、太保、泰康、新华等十余家险企专家组成的专家团,从经营实践角度,对公司整体经营水平进行综合评估,为管理重塑、业务转型提供方向性指引。此外,聘请国际知名咨询公司,按照监管尺度,从严模拟监管环境,对集团整体经营体系进行系统性检视,识别问题,形成有针对性的持续整改措施。

经过半年多的努力,大家保险集团管理重整和业务转型成效明显。截至目前,大家保险

集团寿险保障期限5年及以上的产品规模占比提升到75%以上,较原安邦人寿以中短期产品为主的负债结构明显改善,银保期缴长期型业务从零起步,2019年实现保费收入55.7亿元。财险公司2019年全年实现保费收入43.4亿元,综合成本率大幅下降12个百分点,经营性现金流转正。养老保险公司专注个人养老保障业务,2019年业务规模累计达到445亿元。资管公司2019年实现总投资收益率8.62%,投资结构持续改善。

“引战”基本锁定社会投资人

对于未来发展战略,大家保险集团相关人士表示,目前,集团正积极引进战略投资者,已基本锁定社会投资人。银保监会将推动大家保险集团保持民营性质,完善治理结构,不断提升偿付能力和经营水平,加强审慎监管,促进公司持续健康发展。

谈及海外资产调整计划,大家保险集团相关人士透露,就不同海外项目的实际情况,制定了有针对性的发展战略。

“部分需要战略出售的海外资产,采取聘请专业机构公开出售的方式进行处置;部分可以协同集团保险主业的资产,本着长期持有的

原则持续对国内保险业务进行赋能。如集团拥有的加拿大RC养老项目,在加拿大拥有23家养老院,拥有世界领先的养老与保障经验,能够为集团的康养板块建设提供有力借鉴。”大家保险集团相关人士表示,具有标志意义的纽约华尔道夫酒店改建工程正按计划稳步推进,项目各项建筑工程施工业务已全面铺开。新的纽约华尔道夫酒店将拥有375套全新豪华客房,并于2021年年中预营业。与此同时,375套纽约华尔道夫公寓现已开盘销售,集团聘请了美国当地地产经纪道格拉斯(Douglas Elliman)和国际销售地产经纪莱坊(Knight Frank)共同为项目寻找全球高资产净值买家。

此外,大家保险集团还将涉足康养板块。据悉,近期,首个业内创新、强强联合的“临近医疗、靠近儿女、融入社会”的城市核心区高品质养老项目将面向市场。

同时,大家保险集团锚定健康养老领域,以城市核心区高品质养老机构布局为主,辅以特色化的城郊高端CCRC社区,打造多层次的康养产品线,大家保险将率先布局京津冀、长三角、珠三角等老龄化程度高的地区,通过3至5年初步完成覆盖全国重点城市的多层次健康产业生态布局。

多维度参与疫情防控债

信托公司发力“转型主战场”

□本报记者 刘夏村

近期疫情防控债发行火热,就连以“非标”展业为主的信托公司也频频现身,通过认购、承销等多种方式参与。业内人士认为,当前而言,预期债券市场业务将得到信托公司更多的关注。从更长远的角度看,这是信托公司谋划深耕资本市场业务的一个契机。在资管市场竞争日趋激烈的背景下,资本市场业务是能快速体现和提升主动管理能力的重要抓手,逐渐成为信托公司转型的主战场。

多家公司积极认购

有关部门日前密集出台各项政策举措,简化债券发行审批流程,支持受疫情影响急需融资的地区和相关企业进行债券融资。

安信证券介绍,综合交易商协会、发改委、上交所、深交所等机构的相关政策文件看,广义上“疫情防控债”是适用于发行服务绿色通道信用债的统称,相关发行主体不仅包括受疫情影响较大的地区或者行业、企业,也包括募集资金主要用于疫情防控领域或者“借新还旧”的企业;狭义上讲,才有募集资金全部或部分用于防控疫情有关用途的,才能在债券名称中添加“(疫情防控债)”标识。

记者获悉,多家信托公司日前积极认购了疫情防控债。例如,2月6日,中融信托参与认购了国家开发银行发行的债券,所筹资金将主要用于国家开发银行向疫情防控提供的应急融资。2月10日,中融信托再参与认购了由上市公司——东阳光发行的公司债,该公司不仅是抗病毒药物奥司他韦的重要生产厂商,同时也是消毒液主要原材料双氧水和次氯酸钠的最大生产单位之一。

2月19日,中信信托认购了由北京海国鑫泰投资控股中心发行的2.4亿元疫情防控债。中融信托亦认购了2000万元该疫情防控债。此外,中航信托资管部近期参与认购了平安国际融资租赁有限公司2020年非公开发行短期公司债券(疫情防控债);山东信托认购了由山东省商业集团有限公司发行的超短期融资券(疫情防控债)。

不仅是“买买买”

业内人士称,信托公司参与疫情防控债,不仅是“买买买”。例如,在此次北京海国鑫泰投资控股中心疫情防控债募集中,中信信托多部门全力协同参与,不仅通过旗下产品认购2.4亿元,还积极做好承销商角色。中信信托相关人士说:“该项目的顺利落地,也是信托公司传统投行、资管、债券承销等多项业务模块联

动的创新尝试。”

兴业信托日前设立了银行间市场首单疫情防控绿色资产支持票据。2月13日,兴业信托与牵头主承销商兴业银行密切协同,成功设立“华电国际电力股份有限公司2020年度第一期绿色定向资产支持票据(疫情防控债)”,发行规模为15.51亿元,预期期限2.5年。发起机构承诺募集资金将用于补充日常营运资金,其中不超过2亿元将用于补充抗击此次疫情相关的流动性资金缺口。

业内人士介绍,除了申购债券外,目前信托公司还主要通过债券承销、资产证券化等方式参与债券业务。根据2018年4月中国银行间市场交易商协会发布的《关于意向承销类会员(信托公司类)参与承销业务市场评价结果的公告》,获得承销资格的信托公司可以参与银行间市场的非金融企业债务融资工具的承销业务市场。目前已有12家信托公司获得非金融企业债务融资工具资格。此外,中信信托、华能贵诚信托还获批在交易所市场开展管理人资格试点,进行资产支持证券承销的尝试。

信托公司“深谋”业务转型

一贯以“非标”业务为主的信托公司,近期通过多种形式参与疫情防控债。对此,多位

业内人士认为,在抗“疫”的过程中,保持流动性宽裕并引导资金利率下行有助于帮助企业渡过难关,预期信托公司今后将更多地关注债券市场业务。

从长远角度看,这是信托公司谋划深耕资本市场业务的一个契机。记者了解到,近年来,随着中国资本市场日趋成熟、资管行业发展更趋规范,将资本市场业务视为转型发展的重要方向,这已经成为信托行业的普遍共识。

中国信托业协会此前在一份报告中指出,对于信托公司来说,传统业务中主动管理类业务主要是投向房地产和基础产业。2010年—2018年,投向房地产的资金占比在10%—15%,投向基础产业的占比从2010年的34.39%下降到2018年的14.59%,呈现不断下降的趋势。随着资管市场竞争日趋激烈,资本市场业务是能快速体现和提升主动管理能力的重要抓手,也可能成为信托公司业务转型的一个重要方向。

近日,中融信托常务副总裁游宇表示:“我们仍然将资本市场业务视为未来转型的主战场。”他认为,中国的资本市场集中并吸引着中国最优秀的企业,这里也孕育着中国未来经济发展的动能。信托在上市公司托管、资产整合、投贷联动等业务领域,以及不良资产清收、债务重整、特殊机会投资领域,都有很好的机会。

近百家上市公司披露增发进展 券商竞逐增发承销盛宴

□本报记者 赵中昊

Wind数据显示,截至2月23日下午记者发稿时,再融资新规2月14日落地以来已有97家上市公司发布增发进展公告,其中大部分为新发布或修订相关预案。除去3家方案进度显示为停止实施或发审委未通过,剩下94家公司中(除1家尚未披露募资规模外),预计募资规模合计1446.05亿元。从2020年以来的增发承销数据来看,头部券商优势明显。

机构人士认为,在政策逆周期调节的背景下再融资规则落地进一步强化了证券业尤其是头部券商持续受益资本市场改革红利释放的长期逻辑。随着权益资产吸引力提升、市场活跃度提振、资本市场改革重心或从一级市场逐渐转向二级市场,券商将迎来高质量发展的新机遇。

头部券商将明显受益

Wind数据显示,从目前已有的披露情况来看,上述97家公司的增发主承销商既涵盖了中信证券、华泰联合、中信建投、中金公司、国泰君安、申万宏源、海通证券、国信证券、广发证券、光大证券等大型券商,也包括东兴证券、安信证券、中泰证券、中原证券、华西证券等中等规模券商,此外还有东兴证券、长城证券、中天国富、西南证券等券商充当财务顾问角色。

业内人士指出,再融资的松绑打开了券商的投行业务空间,尤其是对资本实力雄厚、机构业务较强的头部券商来说,利润的增厚效应将更加显著。

Wind数据显示,截至2月23日,今年以来,增发承销规模排名前10的券商依次为中信建投、中信证券、中金公司、招商证券、民生证券、东方花旗、东海证券、华创证券、兴业证券、中泰证券,承销规模分别为115.13亿元、62.49亿元、24.16亿元、12.03亿元、10.69亿元、9.42亿元、9.11亿元、7.55亿元、7.16亿元和6亿元。其中排名居首的中信建投证券市场份额为41.53%,排名第二的中信证券市场份额为22.54%。

券商料迎诸多利好

某券商非银分析师指出,随着包括再融资新规在内的一系列资本市场改革举措不断推进,加之市场流动性宽松趋势不变,券商将在经纪、投行、自营、资本中介等业务全面发力,预计业绩将有较大增幅。未来将会有更多的衍生工具被批准发行,为市场带来可观的增量资金,券商发展前景更为广阔。

中信证券认为,资本市场改革重心将从一级市场逐渐转向二级市场,A股需要一个估值合理且流动性充裕的二级市场做直接融资配套。在融资制度改革之后,引导长期资金入市、完善交易制度、提供更多的衍生品作为风险管理工具等改革已或已提上日程。

中信建投证券非银及金融科技首席分析师赵然认为,从微观视角看,再融资新规为二二级市场套利创造空间。当前一级市场估值水平处于相对低点,上市公司借助本次再融资规则修订,可募足资金用于收购一级市场优质标的,从而改善上市主体盈利能力、摊薄上市主体估值水平,提升估值水平。

从宏观视角看,赵然认为,随着前期资本市场“组合拳”(证券法、科创板、再融资、新三板等相关政策)相继落地,叠加当前流动性较为宽松,权益资产有望维持长期吸引力,为券商展业创造长期有利的环境。

银河证券首单“疫情防控债”发行

□本报记者 张利静

银河证券主承销的“20中储发展(疫情防控)scp001”日前完成簿记发行。本期债券是银河证券首单疫情防控债,也是全国综合物流行业的首单疫情防控债,主体评级为AA+,发行规模10亿元,期限270天,最终票面利率3.09%,发行规模居今年以来同期限同评级超短融之首。本期部分募集资金将用于中储股份子公司医疗、生活和援建等物资运输,保障疫情防控物资供应。

中储发展股份有限公司是全国性大型综合物流企业之一,在抗击疫情的特殊时期,切实履行央企的社会责任与担当,主动承担抗击疫情的后勤保障工作。旗下中储南京智慧物流科技有限公司依托强大的业务平台,在全国范围内开通向湖北地区运输救援物资的“绿色通道”,满足国内各地公益组织、医疗机构、企事业单位等救援团体的运输需求,缓解湖北省多个城市物资短缺的问题。天津中储创世物流有限公司则积极投入快消品仓储配送工作,以保障群众的重要生活物资供给。

“在了解到中储股份流动资金需求后,银河证券第一时间对接客户,同时作为主承销商积极推动与投资机构的密切合作,解决发行人在疫情防控工作中的对低成本资金需求的燃眉之急。”银河证券相关负责人对记者表示。

银河证券相关负责人介绍,本期“疫情防控债”是银河证券认真贯彻落实相关疫情防控工作要求,将疫情防控作为当前的首要任务,全力以赴抗击疫情行动的重要举措之一。银河证券此前捐赠1000万元人民币用于支持湖北疫情防控,同时运用专业的综合金融服务能力,出台了一系列疫情防控企业融资的支持政策,通过多种融资方式全力支持新冠肺炎疫情防控工作企业的生产经营,助力实体经济发展,为打赢疫情防控狙击战贡献积极力量。

投资经理“云开讲” 银行理财子公司线上竞争白热化

□本报记者 戴安琪

为应对抗击疫情而不断增长的互联网理财需求,银行理财子公司积极拓展并升级线上服务。近日,中银理财和建信理财相继开通线上理财课堂,由投资经理直播介绍理财产品运作模式、收益情况及对市场的研判。此外,多家理财子公司还推出了线上风险评估。

业内人士表示,理财子公司仿效公募基金经理推出投资经理制度,打破了原有银行理财投资人幕后操盘的做法,勇于向市场发出声音。对外是非常好的投资者教育场景,对内也是锻炼投资经理的好机会。未来,理财子公司将更加注重运用金融科技力量,加大线上化服务力度。

“空中课堂”直播讲理财

日前,“建信理财”公众号发布消息称,建

信理财云课堂即将开讲,由三位投资经理直播介绍建信理财多款理财产品。三位投资经理分别负责粤港澳大湾区灵活配置理财的投资运作、固定收益类资产配置和产品管理工作,和组合类产品的资产配置策略及基金优选研究。

此前在2月11日,中银理财就开始了空中小课堂。首场由中银理财权益与量化部投资经理陈思玉主讲,内容包括突发疫情对资本市场的影响、中银理财智富的投资运作情况和价值投资新产品的特点与投资计划。据统计,首场有超2.5万人次观看。此后,中银理财陆续举办了2场直播,均获得不错反响。

法询金融资管研究部总经理周毅钦认为,《商业银行理财子公司管理办法》规定,“银行理财子公司不得通过电视、电台、互联网等渠道对私募理财产品进行公开宣传”,但公募产品是可以的。理财子公司仿效公募基金经理推

出投资经理制度实属不易,打破了原有银行理财投资人一直在幕后操盘的做法,勇于向市场发出声音。对外是非常好的投资者教育场景,对内也是锻炼投资经理的好机会。

全市场拓展新客户成为可能

除相继推出理财云课堂外,银行理财子公司线上化的另一战役也早就打响。

2月2日,“邮储银行+”公众号表示,想要购买中邮理财产品却没有做过风险评估的客户,可以通过电子渠道进行首次风险评估。此后,建信理财和工银理财纷纷宣布开通客户首次购买理财子公司产品线上自助进行风险承受能力评估功能。

某银行业研究员表示,银行理财子公司线上风险评估的开展,将打破传统商业银行经营范围的局限性,大范围、全市场拓展新客户成为

可能。电子渠道便捷、快速、高效的特点方便理财子公司把触角伸向新领域,如果未来理财子公司的代销渠道进一步延伸,竞争将更加激烈。

微信也成为了银行理财子公司在非常时期的营销阵地,不少客户经理保持与客户高密度的线上沟通。有客户经理称:“远程办公期间经常从早到晚都在线上解答客户问题,引导客户自助完成业务办理,并通过微信群和朋友圈推送产品营销信息,几乎比平时上班还要忙碌。”

分析人士认为,当前的银行业,正在上演一幕幕“冰与火之歌”。一方面是线下“冰封”。这对银行的经营业绩、信贷需求、资产质量等都带来了影响。另一方面,是线上“火爆”。银行线上业务流量快速增加,银行业也加强电子渠道服务力度。疫情让银行业日渐认识到线上服务渠道的重要性,更加注重运用金融科技力量、加大线上化服务力度。