

再融资新规正式落地 多家基金认为将重新激活定增市场

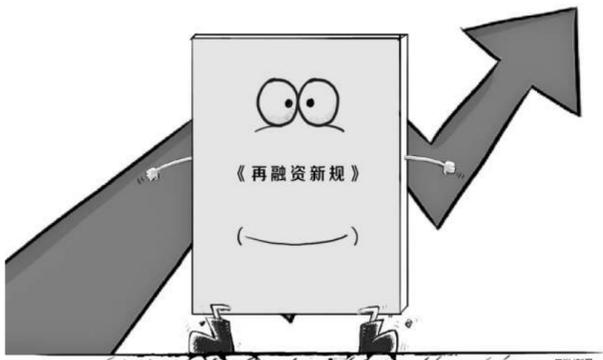
■本报记者 王明山

2月14日晚间,证监会发布上市公司再融资制度部分条款调整涉及的相关规则,并宣布自发布之日起施行。至此,在征求意见近三个月后,再融资新规终于正式落地。新鲜出炉的再融资新规“干货”满满:创业板再融资门槛降低、再融资批文有效期加倍、定增锁定期减半、非公开发行定价最低折扣下调……

《证券日报》记者注意到,再融资新规发布后,多家机构在第一时间给出了细致的解读,其中,机构定增业务被屡次提及。开源证券提到,再融资新政的落地将保障定增市场发行的成功率,发行条件的放宽,发行成功概率的提升将刺激更多上市公司选择定增融资,定增市场将迎来黄金发展期。

再融资新规多维度松绑定增

在机构定增业务火爆的2015年和2016年,“牛市买股票,熊市投定增”的口号曾在机构投资者中广为流传。相较于持续震荡的A股市场,自带“打折”属性的定增市场大受欢迎,定增凭借更高的投资回报率,成为众多机构投资者和高净值客户进行资产配置的首选,那个时期曾是机构定增



业务的巅峰。

随着定增市场持续火爆,开始出现一些不好的现象:机构不规范宣传和营销、上市公司在发行前恶意炒作股价、市场开始忽略基本面流行“讲故事”等,“野蛮生长”的定增市场似乎有些畸形。于是,监管层及时发布“定增新政”,对定增业务进行严格规范。自此,定增市场的泡泡开始被刺破。

《证券日报》记者注意到,再融资新规在折价率上限、缩短锁定期、放松减持限制、降低参与门槛等多维度对定增业务给予了有力支持,可望有效

解决定增市场面临的核心需求问题。

多家基金看好定增市场机会

目前市场上仅有九泰基金依然存续管理着定增公募基金。在再融资新规征求意见时,九泰基金总裁卢伟忠在接受《证券日报》记者采访时曾表示,定增是上市公司再融资最重要手段,政策调整就在眼前,一个更加市场化、更通畅,可以让投资者广泛接受的上市公司再融资改革,将重新激活定增市场的发展。再融资新规正式发布后,九泰基

金也在第一时间进行了解读。九泰基金认为,上市公司融资环境、融资能力将显著改善,定增投资将成为2020年不可多得的投资品种,当前布局定增投资具备三大契机。首先,早期定增投资基金将会享受3个月至6个月的政策红利期;其次,定增投资标的多数为中小盘成长股,当前估值优势明显;最后,再融资新政实施后,市场风格将进一步加速切换,中小盘成长股的估值优势非常明显。

南方基金分析认为,再融资新规释放出的放松信号有望再次提振定增市场。一方面,发行限制的放宽,可提高企业参与定增的积极性及可行性,对流动性紧张、研发投入高的科技企业和转型期传统行业企业有望发挥“及时雨”的作用;另一方面,定价机制与减持的放宽,能够较大提高定增对投资者的吸引力,助力社会资金进入市场,有效支持实体经济,提高直接融资占比。

华安基金总经理助理、指数与量化投资部总经理许之彦也在线上对再融资新规进行了解读。许之彦表示,“我们发现,创业板市值大、流动性好、被市场所认可的前50家细分龙头公司中,有45家公司均满足再融资的条件。创业板50指数外延并购增长的潜力进一步放大,无论是从当前估值还是成长性来看,投资价值尤为突出。”

“助实体、保民生、战‘疫’情”金融机构在行动系列报道之二

发热咨询“上线” 险企科技赋能有“云端”

■本报记者 冷翠华

面对新冠肺炎疫情,保险业出钱出力,扩展保险责任,彰显行业责任与担当。同时,保险业也必须直面疫情带来的影响,尤其是传统的线下服务以及营销员面对面的线下展业。

在这样的背景下,险企如何应对疫情影响?近期开展了哪些重点工作?《证券日报》记者在采访中发,中国太保、中国平安、中国人寿等险企充分利用科技的力量,将线下工作转至云端,转危为机,确保业务和服务不停步。

保险公司服务不打烊

疫情当前,如何保障保险服务质量?中国太保表示,“科技赋能”成为有效保障客户服务水平的关键因素。为应对疫情影响,中国太保积极推广线上服务工具。截至2月9日,其收到客户远程咨询逾68万件,通过移动端办理保全超过145万件;神行太保、科技个险、“太平洋保险”App开通云柜面服务,共处理业务9986件。截至2月7日,太保寿险实现智云保出单51277件,App销售12402件,自助报案16242件。截至2月9日,太保产险共接到客户责任险和意外健康险理赔报案50400件,车险理赔案件日均发案量较去年同期下降70.6%,线上完成率21.4%,同比上升

3.5个百分点,平均每天处理线上案件417个。

为保障疫情期间的服务质量,中国平安也充分利用了云科技力量。截至2月10日18时,中国平安旗下保险公司累计完成30例确诊新型冠状病毒肺炎出险客户保险理赔,累计赔付金额超过280万元。

平安产险已实现车险各项理赔环节的线上化,并推出“车险抗疫专项理赔服务”。疫情发生以来,截至2月9日,平安产险的车险线上结案48617件,赔款合计11232万元,最快一笔报结时长2分钟;意外健康险类线上结案16653件,合计支付2873万元,最短报结时长小于1分钟;财产险线上结案35706笔,赔款合计2205万元,最快一笔报结时长13秒。在湖北地区,平安产险车险线上结案511件,赔款合计100.4万元,最快一笔报结时长18分钟。2月24日至2月8日,平安人寿已完成1.9万件赔付,赔付金额7.2亿元,最快赔付仅用时4分钟,全部案件皆为线上申请、远程审核、空中办理,全程实现“云赔付”。

新华保险于2019年7月份上线个人客户线上自助理赔功能,疫情发生前,由于业务员和客户还习惯于传统线下理赔方式,线上理赔仅占受理总量的2%左右;从疫情发生到2月7日,客户线上自助理赔申请771件,占比93%,线上理赔成为疫情期间客户首选的理赔申请方式。

线上智慧医疗服务

在保险保障服务之外,保险行业还利用自身的医疗资源和医疗科技为抗击疫情提供设备、人力和咨询等服务。

在医疗科技服务支援方面,中国平安多家子公司推出AskBob线上问诊、线上阅CT片、疫情动态等智慧医疗服务。数据显示,截至2月9日19点,平安(健康)检测中心为医院提供免费远程阅片累计达452例,累计诊断疑似96例,均已反馈至医院。平安人寿依托平安管家App和客服电话提供线上咨询服务,1月24日至2月10日,累计接受在线服务咨询112万次。同时,针对疫情期间的用户健康需求,该公司上线新型冠状病毒肺炎资讯专区和线上问诊服务,在此期间疫情追踪和同行查疫专栏累计使用841.5万次,问医生服务累计接受106万次健康咨询。

太保产险、人保健康等险企充分发挥医疗资源整合能力,联合微医互联网医院推出免费问诊平台,集结呼吸科、感染科、内科等医疗专家,为疫区和全国各地客户提供在线3分钟内响应的极速问诊服务。截至2月10日13点,微医互联网医院累计提供医疗咨询服务超115.99万人次,发现新冠肺炎可疑病例1089例,疑似病例307例,确诊病例32例,在征得患者同意的情况下,协助其中91人上报当地疾控

中心。

人保健康还与春雨医生、妙手医生、企鹅医生、大象医生、好大夫在线、快速问医生等互联网平台合作,开通“发热咨询”服务;联合壹心理等合作方提供防疫公益心理援助专线服务,为大家提供心理科普知识和援助服务。

稳定营销员队伍

科技,既是险企保障对外服务的硬实力,也是对内稳定队伍的重要手段。多家险企还通过调整考核政策、增加人文关怀等多种举措稳定公司队伍。

平安人寿表示,在疫情期间,不会因业绩不达清退代理人,积极保持队伍稳定。公司在代理人队伍中全面启动线上化经营模式,依托各类线上平台,通过直播、视频或语音会议等形式,保证代理人早夕会、培训、客户服务及增员活动的有序开展。鼓励代理人用好科技工具,通过线上模式向客户提供服务,避免或减少线下见面和聚集。

人保健康利用微信等线上工具,组织召开晨会、演说会、产品推介会等营销活动,利用线上办公平台开展新产品直播培训,辅导专员通过线上交流进一步强化产品宣导。

新华保险通过自主研发等手段不断强化科技赋能,为一线营销队伍提供多样化的线上支持服务。

权益投资收益“撑腰” 去年70家寿险公司合计净利同比翻番 其中,8家净利超10亿元,26家共亏损74亿元

■本报记者 苏向昊

随着寿险公司2019年四季度偿付能力报告陆续出炉,备受市场关注的核心业绩数据也随之浮出水面。截至2月16日,除上市险企及旗下公司,大家保险旗下寿险公司等之外,已有70家寿险公司披露最新的偿付能力报告及核心经营数据。

据《证券日报》记者统计,70家寿险公司2019年合计实现盈利395亿元。其中,44家盈利,占比63%,合计实现净利润469亿元;26家亏损,占比37%,合计亏损74亿元。权益投资收益大增,承保业务经营向好,“减税”幅度较大三大因素是促成2019年寿险公司整体业绩大涨的主因。

8家寿险公司净利润超10亿元

据《证券日报》记者统计(由于偿付能力报告披露口径不统一等问题,部分险企净利润数据与年报最终披露的数据略有误差),2019年非上市寿险公司合计净利润同比翻番,其中有8家险企净利润超过10亿元。

泰康人寿以210亿元的净利润大幅领先其他非上市寿险公司,位列净利润排名第一位,继续保持2017年以来的优势地位。2019年,泰康人寿实现保险业务收入1345亿元,同比增长14.6%。阳光人寿以41.33亿元的净利润位列非上市寿险公司净利润排名第二位。此外,中美联泰大都会、富德生命人寿、中邮人寿、中信保诚、民生人寿、招商信诺六家寿险公司合计实现净利润也均超过10亿元。

2019年,受益于减税政策,权益市场投资收益大增,保险业务承保经营收益增长,寿险公司业绩普遍向好。其中,权益市场投资收益增长贡献较大。前海开源基金首席经济学家杨德龙指出,去年A股市场表现较好,提高了保险公司投资股票和权益类基金的收益。相关数据显示,

创新“籽棉套”模式 企业期现结合提高“免疫力”

■本报记者 王宁

一场战“疫”,让这个冬天尤其凛冽。长达半个多月的“休眠”,足以让众多实体经济背负上沉重的经营压力,面临未知的价格波动风险。不过,一些现货企业巧妙地利用期货市场,通过模式的创新,在非常时期为企业的生产经营提升了防护。

上海纺投贸易有限公司(以下简称“上海纺投”)相关负责人告诉《证券日报》记者,公司特有的创新模式“籽棉套”,成功应对了此次疫情的影响,通过棉花期货和PTA期货的套期保值,不仅规避了生产经营中的价格波动风险,还对缓解资金紧张和现货运输起到积极的示范作用。

提升产业链客户“免疫力”

上海纺投业务主要涉及棉花等大宗商品的进出口、转口贸易等,年经营棉花逾20万吨,年主营业务收入规模近200亿元。

此次新冠肺炎疫情来势凶猛,又恰逢春节,对涉棉产业造成巨大冲击,但上海纺投积极利用期货市场进行模式创新,不但保证了自身经营平稳,也为产业链上下游客户提供了有效的解决方案。

《证券日报》记者了解到,疫情爆发后,上海纺投业务团队在期货市场2月3日恢复交易之前,便与江苏、安徽、湖北等地多家纺织企业客户进行沟通。他们发现,大部分企业棉花库存仅可维持一周。在现货市场停止交易、公路跨省物流受到严格管控的背景下,产业链下游对棉花采购异常焦虑。上海纺投结合市场参与经验,认为郑棉期价在节后存在惯性寻底的可能,但目前低位同样是采购良机,后市将出现的疫情拐点很可能也是棉价拐点,故此为一些下游客户定制了各种应对解决方案。

后市一如预期。受春节假期疫情影响,节后国内大多数大宗商品价格都大幅探底,棉花期货也不例外。其中,棉花2005主力合约以跌停收盘,随后一天又大幅低开,创出12130元/吨的近四年新低,但接下来几天出现修复性反弹。

上海纺投通过“籽棉套”模式,在收购环节对棉花资源进行了套保,锁定了加工利润,并按照点价销售的既定方案,节后在期货市场进行了及时的平仓操作。

“籽棉套”是上海纺投2019年推出的创新业务。在收购环节,结合籽棉、棉籽、期货盘面、质量升贴水等因素,确定套保成本并锁定利润,有效规避新棉集中上市期套保窗口短窄、拥挤的风险。

通过这种模式,上海纺投在2月3日

2019年保险公司在证券投资基金方面的收益率达到6.08%,仅次于股票。另外,资金运用余额占比最高的债券收益率也达到4.35%,收益金额约为2613.39亿元。

虽然上市寿险公司暂未披露净利润数据,但根据近期发布的业绩预告来看,寿险龙头优势依然明显。数据显示,中国人寿2019年净利润预计同比增长400%~420%;新华保险预计2019年度净利润同比增长约80%。

26家寿险公司亏损

值得关注的是,仍有近四成非上市寿险公司在亏损。

从偿付能力报告披露的数据显示,2019年,有26家非上市寿险公司合计亏损74亿元。亏损的寿险公司大致分为以下几类:一是成立时间较短,按寿险公司普遍盈利周期,暂未进入盈利期,这类公司包括国保人寿、国富人寿、北京人寿、海保人寿、招商仁和等;二是前几年由于业务激进,承保保费偏中短期,承保利率相对较高,侵蚀了利润,出现亏损;三是由于股东等历史原因,资本金长期得不到补充,业务停滞导致亏损,包括中法人寿、华汇人寿等;四是经营管理不善,虽然成立时间较长,但一直未能摆脱亏损。

中法人寿是其中的典型代表。其偿付能力报告显示,2019年仅实现保险业务收入4.9万元,净利润亏损0.62亿元,第二季度和第三季度监管分类均为D类。截至2019年四季度末,中法人寿核心偿付能力充足率与综合偿付能力充足率均为-16130.78%。

中保协发布的研究报告指出,随着监管政策调整,寿险业转型压力加大,大中型寿险公司基础好、转型早,其品牌、渠道、管理、机构优势进一步显现,行业引领作用突出,马太效应愈发凸显,市场集中度可能还会提升。中小型寿险公司经营模式将出现分化,专而精、小而美将成为中小型寿险公司的选择。

和2月4日的棉花期货价格低位,分批为江苏海达纺织平仓600吨棉花空单,确保其一个月的用棉量。上海纺投还在低位平仓300吨棉花空单,确保安徽东至双江纺织半个月的用棉量,并为其垫付资金400多万元,为双江纺织的及时复工复产提供了有力支持。

湖北是本次疫情的重灾区。由于疫情持续时间长,物流、订单、库存、资金、人员等因素对湖北纺织企业的生产经营造成的冲击远高于其他省份。“我们针对疫情较为严重地区的客户,采取了延长合同履约期限、减免服务费用等一系列支持措施。”上海纺投相关负责人向《证券日报》记者透露,湖北天门某纺织企业与公司是长期合作伙伴,春节前刚从上海纺投订购700吨新疆棉花,但受疫情影响,湖北省内各类企业复工时间持续推迟,该企业面临较大生产经营压力。“为此,我们为其减免300吨棉花的资金利息,回购了400吨棉花,并承诺为企业及时发运,有效减少了企业损失。”

利用场外市场解决资金难题

利用好场外市场是上海纺投在特殊时期面对从容应对市场风险的另一个关键。

目前,涉棉企业已普遍参与期货市场,以标准仓单形式存在的现货越来越多,截至2020年2月14日,郑商所棉花仓单(注册+预报)突破4.25万张,合计超过170万吨,持续刷新历史纪录,占同期整个棉花商业库存比重逾30%。

为顺应市场期现结合发展趋势,郑商所综合业务平台依托现有仓单交易模式,在2019年引入浦发银行参与,创新推出标准仓单买断式回购业务。客户可以与银行直接对接,实现资金T+0划转,可当天获取融资款,并在企业采购、销售和盘活库存等环节引导仓单融资成本下行,达到“增效、降成本”的双重效果,进一步促进产融结合。

为应对节假日长假期间潜在的行情变化风险,上海纺投于节前的1月21日通过郑商所综合业务平台交易近4500吨棉花仓单,并于当日获得逾5000万元流动资金。春节长假后,期货盘面受疫情影响开始发酵,但上海纺投已拥有充足的流动资金应对市场风险。据统计,上海纺投在2月3日至14日期间累计质押棉花标准仓单44815.517吨,获得流动资金逾4.5亿元,回购仓单22096.233吨。

对此,上海纺投一位负责人向《证券日报》记者总结称,“平时打好了基础,在关键时刻回旋的余地就大,应对市场风险的武器也就更多了”。

95家房企5000亿元到期债券高悬 多家房企节后忙筹“短钱”周转

■本报记者 王丽新

新冠肺炎疫情对房地产行业的影响仍在延续。在开工延迟、线下销售停摆的这段时间里,投资者开始上调房地产的风险预期。对此,房企在积极开展线上销售的同时,也在融资端忙着为现金流寻求新的入口。

据《证券日报》记者不完全统计,从2月6日至今,16家房企抛出总计555亿元的境外融资方案,其中境外融资规模为29亿美元。

“开发企业对一季度的现金流安排通常比较宽松,预计二季度开始现金流的压力将更加集中体现。”贝壳研究院新房分析师潘浩在接受《证券日报》记者采访时表示,但目前房企加快发债节奏,扩大融资规模,这是应对疫情的必然选择。

房企忙发短期债补充现金流

房企最近加紧发债,一方面是出于还债需求,另一方面则是受疫情影响,想借道融资缓解目前现金流紧张的局面。有的房企更是直接明示,发行的公司债券是“疫情防控债”。

2月13日,天津泰达临时股东大会通过关于公司非公开发行公司债券的

议案,拟发行总规模不超过20亿元的公司债券(疫情防控债)。

“疫情期相对友好的金融环境,也会加速房企的发债节奏。”潘浩向《证券日报》记者表示。

《证券日报》记者对公开资料统计后发现,自春节以来,至少有建业地产、合生创展、中梁控股集团等多家房企发行了一年期内美元债,发行总额近18亿美元。以新力控股为例,2月12日,新力控股与中银国际杠杆及结构融资有限公司就一笔1.4亿美元的定期贷款融资订立协议。协议规定,该笔贷款须于2020年12月31日悉数偿还。

据公开统计数据,2019年3月份以来,国内房企大约发行17笔一年期内美元债。但从2020年春节后至今,发行的一年期内美元债就占了5笔。

“通常,长期债券的融资成本更低,企业更愿意锁定长期资本。”有业内人士向《证券日报》记者直言,但今年春节以来,一场突如其来的新冠肺炎疫情让房企调整了融资节奏,发行短期美元债是应对当前疫情下销售停摆的现金流周转之术。

中原地产首席分析师张大伟也向《证券日报》记者表示,加大融资规模,甚至不惜提升融资成本筹钱,背后是

对销售乏力的担忧和还债高峰期到来的压力。

偿债压力加大

克而瑞地产研究表示,2020年是房企债券到期的高峰期,95家房企年内到期债券总额超过5000亿元,较2019年上涨45%。房企的融资及偿债压力较大。短期来看,目前国内疫情形势严峻,将持续对房企融资造成影响。据不完全统计,3月房企到期债券总量超过330亿元,虽然比2020年1月份到期债券的额度相对较少,但房企境外债的到期额度却属于年内高峰。

克而瑞认为,即使房企债券已进行提前赎回或对偿还计划准备充分,但在疫情影响下的开工计划停摆、后续开工恢复仍需一段时间的局面对企业的财务也会造成很多压力,尤其是那些高杠杆的企业。仅从利息支出来看,根据2019年上半年70家房企的平均融资成本和利息负债总额来看,70家房企的月利息支出就已超过350亿元。

“从去年下半年以来,房地产行业的资金链就整体偏紧。”同策研究院总监张伟在接受《证券日报》记者采访时表示,至今这种局面也没有改变。