

上市公司董责险去年投保率不足10% 平安产险称咨询该险种公司数升三倍

■本报记者 苏向晨

“从平安产险2019年的询价数据来看,主动咨询董事高管责任保险(保险行业简称为“董责险”)的A股上市公司数量以较上一年同期增长了300%。”平安产险相关负责人近期对《证券日报》记者表示。

尽管目前A股上市公司对董责险的询价量有所提升,但投保率却依然处于低位。公开资料显示,在目前A股3600多家上市公司中,投保董责险的公司不到300家,投保率不到10%。而在国际市场,董责险投保率很高,比如美股市场有96%以上的投保率。

上述平安产险相关负责人认为,由于以往证券市场相关主体对于相关责任保险产品的了解比较有限,因此目前只有不到10%的上市公司投保公司董责险,比例还相对较低。

上市公司询价数量飙升

尽管目前A股上市公司董责险投保率相对较低,但这一现状正发生变化。

董责险的全名为董事、监事、高级管理人员及公司赔偿责任险,赔偿责任主要包括两部分:一部分是个人应承担的责任及公司作为个人责任进行的补偿;另一部分是公司自身的责任。目前A股市场中,投资者索赔最后由董监高个人承担赔偿责任的非常少,多数情况都是公司承担赔偿责任,这一保险的核心其实是对公司的证券赔偿责任的保障。

该产品在境外市场已经相对成熟,但A股市场投保率还有很大的提升空间。上述平安产险相关负责人对记者表示,“根据我们的判断,在新《证券法》实施后,在日趋严格的监管环境和股民维权态势下,这一数字将有较大幅度提升。”

“针对广受上市公司高管关注的行政处罚,基于《民法总则》和《保险法》的相关规定,若依据中国法律法规而处以的行政处罚可以被董责险承保,则意味着商业保险给上市公司高管提供了违反行政法律、法规或社会公共利益的保护和补偿,这显然违背中国司法体系下维护公共利益和公序良俗的目的,因此行政处罚风险无法通过董责险转嫁。”

平安产险上述负责人对记者表示。

虽然如此,但董责险依然有很宽兜底功能。比如,市面上的董责险普遍涵盖行政和解、持股行权等风险,还可根据实际需要,扩展承保控股股东、实际控制人因上市公司的信息披露问题而需要承担的连带责任等。

尤其是随着监管趋严及投资人维权意识提升,国内董责险可承保的范围也更加广泛,服务也更加多样化。目前国内主流保险公司均开展董责险这一业务,部分险企还提供“定制服务”,例如“平安A责险”智库团队,为客户事前对接好专家团队,在提供损失补偿之余为客户提供全方位的事前风控及事中紧急事件应对服务。

A股董责险投保率为何较低

A股董责险投保率低的原因是多种多样的。

据苏黎世保险(中国)公司特殊风险部高级总监毛亮此前分析,董责险投保率低主要有以下几大原因:一是上市公司担心难以获得股东大会审



议通过,上市公司股东尤其是中小股民往往误认为这是给董监高购买的一种福利;二是该险种的风险转移作用还没有被上市公司普遍认可和信任,这也反映出保险市场成熟度低的问题。另外,连续投保两三年后如果没有发生过理赔,有的上市公司会觉得“吃亏了”,可能不再续保。三是此前上市公司被索赔的案例较少,上市公司认为发生赔偿的概率较低。

低投保率低也说明,目前董责险的市场前景很广阔。平安产险相关负责人对记者表示,A股市场除了需要本地化的责任保险产品储备,更需要从市场风险的认知角度来进行进一步宣传工作,让更多的市场参与主体实质上识别风险、了解风险,才能更合理的管控风险,A股的董责险市场也才会有更广阔的土壤。

年内至少7家券商股权面临变动 新一轮行业整合潮涌

■本报记者 王思文

今年以来,券商股权变动事件频频上演,引起业内热议。据《证券日报》记者统计,截至4月26日,年内已有7家券商股权出现或者即将出现变动,分别是中信证券、中信建投证券、中银证券、民生证券、摩根士丹利华鑫、高盛高华证券、瑞信方正证券。

某大型券商人士对《证券日报》记者表示:“在资本市场改革的背景下,作为资本市场重要的参与者,证券行业拐点已经到来,券业整合分化是大趋势,通过多渠道进行的股权变化能为券商带来全新的战略部署和业务机遇。”

中信建投提交股东变更申请

4月23日,中信建投向证监会递

交了《变更持有5%以上股权的股东审批》的行政许可申请,但未披露股权名称,从进度来看,目前证监会已经接收材料。

据《证券日报》记者了解,此次提交股权变更申请与早前合并传闻关系不大。今年3月19日,中信建投公告称,北京市国资委同意北京国有资本运营管理中心将所持公司35.11%A股股份(26.84亿股)无偿划转至北京金控集团。本次提交股权变更申请更可能是与上述审批内容有关。

据中信建投方面称,上述无偿划转是有助于北京金控集团进一步落实做强做优首都金融产业的战略部署。

实际上,近年来,为增强自身核心竞争力,提升综合服务能力,抢占市场

份额,不少券商通过股权变更方式进行经营整合,以促进公司做大做强。

2018年以来,中信证券通过并购广州证券增强在华南区域的业务协同,中金公司收购中投证券以瞄准财富管理市场,天风证券收购恒泰证券增强公司竞争力,新一轮券商并购潮或将重现。

券商多渠道实现股权变更

今年以来,多家券商股权已经发生或者即将发生变动,渠道包括A股上市、股份受让、增资等。

在A股上市是券商打开补充资本的重要途径。今年,中银证券成功上市,也是A股第37只券商股。

中信证券、民生证券等本土券商则通过增资方式力争做强做优。民

生证券为进一步优化股权结构,于近日发起了65亿元“定增+引战”计划。如此次股权变更顺利完成,引入战略投资者,民生证券未来发展将更为明朗。

中信证券则于年内通过增发方式完成了对广州证券的收购案。今年3月份,在中信证券完成增发相关程序后,越秀金控已取得中信证券新发行股份8.1亿股,成为中信证券第二大股东,历时一年之久的广州证券与中信证券合并重组案落幕。

此外,对外开放红利为外资控股券商进入中国市场创造了机会。今年以来,已有摩根士丹利华鑫、高盛高华、瑞信方正三家券商通过股东受让或增资方式成为我国第四、第五、第六家外资控股券商。随着外资进入中国券业市场的热情再次被点燃,外资券

商与我国本土券商的市场竞争将更加激烈。

近期,麦肯锡发布的《2020年中国证券业展望》称,近年来国内证券公司动作频频,呈现出同业兼并、混业融合、市场退出三大整合趋势。推动国内证券行业整合的核心驱动因素包括:头部券商通过并购补齐业务短板或者扩大区域覆盖、券商优化股权结构以实现自身资源禀赋再定位、头部券商实现跨界合作等。

麦肯锡全球董事合伙人盛海诺认为,131家券商的整合分化进程将全面提速,未来券商将充分发挥资源配置等重要功能,更好地服务实体经济。头部券商将占据更高的市场份额,精品券商也将迎来发展机遇;部分中小型牌照券商则举步维艰,面临路径抉择与转型阵痛。

生猪期货引弓待发 多数养殖企业参与意愿高

■本报记者 王宁

多年以来,生猪养殖企业处于“饥一顿、饱一顿”的生存状态,由于缺乏有效的风险管理工具,企业在每次价格波动中均不同程度地承受着风险;现在,这种生产经营风险波动局面或将有所改观。4月24日晚间,证监会发布了批准大商所上市生猪期货的通知,这预示我国生猪养殖产业将迎来一个有效的风险管理衍生品工具,同时,生猪期货也是业内首个活体交割的期货品种。

多位生猪养殖产业界人士告诉《证券日报》记者,今年生猪价格处于高位,进入二季度又迎来消费疲软阶段,生产加工企业再次迎来价格波动风险,企业迫切希望生猪期货能够早点推出,助力“熨平”价格波动风险。

有望“熨平”价格波动风险

“生猪期货的上市对于企业来说,相当于为企业提供了一条规避市场风

险的途径。”正邦科技市场部总监李巍巍说,随着产业资金和投资资金的进入,生猪期货能够为市场价格进行指导,让企业对整个后市市场行情有大致的方向判断;能够在价格低迷时为企业一定程度上减少损失,锁定利润。同时,交割制度能够为企业提供一种稳定的出货渠道,主要体现在和大型屠宰企业合同定价方面。

据记者了解,在过去的生产经营中,由于缺乏对应的风险管理工具,生猪养殖企业只能借助本端的风险管理工具,例如玉米期货、豆粕期货,以及对应的期权工具,但在价格波动风险上,仍然缺乏有效的工具,而生猪期货的推出,将有效破解此难题。

牧原股份相关业务负责人王瑞婷告诉《证券日报》记者,生猪期货的推出,有助于生产经营调整生产计划,可以有效缓解“猪周期”对相关产业的影响,创造公平透明的生猪信息体系,有助于降低生猪价格的非理性涨跌,推动产业健康发展。企业通过套期保值操作,可以在期货市场规避现货市

场的价格风险,达到锁定生产成本和销售收入,实现预期利润目标;同时,有利于促进生猪养殖行业标准化、规模化的进一步发展,提升行业食品安全。

记者在采访中发现,多数养殖企业表现出较高的意愿参与生猪期货,但同时也有一些建议和顾虑。

李巍巍表示,“参与生猪期货总担心套保头寸不够,进入交割月的量不足以保护实体生产成本。同时,合约设计应当充分考虑毛猪的品种、膘厚、体重、体型等因素,交割前的控料及沿途运输过程中的掉膘标准。也希望在生猪交割过程中可以给予政策支持,方便双方进行交割。”

也有养殖企业人士建议,政府和交易所可以投入部分资金鼓励养殖户参与“保险+期货”项目,帮助养殖户规避价格波动风险。

短期供需缺口还将持续

《证券日报》记者了解到,自非洲

猪瘟疫情以来,我国生猪行业遭受较大损失,能够繁殖生育的母猪存栏量大幅下跌,加之新冠肺炎疫情的影响,供应缺口愈发明显。

与此同时,养殖大型企业快速补栏扩张,中小散户加速退出,区域性供应紧张局面更加明显;东北、华北、西北等北方区域补栏积极,而广东、广西、江西、湖北等南方省份滞后。

“生猪养殖生产经营面临较大挑战,非洲猪瘟疫情时有发生,对生产经营形成威胁,企业整体养殖成本抬升。”李巍巍向《证券日报》记者介绍,预期近两年生猪市场的供需还会出现矛盾。

日前,在国务院新闻办公室举行的新闻发布会上,海关总署相关负责人介绍,我国一季度进口猪肉量为95.1万吨,增加1.7倍;进口牛肉51.3万吨,增加64.9%,而去去年全年我国猪肉进口量也就210万吨。

分析人士指出,近年来我国猪肉进出口也呈现出稳步增长态势。可以

预期,今年进口量还将有所提升。但是,由于我国猪肉进口量占比很小,对缓解国内猪肉价格有限,影响全年价格走势的主要因素还是看国内生猪复产的情况。

今年以来,在新冠肺炎疫情及猪瘟的“双疫情”影响下,一季度猪肉价格仍然处于高位,但进入二季度,由于传统消费淡季的影响,国内生猪价格似乎有下跌的迹象。

李巍巍向记者介绍,年后生猪价格上涨,主要受疫情影响,物流不畅加之屠宰场借机出冻肉推波助澜,一季度猪肉价格处于较高的状态;进入二季度市场秩序恢复正常,猪价价格下跌属于理性回归。

也有分析人士指出,由于市场需求整体仍略显“疲惫”,在消费淡季叠加疫情影响,猪肉价格相对处于高位,市场消费低迷;同时,随着饲料原料价格上涨,生猪养殖成本也有进一步上升趋势,养殖户持续压栏及养大猪的压力逐渐增大,预计在短期内,生猪价格将持续偏弱调整。

湖南生猪产能恢复 肉价呈小幅回落趋势

■本报见习记者 肖伟

日前,中国证监会正式批准大连商品交易所(下称:大商所)开展生猪期货交易,生猪期货将在稳定价格预期、推动产业规模化发展、助力精准扶贫等方面发挥积极作用。《证券日报》记者了解到,近年来,随着多项金融工具落地实施,湖南省生猪产能有序恢复,预计今年出栏将达到4200万头。目前,全省猪肉价格已回落至38.96元/公斤,呈现逐步小幅度回落趋势。

大有期货相关人士向《证券日报》记者表示:“生猪期货价格走势不仅有市场指导意义,更能成为企业对冲价格波动风险的有力工具。大有期货在湖南省政府的支持下,前期开展了大量的调查、访问、研究和立项设计工作,多次邀请大商所的领导带领团队来湖南实地考察,为推动生猪期货落地贡献了一份力量。接下来,我们还会大力推动白条肉期货品种的调研和论证工作,争取形成更多风险管理工具,达到覆盖生猪全产业链的目标。”

湖南是生猪养殖大省,拥有完整的生猪产业链,以生猪养殖业为中心,涉及饲料加工、兽药疫苗、屠宰、食品加工、物流、零售、餐饮等诸多行业,社会各界高度重视生猪期货的推进和落地。

唐人神工作人员向《证券日报》记者表示:“生猪期货的推出,对养殖、屠宰和深加工业务都有帮助,这是管理价格风险的好帮手。我们有专门的工作团队在研究交易条款,并与交易所、期货公司对接相关业务。”

唐人神拥有完整的生猪产业链,为对冲上游饲料原料价格波动风险,唐人神已在跟踪大商所玉米、豆粕、豆油、大豆等期货品种以及郑州商品期货交易所挂牌交易的硬麦、菜油、菜粕等期货品种。

湖南省畜牧水产事务中心主任徐旭阳对《证券日报》记者表示:“湖南将加大对生猪产业的信贷支持,各级畜牧部门积极主动对接,提供生猪企业优质项目信息,将形成‘生猪保供、贷款安全、产业发展’的良性循环。”

建设银行湖南省分行等金融机构已结合湖南省实际情况,推出信贷支持生猪生产发展措施,加快生猪产能恢复供应。其中,多家金融机构创新金融支持产品,为生猪产业龙头企业整合上下游资源、延伸产业链或扩大经营规模提供并购重组融资、并购重组顾问等服务,提供新农村支持贷款、流动资金贷款、网络供应链融资、小微快贷等产品。

《证券日报》记者从湖南省农业农村厅了解到,湖南生猪存栏量已连续6个月呈增长趋势。随着一批高科技规模化养殖场的陆续投产,预计2020年全省生猪出栏量将达到4200万头。其中,唐人神计划今年生猪出栏130万头至150万头。湖南佳和农牧股份有限公司预计今年生猪出栏量可达300万头,同比增加50%。湖南天心种业股份有限公司今年预计能增加105万头出栏量。湖南湘村高科农业股份有限公司在邵阳县的第三期项目预计今年6月竣工投产,建成后年生猪出栏量将达15万头。

由于湖南省生猪产能有序释放,猪肉价格已呈现逐步回落的趋势。根据2020年第12周湖南省畜牧水产中心对全省23个市场畜禽产品和饲料价格的定点监测,湖南省生猪价格连续4周小幅下跌,生猪平均价格为每公斤38.96元,环比下降0.89元,市场上零售猪肉平均价格为每公斤59.35元,环比下降1.50元。

本版主编于德良 责编徐建民 制作曹秉琛 E-mail:zmxz@zqrb.net 电话010-83251785

智慧化转型升级小微服务

交通银行普惠金融打造新形势“百行进万企”2.0版

疫情下的复工复产对银行服务小微企业的“百行进万企”融资工作提出新要求。交通银行主动转变服务模式,从小微企业实际需求入手,以数字化、智慧化转型为依托,通过产品服务新突破、客户对接新模式、深耕区域新动能等方式,主动对接各类小微企业,破解融资痛点,构建新形势下具有交行特色的“百行进万企”2.0版。

产品服务新突破: 科技赋能 升级“融资服务包”

顺应“大数据+金融”新形势,尤其在疫情特殊时期,交通银行从客户角度出发,秉承“让数据多跑路、客户少跑腿、银行多费心、客户省成本”的理念,大力整合开发各项融资产品,借助科技力量,不断创新、丰富小微企业“融资服务包”内产品,以求破解各类小微企业融资痛点。

在大力推进产业链协同复工复产的背景下,交行这份“融资服务包”里的在线供应链金融产品显得尤为实用,该产品充分利用核心企业信用,为上下游小微企业提供各类融资服务,如针对核心企业上游供应商的快捷保理业务,以及针对下游企业的经销商快贷等。

尤其是在医疗领域,交行充分发挥供应链金融“场景化”优势,为医院上游供应商发放快捷保理融资,解小微企业资金短缺的燃眉之急。交行甘肃省分行在全面排摸平凉医院产业链上游供应商信贷需求时发现,其上游某医药类供应商有资金需求,立即启动绿色通道,2天之内为企业拿到两笔共计314万元的快捷保理融资,帮助企业共计15名员工复工复产;此外,交行还与“中企云链”、“航信”及“中征应收账款平台”等外部机构开展合作,发挥各自特长,以大型企业信用为核心,为产业链上的小微企业实现应收账款资金

变现,实现“1+N+N”供应链金融模式,为打通产业链全链条复工复产提供金融支撑。

“融资服务包”还在不断对传统融资产品优化升级,如以企业纳税数据为依托的“线上税融通”产品和线上实时自助申请免评估费的“线上抵押贷”产品,企业主只要用手机扫描二维码,即可实现线上便捷申请,申请流程不足3分钟。值得一提的是,交行包括江苏省、湖南省在内的多地分行还在积极对接当地不动产权抵押登记部门,探索不动产登记全流程“云办理”模式,为小微企业融资提速增效。

客户对接新模式: “线上+线下” 协同发力

在疫情可控的前提下,交行正在有序恢复线下普惠“三进”活动,同时,抓住线上营销新模式推广的窗口期,

大力推广线上普惠“三进”,利用总行场景渠道码定制功能,广泛将普惠线上服务嵌入商圈、园区、社区等各类小微客户集聚的线上线下渠道,利用链路式营销、直播营销、集中外呼等线上方式扩大客户对接服务触角,提升“百行进万企”服务质效。

据悉,交行还在积极探索、推广包括在线直播、线上社群、外部场景、集中外呼在内的四大线上营销新模式精准对接客户。在线直播模式,重点围绕小微企业关注的财税等政策信息、经营指南等话题邀请行业专家在线答疑解惑;线上社群模式,针对不同商圈、商协会、园区、社区社群等特点包装专属普惠金融服务,定制入口,基于线上社交圈提升客户对接半径;外部场景模式,通过与运营规范、客户覆盖面广、活跃用户多、市场影响力大的外部渠道对接,以定制渠道链接或二维码的形式,方便小微企业开展便捷融资;集中外呼模式,依

托精准营销客户清单,通过集中外呼团队进行远程营销,提升客户专属服务体验。

深耕区域新动能: 因地制宜 用足地方优惠政策

作为国有大行,交通银行有责任、有义务最大限度地用好国家、省市区各类优惠政策,深耕区域市场、因地制宜,想方设法为小微企业提供优惠、便捷的金融服务。

交行以财政部加大政府性融资担保为小微企业融资增信为契机,扩大银政担保合作力度,各区域分行更是充分结合地方政府优惠政策,为小微企业争取利益最大化。如无锡分行携手江苏省再担保公司、无锡市政府中小微企业信用补偿基金,为抗疫类企业提供“抵押+锡信贷”组合的担保方案,通过银政担三方风险共担方式,给予企业超出抵押物全值的授信,最大限度满

足企业融资需求。在民办学校密集的上海,受延期开学没有学费收入影响,民办学校资金压力持续增大,为帮助学校度过难关,交行上海市分行推出“助力民办义务教育行业融资服务方案”,为符合条件的学校提供担保方式优化、利率优惠的信贷支持。

交行四川省分行主动对接成都市医保局,借助医保共享数据,以两定机构(定点医院与定点零售药房)与医保局的基金结算数据为基础,在取得授信对象的许可后,根据结算情况确定授信对象授信额度,给予低利率、无抵押的信用贷款。

地处农业大省的交行河南、江西、新疆等分行则在春耕备耕之际,积极通过担保、纯信用方式推出农户贷,如新疆分行推出“线上兵农贷”特色业务,为新疆生产建设兵团的农户批量发放纯信用小额农户贷,为农户复耕复产提供资金保障。(CIS)