

银行二级资本债今年延续“高温” 首月发行家数及规模同比“双增长”

■本报记者 吕 东

进入2021年以来,商业银行通过发行二级资本债进行资本补充延续了去年以来的热度。在刚刚过去的1月份,已有多家银行成功发行二级资本债,无论是发行数量还是发行规模均较去年1月份有所增长,尤其是今年1月份的发行规模高达410亿元,而去年同期仅为14亿元。

国海证券首席宏观债券分析师靳毅在接受《证券日报》记者采访时表示,今年1月份以来,银行二级资本债发行数量和规模均较去年同期明显增加,延续了增长态势。2020年疫情发生后,银行资本金消耗较快,二级资本债和永续债已成为不少银行补充资本金的重要方式。在监管层关于“拓宽银行资本金发行渠道”政策的引导下,发行二级资本债仍将是众多银行后续融资的重要工具之一。

3家上市银行合计发行410亿元二级资本债

刚刚过去的2020年,商业银行发行二级资本债的范围和力度持续增加。统计数据显示,2020年共有57家银行发行71只二级资本债,累计发行规模超过6000亿元大关,达6112.9亿元。

进入2021年后,银行发行二级资本债的热情不减。据中国货币网披露

的信息显示,今年1月份,已有工商银行、渤海银行和晋商银行成功发行二级资本债,发行规模分别为300亿元、90亿元和20亿元;3家银行合计发行二级资本债达410亿元。

与之相比,2020年同期发行二级资本债的银行仅有2家,合计发行规模仅为14亿元。对比可见,不仅今年首月发行二级资本债的银行数量超过去年同期,发行规模更是出现激增,达到去年同期的29.29倍。

信息显示,上述3家发债银行的评级均较高,主体信用评级均为“AAA”,评级展望为“稳定”。此外,工商银行及渤海银行此次发行二级资本债券的信用等级为“AAA”,晋商银行此次发行二级资本债券的信用等级为“AA+”。

在加快商业银行补充资本的背景下,通过发行二级资本债券补充资本的形式正在被越来越多的商业银行所重视。邮储银行日前对外发布公告称,董事会同意在取得股东大会及相关监管机构批准的前提下,未来两年内发行不超过1500亿元的二级资本债。

交通银行金融研究中心高级研究员武雯在接受《证券日报》记者采访时表示,部分银行特别是中小银行由于面临较大的资本补充压力,需要提升资本充足率持续满足监管要求。二级资本债作为银行外源性资

本补充工具,虽然无法补充核心一级资本和一级资本,但因其发行相对便利,仍是银行补充资本最主要的方式之一。

已发行二级资本债的银行也在发行公告中表示,二级资本债的市场化发行具有一定的资金成本优势,将进一步优化资本结构,有助于快速补充资本总额。

今年1月份发行二级资本债的3家银行均为上市银行,除“A+H”股上市的工商银行外,渤海银行与晋商银行均为H股上市银行。靳毅对《证券日报》记者解释称,前期受“包商银行减计”的影响,机构在投资银行二级资本债时要求变高,导致部分中小银行发行二级资本债受到一定影响。未来,打破刚兑信仰是银行业发展的大方向,中小银行发行二级资本债也会相应出现分化。“但也不必过分悲观,随着市场信用风险的下降,后续中小银行发行二级资本债的数量也会边际性回暖。”

“补血”工具多样化 银行补充资本屡有斩获

除了二级资本债方兴未艾外,进入2021年后,随着商业银行对资本补充力度的持续加大,作为外源性资本补充的IPO、定增、永续债等发行途径也在1月份各有斩获。



王翔/制图

2021年1月21日,重庆银行完成A股上市申购,近期将上市交易。此次重庆银行公开发行A股约3.47亿股,约占发行后总股本的10%;每股发行价格为10.83元,远高于该行每股6港元的H股发行价。通过此次A股发行,重庆银行实际募资37.63亿元。

2013年11月份,重庆银行完成H股上市。此次成功发行A股后,不但使A股上市银行数量增至38家,重庆银行也将成为第15家“A+H”股上市银行。此外,上海农商行、齐鲁银行、绍兴瑞丰农商行的A股IPO均已过

会,年内或将有更多中小银行登陆A股市场。

另有多家商业银行的永续债和定增方案在1月份成功发行或获批通过。在监管部门大力支持银行多渠道补充资本的背景下,商业银行的“补血”工具也愈发多样化。

业内人士指出,当前银行的“补血”途径越走越宽,涵盖多种资本补充工具,一方面有利于银行特别是中小银行提升自身资本实力,另一方面有利于银行开展中长期业务,增强银行支持实体经济的能力和提供服务实体经济的质效。

聚焦保险业变局

旧定义重疾险最后一天:多位保险营销员称“忙到半夜11点多”

■本报记者 冷翠华

旧定义重疾险落幕,新定义重疾险亮相。从1月31日到2月1日,虽然时间只过了一天,重疾险却换了一个时代。

从2021年2月1日起,保险公司不得销售基于旧定义开发的重疾险(面向18岁及以上人群的),其新开发的产品必须符合《重大疾病保险的疾病定义使用规范(2020年修订版)》(以下简称“重疾新定义”)的要求。

旧定义重疾险在停售前的一天迎来高光时刻,两条与此相关的话题登上了微博热搜。与此同时,保险营销员在最后一天仍在努力促成签单,多位保险营销员称“一直忙到半夜11点多”。但当2月1日的太阳升起后,保险营销员又开始了新的培训,挖掘新产品的亮点,为新产品的销售蓄势。

旧定义重疾险在终点前冲刺

“一大批重疾险今天下午6点下架”“重疾新规发布,旧定义重疾险1月31日停售,变更时间1月31日23:59。”……在1月31日,《证券日

报》记者从多个渠道收到关于“旧定义重疾险即将下架”的提示信息。

记者登录微博后发现,有两条与此相关的话题冲上了热搜。截至1月31日23点20分,“重疾险新规明起实施”的浏览热度超过49万次,“重疾险老产品将全下架”的浏览热度超过51万次。

“昨天一直忙到半夜11点多,最近一边推‘开门红’年金产品,一边推重疾险,两件事情都很着急,有点身心俱疲。”一家大型人身险公司保险营销员常虹(化名)告诉《证券日报》记者。

记者在采访中了解到,在旧定义重疾险停售前几日,销售量迎来了新高峰,不仅有消费者晒出排队等待系统核保的截图,还有关于险企投保系统一度卡顿的消息传出。“目前正值‘开门红’时期,又赶上政策变动,各家险企都在拼命推动销售、拉动业绩。”常虹透露。

另一家保险公司的内勤工作人员都临时加入了销售队伍,主要是在朋友圈推广其公司官网的投保渠道,并向咨询的朋友发送官网投保链接。

近期,互联网保险平台的旧定义重疾险销量明显增长。据新一站保险网副总经理邹苇介绍,旧定义重疾

险停售前的一段时间,产品销量较平时激增,1月份保单签单量约为平时的5倍。

然而,在旧定义重疾险销量大增的同时,也出现了一些虚假宣传的现象。比如,部分保险营销员将过去的新闻视频截图,配上自己修改过的文字,发在朋友圈中,强调近期“重疾险合同过亿张”,营造出一种近期消费者都在抢购的氛围。事实上,《证券日报》记者在采访中了解到,尽管重疾险的销量激增,但目前并没有公开的行业统计数据出来,且后期着急“上车”的消费者仍处在犹豫期,保单能否最终落地仍存在很大不确定性。

新定义重疾险步入发展元年

“从今天开始,销售线开始提前放假休息了,核保线还在加班中。”一家险企的内部人士在2月1日对《证券日报》记者透露。

另外一位保险营销员告诉记者,经过“开门红”的业绩冲刺后确实挺累的,现在心态已放松多了,但并没有休息。“今天一早,公司又组织培训和学习了,印发了很多新产品的资

料,进行销售培训。2月份赶上旧重疾险停售,叠加春节假期,行业又处于销售淡季,所以我们现在主要进行培训,为节后再战新定义重疾险蓄积力量。”一家中型人身险公司保险营销员林鹏(化名)告诉记者。

旧定义重疾险于1月31日停售后,新定义重疾险现已陆续亮相,今年因此成为新定义重疾险的发展元年。2月1日,平安人寿宣布,新定义重疾产品全面上市,打造“新重疾+新服务”的重疾产品体系。其中,高端系列平安六福保险产品计划打造分組多层次给付重疾产品,满足高端客户多次保障需求;中端系列旗舰产品平安福21保险产品计划更新重疾定义,保障更广、责任更全;基础端系列上市鑫福星保险产品计划,专注于重疾保障。

据邹苇介绍,目前新一站保险网合作的险企并未全部推出新定义重疾险,只有4家保险公司推出了新产品。整体来看,新定义重疾险和旧定义产品,在保障相当的情况下价格并未发生明显变化,具体变化主要体现在三个方面:一是轻症赔付比例限额,累计赔付不超过重疾总保额,30%;二是重疾种类增加3种;三是赔付条件更为合理,根据最新医学实

践,放宽了部分定义条目的赔付条件。随着上市新产品数量的增加,产品的种类有望更加丰富。

但业内人士普遍认为,2月份将是重疾险销售的低潮期。一位保险咨询服务公司负责人对《证券日报》记者分析称:首先,在旧定义重疾险停售前,营销界进行新旧产品对比时,传递出的信息普遍是“新不如旧”,会在一段时期内对新定义重疾险的销售产生一定的抑制作用;其次,1月份的销售冲刺,基本已把目前有意配置重疾险的客户都拉上了车,2月份本来就是保险销售淡季,新客户开拓需要时间;第三,出于产品开发和销售策略等原因,目前诸多险企还在观望,市场上的新产品新形态尚未大量推出,新品销售更未发力。

但从长期来看,包括重疾险在内的健康险市场仍然被业内人士广泛看好。银保监会数据显示,2020年,人身险公司的商业健康险实现保费收入7059亿元,同比增长13.38%,远高于人身险公司6.9%的全险种保费增速。邹苇表示,随着保险市场的不断发展,重疾险、百万医疗险、普惠型健康险等多种类型产品将并存共生,各自侧重不同的保障,共同促进健康险市场的进一步发展壮大。

中法人寿迎来“白衣骑士” 偿付能力近四年来首次达标

■本报记者 苏向果

中法人寿始于2016年第三季度的偿付能力及流动性危机,终于在2020年第四季度实现化解。2021年1月29日,中法人寿披露了引入宁德时代等机构后的首份偿付能力报告。报告显示,2020年第四季度,中法人寿核心偿付能力充足率及综合偿付能力充足率均为46820.8%,环比第三季度的~24408.7%出现巨幅增长。从2016年第三季度到2020年第三季度,中法人寿的偿付能力持续不达标,新业务停顿,直到“白衣骑士”进入后,其长期累积的经营危机终于在四年后得以解除。

但在流动性危机化解后,中法人寿仍面临关键岗位人员配备不足、信息系统建设不完善等诸多考验。近期,中法人寿官网提供的客服人员对《证券日报》记者表示,此前投保的产品“给付、退保等保险服务都没问题”,但目前新业务亟待重启。记者在中法人寿官网上发现,目前该官网挂出的一款“热销产品”仍为多年前推出的旧产品,并显示“已售罄”,在记者点击后直接跳转到京东金融App的推广界面上。

新股东进入 中法人寿复活

伴随大股东的变更,中法人寿近来的经营历程颇为坎坷。中法人寿成立于2005年12月23

日,虽然当时注册资本只有2亿元,但两个发起股东的来头却不小,分别是中国邮政集团和法国国家人寿,两方各持股50%。中国邮政集团实力自不必说,法国国家人寿则是法国最大的寿险公司,已有150年历史。具有强大的股东背景,这家合资保险公司貌似发展前景一片光明。

然而,好景不长。随着中邮人寿在2009年成立,中国邮政集团萌生退意,股东资源的转移加之银保产品给付高峰的到来,中法人寿开始步入衰退期。

2015年4月份,鸿商集团入主中法人寿,出资额为1亿元,持股占比50%。但新股东的进入并未给中法人寿的发展带来转机,中法人寿的流动性问题日渐显现。2016年三季度,中法人寿的偿付能力首次出现不达标,流动性危机随之出现。

一直到2020年三季度末,中法人寿的偿付能力危机也未解除。在2020年三季度偿付能力报告中,中法人寿提到,公司自2005年成立以来,资本金从未得到过补充。因持续亏损,资本金已消耗殆尽,现金流持续净流出,公司自2017年4月即出现流动性枯竭的情形。因目前公司偿付能力不足,公司经营费用管控,导致人员流失,招聘困难,部分关键岗位人员配备不足。

在资本金长期不足的情况下,按

照监管要求,中法人寿的新业务停滞,近四年的经营举步维艰。截至2020年三季度末,中法人寿的偿付能力为行业内最低,其综合偿付能力充足率及核心偿付能力充足率均降至~24408.67%,去年第三季度的保险业务收入为0元。为应对流动性危机,中法人寿日常运营均靠股东借款度日。

《证券日报》记者梳理后发现,在宁德时代进入之前的4年里,中法人寿已累计向鸿商集团借款27次,借款金额共计约2.9亿元。其中,2020年向鸿商集团借款4次,累计借款3700万元。

转机出现在2020年第四季度。2020年11月13日,中法人寿在官网发布公告称,董事会全体一致通过《关于增资扩股及股权转让的决议》,拟将注册资本由当前的2亿元增加至30亿元。鸿商产业控股集团有限公司出资7.9亿元,宁德时代新能源科技股份有限公司出资9亿元,青山控股集团有限公司出资9亿元,贵州贵星汽车销售服务有限公司出资2.1亿元。一个月后,该增资方案就获得了银保监会的批复。

在增资前,中法人寿共有股东3家,分别是:鸿商产业控股集团有限公司,持股比例50%;北京人济九鼎资产管理有限公司,持股比例25%;法国国家人寿保险公

司,持股比例25%。增资中,法国国家人寿保险公

司、北京人济九鼎资产管理有限公司分别将0.5亿元的股权转让给鸿商产业控股集团有限公司,两家公司均退出中法人寿的股东行列。

在增资和股权变更后,中法人寿的股东“大换血”:鸿商产业控股持股33%,宁德时代持股30%,青山控股集团有限公司持股7%。

此次成为中法人寿新股东的宁德时代颇为引人注意,其为创业板明星公司,又是目前新能源行业的龙头企业,实力雄厚。截至2021年1月31日,宁德时代

的总市值达8249亿元,位列创业板公司市值之首。

随着“白衣骑士”的进入,中法人寿的流动性危机得以解除。中法人寿表示,根据《保险公司偿付能力监管规则第12号:流动性风险》要求测算的净现金流、综合流动比率、流动性覆盖率等流动性风险监管指标均显示公司流动性充足,预计未来一个季度(2021年一季度),在压力情景一下,公司流动性覆盖率为29090%;预计未来一年(2021年),公司综合流动比率为24846%,目前已从根本上化解了流动性风险。

沉疴尚在 仍面临三大风险

中法人寿虽然经营上迎来重大

转机,但由于其偿付能力长期不足,多年以来被限制开展新业务,未来仍存在多重发展压力。

中法人寿提到,公司2020年第二季度和第三季度监管分类均为D类,目前面临的主要风险为:一是去年全年未开展业务经营。公司自2016年第四季度因偿付能力问题暂停新业务,截至2020年12月31日,公司未开展新业务,无经营性保费收入。二是因公司新业务暂停导致人员流失,存在关键岗位人员配备不足的情况。三是信息系统建设不完备,其适用性等存在一定问题。

中法人寿表示,2021年公司将在整体战略规划的指引下恢复正常运行,将第一时间明确战略目标,启动人员招聘、系统改造等工作内容,严格按照监管相关要求,在解决现有风险的同时,进一步完善风险管理体系,确保公司在合法合规的基础上稳健经营。

在中法人寿业务停顿的这几年,国内人身险行业快速发展,市场虽然出现一批新成立的“黑马”公司,但“老七家”(国寿、平安、太保、新华、泰康、太平、人保)的竞争优势也进一步凸显,不少中小保险公司依然面临严峻的竞争态势,中法人寿在业务重启后能否成功突围依然存在很多变数,因此也更值得期待。

支付机构开年收十罚单 反洗钱仍是监管重点

■本报记者 李 冰

进入新的一年,支付行业仍行走在严监管的路上。

据《证券日报》记者不完全统计,截至2021年1月31日,支付机构共收到10张罚单,罚没金额超过7000万元,其中含一张千万元级罚单。

博通咨询金融行业资深分析师王蓬博对《证券日报》记者表示:“总体来看,监管方面延续了有错必究的强监管态度。从处罚类型看,反洗钱领域仍是监管重点,包括未按规定履行客户身份识别义务,未按规定报送可疑交易等常见类型处罚。此外,涉及收单和备付金违反相关管理规定的也是重灾区。”

“开年罚”现千万元级罚单

2021年开年,央行就开出一笔千万元级罚单。央行福州中心支行在1月12日公布的行政处罚信息公示表显示,福建国通星驿网络科技有限公司(以下简称“国通星驿”)因涉及与身份不明的客户进行交易等12项违法行为收到罚单。

具体来看,国通星驿涉及的违法行为包括:未按规定履行客户身份识别义务;未按规定保存客户身份资料;未按规定报送可疑交易报告;与身份不明的客户进行交易;条码支付业务风控制度不健全;未按规定办理董事、监事和高级管理人员变更;未按规定存放客户备付金;未按规定真实、完整地发送交易信息,且未落实交易信息的完整性、真实性、可追溯性及支付全流程中的一致性规定;为不符合条件的客户提供T+0资金结算服务;未按规定开展收单交易风险监测;存储银行卡敏感信息;未备案先展业。

针对上述违法行为,央行福州中心支行决定没收国通星驿违法所得人民币261万元,给予警告,并处6710万元罚款,合计罚没金额6971万余元。

另外,时任国通星驿副总经理施绪扬、合规部经理何康、清算部经理林芳、研发中心总经理毛宪彬、市场经营中心总经理谢一鸣对国通星驿相关违法违规行

为负有责任,分别被处14万元、14万元、5万元、5万元、7万元罚款。

公开资料显示,国通星驿是上市公司新大陆的全资子公司,成立于2010年,拥有央行颁发的全国范围展业《支付业务许可证》,业务类型为银行卡收单业务,牌照有效期至2022年6月份。

“对国通星驿的处罚具有以下几个特点:一是处罚具有前置性及精准性。二是监管坚持‘双罚制’原则,国通星驿的相关负责人也均被问责。三是处罚金额巨大,近7000万元罚没金额,对于第三方支付机构来说,惩罚的力度是非常大的。”王蓬博对《证券日报》记者总结称:“合规性及反洗钱领域仍然是监管的重点。”

合规仍是支付机构发展底线

据《证券日报》记者不完全统计,自2021年1月1日至1月31日,央行已对支付机构开出10张罚单,累计罚没金额超过7000万元,除国通星驿被罚没金额达6971万元之外,其他支付机构的罚没金额均较小。

《证券日报》记者在此前的不完全统计中发现,截至2020年12月31日,央行对支付机构共开出罚单68张,包括1张亿元级罚单、5张千万元级罚单以及多张百万元级罚单,累计罚没金额超3.2亿元。

对于支付机构“开年罚”情况,支付产业网创始人刘刚对《证券日报》记者评价称:“与去年全年处罚情况相比,2021年开年仅一个月,无论是罚单数量还是罚没金额,都不是小数目。从今年公布的罚单额度和频度来看,监管总体仍在保持高压态势。”

对于2021年支付行业重点监管领域,刘刚认为:“反洗钱领域仍是监管重点。”刘刚指出,“在2021年,支付机构一方面需要加强合规意识,另一方面要直面行业变局。近期央行下发《非银行支付机构条例(征求意见稿)》,可以预见,未来监管部门将进一步有效遏制支付行业违法行为、严厉打击行业乱象。”

央行发布的《非银行支付机构条例(征求意见稿)》(以下简称《支付条例》)显示,其旨在加强对非银行支付机构的监督管理,规范非银行支付机构行为,防范支付风险。相关细则涉及牌照类型重新划分以及滥用市场支配地位等敏感问题的认定。

中国(上海)自贸区研究院金融研究室主任刘斌对《证券日报》记者解析称:“《支付条例》出台后,将会对支付宝、微信支付等头部支付机构产生重大影响,预计未来支付宝及微信支付将面临重大调整,市场格局可能会重塑。这对其他支付机构而言,既是机会也是考验,但把握机会的前提一定是守住合规性底线。”

刘刚也强调:“支付机构既要看到行业生存环境的持续改善,也要紧守合规性发展的行业底线,这样才能守得云开见月明。”