

保险公司发行永续债接连获批 险企资本补充“工具箱”再添利器

■本报记者 冷翠华

在保险公司永续债规则明确一年多以后，近期，保险公司接连获批发行永续债，且行业首只永续债已成功发行。相关测算数据显示，到2025年一季度，主要保险公司永续债发行需求量约为3000亿元至4000亿元。

业内人士认为，保险公司尤其是人身险公司永续债发行需求较大，但与此前资本补充债基本取代次级定期债不同，此次永续债和资本补充债将呈并行关系，保险公司需要根据自己补充的资本金类别以及发行成本，选择发行不同的债券品种。

提升核心偿付能力充足率

11月28日，国家金融监督管理总局北京监管局批准农银人寿发行无固定期限资本债券（业内称永续债），发行规模不超过20亿元。在此之前，泰康人寿获批发行不超过200亿元永续债，太保寿险也获批发行不超过200亿元永续债。

与此同时，首只保险公司永续债近日已经成功落地。11月7日，泰康人寿发行首期50亿元永续债，发行时票面利率为3.7%。业内人士认为，首只保险永续债产品顺利落地，对后期该类产品的发行会起到一定的示范和借鉴作用。

2022年8月份，中国人民银行、原银保监会联合发布的《关于保险公司发行无固定期限资本债券有关事项的通知》，对保险公司永续债的发行要求、条款设置、信息披露和余额管理等做出规定，为保险公司发行永续债提供了制度依据。

为何今年保险公司永续债发行需求较强烈？华创证券研究所固定收益组研究员葛莉江对《证券

日报》记者分析称，自2022年一季度《保险公司偿付能力监管规则（II）》（业内称“偿二代二期工程”）全面实施后，监管机构对险企核心资本认定趋严，险企偿付能力尤其是核心偿付能力出现大幅下滑，通过发行永续债补充核心资本的需求不断增加。

监管机构数据显示，截至2023年9月末，保险公司核心偿付能力充足率从2021年末的220%大幅下降至126%。其中，人身险公司该项指标从212%下降至109%，降幅尤为明显。葛莉江表示，尽管目前距离监管对险企核心偿付能力充足率的要求尚有一定空间，但后续还面临持续下滑压力，因此，险企对发行永续债的需求较为强烈，尤其是人身险公司，这从目前获批发行永续债的主体皆为人身险公司也可以看出来。

与资本补充债一样，永续债也是险企外源性资本补充方式。但不同的是，前者补充的是险企的附属资本，可以提升其综合偿付能力充足率，而永续债则可以补充险企的核心二级资本，可以提升其核心偿付能力充足率。

相关测试显示，如不考虑其他股权投资渠道，到2025年一季度，主要保险公司永续债发行需求量约为3000亿元至4000亿元。

年内发债规模达719亿元

事实上，今年是保险公司的发债“大年”。记者根据公开数据统计，截至目前，年内已有14家保险公司发行资本补充债，合计规模为669亿元，加上泰康人寿发行的50亿元永续债，险企年内合计发债规模达719亿元。同时，还有险企有发债计划。例如，中国人寿近日发布公告称，公司拟视市场情况，在境内一次或分期发行总额不超过

11月28日

国家金融监督管理总局北京监管局批准农银人寿发行

无固定期限资本债券（业内称永续债）

发行规模不超过20亿元

相关测算数据显示

到2025年一季度

主要保险公司永续债发行需求量

约为3000亿元至4000亿元

350亿元资本补充债券，用于补充公司附属一级资本，支持业务持续稳健发展。

业内人士分析认为，今年险企发债规模大主要受两方面因素影响。一是为提升偿付能力充足率，险企补充附属资本的需求强烈，二是近年来发债成本整体呈下降态势，部分险企采取“赎旧发新”策略。华创证券研报显示，2020年以来，保险资本补充债的发行平均票面利率逐年下降，从2019年的5.30%下行至今年的3.66%。

当永续债的路子打开之后，保险公司是选择发行资本补充债还是永续债？葛莉江认为，这主要受两方面因素影响，一是保险公司补充资本的类别，二是发债成本。

从首单保险公司永续债来看，



崔建岐/制图

泰康人寿发行的首单永续债利率为3.7%，同时期（11月3日）新华保险发行了100亿元2023年资本补充债，票面利率为3.4%。同时，Wind数据显示，两只债券的市场隐含评级（中债）都是AA+，评级机构出示的最新外部评级也一样。“目前已经落地的保险公司永续债尚只有一单，但这两个案例具有较大的可比性，整体来看，同等条件的发债主体发行永续债的利率成本可能比发行资本补充债略高。”葛莉江分析认为，保险公司在选择发行哪种债券时，会根据自身需要补充的资本类别以及发行成本进行综合考虑。

此外，债券在市场上的认可度关系到相应主体的发债难度。燕梳资管创始人之一鲁晓岳对《证券日报》记者表示，作为相对小众的

品种，保险公司资本补充债的存量规模偏少且流动性较低，是制约其市场认可度的主要因素之一。不过，未来随着供给端的扩容，预期保险公司债券的市场认可度将进一步提升改善。

从保险公司补充资本的各种方式看，鲁晓岳表示，一是通过内部利润留存、资本公积等内源性资本补充方式，但这并不适用于所有保险公司，尤其是中小险企更加依赖外源性资本补充。例如，增资和发债。不过，发债也需要满足一定要求，如“上年末经审计和最近一季度财务报告中净资产不低于10亿元”“偿付能力充足率不低于100%”等，因此，部分保险公司也无法通过发债补充资本，只能依靠股东增资或者引进外部投资者。

月内债券型基金密集发行 逾四成产品提前结束募集

■本报记者 吴珊 见习记者 彭衍菘

近期，主打“低波”的债券型基金吸引了众多投资者的目光。

11月28日，平安惠旭纯债债券型证券投资基金、国寿安保泰悦3个月滚动持有债券型证券投资基金等6只债券型基金产品合同生效。其中，部分基金提前结束募集。这在月内新发行的债券型基金当中较为普遍，更有债券型基金仅一日就结束募集，成为“日光基”。

对于部分债券型基金提前结束募集现象，业内人士分析认为，这与基金管理人控制基金规模有关，可能考虑到规模太大而影响运作，或者是因为目前股市处于低位需抢占建仓时机，一些产品

则会选择提前结束募集。

月内49只债券型基金产品提前结束募集

具体来看，11月28日，平安基金发布公告称，旗下平安惠旭纯债债券型证券投资基金原定募集截止日为2023年12月8日。公司现决定提前结束本基金的募集，自2023年11月28日（含当日）起不再接受投资者认购申请。此前，国寿安保基金也针对旗下国寿安保泰悦3个月滚动持有债券型证券投资基金发布了提前结束募集的公告。

还有部分债券型基金产品在发行首日就被投资者全部认购。例如，11月28日，金信基金公告称，旗下金

信民富债券型证券投资基金自2023年11月27日公开发售，原定募集截止日为2024年2月27日。公司现决定将该基金募集截止日期提前至2023年11月27日，并自2023年11月28日起不再接受投资者对本基金的认购申请。

巨丰投顾高级投资顾问侯贤平在接受《证券日报》记者采访时表示，这种情况可以理解为，在近期债券型基金发行市场热度较高的情况下，投资者对其稳定收益和相对较低风险特性有较高的需求和认可度，同时，这也反映出市场对这些新成立的债券型基金的投资策略和管理能力的信任和期待。

实际上，新成立基金中提前结束募集的并不在少数。Wind资讯数据显示，11月份新成立的116只

债券型基金中，有49只产品纷纷选择提前结束募集，占比42%。

对于这些基金提前结束募集的情况，侯贤平认为，可能是由于基金在原定募集期开始后不久就达到了预设的募集目标，因此决定提前结束募集并开始运作。

年内债券型基金发行份额达1.12万亿份

Wind资讯数据显示，按照成立日计算，截至11月29日，今年以来，新成立基金总数达2356只，发行总份额24054.39亿份。其中，债券型基金新成立695只，发行总份额达11239.69亿份，占比46.73%。

前海开源基金首席经济学家杨

德龙在接受《证券日报》记者采访时表示，债券型基金发行火热是由于市场环境、投资者风险偏好等多方面因素共同作用的结果。股债之间往往存在“跷跷板效应”，预计未来一段时间或将保持发行热度。

谈及债券型基金未来发行趋势，专精特新企业高质量发展促进工程执行主任袁帅认为，随着投资者对稳健收益和避险需求的增加，债券型基金作为一种相对低风险、收益稳定的投资品种，将会受到更多投资者的青睐。

南开大学金融发展研究院院长田利辉在接受《证券日报》记者采访时表示，未来，债券型基金将在资产配置和风险管理方面发挥更加重要的作用，为投资者提供更多元化、稳健的投资机会。

中银协党委书记、专职副会长邢炜：

筑牢数字化基础设施 保障数字金融可持续发展

■本报记者 杨洁

11月29日，中国银行业协会党委书记、专职副会长邢炜在第七届中国数字银行论坛上表示，日前召开的中央金融工作会议明确提出，要做好数字金融这篇大文章，将数字金融提升到国家战略部署的新高度。银行业将迎来数字化加速发展的新阶段。

邢炜表示，近年来，银行业持续强化数字化转型战略统筹力、引领力、执行力，增加科技资源投入和专业人才培养，优化组织架构，变革体制机制，全面提升科技能力和数据能力，深入推进业务与科技融合，有效支持数字金融战略实施落地。一是全面加强数据能力与科技能力，银行业数字化服务能力不断提升。二是银行业数字化转型向纵深发展，大型银行、中小银

行各具特色。三是健全科技组织架构和治理体系，加大数字化资源投入，持续发力科技资金投入。

“在数字金融快速发展的同时，银行业数字化基础设施建设还相对滞后，金融数据以及相关企业的内外部数据治理、转化、共享还需要加强。”邢炜表示，一方面，银行机构需要持续深化金融数据治理，探索构建数据治理系统机制，加快数据能力建设，另一方面，加强内外部数据资源的共享与整合，与企业建立数字化互动机制，将金融服务融合到企业运营和产业生态中。

谈及如何筑牢数字化基础设施，保障数字金融可持续发展，邢炜认为，一是不断完善数字金融的顶层设计。完善法律和法规体系，出台相关政策和行业标准规范，为数字金融发展指明方向。

推进数据流通体系的建设，不断丰富和健全对数字资产和数据要素的估值定价能力，加快解决传统金融机构数据不足和获取成本过高等问题。大力推动信息网络、大数据平台等数字基础设施建设，促进5G通信技术、云计算建设，进一步强化数字金融基础设施建设，为数字金融的深化发展提供保障。

二是建立健全数字金融治理体系，不断完善数字金融治理体制机制，逐步探索数据资产化应用。一方面，应积极引入云计算、大数据处理等技术，探索建立数据要素流通共享的平台；另一方面，应促进自身数据要素与工商、司法、税务等外部数据要素的融合，逐步拓宽从数据资源化到数据资产化的实施路径和应用。

三是要注意数字金融推进过

程中可能会产生新的发展不平衡。首先是银行机构间的不平衡，数字化转型过程中，大型银行和中小银行机构的金融科技水平已经产生了显而易见的差异，数字金融发展将进一步加剧分化，中小银行发展将进一步提高金融科技管理水平，紧密结合自身特点和定位，细化数字化转型战略目标，强化以产品和服务创新为导向的发展模式。其次是区域及布局上的不平衡，经济欠发达地区以及乡村的数字化技术应用，金融服务匹配的效率和质量不高，数字化业务运营和管理模式相对滞后，精准化、智能化服务水平不高，数字金融服务产品不够多元，银行业金融机构应关注这些地区的协同发展。

四是发展与安全并重，提升全面风险防控能力。一方面，银行业应加强对数字化新产品、新服务、

新业务的风险评估，提升全面风险防控能力，实现从事后粗放式管理向事前精准化风险防控的转变，设立风险早期预警防范机制。另一方面，应不断完善数据安全治理架构，提高内部合规要求，提升数据安全保护水平，做好数据分级分类管理和用户隐私保护。

邢炜表示，中央金融工作会议后，数字金融将进入提质增效快速发展阶段，技术融合、智能金融、数字生态、消费者保护也将进入新的发展阶段。作为行业自律组织，中国银行业协会未来将进一步发挥协调、服务职能，通过研究引领、标准制定、培养人才、平台打造等方式，助推银行业数字金融高质量发展。做好数字化服务平台，推进研究赋能与标准制定，丰富行业协同机制，加强数字金融的宣传普及。

银行业首个数字人直播服务落地 百信银行AI直播实现人“人”智能交互

■本报记者 李冰

银行业首个数字人直播服务落地。11月28日，银行业首个数字人直播服务在百信银行App正式上线。这是百信银行上半年推出数字营业厅“零度空间”之后的新动作。

受访专家普遍认为，得益于人工智能技术的发展，数字人直播正广泛应用于各类场景，为诸多行业带来业态变革，百信银行在银行业首次上线数字人直播极具意义。

2021年，百信银行首次推出AI虚拟品牌官AIYA，并持续围绕数字员工进行探索创新。此次数字人直播上线是将人工智能与数字技术深度融合，具有三大特色：首先是实现了全天候、24小时不间断直播，用户可以随时随地获取金融资讯和产品信息；其次，数字人主播具备高度智能化和互动性，能够实时回应用户问题，提供专业、个性化的建议；最后，直播内容聚焦年轻人关注的热点话题。

据记者实际体验，百信银行用户登录首页点击“AI直播”按钮，即可在24小时全天候直播间与百信银行数字员工AIYA进行实时互动，AIYA具有一定理财知识储备和管理能力，还会送福利、推荐产品、讲解产品等。

“未来，百信银行将继续探索人工智能和数字人应用，以3D数字营业厅‘零度空间’为载体，不断强化数字主播的亲密度、美观度和自然度，实现人与‘人’智能交互，向构建未来银行的目标不断前行。”百信银行战略总监王正刚对《证券日报》记者表示。

博通咨询首席分析师王蓬博表示：“伴随金融服务从广度走向深度，财富管理行业逐渐形成‘以用户为中心’的新生态，专业的理财数字人直播有利于让用户全程感受到陪伴。”

近年来，极具特色的数字人频频亮相电商直播、新闻播报、展览讲解等场景，带来新鲜的视听体验，吸引了不少人的目光。

纵观各行业，数字人直播并非新鲜事物，电商领域的数字人主播早已走进了大众视野。比如，目前，京东云言犀虚拟主播已经入驻4000+品牌直播间，带动超10亿元GMV（商品交易总额）；另外，360推出“360AI数字人广场”，拥有超200名虚拟数字人，包括市场、运营、程序员等数字员工，给用户提供相应的回答和建议等。

王蓬博表示：“从行业角度来看，数字人主播的确能解决一些行业问题，比如节省人力成本，情绪状态稳定，24小时开播等。但也存在不足，比如，在带货能力和转化率上与真人主播仍有差距，亲和力有待提高等，综合看数字人直播仍有进一步提升空间。”

据艾媒咨询《2023年中国虚拟人产业发展与商业趋势研究报告》显示，2022年，中国虚拟人带动产业市场规模和核心市场规模分别为1866.1亿元和120.8亿元，预计2025年分别达到6402.7亿元和480.6亿元，呈现强劲的增长态势。

易观分析金融行业高级咨询顾问苏筱薇表示：“将人工智能与数字人技术深度融合，能让更多用户获得‘既普且惠’的服务，同时可以给予客户‘温暖陪伴’的体验。随着虚拟数字人技术的不断升级和产品的不断演进，应用场景持续拓展，预计在一定程度上可以解决行业的直播成本、运营与技术痛点。随着监管力度加强、技术水平提高，数字人直播将以低投入、高产、内容生产模式推动相关行业朝着规范化、精细化、智能化的方向发展。”

交通银行山西省分行： 发展绿色金融助力乡村振兴

近年来，交通银行山西省分行围绕做好绿色金融大文章，积极对接林业发展金融需求，针对林业发展中存在的融资难、融资贵问题，深入调查研究，创新产品服务，以优质金融服务精准匹配企业需求。在与山西某林业发展有限公司深度合作的基础上，交通银行太原河西支行与该企业建立合作，2022年、2023年分别放款近千万元，全部用于营造林工程和支撑体系建设，为生态治理、乡村振兴工作提供了坚实、有力的金融后盾。（CIS）

交通银行河南省分行： 胸怀“国之大者” 做好养老金融文章

“交行为我们的普惠养老项目提供贷款，有力保障了项目的建设进度！”河南省开封市某养老项目负责人说道。该项目涉及6个子项目，总投资约1.5亿元，项目完工后将新增养老床位804张，有助于改善当地乡镇（街道）养老床位条件较差的情况。交通银行河南省分行已累计为该项目提供贷款3000万元。

作为国有大行，该行积极履行大行担当，围绕养老金融扎实开展。2022年以来，新增批复养老项目3个，贷款额度2.05亿元，已投放9000万元，剩余贷款额度将随着项目的建设逐步提用，有力支撑了当地养老项目建设。

为了加快业务推进，该行还成立了专项业务小组，加强养老行业调研及政策学习，建立绿色通道及放款通道。下一步，该行将继续按照相关会议的精神要求，胸怀“国之大者”，做好养老金融文章。（CIS）