

融资租赁“出海”

本报记者 石健 北京报道

海外设立子公司、跨境直租业务出海……随着我国融资租赁行业从高速发展期到分化转型

从“内卷”到“出海”

目前融资租赁公司热衷于两种出海模式。一是在海外收购成熟标的,即资本的出海。二是成立租赁子公司,逐渐扩展海外业务,即业务的出海。

2024年1月,江苏一家国有企业在智利开设融资租赁公司。对于选择智利作为海外落脚点,该公司负责人告诉记者,一方面与营商环境和市场空间有关,另一方面公司还在巴西成立了银行,持有融资租赁、信贷业务和投资银行三个金融牌照,可从事融资租赁、流动资金贷款和消费金融,以及同业拆借和投资等业务。

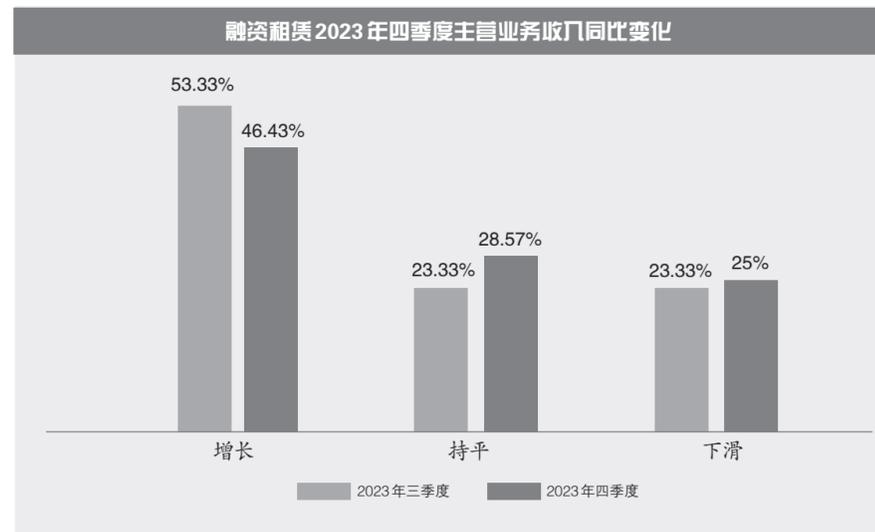
对海外租赁公司的热衷,不仅在这家公司。山东亦有国企公司在东南亚谋划开设租赁公司。对此,全球竞争力论坛秘书长聂伟柱告诉记者:“当前,融资租赁公司正处在转型的深水区,热门行业‘卷’价格、‘卷’资源。这种背景下,跨境租赁是更好的选择。伴随国内制造业的走出去,以出口租赁为代表的跨境租赁,机会窗口已经打开。”

聂伟柱表示,对于厂商系租赁公司来讲,目前已经进入扩大出口租赁乃至设立海外子公司的黄金期。对于拥有资金的金租公司来讲,更为快捷的路径则是尽快打通出口租赁的业务模式。不过,他同时认为,出口租赁涉及海关、税务、合规、国别等众多技术细节,也是一个门槛极高的业务种类。但是,一旦模式跑通,绑定合作伙伴之后,业务能上量,利润也可观。

记者注意到,目前融资租赁公司热衷于两种出海模式。一是在海外收购成熟标的,即资本的出海。二是成立租赁子公司,逐渐扩展海外业务,即业务的出海。对此,有业

期,融资租赁公司开始布局海外业务新场景。

《中国经营报》记者注意到,融资租赁业务出海的背后,客观因素包括监管趋严、城投类业务



内人士认为,两种模式各有优势。海外收购可以利用被收购标的成熟的团队、管理经验和全球产业链关系加大发力海外业务。成立子公司可以先立足发展国内航空公司客户,再向海外扩展。

除了设立海外子公司,2024年以来,多笔跨境业务顺利出海完成。其中,招商银行金融租赁有限公司(以下简称“招银金租”)完成了载有上亿元总值的内燃机车货船实现出海,这也是国内首单铁路机车设备人民币跨境租赁业务落地。对于该笔业务能够成功落地,公司相关负责人表示,该项目依托天津东疆综保区功能融合联动及政策叠加优势,助力“中国制造”设备有机会进入非洲。同时,该项目设备采购、租金支付均使用人民币结算,对推动人民币国际化进程、支持我国装备制造“走出去”、助力中非高质量共建“一带一路”、加快构建国内国际双循环的新发展格

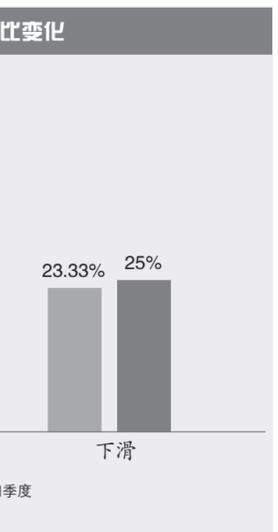
局等具有深远意义。

记者注意到,从公司年报中也可看出融资租赁业务出海方兴未艾。北京银行发布2023年年报,公布了其控股子公司北银金融租

赁有限公司的业绩数据。在航运板块,2023年3月,北银金租与国内某船运公司合作,顺利落地一艘散货船的离岸租赁业务。这是北银金租首单美元船舶融资租赁业务,意味着北银金租在航运市场实现破局,同时也标志着美元船舶租赁市场再添新军。工商银行公布2023年业绩报告,报告披露了旗下工银金融租赁有限公司连续两年位居全球船舶租赁投放首位,截至2022年年底,工银金租海事租赁资产规模突破人民币1200亿元,位列中国金融租赁公司第一、全球主要海事融资机构第三位。

对于选择出海业务,也反映在全球业务量需求上。2023年第四季度的《中国航运融资租赁市场季刊》

位银行系金融租赁公司负责人告诉记者:“选择出海也许是突破‘内卷’的办法之一,尤其伴随着国内制造业出口步伐加快,海外融资租赁业务需求量也在增加。”



预测,未来两年全球散货海运贸易量会有约两亿吨的增幅。英国船舶经纪公司SSY(Simpson, Spence & Young)发布的研究报告指出,2024年预计大型干散船型吨海里需求增长3.3%,而运力增长仅为1.3%。中型干散船型的吨海里需求预计增长4.2%,运力增幅仅为2.7%。可以看出2024年实际增长的运力无法匹配货运市场对中大型干散船舶的需求,这将进一步刺激该种船型的租金及交易价格的上涨。

事实上,早在2021年,原中国银保监会发布的《金融租赁公司项目公司管理办法》就明确为跨境租赁业务打开新场景。其中提到,将项目公司的租赁物范围从航空、航运拓展至集装箱、海洋工程结构物、工程机械、车辆等设备资产。对此,设备类跨境租赁业务的政策空间被打开,市场需求得到有效释放,一个个崭新的业务场景呈现出来。

金融亦需“走出去”

一家银行机构相关负责人直言,国际支付风险、外币波动、境内外汇差等出海新情况也在倒逼银行机构重申设计金融产品。

2023年年末召开的中央金融工作会议提出,要着力推进金融高水平开放,确保国家金融和经济安全。坚持“引进来”和“走出去”并重,稳步扩大金融领域制度型开放,提升跨境投融资便利化。金融服务走出去,事关融资租赁出海的成色。

一位银行系金租公司负责人在接受记者采访时表示,党的二十大和中央经济工作会议、中央金融工作会议精神等多个重大会议,都提出要深化金融服务水平,国家在政策层面已经在不断完善鼓励金融“走出去”的支持力度。“尤其是最近国家金融监督管理局、工业和信息化部、国家发展改革委联合发布的《关于深化制造业金融服务,助力推进新型工业化的通知》,将更加有力扩大战略性新兴产业信贷规模,支持金融服务‘走出去’。”

申智研究研报显示,金融出海其实是实现金融服务地域的突破。此前,外资工程机械进入中国市场,与之相配套的外资租赁公司也蜂拥而至,极大地推动了国内融资租赁市场的发展。眼下,中资品牌开始出海,这也是要求配套的资金服务需要跟上。一位银行系金融租赁公司业务人员表示,海外项目往往会伴随大额融资需求,但境外融资存在客观因素的不确定性,且融资成本较高等问题,而境内提供的融资额度相对市场需求非常有限。尤其是对于设备跨境直租而言,解决出海企业融资难题迫在眉睫。在美元利率高企人民币利率下行的背景下,帮助企业在境内完成设备采购后出口海外,进而实现降本增效的目的是金融机构应该重点考虑的。

伴随融资租赁业务出海,一系列的金融配套举措必不可少。

一家银行机构相关负责人直

言,国际支付风险、外币波动、境内外汇差等出海新情况也在倒逼银行机构重申设计金融产品。

该负责人进一步说:“我们接触到的租赁公司客户首先考虑的就是回款问题,是否会存在买方延迟付款甚至不付款的情况,那么,对于付款风险就是我们首先考虑的。其次面对境内外汇差以及价格战略等问题,也是产品设计中重点考量的因素。再如应收账款的问题,如何能够帮助客户实现资金净流动性,我们可以先行通过买断客户的应收账款,帮助客户实现落袋为安。”

采访中,一家从事新能源汽车融资租赁的公司负责人告诉记者,对于汽车租赁来说,如有5年以上的中长期融资,将会有利于业务的稳定发展,但目前类似的融资产品还较少,尤其是跨币种融资也存在较大需求。

记者注意到,就汽车融资租赁出海而言,一方面海外有着较大空间,另一方面在金融配套上也有着很大提升空间。2023年7月,国家金融监督管理局修订发布了《汽车金融公司管理办法》,明确表示“经国家金融监督管理局批准,汽车金融公司可以设立境外子公司”。对此,有业内人士表示,相关实施细则亟须出台。“汽车出海加快,自然汽车金融的海外需求也在增加。虽然我国的车企公司在海外成立了合资或者独资的汽车金融公司,但从数量上看,总体还很难满足需求。尤其是汽车金融公司资产证券化范围仅覆盖乘用车,二手车、融资租赁及部分商用车等尚未覆盖。对此,相关部门应该加大对汽车金融公司各类型车贷资产证券化支持力度,支持汽车金融公司扩大资产证券化范围,进一步覆盖至二手车、融资租赁车以及部分商用车。”

普惠保险频“上新” 可持续经营模式亟待确立

本报记者 陈晶晶 北京报道

近年来,随着国家共同富裕的步伐逐渐加快,普惠金融发展推动各项政策落地实施,我国普

惠保险也加速推进。

《中国经营报》记者注意到,继爆发式发展、快速覆盖全国主要区域的“惠民保”之后,又一类普惠型保险产品诞生——普惠型家庭财产保险,这类产品涵盖了家庭财产、家庭意外等多种保障。

近段时间以来,普惠型家庭财产保险已经在多地上线推出,如漳州市首款定制型家庭综合普惠保险“e·漳保”、宁德市首款普惠型家庭综合普惠保险“宁家保”、龙岩市首款定制型家庭综合普惠保险“e·漳保”等。此外,市场上还涌现出普惠学平险、普惠门诊险、普惠网络保险等多种普惠保险产品。

记者采访调研了解到,当前各个保险机构持续加大对“新农人”“新市民”的关注,发挥自身优势,推出了众多特色普惠产品和服务方案,与此同时,还通过开展普惠健康保险、意外保险、农险等业务,推进乡村振兴。

普惠保险多面“开花”

我国已经迈上全面建设社会主义现代化国家新征程,对普惠金融工作也提出了更高的要求。

去年10月,国务院发布的《关于推进普惠金融高质量发展的实施意见》首次提出“完善高质量普惠保险体系”,明确了普惠保险的三大重点发展领域:建设农业保险高质量发展服务体系,推动农业保险“扩面、增品、提标”;发挥普惠型人身保险保障民生作用。积极发展面向老年人、农民、新市民、低收入人口、残疾人等群体的普惠型人身保险业务,扩大覆盖面;支持保险服务多样化养老需求。鼓励保险公司开发各类商业养老保险产品,有效对接企业(职业)年金、第三支柱养老保险参加人和其他金融产品消费者的长期领取需求。

国家金融监督管理局有关负责人表示,鼓励保险公司开展农业保险、低收入群体人身保险等保险业务。重点发展农业保险、商业养老保险和健康保险产品,支持农业生产、养老需求和基本民生保障。

今年以来,市场上不断上线各类普惠型保险产品,如普惠型家财险、普惠学平险、普惠医疗险等,呈现出“百花齐放”的局面。

近日,福建龙岩市推出了普惠型家庭综合保险产品“宁家保”;漳州市首款定制型家庭综合普惠保险“e·漳保”。

记者注意到,这类普惠型家庭

综合保险产品,以“惠民保障”设计理念为初衷,具有“保费实惠、保额高、保房保财保责任”等惠民特色,除一般家庭财产保障外,还涵盖了第三者责任、意外伤害及家庭成员共享保障等,兼具商业性、政策性、普惠性。

一家财产保险公司产品部相关负责人对记者表示:“作为新时代、新市民的新型城市定制普惠型家庭综合保险产品,其聚焦市民日常生活关注重点,价格便宜、保障全面,突出普惠性质,有助于健全市民的家庭风险管理和保障机制,提高市民家庭抵御各种风险的能力。”

据上海城市定制型普惠家庭综合保险“沪家保”相关负责人介绍,自去年8月上线以来,“沪家保”已经接受并处理多起理赔案件,案件主要包括墙面损坏、水管破裂等。截至2023年12月27日,“沪家保”投保人数已经超4万人,理赔结案225万件,赔付总金额已经达到27.34万元,为消费者提供增值服务1060件。

有专家表示,普惠型家财险产品不仅可以助力各地建立起多层次的家庭风险分担机制,更有效减少了灾害导致的财产损失。对保险业来说,普惠型家财险的推出,有利于丰富我国普惠保险产品,促进家财险产品的创新和升级。

除了普惠型家庭财产保险,近期一款普惠型医疗保险也推出上市,即“蓝医保·全民普惠医疗险”。据悉,该款产品投保门槛低,高龄带

病也能购买。产品资料显示,其特别放宽了健康告知,除了一些特定的严重疾病外,其他如三高、结节、乙肝等慢性疾病均不限制投保。相较而言,一般医疗险都是将投保年龄限制在60周岁以下,以至于很多老年人无法投保。而这款新品的起投保年龄大大拓展,最高70周岁的老年人也可投保,让老人也能拥有一份保障。

据记者采访获悉,针对个体工商户店内财产、员工意外、第三者意外伤害及财产损失等多方面保障需求,近期已经有财产保险公司推出了专门的普惠保险产品,为个体工商户提供全方位的经营保障。

据记者梳理,当前,保险行业已推出覆盖多年龄段人群的包容性普惠保险产品体系,如涵盖乡村老年人口、新市民、学生儿童、女性等特定群体和业务。高度重视老人、女性、儿童等多元群体的保险保障需求,提供差异化保险产品,逐步满足不同年龄和特定人群的保险保障需求,逐步提升普惠保险产品覆盖面。

上述产品部相关负责人进一步对记者表示,普惠保险越来越受欢迎,主要原因在于政府鼓励保险公司通过业务经营积极参与社会治理,帮助解决老百姓普遍关心的自身各项保障问题。从保险公司角度来看,保险市场竞争越来越激烈,保险公司希望开发培育更多的客户,推出普惠型保险产品也有利于新市场开拓与后续新客户挖掘。

如漳州市首款定制型家庭综合普惠保险“e·漳保”、宁德市首款普惠型家庭综合保险“宁家保”、龙岩市“岩家保”等。此外,市场上还涌现出普惠学平险、普惠门诊险、普惠网络保险等多种普惠保险产品。

记者采访调研了解到,当前各个保险机构持续加大对“新农人”“新市民”的关注,发挥自身优势,推出了众多特色普惠产品和服务方案,与此同时,还通过开展普惠健康保险、意外保险、农险等业务,推进乡村振兴。

如何避免“昙花一现”?

普惠保险价格低廉、服务亲民,受广大老百姓欢迎。不过要注意的是,这类保险保单成本比较高,风险相对较大。尽管目前普惠保险正在多个领域进行广泛拓展,保险公司参与普惠保险的积极性明显提高,但普惠保险涉及多个方面的利益和责任,面临可持续发展和稳定性问题。

一家中型寿险公司董事会秘书对记者分析表示,当前普惠保险普遍面临着成本高、效率率低、是否可持续等难题。普惠保险采用商业可持续性原则这是国际惯例,它主要区别于社会救济和某些慈善保险。普惠保险的前提是守住风险,其中包括财务风险,如果产品价格太低廉会造成定价不足,保险公司运营成本高,承保容易亏损。如果保险机构没有盈利作支撑,就不可能有长久的普惠保险,那么老百姓就享受不到优惠的保险产品作保障。只有财务可持续,才有业务可连续,提供服务的保险机构才有动力继续经营下去。

上述财产保险公司产品部负责人也对记者表示,从长远来看,保险公司开展普惠保险业务不能只瞄准“现象级”产品,要找到合理的经营模式,才能走得长久。保险公司应建立推动普惠保险高质量发展的相

关机制和切实有效的管理制度。监管在鼓励支持开发各种普惠保险时,也明确要求必须建立在商业可持续的原则下,而不能搞一次性的,一定要解决成本、风险、信息对称问题,守住风险底线。

“保险业转型的大背景下,保险公司是否能放弃以保费作为单一指标的评价体系,关注长期、可持续业务,构建兼备客户价值、社会价值的衡量指标,不断提升‘普’与‘惠’的保障力度,仍旧要从经营模式、产品设计等方面着手寻找出路。而且当前积极入场普惠保险业务的产寿险公司,是否具备足够的长期持续运营能力和资源,也需要考量。对我们保险公司来说,不仅需要得到股东的大力支持、经营管理层具有包容性发展的理念,还需要大力投入资金、人力,通过数字化赋能来尽量降低产品和服务成本,需要消费者的理解、配合和支持,更重要的是需要得到政府和监管部门、行业组织的政策鼓励与具体指导。”上述寿险公司董事会秘书进一步对记者说。

在2023年年初,监管发布的《关于推进普惠保险高质量发展的指导意见(征求意见稿)》指出,要坚持市场机制和政策支持相结合。深化改革,

破除制约普惠保险发展的体制机制障碍。激发市场主体的自主性和创造性,形成成本可负担、商业可持续的普惠保险长效发展机制。鼓励各级政府加大普惠保险政策、资源支持力度,推动普惠保险提质。完善普惠保险制度规则和基础设施,降低制度性交易成本,为普惠保险发展营造良好的环境。坚持创新发展和防范风险相结合。贯彻新发展理念,强化科技引领,创新产品和服务,优化运营模式,降低经营成本。严格普惠保险业务监管,规范普惠保险经营活动,维护公平有序的市场环境,坚守不发生区域性、系统性风险的底线。

记者获悉,4月12日,由国家金融监督管理局普惠金融司指导,中国保险行业协会、北京金融街服务局联合举办的“保险业普惠金融十年发展成果实践案例交流会”上,国家金融监督管理局普惠金融司司长郭武平也表示,普惠保险体系作为普惠金融的重要组成部分,要在推进专业化体制机制建设、丰富普惠保险产品供给、提供优质服务、加强监管政策引领、完善普惠保险统计指标体系等几个方面加强建设。