

中国太平巨额增资 跨境业务如何助推转型

本报记者 陈晶晶 北京报道

今年以来,为提高资本实力,保险业已形成一波增资潮。不过,一家险企一次性增资近百亿港元的情况实属少见。

近日,中国太平保险集团有限

一次性出手95.20亿港元

中国太平方面表示,此次为太寿香港增资,主要是为适应香港“风险为本”资本制度实施。

公开资料显示,太寿香港于2015年注册成立,主要业务为中国香港地区的人寿、年金及健康保险。

根据公告内容,中国太平与太寿香港签订增资协议,以“现金+股权”方式向太寿香港增资95.20亿港元,其中:以现金方式增资62亿港元(港币7.84亿元、美元6.95亿元,均已缴付至太寿香港账户);以中国太平全资子公司泽鸿发展有限公司(以下简称“泽鸿发展”)股权增资33.20亿港元(已完成股权交割)。增资后,太寿香港股本由108亿港元变更为203.20亿港元,依旧是中国太平全资子公司。

中国太平方面接受《中国经营报》记者采访时表示:“此次为太寿香港增资,主要是为适应香港‘风险为本’资本制度(以下简称‘RBC’)实施,有利于提升太寿香港的资本实力和RBC体系的偿付能力,以更高水平主动适应监管规定的变化,也是中国太平更高水平推动境外业务执行高质量发展战略、深耕大湾区战略的具体举措。中国太平将保持坚定信心和战略定力,使在港子公司主动适应RBC实施,不断做强做优,更好服务港澳民

提高境内外多家子公司资本

中国太平方面表示,推进增资来补充资本是中国太平积极响应监管要求、履行社会责任的体现之一。

需要注意的是,不仅太寿香港,近两年中国太平旗下境内外多个子公司均已获得增资,如太平金融控股有限公司、中国太平国际有限公司等。

今年7月,中国太平公告称获得财政部增资人民币25亿元,拟使用部分资金对中国太平保险集团(香港)有限公司增资24亿港元,用于集团香港偿还对外债务,降低财务杠杆,提升抵御风险能力。

10月30日,旗下太平财险将2023年末分配利润人民币5亿元转增实收资本,旨在提高抵御风险能

力与市场竞争力。同时,中国太平控股旗下太平财产保险有限公司(以下简称“太平财险”)也增资5亿元,将注册资本由71.7亿元提升为76.7亿元。近两年,中国太平密集向旗下境内外

责任公司(以下简称“中国太平”)发布公告,控股子公司中国太平保险控股有限公司(以下简称“中国太平控股”),00966.HK)向其控股子公司中国太平人寿保险(香港)有限公司(以下简称“太寿香港”)增资95.20亿港元。据公告统计,此次是太寿

香港成立近十年以来获得的最大一笔增资项目。

同时,中国太平控股旗下太平财产保险有限公司(以下简称“太平财险”)也增资5亿元,将注册资本由71.7亿元提升为76.7亿元。近两年,中国太平密集向旗下境内外

持价值投资、稳健投资和长期投资的理念,投资资产以信用评级较高的债券为主。由于境外资本市场的高波动性,RBC偿付能力水平波动率较境内寿险公司有一定增加,但仍在公司风险容忍度范围内。为更好地应对上述挑战,太寿香港加大了价值转型力度,确立了打造最具价值成长的精品寿险公司的发展目标,业务追求规模和价值的平衡增长。同时,通过股东增资进一步加强了公司资本实力和竞争力。”中国太平方面表示。

值得一提的是,此前中国太平控股已分别在2022年3月、2023年3月、2023年10月向太寿香港进行增资,合计增资金额达56亿港元。关于多次向太寿香港增资的考量,中国太平方面向记者分析,香港寿险市场长期需求庞大,未来有望取得长足发展。太寿香港是中国太平在香港的重要子公司,集团看好香港寿险市场的未来,向太寿香港增资,是集团进一步拓宽国际化发展格局的重要一环,有利于推动太寿香港增强资本实力。

力与市场竞争力。

对于近年来推进多个子公司增资的背后逻辑,中国太平方面向记者表示,推进增资来补充资本是中国太平积极响应监管要求、履行社会责任的体现之一,相关因素主要包括以下几点:

第一,在保险行业,偿付能力是衡量保险公司稳健经营的重要指标之一,增资有助于提升保险公司的偿付能力充足率,确保其能够履行对客户的承诺,并在面对市场波动、自然灾害等不确定因素时保持稳健运营。

第二,随着保险市场的竞争加

剧和消费者需求的不断变化,保险公司需要更多资本来支持新产品的研发、市场推广、客户服务提升以及业务渠道的拓展。通过增资,为子公司提供充足的资金支持,助力其在激烈的市场竞争中脱颖而出,实现业务的稳定持续增长。

第三,增资有助于中国太平优化子公司的资本结构,降低财务风险。增资还能提升子公司的信用评级,降低融资成本,为未来的业务发展和融资活动创造有利条件。

此外,资本实力雄厚的保险公司往往能够吸引更多的客户和业务

合作伙伴,中国太平通过增资能够提升子公司的品牌形象和市场地位,进而增强集团整体的市场竞争力和影响力。

从行业整体来看,近年来,监管对险企偿付能力充足率的要求持续加强。据《保险公司偿付能力监管规则(II)》(银保监会[2021]52号)要求,2022年至2024年为“偿二代”二期工程实行的过渡期,最晚于2025年起全面执行到位,如今距过渡期结束仅剩两个月时间。截至记者发稿,为提高资本实力,今年以来险企已增资与发债合计近千亿元。

服务高质量 共建“一带一路”

承保沿线 重大项目 355 个 同比增长 19.9%

提供风险保障 5361 亿港元 同比增长 36.7%

深入参与 粤港澳大湾区建设

集团在大湾区存量 投资余额 1020 亿港元 较2023年末增长 17.2%

“港人湾区养老太平方案”深入推进,发布家办服务品牌“港悦荟·SMILE”,中国太平全球客厅(香港)正式启用

横琴粤澳合作中医药科技产业园 14 个重点项目集中开工,产业园物业出租率 大幅提升至 72.9%

来源:中国太平2024年中期业绩

加大跨境业务布局力度

截至2024年6月末,中国太平境外机构共计21家,累计承保“一带一路”项目355个。

今年,在宏观环境复杂多变、外部压力持续增大的背景下,保险业持续推进经营转型仍是第一要务。

据采访了解,中国太平制定了“十四五”规划开展经营布局,其中战略核心为“价值导向、高质量发展”;战略方向为“三个坚持”,即坚持立足港澳、深耕大湾区,坚持国际化特色,坚持以更大力度加快境内发展。

根据中国太平向记者提供的数据,截至2024年6月末,集团境外机构共计21家,累计承保“一带一路”项目355个。为众多中国公司在香港、中国澳门、东南亚、南美洲等地的重点“一带一路”项目提供一揽子保险保障。

值得注意的是,在立足香港、深耕粤港澳大湾区基础上,中国太平探索推出了“香港承保、北上养老”模式,寻求业务新增长。

记者从业内人士获悉,今年以来,太寿香港已经推出了多款对接内地养老社区的保险产品。对于“北上养老”的跨境运作模式,中国太平方面向记者表示:“香港社会养老民生压力日趋加大,‘港人湾区养老太平方案’是在提供收益可靠、保障全面的保险产品基础上,对接中国太平旗下CCRC持续照料养老社区,形成的一整套保险加跨境医疗、跨境养老的服务方案。客户购买太平人寿(香港)的合格保单,可获得积分,积分可用于兑换中国太平养老社区服务权益。”

中国太平官方微信公号文章进一步披露称,“港人湾区养老太平方案”将跨境理财、跨境医疗与跨境养老服务整合,客户购买太寿香港的合格保单,即可享受到中国太平在内地的养老社区服务,并以保单价值直接支付内地养老社区费用。

关于香港保单价值直付内地养老社区费用的模式,多位支付行业人士对记者表示,香港与内地分别适用各自独特的金融监管架构,包括保险

立法、外汇管制以及跨境资本流动规则,因此确保全流程操作完全契合境内外法律规定尤为关键。

据悉,近年来,中国太平进一步统筹推进保险、生态圈产业协同发展的战略布局,深度布局养老产业投资养老社区,将医养与保险相融合。

中国太平方面向记者表示,截至2024年9月,中国太平养老社区服务网络已覆盖全国25省56市,共计70家,基本完成全国性覆盖目标,已实现“形态上‘重中轻’相结合,布局上‘东南西北中’广覆盖,功能上‘医养、康养、旅居’差异化”的养老社区布局,满足客户多样化、差异化的养老服务需求。

值得一提的是,2024年年初,中国太平工作会议提出,要在“转方式、调结构、提质量、增效益上”积极进取,加快推进高质量发展。

对于目前转型情况,中国太平方面向记者表示,中国太平各项业务发展稳中有进,价值成长步伐更加稳定,高质量发展取得新突破。

具体来看,一是积极转变发展方式。坚持稳中有进、夯实基本盘,不盲目追求规模。二是坚决推进业务转型。境内寿险业务认真贯彻落实“报行合一”政策要求,通过优化业务结构、夯实渠道经营、强化队伍建设和持续优化成本等举措提升经营质效;境内财险业务坚持精细化管理,持续优化业务结构,深化全成本管理,提高费用投入有效性,巩固提升经营质效,强化承保盈利;境外寿险业务及时优化业务结构,提升价值回报。三是严把发展质量关。推动各机构始终坚持价值导向、以质取胜,坚决摒弃低质无效业务,要求实现业务规模有质量增长。大力强化风险管控,逐步降低存单、严控增量。四是持续改善经营效益。全系统全流程推进降本增效,压降行政成本,优化经营效率,提升投资收益,不断改进净利润等关键指标。

“从无序到规范” EOD有望成为地方产业融资新路径

——访中华环保联合会农业环保专委会秘书长袁秀丽

本报记者 石健 北京报道

今年10月,中国人民银行、生态环境部、国家金融监管总局、中国证监会联合印发《关于发挥绿色金融作用 服务美丽中国建设的意见》(以下简称《意见》),《意见》对EOD(Eco-Environment-Oriented Development,即以生态环境导向的开发模式)项目提供了政策金融支持。随着政策的叠加效应,近年来,EOD项目推动了地方生态环境治理,改善了生态环境质量。同时,生态优势转化为产业发展优势,实现产业的增值溢价,有力践行了“两山”理念。

值得注意的是,EOD项目也经历了行业规范的过程,尤其是2022年生态环境部出台《生态环保金融支持项目储备库入库指南(试行)的通知》后,解决了EOD项目限制投资额度的问题。

围绕行业的规范化问题及未来的前景展望,日前,《中国经营报》记者专访了中华环保联合会农业环保专委会秘书长袁秀丽,他说:“EOD项目经历了8年时间,从探索到成熟,其中一度出现一些乱象问题,根本在于没有吃透项目的实质。”

在他看来,地方政府及政府平台应该以EOD项目为契机,深度挖掘并打造符合自身发展需要的产业,强化还本付息能力,切实让EOD项目为地方高质量发展贡献力量。

强化EOD反哺能力

《中国经营报》:此前,行业认为EOD经历了从“从无序到规范”的过程,你认为早期的EOD项目经历了哪些“无序”的发展?

袁秀丽:可以说,EOD项目出台的目的在于解决生态环境治理的问题,同时,帮扶地方政府打造良好的产业,通过产业联动,实现“抱团取暖”。但从2021年开始入库的两批EOD项目可以看出,EOD项目在开发过程中存在两个问题。

一是包装的EOD项目投资额度过大,项目数量过多,甚至有的EOD项目在审批的时候发

项目要前置规划

《中国经营报》:你此前曾提出,地方政府或地方融资平台在打造EOD项目的时候,要注意项目的“前置性”,可否解读一下项目前置的必要性和主要意义?

袁秀丽:EOD项目本身是重产业性的,所以产业选择是非常重要的。眼下,很多地方政府频繁参加各类招商会、推介会,但是最终招商引资的效果都不理想。原因很简单,就是没有研究当地的自然资源基础和产业链条优势。如何打造产业项目,这是重中之重。这里面还要重复提到一个问题,虽然EOD从政策上解决了地方政府在生态环境项目治理

现竟然装入了此前的烂尾项目,有一些不盈利的项目也装入其中,这说明了国家的政策解读有偏差。

二是对于融资问题理解有误。一些地方政府或地方政府平台认为申请EOD项目入库就可以获得国家政策性贷款,贷款的期限上限不超过30年,而且是低息。一些地方政府或地方政府平台盲目地听信咨询公司的意见,认为获取的贷款在还款期可以不还本金,只要兑付利息就可以,这其实都是对EOD项目的误解。

缺钱的问题,但是如何还钱,很多地方政府还是忽略了。实际上,还款路径、还款能力,这也是从另一个角度反映了地方政府选产业的能力。

那么,如何做好产业前置?地方政府需要在前期规划中,EOD项目包里有哪些产业,做完产业规划,地方政府要过会讨论通过。这一系列流程需要如实写好《经济性可研报告》,为什么要加“经济性”,就是要打通投资通道。

有些参与过EOD项目的地方政府会问,最终交给EOD国家库的不应该是(EOD项目实施方案吗)?没错,但是《经济性可研报

告》实际上是给银行看的,向银行申报审核后,才能为地方政府或地方融资平台做风控分析。同时,《经济性可研报告》也需要附在实施方案后面作为附件。

资金要跟着好产业走,不管是社会资本还是银行贷款,一定要做好前期的融资交流沟通,使得EOD项目资本闭环,实现融资通畅。同时,单个项目的建设运营也需要前置,每个产业项目谁来实施,继而实现后期的利润。还本付息的运营能力谁来?比如项目中包含农业制造业、高标准设施农业,这些运营必须是专业的,否则实现利润是非常难的。此

外,成熟的运营会带来更多的市场外,成熟的运营会带来更多的市场资源,这就需要在建设前、前期规划中做到运营前置。

《中国经营报》:你刚才提到了绿色贷款这种前置融资模式?能否具体介绍一下绿色贷款都有哪些?

袁秀丽:这里说的绿色贷款主要通过碳汇模式完成。碳汇是生态产品经济价值化的直接体现,有助于补充EOD项目收益的不足,促进“双碳”目标的达成,因此具有良好的生态效益。从成熟度看,林业碳汇已经启动试点,将促进EOD项目与林业碳汇的深度融合。海洋碳汇巨大的潜力有待开发,主要集中在红树林、盐沼、海

草床三大蓝碳生态系统。海洋碳汇作为项目收益补充,尚未在海洋EOD项目中体现,但未来发展空间不容忽视。

那么,这4个产业类项目就要形成一体化发展具有反哺能力,所谓反哺能力就是不但具有还本付息的能力,而且还要实现盈利。项目需要有安全性,能投进去,也要能收回来,不能造成银行的坏账,不能因为经营不善而收不回成本。事实上,截至2024年上半年入库的项目中,依然存在营收能力不强的项目。所以,EOD模式要适用于生态环境治理关联产业,契合当地社会经济发展实际,并充分结合本区域特色资源和优势产业链项目。

那么,这4个产业类项目就要形成一体化发展具有反哺能力,所谓反哺能力就是不但具有还本付息的能力,而且还要实现盈利。项目需要有安全性,能投进去,也要能收回来,不能造成银行的坏账,不能因为经营不善而收不回成本。事实上,截至2024年上半年入库的项目中,依然存在营收能力不强的项目。所以,EOD模式要适用于生态环境治理关联产业,契合当地社会经济发展实际,并充分结合本区域特色资源和优势产业链项目。

碳汇是生态产品经济价值化的直接体现,有助于补充EOD项目收益的不足,促进“双碳”目标的达成,因此具有良好的生态效益。从成熟度看,林业碳汇已经启动试点,将促进EOD项目与林业碳汇的深度融合。海洋碳汇巨大的潜力有待开发,主要集中在红树林、盐沼、海

草床三大蓝碳生态系统。海洋碳汇作为项目收益补充,尚未在海洋EOD项目中体现,但未来发展空间不容忽视。

那么,这4个产业类项目就要形成一体化发展具有反哺能力,所谓反哺能力就是不但具有还本付息的能力,而且还要实现盈利。项目需要有安全性,能投进去,也要能收回来,不能造成银行的坏账,不能因为经营不善而收不回成本。事实上,截至2024年上半年入库的项目中,依然存在营收能力不强的项目。所以,EOD模式要适用于生态环境治理关联产业,契合当地社会经济发展实际,并充分结合本区域特色资源和优势产业链项目。

总之,EOD模式经历了8年的发展历程,随着政策的不断完善,已经为地方政府及地方融资平台提供了新的产业发展思路和平台转型思路。为此,地方政府应该抓住发展机遇,切实以打造项目为契机,提升自身的高质量发展水平。