

商业健康险税收优惠方案敲定

试点范围远超预期,个人购买健康险享受年2400元税前列支

证券时报记者 潘玉蓉

在昨日召开的国务院常务会议上,明确将开展个人所得税优惠政策试点,鼓励购买适合大众的综合商业健康险。对个人购买这类保险的支出,允许在当年按年均2400元的限额予以税前扣除。

证券时报记者从接近监管部门人士处获悉,此次税优的试点范围可能会覆盖到全国各省,由各个省先确定一个城市,由省财政和保监会后落地实施,该方案远远大于市场预期。

有保险行业分析师指出,4家在A股上市的保险公司中,中国平安和中国太保拥有健康险牌照,该政策出台对上述两家公司更为利好。

试点范围大于预期

这是一个引发商业健康险爆发式增长的重大进展。”昨日,一位在健康险行业多年的保险业人士对证券时

报记者表示。

健康险税优的政策在今年被频繁提及。今年全国两会上,李克强总理在《政府工作报告》中提出,要推出个人税收递延型商业养老保险。随后,监管部门也在多个场合提起过。

但是,此前的屡次提及,都没有明确年均2400元限额税前扣除的方案。这正是此次国务院常务会议给予健康险税优政策的最大推动。

年均2400元的限额对于个人购买商业健康险是否有足够的吸引力?有业内人士分析,此方案的重大意义在于相关部门给健康险税优开出了政策的口子。在试点期间,政策侧重于引导市场需求,而非靠经济利益来吸引。

据证券时报记者从接近监管部门人士处了解到,健康险税优的试点方案可能是在全国各省选出代表城市,由省财政和保监会之后实施。此前,有市场传闻健康险税优将在少数城市先行试点,目

前来看,试点范围可能远远大于预期。

根据上层设计,健康险与基本医疗保险的衔接互补,可以减轻群众医疗负担,提高医疗保障水平,有利于促进现代服务业发展和扩内需、调结构。

健康险公司迎爆发性增长机会

目前,国内有5家专业健康险公司,分别是人保健康、平安健康、昆仑健康、和谐健康和去年底刚成立的太保安联健康保险公司。因为发展历史的原因,5家专业健康险公司仍处于发展初级阶段,相比寿险公司,体量较小,中国平安旗下的平安健康险以及昆仑健康去年还处于亏损状态。保监会统计数据显示,今年前3个月,健康险业务原保险保费收入652.1亿元,同比增长32.6%,仅占行业总保费的7.7%。

健康险税优的推行,不仅利好专业健康险公司,对于可以经营健康险业务的寿险公司、养老险公司均有业

绩提振的作用。

惠择保险副总经理蒋力认为,随着健康险税优政策的出台,最直接的刺激是高端健康险的购买比例将上升,他预计在未来三年内,健康险市场规模每年可能实现增长翻番。目前,虽然中国居民整体收入上升,但是多数中产阶级仍然是靠社保来管理健康,健康管理升级的需求非常大。

最惠保首席执行官陈文志表示,在美国,健康险是第一险种。在中国,新政策环境下如果每人增加100元,千亿的保险市场就出来了。他认为美国4万亿人民币的健康保险市场,中国迟早也会有。

业界对于健康险税优政策对寿险行业业绩提振的预期之大,从近日保险股走势可见一斑。昨日早盘市场大跌过后,保险股带头崛起,板块涨幅达9%。但随着午后沪指跳水失守20日均线,保险股的涨停板也被打开。

更多精彩内容请关注微信号:券商中国(ID:quanshangcn)。

今年银河证券补血超340亿 主要用于资本中介与创新业务

证券时报记者 游芸芸

2015年度第二期20亿元人民币短债发行完毕仅一周,银河证券(06881.HK)通过H股增发再度募资约239.8亿港元。

在“不融资就不是好券商”的行业共识下,今年以来通过H股再融资、短期公司债以及次级债等方式,银河证券今年“补血”超过340亿人民币,其中大部分用于资本中介和创新业务。

香港联交所信息显示,这次超过6家机构参与银河证券的20亿股H股定向发行,增发股数相当于银河H股首发上市(IPO)时的1.18倍;本次发行价格每股11.99港元,募资总额239.8亿港元,相当于银河H股IPO的2.7倍,也是目前今年香港市场融资规模最大的二级市场定增项目。

银河证券引起了包括中民投、黑石、摩根大通和瑞银集团等多家知名机构的兴趣。数据显示,目前中民投持有银河H股占比达11.71%,暂列银河证券H股上市第一大股东;黑石

基金增持中国银河H股至9%。

此外,中资券商在港大受欢迎,中信证券、海通证券和银河证券H股均受到大量投资者增持。

从1月底发布公告到5月初完成增发,本次银河H股增发被行业誉为“闪电发行”。与此同时,本次增发定价被不少业内人士肯定。美银发表报告称,原本预期银河H股增发配售价折让率为20%,最终折让率相较于公告日前一天股价仅5.7%,大大低于此前一些中资券商H股配股折让率,在很大程度上保障了原有股东的利益。昨日银河证券H股收盘12.16港元。

银河证券称,本次H股募集资金约60%用于两融及股权质押业务;约15%用于其他资本业务;约15%用于投资和创新业务;约10%用于补充公司运营资金。

多位市场人士表示,多家国内外机构增持中资券商,代表其看好一段时间内的国内证券行业。值得注意的是,目前市场正在降杠杆,券商融资后是否能够持续维持高利润有待观望。总体而言,券商收获高利润后需要进行多方位再投入,以维系今后的竞争格局。

访国泰君安副总裁刘欣:

注册制时代投行正积极转型

证券时报记者 梁雪

注册制的推出是资本市场的重头戏,参与各方对注册制都给予了高度关注。

作为国泰君安资深且年富力强的副总裁,刘欣分管投行业务。相比国内证券行业的其他业务领域,投行业务的排名更迭向来频繁。不过,自2008年开始负责国泰君安投行业务以来,刘欣一直倡导“大投行”的投行发展战略,国泰君安也一直占据业内领跑者的位置。在刘欣看来,实施大投行战略,便是对注册制最好的未雨绸缪。

刘欣表示,所谓大投行概念,是指除了为企业提供包括各种股权、债券融资工具的保荐承销服务以及并购、重组的财务顾问服务外,还应当基于对行业的理解以及资源的掌握,为企业提供引导资源对接、主动撮合交易、设计交易匹配产品等综合性资本市场服务,而不是仅限于某个方面、某一领域。

注册制推出以后,将会给投行带来怎样影响?机构和投行从业人员又该如何应对?投行未来的盈利增长点将发生怎样的变化?证券时报记者就此对刘欣进行了专访。

注册制改变投行视角

证券时报记者:注册制的实施,会给投行的整体业务运作带来哪些变化?又会对整个行业格局产生怎样的影响?

刘欣:简而言之,注册制的实施会使投行的项目选择和定价都更趋市场化。

首先,未来注册制推行以后,项目选择方面将立足于成长性,以更加市场化的标准进行遴选。由于注册制以信息披露为中心,注册制实施后,审核的关注点将主要是披露信息的齐备性、一致性、可理解性,以及信息披露的合规性,而对公司经营情况、盈利能力和募投项目前景不作实质性的判断。这样一来,将降低企业上市的门槛和上市成本,并提高市场效率。

上市门槛的降低、发行上市审核标准和理念的转变,将敦促投行人员转变其原有的首发上市IPO观察视角和遴选标准,以更加市场化的眼光来选择项目。投行业务将从以往注重企业的盈利能力,转为重视对企业成长能力和领先能力的考察和判断,投行将不再是企业连续盈利等硬指标的“审核者”,而是以高成长能力为价值导向,成为“阿里巴巴、小米和京东”们的不断发现者。

而更加市场化的选择,将使得A股上市公司的结构更加丰富。包括互联网行业在内的新技术、新经济、新模式等战略新兴产业,都将会更多地出现在A股上市公司的行列里。

再者,在定价方面,注册制推行以后,投行对公司的行业理解更加重要。注册制实施后,由于新股供给量不再受到明显的调控,投资者面临的选择也会更多,发行人与投资者之间的博弈行为将进一步加剧,新股发行也将逐步从卖方市场转变为买方市场。

在此种情形下,投行需在充分理解和认识发行人及其所处行业的基础上,以资本市场熟悉的方式和语言,揭示发行人的投资价值,呈现发行人的成长前景,并通过实质、高效的路演以及与投资者的全景式沟通,来充分了解投资者意愿和投资需求。在合理平衡发行人和投资者利益诉求的前提下,以更加市场化的机制和方式确定新股的最终发行价格。

投行转向综合服务商

证券时报记者:投行的角色会否因此有相应的调整?伴随着新三板的崛起、上市速度的加快,优质的上市资源逐渐减少,请您展望一下投行未来的业务方向?投行业务长远的发展和盈利点是什么?

刘欣:确实是这样,在注册制实施的背景下,投行的行业环境将发生深刻变化,投行的业务活动将越来越向深层次发展,服务的手段和工具也越趋综合化。一些创新型服务,特别是以资金、资本为核心资源的资本中介服务等已越来越多地体现在投行业务活动当中。未来的投行将不仅局限于通道提供者的角色,而将向综合的产品服务角色转变。

比如,在开展并购业务时,投行将以并购基金为平台,开展并购融资、战略性价值投资、创设融资工具等附加价值业务活动。在证券销售中,投行将日趋活跃地开展通过设计结构化产品、资管产品对接认购资金的投行活动。

伴随着综合服务手段和能力的提升,我们可以预期,券商投行的收入结构将逐渐过渡到承销保荐收入、财务顾问收入、价值投资和产品收入三者并重的模式,非通道业务会在投行业务中占据越来越大的比重。新业务领域的拓展与收入结构的提升,将促使投行收入结构从单纯的通道收入向综



周靖宇/制图

“注册制下,投行将不再是企业连续盈利等硬指标的“审核者”,而是以高成长能力为价值导向,成为“阿里巴巴、小米和京东”们的不断发现者。”

合服务收入转变。

证券时报记者:机构应当如何适应上述行业转型?将会对投行从业者开展业务产生怎样的影响?国泰君安对此又有哪些准备?

刘欣:注册制带来的上述变化,将使投行的工作重心转移到对企业的价值挖掘、发现和判断方面,投行之间的竞争也将从传统的问题规范、解决能力与材料制作能力,转化为行业理解力、价值发现能力、产品设计能力、证券定价能力和销售能力等高层次能力的比拼。这就迫切需要投行从业人员进行转型,从关系型、通道型、法律、财务专业型向行业专家型、价值发现型和交易匹配型转变。与此相适应,投行部门也需在运作模式、组织架构等方面进行转型与调整。

近几年来,国泰君安一直在尽力提高投行从业人员的行业能力,并尝试着建立了部分行业的工作团队。未来,在注册制实施后,我们将通过不断的探索、完善和总结,以行业划分组建工作团队,逐渐建立起以行业区分为基础的运作格局。只有这样,才能基于

一季度互联网金融市场规模超10万亿

证券时报记者 魏书光

最新统计显示,今年一季度国内互联网金融市场整体规模超过10万亿元,预计2015年国内的互联网金融用户将达到4.89亿人,渗透率达到71.91%。

根据速途研究院的最新统计显示,今年一季度国内互联网金融市场整体规模中,支付市场规模为9.22万亿元,占据主导地位,这主要得益于中国电商的高速发展。

而基金销售规模超过6000亿元,财富管理规模100亿元,未来随着用户收入水平的提高,可用资金规模扩大,以及用户理财理念的增强,这两个领域的未来空间非常巨大。

此外,网络小额贷款5000亿元,网贷(P2P)市场1000亿元,众筹规模100亿元,中国国内的众筹和P2P市场仍处于初步发展阶段。金融机构创新市场2000亿元,主要依赖于互联网金融平台的支持,随着传统金融行业在互联网方面的投入加大,未来规模将会显著扩大。

中国互联网金融用户规模将继续扩大。

2013年中国互联网金融用户为3.24亿人,在网民中的渗透率首次超过50%,达到52.26%;2014年用户规模为4.12亿人,渗透率为63.38%;预计2015年国内的互联网金融用户将达到4.89亿人,渗透率达到71.91%。而随着国内的网民用户规模增速放缓,这一数据到2016年将达到5.33亿人,渗透率74.03%。

在今年一季度,以银行和保险为主的传统金融形态向互联网行业发力,无论是互联网金融平台搭建还是理财产品的推广,拥有庞大的积累让这些企业在互联网金融方向发展游刃有余。P2P网贷和众筹也有许多平台入围,虽然国内的P2P和众筹领域均是刚刚起步,但却凭借高收益、低门槛等优势得以迅速发展,尤其是P2P行业,仅3月份的交易额即接近500亿元,月活跃人数接近14万人。

据不完全统计数据显示,今年4月份全国新增P2P平台至少112家,也是年内第二次月度统计新增数量突破百家,其中山东依然是新增最多的地区,达38家,占比33.93%,高于排在第二和第三的广东省和浙江省总和。

天津证监局:保护投资者“三权”业绩显著

证券时报记者 严惠惠

日前,天津辖区上市公司举行2014年年报业绩网上集体说明会暨投资者集体接待日活动,辖区42家上市公司到场参加,天津证监局副局长张文鑫、天津上市公司协会会长闫军出席了本次活动。

天津辖区上市公司高管人员通过网络在线交流形式,就2014年年报、公司治理、发展战略、经营状况、融资计划、股权激励、可持续发展等投资者所关心的问题,通过互动平台与投资者进行“一对多”形式的沟通与交流。

天津证监局副局长张文鑫在会上通报了2014年天津证监局就保护投资者合法权益采取的系列措施,保护投资者“三权”业绩显著。

一是参与权得到全面推进。去年,辖区全部公司实施网络投票,采取累积投票和中小投资者单独计票的分别达到26家、37家,比2013年分别增长18%、95%。9家公司采用了征集投票,比2013年增长50%。

二是知情权得到充分落实。去年辖区公司多次开展走进上市公司等系列活动,市场主体与投资者之间的沟通交流意识日益增长,渠道更加顺畅。

三是收益权得到切实保障。积极引导辖区公司做好现金分红,督促能分未分公司严格履行相应的决策审批程序,对全部公司分红程序、分红政策、披露情况进行了非现场检查,并将分红情况作为年报现场检查 and 专项检查的重点内容。

天津证监局还通报了辖区投保工作状况和年报监管及并购重组情况。



更多中国信托业精彩报道请关注证券时报记者中心官方微信“券商中国”、“信托百佬汇”,期待您的扫码参与。