

平安今年5次海外举牌 持股汇丰看重高股息低估值

证券时报记者 潘玉蓉

中国平安日前在港交所公告,举牌成为汇丰控股第二大股东。这是平安与汇丰时隔5年之后的再度牵手,背后原因恐怕不仅是“余情未了”。

中国企业走向国际化的动力、保险机构缓解资金配置的压力,以及海外市场低估值和高股息资产对内地机构投资者吸引力的吸引,可能是中国平安在香港市场多次举牌的原因。

平安与汇丰再次牵手

15年前,汇丰控股进入中国平安,成为后者的单一最大股东。15年后,这两家公司再次牵手。

12月6日,中国平安公告称,已成为汇丰控股的第二大股东。中国平安下属的平安资产管理公司通过港股通渠道累计买入汇丰控股10.18亿股,致使持股汇丰比例达到5.01%,持股市值700亿港元。

对于这次牵手,汇丰控股表示,中国平安是一家治理优秀、经营稳健的非国有公众公司,汇丰控股与中国平安之间有着长期、友好的合作关系,我们欢迎平安成为我们的长期投资者。”

中国平安则表示,投资汇丰是我们的一项财务性投资。汇丰经营业绩优,分红好,符合平安资产管理公司的资产负债匹配原则。”

平安汇丰牵手,背后恐怕不仅是“余情未了”。种种迹象表明,中国企业走向国际化的动力、保险机构缓解资金配置压力,以及海外市场低估值和高股息资产对内地机构投资者的吸引力,可能是平安举牌的主因。

年内第5次海外举牌

中国平安及旗下子公司今年在海外市场的动静不小,除了此次举牌汇丰控股,还另有4次举牌动作。

今年7月,平安人寿举牌耀辉地产。耀辉地产按每股3.5港元向平安投资管理公司增发5.45亿股股份,占扩大后股本约7.4%。经过此次增持,平安共拥有耀辉控股约7.45亿股股份,占其已发行股本的10.12%。

9月,平安人寿及其一致行动人联合在香港市场举牌工商银行。截至举牌交易日,平安人寿持有工行H股股票账面余额为247.96亿港元。

还是9月,平安人寿委托平安资产管理(香港)公司认购日本株式会社津村598.67万股新股,交易后平安人寿持有津村10%股票,成为该公司的第一大股东。津村是日本著名的医药公

银行流动性管理监管新规透视:

债券还是银行资金最优投向?

证券时报记者 刘筱攸 马传茂

“抑制同业、打击错配、回归本源,监管仍然在路上”,银监会日前发布《商业银行流动性风险管理办法(修订征求意见稿)》后,华创证券债券团队就以此为题发布了研报。

鼓励零售负债、限制同业负债、回归存贷款业务——该团队提炼的关键词,在后续的采访中,被数名受访人士认为是高度概括了监管意图。

值得一提的是,意见稿间接在此前资管新规的基础上,限制了银行发行同业存单来购买同业理财的套利行为。有银行业人士告诉记者,目前同业理财规模已出现一定程度萎缩。

激辩资金投向“债券投资”

银行业高度总结意见稿新引入的三个量化指标的作用,将其概括为:一是,确保长期资金的来源(指资产规模2000亿元以上银行的净稳定资金比例);二是,引导银行控制期限错配(指流动性匹配率);三是,完善对中小银行监管的覆盖(指资产规模2000亿元以下银行需考核优质流动性资产充足率)。



司,是全球最大的汉方制药公司。11月,平安人寿通过子公司用债转股的方式举牌美股万国数据。

看准高股息低估值股票

平安在举牌汇丰控股的公告中明确,汇丰经营业绩优,分红好,符合平安资产管理公司的资产负债匹配原则。”

高股息的股票是保险机构最爱的资产。此前,中国平安首席投资官陈德贤接受证券时报记者采访时就表示,平安会寻觅分红比较高、估值相对便宜的股票标的。

数据显示,汇丰控股今年前三季,经调整除税前利润174亿美元,同比增长8%。目前,汇丰控股市净率为1.05倍。在分红方面,汇丰控股过去12个月每股累计派发红利0.51美元,

股息率为5.22%,这对中国平安这类保险机构格外重要。

以中国平安举牌的工商银行为例,2016年每10股派发人民币2.343元,以去年底收盘价计算,工商银行股息率为5.3%。

对此,业内人士表示,5%以上的股息率让股权投资有了类似于固收产品的价值。而随着《国际财务报告准则第9号:金融工具》会计准则的实施,高股息股票的分红收益将被确认计入当期损益表,能够改善当期利润。

据了解,中国平安将在2018年成为保险业首家实施新会计准则的公司。

积极寻求多元化配置

今年前10个月,保险业资金运用

余额近14.7万亿元,较今年年初增长了9.7%,保险资金的配置压力并未减轻。保险机构一直高度重视寻求多元化配置,港股通不占用对外投资的额度,提供了很好的多元化配置机会。

据港交所披露数据,截至今年10月31日,港股通三年以来累计成交3.327亿港元,为港股市场带来了6375亿港元净流入,内地投资者利用港股通投资港股的持股金额已达8088亿港元。

保险资金是其中重要的参与者。根据格隆汇统计,港股每日的成交量中有15%~20%的资金来自内地,其中险资成为重要的力量之一。

万得数据显示,港股通成分股的净资产收益率均值为9.25%,中值为7.15%,成色整体不错,有望成为保险机构锁定的标的。

此外,天风证券首席银行业分析师廖志明则持不同看法。他表示,流动性匹配率作为新创的流动性监管指标,旨在限制过度的期限错配行为,过往几年通过同业负债去对接同业投资(货币基金、同业理财、非标、自营委外等)的行为将受到较大影响,带有非常明显的银行回归存贷款本源业务信号作用。“不过这个指标貌似有个BUG,漏掉了债券投资,按理说债券投资折算率不会低于贷款。”

对此,中国社科院金融所银行研究室主任曾刚告诉记者,“流动性匹配率在计算分母资金运用时,类似于一个固比率。债券投资可以质押回购融资,故未计入。”

不论微观领域是否争议尚存,受访人士均表示,意见稿大的方向是规范中小银行资产负债行为,引导中小银行降低同业负债依赖。而针对所有商业银行的流动性匹配率对存量市场冲击有限:一是,因为大多数银行流动性匹配率都在100%以上;二是,该指标的达标期限设置为2019年底。

间接打破同业理财套利闭环

“流动性监管新规新加入了专门

针对中小型银行的监管标准,使得监管体系更加完善。针对流动性的监管此前在央行的MPA(宏观审慎评估体系)中也有包含,而本次是银监会再次发文在微观领域进一步完善。结合前一段的大资管新规来看,一行三会之间的监管联动性越来越强,这也迎合了金融稳定发展委员会成立的初衷——加强联动。”DM金融平台资金研究员龚陈亮对记者表示。

“我认为,还有一个影响不能忽略——这个流动性新规一定程度上延续了资管新规对于同业理财套利闭环的终结。”一名上市银行金融市场部人士告诉记者,原因有两点:一是,流动性新规抑制了同业负债的快速扩张,未来通过发行同业存单来做大负债的行为会进一步减少;二是,新规强调了同业资产负债期限错配管理,而在资管新规下,银行理财市场的结构上同业理财的占比肯定会进一步压缩。

另一名股份制资产管理人士向记者表达类似观点,“银行理财是绝对不允许出现大规模流动性风险的。我们还在发同业理财,但比以前少多了。从整个市场来看,现在其实同业理财的规模降了很多——但是,数据滞后还暂时反映不出来。”

两港资券商在深圳前海开业 多业务牌照吸引内资曲线入局

证券时报记者 陈冬生
见习记者 段久惠

内地港资券商再添两个成员。昨日,汇丰前海证券、东亚前海证券正式在深圳前海揭牌开业。

两家多业务牌照 港资券商开业

据了解,汇丰前海证券由香港上海汇丰银行与前海金融控股有限公司共同出资组建,两者持股比例分别为51%、49%,经营范围主要为证券承销和保荐、证券经纪及证券投资咨询。东亚前海证券由东亚银行、前海金控及另外两家内地公司共同发起设立,其中东亚银行为首大股东,持股比例为49%。该券商业务范围为证券经纪、证券承销与保荐、证券资产管理、证券自营。

两家公司获准筹建,此前曾被视为香港回归20周年的大礼包,其牌照放宽源于2013年8月内地与香港《关于建立更紧密经贸关系的安排》(CEPA)的补充协议。

深圳证监局前海监管办公室负责人表示,汇丰前海、东亚前海是比邻崛起的港资金融机构,未来对促进深港两地信息、业务交流将起到有力促进作用,既是资本市场对外开放的新突破、金融深度合作的新样板,也为探索金融监管机制创新提供新契机和新挑战。

相比以往的单一牌照外资参股金融机构,两公司作为国际性的重要

金融机构,未来在公司治理、境内外业务协同、跨境业务等方面,可能带来新挑战和变化。这些都不是在以往合资券商监管中会遇到的问题。”该负责人介绍,针对前海金融风险交叉、混业经营等突出特点,将抽调队伍入驻前海实行靠前监管、综合监管和专业监管。

引内资曲线入局

截至目前,在CEPA框架补充协议下已诞生4家合资券商,另外两家是去年成立的申港证券、华菁证券。工商信息显示,汇丰前海、东亚前海、申港证券、华菁证券的注册资本分别是18亿元、15亿元、35亿元、10亿元。相比当前所有券商,几家合资券商的净资产、业务规模并不大。但是,在业内人士看来,合资券商所具备的多业务牌照仍然非常有吸引力。

内资券商牌照审批从紧,CEPA框架在吸引外资参与设立证券公司的同时,也成为内资曲线涉足证券业的一种路径。”民生证券非银分析团队认为,多业务牌照优势明显。

统计数据显示,截至今年9月底,共计18家合资券商正在排队申请设立,其中不乏一些知名私募基金和产业资本,比如马云参股的云锋金融、俞敏洪创立的洪泰基金等。不过,在行业观察人士看来,一直以来,合资券商要落地开展业务,首先面临着中外文化理念、股东及团队磨合等难题,能否发挥各自特色来打开局面,还有待观察。

定期寿险成新宠 每年千元保费撬动百万保额

证券时报记者 刘敬元

回归“姓保”的寿险业,正将火力集中朝向定期寿险产品,并将保障做得越发极致。对于不少消费者来说,每年用千元保费即可换取百万保额。保险业业内人士说,定期寿险是最初的具有保障意义的保险,保障责任简单,杠杆高,正在为有资产配置理念的消费者所认识和接受。

各类险企竞相推出

所谓定期寿险,与终身寿险相对应,并非保障终身,而是保障一定期限或保到一定年龄的寿险。若在保障期间内被保险人身故或全残,且不论是何种原因导致,保险公司都会给付保险金。

近年被人关注的定期寿险产品,包括2011年的人保寿险精心优选定期寿险、弘康人寿2016年推出大白定期寿险等,这仅是险企的零星动作。今年以来,定期寿险成为新成立险企、中小险企和传统险企竞相推出的产品之一,具体包括,渤海人寿推出优选定期寿险,横琴人寿优选定期寿险,今年开业的爱人寿推出的最初两款产品之一即为定期寿险。而在传统大型险企中,新华保险、泰康人寿也分别推出定期寿险产品。

背后的四大动因

保险公司为何争相推出定期寿险?一家新开业寿险公司人士对记者分析,主要有以下四方面原因:首先,与监管引导“保险姓保”的环境分不开。在保障的要求下,各家险企都要发展保障型业务和长期储蓄类业务,而寿险是典型的保障型产品。其次,相较重疾险、医疗险等产品,寿险保障责任简单,且定期寿险比终身寿险的杠杆效益要更高(较低保费换取较高保障),容易被消费者接受。

再次,网上销售定期寿险产品不受经营区域限制,这对于成立时间不满两年的新寿险公司或者经营区域较少的险企来说,构成推出定期寿险的动力。

根据相关监管要求,寿险公司开业第一年,只能开展普通型业务,即非分红、非万能、非投连的传统保障型业务;且开业两年内只能在注册地区开展业务。不过,有一条可以突破地域限制的口子。根据《互联网保险业务监管暂行办法》规定,保险公司在具有相应内控管理能力且能满足客户服务需求的情况下,可将人身意外险、定期寿险和普通型终身寿险的互联网保险业务经营区域扩展至未设立分公司的地区。

最后,是市场需求增加。随着消费升级及资产配置观念走进更多人群,消费者对防范风险意识提高,都希望找到一款能够覆盖风险敞口的保险产品,而定期寿险一定程度上可以满足。

家庭“顶梁柱”保险

定期寿险更像是保障家庭而非个人的。”一位寿险公司人士对记者说,个人投保后,获得保险理赔金的前提是在保障期内身故,这笔保险金显然不会给被保险人使用,而是留给受益人,一般而言也就是被保险人的家人。

从终身寿险、定期寿险两种产品来看,消费者买了终身寿险就一定会“用到”,因为终有一死,但定期寿险则不一定。若在保险期间内,被保险人未出现身故或全残的情况,则定期寿险不会给付保险金。

那为什么还要买定期寿险呢?业内人士表示,定期寿险是为了帮助被保险人在肩上的担子最重、最需要防范风险的时候,实现风险转移。其保障期间的10年~30年,往往为中壮年时期,在这个时期万一发生身故,会对家庭经济状况造成严重影响,定期寿险就是抵御这一潜在风险的。同时,由于保障期限有限,定期寿险相对终身寿险要便宜得多,特别是消费型产品,费率更低,对被保险人的当期生活不至于有太大影响。因此,定期寿险可以实现“用最少的钱换取最高的保障”。

而最应该购买定期寿险产品的,就是家庭中的“顶梁柱”,负有抚养父母或赡养子女义务的人。同时,身背房贷、车贷等各类贷款的人,也应购买定期寿险,以免风险发生后为家人增添负担。