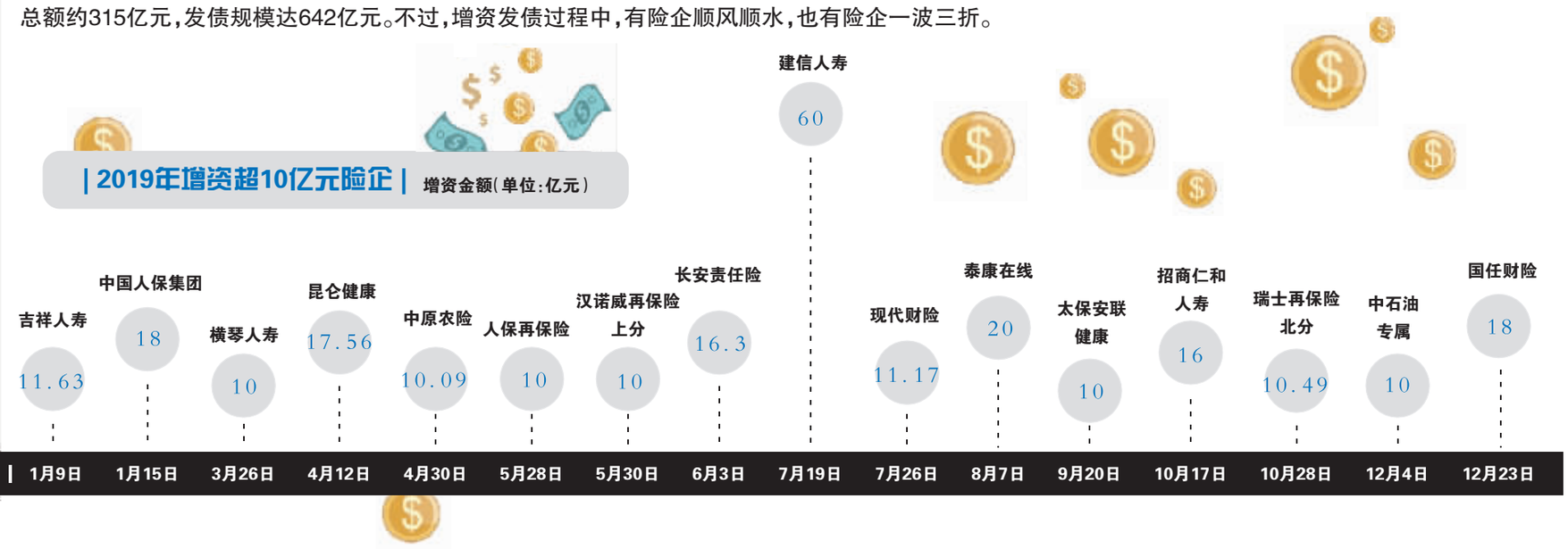
主管总编辑助理 齐琳 主编 陈婷婷 美编 张彬 责校 唐斌 E-mail:news0518@163.com

新年策划

险企的补血画像

站在岁末年初回顾2019年，各家险企积极谋求稳健发展和良好业绩的背后也离不开资本的支持。为缓解经营压力、改善治理结构、优化偿付能力、拓展业务范围，2019年，险企“增资补血”可谓异常忙碌。据北京商报记者统计发现，2019年共有39家险企多渠道“补血”。其中，直接增资总额约315亿元，发债规模达642亿元。不过，增资发债过程中，有险企顺风顺水，也有险企一波三折。



16家险企大手笔增资

据北京商报记者统计，从中国保险行业协会（以下简称“保险业协会”）官网发布的增资信息来看，2019年共有31家险企发布增资方案，其中增资金额在10亿元及以上的险企有16家，数量上已超过2018年的11家。这16家险企中，包括建信人寿、招商仁和人寿等6家人身险公司，国任财险、泰康在线等6家财险公司，一家保险集团即中国人保集团，此外还有人保再保险等3家再保险公司。

从增资额度看，建信人寿一次性增资60亿元，成为年度增资最高险企。其中，建信人寿6家股东中有5家参与此次增资扩股，建设银行、中国人寿保险股份有限公司（台湾）、全国社保基金理事会、上海锦江国际投资管理有限公司和上海华旭投资有限公司分别出资30.6亿元、11.94亿元、11.61亿元、2.94亿元和2.91亿元。不过，有接近建信人寿的人士告诉北京商报记者，目前增资手续正在办理中还未完成。

另外，泰康在线在2018年迎来10亿元增资后，2019年又迎来20亿元增资，目前新的增资已获批。

不同于以往增资，随着去年保险业一系列扩大开放政策的出台，外资险企增资扩股热情高涨。据北京商报记者统计，2019年已有13家外资险企增资落地，合计增加注册资本金73.51亿元。其中包括寿险公司7家，如中银三星人寿、中韩人寿等；再保险公司4家，如法国再保险北京分公司、汉诺威再保险上海分公司等；财险公司2家，即利宝保险、现代财险。

去年10月，瑞士再保险股份有限公司（以下简称“瑞士再保险”）北京分公司在保险业协会发布公告称，营运资金拟从3650万美元增至1.865亿美元，增资金额为1.5亿美元，折合人民币约为10.49亿元。

此外，利宝保险有限公司（以下简称“利宝保险”）在2018年进行三次增资后，2019年12月再发增资公告，公司注册资本金拟从18.46亿元变更为19.36亿元。

发债热情依旧高涨

而除了股东进行直接注资外，发行资本补充债券也成为险企“补血”的方式之一。据不完全统计，2019年共有8家险企发布资本补偿债券共642亿元，相比2018年9家险企发行资本补充债券金额共计715亿元，2019年显得略少，不过仍远超2016、2017年险企295亿元、349.5亿元的发债金额。

对此，中国社科院保险与经济发展研究中心副主任王向楠表示，2019年险企的发债规模与2018年接近，主要是随着业务拓展的自然补充和增加。另有业内人士表示，2018年险企发债金额较高的原因之一还包括监管对险企资本核查的趋严。

具体来看，8家险企发行资本补充债券的额度分别为，中国人寿350亿元、人保财险80亿元、太平财险30亿元、平安产险100亿元、珠江人寿35亿元、百年人寿20亿元、泰康养老保险20亿元、中华联合人寿6亿元。

其中，中国人寿拿下险企发行资本补充债券的最大一单，银保监会于去年3月同意该公司依照有关规定，在全国银行间债券市场公开发行10年期可赎回资本补充债券，发行规模不超过350亿元。

对于发行该债券的用途，中国人寿在此前的公告中曾指出，将用于补充公司资本，以提高偿付能力。而2018年时，中国人寿董事会还审议通过一项议案，拟在未来三年发行总额不超过800亿元人民币补充债务工具。

那么相比增资，发行资本补充债券对险企来讲有何优势？苏宁金融研究院高级研究员陈嘉宁表示，险企发行资本补充债券是为了增加保险公司的资本，进而保险公司提升抗风险能力和扩大业务规模的需要。和股东增资相比，资本补充债的融资成本更低，而且不会稀释股东股权；同次级债相比，资本补充债可以在银行间债券市场发行和交易，流动性更高，更受投资者的青睐。

部分险企一波三折

事实上，并非所有保险公司“补血”之路都一帆风顺。

去年4月，中原农险在保险业协会官网发布拟增资公告，拟在原11亿股股份的基础上，新增股份10.0898亿股，增资后总股本为21.0898亿股，本轮增资以每股1.1元的价格进行增资扩股。目前该增资方案已获批。

不过，北京商报记者注意到，该公司增资方案自2017年12月就已发布，此后进行了多次调整。其中，2017年12月，中原农险发布公告称，拟在原11亿股股份的基础上，新增股份19亿股，增资后总股本为30亿股，参与股份认购的企业共有15家公司，其中6家为新增公司。2018年5月，新的增资方案中参与认购的公司变为14家，华夏国鼎（北京）商贸有限公司退出认购名单。而到了2019年，上述增资方案原有的14家公司中仅剩4家参与认购，新增股份也从19亿股缩水至10.0898亿股。

对于增资方案频频变更，有业内人士解释称，增资方案出现变动，从商业合作层面看较为正常，毕竟在资金未到账的情况下，出现变动也是在许可范围之内的。同时，面对市场经济下行，保险公司以及股东企业也面临较大压力，加之监管对险企股东的审核趋严，也增加了增资方案的不确定性。

同时，值得注意的是，中法人寿依然靠借款度日。据北京商报记者统计，中法人寿2019年已五次向大股东鸿商集团进行借款，累计借款金额为5400万元。同时自2017年以来中法人寿已累计向大股东借款超2.4亿元。而早在2017年8月，中法人寿也提交过增资方案，拟新增注册资本约13亿元，不过此后该方案迟迟未有下文。

此外，还有一些公司对增资也“蠢蠢欲动”，但并未发布详细的增资计划。例如中煤保险于2019年11月在山西省产权交易中心挂牌增资扩股项目，拟引进2-3名投资者。不过，中煤保险在公告中并未写出具体的募集资金金额，并表示视募集情况而定。

多因素倒逼险企“补血”

缘何险企需要进行“增资补血”？对此，某保险公司负责人表示，业绩亏损需要增加运营费用、偿付能力下滑需要补充资本、业务扩张需要资金支持等都是险企进行“增资补血”的常见原因。

如从年度“增资之最”的建信人寿的偿付能力水平来看，在增资未到以及转型价值业务之下，公司自2018年三季度以来连续四个季度出现下滑，截至2019年三季度，建信人寿核心偿付能力充足率已降至100%，综合偿付能力充足率也下滑至124%。

“近两年一些中小险企在转型过程中逐渐削减或者停售中短存续期产品，而此前在2016年左右销售高利率中短期产品进入退保给付高峰，由此为保险公司带来现金流以及偿付能力下滑压力，虽然监管允许符合条件的险企可适度继续经营中短期产品，不过为保证公司平稳发展，一些险企通过增资或发债补充资本金也成为一种必要手段。”上述保险公司负责人也提醒称。

俗话说，有多大本钱才能做多大生意。充足的资本也是保险公司下一步拓展经营活动的基础。泰康在线表示，公司持续加大在科技和服务方面的投入。2019年上半年，泰康在线科技投入占固定费用比例达到35%，同比增长40%；运营服务投入占固定费用比例为11%，同比增长152%；车险固定费用投入占公司整体固定费用比例32%，同比增长279%。

外资险企增资动作频频或与保险业扩大开放的利好政策相关。2019年初至今，我国先后推出多项政策，为外资险企进入中国带来多项便利。瑞士再保险回复北京商报记者表示，公司看好中国市场的长期发展，并期望加大对各条业务线的投入。此次增资将巩固公司在中国长期、稳定和持续发展，也彰显了公司对中国市场的信心。

此外，利宝保险也表示，此次增资计划主要是为满足公司业务发展需要，通过持续增资，进一步增强利宝保险的资本实力、偿付能力、抗风险能力等综合竞争力，进一步支持公司业务的发展。

北京商报记者 陈婷婷 李皓洁

找靓机投资并加入转转旗下“采货侠”B2B联盟，成为重要股东

2019年12月26日，国内领先的二手交易平台——转转二手交易网宣布，已经和找靓机达成合作并签约。找靓机正式投资入股转转旗下新成立的B2B二手交易平台“采货侠”。本次合作达成后，转转继续拥有“采货侠”的控股权，“采货侠”平台保持独立运营。

转转联合创始人、副总裁相昌峰表示，找靓机这样的重要合作伙伴加入，也意味着B2B平台和B2C平台之间可以建立起有效的供应链体系，在帮助B端商户高效散货的同时，最终让消费者买到高品质的手机。

对于找靓机投资入股“采货侠”，转转CEO黄炜也表示，欢迎二手手机行业重要玩家找靓机也加入了转转旗下B2B采货侠联盟，成为采货侠的重要股东之一。在产业互联网背景下，“采货侠”所提供的2B服务，将有助于提升整个二手手机产业链条上B端商户间的流通效率，让大家的二手生意更好做。

找靓机投资入股“采货侠” 转转继续拥有控股权

此前的2019年11月27日，转转宣布已联合线上回收平台闪回收、国内头部供应链企业柒月、壹品等，以及全国重点手机流通区域的主要地方回收商、渠道商共同投资成立B2B二手交易平台“采货侠”。

区别于转转平台的C2C模式+C2B2C服务，“采货侠”平台采用B2B模式，通过2B服务深耕二手手机产业链条，促进高品质二手手机流通。该平台一经推出，就受到了行业内的高度关注，头部企业相继“加盟”入股采货侠或开展深入合作。

此次找靓机投资入股“采货侠”，再次表明二手手机产业链玩家对“采货侠”模式和对打造B2B供应链体系的认可。资料显示，找靓机成立于2015年，主要从事二手数码3C交易，主营二手手机、平板、笔记本以及3C配件等数码产品交易，采用B2C模式为主。

相昌峰透露，基于对二手手机行业的持续看好和共同理解，找靓机方面向转转表达关于投资入股“采货侠”的合作意向后，双方很快就达成协议。“一方面，包括转转、找靓机以及其他业内的头部企业，其实早就想一起来做这样一件事情，建立起二手手机的供应链体系。”相昌峰表示，大家看好二手手机这个赛道，也只有转转能牵头并做好这件事。

据相昌峰介绍，本次合作达成后，转转继续拥有对“采货侠”的控股权，“采货侠”平台保持独立运营。

打通产业链上下游 让二手生意更好做

相昌峰表示，“采货侠”作为B2B二手交易平台，不仅可以为有回收能力的电商平台提供货源和渠道，还可以和B2C平台建立起有效的流转体系并提供相应服务，帮助B端商户高效流通品质货源的同时，最终帮消费者买到喜欢的手机。

从整个二手手机产业链条看，线上和线下、区域和区域之间，以及渠道之间仍没有完全打通，信息不对称的难题依然存在。其中最明显的痛点就表现在，传统二手手机交易中间的链路复杂，从门店到黄牛、背包客，再到线下零售商，环节众多，影响交易流转效率。特别是在此前的B2B业态里，由于没有统一的检测标准，也缺乏完善的质检服务，流通的货源品质参差不齐，没有达到质检标准的手机也依然在流通。

目前“采货侠”已经制定出一套B2B的流转标准，在品控环节上，平台提供质检等履约服务。“‘采货侠’平台上流通的货品，是能够适合零售给C端消费者的优质货品，因此我们会结合转转已有的质检能力，对B2B平台上的货品进行质检，从源头供给上做好品质把控。”相昌峰表示。

对于找靓机投资入股“采货侠”，黄炜也表示，欢迎二手手机行业重要玩家找靓机也加入了转转旗下B2B采货侠联盟，成为采货侠的重要股东之一。黄炜表示，回收、零售、货源都加入采货侠大产业生态，更多的业内头部玩家和转转携手打造“采货侠”平台，有助于快速打通二手手机产业链上下游，解决二手手机在内的行业痛点，实现共赢；同时还能与转转已有的C2C交易形成非常好的互补关系，建立起生态闭环，进一步巩固转转在线上二手手机交易领域的市场领先地位。此外，在产业互联网快速发展背景下，“采货侠”所提供的2B服务，也将有助于提升整个二手手机产业链条上B端商户间的流通效率，让大家的二手生意更好做。