

近三成认购额度滞销 都邦保险“魅力”不足

近三成认购额度未认领

从5月31日都邦保险披露的增资情况来看，本次都邦保险抛出了4亿股的增资计划，该公司14家股东中，吉林市铁路投资开发有限公司（以下简称“吉林铁投”）等9家股东参与了此次增资，其中，第一大股东吉林铁投本次计划认购股份7704万股，增资后，吉林铁投持股比例将增至20.01%。

而包括中泰信托有限责任公司、长春市全安综合市场有限公司、北京九合常青贸易有限公司、吉林市新悦投资有限公司、吉林市中豪群实业有限责任公司在内的5家公司则未参与此次增资。都邦保险表示，目前尚有1.1601亿股的认购额度未由股东认购，未认领额度占4亿元增资的近三成。

在5月31日都邦保险披露的增资情况中，都邦保险表示，如果实际认购没有达到测算的认购额度，其他有意愿认购的股东进行下一轮的同比例增资，直至所有额度认购完毕。

为何会出现1.1601亿股未被认购的情况？南开大学中国公司治理研究院副教授郝臣分析认为，出现上述现象的主要原因可能是股东对公司未来盈利状况的预期不理想，都邦保险近几年盈利水平不乐观，股东对增资回报信心不足。当然，也可能与监管部门强化和严格保险公司股权监管有一定的关系，保险公司股东资质以及退出等都要符合法规文件要求。这也可以从侧面说明股东对都邦保险增资“提不起兴趣”。

北京商报记者就未认购事宜采访都邦保险，但该公司没有对相关问题进行回答。

出现股份未认购的情况可能对都邦保险增资计划产生哪些影响？郝臣表示，出现未认购的情况将直接影响本次增资拟实现目的，也会间接影响已有和潜在股东的信心，保险公司可能会因此调整增资计划。



都邦财产保险股份有限公司（以下简称“都邦保险”）此前宣布的4亿元增资计划，如今有了新进展。6月1日，北京商报记者获悉，都邦保险近日公告称，本次公司共增发股份4亿股，每股单价1元，增加注册资本4亿元，但目前尚有1.1601亿股的认购额度未由股东认购。业内人士表示，出现上述现象的主要原因可能是股东对都邦保险未来盈利状况的预期不理想，如果后续增资认购依然不足，增资计划很可能将会调整。

都邦保险部分股东增资情况一览

股东名称	持股比例	本次可认购股份数
吉林市铁路投资开发有限公司	19.26%	7704万股
吉林市吉晟金融投资控股集团有限公司	12.52%	5007万股
吉林市城市建设控股集团有限公司	12.04%	4815万股
吉林省金都集团有限公司	11.11%	4444万股
吉林市金鹰投资有限责任公司	7.22%	2889万股



数据来源：都邦公司公告

偿付能力下滑申请过渡期

都邦保险的增资和偿付能力下滑不无关联。2021年，都邦保险偿付能力充足率总体呈现下滑趋势，核心、综合偿付能力充足率从2021年一季度的161%下滑至四季度的124%。到了2022年一季度，都邦保险的两项偿付能力指标已降至122%。

同时，偿二代二期工程的落地，会进一步加大保险公司的偿付能力压力。为应对新的监管规则带来的影响，都邦保险在一季度偿付能力报告中表示，将向公司同比例增资4亿元，缓解公司偿付能力的压力，达到短期内快速提升偿付能力充足率的目的。

除了增加注册资本，都邦保险还申请了

偿二代二期工程的过渡期，以缓解偿二代二期工程对其造成的影响，都邦保险一季度偿付能力报告中也显示，2022年3月21日，银保监会已经正式批复同意给予都邦保险自2022-2024年三年的过渡期政策。

另外从业绩来看，都邦保险近三年持续亏损，2019年和2020年分别净亏损0.67亿元、0.39亿元，2021年净亏损达到了2.42亿元，而2022年一季度仍然是亏损状态。郝臣表示，“都邦保险近几年处于微盈利或者亏损状态，偿付能力充足率压力较大，所以都邦保险申请过渡期政策也是必然选择”。

不过，都邦保险并不是个例，渤海财险、横琴人寿等多家险企也向监管机构申请了过渡期政策。

面对偿付能力吃紧的局面，还有哪些举措

可以补充偿付能力？郝臣表示，从短期来看，要想办法筹集发展所需要的资本金，这是改善偿付能力最快速也是最直接的办法；从一段时间来看，要规范保险公司资金运用管理，提升保险公司投资收益水平；从长远来看，经营策略上不盲目扩张业务，优化业务结构，提升核心竞争力，这是解决问题的根本之策。

竞跑非车险赛道

据都邦保险官网信息显示，都邦保险目前经营的主要险种达200多个。虽然经营险种较多，但都邦保险对车险业务依赖较大。2021年，第一大险种车险保险业务收入26.7亿元，占总保费收入的75%。北京商报记者梳理发现，近年来，都邦保险车险保险业务收入占比

都在八成左右。

虽然是主营业务，但都邦保险的车险保费规模却在下滑，承保亏损也在扩大，2021年，都邦保险的车险原保险保费收入为26.7亿元，较2020年的30.49亿元同比下降12.43%；2021年承保亏损由2020年的1.8亿元扩至4.05亿元。

面对车险业务压力，都邦保险目前也在谋求转型，发展非车险业务，都邦保险财产险管理部总经理苗战义对北京商报记者表示，都邦保险财产险按照“价值发展”原则，加大了对财产险业务发展的推动力度，加大了责任险、家财险等小额分散险种的发展，增速高于行业。积极审慎开办融资性保证保险如投标保证金和农民工工资支付保证保险业务。

都邦保险意健险管理部总经理赵景奇还对北京商报记者表示，都邦保险意健险提出“培育新动能，打造新引擎”的核心发展策略，通过九大渠道及全国几百家分支机构，利用意健险市场蓬勃发展的环境，优化内部机制体制建设，采取互联网新技术及“保险+服务”的销售模式，发挥新领域特别是细分领域新产品开发优势，实现意健险进一步发展。

当前，财险公司正在向非车险业务转型，面临激烈竞争，同样也带来了新的考验。相比车险业务，非车险业务起步时间短，索赔数据积累少，险企要做好费率厘定缺少扎实的损失数据基础。此外，中小险企要摆脱车险业务的亏损困局，都会选择发力非车险业务，激烈竞争会导致费率低于合理水平。上海对外经贸大学保险学专家朱少杰认为，在激烈的市场竞争中，要保持费率的充足厘定。

“不同于车险的费率和条款是统一的，非车险业务有差异化经营的空间，险企要找准市场需求，才能在市场竞争中胜出。”朱少杰认为，财险公司要形成专业特色，确立市场竞争优势。北京商报记者 陈婷婷 胡永新

市场化招聘风起 银行频发高管招募令

“公开海选”行长、副行长已经成为越来越多地方性银行的不二之选。6月1日，北京商报记者梳理发现，开年至今已有包括四川天府银行、鞍山银行、长沙银行、张家口农商行、唐山农商行、沧州农商行、衡水农商行在内的多家银行陆续发布公告，面向社会公开选聘董事长、行长、副行长等职位。在对外引进高管人才时，多家银行都偏向更为年轻的应聘者，“70后”已成为标配。

地方性银行公开选聘副行长

又一家地方性银行发布“招募令”公开招聘总行高管。6月1日，北京商报记者注意到，近日，四川天府银行在官网发布中高级管理岗位招聘信息，招收包括总行高级管理岗位、总行内设职能部门正/副职、总行事业部正/副职、分行（管理行）正/副职等多个职位。

在总行高级管理岗位一类中，四川天府银行拟招聘总行副行长、总行行长助理、首席信息官、首席风险执行官、董事会秘书、财务负责人、审计负责人、总法律顾问等职位以扩充团队建设。

四川天府银行成立于2001年12月27日，2006年完成彻底改制，建立了现代银行公司治理结构和运行机制。该行相关负责人6月1日在接受北京商报记者采访时指出：“我行在成立之初，即提出了‘人才先行’战略，按照‘国际化视野、市场化机制’选拔、培养、管理和使用人才。始终秉承开放合作的人才引进和梯队建设思路，总行高管人员、部门负责人、支行行长，面向国内外，全社会公开竞聘，择优上岗”。

产业经济资深研究人士王剑辉分析称，市场化确实是培养人才、引进人才的一个重要渠道，通过市场化招聘、多渠道的综合方式选择人才能够有较大的选择空间，同时也

多元化选拔将成主流

公开招聘高管对银行引进高层次银行管理人才，拓宽选人用人渠道，进一步完善公司法人治理结构，建立高级经营管理人员市场化选聘和契约化管理的工作机制具有重要意义。

在光大银行金融市场部宏观研究员周茂华看来，未来银行多元化选拔人才将成为主流，银行管理团队人才年轻化、专业化趋势将更加明显，不过，需要关注的是，年轻化管理团队在创新力等方面有优势，但在经验方面有待积累，还需要面临市场化人才对于银行经营情况、企业文化等方面不够了解等问题。

对银行来说，未来如何强化后备人才梯队组织建设工作，为业务创新转型奠定基础，提供人力资源保障？上述四川天府银行相关负责人介绍称：“在后备人才的储备与培养方面，我行根据数字化转型方向和银行战略发展规划，多方位打造人才供应链，有针对性地构建人才数据库，提前为银行特色化、专业化转型与发展储备各类人才”。

为加强银行金融人才队伍建设，中国银行业管理人才库已于2021年12月25日上线试运行，功能涵盖地方中小银行高管人员需求服务、全国性银行输出高管人才信息汇集、境外战投及海外高管人才信息汇集等内容。目前，人才库入库合格人选642人，申报岗位合计1375人次，合格人选供给以银行推荐为主，未来将逐步拓展至非银行机构推荐、专家推荐、个人自荐等其他供给渠道。

中国银行业协会表示，将积极推进中国银行业管理人才库发挥作用，切实做好地方中小银行改革化险人才供需服务，为地方中小银行经营发展提供人才支撑。

北京商报记者 宋亦桐

涉老投资、以房养老等诈骗将被重点整治

北京商报讯（记者 刘四红）北京多区养老反诈进行时。据6月1日记者不完全统计，目前包括东城、通州、丰台、石景山、海淀、延庆等多区都在推进打击整治养老诈骗专项行动，进一步整治涉老“投资”“买房”“旅游”“食品”等领域涉诈问题。

就在5月30日，通州警方在线发布消息称，通州区近日召开打击整治养老诈骗专项行动部署会。按照部署，专项行动重点打击提供“养老服务”“投资养老项目”“销售养老产品”“宣称以房养老”“代办养老保险”“开展养老帮扶”等为名，侵害老年人合法权益的各类诈骗违法犯罪。重点整治针对老年人的涉诈骗App、非法养老服务机构、商品房虚假宣传、涉老旅游项目和艺术品经营、无资质医疗机构擅自诊疗、涉老“保健品”、非法集资等乱象。

会上还提到，目前，通州区已成立打击整治养老诈骗专项行动办公室，开通有关“养老诈骗”线索举报通道，同时将通过一系列新媒体矩阵平台发布典型案例、普法文章等，进行反诈宣传，传播防骗知识，帮助老年人提高法治意识和识骗防骗能力。

同样加码养老反诈宣传的还有海淀区。5月31日，据“首都金融安全”消息，海淀区金融服务办公室和海淀区民政局近日联合主办了“反诈老陈教您守护好老年人的‘钱袋子’”主题宣传讲座活动，主要通过生动形象的案例介绍针对老年人的各类新型诈骗套路。

会上还指出，老年人容易上当受骗，除了其本身的判断力弱、骗局手段五花八门等因素外，还涉及到老年人心理及情感需求，部分不法分子也是利用了这一点，在骗局中用来获取老年人信任进行诈骗。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华指出：“目前，‘养老诈骗’违法行为给社会带来很大负面影响，引起了监管等相关部门的高度关注，北京多区加码养老反诈以维护老年群体财产安全，促进社会和谐；从近年来的一些案例看，以房养老、养老保健、各种高收

益理财投资等都需要老年群体保持警惕，天上不会掉馅饼”。

如今，如何帮老年人远离诈骗陷阱已成为全民话题。尤其是在金融领域，老年人已成为诈骗分子的重点围猎对象，诈骗手法迷惑性之高、诱惑力之大，让老年群体防不胜防。

例如近期以“环保”“低碳”“绿色”等为兴起的理财神器骗局中，因诈骗分子假冒国有企业，甚至宣称保本保息承诺，从而便能轻易获取老年人的信任，其再通过虚构项目、高收益，进一步诱导老年人充值投资拉人头。北京商报记者了解到，目前该类诈骗受害者不少是老年人，甚至有人被骗去数十万甚至近百万投资款血本无归。

除此之外还有虚拟货币、数字藏品等新型骗局。此类诈骗往往打着“限量发行”“高额回报”的广告，号称不用投钱可以“零撸”，通过手机签到就能“赚钱”，发展下线就能“返利”，骗子打着“钱包”“挖矿”等概念的币圈资金盘接连出现，而中老年人群往往成为主要的被围猎对象。

“主要是由于我国人口老龄化速度有所加快，老年群体由于信息不对称，对投资理财等方面认知偏弱，迫切希望更美好的老年生活等，这让不法分子有空可钻。”针对后续反诈整治，周茂华建议，一是可进一步加强反诈力度，提升违法成本；二是可通过监管、金融机构等部门配合，提供丰富案例素材，加大宣传力度，提升老年群体对相关违法行为识别与自我风险防范的意识；三是可引导金融机构加大金融产品创新，增加金融服务有效供给，满足多元化理财投资需求等。

警方也提醒，老年人在生活中要多开拓眼界，关心社会，远离和排斥可疑人员的亲近，不要随便接不熟悉的电话，微信、支付宝、网银里不要放太多钱。同时，家属应该多关心老人，对其可能遭遇的骗局多沟通、提示，及时掌握家中老人的相关动向，防止上当受骗。