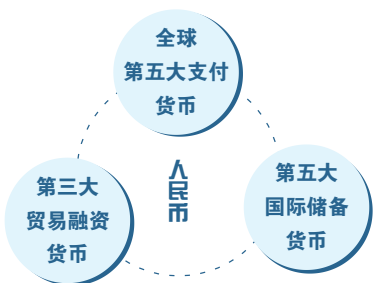


# 人民币结算扩大国际朋友圈

2022年,跨境人民币收付总额达42万亿元,比2017年增长3.4倍

人民币外汇交易在全球市场份额增至7%,成为近三年来市场份额上升最快的货币



3月,人民币在俄外汇交易份额创下新高,占比39%,超越美元与卢布间34%的交易份额

3月28日,中海油与法国道达尔公司在上海用人民币完成了液化天然气交易

2月底,伊拉克央行发表声明指出以人民币直接结算对华贸易

近日,工银巴西成功办理首笔跨境人民币结算业务



北京商报讯(记者 廖蒙)人民币国际化进程步入快车道。4月12日,据新华社报道,中国工商银行(巴西)有限公司(以下简称“工银巴西”)已成功办理首笔跨境人民币结算业务,标志着该行在巴西市场的跨境人民币业务取得实质性进展。在这笔业务中,工银巴西支持贸易双方成功实现直接使用人民币进行结算。

此前,央行与巴西中央银行签署了在巴西建立人民币清算安排的合作备忘录,同时央行提到这一动作有利于中巴两国企业和金融机构使用人民币进行跨境交易,进一步促进双边贸易、投资便利化。随后,央行授权工银巴西担任巴西境内的人民币清算行。

仅仅两个月,巴西市场首笔跨境人民币结算业务便已经落地。而巴西中央银行也在3月31日宣布,人民币已超过欧元,成为该国第二大国际储备货币。

光大银行金融市场部宏观研究员周茂华告诉北京商报记者,两国贸易直接用人民币结算,有助于提升两国跨境贸易的便利性和效率,降低汇率波动风险,促进两国贸易投资发展,做大贸易蛋糕;同时,有助于巴西降低美元依赖和美联储政策外溢影响。

巴西市场首笔跨境人民币结算业务的落地,也受到了市场的广泛关注,人民币国际化再下一城。北京商报记者注意到,进入2023年后,人民币国际化脚步加快,迎来新一轮快速发展周期,在构建国际货币体系的过程中扮演了重要力量。

就在中国与巴西政府达成协议以本币开展贸易结算前,2023年2月底,伊拉克央行发表声明指出以人民币直接结算对华贸易;3月28日,中海油与法国道达尔公司在上海用人民币完成了液化天然气交易,这也是中国首次在油气能源领域使用人民币进行跨境结算,一举打破了美元结算在石油交易领域的“垄断”局面;4月10日,俄罗斯央行发布3月俄金融市场风险综述报告指出,3月人民币在俄外汇交易份额创下新高,占比39%,超越美元与卢布间34%的交易份额……

根据央行此前公布的数据,2022年,跨境人民币收付总额达42万亿元,比2017年增长3.4倍。人民币已经是全球第五大支付货币、第三大贸易融资货币和第五大国际储备货币。人民币外汇交易在全球市场份额增至7%,成为近三年来市场份额上升最快的货币。在《2022年人民币国际化报告》中,央行也强调当前人民币国际化各项指标总体向好。

谈及人民币丰富结算“朋友圈”的影响,周茂华指出,人民币在国际结算中使用场景不断扩大,将进一步带动人民币外汇储备、投融资等方面需求。在人民币国际化的大趋势下,预计后续将有更多经济体使用人民币结算。

而对于人民币国际化的未来走势,中信证券首席经济学家明明指出,人民币国际化进程持续深化,支付、投资、融资和储备功能均稳步提升,但当前与主流国际货币仍有差距。人民币国际化任重道远,预计未来人民币国际化将是全方位、多层次的稳中求进。展望未来,人民币国际化要求实现支付、投资、融资、储备功能的全方位提升。

明明进一步解释道,具体来看,一是逐步实现国际贸易投资的清算结算再扩展,包括推动中国人民银行与更多央行/货币当局建立清算安排、扩大货币互换规模、高质量发展“一带一路”、RCEP等国际合作;二是加强对于全口径跨境资本流动的宏观审慎管理和监管能力,有序推动人民币在资本项目下可兑换;三是大力建设和发展离岸金融市场,包括香港离岸市场的完善和海南自由贸易港金融开放创新。

## F 聚焦 Focus

### 多地专项债密集“补血”中小银行

北京商报讯(记者 李海颜)为缓解中小银行资本补充压力,多地政府相继“出手”发行专项债解渴。4月11日,中国债券信息网站披露文件显示,黑龙江省拟发行90亿元支持中小银行发展专项债,期限为十年,募集资金拟用于大庆农商行、黑龙江杜尔伯特农商行资本补充,两家银行分别获得80亿元和10亿元的配额。

这已是年内黑龙江省第二次“出手”发行中小银行专项债。3月21日,该省发行的100亿元中小银行专项债上市,票面利率3.02%,募集资金用于哈尔滨银行资本补充项目。

“资本是银行经营核心基础”,光大银行金融市场部分分析师周茂华表示,开年以来,部分中小银行通过专项债补充资本,一方面是部分区域中小银行积极补充资本,提升风险抵补能力和业务扩张能力的需要;另一方面,部分中小银行融资渠道较窄,对专项债补充资本需求较高。

今年以来,各省份中小银行专项债发行力度不减,除黑龙江省外,辽宁省、宁夏回族自治区、内蒙古自治区、广西壮族自治区、河北省、大连市均披露了中小银行专项债发行计划或结果。其中,内蒙古自治区发行200亿元专项债,用于补充包头农商行、武川县联社等省内26家中小银行的资本金,票面利率为3.01%;大连市则发行了40亿元中小银行专项债,募集资金全部用于大连银行补充资本金。

除已上市交易的中小银行专项债外,还有504亿元专项债等待发行。黑龙江省拟发行90亿元的同时,辽宁省也于4月11日在中国债券信息网披露发行文件,该省拟发行150亿元支持中小银行发展专项债,募集资金拟用于补充盛京银行资本金。宁夏回族自治区拟发行30亿元用于补充宁夏银行补充资本金。广西壮族自治区计划发行84亿元专项债主要用于广西农信系统21家农商

行、农信社、农村合作社补充资本;河北省则已获得新增专项债限额150亿元,拟用于化解地方中小银行风险。

谈及各省市频频发行中小银行专项债的原因,周茂华认为,开年以来,实体经济稳步复苏,实体经济信贷融资需求回暖,加之银行继续加大不良处置,部分中小银行补充资本压力较大;监管部门支持中小银行多渠道补充资本。从实践看,不同区域根据当地情况通过创新专项债补充资本方式,主流方式有转股协议存款,通过地方金控市场化入股方式,前者有助于提升银行监管指标,融资门槛低,业务流程简单,但只有转股后可以补充核心一级资本;后者可以补充银行核心一级资本,但对于地方金控经营能力要求较高。

中小银行通过专项债补充资本是在相关部门支持下补充资本金的新方式。2020年7月,国务院常务会议决定,在2020年新增地方政府专项债限额中安排一定额度,允许地方政府依法依规通过认购可转债等方式,探索合理补充中小银行资本金的新途径。3月24日,银保监会发布银行业保险业健全公司治理三年行动取得明显成效的情况时也提到,为促进中小银行补充资本,监管部门会同财政部门,三年累计支持20个省(区)发行5500亿元地方政府专项债,补充600余家中小银行资本。

“今年国内经济稳步复苏,实体经济融资需求回暖,带动银行业务扩张;银行部门不良资产处置力度不减,也导致对资本补充需求仍较强。”周茂华表示,专项债方式有效缓解了部分区域中小银行补充资本需求,提升经营稳健性和业务扩张能力,但该方式属于银行补充资本的创新方式之一,无法代替其他资本补充工具,从补充规模看,还需要中小银行多元化融资工具和渠道,不断完善内部治理,提升经营效率和内源性补充资本能力。

## 茅台集团再控股 华贵人寿有底气了?

中国贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司(以下简称“茅台集团”)的“金融棋”再拱一卒。

4月11日,贵州银保监局发布批复称,批准华贵人寿保险股份有限公司(以下简称“华贵人寿”)注册资本从10亿元增加至20亿元。华贵人寿此轮增资由茅台集团以及新引进的两家股东认缴。其中,茅台集团的持股比例由原来的20%增至33.33%,已经达到了单一股东持股比例上限。

从业务布局来看,康养产业将是华贵人寿未来的发展重点,但是,其分支机构较少、个险渠道薄弱或将制约未来发展。



### 前三大股东洗牌

成立第六年,华贵人寿完成了首次增资。4月11日,贵州银保监局发布批复称,批准华贵人寿注册资本从10亿元增加至20亿元。

本次增资完成后,华贵人寿前三大股东也进行了一轮洗牌。具体来说,茅台集团持股33.33%,再次成为华贵人寿第一大股东。新引进股东贵州省黔晟国有资产经营有限责任公司(以下简称“黔晟国资”)的持股比例将达19.17%,成为华贵人寿第二大股东;此前的第一大股东贵州金融控股集团有限责任公司(以下简称“贵州金控”)的持股比例由原先的21%降至10.5%,变为第三大股东。

值得注意的是,此次参与增资的股东中,茅台集团和黔晟国资均为贵州当地的国资企业。对于华贵人寿此次增资,资深精算师徐昱琛表示,茅台集团和黔晟国资的增持入股,可能对于华贵人寿在销售渠道等方面的协同不多。但是茅台集团成为第一大股东,对于华贵人寿来说,能够为其品牌知名度带来提升和影响。

经济学家宋清辉也表示,茅台集团对华贵人寿的增持,说明对其第一大股东位置的重视。两位国资股东的增持和加盟,一方面有助于增加华贵人寿品牌的知名度,另外一方面也有助于进一步夯实华贵人寿的资本实力,增强其抗风险能力。

实际上,在华贵人寿成立之初就由茅台集团担任第一大股东。因2021年贵州金控获批受让贵州贵安金融投资有限公司所持华贵人寿11%股权后,贵州金控一跃成为第一大股东,茅台集团才被被动成为二股东。不过,如今茅台集团对华贵人寿的持股已经达到了单一股东持股比例上限。

作为中国酒业龙头和领军品牌的茅台集团一直把金融板块视作未来发展的增长

极。目前,茅台集团及旗下公司就已横跨银行、保险、租赁、财务等领域。在保险领域,茅台集团还入股了华泰人寿、贵州泰和保险经纪等。

### 未能守住盈利战果

被茅台集团“看上”的华贵人寿自身实力如何?

北京商报记者了解到,华贵人寿将自身定位为“互联网平台型保险公司”,在产品端,主打定期寿险与终身寿险这两类产品,也推出了一系列知名度较高的网红产品。

在渠道布局方面,华贵人寿主推互联网渠道,根据华贵人寿官网,已经成立六年的华贵人寿目前只有6家分支机构,仅分布于贵州、河北两省。华贵人寿董事长汪振武曾透露,华贵人寿有可能是目前国内90多家同行里面网点最少、内勤最少、产品线最少的公司。

2022年互联网人身险新规的落地,对于保险公司经营互联网保险产品的监管进一步加强,对人身险产品的经营门槛、产品范围及费用控制等都有了更为严格的界定,互联网人身险市场格局生变。在2022年第三届中国寿险业转型发展峰会上,汪振武直言,未来的挑战非常大,因为互联网政策和市场化政策的调整。在2021年互联网人身险新规发布后,华贵人寿的互联网人身险业务范围调整成了定期寿险、意外险、健康险(护理险除外)。

从盈利情况来看,进入2022年,已经实现盈利的华贵人寿再次陷入了亏损。年报信息显示,2021年,华贵人寿实现保险业务收入25.15亿元,实现净利润0.31亿元,在开业第五年就扭亏为盈,打破“七平八盈”的行业惯例。但是,2022年华贵人寿实现净亏损2.2亿元。对此,徐昱琛表示,2022年整个资本市场低迷,多数寿险公司的投资收益出现大幅下滑,

对于华贵人寿来说,出现亏损可能是受投资板块影响。

根据华贵人寿2022年四季度偿付能力报告,2022年华贵人寿的净资产收益率为-54.58%、总资产收益率为-2.28%、综合投资收益率也是负数,为-1.09%。

### 康养领域显露野心

华贵人寿曾提出“六年盈、八年平、九年上市”的发展战略目标。对于保险业务的布局,华贵人寿也不只把目光放在定期寿险等产品上。

近些年,华贵人寿曾不止一次表态要推出康养服务,开创“保险+康养”生态。就在上个月,汪振武表示,华贵人寿将积极整合医疗、健康、养老等资源,搭建保险康养服务平台。

对于华贵人寿在康养领域的规划布局,徐昱琛表示,一方面,对于华贵人寿来说,需要有全国性布局才能打开市场,因为有很多消费者会选择居住在自己所在地养老;另一方面,在销售渠道方面,华贵人寿也面临一定挑战,这是因为很多康养产品需要缴纳上百万元保费,产品结构比较复杂,更多依靠代理人,而不是线上销售渠道。

宋清辉也认为,在国家陆续出台政策文件大力鼓励发展康养产业背景下,华贵人寿的康养布局有利于培育未来业绩增长点,谋求更多的利润来源空间。但从华贵人寿现有产品体系和资源来看,其在网点、内勤、产品线等方面的短板,是其未来发展面临的最大挑战。只有尽快补上短板,才有可能有效打通上下游产业链,与保险销售和服务形成产业协同效应。

北京商报记者就本次增资扩股、保险业务发展等相关问题向华贵人寿发函采访,但截至发稿未获得回复。

北京商报记者 陈婷婷 李秀梅