

# 平安高管回应热点问题 未来分红有望稳定增长

证券时报记者 潘玉蓉

“多分点儿红吧!”在昨日下午召开的中国平安临时股东大会上,一位股东建议增加分红频率和分红比例。在座的股东们纷纷附议。

对这个问题,中国平安总精算师姚波回应,分红是根据公司营运利润的增长情况而确定的,目前来看还有稳定增长空间。

本来,此次临时股东大会议题,是审议中国平安联席 CEO 谢永林、陈心颖为公司执行董事。根据审议结果,谢永林、陈心颖担任中国平安执行董事,任期至第十一届董事会任期届满时止。

临时股东大会由马明哲主持。现场出席 A 股股东代表 84 名, H 股股东代表 14 名,代表股份数超过 69 亿股,以昨日收盘价计,代表市值超过 5700 亿。

## 未来分红有望稳定增长

目前平安分红是半年分一次,相对国内其他金融机构,频率已经算高。但是,分红频率并不重要,股东们关心的是分多少的问题。

当被问及分红问题时,姚波表示,分红是根据公司业务发展和资本规划来确定的。平安目前分红策略是以营运利润作为一个依据,每年根据营运利润的比例来确定,目前是在 28%~

30% 区间进行分红,未来随着公司营运利润持续增长,股东的分红也会持续增长。

另外,他还提到,平安的 ROE (净资产回报率)在过去两年都超过 20%,所以,一部分的钱还给股东作为现金,一部分钱留在公司为股东提供高资本的回报,是基于综合考量的结果。

提到股票回购时,他表示,今年股东大会批准 50 亿~100 亿的回购方案,目前实施了约 50 亿的回购,未来还会根据市场情况、价格表现做出相应的判断和动作。

## 业绩增长有空间

深圳一位投资机构在多次举手后终于抢到话筒,他直接向谢永林发问,您到平安银行以后,平安银行的股价翻了一倍。市场对您到平安集团任职有所期待,不知道未来中国平安能否涨一倍?”

谢永林表示,股价是业绩说了算,他的特点是确定一个目标,把事情做好。他介绍,这次集团的架构有所变化,但是他仍然负责团金会,写总经常谈个人客户的 1+N',其实团金会里客户的 1+N'面临挑战更大,需求更旺盛,空间也更大。”

他透露,集团团金会有更重要的使命,就是要为险资找到合适的

资产。团金会将为保险在资产端发力起到重要作用。而做好资产端,对于拉动负债端也意义重大。团金和个金是一体两用,不是完全割裂的。如果平安不能控制好企业,对企业资产的风险做有效识别,做不到有效的定价,那么平安的负债不能和资产有效匹配,个金业务也会在原地打转。

谢永林表示,在中国金融行业竞争当中,中国平安有两个优势支持团金会的发展。第一是综合金融,对企业的服务,可以从直接融资到间接融资,再到保险,从 C 端打到 B 端,从 B 端打到 C 端,综合金融有得天独厚的优势。通过 1+N 大包围的服务模式,实现多个专业公司对客户需求的全面服务,依靠银行对公的客户基础、产品以及渠道,是团金战略发展和成功的关键资源和条件。第二,集团的科技优势除了在个人端应用之外,在企业端仍有极大需求。

谢永林认为,目前中国平安的团金会还有巨大的改进空间。而正因为空间很大,起步很低,所以未来的发展空间会很大。

## 小胜靠人才 大胜靠平台

最近,中国平安联席 CEO 李源祥卸任,汽车之家董事长陆敏将接任保险业务板块。在回应证券时报·券商中国记者近期人事变动对公司经营会不

会有影响的时候,中国平安首席人力资源执行官蔡方方表示,平安的经营管理靠的是品牌和团队,其实在每一个业务板块,包括在保险板块当中,每一家公司都有自己独立的经营团队,不会因为上层领导更换就会产生重大影响。

她介绍,近年来,中国平安逐步建立自身稳固的平台,整个集团形成三个特色:总部大脑强、系统平台强、科技力量强。这是平安非常重要的战略优势,有效降低了业务波动,避免个人变动或者其他因素的影响。”

所谓“小胜靠人才,大胜靠平台”,蔡方方表示,中国平安太大了,而且是整个国内保险行业、金融行业、科技行业的黄埔军校。大量公司推崇从平安引进人才,所以平安更加强调的是通过平台维持整个经营的稳定,不是靠别人维持经营的稳定。整个系统平台和血液非常新鲜,这样的机制和平台是拿不走的优势,也是公司发展的基石。

## 设寿险改革小组: 打法上做结构性调整

不久前,平安寿险改革领导小组成立,马明哲亲自挂帅组长。在目前寿险竞争压力比较大,明年外资巨头将大量进入中国的背景下,平安建立寿险改革领导小组,其用意和目标是什么?

马明哲回应称,平安寿险发展 30 多年来,随着市场环境外部变化,过去的打法要做一些结构性调整,用以保持未来十年、二十年能再上一个台阶。

他说,中国平安的目标是一个客户,多个产品,一站式的服务(1+N)。让客户买了寿险,拥有银行账户、信用卡、汽车保险。在产品方面结合得更好一些,让客户不用买保险跑保险公司,办银行业务要再到银行。

马明哲表示,1+N 平安推了很多年,但还需要进一步深入。让一个客户多个产品一站式的服务,包括系统平台升级,寿险转型升级。因为寿险的个人客户比较多,1+N 的产品体系要升级,所以有了这次寿险改革。

据姚波介绍,平安寿险目前发展到 100 多万的销售队伍,在这样的背景下,怎么让销售队伍更好地持续发展,提升他们的能力,平安寿险将会做一些调整。

在组织架构方面,平安寿险在过去一元二元事业群基础上,分成东南西北中五个片区,把一些主要的职能集中在寿险的总部和大脑,将实施更精细化的管理,在未来打造的数据化经营中,达到先知、先决、先行。

上述几个方面的改革,预计需要一年左右可以看到效果。姚波表示,集团希望通过这个工程实现“四化”:经营管理智慧化、流程运营数据化、渠道建设精细化、客户服务个性化。

# 申万宏源储晓明: 打造“有信仰、敢担当”的一流国有金融企业



证券时报记者 王玉玲

11 月 21 日,证券基金行业文化建设动员大会在京召开。中国证监会主席易会满在会上作了题为《加快行业文化建设优化行业发展生态着力提升证券基金机构软实力和核心竞争力》的重要讲话。这是证券行业发展 30 多年来,首次将文化建设放到引领行业健康发展的战略高度。

2015 年 1 月,申银万国证券换股吸收合并宏源证券并购重组交易完成,形成今日的申万宏源证券。在过去 5 年的合并过程中,文化融合至关重要。申万宏源证券董事长储晓明介绍,申万宏源在过去整合发展中摸索形成了一些特色。

## 做实文化建设是打造一流投行重要基石

证券时报记者:如何理解易会满提到的要“加快行业文化建设,优化行业发展生态,着力提升证券基金机构软实力和核心竞争力”?

储晓明:健康良好的行业文化是提升证券行业竞争力,积极打造一流投行的重要基础。在当前我国深化金融供给侧改革,发挥资本市场牵一发而动全身作用的背景下,没有高质量的证券中介机构和中介服务,就没有高质量的资本市场。建设高质量的证券中介机构不仅

文化建设是资本市场健康发展的支柱。证券业如何用文化的力量引领方向、促进发展、塑造形象,为建设规范、透明、开放、有活力、有韧性的资本市场注入新动能、提供新支撑,这是需要认真对待和努力解决的问题。

本报和中国证券业协会联合推出“证券业文化建设高管谈”栏目,诚邀国内证券公司高管就上述话题,分享经验与智慧。

本期为第九期,专访嘉宾为申万宏源证券董事长储晓明。

需要我们在资本实力、市场影响力以及客户基础上快速赶超国际大投行,更需要我们在合规稳健经营、专业创新发展等“软实力”文化建设上快速补齐短板。将“软”的文化建设与“硬”的业务能力相结合,将企业的文化力转变成品牌力和核心竞争力。

从国际投行的发展经验来看,好的企业文化是铸就企业品牌的根基,高盛的 14 条业务原则(Goldman Sachs 14 business Principles)是高盛文化的集中体现,也是高盛成为全球百年知名大投行的基石所在。

## 企业文化建设形成两大特色

证券时报记者:申万宏源在文化建设方面有哪些亮点?

储晓明:按照中投公司提出的打造有信仰、有担当的国有金融企业的要求,申万宏源在过去的整合发展中摸索形成了一些特色。

一是,坚持党的领导与公司法人治理相结合。申万宏源作为中央汇金旗下最大的证券公司,申万宏源党委始终注重加强党的领导,强化党的建设,明确党委审议作为公司重大事项决策的前置程序,严格执行民主集中制,对“三重一大”事项集体讨论决策。将党建主题活动与核心

业务发展相结合,紧扣转型发展的现实需求加强基层组织建设,一年一主题、年年有特色,开展“三创三争”“三查三整顿”“两学一做三争创”等系列基层党建活动。

二是,敢于责任担当,践行国有金融企业的初心和使命。申万宏源作为金融国企,把为资本市场、为实体经济、为广大居民提供专业高效的中介服务作为公司经营管理的重中之重。在服务资本市场方面,申万宏源从代理发行中国第一张 A 股、第一张 B 股以来,一直致力于推动中国资本市场发展,2019 年全面筹备科创板业务并拔得头筹,保荐和主承销的安集微电子是首批过会三家企业之一。

在服务实体经济方面,积极响应“一带一路”倡议,加大相关跨国并购重组业务力度,帮助国内优质企业“走出去”,以服务央企等大中型国有企业为突破口;针对中小微企业融资难、融资贵的痛点问题,改建成立“中小企业金融服务总部”,打造中小企业服务产业链,进一步保持中小企业金融服务领先优势,新三板累计推荐挂牌数量、发行家数行业排名第 1。

在服务人民生活方面,加大投资者教育力度,通过全国巡回培训、投教基地培训、走进学校社区等方式,2019 年累计开展投资者教育 100 多场,参与活动超过 4 万人次;加大定点扶贫投入力度,截至目前累计向甘

肃省会宁县等“六县一区一村”投入各类帮扶资金近 1.2 亿元(其中 2019 年投入资金超过 4500 万元),帮助贫困地区企业融资超过 260 亿元,申万宏源作为唯一券商,入选国务院扶贫办“金融扶贫”典型案例。

## 三方面持续强化企业文化建设

证券时报记者:申万宏源证券是如何践行证券基金行业文化建设动员大会上传达的精神的?

储晓明:申万宏源证券切实贯彻落实证券基金行业文化建设动员大会上易会满主席的讲话精神,以及证券业协会发布的《证券行业文化建设倡议书》。第一时间成立公司文化建设领导小组和工作小组,在顶层设计方面加大研究落实。未来申万宏源将从三方面持续强化企业文化建设。

首先,坚持企业文化建设虚功实做,将文化建设与企业竞争力的提升相结合。将党的领导与公司治理相结合的有效经验作为完善公司治理的举措;将业务经营中摸索出来的经验作为员工共同遵循的准则;将精细化管理文化作为应对经济下行风险的重要措施;将“风险管理创造价值”的主动风险文化嵌入业务流程每个环节。

其次,持续推进“五位一体”的人力资源改革,抓好文化建设的关键环节。文化建设的关键环节在于选人用人,在坚持正确选人用人导向,把党管干部、党管人才和市场化选聘、竞争性选拔相结合的基础上,接下来申万宏源将进一步深化“五位一体”人力资源体系改革,将“三定”(定岗、定编、定责)、职位评定、薪酬、绩效考核与岗位评估相结合,加快现职干部、营业部后备经理、财富管理专业人才、综合业务人才、国际化人才和党群人才等“六类”干部人才队伍建设。

最后,用实际行动来践行“合规、诚信、专业、稳健”的行业文化理念。申万宏源证券坚持追求风险可控的发展,有所为、有所不为,坚决守住合规发展的底线,持续加强合规和风

险管理文化宣导,颁布《合规手册》,制定实施严禁操纵市场、严禁违规提供融资便利等“六项禁令”,明确员工执业行为的合规底线,加强员工执业行为管控,牢固树立“红线文化”。

## 合并过程中文化不断融合

证券时报记者:申银万国证券和宏源证券合并过程中,文化不断融合。您认为,有哪些经验值得借鉴?

储晓明:申银万国证券和宏源证券在合并的过程中,文化不断融合。其实两家公司合并,最难的就是文化融合。好在无论是原来的申银万国证券,还是宏源证券都有过公司合并的经历,有经验也有教训,所以对文化融合的推进工作都特别重视。我们的确有些做法,到目前来看还是很有成效的。

一是全面加强党对两家公司整合工作的领导,我们上市集团公司和证券公司成立了一个共同的党委,并始终注重加强党的领导,强化党的建设,充分发挥党员先锋模范带头作用,依靠党组织的体系推进整合工作,把国有企业的优势充分体现到两个公司加快融合上。

二是我们合并之初就明确了新公司的发展战略,明确了战略就明确了共同奋斗的发展方向,大家就能拧成一股绳。

三是我们从合并第一年就开始全面推进申万宏源“融”文化建设,并制定了《申万宏源企业文化规划纲要》和《申万宏源企业文化三年行动计划》。尤其是形成了“申万宏源 1.26 共识”(1.26 是新公司上市日),明确了公司发展的核心理念,以促进员工、团队、公司的高度融合,打造申万宏源命运共同体。

四是坚定不移地推进市场化改革,人才是申万宏源的生命线,所以公司努力建立公正的人才培养、选拔和激励机制,为拼搏者搭建更大的舞台。融合 5 年回头看,这些措施的效果非常好。目前,公司“融”文化已经有了新的内涵,从开始着重于两个公司的文化“融合”到现在讲的是“一个申万宏源”的“协同”精神。

## 高盛调高 美国经济衰退概率

证券时报记者 张婷婷

昨日,高盛投资策略组发布了全球及中国宏观展望,预计明年美国经济出现衰退的概率提高至 25%~30%,但尚未出现金融失衡,可预见是一次技术调整;中国面临的宏观经济调整压力不小,预计明年 GDP 增速将放缓至 5.7%~6.3%。

高盛投资策略组亚洲区联席主管王胜祖表示,明年中国经济的下行风险主要为外部需求放缓、金融去杠杆过程中带来短期下行压力,以及制造业疲软情况下,民营企业可能引发的债务和信用风险等。

## 美国出现衰退概率约 25%~30%

美国经济扩张周期已经持续了 41 个季度,是二战后持续最长的经济复苏周期。不过今年 8 月份,美国 2 年期和 10 年期国债利率出现倒挂后,市场普遍认为美国经济将进入衰退。

高盛投资策略组发布的报告显示,2019 年下半年以来,鉴于美债收益率曲线屡次出现倒挂,与贸易战相关的负面因素持续发酵,以及经济领先指标表现疲软,将美国在未来 12 个月内出现衰退的概率从 15%~20%提高至 25%~30%,比过去略有上升。

王胜祖表示,即便明年美国经济出现衰退的概率有所上升,但是美国经济系统尚未出现类似互联网泡沫或全球金融危机前的金融失衡,且居民和非金融企业部门的偿债负担都非常低,可预见美国的经济衰退应该是一次技术调整。”

高盛投资策略组报告表示,预计 2020 年美国实际 GDP 增速将从 2019 年的 2%~2.6%放缓至 1.75%~2.5%。其中的积极因素为预计稳健的劳动力市场将推动名义工资增长,而财富水平和储蓄率的上升也将对实际消费增长构成支撑。商业投资的主要驱动力依然向好,消费支出稳健、年初至今金融环境更为宽松,以及信贷条件有利。但日益增加的贸易政策的不确定性构成了投资增长面临的主要下行风险。

## 明年中国经济面临三个下行风险

相比美国,中国所面临的宏观经济调整压力不小。高盛投资策略组认为,由于外需疲弱,财政和货币政策刺激温和,预计中国 2020 年 GDP 增速将放缓至 5.7%~6.3%。

就今年前三季度数据来看,消费仍然是经济增长的主要动力,投资对经济增长的贡献显著降低,而净出口对经济增长的积极贡献主要是由于进口下降的幅度超过出口放缓的幅度,这反映了内需疲软。

王胜祖表示,预计明年中国 GDP 增速的中位数为 6%,各个季度的表现有所波动。乐观因素首先在于,近期召开的中央政治局工作会议关于未来一年经济工作的重点,论述为要维持经济运行在合理区间,把稳增长放到了各项工作的首位,这透露出一个很重要的政策信号。2020 年是十三五规划的最后一年,有多个量化指标需要实现,比如人均可支配收入较 2010 年翻一番,消除绝对贫困等等,这些指标的实现均对经济增速有要求。”王胜祖表示。

此外,中国政府正在推进实现稳增长的好政策,比如正在推动家电、汽车等消费和服务行业的转型,同时也在加强基建投资,比如提前下发了明年专项债的额度 1 万亿,提前下发了中央财政专项扶贫资金预算 1136 亿。

王胜祖还提到,世界主要经济体只有中国和美国的央行还可以释放一些货币政策,欧央行、英国英格兰银行、日本央行等相对政策空间都很小。从这些角度来看,我们对中国明年经济增长的判断比市场更加乐观。

当然,也有一些下行风险需要注意。第一个风险在于,外需放缓、外贸转型以及金融去杠杆等会短期内对经济增长形成下行压力,但对调整中国长期的经济发展结构有帮助;第二是制造业疲软,民营企业所面临的融资难融资贵情况,可能引起一些债务和信用风险爆发;第三,政府在防止系统性金融风险的过程中,希望不要出现一刀切的情况,否则可能会加剧企业信用风险的暴露。

