

10月24日晚间,中国平安发布的2019年第三季度业绩报告显示,今年1至9月份,公司金融和科技业务实现协同发展,公司营业收入为8927.51亿元,同比增长18.6%;公司实现归属于母公司股东的营运利润1040.61亿元,同比增长21.5%;归属于母公司股东的净利润1295.67亿元,同比增长63.2%。

在披露三季报的同时,中国平安还宣布公司高管迎来新一轮“换帅”。中国平安表示,此举是为进一步完善公司治理架构,清晰岗位职责,是对“联席CEO+职能执行官”集体决策机制和模式的进一步延续和巩固。



# 中国平安前三季度净利增63%

## 迎新一轮管理层“换帅”

□本报记者 齐金钊

### 金融业务持续增长

今年1至9月份,公司营业收入为8927.51亿元,同比增长18.6%;公司实现归属于母公司股东的营运利润1040.61亿元,同比增长21.5%;归属于母公司股东的净利润1295.67亿元,同比增长63.2%。

中国平安表示,2019年前三季度,公司主动调整产品结构,推动高价值高保障产品销售,公司寿险及健康险业务实现营运利润691.04亿元,同比增长30.5%;新业务价值为588.05亿元,同比增长4.5%,主要原因是新业务价值率提升的贡献,新业务价值率同比上升5.3个百分点至48.1%。截至9月末,平安寿险代理人数量达124.5万人,较年初下降12.1%,较6月末下降3.2%;前三季度代理人人均个险新保单件数为1.39件/月,同比增长9.4%。

平安产险业务规模持续增长。今年前三季度,平安产险实现原保险保费收入1968.75亿元,同比增长8.7%;营运利润达142.54亿元,同比增长75.5%;综合成本率为96.2%,持续优于行业平均水平。平安产险将AI图像定损技术植入“平安好车主”APP,支持用户进行免费的外观损伤自助检测,检测成功率达95%。

中国平安表示,今年前三季度,公司保险资金投资组合年化净投资收益率为4.9%;受资本市场回暖带动投资收益同比增加的影响,年化总投资收益率达60%。

平安银行整体经营稳中趋好,实现营业收入1029.58亿元,同比增长18.8%;净利润为236.21亿元,同比增长15.5%。零售转型深入推进,截至9月末,平安银行管理零售客户资产达18721.78亿元,较年初增长32.1%。同时,资产质量持续改善,风险抵补能力不断增强,拨备覆盖率较年初上升30.94个百分点至186.18%。

### 科技战略持续深化

中国平安表示,公司科技战略持续深化,各项业务快速发展,今年前三季度科技业务总收入600.4亿元,同比增长33.1%。在核心技术研发和自主知识产权

### 中国平安2019年前三季度业绩与去年同期数据

报告期	营业收入(亿元)	归母净利润(亿元)	归母营运利润(亿元)	期末资产总额(万亿元)
2018年1至9月	7524.78	793.97	856.37	7.14
2019年1至9月	8927.51	1295.67	1040.61	7.79

数据来源/公司公告 制表/齐金钊

### 管理层“换帅”完善治理架构

在披露三季报的同时,中国平安还公告了第十一届董事会第九次会议决议,为进一步完善公司治理架构,清晰岗位职责,配备更加年富力强的管理人员充实到董、监事及高管序列中。根据公告,监事会选举孙建一担任监事会主席,董事会推荐谢永林、陈心颖接替孙建一,蔡方出任公司执行董事,选举任汇川出任副董事长,聘任谢永林出任公司总经理,聘任蔡方和黄宝新出任公司副总经理。上述部分董、监事及高管调整仍需要相关公司治理程序审议或监管机构的任职资格核准。

中国平安一位内部人士指出,本次调整是对“联席CEO+职能执行官”集体决策机制和模式的进一步延续和巩固。其中,聘任谢永林出任集团总经理,兼任联席CEO,对公司而言,可有效解决总经理岗位与联席CEO机制之间存在的职责交叉和重叠问题,能够进一步提高决策和执行效率,使分工更清晰、责任更明确、协同更有力,符合“联席CEO+职能执行官”集体决策机制运作需要。调整后,集团管理层的年龄主要集中在50岁左右,显示出干部队伍进一步年轻化、专业化的趋势。

对于新高管团队发挥的战略作用,中国平安表示,公司正逐步进入“金融+科技”、“金融+生态”战略改革、模式转型的深水区、无人区,将继续在马明哲董事长的带领下,持续完善谢永林、李源祥、陈心颖三位联席CEO负责的公司、个人、科技三大业务事业群结构,不断巩固、强化“联席CEO+职能执行官”集体决策机制,坚定不移地深化既定战略,坚持改革创新,迎接新时代的重大机遇和挑战,实现高质量、可持续发展。

### 巨额定增少 发行难度大

# 银行今年以来定增规模同比锐减

□本报记者 张玉洁

自2017年定增新规实施以来,A股市场定增发行规模不断缩减,银行也难以独立于大势。Wind数据显示,以预案公告日计,今年以来共有3家银行发布定增预案,拟募集资金为248亿元。

分析人士指出,从今年数据来看,银行定增规模出现同比大幅下滑,部分银行定增事宜好事多磨,拟募集规模明显缩水。

### 尚无巨额定增

今年发布定增预案的三家银行分别为郑州银行、杭州银行和南京银行,拟募资规模分别为60亿元、72亿元和116.2亿元,定增目的均为补充核心一级资本。其中,郑州银行在过去三年中,已经通过赴港上市、再融资以及回A等累计募集资金近154亿元。本次定增是在郑州银行回归A股市场不足一年时间里,再次巨额融资,凸显了银行补充资本的迫切性。

与去年相比,今年银行业尚未出现巨额定增项目。去年3月,农业银行发布预案,拟实施1000亿元定增,这是A股历史上最大规模的定增方案。巨额定增的缺席,导致今年上市银行定增规模同比大幅下降。

业内人士表示,除了没有巨额定增,定增在银行“补血”百宝箱中重要性降低、难度加大也是重要原因。

近年来,随着业务的扩张,各家银行“补血”压力凸显。有银行业人士指出,资本充足率是商业银行最核心的财务指标。商业银行通过盈利积累等源于经营性活动所形成的企业资本则增长相对较慢,资本充足率趋于下降。而指标一旦失守,银行业务扩张将受到限制,经营风险也会加大。上市银行补充资本工具日益多元化,次级债、优先股以及永续债都成为银行补充资本的选项。另一方面,银行再融资普遍规模较大,往往对市场有较大冲击,市场各方都会谨慎考虑。还有一个潜在原因是,目前银行估值整体非常低,有20家左右银行处于破产状态,再融资就受制于资本市场及相关的诸多规则,譬如不能在股价低于净资产时增发与配股。投资人士也持类似看法,多位投资机构人士对记者表示,目前多家银行股破净,整体估值低,且退出时面临减持新规等多重限制,参与者能否获利不确定性太大,因此基本不看好银行定增。

### 定增发行变数多

对于银行来说,随着资本补充工具日益多元化,定

增已经不是主要途径。一些银行定增发行变数不断,可谓“好事多磨”。

南京银行今年的定增项目,其实应该算是重启定增。2017年7月,南京银行就曾披露了140亿元的定增方案,前期进展非常顺利,但意外的是,在农业银行千亿定增等一系列银行再融资陆续过会后,南京银行这一定增预案却在2018年7月被证监会否决。

今年5月,南京银行重启定增,拟向江苏交通控股、江苏烟草、南京紫金投资、法国巴黎银行4家发行对象定向增发不超过16.96亿股股票,拟募资规模不超过140亿元。5月下旬披露的非公开发行预案显示,该行拟向上述4家机构定增不超过16.96亿股。不过方案再度生变。8月1日晚间,南京银行公告称,因原定发行对象——南京紫金投资退出此次定增,定增方案出现调整,其中拟募资规模从140亿元降至不超过116.2亿元,减少17%,定增价格也因为二级市场股价原因有所下调。

10月18日,证监会披露,发行监管部就南京银行再融资事宜进行第一次反馈,就不良贷款划归、现金流变化、行政处罚的整改情况等,共提出了十大项20条反馈意见。南京银行定增方案是否能顺利拿到批文,尚待证监会最终审查结果。

## 银保监会拟调整财产险产品审批备案范围

### 车险等产品由审批改为备案

□本报记者 潘昶安

中国证券报记者10月24日获悉,日前银保监会财险部向业内下发《关于进一步加强和改进财产保险公司产品监管有关问题的通知(征求意见稿)》(简称“《征求意见稿》”)。《征求意见稿》包含两方面内容:一是改进产品管理方式,完善产品监管机制;二是明确产品备案流程,规范公司产品报备。

银保监会在《征求意见稿》中指出,此次监管方式改革的目的是为了深化“放管服”改革,不断加强和改进产品监管,突出监管重点,统筹监管资源,提高监管效率,提升财产保险行业产品质量。

### 车险等产品拟改为备案制

此次《征求意见稿》中,最受市场关注的是银保监会调整了产品的审批备案范围。机动车辆保险、1年期以上信用保险和保证保险产品拟由审批制改为备案制,原属于备案类的产品仍采用备案管理。同时,银保监会将坚持放管结合、并重的原则,对备案产品持续强化监管。

分析人士认为,此举或意味着监管部门可能全面放开车险费率管制,险企将自行拟定车险费率进行备案,商业车险费率改革将进一步深化。

《征求意见稿》中还突出了属地监管。机动车辆保险、中央财政保费补贴型农业保险、融资性信用保险和保证保险产品(简称“三类产品”)由银保监会负责备案并监管;其他产品均由相关银保监局负责备案并监管;银保监会将根据市场情况变化和产品监管需要,适时调整由银保监局负责备案并监管的产品范围。

监管职责分工也将进一步明确。银保监会负责研究制订产品监管政策、制度规则、工作规划,组织实施全国性的产品非现场检查,以及三类产品的备案和监管等。银保监局负责具体组织实施和执行产品监管规定,以及三类产品以外其他产品的备案和监管等。

### 财产险总公司为备案申报主体

《征求意见稿》还对产品申报主体、报送方式、产品备案报送材料进行了细化规定。产品申报主体方面,《征求意见稿》提出,财产保险公司总公司为产品备案的申报主体,银保监会和银保监局不受理分支机构直接申报的产品。除三类产品以外,经营范围超过一个省、自治区、直辖市的产品,由财产保险公司总公司向营业场所所在地银保监局备案;仅在某一省、自治区、直辖市使用的产品,由财产保险公司总公司向产品使用地银保监局备案。

产品报送方式方面,《征求意见稿》提出,所有产品备案材料均以电子化方式报送。其中,机动车辆保险产品、农业保险和涉农保险产品(含中央财政保费补贴型、地方财政保费补贴型、非财政保费补贴型农业保险以及涉农保险产品)、融资性信用保险和保证保险产品通过银保监会“保险产品电子化报备和管理信息系统”报送,取得备案号后即可使用。其他产品通过中国保险行业协会“财产保险公司备案产品自主注册平台”报送,注册完成后即可使用。

产品备案报送材料方面,《征求意见稿》提出,财产保险公司报送产品备案材料一般应当包括:报备文件、备案表、保险条款费率文本、精算报告以及可行性报告等。

## 银行保险业数字化转型提速

□本报记者 戴安琪 潘昶安

“数字经济已成为全球关注的热点之一,中国的数字经济持续快速发展。统计显示,2002年数字经济规模是1.2万亿,2018年是30多万亿,占GDP的比重已经增长到将近35%。对于银行而言,要适应数字技术和数字经济发展趋势,优化银行管理体系和风控模式。”中国建设银行副行长纪志宏近日出席“2019中国银行保险业国际高峰论坛”时表示。

业内人士认为,推进数字化转型是全球金融业面临的共同课题,中国金融业要把握数字化转型的重要历史机遇,解决好数字化思维和认识问题,积极应用金融科技手段提升服务实体经济和人民生活的质量和效率。

### 银行加速数字化转型

不少商业银行已经开始践行数字化转型。由中国互联网金融协会、瞭望智库日前联合发布的《中国商业银行数字化转型调查研究报告》(简称“《报告》”)显示,总体上看,我国商业银行数字化转型正在加速。41%的被调研银行将数字化转型作为“一把手工程”;75%的被调研银行正在或已经制定了全行的数字化转型方案;超过70%的被调研银行在招募数字化人才、建立全行统一的大数据平台、整合金融与泛金融场景、改善线上渠道和交互体验等方面已采取措施。

从资源投入看,《报告》指出,90%的被调研银行正加大数字化转型方面的投入力度,但各银行的资源投入存在较大差异。仅有12%的被调研银行的信息技术人员占总员工比例超过30%,60%的被调研银行这一比例在5%以下。从2018年信息技术投入占总营收比例来看,仅有26.5%的被调研银行超过5%。

中国银行业协会党委书记潘光伟表示,银行可以从五方面加快数字化转型:一是按照“战略先行,文化跟进,组织保障”的整体思路做好顶层设计。探索出符合自身特色的“千行千面”数字化转型新模式;向敏捷组织型架构转型。二是充分契合政策导向,利用金融科技探索银行服务新模式。银行业可以利用金融科技更好地回归服务实体经济本源,在普惠金融、供应链金融等方面发挥积极作用。三是依靠金融科技赋能提效,加快财会管理智慧化转型。四是树立合规意识,筑牢风险防范防火墙,找准技术创新和风险管理的平衡点。五是加大产教融合人才培养,为银行业数字化转型发展提供人才保障。银行需要前瞻性布局适应金融科技发展趋势的人才队伍,通过多渠道进行外部引入和内部培养复合型人才。

### 科技全面赋能保险业

“不仅是银行业,当前保险业主要任务也是服务实体经济。要达到这个目标就要推进保险业供给侧结构性改革的步伐,这其中最大的依托还是科技进步。通过科技赋能,实现保险业新旧动能的转换,引领行业进入高质量发展阶段。”中国保险行业协会会长邢伟表示。

国际金融稳定理事会给“金融科技”的定义是“由技术带来的金融创新,能够产生新的商业模式、应用或产品,从而对金融市场、金融机构或金融服务的提供方式产生巨大影响”。邢伟认为,保险市场的各参与主体基于数字技术的综合运用,创新风险管理方式,使保险服务能力和服务效率得到提升。依托互联网开展业务,将大数据、云计算、区块链、人工智能技术综合应用到保险机构的运营和保险业务当中,通过对保险业务流程的全面渗入,提升业务效率,改变产品形态,改进服务和交互方式,尽可能地催生新的商业模式、构建新的保险生态。

多位业内人士表示,我国保险科技在助力金融服务有效性、普惠性方面的成绩有目共睹。

众安保险常务副总经理王敏认为,借助保险科技实现保险普惠要重点关注“五新”,即新产品、新技术、新触点、新人群和新需求。通过新产品供给,从单一保险产品到全面风险解决方案,提供包括前置的风险管理、全流程的细节把控、后续保障服务等全面服务;运用新技术支撑普惠发展,将前沿技术运用到保险价值链的各环节,降本增效;开发市场空白领域,拓展保险普惠需求市场,例如健康保障需求、账户安全保障需求、中小微企业运营需求等。