

# 2020年A股上市险企高管年薪谁最强？ 中国平安四高管税前薪酬过千万元霸榜

## 联席CEO陈心颖税后1078万元居榜首

■本报记者 苏向泉

备受金融从业者关注的2020年上市险企高管薪酬情况出炉了。

日前,中国平安、中国人寿、中国人保、中国太保、新华保险等5家上市险企均披露了绝大多数董事、监事、高级管理人员(以下简称“董监高”或“高管”)的2020年薪酬情况。其中,中国平安联席CEO陈心颖的税后薪酬最高,达到1078.33万元,应缴纳个人所得税达825.11万元。

从税前薪酬情况来看,在五大上市险企已披露薪酬的高管中,有10位高管税前薪酬超过500万元,其中有9位来自中国平安。值得注意的是,有4位险企高管税前薪酬超过1000万元,均为中国平安的高管。

## 险企年薪前十强 中国平安独占九席

2019年,中国平安集团原总经理李源祥以5000万元年薪、2亿元转会费的身价跳槽友邦保险一事曾轰动一时,引起金融从业者的广泛关注。当时有人戏言称,“李源祥6年薪酬加上补偿金累计达5亿元,刚好抵得上一个年薪百万的普通员工500年的收入总和”。

实际上,中国平安高管的高薪酬现象近年来一直备受关注。最新披露的险企年报显示,2020年,中国平安共有9位高管的税前薪酬超过500万元,其中共有4位税前薪酬超过1000万元。其中,中国平安联席CEO陈心颖的税后薪酬最高,达到1078.33万元,应缴纳个人所得税达825.11万元;中国平安联席CEO姚波税后薪酬达913.17万元,位列第二;中国平安首席投资执行官陈德

贤税后薪酬达808.51万元,位列第三;中国平安合规负责人叶素兰税后薪酬达745.11万元,位列第四。这4位高管的税前薪酬均超过1000万元。

中国平安表示,公司的高管及关键岗位人员的部分绩效薪酬将进行延期支付,支付期限为3年。报告期内,高管从公司结算的报酬总额中,包括进行延期且尚未支付的部分。公司全薪履职的董监高人员及关键岗位人员的最终薪酬正在确认过程中,其余部分待审核确认后再次披露。

在其他几家上市险企中,中国太保的财务负责人、总精算师张远瀚的税前薪酬为533.1万元,中国太保首席投资官邓斌的税前薪酬为493.7万元,在已公布2020年薪酬的上市险企高管中排名前列。总体来看,中国人寿、中国太保、新华保险、中国人寿等4家险企的核心高管税前薪酬普遍在200万元上下浮动,并无特别明显的差异。

需要说明的是,年报中列出的险企高管薪酬与最终获得的薪酬可能会略有差异,除了延期支付的原因外,部分险企的绩效奖金暂未确定也是一大原因。例如,中国人寿在年报中提到,报告期内高管从公司实际获得的报酬合计1462.10万元,根据公司相关薪酬管理办法规定,公司的董事、监事、高级管理人员2020年应付薪酬中的应付绩效奖金标准尚未确定。

## 不同险企 考核机制差别较大

上市险企的薪酬考评机制,可以用一句话来概括:“能力越大责任



越大,责任越大薪酬越高”。

近年来,上市险企纷纷变革考核激励机制,不同险企的考核机制差别较大。但从各险企披露的信息来看,加大对高管的考核力度,形成市场化激励机制是各家险企薪酬改革的一个共同方向。

谈及考核制度改革,一家上市险企的总裁助理在接受《证券日报》记者采访时表示:“人事考核要做到人员能进能出、职位上能下、收入能高能低。建立‘细化到季、落实到岗、具体到人’的考核机制,以绩效为导向的考核评价体系,奖优罚劣的薪酬分配机制。我们以前的激励手段通常是往上提拔,叫‘纵向激励’;现在则是通过‘横向激励’,来体现员工的价值。我们要市场化发

展,包括机构管理的市场化、薪酬管理的市场化以及用人的市场化。”

中国平安表示,制定薪酬政策就是为了吸引、保留和激励人才,支持公司经营目标的实现。薪酬政策的原则是导向清晰、体现差异、激励绩效、反映市场、优化成本。公司员工的薪酬组合,以岗位价值定薪,接轨市场;以绩效定奖金,突出贡献。除薪酬和奖金外,员工亦享有若干福利待遇。同时,基于各子公司或各业务单元的经营特点、发展阶段和市场薪酬水平的不同,薪酬组合结构也可能不尽相同。

中国人寿则通过绩效目标合同考核、激励高管,全面实行高级管理人员的任期制和任期目标责任制。每年年初,董事长与公司总裁签订

绩效目标合同,总裁与其他高级管理人员签订绩效目标合同。

中国人寿表示,绩效目标合同是科学分解公司战略目标的重要举措,有利于目标分解和压力传导,提高公司的执行力,保障全年经营目标顺利达成。高管人员的个人绩效目标合同中的考核指标,一部分与公司经营目标挂钩,另一部分根据各自岗位职责制定。高管人员的薪酬主要由岗位薪酬、绩效奖金、福利性收入、中长期激励等构成。

中国太保则提到,公司根据人力资源等专业咨询机构提供的市场薪酬水平,依据公司的经营状况、职位设置、风险管理、绩效考核等因素,确定和调整公司的董监高人员的薪酬。

## 聚焦银行理财净值化转型

# 部分银行净值化理财产品占比已超七成 投资者教育应更接地气

■本报记者 彭妍

伴随上市银行2020年年报陆续披露,有关去年各家银行理财产品的相关数据逐渐浮出水面。已披露的年报数据显示,各上市银行理财产品净值化转型的进度不一,股份制银行在净值化转型上凸显优势。

《证券日报》记者在走访中获悉,尽管很多银行非常重视投资者教育工作,但多数投资者对净值型理财产品仍不理解,接受程度较低。同时,部分银行理财经理的业务能力薄弱,营销时只关注“产品业绩基准”和“风险等级”,对净值型理财产品的风险特征、产品收益如何构成等方面理解的不够深入。

## 银行理财产品 向净值化转型加速

去年,在净值化转型方面,不同类型的银行出现较大分化。股份制银行中,已有多家银行取得净值化规模占比超七成的佳绩;国有大行也紧跟其后,部分银行净值型产品规模占比已超五成。

其中,光大银行净值型理财产品

2020年期末余额5035.52亿元,在非保本理财产品中占比60.21%;浦发银行个人理财产品余额9928.06亿元,净值型理财产品余额在个人理财中的占比提升30个百分点,达到67%。中信银行净值型产品规模7228.24亿元,占比70%;平安银行净值型理财产品规模4635.28亿元,较2019年年末增长80.2%,占非保本理财产品余额的比例由2019年年末的43.6%提升至71.5%。

在国有大行中,截至2020年期末,交通银行的净值型理财产品平均余额为5727.63亿元,较2019年增长108.62%;占集团表外理财比重为52.36%,同比提升21.72个百分点。工商银行年报显示,该行积极推进理财产品净值转型,符合资管新规产品和投资规模双双突破万亿元。邮储银行年报显示,2020年,该行理财业务管理资产总规模已突破万亿元;个人理财净值型产品占比54.83%,较2019年年末提升22.66个百分点;净值化率由资管新规前的不足2%提高至55.31%。

根据普益标准数据,2020年共有172家银行发行20595款净值型理财产品,净值型产品发行数量

占比从年初的27%左右提升至年末的50%左右,涨幅近1倍。

## 推广净值化理财产品 “打铁还需自身硬”

银行理财产品净值化转型进程不断加快,但仍面临银行客户群体风险偏好保守、对净值型理财产品接受度不高以及银行理财经理自身业务能力不足等诸多问题。

“因此,在银行理财产品净值化转型过程中,投资者教育显得尤为重要。”招联金融首席研究员董希淼在接受《证券日报》记者采访时表示,首先,应向投资者传递“卖者尽责、买者自负”的投资理念,只要产品的提供方尽到了相应责任,理财产品产生的风险和收益都应该由投资者自己承担。要让投资者明白,今后没有保本的理财产品了,也不存在只有收益、没有风险的理财产品。其次,要尽量采取通俗易懂的方式,让投资者更容易明白和接受。“投资者教育的方式、方法,要与投资者的水平相匹配。”

中信证券研究所副所长、首席FICC分析师明明在接受《证券日报》

记者采访时表示,除了积极开展投资者宣传教育系列活动、结合线上线下多渠道进行普及教育外,还要持续优化信息披露和投资者适当性管理机制。此外,还要落实投资者画像和评级工作。

多家银行也在年报中指出,做好投资者教育是净值型理财产品发展的关键之步,银行正在加大净值型理财的宣传和普及。

招商银行在年报中称,为了帮助客户更好地理解理财产品,已开展净值型理财的基本概念厘清、相关政策法规解读、产品路演直播、一分钟了解理财小视频等系列投资者教育活动,并通过月度投资策略点评、季度产品运作报告和不定期市场波动点评、产品策略回顾报告等形式,向客户普及金融知识。

邮储银行也积极落实资管新规等监管要求,有序推进理财业务转型。持续发行客群专属和净值型理财产品,致力于满足客户资产保值、增值的需求;落实销售适当性管理要求,持续做好客户全流程服务和投资者教育工作。

银行业内人士普遍认为,净值型理财产品不如预期收益型产品简单

易懂,因此要加大净值型理财产品的宣传和普及,通过现场咨询、理财知识培训等方式增加投资者的投资知识,方便理解理财产品说明书、资金投向、收益测算等相关知识。同时,提高投资者风险意识,降低投资者对理财产品“刚性兑付”的依赖性。

目前,对非标资产的存量化解仍是部分银行继续解决的一大难题。明明建议,对于剩余期限较短的非标产品,可以发行符合资管新规的专项理财产品;对于符合非标转标条件的资产,可通过发行ABS、ABN等方式转成标准化资产;对于剩余期限较长的非标产品,可以通过要求融资人提前还款、资产转让、资产回表等方式进行处理;部分股权类资产,符合条件的,可考虑通过资产转让等方式处理。

未来银行理财产品的结构和投向会出现怎样的变化?董希淼认为,“今后投资权益类资产会上升,这是监管部”鼓励的。银行理财产品目前以现金管理类、固收类产品为主,今后权益类产品会提升,但需要一个过程。既要看银行投研能力的提升情况,也要从客户需求出发,看客户需求的满足程度和客户投资理念的转变情况,这个过程不仅仅取决于银行。”

# SPAC有望落户港交所 年内募资额已超去年全年

■本报记者 周尚任

SPAC火了,已从华尔街“蔓延”至亚洲。2020年,美国资本市场通过SPAC方式上市的公司数量及募资额均超越传统的IPO上市,备受全球资本市场参与者的关注。近日,据彭博报道称,港交所有望最快在年内引进SPAC模式。但对于不少投资者来说,SPAC还是一个陌生词。

为此,《证券日报》记者采访了多位专家,深度解读SPAC上市的模式、优势和风险,以及港交所引进SPAC模式后将带来什么样的业务机会。

## SPAC的优势与风险

SPAC即“特殊目的收购公司”,是一种为企业提供上市融资的投资工具,是由共同基金、对冲基金等募集资金而组建上市的“空壳公司”,公司除资金外没有其他实质性资产。SPAC公司通过寻找未上市的目标公司,对其投资并购,帮助其实现上市目的。如果18个月或24个月内没有完成并购,那么这家“空壳公司”将面临清盘,将所有托管账户内的资金附带利息全额归还给投资者。

2020年以来,SPAC热潮驱动了美股IPO回暖。《证券日报》记者查阅SPAC Insider数据发现,2020年共有248家SPAC在美国资本市场上市(约占当年美股IPO数量的52.7%),累计募资额达833.35亿美元(约占当年美股IPO募资额的53.5%),首次超越传统IPO上市模式。仅2021年以来,完成IPO的SPAC数量已达296家,总募资额达966.33亿美元,已超过2020年全年SPAC总募资额。

SPAC队伍迅速壮大,国信证券非银团队将其归为“得益于多方因素的推动,包括交易所及监管层面。”

相较于传统IPO模式,SPAC模式具备哪些优势?宝新金融首席经济学家郑磊在接受《证券日报》记者采访时表示:“SPAC模式规避了IPO对上市企业经营连续性的要求,与一些资本市场关于借壳上市的现行规定是有冲突的。比如,一些资本市场要求,上市的壳公司通过并购装入新的经营资产前,需要等待一段时间,以防止一些企业刻意回避IPO流程而抄捷径上市;另外,IPO上市的审查也比借壳上市更严格。”

中信改革发展研究基金会研究员赵亚贇在接受《证券日报》记者采访时补充道:“相比传统上市模式,SPAC模式效率高、费用低,且壳资源干净,没有历史负债及相关法律风险。”

任何新兴事物都是优势与风险并存。据悉,美国证监会(SEC)已向华尔街各投行致函,要求其提供关于SPAC或相关交易的信息,以及保荐人如何管理SPAC相关风险。

对此,赵亚贇解释:“中国香港有一定投资风险,比如容易夸大预期回报,对发起人和标的公司过于友好,并购完成后一旦业绩不及预期,散户很容易蒙受巨大损失。”

## 港交所拟引入SPAC模式

近日,据彭博报道称,港交所最快在年内引进SPAC上市,预期6月份将就修改《上市规则》框架咨询公众意见,目标是年底允许SPAC在港交所上市。

对此,赵亚贇向《证券日报》记者表示:“港交所已准备引进SPAC模式。当前全球流动性充足,资金追逐高速增长的新业务,中国香港是自由港,港交所适合先试先行,开展SPAC模式正是时机。但在内地资本市场尝试还需谨慎。由于SPAC模式是反向收购,对标的公司的评估,监管难度像IPO那样进行审查。被收购的标的公司大多是‘风口公司’,很难用传统财务指标来评估,容易引发风险。在目前严控金融风险背景下,中国内地股市还不宜很快引入SPAC模式。”

“港交所如果引入SPAC模式,需要对现有的借壳上市和IPO规则进行一定程度修改,可能需要较长时间。港交所如果接受SPAC,就应允许已上市公司清理完非现金资产和负债后,可以同样作为SPAC进行借壳上市操作,但这与目前有关规定是不一致的。”郑磊对《证券日报》记者表示:“SPAC成立时,大多已物色好收购标的,才会选择SPAC上市,收购的前期准备工作大多已完成,因此操作起来效率非常高。但A股上市公司遵守的《公司法》尚无设立特殊目的收购公司的相关规定,因此在A股市场推行SPAC模式困难还很大。”

## 有望拓展投行业务

近年来,随着SPAC在美国资本市场受到投资者热捧,高盛、摩根士丹利、摩根大通、德意志银行等知名投行也越来越重视该项业务。

据SPAC Research数据,2020年共有71家投行“分食”美股SPAC市场,承销商前三名依次为瑞士信贷、花旗、高盛,这三家投行在SPAC市场的承销金额分别为133.2亿美元、104.8亿美元、78.1亿美元,参家数分别为41单、40单和31单。

对此,郑磊表示,“SPAC作为一种上市工具,如果被监管机构接受,等于为投行增加了一项保荐和融资服务业务。”

“如果投行利用其交易资源为资管业务开疆拓土,利润会更可观。要知道,发起一家SPAC,发起人基本可以免费获得SPAC股权的20%作为激励,且激励条款不限于此。如果并购后股价表现好,自营资金会获得更丰厚的回报。”国信证券非银团队补充称。

中泰国际研究部副主管赵红梅同时提出:“一旦港交所允许SPAC上市,将给中资投行带来较大发展机遇,因为中资投行在SPAC业务上具有一定先天优势,拥有充沛的资金实力,金融人才储备丰富,可自行或寻找合适管理人出资发起设立SPAC。另外,中资投行手握大量待上市企业资源,可以更快地把SPAC和企业进行合并,以此获得超额利润。不过,SPAC对投行的综合能力要求更高,尤其是在机会发现、资产定价、风险识别、结构设计等高阶能力上提出了新的要求。”

# 新发银行理财产品仍以固收类为主 去年净值型理财债券配置占比超四成

■本报记者 张志伟  
见习记者 余俊毅

近期A股市场不断震荡,不少投资者购买的基金净值开始缩水。与此同时,风险系数较低的银行理财产品却表现出较强的抗风险能力,收益波动较小,因此备受投资者关注。

但在资管新规与理财新规发布实施后,银行理财面临从刚兑到净值化转型的过程,过去银行理财规模无序扩张、“保本高收益”的价格竞争时代将逐渐成为历史。

## 银行理财产品净值波动稳定

3月份以来,A股市场持续震荡,基金净值也剧烈波动。与股票和基金相比,今年头两个月,我国银行理财产品收益率却一直保持稳健水平。

银行理财登记托管中心总裁成家军在之前的演讲中表示,今年2

月份,我国股市、基金市场均出现较大程度回落,但银行理财产品净值波动相对稳定,2月份理财产品平均收益率为3.56%,开放式净值型理财产品加权平均净值最大跌幅仅0.40%,较好地抵御了股市波动风险。

《证券日报》记者近期走访了北京地区部分银行网点,有银行经理对记者表示:“近期以来,由于基金产品波动较大,很多投资者对基金产品的热情程度开始下降,购买银行理财产品的客户开始变多了,‘固收+’类稳健型产品较受青睐。”

记者在走访中了解到,银行大部分的理财产品以稳健型为主,投资方向多集中在债券类市场与货币类市场,投向股市的比例相对较低,因此抵御市场波动风险的能力较好。

根据普益标准数据,目前,从13家全国性银行(中国银行、中信银行、恒丰银行、交通银行和渤海银行因未披露四季度数据,不在其中)的1009

款净值型理财的2020年末持仓数据来看,总资产规模为2.31万亿元,其中直接配置的债券规模为8186.5亿元,占比35.44%;非标债权类资产规模为1340.1亿元,占比5.8%。

整体来看,直接资产中有60%为固收类资产,7.68%为流动性管理资产。另外,直接资产中,资管计划规模为2136.4亿元,占比9.25%;私募基金规模仅466.18亿元,占比2.02%。由此可见,理财产品嵌套方式以资管计划为主。同时,银行理财产品仍以直接配置固收类资产为主,较少通过资管计划、私募基金和公募基金等中间产品实现间接投资。

今年是落实资管新规的收官之年,随着资管新规过渡期即将结束,银行理财产品将全部实现净值化管理,这意味着,过去依靠“保本高收益”来吸引客户的营销方法将逐渐被淘汰。银行理财产品数量不断增长,净值型产品的发行数量也趋于稳定。根据普益标准监测数据显

示,上周共新发1079只银行理财产品(包括封闭式净值型、开放式净值型、非净值型产品),发行量环比减少45只。从产品类型来看,新发产品仍以固收类为主,混合类产品发行量相对较少。从发行量来看,近期产品发行量较稳定,保持在1100只左右。

## 理财投资者数量快速增长

值得注意的是,2020年银行理财投资者数量快速增长。根据银行业理财登记托管中心发布的《中国银行业理财市场年度报告(2020)》显示,2020年年底,我国持有银行理财产品投资者数量为4162.48万人,较2019年底增长86.85%。

小花科技研究院高级研究员苏筱芮对《证券日报》记者表示,银行理财市场投资者数量不断增长,体现出三大积极发展态势:一是银行理财市场逐步规范,净值化转型,去