

高管频繁更迭、组织架构持续优化 券商提质增效谋高质量发展

■本报记者 周尚行

在推进高质量发展的趋势下，券商高管的频繁变动、组织架构的持续优化，一定程度上也反映了当前行业的发展动态及业务布局动向。今年以来，至少有18家券商“掌舵人”（包括董事长、总经理）发生变更，不少券商的组织架构正推进调整中。

至少18家券商“掌舵人”变更

东方财富Choice数据显示，今年以来，43家上市券商中有34家公司的超百位董事、监事、高级管理人员职位出现了调整。而券商“掌舵人”、高管的变动，牵动着公司的战略布局及业务整体的发展变化。

据记者不完全统计，今年以来，至少有18家券商的“掌舵人”已更迭，涉及中原证券、第一创业、华安证券、浙商证券、中信建投、万和证券、恒泰证券、中金财富、国开证券、申万宏源证券、国融证券、华福证券、金元证券、中山证券、世纪证券、中天证券、九州证券、东亚前海证券等。

盘古智库高级研究员江瀚在接受《证券日报》记者采访时表示：“近年来，除到龄退休外，券商高管变动频繁可能涉及多方面原因。首先，随着中国金融市场的不断深化和国际化，券商行业面临着越来越多的挑战和机遇，需要更加高效的管理团队来应对市场变化和竞争压力。其次，在行业高质量发展的背景下，券商需要更加注重创新和风险管理，这也需要高管团队具备更加敏锐的市场洞察力和丰富的管理经验。此外，监管政策的变

化和高管人员的个人职业规划也可能对高管变动产生影响。”

“掌舵人”的变更中，包括多位在证券行业打拼了数十年的老将，因到龄退休而离开了岗位。例如，刘学民在第一创业担任董事长27年，今年6月份因年龄原因申请辞去公司董事长等职务。27年间，刘学民使第一创业由一家偏居一隅、业务单一、基础薄弱的地方券商成长为一家具有现代公司治理结构、经营稳健、业务特色鲜明的全国性综合类证券公司。

也有因工作安排奔赴新岗位的“掌舵人”。例如，8月29日，申万宏源证券董事会同意杨玉成不再担任申万宏源证券总经理、执行委员会副主任、成员的职务，同日杨玉成向申万宏源证券董事会递交了辞职报告，因工作安排原因，申请辞去申万宏源证券董事职务。同日，新华保险发布公告，杨玉成自8月份起担任新华保险党委书记。

还有因股权结构变化导致“掌舵人”变更的情况。例如，因武汉金融控股集团成为九州证券实际控制人，武汉金融控股集团党委书记、董事长梅林兼任九州证券党委书记、董事长。

上述18家券商中还有一些是内部提拔的“掌舵人”，也有因个人原因突然辞职后“掌舵人”变更。

“一方面，‘掌舵人’变更有望带来新的战略思路和业务机会，从而推动券商业务发展和创新。另一方面，高管变动或将实现更好的组织文化和团队凝聚力的提升，从而提升员工的工作积极性和公司整体的运营效率。高管变动也有望促进公司的战略转型和升级，以适应市场的变化和竞争压力，提升



公司的核心竞争力。”江瀚表示。

已有券商着手推动集约化、差异化发展

在券商“掌舵人”及高管频繁更迭的同时，今年以来不少公司正在推动组织架构的优化，进一步激发组织活力，提升服务能力。

例如，国泰君安新设财务顾问业务部、先进制造部和新能源部等二级部门，加大重点产业覆盖，提升产业服务能力。广发证券践行“以客户为中心”的经营理念，调整组织架构，提升服务居民财富管理业务，推动财富管理及经纪业务转型发展。东方证券

的投资银行和财富管理业务也将调整组织架构，从而提升客户开发与服务的水平。

日前，证监会提出“要坚持集约化、差异化、功能化、国际化发展方向，建设高质量投资银行”。这也给券商未来的高质量发展之路指明了方向，此后，不到一个月的时间，就已有券商着手相关业务的调整安排。

9月13日晚间，国泰君安发布公告，为节约成本，实行集约化管理，董事会同意公司撤销纽约代表处，相关职能并入美国子公司。同时，为加快推进机构客户服务体系建设，升级服务模式，提升集约化、差异化服务能力，董事会同意

公司在机构与交易业务条线下设立机构平台运营部，其主要负责公司机构客户服务相关系统的规划设计、持续建设和平台化运营，为客户和总部及分支机构业务一线提供领先的数字科技与专业运营服务。

中国银河研究院策略分析师、团队负责人杨超在接受《证券日报》记者采访时表示：“当前，证券行业‘降本减量’发展模式可能是集约化发展的主要依据，集合券商自身优势、节约经营成本。不同券商各有特色，在不同业务上各有优势，因此，券商在经营管理业务模式上须差异化设计、差异化管理、差异化竞争。”

人身险预定利率“降档” A股五大上市险企 8月份寿险保费环比降14.4%

■本报记者 冷翠华

截至9月14日，A股五大上市险企前8个月保费收入数据全部出炉。根据公开数据计算，5家公司8月份的寿险保费收入总和环比7月份明显下降，仅中国人寿1家实现正增长。

业内人士认为，8月份保费收入环比下降在预期之中。不过，由于很多公司在前7个月已经大幅完成甚至全部完成了年度目标任务，因此，这不会对其完成全年目标产生不利影响。下半年，寿险公司重点会在发展策略、2024年开门红筹划等方面下更大功夫。

环比仅中国人寿实现正增长

根据公开披露数据计算，8月份，五大上市险企的寿险业务共取得保费收入884.87亿元，环比7月份的1033.6亿元减少了148.73亿元，环比降幅为14.4%。

从具体的上市险企来看，8月份，中国人寿取得保费321亿元，较7月保费增长8亿元，也是唯一一家保费环比上涨的上市险企。保费环比减少最多的达61.9亿元，降幅达30.9%。

事实上，与大型上市险企相比，部分中小险企和保险中介机构8月份的收入降幅更大。某保险经纪公司相关负责人对《证券日报》记者感慨：“8月份保费收入断崖式下滑，保费收入不足百万元，还无法覆盖代理人的基本支出。”

国联证券非银分析师曾广荣对《证券日报》记者分析称，8月份，寿险保费收入下降主要有两方面原因：一是根据监管要求，预定利率3%以上的传统险、预定利率2.5%以上的分红险以及保证利率2%以上的万能险最迟于7月31日停售，行业迎来了产品切换，前期各保险公司大力销售预定利率3.5%的产品导致客户需求短期有所消耗；二是代理人在项目停售结束后，重点转向准备2024年的“开门红”工作，因此8月份的销售节奏有所放缓。

曾广荣认为，虽然短期冲击不可避免，但预定利率下调后保险产品仍具有吸引力，因为在存款利率下调、股票和基金收益率波动等因素的影响下，3.0%的预定利率与竞品相比仍有一定优势，当前客户的资产配置需求仍旺盛。因此，在储蓄类产品领域，预定利率3.0%的传统险和预定利率2.5%的分红险成为主要的接力产品。

北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆对记者表示，产品预定利率的调整短期内会导致投资者观望情绪升温，毕竟对于储蓄类产品而言，预定利率和保证利率是投资者重要的考虑因素。不过，从需求来看，投资者购买保险的需求是多样化的，保险期限、保障范围、保费等也是影响消费者决定的重要因素，较高预定利率保险产品停售后，市场的多元化特征可能将更加明显。

打造“保险+”模式

8月份，上市险企寿险保费环比明显下降。业内人士预计，未来几个月寿险行业的保费收入将与8月份持平。整体上看，当前寿险业务增长还面临一些难点，如储蓄类产品吸引力相对下降，消费者对保障型产品的消费意愿不强等。在此背景下，险企还需寻求一些突破。

中国人寿董事长白涛近期在半年度业绩发布会上表示，今年上半年，寿险业实现了两位数增长，这属于恢复性复苏的态势，短期看，下半年会有回调，但长期向好的趋势不变。从寿险业的特点看，近十年来，上半年保费同比增速是下半年同比增速的1.7倍。同时，今年上半年寿险需求释放比较充分，因此，短期会有回调，但全年的行业发展肯定好于去年。

他表示，长期看，保险行业尤其是寿险行业增长空间仍然很大，要抓住新的增长点，保险行业需要把握好三点，一是保险的时代性，二是精准性，三是普及性。

曾广荣认为，保险公司在“产品+服务”上做拓展，这也是未来的大趋势。目前，众多保险公司积极探索和构建多样化的医疗健康养老服务模式。例如，泰康人寿基于重资产、长周期模式建设养老社区；中国平安依托集团的医疗健康生态圈优势打造“保险+”服务，将保险与健康管理、居家养老、高端养老等业务融合发展；中国太保已建立起颐养、康养、乐养“三位一体、全龄覆盖”的产品体系……整体来看，保险公司在医疗和养老上的布局有望赋能保险产品销售，在我国老龄化社会加剧背景下将充分受益。

杨帆认为，寿险公司要实现更好的发展和增长，还需要在四方面持续发力：一是加强产品创新，二是提升客户服务，三是精细化营销，四是提高产品的认知度和品牌影响力。

多地银行发布声明“未与贷款中介合作” 警惕非法贷款中介陷阱

■本报记者 彭妍

“您好！我们是某银行合作贷款公司，您需要办贷款吗？”“我们是某银行信贷部，目前利息低，有需要吗？”很多人向记者反映类似的推销贷款电话一天能接到好几个。

近来，一些不法贷款中介号称“XX银行”“XX银行信贷中心”，宣称可以通过低利率经营贷、信用贷置换高利率房贷的方式，帮助购房者减少房贷利息支出，实现“转贷降息”。此种方式对购房者看似颇有诱惑力，但实则暗藏多重风险。

记者获悉，多地多家银行发布声明明确表示，未与贷款中介或个人合作，在贷款办理中，不收取任何形式的中介费、信息咨询费、介绍费、贷款手续费、代办费等费用。请广大群众提高警惕，切勿轻信，以免上当受骗。

多家银行声明未与任何中介合作

9月份以来，湖北不少银行密

集发布“关于未与贷款中介或个人合作”的声明公告。除湖北区域的多家银行及分行外，近期还有河北、河南、浙江、四川等多地部分农商行也相继发布此类声明，提示消费者警惕相关风险。

北京威诺律师事务所主任杨兆全对《证券日报》记者表示，声明反映出不法贷款中介乱象有所蔓延。上述所谓的推销贷款电话，一方面使消费者利益受损，另一方面也给银行带来了一定的负担和压力，严重破坏了正常的金融秩序。

某贷款公司专员小陈（化名）介绍，转贷业务就是购房者需要先结清余下房贷，再将房屋抵押给银行。结清余下房贷有两种方案：一是办理信用贷，用申请下来的信用贷金额归还未结清的房贷欠款，目前用于转贷的信用贷利率为3.4%左右。二是若尚无足够资金结清房贷，通过提供过桥资金提前结清房贷，再申请办理经营贷，利率目前可以到3%左右。

记者了解到，“转贷降息”需要贷款中介垫资，普遍存在垫资费、服务费。上述贷款专员表示，垫

资费用大概是按照所垫资金总额0.6%收取，十天一周，不足十天按每天收费。另外，服务费按照抵押贷款额度的1%收取。

但是，“转贷降息”除了需要承担各种名目的高额费用之外，在办理经营贷的过程中，使用经营贷置换房贷可能涉嫌违规，消费者甚至可能会被追究相关法律责任。

某国有银行贷款人员向《证券日报》记者表示，该行的贷款业务并未承办给中介机构，如果客户想办理贷款业务，建议直接在银行柜台办理。客户咨询贷款业务一定要通过银行官方渠道。还有银行提醒，在接到贷款电话时要注意不要点击短信息的任何链接，可以先致电银行的官方电话进行查询确认。

记者还了解到，一些自称为某银行信贷中心的贷款公司，其实与银行并无关联，只是为诱骗借款人进行的虚假宣传。“其实我们就是贷款公司，主要业务负责对接不同

银行的贷款产品，对接各银行的客户经理。”小陈坦言，之所以号称“某银行信贷中心”，只是为了开发客户和吸引客户而已。

加大打击力度 重视金融消费者教育

针对违规行为，监管部门此前已多次发出警示风险提示。8月份，北京银行业协会发声，严防所辖银行分支机构与不法贷款中介合作。但是，在监管三令五申之下，为何不法贷款中介乱象仍屡禁不止？

招联首席研究员董希淼对记者表示，首先，当前信贷投放难度加大，一定程度上出现资产荒，这也是贷款中介能够存在的原因之一。其次，金融信息的不对称。金融消费者对金融机构的产品、服务、收费等不了解，反而寄希望于贷款中介。也有部分银行的基层机构和客户经理希望通过贷款中介来获取客户。再者，贷款中介行为比较隐蔽，不易查处，监管方面还存在一定的制度空白。

如何从根本上解决上述问题？董希淼表示，金融管理部门要进一步完善法律法规，加强对不规范贷款中介的防范和打击。银行机构要加强业务的合规经营，加强规范基层机构和客户经理的日常行为。树立正确的业绩观、发展观，杜绝跟非法中介合作。同时，对于一些运行比较规范的中介，要实行总行准入，从源头上规范把关。

杨兆全表示，解决不法中介贷款乱象问题，一是要加大对违法金融中介的打击力度，大幅度增加违法者的违法成本。二是要重视金融消费者教育，让更多的人了解银行的业务流程，增加金融知识，增强防骗能力。

从金融消费者的角度看，董希淼进一步提醒称，贷款人申请贷款应直接到正规金融机构办理，或者通过金融机构的线上渠道，比如手机银行App、网站。不要将自己个人信息材料提供给中介机构，更要有侥幸心理，以为通过中介降低利率或者不符合贷款条件的也能获得融资，这些都是不切实际的。

翼支付3.48%股权“待价而沽” 专家称或有多家机构“感兴趣”

■本报记者 李冰

日前，上海联合产权交易所披露的信息显示，持牌支付机构天翼电子商务有限公司（以下简称“翼支付”）3.48%的股权拟进行公开转让。信息披露日期为2023年10月7日。

转让方为第五、第十股东

此次股权转让方为东兴证券投资咨询有限公司（以下简称“东兴证券”）和金圆资本管理（厦门）有限公司（以下简称“金圆资本”）。东兴证券和金圆资本分别为翼支付的第五和第十股东。其中，东兴证券持股比例为2.97%，金圆资本持股比例为0.51%，二者合计持股

3.48%。

从业绩端来看，2022年，翼支付营业收入为39.65亿元，净利润1.64亿元。最近一期（截至2023年6月30日）的财务报表显示，翼支付上半年营收为21.39亿元，净利润1.93亿元。

需指出的是，对于翼支付此次股权转让价格、受让方资格条件等均未披露。

博通咨询金融行业分析师王蓬博表示：“东兴证券和金圆资本的持股比例较低，此次股权转让不会对翼支付本身造成太多影响。从投资角度来看，支付机构赚钱能力有限，或是上述两家股东退出的原因。但从翼支付自身价值而言，大概率会有多家机构感兴趣，也不排除有其他股东借此增厚股权比

例的可能。”

“上述股权转让比例低，对于翼支付控股股东、经营模式等不会产生实质性影响，猜测市场对该部分股权‘感兴趣’的企业机构会较多。”易观分析金融行业高级咨询顾问苏筱芮表示。

支付行业整合提速

事实上，翼支付股权被转让仅是行业缩影。近年来，支付机构被挂牌转让股权的消息较多。比如，2022年6月份，快捷通实际控制人海尔金控将所持海尔网络100%股权转让给小商品城；2022年8月份，银联商务转让旗下北京银联商务有限公司90%的股权。

综合来看，被挂牌转让的支付

机构大多业务资质均含有互联网支付业务。但是，从支付牌照转让价格来看，与几年前相比已“缩水”。具体来看，2016年，海联金汇收购联动优势91.56%股权，成交价格为30.39亿元；2016年，美团收购钱袋宝100%股权，收购价格为13.5亿元；2017年，滴滴出行收购一九付100%股权，交易金额为3亿元；2020年1月份，拼多多收购上海付费通26.82%股权，交易价格为2.36亿元等。

“支付机构股权转让成交价格普遍低于前些年。”王蓬博表示，“综合来看，相比之前动辄30亿元的股权转让价，如今确实已缩水。”谈及年内支付机构股权转让的现象，王蓬博认为主要有三方面原因：一是支付机构经营压力

大，盈利困难进而转让股权；二是尽管《非银行支付机构条例（征求意见稿）》还处于征求意见阶段，但以银联商务为代表的机构已开始整合旗下多余支付牌照，存在类似情况的机构也会跟进；最后，部分支付机构股东从投资角度退出。

中小支付机构如何突破目前困境？苏筱芮表示：“支付机构‘有进有退’，支付牌照‘有买有卖’是支付行业有序发展的重要体现，反映出市场对支付牌照背后价值的认可。在竞争激烈的市场环境下，行业中小机构需要居安思危，在寻求差异化的发展道路上找好定位、选准赛道并结合自身的资源禀赋深度切入，通过为实体经济提供创新、优质的服务持续增强自身的市场竞争力。”

交通银行河南省分行：护航科技型小微企业健康发展

近日，交通银行河南省分行接到某科技公司贷款申请后，积极响应，快审快批，及时为企业发放了“科技贷”300万元，满足了客户的紧急融资需求。

据了解，近年来，交通银行河南省分行持续加大对科技型小微企业的信贷支持，护航科技型小微企业健康发展。一是加强与省科技厅、工信厅及郑州市科技局银政业务合作，取得科技类企业名单，开展精准走访对接。同时，成立科技型中小企业服务领导小组，加大科创金融资源配置。二是丰富产品体系，线上对科创类贷款进行扩额并在信贷政策上给予倾斜，发挥线上产品便捷优势；线下重点开展“科技贷”“专精特新贷”“郑科贷”等项目制，增强与科技型企业的金融业务合作。三是坚持简单业务快速处理，复杂业务提前处理，提高审查审批效率。截至目前，该行已为1872户科技型小微企业发放贷款，贷款余额较年初增加10.23亿元。（CIS）