

服务实体经济

绿色金融发展驶入“快车道”

位于青海省海南藏族自治州共和县的塔拉滩，成片的光伏板在这片曾经寸草不生的戈壁滩上绵延，而在光伏板下，青草在蔓延生长。

“原来塔拉滩是‘地上不长草，风吹石头跑’，现在是‘地上都是草，还让羊吃饱’，绿色金融在这场荒漠变绿洲的发展过程中发挥了重要作用。”青海银保监局局长景晋生说。

绿色信贷规模位居世界第一、绿色债券存量规模超过1万亿元……随着“双碳”目标提出，我国绿色金融发展也驶入了“快车道”。业内专家表示，绿色金融在我国发展前景广阔，随着顶层设计加快完善，以及产品基层实践日趋成熟，绿色金融将更好地服务于我国经济高质量发展。

● 本报记者 彭扬 欧阳剑环



视觉中国图片

共识凝聚 发展驶入“快车道”

青海塔拉滩光伏产业园是目前全球最大的光伏发电基地。景晋生介绍，青海银行保险机构结合光伏产业园建设周期性的特点，提供“完善机制+政策工具+精准对接”的“套餐式”融资支持，目前辖内光伏产业贷款余额达555亿元。

在“双碳”目标指引下，生态优先、绿色发展成为共识，金融管理部门持续引导金融机构加大对绿色低碳项目的支持力度。

兴业银行呼和浩特分行今年向某碳化法钢铁渣综合利用项目投放7000万元项目贷款，用于设备预付款，该项目也成功获批人民银行碳减排支持工具资金。“为保障项目建设资金需求，我行仅用了15个工作日就完成了项目审批落地，同时用好碳减排支持工具政策红利，对贷款成本进行让利。”兴业银行呼和浩特分行相关负责人介绍。

在安徽省淮南市，农业银行淮南分行投放5亿元信贷用于西淝河河道生态环境综合治理；徽商银行淮南分行为凤台劲旅环境科技有限公司投放0.5亿元垃圾处理PPP项目贷款，该项目实现了对凤台县11个镇、5个乡、1个经济开发区生活垃圾的收集转运一体化。

在邮储银行副行长姚红看来，大力发展绿色金融，既是商业银行积极履行社会责任、助力构建人类命运共同体、助推实现“双碳”目标的责任担当，也是商业银行紧抓政策与市场机遇、推动绿色低碳转型、实现高质量发展的内在要求。

随着绿色低碳发展的社会共识不断凝聚，金融市场也逐步对绿色金融产品产生了浓厚兴趣，供需两端相向而行，推动我国绿色金融发展驶入“快车道”。

人民银行公布的数据显示，截至2022年6月末，我国本外币绿色贷款余额达19.55万亿元，同比增长40.4%；绿色债券存量规模达1.2万亿元，位居全球第二位，全球影响力不断提升。

加速布局ESG领域

绿色金融类理财产品发行升温

● 本报记者 石诗语 见习记者 陈露

目前，工银理财首只ESG主题理财产品——鑫悦ESG优选私银尊享固收增强封闭式理财产品已开始募集。此外，9月末，恒丰理财推出“扬帆起航恒惠绿色金融封闭式”理财产品，首发当日销售金额达10亿元。

今年以来，银行和银行理财公司纷纷推出绿色金融类理财产品。据中国理财网数据统计，目前在售及存续的绿色金融类理财产品超230只。业内人士表示，随着可持续发展、绿色发展理念的逐步深入，未来绿色金融类理财产品有望加速发展。

多家理财公司布局绿色金融

日前，中国证券报记者从工银理财获悉，工银理财首只ESG主题理财产品——鑫悦ESG优选私银尊享固收增强封闭式理财产品已于10月14日开始募集，募集结束日期为10月24日。

工银理财相关负责人表示，该产品将充分挖掘环境保护、社会责任和公司治理方面

路径明晰 顶层设计不断完善

绿色金融快速发展离不开顶层设计的持续完善。早在“双碳”目标提出前，发展绿色金融就被确定为我国金融工作的重点领域之一。

2016年，我国担任二十国集团(G20)主席国，首次将绿色金融引入G20议程。此后，在我国积极倡导和推动下，绿色金融连续纳入G20峰会重要议题，为加速绿色金融国际主流化进程和全球绿色金融治理作出卓越贡献。

在“双碳”目标明确提出后，相关工作稳步推进，目前“1+N”政策体系已构建完成。人民银行表示，下一步，会着力健全绿色金融体系顶层设计，推动中国能源结构、产业结构、生产和生活方式绿色低碳转型，进一步强化金融机构环境信息披

多措并举 奏响绿色发展“交响乐”

道阻且长，行则将至。我国已进入高质量发展阶段，绿色金融更需加快向纵深发展，为实现“双碳”目标提供更大助力。可预期的是，随着推动绿色金融发展的政策支持体系不断完善，绿色金融将更好地支持经济社会绿色可持续发展和低碳转型。

“夯实绿色金融发展基础。”人民银行明确提出，将完善绿色金融标准体系，逐步强化金融机构碳核算和环境信息披露要求。优化绿色金融评价方法，拓展评价结果运用场景。引导金融机构用好结构性货币政策工具，更好地支持绿色低碳发展。

加大创新力度也是推动绿色金融发展的题中应有之义。近年来，乘着绿色低

露，开展碳核算，稳步推进气候风险压力测试。

为助力“双碳”目标实现，绿色金融政策支持力度空前加大。在标准制定方面，《绿色债券支持项目目录（2021年版）》《金融机构环境信息披露指南》《环境权益融资工具》《碳金融产品》等绿色金融标准均已正式发布。我国还与欧盟联合发布了《可持续金融共同分类目录》，标志着中外绿色金融标准正在逐步趋同。

“在前期已建立的绿色金融标准基础上，下一步应继续推动明确绿色债券信息披露标准，以及各类绿色项目的环境效益核算标准。”中国银行间市场交易商协会副会长、副秘书长徐忠说。

碳发展的东风，我国绿色金融创新产品密集推出。据介绍，目前我国已初步形成绿色贷款、绿色债券、绿色保险、绿色基金、绿色信托、碳金融产品等多层次绿色金融产品和市场体系。人民银行研究局近日发文称，人民银行鼓励金融机构提升绿色贷款业务规模，创新各类绿色债券产品，稳步推出绿色保险、绿色基金等多样化产品。

业内专家认为，不断深化绿色金融国际交流与合作，为绿色金融发展营造良好的国际环境同样十分重要。中国工商银行首席经济学家周月秋建议，加快绿色金融开放步伐。积极参与绿色金融全球治理，为绿色标准协同、气候信息共享、环境风险防范贡献中国智慧，为全球

聚焦绿色低碳产业

近年来，银行及理财公司持续推动绿色金融类理财产品布局，多方位挖掘绿色金融领域投资价值，助力绿色金融发展。

从投资方向来看，恒丰理财相关投研人员表示，绿色金融类理财产品投向主要包括节能环保、清洁能源等行业领域，积极助力绿色低碳产业发展。

绿色债券也是绿色金融类理财产品的一大投资方向。例如，工银理财鑫悦ESG优选私银尊享固收增强封闭式理财产品以绿色债券、碳中和债券和ESG相关非标资产作为特色配置。投资策略上，工银理财上述负责人表示，该公司以“低碳化”为核心优化投资结构，综合运用债和股、非标和多种标准化债券投资品种、境内和境外等多种工具，支持企业多元化融资需求，积极支持绿色产业重点领域发展。

《中国银行业理财市场半年报告（2022年上）》显示，截至2022年6月末，理财资金投向绿色债券规模超2500亿元，助力绿色

金融发展。激励约束机制也在逐步完善。从2018年起，人民银行全面开展银行业金融机构绿色信贷业绩评价，2021年升级为绿色金融评价，并将绿色债券业务纳入评价范围，引导金融机构有序增加绿色资产配置。同时，人民银行于2021年创设碳减排支持工具和支持煤炭清洁高效利用专项再贷款，鼓励带动社会资金投向绿色低碳领域。据介绍，截至2022年6月末，人民银行通过两项工具分别向金融机构发放低成本资金1827亿元和357亿元，支持金融机构发放相关贷款3045亿元和439亿元，带动减排二氧化碳当量逾6000万吨。

业界预期，促进绿色金融发展的激励约束机制将持续完善，以切实降低绿色项目的融资成本。

绿色资金的跨境流动拓宽通道。深度参与多边合作平台建设，推动绿色金融务实合作与研究交流，助力全球金融业达成绿色发展共识。

值得一提的是，在绿色金融成为行业热词的同时，转型金融也正越发受到关注。业内专家表示，高碳行业企业的低碳转型对经济整体有序绿色转型具有重要影响。人民银行研究局局长王信介绍，人民银行正组织力量开展建筑建材、钢铁、煤电、农业等领域转型金融标准的研究，条件成熟后将公开发布。相关标准的确立，有助于金融机构结合市场需求，积极创新转型金融产品工具，综合实现社会效益、环境效益和经济效益。

保险代理人“新画像”：提质增效持续进行中

● 本报记者 薛瑾 见习记者 吴杨

在评级机构工作三年的刘先生近日准备跳槽保险行业，他对中国证券报记者表示，“最近收到了一家保险公司代理人职位的offer，我了解到，这家公司对代理人有一套比较全面的培训体系，感觉对我这种新人来说能有挺大帮助。”

记者调查发现，在保险业转型深化的背景下，保险代理人队伍也经历着一场变革，一边是队伍整体规模的缩减，一边是像刘先生这样的“新鲜血液”不断注入。业内人士表示，保险代理人向精英化、高产能、高品质方向转型已成为行业共识，多家险企已经开始了各自的转型探索，持续巩固现有代理人队伍，积极探索新的代理人队伍。

产能提升

今年上半年，保险代理人队伍整体规模继续缩减，同时，代理人产能在明显提升。

银保监会日前发布的数据显示，截至2022年6月30日，全国保险公司在保险中介监管信息系统执业登记的销售人员570.7万人，较2021年底有所减少。

代理人产能却随着队伍规模“瘦身”出现提升迹象。比如，上半年，中国平安代理人人均新业务价值同比增长26.9%，太保寿险保险营销员月均举绩率同比增长13.9%，新华保险个险代理人月均人均综合产能同比增长23.7%。

由追求“量”到关注“质”

“保险公司要改变原有的‘人海战术’模式，通过机制设置、系统培训等方式推动保险营销员向高质量、精英化方向发展。”清华大学五道口金融学院中国保险与养老金研究中心研究总监朱俊生表示。事实上，多家险企都在积极探索转型，由追求“量”到关注“质”，招募、培育、留住高质量人才，力图提质增效。

下半年以来，中国人寿、平安寿险、人保寿险、新华保险、泰康人寿等险企都在继续加大对代理人“质”的投入，甚至推出新一轮代理人优增规划。

例如，平安寿险启动新的“优+”计划，力图打造“高素质、高绩效、高品质”的队伍。据了解，平安寿险实施了代理人队伍分层精细化管理，推动队伍



结构优化。钻石队伍方面，平安寿险通过钻石激励体系、产品体系、培训体系升级，形成合力推动钻石队伍能力持续提升。新人队伍方面，平安寿险实施“优+”增员升级，以优增优，严控入口，逐步提升优质新人占比；同时通过培训升级、政策支持和销售支持，提高新人队伍收入。

“公司通过实施‘优计划’，以‘增优、育优、绩优’的核心理念打造精英团队，从个人销售能力的提升来帮助营销员获得更高收入，以高收入促进高留存。”新华保险相关负责人对记者表示。

深耕行业提升代理人素质

保险代理人素质的提高，不仅是险企发力的结果，也是行业和市场发展的必然要求。

“随着消费者保险意识的增强和专业度的提升，加上获取信息的渠道增加，保险营销员必须拿出自己的专业水平，才能将合适的产品卖给合适的人，为消费者创造价值的同时，也实现自身的长远发展。”朱俊生表示。

业内人士分析，一个优秀的保险代理人，未来不仅要面对保险市场和相关产品了如指掌并具有较强的销售能力，还要具备相关领域的知识储备，能够从客户的角度出发，配置保险产品组合和风险管理服务，为客户提供科学的金融理财规划，甚至能为客户提供财务、法律、税务等全方位的优质服务。

最新调研结果显示，相比于以往很多人将保险视为临时职业，越来越多保险代理人的理念正在发生变化，倾向于“长期主义”。近期由北京大学汇丰商学院风险管理与保险研究中心和保险行销集团保险资讯研究发展中心联合发布的《2022中国保险中介市场生态白皮书》显示，与2021年相比，2022年从事保险营销工作5年以上的保险营销员占比从30.74%提升到57.39%。其中，年资10年以上的占比提升最为明显，增加了14.41个百分点；而3年以下年资的占比减少了22.36个百分点。

“未来我可能选择长时间在该领域深耕，学精、学好或许才会有更大的发展空间。”刘先生表示。