

学习宣传贯彻二十大精神 证券行业在行动

固本强基激活引擎
双融互促强劲动能

——中金财富打造党建品牌助推高质量发展



雄鹰展翅,搏击长空;骏马

扬鞭,奔腾草原。财富管理转型

浪潮下,券商激战正酣。

强基础:“点线面”合力构筑坚强堡垒

整齐有序的党建工作宣传栏,摆满党建丛书“四有书屋”,一份份支部主题党日活动总结挂在墙上……走进中金财富深圳爱国路营业部,扎实、生动的党建元素为这家29岁的营业部注入蓬勃生机。

“党建工作是一把钥匙,给我们解开了难题。”爱国路营业部党支部书记、总经理颜莉说,近年来,中金财富推动财富管理转型,营业部面临着从传统经纪业务向资产配置转型升级的挑战。“基层需要、总部报到”活动开展以来,公司三个部门来营业部开展联学联建,在党建的平台上交流经验、学习共进,这大大加快了营业部转型的步伐。目前,营业部产品收入比转型前增长了好几倍。

爱国路营业部的变化是中金财富加强党建、加快转型的生动缩影。作为券商的“细胞”,营业部处在转型发展的第一线,工作量大面广,牵一发而动全身。如何更好地落实新时代对国企党建提出的要求,提升基层组织的党建水平,加快其转型发展步伐,成了中金财富党委思考的重大课题。

经过调研和讨论,中金财富党委决定在前期党建工作试点的基础上,从7月起开展“基层需要、总部报到”主题党建活动,探索建立有企业特色的党建品牌,从多个维度增强基层党组织的战斗力。

找准组织建设“核心点”,提升党组织引领力。作为国有金融企业,中金财富党委高度重视党建引领作用。党建品牌活动启动以来,公司党委班子带头深入区域管理总部、营业部调研指导党建及经营业务工作,切实解决影响财富管理业务高质量发展的深层次问题,为“基层需要、总部报到”党建品牌活动开展定下基调、找准方向。

抓住总部赋能“互动线”,增强党组织驱动力。“基层需要、总部报到”,关键是总部的专业、能力和资源要下沉到位。基层党支部立足自身党建及业务发展实际,围绕如何加强党建促发展、应对金融市场波动、加快财富管理转型等共性问题,打破层级壁垒向总部“出题”,邀请总部团队现场“解题”。

活动启动以来,在公司党委班子带领下,公司领导层、公司总部党组织、各区管总部党组织积极开展“基层需要、总部报到”主题活动140多次,在这些主题活动的动员和鼓舞下,总部31个敏捷团队以及18个区管总部纷纷组成专项服务小组,到业务一线赋能420余次,为基层解决转型发展、业务开拓、管理服务、品牌升级、员工培训等问题,切实助力转型发展。

拓展基层能力“覆盖面”,增强党组织战斗力。“基层需要、总部报到”,必须让听得见炮火的人呼唤炮火。基层党支部从问题导向出发,不仅在“出题”时正视短板、找准痛点,更重要的是在与总部团队共同“解题”中,以“三会一课”和主题党日为载体,组织开展现场交流、业务培训、思享会等活动,拓展自己的眼界和能力圈。

“党建的初衷就是要使基层党支部成为坚强堡垒,党员成为先锋模范。”中金财富党委委员、监事长李祥琳说,公司219个党组织有195个在基层,1800多名党员有1400名在基层,基层得到夯实,公司的转型发展将大大提速。

明方向:内引外联服务实体经济

11月初以来,中金财富服务国家战略领导小组牵头举办了多场以“深入学习党的二十大精神,赋能基层服务国家战略”为主题的联合主题党日活动,开展“专精特新”企业专题研讨。北京宋庄路营业部党支部书记、总经理马利生说,通过学习党的二十大精神和其他营业部好的做法,他进一步认识到服务好国家战略不仅是券商的责任和使命,也是企业发展的动力。

“心明眼亮更好工作,总部的专业解读让营业部更明确了工作重点和工作重心。”马利生说,中

一场“基层需要、总部报到”的党建活动正在中金财富

火热开展。一时之间,公司总部

深入一线赋能,带动其分布在

全国各地分支机构的190多个

基层党组织加速运转,主动

“搭平台”、积极“结对子”,引

资源、赋能量,营造出“比学赶

帮超”的浓厚氛围。

中国证券报记者调研发现,

得益于坚持加强党的建设,

关注基层、下沉基层、赋能基

层,探索党建和业务的双融互

促之道,中金财富生机勃勃,驶

上高质量发展的快车道。

● 本报记者 彭勇 齐金剑

见习记者 张韵

金财富近些年力推金融服务“专精特新”企业,部署各家营业部根据属地原则,主动服务和对接“专精特新”企业。这对于习惯于经纪业务的营业部来说,难度不小。“基层需要、总部报到”的赋能,让他们明白这件工作的意义和方法,大家做起来更有信心。

事实上,服务国家战略、支持实体经济发展是中金财富坚定不移的选择。为此,中金财富成立服务国家战略领导小组,提出要服务国家科技自强、产业优化升级、普惠金融、乡村振兴等九大战略,而服务“专精特新”企业就是其中重要的内容。

一方面,中金财富积极发挥“中金一家”优势,协同中金公司为实体企业提供融资支持,助力“专精特新”企业成长。目前,中金财富依托中金公司专业优势,深化一级市场协同业务发展,今年以来,协同完成近200个项目,共计为140多家企业提供金融支持服务,项目规模达2100多亿元(含“专精特新”企业的项目规模80多亿元),其中180多项目符合支持区域重大发展、服务国内国际双循环等国家战略,以实际行动践行国家战略及“十四五”规划,以高质量金融服务助力实体经济发展。

总部位于深圳的某科技公司是一家国内领先的音频芯片企业,专注于研发和销售无线互联SOC芯片的芯片设计。中金财富深圳五和大道营业部一路伴随其成长,在发展初期给予金融支持和企业战略咨询服务,在其IPO时与中金投行团队联动,锁定独家保荐机构和独家主承销商资格。该公司高管团队表示,中金公司集团上下协同的这种一站式综合金融服务给了企业及时的帮助和很好的体验。

另一方面,中金财富发挥遍布全国的网点优势,不断提升优质金融产品的服务可及性。在链接“专精特新”企业方面,各家营业部尽显神通。其中,江苏区域扩招建立了一支约60人规模的专属团队,并按业务条线进行分工,围绕国家重点发展战略,与地方政府和企业对接,积累了大量的项目资

源;安徽区域团队重点梳理了国家级“专精特新”企业及“小巨人”成长企业名单,挑选赛道及盈利状况较好的企业,安排了密集拜访并持续跟进北交所业务机会,以此为契机提高在安徽市场的覆盖力度和影响力。

服务“专精特新”企业是中金财富服务实体经济最新的案例。通过“基层需要、总部报到”的赋能,公司各级组织凝聚了共识:这是一件“正确而难”的事情,需要结合具体业务场景,找准契合主责主业的支撑点,在服务国家战略大局中实现公司的高质量发展。

促转型:从“卖方销售”转向“买方投顾”

从传统经纪业务向财富管理业务转型,券商纷纷发力。相比单纯依靠经纪业务和粗放式产品代销,财富管理更强调精细化资产配置理念和买方投顾思维,不再简单以产品销量为考核依据,更加注重客户体验与获得感。

为迎接挑战,中金财富从三个方向发力财富管理转型:

党建赋能。基层党组织是贯彻各项决策部署、落实公司发展战略的“最后一公里”。中金财富党委牢固树立大抓基层的鲜明导向,着力提升基层党组织政治功能和组织功能,增强党员群众的凝聚力和战斗力,“基层需要、总部报到”等党建品牌活动,夯实了中金财富的党建基础,在推动业务发展中释放出巨大能量。

“团队齐心协力,就能战必胜攻必取。”深圳湾一号营业部党支部书记、总经理唐军林说,转型以来,党员人均创收是非党员的6倍,正是由于党员发挥先进模范带头作用,以身作则,在创新业务、产品销售、资产引进上带头突破,才带动员工加速拥抱变革,拥抱转型,才有了营业部的焕然一新。

产品赋能。2022年,中金财富在持续推进“中国50”“微50”等系列拳头产品基础上,开发了“股票50”“公募50”等新产品。通过打造投研团队,做专做优资产配置方案。这种将产品配套打包的做法,改变过去单一化形态,通过多样化的资产配置达到风险收益的平衡,不断提升投资者的获得感、幸福感、安全感。

技术赋能。2021年中金财富全面数字化转型,提出用“敏捷+创新”双引擎,驱动“一基两端三赋能”的数字化场景落地,增强服务水平的均衡性和可及性。“一基”指数字化运营;“两端”指中金财富APP以及投顾端用户体验的提升;“三赋能”主要围绕财富管理过程中,基础的交易、资产以及账户三方面用户体验提升上的赋能。中金财富根据客户需求、投资偏好等进行精准画像,并配备了三四百人的产品解决方案团队,设计定制化方案。推出为投顾量身定制的E-Space一站式投顾展业及成长平台,这意味着更加关注不同投资者的偏好,做个性化配置,更注重与客户的深度交流,提升客户体验感。

今年10月,中金财富首位“数字员工”Jinn上岗,其工作主要是在中金财富APP上作为数字顾问小助手,陪伴用户加深对投资知识的了解。这是将前沿元宇宙技术结合金融科技在财富管理场景中的一次应用,目的是增加投资者智能化交互体验。

数据显示,近年来,中金财富驶入高质量发展的快车道,财富管理客户数量快速增长,迅速突破560万户,客户资产迅猛增至2.7万亿元;业务收入翻倍增长,ROE大幅上升;产品销量倍速增长、保有量突破3300亿元;产品代销收入行业排名进入前三,实现了跨越式发展。

“新征程是充满光荣和梦想的远征,我们将朝着国际一流财富管理机构的目标踔厉奋进。”中金财富党委书记、董事长高涛说,中金财富将切实把思想和行动迅速统一到党和国家重大战略部署上来,坚定不移走中国特色财富管理高质量发展之路,为助力实现人民共同富裕、奋力推进中国式现代化贡献金融力量。

视觉中国图片

超千亿回购夯实A股“估值底”

● 本报记者 吴玉华

今年以来,上市公司回购潮涌。Wind数据显示,截至12月16日,今年以来已有1125家上市公司实施回购,合计回购金额达1005.94亿元,其中212家上市公司回购金额超1亿元。

分析人士认为,整个市场出现大面积的上市公司回购,说明目前整个市场的估值水平处于较低状态。当前经济和盈利修复预期持续、流动性偏宽松、内外政策偏积极,今年大概率有跨年行情。

1125家

数据显示,截至12月16日,今年以来已有1125家上市公司实施回购,合计回购金额达1005.94亿元,其中212家上市公司回购金额超1亿元。

市场处于底部区域

12月16日,A股市场震荡调整,成交额超7600亿元,创业板指跌逾1%。从个股涨跌情况来看,16日A股市场共有1323只股票上涨。其中,41只股票涨停,3593只股票下跌,13只股票跌停。

申万一级行业中,建筑材料、房地产、银行行业涨幅居前,分别上涨1.54%、1.32%、1.30%;计算机、有色金属、电力设备行业跌幅居前,分别下跌1.98%、1.97%、1.94%。

“从估值、股权风险溢价来看,当前市场处于高性价比的底部区域。”兴业证券首席策略分析师张启尧说。

年内回购超千亿元

从历史经验看,每当市场跌幅较大,公司股价也出现明显下跌时,A股往往掀起一波回购潮。

Wind数据显示,今年以来,截至12月16日,已有1125家上市公司实施回购,合计实施回购金额达1005.94亿元,其中212家上市公司回购金额超1亿元。

具体来看,荣盛石化、美的集



新华社图片

政策逐步显效
经济保持回稳向好趋势

(上接A01版)中银证券报告认为,2023年消费有望在疫情影响减轻和政策持续支持之下加快恢复,对经济增长的贡献会有所提高。

今年以来,我国城乡居民收入实现平稳增长,前三季度,全国居民人均可支配收入27650元,比上年同期名义增长5.3%,扣除价格因素,实际增长3.2%,居民收入增速与经济增速基本保持同步。

该新闻发言人表示,下一步,为落实《“十四五”扩大内需战略实施方案》部署,更好稳定和促进居民增收,国家发展改革委将会同

团、顺丰控股今年以来实施回购金额居前,分别达38.80亿元、28.31亿元、20.40亿元,恒力石化回购金额也达20亿元,中国石化、比亚迪、中联重科今年以来实施回购金额超15亿元。

值得注意的是,中国石化、比亚迪等上市公司上市以来首次实施股份回购,A股回购大军正在不断壮大。比亚迪发布回购公告时称,股份回购主要是用于员工持股计划,持续完善互利共赢的长效激励与约束机制,有效将股东利益、公司利益和核心团队及个人利益结合在一起,提升公司整体价值。中国石化称,此次回购是为维护公司价值和股东权益,增强投资者信心,进而推进公司股票市场价格与内在价值相匹配。

从上市公司回购目的来看,分为员工持股计划、盈利补偿、市值管理、实施股权激励等。

融智投资基金经理夏风光表示,上市公司回购的目的是多样性的,有基于维护股价的、有优化财务结构的等。如果是集中出现回购,往往对应的是估值较低的阶段。10月份证监会公告拟修订回购规则后,上市公司回购明显增多,市场的底部特征比较明显。

跨年行情有望出现

对于当前市场,夏风光表示,申万二级行业当中多数行业估值偏低,按照当前的一致预期,明年行业增速普遍在两位数以上,低估值加上高增长预期,市值修复有良好预期,应是当前回购案例增多的重要原因之一。明年基本面、政策面预期同步上行,市场见底回升是当前共识,对于运行的节奏和向上的力度仍然有分歧,但复苏确定性很强,就是难得的投资机会,市场的分歧正是布局的良机,对明年上半年的行情保持乐观的态度。

“当前A股估值较低还是受到外围通胀导致利率不断走高后担心经济走向衰退的中期影响,明年上半年A股将会走出目前的混沌局面,迎来经济面逐步复苏后的市场向好趋势。”顺时投资权益投资总监易小斌表示。

东北证券首席策略分析师邓利军表示,经济和盈利预期偏强、流动性宽松和政策提振是跨年行情开启的核心因素。当前经济和盈利修复预期持续、流动性偏宽松、内外政策偏积极,今年大概率有跨年行情,跨年行情中成长占优,关注景气预期改善的消费和成长股。