

■ 高管谈证券行业荣誉观

编者按:立志宜思真品格。为深入贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的二十大精神,持续推进形成“合规、诚信、专业、稳健”的行业文化,中国证券业协会日前发布《树立证券行业荣誉观的倡议书》。值此之际,中国证券报联合中国证券业协会推出“高管谈证券行业荣誉观”专栏,拟邀请部分有代表性的证券公司主要负责人,分享公司进一步强化从业人员道德水平建设,形成明是非、辨善恶、知廉耻、有负责的高尚价值追求,并以此推动公司高质量发展方面的积极探索和先进经验,旨在帮助营造风清气正的市场环境,为行业高质量发展提供强大的精神动力,努力为建设中国特色现代资本市场作出应有的贡献。

中信证券党委书记、董事长张佑君：践行行业荣誉观 促进高质量发展



视觉中国图片

“证券行业荣誉观的发布,切中时弊,恰逢其时。”谈及日前在业内“刷屏”的证券行业荣誉观,中信证券党委书记、董事长张佑君如是说。

中国证券业协会日前发布《树立证券行业荣誉观的倡议书》,提出“十个坚持”和“十个反对”。张佑君在接受中国证券报记者专访时表示,荣誉观是人们对荣誉、耻辱的根本看法和态度,是思想道德原则在社会生活中的具体体现。证券行业荣誉观为证券行业从业机构和机构明确了具体的道德标准,为证券行业文化建设注入了鲜明的价值元素,为证券行业高质量发展提供了强大精神动力。

对于如何践行证券行业荣誉观,张佑君表示,中信证券将大力宣贯并深入践行证券行业荣誉观,推动文化建设和发展战略深度融合,使文化内化于心、外化于行,并不断在行动中领悟、实践中丰富,为促进证券行业高质量发展贡献应有力量。

● 本报记者 徐昭 周璐璐

需要绵绵用力,久久为功。”张佑君指出,中信证券将积极响应证券业协会倡导,持续开展证券行业荣誉观宣贯工作,号召公司全体从业人员树立并深入践行证券行业荣誉观,促进公司文化建设与战略发展的同频共振,为公司高质量发展提供有力的精神支撑。

张佑君告诉中国证券报记者,中信证券始终坚持政治引领,把握正确方向。中信证券深入学习贯彻党的二十大精神,始终坚持党建引领,充分发挥公司党委“把方向、管大局、促落实”的领导作用,把党的领导融入企业治理各环节,构建党管文化的整体格局,从战略高度充分认识行业文化建设的重大意义,不断提高政治站位和全局意识,推进党建与文化深度融合。公司深入践行以人民为中心的发展思想,服务人民群众财富保值增值需求,坚决维护投资者的合法权益,切实与全社会共享发展成果。公司以落实国家战略、服务实体经济、促进社会和谐等重要目标,在乡村振兴、绿色金融、公益帮扶等众多方面贡献智慧和力量,切实履行国有金融企业使命担当。

中信证券不断加强人员管理,实现全员参与。只有全体从业人员牢固树立行业荣誉观,并在具体工作中深入践行,才能进一步促进行业良好风气和价值观的巩固和发展。中信证券始终注重将企业文化建设融入公司的日常工作,筑牢金融道德防线。公司高管带头以行业荣誉观规范自己的言行,努力打造一支荣誉分明、德才兼备的高管队伍。同时引导广大从业人员从我做起,从本职做起,将知荣辱、树新风转化为从业人员的自觉行动。公司高度重视青年员工的培育和发展工作,着力通过政治引领、价值引导、信念教育、本领培育等全方位育人塑魂,以行业荣誉观为重要抓手,鼓励公司青年员工走进实体经济和参与乡村振兴工作,深入开展调查研究,充分发挥金融专业特长,提高青年员工服务实体经济和乡村振兴的意识和能力,促进青年员工进一步了解坚守岗位一线、打赢脱贫攻坚战、实现高水平科技自立自强等工作的不易,进而实现换位思考,增强大局意识,进

一步锤炼工作作风,提高履职能力和创新能力,不断筑牢思想道德防线,为行业和公司健康发展贡献青春力量。

据张佑君介绍,目前中信证券已经制定《中信证券企业文化管理制度》《中信证券企业文化建设规划》等文化建设制度,未来将在此基础上完善行业荣誉观相关制度内容,推动行业荣誉观建设制度化。对行业荣誉观中涉及合规、廉洁、声誉风险管理等内容的专项制度进一步完善和强化,并将弘扬行业荣誉观作为制度完善的重要方面。

形成文化自觉和行为自觉

对于证券行业荣誉观对推动证券行业发展的指导意义,张佑君表示,证券行业荣誉观的发布,进一步明确了下一阶段企业文化建设的重点任务,有利于中信证券全体从业人员进一步加强道德修养和职业操守,明确职业行为界限。

张佑君指出,中信证券将通过具体实践来推动证券行业荣誉观在广大从业人员中入脑入心,形成文化自觉和行为自觉。

张佑君举例称,中信证券积极组织宣导活动,夯实思想基础。为促进广大从业人员入脑入心,中信证券将按照协会统一部署安排,结合公司具体实际,广泛开展关于行业荣誉观的宣贯和讨论,深入领会行业荣誉观的理论指导意义和实际应用价值,促进广大从业人员进一步明确具体应该坚持什么、反对什么,最终形成文化和行为自觉。在对行业荣誉观的深刻内涵达成共识的基础上,通过多种渠道加强对行业荣誉观的普及宣传。广泛开展行业荣誉观主题宣讲培训工作,把协会专业解读、公司领导阐释和普通员工理解结合起来,助力广大从业人员更好理解和掌握行业荣誉观的基本要求。充分利用公司网站、微信公众号、营业场所、内部刊物等渠道,借力新闻媒体,以公司统一规范的视觉识别系统展示宣传行业荣誉观,并鼓励各单位积极开发弘扬行业荣誉观的创新型宣传项目。

同时,中信证券强化开展警示教育,筑牢底线意识。中信证券将组织全体从业人员参与警示教育 and 行业荣誉观教育,做深做实,引导从业人员知敬畏、存戒惧、守底线,时刻保持警钟长鸣,防微杜渐。警示教育和行业荣誉观教育以思想道德教育为先,根据对象不同注重分级分类,不断探索创新警示教育新形式新内容,打好警示教育“组合拳”。

此外,中信证券还将持续树立正面典型,营造健康氛围。中信证券将围绕行业荣誉观的核心内容,做好相关优秀案例的征集工作,并积极开展评优评先等活动,为广大从业人员提供展示平台,树立在身边的先进典型。让先进典型站出来、立起来,充分发挥榜样带动作用,逐步形成见贤思齐、争当先进的健康良好氛围。

站在新时代的新起点,张佑君对公司贯彻证券行业荣誉观,践行“合规、诚信、专业、稳健”的行业文化,并以此推动公司高质量发展充满信心。

“中信证券将深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的二十大精神,深刻理解把握证券行业文化建设的新任务、新目标新要求,以证券行业荣誉观为重要抓手,巩固和创新企业文化建设成果,创新并持续完善文化建设的思路与举措,助力证券行业高质量发展,不断提升服务国家战略和实体经济质效,走好中国特色金融发展之路,为全面建设社会主义现代化国家、全面推进中华民族伟大复兴作出新的更大贡献。”张佑君说。(本专栏由中国证券报与中国证券业协会联合推出)

布局财富管理市场

保险机构瞄准基金销售牌照

● 本报记者 薛瑾

面对公募基金市场,各路机构希望从中分得“一杯羹”。证监会网站最新审批进度公示信息显示,汇丰保险经纪有限公司提交的《从事公募基金销售的机构注册》申请材料近日已被接收。

分析人士称,保险机构属于基金代销领域的小众参与者,在竞争激烈的基金代销江湖中,优势并不明显。不过,保险机构可通过代销基金丰富产品结构,扩展财富管理谱系,适应行业转型趋势。

适应财富管理需求

虽然基金代销领域竞争激烈,但依然不乏“知难而上”的人局者。

证监会网站4月14日更新的审批进度公示信息显示,汇丰保险经纪有限公司提交的《从事公募基金销售的机构注册》申请材料已被接收并受理。

汇丰保险经纪有限公司总部位于北京,是汇丰集团全资持有的子公司。作为集团在亚洲大财富管理领域的重要组成部分,该公司旨在为不同类型客户提供保障相关计划及财富规划服务。

汇丰保险经纪并不是今年第一家在基金销售领域有相关动作的保险机构。3月24日证监会网站显示,泰康人寿《关于泰康人寿保险有限责任公司申请基金销售业务资格的报告》及相关文件获得批复,证监会核准泰康人寿的证券投资基金销售业务资格。

泰康人寿相关人士表示,基金销售业务资格获核准批复,意味着公司进一步拥抱财富管理新时代,财富布局建设再落一子,为日益增长的中高净值人群及其家庭打造长寿健康财富的一体化服务平台。

小众基金代销者

市场人士指出,基金代销机构不仅是基金销售的重要渠道,而且是公募基金管理规模扩张的重要推动力量,推动了公募基金的市场化进程,加速了基金产品创新和优化。

保险代理人队伍提质增效进行时

● 本报记者 陈露

上市险企年报显示,2022年多家险企的保险代理人数量出现下降,寿险新业务价值承压。不过,保险代理人队伍提质增效效果有所显现,人均产能明显改善。

业内人士认为,寿险行业已摆脱单纯靠人力扩张的“规模扩张周期”,开始进入依靠代理人产能提升的“效率提升周期”。

保险代理人队伍调整

年报显示,2022年上市险企的保险代理人队伍整体规模继续缩减。

具体来看,截至2022年底,中国人寿总销售人力约为72.9万人,其中,个险板块的销售人力为66.8万人,同比下降约18.54%;平安寿险的个人寿险销售代理人数量为44.5万人,同比下降25.8%。

部分险企的保险代理人下降幅度超过40%。2022年,太保寿险的月均保险营销员为27.9万人,同比下降46.9%;新华保险的个险营销员人力为19.7万人,较2021年末同比下降约49.36%。

对于总销售人力下降的原因,新华保险副总裁王练文在业绩发布会上坦言,客观上是行业在调整,公司需要调整,主观上是队伍主动清虚。

受代理人规模下降等因素影响,寿险新业务价值出现下降。年报显示,2022年,新华保险新业务价值为24.23亿元,同比下降59.48%,降幅较大。此外,太保寿险、平安寿险、人保寿险等多家险企的寿险新业务价值也出现不同程度下降。

产能提升明显

值得注意的是,尽管代理人数量持续下滑、寿险新业务价值承压,但代理人的产能出现明显提升。

中国人寿年报数据显示,2022年,个险板块的月人均首期交保费同比提升51.7%。中国人寿董事长白涛在业绩发布会上表示,虽然销售队伍的总量在减少,但是销售队伍的核心骨干和人均产能稳定。

数据显示,目前全市场有近500家基金代销机构,主要包括银行、券商、保险、期货和第三方独立代销平台五大类。不过,保险系基金代销机构不足十家,与银行、券商相比,属于小众代销者。

中基协日前发布的2022年第四季度基金代销百强排行榜数据显示,券商占53家,银行占26家,独立基金销售机构占19家,保险及代理机构仅两家。其中,银行系券商系以及独立基金销售机构的非货币市场公募基金保有规模分别为3.89万亿元、1.44万亿元、2.6万亿元,保险及代理机构规模只有737亿元。

Wind数据显示,截至4月16日,保险系基金代销机构中,中国人寿已与99家基金公司签订基金代销协议,代销基金只数达到4724只,是目前代销基金数量最多的保险机构。阳光人寿代销的基金只数超过4000只,玄元保险、华瑞保险代销的基金分别超过3000只和2000只。但中宏人寿等代销基金数量不足100只。

推进投顾服务转型

分析人士认为,保险机构在基金代销方面有一定优势。一方面是庞大的销售队伍、可观的客户数量,另一方面是保险机构较强的风险管理能力。

不过,一位保险业内人士坦言,对于保险机构而言,销售基金需要满足一系列监管要求,不仅需要花费很多人力物力,与其保险主业之间的协同性可能也没有那么高。目前,很多保险机构对基金代销资格的追逐并不迫切。对于保险代理人而言,销售基金需要基金从业资格且佣金相对较低,在盈亏不确定的情况下,保险代理人对其展业热情不高。

业内人士认为,随着金融市场的发展和居民财富管理需求的增加,代销基金等业务可以帮助保险机构丰富产品结构,扩展财富管理谱系,适应行业转型趋势。

有专家建议,投顾服务将是财富管理行业的未来,也是基金销售机构的核心竞争力,保险机构需要向投顾服务转型,为客户提供更有价值的综合性资产配置服务。

2022年,平安寿险队伍产能提升,代理人人均新业务价值同比增长22.1%。2022年,太保寿险的保险营销员月人均首年保险业务收入6844元,同比提升47.6%,核心人力月人均首年保险业务收入28261元,同比增长31.7%。

同时,代理人队伍结构进一步优化。比如,截至2022年末,平安寿险的大专及以上学历代理人占比同比上升3.4个百分点,2022年新增人力中“优+”占比同比提升14.1个百分点。

华泰证券分析师李健表示,寿险行业已摆脱单纯靠人力扩张的“规模扩张周期”,开始进入依靠代理人产能提升的“效率提升周期”。在李健看来,代理人产能改善将成为2023年新业务价值恢复增长的主要驱动力。

由追求“量”到关注“质”

展望未来,业内人士认为,险企在探索代理人的转型过程中,要由追求“量”到关注“质”,推动代理人队伍向精英化、高产能方向转型。

北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆表示,一方面,要提高代理人准入门槛,推进代理人队伍高质量发展,引入具备专业、靠谱的人才,加强日常培训和业务督导,优化绩效考核和薪资收入;另一方面,通过数字化手段,为代理人提供高效的信息化工具,扩大产能。

在2022年业绩发布会上,多家险企就寿险业务发展情况进行回应,多家险企管理层表示,看好寿险市场持续回暖。

在近期的业绩发布会上,多位险企高管也透露了代理人队伍的转型方向。新华保险副总裁王练文表示,下一步,新华保险会在优化结构和稳定增长方面发力,包括稳定队伍中的绩优人力占比,稳定产品中高价值率长期期的产品占比,稳定在队伍建设上的投入,降低在业务推动上的投入。

除了代理人渠道提质增效之外,各大险企也在积极布局银保渠道。年报显示,多家险企银保渠道保费占比呈现上升态势。部分险企高管表示看好银保渠道发展。

中证商品指数公司指数行情							
指数名称	开盘价	最高价	最低价	收盘价	结算价	涨跌	涨跌幅(%)
中证商品期货价格指数	1792.70	1809.74	1790.29	1792.66	1798.30	7.86	0.44
中证商品期货价格指数	1371.21	1384.25	1369.37	1371.18	1375.49	5.17	0.38
中国国债期货收益指数10年期	119.293	119.388	119.175	119.270	119.252	-0.041	-0.03
中国国债期货收益指数5年期	110.880	110.940	110.820	110.858	110.847	-0.027	-0.02
中国国债期货收益指数2年期	105.133	105.164	105.123	105.143	105.133	0.000	0
中证中金商品指数	—	—	—	3176.88	—	9.82	0.31

注1:中证商品期货价格指数、中国国债期货收益指数系列涨跌幅=(收盘价-昨结算)÷昨结算*100%
注2:中证中金商品指数涨跌幅=(收盘价-昨收盘)÷昨收盘*100%

易盛农产品期货价格系列指数(郑商所)					
指数名称	开盘价	最高价	最低价	收盘价	涨跌
易盛农期指数	1204.33	1206.54	1199.71	1201.88	-6.52
易盛农基指数	1456.41	1457.64	1449.74	1452.64	-6.86

提出证券行业荣誉观正当其时

伴随着中国资本市场改革的不断深入,证券行业文化建设的重要性日渐彰显。对此,张佑君深有感触。

张佑君指出,2019年11月,证券行业文化建设工作正式启动,历经三年多的探索、发展和深化,行业文化建设取得阶段性重要成果,并逐步形成了中国特色的证券行业文化,为证券行业规范发展方向、提升发展质量提供了有效的精神支撑,同时也为从业人员健康发展提供了重要的价值引领。在张佑君看来,不断加强从业人员管理,提升从业人员的专业能力、道德水平和职业操守,既是证券行业文化建设的目标,同时也是行业高质量发展的重要保证。

“立足‘十四五’,证券行业迎来了全新的发展阶段,肩负起加速构建高水平、双循环新格局,积极融入创新驱动发展战略,服务居民财富管理增值与金融体系双向开放的新使命与新担当。”张佑君进一步说:“然而,目前证券行业中从业人员和机构违反职业道德、影响行业声誉的事件时有发生,一些错误的价值观对从业人员执业行为造成了不良影响,所产生的道德风险对证券行业高质量发展和更好发挥配置资源的枢纽作用等方面提出了新挑战。这要求从业人员和机构必须进一步强化行业文化自觉,加强引导和内控,全力防范道德风险。”

对是非荣辱充分的认识和把握,是文化自觉的重要基石。张佑君引用恩格斯的名言“每个社会集团都有它自己的荣誉观”指出,证券行业也必须树立并践行是非分明的荣誉观,完善兴荣抑辱机制,形成明是非、辨善恶、知廉耻、有负责的高尚价值追求,倡导有所为有所不为,这样才能进一步规范从业人员行为,提升执业能力,完善人才队伍建设,践行以人民为中心的发展思想,促进证券行业高质量发展。

党的二十大报告明确指出:“用社会主义核心价值观铸魂育人。”张佑君认为,证券行业荣誉观以社会主义核心价值观为根本遵循,以《证券行业职业道德准则》和《证券行业文化建设十要素》为基础,立足于“合规、诚信、专业、稳健”的行业文化,紧抓从业人员个体价值观塑造的重要任务,直面影响行业声誉、阻碍行业发展的关键问题,结合《进一步巩固推进证券行业文化建设工作安排》重点工作,强调进一步强化从业人员道德水平建设,规范行业机构及从业人员行为,形式上简明上口、易于传播。具体提出“十个坚持”和“十个反对”,促进从业人员将守法合规、诚实守信、专业精进、审慎稳健、长期理念、勤勉尽责、廉洁自律、珍惜声誉、服务实体、金融报国作为行动自觉,坚决反对违法乱纪、背信弃义、不思进取、盲目扩张、急功冒进、玩忽职守、拜金享乐、损害形象、脱离向虚、自私自利等行为。

谈及践行证券行业荣誉观的重要意义,张佑君表示,证券行业荣誉观的发布,体现了证券行业发展进入新阶段的时代要求,契合从业人员和机构健康发展的核心需求,树立了看得见、摸得着的行为规范和准则,是行业文化建设迈上新台阶的一块重要拼图,对杜绝行业乱象,营造风清气正的行业环境具有积极作用,非常具有现实指导意义,有着极为重要的引领作用。

加强证券行业荣誉观宣贯工作

作为中国证券行业的一份子,中信证券始终遵循行业文化建设要求,紧跟行业文化建设步伐,高度重视文化建设工作。

“证券行业荣誉观的树立不是一蹴而就的,