

学习贯彻党的二十大精神 证券业高质量发展高管谈

华福证券党委书记、董事长苏军良：

以文化建设赋能高质量发展

“中国式现代化的时代号角已吹响，金融从业人员的时代使命在召唤。认真学习、深刻理解、准确把握中国式现代化的科学内涵，对于券商立足新发展阶段，坚守‘金融为民’本色，具有重大的现实意义。”

华福证券党委书记、董事长苏军良日前在接受中国证券报记者专访时做出上述感慨。他表示，金融是国之重器，华福证券始终牢记“国之大者”，践行“以人民为中心”发展思想，聚焦主业勤修内功，以“五个赋能”凝心聚力促转型，推动公司高质量发展，共塑良好行业文化生态。

●本报记者 徐昭 林倩

党建赋能自信力 夯实文化建设基础

“坚持中国共产党的领导是中国式现代化的根本保证。华福证券党委始终贯彻落实‘两个一以贯之’，坚持从严管党治司，将抓好党的建设作为一切工作的根本保证。”苏军良指出，公司弘扬伟大建党精神，从辉煌党史中汲取智慧与力量。“坚持真理、坚守理想，践行初心、担当使命，不怕牺牲、英勇斗争，对党忠诚、不负人民”的伟大建党精神，是中国共产党的精神之源，为华福证券文化建设与发展提供了丰富的营养沃土。

他表示，有着35年历史底蕴的华福证券始终坚持党的全面领导，贯彻落实党的二十大精神，与中国式现代化内涵，更加深刻认识和把握“以史为鉴、开创未来”的深厚意蕴，引导全体党员干部从党的光辉历程中坚定奋进新征程的信心和决心。

同时，华福证券更加重视提升党员干部党性修养，连续6年组织中高层领导干部走进党的干部学院集中脱产学习，完成了在中组部直管的“一校三院”党校第一轮培训，党性教育走在行业前列，公司党建案例入选证券行业党建工作案例（2021）年度汇编。2023年2月，公司党委班子前往红色圣地古田，开展“深学争优、敢为争先、实干争效”主题党建活动。

苏军良表示，华福证券始终坚持从严管党治司，定义2023年为公司“自我革命年”，深刻审视公司发展中的短板不足，成立变革推进工作领导小组，对组织架构调整、企业文化重塑、制度建设与流程优化等一系列工作进行部署，做强“自信自立自强”企业文化。全面完成分公司和子公司党委体制建设，坚持“业务组织体系发展到哪里，党的基层组织就建设到哪里”，每年度召开公司党建暨纪检监察工作会议。

此外，华福证券坚持以“合规、诚信、专业、稳健”的证券行业文化为引领，以服务“国之大者”为己任，努力打造公司特色文化品牌。对内积极整合自有宣传矩阵打造舆论强势，进一步健全完善公司文化理念识别系统、行为识别系统及视觉识别系统，多渠道展示公司形象；对外着力打



视觉中国图片

造华福“文化名片”，用心讲好华福“文化故事”，不断提升企业文化核心竞争力，加强公司声誉品牌形象管理，提升外部各方对公司文化理念的认同度。

专业赋能竞争力 革新赋能驱动力

专业能力是券商安身立命之本，在中国证券业协会2022年底发布的《进一步巩固推进证券行业文化建设工作安排》中，明确强调证券行业要不断提升专业化水平和核心竞争力。苏军良表示，华福证券努力发挥资本市场“看门人”的作用，加强专业能力学习与人才选拔培养，不断提升专业化水平和核心竞争力。

“坚守金融为民，加快财富管理转型。”苏军良指出，华福证券坚持“需求导向”，通过大数据挖掘和小福牛App捕捉市场动态及客户行为，精准分析用户画像，搭建全景化用户服务体系。聚焦服务实体经济的主责主业，积极发挥财富管理长板效应，与投行、资管等业务有效形成循环反哺，增强业务协同，支持“专精特新”发展，以扎实的专业能力服务绿色企业的股权、债权融资需求。近3年落地绿色融资业务14单，在新能源、节能环保和资源循环利用等领域形成了良好的口碑和影响力。

资本市场作为内涵丰富、机理复杂的生态系统，新情况、新模式、新问题层出不穷。“公司党委坚持德才兼备、以德为先的原则，以注重职业操守为导向，持续完善选人用人机制，积极践行‘以人才主导竞争力’理念。”苏军良表示，公司在充分开展市场调研、行业调研、同业调研基础上，进一步强化人才队伍建设，完善市场化激励考核机制，注重专业人才引进和培养，补齐空缺岗位人才短板，大力选才育才，加快财富管理、资产管理、数字化人才队伍建设，建立专业人才的培养机制。

苏军良强调，华福证券把2023年定义为“自我革命年”，全面推动体制机制改革，积极营造鼓励创新、敢于创新的环境，通过改革创新探索解决问题谋求转型发展的新路径。

在简政放权开启组织革新方面，苏军良介绍，公司加强顶层设计优化，以实现

更加科学的机构设置、更加优化的职能配置、更加完善的体制机制、更加高效的运行管理为目标，提升公司治理效能，加快重构公司基础能力与核心竞争力。在坚守合规底线的前提下，优化授权体系，落地“简政赋能”政策机制，进一步增强分公司的经营主体地位和业务发展活力。

坚持守正但不固执僵化，努力创新而戒骄戒躁，华福证券强化实施产品差异化创新、服务模式微创新和管理体系机制优化革新，力争通过创新提升生产力水平，助力尽快实现转型发展。苏军良表示，公司鼓励员工敢于冲出舒适区，坚决摒弃陈规陋习，打破惯性思维，进一步解放思想、转变观念，以思想理念的新变化、工作思路的新拓展、发展路径的新突破，研究问题、破解难题。

“聚焦发展、全面回归券商业务本源，以客户为中心，以公司现有业务集群为依托，发挥各业务单元的主观能动性，打造灵活、训练有素并具有高度责任感的团队，在确保合规的前提下，打造响应迅速、高度灵活、配合有力且持续创新的敏捷组织，第一时间解决一线诉求。”苏军良指出，公司进一步明确在行业的市场定位，充分挖掘自身优势，强调“重前台、强中台、精后台”思路，加强前、中、后台协同互动，在符合监管与合规要求的前提下，探索研究所与集团内业务经营单元的赋能联动，优化调整公司营业网点布局。

风控赋能安全力 数智赋能服务力

以中国式现代化全面推进中华民族伟大复兴，必须深刻认识和准确把握我国改革、发展、稳定面临的新形势新问题。苏军良表示，华福证券高度重视依法合规经营、合规公司治理和健全内控体系，始终把合规视为盈利模式和高质量发展的首要之义，扎实做好全面风险管理，为持续稳定健康发展夯实根基、保驾护航。

“牢记金融的本质是经营风险，建立内嵌式合规风控管理组织体系，在各业务部门、计财部门、各子公司和分支机构均设置合规风控负责人。”苏军良介绍，公司制定基层合规岗位履职规范，建立分级授权、基层调研、合规风控双周会、月度联席

会等机制，强化外部同业调研和交流，努力锻造“讲大局、有底线、够专业、能担当”的合规风控队伍。

华福证券还持续加强主要风险专业管控能力，整合风险偏好体系，不断完善风险内控的制度体系、流程机制，守底线、知敬畏，平稳有序确保业务高质量发展。持续强化全面风险管理，加快推进风险管理数智化转型。强化业务全生命周期管理，加强对新产品、新业务、新模式的研究，提升风险管理的专业性、全面性和前瞻性，牢牢守住不发生系统性金融风险的底线，真正赋能业务发展。

根据苏军良介绍，公司自2017年起持续开展“合规内控提升年”“制度与治理年”“法治思维推进年”等“兴航程”系列活动，倡导推进合规理念与文化建设。公司“兴航程”合规文化建设系列活动案例入选《证券行业文化建设年（2021）》。组织“一把手”讲合规评选活动，新员工展业前需由负责人进行合规风控谈话，切实发挥“一把手”头雁效应，坚持常态长效与专项培训相结合。

发展数字经济是把握新一轮科技革命和产业变革新机遇的战略选择。苏军良表示，华福证券紧紧把握时代变革发展机遇，着力增强数字化、智能化服务能力与水平，公司将数字化转型作为关乎生死存亡的战略必选项，持续加码信息技术布局，夯实IT基础资源建设，加强网络安全手段和平台建设，全方位提升网络安全水平。

苏军良介绍，公司持续加强研发能力，创新创造与迭代优化一系列服务客户、赋能员工的数字化工具。同时，注重业务场景的创新研发，开发“家骥地图”项目，在系统梳理公司金融产品的基础上，形成机构客户综合金融产品手册，建立各种客户沙盘，打造综合金融服务平台。

展望未来，苏军良强调，华福证券将继续深入学习贯彻党的二十大精神，扎实开展主题教育，以时不我待、只争朝夕的紧迫感和责任感，深化党建引领文化建设，聚焦主责主业更好地服务实体经济，以高质量发展为推进中国式现代化奉献华福力量。（本专栏由中国证券报与中国证券业协会联合推出）

银行直播“贷”货受监管关注 创新营销需合规先行

●本报记者 石诗语

中国证券报记者近日从多家银行获悉，对于监管部门下发的《关于开展网络直播销售情况调研的通知》，多家银行已完成逐一排查，正准备结果反馈材料。

今年以来，多家银行纷纷试水直播营销贷款、信用卡等产品，业内人士认为，直播带货符合当下潮流，但需注意合规问题，银行业更应该倡导正确的投资理念和健康的消费观。

摸底直播贷款

多家银行向中国证券报记者透露，本次监管部门下发的调研通知，主要瞄准七个方向，涉及销售品类、业务流程、人员资质等多方面。按照监管部门要求的反馈时间，多家银行已逐一排查完毕，正在准备相关纸质材料。

“调研通知下发后，我们积极开展排查，主要包括开展网络直播的主要平台（次数占比10%以上）名称；2021年以来通过官方账号开展网络直播销售的次数、累计参与人数、业务规模等；目前网络直播销售的主要业务种类及营销情况。目前来看主要涉及信用卡申请、个人贷款、理财产品等业务品种。”某国有行相关业务负责人表示。

此外，风险管理、业务合规问题也是监管部门本次调研的重点。“我们正在对直播销售中的业务流程、客户资质审核等风险管理措施以及相关制度机制建设情况进行排查，并对直播人员的金融产品销售资格做进一步核实。”上述银行人士说。

据了解，此次调研内容还包括行业对直播销售渠道建设性意见的收集，例如，网络直播销售相比传统销售模式有哪些优势，业务开展中面临哪些问题和困难，以及对于加强网络直播销售管理有何建议等。

直播成效待检验

近年来，多家银行纷纷试水直播营销领域。今年6月随着“618购物节”的到来，银行对个人信贷、信用卡等产品的直播推广也步入白热化阶段。

交通银行信用卡、宁波银行、网商银行、微众银行等多家银行业机构的账号纷纷在直播平台推出低息、高额度个人信用类产品。

“新客10天免息”“优惠利率最低3.6%”“最高涨额至300万元”等宣传标语醒目打在直播间背景板上，伴随着直播间限时抢购的倒计时，营销氛围拉满。

中国证券报记者发现，银行直播间与众多网红带货直播间相比显得较冷清。多数银行直播间实时观看人数不到百人，甚至部分时间段在线观看人数仅有个位数。据直播平台的数据统计，某银行3个小时的直播累计观看人次为8252人。

“目前直播间营销的占比很小，有效客户转化率也不高，直播渠道更多是起到引流获客的作用。”某城商行相关销售人员告诉中国证券报记者。

“直播间需要通过强有力的优惠措施来吸引客户眼球并留存信息，但实际上信用卡、贷款的额度发放、利率核定都需严格遵循银行的审批要求，因此能够拿到直播间中宣传的优惠利率的客户并不多，这导致实际客户留存率并不高。”上述销售人员表示。

也有业内人士指出，银行直播引流具有一定优势。“银行官方直播间的产品推荐较广告链接而言，具有更强可信度，在投流成本相同的情况下，直播间的客户提交的贷款申请信息相对多于广告链接。且相较于传统的电话营销、网点营销方式，直播渠道可在短时间内将产品信息告知更多意向客户；此外，直播间具有较强的互动性，客户可以实时咨询问题。”某股份行贷款业务经理表示。

金融直播管理亟待加强

业内人士分析，本次调研将为加强互联网贷款业务营销管理打下基础，助推金融产品网络营销管理办法的出台，行业或迎来新一轮治理。

早在2021年底，七部门曾联合发布《金融产品网络营销管理办法（征求意见稿）》，其中要求，网络营销宣传内容应当与金融产品合同条款保持一致，包含产品名称、产品提供者及销售者名称等关键信息，不得有重大遗漏；网络营销宣传内容应当准确、通俗，倡导正确的投资理念和健康的消费观等。

招联首席研究员董希淼认为，银行通过流量平台进行产品的营销推广，符合当下潮流，也能更好满足客户需求。但在此过程中要注意合规问题，不能片面夸大宣传甚至虚假宣传。营销人员应当为金融机构从业人员并具备相关专业资质。

多位业内人士提醒消费者，要了解所购买金融产品的真实性、安全性、稳定性等基本信息，如有疑问及时发问并留意条款，谨慎确认参与的直播间为真的机构直播间，避免上当受骗。在选择金融产品时，要根据自己的实际需求和经济能力，理性、审慎进行决策。

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	1759.79	1778.18	1759.55	1776.08	1772.44	13.85	0.79
中证商品期货价格指数	1342.42	1356.45	1342.24	1354.85	1352.07	10.56	0.79
中国国债期货收益指数10年期	121.307	121.391	121.260	121.307	121.325	0.101	0.08
中国国债期货收益指数5年期	112.290	112.345	112.252	112.279	112.301	0.039	0.03
中国国债期货收益指数2年期	105.624	105.660	105.608	105.619	105.629	-0.005	0.00
中证中金商品指数	—	—	—	3093.10	—	23.21	0.76

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	结算价
易盛农期指数	1312.02	1331.24	1310.88	1331.18	18.32	1322.88
易盛农基指数	1585.46	1607.63	1583.86	1607.54	21.92	1597.34

发力新市民金融业务 多家险企精准出击

●本报记者 陈鑫

近日，围绕新市民创业场景，美团携手平安产险推出“美团生意保”商家综合险。中国证券报记者梳理发现，针对新市民群体的需求，多家险企纷纷推出新市民保险产品。此类产品具有保费较低、缴费方式较灵活、无等待期等特点。

业内人士认为，面对新市民金融服务的蓝海，保险业应持续完善产品及服务，加快创新，提供保险保障。在满足新市民金融保险需求上，保险行业也将迎来自身的发展契机。

新市民保险陆续上线

“美团生意保”商家综合险是一款围绕新市民创业场景，特别是小微经营场景提供的综合保障保险，可同时提供店铺财产保障、人身意外保障、第三者责任险等多项服务。

中国证券报记者梳理发现，多家保险公司纷纷发力新市民金融业务，推出一系列针对新市民群体的保险产品与服务。

针对新市民群体的医疗保障需求，渤海人寿推出“和睦e家”百万无忧团体医疗保障

险，针对8种高发的高度恶性肿瘤提供全流程健康管理服务。今年6月，安诚保险推出新市民专属保障“安e诊”“安心诊”两款门诊险，主要保障新市民人群在日常生活中多发常见病的线上问诊和开药花费。

针对快递员、网约车司机、外卖员等灵活就业群体的保险需求，中国人寿推出“国寿新业态团体意外伤害保险”“国寿新业态团体意外费用补偿医疗保险（A款）”等产品；中银保险推出灵活就业人员意外伤害保险——“灵活保”，主要保障意外身故/伤残、意外医疗和突发疾病身故。

针对新市民群体的租房需求，部分险企也开发了相关产品。比如，人保财险推出新市民专属家财保障方案——“家财宝”家财险，支持财产+责任+意外的全面组合保障，具体保障内容包括家庭财产火灾爆炸风险、家用电器用电安全、管道破裂及水渍、室内财产盗抢、搬家财产损失、少儿走失寻找费用及个人意外伤害保障。

创新服务模式

自2022年3月原银保监会、央行联合印发

《关于加强新市民金融服务工作的通知》以来，金融机构积极探索新市民金融服务。据原银保监会有关部门负责人介绍，截至2022年末，银行保险机构推出新市民专项信贷产品2244个，信贷余额1.35万亿元；专项保险产品1001个，保险保障覆盖面进一步扩大。

中国银保监会梳理发现，多家保险公司推出的新市民保险产品具有保费较低、投保较灵活、无等待期等特点。在保费方面，不少新市民保险的保费相对较低，部分产品还设置了不同保费水平的方案供新市民自由选择。据美团介绍，“美团生意保”具有保费低、保障全等特点，日保费最低仅需0.32元。人保财险的“家财宝”家财险保费分设68元、88元、158元三档，投保人可根据自身需求选择不同的方案。

在缴费方式上，针对灵活就业人群等群体的现实需求，不少保险的缴费方式较灵活。比如，太平人寿相关负责人透露，太平人寿陆续推出月交养老人保险、月交增额终身寿险系列产品，今年太平人寿还探索支持消费者通过月交方式购买重疾险产品。

在等待期的设置上，部分新市民保险无等待期。比如，商家投保“美团生意保”后，

次日零点起即可获得有效保障；中银保险的“灵活保”投保后即可生效，符合临时用工的需求。

提升服务水平

业内人士认为，面对新市民金融服务的蓝海，保险业应当持续完善产品及服务，加快创新，提供保险保障。在满足新市民金融保险需求上，保险行业也将迎来自身的发展契机。

当前，相关监管部门也积极发文推动金融机构发展新市民金融服务工作。今年6月发布的《关于金融支持全面推进乡村振兴加快建设农业强国的指导意见》提出，提升新市民金融服务水平。扩大金融产品和服务供给，支持新市民就业创业、安家落户、子女教育、健康保险和养老保障。

北京排排网保险代理有限公司总经理杨帆表示，对于从事高风险职业的新市民群体，可加强意外伤害、财产损失等场景化保险产品的创新；对于小微企业可提供财产安全险、雇主责任险等险种；对于上学子女，可针对校园意外推出学幼险等；对于随迁老人，则可以重点关注健康意外、养老保障等。