责编 汤艺甜 美编 张彬 责校 池红云 电话:64101949 bbtzbs@163.com

我们的新打工人

编者按:在党领导人民进行奋斗的新时代,诞生了许多新职业、新工种。这些新岗位上的新打工人,借助互联网和大数据的快速发展、借助生活品质的提升和消费升级的时代契机,改变了原来工种模式和工作流程。也正是这些新打工人的出现,让我们的生活更丰富多彩,他们自身于时代中的获得感也明显提升。值此建党百年之际,北京商报遴选了最有代表性的"新打工人",用他们的职业故事,体现创新、协调、绿色、开放、共享的新发展理念,体现当代社会奋斗向上的积极面貌。

保险销售,一条大浪淘沙的十年正名路

从"保险骗人"到"保险有用"

"我们在一步步兑现对客户的承诺,而保险在发挥它的作用,客户亦一步步更加认可保险公司。"

走进窗明几净的办公室,陈列着林林总总的书籍与金光闪闪奖杯的书架上,还有着色彩鲜艳、造型新奇的乐高积木小玩具。谭然告诉北京商报记者,这是她与客户拉近关系的"小秘籍"。

当然,吸引保险客户的秘诀并不止于此。十多年来,从入门到精通,谭然一直坚守着保险人的自我定位,并不断探寻,不断前进。

2010年,从新加坡留学归来的谭然决定加入保险行业。在谭然的记忆里,那个时候,保险行业在人们心中并不是一份体面的工作。

除了亲友"好心规劝"她改行外,来自客户的误解和指责,亦是谭然涉足保险业后重大压力的来源之一。谭然回忆称,曾经在一位客户家中谈生意的时候,客户的丈夫冲出来,连声辱骂她为"骗子",多次命令她"滚出去"。

"我不是骗子,我是保险公司的。"谭然回忆道,在那个时候,她直视着他的眼睛说道。

来自客户的质疑并不是只有一两次,也并非只发生在谭然一个保险代理人身上。

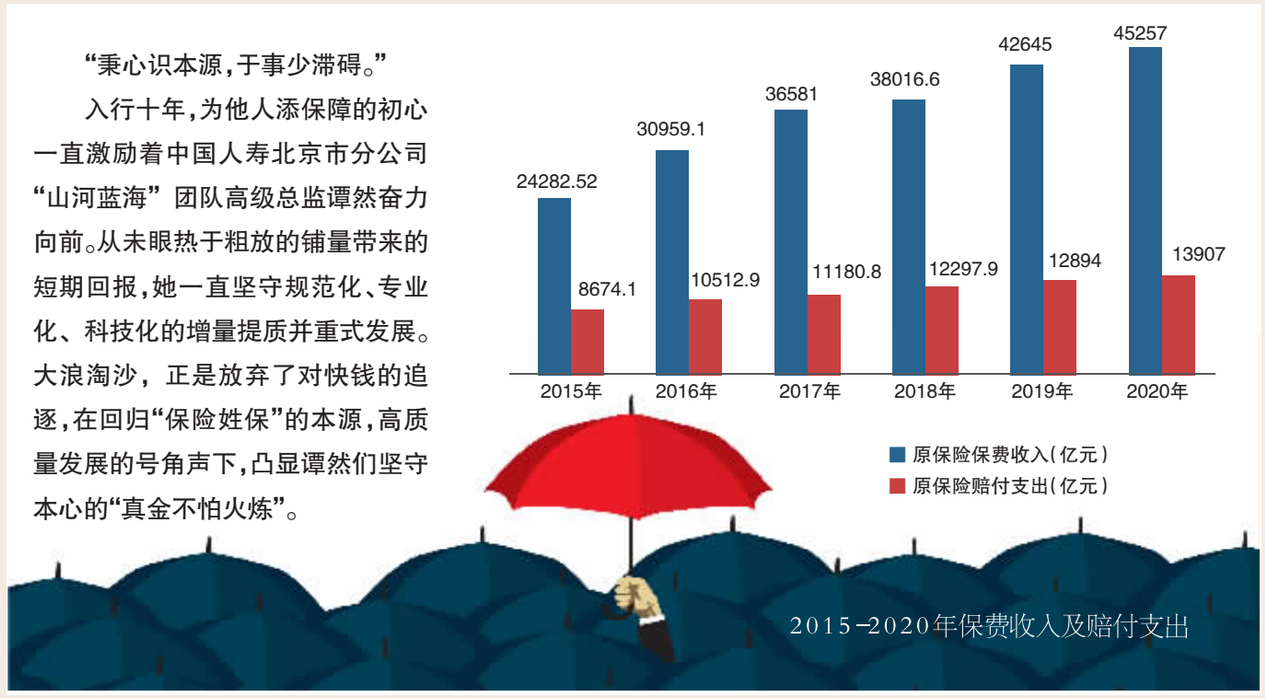
谈及这十年间的变化,谭然说,随着她办理的理赔越来越多,越来越多的客户说保险有用,保险真的能解决自己的问题。"刚开始很多客户投保的时候只是尝试心态,但没有想到真的会得病,没想到真的会用上。我们在一步步兑现对客户的承诺,而保险在发挥它的作用,客户亦一步步更加认可保险公司。"

作为社会的"稳定器"与经济发展的"减震器",十年间保险业的发展变化有目共睹。银保监会最新统计数据显示,今年前5月国内保险业保费收入高达2.43万亿元,保单件数高达181.05亿件,原保险赔付支出达6360亿元。相较谭然初入行的2010年,如今国内保险市场保费收入增长约260%,赔付支出增长更是高达426%。

"我们或许没有办法力挽狂澜,改变大家对于这个行业的看法。但是,我至少可以让大家慢慢地去了解到,究竟是什么样的一群人在做保险、保险究竟是什么样的、保险是真的可以帮我们解决问题。"关于自己入行以来的目标,谭然这样告诉记者。

"秉心识本源,于事少滞碍。"

入行十年,为他人添保障的初心一直激励着中国人寿北京市分公司"山河蓝海"团队高级总监谭然奋力向前。从未眼热于粗放的铺量带来的短期回报,她一直坚守规范化、专业化、科技化的增量提质并重式发展。大浪淘沙,正是放弃了对快钱的追逐,在回归"保险姓保"的本源,高质量发展的号角声下,凸显谭然们坚守本心的"真金不怕火炼"。



从粗放增员到精英化发展

所谓"山河蓝海"有两重含义,一重是呼应"重振国寿"的战略目标,力图将团队做大做强;另一重是"蓝海战略",象征着团队将在中高端客户市场开发与高素质人才培养中不断深入研究精进,提升同业竞争优势。

每天早上八点半开始1至1个半小时的大早会,接下来是10至15分钟的二早会,对前一日工作进行总结。约十点半起,一日工作正式开始。每周一晚主管会、每周末晚客户交流活动……排得满满的时间表背后,是对于专业度的追求,对于人力资源培训的重视。

"团结统一、坚守责任、心怀感恩、志存高远",这是"山河蓝海"团队经营的"十六字箴言"。从成立之初的42人到如今合计235人,"山河蓝海"团队中年轻的"新鲜血液"占了大半:"60后"11人,"70后"38人,"80后"90人,"90后"93人,"00后"3人。据悉,"山河蓝海"团队曾培养出全国高峰会会长和全国最年轻总监。这样的一个团队,有着怎样的准入"门槛"?

> 要提升精细化管理、提升专业能力,才能精准高效地满足人民群众各领域的保险需求。

"心态年轻、学习能力强、目标坚定清晰、拥有一定人脉资源。"谭然介绍称,如今的"山河蓝海"团队并没有一个具体的准入标准,虽然本科以上学历者更多,但团队增员相较学历更看重综合素质。其中,"正心正念"和价值观上对这个团队的使命愿景、对保险行业的前途发展抱有信任是非常重要的选拔标准。

"我们现在接触的客户中,中高净值人群越来越多,他们对于保险的认知其实比十年前强太多,所以我们的知识更新如果不够迅速、不能比客户更快掌握、敬业程度甚至还不如客户的话,我们的产品肯定是不可能卖出去的。"谈及团队专业化发展的缘由,一位成员表示,"山河蓝海"团队十分重视优增优育,在成员培训上加大了力度,且伴随培训当场测试。他指出,相较"打工人"心态,团队中更多成员需要有一种保险企业家做保险合伙人的创业心态,以保持工作激情。

"山河蓝海"团队对于高素质人才的吸纳,只是保险业向着"专业化"转型的一个缩影。业内认为,这与人口红利逐渐消退、行业增长逐渐放缓不无关系。

一方面,保险代理人数量上行触及"天花板",数据显示,2015年以后,保险代理人增速逐渐降低,增长放缓,截至2021年3月末,行业人力规模较2020年峰值减少136万;另一方面,受疫情因素影响,保费增速放缓,2020年人身险保费增速仅为7.53%,几乎仅为2019年13.76%保费增速的一半,以及2016年36.52%保费增速的1/5。

在这样的背景下,保险代理人的专业化转型几乎成为必然。要提升精细化管理、提升专业能力,才能精准高效地满足人民群众各领域的保险需求,跟上从高速增长阶段转向高质量发展阶段的中国经济前进之路。

科技赋能助力个险新基建

毋庸置疑的是,高质量发展的烈焰之中,千锤百炼留存的,将会是更为专业化、精英化的"真金"。

疫情在提供许多人转换跑道契机的同时,也倒逼各行各业的线上化。数字化信息化的浪潮之中,"山河蓝海"团队亦不例外,在科技赋能下不断增效提质。

据谭然介绍,如今团队中甚至刚入职第一天的"白板"新保险代理人也可以在系统指引下独立完成线上的业务拓展。这无疑大大降低了人力资源的培训成本。

这只是中国人寿乃至整个保险行业科技化的一个缩影。响应行业对于高质量发展的呼唤,在个险新基建方面,中国人寿提出"1314"体系,其中,科技化便是新基建四化建设中的重要支撑之一。

"提升效率,强化线上与线下融合;专业升级,推进个险经营智能化。"中国人寿加大科技化支持的主要举措,包括E化支持"便捷化"、增员"线上化"、智能参会新模式、智能风险控制以及智能保险投顾等。

业务线上化的普及,打破了保险代理人与用户之间的距离。谭然表示,疫情期间与客户的沟通交流基本是在线上完成,业务拓展受到疫情影响几近于无。这无疑大大提升了展业效率。

"保险业高质量发展的基本原则,包括坚持回归本源,坚持优化结构,坚持强化监管,坚持市场导向,坚持科技赋能。"2019年底银保监会印发的《关于推动银行业和保险业高质量发展的指导意见》中如是强调。短短一年有余,在历经了疫情之下的动荡变局后,国内保险业依然维持着强劲的韧性,沿着这样的目标规划,在高质量发展的路途上大步迈进。

从"保险骗人"到"保险有用"、从粗放增员到队伍专业化发展,从规模为先到量质并重,谭然正在攀登的,是保险业向着高质量发展的转型之路。毋庸置疑的是,高质量发展的烈焰之中,千锤百炼留存的,将会是更为专业化、精英化的"真金"。而世界舞台逐鹿群雄之间,在保险业保驾护航之下,中国的快车能交上的,或许将会是更加精细的、机制驱动型的、可持续发展的新答卷。

北京商报记者 陈婷婷 周菡怡

公募基金"期中"分红榜:狂发红包1300亿元

北京商报讯(记者 孟凡霞 李海媛)6月的最后一个工作日,公募基金的分红半年"成绩"出炉。公开数据显示,截至上半年末,公募基金年内共分红1299.13亿元,较去年同期增长47.82%。在年内基金分红金额激增的同时,基金分红的"主力军"也悄悄易主。由2020年上半年的债券型基金稳坐公募分红"主力军"位置,变为如今的混合型基金"后来者居上"。

6月30日,共有中加纯债一年定开、中加聚利纯债定开、万家新机遇龙头企业灵活配置混合、银河景行3个月定开债券4只产品发布分红实施方案。万家新机遇龙头企业灵活配置混合以及中加纯债一年定开均是年内首次分红,分红方案分别为3.6元/10份基金份额、0.25元/10份基金份额。而中加聚利纯债定开、银河景行3个月定开债券则为年内第二次分红,分红方案分别为0.011元/10份基金份额、0.15元/10份基金份额。

整体来看,今年上半年,公募基金的分红情况较以往而言有所变化。据Wind数据显示,截至6月30日,年内公募基金共分红1299.13亿元,分红次数共计2458次,较去年同期分别增长47.82%、4.37%。而去年同期,公募基金仅分红878.83亿元,分红次数为2355次。

具体来看,年内分红金额超20亿元的产品共计6只,其中易方达价值精选混合的年内分红金额达26.51亿元,居年内分红榜榜首;中银丰和定开债券、南方成份精选混合A、万家行业优选混合、中欧时代先锋股票A、景顺长城新兴成长混合则分别以23.04亿元、22.07亿元、20.93亿元、20.79亿元、20.11亿元的分红金额紧随其后。而去年同期,仅兴全轻资产投资混合1只产品的分红金额便超20亿元。

值得一提的是,若从各类型基金的分红情况来看,"主力军"较去年同期而言已悄悄易主。据Wind数据显示,截至上半年末,共有1700只基金分红,其中有1214只债券型基金,占比高达71.41%;另外还有420只混合型基金、51只股票型基金、11只QDII、3只货币市场基金、1只另类投资基金在年内分红。

从分红次数来看,债基仍是主力,但其分红规模已明显下滑。数据显示,截至上半年末,债基的分红规模仅为496.7亿元,占比不足四成。而去年同期,债基的分红规模为543.54亿元,在全部基金的分红总额中占比超六成。混合型基金在年内的分红次数虽不及债券型基金,但其分红规模已达699.35亿元,在上半年分红金额中占比达53.83%;而混合型基金在去年同期的分红金额仅为278.22亿元,占比仅为三成左右。

申万研究所首席市场专家桂浩明表示,由于分红可以起到免税作用,为满足部分机构投资者的需求,债券型基金会进行相应的分红。而年内权益类产品分红较多,主要是由于去年的权益市场表现较好。另外,虽然今年上半年的权益市场有所波动,但部分产品在市场回升时仍有盈利。因此,在满足基金合同约定的分红条件后,相关基金产品仍会进行分红。

对于年内权益类基金分红激增的原因,南方某公募内部人士还提到,权益类产品也可能由于规模过大而进行分红,因为分红可以起到被动减仓的作用,同时也满足了部分投资者"落袋为安"的需求。

此外,桂浩明还提醒道,在基金产品分红后,其净值可能有所下降,但投资者不必过多担忧,这与产品的直接业绩表现并无太大关联。另外,尽管基金分红可以在一定程度上帮助投资者达成"落袋为安"的需求,但需要注意的是,对于投资者而言,最重要的还是基金产品的收益率,一只基金实施分红并不能代表该只产品具备良好的业绩表现。

遗失公告

安徽世林照明股份有限公司一份正本海运提单遗失(船名:MSC SONIA,航次:FY116A,提单号:SHBL0015521,卸货港:SUAPE BRAZIL)特此声明以上正本作废。

安徽世林照明股份有限公司

2021年7月1日

绿色金融评价方案鸣枪 银行行动了吗

"双碳"目标的实现离不开金融行业的支持,随着7月1日《银行业金融机构绿色金融评价方案》(以下简称《方案》)正式实施,银行又开展了哪些行动?6月30日,北京商报记者调查发现,近期已有多家银行在绿色金融方面有所布局,有的银行制定了行动方案、有的银行发布了绿色金融品牌及相关产品。

央行发布的《方案》即将施行,国家开发银行、中国农业发展银行、中国进出口银行三大政策性银行,工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、邮储银行、交通银行6家国有大行,包括中信银行、光大银行在内的12家股份制银行以及北京银行、上海银行和江苏银行共计24家银行成为首批考核对象。

根据《方案》,绿色金融评价工作将每季度开展一次,央行将依据定量和定性两类评价指标对上述银行进行考核。其中,定量指标总权重为80%,考核内容包括绿色金融业务总额占比、绿色金融业务总额份额占比、绿色金融业务总额同比增速、绿色金融业务风险总额占比4项;定性指标总权重20%,其中,执行国家及地方绿色金融政策情况、机构绿色金融制度制定及评价实施情况、金融支持绿色产业发展情况各占30%、40%、30%的权重。

在进入施行倒计时的关键期,北京商报记者注意到,近期已有包括江苏银行、恒丰银行、北京银行在内的多家银行发布了与绿色金融相关的行动方案。

谈及不同性质银行在服务"双碳"目标中各自扮演的角色,中国(香港)金融衍生品投资研究院院长王红英认为,国家的重大项目需要政策性银行、国有大行、股份制银行通过发放绿色债券、提供绿色贷款等方式提供绿色金融支持,但对于一些区域性中小微企业绿色经济模式的转变,则由地方性银行提供支持更为便捷。

北京商报记者注意到,此次《方案》的业务考核范围主要是绿色信贷和绿色债券,而在绿色信贷和债券上银行也已加大投入。在绿色信贷方面,以北京银行为例,北京商报记者从北京银行处获悉,截至2020年末,该行绿色贷款余额超过225亿元,累计为3400余户绿色节能企业发放贷款近1650亿元。在绿色债券方面,以兴业银行为例,根据该行此前披露的年报,2020年该行累计发行1300亿元绿色金融债,国内存量绿色金融债1000亿元。

银行在绿色金融产品方面的表现如何?王红英认为,现在越来越多的银行已经介入到绿色债券、绿色贷款业务的发展当中,而且增速也非常的快。

北京商报记者 孟凡霞 实习记者 李海颜