

浩大的“开门红”与“卷不动”的银行人

银行吹响“开门红”号角，召开动员大会、签署“军令状”、下达任务指标

员工倍感“压力”，有的选择离职挣脱指标和业绩“枷锁”，有的仍在苦苦挣扎



为避免工资、绩效扣除风险，部分员工选择自掏腰包“返现”或者银行人之间互换指标完成任务

“开门红”号角吹响

一年一度的“开门红”号角已吹响，动员大会、誓师大会如约而至。12月18日，北京商报记者注意到，为迎战“开门红”，多家银行相继召开会议，签订“军令状”、下达任务指标，开启全员营销。

例如，近日，响水农商行召开2024年“开门红”工作启动大会，明确推动组织资金稳存增存，着力巩固和提升市场份额的目标，并要求重抓拳头产品营销，加大信贷投放力度。为动员全行振奋精神，会上，该行董事长以总指挥的身份向作为总司令的行行长授“开门红”旗帜，并由行长向各区域再授旗，最后由各营销单位负责人认领了任务并签订“军令状”。

绵县农商行也召开2024年“开门红”动员大会，下达任务指标。会上，该行部署了存贷款营销任务，网点负责人分别对任务进行认领，相关领导还签订“军令状”，明确“开门红”期间要抢抓时机，强化营销，争取更多的财政

性资金存入该行，持续推进行业批量授信，增强同客户间的黏性。

存贷业务始终是银行“开门红”关注的重点。在莆田农商行2024年“开门红”行动学习项目启动会上，该行要求，发动全员进行存款营销，形成“一而百，百而千，千而多”的积少成多效应；贷款储备做好临界客户贡献度提升、到期客户价值度转化、网点客户防流失；并指出要压紧压实任务指标，精准计算差值差距，确保完成年底收官工作。

“银行在岁末年初举办‘开门红’是一种历年以来延续的传统业务做法，旨在激励员工士气，激发组织活力，使团队能够按照预期目标或超目标完成业绩任务”，对于地方银行重视“开门红”的原因，银行业资深观察人士苏筱芮分析认为，近年来，中小银行在银行业数字化转型的浪潮面前，比大中型银行面临更多挑战，同时，中小银行的资本补充渠道不及大行，在负债端方面更依赖于储蓄存款，因此会对“开门红”寄予更多厚望，通过开动员大会、立军令状、全员营销等行为加大工作力度。

开动员大会、签“军令状”、下达任务指标……岁末年初，银行“开门红”可谓如火如荼，而置身其中的银行人却倍感压力。

“卷又卷不动，逃又逃不掉，唯有心态好”，在经历“一年堪比一年卷”的银行“开门红”之后，何玉琳（化名）决定离开从事十余年之久的行业，挣脱指标和业绩的“枷锁”。

像何玉琳一样，困在“开门红”里的银行人不在少数。刚离开银行体系的汪筱夕（化名）回顾此前“开门红”营销经历坦言，“在银行十年，过得最痛苦的时间莫过于‘开门红’这三个月”。而正在推进“开门红”任务的银行柜员王琪琪（化名）、理财经理何诗晴（化名）面对400万元的新增存款指标及120万元保险营销任务，也发了愁。

在“开门红”指标考核压力之下，为避免工资、绩效扣除风险，部分银行人铤而走险选择自掏腰包“返现”或者银行人之间互换指标完成任务……

事实上，吹响“开门红”号角的并非只有地方银行，全国性银行也在各分支机构下达了各项任务指标。在存款利率不断下调的背景下，与往年相比，部分银行今年“开门红”已转战推介保险产品，在股份制银行分支机构工作的理财经理何诗晴介绍，今年她所在网点下达了“开门红”期间的保险指标，不论编制外还是编制内员工每人120万元的任务，每天要在群里接龙汇报营销业绩，“人人都是永动机”。

“卷不动”的银行人

每年12月到次年3月的“开门红”成了银行的“双11”，而置身其中的银行人却好似如临大敌。

“卷又卷不动，逃又逃不掉，唯有心态好”，回顾此前“开门红”的经历何玉琳仍然历历在目，“筹备、动员、下达任务指标，号召四季度做好‘蓄客’工作，各种誓师大会，签军令状……”在经历“一年堪比一年卷”的银行“开门红”之后，最终何玉琳选择决定离开从事十

余年之久的行业，挣脱无休止的指标和业绩“枷锁”。

像何玉琳一样，困在“开门红”里的银行人不在少数。刚离开农商行的汪筱夕回顾此前“开门红”营销经历坦言，“在银行十年，过的最痛苦的时间莫过于‘开门红’这三个月”。汪筱夕回忆，整个“开门红”的状态就是白天接待客户，下班联系客户提醒转存、尽量新增，半夜躺在床上开始复盘各项任务完成情况，工作群里的同事也在晒着大额存单、贵金属销售、理财销售业绩。

有人选择离开，有人还在苦苦挣扎。江苏一家地方银行的王琪琪，面对不断新增的“开门红”任务发了愁，“一开始说新增300万元定期存款，后来又变成20个优质客户、每人20万元，最近支行整体指标又要求新增3亿元存款”。这让目前仅完成70万元存款任务的她直呼“要命”。

何诗晴也感同身受，虽然在“开门红”期间，她已优先推荐保险产品，但出单率还是很低，客户大多数不接受保险，“保险挺难营销

的，目前我们网点还没有保险出单”，而若未完成任务，何诗晴及同事将面临扣绩效的风险。

合理制定考核指标

“开门红”本是银行储备项目资产的好时机，却在超额硬性指标压力下变了形。北京商报记者注意到，在“开门红”指标考核压力下，为避免工资、绩效扣除风险，部分银行人选择自掏腰包“返现”或者银行人之间互换指标完成任务。

“过重的‘开门红’指标对于银行员工而言可能会分散其对本职工作的精力，尤其是全员营销这种短期路线，不利于其缔造长期市场竞争力”，苏筱芮表示，“开门红”指标任务过重可能会导致运营、科技等中、后台岗位人才的流失，同时，也可能使得部分员工铤而走险，例如，出现现金返现拉存款等行为，使得银行业存款竞争继续陷入“短期主义”，以高息、高现金奖励来吸引客户。

银行“开门红”全员营销的背后是存量时代行业竞争日益激烈的表现，面对激烈的市场竞争，银行该如何平衡好业绩与员工待遇间的关系？

苏筱芮认为，银行面临激烈的市场竞争，需要做好中长期战略规划，持续弥补自身在产品、运营、技术等各个领域的短板并做好工作积累，针对各个岗位的特性制定合理的业绩目标。

招联首席研究员董希淼建议，银行应科学合理制定经营发展指标，绩效考核应更加科学；“开门红”营销活动下达的任务目标应该合理适度，让基层机构和员工“跳起来够得着”。同时，银行应加强总行牵头营销力度，并在客户营销、产品销售等方面加强对基层机构和员工的培训指导，提升对基层机构和员工的支持服务。北京商报记者 李海颜

保险资管首批ABS产品亮相

首批由保险资管公司担任管理人的交易所资产证券化（ABS）产品陆续亮相。12月18日，泰康资产发布消息称，泰康资产向上海证券交易所申报的其担任管理人的首单绿色ABS产品“泰康资产—中电投租赁1号碳中和绿色资产支持专项计划”获得受理。

北京商报记者梳理发现，自10月13日5家保险资管公司的ABS产品业务资质获批至今，已有来自3家保险资管公司的4款ABS产品亮相。业内专家认为，保险资管公司参与ABS业务，不仅为优质资产的融资提供了长期稳定的投资资金，也可以提升保险资金未来预期收益，更有利于盘活资产，实现资源优化配置。

首批ABS产品陆续亮相

ABS是将资产转化为证券产品进行交易和投资的过程，ABS产品已成为我国资产证券化市场最重要的品种之一。10月13日，国寿资产、泰康资产、太保资产、人保资产、平安资管5家保险资管公司获得沪深交易所出具的无异议函，成为首批获批试点开展资产证券化（ABS）及不动产投资信托基金（REITs）业务的公司。

自业务资质获批后，首批由保险资管公司担任管理人的交易所资产证券化（ABS）产品陆续亮相。

12月18日，泰康资产发布消息称，其首单绿色ABS产品“泰康资产—中电投租赁1号碳中和绿色资产支持专项计划”近日获得受理。北京商报记者梳理发现，这已经是第四个公开亮相的保险资管交易所ABS产品。此前，国寿资产已有2单ABS产品获得交易所批复，太保资产也有1单ABS产品获得交易所受理。

业内普遍认为，保险资管公司获批开展ABS业务，不仅有利于险资机构拓宽投资范围，获得收益，更有利于保险资金服务实体经济。深圳北山常成基金投研院执行院长王兆江表示，保险资管涉足ABS业务有三方面

意义，第一，为优质资产的融资方提供了长期稳定的投资资金；第二，可以提升保险资产未来预期收益，增厚业绩；第三，增加金融业务渠道，实现盘活资产、资源优化配置、进一步提升经济活跃度的目的。

泰康资产也表示，此次发行ABS产品，是公司首次作为管理人参与开展企业资产证券化业务，将极大提升保险资管公司创设更多金融产品，服务实体经济的能力。

投向工程机械、新能源等领域

首批保险资管ABS产品投向了哪些领域备受关注。北京商报记者梳理发现，首批产品的基础资产以新能源、工程机械设备等为主。

具体来说，泰康资产的ABS产品，原始权益人为中电投融和融资租赁有限公司（以下简称“融和租赁”），融和租赁主要是在新能源发电、储能、绿点交通、节能环保、信息通讯、城市能源等领域，提供一站式、专业化、高附加值的综合业务方案。

国寿资产申报的“中国人寿—创工融资租赁资产支持专项计划”由江苏徐工工程机械租赁有限公司作为原始权益人，基础资产为徐工集团各大主机厂制造的工程机械设备。太保资产申报的“太平洋—海通

恒信小微企业高质量发展资产支持专项计划”主要投向向小微企业为承租人的高端装备制造、工程机械、医疗健康等领域的租赁资产，能够直接为中小微企业提供设备支持。

对于保险资管ABS产品的投资偏好，IPG中国区首席经济学家柏文喜表示，工程机械、新能源等领域的资产具有较强的流动性和稳定性，风险相对较低，符合保险资金的安全性投资需求；另外，新能源、工程机械等行业是我国重点发展的领域，投资这些领域的资产有助于支持国家战略和实体经济。

王兆江进一步分析，这些资产的刚性需求稳定，受宏观经济周期波动影响相对较小，当下也处于国家需要通过基建、新能源发展拉动经济的时期，也能够保障投资收益。

根据各机构表态来看，未来更多符合保险资金等长期资金偏好的ABS产品有望落地。如国寿资产表示，未来将推进交易所资产证券化业务发展，为实体经济提供强劲有力的中长期资金支持。泰康资产也表示，将切实推进交易所资产证券化业务发展，为改善社会民生、盘活市场存量资产、提升企业产融结合提供坚强助力。

北京商报记者 李秀梅

4条ESG指数发布在即 主题ETF长期投资价值几何

北京商报讯（记者 刘宇阳 郝彦）又有ESG指数蓄势待发中。近日，深交所指数机构国证指数发布公告称，深圳证券信息有限公司将于12月22日发布深证国企ESG指数、深证民企ESG指数、深证ESG成长指数、深证ESG价值指数共4只指数。不过，值得注意的是，ESG指数火热上线的同时，年内ESG ETF的年内平均收益率却跌出10%。业内人士指出，全球经济形势的不确定性影响了许多企业的运营和盈利能力，从而拖累了ESG ETF的业绩。不过，综合来看，ESG ETF的长期投资机会仍然值得关注。

12月18日，北京商报记者关注到，近期，深交所指数机构国证指数发布公告称，为反映深市ESG表现领先上市公司的股价变化情况，丰富ESG策略指数投资标的，深圳证券信息有限公司将于12月22日发布深证国企ESG指数、深证民企ESG指数、深证ESG成长指数、深证ESG价值指数共4只指数。

据公告介绍，上述4只指数分别反映深市ESG表现较优的国有上市公司的股价变化情况、深市ESG表现较优的民营上市公司的股价变化情况、深市ESG表现良好且成长能力突出的上市公司的股价变化情况以及深市ESG表现良好且具有较高估值回报潜力的上市公司的股价变化情况。

传播星球App联合创始人由曦指出，“上述新发布的ESG指数聚焦于国企、民企、成长和市值等多个维度，能够为投资者提供更为丰富和多元的投资选择。随着我国ESG投资市场的不断发展和成熟，公募可能会积极考虑布局相关ETF，以满足市场需求和抓住投资机遇”。

值得一提的是，除上述4只指数蓄势待发外，今年5月，中证央企ESG50指数、中证诚通央企ESG指数等6指数也已发布。其中，中证央企红利50指数、中证央企ESG50指数分别聚焦可持续发展理念以及具有高

分红特征的央企上市公司，分别选取50只高股息率和高ESG评价得分的央企上市公司证券作为指数样本，以满足中低风险偏好投资者的资产配置需求。

不过，在ESG指数争相上线的同时，年内存量ESGETF的业绩表现却较为平淡。中证指数官网显示，截至12月18日，作为ESGETF主要跟踪指数，沪深300ESG基准指数年内收益率为-13.35%，同期，中证ESG120策略指数年内收益率为-11.9%。另据同花顺iFinD数据，截至目前，全市场已成立的以ESG命名的ETF共10只，总规模为6.38亿元。年内收益看，截至12月17日，数据可取得的8只产品平均收益率为-11.31%。

由曦表示，首先，全球经济形势的不确定性影响了许多企业的运营和盈利能力，从而拖累了ESG ETF的业绩。其次，我国ESG投资市场尚处于发展初期，ESG ETF的投资策略和风险管理仍有待完善。尽管如此，ESG ETF仍具有长期的投资机会。随着我国政策对ESG领域的重视和大力推动，相关企业和行业的政策红利将持续释放。综合来看，ESG投资是全球投资趋势，市场潜力巨大，未来有望吸引更多长线资金进场，ESG ETF的长期投资机会仍然值得关注。

在鹏华基金量化及衍生品投资部基金经理、鹏华ESG ETF基金经理罗英宇看来，越来越多的ESG策略与产品有助于提升投资收益。在ESG投资策略方面，投资者从被动排除不良企业转变到积极选择符合ESG标准的公司，例如环境和产品安全、劳动力多元化以及企业治理良好的公司等。在ESG产品方面，市场开发越来越多ESG相关的指数、SmartBeta基金（策略型指数基金）和ETF等新产品，有了丰富的ESG投资策略与产品选择之后，投资者更加容易遵循ESG原则进行长期资产配置，鼓励行业以及企业提高长期绩效。