

百万元年薪“开挖”人才 券商“万人俱乐部”有望迎新成员

■本报记者 周尚任

近年来,证券业用优异的经营业绩展现了行业发展的韧性,在从业者已超34万人的背景下,依旧吸引着大量人才奔赴而来。而随着证券业的快速发展,券商持续加强人才队伍建设,以高质量人才赋能行业高质量发展。为此,券商公开招募高管、开展前员工招募计划、百万元年薪等招聘方式也是层出不穷。在业务方面,除传统主营业务外,金融科技、研究等业务人才也是各大券商的“必争之地”。

广撒“英雄帖” 券商抢人大战全面开启

刚刚踏入2022年,在陆续披露去年“超预期”业绩的同时,伴随行业景气度上升,各家券商开始广撒“英雄帖”。据《证券日报》记者不完全统计,今年以来,包括中金公司、广发证券、国金证券在内,已有多家券商在积极公开招募人才,招聘岗位涉及投行、投资交易、资管、研究分析、金融科技、风险合规、衍生品等多条热门业务线。同时,还有多家券商公开招聘高级管理人员。某资产规模近1200亿元的券商有多达149个在招聘职位,还打出百万元年薪吸引人才,包括公司副总裁(分管投行)、直投业务、资管业务负责人,一线城市业务中心总经理等。而不少券商的目光则较为长远,2022届的人才还没毕业,国金证券已提前锁定2023年及以后毕业的人才,吸引有志于从事金融研究的研究型人才在毕业后加入;中信建投也开启寒期实习生招聘,仅针对2023年

春季、夏季应届届毕业生。“所当乘者势也,不可失者时也”。红塔证券写给老同事的一封信,开展前员工招募计划,引发了不少证券人的感慨。红塔证券向前员工承诺,“在同等条件下,将优先录用、免试试用期、司龄累计,并提供有竞争力的薪酬福利及自我价值实现的工作平台。”

当前,不少券商均深入贯彻“以人为本”的发展战略,持续加强人才队伍建设,以高质量人才赋能行业高质量发展。中国证券业协会党委书记安青松表示,“市场化选拔任用是打造高质量人才队伍,激发人才创新动力和活力的有效途径。行业机构积极探索人才的市场化引进方式,创新完善‘市场化选聘、契约化管理’的体制机制,坚持德才兼备选人用人导向,充分挖掘人才潜力,注重创造成就人才的环境和机制,释放人才红利,促进行业健康可持续发展。”

当前,金融科技在证券行业的应用前景广阔,多家券商已将金融科技列入重点战略布局方向,并以建设“一流数字化投行”为目标。但目前金融科技人才短缺,投入不足等问题在一定程度上限制了证券业金融科技战略的实施。申万宏源刚进入2022年就开启了一季度金融科技社招专场,其中后端开发工程师(互联网方向)等岗位为急聘。

同时,2021年至今,券商研究所研究人员流动频繁,一些明星分析师的任职动态更是受到业界强烈关注。在证券行业改革创新的背景下,传统的卖方研究业务面临新的机遇和挑战,各家券商都在找寻自己的特色化“研究道路”,证券公司

2022年 券商“万人俱乐部”或将迎来新成员 除中信证券、广发证券、国信证券、国泰君安、中信建投五大头部券商的从业者已超1万人外 中国银河的从业人数也攀升至9915人 而方正证券、招商证券的人数也均超9000人



对优秀的分析师求贤若渴。今年以来,开源证券、国金证券等券商均在大力招聘研究人才。

行业发展向好 大批人才奔赴而来

与往年的高离职率不同,自去年起证券业总体呈现人员净流入的特征,“行业发展向好”成为众多从业人员坚守下来的主要原因。

据《证券日报》记者不完全统计,截至2021年年底,证券公司(包含子公司)从业人员总数为34.17万人,共

有超8000人加盟证券业。刚刚踏入2022年,从业人员总数已增至34.27万人,较去年年底增加超1000人。行业人才队伍呈现出年轻化、专业化、高学历、国际化等特征,人才队伍的素质、结构及稳定性不断优化和提升。2022年,券商“万人俱乐部”也将迎来新成员,除中信证券、广发证券、国信证券、国泰君安、中信建投五大头部券商的从业者已超1万人外,中国银河的从业人数也攀升至9915人,而方正证券、招商证券的人数也均超9000人。 中信改革发展研究基金会研究

员赵亚赞在接受《证券日报》记者采访时表示,“近年来,证券业业绩持续向好,行业变得非常有吸引力,并且随着业务规模的不断扩大,对人才的需求缺口也持续扩大。在这样良好的基本面上,股市繁荣可期,券商无不积极‘扩军备战’,大批招聘甚至召回离职员工也就不足为怪了。”此外,从目前5家已发布2021年业绩预告,快报的上市券商业绩可以看出,各家公司积极把握市场机遇,不断提升公司核心竞争力,各项业务稳健发展,从去年均实现净利润稳步及大幅增长。

27省超7000万人参保“惠民保” 银保监会提示逆选择与亏损风险

■本报记者 苏向晨

近日,《证券日报》记者从业内获悉,银保监会近期下发《关于印发商业健康保险发展问题和建议报告的通知》(下称《通知》),并在《通知》中提示险企经营“惠民保”可能出现的参保人逆选择与亏损风险。监管发文提示风险,与“惠民保”参保人数众多,对险企和消费者影响力大有关。据今年1月12日中国卫生信息与健康医疗大数据学会健康保险工作委员会等机构联合发布《“惠民保”发展模式研究报告》显示,截至去年三季度末,有58家保险机构在27个省参与了超过100个“惠民保”项目,总参保人数超过7000万。

在险企人士看来,“惠民保”之所以会出现逆选择与亏损风险,主要与以下几个原因有关:一是参保人年龄普遍较大,且承保带病体,因此赔付风险较高;二是多地“惠民保”处于探索和积累经验阶段,商业模式、产品设计、风控杠杆、服务水平有待优化;三是赔付率受当地基本医保保障水平、保单经营周期及民众对保单责任的熟悉度等因素影响,也受地方政府政策要求的影响。

“惠民保”呈井喷式增长

“惠民保”是由地方政府牵头,保险公司承保,面向医保参保人员的普惠型补充医疗保险,定位是在医保之后提供二次保障,主要为转移医保内

大病大额自付费用的开销而设。“惠民保”的雏形是2015年12月份深圳市政府试点推出的“重大疾病补充医疗保险”,当年参保人数即达264万。随后,北京、上海、广州、天津等地相继推出地方“惠民保”产品。2020年以来,受益于高性价比等优势,叠加国家政策等影响,“惠民保”参保人数呈“井喷”增长之势。公开数据显示,2020年超4000万人参保,保费超50亿元。2021年“惠民保”参保人数持续增长,截至去年三季度末,参保人数超7000万。

“惠民保”参保人数迅速壮大的主要原因是,其有政府部门背书,保费便宜,投保门槛较低,且保额较高。中国精算师协会创会会员徐昱琛对《证券日报》记者表示,“惠民保”有诸多特征吸引参保人:一是价格便宜,投保手续简单;二是投保门槛较低,和百万医疗险、重疾险相比,投保“惠民保”医疗险、重疾险相比,投保“惠民保”不需要健康告知,也没有年龄限制;三是保额较高,100元的保费,保额可达百万元,甚至200万元至300万元;四是获得地方政府等相关部门的背书和支持,提高了公众信任度。

尤为重要的是,此前的健康险,包括重疾险、百万医疗险等都将中老年群体、带病群体剔除在承保范围之外,这类非标准体一直没有合适的保险可以承保,而“惠民保”却对这些群体很友好。徐昱琛表示,一直以来有两大人群不好买保险,一是身体不好、有既往病史人群;二是年龄较大的人群。

市面上的重疾险或医疗险,对这两类人群来说,要么太贵,要么被直接拒保,“惠民保”则有效填补了市场空白,将这类人群纳入保险保障范围。保费很便宜,又能将大量带病体、中老年群体纳入保险范围,险企不会“赔穿”?不完全会,主要原因是险企设置了较高免赔额。以沪惠保为例,其不论年龄、性别,一年的保费均为115元,最高保障为230万元。不过,其医保目录外住院自费医疗费用超过2万元的部分方能报销,既往症人群赔付比例和非既往症人群赔付比例也有限制,分别为50%、70%,这样降低了超赔风险。

“据医保事业发展统计公报,2019年全国职工医保次均住院费用11888元、次均个人自费住院费用2900元,普通疾病较难达到‘惠民保’起付线,大大降低了险企大额赔付可能。”平安证券分析师王维逸表示。

险企应警惕多重经营风险

尽管险企通过免赔额与赔付比例来降低超赔风险,但承保该业务依然有很多风险点需要警惕。“近年来‘惠民保’在各地快速发展,但该类业务由于不进行核保,统一费率,产品大都为短期险,可能因为参保人逆选择导致项目不可持续,同时部分地方政府部门还设置了业务最低赔付水平要求,险企很可能出现亏损,降低后续参与积极性。”上述《通知》明确指出了其经营风险点。

这并非监管首次提示“惠民保”承保风险。在2021年10月21日的国新办发布会上表示,银保监会政策研究局负责人叶燕斐表示,整体而言,目前大多数城市定制型医疗保险项目还处于启动阶段,还未经历完整的保险期间。这一业务赔付率受项目赔付条件设置、当地基本医保政策和参保率影响较大,目前赔付风险暴露尚不充分,不排除部分地区将来可能会出现亏损。

“目前还没有‘惠民保’赔付情况的行业数据,但承保大量高龄、带病体必然有很高的风险,目前险企通过提高免赔额和设置赔付比例来降低这一风险,但免赔额设置多少才是盈亏平衡的关键。”一家小型险企健康险相关负责人对记者表示。

从各地“惠民保”实际承保情况来看,目前出现承保年龄普遍较高,险企承保周期短、经验不足,各地赔付差异大的现象。从公开信息来看,“惠民保”参保人群整体呈现年龄偏高的特点。以上海的“沪惠保”为例,截至去年5月底共有580万人投保,其中50岁以上人群占比超过48%。与之类似,“冀惠保”“津惠保”等,参保人群平均年龄均在48周岁以上;“金城·惠医保”和“蚌惠保”,参保人群平均年龄均在46岁以上。

从经营状况来看,经过多个保单周期的产品仍然有限,“惠民保”产品呈现出赔付率逐渐上升的趋势,个别地方的“惠民保”已出现承保亏损。以首个“惠民保”——“深圳重疾补充保

险”为例,2016年至2020年这5年中,有4年赔付率高于100%,若考虑其他运营管理成本,亏损情况应更为严重。此外,部分地方的“惠民保”赔付率高企,有的则赔付不足,呈分化态势。如兰州“金城·惠医保”2021年5月投保完成,投保55万人,按69元价格计算保费收入约3800万元,但截至去年7月底,达到赔付标准案件仅146件,赔付金额100多万元。

就险企承保“惠民保”出现的各类风险,《“惠民保”发展模式研究报告》建议,在数据方面,险企不仅要历史静态数据进行挖掘分析,也要整合自身的数据以及非医保患者数据,为精准定价和产品设计提供科学费率;在运营方面,险企要开展精细化运营,服务流程应当与医保衔接,并推动一体化结算模式;在推广方面,险企要充分依托政府及相关部门的组织能力,了解民众需求痛点,激发健康保障需求;在管理方面,积极引入商保目录,协同各方增强与医药、健管等公司议价能力,为控制超赔风险。

从监管层面来看,南开大学卫生经济与医疗保障研究中心主任朱铭来认为,一是监管机构应合理应用价值评估指标体系管控本地“惠民保”项目,尽可能地平衡产品的普惠性和商业性;二是相关部门应当制定严格的准入、退出标准;三是政府多部门应协同助力,推动构建系统全面的“惠民保”监管体系。四是,有关部门应鼓励和引导险企等经营主体提高保险科技的利用率。

“断卡”行动升级 银行信用卡单户持卡数量或降至5张

■本报记者 彭妍

自信用卡新规发布后,各大银行积极主动调整相关政策。近期,已有银行开始限制持卡人的信用卡持有数量。

根据邮储银行发布公告显示,该行拟自2022年2月16日起对信用卡的持有数量做出调整:同一客户在该行持有的信用卡有效卡片数量上限为5张(含5张),如已达上限数量,将无法成功申请新卡。

同时,据《证券日报》记者梳理,自去年至今,已有部分银行针对“信用卡持卡数量”发布过相关公告,且持卡数量管控正在不断升级。去年12月中旬,银保监会发布

《关于进一步促进信用卡业务规范健康发展的通知(征求意见稿)》,对发卡管理提出了明确要求。要求银行不得直接或间接以发卡量、客户数量、市场占有率或市场排名等作为单一或主要考核指标。

针对部分银行盲目追求规模效应和市场份额,滥发卡、重复发卡情况突出问题,部分银行也开始采取应对措施。

根据邮储银行发布关于调整信用卡持有数量上限的公告,该行拟自今年2月16日起对信用卡的持有数量做出调整。另外,若申请新卡,可通过销卡的方式,将名下有效卡片数量降至5张以下(不含5张),再次尝试申请。除邮储银行之外,此前中信银行

发布了调整中信银行信用卡持卡量的公告,对信用卡持卡量进行调整。同一位客户在中信银行所持主卡和附属卡的有效卡数总数上限为10张(含10张),若达到上限数量,则在该年内换卡、卡片升降级和新的信用卡申请将被拒绝。

记者对比发现,虽然目前各银行对于同一客户信用卡持有量上限的规定不尽相同,但可以看出,银行方面在控制信用卡数量上越来越严格。零壹研究院院长于百程对《证券日报》记者表示,特别是一些当前信用卡持卡率较高的银行,一方面会采用各种各样的减免、促销或补贴等激活的方式,让持有用户使用信用卡;另一方面,会对于长期沉睡的多余信

用卡进行清理。此次邮储银行调整信用卡有效卡片数量也是针对新规所采取的降低沉睡率的应对措施。

银保监会相关负责人表示,未来银保监会还将动态调降长期睡眠信用卡比例限制标准,不断督促行业将睡眠卡比例降至更低水平。易观高级分析师苏薇芮对《证券日报》记者表示,新规对睡眠卡相关规定进行了升级,有助于银行及时监测和发现内部风险,为银行自身安全及合规工作奠定优良根基。

“新规对于沉睡信用卡占比指标等提出了要求,将会对银行信用卡的战略和考核指标产生影响。以往银行比较重视开卡率,而非真正的使用率。随着新规的发布,银行内部会向

活跃度等质量考核维度上转变,这样的信用卡才有价值。”于百程表示。

近两年,信用卡新增发卡量出现下滑趋势,苏薇芮表示,信用卡业务“规模为王”的时代逐渐结束,各家银行未来除了跟具体的场景结合,还需要考虑利用科技提升卡片使用体验,此外还可以考虑信用卡产品的其他权益及附加功能等。

苏宁金融研究院高级研究员黄大智也对《证券日报》记者表示,发力信用卡业务,需要走差异化,决定信用卡的收入和利润的增长,其实是由用户对于分期业务以及交易规模的贡献来看的。无论是分期业务还是交易规模,银行信用卡要起到实质性帮助用户需求的作用。

构建场内场外市场“重要桥梁” 期货综合业务显威 棉企糖企受益多多

■本报记者 王宁

近日,《证券日报》记者从郑州商品交易所获悉,自该所综合业务平台推出以来,进一步满足了产业客户多元风险管理需求,提升了期货市场服务实体经济能力,助力期货市场融合发展,场内外联动性增强,市场认可度持续提升。

综合业务平台作为郑商所场外市场建设的关键载体,成为连接场内场外市场的“基础工程”,为探索打通服务实体经济“最后一公里”构建了“重要桥梁”。

为棉企提供“买断式回购”服务

一家长期专注于棉花贸易的民营企业(简称:棉贸A公司)负责人告诉记者,公司在借助郑商所综合业务平台进行棉花期货标准仓单交易,可以实现当日交易当日资金清算,这是原来公司在现货购销业务活动中较少出现的好事情。平台引入商业银行等金融机构开展期货标准仓单“买断式回购”服务模式,不仅可以让产业企业融资成本大幅下降,而且高效的业务操作流程还为日后产业企业积极与金融机构长期合作打下了基础,让期货、期权市场为产业企业更好地提供创新性服务进行了有成效的探索。

自综合业务平台期货标准仓单交易业务上线以来,切实为产业企业盘活相关商品期货仓单,以及灵活开展生产经营活动提供了期限多样、成本低等便利操作渠道与投资组合,十分有利于产业企业稳健经营。截至目前,平台期货标准仓单交易品种已覆盖郑商所全部活跃的期货品种,参与主体不断增加,服务实体的作用日渐凸显。

“郑商所积极创新期货标准仓单交易业务模式,力争取得更好的综合社会效益。”郑商所平台相关负责人告诉记者,早在2019年3月份,在开展期货标准仓单交易业务的基础上,已不断深化改革,推出了创新应用场景,引入商业银行开展期货标准仓单“买断式回购”业务,帮助企业将期货标准仓单转化为现金,为产业链上资金较紧张的生产、消费、贸易等企业提供低成本的融资支持,探索出了一种解决企业融资难、融资贵问题的业务模式,有效地拓展了期货市场服务实体经济的广度与深度。

记者获悉,自业务上线以来,期货标准仓单交易累计成交量达到了396.2万吨,成交总额为372亿元。其中,浦发银行为客户提供资金支持113.25亿元,覆盖棉花、白糖等产业客户63家,有效地缓解了企业遇到的生产经营困难。

泛糖专区 让糖企更“甜蜜”

记者获悉,综合业务平台在近两年的发展中不断丰富业务内容,增添为服务实体经济的新手段,去年12月底,白糖基差贸易泛糖专区(下文简称:泛糖专区)正式上线,这标志着郑商所在场外业务“平台+”业务模式上又迈出了坚实一步。自泛糖专区上线以来,市场已对专区业务表现出极大的参与热情,市场已是天天有报价,每日基差交易挂单最少也有10笔左右,而且持续有成交。截至目前,共成交白糖现货990吨,成交额557.5万元。

在业内人士看来,泛糖专区建设解决实体经济痛点、难点和堵点,是推动期现货融合、场内外互通、上下游联动的创新尝试,为产业客户管理风险、稳健经营提供了更多便利,“平台+平台”强强联合推动白糖产业高质量发展,让“甜蜜事业”更加“甜蜜”。

据了解,广西有7家制糖集团使用基差定价销售食糖量超过100万吨,占广西产糖量约15.92%,通过基差定价购销食糖的贸易商比例超过50%。随着影响白糖价格因素的增多,涉糖企业对价格避险需求更加迫切。广西泛糖科技产业研究部部长刘芷妍向《证券日报》记者表示,多年来,涉糖企业已形成参照白糖期货与现货大宗交易市场进行定价的模式,涉糖企业对于基差交易的参与度越来越深。目前泛糖科技的白糖现货交易平台覆盖白糖仓库200多家,拥有白糖产业客户500多家,该平台年现货交易量200万吨左右。

“作为现货交易平台,泛糖科技把握了现货市场的发展趋势和市场痛点,在了解郑商所的联动定价功能后,认为这一功能契合产业客户的需求。为助力涉糖企业充分利用期货市场及现货大宗交易市场进行价格风险管理,后经与郑商所协商,双方决定携手合作,发挥各自优势,为糖企开展基差贸易打造一条高效便捷之路。”刘芷妍称。

在业内人士看来,泛糖专区的开启,解决了过往白糖线下基差交易无公开权威数据参考、贴水定价困难、信息沟通时滞、套保平衡点风险大等痛点,对助力实体经济进一步利用期货市场及现货交易平台进行价格风险管理,提升食糖流通效率打造食糖流通新格局有着重要意义。同时,泛糖专区的推出也为广西糖业乃至全国糖业的高质量发展注入强大动力。