

深市指数体系建设蹄疾步稳

“深红利300”“深证回购”两条新指数今日发布

为进一步引导上市公司高质量发展，助力资本市场投资端建设，更好服务中长期资产配置需求，深交所全资子公司深圳证券信息有限公司分别以深市A股中股息率和回购综合表现较好的上市公司为基础，打造的深证红利300指数（以下简称“深红利300”）和深证回购指数（以下简称“深证回购”）于28日正式对外发布。

事实上，作为构建交易型开放式指数基金(ETF)的前提条件，打造完善的指数体系一直以来都是深交所重点工作内容之一。据深交所公开数据统计显示，截至目前，年内深交所已发布新指数25条，涵盖宽基、主题、策略、ESG等多种类型，为打造相关指数产品、与投资者分享深市发展红利提供了丰富多元的“可选项”。



入持续提升。从长期投资方面来看，今年前三季度，深市上市公司长期投资合计达1111亿元，同比增加3.40%；从研发投入方面来看，研发费用合计达4538.06亿元，同比增长9.35%。

此外，深市分红、回购生态日益完善，上市公司主动意识逐渐增强。分红方面，在深交所积极引导之下，深市公司分红水平明显提高。以2023年为例，截至三季度末，近100家深市公司披露了2023年半年度现金分红预案，同比增长53%，九成公司已完成派现，现金分红金额合计近200亿元。回购方面，深市公司积极响应中国证监会要求，自8月份以来超160家公司披露回购计划，超180家公司披露回购进展，累计回购金额超250亿元。

川财证券首席经济学家、研究所所长陈雳对记者

表示，深市上市公司积极现金分红，主动回购股票等行为愈发增多，一方面提振了投资者信心，另一方面则展现公司实际收益能力较强，现金流充裕，对投资者和市场都传递了积极信号。这也将为打造更多深市代表指数奠定基础。

再迎两条新指数 体系构造日趋丰富

正是得益于深市上市公司整体质量的不断提升，深市指数体系构建愈发提速。今年以来，深市已发布覆盖宽基、主题、策略、ESG等多类型的25条指数。其中，11月份以来，先后有深证主板50指数、创业板中盘200指数、创业板小盘300指数、深证乡村振兴债指

数、深证科技创新公司债指数等对外发布。

11月28日即将发布的深红利300、深证回购等指数，将为深市指数体系扩容再添助力，更进一步丰富深市指数体系生态。

据悉，深红利300反映深市分红水平较高、分红增长潜力较大的上市公司股价变化情况，在最近三年现金股息率排名靠前的深市A股中，选取股利增长率和未分配利润占比的综合排名前300名作为指数样本。

例如，样本公司中包含格力电器、威孚高科、鲁西化工、徐工机械、冀东水泥等代表企业。其中，据同花顺iFinD数据统计显示，格力电器自上市以来，已累计进行30次分红，分红金额高达1122亿元。此外，威孚高科、鲁西化工、徐工机械、冀东水泥等企业自上市以来也累计多次分红，分别为28次、16次、22次和19次。

深证回购则反映深市主动式回购金额较大、回购比例较高的上市公司股价变化情况，在最近一年发布股票回购公告并实施、最近三个月公告预案拟实施的深市A股中，选取主动式回购金额和回购比例综合排名前50名作为指数样本。

例如，样本公司中就涌现出海康威视、牧原股份、荣盛石化、盐湖股份、光莆股份等优秀企业。对此，业内人士表示，回购的主要意义在于调整公司的财务结构，优化资产负债表，缩小资产负债差距，提高公司财务状况。

在陈雳看来，两大指数发布将进一步丰富ETF基金品类，叠加指数型ETF更为稳定的收益，将吸引更多长线资金入市。

市场人士表示，指数连接着投融资两端，指数化投资可以形成“指数-指数产品-上市公司质量”相互促进、正向循环的良好生态。同时，指数基金具有风格稳定、透明度高、费率低等优势，契合我国资本市场散户投资者众多的特征，是加快投资端改革，大力发展机构投资者的有力抓手。

据《证券日报》

规模4年增10倍 券结基金突破6500亿元

从2017年试点到2019年转常规，采用券商结算模式的新基金数量持续增长，所占比例目前已接近20%；采用券结模式的基金总规模突破6500亿元，比2019年“试点转常规”时增长10倍以上。

近二成新基金采用券结模式

不断有老基金选择券商结算模式。据记者统计，四季度以来，嘉实中证500指数增强、鹏华创新升级、诺安精选回报等20多只基金改为采用券商结算模式。

除了老基金转换交易模式，新基金中直接采用券商结算模式的也越来越多。Wind数据显示，截至11月24日，全市场选择券结模式的新基金有212只（不同份额合并计算），在新基金中占19.45%，为2017年券结模式试点以来的最高水平。

截至2023年三季度末，实施券商结算模式的公募基金数量共计892只，涉及的基金总规模达到6570亿元。这一数据比2019年“试点转常规”时增长逾10倍。

谈及新老基金积极转换结算模式的现象，安信基金券商业务部总经理魏操表示，券商结算模式，基金管理人可以结合券商的财富管理需求，进一步发展券商客户。从产品选择来看，券结模式更加聚焦于偏权益类的基金，产品弹性及波动较大，相对更契合券商客户的风险偏好。

路博迈基金表示，与银行结算模式相比，券商结算最大优势是更高的资金利用率，备付金和结算保证金不再占用可用资金，降低了资金成本。

一位券商人士表示，得益于近几年券商财富管理业务的蓬勃发展，公募基金销售能力及保有规模不断提升。更多的基金公司将券商渠道视为业务发展的新蓝海。

据该券商人士分析，对于券商而言，定制由优秀基金经理管理、实力较强托管行销售的券商结算模式公募基金，可在满足客户资产配置的基础上，整合券商产品销售、交易结算、研究服务等各项业务资源，获取交易结算账户，并实现全业务链收入。

未来市场占比会逐步提高

基金费率改革对中小公募管理人影响较大，进一步优化公募基金交易结算模式成为支持中小基金管理人降本增效的有力举措。

上述券商人士也表示，相较于托管人结算模式，证券公司结算办理方便，建设成本较低、无需缴纳结算备付金和保证金，对于中小基金公司而言可以节约成本。

谈及未来券结模式的发展趋势，多位业内人士表示，两种模式各有优劣，但在权益类基金上，券结模式占比可能会逐渐提高。

魏操表示，目前使用券结模式的管理人以新基金公司为主，老公司适度参与。随着券结模式应用的常态化，更多基金公司可能会更加注重打造精品券结的合作模式。

路博迈基金表示，对于新发权益基金，券结模式更有优势。交易商是结算参与者，对于交易端的各类创新业务在技术上都可以实现，能够增加基金产品的吸引力。

上述券商人士也认为，参考国外成熟市场主经纪商业经验，随着国内证券市场与公募基金日趋成熟、券结模式结算系统逐步优化完善，券商公募代销能力增强，相信未来会有更多的权益新产品采用券结模式。而且，券结模式是监管鼓励的方向，相信其在市场上的占比会逐步提高。

综合

落实新政策 解决新困难 服务新市民

青岛交行联合市住房公积金管理中心推广灵活就业人员住房公积金缴存政策

■青岛财经日报/首页新闻记者 姜亚玲

“新市民”群体作为城市化过程中规模扩张最快与发展潜力最大的群体，不仅是促消费扩内需与推动经济增长的中坚力量，还是实现共同富裕战略目标的关键一环。交通银行青岛分行认真践行金融工作的政治性、人民性，积极配合青岛市住房公积金管理中心落地灵活就业人员住房公积金缴存政策，解决新市民、青年人的住房困难问题。

11月17日，利用“滴滴出行”员工线下月会的时机，交通银行青岛四方支行及市住房公积金管理中心市北管理处联合到滴滴出行官方司机招募点，进行灵活就业人员住房公积金缴存政策宣讲。现场到会的人数达百余人，通过现场咨询、资料发放等方式，及时解答滴滴司机对于新政策的问题和疑惑，让政策真正深入基层，惠及大众。

通过本次活动，使滴滴司机们迅速了解灵活就业人员公积金缴存相关政策及办理方式，开户流程、领取条件和享受优惠，获得了滴滴司机们的高度认可。

从便民处入手，于细微处用心，交通银行青岛分行将坚持传统金融服务与业务创新相结合，以



交通银行青岛分行在滴滴出行官方司机招募点，举办灵活就业人员住房公积金缴存政策宣讲活动。

推动高质量发展的新成效检验主题教育成果，把惠民生、暖民心、顺民意的工作做到群众心坎上，

让客户有更多获得感、幸福感、安全感，成为客户身边有温度的银行。

保险代理人团队质效提升 “优增”策略成行业共识

在近年来寿险业高质量改革转型中，代理人渠道作为寿险主渠道，一直是改革的重点，也是当前行业最为关注的焦点。近期，有关保险销售渠道人力队伍的研究报告接连出炉。

未来保险行业代理人渠道的发展方向何在？代理人渠道的转型对整个行业的发展有何影响？接受记者采访的业内人士认为，整体来看，随着保险代理制销售人员（下称保险代理人或保险营销员）质量的提升，采取“优增”策略成为行业共识。长期来看，代理人平均产能的提升会形成“良币驱逐劣币”的格局，优化保险行业个险营销格局。

代理人素质提升

过去三十年来，“金字塔”式的保险代理人队伍，为寿险行业的发展打开了局面，代理人渠道成为各大寿险公司保费收入的重要支撑，但随着市场的发展，这一制度的局限性日渐凸显。代理人规模自2019年冲上912万人高位后便进入下行通道，队伍人才流失量巨大。

随着代理人渠道转型进入深水区，代理人队伍的未来发展方向备受业内关注。近期，多个有关保险销售渠道人力队伍的研究报告发布。11月14日，北京大学汇丰商学院风险管理与保险研究中心、保险行销集团保险资讯研究发展中心联合发布了《2023中国保险中介市场生态白皮书》；11月18日，泰康保险集团联合第三方调研机构益普索(Ipsos)发布《2023保险合伙人白皮书》，探讨2023年保险代理人群体的基本特点。

上述报告均显示，保险行业步入清虚转型期，在缩减代理人队伍规模的同时，也伴随着代理人素质和能力的提升。《2023中国保险中介市场生态白皮书》显示，2023年保险营销员队伍中，本科及以上学历的营销员群体占比为26%。相较于2018年学

历结构有所提升，特别是高学历的营销员比例上升显著。在工作业绩方面，与2018年相比，保险营销员签单的保单件数和月收入均有所提升。

这一结果的出现，主要得益于保险公司在营销员队伍方面的改革：一是降低无效、低效人力；二是提高增员门槛，引进优质代理人。

根据2023年上市险企三季报，目前个险销售人力下降的趋势已经逐渐放缓，出现企稳态势。随着个险销售人力逐步清虚，更多企业将目光放在了核心队伍的增员上，“优增”策略成为企业共识。

泰康保险集团市场产品部负责人叶音对记者分析称，目前“人海战术”的销售方式逐步失灵，行业代理人数量已不足最高峰时期的一半，很多公司必须要适应从高速度发展向高质量发展的转型。采取“优增”策略，进行人才转型，已成为大部分险企的共识。

中国人寿相关负责人此前在业绩发布会上表示，公司不希望追求销售队伍数量上的简单增长，而是在量和质上追求平衡，随着增员质量和育成效益的不断提升，预计明年会进一步抬高增员标准。

谈及如何进行队伍行的“优增”，叶音表示，“优增”需要了解人才溢出的行业，吸收性格、行业、经验及资源适合的人员，例如地产业、金融业、互联网业的销售人员。在招聘方式上，可以组建招聘团队，通过发布招聘启事等，以经营公司的方式经营团队，而不是像小作坊一样通过个人渠道增员。这是调研过程中发现的非常好的思路。

《2023保险合伙人白皮书》也提到，招聘平台是团队长在增员时时可进一步考虑使用的拓展渠道。

“增员渠道分两大板块，一是‘热渠道’，包括朋友介绍等方式；二是‘冷渠道’，包括网络直播平台、招聘网站等。我们也有一些团队长自己在招聘网站注册会员，发布招募信息、筛选简历，通过陌生渠道增员，但目前使用比例还不高。”一位保险

绩优代理人介绍道。

持续优化队伍结构

受访人士认为，代理人队伍中人员质量的提升，有助于增强保险行业的规范性、提升保险行业代理人职业的社会认可度，最终有利于保险行业健康发展。

对外经济贸易大学保险学院教授王国军对记者表示，个险代理人数量的减少短期冲击很大，但长期来看并不是坏事，平均产能的提升会形成“良币驱逐劣币”的格局，个险营销体制在优化。

益普索资深研究总监肖丽娜对记者表示，近两年明显感觉保险行业的社会认可度增加。调研显示，74%的代理人感到保险行业发展前景好，70%的绩优代理人认为公司品牌和平台优势强，新的高素质人员的加入，也让行业的社会认同度得以提升。

谈及未来如何进一步推动保险行业的人才建设，肖丽娜表示，一是要加强宣传，让更多人了解保险行业代理人是可选择的职业和方向；二是要提高招聘人员的留存率，通过提供体系化的、受认可的薪酬制度与晋升路径，给代理人更好的职业发展前景；三是要加强人才培养，提供专业化培养体系，实现团队与人才的相互赋能。

在优化保险营销队伍结构方面，诸多保险公司已在持续探索并不断优化。例如，新华保险副总裁王练文在三季度业绩发布会上表示，公司将从三方面继续优化队伍结构，一是继续出台队伍优增优育的组织发展方案，壮大队伍基盘；二是全面优化荣誉体系，倡导绩优人员积极参与竞争，提升队伍产能；三是研究和酝酿新基本法，以绩优队伍和主管为基本法的利益重点，并重点关注可持续长期发展的技术管理。

据《证券日报》