

何立峰在金融系统党的建设工作会议上强调 扎实推动金融系统党建工作 抓好下半年重点金融工作

●新华社北京7月2日电

金融系统党的建设工作会议7月2日至3日在京召开。中共中央政治局委员、中央金融工作委员会书记何立峰出席会议并讲话。他强调，金融系统要把认真学习深刻领会深入贯彻习近平党建思想

和习近平总书记在中国共共产党成立105周年大会上的重要讲话精神作为当前和今后一个时期的重要政治任务，扎实有力推进金融系统党的建设重点工作，持续加强党的政治建设，不断深化党的创新理论武装。完善金融系统党建管理制度机制，进一步理顺地方金融机构党建管理体

制，加强金融干部人才队伍建设。深化中央巡视整改和审计整改，纵深推进正风肃纪反腐，着力纠治“四风”，保持惩治腐败高压态势。要巩固深化树立和践行正确政绩观学习教育，抓好下半年重点金融工作，增强责任感紧迫感，持续推进金融风险防化化解，着力加强金融监管，全力支

持经济社会高质量发展，为完成好全年经济目标任务、实现“十五五”良好开局提供有力金融支撑。

会前，何立峰出席中管金融单位“两优一先”表彰大会并讲话。中管金融单位129名优秀共产党员、127名优秀党务工作者、278个先进基层党组织受到表彰。

■上证深一度

保险销售分级制度正式落地 专业的人卖适当的产品给适合的人

●记者 韩宋辉

7月1日，保险业首部聚焦产品适当性管理的自律性文件——《保险产品适当性管理自律规范》（下称“自律规范”）正式施行。这意味着，行业准备已久的保险销售分级制度正式落地。

“我们最近正忙着给保险产品分级，组织销售人员培训，行业协会也组织了分级考试研讨会议。”多位保险公司培训条线、个险条线负责人对上海证券报记者感慨，分级制度落地让人“忙疯了”。

自律规范覆盖产品分级、销售资质、客户评估等保险销售全流程。“有资质的人员将合适的产品销售给合适的消费者”，不再是一句空话。

不过，分级制度落地，真正的考验才刚刚开始。记者近期调研多家大中型保险机构发现：行业考试系统尚未建成，“分级考试”正式开考可能还需一年；分级制度落地伴随大量系统改造与培训成本，中小险企压力沉重。更为深层的挑战是，分级只解决了“产品适当性”问题，代理人队伍“金字塔”结构带来的弊病仍有待解决。

“人海战术”落幕

1992年，友邦保险在上海设立分公司，将“个人代理人制度”引入中国。两年后，国内保险公司以“佣金＋管理津贴”为核心，强调“发展团队，组织裂变”的激励机制。个人代理人这一保险销售模式由此在全国范围内全面推行。

在特定历史时期，这套模式发挥了不可替代的作用：以极低成本构建起覆盖全国毛细血管的销售网络，完成对亿万家庭最朴素的风险意识启蒙。2019年，保险销售人力达到历史峰值——912万人。

为发展和管理队伍，保险公司尤其是头部公司普遍将销售队伍分为十来个层级，形成“金字塔”结构。

然而，随着业务发展，“金字塔”结构的弊端逐渐显现。

某中型保险公司个险负责人刘勇（化名）向记者拆解：小张卖了一张保单，获得首年佣金。但其上头十来个层级的人员，都会根据佣金按比例抽成“组织奖励”。在这一模式下，代理人开发完亲朋好友等熟人资源后，普遍选择拉更多人入伙扩大团队。“拉人头就等于拉业务。”刘勇直言，行业普遍存在重增员、轻专业的导向，畸

形指挥棒下鲜有代理人专注于专业能力提升。

在“人情单”、销售误导滋生等状况下，保险消费者权益受到侵害。一位监管人士向记者坦言：保险产品功能复杂，条款理解门槛高。但在“重营销”导向下，代理人主打推销佣金高的产品，不以消费者需求为先，销售误导由此滋生。2025年，保险行业投诉量同比激增368%，销售环节违规占比超过六成。

此外，为套取保险公司销售费用，行业虚假增员、虚挂人力、数据造假乱象频发。

中汇人寿总经理杨征撰文表示，某些公司经营者难以真正放下队伍规模执念：一方面通过对人力指标“注水”，使人力指标虚假繁荣；另一方面花大价钱组建新队伍，短期收效甚微，反而因为更复杂的管理模式，降低了管理效率，增加了管理成本。

2019年，监管部门启动代理人“清虚”行动，重点清除虚挂虚增人员；2023年深化“报行合一”，压降渠道费用。经过几年整顿，保险销售队伍规模大幅压缩。截至今年一季度末，人身险公司个险营销员合计约212.6万人，较行业峰值减少近700万人。

传统销售模式下的保险“人海战术”自此落幕。在此情况下，保险销售分级制度正式落地。

从“产品推销”向“需求匹配”转型

今年2月起实施的《金融机构产品适当性管理办法》（下称“办法”），首次统一银行理财、保险产品等跨行业金融产品的“适当性管理”规则。

自律规范正是办法在保险业落地的细化实施标准，将监管原则转化为可操作的行业守则——产品、人员、客户，全环节分级，环环相扣。

产品分级——不以保费规模或收益为依据，锚定产品复杂程度和保单利益确定性，越复杂、不确定性越高，等级则越高。例如人身保险产品划分为P1至P5五个等级。P1为一年期及以下简单产品，P3含分红型、万能型产品，P4、P5为更高风险产品。同时，将保险产品或保险产品投资账户的风险等级分为R1至R5五个等级。

人员分级——不以业绩论高低，以专业能力定权限。销售人员按保险知识、诚信合规记录、销售履历等综合指标分级授权，能力等级最低者只能销售P1类基础产品，

最高级别方可销售P4、P5类高风险产品。

客户分级——挂钩保险需求与财务支付水平、风险承受能力水平“双评估”，将客户风险承受能力标记为G1至G5等级。

某大型保险公司客服部负责人向记者介绍，以上三者旨在形成“三位一体”匹配机制：若客户风险等级较低却想购买分红险，系统会明确提示并阻断交易；客户坚持购买则须签署警示确认书。这将推动“卖者尽责，买者自负”在保险业真正落地。

保险销售底层逻辑由此改写。

“分级制度强制要求保险公司从‘产品推销’向‘需求匹配’转型，从根本上颠覆了依赖信息不对称与话术诱导的传统销售逻辑。”一位行业专家表示。某外资保险公司代理人认为，分级制度会把那些专业差、能力低、误导客户的人清出去，让专业人才留下来。

产品分级划出边界、人员分级守住门槛、客户分级锁定匹配——三者联动，将构筑起新的保险销售秩序。不再是谁都能卖、卖给谁都行，而是专业的人卖适当的产品给适合的人。

落地面临诸多考验

自律规范已正式施行，但从记者调研情况来看，分级制度全面实施才刚刚开始，难以一蹴而就。

记者摸底多家大中型保险公司，发现他们普遍已完成主流在售产品的分级分类信息披露。中国人寿、平安人寿、太保寿险、中部人寿、阳光人寿等公司已在官网展示产品条款、费率表、现金价值表及分类等级等。客户分级则有赖于客户填写适当性评估问卷，将长期进行。

当前行业普遍认为：最大的挑战在于销售人员分级。

多位个险业务负责人向记者介绍，销售人员分级涉及课程开发、人员培训、考试安排、存量套转与系统建设，工作量巨大。

目前，各公司正在密集开展课程开发与人员培训。“但最终分级需经行业协会统一组织的分级考试确定。目前行业协会正在牵头建立考试系统，距离正式开考或需一年时间。”多位近期参加行业协会相关研讨会的培训负责人告诉记者。

对保险公司而言，系统改造与培训是一笔不菲的投入。一家保险公司总裁向记者坦言，这是一整套投入——头部大中型公司尚能负担，对小公司而言挑战巨大。这可能倒逼小公司完全放弃培养代理人

队伍。

此外，分级制度只完成了“能力分级”，尚未触及利益分配。

过去几年，“压降成本”已成为保险公司维持健康发展的必选动作，但部分公司简单粗暴的压降方式带来了诸多问题。

北京地区一位个险业务负责人王东（化名）告诉记者，行业内部调研显示，头部公司代理人平均月收入从2019年的8000至10000元降至2025年的4000至6000元，几乎腰斩。

“一线代理人佣金是所有层级组织利益发放的基准，降低其佣金，与之相关的组织奖励都会减少。因此，保险公司选择以此种方式快速压降渠道费用。”王东说。

复旦大学经济学院副院长许闲介绍，以直辖部门津贴为例，相对低职级代理人可对直辖部门首年佣金进行10%至24%的比例抽成，营业部经理等中间职级代理人可抽成4%至15%，区域总监等高职级代理人再抽成5%至14%。在“金字塔”结构下，职级越高，津贴奖励叠加越多，存在收入分配不合理现象。

疑虑随之而来：分级制度建立高素质销售队伍的初衷，是否会受“金字塔”结构掣肘？

多位行业人士向记者坦言，分级制度只完成了销售能力与客户需求、产品风险的匹配，并不直接触及“金字塔”组织层级。一个代理人即便考出P4高等级资质，但仍身处十来层“金字塔”结构中，保险公司向其支付的首年佣金有下降趋势，却把大量销售费用抽成给其上头的十来层人员。

“一线代理人提升专业能力，并不能带来收入回报提升。精简‘金字塔’层级迫在眉睫，须与分级制度改革同步推进。”多位行业人士表示。

金融监管总局2025年4月发布的《关于推动深化人身保险行业个人营销体制改革的通知》已明确，保险公司应“精简优化销售队伍层级”“推动销售利益向直接保险销售人员倾斜”。

为何保险公司迟迟未行动？多位行业人士向记者坦言，保险公司不敢大刀阔斧“砍层级”，很大原因在于担心队伍波动影响业务增长。

然而，如果将分级制度视作为行业“培土育苗”，那么“金字塔”结构就是这片土地的盐碱度。不改良土壤，良种何以成林？

（上接1版）

大礼堂两边的屏幕上播放着“七一勋章”获得者的工作照。瞬间的定格，是数十载辛勤耕耘的“时光切片”。

那是一片绿意。在挂满番茄的田地里，河南濮阳市西辛庄村村支书李连成畅快地笑着。2019年全国两会期间，他向习近平总书记面对面道出“农民八个梦想”，如今，他带领乡亲们把昔日的落后村发展为全国文明村。

那是满屏雪白。漫天风雪里，吾哈斯·苏来曼背着药箱，拄着木棍，顶风艰难向前。他曾说：“只要牧民有需要，就算天上下刀子，我也得动身。”

当习近平总书记为他们佩戴勋章时，全场的目光注视着他们，致敬的掌声一次次响起。

85岁的赵亚夫，带着新鲜泥土的气息来了，前不久他还在江苏句容市戴庄村的田埂上查看水稻长势。耄耋之年，这位农学家每年依然有三分之二的时间在田间地头。

习近平总书记关切询问：“身体怎么样？”赵亚夫感动地说：“很好！感谢总书记！”

90岁的机械工程领域专家钟掘，从青丝到白发，数十年初心不改，始终奋战在科研一线。习近平总书记俯身同坐在轮椅上的她握手。“总书记您很操劳，多多保重！”钟掘说。

见证历史沧桑，沐浴无上荣光，钟掘热泪盈眶：“我们祖国现在发展得这么好，是因为有党的领导，党把全国人民团结在一起，牢记成立时的初心，一直奋斗到现在，把贫穷落后的国家建成老百姓都有幸福感的国家。”

荣誉，凝结着过往奉献，激励着新的奋斗。

大会对全国“两优一先”进行了表彰。授予141名同志、追授8名同志“全国优秀共产党员”称号；授予150名同志“全国优秀党务工作者”称号；授予399个基层党组织“全国先进基层党组织”称号。

“两优一先”代表着戴着奖章、胸佩红花，走上台，接受党和人民的褒奖。他们中，有铁路职工、有港口工人、有“快递小哥”、有人民警察……他们代表着千千万万的劳动者、千行百业的奋斗者。

穿着红色正装，“七一勋章”获得者代表吴亚琴迈着干练的步伐，走到发言台。

2020年7月，习近平总书记曾经来到她所在的长春市宽城区团山街道长山花园社区考察，了解社区党建情况。

“总书记那次来考察，说我像一团火，鼓励我好好干，这句话我一辈子忘不了。我深知，这团火不是我一个人烧起来的，是党的培养、组织的信任、居民的支持，让这团为民服务的火越烧越旺。”吴亚琴动情地说，“作为一名共产党员，群众在哪里，我的岗位就在哪里。我愿一辈子扎根基层、倾尽全力，不负组织培养、不负群众期盼。”

当一群人、一个政党的追求，符合最广大人民的根本利益，其所投身的事业便有了深厚的根基、博大的格局、恒久的意义。

时间是最伟大的书写者，历史是最忠实的记录者。

“105年前，在中国人民和中华民族的伟大觉醒中，在马克思列宁主义同中国工人运动的紧密结合中，中国共产党应运而生。从此，中国人民和中华民族有了最可靠的主心骨，内忧外患、积贫积弱的中国开启了翻天覆地的历史巨变。”

“105年来，我们党始终坚守为中国人民谋幸福、为中华民族谋复兴的初心使命，深刻洞察世界发展大势，准确把握各个历史时期社会主要矛盾变化，团结带领全国各族人民不懈奋斗，创造了新民主主义革命、社会主义革命和建设、改革开放和社会主义现代化建设、新时代中国特色社会主义的伟大成就，书写了中华民族几千年历史上最恢宏的史诗。”

习近平总书记的重要讲话中全面回顾总结了105年来中国共产党团结带领全国各族人民走过的光辉历程、创造的伟大成就——

“105年不懈奋斗，从根本上改变了中国人民的前途命运。”

“105年不懈奋斗，开辟了实现中华民族伟大复兴的正确道路。”

“105年不懈奋斗，展示了马克思主义的强大生命力。”

“105年不懈奋斗，深刻影响了世界历史进程。”

“105年不懈奋斗，锻造了强大的中国共产党。”

“最可靠的主心骨”，团结带领最伟大的人民，书写了“最恢宏的史诗”。今日之中国，没有辜负一代代中国共产党人前赴后继的奉献与牺牲，没有辜负亿万中国人民一往无前的拼搏与奋斗。

作为现场受表彰的年纪最大的全国优秀共产党员代表，94岁的陈厚群满头银发、感慨万千，他清晰记得入党转正的那一天——1957年11月17日。“正好这一天，访问苏联的毛主席在莫斯科接见我们中国留学生，毛主席说‘希望寄托在你们身上’，这是我一生的战斗号角。我们那一代人追的梦想就是看到一个再也受不欺凌的、富强的中国，这个梦正在实现！我们党105年的历史成就，充分证明了我们党当之无愧是伟大光荣正确的党！”

历史映照现实，征程未有穷期。看清楚过去我们为什么能够成功，才能弄明白未来我们怎样继续成功。

习近平总书记从六个方面深刻总结我们党所具有的其他政党和政治力量无可比拟的优秀特质——

“矢志追求真理，始终把准前进方向。”“深深植根人民，始终拥有坚实根基。”“勇担历史使命，始终掌握战略主动。”“顺应发展潮流，始终走在时代前列。”“敢于善于斗争，始终保持必胜信心。”“注重强健自身，始终充满生机活力。”

“这些优秀特质，是中国共产党为什么能的关键密码。我们要结合新的实际，把党的优秀特质不断发扬光大，确保党永远不变质不变色不变味，始终具有强大创造力凝聚力战斗力。”新时代中国共产党人的历史自信和历史主动精神充盈其间。

我们党之所以从胜利走向新的胜利，正因这些特质已经熔铸在了党的基因里、流淌在了党的血脉中。

从习近平总书记手中接过沉甸甸的荣誉证书，“90后”全国优秀党务工作者王柯皓心潮澎湃：“总书记夸赞我们是‘勤劳的小蜜蜂’‘美好生活的创造者’。作为快递小哥志愿服务队的党支部书记，我们要擦亮党员身份，把更多行业从党员组织起来、凝聚起来，与党同心、跟党走，用心奔跑、使命必达！”

胸戴红花，江苏盱眙县黄花塘镇芦沟社区党总支书记徐玲踌躇满志，从中国第一艘航母辽宁舰的女操舵手，到如今乡村振兴路上的带头人，她本色不改：“总书记为我颁发证书时，我向总书记报告自己的经历，总书记勉励我说‘了不起，继续努力’。不管是在‘深海蓝’还是‘田野绿’，共产党员就是为人民服务的，我们要牢记总书记嘱托，埋头苦干，把产业抓实，把民生实事抓好，让党的旗帜高高飘扬在乡村全面振兴阵地上。”

辉煌历史令人自豪，光明未来催人奋进。站在新的历史起点，习近平总书记向全体中国共产党党员发出了新的行动号令——

“到本世纪中叶，我们要全面建成社会主义现代化强国，实现第二个百年奋斗目标。时间不等人！历史不等人！全党同志务必不忘初心、牢记使命，务必谦虚谨慎、艰苦奋斗，务必敢于斗争、善于斗争，紧紧依靠和团结带领全国各族人民奋进新征程、建功新时代，奋力创造新的历史辉煌！”

雄壮的《国际歌》在人民大会堂内奏响，厚重深长的旋律，连接历史、现实、未来：“团结起来到明天，英特纳雄耐尔就一定要实现……”

此刻，万人大礼堂天幕上，灯光璀璨，众星环拱，巨大的五角红星，光耀中国、昭引征程。

■记者观察

资金面‘不再像半年末’ 透露货币调控新信号

●记者 张欣然

今年6月末，资金面没有出现市场此前担心的明显跨季冲击。

与以往6月末资金价格容易阶段性冲高不同，今年6月末，银行间资金利率整体运行平稳，非银资金波动也明显收敛。央行在6月29日、6月30日连续开展隔夜逆回购操作，精准呵护短端流动性，成为这个“不太像半年末”资金面的重要注脚。

数据变化更为直观。上海证券报记者梳理近3年6月末资金价格发现：2024年6月，DR007呈现明显的“前低后高”走势，月初多在1.77%至1.81%区间运行，6月27日、28日分别升至2.12%和2.17%，全月标准差达0.131%；2025年6月，DR007均值降至1.58%，但月末扰动仍存，6月30日升至1.92%，较前一交易日上行约23个基点，全月标准差仍有0.104%。到了2026年6月，DR007波动明显收敛，全月主要在1.34%至1.54%的窄幅区间运行，标准差降至0.058%，较2024年、2025年同期分别下降约56%和44%。6月29日，DR007为1.45%，

与月中水平基本持平，并未出现往年6月末时点的明显跳升。

交易所资金价格也呈现类似变化：2024年6月，GC001标准差为0.231%；2025年6月末波动进一步放大，标准差升至0.484%；2026年6月则降至0.171%，较2025年同期下降约65%。这说明，今年6月末，不仅银行间资金价格更加平稳，非银资金面的波动也明显低于前两年。

资金面平稳跨季的背后，是央行流动性管理工具更加精细化。

6月29日，央行开展3000亿元隔夜逆回购操作；6月30日，央行继续开展6000亿元隔夜逆回购操作。这意味着，隔夜逆回购并非象征性“首秀”，而是在6月末最后两个交易日承担了短端流动性精准投放功能。从市场反应看，隔夜逆回购在平抑6月末资金面波动方面初步达到预期。银行间资金利率没有出现明显跨季冲击，非银资金波动也相对有限，市场对6月末流动性的紧张预期有所缓和。

值得注意的是，央行公告并未披露隔夜逆回购操作利率。这一安排引发市场关

注，也体现出该工具当前定位的特殊性。

专家认为，隔夜逆回购工具在初期运行阶段暂不披露价格，或有三方面考虑：首先，避免市场过早将其理解为新的政策利率锚。目前7天期逆回购利率仍是主要政策利率，如果隔夜逆回购利率直接披露，市场容易将其视为新的短端政策信号。其次，保留操作灵活性。隔夜工具更适合用于月末、季末、跨年等特殊时点“削峰填谷”，价格不公开有助于降低市场对单一利率水平的过度交易。最后，避免被误读为增量宽松。此次操作更像是精准呵护跨季流动性，而非释放全面宽松信号。

换言之，隔夜逆回购的意义，不在于替代7天期逆回购成为新的政策利率，而在于丰富央行短端流动性管理工具箱。它能够在特殊时点以更短期限、更精准的方式投放流动性，既缓解跨季资金压力，也避免通过较长期限资金投放，造成跨季后流动性过度宽松预期。

这也解释了为什么今年6月末显得“不太像半年末”。一方面，央行提前通过工具安排稳定预期，减轻了市场在6月最后几个交

易日集中抢资金的压力；另一方面，市场参与者经历过前几年跨季波动后，流动性管理意识增强，机构对跨季资金的准备更充分，季末集中冲击有所弱化。

更深层次看，6月末资金面平稳，可能还与票据、信贷、存款考核等金融行为变化有关。过去，6月末往往伴随银行考核、存款冲量、监管指标达标和跨季资金需求集中释放，资金价格容易出现阶段性上行。今年，信贷投放节奏、银行负债安排和流动性管理方式均较以往更加平滑，也使6月末资金面扰动有所减弱。

这个“不太像半年末”的半年末，或许意味着货币市场正在进入新的观察阶段：资金面并非没有受到扰动，但央行通过更精细粒度的工具安排，正在努力压低月末、季末和节假日的短端资金价格波动。

对于债券市场而言，这有助于降低资金面极端冲击风险，但也意味着交易不能简单押注跨季后资金利率快速下行。后续真正需要验证的，是隔夜逆回购工具能否在更多关键时点持续发挥“削峰填谷”的作用，以及资金利率低波动能否成为新的常态。