

6 财务精英 Financial Elite

在变化快速的大数据时代,对业务的深入了解、数据分析能力、预测能力和市场敏锐度能够让财务成为引领业务发展的重要力量。

江英:外扩内安

袁跃

美亚保险是世界 500 强企业美国国际集团(AIG)旗下在中国经营财产责任保险的全资子公司。

与中国渊源颇深的美亚保险,依靠精准的外部市场眼光和扎实的内部管理手段,成为中国企业通往世界的“安全桥梁”。

“锁定”海外

中国保险市场产品同质化和低价竞争相当严重。相比较海外近两年财产险费率一直上行的情况,国内由于财产险公司主体众多、竞争激烈,费率反而呈下行趋势。据商务部统计,2013年1~10月,我国对外承包工程完成营业额同比增长 11.8%,新签合同额同比增长 13%;10月末在外各类劳务人员 90.3万人;我国共对全球 156 个国家和地区进行了直接投资。越来越多“走出去”的中国企业在海外的投保需求成为保险业的良机。美亚保险相时而动,为中国企业在海外承保成为其主推业务方向。

美亚保险首席财务官江英说,外资保险在中国市场所占的比例将近 1%,为了赢得中国的保险市场,必须利用全球优势,准确定位,把市场研究透,才能抢占先机。利用全球资源化解不同区域的企业风险,也渐渐成为今天美亚海外优势进取的兵器之一。

我国境外工程人员遭受绑架勒索、自然灾害、交通和交通事故;罹患疟疾、登革热、伤寒、艾滋病等境外常见传染病……这些问题都足以影响企业在海外的正常运营。除了这些传统风险点,境外资产管理及能否做到在项目所在地长期合规经营,也日渐成为“走出去”的企业面临的海外风险。有风险的地方,就有保险业的机会。“我们希望能在中国企业的海外市场,凭借自身的优势,找到自己独特定位的生存空间。作为经验丰富的保险机构,美亚保险凭借母公司 AIG 广泛的全球资源和服务网络,为中国企业在海外提供一整套防范风险的解决方案。不断打造具有核心竞争力产品,才是我们的信心所在。”美亚保

注会行业“人才队伍建设年”主题活动启动

3月31日,中国注册会计师行业党委、中国注册会计师协会发布《关于注册会计师行业“人才队伍建设年”主题活动的指导意见》(以下简称《指导意见》),启动行业“人才队伍建设年”主题活动。《指导意见》包括总体要求、总体目标、主要任务和措施、组织领导四个部分。

《指导意见》指出,开展行业主题年活动,是中国注册会计师行业党委与中国注册会计师协会为实现党建与业务有机结合,发挥党建促业务、促发展的优势,在党建机制上的有效探索。开展“人才队伍建设年”主题活动的目的是,深入推进注册会计师行业人才队伍建设,发挥行业党建促进业务发展的作用,促进人才队伍建设的作用,推动提高行业服务国家建设、服务全面深化改革的能力。

自 2009 年以来,行业先后开展了以体制、机制、制度、网络、诚信为主题的活动,在破解党建与业务结合难题、克服党建和业务建设薄弱环节、提高党建与业务建设水平等方面取得了明显成效。

关于活动的总体要求,《指导意见》提出,开展活动要在“五个结合”的基础上做到“五个要”,即把开展活动与学习贯彻十八届三中全会精神、贯彻落实习近平同志主题主线批示精神、开展第二批群众路线教育实践活动、实施行业人才队伍建设五年规划、总结发扬行业人才队伍建设的实践经验结合起来,要坚持完善提高、需求导向、主体定位、制度跟进、因地制宜。

《指导意见》提出了“四个进一步”的活动总体目标,即在全行业进一步强化人才是立业之本的理念、进一步提高广大从业人员的专业素质和道德水平、进一步完善行业人才培养体制和机制、进一步体现党建对行业业务建设和人才队伍建设的引领。

《指导意见》在主要任务和措施方面提出了“六项任务”,即完善改进注册会计师继续教育机制、内容和方式,强化高端人才培养,完善事务所人才建设机制,完善非执业会员管理和服务体系,支持行业后备人才培养,加强注协干部队伍建设。

在组织领导方面,《指导意见》明确了各级党组织、注协和会计师事务所的责任与分工,并强调要结合自身职能,制定活动实施方案、认领活动任务、设计活动载体。特别强调,各级注协、各会计师事务所要在制定方案和开展活动时充分考虑会计师事务所所处地区不同、规模大小不同、发展阶段不同、业务重点不同的实际,鼓励创新,搞出特色。除少数全国性的活动外,不搞一刀切,防止活动中的形式主义。(注协)

险北京分公司副总经理谢谦表示。

谨慎应变

AIG 一直在寻求对中国市场的长远布局。2012 年将所持寿险公司友邦保险的股份出售, AIG 与中国人保展开合作。2013 年 5 月中国人保和 AIG 签约建立合资企业,共同出售人寿保险。中国人保集团计划通过上市募集 36 亿美元资金, AIG 与其他投资机构已同意认购近 50% 的股票,并约定在规定时间内完成最终法律文件,则 AIG 在中国人保上市后 5 年内不得卖出超出 25% 的所持有的中国人保股票。这显示出 AIG 正在发力中国市场,而集团层面的战略布局也成为美亚保险带来中国快速发展的强大动力。除了内部战略带来的利好,外部环境变化也在不断提供新的机遇,比如互联网金融的蓬勃发展。

2013 年 11 月 6 日,由平安保险、阿里巴巴、腾讯联手创立的第一家“纯互联网保险公司”众安在线的落地,让保险业的定位存在了更多变数。截至 2012 年底,我国网民规模已经达到 5.64 亿,约占总人口的 42.1%。与此同时,互联网终端渠道日益多样化,互联网金融已经渗透至金融各个子领域,包括银行、保险、基金以及券商等,其中发展最为迅速的是网上支付、手机银行和 P2P 融资模式,而众安在线的获批则意味着互联网和保险业的正式联姻。

对互联网保险的风起云涌,谢谦的心态很开放,“美亚保险不仅有自己的直销网站,还入驻淘宝、天猫等平台。互联网给保险业带来竞争,也同时带来了更多的机遇,我们的营销渠道绝不限于一种,网上直销、电话营销、直销、代理和经纪人构成了组合拳。”根据他介绍,直销和经纪人的传统销售模式还是目前美亚保险最主要的渠道,各自占据了 40% 的份额。谢谦认为,无论什么模式,销售最基础的还是消费者的信任。当产品和服务真正形成品牌时,销售人员才有底气。而对于保险代理人的流失风险,“则从薪酬体制和激励机制着手,增强团队的粘性,力求让团队流失率降到最低。”

中注协约谈 2 家证券所提示年报审计风险

近日,中注协以“事务所合并后高风险上市公司年报审计业务风险防范”为主题,对中审华寅五洲和大信等 2 家证券资格会计师事务所分别进行了当面谈和书面约谈,就事务所承接的部分上市公司 2013 年年报审计业务可能存在的风险进行提示。

中注协相关负责人指出,事务所在合并重组后要进一步强化质量至上意识,对自身的质量控制体系进行系统梳理和全面整合,并执行统一的质量控制政策和程序,切实提升事务所内部治理和执业风险防范水平。对于被合并事务所或新吸收的其他事务所审计业务团队带入的业务,尤其是高风险业务,事务所要根据质量控制准则规定和内部质量控制制度要求,将其作为新业务进行严格的风险评估,并依据评估结果决定是否承接。

中注协相关负责人强调,对于事务所合并带入的高风险上市公司年报审计业务,事务所要高度重视对审计风险的防范与监控。

设立中国注册管理会计师资格成必然趋势

杨力

随着财政部《关于全面推进管理会计体系建设的指导意见(征求意见稿)》的正式发布,管理会计已经成为中国会计“升级版”的发展方向,受到社会各界的高度关注。

“管理会计已经成为未来会计发展的新趋势,前景和‘钱途’明显呈上扬状态。无论是提升个人价值,还是拓宽职业发展空间,我都认为考取注册管理会计师认证是必要的选择。然而遗憾的是,我国目前没有本土的注册管理会计师考试认证。”近日,在大图国企从事财务会计工作的李女士对记者表示,希望我国尽快填补本土注册管理会计师认证方面的空缺,出台我国注册管理会计师考试认证制度。

记者就注册管理会计师考试认证目前在我国是否具有可行性、设立相应考试制度需要哪些配套措施同步实施等问题,采访了相关专家和业内人士。

我国设立注册管理会计师考试认证是必然趋势

大管理会计时代已经开启,关于“建立我国的注册管理会计师考试认证制度,以更加有效地加强管理会计人才培养”的呼声也此起彼伏,引发关注。



财务凝聚力

为了逐步改变传统财务部门被动而滞后管理的局面,江英在加入公司后,引入全新的管理理念,重塑了公司内控及财务管理机制和架构。她调动团队的智慧,出台了覆盖财务部各个职能板块的“傻瓜手册”。从关账提速到报表编制、从采购付款到预算管理,从资金运营到投资策略,从总部到分公司,各个职能板块共享“傻瓜手册”,打破了跨板块间的断层和盲点。“美亚犹如西点军校开放的培训平台,大家共享傻瓜手册只是其中一点。”江英分享了美亚保险的财务经验,“与此同时,建立中国财务资料库,全国财务各个岗位的相互备份和人才储备逐步到位,极大提升了团队的综合能力,同时也为团队成员的成长提供了一个更广阔的平台。”

为了更好地提升团队带给公司的价值并同时实现员工的个人增值,江英将精益六西格玛理念引入团队,提出以客户满意度为导向,充分挖掘全体团队成员的力量。她鼓励下属勇敢讲出自己的思考和创意,对于有价值的创意,会让整个团队全方位配合,最终让员工们的积极思维价值落地。她希望所有的成员都能为了自己和组织的成长感到骄傲,也希望团队成员在不断提升的过程中化繁为简,能够实现工作和生活的平衡。江英在加入公司后,积极进行人才的培养和储备,除了通过个人的各项会员资源来装备团队的硬件技术外,她鼓励团队成员进行 T-to-T 培训。团队

成员在参加完外部培训后,将所学到的技能通过演讲的方式分享给团队,不仅将有限的培训预算用到最大化,而且提高了演讲者本人的沟通表达能力。另外为了提高团队成员英语水平,江英在业余时间带领大家参加英语培训,培养团队成员用英语公开演讲的能力。同时她邀请了其他业务部门来财务部交流分享,使部门间的沟通更加充分。

在推进绩效管理的过程中,江英和财务团队里的每一个人进行面对面的长谈。“理解打通了团队之间的隔阂,人才几乎是公司唯一的资产,任何好的产品、好的服务、好的口碑,无一不是靠人,而不管你个人能力是多么卓越,如果没有一个齐心协力的优秀团队,你对企业和社会的贡献都是有限的。”江英如此评价人才的重要性。

努力付出总有回报,美亚保险财务团队逐步成长,客户导向的意识也越来越强。2013 年除了大大提高关账时效等日常运作效率,资金回报率也大幅提高,全年投资收益超过预算几百万。团队成员还积极了解公司产品特性,通过有效渠道,努力为公司带来业务收入,财务团队也逐步赢得了各地分公司总经理和各个部门的信任。江英说,在变化快速的大数据时代,对业务的深入了解、数据分析能力、预测能力和市场敏锐度能够让财务成为引领业务发展的重要力量。她的 CFO 职业理想是,“做个灵魂高贵的人,培养一支有灵魂的团队,为公司和社会提供最大价值,虽然每个人的力量有限,但是星星之火可以燎原。”

判断和审计结论进行客观评价,同时,应当妥善处理项目组内部、项目组与客户之间以及项目合伙人与项目质量控制复核人员之间的意见分歧,合理确定审计报告意见类型。

约谈会上,事务所代表分别向中注协介绍了事务所合并重组后的质量控制体系整合情况,事务所对高风险审计业务的质量控制安排以及对有关上市公司的年报审计情况。事务所代表认为,中注协的约谈对事务所加强质量控制体系建设和把控审计关键环节具有指导意义,并表示,将认真传达和积极落实约谈精神,加强年报审计风险管控,确保年报审计工作质量。

中注协相关负责人最后表示,上市公司 2013 年年报已开始密集披露,年报审计工作已进入关键时期。中注协将继续就资本市场关注的热点问题开展约谈,加强对事务所的督促和帮扶力度,切实提升上市公司 2013 年年报审计工作质量。(中注协)

专家推荐总会会计师协会为考试认证主体

士注册管理会计师认定制度的可行性。

随着全球市场竞争的加剧和信息技术时代的到来,我国对管理会计的重视程度与日俱增。从发展形势来看,为了实现我国管理会计发展蓝图,跻身于世界先进水平行列,设立我国本土注册管理会计师资格认证,与国际接轨,已成为必然趋势。

对此,受访专家和业内人士对未来我国注册管理会计师资格认证制度的设立进行了前瞻性、深入性的分析和思考。面对谁是建立、主管注册管理会计师的主体这个问题时,刘霄仑和管理会计领域的职业讲师、美国注册管理会计师(CMA)张宇不约而同地提到了中国总会会计师协会。

张宇指出,自从注册会计师协会成立之后,总会会计师协会的定位就比较模糊了。而管理会计正好可以帮助他们进行转型。总会会计师协会在国家和省一级都有组织,而且在企业中有一定的影响力。把管理会计师认证考试交给他们去组织和推动可以取得事半功倍的效果。

不过,刘霄仑则指出,总会会计师协会目前的组织体系存在一定程度的松散性,如果要承担注册管理会计师资格认证工作,除了相应的职能需要加强外,在本身的机构建设

实现注册会计师行业与市场良性互动

陈毓圭

使市场在资源配置中起决定性作用,一方面要减少政府对市场的干预,放开放活市场这只“看不见的手”;另一方面,则需要建立一个有效的市场。注册会计师行业发展存在的诸多问题,一方面源于我们所服务的市场经济环境不够规范、注册会计师行业管理监督机制不够完善,另一方面源于注册会计师行业专业服务市场发育不足。建立注册会计师行业专业服务的有效市场,就要深化对行业功能、行业价值、行业成本、行业风险的认识,以此为基础,提高注册会计师专业能力、丰富注册会计师专业服务品种、提升注册会计师专业服务价值。与此同时,做好注册会计师专业服务的推介工作,增强注册会计师专业服务的市场认知,完善注册会计师行业法律以及其他相关法律,实现注册会计师专业服务供给与需求的良性互动。

一是扩大行业专业服务供给,提升质量,丰富品种。支持和引导行业开发新的业务领域,特别是围绕政府职能转变、财税体制改革、社会治理创新,针对政府购买专业服务、财政预算绩效评价、社区物业审计、公司秘书服务、管理咨询等业务领域,加强业务培训 and 业务开发,推动事务所加快业务转型步伐,实现行业对相关领域专业服务需求的实时跟进。抓好《关于提升注册会计师行业服务金融业务发展能力的若干意见》贯彻落实工作,制定《商业银行审计指引》,指导提升行业服务金融发展的能力。

二是激发和引导市场对注册会计师的专业服务需求。需求产生供给,供给同时能够激发和引导需求。在需求培育和开发方面,注册会计师行业要主动作为。企业注册登记和年检制度的改革,一方面会失去验资业务,但同时也强化了企业信息披露责任;企业发行上市制度改革,更是直接地强化了企业信息披露责任。在新的市场体制下,要提高企业的公信力、增进企业信用,对企业信息进行鉴证的业务需求将会大幅度增加;随着企业转型升级的推进,节能管理、技术更新、流程再造、服务外包等业务将不断增加;在政府转变职能的过程中,中央十分重视政府购买服务的工作,专门制发文件作出部署,为注册会计师专业服务的发展提供了新的空间。因此,在市场的开发上,我们不能满足于法定的鉴证业务,也不能满足于已有的咨询业务,而是要主动提升能力、展示能力,主动开发需求、开发市场。

三是搭建行业专业服务供给与需求之间的桥梁。实现注册会计师专业服务供给与需求的良性互动,就需要公众对行业的专业服务价值和社会贡献有充分的认知。要加强对行业专业服务能力的宣传,把行业宣传工作的纳入到推进行业专业服务市场建设的高度来看待,以提高社会公众对行业专业服务的认可度、进一步拓展行业服务的空间为出发点。加强宣传机制建设,在宣传内容、宣传手段、宣传品种上实现创新和突破,提高行业宣传工作的针对性和有效性。推动完善政府购买服务办法和招投标机制的改革,建立充分体现和尊重注册会计师专业服务特性的招投标机制。建立与市场在资源配置中起决定性作用相适应的会计责任司法调解机制,明确市场主体之间的法律责任,在充分考虑行业职业特性的基础上,鉴定行业的审计责任,从合理界定注册会计师专业服务法律责任、建立市场公信力中增强市场需求的动力。

方面也要进行充实,引入新鲜血液,从而更好地承担相关的培训和会员管理等一系列工作。

对于设立过程中需要哪些配套措施同步实施?刘霄仑指出,建立注册管理会计师职业能力框架,制定管理会计规范体系是前提和基础。

职业能力框架可以指导主管部门确定注册管理会计师的入门资格、考试科目(难度、类型等)、认证标准、后续教育内容、会员应承担的职责任务等。

制定管理会计规范体系,有助于管理会计师掌握相关的知识,提供高标准的决策支持服务,树立管理会计师职业形象,吸收优秀的人员加入到注册管理会计师队伍中来。

“没有这两个前提和基础,注册管理会计师的资格认证工作将难以开展。”刘霄仑表示,这些工作开展来做最快也需要两年以上的时间。

针对细化的考试流程、考题设置及考试管理等方面,刘志耕认为,可以借鉴目前我国会计专业技术资格考试、注册会计师考试及会计从业资格的成功经验。

“特别是借鉴我国注册会计师考试及国外注册管理会计师考试认证的成功经验,尽快让注册管理会计师的考试走上正轨,考出成效,满足市场经济的需要。”刘志耕还提醒,考题的设计切忌重理论轻实务,务必要理论联系实际,务必要有针对性、实用性。