

聚合优势资源 创新金融科技 中信建投证券打造机构服务“护城河”

□本报记者 熊永红 赵中昊

机构客户的地位日益凸显,发力机构业务、转型“交易投行”,成为头部券商转型发展的重中之重。中国证券报记者日前采访获悉,中信建投证券股份有限公司在业内较早提出并设立机构业务委员会,撮合公司多个业务条线,凝聚起服务机构客户的合力,尤其是着力打造金融科技硬实力,服务机构的能力、水平及覆盖范围得到极大提升。

合力服务机构

中信建投证券执行委员会委员、机构业务委员会主任黄凌介绍,为了给各类机构客户提供交易服务、投资管理、资产托管、运营外包、产品代销、研究支持、国际业务等多样化金融服务,中信建投证券公司设立了机构业务委员会(简称“机构委”)。公司坚持以客户为中心,致力于满足机构客户交易、投资、融资等多样化需求,提供一站式综合金融服务,以提升机构客户的体验。

中信建投证券PB与算法交易服务,在行业内独具特色,配有多层次的风控体系,交易执行效果常年处于领先地位,能够为机构客户提供一站式交易服务,帮助客户全面提升交易效率、减少交易成本。

公司机构业务专注于引入全市场业绩优异的金融产品,实现公募、私募全市场、全产品线覆盖,并结合大类资产配置分析,为客户提供个性化、定制化、专业化的金融产品配置服务。

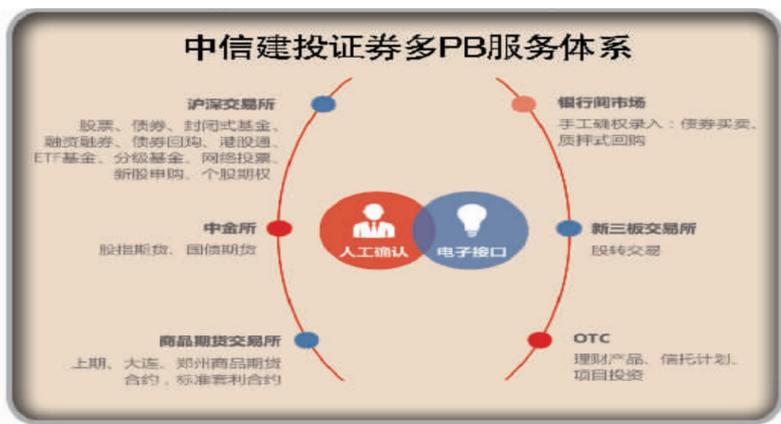
托管业务方面,公司以“严谨、专业、高效”为服务理念,致力于为公募基金、私募基金及其他各类资产管理人提供高质量的资产托管服务和基金运营服务。

研究业务方面,中信建投以科技创新的引领研究、行业趋势的前瞻预测和公司价值的准确把握为努力方向,拥有国际化视野及布局,打通研究及市场,完善海外研究,与机构销售业务协同,服务全球客户。

国际业务方面,中信建投立足覆盖外国机构和企业在境内的金融需求,同时协同公司各业务线,向客户提供高层次、全方位、多元化、差异化的全产品综合金融服务,提高公司在国际机构客户群体中的影响力,促进公司境内外业务的协同发展。

竞争优势明显

公募基金托管与结算分离的政策,给券商



带来了新的业务增长点。中信建投证券运营管理部行政负责人、董事总经理张杰表示,中信建投以综合实力和优质服务,赢得了新设基金公司的青睐。

她介绍,在传统的销售、投研基础上,基金管理人及证券公司的合作模式正从技术、托管、结算、运营以及做市服务等各方面进行深度融合。基金公司在选择合作对象时,更多从证券公司的综合实力方面考量。这对证券公司的交易和结算系统、交收能力、风险控制能力等提出更高的要求。证券公司内部需要通过资源整合,推动对基金管理人一体化服务体系的建设,提升自身的综合竞争能力。伴随结算模式改革,公募基金佣金比例上限得到豁免,将有利于卖方分仓佣金收入集中度提升,为分仓佣金收入市场格局的改变带来契机。未来,综合实力强的证券公司将会获得更多竞争优势。

该负责人指出,保险资管公司、期货子公司等投资机构,在个性化需求、投资范围、交易效率、信息安全等方面会有较高的要求,对投资研究、代销能力、信息系统建设、运营能力等方面提出了非常高的挑战。同时,该类公司从运营成本投入角度讲,未来可能会将部分运营业务交由券商完成,以便集中精力专注于投资业务。该类客户未来必然会向少数综合能力较强的头部券商聚集。

值得一提的是,中信建投证券债券承销业务、固定收益投资业务在行业中一直处于领先地位。该负责人表示,借助于公司高水平的债券

业务能力,公司能够为有债券投资需求的客户提供可靠的投资顾问服务,形成债券发行、投资、风险管理、到期兑付的业务闭环,为产品管理人的投资管理过程提供有效保障。

托管业务方面,中信建投证券托管部行政负责人、董事总经理朱志明介绍,截至目前,中信建投证券累计托管公募基金及专户产品2000余只,其中规模最大的一只公募基金产品规模超过500亿元,位列所有券商托管公募基金规模第一名。

朱志明表示,公司托管业务优势较为明显,主要体现在如下几个方面:首先,信息系统体系较为完善,对提升客户体验和运营效率形成了有力支撑。中信建投自主研发了管理人服务平台,实现了电子指令系统与该平台单点集成登录,通过系统的“直连+直通”,实现了业务处理与客户服务的智能化与电子化;对内设计并搭建综合运营管理平台,实现了合同制作、估值数据处理、信息披露、投资监督等业务的自动化。

其次,运营流程高效。为满足投资时效要求,公司根据管理人的需求不断优化内部流程,标准化产品从项目承接到合同定稿用印仅需3天,募集户、托管户开立仅需1个工作日,标准化产品实现T+1估值。

再次,运营外包服务全面、灵活。经过多年的运营服务经验积累,中信建投为公募基金专户、券商资管、私募基金、银行理财等机构提供募集监管、份额登记、估值核算和信息披露等服务,且这些项目可灵活选择、组合使用。

最后,可为管理人提供一站式平台化服务。托管部与公司经纪业务、投行业务、固定收益业务、衍生品业务、资产管理业务、研究服务等业务条线建立了良好的合作机制,共同为机构客户提供各类服务,使管理人能最大限度地发挥其专业服务能力,为广大投资人提供优质的财富管理服务。

朱志明表示,公司将在以下几个方面进一步加快布局托管业务:公募基金层面,借助公司成立机构业务委员会的契机,指派专人负责对接北上深三地公募基金客户,充分发挥公司综合服务优势,建立长效服务机制,形成多点合作;银行理财层面,发挥公司300多家营业网点的优势,全面加强各地城农商行的业务合作,支持银行理财产品净值化业务;加大对于头部私募的拜访力度,结合公司代销,研究,投行等各方资源,继续扩大头部私募在公司的托管份额。

打造硬实力

为适应公募、私募、各类资管(含银行、保险、期货)等机构投资者和有特殊需求的高净值个人投资者的交易需要,中信建投证券专门为专业客户推出一整套交易服务方案,包括中信建投TPS快速交易服务、PB交易服务、高速行情服务、算法交易服务、策略交易服务、连续仿真交易服务以及专业团队“一站式”技术服务等。

中信建投证券首席信息官肖钢表示,中信建投证券利用公司专业化交易信息系统和技术团队,为专业客户提供从事前支持到事后服务的全生命周期“一站式”综合技术服务,安全高效地保障客户交易实现。包括但不限于分析客户需求,协助客户制定交易实现方案,制定技术支持方案和测试方案、连续仿真交易环境测试验证、特殊功能定制、生产系统部署实施、生产上线后持续优化以及后期运维保障管理等服务。

中信建投证券机构业务部总监贾东介绍,公司于2012年从国外顶级投行引进算法交易领域的专家,组建了国内最早的算法交易研发团队,开始了自主研发适用于国内证券市场的算法交易系统之路。自2014年2月中信建投算法交易系统正式上线以来,算法交易系统已安全运行超过五年。目前,中信建投算法交易系统在保险公司及保险资产管理机构算法交易领域处于领先地位,市场占有率第一。

在面向机构客户的系统建设服务方面,中信建投证券领先业内一步。肖钢介绍,面向机构客户,公司从四个层面开展工作,以促进系统建

设的持续发展。

基础建设与规划层面,中信建投证券以确保业务系统功能涵盖机构客户业务的全面性为系统建设基础,加快完善现有信息系统功能,做到为交易需求提供系统支持。同时公司内部建立了持续、稳健、完善的IT系统建设规划,以统一标准、信息共享、需求导向为原则,落实在业务系统接口统一、集中运营清算等工作中。

需求导向发展层面,中信建投证券通过总部、分支机构、机构客户、系统厂商四个角度,建立系统建设需求反馈机制,持续收集、勤于交流、勤于筛选,及时发掘并跟进业界热点业务、服务和信息系统,从业务服务开展和信息系统建设相结合的角度,不断扩展上线已建系统的新功能,及时采购整合专业性领域的新系统,保持公司系统体系持续贴合机构客户的交易需求。

服务客户个性化需求层面,中信建投证券将与机构客户开展协作,共同探索业务创新、技术创新、个性化需求的解决方案,并将之实施于交易信息系统的建设进程中,以良好的机构客户服务者合作关系,及系统个性化需求服务扩展能力,保障系统建设的持续发展。

技术与人员建设层面,中信建投证券将持续与优秀的系统厂商开展技术交流、共同研讨技术与业务解决方案、积极参加证券行业内或机构客户业界举办的技术交流活动,开拓思维、创新设计、吸取友商及合作伙伴的技术经验,人员团队建设上公司将依据业务开展和技术需要引进优秀的人才增强竞争力。

何为算法交易

算法交易(Algorithmic Trading)是指根据指定交易量的买入或卖出指令,利用设计好的计算机程序来拆分订单,以实现最优的执行价格并最小化对市场影响。它是一种借助计算机的高速运算速度,利用特定数学模型,并依据设定好的目标和约束条件,根据实时市场行情,自动进行订单的提交和撤销,以便完成预订数量的证券交易的金融科技。

算法交易本质上是一种服务于交易活动的金融科技产品,是利用信息技术来服务金融活动的工具。算法交易的目标用户主要是机构投资者。算法交易的合理运用,能够使机构投资者在不扰动市场的前提下买进或卖出大额证券并承担较低的交易成本。(赵中昊)

郑州商品交易所
Zhengzhou Commodity Exchange

“枣”上好

2019年04月30日 红枣期货上市了