

重塑银行生态 赋能实体经济 银行业积极探索金融科技之路

□本报记者 郭梦迪

近年来,随着金融科技市场的发展,金融机构通过技术创新、金融产品创新,提升金融服务供给效率已经越来越常见。多位银行人士日前表示,我国已经进入由“互联网+”到“智能+”跨时代跃变的新阶段,金融科技正在重塑银行的生态。而银行目前也在积极探索以金融科技手段服务实体经济。

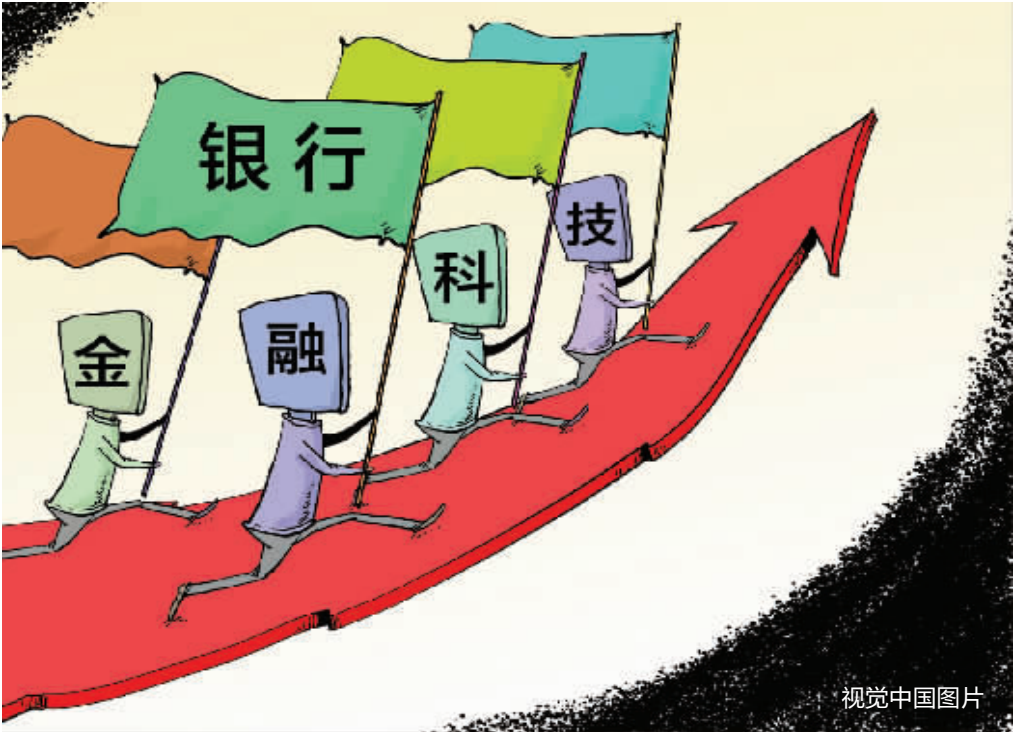
值得注意的是,上述银行人士是在由《银行家》杂志携手中国社科院金融研究所、中央财经大学共同主办的“2019中国金融创新论坛”暨“2019中国金融创新奖颁奖典礼”上做出如上判断的。在颁奖典礼上,中国工商银行、中国建设银行、招商银行、平安银行、中国民生银行五家全国性商业银行获得“最佳金融创新奖”这一奖项。

金融科技方兴未艾

“过去几年,金融科技市场投融资规模呈井喷式增长,随着开放式银行业的兴起、监管清晰度的提高以及人工智能和区块链技术的成熟,2019年将成为金融科技的又一个‘大年’。”中信集团原监事长朱小黄指出,金融科技的未来趋势概括为几种并存的现象,即智能化与柜台服务的长期并存;现金与支付工具的长期并存;数字货币与主权货币的长期并存;先进的后台数据批处理与市场交易层面的人性化、个性化、个人化的长期并存;物理网点与网络交易的长期并存。

中国工商银行信息科技业务总监吕仲涛认为,我国已经进入由“互联网+”到“智能+”跨时代跃变的新阶段,金融科技正在重塑银行的生态,需要银行以“开放”为原则,从根本上构建起面向未来、更具新时代基因、更加智慧的经营发展模式。

在具体运用上,吕仲涛介绍,工商银行坚持“以信息技术变革引领银行再造”的治行理念与治行方略,把金融科技作为创新发展的引擎和推动器,并于2018年正式启动了智慧银行E-COS建设工程,积极运用新思维、新技术、新模式,对传统金融服务体系进行“智能化”改造。在ECOS工程建设中,工商银行整合构建了企业级业务架构并延展至跨界生态,重构全区域、全



视觉中国图片

介质、开放化的账户服务新体系,同时构建了“核心业务+开放生态平台”双核心IT架构,目前工商银行开放平台应用部署占比已达90%。此外,工商银行在全力推进内外部跨界融合发展,构建以API与金融生态云平台为核心的全新开放金融生态体系。

在文化创新方面,建设银行信息总监金磐石表示,建行已经完成了金融科技创新委员会管总,金融科技部主建,运营数据中心、建信金融科技公司主战的格局,形成灵活的科技管理体制,积极优化科技人才的招聘、晋升制度,探索与企业 and 高校科研机构的共享机制。

多手段服务实体经济

多家银行相关业务人士在论坛上表示,在服务实体经济上,银行也在进行积极的探索。“金融服务实体经济的关键是‘以客为本’。”兴业银行投资银行部总经理陈伟坦言,实体经济与金融密切相关,为客户提供金融资源,支持

实体经济发展,就要求金融机构真正做到以客户为中心。

江西银行行长罗焱认为,民营企业是我国经济中最具创新意识、最具活力的群体,支持民营企业不仅是银行的责任,也是全体金融机构的责任,因而机构应该如何更好地支持民营企业至关重要。

陈伟称,兴业银行推出了一系列“商行+投行”的措施,为打通资金端,实现“通财、理财、聚财”。一是扩大直融。兴业银行实现了4763亿元的债券融资工具的发行,真正地实现了精准融资、有效供给。二是手段创新。兴业银行始终坚持创新,结合国际惯例和我国的实际国情,努力开拓适合客户需求金融产品,真正实现有效供给。三是绿色金融。作为国内首家“赤道银行”,兴业银行在绿色债券方面始终走在国内金融机构的前列,并于2018年成为全国唯一的一家在卢森堡发行绿色债券的大型银行。

“平安银行致力于提供全面的综合性金融服务,在全面把握风险的情况下加大创新,以新模式、新生态、新科技、新思路服务小微企业,解决小微企业融资难、融资贵的问题。”平安银行副行长郭世邦介绍,平安银行选定了医疗健康等行业,对口建立了协助分行拓展营销。为进一步增强小微企业的发展,平安银行设立了风险沙盒,进入沙盒的产品经过不断的优化方案,最终设计出可在全行推广的优质产品。此外,平安银行还做强科技赋能,打造了覆盖贷前、贷中、贷后全流通智慧风控平台,在市场上取得了比较显著的成效,也在服务实体经济方面确保了强有力的执行能力。

在发展中解决难题

业内人士认为,金融机构在金融科技领域仍然有诸多问题需要解决。金融壹账通监事长黄润中认为,虽然金融科技已经广泛地应用于包括支付、信贷、资本市场、保险、信托等各种金融场景中,但金融科技发展过程中仍然存在着数据的质量亟待提升、持续性资金投入难以维系,以及缺乏复合型的科技人才等痛点,需要在未来的发展过程中予以克服。

在兴业数金监事长杨忠看来,我国中小银行在金融数字化转型过程中普遍存在四大关键痛点:一是科技赋能不足。中小银行无法从本质上提高自身的信息化建设与运维能力,导致其无法独立承接系统运维工作,后续运营依赖于外部输入;二是业务赋能缺失。中小银行对于金融科技的应用未深入业务层面,对未来的业务发展也没有进行通盘考虑,因而中小银行缺乏充分利用科技创新推动业务发展的能力;三是运营成本高企。由于科技赋能不足,导致后续的运维采购成本居高不下,同时,中小企业与信息科技服务提供商的议价空间有限;四是合规支持度低,中小企业普遍对监管政策解读能力有限,系统建设中对合规考虑不够全面,系统建设与升级也跟不上监管的步伐,导致其对政策变化敏感度低。

吕仲涛指出,金融科技正在深刻改变着金融生态,同时金融科技的最终落脚点还是金融,服务实体经济是金融的本质要求。金融科技的发展方向应该是运用新技术变革传统金融,进而让金融更好地服务实体经济,最终惠及民生。

国信证券发“英雄帖” 券商竞逐财富管理“江湖”

□本报记者 戴安琪

证券业的财富管理转型正当其时,人才争夺战更是烽烟四起。5月28日,国信证券在其微信公众号“国信证券金太阳微刊”上发布了《最美是相遇,难得是重逢——写给国信经纪业务老同事的一封信》,一时间在朋友圈刷屏。国信证券在信中表示,为迎接老同事的回归,承诺提供丰厚的薪酬福利,创造最好的学习成长和自我实现的工作环境。只要曾在国信工作满一年,正式回归可免试试用期、司龄累计。

国信证券29日表示,经纪业务老员工回归的情况一直都存在,和新员工招聘计划不矛盾。国信能够发展到今天的规模,离不开所有员工的辛勤付出,因此经纪事业部继续开展人才计划,感恩曾经在国信成长道路上付出过汗水的每一位成员。

经纪业务积极转型

在一些业内人士看来,国信证券发“英雄帖”,或是当下券商积极谋求经纪业务转型的一个缩影。

例如,近日华泰证券在业内率先推出投顾服务评价体系,这是华泰证券财富管理转型的其中一步。据了解,投顾服务评价主要依托公司数字化平台,按照服务的深度、内容和发起主体等不同维度,分别设定不同的客户服务评价内容并建立不同的服务评价触发机制,让客户在服务感知最强时反馈真实的评价。华泰证券网络金融部相关负责人表示,将客户评价纳入投顾的KPI考核中,旨在形成双向评价,达到客户和投顾利益一致性的目的。

业内人士表示,从外因来看,当前的市场环境与2009年差异很大,过去财富管理领域主要是股和债,现在除了股债还有衍生品等一系列新业务。加之资管新规出来后,投研能力比较强的券商,应该在净值化道路上占有一定的优势。另外,互联网技术使券商服务的广度和深度都会发生翻天覆地的变化。而从内因来看,过去十年券商佣金率不断走低,从千分之二下滑到万分之三,所以不赚钱活不下去,需要转型发展。

分析人士指出,在券商财富管理大转型的趋势下,未来要比拼的更是服务能力与服务理念的转变,即真正实现从以公司经营为中心到

以客户利益为中心的转变。

竞逐财富管理各显神通

分析人士指出,券商转型财富管理不仅是行业趋势,更逐渐成为行业竞争的“总体战”,单兵或单独的业务条线的竞逐,已经扩展到了涵盖金融产品、投顾培养、服务模式、金融科技和渠道策略等多维度。

头部券商的财富管理业务转型力度比较大。2018年12月,中信证券将公司经纪业务发展与管理委员会更名为财富管理委员会;紧接着,银河证券宣布公司经纪业务总部变更为财富管理总部,未来将依靠产品、客户、交易等五大中心的协同,打造银河证券的财富管理之轮;随后,华泰证券也开始大调整:人员大面积调整,经纪业务部职能正式并入网络金融部,制定新的考核管理办法,目标明确地指向财富管理。

东吴证券执委、总裁助理潘劲松曾表示,目前的财富管理业务与十年前仍有相同之处,很多行业问题没有得到根本改变,“散、慢、弱、低、少、缺”等问题仍存在。未来,券商展业财富管理会面临重大变化:一是竞争方式的变化,以价

格竞争转向为产品创新竞争;二是人才结构发生变化,由大规模的中低端人才向适度规模的专业化高端人才转型;三是业务模式,从简单的拉户开户炒股向个性化服务、产品配置转型;四是服务资源的变化,由单一部门提供向跨部门、跨业务线整合转型;五是营销渠道的变化,向多层次、立体化营销渠道转型。

华泰证券称,经纪业务以佣金价格战博取市场份额的战略不可持续,未来经纪业务发展需关注零售端和机构端转型进程:在零售客户端,目前多家券商正积极推动财富管理转型,在金融产品和综合服务等方面发力,为客户进行资产管理和配置,加快交易资产从交易型向理财型、配置型转型。未来将在金融产品、投顾培养、服务模式、金融科技和渠道策略等多维度提升服务附加值和用户体验,培育差异化优势,从而提高客户黏性。在机构客户端,券商把握市场机构化趋势加快业务布局,抢占公募、私募、保险资管、境外机构投资者等客户份额,提供资产托管、投资研究和OTC金融产品等综合金融服务。券商还可积极拓展PB业务把握机构化趋势。

汇丰大中华区行政总裁黄碧娟：

把握金融市场开放机遇 发力个人跨境支付业务

□本报记者 张晓琪

汇丰大中华区行政总裁黄碧娟日前在接受中国证券报记者采访时表示,粤港澳大湾区金融互联互通方面,汇丰银行当前重点关注个人业务,尤其是个人跨境支付业务。她透露,去年汇丰在珠三角地区收入同比增长31%,希望2020年在珠三角营业收入能够达到5亿美元。此外,随着内地金融市场不断开放,汇丰有机会提升在内地保险、基金和证券投资领域的持股,汇丰一直跟踪相关政策的落地,以便在适合的时间拓展业务。

积极探索跨境金融支付

黄碧娟指出,从经济规模、人口数量、消费市场等方面来看,粤港澳大湾区的发展都具有极大潜力,蕴藏着丰富的机遇。大湾区战略发展提出粤港澳三地市场互联互通,即人流、物流和资金流的相互流通,这与金融紧密相连,因此规划纲要当中明确提出有序推进金融市场互联互通。

黄碧娟说:“金融互联互通方面有很多可能性,比如香港和内地居民能够互相投资对方的金融产品,这是一个很大机遇。大湾区人口规模那么大,财富增长速度那么快,随着政策逐步落实,基金、保险产品能够实现跨境交易,将带来

很多深入发掘大湾区业务的机会。”

她表示,金融互联互通方面,汇丰银行当前重点关注个人业务,尤其是个人跨境支付业务。目前汇丰在香港发展Payme支付平台,可以实现从个人到个人支付,近期又推出个人向商户的支付服务。“这个技术做得成熟了,将来是不是可以跨境使用?我们希望将来可以实现便捷的跨境支付,不需要两套不同的系统,还有跨境开户,我们都在探索和做准备。”

对公跨境金融方面,汇丰也在不断探索。黄碧娟指出,汇丰在珠三角推出了珠三角和香港快捷转账服务。内地客户可以通过汇丰电子服务平台将钱汇到香港子公司,两个小时后可到账。

持续发力珠三角地区

黄碧娟表示,为了进一步推动零售业务的发展,过去四年汇丰在大湾区增加了较多人手。除自有品牌的信用卡团队外,广东和香港设立了专门服务科技创新企业的业务团队。汇丰人寿在广州和深圳设立了分支机构,以覆盖整个广东地区的业务。

珠三角更是重中之重。黄碧娟说:“过去四年,汇丰在珠三角地区一直增加人手,目前汇丰中国在珠三角地区的员工已经接近3000人了,

相对2015年刚开始加快珠三角地区发展时已经不止翻一番了。”

她指出,去年汇丰集团战略简报会特别提到要将珠三角地区打造成汇丰集团的规模市场,即在当地业务能具备相当规模。从服务网络、人手、产品等方面来看,汇丰已经是珠三角地区领先的国际银行。她透露,去年汇丰在珠三角地区收入同比增长31%,希望2020年在珠三角的营业收入能够达到5亿美元。金融科技投入方面,黄碧娟表示,汇丰全球中期计划投入150亿-170亿美元用于科技发展,中国是亚太地区最重要的市场之一,投入力度较大。

发挥跨境业务优势

在珠三角地区整体业务规划中,汇丰将零售业务突破作为战略重点。

黄碧娟指出,汇丰在珠三角地区的3000多名员工较多分布在零售业务团队,包括信用卡团队、后台团队、房贷销售团队等。汇丰在内地发行的信用卡,截至今年一季度已经超过80万张,其中珠三角地区大概占了一半的发行量。

在珠三角地区,以招行、平安为代表的商业银行纷纷将零售作为业务重心。黄碧娟指出,汇丰在珠三角地区的定位与内地银行不同,跨境业务是最重要的特色。汇丰是一家国际性的银

行,如果未来能够逐步开放居民到国外投资,汇丰在个人业务方面将迎来很好的机遇。

黄碧娟说,跨境业务涉及很多境外新产品或者合规方面的问题,汇丰在这方面具有较丰富的经验,希望成为市场标杆。汇丰和内地的同行不一定是相互竞争的关系,很多内地银行即是我们的客户,也是合作方。

黄碧娟强调,汇丰零售业务的另一大竞争力是具备交叉销售能力。她说:“我们给员工的指标是这样:你不应该光做一个业务,应该有能力吸引客户到汇丰做各类业务。比如客户是一个生意人,在本地有一家,你和他熟悉了以后,发现原来他在海外也有业务,就能拓展到汇丰对公跨境业务。”

交叉销售需依托旗下各个金融业务板块。除了银行外,汇丰在内地不断布局保险、证券、基金板块,成立了汇丰人寿保险、汇丰晋信基金管理有限公司、汇丰前海证券公司。黄碧娟表示,当客户投资内地金融市场时,汇丰能够提供比较全面的服务,比如对QFII投资者来说,汇丰就可以提供银行托管服务,证券经纪服务以及外汇对冲等服务。

黄碧娟指出,内地金融市场不断开放,汇丰一直在跟踪相关政策的落地,将在适合时间内提升在内地保险、基金和证券投资领域的持股。

华安财险

下调委托投资收益率

业内人士:个案并非普遍现象

日前,华安财险披露了与旗下华安资产签订的委托投资补充协议。在协议中,华安财险约定,将2019年年化委托资产财务投资收益率目标由7%下调为6.2%。此次下调引发了业内对于今年保险资金收益率的关注。机构分析人士表示,下调应该是个案,行业不存在普遍下调投资收益率的预期。此外,从提升组合收益水平看,当前比较好的配置资产主要有债权投资计划、信托等另类资产,长期看权益资产的配置价值较高。

下调收益率预期并不普遍

华安财险5月24日披露了与华安资产签订的《委托资产管理协议之补充协议之二》对委托投资目标收益率等事项进行重新约定。具体来看,协议设定2019年年化委托资产财务投资收益率目标为6.2%,低于此前2016年与华安资产签订协议中设定的7%。

华安资产成立于2013年8月29日,注册地为天津市,注册资本2亿元人民币。从股权关系来看,华安财险持有华安资产90%的股权,为其控股股东。

对于此次下调委托投资收益率,华安财险表示,下调是根据公司董事会确定的公司年度财务预算对于投资收益预算的相关要求,同时是基于2019年证券市场的分析预测及2018年委托资产余额及品种结构测算决定的。

下调引发了业内对于今年保险资金收益率的关注。但保险资管机构人士表示,此次下调应该是个案,行业不存在普遍下调投资收益率的预期。

某保险资管人士称:“业内多数保险机构的投资风格都很稳健,大类资产配置流程比较完善,投资收益率考核目标通常在5%—6%之间。由于投资收益率考核目标的确定要基于负债成本确定,每年的收益率目标也具有连续性。在负债成本保持稳定的前提下,通常不会大幅下调投资收益率目标,这应该是行业个案。”

业内人士认为,华安财险下调的原因可能有两个,一是去年华安财险举牌了精达股份后,委托资产减少,在权益仓位暴露减少的背景下,提升组合收益难度加大,所以降低了对委托人的投资收益考核;另一个原因是主动降低投资组合风险,过高的投资收益率目标意味着投资组合中要配置较高的风险资产,比如信托、股票等资产,下调目标收益率是为了防止高投资收益率目标带来的资产端投资收益大幅回撤风险。

看好权益资产配置价值

5月25日,中国保险行业协会党委书记、会长邢伟表示,我国保险业今年一季度利润增长率达21.88%。业内普遍认为,受益于股市行情,一季度保险资金收益率较为乐观。目前机构关注后市是否还能维持较高的收益水平。

保险资管机构人士李明(化名)认为,今年下半年国内经济可能存在一定下行压力,二季度债券收益率反弹后,下半年仍有下行空间。股票市场难现单边牛市行情。但从估值角度看,目前市场已经处于历史中枢偏下水平,长期配置价值较高,下半年可能维持震荡格局,跌破前期低点的概率不大,当前权益资产配置价值仍然很高。

中庚基金首席投资官丘栋荣表示,A股基本的的市场不确定性风险目前暂时得以释放。一季报一些企业披露的盈利和增长预期等相对更加确定。从中观行业到微观个股来看,基本面风险和个股风险更低。而从估值来看,当前上证综指的估值相较于3200点时调整较为充分,在利率水平和货币政策较为宽松的背景下,权益市场6%左右的风险溢价更有吸引力。

李明表示:“从当前经济环境看,股票的配置价值在加大,债券的配置价值在降低。从提升组合收益水平看,当前比较好的配置资产主要有债权投资计划、信托等另类资产,长期看权益资产的配置价值也较高。”(潘昶安)

交银理财有限责任公司 获准开业

5月29日,中国银行保险监督管理委员会批准交通银行股份有限公司全资子公司交银理财有限责任公司开业。据了解,交银理财注册资本为人民币80亿元,注册地为上海,主要从事发行公募、私募理财产品,提供理财顾问和咨询等资产管理相关业务。

交通银行相关人士介绍,设立交银理财是交行打好防范化解重大金融风险攻坚战、落实资管新规、理财新规的重要举措,也是积极践行“走国际化综合化道路,建最佳财富管理银行”战略的重要抓手。交银理财将以客户为中心,以市场为导向,秉承稳健、创新、协同、发展的经营理念,积极服务实体经济,满足金融消费者多样化金融需求,不断丰富和优化集团财富管理产品服务体系。下一步,交行将严格按照监管要求履行有关程序,推动交银理财尽快开业运营。

近年来,交通银行积极贯彻落实党中央、国务院重大决策部署,紧紧围绕服务实体经济、防控金融风险、深化金融改革三项任务,深入推进资产管理业务改革发展,打造了产品体系丰富、客户服务能力全面、经营稳健的资管业务,并于2014年率先在业内开展资产管理业务事业部制改革,成为本行打造财富管理银行品牌、实现集团收入多元化的重要途径和关键领域。(高改芳)