

21万亿资管产品迎新规 私募资产管理计划备案管理办法发布

□本报记者 吴娟娟

中国证券投资基金业协会（简称“协会”）3日发布《证券期货经营机构私募资产管理计划备案管理办法（试行）》（简称《办法》），于2019年7月1日起实施。

《办法》面向证券公司、基金管理公司、期货公司及前述机构依法设立的从事私募资产管理业务的子公司。根据协会发布的数据，截至4月底，我国证券期货经营机构私募资管业务资管规模合计21.07万亿元。

资管政策研究机构PE研究院分析指出，《办法》面向对象不含一般私募基金人，目前在协会登记备案的私募基金管理人的私募产品备案有专门的业务文件予以指引。

《办法》指出，资产管理计划成立之日起五个工作日内，资产管理人应报协会备案，备案完成前不得开展投资活动，以现金管理为目的，投资于银行活期存款、国债、中央银行票据、政策性金融债、地方政府债券、货币市场基金等证监会认可的投资品种除外。

《办法》还明确下述情况下，资管产品应当

属于一层嵌套：“对于无正当事由将资管产品或其受益权作为底层资产的资产支持证券，或者以资产支持证券形式规避监管要求的情形，应当视为一层嵌套。对于政府出资产业投资基金，存在向社会募集资金的，应当视为一层嵌套。”北京德和衡（上海）律师事务所律师覃丹表示，这体现了实质重于形式的原则，将重点打击相关机构企图逃避监管、打“擦边球”的行为。

覃丹认为，该《办法》是加强金融监管、促进证券期货经营机构（不包括私募基金管理人）落实资管新规的一项重大举措。此前，证券

期货经营机构及其设立的子公司从事私募资产管理业务已经统一到基金业协会备案，但之前并未统一业务备案规则，这些机构也并非都是基金业协会的会员。《办法》出台后，证券期货私募资管计划产品备案被纳入统一监管，而且明确了产品备案、信息披露等具体细节，具有很强的指导性和实践性。此外，协会还明确了资产管理计划费用列支、业绩比较基准、业绩报酬计提基准、资产管理计划参与退出安排、临时开放期、组合投资、资产托管等方面的重点核查要求，有利于保护投资者利益。

深证成指等指数17日正式调整样本股

□本报记者 黄灵灵

近日，深圳证券交易所和深圳证券信息公司宣布，根据指数编制规则，对深证成指、创业板指、深证100、中小板指和中小创新等深证系列指数实施样本股定期调整。本次调整定于2019年6月17日正式实施。

■“证券公司董事长谈证券业高质量发展”专栏

发挥金融科技价值 打造证券业高质量发展核心动力

□国信证券股份有限公司党委书记、董事长 何如

科学技术是第一生产力，是推动社会进步的动力。当前，全球正经历科技与产业深度融合、深度叠加的新变革，伴随着云计算、大数据、人工智能等技术的发展和成熟，证券业也大步迈入“金融科技”新时代。在不久前的中共中央政治局集体学习中，习近平总书记明确提出“要适应发展更多依靠创新、创造、创意的大趋势，推动金融服务结构和质量来一个转变”。要实现这样的转变，关键就在于加快科技创新与金融服务的融合，充分发挥金融科技的价值。可以说，在下一轮发展的大潮中，金融科技不仅将成为各大券商打造优势的重要手段，更将成为推动整个行业高质量发展的核心动力。

金融科技的发展趋势

按照国际权威机构金融稳定理事会（FSB）的定义，金融科技是指科学技术带来的金融创新。近年来，大数据、云计算、人工智能、区块链等新技术的出现，推动了金融科技的快速发展和变革，改变了客户使用金融服务的方式，也改变了金融行业的竞争格局。国内外金融机构都认识到发展金融科技的重要意义，纷纷加大投入，开展布局。

国际上，金融与科技融合发展趋势明显。一方面，国际领先投行纷纷加大科技投入，其近年来对数字化转型和金融科技创新的投入已占税前利润近20%；与此同时，还纷纷投资科技创新企业。华尔街六大投行均投资了人工智能投研分析公司Kensho；高盛、花旗等多家投行投资了Digital Asset和Axoni等区块链公司。仅2017年，高盛在金融科技领域就至少投资了15家企业；高盛CEO更是自称高盛为一家科技公司，其员工近1/3为科技人员。另一方面，大型科技公司（BigTech）利用其拥有的海量数据、客户资源和技术优势进入金融服务领域，苹果公司推出了电子支付、电子信用卡等金融服务；亚马逊公司从2011年到2017年共为多个国家的2万家小企业发放30亿美元贷款。

国内金融行业中，银行业布局金融科技战略行动较为迅速。招商银行在2017年提出建设“金融科技银行”的口号，并成立了专门的金融科技基金。国有大型银行也纷纷联手互联网巨头，布局金融科技应用。其中，工商银行联手京东、布局征信、消费金融、供应链金融等领域；建设银行联手蚂蚁金服，布局信用卡、支付等领域；农业银行联手百度，共建金融大脑；中国银行联合腾讯，统一金融大数据平台。深圳前海微众银行作为国内首家开业的互联网民营银行完成的第一笔放贷业务。该银行既无营业网点，也无营业柜台，更无需财产担保，而是通过人脸识别技术和大数据信用评级发放贷款。此外，中国平安也在今年将“金融+科技”更加清晰地定义为平安的核心主业；微众银行与腾讯云今年3月宣布成立金融科技创新实验室，合作研发面向“开放银行”场景的金融科技应用。

国内证券业对金融科技的重视和投入程度也在不断提升。2017年共有12家券商披露了研发投入总额及占营收的比例，其中国信证券研发投入5.82亿元，占营收比重4.88%，均排名行业前列。从2018年年报来看，在行业整体收入出现下滑的情况下，大多数券商研发投入却不降反升，其中，华泰、国泰君安等券商信息技术投入超过10亿元。与此同时，证券业发展金融科技的政策环境也在不断完善。2018年12月19日由证监会发布的《证券基金经营机构信息技术管理办法》，就是为引导证券经营机构充分利用现代信息技术手段完善客户服务体系，改进业务运营模式，提升内部管理水平，增强合规风控能力，更好地保护投资者权益和服务实体经济而制定的。这体现了监管对实施金融科技战略的高度重视，为证券经营机构大力发展金融科技创造有利的外部条件。

深证成指将更换29只样本股，调入鹏鼎控股、长城证券等股票，调出ST亿亿、*ST北讯等股票；创业板指将更换8只样本股，调入我武生物、开立医疗等股票，调出神雾环保、振芯科技等股票；深证100更换10只样本股，调入招商公路、苏泊尔等股票，调出国新健康、中泰化学等股票；中小板指更换10只样本股，调入中公教

育、江苏国信等股票，调出雅化集团、惠程科技等股票；中小创新更换77只样本股，调入艾比森、安车检测等股票，调出*ST飞马、*ST紫菱等股票。

定期调整实施后，深市核心指数代表性将进一步提升，更好反映深证成指、创业板指和深证100等指数成长性特色。营业收入方



视觉中国图片

金融科技在证券业的应用场景

随着金融科技的不断发展与广泛应用，其对证券业的影响主要表现在以下几方面：一是金融科技的应用能力决定证券经营机构未来的核心竞争能力，包括客户服务能力、财富管理能力、投资管理能力、风险管理能力等；二是有力推动证券经营机构数字化转型，提升资源整合能力和效率，从而实现产品与服务创新，实现业态升级、优化和变革；三是全面提升证券经营机构服务客户个性化、专业化水平，进而有效提升客户体验的满意度和投资者投融资能力；四是大幅提升证券经营机构内部运营管理水平，加快实现智能化运营与数字化运营。在这样的影响下，证券业的商业模式和应用场景将出现革新，证券经纪业务、投行业务、机构业务、投资和资管业务、运营风控等领域都将利用金融科技进行改造升级，智能化、一体化的证券业新生态呼之欲出。

（一）证券经纪业务

金融科技有利于提升证券经纪业务数字化、智慧化运行服务水平，降低客户获取和客户服务的成本。在客户营销方面，以身份信息、消费数据等多层次数据为基础，基于客户的风险偏好、收益偏好，采用响应预估及最优补贴模型，可以有针对性地触达不同的需求，降低获客成本，提升资金获取效率。在投顾服务方面，依靠人工智能和大数据分析，为更广泛客户提供更高效灵活的资产配置服务。目前，智能投顾应用已开始起步，如国信证券推出的“金太阳智投”系列产品，通过智能化为投顾赋能，提供精准化服务和产品，为客户带来了行情、交易和理财的全新体验。在客户服务方面，智能客服有效分担了人工客服的压力，并具有应答速度快、准确率高和合规高效等特点，在应用过程中获得了证券经营机构与客户的认可。在网点建设方面，以“科技+服务”加速证券业网点转型，发挥生物识别、远程视频柜员机（VTM）等前沿科技作用，逐步实现服务网点标准化、轻型化和虚拟化。

（二）投行业务

金融科技有助于提升投行业务对“潜在机会”的捕捉，通过增强专业数据分析能力和动态督导能力，提升业务专业水平和工作效率。在机会挖掘方面，可利用网络爬虫等技术对海量的工商、监管、投融资、新闻资讯等各方面信息进行整合处理，实现对资本市场产业链相关客户的挖掘，带动投行综合化联动营销。在提升业务办理效率方面，通过基于深度学习和自然语言处理的“文档审核”“文本自动生成”及机器人流程自动化（RPA）等技术，实现业务活动数字化、电子化和自动化，大幅提升投行业务办理效率。在业务督导和服务方面，运用基于行业分析、产业链图谱、上市公司问题发现、智能舆情监控等方面的大数据技术，实现相关企业的全方位风险评估和目标定价，实现投行业务事后监督和管理。

（三）机构业务

随着国内机构投资者的快速发展，机构业务内涵也从传统的“经纪通道”向“一站式主经纪商服务”发展。这需要证券经营机构在“募集、投资、管理”全过程中提供智能化、集约化、高效能的优质服务。在募集销售方面，通过人脸识别、云计算等技术，自动实现投资者的适当性评估和 risk 动态匹配；运用区块链、加密安全算法，系统化保存签约记录，保障募集过程合规化，提升募集效率。在投资交易方面，随着投资品种不断丰富，机构投资能力的差异将体现为其对金融信息和数据的获取及处理能力上；证券经营机构可构建金融大数据中心，提升数据接收及处理的深度、广度，提供交易策略的分析和优化建议。在运营管理方面，建立智能化运营平台，整合多经纪商、多终端、多品种的交易数据，结合机器学习、金融工程模型，分析大类资产配置、投资运作情况，辅助投后管理。

（四）投资和资管业务

未来可应用个性化的财富管理、智能投资、自营投研等技术提升投资和资管业务水平。在投资标的调研阶段，借助舆情监控、大数据经济指数等，获取更广、更深的信息。在投资标的筛选阶段，利用研报自动化解读、企业经营性数据预测等手段形成差异化投资因子。在投资组合建立阶段，利用人工智能技术可提升决策能力。在组合运行风控阶段，利用结合情景分析的智能配置从宏观和 market 情绪角度发掘多资产关联关系，完成智能配置及调仓。

（五）运营风控

在运营管理领域，可结合金融科技整体提升证券经营机构的数字化运营能力。数字化运营支持跨部门的业务能力和客户服务整合，实现以客户为中心，以及整体业务价值的最大化；支持跨业务条线的运营统筹，结合RPA的应用，实现公司级运营管理一体化、高效化和智能化。在合规风控领域，依托金融科技，证券经营机构的全面风险管理将实现质的提高。例如，国信证券正在建设的全面风险管理系统，可实现风险事件提取的自动化、智能化、全面、及时、合理、有效地防控风险。同时，在证券经营机构开展市场风险管理、信用风险管理、反欺诈、反洗钱、征信、客户身份识别、客户关联关系挖掘等工作过程中，智能化和大数据技术也将发挥核心作用。

总体来说，通过大数据、云计算、人工智能等技术对各项业务的赋能，金融科技应用可渗透到证券经营机构经营管理的各个环节，将在提升运营效率、强化风险识别、挖掘潜在业务机会等方面展现出巨大潜力和勃勃生机。

以金融科技打造证券业发展核心动力

金融科技在证券业应用前景广阔，以金融科技驱动证券业发展已是行业共识、大势所趋。但与此同时，投入不足、人才短缺以及金融科技创新过程中出现的新风险也在一定程度上制约了证券业金融科技战略的实施。下一步，我国证

面，调样后的深证成指、创业板指和深证100样本股2018年营业收入分别增长25%、21%、39%，增速超过A股上市公司同期整体营收16%的增长率。盈利能力方面，调样后的三条深市核心指数样本股2018年净利润增长均超过12%，高于A股同期整体净利润2.5%的增长率。

券业迫切需要从战略的高度，深刻理解证券科技的创新与进步对金融生态的深远影响，紧跟新一轮信息科技变革的历史机遇，把科技赋能作为行业高质量发展的重要推动力，形成创新驱动行业发展的新局面。

（一）加大投入力度 强化金融科技布局

目前，行业领先的证券经营机构IT系统建设年度投入基本已达到营业收入的6%，但与国外证券机构及国内银行业相比，证券业整体对金融科技的资金投入仍显不足。在金融科技逐渐成为证券行业发展推动力的潮流趋势下，证券经营机构必须进一步加大金融科技投入，完善战略布局，加强与大型科技公司的战略合作，尽快实现数字化转型目标，不断提升证券业金融科技渗透率，增强后续发展动力。

（二）实施“人才战略” 促进科研机构发展

领军人才匮乏一直是阻碍当前金融科技发展的瓶颈之一，“懂业务的不懂技术，懂技术的不懂业务”的现象也造成了复合型人才短缺。证券业应当深入实施人才优先发展战略，完善金融科技人才 的培养、引进和使用机制，制定差异化金融科技人才专项政策，夯实金融科技创新的人才基础。可成立国家级、地方级的金融科技研究院，推动顶尖科研力量和国内领先金融机构的合作，致力于金融科技应用理论研究、金融科技产业应用等关键技术的研发，实现金融标准化的技术能力输出，引导形成金融科技创新机制。同时，建立金融科技研究中心，加强与证券经营机构等机构的产学研互动，重点解决企业在金融科技实践中的问题和难点。

（三）推动组织变革 完善科技创新体制

发展金融科技需要进行组织推动与变革。《证券基金经营机构信息技术管理办法》发布后，已有多家证券、基金公司明确表达了成立金融科技子公司的意愿。中信证券金融科技子公司“信息与量化服务有限公司”已进入实质运作，招商证券的金融科技子公司“招商金科”正在筹备中。此外，借鉴新加坡星展银行在新加坡地区“星展创投计划”模式的深圳金融科技垂直孵化平台已开始运作，将为证券经营机构利用外部科技团队打造金融科技产品提供有效途径。

（四）建立激励机制 形成鼓励创新合力

证券经营机构可设立金融科技创新基金，鼓励开展创新项目；并将创新作为加分项纳入绩效考核指标，提升“开展创新”对员工绩效的正面影响。有条件的证券经营机构还可建立“金融科技应用创新实验室”，结合自身发展需要，进行“应对业务挑战”“优化业务运营”的创新，进而起到对创新的“催化”作用。此外，证券经营机构可充分利用内外部资源，加强与高校、科研院所、技术供应商、金融同业等机构的合作，形成创新生态，通过优势互补，促进业务创新和价值实现。

（五）落实监管要求 防范金融科技风险

金融科技的应用使得市场活动更为数字化、虚拟化、复杂化，加大了市场监管难度。另外，新技术的应用使得交易速度和交易量呈几何级数增长，加快了风险传播速度和影响力，极易引发市场系统性风险。针对这样的风险隐患，证监会多年来持续发布信息技术管理规范及要求，对证券经营机构合规及风险管理的信息技术配备、信息技术的资源投入、信息技术服务机构管理及数据治理等都提出更高的要求。证券经营机构需积极对标新规要求，构建适用、管用的风险防控体系和安全保障体系，实现创新与风控的平衡，高效杜绝金融风险的跨界传播与扩散。

金融科技大潮势不可挡，其在证券业各个场景的应用，不仅迅速改变着行业的发展现状，更清晰勾勒出未来的发展趋势。相信在证券经营机构和相关监管部门的共同努力下，证券业将勇立金融科技发展潮头，以科技创新赋能金融服务，形成新的发展核心动力，推动行业发展质量再上新台阶。（本专栏由中国证券业协会与中国证券报联合推出）

深市首只30年期地方债发行

四川省30年期地方政府债券3日在深交所成功招标发行。这是深市首只30年期超长期限地方政府债券，是深交所配合地方财政部门推进地方政府债券创新的积极尝试。

本次四川省共在深交所成功招标发行12期债券，规模约336.6亿元。其中，30年期一般债券规模70亿元，利率4.19%，较国债基准上浮25BP，承销团成员认购踊跃，认购倍数约15倍，其中证券公司类承销团成员中标39.9亿元，占比57%。

截至目前，深交所地方政府债券已覆盖25个省、市、自治区，2019年以来累计发行4500多亿元。深交所相关负责人表示，下一步，深交所将继续发挥资本市场功能和优势，支持地方政府债券创新，完善债券期限结构，满足投资者多元化需求，做好债券发行全方位、全流程的定制化服务，促进地方政府债券市场高质量发展。（黄灵灵）

首个规范证券投资咨询机构执业行为自律规则发布

中国证券业协会3日发布消息称，证券业协会在广泛征求行业意见并与监管部门充分沟通的基础上制定了《证券投资咨询机构执业规范（试行）》。《执业规范》共分为5章，分别对咨询机构公司治理，设立分支机构，人员资格，业务开展，不正当竞争、廉洁自律等提出规范要求；并要求咨询机构建立合规管理制度，设立合规管理部门，对分支机构设立、人员资格、业务开展及利益冲突防范等进行合规审查；最后明确了协会的自律管理措施。

其中，《执业规范》明确，通过互联网、自媒体、软件、通讯、社交工具等介质向客户提供涉及具体证券投资品种或投资组合的投资分析意见、预测、选择建议、买卖时机建议等，并直接或者间接获取经济利益的经营活动，均属于证券投资顾问业务范畴，应遵守本执业规范等规定。（徐昭）

七部门：促进婴幼儿配方乳粉企业兼并重组

国家发改委6月3日消息，国家发改委等七部门近日联合印发《国产婴幼儿配方乳粉提升行动方案》，《方案》指出，大力实施国产婴幼儿配方乳粉“品质提升、产业升级、品牌培育”行动计划，国产婴幼儿配方乳粉产量稳步增加，更好地满足国内日益增长的消费需求，力争婴幼儿配方乳粉自给水平稳定在60%以上。《方案》指出，鼓励各类产业投资基金支持企业改造升级和兼并重组。鼓励各类金融机构提供更多适应企业需求的金融产品和服务。对符合条件的企业在发行股票、公司债券等方面予以支持。对“走出去”建立奶源基地和加工工厂的企业，落实现行境外所得税税收抵免政策。

《方案》指出，实施“产业升级行动”，不断提高产品市场竞争力。一是推进奶源基地专业化生产。二是促进企业兼并重组和提档升级。鼓励各地通过企业并购、协议转让、联合重组、控股参股等多种方式开展婴幼儿配方乳粉企业兼并重组，淘汰落后产能。加快推进连续3年年产量不足1000吨或年销售额不足5000万元、工艺水平和技术装备落后的企业改造升级，进一步提高行业集中度和整体发展水平。符合条件的重组业务，按规定适用相关税收政策。三是鼓励国内外企业合作与公平竞争。（刘丽靓）

支持资本市场 多家银行理财子公司开业竞速

（上接A01版）不会只投股票、债券、非标或流动性资产。

此外，刘兴华表示，按照监管部门规定，在过渡期内，老产品可以建行名义发行，一边发行，一边转型。建信理财产品仍会存续一段时期。建信理财作为独立的法人机构，所发行的产品要有自己承担风险的能力。“因此，未来考验我们的是防范风险能力。我国国有大行风险防控能力较强，建信理财也传承了母行的风险防控能力。”

多位市场人士认为，基于自身特点，银行理财子公司切入权益市场可能将侧重于被动投资。

增加对长尾客户吸引力

国家金融与发展实验室副主任曾刚表示，作为非银行金融机构，银行理财子公司实现了资管新规提出的“公平竞争”原则，在产品准入、销售分销和投资管理等部门与公募基金和资管信托计划站在同一起跑线上，加上银行固有渠道优势和信誉优势，银行理财子公司必然会成为资产管理行业中重要参与者。

“银行通过理财子公司开展理财业务的竞争力更高。”杨荣认为，理财产品销售起点更低。若理财专营部门开展的理财产品销售起点是1万元，银行理财子公司发行的理财产品销售起点是1元，与公募基金一致，大大增加银行理财对长尾客户的吸引力。

中国人民大学重阳金融研究院副院长董希淼表示，在销售渠道上，银行理财子公司理财产品销售渠道将放宽至通过监管部门取得代销销售理财产品资格的机构，而不仅局限于吸收公众存款的银行业金融机构。在面签要求上，首次购买银行理财子公司理财产品的客户要进行风险承受能力评估，既可以在网点进行，也可以通过电子渠道完成。

董希淼强调，未来以子公司形式开展业务将成为商业银行理财经营主流模式。银行理财子公司作为独立法人机构，自主经营、自负盈亏，这对银行投研能力提出更高要求，也要求投资者购买产品时更用心。