



信用债发行规模创新高 实现“多增万亿”目标无虞

□本报记者 罗哈

数据显示,今年以来信用债发行规模超过11万亿元,净融资额在两类口径下都实现了“多增万亿”目标。此外,银行间市场和交易所市场发行规模显著增长,债市互联互通取得诸多进展。近日,监管人士再度表态,将继续推进债券市场基础设施互联互通。

发行规模超过11万亿元

Wind数据显示,今年以来截至12月21日,信用债(通常包括企业债、公司债、中期票据、短期融资券、定向工具)发行规模为11.7万亿元,超过历史各年度;同期有8.4万亿元信用债到期,由此净融资额为3.3万亿元。

值得注意的是,今年3月国务院常务会议提出“引导公司信用类债券净融资比上年多增1万亿元”的目标。若按上述口径,去年信用债净融资不到2万亿元,目前已经“达标”。

此外,据央行披露,2019年企业债券净融资规模为3.24万亿元。若按此口径,2020年需达成约4.2万亿元的企业债券净融资。考虑到这一口径还包括资产支持证券、可转债以及可交换债,按此测算,今年以来企业债券净融资规模约为4.4万亿元,也已完成目标。

今年信用债发行规模总体呈现“前高后低”的特点。3月和4月的月度发行规模分别超过1.5万亿元、1.6万亿元;但在5月至7月,单月发行规模几乎“腰斩”;8月显著回升后有所走低,11月发行规模刚刚超过9000亿元。

今年2月,为应对疫情冲击,央行增加流动性投放并调低政策利率,市场利率大幅走低,企业发债成本显著下降。但随着监管打击资金空转,逐渐回笼流动性,市场利率在5月下旬开始回升,8月至9月已基本回到1月末水平。

10月10日,华晨集团未能按期兑付“17华汽05”;11月10日,永煤控股未能按期足额兑付“20永煤SCP003”。上述高评级信用债违约引发二级市场震动,对债券发行造成影响。

Wind数据显示,11月共有130多只信用债取消或推迟发行,涉及金额约940亿元。

互联互通步伐加快

分市场来看,今年以来截至12月21日,在银行间市场发行的信用债规模约8.3万亿元,在交易所市场发行的信用债规模约3.6万亿元,远超过往年各年度。

事实上,今年以来,银行间和交易所债券市场“互联互通”取得显著进展。1月,沪深交易所发布通知,扩大在证券交易所参与债券交易的银行范围;3月,交易所公司债注册制开始实行,公司债发行规模由前两个月不足2000亿元增长至4000多亿元;7月,央行、证监会同意银行间债券市场与交易所债券市场相关基础设施机构开展互联互通合作。

9月,债市互联互通机制在对外开放的维度中进一步完善。当月,央行、证监会、国家外汇管理局发布《关于境外机构投资者投资中国债券市场有关事宜的公告(征求意见稿)》,拟允许已准入银行间债券市场的境外机构投资者直接或通过互联互通方式投资交易所债券市场。此外,央行、国家外汇管理局又发布《境外机构投资者投资中国债券市场资金管理暂行规定(征求意见稿)》,拟统一规范直接入市和在岸托管模式下的资金账户、汇兑及外汇风险管理。

近日,监管人士再度表态,将继续推进债券市场基础设施互联互通。分析人士认为,经过近30年发展,银行间和交易所债市均已成为企业发债融资的重要场所。债市互联互通发展将进一步便利境内外投资者入市,有利于提高债券市场整体运行效率,形成更能反映市场真实状况的利率曲线。

指数名	开盘	收盘	最高价	最低价	前收盘	涨跌	涨跌幅(%)
商品综合指数		96.64			94.44	2.2	2.33
商品期货指数	1326.43	1334.75	1341.34	1326.43	1323.74	11.01	0.83
农产品期货指数	1012.09	1013.46	1015.32	1008.33	1004.18	9.28	0.92
油脂期货指数	676.91	688.67	692.33	675.9	668.4	20.28	3.03
贵金属期货指数	1650.28	1651.37	1654.57	1644.93	1647.52	3.85	0.23
软商品期货指数	706.21	703.53	706.61	700.83	702.67	-0.86	-0.12
工业品期货指数	1376.81	1386.24	1396.94	1376.57	1376.04	10.2	0.74
能化期货指数	578.07	581.57	584.26	577.41	575.93	5.64	0.98
钢铁期货指数	2216.9	2233.17	2265.59	2210.65	2219.74	13.42	0.6
建材期货指数	1464.25	1467.88	1479.28	1460.14	1463.33	4.56	0.31

指数名称	开盘价	最高价	最低价	收盘价	涨跌	结均价
易盛农期指数	1028.71	1030.11	1023.23	1028.83	10.52	1027.36
易盛农基指数	1351.3	1355.37	1345.69	1353.48	12.61	1352.53

数字化转型非坦途 券商需跨几道坎

□本报记者 张利静

数字化转型痛点与难点并存

数字化转型一直是金融业热门话题。一般认为,数字化转型是一次企业组织业务及运营模式的重塑,是技术和业务的深度融合。

国信证券首席工程师刘汉西说:“本轮数字化转型的价值观,是以用户体验为中心,通过数字化赋能实现敏捷运营。”

目前券商数字化转型主要有两种方式——自主研发、与第三方专业服务商合作。从业务应用来看,第三方服务类证券公司应用APP为券商的主要获客途径,券商自营APP开发多处于初级阶段,在获客能力方面还有较大提升空间。

“目前多数公司采取与第三方合作的方式,与科技企业加强合作,在较短时间内实现了金融业务应用关键技术的公关,融合转化效果较好。”华南某券商相关负责人告诉记者,在金融科技应用方面,一些科技龙头公司研发的接口产品市场份额正逐渐扩大。

不过,在数字化转型方面,目前券商普遍面临不少发展痛点和难点。综合多位接受调研采访的业内人士观点,一是与银行业等其他金融机构相比,证券业在金融科技方面人力资源和费用等投入不足;二是证券业对数字化的综合运用水平仍然处于初级阶段,深度和广度方面有待提升;三是一些证券公司跟风转型,目标感差,投入产出比较低;四是互联网用户增长速度放缓,增量红利逐渐消失,如何挖掘存量用户价值成为当前技术和业务融合的重点;五是券商在金融科技方面发展进度不一,总体上用户体验有待提升,产品智能化、个性化服务仍显不足。

客观环境与配套设施是最大制约

以上种种难点背后,既有公司发展隐衷,也受到客观环境和配套设施制约。

目前,大部分综合类券商在金融科技方面仍处于投入阶段,受行业规模及营收能力限制,与银行、保险以及国际投行相比投入稍显不足。中小型企业金融科技发展点状化,难以形成综合效益,对该业务持观望态度,持续投入受限。

“未来衡量券商竞争力、区分大券商和小券商的一个主要指标就是IT投入,尤其是软件投入。”刘汉西认为,高盛每年在工程师团队和金融工程开发上的投资达到几十亿美元,2015年IT团队就有9000多人,占员工总数的近1/3。

此外还存在一些问题,例如,一些企业外购系统与业务融合度较差,形成数据壁垒,技术和业务“两张皮”,两者融合的深度和广度有待提升。另外,一些公司组织架构设置不合理,对数据开发的重视程度不够,也成为业务模式、技术改造过程中的重要掣肘因素。

一些公司目标感差,数字化转型没有融入公司发展战略,业务改造效果较差,这也是行业金融科技发展的难点之一。据统计,多数公司数字化部门仍隶属于财富管理职能部门,难以打通综合服务业务,在公司层面单独成立数字化转型部门的在业内仅两成。

“尽管很多券商都意识到了数字化转型的重要性,但实际工作中还面临种种问题。”华东某券商技术部门相关人士认为,数据应用的深度及广度总体上较为有限,难以实现精准营销,最终影响转化效率。

容许试错方可系统性解决转型难题

如何解决金融科技发展的瓶颈,是进一步推动行业数字化转型的关键。记者调研获悉,业内人士主要有以下两方面建议:

首先是人才转型,传统技术人员应增强业务服务意识。“上世纪90年代,很多电脑经理转型为业务负责人、营业部主管,在数字化转型时代,相信又会迎来一波技术人员向业务人员的转型浪潮,IT人员应顺应这一趋势,积极向优秀的产品经理、运营经理转型,投身到时代的数字化洪流中。”刘汉西表示。

其次,数字化转型应该融入公司发展战略,不仅要重视投入,还应与组织架构、组织文化的转型形成合力。据了解,重视数字化转型业务的公司目前大多成立业务委员会、设立专项团队,成立单独的数字化转型部门,在架构上依托总部资源协调业务协同,实现充足的资源配置;在企业文化上强调协同作用;此外,还给予数字化转型部门以充足的人力、物力、财力支持。值得一提的是,在业务创新方面,走在前列的公司普遍强调“容忍试错”的企业文化和制度,以建设性目标为导向,鼓励业务人员大胆试错。

“软件系统建设应该允许项目适当损耗和失败。过分追求完美的机会成本很高,时间不等人。”一位券商人士表示。

记者调研时发现,券商数字化转型存在四种发力途径:一是从战略规划上重视;二是推动组织创新协同,强调配合文化及各方数据的挖掘和汇总;三是重视产品研发和创新,给予团队充足激励;四是业务导向向上坚持用户体验至上,避免进入艰涩的专业“死胡同”,切实以数字化转型提升服务能力。

值得一提的是,在记者调研过程中,多位券商人士强调加强与第三方技术服务商合作,形成优势互补,切实推动产品、服务创新,解决行业实际工作中的难点和痛点。

金融科技发展浪潮势不可挡,数字化转型已成为证券公司共识。券商正借助技术革新实现精准化、精细化客户管理。与此同时,广发证券研究显示,多数券商还停留在简单的信息化阶段,业务开展与IT服务能力并未实现真正意义上的“融合”。中国证券报记者对目前券商数字化转型过程中遇到的难点与痛点进行了梳理,不少业内人士也结合自身经验试图寻求突破。



金融科技赋能 券商与第三方平台构筑共赢新生态

□本报记者 周璐璐

在“互联网+”日趋繁荣的今天,金融科技赋能证券行业已不再是新鲜事。除了银行、保险公司外,多家券商和腾讯云、阿里云、华为云等实现合作,进一步提升行业服务的质量与效能,合作领域涉及互联网证券业务场景创新、AI智能应用等。

重塑券业服务生态

在行业竞争升级、科技浪潮来袭和监管政策引导的背景下,金融科技深入渗透证券行业,正重塑着券商的展业模式。“金融科技+智慧券商”重构了证券行业的金融服务生态。中银证券分析师王军表示。

对于“金融科技+智慧券商”模式下的券商业务场景,王军表示,在零售客户服务方面,金融科技主要强化客群的广泛化和服务的差异化,对券业财富管理转型有重要推动

意义;在机构客户服务方面,金融科技聚焦于业务线上化、自动化和智慧化,提高业务效率,减少人力、时间成本,满足专业机构客户较高的极速量化交易系统需求;在中后台运营管理方面,金融科技主要运用于质控风控,保障业务安全。

王军强调,在科技赋能和资本市场改革的背景下,2021年证券行业将在财富管理和投投联动方面拥有出色的表现。

华西证券计算机行业首席分析师刘泽晶表示,券商有望借助第三方平台增强获客能力,增加经纪收入。

刘泽晶指出,券商租用第三方平台开展证券业务活动,核心是利用平台流量基础提高获客效率。当前传统券商APP月度活跃用户与东方财富、同花顺等第三方机构相比有较大差异,与头部支付平台相比更是存在巨大流量鸿沟。在月度活跃用户落后较多的情况下,券商具有较强大动力通过第三方平台导流。

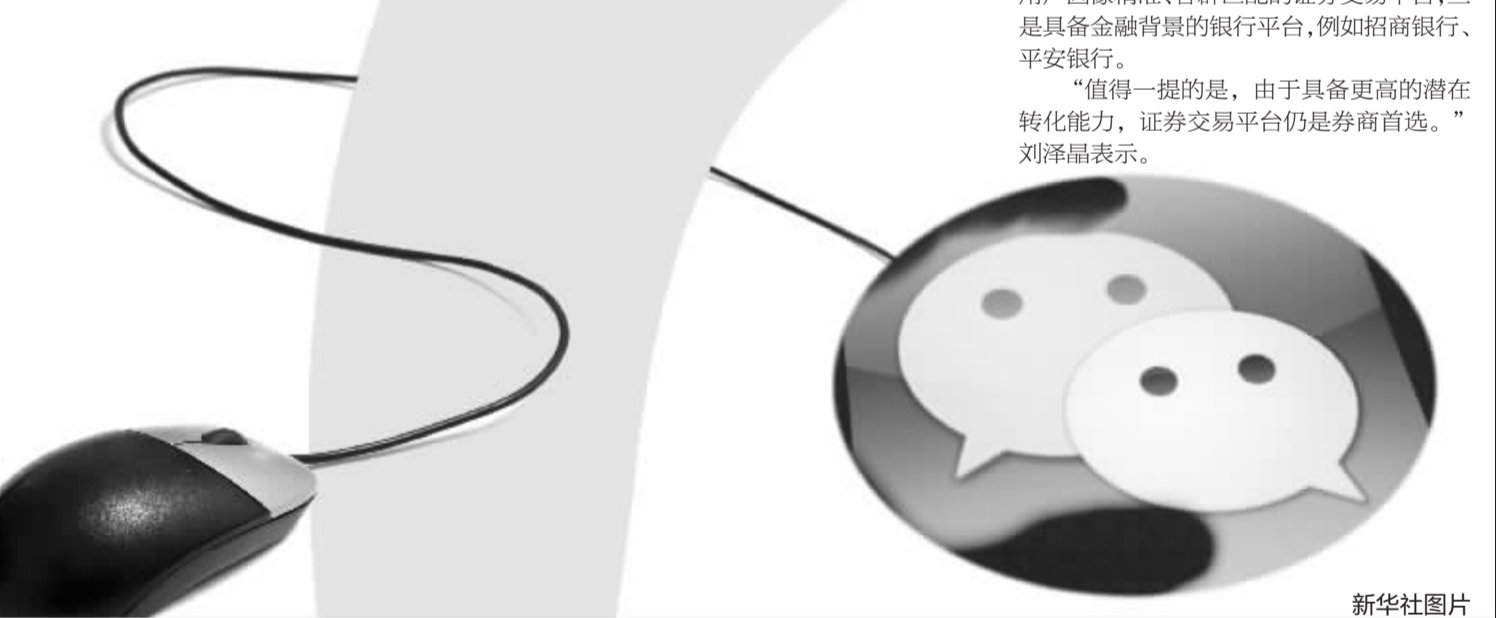
金融科技迎加速发展期

在业内人士看来,近年资本市场改革新政频出,金融科技行业景气度持续上扬,《证券公司租用第三方网络平台开展证券业务活动管理规定(试行)》也从侧面彰显监管层对于金融科技创新的鼓励态度。金融科技行业将迎来第二春。

刘泽晶分析称,从历史上来看,重大制度创新不仅能直接带来系统模块的改造优化,还将极大刺激市场交投热情,驱动金融机构业绩向好,同步加大金融科技投入。伴随《管理规定》超预期落地,后续有望形成政策接力,共同推动金融科技加速爆发。

哪类第三方平台将从中受益?刘泽晶表示,《管理规定》清晰地界定了券商与第三方的合作边界,允许券商通过第三方平台导流获客展业,新生态下三类平台将受益:一是具备流量优势的支付平台;二是用户画像精准、客群匹配的证券交易平台;三是具备金融背景的银行平台,例如招商银行、平安银行。

“值得一提的是,由于具备更高的潜在转化能力,证券交易平台仍是券商首选。”刘泽晶表示。



新华社图片

发挥差异化优势 券业探索对外合作新模式

□本报记者 林倩

金融科技浪潮不断向前。在业内人士看来,第三方网络平台和证券公司互有优势,双方合作可以给投资者带来更便捷、高效的交易体验。未来,具有特色的中小券商将迎来发展机遇。

优势明显互补

随着计算机科技高速发展,证券公司的线上服务量不断上升,第三方网络平台成为是证券公司拓展中介半径的重要选择。

2020年8月14日,中国证监会就《证券公司租用第三方网络平台开展证券业务活动管理规定(试行)》公开征求意见,厘清证券公司与第三方网络平台的合作边界,建立适应互联网特点的风险防范机制。

《管理规定》明确了证券公司可以租用第三方网络平台的网络空间经营场所,部署相关网络页面及功能模块,向投资者提供证券经纪、证券投资咨询等证券服务,并对第三方网络平台的资质进行了规定。

华鑫证券信息技术部执行董事陈杰介绍,目前券商与第三方网络平台的合作方式主要有三种:一是双方成立合资子公司,一般是头部券商的做法;二是单纯租用第三方平台进行合作;三是签署合作协议,助力券商内部业务提升,产出之后进行分成。合作

双方分工不同,一方负责搭建平台,一方负责内容建设。只有平台没有内容无法吸引客户;只有内容没有平台受众面,获得的利益无法实现最大化。

万和证券非银金融行业分析师沈彦东表示,互联网企业的优势在于用户和数据,券商的优势在于专业服务和风险控制,两者优势明显互补,券商可以为互联网用户带来新的金融服务模式,互联网平台则可以提高券商的获客能力和服务效率。

“第三方互联网平台具有两方面优势,一是流量,二是技术。互联网企业的技术应用场景更多,比如AI服务、人脸识别、机器人对话或者复杂的数据分析,不少已经实现产品化,运营能力、运维能力更强,这是很多证券公司所不具备的。”陈杰指出,这些互联网平台往往并不了解金融、证券的本质,无法提供高质量内容,它们对证券公司同样存在需求,并且需要不同券商的特色产品。内容越丰富,流量就会越多,客户忠诚度也会更强,从而能够进一步拓展平台的场景生态。

兼顾特色发展

券商与互联网第三方平台合作主要围绕经纪业务展开,以开户和交易为主。除了此前完成备案的同花顺、大智慧等公司外,与券商合作的互联网平台还包括互联网巨

头旗下金融平台等。哪些券商能够充分享受到交易环境持续向好带来的红利?

除了大而全的综合性券商,特色化证券公司提供的特色产品有望给互联网第三方平台带来惊喜。陈杰表示,特色券商的特色产品会让交易更加纯粹,充分保证投资者的用户体验,帮助投资者把复杂的交易简单化,甚至让投资者像打游戏一般,玩着把钱赚到。

他指出,华鑫证券的公司战略中就提出金融科技引领业务发展,并于2019年成立科技子公司,负责科技产品的研发和生产,持续保持对金融科技的投入。目前公司在两个方面进行特色建设:一是打造快速特色交易系统,包括行情快速处理、交易处理,这需要在软件、硬件、网络等多层面做出探索研究;二是布局智能方向,通过数据分析、AI分析来捕捉市场机会,辅助投资者作出决策。

此次《管理规定》在统一规范存量和增量合作、防止竞争性报价、维护良好行业生态等方面做出相应规定,如全成本核算的费用支付总额不得超过证券公司在第三方网络平台开展证券业务活动净收入的30%;第三方机构应当公平对待所有合作证券公司,不得通过排名、竞价等方式将相同服务以不同价格提供给不同证券公司。

陈杰坦言,中小券商目前发展体量较小,但同样期望能通过特色产品来拥抱大的互联网平台,不断壮大自身技术实力。