

上海农商银行党委书记、董事长徐力：

立足上海辐射长三角 将普惠金融坚守到底

区位优势打造投资价值

上海农商银行于2005年8月改制成立，前身为上海农信事业，其历史最早可追溯至1949年。“上海第一家农信社于1949年冬在真如地区诞生，等于说我们在上海已有70多年历史，是解放后上海地区持续经营时间最长的金融组织之一。”徐力介绍说。

在徐力看来，大本营位于上海的区位优势是上海农商银行最大的底气，“一个银行的发展取决于当地经济的发展，标普信评（中国）今年对我们的信用评级是AA-，这在银行业属于较高评级，原因是我们的90%的业务都在上海。无论是经济体量、企业素质还是信用环境，上海在全国都处于领先地位”。

数据显示，2021年上半年，上海市地区生产总值达2.01万亿元。发达的区域经济无疑为上海农商银行的发展插上了“腾飞的翅膀”，截至2020年末，上海农商银行总资产规模达到1.06万亿元，居全国农商行第二位。

除区域优势外，客户优势和业务优势也是上海农商银行区别于其他银行的特点与价值。截至2020年末，上海农商银行在上海市设立网点359家，是上海地区营业网点最多的银行之一。其中，有239家位于外环以外，在全上海108个乡镇中，上海农商银行布设网点的乡镇达到106个，覆盖率98.1%，网点数量250个。

“我们的客户数量在上海是名列前茅的，其中公司客户超30万，个人客户超1600万，主要集中在乡镇地区。因此，我们要更多聚焦、服务存量客户，提升存量客户的贡献度和价值。”徐力表示，“普惠金融助力百姓美好生活”是上海农商银行的使命，在金融机构林立、市场竞争激烈的上海地区，下沉服务重心、探索可持续的普惠金融业务模式，是上海农商银行的必然选择。目前，上海农商银行科创、小微、三农、社区业务占全行业务的份额为60%~70%。

谈及未来的发展，徐力认为，浦东引领区、长三角区域经济一体化以及上海“五个中心”“五个新城”建设和自贸试验区临港新片区建设等政策红利将为上海农商银行带来更多的机会。

护航科创企业 全生命周期发展

上海是科创板的诞生地，作为注册地位于上海的本地银行，上海农商银行自然也承担起服务科技创新型企业的重要责任。据徐力介绍，2018年上海农商银行推出“鑫动能”战略新兴客户培育计划，为中小科创企业提供全面、综合的金融服务。数据显示，截至今年年中，“鑫动能”培育库入库企业已近450户，授信额度超430亿元，其中信用贷款余额近40亿元，已将12家企业成功培育为上市公司，另有55家企业已步入上市进程。

“我们银行中小企业客户较多，这些客户所属行业大多是制造业。在企业自身转型的过程中，它们很有可能会成为未来的科创板上市公司，而这个过程离不开金融的支持，它们不仅需要信贷的支持，还需要全方位、全周期的服务。”徐力称。

本报记者 周璐璐

8月18日，中信建投证券2021投资策略会在线上举行。来自中信建投证券研究发展部的分析师以及业内专家共聚云端，探讨宏观经济、A股市场走势等热点话题。

与会人士认为，二季度以来，市场进入极致分化阶段。下半年的政策和经济走势出现边际变化，可能带来极致分化的风格。A股仍有结构性机会，中期来看，经济结构升级和政策发力方向确定，科技与高端制造行业景气度更有保障。

市场极致分化风格或收敛

二季度以来，市场进入极致分化阶段。以新能源车、锂电池产业链、半导体



视觉中国图片

栉风沐雨十六载，春华秋实谱新篇。”从成立到亮相资本市场，上海农商银行用融于血脉的上海红色基因，迈出跨越发展的坚实步伐。

8月19日，上海农商银行正式登陆A股。上海农商银行党委书记、董事长徐力接受中国证券报记者专访时表示，上海农商银行将凭借“上海”优势，坚持“普惠”特色，在把金融活水引入百业千行的同时，在解决社会难点和痛点问题中寻找新机遇，提高自身竞争力。

● 本报记者 高改芳 黄一灵



视觉中国图片

中国证券报记者了解到，7月初，上海农商银行已发布“鑫动能2.0”服务方案，将服务触角进一步延展至更早期的初创阶段科创企业，实现“科创更前，科技更全”，同时将扩展服务辐射范围，实现对长三角区域客户外延服务。

徐力认为，2.0方案解决了初创企业贷款难的问题，“处于初创阶段的科创企业，可能没有资产、没有销售收入，要为这些企业提供服务，就需要我们开拓思路，比如对提供针对创业者的个人信贷，并与政府合作，共同担责，提供一些针对此类公司的特定贷款产品。同时，我们还会将这些公司介绍给VC机构，为它们提供一个可以获得资金的渠道，帮助它们成长。”

“产品只是第一步，鑫动能计划更为重要的是打造一个科创企业培育生态，我们与政府、风险共担机构、保荐机构等中介合作的目的就是集聚资源，为企业从财务的规范到上市提供全链条的服务。”徐力透露，该计划会一直做下去，为上海的科创中心建设贡献一份力量。

实际上，在科创企业初创阶段参与，对银行而言也是一笔“财富”。徐力直言，客户对银行的忠诚度，其实和银行提供支持的关系非常大，“因为我们在它们比较小、比较困难的前期提供了很多支持，它们变为各行业的小巨人后也会优先考虑和我们合作。由于比较熟悉，相比其他银行，我们会在决策效率上比较高，服务速度会更快。”

积极推动 农业产业链项目落地

上海农商银行是上海农信事业的传承，服务三农是其初心所在，也是先天优势。截至2020年末，上海农商银行涉农贷款余额609.32亿元，市场份额近三成，是全上海涉农贷款市场份额最高的商业银行，为上海4500多家涉农

演绎，黄文涛认为，政策和经济走势的边际变化可能带来市场极分化。短期来看，二季度风格分化趋于极致，金融、消费、地产受压明显，技术上看未来有收敛空间；同时政策上有托底意愿，包括央行降准、土地政策稳健、地方债加大发行等。

把握经济结构转型方向

对于后市的投资机会，与会人士建议把握经济结构转型方向。

黄文涛判断，中期来看，经济结构升级和政策发力方向确定，科技与高端制造行业景气度更有保障，新能源、电子、医药等成长板块仍具备配置价值。

“经济结构转型主线是资本市场一个长期坚持的方向。”张玉龙指出。他介绍了在经济结构转型下投资需要关注的

法人主体和2万多名农户自然人提供综合金融服务。

“未来，我们将继续发扬三农领域优势，推动乡村振兴、新型城镇化、城乡融合发展背景下金融服务的转型升级，继续保持三农金融服务区域市场领先地位，持续打造上海乃至长三角地区支农主力军特色品牌。”徐力表示，上海农商银行将以农业数字化转型为抓手，构建基于农业产业链的金融生态场景，将三农服务触角伸至全国，推动特色农业产业和一二三产融合发展。

陕西洛川是全球苹果优生优育最好的地区之一，上海农乐生物制品有限公司是奉贤区农业产业龙头百强企业，也是上海农商银行的重点客户，陕西洛川苹果种植基地是农乐的下游企业。2020年，上海农商银行通过整合新农直报大数据，依托农乐向洛川果农提供了5000万元融资，带动当地1万多名果农合计增收1700多万元，有效支持了陕西洛川农户的融资需求，将金融服务和精准扶贫有效结合，助力了当地“品牌强果”战略实施。通过多方共赢，最终促进产业链整体价值提升。今年，上海农商银行又为该项目提供了新一轮5000万元贷款。

“我们与农业农村部新农直报大数据平台合作，运用大数据、云计算、生物识别等技术构建基于农业产业链的金融生态场景，形成了发展产业链金融的技术优势，且具有可复制、可推广的示范作用。”徐力介绍，上海农商银行还围绕新希望六和集团，打造“银行+上游农户+核心企业+担保公司”的产业链金融新模式；在盛产云南保山小粒咖啡的新寨村尝试“龙头企业+合作社+农户”的新型小粒咖啡产业化种植模式。

“我们正在积极推进多个农业产业链项目落地。上海农商银行计划用3年左右时间，形成支持农业产业链100亿元以上授信规模，服务或带动农户5万户以上。”徐力透露。

华林证券董事长林立：

打造科技金融新标杆 科技人员走向最前线

● 本报记者 吴晓璐

“如果未来要让资本市场给华林证券打一个标签，我希望是科技金融公司。”近日，华林证券董事长林立在接受中国证券报记者专访时表示，在华林证券全新的五年发展规划中，科技金融的定位摆在了前所未有的重要位置。

林立表示，在华林证券打造科技金融新标杆的道路上，公司年内将实现总部科技人员占比超过60%，他们也将协同业务人员走向最前线，“就像建筑工程师必须要派驻到工地一样”。

加快改革步伐

据华林证券最新公布的半年报显示，其2021年上半年实现营业收入7.78亿元，较上年同期上升35.45%；实现营业利润4.56亿元，较上年同期上升40.72%；实现归属于上市公司股东的净利润4.12亿元，较上年同期上升44.93%，各项业绩指标均延续了稳健增长的势头。

诚然，作为一家中小型券商，华林证券无论是在营收规模还是净利润方面都无法与一线大型券商相比，但就赚钱能力而言，华林证券并不弱。中国证券业协会数据显示，华林证券2020年净资产收益率(ROE)为14.31%，在所有券商中位列第三。

在林立看来，华林证券堪称一家“小而美”的公司，在他的规划中，未来华林证券绝不仅止于“小而美”，他要在公司的营收、净利润、客户数、交易量及市值上实现破局，打造行业领先的科技金融公司。目前在30%左右，但实际数据会高于这一比例。

值得关注的是，近期华林证券对其组织架构进行了“颠覆性”的互联网化变革，“科技金融条线”被放在了前所未有的重要位置，成为区别传统券商的一大亮点。而以“部落”为单位的组织命名，也是凸显了其向科技金融转型的决心。在新架构中，华林证券的科技金融条线包含了财富、债券、票据、资管、乡村振兴、FICC、基础平台、科技运营八大部落。

林立坦言，“我们会把更多的研发岗位放到科技金融部落，证券行业目前的一个比拼方向就是谁的科技人员多，谁的科技投入大。”

同时，在林立看来，虽然公司的科技人员放在了科技金融条线，但他们也应该奔赴最前线。“为什么目前业内还没有一款让投资者特别满意的爆款软件？因为所有软件一般都是放在科技部来做，科技部是搞科技的，不明白业务就写不出好的业务软件，现在我们也把这些人全放到业务一线去。我们新招的一批既懂科技又懂业务的人，都要求上到最前线，跟业务人员长期工作在一起，他们也能更了解业务人员工作中的痛点，以及需要用金融科技来解决哪些问题。”

林立指出，虽然华林证券在科技投入的绝对规模上无法与一线大型券商相比，但未来的投入比例将达到营业收入的10%以上。“下一步，公司将通过构建超流量入口和特色场景服务，打造智能化的业务赋能平台，实现生态场景的全覆盖，满足个人、机构和公司客户的综合金融需求。”

正如前文所述，林立对华林证券的定位绝不是“小而美”，目标是行业领先的科技金融公司。他认为：“未来只要华林证券的科技金融品牌成长起来了，就可以借助资本市场做强做大，公司的综合业务也可以形成竞争优势。”

事实上，目前券商开发的软件同质化严重，华林证券怎样才能在激烈的竞争中脱颖而出？在林立看来，取胜的关键是获客能力和服务

中信建投：把握经济结构转型投资方向

本报记者 周璐璐

8月18日，中信建投证券2021投资策略会在线上举行。来自中信建投证券研究发展部的分析师以及业内专家共聚云端，探讨宏观经济、A股市场走势等热点话题。

与会人士认为，二季度以来，市场进入极致分化阶段。下半年的政策和经济走势出现边际变化，可能带来极致分化的风格。A股仍有结构性机会，中期来看，经济结构升级和政策发力方向确定，科技与高端制造行业景气度更有保障。

市场极致分化风格或收敛

二季度以来，市场进入极致分化阶段。以新能源车、锂电池产业链、半导体

为代表的赛道股“宁组合”表现强势，而以中国平安、贵州茅台为代表的“茅指数”走势疲软。

在中信建投证券研究发展部联席负责人、宏观固收首席分析师黄文涛看来，除了政策的催化，基本面的分化也为市场表现分化提供了支撑。黄文涛称，一方面，经济自二季度开始增速有所放缓，自4月开始，PMI连续4个月回落，总量层面无法持续提供指数级别的机会；另一方面，各个行业内部的景气度持续分化，科技等成长方向持续向上，顺周期板块边际上出现降温迹象。

中信建投证券首席策略分析师张玉龙指出，今年对于A股市场而言是一个震荡市，宏观经济的变化、尤其是超预期的变化均可能会对市场造成一定程度的扰动。

对于当前市场极致分化之后该如何

演绎，黄文涛认为，政策和经济走势的边际变化可能带来市场极分化。短期来看，二季度风格分化趋于极致，金融、消费、地产受压明显，技术上看未来有收敛空间；同时政策上有托底意愿，包括央行降准、土地政策稳健、地方债加大发行等。

把握经济结构转型方向

对于后市的投资机会，与会人士建议把握经济结构转型方向。

黄文涛判断，中期来看，经济结构升级和政策发力方向确定，科技与高端制造行业景气度更有保障，新能源、电子、医药等成长板块仍具备配置价值。

“经济结构转型主线是资本市场一个长期坚持的方向。”张玉龙指出。他介绍了在经济结构转型下投资需要关注的

五大方向：一是新能源领域，包括新能源汽车、光伏、半导体、军工等领域；二是“碳达峰”“碳中和”主线下，资源品得到了更好的定价，比如与新能源汽车和新能源相关的锂矿资源、稀土资源；三是资金从消费转向科技，受疫情影响，消费行业表现较为弱势，而在政策支持下，新型制造业表现良好；四是建议规避低估值陷阱，例如政策层面存不确定性的地产板块，其不具备持续上行的驱动力；五是寻找新经济细分领域中的赛道冠军或“小巨人”。

“事实上，上述方向变化的背后，不仅跟经济发展的方向相关，也和投资者、尤其是以公募基金为代表的机构投资者专业能力的发挥相关，还与中国资本市场进一步走向成熟有关。而且，我们认为，这个变化趋势还将继续延续下去。”张玉龙说。

服务是取胜关键

林立告诉中国证券报记者，在完成各项准备之后，未来华林证券的重点将是构建超流量入口，“我们将通过深入的研究和开发，实现全方位客户服务的线上化和移动化”。

林立指出，在互联网逻辑下，一方面是需要加大引流获得更多客户，而另一方面则是需要加强服务，这才是能留住客户的根本。

事实上，目前券商开发的软件同质化严重，华林证券怎样才能在激烈的竞争中脱颖而出？在林立看来，取胜的关键是获客能力和服务