

华福证券总裁黄德良： 发挥国家级投教基地作用 打造健康成熟投资文化

● 本报记者 赵中昊 林倩

日前中国证监会网站公布了2021—2022年度全国证券期货投资者教育基地考核结果，华福证券国家级投教基地获得“优秀”评级。

华福证券总裁黄德良在接受中国证券报记者专访时表示，公司将发挥国家级投教基地的阵地作用，推进并完善投资者维权救济渠道，多措并举保护投资者合法权益；推进证券期货基础知识普及进校园，以科技赋能投资者教育工作，不断推进适老化服务工作，联合监管单位、政府部门、自律组织、上市公司、高校等机构形成合力，共同做好投资者教育和保护工作。

运用“一二三五”工作思路 强化各项投保工作落实

2016年以来，证监会先后命名授牌了4批共计71家国家级投教基地、128家省级投教基地。华福证券投教基地不仅是首批获得授牌的国家级投教基地，也是全国唯一一家连续五年获得“优秀”评级的券商投教基地。

加强投资者保护，是全面注册制改革的基础，也是证券公司重要职责使命。黄德良表示，华福证券国家级投教基地自授牌以来，运用“一二三五”的工作思路，持续丰富投资者保护工作的内涵与外延，强化各项投保工作落实。

“一”即一种文化，华福证券国家级投教基地位于中国十大历史名街之一的福州市三坊七巷，充分融合了中华优秀传统文化、闽台文化和证券文化，始终倡导和传播“尊重市场规律、理性投资、恪守正道”的理念。

“投教工作要勇于不断突破，要联合更多市场力量，要为更广泛的群体服务。带着这样的思考，我们将投教基地迁址到三坊七巷，并取名为守正学堂。‘一片福州三坊七巷，半部中国近代史’，华福证券投教基地的人驻也丰富了三坊七巷的现代价值。”黄德良指出，三坊七巷每年



公司供图

吸引大批来自五湖四海的参观者，连续多年接待游客超过1000万人次，投教基地入驻于此，能有效扩大投教基地的受众规模，提高公众对投教工作的认识。目前守正学堂已累计接待访客近100万人次。

黄德良介绍，“二”即两条主线，分别为普及教育和国民教育，围绕资本市场的专业知识、风险防范、权益保护等内容进行宣教，重点开展金融教育进小学、大学、老年大学等系列活动。“三”即三个渠道，通过总分联动、线上线下同步并行、多平台投放等方式开展投教工作落地与宣传。

2017年，华福证券在福建省泉州市建设投教基地——华福证券泉州分公司省级投教基地，运用母、子基地总分联动的优势，形成以母基地为主导，涵盖全国30多个省市自治区220家营业网点的全国投教工作网络，充分调动分支机构力量开展公益活动，不断扩大活动覆盖面。同时，采取线上线下同步并行的方式，联合上海证券交易所、福建省证券期货业协会等相关机构开展各类知识竞答专项活动，同时通过投教基地官方网站、微信公

众号等渠道，全力打响公司投教品牌。此外，华福证券还坚持初心为投资者服务，坚持强化监管引领，坚持投资者需求导向，坚持多方聚力，坚持有效宣传，不断输出一系列公益类投保产品成果，持续扎实推进投资者教育工作。

不断创新投教合作机制 夯实市场可持续发展根基

近年来，监管部门不断适应新形势新要求，积极推动将投资者教育纳入国民教育体系各项工作。2021年年初，中国证券业协会联合证监会推出“一会、一局、一司、一校”投教合作机制，引导行业深入高校推动投资者教育纳入国民教育体系，目前已取得显著成效。

“华福证券投教基地深刻认识到在校学生群体是未来资本市场改革创新发展的生力军，积极推动投资者教育纳入国民教育体系是打造健康成熟的投资文化、夯实资本市场可持续发展的根基。”黄德良表示，公司将“推动投资者教育纳入国民教育体系”视为投教工作的重点，不断改革探索师资培养、教材出版和课程建设等环节，形成长期性、系统性的良性运行机制。

在师资队伍建设和内部认证方面，华福证券从内部认证的培训师中筛选出一批专业水平较高的讲师组成国民教育内部讲师团队，向高校提供多样化课程设计和教学服务。目前共有在库的国民教育讲师400余名，涵盖各部门及分支机构，公司每年组织讲师大赛，以赛代训，锻造业务精英。

针对小学全年级学生，华福证券在第三方平台和相关书店上架了由公司组织编写并出版的《走进金融的世界》漫画读本，这是业内首部在权威实体书店上架的少儿财商教材。通过全国各分支机构将读本捐赠给众多对接小学，并开展多元化创新的小学生国民教育活动，让更多的小学生走进金融世界。

“针对大学生，我们携手各类监管单位和高校签订合作备忘录，积极对接高校，与企业机构、政府单位开展合作，如与

福建证监局、上海证券交易所、闽江学院签署合作备忘录，连续两年开设学分制选修课等。”黄德良指出，针对中小学生，公司与福州市重点小学联手合作，共同打造财商兴趣班，创建了福建省内首个面向中小学生的金融财商课程体系，目前已分别在福州市鼓楼第二中心小学、福州麦顶小学开设两期课程。

坚持厚植行业文化理念 保障投教工作持续运转

截至目前，华福证券拥有1个国家级实体投教基地和1个省级实体投教基地。作为首批国家级投资者教育基地，华福证券投教基地始终坚持厚植“合规、诚信、专业、稳健”的行业文化理念，从组织、制度、人力、财力、考核等方面保障投教工作持续运转。

黄德良介绍，在组织架构方面，公司成立以董事长为组长的投资者保护工作领导小组，统筹部署公司投资者权益保护工作。制度规范方面，华福证券制定投资者权益保护、投资者教育工作评估等各项规章制度，将投资者权益保护工作纳入公司内部制度体系、企业文化建设和经营发展的统筹规划。人力队伍方面，华福证券组织建设和培养投资者权益保护工作人员队伍，配备充足的人力以保障投资者教育工作的持续创新发展。

此外，在财力保障方面，华福证券将投资者权益保护工作纳入公司每年财务预算范畴，并在日常活动中充分保障各项活动的开展。通过“投教大联盟”方式组织分支机构因地制宜有序开展投教活动，形成“你追我赶”的良好工作氛围，同时把投教工作作为专项考核纳入分支机构综合考评，有力推动制度执行和落地。

展望未来，黄德良表示，华福证券将以更加坚决的态度、更加精准的思路、更加务实的举措，努力推动投教工作走深走实，保护投资者合法权益，打造普惠金融的必要拼图，助力资本市场高质量发展。

银行加速整改现金管理类理财产品

● 本报记者 石诗语

招商银行日前发布多个现金管理类理财产品合同调整公告，对产品管理人、申赎确认时效、快赎金额等规则做出调整。按照监管规定，现金管理类理财产品整改时间已不足半年，部分银行加快整改步伐，积极按照监管要求压降规模、调整产品形态。

申赎规则调整

日前，招商银行发布的“朝招金”现金理财调整通知指出，对“8197朝招金—多元进取型产品T+0现金理财产品”进行迁移调整。产品形态方面，调整申购、赎回确认时效将由T+0转为T+1；管理人也将进行变更，由招行自营变更为招银理财公司代销。从交易时间来看，该产品不再需要在柜台办理风险评估，快速赎回额度从非交易日时段5万元调整为单自然日1万元。收益的结转也将发生改变，由按月现金结转调整为按日份额结转，当日收益T+2工作日结转。

6月初以来，招商银行也曾下发“日日欣”“开鑫宝”等产品的合同调整公告，并多次发布《关于部分理财产品变更产品管理人的公告》，将原本招商银行管理的理财产品迁移至招银理财。“预计近期还会对部分T+0现金管理类理财产品进行调整，年底前会逐步完成相关改造。”招商银行某客户经理告诉记者。

此外，该产品管理人变更之后，该产品风险等级从R2下调为R1，且首次购买该产品的客户不需要在柜台办理风险评估，快速赎回额度从非交易日时段5万元调整为单自然日1万元。收益的结转也将发生改变，由按月现金结转调整为按日份额结转，当日收益T+2工作日结转。

客户需求仍在

《中国银行业理财市场年度报告（2021年）》显示，截至2021年年底，全市场存续有现金管理类理财产品316只，存续

余额达到9.29万亿元，同比增长22.89%，增速较上年同期下降41.95个百分点。

但现金管理类理财产品仍有大量客源存在。6月初，根据普益标准收录的银行理财产品数据统计，现金管理类理财产品存续数量为435只，较上年末有所回升。

“由于上半年权益市场波动较大，现金管理类理财产品更符合客户稳健投资的诉求，同时兼具较好的流动性与收益。现金管理类理财产品在收益及申赎条件等方面的客户体验优于货币基金，同时银行具有借助现金管理类理财产品做大净值型产品规模的动机，因此规模上升也是需求端的体现。”业内人士指出。

加快整改进度

银保监会、人民银行于2021年6月联合印发《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知》（简称《通知》），就现金管理类理财业务的投资范围、估值方法、久期管理、集中度管理、流动性管理等提出了规范性意见，并设定了截至2022年年末需完成整改时限。

整改要求主要涉及两方面：一是存续规模压降，《通知》要求，到2022年年底，相关银行理财子公司现金管理类资产占比下降到30%；二是资产端要符合新规要求，包括投资范围、集中度和资产久期等方面均待整改。

现金管理类理财产品整改时间已不足半年，多家银行相关人士均表示，今年年底前完成整改问题不大，预计下半年各家银行都会加快整改进度。

光大证券银行业首席分析师王一峰表示，随着现金管理类理财产品逐步整改完毕，其产品规模会控制在监管要求的范围内，回到一个相对合理的水平。未来银行应结合市场需求设计出既满足监管要求又受客户青睐的替代产品，以短周期、低风险净值类理财产品为主。

信银理财谷凌云：大力推动数字化转型与金融科技创新 打造面向未来的资管行业领军企业



信银理财有限责任公司党委书记、总裁谷凌云

“当今世界经济百年未有之变局加速演进、金融科技浪潮席卷全球、全行业与多领域数字化发展进程加速，金融业作为信息高度密集型行业迎来新的机遇与挑战。”面对这个划时代的行业变局，要始终保持行业领先的竞争态势，就必须将数字化转型与金融科技创新始终作为公司转型发展的历史责任和使命担当，强化顶层设计，以数字化发展引领、金融科技创新赋能，锻造资管行业发展新阶段下金融机构核心竞争力，打造真正面向未来的资管行业领军企业。

大潮已至 转型求变

金融科技创新、数字化转型发展的价值和意义毋庸置疑。

这是一次革命性产业升级，更是一次涅槃重生。数字经济是一场生产力的高阶革命，它以智能化服务、解放想象力、满足个性化需求为终极目标，将数据视作核心生产要素，通过算力实现对数据的开采加工、价值挖掘，银行理财业务转型已箭在弦上、迫在眉睫。

这是一种新型的企业经营模式，也是一种数字化的企业形态。它将行业实践和数字化技术深度融合，通过金融科技创新、引入数字技术、优化经营流程、创建业务模式，始终聚焦客户员工、改善服务体验，实现技术、业务重塑、

转型的同时，升级企业战略、文化，建立新的企业经营模式，为公司发展提质增效。这种新型的数字化企业具备连接、在线、共享、智能四大特征，能有效实现信息、数据高效互联互通，业务、组织实时在线响应，共性业务功能平台化、模块化，并最终实现企业运作、管理决策的高度智能。

可以说，在这个时代的水分岭上，惟有深刻洞察行业变局、趋势，紧抓机遇、迅速行动、快速转型，才能顺应时代潮流、紧跟时代节奏，获得竞争优势、构建属于自身的发展护城河。

知易行难 道阻且长

数字化转型是一个长期渐进的过程，它不是一蹴而就的工程项目、不可能毕其功于一役，也不是对企业运作、业务流程简单的修修补补、升级换代。

从横向延伸逻辑来看，数字化转型必将经历点（基础信息化）、线（流程信息化）、面（分析可视化）、体（全面智能化）等多个阶段，才能最终迈向全面虚拟化；从纵向延伸逻辑来看，要实现从起步阶段的营销数字化逐步过渡到核心系统的数字化，最终跨越到实现整个公司业务体系的

数字化重构，其过程之艰难、问题之复杂可想而知，更需要我们加强顶层设计、持续精进、久久为功。

更值得注意的是，在认识金融科技创新和数字化转型两者关系上，要明确数字化转型是推动金融科技创新的引擎，金融科技创新要以服从公司数字化转型需要为整体目标；在数字化和信息化两者认知误区上，要明确数字化以打破在信息化过程中形成的系统竖井和数据孤岛为主要标志，强调体验优先而非功能优先，强调技术驱动业务、数据驱动创新，强调云化数据底座、所见即所得，不能简单地将信息化当成数字化。

对金融机构而言，这个过程中挑战与机遇并存，艰难与收获同在，惟有耐下心、下苦功，才能真正实现从0到1的跨越。

搏击未来 笃行不怠

大力推动数字化转型、金融科技创新是事关长远、事关全局的重大战略。

目前数字化转型已融合渗透在中信银行三年战略规划、342强核行动方案中，与所有的发展战略都不可分割。

作为中信银行全资子公司，信银理财肩负服务实体经济、助力金融普惠的重要使命，信银理财将以法人机构、顶层设计，自上而下推进科技转型发展，搭建金融科技创新和数字化转型专项工作体系，立足5年、谋篇10年，分阶段逐步实现信息化增强，即夯实公司数据治理；场景数字化，即深化营销场景建设；业务数字化，即建立企业级数字平台、基本实现数字金融；生态数字化，即业务经营、管理生态化、智能化；生存数字化，即公司商业、生态模式完全数字化、虚拟化，重点建设开放理财、棱镜资管两大系统，通过架构、流程、体验驱动，全面加快员工与办公、客户与参与者、产品与营销管理、资产和风险定价的数字化水平，打造可视化建模开发、分布式开放系统、大数据共享服务、金融业务算法模型、智能化运维管理五大平台，全面推动公司金融科技创新和数字化转型发展，打造面向未来的资管行业领军企业。

当下，资管行业回归本源、迈入高质量发展新阶段，更加离不开科技创新，加快数字化转型进程、加大金融科技创新力度，已成为金融机构生存和发展的大事、要事、难事，迫切需要我们切实加强躬身入局的责任心和只争朝夕的使命感，不忘初心、坚毅笃行！