

■ 证券行业高质量发展与文化建设高管谈

国信证券党委书记、董事长张纳沙：

强化金融科技赋能 打造高质量发展新引擎

伴随着大数据、云计算、人工智能等信息技术的发展成熟与深入应用，证券行业进入了“金融科技”时代。国信证券股份有限公司党委书记、董事长张纳沙在接受中国证券报记者专访时表示，金融科技在证券行业的应用，带来的不仅是技术层面的改变，更是整个生态系统的改变，商业模式、服务模式、管理机制、企业文化、风险控制等方面都将发生巨变。“十四五”期间，证券行业发展空间进一步扩大，客户需求进一步综合化，金融科技的赋能给证券行业带来巨大转变和发展机遇的同时，也将成为影响未来证券公司高质量发展的核心要素。

根据张纳沙介绍，国信证券的高质量发展路径是一直高度重视金融科技建设与创新，不断加大金融科技方面的投入，金融科技一直保持行业领先地位，公司已将“金融科技驱动发展”列入六大业务主线之一。

● 本报记者 徐昭 林倩



视觉中国图片

二是坚持以客户为中心的服务逻辑。金融科技的本质是运用科技手段为金融提供服务，将客户服务做到极致。通过大数据技术进行客户画像，深入了解客户需求，为客户提供精准化的满意服务，并强化零售客户、机构客户、内部员工等全渠道体系建设。

三是构建以创新为战略逻辑。加快金融科技驱动，利用信息技术将金融产品、服务、收益、风险等关键要素进行整合，实现数据全量全要素的连接和实时反馈，提高证券公司市场服务效率和决策精准性，使金融科技成为证券公司创新服务方式、提升竞争力和促进高质量发展的重要手段。

四是打造以数据为核心的风险管理逻辑。在数字化背景下，传统的风险管理逻辑发生较大的转变，从定性管理转向定量管理，从局部思维转向整体思维，从风险控制向风险管理转变。金融科技条件下，用风险概率、风险限额代替零风险、零容忍，通过海量数据、模型迭代在时空维度上平衡各项业务的收益与风险，以较低的波动率和稳定的复利推动业务长远发展。

发展金融科技渐成行业共识

从近年来证券行业金融科技应用来看，张纳沙表示，2018年起，国内多家证券公司明确将发展金融科技作为公司重要战略之一，证券行业金融科技应用进入快速发展期，线上化、数字化、智能化以及个性化正成为证券行业金融科技发展趋势。

“金融科技加速了证券行业业务线上运营。在基础设施方面，目前大部分证券公司部署了云计算平台、大数据系统等，运营、风控等已经实现线上化。在业务方面，目前各大证券公司绝大部分业务已经可以线上办理，打破了服务客户的时间和地域限制，极大拓宽了客户服务半径。”张纳沙表示，在信息技术的广泛应用下，业务越来越多靠数据驱动，数据产品、数据挖掘模型也将推动企业产品和运营的智能化。并且，海量数据也将成为一种重要的资产，证券行业的商业模式正在被颠覆。

在运营方面，张纳沙指出，证券公司在流程、运维、清算以及营运等方面已经广泛使用金融科技，AI技术、大数据等也与证券公司业务场景结合，催生了智能客服、智能交易、智能投顾、智慧投行等，提高了用户体验，也带来了增量业务。

但张纳沙坦言，证券行业金融科技应用目前存在一些问题。例如，融合模式不一。尽管近

年来证券公司金融科技建设成效显著，但金融科技涉及的技术种类多，结合业务场景及应用方式也各异，金融科技赋能业务作用的发挥，需要整体规划，将业务发展与技术创新逐步融合。

资金投入不足也是问题之一。张纳沙介绍，相比于商业银行和海外同行，我国证券行业对金融科技的投入仍有待提升。2020年银行业年报数据显示，2020年银行信息科技资金总投入达2078亿元。国外顶尖投行摩根士丹利、高盛2020年IT投入分别达到24.65亿美元和13.47亿美元。而国内证券行业，根据2021年中国证券业协会数据显示，信息技术投入最高的证券公司也只有23.38亿元。

“风险认识也不够。金融科技改变证券业务的同时也改变着风险特征，除了原有的风险，还在数据、技术、运营、监管等方面衍生出一系列新的风险。”张纳沙举例表示，比如金融科技广泛链接形成的“网络效应”会增加金融体系的复杂性，相互影响与传染则可能会放大风险。

此外，缺乏复合人才也是问题之一。证券行业本身就是智力密集型行业，而证券公司发展金融科技需要既懂科技又懂金融的复合型人才。为打造适合自身需要的金融科技人才队伍，证券公司在人才招聘、人才发展、人才梯队培养等方面都面临更大挑战。

从五方面入手提升金融科技水平

从微观层面来看，每个证券公司实现高质量发展的路径各有不同，需要结合证券公司的实际情况进行个性化思考。张纳沙介绍，国信证券的高质量发展路径是一直高度重视金融科技建设与创新，不断加大金融科技方面的投入。根据中国证券业协会统计口径，国信证券信息技术投入从2017年的5.7亿元持续增长至2021年的9.7亿元，排名行业前列，并已拥有一支超过700人的高素质、专业化的金融科技人才队伍。

此外，国信证券依托上交所金桥金融基地、深交所东莞南方中心及国信证券深圳总部所在地，实现了“两地三中心”的云计算数据中心布局。并且加大科技研发力度，在智能交易、财富管理、投行业务、业务运营、全面风险管理等方面取得了一系列行业领先的金融科技成果。

在张纳沙看来，未来证券公司的高质量发展本质上具有一个显著的共同特征，即必须通过强化金融科技赋能，打造证券公司高质量发展新引擎。具体来看，可以从五个方面入手，全

面提升证券公司金融科技水平。

“一是全面布局业务条线，赋能业务运营。”张纳沙表示，要充分应用金融科技手段，践行“金融科技驱动发展”，开展经纪、资管和智能化建设，引领证券公司业务发展实现全面智慧化。此外，在开展证券公司各重要业务条线建设的同时，持续应用金融科技在资产运营、业务运营、内控管理、内部管理四大领域开展智慧化管理建设。

二是建设智慧化大中台，实现组织进化。证券公司打造中台服务能力，已成为形成高度共识的战略举措之一。充分运用平台化进行信息系统转型，设计结合自身业务情况的大中台架构，采用人工智能、大数据等技术手段加强中台共享平台建设。通过对业务能力的抽取与模式沉淀，实现跨业务领域、跨场景、跨用户的协同发展，支撑业务的快速拓展与产品服务创新，减少重复建设，最终建立中台赋能前台、前台反馈推动中台持续迭代进步的智慧化大中台，实现组织的自我进化。

三是提升数据治理能力，打造智能平台。在证券行业加速推进数字化转型的背景下，夯实数据基础，提升数据能力是数字化转型成功的必备条件。数据与分析将成为未来证券公司竞争的关键领域，各公司要丰富数据服务内容，持续优化数据管控平台、数据治理体系，开展数据分类分级的数据安全专项工作，以提升数据能力和人工智能应用水平。

四是加强信息安全管理，保障安全底线。张纳沙表示，证券公司作为证券市场的重要参与者，要加强网络安全和数据安全管理，建立跨领域、跨组织、端到端的安全度量指标体系，全面推动运维工作的数字化转型，建设全面数字化运维管理保障体系，以用户为中心，提供稳定、高效、安全、优秀用户体验的数据中心运营服务，加强应急演练，防范运行风险。

五是加大金融科技投入，强化人才建设。张纳沙指出，金融科技的发展及其与证券公司的融合离不开资金投入和人才支撑。要确定与战略发展和业务发展相匹配的金融科技投入水平，建立IT投入的有效分类和优先级评估管理体系，实现IT投入的弹性化。此外，深入实施人才优先发展战略，优化科技人才结构，制定金融科技人才规划，建立多层次、差异化的金融科技人才引进和培养机制，制定具有显著市场竞争力的金融科技人才专项政策和激励机制。（本专栏由中国证券报与中国证券业协会联合推出）

再出爆款 养老理财产品“不愁卖”

● 本报记者 王方圆

8月3日9时，中邮理财第一期养老理财产品通过邮储银行渠道在10个试点地区发售。中国证券报记者获悉，产品开售22分钟，销售金额已突破15亿元。截至当日下午16时，该产品销售金额达到28亿元。

这是第二批试点机构发售的首只养老理财产品。业内人士表示，该产品销售情况符合预期，体现出居民对养老理财产品的接受度日益提升。

销售火爆

资料显示，中邮理财第一期养老理财产品名为“邮银财富添颐·鸿锦封闭式系列2022年第1期养老理财产品”，发行额度30亿元，发行日期为8月3日至8月18日。

据邮储银行人士透露，截至8月3日9时22分（开售22分钟），当期产品销售金额已突破15亿元。截至10时（开售1小时），销售金额已达20亿元，北京分行、武汉分行、重庆分行、广州分行、沈阳分行销售金额排名前五，其中北京分行、武汉分行销售金额均超过3亿元。

业内人士表示，中邮理财此款产品首日销售表现亮眼，与今年上半年养老理财产品试点扩容密切相关。一是第二批试点机构吸取了第一批试点机构的相关经验，准备工作更为充足；二是养老理财产品发行地区已由4个地区扩容至10个地区，客户数量和结构更加丰富；三是今年以来，个人养老金相关政策文件陆续发布，居民养老财富规划意识大幅提升。

作为第二批试点机构中首家发行养老理财产品的公司，中邮理财做了充足准备。“邮储银行和中邮理财在投资者教育和产品宣发等方面的工作力度很大，预热效果很好。”一位邮储银行人士向中国证券报记者表示。

精心筹备

养老理财产品试点于2021年9月启动，首批产品于2021年12月发行。相比之下，第二批试点机构产品发行速度较慢。中国证券报记者获悉，某国有行理财公司首期产品曾计划于4月底或5月初面世，但目前来看该计划已延期。

对此，业内人士向中国证券报记者表示，一个重要原因是养老理财产品设置了平滑基金机制，对系统优化改造的要求较高。

所谓平滑基金机制，即首先按照产品管理费收入的一定比例计提风险准备金，然后再将一定比例的超额收益部分纳入收益平滑基金，以此应对产品出现风险准备金无法覆盖亏损的情况。据了解，今年6月，中邮理财、信银理财曾就养老理财产品收益平滑基金等4项功能建设进行招标。

一位试点机构人士告诉中国证券报记者，不同于其他银行理财产品，养老理财产品实行第三方托管，公司前期在托管机构的选择方面付出了诸多精力。“这是公司第一次采用第三方托管，不仅要考察银行的托管水平，也要考虑到与公司、母行的业务协同性等因素。公司高管多次就此召集业务部门和母行相关部门进行讨论。”上述人士称。

做出品牌

养老理财产品是个人养老金制度的重要内容之一，也是普惠金融发展的重要载体。中国证券报记者了解到，目前各家银行理财公司对养老理财产品高度重视，多家机构意欲加入试点。

“各家公司对养老理财产品设定的管理费都很低，委派的投资团队也是公司内部的精兵强将，都是希望借此吸引更多客户，打好口碑，做出品牌，使养老理财成为公司重要的产品体系，同时助力居民养老财富保值增值。”上述试点机构人士表示。

某只养老理财产品资料显示，该产品无认购费和提前赎回费，仅收取每年0.015%的托管费、0.01%的销售手续费和0.01%的固定管理费。对此，一位业内专家表示，如此低的产品费率短期内可能无法覆盖公司日常运营成本，足以说明试点机构深耕养老理财产品的决心。

值得一提的是，今年以来，试点机构对养老理财产品也进行了多方面的创新。运作模式方面，相较于此前发行的封闭式养老理财产品，建信理财某只产品可按月定期开放申购，支持智能定投。代销渠道方面，部分产品选择了由母行外的其他银行代销。投资期限方面，贝莱德建信理财推出了业内第一只10年期封闭式的养老理财产品。

中国银保监会副主席梁涛日前表示，下一步将在充分总结评估的基础上，研究适时进一步扩大养老理财产品试点范围。此前，华夏理财、施罗德交银理财等机构均提出将积极争取养老理财产品试点资格。

金融科技与证券行业加速融合

科技赋能、服务实体、稳健发展已成为新发展阶段证券行业的应有之义。张纳沙表示，当前证券行业正在与金融科技加速融合，2017年至2021年，中国证券业整体信息技术投入从160亿元增至338亿元，年均增速21%。2021年，15家头部证券公司的科技投入为189亿元，在全行业占比达到了55.9%。

“证券行业与金融科技的融合提升了证券行业服务实体经济能力。金融科技为证券行业的产品设计、客户服务、风险定价、管理运营等提供了创新可能，推动了证券行业传统业务转型，从而全面提升了证券业服务实体经济能力。”张纳沙指出。

张纳沙认为，金融科技与证券行业的融合推动了证券行业商业模式转型。近年来随着证券公司业务的互联网化，传统的依靠经纪业务收入的模式正在逐步朝多元化方向发展，金融科技与业务的结合也改变了客户与产品结构，比如金融科技在财富管理领域的应用为高效率、低成本服务长尾客户提供了可能，在智能投顾领域的应用推动了投顾与资产管理业务模式变革等。

围绕金融科技服务证券行业高质量发展，张纳沙认为，金融科技要遵循四大逻辑。一是回归金融服务实体经济的本源逻辑。金融科技与传统金融的结合能够有效降低市场信息不对称和机构服务成本，大力提升实体经济获得金融资源的能力，促进实体经济转型升级。

银保机构频频调研 更多权益投资跃跃欲试

● 本报记者 石诗语

银保机构正在对A股上市公司开启密集调研模式。数据显示，7月1日至7月31日，共有95家银保机构合计调研上市公司608次，其中，保险机构成为调研主力，银行理财公司调研次数同比增幅较大。行业方面，电气部件与设备、工业机械、区域性银行等领域成为银保机构的调研重点。

展望后市，业内人士指出，预计A股宽幅震荡概率较大，可关注政策超预期带来的投资机会。在配置策略上，建议成长赛道与消费板块并重，动态控制组合估值，平衡配置控制回撤。

调研热情高涨

从调研次数看，Wind数据显示，7月份共有80家保险机构参与调研合计459次。其中，平安养老调研次数居首位，达38次；国寿养老、长江养老紧随其后，调研次数分别为35次与34次。

银行理财公司调研次数较去年同期也有所增加，7月份共有15家银行理财公司参与上市公司调研，调研次数累计149次。其中，招银理财调研最为频繁，达35次。

从银保机构调研的行业来看，电气部件与设备、工业机械、区域性银行、服装服饰与奢侈品等行业得到保险机构与银行理财公司的共同关注。汇川技术、通裕重工、江阴银行、埃斯顿等公司得到银保机构密集调研。

此外，电子设备和仪器、特种化工等板块得到了保险机构的青睐；机动车零配件与设备、电子元件、西药等领域则较受银行理财公司偏爱。

从银保机构调研较多的个股区间涨幅来看，通裕重工、江阴银行、埃斯顿股价在7月份累计上涨6.27%、7.73%、15.51%。

某保险机构资产管理部人士告诉中国证券报记者：“我们通过调研上市公司及产业链上下游，把握具有高景气度的行业和公司，将选择部分半年报业绩超预期标的，或存在行业性机会的龙头标的，择机配置适当仓位。”

险资加大权益投资力度

整体来看，今年7月份银行理财公司的调研次数虽较去年同期有大幅增加，但与保险机构相比，调研力度仍然相对较弱。业内人士称，这与不同机构对权益类资产的不同配置

策略有一定关系。目前银行理财公司的理财产品仍以固收类为主，权益类产品占比较小。

中国理财网数据显示，目前仅1款权益类理财产品在售，其他处于存续期的权益类理财产品共有251只，占比不足1%。某银行理财公司投研人士向中国证券报记者表示，去年下半年以来，权益市场波动较大，银行理财公司为控制风险，适度放缓权益类产品发行速度。从长期来看，含权益类资产的理财产品仍是银行理财公司未来发展的重点。

保险机构的权益投资占比此前有所回升。银保监会日前发布的数据显示，截至今年6月末，险资投资于“股票和证券投资基金”的金量为31855亿元，同比增长14.41%，该项投资在险资运用余额中的占比同比上行0.46个百分点，达到13.02%。

某保险资管公司相关负责人表示，今年以来，受市场波动等多重因素影响，保险资金权益资产占比一度低至11.89%。5月以来，随着市场行情逐步回暖，保险资金也加大了权益投资力度，未来仍有较大提升空间。

中英人寿股权投资部总监高仁航认为，今年以来股权投资环境出现较大变化，给股权投资带

来一定冲击。面对这些变化，保险机构为应对投资风险，积极调整仓位，并调整了布局策略。

权益市场有较高配置价值

多位险资人士表示，下半年权益市场具有较高配置价值，保险机构将把握高新技术领域、绿色投资、战略性新兴产业等中长期的确定性机会。

华泰资产副总经理姜光明指出，预计A股指数后市宽幅震荡概率较大，可关注政策超预期带来的投资机会。从长期来看，中国企业已走向全球科技、消费市场，相关领域增长空间巨大。投资策略上，仓位方面，建议以中性仓位为中枢，适度灵活；品种方面，建议成长赛道与消费板块并重。

青银理财认为，下半年美债收益率有望见顶，A股将呈现震荡上行走势。具体配置方面，青银理财建议关注以下板块：高景气成长板块，例如电动车、光伏、风电、军工、计算机等；景气改善叠加补涨预期板块，例如食品饮料、生猪、酒店、家电等；港股科技龙头；政策刺激下需求提升板块，例如汽车、水利基建、新能源基建、工程机械、特高压、建材等。