

# 金融科技 券商无奈的选择

2019年伊始，辞旧迎新之际，券商的日子却很难熬，降薪、裁员、年终奖停发等消息屡见报端。面对当前传统经纪业务不景气的现实环境，北京商报记者注意到，在转型手段中，布局金融科技被多家券商视为重要战略，不少机构正积极与金融科技公司展开合作。但在金融科技尚处摸索期的当下，券商业可从哪些业务细节上切入，还将面临什么样的障碍和挑战，也备受市场热议。

## 券商紧握金融科技稻草

2018年券商业的成绩单恐很难交出令人满意的答卷。中国证券业协会公布的最新数据显示，去年前三季度，全行业131家证券公司净利润为496.55亿元，同比下滑41.65%。传统经纪业务收入下滑，以及证券业整体盈利能力乏力的现状，也倒逼各大券商资管加速在财富管理方向上的转型。

赶上了2018年的最后一班列车，2018年12月26日，财通证券与蚂蚁金服敲定了全面战略合作的大事，据悉，未来蚂蚁金服将助力财通证券实现金融科技能力提升，并助推财富管理转型。事实上，不止财通证券，仅2018年还有多家券商与金融科技公司展开合作，其中不乏掏出真金白银设立投资基金者。如山西证券拟与京东金融共同发起设立50亿

元规模的基金，投资于消费升级、供应链、财富管理等领域。另外，2018年11月，东北证券也与恒生电子签署战略合作协议，双方将在云计算、人工智能、数据治理等方面进行深度探索和场景应用。国元证券也于2018年9月与品钛达成合作，共同研发智能投顾系统。值得一提的是，在部分金融科技公司开放的流量系统平台中，券商机构也在积极参与和融入。据北京商报记者统计，京东金融上线的京东行家目前已有中泰资管、财通证券资管、中信证券等11家券商机构入驻。

## 引流式单一合作成过去式

相较2014年、2015年部分券商机构与互联网巨头较为单纯的引流合作模式，北京商报记者注意到，近两年来，券商机构也寻求从投研端、财富管理端、客户服务端等多方位向智能化转型。不过，从具体业务细节上看，究竟该如何展开，却是外行看热闹、内行看门道。

以财通证券为例，据了解，该公司和蚂蚁金服的合作，就打破了过去券商对“开户”的单一流量需求，双方将合作重点放在金融云、智能风控平台、金融产品服务等方面。不过，对于财通证券正在就哪些项目展开金融科技领域的落地，北京商报记者也对财通证券进行了采访，相关负责人表示暂时还没有更

多要披露的内容。

然而，在苏宁金融研究院金融科技中心主任孙扬看来，未来券商可以从客户经营、客户交互、信息架构和智能投顾等五个方面利用金融科技赋能。例如在客户经营方面，券商可以基于自己交易App平台的客户数据，与金融科技公司合作，有利于他们对用户画像的处理能力，分析用户类别，生成面向不同客户群体的营销方法激活沉睡客户等，促进客户联系最终转化为交易，实现营业收入。

零壹研究院院长于百程对北京商报记者表示，券商布局金融科技重点还是应用于营销端口。从这个问题上看，券商的业务布局已经发生了转型，从之前的机构保代业务(保荐)、投资者交易业务逐步转向了财富管理。这跟银行的大零售业务在战略布局上不谋而合。未来券商的财富管理业务是否能够通过科技手段进行精准获客值得期待，这也是券商布局金融科技的最大亮点。

## 多重障碍尚存

券商抱团与金融科技公司合作已是行业大势所趋，但在专业人士看来，对于发展数十年的券商业，目前开展金融科技方面的开拓还存在诸多障碍。各家机构能否实现由上自下改变思维，去推动改革和转型，敢于颠覆现有的业务

结构和生态格局，还有待时间检验。

孙扬坦言，目前来看券商开展金融科技探索，主要存在三方面障碍：首先是思维障碍，券商现在还是以传统的人-人交互模式为主，但金融科技引入证券公司势必要变革现有的客户经营模式，对原有的人员技能会提出新的要求，客户经理的传统知识和习惯可能都要改变；其次是流程障碍，金融科技不是一个孤立的平台，是一个跨部门的平台。比如智能投顾，就同时涉及到商业智能部门、投资策略部门、风险管理部门，如果三个部门各自为战、互相掣肘，流程各割裂一段，智能投顾就很难发挥作用；最关键的障碍还是数据障碍，传统数据的不规范、数据格式不统一、数据平台的落后，都会严重影响券商从数据中发现金矿，并转化为生产力，这需要建设统一的数据规范、统一的数据平台、性能强大的分布式计算集群。模型算4个小时还是算1个小时，对于券商的高时效来说还是很重要的。

北京一家大型券商机构客户经理也对北京商报记者坦言，尽管目前券商机构都将金融科技视为弯道超车、助力转型的引擎，但未来也会对现有从业人员和业务模式造成冲击，目前很多机构是真发力还是凑热闹搞噱头仍有待考察。

北京商报记者 苏长春 岳品瑜

## 社科院联合友信金服发布报告：

# 个人经营性融资供给比40年前增长千倍

近日，中国社会科学院国家金融与发展实验室和金融科技企业友信金服在北京联合发布《中国个人融资四十年发展与创新报告》（以下简称《报告》）。《报告》显示我国个人经营性融资整体新增从1978年的143.62亿元增长千倍达到14.69万亿元。其中银行仍然是服务个人经营性融资的主力军，但同时其他多种新兴金融业态也有效提供了补充和支持作用。

## 新兴业态凸显支持作用

《报告》数据显示，40年来，我国个人经营性融资整体余额从1978年的152.8亿元增长超千倍达到15.64万亿元，整体新增从1978年的143.62亿元增长千倍达到14.69万亿元。在个人经营性融资的供给增长过程中，P2P个体网络借贷、小额贷款公司、民间金融的支持力量、补充作用也保持持续增长。

《报告》中将个人经营性融资的资金来源以四大类别进行测算：银行业、以P2P网贷为代表的新金融、小额贷款公司和民间金融。根据测算，以2018年数据为例，在总额15.6万亿元的个人经营性融资供给余额中，银行、网贷、小贷公司、民间金融的数据分别为近10万亿元、0.29万亿元、0.34万亿元、5万亿元，其中银行仍然是服务个人经营性融资的主力军。

以P2P网贷为例，《报告》测算显示，网贷对个人经营性融资的供给一直在加

速，与整体行业发展爆发期同步，至2017年，网贷个人经营性融资余额测算已达0.38万亿元。从单一平台数据也可以看出网贷对个人经营性信贷的供给情况。以个体经营性融资撮合为主要业务的人人贷，年度累计成交金额从2011年的0.4亿元增长至2018年的745.14亿元（数据截至2018年11月30日），其中近80%的借款用途为小微企业经营性资金周转。人人贷母公司友信金服CEO王海琛表示，通过持续的数据挖掘与风险管理实践，人人贷将小微企业主中信用良好的一部分人筛选出来，提供低于他们在其他渠道的借款成本。更低的资金成本提高了这些小微个体企业的存活率。

## 信息不对称问题引关注

不过，《报告》也指出，尽管中国目前以银行为主、新兴业态为辅的个人经营性融资供给在过去40年间实现了飞跃式的发展，但融资缺口依旧很大，同时，由于金融结构导致的金融排斥以及信息不对称所带来的金融供给不足都给个人经营性融资带来了发展挑战。

《报告》指出，中国个人经营性融资发展与创新需要支付一定成本，这部分成本会影响定价和价格离散程度。对于借款方来说，其需要面对信贷市场数量庞大的信贷服务提供者。即使在我国金融市场竞争不充分的情况下，也存在着超过4000家银行业金融机构，除此之外

还有一定数量的提供信贷的非银行金融机构和难以统计的民间借贷，要想做出最优的决策，借款企业或个人理论上需要掌握每家机构的信贷利率、信贷政策等信息。在数字化程度较低、主要以物理网点提供服务的传统金融市场，这几乎是不可能的事情。

而信贷信息与价格的透明度低，造成的直接后果就是借款者搜寻成本增加，从而无形中加大了企业借款难度。尤其是对于中小微企业来说，一方面，信息不对称环境下，借款小微企业面临着高昂的时间和机会成本，可能今天借款不到位就会丧失一笔大订单。受银行金融机构信贷偏向和效率低下影响，小微企业无法获得银行金融机构的信贷支持，即使能够获得银行信贷支持，在考虑信息搜寻成本的情况下，小微企业也不一定能负担得起；另一方面，高搜寻成本会导致“逆向选择”，最终出现主要借款者以高风险的借款企业、抱有欺诈意图的借款者等为主的“柠檬市场”，其相对于成本而言的搜寻收益更大，也更有积极性。这样的情况会导致信贷提供者风控成本大幅增加，信贷资产的质量下降，风险集聚以及进而导致风险爆发。

## 金融科技发展带来机遇

而近年来以科技驱动的金融创新，有望能够缓解信息不对称，提升金融效

率，增加有效供给。中国人民银行发布的《中国金融稳定报告（2018）》指出，互联网金融在弥补传统金融服务的不足、便利居民借贷等方面发挥了积极作用。金融科技等新兴业态与传统金融机构的合作共赢也将成为未来服务于个人经营性融资的重要趋势。

《报告》分析称，实践中，互联网金融充分利用互联网的技术优势，发挥互联网的自由、开放、合作、共享精神，可以有效促进信息的透明化。互联网金融发展出的大数据风控模式，在根本上解决了信贷提供者所面临的信息不对称问题。通过对个人的海量数据进行分析和监控，可以全面地刻画出借款客户的还款意愿和还款能力。

各类互联网金融机构已经在信用分析中结合使用大量客户的社交信息、行为信息、财务信息等数据，这种价值密集程度低但规模庞大的信息数据在经过算法挖掘之后可以形成极具价值的借款客户信用信息，详细而精确地刻画出借款客户的信用水平。同时，借助云计算技术，使用大量集群计算机可以集中调集庞大的算力，使得处理海量数据进行信用评估的过程能够在极短的时间内完成。对于小微企业主的个人经营性融资通常需要结合企业经营信息和个人信用信息做出综合性信用评估以支持风控决策，在缓解这两类信息不对称的新探索中诞生了一些典型的有效实践。