

券商提速智能化改造

2018年上市券商年报正在密集披露中,除了净利润、营收指标受到行业普遍关注外,券商在金融科技上的发力方向和成果也浮出水面。北京商报记者注意到,已披露年报的中信、海通、招商证券等头部券商,无一例外地将金融科技发展情况写进报告。发展成绩方面,国泰君安、华泰证券通过在移动App终端升级改造,用户数量激增,而广发证券则基于财富管理需求,打造了智能投顾机器人。海通、中信等多家券商还将信息技术和研发上的投入金额进行了披露。市场分析人士认为,未来券商在智能营销、真正个性化智能投顾、量化数据挖掘等方面都还有较多的开拓空间。

逆势引流 优化移动终端成趋势

回望2018年,A股市场步入熊途,作为主营的经纪业务受股市低迷影响,新增投资者数量再度下滑。为了应对这一危机,北京商报记者注意到,券商利用金融科技创新,开始在移动终端的智能化和服务性上发力,以便留住和吸引更多投资者。

国泰君安就在2018年年报中指出,国泰君安手机终端君弘App用户超过3000万户,较上年末增长36.4%,月活跃度排名行业第二位。

相比国泰君安,较早布局互联网移动端的华泰证券旗下“涨乐财富通”累计下载用户更是已超4500万户,达到4569.71万户,年月均活跃用户数达663.69万,同比增长13.65%,最高月活达723.69万。招商证券也在年报中坦言,2018年相继上线智远一户通智能网上交易PC版以及App 6.0,为客户提

供智能选股等智能服务;推出图灵诊股,完善财富管理平台,从客户服务、产品营销、智能工具等方面为财富顾问提供更加全方位的支持;逐步推出面向机构及专业投资者的Alpha系列创新交易平台、全资产投资管理平台等。

砸上10亿真金白银 投向信息技术和研发

不同于上述3家券商在年报中展示了移动终端投入上收获的流量成果,北京商报记者注意到,广发证券则在自主研发上下足了功夫。截至2018年报告期末,广发证券共申请发明专利17项、实用新型专利3项、软件著作权8项;其中,已获得1项实用新型专利,8项软件著作权。

从研发投入金额上看,广发证券2018年的投入金额高达7.73亿元,占营业收入比例的5.06%,对比2017年的2.42%,增加了2.64个百分点;中信建投的研发投入也达到1.26亿元,其中费用

化研发投入较高,为1.06亿元,资本化研发投入为1973.99万元。该公司研发投入资本化的比重为15.61%。

除了个别券商披露研发投入外,在券商年报中,还能发现部分机构在信息技术方面的投入情况,国泰君安的投入金额就高达10亿级,年报显示,2018年国泰君安在信息技术方面投入达到10.51亿元,占公司上一年度营业收入的比重为6.08%。此外,华泰证券2018年也在信息技术方面投入总额高达10.85亿元,投入内容主要包括:IT资本性支出(包含软、硬件采购费用和应用开发费用)、IT日常运维费用、机房租赁和折旧费用、线路租赁费用以及IT人员薪酬等。另外,海通证券在2018年的信息数投入也达6亿元。

智能营销欠缺 大数据挖掘能力待加强

券商业喊了多年发力金融科技,究竟达到了什么样的水准?苏宁金融科技研究中心主任孙杨认为,当前券商布局金融科技主要是在IT基础设施、移动应用App和智能投顾方面。IT基础设施大多应用了一些云计算和数据仓库平台。各家券商对于移动应用App投入都比较多,但是智能投顾布局的还不够多。

孙杨补充道,当前券商研发推出的智能投顾产品还偏浅,基本都是针对股票或公募基金,有些智能投顾产品的组合不管用户的风险偏好如何,始终是固

定的几种,并不能真正根据用户喜好个性化,另外也缺乏自动化动态调整的功能。其深入的原因还是在于券商缺乏有效的用户数据,较难做智能营销,也就是较难基于海量的用户数据,为用户推荐个性化的产品组合。并且券商对于海量交易历史数据,还缺乏通过大数据进行量化数据挖掘的能力,无法将这些交易历史数据形成价值,缺乏根据事件预测资产价格波动的能力。

另外,在移动App终端投入上,能实现应用指纹、人脸识别等生物身份识别技术的App还不多,也缺乏像货基那样一键开户的便利性,券商的金融能力还较少通过开放平台面向行业输出。

从未来发展趋势上看,中国银河证券副总裁罗黎明曾指出,券商一定会按照从做大交易,到满足客户需求并为客户提供综合金融服务,再到财富管理这条路径来走。在这个过程中,券商将来会在很大程度上提高IT的投入。

具体实操方面,孙杨认为第一大趋势是券商将加速和流量平台的合作,提供导流以及利用流量平台海量数据协助机构做风控。第二个趋势是投顾将真正的智能起来,最近深度学习三剑客获得了图灵奖,反映了工业界对于深度学习技术在应用中效果的认可。深度学习尤其擅长于海量数据学习,一些深度神经网络尤其是RNN特别适合时间序列数据的分析,特别适合对于证券市场数据的分析。北京商报记者 苏长春

《小镇微光》纪录长片观影活动获赞 打拼青年群体受广泛关注

无论身处多么繁华的大都市,你在生活中总能遇见小镇青年。他们或是穿梭在大街小巷的快递小哥,或是在楼宇间爬高上低的水电师傅,或是随叫随到微笑服务的KTV领班,也或许就是你自己。

日前,由拍拍贷主导的描绘小镇青年人生百态的98分钟口碑佳作《小镇微光》纪录长片,在上海虹桥艺术中心举行了提前观影活动及导演见面会,在收获全场诸多赞誉的同时,也引发了跨越群体的共鸣。有观众坦言,从某种角度来看,每个人都是小镇青年。

近期《小镇微光》也将在全网上线。纪录片由新星导演固力果执导,拍拍贷荣誉出品,纪录了一群背井离乡、进城务工的青年在昆山打拼的故事,并从多维度、多层次解构这群来到城市打工的小镇青年们,关注他们为何而来、工作经历、情感状况,以及未来计划和愿望。

在影片中出现的小镇青年分布于各行各业,其中,有游离在各个工厂间,期望未来能开长途大巴的沈浩东;有每天工作13个小时,盼望过几年能在老家开餐馆的餐厅主厨叶威;有从大润发收车员做起、打拼成理发店老板并已经结婚成家的杜杰……他们漂



泊在快速发展的工业化城市里,多数人没那么聪明,也不够幸运,但仍尝试通过打拼寻求改变,用自己的方式努力生活。

根据拍拍贷与南方周末联合发布的《相信不起眼的改变:2018中国小镇青年发展现状白皮书》定义,小镇青年是指出身在三四线及以下的县城、乡镇,在老家生活工作、或前往大城市及省会周边城市打拼的青年。而目前,

这一群体正在受到社会更多的关注。

2019年2月,在长沙市岳麓区政府总经办指导下,拍拍贷正式推出“小镇青年YOUNG计划”和“小镇青年千人千万打拼基金公益计划”,为小镇青年在生活、就业、创业、学习、资金等各方面提供全方位协助支持,助力他们迈出改变命运的第一步。

全国两会期间,谈话类视频节目《两会青年说》聚焦小镇青年的文化生活,邀请到了不同领域的青年代表,分享自己的成长故事与追梦之路,收视持续火爆。

随着“90后”“00后”逐渐步入社会,不安现状、自我打拼的意识在这一群体身上体现得更加鲜明,新一代小镇青年正在成为改变潮水的力量。相信他们通过努力打拼创造的不起眼的改变,终将改变不起眼的现在。

科创板助力医药研发产业链

2018年底开始逐渐发酵的全国“带量采购”政策,给医药板块的长期增长蒙上了一层阴影。目前来看,带量采购虽是大势所趋,但政策走“回头路”的可能性不大。另一方面,推进是逐步渐进的,“温和推广”将是顺势而为。市场的极端悲观预期正在逐步修复。

目前,医保支付能力比大家想象中更强。根据未来十年的参保人数、参保比例、平均工资水平、缴费率等,预计未来十年医保总收入约30万亿元,与目前相比尚有40%左右的增长空间,医保“蛋糕”还在不断扩大,挤掉水分惠及更多患者,国内的龙头医药公司将会切分到更多的超额利润。

除去一些转型热点,今年医药投资的主旋律还是围绕着科创板展开。科创板在A股首次允许尚未盈利或存在累计为弥补亏损的企业上市,并采取市场化的询价定价方式,同时允许规模以上企业分拆上市。继纳斯达克、港交所之后,对于创新药企业来说又增加了新的上市地选择,体现了国家对医药科技的关怀。纳斯达克曾经孵育了Amgen等一批优质的创新药公司,未来的中国创新药企业也将在科创板茁壮成长。

比如有一家申报科创板的医药行业公司,成功研发出磁控胶囊胃镜系统,精准的磁控技术是胶囊胃镜的难点,它攻克了这个世界性的技术难题,也体现了科创板对拥有核心技术企业的重点扶持,后续预计会有更多拥有医药行业“硬科技”的公司登陆科创板。科创板投资的热情,有望带来市场对主板创新药龙头企业的重估,利好中国研发管线最丰富的创新药企业。

此外,科创板的推出还会利好行业的“卖水人”——创新药研发产业链的服务公司。原因是生物科技公司可在科创板获得融资之后会加大对研发投入,研发投入按照一定的比例转换成为CRO企业的收入,带来整个创新药产业链景气度的提升,利好产业链上的关键企业。

综上,医药行业的需求极为刚性,在医保调结构、控总量的基调之下,临床效果优异的产品会脱颖而出,科创板的问世将推动市场对医药行业“创新科技”的投资热情,利好创新药、高端医疗器械与创新药产业链上的服务公司。

(作者系农银医疗保健股票基金经理 赵伟)