

# 金融科技子公司破局 券商提速转型

## 首家出炉

近年来金融创新层出不穷,金融科技逐渐成为核心竞争力,证券公司也在积极布局,加大IT投入,提升金融科技能力。不过能够“真枪实弹”宣布单独成立金融科技子公司的,山西证券还是第一家,这也意味着券商的金融科技比拼迈向了新阶段。

北京商报记者了解到,2018年12月19日,证监会发布了《证券基金经营机构信息技术管理办法》,允许经营机构设立信息技术专业子公司,允许经营机构母子公司共享信息技术基础设施,这也为券商设立金融科技子公司提供了政策契机。

2019年4月22日晚间,山西证券公告称拟出资2亿元设立金融科技子公司,统筹推进公司IT建设与开发,全面提升自主开发能力和服务能力。公告显示,山西证券金融科技子公司注册地拟定在深圳,经营范围包括软件开发、自动化运维、软件外包、网络安全、云服务、大数据、运营中心和人工智能。

从出资投入上看,山西证券设立金融科技子公司的注册资本几乎相当于2018年该公司全年的净利润。根据该公司2018年年报数据,公司2018年全年营业收入68.51亿元,同比增长55.96%;净利润2.22亿元,同比下降45.77%。

就金融科技子公司的发展方向及筹建进展等问题,北京商报记者致电山西证券,不过截至发稿尚未获得相关负责人回复。

苏宁金融研究院金融科技中心主任孙扬对北京商报记者表示,券商单独成立金融科技子公司主要有四个方面的考虑。首先,子公司主要是提供信息技术服务为其增加收入来源,一直以来券商都看天吃饭,去年行情不好,券商净利润随之缩减,单独成立金融科技子

成立金融科技子公司,积极“牵手”金融科技子公司,在行业同质化背景下,加速金融科技赋能已成为券商的共识。近日,山西证券拟成立金融科技子公司的消息一时引起业内热议,值得一提的是,成立金融科技子公司并非券商数字化转型的常见动作,在转型摸索期,更多证券公司通过与第三方金融科技子公司开展外部合作来推进业务发展。在分析人士看来,券商发展金融科技能否真正扫清面临的阻碍达成利润增长还有待时间检验。

公司是希望寻找新的业务突破口,不仅可以服务自身业务,还可以通过子公司向中小资产管理公司、私募公司甚至其他行业对外输出数据、精准营销画像等服务;其次通过金融科技子公司可以帮助其拓展生态、连接更多客户并进行留存,促进其他业务合作;第三,培养金融科技子公司顺应了国家科创发展,可以为将来科创板上市做准备,融资会更加方便;第四,有利于进行市场化运作,单独成立子公司,人员招聘、薪酬管理等方面自由度会更大更加灵活,能够吸引更多互联网背景的金融科技人才加入。

## “牵手”金融科技子公司高效转型

事实上,近年来券商金融科技比拼已经进入白热化,从券商刚刚披露的2018年年报来看,为了加速金融科技赋能,华泰证券、国泰君安等头部券商动辄10亿元以上的投入已不是新鲜事,不过随着券商发展金融科技成本高昂,一些公司也开始谋求外部合作来获得高效转型。

北京商报记者注意到,券商与金融科技子公司牵手在2018年下半年表现得尤其频繁。2018年12月26日,财通证券与蚂蚁金服敲定了全面战略合作,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。2018年11月,东北证券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

金融科技解决方案提供商钛达成合作,共同研发智能投顾系统。品钛财富管理业务CEO郑毓栋在接受北京商报记者采访时表示,目前双方合作的智能投顾系统已经上线。

就金融科技子公司能够为券商提供的服务来看,郑毓栋指出,券商可以通过与金融科技子公司合作获取流量,扩大客户基础,同时,需要借助金融科技技术帮助其挖掘现有客户,为其提供更多的资产配置服务。

他进一步表示,券商的经纪服务往往穿插在个股的交易上并围绕其进行改善,不过券商客户事实上有更多的资产没有在股票市场交易,资产配置需求旺盛,智能投顾提供稳健、长期、波动较小的投资方式,可以与券商经纪服务互为补充。

“中国人大部分钱没有在股市里,券商发展财富管理是一个比较天然的发展方向。近期券商经纪业务纷纷转型财富管理,金融科技可以在客户认知、客户识别、自动交易、产品匹配上提供帮助。”郑毓栋如是说。

以品钛的智能投顾系统为例,据其介绍,该系统可以根据市场状况、客户个人情况和客户持有资产情况持续提供智能调仓优化等“资产组合再平衡”服务,保证客户的组合风险被实时控制在个人承受范围之内。近年来随着金融科技需求攀升,券商寻求合作也逐渐增多,就已经达成合作和签约券商的趋势来看,郑毓栋预计品钛未来能服务到

10-20家券商。

## 多重阻碍待突破

从目前来看,券商发展金融科技是大势所趋,那么,成立子公司和开展外部合作哪种方式效果更好?现阶段券商进行金融科技探索还存在哪些障碍?

孙扬认为,从短期来看,券商与金融科技子公司合作见效更快,可以直接进行流量、技术等合作,帮助其精准营销,提升客户经营水平,不需要单独注册公司投入资本金进行企业组织架构调整。不过从长远来看单独成立公司是值得的,券商发展金融科技成本压力很大,头部券商成立金融科技子公司势在必行,可以将对外输出的数据技术等服务转化成利润中心来化解成本压力。

不过目前来看,券商发展金融科技能否真正扫清面临的阻碍达成利润增长还有待时间检验。孙扬坦言,现阶段是进行战略布局,不会当下就有利润增长,一般经营两三年之后才会有收入体现。他进一步指出,找不到合适的金融科技人才是券商成立金融科技子公司最大的门槛,尤其一些区域性券商,难度会更加明显。

另外,在孙扬看来,目前券商进行金融科技探索,组织架构、制度、思维模式也成为主要障碍。发展金融科技要求券商各个业务条线数据打通,形成统一的客户画像,要有更高层次的协调机构去协调各个业务部门,如果各自为战、相互掣肘,会难以发挥作用。同时券商发展金融科技要有流量经营的思想,不是需要什么提供什么,而是能够利用金融科技手段驱动业务的发展,帮助证券公司获取流量以及战略客户。“一些银行的科技部转型为数字银行总部,不仅做科技,也做大数据、流量经营,这是值得券商借鉴的。”孙扬如是说。

北京商报记者 孟凡霞 实习记者 马婧

(上接C1版)

## 沉迷支付“返利”秘术 云付通陷提现难题

有业内人士指出,作为第三方支付工具而言,云付通设立以发展下线为目的的推广政策都存在潜在的较大风险,何南野介绍称,云付通号称与某支付机构是一致的,但实际上,其与该支付机构存在本质的区别。某支付机构是为解决买家和卖家的信任问题而产生的,本身不参与任何的现金和实体交易,仅仅起中介作用,但云付通是靠返利这种噱头发展起来的,是靠挣钱效应引诱消费者和商家在云付通进行支付,并没解决任何实际问题,同时,其本身也参与到具体的现金活动中,“裁判员”和“运动员”身份混杂,随时都可能发生跑路的风险,演变成一个骗局。

王德怡提醒广大投资者,平台的控制人涉嫌组织领导传销罪,可能被追究刑事责任,传销参与者中有一部分既是受害人,也是加害人,一般来说,参与者的经济损失是难以挽回的。建议广大投资者远离形形色色的传销模式,这种交易形式不创造社会价值,扰乱经济秩序,是国家多次明令打击的行为。

## 农行北京分行保护知识产权 优化营商环境

知识产权是智力劳动产生的智力劳动成果所有权,它是国际经济秩序的战略制高点。科技创新日新月异,知识产权保护已经成为创新驱动发展的“刚需”、国际贸易的“标配”。在世界知识产权宣传日”期间,农行北京分行以“严格知识产权保护 营造一流营商环境”为主题,精心开展了形式多样的系列宣传活动。

随着知识产权在国际竞争中的作用日益上升,知识产权保护工作意义重大,本次活动中,该行专门制作了知识产权宣传展板及海报,以图文并茂的形式展示十九大以来党和国家领导人关于知识产权工作的重要论述、国家知识产权战略方针等,并介绍了近年来农业银行知识产权工作取得的成果。同时,编撰发布了知识产权宣传专刊,该专刊集知识产权法律法规、新闻时事及经典案例等多

项内容于一体,详细、生动地介绍知识产权基本知识,便于帮助辅导该行员工全面掌握知识产权基础概念、理解知识产权管理与保护的重要意义,提供了良好的学习范本。

保护知识产权就是保护创新。近年来我国不断加大知识产权保护力度,集“严保护、大保护、快保护、同保护”于一体的工作格局不断完善。为增强本次学习的针对性,该行以“新媒体商业宣传知识产权法律风险防控”为主题举办了系列专题培训。其中,以银行在新媒体宣传方式下如何避免知识产权侵权这一问题进行了重点培训,并就知识产权日常管理中存在的困难与参会人员进行了研讨,推动相关条线进一步提高知识产权保护意识,防范知识产权法律风险。

为提升知识产权宣传的覆盖面,该行还通过官方微博、微信公众号等

平台播放知识产权宣传视频,围绕“知识产权申报需要注意的问题”、“如何构成法律上的合理使用”、“发现侵权如何处理”等要点进行知识普及。

保护知识产权的努力换来了创新环境和营商环境的改善与提升。据悉,农行北京分行高度重视知识产权保护和管理工作,继“迁喜得利”品牌2013年获国家版权局著作权登记、2014年获得国家商标局商标注册外,2018年“金益棉”品牌文字取得国家知识产权局颁发的第9、16、36类注册商标。通过本次知识产权系列宣传活动,该行进一步提升了全员的知识产权保护与创新意识,在推动全行知识产权战略实施、增强品牌竞争力等方面具有积极意义。该行表示,将继续加大知识产权管理与保护力度,持续提升知识产权核心竞争力与价值创造能力。