

“火拼”技术岗 券商谋局机构服务

券商金融科技人才争夺战与年中的盛夏高温天气同步迈入“火拼”阶段。6月以来，券商金融科技人才招聘持续热烈，月内仅广发证券、海通证券、东方证券3家券商就有近70个互联网、技术相关岗位虚位以待。券商密集招兵买马的背后是其拥抱金融科技浪潮的决心，有数据显示，2018年券商技术人员薪酬超50亿元，信息系统投入超130亿元。分析人士指出，券商早期发展金融科技主要集中在提升内部运营管理的效率上，未来利用金融科技加大对机构的服务将成为重点发力方向。

6月3家券商招近70个技术岗

近年来，证券公司对于科技创新的投入不断增加，在人才引进和信息系统投入上尤其卖力。近日，北京商报记者发现，多家券商密集发布相关岗位，金融科技人才需求量居高。

猎聘数据显示，6月广发证券发布的金融科技相关岗位超过30个，年薪介于30万—54万元之间，涉及职位包括大数据平台开发运维工程师、Android开发工程师、数字化研发工程师等。海通证券月内的信息技术管理部以及零售与网络金融部相关岗位招聘接近20个，包括大数据工程师、AI应用工程师、数据挖掘岗等。另外，东方证券6月招聘云计算工程师、技术架构师、互金方向数据架构师等职位也超过10个。

券商密集招兵买马的背后是其拥抱金融科技浪潮的决心。根据中国证券协会6月18日发布的2018年券商经营业绩数据显示，2018年，98家券商信息系统投入金额高达130.67亿元，同比增长16.89%。具体来看，国泰君安、长江证券、中信证券3家券商2018年信息系统投入金额超过5亿元，分别为7.04

亿元、5.97亿元、5.8亿元。广发证券、华泰证券、平安证券、海通证券、中金公司的信息系统投入金额超过4亿元，中信建投证券和国信证券分别以3.98亿元和3.79亿元跻身信息系统投入金额排行榜前十。

在信息技术人员薪酬方面，2018年98家券商信息技术人员薪酬合计54.89亿元。具体来看，华泰证券、中信证券、国泰君安3家券商去年信息技术人员薪酬超过3亿元，分别为4.29亿元、3.65亿元、3.42亿元，广发证券的信息技术人员薪酬为2.97亿元、国信证券为2.65亿元位列四、五位，招商证券、东方证券、中金公司和平安证券薪酬也超过2亿元，银河证券以1.74亿元位居第十。

借金融科技发力机构服务

在分析人士看来，券商早期发展金融科技主要集中在提升内部运营管理效率上，未来利用金融科技加大对机构的服务将成为券商重点发力方向。

苏宁金融研究院特约研究员何南野对北京商报记者表示，从目前各大券商的科技发展情况来看，金融科技主要可以应用在几个方面：首先是App等手

机终端，便捷用户股票开户、理财，提升智能化理财服务；其次是投资交易系统，便利固定收益业务、跨境业务、衍生品业务等的交易效率、稳定性和安全性；还可以为外部提供服务输出相关的系统建设，如PB（主经纪商）业务系统，为各类基金提供结算等一揽子服务；另外在风险管理、信息安全系统的建设以及数据相关系统的建设上也有一定应用。

一位从事金融科技研究的分析师进一步对北京商报记者表示，早期券商金融科技的投入重点是在内部运营管理的效率提升方面，也就是传统企业IT的升级。目前一些券商各个业务条线和后台运营之间还有信息孤岛，不一定完全打通，这部分仍然大有可为。当下主要应用在零售端投入比较多，降低获客成本，为零售客户提供更多低成本可规模化可复制的服务，而比较前沿的应该是在机构服务方面，应对未来机构化的市场趋势，给市场机构投资者提供科技属性更高的行情、交易、投研和客服等综合服务。”上述分析师如是说。

谈及机构服务业务的发展前景，将科技驱动列为核心竞争力的华泰证券在2018年报中也指出，近年来，国内公募、私募及保险等专业机构投资者取得了长足发展，专业机构投资者持股市值占比不断提升，机构投资者正在成为市场主力军。同时长期机构资金市场占比不断提升，机构投资者的发展壮大将重塑资本市场结构，资本市场机构化将是未来发展的方向。此外，近年来，机构业务市场集中度明显上升，业务资源头部倾向更加突出。体系化的机构服务能力优势和差异化的机构服务能力将成为证券公司发展的关键竞争力。

高端人才缺口待补

可以预见，积极发展金融科技将成为券商未来战略的支点，但与此同时，虽然券商持续广纳贤士，但高端金融科技人才在券商乃至全行业发展中仍面临缺口。

何南野认为，当下薪酬激励机制、传统思维观念、体制化约束等成为券商引进金融科技人才的阻碍，需要从观念、底层结构上做一个根本性的改变，如此才可能吸引最顶级的科技人才加入，才能使券商的科技业务有大的改观。

上述分析师也对北京商报记者表示，高端人才目前在智能制造领域的应用场景更多，而且目前处于投资热点变现通道更吸引人。他进一步指出，金融业务的监管合规要求比较高，这方面恰恰是高端科技人才欠缺的。

与一些传统券商青睐有金融业务经验的技术人才不同，“轻装上阵”的互联网券商在人才引进上有着“另类”的打法。某互联网券商创始人对记者表示，其所在的公司创立伊始便招揽了一批带有互联网背景的、技术水平更高的人才，再让他们去熟悉业务，更有利于互联网金融团队的构建。

尽管转型之路道阻且长，但有越来越多的券商在高端人才储备上加快脚步。6月18日，兴业证券举行了博士后科研工作站揭牌暨首批博士后科研人员进站仪式，首批进站的博士后研究方向就包括了金融科技相关课题。除此之外，招商证券、中国银河证券、广发证券、国信证券等多家券商也已经设立了博士后科研工作站，用高端人才储备为自身市场竞争力打下坚实基础。

北京商报记者 孟凡霞 马嫡

(上接C1版)

盛钱包POS机的销售之殇

首先网销POS所带来的业务量通常比较大，放弃网销POS相当于放弃了该部分的收入和所带来的增长，这对于以收单为主业的公司影响很大。其次，网销POS使行业出现“劣币驱逐良币”的现象。网销POS通常有“图货不符”的现象，也就是说机构在自身不进行网销POS时，仍有违法违规机构借用其名义进行POS的网销，导致没有网销POS的机构也会被市场认定为网销了，而纠正这种现象所付出的成本又是机构所不愿或难以承担的，长久下来，机构也难以进行规范。此外，黑灰产业涉及各方。网销POS所涉及的各种黑产和灰产规模很大，以信用卡套现为例，用户进行套现满足的自身需求，支付机构从中收取手续费、增加了交易量和收入，发卡行提高了活卡率、增加了收入，这使得各方都缺乏管理的动力。

黄大智提到，收单产业涉及的市场主体多而复杂，技术、生产、认证、商户、消费者等各方主体，监管的政策在具体落地的过程中，有各种技术和业

务上的难题，如定位、跳码、自选商户等各困困境，这也是导致网销POS屡禁不止的原因。

“去年以来，监管、各大媒体等多次报道和提示过相关风险，包括二清机商家截留资金甚至卷款跑路、诈骗等。”麻袋研究院高级研究员苏筱芮强调，从今年出台的一些文件来看，监管对于支付机构在POS机业务上可能出现的违规问题拥有较为全局的把控，对如何防范也拥有较为清晰的思路。但在实际落地操作和违规认定中，还存在着一些争议和困难。比如网售POS机虽被叫停，但一些小型机构乃至个人在网络渠道暗中贩卖POS机，很难对其精准打击。此外，商户的资质认定亦是一个大工程，如何避免在线下实体店出现“明明是餐饮消费，但刷出来的是公益”等跳码情况出现，还需要经历较长的合规整改期。作为消费者或商户，应当认准持牌机构的正规产品并仔细辨别，不要轻信非法支付机构的花言巧语。

网商银行董事长胡晓明： 银行金融科技子公司与网商银行是互补关系

网商银行董事长胡晓明近日在第二届“钱江观潮——小微金融行业峰会”期间接受北京商报记者时表示，银行成立金融科技子公司和网商银行不是竞争，而是互补，未来银行的信贷模式一定会以数据为主。

在胡晓明看来：“银行成立金融科技子公司是非常好的现象，因为原本银行和金融就是以技术为堆积、以数据堆积起来的金融机构，从来没有离开过技术。但面对新型技术，面对开源的技术，银行在最近十年有点落后。所以银行成立金融科技子公司也是为了推动像人工智能、区块链这样的技术，驱动银行发展”。

胡晓明表示，银行成立金融科技子公司和网商银行不是竞争而是互补，蚂蚁金服也不会服务全产业链的客户。胡晓明坚信：“未来银行的信贷模式一定会出现以数据为主，未来大企业信贷方式也是以数据为主。银行需要提供科技金融能力，我们也愿意

为银行成立科技子公司贡献技术力量，根本不存在竞争”。

大银行可以成立科技金融公司，小银行在面对科技竞争当中是不是落后了？胡晓明指出，小银行不要焦虑，因为今天云计算领域当中，无论是美国还是中国，以公共云为基础的云计算已经能够为中国的中小金融机构提供更好的科技服务，在很多技术上，甚至都是全球领先。他也同时提到，当然，中国的中小金融机构要结盟，因为只有结盟，才能在技术上持续投入、持续研发，这也是未来的一个趋势。

在服务小微企业融资方面，胡晓明希望网商银行和支付宝建立一套信贷的灌溉系统，胡晓明介绍，网商银行把支付作为重要的平台，有了支付可以获取很多小微企业的经营数据，通过这些数据，可以让机器通过人工智能的方法计算小微企业本身的信贷额度、违约概率、信贷周期。

北京商报记者 孟凡霞 宋亦桐