

数字化助推财富管理转型

本报记者 李华林

财金观察

虚拟人播报每日财经资讯, AI机器人帮助筛选理财产品, 智能顾问制定个性化理财方案……近年来, 随着大数据、云计算、区块链、人工智能等新一代信息技术的普及应用, 以及居民财富管理需求的大幅增长, 各大券商、基金公司等积极拥抱数字化, 创新推出“以客户为中心”的新业态、新模式, 财富管理持续提升, 行业不断向数字化进阶。

从优化组织架构入手

顺应数字化转型大潮, 近年来, 越来越多券商和基金公司调整组织架构, 将数字化转型提升到公司发展战略的高度, 从顶层设计上推动数字化渗透财富管理业务之中。

前不久, 国泰君安数字型财富中心建设落地。国泰君安表示, 单独设立数字型财富中心主要解决两大问题: 一是针对国泰君安长尾客群, 由数字型财富中心来进行统一运营, 从而实现网点从牌照经营向客群经营的转变; 二是为了更好地赋能区域传统网点向数字化转型, 实现对不同客群的精准服务。

今年5月, 兴业证券数智金融部正式成立。兴业证券表示, 这标志着公司数字化转型战略迈入新的发展阶段, 数智金融部依托业务、科技、服务三者融合, 以建立总分协同、人机协同和线上线下相结合的数字化作业新模式及研发等人员组成, 能更敏捷响应市场和业务需求, 真正释放科技赋能业务生产力。

中金财富将“成为具有数字化基因的财富管理机构”作为数字化转型愿景, 2021年8月, 中金财富落地敏捷组织架构, 形成“三部落两中心一信息技术部”部落制组织架构, 正式开启数字化转型之路。中金财富有关负责人介绍, 各敏捷团队由业务、产品、设计及研发等人员组成, 能更敏捷响应市场和业务需求, 真正释放科技赋能业务生产力。

“从行业发展趋势来看, 客户日益增长的个性化需求对券商把握市场变化、抢占先机、开展高效分工与运营等方面提出了更高要求。然而传统组织结构与管理模式逐渐无法适应外部环境的飞速变化, 因此, 组织架构的变革成为推动券商数字化转型的关键, 并能够源源不断地为券商带来新的活力。”毕马威研究团队表示。

随着数字化从业务条线的零散应用走向公司整体转型, 企业专业能力和运营效率得以明显提升, 智能投研、数字化营销等业务进入快速发展阶段。

以浙商基金为例, 其开发出的智能投资型“AI+HI”(人机结合) 投研体系, 目前已拥有500多个机器人, 数量大、种类多、精度高, 覆盖70%以上行业的核心资产。中原证券经纪业务基本实现了“数据打通”“流程打通”“业务打通”的数字化“三通”工作, 初步构建了精准化数字营销网络, 加速了公司智能财富管理升级, 有效提高了客户服务质量、黏性和市场竞争力。

“在金融行业数字化趋势日益凸显的背景



下, 应用金融科技赋能, 全面推动数字化转型, 为客户提供全方位财富管理服务, 正成为国内大型证券公司和基金公司等打造差异化竞争优势和实现商业模式持续创新的必然选择。”南开大学金融发展研究院院长田利辉表示。

打造定制化服务

“当前, 居民财富管理需求正由单一金融产品转向更为综合的资产配置增值解决方案和投顾服务。如何更好地满足客户需求、提升客户体验, 成为数字化转型的真正内涵。”国泰君安研究所非金融领域首席分析师刘欣琦表示。

各大券商、基金公司充分利用大数据、人工智能等技术, 对投资者行为偏好、潜在理财需求进行精准识别和分析, 多维度勾勒客户画像, 力争真正理解客户、服务客户、收获客户。

一方面更加重视提供个性化解决方案。例如, 国泰君安以客户需求为中心打造智投100投顾服务, 为投资者提供涵盖投资课程、投资辅助决策工具、精选增值资讯的优质专业投顾服务。并基于用户数据, 为客户提供包括场景化智能投前服务、特色化智能投中服务、伴随式智能投后服务, 以深度理解客户赢得客户信任。

今年5月, 华泰证券在其机构客户数字服务平台“行知”正式发布数字化、智能化研究服务新版本。新版研究服务通过平台化建设, 将海量信息全景式集成于“行知”平台, 能够帮助投资者更详细、准确地获知信息, 并选择适合自身风险偏好、投资偏好的产品, 减少交易过程中的信息不对称, 提升客户服务的时效性。

另一方面更加注重重客户收益和体验, “千人千面”已成为基金销售热词。华夏基金推进以投资者画像和研究为中心的数字化服务体系建设, 并融合新兴技术、AI算法, 打造大数据驱动的智能投顾平台, 借助算法和模型为投资者制定理财方案, 满足投资者在不同人生阶段、不同风险收益偏好的需求。

此外, 元宇宙热的兴起, 让人工智能也快速走进财富管理。今年5月, 公募基金首个数字人“灵汐”以主播身份入职同泰基金。同泰基金介绍, “灵汐”目前主要工作职

责是每日财经资讯的播报、制作投教小视频等, 未来还将赋予更多工作职能, 比如与基金经理同框进行直播、进行线上路演等, “通过数字人持续为用户提供形式多样的陪伴服务, 能帮助客户更好地理解长期投资的重要性、克服追涨杀跌心理, 同时提升持有体验”。

还有券商发力自建APP, 拉近与客户的心理距离。今年5月, 华林证券海豚股票APP正式上线, 旨在打造“有得看、有得玩、有得学、有得赚”符合新世代年轻人投资习惯的证券APP。截至6月末, 华林证券全平台用户数接近300万、月活跃客户数突破42万。

“新一代投资者是在互联网发展中成长起来的, 对财富管理服务的便捷、专业有着更高要求, 数字化转型是大势所趋, 在这方面率先发力的券商、基金销售机构, 未来将拥有更强竞争力。”田利辉表示。

释放财富管理效能

借助数字化赋能, 券商、基金公司财富管理效能进一步释放, 服务质效不断提升。

数据显示, 截至今年7月末, 公募基金管理总规模达27.06万亿元, 环比上月规模维持升势, 再次创新高。截至2021年末, 证券行业为客户开立A股资金账户数为2.98亿个, 同比增加14.89%, 客户交易结算资金期末余额(含信用交易资金)1.90万亿元, 较上年末增加14.66%, 客户基础不断扩大。2021年末, 证券行业资产管理业务规模为10.88万亿元, 同比增加3.53%, 尤其以主动管理为代表的集合资管规模大幅增长112.52%达到3.28万亿元。

一批券商财富管理业务规模持续攀升, 成为业绩增长的一大“助推器”。华林证券通过构筑自身互联网财富管理生态圈、打造

未来的数字化财富管理体验, 必须是数据驱动的, 基金营销重点要转向投资者教育、精准营销、全程陪伴服务等方面, 打通线上线下触点, 覆盖全业务线, 持续沉淀和优化数据, 让数字化赋能平台成为金融机构数字化营销的最强后盾, 从而实现以用户为中心的数字化转型

差异化竞争优势, 收获亮眼的线上业务。今年上半年, 线上业务收入达1.69亿元, 同比增加36.45%, 实现交易量5337.45亿元, 同比上涨39.55%。

基于“乐财财富通”全新版本和投顾云平台的双平台联动, 华泰证券不断探索模式转型和业务创新, 巩固财富管理业务传统优势。今年上半年, 华泰证券实现财富管理业务收入83.96亿元, 同比增长24.91%, 股票基金交易量达19.72万亿元, 同比增长9.31%, 保持市场第一。

“数字化在财富管理业务中扮演着日益重要的角色, 在客户需求洞察、配置方案设计、客户沟通互动上的价值日益凸显, 人机结合的投顾服务模式逐渐成为主流。”波士顿咨询公司(BCG)董事总经理、全球资深合伙人何大勇表示, 不过, 虽然近年来各大券商等机构均大力投入数字化建设, 但由于数字基础不牢, 数字化的价值释放仍不充分, 未来还需要更敏锐地把握时代机遇, 主动打破认知理念束缚, 补齐组织机制、经营打法、数字化工具等方面的能力短板, 成为大财富管理时代的领航者。

随着数字经济的快速发展, 加快推进数字化转型已成为行业共识。博时基金表示, 未来的数字化财富管理体验, 必须是数据驱动的, 基金营销重点要转向投资者教育、精准营销、全程陪伴服务等方面, 打通线上线下触点, 覆盖全业务线, 持续沉淀和优化数据, 让数字化赋能平台成为金融机构数字化营销的最强后盾, 从而实现以用户为中心的数字化转型。

“数字化转型非一日之功, 中金财富将继续保持数字化转型投入的战略定力, 坚持以数字化创新驱动发展, 不忘‘以客户为中心, 提高客户的幸福感、获得感’初心, 全面塑造中金财富的新优势, 稳步迈入财富管理更深处。”中金财富有关负责人表示。

借助数字化赋能, 证券行业财富管理进一步释放

陶然论金

近日多家媒体报道称, 由于目前的经营贷款利率整体低于个人住房尤其是二套房贷款利率, 资金中介便嗅到了价差的“商机”。于是, 部分中介主动营销, 试图为那些想提前还贷、想节约利息支出的人提供所谓的“转贷”服务。需要注意的是, 部分服务暗藏风险, 或涉违法违规行为, 对此应予以高度重视。

资金中介的“商机”到底是什么? 房贷、经营贷之间究竟怎么转? 操作手法通常如下: 假设你现有有100万元的房贷, 以房产作为抵押, 想要提前还款却没有充足资金。这时, 资金中介先把还贷的钱借给你, 你还清房贷后, 房产得以解押, 然后, 中介让你以该房产作为抵押物向银行申请经营贷款。等贷款批下来, 你再用这笔钱偿还欠中介的债务。最后的结果是, 你名下拥有经营贷, 同时按期支付经营贷的利息。由于目前的经营贷款利率整体低于房贷利率尤其是二套房利率, 以上操作“似乎”实现了多赢: 中介赚到了服务费, 购房者节约了利息支出, 银行提前收回了贷款。

但是, 这看似“讨巧”的做法却暗藏违法违规的可能, 购房者必须高度警惕。问题集中在经营贷款的申请主体上。一般情况下, 经营贷的发放对象是企业主, 个人申请经营贷的前提是拥有公司。但在实际操作中, 以上规定却被暗中“掉包”。部分资金中介在推销时宣称, 可以帮助没有公司的个人注册公司, 具体流程由他们包办, 客户只需提供相应的证件、材料即可。需注意, 这些所谓的公司多是“空壳”, 既无实际经营地点, 也无具体业务, 更没有流水, 只是被用于申请银行贷款。

以上做法可能涉及两方面的违法违规问题。一方面, 中介可能提交虚假材料, 进而导致借款人涉嫌骗贷。另一方面, 借款人将本该用于经营的贷款资金挪为他用, 此行为一经查出, 银行会提前中止服务、收回贷款, 这时借款人会十分被动, 不仅无法在短时间内凑出足额资金还贷, 还要承担失信的不良后果。

提前还贷房贷也好, 节约利息支出也罢, 愿望是好的, 但“歪心思”不可动, 要坚守合法合规的底线。近年来, 房地产金融领域违法违规行为屡禁不止, 其背后是多方逐利的驱动以及强监管的缺位。例如, 当市场普遍看涨房价时, 购房者倾向于加杠杆入市, 消费贷、经营贷违规入市等行为屡禁不止; 当购房者倾向于提前还房贷时, 经营贷又变成了转贷的工具, 上演着“借新还旧”的把戏。

对此, 监管部门要重拳出击堵漏洞, 银行要自查自纠, 购房者要客观分析理性操作。首先, 监管部门要严监管、强监管, 对贷款审查不到位的银行、未履职尽责的工作人员依法依规处罚。其次, 银行要自查自纠, 发现问题后要严肃整改, 对存在违法违规问题的员工以及与中介勾结的“内鬼”强问责。购房者则需理性分析, 不可盲目跟风。提前还贷是否划算, 这就因人而异, 要结合个人收入结构、个人经济规划、对经济走势的研判等各种因素审慎决策。此外, 购房者还要切记, 提前还款、申请贷款都要通过正规金融机构, 不要轻易上了非正规渠道的“套”。

郭子源

9月贷款市场报价利率(LPR)保持不变——

金融支持实体经济力度未减

本报记者 姚进

启动, 判断近期银行边际资金成本变化等因素也未对报价行下调LPR报价加点提供较强动力。

对于本月LPR保持不变的原因, 招联金融首席研究员董希淼认为, 一是2022年LPR已经多次下降, 对贷款利率的引导作用正在显现, 有待进一步观察。二是目前贷款利率已经处于历史低位。根据《2022年第二季度中国货币政策执行报告》, 6月企业贷款加权平均利率为4.16%, 较去年同期下降0.42个百分点, 处于有统计以来低位。因此, 降低LPR并非当务之急。三是本月政策利率并未变化。9月15日, 人民银行缩量续做9月到中期借贷便利(MLF), 中标利率没有变化。一般而言, MLF利率未变, LPR变化的概率较低。

“此外, 在高通胀压力之下, 美国、欧洲等主要经济体加息步伐和幅度加大, 人民币贬值压力较大, 保持市场利率相对稳定, 在一定程度上有利于保持人民币汇率基本稳定。”董希淼说。

本月LPR不变, 但金融支持实体经济力度不减。在光大银行金融市场部宏观研究员周茂华看来, 国内实体经济贷款利率创出历史低位, 金融部门持续加大实体经济薄弱环节, 包括制造业、绿色发展、重点项目和新兴领域等; 同时, 除了降低贷款利率, 金融部门也在积极调降金融服务费, 助力稳增长; 另外, 5年期以上LPR保持不变, 但不影响各区域根据实际情况因地制宜, 支持房地产市场

稳步复苏。

展望未来, LPR仍有调降空间。周茂华认为, 主要是国内经济保持复苏态势, 银行经营质效不断提升, 银行部门整体保持盈利; 利率改革一定程度打开了存款利率市场化调整空间; 货币政策保持灵活适度。但LPR调整需要综合评估实体经济融资需求、房地产复苏情况和银行净息差等情况。

董希淼表示, 疫情发生以来, 尽管我国宏观政策加大逆周期和跨周期调节力度, 但总体而言货币政策仍然比较稳健, 并未实施“大水漫灌”等宽松手段。下一步, 我国货币政策仍然还有发力的空间。货币政策应从多个方面加大实施力度, 更有力地提振信心和预期, 更有力地促进经济增长, 持续助力经济社会全面恢复。

“为了对冲外需走弱、疫情扰动等影响, 未来一段时间宏观政策有必要继续保持稳增长取向。其中, 着力增加对实体经济贷款投放, 以宽信用支持经济回稳向上, 将是宏观政策的一个重要发力点。”王青判断, 接下来监管层将重点通过引导LPR报价持续下行、降低贷款利率的方式, 将潜在的贷款需求释放出来。

另外, 王青认为, 鉴于未来一段时间国内通胀形势温和可控, 在经济基本面回暖支持下, 人民币汇率出现脱离美元走势的快速贬值风险不大, 年底前下调政策利率并不存在实质性障碍。

9月20日

中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布

当月贷款市场报价利率(LPR)

3.65%

4.3%

1年期 5年期以上

均与上月持平

专家认为

目前货币供应量适度, 市场资金面宽松, 外部环境复杂多变, 9月LPR保持不变, 市场利率稳定, 符合普遍预期

9月20日, 中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布, 当月贷款市场报价利率(LPR): 1年期LPR为3.65%, 5年期以上LPR为4.3%, 均与上月持平。专家认为, 目前货币供应量适度, 市场资金面宽松, 外部环境复杂多变, 9月LPR保持不变, 市场利率稳定, 符合普遍预期。

“9月中期借贷便利(MLF)操作利率与上月持平, 这意味着LPR报价基础未发生变化。”东方金诚首席宏观分析师王青表示, 8月下旬以来, 与LPR报价加点密切相关的DR007和商业银行(AAA级)1年期同业存单到期收益率均有小幅上行, 加之最近未实施降准, 新一轮商业银行存款利率下调刚刚