

# 超九成区域性银行已启动数字化转型 致力于“小而美”服务区域经济

■本报记者 李冰

随着金融科技快速应用,银行内外部变革压力加剧,而不同体量、不同基因的银行机构在变革中的能力边界和数字化路线,也随之显现出差异。一些勇于创新的区域性银行正在积极启动数字化转型。

据京东数字科技集团(简称“京东数科”)与第三方市场研究机构IDC共同发布的《中国区域性银行数字化转型白皮书》(下称《白皮书》)显示,目前有超九成的区域性银行已经启动数字化转型工作。内在的业务经营创新需求、外部客户群体与需求的变化,是驱动区域性银行数字化转型的重要驱动力。

IDC金融行业研究组高级分析师任辰羽告诉《证券日报》记者,“目前大型银行正在进入下沉市场,区域性银行不可避免会面临一定的竞争压力,但是其优势在于本地化能力,所以我们认为区域性银行做数字化转型不一定要像大型银行做‘大而全’,而是要做‘小而美’,依托本地优势,确立自身的特色业务和场景,服务区域经济,沿着这样的方向去做。”

## 普遍缺乏数据建模人才

受新冠肺炎疫情疫情影响,今年以来“无接触银行”概念备受关注。目前来看,不仅是国有银行、股份制银行,多家区域性银行也将数字化转型定位为未来的战略发展方向。

据《白皮书》显示,在其调研的50家区域性银行样本中,超九成的样本已经启动数字化转型工作,具体来看,约

66%的受访者表示所在银行的数字化转型工作已启动一年以上且有明确进展,约32%的受访者表示转型工作已在一年内启动。

数字化转型的战略想要落地需要大量的人才,而区域性银行在人才招聘和留存等方面较国有银行和股份制银行来说处于劣势地位。

某科技公司业务人员对《证券日报》记者表示,“我们在跟一些城商行、农商行合作的过程中发现,现有的一些技术人才掌握的集中式架构技术,与分布式的云平台架构差别很大,完全是两个技术体系。区域性银行在这个领域面临人才的短板,特别是具备数据建模能力的人才。”

依据《白皮书》数据显示,64%的城商行的信息科技部门自有人员数量在150人以下,与大体量银行的人才储备差距较大。

任辰羽告诉《证券日报》记者,“根据我们的实际调研,大概有38%的区域性银行信息科技部门自有人员数量在100人以下;有42%的区域性银行该部门人员数量在100人-200人。总体来看,区域性银行的科技部门自有人员规模基本都在200人以下。”

京东数科技术产品部金融云业务总经理卞海军对《证券日报》记者表示,“在我们工作实践中发现,区域性银行人才短缺并不是在短期内能够解决的。所以,建议银行采取与科技公司共建的方式,补充技术资源。”

## 从“小步快跑”到“小而美”

区域性银行除了面临人才方面的



难题,在数字化转型过程中,还有一些其他困难需要克服。

一位长期从事城商行数字化转型调研的专业人士对《证券日报》记者透露,“相比于国有大行和股份制银行,区域性银行普遍存在的短板在于转型战略目标不够清晰,科技投入及人才储备相对较弱,场景连接不够丰富,产品迭代速度较慢等;而其优势则在于决策链条相对较短、业务历史包袱较小等。”

任辰羽对《证券日报》记者表示,“数字化银行的打造,是要通过重塑组织与人的关系,构建数据驱动的能力来由内而外地进行变革,由内部管理运营向外客户服务进行延伸,拓展营销渠道,提高客户体验,实现业务增长。”

# 大家财险总经理施辉:挖掘财险业增量市场的长远机会

■本报记者 冷翠华

今年以来,新冠肺炎疫情对财险业发展产生直接影响,也暴露出一些深层次问题。在应对疫情冲击的同时,业内人士也在深入思考,如何在财险业向高质量发展的过程中抓住重点,提升专业能力建设。

近日,大家财产保险有限责任公司(以下简称“大家财险”)总经理施辉在接受《证券日报》记者采访时,阐述了他对财险业下半年以及未来发展的期许与思考。

## 财险业面临前所未有的挑战

施辉表示,疫情影响到了企业、家庭和个人。一方面,受影响较大的企业和个人收入减少,会降低原有的保险购买力;另一方面,防控政策客观上增加了销售难度,与旅游出行相关的保险业务大幅减少。因此,上半年财险业保费前低后高,逐渐走出疫情影响。

疫情刺激了与医疗健康相关的保险业务,但也要客观地看到,由于疫情对社会经济和生产生活产生了较大冲击,会带来企业和个人信用合同违约增加,信保业务受到较大冲击。施辉表示,经营信保业务的险企应对责任期内的存量风险进行评估,进一步做好风险防控和压力测试;同时,对新增信保业务要认真做好筛选,并做好风险的闭环管理。

“下半年在规模增长方面不会有更大的期许,但相信疫情带来的影响和冲击一定会让行业思考得更深、更远。”施辉表示,在经营风险增加的大环境下,财险业经营会更加审慎,会更深入地思考未来的发展。

## 实现高质量发展 关注五个抓手

中国银保监会年初印发《中国银保监会关于推动银行业和保险业高质量发展的指导意见》,近日,其起草的《加快财产保险业高质量发展三年行动方案(2020-2022年)》在业内征求意见,对促进财险业的发展提出诸多具体方案。

施辉认为,全面推进财险业的高质量发展,解决好五个关键问题尤为重要,一是监管的政策环境要形成分类指导和有利于高质量发展的体制机制;二是公司治理科学合理,符合行业规律,体现专业能力;三是市场主体找准定位,根据外部市场需求和公司自身经营管理能力,确立好高质量发展转型的短中长期目标;四是市场要培养造就高质量、专业化的董监高团队;五是开放学习和融合行业外的优秀经验,扩大跨界优秀人才引进和不同行业间的交流,努力认识好、学习好、运用好相关科技。

今年对财险业而言,还有一件非常重要的事,即车险综合改革将适时启

动。车险综合改革的实施将对行业产生怎样的影响?保险公司应做好哪些准备?

对此,施辉表示,此次车险综合改革是在进一步统一车险数据指标、统一精算基础标准的基础上,以保险责任增加、保险保额增加但保费不变为原则,以扩大消费者利益为宗旨的改革。从内部看,改革必然对市场和保险公司车险经营的成本结构产生较大影响,考验保险公司精算定价、风险管控、成本核算的能力。对经营粗放、经营管理能力差的公司会产生更大的影响。

“产品好不好,服务好不好,最终还得由客户来选择。”施辉表示,综改虽然会给险企带来阵痛,但最终会推动其经营从销售和产品为中心转化到以客户为中心。

他认为,应对车险综合改革,保险公司主要还是要做好产品和系统的准备工作,同时,对风险和定价费的变化所造成的成本结构变化做好充分预测,并积极思考经营管理模式方面的应对措施。

## 挖掘增量市场长远机会 加快向高质量发展转型

财险业的市场需求、运营模式等都在不断发生变化。着眼于更长远未来,施辉认为,财险业有很大的增量市场可以挖掘机会,在这个过程中,必

须向高质量发展转型,提升专业能力建设。

中国已成为全球第二大保险市场,但保险行业也面临着向高质量发展转型的问题。“这个转型向外看,就是要更多关注消费者多元化、多层次需求的变化,以需求为导向来规划公司的未来;向内看,就是要真正实现精细化、专业化、科技化,形成有效服务外在多种需求的专业能力,同时,要真正重视科技成果的转化。”

施辉表示,他认为,财险公司只有深入研究这些外在的变化和自身供给存在的差距,才能不断找到正确的方向,并持续投入资源打造专业能力。从未来财险市场的发展看,家庭和个人相关的需求、责任险市场需求、健康险市场需求等都将实现大幅增长,同时,包括信用保证保险的市场需求也很旺盛。但值得注意的是,信保业务对险企精细化、专业化、数据化以及闭环化的风险控制能力要求更高,财险公司也必须提升相应能力。

“虽然财险行业今年受到疫情影响较大,但我们依然坚定信心,在未来,中国还是全球保险业发展和增长的最大潜力市场。”施辉表示,险企面临的挑战仍然是专业能力的建设,在财险业由大到强的高质量转变过程中,只有聚焦建设好精细、专业、科技、耐力,才可能抓住中国保险业高质量发展下半场的发展机遇。

# 单只基金日销1300亿元创纪录 业内人士称“募集前有预感”

■本报记者 王宁

今年以来,多只公募爆款基金的出现引发市场关注。日前,单只基金单日售出1300亿元的爆款基金的诞生,不仅创出了历史纪录,也点燃了投资者购买权益基金的热情。《证券日报》记者从一位接近该公司的知情人士处获悉:“这款产品在募集前已有预感,认为募集资金或将超出预期,但没想到会打破历史纪录;同时,投资者最为关心的比例配售问题会很快公布,预计配售比例约22%。”

多位业内人士告诉《证券日报》记者,今年公募爆款基金产品接连诞生,其原因有很多,最主要的在于A股市场行情回暖、销售渠道配合,以及基金经理过往业绩良好等,同时,资金面保持宽松流动性,多项政策指引资金进入股市。预计下半年,还会有更多爆款产品诞生。

## 配售比例约为22%左右

伴随着权益市场的火热,鹏华匠心精选混合基金发行引来万众瞩目。7月8日首日该基金募集金额超1300亿元,刷新了睿远均衡价值一天1224亿元的新基金认购纪录。

《证券日报》记者从一位接近该公司的知情人士处获悉:“在产品开放申购前便有销售会超出预期的预感,但没想到会这么多。原因有多方面:一是近期A股市场回暖,投资者购买情绪高涨;二是销售渠道比较配合,虽然还有部分渠道没有参与,但也创出了超高的募资额;三是基金业绩保持较好水平,让投资者比较认可。”

“在这款基金开售前,公司已预感到会超出上限,随后不仅调整了募集期,还在渠道选择上进行了调整。”这位知情人士告诉《证券日报》记者,同时,对于投资者最关心的比例配售问题,将很快公布。

《证券日报》向该公司相关人士就募资规模进行了求证,虽然没有得到准确回答,但其也未进行否认,对20%左右的配售比例也认可。

记者从另一位基金投资者处获悉,目前该只爆款产品的申购资金,剩余部分已经退回,按照相关资金比例测算,配售比例在22%左右。

上述知情人士补充表示,这款产品募资之所以能够创出销售纪录,主

# 银行理财进军权益类产品尚待时日 专家表示,银行理财以固收为主格局不会变,今后FOF、MOM产品或将增多

■本报见习记者 余俊毅

截至7月9日,沪指实现八连涨,当日上证指数上涨1.39%,报收于3450.59点。在此背景下,业内有声音认为,银行或将进一步加快推出更多权益类产品来更好的满足投资者需要。

对此,中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林在接受《证券日报》记者采访时表示,“银行目前的理财产品以更稳健的固收类产品为主。至于未来银行是否会有更多的权益类理财产品推出,从目前银行的经验来看还是一个长期的过程。”

## 权益类产品 占比不足1%

《证券日报》记者根据普益标准数据梳理发现,截至2020年6月22日,我国商业银行存续17109只净值型理财产品,其中,投资权益类资产的产品有166只,占比0.97%(资金投资的权益类资产类型包括股票、债权类、衍生品类、收益权和基金类资产)。这也意味着,目前权益类产品在净值型理财产品中的占比尚不足1%。

从资金投向来看,这166只涉足权益类资产的产品,有150只底层资产配置了债券类资产和货币市场工具,占比90.36%;有6只产品主要投资权益类资产,占比3.61%;另外有10只产品没有披露资金投向。

从银行类型来看,这166只产品中,国有控股银行发行67只,占比30.18%;股份制商业银行发行12只,占比5.41%;城市商业银行发行87只,占比39.19%。

一位大型股份制银行的理财产品经理告诉《证券日报》记者,“虽然目前股市行情火热,但我们下半年的理财产品方向并未作出调整。我们银行的理财产品还是以固收类产品为主,不准备过多参与权益类投资。但是在股市行情较好的情况下,我们会推荐能承担一定风险的顾客通过买基金来参与股市,未来也会推出FOF产品让投资者参与与权益类投资。”

要原因在于渠道的支持,尤其是银行方面。如果这次募资有更多银行参与,预期销售额度突破1500亿元也是有可能的。

事实上,今年以来,全市场销售基金份额有了明显提升。6月24日,今年公募基金全市场合计销售基金份额突破了1万亿份,而上次出现半年销售突破万亿份的情况则是在5年前。往前追溯,2015年上半年,适逢A股迎来牛市行情,当年上半年基金销售份额突破万亿份,也是历史上第一次。

可以预期,在今年A股市场表现配合的情况下,下半年还将会有更多爆款基金,更多资金进入理财市场。

## 多家公募加紧备战新产品

前海开源基金首席经济学家杨德龙告诉《证券日报》记者,普通投资者购买基金热情升温,业内出现多款爆款基金,反映了投资者通过买基金进入资本市场的意愿非常强烈。今年以来,由于实体经济受到疫情冲击,民间投资出现了明显下降,央行采取了偏宽松的货币政策,低利率宽流动性为经济提供了较多增量资金。“由于实体经济并没有太多的投资机会,加上楼市采取严格的限购和限贷措施,居民储蓄向资本市场转移的趋势非常明显,这也是今年基金销售异常火爆的原因之一。”

记者从多家公募处了解到,由于今年资金入市热情升温,下半年将会考虑加大新产品发行和老基金精细化管理的工作。

华夏基金相关人士告诉《证券日报》记者,年内公司累计成立新基金已达22只,较去年同期数量略有增长。同时,公司旗下一批绩优老基金也获得投资者持续关注,整体管理规模实现增长。下半年,公司一方面将继续结合市场热点和投资者需求完善、充实产品线;另一方面,将加强老基金的精细化管理,努力为投资者创造更持久的回报。

财通基金相关人士向记者表示,目前A股估值水平仍具有相当强的竞争力,随着对外开放深化,全球增配A股大势所趋,持续的外资流入成为增量资金来源。而爆款基金频现,也说明了投资者对基金管理人的高度认可。下半年,公司计划做好老产品的持续营销。

## 市场观察

# 两融余额超1.3万亿元创近5年新高 融资客左手捧金融右手抓科技

■本报记者 张颖

13013.41亿元!截至7月8日,沪深两市两融余额在8连增后创出了自2015年8月份以来的近5年新高。

《证券日报》记者根据同花顺统计发现,7月份以来截至7月8日,在6个交易日中,两融余额累计增加1375.73亿元。其中,融资余额达12606.99亿元,累计增加1293.25亿元。

对此,私募排排网未来基金基金经理胡泊在接受《证券日报》记者采访时表示,两融代表了市场的杠杆资金,在两融余额持续增加的同时,可以看到,券商的新开户数也在不断增加,为市场注入活水,这是当前投资者参与热情高涨的表现,也体现了投资者乐观的市场预期。虽然两融资金通常是一些短期资金,但是只要市场热情依旧,资金的流入能够保持持续,就依旧看好A股市场的长期发展。

不断增加的两融资金主要加仓哪些行业和个股呢?

《证券日报》记者统计发现,从行业方面看,7月份以来截至7月8日,在28个申万一级行业中,所有行业均获融资净流入。其中非银金融、电子、计算机、医药生物等4行业净流入居前,均超过100亿元,分别为300.1亿元、133.3亿元、122.5亿元和106.5亿元。紧随其后的是银行、传媒和房地产等3行业,融资净流入均超40亿元,分别为56.1亿元、54.8亿元、43.2亿元。

由此计算,属于金融股的非银金融和银行等两行业期间合计被融资客净流入金额达356.2亿元。属于科技股的电子和计算机两行业合计被融资客净流入金额达255.8亿元。上述两类融资客合计净流入金额达612亿元。

可见,融资客在左手捧金融股的同时,右手也紧抓着科技股。对此,金百临咨询分析师秦洪在接受《证券日

报》记者采访时表示,近年来激活资本市场的战略目标就是希望通过有活力的资本市场去推动着我国产业升级、经济结构转型,而不是让市场参与者进行短线炒作。因此,场内的主流资金会在此波场外资金配置低估值、高股息率的蓝筹股后,有意识地引导新增资金重返科技股主线,这才是未来A股希望所在。

天风证券也认为,目前,市场情绪仍然高涨,但市场普遍关注的是这波行情的可持续性。当前以大金融为首的估值低洼板块估值得到一定修复,估值差距收敛后,还是看好想象空间大,估值弹性大,在牛市中股价弹性更高的科技股。

具体到个股,7月份以来截至7月8日,共有1404只股票获融资客加仓,其中有295只个股期间融资净流入额超过1亿元。期间融资净流入额居首的是中信证券,达45.7亿元。紧随其后