

全面注册制相关业务首次全网测试顺利进行 参与券商：交易系统满足测试要求

■本报记者 昌校宇

为确保全面注册制相关业务顺利开展,3月18日,沪深交易所联合中国证券登记结算有限责任公司、中国证券金融股份有限公司等机构,组织开展首次全网测试。

多位券商信息技术部人员在接受《证券日报》记者采访时表示,本次全网测试过程一切顺利,交易系统满足各项测试指标要求。

平安证券相关负责人向《证券日报》记者介绍,本次全网测试主要是通过模拟沪深交易所股票及存托凭证交易、非交易等业务的委托申报、成交回报、行情接收、清算交收和投资者适当

性管理、转融通等业务处理过程,检验市场参与各方技术系统的正确性。

另据深交所官网公布的信息显示,本次全面测试除涉及主板注册制股票及存托凭证外,还会对既有业务进行全面回归测试,如主板核准制股票及科创板、创业板、港股通业务等。

券商信息系统针对全面注册制改革要求也做了相应的技术改造和升级。开源证券信息技术负责人表示,“本次全网测试进行的是全面注册制发行业务的通关测试,证券公司的大部分系统,包括集中交易系统和客户端交易软件都需要进行升级改造。经过前期的仿真测试,系统改造均已顺利完成。同时,沪深交易所也组织券商进

行了系统压力测试,系统容量方面目前没有什么问题,后续会随着注册制落地发行的频率进行动态跟踪和调整系统容量。”

长江证券信息技术部工作人员告诉《证券日报》记者,长江证券高度重视本次全网测试,安排专人负责测试工作,测试前做好线上系统和数据环境保护工作,测试后做好技术系统和数据环境恢复工作,确保下一交易日生产系统正常运行。测试过程一切顺利,交易系统满足各项测试指标要求。

谈及本次全网测试与此前科创板、创业板试点注册制的测试有何区别,开源证券信息技术负责人对记者表示,因沪深交易所借鉴科创板、创

业注册制的经验,将科创板、创业板部分交易制度复制推广至主板,并对主板交易制度进行优化完善,故在测试中部分科创板、创业板的交易规则同步适用于主板市场股票。

需要注意的是,本次测试完成后,全面实行股票发行注册制的发行业务相关技术系统正式上线,交易及转融通等其他业务相关技术系统暂不上线。平安证券相关负责人预计,“后续可能还会对交易及转融通部分进行一次全网测试和一次通关测试。”

平安证券相关负责人表示,本次全网测试后,意味着全面实行股票发行注册制的网上发行业务,已为投资者打新“注册制股票”做好了准备工作。

记者观察

银行要用好用足这场降准“春雨”

■阎岳

金融机构收到了一场政策“春雨”预报。央行在上周五傍晚宣布将于3月27日降准0.25个百分点,市场认为有点超预期。但依笔者看来,此次降准和之前一样,也是有章可循的。

在央行宣布降准的四个理由里,与以往显著不同的是第二个“打好宏观政策组合拳”。在十四届全国人大一次会议闭幕后的总理记者会上,国务院总理李克强强调要打好几套组合拳,第一套就是宏观政策的组合拳。

理清政策脉络有助于加深对政策的理解,对洞悉央行此次降准不随意停止发放贷款或者提前收回尚未到期的贷款”。该条例吸纳借鉴了北京、合肥、温州等地相关经验做法。由此可见,各地都在通过不同方式强调银行业金融机构对民营经济发展的支持。

最后,此次降准对银行业金融机构的发展也是有积极作用的。据测算,在本次降准落地实施后每年可为银行降低资金成本约70亿元,一些重点领域和薄弱环节也就有望获得更低成本的信贷支持。

首先,银行业金融机构要把握好信贷投放节奏,保持货币信贷总量合理增长。央行发布的数据显示,2月份人民币贷款增加1.81万亿元,同比多增5928亿元,其中企(事)

业单位中长期贷款增加1.11万亿元。这表明经营主体的运营已经走上正轨,信贷需求正在加快恢复,银行应做好这方面的资金准备。

其次,银行业金融机构要加强和改进金融服务,加大对民营小微企业支持力度,进一步解决好民营小微企业融资问题。在这个层面,一些地方已经或正在制定相关措施,以强化银行业金融机构对民营经济的支持。

比如,从3月17日起到4月1日向全社会公开征求意见的《广州市民营经济促进条例(草案征求意见稿)》第八条就规定,“银行业金融机构应当增强金融支持的稳定性,不随意停止发放贷款或者提前收回尚未到期的贷款”。

此外,此次降准对银行业金融机构的发展也是有积极作用的。据测算,在本次降准落地实施后每年可为银行降低资金成本约70亿元,一些重点领域和薄弱环节也就有望获得更低成本的信贷支持。

笔者相信,在此次降准之后,宏观政策组合拳还会根据实践的需要不断完善,调整和完善。而对于银行业金融机构来说,现在首要的任务就是要筹划怎么用好用足这场降准“春雨”。

3月份以来新成立15只券结基金 券商、基金各取所需合作共赢

■本报记者 吴 珊
见习记者 方凌晨

日前,兴证全球欣越混合型证券投资基金(以下简称“券结基金”)又添新成员,这已是3月份以来新成立的第15只券结基金。

受访专家表示,券商和基金公司可在券结基金的发展中“各取所需”,未来券结基金将会进一步发展,但要注意发挥好其应有的作用,警惕陷入仅为抢占渠道的恶性竞争。

券结基金持续扩容

券商结算模式(以下简称“券结模式”)是一种新的结算业态,是指券商受基金公司委托,担任场内资金结算的对手方,并深度参与基金产品的交易与结算流程。券结模式自2017年底启动试点,后于2019年初由试点转为常规,在2021年进入加速扩张阶段。

Wind资讯数据显示,截至3月19日,今年以来共有38只新成立基金采用券结模式,基金募集规模合计超389亿元,而仅3月份以来就有15只新成立券结基金。目前,券结基金总规模超6147亿元,较2021年底(4402亿元)增长了约四成。

今年以来,也有多只老基金转为券结模式。华夏稳茂增益一年持有混合、创金合信先进装备股票、安信新价值混合、安信鑫安得利混合等多只基金相继发布公告称完成交易结算模式转换,由托管人结算模式改为券结模式。

谈及目前券结基金持续扩容的原因,中央财经大学证券期货研究所研究员、内蒙古银行研究发展部总经理杨海平对《证券日报》记者表示,一方面,2019年监管部门印发《关于新设公募基金管理人证券交易模式转换有关事项的通知》,要求新设公募基金管理人管理的各类产品参与证券交易所交易的,应当委托证券公司办理,同时鼓励老基金公司在开发新产品时采用新交易模式,这对采用券结模式有一定的推动作用;另一方面,券商业务转型取得的长足进步,也使得券结模式对公募基金的吸引力有所提升。

“券结模式有其自身优势。”上海证券基金评价研究中心高级分析师孙桂平则对《证券日报》记者表示,券商在交易结算风控上具备一定优势,



可以提高基金资金交易结算的安全性,有利于防范交易风险。另外,通过券结模式,基金公司更容易和券商进行深度合作,券商有动力借助自身渠道资源提升基金存续规模。

某基金从业者表示,“随着券商在基金代销业务中的快速发展,券商的力量已不容小觑。对于基金公司来说,券结基金成为必须做的业务,而目前头部券商也纷纷开始主动布局券结基金,倒逼基金公司拿出优秀的公募基金经理去合作,否则券商可能不会重视非券结模式的基金产品。此外,基金公司和券商合作的一大痛点就是保有量的问题,券商的营销人员为了完成任务可能频繁‘倒量’导致保有量不高,券结模式很好地解决了这个问题。”

促进券商财富管理转型

券结模式下,基金公司和券商不断深度合作,也使其可以各自发挥自身优势形成良性循环,为双方的发展“添砖加瓦”。

“对券商来说,可以进一步推动券商财富管理转型。”孙桂平表示,公募基金是重要的财富管理工具,当前基金代销市场中券商代销规模的市占率快速提升,券商可以针对自身客户需求,联合基金公司推出券结模式的定制化基金,提升客户服务能力。

而且,券商代销自身托管的券结基金,除了代收收入外,还可以获得托管费收入和更多的交易佣金收入,从而优化券商收入结构。

据中金量化及ESG团队统计,截至2022年中报,已有59家券商参与券结业务,相较2020年底增幅达78.8%;券结佣金总计达5.7亿元,占全部佣金的6.1%。

“对基金公司而言,基金公司可以在银行结算模式与券结模式的竞争中,坐收降低业务成本、获得优质服务的红利。”杨海平进一步表示。

孙桂平则认为,券结模式能有效拓展基金公司产品销售渠道,尤其是一些在银行代销渠道较难获得青睐的基金产品,采用券结模式,通过与券商在基金交易、托管、结算和研究支持等多方面的深度绑定,借助券商的渠道资源,来推动新产品发行和持续营销。

不过受访专家也提醒,在券结基金的发展过程中,参与者也面临着一些考验和挑战。杨海平表示,目前在银行结算与券商结算两种模式竞争格局下,券商要撼动银行的传统优势并不容易,可能还需要在销售渠道的建设、结算效率的提升方面加大投入,而即使敢于投入,也只有头部券商才能在存量市场上与银行分庭抗礼。

孙桂平也认为,“基金公司选择券结模式更多的是看重券商的产品代销能力和综合服务能力,这对综合实力

较弱的中小券商来说挑战更大。”

谈及券结基金未来的发展,上述基金从业者表示,“未来采用券结模式可能会成为一种趋势。”目前券商系基金机构数量在所有公募基金机构数量中占比达四成以上,这些券商系基金机构有更大的倾向去选择券结模式;而个人系、信托系等基金机构也将积极拓展,布局券商渠道。

“不过要让券结模式发挥其应有的作用,而不仅仅是用来抢占渠道,进而引发恶性竞争,导致‘唯券结论’的泛滥。”他进一步表示。

孙桂平则表示,虽然券结模式基金规模增长很快,但占整个公募基金的比例仍然偏低,且主要集中在权益比重较高的基金产品中。一些更偏重银行代销渠道的基金公司,或者更擅长固收领域投资的基金公司参与券结基金的积极性相对不高。

国证券则认为,随着券商财富管理业务加速转型,资本市场进一步深入发展,券商作为基金代销渠道,其重要性将会与日俱增。券结产品作为基金公司与券商深度合作的抓手,未来也必将蓬勃发展。同时由于券商突出的投研能力,作为深度合作下的券结产品也将是券商与基金公司强强联合的精选标的,在券结基金凸显业绩优势及品牌影响力后,券结产品将迎来广阔的发展空间。

销售业务违规、保有规模回落 银行代销基金为何难卖?

■本报记者 彭 妍

作为公募基金销售的主力军,银行在基金销售业务上的合规性是监管关注的重点。近日,又有银行因基金销售业务违规,被监管部门出具警示函,可见金融机构在开展基金代销业务方面仍存在风险点。

《证券日报》记者注意到,随着互联网平台等第三方销售机构的快速成长,银行代销基金的市场份额正在快速缩减。从数据来看,2022年四季度,银行股混类公募基金和非货类公募基金的保有规模均出现了明显回落。

受访专家表示,随着移动互联网普及和投资者理财意识发生转变,靠认购费、申购费赚钱的传统代销模式将逐渐式微。银行应继续从多方面发力代销业务。

银行代销基金市场份额明显下滑

3月16日,证监会官网显示,重庆证监局对当地部分银行出具警示函。记者了解到,监管部门认定上述银行存在的基金代销问题,主要与互联网渠道销售基金或营销宣传存在违规行为有关。

政信投资集团首席经济学家何晓宇对记者表示,基金代销存在乱象,或与部分机构内部绩效考核机制有关。“基金代销是一些机构中间业务收入的重要来源,受利润最大化驱动。有的机构则存在合规与风控难以贯穿业务流程、部分业务员合规意识待提升等问题。”

何晓宇进一步表示,下一步应引导银行业金融机构依法合规开展代销基金产品业务。银行要加强投资者适当性管理,让投资者风险更匹配,减少投资风险;充分满足投资者的知情权,有效保障其合法权益。

从基金代销市场格局来看,银行系、第三方、券商系三方格局总体稳定,但也出现了一些明显变化。整体来看,券商系增速领先,银行系整体表现不佳,第三方格局稳固。

据中国证券投资基金业协会公布的2022年四季度基金销售机构公募基金销售保有规模百强榜单,尽管当期股市、债市出现波动,基金市场赚钱效应走弱,但相较2021年初,公募基金行业整体还是保持了快速发展。

从非货类基金保有规模占比分布来看,银行并不占优势,且市场份额正快速下降。与2021年一季度相比,2022年四季度银行非货币基金的增量规模明显小于券商系和第三方,市场份额首次跌破

50%。如果剔除债券类基金这一银行传统优势项目,仅看股票型和混合型基金保有量,近两年银行机构保有量更是出现大幅缩水,而券商系和第三方这一数字均为增长。

目前,银行代销基金市场份额被第三方销售机构分走蛋糕的趋势明显,长此以往,银行基金代销的“C位”还能维持多久?

前海开源基金首席经济学家杨德龙对《证券日报》记者表示,银行渠道基金销量增长乏力的原因,主要是由于互联网平台的迅速崛起,其他平台的销量也越来越大。而80后、90后这一代成为购买基金的主力,他们习惯通过互联网渠道来购买基金。

理财经理专业性有待加强

代销基金业务作为银行布局财富管理业务的一部分,在过去几年经历了快速增长。但这一过程中,也存在销售队伍水平参差不齐、客户风险偏好评估不到位、部分工作人员合规意识和综合素质不高等问题,给银行基金销售的合规性埋下隐患。

据记者了解,从现状看,银行理财经理销售情况比较普遍,一般均以完成销售任务为主,对基金基本的认知不够充分,很难为用户提供合理化的资产配置建议和投后服务。

例如,某股份制银行理财经理在向记者推荐基金产品时,着重强调该基金的过往业绩和基金经理名下其他产品的收益率情况,但对基金的运作方式和风险情况没有尽到提示说明义务。

业内人士向记者表示,由于去年不少代销基金出现了亏损,银行被投诉的情况也显著增加,很多投诉都聚焦在银行基金销售的合规性上。

“代销业务属于低风险低成本的中间业务,是银行实现轻型化转型的重要抓手,有助于实现银行经营的可持续发展。”中国银行研究院博士后杜阳对记者表示,银行发力代销业务,一是要健全代销业务的内部管理制度,强化勤勉尽责义务。银行要对代销产品发行机构的信用状况、经营管理能力、市场投资能力、风险处置能力等开展尽职调查。二是要加强产品代销的适当性管理,保护投资者权益。银行不应承诺投资者任何权益保障,要加强销售环节中的投资者引导,根据客户的风险等级推荐适当的代销产品,并且向投资者进行相应的风险提示告知,培育其良好的投资理念。

微众银行首席财务官、董事会秘书王立鹏:

深耕金融科技 以人工智能助力普惠金融高质量发展

■本报记者 苏向晨

ChatGPT对金融业的影响,引发了市场持续关注。就目前商业银行对类ChatGPT技术的应用以及AI等技术如何更好地服务小微企业等热点话题,《证券日报》记者专访了微众银行首席财务官、董事会秘书王立鹏。

就ChatGPT背后的人工智能技术在商业中的应用,王立鹏表示:“微众银行制定了‘ABCD’(AI人工智能、Blockchain区块链、Cloud Computing云计算、Big Data大数据)金融科技战略。我们在人工智能领域很早就有投入,并已实现一系列前沿技术的积累和国际领先的应用,为发展普惠金融、服务实体经济奠定了基础。”

他举例称,微众银行现在的客服语音应答中,98%的消息通过机器人客服处理。此外,微众银行在小微企业金融方面也大量应用了人工智能技术,小微信贷的突出特点是单户、单笔利润较少,商业银行在做该类业务时,首先需要准确识别它是不是小微企业,是否符合小微企业定义。其次是小微企业单笔业务规模较小,能投入的资源很有限,若使用人力逐笔核实会消耗大量成本,甚至会出现成本和收益倒挂。因此,微众银行利用数字化手段,通过人工智能等金融科技化解上述难题。

“人工智能技术对小微企业画像和识别的效率非常高,基本上是毫秒级作出判断且准确率非常高,显著提高了效率。”王立鹏进一步表示。

在他看来,小微企业信贷风险高,主要原因有二:一是小微企业单笔贷款金额普遍较小,几万元至几十万元不等,如果对此仅依靠传统手段核查,则难以识别某些欺诈舞弊行为。二是小微信贷业务如果只聚焦在某一个城市或某一个行业,那么其同质性、周期性风险就比较高。

“针对上述两大难点,微众银行提出了自己的解决办法。一是,在做小微信贷时,我们全方位应用数字化手段,通过大量合法合规的人脸识别、大数据甄别,去反欺诈、防伪,做好风控和成本控制。二是,微众银行小微企业金融业务通过线上方式在全国范围内展业,具有量大、面广特点,可以起到风险分散、互相抵补的作用。”王立

鹏表示。

就如何实现商业逐利性与企业社会价值的平衡,王立鹏表示,商业银行必须强调可持续发展。一个企业只有良好、可持续发展,才能对社会尽到最大的责任,平衡好这两方面要从三个维度着手:一是必须依法合规经营。二是做好消费者保护。三是要利用资源和能力做一些对社会公益有意义的事。

据记者了解,目前微众银行推出了“微粒贷”“微业贷”“微众银行财富+”等一系列普惠金融产品,累计为全国逾3.5亿个人客户和超340万家小微市场主体提供了包括线上银行账户、存款理财、小额信贷和支付等在内的综合金融服务,初步形成了商业可持续发展的数字普惠金融模式。