



从互联网金融到金融科技变革

——暨《中国金融科技运行报告（2018）》研讨

国家金融与发展实验室

2018 年 8 月 21 日

奚盛田：

尊敬的各位领导、来宾，大家下午好！我来自第一创业证券，首先对大家的到来表示热烈欢迎。

今天我分享的主题是“金融科技与证券公司业务转型”，主要介绍两个方面，一个是证券公司的技术热点与应用场景；一个是金融科技与证券公司业务转型。

《中国金融科技运行报告（2018）》第七章专门用一个篇幅对金融科技在证券行业的应用作了专门阐述，涉及证券行业诸多核心主体，包括交易所、登记结算公司、监管机构、证券公司以及证券监管机构。中国证券行业是采用 IT 技术较早的行业，从诞生起就依赖于 IT 技术。这里有三个标志性事件，第一个是 2000 年证券行业全面进入互联网时代；第二个是 2010 年整个行业全面进入移动互联网时代；第三个是 2015 年随着大数据、人工智能运用，整个行业进入金融科技 2.0 时代。

关于金融科技的内涵，主流看法是金融稳定委员会（FSB）的定义。国际证监会组织（IOSCO）也有一个定义，金融科技是指有潜力改变金融服务行业的各种创新的商业模式和新兴技术，主要强调金融科技是一个生态。这里面有两个重要机构，一个

奚盛田

第一创业证券副总裁

中证协互联网证券委员会委员

是金融科技公司，一个是传统金融企业。借助金融科技，一方面可以通过迭代创新，创造高壁垒的新产品和服务，最典型的代表就是余额宝；另一方面，传统金融企业也可以借助金融科技实现自身业务创新和转型。

这几年证券公司业务创新和转型的实践，我总结为五个方面，分别是：第一，有效拓展了证券公司获客渠道；第二，完善了以客户为中心的服务体系，提高了客户体验；第三，提升了证券公司投研能力；第四，降低内部运营成本，提升了内部运营效率；第五，提升了证券公司全面风险管理和合规管理水平。近几年在这五个方面，对证券公司的改变是蛮大的。

我将目前证券公司已经成熟运用的技术热点分为三个层次：第一层次是底层技术，包括大数据、容器、虚拟化技术；第二层次是中间层技术，包括人工智能、云计算、区块链、容灾技术、微服务；这一层次是针对证券行业的特殊性，保证业务的连续性；第三层次是前端技术，主要是 H5 技术、生物识别技术。

如果把新技术比作土壤的话，那么在这样的土壤上能长成什么样的业务果实？或者说，对证券行业有什么新的提升？我认为，主要包括智能开户、精准营销、智能客服、智能投顾和智能投资。

因此，新技术在证券行业的应用场景主要有如下几个方面。

第一，开户认证。原来通过人工判断开户的真伪是比较难的，存在极大风险。现在生物识别技术，包括人脸识别、指纹识别、虹膜识别、声纹识别在证券行业的开户中得到有效运用。某种程度来说，相比传统密码、智能卡、令牌的有效性更高。2015 年 5 月，长城证券首先在行业里面应用刷脸开户，这是证券行业的一个较大变革，突破了时间和空间的限制，不需要到现场了，也无需人工验证。证监会调研显示，券商线上开户比例绝大部分已超过九成。即使客

户跑到营业部，我们也已经不是线下开户了，而是指导用户使用手机开户。这个技术在行业里取得很大作用。如果不能解决线上开户的问题，线上互联网生态就不可能完整，就不可能形成完整产业链。

第二，精准营销。首先我们对客户风险承受能力、风险偏好进行详细了解，认准客户画像，再提供针对性服务和产品。通过大数据技术，形成完整客户画像，包括客户基本属性、产品偏好、行为偏好、实际风险承受能力、专业投资能力和客户属性。大数据的建立对证券行业有哪些作用呢？**首先是客户的分群营销。**根据不同的客户属性采取不同的营销方式；**其次，渠道优选。**进入互联网时代，证券公司有很多渠道合作伙伴。通过大数据分析，我们可以分析出哪些渠道有效、哪些渠道无效。要把有限资源投入到有效渠道中，这是非常重要的一个应用方面；**最后，客户流失预警。**通过大数据分析，我们可能知道哪些客户可能流失。对潜在流失客户提前关怀，减少客户流失，这是证券行业精准营销的例子。平安证券、长城证券都是在行业里较早推出精准营销的，平安证券是 2016 年，长城证券是 2017 年，现在精准营销在行业运用得比较普遍了。

第三，智能客服。传统客服主要是打电话，不仅占线、排队，而且耗时耗能。智能客服 7×24 小时在线，支持大规模并发，不需要排队，有海量知识库，另外还支持移动门户。智能客服在行业运用比较广泛，中心目标是根据客户偏好和实际需求，实现客户跟业务的精准匹配。以华泰证券智能客服为例，其日均交互量超过 4 万通，有效地缓解了用户规模庞大、客服压力巨大、自助渠道不完善等问题。

第四，智能投顾。目前有招商银行的摩羯，广发证券的贝塔牛。总的来说，智能投顾就是解决证券公司投资顾问不足的问题，主要包括四个方面，分别是智能诊断、智能辅助、决策优化、资产规划。

智能诊断什么意思呢？以某一客户为案例，通过分析客户的交易行为，知道该客户偏好 MACD 的方式、非常喜欢财务指标、现金流分析、喜欢交易的股票是恒生电子，通过智能诊断，为该客户提供整体解决方案。

智能辅助是把客户关心的股票的有关资讯自动推送给他，实现精准投放。

决策优化实际上是投资的过程，通过大规模模拟训练，获得最优解，有的时候权重、风险选择就是一个组合，用哪一个组合，用模型来试。

资产规划，这也是目前行业热点，主要包括投资者需求测评、投资决策匹配、资产配置优化、投资组合监控管理和用户画像更新五个方面。由于市场变化，客户需求也是变化的，因此要动态调整。

第五，智能投资。这也是证券行业目前比较重要的领域。通过智能投资平台，可以把研究员、投资经理从复杂、枯燥的工作中解放出来。这主要包括四个方面，基于云端大数据的服务、策略研发和回测服务、实盘交易服务和绩效分析。数据服务是智能平台的核心，以前投资经理要看大量信息，有了基于云端的大数据服务后，投资经理可以把所需要的行情、财务数据、非结构化数据形成知识图谱。没有好的数据服务，所有的量化交易投资是根本不可能的，这也是一个核心竞争力。策略研发平台是为有能力的个人、私募和公募基金提供量化策略研发服务，包括策略回测、模拟交易等。绩效分析，是指全面衡量和比较不同策略、私募、公募基金产品的收益，风险和稳定性，帮助决策和构建投资组合。

应该说金融科技对证券行业的影响是非常大的，金融科技在推动证券公司转型方面发挥了非常重要作用。随着金融市场发展，证券市场业务种类和金融工具品种越来越复杂，同时，投资者本身的经济实力和专业能力存在差异，由于适当性管理需要，未来证券市场的交易主体是具有一定经济实力的专业投资者，普通投资者需要通过专业机构提供的理财产品间接地参与市场交易。这就是专业化和产品化的核心含义，比如说交易所推出的期权、债券，包括复杂的工具，都不是普通投资者能够参与的，都有一定门槛。

第一个方向，专业化。专业化是证券公司市场价值之所在。证券公司本质上是一个中介机构，中介机构的目标就是消除两个不对称，信息不对称和知识不对称。随着科技发展，信息不对称的影响力逐步降低，由于投资者知识水平永远存在差异，因此知识不对称的影响力逐步提高。为专业投资者提供专业化投资工具将会是证券公司金融科技发展的重要方向，也是证券公司市场价值之所在。

第二个方向，产品化。产品化是证券公司实现向财富管理转型的基础。广大投资者对产品理财有巨大需求，证券公司本来就是做投资的，有能力提供丰富的投资产品。因此未来通过产品化，为客户提供财富管理服务是证券公司非常重要的新的业务增长点。在产品化方面，金融科技起到很大的作用。通过智能投顾，我们可以实现从产品销售为中心向满足客户需求为中心的转变。

最后分析下金融科技的风险。坦率地说，金融科技为证券公司提供了很大帮助，但同时也带来了新的风险：一是对市场稳定带来了风险，一方面加剧市场波动，可能出现同质化的交易算法，导致资本市场交易策略的共振，进而引发市场系统性风险。另一方面是风险传递放大，虚假消息被快速传播后，假如

投资者产生恐慌情绪，易引发市场剧烈的异常波动。二是对投资者保护带来风险，主要是侵犯投资者个人隐私的风险和投资者适当性管理风险。适当性管理风险是指利用人工智能等金融科技手段为客户推介产品和服务，可能因算法缺陷导致产品推介不匹配客户自身风险承受能力。三是对信息系统安全带来风险。比如云技术、区块链在证券行业得到一定应用，特别是云计算一旦被攻陷，大量业务数据被窃取，而区块链是分布式的，数据是共享的，也容易泄密。还有技术选型的风险，新技术从出现到成熟商用都有一个过程，也面临大量被淘汰的风险。当我们欢迎金融科技大力发展的时候，也要清楚了解金融科技可能带来的额外风险，这样才能行稳致远。谢谢大家！