

金鹰基金“成人礼”的烦恼

随着近年来居民储蓄转向资本市场的趋势越发明显,以投研专业、风控严格、长期业绩突出著称的公募基金在资本市场的曝光度逐步提升,多家绩优基金经理人因此脱颖而出,在为众多持有人赚得超额收益的同时,在行业中的地位也“扶摇直上”,规模居前。

不过,几家欢喜几家愁,“逆水行舟”的背景下,也总有难以跟上行业脚步的机构,而早期成立的金鹰基金就是其中之一。公开数据显示,金鹰基金旗下多只基金近三年收益率告负,且同类排名垫底。在非货币基金整体数据上,金鹰基金的最新规模不仅较此前峰值缩水逾四成,与同在2002年成立的其他6家基金公司相比也排名靠后。如今“成人礼”将近,18岁的金鹰基金又将如何挽回此前颓势?

多只产品长期收益率告负

作为一家老牌基金公司,金鹰基金麾下存在多只表现不俗的产品。据同花顺iFinD数据显示,截至9月23日,金鹰基金旗下5只基金(份额分开计算,下同)年内净值增长率在50%以上。整体而言,包括上述5只产品在内,金鹰基金旗下共有20只基金的年内净值增长率在20%以上,其中,还有10只净值增长率在40%以上。

但在强调长期业绩表现的当下,若将统计区间拉长至近三年以来,北京商报记者发现,金鹰基金旗下却有多只产品的净值增长率告负,且同类排名垫底。

公开数据显示,截至9月23日,金鹰技术领先混合A近三年的收益率约为-28.42%,在同类可比的1449只灵活配置型基金中排在末位。

除该基金外,金鹰添享纯债和金鹰量化精选股票则分别在873只中长期纯债型基金和254只普通股股票基

金中均排在倒数第二,就近三年的净值表现来看,分别亏损9.03%和7.25%。

针对上述3只基金近三年收益率告负的原因,北京商报记者联系采访金鹰基金。但截至记者发稿,金鹰基金并未对此做出回应。

有业内分析人士向北京商报记者表示,就金鹰添享纯债而言,该类产品的收益率较差或受年初债市动荡影响,同时也与其规模小、投资品种受限有关。

金鹰添享纯债的基金经理刘丽娟也在半年报中指出“由于产品规模极小,报告期内债券部分继续以利率债为主要配置品种。展望未来,将继续保持债券部分的利率债配置”。

“就金鹰量化精选股票而言,也是由于规模迷你的原因,所以操作上可能受限,因此业绩不佳。而对于收益率亏损较多的金鹰技术领先混合,或与没踩对点,在高位买入有关。”上述分析人士补充道。

北京商报记者查阅上述基金产品半年报发现,截至6月30日,金鹰添享纯债和金鹰量化精选股票规模已远低于5000万元清盘线,分别为72.94万元、1157.64万元。

规模位于“同级生”末位

逆水行舟,不进则退。事实上,不只是业绩方面,近年来,金鹰基金的产品规模也在2018年三季度末达到巅峰后出现缩水。

在今年上半年权益市场赚钱效应凸显的背景下,众多基金公司规模大涨,赚得“盆满钵满”。而截至上半年末,金鹰基金非货币规模为204.14亿元,虽较一季度末小幅提升,但在可比的141家基金公司中排名第76位,下降了4个名次。

回顾此前,金鹰基金旗下非货

币规模曾在2018年三季度末达到343.82亿元的高点,为近三年来的规模峰值。但自2018年四季度后,这一数据却波动下滑,如今更是缩水超四成。

前述业内人士分析,金鹰基金规模发生变化可能与其年初股东发生变更,以致部分机构定制产品遭遇份额赎回有关。

据金鹰基金第二大股东广州越秀金融控股集团股份有限公司(以下简称“越秀金控”)半年报披露,在中信证券对广州证券实施并购后,将广州期货和金鹰基金的股权剥离退还给广州证券原控股股东越秀金控。由此,越秀金控于2020年1月完成对金鹰基金24.01%的股权回购。

而北京商报记者查询公开数据发现,自2019年末至2020年上半年末期间,金鹰基金旗下也确实有部分机构投资者持有比例较高的产品出现规模的明显缩水。

例如,截至2019年末,金鹰添鑫定开债券的规模约为10.17亿元,但到了今年上半年末,则仅剩2.15亿元,下降78.86%。同期,金鹰添裕纯债也从8.06亿元降至3.25亿元,缩水近六成。从2只基金最初的机构投资者占比来看,分别高达100%和97.07%。

值得一提的是,金鹰基金产品规模不仅较此前下滑,在与同年成立的“同级生”对比中,也属末位。同花顺iFinD资料显示,金鹰基金成立于2002年,同年成立的还有招商基金、万家基金、中银证券、银河基金、国投瑞银基金、泰达宏利基金共6家机构。

在2020年上半年最新非货币基金管理规模排名中,招商基金、万家基金及中银证券均位居前列,而银河基金、国投瑞银基金、泰达宏利基金虽排名较前述3家公司略微靠后,但总体规模仍高于金鹰基金。

充实投研团队迎“成人礼”

如今,成立于2002年12月的金鹰基金即将迎来自己的18岁“成人礼”,在行业竞争白热化、马太效应加强的当下,针对部分产品长期业绩表现不佳、规模下滑的困境,金鹰基金下一步又将踏向何方?

北京商报记者就此进行采访,金鹰基金方面表示,在深耕固定收益领域取得市场认可和一定竞争力后,公司也开始大力加强权益投研团队的建设,通过引进行业精英、自主培养等多种方式,不断充实团队实力。目前,金鹰权益投研团队拥有基金经理10名、研究员13名,全部具有硕士研究生学历,专业水平较高,研究工作扎实,实现了一级行业的全覆盖,研究部门分为宏观策略及金融周期组、TMT(数字新媒体产业)组、大消费组等3个行业研究组,每个组设置1名研究小组组长和若干研究员。

财经评论员郭施亮认为,近年来基金公司发展越来越快,基金产品越来越多,难免会存在基金同质化问题。竞争加剧下,归根到底还是要提升基金产品的管理能力、净值提升能力、服务能力等。对于投资股票市场的产品,如果可以实现较好的净值表现,则有可能形成一定的抗风险抗跌能力,同时对于基金产品销售发展也有帮助。对于提升基金公司竞争力,本质上应注重人才培养与人才挖掘,具备竞争力优势与资产配置优势的人才,会是未来基金公司着重挑选的对象。

而对于上述观点,中国人民大学助理教授王鹏也表示赞同。在他看来,基金公司应积极探索基金经理、基金从业资格人员的培养模式以及训练方法,规范人才管理,从而尽量减少本金损失,防范系统性金融风险。

北京商报记者 孟凡霞 李海媛

服务实体经济 助力“双循环” 中信银行亮相服贸会云上展厅

9月4日,2020年中国国际服务贸易交易会金融服务专题展在京隆重开幕。中信银行作为服贸会金融服务专题展参展商代表之一,通过“云上展厅”以线上形式亮相本届展会,通过数字平台提供智能匹配、供需对接、意向订单、电子签约等方面服务,向国内公众和境外客户展现各类特色产品与优质的金融服务,展示中信银行践行企业担当、立足新格局、助力双循环,以金融活水赋能实体经济的切实举措与成果。

服贸会作为全球首个服务贸易领域综合性展会,是中国服务业对外开放的重要窗口,同进博会、广交会并列中国对外开放三大展会平台。党中央、国务院高度重视,已将2020年服贸会列入政治局常委会重点工作,本届服贸会也是疫情常态化防控以来北京市的首场重大活动。

在本届服贸会上,一批对外开放新政策首次发布,跨境服务贸易也成为展会关注的焦点。中信银行以“下手早、创新快、产品全”等特点,推出的跨境电商一体化服务在业内占据较大市场份额。今年与国内主要跨境电商头部企业的平台服务已于6月上旬实现重大版本升级,为中小外贸企业进一步提供“结算+融资+交易”的全线上服务体验,进一步助力国家稳就业、稳外贸的政策目标。同时,中信银行今年初推出了为大型跨国交易网站下游商户提供收款便利的产品“信银致汇”,为国内电商客户提供一站式“开户、提现、结汇、融资”等服务,具备“安全、极致、普惠”的显著优势。此外,中信银行还上线了“一般贸易集中收汇”方案,该产品首创电商平台一般贸易出口商户自动收汇方案,解决目前该类客群面临的“收汇难、时效慢、风险大、费率高等”难题,弥补国内相关领域的空白。

今年以来,中信银行坚决贯彻落实国家决策部署,在中国人民银行、银保监会、国家外汇管理局的指导下,出台七大措施积极支持疫情期间“稳外贸”工作。一是减费让利,减免抗疫相关的跨境汇款费用、降低抗疫相关贷款利率;二是优化外贸企业线上服务流程,提高业务办理便利化程度;三是深化与海关、口岸办合作,通过“百国畅汇”等产品提升结算效率;四是为进出口小微企业开辟绿色通道,解决该类企业“短小频急”诉求;五是深化与中国进出口信用保险公司对接合作,为已投保企业加大融资支持;六是强化“走出去”企业,特别是一带一路沿线国家重点项目融资支持;七是利用外汇领域传统专业优势为企业提供专业外汇工具,帮助企业提升经营效率、管控外汇风险。据统计,中信银行1-8月进出口贸易融资余额较年初增长65%,其中出口贸易融资余额较年初增长49%,进口贸易融资余额较年初增长71%(人民币口径)。

独家对话 | 信也科技总裁李铁铮:赋能金融数字化 科技机构大有可为

“天花板并没有降低,可能地心引力变大了”。近日,信也科技创始人、总裁李铁铮及信也科技高级副总裁徐佳圆,在谈及金融科技行业波动、利率上限等挑战时,两位高管如是谈到。

今年以来,面对错综复杂的经济形势以及常态化监管下,不少金融科技企业面临多重压力。但压力之下,机遇犹存。特别在科技加持下,金融业新的发展空间被开辟,金融科技企业抓住赋能机遇,在助力银行等金融类机构开展“非接触式”展业方面发挥重要作用。

近日,信也科技与吉林亿联银行股份有限公司(以下简称“亿联银行”)、北京亿联智慧生活科技有限公司(以下简称“亿联科技”)完成全面战略合作,在独家对话中,两位高管也首次面对镜头,坦露合作细节,以及他们对于金融机构数字化、对于转型的理解。

金融归金融,科技归科技,2020年,行业这一趋势也越发明显。各大机构纷纷开启了科技的转型之路,信也科技也未例外,在沉浮之中显露峥嵘。

银行的优质资产诉求

9月7日,对于信也科技、亿联银行、亿联科技而言,是3家宣布达成全面战略合作的日子。

等来这一天虽不容易,但却是水到渠成的结果。

“和亿联的接触最早是在去年,那时我们正做机构资金的转型。坦率讲,刚开始的转型并不好做,合作机构有担心公司转型能否成功的顾虑。但今年,情况出现了反转。”徐佳圆表示:“我们有业内数一数二的资产质量,这是为何银行选择我们的主因。”

“对于持牌机构而言,能否找到合适的资

产始终是他们最大的诉求,尤其今年备受疫情困扰,资金面相当宽松,这个诉求越发明显。”徐佳圆进一步透露。

“在与持牌机构的合作过程中,我们真实观测到了合作伙伴的痛点。”徐佳圆谈道,线上消金业务是块非常有潜力的市场,很多合作伙伴希望能真正服务好这个市场,但这个业务和传统金融业务不太一样,需要流量运营、数字化风控、智能贷后等各种核心能力。

“这些能力刚好是信也科技13年业务实践以来积累、沉淀最深的地方。现在我们发现积累的能力不仅可以应用于我们自己,也可以给一些持牌机构进行赋能。”徐佳圆如是说。

这些能力也促成了与亿联方面深度合作的契机。在谈及与亿联合作的细节时,徐佳圆指出:“我们近期和亿联的互动很频繁,高层一周见面两次以上,不管是在北京、上海还是长春,聊得越多,发现的默契点、契合点越多。他们是一家以科技为本,非常有远见的科技银行,结合我们的这些能力,实际可以找到很多合作、互补的点,这样也促成了9月7日的这场合作发布会”。

合作机构从量到质

关于信也科技与持牌机构合作的溯源,还得从2018下半年其在资金端开始的一场蜕变谈起。

彼时,因互金风险专项整治工作的不断深入,以及监管联合下文要求机构压缩C端业务规模,多数网贷机构开启了机构资金的转型之路。

而信也科技无疑是转型节奏最快的平台之一。2019年10月信也科技宣布停止新增个人资金,到2019年底全面实现了资金来源全部通过机构资金提供的战略转型。

在合作机构数量上,据徐佳圆透露,截至目前,信也科技积累下来的持牌机构合作伙

伴已超过50家。

如今,随着合作的持续深入,信也科技对机构数量的诉求慢慢转移为质量。

关于对质的诉求,就不得不提及信也科技入股银行的尝试。2019年12月,信也科技对外正式宣布其已完成对福建海峡银行的股权投资,认购该行2.81亿股新股,持股比例达4.99%,并与福建海峡银行在多个方面达成战略合作。当时的信也科技也成为行业转型后首家入股银行的机构。

谈及入股银行的初衷,李铁铮表示:“我们入股银行是为跟银行建立更深的合作关系,在和金融机构的深度合作过程中,最开始对银行的了解并没有那么深入。但在入股福建海峡银行后,我们在和其他银行合作时,会对银行体系的需求、系统和科技现状有更深的了解”。

银行数字化转型内核

在疫情的凸显下,中小银行数字化转型诉求越发明显。

作为银行人出身的李铁铮,对于银行数字化转型有他独特的见解,也看到科技机构在其中的机遇。在李铁铮看来,今年银行业有三大重点,一是整体向实体经济让利;二是发力服务民营、小微发展;三是发力数字化转型。

谈及金融机构如何合理实现让利问题,李铁铮提到,如果银行为了让利而无法实现盈利,这种让利状态必然难以持久。因此,对于银行而言,不得不加大对成本以及风险的把控,这对于赋能银行的科技机构而言,就有了施展空间。

从服务民营及小微企业的角度看,信也科技服务的不少用户身份其实是小微企业主或者个体工商户。他们将申请的借贷资金用于扩大生产,实际也达到了助力实体经济、加

速经济内循环发展的作用。

另从银行数字化转型方面,在李铁铮看来,银行没有必要从头去学习数字化转型或者线上化的经营能力。“2007年,信也科技从零开始搭建整套数字化贷款体系,踩了很多坑,过程很艰辛,但收获也很丰硕。作为金融机构没有必要从零开始,完全可以基于我们之前的积累跟沉淀,这样更有助于金融机构的转型。”

今年7月《商业银行互联网贷款管理暂行办法》(以下简称《办法》)正式披露,也给了赋能银行数字化的科技机构吃了一颗“定心丸”。

“颇为乐观的是《办法》出来后,有不少中小银行快速进入互联网贷款市场,其特别是在风控服务方面对我们这类的公司有较大的技术合作诉求。”徐佳圆如是说。

初心在于科技

13年的光阴旅程,信也科技见证了金融互联网化、数据化、科技化的进程。从盲人摸象到摸清行业脉络,从去年果断转型到目前转型成效已现,未来依旧可期。

在战略布局方面,信也科技则早已确定了科技定位。

“我们的战略重心还是以赋能金融机构为主,”李铁铮谈道:“实际上,对于我们而言,科技是内核,业务只是表象。科技内核可以像积木一样进行叠加,再去适应除金融以外的业务场景。我们在做这方面的尝试,但更多的是为验证我们在科技上的能力,不会作为我们业务的重点。”

“我们的初心就是一家以科技为本的公司,只不过可能市场会觉得我们更像金融公司,这是存在误区的。”徐佳圆补充道:“误区在于我们一直通过科技做应用,比较幸运的是,科技应用于小微信贷业务时效果特别明显,也取得很不错的成绩。未来也将持续向其

他相关的领域做类似的赋能。”

实际,银行数字化有三类需求:第一类,SaaS类的需求;第二类,助力金融机构业务科技化,包括提供资产、满足它们的科技化需求等;第三类,相对比较重的IT系统建设方面的需求。

徐佳圆谈道:“我们主要切入的点是第一类和第二类,在这个过程中,并不是帮银行搭一个系统,而是帮它们解决业务上的问题,也就是科技业务一体化。实际有很多类似的公司做着差不多的事情,但真正用长时间的业务来证明结果的,我们是非常少数的其中一家,这也给了银行很大的信心”。

后金融科技时代机遇犹存

雄关漫道真如铁,而今迈步从头越。金融科技机构的定位也已日渐清晰:“金融机构做金融的事,科技公司做赋能金融机构的事,大家互相不要越界,这从政策角度来看,已经十分明晰。”李铁铮说道。

在谈及后金融科技时代的机遇时,李铁铮提到,从现有的金融机构来看,它们运用科技来挖掘业务发展的红利,远远没有取得阶段性的结果,未来该业务的空间依然非常大。

“科技能力的提升不见得一定是金融机构自己去建子公司,也不见得采用外包形式,而更多是跟科技化的公司合作,进行深度绑定,然后一起在整个市场中发展更好。”李铁铮如是说。

随着严监管常态的持续,以及最高法的利率上限影响,对赋能银行的科技机构的挑战仍在持续。

“天花板并没有降低,但是可能地心引力变大了。”在李铁铮看来,虽然目前弹跳难度有了提高,但天花板一直没有降低,因为需求始终存在。