

## 度小满场景贷ABS利率创2017年来市场新低 风控能力获机构认可

3月15日,度小满金融场景贷储架ABS“天风-度小满教育贷2019年第1期资产支持专项计划”(以下简称“资产支持专项计划”)成功发行,产品规模为9.958亿元,优先A级利率低至3.6%。这是2017年以来交易所市场消费金融类ABS发行利率的新低。

券商相关负责人指出,ABS资产质量越好,发行利率就越低,而好的资产质量,主要得益于发行方的风控技术。ABS发行利率创2017年以来新低,充分体现了机构投资人对度小满信贷资产质量以及风控能力、科技能力的认可。

据悉,该“资产支持专项计划”由度小满金融旗下小额贷款公司作为原始权益人和资产服务机构,天风证券担任计划管理人和销售机构。

该产品分为优先A档(AAA评级)、优先B档(AA+评级)、优先C档(AA评级)等层级,前三档利率分别为3.6%、4.1%和4.7%,基础资产为小额贷款,类型丰富、信用层次多元、期限序列完整,吸引了商业银行、证券公司、基金公司等多类型机构投资人的参与。

早在2018年12月13日,“天风-度小满教育贷2018年第1期资产支持专项计划”成功发行,产品规模为18.29亿元。

度小满金融此次发行的ABS,获得机构投资人充分认可的主要原因在于,强科技能力和多元场景支持下的高资产质量。度小满金融在最初布局消费金融领域的时候,就充分沿袭百度强大的技术基因和大数据分析优势,打造并持续优化覆盖小贷业务“贷前、贷中、贷后”全流程的风控体系,在收益覆盖风险的前提下,满足借款人的金融需求。

## 整体回暖,注重结构

2019年,国内外宏观环境、股市流动性、估值、政策等都有积极因素出现。国内货币政策、财政政策已经开始明显积极发力,经济下滑的势头有所减缓;中美贸易谈判积极推进,海外央行宽松态度初显。

股票市场一方面受益于国内货币宽松,另一方面又有外资加持,整体流动性会好于2018年。

更值得提振的是,A股市场整体估值水平已经较历史中枢水平相对低位,这将会有中长期的投资回报提供良好的基础。伴随着积极政策信号持续出现,企业盈利有望逐渐探底,股票估值有望见底,结构性机会将逐渐出现。

2019年,全年资本市场的基本格局是企业盈利探底加风险偏好提升,政策而非业绩是股票市场的主导因素,中长期受到政策鼓励的方向机会可能更大。这主要集中在以半导体为代表的高端装备体系建设,以5G建设为基础的新基建的推进、以人工智能为引领的新应用的涌现、以新能源加速推广为抓手的制造业的升级等方面。

2019年一季度,A股市场涨势凌厉,消费、大金融、成长、周期均有较好表现,主要是由于中美贸易摩擦出现缓和、流动性出现宽松、外资快速流入等多重因素推动。A股快速上涨、修复估值、带来收益的同时也给市场带来了大幅震荡的风险,对于部分主题性的投资机会应当谨慎,对有中长期成长性的板块如5G应用等仍需重点关注。此外,基本面逐步见底、有改善预期的行业应当提高重视,比如房地产等。(作者系农银消费主题混合、农银中小盘混合基金经理助理许拓)

# 专访华夏基金互金部负责人季加良: 用户画像精细化将是探索重点

2017年3月,蚂蚁金服宣布向基金业开放自运营平台“财富号”,定位于techfin,彼时金融科技在公募基金销售端的赋能价值还鲜有人探讨,多数基金公司还处在观望之中。然而两年后的今天,回望那些较早入局,且积极投入其中的公募基金公司已斩获颇丰。北京商报记者了解到,华夏基金蚂蚁财富号,过去一年用户数量增长600%,定投签约增长300%,客户陪伴触达次数超200万次。这一成绩在华夏基金互金部负责人季加良看来,离不开华夏基金管理层战略上的重视,但放眼未来,基金公司还需在用户画像精细化描绘上进一步探索。

## 打破与基民之间的距离感

一直以来,在传统基金销售模式中,基金公司通常缺乏与投资者直接深入沟通和了解的渠道,与基民之间存在“距离感”。季加良认为,运营蚂蚁财富号近一年半的时间里,他们学习到最重要的东西,就是通过用户陪伴的方式,更直接地触达客户,把基金公司的信息、理念,以最契合投资者需要的形式传达给线上的客户,消除基金公司与基民之间的距离感。

“财富号可以说是华夏基金比较早在第三方互联网平台进行自运营的尝试,并且是非货币基金产品的运营。在互联网和基金业务融合早期,多主打货币基金,产品比较简单易懂。但蚂蚁财富号开放后,引发了整个行业在互联网端对非货币基金销售和运营的重视,这个感触还是比较深的。”季加良对北京商报记者表示。

做财富号其实也是在做品牌,更是在做服务。季加良坦言,“近两年来,基金公司在线上平台运营竞争比较激烈,大家都非常努力地在

(上接D3版)

线上做各方面的投入,对比传统销售渠道,基金公司品牌上的优势会相对弱化一些,线上平台运营讲究的是基金公司的服务能力,这直接影响到最终的销售能力”。

## 金融科技助力用户陪伴服务

今年1月8日,蚂蚁财富号在2019基金业金融科技峰会上公布的一组数据显示,2018年蚂蚁财富号整体理财用户规模增长110%,定投用户数增长210%。蚂蚁金服财富事业群常务副总裁祖国明认为,逆市增长的背后,金融科技在用户运营和陪伴服务方面已初见成效,经历波动后2019年更为理性的投资者市场正在孕育。

关于同期华夏基金财富号用户规模和定投用户大幅增长的背后,季加良坦言,“基于华夏基金战略高度上的重视、前瞻性布局和大力投入,我们整个财富号运营团队从建立初期就一直非常的努力,一开始担心运营经验上比做得优秀的同业少,所以我们加倍用心希望能够尽快追赶上”。

季加良回忆道:“在上线财富号之前,蚂蚁财富号的运营团队就给我们进行了一对一的辅导和帮助,包括文字如何描述、专业知识如何解读,以及各种场景应该以什么样的逻辑去表达,我们也体验到了如何依靠大数据,去对用户画像进行分析和描述,从而对不同客户进行精准的营销,在基金线上销售方面积累了非常多的经验,培训了我们线上运营、营销的基本功。”

## 大数据应用仍待深挖

专访的过程中,季加良还与北京商报记者分享了华夏基金财富号如何与线上客户进行沟通和交流的

经验:“首先,我们做到了产品动态第一时间告知,比如基金分红、基金经理变更、基金经理对市场最新解读等第一时间向持有人发布。第二,我们开通了留言功能,方便投资咨询和疑问解答。在论坛区我们也会跟客户进行交流和沟通,定期把基金经理的想法传递给投资人,还直接开设了基金经理和投资者的互动区域,以便客户能够在其中更多地了解产品和产品运作。”

在季加良看来,线上运营需要给投资者足够的交流通道,形式可以是文字交流、视频交流等,要关注提升用户体验,帮助投资者了解产品的走势,深度理解为什么赚钱或者亏钱,包括关注投资者的心态起伏等。

事实上,华夏基金近两年在加大蚂蚁财富号运营投入的同时,也在智能投顾领域进行了场景化理财的开发,2018年1月,华夏基金推出了查理智投App,其中包含了养老场景、教育场景等,目的是希望能够通过基金组合配置的形式为用户提供长期稳健的理财规划服务。

季加良表示,“华夏基金在金融科技方面进行了许多前瞻性的布局,虽然目前还有一些困惑和难点待解,比如在大数据应用层面,尽管我们已经掌握了一些数据,但如何通过这些数据将用户画像描绘得更加准确和清晰,是需要持续探索、优化的。我们相信随着金融科技的持续发展,将助力基金公司在普惠金融领域和为投资者提供更好服务方面取得更多收获。基金投资并不是简单的申赎过程,我们看重的是如何帮助到客户了解自己真正的需求,在交互的过程了解、理解客户诉求并提供相应的解决方案,实现更好地为客户服务!”

北京商报记者 苏长春

## 浙商基金走下坡路

本将成为持有浙商基金75%股权的控股股东。

同时,也说明早在2014年,浙商基金的两位股东就拟出售持有的全部股权。尤其是对于浙商证券来说,2014年8月,证监会核准了浙商证券旗下的全资子公司浙江浙商证券资产管理有限公司的公募牌照。在业内人士看来,浙商证券彼时已搭建出了属于自身的公募基金体系,而出售浙商基金的股权有较大可能就与此相关。

然而,这一股权转让已过去四年多,至今还未落地,最新动向停留在2018年6月,证监会发布了第一次反馈。对于下一步股权的变更情况以及扭转当前局面的业务发展规划等,北京商报记者咨询浙商基金方

面,但相关负责人表示不接受采访。

一位业内资深研究员表示,随着银行渠道门槛的增高,中小型基金公司如果没有良好股东和渠道背景,很可能在一早就面临困局。缺乏历史业绩和明星基金经理、品牌辨识度低、管理粗糙等因素也是中小型基金公司和新基金公司突围的难点。就当前市场环境下,打造特色品牌和独特风格可能是该类型基金公司突围的一个方向。如曾经凭借定增突围的九泰基金和财通基金,如今正在布局MSCI产品的中金基金等。也可以通过专注某一投资方向,如前海开源基金等。”该研究员如是说。

北京商报记者 苏长春 刘宇阳/文  
贾丛丛/制表