

蚂蚁联手先锋入局 基金投顾市场悄然孕育

不走寻常路的先锋

不鸣则已,一鸣惊人。相较贝莱德、富达国际等外资进军我国私募市场,一直鲜有动作的Vanguard集团,最新曝出正联手蚂蚁金服进军投顾市场。来自天眼查公开信息显示,浙江蚂蚁小微金融服务集团股份有限公司新增对外投资,联合Vanguard集团旗下的先锋领航投资管理(上海)有限公司,最新成立一家名为“先锋领航投顾(上海)投资咨询有限公司”的机构,其中蚂蚁金服持股比例为51%,后者持股比例为49%。

6月10日,上述新闻的曝光,迅速吸引了资管圈的高度关注。对于蚂蚁金服和Vanguard集团联合设立投资咨询公司双方的战略意图和未来合作方向,北京商报记者发文采访蚂蚁金服相关负责人,但截至记者发稿尚未获得回复。尽管蚂蚁金服对此并未发声,但市场普遍猜测两大巨头将围绕智能投顾展开布局。

不同于国内市场对蚂蚁金服金融版图扩张的熟知,此次Vanguard集团的动因更引人关注。其实,自2017年Vanguard集团进入中国市场在上海成立外商独资企业后,并未急于跟随其他外资机构备案为私募基金管理人,对比看来,Vanguard集团以怎样的形式和姿态入场中国更为慎重。

先锋领航董事总经理、中国区总裁林晓东就曾对媒体透露:“我们还是要等全持股的私募牌照,虽然也在挣扎要不要备案私募基金机构,但这不符合公司服务大众的初衷;同时,51%比例还是很有限,即便现在通过合资设立基金公司,三年后逐渐提高持股实施难度也比较大”。

显然,在苦等全持股公募牌照之

证监会引导公募基金投顾试点的消息传出后,近日,蚂蚁金服和Vanguard集团联手设立投资咨询公司的新闻,再度引发市场关于基金买方投顾热点话题的探讨,市场多猜测,未来两大巨头的合作将围绕智能投顾展开。长久以来传统的基金销售模式难以打破,尽管有如盈米“且慢”、蚂蚁财富号等平台已开始尝试通过提供基金组合解决方案、用户陪伴等方式,为基民提供投顾服务,但真正意义的基金买方投顾市场尚未形成,未来Vanguard集团和蚂蚁金服的强强联合能擦出怎样的火花,也备受业界期待。

前,Vanguard集团此次牵手蚂蚁金服,以及先锋领航投顾(上海)投资咨询有限公司的落地,间接向外界揭晓其布局中国市场有了新的方向。

在北京一位资深基金分析人士看来,蚂蚁金服和Vanguard集团之所以能够走在一起,不光因为它们各自领域的巨头,关键在于它们之间有着相契合的理念,比如它们都主打低成本竞争策略,基金销售模式以客户为核心,且均有着强大的金融科技基因以及创新动能等,都为它们将来在智能投顾领域开拓上打下了基础。

国内基金投顾市场在孕育

在国内资本市场,通常会将贝莱德、瑞银等外资机构誉为“聪明的投资者”,它们每一步的投资动向和战略布局往往都经过充分的考量和调查。如果未来真如外界所说,Vanguard集团和蚂蚁金服的联合意在智能投顾,可以想象,投顾这片蓝海市场的广度和深度。

作为美国第二大基金管理公司,Vanguard集团的优势是在基金产品的智能投顾业务上,而基金智能投顾推广开来的基础之一,便是为客户提供丰富且低成本低门槛的工具化产品。

放眼我国的公募基金市场,过去的2018年,主打被动投资的ETF产品迎来了大发展的一年,尽管去年A股市场行情整体低迷震荡,但ETF的规模却呈现放量增长。上交所数据显示,截至2018年底,上交所ETF市值规模4344亿元,同比增长60%,创历史新高。

进入2019年,各大基金公司在ETF上的布局和比拼更是进入白热化,华夏、易方达、南方等公募巨头捍卫宽基ETF地位的同时,也在不断开拓新型的smartbeta ETF、行业主题ETF等,更有嘉实、鹏华等基金公司以发布品牌战略的形式抢占ETF市场的高地,加大推广和宣传力度。

在投资费率的低成本方面,年初以来,部分公募基金公司已经开始试图通过降低费率抢占市场份额。平安基金新成立的创业板ETF以及新发的A1ETF的综合费率均仅有0.2%,远低于同业股票ETF平均0.6%的综合费率,打响了ETF降费率的头炮。

紧跟着,多家大型基金公司也加入了ETF降费率的大军中,4月22日,易方达基金将旗下MSCI中国A股ETF、中证500ETF的管理费率由0.5%调低至0.15%,托管费率由0.1%调低至0.05%。

仍待监管引导 立法跟进

“当前并没有真正意义以赚取客户咨询费为主的基金投顾平台出现,基金买方投顾市场还处在渐进发展的过程。未来形成规模化的市场,首先需要监管的推动,以及相关配套法律法规的出台指导;其次要有越来越多的投顾机构出现,才能带动和培育越来越多客户在资产配置意识上的觉醒,从而形成产业链模式。”盈米基金相关人士对北京商报记者坦言。

实际上,近两年来,不少国内的基金公司以及独立第三方基金销售平台、券商等机构,已经在以智能投顾、FOF投资,或基金组合跟随等形式提供类投顾服务,但目前仍缺乏系统的基金投顾监管规范出台,探讨多时的智能投顾牌照也尚未落地。

北京商报记者了解到,在监管空白期,智能投顾领域也呈现鱼龙混杂的状态,不少平台打着智能投顾的旗号违规销售基金。

不过,近期监管在基金投顾上的推动步伐有所加快,本月初,有媒体报道称,酝酿已久的公募投顾试点已进入答辩阶段,目前约有7-8家机构作为试点候选,其中包括基金公司、第三方机构等。与此同时,新的投顾办法也在讨论中,讨论的内容包括两点:第一,可不可以做基金委托;第二,可不可以按保有量收费。

另外,在去年11月,中国证监会副主席李超在出席苏州举办的中国证券投资基金业协会第二届“养老金与投资”论坛上也曾透露,证监会推进基金投资顾问业务试点,支持符合条件的机构为个人投资者提供基金组合配置服务,将散户短期交易性资金逐步转化为长期配置性力量。

北京商报记者 苏长春

顺义区税务局稳步推进 第三方乱收费排查整治工作

为充分落实减税降费政策,保障纳税人合法权益,顺义区税务局多措并举,积极排查、整治第三方借减税降费服务巧立名目乱收费的行为。

一是组织领导到位。高度重视,迅速成立专项检查组,统筹部署并制定检查方案,协调纪检、督查内审及相关业务科室等部门,推进减税降费服务的各项监督检查,层层压实责任,督促排查整治工作取得实效。

二是排查核实到位。通过电话沟通和上门核查,全面摸排辖区内税控服务单位情况,对服务项目及收费标准等逐一进行核实,确保收费行为合理合规;通过案头分析和税务约谈,深入梳理200户第三方合同资料,对乱收费、多收费、搭车销售、强制推销等违规问题逐户进行排查,对发现的问题严肃查处,切实保障纳税人合法权益。

三是监督监管到位。通过办税服务厅对税控服务单位及收费项目、标准等信息进行公示,确保纳税人明确自身权益;设立投诉专线80478131,在办税服务厅和税控服务单位张贴投诉电话,专一受理乱收费问题投诉举报;建立快速反应机制,加快纳税人投诉举报的处理,确保纳税人相关问题及时得到解决。

做有温度的数字银行 中信银行推出“聚焦新丝路”服务专区

日前,中信银行出国金融平台“环球一站通”率先推出“聚焦新丝路”服务专区,为国人的“出国梦”提供便利通道。这也是该行积极响应“一带一路”倡议,践行数字化转型的生动体现。

在中信银行网站,出国金融平台“环球一站通:一站通达 温暖随行”的标识格外明显。点击进入“聚焦新丝路”服务专区,全球签、签证缴费、签证更新电子系统(EVUS)服务、上门签证、存款证明、个人购汇结汇、外币理财、普惠金融、“一带一路”政策信息等服务一应俱全。从签证办理、出行服务,到跨境金融服务,再到专属的政策信息服务,平台服务覆盖了用户出国前、中、后各个阶段。

中信银行电子银行部总经理王燕表示,中信银行愿意陪伴用户共同成长,让“要出国 找中信”的百姓口碑做得更加有“温度”。通过中信银行门户、微信银行、手机银行多渠道,用户可直达服务专区,尽享一站式出国服务,轻松出国。

随着“一带一路”的深入推进,国人的出国需求不断高涨。而受移动互联网的深度影响,用户的生活

方式也发生了深刻改变,呈现线上化、网络化特征。面对用户需求的变化,中信银行出国金融加快了业务数字化到经营数字化的步伐,整合银行内外的资源及场景,塑造全新业务生态。

据了解,“环球一站通”是业内率先实现全渠道、一站式、开放式的出国金融服务平台。“聚焦新丝路”专区作为“环球一站通”平台的特色服务,可以更好地满足用户综合化的出国需求。

王燕透露,未来“环球一站通”平台将推进“G-B-C”(从政府到企业到客户的联动)发展计划。在原有9家使馆合作的基础上,继续主动寻求与更多使馆广泛而深入的合作,承接签证办理、缴费、领事保护等业务。作为政府出国服务的可靠“代理”,中信银行同时将联合出国产业链的上下游企业,整合机票酒店预订、通讯、教育等非金融服务,打造“金融+非金融”的出国生态圈,满足客户综合化、一站式需求。

