

蚂蚁独揽基金代销 银行支付宝战火升级



蚂蚁独享蛋糕

9月25日,易方达、华夏、鹏华、汇添富、中欧5家基金公司旗下5只创新未来18个月封闭运作混合型证券投资基金,凭借着“计划战略配售蚂蚁集团股票”的卖点,自当日0点开启发售后被迅速抢购。据了解,9月25日凌晨,5只基金正式募集后,2分钟就卖出10亿元,仅1小时,5只基金就卖出102亿元,从累计认购人数看,开售半小时达50万人。目前,支付宝页面显示,蚂蚁战配基金总计已有超过592万人购买。

在这场投资者凌晨排队抢购基金的盛况背后,颇受市场关注的是,销售渠道上,除基金公司自有的电子交易平台或网上直销系统外,代销机构则仅有蚂蚁基金一家,且主要通过支付宝平台进行销售。

目前国内主要的基金销售渠道为银行、

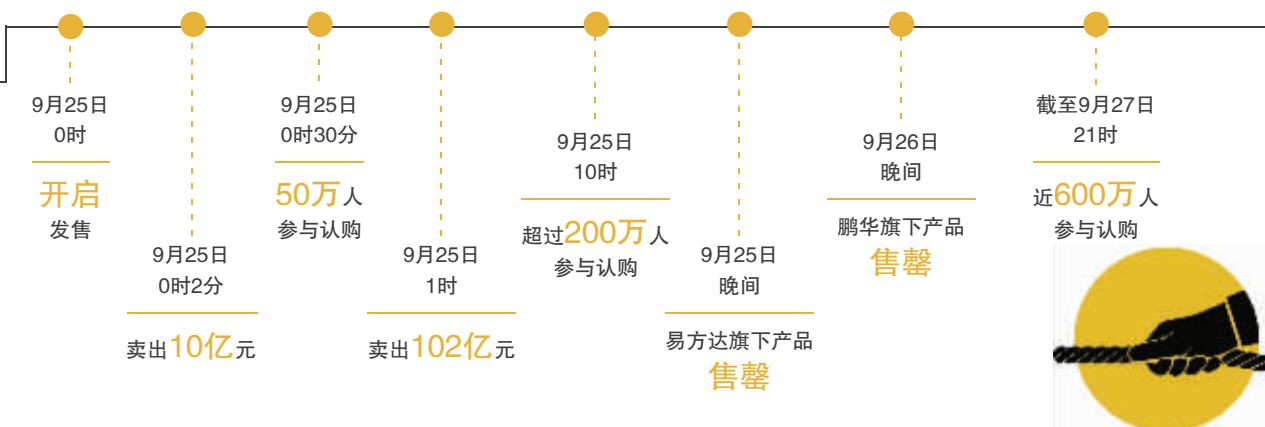
证券公司和基金代销机构。而支付宝绕开传统理财产品销售主力的银行等渠道,以一己之力包揽合计首募上限600亿元代销“蛋糕”的举动,也掀起了市场对于其搅动基金代销市场格局的热议。

“蚂蚁独家代销战略配售基金对于传统的基金销售渠道是一个巨大的冲击,蚂蚁独家代销就是向市场证明其销售能力,而且他们精心选择盈利较为确定的战略配售基金(布局CDR、独角兽等,其他还可以做固定收益投资)是为未来做口碑。”中金华创基金管理公司董事长龚涛对北京商报记者如是说。

值得一提的是,从目前的销售情况来看,在铺天盖地的宣传攻势下,蚂蚁独家代销基金未能形成此前市场预期“一日售罄”的超级爆款,反而在开局的火爆之后,投资者的认购热情逐渐趋于冷静。目前5只基金中,仍有中欧、汇添富、华夏3只尚未募满。

龚涛指出,从目前销售情况来看,开局很

5只蚂蚁新股战略配售基金大张旗鼓开卖的背后,支付宝独家代销,银行代销渠道被排挤在外,这在近日引发了市场对于银行等传统基金代销渠道与支付宝等线上基金销售平台之间竞争愈演愈烈的讨论。9月27日,多位业内人士向北京商报记者表示,蚂蚁独家代销事件动了银行的奶酪,目前银行也在加大代销力度,充分发挥优势领域。虽然眼下银行占有基金代销的高地仍然难以撼动,不过面对日趋白热化的竞争,银行需要不断完善代销方式,精细化运营,以稳固市场地位。



好,创纪录一小时卖出102亿元,但至今仅有2只募满,3只未募,未形成爆款,说明蚂蚁基金投资者尚是入门级,近600万投资者的数量也说明基金投资大户还是牢牢掌握在银行以及各大销售渠道之手。

针对近日市场关于银行和蚂蚁代销渠道的争论,支付宝方面回应称,两者服务客群和服务方式并不相同,其实是互补的关系。支付宝通过降低门槛培养和服务长尾的理财用户,并通过各类投教形式,让大众养成好的理财习惯。

银行加大代销力度

正如业内人士所言,蚂蚁独家代销事件直接动了银行的奶酪,切割了银行代销收入的蛋糕,为此,部分银行正在筹划季末资金保卫战,对全蚂蚁独家代销战略配售基金。

在蚂蚁战略配售基金首发当日,即9月25

日,招商银行作为托管行和主要销售渠道,也开始奋力开卖另一只基金——中欧互联网先锋。有趣的是,这只基金的产品管理人周应波正是中欧蚂蚁战略配售基金产品的基金经理。同一位基金经理管理的两只不同基金,在两个不同的渠道同时段发行,双方打响正面较量的第一枪。不过目前,中欧互联网先锋也暂未募满百亿元上限规模。

另据一则网络上流传的银行内部截图显示,该银行表示蚂蚁计划通过独家代销抢夺银行百万客户和千亿元资金,对此银行制定了应对策略,要求内部打好季末资金保卫战。

“相对于其他收入,基金代销收入一直在银行综合业务收入中占比很大,所以银行对此事反应激烈也很正常。”龚涛如是说。

而这也仅是银行感受到威胁进行“反制”的冰山一角。一位国有大行投资经理对北京商报记者表示,商业银行传统的优势之一就是渠道,此次蚂蚁金服发力代销业务实际上

是动了银行的奶酪,所以引发了激烈的反应。他进一步指出,目前银行也在加大代销力度,充分发挥优势领域。

这一说法在投资者端也可以得到印证,一位投资者对北京商报记者表示,上周五及周六连续收到了某国有大行推送的4条理财短信,涉及该行自有现金管理产品以及代销的“稀缺理财产品”,风险等级从低风险到中风险。这亦能够一窥银行在最近明显加大了理财产品营销力度。

银行大客户服务优势难撼

事实上,银行等传统基金代销渠道与支付宝等线上基金销售平台的竞争由来已久,只不过此次蚂蚁独家代销基金事件,将战火进一步点燃。此次事件是否会撼动基金代销格局,面对“威胁”银行代销基金该如何应对也成为市场关注的焦点。

在采访中,市场人士普遍认为,目前银行在基金代销江湖中占据的优势地位是难以撼动的,不过面对竞争,银行还需要不断完善代销方式,提升服务水平和效率,让优势更优,强势更强。

龚涛指出,从市场结构来看,由于蚂蚁依托于阿里和支付宝的强大用户基数在中小客户有先天优势,而银行在于大客户服务,所以双方各有市场优势,从目前情况来看,银行占有基金代销的高地,特别是大客户营销的高地确实是难以撼动的。

他进一步表示,面对激烈的市场竞争,市场基金类型很多,品类也很多,代销机构之间的竞争就是产品选择的竞争,找到一个好的产品积累口碑很重要,银行的当务之急是在代销之前做好更多的功课,一方面对代销产品进行更多的了解,另一方面构建专业化团队在基金选择、销售人员培训、客户精细化营销方面多下功夫是一定能取得效果的。

北京商报记者 孟凡震 马楠

银行公募券商开启金融科技“抢人”大战

金融机构针对2021届的校招火热开启。9月27日,北京商报记者不完全统计发现,公募基金方面,已有易方达、华夏、汇添富、广发等多家公募基金先后披露校招内容。从招聘的岗位来看,除常见的研究、销售岗外,在科技快速发展趋势下,与金融科技类相关的人才也备受欢迎。当然,对金融科技人才的青睐,也并非仅限公募基金,在业内人士看来,受内外多重因素影响,银行及旗下子公司和证券公司也都纷纷入局,加快对“千里马”的争夺。

金融科技人才抢手

9月26日,易方达基金在旗下公众号发布推文宣布2021校园招聘全面启动。同日,鹏华基金更将排期明确在“十一”假期后的10月13日,根据信息显示,彼时鹏华基金将开启校园招聘“空中宣讲会”。除上述两家公募外,据北京商报记者不完全统计,截至9月27日,汇添富、广发、万家、华夏等多家基金公司也先后披露了校招内容。

从部分已公布的内容来看,线上成为今年多家公募校招的主要模式,或者是现场招聘的前站。例如汇添富基金的校园项目HR在其线上宣讲视频“2021校招空中宣讲会”的介绍中就曾提到:“今年我们也是首次从线下走到线上”。

而在各家公募招聘岗位方面,需要注意的是,除了常见的各个行业的研究助理、销售助理外,以金融科技方向为主的众多岗位,也成为各家机构争相招纳的热点。广发基金在近期启动的2021届校园招聘中就提及,招聘岗位共有“研究”“金融科技”“销售及市场”“运营管理”四类。其中,针对金融科技类还设置了专场,并在9月23日进行线上宣讲。就该类招聘的岗位详情来看,包含“金融数据研发工程师”“系统运维管理工程师”“金融科技产品经理”等6项。仅对于其中一类岗位开设专场,由此可见广发基金对金融科技类人才的“求贤若渴”。

此外,易方达基金在9月26日宣布全面启

动校招之前,已提前一个月,在8月20日就开设了“2021校园招聘金融科技专场”,专门面向2020年9月至2021年8月的毕业生,招聘“系统开发工程师”“智能方案研究员”“网络安全工程师”和“数据平台工程师”。

各类机构争相“抢人”

在业内人士看来,伴随着公募基金市场的快速发展,近年来,基金公司对人才的需求也与日俱增。同时,在大数据的背景下,关注的岗位逐步多元化,对科技类人才也越发感兴趣。

沪上一位市场分析人士认为,由于当前公募基金无论是投资管理还是市场营销,都逐渐偏向互联网化,因此基金公司在人才招揽上,也开始向金融科技类人才倾斜。

某中型公募市场部人士直言:“公司从9月起就密集开启校招,而且在人数上也多设置若干。主要是当前公司规模增长迅速,但同时员工人数有限,在行业同等规模下人员也相对精简。因此,目前正在大面积扩招”。北京商报记者查询该人士所在基金公司官网发现,目前校招方面主招研究类、销售类、运营支持类和信息技术类人才,招聘岗位也不乏对信息技术开发岗、基金互联网运营/商务岗等人才的需求。

事实上,对金融科技人才的偏爱,并不局限于基金公司,银行及旗下子公司、证券公司等也纷纷入局争夺。

其中,银行类机构方面,当前已经成立的

12家银行系金融科技子公司中,建信金科2021年校招计划招聘就达千人,招聘岗位包含人工智能类、大数据研发类、创新研发类等八大类。与此同时,中银金科2021年校园招聘总招聘量也达到700人,以金融科技岗为主,少量招收经营职能岗。

而证券公司方面,广发证券最早于今年7月就开启了校招的金融科技专场,招聘岗位涵盖开发、数据、测试、产品和运维共5类。同时,北京商报记者查询部分证券公司的相关信息发现,中信证券、中信建投证券、招商证券等多家头部券商也在9月以来开启校招时,提供了金融科技类岗位招聘,且多数单独开设了金融科技专场。

提前锁定“千里马”

在资深基金研究专家王群航看来,当前金融机构青睐金融科技类人才,或主要受两方面因素影响。一方面,金融机构的系统建设上,不论是软件还是硬件的配置,都与高科技紧密相关,属于内因。另一方面,当前金融机构的投资方向上,科技也同样是重要主题,属于外因。

苏宁金融研究院特约研究员何南野也认为,未来会是一个科技驱动金融的时代,无论是银行、券商还是基金,其本质都是想摆脱以往相对粗放的发展模式,借助科学的力量提高服务的效果,以及客户的满意度。同时,就当前而言,金融行业越来越多地表现出可以与科技相结合的地方。例如,在资本市场投资方面,通过科技分析客户情况、探究市场变化等,可以更好地为客户提供精准化服务。

王群航进一步表示,其实金融机构对相关人才的关注度提升,也是紧跟国家政策的方向。为了保证我国在全球经济中的竞争地位、独立性、自主性等,国内科学技术不断发展,科技类上市公司也持续增多。在此背景下,金融机构也必须跟上,通过自身的方式支持实体经济发展。北京商报记者 孟凡震 刘宇阳

近百只货基将暂停大额申购 资金“过节”宜早做规划

北京商报讯(记者 孟凡震 李海媛)

在中秋、国庆双节即将来临之际,多只货币市场基金纷纷发布公告称,将于假期前暂停大额申购、转换转入及定期定额投资业务。在距离假期不到一周之际,货基暂停上述业务的举动更是密集,截至9月27日,节前一星期已有95只货币市场基金发布近百则相关公告宣布暂停大额申购等业务的办理。有业内人士指出,投资者需明确相关业务暂停、恢复办理时间及限制金额等细节,并合理安排投资。

随着假期的临近,货币市场基金节前宣布暂停大额申购等业务的公告也越发密集。据北京商报记者不完全统计,从距离国庆假期还有一周时间的9月23日开始算起,截至9月27日,已有98则公告宣布相关货币市场基金将在国庆假期前暂停申购、转换转入及定期定额投资等业务,其中包括中欧货币市场基金、交银施罗德货币市场基金、海富通货币市场基金在内的95只货币市场基金。

部分公告指出,此举是为保证货币市场基金业绩和规模的良性增长,以及保证基金的平稳运行和保护基金份额持有人的利益。

沪上某公募内部人士向北京商报记者提及,不同于股票型基金、债券型基金在公众假期时暂停运作,而货币市场基金在节假日仍有收益,为了防止大量资金在节前涌入,扰乱基金投资计划,导致摊薄持有人收益等,货基较其他类型基金而言,在节前发布暂停相关业务办理的数量较多。

中金华创基金董事长龚涛进一步表示,由于货币市场基金的投向主要是银行及各大金融机构之间的同业拆借市场,而在节假日期间,同业拆借市场相关机构难以进行业务操作,所以货基纷纷

暂停大额申购。由于货基的业绩都是长期稳定的同业拆借,利率较少大幅波动,因此,暂停大额申购并不会对原持有人造成太大的影响。”龚涛指出。

在了解货基暂停相关业务办理原因的同时,投资者也需注意其中相关细节如限制金额等,为投资计划做出合理安排。大部分基金均在公告中明确暂停办理相关业务的限制金额,据北京商报记者观察,此次暂停办理相关业务的限额为5万-1000万元不等,如鑫元安鑫宝货币市场基金、江信增利货币市场基金的限制金额分别为1000万元、500万元,而英大现金宝货币市场基金限额仅为5万元。但也有部分基金并未提及限额,仅明确暂停申购等相关业务,如光大保德信现金宝货币市场基金、中欧货币市场基金等。

对于暂停大额申购等业务的时间,大部分货基宣布将于9月29日或9月30日起暂停相关业务的办理。但值得注意的是,同一基金的不同份额,暂停业务办理的时间也有所不同。如中欧货币市场基金在公告中指出,旗下A类份额,自9月29日起暂停直销及代销渠道申购、转换转入及定期定额投资业务;而B类份额则于9月30日起暂停相关业务的办理;C类份额和D类份额,则自9月29日起暂停代销渠道相关业务的办理,直销渠道的业务不受影响。

对于恢复办理的时间,已发布的公告均明确,将于10月9日恢复办理。部分公告进一步提醒投资者,如节假日前或节假日期间需要使用资金,需充分考虑资金到账所需时间,提前做好交易安排。同时,前述内部人士也提醒道,针对相关业务暂停办理的情况,投资者需明确暂停及恢复办理的时间及限制金额等细节,并合理安排投资。