

支付宝卖基金或加速存款“搬家”

天弘增利宝基金日净申购逾五千万

借道强势第三方 千亿“巨无霸”货基呼之欲出

□本报记者 江沂 深圳报道

曾经在基金公司被视为边缘的货币基金有望成为未来规模增长最快的部门。受天弘基金与支付宝合作启发,有相当部分的基金公司计划将货基销售傍上强势第三方,有基金公司认为,通过这一模式,出现千亿规模的货币市场基金指日可待,但同时也给管理者带来新的挑战。

与第三方合作更少束缚

如果一些老的货币基金也选择与支付宝合作,规模要冲破上千亿元估计不会存在问题。”深圳一位基金从业人员十分看好货币市场基金与支付宝等强势第三方的合作前景。据了解,去年三四

季度,基金业已经出现数只规模超过600亿的“巨无霸”货币基金,一旦这些货币市场基金也参与到“余额宝”的竞争中,规模突破千亿并不是一件很困难的事情。

在利率市场化的过程中,货币市场基金的规模会急剧膨胀,这在其他国家基金业发展历程中已有先例。一旦在支付等手段打通了,人们会逐渐将货币市场基金作为现金管理的工具,这给货基的发展带来很好的契机。”深圳一位固定收益副总监告诉中国证券报记者,与一些社会影响大的强势第三方合作,具有爆炸性的宣传效果,这比货币市场基金以往的市场教育要有效快捷的多。

以往申购货币市场基金的大部分是机构,而第三方销售的参与

撬动的是散户申购的市场。”这位固定收益副总监说。

有基金市场部负责人告诉记者,今年瞄准券商保证金的货币基金推行速度低于预期,主要有两大原因:一是与券商的类似产品存在冲突,券商支持力度不高;二是T+0存在一定的问题,制约了发展速度,这两方面对于“支付宝”目前都不存在问题,这也是他更看好支付宝与基金公司合作的原因。

基金公司不怕“巨无霸”

记者了解到,事实上基金公司对千亿货基并没有发怵,有基金经理表示,与股票型不同,越大规模的货基与银行谈判的主导性更强,收益也可能会比较好。”从去年的收益看,一些年中规模

超过五百亿的货币市场基金全年业绩仍然能够做到领先同行,主要的原因在于这些货币市场基金收益一大来源是银行协议存款,越大规模的货基,与银行谈判的主导性更强,因此即便规模超过千亿元,我们觉得管理也不成问题。”这位基金经理说。

不过与散户的行为特性与机构存在不同,一个散户为主的货基,是否将给管理人带来新的考验呢?有基金经理认为,尽管没有做过,但从应对流动性看,机构资金进出规模大,在特定时期造成冲击也较大,比散户为主的货基要更难应付,目前需要观察的是支付宝在特定促销时间的资金流向,毕竟这一方面基金公司缺乏处理经验。

基金销售“触网” 打开新空间

□本报记者 黄淑慧

被称为“余额宝”的一项互联网金融创新,又一次打开了基金销售的畅想空间。近日基金业都在热议支付宝和天弘基金在货币基金领域的合作,部分基金公司透露,考虑支付宝背后的客户流量资源,如果这一合作效果突出,未来也会考虑类似的合作。

此前已经有多家公司上报了针对淘宝和支付宝用户的产品。

基金公司“触网”热情高涨

据天弘基金与支付宝双方介绍,支付宝用户可通过向余额增值账户“余额宝”充值的方式,直接在线购买天弘增利宝货币基金,这只货币基金以支付宝作为唯一直销推广平台。根据官方口径,支付宝实际上扮演了基金第三方支付机构的角色。值得注意的是,用户将资金转入“余额宝”内以后,可以像支付宝余额一样随时用于消费、转账等支出,这也意味着用户购买的货币基金具有T+0属性。

这一合作一经公布,立刻引发了基金行业的高度关注。对于基金公司而言,支付宝背后的客户流量资源无疑是他们最看重的。据介绍,支付宝目前已超过8亿注册

用户,日均交易额超过200亿元,日均交易笔数突破1亿笔,峰值时每秒的成交笔数达到19万笔。去年全年,支付宝的总成交额达到1.8万亿元。而支付宝方面也表示,“余额宝”首期支持的是天弘基金的增利宝货币基金,未来不排除向其他金融机构开放。

上海一家以固定收益产品见长的基金公司透露,在支付宝平台上向其他公司开放后,公司也会考虑进入。其他多家公司也表示,如果支付宝与天弘的合作效果明显,也不排除尝试的可能性。

事实上,越来越多的基金公司开始尝试利用电商平台拓展基金销售。基金募集申请核准进度公示表显示,此前国泰、泰达宏利分别上报了淘金互联网债券型基金、淘利债券型基金的募集申请。这均是主要针对互联网用户尤其是淘宝用户开发的产品。

不过,也有业内人士对“余额宝”模式并不看好,因为货币基金只有平均3%—4%的年化收益,一般人在支付宝账户中也就存放几百元,最终的收益并不具有太大的吸引力。与支付宝的合作能否给天弘基金带来可观的规模增量,还有待观察。并且,一旦越来越多的基金公司在支付

宝上线同类产品,最终的厮杀结果可能并不尽如人意。

第三方机构竞争加剧

与此同时,关于支付宝推出“余额宝”是否涉嫌违规的问题也引发了巨大的争议。此前,支付宝仅取得了基金第三方支付牌照,并无基金第三方销售牌照。但“余额宝”在此次合作中的介入程度,似乎已经超出了支付范畴。

对此,阿里小微金服集团国内事业群总裁樊治铭表示,“余额宝”实际上是将基金公司的基金直销系统内置到支付宝网站中,用户将资金转入“余额宝”的过程中,支付宝和基金公司通过系统的对接将一站式为用户完成基金开户、基金购买等过程。

有分析人士认为,不管支付宝扮演的角色是第三方销售还是第三方支付,这一合作方式都是互联网金融领域的创新突破,创新就是要打破藩篱。

此外,据透露,几家基金公司上报的针对淘宝用户开发的产品,预计会在淘宝正式获得基金第三方电子商务平台牌照之后上线。据悉,基金“淘宝店”与“余额宝”在阿里巴巴内部由不同的团队开发。而此前出台的

证券投资基金销售机构通过第三方电子商务平台开展业务管理暂行规定》中表明,基金交易账户开户、宣传推介、基金份额的申购(认购)和赎回、相关投资顾问咨询和投诉处理等基金销售服务应当由基金销售机构提供”,第三方电子商务平台可以为其提供辅助服务”,明确了各自的业务边界。

分析人士认为,淘宝作为第三方电子商务平台切入这一市场,很可能会给其他一些独立基金销售机构带来一定的冲击。基金公司可能会更倾向于具有一定客户资源基础的电商企业合作。不过,也有第三方销售机构表示,从专业分工角度来看,独立基金销售机构在基金研究、交易系统构建上具备先发优势。并且,与淘宝等第三方电子商务平台不仅仅是竞争关系,也可以发展为合作关系。

当然,对于阿里巴巴而言,其目标显然并非切分基金销售蛋糕如此简单。分析人士普遍认为,从微观角度而言,提高用户“黏性”是支付宝推出余额宝的目的所在,从更为宏观的角度,正如马云所言,“今天阿里做的金融业务不仅是改革,而是一场革命”。

证券投资基金销售机构通过第三方电子商务平台开展业务管理暂行规定》中表明,基金交易账户开户、宣传推介、基金份额的申购(认购)和赎回、相关投资顾问咨询和投诉处理等基金销售服务应当由基金销售机构提供”,第三方电子商务平台可以为其提供辅助服务”,明确了各自的业务边界。

分析人士认为,淘宝作为第三方电子商务平台切入这一市场,很可能会给其他一些独立基金销售机构带来一定的冲击。基金公司可能会更倾向于具有一定客户资源基础的电商企业合作。不过,也有第三方销售机构表示,从专业分工角度来看,独立基金销售机构在基金研究、交易系统构建上具备先发优势。并且,与淘宝等第三方电子商务平台不仅仅是竞争关系,也可以发展为合作关系。

当然,对于阿里巴巴而言,其目标显然并非切分基金销售蛋糕如此简单。分析人士普遍认为,从微观角度而言,提高用户“黏性”是支付宝推出余额宝的目的所在,从更为宏观的角度,正如马云所言,“今天阿里做的金融业务不仅是改革,而是一场革命”。

对于今年以来受到市场持续热捧的医药行业,钱斌认为要保持适当的谨慎。降低药价最好的办法就是降低准入门槛、减少所谓独家品种,让更多参与者进入。而现在的模式,医保资金会承受较大的压力。医药企业通常需要五年以上的投入,行业进入者要具备资金实力与精通游戏规则。一些从事医药销售出身的企业家能够把市场快速做大,但这类公司通常缺乏持续的产品研发能力。相比之下,钱斌更看好由从事医药研发出身的企业家领导的医药企业。

对于今年以来受到市场持续热捧的医药行业,钱斌认为要保持适当的谨慎。降低药价最好的办法就是降低准入门槛、减少所谓独家品种,让更多参与者进入。而现在的模式,医保资金会承受较大的压力。医药企业通常需要五年以上的投入,行业进入者要具备资金实力与精通游戏规则。

一些从事医药销售出身的企业家能够把市场快速做大,但这类公司通常缺乏持续的产品研发能力。相比之下,钱斌更看好由从事医药研发出身的企业家领导的医药企业。

对于今年以来受到市场持续热捧的医药行业,钱斌认为