

本周爆款基金集齐“五朵金花”

刘格菰新基金认购规模或超800亿元

□本报记者 万宇

“新基金发行火热态势延续。1月17日,拟由2019年包揽业绩前三的刘格菰担任基金经理的广发科技先锋开始发售,渠道人士透露,广发科技先锋一日售罄,全天的认购规模大概率会超过800亿元。

此前,本周已诞生银华科技创新、鹏华科技创新、泓德丰润三年持有、交银科锐科技创新四只爆款基金,加上广发科技先锋,本周爆款基金集齐“五朵金花”,这也让本周成为名副其实的“爆款周”。



新华社图片 制图/王力

一周出现5只爆款

带着包揽年度主动权益类基金业绩前三的光环,广发基金刘格菰的新产品一经推出便大卖。渠道人士透露,广发科技先锋17日上午半天时间认购规模已经超过300亿元,全天认购规模大概率超过800亿元,甚至有可能超过1000亿元,打破去年的爆款基金——陈光明旗下睿远成长价值700多亿元首募认购规模的纪录。该产品一日售罄,比例配售已无悬念。对照该基金80亿元的首募规模上限,最终的配售比例或将低至10%以下。

Wind数据显示,2019年业绩排名前十的主动权益类基金中,刘格菰管理的广发双擎升级、广发创新升级、广发多元新兴收益率分别达121.69%、110.37%、106.58%,位列前三。此前,由刘格菰担任

基金经理的广发科技创新也一日售罄,该基金的配售比例仅为3.30%。这一配售比例也创下了公募基金行业配售比例新低。进入2020年以来,爆款基金频出。一日“吸金”500多亿元的交银内核驱动混合成为2020年的第一只爆款基金。本周一,银华科技创新、鹏华科技创新、泓德丰润三年持有期混合3只基金一日售罄,合

计吸金170多亿元;随后,交银科锐科技创新一日售罄;周五,广发科技先锋再次一日售罄。“五朵金花”齐聚本周,这也让本周成为名副其实的“爆款周”。

基金公司新发基金的热情也格外高涨。春节过后,还有一批新基金确定发行,包括景顺长城基金、博时基金等公司绩优基金经理管理的产品都公告在春节后发行。

看好科技创新机会

爆款基金是市场见顶信号?公募基金人士表示,爆款基金频出主要是市场情绪的反映,2019年公募基金整体表现亮眼,赚钱效应明显,有效地吸引了新资金入场。也有基金经理坦言,2019年的盛况可能不再,投资者在2020年应降低收益预期,规避风险,追求稳健收益将是

主线。

展望后市,刘格菰认为,2020年市场有结构性机会,流动性环境可能比2019年更好,今年他会按照自己的投资框架,去寻找性价比更高的新品种。至于寻找的方向,还是沿着之前的行业方向。效率资产中,科技方向从横向对比来看是业绩增

速最快的。核心资产可以选的东西更多,经过这一轮市场调整,医药、食品领域都有性价比较高的品种。

交银内核驱动混合基金经理、交银科锐科技创新拟任基金经理杨浩认为,在人口红利、房地产红利逐渐趋淡的“后红利时代”,消费升级与科技创新是市场的长

期主流方向,可能存在巨大投资机会的板块主要有消费服务业、品牌消费品、服务业和先进制造业。

泓德丰润三年持有基金经理邬传雁也表示,A股未来结构性牛市是长期趋势,看好创新药、传媒高端内容子行业、电子、光伏和云计算等板块。

未获批先“挖人” 理财子公司忙布局

□本报记者 戴安琪

中国证券报记者获悉,一家城商行和一家股份行已经开始为其尚未获批筹建的理财子公司默默“招兵买马”。某大型券商固定收益部人士透露,“有猎头向我推荐了理财子公司(未获批)的岗位,目前没有公开大规模招人,据说招聘信息也不会挂到官网上去。”

分析人士表示,人才储备一直被银行理财子公司视为重中之重。由于理财子公司背靠母行,具有天然优势,不少资管人士也愿意加入理财子公司。需要注意的是,未来银行理财子公司除了应该通过广揽英才提升投研能力外,还应该注重其销售能力。

招兵买马不停歇

1月15日,“江苏银行招聘”公众号发布了苏银理财(筹)的招聘信息。信息显示,苏银理财将招聘1-2名首席权益投资官,任职要求“具有全球知名资管机构从业经历,其中从事权益(或量化)投资相关工作满10年,担任管理岗位满7年”。此外,苏银理财还将招聘包括投资交易岗、固定收益投资岗、量化投资岗、衍生品投资岗、产品销售岗等在内的14个岗位,共计14名人员。

记者搜索猎聘网也发现,近日出现了不少理财子公司的招聘信息。例如,某知名理财子公司运营部招聘大量职位,薪酬机制为每月3万至5万,13薪。主要工作包括:负责资管产品上线前期合同审核,提出修改意见并反馈至投资主办;建立资管产品账套,根据产品投资情况制作会计凭证,进行每日净值估算等。

不过有猎头告诉记者:“目前招人也不会太多,招人进度会与公司新产品规模的扩张相匹配。”

未来资管“大蓝海”

银行理财子公司一般岗位开出的薪资与不少券商、基金公司相比仍有差距,但这并不能阻挡资管人士去理财子公司的热情。上述券商固定收益部人士就表示,“预期去了理财子公司收入会有所降低,但其平台更好,有成长性,接触到的东西也会比现在多。短期内挣多挣少没有关系,未来的发展更重要。”也有私募人士向记者坦言,“银行理财

子公司资管这块现在属于蓝海,机会不错,应该会有很多人抢着去做。”

事实上,银行理财子公司一向被认为是“含着金汤匙”出生的,拥有类似公募和私募基金的双重资格。并且背靠银行,有利于在激烈的资管市场中稳中求进。某银行业研究员表示,银行系理财子公司从银行母体分离出来,天然依托母行的两大优势:一是渠道,商业银行是国内最大体量的金融机构,掌握着大量的金融资源,分支机构众多,客户众多,资金来源和资产来源都有其他机构难以望其项背的绝对优势;二是风控,商业银行积累了丰富的风控经验,并且建立了一整套被实践证明了的行之有效的风控流程和系统支撑,使其在风险管理方面有着其他机构无可比拟的优势。

销售能力不容忽视

不少业内人士认为,未来决定银行理财子公司市场竞争力的很大因素在于其投研能力和人才储备。银行作为间接金融为主的标准化产品发行者,投资非上市公司股权或一级市场,是一个突破。股权投资要求做相当细致的尽职调查,对于企业和行业发展要有较好的前瞻性研究,对于风险要有精准的把控能力和配置能力。过去银行理财主要借助类信贷和资产池的运营模式开展业务,在大类资产配置体系搭建、全面投研体系建设以及市场化薪酬管理机制上都相对不足。

日前,智信资产管理研究院某研究员则提出另一种观点。他认为,投研能力会趋同,但销售能力的建设则决定了长期差异。

互金巨头欲“牵手” 理财子公司

风险评估成重中之重

□本报记者 戴安琪

日前,东方财富的一则招聘信息引起市场关注。互联网金融巨头有意招聘商务合作人员推进与银行理财子公司的合作,全面获取银行优质金融产品。分析人士称,尽管互金平台意欲代销理财子公司产品,但出于牌照问题、风险转移问题等考虑,目前仍很难落实。

或布局理财产品代销业务

招聘信息显示,招聘“商务合作(银行)一华北”一职若干名。其中,工作职责包括:负责第三方支付业务与银行的对接及谈判,对第三方支付行业有一定认识;优化、接入收付款通道,继续保持支付低成本,跟进日常支付通道问题处理、协议签署、手续费对账、系统测试等事宜;银行理财子公司业务合作推进,全面获取银行优质金融产品等。

有市场观点认为,互金平台代销理财产品产品的时代即将到来,但不少机构人士仍持谨慎态度。

法询金融资管研究部总经理周毅钦表

示,“东方财富与一般的互金平台相比而言具有优势,一方面,旗下有天天基金,等于拥有基金销售牌照;另一方面还有东方财富证券,证券牌照也较齐全。这样未来代销银行理财子公司产品,可能性较大。”

分析人士认为,“就招聘信息而言,最主要的还是负责第三方支付业务与银行的对接与谈判及优化、接入收付款通道等工作,获取银行优质金融产品应该说是未来的发力方向,不代表可以做到。”

某知名互金平台的人士向中国证券报记者透露,之前他所在的平台曾代销过一家大型银行理财子公司的产品,只是后来暂停了。一方面,代销效果并不太尽如人意;另一方面,监管对此也持谨慎态度。

有大型银行理财子公司产品部人士表示,目前理财子公司的产品还只在母银行代销。

严格控制风险转移

据悉,已开业的银行理财子公司产品基本都是通过其母银行的柜台、APP或网络渠道上销售。但有资管人士透露,未来券商有望成为第一批代销银行理财子公司产

他表示,从国内优秀资产管理机构实践来看,优秀的资产配置投研能力可以提高长期投资回报率。但对于银行理财短期负债而言,影响投资收益率的更多是短期价格波动而非资产本身的价值变动。对银行理财子公司而言,最为重要的是培养客户真正的财富管理意识,走出刚兑困局。

具体来看,一是应该进行投资者分层,根据客户真实的风险偏好和环境进行分类,从而对不同客户提供不同风险的产品;二是根据客户生活场景引导长期投资,通过财富管理与客户沟通,为客户养老、子女教育、大病防范等提供场景化的资产配置方案;三是引导客户定期投资,一次性投资更容易受到市场影响,通过定期投资可以有效平滑净值波动,提高盈利概率。

银保监会开年亮出逾600张罚单

□本报记者 薛瑾

中国证券报记者根据银保监会网站数据统计,2020年开年半个多月(按照公告日期截至1月17日计)时间里,银保监会针对银行业、保险业等金融业乱象共亮出罚单超过600张,延续了近年来的严监管、对违法违规零容忍的态度。

2019年银保监会共开出罚单超过4500张,涉及银行、保险、信托等领域。有分析称,近年来监管力度和精准度均有提高,为规范行业秩序、防范金融风险提供了有力保障。

罚单密集落地

截至17日发稿,2020年以来的半个多月时间里,银保监会机关罚单更新5张,银保监局本级罚单更新268张,银保监分局本级罚单更新356张,总计超过600张。

其中,银保监会机关罚单有两张指向保险公司,分别为阳光人寿和泰康人寿。银保监会指出,阳光人寿存在的违法行为包括向监管部门报送的报表未如实记录业务以及内部控制不严格,风险处置制度机制不健全。泰康人寿违法行为与之类似。其余三张罚单对象均为银行,涉及交通银行、建设银行和光大银行,主要涉及授信审批和风险管控等方面。

各地银保监局和银保监分局罚单,也多指向银行和保险机构。其指出的违法违规行为为包罗万象,各式不当操作可谓花样百出,指出的案由主要包括信贷资金违规改变用途,贷款审批与发放违规,授信管理不尽职、票据业务不审慎等;针对保险业的罚单指出的案由主要包括报表、文件、资料造假,未按规定报送业务报表等。

此外,罚单不仅涉及机构自身治理结构的问题,并对机构和相关负责人作出处罚,也有部分指向部分基层员工及其违法违规行为。有分析称,执行机构与人员“双罚制”,体现了监管整治乱象的从严态度。

处罚对象现新面孔

银保监会的罚单不仅覆盖各持牌金融机构,也剑指“网红”平台。日前浙江银保监局对网红保险中介平台多保鱼所属公司杭州凡声科技有限公司作出“没收违法所得人民币97.67万元,并罚款人民币97.67万元”的处罚,并指出其违法违规事实为非法从事保险中介业务。

业内人士指出,对于保险中介的处罚而言,监管开出百万元级别的罚单比较少见。

资料显示,多保鱼依托微信公众号、抖音等网络平台,积累了大量粉丝,并发展成为第三方保险销售网络平台。

“机构持牌、人员持证”近年来反复为监管所强调。非持牌第三方网络平台非法从事保险中介业务是监管明确禁止的行为。

2019年4月,银保监会下发《中国银保监会办公厅关于印发2019年保险中介市场秩序整治工作的通知》,明确将在全国范围内开展保险中介乱象集中整治活动,并明确了上述监管思路。2019年12月,银保监会就《互联网保险业务监管办法(征求意见稿)》征求意见,明确保险公司的风险管控责任,强化中介业务的合规性,禁止非持牌第三方网络平台非法从事保险中介业务,第三方网络平台仅可作为营销宣传合作机构。

有分析称,随着金融业务渐趋互联网化,相关互联网产品、个人信息安全、互联网营销等方面违规问题将成为整治新重点。

严监管将延续

银保监系统签发的行政处罚文件,可视为监管重点的“晴雨表”。罚单集中指出的违法违规行为,勾勒出当前金融业的“痛点”和乱象集中地,也从侧面表明了监管整治金融业乱象的重心。

2019年银保监会总共开出罚单超过4500张,涉及银行、保险、信托等领域。其中,银行、信托业是否从融资渠道上落实“房住不炒”成为监管着重监测的重点之一,多张百万级罚单剑指银行违规涉房涉地贷款,不少信托公司也因为地产公司融资被贴罚单。

今年开年,此类罚单依然吸引了业界的目光。1月6日,浙江银保监局对招商银行杭州分行开了一张百万元级别的罚单,指出该行存在以下违法违规行为:个人贷款管理不审慎,个人贷款资金违规流入房市;贷款发放不审慎,未严格审核楼盘结顶情况即发放个人住房按揭贷款;对项目资本金认定不准确,向资本金不足的房开项目发放贷款;贷款管理不审慎,贷款资金转为单位定期存款;对其罚款135万元。

业内人士表示,近年来的罚单情况体现了监管对于金融机构从严监管、穿透监管、精准监管、靶向监管、法制监管、协同监管的理念和对违法违规的零容忍态度。银保监会此前也指出,监管会跟随机构和市场、风险水平和路径以及机构业务结构、内容的变化来调整,但监管整体不会放松。