

互联网金融浪潮下 基金管理公司注册登记业务创新

□建信基金运营部

互联网金融是指以依托于支付、云计算、社交网络以及搜索引擎等互联网工具,实现资金融通、支付和信息中介等业务的一种新兴金融。互联网金融不是互联网和金融业的简单结合,而是在实现安全、移动等网络技术水平上,被用户熟悉接受后(尤其是对电子商务的接受),自然而然为适应新的需求而产生的新模式及新业务,是传统金融行业与互联网精神相结合的新兴领域。当前,我国互联网金融的创新模式大致可分为第三方支付、虚拟货币、金融网络营销和网络融资渠道(P2P、众筹、电商小贷)等几种类型。

互联网金融的重要意义在于通过引入互补性竞争,促进传统金融和新型金融的共同提升,从而大大提高金融体系的整体效率。同时,随着互联网创新金融模式的增多,其在发挥简单替代多种融资方式作用的基础上,也逐渐成为促进金融市场向成熟高效演变的重要助力。

互联网金融对传统金融行业和基金行业的影响

互联网金融对传统金融行业的影响

互联网金融的迅速崛起,不仅带来了财富和机遇,也对传统金融业造成了无比巨大的冲击,这样的影响主要体现在三个方面。首先,释放出新的需求。互联网生态覆盖了制造商、分销商、电商平台、物流和最终消费者等多个产业链节点,这一庞大体系对于金融服务的需求也迅速提升,为传统金融业提供了新的利润增长点。其次,倒逼效率提升。传统金融服务业主要依托于人员布局及线下物理网点进行业务拓展和客户服务,电子化手段极大地提升了金融业务的服务效率,减低了传统金融机构的成本,优化了用户体验。最后,引入了跨界竞争机制。互联网金融的出现

使旧有的市场格局发生了剧变,不断衍生出的金融服务模式,正在蚕食传统金融机构的原有市场。未来传统金融机构面临的巨大危险并非来自于业内而在业外。

互联网金融对基金行业的影响

作为金融业的生力军,互联网金融对基金行业的影响主要表现在以下三个方面。首先,互联网金融为基金公司做大规模提供了新机遇。以2013年天弘基金与支付宝合作推出的“余额宝”为例,截至目前其规模已突破千亿元,取得了巨大成功,为所有基金公司展示了平台的重要性。其次,互联网平台为基金公司营销体系的发展提供了机遇。随着互联网金融的气息愈来愈浓重,基金行业从最

初建立自己的网上直销系统,到货币现管理账户的推出,再到货币基金T+0快速赎回,以及货币基金还信用卡、充手机话费、交水电煤气费乃至货币基金作为支付方式进行网络消费等功能的实现,基金行业互联网创新红红火火,短短半年间十几家基金公司已争相实现T+0快速赎回功能。最后,互联网能够有效地整合碎片化资金需求。其运作机制大大降低了产品化的成本,通过将散户的碎片化资金聚拢起来,为这些需求的产品化提供了可能。例如,互联网平台的“零钱效应”激发了基金公司纷纷踏入互联网,推出各种微理财、宝宝等项目产品。同时随着互联网金融的产品创新逐渐深化,第三方平台也成为了基金公司追逐的目标。

互联网金融 对注册登记业务提出的挑战

注册登记作为数据交换和资金清算的中心,承担着整个基金交易系统的管理和维护,涵盖了账户业务处理、日常交易处理、特殊业务处理、分红业务处理等基金交易业务,是基金管理公司后台运营的核心。互联网金融的创新深刻影响着基金运营模式,它对前台销售模式的影响直接引发了后台运营模式的变革,对注册登记业务提出了以下要求。

应对大资管时代的到来

基金行业的社会价值与责任体现在三个方面。一是发挥价值投资和社会责任投资功能,服务于实体经济。二是忠实于受托人责任,提供可信赖的资产管理服务(家庭和公共部门)。三是发挥风险定价和专业机构投资者功能,推动资本市场健康发展。目前,基金公司的资产管理服务功能成为基金行业未来的发展方向。伴随着集中登记备案的基本完成,中国私募基金市场渐渐浮出水面。与此同时,做市商制度渐行渐近,预示着大资管时代正式到来。在监管机构大力推动市场主体建设的政策导向下,私募向公募的进军步伐已不存在任何法律障碍。私募基金而言是一次极大的挑战,但同时也是良好的机遇。在上述形势下,私募与公募的不断融合会使公募基金对于专户资产管理的重视程度不断上升。因此,对于后台注册登记业务,除了要应对公募基金的发展,在不远的将来或许会在专户资产管理方面投入更多的人力物力以应对风云变幻的大资管时代。

迈入“大”后台注册登记

现行注册登记业务主要服务于基金公司内部,在金融大同化时代,对于资管的划分区别会逐渐模糊,许多金融机构正考虑将后台业务进行外包以达到降低成本的目的。因此,具备专业人员和现代化注册登记系统,并有丰富运营经验的基金公司注册登记团队,将有机会向其他金融机构提供后台运营服务,例如私募基金、银行理财产品等。随着服务范围的扩大,注册登记业务未来或许也将迈入“大”后台化时代。

适应“大”系统理念

证监会基金报备制度的改变,导致新基金发行速度成倍增加,基金公司已有业务数据量将不断增加,基金产品线将不断丰富。这些新的运营压力将不断考验现有的注册登记系统。在新业务和已有业务的不断催化下,目前注册登记系统的架构模式已渐渐不能满足现有业务需求,“大”系统理念正日渐崭露头角。该理念是根据现有运营情况并联合系统开发商从基金参数设置、大数据批处理、处理前和处理后数据检查稽核、报表推送等方面进行全方位的系统开发和优化。大数据理念下的注册登记系统将会从业务运行安全,业务处理效率,业务服务速度等方面带来系统的根本性变革,让大量的人工操作转化为程序处理和核对,避免由于人工操作带来的风险。大数据理念下的新系统将从基金注册登记业务的最前端设计系统,从根本上解决现有业务的跨越式增长和互联网金融带来的运营压力。

互联网金融下的注册登记业务系统创新

互联网金融的发展代表着大平台、大客户量、大信息量,这对传统注册登记应用系统和操作人员提出了新要求,唯有变革与创新,才能应对环境的挑战。

扩大注册登记业务系统带宽

互联网平台的大客户量、大数据量的特点,不仅在前端销售模式上开启了新的通道,同时也对后台注册登记系统进行了颠覆性改革。面对互联网金融的创新,后台注册登记系统首先面临的就是整体系统的老旧,数据处理速度缓慢的问题。囿于传统注册登记系统无法面对巨大数据量的交易,因此必须进行系统的更新换代和改造。如2013年天弘基金与支付宝开始合作时,面对淘宝网大批的人群浏览量、交易支付笔数和支付宝里的沉淀资金,天弘基金不得不投入大量资金进行系统建设更新。2014年,建信基金首次与海尔集团联手合作推出基于“海融易”电子商务平台的嘉薪宝货币基金,为了能够及时有效地处理“海融易”平台众多客户量的需求,建信基金引入了金证开放式基金注册登记系统以及开放式基金直销系统,并与海尔集团联合开发测试,最终成功上线。

提升结算系统运行效率

在“余额宝”的浪潮下,基金公司陆续推出了各种“宝宝”类产品,对结算系统快速运行提出了新要求。目前,原本被公募基金行业视为鸡肋的货币基金成为

了各家基金公司角逐的战场,原因在于新兴业务“货币T+0”的出现释放出巨大需求。货币T+0的重大意义在于投资者可以把闲置在银行且只能获得0.35%活期利息的银行存款,转变为既兼顾资金流动性又享受年化收益率达到3%至4%的货币基金。但是实现货币T+0最大的障碍在于复杂的结算系统。由于结算过程比较复杂,因此大多数货币基金实行T+2划付赎回款,在当天发起赎回基金后,要经历赎回确认,托管银行将赎回款转到注册登记机构,注册登记机构再将赎回款划付给销售机构等程序,最后由销售机构把资金转到投资者账户。货币基金T+0赎回业务并没有改变系统本身的业务逻辑,而是通过机构垫资、快速过户、主动赎回和实时资金划付等创新手段,结合系统提供的技术支持从而实现了基金行业赎回到账时间的历史性飞跃。

厘清应用系统内部逻辑链接

在实现各种创新业务的同时,基金公司后台应用系统的逻辑链接合理性和紧密性亦受到挑战。基金管理公司开放式基金系统依托的是一种典型的拓扑结构,无论对哪一个系统或者业务模块的更新改造,必定会影响到整个系统架构的运转。因此,新兴业务的每一次推出也是对所有系统间逻辑链接合理性、紧密性的挑战。在互联网金融的风暴下,注册登记系统面临的是一场彻底的改变。从整体系统的更新换代,硬件性能的提升,

到结合云计算、大数据理念的业务逻辑的改变,再到基金公司后台系统整个拓扑结构的更新。每一次改变,都将带来注册登记业务对互联网创新的重新审视,都需要注册登记业务为迎接各种挑战做好完善的准备。

提升注册登记业务人员的综合素质

在目前业务模式下,注册登记人员一方面要负责各类互联网创新业务的开发测试,另一方面还要负责所有新老业务的日常操作。互联网金融创新给TA带来了非常严峻的挑战。同时,在大数据互联网金融时代,如何快速准确定位创新需求、如何准确地将业务需求转换为系统开发目标、如何编制完善的测试方案从而避免系统漏洞、如何抢占先机在安全高效的前提下保证系统及上线,这些都需要注册登记人员既有很强的专业能力,又要有高度负责、勤勉、奉献的敬业精神。当新业务成功上线之后,维护和日常系统运营的重任就交到了相关业务操作人员的手中。为了保障各类业务能够正常运转,日常操作人员必须通过不断学习和培训来更新自己的专业知识,尽快掌握操作所有新业务的能力。

总之,万事以人为本,无论是对新系统、新业务的测试,还是新功能上线之后的日常操作,每一个环节都需要相关人员对业务逻辑、系统流程、法律法规的深入学习和全面掌握,因此必须注重提升注册登记业务人员的综合素质。