

如何打造“聪明的”基金公司 启动数字化引擎已成不二法门

证券时报记者 詹晨

伴随资管行业的蓬勃发展和客户需求日新月异的日新月异,基金公司探索数字化转型既是现实需要,也是打造“聪明的”基金公司必由之路。

证券时报记者了解到,多家基金公司将数字化作为加速发展和转型升级的核心引擎,从顶层设计制定了数字化发展战略,将过往的科技赋能转为科技引领升级。

专业人士认为,资管行业迎来战略机遇期,基金同业在金融科技领域的竞争愈发激烈,数字化能力已成为基金公司的核心竞争力之一,转型的成败决定基金公司未来的竞争力水平。

东方红资管: 破解基金营销痛点

在公募基金业务的运作过程中,基金营销及服务陪伴是非常重要的环节。然而,在行业竞争日益加剧的今天,传统基金营销业务面临的诸多痛点日渐显现。

东方红资产管理(下称“东方红资管”)总经理助理许可告诉证券时报记者,基金营销需要解决数据壁垒、数据安全、数据效率、管理决策等多方面问题,“渠道经理在业务开展过程中,会接触并汇集大量的渠道信息,但这些信息都储存在每位渠道经理的个人终端中,存在数据难共享、信息处理难协同的屏障隔阂现象。渠道经理在业务开展过程中需要大量数据支撑,而这些数据往往涉及各渠道运营的核心信息以及客户敏感信息,如果通过微信、电子邮件等方式直接发送和分享这类数据,存在较大的数据安全隐患。一线的渠道经理遍布全国各地,传统模式下部门管理者难以有效地对一线渠道经理的投入产出进行量化管理和及时调整,人员的管理成本较高。”

基于此,东方红资管自主研发的价值陪伴APP,便成为一款为解决资管销售类业务需求的产品和一次全新的数字化实践。该APP依托于全新的技术平台来打造,深度挖掘销售业务实际工作场景,对内为公司业务人员提供深度服务——系统化、数字化的科技解决方案,旨在协助提升业务人员服务更多机构、渠道和客户的能力。

2022年3月,突如其来的上海新冠肺炎疫情给基金销售行业带来了一次新的挑战。对基金销售行业而言,虽然以客户端APP为主体的线上交易渠道解决了与客户线上触点的问题,但在居家办公期间,传统的基金渠道销售以及服务部门仍然面临着无法当面拜访、维护渠道客户等问题。

与此同时,美联储进一步加息、政策进一步严控等,也使得资本市场面临估值下行和资金外流的压力。在此背景下,基金销售的渠道业务不可避免地受到了影响,整个销售条线面临着大量的客户维护压力。

东方红资管投研团队表示,中长期维度对中国经济的自我修复能力和活力有信心,对企业家克服和适应天灾及外部因素的能力有信心,同时对管理好产品亦有信心,但是如何把这种信心传递给渠道以及客户尤其重要。因此,在居家办公的特殊时期,销售部门必须实现渠道客户的维护全面线上化。

得益于价值陪伴APP,销售条线的线上数字化营销及管理也彰显了自身优势。公司品牌部联合销售条线渠道发展部、机构业务部、智能客户服务部以及投研团队等部门共同发起了《投资中国正当时》系列在线联播活动,由东方红投研团队多位基金经理重磅发声,为广大投资者、渠道客户带来了投资策略的最新解读。

该系列联播活动为期3个月,以4月的《东方红万里行投资电站系列活动》作为开端,一直延续到6月的《投资中国正当时——东方红投资策略展望》,直至上海全面复工复产。期间,为了让活动能充分触达渠道以及客户,业务部门依托价值陪伴APP打造的投研会议模块,完成了一系列的数字化闭环流程。

“在数字化浪潮席卷下,东方红资管作为资产管理行业的奋力追赶者,专注于提升‘专业投研+专业服务’双轮驱动的核心竞争力,重视在金融科技领域的布局,依托云计算、大数据和人工智能等技术,全面建立数字化体系架构,以加快数字化转型在全组织中的规模



化推广,通过数字化升级有效实现业务的降本与增效。”许可表示。

富国基金: 深耕直销平台数字化

不同于个人直销业务线上化发展的一日千里,面向机构投资者的直销柜台业务仍遵循线下传统模式,给作业效率和风险控制提出了挑战。

富国基金相关负责人表示,直销柜台业务模式面临四大瓶颈:一是直销账户系统架构与业务模式发展之间的冲突,面对产品投资者的几何级增长和反洗钱中机构主体共性信息的落地要求,依靠直销人员大量的重复手工录入工作,反映出业务模式发展需求受到单一层级账户架构的桎梏;二是日间交易瓶颈突出,系统化作业程度待提升。以往日间交易受理主要关注于交易录入和资金到账等交易本身的属性信息,近年来监管逐步增加了投资者适当性、超限交易、单一投资者集中度预警、产品巨额赎回预警等要求,这意味着亟需一个沟通交易业务全流程的线上处理平台去缓解日间交易的压力;三是对外信息交互缺乏有效载体,传统的直销系统像一个封闭的“孤岛”,难以实现与周边系统对个性化信息的实时提供和交互;四是缺乏平台化系统整合作业流程。

为了缓解上述业务瓶颈,基于对柜台业务难点和突破点的深挖,富国基金推动了直销柜台业务的数字化转型,在不改变机构投资者资料提供方式以及后端直销数据对外报送方式的基础上,改变直销柜台业务本身的运营模式,从而实现更好的效率提升和业务价值。

证券时报记者了解到,自2020年中开始,富国基金信息技术部及运营部在准确识别和定位目前直销柜台业务痛点的基础上,搭建直销运营综合管理系统,适配直销人员的日常业务和管理需求,将相关数据加工传输至底层直销系统,更好地为直销柜台业务赋予业务价值。该系统已经构建了以账户业务出发的机构客户管理、账户管理,以交易业务出发的交易管理、资金管理、交易规则管理,以及从数据管理角度出发的业务数据统计、数据稽核和周边系统的互联互通等。

富国基金相关负责人表示,数字化应用必须是业务、数据和技术的集成,以数据为驱动,使得业务管理变得精准、合理,快速提升内部运营的效率,这是数据对业务的核心价值所在。业务的数字化转型是必然的趋势,当然也是不能一蹴而就的事情,需要做好不断的迭代和打持久战的准备,并始终保持精确运营的思维和理念。

博时基金: 推新一代投资决策系统

2016年以来,博时基金实现了业

务高速发展,公司资产管理规模从2015年的3000多亿元增至2021年的逾1.8万亿元,6年增长了5倍多。与此同时,博时基金原有的资产管理系统不堪重负,严重影响了公司的业务发展。

证券时报记者了解到,基于自身业务发展的需要,博时基金管理结合中长期发展战略,前瞻性地部署了“新一代投资决策支持系统”建设工作。

在博时基金董事总经理兼信息技术部总经理车宏原看来,从数字化角度,可以把资产管理发展历程划分为三个时代:第一个时代是作坊时代,特点是手工打造,主要业务是Alpha主动管理,这种模式对数字化要求不高;第二个时代是工业化时代,业务特点是标准化大规模生产,实现Alpha和Beta规模经营,这种模式下的投资和风险管理更多依靠团队的力量,依靠内部的专业化分工与协作来做大规模,这就需要建立完善的投研数字化流水线;第三个时代是智能化时代,业务特点是个性化大规模生产,业务方向是SmartBeta,智能投顾,业务本身具有鲜明的数字化特点。当前,国内资产管理行业正在跨越式发展,迈向工业化时代和智能化时代,资产管理机构需要去适应这个发展趋势,拥抱数字化转型。

“项目启动初期,有些难点是行业共性的,比如行业普遍面临的问题是在投研业务线上采用了不同来源、不同厂商的异构系统,一是形成烟囱式架构,跨部门跨机构系统间手工交互;二是较多依赖厂商核心系统,业务承载能力受限,难以支持个性化业务;三是数据难以实时有效打通,影响决策能力和风险管理能力。当业务发展达到一定规模,就会受到这些问题的严重制约。”车宏原表示,“资产管理业务的特点,决定了本项目专业化程度高、业务链条长、个性化要求多、项目规模大。同时,有些业务痛点,长期以来仅靠传统技术没有得到解决。这些都是这个项目的难点所在。这个领域的资管科技被称为金融科技的下半场,是金融科技的深水区。”

博时基金新一代投资决策支持系统进行了自顶而下一体化创新设计,建立起全资产、全流程、全球化的全部产品和业务,包括公募基金、专户与私募基金、养老金产品、QDII与QFII产品。该系统实现贯穿全流程的研究管理、投资管理、交易管理、运营管理、合规管理、组合风险管理、绩效评价,在交易能力上也支持各类场外FICC品种的交易。不仅是博时基金在使用,系统也覆盖了博时基金子公司博时资本的业务,以及海外子公司博时国际的业务。

南方基金: 构建数字化运营平台

公募基金管理规模持续增长,创

新型产品不断涌现。中国基金业协会数据显示,截至2022年6月底,我国公募基金资产管理规模合计达26.79万亿元,公募基金产品数量突破1万只,公募基金规模体量实现跨越式发展,产品规模和数量再创历史新高。

基金公司在丰富基金产品供给、更好适配投资者需求的同时,也积极化解基金运营面临的巨大挑战,着力提升运营效率和风险防范能力。

证券时报记者了解到,南方基金早在2017年就制定了基金运营平台的顶层规划,拟用5至10年时间完成基金运营向智能化转变,满足公司业务高速发展的需要。

南方基金运营平台对估值流程进行数字化重构,完成估值前、估值中、估值后的业务处理闭环。在业务线上化的基础上,实现数据治理、估值操作、风险控制、净值发布等估值环节的操作自动化,改变过去以人为为主的业务运作方式,探索以平台为主的人机结合估值新模式。

据南方基金内部统计,2016年~2018年平台上线前,该公司资产规模增长28%,核算会计增长8人。平台上线后,2018年底到2021年底3年间,资产规模增长80%,核算会计仅增长2人。同时,净值披露时间大幅提前,50%的公募基金在19:30之前完成净值披露,99%的公募基金在20:30前完成净值披露。

此外,通过清算中心对内实时联动投资和交易,对外直连外汇交易中心、中债登及上清所等核心机构,实现场外交易全流程电子化。引入人工智能技术,根据投资交易指令及预设规则,自动生成相应的清算指令并进行清算操作,初步实现清算业务自动化。

平台还打通场外交易相关的各个系统,对投资交易、清算划款、券款交收、资金调拨等环节进行全程跟踪,实现场外业务在投资、交易、清算各部门之间高效流转,提高前台交易的效率,缩短资金划款链条,加快资金划款速度,及时做好各账户头寸管理,构建了“投资端+交易端+运营端”的业务处理闭环。

在实时运营风险监控方面,通过业务与科技的融合,建立数字化风控指标体系,涵盖包括申赎、交易、权益资讯、清算、持仓、资金、净值等7大类共100多项风险监控指标,覆盖各类运营业务风险。

“南方基金数字化转型是企业级战略,需要运用数字思维对企业的根本问题进行重新思考和认识。在推进各个业务领域数字化的工作中,需要清晰的顶层设计和五至十年的长远规划,自上而下和自下而上相结合的强力驱动。业务是数字化转型主体,金融科技是重要手段。”南方基金副总经理、首席信息官常克川表示,数字化转型是一个长期过程,因此在企业内尤其应加强科技文化建设,持续深化业

务与IT融合机制的建设,注重培养“业务+技术”的复合型人才。

中银基金: 打造资管智能投研项目

目前,券商等卖方机构一般会进行月度、季度、年度的重要经济变量预测和行业、个股的研究分析等,但普遍运用的研究方法存在一定痛点。

中银基金首席信息官陈宇认为,这些研究方法一般在四大痛点,即缺乏完善研究体系、缺乏定量科学依据、缺少共享沉淀机制以及容易受到市场干扰。

具体来看,市场上大多研究主体分别专注各个模块,满足特定的应用场景,只能解决部分业务需求痛点,没有统一完善的研究方法体系;卖方常用的预测方法以逻辑推演为主,缺乏定量的科学计算依据,在方向判断上具有一定参考价值,但在具体数值上的预测缺乏准确性;过去公司的盈利预测、财务分析、估值等研究成果基本仅有研究员本人可以随时查阅,除了深度汇报、研究部策略会等正式路演会有部分展示之外,分享、比较、留存的机会较少。此外,市场资产收益率预测和资产估值的研究结果比较容易受到市场噪音、研究员个人偏好等短期或主观因素的扰动。

为解决上述痛点,中银基金启动公司数字化转型,建设“一中心、四平台”重点项目工程——以数据中心为底座,打造资管平台、风险平台、运营平台、产品营销平台四个业务平台的核心业务数字化体系。结合资管行业投研领域的研究业务模式,创新整合“知宏观、通中观、晓微观、善交易”四个主要系统场景建设,打造上下贯通的全方位研究体系。这一体系能对宏观市场走势进行预测和研判,帮助研究人员更加准确地掌握市场经济发展走向,从而更加合理地进行市场投资预判,还能基于行业产业链分析,抓住行业周期以及板块轮动的变化趋势,提供行业上下游形势变化分析和行业发展前景预测。

在微观层面,基于择股与择基两个层面,前者通过企业经营数据来进行上市公司财报预测、估值测算,后者采用“基金公司-基金经理-基金业绩”三个维度的量化分析,提供数百种收益、风险、归因指标评分体系以及绩效分析归因模型,帮助研究人员快速挑选投资标的。

陈宇认为,“中银智能投研项目”对宏观、利率、汇率的走势进行前瞻性分析,位于市场前线,实时参与市场的先锋精锐人才队伍、各研究专家能在建模迭代等会议中切身参与,积极投入自身研究经验,紧跟市场前沿理论动态,正是践行“业技融合”、科技赋能业务的切实举措,具有重大战略意义。

南下资金大举涌入 港股基金最高涨45%

证券时报记者 陈书玉

近日,港股强势上攻。截至11月18日,恒生指数月内已上涨22.51%,恒生科技指数则上涨31.2%。

与此同时,多只港股基金净值也大幅反弹,领涨市场。其中,华泰柏瑞新经济沪港深月内涨幅高达45%,华泰柏瑞港股通时代机遇A、前海开源沪港深汇鑫A等23只基金月内涨幅均逾30%。

港股基金表现亮眼

Wind数据显示,截至11月18日,当月全市场基金(只含主代码)中,23只基金净值上涨超30%,均为主要投向港股市场的基金。

其中,区间净值涨幅最高的华泰柏瑞新经济沪港深涨幅达45.28%,该基金主要投资方向为金融和房地产,前十大重仓股包括绿城中国、中国海外发展、广发证券、中信证券、中信建投证券、金科服务、中金公司、中远海能、郑煤机、碧桂园。华泰柏瑞港股通时代机遇A、前海开源沪港深汇鑫A、中融沪港深大消费A、汇添富沪港深优势精选基金同样表现亮眼,月内涨幅均超32%。

值得一提的是,明星基金经理张坤管理的易方达亚洲精选、易方达蓝筹精选净值均大幅反弹,月内分别上涨22.26%、21.75%。三季度,张坤加仓了腾讯控股、美团、药明生物等港股品种。而另一位在三季度加仓港股的明星基金经理谢治宇所管理的兴全合宜LOF,11月以来涨幅超17%。三季度,谢治宇加仓了快手、华谊啤酒和舜宇光学科技。

对于近期港股市场的表现,华泰柏瑞基金表示,港股同时受到内地基本面和海外流动性的双重影响,现在这两方面都出现了边际改善的迹象。首先,内地经济加快复苏有利于部分港股企业信用和业绩预期的改善;其次,海外流动性收紧担忧有望随着10月美国通胀数据的超预期下降而逐步缓和,美债收益率走势在今年底或明年初确认拐点的概率较大。

此外,从资金端的表现来看,近期有大量资金涌入港股。

Wind数据显示,11月以来,南向资金合计流入433.37亿元,其中沪市港股通流入139.79亿元,深市港股通流入293.58亿元。其中,投资港股的ETF基金成为资金流入的主流品种。数据显示,截至11月18日,港股ETF产品月内资金净流入超160.25亿元。

目前,投资港股的ETF产品总份额达1763.39亿份,同比增长145%。四季度以来,华夏恒生科技ETF份额增长最多,达112.15亿份,居前的还有华泰柏瑞南方东英恒生科技ETF和博时恒生医疗保健ETF,份额分别增长61.34亿份、30.85亿份。

港股“天亮了”?

针对目前的港股市场,近日有券商分析认为港股“天亮了”,当前港股“底部框架”的各项指标均有极度吸引力,国内稳增长预期重新统一以及美债利率筑顶,将改善港股胜率。

基金经理又如何看待港股投资呢?博时基金指数与量化投资部ETF组副主管兼基金经理万琼认为,目前来看,港股市场呈现非常明显的低估值和投资性价比,港股市场的长期投资价值显著。不同的资产收益风险特征有差别,例如股票指数呈现高收益、高波动的特征,股票类的香港资产和A股资产之间的相关性低一些。在做权益类的资产配置时,可以把眼光放得更宽一些,在全球范围内选择资产去做配置,降低投资组合的风险。

国海富兰克林QDII投资总监徐成近日表示,现在慢慢地对市场乐观一些,主要的一个因素就是美元加息基本能看到头,流动性会出现一个拐点。当然,现在还在等更多的信号,可能需要两三个月的时间,信号就会变得越来越强烈。第二点是估值,港股有一些非常稳定的行业,比如电信,股息率已经到了8%-11%,还有一些更高。基于这两点,流动性转向和估值已经很有性价比了。

但需要注意的是,港股市场投资仍要注重风险,较早布局港股的中庚基金首席投资官丘栋荣指出,长期来看,在港股市场上要获得阿尔法是非常困难的,它的挑战会比A股要大得多,这是其市场结构所决定的,是机构投资者互相比拼,甚至专业投资者之间互相比拼和竞争的市场,要在这样的市场获得阿尔法,意味着我们一定要相对于别的机构投资者具备独特的优势。