

银行、支付宝“短兵相接” 蚁象之争背后现投顾赛

本报记者 郝晓娟 张漫游 上海 北京报道

互联网与银行的基金代销渠道竞争进入白热化阶段。9月25日,5家基金公司以战略配售蚂蚁集团为卖点的5只“创新未来18个月封闭混合基金”,在支付宝平台独家开售,而传统银行代销渠道却

银行、支付宝平台正面“刚”

9月25日,易方达、华夏、鹏华、汇添富、中欧基金公司推出战略配售蚂蚁集团新股的基金,自当日零点开启发售后被迅速抢购,上述基金分别由陈皓、周克平、王宗合、劳杰男、周应波执掌。截至9月29日上午,支付宝页面上的数据显示,5只基金总计已有超694万人购买,其中,鹏华基金公司及易方达基金公司管理的两只基金产品均到达了120亿元的募集上限。

同时期,《中国经营报》记者注意到,由周应波担任基金经理的另一只基金——中欧互联网先锋混合型证券投资基金正在招商银行出售,募集规模上线为100亿元。谈及不同代销渠道的竞争优势,某基金公司首席市场官告诉记者,支付宝平台的客户数量多、费率低,但客户投资额度小且投资者教育任重道远。

不过,记者对比发现,由周应波担任基金经理的两只基金同一时期在两个代销平台上销售,银行在费率方面给出了很大优惠。其中,在支付宝平台出售的基金,认购和申购费用都为0;若在7天内卖出,费率为1.50%;持有7~30天,卖出费率为0.75%;持有时间为30~365天,卖出费率为0.50%;持有超过一年,卖出费率为0。而在招商银行

被排除在外。

2020年,公募基金迎来发行大年。中国证券基金业协会最新数据显示,截至2020年8月底,公募基金行业规模达17.80万亿元,2019年底这一数字仅为14.77万亿元。作为主要代销渠道,银行在今年上半年基金代销收入大增;众多互联

网代销渠道也开始积极布局,希望能分到一杯羹。在采访中,业内人士普遍认为,虽然近年来互联网代销渠道发展迅猛,但由于银行的销售实力强劲,目前仍占据主要市场,且银行与支付宝代销渠道服务方式和客群不同,双方将形成互补关系。

网代销渠道也开始积极布局,希望能分到一杯羹。在采访中,业内人士普遍认为,虽然近年来互联网代销渠道发展迅猛,但由于银行的销售实力强劲,目前仍占据主要市场,且银行与支付宝代销渠道服务方式和客群不同,双方将形成互补关系。

网代销渠道也开始积极布局,希望能分到一杯羹。在采访中,业内人士普遍认为,虽然近年来互联网代销渠道发展迅猛,但由于银行的销售实力强劲,目前仍占据主要市场,且银行与支付宝代销渠道服务方式和客群不同,双方将形成互补关系。

网代销渠道也开始积极布局,希望能分到一杯羹。在采访中,业内人士普遍认为,虽然近年来互联网代销渠道发展迅猛,但由于银行的销售实力强劲,目前仍占据主要市场,且银行与支付宝代销渠道服务方式和客群不同,双方将形成互补关系。

网代销渠道也开始积极布局,希望能分到一杯羹。在采访中,业内人士普遍认为,虽然近年来互联网代销渠道发展迅猛,但由于银行的销售实力强劲,目前仍占据主要市场,且银行与支付宝代销渠道服务方式和客群不同,双方将形成互补关系。

网代销渠道也开始积极布局,希望能分到一杯羹。在采访中,业内人士普遍认为,虽然近年来互联网代销渠道发展迅猛,但由于银行的销售实力强劲,目前仍占据主要市场,且银行与支付宝代销渠道服务方式和客群不同,双方将形成互补关系。

网代销渠道也开始积极布局,希望能分到一杯羹。在采访中,业内人士普遍认为,虽然近年来互联网代销渠道发展迅猛,但由于银行的销售实力强劲,目前仍占据主要市场,且银行与支付宝代销渠道服务方式和客群不同,双方将形成互补关系。

网代销渠道也开始积极布局,希望能分到一杯羹。在采访中,业内人士普遍认为,虽然近年来互联网代销渠道发展迅猛,但由于银行的销售实力强劲,目前仍占据主要市场,且银行与支付宝代销渠道服务方式和客群不同,双方将形成互补关系。

网代销渠道也开始积极布局,希望能分到一杯羹。在采访中,业内人士普遍认为,虽然近年来互联网代销渠道发展迅猛,但由于银行的销售实力强劲,目前仍占据主要市场,且银行与支付宝代销渠道服务方式和客群不同,双方将形成互补关系。

网代销渠道也开始积极布局,希望能分到一杯羹。在采访中,业内人士普遍认为,虽然近年来互联网代销渠道发展迅猛,但由于银行的销售实力强劲,目前仍占据主要市场,且银行与支付宝代销渠道服务方式和客群不同,双方将形成互补关系。

网代销渠道也开始积极布局,希望能分到一杯羹。在采访中,业内人士普遍认为,虽然近年来互联网代销渠道发展迅猛,但由于银行的销售实力强劲,目前仍占据主要市场,且银行与支付宝代销渠道服务方式和客群不同,双方将形成互补关系。

网代销渠道也开始积极布局,希望能分到一杯羹。在采访中,业内人士普遍认为,虽然近年来互联网代销渠道发展迅猛,但由于银行的销售实力强劲,目前仍占据主要市场,且银行与支付宝代销渠道服务方式和客群不同,双方将形成互补关系。

比拼基金投顾

事实上,除支付宝平台外,目前东方财富、同花顺等公司代销基金的规模也是日益增大,甚至赶超部分银行销量。以东方财富为例,东方财富2020年半年报数据显示,截至2020年6月30日,共上线140家公募基金管理人8729只基金产品,基金销售额为5683.63亿元,其中非货币型基金销售额为2899.65亿元;2019年年底,该公司共上线7861只基金产品,全年基金销售额为6589.10亿元。

记者梳理上市银行2020年半年报发现,截至6月底,招行实现代理非货币公募基金销售额2567.09亿元,同比增长207.03%,代销基金收入48.08亿元,同比增长105.03%;中国农业银行上半年全行基金销量为1485.45亿元,实现基金代销收入11.88亿元,同比增长80%;邮储银行上半年代销基金860.71亿元,同比增长180.21%,其中代销非货币基金734.05亿元,同比增长742.98%。

某银行私人银行人士告诉记者,相比之下,银行的基金代销门槛比互联网电商渠道要高,筛选条件严格,这可能会对银行代销的整体规模造成影响;同时,相比于既有产品,银行在激励制度方面也更侧重重新发基金产品,这对银行渠道的存量规模可能会有影响。

谈及选择代销渠道的标准,某基金公司银行渠道销售人员告诉记者,基金公司主要是基于公司未来发展战略、人力分配方面考虑,大型的基金公司基本都是全渠道,比较稳定,因此新增的合作代销机构较少;对于刚成立的基金公司会考虑资源投入的性价比来挑选代销渠道。

为增强银行的代销竞争力,苏芮芮建议,银行可利用线下网点优势,用错位竞争的手段对流量巨头的线上布局形成包围圈;从生态层面来看,基金代销可以放到一个更大的框架下去看,也就是金融生态圈的构建与整合,

蚂蚁战配基金火爆, 支付宝与银行渠道“战火”一触即发



9月22日晚间,易方达、汇添富、华夏、鹏华、中欧五家基金公司同时发布公告,宣布与蚂蚁集团签署了战略投资者认购协议,将推出以发行价认购蚂蚁股票的新基金,封闭期18个月,累计募资规模600亿元。

此次5只战略配售基金除了在基金公司自有平台销售,其余均在蚂蚁平台销售,银行、券商等均未参与其中。

本报资料室/图

传统银行需在科技创新、用户体验、资源优化方面下功夫,通过强化获客黏性实现最终转化。

从银行代销基金的发展趋势来看,吴昊认为,首先是银行还会加大网络渠道投入,且基金销售展业非常需要网金技术与运营人才,不过大部分线上客户没有投资经验,因此风控需要严格把关,代销基金更要优选,而不是比谁家代销基金规模大。“同时,在头部银行已经拿到了基金投顾业务试点资格的同时,银行会加大技术开发,让线上基金投顾业务快速成长起来。”

业内人士认为,未来银行代销基金的业务模式或将转变。不同于以往“抢夺”销售渠道,部分银行开始探索与基金公司的深度合作,如银行会根据自身客户需求、客群特征、产品销售风格同基金公司定制产品,以加深

银行与基金公司的关系。今年2月底,中国工商银行、招行、平安银行成为首批获准纳入基金投顾业务试点的银行。

周毅钦指出,投顾能力是未来金融机构销售基金产品的核心竞争力,这一赛道近年来已经开始试点,银行方面一定要抓住这一战略机遇,利用自身丰富的产品线,为客户打造全方位的投顾服务。

吴昊分析,从银行传统来看,基金代销的优势客群主要在存量用户上,但马太效应很明显,五大行与部分头部股份制银行、城商行的网金业务发展不错。

上述银行私人银行人士亦认为,即使互联网基金代销渠道对银行渠道产生了冲击,主要也是对中小银行冲击较大,对于头部国有银行、股份制银行而言,互联网平台可以起到鲇鱼作用,激发代销市场活力。

“中国芯”智造背后的金融推手

本报记者 王柯瑾 北京报道

《中国制造2025》明确提出第三代半导体材料的发展计划,即到2025年实现在5G通信、高效能源管理中的国产化率达到50%;在新能源汽车、消费电子中实现规模应用,在通用照明市场渗透率达到80%以上。

但很长一段时间里,半导体行业一直处于被国外企业垄断的局面。近年来,随着物联网、大数据和人工智能驱动的新计算时代的发展,半导体器件需求日益增长,“中国芯”制造刻不容缓。

山东省专门从事碳化硅材料研究及生产的山东天岳先进材料科技有限公司(以下简称“山东天岳”),自2010年建立以来,经过10余年潜心攻关,目前已掌握碳化硅单晶生长和衬底加工等关键技术并拥有自主知识产权,产品广泛应用于移动通信、民用航空、电力传输、电子工业等。

在新旧动能转换的强势推动下,山东天岳并不满足目前取得的成果。关于未来发展,其制定了明确的目标计划,同时在融资渠道等方面做了周密细致的规划,以确保企业发展良性循环,在智造“中国芯”和铸就“中国梦”的路上越走越远。

聚焦碳化硅前端材料 激活“中国芯”

“未来谁掌握碳化硅技术,谁就引领半导体产业的发展。”业内流行这样一句话,要想将未来紧握在自己手中,必须掌握核心技术。

成立于2010年11月的山东天岳主要生产、加工碳化硅单晶衬底。

碳化硅单晶衬底是第三代“宽禁带”半导体材料,具有抗高温、抗辐射等诸多优点,碳化硅衬底广泛应用于大功率高频电子器件、射频器件、微波器件、半

拓展多样融资渠道 做强“中国芯”

作为目前少数能提供高质量碳化硅衬底的供应商,多年来,山东天岳取得了多项科研成果,攻克了碳化硅晶体切割、研磨、抛光等系列加工技术的世界级难题,摸索出一条成熟稳定的碳化硅衬底材料生产、加工工艺路线。

强大的科技能力发展离不开雄厚的资金支持。

据了解,山东天岳近年来投入的研发费用在几千万元左右,成立10年来公司总投资额超过十几亿元。

近年来,随着我国营商环境不断优化,民营企业的融资渠道也不断丰富。

据悉,2019年5月,李克强总理在齐鲁银行考察的时候,山东天岳的负责人在现场作为客户代表聆听了总理“齐鲁青未了”深情寄语,之后公司不断加深与齐鲁银行的合作,聚力谋发展,先后成功进行了A、B、C轮融资,为下一步上市奠定了良好基础。

同时,传统金融机构也不断更新服务模式,在助力高科技民营企业发展方面施以重投。

导体发光二极管,产品涉及到民用航空、移动通信、电力传输、电子工业、半导体照明、电子产品背光源等国家鼓励发展的各大行业,属于《国家中长期科学和技术发展规划纲要》《山东省新一代信息技术产业专项规划(2018~2022年)》和国家“十二五”发展规划中重点培育和发展的战略性新兴产业。

根据相关调查数据,如果将现在使用的高压钠灯用半导体碳化硅材料LED路灯替换,每1000支

拓展多样融资渠道 做强“中国芯”

王俊国表示:“公司作为知识密集型、资金密集型的半导体企业,成立之初既无抵押也无担保,融资一度陷入困境。不过作为高成长性的科技型企业,我们拥有200多项专利权。2013年齐鲁银行了解到我们的需求后,根据企业特点为我们量身定制了‘知识产权质押贷款’,审批了4000万元授信并放款,帮我们解决了融资难题。后来,随着企业不断发展,资金需求增加,2018年齐鲁银行又为我们新增了3年期循环授信12000万元,以企业土地和房产作为抵押。”

显然,金融机构的支持不仅解决了民营企业“融资难”“融资贵”的问题,而且还创新了银企之间的合作模式。

实际上,银行对企业的支持不仅仅局限于融资需求,助力像山东天岳这样的高科技企业做强“中国芯”体现在方方面面。

今年疫情期间,山东天岳在生产、销售方面虽然受波及影响较小,但据王俊国介绍:“这时也正值我公司扩产用工的高峰期,企业新招员工面临着开卡等

一年可以节省187.98万元。

此外,我国照明用电每天在3000亿度以上,如果用更节能的半导体碳化硅LED灯替代全部白炽灯或部分取代荧光灯,照明用电就可以节约三分之一。

从产业链角度看,碳化硅包括单晶衬底、外延片、器件设计、器件制造等环节,在应用方面分为上游、中游和下游。

一直以上游的碳化硅晶片、芯片制作是被欧美以及日本等几个少数国家的企业垄断,其

中,仅CREE一家公司就占据了全球碳化硅衬底产量的85%。

在这样的背景下,山东天岳目前已成功地掌握碳化硅单晶的生长、加工技术,成为目前国际上少数能提供高质量碳化硅衬底的供应商。

而山东天岳涉猎的这一环节也是整个产业链中技术含量最高,资本投入最大,门槛也远远高于中下游环节的部分。

“碳化硅前端的材料是最难的,也是整个产业链上最难关

强大的科技能力发展离不开雄厚的资金支持。随着我国营商环境不断优化,民营企业的融资渠道也不断丰富。金融机构的支持不仅解决了民营企业“融资难”“融资贵”的问题,而且还创新了银企之间的合作模式。

金融需求。齐鲁银行了解到情况后,主动联系银行柜台工作人员协调为企业员工上门开卡,以及开立手机银行,减少了企业员工来回往返银行的问题,大大减轻了疫情期间人员流动的安全隐患。

此外,齐鲁银行还为山东天岳提供了便利的个人消费贷服务,为该企业员工解决消费贷难题。

“根据我公司高学历人才多的情况,齐鲁银行在2015年推出了‘科技精英贷’等专项贷款,切实帮助了我公司高学历人才解决了遇到的短期资金周转问题。”王俊国表示。

过去一年来,齐鲁银行完成了流程银行建设、利用大数据和人工智能完善线上业务操作及加强风控管理,并不断推出创新金融产品赋能民营企业和小微企业。特别是在科创金融领域,齐鲁银行不断完善自身实力,增加新的优势服务科创企业。

目前,齐鲁银行形成了以“小微金融”“县域金融”为重点,“科创金融”“物流金融”为特色的普惠金融格局。

特色服务方面,该行设立了济南市首家科技金融特色支行,发放山东省首笔知识产权质押贷款,发行全国首单“双创金融债”;推出涵盖多款网络金融产

品的网贷品牌“齐鲁E贷”,上线“普惠微平台”,实现了贷款的全天候申请和业务的全线上处理等等。

此外,该行已入围省科技厅科技成果转化贷款风险补偿资金托管银行,全省科技成果转化贷款合作地市达到7个;服务高层次人才工作成效获得认可,被省金融办列为全省首批5家省级人才贷业务试点银行。齐鲁银行推出了科融贷业务,全年发放科技成果转化贷款超过10亿元,发放总额居省科技厅33家合作银行领先水平。

齐鲁银行行长黄家栋表示:“山东天岳公司发展势头良好,市场前景广阔,是齐鲁银行长期合作的战略伙伴,齐鲁银行将继续与企业紧密合作,进一步优化金融服务,将科技金融融入企业发展中,为银企发展回哺支持做出积极贡献。”

同时,作为“服务地方经济、服务中小企业”的排头兵,齐鲁银行将积极践行地方法人银行责任担当,支持民营企业发展,助力“十四五规划”实施。