

单月新基金发行创21个月新低 基金经理普遍认为市场不缺投资机会

■本报记者 王思文

今年以来,受市场震荡影响,大批基金产品净值下跌严重。有明星基金经理管理的基金,一周时间净值暴跌约14%,此类现象显著降低基民对增量基金的认购情绪,导致新基金发行市场遇冷。去年年初,有明星基金经理挂帅的基金产品,仅用三天时间就募集百亿元,而今年募集上限设定80亿元的基金最后仅被认购50亿元。

新发基金单月募资规模 创21个月新低

Wind数据显示,今年1月份共成立新基金数量148只,单月募集的资金为1188.2亿元,较去年12月份的发行规模高达3036亿元,环比降幅超过六成,同时该数据也创下2020年4月份以来的新低。

2022年基金发行“贺岁档”的大幕接近尾声,从市场情况来看,新基金发行明显遇冷。

地处华北地区的一位基金公司人士向《证券日报》记者表示,新基金发行情况与A股市场波动密切相关,更与基民的认购情绪息息相关,今年开年以来基金净值出现较大幅度的调整,基民认购自然会比较谨慎。

新基金募集资金规模的锐减,也就意味着,流入A股的“子弹”也较去年大大减少。

实际上,基民认购情绪低迷的时候,基金公司对于新基金的发行热情并未减少。2022年开年以来,发行的新基金当中,既有中证全球基金、中欧基金、广发基金、富国基金、天弘基金等头部基金公司的身影,也有贝莱德基金等外资独资基金公司的身影。

打响2022年基金发行市场“第一枪”的产品也都大有来头,大部分由明星基金经理领衔,然而募集资金规模较之前的预期却有差距,新基金均未达到原设定的80亿元,也有贝莱德基金等外资独资基金公司的身影。



集规模成立、陆彬掌舵的汇丰晋信研究精选募集规模为53.34亿元,冯明远掌舵的新基金信达澳银智远三年持有期,其募集规模仅为47.63亿元。除了上述三只新基金外,广发瑞誉一年持有、平安盈禧均衡配置一年持有、大成聚优成长、博时恒鑫稳健一年持有、大成惠业一年定开等新基金成立规模均在30亿元以上。

在新基金发行规模创下21个月新低的同时,新基金单月平均募集规模也创下2019年2月份以来的新低,2022年1月份的平均募集规模仅为8.03亿元。

基金经理: 市场不缺乏投资机会

基金净值短期大幅度下滑的背后,是许多基民对“赚钱效应”的担忧。不过,公募基金经理普遍认为,影响资本市场的不确定因素逐渐变多,投资难度也随之加大,但市场并不缺乏投资机会。

多位基金人士对《证券日报》记者表示,今年以来,新基金的募集上限设

定明显下调,新基金募集资金的期限有所拉长,对于A股市场的研判及投资理念的推广也显著增加。

“消费板块估值相比2021年初已经便宜很多,这是其未来上涨比较好的前提。”汇添富基金基金经理胡昕炜表示,今年开年行情表现不算理想,不少投资者内心可能有点迷茫。毋庸置疑的是,消费板块未来还有机会起飞,我们持续看好中国消费行业的投资机会。中国内需市场广阔,消费潜力巨大,伴随着居民生活水平的不断提高以及人们对美好生活的向往,中国消费行业有望持续保持稳健增长,这是中国最为确定的投资机会之一。同时,中国处在新一轮巨大的消费结构升级浪潮中,这个浪潮仍将持续很多年。

“经过2021年急剧下跌之后,港股市场风险相比其他市场已经充分得到释放,很多板块的估值回到了近几年甚至历史最低水平。监管政策的出台使得行业能够更有序健康地发展,市场的担忧情绪会在今年逐步消退,带来估值水平的底部回升。中长期来

看,港股市场作为新经济、前沿经济主阵地,科技创新、消费升级、能源革命、医疗创新这些长期逻辑依旧不变。”华夏基金基金经理刘平认为,今年港股市场将迎来更好的投资性价比。

摩根士丹利华鑫基金对《证券日报》记者表示,“当前市场已接近情绪底,主要股指和行业均已充分调整,后续具备反弹基础。科技方面,新能源及半导体板块仍是市场关注的焦点,在‘双碳’目标推动下,产业转型升级带来的长期发展逻辑不变。白酒方面,呈现典型的塔式特征,行业仍以结构升级为主线,龙头企业动销稳中向好,不必悲观。”

恒生前海基金专户部总经理祁滕对《证券日报》记者表示,“在情绪宣泄完毕后,A股的走势或会再度回归到正常的轨道上,今年A股可能将长期呈现慢牛走势。任何拥有长期逻辑的行业,难免出现短期的波动,特别是当估值性价比出现问题后,波动会更加剧烈。我们需要做的是将目光看的更远些,坚守价值投资的本质。”

新增专项债发行加快 年内发行规模达5114亿元

■本报记者 包兴安

作为稳投资、补短板重要工具的专项债发行进一步加快。东方财富Choice数据显示,截至2月8日,年内新增专项债发行5114亿元,完成提前下达新增专项债务限额(1.46万亿元)的35%。

巨丰投融资顾问总监郭一鸣对《证券日报》记者表示,今年新增专项债发行已完成提前批额度的35%,高于去年同期。同时,今年专项债发行继续前置,主要还是政策发力、适度靠前主基调的引导。在一季度经济增长压力较大的前提下,提早发力有利于提早见效。

目前,多地推进地方政府专项债项目工作。例如,2月7日,甘肃临夏市委常委会召开扩大会议表示,要高效推进

2022年第一批地方政府专项债券项目工作,加快项目收益测算、前期工作进度,确保按期开工建设、完成资金拨付,迅速形成工程实物量,为后续争取更多资金支持奠定基础。此前,上海市发布的《2022年上海市扩大有效投资稳定经济发展的若干政策措施》要求,加快政府专项债券发行和使用。确保一季度完成财政部提前下达的2022年地方政府专项债券发行工作,并按照进度及时拨付至项目单位;争取上半年完成全部地方政府专项债券发行工作。

北京国家会计学院教授崔志娟对《证券日报》记者表示,今年新增专项债发行加快,与“稳”字当头的宏观政策导向相契合。自国家倡导“资金跟着项目走”以来,各地加大了项目库建设,优化

了项目储备,这为专项债发行工作做好了准备。新增专项债的顺利发行,与国家战略定位明确、专项债监管力度加强、资金使用方向优化、科技创新能力增强等因素有关。

新增专项债加快发行,将推动重大项目形成更多的实物工作量。记者注意到,2月7日是虎年春节后首个工作日,多地集中开工一批重大项目。例如,福建举行第一季度重大项目视频连线集中开工活动,共开工重大项目230个,总投资2398亿元;湖南长沙市2022年一季度重大项目集中开工活动举行,188个项目集中开工,预估投资1502亿元,涉及先进制造业、科技创新、现代物流、新一代信息技术、基础设施、社会民生和生态环保领域。

“在需求收缩、供给冲击、预期转弱的背景下,投资对于拉动我国经济发展的作用仍十分重要。”崔志娟表示,重大项目开工有利于一季度经济稳定,特别是在高质量发展、调整结构的需求下,加大重大项目投资建设力度,尤其是加大基础设施和新经济领域的投资,有利于一季度在疫情冲击、经济不稳定、节日消费受限的情况下,提前稳定经济基本面。

郭一鸣认为,由于基数问题,今年一季度经济增长存在下行压力。但从当前数据看,最近三个月PMI连续处于荣枯线上方,意味着景气度提升的同时,经济回暖以及信贷企稳的信号出现,而重大项目开工有利于形成新的增长点,对一季度经济的企稳有重要作用。

银行争夺新增长点 客户经理发力营销保险和基金产品

■本报记者 彭妍

在揽储越来越难的情况下,今年银行正在尝试多元业务领域的“开门红”。《证券日报》记者对多家银行了解,除了存款和理财业务以外,保险、基金类产品也是银行重点推荐的产品。

“开门红”这段期间,各类产品额度会多开放一些,部分产品收益率也有提高。”某股份制银行客户经理对记者表示,随着资管新规落地,今年“开门红”的工作重心发生了变化,主要集中在保险和基金等产品的销售。未来银行在“开门红”活动上,还会在产品和服务上下更多的功夫。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林对《证券日报》记者表示,“基金、理财、保险等金融产品的代销成为银行新的业务增长点。当然,商业银行还是要注重分业经营,商业银行的主战场依然是存贷款业务,金融产品代销业务,是对银行经营业务的一个补充。”

重点推保险、基金产品

“开门红”是商业银行在新年期间

推出的营销活动,通常在每年12月份至次年2月份期间进行。“开门红”对于银行而言仍有特殊含义,今年银行“开门红”工作重心发生改变更多是市场和政策环境有所变化所致。

在多家银行网点走访过程中,《证券日报》记者对多位理财经理口中了解到,自资管新规落地后,很多理财和基金的投资方向一致。理财产品的吸引力在不断下降,目前更多是推荐银保产品、基金产品等。

某股份制银行理财经理向记者推荐购买万能险。据介绍,该产品从去年8月份就没有额度,为了“开门红”,总行临时加了额度,目前该产品利率4.5%左右,保底利率从此前2.5%上升至保底3%,比较受欢迎。

“不满足保险固定利率的客户,若有一定的经济实力和风险承受能力,还可以购买基金,提高收益水平。”上述理财经理表示。

在北京另一家股份制银行的网点,一位理财经理告诉记者,今年为了“开门红”,该行理财子公司首推一款新发行的理财产品,14个月定期开放型,业绩比较基准最高可达4.7%,比同期限其

他产品要高。

礼品也是吸引客户的“利器”。另一家股份制银行开展了多倍积分兑换礼品活动,客户新进资金至少5万元(含)以上,购买产品包括3个月(含)以上期限的存款、理财、非货币基金、保险、国债,均可参加积分换好礼。

某银行支行客户经理说:“未来银行拼的是多元化产品和售后服务体系。在服务方面,主要针对的是基金部分,市场波动加大,需要及时跟踪产品以及客户沟通,必要的时候会做一些调仓、加减仓的建议。”

易观高级分析师苏筱芮对《证券日报》记者表示,一方面,伴随着资管新规的落地,传统揽储方式面临挑战;另一方面,政策引导居民储蓄向投资转化,助力扩大内需。在此背景下,银行为留存客户不断在权益类产品方面进行改进与创新,成为发力中间收入的新赛道。预计以保险、基金类产品为代表的综合财富管理业务将成为银行业重点发力的方向。

投资者理财观念在变

《证券日报》记者了解到,消费者在

春节后金融机构人才跳槽调查: 数字化人才最抢手 有猎头大年初四就开始行动

■本报记者 李冰
见习记者 余俊毅 张博

每年春节长假过后,不仅是大量人才返岗复工的集中时段,也是不少白领考虑跳槽的高峰时期。春节还没过完,从业多年的金融科技行业猎头张力(化名)已经开始忙碌起来。“初四、初五就已开始陆续有人咨询了,从目前市场大方向来看,仍然是数字化人才(金融科技方面)最为抢手。”

职场上有句话叫“金三银四”,指的是每年春节假期结束后的三四月职场人的跳槽。这期间,职场中的一些人才将各项福利和年终奖拿到手后,往往会根据企业的情况并结合自身的实际,对自己从事的职业在新的一年做出重新选择,这一时期的猎头们往往会非常繁忙。

“过完春节就跳槽” 数字化人才招揽进行时

“过完春节就跳槽”工作仅两年的IT技术专业毕业生王成(化名)对此早有盘算。他对记者表示,“近两年,银行等机构对自己相关专业的招聘行动比互联网企业更加积极,且更为稳定。相较于互联网企业,现在我想跳槽去银行或其他体制内金融机构。”

随着与王成的深入交流,记者注意到这种节后跳槽的决心一部分来源于家里,“春节长假期间,和亲朋好友在一起沟通交流,也会与同学交流并进行一些比较对照,最后决定过完年也‘跳’一下。”

而上述说法,也有相关数据得以佐证,在去年58同城发布的《2021年返城就业调研报告》显示,春节后,有更换工作意愿的人群集中在21至30岁;75%职场人有跳槽经历,春节后48%的职场人有换工作打算。

事实上,王成和张力仅是人才市场中人才端及猎头端的一个缩影,《证券日报》记者注意到,除了每年的春招、秋招之外,很多机构对数字化人才的招揽一直在进行中。

春节前夕,深圳金融科技研究院(中国人民银行金融科技研究院)就更新了2022年的招聘信息,招聘137个全职岗位。在137个全职岗位中,技术岗(包括移动应用架构师、开发工程师、技术经理等)多达86个,占比超过60%。

专注于金融行业招聘的凡尔康咨询 Falcon Talent 金融科技业务合伙人蔡文杰对《证券日报》记者表示,“自去年以来,金融科技领域技术研发、数据、算法、产品、信息安全等方向人才供不应求,尤其是上海、北京以及粤港澳大湾区对技术研发类岗位的需求最大。相比前几年,如今人才流动更倾向于向大型传统金融机构,目前银行等各类大型金融机构是人才流入的主要方向。”

金融机构对“数字化”人才 储备意愿明显

随着记者深入调查后发现,近些年银行等金融机构对“数字化”人才储备意愿及前瞻性布局意识非常明确。例如,在去年发布的秋招公告里,工商银行公布的海外英才计划、星辰管培生计划等多项计划均指向科技领域;建设银行招收的数字化专项人才;民生银行发布的“民志”计划旨在为该行储备金融科技类人才;中信银行岗位集中在信息科技岗等岗位。

自去年元宇宙概念大火之后,银行金融科技子公司也在招揽相关人才。例如,去年下半年,建设银行全资子公司建信金科招聘元宇宙金融工程师,要求负责全行元宇宙金融场景、关键技术探索等。

事实上,不只是银行机构,持牌系消费金融机构也在抢夺数字化人才。例如,马上消费金融对外公布的数据显示,从2015年6月份成立以来就在科技研发、人才引进与培养方面进行了大量投入,目前已拥有数字化人才1300人,其中大数据、人工智能、云计算人才占比超70%,另有国家及重庆市级高层次人才30余人。

全球皆有布局的高端人才猎

寻机构CGL金融合伙人贺淞对《证券日报》记者表示,银行等金融机构对人才的需要不是纯粹的技术研发,拥有业务和技术的复合型人才是最需要的,在数字化转型中能够担任枢纽的作用,连接业务需求和研发并具备规划思维能力。“这类人才往往技术基础扎实,能够搭建高并发、高性能、高可用的基础架构;理解分布式、微服务等技术框架,具备技术架构选型的能力,同时具备物联网、大数据和云计算的相关经验。”

而在中国文化管理协会乡村振兴建设委员会副秘书长袁帅看来,银行等金融机构转型发展,需要新型的数字化人才支撑,要建立和完善我国金融产业发展的人才库,吸纳具备知识复合与能力复合的人才。

零壹研究院院长于百程对《证券日报》记者表示,目前观察金融机构数字化的水平或潜力,数字化人才是一个重要维度,“比如,金融机构中数字化人才的占比,以研发人员占比来看,不少银行的研发人员占比不足5%,未来这一占比数据可能大幅上升。另外,数字化人才的分布也很重要。在管理层中,需要数字化管理人才制定数字化战略,统一数字化认知。”

贺淞表示,“由于目前银行等金融机构数字化转型及IT架构国产化升级改造的需要,短期内对于金融科技方面人才需求量仍较大。随着数字化转型和IT架构升级的完成,3年至5年后,对于金融科技方面的人才需求量会逐渐趋于平稳。”

数字化人才 需求将井喷?

对于银行等金融机构数字化转型的未来目标,政策层面已经提出了具体的方向。春节前夕,银保监会办公厅印发了《关于银行业保险业数字化转型的指导意见》(以下简称《指导意见》),明确了数字化转型的工作目标,到2025年,银行业保险业数字化转型取得明显成效。对于人才的培养方面,《指导意见》更是指出,要大力引进和培养数字化人才。

宝新金融首席经济学家郑磊对《证券日报》记者表示,《指导意见》提到的几个重要领域,涉及大数据底层技术架构和应用层面的人才,可以为银行、保险等金融机构提供从信息基础设施搭建、信息安全和管理等基础支持功能,而模型算法、大数据人工智能技术背景的人才将主要从事业务层面的数据化工作,提供产品和服务以及流程管理方面的技术支持。

多位业界人士表示,目前银行等金融机构在对数字化人才方面仍存短板及误区,需引起行内重视。

马上消费研究院认为,上述《指导意见》,势必加快银行保险金融机构数字化转型战略的落地。然而,数字化转型道路非一日之功,需要真正将数字化思维融入企业经营的每一个环节,是对客户数字化旅程的深度洞察与实践落地。

中国(上海)自贸区研究院金融研究室主任刘斌对《证券日报》记者表示,目前银行等金融机构在数字化转型人才储备和培养方面存在很多不足。以银行为例,一是目前银行的金融科技人才主要来自计算机、软件等相关的高校毕业生,这些毕业生所学专业在短期内无法胜任银行的金融科技需求;二是目前缺乏对金融科技人才统一的培养标准和规范,这导致金融科技人才参差不齐;三是银行在人才储备和培养方面方式方法和手段比较单一,单靠金融机构的力量无法有效解决人才问题,这些问题需引起行业重视。

袁帅则预测,未来银行的业务条线一定会与科技深度融合。银行等金融机构数字化转型,将是科技驱动机构,人才驱动数据,数字化人才在其中起到承上启下的中流砥柱作用,数字化转型不是靠机构科技板块来推动的,而是靠管理思想的转变,重在“人”的转变。