

开挖B端“金矿”与城商行合作“农村包围城市” 基金探寻互联网金融新发力点

□本报记者 曹乘瑜

眼看“宝宝”类产品走过收益高峰期，基金公司紧急发力，多方尝试互联网金融的新形态。一方面开拓新客户，另一方面寻找新的合作方，从近期基金公司的动作来看，他们正在从个人“屌丝”的余额理财转向企业余额理财，而之前狂热抱大银行和BAT“大腿”的思路也正在改变。业内人士透露，地方城商行和基金公司已进入“蜜月期”。

开挖B端“金矿”

在不到一个月的时间里，天弘基金携手北京九恒星推出“星计划”、民生加银联手深圳拜特推出“机构宝”，均是针对企业的现金管理类产品。据悉，深圳拜特和九恒星分别是一南一北两家知名企业管理咨询与软件服务提供商。

8月18日，拜特与基金公司、基金销售公司、银行、第三方支付等众多金融机构合作，专为企业集团量身定制的“金源宝”正式面世。“金源宝”既可与其客户原使用的资金管理系统配套使用，也可单独使用。“在银根紧缩的大环境下，此平台无疑可协助企业集团充分开拓企业内源性融资，盘活沉淀资金，获取更加稳定的收益。”拜特表示。

除了民生加银，目前拜特的“金源宝”还在与大成基金、华宝兴业等开展合作。而九恒星方面，也有多家基金公司正与其联系。

这些企业资金管理服务商与基金公司的合作类似余额宝，基金公司可以从他们那获得客户资源，而资金服务商则可以为客户提供增值服务。

余额宝之后，基金公司曾掀起过一轮“沉淀资金”争夺战，从房地产企业和房产中介、车企和4S店、公交公司，甚至到旅行社及旅游网站等等，但凡有沉淀资金的企业几乎被“盯上”。不过这些客户主要是散户，随着散户资源的枯竭，基金公司开始向新的客户群类型发力，其中一条触角伸向企业。

业内人士透露，拜特和九恒星有400余家客户，其中拜特的户均日常现金留存量在30万元左右。而余额宝等“散户宝宝类”（C端）产品的户均认购金额仅有数千元，毫无疑问这是一个更大的“金矿”。

“C端现金管理业务已经普及，B端则盛宴刚刚开始。”民生加银副总经理张力介绍，相比于散户的宝宝类产品，企业现金管理在流动性上更方便。因为企业开支具有前瞻性和计划性，预约申赎一方面方便企业的资金使用习惯；另一方面也能为基金公司预留时间安排资金。据悉，机构宝的购买金额不做限制，并专门设计了“预约赎回”，以保证资金的流动性。

农村包围城市

除了客户群体从屌丝变高大上，基金公司在“抱大腿”的态度上，也有所改变。

“中小银行和基金公司的合作，最近简直开锅了。”一位基金公司电商人士告诉记者，他近期频繁飞往南方与某地方银行谈合作，“他们态度客气，又有积极性，我们很愿意合作。”

记者获悉，近期，中小银行、尤其是地方城商行与基金公司的合作正开展得如火如荼。从这些银行的积极性来看，互联网金融倒逼银行“断腕”正成为常态。知情人士透露，目前，南方某大型基金公司正与长安银行、重庆农商行和昆明富滇银行等地方银行进行合作，而另一家大型基金公司则与重庆、广东等地的银行展开合作推出宝宝类产品。

实际上，今年初已有类似做法。兴业银行2月27日推出的兴业银行钱大掌柜余额理财产品——“掌柜钱包”，对接兴业全球添利宝货

币基金，在半年的时间里，目前该产品的规模已经达到700亿元。渤海银行与诺安基金推出的基于诺安理财宝货币B的添金宝，赎回无限额，在三个月的时间里，该基金B类规模已达到24.48亿元。

“基金公司和地方银行合作，基金可以获得地方居民存款以及交易对手，地方银行也可以挖竞争对手的‘墙脚’吸引用户，同时获得销售服务费，还有各种合作费用。”相关的合作费用包括管理费分成、尾佣等，以及以“技术服务费”为名义的各种费用。

一家基金公司电商人士表示。本来银行担心推出“宝宝”类产品会导致客户流失，但是后来发现，“宝宝”类产品实际上是“挖墙脚”利器，反而会把其他银行的客户挖来。知情人士透露，发行一个月左右的时间后，掌柜钱包开始有外行客户进来，目前来自兴业银行和外行的比例达到1:1。

“我们走的是农村包围城市的路线。”北京一位基金公司电商人士说，“预计地方银行的产品今年能够有知名度，明年将大量挖四大行的‘墙脚’。”

目前，四大行中并没有在总行级别推出“宝宝”类产品。虽然工行推“薪金宝”、中行推出“活期宝”，但是与“宝宝”类产品差别较大。一般来说，“宝宝”产品的特点是超低门槛和T+0快速赎回，但工行薪金宝的资金赎回只能T+1到账。中行推出中银活期宝，则起点是5万元，最低保留金额为1000元。

寻找新蓝海

分析人士认为，四大行之所以迟迟不肯在总行级别推出自己的宝宝产品，是因为不愿采取“价格战”策略。

“宝宝类产品对他们来说意义不大，无非是价格战。”一位业内人士说，“四大行实力比较强，有的服务质量更好，四大行靠综合服务质量来提高用户粘性，现金管理不过是增加附加价值，很多企业对附加值服务的价格敏感度不高。”上述上海基金公司电商人士则认为，与城商行合作仍然属于“长尾思维”，一家一家地与城商行谈，基金公司需要付出更多的精力，而且，互联网金融需要大量的营销活动才能换来规模效应，因此对成本的要求并不低。

同理，企业类用户开拓不容易。显而易见，B端又是一轮基金公司与银行之间的争夺战。上海某大型基金公司专户人士告知，实际上寻找企业进行现金管理是基金业的共识，基金公司也早已着手在做，但由于企业与银行间存在贷款等多方面的利益关系，在争取客户上有一定困难。

然而，在余额宝“天下无双”的时代，对于在现金管理上后发的基金公司来说，寻找蓝海是唯一的道路。

也有基金业人士认为，虽然目前可能遇到困难，但是随着企业界现金管理概念的普及，相关利益纽带将不打自破。

某大型基金公司的货币基金经理认为，一方面，很多企业没有获得银行充分的服务，例如拿不到贷款，不存在很强的利益纽带，另一方面，很多企业账上趴着的现金只能做银行理财，但银行理财有期限限制。因此，为其进行现金管理也是回归流动性这一需求本源。

实际上，在客户方面，除了企业客户，还有的基金公司已经进驻校园，打算培养未来客户。此外，还有的基金公司选择与P2P展开合作，例如陆金所和平安大华基金的“陆金宝”，信融财富与民生加银基金签署战略合作协议，PPmoney与广发基金合作上线“摇钱树”等。基金积极寻找新蓝海，一切正在开拓中。



CFP图片

“机构宝”激活企业理财市场

□本报实习记者 徐文擎

“余额宝”引发了个人余额理财的旺盛需求，而近期由民生加银基金公司联手深圳拜特科技和腾元推出的“机构宝”将目光瞄准有着更大想像力的企业理财市场。民生加银表示，“机构宝”货币基金将着力满足B端客户的需求，B端盛宴刚刚开始。

满足机构客户理财需求

民生加银此番联手拜特和腾元，无疑是想凭借两者在客户资源和渠道上的强大优势，大展拳脚。民生加银认为，利率市场化和技术创新使金融服务“更接地气”是货基大爆发的导火线，但客户庞大的理财需求才是根本原因。

在过去，企业中的大量盈余资金长期瞄向银行存款和理财，两三个点的利息很常见，若能借互联网金融之势盘活这部分资金，则想像空间巨大。

“企业对余额理财的需求客观存在，但同时，相比起收益，机构客户对安全性、流动性更敏感，银行系基金在风控上有传统优势。”民生加银副总经理张力说，同时，机构对资金进出有规划，对及时赎回的要求不及个人客户，所以特为机构客户定制了“预约申赎”及“资金归集”功能。

在她看来，企业庞大的资金规模或将成为货基下一步发展的重要资金来源，而货基大发展的战略意义深远。“货币基金在部分国家可以当作支票支取，还可以在企业内部代发工资，这些前瞻性的趋势都值得借鉴。”

利用互联网金融支撑实业

“机构宝”实际是企业委托外部开展创新金融服务的一种方式，大型的产业实体多有这类资金理财或投资的行为。但存量资源如何在内部生态圈灵活运用以支撑主业发展，同样是近年来被广泛讨论的问题。

清科研究中心董事总经理符星华在

2014年股权投资与并购年会上提到，企业开展互联网金融，会成为产业资源的聚合器。通过互联网金融的账户、平台和征信系统，有效把企业所处产业的内部生态圈资源都聚合在一起，包括企业的员工、供应链上下游，2B或2C的客户生态圈的资源等，并做资产的归集。“比如，一家年收入1000亿的企业，事实上每年通过这家企业来来往往的现金可能会达到两到3000亿的量级，原来这些钱分散在各个地方，分散在银行、个人、供应链和集团内部，如何能够把这些钱聚合起来进一步放大，是需要解决的问题。”

将企业的概念进一步衍生到产业层面，她建议利用互联网金融打通和支撑产业、实业，形成一个闭环，建立包括第三方支付、金融超市、供应链金融和银行体系相串联的整体金融体系以及由这部分沉淀资金带来的有可能转化为资产管理撬动的部分，开展和主业相辅相成的孵化基金、并购基金、股权投资基金以及策略基金，“这就是我们所说的产业互联网金融的具体框架”。

清科的一份报告显示，国内外超大型或大中型企业的形成和发展，产融结合是必由之路。其产融结合会有三个方面的体现，包括以融助产，由金融资本辅助主导产业的发展和扩张，形成在主导产业完善产业链与规模扩张的同时发展金融业，非常典型的例如宝钢、中石油、中石化等类似企业。第二种是以产助融，由产业资本推动金融产业的发展，最终形成产业和金融相互并举的形态，甚至完成产业转型，典型的企业例如中信集团、招商集团。第三种是产融相互辅助，这是产融结合进一步升级的形态，包括产业资本与金融资本相互融合，形成产融升级的循环状态，例如通过资本运作，形成制造业金融的优势，同时金融资本促进产业的升级，典型的案子我们之前也看过，例如联想、复星等就是这种典型企业的代表。

用数据说话 选牛基理财

金牛理财网 WWW.JNLC.COM

■ 中证金牛指数追踪

上周金牛基金指数下跌

上周大盘周线收阴结束六连阳的走势，截至8月29日，上证指数收于221720点，下跌1.05%；深证成指收于7841.70点，下跌2.70%；创业板指收于142447点，下跌2.55%。受市场下跌因素影响，上周各类型基金涨跌不一，其中债券型基金的涨幅最高，达到0.17%，而混合型、股票型和指数型基金表现居后，跌幅分别为0.93%、1.33%和1.40%；同期，中证金牛股票型基金指数和中证金牛混合型基金指数的跌幅分别为1.26%和1.14%。不过，从长期来看，自金牛指数发布以来，沪深300指数累计下跌超过13%，两只金牛基金指数跑赢沪深300指数超过22个百分点。

未来基金投资策略方面，好买基金研究中心认为，上周股市小幅下跌，但这只是短期的技术性回调，后期在企业利润回升，以及国企改革加速和“沪港通”持续利好的情况下，股市仍有希望继续上行。现阶段仍是配置权益类基金的建仓期，同时医药、消费等白马成长股由于其长期稳定的增长也被看好，投资者可继续两线布局，平衡配置，降低风险。天天基金研究中心仍然建议从有政策预期的角度出发，一方面，关注军工、传媒、电子信息等主题型基金；另一方面，继续配置国企改革、沪港通等改革预期带来中长期机会的价值蓝筹基金。（刘夏村）

国投瑞银岁增利发行

定期开放债基成为基金公司角力“新战场”。据Wind统计，截至8月22日，8月份仅有8只一年期定期开放债基相继完成首个封闭期的运作，期间平均净值收益率为6.49%，其中，国投瑞银岁增利一年定期开放债基回报达8.05%，在同类基金中排名第1。记者获悉，国投瑞银旗下另一只定期债基产品国投瑞银岁增利一年定期开放债基（A类000781，C类000782）于9月1日至23日发行。据了解，国投瑞银岁增利定期开放债基同样以一年为一个封闭运作期，兼顾收益与流动性，投资者可前往中国银行各网点、国投瑞银基金官网或淘宝店以及天天基金网等渠道认购。

据悉，国投瑞银岁增利定期开放债基主要投资具有良好流动性的金融工具，投资于债券资产的比例不低于基金资产的80%，包括国内依法发行上市的国债、央行票据、金融债、企业债等，不主动参与股票、权证投资。与国投瑞银岁添利类似，该基金同样采用“封闭运作+定期开放”方式运作。一方面，封闭运作可避免频频申赎，有利于基金规模稳定，基金得以采用更灵活的杠杆和投资策略，有利于基金实现更高的收益；另一方面，一年开放一次申购、赎回，又能满足客户流动性的需求，实现收益与流动性的平衡。（宋春华）

广州证券完成股改

9月1日，广州证券召开股份公司创立大会和董事会，广州证券有限责任公司正式变更为“广州证券股份有限公司”，分管固定收益、债券承销和资产管理等业务的副总裁邓三发出任公司总裁，同时，公司标识亦更换为越秀的“鲲鹏展翅”标识，标志着广州证券进入新的战略发展阶段。

广州证券成立于1988年，是国内最早成立的证券公司之一。经过26年的发展，尤其是过去几年的快速发展，与2009年相比，广州证券主要经营指标实现翻一番，营业网点增加到53个并分布于全国约20个省份，拓展了期货、证券投资咨询、创投、天源证券等新的业务平台，基本形成了“传统业务与创新业务并重”的业务发展格局。股债主承销业务和资产管理业务行业排名均进入了前二十位左右。广州证券已由一家以经纪业务为主、行业排名中下游的区域性中小券商，发展成为一家业务多元化、行业排名中上游、机制灵活的全国性综合类中型券商集团。

公司表示，未来几年，广州证券将以股份公司的成立为契机，努力将公司打造成为国内一流证券企业集团。控股股东越秀金控集团也明确将广州证券作为其未来战略发展的两大核心业务之一，在资本投入和体制机制等方面加大对广州证券的支持力度，助其早日进入国内一流券商行列。（常仙鹤）

兴全资产管理能力居首

晨星中国日前发布2014年二季度《公募基金公司综合量化评估报告》，兴业全球基金资产管理能力获得77.33的总评分，在全部参评的71家基金公司中夺冠。其中，在股票投资能力、配置型投资基金能力两项评分上，兴业全球基金分别斩获78.34、82.77分，分别在71家基金公司中排名第二、第一。

报告认为，兴业全球在基金经理投资经验以及任职稳定性的评分表现稳定，同时在投资管理能力方面的评分有明显提升。兴全旗下基金经理平均在职时长是参评的71家基金公司中基金经理平均任职时间最长的；公司旗下基金经理平均任职期限也在全部基金公司中排名第4。

天相投顾统计显示，今年上半年，兴业全球基金旗下14只公募产品累计为持有人创造18.33亿元的收益，位居84家公司中的第6位。从历史上看，兴业全球投资能力也较为稳定。银河证券数据显示，2013年度兴业全球股票投资能力名列参评的70家基金公司中第7位，评价期间公司平均股票投资主动管理收益率为27.47%。截至2014年6月30日，过去五年兴业全球主动股票投资能力在60家公司比公司中排名第3，旗下产品算术平均主动股票管理收益率达34.55%。（黄淑慧）

中诚信托“诚至金开2号”处置变现受挫

□本报记者 刘夏村

取得实质进展。目前受托人及新北方公司正在加快寻找新的意向受让方。

相关资料显示，“诚至金开2号”集合资金信托计划成立于2011年7月26日，规模为13亿元，资金以股权投资附加回购的方式用于对山西新北方集团有限公司进行股权投资，由新北方公司将股权投资款用于煤矿收购价款、技改投入、洗煤厂建设、资源价款及受托人认可的

其他支出。但由于目前煤炭市场持续低迷，新北方公司下属五煤矿整合和技改复产工作尚未完成，企业经营困难，7月24日，中诚信托宣布该信托计划延期，并表示力争在15个月内完成信托财产的处置变现工作。

按照中诚信托此前的信息披露，该信托财产处置变现的一个重要途径是新北方公司与某国有煤炭企业的二次整合，而8月28日发布的临

时报告则被认为是意味着该信托财产的处置变现工作受挫。

这已是今年第三起被曝发生的“涉煤”信托兑付危机。在此之前，中诚信托规模高达30亿元的“诚至金开1号”集合资金信托计划发生兑付危机，但最终投资者的本金得以保全，此外，同样是在山西，亦有吉林信托、长安信托、山西信托等三家信托公司的集合信托计划深陷联盛集团债务泥淖。

万家基金：市场整体或缓步下行

针对近期市场对宏观经济走势的讨论，万家基金表示，从麦格理的钢铁调研来看，主要细分市场的需

求8月以来景气度均调头下滑，其中地产和机械订单恶化最为严重，基建和汽车订单小幅下滑。而近期人民银行虽然表示对部分分支行增加支农再贷款额度200亿元，贫困地区符合条件的农村金融机构的支农再贷款利率还可优惠利率基础上再降1个百分点，但在市场对宽松预期非常高的背景下，此类政策明显

没有满足市场对货币政策的预期。

万家基金认为，此轮反弹，市场无论是对经济、货币政策还是改革都有非常高的预期，目前市场反弹预期差逐步收敛，市场整体将缓慢下行，结构性机会集中在产业政策和改革集中的方向。万家基金认为土地改革和国企改革标的值得关注。而从行业的角度看，可以保持对新能源汽车产业、机械、国防军工和电气设备、食品饮料和农林牧渔等板块的关注。（李良）

民生证券关于提请投资者及时更新已过期身份证件或者身份证明文件的公告

尊敬的投资者：

自2007年8月1日起施行的《金融机构客户身份识别和客户身份资料及交易记录保存管理办法》（中国人民银行、中国银行业监督管理委员会、中国证券监督管理委员会、中国保险监督管理委员会令[2007]第2号）第二章第十九条规定：

“与客户的业务关系存续期间，金融机构应当采取持续的客户身份识别措施，关注客户及其日常经营活动、金融交易情况，及时提示客户更新资料信息。客户先前提交的身份证件或者身份证明文件已过有效期的，客户没有在合理期限内更新且没有提出合理理由的，金融机构中止为客户办理业务。”

根据该项规定，民生证券股份有限公司（以下简称“本公司”）提醒投资者：如果您的身份证件或者身份证明文件

已过有效期，请您在相关证件到期之日起三个月内到开户营业部办理更新手续。如您无法在本公司规定的有效时间内完

民生证券股份有限公司

二〇一四年九月一日