

# 互联网+创新发酵 创新红利拓宽证券业发展空间

□本报记者 朱茵

随着一年一度的创新大会召开在即,各家证券公司的创新举动也在不断深入,目前股权众筹、互联网金融、衍生品、场外市场等多个方面都呈现繁荣发展,业内预期,创新红利仍将拓展行业的发展空间。

## 互联网创新业务延展

“券商创新大会预计7月中旬召开。”业内人士透露,今年券商创新大会不同以往的是,大会重点将是制度创新、互联网创新,包括券商向互联网金融转型之后的发展方向和目标,以及如何通过制度的重建、技术的创新、管制的放松来实现更好的在线金融服务。业内人士预计,这次大会可能会明确行业发展三年战略规划,并由此推出一些创新政策。

目前获得试点资格的55家券商互联网业务可谓“百花齐放”,例如最近国金证券设立互联网分公司、上海证券交易所与华宝证券就场内基金场外投资服务业务创新试点签署业务合作协议,共同推动场内基金“互联网+”创新。上交所副总经理谢伟表示,场内基金场外投资服务业务创新试点是对互联网客户参与交易所场内基金交易方式的创新,也是上交所支持券商利用“互联网+”进行业务创新的具体举措。未来上交所将继续研究支持行业“互联网+”的各类举措,充分发挥场内产品的优势,鼓励证券公司顺应时代发展,积极借助互联网,对传统经纪业务模式和服务方式进行创新,进一步推动行业互联网证券业务发展。

据悉,华宝证券将很快向市场推出以“易富宝”为品牌的场内基金场外投资服务。为了确保业务运行的安全、透明,华宝证券将向上交所及相关自律监管机构报送所有客户账户的持仓数据、交易数据和资金划转数据。上交所及相关自律监管机构将通过建立数据信息比对、监控机制,强化对华宝证券的自律管理。该业务的推出将实现上交所场内货币基金在互联网上的便捷申赎,充分发挥场内交易型基金兼具申赎和二级市场交易选择的优势,丰富场外投资者的投资体验;同时进一步拓展证券公司市场服务功能,充实行业互联网证券业务内容。

## 股权众筹将加速发展

券商互联网业务不再像去年一样只集中于非现场开户,还瞄上股权众筹。最近光大证券已与网易旗下电商优佳、海航旅游集团签署合作框架协议,合资设立互联网+公司,主营业务为众筹及其他互联网金融业务。中原证券做了首单互联网股权众筹项目伟恒生物,太平洋证券正在积极准备互联网众筹业务。

据悉,股权众筹管理办法9月底制定工作要点中再次明确提出支持股权众筹业务发展。

包括成立股权众筹专业委员会,探索股权众筹融资的自律管理。按照规划,要在9月底之前制定出股权众筹融资自律管理办法。2014年12月,证券业协会发布《私募股权众筹融资管理办法(试行)(征求意见稿)》,将对股权众筹给予政策支持。

根据监管部门整体工作安排,制定私募众筹业务自律规则,规范私募股权众筹平台的投资者适当性管理、项目核实、资金划付、股权登记等相关服务,不断加强私募股权众筹平台的制度建设和风险管理,促进股权众筹业务规范发展。支持互联网机构、报价系统为众筹业务发展提供“公共平台”服务。工作要点中还表示要完善众筹平台系统,制定发布业务指引,同步完善云柜台及中证柜台等配套设施建设,开展众筹业务。

## 量化对冲将迎蓝海

随着新的期权工具的诞生,监管部门表示,“越来越多的券商开始为期权程序交易提供专业服务,并配以有效的风控系统,这将是期权市场未来发展的趋势。中小型券商在现货市场现有劣势的情况下,可发挥自身优势,另辟蹊径,从而实现弯道超车。”

华宝证券总裁刘加海表示,步入股票期权的衍生品时代,量化对冲基金可以拥有更多的选择,同时也对券商的服务提出更高的要求。华宝证券提供一站式产品孵化服务,目前已经成立60亿元规模的种子基金,已投资几十家私募机构。

券商对程序化交易服务的核心在于优秀的订单系统、行情系统、基础环境;在于充分了解客户需求,做好客户适当性管理、风险控制。

优质的交易体验是券商吸引业内一大批专业投资者的基础。除了极致的交易系统,证券公司还为量化交易投资者提供产品设计、募集发行和运营支持等服务方案,助力量化交易投资者撬动收益杠杆、把握期权时代的机遇。5月份,证券公司期权经纪业务总成交量(不含做市商)排名揭晓,华宝证券、华泰证券、中信建投、国信证券、齐鲁证券等位居前五,市场份额分别为9.51%、8.47%、7.59%、5.99%、5.86%。其中,华宝证券实现弯道超车,从4月份排名第2跃升行业首位。

业内人士表示,一方面,现有的两融、股票质押回购等重资产业务,仍有进一步扩容空间;另一方面,新三板、衍生品等场外市场的繁荣,有助于券商的重资业务多元化发展,创新红利有望继续提升行业估值。

## 国金证券副总裁石鸿昕: 抢筹投资牛人 MOM催生私募天使

□本报记者 朱茵

“对于优秀的投资人才,我们设立天使投资基金,初始会以1000万元的实盘规模来孵化。”国金证券副总裁石鸿昕透露。在牛市中除了争夺客户,优秀的投资经理更是稀缺资源,因此国金抢先一步,率先提出要做“私募的天使”。

## 券商暗战私募产业链

国内多家知名券商以吸引出色的私募为基础,打造券商特色的财富管理事业,例如海通、中信、国信、招商、申万、广发、华泰、华宝等证券公司都在积极打造自己的私募工厂。石鸿昕说,国金证券希望在这个产业链上再往上游拓展,用不同的子公司串联成真正意义上的“私募全产业链”——对于暂时不考虑创业,也没有强大资金召集能力的投资人才,国金创新投资用“私募天使投资基金”为他们提供一试身手的机会;对于下决心创业的“奔私”投资经理,私募梦工厂可以提供“种子基金”支持;周边支持方面,有国金道富的行政人服务;研究所的研究支持;营业部、国金通用财富等提供销售渠道;最后,国金创新投资还可以以MOM基金的方式提供机构资金对接机会。

国金证券全资子公司国金创新投资有限公司率先提出的“私募天使投资人”的概念,在整个产业链条上在行业惯常作法上更早介入一步。石鸿昕表示,这一概念体现公司在这块业务上投入的人力物力和决心都很大。当前市场中,除了业绩优秀的公募基金经理、券商资管经理外,还有不少市场知名度不高的操盘

## 抢筹优秀投资人

据悉,目前“种子基金”的模式已经在券商行业悄然盛行,抢筹优秀投资人的长远效应引起业内的广泛关注。

一般私募投资经理会以自有资金或自募资金在该券商的交易席位上运行产品,在一定时间之后(短则半年、长则一年),表现出色的私募产品将有机会获得该券商的种子基金,一般以MOM方式运作,中信、广发、海通都有种子基金,或者通过该券商的营业部向高净值客户募资(和第三方销售公司的盈利模式类似),取得双赢的结果。

MOM (Manager of Managers) 模式,作为较为新兴的资产管理策略越来越多被证券行业所重视,不同于基金产品的组合,这一投资理念是基于挑选若干投资经理并形成组合。业内普遍认为,券商做MOM产品具有一定优势,不仅由于有客户端的积累,同时由于其天然优势,能清楚把握私募的投资风格,通过MOM产品,券商可以筛选和培育出优秀私募投顾,未来也可以独立发行产品,对提升券商管理规模和交易量均有益处。

值得关注的是,国金创新的MOM和惯常的拼盘式MOM/FOF有较大不同。首先,国金创新MOM强调的是动静结合的投资方法,子基金在风控上也必须知行合一,否则子基金最快3个月就会调出组合;其次,子基金不单是提供集团作战能力,更多的是作为不同大类资产配置的一部分,为了完成母基金的投资任务而设,因此,投资经理的风格稳定、操作始终如一就很重要。在石鸿昕看来,子基金好比每一块砖,母基金则是在砌墙;每一个子基金的存在都必须以保证母基金的风险收益比为前提。“在股票多头和量化投资的私募研究方面,国金创新MOM投资团队有积累、有活力、有业绩。”石鸿昕显得非常有信心。

目前,国金创新MOM团队已经获得数家大型商业银行的信任,并在工商银行的定制型产品中取得了超出预期风险收益比的表现。“这类产品具有聚合机构资金的能力,将来也会向高净值客户开放。产品仅仅是载体,最终我们的愿景是成为经营信赖的机构。”石鸿昕表示,未来能够在MOM投资这一领域胜出的一定是诚信、靠谱、专业的管理人。

## 国泰基金周向勇:“创客”之心趟出事业部改制创新路

□本报记者 徐金忠

去年3月,国泰基金率先推行事业部改革,一时成为行业话题。一年多过去,国泰基金在本轮牛市中斩获颇丰,新股投资产品、分级基金以及传统主动权益投资产品多点开花。截至今年5月31日,公募管理规模突破1500亿元,偏股类资产占比较高。

国泰基金分管投资的副总经理周向勇近日接受中国证券报记者采访,探讨公募基金事业部制改革的创新之路。周向勇反复提到“互联网+”行业的一个词汇“创客”——创客平台、创客精神、创客文化,正是国泰投研力图学习、建造的以用户为中心的路径。

## 团队作战、可持续发展

中国证券报:去年国泰基金率先推行事业部改革,随后多家基金公司也陆续开展各种类型的事业部制,亦有不少公司成立投研工作室。创客是否是把这种团队架构更加细分,强调个人作战呢?

中国证券报:说到创客,国泰基金的投研队伍中是否已有这样案例?

周向勇:我更愿意分享说,现在国泰投研团队,确实已经出现这样具有“创客”精神的基金经理们。一批80后基金经理在事业部制改革中迅速成长起来,他们自身对市场就有比较敏锐的判断,通过与市场和客户的广泛接触,可以更精准地找到与自身特色相契合的投资需求点。

举个简单的例子,我们刚刚获批的国泰互联网+股票型基金,这只基金就缘起于80后基金经理周伟峰的火花,在跟公司产品部深度碰撞后最终形成主题投资产品。可以说,这只产品跟基金经理周伟峰投资理念和自身特点高度匹配:对市场机会的判断以及对客户需求的洞悉,加上他平时非常热衷于新技术和新产品,同时又有着传统行业的工作背景,比一般人更深刻地理解互联网技术对传统产业的颠覆,这让产品从设计到后续的投资管理都有非常好的传承和一致性。有热爱更投入,这就是我们希望打造

的具有创客精神的投研团队,用“创客”之心与持有人共赢。

## 围绕改革创新布局

中国证券报:具有“创客”之心的国泰基金如何看待当下市场?

周向勇:现在这个时点,大部分人看到的是牛市现象,但我们更关注的是牛市背后的深刻动因。观察2007年和当下两轮行情的差别就会发现,上一轮牛市中,投资主线就是围绕投资品展开的,契合当时的宏观大环境;而本轮的投资主线主要围绕转型创新和改革展开。所以,在看到泡沫的同时,一定不能忽视转型和改革背景下传统产业所蕴含的巨大机遇。毫无疑问,在国企改革、重组并购、互联网+等各种因素的刺激下,一定会有大批高成长性的、有企业精神的公司脱颖而出,实现跨越式发展。而我们专业机构的目的就是把这部分企业牢牢抓住。

接下来国泰基金储备计划中的5只基金基本上也都是围绕改革和创新这两点布局的,包括互联网+、大健康、农业、智能装备和央企改革。这几个主题有一个共同点,就是技术正在对医疗、农业、制造业等产业进行彻底的变革。从更大的政策角度,我们看到牛市背后真正的动力是产业的升级,是人的生产力的释放,是企业组织架构的深度裂变,以及带来的结构性的调整。

## 国金通用:

## 震荡未改牛市本色

国金通用

基金

基金