

# 嫁接出新品 互联网券商各显身手

□本报记者 朱茵

## 先行券商效果显

半年度净利润同比预增110%~120%——作为率先进军互联网的小券商，国金证券业绩的增长已经说明创新的效果。与之相对应的是，同期披露中报的一些券商则表示因为互联网金融的冲击，已造成公司佣金下滑。

始自国金证券与腾讯合作推出的“佣金宝”，引发了互联网证券风潮，其后，多家券商与腾讯合作，如国泰君安推出了超级账户和网上金融商城。而日前，中信证券与金融界、证券之星联手推出了“证券通”。“证券通”首次实现了从资讯解读、在线开户到实盘交易的深度整合，除了提供专业资讯和服务包外，还提供快捷交易服务。据金融界方面介绍，未来在“证券通”服务平台上，还将有美股、港股交易服务，以及资产管理、综合理财服务。

券商与互联网公司的合作，是看中了互联网的流量优势，但如何将流量转换为客户，则是下一步需要实践出成果的。此外，目前已有华泰联合证券与网易开展了为期3年的战略合作，东吴证券与同花顺也在互联网金融领域合作方面签署了3年的战略合作协议。

值得关注的是，作为大券商，通过互联网展开低佣金策略一时还难以换来收入增长，目前主要是换取市场占有。最为典型的是华泰证券，今年上半年股基交易平均市场份额达到6.91%，位列全市场第一。有分析师就因为华泰证券的市场份额而表示了对公司的看好。“互联网金融是拿今天的收益换明天的发展空间，华泰证券提前进入互联网金融领域，客户规模已成行业第一，可能影响当期的收益水平，但其他券商要重新获得华泰的客户，需付出更大成本和佣金优惠。随着证监会对净资本要求的逐步放松，华泰证券的杠杆水平有望进一步获得提升，从而提升估值。”

## 业务模式或出新

业内人士预计，大智慧如果能够完成对湘财证券的收购，其之后的业务模式或将出新。国泰君安分析师王宇航表示看好互联网券商。他认为，未来互联网券商竞争优势不仅是费率低廉，更在于产品差异化。

目前在经纪业务上，各家券商积极采取互联网手段增加开户已经十分明显，而大券商更深层次的考虑则是接下来的其他业务如何与互联网嫁接，以便产生更为有效的盈利模式，这其中包括小额融资业务、P2P业务，以及各类算法交易等等……

91金融日前已完成新一轮投资人引入，领投方为海通证券直投子公司海通开元。对此，海通证券有关部门负责人表示，和91金融合作，是看重对方数据的精准性。

广发信德也对投哪网已注资和将要注资合计近亿元，持股比例超过30%。在战略性投资后的实质性合作方面，广发证券相关业务部门及旗下子公司与投哪网将在合法合规的前提下按照市场化的原则探讨合作机会，如广发基金和投哪网目前正在洽谈为“钱袋子”产品共同开拓用户。这些大券商的举措都开创P2P行业融资的新方向，也将开启券商与互联网金融企业合作的新模式。

宏源证券表示，互联网与券商的融合分为两个层次：一是前端的渠道拓展。民营背景的中小券商包袱小、转换快，优势明显；第二个层次是后端的服务能力的提升，包括账户的全功能建设、投资咨询及信息支持能力等，这方面大型综合性券商更具优势。另外，互联网券商业务的发展为拥有海量客户的金融类网络平台带来了客户价值快速变现的机会。

大智慧收购湘财证券、中信证券联手金融界和证券之星，众多券商在互联网金融领域的探索渐次深入。有分析师表示，未来随着跨界合作的增多，券商在互联网金融上的业务模式也将多样化。



CFP图片

## 国金证券副总裁纪路： 与腾讯合作比想像的更深更广

□本报记者 高改芳

国金证券与腾讯合作之后，今年2月推出的首款互联网金融产品佣金宝，推出“1+1+1”三大功能，即“万二点五佣金”、“保证金理财”、“高品质咨询”，既能满足客户的交易需要，还能满足客户理财与咨询需求。

从用户体验方面来看，佣金宝不仅佣金率很低，而且还提供闲置资金理财，收益率也挺高。此外，佣金宝也在不断创新升级。近日，国金证券副总裁纪路接受中国证券报记者专访时详细介绍了国金证券的互联网战略。他指出，即将正式推出的佣金宝2.0版，将争取更大的突破。

中国证券报：目前在佣金宝的渠道拓展方面做了哪些工作？

纪路：去年11月，国金证券发布与腾讯的合作公告。这里需要说明的是，如自选股等业务，其实国金和腾讯并非是唯一的、独家的合作。但是从腾讯自选股排序上可以看出，国金证券位列第一。同时，能做到纯线上开户的券商仅有两家，国金就是其中之一。

国金证券与腾讯的合作，比大家想像的更深、更广，因此也请各位拭目以待。

从今年2月20日佣金宝上线以来，我们便致力于渠道拓展方面的工作。首先是终端平

台。今年6月，佣金宝与同花顺合作，现在大家在同花顺的炒股界面上可以看到佣金宝的登录入口。其次是与银行方面的合作。今年7月，我们与农业银行、兴业银行就佣金宝推广业务签署协议。8月与中行河南省分行、平安银行也签署合作协议。最后是分发平台。今年3月，佣金宝手机客户端上线。同时，名为“全能行”的佣金宝客户端在腾讯应用宝、360手机助手、豌豆荚等软件市场上线，客户下载安装后就能实现开户和交易。此后，我们的团队一直在努力。目前，大家在常用的分发平台上都可以看到佣金宝的影子。对于分发平台的登陆，我们也对绝大部分客户的行为进行了分析，对其购买习惯进行了调查。同时，国金也在争取佣金宝2.0版本有更大的突破。

中国证券报：佣金宝2.0版本在哪些方面会做强？

纪路：首先是交易体验。差异化服务至关重要，我们要做得与别人不一样，先要把客户的交易体验做到极致。只要能真正满足用户需求，哪怕只有一个产品，也可以做好。

佣金宝后续还会发力。目前，我们坚持的就是三个产品线：交易+理财+咨询。需求的金字塔，先满足基础需求，再满足更高需求。

中国证券报：国金证券为何不在微信钱包方面开展业务？

纪路：这应该说是技术问题。证券行业风

险管理严格，客户开立证券账户必须要双向视频，实名认证。而基金在这一点上相对宽松，在微信钱包上开立账户、付费等都不需要双向视频。在这一点上基金与证券公司的要求不一样，但我们在微信钱包方面也在努力之中。

中国证券报：国金证券在互联网业务方面有哪些优势？

纪路：首先是先发优势。国金证券是最早提出要做互联网券商的机构之一。其次，从股东、管理层到团队，大家对互联网业务的认知一致，行动快捷。最后一点是平常心，低调。要认识到自己不强大，所以做任何事情都要循序渐进，既要看到长处，但也不能好高骛远。同时要保持与同行的交流，争取更多的合作伙伴。

中国证券报：8月7日上海市政府公布了《关于促进本市互联网金融产业健康发展的若干意见》。国金证券在这一方面如何与上海市场融合？

纪路：上海是金融企业聚集的地方。文件的下达，就表明了政府的态度，说明上海要在这一方面抢先布局。作为互联网券商，国金证券肯定会考虑如何与上海市场融合，与上海的政策“相向而行”。同时，“佣金宝”落户的第一家营业部就位于上海，也表明了国金的态度。

## P2F模式将引领金融创新

□本报记者 王超

《中国互联网金融（P2P）诚信体系建设》课题组日前重点对广东、浙江、江苏、安徽、上海、湖北、湖南、天津、北京等地的P2P企业、投资人和政府主管部门进行走访和调研，进而将在年底出版相关报告，以供政府监管和决策部门参考，而这也正是P2P行业迎来“诚信”大考的第一次。“微金客”总裁李振表示，未来互联网金融将向金融互联网发展，P2F的出现将引领新的金融创新，但在

此基础上最重要的仍然是风控及监管。

李振认为，P2P市场经过多年市场培育已经形成一定规模，整个金融体系内部各领域的机构，都对P2P市场非常关注。然而P2P由于个人和人之间的网络借贷的信息不对称，且政策和监管又相对滞后，因此也总是暴露出其自身本质上的弊端。出于安全性的投资需求，P2P已经无法适应互联网金融的不断发展，个人对金融市场的理财模式P2F应运而生。

相比P2P，P2F有金融机构作为合作对

象，可获得更加稳妥的收益，而且还可以降低风险，具有安全性高的明显优势。

据李振介绍，拥有私募基金、公募基金牌照的君德时代投资集团，对金融行业始终有着自己独特的见解。此次发起成立的“微金客”，就是抓住互联网金融茁壮成长的机遇，运用了创新的P2F理财模式。在“微金客”平台上，投资人可选择将闲置资金投入到线上金融产品中，有效规避了以往个人对个人的项目投资信息不清晰的风险，既保证了投资者的收益，也保证了投资者的资金安全。

## 稳健与创新兼顾 保本基金业绩不俗

□本报实习记者 宋春华

在延续了近两个月欣欣向荣的行情后，近两周高位盘整的市场让投资者开始担忧。在投资者的重重疑虑下，追求稳健回报的保本基金业绩不俗，让不少投资人心花怒放。据WIND数据显示，纳入统计的53只保本基金中，近3个月来净值累计平均增长34%，其中，招商安盈保本基金净值累计涨幅达7.74%，位居第一；华富保本基金增长7.38%，名列第二；诺安鸿鑫保本基金凭借6.33%的增长率居第三位。

### 创新策略获取回报

今年以来，不少保本基金业绩飘红。据WIND数据显示，截至8月25日，纳入统计的53只保本基金中，年初至今净值累计涨幅达8%以上的有16只，占比达30%。其中，长城久利保本今年

以来累计净值涨幅高达29.88%，大成景恒保本年初至今净值累计增长15.99%，国联安保本今年以来净值累计涨幅11.43%。诺安汇鑫保本、诺安鸿鑫保本、诺安保本今年以来基金份额净值增长率分别达9.22%、7.28%、6.34%，远远高于2.14%的业绩比较基准。

基金人士分析指出，保本基金之所以能在反复的行情下取得不凡的回报，主要基于保本基金的特性以及投资策略两大要素。一方面，保本基金在一定期间内，对所投资的本金提供一定比例的保证保本基金，利用小比例的资产从事高风险投资，而将大部分资产从事固定收益投资，从而达到保本目的；另一方面，基金经理根据市场风向变换，适时实施行之有效的创新性投资操作，是保本基金取得正收益不可或缺的助力。

以国金通用鑫安保本为例，好买基金指出，该基金在策略和标的指数上具有一定的新意。策略

上，国金通用鑫安保本在风险资产中，创造性地使用了公募中少见的市场中性策略，持有股票多头的同时，利用股指期货空头对冲系统性风险，获取超额收益。而其多头寸采用复制中证腾安价值100指数，从目前来看具有一定的先进性，不仅可有效规避“地雷股”，还可以有效获得收益。

诺安汇鑫保本基金经理张乐赛则坦承，在操作上，诺安汇鑫保本基金主要以短期融资券、中期票据和企业债为主要投资对象，久期适度超配，同时灵活控制股票仓位，谨慎参与股票二级市场，严格按照保本策略来操作，并积极参与网下新股申购。同时适时根据行情风向，创新投资策略，因此为投资人带来了正回报。

### 市场偏好或转变

近几年A股市场一直处于震荡市，同时海外经济数据好转，国内也初现资金宽松迹象，这些

因素推动A股市场迎来曙光，保本基金也因此受益。据悉，原定募集时间截至8月31日的国金通用鑫安保本基金宣布于8月22日提前结束募集。

好买基金研究中心分析指出，以电商合作类基金为代表的货币基金收益率持续下滑，而类固定收益信托的刚性兑付正在被逐渐打破。从这个角度来看，市场整体的无风险收益正在下滑，加之近期市场转暖，权益类资产的吸引力正在逐渐上升。保本基金作为权益类产品中相对稳健的品种，中长期可以较好地替代货币基金产品，所以在权益类基金中率先受到投资者青睐。

值得注意的是，保本基金热捧是多因素共振的结果，其在自身具有一定新意的同时，恰好又遇到了市场偏好改善，所以能够取得较好的成绩。在7月基金募集和成立出现冰点的情况下，保本基金的热卖对于权益类基金而言，也具有一定的标杆意义，这表明市场偏好正在逐渐转变。

## 不要误读了保本基金

□兴业全球基金 朱周良

保本基金可谓是今年最火的投资品种之一。从业绩的横向比较来看，保本基金今年以来跑赢了包括股票基金在内的绝大多数其他基金类别。然而，普通投资人对于保本基金还存在诸多误读。对保本基金最常见的误读，来自于“保本”的名号。因为被冠以如此保守的名字，很多投资人容易将保本基金归入“先收益后资产”。但从本质上说，保本基金其实是一种偏绝对收益的投资品种。比如，兴全保本基金就是以3年期定存税后收益作为比较基准的，而其在截至2014年8月4日的第一个保本期就实现了接近16%的收益。

从历史表现来看，根据海通证券统计，截至今年5月底，已完成至少一个完整保本期的14只保本基金，普遍实现了正收益，即成功实现了保本。不仅如此，除极个别品种外，这些保本基金中的绝大多数业绩都远远超过了同期的银行定存利率。

对于保本基金的另一个误读，是认为保本周期越短越好。因为保本条款通常只适用于那些持有满一个完整保本期的投资人，因此可能有投资人会认为，保本周期越短越好。但从国际经验看，海外保本基金的保本周期大多明显长于国内，一般在7~12年。而国内多数保本基金的保本周期为3年，这两年开始又出现了两年甚至一年周期的保本基金。但需要指出的是，较短的保本运作周期

尽管能更好地满足投资者的流动性需求，但也会增加净值的波动，对基金长期业绩提升并非好事。

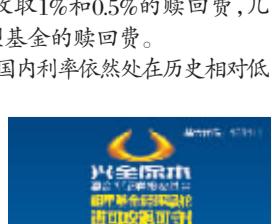
对于保本周期长短的错误认识，常常也伴随着对于保本基金的另一种误读，即认为保本基金一旦买入即“套牢”，无法赎回。事实上，保本基金在完成建仓期之后便可随时赎回，只是为了鼓励投资人持有到期，在保本周期未到期前赎回的投资人需要承担比普通股票基金更高的赎回费用。

对于很多害怕被“套牢”、希望能在必要时提前赎回保本基金的投资人而言，选择那些提前赎回成本较低的基金当属明智之选。举个例子，在近期已经或即将进入第二个保本期的保本基金中，绝大多数3年期的保本基金都会对第一年

赎回收取高达2%的赎回费，部分一年期保本基金的提前赎回费更是达到惊人的3%。相比之下，正处在新一轮募集期的兴全保本基金，对于第一年赎回的投资人只收取1.5%的赎回费，第2、第3年赎回的则只分别收取1%和0.5%的赎回费，几乎相当于普通股票型基金的赎回费。

总的来说，当前国内利率依然处在历史相对低位，股市的前景仍存

在不少不确定性、同时金融衍生品市场欠发达，这些都为保本基金的发展创造了有利条件。



用数据说话 选牛基理财  
金牛理财网 WWW.JNLC.COM

## 国泰新经济基金发行

记者日前从国泰基金获悉，国内首只以新经济为投资对象的主题基金——国泰新经济灵活配置混合型证券投资基金在各大银行及电商网站正式公开募集，该基金由2013年度基金奖得主范迪寅担任基金经理并在招行托管发行。据了解，该基金与其他偏股型基金相比具有如下特点：一是把握经济转型的投资机遇。该基金将从个股和行业角度自下而上，寻找符合新经济调整方向、与生活变化趋势一致的个股，提前布局，把握新经济发展中的投资机遇；二是作为混合基金，该基金股票仓位0%~95%，相比仓位80%~95%的股票基金，进可攻，退可守。（李良）

## 融通月月添利债基发行

融通基金近期公告称，融通月月添利定期开放式债券基金于8月25日~8月27日发行。投资者可通过农业银行、融通直销等机构认购该基金，最低认购金额为10元。根据基金合同，该基金债券资产的比例不低于基金资产的80%，且不参与二级市场买卖股票，不打新股，是一只纯债基金。

据悉，融通月月添利债券基金采用“一年封闭+定期开放”的运作方式，每年开放一次申购。封闭一年运作能有效降低流动性风险，而且受市场利率波动影响小，能够提高投资灵活性；而定期开放又可以满足投资者对流动性的要求。融通月月添利债基还将力争月月分红，并且在基金合同中规定了强制分红条款，当每月末份额可供分配利润超0.01元时必须分红。

Wind数据显示，融通旗下同类基金注重分红。其中融通岁岁添利从2012年11月成立以来，累计分红14次；融通四季添利从2012年3月成立以来，已经累计分红17次，在2012年以来新成立基金中分红次数位列第二。（宋春华）

## 余额宝用户已达1.24亿

尽管今年上半年资金面整体宽松，资金利率环比下行，但是，余额宝——天弘增利宝货币基金仍为用户实现了高达125.48亿元的收益。

根据天弘基金26日公布的天弘增利宝基金2014年半年报数据，上半年天弘增利宝为用户创造收益125.48亿元，且用户数仍在稳步增加，截至6月底，用户数已达1.24亿户。

在二季度市场资金利率走低的情况下，余额宝不仅严控风险，还做到持续为用户创造稳定的收益，二季度实现盈利68亿元，较一季度增加了20%。如果以现有用户数粗略估算，余额宝的累计盈利平均为每个用户带来115元的收益。

余额宝目前规模已经进入平稳增长的成熟期，尽管增速较初期有所放缓，但是用户数仍在稳步增加。去年底时用户数仅4000多万，今年初超过8000万，6月底用户数达到1.24亿，成为世界上客户数最多的货币基金，相当于每11个中国人中就有一个宝民。

展望2014年下半年，天弘增利宝基金经理王登峰分析，前期积极财政政策、相对宽松货币政策初见成效，短期来看经济开始企稳回升，但受制于房地产下行周期，长期来看经济仍面临较大下行压力，因此仍需政策层面给予配合，货币政策难以边际收紧，物价方面，受食品价格周期及CPI翘尾因素影响，从四季度开始，通胀将面临较大压力。受制于通胀压力，货币政策难以大幅全面宽松。综合来看，货币政策有望继续通过定向宽松方式维持中性基调，资金面有望维持平稳。对债券和货币市场而言，债券收益率受供需格局影响大幅下行空间不足，在货币政策定向宽松背景下，短端货币市场利率有望低位震荡，存款利率、短期融资券利率有望维持平稳，但受打新股等因素影响，不排除个别时点资金利率超预期上行的可能，届时将带动货币市场投融资利率的上行。（曹乘瑜）

## 汇添富环保紧盯潜在龙头

兼具多重优势的环保行业正进入黄金发展期，对此，汇添富环保行业拟任基金经理叶从飞指出，在政策大力扶持下，环保行业有望崛起一批具备较高中长期投资价值的龙头企业，如何慧眼识别出真正有潜力的股票，成为投资制胜的关键。汇添富环保行业将助力投资者及时捕捉投资机会，分享“美丽中国”概念的万亿投资盛宴。作为一只典型的环保主题基金，汇添富环保行业将不低于80%的基金资产，专注投资于环保行业的优质上市公司。

业内人士指出，作为七大战略新兴产业之首，环保是罕有的估值未被充分反映的板块，未来表现值得期待，或将涌现一批市值百亿甚至千亿规模的超级大牛股。如何发掘这些牛股及及时布局，十分考验基金管理人的选股实力和前瞻眼光。而叶从飞在担纲汇添富蓝筹、汇添富均衡的基金经理期间，曾成功挖掘多只成长性良好的优质股票，并且在担任国内首只主题基金——汇添富医药保健的基金经理助理期间，积累了丰富的主题投资实战经验。（李良）

## 华商基金投资能力居前