

A股回暖 证券投资信托升温

信托公司发力 私募外包”

□本报记者 刘夏村

A股回暖，证券投资集合资金信托计划的成立数据亦“水涨船高”。

用益信托网的数据显示,8月投资于金融领域的集合资金信托计划成立数量与规模均位列第一。业内人士认为，这得益于近期证券投资信托的升温，随着A股赚钱效应显现,这一趋势有望更加明显。

中国证券报记者了解到，由于信托公司可以提供多种外包服务，所以,尽管可以直接开设证券账户，但一些私募基金仍愿继续与信托公司合作发行阳光私募产品，一些信托公司因此发力私募外包服务。

证券投资信托升温

用益信托网的数据显示,8月共成立753只集合资金信托计划,成立规模为705.34亿元,在这其中,投向金融领域的信托数量为344个,占比45.81%;成立规模172.40亿元,占比24.44%,成立数量与成立规模均超过了投向房地产、基础产业、工商企业的集合资金信托计划,位列第一。

据业内人士介绍，投向金融领域的集合资金信托产品主要包括了证券投资类信托、TOT和资产证券化信托等产品。

“不过,8月金融领域集合信托的爆发，最主要还是由证券投资类信托大增引发。”前述业内人士如是说。

同样来自用益信托网的数据显示,在8月成立的集合资金信托计划



中，证券投资信托数量为249个,占比33.16%;成立规模71.31亿元,占比10.11%,占比均较7月有所上升。

业内人士认为,7月中旬以来,上证指数从2000点左右一路上涨至2300点附近,A股市场回暖是证券投资集合资金信托计划升温的重要原因,在A股“赚钱”效应逐渐显现的情况下,证券投资集合资金信托计划的成立规模有望继续上升。

用益信托网的数据显示,从9月1日到9月20日,共有113只证券投资

领域的集合信托产品成立,占同期成立的全部330只产品的34%,占比已较8月有所上升。

发力“私募外包”服务

实际上,所谓证券投资信托主要是指“阳光私募”产品,真正由信托公司自主管理的证券投资信托产品较为少见。此前,私募基金公司借助信托这一平台发行产品,主要是为了开设证券账户。按照《私募投资基金管理人登记和基金备案办法

香港券商搅局”内地互联网证券业务

□本报记者 梅俊彦

就在内地券商在互联网业务方面竞争得不可开交时,香港券商也启动了针对内地的互联网业务布局。

香港富途证券网站信息显示,其在5月5日与腾讯云合作,为富途客户提供网络接入服务;5月20日,富途证券与招商银行香港分行达成战略合作,正式上线银证转账服务,实现资金实时进出;7月1日,与雪球财经社区达成合作;7月3日,正式对接QQ自选股,为QQ自选股iOS版本提供港股交易能力。

中国证券报记者在富途证券官网上看到,客户可以使用QQ、微信、雪球、微博、Facebook和Twitter的账号登录。登录后记者看到港股和美股的交易入口,客户绑定账户之后可以进行相关操作。东方证券研究报告认为,可将富途证券视作香港市场第一家以内地客户为主要服务对象的互联网券商,在开户方式、交易模式、移动支付手段等多方面出现创新型技术协同。预期在下半年沪港通以及深港通开放之后,富途证券客户即可在现有的美股与港股投资之外,直接投资沪深两市A股,投资便利性大大增加。

最近两年,内地券商在互联网

网业务上的布局势如破竹。今年5月券商创新大会召开之后,随着一系列限制性条款的放松,互联网券商的创设进度正稳步推进。6月25日,“腾讯企业QQ证券互联网服务平台”宣布与多家证券公司合作,提供开户、交易、营销、客服、互动、社交传播等服务,掀起了券商互联网化的一波高潮。

据了解,券商与腾讯企业QQ合作只是一个阶段性成果,券商的互联网业务会在各大门户网站遍地开花。

分析人士认为,从需求面而言,内地证券经纪业务本身的远程属性使得互联网经纪业务推广难度微乎其微,同时历经多年的电子商务发展也使得年轻一代更适应金融产品的互联网操作。从供给面而言,在技术进步与制度放开的大背景下,互联网券商的创设及审批积极推进。从制度放开角度来看,互联网证券创设所面临的障碍正在逐步清除中。

据了解,在美国市场互联网经纪业务的模式探索方面,经历了两步走的过程。第一步与传统金融竞争,实现以低价获取客源,第二步与互联网金融同业竞争,搭建低成本的细分金融平台。

分析人士认为,在内地互联网经

纪业务相关领域政策放开之后,内地市场有望迎来真正意义上的互联网经纪券商,同时将加速“低价获客”的第一步盈利模式,证券经纪业务格局将为之发生相应转变。

统计数据发现,以上上市公司可比口径计算,目前经纪业务在券商基本四大业务所占比重稳居第一,但2009年底至今,券商经纪业务对营业收入占比一路下降。上市公司代理买卖证券净收入所占比重在2009年达到62%的高点之后一路下滑至2012年底的33%。2013年底占比提升至40%以上,原因是市场结束连续两年的大幅下滑。佣金率下滑为市场密切关注,市场格局的转型一触即发。

对于内地券商而言,通过互联网“低价获客”的进程已经开始,在过去一年中带动了平均佣金率水平急剧下行。海通证券研究报告指出,从佣金率上看,上半年行业佣金率0.08%,同比基本保持稳定,但二季度环比下降0.3个基点。从统计数据来看,部分中小券商佣金率较高,而业务结构较均衡、高净值客户较多的大券商或更具防御性。对于中小券商而言,率先开展互联网业务的在市场份额方面有了较大提升。市场普遍预期长期佣金率的下行趋势远未结束。

金融资产交易 互联网化有望提速

□本报记者 陈莹莹

互联网金融的热火正在由个人理财“燃烧”到企业,随着包商银行“小马bank”、阿里“招财宝”、京东“小银票”等产品的上线,互联网金融资产逐步扩大到债权、票据、货币基金、融资租赁等领域。业内人士预计,未来金融资产交易的“互联网化”将提速。

金融资产交易“上网”

从个人债权到企业债权,再到票据和融资租赁资产等,金融资产“上网”趋势愈演愈烈。零壹财经研究总监李耀东认为,P2P平台发展之初,主要是信用贷款和担保贷款占比较高。如今,大额担保借款、融资租赁、票据等资产形式也出现在P2P平台。“P2P平台从小微信贷开始,然后随着信贷额的增长以及对于风险管理要求的提高,出现抵押担保借款,而伴随额度扩大以及借款人从个人转化为企业,开始出现大量的企业抵押或者担保债权,然后再发展为针对特定抵押物的债权。总体来说,P2P借贷的资产更多地向供应链金融延伸。”

东方金金科公司执行总经理李中阳称,互联网的逻辑非常符合小微金融服务的特点。同时,随着互联网金融基础设施的完善,一些企业利用大数据分析以及交叉验证技术,提高了信用风险的控制效率。另外,小额信贷资金需求数额小、时间点分散,导致传统金融机构服务成本提高,与收益不相匹配,而互联网金融可将这些分散需求聚集起来,批量处理,可大大降低交易成本。

另外,融资租赁业务跟互联网金融也有三个结合点:收益权转让的模式、委托租赁的模式和杠杆租赁的模式。

未来竞争围绕基础设施展开

互联网金融资产的多元化,催生了资产交易的需求,特别是一些具有融资功能的非金融机构,有很多线下优质资产,难以实现互联网化。在这种背景下,业内人士预计,未来传统金融机构资产供应与互联网平台资产分销的“联姻”将越来越多的同时,竞争也将加剧。共鸣时代CEO陆雨泉认为,互联网金融平台应该注重几大特性:第一是功能性,功能性是为了解决个人与个人之间信息不对称的问题;第二要讲究的是它的实用性;第三要讲究速度与效率。

波士顿咨询公司最新发布的《互联网金融生态系统2020》报告预计,到2020年,我国小微融资覆盖率从11%提升至30%,为超过3000万家目前未被覆盖的小微企业和个体工商户提供融资渠道。报告称,当前的互联网金融竞争将围绕基础设施、平台、渠道、场景四大领域展开,各类参与机构需建立适应型新战略,积极参与竞争。其中基础设施指的是支付体系、信用体系、基础资产撮合平台;平台指的是社交、导航、服务整合、个性化;渠道指的是多渠道整合;场景指的是应用场景及产品。而在基础资产撮合平台上,可能同目前的资产交易平台更为紧密的融合。

互联网金融资产撮合平台包括股权、债权、林权、地权、碳排放权等基础资产交易和撮合平台。此类平台的发展主要源于中国社会融资结构的改革。目前中国间接融资和直接融资的比例是6:4,而美国是3:7。未来中国必将改变社会融资结构倒挂的局面,去中介化是趋势所在。

责编:股 鹏 美编:马晓军