



大成纳斯达克100指数 20日发行

大成纳斯达克100指数基金将于10月20日至11月7日发行。纳斯达克100指数是美国高科技股的代表,该指数的100只成份股均具有高科技、高成长和非金融的特点,涵盖了苹果、微软、英特尔、百度等知名公司。

根据大成基金统计,2004年—2013年,纳斯达克100指数累计收益率为144.35%,年化收益率9.35%;而同期上证A股综合指数累计收益率为39.97%,年化收益率3.42%。业内人士指出,大成新推出的这只ODII产品,将有助于为投资者提供获取美国科网股估值抬升所带来的超额收益,以及分享全球新一轮科技产业创新红利。(黄丽)

深交所首只货币ETF 20日挂牌交易

深交所首只货币ETF——易方达保证金收益货币市场基金将于10月20日正式登陆深交所上市交易。上市后的易方达保证金货币既可以在二级市场买卖,也可以在一级市场申赎,而且卖出和赎回的资金都当日可用,能更好地为投资者提供流动性。

货币ETF除了流动性较好之外,其收益远超活期存款。从数据来看,易方达保证金收益货币于2013年3月29日基金合同生效后,截至2014年10月14日,累计收益已达5.97%,达到同期活期存款税后收益的10倍以上。(常仙鹤)

金鹰红利价值 今年以来净值增长30%

晨星数据显示,截至10月10日,金鹰红利价值灵活配置今年以来净值增长30.04%,在100只同类基金中排名第三。另外,金鹰中小盘、金鹰中证500指数和金鹰稳健成长等基金今年以来的净值增长率也达到了20%以上。

对于后市,金鹰基金认为,鉴于前期主板和创业板都已经有一波较大反弹,不少个股累积涨幅较大,后市机会仍在成长股+低估值蓝筹。在具体行业和板块方面,金鹰基金看好电力设备、医药、LED、环保股、新能源汽车等以及国企改革的主题。(常仙鹤)

华富基金龚炜：牛市在争论中继续演进

尽管近来市场“秋收”声音渐起,但对于后市,华富基金投研总监、华富智慧城市拟任基金经理龚炜仍然认为,当前市场依旧偏强,中长期可继续看好。他表示,不管承认与否,2013年至今的结构性牛市一直存在。市场各路观点之间存在分歧实为正常,事实上牛市一定是在绝望中萌芽、在争论中演进的。预计下一阶段市场会延续指数震荡上行、个股持续活跃的走势,对于行情演绎中的调整无须过分担心。龚炜认为,这轮牛市的超额收益仍将体现在新兴产业上。目前,华富智慧城市灵活配置混合型基金正在发行,对于智慧城市,龚炜表示,智慧城市概念涵盖的子行业,囊括了诸多高精尖互联网平台应用的新兴产业,直接对口城镇化建设与城市生活升级需求,未来空间巨大。在这一大领域下,智慧交通、智能安防、智能物流、智慧医疗、智能教育等板块都有不少投资机会可供挖掘。(黄淑慧)

富国基金：二级债基迎来双重运势

晨星数据显示,截至10月10日,有28只债基在过去三个月获取的收益超10%,除可转债基外全部为二级债基(包括激进债基、普通债基),纯债基金最高仅为6.48%。对此,富国基金指出,今年以来,债市的持续慢牛、股市的三季度突然发力,给二级债基带来双重“运势”,而未来,二级债基的这种双重“运势”仍将延续。富国基金进一步指出,债市方面,基本面无利空,市场利率水平整体下行,中长期来看债券依然具有较好投资价值;股市方面,改革将继续成为股市运行的主动力。二级债基作为唯一一种投资横跨股债两市的债基,当前恰逢配置良机。据悉,正在各大渠道发行的富国收益增强债基就是一只二级债基。(李良)

国泰君安成飞：债市还不到转折时期

“目前看,在未来3到6个月内,债市还看不到转折迹象。”国泰君安证券资产管理公司固定收益投资部总经理成飞认为。市场变幻莫测,尤其是市场利率波动较大。但是,成飞所管理的君享稳健的收益率一直稳健增长,罕有回撤。成飞分析,一方面,经济基本面短期内还不容乐观,出口不会有大的好转,房地产市场虽正在放松之中,对基建有所促进,但会有时滞;另一方面,从通胀来看,9月份非食品通胀下行,在某种程度上隐含着经济在下行;三是央行的政策还有空间,传统的降息降准手段并没有使用,导致政策力度弱于往年,传导时滞相应地长于往年,也使得债券市场牛市持续比较久。成飞认为,放松政策还没有完全释放,未来有可能逐步实施,所以牛市空间依然存在。(朱茵)

蚂蚁雄心 阿里欲打造“金融新生态”

阿里小微金服更名蚂蚁金服,正与监管层沟通网商银行面签难题

□本报记者 曹秉瑜 陈莹莹

经历了一年的筹备期,脱胎于阿里巴的小微金融服务集团正式亮相,并更名为蚂蚁金融服务集团(以下简称“蚂蚁金服”)。在昨日的“2014小微分享会”上,蚂蚁金服一展其打造金融新生态的野心,表示将以小微企业和普通消费者为主要用户,建立以数据、技术、服务为核心的金融生态,帮助合作伙伴,共同为用户创造价值。

云计算和大数据助力金融机构转型

蚂蚁金服称,目前,其旗下业务包括支付宝、支付宝钱包、余额宝、招财宝、蚂蚁小贷以及备受瞩目的网商银行(筹)等,所涉及的合作伙伴众多,包括商家、第三方和金融机构等。据其介绍,支付宝平台上,有超过200家金融机构与其合作开展网络支付业务,近千万小微商户将支付宝作为网络支付服务提供商;在保险平台上,接入了100多家保险机构;在招财宝平台上,已有几十家金融机构的产品上线,并且已与100多家金融机构签订合作协议。

CFO井贤栋表示,真正支撑上述业务的是蚂蚁金服强大的云计算、大数据和信用体系等底层平台,蚂蚁金服将对所有合作伙伴开放这三大平台,以拓展互联网时代的金融新生态。

CTO程立称,蚂蚁金服的云计算已具有金融级能力:目前可实现处理的高频并发金融交易已达到了3万笔/秒,千万笔支付/天,每日数据处理量超过30PB,可在30分钟内完成亿级账户的清算。在实时大数据风控方面,则已经实现毫秒级处理速度。以每年的“双十一”来看,交易笔数的峰值承受能力,从2010年的1280万笔,到2013年的1.88亿笔,逐年提升。

蚂蚁金服的国内事业群总裁樊治铭表示,蚂蚁金服的开放平台将帮助金融机构在移动互联网时代转型,从以“能力”为服务核心向以“数据”为服务核心的方向转型,从以销售为中心的网点服务转型到以需求为中心的数据服务。

网商银行面签难题正与监管层沟通

作为首批拿到牌照的民营银行,正在筹备的网商银行也备受关注。10月16日,蚂蚁金服副总裁俞胜法表示,网商银行会是一个“纯网络银行”,对于如何突破目前银行面签的问题,

蚂蚁金服:三四线城市和农村是移动金融的潜力市场

□本报实习记者 徐文擎

在16日的“2014小微开放日”上,蚂蚁金融服务集团称,农村和跨境交易将是支付宝未来拓展的两大方向。

向三四线城市和农村转移

“未来我们将投入更多精力搭建为小微企业和消费者金融服务的基础设施和金融生态圈。”蚂蚁金服O2O事业部总经理王丽娟称,三四线城市和农村会是移动金融的潜力市场。

据她介绍,在支付宝过去半年的新增用户中,一二线城市只占48%,而三线城市占比达52%,支付宝钱包也表现出相似的特点,同时PC向移动端转移的趋势明显。目前,城镇互联网化的普及率达到了62%,农村只有27.5%,但农村居民的收入增速超过了城镇居民。基于这种变化,蚂蚁金服希望利用平台化思路,借助

正加紧和监管部门进行沟通。

俞胜法明确表示,“网商银行不会设线下实体网点,会利用网络技术、大数据分析等纯网络经验。”同时,也会利用阿里生态圈的大数据,为个人提供消费贷款。

在不设实体网点的情况下,如何解决面签问题,俞胜法称,网商银行会借鉴此前获批筹备的银行的一些相关做法。据了解,微众银行相关人士此前透露,微众银行将主打以数据为主导、主要服务大众客户和微型企业的“互联网银行”。值得一提的是,目前在一些银行的实践

集团的技术能力和对数据的理解,帮助移动金融在三四线城市和农村的发展。未来服务重点主要集中在医疗、交通、政务和消费形态的变化上。比如医疗,蚂蚁金服设想了远程挂号、电子处方等手段来解决医疗资源在地域上的不平衡;交通上,希望采用和政府合作的方式共同打造智慧城市,解决包括搭乘公共交通、租车、缴罚款等方面的智能化问题。王丽娟说,这些应用场景很多已经在一二线城市实现,下一步的重点在开拓三四线城市的巨大市场。

对于农村,蚂蚁金服未来的重点在于满足农民在存、取、转这样的基础金融服务上,同时利用现有的技术和平台,帮助农村更好地解决信息流通的问题,帮助农民在种和销的农业周期中,有更大的主动权配置富余资金。

从海外到中国再从中国到海外

除了农村,海外也是蚂蚁金服未来发展的

中,已经开始在直销银行推远程开户,开设在直销银行上的虚拟账户,可以进行存款、汇款、投资,功能齐全,实际上相当于一个结算账户。

纯线上模式还面临如何取现的问题。对此,俞胜法称,“网商银行主要服务的是屌丝用户,他们的取现需求并不那么大。如果我们需要取现,可以先转到其他银行账户,操作很方便,也不会产生额外费用。”

CEO彭蕾表示,网商银行不会享受特殊待遇,蚂蚁金服致力于服务全国乃至全世界的金融机构,对这个平台上的所有主体都将一视同仁。

一个重要方向。蚂蚁金服国际业务副总裁彭翼捷称,未来国际业务的发展,不仅是让国内的用户更方便快捷地买到海外商品,还要以中国为原点,让支付宝的中国经验走向海外市场,服务当地国。

据她透露,蚂蚁金服11月将上线支付宝海外直购频道,为用户提供包括推荐、购买、物流、退税等系列流程在内的一站式服务。目前,支付宝海外活跃用户数量已经达到1785万,这些用户分布在100多个国家和地区,尤其在俄罗斯、美国、巴西、西班牙、香港、台湾、新加坡等国家和地区发展迅速。其提供的业务包括旅游预订、交通、购物、退税、一体化体验等。另外,支付宝已经具备了14种货币的结算能力,超过2000个海外商户将支付宝作为网络支付的手段。

同时她表示,未来支付宝还会将国内的成功经验拓展至海外的重点市场,更好地服务当地国,打造一个真正没有地域边界的支付消费体系。

4个月发行4只产品

公益信托突破审批困境频繁现身

□本报记者 刘夏村

曾长久陷入沉寂的公益信托近期开始频频“现身”。据不完全统计,今年6月以来,万向信托、国元信托、湖南信托、国民信托分别发行了一只公益信托产品,而在此之前,除2008年汶川地震后发行了两只公益信托计划外,近年来行业内已鲜有该类产品出现。

业内人士认为,公益信托被监管层视为“创新业务”以及对信托业务的长远考虑是近期信托公司开始重视公益信托的重要原因。同时,对于相关审批政策更为深刻的理解与应用则加速了公益信托的发行。

公益信托频“现身”

9月28日,国民信托宣布发行一款名为“爱心久久—贵州黔西南州贞丰四在小学”的公益信托计划。该信托资金系专项用于捐赠贵州省黔西南州贞丰县开展“四在小学”活动所需的软件和硬件设施建设。

实际上,这已是今年6月以来发行的第4只公

清洁技术领域融资环境低迷

高壁垒限制VC/PE投资热情

谓风生水起,然而受困于资金退出渠道遇阻、环保行业技术壁垒较高、细分领域众多等因素,风投资金在一级市场的投入热情却并不高。三季度,仅3家清洁技术企业成功IPO,霸菱亚洲投资的康达环保成功登陆交所。根据股东持股数据,霸菱亚洲持有康达环保402445万股,占有公司20.1%股份。截至10月16日收盘,康达环保市盈率达26.75倍。

不过,投中数据显示,虽清洁技术业第三季度融资金额总量整体仍呈下降趋势,但融资案例数量环比已有所增加,投融资环境也将逐步好转,其中不乏大佬深创投、东方富海、松岭基金等出现在电池与储能技术、清洁能源等细分领域的天使阶段。7月1日,深创投斥资163万美元投资了深圳巴斯巴科技发展有限公司。据悉,巴斯巴科技致力于

生产节能环保的低碳高效产品,被广泛运用于电动汽车、风能、太阳能、智能电网等新能源产业。从投中数据也可以发现,电动车清洁领域,是三季度创投投入的重要领域。其中松岭基金1629万美元投入清洁能源领域的龙能伟业,东方福海326万美元投入电池与储能技术的美能储能。

并购渠道火热

今年以并购模式获得退出的方式在风投机构中颇为风靡,清洁技术领域交易案例也小幅上升,交易案例数量达到了近几年来的最大值。投中数据显示,2014年第三季度,清洁技术并购市场宣布交易案例数量75起,环比上升15.38%,交易规模12.79亿美元,环比下降27.51%。其中,完成交

赚钱还是赚人气 私人银行模式之困有解

私人银行的定位是利润中心,客户是私人银行的,那么就要计算客户的贡献度,核算成本、利润……但产品中心(即利润中心)的定位和服务支持中心是一对矛盾。要做产品中心,就要追求利润,就要从客户身上赚钱。但这又违背私人银行服务的初衷;如果做营销服务支持中心,那么私人银行就提供高端服务,增值服务,尽量不向客户收钱。“我个人认为营销支持服务中心的定位比较合适。因为私人银行从一开始是体现综合收入的。只要把客户服务好了,就能为银行带来综合收入,私行则不必看重眼前卖产品的一点一滴收入。如果考核利润,那么私行只有增收节支,从客户身上多赚钱,减少服务费用支出。而服务跟不上,就会负能量循环。”该国有关行的私人银行负责人认为。

究竟哪一种模式比较好,国内银行都在探索中。私人银行的负责人也在思考私人银行和零售业务之间的盈利模式到底有什么不同。

“我觉得私人银行不能急切地追求利润,尤其是不能和客户发生‘对赌’情形,例如客户买了高风险产品,银行为销售这些高风险产品收取高额佣金。私人银行的职责应该是提高高端客户和银行的黏性。”某股份制银行零售业务部负责人指出。

矩阵式管理可行

王菁介绍,招行目前采取的方式是矩阵式管理,即私人银行业务由总行进行专业化管理,比如产品研发、投资顾问工作方法和流程、人员培训、绩效考核、品牌管理等等都由总行统一进行,分行作为利润中心也分摊所有的运营成本。

王菁分析,之所以把分行作为利润中心,是由国内中资银行现行的以分行为利润中心的模式决定的。在这种情况下,如果将私人银行作为利润中心,那么私人银行和分行之间就没法实现资源共享。如果私人银行采取事业部制就是自己切断了客户来源,变成了银行内部的私行和分行抢客户。

“私行的发展一定要充分调动分行的积极性,通过零售和批发的客户经理,在各个节点上发掘客户需求,并通过私人银行的专业服务满足客户需求,他们是发现私行客户的触角;但是针对高端客户的服务必须是专业化的,因此需要私人银行的统一管理来深度经营客户。”王菁说。

某股份制银行私人银行负责人透露,外资银行的私人银行业务近年来发展速度远不如预期,很重要的一个原因就是其分行的数量太少,网点太少,私行没办法和分行共享客户。

王菁介绍,如果把私人银行作为完全的营销服务支持中心,也会出现专业服务不统一的问题。如果各地分行对私人银行的理解和执行有偏差,就可能出现两个分行的私人银行服务从形式到内容都完全不一样的情况。王菁总结,招行经过这么多年的摸索,分行作为私人银行的利润中心,总行提供私人银行的专业化管理的矩阵式管理模式是行得通的。