

用数据说话 选牛基理财
金牛理财网 WWW.JNLC.COM

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份的代表，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QDII产品，将有助于为投资者提供获取美国科技股升值所带来的超额收益，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）

华富基金龚伟： 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，华富基金投资总监、华富智慧城市拟任基金经理龚伟仍然认为，当前市场依旧偏强，中长期可继续看多。他表示，不管承认与否，2013年至今年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字震荡上行、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。

一些信托研究人士则认为，国外经验显示，公益信托具有较好的发展空间。随着国内公益信托规模的扩大，信托公司可以名利双收，现在这一业务发展较好的公司届时就会有所收获。前述某信托公司内部人士亦表示：“虽然我们公司做这单公益信托不赚钱，但至少是一种经验的积累，是为公司信托业务的长远发展做准备。”

（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力军。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，对基建会有促进，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 曹乘瑜 陈莹莹

经历了一年的筹备期，脱胎于阿里巴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，

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小微企业的“互联网银行”。值得一提的是，目前在一些银行的实践

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。如果他们需要取现，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。

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

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线医疗、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服务，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

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频现身

□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

益信托产品。就在国民信托发布这一产品的两天前，湖南信托亦宣布发行“湘信·善达农村医疗援助公益信托计划”。8月12日，安徽国元信托也开始在其官网推荐一只公益信托。6月中旬，万向信托推出了“万向信托—中国自然保护公益信托”。

值得注意的是，国内的公益信托发端于2008年汶川地震后，但随后便昙花一现。一位公益信托研究人士回忆，彼时，长安信托、百瑞信托等信托公司共发行了两只公益信托计划，但在之后，业内就几乎再没发行过。

信托业内人士认为，无法得到公益事业管理机构的批准，是导致公益信托陷入沉寂的一个重要原因。《信托法》规定，公益信托的设立和确定其受托人，应当经有关公益事业的管理机构批准。未经公益事业管理机构的批准，不得以公益信托的名义进行活动。不过，目前“公益事业管理机构”在《信托法》及其他相关法律法规中并没有具体所指。

一位负责公益信托研发的人士表示：“我们通常理解的是民政部门，但实践过程中民政部门则以各种理由不予审批。”中国证券报记者了

解到，由于在公益事业管理机构批准这一环节受阻，使得此前一些有意发行公益信托的公司只能“另辟蹊径”，发行具有公益目的的集合资金信托计划。

突破审批困境

前述4只公益信托计划的相继发行，也得益于其通过了相关公益事业管理机构的批准。例如，湖南信托在其官网表示，“湘信·善达农村医疗援助公益信托计划”是经湖南省人民政府授权湖南省卫生和计划生育委员会审批和监管。前述国民信托公益信托的“公益事业管理机构”为贵州省黔西南州贞丰县民政局和教育局，另外两只公益信托亦分别得到当地民政部门的批准或支持。

对此，中国人民大学信托与基金研究所执行所长邢成认为，这得益于对于相关审批政策更为深刻的理解与应用。他说，以前不少信托公司狭隘地认为公益事业管理机构就是指民政部门，但实际上还包括相关救助领域的主管部门，例如卫生主管部门、教育主管部门等。此外，亦有业内人士透露，信托公司与相关主管部门良好的沟通协

调也是产品获批的一个重要原因。

“这说明现在信托公司开始重视公益信托这一业务了。”邢成说。记者了解到，除了前述4家，目前还有其他一些信托公司在筹划发行公益信托计划。不过，由于目前信托公司开展这一业务的费率仅为千分之几，甚至是免费，加之管理规模较小，所以并不赚钱。

显然，赚钱并不是当前信托公司重视公益信托的直接原因。实际上，在此前银监会下发的99号文中，公益信托被视为一种重要的转型创新业务，而在新一轮信托公司监管评级中，公益信托作为创新业务属于加分项——这被认为是一个现实原因。另外一个现实原因是，开展公益信托被认为是信托公司履行社会责任的一种体现。

一些信托研究人士则认为，国外经验显示，公益信托具有较好的发展空间。随着国内公益信托规模的扩大，信托公司可以名利双收，现在这一业务发展较好的公司届时就会有所收获。前述某信托公司内部人士亦表示：“虽然我们公司做这单公益信托不赚钱，但至少是一种经验的积累，是为公司信托业务的长远发展做准备。”

清洁技术领域融资环境低迷 高壁垒限制VC/PE投资热情

□本报记者 张洁

国内制造业发展残留的环境污染问题，正严重影响着人们的生活，生存环境严峻催生对清洁技术需求的高涨。不过，在二级市场火爆的清洁技术，在一级市场却正经历着短暂的寒冬，虽然眼下融资环境正趋好转，但融资案例数量和规模依旧在低位徘徊。对此，分析人士认为，由于环保细分领域众多且技术壁垒较高，使得资金投入时间成本增加，因此在选择上相对谨慎。但有国家政策的助推，未来细分领域的成长还是会受到资金追捧。

风投热情回暖

自去年以来，环保板块在二级市场的表现可

谓风生水起，然而受限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，风投资本在一二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尔环保成功登陆港交所。根据股东持股数据，霸菱亚洲持有康达尔环保402445万股，占公司20.1%股份。截至10月16日收盘，康达尔环保市盈率达2675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，东方富海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1279亿美元，环比下降27.51%。其中，完成交

易案例规模最大的为福建南纺以258亿美元收购福能新能源100%股权。另一个规模较大的案例是福建南纺以204亿美元的价格收购晋江天然气75%股权。另外，三季度还涉及4起跨境并购案例，分别是中国建材并购Avancis100%的股权，顺风光电以0.25亿美元的价格收购Powin Energy30%的股权，先河环保以0.04亿美元的价格收购CES51%的股权，先河环保出资0.02亿美元增资CES。

投中分析师表示，目前清洁领域并购基本处于起步阶段，涉及的也是如工业水处理等细分领域的并购案例。虽然IPO仍然是PE/VC首选，但随着行业整合加剧，产业政策扶持等利好，介入清洁技术领域的资金也会多渠道参与其中。

赚钱还是赚人气 私人银行模式之困有解

□本报记者 高改芳

“私人银行业务虽然在国内已经开展了将近10年，其运营模式也五花八门，但究竟怎样一种发展模式比较好，国内的银行目前都在探索，还没有定论。”某国有大行私人银行部负责人介绍。

招行私人银行部总经理王菁认为，目前招行私人银行采取的是矩阵式管理，即分行作为私人银行的利润考核中心，总行提供垂直的专业化管理包括投资顾问服务、工作方法、产品配资、品牌管理和绩效考核等。“目前看来这种模式是比较合理的，私人银行对整个银行的利润贡献度显著提升。”王菁说。

赚钱还是服务

某国有大行的私人银行负责人坦言，如果私人银行的定位是营销服务支持中心，那就给客户提供各种增值服务，不单纯追求利润；如果总行对

“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、品牌管理等都由总行统一进行，分行作为利润