

金牛股票私募指数
正式发布

国内第一只跟踪私募基金评奖结果的指数——金牛股票私募指数近日发布。该指数由中国证券报旗下子公司中证投资资讯有限公司编制和发布。该指数以最近3年获得“金牛股票私募管理公司”或者“金牛股票私募投资经理”奖项的私募公司作为指数成份,每年3月底根据新一届获奖名单进行调整。该指数包括全样指数和旗舰指数,前者跟踪成份私募公司所有公开产品的业绩表现,后者跟踪成份私募公司旗舰产品的业绩表现。

该指数以2012年3月31日为基期,基点为100点。截至2014年9月30日,全样指数和旗舰指数分别为143.38点和148.21点,累计获得收益43.4%和48.2%。同期沪深300指数轻微下跌0.2%,全样指数和旗舰指数分别获得43.6%和48.2%的超额收益。

相同期间,晨星中国和华润信托合作编制的中国对冲基金指数涨幅为29.1%,兴业信托和朝阳永续合作编制的中国私募基金指数涨幅为27.63%,格上理财编制的私募基金指数涨幅为28.80%,好买编制的股票型私募指数涨幅为29.9%。金牛股票私募全样指数和旗舰指数均超越上述指数,超越幅度为14%~19%。金牛股票私募指数不仅大幅跑赢沪深300指数,同样也大幅跑赢行业平均水平。

从回撤指标来看,金牛股票私募全样指数和旗舰指数的最大回撤分别为-6.90%和-6.74%,而同期上述私募基金指数最大回撤达到-11%至-10%,沪深300指数最大回撤为-20.13%,金牛股票私募指数也明显优于沪深300指数和行业平均水平。(曹乘瑜)

天津银行与天弘合作
推出“天天宝”

继渤海银行与诺安基金推出“添金宝”后,基金投资与线下支付的无缝对接再添一“宝”。10月28日,天津银行联合天弘基金共同宣布“天天宝”正式全国发行。与普通的银行卡不同,“天天宝”是兼具自动理财和消费取现的金融IC卡,为客户一站式服务,将客户的存款、投资、消费行为进行了有机整合。“天天宝”的客户,不仅可以享受到互联网“宝宝”类产品的货币基金收益、普通借记卡消费取现的快速便捷,而且无需自己操作申购和赎回,未来还可以体验到金融IC卡的快捷支付。客户只需办理天津银行“天天宝”卡,签约并设定最低留存金额,高出部分每天将自动转投货币基金,一起投、不设限额。“天天宝”的余额投资于货币基金,目前对接天弘现金管家C类。该基金由兼任余额宝基金经理的王登峰亲自管理。天津银行作为全球银行品牌300强,营业网点240余家,实力雄厚。

天弘基金表示,以往“宝宝”类产品多为基金公司与互联网公司打造的线上理财产品,主要用户群是互联网用户,而客户对线下理财、取现、消费的整合需求也非常迫切,天津银行与天弘基金联合打造的“天天宝”,正可以满足此类需求。业内人士认为,互联网金融与银行并不是非此即彼的替代关系,而是可以互利互惠,优势互补,共同打造新型生态圈。(曹乘瑜)

招商快线助力“打新”

“有新股就打新股,无新股买货币ETF。”拥有“股市现金宝”之称的招商保证金快线正成为“打新”解禁资金的新港湾。

据了解,招商保证金快线采用了“场内实时申赎+二级市场交易”的双层机制,赎回或卖出资金T+0实时可用,已经成为股市的“现金宝”。“打新”资金解禁后,当日(T日)即时可买入招商保证金快线,享货币基金收益;当新股申购机会出现时,可卖出招商快线,当日即时可转入新股申购,实现与股票等场内品种瞬间转换,不错失转瞬即逝的新股申购时机。(黄丽)

橙旗贷正式上线

10月28日,供应链P2P网贷平台——橙旗贷上线新闻发布会在上海隆重召开。上海橙旗金融信息服务有限公司董事长陈志军表示,橙旗贷计划在上线6个月后引进VC/PE,A轮融资资金1000万美元。争取3年内实现平台每年交易额达到50亿元人民币,成为行业内的优秀品牌。

据悉,此次上线的橙旗贷是国内领先的互联网金融投融资理财平台。与其合作的中采(上海)供应链有限公司(它的母公司是国采科技股份有限公司,公司的政府股东包括中国物流与采购联合会和中国电子商会),首期签订了2亿元的合作项目,作为上海首个国资合作供应链P2P平台,具有安全规范、诚实可信的特点,标的均为精选优质项目,每个项目均有客户提供抵押物和反担保措施,并且融资项目由三大担保公司100%本息担保。橙旗贷在有大数支撑,完善的贷前、贷中、贷后风险预警机制等十二道资金安全守护屏障下,有效地降低了预期风险,确保用户资金的安全。发布会上,多家担保公司宣布与上海橙旗签订总计5亿元的担保合作协议。

据悉,上海橙旗已正式签约,鼎力支持著名电影表演艺术家秦怡电影事业封箱之作《青海湖畔》,成为互联网金融与艺术的首次碰撞。(朱茵)

债基年内获益不菲 部分基金萌生退意

□本报记者 田露

相比2013年的哀鸿遍野,今年的债市形势称得上是大逆转,牛市的延续超出许多业内人士的预料。受益于此,今年多数机构的债券投资都取得了丰厚的收益,公募基金也不例外。不过,部分基金经理认为,债市盛宴已经步入尾声,他们的心态也趋于谨慎。

债券基金收益喜人

谈起今年的债市走势,有机构人士表示,像2014年这样持续时间如此之久的牛市近年来确实不多见。自年初以来,市场也屡次有所波动,但每次波动之后,又不断出现市场利率下行,走出了一场美妙而意外的慢牛行情。

“今年的债券投资,收益率没做到20%~30%都不好意思说自己做得不错了。”有投资人士抛出了这样的话。

不过,一位基金业内人士在接受中国证券报记者采访时表示,20%~30%的收益率在公募的债券型基金产品中还是比较高的,主要由分级基金的B端取得。他不否认基金行业今年整体都抓住了债市的良好机会,但他同时表示,券商自营、资管,以及保险资管等其他机构中,很多也做得挺棒。

根据WIND资讯数据,自今年年初截至10月28日,开放式债券型基金(WIND分类)中,739只净值数据的债基(A/B/C类份额分开统计,分级基金母基金份额和子基金份额分开



统计)中,除了一只分级债基B端出现轻微亏损外,其余全部盈利,共有369只债基的收益率落在10%~20%的区间,这部分占比达到49.9%。此外,有18只基金目前的收益率超过了20%,如新华安享惠金A/C、易方达安心回报A/B等。而封闭式债券型基金(WIND分类)方面,69只基金仅一只轻微亏损,其余多数净值增长都在10%以上,嘉实多利进取、新华惠

鑫分级B和浦银安盛增利B的增长更是分别高达49.3%、45.7%和40.5%。值得注意的是,除个别产品外,这类取得高收益的封闭式基金也的确基本都是分级债基B端份额。

“今年债市行情有过几次反复,而且去年的心理阴影还在,因此一些投资人可能一看情形不对就空仓了,但公募基金有底仓的强制性要求,因此遇到今年这样的市场,没有理由比其他机构

做得差。”一位密切关注债市的人士评点道。

部分机构保守心态渐浓

外界看着机构的债券投资团队风光无限,目前就等着年终大奖发送,然而,第四季度还余下两个月,明年的走势又将如何?对此,基金业内一些投资人士仍然保持着清醒。

“虽然现在业内对于后市的分歧比较大,但我们已经趋于保守。”近日,上海某基金公司的固定收益总监对中国证券报记者说。他们认为,由于经济下行,市场无风险利率下降等因素起作用,今年8月份之前,债券市场的红火景象都可视为自然的牛市,但8、9月份的债市则可谓“人造牛市”,原因在于其背后的推动力来自于这一段时间央行采用一些工具定向释放了流动性,导致银行间回购利率被压得很低,也带给了投资人良好的流动性宽松预期。

“我们认为,短期之内,这样的措施就如一剂‘强心针’,但就中期而言,它们对于市场的支撑力度有限。换句话说,现在债市延续强势实际上是因为还在憧憬着政策上明年能降息、降准,但这种良好的边际影响在减退,等到政策真正出来,反而无法形成支撑了。基于这样的考虑,我们并不非常看好2015年的债市表现。”上述固定收益总监说。

据了解,一些谨慎的债基经理已经“且战且退”,在投资操作上趋向保守,卖出债券、降低仓位的行动或已正在进行之中,与此同时,伴随着降低投资杠杆、缩短久期等操作。

延伸上游 地产基金开启并购新模式

□本报记者 张昊

随着地产行业生态的不断演变,地产金融与地产开发之间的界限日益模糊。经过几年的发展,房地产基金的业务进一步向上游延伸,并购成为房地产基金行业的最新模式。

困境中谨慎乐观

房地产行业逐渐进入存量时代,并购成为永恒的主题。房企流动性的紧缺,必将催生三类困境:困境资产、困境项目和困境企业。地产行业困境会带来机会,会产生大量的折价购买优质资产的交易机会。对于房地产基金而言,眼下即将迎来新一轮的并购潮。

德信资本董事长陈义枫认为,在当前这样一个市场走势切换为新常态与弱周期叠加的市

场环境下,地产行业的分化在加剧,整合速度明显加快。这一轮的并购浪潮需要巨大的资金供给,这对房地产并购基金而言,是发力的重要时机。作为房地产基金,可以在行业整合中扶强汰弱,深度参与到并购中去。他表示,地产进入新常态,行业整合、并购将提高行业集中度。房地产基金可以深度介入其中,顺应潮流,扶强汰弱,寻找强者,共同成长。

而本次限贷政策的调整,也在陈义枫研判市场走势的预期之内。他表示,此次政策出台,是从金融角度松绑房地产,将提升市场购买力,改善房企的流动性,并将有力对冲下行压力,平复弱周期下探的幅度,避免出现楼市大起大落的局面,从而促进房地产行业的平稳发展。

清科数据显示,2014年一季度房地产基金

募资规模从2013年底的106.67亿美元猛降至43.76亿美元,降幅超过50%。清科研究报告称,随着不断有机构进入私募房地产基金市场,该领域的竞争也变得愈发激烈,对地产产业投入的资金总量也在持续增加,这令地产商的融资成本有所下滑,同时私募房地产基金的收益也受到了一定的影响。

弱周期的并购盛宴

上周,深圳房地产基金德信资本成立德信并购基金,与深圳地产并购企业天朝实业签订战略合作伙伴关系。陈义枫表示,地产进入新常态,在政策和市场两个因素的合力作用和共同演绎下,地产行业未来将转向“窄幅波动、缓慢上升”的长期趋势。从周期上看,两年以内将小幅走弱,但下探幅度有限,行业不会出现崩盘的

现象。陈义枫预计,2015年下半年弱周期将会结束并开始复苏。

德信资本天朝项目总经理林俊浩介绍,德聚盈1号——德信天朝房地产并购基金,是德信资本专门针对商业物业项目并购推出的一款产品,最高募集资金余额不超过人民币5000万元。林俊浩称,在产品正式上线,德聚盈1号认缴投资的前两天即完成70%的募集。目前,该款基金已经封闭,并已投资到项目中。

天朝并购基金所投项目处中低价位,高价值回报吸引投资者。资料显示,该基金的投资标的,深圳横岗荷坳地铁口“水晶之城临街商铺”房地产项目,位于深圳最大副中心龙岗区的核心地段,最大主干道旁的地铁口临街商铺,预计销售均价在5万元/平方米左右,相对同地段商业物业,处于中低价位。

供应链金融频现新玩法

是供货商为解决融资需求或现金流问题,将对采购方的应收账款折价转让给保理商,而保理商为其承担包括贸易融资、销售分户账管理、应收账款的催收、信用风险控制与坏账担保在内的相关责任,属于供应链金融中的上游部分。在P2P引入保理业务的新模式下,保理商将应收账款的收益权转让给平台投资者,并承诺回购和支付利息。值得注意的是,应收账款的质押权并未转让,因此保理公司仍然负有兜底义务。

上述业内人士告诉记者,在保理业务联姻P2P拓展市场的前期阶段,肯定会求稳,上线的也都是最优质的项目,关键是在中后期也要一以贯之,同时这个市场规模最终会有多大目前还不好判断,因为真正熟悉保理模式的个人投资者既少也比较分散,现在更像是全局性的“拓荒期”。

据了解,目前传统保理业务的融资成本通常在6%~13%,对接银行的商业保理贷款最高可达15%,在平台对投资者放出8%~12%的年化收益,除去接入第三方支付的手续费和银行托管费,对平台方来说最多能有3~5个点的毛利润。但何坤说这还未到盈利阶段,自己搭平台更像是一个战略性的动作,二期还会引入其他保理公司的优质项目,同时增加更多的技术创新和金融产品创新因素。

法律风险不可忽视

近两年不断发展的保理业务在不断寻求更多样化的融资方。除十余家P2P平台已与多家国

资背景保理公司联手布局供应链金融领域以及保理公司自建平台外,今年8月还传出保理公司与1号店等电商平台合作的消息。

保理业务上平台无疑是供应链金融中的一种新玩法,利用的是链条上核心企业的信用优势。通常来讲,一家核心企业的上游或下游交易环节,历史交易记录比较容易核实,可以甄别客户的信贷资质和风险等级,同时通过产品设计可以控制借款用途或还款来源的资金流,风控重点比传统贷款更靠近前端,但其中隐藏的法律风险不可忽视。

例如,现存的保理业务分为明保理和暗保理两种。明保理是指在法律意义上供货方必须将应收账款的转让通知到买货方,并向保理商提供一定的通知证明,比如买货方需加盖单位公章以示知晓此项事宜。但实际操作中,许多供货方因担心买货方质疑自己的现金流出现困难而进行暗保理业务,即买货方并不知道自己的应付账款被转让。“平台目前上线的都是‘明保理’业务,这样风险会比‘暗保理’小很多。”何坤解释。

同时,核心企业一般都有明确的供应商准入机制及共同价值的奖罚措施,如订单保障、销售返点等,这有利于保理商利用核心企业的主导地位加大受信客户的违约成本。

另外一个业务转型路径则是发展证券投资信托。刘景峰表示,四川信托将开展股票投资、上市公司定增、并购等证券投资业务,甚至将招聘基金经理,发展证券投资主动管理业务。

事实上,四川信托已在两年前就开始布局这一业务,并在今年成为这一业务领域的“黑马”。来自WIND的统计数据显示,在三季度的证券投资信托产品发行中,四川信托在发行规模上跃居行业第一,发行数量上位居第四。刘景峰透露,对于这一业务将采用可复制、适宜大规模推广的模式在公司内推行。

此外,刘景峰表示,在过去的基本上,还将根据投资者的风险偏好与需求对房地产业务进行优化调整。至此,四川信托从资金、资产两端谋求业务转型的两大路径轮廓均已浮现。

保理业渐染互联网基因

供应链金融频现新玩法

是供货商为解决融资需求或现金流问题,将对采购方的应收账款折价转让给保理商,而保理商为其承担包括贸易融资、销售分户账管理、应收账款的催收、信用风险控制与坏账担保在内的相关责任,属于供应链金融中的上游部分。在P2P引入保理业务的新模式下,保理商将应收账款的收益权转让给平台投资者,并承诺回购和支付利息。值得注意的是,应收账款的质押权并未转让,因此保理公司仍然负有兜底义务。

但也有某保理从业人员认为,传统保理公司分为自担保和担保保险机制两种风控方式,但因为后的成本通常在2个百分点,所以多数保理公司采用的还是自担保方式。因此,为了降低项目上线后的系统性风险和潜在的社会舆论压力,保理公司对应收账款就真实性和违约性风险展开的尽职调查也应该更加严格。

何坤所言,公司打造自己的网贷平台是出于战略性的布局考虑,但保理与P2P的“联姻”归根到底是对供应链金融的实践,因此对链条上的买方企业即第一还款源要有严格的资质审核和尽职调查,同时对周转期限有所筛选。

上述业内人士告诉记者,在保理业务联姻P2P拓展市场的前期阶段,肯定会求稳,上线的也都是最优质的项目,关键是在中后期也要一以贯之,同时这个市场规模最终会有多大目前还不好判断,因为真正熟悉保理模式的个人投资者既少也比较分散,现在更像是全局性的“拓荒期”。

据了解,目前传统保理业务的融资成本通常在6%~13%,对接银行的商业保理贷款最高可达15%,在平台对投资者放出8%~12%的年化收益,除去接入第三方支付的手续费和银行托管费,对平台方来说最多能有3~5个点的毛利润。但何坤说这还未到盈利阶段,自己搭平台更像是一个战略性的动作,二期还会引入其他保理公司的优质项目,同时增加更多的技术创新和金融产品创新因素。

法律风险不可忽视

近两年不断发展的保理业务在不断寻求更多样化的融资方。除十余家P2P平台已与多家国

今年猛招近300人布局财富管理

四川信托两大转型路径浮现

台,一个专业化资产管理平台,一个家族财富定制平台。

四川信托相关人士进一步表示,四川信托将利用这一财富管理平台,根据高端客户个性化理财投资需求打造金融产品超市,通过个性化理财方案的设计,为其提供不同信托、证券、基金和保险等各式产品组合。“届时,我们在为投资者进行资产配置时,会进行全市场采购而不是仅仅局限于本公司的产品”,前述人士表示:“不过,公司也将逐步调整客户结构,重点发展投资起点为500万元以上的个人投资者以及机构投资者。”

通过搭建家族办公室为其充当个人财富的管家和家族财富的卫士,为其家族企业的治理与传承等方面定制化服务方案。

刘景峰表示,“锦绣财富”的推出是四川信托的重要战略任务,为此公司将在资源方面进行倾斜。据其透露,今年以来,四川信托新招聘人员近300名,使得公司总人数达到700人之多,而今年新招人员大多数是财富管理人员,将进一步提升公司的直销能力。

两大转型路径浮现

事实上,大手笔布局财富管理业务正是四川信托两大转型路径之一。刘景峰表示,将财富管理作为公司的转型路径,是由于传统的从资产端谋求业务转型的空间狭窄,而布局财富管理则是从资金端的角度来寻求突破,发展空间较大。

本报记者 刘夏村

整个信托业尽管“迷茫”依旧,但已有一些信托公司开始勇敢地迈出转型第一步。中国证券报记者了解到,上周四川信托董事会已通过刘景峰担任公司总裁的决议,并上报银监会。与此同时,这位“新掌门”提出的公司两大业务转型路径也浮出水面,即同时从资金端、资产端发力,布局财富管理、证券投资信托业务。

据悉,四川信托今年已经大举招聘近300名财富管理人员,公司在三季度的证券投资信托发行规模也一举跃居行业第一。

大举招兵买马

10月29日,四川信托正式发布其财富管理品牌“锦绣财富”。四川信托拟任总裁刘景峰表示,“锦绣财富”定位为一个开放的产品资讯平