“互联网+”变革激荡 资管业新金融蓝图初显

□本报记者 张昊 张莉

为推进资产管理行业加强对互联网理念、技术的学习和研究，引导行业以互联网金融为契机开展创新实践，日前，中国证券投资基金业协会在深圳成立互联网金融专业委员会，并举办了互联网金融业务培训班，证监会主席助理张育军出席会议并为委员会成员颁发了聘书。

多数参会业内人士认为，当前，“互联网+”行动计划作为新常态下重要的国家发展战略，推动了传统行业与互联网的跨界、融合和创新热潮。目前互联网技术正在加速渗透各个行业，资管业互联网化的转型任务更是迫在眉睫，在监管日渐创新和开放的背景下，金融机构需要借助互联网技术对自身商业模式和价值创造模式进行重构，从传统产品管理者向全面的平台式的财富管理者进行深度转型。

证监会主席助理张育军为中国证券投资基金业协会互联网金融专业委员会成员颁发聘书。 本报记者 张昊 摄

监管层热捧互联网金融

今年以来，来自监管层的动作正在频频释放一个积极的信号，布局发展互联网金融将是整个证券投资行业的头等大事，而对于资管行业的从业人员而言，发展互联网金融业务、推动互联网在资产管理方面的应用也将刻不容缓。日前，中国证券投资基金业协会互联网金融专业委员会的成立，被业界视为资管行业快速实施行业“互联网+”行动的标志性事件。

不难发现，在这份新出炉的互联网金融专业委员会成员名单中，不少新型金融企业的高管们纷纷进入名单之中。“在这份名单之中，不仅有我们传统基金公司互联网金融相关部门的负责人，也有BAT的企业高管，还有专注平台销售、移动社交投资、第三方支付、基金行业评价体系及外包规范而进行各类创新产品的领跑者们，涵盖范围非常广。”据中国证券基金业协会副会长洪磊介绍，首届互联网金融专业委员会成员主要是由互联网相关企业、基金管理公司、第三方基金销售公司、评价机构、基金服务机构等组成。委员会人数15人，其中浙商基金管理有限公司董事长肖风担任委员会主席，通联数据股份公司总经理王政担任秘书长，其余委员则来自BAT企业、91金融、广发基金、汇付天下、齐牛金融、深圳证券通、中证登等机构。

据了解，上述互联网金融委员会的职责包括研究论证行业互联网金融业务有关的政策和方案，组织拟定基金行业互联网金融有关业务规则、执业准则、自律公约，组织推动相关业务创新活动，开展业务交流、经验推广和培训等。据洪磊介绍，今年互联网金融专委会的工作主要包括制定资产管理行业“互联网+”行动计划纲要和路线图、资产管理行业互联网金融业务自律公约、开展互联网金融业务最佳实践与商业案例研究等。

除此之外，未来一年，该互联网金融专委会还将密集组织互联网金融主题培训，并积极通过资源整合来打造平台，建立资本账户体系，并按照底线思维原则，推动行业规则的修订，“传统行业通过互联网及大数据技术来提高技能及核心竞争力，资管人员则需要不断学习、吸收互联网思维，适应新的竞争格局。”洪磊表示。

“互联网+”冲击“旧资管”

“你知道银行渠道的大额持有人中，40岁以上的客户占比超过80%。”广发基金副总经理兼互联网金融部总经理肖雯说这句话的时候，不难发现她脸上出现的危机感。尽管广发基金在公募行业中率先联合百度推出了充满互联网思维的定制化产品“百度百发指数”，但肖雯还是切身感到互联网正在对传统的资产管理行业进行的冲击。

在肖雯分享的同时，在距离深圳不远的佛山，某国有大行理财经理小何却正在发愁怎么完成她这个月的业绩任务，小何维护的几位超过百万的基金持有人是她所在的支行重点维护对象。小何正在规劝那些年纪超过60岁的储户像炒作股票一样操作基金，3月18日，主要股指再度创出新高，小何预计市场会出现短期调整，只要这些储户将手中的基金卖出几日后再买入，小何就有望完成她的销售业绩，而小何和她的客户都不知道基金并不适合这样的操作。

而在肖风看来，当前公募基金的银行销售模式有巨大的弊端，“目前基金公司希望银行的居民储户用储蓄存款购买基金，第一，导致必须要靠收益吸引别人，第二，导致投资短期化，殊不知储蓄户口里的钱是有别的用途的，不仅仅用来做投资。第三，从储蓄户口拿钱，必然导致银行体系经常让他的客户频繁地申购赎回，买新的基金，这样银行才能赚到佣金。”据肖风介绍。美国基金公司的大部分零售是来自于401K账户和国家养老金账户这两个账户，基金公司只需要去营销年金理事会，一旦入选名单，每个月自动会有一笔钱认购或申购基金。

在业内人士看来，由于移动互联时代的到来，传统的商业逻辑和基本商业模式都将受到冲击，未来资管业需要通过移动互联技术、互联网平台、互联网渠道以及互联网化产品来推动行业的发展，这也意味着传统资管行业需要和互联网技术进行深度整合，革新旧思维、旧模式，通过互联网创造价值。

肖风指出，当前“互联网+”背景下的价值创造模式正在发生变迁，比特经济、范围经济、长尾经济以及共享经济、服务经济正在逐渐成为主流，任何机构或基金公司都需要给予移动互联网重构技术和组织架构，转向C2B的定制商业模式及O2O的市场运营体系，并实施在网络自治机制下的合规与风控。“据调查，当前用户的投资目标总是与养老、住房、医疗、子女教育、消费连在一起，因此行业探究如何将投资与上述这些场景结合开发新产品，将会具有广阔前景，未来数据资产将会像石油一样进入大类资产配置的名单之中。”

资管行业酝酿大变革

尽管资管行业人士正在努力实践互联网思维，此前行业也诞生了诸如余额宝、广发百度百发指数，新浪南方大数据指数等明星案例，但公募基金行业在互联网的冲击面前依然应对有限，互联网思维依然是一套听得懂学不会的逻辑。在3月18日的互联网金融业务培训班上，多位公募基金人士都表达了这样的焦虑。

据基金业人士分析，目前基金公司的技术架构需要更新，并且人员紧缺，流失严重，基金公司的技术架构和组织架构均需要朝互联网化方向进行变革；与此同时，基金公司的组织架构也需要进行变革，行业的人力资源管理也可能走“众筹模式”。

除了基金行业之外，资管行业产品创新能力的提高也成为关注的焦点。汇付天下董事长周晔表示，目前处于风口上的互联网金融创新仍显不足，“首先金融产品生产能力不足，客户价值有待提高，新金融缺乏基于资产的产品；其次互联网金融产品的信用评估资产风控经验仍需积累；第三，在追求极致过程中互联网金融企业仍需权衡平衡发展。”在周晔看来，互联网金融产品当前的数据深度与广度并不充分，真实性和数据的安全性均需要提升，这也意味着互联网金融产品的创新仍具备不少空间。

业内人士指出，互联网资管仅是互联网金融的一部分，但互联网金融的真实各个部分并没有边界，从支付到融资、投资管理、风险管理，互联网金融各类子行业都存在跨界融合的态势，未来互联网金融将面临跨境与混业两个主要趋势。与此同时，各大互联网企业和传统金融公司都将利用客户和场景优势向财富管理进化，基于不同客户群的市场竞争转向一站式综合金融服务。

不过肖雯认为，当前互联网金融产品出现品类单一、技术架构体系薄弱、缺乏基于大数据的运营平台、人才稀缺、跨界融合中文化冲突等多项瓶颈，需要资管行业及互联网金融创新企业通过提升技术、加深互联网化转型来加以解决。“未来市场竞争焦点集中在大数据在投资端的各种应用，产品创新将逐步向移动端迁移。建议企业可以通过互联网技术为产品和服务寻找更多应用和场景，构建生态圈，在互联网平台上定制产品，为客户提供一站式资产配置解决方案。”

如何更好地借助互联网转型正在成为行业共同的命题。深圳齐牛互联网金融服务有限公司总经理杨纲认为，财富管理的关键是以客户为中心做好资产配置和规划。根据客户不同人生阶段的财务需求，设计相应的产品与服务，以满足客户财富管理需要，成为客户长期的财富管理顾问。“在互联网时代，财富管理机构未来有两条路可以走，要么自己构建专业的研究团队把研究成果通过互联网工具去连接客户，要么类似雪球一样用互联网的手段把研究工作通过投资顾问和用户实现众包。”

新金融生态圈渐现

□本报记者 张莉

伴随互联网技术的不断深入，传统产业谋求转型的意愿日渐强烈，如何重构传统架构和商业模式，则成为各行业面临的普遍问题。在日前由中国基金业协会组织的互联网金融业务培训班活动上，来自互联网企业、数据服务商、第三方支付机构、基金管理公司、证券公司、知名大学等机构的多方代表，热烈分享和交流互联网技术背景下资管行业如何转型的话题。

不少参会人士表示，当前互联网金融业务发展势头凶猛，“互联网+”与资管管理行业的融合也日渐深入，创新产品层出不穷，传统金融机构需要利用大数据、人工智能、云计算等互联网技术来推动资管管理行业的快速发展，围绕客户个性化需求和体验来创新设计基金产品，提升互联网化的软件和服务环境。

互联网技术渗透加强

2013年，天弘基金和支付宝合作的兼具理财和消费支付功能的余额宝正式上线，意味着基金业已经开始迈入互联网金融时代，而互联网企业的加入，也对基金业乃至整个银行体系的原有格局带来了巨大冲击。在传统金融行业从业人员眼中，互联网技术的更替和演进正在成为一个无法避免的趋势，市场体量和格局正在发生巨大改变，而传统行业则必须直面改变。

毫无疑问，包括云计算、大数据等互联网技术方式正在逐步渗透金融行业。天云大数据首席执行官雷涛认为，当前的互联网技术正在帮助传统金融行业改变和演进，互联网技术能够大大促进资管行业的市场体量的扩大，“比如余额宝的应用，由于互联网技术的推进，可以令交易时间延长；交易热点区域从一线城市扩展到三四线城市，同时目标客户实现下沉。”在雷涛看来，互联网技术正在令投资产品的消费周期发生改变，资金发生错配，碎片化价值逐渐暴露，传统金融企业需要敏锐地捕捉这些价值。“对于传统金融行业而言，一方面要面向大资管，多渠道整合用户资源；另一方面则需要用移动互联网替代传统技术，降低成本，提升投资效率。”

与此同时，大数据技术也正在改变当前的投资研究框架。据通联数据总经理王政介绍，大数据的技术可以实现传统投资向科学投资和智能投资转变，其智能研报有利于创新新的投资管理模式，“由机器自动收集市场信息，并通过自然语言处理技术阅读文本资料，自动更新投资研究报告。既可以利用机器学习挖掘市场投资价值，又利用大数据分析技术构建个股的知识图谱，建立实体之间的属性与关系，实时生成研报，这样用户跟踪市场热点，迅速捕捉市场价值，提升研究效率。”在王政看来，大数据时代投资方式正在发生改变，人机合作和智能投资正在成为趋势。

构架新金融生态圈

在业内人士看来，由于互联网技术的渗透，原有的商业模式的要素正在发生根本性的变化，而传统金融所持有牌照、资金、规模优势等可能被互联网技术逐一瓦解，只有通过对互联网思维的学习和吸收，用互联网技术来重构行业的边界和游戏规则，从而创造更多价值。

浙商基金董事长肖风指出，由于信息社会的到来以及移动设备的普及，互联网正在进入价值互联网时代，伴随垂直行业互联网化和O2O趋势的出现，传统行业需要利用原有的专业能力并加紧和互联网的融合，在行业中率先实施“互联网+”。比如资管行业可以通过互联网技术重新组织内部架构、业务流程和市场体系，深入融合移动互联网技术和云计算技术，将投资策略研究开放到云端或者进行在线外包，为每一个家庭机构提供全过程、全周期的服务等。“互联网资管属于价值互联网，行业能力正在成为关键，如何在价值互联网时代突破现有的技术屏障获得资管行业新生命，将是行业转型的关键。”

而在广发基金副总经理肖雯看来，传统金融行业需要尽快加入互联网技术的变革进程中，尽快利用社会资源和公共资源进行转型，同时从用户角度出发创新产品设计和功能，对技术进行迭代优化，积累流量和用户，并将自身服务项目整合起来，逐步形成平台和生态。“对于传统金融行业而言，转型是系统工程，用互联网思维和技术新建、重构公司的业务体系。”在肖雯看来，未来互联网金融的发展方向是向移动端迁移，集成化、工具化、场景化、社会化的产品创新将成为主流，同时企业需要突破瓶颈实现组织外部化，构建完整的互联网金融生态圈，真正做到互联网的自动化、智能化理财以及一站式资产配置解决方案。

未来，互联网金融创新仍将具备广阔空间。汇付天下董事长周晔表示，传统金融行业可以从几个方面进行转型，一是接入包括支付、账户、征信、结算、评级、清算、数据平台、运营、IT等更多的基础服务，连通产品过程中的各个毛细血管。二是连通包括国企能源矿产、小贷、担保、铁公基、科技企业专利资产、租赁资产、保理资产、质押融资资产等多类资产，打通资产管理端的毛细血管。三是打通包括P2P、第三方理财、中小银行等在内产品渠道，将财富管理中的理财顾问链条连接起来，从而建设新金融生态。

■ 上交所投资者教育专栏

股票期权的投资者适当性管理

适当性管理是什么？打个比方，买衣服要买合身的，穿鞋要穿大小正好的。在证券投资面前，投资者面临的投资收益的不确定性，也就是风险，要比买衣服大得多，所以，更得讲究“合不合身”。股票期权作为金融衍生品种，交易方式相对复杂，并不适合所有投资者参与。因此，上海证券交易所在股票期权交易试点中，实行投资者适当性管理。

在境外成熟市场，期权交易实行投资者适当性管理是普遍做法。为了维护市场的公平、公正，成熟市场设计了一系列制度来保护投资者权益，投资者适当性就是其中的一项基础性制度。以美国为例，根据投资者知识水平、资产状况和投资经验等不同，有的经纪商把股票期权投资者的交易权限分为五个等级。比如，第一级交易权限只能进行备兑开仓，第二级交易权限可以买入期权，或在100%现金担保时卖出认沽期权，第三级交易权限可以进行净支出权利金的价差交易（类似期权的买方），第四级交易权限可以进行净收入权利金的价差交易（类似期权的卖方），第五级交易权限可以进行保证金卖出开仓。

借鉴境外市场经验，并在结合境内市场实际情况的基础上，上交所制定了相对严格的股票期权投资者适当性管理制度。与其他业务的适当性制度相比，股票期权投资者适当性制度值得投资者关注的地方在于设置了综合的准入条件和分级管理。

根据《上海证券交易所股票期权试点投资者适当性管理指引》规定，个人投资者和普通机构投资者参与期权交易，分别应当符合不同的条件。其中，关于个人投资者参与股票期权交易的适当性管理相关规定，可以概括为“五有一无”：

第一个“有”是“有钱”，投资者申请开户时托管在其委托的期权经营机构的证券市值与资金账户可用余额合计不低于人民币50万元，当然，只能计算投资者的自有资产，不含通过融资融券交易融入的证券和资金。

第二个“有”是“有期权模拟交易经历”，要在全真模拟交易中完成规定的模拟操作。

第三个“有”是“有资格”，指定交易在证券公司6个月以上并具备融资融券业务参与资格或者金融期货交易经历；或者，在期货公司开户6个月以上并具有金融期货交易经历。

第四个“有”是“有知识”，掌握期权知识，通过上交所认可的期权知识测试。

第五个“有”是“有相应的风险承受能力”，抗压能力必须有。

最后一个“无”，指的是“无严重不良诚信记录和法律、法规、规章及上交所业务规则禁止或者限制从事期权交易的情形”，做个遵规守法的“好公民”。

从分级管理来看，根据前面提到的投资经验、专业知识等各种因素，期权经营机构要对个人投资者参与期权交易的权限进行分级管理：

具有一级交易权限的个人投资者可以在持有股票期权合约标的时，进行相应数量的备兑开仓或者相应数量的认沽期权买入开仓，或者投资者对所持有的合约进行平仓或者行权；

具有二级交易权限的个人投资者可在一级交易权限的基础上，买入期权开仓；

具有三级交易权限的个人投资者在二级交易权限的基础上，可以交纳保证金卖出期权，成为期权的义务方。

对于普通机构投资者、专业机构投资者而言，其交易权限不进行分级，也就是说可以进行与具有三级交易权限的个人投资者相同的期权交易。

期权经营机构应当严格执行期权投资者适当性管理制度规定，向投资者全面介绍期权产品特征，充分揭示期权交易风险，准确评估客户的风险承受能力，不得接受不符合投资者适当性标准的客户从事期权交易。投资者则应当根据适当性管理制度的要求及自身的风险承受能力，审慎决定是否参与期权交易。

对于期权投资者适当性管理的更详细规定，请查阅《上海证券交易所股票期权试点投资者适当性管理指引》。要想参与期权交易，必须先通过期权经营机构的投资者适当性综合评估。您准备好了吗？

免责声明：本栏目刊载的信息仅为投资者教育之目的而发布，不构成任何投资建议，投资者不应以该等信息取代其独立判断或仅根据该等信息做出决策。上海证券交易所力求本栏目刊载的信息准确可靠，但对这些信息的准确性或完整性不作保证，亦不对因使用该等信息而引发或可能引发的损失承担任何责任。更多内容敬请浏览上交所股票期权投教专区（http://e-du.sse.com.cn/option）。