

## 安邦保险:今年海外投资额度尚有充足空间

近期,由中国安邦保险集团、美国J.C.Flowers&Co.与香港春华资本三家机构组成的联合投资实体,针对喜达屋酒店集团展开竞购。有媒体报道对于安邦保险的境外投资是否已经碰触相关监管比例,质疑交易是否能够达成。3月24日,安邦保险集团人士对中国证券报记者称,安邦保险的投资行为遵循保监会等相关监管部门规定,且2016年度可进行的海外投资额度尚有充足空间。

保监会2014年2月发布的《关于加强和改进保险资金运用比例监管的通知》提出,为防范系统性风险,针对保险公司配置大类资产制定保险资金运用上限比例。其中境外投资余额,合计不高于本公司上季末总资产的15%。

安邦保险集团网站信息显示,其总资产规模超过19000亿元。前述安邦保险人士透露,仅安邦人寿一家子公司,总资产就超过万亿,“资产的增长主要来源于全球寿险保费的增长,安邦有着资产配置卓越能力,有着强劲的境内外投资后劲。”

该人士表示,安邦保险海外投资的步伐不断加快,这一系列动作的背后是安邦保险集团明确的全球扩张战略,其核心是谨慎的分析判断以及长期价值投资理念。

据报道,3月24日,安邦保险集团董事长吴小晖在“腾讯财经博鳌午餐”上表示,安邦保险全球发展态势良好,所有投资项目均实现丰厚盈利。这显示出中国企业已经从简单的劳动密集型产品输出,升级到资本与管理输出,达到一个新的阶段。(李超)

## 腾讯网牵手中投证券 共谋互联网证券创新发展

腾讯网与中投证券24日在博鳌亚洲经济论坛2016年年会期间宣布携手合作。据了解,双方的合作目标并不局限在网络经纪、投资顾问、理财产品等传统证券业务上,还将在投资大数据、未来财富管理、股权众筹、智能投资等更多新兴业务形态上进行产品创新和模式创新。

腾讯公司副总裁陈菊红在签约合作仪式上表示,证券行业与互联网的结合碰撞出越来越多的火花,新的产品和模式层出不穷,整个行业的玩法正在改变。腾讯希望与中投一起,为用户提供更多更好的证券类服务。

中投证券董事长高涛表示,中投证券一直在关注互联网给证券行业带来的影响和变革,也在亲身实践着互联网金融。中投愿意以开放的心态,学习互联网思维,以用户需求为中心,打造全新的互联网金融服务体系。

业内人士表示,腾讯的互联网理念、模式、技术及用户人口与中投证券的专业产品、服务、风控具有很好的互补性,双方的合作有望在新的金融环境下探索出一条创新发展之路,为证券市场增添活力。(倪铭娅)

前海开源：

## 坚定持续看多A股市场

3月24日,沪深两市早盘大幅低开低走,截至收盘,沪指报2960.97点,跌幅1.63%。前海开源基金公司投资研究业务发言人称:“前海开源基金持续看多市场未变,还是鲜明唱多做多的市场态度。”这家号称自上证指数5178点以来防守最好的公募基金公司,在公开翻多后,战略性看多态度未变。

去年5月底,A股市场进入疯狂时,前海开源基金公开严控创业板中小板投资比例,称创业板泡沫随时要破灭。今年3月9日,前海开源基金公开表示结束战略防守,全面积极进攻权益类资产,旗下绝大部分基金进行9个月来首次大幅度战略性加仓,随后市场进入为期近半个月的上涨。

前海开源基金投研团队坚持判断市场将出现一波中級反弹行情,基金仓位上将更为灵活主动地布局这波中級反弹,由于是战略性机会,因此大市值股票和小市值股票都存在机会,但也会出现轮动的表现,具体品种来看,公司认为需要紧密关注业绩出现拐点的品种、长期表现均匀增长的这两类股票品种,从行业上看具有业绩支撑、符合国家政策支持的品种。该发言人再次表示,前期中证指数下跌到2600—2700点区间之后,前海开源基金投研团队测算,从5178点计算,考虑到人民币累计5%左右的贬值,上证指数实际点位已是2500点,累计跌幅达到50%,9个月来的熊市第一阶段已基本结束,未来一段时间将会是去年6月以来最值得期待的机会。(黄丽)

## 银华回报25日打开申购

银华基金近日发布公告称,旗下银华回报进入2016年后的首个运作期即将结束,将于3月25日至31日开放一个星期,期间投资者可办理申购、赎回及转换等业务。据悉,银华回报在2015年全年净值增长43%,并且连续进行三次现金分红。

进入3月,市场风险偏好短期修复。期间,银华回报的复权单位净值增长率亦达到7.39%。针对三月中旬的市场表现,银华回报基金经理王汇报称,此前的过度恐慌是此次反弹的重要基础,也是银华回报之前把握到的预期差。银华回报从成立起就将防回撤风险放在首位,这也是该基金在2015年连续进行三次现金分红,每十份基金份额累计分红3.2元的主要原因。(黄丽)

## 博时安瑞18个月定开债 周五提前结束

博时基金发布公告,宣布博时安瑞18个月定期开放债券基金(代码:A份额002476;C份额002477)将于3月26日起不再接受认购申请。该基金于3月7日开始募集,原定募集截止日期为4月1日。由于基金发售期内投资者认购踊跃,根据基金《基金合同》和《份额发售公告》的有关规定,基金提前至本周五结束发售。

博时方面表示,博时18个月定开债券基金销售火爆的原因,与市场环境变化和投资者风险偏好转变有关,同时也受风险利率下行为影响。3月份以来债券市场先抑后扬,收益率曲线10Y—1Y期限利差扩大至90BP左右,曲线增陡。信用利差维持低位,中债企业债总财富指数今年以来增长1.41%,信用为主的纯债领跑。银河数据显示,2015年博时旗下10只纯债基金平均收益率高达12.65%,其中6只定期开放债基金平均收益率更高达15.17%,在可比的基金公司当中(旗下管理5只及以上纯债产品)整体业绩排名第一。(黄丽)

## 基金/机构 Fund·Institution

# 互联网金融平台转战理财IP

## 粉丝经济带来资管新模式

□本报记者 曹秉瑜

在互联网金融进入规范发展之时,以跟投模式为代表的互联网金融理财成为新热点,由投资达人和大V提供投资组合、普通投资者跟投的平台开始迅速发展,一些民间投资达人和曾为机构投资者服务的专业人士得以走到幕前为大众服务,而且所涉及的品种也愈来愈多。业内人士认为,理财服务在互联网平台IP化趋势以及粉丝经济向理财领域的扩展,都是专业化理财服务缺位的表现。互联网能够拓展专业服务的深度和广度,但应当防范利益输送的出现。

### 理财IP成互联网金融新风向

当互联网金融的关键词由“创新”变为“监管自律”,P2P、股票配资等过去两年的主流业务发展放缓,部分平台考虑转型,而较为专业的跟投理财模式成为目前一个新的业务方向。

较早的跟投平台主要以股票标的为主。如2015年下半年成立的炒股跟投平台“人人操盘”,其创始人来自于知名P2P平台人人贷。在接受媒体采访时,其创始人表示,P2P的发展已形成规模,很难发掘到创新空间,互联网证券将是新的风口。

如今跟投模式下的投资标的开始向其他投资品种拓展。2014年成立的马展金融将其业务从配资业务转型为公募基金跟投业务,并设立国内首个以公募基金为标的的跟投平台“基有帮”,让擅长投资基金的达人在平台上展示组合和操作,其他投资者可以跟投。创始人徐彬表示,随着配资业务减少,公司寻找转型,考虑到基金投资符合大众理财需求,基金理财符合资本市场健康发展的趋势,符合现行监管框架,但是目前公募基金数量已达3000多只,大众仍然面临如何挑选配置的问题。基有帮的目的是为有投资能力,希望在未来成为资产管理超级IP的人提供一条快速成长路径,并在这一过程中把自己的资产管理才能充分变现。

金牛理财网研究主管盖明钰认为,对于普通投资者,基金投资项目普遍面临选基难、不知何时买、何时卖、如何组合配置以及降低风险提高累计收益的投资难题,而对以FOF或MOM形式的中长期组合投资知之甚少或认可程度有限。在此环境下,推出具有社交功能的基金投资交互

平台无论是对基金投资者、还是对于第三方基金销售平台、或者基金行业都具有重要的意义。

随着A股震荡市的到来,跟投模式还转向专业化,并且发展迅速。成立于2015年下半年的金贝塔专为投资者提供金融专业人士的投资组合,据悉在不到一年的发展时间里,其用户量已达数百万,组合业绩表现超过公募基金。

金贝塔联席CEO杨宇原为嘉实基金的金牛基金经理。他介绍,金贝塔相信专业创造价值,更强调组合创建人的专业能力。目前金贝塔有120多人来自各大券商研究所、专业投研机构,许多都是行业研究首席分析师。从业绩来,截至目前,这些专业人士提供的组合85%能超越基准,72%产生绝对收益。

□本报记者 高改芳

浦发银行日前推出“浦商赢”电子商务平台金融服务方案。该方案将为电商平台客户提供信用增级、资金监管、交易场景、支付体系、账户管理、会员服务、融资贸易等七大服务。银行方面表示支持电商平台的业务创新,在电商平台、第三方支付公司等看来,却是银行与电商在互联网金融上的较量再度升级。

“浦商赢的实质是银行从电子商务的支付业务出发,希望借助第三方平台,获取更多的客户和行业数据,创建更多的金融服务场景。这是银行在电商等新兴互联网金融蚕食了大量的客户、存款等资源后所做的反击。”某第三方支付公司相关人士评价道。

### 拥抱互联网

“浦商赢”发布当天,浦发银行还与中国移动电商、苏宁云商、联邦快递、唯品会、北京百付宝、中国交通网、易煤网、浙江钢铁网、生意宝、聚贸网等国内知名电商企业正式建立业务合作关系。

A平台是一家全国性第三方IT综合服务平台,提供钢铁行业大数据、钢铁在线交易、金融服务平台、移动商务平台等服务。其用户市场覆盖整个钢铁交易中的各类用户,具体包括钢厂、钢贸商、采购商、从业人员和钢铁终端用

### 专业化服务“联姻”粉丝经济

研究人士认为,在美国繁荣的理财顾问队伍在中国并不发达,第三方理财机构主要为高净值人群服务,因此给予互联网跟投理财的空间。杨宇认为,专业买方机构如基金、险资等,得到的专业服务已经过度充分。但是,对于个人投资者而言,专业服务资源却很稀缺。即使是券商营业部人员数量庞大的投资顾问队伍,也未必能够充分服务到广大的投资者群体。目前,全国有3.2万名券商投资顾问,要服务9700万名个人投资者,这意味着,一个投顾要同时服务3000多人,服务质量注定不会有多高,通过互联网的创新,能够将专业服务的领域拓宽。很多新财富获奖分析师,在机构间大名鼎鼎,但是普通老百姓可能闻所未闻,但这些分析师理应拥有

## 银行发力互联网业务

户。目前平台注册用户数超过20万家,月均订单笔数达3万多笔,月均成交总额70多亿元。但是平台缺乏支付结算体系,无法满足用户的在线支付需求,无法获取用户资金流及交易数据。买卖双方通过A平台发布的产品信息形成初步交易意向后,实际支付均通过线下方式(电汇、银行承兑汇票、商业承兑汇票等)完成。其次,平台会员遍布全国,新会员注册时提交的企业身份信息较难核实,且平台没有会员单位账户管理体系。平台也无法对订单实施有效管理,无法通过订单实现贸易融资。

浦发银行为该平台提供电子商务金融服务方案,主要提供在线支付体系。会员通过A平台与浦发银行已实现连接的支付接口,可支持买方通过本行及他行银行账户进行在线支付。A平台在浦发银行开立资金托管账户,保证资金封闭运行。A平台及会员可实时获取会员账户余额、交易明细。同时,支持电商平台在线开立会员,在浦发银行实时登记会员信息。针对A平台会员,浦发银行保留加载自助式在线融资支持的功能。上线后,将支持平台及会员在电子票据、应收账款、存货质押等各方面实现在线融资服务。

### 面临挑战

但银行提供的互联网金融解决方案在互联网金融公司看来,只是美好的愿望,并不容易实现。

某投资公司负责人介绍,银行目前着力

# 恒泰证券总裁牛壮:打造全链条的买方能力

□本报记者 徐文擎

作为一家中型规模券商,恒泰证券股份有限公司(证券简称“恒投证券”,代码HK01476)近三年来总资产规模和净资产收益率都保持着高速增长水平。在国内会计准则下,2012—2014年,恒泰证券的净利润年复合增长率达到142.1%,而同期业内平均水平为65%,2015年合并完成营业收入46.06亿元,合并实现净利润17.10亿元,分别同比增长132%和161%。

“我们三年来的成长速度应该超过大多数的上市券商,这主要源于区别于主流券商的发展战略。”恒泰证券股份有限公司总裁牛壮如是说,“我们的核心目标同时也是以核心优势在于,打造了全链条的买方能力。”

### 打造全链条的买方能力

“2012年,我们战略判断,要走一条差异化的发展路线,决定打造全链条的强大的买方能力,在公募基金、券商理财、另类投资和大宗商品等领域发挥自己的优势和特长。”牛壮说。从此,恒泰证券打造全方位财富管理公司的步伐就像打开了龙头的“水”,一发不可

收拾。

2012年取得从事融资融券业务及中小企业私募债承销业务资格;2012年成立四个全资子公司,业务范围覆盖股权投资、大宗商品及衍生品投资,并收购新华基金43.75%的股权;2014年,取得从事沪港通交易资格和开展新三板做市业务的资格;2015年,取得从事互联网经纪业务资格,对新华基金控股权达到58.62%成为第一大股东,同时再次成立涉及并购基金、P2P和众筹的平台公司。并且,恒泰证券在2008年公司股份制改制后,引入西城区国资委下金融街集团等几家企业,目前西城区国资委和明天集团分别为第一和第二大股东,他们在恒泰证券业务版图的拓展中获得股东的有力支持。

恒泰证券控股的新华基金已从2012年的70亿元规模大幅增长至数百亿元规模,业内人士预计新华基金2015年利润增长率也将远超过行业平均水平。另外,恒泰证券还成立了券商的资产管理部,即场内的私募管理业务,行业排名中受托客户资产管理净收入长期位列前1/3。

恒泰证券的另类投资和大宗商品投资表现可圈可点。例如,恒泰的PE基金是目前券商体系内较大的直投子公司,注册资金10亿

元,从2014年开始投资运作,在2015年进入投资高峰,相继投了分众传媒、乐视网业、上海明华、银隆新能源、360、硅谷天堂、信申利等超一线的项目。上述项目中,有的公司已经停牌重组,有的被其它大型企业并购,有的直接挂牌新三板,投资回报从一年2倍到7个月10倍不等。

恒泰证券另类投资的第二大方向是私募 reits(房地产信托投资基金)。“三年前,公司就已经开始关注和研究私募 reits产品,截至目前已发行上交所第一只‘恒泰浩睿—海航浦发大厦’ reits和‘恒泰浩睿—彩云之南酒店’ reits产品。2015年,恒泰资产证券化总规模达到230亿元,发行只数和发行规模均位居行业第一。”牛壮介绍。

大宗商品投资方面,恒泰期货已累计发行38只量化投资产品,在去年股市波动中表现出良好的抵御风险能力。

“我们倾向佣金向后延伸的管理业务,不在佣金靠前的红海中厮杀,而在蓝海中开辟一片新天地。”牛壮表示。

### “互联网+”开辟广阔空间

“在拥有了核心的资产管理能力后,我们会思考如何获取新客户的问题。”他说,而恒

## 券商PB业务伴生私募繁荣

相关业务。如国金证券在业内较早关注私募领域,并建立连续跟踪的私募评价体系,该公司每年的私募评选活动参选产品分类详细。截至去年底,存续服务的产品数量达到1037个,外包规模近4000亿元。

### 竞争推动私募格局嬗变

“我们认为私募的发展趋势是管理学习公募,业绩上平均超越公募。”有业内人士表示,随着私募基金的蓬勃发展,自律管理也逐步加强,当前市场上已经出现的各类行业发展势头值得关注。

首先从全行服务的私募基金对象看,正在多元化。有券商表示,从过去80%的私募基金专注于投资权益类市场,如今已逐渐发展为多个类型并存,其中量化对冲、多策略投资的基金增多,债券类私募崛起,FOF/MOM也发展迅速,各类型的私募机构都有了各自的发展空间。

更高的社会价值。互联网能让卖方分析师在线上直接与老百姓产生互动、传递专业投研观点,这既解决服务覆盖的广度,也解决服务覆盖的深度,并且降低服务成本。

值得关注的是,投资领域的粉丝经济曾产生诸如“带头大哥”般的利益输送问题。杨宇表示,对于互联网用户行为可能产生的风险,这是金贝塔在成立之初考虑的问题。金贝塔一方面帮助投资者揭示风险,提高风险防范意识,另一方面在大V的筛选上,有严格的审核机制,必须是官方实名认证的专业人士。徐彬也表示,基有帮有严格的达人筛选机制,例如要求相关从业者优先,并需要通过基有帮分析师团队的面试,目前其1/3的达人来自于业内。另有业内人士表示,可以通过限制组合跟投人数来防范利益输送,有望产品化的组合,则应该及时下架。

发展互联网金融业务,也是希望通过在为电商平台服务的过程中获得更多客户和数据,为银行将来独立开展类似电商的业务积累经验。

“像阿里巴巴、京东、腾讯等都开始提供完备的金融服务了,这种情况导致银行的存款和客户流失。如果再不想办法通过占领互联网金融的地盘,未来银行的业务会被蚕食更多。”该人士认为,银行通过为电商平台提供支付服务等是否就能获得行业的核心数据,并最终自建类似的平台,现实并不那么乐观。

与阿里巴巴最早合作的某大型国有银行,与阿里巴巴“闹掰”之后,自建网上商城,但至今交易不活跃。该银行相关人士承认,银行网上商城的优势在于商品品质保证,客户资金安全。可电商低价销售假冒商品、不惜重金打广告营销策略的,的确让银行的网上商城毫无优势可言。

“银行做电商业务,在发掘优质客户方面有优势。但在核心能力方面,包括物流、运营和上游商家的关系等都面临挑战。从我了解的情况来看,银行做的电商平台,背后都是靠大的电商做支撑的。”某第三方支付公司相关人士评价道。

但电商在开展金融服务方面倒是比银行做电商“顺滑”得多。据公开的数据,蚂蚁“花呗”上线20天用户数即突破1000万;京东“白条”2015年6月份的交易额同比翻了6倍;苏宁消费金融也有苏宁1600多家线下门店及苏宁云商的亿级用户做支撑。

泰团队决策的答案是采取互联网+的战略。

2015年,恒泰证券推出网上P2P融资平台“恒普金融”;及新三板非公开股权投资平台;通过“金融界证券通”网站提供港股资讯,并允许客户在网站上开立证券账户;开发“壹诺宝”网上证券服务,能自动将客户账户内任何未动用的现金购买指定的货币市场基金“新华壹诺宝”;4月与腾讯签订合作协议,在2年内合作推出融资融券、股票质押式回购业务,由腾讯负责市场推广营销;8月与腾讯合作推出互联网金融产品“佰赚宝”,提供网上融资融券及股票质押式回购服务。除此之外,恒泰证券还与恒生电子、同花顺、京东等大型的互联网科技公司展开紧密合作。

“从1988年成立的前身‘内蒙古自治区呼和浩特证券公司’到2014年,我们用26年时间积累了83万个经纪业务账户;但在2015年我们确定互联网战略发展方向后的一年里,通过互联网推动2015年内的新开账户达到86万个,在账户体系上翻倍。”牛壮说,“我们希望通过互联网的媒介和手段,接触到更广泛的客户群体,与强大的财富管理能力相对接,让客户分享资本市场发展壮大中的红利。”

其次,在私募产品结构设计上越来越复杂,私募基金为了防止类似股灾时的赎回冲击,产品不再单一,而是设计多层次,有的已经分层三层。目前,在杠杆的应用上,多数私募控制在1:2的比例之内,申万宏源表示,在他们服务的私募基金名单里,几乎没有出现过爆仓的私募,经历今年年度的暴跌考验后,私募基金多数降低杠杆,追求稳健。另外,不少业内人士都认为,由于有着天然的激励机制的优势,私募基金在对绝对收益的追求上远超越公募基金。

国金证券董事长冉云23日在中国私募基金年会2016年会上提出,经历野蛮增长后,私募行业洗牌和优胜劣汰,是行业发展的必经之路,也是私募行业实施新蓝图的重要契机。面对资本市场诸多不确定性以及激烈的行业竞争,私募行业仍然面临市场冰与火的严峻考验。不断加强的行业监管,也为私募行业提供更加广阔的发展平台。