

11月集合信托证券投资增幅近八成

增仓医药生物食品饮料

□本报实习记者 郭梦迪

 华润信托最新统计数据 displays，截至11月30日，全体投顾平均仓位增加较大的行业是医药生物（上升1.8%），前25%的投顾平均仓位增加较大的行业是食品饮料（上升5.9%）。前6个月累积收益排名前25%的投顾平均股票仓位为93.1%，较10月末上升5.5%。另外，用益信托数据显示，今年11月成立的集合信托产品投资于证券投资领域的资金为238.28亿元，环比大幅上升78.55%。

前25%投顾大幅增仓食品饮料

 华润信托统计数据显示，11月份其投顾的平均收益率为-2.17%，而同期沪深300指数下跌0.02%；11月公司旗下有20.45%的产品取得正收益。11月末其全体投顾平均股票仓位为80.4%，较10月末下降3.9%；但前25%的投顾平均股票仓位为93.1%，较10月末上升5.5%。从市值分布来看，11月末其全体投顾配置比例最高的是大盘股（49.1%），较上月末下降6.2%；前25%的投顾配置比例最高的也是大盘股（65.6%），较上月末下降5.3%。另外，11月末全体投顾持仓比例最高的行业是医药生物（22.5%），前25%的投顾持仓比例最高的行业是食品饮料（20.0%）。全体投顾平均仓位增加较大的行业是医药生物（上升1.8%），前25%的投顾平均仓位增加较大的行业是食品饮料（上升5.9%）。

 记者注意到，用益信托数据显示，今年11月成立的集合信托产品投资于证券投资领域的资金为238.68亿元，占比达到14.72%，与10月份的133.45亿元相比，环比大幅上升



视觉中国图片

78.85%。

 某信托公司研究员表示，证券信托业务主要包括债券投资和股票市场投资两部分，前两年证券信托投资于债券市场的比较多，今年以来新增的股票投资比较多。股票投资的增加和市场走势有密不可分的关系，整个市场乐观情况比较好，资金流量会从债券转向股票。

 中国信托业协会数据也显示，截至2017年第三季度，集合信托投资于股票的

信托资金为8858亿元，同比增长85.63%，反映出信托公司在A股市场三季度总体上行的大环境下，抓住了市场机会，加大了资产配置力度。

集合信托11月发行规模微降

 用益信托日前披露的统计数据显示，今年11月份共发行1059只集合信托产品，规模达2048.21亿元，较10月份环比小幅下降1.60%，较去年同期增长8.96%。同期，共成立

917只集合信托产品，规模为1621.42亿元，较10月份增长39.33%，较去年同期下降5.31%。

 中国证券报记者注意到，今年10月份集合信托发行规模为2081.44亿元，较9月份的2144.14亿元减少2.92%。

 业内人士指出，集合信托产品近两月发行规模下降主要有两方面原因：首先，下半年以来资金面一直比较紧，因此发行速度比以前有所放缓。其次，2017年整体来看，三季度发行节奏比较快，前期整体释放了一些项目，四季度基本处于储备项目阶段，资金端整体投放比较少。

 此外，11月份成立的集合信托产品平均预期收益率为6.86%，较10月份的6.80%小幅上升0.88%，较去年同期的6.58%上升4.12%。

 业内人士表示，集合信托产品预期收益率上升与年末资金面的供求关系有关，年底一般会有所上升。预计明年会保持小幅上升的态势或者保持平稳，回调或者下浮的概率比较小。

 值得注意的是，在11月份成立的集合信托产品中，共有326.32亿元投向房地产，较10月份的291.84亿元增加11.81%，房地产与占比达到20.13%，在各投向领域中位列第三，仅次于金融类和其他类。据中国信托业协会数据，2017年第三季度，信托业投向房地产领域的资金信托余额为2.07万亿元，比二季度的1.77万亿元增加了0.3万亿元，房地产业的占比也从二季度的9.02%上升到10.01%，其占比在近年来也基本保持稳定。

 “信托资金投向房地产领域是今年的一个特点。”前述研究员向记者表示，今年整体房地产企业资金需求比较强烈，融资渠道主要依赖于信托，预计明年会放缓节奏。

新零售巨头抢滩供应链金融

□本报记者 陈莹莹 实习记者 欧阳剑环

 “双11”带来的话题热度还未完全冷却，“双12”已经悄然来临。今年，强调以用户需求为核心的新零售是零售领域绕不开的热点，从“双11”的数据来看，商家和电商平台都加强了线上线下联动，零售巨头加码了新零售领域的布局和实践。与此同时，行业的发展升级也提高了对供应链效率的要求，为此，零售业的企业和平台积极拓展供应链金融服务，为供应链上的中小企业提供支持。

线上线下互联提升

 在今年“双11”天猫商城1682亿元交易量的背后，还有一大变化是线上线下联动大大增加。统计数据显示，“双11”期间，全国52大核心商圈，近10万智慧门店，超50万零售小店参与了“双11”线上线下一体化的活动。当天有近5000万人参与线下互动，300余家服饰品牌门店的客流量同比增长235%。

 毕马威中国零售及消费品业务主管合伙人钱亦馨表示，中国消费升级的态势非常明

显，人、货、场之间的定义因为消费者的诉求而重新改写。在变革到来时，只有积极做出改变、拥抱技术革新的企业才能在竞争中取得优势，才能不被社会和消费者所淘汰。新零售可以通过消费者的需求反向推动供应链的发展，降低库存，提高运营效率，未来新零售领域大数据和智慧供应链的应用将会越来越成熟。

 越来越多的商家可以做到线上订货线下提货，但实际上，线上线下互联互通对商家的要求非常高，钱亦馨称：“商家需要升级客户关系管理（CRM）系统，全面打通线上线下的库存和会员管理，使其对消费者来说成为一个完整的运营体系，要真正做到这些对资金上的要求也很高。”

 阿里巴巴和京东等电商巨头、永辉超市等线下实体零售商也加快了新零售的布局。11月20日，阿里宣布入股高鑫零售，东吴证券分析师马莉认为，此次合作是阿里参股苏宁、三江购物、联华超市、私有化银泰商业、参股新华都之后，再一次重磅布局线下龙头。这意味着大润发、欧尚为代表的中国最大商超卖场集团全面拥抱新零售，中国商业将全面进入新零售时代。

 与此同时，企业对新零售的探索从未停步。京东旗下线上线下一体化的生鲜食品超市“7FRESH”即将揭开面纱，对标盒马鲜生；永辉旗下生鲜超市“超级物种”已于今年年初在福州开业。钱亦馨认为，要做好这类服务三、五公里范围内的社区店存在一些挑战。她说：“比如，盒马鲜生提出三公里之内要半小时送到，对物流提出了考验。此外，社区之间的消费者收入和喜好可能存在差别，而企业需要更好地利用大数据，提高对社区消费者的认知度。”

加码供应链金融布局

 在消费升级的风口上，零售行业的快速发展和转型升级也提高了对供应链的要求，比如，每年备战双十一、双十二的过程中，提前备货对资金的需求是摆在商家面前的一大难题。宜信公司副总裁、翼启云服总经理刘恬敏非常看好供应链领域，他表示：“现在中国的供应链市场规模已达到10万亿元以上，其中有许多细分产业，比如垂直生鲜、商超零售、粮食仓储，还包括新零售。”

 阿里巴巴和京东等电商巨头在迎接新零

售的同时，也加大了对供应链上中小企业的资金支持。数据显示，今年天猫“双11”前夕，超过160万淘宝和天猫商家从网商银行获得了超过1000亿元贷款，解决备货资金问题，相比去年“双11”贷款的商家数量上升20%，贷款的额度翻了一番；而为了支持线下商家迎接“双12”，网商银行宣布为160万家口碑商家提供贷款授信，商家可以随时支用，随借随还，此次提升的贷款额度超过170亿元。

 京东金融自2013年起陆续开发了京保贝、京小贷、企业金采等金融产品帮助中小企业融资，解决大量备货的问题。截至2017年3月，京东金融供应链金融已经累计服务超过10万企业，并为其提供了2500亿元贷款，这些企业中绝大多数都是中小微企业。

 除电商以外，零售企业纷纷试水供应链金融领域。永辉超市提出推动“云超”、“云创”、“云商”、“云金”四大板块融合发展。“云金”板块目前已开始开展金融服务，推出了针对全渠道零售体系供应商融资的“惠商超”等产品。另外，步步高、天虹商场、海尔等企业也均涉足供应链金融服务。

试点银行业务提速 投贷联动规模增长可期

□本报实习记者 欧阳剑环

 投贷联动试点政策落地一年多以来，各试点地区和银行积极探索，业务进展顺利，贷款余额增长可观，一批科技创新企业由此获得了实实在在的支持。但是，目前的投贷联动仍以“银行+外部机构”的模式为主，未来随着试点银行旗下的创投子公司获得相关牌照，“银行+子公司”的内部投贷联动模式有望全面展开。

规模增长可观

 投贷联动试点政策出台一年多以来，各试点地区成效明显。以上海和北京为例，截至2017年第二季度末，上海辖内机构投贷联动贷款余额为46.5亿元，较2016年末增长78%；2016年初至今6月末，北京地区内部投贷联动累计发放贷款13.64亿元、投资1.75亿元，服务企业120户；外部投贷联动累计发放贷款70.25亿元，服务企业253户。

 截至2017年9月末，北京银行投贷联动业务余额254笔、35亿元，分别较年初增加131笔、23.4亿元，增幅107%、201%，累计为322户科创企业提供信贷支持52亿元，为科创小微企业引入股权投资近5亿元。

 中部地区的试点银行进度也令人欣喜，中国证券报记者在武汉调研过程中了解到，八年来，汉口银行通过与风投机构开展投贷联动，累计为136家企业引入股权资金近30亿元，其中科技类中小企业为98家；截至10月末，汉口银行通过与券商合作开展“新三板”综合服务的客户数为146家，超过武汉市新三板企业数的一半，提供信贷资金超过4.2亿元，协助定增8亿元。

 作为华中地区唯一入选的试点银行，汉口银行将科技金融作为全行的特色业务，并自2009年开始尝试投贷联动业务。“科技是第一生产力，金融是第一推动力，两力相加产生第一竞争力，科技与金融结合得越快越好，越牢越好。”汉口银行党委书记、董事长陈新民如是说。

 “事实上目前的投贷联动还只能算是外部投贷联动，即银行负责贷，外部机构负责投，银行与外部机构之间实际上是相互推荐客户的关系，合作相对松散。”汉口银行科技金融部总经理李伟明表示。

 为促成“西有硅谷，东有光谷”的科技金融发展版图，汉口银行在东湖新技术开发区设立了科技金融服务中心，搭建起了全国首个“1+N”一站式科技金融服务平台：“1”即汉口银行，“N”即入驻平台的政府、创投、券商、担保、保险、评估等各类机构，汉口银行与外部机构推出了“风险分担、投贷联动”等多种业务模式，实现对科技企业“需求的统一受理”和“业务的集中办理”。

 根据试点政策的要求，投资联动应以“银行+子公司”的模式进行，投资项目需自有资

金，由此可被定义为内部投贷联动。汉口银行全额出资5亿元设立的创投子公司——光谷汉银科技创新投资有限公司的筹备进展顺利，目前部分人员引进已经到位，且搭建起了包含多个岗位的运营架构。

多防线提升风控

 与此同时，当地政府的支持政策也适时出台。2016年11月，武汉市政府出台了《武汉市人民政府关于支持试点银行开展投贷联动业务的意见》，明确将以财政预算方式设立投贷联动信贷风险专项补偿基金，对试点银行开展投贷联动业务进行风险补偿。

 鉴于科创企业的风险特点，汉口银行针对科技金融建立了单独的风险容忍机制和风险拨备机制，记者了解到，汉口银行科技金融贷款的风险容忍度达5%。此外，陈新民称，在信贷审批过程中，汉口银行邀请了科技专家、风投专家与信贷人员共同参与对目标企业的调研、审贷和投票，运用投资和信贷双向评判标准进行交叉验证。

招商证券持续践行投资者教育

□本报实习记者 王蕊

 日前，在深圳投教联盟的支持下，招商证券于深圳中心书城开展以“防控债券风险，做理性投资人”为主题的投资者权益保护知识讲座。旨在为帮助投资者了解债券投资的相关法规和知识，避免迷信于刚性兑付、过度运用杠杆投资等现象，提高风险识别能力和自我保护能力。

 招商证券研发中心研究员谢红为投资者详细介绍债券基础知识和相关风险，并通过典

型案例分析，帮助投资者了解债券投资风险及维护权益的渠道。展望2018年债市，谢红表示债券整体仍受通胀中枢上移、流动性偏紧等因素约束，但已具备配置价值，投资策略以持有短久期、中高评级信用债获取票息的稳健策略为主。

 招商证券还为投资者呈现了精心编排的原创情景剧《小崔说债》，通过幽默诙谐的表演，细数投资债券产品时应防范的风险。现场投资者进一步了解了防范债券投资风险的重要性，展开了对债券理性投资的讨论。

 本次活动一方面将金融知识纳入国民教育体系，另一方面也突出了能力教育。不仅向投资者普及债券业务知识及风险提示，使投资者了解债券投资风险，提高风险防范意识，明晰权利义务以及权益受到侵害时的依法维权途径；同时也宣传了债券法规以及自律规则，使市场各方明确债券市场监管自律要求，增强依法依规行权利和义务的自觉性。

 深圳证券业协会常务副会长兼秘书长鄯维民指出，本次活动通过寓教于乐的方式，达到了帮助大家掌握债券投资知识、了解债券投

资风险的目的，未来深圳证券业协会也将连同辖区内的证券经营机构一起为营造健康的投资环境不断努力。

 招商证券首席运营官、副总裁熊剑涛表示，投资者教育是一项长期性、系统性的工作，招商证券一直积极践行投资者教育和权益保护的社会责任，将一如既往地加强对投教工作的投入与实践，不断创新投资者教育的手段，积极开展投资者教育活动，以实际行动保护投资者权益，营造良好的公平投资氛围，为促进资本市场健康稳定发展奉献绵薄之力。

券商经纪业务瞄准“服务战”

□本报实习记者 林婷婷

 在行业监管逐渐趋严、佣金费率持续下降、技术依赖不断增强的市场环境下，证券经纪业务的市场集中度和盈利能力均呈现下降趋势。业内人士表示，未来，经纪业务将从“价格战”走向“服务战”，市场集中度将由降转升，综合服务能力强的券商有望胜出。未来，经纪业务的核心竞争力将是投顾服务能力。

经纪业务转向财富管理

 “券商的经纪业务相对来说没有太多技术含量，更多的是一种大量的人力资本的投入，通过拉客户来扩充规模从而获取利益的一种模式。”湘财证券首席经济学家、副总裁李康认为，这种模式随着现代市场经济发展以及资本市场进一步完善，空间会越来越窄，这背后的主要问题就是传统业务没有太多的技术含量，在经营过程当中可替代性比较强。

 “传统的证券投资顾问服务，受限于规模、效率及成本，无法满足我国庞大且快速增长的大众财富管理需求，超过一亿的中国股民无法享受到专业的投顾服务。”中信证券董事总经理、市场研究部行政负责人于新利表示，随着中国经济不断发展，投资者正从个人股票投资向家庭综合财富管理方向转变，需求和财富增长都呈现多元化趋势。券商借助财富管理业务谋求转型已经是行业的大势所趋。未来的证券投资顾问，将成为客户的财富管理顾问，形成更为长效和多元的用户黏性，让证券公司成为个人投资者的“财富管理第一站”。

 李康表示，从“价格战”转向“服务战”是一种更高层次的转变，券商选择的智能投顾的方向是值得肯定的，至少在某种程度上能够无限地接近于投资的科学性，但目前来说没有终点。

 于新利认为，在行业监管逐渐趋严，佣金费率持续下降，技术依赖不断增强的市场环境下，证券经纪业务的市场集中度和盈利能力均呈现下降趋势。未来，经纪业务将从“价格战”走向“服务战”，市场集中度将由降转升，综合服务能力强的券商将会胜出。

盈利模式是转型关键

 对于市场所关注的智能投顾的盈利模式，于新利认为，未来佣金模式会消失，会转换成收取服务费的形式。收取服务费的核心就取决于客户赚了多少钱，这是未来经纪业务的一个最大方向。智能投顾能帮助客户找到胜率最高的策略，也就是说能让客户更大程度、概率更高地赢利，这样就可以收取投顾服务费。更重要的一点是，有了智能投顾之后，会覆盖更多的客户，能把更多的客户留在我们这个体系内，然后再通过其他的产品配置（比如两融等），给客户提供更多的服务。

 于新利进一步提到，投顾给客户服务，客户没赚到钱就免费服务，赚到钱就收一部分服务费。当然除了客户炒股票赚的钱，也可以去给客户做产品配置，或者卖产品收益的部分，也可以收取客户的服务费用。以服务费形式收取客户收益提成可能成为以后的经纪业务模式，也就是个人资管模式。所以以后要让客户赚钱，现在就必须要把投顾的能力提升起来。

 “你可能会想，现在市场上大部分人不赚钱的，1亿股民可能80%的人是亏钱的，只有20%的人赚钱，整个行业是这样，在每个券商内部也是一样，现在各个券商也是80%的不赚钱，20%能赚钱。”于新利表示，那三年之后的格局是怎样的，哪些券商能胜出，这就要看谁能改变这种“二八”分布。改变这种情况的关键就是看谁能把市场上最优秀的投顾，或者说把市场上最优秀的工具及考核工具能集合到他那去，让他的客户都能赚钱。

 智能投顾的未来前景，李康持谨慎的态度。他表示，证券市场人工智能的应用既是机遇更是挑战。因为投资是一件很复杂的事情，人的投资风格会随着市场的发展而改变。人工智能是一种精确型、学习型的经验，但人的投资往往是模糊型的。人工智能应用在证券市场，到现在为止有些资金做得还不错，但靠人工智能彻底取代传统的模式还没有到来，未来应该还是一种百花齐放的模式，传统模式肯定不会彻底消失。李康强调，目前，人工智能对证券投资来说，它更多的是辅助作用，尚不能完全取代传统模式。

华泰财险推高端赴日癌症医疗险

□本报记者 程竹

 日前，华泰财险依托日本癌症的治疗优势和医疗资源，推出“泰然至臻”系列高端境外医疗保险产品。该公司相关负责人表示，通过整合一系列精挑细选的医疗服务机构，上述产品为高端客户安排顶尖医疗资源进行癌症治疗并提供高标准的旅行医疗服务。

 目前，中国的高端群体中，越来越多的人士开始注重自身的疾病预防和治疗，同时对于医疗资源、治疗先进性、医疗服务的要求也越来越高。于是，具有较强经济实力的富裕人群和高端人士将眼光瞄准全球范围内的顶级医疗服务，开始考虑海外治疗。相关数据显示，中国每年在境外就医、体检、治疗等方面的医疗旅游人数增长迅速，预计2017年出境进行医疗旅游的中国游客将超过50万人次。

 华泰财险相关负责人表示，“泰然至臻”高端赴日癌症医疗保险不仅提供保险保障，还包括安排与国内五星标准匹配的酒店住宿；海外住宿地与医院的专车接送；承担亲属陪同前往的交通费用；安排生活翻译及专业医疗翻译。

 专业人士指出，当前中国市场的海外医疗保险相关险种较少，与日本相比，中国的保险普及率也较低，所以这类保险产品商机相当庞大。随着海外医疗类保险产品的日益活跃，中国高端健康险市场有望持续扩张和增长。