

■理财赢家 | Road to Win |
现金支付比率不同于收益率
追求高收益产品
应先理清概念

证券时报记者 蔡恺

互联网金融理财产品日益推陈出新。继阿里巴巴推出余额宝、娱乐宝、腾讯微信推出理财通、余额宝之后,陆续有其他互联网平台销售的理财产品高调面世。

京东推出的超高现金支付比率的“京东8.8”以及网易推出的稳定年化收益6.6%的“收益宝”均已开始发售,两款产品的宣传收益率均高于余额宝等货币基金类产品。投资者需要注意的是,两款产品的结构、收益计算方式以及认购赎回费率等与货币基金有很大不同,投资者需仔细甄别,了解收益实现方式和相关风险。

继余额宝理财小金库之后,京东再度推出8.8%超高“收益率”产品,相比各种“宝”5%到6%的收益率,对投资者来说有一定吸引力。但需注意的是,京东8.8的“收益率”实际为“现金支付比率”,概念不同,可能将导致最后收益不同。

京东金融网页显示,“京东8.8”实际上是一款混合型基金——国泰安康养老定期支付混合型证券投资基金,投资方向以债券等固定收益类为主,比例不低于70%,股票投资比例不超过30%,风险低于股票基金,收益高于债券基金。

另外,京东表示该产品2014年的年化现金支付比率为8.8%,每季度定期通过自动赎回基金份额向满足条件的基金份额持有人支付一定现金,有助于投资者及时锁定收益,并满足日常家庭开支;不过,当同期基金净值增长率低于年化现金支付比例时,基金份额持有人或面临以本金来进入定期支付的风险。

因此,从上述“年化现金支付比率”的描述可以看出,“京东8.8”不强调资本增值,而旨在为投资者提供定期现金流入,且不承诺保本也不保证最低收益。简单说,即使收益达不到8.8%,基金也会按照约定的期限和收益率给投资者分红,但减少的是投资者的本金份额,所以不可将8.8%与一般意义上的“年化收益率”画等等。

另外,与余额宝等货币基金不同,“京东8.8”还有一定的认购和赎回费用,分别按认购额和持有时间长短进行阶梯式收取。持有7日以下赎回费率为1.5%,7日~30日为0.75%,2年以上免费。因此不难看出,投资“京东8.8”的额外费用要远远高于余额宝,比较适合拥有大量富余资金、拥有长期投资意识、希望每季度获得一定现金回报的高端投资者。

网易理财频道近日也推出了名为“收益保”的保险理财产品,总额3亿元,对接“光明财富‘收益保’保险理财产品”。据介绍,这款产品预计年化收益率为6.6%。

互联网理财产品的收益率一家高过一家,对于追求收益的投资者来说,免不了会有追高冲动。在投资或转投任何一种新的互联网理财产品前,投资者最好先了解其对应的具体产品、手续费率、收益分配机制、资金的锁定期限等信息后,再考虑是否投资以及投资额度。

上海国际信托成立
家族管理办公室

证券时报记者 刘雁

近日,上海国际信托成立了家族管理办公室,为超高净值客户提供涉及财富管理、财富人生规划、接班人培养、公司管理等多方面服务,这也是上海国际信托多年来力推金融机构转型的重要战略性举措之一。

从目前来看,国内家族管理业务重心仍停留在实现客户财产的保值增值,而这已不能满足越来越多企业家对家族事务综合管理的需求。

上海国际信托家族管理办公室负责人蔡汝溶表示,家族财富管理不仅能帮助客户实现财产的保值增值,还可以帮助客户实现现金流管理、风险管理、投资规划、税务安排。

实际上,随着中国财富阶层逐步积累,代际传承成为家族企业即将面临的重大考验。国内金融机构如银行、券商、信托和第三方理财机构纷纷涉足家族财富管理业务。

蔡汝溶认为,与其他金融机构相比,信托公司在家族管理方面更具优势。信托作为一种灵活便利的金融工具,在家族财富传承涉及的诸多方面,包括法律、财务、慈善、教育等,都能发挥天然优势。除了信托的制度优势,上海国际信托早已提前布局海外市场,成为合格境内机构投资者信托计划的先行者,为满足家族企业的全球化资产配置需求奠定基础。

在谈到未来的业务模式时,蔡汝溶表示,家族财富管理是完全的定制业务,与客户的深入交流和个性问题的专属规划是业务开展的基础和前提。同时,公司建立了家族企业发展咨询团队、家族事务管理团队和家族财富管理团队,围绕客户定制专属的规划方案。

券商看好沪港通 将助力境内经纪业务

证券时报记者 张欣然 梅苑

沪港通消息一出,持续搅动众机构的热情。业内人士预计,沪港通政策如能实施,对券商短期盈利贡献不会很大,但中长期会随着两地之间互相交流的加深,为券商业务和收入带来显著贡献。

但也有悲观者认为,沪港通推出后,为内地客户提供港股经纪业务的中资券商数量将不断增多,竞争的加剧或将影响佣金价格。这意味着现有价格战将蔓延开来。

可能采取先试先行

沪港通看似来得比较意外,但也在情理之中。”深圳某大型券商经纪业务负责人称,与沪港通配套的征求意见及细则暂未出台,业务开展还有待时日。

另一深圳中型券商经纪业务负责人也表示,目前沪港通还没有实质性动作,如投资者教育等前期业务铺垫也需待细则出台后才能开展,据公告内容,从公告发布之日起至沪港通正式启动,估计需要6个月准备时间。”该负责人说。

4月10日,中国证监会及香港证监会发布联合公告,宣布决定原则批准上交所、深交所、中登公司、香港中央结算有限公司开展沪港股票市场交易互联互通机制试点,内地及香港两地投资者将通过当地证券公司买卖规定范围内的对方交易所上市的股票。

沪港通对于没有港股经纪牌照的券商是个利好。”中信证券非银行金融行业分析师称,政策出台之前,沪港跨境经纪业务需要由中资

母公司作见证,客户在母公司做见证后传到香港子公司,手续比较复杂,此外还有5万美元投资额度限制,新政策肯定会带动客户投资港股积极性。

券商获取沪港通业务资格应该会采取试点方式。上述中信证券分析师称,沪港通业务资格不会一次性向全行业开放,会按照证监会一贯监管思路,从大到小开展试点,可能先会向持有港股牌照的大券商开放。

助力券商经纪业务

券商无疑是沪港通的最大受益者。”华融证券宋蕊在最新研究报告中称,沪港通的推出,对券商的经纪业务和融资融券业务都有较大推动作用,也更利于国内券商国际化路线的实施。

宋蕊指出,沪港通推出后,个人投资者可以在新机制下投资两地股票,有助于刺激两地股票市场的成交量,一方面,为内地市场增加了国际投资者;另一方面,也为香港市场注入了内地的新生力量。

中国证监会主席肖钢在出席博鳌亚洲论坛时也表示,沪港通可带来三方面好处:一是内地市场估值低,尤其是上海市场低于很多发达国家甚至发展中国家市场,沪港通可为上海市场带来资金;第二,沪港通可以为香港市场增加新的资金来源渠道;

第三,两个市场、两个池子的水比一个池子多,可以进一步增强两地市场的活力和国际市场竞争力。在东北证券研究员唐亚崑看来,沪港通扩大了两地投资者的投资渠道,直接影响在于提高了两地市场的交易额和活跃程度,从而提



高国内证券公司的境内经纪业务收入。此外,券商自营业务也可以从沪港通业务中获利。

有业内人士预计,从短期来看,沪港通的推出会令内地券商日均交易额提升5%至10%,券商行业有望新增收入40亿元以上,特别是新事物总有一定稀缺性,港股佣金一般会高于传统业务收费。

目前中资券商对于内地客户投资港股收取的佣金率普遍为2%,试

助力经纪业务

短期来看,沪港通的推出会令内地券商日均交易额提升5%至10%,券商有望新增收入40亿元以上。

港股通

目前中资券商对于内地客户投资港股收取的佣金率普遍为2%,按试点港股通2500亿元额度粗略估算,可贡献佣金5亿元。

参与家数

据了解,目前有22家中资券商在香港有经纪业务牌照,沪港通推出后,中资券商参与家数将扩大到106家。

点阶段监管层给予港股通的额度为2500亿元人民币,粗略估算,可为证券业贡献佣金5亿元,相当于2013年全行业佣金收入129亿元的3.87%。

据了解,目前有22家中资券商在香港有经纪业务牌照(子公司),沪港通推出后,参与内地客户港股经纪业务的中资券商将扩大到106家,竞争的加剧将影响佣金价格。

据了解,目前已进入香港市场的中资小券商推出0.8%~1%佣金

率抢夺客户资源,目前2%的港股交易佣金率能否维持有待观察。”一位不愿具名的券商经纪业务高管称,如果沪港通业务资格全线放开,不排除国内券商为争夺用户打开佣金战的可能。

除了经纪业务的收入,还能带来券商综合能力的提高,增进外部市场对内地券商的了解和认同。”深圳一上市券商首席分析师称,沪港通还有可能带动其他业务的发展,如将投行、并购业务交给内地券商去做。

王亚伟神话已破灭了么?

证券时报记者 杨卓卿

据第三方独立调查机构Trans-media发布的数据,截至2013年12月31日,王亚伟旗下的外贸信托-昀洋证券投资集合资金信托计划累计单位净值为1.1386元。也就是说,王亚伟转战私募首年,产品净值增长了13.86%。

从行业整体来看,2013年阳光私募平均收益率为13.63%,2013年冠军“创势翔1号”的收益更高达125.55%,王亚伟私募基金的业绩在业内属中等水平。

另一组可供参考的数据是,在昀洋的存续期间,即2012年12月27日~2013年12月31日,上证指数累计跌4.65%,深证成指跌

9.16%,中小板指数涨19.44%,创业板指数涨幅高达83.96%。

基于此,有人对王亚伟颇感失望,他们认为神话已破灭。而在笔者看来,投资界原本就不存在神话,王亚伟转入私募界的一层重要意义,是他为国内阳光私募树立了一个标杆。王亚伟曾有一段风光无限的公募岁月。彼时,他作为华夏基金的黄金招牌,享受着各种资源倾斜及宣传照顾,在外界眼中,他已成为华夏基金的神话人物。

2012年5月,王亚伟出走华夏基金,并在深圳前海注册成立深圳千合资本管理有限公司。公募一哥转投阳光私募界,一时间引发空前关注。

2012年12月21日,王亚伟的

首只私募产品的洋完成募集。凭借以往的号召力,昀洋的各项数据均创阳光私募产品新纪录:募资超过20亿元,固定管理费率达2.5%,认购门槛达2000万元。

在笔者看来,王亚伟为私募界树立了标杆,主要是在于他所创立的私募基金行事风格已接近海外成熟私募基金。

在金融相对发达的海外市场,私募基金具有很强的私密性。海外私募基金不仅对自身投资策略高度保密,大部分私募也不愿对外披露单位净值数据。

反观国内大部分私募基金,则一直处于过度曝光之中。诸多私募基金管理人经常公开发表市场策略,甚至敢于公开力荐旗下重仓股,

殊不知这也是干扰市场的行为。

很多私募基金管理人也非常热衷公开宣传自身业绩。运作一只规模较小的私募产品,一旦业绩领先便四处公开鼓吹宣扬,国内很多私募基金管理人也惯于以此方式壮大旗下私募基金。一旦规模扩大,产品操作难度随之上升,这类私募基金管理人又容易因业绩滑落被投资人及媒体穷追猛打。

王亚伟与这类做法截然不同。自2012年底成立昀洋计划后,该产品的净值从未向第三方机构公开,一直仅向购买人披露净值信息。若不是此次Transmedia发布昀洋产品的净值数据,外界对这只产品的盈亏情况仍一无所知。这一年多,王亚伟也没有接受采访,更遑论公开

发表投资策略观点。

当然,王亚伟也有着保持私密性的底气。鏖战公募战场多年,出众的业绩口碑使之不必再为招揽客户发愁。谢绝媒体曝光,则为其保证了专注投资的纯粹性。

话又说回来,对于昀洋这类管理资金规模在20亿元以上的产品,年收益接近14%已不简单。业内也一直倡导,要用长远的眼光看待私募业绩,忽略短期波动。

再者,王亚伟“奔私”的首年,其实已经赚钱多到令人眼红。按2013年王亚伟私募基金20亿规模粗略计算,管理费收入已达到了5000万元,业绩提成则约为5544万元,年收入已超过1亿元。王亚伟为国内私募树立的这个标杆,显然让一般圈内人士只能望其项背。

PB业务渐成券商新宠

国信证券欲打造资产管理生态圈

私募基金托管业务正成为各大券商的新宠业务。证券时报记者日前获悉,继招商、广发、中金公司全力冲刺主经纪业务(PB)后,国信证券近日提出借助托管业务及资管机构运营外包服务模式助力资管优秀团队发展,打造具有领先特色的“资产管理生态圈”。

私募转型催生大市场

随着《私募投资基金管理人登记和基金备案办法(施行)》的出台,私募基金正由过去的投资顾问逐步向私募基金管理人角色转变。可以想象,一批过去迫于市场形势,业务相对单一的私募基金将成为资本市场的一支重要力量。

根据私募排排网统计,截至2013年12月31日,全国1074家私募基金管理人管理了6575只私募基金产品,总规模达到3100亿元。

国信证券资产托管部总经理叶萍指出,此前在很长一段时间内,私募基金借助信托、基金子公司通道发行产品,由私募基金担任投资顾问,通道方提供账户及产品管理服务,由银行提供托管服务,券商提供经纪服务等多个参与人模式,是私募基金发展的创新之路,为私募基金得到社会认知打下了良好基础,但是也不得不面对成本高、资源整合缓慢导致的发展瓶颈。

据叶萍介绍,国信证券早于2012年就获得了券商私募基金托管资格,为私募基金进行代理估值,提供PB服务。截至目前,国信证券托管一批过去迫于市场形势,业务相对单一的私募基金将成为资本市场的一支重要力量。

根据私募排排网统计,截至2013年12月31日,全国1074家私募基金管理人管理了6575只私募基金产品,总规模达到3100亿元。

国信证券最早实现商品期货、融资融券的自动估值,近期进入运营的“千石资本-国信红岭量化”母子型系列量化基金,该系列基金同时面对10余个对冲基金投资顾问,子产品投资范围涵盖股指期货、商品期货、期现套利等多种跨市场品种,国信证券为其提供了高效的托管服务。

国信证券利用公司多年资管产品的创新优势及其运营处理能力,致力于打造托管专业服务,相关托管服务及托管产品种类包括:公募基金、券商资产管理计划、基金专户、私募基金、政府产业引导基金、对冲基金、打新基金,托管及运营外包、运营外包服务进入运营项目已经达20余个,正在洽谈中的数十个项目合作方不乏私募基金管理人、基金公司、期货公司等机构。通过托管业务合作,国信证券已经为十来个私募基金机构提供了包括产品设计、销售资源整合等一系列服务。

私募基金PB争夺战开启

继海通、国信、招商证券率先获

得证券投资基金托管人资格后,券商开始了私募基金托管的争夺战。以托管业务为基础,整合公司各业务资源,向PB业务转型一时成了很多大型券商人口中的热词。

主经纪业务来源于海外投行,通俗来说就是对冲基金的大管家,为客户提供一揽子金融服务,如结算服务、杠杆融资、证券出借、产品设计、风险管理、资本引介、程序化交易、策略咨询、投资者关系。

在此过程中,对主经纪商的业务种类、工具手段、人才引进、交易平台甚至包括办公场地和品牌策划提出了全面的新要求。这就是海外主经纪商模式诞生的由来,也是国信证券重点打造资产管理生态圈的动力所在。”叶萍表示。

国信证券提出,资产管理生态圈将由投资管理、投资人、中介机构、评级机构以及基金外包服务提供商等各种角色构成。国信证

券旨在通过专业的运营后台服务解决方案,帮助私募基金降低运营投入及成本,使私募基金将繁琐的中后台运营工作剥离开来,专注于投资研究工作,优化自身核心竞争力,提升对市场环境迅速应变能力,满足基金管理人投资管理业务成长的需求。

国信证券打造的运营外包服务平台将涵盖私募基金管理人的产品设计、募集、交易、估值核算、信息披露等诸多环节,具体包括产品设计、基金份额清算登记、估值核算、申赎资金结算、基金账户管理、头寸管理、业绩评估、交易系统支持客户服务等一站式服务,并提供投资及风险管理相关的系统支持。

依托托管综合业务平台,打造资产管理生态圈,提升资产托管业务的内涵,向主经纪商业务发展,助力私募基金机构发展壮大是我们今后的目标。”叶萍表示。

(游芸芸)(CIS)