

股票市场四连阳 金牛指数调样以来涨逾10%

上周一受新股集中申购叠加季末导致的流动性收紧以及投资者获利回吐等因素的影响，主要指数均出现大幅下挫。不过在汇丰PMI的超预期反弹以及沪港通、国企改革等政策红利的刺激下，股指在其后的四天里连续上涨，上证指数一度创下2365.15点的年内新高，其后略有收缩。

在此形势下，样本基金整体风格偏向成长的金牛偏股20指数、金牛股票20指数涨幅则分别达到0.93%、0.69%，分别超越同期沪深300指数44BP、20BP。而主动偏股型基金指数数据显示，近一周其涨幅则达到1.13%。与之相较，两条金牛基金指数本期表现继续落后，暂处于同业中下游水平。

金牛理财网偏股型基金指数涨幅则达到1.02%，主动偏股型基金指数表现显著优于指数股票型基金指数，两者分别上涨1.13%、0.73%。债券型基金指数持续上涨0.26%，主动债券型基金指数涨幅略高于指数债券型基金指数。保本型基金指数、货币类基金指数则分别上涨0.26%、0.07%。(何法杰)

广发基金 推大型手机游戏“百发百中”

在移动互联时代，基金营销正在从传统渠道演向线上模式转变，可读性强的文案、卡通漫画、视频、微电影等层出不穷，也有基金公司创新性地开发出了更具互动性的手机游戏。为支持首只互联网指数基金百发100的推广发行，广发基金将于10月8日正式推出手机游戏“百发百中”。用户通过参与“百发百中”互动游戏，可增加对广发旗下新基金广发百发100指数基金相关情况的了解。

据介绍，该游戏在操作上极为简单，用户注册登录后只需在当日下午13:00前选择涨、跌选项，即可成功参加投注。在金币获取上，用户除了押注成功外，参加游戏和每日首次登陆均能获得数量可观的金币，并且每日均有中奖机会。如果用户在活动结束的最后三天参与该游戏，还有机会将当日赢得的金币翻1至3倍。

“百发百中”对接的是广发旗下的新产品百发100指数基金，是国内首款依据大数据指数设计的基金产品。该基金通过对全市场上市公司的综合财务因子、综合动量因子和百度金融大数据技术计算综合评分并降序排列，选取排名前100名的股票作为成分股进行投资。新数据显示，截至9月26日，百发100指数今年以来涨幅已经达48.33%。用户如果希望在游戏中获取更大胜算，需要积极关注百发100指数的相关情况。(常仙鹤)

责编：张洁 美编：王力

编者按：

互联网金融热潮依然持续，为了更好地向投资者揭示当前基金业在互联网金融领域的最新探索，天弘基金在即将迎来十周年之际，通过系列文章，以其一线员工的经历和故事形式，与大家分享天弘基金在互联网金融领域所做的探索和积累的快乐。

我就是我 不一样的花朵

□吴垠 天弘基金创新支持部高级架构师

基金公司。这里的氛围非常开放，尊重每个人的个人思维，领导觉得你有能力胜任，就会完全授权给你，在这里，你的想法、能力可以得到充分发挥。而这些看似不重要却很重要的东西，是很多传统的金融机构所不具备的。

来到天弘基金后，最开始学习余额宝的一些业务，备战余额宝二期架构，后来参与公司数据战略，搭建云数据中心的基础性平台，到了今年4月，筹备宝粉网项目。宝粉网是天弘基金专为余额宝用户建立的交流互助平台。宝粉网从无到有，大概只用了一个多月的时间。宝粉网团队刚刚组建时，其实质是公司财富客户部的小伙伴加上我，我们都是门外汉，第一次尝试社交+金融的网站，所以也借助了外部资源来帮忙设计，在这一个

月里，我经常的状态就是拖着拉杆箱出差两地跑。磨练是最好的导师。短短的一个月时间，不仅成就了宝粉网，也激发了每一个成员的潜能，这些过程中积累的经验，也成为我们后来工作的重要组成部分。所以我对宝粉网有着很深的感情，对我我都管它叫做“我的儿子”。

“我的儿子”最开始的人生定位是回馈余额宝用户，所以在它顺利出生以后，承接的第一个活动就是“余额宝周年庆中红包活动”。而这是一个比较大的活动，因此我们再次面临很大的压力，十几个小伙伴和我一起坚守了1个月，最终呈现的是，每天百万级的PV(页面浏览量)，每天至少有十万人浏览，每秒同时在线人数达两千以上。

后来宝粉网的注册用户慢慢多了起来，我们也一直在对宝粉网改版。1个月之前我们开始做宝粉网的二期架构，当时借助了阿里集团、淘宝和阿里云的力量，也寻找出一些解决方案。10月之后我们会将改版的宝粉网、与余额宝合作的手机版宝粉网上线，考虑到支付宝钱包余额宝服务窗的流量，未来宝粉网的用户数和浏览量将会有一个爆炸式的增长。

对宝粉网之后的想法是办一些更大的活动或者余额宝用户回馈。当然，宝粉网不仅是一个社区、一个论坛，它还具备着一个重要属性就是金融属性，所以归根到底还是要回到金融上来，以后我们会在这个方面多做一些工作。

在天弘的1年时间里，我经历了别人几年的成长，我从不后悔，因为这里给了我绽放的空间。我就是我，不一样的花朵。江湖人称小吴哥。

-CIS-

资产证券化将成基金子公司业务抓手

□本报记者 曹乘瑜

9月26日，证监会就《证券公司及基金管理公司子公司资产证券化业务管理规定(修订稿)》以及配套的《证券公司及基金管理公司子公司资产证券化业务信息披露指引(征求意见稿)》、《证券公司及基金管理公司子公司资产证券化业务尽职调查工作指引(征求意见稿)》等公开征求意见，将资产证券化扩展至基金子公司。

业内人士认为，这意味着承认了基金子公司的SPV地位，有望改变目前通道业务利润微薄的“惨状”，一些股东方能提供基础资产的基金子公司将更有优势，但是目前比较好做的银行信贷资产，银行系子公司未必能插足，还需看监管部门“联动”状况。

利润从“万三”提高到“百一”

基金人士普遍认为，授予基金子公司发行资产化证券(SPV)的资质，对子公司转型非常关键。

自从证监会下发“26号文”加强基金子公司的风险管理，而且随着经济下滑、信用风险的提升以来，通道类业务成为基金子公司的主流业务。然而，通道业务能收取的费用仅为万三左右。

相比之下，资产证券化的利润率更高。信托人士介绍，目前信托在承销信贷资产证券发行过程中，所收取的费用是千分之三，在这其中信托公司并不承担发现资产和评估资产的功能，只通过信托结构实现基础资产的破产隔离。而如果能增加主动管理的“技术含量”，例如参与发现、评估好的资产，还能提取更高的费用。“大概千五到百一左右。”一位深圳基金子公司人士透露。

多家受访的基金公司透露，目前正在研究资产证券化业务，等待征求意见稿落实之后着手开展业务。“预计从明年开始，资产证券化业务会变成基金子公司业务的抓手。”北京某基金公司人士表示。

基金业人士认为，目前信托公司开展信贷资产证券化业务

还需要申请资质，但证监会的征求意见稿则一次性承认了基金子公司的SPV法律地位，这一更加市场化的举措有利于基金子公司放手开展业务，而基金子公司的加入，将有利于大资管业务的发展，也有望给市场带来更多好产品。“根据我们的调研，资产证券化有扎实的需求。”上述子公司人士表示。

据悉，此前少数基金子公司也开展了类“资产证券化”业务，例如万家基金子公司万家共赢也和阿里合作发行资产证券化产品，基础资产是阿里小贷的贷款，金元惠理基金子公司、信达澳银基金子公司等也针对企业应收账款发行过证券化产品，但都是私募性质，不能在交易所挂牌交易。但是在这份文件的指导下，今后子公司的产品有望挂牌交易，提高产品流动性，产品也将有生命力。

银行系子公司“难拼爹”

业内人士认为，能在资产证券化领域抢占市场的基金子公司，可能是股东方、关联方背景

中，能提供基础资产的公司，例如股东背景中有房地产公司，则能提供商业物业的收益权进行证券化，此外，如果股东能提供小额消费信贷、汽车金融、租赁等基础资产，也是优良资源。

“预计有资源获取能力和项目承做能力的基金子公司会更有优势。”上述北京子公司人士表示。

不过，也有业内人士认为，根据征求意见稿，监管层将对基础设施实施负面清单管理制度，是否有股东优势还要看负面清单的范围，此外也要看投资者对资产证券化产品的认可程度。

业内人士认为，这回银行系子公司可能做不了“富二代”了。目前，资产证券化主要围绕信贷资产展开，而信贷资产主要来自银行。但信贷资产证券化目前主要是在银行间市场交易，由央行负责监督管理资产支持证券的发行与交易活动，需要进行事前审批。今年6月，平安银行总额为26.31亿元的信贷资产证券登陆上交所，就被央行叫停。

余额宝增加“定期转入转出”功能

可自动缴纳水电费和转入工资

□本报记者 曹乘瑜

25日，“网购理财神器”余额宝再度升级，正式推出“定期转入转出”功能。

天弘基金介绍，定期转入功能下，用户可以提前在电脑或者支付宝钱包里边设置余额宝定期转账到银行卡，每月余额宝将自动转出资金到卡，用于还房贷、车贷，省去了手动操作的麻烦，非常适用“月供一

族”。定期转入则为“工薪一族”首选，如果用户发工资比较准时，只要提前设置好工资到账时间，就能自动转入余额宝让收益不间断。

这一功能来源于对大数据的分析。天弘基金大数据中心分析显示，有周期性转入转出行为的余额宝用户数量至少在千万级别，每月有700万宝粉每月定期将资金转入余额宝，500万宝粉则会定期转出。根据天

弘基金《余额宝一周年大数据报告》显示，上线第一年，余额宝即累计转入58亿次、累计转出8亿次，而每日的转入量也高达惊人的358万笔，交易活跃程度极高。其中，多笔交易表现出规律性。

天弘基金大数据中心有百亿级以上的数据处理能力，仅《余额宝一周年大数据报告》应用的基础数据就达到96亿条。基于复杂的模型、发散思维，天弘

基金将来还会从更多的角度去分析海量数据，对业务给予指导意义，做出更多类似“定期转入转出”的功能创新。

目前，在“宝宝”类货币基金中，功能最全、应用场景最多依旧是余额宝。除了现金管理功能外，余额宝还可以直接购物支付、转账、缴水电煤气费、还信用卡、购车订金享3个月收益等。可见，余额宝正在渗透用户日常消费生活的方方面面。