

## 金牛股基指数今年涨逾50%

□金牛理财网 何法杰

受前一周末证监会规范两融、叫停伞形信托以及央行再度降准的综合作用,以上证指数、沪深300为代表的主板市场在经历周一的大跌之后迅速反弹,虽在周五受汇丰PMI跌至一年新低、新股发行提速为每月两批次等的影响而再度出现巨幅震荡,仍分别上涨2.48%、2.32%,并创下了4414.51点的收盘新高。中小板、创业板股票表现转而反超主板,在传媒通信、信息安全、在线教育、国防军工等主题的引领下,两指数分别大涨5.3%、10.99%。

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指数涨幅分别达到了4.53%、4.30%,显著优于同期沪深300指数表现。而据金牛理财网主动偏股型基金指数数据显示,近一周其涨幅则为3.83%。与之相较,两条金牛基金指数分别领先0.7个、0.47个百分点,并将今年以来的领先优势扩大至了4.28个、7.49个百分点,在同期可比的主动偏股型基金中成功跻身中上游水平。在2013年5月1日将最新一届的获奖金牛基金纳入评价范围并完成最新的样本更换之后,两条指数的累计涨幅则分别达到77.82%、87.13%;而其今年以来的涨幅也分别上升至48.59%、51.80%,分别领先同期沪深300指数16个、19个百分点。

## 博时淘金100指基今起首发

直接挂钩全球首个电商大数据指数的博时淘金100指数基金将于4月27日首发,与博时招财一号在招财宝平台独家销售不同的是,这只电商大数据指数基金发售渠道更广泛,包括博时官网、淘宝旗舰店、招商银行等各大银行、券商、数米等第三方销售平台等。

淘金100指数是基于海量的电商交易数据,经过大数据与金融的碰撞后,产生的全球首个电商大数据指数产品。而博时淘金100指数基金则直接跟踪挂钩该指数,投资会与淘金100的成份股对应,采用等权重方式,帮助投资者快速把握投资机会。(黄丽)

## 中海进取收益混合今开售

中海基金旗下又一只灵活配置混合型基金——中海进取收益将于4月27日起上市,欲借道权益类基金分享股市丰富投资机会的投资者可通过平安银行、中海基金直销中心等渠道认购。

据了解,中海进取收益混合基金以一年期银行定期存款利率(税后)+2%为业绩比较基准,投资于股票的比例占基金资产的0%—95%,近乎“全攻全守”的仓位比例设置,使其具有较富弹性的投资空间。相对于同类型其他新发产品,中海进取收益认购费率最高仅为0.6%,持有低于30天赎回费率仅为0.50%,若持有满30天则免收赎回费,较低的交易费用有利于投资者轻松理财。(田露)

## 华泰柏瑞消费成长27日发行

华泰柏瑞基金旗下以“互联网时代大消费”为投资方向的主题基金——华泰柏瑞消费成长混合型基金将于4月27日起发行,投资者可通过建设银行等渠道认购。

华泰柏瑞消费成长基金将重点关注居民消费趋势变化带来的契机,如健康医疗、互联网+和绿色消费三大概念,具体包括绿色环保、新能源汽车、在线教育、互联网家装、功能性饮料酒水、网络医疗等热门主题。

“部分消费主题现在处于价值洼地,现在是比较合适的布局时机。”华泰柏瑞消费成长混合拟任基金经理方纬表示,“人口老龄化和环境恶化将催生大量的健康医疗需求。随着老龄化人口比重不断增长,并且这部分新增人群的消费水平和购买力也显著高于过去,将给相关消费行业带来巨大的增长潜力。中期来看,我们主要看好生物医药、环境治理、互联网+、食品饮料等投资机会。”(黄淑慧)

## 私募外包服务市场将达数百亿元

□本报记者 曹乘瑜

根据基金业协会公布的数据,近日,第一批15家私募基金外包服务机构在基金业协会完成备案,业务类型包括私募基金份额登记、估值核算和信息系统三类。其中登记外包和估值外包的12家,提供信息系统外包服务的有3家机构。业内人士透露,私募外包服务前景广阔,仅系统外包一项,为每家私募可节约成本在数百万元,按1万家私募基金管理人计算,市场规模在数百亿元。

## 信息系统外包规模达数百亿

名单显示,首批机构中,其中证券公司5家,分别是招商证券、中信证券、国信证券、华泰证券和国泰君安;商业银行4家,分别是工商银行、建设银行、平安银行和招商银行;基金公司2家,分别是华夏基金和财通基金;独立外包机构1家是国金道富,该公司为国金证券全资子公司,于去年7月才成立。此外,分别

是深证通、恒生网络和金证科技。

凭借专户业务在业内迅速崛起、已与200多家私募进行合作的财通基金表示,拓展外包服务或将探索出公募基金后台运营的创新盈利模式,改善目前以资管收入为单一盈利结构的现状。

截至4月15日,在基金业协会登记备案的私募基金管理人达10098家,管理规模为2.88万亿元,这一规模相比去年底增加36%。

恒生网络负责人介绍,外包服务市场前景广阔。仅信息系统服务一项,对一家起步阶段的证券类私募,在IT系统建设方面的投入包括买设备、建机房、人力成本等,所需的软硬件设备涉及投资交易、策略数据模型、以及风控估值发行等,如果全套系统自建,一次性投入的成本至少数百万元。截至一季度末已备案证券类私募基金管理人达3461家,相比去年底增幅达140.68%,保守估计,年底证券类私募管理人破万家没有问题。按500万元成本、1万家计算,市场规模达500亿元。

## 外包备案推行“好人举手”

基金业协会介绍,首批外包服务机构具有如下特点:第一,知名机构较多,分布合理。15家机构大多为股东和财务状况良好的中大型金融企业,集中于一线城市。第二,具备开展基金外包服务的基础,且多数具备业务经验。这些机构在备案前多数已开展外包业务,一定程度上有了外包服务实例和操作经验。第三,机构和人员在外包服务领域具有较高的水平。备案机构公司治理水平和风险控制措施较强,很多管理人员还有多年的资产管理业务经验、信息系统运作经验等。

基金业协会表示,对私募基金外包业务备案是“好人举手”,不是行政审批,外包服务机构可自愿到协会备案系统填报相关资料,对于各项材料齐备的,协会准予备案。下一步,将通过信息披露的方式,公示私募产品外包服务信息。此项工作是协会日常性自律服务工作,新的外包服务机构完成备案程序后将陆续公示。

## BAT、新浪联手公募 卡位大数据之战

□本报记者 黄丽

继腾讯、百度后,BAT最后一位巨头阿里终于迎头赶上,其特有的电商大数据优势即将得以“变现”。中国证券报记者了解到,阿里旗下蚂蚁金服联合博时基金共同发布的全球首个电商大数据指数——中证淘金大数据100指数对应的指数基金产品即将首发。此外,依托新浪微博的海量数据,新浪也在近期几乎同一时间联合南方基金推出大数据策略指数,南方大数据i100指数基金一日售罄,10亿元募集规模获得超额认购。

BAT、新浪的大数据卡位战已经打响,在现有的“互联网+指数+基金”模式下,拥有大数据优势的互联网巨头与拥有产品牌照优势的公募基金选择联手共赢,而下一步,“互联网+”金融的创新就像盒子里的巧克力,滋味难以预计。

## 大数据变现模式初显

截至目前,几乎所有大数据指数基金都惊喜地看到了投资者积极认购的火爆场面,在这个“互联网+”之风吹遍每个行业的元年,传统的互联网企业必须先行一步,将其沉淀的大数据优势及时变现,有业内人士总结称,“互联网+指数+基

金”模式的大数据基金产品已经成为业内标配。

受到公募基金管理人业务牌照的限制,BAT和新浪目前都只具有基金销售牌照,尚无资格成为公募基金管理人,也就无法利用自身的大数据优势发行产品。在互联网赢家通吃的霸道特征中,“互联网+”金融的试水总是要更加小心翼翼,但他们很快在具有先天牌照优势的公募基金处得到弥补,曲线参与了“互联网+”公募的产品设计。

目前看来,传统互联网企业的大数据变现途径都是先发布各自的大数据指数,再由基金公司发行挂钩对应指数的基金产品。两年前,腾讯与济安信、中证指数合作开发了中证腾安价值100指数,之后银河基金发行了跟踪该指数的基金产品,其成分股的临时调整主要对样本的基本面、爆出负面消息等进行筛选、判断。2014年7月,百度联合广发、中证一起推出了广发百发100指数基金,并创造了一天半狂揽18亿、首次打开申购一天售出8.2亿元的火爆场面。今年4月22日,新浪与南方基金联合出品的大数据100指数基金一日售罄,10亿元的募集规模上限吸引了近36亿元的认购资金,公告显示其配售比例约为27.88%。几乎在同一时间,阿里旗下蚂蚁金服、博时基金、恒生聚源及中证

指数共同发布了全球第一个电商大数据指数,博时挂钩中证淘金大数据100指数的公募产品也将于本周问世。

## “互联网+”金融重新洗牌

毫不夸张地说,几乎所有公募行业人士都清楚地记得余额宝崛起的那段时间。不足两年时间内,名不见经传的天弘基金一跃成为全国规模最大的公募基金管理公司。根据天弘基金最新披露的一季报信息,截至今年3月底,余额宝规模已经突破7000亿元达到7117.24亿元,登上全球第二大货币基金宝座,并跻身全球第十大共同基金。

但现有的格局正在快速改变,“互联网+”金融已经开始重新洗牌。博时基金分管互联网金融业务的副总裁王德英对记者表示,之前的互联网金融创新都只是围绕着产品的销售与服务功能,而现在,以大数据为典型代表的互联网已经成为投资策略整体的一部分,产品投资的标的也正从货币、债券向股票、商品转移蔓延。这意味着,公募基金已经改变从渠道端抢夺地盘的“互联网+”思路,而逐渐转向产品端的“互联网+”创新,那么,原先依靠渠道端创新而异军突起的基金公司又和其他基金公司站在了同一起跑线上。

## 众筹初涉新三板 边创新边合规

□本报记者 徐文擎

投资新三板已经不再是高净值人群的“特权”,股权众筹平台通过投资拟挂牌新三板公司和成立新三板基金的形式也开始涌入这片火热的战场。

## 股权众筹平台设立新三板基金

自公私募基金、券商、上市公司、PE/VC等嗅觉敏锐的机构投资者争相竞逐新三板后,股权众筹平台也看到了其中的巨大商机,个人投资者500万的门槛将不少非高净值客户挡在了分享制度红利和企业成长的高额回报之外,也给此类平台带来了业务拓展的机遇。

据中国证券报记者不完全统计,目前在涉及新三板业务的有原始会、众筹网、天使客、众投邦等多家股权众筹平台,而展开业务的方式包括主要包括两种:一种是直接由新三板拟挂牌企业出让部分公司股权,投资者自行认购;一种是股权众筹平台设立专门的新三板基金,由众筹平台作为领投,并汇集个人投资者的资金,以有限合伙企业的方式参与到项目中。其中,后者被认为将成为未来主流做法的一种方式。

例如原始会上专注于新三板项目投资的原始人投资基金二号,募集资金2000万,基金募集形式为:出资人即有限合伙人直接打款到普通合伙人(原始人基金)指定账户,资金闲置期间,普通合伙人通过网信理财投资短期理财产品,保证资金在闲置期间8%以上的收益;当目标公司锁定后,普通合伙人会抽出相应的金额作为领投进行股权投资,该基金对于每一个项目的融资额最高领投20%,而跟投的个人投资者门槛为10万元。该基金主要投向于众筹网股权众筹平台上的新三板项目。

值得注意的是,原始会和众筹网均属于网信金融集团旗下板块,众筹网初期着眼于奖励众筹和公益众筹,近来逐渐向综合化众筹平台发展,而据网信金融内部人士介绍,原始会未来会成为众筹网下专门做股权众筹的一个分支。某业内人士评价到,上述原始人投资基金二号投资众筹网上的新三板项目,相当于网信金融集团内部不同平台间的项目资源共享,在项目供给与质量筛选上有天然优势。

众筹网CEO孙宏生告诉中国证券报记者:“投资者自行认购项目股权的方式,可能考虑了融资方融资的需求,但忽略了投资者的退出和收益风险,尤其是对新三板的项目,

通过设立新三板基金的方式,可以更好兼顾上述两个主体之间的利益关系,在项目选择上,也会更加趋向于相对成熟的项目,比如参与新三板的定增甚至主板IPO的定增。”

## 摸着石头过河

除上述例子外,目前天使客的创富港项目、众投邦参与的部分项目都属于成立专门基金的模式,其中众投邦上线之初便明确了

“国内首家新三板众筹平台”的定位,网站资料显示只要项目符合新三板挂牌条件,平台即会快速确定领投人、迅速征集跟投方,高效完成项目融资。“这种方式也存在如何明确投资人、有限合伙企业和新三板企业三方的法律关系的问题。”北京某家曾多次代理互联网金融纠纷案的资深律师告诉记者:“现在还没有明确的法律法规,大家都是摸着石头过河,不排除平台自融的可能。”

华北一家券商新三板业务负责人认为,新三板的超高回报肯定会让很多非传统的市场主体跃跃欲试,多一些主体参与、多提高这个市场活跃度是好事,上述模式的风险主要取决于是否符合证监会的规定,投资者是否具备相应风险承受能力和众筹的内部控制制度等。