

2014年3月3日 星期一
总第196期 本期16版
国内统一刊号:CN11-0207
邮发代号:1-175 国外代号:D1228

金牛基金周报

FUND WEEKLY



牛基金
APP



金牛理财网微信号
jinniulicai

主 编:王 军
副主编:余 喆 杨 光

不惧“倒春寒” 基金咬定“成长”不放松

【03·本周话题】



Getty图片

■ 主编手记

股基为何叫好不叫座

毫无疑问,现在知名度最高的基金是货币市场基金。余额宝们正以前所未有的速度“搬运”着活期存款,预计规模已经历史性地突破万亿大关。但令基金业既尴尬又不解的是,最能体现基金业价值的主动偏股型基金虽然业绩不俗,规模却不增反降。这一“怪现象”不消除,单凭货币基金一枝独秀的基金业发展根基并不稳固。

金牛理财网数据显示,2013年开放式主动股票型基金、混合型基金平均收益率分别为17.13%和13.44%,跑赢大盘超过20个百分点。股基前十名的全年业绩均超过50%,冠军基金更高达80%。然而,诱人业绩带来的却并非规模增长。Wind数据显示,2013年末基金份额规模同

比下降1605亿份,混合型基金同比下降541亿份,份额占比分别下降4.66%和1.49%。

为什么良好的业绩让偏股型基金规模不升反降?导致这个问题的原因,既有投资者害怕重蹈2007年高位套牢覆辙的因素,也有基金公司急功近利,不愿下大力气做持续营销结下的恶果。在近期与业内人士交流时笔者还发现,销售渠道也是造成这种“怪现象”的主要原因。

一位与银行渠道经常打交道的业内人士告诉笔者,他发现很多银行客户经理并没有很大动力去销售业绩持续优异的基金,相对而言倒更愿意卖新基金。一开始,他认为这只是激励机制的作用,因为通常情况下,新基金发行的激励政策更

丰厚,有些基金公司甚至会直接对客户经理进行激励,以保证新基金首发的成功。但后来,他发现这只是部分原因,即使不受新基金影响,很多客户经理也不愿意把长期业绩优异的基金推荐给客户。

据他分析,其中的奥秘在于,银行客户经理直接掌握着客户资源,帮助这些客户进行投资理财所带来的佣金,很大程度上决定了客户经理的收入。此外,客户经理还经常面临分行乃至总行的销售任务压力,因此,让客户资产保持一定的换手率就很有必要。对于那些业绩优异的基金来说,说服客户赎回再去投资其他理财品种不但需要充分的理由,还要冒着收益下滑甚至亏损的风险,这就造成部分客户

经理不愿意推荐这种好基金。比如要是客户买了王亚伟的华夏大盘,这部分投资对客户经理来说就成了“死钱”,很难说服客户赎回后再去投资其他品种,这样就无法带来佣金或者完成销售任务了。”

在银行渠道掌握绝大部分客户资源的情况下,或许正是这些令人匪夷所思的原因,导致股基叫好不叫座这种现象发生。从这个角度看,互联网金融如果能打通基金公司与客户直接沟通的渠道,可能产生的正面影响将远不止货币基金的爆发式增长。

余喆

银华基金 YINHUA FUND

银华日利 (交易代码 511880) 交易型货币基金

现金不闲置 行情不错过 场内T+0交易

客服电话: 400 678 3333 公司网站: www.yhfund.com.cn

16

基金人物

朱纪刚 永不停止对“好股票”的追寻



作为广发基金旗下4只成长型基金的基金经理,朱纪刚从未停止对“好股票”的追寻。他说,投资者目前要做两件事:一是理解市场潮流正在发生变化,二是找到一批新的能做大的公司

05

基金动向

基金主动减仓1.53个百分点

截至2月28日,主动型股票方向基金最新平均仓位为79.74%,与前一周期平均仓位82.52%相比下降2.78个百分点。其中,主动减仓1.53个百分点

06

投基导航

从“积极成长”向“稳健成长”偏移

随着中小股票大幅上涨,积极成长风格基金在累计了大幅超额收益的同时也面临较大风险,3月配置建议投资者从“积极成长”向“稳健成长”继续偏移

责编:鲁孝年 美编:韩景丰

用数据说话 选牛基理财

金牛理财网 WWW.JNLIC.COM

农银汇理基金

农银汇理权益类基金

近三年绝对收益领先

客服热线: 40068-95599

评级机构: 海通证券 截至2013年12月底