

牛基金  
APP金牛理财网微信号  
jinniulicai

www.cs.com.cn

# 金牛基金周报

FUND WEEKLY

可信赖的投资顾问

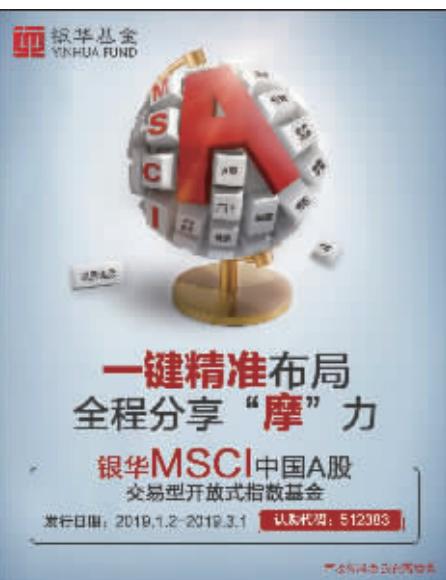
2019年1月28日 星期一

总第405期 本期16版

国内统一刊号:CN11-0207

邮发代号:1-175 国外代号:D1228

主编:王军 副主编:余喆



## 披着ETF套利的皮,行T+0自成交之实 揭秘操纵ETF变相T+0“灰幕”

&lt;&lt; 04版 本周话题

### ■ 主编手记

## 基金销售乱象的背后

近期,大泰金石、钱景等多家基金销售机构受到监管机构的处罚,第三方基金销售中存在的乱象受到媒体广泛关注。与监管层希望其发挥的引导投资者科学、理性投资基金作用相比,基金销售机构规范发展的路还很长。

江苏证监局1月22日发布关于对大泰金石基金销售有限公司采取出具警示函并暂停办理公募基金销售业务措施的决定显示,大泰金石在宣传推介、信息技术等方面存在多项违规行为。实际上,不仅是大泰金石,就连天天基金等知名基金销售平台,也曾因为有奖销售基金受到过监管处罚。

第三方基金销售机构屡现问题的背后,其实是行业追逐销量、佣金导向发展模式决定的。为什么销售机构都喜欢玩“抽奖送红包”的把戏?因为这种方式对刺激基金销量最有效。为什么基金销量这么重要?因为只有量上去了,销售佣金才拿得多。而投资者买了基金后是不是赚钱,对第三方销售机构来说并不重要,因为总能靠抽奖圈来新的“韭菜”。

没有人想改变这种行业怪象吗?几年前,笔者曾经和一位业内大佬谈及第三方基金销售行业。当时,他所在的基金公司正准备调整旗下基金销售子公司的发展战略。这位大佬对笔者历数第三方基金销售机构存在的问题,下决心扭转行业盲目追求销量、枉顾投资者利益的趋势,为旗下销售子公司制定了以投资者收益为导向的发展战略。但几年过去,这一战略迟迟不见成效,该子公司在行业中始终不能脱颖而出,与这位大佬的预期相差甚远。笔者曾多次听到该子公司员工抱怨,认为领导定的战略“不接地气”,应该“先求生存,再谈发展”,甚至反问“别人能卖的产品,我们为什么不能卖?”

因此,基民在银行被客户经理赚取中间收入,在基金销售机构又被当作扩大销量的“韭菜”。基金业诞生二十年来整体利润高达2.11万亿元,股票型基金年化收益超过10%,但基民却大多“牛市追涨、熊市杀跌”,在牛短熊长的市场环境下没有充分享受到基金投资带来的良好收益。

实际上,国内基金业的制度设计效法美国共同基金业的成功经验,但在至关重要的投资顾问环节存在重要缺陷。无论是银行还是第三方基金销售机构,包括风生水起的互联网平台,都没有很好地解决帮助投资者配置基金的问题,导致一方面基金风格漂移,混合型基金大行其道,另一方面风格稳定的基金也很难被基民正确投资。可以说,这一问题不尽早解决,国内公募基金业的发展很难再上一个台阶。

### 02基金新闻

“春季躁动” 盘至中局  
私募研判现分歧

### 03财富视野

“重质”时代来临  
优选行业龙头

### 05本周话题

网贷平台  
“点对点”兑付方案引争议

### 06基金动向

资金面开始边际好转  
机构掘金结构性机会

视觉中国图片