

银华基金 YINHUAFUND

5G

新基建 5G先行

5GETF

交易代码 159994

风险提示:基金有风险,投资需谨慎。基金净值波动较大,投资者应根据自身风险承受能力谨慎投资。基金管理人承诺以诚实信用、勤勉尽责的原则管理和运用基金资产,但不保证基金一定盈利,也不保证最低收益。基金管理人不对基金投资收益的分配做出任何承诺,基金管理人不对基金资产的流动性做出任何承诺。基金管理人不对基金资产的估值做出任何承诺。基金管理人不对基金资产的申购、赎回做出任何承诺。基金管理人不对基金资产的赎回做出任何承诺。基金管理人不对基金资产的赎回做出任何承诺。



仓位打满VS空仓等待 基金下半年紧盯“高性价比”

04版 本周话题

■ 主编手记

基金直播勿忘初心

仿佛一夜之间,直播成了基金营销的标配,而且越玩越嗨,俨然有向娱乐圈看齐的势头。笔者并不排斥直播这种5G时代大势所趋的传播方式,但公募基金这类金融产品有其特殊性,基金公司在搞直播时切勿忘了服务投资者、引导正确投资理念的初心。

最近,支付宝理财直播节给基金公司的直播热情再添一把火。如果说之前的基金直播还是比较传统的宣讲模式,主播和基金经理一问一答,只不过是采取直播的传播形式而已。支付宝理财直播节的玩法就有点颠覆了,基金公司将淘宝直播的模式移植到基金直播中,隔三差五地发红包送礼物,互动性大大增强。再加上支付宝对直播效果实时排名的刺激,成功地让理财直播节的热度席卷基金圈。

基金公司搞直播的目的是啥?无非是提高认知度,归根到底是带来销量。从提高基金在普通老百姓中的认知度角度看,基金直播是个好形式。基金行业的投资者教育搞了十多年,但效果并不尽如人意。有些投资者对什么是基金、怎么投资基金要么一无所知,要么一知半解。

基金投资者教育的症结,一方面在于形式死板,说教式的投教,居高临下地将投资者当学生教;另一方面在于基金公司难以直接触达投资者,难以面对面地开展陪伴式投教。而直播这种形式可以比较好地解决这两个问题。一场成功的直播可以同时面向几万、几十万投资者,而成功的直播又要求主播必须“说人话”,以通俗易懂易接受的方式讲基金。从这个角度看,基金公司不应该抗拒直播,相反应该培养专门的主播,讲好直播故事。

不过,直播可以是投教利器,但不一定是销售神器。笔者并不掌握全面的基金直播带货数据,但从媒体报道来看,直播带货还未对现有基金销售渠道造成冲击。而且,基金这种理财产品是否适合通过直播带货的形式销售,笔者认为还值得商榷。一般来说,直播带货含有相当程度的主播品牌变现效果,很多粉丝出于对主播的信任才会下单。对于消费品来说,只要主播有良心,带的货质量通常有保证,而且还有退货渠道可以弥补。

但对于基金来说,哪个主播都不可能保证推荐的基金稳赚不赔,或者能满足每个粉丝的投资需求。通过直播销售的基金,一旦给投资者的投资体验不佳,很容易损害基金公司的品牌。从这个角度看,基金直播带货可能更适合以组合的形式推荐,并做好充分的风险提示,切不可照搬消费品直播的套路。

农银策略精选混合

基金代码: 660010

★★★★★

农银策略精选混合基金成立于2014年12月18日,截至2020年6月30日。

第十七届中国基金业金牛奖巡访特刊

08.09.10

05基金动向

调整带来布局机会
基金短期偏向低估值防御

06投基导航

A股ETF上周净流出108.68亿元

16基金人物

华宝基金黄小慧:
策略制胜 计熟事定举必有功