

2011年7月25日 星期一
总第74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

主编:王军
副主编:余喆 杨光

 **建行·中证报金牛基金系列巡讲**

16

 **富国基金 Fullgoal Fund**

基金统一客服热线: 400-600-4668 95105696
公司网站: www.fullgoal.com.cn

富国低碳环保基金7月11日起发售
基金代码: 100056

 **银华基金 YINHUA FUND**

银华基金
— 投资改变生活 —

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

市场有风险 投资需谨慎

两年K线“形相似” 基金投资“神不同”

【03·本周话题】



 **第八届中国基金业金牛奖巡访特刊**

7-8

12 基金人物



姜荷泽 日出东方 团队制胜

在东方证券资产管理公司研究总监姜荷泽看来,公司的核心竞争力是团队建设。公司的选股思路,是看好幸运的行业加能干的管理人

02 基金新闻

基金产品“渠道定制”趋势渐显

基金公司发行新产品时希望得到银行支持和投资者认可,因此通过与银行渠道交流,了解终端客户的风险偏好,据此开发新产品的趋势越来越明显

10 专业视角

降低行业壁垒 促进多元发展

总体规模较小、市场结构不均衡等限制了国内基金业的进一步发展,未来应降低基金公司进入壁垒,着力推进债券市场发展,培育多元化的销售渠道

责编:姚婧 美编:韩景丰

 **农银汇理基金 ABC-CA FUND MANAGEMENT**

客服电话: 40068-95599
公司网站: www.abc-ca.com

让价值回报成为一种习惯
We create value together

■ 主编手记

金牛巡访的启示

十二期的“第八届中国基金业金牛奖巡访”系列报道,今天终于画上句号。本报精心制作的这些报道,勾画出国内基金业顶尖基金公司的发 展路径和行业领军人物的深入思考,希望能给读者带来有益的启示。

作为编者,金牛巡访系列报道也使我们感触良多。首先,令人印象深刻的是,受访的业内大佬对行业目前所处的瓶颈期达成高度共识,几乎每家基金公司的高管都会对此议论一番。在他们的话语中,我们既听到了深刻的反思,也感受到他们的郁闷,

更体会到一丝无奈。正如一位资历深厚的基金公司总经理所言:“基金行业恐怕要经历一段非常泥泞的时期。”

基金大佬们的反应,折射出基金行业困局背后的深层次原因。他们反思的,是过去几年基金赚钱效应的缺失和业绩的高波动性,一些高管将之归结为替“牛市顶峰时的盲目扩张还债”。过分追求管理规模增长,忽略了人才和服务的提升,使基金业没能留住“快钱”,更伤害了普通投资者的信任,最终导致基金业管理规模的持续下滑和现在“无源

之水”的窘境。

他们郁闷的,是竞争对手的崛起和银行渠道的压力。2007年之前,国内财富管理市场上基金可以说是一枝独秀、大小通吃。但现在,银行理财产品分走了低风险偏好投资者,券商集合理财和阳光私募对中高端理财人群虎视眈眈,公募基金的目标客户一再缩水。同时,银行渠道的强势更令行业内的大佬们不得不低头,只能眼瞅着销售费用的居高不下侵蚀基金公司的利润。

而让他们无奈的,则是制度变革迟迟未能破局。股权激励、增加基金投资渠道、扩展基金公司经营范围,这些与基金高管和基金公司利益密切相关的改革“只闻楼梯响,不见人下来”,让有些大佬感叹“拿什么留住人才”,更让有的人质问“为什么保险公司能做资产管理,基金公司就不能向销售端扩展?”

其实,商场是“成王败寇”的

战场,公募基金业的兴衰沉浮自有规律。读者不妨读一下本期周报10版的《降低行业壁垒 促进多元发展》一文,参照美国共同基金业的历史,可以发现国内公募基金业的发展轨迹并非偶然,甚至目前的瓶颈期也有美国共同基金业的前例可循。

但这未必意味着国内公募基金业就一定会重演美国同行的辉煌。美国共同基金业能有今天的规模,与其高度市场化的特点和美国养老制度设计密切相关,这两点决定了它一方面能有效满足投资者的需求,另一方面有稳定的资金供给,而这两点又恰恰是目前国内公募基金业欠缺的。因此,能不能在这两方面取得突破,或许将成为决定未来基金业能否走出困局的关键所在。

余喆

 **国泰基金 GUOTAI AMC**

基金定投计划