

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

2015年3月16日 星期一

总第243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:易非 徐国杰

银华基金
YINHUA FUND

看涨 可选银华分级基金

银华锐进交易代码 : 160019

银华泰利交易代码 : 150031

市场有风险 投资需谨慎
分级产品不保本,可能损失本金。

■ 主编手记

客户黏性从何而来

加强客户黏性是每一位资产管理人梦寐以求的事,就现实情况来看,目前阳光私募的客户黏性要强于公募。一个明显现象就是:同样是产品赚钱或者创新高了,阳光私募的客户往往会选择继续持有或者加仓,而公募基金的持有人很多则选择赎回。公募基金这种规模与业绩的负相关性,让公募基金头疼不已。

为什么会出现这种现象?原因当然有多种。

比如,阳光私募的客户都是100万元起步,单一产品客户数上限200人,与公募基金的持有人相比,数量少很多,维护起来肯定也更容易。但有一些因素值得公募思考,即阳光私募追求绝对收益,在投资运作上注重业绩回撤,由于严格控制回撤,很多阳光私募基金的业绩波动较小。而公募基金在业绩考核中,业绩回撤这个指标并不被重视。须知,客户无论资金多寡,都是喜涨怕跌,厌恶风险的,控制住了回撤的幅度,让客户少受惊吓,客户黏性自然就好。从这一点来看,公募就需要向阳光私募学习。更重要的是,阳光私募在发行时,对产品的风险揭示比公募基金更充分,这也是值得公募基金学习的。

不过,有些原因则不是公募基金凭一己之力就能解决的,还需要相关各方共同努力。这就是公募基金的生存环境迫切需要改善。

如今公募基金的负面新闻比比皆是,老鼠仓事件连连爆发,让公募基金的公信力饱受质疑,也波及众多依规守法的从业人员,让他们在公募工作难有职业荣誉感;每一次公募基金经理奔私,也都会引发大家对公募留不住人才的惋惜。凡此种种,日积月累,无疑会强化投资者的这种认识:公募没有前途,有才之士都弃之而去,阳光私募才是投资者的最终之选。如此,公募基金怎么建立得起自己的客户黏性呢?

其实,这种看法与实际情况是有很大出入的。一方面,公募基金行业始终都有一大批优秀的投研人员在兢兢业业地工作,也取得了骄人的业绩;另一方面,公募基金的制度优势、平台优势,既能够不断培养优秀的投研人才,也能够吸引阳光私募、券商资管等公募行业之外的投研人士转投公募。更为重要的是,相对于高门槛的阳光私募,普通百姓要实现自己的投资理财梦想,更需要公募基金。基于此,这个行业也需要有优秀的基金经理。但如果客户黏性不强,这一点似乎就很难实现。因此,呼吁相关各方多给公募基金行业尤其是公募基金经理一些正能量。



07 投基导航

主题型股基为主搭配价值成长风格

16 基金人物

陈锋:拥抱变革产生的“最美”机会



展博投资创始人陈锋对A股市场的波动和趋势具有独特的判断力。他坚信,我们正处在一轮巨大变革的时代,这一巨大变革包括技术变革以及由它推动的生活方式、消费方式和商业模式的变革,将孕育超出想象的机会。”

11 私募基金

私募激战新三板

