





YINHUA FUND

看漲 可選銀華分級基金

銀華總匯交易代碼: 150019
銀華鑫利交易代碼: 150031



市場有風險 投資需謹慎
分級產品不保本,可能發生亏损

主編手記

客戶黏性從何而來

加強客戶黏性是每一位資產管理人夢寐以求的事,就現實情況來看,目前陽光私募的客戶黏性要強於公募。一個明顯現象就是:同樣是產品賺錢或者創新高了,陽光私募的客戶往往會選擇繼續持有或者加仓,而公募基金的持有人很多則選擇贖回。公募基金這種規模與業績的負相關性,讓公募基金頭疼不已。

為什麼會出現這種現象?原因當然有多種。

比如,陽光私募的客戶都是100萬元起步,單一產品客戶數上限200人,與公募基金的持有人相比,數量少很多,維護起來肯定也更容易。但有一些因素值得公募思考,即陽光私募追求絕對收益,在投資運作上注重業績回撤,由於嚴格控制回撤,很多陽光私募基金的業績波動較小。而公募基金在業績考核中,業績回撤這個指標並不被重視。須知,客戶無論資金多寡,都是喜漲怕跌,厭惡風險的,控制住了回撤的幅度,讓客戶少受驚吓,客戶黏性自然就好。從這一點來看,公募就需要向陽光私募學習。更重要的是,陽光私募在發行時,對產品的風險揭示比公募基金更充分,這也是值得公募基金學習的。

不過,有些原因則不是公募基金憑一己之力就能解決的,還需要相關各方共同努力。這就是公募基金的生存環境迫切需要改善。

如今公募基金的負面新聞比比皆是,老鼠倉事件連連爆發,讓公募基金的公信力飽受質疑,也波及眾多依規守法的從業人員,讓他們在公募工作難有職業榮譽感;每一次公募基金經理奔私,也都會引發大家對公募留不住人才的惋惜。凡此種種,日積月累,無疑會強化投資者的這種認識:公募沒有前途,有才之士都棄之而去,陽光私募才是投資者的最終之選。如此,公募基金怎麼建立得起自己的客戶黏性呢?

其實,這種看法與實際情況是有很大出入的。一方面,公募基金行業始終都有一大批優秀的投研人員在兢兢業業地工作,也取得了驕人的業績;另一方面,公募基金的制度優勢、平台優勢,既能夠不斷培養優秀的投研人才,也能夠吸引陽光私募、券商資管等公募行業之外的投研人士轉投公募。更為重要的是,相對於高門檻的陽光私募,普通百姓要实现自己的投資理財夢想,更需要公募基金。基於此,這個行業也更需要有優秀的基金經理。但如果客戶黏性不強,這一點似乎就難以實現。因此,呼喚相關各方多給公募基金行業尤其是公募基金經理一些正能量。

易非



農銀匯理基金
ABC-CAP FUND MANAGEMENT

240068-95599

農銀匯理旗下股票型基金

近兩月 平均收益率達14%

(數據來源:晨星;截至2015年2月27日)

基金投資需謹慎



破冰之旅難成行 長安信託恨嫁新三板

04版 本周話題

07 投基導航

主題型股基為主搭配價值成長風格

16 基金人物

陳鋒:擁抱變革產生的“最美”機會



展博投資創始人陳鋒對A股市場的波動和趨勢具有獨特的判斷力。他堅信,我們正處在一輪巨大變革的時代,這一巨大變革包括技術變革以及由它推動的生活方式、消費方式和商業模式的變革,將孕育超出想象的機會。”

11 私募基金

私募激戰新三板