

试点3年,从5家扩围至60家——

基金投顾迈入发展机遇期

本报记者 马春阳

财金观察

基金投顾业务试点走过了三周年。2019年10月25日,证监会下发《关于做好公开募集证券投资基金投资顾问业务试点工作的通知》,基金投顾业务正式启航。从最初的5家试点机构,到目前包括基金公司、券商、第三方投顾平台和银行在内的60家机构获得试点资格,我国基金投顾业务实现稳步发展。

随着基金投顾业务试点的不断扩容,服务内容越发多元,投资者数量持续增加,基金投顾业务加速从“卖方时代”迈向“买方时代”,已成为各大财富管理机构转型发展的重要抓手。在满足我国居民日益增长的财富管理需求、解决“基金赚钱基民不赚钱”问题上发挥着越来越大的积极作用。

机构类型不断丰富

基金投资顾问业务,是指接受客户委托,按照协议约定,以公募基金证券投资基金以及中国证监会认可的同类产品为标的,向客户提供基金投资组合策略建议,代客户作出具体基金品种、数量与买卖时机的决策,并代客户执行申购、赎回等基金产品交易。更简单地讲,就是投资者将自己的基金投资交给专业的投资团队来打理。

相比于普通投资者直接在超过万只的基金产品中“大海捞金”,已经有越来越多投资者尝试选择基金投顾业务。

数据显示,截至2021年底,基金投顾试点机构服务客户约367万,服务资产约980亿元。自易方达基金、南方基金、华夏财富、中欧财富、嘉实财富首批获得基金投顾试点资格后,基金投顾试点的机构类型不断丰富。截至今年6月底,全市场获批基金投顾牌照的机构共计60家,包括25家基金公司或其子公司、29家证券公司、3家银行及3家独立基金销售机构。

“中国有非常多优秀的基金经理和资产管理机构,过去20年权益基金的投资业绩也相当不错,资管行业更多的注意力一直聚焦在如何提升基金产品的投资业绩上,投顾业务的推出让全行业更加重视和关心客户账户的投资收益和客户的投资体验。投顾机构也更加注重帮助客户优化投资行为、改善盈利体验,进而取得长期的良好回报。”盈米基金CEO肖雯表示,目前权益类资产已成为帮助投资者资产长期增值的主要产品之一,但“基金赚钱基民不赚钱”、权益类产品规模增长不尽如人意等问题依然存在。而基金投顾通过基金组合等一站式解决方案帮助投资者解决产品选择和择机的难题,并通过投教、投顾等方式陪伴投资者在资本市场中坚持下来。

“基金投顾业务试点3年以来,各类机构持续探索,基本明确了基金投顾业务的行业发展方向。”博时基金互联网金融部总经理吴伟杰表示,基金投顾业务的发展是一个系统的过程,投顾业务模式、系统建设投入、投资策略构建等需要时间积累,行业机构、监管框架与新的业务模式也需要一个磨合适应的过程。试点机构坚持投顾业务发展初心,不以追求短期规模为目标,持续帮助投资者提升投资体验,使投顾业务持续发展获得了较好的社会认可度。

中欧财富表示,包括基金及子公司、券商以及第三方平台在内,已有越来越多



机构参与其中,有望进一步促进基金投顾业务的优化发展。从机构类型上看,基金及子公司在投顾策略的构建和投研管理方面具备显著优势,而券商和第三方平台则在客户服务、渠道和平台功能方面力突出,通过机构与机构之间的合作共赢,为更多投资者带去专业的投顾服务,改善投资体验。

“投”“顾”两侧协调发展

开展基金投顾业务试点以来,各类机构在发挥专业投研能力的同时,也更好地兼顾了客户服务,“三分投七分顾”逐渐成为行业发展共识。记者注意到,自去年以来,就有多家投顾机构推出了包括直播、线上活动、投教专题在内的多种活动,通过提升“顾”方面的服务质量,提高客户的黏性和体验感。

“作为一名普通投资者,往往很难选择好投资标的,也很难克服追涨杀跌的心理,这种情况下不如把基金投资委托给专业机构,同时,基金投顾业务服务比较周到、全面,为投资者考虑得更多,这也是我选择参与基金投顾业务的重要原因。”家住北京西城区参与投顾业务的王女士对记者表示。

作为首批投顾试点机构之一,嘉实财富表示,在“买方代理”模式下,投资顾问的收入不与基金的销售佣金和规模挂钩,而是与接受投顾服务的投资者的利益挂钩。这种制度安排可令投资顾问摆脱传统模式下的佣金激励,使得投资顾问专心依据投资者的委托,在授权范围内管理账户资产、做出资产配置和投资决策,并直接服务于投资者的个性化需求。

中欧财富认为,基金投顾的“投”和“顾”是相辅相成的,做好“顾”的基础是在投资层面有一套体系化、更科学并经过验证的投研体系,需要投资端不管在成分基金筛选、组合配置到每一次调仓都能做到有据可循,这样在通过“顾”陪伴用户的过程中才能做到有理有据,让用户可接受。

对于如何真正强化在“顾”上面的服务,华夏财富表示,一方面,要做好基于投资的陪伴服务,比如调仓说明、定期报告、市场解读等;另一方面,也应该突出组合及其应用场景的特征去做一些增值服务,比如对持有养老投顾组合的投资者,可以在国家养老政策解读、养老生活规划等方面提供一些服务,而对于以海外教育场景为主的投顾组合,可以在留学规划、留学生活身心健康辅导、海外大学申请等

方面,与一些专业机构合作给出专业意见,提高投顾组合持有人的获得感。

未来市场空间巨大

据平安证券的估算,截至2021年底,基金投顾渗透率仅为0.4%,由此可见,和发达市场相比,我国基金投顾仍明显处于行业发展的初级阶段,未来市场发展空间巨大。

一方面,我国财富管理市场目前仍处于发展初期,随着金融市场成熟度逐渐提升,金融投资的专业化和复杂化加重,个人投资者自主进行基金筛选、投资的难度也会随之加大,未来通过专业投顾机构进行财富管理有望成为主流。

另一方面,居民对公募基金投资需求提升。近年来随着资产新规落地,个人投资者的投资方式从保本保收益的理财产品向净值化产品转变,公募基金已成为我国个人投资者首选的投资方式之一。而基金投顾作为帮投资者进行选基、配置和持续账户管理的投资方式,有望逐渐获得越来越多投资者的认可。

业内机构普遍指出,现阶段在推广基金投顾业务,让用户从认知到认可的过程中,如何让投资者更客观、全面地了解投顾服务,从而建立起信任,是目前亟待攻克的难题。

嘉实财富表示,基金投顾作为金融服务的新业务,市场认知阶段还比较初级,金融消费者对金融产品和金融服务的区别

认知还不够充分,在推广投顾服务的过程中,对金融消费者的教育、引导效率尚待提高。

“和股票、债券、基金等证券标的不同,要让投资者了解基金投顾业务是一种服务而不是标的。”华夏财富有关人士表示,从积极的角度看,目前已有不少投资者对基金投顾业务有所了解,对基金投顾账户的波动有了一定的认知,也有越来越多投资者在参与基金投顾服务时,更看重长期投资目标的实现。

对于基金投顾业务的进一步发展,专家建议:一是信息披露应该更充分。投顾相比目前市场上主流的公募基金产品,在信息披露上可以更充分一些,这样有利于投资者对于投顾及服务有更清晰的了解,选择投顾服务心里也更踏实。二是投顾也可以建立个性化服务体系。不同投资者对于服务的需求程度是不同的,目前的投顾服务偏标准化,即所有的投资者所获得的服务是一样的,还不能很好地满足投资者的个性化服务需求。三是建立有效的投顾服务人员激励机制。要和“基金赚钱、基金投资者也赚钱”的大目标一致,让投顾服务人员的着力方向以基金投资者的利益实现为根本出发点。

“目前,我国的投顾业务正进入发展机遇期,应通过加快制定投顾相关法律法规、落实个人养老税收优惠制度、培育多样化的投顾参与方等方面来推动投顾业务快速发展。”肖雯说。

数据显示,截至2021年底

基金投顾试点机构服务客户

约367万

服务资产

约980亿元

陶然论金

日前,北京银保监局下发关于进一步防范人身保险佣金套利风险的通知,旨在引导保险机构树立长期可持续发展的经营理念,加强人身保险销售行为管理,防范因“短期激励、规模导向”而产生的佣金套利问题。

所谓的佣金套利,是指人身保险销售人员或团队利用保单退保现金价值、佣金以及各项业务、团队奖励费用之和,超过当期保费所形成的价差,从中赚取不当收益的行为。

监管部门公布的案例显示,某人身险公司省级分公司营销团队为不具有真实购买意愿的投保人缴纳保费,一年后不缴纳保费或办理退保。营销团队则利用销售重疾险、年金险产品佣金及奖励超过首年所交保费收入产生的套利空间,获取不当利益。

从险种来看,市场上销售火爆的增额终身寿险、20年期以上的重疾险,佣金加上各项激励、奖励都能超过首年保费。例如,保险营销员利用自保件、互保件获取90%的佣金,一年后退保得到20%至30%的现金价值,期间就有10%至20%的收益。

值得注意的是,套利空间也给一些“代理退保”黑产带来了可乘之机。个别保险代理人,一边卖保险赚取佣金回报,另一边参与“代理退保”黑产获取不当利益。这给保险公司业务团队的正常展业和稳定性带来了极大阻碍,进而扰乱了保险公司正常的经营秩序。

近年来,随着公众保险意识的提升,重疾险、年金险成为不少人购买保险的首选。进入四季度后,不少保险公司开始谋划以年金险为主的“开门红”产品销售,也使得后期的佣金套利风险增加。而要从根本上消除人身险产品的套利行为,需要监管部门、保险公司和消费者多方合力。

对监管机构而言,要引导人身险公司科学制定佣金及各项奖励政策的要求。例如,规定销售人员获取的当期佣金及现金性奖励收益、该保单退保现金价值之和不得超过当期保费,从源头上消除套利空间。此前,中国银保监会曾就《人身保险销售行为管理办法》公开征求意见。各地监管部门也先后出台文件,对于自保件、互保件问题做了规范,未来还可以用大数据技术等科技手段提高风险监测预警能力,从多方面防范消除佣金套利风险。

与理财产品相比,人身险产品缴费期限长、现金价值高,保险消费者在购买人身险产品时需要慎之又慎。消费者应该从自身需求出发,统筹考虑财务状况和缴费期限,认真阅读保险合同条款。不可一时冲动购买长期缴费产品,购买后又仓促退保。这样既容易遭受经济损失,又丧失了保险保障。

对人身险公司来说,不仅需要规范自有营销体系,更需要同步对中介机构佣金体系进行规范,人身险公司向保险中介机构支付的佣金及各种费用总和也不应超过当期保费,确保标准统一。

从长远来看,人身险公司应当建立与业务品质相挂钩的利益发放机制,将保单续费率、投诉情况等业务考核指标作为佣金发放的基础,适时建立佣金及各项奖励延期发放和追索扣回机制,强化业务品质管理,真正形成有利于长期可持续发展的佣金激励体系。

本版编辑 祝惠春 彭江美 编高妍

浙江临海市东塍镇

“共富工坊”促产业发展助农民增收

近日,位于浙江省临海市东塍镇庙西村的“共富工坊”落成并投入使用,东塍镇的党建引领“共富工坊”开启了新模式。“共富工坊”占地面积3000平方米,内设加工坊、彩灯发展展厅、招聘市场、培训室、直播室等功能区,构建集培训、洽谈、做工、服务为一体的多元化工坊。首批安排到这里工作的工人有30人,以劳动密集型产业彩灯手工部件安装为主。

2022年以来,东塍镇坚持“党建引领、产业为基、村企联动、多方共赢”,以彩灯产业为核心,积极打造“初心共富工坊”。通过“头雁带富、乡贤引富、人才创富、联建聚富、党员助富”五大合力形成完整体系,扎实推动党建共建实体化运作,通过“送岗上门、就近就业”模式,帮助低收入农户增收致富,进而形成富民、强村、助企的区域共同富裕格局。依托临海市相关政策,因地制宜建设“初心共富工坊”。

“我们发动全镇所有机关干部对378户低收入农户进行排摸,对因残致贫的家庭,将帮扶对象由本人扩展到家庭成员,并联合当地残联为有就业意愿和工作能力的残障人士及其家属提供对接企业、政策咨询、岗位介绍等服务,并选择性地免费改造其居家做工条件。”东塍镇相关负责人介绍,到目前,“初心共富工坊”共吸引280户低收入农户加入,其中有142户因残致贫家庭。

彩灯是东塍镇主导产业之一,从20世纪70年代末起

步,目前已拥有1400多家彩灯及配套企业,其中规模以上企业有55家。生产的彩灯占据了全球市场50%以上的份额,2022年上半年,东塍镇彩灯行业产值达18.5亿元,较2021年同期增长20.1%。彩灯生产技术门槛也不高,生产流程简单,家家户户都能做,是很好的“带富产业”。东塍镇企业搭乘共富工坊的东风,形成了“企业+工坊+家庭户”的生产模式。

东塍镇自2022年4月启动“共富工坊”模式以来,已盘活全镇剩余劳动力,下发订单32万件,带动了800户家庭实现年均增收2.5万元。同时,在全镇范围内另建共富工坊18家,并引导一批“两新”企业牵头成立“初心企业联盟”,放弃部分经济效益,结合低收入农户实际情况“私人定制”,选出电池盒压片、铜丝灯和束把等简单易学的工种,为“初心共富工坊”提供订单。另外,由镇上5个村党组织形成了“流光溢彩”党建共建模式,以临海江城创业园为核心,辐射带动周边村庄小微企业发展,带动周边百姓就业增收,携手绘就共同富裕蓝图。

东塍镇将继续探索“党建引领共富纽带,工坊再造共富细胞”的理念,深度发展“初心共富工坊”,通过先行先试,打造共同富裕样板。下一步,将联动镇村企三级党员组建共富工坊联盟帮扶团,合力做好工坊建设运营、政策宣传、纠纷调解、事项代办等工作。

(数据来源:临海市东塍镇人民政府)

·广告

邮储银行山西省分行

助力乡村振兴 种植辣椒致富

在山西省大同市天镇县玉泉镇上吾其村,前几年大部分村民都外出打工。谁也没有想到,因为发展了辣椒产业,上吾其村不但在外打工的人回来了,还带动了周边方圆几十里的村子一起发展起来。

上吾其村黄家兄弟就很有代表性。他们原来在外务工,一年下来能挣到5万元左右,再加上租房子、生活费等,最后剩下不多。后来村里发展蔬菜种植,一家人承包了将近400个大棚种辣椒,种出了规模,种出了效益。按2022年收成保守估计,平均每个大棚挣六七千元,全家人能挣200多万元。

在上吾其村村委会院子里挂着一块“金融村官”的牌子。邮储银行山西省分行为为了给上吾其村的村民们普及金融知识,特派其员工到村里当金融村官,每周抽空为村民们服务,讲解金融知识,为需要贷款的种植户提前做好基础工作。

任先生是从2016年开始种大棚辣椒,走过起初技术不过关、产量不高、有时还赔钱的阶段后,目前渐入佳境。任先生想要扩大规模,联系过几家金融机构,最后选择了邮

储银行财政贴息的“农保贷”产品。截至目前,任先生的大棚将近200个,年收入高的时候能达到上百万元。到了种植采摘季节,还雇佣了周边村二十多个人打理蔬菜,工人工资是一笔不小的支出。现在,任先生遇到类似资金问题,就找邮储银行贷款,之后卖了辣椒立即偿还贷款,保持良好信誉。

上吾其村作为天镇县大棚示范村,已经形成规模,有近万个大棚,还带动了周边5个村种大棚蔬菜,方圆几十里的农民进大棚务工,解决了4000多人的就业问题。2021年,农民的务工收入就达到四五万元。上吾其村和周边农民富了,大量出去打工的农民回流乡村,带动了乡村振兴。

邮储银行山西省分行助力上吾其村走上了乡村振兴之路,从种植辣椒到农民回流,从一家致富到带动一方农民致富,上吾其村的辣椒种植产业走出了一条聚人聚财聚心聚力之路。这是天镇县玉泉镇的发展之路,更是乡村振兴的提质增效之路。

(数据来源:邮储银行山西省分行)

·广告