

基金投顾业务回归服务本源

中金公司研报显示

当前中国投顾行业渗透率为 0.03%至0.05%

与美国渗透率16.10%相比仍然较低

基金投资顾问业务在我国市场有较强适配性和良好发展前景

但也存在... 规则供给不足 部分机构“重投轻顾” 服务存在“产品化”倾向 等问题

制约功能进一步发挥

截至2023年3月底 共有60家机构纳入试点

其中包括	25家基金公司 及子公司	29家券商	3家第三方独立 销售机构
3家银行	服务资产规模1464亿元		客户总数524万户
对应户均资产2.8万元			
10万元以下个人投资者占比94%			

的有力支持，稳步推进，有效填补了买方代理的市场空缺，在提高买方资金专业性、提升直接融资、服务居民理财需求等方面卓有成效。未来投顾业务试点转常规，相信在监管的指引下，买方投顾业务将为切实提升投资者获得感、推动公募基金行业的高质量发展贡献力量。”易方达基金副总裁陈彤表示。

拓宽服务边界

基金投顾业内有句话叫作“三分投七分顾”，“顾问”服务质量的高低被普遍认为是基金投顾业务能否实现长远发展的关键。此次《规定》强化了对“顾问”的引导和监管，围绕规划供给不足、部分机构“重投轻顾”和服务存在“产品化”倾向等问题，全面加强了对“顾”的要求，拓宽了“顾”的边界。

具体来看，《规定》引导挖掘“顾问”服务的深度内涵。包括明确顾问服务原则，要求以协助客户科学、理性配置基金为目标，加强客户服务，提高质量水平，提升投资体验，加强行为引导。鼓励基金投资顾问机构将资金规划、大类资产配置等纳入服务范围和内容，通过多个基金组合策略为客户提供综合财富管理。丰富持续注意义务内涵，要求持续跟踪客户情况、投资目标与服务内容的匹配度，开展跟踪服务，积极开展投资者教育，通过回访了解服务效果。

同时，《规定》契合基金投资顾问“服务”的本质，加强适当性和服务匹配管理。核心是回归“服务”本源，扭转投资顾问服务“产品化”倾向。着重强调基金投资顾问机构应根据客户情况提供差异化服务，在了解客户情况前，不得展示基金组合策略，在实施匹配前，不得展示历史业绩。

“本次《规定》关于投顾业务的投资端要求与2019年发布的《试点工作的通知》相比整体变化不大，但更加精细化和严格，更多强调顾问端服务，意在缓解试点期间‘投顾产品化’问题。”张帅帅说，例如《规定》强调了基金投顾机构负有持续注意义务，强调投顾业务具有持续性特征，而不是一次性的产品销售。机构在提供投顾服务的全过程中要持续关注客户的风险承受能力以及组合策略风险收益特征的变化，出现不匹配情况应及时处理，并且应当积极开展投资者教育、建立健全客户回访和投诉处理机制。

“基金投顾的‘投’与‘顾’是不可分割的一体两面。”中欧基金有关负责人指出，本

次《规定》不仅进一步完善了对投资环节的监管要求，更强调了基金投顾业务“服务”的本质。《规定》强调了服务与客户的匹配度，以及服务的持续性，这些都对基金投顾的服务提出了更高的要求，而坚守服务本源不仅有助于培养客户对投顾的信任度，更有助于机构长期陪伴客户发挥好投资顾问的价值，最终改善投资者的投资体验和回报。

陶荣辉认为，《规定》特别强化了对“顾问”角色的定位和对“顾问”服务的规范指引，对管理型投顾、适当性管理、组合策略等细项提出明确要求，提出为客户提供综合财富管理，应当从客户的实际需求出发，为客户整体资产提供规划、资产配置等服务，从而更好满足广大居民日益增长的基金理财需求。

发展空间广阔

值得关注的是，针对全社会关注的养老问题，《规定》倡导投顾机构为客户提供养老相关的财富管理：一是要求基金投资顾问机构全面了解客户养老需求，运用资金规划、资产配置、基金研究能力，提供科学、稳健、长期的专业服务。二是支持基金投资顾问机构根据投资者不同资金的投资目标和期限实施服务匹配。此外，考虑到当前个人养老金制度尚处于试点起步阶段，拟待将来个人养老金制度相对成熟定型后再适时引入基金投资顾问。

《规定》还将基金投资顾问机构配置其他产品纳入规范。基金投资顾问机构提供证监会认可的其他品种的投资建议的，要求参照《规定》执行。提供私募证券投资基金投资建议的，明确单一客户配置比例、总配置比例、私募基金投资范围等规定。在陶荣辉看来，《规定》意见稿首度将基金投资

顾问机构配置私募证券等其他产品纳入规范，买方投顾的发展前景更加广阔。

中欧基金有关负责人也表示，《规定》为基金投顾未来的投资范围和服务领域打开了更大的想象空间。例如，《规定》中提到的服务居民养老金融需求、鼓励将资金规划及大类资产配置等纳入服务范围等，都是监管在积极引导机构探索更多服务场景，为客户提供更加完整的综合财富管理。

可以确定的是，《规定》将为投顾业务更好更快的发展奠定更好的基础，但与此同时，我国基金投顾业务仍然处于发展初期，买方投顾转型之路仍任重道远。中金公司研报显示，当前中国投顾行业渗透率为0.03%至0.05%，与美国渗透率16.10%相比仍然较低。

多位业内人士认为，目前，我国投顾牌照覆盖资产和机构类别有限，《规定》出台后基金投顾资格有望进一步扩容。“不同类型机构拥有不同的资源禀赋和业务优势，基金投顾资格扩容有利于通过差异化客户定位和业务服务，满足多元化客户的多样化需求，激发行业竞争活力。”理财魔方创始人兼CEO袁雨来说。

“投顾牌照泛化具有迫切性，需要监管机构加强合作共同推动。”张帅帅建议，一方面，展业初期对可投产品与集中度进行限制有利于保护投资者利益，但长期来看仍需逐步纳入更丰富的产品品类、更自由的组合配置，方能充分发挥投顾机构大类资产配置价值。另一方面，需引入各类型机构参与投顾市场。投顾业务作为大财富管理产业链下游的高附加值环节，主要基于为客户创造的价值收费，需要机构进行战略性投入打造相应能力，因此在收费方式上给予机构盈利空间方能激励和倒逼其发力建设真正的买方投顾能力，探索多样化、可持续的商业模式。

税务部门最新数据显示，今年5月新办涉税种认定、发票领用、申报纳税等涉税事项的经营主体数量同比增长约25%。新办涉税经营主体数量快速增长，说明市场预期改善、活力增强。当前正处于经济企稳回升关键期，经营主体活力是推动经济持续向好的基础动力，需持之以恒全力呵护。

预期要更稳。在企业的诸多成本中，对未来的不确定性是最大的“隐性成本”。稳定的预期可让企业更安心踏实地干事创业，放开手脚拓展业务、谋划创新。因此，要加强统筹协调，保持政策连续性、确保有效性，从企业实际需求出发加快推出针对性强、含金量高的政策措施，进一步帮助企业坚定信心、复元气、增活力。5月份，东、中、西部新办涉税经营主体同比分别增长45.1%、2.3%和17.9%，说明区域经济复苏并不均衡。各地还需进一步结合实际，拿出更多真招实招，充分发挥好政府投资和政策的牵引带动作用，着力恢复和扩大需求，持续激发市场活力。

落实要更好。在经济恢复期，经营主体对惠企政策落地效果更为敏感。要进一步打通政策执行“最后一公里”，避免落实不到位不精准、简单“一刀切”等问题，让政策红利及时、充分、精准直达经营主体。在落实方式上，要开拓思路研究探索，充分运用大数据和信息化手段，快速精准定位政策受益群体，变“人找政策”为“政策找人”、变“层层申报”为“直达快享”。在确保实效上，要进一步完善助企纾困政策落实情况监督机制，下沉监督力量、优化监督方式，充分掌握各项惠企政策尤其是支持中小微企业发展的政策落实情况，及时处置落实不到位问题，防止政策措施“空转”。

服务要更精。新办涉税经营主体快速增长，意味着有更多初创企业、个体工商户涌入市场。这些相对弱势的经营主体渴望更多精细服务辅助成长。因此，要进一步优化涉企服务，持续降低经营主体办事成本，主动服务、靠前服务，努力实现“有求必应、无事不扰”。要进一步加强对部门间信息共享，统筹推进线上线下服务，打造更便利智能综合服务平台，实现更多业务“一口办理”“一端受理”。各涉企服务平台、创业园区等要当好“店小二”，进一步统筹政务服务、融资担保、招商引资、成果转化等要素资源，提供更多对企业“胃口”的服务“菜单”，让小微企业也能获取大资源。

信心比黄金更重要。经营主体应充分认识和把握我国经济韧性强、潜力足、回旋余地大的大局大势，对经济持续恢复向好有信心和耐心，积极抢抓机遇、靠前谋划、提速行动。要瞄准高质量发展目标，加强创新探索，练好管理内功，全力以赴做大做强做优，释放更多活力、动力、初力，推动中国经济加速由恢复性增长向内生性增长转变。

本版编辑 于泳 彭江 美编 王子莹

陶然论金

董碧娟

贵州省遵义市汇川区高桥街道新举措创新基层治理新模式

贵州省遵义市汇川区高桥街道泥桥社区面积2.8平方公里，总人口11300余人，流动人口8400余人，“九小场所”及临街店铺300余家，是典型的城郊接合部管理型社区。高桥街道聚焦城乡接合部基层治理难点问题，组建了有60余名成员的房东理事小组，引导房东参与流动人口管理。通过管理与服务双向发力，不断探索党建引领基层治理新模式。

在常态化工作中，房东理事小组还担当起了排查员、服务员、宣传员的角色，排查外来人员300余人，开展宣传500余人次，守住了社区安全“小门”。通过建立“社区两委干部+在职党员+网格员+房东理事小组”工作互补联动机制，形成工作AB角，推动网格员及房东发现异常情况主动询问、调解、报告，做到问题研判精准、派发任务精准、推动解决实际困难12件。通过和谐共建，提升居民幸福感。

泥桥社区还通过组建微信群联络，及时回应群内房东反映问题。实现风险隐患“一键报”，设置治安巡逻岗、矛盾纠纷调处岗等“六岗六员”，吸纳在职党员、党员、房东进入调解人员资源库，推动社区矛盾纠纷及时预警、快速反应、高效处置。目前，房东理事小组发现、上报及协助调处矛盾纠纷30余起，完成300余名流动人口登记备案。

近年来，高桥街道通过“以房找人、以房管人”管理机制，把房东作用发挥通过具体指标量化，推行房东积分制管理，激发房东自治管理内生动力。以“平安租赁”助力“平安高桥”建设，以此破解租赁市场秩序、流动人口管理、治安消防责任落实等难点，打通城郊接合部治理最后一公里。

(数据来源:贵州省遵义市汇川区高桥街道) 广告

杭州高新区(滨江)以赛为媒 敞怀拥抱各路高新人才

近日,2023滨江国际人才节开幕式暨Hi TECH全球青年创业大赛颁奖仪式举行。敞怀拥抱各路高新人才,成为本届人才节的主题。作为创新指数位居浙江省前列的城市,打造了“中国硅谷”“中国光谷”和“国际零磁科学谷”等产业地标,拥有发达的数字经济全产业链集群,成熟的“1+2+6+N”创新平台体系,人才招商引资各项指标屡创新高……

大赛历时2个月,面向全球青年广泛征集创业创新项目;赛事设置1亿元“创业礼包”,包括总额100万元的赛事奖金、最高3600万元的落地支持,及集成国际通勤补贴、租房购房补贴等专属套餐。累计吸引20余个国家的391个人才项目参赛,其中数字经济、生物医药、装备制造和先进材料领域项目超80%。最终,脉微电子(杭州)的无源IoT核心芯片项目获得一等奖。

脉微创始人介绍,“选择滨江,一是滨江的高新技术企业众多,便于未来寻找上下游合作企业;二是滨江的‘5050创业扶持平台’扶持力度大。期待项目在滨江顺利落地,进而与区里的其他企业展开合作。”

杭州高新区(滨江)致力于让人才链与产业链深度融合,搭建政校企合作新通道。在人才节开幕式上,杭州高新区(滨江)还发布了“全球数字英才招募令”,公布重点科创平台和头部企业高层次人才招商引资“百校、千企、万岗”计划,包含多个年薪达数百万元的头部数字经济岗位。

杭州高新区(滨江)还将集合全区资源,贯穿6月开展8个类别、60余项人才活动,以密集活动、丰富载体进一步壮大声势,营造浓厚的创新创业氛围。(数据来源:浙江省杭州市滨江区委组织部) 广告

上海银行绿色普惠担保贷款为企业搭建普惠金融通道

2023年6月12日,在令人瞩目的“上海国际碳中和技术、产品与成果展览会”(下称“碳博会”)现场,作为本地法人银行的上海银行动作频频,设立绿色金融实验室,率先推出上海绿色普惠担保贷款、发布年度环境信息披露报告,还举行了“绿树城银”员工公益林捐赠和挂牌仪式。

在亮相碳博会且亮点频频背后,彰显的是上海银行将绿色金融作为战略转型、实现高质量发展重要方向的雄心壮志。在国家绿色金融发展指导思想和“30·60”双碳目标的引领下,上海银行将绿色金融提升至战略高度,持续擦亮“绿树城银”绿色金融品牌底色,从业务拓展和自身运营2方面同步发力,打造具有鲜明绿色特征的精品银行。

绿色普惠担保贷款面向上海地区绿色低碳产业领域的中小微企业、碳资产持有企业,为上述企业搭建了一条便捷、高效的普惠融资通道。上海银行和申能碳科技公司,将联合助力广大中小微企业建立碳资产管理能力。贷款以政策性担保资源为支点,为碳资产持有人提供了增信,也保障了金融机构的权益,大大提高了碳资产的流动性,打通碳资产开发、流转、变现的最后一公里,为赋能绿色普惠中小企业提供全新思路。

除此之外,上海银行将持续加强与申能碳科技在绿色低碳领域的合作,充分发挥专业碳资产管理作用,为融资双

方提供碳资产质押物的全生命周期管理,协助降低节能减排企业融资成本,促进工业企业绿色转型和高质量发展,助力“双碳”目标实现。

碳博会上海银行展区,整体设计颇有新意,以蓝色和绿色为基调,以蓝色突出上海银行视觉形象,彰显精品银行战略,以绿色突显绿色低碳活动主题;顶部以海为创意,以循环的灯光效果传递海纳百川的寓意,彰显有鲜明绿色底色的精品银行追求。

在活动现场,上海银行还发布了《2022年度环境信息披露报告》。自2021年11月发布“绿树城银”绿色金融品牌以来,上海银行立足国家绿色发展大局,把握绿色产业发展机遇,以“绿树城银”绿色金融品牌为引领,迭代升级“绿色金融+”产品服务体系,形成了绿惠万企、绿联商投、绿融全球、绿享生活4大支柱产品类别。通过持续推进产品创新,加大对清洁能源、节能环保等绿色领域直接融资支持,为客户及产业链提供一站式、全方位的绿色投融资服务。

在实现双碳目标的道路上,上海银行将坚定履行社会责任,持续依托更加智慧的金融、专业的服务,为城市生活挥洒翠绿色的勃勃生机、为城市发展注入翠绿色的源源动能。(数据来源:上海银行) 广告