



视觉中国图片

# 巨头入局 投顾市场千亿“弹药”集结

□本报记者 吴娟娟

## 巨头争夺

6月5日,浙江蚂蚁小微金融服务集团股份有限公司(以下简称“蚂蚁金服”)新增对外投资,携手先锋领航成立先锋领航投顾(上海)投资咨询有限公司。这里的“先锋领航”即为美国最大的共同基金公司Vanguard集团在上海设立的外商独资公司,新设立的合资公司注册资本2000万元。

蚂蚁金服与Vanguard集团牵手,引发了业内诸多猜测。蚂蚁金服为何进军投资顾问业?蚂蚁金服方面对此不予置评,先锋领航也表示没有可以披露的信息。业内一种看法认为,由于蚂蚁金服提交了首批投资顾问试点申请,与共同基金巨头携手或可增加其获批的胜算。另一种观点则认为,对于具有基金销售牌照的蚂蚁金服来说,投资顾问牌照与其基金销售牌照将相得益彰。对于Vanguard集团来说,蚂蚁金服的流量将为其日后在国内发展公募事业发挥重要作用。

对于投资顾问来说,互联网平台的流量优势非常重要。中国证券报记者了解到,另一家全球资管巨头也在与国内另一互联网巨头洽谈合作。“前期已经沟通很多次了,双方在寻求合适的方式展开合作,未必是设立合资公司的方式。”一位知情人士对中国证券报记者表示。

2018年11月,证监会副主席李超在“养老金与投资”论坛上表示,推进基金投资顾问业务试点,支持符合条件的机构为个人投资者提供基金组合配置服务,将散户短期交易性资金逐步转化为长期配置性力量。

据了解,目前已有多家机构开始了公募投顾试点资格的准备工作,进行了多轮沟通和讨论。据媒体报道,目前首批进入试点的大概有七八家机构,其中包括4家公募基金公司,以及腾讯理财通、蚂蚁、盈米财富等第三方理财机构。

报道称,目前已上报的方案内容主要包括委托和下单模式、收费模式、投顾服务的方式、合规隔离及风控,以及客户适当性管理等。此前,“全权委托”模式较受行业关注,目前这一模式也在讨论之中。

业内人士认为,如果腾讯与阿里得以成功入局,投资顾问行业一出生便将“自带流量”。

## 买方投顾或担当重任

业内人士称,在公募基金行业的发展过程中,货币基金承担了投资者教育的重要角色。货币基金引导老百姓完成了从储蓄到现金管

理的转变,接下来投资者需要完成从现金管理到投资管理的转变,这一步中,投资顾问或将担当重任。

一位大型基金公司电商人士在接受中国证券报记者采访时表示,尽管余额宝等货币基金均规模不大,但是无数零售客户会成长为未来理财的主要群体,货币基金对这一庞大群体进行了投资理财启蒙。

腾讯基金销售公司董事长刘明军也认为,货币基金的发展促成了居民从储蓄到现金管理的转型。接下来有一些投资者会更进一步,从现金管理走向投资管理,打破刚兑或加速这个过程。目前资金面宽松,货币基金收益率下降,打破刚兑之后,有些投资损失浮现,这时投资者会意识到投资是专业的事情,投资顾问的价值会逐渐被认识到。

刘明军认为,这个过程难以一蹴而就。国内个人投资者尚未形成制定目标并按照目标投资的习惯。用户的行为改变需要时间,投资者必须经历一轮涨跌才能有深切的感受。

但是买方投资顾问是资管行业发展的大方向。对此,集思录副总裁郑志勇表示,目前投资者、基金公司、销售机构、监管层对于我国持续20年的(以赚取销售提成为目标)销售模式都不满意,大家都在试图变革,买方投资顾问制度或许是一个突破口。

买方投顾指基金投资者直接支付咨询费给

投资顾问。郑志勇介绍:“理财顾问如何做到以客户利益至上,唯有靠客户直接付费,才能将客户与理财顾问利益绑定,理财顾问才能以客户利益至上。”

更进一步的问题在于,互联网巨头能为买方投顾带来什么。

2016年以来,作为投资顾问的一种形式,智能投顾在国内兴起。普华永道预计,全球资产管理规模在2020年将高达102万亿美元,麦肯锡估计通过虚拟咨询服务的潜在个人金融资产价值将达到13.5万亿美元,智能投顾是虚拟咨询的重要组成部分。

不过,记者了解到,3年来,不少曾经的创业智能投顾公司已经凋零。由于获客成本高,独立科技智能投顾业务运营艰难。有智能投顾公司兼营私募基金业务,以私募基金赚钱养活智能投顾业务。记者在最近中国证券投资基金业协会公布的失联私募名单中发现了一个熟悉的名字。这家私募兼营智能投顾业务,也在业内展开了声势浩大的宣传。该公司前员工告诉记者,公司运营艰难,获客太难。

一位研究人士表示,对于独立的金融科技

## 价值千亿的用户资源

公司来说,获得一个客户的费用在1000元以上。以此计算,金融科技要获得10万客户就得耗费上亿元。

但这对互联网平台都不是问题。2019年年初,支付宝正式对外宣布,支付宝全球用户数已经超过10亿,这10亿用户由支付宝及其全球合作伙伴共同服务。据了解,2018年才刚开启基金销售业务的腾讯理财通,目前用户数也达到1.6亿户。按照获得一个用户需1000元的获客成本计算,科技公司至少斥资千亿才能拥有阿里和腾讯的用户数,互联网平台的流量优势可见一斑。

国内外机构都看到了互联网平台巨大流量的价值。2018年富达国际联合蚂蚁金服发布《中国养老前景调查报告》,富达国际人士表示,令其吃惊的是其在互联网平台上发出问卷,仅仅数日便收回了数万份反馈,“这在海外是难以想象的”。

支付宝强大的引流效应成就了中国最大的货币基金,在买方投顾行业,互联网入局,基金公司又将如何应对?

## 从渠道导向到产品立业

谈及美国的买方投顾,不得不说一家公

司——德明信。作为投资顾问,要将这家公司的产品推荐给客户需要自费飞到德明信公司总部,接受公司培训。培训之后,公司需要考核投资顾问资质,经过考核之后投资顾问才能向客户推荐德明信产品。重要的是,德明信不会向这些投资顾问支付一分钱。德明信向中国证券报记者表示,这些投顾销售的基金产品占其销售总量的三分之一。

一位国内基金销售机构的负责人表示,这表明美国资管机构只要能创造出好的产品,就有话语权。资管行业以产品主导而非渠道主导,他认为这是更健康的行业生态。

德明信不是孤例。Vanguard集团人士表示,投资顾问替他们完成了接近三分之一的销量,他们也没有支付一分钱给投资顾问。

郑志勇举例说明为何买方投顾会促进基金行业从渠道导向转向产品导向。“Vanguard集团是低费率指数基金提供商。假定高盛卖Vanguard集团的产品,Vanguard不会支付给高盛一分钱的营销费用。如果高盛的CEO对于Vanguard集团不待见,打算将Vanguard集团的产品从公司下线,可能这个命令还没有执行,就会被公司的投资顾问团队给驳回了。投资顾问会说,如果你们下线Vanguard产品,我们就带着客户到富达公司去。富达公司投资顾问服务的资产规模为6.8万亿美元,富达的基金规模也就2.8万亿美元。”

业内人士称,在买方模式中,产品公司不支付任何销售费用,投资者直接支付给投顾咨询费,然后投资顾问再分钱给平台公司。投资顾问收的是客户的钱,必须替客户实现收益。

2019年一季度,全球最大的资管机构贝莱德CEO拉里芬克在致股东的信中写道:贝莱德在从提供资管产品向提供解决方案转型,而投资顾问是提供解决方案的一种形式。郑志勇也强调富达投资的收入来源中受托管理资产占据重要比重。

全球资管行业正在经历转型。郑志勇认为,对于中国来说,买方投顾会给中国资管行业带来大变革,“什么样的变革谁也无法预测”。不过业内人士表示,互联网巨头入局或许会使这一切来得更快。