



## 净值回撤藏隐忧 量化行业步入整固期

<< 04版 本周话题

### ■ 主编手记

### 群雄逐鹿投顾市场

时隔一个多月,第二批基金投顾名单出炉,看点颇多。

第一看点,此次获批基金投顾资格的是3家第三方基金销售机构,这与首批5家均为公募基金形成强烈反差。无论是“带货”能力超强的蚂蚁基金,还是紧随其后的腾安基金、珠海盈米基金,都拥有数量庞大的客户群,投顾牌照的获得,等于为其销售又镶了一层金边,其好处不言而喻。

这也就意味着,原本公募基金公司以为获取的牌照红利,已经被迅速消除。考虑到现实中多数基金公司在销售中严重依赖银行渠道和第三方,可以想象,当第三方销售发力基金投顾业务的时候,公募基金公司的应对手段会相对匮乏。

第二看点,则是外资曲线进入了基金投顾业务,让这块行业“蓝海”的竞争生出更多变数。据悉,资产管理规模达5.9万亿美元的美国领航集团和蚂蚁金融服务集团日前宣布建立合作关系,在蚂蚁基金拿到投顾牌照后,这两家公司的合资公司将为个人投资者提供基金投顾业务服务。

明眼人一看就知道这个组合的“恐怖”之处。蚂蚁金服在第三方基金销售领域的影响力之广不言而喻,结合堪称资管巨无霸的领航集团丰富的基金投顾经验,其对个人投资在基金投顾服务方面的优势非常明显,一开始就站在一个制高点上。

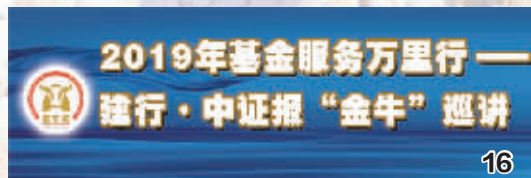
但这并不意味着,在基金投顾服务方面,公募基金就一定在竞争中处于劣势。在客户数量上,由于长期以来各种渠道垄断了客户信息,公募基金能够直接触达到的客户数量较少,这相对而言确实是一个劣势。但公募基金多年积累的投资经验,却是第三方销售机构无法匹敌的,尤其是在选择基金方面,基金公司对于基金产品的深度理解能力远超销售机构,而这种优势,会伴随着基金投顾业务的不断深入而愈发明显。

事实上,部分重视基金投顾业务的基金公司早已开始大手笔布局,如不断深挖电商潜力,提升直销客户的比重;如成立独立的子公司,在牌照获取前就尝试为投资者提供多样化的基金组合推荐,并将这块业务和科技结合,尽可能地提高建议的成功概率。

正是这些先手布局与足够的重视,让公募基金公司和第三方销售机构之间,在基金投顾业务上的碰撞可以毫无惧色。

群雄逐鹿,战火才刚刚燃起。

李良



### 03 财富视野

行业竞争格局演变  
龙头券商脱颖而出

### 02 基金新闻

逾200家上市公司业绩预喜  
基金机构提前“卡位”绩优股

### 05 基金动向

精选2020年投资赛道  
公募青睐绩优白马股