

■ 主编手记

基金销售 数据的背后

上周,基金业协会公布代销机构一季度末基金保有量规模前100强榜单,立刻引起行业内的高度关注。无论对于基金公司还是个人投资者,这一数据都有很强的参考价值。同时,中也引发了笔者对于基金销售趋势的一些思考。

首先,基金代销的线上化趋势越来越明显。从数据可以清楚地看到,以蚂蚁、天天为代表的线上平台,在保有量前五大机构中占据两席,将一些以网点众多见长的大银行抛在了后面。在基金年轻化的背景下,线上销售已成为代销机构无法回避的趋势,特别是对于传统银行来说,更是一道两难的选择题。从中间收入的角度看,银行恐怕还难以割舍客户经理推销的传统模式。但从财富管理的本质上看,客户经理现在惯用的追求销售佣金的销售模式注定是饮鸩止渴。

做好线下资源和线上平台的有效整合,实现向财富管理的转型,是银行基金代销业务发展的必经之路。实际上,招行已经在这个方向迈出了一步。不久前,招行宣布升级财富开放平台,突出算法驱动和平台生态,吸引外部的基金、保险、理财子公司入驻,无疑是参考了蚂蚁的成功经验。

从这个角度看,如果银行能够真正实现从注重交易量、追求销售新产品和爆款基金转向注重客户的收益,对于基金行业的健康发展将起到至关重要的作用。当然,中间收入的诱惑总是难以割舍的,这一过程不会一蹴而就。

其次,投顾业务将在基金销售中扮演越来越重要的角色。在2019年10月25日国内公募基金投资顾问业务试点开始之后,首批试点已有一年半时间。据媒体报道,首批基金投顾试点机构展业数据亮眼,基金投顾业务初见成效,取得了阶段性成果。在降低客户申赎频率、平滑风险波动性、引导客户向长期投资发展等方面取得了切实可见的成效,基金投顾业务发展速度超过市场预期。

股市的波动不可避免,权益基金的业绩随市场波动也是正常的结果。在过去两年那种爆款频出、新基金发行火爆的风潮过去后,诱导投资者“赎回买新”的销售模式效果将大打折扣。这个阶段,谁能为投资者提供有效的投基参考,帮助投资者合理配置基金,谁才能真正留住投资者,赢得更高的保有量。从这个角度讲,在震荡市甚至熊市中,基金投顾业务的价值将得到充分体现。

金

伪市值管理套路揭秘: 假市值管理 真资金“抬轿”

04版 本周话题



02基金新闻

基金机构“排兵布阵”
把脉大类资产配置

03财富视野

医药科技赛道未来成长空间广阔

07私募基金

私募:通胀不代表熊市到来

08基金人物

恒越基金黄小坚:
求索后发公司的“进阶之路”