

■ 主编手记

基金投顾 正本清源

试点两年后,监管机构下发《关于规范基金投资建议活动的通知》,规范基金投顾市场。这对于基金投顾业务的健康发展很有必要,但投顾业务发展要想走上快车道,不仅要解决“投”的问题,更需解决“顾”的问题。

《通知》最受关注的是,强调“不具有基金投资顾问业务资格的机构不得提供基金投资组合策略建议”,该要求意味着不具资格的“大V”将不能在第三方基金销售机构提供基金投资组合策略建议。

实际上,在两年前基金投顾试点推出之前,业内对于“大V”能否提供基金投资组合建议曾有争论,还讨论过给“大V”发个人投顾牌照的可能性。但随后的政策未涉及这一问题,“大V”带货模式持续了下来,并在过去两年的基金热中逐渐崭露头角,部分“大V”基金组合跟投规模甚至超过百亿元。但对“大V”不设门槛也存在一些问题,谁都可以建组合势必造成水平良莠不齐,牛市中可能只是赚多赚少的问题,一旦市场走熊,极易引起纠纷,使投资者丧失对基金投顾的信心。

从这个角度看,监管政策的出台很有必要。实际上,基金赚钱而基民不赚钱,已经成为动摇基金行业竞争力的根本性问题。银行渠道受佣金导向的影响,始终没有扮演好投基顾问的角色,反而经常诱导投资者频繁申赎基金。而被寄予厚望的电商渠道,则因为难以摆脱流量导向的特点,基民的持有期限甚至更短,而且金额普遍较小。从这个角度看,投资者投完基金之后要拿得住,最后赚到钱,需要有投资顾问的正确指导。

不过,目前存在的问题是,专业的投资顾问往往难以触达普通投资者,获客成本很高。反而是相对专业的投资者更关注投顾,聚集在一些固定的线上社区平台,而“小白”客户却难以触达。因此,基金投顾业务发展要想走上快车道,不仅要解决“投”的问题,更需解决“顾”的问题。

在“顾”的方面,“大V”有时候做得更好。在笔者看来,除了个别机构出身的“大V”,大多数单兵作战的“大V”通常很难在专业性上胜过持牌投顾机构。但他们往往在客户陪伴方面做得较好,很多“大V”每周甚至每天会分享他们对市场和基金的看法,而且是站在投资者的角度,以通俗易懂的方式进行解读。基金业绩难免发生波动,及时、有温度的客户陪伴,可以有效降低投资者的焦虑感,帮助他们拿住基金,长期持有。从这个角度看,在规范的前提下,如何更好地发挥“大V”的长处,消解其可能存在的风险,需要行业更多的探索。

李喆

基金投顾新规来了 “大V”或被“收编”

◀◀ 04版 本周话题



02 基金新闻

公募打出“组合拳”持续布局

03 财富视野

创金合信基金周志敏:
长短趋势结合 布局物联网机会

05 投基导航

控制组合波动 把握确定性机会

08 基金人物

农银汇理基金赵诣:
基于制造业逻辑的投资之道

