

# 基金投顾新规来了 “大V”或被“收编”

□本报记者 李惠敏 张凌之

上周,广东、上海、北京的基金公司和基金销售机构相继收到了当地证监局下发的《关于规范基金投资建议活动的通知》。《通知》明确“提供基金投资组合策略建议活动为基金投顾业务”,并强调“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”。这对基金组合规模较大且尚未获得投顾试点业务资格的机构带来了较大影响。《通知》一出,部分基金销售平台下架了全部基金组合,将按照规范对现有组合业务进行分类处理,将符合要求的升级成为投顾服务,不符合要求的终止服务。一些基金“大V”的投资组合也从各基金销售机构下架,仅保留了赎回功能。

对基金投顾业务的进一步规范令投顾牌照价值凸显,也让部分活跃在各个平台的“大V”开始寻找新的出路,一些具有基金投顾业务牌照的基金公司或券商正向他们抛出“橄榄枝”。

## 部分平台暂停申购

这几天,不少第三方基金销售平台下架了全部基金组合,仅保留了赎回功能。与此同时,部分“大V”在自己的微信公众号上发布了关于组合在部分平台暂停申购的说明。

中国证券报记者梳理发现,以天天基金网为例,组合宝里所有的基金组合都已暂停一键申购,对于已跟投的客户,可以赎回,暂时保留了调仓和跟调的功能。天天基金网组合页面显示,“根据最新法规,将按照监管要求对实盘组合进行调整,暂停实盘组合一键跟投功能,期间我们将继续为您提供组合调仓与陪伴服务,请放心持有。”除了天天基金网,还有几家第三方基金销售平台也都暂停组合申购,但跟投的客户可以赎回。

值得注意的是,第三方基金销售平台不仅下架了未获得投顾资格基金公司的基金组合,部分已有投顾资格的基金公司的相关组合也被下架。例如,某具有投顾资格的基金公司在第三方基金销售平台发布组合业务调整通知,称在调整期间,暂停组合的新增跟投业务,原跟投客户暂不受影响。待调整结束后,将按照基金投资顾问业务的要求恢复相关服务,并在第一时间告知各位跟投客户。

中国证券报记者了解到,上周北京、上海、广东证监局陆续向辖区内的基金公司和基金销售机构发布《通知》,主要内容包括对基金投资组合策略建议活动的业务界定以及规范整改安排。

具体来看,《通知》指出,提供基金投资组合策略建议活动为基金投资顾问业务,应当遵守《基金法》《关于做好公开募集证券投资基金投资顾问业务试点工作的通知》(简称《试点通知》)关于基金投资顾问业务资格管理、行为规范等有关要求。管理型基金投资顾问业务与非管理型基金投资顾问业务是基金投资顾问业务的两种形态,均应遵守上述规则。

其中,基金销售业务附带提供基金投资建议活动,应当遵循基金销售业务基本法律关系:一是业务开展主体为基金销售机构;二是标的基金为基金销售机构代理销售的基金产品;三是服务对象限于该机构的基金销售业务



视觉中国图片

客户;四是不得就提供基金投资建议与客户单独签订合同;五是不得就提供基金投资建议服务单独收取费用;六是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投资建议,不得提供基金组合中具体基金构成比例建议,不得展示基金组合的业绩,不得提供调仓建议。

与此同时,《通知》要求,各机构不得新增开展不符合《试点通知》的提供基金投资组合策略建议活动,包括不得展示或上线新的基金投资组合策略,已上线的基金投资组合策略不得新增客户,不得允许存量客户追加组合策略投资。同时,还应当以显著方式提示存量客户:正在对提供基金投资建议活动进行规范整改,后续存在不能持续提供服务的风险。

## 规范化路径明确

“将根据规范要求,将剩余的基金组合业务全面转型为投顾服务。”某第三方基金销售人士表示。

“公司从2020年上线投顾业务之后,大部分业务都已升级成为了投顾服务,但仍有小部分基金组合业务。目前行业对基金组合已经有了明显的管理规范,公司将按照规范对现有组合业务进行分类处理,符合要求的将升级成为投顾服务,不符合要求的将会终止服务,转化成为销售关系,而非投顾关系。”盈米基金副总裁、且慢负责人林杰才表示。

《通知》所提及的“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投资建议,不得提供基金组合中具体基金构成比例建议,不得展示基金组合的业绩,不得提供调仓建议”。这一条对一些在第三方基金销售机构提供基金投资组合策略建议的“大V”影响较大,也是引发“大V”频频发布声明的主要原因。

“所有非投顾机构从事基金投资建议服务都会受到限制,包括‘大V’从事基金组合业务。”某基金人士表示,当前市场上“大V”基金组合良莠不齐,但其中有一部分“大V”对投顾的理解、对买方理念的理解或比机构更深刻。若在规范的过程中,“大V”通过符合规范的形式成为基金投顾体系的一员,未来对整个投顾生态将是有益的补充。

一位资深基金人士李明(化名)表示,所有的“大V”都没有投顾资格,都不符合相关规定。未来“大V”不能拿到投顾牌照尚无定论,所以现在有投顾牌照的第三方基金销售机构希望“大V”能直接入职平台,这就符合《通知》的第六条。不过,“大V”肯定不希望只在一家平台上做组合,若入职一家第三方销售机构,可能会错失一部分跟投资金。

针对这一情况,李明告诉记者,一部分具有投顾资格的机构,例如券商或基金公司可以直接收编“大V”,这与“大V”利益并不冲突。“听说已经有机构准备行动了。”他说。

林杰才表示:“《通知》对‘为客户提供基金投资建议’明确了专业业务规范,解决了一些角色不清晰的问题,利于行业的规范运行。用投顾输出等模式,建立起投顾机构与销售机构之间的协同机制,有利于行业的分工和协作。很重要的一点是,由于基金投顾业务具有强烈的买方属性,将基金组合业务纳入基金投顾统一规范之后,可以让更多机构将关注点放在客户利益这个行业本来最应该关注的要素上,对行业的长期健康发展有重大意义。”

整体来看,业内人士普遍表示,《通知》对基金组合规模较大,并暂未获得投顾试点资格的机构而言影响较大。但《通知》也提供了明确的规范化路径,一是与具备投顾资格的试点机构合作,为客户提供符合规范的基金投顾服务;另一个则是将现有的组合业务在整改期内回归本源,变更成为基金销售关系。

## 投顾牌照价值凸显

业内人士普遍认为,《通知》会加速基金销售机构和拥有投顾牌照机构的合作速度,未来这一合作趋势将更为普遍。

林杰才表示,新规可以加强销售机构与投顾机构的协同和融合。新规其实是将销售机构跟投顾机构的身份做了清晰的定义,明确只有投顾机构才可为客户提供基金投资建议相关的服务。以往销售机构可以通过基金组合的形式为客户提供类投顾服务,此后则需要通过与投顾机构的协同来一起完成对客户的基金投顾建议服务。

这也让一些尚未获得投顾业务资格的公司更加渴求这一牌照。“如果没有牌照就只能销售单品或者有投顾牌照机构的组合,这会销量大幅下滑。”一位第三方销售机构人士表示,“我们希望尽快拿到投顾牌照。”

目前,基金投顾业务试点工作开展已满两周年,已经有59家机构获得基金投顾资格试点的备案函,包括24家公募基金,29家证券公司,3家银行和3家第三方独立销售机构。

广发基金资产配置部总经理杨喆表示,基金投顾业务的目的是为了帮助投资者争取达到长期投资目标,相较于传统业务更加重视投资风险收益水平和客户陪伴。目前市场上部分基金投资组合存在持仓集中度高或换手率较高等问题,可能无法帮助投资者争取实现长期的投资目标,甚至还会增加波动风险。基金投顾活动的规范化将有利于管理业务风险,为投资者提供更好的投资环境。随着投顾规则进一步细化落地,将有利于引导投资者培养更加长期、理性的投资观,在选择组合的时候更加关注组合的风险控制能力和长期风险收益水平。

事实上,投顾业务规则正在进一步细化。11月5日晚,中国证券投资基金业协会(简称“协会”)发布通知称,为引导公开募集证券投资基金投资顾问业务规范发展,切实维护投资者合法权益,协会起草了《公开募集证券投资基金投资顾问服务协议内容与格式指引(征求意见稿)》(简称《协议(征求意见稿)》)、《公开募集证券投资基金投资顾问服务风险揭示书内容与格式指引(征求意见稿)》(简称《风险揭示书(征求意见稿)》)。

其中,《协议(征求意见稿)》对当事人的权利义务、基金投顾服务方式和内容、基金投顾服务的费用与税收、管理型基金投顾服务、基金投顾机构及基金投顾人员禁止行为、信息披露的方式和内容等进行了明确。

《风险揭示书(征求意见稿)》则包括“基金投资顾问业务试点机构声明与承诺”“基金投顾服务的一般风险揭示”“管理型基金投顾服务的特有风险揭示”“其他风险揭示”和“客户声明”五部分。其中,第三部分“管理型基金投顾服务的特有风险揭示”又包含账户管理风险、调仓风险、技术风险、机构风险和账户冻结风险五类。