

■ 主编手记

拥抱买方投顾时代

新一批公募基金投顾试点扩容，更多机构拥抱未来风口。买方投顾服务模式加速推进，基金投顾市场百花齐放，有望推动资金向长期配置力量转变。

据悉，新一批公募基金投顾试点机构中，华南多家基金公司现场检查已陆续“过关”，正式对外展业指日可待。此前，东方证券宣布已通过公募基金投顾业务现场检查。公募投顾试点加速落地，基金公司、银行、券商和第三方基金销售机构齐聚，未来更多的机构有望获得投顾资格。

传统的基金销售“卖方模式”因销售驱动而屡遭诟病，其盈利模式和考核机制决定了基金销售更关注客户的保有量和换手率。这种侧重基金销量、忽视售后服务的模式，被认为是形成“基金赚钱、基民不赚钱”怪圈的重要推手。因此，公募基金投顾试点成为转型的重要探索——从卖方模式转向买方模式，通过将基金投资顾问的利益与客户利益绑定来重构整个行业商业模式。

对比海外市场来看，投顾领域孕育了无数金融巨头，也成为许多机构的利润引擎。2020年年底，美国证交会（SEC）注册投资顾问所管理的资产规模已达97.2万亿美元。基金投顾成为美国投资者购买基金的主要渠道，在退休计划之外投资共同基金的家庭中，约50%的家庭通过基金投顾购买基金。业内人士认为，内地基金投顾市场发展空间巨大，财富管理行业正迎来转型和发展的新机遇。因此，尽管门槛不低，机构仍蜂拥而入争抢先机。

从2019年10月试点启动以来，短短两年时间公募基金投顾业务飞速发展，服务资产已逾500亿元。今年7月基金投顾试点中首次出现投顾机构资产规模突破百亿元，试点效果初步显现。调研数据显示，公募投顾试点用户留存率高达80%以上，用户盈利比例超过90%，部分机构盈利比例达100%，在客户留存和持有体验上有了较大提升。不过，公募投顾毕竟是新生力量，发展和完善需要在多方面做出不懈努力。

首先，思维模式彻底转变为客户思维，转向真正以客户需求和利益为中心、回归财富管理本源的价值定位，改变只“投”不“顾”状况，全方位提升与之相匹配的“顾”服务，完成从卖方销售到买方投顾的飞跃。其次，潜心培育市场，通过长时间陪伴和投教提升客户对投资认知水平，既要客观认知市场和投顾价值，也不要对投顾给予无限期望，真正提高黏性和信任。第三，基金投顾获得了前所未有的客户全权委托的“超级权限”，同时也考验基金投顾的专业能力，需要建设高水平的投顾团队在不确定性中找到确定性，为投资者带来长期稳健收益。此外，基金投顾业务可以引入大数据和人工智能等科技手段，将技术变革和业务模式转变快速融合，改善客户投资体验等。

实际上，美国的基金销售用了接近30年才从卖方模式转为买方模式，期间历经不同利益群体无数次交锋。尽管内地公募投顾仍有一系列运作痛点与难点需要进一步探索和完善，但作为新生力量，蓬勃发展，进入买方时代已是大势所趋。

侯志红

百亿量化私募“内讧”启示录 投资者保护是“生命线”

◀◀ 04版 本周话题



02基金新闻

近60家公募申报
同业存单指数基金“受宠”

03财富视野

长安基金徐小勇：
分享中国先进制造红利

06私募基金

三大行业助力
股权投融资市场回暖

08基金人物

长盛基金郭堃：
勤奋调研掘金 探寻成长奥秘

