

基金投资建议活动迎规范整改

投顾业务“正规军”时代到来

●本报记者 李惠敏 万宇

近期,部分基金公司和基金销售机构收到《关于规范基金投资建议活动的通知》。《通知》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做出了相关规定,要求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,包括业务开展主体为基金销售机构、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等。

部分第三方销售机构在接受中国证券报记者采访时表示,将根据规范要求将剩余基金组合业务全面转型为投顾服务。

明确规范整改时限

《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管理业务试点工作的通知》。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。

《通知》表示,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,包括:业务开展主体为基金销售机构;标的基金为基金销售机构代理销售的基本产品;服务对象限于该机构的基金销售业务客户;不得就提供基金投资建议与客户单独签订合同;不得就提供基金投资建议服务单独收取费用;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。

《通知》要求,自即日起,各机构不得新增开展不符合《试点工作通知》的提供基金投资组合策略建议活



视觉中国图片

“我们将根据要求,将剩余的基

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。”

其中,基金投资顾问机构应当于2021年12月31日前将存量提供基金投资组合策略建议活动规范为符合《试点工作通知》的基金投资顾问业务;同时,不具有基金投资顾问业务资格的基金销售机构应当于2022年6月30日前将存量提供基金投资组合策略建议活动整改为符合前述法律关系的基金销售业务。

《通知》还要求,各机构需于11月10日前报送业务整体规范整改方案、存量业务情况,此后应于每月结束后5个工作日内报送月度情况。

利好规范基金投顾业务机构

对于《通知》的发布,不少相关机构普遍表示,这是基金投顾试点工作必然要经历的过程,利好已有基金投顾业务的机构。同时,有三方机构表示,将根据规范要求将剩余基金组合业务全面转型为投顾服务。

“《通知》是针对基金组合市场的重磅

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。

盈米基金副总裁林杰才说,非常支持本次规范措施。投顾试点规范对试点机构以及试点机构推出的投顾组合策略服务有严格要求,而形态类似的基金组合业务一直处于这套管理体系之外,所以基金组合与基金投顾拉平到统一的监管标准是必然的,这将有利于行业长期规范发展。

某基金销售公司表示,相关政策出台,是基金组合业务从快速生长迈向规范化发展的基金投顾时代的必由之路,公司将按照监管的指导精神来进行业务的调整升级。

为投资者提供更好的投资环境

证监会7月16日的新闻发布会信息显示,自2019年10月证监会批准公募基金投资顾问业务试点工作以来,目前合计服务资产已逾500亿元,服务投资者约250万户。

“未来没有投顾资质的销售机构不能提供基金组合这种方式的服务,未来基金销售机构大概率是采取和拥有投顾试点资质的机构合作,可以预见这类合作将更为广泛。”一家第三方基金销售公司负责人表示,《通知》是针对基金组合市场的重磅

规范,此前行业内也多次传出过相关监管思路,这有利于基金投顾业务的规范发展,可以说是投顾业务“正规军”时代的到来。

广发基金资产配置部总经理杨皓表示,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。未来,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。

百嘉基金董事、副总经理王群航也表示,《通知》对于净化投顾市场环境,保护和促进新兴的公募基金投顾业务的发展,让投资者能够真正享受到专业化的、高质量的投顾服务,促进公募基金行业的不断规范发展。《通知》的出台可以让公募基金的营销环境更为良好,营销行为更为规范;同时也促进基金代销业务的发展。

“我们将根据要求,将剩余的基

本主力。Wind数据显示,在43.09亿元的基金自购中,股票型基金以13.46亿元的自购规模位居第一,排名第二的混合型基金自购规模为13.36亿元,两者总计26.82亿元,占比达62.24%。以往的自购大户债券型基金,今年的自购规模只有10.65亿元,占比24.72%。

张自力表示,今年来,基金自购规模显著提升,但有别于2015年市场峰值阶段的全面高估值,当前部分标的还处在低估区。尽管市场短期来看确实会有一些波动,中长期而言对于权益市场仍然乐观,短期的调整往往会给优质资产提供较好的长线买入机会。”袁航说。

前海联合基金也指出,从中长期维度看,随着工业企业利润改善,智能制造战略推进背景下科技研发创新投入有望持续加大,高端制造、信息技术、5G应用如车联网、人工智能等有望进一步打开空间,已进入左侧布局期。此外,“双十一”临近消费预期有所回升,专项债发行加速下,新基建基本面有望持续改善。长期消费服务中的国产品牌行业,如汽车、医美化妆品、白酒家电、服装珠宝等赛道,也有望穿越估值压力周期。

陆彬表示,从当前时点看,低碳行业已具备成为新一轮结构性行情主线的充分必要条件。目前,低碳已成为全球的共识,低碳行业涉及面也非常广,能从中找到很多优秀的公司。此外,从未来3到5年看,新能源行业的复合增长率有望超过30%,行业发展空间大、增速确定,对应2022年的估值比较合理。

袁航表示,伴随着社会财富不断积累,财富配置会有一个先后顺序,早些年财富的积累主要用来满足一些基本的需求,比如购置家电、汽车、住房;当财富积累到一定规模才会考虑购买金融资产,比如基金、保险等产品。这是一个长期趋势。

王可还指出,一段时间以来,基金发行热度有所下降,不少公司为了促进基金发售,还动员基金经理自掏腰包包

入自购。如果把这些算进去,今年以来的自购规模会更高。

比如,9月长城基金副总经理、投资总监杨建华自掏腰包100万元买入他自己管理的新基金长城兴华优选一年定期开放混合型证券投资基金;长城基金总经理邱春杨也自掏100万元购买了该基金。8月,信达澳银基金表示,基于对公司投资管理能力的信心,以自有资金出资500万元认购信达澳银品质回报混合基金。

在今年更早时候,还有鹏华基金的基金经理袁航、汇丰晋信基金的基金经理陆彬等人出手自购。陆彬管理的汇丰晋信低碳先锋基金以134.41%的回报名列2020年股票型基金榜首,被市场所熟知。

市场分析人士王可(化名)对中国证券报记者指出,基金自购往往发生在行情大波动时,除了对外传递投资信心外,也能对基金发行起到较好的营销作用。和2020年类似,2021年的基金自购潮也是在春节后的行情调整后开始的,因此自购基金基本是以权益类产品居多。

</