

破解直销难题 头部公募出新招

□本报记者 葛瑶 见习记者 王诗涵

公募基金行业正在迈入买方时代,投资者认知不断提升、需求越来越多元、费率越来越透明,“单品”不愁卖的时代已经过去。如何在新环境下满足投资者日益多元的需求,拓宽直销APP发展路径,成为基金公司直面的课题。

公募基金如何打造好自己的APP,为客户提供更优质的服务一直是行业难题,面对该难题,基金公司给出“分化”的答案。

直销格局分化

在基金公司推进APP升级的背后,不可忽视的是公募直销业务面临的挑战。

据了解,APP、官网、微信公众号一直以来是基金公司进行互联网直销的重要平台。实现基金直销也一直是基金公司的梦想,但很多中小基金公司实现直销并不容易。近两年来,多家中小基金APP陆续停止运营:英大基金于2022年下线旗下“英大财富”APP,方正富邦基金、德邦基金也早早终止了直销APP的运营维护。

“决策层本着节省费用,多赚钱的想法也希望发展直销,但这项业务需要积累沉淀的工作非常多,发展门槛较高。”一位公募人士说。因此,对于中小公司,大部分需要向代销渠道借力。

与一些中小公募终止旗下APP运营形成鲜明对比的是,头部公募在积极探索直销的道路。这是因为,公募直销仍是为客户提供直接服务的重要渠道。公募直销服务客户的半径更短,更容易发挥公司的资源与优势,同时可

以帮助公司形成自己的品牌效应。

以华夏基金最近改版升级的直销APP“华夏基金管家”6.0版本为例。华夏基金管家6.0此次全新升级管家服务、账户服务(亲子及养老)及基金经理说等多项亮点功能,在一站式服务投资者,强化“陪伴”和“同行”等方面真正贯彻“管家式”服务理念,做投资者长期投资的好帮手。

“这个版本大概从年初开始酝酿,比较大的改动是加入基金管家的角色,希望通过提供专业、重点聚焦的服务来提升投资者线上投资体验。”据华夏基金互金团队介绍,不同于以往的努力做“加法”,基金管家会聚焦在对用户更有切身价值的服务,如重仓基金的变更事项、重点关注的基金经理的投资观点、个人养老金报税提醒等。

同时,华夏基金互金团队突出新版本APP中的场景化投资,如针对子女教育投资上线了教育计算器,帮助投资者专款专投,减少干扰。“比如,改版后的APP有一项服务叫亲子账户。我们把孩子的教育金单独划分出一个虚拟账户,投资者可以通过教育计算器规划孩子的教育经费,这部分资金与其他部分的资金相互独立,便于投资者进行长期资产规划。”华夏基金互金团队介绍。

依托专业力图破局

在谈及公募直销的发展时,一位基金人士表示,基金公司会通过分析客户数据与大量调研,力求更精准、更有深度地挖掘投资者的投资需求,并瞄准其显著投资痛点对直销APP的服务进行改善。



视觉中国图片

若想持续提升基金直销的服务质量,究竟有何良方?华夏基金互金团队认为,公募基金需依托自己的专业性优势,在重点服务上提升用户体验。“比如,我们有专业投资团队的强大投研实力与丰富的指数管理经验,在新版APP中我们完善了‘基金经理说’与‘指数投资’模块。”在指数投资模块,重点展示指数详情、热力图等指数信息,目的是为投资者提供更加专业和便利的指数投资服务。

“基金公司另一大优势在于基金经理团队,可以让用户与基金经理建立更亲近的联系。我们会收集用户提出的问题,让基金经理提供有针对性的答案,从而实现更深入的互动。”华夏基金互金团队说。

发展前景可期

不仅是华夏基金,行业的很多中

大型基金公司纷纷选择加大直销投入,甚至自研APP等直销平台,将探索的触角不断延伸。

不少公司认为,直销APP的建设能够增加公司品牌影响力,同时可以更好满足客户投资需求;搭建好基金管理人官方服务平台,在为投资者创造更多价值和推进行业发展方面都有好处。

在公募基金向“买方投顾”转型的时代背景下,包括直销APP在内的越来越多的基金公司自有渠道定位从“以产品销售为中心”转向“以投资者盈利为中心”。同时,这也一定程度上反映了公募注重顾问式服务的大趋势。

公募人士称,基金公司需持续深挖客户投资需求,并瞄准其显著痛点对直销APP进行服务优化。同时,不断依托公募基金的专业性,真正发挥好基金直销的服务优势。

品牌工程指数 上周涨2.29%

□本报记者 王宇露

上周市场继续回暖,中证新华社民族品牌工程指数上涨2.29%,报1640.32点。从成分股的表现看,卓胜微、泰格医药等成分股表现强势;贵州茅台、卓胜微、迈瑞医疗等不少成分股获北向资金净买入。

展望后市,机构认为,随着美联储加息周期进入尾声,国内稳增长政策陆续出台落地,A股和港股的资金面压力都会缓解,反弹尚有余空间。

多只个股获北向资金增持

上周市场继续回暖,上证指数上涨0.43%,深证成指上涨0.85%,创业板指上涨1.98%,沪深300指数上涨0.61%,品牌工程指数上涨2.29%,报1640.32点。

从成分股的表现看,上周品牌工程指数多只成分股表现强势。具体来看,卓胜微上涨21.17%排在涨幅榜首位,泰格医药和长电科技分别上涨10.04%和9.72%,盾安环境和贵州茅台涨逾8%,华谊集团上涨7.34%,迈瑞医疗、信立泰、兆易创新涨逾6%,泸州老窖和石头科技涨逾5%。下半年以来,品牌工程指数多只成分股走出独立行情,其中,卓胜微上涨50.33%领涨各成分股,智飞生物上涨43.78%居次,药明康德、山西汾酒、石头科技涨逾30%,康泰生物、中芯国际、华谊集团、双汇发展和安集科技涨逾10%。

上周北向资金净流入5.57亿元,结束了此前连续多周的净流出,同期品牌工程指数多只成分股也获北向资金净买入。Wind数据显示,上周北向资金净买入贵州茅台20.04亿元,净买入卓胜微9.86亿元,净买入迈瑞医疗、五粮液分别达7.72亿元、7.69亿元,净买入泸州老窖、东方财富、伊利股份均超4亿元。

资金面压力有所缓解

展望后市,方正富邦基金表示,近期美联储决议暂不加息,利好全球经济复苏,购买力进一步恢复,利于我国商品出口。对于权益市场来说,美债利率基本见底,会维持高位震荡,快速下行可能还需要较长时间。随着美联储加息周期进入尾声,国内稳增长政策陆续出台落地,A股和港股的资金面压力都会缓解。

天弘基金也表示,近期美国两年期和十年期国债收益率均跌破2%,美元指数冲高回落、离岸人民币汇率小幅反弹、美股三大指数集体上涨、富时中国A50指数期货小幅上涨,有助于缓解北向资金的流出压力,对A股来说是一个利好的消息。总体来看,市场反弹尚有余空间。在相应的操作层面,建议投资者继续以逢低买入和耐心等待为主。

具体到行业上,方正富邦基金建议,未来重点关注超跌的电子、医药、新能源板块。

个人养老金Y份额业绩分化

产品形式亟待丰富

51.87亿元

截至2023年三季度末,160只养老FOF产品Y份额合计规模为51.87亿元。

□本报记者 王鹤静

自2022年11月4日证监会公布《个人养老金投资公开募集证券投资基金业务管理暂行规定》以来,截至2023年11月5日,一年来公募市场上共有171只养老FOF产品成立个人养老金专属份额Y份额。

数据显示,截至2023年三季度末,160只养老FOF产品Y份额合计规模为51.87亿元,并且Y份额基金自成立以来的收益表现存在一定程度分化。机构认为,未来随着养老“第三支柱”发展不断深入推进,更多产品形式亟待纳入养老基金产品谱系,以满足多样化的养老投资需求。

业绩平淡

Wind数据显示,截至2023年三季度末,160只公募养老FOF产品Y份额合计规模为51.87亿元,华夏基金、易方达基金、兴证全球基金、工银瑞信基金、中欧基金旗下养老FOF产品Y份额的管理规模均在5亿元以上,超过85%的Y份额基金规模不足5000万元。

具体来看,兴证全球基金基金经理林国怀管理的兴安泰积极养老五年持有混合发起式(FOF)Y与华夏基金基金经理许利明管理的华夏养老2040三年持有混合(FOF)Y,是目前公募市场上基金规模超过5亿元的Y份额产品。

许利明管理的华夏养老2045三

年持有混合(FOF)Y、中欧基金基金经理桑磊管理的中欧预见养老2050五年持有(FOF)Y以及易方达基金基金经理汪玲和张振琪管理的易方达汇诚养老2043三年持有混合(FOF)Y,最新基金规模都超过2亿元。

从收益表现看,Y份额基金成立以来的业绩回报呈现一定程度的分化。

以2022年11月成立的Y份额基金为例,截至2023年11月3日,基金经理高莺和尚琼管理的平安稳健养老一年持有(FOF)Y、基金经理邓达管理的中欧预见养老2025一年持有(FOF)Y成立以来的收益表现相对较好,收益率分别为2.73%、1.75%,而超过九成的Y份额基金成立以来的收益率告负,首尾相差超16个百分点。

参与ETF投资

从上述基金的具体持仓情况看,除了货基、债基以及主动权益类基金等传统类型之外,部分养老FOF产品三季度也在通过配置ETF参与市场

机会。

例如,今年三季度兴全安泰积极养老五年持有混合发起式(FOF)加仓93.76万份华泰柏瑞沪深300ETF。华夏养老2040三年持有混合(FOF)选择加仓2813.21万份华夏恒生科技ETF(QDII)、4429.43万份华夏恒生互联网科技业ETF(QDII)以及273.01万份博时可转债ETF。

盈米基金研报显示,FOF产品三季度在被动权益型产品配置上最为突出的变化,是随着股债性价比指标临近极值,配置沪深300以及增强产品明显新增较多;此外,恒生科技、红利类指数、互联网+大数据的配置位于前列,且环比增量较多。

满足多样化投资需求

目前来看,养老目标FOF仍为我国养老目标证券投资基金的唯一形式。

上海证券基金评价中心认为,一方面,FOF的产品形式能够使得投资分散化程度得到最大化,提升产品的稳健性,更好满足养老目标需求;另

一方面,目标型的产品定位给予投资者明确的投资预期,能显著降低投资门槛,更有利于个人投资者匹配自身需要和投资选择。

结合美国养老金市场产品结构情况来看,上海证券基金评价中心相关人士表示,其养老目标基金在私人养老金投资中占据相当比例,主要定位于服务未做主动投资选择的个人,多数为对金融产品理解相对有限或风险识别能力相对较低的群体。总体而言,养老目标FOF这一产品形态与我国养老“第三支柱”启航的发展阶段相适应。

上海证券基金评价中心相关人士表示,未来随着“第三支柱”发展不断深入推进,更多产品形式亟待纳入养老基金产品谱系,以满足多样化的养老投资需求。但这取决于个人投资者对相应产品的风险收益特征、在资产配置中的重要作用是否有较为深入的理解和认识。

一是主动管理股票型基金,风险收益水平相对适中、均衡配置的全市场基金更适合于养老投资;二是纯债型基金,通过适度拉长久期提高债券组合收益率水平的长久期纯债型基金,能够提供具有竞争力的稳定收益,在养老基金投资中发挥重要作用;三是被动指数型基金,未来更多长期资金入市,权益市场稳定性及有效性提升,以被动化投资在公募基金市场的占比提高至较高水平为标志,指数型产品可以部分承担起养老投资重任。