

“31万亿”新起点 公募行业共话发展新机遇

7月12日,在中国证券报主办的“回归本源 向新而生——2024基金业投教创新论坛”上,汇丰晋信基金总经理李选进与交银施罗德基金总裁谢卫、信达澳亚基金总经理朱永强、东方红资产管理联席总经理胡雅丽、中邮创业基金总经理张志名,畅谈我国公募基金行业“31万亿”的发展历程,为未来我国公募行业发展过程中面临的挑战以及如何解决基金投顾、投教业务当中的难点、痛点问题,积极建言献策。

● 本报记者 王鹤静 魏昭宇

产品谱系较丰富

回顾国内公募基金行业“31万亿”的发展历程,谢卫表示,目前公募行业已经打造出了丰富的产品线,能够满足不同客户的需求,即使近期客户的风险偏好有所下降,公募基金的产品线依然能够很好地承接。

“以固收产品为例,以往货币基金可能更多是满足机构投资者流动性管理的需要,但是现在货币基金逐步成为了广大投资者理财的底层资产,特别是在互联网第三方平台,固收理财的需求非常大,短债基金的客户结构也从机构转向零售端,而且这个趋势还在延续。”在谢卫看来,公募基金丰富的产品是行业多年发展的沉淀和累积。在多年的市场竞争中,公募基金能够找准自己的定位,这其实就体现了整个行业的顽强生命力。

行业将面临更多挑战

如今公募基金行业已迈入31万亿元规模关口,规模的不断壮大也意味着行业将面临更多挑战。

相比以往为了利益最大化而追求热点和短期规模,谢卫认为,基金公司以客户利益为导向创设产品,充分融合公司禀赋和价值观,才能取得长远的发展。并且,公募基金在深度研究驱动投资这条路上探索的时间并不是很长,在大变局的背景下,基金经理需要时间做出改变和调整。

从当前市场和政策环境来看,胡雅丽表示,公募行业面临着更加激烈的竞争,要以开放的心态去迎接挑战,以创新的精神去抓住机遇,推动行业健康发展。

一方面,公募基金要不断提升投资研究能力、风险控制能力、客户服务能力,凭借优秀的投资管理实力,带动业绩和规模的发展,获得市场认可。另一方面,基金公司要提供更多元化、更精细化、更契合市场需要的产品,加强投资服务陪伴,不断提升投资者满意度。此外,人才管理、团队建设要更加以人为本,建立规范、透明的内部管

把投教做到精细化

如何做好投资者教育工作,是金融机构永恒的课题。李选进直言,过去20多年,公募行业在投教方面已经进行了非常多的实践工作,而接下来的任务就是要把投教做到精细化。

要想解决“基金赚钱、基民不赚钱”问题,朱永强认为,必须把投顾业务发展起来,而且应该把投顾作为自由和独立的职业,这样才能摆脱基金销售导向,投顾从业人员才能真正帮助客户提升专业投资能力。“投教工作首要的事情应该是帮助投资者提高判断力和认知能力,能够逐渐识别出哪些是能够真正帮助自己投资理财的专业人士,然后交给这些值得信赖的人进行资产管理。财商的教育可以参考海外做法,设立专门投教栏目,将相关投教工作常态化。”

具体到技术层面,胡雅丽认为,投教工作可以从长效机制、分层体系、创新形式三方面主动探索,积极求变。长效机制方面,基

朱永强认为,国内公募基金能够走到今天,主要得益于市场化、专业性、公信力,这些也是未来行业继续做大做强需要秉承和强化的重要能力。胡雅丽亦表示,相比其他资管行业,公募基金的投研体系更加完善,建设时间也更长,产品谱系较为丰富,并且合规管理、信息披露程度较高,公募基金将是未来普惠金融的重要力量。

从重要时间节点来看,张志名总结,2015年之前,国内公募行业的扩张与权益资产高度相关;2015年至2018年,固收领域异军突起,公募行业迎来了固收投资大发展;2019年至2021年,权益、固收、“固收+”等类别实现多元发展。“站在31万亿的节点上,国内公募行业已经形成了独特的‘大院高墙’发展格局,未来行业或将继续‘小步快跑’。”

理机制和科学的人才评价体系,在降低管理成本和资源消耗的同时,提高公司运作效率,让员工和公司形成双向奔赴。

在张志名看来,站在新的起点上,有三大问题值得关注:第一,以往基金公司的公司治理往往滞后于管理规模增长以及监管要求,未来应从战略高度主动思考公司治理结构的优化和升级;第二,面对人才流失、人才培养等难点,基金公司应从自身资产和负债两端思考人才诉求和培养,由专注于学历、管理规模的通才型人才培养转向聚焦投研能力的平台型专业化投资人才培养;第三,基金公司应从单一的业绩体验,升级为购买便利、产品多元、多维度财富保值增值的一篮子投资体验。

在进一步提升投研能力,把阿尔法和贝塔收益做得更好的同时,朱永强建议,基金公司可以积极与相关各方沟通交流,争取站在绝对收益角度多布局一些灵活配置型产品,多资产配置产品和全球资产配置产品,提升给投资者带来绝对回报的能力。

基金公司可以借助优质平台,形成互促共进、资源共享的外部投教合力,并且基金管理人应制定完善的工作制度及长效机制,形成内部投教合力。分层体系方面,“千人千面”的个性化投教服务模式已逐渐成为行业趋势。创新形式方面,基金公司可以将投教创新与多元文化相结合,不断夯实内容供给,创新活动形式,让专业科学的知识映射到新型投教形式与模型当中。

张志名总结,投教工作可在“更广更全更长更稳”四个方向同步发力。基金公司应该和更多的资管主体广泛联动,参与到投教工作中,互相启发,形成合力。并且,基金公司要提升投研的广度和深度,为投资者提供更为专业、多元的投教服务。与此同时,基金公司要提升投资者陪伴的忠诚度,用持续、有温度的投资者陪伴,让公司与投资者形成更长久的关系。此外,基金公司要用更为稳健的投资收益,不断提升投资者投资体验。



财通证券党委书记、董事长章启诚:

探索买方投顾之路 助力资本市场高质量发展

● 本报记者 张凌之

7月12日,在“2024基金业投教创新论坛”上,财通证券党委书记、董事长章启诚表示,买方投顾促使资产管理机构、财富管理机构、客户三方成为利益共同体,真正让投资者赚到钱,这是践行金融工作政治性和人民性及实现共同富裕的必然要求,也是分配机制完善、社会和文明进阶在金融领域的重要体现。他认为,买方投顾本质上是生产关系和产销关系的全面升级。这种重大变革,将形成财富管理领域的新质生产力,趋势不可阻挡。

向买方投顾转型

新“国九条”要求,必须始终践行金融为民的理念,突出以人民为中心的价值取向,更加有效保护投资者特别是中小投资者合法权益,助力更好满足人民群众日益增长的财富管理需求。

章启诚表示,回顾国内的财富管理发展史,大体经历了三个阶段:股票交易阶段、产品销售阶段和买方投顾阶段。买方投顾阶段,财富管理机构基于资产管理机构的底层产品为客户提

供资产配置方案,促使资产管理机构、财富管理机构、客户三方成为利益共同体。

在章启诚看来,新“国九条”提出从规模导向向投资者回报导向转变,标志着顶层推动财富管理领域从卖方代理模式向买方投顾转型,彰显了提升客户获得感和体验感的决心,将为买方投顾提供发展沃土。买方投顾将深刻影响财富管理的业务模式、获客模式和销售模式等。首先,业务模式上,财富管理机构将从“销售规模导向”的卖方代理模式走向“投资者回报导向”的买方投顾模式;其次,销售模式上,由“链式化”目标任务分解的方式逐渐向“扁平化”平台赋能个体的方式转变;第三,获客模式上,也将从“内卷模式”走向“共赢模式”,每家机构都能在基础资产生产者、优质客户共享者、解决方案提供者中找到自己的定位,互利共赢告别低水平内卷,共塑行业健康生态。

聚焦“扩中”“提低”

章启诚介绍,近年来,财通证券买方投顾转型取得了一些初步成果,首次提出并探索了一条可复制的买方投顾

发展之路——围绕零售、机构、渠道、同业四大方向,信托投顾、产品投顾、私行投顾、机构投顾等八大举措和信托专户投顾、产品专户投顾、授权账户投顾三大业务模式精耕细作。希望能打造行业财富管理转型的示范案例,为行业迈向高质量发展提供可复制、可借鉴、可推广的方向与思路。

在投资研究方面,章启诚认为,“投”是“顾”的前提,“顾”改善“投”的结果,扎实做好资产配置研究工作,是服务客户的基础。因此,财通证券不断提升金融市场研究的广度和产品策略研究的深度,建立以客户需求为中心,多资产、多策略、多层次的投研体系。

在客户服务方面,财通证券紧盯共同富裕目标,聚焦“扩中”“提低”,加大具有特色的产品开发力度。提低方面,重点推出1000元起的标准化策略。扩中方面,携手信托机构推出财富管理信托、家庭服务信托等服务,满足中产客户投资需求。

同时,财通证券还通过模式创新、服务创新等,为更多用户解决痛点和难点。例如,针对民营企业、上市公司等理财需求,推出了“企业财富管理服务信

托+投资顾问”服务模式,帮助企业创利增收、纾困解难。针对高净值客户,推出了“家族信托+投资顾问”服务模式,帮助客户实现家族财富的代际传承,同时引导慈善捐赠实现财富再分配。

壮大耐心资本力量

“制度创新是催生财富管理新质生产力的重要因素。站在当前时点看2019年推出的公募基金投顾试点新规,能深刻感受到监管层的前瞻性和引领性。”章启诚表示。

章启诚认为,传统卖方模式,证券公司经营业绩和客户体验难免受到金融周期波动的影响,买方投顾模式能够抵御周期的波动,壮大耐心资本力量。从投资层面讲,资产配置是免费的午餐,通过合理的资产配置可以降低组合波动,提升客户持有体验,帮助投资者穿越周期。从公司经营层面讲,即便在金融周期低谷期,增量业务少,基于客户存量收费能够降低财富管理经营成果的波动性。从资本市场层面讲,资产配置追求长期收益,是资本市场的耐心资本,能够显著降低市场波动性,助力资本市场高质量发展。

华夏基金总经理李一梅:

坚持投教创新 践行普惠金融使命

● 本报记者 葛瑶

7月12日,华夏基金总经理李一梅在“2024基金业投教创新论坛”上表示,投教工作是公募基金践行普惠金融、落实投资者保护的责任所在,也是公募基金增强投资者信任、树立品牌影响力,提升市场竞争力的重要软实力。投教陪伴非一日之功,26年来,公募基金投教工作的内涵和形式都在不断创新。

公募投教持续创新

李一梅认为,过去的投教,常常是单向地把专业知识传递给投资者,类似

师生角色。随着投资者知识素养不断提升,他们需要的不仅仅是知识,更是情绪价值。目前更多基金公司告别说教式投教,转向感同身受的陪伴,也就是理念创新。

中国证券投资基金业协会于2023年9月发布《公募基金投资者教育投资者教育工作指引(试行)》,对各机构开展投资者教育工作的目标、原则,投教的内容、形式及宣传渠道提出了明确要求。李一梅表示,有了行业纲领之后,各家基金公司抓紧构建公司内部的投教工作机制,组建专职投教队伍、成立专门投教部门,强化公司投教内外部协同机制、明确投教考核评价机制等,积极结合自身情况给出投教解决方案,

即制度创新。投教陪伴的承载形式紧跟科技发展节奏和投资者审美变化,形式不断丰富、内容日益体系化、阵地持续扩充、战线日益下沉,逐渐构建了全天候、全覆盖、追随式的陪伴服务,带来了形式创新。

引导投资者认识自身需求

提升投资者获得感是公募基金高质量发展的核心,也是投教陪伴工作的终极目标。谈及未来投教工作的发力方向,李一梅认为,在提升客户收益方面,不仅要聚焦投研能力的建设,提高资管产品的收益水平,还要通过投教陪伴减

少客户因过度交易、追涨杀跌、过度自信等行为偏差带来的收益损耗。在管理客户预期方面,则要在服务全流程中帮助客户建立合理预期。做到对客户“有时治愈、常常帮助、总是安慰”,让客户能够理性看待波动,动态管理投资预期,从而提高投资中的获得感。

她表示:“投教陪伴不是试图培养专业的全能型投资者,而是引导投资者充分认识自身投资需求,关注除了业绩之外的其他投资维度,打破投资过程中的‘唯业绩论’,让客户认识到投资的复杂和风险,从而转向寻求专业的投顾服务。让投教成为投顾服务的重要组成部分,让专业投顾成为大多数普通人想到投资的第一选择。”

路博迈基金董事长刘頔:

投教工作是基金业的“芯片”

● 本报记者 王雪青 葛瑶

“投教工作不仅仅是信息的传达,某种程度上称得上是基金业的‘芯片’。”路博迈集团亚太区总裁、路博迈基金董事长刘頔在“2024基金业投教创新论坛”上表示,通过投教,投资者知道自己要的是什么,机构才能设计出真正符合投资者需求的产品。投资者教育不是一个简单让客户满意的增值服务,而代表的是整个资管行业的初心。

刘頔分享了海外资管机构在投资者教育方面的经验,并对国内基金业目前的投资者教育工作发表了看法。在他看来,投资者教育最重要的一点,是意识到这是一个长期的、多维度的、综合性项目,帮助投资者提高金融知识、风险意识,了解到财务规划的好处,做出明智的投资决策,避免不必要的损失。教育越充分,投资者心态越健康。

刘頔表示,海外市场的投资者教育工作起步较早,在战略性和系统性方面具有一定优势。譬如海外成熟市场构建了由多方机构组成的投资者教育网络,涵盖监管机构、交易所、证券公司等,共同推动投资者教育工作。此外,海外市场对于投资者的不同背景和需求,会提供更多定制化的教育内容。例如,有自律组织开展投资者教育基金,提供多样化的教育资源和工具,包括学术性课程、在线服务课程、体验中心等。市场通过各种渠道普及金融知识,包括基础教育、高等教育以及成人教育,强调金融素养的培养,并利用互联网工具提供线上教育平台,为不同年龄段的学生、职场人士、老年人等群体提供专门的金融课程。

刘頔特别提到,国内的投资者教育近年来在创新方面有着非常显著的进步。2021年证监会和教育部联合发文,引导行业推动投资者教育纳入国民教育体系,至今已有500多所学校设置投教课程,上百万学生受益。尤其是来自互联网的基金投资者增加,有更多的投资者能够接受来自网络、短视频、音频等新媒体载体的投资者教育理念。