

以投资者为本 向买方投顾转型是大势所趋

● 本报记者 葛瑶 王雪青

7月12日,由中国证券报主办的“回归本源 向新而生——2024基金业投教创新论坛”在上海举行。中信证券投顾配置部负责人张群、东方证券副总裁徐海宁、兴证全球基金副总经理詹鸿飞、嘉实财富总经理陶荣辉、中欧财富总经理郑焰在圆桌论坛上纵论新发展格局下基金行业的创新与机遇。嘉宾们表示,买方投顾的实质是以投资者为本,近些年投顾市场的发展变化,显示国内基金投顾行业正迈向成熟阶段。

转型买方投顾是必然进程

徐海宁表示,买方投顾的实质是以投资者为本,核心是专业服务,基础是长期陪伴和价值投资。证券公司从经纪业务到卖方产品销售,继而向买方投顾转型,这是一个必然的历史进程。

“稳健低波动理财需求是财富管理的主战场,财富管理机构应视野开阔,不能仅仅看到5万多亿元的权益规模,而应更多立足于客户的不同风险特征的资产配置需求。”徐海宁表示,基金投顾本质上是买方中介,应该从客户出发,站在客户不同风险偏好上建立全市场的资产配置理念。

在谈及对投顾的理解时,陶荣辉表示,投顾业务要真正实现商业上的成功仍任重道远。这涉及到业务机制的变革,投顾业务也将成为基金业真正站在客户立场的起始点。他表示,相较于从前基金

业以产品供给端为核心的模式,买方投顾的核心是客户需求。以客户的理财账户视角出发,其所需要的投资产品,不只包括权益类基金,固收类工具的需求占比更高。近几年,居民储蓄存款、理财规模都呈现上升趋势,因此基金投顾业务仍是星辰大海。

让投资者安心至关重要

詹鸿飞表示,近些年投顾市场的发展变化,显示国内基金投顾行业正在迈向成熟阶段。

“根据我们了解到的投资者需求来看,能够让投资者安心投资至关重要,投资者买了投资产品之后,应当确切知道自己买的是什么,以及背后有哪些风险,这样在市场波动的时候,投资者才能有耐力持有。”结合过往的从业经验,詹鸿飞认为,投顾策略的核心是要找到长期优秀的基准,并且在选择基准之后能够紧密控制跟踪误差,才能让投资者产生信任感。

郑焰表示,投顾只解决选基和择时的问题还远远不够,每个用户的持仓状况都有所不同,而且不同客群的用户对投顾服务的需求也不一样,很难用统一标准化的投顾策略和服务去满足不同客群的需求。

“我们去年组建了远程投顾服务的团队,并在天天基金上试点,结合资产诊断工具帮助用户对自己的持仓状况有更具象的了解,然后根据用户个人及家庭状况、风险承受能力以及客户所处的人生阶段,匹配适合的资产配置方案。”郑焰说。



多机构携手发布重磅报告 助力提升投资者获得感

● 本报记者 张舒琳 王雪青

7月12日,由中国证券报主办的“2024基金业投教创新论坛”在上海举行。此次论坛发布了中国证券报联合多家业内机构共同编撰的《中国养老金投资者获得感洞察报告》《基金投顾蓝皮书(2024)》《公募基金业逆向销售洞察报告(2023)》,为我国养老金投资、基金投顾、逆向销售业务建言献策,共同推进基金行业健康发展,多维度提升投资者获得感。

助力养老金融

2023年中央金融工作会议强调了养老金融的重要性,提出做好养老金融大文章。养老金融的社会价值和战略意义被推至前所未有的新高度。当前,我国已经建立了三支支柱的养老保障制度。如何实现养老金资产的价值增值,提升养老金的管理水平和配置效率,构建兜底性、普惠型、多样化的养老服务体系,满足老年人不断增长的多层次养老需求,是进一步完善我国养老制度体系、做好养老金融大文章的主

要着力点。

此次论坛发布了《中国养老金投资者获得感洞察报告》。该报告由中国证券报与深圳数据经济研究院,联合全国社会保障基金理事会、深圳高等金融研究院、华夏基金、招商基金、嘉实基金、博时基金、南方基金、天弘基金、中欧基金、建信基金、万家基金、摩根资产管理(中国)、汇丰晋信基金等十几家公司共同编撰。《报告》旨在对养老金投资的来源、运作机制以及相关政策法规进行全面解析,提升各方主体对养老投资体系的认识,为进一步健全和完善我国养老保障体系提供参考。

《报告》从养老金融的基本概念出发,结合我国养老投资体系的发展和改革历程,对我国养老投资的管理模式、资产配置和收益情况进行深入分析,系统向投资者展示养老金融市场的全貌;并以“获得感”为主题,以投资者的视角出发,揭示了行业发展的现状、规律与方向,为市场监管者和参与者提供了有价值的参考。

个人养老金作为第三支柱的重要组成部分,对健全多层次、多支柱养老保险体系具有重要意义。《报告》对个人养老

金的产品和市场运营情况进行了重点分析,勾勒出中国个人养老金投资者的基本画像,对完善个人养老金的产品和市场机制,提升个人养老金投资参与率具有重要的借鉴意义。

强调以投资者为本

以投资者为本,本立而道生。基金行业作为普惠金融的代表,其本源在于受人之托、代人理财。基金投资者是行业的立业之本,而以客户为中心的买方投顾生态建设,正是基金行业践行“以投资者为本”理念的重要抓手。

论坛上,中国证券报联合华夏基金、广发基金、华安基金、中欧基金、嘉实财富、盈米基金等多家机构共同编撰的《基金投顾蓝皮书(2024)》正式发布,系统总结了基金投顾专业化方面的成功经验和创新探索,深入剖析投顾实践中的痛点与难点,深刻洞察投顾业务内在规律和发展路径,在基金投顾业务“试点转常规”的关键时刻,为推进投顾行业良性发展提供了有益启发。

在权益市场处于高位时,投资者容易

受“赚钱效应”吸引而买入基金,但买入后容易遭遇基金净值向下波动,投资者获得感差。业内关于“逆向销售”的探讨由来已久,在市场低位向投资者销售基金、引导投资者低位布局,能够帮助投资者避免“高买低卖”,改善投资者申购规模与未来获得感之间的不匹配问题。

论坛同步发布了《公募基金业逆向销售洞察报告(2023)》,该报告由中国证券报与国泰基金、万家基金、交银施罗德基金共同撰写,展示了公募基金在帮助投资者避免非理性投资行为、改善“基金产品赚钱,基民不赚钱”问题上的努力与担当。

《报告(2023)》指出,基金公司、销售渠道和投资者均为践行“逆向销售”的参与方。从各参与方的角度来看,基金公司和销售渠道是销售行为的主导方,在践行“逆向销售”、加强逆周期布局、提高投资者获得感方面承担主要责任。同时,投资者也应积极学习基金投资知识,培养长期投资和价值投资的理念,投身到“逆向销售”的行动中来。此外,第三方评价机构在宣传和倡导“逆向销售”方面同样大有可为。

传播正确投资理念 基金投教联盟阵容壮大

● 本报记者 张凌之

7月12日,中国证券报主办的“2024基金业投教创新论坛”在上海举行。论坛上,基金投教联盟扩容,联盟成员增加至35家。

基金投教联盟(Alliance for Fund Investor Education)是由中国证券报、

易方达基金、华夏基金、广发基金、富国基金、南方基金、汇添富基金、博时基金、嘉实基金、工银瑞信基金、景顺长城基金、中欧基金、交银施罗德基金、兴证全球基金、银华基金、建信基金、信达澳亚基金、摩根资产管理(中国)、东方基金、财通基金、博道基金、华泰证券、东方证券、国联证券24家单位在2023年共同发

起成立。

2024年,招商基金、国泰基金、华安基金、万家基金、东方红资产管理、中信保诚基金、融通基金、中邮创业基金、睿远基金、汇丰晋信基金等11家机构作为新成员加入。至此,基金投教联盟成员增加至35家,阵容进一步壮大。

基金投教联盟遵守国家宪法、法律、

法规,遵守社会道德风尚及技术伦理,服务于基金行业,聚焦投资者教育,科学搭建投教体系,以提升投资者金融理财素养为目标,通过成员间的交流和深度合作,不断产出高质量的投教内容,深入浅出地普及基金等金融知识,传播正确的投资理念,持续提升投资者体验,推动基金行业高质量发展。



第二届基金投顾金牛奖 获奖名单

基金投顾机构金牛奖

- 华泰证券股份有限公司
- 东方证券股份有限公司
- 广发基金管理有限公司
- 上海华夏财富投资管理有限公司
- 易方达基金管理有限公司
- 财通证券股份有限公司
- 嘉实财富管理有限公司
- 珠海盈米基金销售有限公司

基金投顾顾问服务金牛奖

- 中信证券股份有限公司
- 南方基金管理股份有限公司
- 国联证券股份有限公司
- 华安基金管理有限公司

基金投顾卓越回报金牛奖

- 交银施罗德基金管理有限公司

基金投顾创新(案例)金牛奖

- 上海中欧财富基金销售有限公司
—基于不同客群的差异化投顾服务体系
- 招商基金管理有限公司
—招财乐投顾—基金体检
- 兴证全球基金管理有限公司
—以中证偏股基金指数作基准的产品策略创新

基金投顾智能科技金牛奖

- 中国中金财富证券有限公司