

基金FUND周刊

破解规模难题 基金投顾呼唤产业链赋能

基金投顾的业务链条长、环节多,需要各方面的能力建设。目前,多数机构只能在某些环节上出彩,很难覆盖全链条。为满足相关需求,近年来,投顾产业链公司被加速“孵化”,包括投顾服务商及金融科技机构。未来,产业链公司有望发挥更大效能:助力“老机构”优化服务、弥补不足,帮助新入局者更快地展业、“做减法”,让机构能将更多精力放到优势领域,加速投顾行业的百花齐放。

记者 朱妍

9月下旬以来,一些基金投顾组合获得亮眼业绩,但“庆功宴”未开,却迎来了资金离席。试点5年,相较31万亿元的公募基金体量,基金投顾规模总体处于“尴尬”境地。面对困境,部分投顾机构尝试向“账户管理模式”升级,但这无疑需要大量的财力、时间、人力。业内人士认为,基金投顾的业务链条长、环节多,投顾产业链的赋能有望解决行业面临的难题,集中力量发挥优势,实现投顾行业的百花齐放。

基金投顾遭遇规模“尴尬”

基金投顾组合业绩的“扬眉吐气”,带来的结果竟是资金抱团离场。随着市场风险偏好提升,偏股型基金指数一扫此前低迷。Choice 数据显示,9月24日至12月18日,偏股型基金指数涨幅超21%。然而,中国证券投资基金业协会最新数据显示,在经历了9月末至10月初的上涨后,公募基金规模不增反降,截至10月末,股票型、混合型基金规模分别较9月末降低55亿元、1593亿元,债券型基金规模则环比降低7756亿元。

规模萎缩在以公募基金为底层资产的基金投顾组合上也体现得淋漓尽致。天天基金网数据显示,截至12月18日,不少投顾

组合近3个月收益超过10%,部分甚至超25%,但记者从多个机构处了解到,一些组合的管理规模在近期业绩上涨后出现了持续缩水。

“尽管我们做了不少投教内容和投资者陪伴,但是资金流出的趋势依然明显,没回本的组合规模反而更稳定。比如前几年以‘目标盈’形式销售的一些‘固收+’投顾组合,由于尚未达到盈利目标,规模就没太大变化。”基金投顾管理人阿木(化名)说,基金投顾市场上“劣币驱逐良币”的现象较为明显。

2024年秋,“90后”小秋(化名)终于结束了为期3年的“套牢”之旅。这一次,谁也不能阻止她赎回基金投顾组合。“不是不想继续拿着,但上一次我这么想是在2021年,没赶上上一次上涨在什么时候,少赚些好过提心吊胆。”她说。

并非所有投顾用户的撤离都缘自主动权益类投顾组合的回本,比如偏爱稳健投资的晓柏(化名)。“我也没想到,之前卖掉的固收类投顾组合最近又涨回来了,前阵子卖主要是觉得收益波动变大了,想早点兑现。”晓柏说,卖了投资的组合以后没再买回来,因为可替代的品种多,只要能稳稳地赚钱买什么都行。

“公募基金投顾业务试点5年,规模一直处于‘尴尬’境地。不少资管机构、券商为了完成KPI指标,把货币基金组合、‘货市+’组合拿来冲量,粗略估算,可能有一半的投顾规模源于此,未来的路还很长。而且,基金大V的投顾组合规模占了较大比重,机构在投顾领域并未真正发挥力量。”阿木说。

发力“账户模式”提升服务品质

面对发展困境,部分机构将视线投向了“账户管理”模式。

“以前的预期太高了,本以为把钱存入投顾账户后,能自动配、自动调,我就能当‘甩手掌柜’。结果基金公司卖基金和投顾机构卖组合,也没什么区别。”小秋说。

晨星全球高级战略顾问陈鹏表示,当前投顾试点机构约60家,投顾组合数量更多。有些机构采用“大量发策略”的战术,试图先抢占“货架”,再利用行业热点吸引客户。这种模式与销售基金类似,在阿尔法较为稀缺的情况下,以“投”为主的投顾机构会比较困难。

“目前基金投顾不是‘千人千面’,而是‘千人一面’,本质上类似于让客户购买FOF,而非从客户账户和财富管理需要出发打造资产配置方案。”阿木说。

一些机构开始进行服务升级。以盈米基金为例,去年公司尝试打造“以客户账户为中心”的2.0投顾服务,致力于围绕客户的风险画像、账户目标、账户诊断、策略匹配、组合优化、账户报告,形成投前、投中、投后的服务闭环。通过提供资金规划和多元资产配置的投资解决方案,降低客户账户的整体波动,改善投资体验。

盈米基金表示,未来投顾行业将从“组合跟投模式”向“以客户账户为核心的资产配置模式”升级。前者高效、易理解,后者则更加个性化、精准,而资产配置是账户管理模式的核心。

《试点五周年基金投顾业务发展白皮书2024》显示,在“基金投顾做什么才能让用户满意”选项中,“能否提供量身定制的资产配置方案,降低账户整体波动”排名第一,获得的投票比例超70%,远高于“单一投顾组合的业绩进步”等选项。

中欧财富也从去年开始为用户提供基于账户的资产配置服务。在投前账户诊断阶段,其私人财富规划工具可从大类配置、品类分布、行业穿透、持仓分析等维度切入,帮用户深度诊断持仓,并根据个性化的风险偏好及大类资产的回报预期,提供着眼于整体账户的优化方案。

“目前最大的挑战是,投顾机构如何应对自身和客户之间的利益冲突,相关基础设施能否跟上展业需要、满足日益增长的多样化财富管理需求?”有基金投顾机构人士说,很多机构想做账户管理但实力欠缺,除了缺乏财力支持,构建这样的账户管理

模式还需要时间、人力的积累。

百花齐放需产业链赋能

为解决投顾升级难题,迎接后续的试点转常态,优化各投顾环节的产业链公司正在发挥自身的功能。

“基金投顾的业务链条长、环节多,需要各方面的能力建设。比如,做好账户管理模式,投顾需要进行投资能力培育、客户资产与风险承受力分析、资金规划与配置能力建设等。这涉及用户诊断、专业投研、内容运营、投后服务、人员培训等多个环节。目前,多数机构只能在某些环节上出彩,很难覆盖全链条。”沪上某券商资产管理人士说。

为满足相关需求,近年来,投顾产业链公司被加速“孵化”,包括投顾服务商及金融科技机构。如提供选品投研支持、特色投顾工具的猫头鹰基金研究院,将内容数字化与AIGC技术运用于线上财富管理与买方服务的飞箭科技等。

猫头鹰基金研究院总经理矫健认为,在投顾产业链中应存在至少三类机构:一是提供优质投顾工具的机构,通过投前诊断、资产优化与重组,让客户对投顾恢复信任,盘活现有规模;二是内容提供商,能以负责任的态度传递高质量和及时的内容给一线投顾,助力客户顾问工作;三是提供一线投顾人员培养的机构。

以KYC(了解客户)为例,小帮规划创始人兼CEO徐彬认为,AI可全方位赋能基金投顾业务,比如深入挖掘客户需求,实现精准营销,解决服务环节的痛点并让运营策略更有理有据。

今年9月发布的《关于推动中长期资金入市指导意见》提出,稳步降低公募基金行业综合费率,推动公募基金投顾试点转常态。

上述券商资产管理人士认为,随着后续试点转常态,更多机构将进入这个市场,产业链公司有望发挥更大效能,助力“老机构”优化服务、弥补不足,帮助新入局者更快地展业、“做减法”,让机构能将更多精力放到优势领域,加速投顾行业的百花齐放。

02 | 基金·一周

溢价高企 QDII基金频发风险提示

12月以来,多只纳指ETF和标普50ETF发布溢价风险提示,表示相关ETF在二级市场的交易价格出现较大幅度溢价,交易价格偏离基金份额参考净值的幅度较大,提醒投资者注意投资风险。在业内人士看来,场内基金二级市场交易价格向基金份额净值回归,同时,海外市场震荡也会引发相关产品二级市场价格波动,投资者需谨慎参与高溢价产品投资。

02 | 基金·一周

百亿级私募前11个月业绩出炉 绩优机构内需和科技“两手抓”

私募排排网最新统计数据,截至11月底,今年以来百亿级私募旗下产品平均收益超17%,正收益占比超九成。业绩回暖的过程中,头部私募操作也愈发积极,仓位保持“进攻”状态,布局方向主要集中在内需相关板块和科技赛道。

03 | 基金·市场

积极“出海” 公募国际化进程提速

公募出海进程加速。近期,汇添富基金与安中集团签署了ETF互联互通合作协议谅解备忘录,利安-招商新兴亚洲精选指数ETF在新加坡交易所上市。业内人士表示,讲好中国故事,引入海外长期资金,成为当前公募行业推进全球化战略的共识。

03 | 基金·市场

政策“暖风”吹拂 机构挖掘大消费投资机会

日前召开的中央经济工作会议提出,大力提振消费、提高投资效益,全方位扩大国内需求。近期,多家内外资机构调研消费领域上市公司。在机构看来,在政策大力支持下,居民消费需求有望得到持续释放,消费板块多个领域存在显著的投资机会。

04 | 基金·视点

做A股市场中的“与众不同者”——访永赢基金李文宾

在好行业选择好公司并不难,难的是在“夕阳行业”自下而上筛选出具备成长潜力的公司。李文宾并不局限于自己的舒适区,而是努力拓展能力圈。在这个过程中,他会对比行业中的上市公司进行深入研究,并不断进行总结分析和外部交流。具体到筛选标的,李文宾将重点关注两类公司,稳健经营型公司和高质量成长型公司。

04 | 基金·视点

跨年行情切换迹象显现 红利主题ETF规模劲增

时至岁末,行情切换迹象显现。从近期市场来看,中小盘概念股开始回调,红利概念股受追捧。从资金对ETF的净申购情况看,大量资金涌入红利主题ETF。

本版策划 金萃苹

记者观察

从货币基金收益率创历史新低谈起

记者 赵明超

备受瞩目的余额宝,近期其7日年化收益率跌破1.27%,创历史新低。

从货币基金7日年化收益率的变动情况看,今年以来持续处于震荡下行状态。今年初,天弘余额宝货币基金的7日年化收益率一度接近2.5%,但到了12月10日,仅有1.266%,创出该货币基金成立11年来的新低。

由于天弘余额宝的规模高达7000多亿元,它的市场表现,基本代表了货币基金的整体表现。Choice 数据显示,从近期货币基金7日年化收益率看,截至12月19日,239只货币基金(T+0),平均为1.57%,比

2023年底的2.42%大幅降低。

规模居前的货币基金,平均收益率相对更低。截至今年三季度末,规模超千亿元的货币基金(T+0)共有14只,截至12月19日,这些货币基金的7日年化收益率超过1.5%的仅有3只。

对于不少人来说,用闲钱买入货币基金,可以享受到远高于活期存款的利息收入。在10年前,像余额宝这样的货币基金,其7日年化收益率超4%,让大量银行活期存款“蚂蚁搬家”,货币基金规模也随之飞速增长,规模最大的天弘余额宝货币基金,其规模一度逼近1.7万亿元。

时过境迁。对于货币基金来说,其收益率持续下行的背后,是市场整体利率的不

断下行。从投向来看,货币基金主要投资期限较短的货币工具,包括短期国债、同业存单、定期存款等,当前这些资产的收益率大多跌破2%,这直接影响了货币基金的整体收益。

皮之不存,毛将焉附。随着底层资产收益率的持续走低,货币基金的高收益自然无从谈起。

不过,尽管货币基金的收益率持续走低,但规模还在逆势增长。数据显示,今年10月,货币基金规模逆势增长4400亿元。这表明,尽管收益率走低,但与其他可投资品种相比,货币基金受到了更多资金的关注。

从市场角度看,货币基金的主要竞品

是现金管理类理财、同业存单指数基金以及短债基金等。其中,与活期存款等相比,货币基金的最大优势在于免税和收益率高;与同业存单基金和短债基金相比,货币基金的最大优势是流动性和稳健性,但收益率通常略低。

目前,机构客户仍聚焦免税、流动性等核心诉求,通常不会随意减持。对于普通投资者来说,与活期存款相比,货币基金的收益率依然有显著优势,加上这些类“余额宝”货币基金还有丰富的应用场景,可以在平台上便捷支付,依然是处理闲钱的不错选择。不过,在利率持续下行的背景下,10年前那样高的收益率已是遥不可及了。