

【协会转载】基金投顾画像出炉 试点机构各自秘诀是什么？

詹晨 中国基金业协会 5月24日

转载自券商中国 詹晨

自2019年10月基金投顾试点破冰以来，18家机构先后取得基金投顾试点资格。截至目前，已有15家机构开始展业。在新一轮试点资格答辩完成后，基金投顾业务即将迎来新生力量。

麦肯锡发布的最新一期《中国金融业CEO季刊》指出，截至2020年底，以个人金融资产计算，中国已成为全球第二大财富管理市场、第二大在岸私人银行市场。预计到2025年，中国财富管理市场年复合增长率将达10%左右，市场规模有望突破330万亿元。对标世界发达经济体，中国居民的金融资产占比明显偏低，资产配置仍存在优化空间，这预示着未来财富管理市场拥有巨大发展前景，基金投顾业务潜力巨大。

首批展业的基金投顾试点机构展业已满一周年，券商中国记者以首家成立的独立基金投顾试点机构先锋领航投顾，以及首家获试点投顾资格的中小券商国联证券为蓝本，梳理两家机构的最新展业情况，对比独立投顾机构的智能投顾和传统券商投顾服务的优势及资源禀赋，探讨双方面临的机遇与挑战，并对基金投顾业务予以展望。

先锋领航投顾：上线一年多客户破百万

就在两个月前，全球最大公募基金管理人之一——先锋领航（Vanguard）宣布，暂缓在中国设立基金管理公司，把重心放在获得基金投顾试点资格的合资公司上。

作为全国首家获批试点成立的独立基金投顾机构，先锋领航投顾由蚂蚁集团及先锋领航联合成立。2020年4月，先锋领航投顾在支付宝APP推出并上线“帮你投”。截至2021年4月15日，“帮你投”客户已突破100万。

先锋领航投顾CEO张宇表示：“未来5年智能投顾将成为服务全球亿级大众的重要力量。”他认为，基金投顾业务的价值在于与投资者的深度沟通和长期同行，帮助投资者减少盲目选择、频繁申赎、短期持有等行为。

券商中国记者获悉，在服务模式上，“帮你投”以“打造人人可用的‘五心’理财服务”为目标，希望带给国内投资者带来安心、贴心、省心、开心、比心的服务体验。具体而言，“帮你投”基于数据算法，实现了1分钟快速智能匹配基金投资策略、全自动化智能调仓的核心功能，并基于互联网思维和运营模式，将以往在海外成熟市场非常昂贵的投顾服务低门槛化。

此外，“帮你投”还引入了先锋领航独家专利“全球资本市场模型”（Vanguard Capital Markets Model，简称VCMM），该模型既是一个全球市场动态分析模型，又是一个智能资产配置工具。

VCMM可对国内外各大资产数据，包括利率、通胀、全球经济、全球股票、债券市场、商品市场、汇率等历史数据变量进行系统分析，预测各类资产收益率、波动率和相关性。根据VCMM，“帮你投”将对各类基金投资策略下的基金组合未来收益进行上万次模拟推算，计算出最适合该投资者风险偏好的基金投资策略，同时给出该基金投资策略未来收益最优及最差的概率情况，协助资产配置决策。

先锋领航投顾方面指出，VCMM模型此前被运用在先锋领航全球超过3000万投资者的资产管理服务中，并在过去20年为全球客户赚取了超10万亿元的收益。相比传统预测模型，该模型预测未来十年甚至更长时间维度的资产长期回报，这也体现了“帮你投”倡导的投资理念，鼓励投资者秉持长远目光，长期持有。

目前，“帮你投”已上线10种不同基金投资策略，选取18家公募基金管理人旗下公募基金产品作为基金池。在构建基金投资策略的过程中，“帮你投”采取自上而下的方式，先评估投资者的目标和风险承受能力，其次分析不同资产类别以匹配投资目标，并通过智能工具科学配置，最后向客户提供相匹配的基金投资策略。

券商中国记者独家获悉，截至2021年4月15日，“帮你投”客户超过百万，其中90后客户占比超过55%，男性客户占比为63%，一二线城市客户占比55%。基于一站式智能化管理型基金投顾服务，“帮你投”正逐步引导客户形成更健康的理财习惯。

先锋领航认为，智能投顾对投资者而言，是低门槛、全自动、个性化、高透明的，为中产阶级、千禧一代和理财长尾客户提供专业金融服务，让理财更普惠。对于基金行业而言，智能投顾重塑行业形态，驱动行业从“产品导向”向“客户导向”迈进，由“财富产品销售”向“客户需求驱动的投顾模式”转型。

帮你投以“投”为基础 以“顾”为抓手

投顾与个人基金投资的另一大差别在于，机构将始终陪伴在客户投资的全流程中，通过各类“顾”的服务和干预，帮助投资者养成更好的投资习惯，平滑风险，长期而言为投资者带来更为稳健的投资收益。

“帮你投”“投前”通过智能化匹配，来完成客户风险的适当性管理和个性化配置，在投中、投后的全生命周期中，则基于管理型的调仓服务，帮助客户主动干预投资风险、管理收益预期。并且，非常重视向客户进行投资信息披露和解读，以及各种市场环境下的投资者教育内容，帮助客户及时了解投资中的各种重要决策。

据了解，上线一年期间，“帮你投”陆续在APP内推出包含客户报告、投资笔记、市场资讯、投资理念等超过160期投教内容，相关内容的播放达到1200万人次。帮你投每两天就会向投资者推紧贴市场的投资笔记，每周还有日评、周报、直播等多种投教互动。并且，通过数据算法等技术能力打造千人千面的模式，对不同投资经验和风险承受能力的客户，结合投顾账户资产配置情况、持有时长等提供因人施策的投教内容，新手客户可以学到更多基础的理财知识，成熟客户也能了解到更多市场咨询和模型测算等信息。“帮你投”还会在不同的时间节点、行动节点给到客户提醒。例如若客户可能存在不理性的频繁交易，“帮你投”将根据分析对比，给出有用的参考建议，帮助客户更好决策，通过长期持有理性获得目标收益。

基于线上服务，投资者的服务体验可以得到实时反馈与迭代。券商中国记者了解到，不少“帮你投”客户也通过线上客服共同推进和参与了产品功能的优化。上线一年间，“帮你投”基于客户反馈进行了11个产品及服务上的优化，迭代了例如定投功能、优化了收益率展示、策略中主动基金的增设、分红方式的修改等，客户与机构共同完成了产品的优化。

基金投顾已成国联证券战略重点业务

国联证券作为首批7家取得基金投顾试点资格的券商中唯一的中小券商，于2020年4月21日正式开展基金投顾业务，率先成为首家展业的券商，探索了中小券商差异化发展路径。2021年4月，国联证券在基金投顾业务运营周年之际于北京召开了“寻找大方向”基金投顾新品牌发布会，发布国联证券“大方向”基金投顾新品牌。

券商中国记者获悉，截至目前，接受国联证券基金投顾服务的资产规模近90亿，签约客户数突破9万人，签约客户户均资产10万元，平均接受服务时长212天，5个核心基金投顾策略按照风险等级从低到高排列依次是睿安盈（货币增强）、睿稳健（债券增强）、睿平衡（股债平衡）、睿进取（偏股弹性）和睿精选（股基精选），匹配客户不同风险偏好。

从客户资产规模占比来看，10万资产以下的客户数量占90%，但是资产占比仅占基金投顾保有总资产的10%。值得注意的是，40-60岁的客户贡献了近50%的客户资产。数据显示，40岁以下的客户更偏好股基精选策略，由此可见年轻客户的风险偏好偏高。此外，男性客户与女性客户在策略选择，盈利比例中均无明显差异。

从客户盈利数据上看，基金投顾确实为客户提供了良好的收益体验，策略上线以来所有业绩均超越基准。同时，国联证券针对基金投顾客户与购买普通基金客户的区间收益情况进行了对比。

截至3月30日，国联证券基金投顾客户平均盈利为5.86%，而客户自行投资基金的同期平均盈利为-0.59%，由此体现出基金投顾为客户进行资产配置、优选基金时的专业性并带给客户良好收益体验。值得注意的是，2021年3月份在市场经历大幅震荡下跌的大环境下，普通客

户自行投资基金的盈利水平从7.27%迅速跌为负值，而同期基金投顾客户平均收益率反而由4.13%提升至5.86%，体现了逆流而上的强大态势。

国联证券：基金投顾业务“二分在‘投’ 八分在‘顾’”

券商中国记者了解到，国联证券将基金投顾业务作为公司战略重点业务，是公司财富管理转型的重要途径。公司领导层高度重视基金投顾业务发展，在公司层面建立了基金投顾投资决策委员会，核心决策层包括公司总裁、副总裁、资产管理部总经理、投资总监、FOF投资负责人等。国联证券基金投顾策略团队具有行业领先的专业能力和丰富的基金投资经验，核心成员均具备年金养老金、FOF投资、基金评价的长期从业经历，投资实盘历史业绩优良。

在评价策略业绩有效性上，以“不仅让客户获益，还要让客户更安心地长期持有”为目标，着重关注两大方面：在收益上，中长期（6个月-1年）维度的扣费后投资收益超过全市场同类基金平均水平；风险控制方面，策略目标不仅是性价比更高、波动更低、回撤更小，更要求周胜率更高，降低客户持有的焦虑感。

国联证券基金投资策略团队建立了完整的资产配置和基金评价体系，根据“先定量评级+归因”，再定性调研重点研究对象的逻辑，通过专业化筛选累计入库近150只公募基金，调整出库15只公募基金，从中筛选了约60只公募基金构成5个内部基金投资策略及多个外部基金投资策略。业务上线以来，单个策略的累计换手率未超过110%，不同策略经历调仓2-5次不等，累计调仓成本不超过0.25%。

国联证券认为，基金投顾业务“二分在‘投’，八分在‘顾’”。作为日常顾问服务的前提保证，打造一批优秀的投顾队伍尤为重要。国联证券充分利用券商线下网点的优势，以100余家分支机构为基础，打造了一只500余人的投顾服务团队，充分发挥线下客户服务的优势。日常线下持续组织投顾服务员工走进社区、企业、高校，为普通投资者提供一系列的投资基础教育及后续服务。同时，充分利用线下网点优势组织多场投资沙龙活动，已初步形成国联“大方向”投顾线下沙龙的品牌口碑。为保证服务的质量及专业性，国联证券基金投顾展业人员均需要经过多轮业务培训并通过相关知识考试方能正式展业。由总部制作统一的宣传材料和服务报告供基金投顾业务人员通过线上或线下方式为客户提供策略报告解读。

国联证券非常重视“顾”在业务开展中的作用，通过众多的线下网点及基金投顾展业人员，国联证券实现了“小客户配备大服务”的业务模式。尤其是在市场出现大幅波动的时候，策略团队与投资者可以进行面对面的充分交流，沟通对市场的判断及应对策略，安抚客户的心理波动，很大程度上阻止了客户出现追涨杀跌的非理性操作。2021年3月A股市场面临较大波动的情况下，国联证券基金投顾策略团队和服务团队及时响应，发布“莫听穿林打叶声，何妨吟啸且徐行”为主题的基金投顾策略持有人公开信，同时以多场线下沙龙活动的形式邀请客户与投顾策略团队面对面沟通，安抚投资者面对市场调整的恐慌情绪，活动受到了投资者的一致好评。数

据显示，在市场低迷的时候，大量投资者加大投资力度，说明此类活动确实取得了非常好的效果，也给投资者带来了良好的收益体验。同时，展业人员也通过走进社区、企业、高校等形式，开展各类投教宣传工作，鼓励投资者培养资产配置、长期投资理念。目前国联证券已经与多个高校、社区建立了长期沟通机制，不定期普及金融知识。

同时，国联证券也利用线上的方式向投资者提供多样化的服务。通过策略日评、周报、月报、调仓说明、市场展望、市场异动点评、资产配置理念、公募基金优选方法等内容，以图文、线上直播、短视频等形式实现客户的全生命周期陪伴。此外，国联证券与基金公司密切合作，初步形成了以在线直播为媒介的交流服务方式，分享投资理念和观点，拉近投资者与基金经理的距离，帮助投资者更好了解投顾策略所选基金品种，提升客户信任度和体验感，引导客户培养长期投资的理念。

投顾机遇与挑战并存

展望未来，投顾发展有望进一步提速，并促进整个财富管理行业的健康发展。根据招商银行及贝恩公司联合发布的《2021中国财富私人报告》，2020年，中国个人可投资资产总规模241万亿，对比两年前上一次发报告，增加了51万亿，年复合增长率13%。中国个人财富的资产配置逐步呈现多元化的趋势。存款、信托和银行理财占比呈现下滑趋势，同时，基金、股票和保险的占比持续提升。

目前绝大多数财富管理机构仍只提供产品销售为主的模式，缺乏以客户为中心、专业的资产配置投顾服务。随着资管新规落地以及养老第三支柱改革的推进，居民投资需求将更加多元、逐渐养成“长钱”心智。此外，普通投资者也将更加看重投顾提供的建议、配置、选品、交易等一站式服务。

未来，财富管理机构的经营模式将由“传统财富产品销售”持续向“以客户需求为中心的投顾模式”转型。

基于上述挑战，先锋领航投顾提出几大建议：

第一，如果随着税收递延投资账户体系的建立、投顾被允许参与养老第三支柱建设，将有利于推动更多理财领域的创新；

第二，推动独立投顾模式的进一步发展，将有效丰富投顾行业的供给主体，通过完善投顾与外部机构的合作机制，有利于打破机构间的信息藩篱，促进行业信息共享共建；

第三，投顾需要更多可用工具，如场内基金和其他类公募基金，有利于拓展和完善投顾服务的内涵以及全权委托和跨品类推荐功能。

同时，基金行业也需要更多品类基金的供给，例如债券型基金、场外权益指数基金、Smart Beta基金、ETF基金等，满足终端投资者多样化财务投资需求。

先锋领航投顾认为，未来智能投顾在满足客户投资需求和引导健康投资理念方面，将承担越来越重要的角色。从发达国家经验看，投顾也是引导家庭财富管理走向长期分散化投资的重要一环，并且在带动资管行业生态重塑和资本市场结构转型上也发挥了关键作用。蚂蚁集团高级副总裁、先锋领航投顾董事长黄浩认为：“中国智能投顾虽然起步晚，但有望实现弯道超车，我们将和Vanguard一起，用全球经验和技術，服务好中国投资者。”

国联证券认为，基金投顾业务是财富管理的方向性和趋势性业务，是能真正实现客户资产保值增值和公司收益增长双赢的盈利模式。随着未来财富管理市场的发展，基金投顾业务存在巨大的发展空间。以基金投顾业务为抓手寻找财富管理发展的战略突破口，不仅是证券业长期追逐的目标，也是整个财富管理行业长期追寻的方向。在共同理念的指引下，面对强大的同业竞争，未来各金融机构之间广泛加深基金投顾业务合作也将成为历史必然。未来国联证券会专注于财富管理转型，通过管理型基金投顾业务避免客户非理性的操作行为、解决投资者选基和择时的苦恼，致力于实现客户资产保值增值。国联证券将始终聚焦为投资者创造价值，不断优化客户体验，在研究和丰富策略方面持续提升，助力投资者把握财富先机。

喜欢此内容的人还喜欢

2021端午 | 端午临中夏，时清日复长

中国基金业协会

【投教展播】 谨记五点，勿入非法投资圈套

中国基金业协会

【协会公告】 6月份基金从业资格考试可以开始打印准考证

中国基金业协会