

# 5·15 投资者保护 | 基金投顾试点“成绩单”亮眼 财富管理回归初心

李树超 中国基金业协会 5月17日

转载自中国基金报记者 李树超

自2019年10月25日，中国证监会发布《关于做好公开募集证券投资基金投资顾问业务试点工作的通知》(以下简称《试点通知》)，国内公募基金投资顾问业务试点正式落地，财富管理市场开启了从卖方向买方投顾时代的转变之路。

如今，公募基金投顾试点落地接近一年半，陆续有15家获批试点资格机构展业，积极布局和探索基金投顾业务。在第一批基金投顾试点机构进行阶段性总结，第二批试点机构整装待发的关键节点，首批基金投顾试点机构展业数据亮眼，基金投顾业务初见成效，取得了阶段性成果，为基金投顾业务的顺利推动开了一个好局。

## 多家试点机构展业数据亮眼

### 投资者逐渐走向成熟

近日，记者从首批基金投顾业务试点的多家机构中获得展业数据，基金投顾业务“试水”的“成绩单”喜人。

据易方达基金透露，该公司基金投顾业务自2020年9月开始展业，截至2021年3月末，易方达基金投顾总客户数超过3.3万，客户留存率在90%以上，含机构客户在内的复投率达到70%以上。

易方达基金表示，这些数据一方面表明了客户对基金投顾业务的认可，另一方面高客户留存情况也切实证明了基金投顾业务的确为指导客户投资向着健康、长期的方向做出了可行性的探索。

盈米基金则是首批获得基金投顾试点资格的独立基金销售机构之一，该公司在2016年就推出提供买方服务的财富管理平台——且慢，正式获得基金投顾试点资格后，于2020年10月正式推出“四笔钱投顾服务升级计划”。服务推出后到2021年5月初的半年时间内，用户签约基金投顾服务的资产就接近90亿元。

作为全新的基金投顾模式，基金投顾业务正在积极改变用户的投资行为。

据盈米基金透露，在今年2月10日上证指数3660点的相对高点位置，且慢投顾用户整体盈利比例高达98%以上，在市场经过2、3月份的大幅调整之后，虽然有部分客户被击穿安全垫，盈利客户比例最低下跌到92%，但非盈利客户浮亏都很小，截止5月初的最新数据，在经过了近期市场较大的波动后，且慢投顾客户账户盈利比例依然高达95.68%。另一个数据是从今年2

月10日至今，且慢长钱组合清仓人数仅占投资总人数的2.25%，说明用户在且慢投顾服务的陪伴下并没有追涨杀跌，在市场下跌中没有出现恐慌。

“在基金投顾试点机构的努力引导下，基金投资者正在逐步走向成熟。”盈米基金表示。

从试点的结果来看，易方达基金表示，基金投顾服务在降低客户申赎频率、平滑风险波动性、引导客户向长期投资发展等方面取得了切实可见的成效，基金投顾业务发展速度超过市场预期，具有广阔的发展前景。未来随着试点的深入，相信基金投顾业务的配套措施将更加完善、上下游参与机构将持续拓展，最终引导未来资产管理行业从产品导向向着从客户需求出发、由“卖方代理”向“买方代理”发生根本性转变。

## 回归行业初心

### 真正以“投资者赚钱”为目的

基金投顾业务是帮助投资者更好投资基金、践行中国公募基金行业普惠金融使命的探索。作为首批获得基金投顾业务试点资格的机构，各家公司都结合自身公司的资源禀赋和发展模式，在基金投顾展业中加深了对投顾的理解，并开展了丰富的实践。

在易方达基金看来，基金投顾业务推出的目的即是回归资产管理行业初心，以客户利益至上，力求通过建立市场买方代理的角色、以基金投顾服务解决广大投资者的基金投资痛点，让公募基金充分发挥其促进居民财富增长的作用。

在盈米基金看来，基金投顾业务的核心目标是将来自资管领域的良好收益，转化成为客户账户的收益。

而要做到这一点，几点重要的坚持非常重要。盈米基金表示，一是基金投顾试点机构要维护客户利益，真正做到站在用户一边，以客户利益为最优先；二是基金投顾试点机构的商业模式应该是建立在客户资产的长期保值增值上，通过做大客户资产实现自身的商业价值，而不是从客户资产的短期周转上获利；三是基金投顾试点机构应该给客户建立长期的综合资产解决方案，而不是由市场热度、客户情绪驱动的短期化非理性交易行为。

在盈米基金看来，“基金赚钱但基民不赚钱”是基金行业长久以来的痛点，也是困扰着无数投资者的顽疾。基民不赚钱的表层原因是客户的非理性投资行为，“追涨杀跌”、“频繁交易”、“赎旧买新”是投资者亏钱的主要因素；更深层次的原因，这跟过往机构的卖方立场有着密不可分的关系。

“基金投顾业务落地将改变机构和客户之间利益长期不一致的格局。”盈米基金称。

## 发挥各自资源禀赋

### 试点机构开展多样化探索

基金投顾业务试点获取较好成绩的背后，是各家试点机构根据自身的资源禀赋，开展的多样化探索和实践。比如易方达基金发挥公募基金管理人的优势，强化投研体系及基础系统建设，重视金融科技在基金投顾业务中的应用，确立了服务全类型客户的展业模式；盈米基金结合自身实践，开创了“四笔钱投顾”、“三分投七分顾”的方法论，都为基金投顾试点做出开创性的拓展和探索。

## 易方达基金：发挥公募基金管理人长处

### 践行买方代理角色

在确立了基金投顾业务为买方服务的发展本源之后，易方达基金结合公募基金管理人的特点，进行了一系列的制度和业务体系设计。

第一，确立了相对独立的组织架构，不承担公司产品的销售任务，以保障基金投顾“客户利益至上”的买方代理立场，从制度上避免“投顾业务销售化”；第二，发挥公募基金管理人多年积累的专业优势，充分利用对公募基金投研框架细节，和对基金产品结构和运作流程的理解，努力夯实以公募基金为标的投研体系基础建设；第三，在业务起步阶段，易方达基金投顾就立足业务的长远规划，注重对各类基础系统的搭建，对系统建设和业务框架进行设计。

同时，易方达基金从一开始即确立了服务“个人+机构”全客户类型的展业模式，并通过与各类基金销售机构合作，努力让更多客户便捷地享受到基金投顾服务。

截至2021年3月末，易方达基金投顾共与8家销售机构进行了合作，还与4家销售机构已完成了系统开发和测试。在基金投顾业务的合作中，基金投顾试点机构作为基金投顾服务的提供方，承担受托责任，按照约定管理客户在该合作渠道的授权基金账户，而合作机构则为基金投资组合策略的成分基金提供交易渠道。收入模式上，基金投顾业务不参与基金销售佣金的分成。

在基金投顾业务践行买方代理的过程上，“投”和“顾”都十分重要。在“投”上，易方达基金投顾分投资、研究和投研支持三类岗位。其中研究人员包括基金产品研究员、宏观研究员、策略研究员，负责宏观、行业、产品、策略等方面的研究。投资人员则负责各类普通策略、定制策略、特色策略的管理。从研究方向来看，易方达基金投顾投研团队同时进行定性研究和量化研究；从履历来看，团队成员背景包括国内券商研究所、公募基金管理人、海外成熟市场等经历，对基金投顾业务有不同角度的专业认知。

“顾”则是基金投顾试点机构对客户委托义务的落实和持续关注责任的重要体现。在签约前，易方达基金投顾根据客户投资需求，为客户推荐适合的基金投资组合策略，在签约后，勤勉尽责地持续关注客户账户，并根据其对基金产品的研究和对市场趋势的观察判断为客户进行调仓，履行“顾”的责任。易方达基金投顾通过合作平台发布季度运作报告等陪伴材料，帮助客户了解账户运行情况，并在包括合作平台在内的诸多平台开展直播活动，对策略运作思路、基

金投资理念和方法、基金投顾业务理念等与客户进行线上交流，以期为客户提供长期的陪伴服务，引导客户培养长期投资理念。

另外，易方达作为公募基金管理人，充分意识到公募基金产品有着非常多的业务细节，很难通过人工实现全市场基金产品的实时、高效跟踪，所以易方达基金投顾很早地确认了“HI+AI”即人工与金融科技相结合的发展思路。

易方达投顾金融科技团队成员具有大型金融机构、领先科技公司的工作背景，曾获证券期货科学技术奖等奖项，在IEEE Trans、CCF A类、SIAM等顶刊顶会上发表多篇论文，技术领域覆盖机器学习、深度学习、运筹优化、自然语言处理、计算机视觉等人工智能前沿方向。团队分AI研究员、AI架构师、AI算法工程师和DevOps工程师四大类职能，分别从基金研究、策略研究和策略运作三个层面为业务提供技术支持。

## 盈米基金：“三分投七分顾”

### 实践投顾一体化的模式

通过旗下的且慢平台，盈米基金一直致力于探索基金投顾业务的最佳实践。在这个过程中，盈米基金给行业开创和贡献了两个非常重要的方法论，“四笔钱投顾框架”和“三分投七分顾”。

“四笔钱投顾”以资金的使用期限为资产配置的核心，引导用户根据自身情况配置不同风险的产品；“三分投七分顾”源于盈米基金这6年来不断在买方业务探索的经验，投顾一体化的模式才是客户服务的核心。

且慢的四笔钱投顾服务，会将客户的钱分为四笔，分别是随存随取的活钱、投资期限三个月以上的稳钱，投资期限三年以上的长期资金以及用于保险保障的钱，统称为四笔钱。

运用四笔钱的策略方法，虽然客户无法专业的认知风险，但是他知道自己资金的使用期限和用途，通过客户资金可使用期限来匹配合适的投资标的，这才是让客户通过投资赚钱的关键一步。

当客户按照四笔钱的逻辑分配好资金之后，且慢就会根据每笔钱的特点配置其背后的严选策略，帮助客户实现投资资产的有效增值。

且慢一直倡导“三分投，七分顾”的投顾理念，对于基金投顾来说，做好策略的收益，仅仅是第一步，基金投顾更为重要的本质工作，是将良好的策略收益转化成为客户账户上的收益，切切实实的为客户赚钱。从这个角度来讲，“顾”的能力才是投顾业务的关键点。

七分顾，其实就是围绕客户的账户、认知、情绪的识别，为客户提供的贯穿投顾服务全流程的陪伴服务，把客户陪伴当作整个投顾服务体系中最重要和最核心的一环。

且慢把客户陪伴分成了投前、投中和投后三个环节。每个环节均由AI小顾、内容团队、客服团队以及主理人共同参与，通过多途径多形式参与到客户的陪伴中去。在投前，通过四笔钱投资理念+投资方案的规划，引导和管理用户的投资预期；投中，通过系统进行投资提醒，根据主理人策略的调整、市场变化等多重因素，提醒用户及时进行投资调整；投后，通过多种投教途径持续陪伴用户，下跌为用户做心理按摩，上涨为用户管理预期，及时的市场分析为用户答疑解惑。

当市场出现大幅波动的情况下，且慢还建立了一套市场大幅波动以及特殊事件的应急预案体系。在当天完成事件梳理，并通过投研团队的研究和后市判断，给到客户最及时有效的操作建议，防止用户追涨杀跌，造成不必要的亏损。

除此之外，且慢还将微信服务号、订阅号、微博、知乎、用户群等多种新媒体信息服务手段结合，用矩阵式内容服务的方式保持与用户的互动和价值传递。在“四笔钱”投顾服务的陪伴体系中，包含了新手训练营，且慢硬核数据，且慢问答，同路人，直播课程等多渠道、多方法的用户陪伴。

### **仍面临诸多挑战**

#### **投教工作任重道远**

在首批基金投顾试点机构取得一定成绩的同时，也有机构提出，目前市场对基金投顾业务的认识仍处于初级阶段，在基金投顾业务的探索中，仍然存在认知偏差、内部制度不够完善等问题，基金投顾业务前景广阔，但投资者认知培育工作依然任重道远。

### **仍存在诸多挑战**

#### **亟待加强投资者教育**

盈米基金表示，行业对基金投顾业务的认知还需要持续提升。基金投顾业务的从业者要改变投资者买基金亏钱的体验，需要改变客户对投资的认知，但首要需要改变的是从业者对基金投顾业务逻辑的认知，而组织和个人都有路径依赖，认知的改变是一个逆人性的艰难过程，这对从业者也是很大的挑战。由于基金投顾业务有其独特的运行规律，对于根深蒂固的行为和观念，如何有效的去改善？行业空间巨大，又如何正确理性的去开发？这些都是这个行业从业者的重大挑战。

具体在开展基金投顾业务实践中，盈米基金表示应具备长期心态，不管是为客户获取投资上的回报，还是从业者想通过这项业务谋求回报，都需要遵守长期逻辑，从业者需要对此做好长期准备。

易方达基金也表示，目前市场对基金投顾业务的认知存在一定偏差，应当避免将基金投顾服务“产品化”。基金投顾本质上是一种服务，而不是一个产品。从基金投顾试点机构角度来

说，应制定精选的核心策略，靠持续的高质量运作和陪伴获得客户认可。

沪上一位公募人士也称，“最大的难点可能是客户对基金投顾策略还不能完全理解和接受，投资者教育工作亟待加强。”

值得注意的是，部分基金投顾试点机构还提及基金投顾市场长期稳健发展，还需要继续做好基金投顾机构的内部制度建设。

盈米基金表示，基金投顾试点机构的管理层，需要回顾自己的组织体系是否与基金投顾业务开展所需的资源相一致，考核体系是否与基金投顾业务追求的目标相一致，若缺乏相应底层制度支撑，就下不了基金投顾的蛋。

### 业务发展前景广阔

虽然“试水”一年半以来，我国初生的基金投顾业务仍在“襁褓”之中，但已经显现出解决基金行业发展痛点，完善行业生态，维护投资者根本利益的磅礴力量，多家机构也非常看好这一业务的未来前景。

上海一家首批参与基金投顾试点的券商表示，随着我国资本市场专业化程度越来越高和外资投资占比的抬升，资本市场机构化呈现加速趋势，中小投资者通过配置产品实现机构化也是大势所趋。

该券商认为，通过基金投顾业务，会持续扩大投资人的长期资产配置需求，对标美国市场数十万亿美元的投资顾问市场，我国的基金投顾业务同样前景广阔。

易方达基金表示，公募基金长期服务“基民”，充分了解广大投资者基金投资中切实存在的困境和需求，因此坚信基金投顾业务抓住了资产管理行业的痛点，有望从根本上解决公募基金行业的发展问题，并认为这项创新业务的未来发展空间巨大。

盈米基金也认为，基金投顾业务是一项充满社会价值和业务前景的业务，有着远大前程，但同时也有着艰难挑战。我们需要做好与客户长期共同创造价值的准备。且慢的理念，是永远站在客户这一边，并强调“慢即是快”，改变不会一蹴而就，可能需要一代人的共同努力。但我们坚信，基金投顾业务终将对完善投资生态，助力资本市场深化改革，乃至服务实体经济等都将带来重大而深远的影响。

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

---