

携手提升获得感

2023基金业投教创新论坛暨第一届基金投顾金牛奖颁奖典礼



2023/3/18 星期六 责编/焦源源 美编/王春燕

个性化全方位提升服务能力 构建买方投顾新生态

● 本报记者 张舒琳 赵若帆

3月17日,中国证券报主办的“2023基金业投教创新论坛暨第一届基金投顾金牛奖颁奖典礼”在京举行。盈米基金董事长、总经理肖雯,财通基金督察长方斌、南方基金首席产品官吴增涛、华泰证券基金投顾负责人李歌、中信证券投顾部负责人皮舜、先锋领航投顾首席执行官李斌等嘉宾围绕“构建买方投顾新生态”主题进行圆桌讨论时表示,投顾是一件难而正确的事情,可以通过改变投资者投资行为,让投资者拥有更好的投资体验、更长的持有周期、更高的权益占比。买方投顾就是站在投资者的视角来做顾问,做到投顾一体,解决从基金净值到客户账户的“最后一公里”问题。

了解陪伴客户

业内素有“三分投,七分顾”的说法,有温度的顾问服务至关重要。在李歌看来,投顾是底座和上层接触的关系,是无法彻底分开的,因此更应该强调“投顾一体”。专业型投资顾问应该帮助客户解决两个层面的问题:一是理性层面的信息不对称问题,二是感性层面的情绪波动问题。这需要有大量的平台人员和数字化工作。因此,对于投顾而言,需要建立一套可执行、可复制、可数字化的流程,使投资顾问可低成本实现服务落地。“否则,顾问是高人力成本的工作,只能服务高净值客户,无法下沉。”李歌说。

皮舜认为,投顾业务在实践中有三点需要注意:一是要解决对顾问的认知和信仰问题。买方投顾是能够实现财富管理的,资产本身的长期收益率能够分享中国经济增长,做到资产保值增值。所以要和顾问强调其做的事情是正确的,有数据支撑,而不能让顾问沦为只顾眼前利益的“销售员”,这可能会背离或忽视投资者的获得感。

二是明确客户不同阶段的认知。皮舜认为,客户端要做好风险管理,不同的人在不同生命周期的不同阶段,对想要达到的目标是不同的。例如,在年轻时可以追求波动性稍微高一点、收益弹性大一点的资产。

三是做到了解客户、陪伴客户。李斌表示,经过这两年的实践发现,投前对用户做好预期管理以及确定投资目标愈发重要。投前应该为用户设定科学的投资目标,投后要始终围绕目标为用户提供投资管理和服务内容。

易方达基金总经理刘晓艳:

以专业精神与投资者长期长情常相伴

● 本报记者 万宇

3月17日,易方达基金总经理刘晓艳在中国证券报主办的“2023基金业投教创新论坛”上表示,提升居民获得感没有灵丹妙药,也没有一蹴而就的方法,让更多的人做起来、行动起来,发展投教、顾问队伍,以专业精神与投资者长期长情常相伴,才能提升投资者获得感,推动行业高质量发展。

“服务居民理财,提升投资者获得感是我们这个行业的根本使命。”刘晓艳认为,公募基金行业一端是服务居民理财需求,让老百

交银施罗德基金总经理谢卫:

围绕风险波动率指标构建投顾体系

● 本报记者 王鹤静

3月17日,交银施罗德基金总经理谢卫在中国证券报主办的“2023基金业投教创新论坛”上发表了以“投到位,顾到点,做有舒适感的投顾”为主题的演讲。

“作为资产管理机构,首先就是要‘投到位’。”在谢卫看来,虽然基金投顾的收益很难把控,但是把风险控制好,把波动率控制好,投资收益自然就水到渠成了,所以围绕风险波动率指标构建投顾体系至关重要。

谢卫强调,投资策略要做好大类资产配置,重点是做好量化。具体来看,战略资产配置是根据预期收益、风险承受能力等对整体



坚持做难而正确的事

“投顾是一件难而正确的事。”肖雯说,投顾的目标是提高客户的获得感,投顾的使命是帮客户实现回报。真正要解决的问题是从基金净值到客户账户的“最后一公里”问题。投顾可以通过改变投资者投资行为,让投资者拥有更好的投资体验、更长的持有周期、更高的权益占比。

吴增涛表示,当前,基金投顾仍在探索阶段,需要更多肯定,是需要坚持的难而正确的事,基金投顾业务对公司的综合能力要求较高,需要科技团队、投研团队、顾问陪伴团队发挥协同作用。基金投顾分几个环节,其中,选策略比选基金更难,投顾产品需要根据不同资金的用途和预期盈利,开发相应的策略,与客户需求进行匹配。

而买方投顾的推出,是资管行业的一次自我革新,是财富管理转型的重要探索,也被视为解决行业深层次问题的破局之钥。

“我们已处于财富管理的大时代,财富管理的定义就是以投资者为中心,为投资者保值增值。做好财富管理的关键一招在于做好买方投顾。”皮舜表示,整个公募基金行业走过了25年的历史,而基金投顾刚刚走过3年的

历史,基金投顾的行稳致远既有利于买方投顾真正发展壮大,也有利于资产管理机构获得长线资金的来源。

李歌认为,投顾应以平视视角对待客户。经过这几年的洗礼,基金投顾业务已经到了临界点,基于客户诉求的投顾业务“未来可期”。“行业对基金投顾业务的认知出现了很大变化。最初业内将其定义为如何解决投资者的收益问题,今天大家越来越关注客户关切的问题,越来越开始从客户的视角来思考投顾的问题。希望基金投顾能够与客户站在一起,以平视视角对待,既不要俯视也不要仰视。”他表示。

千人千面 探索精准服务

基金投顾自诞生起就被视为解决“基金赚钱、基民不赚钱”痛点的一剂良药。三年多以来,试点机构对做好基金投顾付出了不懈努力,从投研架构、投顾策略以及投前、投中、投后及投教等全流程的买方投顾服务体系方面,展开了多样化探索。

肖雯认为,投顾业务需要聚焦三个方面:一是理论层面,要认识到投教、投资、投顾是一体的;二是建立数字化中台,实现“千人千面”的投顾;三是在数字化基础上,精准、专

业、温暖地为大众客户提供投顾服务。

方斌表示,要提高投研平台和量化技术。财通基金会向一些投顾业务平台输出投顾策略的研究成果,为具有投顾业务资质的同业及合作方、VIP高净值客户、机构客户等提供一对一的策略定制。

他表示,具体的做法分为四个步骤:第一步,做好用户画像,对不同类型投资者的风险收益特征进行分层分类,使用投资者适当性调查问卷、大数据等模式,结合数据和算法,对投资者的资产、风险收益预期、流动性等进行分析,确定投资者的基本特征与需求。第二步,根据用户画像的结果,针对不同类型等级的风险收益特征的投资者,进行不同投顾策略的研发和匹配。第三步,交易与监控调仓。第四步,跟踪服务和研究复盘。

在李斌看来,投资顾问服务要真正做到“千人千面”,需要加大算法投入。“投顾最重要的一点就是帮用户提供个性化的解决方案。而要做到个性化服务,利用大数据、算法和AI是非常重要的,“帮你投”从去年开始就在算法和技术方面加大投入。经过一年的实践,我们发现,这种个性化的服务对于提升用户获得感和帮助用户长期持有具有正向效果,所以今年我们也会继续加大投入。”他表示。

姓分享经济增长的成果,另一端是服务实体经济,而这两端底层逻辑一致。为居民理财的过程,也是提高直接融资,服务实体经济的过程,两者可以实现正向循环。

她介绍,截至2022年底,全市场主动权益类基金最近20年、最近10年、最近5年的平均年化收益率分别是13.7%、12.3%、9.3%,不算很高,但正好是一个“GDP+”的收益率。公募基金在理论上和实践中是能为投资者分享到经济增长成果的。

但她也坦言,基金业绩是有波动的,投资者常常因为波动拿不住,频繁买卖,结果赚不到基金赚的钱。因此,培养出一支专

业化、规范化的投教、顾问队伍,以专业精神与投资者长期长情常相伴是非常有必要的。

她认为,建设这样一支队伍是切实可行的。从美国数据来看,截至2021年底,美国SEC注册的投顾机构共1.48万个,非行政雇员超过92万人,其中约35万人是投资顾问代表(IAR)。可以通过建立标准和规则,搭建知识库,为从业人员做全面、系统的培训,培养出一定数量的专业化投教、顾问队伍。依靠这样的队伍,在投前、投中、投后全方位陪伴投资者:投前进行投教,讲得清楚,投资者才能买得明白;投中进行专业分

析、给出合理建议,辅导投资者做出适合自己的投资决策;投后持续跟踪,在市场波动时缓解投资者焦虑,降低客户因非理性操作带来的损失。

刘晓艳表示,可以集聚力,扩大投教和顾问服务的队伍。例如,借助媒体在创作力和影响力上的优势,制作老百姓愿意看、喜欢看、看得懂的“白话基金”专栏,扩大传播的广度;依靠银行、券商、平台等,共同做好线上线下投教、陪伴服务。易方达基金愿与基金投教联盟伙伴一起做起来、行动起来,以专业精神长期长情陪伴投资者,提升投资者获得感,推动行业高质量发展。

以提高实现“1+1可以等于3”的可能性。

但谢卫也直言,在基金投顾的实践过程中,“1+1也会等于1”,市场的阶段性变化会给量化模型带来一定的冲击和挑战。那么,是否要放弃过去几年行之有效的模型去追逐热点?谢卫认为这些都是基金投顾面临的考验。但归根结底,还是要把问题控制住,把胜率稳定住,做大概率正确的事情。

除了“投到位”,谢卫更加看重“顾到点”,即“顾”到关键点。“过去只是做产品就可以了,但是现在要‘顾’客户,要告诉大家什么是好的投资,性价比非常重要,预期不能太高,不能追涨杀跌,要有资产配置的理念。”谢卫表示。

第一届基金投顾金牛奖 获奖名单

基金投顾机构金牛奖

珠海盈米基金销售有限公司
华泰证券股份有限公司
东方证券股份有限公司
上海中欧财富基金销售有限公司
上海华夏财富投资管理有限公司

基金投顾顾问服务金牛奖

国联证券股份有限公司
南方基金管理股份有限公司
中信证券股份有限公司

基金投顾卓越回报金牛奖

交银施罗德基金管理有限公司

基金投顾创新金牛奖

先锋领航投顾(上海)投资咨询有限公司
帮你投“MAT”投顾服务体系
招商证券股份有限公司
匠心配置(全球布局)策略

基金投顾金融科技金牛奖

易方达基金管理有限公司

东方证券王磊:

解决投资者痛点 助力提高投资收益

● 本报记者 胡雨

3月17日下午,中国证券报主办的“携手提升获得感——2023基金业投教创新论坛暨第一届基金投顾金牛奖颁奖典礼”在北京举行。东方证券财富管理业务总部首席投顾官、银行螺丝钉主持人王磊在主题演讲中表示,对于基金投顾而言,需要解决投资者在投资基金中产生的痛点,包括对基金了解少、追涨杀跌、频繁交易等;对投资者而言,参与金融机构投资者教育可显著提高投资收益。

王磊表示,过去10年公募基金投资者数量从4000万增长到超过7亿,公募基金2022年突破1万只。尽管基金行业有许多非常优秀的基金品种,但是投资者可能受投资行为的影响从而在收益上有所损失。对投顾而言,要改变“基金赚钱基民不赚钱”的局面,就要解决投资者面临的痛点。

一是投资者对基金了解比较少。王磊认为,作为专业人士在为客户提供服务的时候,要站在客户的角度去思考投资者关注的问题是什么。在为客户提供投顾服务时,投教内容形式上应该更丰富,如采用文字、图片、视频等多种形式。

王磊认为,从实践情况看,投教可显著提高投资者投资收益。数据显示,相较于没有金融知识的投资者,参与金融机构投资者教育的投资者,基金投资盈利为正的的概率可以提高19.1%。

二是投资者在一些波动性较大的品种上容易产生追涨杀跌的行为。王磊认为,基金投顾可以为客户提供一些市场的估值指标,来帮助客户判断市场是否处于比较好的布局时期。

三是投资者存在频繁交易的行为。对于如何拉长客户持有产品的时间长度,王磊认为有三种比较好的方式:持有封闭式基金;进行定投;提供高频率的陪伴。

对于如何做好买方投顾,王磊认为核心是跟客户感同身受、利益一致。

“基金投顾包括财富管理行业是一片蓝海,有不小的空间可供基金投顾去努力探索。”王磊认为,对基金投顾而言,做好日常的投教内容、陪伴等服务,能很大程度上帮助客户减少投资损失。通常客户是购买基金等产品后才去关注到投教内容,对基金投顾而言,如果能将投教内容前置,让客户先了解产品再进行投资,对客户往往会更有帮助。