



多元金融II：基金投顾热点 话题的三问三答



Q1：如何理解财富管理行业的核心痛点及基金投顾的意义？

“基金赚钱而基民不赚钱”是从资产管理向财富管理行业转型过程中面临的核心痛点。公募基金等资管产品不同于股票，但由于投资者教育不足，散户购买和持有行为仍呈现追涨杀跌、赎旧买新、频繁交易的行为特征，背后的诱因之一在于资产管理中介机构的卖方立场导致的“客户-资产管理中介-资产管理机构间”

的利益博弈。眼前转型的催化是资管新规后，部分资产端打破刚兑、非标转标带来投顾需求的提升。

基金投顾试点的意义不在于简单新增一个持牌金融业务，而是资产管理公司向财富管理公司转型时思维方式的转变：财富管理机构需要从卖方销售模式向买方投顾转型。

Q2：如何看待当前监管政策和基金投顾业务的发展路径？

国内买方投顾模式仍处于起步阶段，近年来监管体系逐步完善。

《关于规范基金投资建议活动的通知》规定提供基金组合投资建议及业绩活动展示活动需具有基金投顾牌照，该通知中长期利好持牌机构：1) 非持牌投顾机构在各类平台上的基金组合将无法跟投，后续将解散成为单个基金；2) 持牌投顾机构需要将基金组合升级成为投顾组合才能继续向投资者提供服务；3) 对个人投资者来说，需要签订投顾服务才可以继续跟投投顾组合。

从发展趋势来看，“投”和“顾”是财富管理服务的一体两面，“投”的一面连接资管产品，以 KYP 和产品选择为核心，本质是达成风险和收益的最佳权衡；“顾”的一面连接客户需求，以 KYC 和客户陪伴为核心，本质是帮助客户完成偏好和产品的最佳匹配。

Q3：为什么在当前时间点重视基金投顾业务？

“保本保收益”的“刚兑”时代，投顾的需求度不高。

资管新规过渡期即将截止，净值化产品的波动性需要“投顾”来缓和，个人投资者的投教工作亟待加强。

非标产品更多时候只需要类信评的模式去关注违约风险和期限匹配，而标准品的净值波动需要主动的投研能力来识别。当部分资产端由非标转标时，负债端和资产端的久期匹配、风险偏好匹配和时间序列上遇到回撤时的预期管理和心理按摩等都需要“机构投顾”的投研服务。

同时，第三支柱发展加速，养老金加速入市，投顾需求将显著增加。

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_31546

