



财富管理行业深度研究系列四： 富达、先锋成长之路 客户利益 为本 四大共性助力



大财富管理主线长期逻辑依然成立，以客户为中心的企业有望跑赢同业居民财富向权益型、净值型资产转移的大趋势未改，资产管理、财富管理行业迎来扩容机遇期，券商等渠道转型持续推进。从海外的富达投资、先锋领航集团经验来看，低成本、建立完善投顾体系、不断补充创新产品条线以及借助科技提升客户体验感是以客户为中心的具体体现。我们看好掌握流量资源优势且在原有渠道端具有低成本、C 端客户体验较好优势的东方财富。推荐具有头部公募基金及较强投研能力的广发证券、东方证券，受益标的兴业证券、长城证券。推荐财富管理转型领先的中信证券、国联证券，受益标的中金公司。

富达：把握政策窗口开发产品，科技提升客户服务能力富达投资在 401 (k) 计划以及 IRA 政策出台后，及时上线相应产品，率先为投资者提供养老金产品，抢占先机。产品创新方面，富达在 1988 年推出目标风险基金，随后与富国银行、巴克莱全球投资先后推出目标日期基金，开启了美国养老储蓄的“一站式解决方案”时代，2007 年率先推出退休收入系列产品、2017 年创新开发与 IRA 账户结合的退休解决方案。科技方面，公司始终保持科技引领，提升客户体验，多次成为行业首家科技创新服务供应商，例如电话营销、24 小时净值查询、按小时基金报价、富达 Go 等投顾系统。

先锋领航：特殊架构带来费用优势，产品收益领先行业先锋领航集团为全美唯一一家投资者通过购买基金可实现对基金公司间接持股的公司，通过第五修正及重述基金管理服务协议框架下信托、基金、公司的协议实

现。该特殊架构可为投资者获取更多利益提供便利：在没有第三方股东获取利润的情况下，公司产品可进一步下调管理费用，公司产品管理费用率持续显著低于行业均值。同时，得益于公司的低管理费用以及投资策略，截至 2022 年 3 月 31 日，公司过往 3 年 76% 的产品跑赢可比基金均值，过往 5 年该比例为 76%，过往 10 年该比例提升至 83%。

启示：核心是以客户为中心

经过分析富达投资与先锋领航的成长路径，我们认为其成为资管行业龙头企业的核心原因是以客户为中心，将客户利益放在首位。同时，我们发现富达与先锋领航具备 4 个共同特性：（1）降低成本费用：为客户节省成本；（2）搭建投顾系统：

站在客户角度出发配置资产，同时能够实现基金公司与客户双赢；（3）创新产品，完善产品线：满足投资者不同资产配置需求；（4）应用科技提升服务：科技提升客户体验，同时增强客户黏性。

风险提示：SEC 政策遗漏；产品募集说明书细节遗漏；行业竞争加剧。

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_44459

