

传统基金销售渠道谋变突围



基金销售格局正在发生变化。一方面,基金代销行业加速洗牌,基金公司集聚资源,更加倾向于与优质代销机构合作;另一方面,“基民不赚钱”成为行业亟待解决的重要难题,并与行业是否良性发展息息相关。随着公募基金费率改革的启动,进一步优化基金销售行为迫在眉睫。

越来越多的机构在寻求基金销售的更优解:从重首发到重持营,从以产品销售为核心的卖方逻辑向以客户需求为核心的买方投顾逻辑转变,重视逆向销售和投资者陪伴,优化基金销售考核指标……

在业内人士看来,只有基金管理人、销售机构与持有人的利益高度一致,才能实现投资收益与行业发展齐头并进的良性局面。

基金代销机构展开更加深入的合作。

从各机构代销的基金数量看,截至7月10日,天天基金、蚂蚁基金、好买基金、盈米基金、京东肯特瑞、基煜基金等代销基金的数量超过8000只。与之相对应的是,有200多家销售机构,所代销的基金数量不到100只。

中国证券投资基金业协会公布的基金销售机构公募基金销售保有规模百强榜单显示,截至一季度末,招商银行、蚂蚁基金、天天基金、工商银行的非货币基金保有规模均在5000亿元以上。据统计,前十名基金销售机构的非货币基金保有规模占百强总规模的比例超过50%。

事实上,一些代销机构正主动“退场”,注销基金销售牌照。例如,今年以来,深圳前海凯恩斯基金销售有限公司、永鑫保险销售服务有限公司均向证监会提交了注销公募证券投资基金销售业务许可证申请。

上海证券基金评价研究中心业务负责人刘亦干认为,基金代销行业的优胜劣汰是基金销售市场自我迭代的必由之路,最终受到投资者认可的销售渠道应具备两大特征:一是投顾服务具有温情、陪伴感;二是能够为投资者让利。市场上已有不少银行调降基金代销手续费,从而与大型互联网代销平台费率拉平,

通过降低费率,从资产规模增长上赚取收入能够实现代销机构与投资者共赢的局面。

聚焦基民痛点 陪伴比销售更重要

“最近市场震荡调整,基金发行遇冷,我们的工作重点放在了投资者陪伴上,大家经常在一起开会讨论,什么样的内容更能让投资者接受。”作为某中大型基金公司营销总监,张玲(化名)的工作内容发生了微妙的变化。

张玲工作内容的变化反映了当下越来越多的机构重视投资者服务,一些基金公司已搭建起投资者服务陪伴团队。“在人员构成上,泉果基金现在基本上是1/3投研人员、1/3投资者服务陪伴人员、1/3大运营和风控合规人员。在成立初期,如此高比例的投资者服务人员配置,足以体现我们对这项工作的重视和决心。投资者服务与陪伴的工作越早做越好。”泉果基金创始人任莉认为,投资者服务不是一蹴而就或者一劳永逸的,需要专业化、科学化地长期去做,这是一项永远都不会终结的任务。

也有部分基金管理人更多地从投资者角度出发,主动对旗下App进行升级改版。例如,近日中泰资

管旗下App改版后,首页不推荐基金,而是汇集直播预告、基金经理观点、风险月报等投资者服务内容,并且现阶段也不对App进行销量考核。

华安基金直销App50版本近日也上线运行。具体而言,华安基金直销App首页从原有的货架模式转变为资产配置模式,将产品推荐专区划分为长期均衡、聚焦行业、全球市场、稳健理财几个模块。此外,探索产品化投教,将投教科普融入客户的交易链路中,在每类产品推荐专区下方新增投教提示语,对各类产品的风险收益特征给予清晰揭示,便于客户更快地发现匹配其投资需求的投资标的。

与此同时,越来越多的基金经理“接地气”,提高与投资者沟通的频率。在蚂蚁财富平台“基金经理请回答”栏目,德邦基金雷涛、中欧基金李帅、易方达基金祁禾等数十位基金经理回答了投资者提出的问题。

德邦基金总经理张颢此前在接受记者采访时表示,基金行业是金融服务行业,基金产品的销售只是服务的开始,客户在整个服务过程中得到良好的体验,则应该是持续的过程和长期的结果。

探索利益绑定机制

近日,证监会发布公募基金费率改革工作安排。据悉,本次改革还将推出配套措施,进一步优化基金销售行为,包括持续引导基金公司、销售机构牢固树立以投资者利益为核心的营销理念,践行逆向销售,完善内部考核评价与激励机制,减少首发冲动,发力持续营销,加快从重销量向重保有转变,更好地实现与投资者利益绑定。

一方面,公募基金销售行为已出现积极变化,从重首发转向重持营,从以产品销售为核心的卖方销售逻辑转变为以客户需求为核心的买方投顾逻辑。数据显示,今年上半年,新募集权益类基金299只,募集规模1513亿元,募集总规模与去年同期持平,单只产品平均募集规模506亿元,较去年同期的447亿元呈现边际改善趋势。

另一方面,基金销售考核的“指挥棒”也在发生变化,考核指标设置更加符合持有人利益。

记者获悉,针对销售环节,不少基金公司在探索定性和定量相结合的方式,用“投资者实际盈利”等指标来衡量投资者获得感,并将其纳入绩效考核。同时,在新酬管理方面,严格执行薪酬递延、奖金跟投、追索扣回等制度,避免短期激励、过度激励。

据《上海证券报》

收缩战线 纷纷与中小销售机构解约

今年以来,基金公司代销机构解约的消息明显增多。例如,7月3日,鹏扬基金连发两则公告,宣布暂停部分基金代销机构销售旗下基金。具体来看,自7月3日起暂停浦领基金销售有限公司办理公司旗下基金的认购、申购、定期定额投资及转换等业务。自7月3日起暂停凤凰信(海口)基金销售有限公司办理公司旗下基金的认购、申购、定期定额投资及转换等业务。

类似的情况屡屡发生。据记者不完全统计,今年以来已有富国基金、浙商基金、海富通基金、财通基金等20多家基金公司宣布与部分基金代销机构终止合作,被解约的多为中小基金代销机构。

“当前基金代销机构数量非常多,公司陆续和一些机构解约。一方面,部分代销机构对公司整体基金销售贡献不大,却耗费了不少公司资源,包括人力成本、后台系统对接等;另一方面,部分代销机构遭监管处罚,本着对投资者负责的态度,与该类存在风险的代销机构主动解除合作。”沪上某基金公司营销总监告诉记者,当前基金代销市场竞争激烈,头部效应十分明显,公司也在收缩战线,集中公司资源,与重要的

公募FOF火线驰援 REITs配置价值凸显

低迷的公募REITs市场近期传来好消息。

日前,多家基金管理公司发布公告,明确公募REITs纳入FOF基金投资范围。机构人士表示,随着FOF资金逐渐入场,有助于提振投资人信心,稳定市场情绪。此外,作为权益类投资人的FOF基金加入,有利于优化REITs投资人结构,有助于多元化投资风格和策略的形成,增加REITs市场多空对冲机会,打破单边行情的格局。

多因素共振拖累REITs行情

国内REITs市场年内表现低迷,截至7月9日,中证REITs指数年内下跌20.07%,28只产品年内收益全部为负,其中多只产品年内跌幅超过20%。

在专业人士看来,REITs市场的下跌,是多因素共振的结果。证监会债券部主任周小舟7月6日在一次公开活动上就指出,今年以来,受宏观经济金融环境变化、部分资产运营质效不及预期、一些投资者交易行为短期化趋同化等多重因素影响,REITs二级市场波动有所加大。

基本面的变化或是REITs市场的下跌的核心诱因。疫情以来,不少REITs的底层资产遭遇了冲击。比如,部分公路资产客流量等疫情期间大幅下滑,一些园区资产在疫情以后的出租率指标不及预期等。

一些突发情况也冲击了REITs市场。5月12日,OPPO宣布关停旗下芯片子公司哲库科技,哲库科技是华安张江光大REIT扩募资产张润大厦的重要承租方之一,租赁面积占比46%。受此影响,该产品在5月12日、13日分别大跌3.18%、6.22%。为应对这一变化,华安基金5月25日宣布计划使用不超过3000万元的自有资金对华安张江光大REIT进行增持。

基本面的压力增大同时,REITs的估值压力也在增加。华证证券副总裁周磊表示,REITs市场从去年四季度就开始回调,因为疫情、行业政策变化、经济环境变化等多方面原因导致部分资产运营情况不达预期,引起投资者对项目估值和二级估值水平的疑虑。

“自公募REITs产品推出以来,受到市场持续关注,部分REITs估值持续抬升。随着REITs二级市场逐步形成和发展,对于REITs估值、定价日趋市场化,逐步进入均值回归的过程。”德邦资管有关负责人在接受记者采访时也表示。

基本面和估值的“戴维斯双杀”,使得公募REITs市场中有限的资金开始夺路而逃,最终导致市场持续单边下行。“从单个资产因年报、季报披露引起的下跌,引发部分持仓成本较高的投资者风控减仓,然后逐步传递到其他资产和其他投资者,由于REITs投资者目前主要是保险、理财以及券商和资管产品等,资金的考核以及风控机制都有同质性,形成轮番下跌

和次第清仓的链式反应,最终导致全面下跌,资金退场,流动性缺失。”周磊说。

公募FOF资金入场

随着市场持续下跌,公募FOF加入了REITs的“救市”大军。7月5日,包括易方达基金、南方基金、东方红资管等在内的多家基金管理公司发布公告,明确公募REITs纳入FOF基金投资范围。

“相信随着FOF资金逐渐入场,有助于提振投资人信心,稳定市场情绪。此外,作为权益类投资人的FOF基金加入,有利于优化REITs投资人结构,有助于多元化投资风格和策略形成,增加REITs市场多空对冲机会,打破单边行情格局。”前述德邦资管人士表示。

周磊则表示,扩大资金来源和投资者范围是目前公募REITs最急需解决的问题之一,引导FOF基金积极投资公募REITs切中肯綮,不仅契合FOF基金长期投资、资产分散化、稳健收益的核心理念,对恢复公募REITs流动性和重建投资者信心也起到至关重要的作用。

“如果有其他政策协力配合,进一步优化公募REITs投资者结构,扩大资金来源,提升基金管理水平,完善税费和扩募等重要制度,公募REITs市场必然能够走出泥潭,在盘活存量基础设施资产方面发挥更大的作用。”周磊说。

据《证券时报》

基金自购频现 真金白银传递积极信号

近期,在市场持续震荡调整、权益基金发行遇冷之际,部分公募基金公司开始自购旗下权益产品,用真金白银践行“逆向投资”理念,提振市场信心。除了基金经理自购、基金公司自有资金自购等常见操作外,还出现了公募基金公司董事长自购、公募基金股东自购等新现象。

多家公募基金公司自购

5月中下旬以来,市场出现较大幅度回调,投资者情绪有所遇冷。在此期间,多家公募基金公司逆势进场,采取自购方式传递信心。

7月6日,融通基金发布公告称,公司已使用自有资金900万元认购旗下融通远见价值一年持有期混合基金A类份额,董事长与高级管理人员合计认购296万元,持有期不少于1年。该基金也成为市场上颇为少见的由公募基金公司董事长出手认购的产品。该基金的拟任基金经理万民远也已于日前宣布自购100万元。

6月28日,朱雀基金发布的基金成立公告显示,朱雀产业精选混合获得基金经理、高级管理人员、基金投资和相关部门负责人、公司股东等多方自购。其中,基金经理认购100万份以上,高级管理人员、基金投资和相关部门负责人认购100万份以上,公司股东认购500万份。

此前,南方基金也曾于5月30日发布公告称,旗下基金经理王博、骆帅、张延闯、李锦文分别申购旗下所管基金产品100万元。四位基金经理同时出手自购一度引发市场关注。此外,知名基金经理

赵诣也于6月12日在旗下产品泉果旭源三年持有期混合开放赎回期宣布自购100万元。

据不完全统计,5月中下旬至7月上旬,基金公司自购旗下权益产品累计金额超过2800万元。Choice数据显示,今年以来,各大公募基金公司自购旗下新产品累计金额超过25亿元,多只持有期基金获得基金公司大笔自购。其中,南方浩祥3个月持有债券发起自购金额超过1亿元,工银安悦稳健养老目标三年持有混合、南方浩盈进取精选一年持有混合等多只基金获自购超5000万元。

看好后续市场走势

自购一度被市场认为是基金公司利用真金白银传达对市场信心的重要举措,也曾被市场人士当作是一个抄底信号。从过往来看,每当市场位于底部位置的时期,便会有部分基金公司宣布自购。

去年10月,上证指数一度跌至3000点以下,接近年内最低水平。彼时,公募基金行业内掀起一阵自购潮,仅2天时间,近20家公募基金公司宣布自购,半数以上公司自购金额超过1亿元。此后不久,上证指数进入了为期近半年的震荡上行阶段。华宝证券曾在一份研报中分析称,多数获自购基金在自购潮后一定时期内确实获得了相较于同类产品的较好收益率。

对于近期的自购,部分公募基金公司表示,自购是看好后续市场走势的决定。

融通基金表示,“冰点”发行虽然困难重重,但“买在无人问津处”,或许会有更好的投资回报。此

前宣布四位基金经理自购的南方基金宏观策略部总经理唐小东认为,市场呈现的是分化下跌的调整特征,而非系统下跌的特征。展望未来,战略性看好市场的观点不变。

深度构建一体化利益

除了传递积极信号外,记者在采访调研中发现,自购也被各方认为是将基民利益与基金经理、基金公司利益深度绑定的有效手段。

7月8日,证监会发布公募基金费率改革的最新工作安排。多家头部公募基金公司将旗下权益基金管理费率由原来的1.5%调低至1.2%,托管费率降低至0.2%。根据证监会消息,后续还将推出更多与基金规模挂钩、与基金业绩挂钩的浮动费率产品。业内人士普遍认为,费率改革有助于降低投资者成本,一定程度上能改善投资者体验,并倒逼基金公司转变既有发展思路,把更多精力聚焦在夯实投研能力上,促使其管理好产品。

在促使基金经理、基金公司更好管理产品方面,多位公募人士表示,自购其实是颇为有效的方式。

不过,业内人士普遍认为,自购是基金公司对外传递市场信心的重要方式,一定程度上透露出基金经理和基金公司后市乐观看法,同时,自购也是将基金公司、基金经理利益与基民利益深度绑定的有效手段,有助于推动基金经理用心做好业绩。在市场略显疲弱之际,用真金白银自购,对稳定投资者预期、提振信心有重要意义。

据《中国证券报》

不再是没用的“安慰剂” 投顾优化基民交易行为

接受基金投顾服务的持有人,投资体验更好一些。数据显示,接受基金投顾服务的持有人正收益比例约为普通投资者2倍,持仓收益率高7.3个百分点。

在当下震荡的市场环境中,基金投顾正发挥着越来越重要的作用。从相关数据看,投顾业务在一定程度上优化了投资者行为,并帮助投资者提高了收益。同时,投资者对基金投顾的陪伴需求大幅提升。

在业内人士看来,未来基金投顾的发展空间广阔,但能否更懂投资者的心、实现“千人千面”的服务,成为摆在基金投顾机构面前的一道难题。

基金投顾改善投资者交易行为

投资者对陪伴的需求更高了。以“帮你投”各类服务的使用情况来看,相较于今年前4个月的月均服务使用率,5月的数据大幅提升了23个百分点,市场解读和陪伴类内容的浏览量也提升了30个百分点。

从效果来看,这种投顾服务并非简单的“安慰剂”,其对投资者投资行为的优化作用逐渐显现。

“帮你投”数据显示,使用投顾服务较多的用户,其复投率、净申购率和留存率明显提升。以用户月均使用服务的频率为例,截至6月30日,相较于未使用者的复投率,使用过投顾服务的投资者绝对值提升了151个百分点。

从对交易行为的影响来看,使用投顾服务对投资者的交易行为产生了积极影响。“帮你投”数据显示,从持仓时长来看,相较于未使用者,截至6月底,过去1年使用投顾服务的用户留存率高出3个百分点,持仓时长高出5个百分点,新增开通定投率高出近2倍,人均持仓金额也高出近2倍。

监管为基金投顾保驾护航

基金投顾业务已成为各路机构重点发力的方向。中国证监会数据显示,截至3月底,基金投顾试点机构达60家,涵盖券商、基金、银行和第三方销售机构,服务资产规模为1464亿元,客户总数为524万户。

监管也在持续为基金投顾业务的发展保驾护航。今年6月,证监会发布了《公开募集证券投资基金投资顾问业务管理规定(征求意见稿)》。《规定》除了进一步明确“投顾环节”的法规体系和业务管控细则,再次对“顾问服务”进行强督促,针对基金投顾行业存在的“重投轻顾”以及“服务产品化”倾向等问题,全面加强了对“顾”的要求。

在业内人士看来,基金投顾发展空间广阔,将助推行业解决“基民不赚钱”的痛点。

“财富管理是一个巨大市场,投顾提供的是一种服务而不是一个标准产品,经营的是客户信任,因此很难形成‘赢家通吃、一家独大’的局面,未来投顾业务将两帆竞发。”盈米基金CEO肖雯表示,具体将体现在两大方面:一是投顾机构多元化,不同资源禀赋、不同规模的机构会采取差异化投顾模式,以满足不同类型客户的多样化需求;二是投顾模式多样化,客户圈层差异将产生不同的投顾服务模式需求,如组合跟投模式、咨询和规划类定制账户模式等。财富管理市场容量巨大,每个模式都有发展机会。

综合