

探索基金投顾新打法

头部公募联手券商创设投顾学院

基金、券商和第三方在基金投顾业务赛道上的业务布局,可能即将出现新玩法。

在基金投顾遍地开花之际,头部公募基金、券商、三方销售合力成立投顾赛道相关公司。记者注意到,近期,易方达、广发基金这两家头部公募基金公司联合广东省辖区内4家券商和第三方盈米基金子公司合资成立了广州投资顾问学院管理有限公司,该公司经营范围覆盖了业务培训、证券财务顾问服务和招生辅助服务等。

与此同时,广东省3家券商子公司和盈米基金子公司还单独成立了广州投顾产业链投资有限公司,该公司董事长由盈米基金CEO肖雯担任,经营范围为信息技术咨询服务、企业管理咨询等。



机构联手设投顾学院

天眼查App显示,近日,广州投资顾问学院管理有限公司成立,法定代表人为陈海波,注册资本9500万元,经营范围含业务培训(不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训)、教育教学检测和评价活动、招生辅助服务、证券财务顾问服务、接受金融机构委托从事信息技术和流程外包服务等。

该公司由多家位于广东证监局辖下的机构共同发起设立,涉及广发证券、易方达基金、广发基金、东莞证券、粤开证券、万联证券和盈米基金。广东省本地的4家券商、两家头部公募基金和基金销售(基金投顾)展开合作,阵容空前,可谓强强联合。

其中,广发基金、广发乾和投资、易方达基金持股比例均为21.05%。公开数据显示,易方达基金、广发基金的公募管理规模稳居全国前二;广发乾和投资则是广发证券全资设立的另类投资子公司,经营范围为项目投资和投资管理。

此外,东莞证券子公司东莞市东证宏德投资、粤开证券子公司粤开创新投资、万联证券子公司万联广生投资持有广州投资顾问学院股份比例均为10.53%;独立基金销售和基金投顾机构盈米基金旗下

盈米信息技术则持有5.26%的股份。

或涉及基金投顾业务

值得关注的是,广州投资顾问学院管理有限公司名称中的“投资顾问”和“学院”的字样,以及经营范围中关于业务培训、证券财务顾问服务的涵盖,也引发市场关注。

业内人士认为,从公开信息看,广州投资顾问学院管理有限公司的成立或是由政府牵头广东省本地的金融头部机构支持投顾业务发展的项目,而易方达基金、广发基金和盈米基金的出现,则意味着或与基金投顾业务有较大关联。

记者注意到,随着公募行业的激烈竞争和高质量发展的需求,越来越多的基金开始探索以基金客户为中心的投资模式,同时也使得寻求第二增长曲线的基金公司期望在投资顾问业务上有更多突破。

基金投顾业务的发展至今已有近4年。证监会于2019年10月下发《关于做好公开募集证券投资基金管理顾问业务试点工作的通知》,行业期待已久的公募基金投资顾问业务试点正式落地,由此开启了基金销售从销量导向的卖方时代向以客户利益为导向的买方时代转型。

这几年,投顾业务发展极为迅猛。在基金投业务推出之初,当时仅有易方达基金、南方基金、华夏基金、嘉实基金和中欧基金5家基金公司或旗下子公司正式获得证监会首批基金投资顾问业务试点资格,而今基金投顾业务试点公司已遍地开花。数据显示,截至2023年3月底,共有60家机构纳入基金投顾试点,涵盖券商、基金、银行和第三方销售机构,服务资产规模增至1464亿元,客户总数也达到了524万户。

基金投顾在相当程度上改善客户的投资体验,同时也增强了基金公司业务的黏性。根据广发基金发布的基金投顾2周年数据报告显示,购买该投顾的客户复购率达66.26%,客户留存率为75.39%。从2021年8月18日至今年7月底,广发基金直销平台的基金投顾客户的人均交易次数为38次,低于同期该机构个人客户公募非货产品主动交易次数均值(289次)。

今年6月,证监会出台《公开募集证券投资基金管理顾问业务管理规定(征求意见稿)》,指出基金投顾业务试点已基本具备转常规条件。

目前,基金公司及基金子公司、券商、三方机构等机构都在加速“跑马圈地”,开发独特打法以突出重围。未来,更多类型的机构有望进入赛道,各基金

公募规模“站稳”28万亿元 8月股票型基金逆势增长

突破28万亿元,达到28.8万亿元。虽然和7月底相比,8月底公募基金规模略减少93684亿元,但依然站稳在28万亿元的新台阶上。

债券基金成增长主力

分类型来看,截至8月底,封闭式基金规模为3.77万亿元,开放式基金规模为24.94万亿元。就开放式基金构成而言,固收类产品占比过半,其中,货币型基金规模为1.217万亿元,债券型基金规模为5.18万亿元。此外,股票型基金规模为2.85万亿元,混合型基金规模为4.36万亿元。

从开放式基金规模变化来看,8月债券型基金规模实现大幅增长。与7月底相比,债券型基金规模增长超2400亿元。债券型基金规模今年以来持续攀升,较1月底规模增长超万亿元。数据显示,8月股票型基金规模增长196.81亿元,基金份额增长1247.68亿份;混合型基金规模减少2311.2亿元,基金份额减少4131.7亿份。

业内人士透露,混合型基金以主动权益类基金为主,股票型基金的主要构成部分是指数型基金。

而指数型基金投资者往往倾向于逆向投资,投资特点呈现“越跌越买”的特征。今年以来ETF成为资金的重要配置工具。Choice数据显示,8月股票型ETF合计获净申购超千亿份。

权益类产品亮点显现

从当前新基金的发行情况来看,权益类基金依然是公募基金布局的重点。Choice统计数据显示,截至9月26日,当前共有62只基金集中发行,其中权益类基金占比超过四成。同时,约有41只基金等待发行,权益类基金占比超六成。

站在当前时点,多家基金公司发布四季度权益市场展望,机构态度较为乐观。永赢基金表示,国内上市公司盈利有望不断上修,叠加宽松的流动性环境及稳增长政策持续落地,支撑A股逐步走出底部。

在金鹰基金权益研究部总经理、基金经理倪超看来,目前A股整体估值处于历史较低水平,市场潜在回报或大于风险。展望四季度,国内稳增长政策不断推出,资本市场利好政策也在持续累积,均有利于投资者信心恢复及权益市场表现。据《上海证券报》

AI卷土重来 基金人士激辩四季度行情

近日, AI概念股行情卷土重来,包括算力、通信、游戏、云办公、人脸识别等多个板块竞相走高,带领市场吹响反攻号角,市场热议四季度AI能否再度上演上涨行情。

上下游板块密集拉升

9月26日, AI板块再度领跑市场,包括工业互联网、云办公、人脸识别、语音技术、游戏和传媒等多个上下游板块密集走高。

ETF方面,截至9月26日收盘,数十只游戏ETF、人工智能ETF、软件龙头ETF、传媒ETF和云计算ETF等产品纷纷上涨近2%,而不少ETF在早盘一度被迅速拉升约4%,成为市场争相追捧的焦点。

值得一提的是,今年7月底,公募基金规模首次

在经历调整后的投资价值已被更多资金认可。鹏华基金表示,由于产业政策以及AI技术的双重共振使得数字经济的发展趋势不可逆转,四季度以人工智能为代表的数字经济的结构性机会将会继续演绎,将重点布局包括游戏、运营商、数据要素、“AI+”和工业软件等领域。

主题基金三季度遭重挫

AI板块在一二季度凭借火爆行情成为市场的“摇钱树”,也让不少布局该行业的主题基金赚得盆满钵满,但多条细分板块自二季度末以来不断下行,使得许多基金在上半年斩获的亮眼战绩在三季度遭遇重挫。

Wind数据显示,今年上半年有37只主动型AI行业主题基金(A/C份额未合并)的净值上涨累计超40%,但这些基金在三季度出现大幅回撤。截至9月25日,自7月1日以来,这37只产品净值跌幅最多的达到近34%,大多数下跌约20%,仅有一只基金在二季度大面积调仓白酒股而幸免。

具体来看,周建胜管理的诺德新生活上半年以斩获75%的净值涨幅“霸榜”,但该基金的A、C份额均在三季度以来下行32.5%。该基金在一季度主要布局了AI概念股、半导体及云办公等个股,而在二季度更聚焦在算力、光通信等环节。

刘元海管理的东吴移动互联在上半年以约71.5%涨幅位居第二,该基金在三季度下跌约15%。

上述两只基金的操作风格也让两者的成绩出现明显差异,截至9月25日,今年以来诺德新生活、东吴移动互联分别累计上涨约18%和45%,后者目前仍暂居年内主动权益类基金的第二名,而前者已无缘“前40强”。

此外,知名基金经理蔡嵩松管理的诺安积极回报在上半年上涨超42%,但7月以来已累计下跌23%。截至9月25日,该基金今年以来累计上涨约9%,而这只重仓了半导体个股的产品在一季度末曾以约50%的涨幅跻身业绩榜首。

AI行情有望领跑四季度

随着四季度的脚步渐行渐近, AI在四季度还能上演类似一二季度的行情吗?

在杨如意看来,目前市场上最活跃的资金争相涌入AI板块,如果行情能持续,将逐渐形成赚钱效应,倘若四季度大盘回暖, AI将会有更大上涨空间,且极有可能成为带动大盘上涨的主线。因此,投资者需密切关注市场情绪的变化,切忌盲目追高。

至于至善投资总经理何理认为,整体来讲, AI属于一种历史性的投资机会,处于全球关注度最高的赛道,需要持续关注国内外AI发展进程与应用端的商业落地。但随着AI的发展,未来依然会进入去伪存真的阶段,目前最大的阻力仍是没有商业模式较好的应用落地,不过AI属于颠覆性创新的赛道,具有随时爆发的可能性。

据《中国证券报》

投顾机构对自身投顾品牌建设进入加速期。

基金投顾多个问题待解

记者在采访华北一家公募基金高管时,对方曾直言基金销售中存在诸多问题,如把高风险基金推荐给风险承受能力小的投资者、在市场高位极力推荐热门基金、赎旧买新等。这些问题导致基金持有体验很差,并带来了较高的投诉率,不规范的基金销售对基金品牌造成负面影响。

记者此前通过问卷调查发现,国内基金投顾业务发展仍面临困境和难点:

一是分支机构积极性不高。根据问卷调查,22家中有高达40%的受访机构称分支机构对参与基金投顾业务的积极性不高,重心仍然在产品销售上;有27.27%的机构表示积极性一般,需要靠总部费用来补贴;仅有13.64%机构表示分支机构做基金投顾业务积极性较高。

二是机构当前财富管理的重心主要在产品销售上。这也是制约基金投顾业务发展的重要因素之一。

三是51.35%的机构选择“投资者签约了基金投顾也不赚钱”。华中地区一家机构称,基金投顾签约客户整体盈利性低。

四是45.95%的机构认同“基金投顾顾问服务不足,与投资者购买公募基金相比无太大差异”。北京一家大型券商人士表示,从客户角度来看,购买基金与签约基金投顾委托机构购买基金体验差别不大。

投资顾问是基金投顾专业水平和服务质量最直接的体现,也是投顾业务的重中之重。围绕基金分析、组合分析、策略方案、账户管理、持续服务等环节,投资顾问面对不同类型客户的特点和需求,需要提供差异化服务。

可见,专业能力和服务覆盖程度同样影响基金投顾的发展。

券商开展基金投顾业务的优势在于,广泛的客户基础、专业的投研团队、丰富的服务经验,尤其是以遍布全国各地的分支机构为依托,可以更好地触达客户,增强客户信任度。基金公司开展投顾业务的优势在于,其强大的投研能力、丰富的产品运作经验以及较高的品牌认可度。基金销售机构在连接客户的“顾”部分具有天然优势。

业内人士认为,此次广东省多家券商、公募基金和销售机构强强联合,加强全面合作,积极发挥各自的专业优势,共同打造投资顾问学院,将有助于加强投资顾问团队实力和提高投资顾问的队伍,为投资者提供个性化、精细化的投资顾问服务。据《证券时报》

今年首家外资私募落地 外企公司扩容至34家

今年首家外商独资证券类私募基金近日正式落地,三井住友德思私募基金管理(上海)有限公司于近日完成备案,正式迈入国内私募基金市场。

公开资料显示,三井住友德思私募由日本最大的投资管理公司之一三井住友德思资产管理股份有限公司独家控股,公司向全球各地的金融机构、退休基金、政府机构及零售投资者提供资产管理、顾问、投资信托及其他投资服务,业务范围辐射全球,在东京、伦敦、纽约、香港、上海等地均设有办事处,其母公司三井住友金融集团是日本第三大金融机构。

中基协官网显示,三井住友德思私募于2022年7月27日成立,注册资本为6000万元人民币,注册资本实缴比例为50%,其业务类型包括私募证券投资基金和私募证券投资类FOF基金,管理基金规模在5亿元以下。

三井住友德思私募正式落地上海后,目前仍存续的外商独资私募基金管理人已扩容至34家,其中,绝大多数为0至5亿元小规模私募,占比超七成,5亿元以上规模私募仅有9家。从备案时间来看,2017年至2020年是外商独资证券类私募管理人的备案高光时刻,年均备案外商独资证券类私募管理人数量在5家及以上。据《深圳商报》

基金分仓佣金砍一半? 多家头部公募在观望

近日,公募基金分仓佣金下调消息再起。有报道称,已有基金公司与券商重新签订合同,将分仓佣金比例从原本的万分之八降至万分之五以下,也有机构下调至万分之四。

27日上午,记者就此事询问了十余家头部及中部公募基金公司。有几家公司表示,他们暂时不掌握相关消息,其中一家公司称,目前基金分仓佣金下调的情况仍比较零星,大规模下调还未开始。另有三家头部公司相关人士透露,他们正在观望,还没有与券商协商。

一家上海的基金公司表示,基金分仓佣金下调是响应监管要求,公司还没与券商谈,想等第一批降佣落地后再行动。另一家位于深圳的基金公司称,这是今年行业的大事件,他们也没开始。该公司相关人士猜测,分仓佣金比例或许并非全部都降至万分之四,会有一定区别。

其实,业内对公募基金分仓佣金下降早有共识,多家受访公募相关人士均表示,基金分仓佣金肯定要下调,只是时间问题。

Wind数据显示,2022年,券商分仓佣金收入为188.7亿元,同比下降15%;2023年上半年券商分仓佣金收入为97.35亿元,同比上升3.76%。上述广东基金公司人士认为,分仓佣金对券商研究所的收入影响较大,加上内容同质化严重,研究所或迎来一波调整。

来源:中新经纬