**基金投顾业务试点工作正式开始，指数基金的春天要到了**

**证监会于北京时间10月25日发布文件《关于做好公开募集证券投资基金投资顾问业务试点工作的通知》，基金投顾业务试点工作正式开始**。

据悉，易方达、南方、嘉实、华夏、中欧等5家基金公司已经申请并完成备案，将正式开展投资顾问业务试点工作。

**投资顾问业务最早起源于美国。20世纪初期，随着股权投资成为美国公众重要的投资工具，投资顾问业务开始在美国兴起。**

很多事物刚出现的时候都会有不规范的地方，那时候美国的一些人滥用投顾名义，欺诈投资者以图获取高额利润。

为了规范投资顾问市场，1940年美国颁布了《投资顾问法》。在投资顾问法里面将投资顾问定义的非常清楚：投资顾问以获取报酬为目的，直接或者通过出版物的形式提供证券价值分析或买卖证券的投资建议的任何人。

通过定义，二师父通过文章分享分析证券基金的投资价值，也算是一个独立的投资顾问。

经过了几十年的发展，到了本世纪初，美国的大型注册投资顾问机构有上万家，小型投资顾问机构数量比大型注册投资顾问的两倍还多。

可以从美国投资顾问的兴起与发展来展望，随着中国公募基金投顾业务试点工作的开始，未来买方投顾会在中国也大力发展。

那么发展基金投顾业务有什么好处呢？

**投顾业务的发展会让咨询服务和资产管理业务分开。比如二师父经常做的投资咨询，给投资者分析基金，做资产配置，这属于咨询业务；而证券资产管理业务就是指数基金或者股票基金管理人购买股票投资资金，这是资产管理。**

两者分开的好处是不会有利益牵扯，传统的基金销售模式是佣金提成，尤其是后端赎回费用的提成，在这种模式的引导下银行的客户经理给大家推荐基金往往是涨幅好、基金费率高的基金，这样他能够赚到更多的钱。

很多人接触到二师父经常抱怨，15年通过银行大堂经理推荐买的基金到现在还亏，投资真难啊。其实这就是传统基金销售模式带来的弊端，投资者赚了或者亏了与大堂经理没啥关系，他们关注的是自己能否赚钱。

而对于独立的投顾咨询则不同，他们并不从基金销售里面赚钱，只有给投资者更好的建议，让投资者赚钱了，投顾才能生存下去。

这就跟大家关注二师父一样，我的分析就是客观分析，帮助投资者避免坑。当你根据我的分析挣钱了，你会感激我；当你根据我的分析亏钱了，你会责骂我；当然还有超级老好人投资者，说通过我的分析不管赚了亏了都好，总比自己瞎鼓捣强。

既然如此，我当然需要更加认真的研究并给出客观正确的分析，因为助人者人恒助之，我帮助到更多的人赚钱了，以后万一哪天我需要帮助的时候，也不至于没人搭理，这就是无形的资产，后面在富人思维课程里面我们也会讲到。

现在的基金售卖模式改变了，投顾人员赚咨询费，管理人员赚管理费，不论是投顾人员还是基金管理人，他们的利益都和投资人的利益一致，这样的话才有利于投顾给投资人更好的投资建议和资产规划。

**那么随着未来投顾业务的产生，一些大型的投资机构会诞生，也会诞生一些小型投顾团队，互联网上的朋友可以根据自己的喜好与投资风格选择投顾，跟他们学习并自己配置基金。就比如很多读者朋友关注二师父的原因就很简单：喜欢我的文字风格和对生活的态度。**

我相信互联网的力量是强大的，越来越多类似二师父这样的小型投顾机构诞生，指数基金会得到更快速的普及。

为什么这样说呢？原因很简单，一个陌生的人可能不会信任二师父。不过经过我长达3年甚至5年坚持分享指数基金的知识，会帮助部分读者学会利用定投基金挣钱并建立信任，那么这部分读者就会向他的朋友推荐我。

中国社会信息的传达主要是靠人与人之间的传达，尤其是闺蜜和闺蜜之间的交流，女性朋友可能不会相信专家的推荐，但一定相信闺蜜的推荐，这就是非常著名的具有中国特色的闺蜜文化。

长期下去指数基金就会普及和发展。低费率的指数基金就会得到更多的投资者青睐，同时各大基金公司继续打费率战，从0.5%的基金管理费降到0.2%甚至更低，向美国的指数基金费率看齐。

**所以，指数基金的要春天到了，这类投资品种不仅适合中小型投资者，也适合机构投资者重仓。我们算是第一批吃螃蟹的人，虽然遭受过很多质疑，但是未来10年以后我们会被称为开创者。**

免责声明：本文任何观点，皆为二师父个人投资心得记录，不构成投资建议。读者根据本文及星球任何观点进行投资，须自行承担风险。