

基金投顾新生态

本报记者 崔文静 夏欣 北京报道

基金投顾试点已满三年。截至目前,29家证券公司、25家基金公司或其子公司、3家银行和3家独立基金销售机构共计60家机构拿下基金投顾牌照。公募基金规模亦突破25亿元,基金投资者数量突破7亿人。

与此同时,金融投资的专业化和复杂程度日益提高。对大多数普通投资者来说,成功选中优质基金的难度越来越大。

多位受访者告诉《中国经营报》记者,相较于基金投顾试点

科技赋能不断深入

随着人工智能技术发展和买方投顾理念推进,打造陪伴化、精细化、需求化的客户服务是机构探索方向。

2019年10月24日,基金投顾试点开启。

三年前,“买什么”是市场关注的重点。彼时,国内并无多少基金投顾产品可供投资者选择。而如今,一家机构旗下的投顾组合即可达数十只,基金投顾产品眼花缭乱。相对于“买什么”而言,“怎么买”“何时买”受到越来越多的关注。

三年间,基金投顾队伍也在不断壮大,不仅传统投顾人员的数量大增,成本更低、效率更高、更适宜长尾客户的智能投顾也日渐参与到投顾服务中。更有多位虚拟数字人成为投顾一员,以“真人”的形象为投资者提供更为新颖、有温度的投顾服务。

例如,同泰基金数字员工“灵汐”、国泰君安数字人“小安”、广发证券AI主播“小田”、中信建投“数智员工”虚拟座席,以及中金公司数字员工“Jinn”等。

据记者了解,目前各机构推出的虚拟数字人主要承担资讯播报、投资知识讲解与答疑、理财产品介绍及业务办理等方面的工作。在提高机构投教效能的同时,也为机构强化品牌推

初期,主动寻找投顾帮助的投资

者数量有一定提升,但以高净值投资者为主。大多数长尾投资者仍然没有接受投顾服务,甚至缺少对投顾的基本认知。市场人士普遍认为,借助专业投顾机构的力量进行财富管理,有助于控制风险、减少追涨杀跌,解决“基金赚钱,基民不赚钱”的问题。

为了切实为投资者提供兼顾“投”与“顾”的专业化、陪伴式服务,基金投顾机构正在不断升级投顾服务,以期

为投资者提供更

为新颖、专业、灵活、有温度的新型投顾服务。

广、提升客户互动水平等提供支撑。

“数字化高度赋能于业务,一直是公司战略发展的重要方向。灵汐是数字化大趋势下对服务理念

和体验升级的一次全新探索。未来,数字员工与人类员工联手,将可能是放大企业潜能的关键。”同泰基金相关负责人表示,随着人工智能技术不断发展和买方投顾转型理念的持续推进,打造陪伴化、精细化、需求化的客户服务是其探索方向。希望通过数字人提供7×24小时持续的陪伴、客户服务、理财知识的输出,提升投资者的服务满意度和持有体验。

此外,随着数字技术的演进,虚拟数字人亦更加具象和标签化。例如,Jinn被定义

智能投顾利好长尾投资者

智能投顾通过互联网方式开展业务,覆盖面广、时效性高,可以快速服务大量客户。

实际上,除了基于人工智能的虚拟数字人以外,没有“真人”形象的智能投顾已经被更为广泛地运用到投顾业务中。

2015年以来,智能投顾行业的管理规模与用户数量迅速增长。根据Statista数据,2021年全球智能投顾管理资产规模高达1.43万亿美元,拥有近3亿客户,用户平均资产规模达到4876美元。预计到2026年管理规模将达到3.13万亿美元,全球拥有超5亿客户,渗透率高达6.4%。

华泰证券分析师张继强指出,相较于传统投顾,智能投顾的优点集中体现在三个方面:第一,互联网技术易扩大规模,降低投资理财的服务费用;第二,智能顾问服务效率提高、信息相对透明、分散投资风险;第三,避免投资人情绪化的影响,由机器人严格执行事先设定好的策略。

“人工投顾成本较高,且由于时间和人员的关系仅能覆盖有限

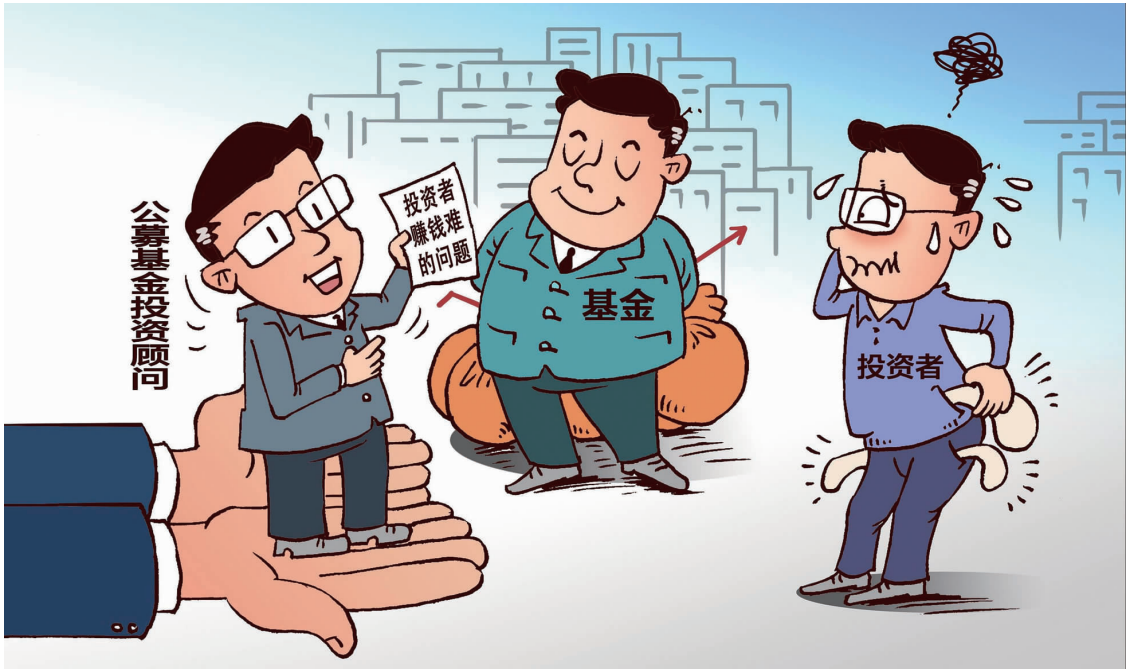
提升服务专业度和温度

无论是安抚情绪的温情服务,还是人工智能的新颖形式,基金投顾的核心还是专业能力。

基金投顾试点三年以来,伴随着智能化的深入,投顾服务一方面愈发专业,另一方面也变得更加有温度。

“要做‘买方投顾’而不是‘卖方投顾’,站在投资者角度看问题,投前、投中、投后全程陪伴,行情震荡时安抚情绪,组合调仓后耐心阐明原因……”一系列于投资者而言有温度的服务,正在成为机构对其基金投顾业务发展的基本要求。

供职于某头部券商营业部的刘微微(化名),2020年转型为投资顾问。“此前的主要工作是卖我们代销的理财产品,有什么卖什么,哪个产品任务重就重点卖哪个。总之,‘卖出去’是第一位的,



借助专业投顾机构的力量解决“基金赚钱,基民不赚钱”的问题。

人民视觉/图

客户。智能投顾通过互联网方式开展业务,覆盖面广、时效性高,可以快速服务大量客户。”南方基金投顾业务相关负责人告诉记者。

该负责人同时指出,智能投顾可以更广泛、更快速地触达投资者,降低整体运营成本,并通过多种新媒体形式吸引、陪伴客户,提升投资体验。但智能投顾无法完全像人工投顾那样,实现人与人即时交流,在某种程度上缺乏了人际交往带来的温度感。因此,人工投顾同样不可或缺。南

方基金的投顾业务以智能投顾为主,并辅以人工投顾。

相较于传统投顾,智能投顾被认为更适宜长尾投资者。有业内人士指出,高水平的传统人工投顾,虽然可以为投资者提供一对一的定制化服务,但由于成本较高且人工投顾数量有限,人工投顾服务好高净值人群问题不大,但若

若要全面覆盖多达7亿的基金投资者,短期来看并不现实。对于大多数普通个人投资者来说,成本更低的智能投顾不可或缺。

“传统投顾服务费用高,服务对象集中在高净值家庭,大量潜在客户市场尚未得到挖掘。人工智能、大数据等信息技术的运用,大幅削减人工投顾成本,让用户下沉成为可能。对新手投资者而言,智能投顾的起投门槛很低,且不需要深入的市场知识;对有经验的投资者而言,机器人顾问可以将复杂的耗时活动自动化,例如再平衡和税收优化等。”张继强在其研报中如是分析道。

“链长制”建设持续推进 银行加大产业链信贷投放

本报记者 杨井鑫 北京报道	局是其关键一环,而强化产业链中核心企业的作用又是重中之重。	业产业链沙龙上表示,今年国资委在“链长制”建设工作的探索和实践	中取得了积极成效,前三季度重点投资项目300项,完成投资超过5000亿元。	据《中国经营报》记者了解,继今年5月国资委召开央	企争当链长的推进会以来,全国各地的链长制建设步入了深水区。在央企链长的带动下,银行与企业	在产业链中的结合更紧密。随着地方重点项目的陆续落地,银行也加大了对重点产业的金融支持,信贷规模稳步提升。
在推进实体经济高质量发展过程中,做深产业链布局	近日,国资委在中央企					

“金融链长”助力

实体经济的保链稳链,使得“链长”成为当前的热门词汇。

“链长制”建设是2022年国资委的一项重要工作。从目前来看,国资委已授牌两批链长企业积极落实产业链固链、补链、强链、塑链工作。各地的“链长制”规划也相继落地,推进区域优势产业链的强化。

11月8日,广州市国资委称,在迈入国企改革

的三年行动收官之年,广州国有经济布局优化和结构调整取得实质性进展。广州国资大力打造“链网”工程,落实重点产业“链长制”,推进稳链、补链、强链、控链、强化资本运作,依托产业链延伸资本链,通过搭建资本链,抓住时机跨地区并购具有规模的头部企业以及行业单打冠军,并将资本链转化为产业链,形成“以投促引、以投促产”的产业投资模式,成为构建新发展格局的重要战略支点。

11月4日,浙江省湖州市人民政府发布消息称,该市日前出台了八大新兴产业链长制工作方案,深入推进产业基础再造和产业链提升,构建“链长+链主”机制,推动产业链条更加完善,构筑现代产业体

系新支柱。按照当地产业规划,湖州将力争到2026年实现“3566”发展目标,即形成千亿级产业3个、百亿级产业5个,产业链产值突破6000亿元,占规上工业总产值60%以上。

此外,安徽省省长王清宪此前在介绍该省招商的“链长顶格推进”经验时指出,安徽十大产业成立了10个产业专班,每一个产业专班都由一位省领导来牵头,这个人就成为链长。

数据显示,截至目前,中国已经有29个省份实施了“链长制”或者与“链长制”相关的政策,该政策在区域招商、项目建设、产业融资、技术创新等方面均起到了促进作用。

“‘链长制’的推进和一批重点项目的落地,让金融能够更好与产业相结合。”央行相关负责人称,在产业链融资中,通过信息共享、增信等措施有效解决链上企业的融资难题。

事实上,在“链长制”建设中,为了融资更顺畅,推进产业发展,“金融链长”机制也在不少地区逐步实施。

今年8月,人民银行西安分行发布了《关于建立“行长+链长”机制 进一步提升现代农业全产业链金融服

加大信贷投放

“银行作为‘金融链长’,在信贷投放上更加聚焦。地方产业的发展受到政府的大力支持,银行与企业的对接也会更加顺畅。”某股份制银行湖北分行人士称,作为一个产业的区域“链长”,银行在产品的创新上也会更多,能够有针对性地定制一系列金融产品。

据了解,在湖北省襄阳市,邮储银行襄阳分行是纺织服装产业链“金融链长”银行,该行建立“信用+抵押”组合授信模式,针对企业抵押不足的问题,重点推广小微易贷产品,并将授信模式扩充至税贷、发票、综合贡献等多种模式。

此外,汉口银行、平安银行、中信银行、广发银行等银行也作为产业链“金融链长”,在负责的产业领域推出了相关的特色融资产品。

同样,邮储银行陕西分行在当地作为猕猴桃产业链金融服务牵头行,按照“行长+链长”机制要求,也通过创新金融产品加大了信贷的投放力度。数据显示,截至9月末,该行今

年累计向猕猴桃全产业链发放贷款超过20亿元,市场投放占比达到51%,支持各类市场主体近万户。

“在金融加大支持实体经济的过程中,加大对产业链的支持是一个很好的切入点。”建设银行相关人士称,产业链能够在资金流、物流、信息流等方面给银行提供更多评价依据,更加有利于链上企业的融资。

实际上,今年不少银行也将产业链融资作为了银行的业务重心。

11月5日,中国银行副行长王志恒在虹桥国际经济论坛上表示,该行近年来持续强化金融供给,全力支持国家产业链供应链现代化水平提升。中国银行将“供应链金融”纳入集团发展战略,特别是“十四五”以来持续探索创新,陆续出台多项支持产业链供应链稳定畅通的措施。去年,中国银行发布新一代供应链金融品牌“中银智链”,聚焦产业需求发布装备产品链、绿色链、航空链等八大行业子链,并将金融科技与产业数

字化相融合,激发聚合效应和倍增效应。

浦东发展银行董事长郑杨则表示,产业链畅通稳定是构建新发展格局的重要基础。这要求金融业积极融入产业链,切实疏通资金流的堵点、断点,确保产业链畅通稳定。浦发银行全力推动产业链稳定和可持续发展,形成了以数字金融为特征的供应链生态圈服务新模式,服务产业链供应链发展取得新成效。

“未来,浦发银行将不断提升金融服务的能级和质效,进一步加大金融产品和服务供给,聚焦制造业转型升级、供应链贸易链稳定、跨境金融服务等重点领域,持续加大信贷资金供给力度,助力产业链高质量发展。”郑杨表示。

“在产业链供应链融资中,核心企业的作用是极为重要的,其作用可能辐射到整个产业链上。在‘链长制’落实后,产业链上各主体通过增信之后融资更加顺畅,尤其是对产业链中各个环节的小微企业意义重大。”上述建设银行人士称。