

金融科技赋能投顾业务 寻找同质化难题最优解

本报记者 蒋牧云 张荣旺
上海 北京报道

中国财富管理行业正在由“以产品销售为导向”的卖方模式向“以客户需求为驱动”的买方投顾模式转

关注收益风险比

买方投顾模式解决了原先投资者与财富管理机构之间的利益冲突,并实现了投顾服务的普惠。

首先需要了解的是,买方投顾崛起后,投顾的业务发生了什么变化。陆金所基金总经理陈伟彬告诉记者,近两年各家机构的投顾业务都在向“买方”转型,特别是在基金投顾业务启动试点以来,“买方投顾”已经不是一个简单的口号,而更多被作为一套业务逻辑,这套业务逻辑关注的是客户参与服务的时长,对投资收益和承受风险的认可度,以及最终的服务满意度。围绕这一系列目标,金融机构的业务动作也会有很大变化,从传统的产品销售,正在向以提供资产配置及科学投资服务的方向进行转变。

关于买方投顾的业务逻辑如何转变,理财魔方创始人、CEO 袁雨来表示,转变主要聚焦在三个方面:其一,从过去追求销量转变为追求存量增长;其二,投顾业务本质上是服务,而非产品,金融机构也将从单纯的产品销售向投顾服务转变;其三,金融机构也将更加关注客户的实际盈利,而非过去产品本身的净值增长。

个性化VS同质化

尽管将“千人千面”的个性化服务作为买方投顾的重要特点,但目前市场上的投顾策略仍有同质化现象。

在金融科技的赋能中,能为投顾进行“千人千面”的个性化服务是最受关注的一点,金融科技具体是怎么做到的?

陈伟彬告诉记者,成熟的客户大数据是投顾服务中提升客户满意度的关键,为此陆金所基金会利用KYC的数据,与产品KYP的数据进行多维度匹配,实现客户所见的千人多面,并且借助不同客户相对更认可的标签及页面表述,科学地引导客户选择合适的产品,提升客户的服务参与体验。

袁雨来表示,为实现个性化的服务,理财魔方的3C投顾标准,兼顾客户立场、个性化定制及伴随式服务。其中,客户立场以用户实际盈利概率为目标,为客户量身定制个性化资产配置方案;个性化定制则指,每位客户的家庭收支情况、投资性格,对金融认知能力、处理

型。根据近日持牌机构的年报数据也可以看到,买方投顾产品规模正在快速提升。比如,中金公司(601995.SH)的2021年年报显示,公司3000亿元的产品保有中,买方投顾产品规模超800亿元,规模同比大幅增长超180%。

具体而言,通联数据财富事业部总经理许丹青认为,买方投顾模式解决了原先投资者与财富管理机构之间的利益冲突,并实现了投顾服务的普惠。原先卖方投顾模式下,卖方为了利益最大化会以销售产品为首要目的,一定程度忽略了投资者的风险;如今的买方投顾模式下,机构将投资者的持有体验设为首要目标,即更加注重投资者的风险承受能力与投资收益的匹配。

许丹青进一步表示,为实现收益风险比的最优解,财富管理机构将会从原先仅提供单个产品,转向提供一套投资组合的解决方案。为此,机构需要了解用户的风险偏好、期望的持有期限等,并由专业的投研团队对整个大类资产进行配置。也因此,对机构的配置能力提出了更高的要求。

关于买方投顾的普惠问题,陆金所香港相关负责人向记者表示,公司2021年推出了全香港首个开放式智能投顾平台,分别由两家全球顶级的资产管理公司提供多个不同风险级

财的风险承受能力,收益预期,对资产期限的划分等都不一样,随着市场改变,从个人特征到投资产品属性还会发生改变,因此定制的个性化方案需要随时响应变化。

伴随式服务则需要伴随着客户心态和需求的变化,市场变化而提供投资全程的伴随式服务。很重要的一点是,因为标准化资产是波动的,客户在上涨的快感和下跌的恐惧中,帮助客户不要追涨杀跌,通过情绪响应来进行操作引导,帮助客户克服人性弱点,理性面对市场变化。

许丹青则表示,个性化的服务要从两方面来实现。

一方面要做好KYC,不仅仅是简单的一份资产情况问卷表,而是要全方位地了解客户的情况。以通联数据为例,除了问卷之外,还会在客户授权后,对客户的持仓数据、

在这一背景下,投顾背后的金融科技服务机构在KYC、KYP资产分析等方面也进行了赋能。《中国经营报》记者在采访中了解到,随着投顾业务逻辑的改变,在科技赋能中将更注重风险与收益的匹配度,以别致的投资模型组合,陆金所香港则负责开发智能投顾的基础功能,如客户和组合的风险分析等。该负责人表示,结合智能投顾在海外市场已有多年的发展经验来看,配以金融科技的应用,将能有效降低内地居民进行金融资产配置的门槛,有助提高内地居民在金融资产投资的占比。

在买方模式之下,金融科技企业能够为投顾机构带来什么?记者通过采访了解到,金融科技企业通过自身的技术、数据等能力,在KYC、KYP、资产分析等多方面进行了赋能。

以陆金所基金为例,陈伟彬告诉记者,其作为互联网代销平台,目前已与超过10家基金投顾试点机构开展业务合作,陆金所基金提供的服务支持包括三个方面。

第一,为前端客户差异化引导与匹配,陆金所基金存量公募客户中74%曾参与过组合投资,客户体验与基金投顾服务较为相似,平台在根据客户过往的收益情况进行引导后,可极大提高投顾产品的适配性。第二,结合差异化场景的产品需求设计,如匹配理财型客户需求的多期限止盈产品设计需求,匹配生涯财务规划的全委账户设计需求,匹配货基垫资快赎功能的T+0退出需求,以及跟踪市场风格或赛道热点的工具型产品需求等。第三,服务平台支持,陆金所基金搭建了针对基金投顾客户的线上服务专线及企微1对1服务,方便投顾借助陆金所基金平台工具实现与客户的直接交互。

袁雨来表示,作为金融科技服务方,理财魔方将在智能投顾多年技术深耕赋能给投顾机构,帮助他们更早走向智能化投顾时代,这会比传统人工投顾对客户服务更及时,需求把握更准确,成本更低,有

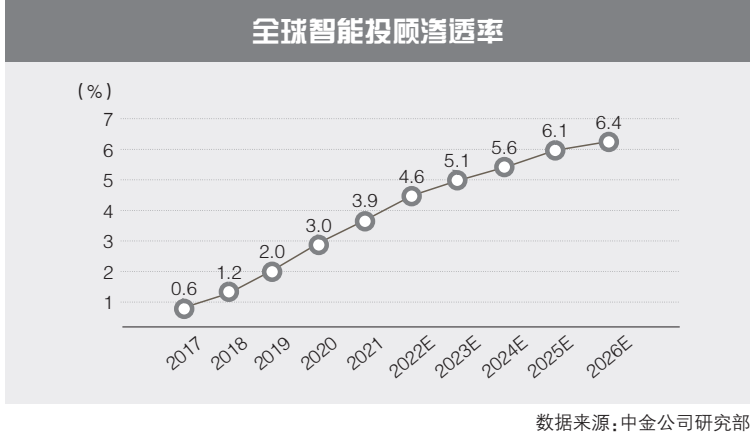
时间,参与的各方主体仍在摸索阶段,也因为谨慎的态度,所以时常出现跟随策略的情况,各方的创新思路还不多,目前的创新主要仍然在前述提到的KYC、KYP方向。同时,在投资教育、交互体验等诸多服务环节,匹配的基础设施也未跟上。

不过,许丹青也表示,对比海外的发展历史,同样也有摸索的过程,这一过程是必须经历的。在这一过程中,通联数据已有了确定性较高的业务道路,即作为独立的三方机构,将产品投研、管理能力作为核心,服务各持牌机构;配合开放高效的混合云+SaaS形成自身的差异化优势。

对此,陈伟彬也表示,目前是基金投顾业务发展的试点期,监管目前对于业务形式及收费方式尚未进一步放开,加上各家投顾在业务逻辑,以及产品设计方面的经验暂且

及针对不同用户的个性化服务等。

不过,尽管买方投顾正朝着为用户提供个性化、定制化服务的方向发展,但由于仍处在业务试点阶段,以



利于人均AUM的增长和长期留存;此外,能够提供对客户分析的能力,对行为金融学的能力,帮助过去以资产管理为主的金融机构拥有更好的帮助客户进行财富管理的意识和理念;最后,理财魔方拥有人工智能机器学习的顶尖团队,具有金融和互联网跨界的人才优势,能弥补传统金融机构的人才劣势。

许丹青也表示,通联数据主要通过以下几个方面对投顾机构进行赋能。通联数据拥有相对全量的基金数据,并通过知识模型对数据进行标准化处理,根据投顾场景定制化输出给到投顾机构方;同时,也向投顾机构提供大类资产分析和配置模型,进行知识层与应用层的封装后,机构可以快速应用和使用。

不足,导致了目前产品及服务形式相对单一,这是目前这项业务同质化的本质原因。陆金所基金因为早年大力发展产品组合业务,积累了大量客户参与数据,这些产品监测数据,客户偏好及习惯数据对目前基金投顾管理自己的组合,以及在平台上开展服务,会有较大帮助。

对于同质化产生的原因,袁雨来表示,真正的投顾策略针对每位客户应该是提供千差万别的服务,但目前投顾策略都是为群体构造,只能针对抽象群体的关键特征去服务庞大群体,为他们构建同质化服务。究其根本,是技术跟不上导致的问题,同时人力成本又高,所以只能提供同质化服务。而理财魔方真实运用7年的技术深耕,为用户提供的是个性化服务的最优解,不是群体服务最优解,从而能真正帮助每一个用户的利益最大化。

及市场产品丰富度欠缺等情况,暂时还未摆脱同质化难题。在这一背景下,各金融科技企业也在不断探索,通过技术能力寻找最优解。

在采访中还了解到,鉴于我国财富管理市场整体尚在转型,投资者的资产配置意识、长期持有意愿不强等情况也一定程度制约了投顾服务的发展。那么,在投后陪伴、投资教育等方面,金融科技企业可以做的有哪些?

陈伟彬表示,确实目前大部分投资者对基金投顾服务还没有比较清晰的认知,主要原因在于把这类策略简单认知为一类产品,而没有意识到投顾服务的价值。对此,陆金所基金通常是用投顾组合的过往数据进行模拟计算,通过真实的历史数据对客户进行投教,说明组合配置可以平滑持仓收益,但降低了持仓波动性后,往往就能使个人客户坚持聚焦自己真实的投资目标,持有更长的时间。而在中国市场,利用公募基金这类投资工具,绝大部分情况下持有更长的时间,往往就代表着相对更好的收益。

袁雨来认为,投资者的资产配置意识不是先天而来,需要从业机构有前瞻性的引导,一起努力推动,投资者长期持有的投资意识才能增强。机构应该发挥互联网信息传播优势,以及对手机使用习惯熟知的优势,增强投资者对资产配置的认知和长期持有的观念,概括来说就是坚持长期有效的投教服务,进行正确观念的引导,同时还可以借助科技力量对知识赋能。

在投资陪伴方面,许丹青告诉记者,通联数据通过to B的形式,开发了一个内容平台,其中包括投后周报等内容,机构可结合市场因素等,与投资者进行沟通。该平台还可以通过智能的方式进行实时互动,比如对投资者的持仓反馈、持仓产品的实时涨跌等。

此外,许丹青还提到,由于投顾转型之初还处于比较混沌的时期,很多策略或功能还在黑盒测试阶段。而通联数据作为开放平台,希望可以在后续解决投顾的透明性问题,比如通过较为公平的产品测评等形式,开放给投资者或者机构,使得产品的情况能够更加透明且多维度地体现出来。

隐性债怎么化解?

从数据来看,目前城投融资和偿债仍然呈现上升的趋势。Wind显示,截至2022年一季度末,存续城投债共18026只,共计13.39万亿元,存续的城投投资平台共3058家。增量方面,2021年全年增加全新城投平台共335家,同比减少21.36%。

对此,有城投公司负责人告诉记者,“在融资方面,受到‘红黄绿’政策的影响,部分城投融资发债受到限制,尤其是对一般公共预算收入在50亿元以下的城投来说,发债受到限制。从上述数据来看,新增城投平台减少也说明了融资存在一定难度。同时,城投资质分化也在加剧。”

就《通知》政策而言,该负责人认为,“首先在政策上,城投的融资有了稳定的环境,其次,一些欠发达地区也会迎来一定的机遇,比如不得盲目压贷、抽贷等政策,对于一些欠发达地区的项目就有了保证,会从一定程度上保障城投的信用度,继而对城投融资带来正面引导。”

在丁伯康看来,要抓住《通知》的政策机遇期,及时协商金融机构不抽贷、压贷、停贷,采取分期兑付、展期还款、按比例支付等方式,延长偿债期限,减少利息负担。在保持隐性债务规模不增加的前提下,适当延缓债务偿还压力。

他建议,“结合各地政府国有资产和资源状况,设计制定国有资产整合和平台公司转型升级方

投资者认知待培养

投资者的资产配置意识不是先天而来,需要从业机构有前瞻性的引导。

记者在采访中还了解到,鉴于我国财富管理市场整体尚在转型,投资者的资产配置意识、长期持有意愿不强等情况也一定程度制约了投顾服务的发展。那么,在投后陪伴、投资教育等方面,金融科技企业可以做的有哪些?

陈伟彬表示,确实目前大部分投资者对基金投顾服务还没有比较清晰的认知,主要原因在于把这类策略简单认知为一类产品,而没有意识到投顾服务的价值。对此,陆金所基金通常是用投顾组合的过往数据进行模拟计算,通过真实的历史数据对客户进行投教,说明组合配置可以平滑持仓收益,但降低了持仓波动性后,往往就能使个人客户坚持聚焦自己真实的投资目标,持有更长的时间。而在中国市场,利用公募基金这类投资工具,绝大部分情况下持有更长的时间,往往就代表着相对更好的收益。

袁雨来认为,投资者的资产配置意识不是先天而来,需要从业机构有前瞻性的引导,一起努力推动,投资者长期持有的投资意识才能增强。机构应该发挥互联网信息传播优势,以及对手机使用习惯熟知的优势,增强投资者对资产配置的认知和长期持有的观念,概括来说就是坚持长期有效的投教服务,进行正确观念的引导,同时还可以借助科技力量对知识赋能。

在投资陪伴方面,许丹青告诉记者,通联数据通过to B的形式,开发了一个内容平台,其中包括投后周报等内容,机构可结合市场因素等,与投资者进行沟通。该平台还可以通过智能的方式进行实时互动,比如对投资者的持仓反馈、持仓产品的实时涨跌等。

此外,许丹青还提到,由于投顾转型之初还处于比较混沌的时期,很多策略或功能还在黑盒测试阶段。而通联数据作为开放平台,希望可以在后续解决投顾的透明性问题,比如通过较为公平的产品测评等形式,开放给投资者或者机构,使得产品的情况能够更加透明且多维度地体现出来。

金融23条出台 城投或迎“宽信用”时代

本报记者 石健 北京报道

近日,中国人民银行、国家外汇管理局印发《关于做好疫情防控和经济社会发展金融服务的通知》(以下简称“《通知》”),《通知》共出台举措23条。其中,一大亮点莫过于强调金融机构对于地方政府

政策或边际转松

《通知》第11条提到,要“加大对有效投资等金融支持力度”“开发性、政策性银行要结合自身业务范围,加大对重点投资项目的资金支持力度”。同时,在基础设施建设方面提到了金融机构要发挥作用,“金融机构要主动对接重大项目,加大对水利、交通、管网、市政基础设施等领域惠民生、补短板项目和第五代移动通信(5G)、工业互联网、数据中心等新型基础设施建设的支持,推动新开工项目尽快开工,实现实物工作量”。

对此,有业内人士认为,“《通知》出台后,会起到平衡区域的作用,尤其是对于欠发达地区的基础设施建设,新项目会得到一定的收益,尤其是提到‘要合理购买地方政府债券,支持地方政府适度超前开展基础设施投资’及‘要在风险可控、依法合规的前提下,按市场化原则保障融资平台公司合理融资需求,不得盲目抽贷、压贷或停贷,保障在建项目顺利实施’。可以说,体现了对城投资金支持力度明显加大。”

债务以及融资平台公司融资需求的支持。

国家发改委和财政部PPP专家库双库专家,现代咨询集团董事长兼现代研究院院长丁伯康博士在接受《中国经营报》记者采访时说:“从《通知》可以看出,在积极财政政策背景下,货币政策也

采访中,多位业内人士认为,这是继2021年6月银保监会发布的《银行保险机构进一步做好地方政府隐性债务风险防范化解工作的指导意见》(以下简称“15号文”),对基建投融资及融资平台政策严厉收紧后,首次公开表示对基建投融资及融资平台的融资支持,明确表达出政策边际放松的信号。

值得注意的是,上一轮城投政策宽松周期是在2018年7月至2020年12月。2018年7月国常会曾提到,“引导金融机构按照市场化原则保障融资平台公司合理融资需求,对必要的在建项目要避免资金断供、工程烂尾”。

对此,兴业固收研究认为,整体来看,《通知》相关表述意味着城投政策相比去年边际转松是大概率事件,但是否会开启新一轮的宽松周期,仍需要更多政策的出台进行确认。同时,从政策导向来看,对于地方政府隐性债务“控增量+稳存量”的大方向将延续,城投政

正在由稳健转向积极,重点是提振我国经济的平稳健康发展。尤其是‘支持地方政府适度超前开展基础设施投资,依法依规保障融资平台公司合理融资需求’的表述,特别是对处于债务和融资困境下的地方融资平台,为地方政府全面、系统解决政府性

策边际转松的方向或更多在于缓解融资平台公司的流动性压力,相较于债券融资,银行信贷方面边际转松的可能性相对更大。

兴业固收研究同时提到,城投政策可能边际转松,城投债短期无大的风险,但是在存量隐性债务化解乃至清零+城投转型的背景下,城投资质分化依然是大势所趋。

在丁伯康看来,坚持严控债务和规范融资仍是主线。《通知》涉及保障融资平台公司合理投融资需求的表述,是完全符合国家关于严控地方政府隐性债务和规范地方政府融资平台融资的规定的。对此方面的理解不能太过度,需要清醒认识。”

丁伯康分析说:“一直以来,国家政策都在鼓励融资平台剥离代政府融资的职能,开展规范化、市场化融资。尤其是当前城投的首要任务仍是化解政府隐性债务和持续开展规范化政府性融资。对地方政府来说,虽然当前化解债务和融资建设的任务都很重,但是在稳增长、稳预期方

隐性债务问题,提供了有利条件,也创造了空间,但这不是一次政府项目或融资平台融资的‘开闸放水’。”

政策利好之下,城投如何寻求转型升级机遇,如何强化隐性债务化解,如何提升融资能力等相关问题值得关注。

面,如何系统性解决好历史形成的政府性隐性债务风险,才是当前工作的重中之重。这次《通知》的发布,正是为城投全面、系统解决隐性债务问题提供了一定的条件和空间。”

对于此次提到的金融机构支持基础设施建设等内容,丁伯康认为,此时正是推动政府化债顶层设计,完善投融资体制机制的好时机。“对地方政府融资平台来说,一方面承担着大量城市基础设施融资、建设任务,同时还背负着转型发展的压力和政府性债务偿还的负担。绝大部分的政府融资平台,由于投入产出效能与周期的不匹配,形成了大量的政府性债务,使得企业资产负债率居高不下,债务循环出现困难,企业资金链安全也受到极大的影响。从根本上解决地方政府的存在隐性债务问题,首先要积极推进‘三个一’的投融资体制改革工作。即成立一个投融资管理委员会,设置一个投融资管理委员会办公室,用好一个投融资主平台。”