

纠结的基金定投

本报记者 郝亚娟 张荣旺

上海 北京报道

门槛小、花费精力少……时下,基金定投已成为较为热门的大

严格投前风险等级评判

缓解风险不匹配问题,不仅需要加强投资者教育,也需要对代销行为进行更规范的管理,从而促进基金市场的长期健康发展。

近日,某股份行发布公告,在基金定投扣款时增加风险等级匹配判断,若客户的风险承受能力评估结果已失效或与拟定投的产品风险等级不匹配,系统将不会进行扣款。

资深金融监管政策专家、冠莒咨询创始人周毅敬告诉记者,在实际操作中,基金定投由于时间跨度比较长,所以有可能存在客户购买初期符合风险等级要求,但后期风险测评结果失效或者客户本身的风险接受能力发生了变化。所以,新增触发重新测评客户风险承受能力的举措,是从保护投资者合法权益的角度出发,加强代销机构的投资者适当性管理,规避客户风险承受能力和产品风险等级不匹配的情况。

今年1月,央行、银保监会等机构联合发布的《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》指出,金

基金定投是否要继续?

在市场下跌的低迷阶段,不但不能停止基金定投,而且应该开始基金定投并长期坚持,从而实现长期财富目标。

在代销机构进一步完善基金定投前风险提示的同时,投资者最为关注的是,基金定投要不要坚持?

工商银行河北分行私人银行中心财富顾问主管兼投资顾问梁剑撰文指出,基金定投利用平均成本法原理,不论市场行情如何波动,都定期买入约定金额的基金。当基金净值走高时,买进的份额数较少;而在基金净值走低时,买进的份额数较多,即自动形成了逢高减筹、逢低加码的投资方式。长期下来,定期的分散投资就能降低投资成本和风险。

招商证券方面也表示,综合收益和风险指标进行考虑,对于不同基准指数,无论定投1年、3年或5年,在绝大多数情况下,成本定投策略业绩表现优于一次性投入。当市

众理财方式。但在震荡行情下,很多人心中“定投稳赚”的预期正面临挑战。

《中国经营报》记者注意到,近期关于“是否暂停基金定投”的话

融机构发行和销售资产管理产品,应当坚持“了解产品”和“了解客户”的经营理念,加强投资者适当性管理,向投资者销售与其风险识别能力和风险承担能力相适应的资产管理产品。同时,金融机构应当加强投资者教育,不断提高投资者的金融知识水平和风险意识,向投资者传递“卖者尽责、买者自负”的理念,打破刚性兑付。

“在市场波动的情况下,投资者的风险偏好会出现变化。一般来讲,比如在市场大涨期间,风险偏好会明显提高,在市场出现下跌时,投资者风险偏好会收敛。”星智金融研究院研究员黄大智如是说。

罗荣华亦指出,基金代销中的风险不匹配问题比较普遍,毕竟购买基金的投资者中相当一部分是专业知识不太够,或者没有充足时间进行投资分析的投资者。相当数量

场估值处于低位时,成本定投策略值得关注。与一次性投入相比,此时无需判断市场是否真正处于底部,通过定投分批买入起到均衡成本的作用,即使放弃择时也能获得更好的业绩表现。

在梁剑看来,在市场下跌的低迷阶段,不但不能停止基金定投,而且应该开始基金定投并长期坚持。通过拉长定投时间,覆盖更多的市场曲线,积累更多的基金份额,从而实现长期财富目标。

罗荣华建议,投资者在基金定投时需要把握好以下三项原则:一是量力而行,先分析一下自己每月的收支状况,计算出闲置资金,做到轻松理财;二是持之以恒,长期投资是定期定额积累财富的一个重要原

题持续发酵。对此,西南财经大学金融学院教授罗荣华表示,在当前市场环境下,基金定投是否应该继续坚持取决于投资者的预期判断,特别是对未来市场总体增长情况预



震荡行情下,投资者心中“定投稳赚”的预期正面临挑战。

视觉中国/图

的学术研究都证实,基金投资者对于购买的产品缺乏足够了解,往往只关注产品的收益,尤其是历史收益,其投资行为与历史收益和基金评级等简单信息高度相关。这意味着,为数不少的投资者对风险的认知不够准确,甚至有时候忽略产品的潜在风险。因此,银行在前期销售环节进行严格的风险等级评判,不仅能够更好的保护投资者权益,还可以提高投资者的用户体验。

“为了缓解风险不匹配问题,不

仅需要加强投资者教育,同样也需要对银行的代销行为进行更规范的管理,从而促进基金市场的长期健康发展。”罗荣华补充道。

此外,其他独立的第三方代销机构也在定投时增加了基金风险等级提示。黄大智分析称,一方面,基金投资者的风险偏好与实际购买基金风险等级不一致的情况普遍存在;另一方面,过去刚兑环境使得投资者教育不成熟,第三方代销机构在进行风险提示时执行不到位。

仅需要加强投资者教育,同样也需要对银行的代销行为进行更规范的管理,从而促进基金市场的长期健康发展。”罗荣华补充道。

此外,其他独立的第三方代销机构也在定投时增加了基金风险等级提示。黄大智分析称,一方面,基金投资者的风险偏好与实际购买基金风险等级不一致的情况普遍存在;另一方面,过去刚兑环境使得投资者教育不成熟,第三方代销机构在进行风险提示时执行不到位。

续股市回暖的上涨收益。

“基金定投本质上是解决投资者择时能力不足的问题,该不该继续定投的想法本身就是自相矛盾的。投资者做定投就是觉得自己没有择时能力,而主动地选择暂停或者继续定投的行为,其背后的逻辑是投资者认为自己有择时能力。”复旦大学青年副研究员毕春昱指出。

罗荣华表示,把握定投节点、周期是一个比较困难的事情,根本上取决于对未来较长一段时间的预期。从收益波动的预期来看,如果预期未来波动较大,可以定投频率相对高一点、每一笔的额度小一点,这样分散化的效果比较好;如果预期未来波动没那么小,可以定投频率相对低一点。

低设立门槛+稳健投资 “家庭服务信托”起步

本报记者 陈嘉玲 北京报道

随着信托业分类改革的推进,财富管理受托服务信托迎来巨大的市场前景。

《中国经营报》记者了解到,

助力“普惠金融”政策落地

业内人士认为,信托业务分类改革的推进,将有利于进一步厘清业务边界和服务内涵。

记者注意到,相较于此前相关的征求意见稿,此次下发的《通知》主要在财富管理受托服务信托下增加了家庭服务信托、企业及其他组织财富管理信托,采用分级的方式针对家庭、企业等财富管理信托门槛进行了划定。

按照监管要求,家庭服务信托,由符合相关条件的信托公司作为受托人,接受单一个人委托,或者接受

区别于“普惠版”家族信托

据记者了解,2020年以来,多家信托公司已相继推出“家庭信托”“家庭财富管理信托”“普惠服务信托”等标准化的“类家族信托”产品,起设门槛在100万元、300万元、600万元不等。

监管规定,家族信托财产金额或价值不低于1000万元。因而业内一度将此类产品称为“低配版”或“普惠版”家族信托。

“1000万元以下的大众富裕人群群体更广泛,但是以前服务人民大众的传承保障、财富管理等服务型信托供给有限,无法满足大部分家庭长期资产管理信托的实际需求,市场空白亟待填补。”中融信托家族办

监管部门最新下发的《关于开展调整信托业务分类的通知》(以下简称“《通知》”),对资产服务信托中的财富管理受托服务信托进行了丰富与细化,涵盖了家族信托、保险金信托、遗嘱信托、

单一个人及其家庭成员共同委托,提供风险隔离、财富保护和分配等服务。其初始设立时的财产金额或价值不低于100万元,期限不低于五年,投资范围限于投资标的为标准化债权类资产和上市交易股票的公募资产管理产品或者信托计划。

对于上述新增类别,中诚信托投资研究部总经理和晋予近日撰文指出,家庭服务信托不仅极大地扩大了以“配置”为核心的财富管理信托服务范围,而且与信托公司大力发展的以标品为投资标的的资产管

理信托业务将形成紧密衔接,还能突破信托公司自身产品局限、全市场进行资产配置。在家庭服务信托以“配置”为核心的业务模式带动下,未来信托公司财富管理业务将会形成以“配置”为重心、“配置为主、销售为辅”的格局。

“财富管理受托服务信托新的七项子分类更加聚焦和分层。”平安信托家族信托板块产品团队总监赵青在接受记者采访时分析表示,信托公司可以根据不同的客户群体,提供不同的财富管理产品设计和服

务,满足不同客户群体的多样化需求,有利于财富管理受托服务信托的大力拓展。

赵青还认为,家庭服务信托的低设立门槛、投资稳健等特点代表着信托普惠化发展趋势和发展前景,将信托工具的服务范围向有需求的中等收入群体延伸,让信托的独立性、风险隔离、代际传承等功能得到广泛运用,大幅扩大财富管理受托服务信托的服务群体,让信托的优势更大范围地惠及千家万户,助力“普惠金融”政策落地。

从投资范围层面看,家庭服务信托投资标的仅限于标准化产品投资,明确表明不可投向非标产品,而家族信托的投资范围未做限制。“这一定程度上也会加速信托公司业务结构的调整,推进非标转标、净值化管理的转型进程。”上述中融信托家族办公室负责人表示。“从社会价值来看,家族信托还具有“公益慈善”功能,家族信托是个人甚至整个家族承担社会责任的一部分,可以通过财富管理来实现社会价值。而家庭服务信托更多聚焦于风险隔离、财富保护和分配等服务,通过降低设立门槛,回归信托本源,让信托服务向有需求的中

等收入群体延伸。”赵青表示。

赵青还指出,“家庭信托”除了设立门槛低于家族信托以外,其他基本都是遵照家族信托的规则在运作,而“家庭服务信托”除了设立门槛以外,在委托人、受托人、受益人、存续期限、投资范围等方面也都与家族信托存在差异,是不同于家族信托的一种独立的财富管理信托产品。比如在受托人层面,家庭服务信托的受托人必须是“符合相关条件的信托公司”。也就是说,家庭服务信托对服务的信托公司设定了相应的条件和门槛,并不是所有的信托公司都可以开展家庭服务信托,而家族信托的受托人对信托公司没有任何限制。

迎合大众客群需求 银行构建财富开放平台

本报记者 秦玉芳 广州报道

财富管理热潮之下,场景与获客的博弈日趋激烈。

公开数据显示,截至今年9月底,已有10家银行上线了财富开放平台,通过各类资管机构的人驻,丰富产品体系,提高财富客户的体验和黏性。

《中国经营报》记者采访了解到,随着场景化经营趋势的凸显,商业银行APP平台正在成为场景服务的主力战场,而财富管理越来越成为金融场景构建和

APP开放平台布局加快

近日,工商银行APP联合多家公募基金、银行理财子公司,上线财富开放平台“财富号”,包括华夏、易方达、工银理财、招银理财等十余家基金公司、理财子公司等资管机构已入驻。

去年以来,商业银行在财富开放平台上的布局持续加码。2021年5月,招商银行升级“招财号”财富开放平台,邀请全市场优质资管机构入驻该行APP。6月,平安银行宣布联合易方达、汇添富、中欧基金等多家基金公司打造“银基开放平台”,为客户提供全流程理财服务。11月,宁波银行宣布依托APP推出“财富开放平台”,引入基金公司等合作机构搭建自己的“财富号”专区,搭建银行、机构及客户的沟通平台。

招商银行在2022年半年报中明确指出,上半年该行零售金融搭建开放的产品平台和运营平台。升级推出“招商银行TREE资产配置体系”,为零售客户构建囊括活钱管理、保障管理、稳健投资和进取投资四类财富管理产品的专业配置方案。通过市场化筛选引入资管机构入驻“招财号”开放平台,内容生态与客户陪伴不断丰富,客户投资体验得到提升。

道乐研究院在最新研报中指出,截至9月底,已有10家银行开放了财富开放平台,包括工行、建行、交行、中行等国有行,也包括招商银行、平安银行等股份行。其中,招商银行入驻机构数量最多。

据招商银行2022年中报披露,该行的财富开放平台已引入126家资管机构。其中,基金、券商资管及银行理财公司共72家,各入驻机构的平均粉丝数超过20万。”

搭建移动端财富开放平台,是商业银行提升财富管理客户体验、构建场景服务的重要布局。道乐研究院分析认为,2021年开始,互联网红利逐渐见顶,手机银行也进入精细化运营的阶段,对手机银行的关注点从

中高端客群经营仍是重点

商业银行财富开放平台的布局,也面临多方面的挑战。

在廖志明看来,财富开放平台建设对中小银行来说难度会大一些。“中小银行本身销售能力受限,其平台资源相较于大型银行弱一些,实力强的基金公司等资管机构往往会优先选择大型银行的平台,造成强者恒强、弱者恒弱的局面。”

廖志明还指出,除平台资源外,中小银行的科技力量也较为薄弱,要实现财富开放平台的构建,可能会面临更大的挑战。

如何解决财富管理的痛点,也是商业银行构建财富开放平台过程中要面临的一大挑战。刘兴赛表示,便捷、安全的前提下实现财富的保值增值是当前客户的主要诉求,但资本市场、金融产品的复杂性、波动性与之天生存在矛盾,如何用专业投研、投顾和产品供给能力解决这个问题是关键。

廖志明认为,银行在建设财富开放平台的同时,也将会越来越重视产品筛选的能力。“很多

获客的重要抓手。在此背景下,以APP为依托构建财富开放平台,正在成为商业银行大财富管理业务布局的大势所趋。

业内分析人士认为,随着资管产品的日渐丰富,如何从海量理财产品中精准筛选出适合投资者需求的产品,将是下一步各家银行构建开放平台需要考虑的问题。有银行业务人士则认为,建设财富开放平台是商业银行维护大众财富客群市场的需要,未来业务重点依然是中高端客群的精细化深耕。

MAU、GMV转移到AUM。这就需要银行回归金融服务的本行,但光靠生活场景的连接是不够的,需要为用户提供差异化价值和体验的金融服务,才能提升用户的认同感、信任感,从而达到提升AUM的目的。无论是出于银行的财富管理业务发展、客群关系经营或是手机银行的发展需要,线上财富管理都是非常重要的一环,我们认为,银行有必要做好财富开放平台。

招商证券银行业首席分析师廖志明认为,财富管理战略中很重要的一点就是产品体系布局,要实现产品的大而全,构建多层次的产品超市,这也是构建财富开放平台的初衷。同时,各资管机构的入驻,可以大大提高机构与客户的沟通互动,提升财富客户的黏性。这对致力于财富管理业务发展的商业银行来说,将是一个必然的趋势。

《平台银行》作者刘兴赛也指出,近年来银行越来越重视APP终端场景拓展,尤其是金融自场景建设,而理财对银行金融场景构建的重要性日渐凸显,于是商业银行纷纷加快财富开放平台的建设。

“开放平台的构建有利于构建银行的大财富管理服务生态,尽管一些大型银行实力强大,但其产品也是有侧重的。财富管理生态的构建,有利于获客、活客和留客,本质上也有利于银行自营业务的发展以及由财富管理衍生的众多金融服务。”刘兴赛如是表示。

廖志明指出,财富开放平台最核心的是“一个平台”,各资管机构的入驻,在丰富完善产品供给的同时,更能加强资管机构对投资者后续的服务跟踪,有效提升客户体验,增强客户黏性。

道乐研究院认为,目前银行开放平台尚在起步阶段,线上财富管理格局尚未形成。随着银行数字化转型加速,国有行和重视线上的股份行成为未来线上财富管理的龙头企业,基金公司需要在窗口期及时把握机遇。

客户对资管产品的了解不足,如何将海量的产品进行优化筛选并精准匹配相应需求的投资者,是开放平台需要做的。这很考验银行的能力。”

越来越多商业银行进行移动端财富开放平台的建设,不过在不少银行业务人士看来,这种布局更多是应对互联网财富平台的冲击,是银行财富管理业务发展的被动防御。

某股份银行私人银行业务负责人表示,财富管理的客群包括大众财富客群、中端财富管理客群及高净值私人客群几个级别,而目前银行面临客户流失最大的压力是低端和部分中端客户。

“银行不会放弃中低端客群的维护,出于被动防御的目的,也会有越来越多银行进行财富开放平台的布局。不过从实际情况来看,银行不会主动去进行更多经营,以实现在这个领域上的创新和领先。其财富管理的核心重点还将放在中高端客群的深耕经营上。”上述私人银行业务负责人如是表示。