

# 基金投顾新规:加强“买方投顾”鼓励长期投资

本报记者 顾梦轩 夏欣 广州 北京报道

经历三年多业务试点的基金投顾市场又迎来重磅政策。近日,证监会发布《公开募集证券投资基金投资顾问业务管理规定(征求意见稿)》(以下简称《规定》),对基金投顾业务的定

## 改善行业生态

《规定》保障投资者权益、引导投资者行为。

此次《规定》对“投、顾”两端进行规范和指引,将有效规范其展业行为,促进投顾服务更多地从“买方”视角出发,保障投资者权益、引导投资者行为、提升投资体验、提升参与热情。

目前,市场上基金投顾机构主要有基金及子公司、券商、三方销售机构三大类。“试点实践表明,基金投资顾问业务在我国市场有较强适配性和良好发展前景,但也存在规则供给不足、部分机构‘重投轻顾’和服务存在‘产品化’倾向等问题,制约功能进一步发挥。《规定》的出台可以为基金投顾机构提供更加明确的管理和监管标准,推动行业的健康发展。”博时基金互联网金融部

## 试点转常规

截至2023年3月底,有60家机构纳入试点,服务资产规模1464亿元。

根据证监会公布的信息,截至2023年3月底,共有60家机构纳入试点,服务资产规模1464亿元,客户总数524万户,10万元以下个人投资者占比94%。

《规定》指出,基金投顾业务试点已基本具备转常规条件,并从加强对投资环节的规范、强化对“顾

## 扭转“重投轻顾”

投顾方案是围绕帮助客户解决这些痛点而设计的。

今年以来,市场持续震荡调整,不少投资者体验不佳,存在“基金赚钱,但基民不赚钱”等问题。因此,加强基金投顾中“顾”的部分,显得尤为重要。

针对上述投资痛点,天相投顾基金评价中心分析,《规定》强调了顾问服务原则,重点在于协助客户提升投资体验,加强行为引导,解决“重投轻顾”问题,避免服务“产品化”倾向;另外,《规定》拓展了“顾问”的范围,如明确提出鼓励投顾机构在服务中增加如大类资产配置、资金规划等;而在配置资产层面,《规定》中提到了基金投顾机构可以为客户配置其他投资产品(如私募基金等)并对其穿透

位、投资、适当性管理等方面进行了进一步的规范与补充,并将推动基金投资顾问业务试点转常规。

建信基金在接受《中国经营报》记者采访时指出,《规定》强调了投顾业务的“买方”属性,在业务细节上进行了多方面的优化。一是强调了业务监管,防

总经理吴伟杰指出。

具体来看,在“投资端”,《规定》要求加强对投资环节的集中统一管理、强化对管理型业务的管控、优化对投资分散度的限制要求,明确投资顾问机构应以基金组合策略形式向投资者提供基金投资建议、重申投资环节重大事项的决策和授权程序、强调对投资分散度的要求,有助于发挥投顾机构的群策能力,规范决策流程,发挥基金研究能力,从而提升投资者对投顾机构的专业认可度。

在“顾问端”,《规定》要求引导挖掘“顾问”服务的深度内涵、契合投资顾问“服务”本质、督促宣传推介以反映服务质量为导向、进一步

问”服务的监管、补齐新问题监管短板等三大维度推动基金投顾业务转向常态化发展。

盈米财富盈米基金副总裁、且慢业务负责人林杰才认为,试点转常规,对行业生态有很大的促进作用。首先,这意味着过去三年的试点已经取得了阶段性的成果,行业进入到了一

后的配置比例、投资限制等提出要求,如单一客户持有单只私募证券投资基金的市值不得高于该客户委托资产市值的5%,单一基金投资顾问机构为所有客户配置私募证券投资基金的总规模,不得超过该基金投资顾问机构为客户配置公开募集证券投资基金总规模的10%等,这能够为投资者提供更多的差异化服务。

从具体操作来看,林杰才介绍,在为客户设计投顾方案之前,我们深入分析了基民投资亏钱的原因,其中追涨杀跌、资金错配、短期频繁交易都是导致客户投资亏损的重要原因。所以,我们的投顾方案都是围绕帮助客户解决这些痛点而设计的,比

范各方利益冲突。二是提升了投资灵活性,有利于业务长期发展;三是回归投顾本源,倡导综合财富管理服务。《规定》强调投顾机构的适当性管理和



基金产品的丰富性抬高了个人投资者的投资门槛,专业化的基金投顾服务市场空间巨大。 视觉中国/图

强化践行信义义务和防范利益冲突,重点强调明确投顾机构的权力责任边界、规范服务原则、提升服务质量、加强行为引导,从而提升投资体验、保障投资者权益、提高机构的服务质量和客户满意度。

东兴证券研报预计,随着监管

个新的阶段。其次,本次《规定》的发布,拓宽了投顾机构可以开展的业务范围,增加了私募基金、养老顾问等重要内容,这为行业发展打开了更大的空间;《规定》对投顾机构展业行为规范也做了更进一步的要求,避免投顾基金将投顾业务产品化,引导机构回归投顾本源。第三,随着相关规定的

如通过基金组合对客户资金进出结构的控制可以有效规避客户追涨杀跌的问题,强调基金组合对波动和回撤的控制则是为了提升客户的持有体验,四笔钱(活钱、稳钱、长钱、保险保障)的投顾框架则是为了避免客户资金错配导致的投资亏损,“三分投七分顾”的陪伴体系可以有效帮助客户在投资过程当中坚持正确的操作并不断提升认知。

展望未来,天相投顾基金评价中心表示,首先,基金投顾业务路径发展更加清晰。《规定》明确对“重投轻顾”和服务“产品化”倾向进行管控,这表明监管对投顾业务的定位十分明确,应始终以客户利益出发

计算技术在金融领域的应用。

多位业内人士告诉记者,边缘计算可以加快资料的处理和传送速度,减少延迟,与云计算、AI技术融合发展,则可以结合各项技术

实践中涉及的金融应用场景,主要在智能客服、风险识别和管理、欺诈检测和预防等,以更精准、更个性化的服务提升用户体验,通过有效规范员工行为、及时发现潜在风险等方式提升安全性与可靠性。

科蓝软件相关负责人则向记者表示,公司主要在大数据精准营销领域有边缘计算技术的应用。精准营销是众多商业银行的需求,通过精准营销可以准确地找到符合条件的目标客户,为客户推荐符合金融需求的产品。但由于不同支行的客户群体往往不同,所以不同支行的精准营销

理目标以及改善客户投资体验,规定在了解客户投资目标和期限、风险偏好等情况之前不得展示基金组合策略,为客户匹配组合策略之前不得展示组合的历史业绩。

规范对行业发展的引导作用逐步显现,行业生态有望进一步优化和改善,将吸引机构和居民等各类主体中长期价值投资资金进场,在改善流动性的同时实现市场蛋糕做大和投资回报提升的正向循环,进而提升行业的业绩和估值预期。

陆续出台,也意味着有更多的机构可以参与到投顾的事业当中来,为更多的客户服务。“通过这样一套组合拳,既约束了投顾机构的义务和展业规范,也给了投顾机构更多的发挥和参与空间,可以使得投顾生态更加健康蓬勃发展,最终受益的将是广大投资者。”林杰才分析。

并且真正将业务落实到服务中,加速向“买方投顾”前进,而不是继续做另一种“产品销售”。

其次,基金投顾业务将更加独立。从《规定》中可以看出,基金投顾业务与基金销售等业务将在一定程度上“隔离”,这表明基金投顾业务将区别于传统业务,未来将面临更大的市场空间,但同时也会面临不断的挑战。

第三,整个市场或将不断走向新变局。随着基金投顾业务的不断发展,未来投顾业务或可以成为连接普通投资者与机构投资者的重要桥梁,而在这一过程中,整个市场也将更加理性与成熟,基金市场或将迎来新局面。

的优势,满足高精度、低消耗、快响应、低延时的应用场景需求。近期AI大模型技术的发展,也使得边缘AI打开了更多的应用场景想象空间。

计算也有较大的应用优势。具体而言,边缘计算技术可以在众多不同的边缘数据中心处理数据,黑客基本不可能同时攻破众多的边缘数据中心,而即使少部分边缘数据中心被攻破,也无法影响整个网络。”科蓝软件(300663.SZ)相关负责人向记者表示,边缘数据中心和物联网设备的位置往往都靠近用户,网络中断对这个系统的影响很小。

大数据模型也是不同的。如果将计算中心放到总行或者分行,那么系统需要准实时地收集支行客户的数据,并传送到总行的计算中心,计算中心运算后再将结果反馈给支行。这样的传输速度慢,无法满足准实时的需求。同时,不同支行客户群体的情况不同,统一计算的结果不理想。所以需要应用边缘计算的技术,在不同支行建立边缘数据中心,支行可以在本地根据客户的情况进行计算。总行或者分行运用大数据模型对计算进行统筹,这样既加快了速度,计算结果也往更精确。

# 供应链金融科技平台助力中小微资金融通

本报记者 郑瑜 北京报道

原计划在2023年上半年正式颁布的《可持续相关财务信息披露一般要求》和《气候相关披露》两份征求意见稿有了新进展。国际可持续发展准则理事会(ISSB)日前宣布,上述可持续发展信息披露准则预计将在6月内正式发布。业内人士告诉《中国经营报》记者,上述准则的颁布将使全球企业更加重视公司发展的可持续性。

随着“双碳”目标的稳步推进,企业作为经营主体的

## 小微企业融资效率低

当前,各大企业纷纷投入资本扩大生产,资金融通需求也在持续上涨,但对于中小微企业而言,它们在传统金融服务体系内,属于缺乏银行认可的传统抵押物的客户群体,一方面规模较小,另一方面资金需求又呈现周期短、频率高以及对时效性敏感的特点。由此,如何解决中小微企业的融资难也成为重中之重。

终端产品核心企业上游供应商表示,当前订单不断增多,不管是缓解现金流,还是下一步为扩大经营提前储备好资金,融资的需求都在不断扩大。“如果还是依靠过去到期才能收到钱的传统模式,我们的现金流将难以为继。”

在上述业内人士看来,在交易过程中,上游供应商一方面未收到资金,另一方面还时常面对着下游的应收账款,压力巨大,资金融通效率成为各方关注重点。

记者注意到,在商业可持续方面,数字供应链金融在解决小微企业融资周期漫长、手续繁琐的问题上已经崭露头角。

公开资料显示,联易融(09959.HK)尝试与其核心企业合作搭建了供应链金融服务平台,通过区块链、大数据等新兴技术的运用,依托数字债权凭证“融易单”以及核心

## 破解“碳足迹”统计难题

当前行业共识在于,供应链发展存在的碳足迹数据难以统计与跟踪,以及企业缺少激励尤其是生产制造型企业参与碳中和发展等痛点。

对此,联易融“通过人工智能、区块链等技术,实现国际温室气体核算体系第三等级的颗粒数据的全程统计与跟踪、绿色标签认证等环节。”联易融相关人士告诉记者,公司已经将绿色可持续金融数据平台与联易融多级流转云产品结合。

“盛业通过与中国金融认证中心)合作,提供具有法律效力的电子签章服务,使客户可以直接进行远程签订协议和确认应收账款转让等流程,从而高效便捷地代替了耗时长、成本高的快递运输及合同运送的线下签约方式。这种方式大大减少线下运输碳排放成本,不仅实现了盛业低碳运营的目标,还有效避免假章风险。”王铮指出,截至2022年年底,盛业累计节省纸张消耗3304万张,对应的碳减排量超过250吨二氧化碳当量。

事实上,践行绿色低碳并不仅仅停留在履行社会责任层面,其同样可以为企业带来经济效益。

记者注意到,通过使用上述数据平台,能够根据计算得出的绿色指数,比如联易融可以为中小微企业向入驻平台的金融机构申请到更优惠的绿色贷款利率与便利的绿色融资服务。截至2022年,联

可持续发展与高质量发展进程明显加快。但与大型龙头企业不同的是,作为中国实体经济的“毛细血管”的中小微企业在可持续发展方面仍存在一些困难。而且中小微企业分布在产业链的上下游,其对供应链平稳可持续发展可谓意义重大。

对于一直以来负责帮助金融机构管理上下游中小微企业的资金流、物流、信息流的供应链金融平台,如何更广泛地帮助中小微企业释放可持续发展价值成为其当下工作重点。

企业的信用优势,实现债权的拆分、流转、融资。

据了解,该平台上线一年时间,已经有超过400家供应商入驻平台,并且实现对接了包括中国银行在内的多家银行。供应商线上提交融资申请后最快可以实现半小时放款。截至目前,200余家供应商在平台获得低息融资3亿元。

“现在公司获取市场订单之后,出完货就可以在供应链金融服务平台上直接申请供应链融资提现。数月来我们申请了8笔融资,每次都是当天申请当天到账,为业务增长带来了有力的保障。”上述供应商说道。

盛业(06069.HK)公司秘书王铮表示,今年盛业为中国交通建设集团有限公司(以下简称“中交集团”)中标供应商定制的供应链普惠金融产品——“货到融”与“结算融”,已在交建云商平台正式上线。该产品具有融资额度大、利率低、随借随还等特点,能够有效解决供应商中标后的资金周转问题,以及由经营规模小、无法提供抵押物等原因导致的融资难题。据悉,作为中交集团响应国家“互联网+”及企业深度数字化转型的号召和战略重点打造的云电子商务平台,截至2023年6月,交建云商累计入网的供应商超过25万家,交易规模突破17000亿元。

易融可持续发展产业链(包括绿色金融、可再生能源、乡村振兴、抗疫纾困等)相关产品及服务交易的资产规模达68亿元,累计服务超过18万中小微企业。

值得注意的是,在激励中小微企业可持续发展上面,银团贷款也正在发挥作用。

2022年,盛业旗下全资子公司盛业保理正式签署ESG项下社会责任及可持续发展挂钩型银团贷款协议。该贷款项目第一轮获得批复的授信额度为5亿元,第二轮新增批复的授信额度为3000万元。对于该银团贷款,盛业将产业互联网和数字金融业务与联合国倡导的可持续发展目标相结合,同时根据《社会责任融资框架》将募集资金聚焦于具有社会责任效益的项目,以及参照《可持续发展挂钩融资框架》采用了贷款条款与可持续发展绩效目标相挂钩的模式,成为国内首笔采用“双重ESG架构”发行的社会责任及可持续发展挂钩型银团贷款。

盛业财务管理部总经理钟志诚告诉记者,截至2023年6月,“双重ESG架构”银团贷款授信所募集的资金共5.3亿元,已全部使用完毕,主要投入包括增加中小微企业的融资机会并促进其融入供应链;为受自然灾害或健康灾害影响或破产的中小微企业提供融资支持;改善基础设施和公用事业数字化建设与发展等具有社会责任效益的项目。