



牛基金 APP
金牛理财网微信号 jinniuicai

FUND WEEKLY

www.cs.com.cn

可信赖的投资顾问

主编:王军 副主编:余喆

银华基金
YINHUA FUND

**把握医药未来
投资你的一生**

银华中证全指医药卫生指数
增强型发起式基金

基金代码:005112



市场有风险 投资需谨慎

■ 主编手记

莫让销售端痼疾掣肘 第三支柱建设

国内养老金第三支柱试点开启之后,公募基金行业以养老目标基金为抓手,掀起了一波备战第三支柱建设的热潮。笔者认为,公募基金凭借在投资能力、产品设计等方面的优势,在养老金第三支柱建设中将扮演重要角色。但如果不能有效解决养老目标基金销售端存在的问题,公募基金行业发挥的作用将大打折扣。

近期,笔者在采访某大型基金公司总经理时就谈起这个问题。当前财富管理行业大部分产品销售行为都被销售佣金所驱动,商业模式是从产品提供商那里获取尾随佣金,谁给的佣金高,就有驱动力卖谁的产品。”这位总经理认为,采用传统模式销售养老目标基金,有可能将基金销售中普遍存在的佣金导向问题复制到养老目标基金销售中,最终合适的产品没能卖给合适的投资者。

笔者认为这位总经理的担忧并非无的放矢。一直以来,公募基金虽然取得了较好的长期业绩,但投资者体验普遍不佳,重要原因就在于以获取佣金为导向的销售渠道,未能有效引导投资者做好基金配置,往往带着投资者追涨杀跌。而养老目标基金作为承载第三支柱重任的产品,和传统的公募基金又存在很大不同。例如,目标日期基金可能在初始阶段投资较高的权益类资产,业绩波动相对较大,这可能与投资者认知中养老金投资“以稳为主”的观念存在差异,但这种配置策略已被验证有利于投资者养老金的长期保值增值。因此,这类产品就特别需要销售渠道充分向投资者进行解释说明,并在市场波动时及时安抚投资者。但在目前的销售模式下,很难指望已经拿到佣金的机构提供必要的服务。

从美国市场的经验来看,养老金第三支柱建设中,需要完善以客户需求为导向的买方服务销售模式。值得注意的是,随着金融科技快速发展,智能投顾在美国个人养老金投资中扮演了越来越重要的角色。一直以来,我国传统的投资顾问群体未能有效发展起来。而智能投顾由于采用计算机自动算法,运营成本得到大幅降低,服务效率、投资回报也得到较大提升,将有助于弥补投资顾问体系的短板。从这个角度看,做好顶层设计,有效发展智能投顾市场,将有望解决基金销售中长期存在的痼疾,让公募基金更好地参与养老金第三支柱建设。

余喆

十年芳华
感恩相伴

10

农银汇理基金管理有限公司
成立10周年



债转股提速 中国“秃鹫”机会来临

◀◀ 04版 本周话题

05 本周话题

花10万可发行200万私募产品
起底私募“保壳”一条龙服务产业链

09 基金人物

李琛 十年磨砺
蜕变成稳健型基金经理

12 基金人物

阎小庆:MOM有望带来
更好的投资体验

16 基金人物

李化松:权益投资正迎来黄金时代