**一文读懂基金投顾**

2019年以来，公募基金发展驶入了快车道。根据中基协数据，2018年底，市场共有公募基金5626只，规模13.03万亿元；2019年底，市场共有公募基金6544只，同比增长16.32%，规模14.77万亿元，同比增长13.35%；2020年底，市场共有公募基金7913只，同比增长20.92%，规模19.89万亿元，同比增长34.66%。随着公募基金规模的迅速扩大，不少投资者纷纷被吸引入市，却常常把基金当股票炒，频繁买卖，出现了“基金赚钱基民却不赚钱”的情况。市场上海量基金产品让投资者眼花缭乱，选哪个、怎么选、什么时候买卖也成了一大难题。**基金投顾业务试点的适时启动，有望解决投资者的基金投资难题。**

**一、什么是基金投顾？**

2019年10月25日，证监会下发《关于做好公开募集证券投资基金投资顾问业务试点工作的通知》，公募基金投资顾问业务试点正式落地。基金投资顾问业务分为“非管理型基金投资顾问”与“管理型基金投资顾问”，“非管理型基金投资顾问”下，投资决策仍然是投资者自行做出，试点机构只提供投资建议；而“管理型基金投资顾问”下，根据与投资者协议约定，试点机构可以代投资者做出具体基金投资品种、数量和买卖时机的决策，并代投资者执行基金产品申购、赎回、转换等交易申请。基金投资组合策略建议的标的应当为公募基金产品或经中国证监会认可的同类产品。

**二、基金投顾有什么特点？**

**1、专业团队投资、集中统一决策**

上文提到，基金投顾业务中，试点机构可以代投资者做出具体基金投资品种、数量和买卖时机的决策。那么如何规范和保障试点机构的专业性呢？

首先，按照监管制度要求，所有试点机构必须建立基金投资顾问投资决策委员会，对组合策略实施集中、统一管理和决策，避免个人决策的随意性和风险。

其次，在基金选择方面，在定量评价与定性调研相结合的基础上，建立基金投顾备选库，组合策略的投资范围必须在备选库范围内。

最后，在投资策略和组合构建方面，运用专业研究，为投资者提供与其风险承受能力相匹配的组合策略，使得投资者更能够坚持长期投资。

投资者只需一键委托，把复杂的投资交给基金投顾，把美好的生活留给自己。

**2、全程陪伴式服务，理财不孤单**

对于基金投顾来说，做好策略的收益，仅仅是第一步，基金投顾更为重要的本质工作，是围绕投资者的需求，为投资者提供贯穿投顾服务全流程的陪伴服务。包括为投资者提供定期报告、临时或专题报告，以及投资顾问一对一服务等，与投资者深度交流沟通，持续陪伴投资者。

**3、没有最好，只有最匹配的方案**

传统的理财产品，强调“武无第二”，进行各种业绩排名，让人眼花缭乱。而基金投顾业务作为一种服务，强调“文无第一”，最适合投资者的投资方案并不一定是“收益最高”的投资方案，而是“最匹配”的投资方案。原因在于收益与风险成正比，高收益意味着高波动。当投资者选择了高于其风险承受能力的方案，往往会因为拿不住、忍不了而享受不到收益。基金投顾业务更强调将适当的基金投资组合策略提供给适合的投资者，有助于投资者长期持有、理性投资。

**4、费率设计强调以投资者为中心**

基金投顾的主要收费模式是按照管理的资产规模一定比例收费，这就决定了基金投顾要以客户盈利为中心——只有投资者收益高，才能持续提高管理规模，而不是从客户资产的短期周转上获利。收费模式的转变意味着试点机构与客户利益的一致性，有利于试点机构从投资者角度出发做“买方投顾”。同时，基金投顾成分基金的申购费一般为0折或者从投顾服务费中抵扣，降低因为组合成分基金频繁操作导致客户付出更多费用的可能。

**三、基金投顾业务更适合什么样的投资者？**

 1、完全不懂投资，有投资需求的“小白”投资者。

 2、投资收益率不佳，投资能力不足的投资者。

 3、虽然了解投资，但没有时间、精力的投资者。

 4、有理财需求的机构投资者。

**四、市面上有种叫公募FOF的产品，和基金投顾有什么不同？**

1、本质来说，公募FOF是一种标准化基金产品。基金投顾并不是一种产品，更多的是一种服务。基于投资者风险承受能力、投资偏好等情况，提供以投资者为中心的个性化财富管理服务，包括了投前匹配、投中账户管理和投后服务。

2、信息披露及沟通方式来说，FOF和其他基金产品一样，通常以季报、半年报、年报的形式进行持仓变动、资产配置等信息的披露，只有结果数据，并且有延迟。基金投顾交互多、信息更透明，向投资者披露持仓，并且也会提供定期账户报告，投资顾问与投资者之间的沟通会更为密切。

3、投资者体验来说，公募FOF更具有产品性质，投资者体验的是一种投资产品，容易将FOF和其他产品进行收益对比。基金投顾更加重视投顾服务，强调与投资者的沟通、对后市的预期管理和理性投资行为引导，体验度更高。