主管总编辑助理 齐琳 主编 孟凡霞 美编 贾丛丛 责校 唐斌 E-mail: news0518@163.com

新年策划

数量破6000只 公募基金去哪

2020年已信步走来。回顾2019，在资管新规的相关要求逐步落实、货币基金存量规模有序递减的背景下，公募基金规模仍旧创下历史新高。其中，股票型基金规模也从连续多年的低迷之中走出，重新站上万亿元高点。产品方面，2019年公募基金步入“6000+”时代，“大力发展权益类基金”的号角已然吹响。在推动行业整体发展的同时，公募基金也并未忘掉“受人之托，代客理财”的本源，备受期待的基金投顾试点正式落地，且已增至2批8家。新的一年悄然而至，公募基金又将走向何方，我们拭目以待。

近三年公募基金数量变化一览

2017年10月底	2018年10月底	2019年10月底
4676只	5454只	6270只

数据来源：中国证券投资基金业协会

规模
再度冲击14万亿 股票基金有望创新高

2019年正式收官，截至12月31日收盘，上证综指站稳3000点，报收3050.12点，全年涨幅达到22.3%。与此同时，深证成指和创业板指报收10430.77点和1798.12点，全年上涨44.08%和43.79%。

在股市的利好推动下，2019年公募基金规模迅速扩张。据中国证券投资基金业协会公布的最新数据显示，截至10月底，公募基金整体规模高达13.91万亿元，有望再度冲击14万亿元。

事实上，2019年2月底，公募基金规模曾达到14.29万亿元的历史新高，不过，彼时货币基金规模高达8.37万亿元。而随着2018年资管新规发布之后，“打破刚兑”“净值化管理”的要求逐步落实，传统的以摊余成本法估值的货币基金规模也持续下降，截至同年10月底，货币基金规模已降至7.11万亿元。

在货币基金规模有序下降的同时，必然有其他类型产品规模快速上涨，才能助推公募基金整体规模再次接近14万亿元，而包括股票型和混合型产品在内的权益类基金毫无疑问地成为了中坚力量之一。数据显示，截至2019年4月底，股票型基金规模达到1.03万亿元，这也是继2015年7月之后，股票型基金规模再破万亿元，10月底规模更是达到1.16万亿元。在混合型基金方面，也从2019年4月底的1.55万亿元，上涨至10月底的1.75万亿元。

对于权益类基金规模的快速上涨，沪上一家中型基金公司内部人士表示，一方面，是新发规模的大幅提升，以股票ETF（交易型开放式指数基金）为例，2019年全年新发规模近1600亿元，同比翻倍。与此同时，偏股混合型基金、科创主题基金等产品爆款频出，多只产品首募规模超过50亿元。另一方面，股市的上涨趋势也带动了基金净值的抬升，规模随之提高。“从2019年的最后两个月来看，股市再度出现明显上涨，虽然目前尚未有确切数据公布，但权益类基金，尤其是股票型基金规模也有望继续创下近年来新高。”上述内部人士如是说。

长量基金资深研究员王骅也认为，赚钱效应推动了股票ETF和明星基金管理爆款产品的大规模募集，同时，多种创新形式基金产品的推出也迎合了各类投资者的需求。2019年基金规模爆发的背后，离不开基金公司、渠道、市场环境的共同作用，而从另外一个层面讲，公募基金相对长期的投资方式逐渐深入人心，同时也激励着基金公司不断提升主动管理能力。

产品
步入“6000+”时代 权益类基金成主力

公募基金数量增长迅速，在2019年内再上一个台阶。截至2019年7月底，公募基金数量首次突破6000，达到6038只，较2018年同期的5325只，新增713只，涨幅约为13.39%。

权益类基金成为下一阶段公募基金市场争夺的关键。2019年7月，证监会主席易会满公开表示，需把握机遇，着力推动权益类基金的发展。要在提升权益类基金的占比上下功夫，提高研究能力、丰富产品类型、提升投顾水平、优化投资结构，让权益类基金成为资本市场重要的长期专业投资者。同年9月，证监会在北京召开全面深化资本市场改革工作座谈会时，提出的12个方面的重点任务中，也包括了“推动公募机构大力发展权益类基金”。

而这一导向迅速落实到实际操作过程中，据业内人士透露，2019年10月，证监会向部分基金公司下发了窗口指导，其中就提及将加快普通权益类基金的审批速度。此后，部分权益类基金审批提速，最短在申报后5日即获批，远快于此前2-3个月的审批流程。

另外，为强化长期评价导向，促进权益类基金发展，培育基金业长期发展的良好环境，2019年12月，10家基金评价机构还共同签署了《坚持长期评价 发挥专业价值》的倡议书，取消一年期基金评奖，主要考察三年及以上期限的产品业绩。

不过，在业内人士看来，权益类基金快速发展的同时，“产品同质化”“售后服务不足”等方面的问题仍然存在。例如，跟踪某一热门标的的被动指数基金超过40只，但这类产品的投资策略本就相近，数量的持续增加不仅为投资者在产品挑选时增加难度，也一度造成了费率等方面的不良竞争。

在该分析人士看来，对比海外市场，当前国内指数基金，甚至是权益类基金仍有较大的增长空间，但是盲目地跟踪某一短期热点并不可取，对于基金管理人来说，还是应找准自身定位，扎根擅长的领域，根据公司特色来进行权益类产品发展。

王骅则从销售模式上指出问题。他表示，公募基金在售前一般会把握市场热点，挖掘客户需求并进行对接。但是在这类产品的售中和售后服务上却略显不足，基金公司还是应该以专业投顾的视角进行服务，例如进行政策解读和机构行为分析，提示产品特色与风险并持续跟踪服务，进行需求动态跟踪与反馈，实时更新投资建议。

服务
投顾业务开门迎客 三类机构将获发展

基金公司加强投顾服务的工作已然在路上。2019年10月25日，证监会正式下发《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》。易方达基金、南方基金、华夏财富、嘉实财富和中欧钱滚滚共5家机构获得首批试点资格。在此之后，12月，蚂蚁基金、盈米基金和腾安基金3家独立基金销售机构也获得“入场券”。至此，基金投顾业务试点机构已达到2批8家。

北京商报记者了解到，目前，已有部分机构迅速搭建团队并尝试运作。例如，嘉实财富在2019年12月正式发布“嘉实财富投顾账户”，基于投资人财务状况和理财需求，提供量身定制的资产配置方案。据嘉实财富介绍，投顾账户在上线的第一阶段为投资者配置了安心账户、稳健账户、进取账户、特色账户四大类别的投资解决方案，由专业团队全程管理，依据投资人的个性化投资诉求及预期，提供不同的策略组合解决方案。

不同于嘉实财富的直接创建投顾账户模式，南方基金则是发布“司南智投”投顾子品牌，并与外部基金销售机构天天基金合作，采取基金公司接受客户委托，代客户开立直销账户以及天天基金代销账户，完成全市场产品的交易配置。据公告显示，南方基金自2020年1月1日起至同年3月31日止，还对公司投顾业务投顾管理服务费率实行3折优惠。

另外，华夏财富是基于自身原有的“查理智投”升级版，推出基金投顾服务，并结合理财场景对接资产增值、教育、养老服务。而据其余部分投顾机构人士介绍，目前投顾业务工作也已进入筹备阶段，不日将推出相关产品。

在盈米基金CEO肖雯看来，投顾试点从制度设计上推动了财富管理行业从“卖方代理”向“买方代理”的转型。在资管新规对财富管理行业与资产管理行业行为及价值观重构的大背景下，标志着中国的财富管理行业开始从以产品为中心转向以客户为中心，从粗放生长转向精耕细作。

同时，投顾的作用更多是提供资产配置和传播正确的投资理念，权益基金是真正能帮助投资者在未来挣钱的最好的工具。长期而言，投顾的使命是帮助和陪伴投资者渡过波动，长期持有权益资产，从而获得资本市场的回报，这也有助于推动全市场权益基金的发展壮大。

而对于投顾业务的未来发展趋势，有公募基金人士指出，目前，基金投顾还处于试点阶段，随着业务成熟，在投顾范围、投顾方类型、投顾服务的产品形态等方面都会更加丰富和多元化，从海外发展经验看，不同类型的投顾机构都会蓬勃发展。

首先，资管机构开展投顾业务，也是现有买方中介，以部分投顾基金公司为例，具备专业的投研团队和投研平台，可以将投研能力转化为投顾服务和投顾产品，例如资产分析服务、投资策略管理、投研报告服务等。其次，为投顾提供服务的投顾平台型公司，可能是现有的销售公司或互联网平台公司，凭借科技能力赋能投顾交易服务和客户需求匹配服务。此外，市场上还可能会产生独立的投顾公司，针对某一特定目标客群，提供针对性的服务。

北京商报记者 孟凡霞 刘宇阳

新春将至 中国银行信用卡商圈活动送福利

2020年悄然而至，春节也越来越近了。对于即将到来的佳节，采购年货节礼、朋友聚餐肯定必不可少，关注优惠福利，参加限时抢购，“精打细算”消费，如今也已成为很多人消费前内心活动的真实写照。

中国银行北京市分行立足首都消费市场，积极开拓，以信用卡为载体，推出了多项满减优惠活动，涵盖北京地区多个商圈，多重优惠足以帮客户省下好几个红包。

新落成的北京大兴国际机场，这座汇聚了休闲购物、亲子游乐、餐饮美食的“新国门”，如今已成为“美食购物天堂”，吸引着不少旅客打卡留念。在这里，中国银行信用卡为新春出行的旅客提供了实惠又便捷的服务体验。据了解，中国银行北京市分行与大兴国际机场餐饮商户合作，在2020年3月31日前，使用中国银行62开头银联标准信用卡绑定中国银行手机银行App、缤纷生活App，或银联云闪付App，通过二维码支付即可享受满减优惠，其中，单笔消费满50元减20元，封顶20元；满200元减80元，封顶80元，活动期间两项优惠单用户每月一共可享受2次。

作为我国空中门户和对外交流的重要窗口，北京首都国际机场每日客流量巨大，旅客们在机场的消费需求也十分旺盛。这里同样可以享受中国银行信用卡丰富的优惠活动，涵盖了麦当劳、肯德基、必胜客、同仁堂、星阳坊等90余家热门餐饮品牌的200余家门店。

除了覆盖两大机场商圈的优惠活动外，在北京朝阳大悦城，中国银行信用卡也推出了消费满减优惠。据了解，2020年4月30日前，通过微信支付绑定中国银行银联信用卡，在朝阳大悦城全场指定商户门店现

场消费，可享受满60元减20元，或满200元减30元，叠加最高立减50元的优惠，每用户每月限2次。对于这么一个客流密集，集众多购物、餐饮、娱乐、休闲、文化、教育主题活动于一体的潮流聚集地，优惠名额可是有限的，先到先得，额满即止。

如此多优惠福礼，无论是出行抵离京，还是逛街购物，使用中国银行信用卡，让客户轻松消费尽享实惠。

求稳成2019年度理财关键词 金融服务下沉普惠市场态势明显

2019年，你的理财关键词是什么？近日，陆金所统计了平台2019年理财人群数据，揭晓几大有意思的发现，比如理财人群愈发年轻化，18-25岁理财人群开始上升；又比如，求稳成为了理财人的一大关键词，公募基金、保险理财占据投资金额的前两位；更有趣的是，相比“一毛不拔”的金牛座，天蝎座更“爱财”。

在理财人群方面，2019年有哪些变化？根据陆金所提供的数据显示，18-25岁理财人群开始上升，金融服务更加普惠。

2019年全年，陆金所新注册用户365万，全平台用户数突破4400万，整体来看，金融服务往三四线城市的普惠人群下沉的趋势十分明显。

其中，三四线城市的新增用户数占比相较全平台呈明显的增长趋势，涨幅达到6.2%。而随着“95后”甚至“00后”千禧一代逐步迈入理财市场，18-25岁的新增用户群体所占比例在2019年开始出现小幅增长。同样，金融服务也开始惠及更多的“65后”中年理财群体，该年龄段的新增人数涨幅达到3.41%。

从新增用户的学历分布数据来看，高中、中专学历的普惠人群人数在2019年上升了6.5%。

高净值人群表现如何？根据陆金所提供的数据可以看出，高净值人群风险意识更强，持有产品数量为大众用户4倍。

从居民的投资观念来看，高净值人群的资产配置观念明显要强于大众理财用户，陆金所数据显示，2019年，投资额在0-100万元人民币的客户，平均持有产品数量为1.45个，而投资额在100万元以上的客户，更懂得“鸡蛋不要放在一个篮子里”的道理，平均持有产品数量达到了5.19个。

2019年，理财人的投资风格有哪些变化？根据陆金所提供的数据显示，公募基金、保险理财领衔，求稳成2019年度理财热词。

从陆金所2019年的整体投资金额来看，用户公募基金投资金额稳居榜首，保险理财紧随其后。但从交易涨幅来看，自2019年8月开始，保险理财涨势更为迅猛，其8-12月的平均交易量相比1-7月的平均交易量翻了一番。

在性别差异方面，2019年并没有太多变化，女性还是更擅长理财，不过，值得关注的是，在理财习惯方面，男女都爱“随存随取”。

陆金所提供的数据显示，女性用户比男性用户更爱理财这一点，在2019年并没有出现扭转：不管是全平台投资用户，还是2019年新增投资用户中，女性投资用户人数都几乎维持在56%，比男性投资用户数多了12个百分点。不过，在理财习惯上，男性、女性都普遍偏爱随存随取零钱理财产品。

而在星座方面，也出现了一些有意思的变化。相比大家眼中“一毛不拔”、擅长理财的金牛座，天蝎座在陆金所4400万的用户数中占比最高，达到了11%，接近500万人，紧随其后的分别是天秤座和处女座，占比分别为10%和9%。

在城市分布方面又有哪些变化？数据显示，最有钱的还是广东人。从理财人群的分布城市来看，四个超一线城市（深圳、上海、北京、广州）稳居前四位。而人数最多的前五个城市中，广东省占据三席，分别为深圳、广州和东莞。