责编 方彬楠 实习编辑 和岳 美编 张彬 责校 池红云 电话:64101949 bbtzbs@163.com

央行重启百亿逆回购 短期宽松空间仍存

月末将至,央行公开市场重启百亿元逆回购操作。10月24日,央行发布消息称,为维护银行体系流动性合理充裕,10月24日人民银行以利率招标方式开展了100亿元逆回购操作,期限7天,利率2%,与此前保持一致。

恢复百亿逆回购

由于有20亿元逆回购到期,央行10月24日公开市场实现净投放80亿元。

北京商报记者注意到,这是央行连续多个工作日操作20亿元逆回购以来,再次将规模加码至百亿元。

仲量联行大中华区首席经济学家兼研究部总监庞溟告诉北京商报记者,无论是之前一周的"地量"逆回购操作维持一定净回笼规模,还是10月24日实现一定的净投放,都说明央行近期实事求是、适时适度、灵活机动地维护流动性平稳运行的明显意图。考虑到央行上缴结存利润、留抵退税等流动性有利因素的边际效用逐步减弱,叠加政府债发行、财政缴税、境外利率环境变化等因素给流动性带来的压力,加上需要宽信贷继续支持稳增长、支持实体经济、支持宏观复苏态势,资金面和流动性方面应继续引起重视。

"当前货币市场依然维持量宽价低的局面。"资深宏观分析师王好进一步说道,10月央行MLF(中期借贷便利)全额续作显示了央行维护流动性合理充裕、资金价格稳定的意图。因此,谈及对市场影响,王好认为流动性依然不会是未来一段时间资本市场的主要矛盾,主导股票和债券波动的因素更多来自其他方面。

回顾本月MLF续作,继8、9月MLF连续缩量4000亿元之后,10月MLF"等量平价"续作。在业内人士看来,此举也表明在内外因素综合考量下,当前央行既不会大幅收紧流动性,也难以在量的层面过度支持流动性,整体符合央行引导资金利率逐步回归政策利率的初衷。

流动性总体平稳

另外,资金面上,北京商报记者注意到,10月24日上海银行间同业拆放利率(Shibor)集体上涨,其中隔夜Shibor上行16.4个基点,报1.394%;7天Shibor上行4.4个基点,报1.726%;14天Shibor上行11.3个基点,报1.811%。而在上个交易日同样出现短期利率全线上行的情况。

"跨月会导致货币市场资金价格适度走高,这是正常的季节性现象。"王好分析道,10月流动性跨月压力将较季末明显下降,预计央行可能会一直维持逆回购操作在百亿元规模附近,抑或在此基础上适度增量,流动性总体将平稳。

庞溟则进一步指出,结合央行近期对货币政策及经济的表态来看,资金面最宽松的时期或已过去,未来政策操作将继续保持总体稳健、松紧适度的节奏,公开市场操作将继续保持系统协同、精准调控,央行维护流动性合理充裕的态度将继续坚持不变。

可以说,保持流动性合理充裕,依然是维持宽信用、呵护修复、支持稳增长的基本前提和首要条件,也有利于为金融机构持续加大对实体经济、重点行业、薄弱环节的支持与呵护提供必要的保证。

仍有调节空间

从历史上看,央行在10月的公开市场操作和资金面表现方面,都一直释放出较强的稳定信号和导向。展望后续货币政策走向,庞溟预计,央行将继续加大稳健货币政策实施力度,综合运用数量、价格等多种货币政策工具,优化政策组合,维持流动性合理充裕状态,保持市场利率平稳运行,发挥好货币政策工具的总量和结构双重功能,更有力地支持实体经济。

植信投资首席经济学家连平则进一步分析,未来货币政策在稳增长方向上的调节是有空间的,但有必要理性看待其调节的空间。短期内货币政策有一定宽松操作空间,但空间相对有限。为了实现稳增长目标,货币政策仍要坚持"以我为主",把稳增长放在政策目标的首位;同时也要坚定地做好内外平衡政策方面的安排和考量,最大限度地降低外部负面因素对国内经济的冲击,有效控制可能发生的金融变量联动风险,维护金融市场的稳定;保持人民币汇率在合理均衡水平上基本稳定。

例如,从总量工具看,货币政策需要保持流动性合理充裕,保持短期资金利率水平维持在比较低的水平上。未来总量工具操作空间依然不小,尤其是准备金存在进一步下调的空间。

另从结构性工具看,最近两年来央行针对薄弱环节、重点领域推出了一系列再贷款再贴现工具,如煤炭清洁高效利用专项再贷款、科技创新专项再贷款、普惠养老专项再贷款、设备更新改造专项再贷款等,累计额度3.8万亿元。今年底到明年,结构性货币政策工具仍有一定的操作空间。

例如在包括支农、防疫、碳减排、交通运输等方面存在的困难也有可能做一些适当的支持,此外可能还会开拓一些新的领域,比如需求端、消费端等,总体看还是会有一定空间。

此外,从价格工具看,利率下调在未来可能有空间,但空间并不大。连平认为,一般贷款加权平均利率目前已经降到历史最低水平,存款利率也已是历史最低水平。在未来一段时间,短期利率大幅下行会受到一系列因素的制约。只有长端利率未来还可能有不大的调整空间。 北京商报记者 刘四红

基金投顾试点三年:机构大扩容"重投轻顾"难点未解

2019年10月24日,基金投顾服务正式开启买方时代。如今,基金投顾业务试点已有三年时间,展业机构也由最初的5家扩容至当前的60家。其中,部分机构表示在投顾业务的发展过程中取得较好成绩,实现服务客户与服务资产的突破。但与此同时,"重投轻顾"、投资者信心不足等难题仍待解决。

向专业服务迈进

回顾三年前的10月24日,证监会印发《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》,标志着投顾服务从"卖方时代"正式迈向"买方时代"。易方达基金、南方基金、华夏财富、中欧财富、嘉实财富也成为首批获得基金投顾试点资格的5家机构。

距今,基金投顾业务试点已有三年时间。不仅试点机构数量迎来大扩容,服务内容也正向专业服务迈进,买方投顾业务已成为行业风口。

部分投顾机构也不断升级专业服务以赢得客户认可。以中欧财富为例,截至目前,中欧财富累计推出陪伴材料超3000份,线上直播超80场,专业人工服务累计时长已达17280小时。中欧财富也与蚂蚁财富、陆基金、京东金融、雪球基金、招商证券、中信证券等20余家机构开展基金投顾业务合作,全平台服务用户超30万人。在专业升级下,中欧财富已有超50%的投顾用户开启跟投/定投服务。

作为国内首批拿到试点资格的3家独立基金销售机构之一的盈米基金,旗下投顾服务也发展迅速。据盈米基金CEO肖雯介绍,截至2022年7月1日,盈米基金的投顾服务资产规模行业突破300亿元,基金投顾签约客户超50万户。盈米基金投顾服务团队超140人,有超过40人的投研团队,现有专职研究员12名,专注于公募基金领域的投研工作,且团队核心人员均有超过十年以上的从业经验。

首批试点机构硕果累累,第二批投顾试点机构的评选进展也稳步进行,基金投顾的队伍持续扩容。公开数据显示,2021年6、7月,第二批机构获得基金投顾试点资格备案函,基金投顾的队伍进一步壮大。

据中基协公开表示,截至2021年底,已有60家机构参与试点,合计服务客户367万户,服务资产980亿元,日益壮大的基金投顾机构队伍也丰富着投资者投顾选择。从最新公告情况看,2022年尚未有新的试点机构获批,因此目前获批的基金投顾试点机构仍维持在60家。

"基金投顾业务试点以来,券商和公募基金机构积极参与,无论从规模的增长还是对持有人的服务都好于FOF推出早期。"华林证券资管部董事总经理贾志表示,"基金投顾业务在发挥专业机构投研能力的同时,更好地兼顾了客户服务;'三分投七分顾'成为行业共识,为客户提供了更好的持有体验。"

多项难题待解

尽管近年来基金投顾业务不断发展壮大,但仍有部分不足之处亟待完善。回顾此前,2022年4月,证监会发布的《关于加快推进公募基金行业高质量发展的意见》要求,有序发展基金投顾业务,逐步扭转"重投轻顾"展业倾向,提升投资者"精准画像"能力,着力发挥顾问引导作用。

肖雯也直言,"我们得出结论,投顾业务应该是'三分投七分顾',用我们长期的、不同形式、不同特点的投顾服务来改变客户基金投资的不理性行为,帮助他们克服'追涨杀跌'的习惯,从而在基金投资中获得收益"。肖雯介绍,盈米基金投顾组合主理人日常在做的投资者教育,不仅会跟客户分享投资原则和理财科普知识,提高客户的金融素养。在市场低位的时候,还会输出系列文章陪伴客户度过恐慌期和焦虑期,帮助客户留下来。

值得一提的是,客户陪伴也确实成为众多机构发展投顾业务时不容忽视的问题。中欧财富在接受北京商报记者采访时提到,基金投顾的"投"和"顾"是相辅相成的,做好"顾"的基础是在投资层面有一套体系化、更科学并经过验证的投研体系,需要投资端无论是在成分基金筛选、组合配置到每一次调仓都能做到有据可循,这样在通过"顾"陪伴用户的过程中才能做到有理有据,让用户可接受。

除"重投轻顾"问题外,个别机构也反映,在当前发展过程中,基金投顾业务展业仍面临市场业务发展处于初期阶段、投资者信心不足等多项问题。例如,中欧财富表示,其目前的基金投顾主要采用全委托的财富管理方式,但目前无论是我国的财富管理市场还是基金投顾仍处于发展初期,在让用户从认知到认可的过程中,如何建立信任是投顾机构需要共同攻克的难题。除此之外,基金投顾现阶段的另一个难点在于了解客户。投顾机构除了单方面提供服务外,还需加深用户洞察,了解他们真正需要的服务是什么,并通过产品设计和技术支持提供对应的解决方案。

此外,在不同的市场环境下,基金投顾业务的发展也面临着不同难题。肖雯坦言,投顾是经营客户信任的行业,信任的建立是一个长期的过程,理性之外,还需要情感的连接。对所有投顾机构而言,在熊市中经营客户的信任都面临巨大的挑战。

对于投顾业务展业过程中仍存的难题,公募某市场人士建议,可以从三方面进行突破。首先是多一些动态配置,建议提高投资者持有体验。其次,建议投顾多关注产品,FOF需多关注基金产品本身。再次则是在细分类型上、单类上、单品上最好能给出明确的投资建议。目前很多投顾只讲长期持有,投顾要明确投资和持有的目的,给出明确建议,动态配置。

有望助力个人养老金发展

除传统投顾业务外,在近年来监管部门大力推动个人养老金发展的同时,证监会也要求基金行业可借鉴基金投资顾问的实践经验,细分不同客户养老需求,形成多元化、多层次的投顾服务体系。

对此,上述公募市场人士建议,基金投顾确实需要多推荐养老产品,加强对于相关产品的研究,事实上,这一方面确实存在空白。"投资者可能只是关注基金,并没有关注FOF产品,但养老基金也是按照FOF方式运作,因此需要多关注FOF和养老基金,并做好对这类产品的研究和投顾工作。"

贾志则认为,个人养老金的发展除了政策支持以外,还需要投资者的养老意识提高,能够较早地规划个人养老金。

"基金投顾业务试点转常规以后,会有更多的机构参与进来,尤其是银行机构的参与会更有力地推动基金投顾业务的普及与发展。基金投顾业务解决了投资者选基难、配置难的问题,是基金投资的一站式终极解决方案,更多的机构加入可以提供更丰富的投顾策略,更好地推广,可以为更多投资者提供更好的服务",贾志如是说道。

财经评论员郭施亮也提到,个人养老金潜在市场值得关注,个人养老金需要不断开拓,并提供更有针对性、专业化的服务,提升基金投顾的竞争力。郭施亮还总结道,当前基金投顾业务逐渐倾向于头部效应,且专业化、创新性的特征逐渐明显,并且对客户的投资需求、专业化服务等,有着更深入的了解。近年来,基金投顾业务确实实现了快速发展,但不同机构的发展进度存在差异,服务费用、专业化能力以及获客成本等也有所不同,需要更有针对性的服务以及做好相应的服务匹配和客户匹配,提升投顾业务的竞争力。

综合当前发展情况,中欧财富表示,未来会继续在"投"和"顾"两个层面继续发力,探索更适合每位客户的基金投顾服务。中欧财富还提到,将通过继续加深对客户需求的洞察分析、提升投顾服务的内容、丰富投顾服务的形式进一步提升服务质量。

肖雯也表示,中国有非常多优秀的基金经理和资产管理机构,过去20年权益基金的投资业绩也相当不错,资管行业更多的注意力一直聚焦在如何提升基金产品的投资业绩上,投顾业务的推出让全行业更加重视和关心客户账户的投资收益和客户的投资体验。投顾机构也将更加注重帮助客户优化投资行为、改善盈利体验,进而取得长期的良好回报。

北京商报记者 李海媛 实习记者 郝彦