

日前，国金证券上线基金投顾业务——“国金100”，成为2022年又一家开启基金投顾业务的券商。

此外，中信证券、招商证券、国信证券、东方证券、兴业证券等第二批获基金投顾业务试点的券商已展业，行业竞争日趋白热化。在业内人士看来，这对组合管理人的投研水平提出了更高要求。

### 国金证券基金投顾业务上线

自2019年10月份证监会发布业务试点通知后，基金投顾业务正在成为券商新的角逐场。

2021年7月，国金证券公告收到证监会出具的《关于国金证券试点开展基金投资顾问业务有关事项的复函》，获批基金投资顾问业务试点资格。2022年1月，证监会、四川证监局正式同意国金证券基金投顾业务开业。经过4个多月的筹备，国金证券基金投顾业务正式上线。

“国金100”首批开放了5个组合策略，并配备“组合策略智能匹配系统”，帮助投资者根据财富目标及风险承受能力智能匹配适合的组合策略。

国金证券相关负责人在接受中国证券报记者采访时表示，基金投顾业务需要融合投资以及顾问服务等多项内容，公司以高管为首，专门建立了基金投资顾问业务投资决策委员会，同时，设立了基金投顾业务工作组，以公募基金投顾业务投资决策委

员会为最高决策机构，下设投研管理、业务推广、信息技术、合规管理与风险管理、运营管理等职能，以期可以用最迅速、最全面、最专业的组织力量，回馈客户。

目前，不少券商都把基金投顾作为客户财富管理的关键服务，国金证券也不例外。国金证券相关负责人指出，公司近些年积极打造“精准匹配”为特色财富管理服务，在推出便捷的交易工具、丰富多样的理财产品、严谨适当的融资工具和高品质咨询产品的基础上，充分使用大数据等金融科技，通过不同的服务匹配给合适的客户，以期更好地服务客户不同的财富管理需求。同时，也注重运用多样化的资产配置、定投、账户诊断等工具以及各类定制服务。

### 业务差异性更多来自“顾”

从目前参与基金投顾业务的券商来看，除第一批7家券商展业外，在第二批20家基金投顾业务试点券商中，已有中信证券、招商证券、国信证券、东方证券、财通证券、兴业证券、中泰证券、山西证券、南京证券和国金证券等券商展业，行业竞争日趋白热化。

随着越来越多的机构进入基金投顾业务，组合策略是否会面临同质化竞争？

国金证券相关负责人给出了三方面解释。首先，基金投顾作为券商财富管理转型的重要抓手，各家都十分重视，未来百花齐放、百家争鸣是这项业务的终局，虽然存在一定程度的同质化竞争，但更多机构的入场，也有利于这一投资模式的快速推广，让更多投资者关注基金投顾模式，进而可能更快改变目前“基金赚钱基民不赚钱”的窘境。

其次，在基金投顾中包含资产配置以及基金筛选环节，随着入场机构的增多，对组

合管理人的投研水平提出了更高的要求，需要不断提升投资各环节，但是竞争带来的是进步，最终受益人是广大的投资者。

最后，组合策略只是基金投顾中的一方面，所谓“三分投七分顾”，这项业务的差异性更多来自“顾”这个环节，将这项业务真正从服务的角度去开展，将是最终能够获得广大投资者认同的关键。

### 券商业务迎来发展新契机

券商财富管理的核心优势是顾问能力，基金投顾是券商财富管理核心抓手。华东某券商投顾业务人士对中国证券报记者表示，在居民理财多元化的背景下，基金投顾业务能通过更专业的视角，扩大投资者的理财能力圈，运用不同的投资理财策略，应对不同的市场变化以及客户需求。从行业发展的角度来理解，基金投顾业务可以说是买方财富管理的重要转型机遇。

国海证券分析师杨仁文指出，我国的基金投顾业务正在经历从卖方销售到买方投顾的转型，因此基金投顾业务需要从客户端入手，以更加完善的功能和更有特色的策略抢占市场。具体的发展方向可以有三类：细分风险、确定收益目标和明确资金用途。

国盛证券非银分析师赵耀表示，券商投顾队伍规模优势显著，试点机构数及业务体量也在快速扩展，费率虽不具显著优势且大部分以自有APP为主渠道服务自有客户，但也有券商积极加强与第三方平台和中小银行合作，争取弯道超车。在长期居民资产配置转移的大方向上，券商业务迎来新的发展契机，推动盈利结构的优化和改善。

编辑：郑雅烁