

雪球专刊 314 期——我眼中的基金投顾

第 314 期

2022/10/18

出品人：方三文

策划：冯冬杰

封面设计：贺永桢

浙版数媒

目录

关于《雪球专刊》

内容概要

章节介绍

- 1、一文读懂基金投顾的投资价值
- 2、基金投顾三部曲
- 3、基金投顾的远大前程、蓬勃的现状与不足
- 4、为什么现在又建议别买基金→买基金投顾了？
- 5、我反过来向我的投顾们解释基金投顾是什么
- 6、一文读懂基金投顾和 FOF 的区别
- 7、从 27 只投顾产品里，选出 4 只表现优秀的组合
- 8、选择基金投顾时千万别踩这些坑

关于《雪球专刊》

《雪球专刊》是国内领先的投资交流交易平台“雪球”上的用户讨论集锦。本专刊全部内容均由雪球社区每日产生的大量高质量财经类 UGC 产生，按照不同专题进行组织、编辑和校对。专门为渴望财务自由，想拓展财经知识却无法长时间使用雪球的朋友，提供最好的阅读体验。

关于雪球：

雪球公司成立于 2010 年，起步于投资社区，现已经成为国内领先的集投资交流交易一体的综合财富管理平台。

经过十年的发展，雪球已拥有超过 4300 万注册用户，聚集了中国对投资最感兴趣、最有见解、对权益类资产接纳度最高的人群。

雪球在市场上的独特品牌、用户和商业模式，获得了顶级资本的青睐和加持，公司先后获得包括红杉、五源、干橡、蚂蚁、兰馨等机构总金额数亿美元的融资。

雪球公募基金代销业务依托雪球旗下雪球基金开展。雪球基金拥有证监会核发的第三方基金销售牌照，接受证监会监管，由浦发银行全程监管资金，是合规开展业务的持牌机构。

知识产权：

此电子周刊中内容版权由对应的用户和雪球共同所有。第三方若出于非商业目的，此电子专刊的内容转载，应当在作品正文开头显著位置，注明原作者和来源于雪球。

若需要对作品用于商业目的，第三方需要获得原作者和雪球的单独授权，并按照原作者规定的方式使用该内容。转载授权等相关事宜，请发邮件到 secretary@xueqiu.com。

本刊部分图片和文字来源于网络，如有侵权，请和我们联系。

内容概要

自 2019 年 10 月 25 日，首批 5 家基金投顾试点获批以来，基金投顾业务不断放开。在短短不到三年时间内，全市场获取基金投顾牌照的机构就已达 60 家，可见监管想要发展投顾业务的决心。根据证监会的定义，基金投顾是指接受客户委托，按照合同约定向客户提供证券投资基金以及中国证监会认可的其他投资产品的投资建议，辅助客户做出投资决策或者按规定代理客户办理交易申请的经营性活动。也就是说，基金投顾服务可以分为三个部分：

- 1、为客户提供投资建议；
- 2、辅助客户做出投资决策；
- 3、代理客户进行交易。

一句话总结：“代理投资”即为“投”，“投资建议”和“辅助客户”则是“顾”。

可是投顾产品雷声大雨点小，在市场上的存在感一直比较低，很多投资者也对于投顾产品比较茫然，并不了解他的真正价值所在。在雪球，有很多基金创作者对基金投顾有长期关注和深入理解。

本期雪球专刊选取 8 篇好文，希望对你了解和投资基金投顾有所帮助。

章节介绍

1、一文读懂基金投顾的投资价值

摘要：基金投顾的顾名思义就是“授权委托，代客理财”，一般指的是接受客户的委托，完全帮助客户挑选基金，构建基金投资组合，后期对基金组合进行调仓止盈等操作，能够做到专业的事情交给专业的人去做更放心、更省事。

2、基金投顾三部曲

摘要：相比原来的基金组合，现在的基金投顾组合拥有更省心的自动调仓服务，投顾机构定期出具投顾运行报告，披露该时期的调仓记录与说明。

3、基金投顾的远大前程、蓬勃的现状与不足

摘要：投顾产品为投资者投顾新的工具，如果投顾能将有效的策略推荐给投资者，有效地引导投资者的投资行为，避免过强的顺周期投资，将能使投资者获得更好的收益曲线。

4、为什么现在又建议别买基金→买基金投顾了？

摘要：我们应该搞清楚，我们来做投资是为了赚钱的，而不是为了争口气。当年就有很多人放弃炒股转为投基金进而实现了盈利，现在也可以转为买投顾，争取获得更好的盈利。

扪心自问，作为一个普通投资者，自己有没有能力战胜机构投资者？有没有这个精力？如果答案都是否定，那就没必要和自己的钱过不去了。

5、我反过来向我的投顾们解释基金投顾是什么

摘要：基金投顾产品不能满足大众想象中的“躺赚”需求。在欧美成熟市场，1%的投顾服务 60%以上 AUM，发展基金投顾业务，本身就是千军万马闯独木桥。市场盈亏格局服从二八定律。

6、一文读懂基金投顾和 FOF 的区别

摘要：基金投顾和 FOF 基金一样，都是购买的一篮子基金，都是基金中的基金。那么这二者有什么不同呢？FOF=“投”=基金买手；基金投顾=“投”（30%）+“顾”（70%）=一整套服务体系。

7、从 27 只投顾产品里，选出 4 只表现优秀的组合

摘要：我们选取的四家投顾公司的产品是跑赢偏股基金指数的，这四只投顾产品分别是景顺长城犇犇全明星、嘉实全明星精选组合、交银全明星、易方达激进投资策略。

8、选择基金投顾时千万别踩这些坑

摘要：由于投顾产品的持仓不透明或滞后公布，如果观察到投顾产品描述的投资风格和实际的持仓风格不一致时，我们就应该尽可能地避免持有这种挂羊头卖狗肉的投顾产品。

1、一文读懂基金投顾的投资价值

作者：@小象漫步

时间：2022-10-03

基金投顾的顾名思义就是“授权委托，代客理财”，一般指的是接受客户的委托，完全帮助客户挑选基金，构建基金投资组合，后期对基金组合进行调仓止盈等操作，能够做到专业的事情交给专业的人去做更放心、更省事。

然而，这样的投资方式在国内目前还不是很流行，毕竟我国资本市场依然是以散户投资者占多数，也是市场中大部分个人投资者很难获得长期稳健收益的原因，所以，有必要对基金投顾做进一步的深入了解。

一、基金投顾的历史来源：

早在 1940 年，美国颁布了投资顾问法，以规范管理投资顾问开展投资咨询相关活动过程中的各项行为。经过 70 余年的发展，美国的基金投顾市场极度成熟。根据 IC12020 年发布的《美国投资公司发展报告》，在通过 401k、403b、IRA 等退休计划之外渠道投资共同基金的家庭中，有 50%的家庭通过投资顾问购买基金，其中选择独立财务顾问的家庭占比最高，达到了 28%。与之相对，通过

直销渠道购买基金的家庭仅占到 32%。可见，投资顾问在美国已经成为个人投资者的主要选择，也是美国投资者购买基金的最主要渠道。

美国家庭投资者购买共同基金的渠道	各渠道选择的家庭数量比重
养老金计划之外	
1、专业投资顾问	50 %
其中：综合服务经纪商	26 %
独立财务顾问	28 %
银行客户经理	21 %
保险代理人	9 %
会计	7 %
2、直接从市场购买	32 %
其中：直接通过共同基金购买	19 %
折扣经纪商	21 %

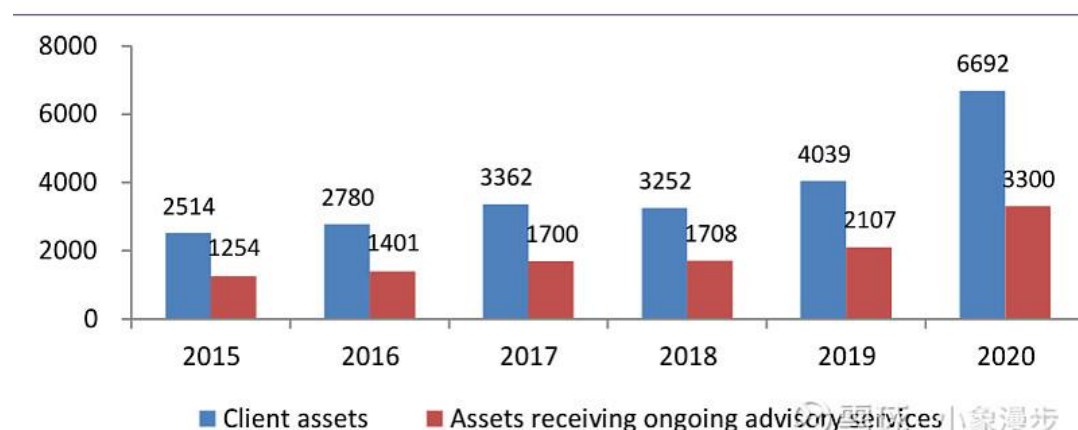
其中,投顾业务在美国衍生出了很多模式各异成功案例,但总体来看,都是在“投”与“顾”之间的平衡,而最有代表性的是先锋领航集团 (Vanguard)、嘉信理财 (Charles Schwab)、美国智能投顾公司 (Betterment)。

1. 先锋领航集团 (Vanguard)，以专业制胜，以“投”为抓手。Vanguard 的成就: Vanguard 在资管领域已经是行业龙头，截至 2020 年 1 月，公司在管规模 6.2 万亿美元；同时 Vanguard 在投顾服务方面也相当成功；先锋基金依托庞大的共同基金库，向投资者提供各种类型的个性化服务。较为成功的是以 FOF 形式为代表特殊场景策略(例如退休计划、教育等)，以及线上投顾(Vanguard Personal Advisor Services)。

大致退休年限	基金	规模（亿美元）
45	VanguardTargetRetirement2065	1.06
40	VanguardTargetRetirement2060	27
35	VanguardTargetRetirement2055	69
30	VanguardTargetRetirement2050	152
25	VanguardTargetRetirement2045	225
20	VanguardTargetRetirement2040	245
15	VanguardTargetRetirement2035	323
10	VanguardTargetRetirement2030	336
5	VanguardTargetRetirement2025	399
0	VanguardTargetRetirement2020	325
VanguardTargetRetirementIncome		167

2. 嘉信理财 (Charles Schwab) , 作为传统投“顾”的集大成者。Charles Schwab 的成就:截至 2020 年底, 公司客户总资产达到 6.69 万亿美元, 过去 5 年复合增速 21.7%, 接受投顾服务的客户资产 3.3 万亿美元, 过去 5 年复合增速 21.4。

Charles Schwab 客户资产情况 (billion)



3. 美国智能投顾公司 (Betterment) , 对于“顾”的革新, 享受先发优势。Betterment 的成就: Betterment 成立于 2008 年, 其于 2010 年正式上线智能投顾业务, 是美国最早涉足智能投顾行业的公司。目前 Betterment 的智能投顾管理规模约为 220 亿美元, 仅次于 Vanguard 和嘉信 SIP, 排名全市场第三。

先发优势是公司成功的最大原因：公司是最早的智能投顾之一，运用算法直接线上完成传统投资顾问的很多功能，诸如分散化投资，组合再平衡，税收亏损收割。而且相对传统投顾，Betterment 提供的费用更低，门槛更低。

Betterment 业务线

Cash	Investing	Retirement	Learn	About	More
Cash Reserve	Investments	Planning	FAQs	Contact us	Betterment 401(k)
Checking	Tax savings	Retirement Income	Article Library	Pricing	Betterment for Advisors
	Accounts	IRAs	Videos	Press	Betterment Shop
		Rollovers	Legal	Careers	

同时，从美国目前的基金投顾行业格局来看，并没有某类机构一统天下。这个行业足够大，不同模式的公司均有发展空间。Vanguard、Charles Schwab、Betterment 三家机构在投顾领域都是成功的商业案例。三家机构的发展路径截然不同，但相同之处便在于结果，均实现了管理规模的大度提升。

所以，对于投顾机构来说，其成功的关键因素就是通过一切方法实现管理规模的提升，例如，充分利用自身的资源禀赋(投研、客户、投顾团队等等)，机遇(政策、科技等)，积极进行创新(包括产品或者模式)，为客户创造更佳的投资体验以及服务价值。

二、国内基金投顾公司及机构都有哪些，运作模式如何？

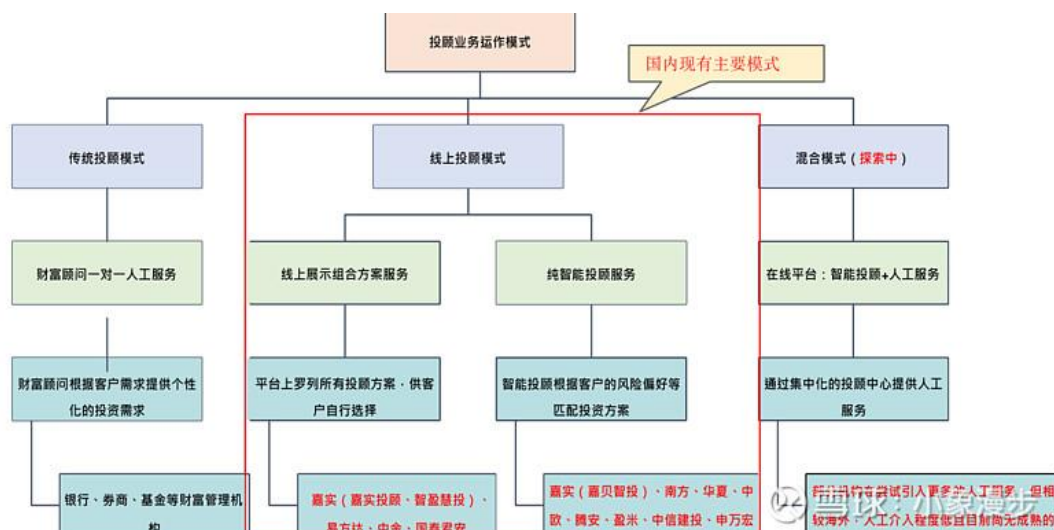
1. 从国内基金投顾市场看，自 2019 年公募基金投顾业务试点以来，目前共计 60 家机构获取试点资格。其中，包括 25 家基金公司及其子公司：易方达基金、南方基金、华夏财富、嘉实财富，中欧财富、工银瑞信基金、博时基金、广发基金，招商基金，兴证全球基金、鹏华基金、汇添富基金、华安基金、银华基金、交银施罗德基金，华泰柏瑞基金，景顺长城基金、民生加银基金，富国基金，万家基金，建信基金、国海富兰克林基金、国泰基金、农银汇理基金、申万菱信基金。

29 家证券公司：国泰君安证券、华泰证券、申万宏源证券、中信建投证券、中金公司、银河证券，国联证券、兴业证券、招商证券、国信证券，东方证券、中信证券、浙商证券、安信证券，光大证券，平安证券、中银证券、山西证券，东兴证券，南京证券、中泰证券，财通证券、华安证券，国金证券、东方财富、华宝证券，华西证券、华创证券、渤海证券。

3 家银行：工商银行，招商银行，平安银行。

3 家三方独立销售机构：蚂蚁基金(先锋领航)、腾安基金、盈米基金。

2. 从运作模式上来看，目前，所有试点机构都采取了线上展业为主的模式。但不同类型机构的运作模式特色鲜明，符合各自风格和资源禀赋。



其中，公募基金积极与第三方渠道合作，输出投顾策略，获取外部客户；第三方基金销售平台均是在体系内进行客户渗透，但腾讯与阿里的运作模式又截然不同。

比如，腾讯投顾策略均是多家公募基金引进，暂无自身投顾策略；阿里则是与先锋基金成立投顾公司—先锋领航投顾(上海)投资咨询，设计投顾策略。

同时，试点券商中除国联证券以外，其他的均是在内部发展，而国联证券由于客户规模较小，除了内部发展还积极与外部渠道进行合作，输出投顾策略。

三、基金投顾的策略类型、投资范围、投资门槛以及投顾费率怎样？

1. 投前策略推荐模式主要有：系统推荐和货架式。

表 4 各类型投顾试点机构策略推荐模式比较

策略推荐模式	系统推荐				提供全部投资组合，自行选择
	根据系统匹配策略	风险测评问卷匹配策略（不得高于证券账户风险）	目标导向问卷匹配策略	根据风险和投资目标匹配策略	
	蚂蚁	、银河、国联	华夏、中欧、腾安、盈米、华泰	嘉实（嘉实智投）（无法看到匹配以外的投资组合）	

资料来源：各公司官网，

系统推荐是通过问卷调查、应用场景等引导出合适的策略组合；

货架式是投资者自行选择机构在平台上为投资者提供全部的投顾策略，只要投资者所选投顾策略的风险水平符合自身的风险等级即可。

从优劣来看，系统推荐能够更准确的把握客户的需求，但存在与真实需求不服的可能；而货架式优点在于简单便捷。

2. 对于已上线基金投顾品牌评测的基金投资范围，主要覆盖了全市场的公募基金。

表 5 各类型投顾试点机构基金投资范围比较

基金投资范围	全市场公募基金	仅限于公司旗下公募产品
	嘉实（嘉实投顾）、华夏、南方、中欧、易方达、蚂蚁、腾安、盈米、银河、中金、国联、国泰君安、华泰	嘉实（嘉实投顾（周收优选）、嘉实智投、智盈慧投）

资料来源：各公司官网，

根据数据统计显示，目前已运作的投顾组合的基金投资范围，结果显示大部分机构覆盖了全市场的公募基金，无论是本来就有基金销售的牌照的第三方销售机构和券商，还是基金公司均如此。

但是，较为特殊的是嘉实的嘉实投顾中的“固收优选”策略和嘉实的“嘉贝智投”和“智盈慧投”，目前仅投资嘉实基金旗下基金产品。

3. 投中组合策略类型：以场景定策略、以投资时间定策略、以投资目标定策略、以风险偏好定策略、以资产类别定策略以及其他。从已有的样本来看，以投资目的定策略以及以风险偏好定策略两种占主流。

策略分类	机构名称	具体策略
以场景定策略	腾安基金	求稳的钱/生钱的钱/要花的钱/教育理财/养老理财
	华夏基金	养老智投/教育智投
以时间定策略	中欧基金	现金增强/季季乐稳健回报/双季乐稳健增强/年年乐偏债进取/经典股债均衡/超级股票全明星
	明星	
以投资目标定策略	华泰证券	打理闲钱/跑赢通胀/追求收益
	中金公司	流动性账户/稳健账户/增值账户
	易方达基金	保守理财/力求战胜通胀/希望财富增值/追求高收益/积极挖掘权益机会
以风险偏好定策略	盈米基金	活钱管理/稳健理财/长期投资
	国联证券	睿安盈/睿平衡/睿稳健/睿进取/睿精选
	银河证券	安心投、稳健投、灵活投、进取投
以资产类别定策略	蚂蚁基金	安睡增值/稳步增利/安远求盈/安稳回报/步步为营/稳中求胜/攻守兼备/动态进攻/锐意进取/全面进攻
	南方基金	司南安鑫/司南锐进/货币增强/稳健理财/追求增值/追求高收益
	星选货币/星选权益/星选理财/匠心配置	
止盈策略	嘉实基金	权益甄选/固收优选/货币增强
	华夏基金	固收增强/权益优选/养老智投/教育智投/货币优享
	中欧基金	现金增强/经典股债均衡/超级股票全明星
止盈策略	中欧基金	幸福八八小目标
	华夏基金	小常乐目标盈
	南方基金	南方小目标
	嘉实基金	智盈慧投

4. 已上线的投顾品牌的投资门槛：

目前市场看，各机构投顾策略的投资门槛大多集中在 1000 元以内，十分的亲民，其中盈米的投资门槛最低，仅为 100 元，腾安的投资门槛为 200-500 元，能够较好地吸引长尾客户，投资门槛最高的是南方的“司南定制”系列，投资门槛为 10 万元，另外在投资金额的设置上较为特殊的是国联证券，其要求客户的投资金额必须为 1000 元的整数倍。

表 10 各类型投顾试点机构投资门槛比较

投资门槛	1-1000 元起	10001-10000 元起	100001-100000 元起	其他（跨度较大）
	华夏、南方（除司南定制）、嘉实（智盈慧投）、中欧、蚂蚁、腾安、盈米、易方达、（R1&R2）、银河、中金、国联（1000 元的整数倍）、国泰君安、华泰（短债精选、国内安益）	嘉实（嘉贝智投）、（R3）、华泰（除短债精选、国内安益）	南方（司南定制）	嘉实（嘉实投顾）（500-10000 元起）

资料来源：各公司官网，

另外，部分机构对投资者账户总资产和追加金额有一定的要求。从账户总资产要求看，要求投资者账户总资产大于等于 5 万元，其他机构均无此类要求。从投资

金额的追加要求看，国泰君安要求追加金额 500 元起、嘉实部分策略和要求追加金额 1000 元起、南方的“司南定制”要求追加金额 1 万元起，而华夏的“小常乐目标盈”、中欧的“幸福八八小目标”、嘉实的“智盈慧投”要求客户一次性投入，运作起始日后不再接受投资者的参与及追加。

5. 从投资组合策略费率来看，目前已上线的投顾品牌的**投顾费率在 0.15%-1.5%/年之间**。但为了增加吸引力，很多投顾机构都给予**底层基金申购费以及投顾费一定的折扣**。

表 13 各类型投顾试点机构投顾费率区间比较

投顾费率区间	0.15%-0.5%/年	0.15%-0.75%/年	0.15%-1%/年	0.15%-1.5%/年	其他
	嘉实（嘉实智投、智盈慧投）、华夏、南方、蚂蚁、易方达	中欧、腾安	嘉实（嘉实投顾）、中金、国泰君安	银河、、国联、华泰	盈米（上限 500 元，实际可全部抵扣）

资料来源：各公司官网。

其中，最高的是的“追求高收益”和“追求增值系列(步步为营策略)”，投顾费率为 1.5%/年，最低的是南方的“想稳健理财”系列和中欧的“活钱管理”系列，投顾费率为 0.15%/年。值得注意的是，盈米基金目前实际上并未收取投顾费用，盈米设置的投顾费用上限为 500 元，但在可被交易手续费(基金的认购费申购费)完全抵扣，投资者实际所需支付的投顾费用相当于 0 元。

同时，投后服务目前有线下咨询，策略和市场分析，投资者教育等内容，投后服务作为投顾业务的重要环节，关系着用户的留存与增员，也是影响投顾品牌的重要环节。目前，各家机构也都在积极摸索之中。

四、各类机构基金投顾业务资源禀赋对比

目前，国内基金投顾市场看，各类机构在资源禀赋上各有优劣。从自身投研能力、投顾服务能力、产品获取能力和客户基础四个方面对各类参与者进行对比分析。

类型	自身投研能力	投顾服务能力	产品获取能力	客户基础
基金公司	资产管理机构，自身投研能力强	新建体系，投顾团队人数少，前期以智能投顾为主	单一基金公司内部产品的数量和种类均相对有限	直销渠道自身客户积累少，客户基础相对薄弱
	★★★★	★★	★★	★
第三方基金销售机构	销售机构，自身投研能力弱	智能投顾为主，主要通过金融 IT 技术来实现投顾业务	基本覆盖了市场上的大部分基金产品，且有较强的溢价能力	客户数量庞大，以长尾客群为主
	★	★★	★★★★	★★★★
券商	多元化的财富管理机构，自身投研能力较强	多年证券投顾服务经验，有相对专业的团队	基本覆盖市场上的大部分基金产品，但其销售能力和议价能力略逊于	客户数量较多，以权益类投资客群为主，客户的风险偏好承受能力相对较高
	★★★	★★★★	★★★	★★
银行	固收投研能力强，权益投研能力弱	多年理财顾问服务经验，团队构建成熟	产品线丰富，且溢价能力强	客户数量庞大，且有不少高净值客户群体，但多数客户的风险承受能力较低
	★★	★★★★	★★★★	★★★★

整体上来看，**基金公司的优势主要在于自身投研能力**，拥有专业的投研团队，经验丰富的基金管理人。投顾服务能力、产品线和客户基础是基金公司的短板。其中，第三方基金销售机构的优势是能够与全市场进行产品合作，且拥有的客户资源非常丰富，不过在其自身投研能力上的短板明显。

但是，对于券商而言，各面相对比较均衡，没有明显的短板，投研能力与投顾服务能力是其相对优势，客户基础与产品丰富度相对弱势。

另外，银行方面，庞大的客户基础和成熟的理财顾问体系是其突出优势，不过自身投研能力不强，特别是权益端，是银行的短板。

可见，国内基金投顾要想快速发展起来，需要各方做到“扬长避短”。尤其是当下国内基金投顾最为普遍的基金公司，通过升级完善资产配置能力，巩固投研优势。

如，Vanguard 在投顾业务上的核心竞争优势就在于“投”的专业性，对基础产品的理解以及成熟的资产配置理念。这与我国当前公募基金的投研体系有一定区别，当前公募基金更重视自下而上的研究以及基金经理自身的投研水平。资产配置研究对投资理论与量化能力有较高的要求。应当尽快扩充资产类别以及海外资产的跟踪研究以及对资产配置理念进行系统化建设，弱化单个管理人对于组合策略的影响。

五、基金投顾与基金组合、FOF 对比

根据证监会《证券投资基金投资咨询业务管理办法（征求意见稿）》中基金投资顾问业务是指：接受客户委托，按照合同约定向客户提供证券投资基金以及中国证监会认可的其他投资产品的投资建议，辅助客户作出投资决策或者按规定代理客户办理交易申请的经营性活动。

基金投顾属于基金销售的一种，基金投顾与基金组合、FOF 对比如下：

基金投顾 VS 基金组合 VS FOF			
	基金投顾	基金组合 (2021年11月《关于规范基金投资建议活动的通知》之前)	FOF
本质	●基金产品组合+投顾服务	●基金产品组合+投资建议	●标准化基金产品
参与主体	●基金投顾持牌机构	●基金管理人持牌机构或基金销售持牌机构	●基金管理人持牌机构
产品形式	●基于客户需求的个性化基金组合产品	●基于客户需求的个性化基金组合建议,属于基金投顾在产品端的表现形式	●标准化基金组合产品
投资范围	●公募基金	●公募基金	●FOF大部分资产投向基金,部分FOF可20%直接投向股票、债券等资产
服务范围	●非管理型基金投顾(基金投顾提供投资建议,客户自己决定是否根据建议进行跟投) ●管理型基金投顾(基金投顾主理人代客交易决策)	●投资建议,不能代客理财	●投资经理管理产品并定期披露相关信息
收费类目	●投资顾问费以及基础固定费用	●投资建议费	●管理费、托管费、认/申购费、赎回费等基本费用
投顾服务	●非常重要,需建立全过程投资者教育与陪伴	●重要	●非重点关注

制表: 华经产业研究院 (www.huajing.com)

基金投顾的本质: 基金产品组合+投顾服务;

参与主体: 基金投顾持牌机构;

产品形式: 基于客户需求的个性化基金组合产品;

投资范围: 公募基金;

服务范围: 非管理型基金投顾 (基金投顾提供投资建议, 客户自己决定是否根据建议进行跟投); **管理型基金投顾** (基金投顾主理人代客交易决策);

收费类目: 投资顾问费以及基础固定费用;

投顾服务: 非常重要, 需建立全过程投资者教育与陪伴。

通过对比, 也可以发现基金投顾比 FOF 更具人性化, 灵活度强, 投资体验效果也会更佳。能够充分的根据投资者个人的风险需求进行相关产品的匹配, 并且进行对投资者进行长期的投资跟踪与服务。尤其是对于大部分基金小白而言, 基金投顾会最好的基金投资第一选择, 也是学习与投资一起成长的好方法。

2、基金投顾三部曲

作者: @本伟量投

记得一开始是各种投资者开的基金组合，由于合规的原因最终升级为基金投顾，那么这篇文章，我从三个方面阐述基金投顾的原理。

我认为也不必对某只或多只基金投顾产品进行测评，只有适合自己才是最好的。

第一部分，基金投顾是什么？和自己买基金有什么差别？

“投”即“投资”，“顾”即“顾问”，这是一种全程委托的投资形式，客户出资，基金投顾管理人接受委托，代客户进行基金品种、份数、时机的选择。

如果要做类比的话，有些像证券界的私募基金，从标的上看又和 FOF 基金类似。由于全程托管，利好基金新手、工作忙碌的朋友以及选择困难的投资者。

第二部分，基金投顾是如何运作的？

一般来说，基金投顾需要依托团队优势，从全市场一万多只基金中筛选出长期品质优秀，投资原理清晰的基金，进行长期跟踪，并严格入选投顾基金池。

其次，根据客户需求完成产品设计，在投顾基金池中选出成分基金，并通过相关投资限制，构建投顾组合方案。

最后，根据持续跟踪和回顾组合表现，结合宏观经济环境研判，对组合标的进行动态调整。

相比原来的基金组合，现在的基金投顾组合拥有更省心的自动调仓服务，投顾机构定期出具投顾运行报告，披露该时期的调仓记录与说明。

第三部分，如何挑选适合自己的基金投顾？

时至今日，尽管很多事情在技术上已经不存在问题，但人的问题永远是最大的问题。

如何挑选适合自己的基金投顾？

如何选择好的私募基金？

如何选一只好股票？

如何选一只好基金？

我认为这一部分的难才是核心难点，我不认为寥寥几语就能解决这个问题，但所谓的好基金投顾必须是满足自身需求的投顾。

首先，明确自己的投资需求，比如目标收益，可承受回撤，预期持有时长。

其次，观察策略理念和资产配置是否匹配自身需求。

再次，观察策略的历史业绩，了解策略的起购点和投顾费率，同时还可以对管理人的基本信息和综合实力进行侧面筛选。

3、基金投顾的远大前程、蓬勃的现状与不足

作者：@lanse001

时间：2022-09-30

雪球发起来我眼中基金投顾的征文，下面我来谈谈对于基金投顾的一些看法，欢迎球友批评指正。

一、基金投顾的远大前程：

1、中国居民资产配置多元化趋势决定了未来基金投顾业务的发展潜力巨大。

我国居民资产配置的 TOP3 聚焦在房产（64.66%）、现金存款（18.83%）和股票（5.26%）上，合计 88.75%。

目前，居民资产配置中投资基金占比仅 0.91%，远低于美国的 7.19%、德国的 4.37%、英国的 2.87% 和日本的 2.46%。

截至 2021 年底，国内资管行业总规模 133.7 万亿元，同比提升 11%，未来如果达到发达国家的类似水平，基金投顾规模将有很大的空间。

2、市场政策推动基金投顾快速发展。

2021 年 11 月以来，基金投顾业务相关政策文件陆续发布，基金投顾业务投资者保护和监管体系逐渐成形。中国基金投顾市场的监管环境将向着严格化、规范化的方向发展，从而保障基金市场能长期健康发展。相信在全市场机构和监管部门的共同推进下，基金投顾将逐步成为中国居民投资的首选品种之一。

二、基金投顾的意义：

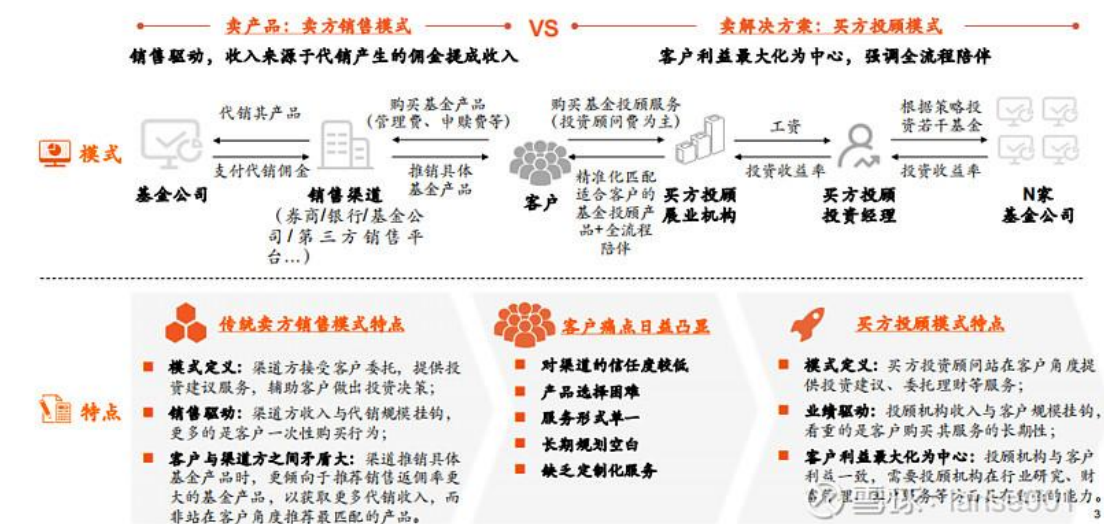
（一）基金投顾改变了基金产品销售模式，特点是：

1. 买方投顾模式：以客户价值为核心。

2. 代客交易决策：可代替客户做出投资品种、数量和买卖时机的决策，并代替执行；

3. 收取投资顾问费为主：传统卖方销售模式收取与销售规模、客户换手率呈正向相关的管理费、申购费、赎回费等，买方投顾模式下的基金投顾业务按客户资产规模收取投顾服务费，管理费、申赎费等传统收入款项普遍通过投顾服务费抵扣的方式操作，一定程度上可以防止客户追涨杀跌等不理性行为。

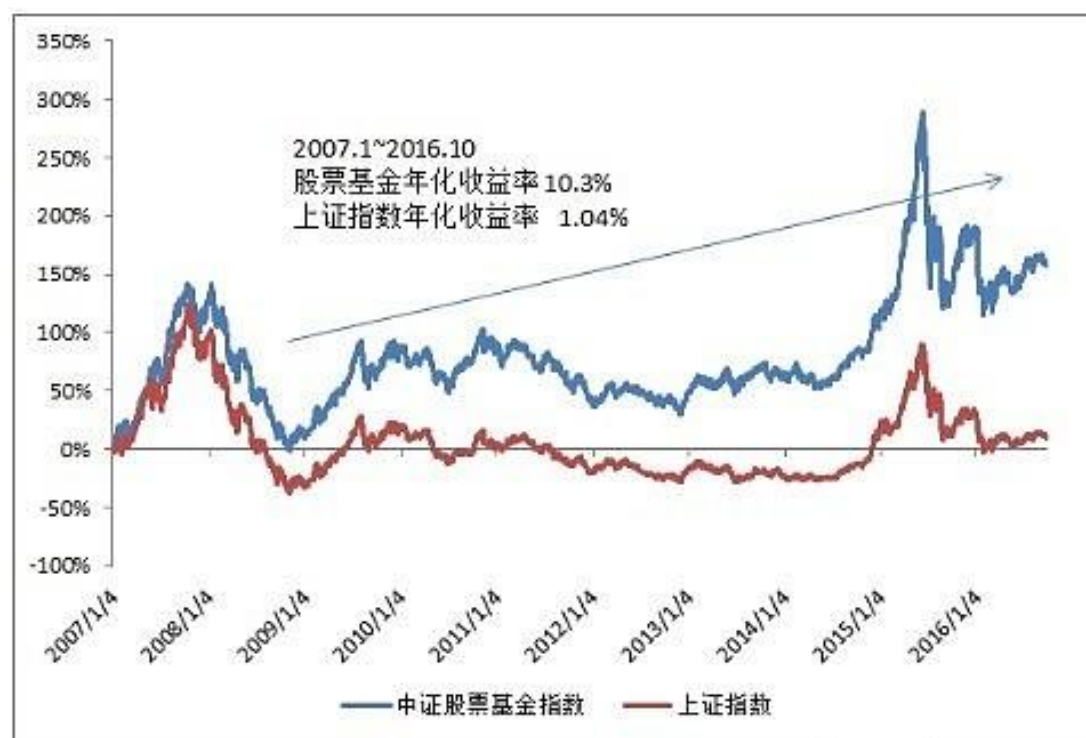
4. 全过程陪伴服务：强调咨询服务在投前、投中和投后环节中的核心作用。



(一) 基民为什么没有基金赚钱？

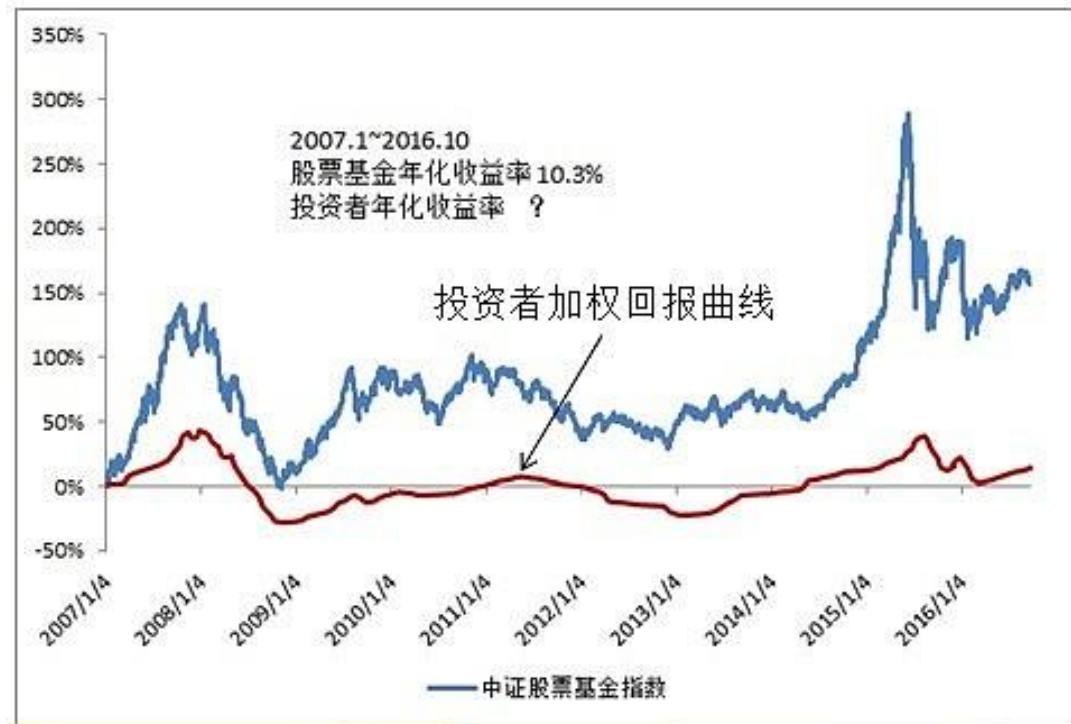
我们先来看看几个数据。

- 1、某销售平台之前披露，张坤的易方达中小盘混合（110011），近一年收益率78.8%，但是仅有30%的用户赚到了5%以上。（数据截止到2021年4月25日）
- 2、2007年至2016年底，中证股票基金指数的年化回报为10.3%(考虑不同的样本、加权算法和计算周期，股票基金的年化收益率大约在10%-17%之间)，同期上证指数年化回报1.04%。



雪球: lanse001

3、考虑投资者真实资金流入的时间加权，大致模拟一条投资者回报曲线，这条投资者回报曲线大大弱于投资回报曲线，甚至弱于上证指数。



雪球: lanse001

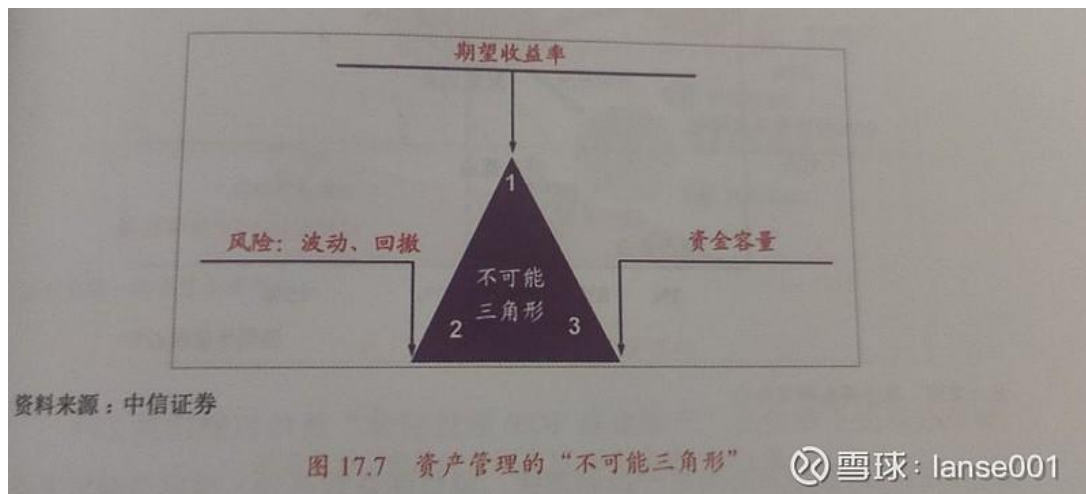
这些数据说明，基金的收益是不错的，但是多数基金投资者没有能把基金的投资收益收到自己的口袋里，因为基金投资者和股票投资者一样很多会在行情高涨时入市，或者加大投资，导致高位加仓，提高了基金持有成本，以致没有获得基金的较好收益。每次行情高涨，基金销售发行就会出现猛增，基金投资者的顺周期买入现象比较明显。（有研究指出基民的低位割肉行为有，但比股民的略少一些。）

4、频繁的择时、选股能力、交易成本是三个造成亏损的主要因素。

表A：上交所不同组别投资者年度损益表：整体（2016年1月-2019年6月，单位：百万元）					
年度损益	收益/损失	市场择时	选股	交易成本	收益率
个人客户10万以下	-77,186	-24,303	-48,136	-4,747	-20.53%
个人客户10-50万	-100,877	-46,116	-37,339	-17,422	-9.98%
个人客户50-300万	-177,388	-90,654	-59,267	-27,467	-10.79%
个人客户300-1,000万	-120,861	-59,340	-47,954	-13,567	-13.20%
个人客户1000万以上	-21,162	-96,895	94,703	-18,969	-1.61%
机构投资者	531,814	-165,183	714,804	-17,807	11.22%
公司法人投资者	1,098,956	-692,276	1,792,984	-1,752	6.68%
表B：上交所不同组别投资者年度损益表：每个账户（2016年1月-2019年6月，单位：元）					
个人客户10万以下	-2,457.00	-774.00	-1,532.00	-151.00	
个人客户10-50万	-6,601.00	-3,018.00	-2,443.00	-1,140.00	
个人客户50-300万	-30,443.00	-15,558.00	-10,171.00	-4,714.00	
个人客户300-10000万	-164,503.00	-80,767.00	-65,269.00	-18,466.00	
个人客户1000万以上	-89,890.00	-411,584.00	402,271.00	-80,577.00	
机构投资者	13,447,655.00	-4,176,872.00	18,074,792.00	-450,265.00	
公司法人投资者	23,440,904.00	-14,766,355.00	38,244,620.00	-37,359.00	

（二）、投顾可以帮助基民取降低投资基金的难度，争取获得更好的收益。

投资者放弃部分投资基金的步骤，把选基金、调仓等交由机构去做，自己只做其中的选机构等事情，依靠专业机构来降低投资基金的难度，争取获得更好的收益。这样方法就产生了 fof、基金组合、基金投顾等。投资有一个不可能三角的说法。



资产管理包括 fof、基金组合、投顾不可能完美解决这个既要高收益，又要低风险，还要容纳一定的资金容量的难题，但可以对投资者的收益曲线进行一些优化，提高投资者的收益风险比。

现在基金组合已经停止了，投顾对于缺乏时间进行投资，又想获得权益投资收益的投资者作用就更突出了。

三、fof、基金组合、基金投顾的区别：

FoF (Fund of Funds) 是一种专门投资于其他投资基金的基金。FoF 并不直接投资股票或债券，其投资范围仅限于其他基金，通过持有其他证券投资基金而间接持有股票、债券等证券资产。

基金组合，就是主理人配置多个基金，一键实现买入、卖出的形式。基金组合的主理人，可能是基金公司，也可能是基金销售机构，还有可能是基金大 V。

基金投顾服务是由投顾机构专业团队提供的全方位投资服务。投顾机构将为您提供多场景策略配置、全市场优选基金、专业调仓、投后长期陪伴等多项服务，帮助您省心投资。

通俗地说，就是投顾机构（目前主要是基金公司和银行）给投资者做一个投资需求评测，然后根据你的风险偏好和收益目标，选择合适的策略配置，剩下的选基金、买卖基金、调仓都有投顾机构来操作，投资者自己不用选基金，不用手动调仓，可以省心投资。

概括地说，三者的区别：

FoF，本质是一个基金，管理人是基金公司，要收取管理费和托管费，FoF 对于资产中的基金选择和调仓，权力都是由基金公司掌握。FoF，有双重收费的问题。

（FoF 资产中的基金本身已经有收费了）

基金组合，实质就是主理人配置多个基金，不收取管理费和托管费，对于资产中的基金选择和调仓，是由主理人发布调仓的指令，但投资者可以选择跟随调仓，也可以不跟随。（当然如果一直不跟随调仓，投资基金组合也就失去意义。）

基金投顾服务实质是一种服务，基金投顾的展示形式，也是基金组合的形式，相对于基金组合最明显的特点就是，可以全权帮你调仓，这样真正实现了“自己啥也不用管”。基金投顾服务的管理人一般是基金公司。基金投顾要收取投顾费。

图表1 基金投顾 VS 基金组合 VS FOF

	基金投顾	基金组合 (2021年11月《关于规范基金投资建议活动的通知》之前)	FOF
本质	■ 基金产品组合+投顾服务	■ 基金产品组合+投资建议	■ 标准化基金产品
参与主体	■ 基金投顾持牌机构	■ 基金管理人持牌机构或基金销售持牌机构	■ 基金管理人持牌机构
产品形式	■ 基于客户需求的个性化基金组合产品	■ 基于客户需求的个性化基金组合建议，属于基金投顾在产品端的表现形式	■ 标准化基金组合产品
投资范围	■ 公募基金	■ 公募基金	■ FOF大部分资产投向基金，部分FOF可20%直接投向股票、债券等资产
服务范围	■ 非管理型基金投顾（基金投顾提供投资建议，客户自己决定是否根据建议进行跟投） ■ 管理型基金投顾（基金投顾主理人代客交易决策）	■ 投资建议，不能代客理财	■ 投资经理管理产品并定期披露相关信息
收费项目	■ 投资顾问费以及基础固定费用	■ 投资建议费	■ 管理费、托管费、申购费、赎回费等基金费用
投顾服务	■ 非常重要，需建立全过程投资者教育与陪伴	■ 重要	■ 非重点关注

四、基金投顾怎么收费？

基金投顾要收取投顾费。投顾费的收取按用户投顾组合每天持仓资产计算，投顾费定期收取，一般按月或季度收取，具体看基金投顾策略提供方的规则。目前蛋卷上投顾费率在 0.5%到 0.8%每年。

注意：投顾费不包括投顾组合中基金的申购和赎回费。

五、哪些人更适合基金投顾？

上面的分析已经点出了，基金知识较少，投资研究时间较少，比较信赖基金投顾机构的基金投资者比较适合基金投顾。投顾机构可以为投资者提供多场景策略配置、全市场优选基金、专业调仓、投后长期陪伴等多项服务，帮助投资者省心投资。

六、基金投顾对于提高基金投资收益的方法：

1、基金投顾有利于减少过强的顺周期投资行为。多种研究表明过强的顺周期投资行为是基金投资者收益不佳的重要原因。对多数投资者来说，如果避免过强的顺周期的投资行为，避免在行情过热的加大投资，那基金投资的回报会得到明显的提高。

基金投顾对于避免这种错误，有一定的作用，因为基金投顾机构比普通投资者有更强的研究能力。同时基金投顾会使用一定的资产配置策略，策略会抑制过强的顺周期投资。（比如有的策略会规定股票型和债券型基金的投资比例等，会限制在行情火热时加仓股票型基金，在行情低迷期降低股票型基金的比例）

这个不是说基金投顾机构可以精准择时，而是说机构对于普通投资者有一定的研究优势、更强的主动风险管理能力，和有效的配置策略，有利于减少过强的顺周期投资行为。

2、基金投顾有较好的选基能力。目前市场基金的数量已经很多了，基金投顾机构研究能力高于普通投资者较多，有多种基金分析工具，有助于选出优秀的基金。

3、资产配置优化。

4、调仓更有纪律，更科学。

七、当前的基金投顾管理机构简介：

图表54. 我国投顾市场产品情况

	机构名称	展业时间	投顾品牌	机构名称	展业时间	投顾品牌	业务规模
公募基金	南方基金	2019年10月	司南投顾	国联证券	2020年4月	嘉智投、大方向	102亿元（2021年末）
	华夏基金	2019年12月	查理智投	国泰君安	2020年4月	君享投	100亿元（2021年末）
	中欧基金	2019年12月	水滴投顾	银河证券	2020年5月	财富星-基金管家	20亿元（2021.5）
	嘉实基金	2019年12月	嘉实财富投顾	中信建投证券	2020年9月	精研管家	30亿元（2021.8）
	易方达基金	2020年9月	易方达投顾	申万宏源证券	2020年9月	星基汇	30亿元（2021年末）
	广发基金	2021年8月	广发基金投顾	中金公司	2020年9月	公募50	55亿元（2021年末）
	招商基金	2021年10月	招财乐	华泰证券	2020年10月	涨乐星投	195亿元（2021年末）
	博时基金	2021年10月	博乐智投	华宝证券	2021年7月	华宝智选	/
	鹏华基金	2021年11月	鹏华智投	东方证券	2021年11月	东方证券基金投顾	100亿元（2022.3）
	兴证全球基金	2021年12月	兴证全球基金投顾	中信证券	2021年11月	中信证券基金投顾	70亿元（2021年末）
	工银瑞信基金	2021年12月	容易投	招商证券	2021年11月	e招投	24亿元（2021年末）
	汇添富基金	2021年12月	汇添富投顾	国信证券	2021年11月	国信智投	/
	银华基金	2022年1月	天玑投顾	财通证券	2021年12月	聚财投顾	10亿元（2022.6）
	华安基金	2022年2月	华安投顾	中泰证券	2021年12月	齐鲁投	/
	景顺长城基金	2021年12月	景顺长城基金投顾	南京证券	2022年1月	南京证券基金投顾	/
	建信基金	2021年12月	建信投顾	兴业证券	2022年1月	知己	/
	民生加银基金	2022年1月	加银智投	山西证券	2022年1月	山西证券基金投顾	/
	中万资管基金	2022年2月	中小顾	中银国际证券	2022年3月	律你投	1亿元（2022.6）
	国泰基金	2022年2月	国泰基金投顾	平安证券	2022年3月	安心投顾	/
	富国基金	2022年5月	星投顾	光大证券	2022年5月	金阳光管家	/
	万家基金	2022年5月	懂你投	安信证券	2022年5月	安心投	/
第三方销售机构				国金证券	2022年5月	国金100	/
				东方财富证券	2022年6月	东方财富证券投顾	/
				先健领航投顾	2020年4月	先健领航	22亿元（2022.3）
				腾安基金	2020年8月	且搜	200亿元（2022.2）

主要有基金、券商、第三方销售机构三大类。

八、目前雪球基金上的基金投顾产品介绍：

目前雪球基金已经比较丰富了，虽然没有天天基金上的多，分为积极增值、稳健理财和零钱管理 3 类。

零钱管理：3 个策略。

投顾名称	投顾机构	主要底层资产
闲钱宝	中欧财富	债券基金
螺丝钉银钉宝90天	东方证券	债券基金
步步盈	华夏财富	债券基金和货币基金

稳健理财：29 个策略。下面是部分策略的介绍：

投顾名称	投顾机构	主要底层资产
双季乐稳健180天	中欧财富	债券基金和混合型基金
司南绝对收益组合	南方基金	债券基金和混合型基金
稳健优享	中欧财富	债券基金和混合型基金
我要稳稳的幸福	交银施罗德	债券基金和混合型基金
兴证全球低波动小幸福	兴证全球基金	债券基金和混合型基金

积极增值：74 个策略。下面是部分策略的介绍：

投顾名称	投顾机构	主要底层资产
中欧超级股票全明星	中欧财富	混合型基金
南方股基精选	南方基金	指数型、股票型和混合型基金
中欧带你投碳中和	中欧财富	混合型基金
交银全明星	交银施罗德	混合型和股票型基金
华天玑-悄悄盈	银华基金	指数型、股票型、混合型和混合型基金

既有基金公司管理的知名投顾策略，也有由基金大 V 管理转型后的投顾策略。

投顾策略分为积极增值、稳健理财和零钱管理 3 大类。积极增值里面又可以分为权益型和股债均衡型。按照行业覆盖情况，可以分为全市场投顾和行业主题投顾等。

九、投顾的选择：我认为投顾的选择最重要是要适合自己。

选择投顾的流程最好是 1、明确自己的投资需求和风险承受能力，即了解自己。

2、了解投顾策略。

3、选择合适的策略并长期坚持。

十、基金投顾需要投资者把选基金、调仓等都由管理人来操作，因此建立信任就非常重要来。只有充分的信任，投资者才会长期投资基金投顾产品，不会遇到波动，短期就赎回。而基金公司作为投顾的提供方要努力创造出色的业绩，同时要做好服务，及时产出策略组合报告、调仓说明、热点解读等丰富资讯，用心陪伴，使投资者更好地介绍投顾的理念，长期投资，最终获得较好的收益。

十一、基金投顾的不足之处：

1、基金公司人力等资源投入不足。

2、缺乏大量优秀的投顾经理。

3、投资者对于投顾的销售模式等接受度不高，对于投顾费用有抵触心理。

4、重投轻顾。

5、顾流于形式。

十二、对雪球投顾的未来期望：希望能推出更多的投顾产品，特别提供多种期望收益，多种投资风格的产品，同时做好投顾的全流程服务，希望蛋卷能推出投资者投资评测，以便更准确适配投资者的需求，避免投资者的风格错配，提高投资者的投资风险收益比，优化投资者的收益曲线。

总结一下：投顾产品为投资者投顾新的工具，如果投顾能将有效的策略推荐给投资者，有效地引导投资者的投资行为，避免过强的顺周期投资，将能使投资者获得更好的收益曲线。

4、为什么现在又建议别买基金→买基金投顾了？

作者：@重装基兵

时间：2022-10-03

1、客观原因：基金投资的难度越来越大了

以前投基金没那么难，选明星基金经理或者选各家基金公司的王牌基，大概率不会差，明星经理的规模也比较稳定，市场风格也没那么极致。所以那时候市面上也没什么基金投顾和 FOF，因为没必要。

但是从 2019 年开始，居民资产大规模向基金转移，基金的投资难度就越来越大了，表现在：

①**明星基金经理管理规模偏大。**以前百亿经理都不多，现在 400 亿以上的都有十几位了，规模大超额收益就会减少。

基金经理	2022Q2管理规模（亿元）
葛兰	1017.51
张坤	971.37
刘彦春	870.38
谢治宇	805.2
周蔚文	729.5
刘格菘	684.72
胡昕炜	616.65
李晓星	550.91
萧楠	529.55
张芊	464.73
陈皓	438.81
张萍	425.34
冯明远	410.75

②**优秀基金经理被市场发现的速度越来越快。**以前有些经理比较低调，或者所在公司宣传不够，或者刚出道不久，即使很厉害，市场也未必能很快发现他的实力。现在则不同了，有些经理只要稍微展现出一些业绩实力、或者在路演时讲的比较好，管理规模很快就上去了，又会影响超额收益。

比如近几年涌现出来的新锐：**富国·孙彬、汇添富·杨瑨、中欧·袁维德、兴全·乔迁、华安·刘畅畅、大成·韩创、汇丰晋信·陆彬**等，很快就被买爆了，普遍都管了两三百亿。**面对快速涌入的管理规模，新锐基金经理适应更需要时间。**

③**市场上的基金数量越来越多，难以研究。**以前是基金数量少于股票数量，基金经理的数量也不多，只有 1000 来个，研究起来没那么难。

现在已经有 11384 只了基金（含 C 类），基金数短短几年就翻了两倍；基金经理也越来越多，公募基金经理总数已经达到 3184 名了。（以上数据来自 choice，截至 2022 年 9 月 23 日）

研究基金需要花费大量时间，散户难以覆盖这么多基金，好不容易找到一个好基金，很快又会被市场买爆，逼迫你去寻找新的基金。

④**市场变化越来越快，行业结构分化。**以前市场以散户为主，牛熊市比较明显，市场整体估值和风格板块还能大概判断一下。现在 A 股机构化程度越来越高（高

手更多了，韭菜更少了），市场较少出现整体行情，越来越多的表现为结构行情，需要对行业和宏观，这也提升了投资难度。

⑤**部分基金风格漂移，挂羊头卖狗肉**；比如名叫“文体产业”却买新能源，名叫“国家安全”却买白酒，这样的基金很多。还有一种情况是明星经理挂名，实际上交给其他人管理。如果不具备专业分析能力，很容易踩到这种坑。

⑥**基金经理普遍一拖多**。以前一个经理就管 2-3 个基金，现在管 6-8 个基金是常态，不同的基金还常常会有较大的差异，投资者好不容易选对基金经理，也未必能选对基金。

2、主观原因：投资本来就不是一件容易的事，散户却很容易高估自己

人总是容易盲目自信、高估自己，在股市表示的尤为明显，对市场失去敬畏。老一辈的人很多炒股亏过之后，根深蒂固的认为股市就是害人的，但是基金包装成童叟无欺、赚钱很容易的样子，实际上，可能更会导致许多人亏钱。

虽然基金比股票容易，但也只是容易一点点，依旧是一项专业性极强的事情。对普通人来说，把钱交给专业的人才才是更稳妥的。

买基金投顾或者 FOF 有两层含义：先交给专业的基金组合管理人，再让他们把钱交给专业的基金经理。打个比方：有一些人（投顾和 FOF），他们专门研究班上的好学生（基金经理），将他们打包构建成一个抄作业组合包（基金组合），加收一点费用，抄他们的作业（买基金组合），就可以大概率获得一个超越平均分的分数。

Ps：还有风险收益匹配的问题

3、不仅炒股强，即使买基金，机构的实力也比散户强很多

④**专业度强，团队协作**。金融行业汇聚高材生，投顾和 FOF 的管理人的学历普遍更高。下图简单列了一下一些 FOF 经理的履历，你们感受一下.....

基金经理	简介
恩学海	清华大学计算机学士，美国本特利大学工商管理硕士，美国东北大学计算机硕士。海外退休金管理先驱，华尔街传奇老将，有26年多元资产投研经验。 曾领导设计美国富达401K养老金投资计划的管理产品，并担任其基金经理。曾管理富达全球多元资产、美国股票型FOF等基金，规模超1500亿人民币。过往十年期业绩位列晨星同类基金前1%。 现任上投摩根基金资产配置及退休金管理首席投资官
杨喆	本科学计算机，研究生学金融，2008年毕业后，进入国泰君安研究所，曾获过2012-2013年“金牛奖”金融工程最佳分析师第一名、“新财富”金融工程最佳分析师第三名。 她负责研发了国泰君安私募基金的评价体系，2016年，开始探索基金组合管理，曾管理过网红组合“我要稳稳的幸福”。
林国怀	经济学硕士。历任天相投资顾问有限公司基金分析师，瑞泰人寿保险基金组合投资经理，合众人寿资产管理中心基金组合投资经理，泰康资产管理有限公司执行总监，天安人寿资产管理中心权益投资部经理。现任兴证全球基金管理有限公司 FOF 投资与金融工程部总监、养老金管理部总监
李文良	四川大学经济学学士，曾就职于富士康集团财务部、晨星资讯全球基金及养老金管理部、招商银行总行基金团队。 在晨星工作期间负责了全球基金分析和美国401K养老金组合管理。在招商银行期间，负责国内全市场基金优选、招行总行的五星之选。 2017年10月加入南方基金，是成为了国内首批投顾试点机构投顾业务负责人。
于善辉	北京大学数学科学学院理学硕士。曾任职于天相投资顾问有限公司，任分析师、金融创新部经理、总裁助理、副总经理等职。2012年加入民生加银基金管理有限公司，现任公司副总经理、公司投资决策委员会成员、权益资产条线投资决策委员会成员、固收资产条线投资决策委员会成员、大类资产配置条线投资决策委员会成员。
邓炯鹏	上海东方证券资产管理有限公司董事总经理、基金组合投资部总经理。广东商学院金融学学士。曾任招商银行投资类产品研发团队主管。

 雪球：重装基兵

基金的研究分为两大类，一是大类资产配置研究，包括组合构建、市场观点等；二是基金研究，包括对基金经理的定量分析和定性分析。分别由不同的人负责，团队协作。此外还有整个基金公司的投研来支撑，以及卖方提供投研支持。

②**投入的时间、精力的投入。**机构全天都在研究投资，我们散户每天能研究 1-2 两个小时就很不错了。

③**调研基金经理方便。**首先是调研自己公司的基金经理很方便，其次，作为圈内人，调研其他公司的基金经理也会比较简单。

④**工具和信息优势。**信息获取的渠道、广度和深度都远超散户，各种收费软件、量化回测、参数模型，大幅提升了研究效率。

结语：相信很多人会觉得不服：我已经学了那么多基金知识了，现在为什么又让我放弃自己买基金，转而去买投顾或 FOF 呢？

我觉得我们应该搞清楚，我们来做投资是为了赚钱的，而不是为了争口气。当年就有很多人放弃炒股转为投基金进而实现了盈利，现在也可以转为买投顾，争取获得更好的盈利。

扪心自问，作为一个普通投资者，自己有没有能力战胜机构投资者？有没有这个精力？如果答案都是否定，那就没必要和自己的钱过不去了。

最后，也欢迎大家关注我们的投顾组合，在蛋卷基金，搜索“重装基兵”。

5、我反过来向我的投顾们解释基金投顾是什么

作者：@奇衡 DK-CAPITAL

时间：2022-09-28

之前是基金赚钱基民不赚钱，现在是基金赚钱、基金投顾赚钱但基民不赚钱。从支付宝的“帮你投”到各路的基金投顾产品，加起来我买了近一百万元，轻轻试水体验一下。服务我的顾问不下十个，今年每次看见他们愧疚又闪烁的眼神，我都鼓励他们，**在降息周期里，大盘每根阴线都是翡翠包裹着的金条，基金或基金投顾不赚钱不要紧，因为它们的本质不是赚钱工具，而是降低账户换手率的工具，以防大家在下一轮牛市启动前就因频繁买卖而输掉本金。他们痛苦来自金融行业对基金投顾的定位不当，让投资者有跑赢市场的过高期望。**如果他们还不能释怀，那么我就打开账户给他们看——你看，年初的 100 万，可能跟朋友投个店亏掉、借点钱给朋友周转或者生活上吃喝玩乐花掉，估计现在已所剩无几了，而投个基金投顾，现在起码还有 85 万。不过，像我这样深明大义的个人投资者，可遇不可求。

基金投顾产品不能满足大众想象中的“躺赚”需求。在欧美成熟市场，1%的投顾服务 60%以上 AUM，发展基金投顾业务，本身就是千军万马闯独木桥。市场盈亏格局服从二八定律。其中，最迷惘的群体当属各大券商，孤注一掷冲签约额规模，希望获得基金投顾管理费收入来降低净佣金收入占经纪业务收入的权重，然后就想宣布自己财富管理转型成功。于是，他们宣传基金投顾产品可以帮投资者理(zhuan)财(qian)，而投资者则理解成配置基金投顾可以“躺赚”。试想，券商有这样的团队，不如先把自营盘搞好。一年过去了，大家都不敢公布基金投顾的期末保有额。可怜的是，约 36 万证券从业人员平均年龄已达 36 岁，一代证券人正在老去，正在行业方向的迷失中集体迷惘。他们还记得千分之三手续费水平上的大牛市美好时光，之后逐渐接受千分之一、万分之八以及万分之三，虽然钱不好赚了，但行情好的时候仍能丰衣足食.....现在人心不古，新客随便开口就要“万一免五，不给走人”。大人，时代变了。盈利模式制约商业模式，券商明明是做生产证券、周转证券和回收证券的生意，却因为保荐业务和经纪业务的佣金战而在老本行上无利可图，而做起了金融产品代销生意。于是，证券从业人员每天研究的不是证券市场的机会和风险，而是如何完成每个月的拉新和销售等任务。大家普遍把产品销售理解成推进散户机构化，从而安心地赚认申购费的奖励，但却没有意识到国外成熟市场散户机构化进程的主要推手是税收，而不是财富管理需求。**证券和基金本身是长期低频、窗口期高频的生意，在大盘处于上涨趋势时它们就是吉芬商品，越涨则需求越旺盛，因为消费者都变成了囤积居奇的经销商；越跌则需求越低迷，因为它们不是高频必需消费品——它们的需求是人为创造出来的，比如“跑赢通胀”的需求，持有现金在通胀环境里的损失一定远少于因乱投资而短期内大亏一把。经过监管的整顿，券业在“卖方有责”的约束下，虚假宣传金融产品的胆量全无，失去“糖衣”包装的证券和基金，风险和潜在收益同时呈现在投资者面前，行情不好的时候，自然就不好卖了。抱怨行情不好、觉得二级市场体验差，是投资者直观的感受，而“卖方有责前提下的买方自负”使得金融产品不存在“原价退货”机制，类比消费品的“七天无理由退货”，就能进一步明白为什么卖不动。行情体验差的问题是客观存在的，因为没人亏钱的市场是不存在的，不是基金投顾产品能解决的。**

基金投顾产品解决什么问题？当你想买一大批个股构建投资组合、降低单个股票或行业踩雷的风险时，最简便的方法是买和你投资策略一致或相近的基金。而当你想买一大批基金进一步降低单只基金因为管理人跳槽、策略阶段性或永久性失效等异常情况带来的风险时，最简便的方法是买和你投资策略一致或相近的基金投顾。因此，**基金投顾产品不是用来争取胜利的，而是用来减少犯错的；不是用**

来进取的，而是用来偷懒的、用来买回自己闲暇时间的——毕竟，投资理财不是人生的全部，当你刚处理好公司的各种工作、正想静下心来从全市场上千个基金里面选出自己心头好的时候，你的小孩过来找你陪他/她玩，或者你的太太过来找你陪她一起策划下周的一次长途旅行，你有两个选择：

选项一是“我没空陪你，因为我要从上千个基金里选十只”；

选项二是“好，我定投几个基金/基金投顾产品，操作一下马上过来”。

以前我选一，越来越感觉这样的生活钱赚再多都没意义，所以我选二。当你有投资计划的时候，才去找与你想法一致或相近的基金投顾产品去配置；没投资计划的话，不要指望别人帮你赚钱。

无论如何，配置基金投顾和做其他投资一样，记住“水则资车，旱则资舟”，就不会出大问题，剩下的就交给时间和相信国运即可。

6、一文读懂基金投顾和 FOF 的区别

作者：@鸡司令 2022

时间：2022-10-03

内在保持成长，外在就会向上。

对于家庭来说，基金定投作为财富管理的重要组成部分，可以在首先满足购房置业、医疗、教育、养老等资产配置后，**成为闲置剩余资金比较好的投资方向。**

对于年轻人来说，基金定投可以“强制储蓄”。

当下，全市场有上万只基金，机构化成为资本市场发展的方向。投资越来越专业化，门槛也越来越高。

Choice 数据显示，2022 年 9 月以来市场上的新发基金已经合计 123 只，6 月至 9 月以来，新发基金规模已连续 4 个月超过 1000 亿份。

越来越多的资金通过各种渠道进入资本市场，如何选择基金？选择什么样的基金来完成“养基定投计划”，避免追涨杀跌，一起陪伴熬过熊市，在牛市里有所收获？基金投顾应运而生。

什么是基金投顾？基金投顾简单理解就是“基金投资顾问”，主要有以下作用↓

投顾服务



让专业机构做你的投资顾问

-  选基金做配置
-  动态仓位调整
-  全流程陪伴



雪球: 鸡司令2022

- ① 通过资产配置的方式，提供基金投资组合策略建议、比例建议。
- ② 实施动态仓位调整，帮助大家进行资产保值增值。
- ③ 全流程陪伴，解决“不会选”和“拿不住”的问题。

在海外成熟的资本市场，基金投顾早已不是一个新鲜名词。在我们 A 股，从 2019 年基金投顾首批试点牌照颁发至今也已经有两年多了，在短时间内全市场获取基金投顾牌照的机构就已达 **60 家**，可见监管想要发展投顾业务的决心。



主动出击

TIA07033



 本策略由华宝证券提供

中高风险 | 建议持有 2 年以上

投顾策略解读

详情 >

策略解读 | 什么是主动出击组合?

雪球: 鸡司令2022

基金投顾和 FOF 基金一样，都是购买的一篮子基金，都是基金中的基金。那么这二者有什么不同呢？

简单理解↓

FOF = “投” = 基金买手

基金投顾 = “投” (30%) + “顾” (70%) = 一整套服务体系。

通常，我们可以把基金投顾看作是一种特殊的 FOF 基金。虽然都是基金组合，但是在持有期、换手率、持仓透明度等方面还是有**明显的不同**。

1) 持有期区别

FOF：绝大部分 FOF 采取的是“**持有期**”模式，持有时间 3 个月到 5 年时间不等，而持有期期间是不能赎回的。

“持有期”基金虽然也是开放式基金的一种，但是在持有期，这种基金的产品设计具有“**申购不受限，赎回受限**”的特征。

也就是说，投资者只能在持有至约定时间才能赎回基金，**持有期期间不能赎回基金**，但持有期期间可以随时申购基金，“也就是在持有期中，只能买不能卖”。

如何分辨，哪些基金是持有期基金呢？

最简单的方法看基金产品的全称。如果这只基金的名字里（全名）带有具体时间 + “持有期”三个字，那就是持有期基金了。

比如，“某 A 一年持有期基金” “某 B 三个月持有期基金” “某 C 五年持有期基金”，**这些都是“持有期”基金，即在持有期内不能赎回的基金。**

比如，鸡司令买了“某 B 一年持有期基金”，虽然鸡司令急需用钱，但是也不能赎回这笔银子，只能等到一年持有期满之后，才能卖出赎回；但是，如果在此期间，鸡司令觉得这只鸡不错，还想加仓，则可以随时买！买！买！

FOF 基金作为基金中的基金，很多产品都设置了持有期。通常最短三个月，长至 3 年、5 年，最短持有期到期之后才能赎回卖出。

而基金投顾模式是开放式的，可以随时买卖。

比如，鸡司令如果急需要用钱，可以马上把自己的基金投顾卖出赎回。如果鸡司令有了更多的闲置资金，则可以随时买入基金投顾组合加仓。**所以，基金投顾不受持有期的限制，更方便操作。**



在流动性上，基金投顾会优于 FOF 基金。

2) 换手率区别

我们都知道，FOF 作为基金买手，以基金作为主要配置对象。其中，纯 FOF 基金投资基金的不低于基金资产的 80%。

7.1 期末基金资产组合情况

金额单位：人民币元

序号	项目	金额	占基金总资产的比例 (%)
1	权益投资	-	-
	其中：股票	-	-
2	基金投资	163,211,835.15	87.91
3	固定收益投资	12,533,210.76	6.75
	其中：债券	12,533,210.76	6.75
	资产支持证券	-	-
4	贵金属投资	-	-
5	金融衍生品投资	-	-
6	买入返售金融资产	-	-
	其中：买断式回购的买入返售金融资产	-	-
7	银行存款和结算备付金合计	9,376,020.54	5.05
8	其他各项资产	538,170.90	0.29
9	合计	185,659,237.35	100.00

△ 某 FOF 基金的投资组合中基金投资占比 87.91%

我们一起来看看，这是一只 FOF 基金的 2022 年中报，中报显示该 FOF 基金的基金投资占比 87.91%。

投资组合中，前 10 大重仓基金分别为：

7.12.2 报告期末按公允价值占基金资产净值比例大小排序的基金投资明细

序号	基金代码	基金名称	运作方式	持有份额 (份)	公允价值 (元)	占基金资产 净值比例 (%)	是否属于基金 管理人及管理 人关联方所管 理的基金
1	008170	博时富添 纯债债券	契约型开 放式	25,075,0 85.82	26,110,6 86.86	14.08%	是
2	008106	博时富瑞 纯债债券 C	契约型开 放式	13,246,9 13.11	13,902,6 35.31	7.50%	是
3	511360	海富通中 证短融 ETF	交易型开 放式	126,900. 00	13,362,6 96.90	7.21%	否
4	380009	中银添利 债券发起 A	契约型开 放式	9,635,38 5.19	12,737,0 15.68	6.87%	否
5	511880	银华交易 型货币 A	契约型开 放式	118,600. 00	11,983,3 44.00	6.46%	否
6	485111	工银瑞信 双利债券 A	契约型开 放式	4,613,82 4.77	8,046,51 0.40	4.34%	否
7	000085	博时安盈 债券 C	契约型开 放式	6,100,00 0.00	7,629,27 0.00	4.11%	是
8	002651	东方红汇 利债券 A	契约型开 放式	6,883,58 1.36	7,595,34 3.67	4.10%	否
9	506005	博时科创 板三年定 开混合	契约型开 放式	8,374,91 6.00	7,244,30 2.34	3.91%	是
10	005938	工银精选 金融地产 混合 C	契约型开 放式	4,762,54 7.84	6,864,26 0.20	3.70%	否

△ 2022 年中报：某 FOF 基金前十重仓

可以看到，这只 FOF 基金 2022 年二季度前三大基金重仓为：博时富添纯债债券、博时富瑞纯债债券 C、海富通中证短融 ETF，分别占比 **14.08%、7.50%、7.21%**。

而 2022 年一季报显示，前三重仓则为：鹏扬汇利债券 A、博时安盈债券 C、中银添利债券发起 A。占比分别为 **5.32%、5.31%、5.27%**。

序号	基金代码	基金名称	运作方式	持有份额 (份)	公允价值 (元)	占基金资产 净值比例 (%)	基金管理人及管理人关联方 所管理的基金
1	004585	鹏扬汇利债券 A	契约型开放式	8,708,693.82	10,030,673.54	5.32%	否
2	000085	博时安盈债券 C	契约型开放式	7,975,117.63	10,003,190.04	5.31%	是
3	380009	中银添利债券发起 A	契约型开放式	7,467,726.54	9,929,089.21	5.27%	否
4	000215	广发趋势优选灵活配置混合 A	契约型开放式	6,065,830.54	9,917,026.35	5.26%	否
5	002361	国富恒瑞债券 A	契约型开放式	7,177,407.61	9,883,290.28	5.25%	否
6	010696	工银金融地产混合 C	契约型开放式	3,846,890.71	9,674,930.14	5.14%	否
7	511880	银华交易型货币 A	契约型开放式	73,700.00	7,414,957.00	3.94%	否
8	506005	博时科创板三年定开混合	契约型开放式	8,374,916.00	6,917,680.62	3.67%	是
9	005938	工银精选金融地产混合 C	契约型开放式	4,762,547.84	6,627,561.57	3.52%	否
10	485111	工银瑞信双利债券	契约型开放式	3,495,723.33	5,946,225.38	3.16%	否

△ 2022 年一季报：某 FOF 基金前十重仓

因为，FOF 基金对换手率没有特别的要求。所以，我们可以看到，这只 FOF 基金在二季度里，进行了大幅度调仓。

基金的换手率是衡量基金投资组合变化频率的重要指标，**换手率的高低反映的是基金进行股票买卖操作的频繁程度。**

例如，一只基金的规模有 10 亿，如果基金经理将手里的 10 亿股票全部卖出，再买入 10 亿的其他股票。

如果一年中有这么一次操作，年换手率是 100%。

所以，我们常常可以看到，指数基金的换手率通常在 50%—100%之间；主动基金的换手率通常在 200%—500%（甚至更高）。

换手率越高，则代表着短期交易越频繁，相对应的，也会增加交易手续费。

而在**基金投顾**中，明确规定了**基金组合的换手率不能超过 200%**。

首先从制度规则上，避免了基金组合频繁交易，在减少不必要的手续费的同时，也规避了一些不必要的调仓。

3) 公布持仓的时间节点不同

FOF 基金作为一种金融工具，和公募基金一样每季度公布季报，随后是半年报和年报。在季报、半年报和年报中公布相关持仓信息，时间节点通常相对滞后。而基金投顾组合，则是随时可以看到我们自己的持仓信息。

所以，基金投顾的信息披露比 FOF 基金更及时、更公开、更透明。



小结：

FOF 基金和基金投顾都是基金中的基金，都是买入的一篮子基金。

其中，FOF 基金专注于“投”，买入基金；基金投顾在专注“投”、买入基金的同时，更加注重“顾”——陪伴服务，有着一整套服务体系。

- 1) **FOF 基金**通常有持有期，三个月—5 年不等。在持有期期间只能买入申购，不能赎回卖出；**基金投顾**可以随时买卖，申购赎回不受限制。
 - 2) **FOF 基金**换手率不受限制，可高可低；**基金投顾**换手率不能超过 200%，可以避免不必要的手续费和调仓。
 - 3) **FOF 基金仓位**（前十重仓配置）每季度公布一次，半年报和年报可以看到完整的持仓；**基金投顾**仓位随时可见，信息披露更快。
- 最好的方法往往是最简单的方法。

7、从 27 只投顾产品里，选出 4 只表现优秀的组合

作者：@基星高照

时间：2022-09-28

本文要点：

- 1、没有最好的产品，只有最适合的产品。
- 2、投资之前首先得了解自己，通过各家投顾给出的测试题，测一测自己属于什么类型，然后再去买什么样的产品
- 3、挖掘出的四只优秀投顾产品分别是景顺长城犇犇全明星、嘉实全明星精选组合、交银全明星、易方达激进投资策略。

正文：

当前投资品种非常丰富，从大类上看有股票、黄金、债券、地产、原油等等，而基金就像是筐，啥都能往里装，比如：股基、债基、黄金主题基等等。

随着基金数量的增多，投资于基金的基金，也就是 FOF 开始大发展。在基金组合这块其实各路大 V 发展是比较迅猛的，后来受监管影响开始被正规军收编，必须得有牌照才能搞，目前头部的基金公司已陆续取得了投顾牌照，开展投顾业务。

一、基金投顾与 FOF 的区别

在各种各样的投资品里，FOF 基金和投顾都是可以选择的投资品种。

基金投顾：是一揽子基金，是一个基金组合，我们投资的基金，算是基金组合。而投顾是专业的管理人帮你打理的一个投资组合。管理人不能白忙活，肯定会收你投顾费用的。

FOF：是投资于基金的基金产品，一般 80%以上的基金规模要投资于基金，这样才算是 FOF，这是基金合同规定。剩下的 20%，就可以投资股票、债券等多种投资品种了。

据东亚前海证券统计，截至 2022 年 7 月 11 日，我国公募 FOF 基金规模达 2247.8 亿元，占非货基的 1.46%。目前 FOF 产品以中低风险为主，偏债混合型及债券型 FOF 占比较高。子基金以债券类为主要配置，母基金持有自身公司子基金比例较高。

目前我国投顾市场服务规模约 980 亿元。

整体来说，FOF 基金和投顾证明其自身业绩后，未来潜力还很大。

二、选什么？

没有最好的产品，只有最适合的产品。无论是 FOF 还投顾，都有不同分层的产品，来适配不同的人群。说到适合自己最重要，好像什么都说了，又好像什么都没说，下面具体聊聊投顾的选择。

投顾或者 FOF 并不像私人银行那样有全方位的测评，全流程管家式服务，一般是大概分成进取、稳健、保守三类，毕竟与私行比，费用不一样嘛。

投资之前首先得**自己了解自己**，通过各家投顾给出的测试题，测一测自己属于什么类型，然后再去买什么样的产品，就行了。这种操作不能保证一定赚钱，保证的是最大程度的赚到钱。

三、怎么选？

如果认可某一家直接在其直销 APP 投即可，如果想多方位尝试，可以在大的代销机构投顾管家上选择，比如蛋卷基金上的基金投顾：

14:56

HD HD 84



每笔投资 都有目标



Q 搜索代码/简称/基金经理



现金宝



稳健理财



积极增值



基金投顾



高端理财

11168.43 +1.88%

深证成指



指数选基



指数估值

金九银十 地产低位复苏

近1年回报**69%** 同类TOP1

基金业绩来源万家基金，经托管行复核，非名数据来源于银河证券，近1年排名为1/461，同类指偏股型基金(股票上下限60%-95%)(A类)，截至2022/8/26。基金有风险，投资需谨慎。



投顾服务



让专业机构做你的投资顾问



选基金做配置



动态仓位调整



全流程陪伴



理财有规划 让每笔钱都投得明明白白

积极增值

稳健理财

零钱管理

积极增值

适合资金 追求高回报 3年以上用不到的钱

更多 ▶

投顾不好纵向比较，但是投顾是有优势的。相对于基金来说，2022 年上半年，投顾持仓用户实现正收益比例约为单基金持仓用户的 7 倍，而人均交易次数仅为单基金持仓用户的约 1/6。



四、权益基金投顾怎么选？

重点来啦，选哪只投顾？老高逐个查看了某平台全部的 27 家投顾公司，看了下他们旗下的权益进取类产品，分别选取了近 6 月、近 1 年的业绩，分别如下：

名称-20220926	近6月收益	参考基准	近1年收益	参考基准
万家随心人生	-3.90%	-4.71%	不到1年	不到1年
中欧超级股票全明星	-5.74%	-8.09%	-20.22%	-20.88%
博时乐意锐进	-3.36%	-7.45%	-10.48%	-13.38%
国联睿精选	-5.93%	-5.34%	-20.94%	-15.68%
申万菱信美好生活	-4.02%	-6.74%	不到1年	不到1年
华夏权益优选组合	-3.88%	-6.43%	-16.49%	-17.66%
工银瑞信积极进取	-4.59%	-6.89%	-18.78%	-18.22%
民生加银	没有	没有	没有	没有
富国满天星追求收益	-4.23%	-7.09%	-11.45%	-13.66%
南方司南锐进组合	-3.24%	-5.68%	-13.76%	-15.79%
招商行业掘金	-2.94%	-7.44%	-13.76%	-15.79%
兴证全球进取派优选	-3.87%	-6.29%	不到1年	不到1年
易方达激进投资策略	-2.29%	-6.64%	-13.66%	-17.93%
华安偏股梦之队	-2.97%	-6.75%	不到1年	不到1年
国富大理想权益精选	不显示	不显示	不显示	不显示
嘉实全明星精选组合	-0.65%	-5.51%	-8.34%	-15.62%
景顺长城鑫鑫全明星	-1.09%	-6.91%	-9.02%	-18.41%
交银全明星	-1.26%	-8.09%	-14.12%	-20.37%
广发奔跑吧牛基	-7.31%	-7.03%	-18.77%	-18.65%
建议梧桐权益明星组合	-5.00%	-7.12%	不到1年	不到1年
银华天玑奔跑狮子座	不显示	不显示	不显示	不显示
鹏华群星闪耀	不到6月	不到6月	不到6月	不到6月
汇添富权益严选	不到6月	不到6月	不到6月	不到6月
国泰进取群星荟	-1.45%	-5.53%	-7.06%	-15.66%
银河证券A股股票基金精选策略	-2.69%	-6.64%	-18.01%	-18.34%
东方财富投顾	不到6月	不到6月	不到6月	不到6月
华宝证券投顾	不到6月	不到6月	不到6月	不到6月

有以下六个结论：

结论 1：投顾名称花里胡哨，业绩大同小异。起的名字都很霸气，业绩一般般，所以，还是把重点放在搞业绩上。

结论 2：近 6 月、近 1 年收益均为负。在所有统计的 27 家投顾产品里，可统计的投顾产品收益均为负收益。

结论 3：近 6 月超基准收益前三分别是**交银全明星**、**景顺长城犇犇全明星**、**嘉实全明星精选**。超基准收益分别为 6.83%，5.82%，4.86%。不过近 6 月收益都是负的。

老高选取的业绩是跟投顾产品自身的参考基准比较的，两者相减算出来的超基准收益。

名称-20220926	近6月收益	参考基准	超基准收益
交银全明星	-1.26%	-8.09%	6.83%
景顺长城犇犇全明星	-1.09%	-6.91%	5.82%
嘉实全明星精选组合	-0.65%	-5.51%	4.86%
招商行业掘金	-2.94%	-7.44%	4.50%
易方达激进投资策略	-2.29%	-6.64%	4.35%
博时乐意锐进	-3.36%	-7.45%	4.09%
国泰进取群星荟	-1.45%	-5.53%	4.08%
银河证券A股股票基金精选策略	-2.69%	-6.64%	3.95%
富国满天星追求收益	-4.23%	-7.09%	2.86%
华夏权益优选组合	-3.88%	-6.43%	2.55%
南方司南锐进组合	-3.24%	-5.68%	2.44%
中欧超级股票全明星	-5.74%	-8.09%	2.35%
工银瑞信积极进取	-4.59%	-6.89%	2.30%
广发奔跑吧牛基	-7.31%	-7.03%	-0.28%
国联睿精选	-5.93%	-5.34%	-0.59%

结论 4：近一年超基准收益排名前三的投顾产品分别是**景顺长城犇犇全明星**、**国泰进取群星荟**、**嘉实全明星精选组合**。同样的近一年收益里均为负收益。

近1年收益	参考基准	超基准收益	名称-20220926
-9.02%	-18.41%	9.39%	景顺长城鑫鑫全明星
-7.06%	-15.66%	8.60%	国泰进取群星荟
-8.34%	-15.62%	7.28%	嘉实全明星精选组合
-14.12%	-20.37%	6.25%	交银全明星
-13.66%	-17.93%	4.27%	易方达激进投资策略
-10.48%	-13.38%	2.90%	博时乐意锐进
-11.45%	-13.66%	2.21%	富国满天星追求收益
-13.76%	-15.79%	2.03%	招商行业掘金
-13.76%	-15.79%	2.03%	南方司南锐进组合
-16.49%	-17.66%	1.17%	华夏权益优选组合
-20.22%	-20.88%	0.66%	中欧超级股票全明星
-18.01%	-18.34%	0.33%	银河证券A股股票基金精选策略
-18.77%	-18.65%	-0.12%	广发奔跑吧牛基
-18.78%	-18.22%	-0.56%	工银瑞信积极进取
-20.94%	-15.68%	-5.26%	国联睿精选

结论 5: 在近 6 月、近 1 年超基准收益里有四只产品同时位列前五，即：景顺长城鑫鑫全明星、嘉实全明星精选组合、交银全明星、易方达激进投资策略。

名称-20220926	近6月收益	参考基准	超基准收益	近1年收益	参考基准	超基准收益
景顺长城鑫鑫全明星	-1.09%	-6.91%	5.82%	-9.02%	-18.41%	9.39%
国泰进取群星荟	-1.45%	-5.53%	4.08%	-7.06%	-15.66%	8.60%
嘉实全明星精选组合	-0.65%	-5.51%	4.86%	-8.34%	-15.62%	7.28%
交银全明星	-1.26%	-8.09%	6.83%	-14.12%	-20.37%	6.25%
易方达激进投资策略	-2.29%	-6.64%	4.35%	-13.66%	-17.93%	4.27%
博时乐意锐进	-3.36%	-7.45%	4.09%	-10.48%	-13.38%	2.90%
富国满天星追求收益	-4.23%	-7.09%	2.86%	-11.45%	-13.66%	2.21%
招商行业掘金	-2.94%	-7.44%	4.50%	-13.76%	-15.79%	2.03%
南方司南锐进组合	-3.24%	-5.68%	2.44%	-13.76%	-15.79%	2.03%
华夏权益优选组合	-3.88%	-6.43%	2.55%	-16.49%	-17.66%	1.17%
中欧超级股票全明星	-5.74%	-8.09%	2.35%	-20.22%	-20.88%	0.66%
银河证券A股股票基金精选策略	-2.69%	-6.64%	3.95%	-18.01%	-18.34%	0.33%
广发奔跑吧牛基	-7.31%	-7.03%	-0.28%	-18.77%	-18.65%	-0.12%
工银瑞信积极进取	-4.59%	-6.89%	2.30%	-18.78%	-18.22%	-0.56%
国联睿精选	-5.93%	-5.34%	-0.59%	-20.94%	-15.68%	-5.26%

结论 6: 平均收益跑赢偏股基金指数的。截至 20220926，在可统计的 15 家投顾产品里，近 6 月、近 1 年的平均收益分别为-3.38%、-14.32%。同期中证偏股基金指数 (930950) 近 6 月、近 1 年收益率分别为：-6.05%和-19.54%。显然是跑赢偏股基金指数的。

	起始日期	起始日点位 (前收盘)	截止日期	截止日点位	区间涨跌	区间涨跌幅
最新	2022-09-23	1573.43	2022-09-23	1557.18	-16.25	-1.03%
本周	2022-09-19	1588.26	2022-09-23	1557.18	-31.08	-1.96%
本月	2022-09-01	1646.06	2022-09-23	1557.18	-88.88	-5.40%
本年	2022-01-04	1971.79	2022-09-23	1557.18	-414.61	-21.03%
近一月	2022-08-23	1719.85	2022-09-23	1557.18	-162.67	-9.46%
近三月	2022-06-23	1684.19	2022-09-23	1557.18	-127.01	-7.54%
近六月	2022-03-23	1657.46	2022-09-23	1557.18	-100.28	-6.05%
近一年	2021-09-23	1935.41	2022-09-23	1557.18	-378.23	-19.54%
近三年	2019-09-23	1190.13	2022-09-23	1557.18	367.05	30.84%

此外，我们选取的四家投顾公司的产品也是跑赢偏股基金指数的，这四只投顾产品分别是景顺长城犇犇全明星、嘉实全明星精选组合、交银全明星、易方达激进投资策略。

最后，无论是投顾还是 FOF，要选择适合自己的，才是最好的产品。

8、选择基金投顾时千万别踩这些坑

作者：@小鱼的储钱罐

时间：2022-10-07

随着基金投顾产品的多样化，选择投顾产品的难度也越来越大，而投顾产品的多样化，又使得投顾产品的受众多元化，更是难上加难。那有没有简单点的方法，可以快速选择到适合自己投资目标的投顾产品。

先来了解下基金投顾

基金投顾即代理客户投资理财，接受客户的委托，帮助个人投资者获得收益，收取顾问服务费，其本质就是代客理财，但不仅需要投，更需要顾。

基金投顾的优点：

1、自动调仓，自动配置，自动申赎。

买入投顾产品后就无需再自己手动调仓，当投顾产品调仓时，**自己的持仓也会跟着投顾产品实时调仓，更加省心省力。**

2、投顾机构专业度高

目前获得投顾资质的大部分都是头部基金公司或券商，而这些机构在基金投资方面的专业度更高，更能为基民找到适合自己目标的基金配置。

3、减少追涨杀跌和频繁交易

根据某基金网站的统计，截至 2022 年 9 月 1 日，2022 年上半年，投顾持仓用户实现正收益的比例约为单基金持仓用户的 7 倍，而**人均交易次数仅为单基金持仓用户的 1/6。**

基金投顾的缺点：

1、投顾的持仓不够透明

很多投顾产品并没有实时更新持仓，投资者只能通过其投资策略描述估算其持仓方向，每只基金的比例更是不可能根据自己的偏好调整。

2、投资成本增加

投顾产品都会在原有基金管理费的基础上再增收一层投顾费，增加了投资者的成本。

3、投顾选择难度大

随着投顾产品的增多，投资者选择投顾产品的难度也越来越大，甚至有些投顾产品更是细分到行业主题，极大地干扰了投资者的选择。

选择投顾时需要注意哪些坑？

1、注意自己的风格与投顾产品的风格是否匹配。

由于投顾产品的持仓并不透明，我们能了解到的就是投顾产品的投资风格描述，我们在选择投顾产品时就需要非常注意产品的投资风格。例如：如果你想要的是稳健收益，那你就选稳健型的投顾产品，如果你想要的是高收益高波动，那你就选股票基金仓位高的投顾产品。

2、投资投顾产品时仍然需要避免鸡蛋放在一个篮子里。

由于投顾产品是基金中的基金，选错投顾产品的概率跟选错基金的概率差别并不大，为了避免竹篮打水一场空，我们选择投顾产品时也应该分散持有，避免鸡蛋放在一个篮子里。

3、当心挂羊头卖狗肉

由于投顾产品的持仓不透明或滞后公布，如果观察到投顾产品描述的投资风格和实际的持仓风格不一致时，我们就应该尽可能地避免持有这种挂羊头卖狗肉的投顾产品。

4、选择投顾时仍然需要关注估值

由于投顾产品持有的是基金，在关注估值方面跟选择基金差不多，当市场估值处在高位时，我们就尽可能选择稳健型的投顾，当市场估值处在低位时，我们就可以选择一些波动大，成长性高的投顾。

5、特别注意

选择投顾产品时，千万千万不要去选那些带有明显行业主题的投顾，例如：**带你投碳中和，**带你投消费，**带你投医疗，一个最简单的道理，如果你自己知道投什么行业，那你干嘛还要选择投顾产品？这种带有明显行业主题的投顾，还不如自己去选择行业主题基金，最少还可以省一道投顾费。

选择投顾实操：

雪球上的投顾服务入口在《基金》-《投顾管家》，投顾服务主要分为三类，分布是积极增值、稳健理财、零钱管理，三种不同的投顾服务对应三种不同的投资策略。

积极增值：预期收益高，但波动也大，市场行情好时涨幅比较大，市场行情不好时回撤也会比较大，计划持有时间 3 年以上。

稳健理财：预期收益中等，波动一般，市场行情好时会跑输市场，市场行情不好时会跑赢市场，追求的是稳健增值，慢即是快，计划持有时间 1 年以上。

零钱管理：预期收益一般，跑赢余额宝即可，波动非常小，常用于闲钱理财，计划持有时间 1 个月以上。

积极增值里面的投顾产品数量最多，但由于很多产品成立时间不足 1 年，在雪球上看不到历史业绩表现，选择难度非常高，唯一的参考就是投顾策略解读，但是居然有很多投顾的投资策略解读点开是 404，这种没有投顾策略解读的投顾产品就是盲人摸象，完全无法捉摸。

稳健理财里面的投顾产品数量也很多，但同样大部分产品成立时间不足 1 年，在雪球上看不到历史业绩表现，选择难度非常高。

下午1:35

4G 61



我要稳稳的幸福(雪球基金版)

TIA04014

投顾 本策略由交银施罗德投顾提供

中低风险 | 建议持有6个月以上

投顾策略解读

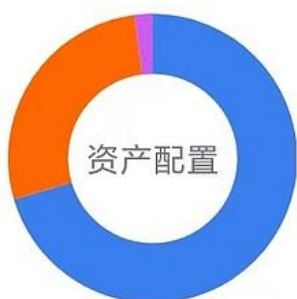
详情 >

投顾解读 | 恭喜你发现交银基金投顾宝藏

资产配置

查看详细配置 >

截至: 2022-06-30



- 债券型 70.42%
- 混合型 27.57%
- 货币型 2.01%

以上比例仅代表截至日期投顾组合资产配置比例, 不代表当前投顾组合实际持仓。

! 依投顾方要求, 当前投顾组合不展示持仓占比

基金名称

持仓占比

交银裕隆纯债债券A

--

债券型 519782

交银信用添利债券

--

债券型 164902

交银纯债债券A

--

1000.00元起购, 通过现金定转入, 享申购费0折起优惠, 活动截止2022

如果要我选择一只的话，我还会选《我要稳稳的幸福》，虽然变成投顾产品的时间不足 1 年，看不到历史业绩，但在还没成为投顾产品时，我一直买的固收类稳健理财就是《我要稳稳的幸福》，预期收益 6%-8%，历史业绩表现非常稳健。综合来看，交银基金的投顾产品在投和顾方面都做得比较好。

零钱管理里面的投顾产品数量比较少，仅仅 3 只，如果闲钱管理的话直接选择《闲钱宝》就行，成立时间超过 3 年，年华收益 3.75%。闲钱理财最重要的是灵活性，收益其实差距都不大。

风险提示：上述文章所涉及个股仅供参考，不构成投资建议，据此买入风险自负。

更多优质内容可以登录雪球免费查看。