

2022年全国两会召开在即，公募基金行业唯一一位全国政协委员、交银施罗德基金总经理谢卫接受记者采访时表示，站在25万亿的新时代，公募基金行业应该进一步推进可持续、高质量发展，承担起专业机构投资者的重要职责。今天小编在这给大家整理了一些基金相关知识，我们一起来看看吧！公募迎来高质量发展新征程

中国证券投资基金业协会数据显示，截至2021年末，中国公募基金行业总管理规模达到25.56万亿元，连续两年规模新增超过5万亿，权益类基金近两年新增规模分别为3.2万亿、2.2万亿，也实现了跨越式的大发展。在谢卫看来，2021年的公募基金行业，仍然保持了高歌猛进和在赛道“奔跑”的状态，行业也收获了较大的规模增长。作为资产管理行业的专业机构投资者，公募基金过往20多年的发展取得了辉煌的成就，公募基金规范透明、专业度较高的优势，也赢得了不少投资者的信任和青睐，并在近年实现了快速发展。然而，基金行业在行情较好时备受关注，在市场较差时很快回冷，历史上反复出现的“靠天吃饭”、“冠军基金、爆款基金、赛道基金魔咒”、“基金赚钱，基民不赚钱”、“风口基金密集发行”，这些现象并没有明显改观，也没有跳出困扰行业长远发展的怪圈。2022年，公募基金行业从1998年起步已经走过了24年的历程，基金管理总规模突破25万亿元，并成长为我国金融体系的第二大行业。在这样的历史性时间节点，谢卫认为更应该关注公募基金的高质量发展。谢卫认为，以往衡量公募基金发展状况的标准过于简单，对行业 and 公司的衡量指标是规模，对基金经理的标准是业绩，两大指标虽然可以概括说明一些问题，但无法说明所有问题，还会忽略部分问题。从过往几年的实践看，“基金赚钱，基民不赚钱”的话题被市场频繁讨论，持有人的根本利益没有得到非常有效的保护。“基金长期赚钱，基民赚钱少，甚至亏钱的现象一直存在，这说明我们的发展质量不够高，作为服务普通投资者财富保值增值的行业和普惠金融的代表，基金管理人的利益应该跟普通投资者利益一起进步，才能够赢得大家的尊重和信任。”他说。他认为，进入财富管理的新时代，公募基金要继续赢得尊重和信任，实现高质量发展，就需要继续提升主动管理能力，打造特色业务，并对资管行业的长远发展有所建树。其中，构建以持有人利益为核心的公司治理结构，是基金行业高质量发展的前提条件。他建议正确处理好规模与业绩、人才与激励的关系，构建有企业责任的行业文化。在人才和激励方面，他认为，人才是公募基金行业的核心资源，必须得以尊重和呵护，并给予适度激励，但他不主张过度激励，基金公司的人才激励举措也不能脱离整个社会的价值取向。过去5-10年，很多优秀人才不断涌入金融行业，他希望新加入金融业的年轻人，用自己的专业知识和投资能力，为更多的老百姓财富增值保值努力，承担起普惠金融的使命和实现共同富裕的目标，践行正确的价值观。而短期过度激励的公司文化和价值观，可能会导致投资和营销的短期行为，部分从业人员将金融业视为实现暴利、快速达到财富自由的扭曲价值观，将会逐渐侵蚀行业信托责任的根基，不利于资管行业的长期健康发展。

创设辨识度高的公募产品

在谢卫的提案中，屡次提及“提升产品辨识度”，以助力财富管理市场健康发展。据他观察，在我国资产管理市场形成的收益分布中，公募基金以往主要负责偏向高波动、高收益的一段收益，比如以年化10%收益率来衡量基金经理是否优秀，针对

的客群也是有闲钱理财，不惧波动，追求长期高收益的投资者。而银行理财负责5%以内的收益区间，信托机构在5%-10%收益区间形成市场，各家金融机构在不同的收益区间展开错位竞争。然而，在资管新规打破刚兑和长期利率下行趋势下，偏低风险收益的可投资资产快速萎缩，信托行业管理规模不断缩水，银行理财5%的收益率也难以维系，公募基金有望通过债券类产品、“固收+”基金、公募FOF、稳健类基金组合等，来开拓中低风险和稳健收益市场，这是老百姓最欢迎的投资品类，也有望成为公募基金未来发展的历史性机遇。谢卫认为，公募基金拓展中低风险产品具有天然优势，因为其他资管机构很难从低风险做到高风险，而公募基金有可能通过权益的溢出部分，容易从高风险降维到低风险，做“固收+”和稳健投资，我国数十万亿的银行存款，都为这类稳健类产品提供了广阔的市场空间。他表示，在公募基金高速发展中，必须同时审视财富管理市场发生的变化，向5%以上的中低风险市场大规模渗透，满足老百姓稳健理财的投资需求，这是公募基金行业面临的发展机遇，同时也对行业的现状提出了挑战。在他看来，公募基金缺乏辨识度高的产品，可能会制约公募基金行业向稳健类投资品种拓展的进程。“比如，客户向基金公司寻找年化5%-10%的产品，基金公司可以准确找到精准定位到这一收益区间的产品吗？”谢卫反问，过去基金行业忽略产品的辨识度，最喜欢布局0-95%可投权益资产的开放式基金，投资范围越广越好，追求没有限制的投资方向，这也导致基金产品缺乏明确的风险收益特征，不能满足差异化、个性化、具备特定风险收益要求的投资需求，基金投资业绩也是一年大涨，一年大亏，给市场“靠天吃饭”的印象，自然无法得到投资者的理解和信任。除了具备相对稳定的收益特征，高辨识度的产品还需要严格控制回撤，增加产品回撤的辨识度。谢卫表示，即便是基金公司布局高收益、高波动的产品，在回撤控制上也需要有辨识度，给投资者较好的波动预期，比如部分产品短期回撤超40%，持有人很容易在基金产品最亏钱的时候转身离去，造成永久性的亏损；而如果将回撤控制在投资者接受的范围，把回撤的辨识度做出来，尽可能拉长投资期限，做好长期业绩，投资者也会陪伴产品熬过股市的“至暗时刻”，实现长期的赚钱效应。他认为，由于各家基金公司战略不同，可能有不同风险频谱的产品，如果公募基金在产品设计环节就更为精准刻画投资者客群，投资风格不漂移，风险收益特征稳定，长期坚持做出自己的鲜明风格，这类产品同样可以满足市场需求和投资者的认可。比如，交银施罗德基金广为人知的“我要稳稳的幸福”组合策略，以年化7%、最大回撤3%的风险收益目标成为稳健型投资的代表。据悉，其在产品考核上不与其他收益产品比较，在牛市中该产品可能无法与一年大赚60%的产品媲美，但它穿越市场牛熊周期，在中长期维度上实现年化7%的收益，同时最大回撤从未破线，这就受到资金的信任和青睐，规模不断增长。“当公募基金的产品有辨识度的时候，是能够赢得投资者信任的。”谢卫称，哪怕是在牛市中，总会有投资者喜欢买产品辨识度高、长期运作稳健、给人稳定预期的投资品种，只要长期坚持下去，就可以获得稳健类投资者的信任，并逐渐成为这类投资者未来财富管理的重要承载者，肩负起为普通老百姓财富增值保值的历史性使命。然而，目前基金行业部分公司以“固收+”基金的噱头发行新基金，部分公司以投资者需求名义发行“风口”基金，虽然短期募集规模较大，但成立后很多

是无法为持有人赚钱的。而由于公募行业对“产品辨识度”缺乏共识，没有给老百姓一个非常清晰的风险收益特征，缺乏稳定的投资预期，基金没有建立稳定的标识，业绩表现也是随行就市，就很难建立普通老百姓对行业的尊重和信任。“只要我们真正找准产品定位和客群，努力创设辨识度高、受客群青睐、真正让投资者赚到钱的公募产品，这样就可以获取稳稳当当的规模，没有大起大落的规模，公募基金才能在财富管理行业展现自己的价值，实现企业价值、投资者的价值和社会价值的统一。基金行业未来的高质量发展，也将拥有更为广阔的天地。”他说。

增强公募服务个人养老金能力建设 2020年《关于发挥公募基金作用、提升年金基金投资增值能力的建议》、2021年《关于进一步发挥税收政策作用、推动第三支柱个人养老金发展的几点建议》提案后，2022年谢卫提交的提案为《关于增强公募基金服务第三支柱个人养老金制度能力建设的建议》，连续第3年提出了养老金方面的提案。据记者统计，过往的15年中，谢卫的提案数量多达35份，内容分别涉及保增长、地方金融、互联网金融、“伪金融”、资管新规、“逃废债”问题等，提案涉及到宏观经济、资本市场、金融新业态、金融风险等多个方面。提案内容也与时俱进，聚焦了当年金融行业最关心、最焦点的话题，他还因此获得了“全国政协优秀提案奖”。“我的提案会适度超前，前瞻性关注国家宏观经济和资本市场的热点、难点、潜在风险或迫在眉睫的问题，并通过行业调研提出相关的解决办法和政策建议，并呼吁全社会关注和解决，为我国经济建设和资本市场高质量发展建言献策。”他说。谈及近3年连续提交养老金提案的原因，谢卫表示，上述3份提案是渐进式的，2020年是希望市场关注到公募基金有能力管好年金等养老金资产，并提升年金中的权益投资比例，为年金投资创造更好收益；2021年建议为个人养老金发展提供税收优惠；今年提案则主要聚焦基金行业自身，希望公募基金行业提升自身能力，高质量满足个人养老金投资需求，增强对第三支柱个人养老金的服务能力。针对个人养老金的高质量发展，谢卫建议，通过优选机构和优选产品参与个人养老金市场，提升公募服务个人养老金的能力。在他看来，在创业板注册制、科创板、北交所主题基金都设置了“试点”产品的情况下，作为未来与税收优惠挂钩、与老百姓最核心资产和切身利益密切相关的个人养老金产品，目前各家公募都可以发行，这是不够严谨的。他认为，服务个人养老金的公募基金也需要有遴选机制，优选那些治理结构完善、具备较强管理能力的基金管理人，以稳字当头，才能更好助力个人养老金制度的稳健起步。而在个人养老金产品方面，目前我国参照美国401K模式，密集布局了养老目标基金。其中目标日期基金产品的辨识度不高，按照生命周期设置的权益资产“下滑曲线”也晦涩难懂，在投资初期波动较大，叠加部分基金管理人能力参差不齐，就容易导致投资者亏钱。结合中国国情，他建议提高养老金融产品辨识度，优先将具有低波动、收益相对稳健、风险相对可控的养老产品，作为基金业参与个人养老金市场的重点产品予以支持。“我们的想法不可能得到所有人的认同，但坚持以正确的思维滚雪球，我们面临的市场和客群就会越来越大，普通投资者可以在公募投资中实实在在赚到钱，让公募基金真正走向普罗大众，走进千家万户，建立对公募基金行业的深刻理解和高度信任。”在发展个人养老金方面，谢卫还建议，可以将基金投顾业务与个人养老财富管理需求的应用场景有效结合

，打造让老百姓“看得明白、搞得懂、好操作”的行业的个人养老财富管理服务体系。事实上，为更好服务居民财富管理需求，破除“基金赚钱，基民不赚钱”的行业痼疾，2019年10月末，基金投资顾问业务试点就正式启动，目前已有60家资管机构试点基金投顾业务，投顾服务资产也超过500亿元。在谢卫看来，作为新生事物，各家资管机构对投顾业务抱有很高的期望，为更好发挥投顾的功能，为投资者真正赚到钱，需要大力推动公募基金投顾业务的高质量发展。他说，要想做好投顾业务，首先要做好大类资产配置，投顾组合通过配置债券、股票、指数产品等资产，先赚资产配置的钱，再去赚单品的钱；其次，从投资理念看，基金公司要相信长期的力量，投顾是帮客户慢慢挣钱，不是帮客户赚快钱，不能引导客户盲目追逐高收益；第三，投顾试点机构不能去博取高收益，不要把投顾变成另一个规模驱动的生意，他不认可带着专业的光环去搏杀收益的投顾业务。而据记者了解，部分试点基金投顾业务的机构，在投顾业务开展初期就设置了独立的投顾部门，同时安排了规模考核指标，一场新业务的规模竞赛也“箭在弦上”。推进公募基金业高质量发展

全国两会召开在即，谢卫将提交一份《关于进一步推进公募基金行业高质量发展的建议》的提案。在他看来，近年来，我国公募基金市场保持快速发展，公募基金作为资本市场重要的专业机构投资者，在践行普惠金融，实现共同富裕的目标上承担了重要职责，应进一步推进公募基金行业的可持续、高质量发展。为推进公募基金行业高质量发展，谢卫提出四条建议，一是构建以持有人利益为核心的公司治理结构；二是提升产品辨识度，助力财富管理市场健康发展；三是大力推动公募基金投顾业务高质量发展，更好服务居民财富管理需求；四是充分发挥公募基金投资管理能力强优势，把握个人养老金发展机遇。

“基金投顾是以投资者赚钱为目的，不能再走以规模驱动发展的老路。”谢卫称。