

继基金公司、第三方基金销售机构先后纳入基金投顾业务试点后，银行“进军”基金投顾业务试点的消息也呼之欲出。

据中国基金报记者获悉，2月28日，招商银行已经正式获准成为基金投顾业务试点机构，成为首批获得该业务试点资格的银行。而工商银行、平安银行也成为首批获批试点银行的大热门，但目前相关人士尚未对记者确认这一消息。

招商银行等多家银行获批

成首批基金投顾业务试点银行

据业内人士向记者透露，2月28日，招商银行已经正式获准成为基金投顾业务试点机构。据他表示，当时申报和参与答辩的基金投顾业务试点的机构，还有工商银行、平安银行，以及多家券商机构。

他说，“工商银行，平安银行也可能是首批获批的试点银行，不排除部分券商也可能同期获批。”

截至记者发稿，工商银行、平安银行相关人士都尚未对记者确认该项申请获批的消息。

招商银行等银行机构获批，让基金投顾业务试点再添“新军”，与基金公司、第三方基金销售机构，一道为投资者做好基金投资顾问服务。

上述业内人士还表示，未来券商也会纳入基金投顾业务试点，成为服务基金投资的重要力量。

据记者了解，2019年10月底，证监会正式下发了《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》。当月，嘉实、华夏、易方达、南方、中欧等基金公司已经申请试点并完成备案，正式开展投资顾问业务试点工作。

2019年12月，中国证监会继续扩大基金投资顾问业务试点，在前期基金公司参与试点基础上，完成腾安基金销售有限公司、珠海盈米基金销售有限公司、蚂蚁（杭州）基金销售有限公司试点备案。

所谓公募基金投资顾问业务，主要是指拥有相关资质的基金投资顾问机构，接受客户委托，在客户授权范围内，根据与客户协议约定的投资组合策略，代客户作出具体基金投资品种、数量和买卖时机的决策，并代客户执行基金产品申购、赎回、转换等交易申请的业务。

从基金投资顾问业务推出的作用来看，基金投顾业务有望为公募基金行业注入新活力，促使行业从过去的产品销售导向转向真正以客户利益为中心的服务导向，同时推动商业银行等公募基金代销机构的盈利模式逐步从传统的交易手续费模式转向按管理客户资产规模收取顾问费的模式，将代销机构和客户的利益连接在一起。

多家银行已“试水”智能投顾业务

规模最高达百亿

据记者了解，多家申请基金投顾试点资格的银行都在基金投顾业务方面有不少探索和尝试。

目前，招行、工行、平安都有发展基金投顾业务的良好基础，3家银行都已推出线上的智能投顾业务，主要根据客户画像千人千面推荐适合客户风险类型的基金或组合。

2016年12月，招商银行摩羯智投上线，目前已经成功运行3年，公开的规模数据中最高曾超过100亿；2017年11月，工商银行推出智能投顾“AI投”，规模也突破过20亿元；同年，平安银行在平安口袋银行也上线智能投顾业务。

而从招商银行看，自2019年10月证监会下发《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》后，招商银行积极响应，结合多年的财富管理及公募基金销售实践经验设计了招商银行基金投资顾问试点方案，凭借丰富的实践经验、稳健的投资策略体系、严谨的风控合规制度以及智能投顾领域的探索和创新，最终试点方案获得评审委员的高度认可。

作为国内领先的财富管理机构，招商银行一直秉承“以客户为中心”的理念，通过专业服务持续为客户创造价值。这与证监会推行基金投顾试点业务、改善投资人实际回报水平的初心高度契合。

招商银行未来拟提供的基金投顾服务会紧紧围绕提升客户投资体验展开，一方面将全面传承招商银行在多年的财富管理实践中积累的“顾问式服务”能力，同时也将充分发挥招商银行在资产配置及公募基金产品优选方面的“专业投资”优势，用实实在在的投顾服务践行客户至上的宗旨，打造最佳客户体验银行。

在过去十几年的实践中，也正是因为始终坚守“以客户为中心”的财富管理理念，招商银行为客户创造了良好的盈利体验。

过去8年中，招行所有公募基金客户整体实现了7年的年度盈利，2019年客户年度

盈利再度创出历史新高，达到约790亿；在智能投顾的实践上，招商银行“摩羯智投”通过三年的实践，实现了“增长稳波动低”的目标，累计服务客户数超过18万；良好的盈利体验最终也获得了客户的广泛认可，截至2019年6月末的最新行业数据显示，在全国持有权益类基金的个人客户中，约13%的投资资金通过招商银行进行投资配置。

招商银行表示，如获批试点，将抓住此次试点机遇，发挥专业优势，切实做好基金投资顾问服务，为客户创造更好的盈利体验，为我国资本市场的健康发展贡献一份力量。

本文源自中国基金报