



精品决策报告

# 2023-2028 年创新药行业 深度调研及发展战略咨询报告

可落地执行实战解决方案

**LIBRARY**  
COMMERCIAL

## 报告目录

第一章 2023 年中国证券投顾展业情况分析 .....	5
第一节 2023 年中国证券投顾展业现状调查 .....	5
第二节 2023 年市场波动下部分券商基金投顾业务逆势增长 .....	10
第三节 AI+金融 .....	11
第二章 券商付费投顾业务收费模式分析 .....	13
第一节 解局券商付费投顾业务，收费模式各有不同 .....	13
第二节 各家券商均在打造明星投顾 .....	21
第三节 投顾人员成财富管理的重要“抓手” .....	22
第四节 行业多层面打造投顾体系 .....	24
第三章 证券行业投资顾问业务发展趋势分析 .....	27
第一节 政策趋向：投资顾问成为财富管理“最后一公里”重点 .....	27
第二节 行业变化：投顾人员储备增加，投顾人才培养尚需提升 .....	29
第三节 同业打法：各家经营机构差异化策略赋能投资顾问 .....	31
一、中金财富：总部“穿透式”赋能一线投顾 .....	31
二、华泰证券：打造“AORTA”投顾工作云平台 .....	32
三、国泰君安：重视数字运营与投资顾问专业能力塑造 .....	32
第四节 海外机构：多措并举加强对投资顾问建设 .....	34
第五节 发展建议：投资顾问需要更多赋能 .....	34
一、业务协同—打造总部赋能模式，优化业务资源传导机制 .....	34
二、平台赋能—建设对内投顾平台，提升投顾服务效率 .....	35

---

三、运营支持——业务流程机制、合规理解、展业模板.....	35
四、投顾培养——构建投资顾问培养体系，搭建投资顾问胜任力模型.....	35
第六节 我们的思考.....	36
第四章 2023 年券商投顾账号多平台分析.....	37
第一节 申万宏源.....	37
第二节 海通证券.....	41
第三节 国泰君安、兴业证券、第一创业证券.....	46
第五章 2023 年主要券商投顾业务分析.....	53
第一节 华西证券线上投顾业务分析.....	53
一、业务种类.....	53
二、运营情况.....	54
三、潜在风险.....	56
第二节 海通证券线上投顾业务分析.....	57
一、业务种类.....	58
二、运营情况.....	59
三、潜在风险.....	62
第三节 华泰证券线上投顾业务分析.....	63
一、业务种类.....	63
二、运营情况.....	64
三、潜在风险.....	67
第四节 湘财证券线上投顾业务分析.....	68

---

一、业务种类 .....	68
二、运营情况 .....	69
三、潜在风险 .....	70
第五节 东方财富证券线上投顾业务分析 .....	72
一、业务种类 .....	73
二、运营情况 .....	73
三、潜在风险 .....	76
第六节 申万宏源证券线上投顾业务分析 .....	78
一、业务种类 .....	78
二、运营情况 .....	78
三、潜在风险 .....	80
第七节 其他证券公司 .....	82
一、中信证券 .....	82
二、国信证券 .....	83
三、首创证券 .....	84
四、江海证券 .....	84
五、银河证券 .....	85

# 第一章 2023 年中国证券投顾展业情况分析

## 第一节 2023 年中国证券投顾展业现状调查

在财富管理转型背景下，投顾业务作为机构对接客户的抓手变得愈发重要。2023 年 6 月，证监会酝酿基金投顾业务试点转常规，这标志着全面“买方投顾”时代即将到来。投顾持牌机构与投资顾问是否做好了准备，无疑是行业和监管部门亟待厘清和了解的问题。

为此，证券时报记者对证券投资顾问展业现状进行调查，通过随机抽样方式获得 564 名投资顾问和 36 家投顾持牌机构的意见反馈，力求详实展现投资顾问展业全貌以供读者参考。

中国证券市场的投资顾问群体，随着资本市场的发展和投资者的增长而不断壮大。最新数据显示，74570 位投资顾问人员服务约 2.18 亿投资者。投资顾问群体的投资建议，不仅直接影响广大投资者的投资操作，也深度影响着股票和理财市场的整体走向。

在财富管理转型时代，机构日益重视投顾业务，投顾群体的学历、从业经历都在大幅提高，但在互联网金融冲击下，证券投顾在开展业务过程中，也面临着一系列难题：投资顾问在超负荷覆盖庞大客户群体下，难以深入了解客户，精细化服务则无从谈起；投资顾问因为行业定位不清晰，投顾在专业素养的提升、机构对投顾业务的考核方面也存在诸多问题。这

一切，都成为投顾业务进一步发展过程中急需解决的问题。

人均服务 2900 名投资者

在中国证券市场上，自从投资顾问群体出现，就一直存在投资顾问服务客户数过多的难题。在此次随机抽样调查中，投资顾问人员回答服务投资者数量区间时，56.12%选择了 500 人以上，选择服务投资者人数 100 人以下的占比仅有 8.16%。

上述调查问卷的答案和理论上计算的数据也完全吻合。中证协数据显示，截至 6 月 10 日，中国证券市场的投资顾问群体数量已达 74570 人；中国结算数据显示，截至 6 月 10 日，A 股投资者人数约为 2.18 亿人。简单计算，一位投资顾问要服务 2917 位 A 股投资者。这一数字虽然比 2015 年底的 3051 位有所下降，但依然很高。

“肯定服务不过来，抛开资产规模暂且不说，个人觉得一位投顾最多能服务 50 位投资者——这已经是极限了。”华南一家上市券商投顾业务负责人说，超过这个数，投资顾问根本做不到精准，更谈不上深入了解所服务的投资者。

上述华南券商投顾业务负责人的判断也得到了问卷调查结果的佐证。在回答“您认为您或所在的团队是否真正了解客户”时，逾 66%的投顾回

答是“一般了解”，有 4.79%则直接回答“完全不了解”。

证券时报记者随机问询身边一些投资者（股票资产在 50 万以上），他们对券商提供的投资顾问服务满意度都不高，并表示投顾最多逢年过节提示休市时间，或是提示每日新股申购，偶尔会通过微信等平台发送盘前、盘中或盘后点评，与投资者处成朋友的投顾寥寥无几。

超九成投顾学历在本科及以上

随着证券业发展，对人才的要求也进一步提高，投资顾问队伍的学历也有明显提高。与此同时，投顾队伍的从业经历也在提升。

问卷调查数据显示，564 位参与随机抽样调查的投资顾问中，大学本科学历的有 445 位，占比达 78.9%；研究生学历的投资顾问有 94 位，占比为 16.67%；博士研究生及以上学历的投顾有 1 位，占比 0.18%。三者合计占比高达 95.75%，这显示在我国证券市场上投资顾问群体高学历倾向明显。

与学历相对应的，投资顾问的年龄也在攀升。564 位填写问卷的投资顾问中，167 人年龄在 35 岁~40 岁，占比为 29.61%；148 人年龄在 30 岁~35 岁，占比 26.24%；89 人年龄在 40 岁~45 岁，占比 15.78%；30 岁以下的 72 人，占比 12.77%。这显示投资顾问年龄主要集中在 30 岁~45

岁之间，这也是投资顾问工作激情、专业能力和服务心态最佳的年龄段。

同时，投资顾问的从业经历也日趋丰富。参与调查的投资顾问中，拥有 10 年~15 年从业经历的人数最多，达 130 人，占比为 23.05%；其次是拥有 5 年~8 年的从业经历，有 103 人，占比为 18.26%；第三多群体是拥有 15 年以上的从业经历，有 91 人，占比 16.13%。

上述数据和 2015 年底相比，已发生巨大变化。彼时，证券时报调查结果显示：拥有相关投资从业经历 5 年的人数占 45%，4 年的占 9%，3 年的占 17%，2 年的占 11%，1 年的占 15%。

业内人士分析，投资顾问从业经历的变化，原因是多方面的，一是证券行业发展日益成熟，从业者整体人数在增加，从业经历丰富的投资顾问人群自然也会随之增加；二是这些年证券经纪人转型，大部分人要么最终转为投资顾问，要么转为营销人员；三是从监管部门到机构这些年对投资顾问业务的重视，吸引很多证券营销人员、分析师等转岗做投资顾问。

### 投顾精细化服务任重道远

在抽样调查中，564 名投资顾问回答所服务的客户资产规模时，25.89%选择了 1 亿~3 亿，17.38%选择了 1 亿以下，14.36%选择 3 亿~5 亿，7.8%选择 5 亿~8 亿，6.03%选择 10 亿~15 亿，5.67%选择了 20 亿~

50 亿，5.5%选择 50 亿以上，5.14%选了 8 亿~10 亿，3.19%选择 15 亿~20 亿。

相对的，在回答“您认为您目前所服务的客户资产情况”时，有 50.35%选择适中，42.55%选择偏少，仅有 5.32%和 1.77%的投资顾问选择偏多或大大超出自己的能力圈。

有券商投顾业务人士分析，从上述两个问卷调查结果来看，投资顾问在服务客户资产规模上，对自身的能力认知非常自信，但又不想客群过多，都希望服务单一资产规模较大的高净值客群，而目前 A 股投资者绝大多数是散户。

“我们目前服务的客群，资产规模至少要在 30 万及以上，30 万以下的目前基本没有投顾覆盖。”一家央企旗下券商投顾业务负责人表示，目前不可能做到客户全部覆盖，距离真正的精细化服务还有很长的路要走。

这一点，从目前投资顾问平时对客户服务方式、频率和内容可见一斑。调查结果显示，当下投资顾问服务客户最多的方式是“一对一微信”，占比高达 84.93%；其次是电话，占比为 81.56%；第三是见面，占比为 67.38%；第四是“微信群或 QQ 群”，占比也有 45.21%。

在投资顾问与客户互动频率上，29.61%选择了随时，有 23.23%选择一

个月两三次，19.86%选择一周两三次、13.3%选择了“有事联系，没事不联系”，8.33%选择“一个季度两三次”，仅有4.08%的投资顾问选择“一天一次”。

正如一位拥有15年投资经历的投资顾问所言，目前投资顾问展业更多是当成一份工作来对待，并未完全发挥自身主观能动性，若要想真正激励投资顾问，就必须让他们的付出和收入成正比，比如把投顾的绩效和创收、客户的增值结合起来考核。

## 第二节 2023 年市场波动下部分券商基金投顾业务逆势增长

基金投顾业务试点已超三年，2023年6月9日，证监会发布《公开募集证券投资基金投资顾问业务管理规定（征求意见稿）》，推动基金投顾业务试点转常规。上半年，在权益基金新发低迷环境下，中金公司、招商证券、东方证券、国联证券、国泰君安、财通证券仍然实现投顾规模不同程度的增长。截至2023年3月底，基金投顾规模1464亿元，占公募基金总规模的比例仅为0.55%，业务渗透率仍较低，未来发展空间广阔。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/125332140334011040>