

互联网和财富管理背景下 以投顾服务为核心竞争力的经纪业务 专业化转型探讨

南京 2020.09.24

- **1.行业大背景的变化**
- **2.零售业务的可持续发展路径，以专业服务带动营销、稳固客户**
 - **2.1.投资者究竟需要什么服务**
 - **2.2.专业服务落脚何处**
 - **2.3.安信科技指数基金销售**
 - **2.4.量化中性、量化指增产品销售**
 - **2.5.银行渠道线上线下活动**
 - **2.6.企业员工拓展**
 - **2.7.基于互联网以专业服务带动营销业绩，时间积累-复利**
 - **2.8.灵动定投**
 - **2.9.交易支持**
- **3.建设以专业服务能力为核心的业务团队**

1.行业大背景变化

--不谋全局者，不足以谋一隅

● 科创兴国

熊彼特：《经济发展理论》，创新带动劳动生产率提升

● 间接融资  直接融资（4000上市公司），注册制

● 同质化竞争  多维度、多要素构成的综合竞争力



展业形式的变化：证券+互联网

- **本质仍然是证券业务**

两个差异化竞争点--投顾支持、交易支持

- (投教) 开户, (行情、资讯、咨询) 交易
- 服务产品创新, 适当性、个性化

- **证券+互联网--提高效能、改变展业流程**

- 客户：服务、营销、销售场景化
- 员工：内部业务流程，低边际成本扩大业务覆盖范围
- 用户（体验）  客户（开户）  有效/高价值
客户（引入、稳固资产，多重服务关系）

2.1. 投资者究竟需要什么服务

- 结构性牛市中专业服务的价值：
市场交易的是**未来预期的确定性**，投资者需要的是“**对未来预期的判断**”或者“**交易工具**”
- 信息传播高度发达的背景下，信息**时间差**不足以构成竞争优势，而是对信息从广度、深度两个维度上的**理解差**才能构成竞争优势。
- **投资必须要有锚**，长期投资的核心根基：**业绩未来持续增长确定性**
- “股市是经济的晴雨表”--**前瞻判断才是本质**
已经发生的客观事实、数据用于验证
- 前瞻-验证，不断滚动前进，切记不要仅看历史业绩数据即做投资决定，数据是为了便于筛选

- 多数据分析

影响逻辑-投顾体系

权重

长期趋势OR一次性冲击

- 宏观及行业发展趋势、用电量、十年期国债（利差）、MLF、LPR、SHIBOR、DR001、香港市场资金净流入、港币汇率、人民币汇率、北向资金、债券通（总量占比，持续时长，月环比/同比）、M2、M1、社融（企业、个人、长期、短期）、房地产政策、股债比、VIX、高收益债、金价、持续增量资金性质...
- 货币政策必须通过不同的中介目标实现传导，结构、重点的边际变化：
 - 价格型、数量型、结构型



- 协助投资者决策判断并转化为可交易策略



- 匹配不同客户适当性、偏好的金融服务



- 投资者逐步成长：收益率、风险、流动性
概率、赔率、期望值

- 务必清晰的界定，**“判断”.OR.“事实”**
- 期望值1= $95\%*7\%-5\%*100\%=6.65\%-5\%=1.65\%$
- 期望值2= $93\%*7\%-7\%*100\%=6.51\%-7\%=-0.49\%$
- 期望值相同时
- **“以小博大”.VS.“以大博小”，投资仓位如何决策**
- 投资组合建议书
- 尽量小的相关性

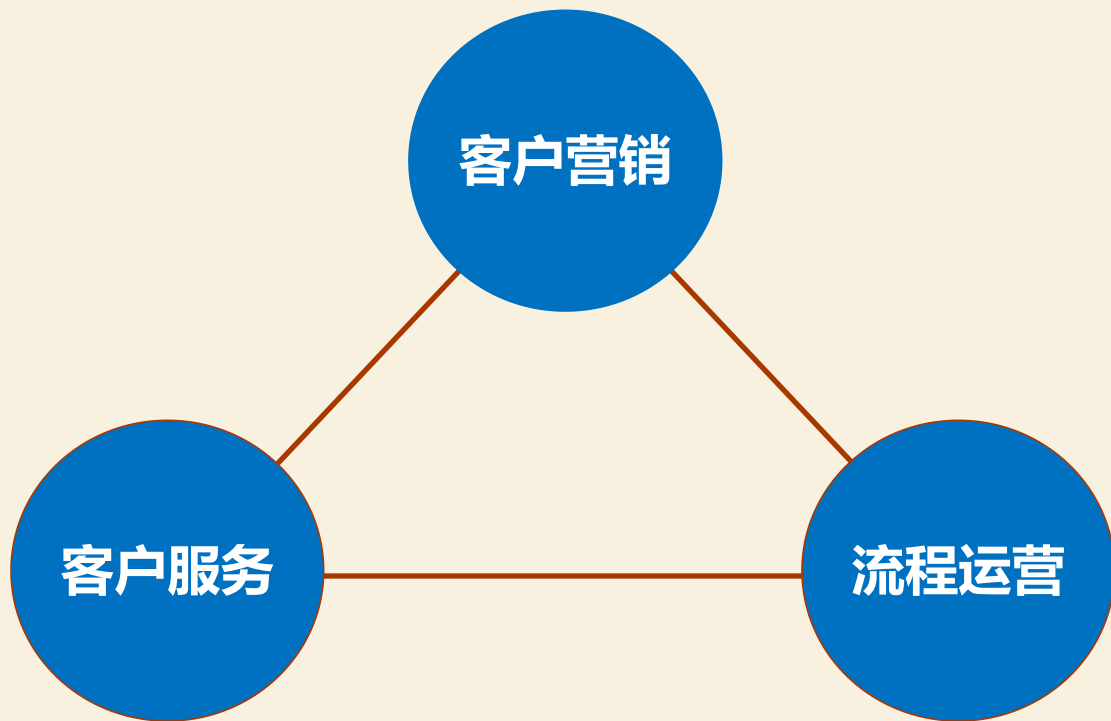
2.2.专业服务落脚何处

金融的核心—信任！信任！信任！（基于专业）

**场景（自有/合作伙伴场景）—从产生/引导
金融服务需求到发生交易行为的第一时间转换**

O2O

场景



- **清晰的业务应用场景非常重要**
- **围绕解决问题，生产专业的金融服务内容**
- **围绕解决问题，推动创新技术应用**

- **2.2.专业服务落脚何处**
- **“历史业绩不代表未来”**
客户没有接受你的（成交）建议，一定是还没有真正认可
- **投资重要的是对未来的预判，用ROE、ROIC、用户数/市占率回看**
- **预判的逻辑、证明逻辑的支撑数据，由此预判结论大概率正确，预判错误的应对措施**
- **错误怎么办，分散行业龙头应对阿尔法，期权保护策略应对贝塔**
- **正期望值，胜率*赔率，难得有十全十美，但一定有最优选择**
- **期权品种相对复杂带来的专业性、权威性，多数情况下一个极好的交流切入点**

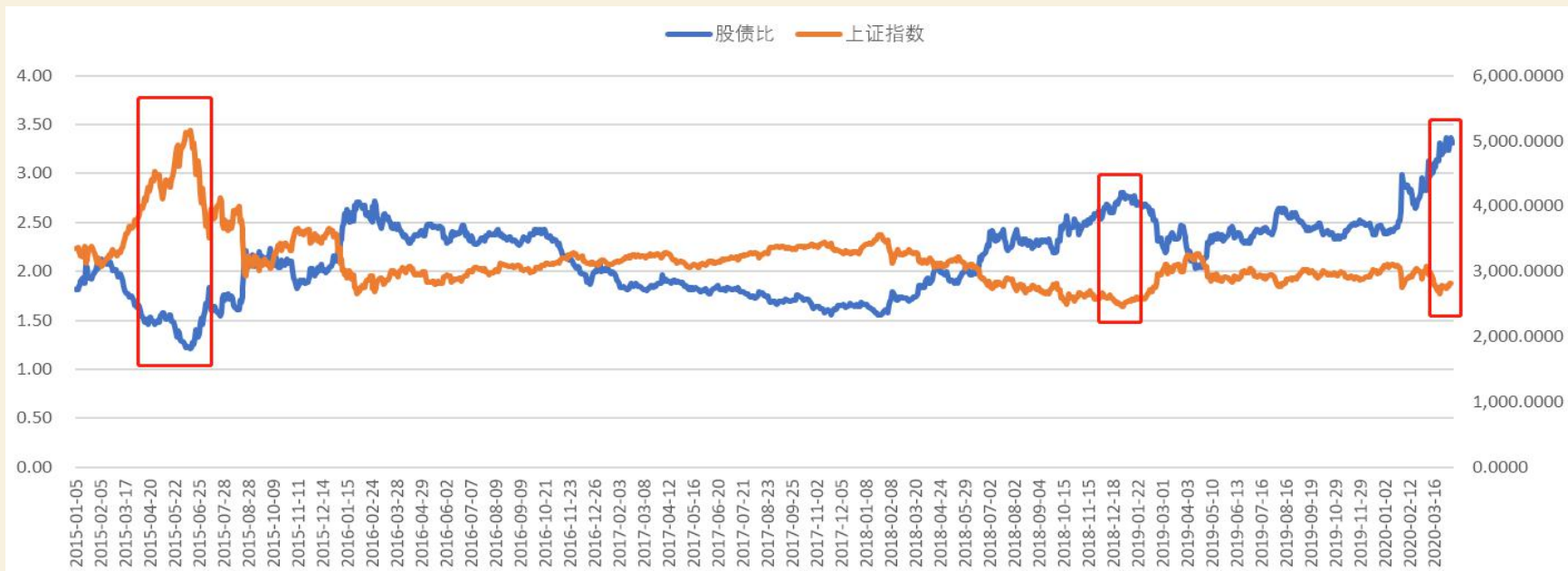
- **2.2.专业服务落脚何处--逻辑清晰、数据说话**
- **强调投顾分析的框架，四大分析支柱+期权系统性风险保护**
业绩、估值、流动性、风险偏好
不同阶段的主要影响因素，短中长期的影响体现
- **（非交易日）重要政策消息出台时的自己尽量深入、完整、及时的解读**
不会阅后即弃
- **形成自己持续的投顾笔记，既便于自己回顾观点逻辑又便于后续新客户启动**
----时间、市场背景、逻辑、数据、预测结论、持续跟踪回顾

投顾体系：四大分析支柱+期权保护

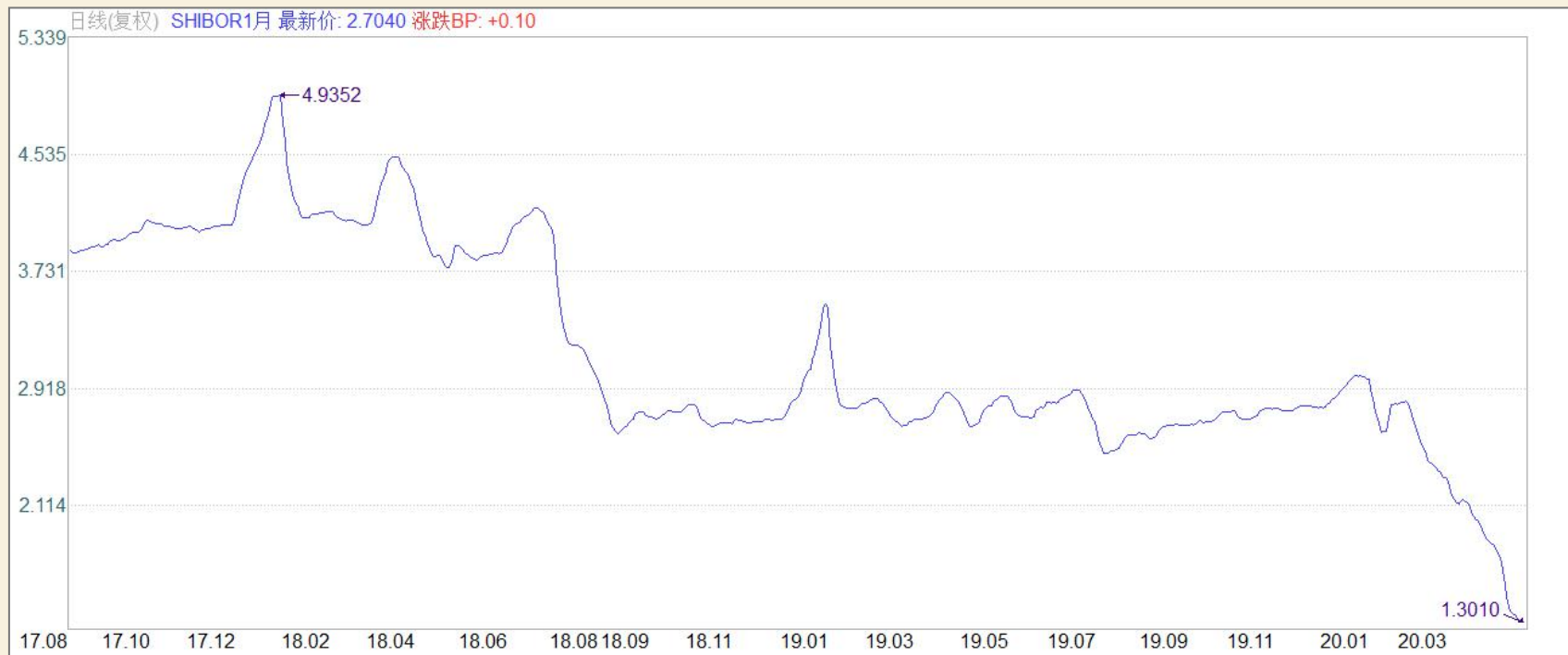


四大分析支柱——估值-定量跟踪

- 大类资产的相对吸引力
- 中美十年期国债差
- 股债比

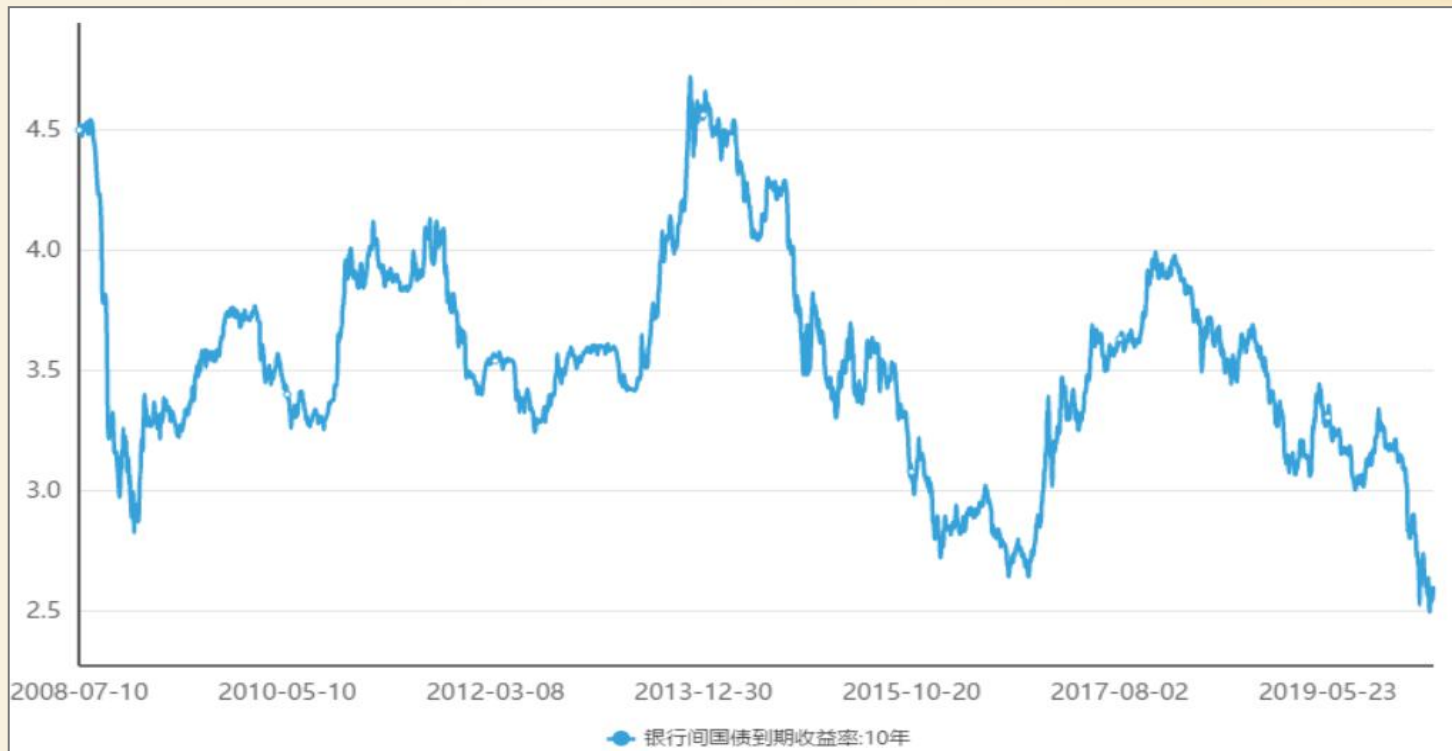


四大分析支柱——流动性-定量跟踪



SHIBOR

四大分析支柱——流动性-定量跟踪



十年期国债到期收益率

四大分析支柱——风险偏好-定量跟踪

- 风险偏好
- 常参考的指标：VIX（美股恐慌指数）、波动率指数



- 上图为50ETF波动率指数

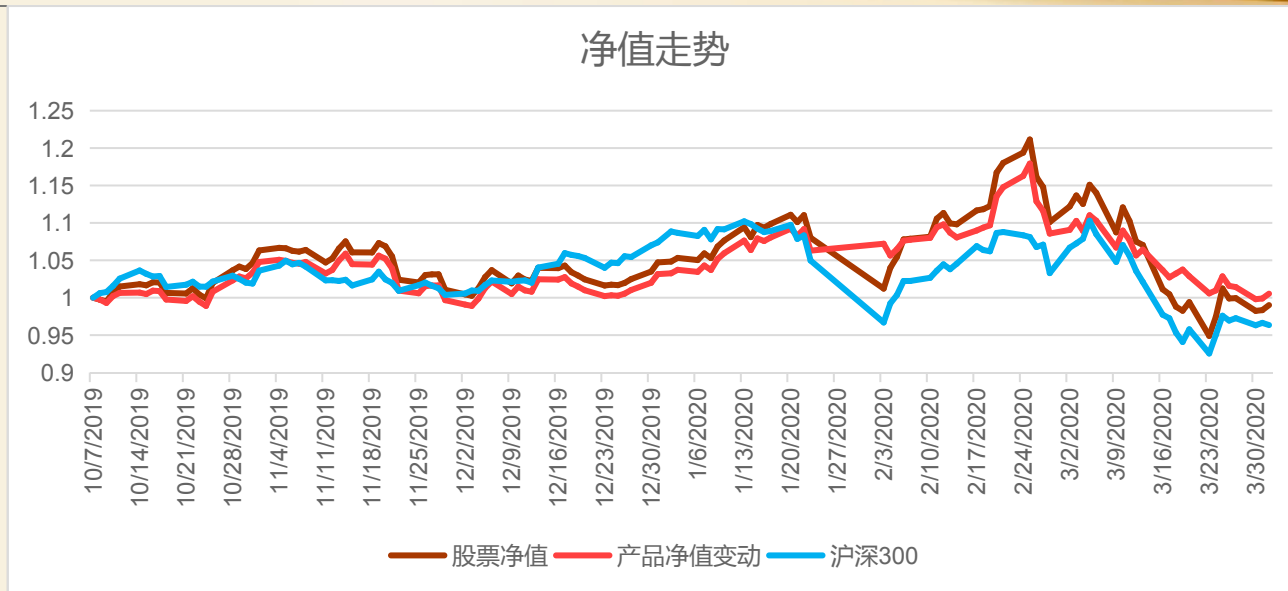
四大分析支柱——风险偏好-定量跟踪

VIX恐慌指数概览



- 上图为美股VIX指数

期权保护——保护系统性风险

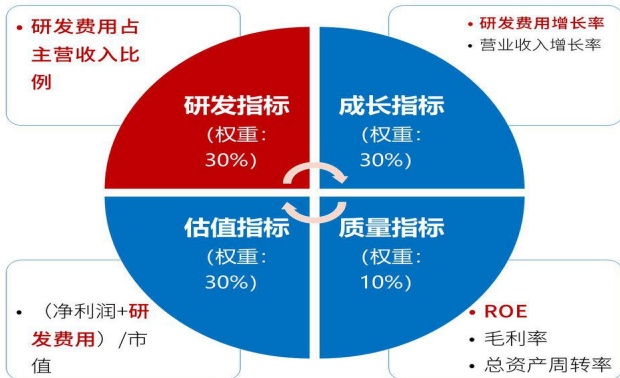


2.3.安信科技指数基金销售

- 2.3.1.四层次分析体系
- 2.3.2.我们能给客户带来什么？重要的意义带来合理的收入

科学挖掘“基”

➢ 在深圳本地科技类 **沪港深三地上市公司** 中，以研发投入为核心指标，选择不超过 **50家** 估值合理的上市公司股票进入指数，单个公司权重不超过 **8%**，每季度调整一次



— 跟踪指数【深圳科技指数】 —

安信深圳科技指数 (LOF) 基金 A类167506 C类167507

如何筛选科技类公司



本资料仅供渠道内部交流使用，不作为任何法律文件，本基金管理人承诺依照诚实信用、勤勉尽责的原则管理和运用基金资产，但不保证基金一定盈利，也不保证最低收益。基金过往业绩并不预示其未来表现，基金管理人管理的其他基金的业绩并不构成基金业绩表现的保证。投资有风险，选择需谨慎。本产品由安信基金发行与管理，代销机构不承担产品的投资、兑付和风险管理责任。数据来源：Wind，截至2019/11/14。

2.4.量化中性策略、量化指增策略产品销售

- 2.4.1.产品区别何在
- 2.4.2.风险分别何在
- 2.4.3.如何应对不同风险
- 2.4.4.可能最大损失，在何种情况下出现
- 2.4.5.盈亏同源

2.5.银行渠道拓展

- 2.5.1.渠道关键人
- 2.5.2.以支行为单位的线上线下活动策划

2.6.企业员工拓展

- **专业投顾能力**
- **推开户炒股还是推理理财产品，凭什么相信你**
- **银行客户经理、企业老板、企业员工的不同想法，如何综合且切实可行**

2.7.基于互联网以专业服务带动营销业绩

--时间积累-复利

2.8. 灵动定投

09:47 4G

灵动定投 分享

灵动定投 双重升级 高效安心

更高效：智能择时 灵活投资

定投中加入技术面和基本面指标择时策略，根据跟踪指数的历史行情和PE，实现指数低估时多投、指数高估时少投。

一句话来说：

“ 只买便宜的，不买贵的，我们的目标是摊薄成本！ ”

举个栗子

普通定投每月定投某基金，半年后，平均成本是1.78元，通过灵动定投，每月灵活调整投入成本，半年后，平均成本是1.4元，降低了40%！

定投测一测 >

09:48 4G

灵动定投 分享

止盈方式一

目标止盈，赚多少，你说了算

定投金额(元)

¥ 800

① 预计扣款金额240.00-2400.00元 自定义 >

目标止盈 ②

回落止盈 ③

下次扣款 ④ 2019-08-01 星期四
定投费率 0.60% (1.6%)，请在扣款日前一天确保账户余额充足，如遇金额不足，系统会在后续两个交易日补扣

止盈方式二

回落止盈，你的期望，我们替你记着

¥ 800

① 预计扣款金额240.00-2400.00元 自定义 >

目标止盈 ②

回落止盈 ③

定投测一测 >

09:49 4G

灵动定投 分享

灵动定投如何调整每期实际投入金额？

T-1日指数PE的历史分位数水平

T-1日指数收盘价相较均线的比例

客户自定义限额区间

低估区 <25% 基准金额 × (1.5- 均线调整系数)

中间区 25%-75% 基准金额 × (1.0- 均线调整系数)

高估区 >75% 基准金额 × (0.5- 均线调整系数)

自定义下限金额 最终实际投入金额 (T日早上短信提醒) 自定义上限金额

温馨提示 以上涉及的25%、75%、1.5、1.0、0.5及“均线调整系数”等参数均通过回测结果，选取最优的策略确定。

想知道更多灵动定投原理和用法
我在理财微课等你

立即去听

定投测一测 >

2.9.交易支持

- **跨市场均衡策略**
- **大数法则：遍历性、样本数**
- **事前风控：总仓位、个股分散性、止盈止损、交易时间**
- **事中风控：指标监控、预警**

3.建设以专业服务能力为核心的业务团队

- **团队成员起步能力较低，人员稳定性、主观能动性**
- **公开公平、授人以渔**
- **工作的使命感及意义**
- **投资顾问，而非狭义意义上的SALES，每个人都是综合型人才而非螺丝钉**
- **让父母以自己为荣**

应该具有的专业服务能力

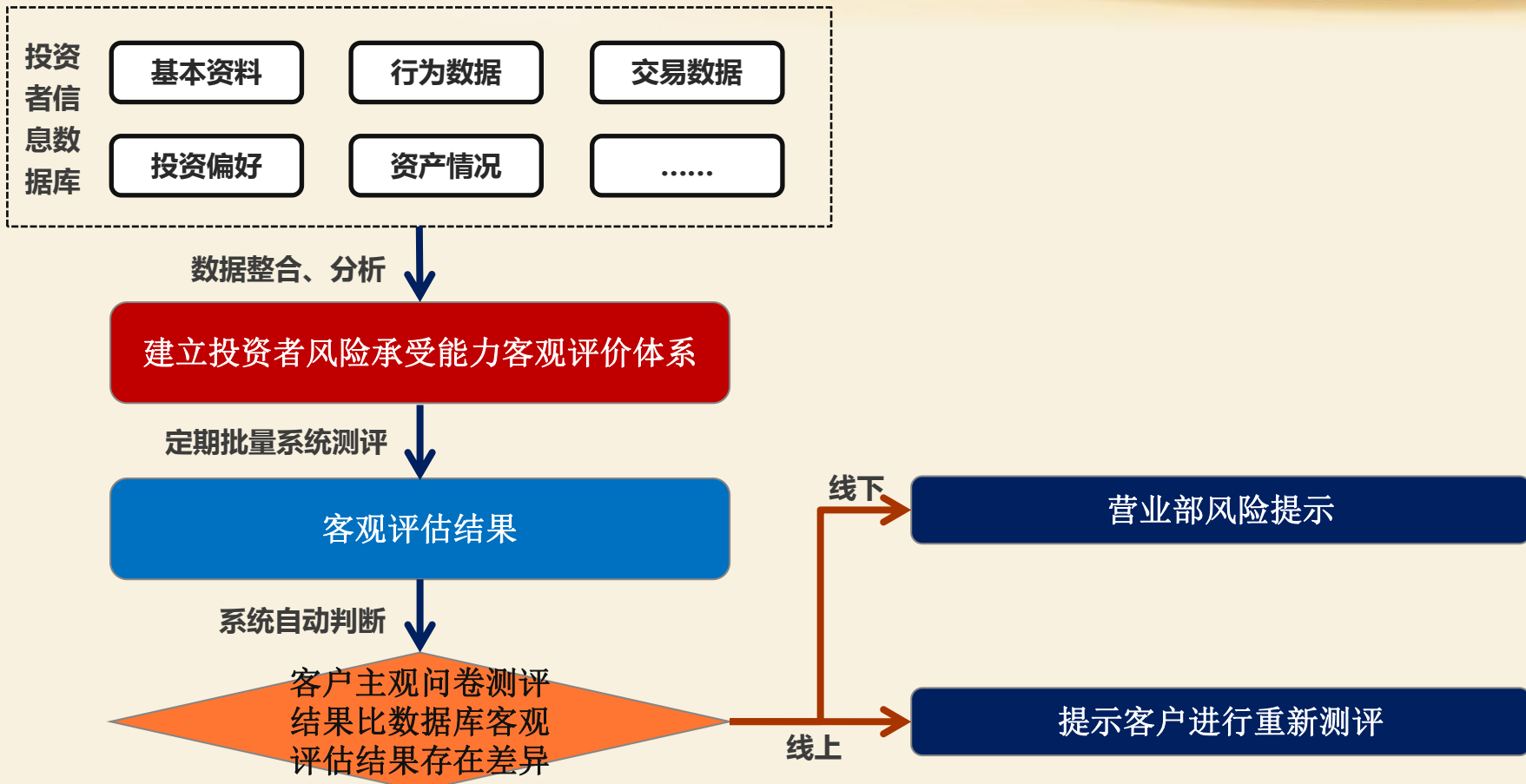
- 业务团队能够提供投顾支持、交易支持，能够把客户的观点转化为可交易策略

了解自己

了解客户

- 团队成长经历的过程----**教方法、配资源、奖惩考核（个人&团队）**

由客户数据分析建立其客观风险承受能力评价体系





最坏的时代 最好的时代
心怀高远 脚踏实地



海洋

广东 广州



扫一扫上面的二维码图案，加我微信