

投资顾问与财富管理转型

山西证券 张学

目录



投顾业务和财富管理转型的现状分析



投顾与财富管理转型的三家马车



投顾团队建设与人才培养



账户管理业务与投顾的展望

什么是投顾和财富管理

投顾的核心定义

向客户提供涉及证券及证券相关产品的投资建议服务，辅助客户作出投资决策，并直接或者间接获取经济利益的经营活动。投资建议服务内容包括投资的品种选择、投资组合以及理财规划建议等。

——《证券投资顾问业务暂行规定》

投顾服务与多层次资本市场建设

● 投顾应秉承价值投资，引导社会资源配置

● 投顾应合理处理投资与投机的关系

● 投顾应积极推荐权益类产品，支持机构投资者

● 投顾的主要工作是研究行业研报，把握政策驱动，关注经济生活的热点

返回

投顾业务的现状和思索

A

股权配置是券商
投顾的核心

B

当前投资者客观
现实与投顾的二
级市场配置工作

C

投顾业务在传统
业务中的作用

D

投顾的直接收费
和间接收费

财富管理

财富管理的定义

财富管理是指以客户（个人和机构）为中心，设计出一套全面的财务规划，通过向客户提供现金、信用、保险、投资组合等一系列的金融服务，将客户的资产、负债、流动性进行管理，以满足客户不同阶段的财务需求，帮助客户达到降低风险、实现财富增值的目的。

财富管理的核心

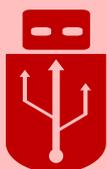
以客户为中心，合理分配资产和收入，不仅要考虑财富的积累，更要考虑财富的保障。

财富管理与理财业务区别



本质上

财富管理业务是以客户为中心，目的是为客户设计一套全面的财务规划，以满足客户的财务需求；而一般意义上的理财业务是以产品为中心，目的是更好的销售自己的理财产品。



提供服务的主体

财富管理业务属于成熟意义上的理财业务，它的主体众多，不仅限于银行业，还包括非银行金融机构。理财业务多局限于商业银行所提供的传统业务和中间业务。



服务对象

财富管理业务还包括对企业、机构的资产管理，服务对象较广；而理财业务主要指的是银行个人理财业务产品的打包，服务对象多为私人。

返回

国外投顾业务和财富管理的现状



- 一、境外证券投资顾问业务的发展模式、运作机制及启示
- 二、国外财富管理的前生今世
 摩根士丹利的财富管理实践启示

财富管理转型的三驾马车

1

产品

2

团队

3

金融科技下的系统与平台

产品配置与财富管理转型



智能投顾的发展与展望

智能投顾的概念

智能投顾的应用

智能投顾和人工
投顾的关系

三、投顾团队的建设和培养

未来一定是投顾
引领的时代

未来 呼唤优秀的
投顾

投顾与基金经理

投顾与分析师

投顾与客户经理

返回



四、账户管理业务解读和投顾的



根据《证券法》《基金法》，证券公司开展投资咨询业务中为客户提供账户管理业务不存在法律障碍。



随着居民财富增长和证券市场的发展，越来越多的投资者希望证券公司、证券投资咨询公司和专业人员在为其提供投资顾问服务时，不仅能为其提供投资分析建议，而且能为其提供账户管理服务，代理其执行账户投资或交易管理。而证券公司、证券投资咨询公司也希望借此推动证券投资咨询业务转型发展，提升证券经营机构盈利水平。

二、核心要点解读

1

持牌管理

是投资咨询的一种业务形式，需要牌照申请

2

业务界定

接受客户委托，就证券、基金、期货及相关金融产品的投资或交易做出价值分析或投资判断，代理客户执行账户投资或交易管理。

3

适当性管理

对配置方案进行适当性匹配。

4

单独账户

独立于其他账户，包括信用账户。客户不得进行转账，取款及资产转移。没有表述不得进行交易

二、核心要点解读（二）

5

岗位隔离

可以对决策岗和交易岗进行分别设置，进行隔离

6

止损及再授权

亏损20%上限后进行再授权

7

收费模式

管理费及业绩报酬分别收取

8

严格内控

频繁交易、对倒交易、承诺收益、挪用客户资产、留痕规定、回访投诉

感谢陪伴

微信：13355335553

山西证券

张学