



基金投顾线上运营分析报告

道乐研究院

2021.10



目录

1. 基金投顾业务背景.....	1
1.1 为什么需要基金投顾.....	1
1.2 基金投顾业务发展历程.....	4
1.3 我国公募基金投顾业务监管要求.....	6
2. 基金投顾业务线上运营现状.....	8
2.1 首批试点机构投顾业务线上运营概况.....	8
2.2 试点机构基金投顾在微信平台运营情况.....	11
2.3 试点机构的“顾”的策略现状.....	13
3. 大家之言：投顾业务未来发展方向展望.....	19
3.1 基金投顾的“顾”是核心.....	19
3.2 基金投顾应该站在买方立场.....	20
3.3 基金投顾要有金融科技赋能.....	21

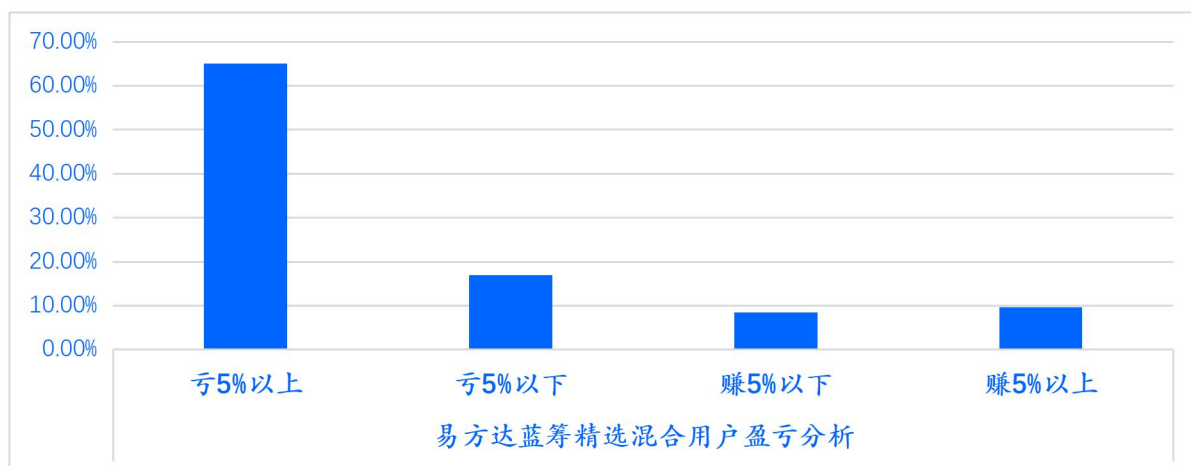
1.基金投顾业务背景

1.1 为什么需要基金投顾

1.1.1 “基金赚钱，基民不赚钱”的现象广泛存在

2020年炒股不如买基金深入人心，吸引了不少新基民入场，春节过后，A股高估值赛道股经过了一轮大幅的杀跌，不少“网红”基金近段时间跌幅高达20%以上，让新基民们都叫苦连天。虽然这些基金即使经过了短期回调，单从去年以来算起收益率依旧可观，但新基民却不挣钱，支付宝近期上线的功能可以看到基民亏损程度，揭开了基金挣钱基民亏钱的残酷真相，近120%收益的基金竟有超80%基民亏损。

图表 1 易方达蓝筹混合精选近1年用户盈亏分析



数据来源：支付宝、道乐研究院整理

数据显示，在易方达蓝筹精选混合的最近1年持有用户的盈亏分析中，竟有65%的用户亏损5%以上，16.9%的用户亏损5%以内，而赚5%以内和赚5%以上的分别为8.5%和9.6%。也就是说，有超过八成的用户近1年并没有赚到钱。另据支付宝的数据，易方达蓝筹精选混合近一年的收益高达119.96%，近6个月也有25.9%，近3个月为5.84%。

图表 2 支付宝热门基金收益率与投资者赚钱情况

基金名称	基金代码	近一年收益率	亏5%以上比例	赚5%以上比例
易方达蓝筹精选混合	5827	16.98%	89.00%	3.70%
安信价值精选股票	577	11.68%	26.30%	16.00%
富国天惠成长混合(LOF)A	161005	13.09%	24.10%	17.70%
易方达中小盘混合	110011	18.87%	66.70%	18.20%
景顺长城新兴成长混合	260108	16.10%	61.20%	21.60%
前海开源国家比较优势混合	1102	23.49%	57.50%	23.50%
易方达消费行业股票	110022	16.05%	33.70%	24.20%
兴全合润混合	163406	23.08%	21.80%	24.90%

工银瑞信文体产业股票 A	1714	29.10%	0.50%	24.90%
交银定期支付双息平衡混合	519732	2.32%	42.40%	28.90%
富国高新技术产业混合	100060	26.23%	36.70%	29.40%
交银施罗德新成长混合	519736	18.40%	30.00%	30.30%
中欧新蓝筹灵活配置混合 A	166002	14.39%	30.90%	30.60%
中欧医疗健康混合 A	3095	24.80%	15.00%	35.40%
兴全趋势投资混合(LOF)	163402	13.38%	7.90%	40.50%
中欧时代先锋股票 A	1938	37.67%	0.80%	48.00%
工银瑞信前沿医疗股票 A	1717	32.68%	2.30%	56.10%
广发小盘成长混合(LOF)A	162703	12.66%	7.70%	64.60%
信达澳银新能源产业股票	1410	46.19%	0.90%	73.70%
交银优势行业混合	519697	22.14%	3.20%	78.80%
平均值	——	20.97%	27.93%	34.55%

数据来源：支付宝、道乐研究院整理

此外，根据支付宝整体数据显示，2020年各热门基金的近一年平均收益率高达20.97%，但却有足足27.93%的投资者亏损5%以上。不难发现，2020年作为基金牛年，在这种市场整体盈利的情况下，却有大量的投资者没有赚到钱，甚至出现亏损。

1.1.2 “基金赚钱，基民不赚钱”现象的原因分析

· 基金投资者缺乏基本投资知识

2021年3月31日，富国基金、景顺长城基金、鹏华基金等10家基金公司，联合支付宝理财平台发布了《一季度基民报告》。根据支付宝基金近3个月以来5.84%的收益推算，有90%以上的用户，持有周期应该不足3个月。也就是说，很多都是近几个月追买的投资者。另外，从用户行为特征分析也能看到，亏5%以上的用户，更容易出现定投失败、追涨杀跌、持有时间短和频繁买卖等特征。支付宝数据显示，在亏损5%的用户群体中，有15.6%的人存在定投放弃现象，有14.8%的人追涨杀跌，还有8.1%的人持仓时间短，5.2%的人进行频繁买卖。

图表3：亏损5%以上的用户行为特征

亏5%以上的用户的行为特征			
定投放弃	追涨杀跌	持仓时间短	频繁买卖
15.60%	14.80%	8.10%	5.20%

数据来源：支付宝、道乐研究院整理

在投资教育依然没有很好普及的情况下，投资者很容易盲目跟风，导致追涨杀跌的情况。就算买了好基金，但由于错误的投资心态和缺乏对市场的理性认识，大部分基民无法从基金投资中赚钱。

· 公募基金市场由卖方力量主导

对于监管部门和行业的参与者（包括基金公司、银行、三方等销售机构）来讲，这个问题已经存在了不是一天两天。抛开投资者自身投资知识比较薄弱的原因，公募基金市场固有的机制，也使得这个问题一直没有得到很好的解决——公募基金市场虽然看似是买方市场，但实际上是卖方力量为主导的。

一方面来说，目前证监会注册的公募基金销售机构达到 321 家，其中商业银行占比超过 50%。基金销售为卖方带来的基金销售费用，财富增长带来的理财渗透率提高，导致很多销售渠道（特别是银行）纷纷加大营销力度，诱导投资知识薄弱的投资者购买超出自身风险能力的产品。投资者在销售人员的大力营销下胡乱投资风险较高的产品，自然难以从中获得收益。

图表 4：公开募集基金销售机构名录

公开募集基金销售机构名录(2016年9月)	
商业银行	181
期货公司	18
保险公司	4
保险代理公司和保险经纪公司	5
证券投资咨询机构	6
独立基金销售机构	107
总计	321

数据来源：证监会

图表 5：公募基金行业数据

公募基金行业数据(2020年3月)	
基金数量	6819只
基金规模	16.64万亿元
基金管理人(家)	143

数据来源：中基协

另一方面，基金公司早涝保收，也没有为投资者着想的动力。对于公募基金公司，主要靠旗下基金收取的管理费和交易费赚钱，只要基民持有基金，每年基金公司即可收入 0.6%~1.5% 不等的管理费。这种早涝保收的方式让基金公司并没有关注投资者们的收益，只重营销而忽视了服务，直接导致投资者无法获得成体系、有方法论的投资指导，造成“基金赚钱，基民不赚钱”的现象。

1.1.3 买方基金投资顾问能解决基民“赚钱难”问题

2019 年 10 月，证监会发布了《关于做好公募基金投资顾问业务试点工作通知》，第一次明确的提出了“买方基金投资顾问”的概念，这是从法律和机制上，对投资者保护的一次重要尝试。

《通知》虽然是个纲领性的文件，但它明确表示了基金投顾业务应该遵循客户利益优先的原则，即站在投资者的角度来做投资决策，帮投资者选择基金。与卖方销售以交易量为导向的销售模式不同，《通知》在费率上规定了以管理规模为导向的收费模式。

以往的销售经理不少都打着投资、理财顾问的名号销售基金产品赚取佣金，而不考虑消费者的切实需求。在《通知》出台后，投资经理必须切实为消费者和提出合理的、有针对性的投资意见。

《通知》一方面将投资顾问从原有的卖方销售模式转为买方投资顾问，避免了原有卖方主导的模式造成的基金售卖方过度营销导致投资者购入风险较高的基金或是基金公司只重营销而忽视后续服务的现象；另一方面能利用投顾解决基民投资知识储备不充分，投资过程不理智的问题。

1.2 基金投顾业务发展历程

国内对于投顾业务的监管可以追溯到 1997 年。1997 年国务院证券委颁布《证券、期货投资咨询管理暂行办法》，正式开始监管投资咨询。早期主要围绕的是证券和期货类的资产。2010 年发布的《证券投资顾问业务暂行规定》将投资顾问进一步设定为证券公司和证券投资咨询机构，且投顾服务人员应注册登记为证券投资顾问。整体来看，国内将投资顾问设定为机构，个人的资质需要依附于机构。

而在公募基金的投顾业务方面，在 2019 年《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》下发前，市场上主要采用 3 种模式开展公募基金投顾业务：1、基金销售机构的投资顾问：类似银行理财经理、券商投资顾问等；2、互联网销售平台上的投资组合；3、基金代销机构提供的智能投顾服务。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，公募基金投顾资格正式获批，公募基金投顾业务开始走上规范化发展的道路。此外证监会在 2020 年 4 月 17 日发布了《证券基金投资咨询业务管理办法（征求意见稿）》，将证券投资顾问业务、基金投资顾问业务和发布研报业务进行了统一的管理和规范。

图表 6：投顾业务监管历程

时间	监管法规	意义
1997 年	《证券、期货投资咨询管理暂行办法》	国家正式开始监管投资咨询
2010 年	《证券投资顾问业务暂行规定》	将投资顾问进一步设定为证券公司和证券投资咨询机构，且投顾服务人员应注册登记为证券投资顾问
2019 年	《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》	公募基金投顾资格正式获批，公募基金投顾业务开始走上规范化发展的道路
2020 年	《证券基金投资咨询业务管理办法（征求意见稿）》	将证券投资顾问业务、基金投资顾问业务和发布研报业务进行了统一的管理和规范

数据来源：道乐研究院整理

自 2019 年公募基金投顾业务试点以来，已有 2 批至少 58 家机构获得了投顾资格，包括在公募基金 24 家，第三方独立销售机构 3 家，银行 3 家，证券公司至少 28 家。

从时间历程来看，2019 年 10 月 25 日，首批 5 家基金投顾试点获批，分别为易方达基金、南方基金、华夏基金旗下的华夏财富、嘉实基金旗下的嘉实财富以及中欧基金旗下的中欧财富，均为基金公司或其子公司。随后，2019 年 12 月，基金投顾试点向第三方独立销售机构扩容，蚂蚁基金、腾安基金、盈米基金 3 家独销机构拿到投顾资格。2020 年 2 月，银行和头部券商共 10 家机构获得基金投顾试点批文，包括工商银行、招商银行、平安银行 3 家银行，以及国泰君安证券、华泰证券、申万宏源证券、中信建投证券、中金公司、银河证券、国联证券 7 家证券公司。

图表 7：基金投顾业务获批试点机构（第一批）

获批时间	获批机构类型	获批机构
2019 年 10 月 25 日	基金或旗下销售子公司	华夏基金、嘉实基金、南方、易方达、中欧基金
2019 年 12 月 24 日	第三方基金销售公司	腾安基金、蚂蚁基金、珠海盈米基金
2020 年 3 月 2 日	券商	银河证券、中金公司、中信建投证券、国泰君安证券、申万宏源证券、华泰证券、国联证券
	银行	工商银行、招商银行、平安银行

数据来源：道乐研究院整理

2021 年 6 月-7 月，至少 40 家机构获得试点资格。包括工银瑞信基金、博时基金、广发基金、招商基金、兴证全球基金、汇添富基金、华安基金、银华基金、交银施罗德基金、华泰柏瑞基金、景顺长城基金、民生加银基金、富国基金、申万菱信基金、万家基金、建信基金等 19 家基金公司；以及兴业证券、招商证券、国信证券、东方证券、中信证券、安信证券、光大证券、平安证券、中银证券、山西证券、东兴证券、南京证券、中泰证券、华安证券、国金证券、东方财富等券商。

图表 8：基金投顾业务获批试点机构（第二批）

获批时间	获批机构类型	获批机构
2021 年 6 月-7 月	基金公司	工银瑞信基金、博时基金、广发基金、招商基金、兴证全球基金、汇添富基金、华安基金、银华基金、交银施罗德、华泰柏瑞、景顺长城基金、民生加银基金、富国基金、申万菱信基金、万家基金、建信基金、鹏华基金、国泰基金、国海富兰克林基金

券商

兴业证券、招商证券、国信证券、东方证券、中信证券、安信证券、光大证券、平安证券、中银国际证券、山西证券、东兴证券、南京证券、中泰证券、华安证券、国金证券、东方财富、华宝证券、华西证券、渤海证券、浙商证券、财通证券

数据来源：道乐研究院整理

考虑到国内的投顾业务虽然已经开展了多年，但尚在摸索期，并且考虑到第二批获得基金投顾试点资格的机构业务上线时间较短，数据尚不充分。因此本文聚焦于第一批获批基金投顾试点资格的公募基金投顾业务。

1.3 我国公募基金投顾业务监管要求

2019年10月证监会《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》中对于公募基金投顾业务的范围、准则、制度、义务和风控等要素都做了规定，我们在本节中摘录部分重点要求。

1.3.1 开展基金投顾业务机构需要的条件

- 1、具有资产管理、基金销售等业务资格；
- 2、有一定的市场竞争力和客户基础。证券公司、基金管理公司或其销售子公司申请的，应具有较强的合规风控及投资者服务能力；基金销售机构申请的，非货币基金保有量不低于100亿元；
- 3、合规记录良好；
- 4、具有高质量的基金产品研究团队，与业务开展相匹配的投资顾问人员，以及与其拟从事业务相适应的信息技术能力；
- 5、业务方案完备，业务制度健全，能够确保客户利益优先原则，有效防范利益冲突和防控各类风险；
- 6、支持业务开展的其他必要条件。符合前款第1至3项条件且客户数量达到1亿人的机构，可设立子公司开展基金投资顾问业务试点，该子公司应当符合第3至6项的条件。

1.3.2 基金投顾业务的具体流程

- 1、投前工作，具体包括：（1）向客户进行业务宣传推介；（2）和客户签订风险揭示书、基金投资顾问服务协议；（3）全面了解客户情况，评估客户的风险识别能力、风

险承受能力和投资目标。

- 2、**投中工作**，即向客户提供符合其风险识别能力和承受能力的基金投资组合策略。
- 3、**投后工作**，具体包括：（1）向客户定期披露账户收益、持仓、交易记录等信息；（2）动态监控客户账户的异常交易行为，实时预警并由专人予以处置；（3）定期对客户风险承受能力进行再评估，及时更新风险等级；（4）追踪基金投资组合策略的执行情况，定期评估策略与客户风险承受能力的匹配程度，监测策略的风险收益特征与投资目标的相符程度，及时处理发现的问题；（5）客户回访与客户投诉处理。

1.3.3 投资组合及费率要求

1、 基金投资组合要求

- （1）单个客户持有单只基金的市值不得高于账户资产净值的 20%，货币市场基金、指数型基金除外；
- （2）单一基金投资组合策略下所有客户持有单只基金的份额总和不得超过基金总份额的 20%，持有指数型基金的份额总和不得超过基金总份额的 30%；
- （3）不得向客户建议分级基金场内份额等结构复杂的基金；
- （4）向客户建议投资封闭运作基金、定期开放基金等流通受限基金的，应事先取得客户同意，且确认流通受限基金的投资期限与客户的目标投资期限不存在冲突。

2、 基金投资顾问费要求

- （1）年化标准不得高于客户账户资产净值的 5%，以年费、会员费等方式收取费用且每年不超过 1000 元的除外；
- （2）基金销售机构向基金管理人收取客户维护费的，应以客户维护费抵扣投资顾问费等方式避免利益冲突。

2. 基金投顾业务线上运营现状

2.1 首批试点机构投顾业务线上运营概况

2.1.1 基金公司抢占流量入口，券商更多主打自身 APP

从各基金投顾试点机构业务进展来看，第一批 18 家试点中，除了 3 家银行尚未开展相关业务，其余均已展业。各家试点机构目前推出的投顾方案基本都由自己的基金投顾团队运作，而腾讯旗下的“一起投”较为特殊，其采用了和其他基金投顾试点机构合作的方式，其提供的投资方案和实际运作由其他机构完成，如中欧基金、南方基金等，目前更多的是起到了一个平台的作用。

从运作平台看，目前推出的基金投顾业务都为线上业务，客户可以通过试点机构的 APP 或是基金销售平台来投资，且基本上都是全程无人工介入的自助投资。其中基金公司更加积极地与基金销售机构达成合作，如易方达基金投顾已经上线了支付宝、天天基金、京东金融、蛋卷基金、好买基金等多个平台。而券商的投顾上线渠道则相对更专注于自身的 APP。

图表 9 第一批已开展基金投顾业务试点机构的投顾品牌及运作平台

基金投顾运营平台一览（统计时间 2021.8）					
投顾名称	官网	自有 APP	微信公众号	互联网三方平台	银行
华夏财富查理智投	华夏财富	华夏基金管家、华夏财富	华夏财富	支付宝、天天基金、且慢、陆金所	中信银行 APP
南方基金司南智投	南方基金	南方基金	司南投顾	支付宝、天天基金、蛋卷基金、京东金融、且慢、陆金所	交通银行
嘉贝智投	嘉实财富	嘉实理财嘉、嘉实财富	嘉实财富	支付宝、天天基金	-
中欧财富水滴投顾	中欧财富	中欧财富	中欧钱滚滚	支付宝、天天基金、京东金融、陆金所、平安银行	交通银行
易方达基金易方达投顾	-	-	易方达投顾	支付宝、天天基金、京东金融、蛋卷基金、基煜基金“基构通”、好买基金	交通银行、招赢通
广发基金投顾	广发基金	广发基金	广发基金投顾	且慢	-

蚂蚁基金帮你投	-	支付宝	-	支付宝	-
腾安基金一起投	-	微信理财通	腾讯一起投	理财通	-
国联证券基智投	-	国联证券	国联证券(菜单栏)	支付宝、天天基金、京东金融	-
银河证券财富星基金管家	-	中国银河证券	-	天天基金、陆金所	-
国泰君安君享投	-	国泰君安弘	-	-	-
中信建投蜻蜓管家	-	蜻蜓点金APP	管家投	京东金融、支付宝、京东金融	中信银行 APP
中金财富A+基金投顾	-	中金财富	-	支付宝	-
申万宏源证券星基汇	申万宏源证券	申万宏源大赢家	-	陆金所、支付宝	-

数据来源：海通证券研究所、道乐研究院整理

2.1.2 投顾模式均以线上为主

对比海外投顾业务，国内的基金投顾业务尚处于起步阶段。从模式上看目前国内的基金投顾业务基本集中于线上业务，包含了提供线上基金组合方案以及智能投顾两个模式，人工服务的介入程度低。虽然部分机构在尝试引入更多的人工服务，但相较海外目前尚未形成成熟的服务模式。

从服务的客户群体上看，目前 15 家试点机构推出的基金投顾业务的服务对象主要是个人客户，且大部分机构未能实现个人客户的分层，个别机构如南方基金针对普通客户、高净值客户（10 万以上）、高净值客户（100 万以上）提供了不同的投顾产品，但也仅限于产品层面，还未能服务上体现差异度。

此外，各试点机构与机构客户的合作还较少，易方达基金做了相对较多的尝试，如上线招商银行招赢通平台、基煜机构通平台，服务于公司企业、金融同业等各类机构客户。

2.1.3 首批 18 家机构目前合计服务资产已逾 500 亿元

证监会新闻发言人于 2021 年 7 月 16 日表示，首批 18 家机构目前合计服务资产已逾 500 亿元，服务投资者约 250 万户，试点效果初步显现。从可以获得展业数据来看（见表

10)，各家机构的盈利客户比基本达到 90%—95%以上，客户留存率和复投率基本达到 80%—90%以上。其中，蚂蚁基金“帮你投”的用户最多，超过 100 万人；盈米基金“且慢”的签约资产最多，超过 120 亿元。

图表 10：基金投顾机构展业数据一览

投顾展业机构	展业数据
易方达基金	截至 2021 年 3 月末，易方达基金投顾总客户数超过 3.3 万，客户留存率在 90%以上，包含机构客户在内的复投率超过 70%。
南方基金	2020 年，南方基金投顾服务超过 99%的持仓客户盈利，客户复投金额占比超 77%，客户留存率超过 80%。
嘉实基金 (嘉实财富)	截至 2020 年 10 月 30 日末，嘉实财富共计服务了近 3 万个投顾账户，其中正收益账户占总体账户的比例为 77%，投顾账户的总体复投率高达 86.6%。
华夏基金 (华夏财富)	2020 年度数据显示，盈利客户占比达 96.6%，为客户创造总收益达 1.96 亿元，客户留存率达 87%，复投金额占比超 80%。
中欧基金 (中欧财富)	截止 2021 年年中，中欧财富投顾全平台用户留存率达 85.91%，复购用户占比达 76.77%。
国联证券	截至 2021 年 6 月 20 日，国联证券拥有基金投顾从业人员 640 人，基金投顾业务签约总人数 97338 人，授权账户资产规模 71.08 亿元。 截至 2021 年 6 月，国联投顾持有客户的总盈利人数比例超过 90%，基金投顾客户平均账户盈利率为 7.39%，而同期客户自行投资场外公募基金的同时平均盈利率为 5.85%。
银河证券	截至 2020 年 12 月底，银河证券公募基金投顾业务试点范围覆盖全国近 400 家营业部，委托客户超 3 万名，累计委托资金约 15 亿元。参与基金投顾的客户中，盈利客户占比超过 90%。“财富星-基金管家”累计签约客户 1,270 人，累计委托资产人民币 2,400 万元。
中金公司	截至 2021 年 3 月 10 日，中金财富“A+基金投顾”超过 95%账户处于盈利状态。“中国 50”在过去一年的时间获得了超过 170 亿的客户资金认购。
中信建投	截至 2020 年 12 月 22 日，中信建投证券基金投顾业务累计签约客户近 2 万人，客户留存率 90%以上，存续客户盈利占比 98.5%。 截至 2021 年 3 月 10 日，中信建投基金投顾累计签约规模突破 10 亿元。
国泰君安	截至 2020 年 12 月 31 日，“君享投”基金投顾业务服务客户已经超过 3 万人，专业投资团队达 50 人，跟踪公募基金 7000 只。
申万宏源	截至 2020 年 12 月 15 日，申万宏源证券共服务有效签约客户人数达到 2.7 万人(有效客户数量 1.5 万人)，总签约资产规模已超 8 亿元。即使四季度市场调整时，盈利客户在所有有效签约客户中占比达到了 80%以上。
蚂蚁基金	”帮你投“推出 100 天内就吸引了约 20 万名新客户，合计投资额达 22 亿元，人均投入约为 1 万，3 个月复购率超八成。截至 2021 年 4 月 15 日，客户已突破 100 万。
盈米基金	截至 2021 年 10 月 22 日，盈米基金且慢投顾服务资产规模超过 120 亿元，投顾签约客户数量超过 19 万

数据来源：各机构公开数据、道乐研究院整理

2.2 试点机构基金投顾在微信平台运营情况

2.2.1 微信运营尚处于起步阶段

我们选取了第一批获得基金投顾试点的机构进行调研，如图表 11 所示。我们发现大部分基金投顾机构的运营尚处于起步阶段，很多机构并未开通服务号或小程序。盈米基金旗下且慢、腾安基金旗下一起投、南方基金、易方达基金、中欧基金、嘉实基金均有单独开设账号运营。华夏基金以其基金销售子公司开展业务，其运营动态放在华夏财富账号。其中盈米基金旗下的投顾平台且慢运营最久，运营的阵地最多，且运营数据也较好。一起投作为腾讯旗下的产品，自带微信基因，全程在微信平台上展业。

图表 12 展示了各个机构运营的具体数据，包括粉丝量、推文数量与阅读数据等。如图表 12 所示，大部分机构的运营效果并不佳，各机构的粉丝量均在几千至一百万之间，粉丝最多的是且慢管家服务号，粉丝量达到九十多万，共发布了八条推文，每条推文都有上万的浏览量。我们认为导致大部分机构运营数据不佳的主要原因一方面是很多账号开通时间较晚，没有充分的时间对账号进行引流涨粉，另一方面是各个机构对该账号的重视程度还不够高，从发布推文数量可以看出运营投入并不大。

图表 11：基金投顾运营平台一览（统计时间：2021 年 8 月）

展业机构	服务号	订阅号	小程序	视频号	企业微信
盈米基金	且慢管家	且慢陪伴	且慢小账本 且慢指数估值 且慢同路人	且慢陪伴	√
腾安基金	一起投 腾讯理财 通	玩转一起 投	一起投 腾讯理 财通		/
易方达基金	/	易方达投 顾	/	易方达投顾	/
中欧基金	/	中欧财富 投顾	/	中欧财富投顾	/
南方基金	/	司南投顾	/	/	/
华夏基金	华夏财富 服务号	华夏财富	/	华夏财富服务 号	/
嘉实基金	嘉实财富	嘉实财富 投顾	/	/	/

数据来源：各机构公开数据、道乐研究院整理

图表 12: 7月17日-8月17日投顾微信公众号发布规律

订阅号	开通时间	预计活跃粉丝	总推文	头条阅读数	发文特征	留言总条数
且慢陪伴	2018. 2. 8	84350	44	50%头条推文的阅读量 1k~5.3k	纯图文、原创、留言、小程序、视频、转载	335
玩转一起投	-	8540	30	约 80%头条推文的阅读量 < 0.2K	纯图文、视频号	55
易方达投顾	2020. 2. 18	45127	3	约 70%头条推文的阅读量 1.2k~1.3k	纯图文、原创	-
中欧财富投顾	2020. 5. 18	14011	14	50%头条阅读量 0.3k~0.7k	原创、转载	-
司南投顾	2018. 7. 5	49160	8	50%头条推文的阅读量 0.3k~0.5k	纯图文、原创、视频号留言	23
华夏财富	-	9857	19	50%头条推文的阅读量 < 0.2K	纯图文	-
嘉实财富投顾	-	1368	4	约 100%头条推文阅读量 < 0.1K	纯图文	-
嘉实财富	2013. 9. 3	19876	28	50%头条推文的阅读量 0.1-0.5K	纯图文、视频号、转载	-
且慢管家 (服务号)	2016. 10 . 9	938462	8	70%头条推文的阅读量 2.9w~5.1w	纯图文、留言、小程序、原创	94
一起投 腾讯理财通 (服务号)	-	176128	8	25%头条阅读量 7.7-1.4W	纯图文、留言、小程序	30

数据来源: 新榜、道乐研究院整理

2.2.2 以且慢为例分析投顾账号的微信运营

在各机构的公众号运营横向对比中, 由于且慢运营时间最长, 投入最多, 所以也有着相对较大的粉丝群体, 接下来我们以且慢为案例, 分析其微信平台运营的策略。

且慢在微信上的运营以且慢管家为核心, 且慢陪伴和小程序为辅助, 覆盖了投前投中投后。在且慢管家服务号上可以完成投前、投中、投后全流程。在投前, 可以不用转战且慢 APP, 登录流程可调用微信的手机号, 流程较为便捷。通过嵌入微信公众号菜单栏的智能客服可以完成了解客户需求、产品介绍, 购买等操作。投后可以通过模板消息将动态推送给客户, 并且通过推文内容持续陪伴客户。且慢陪伴定位为陪伴账号,

主要输出理财内容和投资工具，内容上每日推出固定的栏目，投资工具上推出了且慢小账本、指数估值、定投计算器三款工具。值得一提的是，且慢的两个账号的运营中，虽然不是每篇都是高阅读量，但是用户的互动留言占比较高。以近一个月的数据为例，且慢管家和且慢陪伴的每篇推文的平均留言量分别为 11.8 和 7.6，相对其他机构的数据来说数据互动频率较高。据观察，且慢的视频号还处于探索阶段，并未形成一定风格，因此运营效果并不佳。根据新视数据，截至 8 月 17 日的视频号数平均点赞仅为 20.8/个，可见且慢在从图文向视频转型的运营中也遇到转型阵痛。

总的来说，且慢在微信生态的运营非常符合其陪伴的定位，一方面通过挑选方案、客服、小顾资讯等功能投前投中投后整个流程，投资者完全可以在微信平台完成投资流程。另一方面通过理财相关的内容与用户互动，在陪伴内容上也从用户的需求出发，内容有以下几个特点。

- 1、第一人称写作。作者在文章中会结合自身的经历、观点，来进行理财投教，这种风格更近似自媒体大 V 的风格，内容更具有“人情味”。类似抖音上许多商家，会把商品从设计、制作到销售过程告诉用户，增加用户信任。
- 2、输出生活化内容。如财富同路人、读书笔记等栏目，均是与理财非强相关的内容，有更多投资者自身经历、投资经验等故事性的内容，让用户更能感同身受。
- 3、内容深入浅出，擅长讲故事。且慢的内容往往不会有特别密集的知识点，而是深入浅出地给用户传达投资理念，更接地气。

图表 13： 且慢陪伴内容一览

一级菜单	二级菜单	时间	推送内容
周周同行		周二	周周成长
内容专栏	硬核数据	周三	且慢直播
	投资实盘	周四	读书心得
	读书心得	周五	硬核数据
	用户故事	周六	投资实盘
投资工具	且慢小账本		
	指数估值		
	定投计算器		

数据来源：微信、道乐研究院整理

2.3 试点机构的“顾”的策略现状

本节将从投前、投中、投后三个方面盘点各个基金投顾展业机构面向个人投资者的顾问服务策略。

2.3.1 “顾”的策略盘点

在投前服务上，各家试点机构普遍提供的顾问服务包括投资者教育和了解客户（KYC）两个部分。一方面为客户提供市场点评、投教资讯、投顾直播等投教内容，帮助客户更好地了解市场、了解行情；一方面通过问卷评估、大数据分析等方式了解客户的风险承担能力、投资需求和投资目标。在了解客户上，各家试点机构主要采用以下4种策略，或它们的组合搭配：（1）风险测评问卷；（2）投资需求问卷；（3）用户画像报告；（4）资产分析。此外，个别机构还提供了预约投顾、电话咨询等真人顾问服务。

图表 14：了解客户的评估方式及采用该方式的试点机构

客户评估方式	采用该方式的试点机构
风险测评导向	银河证券、中金公司、平安银行
需求测评导向	南方基金、嘉实财富、华夏财富、中欧财富、中信建投、国泰君安、申万宏源、华泰证券、蚂蚁基金、腾安基金、盈米基金
用户画像报告	蚂蚁基金、腾安基金
资产分析	南方基金

资料来源：道乐研究院根据各机构公开资料整理

在投中服务上，各家试点机构均提供多种投顾策略供客户选择，并代为管理调仓。不同的是，少部分机构供客户自行选择投顾策略，而大部分机构根据客户的风险承受能力、投资需求和投资目标定制投资方案或推荐投资策略。在推荐策略的投顾服务中，大部分投顾（如帮你投）虽然为客户推荐了策略，但客户仍可以根据自己的需要进行选择；少部分投顾（如嘉实投顾）在完成对客户的评估和推荐后，客户仅能在界面看到定制策略，而无法再选择其他策略。

图表 15：组合策略推荐方式及采用该方式的试点机构

策略推荐方式	采用该方式的试点机构
客户自行选择	易方达基金、国联证券、中金公司、申万宏源、平安银行
匹配组合策略	嘉实财富、华夏财富、中欧财富、银河证券、中信建投、国泰君安、华泰证券、蚂蚁基金
定制投资方案	南方基金、腾安基金、盈米基金

资料来源：道乐研究院根据各机构公开资料整理

在投后服务上，各家试点机构普遍提供的是定期运作报告、市场点评和深度投教内容，以及其他较为特色化的服务。具体而言，基金公司和证券公司的基金投顾会提供更为专业和标准化的运作报告、市场点评和调仓报告，而第三方基金销售机构，尤其是依托于互联网平台的投顾会根据大数据推送定制化的报告，并提供精准的投资建议与投教内容。此外，证券公司和商业银行在投后服务上能够为客户提供更多线上投顾答疑或线下

与投顾面对面沟通的机会，其中线下顾问服务一般只面向高净值客户群体。

2.3.2 “顾”的案例分析

上文仅对各家机构“顾”的外在形式进行了盘点，而真正的客户体验还是来自于“顾”的内容。本小节将对4家代表性投顾机构的“顾”进行详细测评与分析，具体包括嘉实财富的嘉实投顾、国联证券的国联投顾、蚂蚁基金的帮你投和盈米基金的且慢。

表 16: 4 家代表性投顾“顾”的投前与投中服务（截至 2021 年 8 月 19 日）

机构 (产品)	投资者教育	了解客户	匹配组合策略
嘉实财富 (嘉实投顾)	1) 投顾周报: 本周市场回顾、后市展望 (财富号阅读量 100+) 2) 投教资讯: 基金投顾科普、解读热点问题(财富号/App 阅读量 300+) 3) 投顾直播: 答疑、解读基金投顾 (财富号播放量 11 万+) 其他: 上述内容均为嘉实投顾通过财富号提供	理财目标问卷: 用钱场景 (期限)、风险波动	定制计划: 期望收益率、持有时长、资产配置比例、备选基金库、历史收益情况
国联证券 (国联投顾)	1) 投顾介绍: 国联基金投顾介绍、作用和优势、投顾天团 2) 投顾笔记: 市场回顾、后市看点、行情对投顾策略的影响 (财富号阅读量 50+) 3) 每日行情解读: 市场回顾、市场点评、行情展望、策略观点 4) 最新观点: 行业热点话题 (新能源等)、投资理念 (财富号阅读量 100+) 其他: 上述内容均为国联证券通过财富号提供	问卷评估: 投资经验、预期投资期限、风险承担能力	匹配策略: 资产配置比例、业绩走势
蚂蚁基金 (帮你投)	1) 理财秘籍: 投资误区、基金知识、如何投资 2) 市场周报: 本周点评、延伸知识、未来投资方向 3) 先锋领航: 机构介绍、模型介绍、投资理念 (漫画形式)	1) 用户画像: 资产分析、风险承担能力 2) 确定投资目标: 预期收益	匹配策略: 风险水平、投资目标、资产配置比例、近一年涨跌幅、 最差和最好的收益情况

4) 帮你投小助理：新手指南、投资建议

5) 了解帮你投：CEO 对话（播放量 3 万+）、开放麦（播放量 3000+）、投教视频（播放量 100+）

6) 投顾直播：投资理念、盲盒（播放量 55 万+）、好物放送、好书推荐（播放量 16 万+）

1) 新手必读：且慢介绍、基本投资理念（阅读量 7000+）

2) 同路人：且慢用户的读书专栏、分享投资理念（阅读量 5000+）

3) 硬核数据：全球数据、定投收益计算、数据证明投资理念（阅读量 3000+）

4) 周周同行：投资理念、每周推荐基金、发车定投（阅读量 2000+）

5) 主理人微博精选：投资箴言（阅读量 4000+）

6) 智能投顾在线答疑

其他：投教栏目基本每周有固定更新时间；可在公众号“且慢管家”预约人工咨询

盈米基金
(且慢)

智能投顾问卷评估：投资需求（四笔钱）、投资方式（一次性/定投）、投资偏好

定制投资方案与投资方式：投顾策略组合、投资规划、推荐原因、买入后用户需要做什么、什么时候卖出、了解主理人、投资标的、投资理念、估值系统

资料来源：道乐研究院根据各机构 App 及财富号整理

在投前的投资者教育上，蚂蚁基金的帮你投和盈米基金的且慢做得更好。

(1) 嘉实投顾和国联投顾在行情解读上具有更强的专业性，但是投教内容不够“接地气”。它们的投教资讯和行情解读大都是正襟危坐的专业介绍，可能更适合心智成熟、投资经验丰富的投资者，而并不适合作为触达小白客户的投前教育。需要注意的是，嘉实投顾和国联投顾的投教服务均通过蚂蚁财富号提供，资讯和功能的形式可能受到蚂蚁财富平台限制。

(2) 帮你投的投教内容比较贴近蚂蚁财富客群（年轻投资者）的需求。除了一般的理财知识、市场周报以外，帮你投将投资者教育与脱口秀、盲盒等年轻投资者喜爱的爆款元素联系在一起，获得了亮眼的播放量。

(3) 且慢的投资者教育更加细水长流，具有较为完善的体系。从新手必读到同路人专栏，再到硬核数据，且慢能够将投资者由浅至深慢慢带入到陪伴环境中，并逐步加深对投资和市场的认识和理解。同时，周周同行和主理人微博精选投资箴言等栏目有助于帮助投资者改善投资观念和行为，在市场波动中带给投资者稳定心态的力量。值得肯定的

是，如同盈米基金 CEO 肖雯所说，且慢并没有爆款，但这一系列投教栏目的阅读量均保持在一个相近的较高水平，可见且慢初步构建起了一个投资者认可的陪伴体系。

在投前的了解客户 (KYC) 与投中的匹配策略上，且慢真正做到了从客户的立场出发。

(1) 嘉实投顾和国联投顾在本质上仍延续着风险测评然后匹配产品的模式。嘉实投顾和国联投顾均从投资者的投资期限和风险承受能力出发，为投资者匹配合适的投顾策略，而基金投顾策略在本质上与 FOF 产品并无不同。

(2) 帮你投增加了大数据用户画像和投资目标选择。与传统模式不同的地方在于，帮你投依托于蚂蚁财富平台能够实现更精准的用户画像。虽然帮你投仍然是策略匹配模式，但是蚂蚁财富平台本身已具有“三笔钱”财富规划的功能。

(3) 且慢不仅为客户提供可选的投顾策略，还定制了符合用户需求的投资方案。且慢首先也是基于客户的投资期限和风险承受能力匹配投顾策略。更重要的是，且慢会根据客户的投资方式（一次性还是分批？）和投资偏好（低位累积筹码还是尽可能控制回撤？）定制具体的投资方式，并提供按步骤的操作指南。且慢的投资方案中不仅有投资策略组合的投资标的、预期收益率、过往业绩等信息，还有投资规划、推荐原因、用户买入之后需要做什么、什么时候卖出、了解主理人等用户更感兴趣、更需要的指南。

表 17：4 家代表性投顾“顾”的投后服务（截至 2021 年 8 月 19 日）

机构 (产品)	运作报告	深度投教	交流互动
嘉实财富 (嘉实投顾)	1) 定期账户报告 2) 调仓报告：调仓原因、调仓明细	会员语音私教课：如何理财（播放量 600+）	会员论坛：投顾在线答疑
国联证券 (国联投顾)	1) 投顾日报/周报/月报：市场回顾、策略表现、行情展望、策略观点（内容与财富号基本一致） 2) 调仓公告：调仓原因、调后比例	与投前服务相同	对接 1 位投资顾问
蚂蚁基金 (帮你投)	1) 开户报告：持仓基金、账户配比 2) 投顾日报：市场情况、每日金句（阅读量 500+）	1) 旅途加油站：应对市场波动 2) 旅途到站：完成任务、获得《理财宝典》 其他：半个月內逐步解锁	会员讨论区：话题讨论有奖活动（150+）、正反方辩论（参与人数 1500+）
盈米基金 (且慢)	无，仅做展示	与投前服务相同	团队问答：每周选择一部分用户问题进行回答，类似读评论形式（阅读量 4000+）

资料来源：道乐研究院根据各机构 App 及财富号整理

在投后的运作报告上，嘉实投顾和国联投顾提供了更专业的分析报告。

(1) 嘉实投顾和国联投顾均为客户提供了专业性较强的定期报告与调仓报告，实现了透明性较强的运作。在投顾日报/周报/月报中，国联投顾不仅提供了市场回顾和行情展望，更提供了策略表现和策略观点，即行情对于策略的影响和投顾策略的未来调整方向。

(2) 帮你投仅提供基本的开户报告和投顾日报，关于投顾策略的具体运作状况披露较少。帮你投的投顾日报仅包括市场情况与每日金句，专业性分析相对不足。

(3) 且慢并无定期报告提供，仅在投顾策略页面展示运作状况。

在投后的深度投教上，嘉实投顾和帮你投提供了仅面向会员的投教服务。

(1) 嘉实投顾为付费会员提供了投教课程。会员课程的内容关于“如何理财”，播放量比投前投教资讯的阅读量略高。

(2) 帮你投则根据用户的心理路径设计了新手地图，使投教内容在半个月内逐步解锁。从新手指南到开户报告，帮你投协助用户进一步了解投顾服务与所投资的策略。在首次投资 5 天后开放的旅途加油站栏目，帮你投为用户提供了应对市场波动的办法，有助于逐步帮用户建立长期投资的心态。

(3) 国联投顾和且慢则没有提供不同于投前的深度投教内容。

在投后的交流互动上，上述 4 家机构的顾问服务则有较大差异。

(1) 嘉实投顾提供的是真人投顾答疑的会员论坛。我们注意到，参与回复的真人投顾只有一位，采用的是较为活泼的沟通方式，主要回复内容是答疑和会员心理建设（稳定情绪、建立信心等）。

(2) 国联投顾为客户安排了 1 位投资顾问。据国联证券所说，其打造了一只 500 余人的投顾服务团队，投顾服务人员能够与投资者充分交流，沟通行情与应对策略，并安抚客户的心理波动。

(3) 帮你投开展的是社群属性的会员讨论区。不同于嘉实投顾的投顾答疑，帮你投的会员讨论区主打社群属性，以开展话题讨论、正反方投票辩论为主。

(4) 且慢开放了提问区，投顾团队每两周选取部分问题集中进行回答。这种模式类似于博主的读评论，且慢投顾团队会精炼出问题中的共性，以较低的成本解答投资者的困惑，并安抚投资者的情绪。

总体而言，各家试点机构都在“顾”上进行了许多探索。以嘉实投顾为代表的基金系投顾和以国联投顾为代表的券商系投顾在“顾”上的策略仍有些“不接地气”，即所提供

的陪伴服务与投资者所需要的服务不一致。这导致它们的“顾”缺少受众，而投资者也缺少“顾”，使它们的投顾仍未能体现出相对于 FOF 产品的差异性。以帮你投和且慢为代表的第三方基金投顾则提供了互动性更高、定制感更强的陪伴服务。帮你投的优势在于对客户心理的精准洞察，能够提供贴近用户需求和心理路径的“顾”。且慢的“顾”真正实现了“从客户的立场和需求出发”，初步形成了一个由浅至深、细水长流的陪伴体系。

3.大家之言：投顾业务未来发展方向展望

3.1 基金投顾的“顾”是核心

嘉实财富投顾认为，投顾的重点是协助客户做出更好的决策，而非仅仅协助客户选择更好的产品，如果一个方案只是交付给客户，是很难为客户创造长期价值的，只有真正把服务做成了产品，以“顾”为主的非管理型投顾才是投顾业务核心的价值来源。华夏财富执行董事兼总经理毛淮平认为，投顾主要提供的是“顾”的服务，与用户接触时能够直接感受到用户的情绪和投资想法，并根据用户的风险承受能力做出适合他们的投资决策。特别是在市场波动剧烈时，帮助用户分析市场，引导用户做出理性的投资决策。“顾”是基金投顾机构的重点，也是基金投顾机构区别于其他资管机构的核心。中欧财富投顾业务总监焦杨认为：“除了‘投’，很重要的是‘顾’。在这上面，能做的事情可能更多一些。基金投顾更类似于一个半透明的服务体系，投资者在体验投顾服务的过程中，除了行业横向对比，更多是和自己投资基金的行为与感受对比。因此，我们在投顾策略的投资管理上并不是追求要有多么拔尖优秀或者是多么强的超额收益，但要让客户能够感受到投资体验提升、感知到服务和陪伴的全过程。”国联证券认为，基金投顾业务“二分在投，八分在顾”，作为日常顾问服务的前提保证，打造一批优秀的投顾队伍尤为重要。国联证券副总裁、首席财富官尹红卫指出，这个业务实际上就是要解决客户投什么，而且投得好还要拿得住。这些问题光靠专业投这个环节是不够的，一定要在顾这个环节去加大力度。先锋领航投顾 CEO 张宇指出，因为国内投顾市场刚刚起步，目前投顾用户主要以基金用户为主，所以存在频繁操作、持有时间短、追市场热点、看重收益等倾向。基于这一情况，“帮你投”在进行本土化运营的同时，尤其注重对用户投前、投中、投后的持续陪伴与服务，培养用户“长钱心智”。盈米基金 CEO 肖雯提出：“从事基金销售工作将近 20 年，我有一个深刻的认识——客户要的不是产品，而是解决方案。对客户来说，他不关心买广发、易方达，还是华夏的产品，他的目的很明确，就是要实现自己资产的保值增值。而投顾存

在的意义就是要给客户提提供解决方案，帮助客户实现回报，而需要实现回报的核心前提就是要改变客户的认知，这就要做好客户的投教工作。”

3.2 基金投顾应该站在买方立场

嘉实财富总经理陶荣辉提出：“我觉得核心还是为客户好。有人说买方投顾是开药方的，你是医生，医生首先不能知道药的回扣是多少，但是如果恰恰说这个方子里面就有我们家产的药，这个药确实是有效的，干嘛不开呢！同样地，嘉实财富也是从全市场来为投资人挑选最合适、最优秀的产品。这件事情我觉得只要说我的心是为客户好，最终的结果就应该是好的。”

银河证券副总裁罗黎明认为，财富管理转型服务让券商和客户有所变化，从此前的“垂直关系”逐渐转向“锐角关系”，更好地重塑跟客户的关系。以前证券公司跟客户的关系更多是垂直甚至钝角关系，不管客户赚不赚钱，反正只要交易，证券公司就赚钱。以客户为中心就是重构与客户的锐角关系。客户往前走一步，证券公司也往前走一步，与投资者共进退，才能实现长远合作。申万宏源证券基金投顾团队强调，买方投顾模式下，业务的出发点是从分析客户需求出发，而不是从产品供给出发，这一点将改变长期以来的业态。原先以产品中心化或卖方角度构建投顾服务，很难将产品提供方的自身商业利益与客户利益高度一致。而在买方投顾模式下，业务拓展的第一条件是以客户为中心，提高了投顾与资产提供方的独立性，同时强化投顾与客户的利益一致性。

先锋领航投顾 CEO 张宇提出：“与基金、券商、银行出身的投顾机构最大的不同在于：我们不发行、也不销售任何产品。我们与用户始终站在一起，以和用户一致的‘买方’角色，为用户提供最合适的投顾。我们和用户一样在柜台外，是买方的身份，所以我们与用户始终是站在一起的。在定制策略时，以用户需求为出发点，个性化地匹配合适的组合产品，而非产品驱动；服务迭代上，始终关注用户需求。”盈米基金 CEO 肖雯认为：“投顾的使命就是帮助客户实现回报和收益，但是投顾也是具有多样性的，可以用很多的方式去影响客户的认知，并获得客户的信任，最终落脚点还是要让客户的账户挣钱。如果一直保持这个立场，就可以避免重蹈产品销售的覆辙。但是如果更关注自己产品的收益率，不在乎客户是否挣钱，还是会走回到卖产品的老路，这是需要我们引以为戒的。通过各种方式去尝试让投资者长期留在资本市场，让客户的账户收益能够接近基金产品的收益，这才是投顾应该做的事情。”

3.3 基金投顾要有金融科技赋能

易方达投顾投资总监安伟认为，科技力量的应用不可或缺，定性和定量研究缺一不可。在全市场 7000 多只产品的情况下，借助金融科技不仅可以为投研赋能和提高工作效率，还可以大大拓展研究的深度和广度。

南方基金首席投资官孙鲁闽认为，基金投顾需要和大数据、人工智能等技术深度融合，从投资者利益出发，尊重投资者的个性化需求，通过及时到位、专业负责的服务，增强客户在投资中的陪伴感，不断丰富投顾内容和形式。

华夏财富执行董事兼总经理毛准平提出：“在现在智能化时代，我们积极拥抱新的金融科技力量，这也为未来提供好顾的服务提供了一种助力。新的技术，新的工具，使我们能够为客户提供更加高效，更加贴心的投资顾问服务。”

中欧基金董事长窦玉明也指出，基金投顾是金融和科技相结合的典型应用案例，科技在投顾的应用可能是资产管理行业对老百姓最大的福利。他介绍，中欧基金运用大数据和云计算技术根据用户的基础信息、投资行为、资产信息和投资需求进行用户画像，并运用机器学习和人工智能手段对客户账户进行全委托资产管理。

安信证券财富管理部创新业务组负责人、业务总监文成根指出，整个基金投顾业务链条注重技术赋能，充分整合公司各方面的资源，贯穿客户识别、账户体系构建、投资策略模型设计、风控管理、运营服务等各个环节。

东方证券副总裁徐海宁提出：“基金投顾业务是系统化的业务，涵盖客户投前、投中、投后全周期，投入较大。未来业务要长期发展，仍要做到降本增效。我们将通过金融科技实现服务线上化和运营科技化；扩大客户规模，降低单客服务成本；引导长期投资，提高客户投资体验，增加客户复购率和资产规模，提升单客收入贡献。”

风险提示及免责声明：

本报告所使用的信息均为公开平台数据与信息，本公司对数据的完整性及准确性不做任何保证。本报告的建议、观点仅反映本公司发布报告当日的独立判断。

本报告版权归深圳道乐科技有限公司所有，未经本公司书面授权，任何组织及个人不得对本报告进行任何形式的发布、转载、复制。如合法引用、刊发，须注明本公司出处，且不得对本报告进行有悖于原意的删减和修改。

■ 道乐研究院简介

道乐研究院是道乐科技下属研究机构，专注金融行业互联网零售领域的研究。

道乐研究院对内作为企业智囊团，提升业务思考；对外服务行业客户，推动理论、思想、创新和经验交流，为行业机构提供理论与实务经验参考，为金融互联网零售发展赋能。

目前已经出品《今金乐道》、《2020 资产管理及财富管理互联网年鉴》等行业刊物，获得业内人士肯定，其互联网运营数据被头部券商研究机构、专业媒体引用。

道乐研究院官网：<https://research.szltech.com/>

■ 道乐科技简介

道乐科技专注为资产管理和财富管理行业提供互联网零售运营服务。公司通过“技术 + 运营”的模式驱动业务发展，业务涉及销售平台搭建及 IT 服务、互联网金融整合营销工具及服务、电商代运营等，客户包括公募基金、券商资管、证券公司、银行理财子公司、私募机构和监管部门等上百家金融机构。我们深耕大资管线上零售 8 年，为财富管理行业互联网运营提供整体解决方案，为投资者提供更优质的理财体验，致力于成为互联网财富管理最优秀的服务商。



道乐科技官网：<http://www.szltech.com>