东财期货，信托客户为主（中信信托为主）

19年就开始合作了。

南华期货合作过，中性期货合作（偏通道，做投顾）

国君期货的mom形式 or 通过信托做结构化（银行理财子的钱）

跟国君期货去做采购的形式，管理人我推荐（定量及定性），对方采购管理人的研究报告，通过采购管理系统做MOM。（软件服务及研究服务费）

看AUM确定服务价格

采购系统年费 25W 5个账号 年费

研究报告

公募：聚源

私募：朝阳永续（14W）私有数据会显示未灰色的，一样能做数据分析。单独一家资管人，各类策略的产品至少会有一个。

自己也有数据团队，会去除重复数据。

投前：

宏观和中观外，就是基金评价：定量+定性，基于净值穿透和风险管理，净值剥离后呈现出6个净值打分。

资产配置能力 风格配置能力 行业配置能力 选股能力 超额收益质量 场景应对能力

滚动三个月去做评价，对池子内的产品综合能力评分，在做排位及归因。

能力评分，资产配置比例仓位情况是根据净值去做的回归（准确率80%）

风险配置能力：自研的6大分风格和行业。可以看到风格收紧。行业是：周期上 中 下，金融、消费、TMT。

场景适应性分析：场景更具体，比如波动率，大小盘的场景、基差。

投后管理：

投顾客户用的比较多，截面的分赛道持仓，做了预警、净值波动、风格。包括组合表现、资产配置、风险配置、持仓分析

私人银行需求：因此在开发诊断功能（客户买了很多公募、私募）

投顾客户是全开放，系统客户全开放，只是投后没有产品。

半委模式 多为个人没有机构。

大型信托对资金管理要求极高，整体还是以投顾为主。小信托，则是给到投资建议，执行。

产品成立门槛5000w，无论什么形式。

不会看池子，除非有投顾协议。

报告形式：

1. 宏观报告
2. 投前子基金分析报告（系统出的标准化报告）对单一基金
3. 策略收益周报

公司目前共有14位研究员。投资经理+总经理 共5位 每双周投研会。包括像21年之前，董总认为一些重点的指标监控，20年做了抱团股指标，当时在高位建议减仓。23年小票也减了一波。投资经理按策略方向，虽然是全策略覆盖，但单一策略均有基金经理负责。

系统层面主要还是和信托合作，工行和光行私行在白嫖。国信、光大证券机构部直接用报告。

公募23年合作，转融通做多空收益，但今年开始做不来了，未来考虑做ETF轮动合作。

公司目前仅有FOF，也有孵化私募的项目。

规模上5.5-6.5亿。大部分来源于信托和直销。

咱们这边3位销售同事。