

## 专注金融销售工具，服务高端理财师市场

### ——Beta理财师调研报告

#### 报告要点：

- 个人财富积累不断增长，高端理财市场日益火热，理财师人才短缺

中国宏观经济发展进入新常态，我国私人财富市场继续保持较快的增长。中国个人持有的投资资产总规模突破100万亿。各类金融产品投资热度持续，境内以及境外投资均保持较快的增长。

理财师，即为客户提供理财规划服务的专业人士。在我国个人理财市场火热、投资产品复杂度提升的背景下，市场对理财师的关注度日益增加。

- 传统机构理财师痛点明显，理财师服务平台应运而生

理财师的主要收入来源于金融产品销售的佣金。在传统金融机构中，由于产品销售的环节复杂、服务的客户数量众多，理财师往往面对佣金收入低、产品配置单一、工作效率低等诸多痛点。新兴的理财师服务平台可以直接打通销售的中间环节，降低销售成本，同时为理财师提供便捷的统筹管理客户的平台，使得理财师的佣金收入和工作效率有显著提升。

- Beta理财师：针对理财师痛点，切实提高工作效率的理财师服务平台

Beta理财师是国内一款新兴的理财师服务平台，旨在帮助理财师快速解读市场和金融产品，完善资产配置和售后服务。Beta理财师建有全面的金融产品数据库，覆盖100多万款金融产品，并利用大数据对产品进行评估和评级，便于理财师和客户挑选。Beta理财师还为理财师提供客户与客户资产的管理平台，有效提高理财师的工作效率。此外，Beta理财师十分重视理财师的成长问题，旗下有多个内容分享平台，旨在打造专注于理财师成长交流的一站式平台。

## BETA理财师

### 金融/理财

当前估值	-
最新融资	-
融资阶段	A+轮
投资方	坚果资本
CEO	李守国

### 36氪行业研究

#### 任瑞超

行业分析师

+86 18514476001

[renruichao@36kr.com](mailto:renruichao@36kr.com)

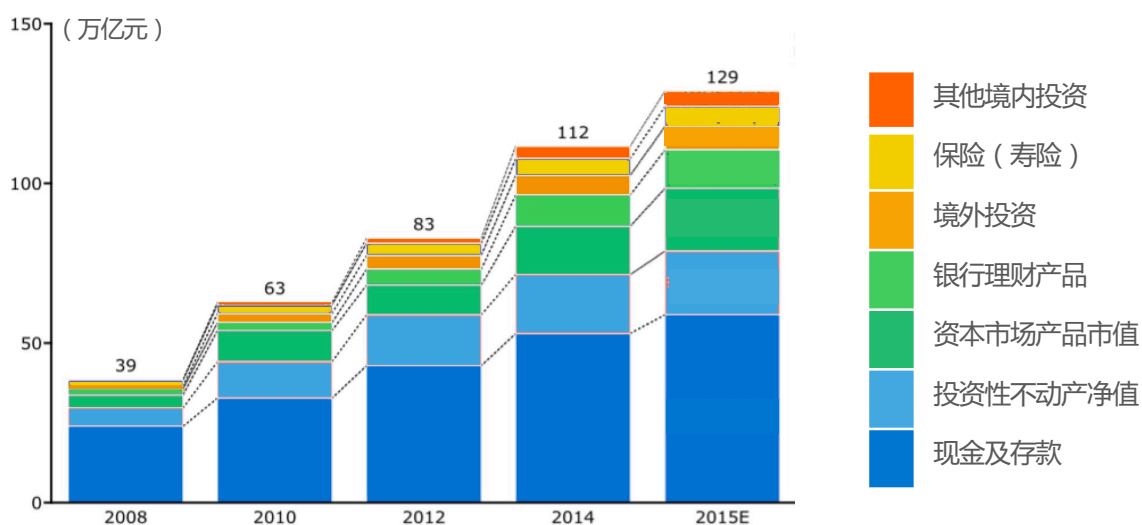
## 1. 行业概况

### 1.1 私人财富不断增长，高端理财市场发展进一步扩大

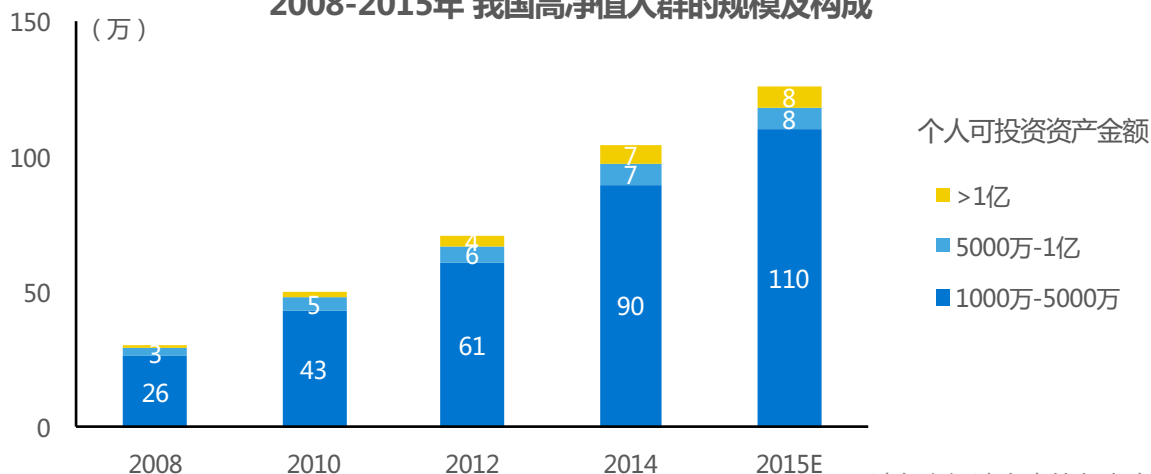
随着我国市场经济体制的不断完善，我国的财富积累保持较快速度的增长。依据贝恩咨询发布的《2015年中国私人财富报告》（下文统称为报告），预计2015年年底，我国个人持有的可投资资产规模将达到129万亿元。其中，其他境内投资在基金专户、券商资管及互联网金融产品崛起的带动下，2012-2014年年复合增长率达到53%。另外，我国高净值人群规模也呈逐年上升之势，特别是个人可投资资产金额为1000万-5000万的人群，近年来保持了高于15%的年均增长率。

我国正处于人均GDP由1000美元向3000美元过渡的阶段，富裕阶层人数不断增加，私人财富增长迅速，个人客户对财富管理等高端服务的需求快速增加，个人理财市场的发展进一步扩大。

2008-2015年 我国个人持有的可投资资产总体规模



2008-2015年 我国高净值人群的规模及构成



来源：贝恩咨询《2015年中国私人财富报告》，36氪研究院

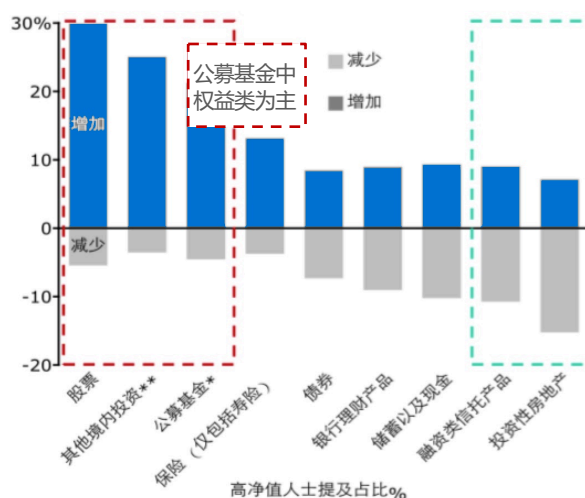
请务必阅读文末的免责声明

## 1.2 投资品类繁多、产品非标化凸显理财师的重要性

随着我国高端理财需求日益旺盛，理财师这一职业逐渐进入人们的视野。理财师，即理财规划师，是为客户提供全面理财规划的专业人士，运用理财规划的原理、技术和方法，针对个人、家庭和中小企业的理财目标，提供综合性理财资讯服务。

据报告显示，未来两年，股票、权益类基金等权益类投资，以及其他境外投资将成为投资热点；融资类信托产品和投资性房地产的减持趋势最为明显。各类投资中，高净值人群对增加权益类投资和其他境外投资意愿最为强烈。在财富市场总量巨大、但财富管理配比相对失衡，同时投资品类繁多、产品非标的情况下，理财师人才短缺日益明显。

2015年 中国高净值人群对各类产品的投资趋势



来源：贝恩咨询《2015年中国私人财富报告》，36氪研究院

理财师行业拥有较高的行业壁垒。作为一名理财师，一般需要持有AFP或CFP的资格认证。要提供诚信的综合性的理财规划服务，为客户的资产保值、增值。至2016年3月31日，由国际金融理财标准委员会认证的中国大陆CFP系列持证人总人数为199205人，其中AFP持证人总人数为168366人，CFP持证人总人数为25098人。

理财师在我国拥有巨大的市场。统计数据表明，2004年以来，我国理财业务每年的市场增长率达到18%，2010年前三季度，市场规模更是达到250万亿元。另有调查表明，约70%的居民希望自己有理想的理财顾问，50%以上的居民愿意支付顾问费。

**1.3 针对理财师运作痛点，理财师服务平台应运而生**随着国人对第三方理财的信任程度和投资理念的成熟度的提升，理财师逐渐成为受关注的热门行业。当前理财师行业缺口严重，且现有理财师面临佣金过低、产品配置单一等诸多痛点。

#### 传统金融机构理财师痛点

##### 佣金收入低

- 传统金融机构拿走佣金收入的8-9成
- 理财师的佣金与其贡献不成比例

##### 产品配置单一

- 传统金融机构以自有单品销售为主
- 理财师无法全市场为客户配置优秀金融产品

##### 工作效率低

- 客户数量多，管理困难
- 数据分析维度多，计算繁琐

与传统金融机构相比，新兴的理财师服务平台具有诸多的优点。一方面，对于传统金融机构，理财师的KPI是发行资产规模，大部分薪资来自于产品销售的佣金，因此，理财师倾向选择高收入、高翻台的产品，不利于客户的利益。而在理财师服务平台，理财师无需再背负销售指标，可以从客户的资产配置角度出发，真正为客户着想。另一方面，传统金融产品销售的环节复杂，每级分销商都会克扣一定的收益，渠道成本高严重的影响了理财师的收入。理财师平台可以有效压缩中间环节，实现产品-理财师-客户的直接对接。渠道成本的压缩既提高了客户收益率，同时降低了资产端的成本。

## 2. Beta理财师：工具切入，专注服务于理财师的财富管理平台

### 2.1 公司概况

Beta理财师是一款新兴的理财师服务平台，致力于创新研发国内领先的资产配置软件。旨在帮助理财师快速解读市场和金融产品，做好资产配置和售后服务，不断经营高净值客户金融资产，为客户财富保值增值保驾护航的同时，实现自身成长和职业价值。Beta理财师资产配置平台能够协助理财师可视化展示各类金融产品、科学分析客户持仓资产和配置，并自动生成客户投资报告。

### 2.2 Beta理财师App：显提高理财师工作效率的资产配置平台

Beta理财师App主要服务于理财师，是为国内各类财富管理机构的一线理财师提供金融产品查询与演示、客户资产配置与持仓组合诊断报告、金融市场解读等问题的一站式解决方案平台。

基于对权益产品研究和评价，同时结合资产配置工具，Beta理财师一直以来见长于权益产品的配置与销售。货架精选和配置的产品中80%以上为阳光私募、定增、股权等产品。这类产品的销售难度相比非标固收产品（信托、资管）较大，对理财师产生有较强粘性。

### 金融产品数据库与评价

Beta理财师的金融产品数据库由各个金融产品发行方发行的产品和自己发行FOF产品组成，汇集了行业内100多万款金融产品和1万多名基金经理的相关数据，并时时更新。



来源：Beta理财师，36氪研究院

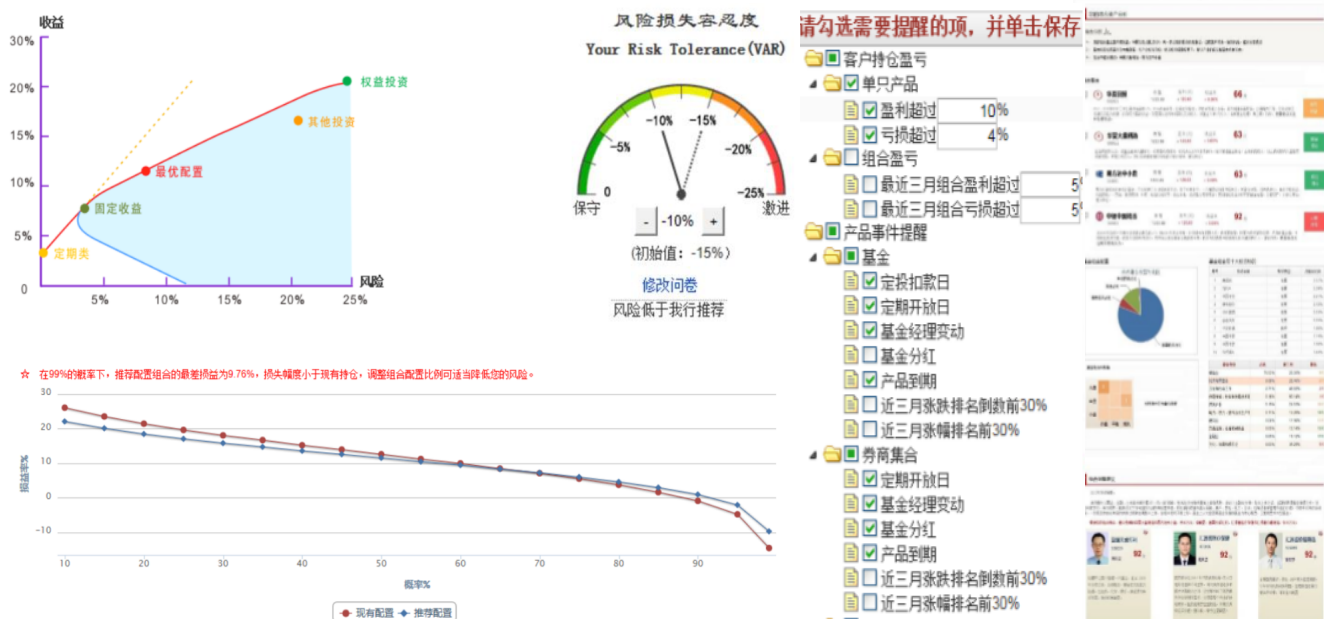
数据库中产品数目达到100多万款，为理财师和客户提供充分的自由选择的空间，实现高效理财投资。同时，平台具有严格的风控制度，云端能利用大数据对产品进行实时的计算分析，并给出相应的评价，研究筛选将市场最优秀的金融产品提供给理财师筛选。



## 客户管理与客户资产

目前，每名理财师平均管理客户80-150名，每名客户所选的理财产品、时点、购买金额、风险承受能力均不同，对客户的管理一直是理财师的工作痛点。Beta理财顾问工作站能够清晰的记录不同客户的不同需求，并一键完成对所有客户的管理。同时，平台能够根据实时监控理财产品的动向，根据高净值客户的情况，迅速计算出合适的资产配置比例，并为出现问题的客户推荐相应的产品。

## Beta理财师产品界面



来源：BETA理财师

请务必阅读文末的免责声明



## 产品货架

Beta理财师为理财师提供在线开店的平台，理财师利用手机就可以轻松开店赚取佣金。金融产品数据库中的全部产品都可以在微店中上架，并可以在PC端设定选择偏好，与移动端实时同步。

后台的数据分析系统可以实时统计推广效果，追踪一手客户，提升客户的留存率。降低运营成本，优化服务效率。



- ✓ 金融产品销售
- ✓ 发现社交资源
- ✓ 维护客户关系
- ✓ 洞察客户偏好
- ✓ 统计营销效果

## 2.3 多渠道交流平台：聚合培训师和行业精英，伴随理财师的成长

### 理财师训练营：出版物+线下培训，打造一站式成长交流平台

Beta理财师为理财师提供了全面的学习交流平台，坚持在内容生产上倾斜人力与资源投入，组织多年从事资产管理行业的专家团队编订针对理财师的学习读物，出版物内容宏观到财富管理行业的研究分析、资产配置理论的原理落地；微观到理财师如何服务客户、怎样为客户做配置、如何自我成长进阶等各种技能总结分享。针对当前的时事热点、周报月报、各类策略报告，Beta理财师也会发布自己的研究报告。同时，Beta理财师还为理财师组织线下的培训、路演活动，目前已经在东部沿海城市举行过销售培训活动，邀请金融业的资深培训师参与讲座培训，切实提高理财师的相关技能。

### Beta理财师的部分出版物



来源：Beta理财师，36氪研究院

请务必阅读文末的免责声明

### 三个微信平台：移动端内容分享平台

Beta理财师旗下还运营有Beta财富管理、Beta理财经理家园、Beta理财顾问工作站三个微信平台，平台之间定位交错，目前已经拥有20万+的粉丝数量。微信平台的粉丝逐渐形成了一个小的社群，Beta理财师有效运用了平台的影响，组织了专家讲座、公开课培训、交流会等活动，源源不断的生产新的内容。

Beta理财师拥有研究、服务两个团队，一个负责服务客户，一个负责维系客户。目前微信平台和beta理财师软件的用户重合度达到80%以上，Beta旨在通过微信平台连续不断的内容输出吸引新的用户，同时增加用户的粘性。

### 2.4 商业模式

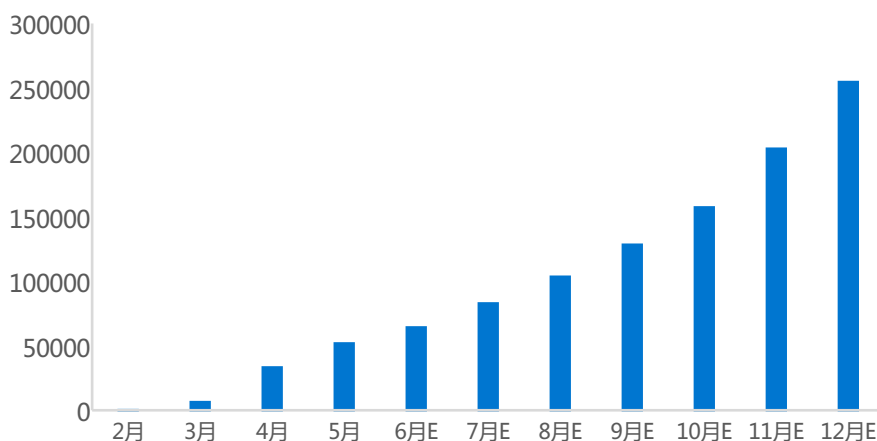
目前Beta理财师平台的盈利主要依靠理财师用户的服务费。由于Beta理财师直接打通了金融产品销售的中间环节，降低了销售的物理成本，有助于理财师、平台的双向收入，也使得前后端的议价能力提升。未来Beta理财师将在保证用户核心需求的前提下尝试其他的盈利方式。Beta理财师的推广主要依靠平台用户和理财师之间的推介，同时伴随与其他机构的合作推广。

### 2.5 核心数据

截至目前，Beta理财师的用户数达15万人，app的日活跃用户比例达30%，用户数量每天增长超过600人。其中平台用户以中东部沿海城市为主，并已覆盖国内大部分主要城市，其中独立理财师约占三分之一。

2016年新上线的交易平台，四个月时间，平台单月成交金额突破10亿。预计2016年全年的交易额将突破100亿。

2016年 Beta理财师平台交易额预测（万元）



来源：Beta理财师，36氪研究院

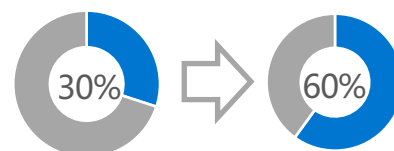


## 2.6 未来发展

- ✓ 加强权益产品配置策略和销售方法研究，继续以权益产品为主；
- ✓ 工具持续研发，做用户最喜爱的销售工具；
- ✓ 用户持续推广，达到60%以上的占有率；
- ✓ 交易额快速增长，为理财师带来更高佣金收入；
- ✓ 2016年计划：



平台用户数计划增加至15-20万人。



市场占有率计划由30%增加至60%。

来源：Beta理财师，36氪研究院

## 2.7 同类产品对比

公司名称	成立时间	融资轮次	投资金额	投资方	产品种类	注册用户
Beta理财师	2014年	A+轮	-	坚果资本	权益类为主	15万
壹财富	2013年	A轮	数千万美元	源码资本	固收类为主	12万
自由理财师	2014年	Pre-A轮	1000万人民币	华映资本，825新媒体产业基金	固收类为主	-
财富桥	2014年	A轮	1000万美元	启明创投，景林投资，险峰长青	固收类为主	8万
盈泰财富云	2014年	A轮	未透露	信达资产	自有产品	-
私银家	2013年	B轮	亿元及以上人民币	IDG资本	固收类为主	12万

备注：数据来自公开渠道，如有错误请联系36氪研究院  
来源：公开资料，36氪研究院

### 3. 团队简介

目前团队共有150人左右，其中约50%的人力负责产品的技术研发工作，其余人员主要负责产品运营、落地推广和公司其他综合性的事务。

#### 核心团队

##### 李守国 合伙人&CEO

- 历任上海招行财富顾问/产品经理，Wind资讯产品部门经理

##### 王海燕 合伙人

- 曾在中融信托等多家机构负责同业合作和市场开拓

##### 王镇波 合伙人

- ATA高级工程师

## 信息披露

### 本次调研参与方

李守国	Beta理财师 合伙人&CEO
任瑞超	36氪研究院 分析师

### 分析师声明

作者具有专业胜任能力，保证报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于作者的职业理解，本报告清晰准确地反映了作者的研究观点，力求独立、客观和公正，结论不受任何第三方的授意或影响，特此声明。

### 免责声明

36氪不会因为接收人接受本报告而将其视为客户。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。在法律许可的情况下，36氪及其所属关联机构可能会持有报告中提到的公司的股权，也可能为这些公司提供或者争取提供筹资或财务顾问等相关服务。

本报告的信息来源于已公开的资料，36氪对该等信息的准确性、完整性或可靠性不作任何保证。本报告所载的资料、意见及推测仅反映36氪于发布本报告当日的判断，本报告所指的公司或投资标的的价格、价值及投资收入可升可跌。过往表现不应作为日后的表现依据。在不同时期，36氪可发出与本报告所载资料、意见及推测不一致的报告。36氪不保证本报告所含信息保持在最新状态。同时，36氪对本报告所含信息可在不发出通知的情形下做出修改，投资者应当自行关注相应的更新或修改。

本报告版权仅为36氪所有，未经书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、发表或引用。如征得36氪同意进行引用、刊发的，需在允许的范围内使用，并注明出处为“36氪研究院”，且不得对本报告进行任何有悖原意的引用、删节和修改。