

2017年中国智能投顾 市场专题研究报告

2017 China Robo-Advisor Market Research
Report

(内部精简版)



艾媒咨询集团
iiMedia Research Group



iiMedia 艾媒咨询
Research



研究方法

本报告主要采用行业深度访谈、桌面研究等方法，并结合艾媒咨询自有的用户数据监测系统及北极星统计分析系统等。

- 通过对行业专家、相关企业与互联网理财用户进行深度访谈，了解相关行业主要情况，获得相应需要的数据。
- 对部分相关的公开信息进行筛选、对比，参照用户调研数据，最终通过桌面研究获得行业规模的数据。
 - 政府数据与信息
 - 行业公开信息
 - 企业年报、季报
 - 行业资深专家公开发表的观点
- 根据艾媒咨询自身数据库、北极星统计分析系统和草莓派调研社区平台（Strawberry Pie）的相关数据分析。
- 艾媒北极星：截至2017年6月底，北极星采用自主研发技术已经实现对7.65亿独立装机覆盖用户行为监测。
- 面向全国针对各领域征集优秀案例企业进行中，[详情可咨询research@iimedia.cn](mailto:research@iimedia.cn)。

目录

1 中国智能投顾市场发展概况

2 智能投顾市场现状分析

3 智能投顾市场案例分析

4 中国智能投顾市场趋势分析



PART ONE

中国智能投顾市场 发展概况

概念定义



投资顾问

投资顾问指专门从事提供投资建议而获得薪酬的人士。

广义的投资顾问指为金融投资、房地产投资、商品投资等各类投资领域提供专业建议的人士；

狭义的投资顾问特指在证券行业为投资者提供专业证券咨询服务的人员。



智能投资顾问

智能投资顾问（Robo-Advisor）简称智能投顾，是指利用云计算、智能算法、机器学习等技术，将现代资产组合理论应用到模型中，结合投资者个人财务状况、风险偏好和收益目标，为投资者提供最佳投资组合。

人工理财

投顾1.0

传统投资顾问阶段（20世纪末以前）

为高净值客户进行一对一的人工服务，对资产进行全方位的财富管理，赚取顾问费、佣金及收益分成。

在线理财

投顾2.0

在线投资理财阶段（20世纪末—2015年）

以人工服务为主，投顾为中等净值客户提供交易性投资组合管理和有限的投资建议；互联网金融时代，客户可根据自身需求在线上平台进行投资理财。

智能理财

投顾3.0

智能投资理财阶段（2015-）

有限或无人工服务，利用计算机程序系统根据客户自身理财需求，通过算法和产品搭建数据模型，为客户提供理财建议。具有低成本、无情绪化、规模化等特点。

智能投顾服务模式及特征

服务模式



服务特征

分散性

用户资金分散到不同投资产品中，让风险与收益相匹配

主动管理

实时监测市场变化情况，提供主动的资产管理

长期稳健

追求长期稳健性投资回报，避开高风险短期投资

中国证券投资基金业资产管理情况

公开数据显示，目前基金证券期货等投资机构资产管理业务规模达52.5万亿元，较2016年第二季度增长13.6%。其中证券公司资产管理规模接近20万亿元，基金管理机构及其子公司资产管理规模约35万亿元。艾媒咨询分析师认为，目前国内资产投资业务正稳步上扬，随着投资者市场教育继续深入，未来将有更多投资者交托专业机构进行理财服务。智能投顾服务具备较低入门门槛和专业理财建议，未来发展前景可期。

基金证券期货经营机构资产管理业务总规模：

约52.8万亿元；较2016年同期增长13.6%



注：统计截至2017年6月30日

数据来源：中国证券投资基金业协会

中国银行业理财市场情况

根据公开资料整理，目前银行理财的整体发展良好，呈上行发展姿态，银行理财资金账面额达29.05万亿元，累计兑付客户收益达9772.7亿元。艾媒咨询分析师认为，现阶段一些商业银行如招商银行开始试水智能投顾领域，率先发出银行理财转型升级信号。未来银行理财服务智能化发展，满足客户个性化需求将成趋势。



银行

497家银行有存续的理财产品
7.42万只



理财资金

理财资金账面额达
29.05万亿元



收益

累计兑付客户收益9,772.7亿元

三类
主要投资

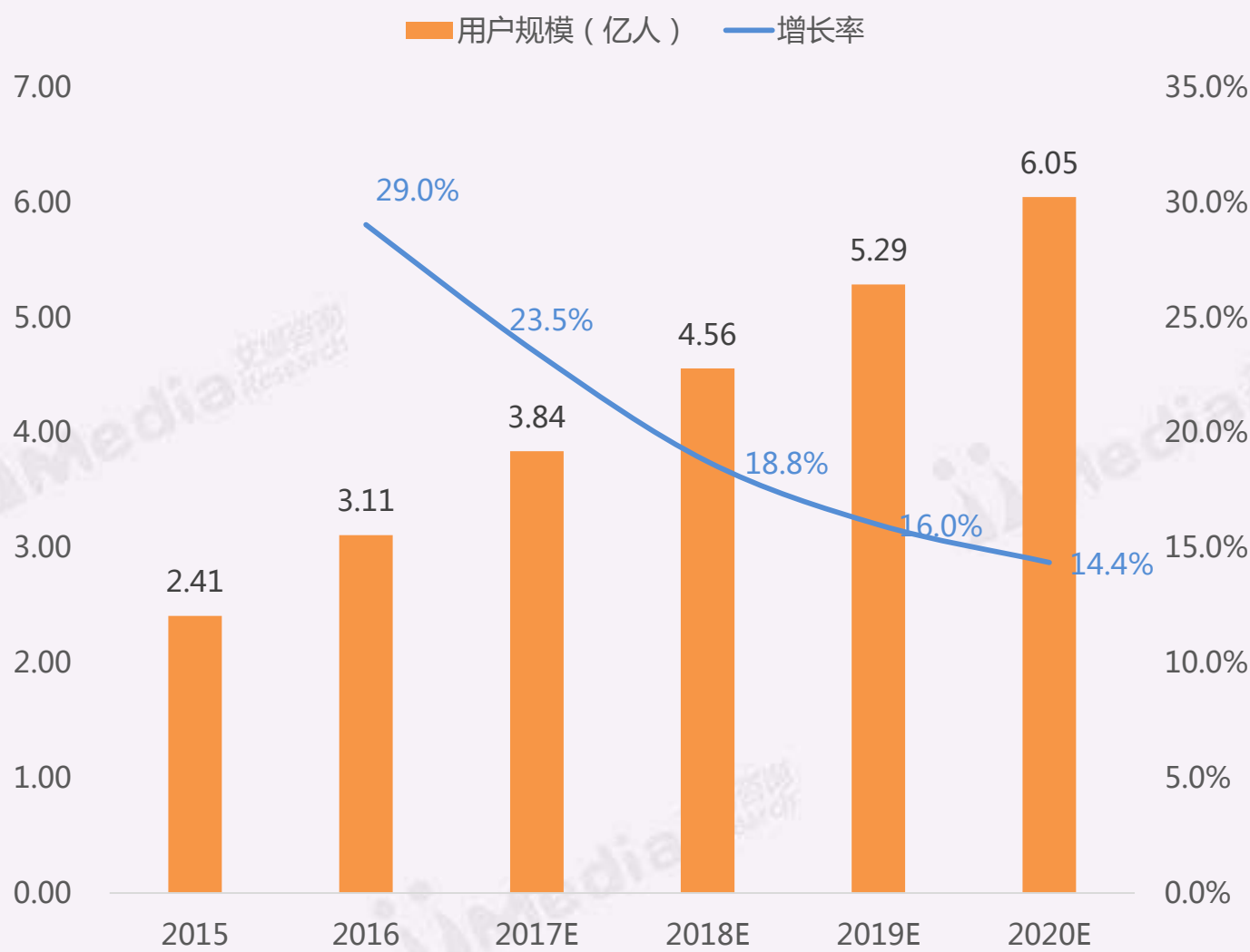


注：统计截至2016年底，数据来源于公开数据

中国互联网理财用户规模

iiMedia Research（艾媒咨询）数据显示，2016年，中国互联网理财用户达3.11亿人。预计到2017年底，中国互联网理财用户将达3.84亿，增长率为23.5%。艾媒咨询分析师认为，随着互联网金融的发展，大众互联网理财的观念渐渐普及，大众理财规模越来越大，而智能投顾的低成本、风险分散等特点迎合大众理财需求。未来，愈加庞大的互联网理财用户规模将促进智能投顾的发展。

2015-2020年中国互联网理财用户规模及预测





PART TWO

中国智能投顾市场 现状分析

中国智能投顾部分平台融资情况

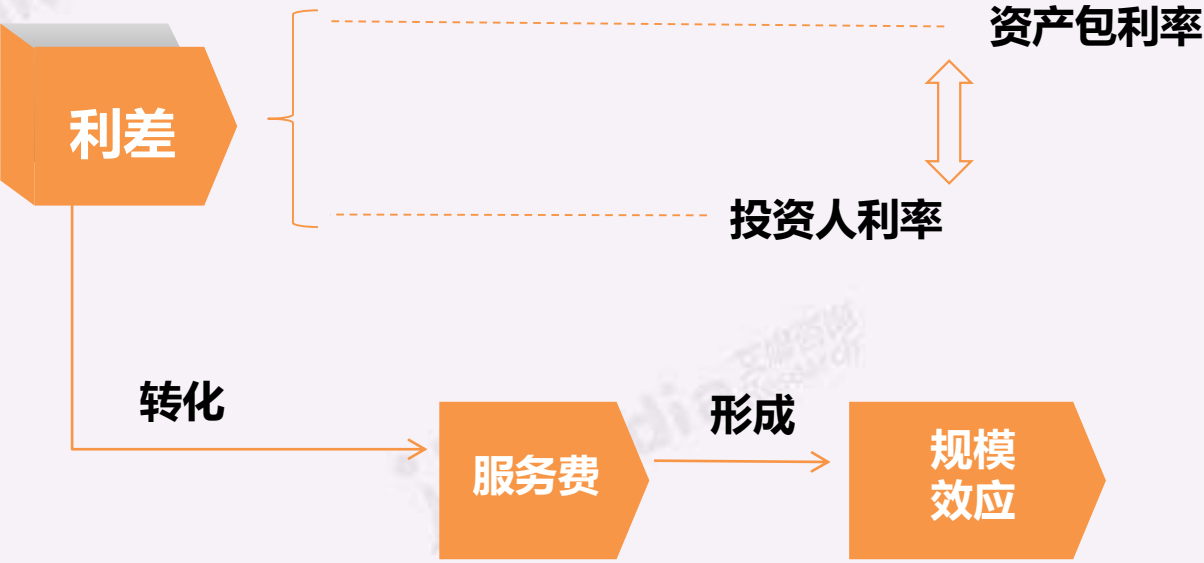
中国的智能投顾起步较晚，2010年雪球在线投资平台最早获得融资，但不算是真正意义上的智能投顾平台。直到2015年，中国智能投顾平台才开始迅速发展，多家平台先后获得资本青睐。艾媒咨询分析师认为，随着互联网金融继续发展以及对国内客户投资教育进一步深化，智能投顾将会成为主流的投资顾问方式之一，具有较大市场潜力。

| 平台 | 融资时间 | 轮次 | 金额 |
|------|--------|--------|--------|
| 谱蓝 | 2017.7 | A轮 | ¥数千万 |
| 理财魔方 | 2017.4 | Pre-A轮 | ¥2000万 |
| | 2015.5 | 天使轮 | ¥1000万 |
| 弥财 | 2017.3 | Pre-A轮 | 未透露 |
| | 2015.4 | 天使轮 | ¥1000万 |
| 金贝塔 | 2016.7 | A轮 | 未透露 |
| 财鲸 | 2016.6 | Pre-A轮 | ¥数百万 |
| 慧理财 | 2016.3 | 天使轮 | ¥2000万 |
| 量子金服 | 2015.8 | A轮 | ¥数千万 |
| | 2015.5 | Pre-A轮 | ¥1000万 |
| | 2015.3 | 天使轮 | ¥数百万 |
| 财鱼管家 | 2015.8 | A轮 | ¥2000万 |
| | 2015.1 | 天使轮 | ¥数百万 |

注：按最近一次融资时间排序

中国智能投顾行业收益分析

利差盈利模式



节省成本



艾媒咨询分析师观点

中国的智能投顾收入主要是通过资产端和投资端的利差转变为服务费盈利模式，相较于美国的固定费率的咨询费模式，前者的浮动性更大。以机器人进行理财，容易形成规模效应，同时能够节约人力成本及分支机构成本。目前国内一些以智能投顾为模式开展理财投资服务的公司，其客户基础比较弱，利差盈利模式为平台获得的收益有限，行业的盈利模式有待进一步探索。值得一提的是谱蓝通过对接智能保险和专家理财使智能理财的范围更广、服务深度更深，开创了独特完整的盈利闭环。

国内外智能投顾市场对比分析

| | 国外智能投顾市场 (以美国为例) | 国内智能投顾市场 (以大陆为例) |
|------|-------------------------|-----------------------|
| 时间 | 2010年 | 2015年 |
| 投资者 | 以机构投资者为主 | 以散户投资者为主 |
| 风险偏好 | 稳健投资、长期持有 | 短期投资、追涨杀跌 |
| 市场基础 | ETF (交易所交易基金) 市场发展成熟 | ETF市场尚不成熟， 以公募基金为主 |

美国市场特点

- ✓ **被动投资被广泛接受**，以ETF指数型基金、FOF基金为代表的产品迅速崛起，成为资产管理行业的发展趋势。
- ✓ **ETF市场发展成熟**，ETF数量众多，总规模约达到3万亿美元，可根据投资者的风险偏好及收益**提供多种组合方式**。
- ✓ 美国分散管理的**养老金模式催生资金托管需求**，为智能投顾的兴起提供基础保障。

中国市场特点

- ✓ 资本市场上**ETF数量少**，同时缺少成熟的投资品种；供投资者选择的投资组合少。
- ✓ **缺少投资者大数据**，不成熟的数据管理体制在数据共享方面造成障碍。
- ✓ 投资顾问与资产管理业务分开管理，**个人账户全权托管存在障碍**，难以做到智能的高效配置及调整。

传统投顾与智能投顾对比分析

艾媒咨询分析师观点

智能投顾相较于传统投资顾问最大的优势是降低咨询顾问个人因素的影响，对于数据的分析更为客观、全面，且比较注重风险，能够根据收益率设置止盈止损。另一方面，智能投顾也有一定的劣势，智能投顾软件是人为编写，或遭遇恶意代码等安全威胁。智能投顾还具有法律方面的风险，由于目前这块领域的监管仍然空白，产品会存在一定的道德风险。

| | 传统投资顾问 | VS | 智能投顾 |
|------|---------|----|-------------------|
| 发展层次 | 投顾1.0 | | 投顾3.0 |
| 服务主体 | 一对一人工服务 | | 有限或无人工服务 |
| 服务内容 | 全方位财务管理 | | 自动化资产配置 投资跟踪服务 |
| 目标客户 | 超高净值人群 | | 普通工薪阶层 中产阶级 |
| 费用 | 服务费相对较高 | | 有限或无服务费 |

国外知名智能投顾平台梳理

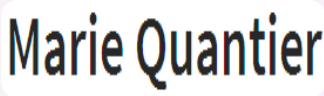
近年来，在美国等海外市场智能投顾发展势头迅猛，已经初具规模。依据公开数据统计，2016年智能投顾行业的资产管理规模达到3000亿美元，预测至2020年将增长至2.2万亿美元，国外智能投顾市场潜力巨大，发展势头良好。



美国



法国



英国



德国



澳大利亚



中国智能投顾平台梳理

中国智能投顾发展尚处于早期阶段，创业公司、券商机构、银行机构、BAT等互联网巨头陆续入局，智能投顾市场热潮渐渐扩大。目前国内智能投顾互联网创业公司主要分为根据客户信息提供自动化投资建议的个人导向型、以及以最适算法提供投资组合建议的算法驱动型平台。艾媒咨询分析师认为，智能投顾主要瞄准“长尾客户”，而以散户投资者为主体的中国市场具有良好的客户基础。但国内投资者被动投资意识淡薄，注重市场教育，并结合传统投顾对客户信息获取及报告解读给予辅助，为中国智能投顾平台未来发展趋势。

智能投顾互联网创业公司分类

个人导向理财型



算法推动理财型



中国智能投顾主要平台综合竞争力排名

iiMedia Research（艾媒咨询）数据显示，摩羯智投、谱蓝和京东智投的综合竞争力位列中国主要智能投顾平台第一梯队。它们也分别属于传统金融机构、第三方创业机构和互联网巨头旗下智能投顾产品。艾媒咨询分析师认为，中国国内智能投顾产业尚处于起步阶段，各类型机构均有机会开拓市场。银行及互联网巨头机构在资产能力和团队实力上更具优势，而第三方机构则具有较高灵活性，未来具有更高的发展潜力。

| 平台 | 资产能力指数 | 发展潜力指数 | 发展稳定指数 | 企业口碑指数 | 团队实力指数 | 综合竞争力星级 |
|------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
| 摩羯智投 | 5.0 | 3.0 | 5.0 | 4.7 | 5.0 | ★★★★★ |
| 谱蓝 | 4.1 | 4.8 | 4.7 | 5.0 | 4.0 | ★★★★★ |
| 京东智投 | 4.5 | 3.8 | 4.0 | 4.3 | 4.9 | ★★★★★ |
| 蛋卷基金 | 4.5 | 3.6 | 4.2 | 3.7 | 4.3 | ★★★★☆ |
| 投米RA | 4.0 | 4.5 | 3.5 | 2.5 | 4.0 | ★★★★☆ |
| 拿铁理财 | 4.3 | 3.3 | 3.8 | 2.3 | 4.5 | ★★★★☆ |
| 财鱼管家 | 3.0 | 2.8 | 4.0 | 3.2 | 3.0 | ★★★☆☆ |
| 弥财 | 2.3 | 4.2 | 3.8 | 2.8 | 3.0 | ★★★☆☆ |
| 财鲸 | 2.1 | 4.0 | 3.2 | 2.8 | 2.5 | ★★★☆☆ |
| 理财魔方 | 3.6 | 2.8 | 2.3 | 2.2 | 3.0 | ★★★☆☆ |

注：指数满分为5分，星级5星为最高



PART THREE

智能投顾市场

案例分析

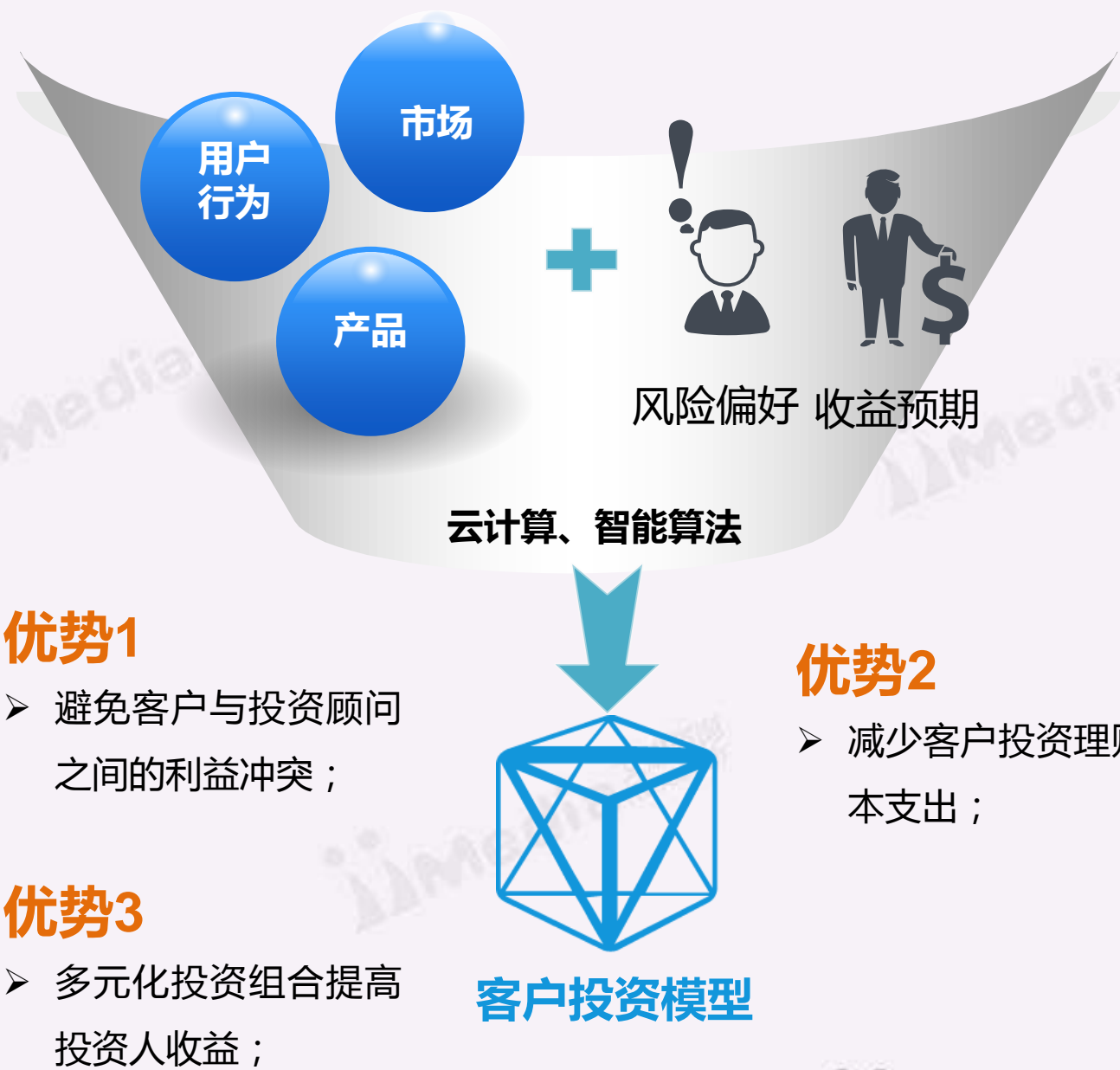
美国独角兽：Wealthfront



Wealthfront前身为投资顾问公司Kaching，于2008年12月成立。2011年12月更名为Wealthfront，转型为一家专业的在线财富管理公司，到目前为止发展成美国两大智能投顾平台之一。平台借助计算机模型和技术，为客户定制包括股票配置、股票期权操作、债券配置、房地产资产配置等业务。

自动化投资：减少冲突 降本提益

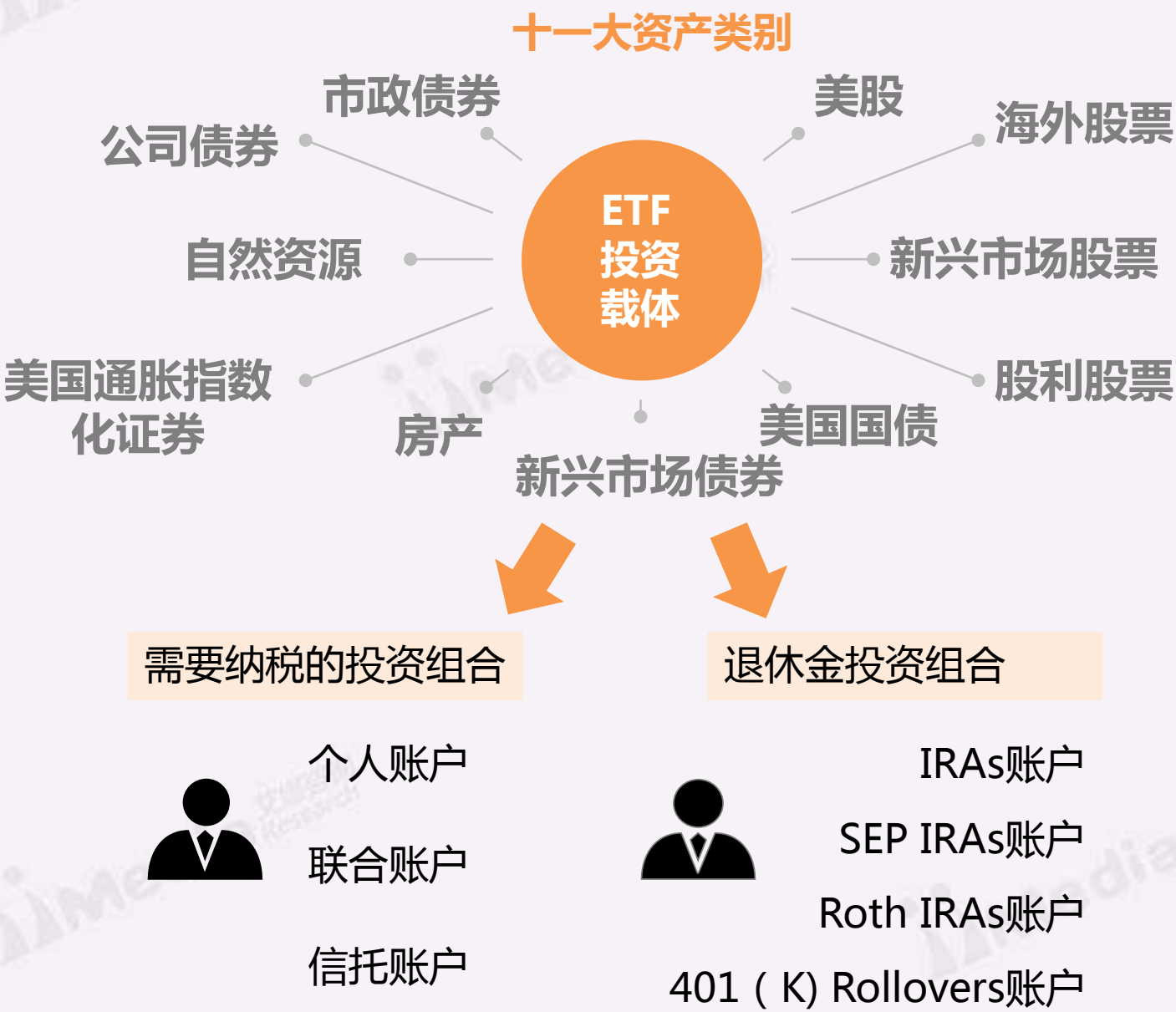
自动化投资理财咨询



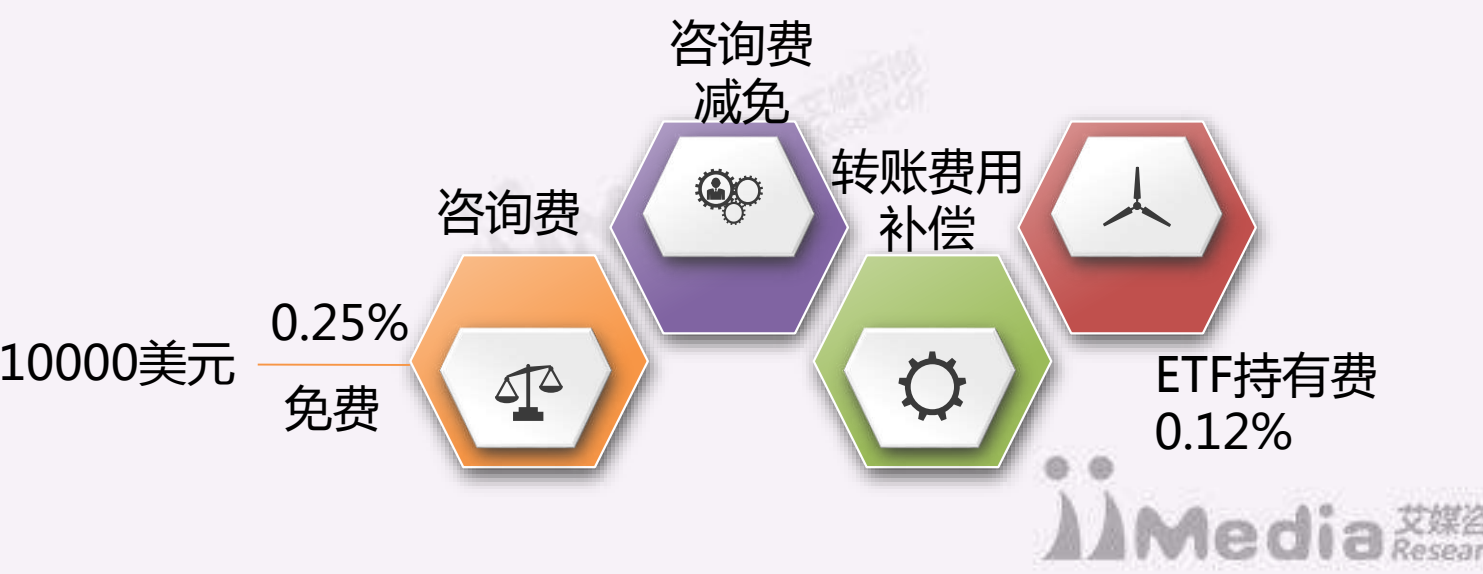
美国独角兽：Wealthfront



产品模式：多类别资产组合与不同账户需求相匹配



盈利模式：客户咨询费为主

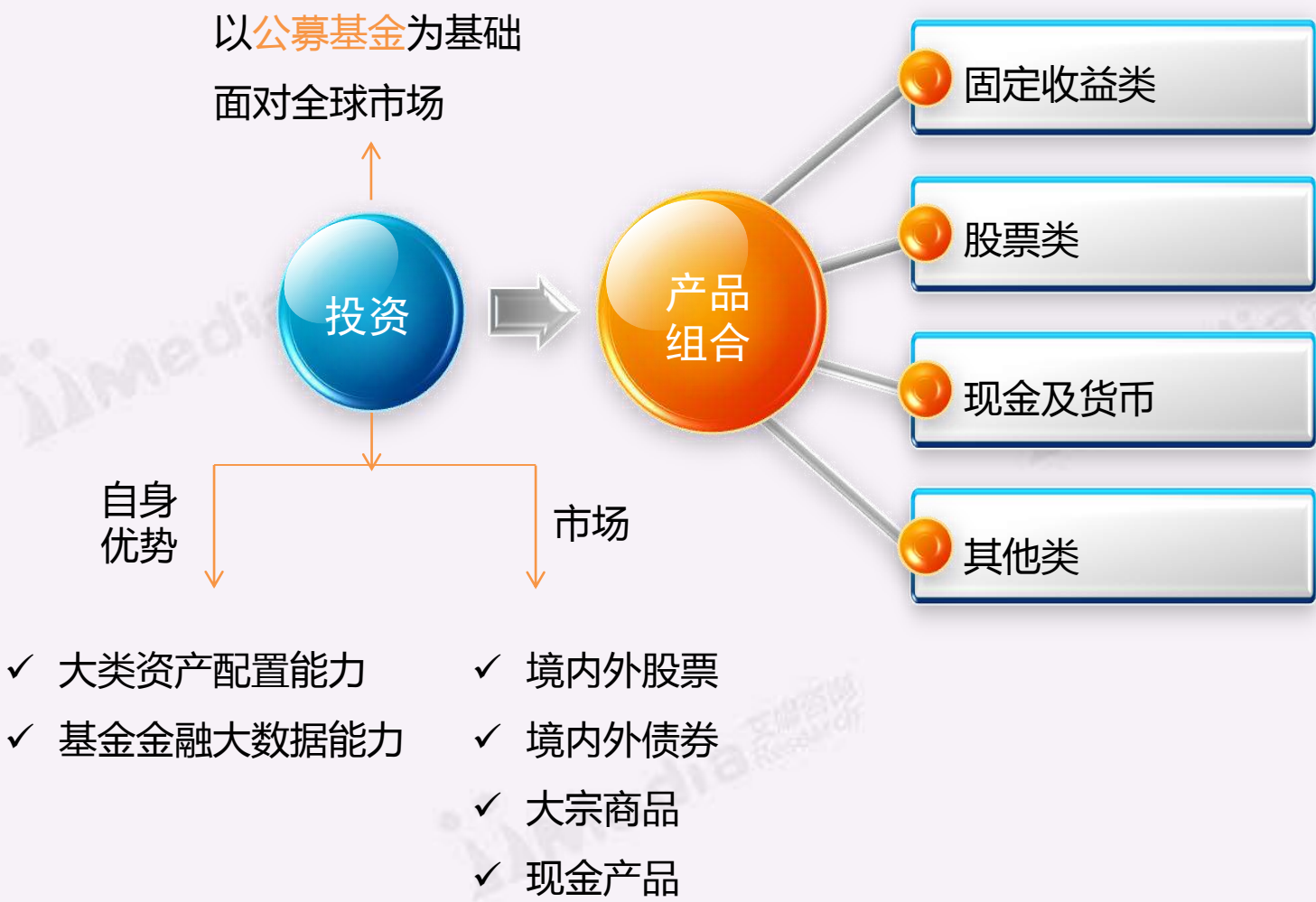


摩羯智投：“人+机器”模式



2016年12月招商银行发布摩羯智投产品，采用“人+机器”模式重新定义自身理财服务。标准化与个性化融合，力图兼顾普通投资者与高净值投资者，实现业务范围最大化。艾媒咨询分析师认为，摩羯智投的发布，意味着银行业开始涉足智能投顾领域，高净值外其他客户逐渐受到传统银行的青睐。

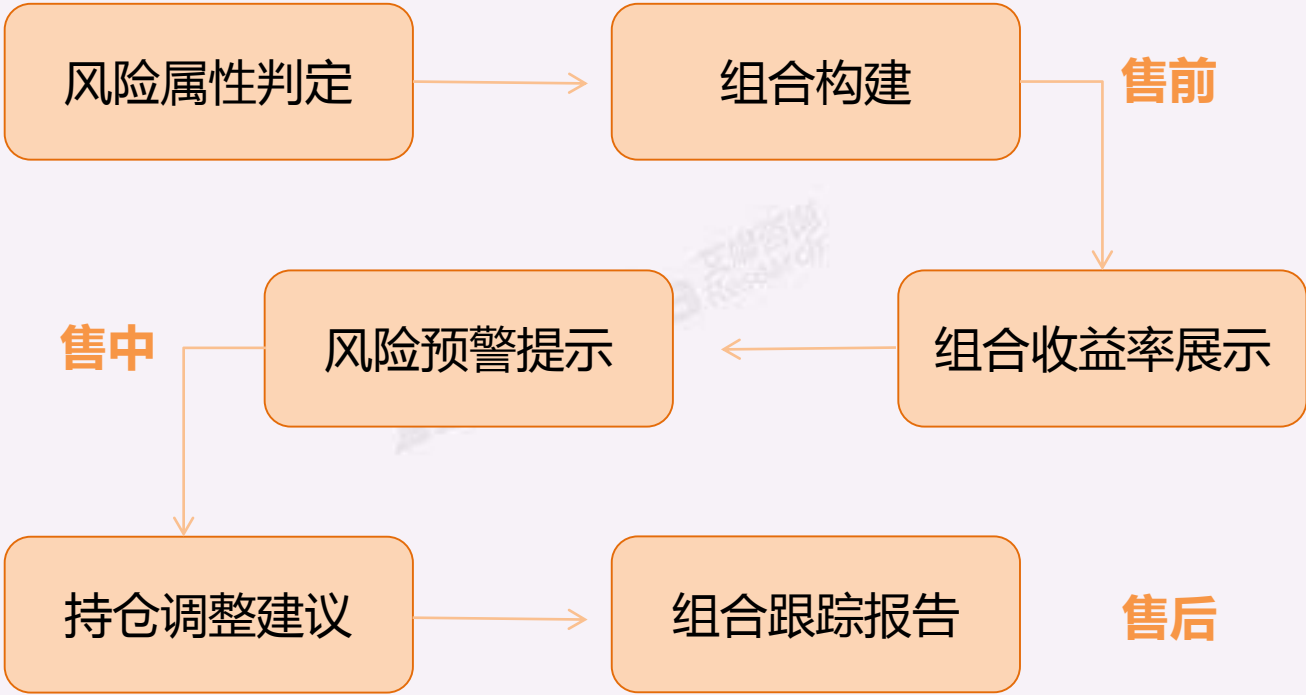
投资服务：利用自身优势 分散基金组合



摩羯智投：“人+机器”模式



服务链：全流程服务环节



点评：摩羯智投进行人+机器深度融合，发挥机器在数据处理和模型化方面的优势以及人在构建非结构化数据库方面经验；与国外“去人性化”不同，融合了人的经验，是应对国内情况的本土化创新。

艾媒咨询分析师观点

移动互联网时代带来了商业银行的革新，利用数字化渠道获取金融服务已成为主流；大数据、云计算、人工智能、生物识别等技术引领着金融创新。对于传统金融机构来说，仍处于探索期的中国智能投顾领域具有广阔发展空间，商业银行、券商等已纷纷进入该领域，智能投顾补充传统投顾业务将成为中国理财的新趋势。

谱蓝：从市场教育切入



谱蓝是新兴金融科技企业创必承旗下个人导向型智能投顾产品，于2017年7月获数千万的A轮融资。谱蓝坚持倡导定投理念，低门槛、低费用使服务更加普惠，从而受到市场欢迎。创必承以市场教育为切口切入智能投顾市场，通过旗下理财巴士等几大理财教育IP进行市场教育以导入用户，并结合专家顾问和智能投顾提供理财服务。艾媒咨询分析师认为，在智能投顾热潮下，互联网创业型在金融理财市场上渐露头角，未来智能投顾将是互联网创业的新风口。

服务模式：数据算法匹配资产组合 情境模拟控制风险



谱蓝：从市场教育切入



投资服务：市场教育切入 智能平衡资产配置

市场教育

背后创必承企业和谱蓝APP内课堂频道对客户进行理财教育。

确定风险类型

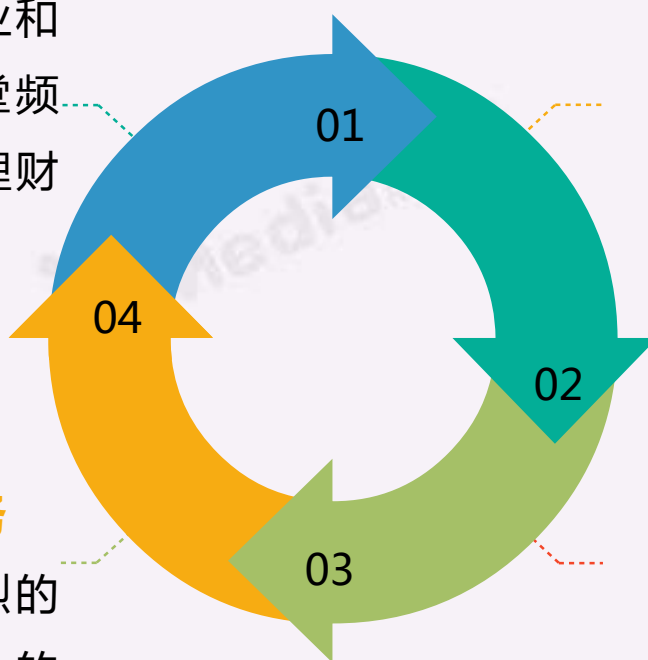
通过对平台注册用户进行问卷调查确认其风险承受能力。

智能平衡资产配置

实时监控市场情况，每日跟踪账户表现，智能优化资产配置比例。

专家理财服务

为理财需求强烈的客户提供一对一的专家理财服务和智能保障服务。



艾媒咨询分析师观点

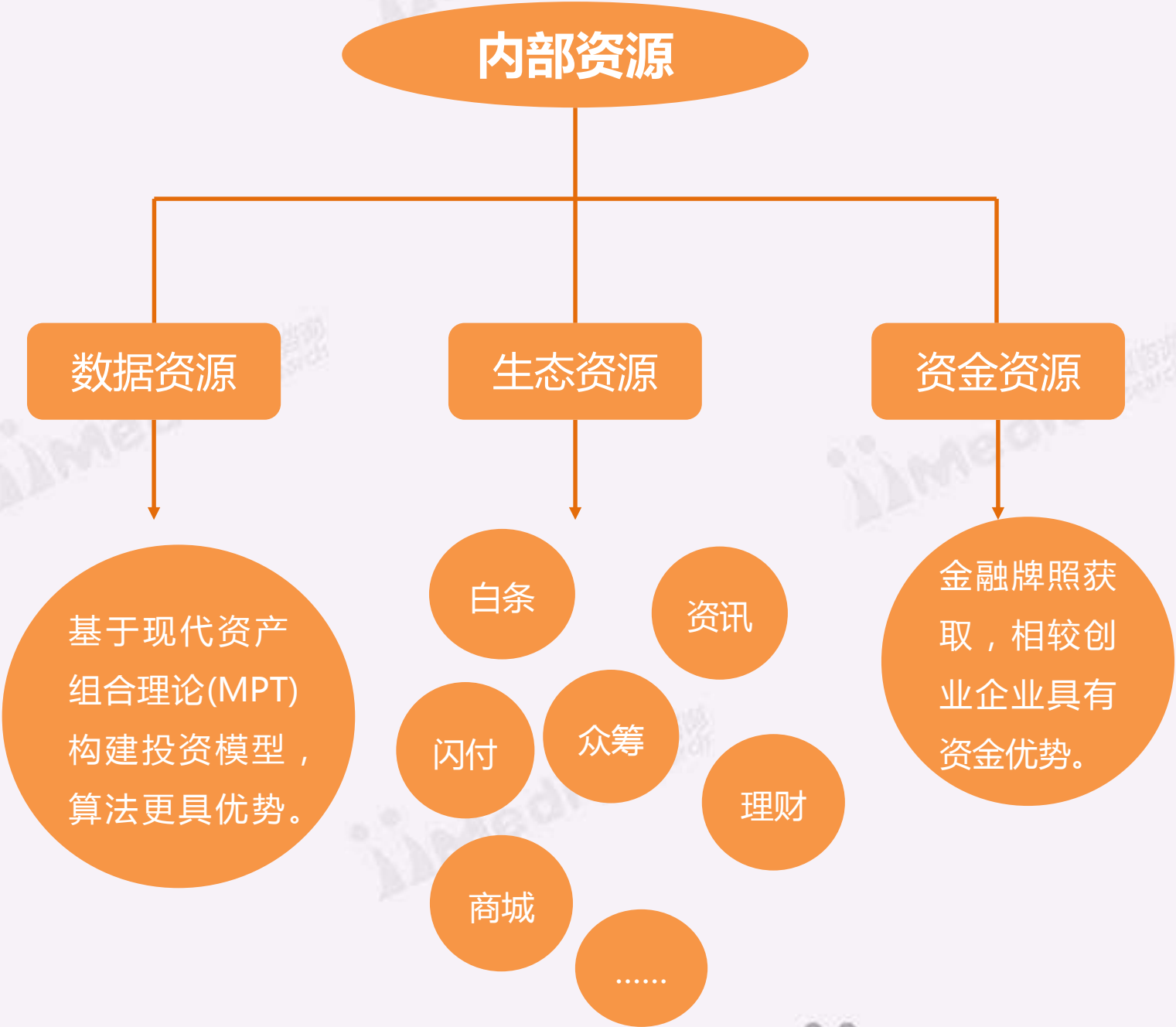
不同于美国的智能投顾市场，中国的ETF数量较少且投资群体的智能投资理念尚未形成。中国的智能投顾需要寻求创新之路，例如案例谱蓝及背后企业创必承通过市场教育为切口，提供智能理财和专家理财相结合的综合理财服务，既有效解决第三方创业机构用户获取难题，又能有利于企业实现合规合法发展，受到投资方认可，未来或成为智能投顾行业中的一匹黑马。

京东智投：生态优势支撑

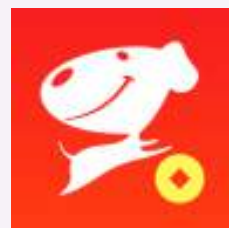


京东智投属于电商巨头京东旗下智能投顾产品，于2015年8月上线。作为京东布局金融生态一环，京东智投采用典型个人导向型智能投顾为投资者提供服务。艾媒咨询分析师认为，互联网巨头企业布局智能投顾领域，具有体量优势，自身内部资源及生态为智能投顾提供巨大支撑。

竞争优势：互联网巨头生态支撑



京东智投：生态优势支撑



服务模式：个人导向型匹配资产组合



问卷确认
风险类型



根据风险
推荐资产



一键购买
配置资产



主要针对债基、股基、货基、
海外基金、黄金基金等资产

艾媒咨询分析师观点

智能投顾产业虽然在国内只是刚刚起步，但结合人工智能提供金融服务在未来前景可期，是未来互联网金融重要的一环，同时也成为各大互联网巨头金融布局的重点关注领域。艾媒咨询分析师认为，近年互联网巨头如阿里、腾讯、京东等在互联网金融领域频繁发力，在智能投顾方面也有所投入，相较创业企业，互联网巨头涉足智能投顾领域具有资源优势；而对比于传统金融机构，互联网巨头企业又更具灵活性。未来巨头支撑的智能投顾产品会成为整个智能投顾产业重要的组成部分。



PART FOUR

中国智能投顾市场

趋势分析

中国智能投顾市场趋势分析

01

智能投顾补缺传统投顾 创新大众化理财

智能投顾在海外是一项与传统投顾相互竞争的服务产品，两者具有相互替代的作用。对于中国的投顾市场，进行投资顾问的大多数为高净值人群，而普通投资者则尚未形成比较成熟的投资咨询习惯，国内部分企业目前将智能投顾与传统投顾结合发展，利用智能投顾为客户投资者进行理财建议，而传统投顾则辅助切入客户，为客户进行投资报告解读及信息反馈。艾媒咨询分析师认为，运用大数据及算法模型等手段，对理财用户进行合理分类，提出针对性投资组合，辅以传统投顾加以分析咨询建议，将助力智能投顾市场快速发展。

02

风险偏好尚未形成 智投接受度有待提高

艾媒咨询分析师认为，智能投顾在中国的破局之路是一个缓慢的过程。一方面，普通投资者不习惯将自己的财富交给专业机构打理，被动理财理念不成熟；另一方面，投资者结构以散户为主，他们倾向于“追涨杀跌”的不理智投资行为。智能投顾理财仍面临较高的市场教育成本，智能投顾接受度有待提高。而投顾市场教育除了能让投资者学习正确投资理念外，也有利于推动目前市场上尚不具优势的中小机构进一步发展，提升用户规模和用户价值。

中国智能投顾市场趋势分析

03

本土智能投顾刚起步 未来发展趋势乐观

随着房地产投资主导经济发展的时代渐逝，中国居民资产投资将逐渐向金融资产转移。目前中国金融资产投资市场以散户为主体，这类人群存在对于理财投资顾问的潜在需求。此外，随着大数据、云计算、人工智能、区块链等技术创新应用于财富管理等领域，普惠金融得到发展，普通投资者有机会获得更多的金融服务，对理财建议的需求加大，智能投顾市场存在巨大潜力。

04

互联网联手传统金融成趋势 技术数据交流助发展

互联网企业与传统金融机构合作发展成为互金行业目前趋势。艾媒咨询分析师认为，智能投顾作为金融科技创新产品，智能化要求较高，互联网企业能为传统金融机构提供技术支持。此外，智能投顾主要服务用户为普通工薪阶层和中产阶级，互联网企业和传统金融机构的数据交流能更好实现对此类用户风险把控。两者合作能有效助力智能投顾行业发展，未来双方合作有望继续加深。

05

智能投顾行业标准缺失 合规监管迎加速

作为新兴起的金融创新产品，智能投顾行业发展在国内仍处于起步阶段，行业标准缺乏，相关法律法规也不完善，调取客户数据和业务开展具有较大风险。证监会等部门已开始对提供智能投顾服务的机构进行合规检查，未来对于智能投顾市场的监管将更加严格。艾媒咨询分析师，除了政府部门政策监管外，对市场投资者加以教育，引导理性和合理投资，对于行业合规发展也有重要影响。

—— 艾媒咨询大数据监测体系 ——

移动应用运营监测 (bjx.iimedia.cn)

科学统计分析流量来源，
透视用户活跃留存流失，
提升推广效率降低成本。

全媒体舆情预警分析引擎 (yq.iimedia.cn)

通过先进的文本分析挖掘
技术，全面满足客户各类
需求，危机预警追踪。

微信微博媒体监测 (SocialiiMedia)

及时发现机器造假刷量，
评估公众号的传播实力，
识别受众兴趣与偏向。



用户感知与体验监测 (survey.iimedia.cn)

增加精准用户画像维度，
了解用户主观消费意愿，
获取用户客观服务评价。

移动广告效果监测 (www.adiimedia.com)

ATC独家防作弊算法，全
流程用户行为跟踪，投放
策略建议与优化。

法律声明

本报告由iiMedia Research（艾媒咨询）调查和制作，报告版权归属于艾媒咨询集团控股有限公司（中国香港）；报告中所有的文字、图片、表格均受到中国大陆及香港特别行政区知识产权法律法规的保护，任何非商业性质的报道、摘录、以及引用请务必注明版权来源；iiMedia Research（艾媒咨询）会向国家相关政府决策机构、知名新闻媒体和行业研究机构提供部分数据引用，但拒绝向一切侵犯艾媒著作权的商业研究提供免费引用。

本报告中的调研数据均采用行业深度访谈、用户调研、桌面研究得到，部分数据未经相关运营商直接认可；同时本报告中的调研数据均采用样本调研方法获得，其数据结果受到样本的影响，部分数据可能未必能够完全反映真实市场情况。因此，本报告仅供个人或单位作为市场参考资料，本公司不承担因使用本报告而产生的法律责任。在未接受本声明前，请不要阅读本报告。



因为专注， 所以专业！

We focus on New Economy!



艾媒咨询集团
iiMedia Research Group

全球领先的新经济行业
大数据挖掘与分析机构