

中国财富管理行业白皮书(简版)

财富管理行业洞察 & 理财师从业者分析

2020年

2018年4月，《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》（简称“资管新规”）正式推出后，中国财富管理行业发生了“修正行业规则、统一监管、打破刚性兑付”等一系列影响，各类主体发展前景面临分化。与此同时，行业也逐步走向规范化的正向发展阶段。

2020年以来，宽松货币政策对企业及资本市场产生重要影响；房住不炒政策下居民大类资产配置迁移；新冠肺炎疫情冲击导致居民财富缩水，投资者风险偏好呈现下降态势。一方面，相对收益稳定、安全可靠的产品会受到更多欢迎；另一方面，线上化的投资理财模式、数字化作业方式在不断地向更深层次的企业及投资者渗透，加速了财富管理机构的数字化进程。

面对严峻的经济形势以及复杂多变的行业格局，理财师的自我提升需求变得尤为突出，较强的专业能力将会在行业主体发展分化、参与者不断增加的市场格局中成为理财师的关键核心竞争力。

概念界定



WEALTH

财富管理

- 财富管理的主要关注点在于客户，其目的在于通过为客户提供全面的金融规划与服务，综合管理客户的资产、负债和流动性，进而帮助客户实现财富的长期保值增值。
- 财富管理的服务范围相对广泛，通常需要整合专家团队提供一揽子服务，包括资产配置、投资(组合) 管理、税务规划、遗产规划、保险规划、子女教育规划及慈善事业等。



理财师

- 理财师指运用理财规划的原理、技术和方法，针对个人、家庭以及中小企业、机构的理财目标，提供综合性理财咨询服务的人员。

注释：1、财富管理定义参考中国银行业协会的公开资料；2、理财师定义参考《理财规划师国家职业标准》中的“职业定义”。
来源：中国银行业协会、《理财规划师国家职业标准》、艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。



中国财富管理 行业发展洞察

财富管理行业发展与变革

1. 疫情下，中国GDP增速为2.3%，经济稳定增长，相比其他国家表现良好。
2. 中国个人可投资资产预计至2025年将达287万亿元，且中国长期以来一直是储蓄率最高的国家之一，在2019-2025年，中国居民储蓄占GDP比例都将持续高于美国、日本等发达国家，综合可见中国财富管理市场潜力巨大。
3. 资管新规修正行业规则，统一监管打破刚性兑付，同时也让不同主体发展分化，大量机构寻求转型。
4. 2020年中国财富管理市场规模达126.7万亿元，银行理财、信托、保险占据了前三的市场份额。
5. 从投资者角度来看，定期产品在未来几年将最受青睐，投资渠道将更加多元化、数字化。

财富管理的数字化升级发展

1. 财富机构数字化升级驱动因素：（1）可提升财富管理业务的生产力，优化成本结构，实现降本增效；（2）可促进财富管理普惠发展；（3）政策自上而下地推动。
2. 复杂的行业变革及数字升级驱动下，TAMP价值凸显：TAMP可实现上游资产及下游需求的高效链接。2020年中国TAMP交易规模达3025.1亿元，以AUM角度计算，2020年中国TAMP市场渗透率为1.6%。
3. 智能科技的深入发展将推动千人千面的个性化投顾服务落地，也意味着理财师需要拥抱数字化变革。
4. 面对行业变迁及数字化变革，理财师更要不断提升自身专业能力以满足对客户全生命周期的管理。



中国理财师从业者 调研与分析

理财师发展与生存现状

1. 75.9%的理财师有考取或在考取从业资格证书，考取基金从业资格证理财师占比最高；74.5%的理财师的任职形式为全职，这类群体对从业资格证更加重视。
2. 合规要求对46.9%的理财师产生了影响，对独立理财师的影响相对更加明显。
3. 95%的理财师在一定程度上需要专业陪访者进行业务支持。
4. 大多数理财师资产管理总量低于1亿元；资产管理总量为1亿元以上理财师中，工作年限为10-15年的从业者竞争力较强。
5. 2020年，中国投资者最关注“固定收益”类投资产品，以及“理财规划/资产配置”的投资话题。

理财师成长需求与学习状态

1. 96.2%的理财师已经或接下来有计划进行自我提升学习，客户拓展与服务能力是中国理财师自我提升的主要方向。
2. 线下渠道社交属性驱动的学习方式比重更高，线上渠道更加看重学习内容的专业性。
3. 愿意进行学习投资的理财师在逐渐增多，“501元-3000元”的学习投资区间是“新入学者”的集中接受范围。

第一部分：中国财富管理行业发展分析

- | | |
|---|-----------------------|
| 1 | 发展纵览：中国财富管理行业发展与变革洞察 |
| 2 | 数字升级：财富管理数字化升级与TAMP发展 |
| 3 | 目标聚焦：中国理财师从业人群的机遇与挑战 |

第二部分：中国理财师从业者调研与分析

- | | |
|---|-------------------------|
| 4 | 调研介绍：调研目的及样本情况 |
| 5 | 生存现状：中国理财师发展与生存现状分析 |
| 6 | 自我提升：中国理财师个人成长需求及学习状态调研 |

第三部分：中国财富管理行业发展趋势

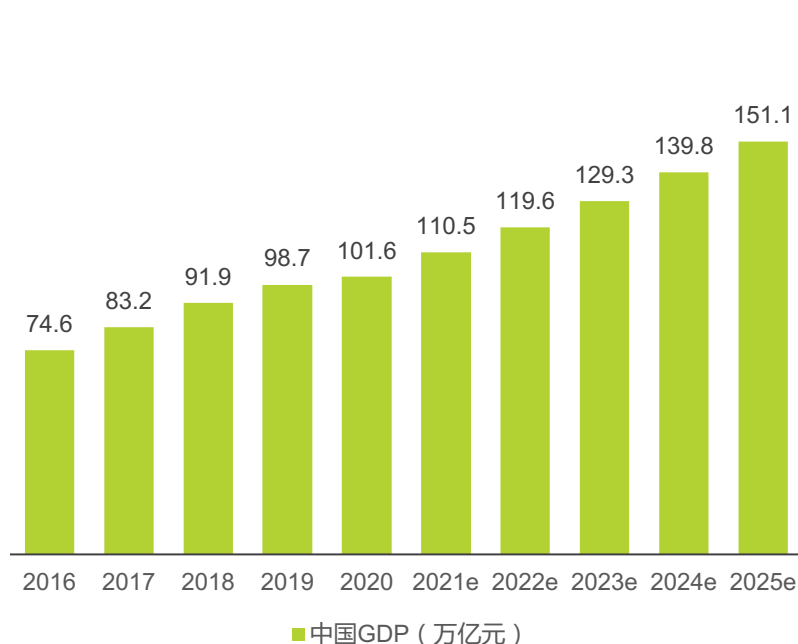
- | | |
|---|-------------------------|
| 7 | 趋势洞见：中国财富管理行业发展及理财师从业趋势 |
|---|-------------------------|

阴霾之下的稳中向好

疫情下，中国经济依旧稳定增长，相比其他国家表现良好

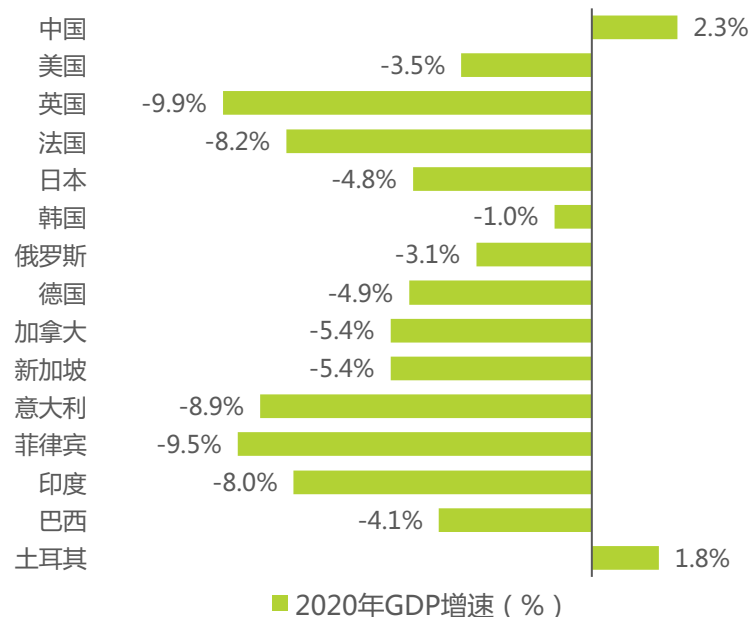
2020年受疫情影响，全球绝大多数国家GDP出现负增长，而中国GDP增速为2.3%，依旧保持正向增长，达到101.6万亿元。由于疫情治理成效显著，中国率先实现经济复苏，并在2021年定下了“经济增速6%以上”的经济目标。根据IMF2021年4月发布的世界经济展望报告，2021年中国经济增幅预计达到8.4%。与此同时，2020年美国GDP萎缩3.5%，且疫情未出现明显好转，这将不断缩小中美经济差距。“十四五”时期经济社会发展主要目标和重大任务中提出了“中国全员劳动生产力的增长高于国内生产总值的增长”的发展目标，中国经济进入高质量发展阶段。

2016-2025年中国GDP及预测



注释：此处数据采用的是名义GDP。
来源：国家统计局、Wind、艾瑞数据统计模型。

2020年全球部分国家GDP增速



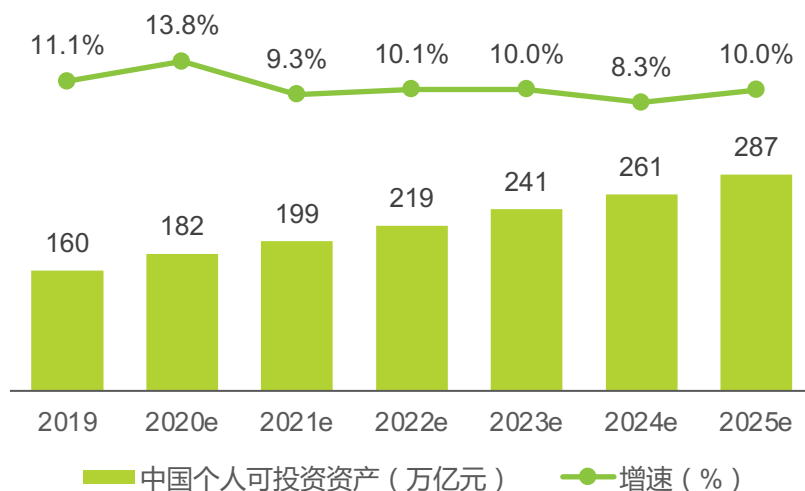
注释：1、IMF以美元为单位计算世界各国GDP，各国统计局以本国货币统计，因此不同来源可能存在差异；2、数据统计截至2021年4月。
来源：IMF、艾瑞咨询数据评估模型。

中国财富管理市场机会

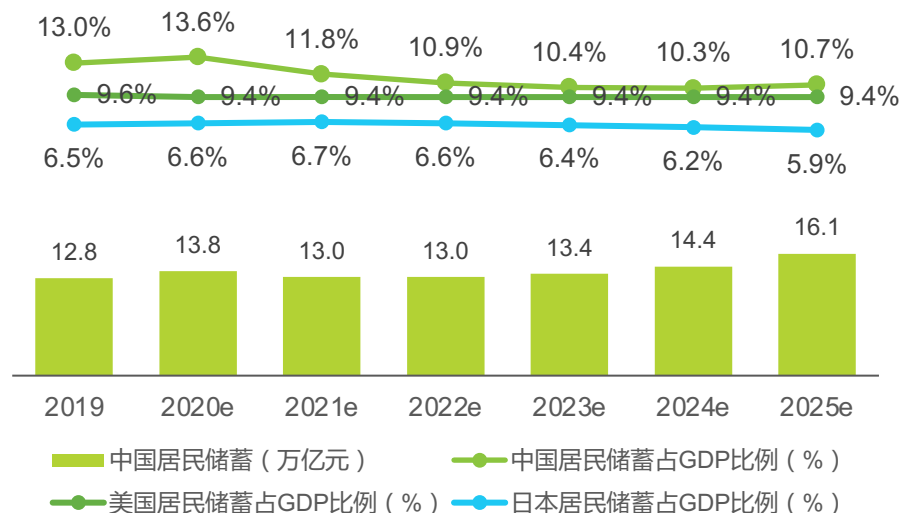
中国财富管理市场空间较大，市场潜力相对领先各发达国家

2019年中国个人可投资资产仍保持上涨态势，预计至2025年将达287万亿元的规模，并实现逐年相对稳定增长，可见中国财富管理行业将保持稳定向上的增长空间。中国长期以来一直是储蓄率最高的国家之一，而储蓄率的持高在一定程度上反映了中国财富管理市场的巨大潜力，因为随着财富管理市场的逐渐规范化发展以及中国人民理财意识的不断提高，个人储蓄会逐渐向投资转化。由此可见，中国财富管理的市场潜力要显著高于其他国家。虽然现阶段中国财富管理市场规模低于美国等成熟市场，但考虑到中国未来经济发展速度、财富市场增长潜力及数字化创新带来的高速赋能，中国财富管理行业将获得快速发展机遇，不断缩小与美国、日本等成熟市场的差距。

2019-2025年中国个人可投资资产及增速



2010-2025年中国居民储蓄及中、美、日居民储蓄占GDP比例



来源：Oliver Wyman、艾瑞自主研究及绘制。

来源：国家统计局、Euromonitor、Oxford Economics、艾瑞咨询数据评估模型。

正本清源，回归初心

资管新规修正行业规则，统一监管打破刚性兑付

2018年4月，《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》（简称“资管新规”）正式推出。新规强调要解决当前行业存在的部分业务发展不规范、刚性兑付、多层嵌套、监管套利等问题，通过统一监管、打破刚兑等手段对行业规则进行系统性调整。随后，针对银行、信托、保险等各行业具体情况，监管机构相继发布配套细则协助新规落地。与此同时，随着金融开放进程的推进，更多国际领先的外资财富管理机构得以入局中国市场，带来新的经营理念与产品服务。该趋势在促进中国财富管理机构生态多元化、为投资人提供更多选择的同时也加剧了中国财富管理市场的竞争程度。

资管新规及配套政策



来源：公开资料、行业调研、艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

短期阵痛，长期裨益

不同主体发展分化，大量机构寻求转型，机遇挑战并存

资管新规及其配套措施颁布后，各行业主体在短期内经历阵痛，面临净值化调整、投资范围调整与盈利模式调整等转型压力。但长期而言，上述规定有助于监管层面的协同管理，并通过规范化健康发展推进金融供给侧改革，维护财富管理市场的稳定有序。在“后资管新规”时代，不同行业主体面临分化及不同的转型需求，机遇挑战并存。

资管新规对不同主体产生的影响



银行

成立理财子公司破局

- 1、禁止资金池、打破刚兑、不得多层嵌套等要求严重冲击银行理财管理规模与盈利能力，促使银行成立理财子公司实行第三方独立托管以应对冲击；
- 2、新规拓宽理财子公司的业务范围与销售渠道，使其得以与信托、基金等主体在更多领域展开竞争。



信托

通道业务遭受冲击

- 1、去通道、去嵌套监管限制占据信托业资产管理规模一半以上的通道业务，严重冲击了以通道业务为主的信托公司；
- 2、对非标业务的限制要求以此为传统优势的信托公司向标准化业务转型。



保险

确立保险资管主体地位

- 1、通道业务的清除冲击委外投资等第三方业务，规模与业绩增长压力增加；
- 2、本身监管较严、投资风格稳健，受资管新规冲击相对较小；
- 3、资管新规正式确立了保险资管的主体地位，有助于降低业务开展限制与交易成本。



券商

管理转型压力

- 1、通道业务萎缩、非标融资受限，现有的资管业务体系、产品设立模式面临重塑，主动管理转型压力较大，集合产品投资、投顾业务难度加大；
- 2、鼓励券商设立子公司从事私募或非标业务，有助于隔离风险；拓宽券商资管可投资产品范围。



公募基金

转型压力小、易适应

- 1、新规限制分级基金再发行，需要处置违规存量产品；
- 2、公募基金在产品管理、信息披露等方面的长期准则与资管新规基本一致，统一监管的转型压力小、适应成本低，具备竞争优势。



私募基金

模式受限、门槛降低

- 1、去通道、去嵌套导致业务模式受限；严格限制分级产品结构与杠杆比例；
- 2、个人投资门槛降低；能以“投资顾问”模式开展资管业务。



第三方财富管理机构

代销规模缩水

新规要求不得从事代销公募基金及私募证券投资基金以外的其他业务，以非标业务、私募股权基金等为主的无牌照资质机构将被清退出局，现存机构代销规模缩水，面临主动管理转型压力。



数字财富管理机构

面临持牌压力

新规明令禁止代销、引流行为，未持牌机构在未取得相关牌照前不得从事资管业务，也不得借助智能投顾变相开展资管业务，否则将被视为非法活动并被取缔。

中国财富管理市场参与者

2020年中国财富管理市场参与者



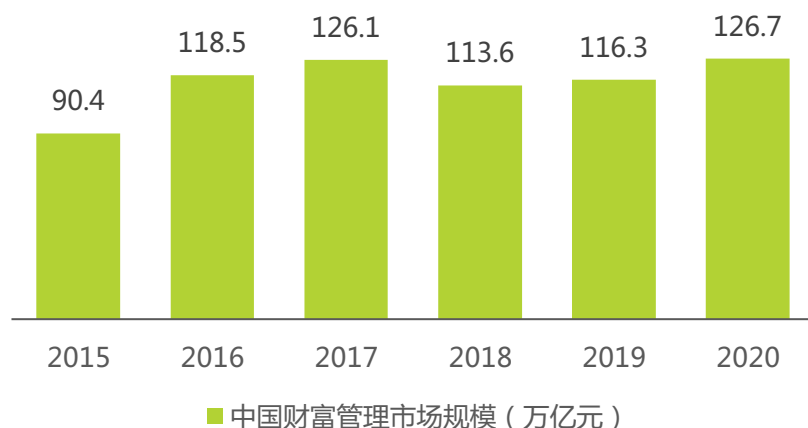
注释：1、在各类参与者中仅列举了部分代表企业，不意味着该类下全部参与者；2、logo排序及大小不代表企业排名。
来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

中国财富管理市场规模

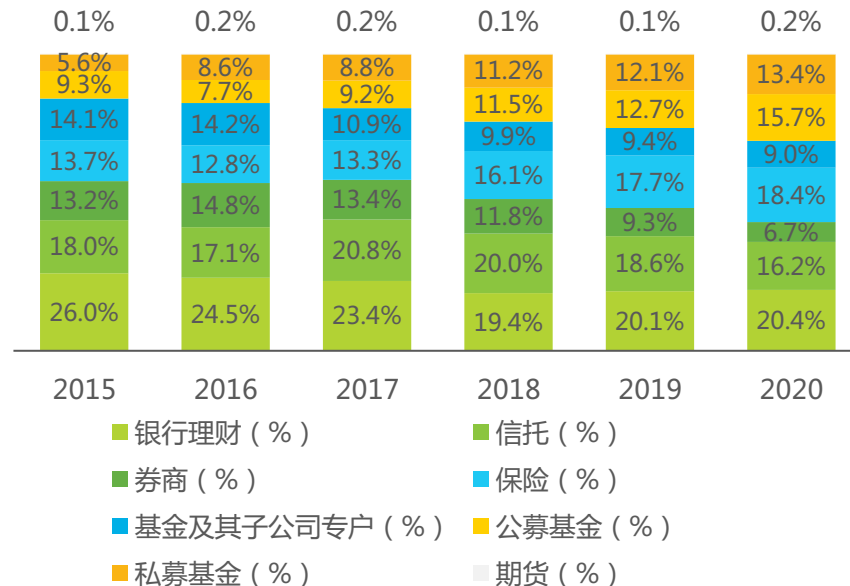
财富的增值是财富管理的首要目的，财富的传承越来越受到人们的重视

2015-2017年，银行理财份额占比持续维持在24%上下。随着2018年“资管新规”的出台，银行理财的保本保息被打破，2018-2020年份额占比降至20%上下，可见多数投资者持求稳心态，更愿意选择稳定增长的投资产品。2018-2020年，保险实现了16.1%至18.4%份额占比提升，可见随着居民收入的提升，大众对保险这类资产的关注与认知在逐渐提升。2018年“去通道”冲击致使信托业务陷入资产规模收缩的调整期，但在2015-2020年，信托一直保持了20%上下的较高份额占比，其中家族信托近年来增速较高（中国信登数据显示：2020年家族信托增长超80%），可见人们越来越重视财富的传承。

2015-2020年中国财富管理市场规模



2015-2020年中国财富管理市场规模占比



注释：1、这里指一般意义上的财富管理，也可称之为“泛资管、大资管”，与资管相比，是一种相对广义概念，包括以基金经理为代表的资产管理业务，也包括以财富顾问为代表的狭义财富管理业务两个方面；2、数据口径：银行理财、信托、券商、保险、基金及其子公司专户、公募基金、私募基金和期货；3、此处为存续规模。

来源：Wind、中国信托业协会、中国证券投资基金业协会、银行业理财登记托管中心、中国银行业协会、行业专家访谈、艾瑞数据统计模型。

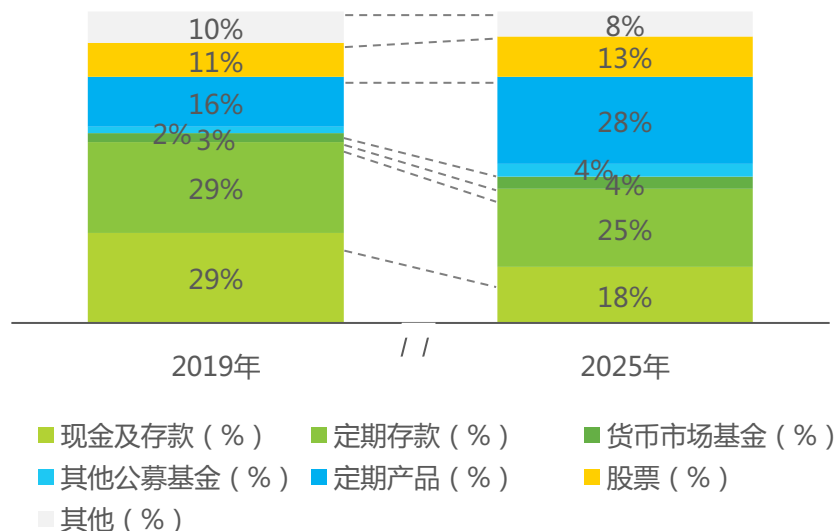
来源：Wind、中国信托业协会、中国证券投资基金业协会、银行业理财登记托管中心、中国银行业协会、行业专家访谈、艾瑞数据统计模型。

中国财富管理市场的投资者变化

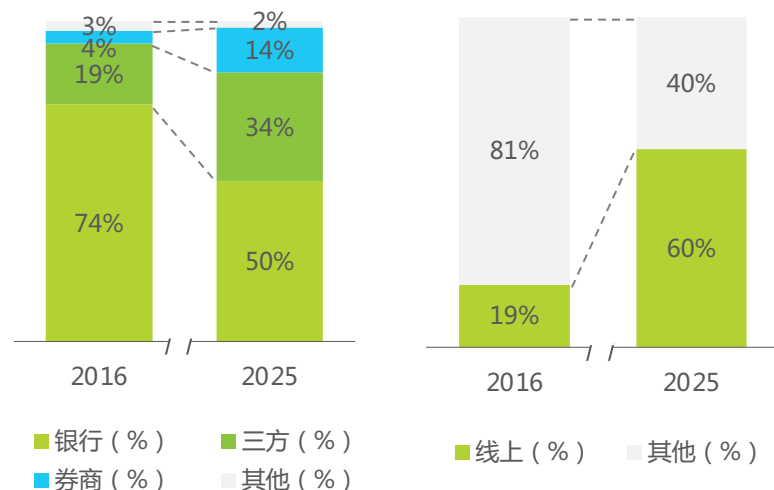
从投资者角度来看，定期产品在未来几年将最受青睐，投资渠道将更加多元化、数字化

中国居民在未来几年中的投资意识将不断觉醒，现金及存款占比将由2019年的29%降至2025年的18%。定期存款也将实现2019年的29%向2025年的25%的小幅下降。定期产品将备受青睐，在个人投资资产占比将由2019年的16%上升至2025年的28%。三方机构的迅速发展以及券商等机构的平台渠道化建设有望打破银行渠道寡头垄断格局，银行非储蓄类投资占比将由2016年的74%降至2025年的50%。伴随着数字化技术发展及投资者对更好用户体验的追求，线上化渠道将由2016年的19%提升至2025年的60%，投资渠道将呈现多元化、数字化发展趋势。

2019-2025年中国个人可投资资产构成



2016-2025年中国大众客群非储蓄类投资渠道结构



注释：1、其他公募基金包括投资于多资产类别的基金、债券基金、股票基金、ETF基金和另类投资基金；2、定期产品包括银行理财产品、投资型保险产品和其他；3、其他包括私募基金、信托、海外投资和其他。

来源：Oliver Wyman、艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

来源：BCG、艾瑞咨询自主研究及绘制。

第一部分：中国财富管理行业发展分析

- 1 发展纵览：中国财富管理行业发展与变革洞察
- 2 数字升级：财富管理数字化升级与TAMP发展
- 3 目标聚焦：中国理财师从业人群的机遇与挑战

第二部分：中国理财师从业者调研与分析

- 4 调研介绍：调研目的及样本情况
- 5 生存现状：中国理财师发展与生存现状分析
- 6 自我提升：中国理财师个人成长需求及学习状态调研

第三部分：中国财富管理行业发展趋势

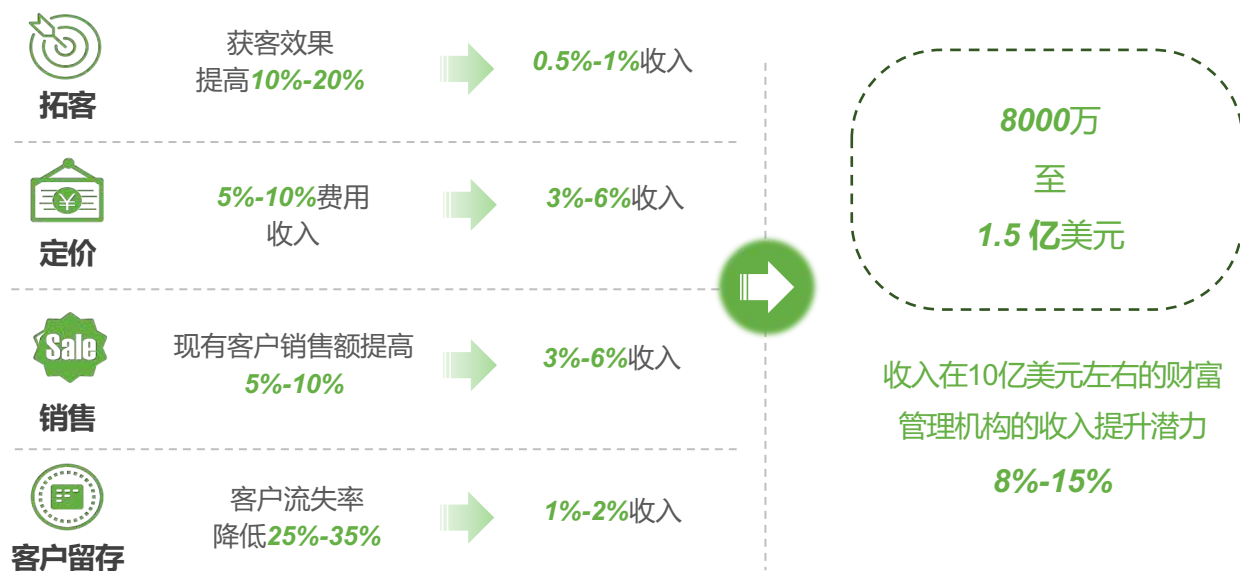
- 7 趋势洞见：中国财富管理行业发展及理财师从业趋势

数字化升级驱动因素（1/3）

数字化技术极大提升了财富管理业务的生产力，优化成本结构，实现降本增效

数字化解决方案将基于大数据及智能算法为企业及从业者提供业务最优解决方案，打破传统业务模式中的增长困境及边界限制。若想达到数字财富战略的最优效果，数字化能力需要覆盖财富管理业务全流程，围绕客户全生命周期展开。大数据技术助力财富管理机构构建全维度用户信息；智能算法则在解决客户甄别难题、提供客户获取策略的同时帮助理财师深度挖掘客户价值、减少客户流失。数字化工具可以逐渐打破传统模式的劳动力壁垒，在财富管理业务中最大化提升生产力与决策的可靠性，实现成本结构优化和机构整体的降本增效。

财富管理机构前台数字化转型实现的价值



注释：针对一家资产管理规模为1,350亿美元的财富管理公司，其收入约为10亿美元(收入占管理资产的0.75%)，其中60%的收入来自费用收入，新增资金净额为资产管理规模的2%，流出总额为可投资资产的5%。

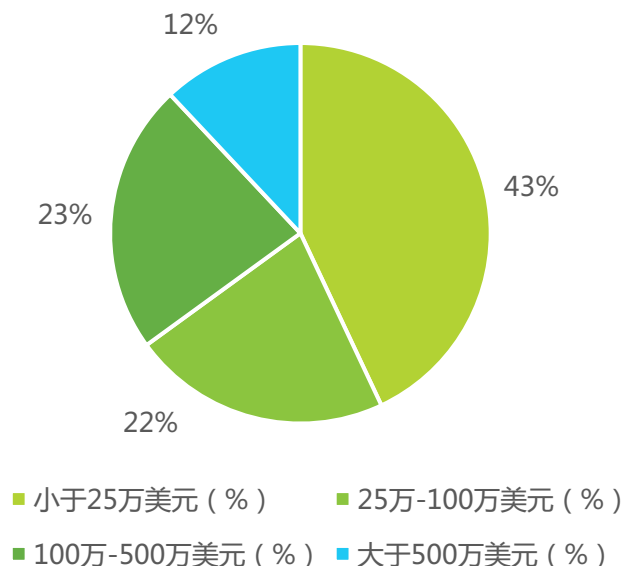
来源：BCG、艾瑞咨询自主研究及绘制。

数字化升级驱动因素 (2/3)

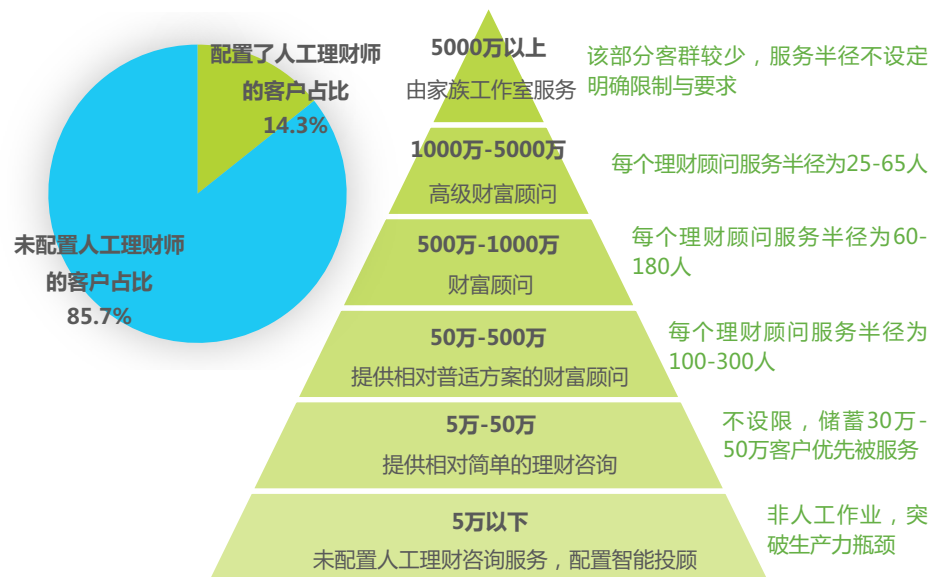
智能投顾打破“十万美元困境”，促进财富管理普惠发展

人工理财师可以针对不同类别的客户提供专业、深入及差异化的财富管理方案，但最终不能解决生产力瓶颈问题。全球财富管理机构中，65%的客户账户资金低于100万美元，低于私行客户财富起点。这部分人群在其他机构中很有可能是高储蓄客户，占比22%的账户资金为25万-100万美元客户在未来也存在因为财富增长而成为私行客户的潜力。智能投顾可以高效地与这部分人群实现业务链接，弥补人工作业的产能限制。以中国一家股份制银行为例，储蓄等级越高的客户，将获得更加深度与非普适性的财富管理方案。与此同时，该银行也为占比85.7%的5万以下储蓄的长尾客户配置了智能投顾服务。这样的策略一方面保证了对高资产客户的深度服务与价值维系，也打破了“十万美元限制”，促进财富管理普惠发展。

全球财富管理机构不同资产个人客户数占比



2020年中国某股份制银行不同等级的个人储蓄用户与对应的理财服务



来源：BCG《2019年全球财富报告》、艾瑞咨询自主研究及绘制。

来源：艾瑞企业调研、艾瑞项目经验、艾瑞咨询自主研究及绘制。

数字化升级驱动因素 (3/3)

政策自上而下推动财富管理机构数字化升级

除了财富管理机构为实现业务增效的数字化战略驱动外，在各行业数字化升级的宏观背景下，中国金融业自上而下推动了鼓励数字金融创新与监管科技发展的行稳致远、协同共进之策。同时，结合市场机制的变化、行业参与者多样化、大众投资理念不成熟等情况，传统服务模式将难以敏捷适应市场及监管的变化。而在政策鼓励下的数字金融创新发展中，以智能投顾、智能投研、数字渠道为代表的科技赋能，以及以TAMP为代表的模式创新都将迎来巨大发展机遇。

中国金融科技及监管科技相关政策

Section A : 全局性规划及总领驱动 (三年发展规划影响 & 中国版“监管沙盒”)

《金融科技(FinTech)发展规划(2019-2021年)》的影响

三年规划为数字金融基础设置到应用创新建设指明了方向，央行对各商业银行及具备金融科技能力的企业及单位下达了金融科技建设指标，同时围绕三年规划，各地方政府先后出台了金融科技专项发展政策，支持金融科技总目标落地。

央行启动金融科技创新监管试点

2019年12月，中国人民银行宣布启动金融科技创新监管试点工作，支持在北京市率先开展金融科技创新监管试点，目的为建立包容审慎、符合中国国情、与国际接轨的中国版“监管沙盒”。

Section B -1 : 2020年金融科技创新相关政策

全国层面：2020年中国金融科技关键政策及动态列举

- 央行确认2020年金融科技六大方向：2020年要坚持发展与监管两手抓，持续推动金融科技行稳致远。
- 科技部联合邮储银行发布《加强科技金融合作有关工作的通知》

地方层面：2020年中国主要城市金融科技专项政策列举

- 2020.5 – 成都：成都市人民政府联合中国人民银行成都分行发布《成都市金融科技发展规划(2020-2022年)》
- 2020.1 – 上海：《加快推进上海金融科技中心建设实施方案》

Section B -2 : 2020年金融科技监管关键政策

人
民
银
行

- 2020.2.3 : 《关于发布金融行业标准做好个人金融信息保护技术管理工作的通知》、《关于发布金融行业标准加强商业银行应用程序接口安全管理的通知》
- 2020.2.5 : 《网上银行系统信息安全通用规范》
- 2020.4.2 : 《关于开展金融科技应用风险专项摸排工作的通知》

证
监
会

- 2020.1.23 : 《证券公司风险控制指标计算标准规定》
- 2020.2.26 : 《证券期货业投资者权益相关数据的内容和格式》
- 2020.3.20 : 《关于加强对利用“荐股软件”从事证券投资咨询业务监管的暂行规定 (2020年修订) 》
- 2020.8.14 : 《证券公司租用第三方网络平台开展证券业务活动管理规定 (试行) 》征求意见

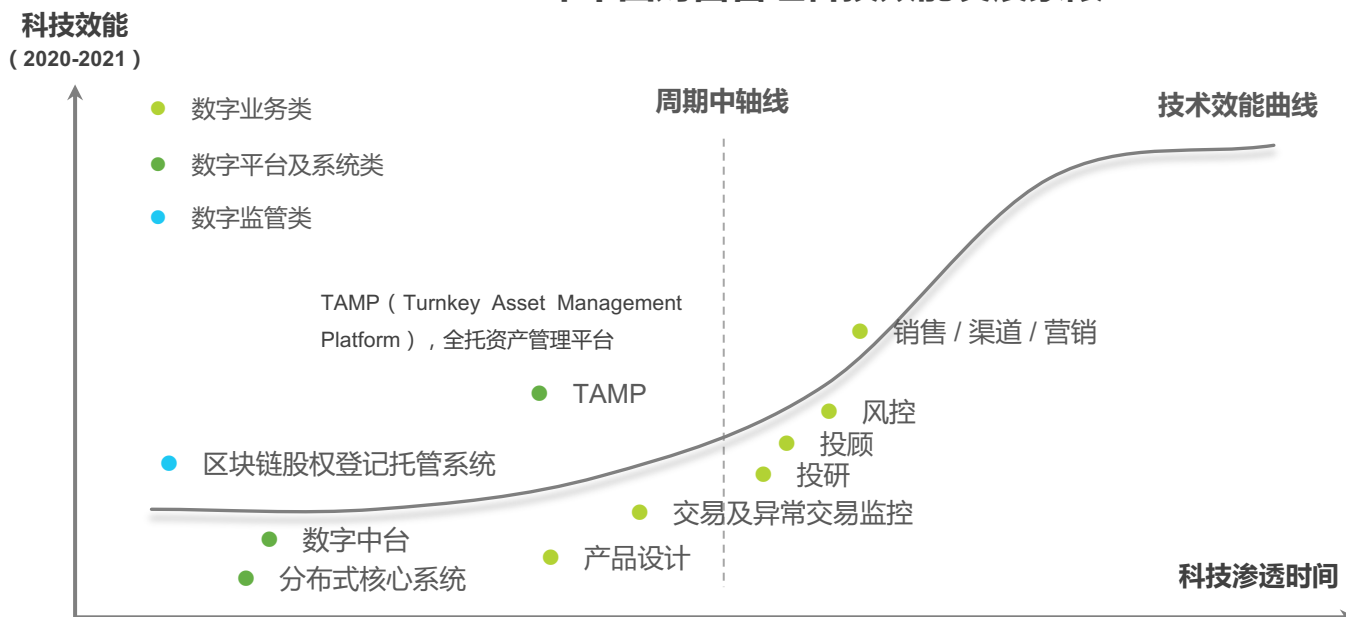
来源：艾瑞《曙光 - 2020年中国金融科技行业发展研究报告》、艾瑞咨询自主研究及绘制。

中国财富管理数字化发展现状

复杂的行业变革及数字升级驱动下，TAMP价值凸显

从金融机构角度来看，证券机构相比银行、保险公司、基金公司等更加多维、全栈地开展了财富管理数字创新探索，涵盖产品设计、销售、投顾等全流程的技术创新。但就目前落地情况来看，产品设计、投顾、投研等业务的数字技术应用仍然处于辅助层面，尚未释放较大技术效能。随着多模态学习、全域数字化等技术能力的不断突破，深度智能将打开财富管理的普惠发展之路。目前来看，尽管三方机构以及个人从业者不断增加，但多数理财师缺乏系统化业务管理工具，面临着在客户信息管理等流程化作业上投入较多工作时间等问题。在此背景下，TAMP对理财师与投资者的价值尤为凸显。

2020-2021年中国财富管理科技效能发展象限



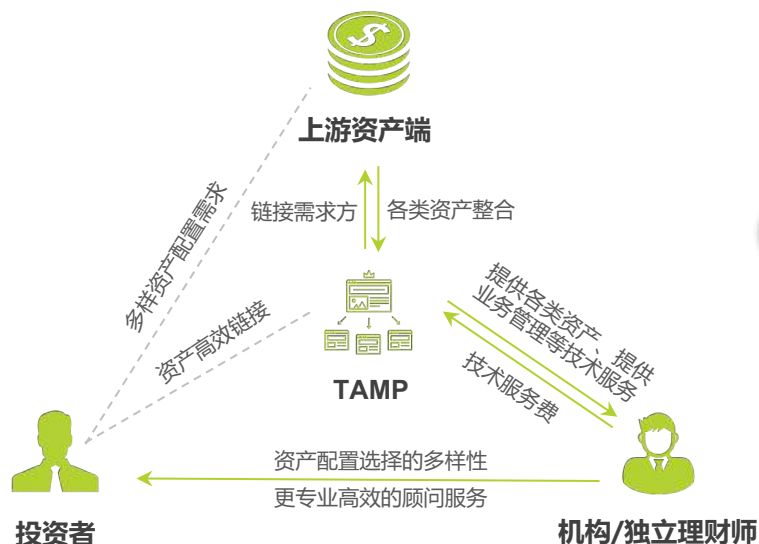
注释：1、“科技效能象限”是艾瑞洞察一种（或一类）科技在某领域的相应时间周期内落地情况的研究工具，通过行业调研、专家访谈，数理实证研究和案例实证研究综合所得，该工具详细介绍见艾瑞：《曙光 - 2020年中国金融科技行业发展研究报告》；2、发展象限纵向表示技术效能大小（上高下低），以技术效能曲线为参考，其上表示象限周期内科技较之前产生了一定效能：距离效能曲线越上，效能越大；距离效能曲线越下，效能越小；3、发展象限横向表示该领域产生技术效能时间长短，即科技渗透时间长度（由左向右时间增长）。来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

中国TAMP模式及价值

TAMP可以实现上游资产及下游需求的高效链接，提升理财师的工作效能

随着三方财富管理机构、独立理财师等市场参与者不断涌现，TAMP平台的价值得到了凸显。目前TAMP行业在中国处于早期的发展阶段，各平台方主要以财富管理业务的最优解决方案为基础逻辑参照，向平台参与者提供相对流程作业化的程序服务。而我们认为，TAMP未来将会是基于功能服务的综合财富管理行业服务平台，高效链接上游资产端与下游需求端。经过艾瑞最新调研，TAMP可以为理财师平均每天节省1.5~2.5小时工作时间。TAMP通过减少理财师的基础作业时间提升客户服务效率，帮助理财师实现客户数量提升13%~15%，进而实现收入增长。

中国TAMP模式及价值

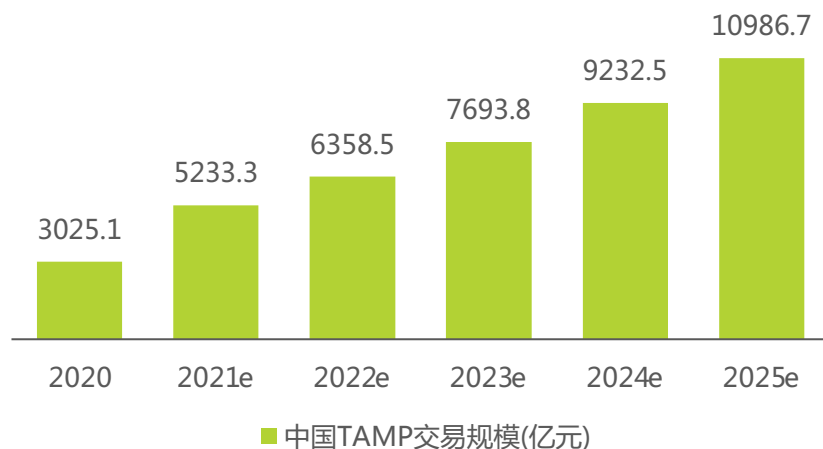


中国TAMP市场规模

TAMP在中国处于初期发展阶段，具备较大市场空间

我们预测，2025年美国TAMP模式在个人可投资金融资产渗透率将达到45%左右，同期中国市场渗透率仅为8.7%。由此可见，中国TAMP市场目前仍处初期发展阶段。随着行业中独立理财师、理财顾问公司、高净值客户服务商等各类参与者不断增加，其对全球资产配置产品、营销获客、合同管理、客户管理、合规的交易管理系统等各类需求逐渐涌现。这一趋势将进一步驱动TAMP这种新兴服务模式的发展，促进平台资产管理规模、交易规模不断扩大，从而提升平台理财师、财务顾问等的收益。目前，技术服务、产品服务、渠道服务为TAMP平台供应商的主要商业变现点。未来，随着理财师个人学习等需求不断涌现，TAMP将拓展更加全面多维的服务，构建更加完善的功能服务体系，实现工具属性向平台属性的升级。

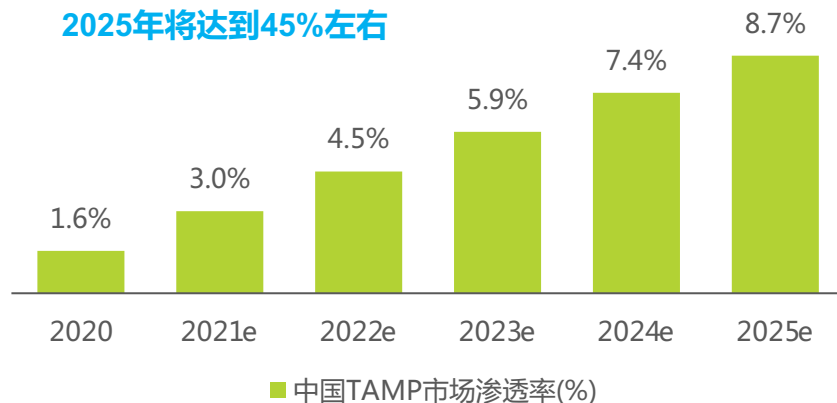
2020-2025年中国TAMP交易规模



2020-2025年中国TAMP市场渗透率

美国TAMP市场渗透率（以AUM计算）

2025年将达到45%左右



来源：基于对国内公认的TAMP供应商调研，结合行业专家访谈与企业调研综合判定行业增速，通过艾瑞数据核算模型综合得出2020-2025年中国TAMP平台交易规模。

注释：1、此处指“TAMP平台资产规模”相对“适合TAMP平台赋能的中国居民家庭可投资金融资产规模”的渗透率；2、最终数据对持不同意见的企业、专家进行相应权重加权得出，权重系数参考财富管理行业发展趋势及数字化发展潜力综合所得。

来源：企业调研、专家访谈、公开资料、艾瑞数据核算模型。

中美TAMP案例对比（1/3）

中美TAMP市场发展分析及典型企业案例

- TAMP模式起源于美国，且TAMP在美国已有较为成熟的发展。美国财富管理机构主要分为两大类：成熟的财富管理机构、小型财富管理机构/独立理财师。根据艾瑞《2019年中国财富管理与TAMP商业模式研究报告》数据，第三方理财贡献了美国60%左右的基金销售额，而这个数字在中国却不到5%。并且美国在2019年拥有超13,000家在SEC注册的独立投资顾问机构活跃在市场中，这为TAMP在美国的发展奠定了基础。美国TAMP市场拥有Charles Schwab、Investnet、SEI、AssetMark、Brinker Capital等诸多代表性企业，在这里我们以典型头部企业Investnet为例展开分析。
- 中国TAMP行业目前仍处于早期发展阶段。中国财富管理机构市场参与主体较多，缺乏严格地监管体系。中国小型财富机构、独立理财师在逐渐增多，但目前这部分（理财师）群体相对缺乏教育、认证及培训体系。虽然中国TAMP行业仍需要经历一段时间的专业化及标准化的发展探索，但随着中国财富管理行业的规范化发展以及市场中TAMP需求的不断涌现，TAMP模式在中国财富管理行业中的价值也将不断显现。专业化、创新能力强的中国TAMP服务商将有机会引领中国TAMP行业逐步建立市场从业标准，这里我们以星火数科为例展开分析。

中美典型TAMP企业：星火数科 & Investnet



星火数科团队成立于2009年，旗下包括星火理财师、投米、厚予三大数字生态。公司核心业务是解决财富管理机构及理财师的数字化转型难题，通过“好产品、好服务、好工具”为机构和理财师提供一站式、全流程闭环的数字化系统服务，使理财师都能够充分享受到智能化、可视化的数字化系统支持，让财富管理机构及理财师实现业务上的产能提升、运营上的降本增效。



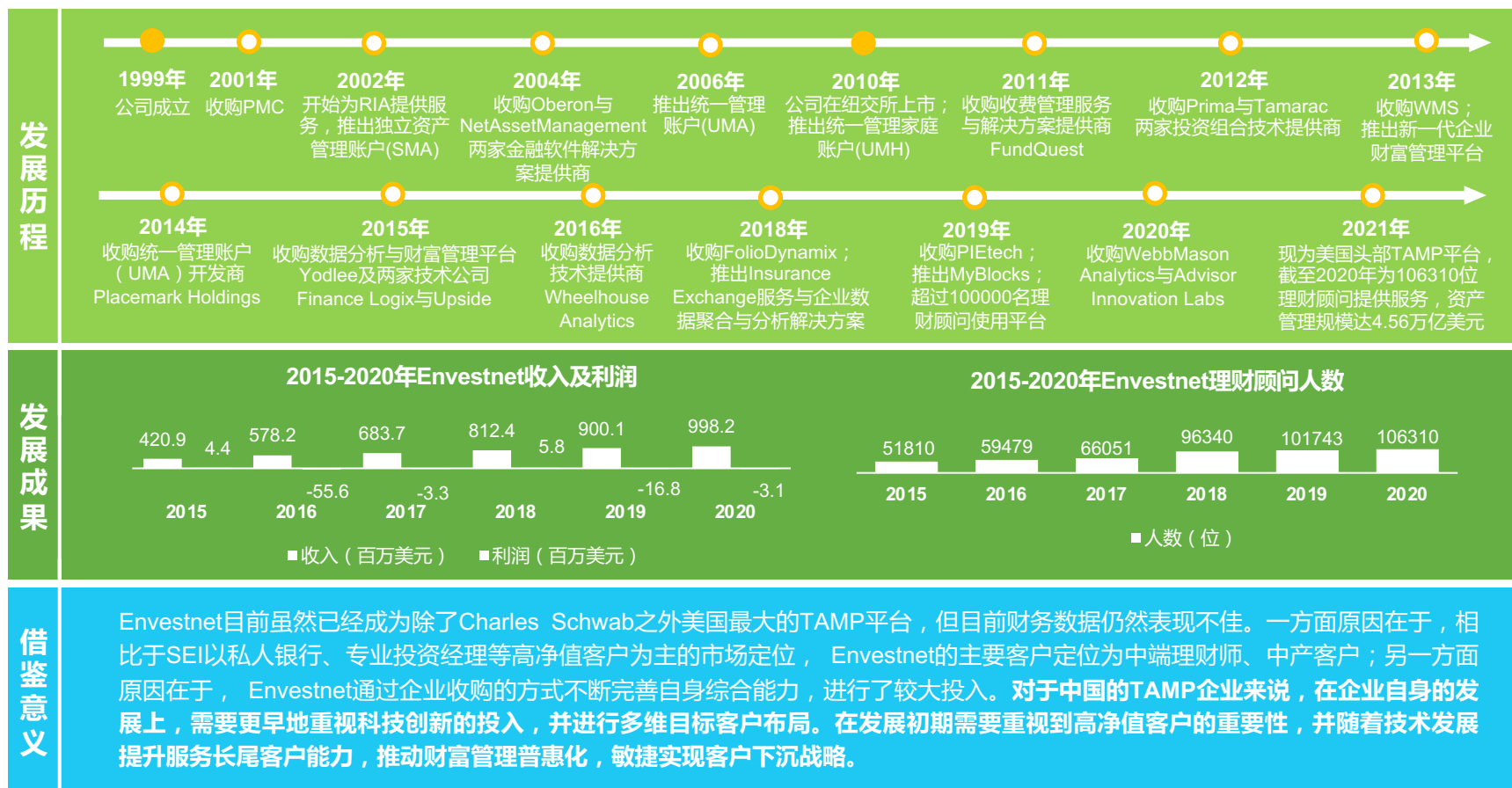
Investnet成立于1999年，Investnet于2010年在美国纽交所上市。截至2020年，Investnet平台资产管理规模达45612亿美元，拥有理财顾问106310位，其主要客户为中产理财顾问。此外，Investnet通过收购多家财富管理及科技类公司，不断强化金融及技术服务能力。

注释：根据Investnet财报，Investnet资产管理模式分为AUM、AUA、Subscription三类，此处资产管理规模为三者之和。
来源：Investnet财报、艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

中美TAMP案例对比 (2/3)

Investnet的发展对中国TAMP企业的借鉴意义

Investnet的发展历程、成果及借鉴意义








来源：Investnet财报、艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

中美TAMP案例对比 (3/3)

星火数科凭借12年的从业经验，积累了10万理财师以及200万注册客户；通过“好产品、好服务、好工具”强化企业竞争力，并以专业化、数字化的综合能力推动中国TAMP发展

星火数科“三好能力”构建与发展以及对中国TAMP行业的推动力意义

三好能力	 好产品 <p>星火数科将深耕行业多年所积累的风险控制、资产获取等能力整合于星火产品货架，为财富管理机构及理财师提供可靠选择。</p>	 好服务 <p>星火数科凭借专业、领先市场的财富管理服务能力及平台资源，为理财师在获客、营销及投后服务过程中提供包括培训、运营支持、专家陪访等服务，提升客群及服务质量。</p>	 好工具 <p>星火数科基于多年对互联网科技、数字化工具等IT能力的积累，构建了多维度的技术服务能力，成功帮助财富管理机构实现业务效能的提升，并在一定程度上降低业务运营成本。</p>
优势及发展成果	<div><div>技术产品的领先性<p>端到端技术能力：星火数科技拥有端到端的技术能力，构建了行业领先的全栈可靠技术体系。</p><p>一站式、全流程、业务闭环的产品服务能力：星火数科为理财师提供了数字化营销获客、客户管理咨询、资产配置专业技能培训、投资顾问咨询及增值创新咨询、业内头部专家团队加持、丰富齐全且风控审慎的产品筛选等服务，协助理财师定位客户需求，让每一个独立理财顾问都能够充分享受到专业化的数字技术支持。平台通过高效对接多种类型的资产管理产品，极大地提升了服务效率，帮助理财师实现一站式、全流程、业务闭环的资产配置服务。</p><p>最佳实践：星火数科积极将科技创新方案应用于业务中，高效验证了产品的可行性。</p></div><div>发展成果<div><p>理财师 10万</p></div><div><p>注册客户 200万</p></div></div></div>		
推动意义	<ul style="list-style-type: none">➢ 合规为先：星火数科拥抱监管，积极展开从业者教育，将投资者利益放在业务开展的首要位置，推动独立理财师群体健康发展。➢ 专业为先：星火数科通过多年积累，具备行业领先的专业化平台能力，并通过树立典型专业案例，对行业起到了良好引导和推动。➢ 科技为先：星火数科构建了全栈的技术能力以及完备的产品解决方案，作为中国TAMP行业的优秀企业，推动了行业更多机构关注数字化转型，并结合星火最佳实践，为同行业参与者提供了发展参考。		

来源：艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

第一部分：中国财富管理行业发展分析

- | | |
|---|-----------------------|
| 1 | 发展纵览：中国财富管理行业发展与变革洞察 |
| 2 | 数字升级：财富管理数字化升级与TAMP发展 |
| 3 | 目标聚焦：中国理财师从业人群的机遇与挑战 |

第二部分：中国理财师从业者调研与分析

- | | |
|---|-------------------------|
| 4 | 调研介绍：调研目的及样本情况 |
| 5 | 生存现状：中国理财师发展与生存现状分析 |
| 6 | 自我提升：中国理财师个人成长需求及学习状态调研 |

第三部分：中国财富管理行业发展趋势

- | | |
|---|-------------------------|
| 7 | 趋势洞见：中国财富管理行业发展及理财师从业趋势 |
|---|-------------------------|

理财师的专业能力

机遇：专业过硬的理财师会逐渐脱颖而出

挑战：无法补齐专业短板的理财师将逐渐被行业淘汰

目前，较多理财师在实际工作中存在专业度不足的问题，主要表现为对产品收益特征、风险特征、产品类别、配置策略了解不足，但依然会进行产品推荐及销售。这样的服务无法为客户提供科学资产配置建议，实现有效风险控制。相比之下，专业能力较强的理财师将更受客户信赖，在行业中逐渐脱颖而出；而能力较差的理财师如果无法弥补专业能力差距，将逐渐被淘汰。

根据我们对财富管理机构的调研，高达93.5%的机构认为专业能力是理财师的核心竞争力。从持证角度来看，2021-2023年，中国持证理财师人数的平均增速约为8.3%（保守态度）/ 13.5%（乐观态度）。持证理财师人数的持续增加也将让行业理财师整体的专业能力实现相应提升。

2020年中国持证理财师人数及增速预估



截至2020年12月31日，

中国持证理财师人数约：785845人

【统计包含】

- CFP系列
- RFP
- CHFP（国考）
- CHFP（专委会）



- 2021 – 2023年，中国持证理财师人数平均增速（保守态度）：**8.3%**
- 2021 – 2023年，中国持证理财师人数平均增速（乐观态度）：**13.5%**

行业对理财师从业要求的逐步规范化，以及投资者对理财师专业能力要求的逐渐提高，是促进持证理财师人数增加的重要原因。

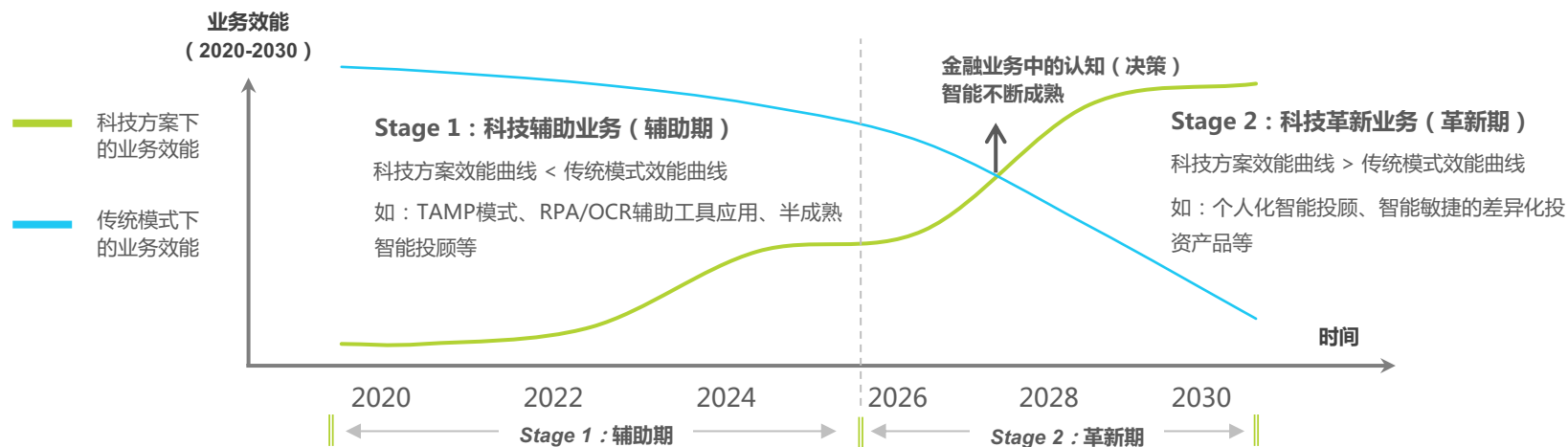
理财师的技术工具使用能力

机遇：善用技术工具的理财师可极大提升工作效能

挑战：随着技术的发展，未来理财师职业将受影响

财富数字战略在理财师的业务中发挥了显著技术效能。其中，智能投顾可充分挖掘长尾客户价值，成为理财师的良好辅助工具；TAMP则助力理财师高效展业与管理客户，提升工作效率。报告前文已经展示了我们的调研成果：对于一家中国股份制银行来说，14.3%的客户配置了人工投顾服务，85.7%的客户没有享受到人工投顾服务。同时根据艾瑞《2019年中国金融科技价值研究报告》数据，客户对专业化智能理财服务的需求度为79%，理财产品智能推荐覆盖率为29%，理财产品智能推荐精准度为22%。综合可见技术在现阶段尚未实现绝对成熟，仍处于辅助工作的状态。艾瑞《曙光 - 2020年中国科技行业发展研究报告》则指出，从技术长期趋势来看，未来10年全域深度智能将在财富管理中覆盖全业务生命周期，决策及研究规划类业务将随着深度智能的成熟而提供以用户为中心的个性化“千人千面”普惠服务。这一趋势指示了理财师未来面临的职业挑战，寻求新核心竞争力成为应对的关键所在。

2020-2030年财富管理科技赋能及传统模式下的业务效能曲线



来源：行业调研、艾瑞项目积累、艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

面对财富管理行业的复杂变革， 理财师更需强化自身竞争力

财富管理行业发展变迁：通过报告第一部分的分析，我们可以看到目前财富管理行业的发展与变革。一方面，中国财富管理行业正在实现强劲发展，存在巨大的市场空间。另一方面，财富管理行业不同主体发展分化，大量机构寻求转型，独立理财师/家办群体数量不断增多。在这样的背景下，对理财师的从业要求也将更加严格与规范。

财富管理数字创新变革：此外，无论是金融行业自上而下推动的数字金融基础设施建设，还是TAMP等模式创新，这些数字化转型为财富管理机构带来了先进的生产力，并在一定程度上重塑了生产关系。而理财师除了需要借助技术工具帮助业务实现提质增效外，也需要思考数字变革对理财师职业发展的影响。

面对财富管理行业的复杂变革，理财师目前的职业发展和生存现状以及自我提升意识究竟如何？报告下文基于中国理财师从业者的调研，对这些问题进行了分析。

第一部分：中国财富管理行业发展分析

- | | |
|---|-----------------------|
| 1 | 发展纵览：中国财富管理行业发展与变革洞察 |
| 2 | 数字升级：财富管理数字化升级与TAMP发展 |
| 3 | 目标聚焦：中国理财师从业人群的机遇与挑战 |

第二部分：中国理财师从业者调研与分析

- | | |
|---|-------------------------|
| 4 | 调研介绍：调研目的及样本情况 |
| 5 | 生存现状：中国理财师发展与生存现状分析 |
| 6 | 自我提升：中国理财师个人成长需求及学习状态调研 |

第三部分：中国财富管理行业发展趋势

- | | |
|---|-------------------------|
| 7 | 趋势洞见：中国财富管理行业发展及理财师从业趋势 |
|---|-------------------------|

**想阅读该部分内容，
请在《2020年中国财富管理行业白皮书(完整版)》中查看。**

第一部分：中国财富管理行业发展分析

- | | |
|---|-----------------------|
| 1 | 发展纵览：中国财富管理行业发展与变革洞察 |
| 2 | 数字升级：财富管理数字化升级与TAMP发展 |
| 3 | 目标聚焦：中国理财师从业人群的机遇与挑战 |

第二部分：中国理财师从业者调研与分析

- | | |
|---|-------------------------|
| 4 | 调研介绍：调研目的及样本情况 |
| 5 | 生存现状：中国理财师发展与生存现状分析 |
| 6 | 自我提升：中国理财师个人成长需求及学习状态调研 |

第三部分：中国财富管理行业发展趋势

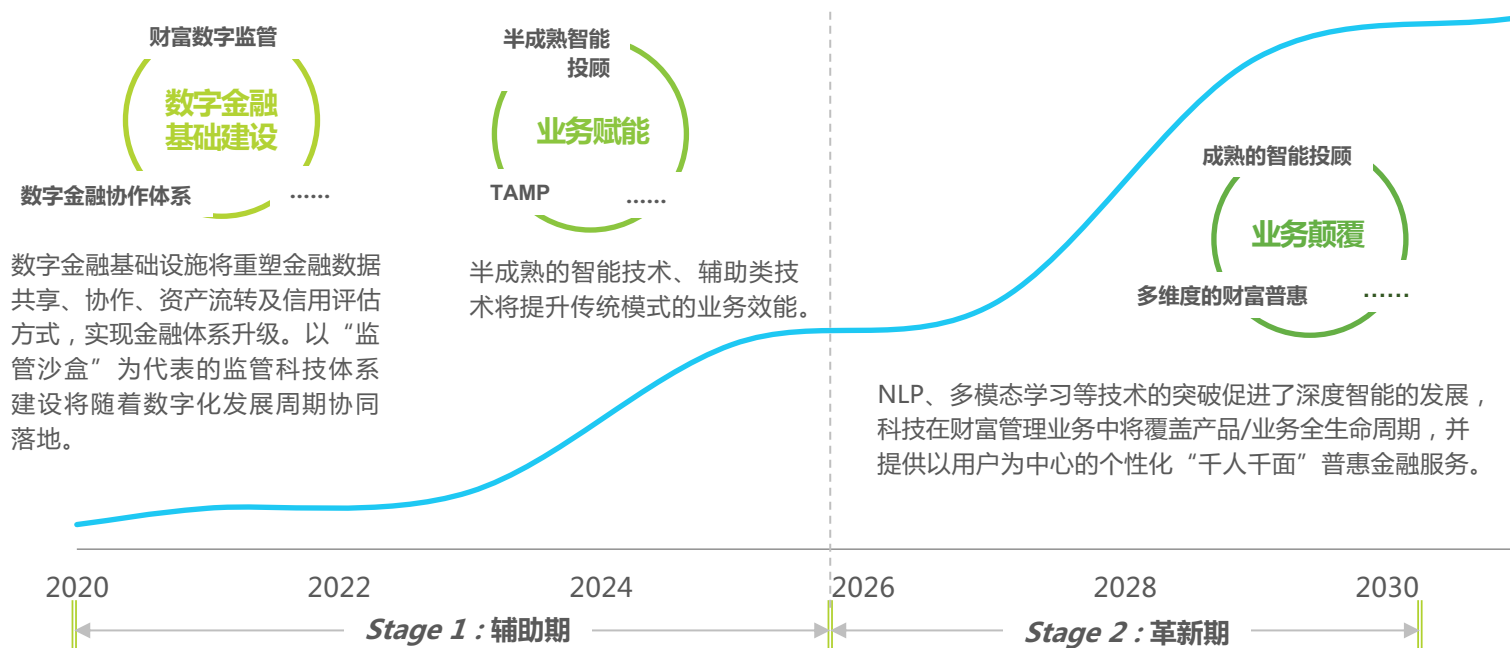
- | | |
|---|-------------------------|
| 7 | 趋势洞见：中国财富管理行业发展及理财师从业趋势 |
|---|-------------------------|

中国财富管理行业的数字化发展趋势

短期内，数字科技以辅助财富管理的业务开展为主；长期来看，数字科技将使财富管理行业产生深度变革

从行业角度看，数字金融基础设施自上而下的建设可以构建更加高效可信的金融体系。从财富管理机构角度看，数字科技应用可以实现机构降本增效、优化成本结构的价值。此外，在数字金融基础设施逐渐完善的背景下，拥有科技能力的财富管理机构在与外部合作伙伴的业务协作及数字生态建设中将更具优势。

2020-2030年中国财富管理科技效能趋势象限



来源：产业、科技学术届专家调研、趋势推演模型参考艾瑞《曙光－2020年中国金融科技行业发展研究报告》、艾瑞咨询研究院自主研究及绘制。

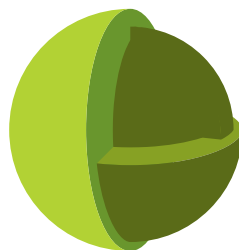
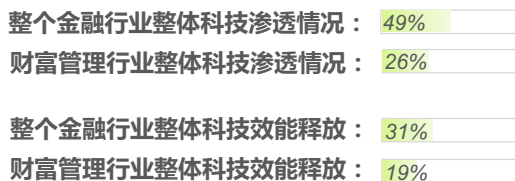
中国财富管理机构数字化发展建议

财富管理机构需要进行内部和外部双向并行的数字化升级，与此同时，理财师需要加强技术工具的使用能力

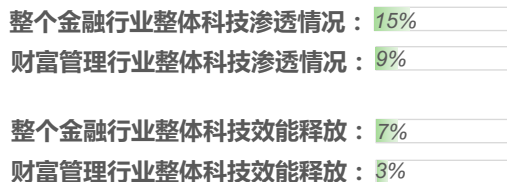
在上文报告中，我们提到了财富管理机构的数字化升级意义不仅在于机构自身的降本增效，还体现在与外部合作伙伴的协作与数字生态构建。在金融行业自上而下推动数字基础设施建设的背景下，数字战略对财富管理机构将是必不可缺的。而目前财富管理机构的数字化能力处于初期发展阶段，且不同财富管理机构的数字化能力差异较大。在财富管理机构进行数字化战略设定与落地上，除了要重视对机构自身业务的赋能外，同时需要进行机构外部数字生态的构建，以及与数字金融基础设施、数字监管体系的衔接。从“2020-2030年中国财富管理科技效能趋势象限”的判断中我们可以看出：短期内，技术将以辅助业务的开展为主。因此，理财师需要加强对技术工具的认知与使用能力，同时各类财富管理机构也应该重视对理财师技术工具认知与使用的培养。

中国财富管理机构的数字化现状及发展建议

财富管理机构数字化现状（内部业务赋能角度）



财富管理机构数字化现状（外部生态构建角度）



建议1：构建敏捷技术体系

财富管理机构需要重视分布式技术体系的构建，以便在复杂多变的市场环境及需求变化中可实现敏捷的数字应对方案。



建议2：构建可信开放体系

财富管理机构需要依托多方安全计算等可信技术构建外部协作生态，在可信环境中通过与外部资源合作实现业务提效。



建议3：理财师的数字战略

理财师需要主动学习对TAMP等技术工具的使用，财富管理机构也需要重视对理财师技术工具应用能力的培养。

理财师的职业发展趋势

从业资质、客户全生命周期服务能力及对技术工具的使用能力都将成为理财师在未来行业发展中的竞争力

随着市场中各类参与者逐渐增多，行业竞争格局日趋复杂，理财师数量也将进一步扩大。从业规范化的规则制定与体系建立将会强化优胜劣汰的生存机制。我们认为，符合从业资质、拥有较强的客户全生命周期服务能力、具备高效使用技术工具能力将会是成就理财师发展的三个关键维度。

中国理财师职业发展的三个竞争力维度



从业资质竞争力：监管及市场规范化的发展趋势下，针对不同类型理财师的持证规范及实施将出现体系化、标准化管理机制。不能满足要求的理财师可能面临不同程度的从业限制。



客户全生命周期服务能力竞争力：全生命周期客户服务包含客户拓展、达成、维护等全业务周期，也是理财师业绩考察及能力判定的直接指标。一方面，从业者将更加注重自我提升，理财师学习需求会不断涌现；另一方面，理财师需要在理论基础之上，更加重视业务实操方法及经验沉淀，寻求适合自己的业务策略。



技术工具使用能力竞争力：根据上文报告（2020-2030年中国财富管理科技效能趋势象限）分析，在未来5年中技术将赋能财富管理业务发展，辅助业务实现效能提升。综合来看，在未来3~5年中，善用技术工具的理财师可以释放30%~50%工作时间，进而将更多的精力投入创新与开拓之中，最大程度提升业务效能。

理财师的职业发展建议

行业变革趋势下的理财师“3+1”维度的职业发展建议

中国理财师职业发展建议

理财师职业发展建议的“3+1”维度

根据报告上文提到的“中国理财师职业发展的三个竞争力维度”，并结合“2020-2030年中国财富管理科技效能趋势象限”所提到的成熟的智能投顾对财富管理业务的变革，我们对中国理财师的职业发展提出下述建议。

“3”主要指：近期发展阶段，技术对财富管理业务起到辅助作用，我们以“中国理财师职业发展的三个竞争力维度”为方向，提出理财师近期内的职业发展建议；**“1”主要指：**长期发展阶段，技术对业务的变革势必对理财师的职业发展产生影响，我们以“数字变革”为核心，提出理财师长期方向的职业发展建议。

► 近期内，理财师职业发展的三个维度建议



维度一：客户全生命周期服务

- 1、理财师首先需要强化专业知识，这将作为理财师客户服务能力的核心基础，专业知识不扎实会增加客户流失风险。
- 2、相比规模较大的公开类行业峰会，线下闭门会、高质量的行业社群在客户获取、展业学习方面的价值更大。
- 3、理财师需要善于通过技术工具进行客户需求管理，进而提升理财师对客户需求挖掘的工作效能。



维度二：从业资质

在职理财师（特别是独立理财师）需要将从业资格证的考取纳入自身职业发展的核心战略。且不能单纯以考证为目的进行学习，专业知识的体系化构建与巩固尤为关键。



维度三：技术工具使用

理财师需要对技术工具保持好奇心，拥有尝试兴趣。善于将各类技术工具应用于自己所负责的业务。并在技术工具的使用过程中，洞察财富管理数字化发展趋势。

► 长期内，理财师职业发展建议



数字变革洞察

理财师需要强化数字化洞察能力，在技术对财富管理业务的变革中，更多地选择具备创见性或客户关系维护等科技难以替代的工作。

理财师的学习成长趋势及建议

专业能力、业务策略、数字工具将成为理财师学习成长的重要方向；复杂行业变革下，理财师需要保持终身学习，学习渠道与学习方法的选定尤为关键

中国理财师的学习成长趋势及建议

财富管理行业变迁以及数字化变革下，
中国理财师学习成长需求方向



中国理财师学习成长建议

建议1：理财师需要实现终身学习

快速的行业发展及变革背景下，理财师不能只凭借经验及固有方法论对财富管理业务提供决策意见和解决方案。从业者需要通过不断强化学习专业知识、及时掌握行业信息、了解使用创新工具，为业务提供并执行精准高效决策。因此，终身学习对理财师的职业发展不可或缺。

建议2：理财师不能进行盲目学习，需要在完成自我认知的基础上，选择垂直、专业及头部的学习渠道和高效学习方法

盲目学习对理财师毫无意义，理财师需要明确自身在哪方面存在提升空间，并针对性地选择学习渠道及方法。例如：对于需要提升专业知识的理财师，线上专业的金融学习平台及线下理财师培训机构是不错的学习渠道。若同时结合实际业务所遇知识盲点或典型案例进行学习将极大提升学习效果。

数字工具学习：

理财师提高对数字化工具的使用能力，深化数字变革趋势下对自身职业变革的洞察，从而不断提升从业者的核心竞争力。



专业能力学习：

理财师对产品收益特征、风险特征、产品类别及配置策略等专业知识的学习。具备为各类需求的客户提供财富管理方案及建议的专业能力。

业务策略学习：指的是在专业能力基础上，学习围绕客户全生命周期管理的方法、策略。从业者需要具备制定业务增长策略、业务困境敏捷应对策略等综合应对能力。

随着“资管新规”的落地实施，行业发展逐渐规范化。而当下货币宽松政策、房住不炒政策、新冠疫情冲击实体经济等无数的挑战与机遇将共同促进财富管理行业的不断创新。目前中国财富管理市场呈现了专业化、数字化、国际化、多元化、普惠化的五大特点。

中国经济进入高质量发展阶段后，财富管理市场将获得更大的市场空间与发展机遇。数字化升级将重塑行业的生产力与生产关系，宏观经济与科技创新的双轮正向驱动，中国财富管理市场将迎来空前发展契机。

行业发展背景下，理财师竞争将日益激烈，“从业资质、客户全生命周期服务、数字化工具使用能力”都将成为理财师职业发展的关键竞争力。理财师需要不断地学习实现自我提升，从优胜劣汰的市场环境中脱颖而出。

本次报告撰写过程中，我们与星火数科的总经理王东玲先生进行了深入交流，正如其所说“财富管理大蓝海时代也是大变革时代，理财师唯有终身学习、用专业武装头脑为客户提供客观投顾意见，拥抱数字化、善用科技工具提升综合服务能力，才能勇立潮头、占得先机。”

让我们共同见证中国财富管理行业的发展！

艾瑞新经济产业研究解决方案



行业咨询

- 市 场 进 入 为企业提供市场进入机会扫描，可行性分析及路径规划
- 竞 争 策 略 为企业提供竞争策略制定，帮助企业构建长期竞争壁垒



投资研究

- IPO行业顾问 为企业提供上市招股书编撰及相关工作流程中的行业顾问服务
- 募 投 为企业提供融资、上市中的募投报告撰写及咨询服务
- 商业尽职调查 为投资机构提供拟投标的所在行业的基本面研究、标的项目的机会收益风险等方面的深度调查
- 投后战略咨询 为投资机构提供投后项目的跟踪评估，包括盈利能力、风险情况、行业竞对表现、未来战略等方向。协助投资机构为投后项目公司的长期经营增长提供咨询服务

关于艾瑞




艾瑞咨询是中国新经济与产业数字化洞察研究咨询服务领域的领导品牌，为客户提供专业的行业分析、数据洞察、市场研究、战略咨询及数字化解决方案，助力客户提升认知水平、盈利能力和综合竞争力。

自2002年成立至今，累计发布超过3000份行业研究报告，在互联网、新经济领域的研究覆盖能力处于行业领先水平。

如今，艾瑞咨询一直致力于通过科技与数据手段，并结合外部数据、客户反馈数据、内部运营数据等全域数据的收集与分析，提升客户的商业决策效率。并通过系统的数字产业、产业数据化研究及全面的供应商选择，帮助客户制定数字化战略以及落地数字化解决方案，提升客户运营效率。

未来，艾瑞咨询将持续深耕商业决策服务领域，致力于成为解决商业决策问题的顶级服务机构。

联系我们 Contact Us

 400 - 026 - 2099

 ask@iresearch.com.cn



企 业 微 信



微 信 公 众 号

法律声明

版权声明

本报告为艾瑞咨询制作，其版权归属艾瑞咨询，没有经过艾瑞咨询的书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制、传播或输出中华人民共和国境外。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，部分文字和数据采集于公开信息，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，艾瑞咨询对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽最大努力的追求，但不作任何保证。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的观点均不构成任何建议。

本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。

为商业决策赋能

EMPOWER BUSINESS DECISIONS



艾 瑞 咨 询