

中美智能投顾行业研究报告

BY 赵鹏程

2016年11月



EXECUTIVE SUMMARY/概述

1. 以人工智能+投资顾问的模式运作的智能投顾正在革新着传统的投资顾问行业，并进而向其他方向，包括税收、保险、薪酬、消费等领域拓展，其对传统金融的冲击主要体现在高效性和普惠性。
2. 目前，国内的智能投顾平台，还没有达到真正意义上的智能投顾。因为在其进行投资策略匹配的过程中还无法完全脱离人工操作，达到纯智能化的程度。因为政策和监管的限制，现在的智能投顾平台只做到了大方向上的资产规划和产品推荐，还无法真正达到财富管理和基金管理。但监管上的积极信号和国内市场的巨大潜力，使得智能投顾会成为新的风口。
3. 美国智能投顾行业发展前位，市场总量巨大。中国智能投顾市场目前体量较小，但AUM呈飞速发展趋势，未来的3-5年内会是智能投顾发展的黄金期。
4. 传统金融机构、资产管理公司等理财机构在智能投顾公司不断探索和发展的同时，也竞相追赶，在美国尤甚。在中国，智能投顾还处于摸索阶段，新兴智能投顾平台会在3年内有很大的发展空间，但之后由传统金融机构入场所带来的后发竞争压力会形成挑战，但同时也增大了智能投顾公司与大型金融机构并购的机会。
5. 智能投顾行业未来会朝着低成本化、去人工化、高效率化、动态化、个性化和、线上与线下结合化和多资产化方向发展。这便为智能投顾带来了更广阔的市场和发展空间，注定其会逐步取代传统的单一投资顾问模式。
6. 国内的互联网金融巨头如BAT和京东等均对智能投顾有战略布局，这对新兴的智能投顾平台在短期来说是挑战，在长期来说可能会是机遇，如并购或战略合作。
7. 智能投顾的颠覆性过程，亦即无差异化过程，亦即创新力衰弱过程，最先是后台端（系统和平台，决策和订单处理），其次是中台端（投资组合构建，账户），最后是前台（UI，用户界面）。因此在智能投顾完全被后发制人的同质化之前，用户端是最有开发潜力的对象，也是真正体现竞争力的领域。
8. 智能投顾公司未来的出路更多的是并购，尤其是与大型金融机构并购。



一、中美智能投顾行业概况



二、中美智能投顾行业模式



三、中美智能投顾行业发展趋势



四、中美智能投顾行风险与局限



五、中美智能投顾行业投融资情况及机会



六、中美智能投顾行业投融资案例分析



目录

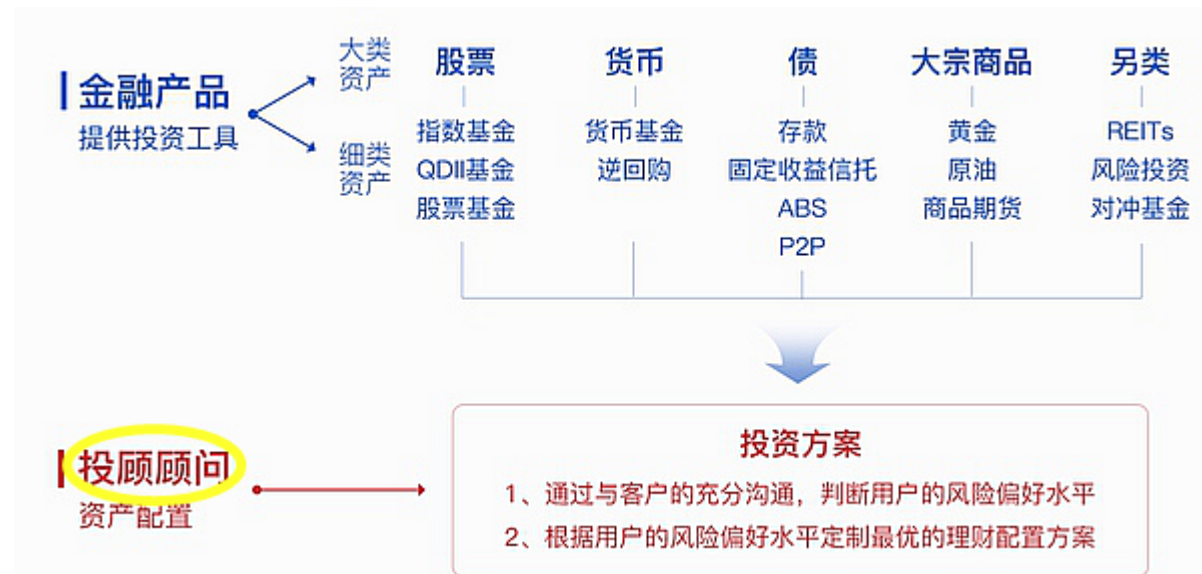
一、中美智能 投顾行业概况

1. 行业概念和发展脉络
2. 行业市场规模
3. 行业竞争格局
4. 相关法律监管体系



(一) 行业概念和发展脉络

- 智能投顾 (Robo-Advisor) 又称机器人投顾, 是一种新兴的在线投资顾问及财富管理服务, 它根据个人投资者的风险偏好、财务状况与理财目标等特征, 运用智能算法及投资组合理论模型, 为用户提供智能化的投资管理服务, 并持续跟踪市场动态, 对资产配置方案进行调整。它是人工智能+投资顾问的有机结合。其中:
 1. 人工智能是指基于大数据的算法和模型, 包括机器学习和深度学习等计算机应用。
 2. 投资顾问 (Financial Advisor, 简称FA) 是连接用户端和金融产品端的重要桥梁, 即通过一系列细致深入的访谈了解用户端的风险偏好, 然后根据不同用户的风险偏好定制资产配置组合 (产品端), 并做好服务追踪。





(一) 行业概念和发展脉络

- 智能投顾需满足以下四个条件：
 - 通过**大数据**获得用户个性化的风险偏好及其变化规律。
 - 根据用户**个性化的风险偏好**结合**算法模型**定制个性化的**资产配置方案**。
 - 利用**互联网**对用户个性化的资产配置方案进行**实时跟踪调整**。
 - 不追求不顾风险的高收益，在用户可以承受的风险范围内实现**收益最大化**。

相比传统的投资顾问，智能投顾的核心特征是去人工化。但在目前，智能投顾领域计算机还无法完全替代人，在一些关键时刻还是需要人依靠专业经验来做决策，如果100%依赖计算机也会导致一些特殊风险的出现，所以在相当长的一段时间内智能投顾也都会保持人工智能+线下专业经验的状态。

智能投顾平台则为融合了人工智能技术和投资顾问角色的网络计算机服务平台。

智能投顾服务模式示意图：





(一) 行业概念和发展脉络

- 从智能投顾行业的发展脉络来讲，它经历了传统投资顾问——折扣型经纪投顾业务——在线投资组合管理——智能投顾四个主要发展阶段。

智能投顾服务模式示意图：

