

基金投顾业务的探索与实践

研究单位：中国银河证券广东分公司
课题负责人：史楠
课题组成员：徐静姍

2024年11月广州

摘要

2024年9月，中央金融办与中国证监会联合发布《关于推动中长期资金入市的指导意见》，明确提出降低公募基金行业费率并推动基金投顾业务从试点转至常规，为基金投顾业务的规范化发展注入新动力。本研究深入探讨了基金投顾业务在国内外财富管理市场中的发展历程，分析了国内业务流程、核心策略以及面临的挑战与机遇。研究显示，基金投顾业务通过引导中长期资金入市，优化资本市场资金结构，助力经济高质量发展，有效解决“基金赚钱但基民不赚钱”的问题，推动财富管理行业升级转型。同时，基金投顾业务通过科技创新、优化资产配置和提高投资效率，推动新质生产力发展，**跨境理财通为其带来新机遇，助力粤港澳大湾区互联互通及资本市场开放与国际化**。通过对中国银河证券实践路径的分析，本研究指出基金投顾业务在产品多样化、服务智能化及跨境投资等方面展现出广阔前景，但也面临合规监管、投资者信任及盈利模式等挑战。最后，本研究提出深化技术创新、加强国际合作、提升客户教育等发展建议，以期推动基金投顾业务规范化、规模化发展，助力中国财富管理行业实现高质量发展。

本报告一共分为七个章节。第一章明确了基金投顾业务的核心概念，阐明其政策背景及在提升客户资产增值与投资效率中的重要作用。第二章梳理了国内基金投顾业务从“卖方”到“买方”试点的发展历程，并对比分析了国外成熟投顾体系的特点。第三章详解基金投顾业务的全流程，并通过银河证券的实践案例展示其具体运营模式。第四章聚焦多维策略体系与智能化服务创新，突出其在优化客户体验和投资效率中的关键价值。第五章剖析基金投顾在盈利模式、监管合规及客户信任方面的主要挑战。第六章探索基金投顾在跨境理财通中的应用前景与潜力，并分析其在全球化资产配置中的支持作用。第七章提出推动基金投顾业务智能化、创新化和国际化发展的具体建议。

关键词：基金投顾；中长期资本；财富管理；跨境理财通；新质生产力；高质量发展

目录

基金投顾业务的探索与实践.....	1
一、引言.....	1
(一)基金投顾业务的概念.....	1
(二)基金投顾业务的发展背景.....	1
(三)研究必要性.....	3
二、基金投顾业务发展历程.....	5
(一)国内基金投顾业务发展历程.....	5
(二)国外基金投顾业务发展历程.....	6
三、基金投顾业务全流程设计与运营框架.....	9
(一)业务流程.....	9
(二)银河证券基金投顾业务运营框架.....	11
(三)基金投顾业务开展要点.....	14
四、中国银河证券产品策略与创新.....	17
(一)多维度投顾策略体系.....	17
(二)系统化投顾策略管理.....	19
(三)全方位投后服务创新建设.....	21
五、基金投顾业务的挑战与问题.....	24
(一)业务经营挑战.....	24
(二)监管挑战.....	26

(三) 投资者挑战.....	27
(四) 解决策略.....	27
六、基金投顾在跨境理财通的应用前景：深度剖析与未来展望.....	29
(一) 跨境理财通的政策背景与市场潜力.....	29
(二) 基金投顾在跨境理财通中的核心优势.....	31
(三) 基金投顾在跨境理财通中的应用实践与挑战.....	32
七、基金投顾未来的发展与建议.....	34
(一) 基金投顾发展趋势.....	34
(二) 基金投顾发展建议.....	35
参考文献.....	39

一、引言

(一)基金投顾业务的概念

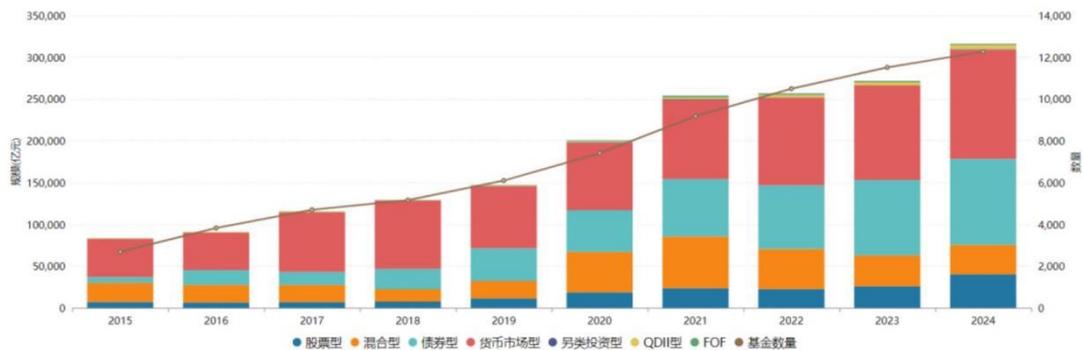
基金投顾业务，是指基金投资顾问试点机构接受客户委托，按照协议约定向其提供基金投资组合策略建议，并直接或者间接获取经济利益。这一业务模式旨在通过专业的投资顾问，提高客户的投资体验和投资效率。与传统的基金销售模式相比，基金投顾业务更注重客户的个性化需求，其核心在于以客户的长期财富增值为目标，通过专业的投资顾问团队，构建和动态调整个性化投资组合，更好地满足客户的需求。

(二)基金投顾业务的发展背景

1. 基金行业蓬勃发展

随着中国金融市场的快速发展，特别是公募基金行业的蓬勃发展，基金投顾业务逐渐成为了财富管理市场的重要组成部分。公募基金行业自1991年起步以来，经历了30多年的发展，规模不断扩大。截至2024年9月底，我国境内共有公募基金管理机构163家，公募基金资产净值合计超32万亿元，这为基金投顾业务提供了广阔的发展空间。¹

图1：基金市场规模



数据来源于Wind金融终端

2. 居民财富管理需求增长

根据招商银行的统计数据显示，2022年我国个人可投资资产总规模达278万亿元，复合年增长率达7%。随着财富的增长，居民理财观念和资产配置需求逐步升级，越来越多的投资者将资金投向基金等金融产品。然而，基金市场复杂多变，投资者往往难以做出明智的投资决策，市场一度呈现“基金赚钱，基民不赚钱”的现象。基金投顾业务的推出正好填补了投资者对专业投资建议这一需求缺口。

¹数据来源于中国证券投资基金业协会

相对于传统基金销售模式注重产品销售而非客户个性化需求，基金投顾业务旨在通过提供专业的投资建议和长期的投资理财规划，改善投资者的投资体验。

3. 监管政策出台完善

随着基金行业的迅猛发展和居民财富管理需求的高速增长，监管部门对基金投顾业务给予了高度关注和支持，陆续出台并完善多项监管政策。从最初的《证券投资顾问业务暂行规定》到允许试点机构开展管理型基金投资顾问服务，再到《公开募集证券投资基金投资顾问业务管理规定（征求意见稿）》，基金投顾业务的管理体系逐步完善，推动了基金投顾业务的健康发展。同时，监管部门鼓励金融机构创新服务模式，提高服务质量，以满足投资者的多样化需求。

（三）研究必要性

基金投顾业务作为一种新兴的财富管理服务方式，在基金规模与理财需求双重增长的背景下，依托监管政策及科技技术得到了快速规范化发展。在此过程中，中国银河证券积极布局基金投顾业务，在实践中完善分层分级分类投顾服务体系。结合已有经验，聚焦基金投顾业务的运营模式、业务流程、产品策略、应用场景等对于提高投资者满意度、提升投资者金融素养、推动投顾行业健康发展以及促进金融市场稳定等方面都具有重要意义。

1. 提高投资者满意度：从客户关系视角，研究基金投顾业务的开展与实践，有助于探索如何更好改善投资者的投资体验，针对性地解决“基金赚钱、基民不赚钱”的投资困境，提升投资者的满意度和获得感，践行以客户为中心的理财理念。通过提供专业的投资建议和个性化的服务，基金投顾业务可以帮助投资者更好地实现资产长期增值目标，提高投资效率。
2. 提升投资者金融素养：从投资者教育视角，研究基金投顾业务有助于提升投资者的金融素养和投资能力。通过提供专业的投资教育和培训，可以帮助投资者了解市场动态、掌握投资技巧，提高投资风险意识和风险管理能力。
3. 推动投顾行业健康发展：从行业发展视角，研究基金投顾业务有助于推动投顾行业的创新发展。通过总结现有基金投顾业务

的开展情况，从中国银河证券实际业务场景出发，探索新的服务模式和技术手段，优化服务流程、提高服务质量，为规范基金投顾业务市场行为提供“银河经验”。

4. 促进金融市场稳定：从市场秩序视角，研究基金投顾业务对于促进金融市场的稳定也具有重要作用。通过提供专业的投资建议和服务，可以引导投资者理性投资、避免盲目跟风，有助于维护金融市场的秩序和稳定。

二、基金投顾业务发展历程

(一) 国内基金投顾业务发展历程

中国基金投顾业务起步较晚，但近年来发展迅猛，逐渐成为国内财富管理市场的重要组成部分。我国基金投顾发展历程大致可以分为三个阶段。

1. 萌芽阶段（1997年-2009年）：1997年12月，国务院证券委员会发布《证券、期货投资咨询管理暂行办法》，标志着我国投顾服务监管的开启。至此，投资咨询业务开始走向大众。
2. 卖方投顾蓬勃发展阶段（2010年-2018年）：2010年10月，中国证监会监督管理委员会发布《证券投资顾问业务暂行规定》，进一步规范证券公司开展投资顾问业务的相关规定。这一阶段，中国的基金销售主要依赖传统的渠道，如银行、券商等，这些渠道往往更注重产品的销售而非客户的个性化需求，呈现出基金投顾业务“以产品为中心”而非“以客户为中心”的特点，体现为卖方投顾模式。
3. 买方投顾试点启动与发展（2019年至今）：2019年10月，中国证监会发布了《关于做好公开募集证券投资基金投资顾问业务试点工作的通知》，标志着基金投顾业务试点的正式启动。不同于以往投顾不得代客户作出投资决策的规定，试点机构可以开展管理型基金投资顾问业务。首批获得试点资格的机构包括易方达基金、南方基金、华夏财富、嘉实财富和中欧财富等5家机构。

2020年2月，中国银河证券获准开展基金投资顾问业务。截至2024年10月，已有60家机构具备业务试点资格，包括公募基金、券商、商业银行和第三方独立销售机构等。

2023年6月，证监会推出了《公开募集证券投资基金投资顾问业务管理规定（征求意见稿）》，推动了基金投顾业务从试点走向常规，强调服务与客户的匹配度以及服务的持续性。2024年9月，中央金融办、中国证监会联合印发《关于推动中长期资金入市的指导意见》，明确提出“要稳步降低公募基金行业综合费率，推动公募基金投顾试点转常规”，进一步推动了基金投顾业务的规范化发展。

未来，随着试点转常规的推进，我国基金投顾业务将迎来更广阔的发展空间。

(二) 国外基金投顾业务发展历程

相比于国内基金投顾业务，国外基金投顾业务起步较早，市场接受度普遍较高，已经形成了相对成熟的市场体系和监管机制。以美国、英国和日本为例，其基金投顾业务的发展历程可以概括为三个阶段。

1. 起步与规范化阶段（20世纪40年代-70年代）：美国的基金投顾业务起源于20世纪40年代，经历了从混乱到规范的过程。初期，市场上存在着大量的非专业投顾和欺诈行为，投资者的利益得不到有效保障。为了规范市场行为，美国政府相继出台了一系列法律法规，如《投资顾问法》等，对投顾机构的资质、行为规范和收费标准等进行了明确规定。同期，英国和日本也开始发展基金投顾业务，并逐步建立起相应的监管机制。
2. 快速发展阶段（20世纪80年代-21世纪初）：随着经济的快速发展和金融市场的不断开放，国外的基金投顾业务进入了快速发展阶段。投顾机构数量不断增加，服务范围也逐渐扩大，涵盖了股票、债券、基金等多种投资品种。同时，随着科技的进步和互联网的发展，线上智能投顾开始兴起，为投资者提供了更加便捷和个性化的服务。在这个阶段，国外的基金投顾业务逐渐形成了多元化的服务模式和竞争格局，投顾机构开始注重品牌建设和服务质量提升。
3. 成熟与创新阶段（21世纪初至今）：进入21世纪后，国外的基金投顾业务已经发展得相对成熟，市场规模庞大，投资者认可度较高，投顾机构开始更加注重长期投资和客户关系维护。通过提供专业的投资建议和个性化服务，投顾机构帮助投资者实现范围更广、周期更长的财富增值目标。同时，随着金融市场的不断创新和投资者需求的变化，国外的基金投顾业务也在不断探索新的服务模式和投资策略，如利用大数据和人工智能技术进行精准营销和风险管理等。

总体而言，国外的基金投顾业务在服务上注重个性化和定制化，并注重长期投资和客户关系维护，能够根据投资者的不同需求提供个性化的投资建议和资产配置服务。相比之下，国内的基金投顾业务仍处于发展阶段，服务模式有待创新，需要从标准化服务进一步向个性化服务转变。目前，国内基金投顾市场竞争日益激烈，但整体仍处于蓝海市场阶段，未来发展空间巨大。

三、基金投顾业务全流程设计与运营框架

(一) 业务流程

1. 投前服务

投前服务是基金投顾业务流程的起始阶段，主要包括客户画像分析、投顾策略组合推荐以及风险揭示和协议签订等环节。

(1) 客户画像分析：投顾机构通过问卷调查、大数据识别等方式，收集投资者的基本信息、财务状况、投资目标、风险承受能力等关键信息，形成客户画像。这一步骤有助于投顾机构更好地了解投资者的需求和偏好，为后续提供个性化的投资建议打下基础。

(2) 投顾策略组合推荐：基于客户画像分析的结果，投顾机构会向投资者推荐与其个性化需求相匹配的基金投资组合策略。这些策略通常包括不同的基金品种、数量和比例，旨在实现投资者的投资目标和风险控制要求。

(3) 风险揭示和协议签订：在推荐投顾策略组合之前，投顾机构需要对投资者进行风险揭示，说明基金投顾服务存在的风险以及可能面临的损失。投资者在了解并接受风险后，需要与投顾机构签订服务协议，明确双方的权利和义务。

2. 投中服务

投中服务是基金投顾业务流程的核心阶段，主要包括客户交易管理、持仓调整以及风险监控等环节。

(1) 交易管理：投顾机构根据客户授权，负责执行基金产品的申购、赎回、转换等交易操作。在交易过程中，投顾机构需要确保交易的合法性和合规性，同时根据市场情况和投资策略的变化，及时调整交易计划。

(2) 持仓调整：投顾机构会根据市场情况、基金产品的表现以及投资者的需求变化，对投资组合进行动态调整。这一步骤旨在优化投资组合的风险收益特征，提高投资收益。

(3) 风险监控：投顾机构需要实时监控投资组合的风险状况，包括持仓基金的风险、账户交易行为的风险等。一旦发现异常情况，投顾机构需要及时预警并采取相应的调整措施，确保投资者的利益不受损害。

3. 投后服务

投后服务是基金投顾业务流程的收尾阶段，主要包括账户管理服务、客户陪伴式服务以及定期评估等环节。

(1) 账户管理服务：投顾机构需要按照与投资者的约定，定期披露账户收益、持仓、交易记录等信息。同时，投顾机构还需要对投资者的风险承受能力进行再评估，确保投资组合的风险收益特征与投资者的需求相匹配。

(2) 客户陪伴式服务：投顾机构需要为投资者提供陪伴式服务，包括定期回访、线下咨询等，实现客户全生命周期管理。这些服务有助于增强投资者对投顾机构的信任感和满意度，同时也有助于投顾机构更好地了解投资者的需求和偏好，为后续提供更为精准的投资建议打下基础。

(3) 定期评估：投顾机构需要定期对投资组合的策略执行情况、风险收益特征与投资目标的相符程度进行评估。评估结果将作为调整投资组合的依据，以确保投资组合能够持续满足投资者的需求和偏好。

(二) 银河证券基金投顾业务运营框架

2020年2月，中国银河证券正式获准开展基金投顾业务，成为首批基金投顾业务试点的证券公司之一。银河证券充分利用多年来在基金研究与评价方面积累的优势，构建了一套以专业策略为核心的服务体系。该体系依托于专用系统，结合投顾服务和合规风控的保障，通过建立专业、客观的策略管理机制，形成了以客户需求为导向的分层分级分类投顾服务体系。自银河基金投顾业务上线以来，累计服务客户超过10万人，客户平均持有期限超1000天，持有三个月以上客户复投率超70%。

1. 组织架构

中国银河证券基金投顾业务具体可拆分为三个关键模块，这些模块共同构成了覆盖事前、事中、事后的全流程业务体系。首先，从顶层战略视角出发，决策层在基金投顾业务中扮演着核心角色。基金投资顾问业务投资决策委员会负责审议和制定投资决策，确保投资策略的科学性和合理性。这一层面的决策对整个基金投顾业务的发展方向和策略具有决定性影响。

其次，从业务落地视角出发，前台业务是基金投顾业务的执行前线，涵盖了策略生产、管理等关键环节。中国银河证券的基金研究中心在这一模块中发挥着独特优势，为基金投顾业务提供核心支持。策略管理组负责策略的执行和管理，确保策略的有效实施。

最后，从服务质量视角出发，运营保障模块由法律合规总部、风险管理总部、信息技术部等多部门组成，为基金投顾业务提供法律、风险、技术、结算、数据和财务等全方位支持，确保业务稳健运行。在实际场景中，分支机构在业务组织与交易执行中扮演着重要角色。它们在策略管理组的指导下，与产品中心紧密合作，为客户提供服务，同时确保交易的顺利执行。这一环节是基金投顾业务与客户直接接触的界面，对提升客户满意度和忠诚度至关重要。

图2：银河证券基金投顾业务组织架构



2. 运营体系

(1) 基金研究评价——专业化

中国银河证券基金研究中心作为国内首家专业基金研究评价机构，为基金投顾业务提供了全面的研究支持。作为获得牌照的基金评价机构和公募基金分类评价标准的重要制定者，基金研究中心的基础数据源自证监会的XBRL体系，在确保准确性和权威性的基础上自主生产评价和研究数据，积累了众多可靠的评价模型。在实际操作中，涵盖全市场上万交易份额基金的基金研究评价系统，为基金投顾业务提供了全面的基金数据报表、完备的基金评价结果、丰富的基金研究模型，从而显著提升基金投顾业务的专业性。此外，借

助基金研究中心建立的较为成熟的评价标准和业务规则，基金投顾业务能够实现快速规范的发展。

(2) 策略管理体系——标准化

中国银河证券建立了自上而下的基金投顾策略管理体系。首先，在公司层面设立基金投顾投资决策委员会，全面负责基金投研相关决策事项。其次，基金投顾策略管理组统筹基金池的构建与管理，负责策略的研究论证与生产制定、策略内基金组合的构建与维护以及策略监控。在策略构建过程中，基金投顾策略管理组遵循基金投顾策略管理工作“从基金评价到基金研究再到基金策略组合”的核心方法。依托基金研究中心的相关评价，系统按照黑名单、灰名单、基础池、精选池、核心池的“五级体系”进行筛选。基金筛选的基本思路包括选择基金产品、基金管理人以及基金经理。在基于基金数据与基金评价的初步筛选后，再通过基金研究层面的调研和分析对筛选结果进行深入验证。

(3) 投顾业务系统——系统化

为提升基金投顾业务的效率 and 安全性，中国银河证券搭建了基金投顾策略生产管理系统和基金投资顾问业务系统。在策略生产环节，策略生产管理系统实现三大策略管理工作的系统化。一是实现策略投产前的设计论证系统化，反复进行测试校验；二是实现策略生产过程中的基金筛选系统化。通过系统“五级基金池”筛选流程，聚焦关键基金公司、关键基金产品、关键基金经理，大大提升了专业研究效率；三是实现策略运行后的效果监测系统化。在策略上线运行过程中，系统实时通过数据指标、曲线叠加等可视化手段进行细致监测。

在业务开展环节，以公司统一账户体系为核心，依托公司统一认证、集中交易、OTC交易、转账管理、策略管理、客户服务管理等后台业务及支撑系统为基础，以企业服务总线和企业数据总线为数据交换手段，中国银河证券搭建了基金投资顾问业务系统，从而为客户提供便捷的基金投资顾问创新服务。与此同时，为了给客户提供高质量的交易服务，银河证券开发了基金投顾业务专用交易系统，实现公司对客户投资策略执行和监督、投资建议动态管理、信息披露管理等功能，建立与客户的沟通与反馈机制。

(三) 基金投顾业务开展要点

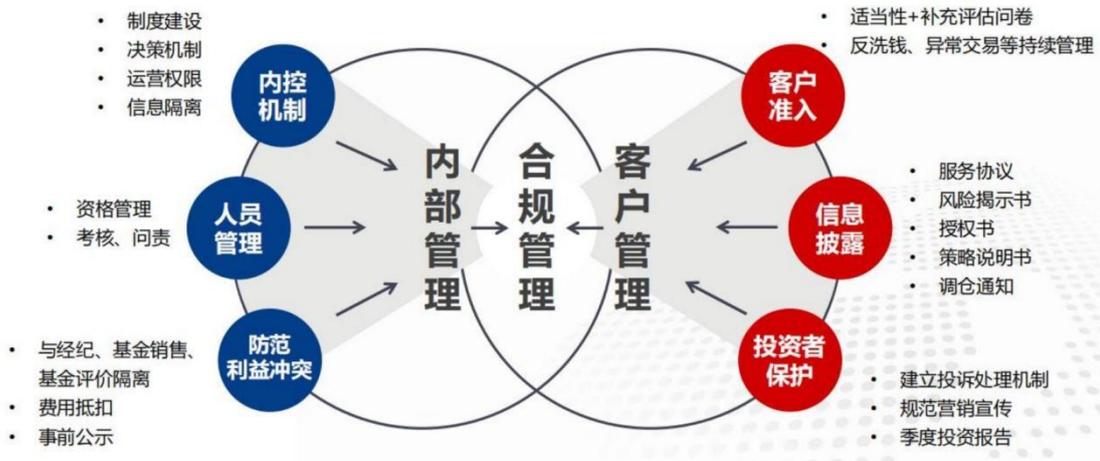
1. 个性化定制

基金投顾业务的核心在于提供个性化的投资建议和财富管理服务。投顾机构需要根据投资者的需求和偏好，为其量身定制合适的基金投资组合策略。根据客户在投资决策流程中参与意愿的不同，银河证券推出管理型基金投顾业务与建议型基金投顾业务。进一步区分标准基金投顾策略及定制基金投顾策略，从而实现差异化服务。

2. 合规管理

投顾机构需要具备专业的投资知识和丰富的市场经验，严格遵守相关法律法规和监管政策，从而确保业务开展的合法性和合规性。中国银河证券的合规管理要点涵盖多个关键领域，主要包括内部管理和客户管理两个维度。一方面，公司通过内控控制、人员管理、防范利益冲突保证内部运营的规范性和透明度。另一方面，基于客户视角，从准入规范、信息披露、投资者保护等方面维护投资者权益。

图3：银河证券基金投顾业务合规管理建设



3. 智能数字化

随着金融科技的不断发展，智能化和数字化已经成为基金投顾业务的重要趋势。基金投顾机构需要积极运用大数据、人工智能等技术手段，提高服务的智能化水平和效率。银河证券积极探索“智能银河”建设，上线“G-Winstar”（问TA）产品配置平台，为一线投顾人员提供产品风格分析及归因分析，展示客户深度分析结果，提升服务质量。同时，广泛运用金融科技手段，注重基金投顾业务系统建设，开发基金投顾业务专用交易系统及全流程业务系统，进一步提升服务效率。

4. 客户陪伴与互动

在基金投顾业务从“卖方”投顾向“买方”投顾转型的过程中,投顾机构的服务理念应从“以产品为中心”向“以客户为中心”转变。其中,针对客户的全生命周期管理是基金投顾机构进行差异化竞争的焦点。为投资者提供陪伴式服务,增强与投资者的互动和沟通,有助于投顾机构更好地了解投资者的需求和偏好,提高服务的针对性和满意度。因此,银河证券加码基金投顾业务的投后服务,通过定期运作汇报、策略管理直播等加强与投资者的互动交流,突出“三分投、七分顾”的方法论。

四、中国银河证券产品策略与创新

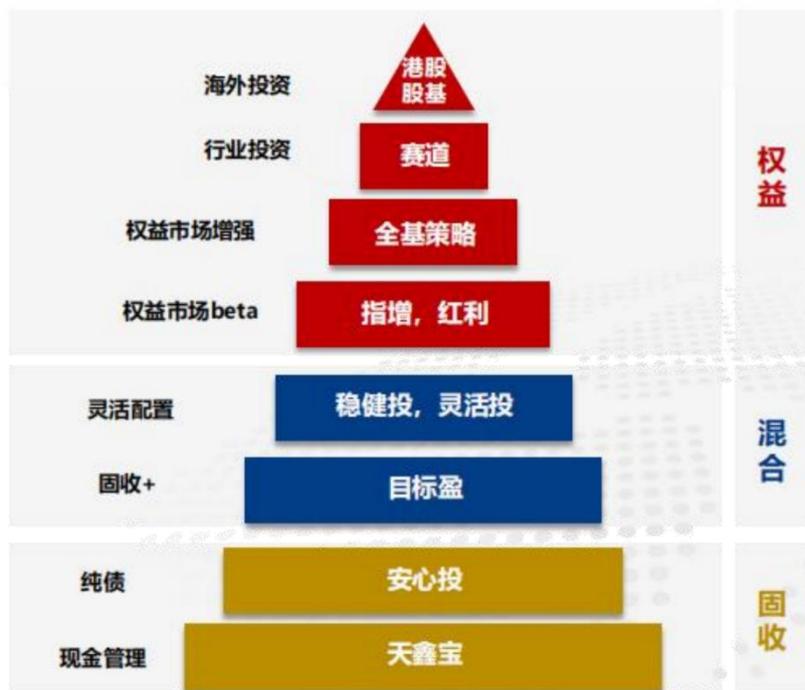
(一) 多维度投顾策略体系

中国基金业协会在官网发布了2023年度公募基金行业社会责任报告，银河证券继续排名第一，这是2017-2023年连续7年名列基金评价行业第一。这一殊荣充分体现了银河证券在基金评价领域的专业能力和行业影响力，同时也为基金投顾业务的高质量发展奠定了坚实基础。

银河证券搭建了多元化的分层基金策略体系，充分发挥其在基金研究和投顾服务方面的专业能力。该策略体系基于风险收益特征、行业赛道及境内外市场等多种主题特征，涵盖了目标盈类和定制策略类等多种策略类型，以满足客户在资产配置上的差异化需求，具体包括货币基金增强策略、A股基金精选策略、赛道投系列策略、香港股票基金精选策略、股基债基25:75比例配置策略等。

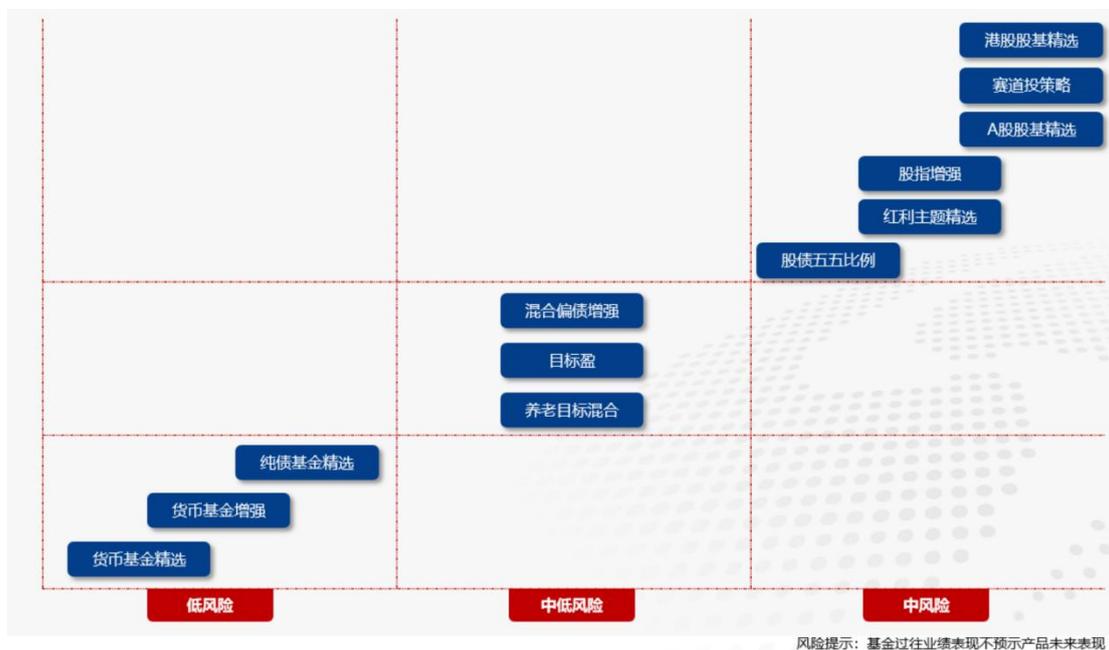
从投资标的来看，银河证券已有策略产品覆盖权益、混合和固收全种类。策略体系以固收类产品打底，最底层主要涉及流动性管理和短期投资。例如，银河证券的天鑫宝产品，作为一种现金管理工具，其旨在提供流动性和稳定收益，适合风险厌恶型投资者。其他固收类产品如债券，同样提供相对稳定的收益和较低的风险。以银河证券的安心投策略为例，作为债基策略，其通过降低信用债比重，增加利率债比重，以实现稳健的收益；混合投资是一种位于权益和固收之间的投资策略，提供灵活的资产配置，以适应市场变化。银河证券的稳健投和灵活投策略就是通过股基债基均衡配置，实现风险和收益的平衡。这类策略在权益比例上保持审慎，以降低收益波动并提升持有体验；权益投资则是体系中风险和潜在回报较高的部分，主要涉及股票市场投资，包括港股股基、行业投资等。银河证券通过提供股票红利策略和股指增强策略，满足客户对不同类型策略的需求。

图4：银河证券基金投顾策略体系



在聚焦产品设计，大力建设多元化投顾策略体系的基础上，银河证券的基金投顾业务进一步以风险匹配为核心，为不同风险承受能力的投资者提供了一条清晰的投资路径。对于偏好稳健的投资者，货币基金精选和纯债基金精选等低风险产品，成为保守型投资的避风港。当投资者愿意适度增加风险以期获得更高回报时，中低风险的混合偏债增强、目标盈和养老目标混合等策略，提供了平衡风险与收益的优选。随着风险承受度的提升，中风险的股指增强、红利主题精选和股债五五比例等策略为投资者打开了追求更高收益的大门。而对于风险偏好较高的投资者，港股股基精选、赛道投资策略和A股股基精选等更高风险的产品，则是他们搏击市场、追求超额回报的利器。

图5：银河证券基金投顾策略风险匹配



(二) 系统化投顾策略管理

银河证券的投顾策略管理体现为层层递进的客观定量与主观打分相结合，从五级基金池到基金组合的严谨流程。其中，基金筛选的基本思路是选基金产品、选管理人、选基金经理，在构建和缩小基金池的过程中逐一将三个因素纳入考量依托基金研究中心的相关评价，系统按照黑名单、灰名单、基础池、精选池、核心池的“五级体系”进行筛选。

在产品筛选环节，首先从合规风险视角出发，确保所有候选基金都符合监管机构的要求，并且适合用于构建投资组合，初步排除不符合规定或存在潜在风险的基金；接下来，进一步细化筛选过程，通过银河证券内部建立的风险评估体系匹配基金和特定投资策略。这一步骤有助于识别那些在风险和收益之间达到平衡的基金，为投资者提供更加个性化的选择；在筛选出符合条件的基金后，银河证券会根据基金的投资策略和特点，将它们归入不同的策略池。这样的分类使得投资者可以根据自己的投资偏好和风险承受能力，选择最适合自己的投资策略。

进入管理人筛选环节，为了确保投资组合的质量，银河证券对策略池中的基金管理人进行深入评估。策略管理组一方面对管理人在股票、债券、指数增强和海外投资等方面的专业能力进行打分，另一方面对他们的投资理念、团队协作和管理体系进行定性分析，从而实现综合评判，为后续基金组合的构建奠定坚实基础。

在完成对基金管理人的全面评估后，银河证券开始构建基金组合。这个过程不仅考虑了基金的历史业绩，还注重其长期表现的稳定性和可持续性。以债券型策略为例，策略管理组结合业绩、风险、资产配置及券种配置、杠杆比率、重仓券分析、收入贡献等方面，对基金历史投资特点特征做剖析，结合当期组合策略、管理人分析，选择具有较强投资管理能力、符合策略配置理念需要的基金标的。最后，银河证券对这些基金组合进行持续的监控和定期的调整，以应对市场的变化和基金表现的波动。这种动态管理确保了投资策略的灵活性和适应性，帮助投资者在不断变化的市场环境中保持竞争力。

通过这一系列精心设计的步骤，银河证券的投顾策略管理流程不仅提高了投资决策的科学性和系统性，也为投资者提供了一个透明、可靠的投资服务平台。

图6：银河证券基金投顾策略管理流程



(三) 全方位投后服务创新建设

银河证券的投后服务建设涵盖了多个方面，通过创新服务管理机制、拓宽信息披露渠道、发掘新型互动形式等确保投资者能够获得全面、细致的服务体验。营业部的投顾人员负责日常的客户服务工作，如临柜、开户等，基金研究中心的策略支持岗则专注于策略需求的收集、策略论证定稿、策略路演推介以及策略投后服务，从而实现专业优势最大化。

在信息披露上，银河证券积极开拓信息披露渠道，注重投资者信息获取便捷性。一方面，基于基金研究中心的策略专区，为投资者提供包括策略业绩、策略信息、策略运作报告等在内的详细信息，同时还提供了策略标准组合穿透汇总和策略管理概率模型工具等

深入分析工具。另一方面，设计策略管理小程序，通过更便捷直观的方式增强信息的透明度和可获取性。

在运作汇报上，银河证券建立系统化策略运作定期汇报流程，积极探索多样化汇报形式，从而收集客户反馈实现良性互动。在传统框架内，通过发布周报、月报、季报、半年报和年报，以及策略调仓报告，及时让投资者了解投资组合的最新动态。同时，为丰富投资者体验，这些报告不仅以文字形式提供，还会通过月度、季度的策略运作回顾直播的形式，向投资者提供更加直观的策略运作情况和市场分析。

主题直播是银河证券基金投顾业务在投后服务建设中做出的新尝试，具体涵盖市场回顾与策略运作分析、基金投资策略与基金投资模型、基金市场热点解读等，旨在为投资者提供实时的市场动态和策略调整建议。这种直播形式不仅增强了与投资者的互动，还确保投资者能够及时了解市场变化和投资策略的调整。

在投顾服务中广泛应用金融科技是银河证券的建设重点。通过整合多方资源，银河证券升级公司基金投资顾问业务系统和用户前端应用，为客户提供便捷的基金投资顾问创新服务体验。同时，公司还对签约客户及退签客户进行了大数据分析，通过统计分析客户收益分布、持仓时间、委托金额、风险等级特征，形成并分析客户画像，精准营销，支持“顾”端的服务输出。

图7：银河证券基金投顾业务投后服务建设



五、基金投顾业务的挑战与问题

(一)业务经营挑战

1. 业务定位模糊

基金投顾业务的核心是以“客户为中心”，提供投资组合配置、投资交易发起以及再平衡调仓等账户服务，并以顾问服务的方式对客户进行投资行为指导。然而，在实际操作中，部分机构仍将基金投顾业务视为产品销售的延伸，导致“重投轻顾”现象普遍，基金投顾从卖方向买方转型困难。在对待“投”和“顾”的关系上，银河证券持续挖掘基金投顾“三分投，七分顾”的方法论，明确业务开展重点。

2. 盈利模式存疑

相比于FOF基金的运作管理，基金投顾组合的运作管理流程更加复杂和灵活度更高，需要更多的资源投入，否则投顾业务难以形成规模化的盈利模式。然而，无论是证券公司、商业银行还是基金公司，都面临着利润考核的业绩压力。在以利润为主要考核导向的情况下，处于发展初期的基金投顾业务由于规模尚未形成，很多机构难以通过收取基金投顾服务费实现盈利。因此，部分机构可能将基金投顾“产品化”，重回比拼产品收益率的老路，从而加剧了“重投轻顾”的现象，导致基金投顾业务偏离了以“客户为中心”的初衷。

3. 与养老金业务协调挑战

当前，中国个人养老金业务处于起步阶段，银行和公募基金等资管机构纷纷布局个人养老金市场。基金投顾可以帮助投资者更好的定制个性化的养老投资规划，避免以往短期以“产品为导向”的销售冲动。而如何更好地将两项业务结合起来协调发展，让基金投顾更好地帮助投资者做好个人养老理财规划，是未来需要多方努力和探索的问题。目前，银河证券基金投顾策略体系已经涵盖养老目标混合策略，从而在动态匹配客户需求的同时开拓新的盈利增长点，更好实现长期投资目标。

4. 技术与数据挑战

基金研究边界拓展困难与大规模场景下服务难题是目前基金投顾业务面临的两大难题。随着公募基金数量的不断增加，单靠人力进行尽调访谈和研究分析所覆盖的基金产品有限，跟踪研究的持续性难以保障。而缺乏统一规范的基金研究数据源，也给基金产品的定量研究进一步阻碍了业务发展。对此，银河证券依托自身基金研究中心的研究优势，源源不断的为基金投顾前台业务场景输入动力。此外，买方投顾的价值在于与投资者的深度沟通和长期同行。然而在面对不同类型、不同风险偏好、不同投资需求的客户时，提供连续、有针对性的账户服务成为一项特殊挑战。为解决该问题，银河证券从客户分析和客户服务两方面着手，通过金融科技手段实现客户画像精准营销，同时建立系统化投后服务体系，针对性的实现投资全生命周期管理。

(二) 监管挑战

1. 监管要求严格

随着基金投顾业务的不断发展，投顾机构面临的外部监管也越来越严格。监管机构对基金投顾机构的资质、人员、业务流程、风险管理等方面都有明确的要求。例如，要求机构具备相应的投资顾问资格、建立完善的风险管理制度、加强客户信息管理等。这些要求增加了基金投顾机构的运营成本和时间成本，同时也对机构的业务开展产生了一定的限制。

2. 监管政策变化

监管政策的变化对基金投顾业务的发展具有重要影响。由于政策的不确定性，机构在业务开展过程中可能面临合规难题，需要不断关注政策动态并进行合规性审查，以确保业务符合监管要求。然而，这种调整可能需要投入大量的时间和资源，并可能面临一定的业务中断风险。此外，监管政策的变化还可能对基金投顾机构的盈利能力产生影响，如提高费用标准、限制业务范围等。

3. 跨市场监管协调难度大

基金投顾业务涉及多个市场和监管机构，不同市场和监管机构之间的监管标准、监管要求和监管方式可能存在差异，这增加了跨市场监管协调的难度。基金投顾机构需要在不同市场和监管机构之间进行沟通和协调，以确保业务的合规性和有效性。然而，这种沟

通和协调可能需要投入大量的时间和精力，并可能面临一定的沟通障碍和协调难题。

(三) 投资者挑战

1. 投资者接受度不高

根据调研数据，大部分投资者对基金投顾业务并不了解或完全没有听说过，表明基金投顾业务的渗透率较低。而基金投顾业务在投资流程和投资组合形式上与FOF基金等类似，导致投资者容易混淆。同时，由于基金投顾在业务宣传方面的要求更为严格，市场难以有效、全面地了解基金投顾的投资理念和服务内容。因此，提高投资者对基金投顾的认知是提升基金投顾接受度的关键。

2. 投资者对业务信心不足

由于基金投顾业务推出初期市场行情表现不佳，且从投资业绩、波动率等方面与同类基金指数相比并无明显优势，因此一定程度上影响了投资者的信心。而传统金融机构在利润压力下将基金投顾“产品化”等行为，也进一步降低了投资者对于该项业务的信心。

(四) 解决策略

1. 优化基金投顾的盈利模式

探索多元化的盈利模式，如通过提供增值服务、收取合理的服务费等方式，提高基金投顾服务机构的盈利能力。同时，鼓励基金投顾服务机构进行长期投资、价值投资，为投资者创造长期稳定的回报。

2. 推动基金投顾和养老金业务协调发展

加强基金投顾服务机构与养老金管理机构的合作，共同推动基金投顾在养老金领域的应用和发展。通过提供个性化的养老投资规划和服务，满足投资者的养老需求。

3. 强化对“顾问”的引导和监管

通过政策引导和市场监管，强调基金投顾的核心是回归“服务”本源，扭转投资顾问服务“产品化”的倾向。同时，建立完善的风险管理制度、加强客户信息管理等，以确保业务符合监管要求。

4. 提升投资者教育和宣传

加强投资者对基金投顾业务的了解和认识，提高其对基金投顾的接受度和信任度。同时，优化基金投顾业务的宣传方式，使其更加符合市场规律和监管要求。

综上所述，基金投顾业务在推动权益类基金高质量发展、优化资本市场资金结构以及改善投资者投资体验等方面具有积极作用。然而，当前基金投顾业务仍面临诸多挑战和问题，需要各方共同努力加以解决。

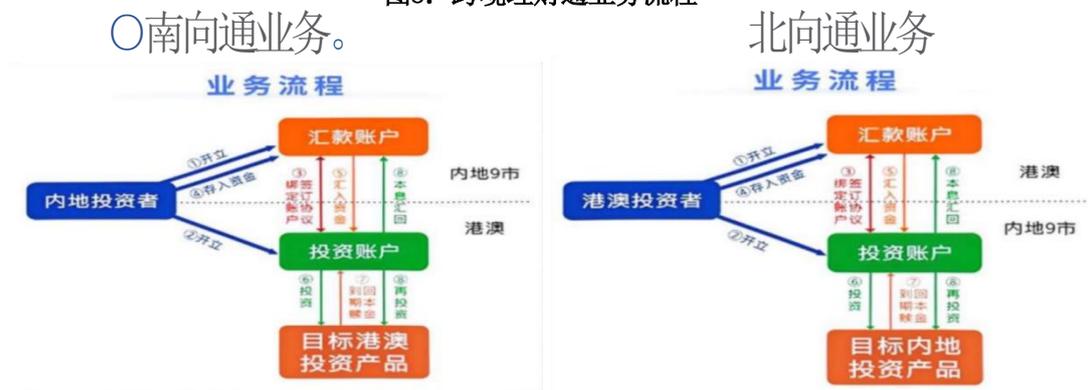
六、基金投顾在跨境理财通的应用前景：深度剖析与未来展望

(一)跨境理财通的政策背景与市场潜力

在全球经济一体化加速推进的今天，跨境金融活动日益频繁，投资者对于资产配置全球化的需求日益增长。在此背景下，中国政府于2021年9月推出“跨境理财通”政策。该政策旨在促进粤港澳大湾区内的金融互联互通，为内地与港澳地区的投资者提供更为便捷、高效的跨境投资渠道。这一政策的出台，不仅标志着中国金融市场开放程度的进一步提升，也为基金投顾行业带来了前所未有的发展机遇。

“跨境理财通”业务是指粤港澳大湾区内地和港澳投资者通过区内金融机构体系建立的闭环式资金管道，跨境投资对方金融机构销售的合资格投资产品（以下简称“投资产品”）。“跨境理财通”分为“北向通”和“南向通”。其中，“北向通”指港澳投资者在粤港澳大湾区内地销售机构开立个人投资账户，通过闭环式资金管道汇入资金购买内地销售机构销售的投资产品；“南向通”指粤港澳大湾区内地投资者在港澳销售机构开立个人投资账户，通过闭环式资金管道汇出资金购买港澳销售机构销售的投资产品。这一机制的建立，不仅拓宽了投资者的投资视野，也为金融机构，尤其是基金投顾机构，提供了广阔的舞台，在资产配置、风险管理等方面的专业能力，助力投资者实现财富的保值增值。

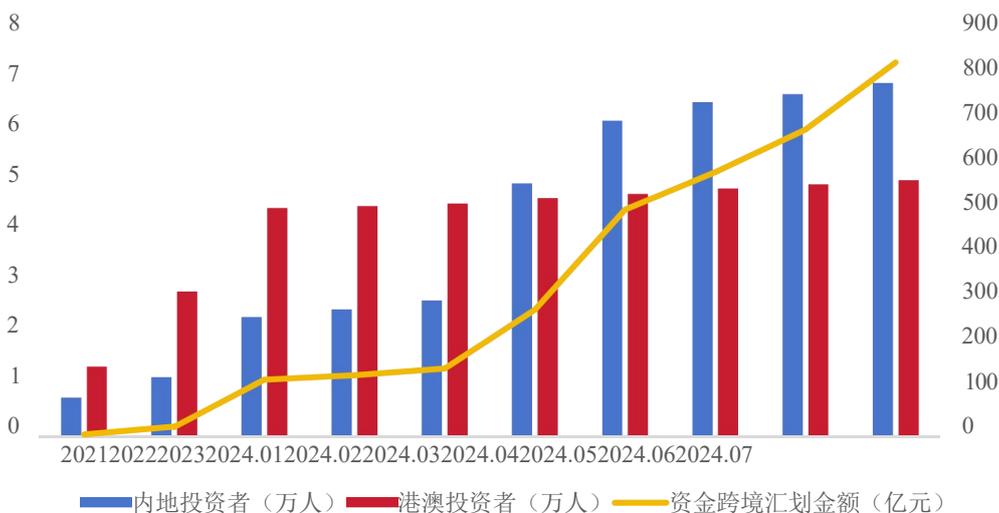
图8：跨境理财通业务流程



2024年2月底跨境理财通2.0启动，市场反应踊跃。截至2024年7月末，粤港澳大湾区内地开展“跨境理财通”试点的银行共计32家，参与“跨境理财通”个人投资者达12.11万人，其中包括港澳投资者5.09万人，内地投资者7.02万人，境内银行通过资金闭环汇划管道办理资金跨境汇划金额835.37亿元。个人投资者参与人数、汇划金额分别较理财通2.0启动前增长70%和505%，增长较2021-2023年明显提速。

目前来看，南向通额度使用正在快速提升，但总额度维持宽裕，具备充足业务扩展空间。截至2024年9月，跨境理财通使用额度共计140.9亿元人民币，其中，南向通已用额度为138.5亿元人民币，较理财通2.0启动前增长178%，相对1500亿元南向通总额度占比9.2%。北向通已用额度2.45亿元人民币，较理财通2.0启动前增长4%，相对1500亿元北向通总额度占比0.16%。

图9：跨境理财通参与情况



数据来源于中国人民银行广东省分行

(二) 基金投顾在跨境理财通中的核心优势

1. 专业投资顾问服务

基金投顾的核心竞争力在于其专业的投资顾问能力。在跨境理财通的框架下，基金投顾能够依据投资者的风险偏好、投资期限、收益预期等因素，提供定制化的投资方案。这不仅包括筛选合适的海外基金产品，还包括对市场趋势的精准判断、投资策略的动态调整等，从而帮助投资者在复杂多变的国际市场中捕捉机遇，规避风险。

2. 丰富的产品选择与国际视野

证券公司跨境理财通业务主要投资债券、基金，产品往往具有不同的投资风格和收益特征。基金投顾凭借其在全球金融市场中的广泛联系和深入研究，能够为投资者提供多样化的投资选择，满足不同投资者的个性化需求。同时，基金投顾还能借助其国际视野，为投资者提供全球市场的最新动态和投资机会，助力投资者实现资产的全球化配置。“南向通”为内地投资者提供了配置港澳市场理财产品的渠道，包括港股基金、外币债券基金和美元资产等多元化产品；“北向通”为港澳投资者提供了内地的公募基金、债券理财产品等资产。

3. 全面的风险管理

跨境投资涉及的风险因素复杂多样，包括但不限于汇率风险、政治风险、市场风险等。基金投顾在风险管理方面拥有丰富的经验和专业的能力，能够综合运用各种风险管理工具和技术，为投资者提供全面的风险管理服务。这包括建立风险预警机制、制定风险应对策略、实施风险监控等，确保投资者的投资活动在可控的风险范围内进行。

(三) 基金投顾在跨境理财通中的应用实践与挑战

1. 合作模式探索

中国银河证券作为首批获准开展基金投顾业务的券商之一，主动瞄准跨境理财通带来的发展机遇。在跨境理财通的实践中，中国银河证券率先与内地及香港地区的银行、证券公司等金融机构建立了广泛的合作关系。聚焦货币基金、固收类债券基金、多元资产配置资金等多产品矩阵，积极挖掘基金投顾业务落地场景。此外，这

些合作不仅限于产品推荐和客户服务，还包括市场拓展、技术支持、风险管理等多个层面。通过深度合作，中国银河证券能够充分利用合作伙伴的资源优势，提升自身在跨境理财通业务中的竞争力。

2. 产品创新与服务升级

跨境理财通的推出是为了满足投资者日益多样化的需求，这与基金投顾业务“以客户为中心”的初心不谋而合。一方面，基金投顾业务为投资者通过跨境理财通介入境外国投资提供了支持和保障。另一方面，基金投顾机构可以以跨境理财通业务为接口，在实践中接受反馈进一步把握客户投资需求，不断探索产品创新和服务升级，从而更好促进基金投顾从卖方投顾向买方投顾转型。建立投资者教育体系，提升投资者的金融素养和风险意识等。这些创新举措从技术、产品、服务等方面多维度提升了基金投顾机构的服务质量，同时也增强了投资者的投资体验和满意度。

3. 监管合规与风险管理

跨境理财通业务涉及多个国家和地区的法律法规和监管要求，给基金投顾机构带来了较大的合规挑战。为了应对这些挑战，中国银河证券明确在开展跨境理财通业务和基金投顾业务时需要加强与监管机构的沟通交流，确保业务合规，避免风险外延。同时，公司内部建立了健全的内部控制体系和风险管理机制，确保业务稳健运行。此外，随着国际金融市场环境的变化，基金投顾机构还需要密切关注市场动态和政策变化，及时调整投资策略和风险管理措施。

七、基金投顾未来的发展与建议

基金投顾业务在未来的发展中，不仅会受到国内金融市场环境的影响，还会受到全球经济格局、技术进步、监管政策以及投资者需求变化等多重因素的深刻影响。为了应对这些挑战并抓住机遇，基金投顾机构需要加强投资者教育与沟通、提升专业能力和服务水平、加强风险管理和合规建设、推动产品与服务的创新、加强品牌建设与市场推广以及关注国际动态与跨境合作等方面的工作。通过这些努力，基金投顾机构将能够更好地满足投资者的需求，提高竞争力，实现可持续发展。

（一）基金投顾发展趋势

1. 市场环境变化

全球经济一体化加深。随着全球经济一体化的不断加深，国际金融市场的波动对国内基金投顾业务的影响日益显著。基金投顾机构需要密切关注全球经济动态，特别是主要经济体的货币政策、经济数据以及地缘政治等因素，及时调整投资策略，以应对国际市场变化带来的风险。同时，随着居民财富的增长和财富管理意识的提升，投资者对基金投顾业务的需求日益多样化，这包括个性化资产配置、定制化投资方案、风险管理、税务规划以及遗产规划等多个方面。基金投顾机构需要不断创新产品和服务，以满足投资者的不同需求，提高客户满意度和信任度。

2. 技术进步与数字化转型

大数据和人工智能技术的应用将推动基金投顾业务的智能化发展。一方面，通过数据挖掘和分析，基金投顾机构可以更加精准地了解投资者的需求和偏好，提供个性化的投资建议。同时，人工智能技术还可以帮助基金投顾机构提高投资决策的效率和准确性，降低人为错误和偏差。另一方面，云计算和区块链技术的融合将提高基金投顾业务的安全性和透明度。云计算可以降低数据存储和处理的成本，提高服务效率；区块链技术可以确保数据的不可篡改性和可追溯性，增强投资者的信任度。此外，区块链技术还可以用于智能合约的签订和执行，提高交易效率和安全性。

3. 监管政策变化与合规要求

随着金融市场的快速发展，监管政策也在不断完善。基金投顾机构需要密切关注监管政策的变化，加强合规管理，确保业务合规、合法运营。这包括遵守相关法律法规、行业标准以及监管要求，加强内部控制和风险管理，确保业务稳健发展。此外，随着跨境金融合作的加深，基金投顾机构需要加强与境外监管机构的合作与交流，共同应对跨境金融风险，具体包括加强信息共享、协调监管行动以及共同制定跨境金融规则等。通过加强跨境监管合作，基金投顾机构可以更好地应对国际市场的挑战和机遇。

（二）基金投顾发展建议

1. 提升投顾服务质量

加强对投资顾问的培训和培养，提高其专业素养和服务质量。在专业能力上，通过定期举办培训活动、引入外部专家授课等方式，提升投资顾问的专业能力。在服务水平上，引入先进的客户管理系统、建立标准化的服务流程等，提升客户体验。同时利用人工智能技术实现自动化服务，也是提高服务效率和准确性的关键。此外，建立内部晋升机制也可有效激励投资顾问主动提升自己的专业技能和服务水平。

2. 加强合规风控建设

一方面，建立健全的风险管理制度和内部控制体系，加强风险监测和预警工作。通过设立风险管理委员会、制定风险应对策略等方式，确保业务风险可控。同时，还可以利用大数据和人工智能技术，对风险进行智能化分析和预测，以便更好地应对潜在风险。另一方面，加强合规管理，确保业务合规、合法运营。同时，探索利用人工智能技术，对合规风险进行智能化识别和预警，以便及时发现和纠正违规行为。

3. 推动产品服务创新

根据投资者的不同需求和市场变化，开发新的投资产品和服务模式。通过引入智能投顾、量化投资等新型投资方式，满足投资者的多样化需求。通过大数据和人工智能技术，对投资者的投资行为进行分析和预测，以便为其提供更加精准的投资建议和服务。此外，加强与其他金融机构的合作与交流，实现资源共享和优势互补。

通过与其他金融机构建立战略合作关系、共同开发新产品等方式，提高基金投顾业务的竞争力。

4. 加强投资者教育与沟通

基金投顾机构应加强对投资者的教育和沟通工作，提高投资者的金融素养和风险意识。一方面，通过举办讲座、研讨会等活动，向投资者普及基金投顾业务的相关知识，帮助其树立正确的投资理念和风险观念。同时利用社交媒体、在线课程等渠道，为投资者提供便捷的学习资源和交流平台。另一方面，建立有效沟通机制，设立客服热线、在线客服等，为投资者提供及时、专业的咨询服务。利用大数据和人工智能技术，对投资者的反馈进行智能化分析，以便更好地了解投资者的需求和偏好，优化服务体验。

5. 加强品牌建设与市场推广

加强品牌建设和市场推广工作，提高品牌知名度和美誉度。一方面，通过举办品牌推广活动、参加行业展会等方式，提升基金投顾机构的知名度和影响力。利用社交媒体、在线广告等渠道，扩大品牌曝光度和知名度。另一方面，通过与银行、保险等金融机构建立合作关系、开展联合营销活动等方式，拓展客户基础。目前，银河证券正在与厦门国际银行、天天基金网、蚂蚁财富、陆基金等机构合作开展基金投顾业务。

6. 关注国际动态与跨境合作

关注国际市场的动态和趋势，了解国际金融机构的发展模式和先进经验。拓宽国际视野，同时，积极探索跨境合作的机会和模式，为投资者提供更加多元化的投资选择和风险管理方案。通过与境外金融机构建立战略合作关系、共同开发跨境金融产品等方式，推动基金投顾业务的国际化发展，进一步挖掘基金投顾业务的盈利模式。

参考文献

- [1]高道德,倪韵婷,徐燕红.基金投顾系列(一):全球投顾发展史.(2020-06-09).
- [2]黄子潇.“跨境理财通”2.0落地后,首份大湾区跨境理财调研报告重磅发布!.(2024-12-10).
- [3]嘉实财富.公募基金投顾业务:从试点走向常规——投资者回报白皮书系列研究报告之实践篇[R].(2024-06-03).
- [4]赵心怡.券商基金投顾最新数据曝光:三年从“0”走向千亿.2023,4(24):44-50.
- [5]魏智敏,许莎雯,廖晨曦,等.基金投顾业务发展模式研究.(2023).
- [6]秦燕玲.《投顾业务的全球实践与中国展望》研究报告:54家已展业投顾试点机构管理资产规模近1200亿.2024.
- [7]中国证券报.从“0”到“N”基金投顾业务五年“进化论”.2024,10(30):31-38.
- [8]清华大学五道口金融学院.《智能投顾发展现状及趋势研究报告(2020)》发布.北京:清华大学出版社,2021.
- [9]吴雨其.基金投顾步入第五年,未来发展趋势将如何?“首席买方财富50人”首场访谈.(2024-01-31).
- [10]葛音,毛慧,司瑶瑶.基金投顾业务面临新挑战——法规体系持续完善.北京:汉坤律师事务所,2024.
- [11]方强,孟醒,明朗.“基金投顾”试点背景下的券商财富管理转型[J].银行家,2020,(03):84-87.
- [12]徐逸楠,张璇.财富管理转型背景下券商发展基金投顾业务策略研究[J].吉林金融研究,2022,(03):29-32+37.