头豹
LeadLeo
400-072-5588

头豹研究院 | 金融行业系列深度研究

2019 年
中国互联网财富管理行业深度报告

行业走势图



金融研究团队

彭琪瑶　　分析师

邮箱：cs@leadleo.com

相关热点报告

- 金融系列深度研究——2020 年区块链钱包行业概览
- 金融科技系列深度研究——2019 年中国金融科技行业深度报告
- 宏观政策系列研究报告——2019 年中国金融产业政策分析概览

报告摘要

财富管理是指以客户为中心，从客户需求出发，根据客户的风险收益特征向客户提供现金储蓄及管理、投资组合管理、保险规划、信托服务、遗产规划、离岸资产管理、不动产管理等专业化、定制化服务。互联网财富管理则是通过数字化、智能化的互联网平台为客户提供财富管理服务。2014 年至 2018 年，中国互联网财富管理行业市场规模由 18,597.3 亿元增长至 58,675.1 亿元，年复合增长率为 33.2%。未来五年，预计中国互联网财富管理行业将呈现稳定增长的趋势，平台差异化发展及行业监管体系逐渐完善将促进互联网财富管理行业进一步发展。

热点一：平台差异化发展趋势加强

随着中国经济平稳发展、高净值人群数量及其可投资资产总额的持续增加和金融投资环境的不断完善，客户对互联网财富管理服务质量的要求日益提升，平台差异化发展渐成趋势。互联网财富管理以客户为中心，标准化的产品和服务难以满足高净值客户的差异化需求，促使互联网财富管理平台从客户方面、产品方面及服务方面实现差异化。

热点二：行业监管体系逐渐完善

自动驾驶网络作为首个行业级别全方位智能网络 AI 管控平台，将具备网络全生命周期自动化、以用户体验为中心、行业使能等特点，**可广泛服务于各行业 To B 端细分应用场景。**各类行业产业链上中下游企业可基于该平台共同完成问题解决、产品开发、技术实验、效果验证等流程，不受网络接入、选择、故障限制。

热点三：互联网理财用户规模不断扩大

中国互联网基础设施建设不断优化升级，互联网提速降费政策稳步推进，推动移动互联网接入流量高速增长，进一步扩大网络覆盖范围。随着移动互联网场景不断丰富，手机上网用户的信息安全环境得到进一步改善，用户体验不断提升，进一步促进移动互联网用户规模的持续扩大。

目录

1 方法论 5

1.1 研究方法 5

1.2 名词解释 6

2 中国互联网财富管理行业市场综述 8

2.1 互联网财富管理定义及分类 8

2.2 中国互联网财富管理行业发展历程 9

2.3 中国互联网财富管理行业外部环境分析 12

2.3.1 政策环境 12

2.3.2 经济环境 12

2.3.3 社会环境 14

2.3.4 技术环境 15

2.4 中国互联网财富管理行业智能投资顾问模式 16

2.4.1 智能投资顾问定义 16

2.4.2 智能投资顾问服务流程 17

2.4.3 智能投资顾问分类 18

2.4.4 智能投资顾问产品案例分析 19

2.5 中国互联网财富管理行业产业链分析 21

2.5.1 上游分析 22

2.5.2 中游分析 25

2.5.3 下游分析 26

2.6 中国互联网财富管理行业市场规模 28

3 中国互联网财富管理行业驱动及制约因素分析 29
3.1 中国互联网财富管理行业驱动因素 29
3.1.1 互联网理财用户规模不断扩大 29
3.1.2 财富管理需求增大及投资环境不断改善 30
3.1.3 “互联网+”推动互联网财富管理行业进一步发展 31
3.2 中国互联网财富管理行业制约因素 32
3.2.1 行业监管趋严 32
3.2.2 财富管理价值尚未实现 33
4 中国互联网财富管理行业政策及监管分析 34
5 中国互联网财富管理行业市场趋势分析 37
5.1 平台差异化发展趋势 37
5.2 行业监管体系完善趋势 39
6 中国互联网财富管理行业投资风险分析 40
7 中国互联网财富管理行业竞争格局分析 41
7.1 中国互联网财富管理行业竞争格局概述 41
7.2 中国互联网财富管理行业企业排名前 10 位 42
7.3 中国互联网财富管理行业投资企业推荐 43
7.3.1 浙江挖财科技有限公司 43
7.3.2 杭州铜板街互联网金融信息服务有限公司 45
7.3.3 上海利得金融服务集团有限公司 47

图表目录

图 2-1 互联网财富管理分类（按平台参与者类型分类）.....8
图 2-2 中国互联网财富管理行业发展历程.....9
图 2-3 中国个人可投资资产总额，2014-2018 年.....13
图 2-4 财富管理资产配置金字塔.....13
图 2-5 中国资产管理业务总规模，2014-2018 年.....15
图 2-6 传统投资顾问与智能投资顾问对比.....17
图 2-7 智能投资顾问服务流程.....18
图 2-8 “AI 投”投资组合资产配比简介，2019 年 11 月 27 日.....20
图 2-9 “AI 投”客户风险偏好等级分布，2019 年 11 月 27 日.....21
图 2-10 “中银慧投”投资组合资产配比简介，2019 年 11 月 27 日.....21
图 2-11 中国互联网财富管理行业产业链.....22
图 2-12 中国公募基金部分产品介绍，截至 2018 年 12 月.....23
图 2-13 中国私募基金部分产品介绍，截至 2018 年 12 月.....23
图 2-14 中国证券理财部分产品介绍，截至 2018 年 12 月.....24
图 2-15 互联网财富管理平台服务流程简介.....26
图 2-16 中国高净值人群数量，2014-2018 年.....26
图 2-17 中国高净值人群持有可投资资产规模，2014-2018 年.....27
图 2-18 高净值客户财富管理目标，2019 年.....28
图 2-19 中国互联网财富管理行业市场规模（以资产规模计），2014-2023 年预测 29
图 3-1 中国互联网理财用户规模及网民使用率，截至 2019 年 6 月.....30
图 3-2 中国公募及私募基金规模，2014-2018 年.....31

图 3-3 高新科技与财富管理相结合促进互联网财富管理发展.....32
图 3-4 余额宝资金规模，2014-2018 年.....33
图 4-1 中国互联网财富管理行业相关政策.....36
图 5-1 平台差异化发展趋势.....37
图 5-2 互联网财富管理行业监管体系完善趋势.....39
图 6-1 中国互联网财富管理行业投资风险分析.....41
图 7-1 中国互联网财富管理行业企业排名前 10 位，2018 年.....42
图 7-2 挖财融资历程介绍.....43
图 7-3 铜板街部分运营数据，截至 2019 年 7 月.....45
图 7-4 利得金融风险控制体系.....47

1 方法论

1.1 研究方法

头豹研究院布局中国市场，深入研究 10 大行业，54 个垂直行业的市场变化，已经积累了近 50 万行业研究样本，完成近 10,000 多个独立的研究咨询项目。

- ✓ 研究院依托中国活跃的经济环境，从互联网、金融、大数据等领域着手，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。

- ✓ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。

- ✓ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。

- ✓ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

- ✓ 头豹研究院本次研究于 2019 年 12 月完成。

1.2 名词解释

- **直销银行**：一种新型银行运作模式，银行不设营业网点、不发放实体银行卡，将所降低的运营成本用以为客户提供更具竞争力的存贷款价格及手续费率，客户则主要通过电话、电子邮件、移动端等渠道获取银行产品和服务。
- **七日年化收益率**：将货币基金过去七天中每天收益率的平均值进行年化后得出的数据，用于表示基金在过去七天的盈利水平。
- **活期存款利率**：存款利率是一段时期内所获利息与存款金额的比率，而活期存款利率则是客户可随时存取款的活期存款业务所产生的利率，通常低于同期定期存款利率。
- **金交所**：地方金融资产交易所，是各地方政府批准设立的金融资产交易服务平台，主要提供基础资产交易、资产收益权转让和信息咨询等服务。
- **资金池**：将资金像蓄水池一般汇集起来用于集资、房地产、保险等投资，资金募集端拥有资金的掌控与分配权，易引发资金挪用、违法投资、卷款潜逃等风险。
- **现代投资组合理论**：将概率论及线性代数应用于证券投资组合的研究，由美国纽约市立大学巴鲁克学院经济学教授马科维茨提出。该理论主要研究方向为如何化解或分散投资风险。
- **机器学习**：人工智能技术的核心科学，通过研究计算机模拟人类的学习行为，不断优化改善计算机算法及程序。
- **指数基金**：以沪深 300 指数、标普 500 指数等特定指数为标的指数，并以该指数的成分股为投资对象的基金产品。
- **FOF**：Fund of Funds，即基金中的基金，以基金为投资标的进行投资的基金。
- **ETF**：Exchange Traded Fund，即交易型开放式指数基金，是既可在二级市场按市

场价格进行交易，亦可向基金管理公司申购或赎回份额的基金。

- **兑付危机：**债务人不能按时付款，造成债权人无法收回投资，从而影响社会和金融市场稳定的行为。
- **爆雷：**多用于 P2P 平台未能偿付投资人本金利息，从而出现的平台停业、清盘、倒闭等问题。
- **长尾用户：**统计学正态分布曲线中间突出的部分叫“头”，两边平缓的部分则叫“尾“。中高净值用户对互联网财富管理服务的大量需求会集中在头部，而普通用户对互联网财富管理服务零散的、少量的需求则分布在尾部。由于普通用户数量庞大，在需求曲线上形成一条长“尾巴”，遂名为长尾用户。

2 中国互联网财富管理行业市场综述

2.1 互联网财富管理定义及分类

财富管理是指以客户为中心，从客户需求出发，根据客户的风险收益特征向客户提供现金储蓄及管理、投资组合管理、保险规划、信托服务、遗产规划、离岸资产管理、不动产管理等专业化、定制化服务。互联网财富管理则是通过数字化、智能化的互联网平台为客户提供财富管理服务。

互联网财富管理根据平台参与者类型可划分为互联网电商财富管理平台、传统金融机构线上平台和互联网金融平台等类型（见图 2-1）。

图 2-1 互联网财富管理分类（按平台参与者类型分类）

	互联网电商财富管理平台	传统金融机构线上平台	互联网金融平台
参与者	互联网电商、社交平台等	银行、证券公司、基金公司、保险公司等	互联网金融企业
特点	➢ 用户数量及流量优势 ➢ 知名度高且安全可靠性高 ➢ 一站式金融理财服务	➢ 客户群体广 ➢ 获客方式以线下渠道为主 ➢ 金融实力强	➢ 多元化财富管理服务 ➢ 客户粘性大
代表企业	腾讯理财通、蚂蚁财富、SUNING苏宁金融	中国银行 BANK OF CHINA、CMS 招商证券	陆金所LU.com、天天基金网 www.1234567.com.cn 东方财富旗下基金平台

来源：企业官网，头豹研究院编辑整理

（1）互联网电商财富管理平台：由互联网电商、社交平台建立的互联网财富管理业务平台，如蚂蚁财富、京东财富、苏宁金融、腾讯理财通等。互联网电商拥有巨大的用户数量及流量优势，可通过布局互联网财富管理实现客户流量转化以获取多元化业务收入。互联网电商财富管理平台知名度高且安全可靠性高，其产品覆盖全面，并可提供全程指导和咨询、后期理财跟踪及理财教育等一站式金融理财服务。

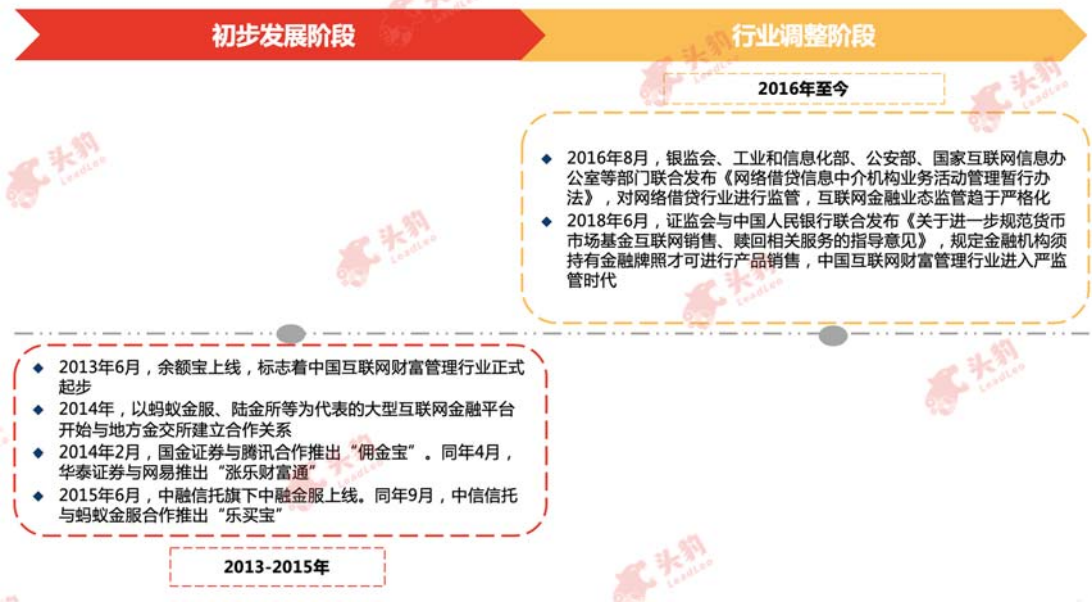
（2）传统金融机构线上平台：是银行、证券公司、基金公司、保险公司等传统金融机构自身业务的线上化拓展。由于其获客方式仍以线下渠道为主，因此需要大量线下财富管理服务人员。传统金融机构线上平台金融实力强，通过布局直销银行、金融超市等方式开展互联网财富管理业务。

（3）互联网金融平台：由互联网金融企业或金融类互联网平台业务升级转型而成的互联网财富管理业务平台，如平安集团旗下陆金所、东方财富旗下天天基金等。互联网金融平台拥有互联网金融业务客户群体，可为客户提供多元化综合财富管理服务，并可通过不断挖掘客户财富管理需求，实现交叉销售以提升客户粘性。

2.2 中国互联网财富管理行业发展历程

中国互联网财富管理行业起步晚，发展至今可分为初步发展阶段和行业调整阶段（见图 2-2 **图 2-2**）：

图 2-2 中国互联网财富管理行业发展历程



来源：头豹研究院编辑整理

（1）初步发展阶段（2013-2015 年）

2013 年 6 月，蚂蚁金服旗下货币基金余额宝上线，标志着中国互联网财富管理行业正

式起步。余额宝具备银行活期存款操作简单、门槛低、零手续费及随时存取的特点，同时还拥有高收益率的优势，上线后其七日年化收益率一度突破 6%，远超银行 0.35%的活期存款利率。截至 2013 年底，余额宝用户数达到 4,303 万人，资金规模为 1,853.4 亿元，助力其基金管理人天弘基金在 2013 年中国基金公司管理规模排行榜中由第 16 位跃居第 2 位。余额宝的出现推动了中国互联网理财教育的普及，促使互联网金融平台数量持续增加，促进了中国互联网财富管理行业的发展。

2014 年，以蚂蚁金服、度小满理财（原“百度理财”）、陆金所、京东金融、苏宁金融等为代表的大型互联网金融平台陆续开始与地方金交所建立合作关系，相继在平台上线金交所旗下定向融资工具、收益权转让、理财计划等理财产品，产品数量多且份额大，金交所与互联网金融平台的合作进一步推动了互联网财富管理行业的发展。

2014 年 2 月，国金证券与腾讯合作推出的互联网金融产品“佣金宝”上线，以万分之二的超低佣金费率及手机移动端极速开户流程，吸引了大量客户。同年 4 月，华泰证券与网易合作推出的移动理财服务终端“涨乐财富通”上线，标志着证券公司财富管理业务开始向互联网化转型。

2015 年 6 月，中融信托旗下互联网金融平台中融金服上线，在为投资者提供安全便捷的理财产品的同时，也可解决高端理财产品流动性差的问题。2016 年 9 月，中信信托与蚂蚁金服合作推出的消费信托理财产品“乐买宝”，以高收益率迅速吸引大量投资者进行购买。信托公司的互联网化转型，拓展了互联网财富管理行业服务内容与范围，推动中国互联网财富管理行业不断发展。

中国互联网财富管理行业在实现高速发展的同时，监管机构对互联网财富管理制度的制定与修订逐渐落后于产品创新的速度。**互联网财富管理行业缺乏管理机构及监管条例，平台成立门槛低，造成市场上互联网财富管理平台水平良莠不齐。部分互联网财富管理平台存在**

资金池现象，导致风险隔离不充分，对于风控体制不健全、风险承担能力弱的互联网财富管理平台而言，兑付危机发生可能性大。2015 年 7 月，中国人民银行等十部委联合发布《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，正式确立互联网金融业态监管框架，落实监管机构的监管责任，明确互联网基金销售、互联网保险等互联网金融主要业态的业务边界，推动中国互联网财富管理行业迈入行业调整阶段。

（2）行业调整阶段（2016 年至今）

由于 P2P 网络借贷平台出现自融、风控体制不健全等问题，导致 P2P 平台出现提现困难、失联等爆雷现象。同时，网络借贷行业因暴力催收、裸贷风波等问题时常登上新闻头条引起全民关注，部分网络借贷平台涉嫌集资诈骗，对同为互联网金融业态的互联网财富管理行业造成极大的负面影响。2016 年 8 月，原银监会、工业和信息化部、公安部、国家互联网信息办公室等部门联合发布《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》，对网络借贷行业进行监管，规范网络借贷机构业务活动开展，标志着中国政府对整个互联网金融业态监管趋于严格化。

2018 年 4 月，互联网金融风险专项整治工作领导小组办公室下发《关于加大通过互联网开展资产管理业务整治力度及开展验收工作的通知》，将依托互联网以发行销售各类资产管理产品等方式公开募集资金的行为明确为非法金融活动，同时指出互联网资管业务属于特许经营业务，未取得金融牌照不得从事该业务。此政策表明地方金交所理财产品存在合法依据缺失的现象，并限制地方人民政府、金融办批复资管机构资管产品的权利。同年 5 月，证监会起草的《关于规范证券公司借助第三方平台开展网上开户交易及相关活动的指导意见》开始在券商业界征求意见，对券商互联网平台业务进行限制。

2018 年 6 月，证监会与中国人民银行联合发布《关于进一步规范货币市场基金互联网销售、赎回相关服务的指导意见》，规定金融机构必须持有金融牌照才可作为销售主体，设

定 T+0 快速赎回限额不高于 1 万元，且只有具备基金销售牌照的银行可进行垫资。该政策的发布，限制了金融机构尤其是基金公司和基金销售公司业务的开展，对基金等理财产品销售、赎回行业进行规范化调整，中国互联网财富管理行业进入严监管时代。

2.3 中国互联网财富管理行业外部环境分析

2.3.1 政策环境

中国政府发布多项扶持及监管政策，促使资产管理市场监管体系逐步完善，进一步推动互联网财富管理行业规范化发展。2018 年 4 月，中国人民银行、银保监会、证监会、外汇局联合发布资管行业的顶层设计《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》（以下简称“资管新规”），资管新规提出对行业中的不规范行为进行彻底整治，规范金融机构资产管理业务，对金融产品分类、合格投资者认定、非标资产认定、杠杆水平、数据报送和信息披露等方面制定统一监管标准，以有效防范和控制金融风险、引导社会资金流向实体经济、支持经济结构调整和转型升级。

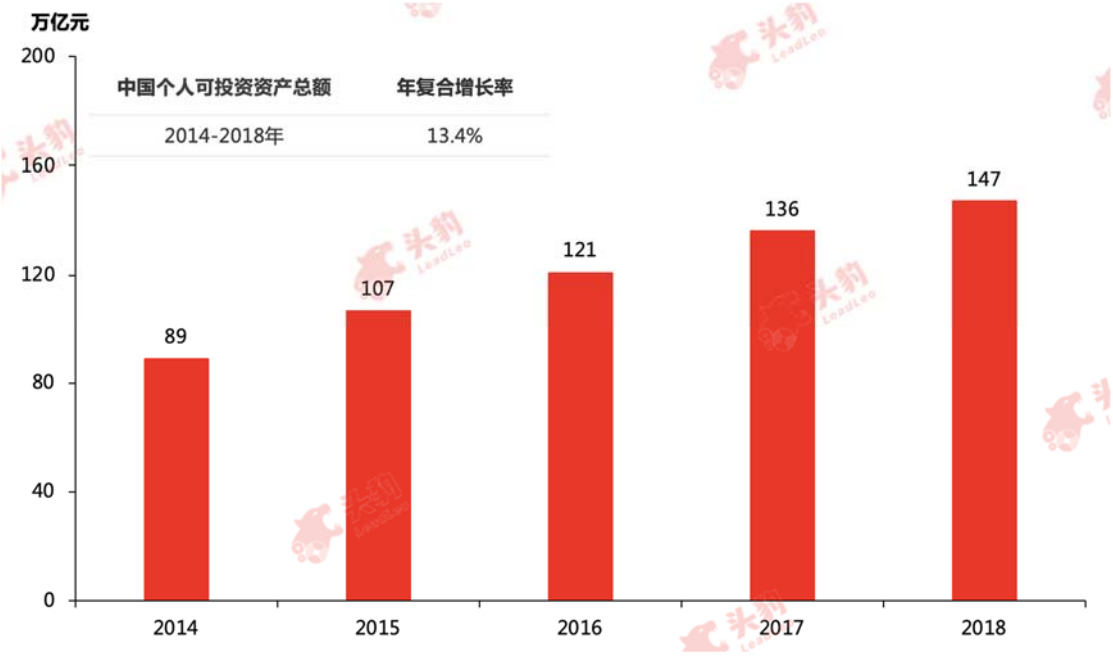
资管新规的颁布对互联网财富管理行业影响极大：（1）资管新规对保本保收益理财产品进行限制，打破刚性兑付，实现非保本理财产品净值化管理，促使固定收益类理财产品数量大幅上升；（2）资管新规要求各理财产品实行单独管理、单独建账、单独核算，以规范资金池业务、降低期限错配风险，促使理财产品的投资标的及结构发生改变，理财周期也将逐渐拉长，进一步规范与优化行业的发展。

2.3.2 经济环境

中国经济保持稳中有升的发展态势，居民收入水平持续提高，个人理财意识及需求不断增强，中国互联网财富管理行业发展空间广阔。据中国建设银行发布的《建行私人财富报告》

数据，中国个人可投资资产总额从 2014 年的 89 万亿元增长至 2018 年的 147 万亿元，年复合增长率为 13.4%（见图 2-3）。伴随中国房地产市场调控及居民投资理财观念的普及，中国居民资产配置逐渐由以房地产为主的非金融资产向金融资产转移，而居民金融资产配置需求的提升促进财富管理行业理财服务的优化。

图 2-3 中国个人可投资资产总额，2014-2018 年



来源：中国建设银行，头豹研究院编辑整理

伴随着中国居民个人可投资资产规模的不断扩大，居民对财富管理的需求不断提升。由于居民消费水平、收入水平、风险偏好等方面存在差异，居民对财富管理具有不同层次的需求（见图 2-4）。财富管理需求金字塔中，塔基为低风险及低回报率的理财产品，如银行存款、货币基金等现金管理类理财产品。金字塔层级越往上，相对应的财富管理投资风险及回报率越高，如外汇、期货等另类投资波动性高及平均回报率均较高。互联网财富管理行业以客户为中心，根据客户的风险偏好、收益偏好等条件为客户提供相匹配的财富管理服务，满足不同客户多样化的财富管理需求。

图 2-4 财富管理资产配置金字塔



来源：头豹研究院编辑整理

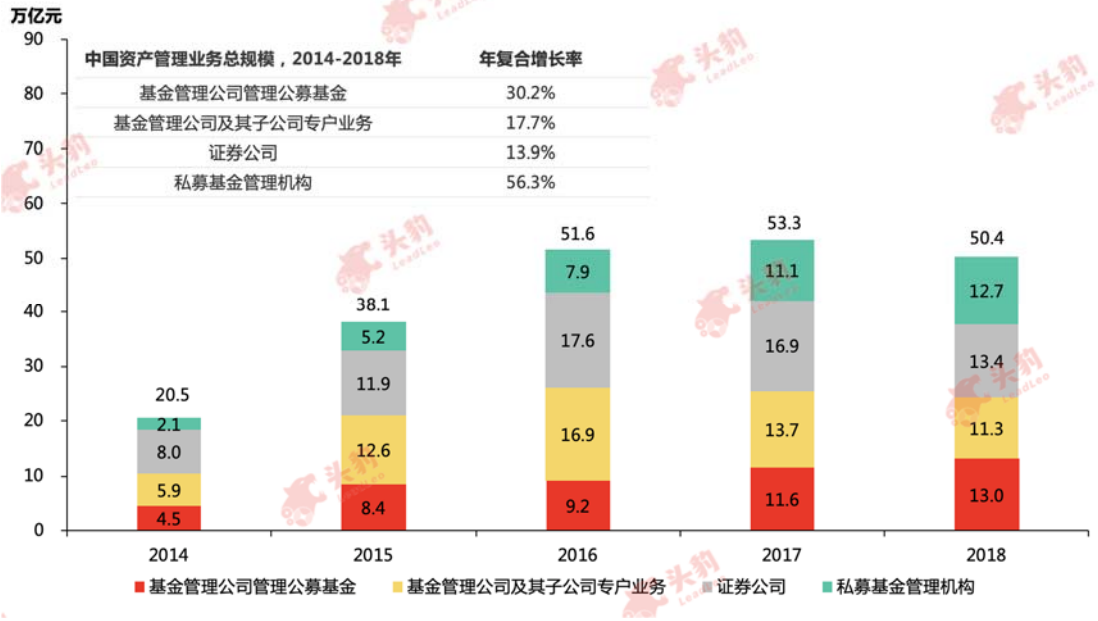
2.3.3 社会环境

中国互联网技术发展迅速，互联网使用规模日益扩大，促使互联网财富管理行业不断发展。2019 年 3 月，十三届全国人大二次会议通过《2019 国务院政府工作报告》，提出持续推进互联网普及工作，并推动网络提速降费，支撑经济高质量发展。据中国互联网络信息中心发布的第 44 次《中国互联网发展状况统计报告》数据，截至 2019 年 6 月，中国网民规模达 8.5 亿，同比增长 5,283 万人，互联网普及率达 61.2%，同比上升 3.5%。互联网的普及为财富管理行业实现多渠道化、数字化及智能化发展奠定了基础，促进了互联网财富管理行业市场规模的扩大。

中国投资环境日益改善，可供投资的产品类型逐渐丰富、各类资管计划日益成熟，为中国居民营造良好的财富管理氛围。中国政府大力推进多层次资本市场的建设，加强对财富管理行业多维度的监管，重视对投资者合法权益的保护，促使中国居民财富管理规模逐渐扩大。据中国证券投资基金业协会数据，中国资产管理业务总规模由 2014 年的 20.5 万亿元增长至 2018 年的 50.4 万亿元，年复合增长率为 25.2%，其中私募基金管理机构资产管理业务规模年复合增长率达 56.3%（见图 2-5）。随着互联网的普及与投资环境的不断改善，为中

国居民实现财富管理互联网化提供便利，促使中国互联网财富管理行业的发展。

图 2-5 中国资产管理业务总规模，2014-2018 年



来源：中国证券投资基金业协会，头豹研究院编辑整理

2.3.4 技术环境

随着互联网技术的不断发展，中国移动互联网迅速普及，推动用户行为的线上化发展，用户线上访问的商品信息、视频信息、位置信息等均被完整记录并形成数据库。以腾讯、百度及阿里巴巴为例，腾讯凭借社交和游戏软件获取用户的行为和娱乐数据；百度通过用户搜索的关键词、访问的网页等信息获取用户关心的热点及需求等方面数据；阿里巴巴则通过记录用户在淘宝及天猫上浏览、购买相关商品的行为，获取用户消费喜好等数据。互联网财富管理平台可通过收集并分析用户的行为数据，构建用户行为模型及用户画像，以推动产品迭代、驱动产品决策、实现精准营销、提供定制服务。

互联网财富管理是互联网技术和财富管理行业的结合，互联网技术的发展为财富管理行业拓展新渠道，财富管理行业逐渐实现以线上渠道为主，多渠道协同经营的模式，产品和服务逐渐由标准化、同质化转变为个性化、定制化。互联网财富管理行业运用智能数据分析等

技术对传统金融行业所提供的产品、服务进行革新，以接近零成本的价格进行信息知识传递，从而促使互联网财富管理行业平均可变成本不断下降。互联网财富管理行业运用大数据等智能化金融分析工具深挖传统金融机构难以覆盖的小微客户的潜在理财需求，并不断研发满足客户个性化金融需求的产品和服务，可提高消费者效用，促进互联网财富管理行业进一步发展。以数字化资产配置为例，数字化资产配置以马科维茨的现代投资组合理论为基础，根据客户自身的理财需求，通过算法和产品搭建数据模型，完成传统模式中由人工提供的理财顾问服务，以提高资产配置效率、降低人工成本，为客户提供更便捷可靠的财富管理服务。

2.4 中国互联网财富管理行业智能投资顾问模式

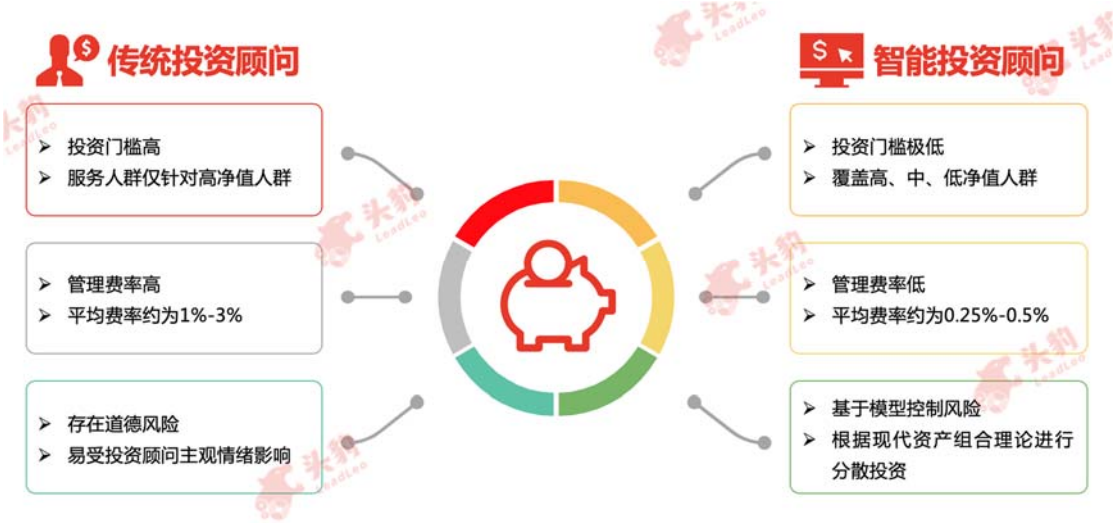
2.4.1 智能投资顾问定义

智能投资顾问，即机器人投资顾问，是财富管理机构向客户推出基于互联网技术的财富管理模式，是当前互联网财富管理行业的主流模式。智能投资顾问是虚拟机器人通过云计算、大数据、智能算法等技术所搭建的数据模型，以客户的理财需求为基础，结合马科维茨提出的现代投资组合理论，为客户提供适配的财富管理服务。智能投资顾问通过在线调查问卷、风险测评等方式获取客户财务状况、投资目标、投资期限、家庭收入、风险偏好和投资偏好等方面信息，从而通过平台数据模型和算法为客户提供个性化、定制化的财富管理服务。

客户进行投资理财时可选择的投资策略主要分为主动投资和被动投资：(1) 主动投资是投资者通过主动寻找市场上证券的定价偏差以实现最大投资收益的策略，如量化对冲基金等；（2）被动投资是投资者以长期收益为目标购买投资产品的策略，如 ETF、分级基金等。智能投资顾问主要采用被动投资策略，关注各市场的整体表现情况，从而获取系统性风险补偿，即以市场波动性收益为目标的长期投资策略。中国智能投资顾问投资标的多为 ETF 及公募基金，部分智能投资顾问投资范围也包含大宗商品、黄金等产品。

与传统人工投资顾问相比，发展智能投资顾问的优势主要体现在成本、覆盖人群、专业性等方面：（1）智能投资顾问通过大数据及机器算法服务客户，可降低机构聘请人工分析师的高昂成本，均摊成本亦随着客户群体的增大而减小；（2）智能投资顾问投资门槛低，起投金额小，可满足长尾用户需求；（3）智能投资顾问依据现代投资组合理论，通过对大数据进行量化分析以严格控制风险、赚取市场平均收益，减少人为投机心理（见图 2-6）。

图 2-6 传统投资顾问与智能投资顾问对比



来源：头豹研究院编辑整理

2.4.2 智能投资顾问服务流程

智能投资顾问服务流程包括客户分析、大类资产配置、投资组合选择、投资交易执行、投资组合再平衡、投资组合分析等步骤（见图 2-7）：

（1）客户分析：对客户的财务状况、风险偏好、实际风险承受能力、预期收益等信息进行收集并分析。

（2）大类资产配置：根据现代投资组合理论，投资者在可得到的各种可能的投资组合中，存在最优投资组合。智能投资顾问根据该原理建立了分散化投资组合，并依据不同的商业模式及投资范围对资产配置进行优化。

（3）投资组合选择：将客户分析得出的风险偏好参数与大类资产配置的预期收益结果

进行匹配，选择出与客户风险偏好相对应且符合投资适当性的投资组合。投资组合选择多分为两类：①根据风险等级选择不同的投资组合；②根据投资风格选择不同的投资组合。

（4）投资交易执行：客户选择投资组合后执行投资交易指令。

（5）投资组合再平衡：当市场趋势及市值发生变化，或投资组合偏离目标资产配置时，可进行投资组合再平衡以实现资产配置的重新调整。

（6）投资组合分析：为专业客户提供包括投资组合业绩说明、组合描述性统计分析、业绩归因、风险因子分析等信息。

图 2-7 智能投资顾问服务流程



来源：头豹研究院编辑整理

2.4.3 智能投资顾问分类

中国智能投资顾问根据运营主体可划分为独立第三方财富管理机构、传统金融机构及互联网巨头企业三种类型：

（1）独立第三方财富管理机构，多为以技术驱动的智能投资顾问初创企业和互联网金融企业，如以蓝海智投、弥财为代表的智能投资顾问平台于 2015 年起陆续上线，是中国首批智能投资顾问企业。两家智能投资顾问企业投资标的均以海外 ETF 基金为主，目标客户多为有海外置产需求群体，引导客户开立美股账户进行交易。相比人工投资顾问费率，蓝海

智投咨询费约为所管理资产的 0.5%，而弥财则以零咨询费获取大量客户。

（2）在传统金融机构中，招商银行于 2016 年推出“摩羯智投”，银行系智能投资顾问业务随之陆续上线，以投资中国基金组合为主。相比初创企业及互联网企业，传统金融机构拥有庞大的客户群体、海量的金融数据、丰富的产品研发及销售经验，可通过算法构建用户画像实现精准营销。

（3）互联网巨头企业，凭借其自身流量及技术优势，吸引大量客户进行投资，如京东智投、同花顺 iFinD 等。

2.4.4 智能投资顾问产品案例分析

2018 年 4 月出台的资管新规首次将智能投资顾问产品服务纳入监管范围，推动智能投资顾问行业的健康发展。中国智能投资顾问行业仍处于早期发展阶段，各机构推出的智能投资顾问产品在产品投资标的、投资策略、风险揭示等方面不尽相同。以工商银行智能投资顾问“AI 投”和中国银行的“中银慧投”为例，此两款产品在客户画像及投资组合选择等方面均存在差异。

客户画像方面：

（1）“AI 投”起购金额为 10,000 元，投资期限分为 1 年以内、1-3 年及 3 年以上，投资风险等级分为 1-5 级，风险等级随数值增加而增大。客户选定可承受投资风险等级及投资期限后，“AI 投”通过智能投资模型分析股市、债市等各类市场形势，为客户推荐适配的基金投资组合方案，客户点击“一键投资”即可完成基金组合购买。当市场投资形势或基金组合市值发生变化时，“AI 投”将进行投资组合再平衡，重新计算并建议客户调整基金组合，客户可通过“一键调仓”完成基金组合调整。客户通过“AI 投”以低门槛及低费率可获得专业化投资顾问服务及资产配置方案，大幅降低投资的时间成本及机会成本，提升投资效率。

（2）“中银慧投”投资起点为 10,000 元，客户需通过回答 10 道问卷调查题目的形式，选择 1 年以内、1-3 年或 3 年以上投资期限等信息。“中银慧投”根据客户的风险承受能力及投资期限等选择，将客户分为 C1-C5 五类风险偏好等级，并运用智能算法、投资组合优化模型等，为客户提供相匹配的资产配置建议。“中银慧投”提供定制智能组合和存量资产诊断等服务：①定制智能组合服务可结合客户风险偏好及流动性偏好，为客户构建智能化基金组合；②存量资产诊断服务可对客户的存量资产进行智能化诊断，并为客户提供资产配置优化建议。

投资组合选择方面：

（1）“AI 投”针对客户不同的风险偏好等级与投资期限，可为客户提供 15 个投资组合。随着风险等级及投资期限的增加，货币类基金在投资组合中所占比例逐渐减小，而股票类高风险高收益的基金占比逐渐增大。如风险等级为 1 级且投资期限在 3 年以上的投资组合中，货币类低风险基金于 2019 年 11 月 27 日在投资组合中占比为 55.48%，而股票类高风险基金占比为 8%。而在风险等级为 5 级且投资期限同为 3 年以上的投资组合中，货币类基金占比为 22.49%，而股票类基金占比为 50.62%（见图 2-8）。

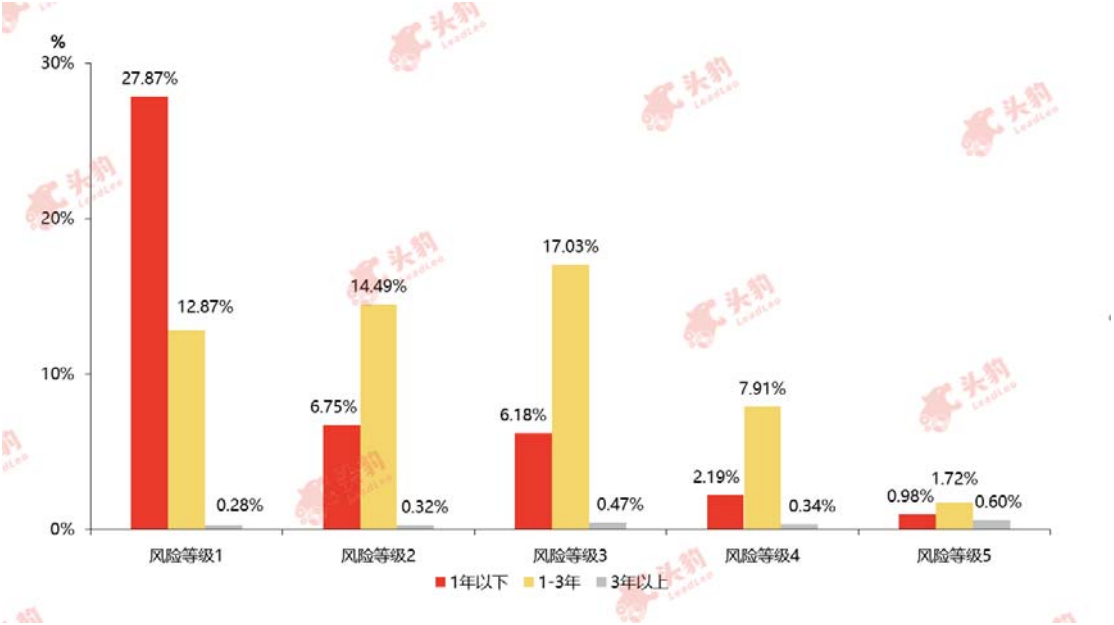
图 2-8 “AI 投”投资组合资产配比简介，2019 年 11 月 27 日

风险等级	1			2			3			4			5		
投资期限	1年以下	1-3年	3年以上	1年以下	1-3年	3年以上	1年以下	1-3年	3年以上	1年以下	1-3年	3年以上	1年以下	1-3年	3年以上
货币类	61.39%	58.42%	55.48%	55.72%	53.32%	50.40%	35.55%	31.92%	34.26%	34.86%	32.37%	27.14%	29.70%	31.15%	22.49%
固定收益类	30.57%	30.46%	30.40%	30.46%	30.31%	30.24%	30.04%	29.69%	29.90%	19.62%	19.82%	19.97%	14.61%	14.74%	14.85%
另类及其他	5.06%	5.04%	5.03%	5.00%	5.06%	5.07%	9.95%	9.94%	4.94%	9.85%	9.97%	9.92%	9.70%	4.88%	9.90%
股票类	2.37%	5.39%	8.00%	8.06%	10.44%	13.03%	23.57%	26.21%	28.70%	34.43%	35.61%	40.71%	44.58%	47.08%	50.62%
商品类	0.61%	0.69%	1.09%	0.76%	0.87%	1.26%	0.89%	2.24%	2.20%	1.24%	2.23%	2.26%	1.41%	2.15%	2.14%
模拟年化收益	4.30%	5.36%	6.33%	5.47%	6.40%	7.39%	8.47%	9.26%	10.33%	10.47%	10.78%	11.81%	12.14%	12.84%	13.05%
模拟最大回撤	0.76%	1.48%	1.85%	1.56%	3.19%	3.24%	4.60%	5.96%	7.41%	8.99%	9.93%	11.27%	13.75%	14.12%	15.16%

来源：工商银行，头豹研究院编辑整理

基于风险等级和投资期限维度，使用“AI 投”的客户多选择购买风险等级较低且投资期限短的基金组合。据工商银行“AI 投”数据显示，截至 2019 年 11 月 27 日，选择购买风险等级为 1 级且投资期限在 1 年以下的客户占比为 27.87%，而选择购买风险等级为 5 级且投资期限在 3 年以上的客户占比为 0.6%（见图 2-9）。

图 2-9 “AI 投”客户风险偏好等级分布，2019 年 11 月 27 日



来源：工商银行，头豹研究院编辑整理

（2）“中银慧投”根据风险等级及投资期限的不同，亦可为客户提供 15 个投资组合。“中银慧投”在低风险的投资组合中，主要配置固定收益类和现金管理类产品，大幅降低投资组合整体波动率。而在高风险投资组合中，“中银慧投”投资收益率较“AI 投”更高，如风险等级为 5 级且投资期限为 3 年以上的投资组合，“中银慧投”年化收益率为 13.73%，而“AI 投”则为 13.05%（见图 2-10）。

图 2-10 “中银慧投”投资组合资产配比简介，2019 年 11 月 27 日

风险等级	C1-保守型			C2-稳健型			C3-平衡型			C4-成长型			C5-进取型		
投资组合	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
投资期限	1年以下	1-3年	3年以上	1年以下	1-3年	3年以上	1年以下	1-3年	3年以上	1年以下	1-3年	3年以上	1年以下	1-3年	3年以上
现金管理类	18.18%	14.54%	11.87%	10.23%	10.16%	9.60%	5.38%	5.34%	5.24%	5.70%	5.28%	5.11%	5.20%	5.00%	4.80%
固定收益类	81.82%	85.46%	88.13%	59.85%	59.71%	59.35%	49.64%	45.43%	42.90%	37.59%	34.40%	32.29%	29.72%	25.08%	21.81%
权益投资类	0.00%	0.00%	0.00%	29.92%	30.13%	31.05%	36.36%	39.87%	42.40%	47.30%	50.15%	52.10%	55.48%	59.82%	62.89%
另类及其它	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	8.62%	9.36%	9.46%	9.41%	10.17%	10.50%	9.60%	10.10%	10.50%
模拟年化收益率	4.07%	4.10%	4.14%	6.87%	6.94%	6.99%	7.46%	7.51%	7.59%	8.42%	8.50%	8.92%	12.63%	13.25%	13.73%
模拟年化波动率	0.42%	0.44%	0.45%	5.19%	5.55%	5.73%	7.50%	8.25%	8.75%	10.38%	11.00%	11.48%	14.89%	15.98%	17.04%

来源：中国银行，头豹研究院编辑整理

中国智能投资顾问产品仍处于早期发展阶段，市场参与者众多，技术尚未成熟且整体智能化程度低。随着中国政府对互联网金融相关行业监管趋严及中国居民财富管理需求的提升，智能投资顾问市场未来发展空间广阔，将进一步推动互联网财富管理行业的发展。

2.5 中国互联网财富管理行业产业链分析

中国互联网财富管理行业产业链可分为上、中、下游三部分（见图 2-11）。产业链上游

参与主体为产品供应商，中游参与主体为互联网财富管理平台，下游涉及终端投资者。

图 2-11 中国互联网财富管理行业产业链



来源：头豹研究院编辑整理

2.5.1 上游分析

中国互联网财富管理行业产业链上游参与主体为产品供应商，主要为商业银行、基金公司、证券公司、保险公司等。

（1）商业银行：商业银行理财依托银行自身信用和渠道优势，面向的客户群体广、资金规模大。商业银行理财具有收益稳健、认购便利、刚性兑付等优势，正逐渐代替储蓄存款。**随着银保监会陆续批准中国建设银行、中国银行、中国农业银行、中国交通银行等设立理财子公司，商业银行将理财业务与信贷等传统业务分离，实现风险隔离的同时有助于提升银行理财业务的范围、专业性与灵活性，满足更多元化的财富管理需求。**

（2）基金公司：基金是具有特定用途的资金，是财富管理市场中最成熟的代客理财业务模式，基金公司则是为特定用途而管理和运作资金的机构或组织。按资金募集方式划分，

基金可分为公募基金和私募基金。

①公募基金：公募基金以公开的方式向社会公众投资者募集资金，是可通过电视、基金公司网站、银行代销等方式公开发行的投资基金。截至 2018 年 12 月，中国公募基金数量共计 5,626 只（见图 2-12），同比增长 16.2%，受益于股市和债市的驱动，股票基金和债券基金分别新增 136 只和 183 只。在基金数量扩容背景下，截至 2018 年 12 月，公募基金份额达到 128,969.4 亿份，同比增长 17.0%，公募基金产品供给量充足。其中，货币基金份额在公募基金总份额中的占比为 59%，货币基金所具备的流动性大、风险低等优势，吸引银行理财、券商资管计划等选择持有货币基金以协助流动性管理，促进货币基金的发展，进而推动公募基金进一步发展。

图 2-12 中国公募基金部分产品介绍，截至 2018 年 12 月

公募基金	数量（只）	份额（亿份）	净值（亿元）
封闭式基金	669	8,706.2	8,985.3
开放式基金-股票基金	927	7,716.9	8,244.6
开放式基金-混合基金	2,375	14,152.7	13,603.9
开放式基金-货币基金	347	76,150.9	76,178.1
开放式基金-债券基金	1,172	21,552.8	22,628.8
开放式基金-QDII基金	136	689.9	705.7
合计	5,626	128,969.4	130,346.4

来源：中国证券投资基金业协会，头豹研究院编辑整理

②私募基金：私募基金是以非公开的方式向少数投资者募集资金成立运作的投资基金。截至 2018 年 12 月，中国私募基金发行量共计 74,629 只（见图 2-13），同比增长 12.4%，实缴规模达 127,064.2 亿元，同比增长 14.5%，私募基金产品供给量充足。

图 2-13 中国私募基金部分产品介绍，截至 2018 年 12 月

私募基金	数量（只）	实缴规模（亿元）
私募证券投资基金	35,675	21,385.1
私募股权投资基金	27,175	78,014.1
私募创业投资基金	6,508	9,094.6
其他	5,271	18,570.4
合计	74,629	127,064.2

来源：中国证券投资基金业协会，头豹研究院编辑整理

（3）证券公司：证券公司是从事证券经营业务的非银行金融机构，证券公司通过其经纪业务积累了良好、稳定且广泛的客户基础。为满足投资者需求，证券公司为投资者提供无风险、低风险和高风险等不同级别的理财产品，打造全产品线。受 2018 年中国金融市场监管趋严冲击，截至 2018 年 12 月，证券公司理财产品数量为 19,740 只（见图 2-14），同比下降 13.2%，而资产管理规模为 133,569.3 亿元，同比上年资产规模减少 20.9%。证券公司理财产品发行数量受政府审批管制、产品投资范围、银证合作等因素影响，在监管趋严背景下，证券公司理财产品将实现规范化发展。

图 2-14 中国证券理财部分产品介绍，截至 2018 年 12 月

证券公司	产品数量（只）	资产规模（亿元）
集合计划	3,687	19,137.3
定向资管计划	15,229	109,937.5
专项资管计划	7	31.3
私募子公司私募基金	817	4,463.23
合计	19,740	133,569.3

来源：中国证券投资基金业协会，头豹研究院编辑整理

（4）保险公司：保险资产管理产品是以保险资产管理机构为管理人，由托管机构担任资产托管人，向投资者发售标准化产品以募集基金用于投资管理的金融工具。保险资产管理

产品按投资标的划分，可分为基础设施债权投资计划、不动产债权投资计划、股权投资计划等。保险资产管理产品具有长期资金来源和中长期资金优势，兼顾安全性的同时，依靠规模大、期限长的特点获取稳定收益。随着金融市场监管逐渐严格化，监管机构从保险资金运用和保险理财产品两方面加强了对保险资产管理产品的约束和管理，从资金运用范围与流程、风险管理、交易规范等方面做出规定，促进了保险公司资产管理业务规范有序发展。

上游理财产品的数量及份额对中游互联网财富管理平台产品数据库的范围具有直接影响，如上游供应的理财产品数量减少时，中游互联网财富管理平台在根据客户需求进行财富管理规划时可供选择的理财产品范围则相应减小，将制约财富管理服务实现收益最大化。

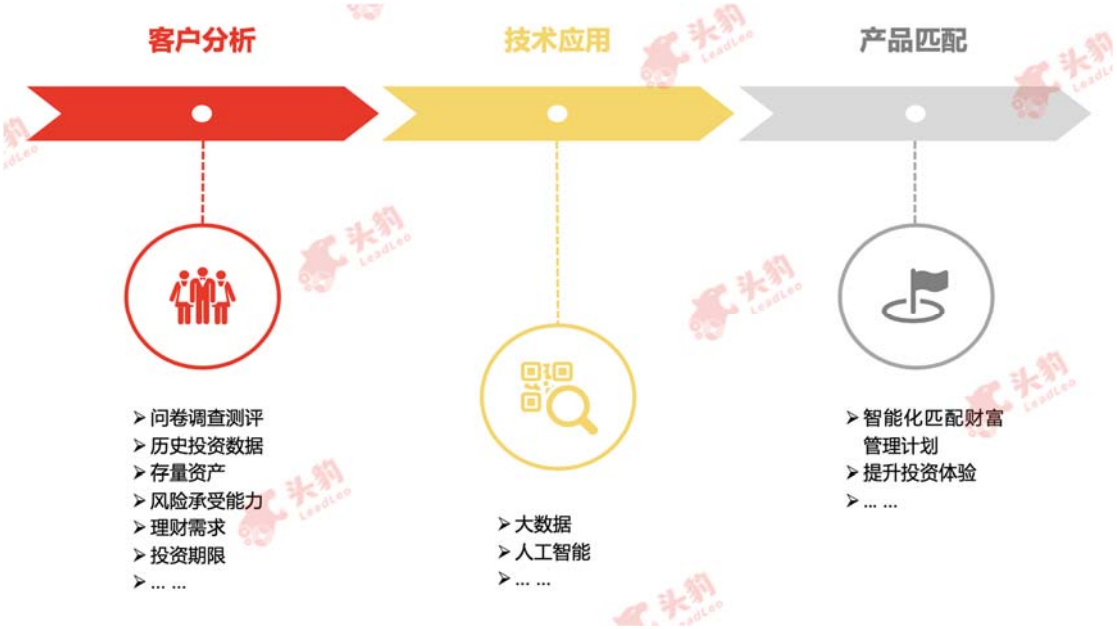
2.5.2 中游分析

中国互联网财富管理行业产业链中游参与主体为互联网财富管理平台，包括互联网电商财富管理平台、传统金融机构线上平台及互联网金融平台等。**互联网财富管理平台将上游产品供应商提供的银行理财、基金、证券资管、保险资管等各类产品在平台上线，并建立财富管理数据库及互联网金融超市，以便根据下游投资者投资偏好、投资标的、投资期限等需求进行定制化、个性化服务。**互联网金融超市，是依托互联网财富管理平台，将上游产品供应商所提供各类产品和服务进行有机整合，向下游投资者提供涵盖众多金融产品与增值服务的一体化经营方式。根据产品定位及中国投资者偏好，中国互联网金融超市多以理财类产品为主。

通过互联网财富管理平台，每个投资者拥有专属虚拟账户，平台数据库根据投资者的风险偏好类型、存量资产、投资标的、投资期限等信息，为投资者设计定制化财富规划并将投资者账户对接独立的产品平台（见图 2-15）。互联网财富管理平台向上游产品提供商收取平台费用，并向下游投资者收取交易手续费约为所管理资产 0.2%-0.5%，互联网财富管理

平台众多且竞争激烈，因此其议价能力低。

图 2-15 互联网财富管理平台服务流程简介

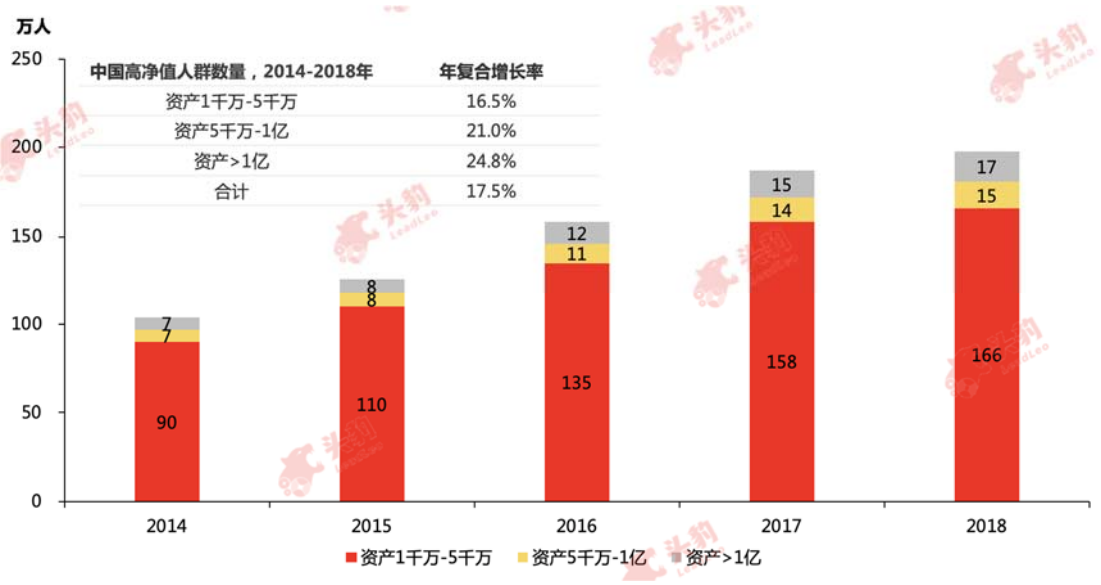


来源：头豹研究院编辑整理

2.5.3 下游分析

中国互联网财富管理行业产业链下游涉及终端投资者。**在互联网金融及普惠金融发展背景下，中国互联网财富管理下游终端投资者从少量高净值群体逐渐扩展到全客层群体，大幅提升了互联网财富管理的服务需求及潜在用户规模。**高净值投资者对互联网财富管理平台的要求更高，且财富管理需求更复杂。伴随中国经济不断发展及居民财富日益积累，中国高净值投资者人数不断增加。截至 2018 年底，中国高净值人群数量为 198 万人，同比增长 5.3%，2014 年至 2018 年的年复合增长率为 17.5%（见图 2-16）。

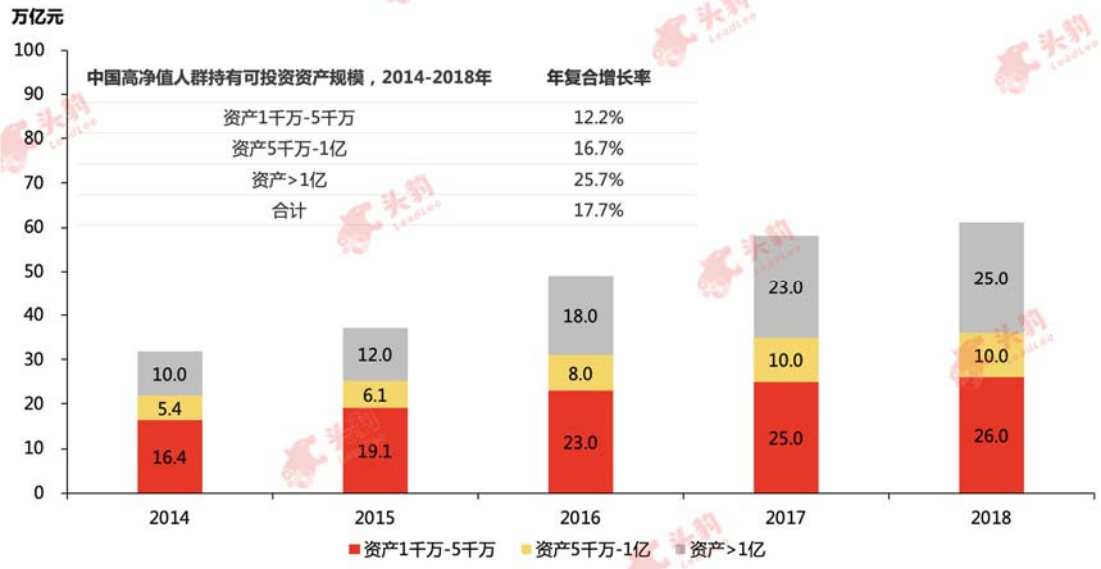
图 2-16 中国高净值人群数量，2014-2018 年



来源：招商银行，头豹研究院编辑整理

随着高净值人群数量的增加，中国高净值人群持有可投资资产规模持续增长。截至 2018 年底，中国高净值人群可投资资产规模为 61 万亿元，同比上涨 5.2%，过去五年的年复合增长率为 17.7%（见图 2-17）。中国高净值人群数量及持有可投资资产规模的增加，促使财富管理行业不断更新升级，推动互联网财富管理行业进一步发展。

图 2-17 中国高净值人群持有可投资资产规模，2014-2018 年

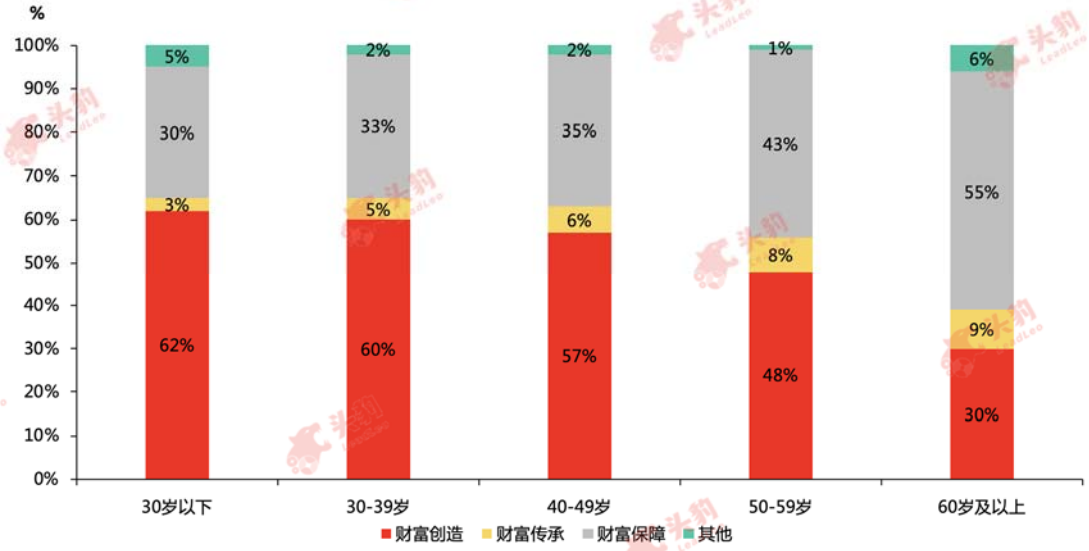


来源：招商银行，头豹研究院编辑整理

中国经济的不断发展，高净值客户的财富管理目标随之发生变化。高净值客户对财富保障及财富传承需求上升，随着高净值客户存量资产的不断积累及个人年龄的日益增长，财富管理目标逐渐从财富创造向财富保障进行转变，以财富保障为财富管理目标所占比例由 30

岁的 30%逐渐提升为 60 岁及以上的 55%（见图 2-18）。

图 2-18 高净值客户财富管理目标，2019 年



来源：头豹研究院编辑整理

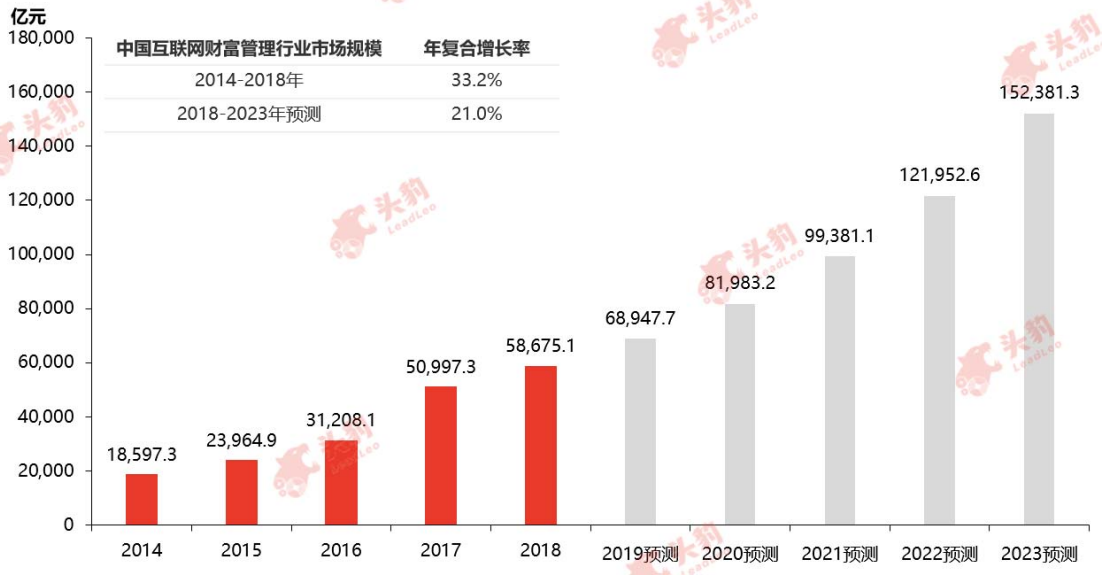
2.6 中国互联网财富管理行业市场规模

2014 年至 2018 年，中国互联网财富管理市场规模由 18,597.3 亿元增长至 58,675.1 亿元，年复合增长率为 33.2%，中国互联网财富管理行业市场规模保持增长的原因为：（1）中国互联网技术不断更新发展，促进移动互联网用户规模持续扩大，推动互联网财富管理行业进一步发展；（2）中国居民收入水平提高，且居民互联网财富管理意识亦不断增强，促进了互联网财富管理行业高速发展；（3）“互联网+“推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等高新技术与传统财富管理行业相结合，促进财富管理行业在线化、数字化及智能化发展。

未来五年，预计中国互联网财富管理行业将呈现稳定增长的趋势，中国互联网财富管理市场规模有望在 2023 年增长至 152,381.3 亿元，年复合增长率为 21.0%（见图 2-19）。中国互联网财富管理行业市场规模呈现稳定增长趋势的原因包括但不限于：（1）中国政府相继出台《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》、《关于进一步规范货币市场基金互联网销售、赎回相关服务的指导意见》等多项监管政策，对互联网财富管理机构、理财产品等

加大监管力度，促使中国互联网财富管理行业实现规范化发展；（2）互联网财富管理平台以客户为中心，从客户服务、理财规划等方面实现差异化，以满足客户个性化的需求，促进中国互联网财富管理行业进一步发展。

图 2-19 中国互联网财富管理行业市场规模（以资产规模计），2014-2023 年预测



来源：头豹研究院编辑整理

3 中国互联网财富管理行业驱动及制约因素分析

3.1 中国互联网财富管理行业驱动因素

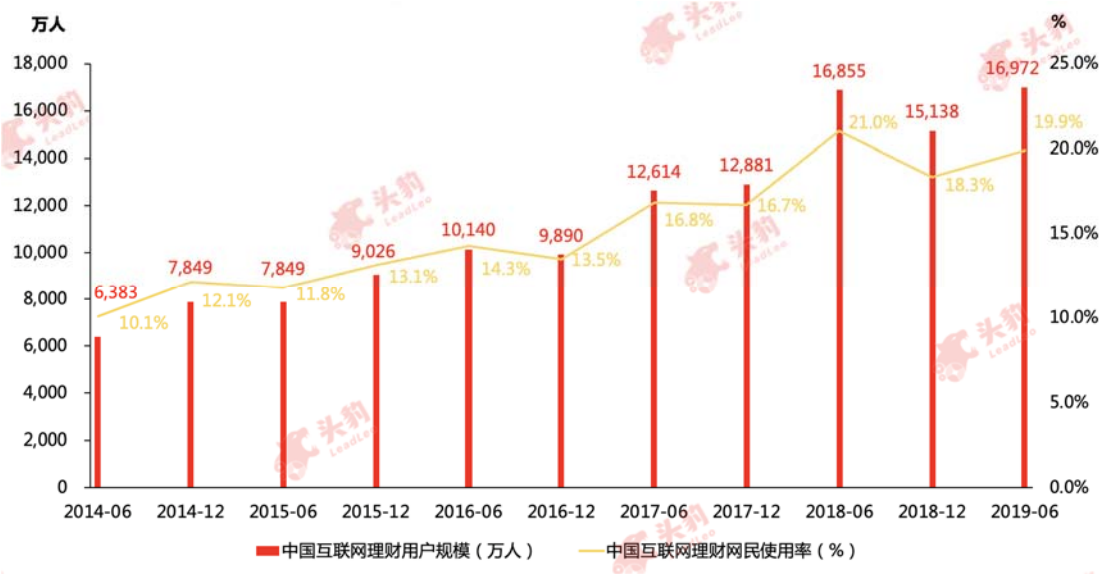
3.1.1 互联网理财用户规模不断扩大

中国互联网基础设施建设不断优化升级，互联网提速降费政策稳步推进，推动移动互联网接入流量高速增长，进一步扩大网络覆盖范围。随着移动互联网场景不断丰富，手机上网用户的信息安全环境得到进一步改善，用户体验不断提升，进一步促进移动互联网用户规模的持续扩大。

互联网用户规模的不断增长，为互联网财富管理行业的发展奠定了市场基础。截至 2019 年 6 月，中国网民规模为 8.5 亿人，互联网普及率达 61.2%，同比增加 3.5%。其中，手机上网用户数达 8.4 亿人，占中国网民规模的 99.1%。自 2013 年余额宝上线后，互联网理财

网民使用率逐年攀升。截至 2019 年 6 月，中国互联网理财用户规模近 1.7 亿人，中国互联网理财网民使用率为 19.9%，同比增加 1.6%（见图 3-1）。中国互联网理财用户规模持续扩大，网民理财意识及习惯逐渐得到培养，促进中国互联网财富管理行业进一步发展。

图 3-1 中国互联网理财用户规模及网民使用率，截至 2019 年 6 月



来源：中国互联网络信息中心，头豹研究院编辑整理

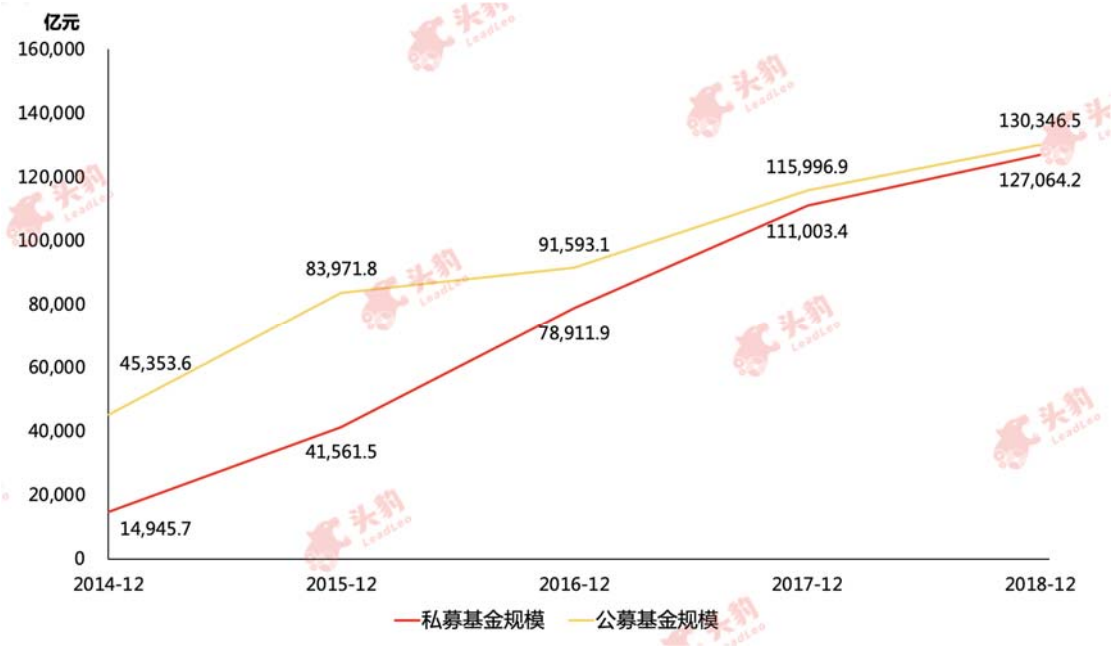
3.1.2 财富管理需求增大及投资环境不断改善

中国经济保持稳中有升的发展态势，居民收入水平持续提高，居民财富意识亦不断增强，为互联网财富管理行业的发展奠定了客户需求基础。中国经济持续稳定增长推动消费者可支配收入不断增加，2018 年中国居民人均可支配收入为 28,228 元，同比增长 8.7%。居民在积累财富的同时，对财富管理的需求不断增长，促进中国投资环境不断改善。在中国利率市场化、房地产市场调控趋严等因素的影响下，中国居民财富配置逐渐趋于多元化，从不动产、固定收益类投资项目逐步转移至金融产品配置。

中国投资环境持续改善，财富管理产品类型日益多元化且产品数量不断增加，推动互联网财富管理行业的发展。中国互联网财富管理市场受基金主导，截至 2018 年底，中国境内共有基金管理公司 120 家，其中取得公募基金管理资格的证券公司或证券公司资管子公司

共 13 家，保险资管公司 2 家，管理公募基金总规模为 13.0 万亿元。私募基金方面，截至 2018 年底，中国证券投资基金业协会已登记私募基金管理机构为 24,448 家，已备案私募基金 74,629 只，管理私募基金规模为 12.7 万亿元（见**错误!未找到引用源。**）。中国居民投资需求的不断增大及投资环境的日益改善，为互联网财富管理行业发展奠定了环境基础，推动互联网财富管理行业进一步发展。

图 3-2 中国公募及私募基金规模，2014-2018 年



来源：中国证券投资基金业协会，头豹研究院编辑整理

3.1.3 “互联网+”推动互联网财富管理行业进一步发展

“互联网+”推动移动互联网、云计算、大数据、人工智能、物联网等高新科技与财富管理行业相结合（见图 3-3），促进财富管理行业实现互联网化。**财富管理互联网化可降低成本和拓展客户，财富管理机构可通过互联网财富管理平台获取全层面客户，并积累客户交易数据。**财富管理是有针对性的理财服务和资产管理，投资者希望通过财富管理降低财富风险、提高资金使用效率、实现财富增值与传承等。为满足投资者需求，财富管理机构需根据投资者的风险偏好类型、资产、负债、流动性、收益预期等信息，帮助投资者设计匹配合适

的财富管理计划。财富管理机构不仅需要收集投资者自身的风险偏好类型、收益预期等信息，也需要了解产品提供商的目的、信用资质、产品期限、产品利率成本等数据。

云计算、大数据及人工智能等高新科技可为财富管理机构提供数据支持，以数据为基础对财富管理机构提供的产品及服务进行更新升级，以提升效率、降低成本。互联网财富管理平台运用大数据、智能数据分析等技术进行投资者行为分析，收集投资者行为数据等信息，根据数据走势预估投资者行为趋势、风险偏好和信用属性等特征，以实现财富管理资源精准匹配。“互联网+“助力财富管理机构建立投资者及产品数据库，精准定位投资者需求，推动互联网财富管理行业的发展。

图 3-3 高新科技与财富管理相结合促进互联网财富管理发展



来源：头豹研究院编辑整理

3.2 中国互联网财富管理行业制约因素

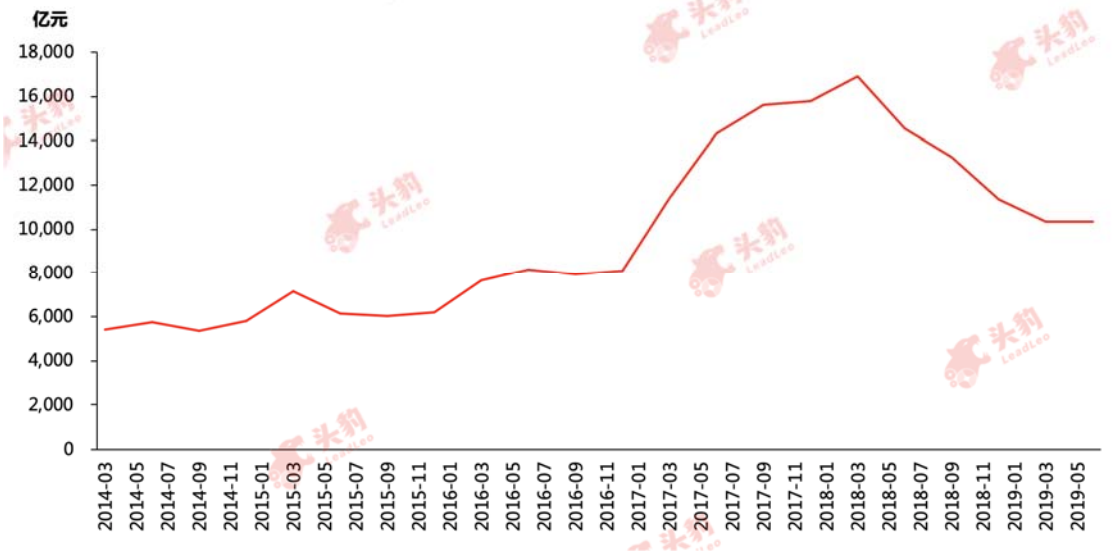
3.2.1 行业监管趋严

随着互联网财富管理行业不断发展，相关行业监管法律法规日益严格化，致使互联网财

富管理行业发展受限。2018 年 3 月，中国政府工作报告对防范互联网金融风险、健全互联网金融监管、促进互联网健康发展提出明确要求。2018 年 6 月，证监会与中国人民银行联合发布《关于进一步规范货币市场基金互联网销售、赎回相关服务的指导意见》，规定须持有基金销售牌照的基金公司及基金销售公司才可进行基金销售，并限制投资者在提交货币市场基金赎回申请当日可赎回的款项不高于一万元。

该政策的发布导致基金公司与互联网财富管理平台合作难度增大，缺乏基金销售牌照的互联网财富管理平台只能以技术服务的形式为持牌基金销售公司导流。拥有基金销售牌照的互联网财富管理平台受限于 T+0 快速赎回限额的设定，投资者可随时存取且不受额度限制的体验感下降，制约互联网财富管理行业的发展。监管趋严背景下，余额宝资金规模从 2018 年 3 月的峰值 1.7 万亿元降至 2019 年 6 月的 1.0 万亿元，跌幅高达 38.8%（见图 3-4）。政策监管趋严制约了互联网财富管理行业市场规模的进一步扩大。

图 3-4 余额宝资金规模，2014-2018 年



来源：Wind，头豹研究院编辑整理

3.2.2 财富管理价值尚未实现

财富管理是全类型的大类资产配置，是根据客户的风险收益特征向客户提供现金储蓄及

管理、投资组合管理、保险规划、信托服务、遗产规划、离岸资产管理、不动产管理等专业化、定制化服务。**现有监管体系下缺乏细分监管政策以支持全类型的大类资产配置，同时，由于监管政策规定及金融牌照限制，实际可通过互联网财富管理平台进行配置的资产类别有限，难以满足客户一站式财富管理的多元化需求。**

根据在互联网财富管理行业拥有多年市场运营经验的专家表示，京东财富、苏宁金融等大型互联网财富管理平台可提供相对多元化的投资产品选择，但缺乏财富管理专业咨询服务及相关辅助服务。对于缺乏财富管理经验和相关知识的客户而言，互联网财富管理平台并未实现客户对财富管理的需求。互联网财富管理行业目前更多是通过互联网平台以获取客户流量及展示产品信息，尽管客户信息搜索成本和交易时间成本得以降低，但互联网财富管理平台尚未实现财富管理价值。

4 中国互联网财富管理行业政策及监管分析

为支持和保障互联网财富管理行业健康发展，中国政府相继出台了《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》、《推进普惠金融发展规划（2016-2020 年）》、《通过互联网开展资产管理及跨界从事金融业务风险专项整治工作实施方案》、《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》、《关于进一步规范货币市场基金互联网销售、赎回相关服务的指导意见》和《关于促进平台经济健康发展的指导意见》等多项政策，对理财产品、金融机构、投资者等行业参与者加强监管力度，大力推进互联网财富管理行业规范化发展，互联网财富管理行业未来发展空间广阔（见图 4-1）。

2015 年 7 月，中国人民银行等十部委联合发布《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，支持互联网金融稳步发展，鼓励互联网金融平台、产品和服务创新，鼓励从业机构相互合作，拓宽从业机构融资渠道，坚持简政放权和落实完善财税政策，推动信用基础设施

建设和配套服务体系建设。该政策的发布确立了包括互联网支付、网络借贷、股权众筹融资、互联网基金销售、互联网保险、互联网信托和互联网消费金融在内七种互联网金融主要业态，落实监管责任，明确业务边界，促进互联网金融行业规范化发展，推动互联网财富管理行业随之健康化发展。

2015 年 12 月，国务院发布《推进普惠金融发展规划（2016-2020 年)》，提出：（1）普惠金融是立足机会平等要求和商业可持续原则，以可负担的成本为有金融服务需求的社会各阶层和群体提供适当、有效的金融服务；（2）为小微企业、农民、城镇低收入人群、贫困人群和残疾人、老年人等特殊群体提供价格合理、便捷安全的金融服务；（3）大力发展普惠金融，积极引导各类普惠金融主体借助互联网等现代信息技术，创新金融产品，降低交易成本。该政策的发布有利于促进金融业可持续均衡发展，助力金融业发展向线上模式转型升级，推动互联网财富管理行业的发展。

2016 年 10 月，中国人民银行、中央宣传部、中央维稳办等多部门发布《通过互联网开展资产管理及跨界从事金融业务风险专项整治工作实施方案》，提出对具有资产管理相关业务资质但开展业务不规范的及跨界开展资产管理等金融业务的互联网企业进行重点整治，通过督促整改、取缔关停等整治措施，同时建立健全奖惩机制、举报机制、信息披露和投资人保护机制等，促进互联网资产管理行业规范化发展，推动互联网财富管理行业实现良性发展。

2018 年 4 月，中国人民银行、银保监会、证监会及外汇局联合发布《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》(以下简称“资管新规”)，提出：（1）规范金融机构资产管理业务，明确资管业务必须具备相应牌照；（2）统一同类资产管理产品监管标准，防范和控制金融风险；（3）引导社会资金流向实体经济，支持经济结构调整和转型升级；（4）打破刚性兑付，构建“卖者尽责，买者自负”的投资关系。资管新规的发布促进金融机构资产管理业

务规范化发展，对互联网财富管理行业理财产品进行穿透式监管，向上识别产品的最终投资者，向下识别产品的底层资产，要求金融机构依法合规开展经营活动，推动互联网财富管理行业健康发展。

2018 年 6 月，证监会与中国人民银行联合发布《关于进一步规范货币市场基金互联网销售、赎回相关服务的指导意见》，规定基金管理人及基金销售机构：（1）必须持有牌照才可开展货币市场基金互联网销售业务；（2）可为投资者提供 T+0 赎回提现业务但提现金额不高于一万元，即允许投资者在提交货币市场基金赎回申请当日可取得不高于一万元的赎回款项；（3）只能由具有基金销售牌照的银行进行垫资。该政策提出基金管理人、基金销售机构应依法合规开展货币市场基金互联网销售业务，保护投资者合法权益，促进互联网财富管理行业规范化发展。

2019 年 8 月，国务院办公厅发布《关于促进平台经济健康发展的指导意见》，提出政府相关部门：（1）应放宽融合性产品和服务准入限制，优化完善平台准入条件，降低企业合规成本；（2）应科学合理地界定平台责任，强化政府部门监督执法职责，维护公平竞争的市场秩序，积极推进“互联网+监管“，增强对行业风险和违法违规线索的发现识别能力，实现以网管网、线上线下一体化监管；（3）鼓励发展平台经济新业态。该政策从平台保护、平台准入机制、平台创新等维度对互联网平台经济进行规范，促进互联网平台经济规范健康发展，推动互联网财富管理行业进一步发展。

图 4-1 中国互联网财富管理行业相关政策

政策名称	颁布日期	颁布主体	主要内容及影响
《关于促进平台经济健康发展的指导意见》	2019-08	国务院办公厅	提出政府相关部门：（1）应放宽融合性产品和服务准入限制，优化完善平台准入条件，降低企业合规成本；（2）应科学合理地界定平台责任，强化政府部门监督执法职责，维护公平竞争的市场秩序，积极推进“互联网+监管”，增强对行业风险和违法违规线索的发现识别能力，实现以网管网、线上线下一体化监管；（3）鼓励发展平台经济新业态。该政策从平台保护、平台准入机制、平台创新等维度对互联网平台经济进行规范，促进互联网平台经济规范健康发展，推动互联网财富管理行业进一步发展
《关于进一步规范货币市场基金互联网销售、赎回相关服务的指导意见》	2018-06	证监会 中国人民银行	规定基金管理人及基金销售机构：（1）必须持有牌照才可开展货币市场基金互联网销售业务；（2）可为投资者提供T+0赎回提现业务但提现金额不高于一万元，即允许投资者在提交货币市场基金赎回申请当日可取得不高于一万元的赎回款项；（3）只能由具有基金销售牌照的银行进行垫资。该政策提出基金管理人、基金销售机构应依法合规开展货币市场基金互联网销售业务，保护投资者合法权益，促进互联网财富管理行业规范化发展
《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》	2018-04	中国人民银行 银保监会 证监会 外汇局	（1）规范金融机构资产管理业务，明确资管业务必须具备相应牌照；（2）统一同类资产管理产品监管标准，防范和控制金融风险；（3）引导社会资金流向实体经济，支持经济结构调整和转型升级；（4）打破刚性兑付，构建“卖者尽责，买者自负”的投资关系。资管新规的发布促进金融机构资产管理业务规范化发展，对互联网财富管理行业理财产品进行穿透式监管，向上识别产品的最终投资者，向下识别产品的底层资产，要求金融机构依法合规开展经营活动，推动互联网财富管理行业健康发展
《通过互联网开展资产管理及跨界从事金融业务风险专项整治工作实施方案》	2016-10	中国人民银行等部门	提出对具有资产管理相关业务资质但开展业务不规范的及跨界开展资产管理等金融业务的互联网企业进行重点整治，通过督促整改、取缔关停等整治措施，同时建立健全奖惩机制、举报机制、信息披露和投资人保护机制等，促进互联网资产管理行业规范化发展，推动互联网财富管理行业实现良性发展
《推进普惠金融发展规划（2016-2020年）》	2015-12	国务院	（1）普惠金融是立足机会平等要求和商业可持续原则，以可负担的成本为有金融服务需求的社会各阶层和群体提供适当、有效的金融服务；（2）为小微企业、农民、城镇低收入人群、贫困人群和残疾人、老年人等特殊群体提供价格合理、便捷安全的金融服务；（3）大力发展普惠金融，积极引导各类普惠金融主体借助互联网等现代信息技术，创新金融产品，降低交易成本。该政策的发布有利于促进金融业可持续均衡发展，助力金融业发展向线上模式转型升级，推动互联网财富管理行业的发展
《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》	2015-07	中国人民银行等十部委	支持互联网金融稳步发展，鼓励互联网金融平台、产品和服务创新，鼓励从业机构相互合作，拓宽从业机构融资渠道，坚持简政放权和落实完善财税政策，推动信用基础设施建设和配套服务体系建设。该政策的发布确立了包括互联网支付、网络借贷、股权众筹融资、互联网基金销售、互联网保险、互联网信托和互联网消费金融在内七种互联网金融主要业态，落实监管责任，明确业务边界，促进互联网金融行业规范化发展，推动互联网财富管理行业随之健康化发展

来源：头豹研究院编辑整理

5 中国互联网财富管理行业市场趋势分析

5.1 平台差异化发展趋势

随着中国经济平稳发展、高净值人群数量及其可投资资产总额的持续增加，客户对互联网财富管理服务质量的要求日益提升，平台差异化发展渐成趋势。互联网财富管理以客户为中心，标准化的产品和服务难以满足高净值客户的差异化需求，推动互联网财富管理平台从客户方面、产品方面及服务方面实现差异化发展（见图 5-1）。

图 5-1 平台差异化发展趋势



来源：头豹研究院编辑整理

（1）客户方面：互联网财富管理平台通过建立多维度交叉立体的 KYC（Know Your Customer）数据体系，利用数字化手段勾勒出客户画像，全方面了解客户特征，洞察客户投资需求，为财富管理机构精细化运营提供数据支撑。

（2）产品方面：①财富管理资产配置中，固定收益类产品所占比例大，因此互联网财富管理平台可向客户提供风险收益比更高的固定收益类产品以吸引客户并提升客户粘性；②互联网财富管理平台通过与多种理财型资产类别相结合，实现多元化专业的资产配置；③互联网财富管理平台通过构建 KYP（Know Your Product）体系，跟踪市场上金融产品全面数据信息并进行分层排序，从而掌握市场上金融产品情况，并进行严格的客户适当性管理，以实现更精准专业的资产配置。

（3）服务方面：互联网财富管理平台根据客户需求提供差异化服务，线上、线下多服务渠道协同经营，搭建以客户为中心的专业服务体系。互联网财富管理平台注重客户教育，并建立投后管理服务体系。传统投后管理服务多以客户提出服务需求而理财顾问被动响应的模式为主，差异化投后管理服务则变被动为主动，触达客户、解决客户日常基本咨询问题，并为客户提供定制化资产配置、法务及税收等方面的咨询服务。通过分析评估投后管理服务的推送点击情况及客户满意度等信息，互联网财富管理平台助力业务人员优化财富管理服务

体系，促进互联网财富管理行业的发展。

5.2 行业监管体系完善趋势

中国日益完善的政策环境将加快互联网财富管理行业的优胜劣汰，缺乏竞争力和核心优势的企业将会被市场淘汰。2019 年中国人民银行工作会议指出，2019 年央行将继续推动实施防范化解重大风险攻坚战行动方案，推动出台金融控股公司监管办法，加快补齐金融监管短板，继续开展互联网金融风险专项整治工作。为促进互联网财富管理行业健康发展，监管部门陆续发布多项互联网财富管理政策文件，不断加大监管力度。随着行业监管规则和要求进一步明确，互联网财富管理行业逐步实现规范化发展。

中国监管部门积极鼓励传统金融机构尤其是银行、信托公司等进行互联网尝试和创新，并逐渐深入监管灰色地带，针对互联网财富管理行业制定更为健全、更加完善的监管体系，如明确财富管理服务提供方式、互联网财富管理机构统一监管范畴、财富管理产品风险隔离措施等（见图 5-2）。完善的行业监管体系可促进互联网财富管理行业的业务细节规范化实施，加强相关机构信息披露管理，维护客户利益，促进互联网财富管理行业健康发展。

图 5-2 互联网财富管理行业监管体系完善趋势



6 中国互联网财富管理行业投资风险分析

（1）投资者观念限制

中国资本市场投资者以散户为主，多追求短期投机、追涨杀跌，且更关注市场短期波动所带来的高收益，缺乏长期资产配置理念。财富管理的核心投资理念建立在资产组合配置上，是追求风险收益平衡的长期投资策略。长期资产配置的投资理念才能保障客户在互联网财富管理平台的留存及后续的价值变现，否则，当客户通过互联网财富管理平台在短期内未能达到其预期高收益，易导致客户流失。互联网财富管理行业仍处于初步发展及调整阶段，客户对行业的认知、信任及投资理念等仍需要长时间的积累。

（2）平台智能化程度低

互联网财富管理平台客户风险测评方式简单，主要涵盖客户年龄、收入、风险偏好、投资经验等基础信息，并未考虑客户具体的家庭资产负债比率，包括住房贷款、子女教育等费用。此外，受客户年龄增长、收入增加等因素影响，其风险承受能力会随之发生改变。互联网财富管理平台的客户画像及财富管理方案决策仍以自动化系统为主，尚未真正实现人工智能。中国互联网财富管理平台自动化决策多为固定投资组合的自动筛选，并未根据客户实际存量资产、风险偏好等进行个性化、定制化、智能化的财富管理服务。互联网财富管理平台投资场景单一，未能满足客户不同时期个性化财富管理需求，应针对不同的应用场景及投资需求，提供定制化财富管理方案。

互联网财富管理平台需大量金融数据进行模拟学习及算法修正，中国金融大数据在质量与数量层面的缺乏制约了互联网财富管理行业智能化发展。中国金融市场发展时间短，在数据积累方面与欧美发达国家仍存在差距。此外，中国投资者投机性强，缺乏成熟的投资者行

为，且中国金融市场整体波动大，致使中国金融数据维度单一、缺乏有效的数据沉淀，制约互联网财富管理平台智能化发展。

（3）平台盈利限制

互联网财富管理平台为打开大众富裕阶层市场，多选择对客户免收账户服务费或管理费，仅收取客户进行交易、购买产品时所产生相应标准的佣金等费用。此外，监管趋严背景下，缺乏基金销售牌照的互联网财富管理平台以技术服务的形式为持牌基金销售公司导流，仅抽取部分佣金，致使互联网财富管理平台利润率大幅减少（见图 6-1）。

图 6-1 中国互联网财富管理行业投资风险分析



来源：头豹研究院编辑整理

7 中国互联网财富管理行业竞争格局分析

7.1 中国互联网财富管理行业竞争格局概述

互联网财富管理行业正处于行业调整阶段，日益完善的监管体系将加快互联网财富管理行业的优胜劣汰，行业竞争格局逐渐清晰。2018 年资管新规提出行业统一监管标准并制定了严格的行业准入标准，明确资管业务必须具备相应金融牌照，强化资产监测，以防范风险。监管趋严背景下，大批经营不规范、风控体制不健全、缺乏金融牌照的互联网财富管理平台

退出市场，市场份额逐渐集中于互联网财富管理行业头部企业。互联网电商方面，以蚂蚁金服、腾讯理财通、京东金融、度小满理财等为代表的互联网电商财富管理平台逐渐开始去金融化，并强化科技属性，转型发展成为向传统金融机构输出技术的服务商。

传统金融机构方面，国有银行及股份制商业银行设立的理财子公司将逐渐抢占互联网财富管理行业市场份额。2018 年 12 月后，银保监会先后批准中国建设银行、中国银行、中国农业银行、中国交通银行设立理财子公司的申请，并颁布《商业银行理财子公司管理办法》，允许理财子公司发行的公募理财产品直接投资股票，且不再设置理财产品销售起点金额，并要求非标债权类资产投资余额不得超过理财产品净资产的 35%。相对于资管新规，理财子公司在理财产品投资非标资产、投资股票、销售门槛等方面均享受宽松政策扶持，促使银行体系线上平台市场份额不断加大。互联网财富管理行业在全行业监管趋严及银行体系扶持政策下，市场竞争格局将逐渐集中于以银行、证券公司、信托公司等为代表的传统金融机构线上平台，其中银行与证券公司市场份额将超 50%。

7.2 中国互联网财富管理行业企业排名前 10 位

中国互联网财富管理行业处于行业调整阶段，政策监管的严格化促使互联网财富管理机构优胜劣汰，市场份额逐渐集中。根据互联网财富管理机构的资产管理规模对中国互联网财富管理机构进行排名，前三位分别为浙江蚂蚁小微金融服务集团股份有限公司、深圳市腾讯计算机系统有限公司、东方财富信息股份有限公司（见图 7-1）。其中，蚂蚁金服凭借支付宝在全球超 10 亿的用户数量优势占领中国互联网财富管理市场超 30%的市场份额，成为行业巨头。以京东金融、腾讯理财通、度小满理财等为代表的互联网电商巨头企业具有流量及数据优势，客户对平台信任度高。天天基金网、陆金所等互联网金融企业具有财富管理专业经验及相关人才团队优势，专业客户对平台忠诚度高。

图 7-1 中国互联网财富管理行业企业排名前 10 位，2018 年

排名	企业名称	互联网财富管理平台	总部	资产管理规模（亿元）
1	浙江蚂蚁小微金融服务集团股份有限公司	蚂蚁金服	杭州	22,000
2	深圳市腾讯计算机系统有限公司	理财通	深圳	6,000
3	东方财富信息股份有限公司	天天基金网	上海	5,200
4	京东数字科技控股有限公司	京东金融	北京	5,000
5	上海陆家嘴国际金融资产交易市场股份有限公司	陆金所	上海	3,600
6	百度在线网络技术（北京）有限公司	度小满金融	北京	2,500
7	苏宁消费金融有限公司	苏宁金融	南京	350
8	上海诺亚易捷网络科技有限公司	财富派	上海	320
9	深圳市金斧子网络科技有限公司	金斧子	深圳	300
10	好买财富管理股份有限公司	好买财富	上海	60

来源：头豹研究院编辑整理

7.3 中国互联网财富管理行业投资企业推荐

7.3.1 浙江挖财科技有限公司

7.3.1.1 企业概况

浙江挖财科技有限公司（以下简称“挖财”）成立于 2009 年 6 月，是一家互联网信息技术开发及投资咨询企业。挖财早期以发展个人记账平台为主，先后发布了 Java 版、Android 版、及 iPhone 版个人理财应用软件 APP。随着互联网金融行业的发展，挖财逐步发展成为一个集客户个人资产管理便利化、个人记账理财移动化、个人财务数据管理云端化的记账理财全平台。融资方面，挖财于 2011 年 6 月获得 1,000 万人民币天使投资，并于 2013 年 9 月获得 IDG 资本 A 轮 1,000 万美元投资等（见图 7-2）。

图 7-2 挖财融资历程介绍

融资时间	融资轮次	融资详情
2011-06	天使轮	1,000万人民币
2013-09	A轮	IDG资本投资1,000万美元
2014-02	A+轮	启明创投投资1,500万美元
2014-12	B轮	宽带资本和中金资本领投5,000万美元
2015-07	B+轮	新天域资本、汇桥资本、光信资本等联合投资8,000万美元
2017-05	C轮	国开国际领投，宽带资本、新天地资本等跟投4,200万美元
2018-02	D轮	华平投资领投，东英金融投资、启明创投等跟投1.4亿美元

来源：头豹研究院编辑整理

7.3.1.2 服务模式

挖财采用“记账+理财”的方式，利用旗下个人记账软件积累的客户流量，建立相应的理财社区，并提供理财服务。由于记账本身的特殊性质，挖财可通过用户所记录日常生活消费开支、账单和账单备注等信息积累用户的消费行为、个人资产、流动性等数据，根据投资者行为数据分析建立用户画像，以用户需求为中心，实现理财产品精准推广。

7.3.1.3 投资亮点

（1）挖财全资产记账产品优势

挖财旗下拥有多款资管类应用软件 APP，包括挖财记账、挖财基金、挖财钱管家、挖财信用卡管家、钱堂和挖财股神等，可实现全资产记账。全资产记账是指用户可使用挖财系统管理所有资产及负债，包括股票、基金、保险、国债等金融资产，以及信用卡、花呗、房车贷等多种负债账单，可实现理财产品收益查询、报表分析、账单还款提醒等功能，避免还款逾期等问题。

（2）理财资讯交流社区优势

挖财旗下钱堂社区是一款集社交、资讯分享、咨询等服务于一体的理财资讯交流平台。钱堂社区关注股市行情，社区话题涵盖财经新闻、理财、投资、借贷、基金、股票、债券、保险、房贷、银行存款、个税等诸多热点。社区聚集众多专业投资人与理财达人，用户可在社区内发起话题与他人交流学习理财投资知识、经验与技巧，亦可在线学习专业理财课程等。

7.3.2 杭州铜板街互联网金融信息服务有限公司

7.3.2.1 企业概况

杭州铜板街互联网金融信息服务有限公司（以下简称“铜板街”）于 2012 年 9 月在杭州成立，是一家互联网金融信息服务提供商。铜板街以金融科技业务为核心，通过人工智能、大数据等科技手段为小微企业及个人提供金融信息服务。铜板街获得“中国互联网金融协会会员单位“、”浙江省互联网金融联盟首批理事单位“、”浙江省 A 级‘重合同守信用’企业“等称号。

7.3.2.2 业务体系

铜板街业务涵盖金融信息中介、金融科技输出、持牌业务开展等方面，各个业务由不同主体独立运营，相互协同，以客户为中心打造金融科技生态圈。铜板街定位于 AI 赋能的金融投资平台，通过自主研发的 AI KYC（Know Your Customer）系统、AI 推荐系统，为投资客户提供个性化的产品推荐，智能化的资产配置等服务。截至 2019 年 7 月底，铜板街累计交易金额达 2,779.0 亿元，交易笔数为 23,619,421 笔（见图 7-3）。

图 7-3 铜板街部分运营数据，截至 2019 年 7 月



来源：铜板街官网，头豹研究院编辑整理

7.3.2.3 投资亮点

（1）产品优势

铜板街提供包括供应链金融、消费金融、经营贷款、渠道机构产品等服务。根据金融消费者的不同属性及画像，基于智能匹配的大数据分析，铜板街帮助金融消费者以资产分散、风险分散、产品类型分散的目的匹配对应的理财产品。

铜板街平台产品种类繁多，包括新手专享、一铜金、一铜天下、铜宝盈、铜票盈、铜本息、月息宝等多种理财产品，到期期限可选择 7 天至 36 个月，包括短期、定期、等额本息等多种形式，对应的资产包括供应链金融、消费金融与经营贷款、渠道机构产品等。

（2）平台风险控制优势

铜板街具有六层风险识别安全体系及十道审核工序，维护平台稳定运营及用户信息安全。铜板街通过金融研究中心筛选出各行业符合投资需求的低风险资产，提供资产拓展指导建议，为资产合作提供理论支持。合作机构方面，铜板街选择具有稳定经营能力、具有行业地位、抗风险能力强的机构进行合作，以降低风险。审查体系方面，铜板街自行核实商户资质、

引力模式、经营业绩等关键性指标，实现多维度审查风险。

7.3.3 上海利得金融服务集团有限公司

7.3.3.1 企业概况

上海利得金融服务集团有限公司（以下简称“利得金融）于 2008 年成立于上海，是一家从事综合理财服务的企业。利得金融以资产管理为核心，在中国范围内拥有 20 余家分支机构，覆盖上海、北京、深圳、广州、杭州、南京、苏州、西安、青岛等大中城市。利得金融以满足客户需求为目标，已为超 50 万名投资者提供财富及资产管理解决方案，累计管理资产规模超 1,600 亿元。利得金融于 2014 年入选由《第一财经》评选的中国最具实力第三方理财机构排行榜 Top10，并于 2015 年获得“中国财富管理按机构诚信品牌企业”称号。2016 年，利得金融成为互联网金融协会理事会员。

7.3.3.2 技术体系优势

利德金融业务覆盖类固定收益、证券投资基金、股权投资基金、并购基金、公募基金及综合理财等多个领域，累计管理资产规模超千亿元。利得金融以自主研发的产品筛选体系为高净值客户在产品繁多的金融市场里定位具备投资价值的合规金融产品。利德金融独创风险控制体系（见图 7-4），包括权威专家顾问、专职投后管理、财务及法律尽职调查、评审表决等维度，以防范金融风险的发生。

图 7-4 利得金融风险控制体系



来源：头豹研究院编辑整理

7.3.3.3 投资亮点

（1）平台安全优势

2017 年 11 月，利得金融顺利通过中华人民共和国公安部“信息系统安全等级保护“备案，并在国家网络与信息系统安全产品质量监督检验中心进行的评测中，通过国家级标准的严格全面检测。利得金融在信息安全、技术防护和管理水平等方面的安全管控举措获得国家安全部门的权威认证，具有平台安全优势。

（2）业务及牌照优势

利得金融旗下拥有利得资本、利得证券、利得基金销售、利得资产管理、利得股权、利得资产等业务，具有综合性财富管理业务优势。此外，在监管趋严背景下，财富管理机构必须持有金融牌照才可进行理财产品销售业务。利得金融旗下子公司持有公募基金、基金销售、基金子公司、私募投资基金管理人（私募证券投资、私募股权投资和其他类投资）、香港 1 号证券及 9 号资产管理等多张金融牌照和业务资质，具有牌照优势。

头豹研究院简介

- 头豹研究院是中国大陆地区首家 B2B 模式人工智能技术的互联网商业咨询平台，已形成集行业研究、政企咨询、产业规划、会展会议行业服务等业务为一体的一站式行业服务体系，整合多方资源，致力于为用户提供最专业、最完整、最省时的行业和企业数据库服务，帮助用户实现知识共建，产权共享
- 公司致力于以优质商业资源共享为基础，利用大数据、区块链和人工智能等技术，围绕产业焦点、热点问题，基于丰富案例和海量数据，通过开放合作的研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



四大核心服务：

企业服务

为企业提供**定制化报告**服务、**管理咨询**、**战略**调整等服务

云研究院服务

提供行业分析师**外派驻场**服务，平台数据库、报告库及内部研究团队提供技术支持服务

行业排名、展会宣传

行业峰会策划、**奖项**评选、行业**白皮书**等服务

园区规划、产业规划

地方**产业规划**，**园区**企业孵化服务

报告阅读渠道

头豹科技创新网 —— www.leadleo.com PC端阅读全行业、千本研报



头豹小程序 —— 微信小程序搜索“头豹”、手机扫右侧二维码阅读研报


图说


表说


专家说


数说

详情请咨询

客服电话

400-072-5588

上海

王先生： 13611634866
李女士： 13061967127

南京

杨先生： 13120628075
唐先生： 18014813521

深圳

李先生： 18916233114
李女士： 18049912451