

1名投顾服务超2800人 人才荒倒逼券商升级培养体系

证券时报记者 马静

向买方投顾转型是券商财富管理业务发展的核心命题,而投顾人才正是答好这个问题的关键一环。目前,证券行业投顾人数已经突破8.28万人。

然而,这8万余名投顾需要服务超2.4亿名股民,相当于1名投顾需要服务超过2800名投资者,这远远低于1:200的理想配置比例。与此同时,专业投研水平欠缺、专业化陪伴服务深度和连贯性不足……投顾服务质量也不尽如人意。多位证券业内人士向记者表示,建立一个吸纳和培养投顾人才的体系,是当下买方投顾转型期的重要课题。

受访人士认为,解决这一问题需要从以下几个方面着手:一是解决投顾职责泛化问题,二是建立分类分级体系,三是利用AI(人工智能)赋能。

1 投顾结构性短缺

以公募基金投资顾问业务试点正式落地为标志,证券行业早在2019年10月就开始向买方投顾转型。2019年底以来,投顾人数从5.32万人攀升至当前的8.28万人。投顾人数的显著增长,从侧面体现了券商财富管理业务对投顾人才的高度重视。

然而,当前投顾服务需求和供给并不匹配。从供给端来看,投顾的质和量两方面都存在不足。

在数量方面,多位业内人士表示,当前人才供给出现结构性短缺,投顾人数与投资者数量比例严重失衡。业内人士向记者表示,投顾和投资者的理想配置比例是1:200。

然而根据中国结算2024年年报及上交所2025年上半年开户数据推算,截至今年6月底,A股投资者数量已经超过2.4亿。换言之,理论上,一位投顾至少要服务超过2800位投资者。如果再加上基民,根据中国证券业协会此前数据,截至2022年末,场外公募基金个人投资者数量已达7.59亿人。也就是说,平均每名投顾的服务半径近1万人。

2 卖产品亟待升级到卖服务

由于投顾自身专业能力、所使用的技术工具,以及各家券商集约化运营水平、服务策略等因素不同,因此,不能单纯从数量一概而论。但从行业整体情况看,投顾服务质量仍然明显不足。

中国银河证券投顾业务有关负责人向记者表示,从行业现状来看,投顾专业投研水平还有待提升。如果专业投研基础不夯实,将会导致大量投顾服务停留于标准化的服务推介和浅层咨询服务,令投顾服务与市场所要求的精细化财富管理需求之间形成显著的“能力鸿沟”,难以在长期投资过程中为客户的财富管理保值增值提供坚实的专业保障。

同时,上述投顾业务有关负责人提到,虽然行业已对三分投、七分顾的买方投顾理念形成共识,但从客户实际需求及反馈来看,“顾问”端的专业化陪伴服务仍有待加强。

具体表现在事前、事中、事后各环节所提供的专业化服务程度、效率、连贯性,以及投后服务的及时跟进等方面均存在

分级管理+AI赋能 券商重塑投顾专业价值

证券时报记者 马静

投顾人才培养体系的建设是一个系统性工程,涉及“选、育、用、留”的一个完整周期。随着买方投顾转型,不少券商都意识到专业服务的重要性,并开始行动。那什么样才算是好投顾?该如何搭建投顾人才成长快车道?多位业内人士分享了最新思考和自家实践。

从定位来看,华福证券金融工程及金融产品首席分析师李杨在研报中表示,未来投顾行业的大生态基础设施将围绕投顾机构的搭建和驱动展开,让投顾走向前台,发挥核心作用,为客户提供量身定制的服务。

当投顾走向C位(核心位置),我们需要什么样的好投顾?对此,中国银河证券投顾业务负责人表示,优秀的投资顾问通



数据来源:东方财富Choice 数据截至7月29日 图虫创意/供图

在今年6月末的一场证券行业论坛上,有券商投顾业务负责人直言,如何批量化地培养投顾,使其至少能达到所希望的及格线水平,是当下待解决的重要课题。多位与会业内人士也有类似观点,其中,有券商人士谈到展业痛点时称,大部分投顾都集中于服务高净值客户,受限于人力不足,通过渠道引流来的新客户反而得不到服务,或者说只能得到很基础的服务。

其实,在这6年间,各家券商也在持续调整人才结构。东方财富Choice数据显示,投顾人数在1000人以上的券商有21家,投顾人数超过3000人的有7家。不过,若从各家券商的投顾数量和投资者数量比值来看,大多不理想。例如,中信证券是业内拥有投顾数量最多的券商,母公司合计约为6855人,2024年年末客户数量超1580万人,配置比例约为1:2304。

“分类分级的投顾人才队伍有待进一步建立。”中国银河证券投顾业务有关

负责人表示,当前投顾人才队伍的建设集中于对权益类投顾人才的培养,而分层分类、精细聚焦的专项投顾人才,如ETF投顾、资产配置类投顾人才较为稀缺,难以充分响应指数化投资浪潮下,客户日益增长的跨资产、多策略、全生命周期财富管理需求。

此外,他还提到,当前大部分从业人员仍习惯于关注权益类标的,对于大类资产配置的认识和专业研究仍有所欠缺。为适应快速变化的市场与客户场景化需求,券商需要进一步加强对投顾人员的系统性专业培训。

除了上述挑战外,还有业内人士提到对投顾人才培养投入不够、内部研究资源协同不够、投顾定位不明确以及降薪下优秀投顾流失、获得感不足等问题。

3 专职不专岗现象普遍

对于未来如何做好投顾人才培养的问题,多位受访的券商人士建议,建立分层分类培养机制。

从各方观点来看,应按照能力禀赋设计差异化的专业人才成长通道,因材施教分级分类培养顾问,研究型、配置型、交易型、全能型等各类投顾,实现能力分层与个性化发展的融合。同时,也要为各类投顾人才提供清晰的职业发展路径和广阔的职业发展空间,激发投顾主观能动性,以形成良性循环的人才激励机制。

充分利用AI等技术赋能投顾,也已成为行业共识。中信建投投顾业务有关负责人认为,可以构建“学练考用”一体平台,提供动态知识库、AI学习助手、场景模拟器等功能,提高学习实践融合效率。加强人机协同,在合规审核、报告生成、客户分析、账户诊断等自动化事务处

方面持续深耕。同时,他还提出,要让投顾回归“顾问”的本质,需通过组织重构、考核引导、科技赋能等手段,帮助投顾从单纯的销售导向和日常操作琐碎事务中解脱,才能真正践行“以客户利益为中心”的买方使命,推动行业从流量竞争向价值竞争跃迁。

在专业性方面,中国银河证券投顾业务有关负责人建议,要通过内外部交流、培训、邀请行业专家等方式,长期开展专业化、体系化的专业投研赋能。同时在长期培训中建立系统化的投研框架,涵盖宏观经济分析、行业研究、资产配置策略、基金研究等方面,帮助投顾提升专业认知,全面提升专业研究水平。此外,他还认为,应该区分事前、事中、事后,加强投顾服务的全流程服务体系

建设。在财富管理领域,招商证券亦持续丰富产品谱系,推出“公募优选”品牌,精心挑选优质的基金管理人及产品,加大公募基金手续费降费改革力度。同时加快向“买方投顾”转型,为普通投资者提供专业理财服务。目前,招商证券基金投顾业务服务客户共8.02万户,保有规模约51.12亿元。

在“三农”服务中,招商证券还扩大“保险+期货”业务规模,引入慈善基金、产业链资金支持农业生产,助力农户增收增收。招商证券表示,未来将不断延伸普惠金融服务链,加速财富管理转型步伐,完善“公募+保险+基金投顾”三位一体产品体系,努力提供更多惠及大众的金融产品,让金融服务更接地气、更暖民心。

针对关乎民众福祉的养老金融,招商证券也在默默构建“产品+服务+投教”的养老金融服务体系,为居民“老有所养”提供金融支撑。产品端,作为首批获得个人养老金投资公募基金销售资格的证券公司,招商证券已成功发行2只相关产品;服务端,推出APP长辈版界面,优化老年客户操作体验,打造“陪伴式”财富顾问服务;投教端,通过线下活动提升居民养老金融认知,让科学养老理念深入人心。

“从科技前沿到绿色转型,从普惠为民到养老保障,我们始终积极践行和弘扬中国特色金融文化,秉承‘家国情怀、时代担当、敦行致远、励新图强’的核心价值观,将‘五篇大文章’的实践深度融入公司战略及业务发展规划。”招商证券强调,未来将继续坚守服务实体经济初心,以专业能力践行金融使命,书写更加精彩的“招商答卷”。

4 建立分类分层培养机制

对于未来如何做好投顾人才培养的问题,多位受访的券商人士建议,建立分层分类培养机制。

从各方观点来看,应按照能力禀赋设计差异化的专业人才成长通道,因材施教分级分类培养顾问,研究型、配置型、交易型、全能型等各类投顾,实现能力分层与个性化发展的融合。同时,也要为各类投顾人才提供清晰的职业发展路径和广阔的职业发展空间,激发投顾主观能动性,以形成良性循环的人才激励机制。

充分利用AI等技术赋能投顾,也已成为行业共识。中信建投投顾业务有关负责人认为,可以构建“学练考用”一体平台,提供动态知识库、AI学习助手、场景模拟器等功能,提高学习实践融合效率。加强人机协同,在合规审核、报告生成、客户分析、账户诊断等自动化事务处

4 建立分类分层培养机制

对于未来如何做好投顾人才培养的问题,多位受访的券商人士建议,建立分层分类培养机制。

从各方观点来看,应按照能力禀赋设计差异化的专业人才成长通道,因材施教分级分类培养顾问,研究型、配置型、交易型、全能型等各类投顾,实现能力分层与个性化发展的融合。同时,也要为各类投顾人才提供清晰的职业发展路径和广阔的职业发展空间,激发投顾主观能动性,以形成良性循环的人才激励机制。

充分利用AI等技术赋能投顾,也已成为行业共识。中信建投投顾业务有关负责人认为,可以构建“学练考用”一体平台,提供动态知识库、AI学习助手、场景模拟器等功能,提高学习实践融合效率。加强人机协同,在合规审核、报告生成、客户分析、账户诊断等自动化事务处

方面持续深耕。同时,他还提出,要让投顾回归“顾问”的本质,需通过组织重构、考核引导、科技赋能等手段,帮助投顾从单纯的销售导向和日常操作琐碎事务中解脱,才能真正践行“以客户利益为中心”的买方使命,推动行业从流量竞争向价值竞争跃迁。

在专业性方面,中国银河证券投顾业务有关负责人建议,要通过内外部交流、培训、邀请行业专家等方式,长期开展专业化、体系化的专业投研赋能。同时在长期培训中建立系统化的投研框架,涵盖宏观经济分析、行业研究、资产配置策略、基金研究等方面,帮助投顾提升专业认知,全面提升专业研究水平。此外,他还认为,应该区分事前、事中、事后,加强投顾服务的全流程服务体系

建设。在财富管理领域,招商证券亦持续丰富产品谱系,推出“公募优选”品牌,精心挑选优质的基金管理人及产品,加大公募基金手续费降费改革力度。同时加快向“买方投顾”转型,为普通投资者提供专业理财服务。目前,招商证券基金投顾业务服务客户共8.02万户,保有规模约51.12亿元。

在“三农”服务中,招商证券还扩大“保险+期货”业务规模,引入慈善基金、产业链资金支持农业生产,助力农户增收增收。招商证券表示,未来将不断延伸普惠金融服务链,加速财富管理转型步伐,完善“公募+保险+基金投顾”三位一体产品体系,努力提供更多惠及大众的金融产品,让金融服务更接地气、更暖民心。

针对关乎民众福祉的养老金融,招商证券也在默默构建“产品+服务+投教”的养老金融服务体系,为居民“老有所养”提供金融支撑。产品端,作为首批获得个人养老金投资公募基金销售资格的证券公司,招商证券已成功发行2只相关产品;服务端,推出APP长辈版界面,优化老年客户操作体验,打造“陪伴式”财富顾问服务;投教端,通过线下活动提升居民养老金融认知,让科学养老理念深入人心。

“从科技前沿到绿色转型,从普惠为民到养老保障,我们始终积极践行和弘扬中国特色金融文化,秉承‘家国情怀、时代担当、敦行致远、励新图强’的核心价值观,将‘五篇大文章’的实践深度融入公司战略及业务发展规划。”招商证券强调,未来将继续坚守服务实体经济初心,以专业能力践行金融使命,书写更加精彩的“招商答卷”。

<<上接A1版

其中,私募股权子公司招商致远资本全力构建具有券商特色的基金LP服务体系,持续深化与国有资本、产业资本合作,全力做好“五篇大文章”,助力新质生产力培育与成长。2024年在科技创新、绿色低碳等重点赛道持续深耕,完成12家企业投资,投资金额为7.67亿元。另类投资子公司招证投资2024年也重点聚焦芯片半导体、新能源新材料、生物医药等重点行业领域,报告期内新增投资规模约1.5亿元。

“未来,我们将继续以服务国家科技自立自强为使命,深化科技投行建设,依托产业链图谱工具,强化科技创新领域全链条服务能力,让资本活水更精准地流向科技创新的‘主战场’。”招商证券相关业务负责人表示。

绿色金融创新驱动 助推产业低碳转型

“我们以多元化金融工具推动绿色低碳转型,构建起‘投融资+产品创新+产业服务’的绿色金融生态体系,助力经济高质量、可持续发展。”招商证券透露,依托招商局集团产业资源优势,该公司正加速将绿色金融服务嵌入传统产业转型场景,推动储能技术、固态电池、虚拟电厂、智能电网等绿色金融投资,推动“绿色曲线”与“传统产业升级曲线”协同发展,为经济社会绿色转型持续注入动力。

数据显示,2022年以来,招商证券已助力艾罗能源、拓普集团、壹连科技等一批“双碳”、新能源相关企业股权融资245.7亿元,承销境内绿色相关债券、资产支持证券规模432.3亿元,其中2024年承销绿色债券166.01亿元,同比增长54%,形成权益与固收双轮驱动格局。

在传统投行业务之外,招商证券协调集团力量,在产品创新领域不断探索。还通过全资子公司招商期货,推出国内首个“寒潮及降水指数保险+天气衍生品”“售电行业寒潮指数衍生品”,为农业、电力行业提供全新风险管理工具;发布国内首个“招商万得可持续发展商品指数”,引导资本流向绿色资源领域;完成市场首单光伏公募REITs(不动产投资信托基金),为绿色资产证券化探索了可复制路径。

据介绍,为更好地服务实体经济与民生需求,招商证券正围绕“AI证券公司”规划,加速推进数字化基础设施、数字安全体系建设,以AI(人工智能)赋能业务创新、客户服务与风险管理,通过积极向数字化转型,服务支持数字经济发展,促进资本要素与数字经济融合。

通过“组织、流程、IT”一体化重构,招商证券落地了数字化战略项目,覆盖投行、财富管理、零售客户、企业客户、机构客户“三类客群,聚焦客户体验提升、业务规模增长、商业模式创新和运营降本增效目标,持续优化业务场景、提升服务质效。”

普惠服务下沉深耕 民生金融筑牢基石

在招商证券看来,普惠金融是以人民为中心的发展思想的生动实践。为此,该公司持续推进机制创新、产品优化、服务下沉,不断丰富普惠金融产品和服务供给,让金融服务惠及更广泛群体。

早在2019年,为响应普惠金融号召,招商证券就战略性启动“跨越计划”,旨在为早期优质企业提供全生命周期、全方位的综合金融服务和产业赋能,助力快速成长。自此之后,该公司紧跟科创板、创业板、北交所上市动态,持续优化标准流程,强化入库企业管理,提升投研、投行、投资服务专业能力,入库企业质量和业务转化效率持续提高。截至2024年底,该项目累计入库企业达554家,总投资25亿元,近百家公司完成投行或投资业务转化,打造了概伦电子、英飞源等标杆项目。

招商证券依托招商局集团大量的产融协同、融融协同场景和资源优势,自2024年起持续组织跨企业“走进产业链主”等系列产业链对接活动,先后邀请近百家来自半导体、新材料、新能源、人工智能等战略新兴行业的优质跨企业,走进招商蛇口、招商港口、招商轮船、招商工业、招商公路、阳光电源等产业链主企业,并助力其中50余家企业与链主企业在生物医药、交通物流、绿色科技等领域实现业务对接,促成多个技术合作与项目落地,有效解决早期科创企业如何融入产业链、供应链的痛点难点,实现双向赋能产业链升级。

在财富管理领域,招商证券亦持续丰富产品谱系,推出“公募优选”品牌,精心挑选优质的基金管理人及产品,加大公募基金手续费降费改革力度。同时加快向“买方投顾”转型,为普通投资者提供专业理财服务。目前,招商证券基金投顾业务服务客户共8.02万户,保有规模约51.12亿元。

在“三农”服务中,招商证券还扩大“保险+期货”业务规模,引入慈善基金、产业链资金支持农业生产,助力农户增收增收。招商证券表示,未来将不断延伸普惠金融服务链,加速财富管理转型步伐,完善“公募+保险+基金投顾”三位一体产品体系,努力提供更多惠及大众的金融产品,让金融服务更接地气、更暖民心。

针对关乎民众福祉的养老金融,招商证券也在默默构建“产品+服务+投教”的养老金融服务体系,为居民“老有所养”提供金融支撑。产品端,作为首批获得个人养老金投资公募基金销售资格的证券公司,招商证券已成功发行2只相关产品;服务端,推出APP长辈版界面,优化老年客户操作体验,打造“陪伴式”财富顾问服务;投教端,通过线下活动提升居民养老金融认知,让科学养老理念深入人心。

“从科技前沿到绿色转型,从普惠为民到养老保障,我们始终积极践行和弘扬中国特色金融文化,秉承‘家国情怀、时代担当、敦行致远、励新图强’的核心价值观,将‘五篇大文章’的实践深度融入公司战略及业务发展规划。”招商证券强调,未来将继续坚守服务实体经济初心,以专业能力践行金融使命,书写更加精彩的“招商答卷”。

招商证券积极服务实体经济书写金融央企使命担当

证券时报记者 王蕊