



五问买方投顾

编者按/近年来,随着资本市场改革持续深化,财富管理行业正加速从“卖方逻辑”向“买方视角”转型。本期发布《五问买方投顾》专题,从区域实践、资金结构、转型障碍、竞争格局及规模认知等多个维度切入,通过多方访谈与深度分析,厘清发展逻辑,呈现转型中的机遇与挑战。

买方投顾之路,既是理念之变,更是体系之变。本报着力打造的重磅IP“向买方进发”亦自此启动。“穿透行业转型迷雾,解码买方投顾价值”,我们力求呈现一个更真实、更立体的买方投顾行业图景,为行业提供多维观察与理性思考,也为未来的发展路径提供参考坐标。

区域破冰局(上篇):投顾转型地方实践成效几何?

特约撰稿 王力凝 中经记者 夏欣
北京 广州 合肥报道

从“第一城”到“长钱样本”,广州和安徽分别开启了买方投顾的各自实践。

公募基金投资顾问业务,是以投资者利益为核心,为客户提供基金投资组合策略建议、辅助或代理其进行资产配置与投资决策的一类经营性服务。自2019年中国证监会启动试点以

广州锚定“投顾第一城”

市场的转折,往往先在数字里显现。有研究机构测算,到2030年,中国居民可投金融资产规模将超480万亿元,财富管理市场总规模有望突破300万亿元,其中约半数可能流向权益类资产。

这一预判背后,是居民财富管理需求正从“保值”向“增值”加速跃迁,配置逻辑从短期交易转向长期专业化的深层结构性变化。

而在这一历史窗口面前,广州率先出手,将打造“全国投顾第一城”确立为城市金融战略的核心命题。

自2023年证监会提出推动投顾业务试点转常规,广州市已在广东证监局指导下开始系统谋划,将投顾业态纳入金融改革的整体部署,聚焦政策落地、主体培育、生态构建三条主线同步推进。

广州市委金融办在接受《中国经营报》记者采访时表示,当前广州投顾业态正处于由“先行探索”迈向“制度定型、规模发展”的关键节点——如何在巩固先发优势的基础上,进一步打通发展堵点、释放制度红利,成为各方高度关注的现实课题。

广州选择的是一条以密集出台政策文件驱动生态建设的路径,而今距离“投顾十条”发布已届两年。2024年4月,广州出台国内首个支持投顾业态发展的地方政策性文件——《广州市大力发展投资顾问业态的若干措施》,这份被称为“投顾十条”的文件,明确了广州市将从机构引进、人才培养、品牌建设等多个维度给予系统性支持。

2025年5月,《关于金融支持广州南沙深化面向世界的粤港澳全面

安徽的系统性改革实验

广东之外,地处内陆的安徽,也迈出了买方投顾转型的步伐。

2025年3月,在一场以“买方投顾”为主题的研讨会上,国元证券、华安证券、国泰君安、银河证券、招商证券及多家期货机构的负责人,围绕“如何将‘卖方’思维彻底置换为‘买方’思维”的核心议题,展开了深入交流和碰撞。

议题背后,是行业长期积累的结构性矛盾:证券公司盈利模式高度依赖交易佣金,投顾人员收入与客户交易频次深度绑定,而客户的实际收益往往在频繁换手中悄然流失。

“买方投顾转型不是选择题,是资本市场人民性的必答题”,这是研讨会形成的普遍共识。

政策层面的推进随即跟上。2025年8月,安徽发布《关于促进安徽资本市场长期投资的指导意见》,将长期资金的供给侧与资本市场的需求侧同步纳入政策框架,引导地方社保基金、年金建立长周期考核机制,为资本市场引入更多“长钱稳钱”。

伴随这份指导意见,安徽一揽子推出4大类12项系统性创新举措,覆盖基础机制建设、配置引导、服务转型与生态赋能四个层面,构成一套从顶层设计到落地执行的

来,这一业务被赋予了明确的制度使命——优化投资者结构,改善投资行为,并在更深层次上推动资本市场由“交易驱动”向“配置驱动”转型。

在过去较长时间里,证券行业以“卖方逻辑”为主导,收入结构高度依赖交易佣金与产品销售,机构与客户之间的利益并未形成真正一致。但随着佣金率持续下行、通道业务空间收窄,以及居民财富管理需求的快速扩张,

合作的意见)提出,“加快建设粤港澳大湾区(广州南沙)跨境资管中心,大力发展公募基金投资顾问业务”——这是国家政策文件首次点名支持具体地市发展投资顾问业务,广州由此获得了顶层设计层面的直接背书。同月,广州市委金融办印发《广州投顾业态建设2025年专项工作方案》,围绕五大领域细化23项重点任务。

2025年11月,广州又率先发布国内首个支持AI投顾发展的地方政策文件——《广州市大力推动AI投顾发展的若干措施》,将技术赋能纳入投顾生态建设的整体框架。

从“投顾十条”到AI投顾专项文件,广州在不到两年时间内构建起一套层次递进、领域互补的政策体系,制度骨架的搭建速度,在国内同类城市中鲜有先例。

实际上,投顾行业的真实壁垒并不仅仅依赖制度建设,专业投资能力的输出、客户端持续的服务陪伴、策略研发、内容生产、人才培养、科技赋能等,缺一不可。更关键的是,如何将晦涩专业的金融语言解构降维,让普通投资者真正听得懂、用得上,本身就是一道横亘在行业转型面前的现实难题。

对此,广州的回答是从生态的完整性入手。

2023年11月,广州推动设立三大主体机构,在国内投顾行业发展史上创造了三个“第一”:第一家投顾人员专门培训机构——广州投资顾问学院,第一家投顾领域专门研究机构——广州投资顾问研究院,第一家专注投顾生态塑造的母基金——广州投顾产业链投资有限公司。广州投顾学院以独立公司制运

完整链条。其中,芜湖市政府创新搭建全国首创的“中长期机构投资者恳谈会机制”,实现产业发展与长期投资的双向奔赴;华证指数推出“安徽科创30配置指数”,填补安徽科创企业指数化投资工具的市场空白;易方达基金落地“长期资产配置中心(安徽)”,引导长期资金流向科技创新领域。

在各参与机构中,国元证券是本轮转型中动作最早、力度最大的本土券商之一。国元证券副总裁梁化彬向记者介绍,公司于2024年年底启动买方投顾转型,将其定位为“一号工程”,选取合肥宿州路营业部作为转型示范基地,在组织架构、考核机制、服务流程三个维度完成系统重构——原有按产品和渠道划分的前台部门被打破,重组为高净值、普惠、综合金融三支专业买方顾问团队,产品销售激励与交易佣金提成全面取消,转而以客户满意度、留存率等买方指标为核心考核维度;服务流程则推行资产配置建议、交易实施、动态再平衡、跟踪检视的标准化闭环。经过一年探索,基地已初步跑通面向普惠客群的“跟随型”、面向富裕客群的“建议型”、面向高净值客群的“定制型”三种差异化服务模式。数据显

这一模式正逐渐触及增长边界。买方投顾因此被视为行业转型的重要突破口。

政策层面的信号亦在不断强化。2023年6月,《公募基金证券投资基金投资顾问业务管理规定(征求意见稿)》发布,明确提出推动试点业务常态化,投顾行业由此进入制度重构的关键阶段。真正值得关注的变化,则是2024年至今买方投顾采取的推进路径,开始由行业共识向区域试验延伸。

营,定位为以买方投顾为核心的社会化人才培养基地;投顾研究院融合了公募基金买方投顾与卖方证券投顾的研究方向,以策略研发与内容生产为核心职能;产业链投资公司的设立,则为内容团队、策略团队和科技团队提供专门的资金支持与投资赋能。

广州市委金融办表示,这种“1+4+N”的工作思路——打造1个投顾培训人才基地,建设4类标杆性投顾机构,集聚N类产业链机构,意在构建完整的投顾产业链生态体系,填补此前存在的链条空缺,而非简单地叠加牌照与机构数量。

上海玖汇科技创始人、董事长兼CEO徐海宁认为,广州的体系化布局高瞻远瞩,将广州所具有的各类要素逐一激活,并在闭环中补齐缺失的环节,很容易在推进过程中形成体系化的整体形态。

机构端的重要突破亦随之落地。

2025年6月,证监会批复同意易方达基金财富管理公司设立,该公司已于2025年12月23日正式营业。广州市委金融办表示,这是行业内首家以基金投资顾问业务为核心业务的专业机构,也是“南沙金融30条”出台后的首个落地成果,不仅为广州新增了一张重要的基金销售牌照,也进一步丰富了当地财富管理业态结构,对吸引中长期资金在德聚集、招引国内外头部投顾机构来穗发展具有重要示范引领作用。举办了广州投资顾问大会暨财富管理转型发展论坛、晨星(中国)投资峰会等高质量论坛。

在此基础上,市场也期待,广发证券、万联证券等在德法人机构能

示,基地产品目前保有规模较2025年年初提升36.48%,签约客户服务满意度达96%,服务满三个月以上的客户留存率超过95%。

与国元证券深度合作,盈米基金扮演了“能力输出方”角色,其提供的并非单一培训或工具,而是一套覆盖“咨询+工具+策略+平台”的综合解决方案,将买方投顾的服务逻辑以模块化方式植入国元证券的日常展业流程。目前40名“种子投顾”已能在企业微信侧边栏直接调起配置工具,完成从客户分析、持仓诊断到生成投资规划报告、一键交易的全流程操作。盈米基金表示,已从服务客户的持仓结构来看,经过这套服务流程后,客户权益资产比例得到了明显提升。

华安证券的路径,则是以子公司华安新兴咨询为核心抓手,将买方投顾确立为财富管理高质量发展核心战略。华安新兴咨询负责人钱丞表示,公司作为安徽首家基金投顾展业机构,旗下“鑫易投”基金投顾品牌的策略数量已从2022年上线初期的4个扩展至60余个,2025年年底保有规模达31.1亿元,同比增幅314.7%;整体盈利客户占比87.7%,较非投顾客户高出逾10个百分点。在团队建设上,华安证

广州与安徽,正是在这一背景下脱颖而出的两类典型样本。沿海和内陆,两地在资源禀赋、金融基础与产业结构上差异显著,却不约而同地将“买方投顾”纳入区域金融战略核心。前者以“投顾第一城”为目标,构建系统性政策生态;后者则以“长钱入市”为抓手,推动产业与金融的深度耦合。这两种路径的探索,不仅关乎地方金融格局,更在一定程度上预示着中国买方投顾未来的演化方向。

够获得申请基金投资顾问业务资格的支持,进一步扩大广州机构端的参与主体规模。

政策的真实成色,最终须由市场数据来检验。广州市委金融办表示,随着政策体系健全,生态要素集聚,广州本地投顾服务实践初步显现出良好成效。

易方达基金、广发基金、盈米基金积极推动客户长期回报提升,试点成果深受投资者认可。在提升客户盈利体验方面,目前八成以上投顾客户实现正收益,其中管理型、非管理型投顾客户盈利占比分别为87%、89%,客户盈利占比远超传统基金销售模式。在发展权益投资方面,2025年末投顾配置股票基金规模为146.3亿元,较2023年同期增长46.7%,实现三年连续增长,为投资者带来更多潜在回报。在改善客户投资行为方面,三家机构所有客户平均使用投顾服务天数为661天,复投率达63.31%,有效改善持仓行为、交易习惯和投资体验。

具体来看,易方达基金制定了涵盖不同目标风险、教育、养老和特殊场景的各类策略,满足客户多元化投资需求;广发基金持续输出高质量投顾内容,搭建“全天候的投顾陪伴服务”体系;盈米基金则构建了市场极具影响力的“四笔钱”投教顾一体化投顾服务模式,截至2025年12月30日,旗下“且慢”平台投顾客户平均持有时长为730天,较自主交易客户延长48.07%。这充分体现了“长钱长投”的价值方向,也验证了投顾模式在提升客户投资体验与实现长期稳健回报方面的显著优势。

券联合广州投顾学院推行“星投顾”培养计划,已覆盖全国超253名一线投顾,构建起“理论+实战+复盘”三维培训体系。

为这场人才转型提供系统性支撑的,还有广州投顾学院安徽基地。该基地构建起“教学—研究—投教”联动服务体系,回应调研的行业痛点,投资者教育延伸巩固培训成果,引导投资者增强对资产波动的理性认知,逐步改善短期化配置倾向。截至2025年年底,安徽基地已完成4期联合共建培训及2期定制化内训,培训时长累计16天,覆盖一线买方投顾人员331人次,还联合安徽省证券期货业协会开展安徽省买方投顾业态专项调研,调研成果将纳入《中国买方投顾白皮书2025》。

从一场研讨会到一份联合文件,再到12项落地举措,安徽以市场主体为执行层,以人才培养为底层支撑,勾勒出一条内陆省份推进买方投顾转型的完整路径。这条路径的逻辑,不是以单一政策撬动市场,而是在机制、工具、服务、人才各个环节同步部署,形成合力。

某种程度上,安徽的探索也是对一个更根本问题的回答:在远离一线金融资源的内陆地区,买方投顾的土壤,能否一点一点培育出来。

区域示范效应显现

当广州与安徽各自摸索出一套行之有效的转型路径,这两个区域样本所承载的意义,已经超出了地方制度创新的边界。对于买方投顾行业转型而言,它们提供的是两种可供辨识和复制的发展逻辑,一种从制度端出发,一种从需求端生长,殊途同归地指向同一个问题:在中国,买方投顾究竟应该如何生根?

广州的转型,体现出鲜明的顶层设计特征。盈米基金董事长肖雯在接受记者采访时指出,广州通过明确金融战略定位,将“投顾”确立为重点突破方向,为辖区机构提供了清晰的发展坐标。这一选择并非偶然,而是深植于珠三角区域的财富结构之中——作为国内民间财富最为集聚的区域之一,珠三角长期面临“财富有积累、管理缺出口”的结构性矛盾。在传统资产管理与国际金融中心竞争格局趋于固化的背景下,以买方投顾为切入点,既契合区域真实需求,也为广州在全国金融版图开辟出一条差异化路径。

徐海宁认为,广州提出打造“投顾第一城”,既是对政策窗口期的主动响应,也与其长期形成的城市基因密切相关。作为改革开放的前沿阵地,广州一贯具备开放包容、快速反应与制度创新的能力,此次率先布局投顾,本质上是这一历史路径的延续。更为关键的是,广州拥有较为完整的机构资源禀赋——以易方达为代表的头部公募机构,以广发证券财富管理为代表的券商体系,以及以盈米基金为代表的独立第三方机构。在徐海宁看来,广州的体系化布局将各类要素逐一激活,在资产端、客户端与服务端形成有效联动,构建起相对完整的投顾生态,为“第一城”目标提供了现实支撑。

实际上,能够产生影响的区域经验,往往不是横空出世的创新,而是一个地方长期积累的制度能力、市场资源与文化基因的集中释放。“广州经验”之所以能够向外输出,正因为它有足够完整的生态支撑。而“安徽模式”之所以也值得参照,正因为它有真实的产业需求作为底盘:安徽的转型是从产业端向上生长,同时考虑了安徽资本市场发展阶段和投资者结构特点,因地制宜地推进的探索。

近年来,安徽依托“股权财政”和科技驱动战略在中部地区快速崛起,以合肥为核心,通过科创资源集聚与产业化,逐步形成“科技—产业—金融”的正向循

环。在这一过程中,企业家与科技从业者财富积累之后,对专业化投资理财的需求持续提升,从而自然催生出对买方投顾服务的需求。这一模式的关键在于“长钱”与“投顾”的协同生成——科创活动带来价值创造,但价值能否转化为长期资本积累,取决于专业化的资产配置能力。

安徽通过引入投顾服务,为产业客户提供长期陪伴与策略支持,使其能够专注主业,同时实现财富的稳健增值。由此,投顾不仅是金融服务工具,更成为支撑科技创新与产业发展的重要一环。这种需求的天然性和持续性,正是“安徽模式”有别于政策驱动路径的优势所在。

两种路径在具体实践中也进行了互动。安徽在构建服务体系的过程中,有意识地借助广州投顾生态的成熟经验,实现跨区域要素引入与再组合。广州投顾学院在安徽设立培育基地,盈米基金向安徽合作机构输出“咨询+工具+策略+平台”一站式综合解决方案,将国内买方投顾的最佳实践整体移植落地。

可以看出,广州经验和安徽实践的融合,不是简单的复制粘贴,而是结合了本地产业结构和客户特点的再创造。

国家金融与发展实验室副主任杨涛告诉记者,广州“投顾十条”作为国内首个地方性投顾业态支持政策,为投顾行业发展提供了可复制的“广州样本”;而安徽“长钱长投”行动则聚焦“中长期资金入市”。这些探索构建了“中央引导+地方创新”的政策协同新格局,通过标准共建、区域协同、科技赋能与投资者教育四位一体,能推动买方投顾从“试点示范”走向“常态普及”,地方不再只是政策的被动执行方,而开始成为制度创新的主动发起者。

从“投顾第一城”到“长钱样本”,广州与安徽正以不同方式回答同一个问题:在一个以散户为主、交易驱动的市场中,如何建立以投资者为中心的长期投资体系?两地的实践为我们提供了可观察的区域样本,若这些经验能被其他区域提炼并上升为更具普适性的制度框架,买方投顾的转型或许就具备了从单点突破到更广范围复制、演化的条件。

可以确定的是,买方投顾已不再只是一个业务创新,而正在成为连接居民财富、资本市场与实体经济的纽带,转型带来的变革仍需要从更深处寻找答案。

广州“投顾十条”

- 一、争取上级监管部门支持广州AI投顾发展;
- 二、推动建立AI投顾发展信息共享机制;
- 三、推动投顾行业数据要素供给;
- 四、加强支持AI投顾业务关联产业发展;
- 五、探索推动AI投顾重点设施建设;
- 六、推进投顾行业人工智能标准体系建设;
- 七、培养投顾行业AI复合型人才;
- 八、积极招引国内外AI投顾产业链机构来穗合作发展;
- 九、营造AI投顾发展良好氛围;
- 十、严密防范AI投顾业务风险。

“1+4+N”框架,推进广州投顾业态建设

1个投顾培训“黄埔军校”(指广州投资顾问学院)

4类标杆性投顾机构

(指券商类、资管类、独立型、银行类等4类标杆性投顾业态机构)

集聚N类产业链机构

(指独立投顾机构、投顾服务机构、金融科技公司等)