

何来方进友

五问买方投顾

转型能力考(上篇):“长钱”涌入买方投顾能否接得住?

随着资本市场逐步走向价值深耕与长期主义,居民存款“搬家”、养老金体系扩容、机构资金增配、外资与产业资本入场等多路“长钱”持续涌入,正深刻改变财富管理行业的需求结构与运行逻辑。以客户长期利益为核心的

买方投顾,在历经多年试点探索后,迎来规模扩容与模式升级的关键窗口期。

3月27日,证监会首席律师程合红在博鳌亚洲论坛2026年年会上表示,2025年,各类中长期资金显著加大入市力度,实际

新增入市规模超过一万亿元。“长钱”涌入既是机遇,更是对行业专业能力的终极检验。

买方投顾的转型,本质是利益机制、服务逻辑与专业能力的系统性重构。唯有真正读懂“长钱”的核心诉求,补齐能力短板,方

能实现“客户盈利—机构发展—市场稳定”的良性循环。

相较于追逐短期收益、频繁交易的“短钱”,本轮入市的“长钱”更看重跨周期稳健增值、回撤可控与目标导向配置,对投顾机构的资产组合构建、风险控制、客户陪伴等专业能力提出系

统性考验。

《中国经营报》记者通过对十数位行业机构、专家学者的调研采访,可以看到,当前买方投顾行业既已形成大类资产配置、全流程风控、数字化服务等基础

能力,但也面临资产工具不足、全球配置不深、投顾服务不均、长期机制待完善等现实短板。如何真正接住“长钱”、管好“长钱”、服务好“长钱”,成为行业从规模扩张走向高质量发展的核心命题。

需求问卷:“长钱”入市,买方投顾需求端结构性变革

当前,资金正在加速入市。

央行最新数据显示,截至2026年2月末,本外币存款余额345.72万亿元,其中,住户存款增加5.24万亿元,非银行业金融机构存款增加2.84万亿元。

Wind数据显示,2026年以来,截至3月21日,新发权益类基金规模达1737.18亿元,平均发行规模为7.69亿份,双双创下近4年新高。

而细观这些资金的结构,“长

钱”是其重要特征:一方面,谋求长期稳健收益的居民存款“搬家”;另一方面,保险资金、机构资金正在加速入市。

国家金融监督管理总局数据显示,截至2025年年底,人身险公司和财产险公司的股票和证券投资资金的保险资金运用余额总计约5.7万亿元,较2024年年底增加约1.6万亿元,增幅达38.9%。

多位业内人士表示,目前,以居民存款“搬家”、养老金体系扩

容、机构资金、外资与产业资金增配为代表的多路“长钱”加速涌入买方投顾市场,彻底改变了行业需求端的底层逻辑,买方投顾面临需求端的结构性变革。

他们认为,与以往追逐短期价差、频繁波段操作的“短钱”不同,当前“长钱”以跨周期稳健增值、风险可控、目标导向为核心诉求。这一变化将倒逼投顾跳出产品销售思维,转向以客户全生命周期财富规划为核心的服务模式。

破局之策:留住“长钱”,买方投顾迈向能力升维与生态重构

随着居民存款“搬家”、养老金体系扩容、机构资金与外资产业资本多路“长钱”持续入市,买

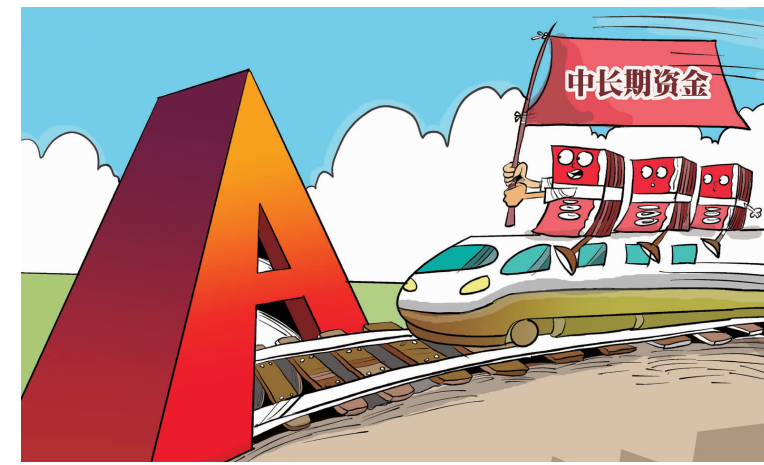
方投顾行业面临向高质量发展的关键转折。

当前,机构虽然已在多年试点

发展中构建起部分核心能力以承接“长钱”需求,但是在留住“长钱”、推动“长钱长投”方面,仍有多处短板有待弥补。

在此背景下,多位业内人士和专家学者表示,留住“长钱”、管好“长钱”、服务“长钱”,既需要投顾机构在投研、产品、服务、中台实现全方位能力升级,也离不开监管与行业层面的制度配套、标准统一与生态引导。

在他们看来,唯有以“买方立场”为核心,以长期主义为导向,完成能力与制度双重破局,才能构建“客户盈利—机构发展—市场稳定”的良性循环,真正接住乃至留住海量“长钱”。



当前,“长钱”主要来自居民财富、养老金、机构资金、外资与产业资本四大主力渠道。视觉中国/图

有何诉求? 长久期、稳健“生息”需求明显

综合来看,当前,“长钱”主要来自居民财富、养老金、机构资金、外资与产业资本四大主渠道,前三大渠道受到市场普遍重视。

“长钱”的涌入意味着什么?要回答这一问题,还需剖析“长钱”背后的诉求。

首先,从“长钱”的本质上看,长考长期是其重要特征。

北京师范大学经济与工商管理学院副院长胡晓慧认为:“任何机构或个人的资金都可以是‘长钱’,主要取决于其投资回报的考核期(或审查期)。”

北京大学博雅特聘教授刘玉珍认为,居民财富来源的“长钱”中,若以养老、子女教育储备为目标,持有周期通常≥3年。

盈米基金董事长肖雯强调,居民养老金期限一般长达20—30年,追求跨周期稳健增值,对费率敏感度低,重视资产配置的科学性。机构资金以3—5年为考核周期,注重风险收益比,需要投顾机构提供定制化资产配置方案。

从需求的角度出发,中信证券相关负责人指出,在投资逻辑与核心诉求上,短期资金更关注

市场热点、追求阶段性收益,对波动敏感度较高;“长钱”则聚焦长期稳健收益,跨周期配置、风险对冲,核心是追求“可实现的稳定预期”。

“从资金需求侧来看,‘长钱’稳健‘生息’类型的刚需尤为突出。”嘉实财富相关负责人分析,居民存款方面的“长钱”风险偏好相对较低,追求相对稳健,既需要收益高于传统固收类资产,又要求收益的确定性相对强、波动较低、回撤相对较小。个人投资者的获得感和回报率,还是需要长期“生息”账户的配置来满足。

四大维度精准升级

多位业内人士指出,买方投顾机构必须围绕投研建设、选品能力、客户陪伴、中台支撑四大核心维度展开能力升级。

“持续承接‘长钱’的核心在于解决复杂业务模式下的协同效率。买方投顾机构需培养专业化、跨界融合型人才及全功能型团队。”肖雯认为,买方投顾机构需继续推动从“单兵作战”向“跨界融合”的升级。

“通过数字化平台将专家个人能力转化为大规模、个性化服务能力,才能在处理千万级客户‘长钱’需求时,实现投研逻辑高效传导与风控实时触达。”肖雯强调。

“投研团队建设需从‘资产导向’转向‘账户导向’。”嘉实财富上述相关负责人表示,要求投研不仅关注收益,更要通过风险预算模型严控回撤,将夏普比率、客户盈利占比等指标纳入考核,并建立与此目标相衔接的实现手段。此外,投资研究需要下沉到养老、教育等具体场景,提供对应需求的多元配置方案。

中信证券上述相关负责人表示,公司目前已打造超百人三层级财富配置专家队伍,独立考核、专注专业服务,为“长钱”客户提供全流程支撑。同时运用AI赋能,让投顾重心从“投”转向“顾”,提升“长钱”服务效率与专业度。

南开大学金融发展研究院院长田利辉认为:“要接住甚至留住‘长钱’,就要求买方投顾机构完成一场‘由外至内的全面升级’。例如,团队建设上需培养具备‘宏观配置思维+产品解决方案+行为教练能力’的复合型人才。”

除了投研团队建设,买方投顾机构的产品筛选能力也迎来从“甄别阿尔法”向“捕捉贝塔稳定性”的关键转向。

“‘长钱’配置的初衷不是通过频繁交易获取短期爆发力,而是分享经济增长的红利。因此,产品筛选核心逻辑应从寻找明星基金经理,转向筛选风险收益特征稳定、能承载资产配置意图的底层标的。”肖雯直言,买方投顾的使命是解决“最后一公里”问题。即,通过科学筛选与组合,让客户账户收益尽量贴合基金净值收益,帮老百姓赚取市场的贝塔,提高投资获得感。

嘉实财富上述负责人强调,需增强全品类的严选与配置能力。据介绍,目前嘉实财富的做法是对管理人和产品进行全品类覆盖和标签化分类。并在此基础上,构建“核心池、观察池、备选池”的三级筛选机制,严控底层资产质量,重“产品策略风格稳定性”、轻“短期回报”,坚持“配置大于择时”,通过

多资产布局来平滑组合波动。通过配置资产类别内代表性强、超额相对稳定的管理人,来改善组合账户回报。

中欧财富上述负责人表示,在产品筛选背后,本质上是构建体系化投研框架,以及AI、机器学习、量化模型等辅助工具,对投资管理专业性科学性的保障能力。

买方投顾机构亟待提升的能力,就是客户预期管理从“静态告知”需向“动态数字化陪伴”升级。

肖雯强调:“‘长钱’最大的敌人不是市场波动,而是客户短期预期与行为偏差,这是买方投顾最核心的价值。管理‘长钱’最大的挑战在于如何陪客户度过市场波动。”

蚂蚁投顾上述相关负责人表示,客户预期深度管理,与产品筛选中立性、策略构建长期有效性共同构成“买方立场”的三个方面。

“买方投顾机构要建立全维度客户画像体系,精准挖掘不同客群的个性化长期需求;摒弃‘一刀切’的组合设计模式,针对不同客群打造定制化、场景化的资产配置方案,实现组合与客户需求深度匹配。”徐海宁则认为,客户预期管理的根本是要深化客户需求洞察。只有精准洞察客户的生命周期、风险偏好、财富目标,才能提供有温度、有价值的服务。

机会何在? 服务端存根本性分野

诉求的不同,让“长钱”与短期资金在投资目标、投资周期、风险偏好、决策逻辑、服务需求上存在根本性分野。而这一分野直接要求买方投顾重塑服务标准与能力要求。

从投资目标、投资周期、风险偏好以及决策逻辑等几个方面,肖雯做了对比分析。

在投资目标上,“长钱”聚焦财富增值、风险对冲、跨周期配置,对接养老、子女教育、财富传承等人生目标;短期资金以短期价差收益为核心,快进快出、波段操作。

在投资周期上,“长钱”投资周期3—30年,跨越完整牛、熊市;短期资金集中在1天—1年,追逐热点、频繁交易。

在风险偏好上,“长钱”追求

风险可控下的收益最大化,接受短期波动换取长期回报;短期资金风险偏好两极分化,要么极度保守只投无风险产品,要么极度激进扛杠杆博弈。

在决策逻辑上,“长钱”以基本面与资产配置驱动,重配置而非择时、重胜率而非赔率;短期资金受情绪与技术面主导,追涨杀跌。

在此根本性差异下,肖雯总结,在服务需求上,相较于短期资金仅关注产品推荐与交易执行,“长钱”更需要全周期陪伴、定制化方案。

基于这些差异,上海秩汇科技创始人、董事长兼CEO徐海宁进一步提出“服务型资金”概念。

她认为,“长钱”属于典型的“服务型资金”。“长钱”要求严控投资波动,并追求长期绝对收益,

以及需要投顾全周期陪伴服务,尤其在市场波动时的解读、沟通与预期管理。此外,“长钱”投资者充分认可“专业的事交给可信任机构”的理念,愿意让渡投资决策权。

“普通投资者是买方投顾服务的核心客群,其专业能力不足、抗风险能力弱的特点,决定了其对投顾服务的刚性需求,也是财富管理行业落实金融工作政治性与人民性,提升居民财产性收入的重要体现。”徐海宁强调。

同时,她认为,当前资本市场正处于稳步健康发展阶段,其核心特征是“长钱主导、专业主导”,普通投资者要在这一市场中实现资产保值增值,离不开专业投顾的长期陪伴与科学配置,这正是买方投顾的核心价值所在。

如何变化? 承接“长钱”需求转型

那么买方投顾机构具体迎来哪些需求升级或者变化?

对外经济贸易大学国际经济贸易学院金融系教授江萍认为:“‘长钱’强调资产配置与风险分散,通过跨资产、跨市场的科学配置,实现投资组合的整体稳健、平滑波动。其需要买方投顾提供深度的资产配置建议和跨周期的投资策略,更关注投顾机构的长期投资能力、风险管理水平和资产配置的专业性。”

“这些‘长钱’不追求短期价差,而重在穿越经济周期的复利积累与风险收益再平衡。其核心诉求是对风险的容忍度较低,注重资产的长期价值。”北京大学博雅特聘教授田轩表示。

“长钱”与“短钱”在服务需求上的根本性分野,正在重塑资金

与买方投顾机构之间的关系。

“当前,长期资金与买方投顾机构间的关系更呈现深度绑定、长期信任的顾问伙伴关系,而不再是销售关系。”中金财富相关负责人表示如是总结。

当前,买方投顾机构正处于承接“长钱”需求的转型中,肖雯表示,“长钱”更看重回撤控制与夏普比率,盈利来源组合通过多元资产配置分散配置,且慢平台的盈利客户占比超90%,且投顾客户平均持有时长超772天,充分契合“长钱”诉求。

中欧财富相关负责人则表示:为了应对“长钱”资金的投资需求,中欧财富在业务实践中除了构建涵盖“闲钱理财、中长期稳健投资、长期资产增值”以及适配子女教育、养老等多场景的

投顾策略线外,还通过量化模型、多资产配置等方式构建了一批固收增强策略和多元配置策略线,力争严控账户波动和回撤,提升“长钱”的投资获得感和持有体验感。

蚂蚁投顾相关负责人介绍,在“长钱”入市的趋势下,“帮你投”借助AI技术与行为金融学工具,通过市场信号解读、用户意图识别与波动陪伴等方式,力求帮助用户管理短期情绪、稳固长期信心。其提供的数据显示,“帮你投”用户相对非投顾用户在持有时长上提升了55%。并且,这一行为改变,也已转化为有效的投资回报。截至2025年年底,“帮你投”已累计为用户创造收益超20亿元,超过90%的用户获得了良好的正收益体验。

统一标准扩围工具箱

机构能力升级是内生动力,监管与行业层面的配套政策则是外部保障。受访人士建议,尽快建立长期导向的评价体系、丰富资产工具箱,引导行业转向客户价值,为“长钱长投”筑牢制度底座。

其中,建立统一的买方投顾长期业绩评价标准,成为全行业的核心诉求。

“这是最核心、最紧迫的一项。要摒弃以短期收益率、规模排名为核心的传统评价体系,建立以3年/5年/10年风险调整后收益、客户盈利占比、平均持有期限、最大回撤控制为核心的买方投顾专属评价体系。”肖雯表示。

这一体系绝非单纯以净值增长率为衡量标准,而是聚焦客户真实获得感。

“评价标准的出台有望推动行业从‘规模竞争、短期业绩竞争’转向‘长期服务能力、客户价值创造

竞争’。”徐海宁强调,当前,出台统一的长期业绩评价标准、摒弃短期排名至关重要。

在中欧财富方面,期待监管或行业层面出台统一的长期业绩评价标准,将波动率、夏普比率、最大回撤等指标引入投顾账户管理评价体系,引导用户关注从短期产品业绩转向长期账户管理,从持有体验等角度转变。

田轩建议,在出台纳入长期业绩相关的全品类长期业绩评价指标体系下,可进一步将长期业绩评价结果与金融机构的监管评级、产品发行审批、投顾业务资质认定等挂钩。

中信证券上述相关负责人表示,监管层近年来已密集出台多项政策构建“长钱长投”市场生态,例如对基金投资业绩全面推行3年以上长期考核。“相信未来会逐步细化落地,对行业转型起到重大

牵引作用。”

嘉实财富上述相关负责人表示,事实表明,当前监管正在积极作为,综合施策推动行业从“规模导向”向“投资者回报导向”转变。

除了评价标准,业内人士也期待完善适配“长钱”的产品与资产工具箱。

肖雯、徐海宁、刘玉珍均表示,期待适度放宽买方投顾机构的资产配置范围,让更多低相关性、长周期、稳健收益的资产进入投顾组合,如优质REITs、场内ETF、养老目标产品、商品对冲工具、稳健型另类资产等。同时简化投顾组合对多元资产的准入、合规、运作限制。

“目前,监管已将科创板ETF等工具纳入基金投顾配置范围,丰富衍生品工具,为‘长钱’提供更多选择。”嘉实财富上述相关负责人表示。

本版文章均由中经记者罗辑撰写