

01

美国投顾行业历经百年沧桑，早已步入成熟期。

美国投顾行业萌芽于上世纪20年代，历经了一个世纪的发展，从卖方到买方，从人工到智能。美国投顾的崛起，来源于财富管理的兴起，也来自投资理念从产品到服务的转型。

02

美国投顾行业规模巨大，在居民财富中占据重要地位。

2021年末，美国投顾管理资产规模达到128万亿美元，占到居民金融资产的八成。其中，90%属于全权委托模式，这也就是说，大部分投资者是把投资决定权交给管理人，由管理人全程代为操作，实现自动调仓。

03

美国的投顾是个广义概念，底层资产尤为多元。

美国投顾多采用独立账户管理的形式，占到70%以上。从这部分的底层资产配置看，包括股票、债券、基金、衍生品、其他集合工具等。这和目前国内大家所熟知的基金投顾有一定差异，一个广义、一个狭义。

04

美国投顾行业“长尾效应+强者恒强”的特征显著。

截至2021年末，美国投顾公司有1.5万家，87%的管理规模在50亿美元以下，但资产规模占比仅8%，“一九分化”显现。而且体量越大的公司跑得越快，龙头优势显著：2018-2021年，尤其是千亿美元以上的投顾公司，年化复合增长率高达20%。

。

05

美国投顾机构历久弥香，品牌沉淀很重要。

根据统计，投顾机构的规模越大，其平均成立年限更为久远。其中，管理规模超过1000亿美元的投顾机构，平均已有27年的历史。

06

15%的美国人都会通过投顾的方式来进行财富管理。

2021年，美国管理型的投顾客户有5300万，其中，个人客户占到96%，机构客户仅4%。就个人客户而言，若对比美国总人口，占比为15%。

07

美国投顾，不仅仅是聚焦个人客户，也深耕机构客户。

虽然从数量看，是以个人客户为主导；但从规模上看，机构客户占据绝对优势。机构客户包含投资公司

、私募这样的集合投资，也包括银行、保险等金融同业，还包括市政单位、实体企业、养老金等非金融企业和机构。

08

美国投顾行业共有93万大军，提供的投顾服务也不限于组合管理。

除了组合管理之外，投顾服务还包括养老咨询、教育研讨会、发布期刊/新闻稿件、择时服务等。所以说，投顾的本质就是以客户为中心，给大家提供全方位的服务。

09

美国投顾并不是采用单

一收费模式，而是多种方式的混搭。

其中，95%的公司会选择按资产规模收费，但只按这一种方式收费的仅17%。其他的收费方式还包括：按小时收费、固定费用、按业绩表现收费等。

10

聚焦基金投顾，专业投顾

是美国居民买基金的重要途径。

根据ICI数据，

除了通过养老计划买基金外，

对于非雇主养老计划的共同基金

投资，超过一半是通过专业投顾购买基金，只有35%是通过直销渠道购买。可以看到，投顾在海外已深入人心，备受大家认可。

投资有风险,基金投资需谨慎。

在投资前请投资者认真阅读《基金合同》《招募说明书》等法律文件。基金净值可能低于初始面值，有可能出现亏损.基金管理人承诺以诚实守信、勤勉尽责的原则管理和运用基金资产,但不保证一定盈利，也不保证最低收益.过往业绩及其净值高低并不预示未来业绩表现。其他基金的业绩不构成对本基金业绩表现的保证。

以上信息仅供参考，如需购买相关基金产品,请您关注投资者适当性管理相关规定、提前做好风险测评,并根据您自身的风险承受能力购买与之相匹配的风险等级的基金产品。