

中证网讯（记者 吴瞬）券商虽然在高端金融服务领域起步较晚，但随着中国经济高速增长，居民可支配金融资产呈现爆发式增长，财富管理需求日趋强烈。券商作为与资本市场挂钩最深的机构，具备将优势与能力向高净值客户转化，预期可在高端金融服务市场异军突起。

因此，不少券商纷纷针对高净值客户推出私人银行服务。对此，招商证券财富管理部总经理助理蒋明哲近日在接受中国证券报记者采访时指出，自2020年启动“智远私行”服务以来，公司800万元以上高净值客户迅猛增长，主要就是抓住了关键点——提升客户体验。

### 争揽存量客户

据了解，招商证券是最早设立高净值服务团队、提供私人银行服务的头部券商之一。近年来，为更好地布局高端财富管理市场，满足高净值客户复杂的投资理财需求，招商证券从2020年6月底启动“智远私行”服务，针对高净值客户保值增值以及传承的需求，提供高端专享定制服务和家族信托服务。

根据招商证券2020年年报数据显示，公司800万元以上高净值客户达2.4万户，较2019年增长53.71%，分析背后高净值客户数的迅猛增长，主要来源于对存量客户在司外资产的争揽，存量客户升为高净值客户的数量和外部新营销的高净值客户数量比大约为8：2。

对于取得如此成绩，招商证券财富管理部总经理助理蒋明哲表示，为做好高净值客户的伴随式服务，招商证券提供了线上、线下策略会、财富悦月谈、走进管理人等一系列活动，致力于为高净值客户提供全市场观点，各类资讯及招证研究成果，让客户面对面与管理人互动交流，深入了解并认识管理人情况，解答客户关注的热点问题。

蒋明哲表示，招商证券除了做好日常服务及提供市场投资资讯外，目前针对高净值客户的主要抓手是“智远私行”定制与家族信托服务，基于大类资产配置理念，一方面通过精选产品池以匹配客户需求，提供专属定制投资组合建议、定期归因分析、运作报告推送等全流程顾问服务；另一方面，通过为高净值客户提供家族信托服务，满足客户资产保全、隔离以及传承需求，为客户财富保驾护航，追求与客户资产共同成长。

“我们认为，智远私行之所以获得客户信赖并认可，主要是因为把握到了客户加大对资本市场的投资配置与传承需求，其抓住了关键点——提升客户体验。”蒋明哲说。

## 提升投资舒适度

面对高净值客户，不仅要做好服务，更重要的是提供稳健的产品，而FOF产品更是重中之重。

自2021年以来，由于市场行情切换，业绩领先的基金由于风格原因表现不佳，投资者逐渐意识到不能简单投资“网红”产品，并将目光转向了FOF这类专业基金投资者管理的产品。截至目前，FOF产品合计管理规模已经近2000亿元，2021年下半年以来新发产品市场关注度显著提高，合计募集规模超800亿元。

对此，招商证券财富管理部产品定制负责人谢红表示，今年FOF市场有不错的发展，招商证券主动管理型FOF的特点，同时考虑了自上而下的资产配置观点和自下而上的管理人选择，通过“分散”（资产、风格）+“逆向”（偏左侧布局）+“优选”（招商证券优选基金池）的投资价值观，不断丰富配置策略和组合的精细化管理，并向客户提供不同风险收益特征的产品谱系，这样的私行服务正好可以一站式解决高净值客户的投资理财需求。

蒋明哲表示，实务上，常常在跟客户沟通主动管理型FOF跟拼盘FOF的差别，这背后其实是有本质性差别的，拼盘缺乏主动管理型FOF的优点，长期来看，未必能达到FOF平滑组合风险和通过时间稳健增值，帮助投资者实现中长期收益目标的效果。

“经过沟通，一旦客户认可了，自然容易接受我们的智远私行定制服务。我们相信，通过主动管理型FOF，资产配置的实质性分散，能提升高净值客户在投资过程中的舒适度，降低客户的焦虑感、增强信任感，从而把客户稳住，避免客户因市场波动做出不理性的行为，这是提升客户体验的关键所在。”蒋明哲说。

## A股长期具备配置价值

在当前居民配置从房地产向权益资产转变、短期理财净值化的时代背景下，蒋明哲认为A股长期具备较好的配置价值。智远私行的定制服务，针对不同的策略收益、波动特征，对应不同的策略逻辑和收益来源。在股票、债券基础上，加入量化对冲、商品趋势、套利等更多低相关策略；进一步实现多元化配置，平滑组合的业绩表现，改善投资的过程体验。

长期来看，过去一年半的大小盘风格极致分化并不是总会持续，过去十年中2017年、2013-2015年是比较大的，其它时候大小盘持续分化并没有那么大。综合看主要指数估值及考虑明年盈利变化，招商证券也建议2022年组合保持均衡配置，风格不应极端化。

此外，蒋明哲强调，高净值客户十分重视机构的服务体验，“招商证券正是从接触认识客户、了解客户需求、给予客户建议、解答客户疑虑等方方面面，做好客户服务的每个步骤。财富管理是个有温度的业务，以人为本，协助客户达到保值、增值的目标。智远私行就是朝这个目标出发，跟客户绑在一起，通过组合配置模式，与客户共同成长”。