

AI驱动券商财富管理深度变革 技术赋能重构分层服务体系

近期，多家券商相继宣布接入DeepSeek平台，并成功完成推理大模型DeepSeek-R1的本地化部署及在各种场景下的适配工作。

中国证券报记者从业内了解到，在金融科技深度渗透财富管理领域的当下，AI智能投顾正通过服务普惠化、决策数据化与方案定制化等特性，推动行业价值链条重构。面对技术变革加速、客户行为数字化与互联网平台跨界竞争的多维冲击，传统券商正通过“技术赋能+优势深耕”的双轨战略谋求转型突破。

业内人士表示，AI技术革命并非单纯的行业颠覆，反而为专业机构提供了价值重估的契机。聚焦核心投研能力建设，依托专业人才与合规风控形成的差异化竞争力，正成为头部券商筑牢竞争优势的重要路径。

● 本报记者 赵中昊

流量争夺的本质是服务分层竞争

随着生成式AI在投顾服务领域的应用，互联网平台和金融科技企业正致力于以更低的成本和更高的效率布局长尾市场。业内人士表示，当前智能投顾在需要深度金融专业研判及复杂情景决策时仍依赖人工协同。对券商而言，基于长期积累的客户服务经验，可借助AI技术实现精准分层分级服务：针对长尾客户依托AI投顾扩大服务覆盖面，对腰部客群采用人机协同优化服务，面向高净值客户则强化专业投顾的深度服务能力。

国海证券相关负责人告诉记者，对券商而言，当前的冲击主要体现在用户覆盖率和客单价的差异化竞争上。互联网平台凭借流量优势可快速触达长尾客户，并通过低客单价产品（如工具型投顾）抢占市场份额。而券商传统投顾服务以高净值客户为主，客单价较高但覆盖面有限。

华东某券商人士表示，长尾客户数量庞大，传统投顾服务很难完全覆盖。券商可利用AI技术提升服务半径和深度，如AI投顾可针对客户投资水平和偏好，让小额投资者也有机会获取适合自己的投资策略；AI投顾可主动识别异常和非理性操作，提供有针对性的高频投教服务，防范化解客户投资的尾部风险，帮助客户养成科学的投资行为……客户可通过与AI投顾的互动，实现“自助式”服务。

“流量争夺的本质是服务分层竞争。”国海证券认为，券商的核心优势在于拥有客户的账户体系。券商可基于客户资产账户数据，提供更精准的财富管理服务（如AUM服务），而科技公司受限于监管要求，难以实现相关服务。此外，券商应积极自研或引进科技公司的相关AI能力，对客户进行更精准的分类分级，以匹配的、适当的产品和服务，提升客户的账户收益和服务满意度。

国海证券认为，智能化转型正在重塑



视觉中国图片

财富管理服务模式，券商财富管理业务破局关键在于“AI+服务半径扩展”及“AI+服务深度探究”，通过AI赋能投顾策略生成和客户画像分析，将服务半径从人均服务20人提升至数百人，同时降低边际成本，推动客单价下沉，覆盖更广泛客群。

巩固三大优势 筑深筑牢“护城河”

AI时代的到来，对行业而言并非洪水猛兽。券商需扬长避短，强化投研能力与合规优势，筑深筑牢“护城河”。

在国海证券看来，相较于拥有流量优势的互联网垂直平台，券商的差异化壁垒仍无可替代，主要体现在三点：首先是账户管理优势。证券业务作为当今世界主要金融业务，在全球范围内普遍受到较为严格的监管。券商作为主要的金融机构，是包括股票、ETF、逆回购等在内的场内金融产品的

主要供给方，由此衍生的财富管理业务，不仅具备较高的准入门槛，也能为客户提供具有竞争力的风险收益组合。这些都是其他金融机构和互联网平台难以替代的。

其次是投研能力优势。券商研究所一般都配有宏观、行业、策略等分析团队，拥有丰富的机构客户服务经验，能为其提供个性化的资产配置。

最后是机构协同优势。券商资管、投行等业务板块联动，可为各类机构客户提供一站式财富管理解决方案。基于信任和专业服务，客户对券商品牌和专业服务有较高忠诚度。互联网平台虽在拓展机构客户业务，但缺乏长期专业服务经验和行业资源，短期内难以与券商竞争。

“AI无法完全替代人工。”国海证券前述负责人认为，作为一种工具，AI的正向作用是提升投研效率，为投顾服务赋能。例如，行业研报智能生成工具可快速处理数据，但核心结论需要投顾结合市场洞察进行修正。

此外，高净值客户更注重服务温度与

信任感。从国海证券的探索实践来看，其策略是“隐形AI+显性人设”：AI后台提供实时数据支持与策略建议，但在前端由签约投顾以“真人服务”形式交付，确保客户感知的是专业陪伴而非冰冷算法。同时，国海证券正着力推进商业模式的创新升级，构建以买方思维为导向的服务体系，通过按资产收费、按服务效果收费等模式创新，实现与客户利益的高度协同。

某大型上市券商业务负责人告诉记者，高净值客户群体往往具有较强的主观能动性和市场判断力，因此需要投顾进行长期的细致、专业服务。这类客户对类似AI投顾等未经过市场长时间验证的服务功能信任度较低，这就需要专业的投顾根据客户特点采用人机协同的方式，开展差异化的客户服务，提升客户体验感，从而增强服务黏性。

上述华东某券商人士认为，在AI浪潮之下，券商只有构建专业投顾+AI赋能互补的服务模式，做好与现代技术的融合，才能给高净值客户更好的服务体验。通过人机协同实现效率与温度的平衡，AI负责标准化、高频的数据处理与基础服务，投顾则聚焦高净值客户的深度陪伴与复杂需求；通过透明化AI决策、强化合规保障，逐步构建高净值客户对AI的信任，提升客户黏性与业务价值。

同时，需要提升风控与AI服务的透明度，对于AI内容涉及的数据部分标注数据来源和风险等级，自动过滤敏感信息，定期向客户披露数据使用范围，消除隐私顾虑，增强客户对AI的信任。

此外，需要对于AI模型进行长期持续的迭代、升级，提升相应策略的精准度。可引入客户评价机制，定期收集高净值客户对AI工具的改进建议等，建立长期的信任。

以客户收益为中心 优化人机协同

近年来，行业兴起买方投顾模式转型。

随着AI技术的日趋成熟，如何利用AI技术实现规模化服务，成为业界广泛讨论的热点议题。

某大型券商相关负责人表示，AI降低了投顾服务的门槛，一定程度上有助于实现买方投顾的规模化，但买方投顾的核心是与客户建立长期信任关系，投顾与客户之间的深度服务、情感共鸣和价值观传递难以完全被算法模拟，人机协同将更有利于推动买方投顾的规模化转型。

例如，针对腰部客户，券商可通过人机协同的方式来提升服务效率，专注于提供更高价值的服务。AI可快速收集整合客户需求、如资产规模、风险偏好、交易记录等，初步生成客户画像，并对客户需求进行数据分析和初步筛选。专业的人工投顾可在此基础上凭借自身对市场的洞察力和丰富经验，对AI生成的资产配置方案进行评估和优化，根据客户具体情况调整资产配置比例，提升投资体验感；其还可凭借多年积累的丰富经验，为客户提供更加专业和深度的解答，同时引导客户理性看待市场波动，增强客户投资信心，提升服务效率。

在国海证券看来，买方投顾的核心是“以客户收益为中心”。据国海证券上述负责人介绍，国海证券借鉴行业优秀经验，推出“资产规模+服务效果”模式，将投顾收入与客户收益深度绑定。AI在此过程中实现服务规模化，如千人千策推送，降低服务成本，进一步推动普惠化。

“未来3年，公司一方面将重点构建AI赋能的智能投顾体系，依托AI驱动的策略生成与策略落地的全链路管理机制，将科技创新与人文关怀有机融合，打造兼具专业深度与服务温度的智能化财富管理平台，为客户提供更具价值的综合服务体验；另一方面，将聚焦在智能合规风控方向上，利用AI实时监控交易和服务的合规性，动态预警风险，提升业务安全边际。”国海证券上述负责人称。

券商认为2025年或是AI应用落地元年

● 本报记者 赵中昊

DeepSeek大模型的诞生在行业内引起了广泛关注。近期，多家券商及上市公司相继宣布，无论是在硬件还是软件方面，都将接入DeepSeek，以加速其AI应用产品的迭代升级。机构表示，随着AI普惠化推进，更多创新的AI应用场景和商业模式有望加速涌现，2025年或成为AI应用落地元年。

AI Agent开启AI交易3.0

开源证券认为，国内大模型发展迅速，已成为科技竞争的新焦点和产业发展的新引擎。国内大模型创业领域形成了“6+2”格局，“6”为智谱、MiniMax、百川智能、月之暗面、阶跃星辰与零一万物，业内也常称为“大模型六小虎”；“2”即两家规模稍小但各具特色的公司：深度求索（DeepSeek）与面壁智能。这些公司在模型、应用和融资方面形成了关键竞争力。

百度、阿里巴巴、腾讯、字节跳动等科技巨头也积极布局大模型领域，推出了文心一言、通义千问、混元大模型、豆包大模型等，展现出强大的技术实力和应用潜力。此外，科大讯飞、昆仑万维等AI公司推出了星火、天工等大模型，并且与其自身的业务形成了很好的融合。

中信证券认为，AI交易正在进入3.0阶段。1.0阶段以基建算力为核心，以英伟达链为代表；2.0阶段以预训练放缓、部分应用落地为标志，以美股SaaS公司、字节链、AI眼镜链为代表；3.0阶段的核心叙事将是Agent（智能体）大规模落地，C端和B端应用、新型硬件平台交替爆发，2025年可能成为Agent元年。

开源证券认为，从应用端看，Agent成为企业知识资产积累与高效复用中的创新角色。Agent能够为企业在运营过程中出现的大量繁杂信息“建立”有价值的企业流程“知识”，形成可查询、可复用的专家级别企业知识库。更重要的是，Agent能够将这些知识资产快速提供给需要的用户或系统，极大地提高了信息的可获取性和应用效率。国内厂商在Agent领域的布局也在紧锣密鼓推进中。

模型平权加速AI应用侧繁荣

天风证券认为，DeepSeek模型以其显著的成本效率优势和开源理念为AI下游应用和商业化场景落地带来了新机遇，模型平权加速AI应用侧繁荣。DeepSeek模型通过创新的算法架构与优化的训练方法，大幅降低了模型训练和推理过程中的计算资源消耗，它的高性价比和低训练成本在同类产品中优势较为显著。

以往企业投身大模型领域需购置昂贵计算设备、处理海量数据、承担漫长训练周期，成本高昂令许多企业，尤其是中小企业无力承担。DeepSeek则通过技术创新，降低硬件依赖，缩短训练时间，大幅削减投资、开发与运营成本，让更多下游应用公司有机会涉足大模型业务。

在兴业证券看来，DeepSeek大模型发布显著加速了AI普惠化的进程，国内AI的产业逻辑也开始从上游基础设施的集中式发展，逐步向中下游应用端的多元化创新转变。算力成本高昂、开发与部署成本高，一直是此前AI应用落地的主要制约因素。DeepSeek的发布对当前AI大模型的降本增效做出重要贡献，其低成本和开源特性极大地降低了AI应用的门槛，有望加速推进AI与各行各业的融合发展。

此外，DeepSeek R1蒸馏所得的高推理性能小模型能够更好地适配端侧设备，为端侧AI应用落地提供技术支撑。随着AI普惠化推进，更多创新的AI应用场景和商业模式有望加速涌现，2025年有望成为AI应用落地元年。

锚定国际化布局 中资企业抢滩港股

“A+H”趋势有望提升港股市场活跃度

● 本报记者 周璐璐

近日，宁德时代向港交所递交IPO申请书，业内人士预计其或成为近年来港股最大IPO。2025年以来，港股IPO市场持续活跃，中资企业递表热情高涨，“A+H”上市模式持续升温。

根据Wind统计，截至2025年2月13日晚中国证券报记者发稿时，2025年以来共计31家企业首次向港交所递交招股书，且几乎全部来自中国内地；去年同期仅有10家。在排队港股IPO的企业中，安井食品、三花智控、海天味业、恒瑞医药、迈威生物、均胜电子等多家企业已在A股市场上市。

机构人士称，深化国际化战略、满足国际化布局需求成为中资企业尤其是A股企业赴港上市的重要原因。随着港股IPO热潮持续，“A+H”上市模式持续得到青睐，港股市场的活跃度有望得到提升。

中资企业递表热情高涨

2025年以来，港股IPO市场延续2024年的活跃态势，尤其是中资企业递表热情高涨。港股递表、聆讯存在6个月有效期。根据

Wind统计，截至2025年2月13日晚记者发稿时，有112家企业的IPO申请在有效期内，处于“排队中”的状态。

从拟上市板块来看，上述112家企业均申请港股主板上市。申请状态方面，109家为递表“处理中”，3家为“通过聆讯”。112家排队港股IPO的企业中，有31家企业为2025年首次递表，这些“新面孔”占比约28%；从所属行业板块信息看，排队港股IPO的企业“新经济”特征明显，有19家企业属于软件服务板块，有18家企业属于医药生物板块，还有8家企业属于医疗设备与服务板块。

值得注意的是，2025年首次递表的31家企业几乎均来自中国内地，且不少企业已在A股市场上市，“A+H”上市模式正持续受到青睐。

2月11日晚，港交所披露的文件显示，宁德时代向港交所正式递交IPO申请书。Wind数据显示，宁德时代A股最新总市值为1.15万亿元。业内人士称，宁德时代H股上市后，或成为近年来港股市场最大的IPO项目。同日，中伟股份发布公告，拟在境外发行股份（H股）并赴香港联交所上市，公司董事会已授权管理层启动H股上市的前期筹备工作。此外，在2025年首次向港交所递表的企业中，安井食品、三花智控、海天味业、恒瑞医药、迈威生物、均胜电子等多家企

业已在A股市场上市。

香港交易所集团行政总裁陈颢庭曾在2024年11月举办的第二届HKEX中国论坛上表示，2024年10月18日，香港交易所与香港证监会共同宣布进一步优化上市申请审批流程时间表，让上市审批的流程更加清晰和确定。对于已经在A股上市的企业，如果符合一定的条件，在香港交易所申请上市时可以进行快速审批流程。

瑞银证券预计，2025年将有逾30家A股公司赴港上市，其中大部分是大型A股公司，涵盖各行各业。

满足国际化布局需求

在业内人士看来，深化国际化战略、满足国际化布局需求成为中资企业尤其是A股企业赴港上市的重要原因。

正如宁德时代在申请书中所说，宁德时代港股上市募集的资金将重点用于海外产能扩张、国际业务拓展及境外营运资金补充，为公司长期国际化战略提供资金支持。

据悉，2024年前三季度宁德时代来自海外收入占比约三成，已在海外布局多个电池工厂，从而满足海外主机厂商“就近配套”的需求。业

内人士表示，通过此次H股上市，宁德时代可有效储备资金，并能通过国际化的资本平台增强跨境资源整合能力，进一步配置全球资源，提升公司的运营效率和盈利能力。

中伟股份也表示，启动H股上市有助于打造国际化资本运作平台，助力公司全球产业布局持续升维，加快构建国内国际双循环格局。

业内人士称，“A+H”模式通过打造两地上市平台，增强了上市融资的灵活性，同时引入国际化长线投资人，有利于优化股东结构。同时，能够进一步使企业融入全球市场，吸引更多海外的潜在客户或合作机会。

港股中长期配置价值凸显

随着港股IPO热潮持续，机构人士认为，港股市场的活跃度有望得到提升，中长期配置价值值得关注。

富途日前发布报告称，2024年港股IPO冻资额和认购倍数创新高，高倍回拨项目首日表现亮眼，零售投资者更趋理性，这些因素将为2025年港股市场注入信心。富途预计，2025年赴港IPO企业将集中来自医疗保健和信息技术行业，共享出行和无人驾驶企业的上市申请也

将为港股市场带来新活力。

根据Wind统计，港股市场2025年1月的日均成交金额为1438.39亿港元，为连续五个月超过1000亿港元。港股指数近期也表现不俗，截至2月13日收盘，恒生指数2025年以来已累计上涨8.75%。

中泰国际策略分析师颜招骏表示，中国的AI大模型研发、商业化应用向外资展示了中国在新兴科技领域的创新能力，增强外资对“中国创新”的信心，推动其重新评估中国科技企业的实际价值，尤其是提升恒生科技指数的估值中枢。随着港股进入年报预告及业绩披露期，基本面或重新主导市场走势。

从配置角度，颜招骏建议，继续围绕“杠铃策略”，关注受益于AI概念和政策支持的相关产业链，例如芯片、软件应用、算力设备等板块；此外，还可关注业绩稳健且具有持续分红能力的部分品牌消费股，以及具有安全垫且攻守兼备的电讯、能源、银行、公用事业等高息股。

“我们对以港股为代表的本轮非美资产的重估行情依旧乐观。”华鑫证券量化和基金研究首席分析师吕思江建议，分两个方向来配置港股标的：一是外资定价权较高的港股科技股，二是港股央企红利股。