



AI+投顾:把“专属理财师”装进手机里

本报记者 周尚伊

从“十四五”数字经济转型的谋篇布局,到《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划的建议》8次提及“人工智能”,人工智能(AI)被明确置于驱动产业变革的核心位置,并且正全方位赋能千行百业。从证券行业来看,国家战略层面的支持推动AI与证券行业的融合迈入新阶段,为行业的智能化变革注入了确定性动力。

“以前预约投资顾问(以下简称‘投顾’)服务要等多个工作日,现在打开券商App就能随时咨询,连我好多年前买的基金产品都记得清清楚楚。”北京投资者张女士的这种体验,正是AI技术深度赋能证券行业的缩影。此前只有高净值人群专属的“一对一”投顾服务,如今正通过AI走进千万普通投资者的日常。

从“等得久”到“随叫随到”

AI打破服务壁垒

过去,一名投顾通常最多服务数百名客户,人工成本居高不下,响应速度也难以满足客户即时需求,大量资产规模较小的“长尾客户”投资需求常被忽视。这种局面正被AI技术彻底改变。

当前,AI技术正以颠覆性力量破解证券行业长期存在的服务覆盖不足、人力成本高、响应效率低三大痛点,让“一对一”服务从少数人的专属变为普通投资者触手可及的专业权益。

“传统投顾面对的更多是依赖型用户,用户在被服务过程中更加注重真人的陪伴。而AI投顾面向的更多是自主型用户,这类用户把AI投顾作为自己决策的辅助工具,通过AI投顾完成机会的捕捉、标的的信息的归纳、未来方向的参考,并根据AI投顾的结论去交易。”国金证券财富相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,AI凭借透明的推理过程与高效的信息提取能力,获得越来越多投资者的信任。

AI技术的出现让智能投顾应运

而生,成为券商服务升级的核心抓手。从成本端与规模端看,AI技术大幅降低了投顾服务的边际成本。同时,通过对投资者交易数据、风险偏好、投资目标等多维度信息的深度分析,智能投顾能为每位投资者构建精准的用户画像,为后续个性化服务奠定基础。

平安证券投顾相关负责人对《证券日报》记者表示:“AI投顾规模的快速增长,本质上体现了科技驱动下财富管理行业从‘产品导向’向‘客户需求导向’的深度回归。”

面对“AI是否会取代人工”的行业疑问,答案逐渐清晰。实际上,AI投顾并未弱化用户与人工服务的联系,反而实现了“人机协同”的最优解。中金财富相关业务负责人对记者表示:“AI技术的价值并非完全取代人力,而是让服务更具温度,让财富顾问从重复性工作中‘解放出来’,将时间投入到更需要陪伴客户的地方,在关键决策中,为客户提供高水平的专业方案。”

从“统一模式”到“精准适配”
普惠服务有了新模式

对普通投资者而言,AI技术带来的最大价值,是让“高门槛”的专业理财服务变得触手可及。无论是刚入市的新手还是资深投资者,均能通过AI工具获得适配的服务,解决实际投资难题。

对投资新手来说,AI是贴心的“入门向导”。复杂的金融市场、繁多的投资产品、晦涩的专业术语,经常让初涉投资领域的新手望而却步。AI工具通过简洁易懂的语言和直观界面设计,将复杂金融知识和投资策略转化为通俗易懂的内容,帮助投资者快速了解投资基本知识和操作流程。与此同时,AI还在投教领域发挥重要作用。上述平安证券投顾相关负责人表示,在AI助力下,投教团队可以更高效地产出投教图文、自动化生成情景模拟剧本,扩大投教覆盖面。

对有一定资产规模和投资经验的投资者,AI则展现出强大的“定制化能力”。通过深度分析投资者的风险承受能力、收益目标、持仓结构



魏健琪/制图

等信息,AI可以提供个性化的投资组合建议、风险评估与市场分析,帮助投资者实现更合理的资产配置与风险管理。

这种精准又贴心的服务,正在增强券商与投资者之间的黏性。例如,部分券商通过AI定期跟踪客户持仓情况,及时向客户推送提示与调整建议;同时根据客户的投资周期与目标变化,AI还会动态优化服务内容,让客户感受到“被重视”。这类服务不仅能帮助客户更好地应对市场变化,也让客户对券商的信任度显著提升,进而成为长期用户,并主动向身边人推荐,形成“口碑传播”效应。

从“同质供给”到“差异赋能”
拓展服务新维度

随着AI技术逐渐成为证券行业标配,简单应用AI已难以在激烈的市场竞争中形成差异化优势。将AI技术与自身业务深度融合,打造差异化竞争优势,成为行业关注焦点。

对普通投资者而言,AI技术带来的最大价值
是让“高门槛”的专业理财服务变得触手可及

具体来看,头部券商已纷纷向“定制化AI解决方案”转型,在多个关键领域形成难以复制的差异化壁垒。实践中,中金财富在AI技术的“私有化部署”与“专业能力融合”上走在前列。作为第一批实现DeepSeek私有化部署的券商之一,上述中金财富相关业务负责人介绍:“目前,公司已经陆续上线一系列AI行情工具,将中金公司研究、中金财富买方投顾团队等多年积累的专业底蕴与AI能力充分结合,让AI不仅实时、聪明,更充分融入中金知识库和专业能力。”

国金证券、平安证券等券商的探索也颇具代表性。以国金AI投顾为例,其以客户需求为核心,围绕选股、持股优化、投ETF、选基金等场景研发产品;长期搭建的用户画像数据体系,帮助运营团队洞察需求,而策略平台建设则进一步强化了策略的可靠性与稳定性。平安证券则以“AI+投顾”双轮驱动为核心,构建全链条智能化服务体系。上述平安证券投顾相关负责人表示,站在智

能化转型的关键节点,平安证券将深化“AI+投顾”战略布局,以科技赋能与专业陪伴双轮驱动。

机遇之下,合规与风控始终是底线。AI技术在为券商投顾业务带来机遇的同时,也面临合规与风控挑战。资本市场高风险性与强监管属性,决定券商AI应用必须坚守合规底线,在创新与规范之间找到平衡。

数据安全是AI应用的“第一道防线”。上述国金证券财富委相关负责人表示:“公司将继续拓展金融科技的应用场景,特别是在投资研究、智能问答、风控管理等领域不断深化应用,将更加注重数据安全、合规性与公平性,助力证券行业构建更加稳健和负责任的智能化体系。”

随着AI算法的持续迭代与券商对技术与业务场景融合的深度探索,财富管理行业有望构建起运行高效、服务精准、内容普惠的新型业态,并有力推动“一对一”专属服务从高净值客户走向广泛覆盖,重塑财富管理的服务边界与行业标准。

多只基金放开大额申购限制
吸引资金布局

本报记者 彭衍菘

进入11月份,公募基金申赎限制措施作出调整。易方达瑞享混合I、国金量化多策略A、民生加银鑫喜混合A等10只年内净值增长率均超10%的绩优产品,相继放开机构客户申购或大额申购限制。

比如,长城基金11月7日发布公告称,为满足投资人的投资需求,即日起恢复长城医药产业精选混合发起式100万元以上的巨额申购、转换转入和定期定额投资业务。Wind资讯数据显示,截至11月7日,该基金年内净值增长率为78.68%。

“放开申购并非盲目扩容,而是基于策略容量与市场机会的精准判断。”前海开源基金首席经济学家杨德龙向《证券日报》记者表示,例如,长城医药产业精选混合发起式聚焦创新药、医疗器械等细分赛道,今年第三季度以来相关板块估值持续修复,成分股流动性显著改善,为新增资金提供了布局空间;而国金量化多策略依托算法分散投资,放开申购可进一步平滑组合波动。

深圳市前海排排网基金销售有限责任公司公募产品运营曾方芳对《证券日报》记者表示,放开申购一方面体现出基金公司对当前A股市场持乐观态度,认为当前优质资产估值处于较低水平,具备较高的投资性价比;另一方面也反映出基金经理对自身投研能力的信心,相信新增资金能够抓住市场中的结构性机会。

从产品类型看,近期松绑的基金以中高弹性的主动权益类为主,兼顾部分量化策略产品。易方达瑞享混合I、国金量化多策略等进一步恢复大额申购的产品,具备“均衡配置+低波动”特征,R3(中风险)及以下风险等级基金数量居多,前十大重仓股多涵盖科技、消费、金融等领域。

投资者如何把握限购策略调整机遇?业内人士建议,首先,关注基金经理过往管理能力,重点考察其在规模扩张后的业绩稳定性;其次,匹配自身风险偏好,医药、量化等类型产品波动较大,适合能承受短期震荡的投资者,而均衡配置型产品更适配稳健需求;最后,警惕“规模陷阱”,即使是放开申购的绩优产品,若短期内规模激增,也可能影响策略有效性,需持续跟踪规模变化。

基金主动“限高”规模
以维护运行稳定

本报记者 彭衍菘

日前,中欧基金一则规模管控公告引发市场关注。该公司宣布对旗下一只绩优基金——中欧小盘成长混合设置20亿元规模上限,采用“比例确认”方式控制规模。

事实上,类似规模管控动作并非个例。近期,恒越均衡优选混合发起式、中信保诚景气优选混合等年内净值增长率均超40%的绩优产品,也纷纷发布限购或暂停申购公告。

“比例确认”原则并不复杂,可简单理解为“额度不够时按比例分”:以中欧小盘成长为例,该基金将20亿元作为规模红线,若某一天新增申购(扣除赎回后)导致总规模即将突破20亿元,那么所有有效申购申请都会按统一比例缩减额度。比如,当天合计需缩减50%,投资者若申购10万元,最终仅能确认5万元,未确认的资金会原路退回。只有在新增后总规模不超过20亿元时,才会全额确认申购。

中欧小盘成长混合的规模管控方案颇具代表性。Wind资讯数据显示,截至11月7日,这只2022年6月份成立的基金,年内净值增长率为57.73%,业绩排名同类前10.49%(按二级投资类型统计)。该基金以国证2000指数为主要标准配置基金资产,80%以上为非现金资产聚焦小盘成长股票领域。

“中欧基金此次的规模管控举措向市场传递了重业绩、重长期价值的信号。”晨星(中国)基金研究中心总监孙玲向《证券日报》记者分析称,作为聚焦小盘成长的产品,20亿元上限能避免规模过大导致的操作难题,如难以灵活布局中小盘标的、交易成本上升或投资策略变形等。

陕西巨丰投资资讯有限责任公司高级投资顾问陈宇恒认为,这种精细化运作模式的出现,标志着行业正从“规模竞赛”向“质量竞争”转型。过去,部分基金为了追求规模增长,忽视了策略容量的问题,导致规模快速增长后业绩出现大幅下滑,即所谓的“业绩‘变脸’”;如今,公募机构主动管控规模、差异化调整申赎等举措,不仅保护了投资者的利益,也提升了投资者对公募行业的信任度。

从市场层面来看,这种精细化运作模式有助于维护基金的稳定运行。多位受访人士表示,对于聚焦细分赛道的基金来说,合理的规模管控能够确保基金经理按照既定的投资策略进行操作,避免因规模过大而被迫调整投资组合,从而影响基金的业绩表现。

陈宇恒认为,随着市场环境的不断变化和投资者需求的日益多样化,单纯依靠规模扩张已难以满足市场的需要。只有通过提升投资管理能力、优化投资策略、加强风险控制等精细化运作手段,才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

156家险企最新偿付能力扫描:

4家保险公司偿付能力“亮红灯”

本报记者 杨笑寒

近日,保险公司三季度偿付能力报告陆续披露。据《证券日报》记者统计,截至目前,共有156家险企(包括财险公司和人身险公司)披露偿付能力充足率水平和风险综合评级,其中有4家险企偿付能力不达标,1家险企成功“摘帽”。

根据监管规定,偿付能力监管指标包括核心偿付能力充足率、综合偿付能力充足率、风险综合评级3个指标。保险公司须同时满足核心偿付能力充足率不低于50%、综合偿付能力充足率不低于100%、风险综合评级在B类及以上三项指标,才能被认定为偿付能力达标。其中,风险综合评级由监管部门评定,险企在每季度偿付能力报告中需按要求披露最近

两个季度风险综合评级。

具体来看,在已披露偿付能力报告的84家财险公司中,29家风险综合评级在A类及以上。其中,中远海运财产保险自保有限公司、中银保险有限公司、中国人寿财产保险股份有限公司、三井住友海上火灾保险(中国)有限公司等6家险企达到A类最高级别的AAA级。风险综合评级在B类及以上的险企共有40家。

华汇人寿保险股份有限公司(以下简称“华汇人寿”)风险综合评级为C类,偿付能力不达标。

值得注意的是,上述偿付能力

“亮红灯”的4家险企在核心偿付能力充足率和综合偿付能力充足率上均

已达标。

从原因来看,偿付能力“亮红灯”的险企主要是公司治理方面存在风

险。

例如,安华农险三季度偿付能力报告显示,公司2025年一季度及2025年二季度法人机构风险综合评级(分类监管)结果均为C类,主要原因因为公司治理方面存在风险。华汇人寿三季度偿付能力报告也显示,因公司治

理相关问题整改工作尚未完成,监管部门于2022年一季度将该公司风险综合评级结果由B类变为C类。

天职国际会计师事务所保险咨询主管合伙人周瑾介绍,在公司治理方面,三会一层(股东大会、董事会、监事会和管理层)运作不规范、董监高履职存在瑕疵,关联交易占比高或披露不全等问题在未达标准险企中较为普遍。

值得一提的是,三季度,华安财

产保险股份有限公司(以下简称“华安财险”)实现了成功“摘帽”,其最近

一期风险综合评级由C类升至B类。

华安财险三季度偿付能力报告显

示,自2024年以来,该公司成立了扭亏增盈与风险化解工作组,坚持问

题导向和底线思维,积极探索精细化

管理,压实各级管理责任。具体举措

包括合理制定经营目标、强化过程纠

偏与考核引导,优化业务结构以增强

承保盈利能力,实施分支机构“一司

一策”推动差异化发展,提升投资风

控能力与安全、稳健、审慎开展资金

运用,有序整改监管指出的问题,逐

条化解存量风险,有效遏制了经营下

滑趋势。

展望未来,对于险企如何多举措

补充资本,提升自身偿付能力水平,

北京排排网保险代理有限公司总经

理杨帆表示,险企可以通过发行次级债、资本补充债券等债务性工具补充

资本,或通过股东增资、发行优先股

等股权性工具直接进行资本补充,或

者通过资产证券化、保险连接证券等

新型工具间接补充资本。对于中小

险企而言,除常规方式外,探索特色

化的资本补充路径将是其未来需要

重点关注的方向。

券商业绩说明会透露投行及国际业务最新“打法”

本报记者 于宏

近期,随着三季报披露落下帷幕,券商纷纷召开三季度业绩说明会,对前三季度经营情况、投行业务发展战略、国际化布局进展等投资者关注议题进行一一回应。

今年以来,在资本市场走势向好、融资活跃的背景下,券商投行业务显著修复。前三季度,42家A股上市券商(未包含国盛证券)合计实现投行业务手续费净收入251.51亿元,同比增长23.46%。

面对愈发激烈的行业竞争,券商正加速探索投行业务的差异化、特色化发展,重点挖掘细分赛道或深入服务区域市场,以拓展业绩增长空间。比如,广发证券投行业务重点强化特

色赛道产业资源积累与专业能力建设,着力打造投行、科技投行;深耕重点区域,着力提升在粤港澳大湾区的市场地位及竞争力,并深化长三角区域布局。

第一创业投行业务围绕四方面重点发力:一是深耕区域经济,重点聚焦科创企业集聚的区域,提供涵盖前期战略咨询、IPO(首次公开募股)、并购重组、再融资等业务环节的一体化服务;二是推进产业投行战略,围绕战略性新兴产业设立行业专班,加强优质项目早期锁定和全程服务;三是强化风险管控,完善内部项目审核机制;四是拓展创新业务,重点布局创新品种债券、ABS(资产支持证券)及公募REITs等产品线,提升综合金融服务能力。

在国际化布局方面,头部券商通过多年的持续投入,在市场开拓方面取得一定成效。例如,申万宏源已建立以中国香港为中心的全牌照境外一体化业务平台,将业务延伸至周边海外市场,国际化网点布局日益完

善。申万宏源表示,未来将进一步加大境外融资并购、财富管理等业务布局,服务中资企业“出海”和产业链国际化。

中国银河的国际业务网络也不断延伸,目前已覆盖中国香港、新加坡、马来西亚、印度尼西亚、泰国等地。中国银河表示,下一步将继续加强境外子公司穿透式管理,深化全业务链条境内外一体化高效协同运作体系。

中小券商也在国际化赛道加速追赶。例如,今年以来,多家中资券商公布了对在港子公司的增资事宜。10月29日,山西证券披露,经董事会审议同意,公司拟向子公司山西国际金融控股有限公司增资10亿元。10月30日,东兴证券发布公告称,已向全资子公司东兴证券(香港)金融控股有限公司增资3亿港元,其实缴资本由15亿港元增至18亿港元,本次增资将进一步增强该子公司的资本实力和市场竞争力。

“中资券商纷纷对从事国际业务的子公司进行增资,体现了中资券商对海外业务前景的充分信心和‘走出去’的坚定决心。”中国人民大学中国资本市场研究院联席院长赵锡军表示,上述增资举措不仅能增强子公司的资本实力,帮助其更好地应对国际业务开展过程中的挑战,也有助于其拓展产品线、优化资源配置,在跨境财富管理、投行等核心业务领域构建差异化优势。

中国银河国际业务网络也不断延伸,目前已覆盖中国香港、新加坡