
金融科技赋能买方投顾展业流程智能化管理的应用研究

课题负责人：广发证券总经理助理 方强

课题组成员：广发证券信息技术部总监 陈海雯

广发证券财富管理部创新业务群组总监 付羽佳

广发证券财富管理部创新业务群组 赖斯琦

广发证券财富管理部创新业务群组 郑宜立

广发证券信息技术部数据分析工程师 黎豪

广发证券信息技术部算法工程师 陈子涵

摘要

本课题《金融科技赋能买方投顾展业流程智能化管理的应用研究》针对我国买方投顾业务在发展过程中面临的客户洞察静态化、资产配置局限化及行业数据孤岛化三大核心挑战，旨在通过系统化的金融科技应用研究，探索智能化解决方案以推动业务从“卖方销售”向“以客户为中心”的战略转型。课题首先构建了基于AI与多模态数据的“全景-动态-智能”客户深度洞察体系，该体系通过整合身份资产、行为轨迹、交互内容等多源数据，利用跨模态表征学习技术形成360度全景客户画像，并创新性地采用“三维度-多因子”模型对客户风险偏好进行立体评估，再结合基于交易埋点的动态更新机制，实现了客户画像的持续优化与投顾服务策略的自适应调整，从而完成了KYC从静态合规核验向全生命周期智能陪伴的范式转变。其次，在资产配置层面，课题建立了覆盖全球主流资产的“大类资产-细分资产-策略类型”三级分类体系，并设计了“战略资产配置(SAA)与战术资产配置(TAA)”相结合的双层动态配置框架，以及基于“竞品筛选+四维评价”的全市场基金投顾策略评价模型，显著提升了资产筛选、组合优化与策略评估的科学性与系统性。最后，在行业协同层面，课题提炼出涵盖客户、产品、投顾服务及交易合规四大核心数据域的标准化框架，并制定了相应的数据元规范、质量标准及安全共享机制，为破解数据孤岛、实现行业级数据与模型的安全高效协同提供了可行性路径。研究结论表明，通过客户洞察智能化、资产配置体系升级及数据标准融合创新，能够有效提升买方投顾业务的精准化、个性化服务能力与运营效率；基于此，课题进一步从监管、行业协会及经营机构三个层面提出了系列政策建议，如统一数据管理准则、创新“监管沙盒”试点、搭建行业基础设施及深化AI技术应用等，以期为我国买方投顾业务的高质量发展与生态共建提供坚实的理论支撑和实践指引。

目录

第一章：引言与研究基础	1
一、研究背景与目标	1
二、已有研究基础和国内外研究情况简述	2
(一) 基金投顾领域客户 KYC 研究现状	2
1. 从静态 KYC 到持续 KYC 的范式转移	2
2. 客户风险偏好评估模型的演进	3
3. 动态客户画像更新机制的技术探索	3
(二) 投资组合研究的理论基础.....	4
(三) 买方投顾数据标准及框架研究现状.....	4
1. 国内研究与实践现状.....	5
2. 国际研究与实践趋势.....	6
3. 国内外现状对比与启示.....	7
第二章：构建以客户为中心的客户分析模型与解决方案	8
一、基于 AI 与多模态数据的客户深度洞察与动态服务优化	8
(一) 解决方案整体架构设计	8
(二) 多模态数据融合的全景客户画像模型	9
(三) 客户风险偏好评估模型构建.....	10
1. 风险偏好的三维度定义框架	11
2. 评估指标体系设计	11
3. 风险偏好评估模型构建	12
4. 基于交易埋点的动态画像更新与服务策略调整	12
5. 系统集成与合规保障	14
二、跨市场智能投研分析模型	14
(一) 多资产、跨市场的资产分类体系	14
(二) 资产评价与动态筛选	15
1. 筛选核心业务标准.....	15
2. 三级产品库业务运作.....	15
3. 投研全流程业务保障.....	16
4. 战略与战术结合的动态资产配置体系	16
5. 全市场基金投顾策略评价	17
三、推动建立行业级买方投顾数据	17
(一) 核心数据域定义：明确标准覆盖范围	18

(二) 数据元规范：统一核心数据属性标准	19
(三) 数据质量标准：划定数据质量核心要求	20
(四) 数据安全与共享标准：平衡安全合规与协同效率	21
第三章：总结与落地应用展望	23
一、研究结论	23
二、政策建议	24

图表目录

图 1 客户深度洞察的五层技术架构	8
图 2 多模态数据从采集、编码、融合到画像输出的完整处理流程	9
图 3 客户风险偏好“三维度-多因子”评估模型	11
图 4 基于交易埋点的动态画像更新架构	13
图 5 全球大类资产配置组合策略体系	15

第一章：引言与研究基础

一、研究背景与目标

随着居民财富增长与理财意识提升，传统卖方投顾模式因利益冲突、产品推荐客观性不足等弊端逐渐难以满足需求；同时，金融市场深化开放与数字化技术发展为买方投顾模式提供了有利土壤，叠加监管机构逐步出台政策引导投顾业务转型，推动行业更注重资产配置与长期投资服务，买方投顾模式有助于满足投资者多元化需求、优化行业服务生态、增强机构盈利能力与竞争力。

自2019年10月基金投顾业务试点以来，买方投顾在国内进入快速发展阶段。从业务发展情况看，存在三大方面的问题：一是在客户层面，存在对目标客户的深度画像与需求洞察不深，客户后续动态跟踪和投顾服务不足；二是在业务运营层面，基金投顾投资范围有限，难以根据市场变化情况进行全面的动态资产配置与组合再平衡；三是行业数据互通层面，各家机构对于客户KYC（了解你的客户）问卷内容不统一和结果不共通，导致客户重复验证和数据孤岛，整体成本高效率低，呈现监管碎片化。从业务发展过程中看，当前基金投顾试点机构普遍面临“投”与“顾”分离、服务模式静态化的深层挑战。根据中国证券投资基金业协会《2023年公募基金投资者盈利洞察报告》显示，试点机构服务的客户中，持有周期少于一年的账户占比高达65%，且平均客户复购率不足四成，这深刻揭示了以“产品销售”为隐性重心的服务模式尚未根本扭转，客户信任机制与长期陪伴生态依然薄弱。与此同时，部分领先机构如招商银行“摩羯智投”、华夏基金投顾等，虽已启动智能化探索，初步应用AI技术进行客户风险分类与标准化资产配置，但其策略同质化现象相对明显，且调仓决策多依赖于宏观指标的月度或季度研判，对市场高频波动、行业轮动以及客户实时情绪与行为变化的响应存在一定迟滞。

为此，为推动买方投顾业务更好地发展，引入最新金融科技成果能够显著解决上述三大方面的问题。一是针对当前客户画像静态化、动态服务能力不足的问题，依托AI与大数据技术构建科学的客户画像评估体系，通过整合实时投资行为数据与多模态非结构化数据，强化客户画像的动态追踪能力，进而实现客户需求的精准匹配与持续服务，提升客户体验与用户黏性。二是针对投资范围与动态配置局限问题，构建跨市场、跨资产、跨机构的智能分析引擎，增强组合管理的全面性和灵活性，帮助投顾机构在复杂市场环境下为客户提供全生命周期服务。

三是推动建立行业级买方投顾数据标准，破解数据孤岛，支持数据、模型安全和高效共享，降低合规成本的同时提高服务效率。

因此，在我国买方投顾业务发展过程中引入金融科技手段，能够系统性解决当前业务痛点，推动行业向智能化、个性化、合规化方向升级。本课题所聚焦的“金融科技赋能”，其核心内涵在于依托实时数据分析模型、全链路行为埋点与智能算法集群，驱动买方投顾业务从“产品推荐导向”的静态离散服务范式，向“客户账户全生命周期管理”的动态智能陪伴范式进行战略转型，最终构建“投研、投顾、客户”三者深度联动的一体化业务闭环。这些技术手段的应用，将促进买方投顾从“销售导向”向“客户利益导向”的真正转型，通过透明化、自动化、智能化服务重塑业务逻辑与服务本质，进一步夯实行业信任基础，对于提升居民财产性收入、促进资本市场稳健发展具有重要现实意义，也为财富管理市场的长期健康发展注入了新动能。

二、已有研究基础和国内外研究情况简述

（一）基金投顾领域客户 KYC 研究现状

1. 从静态 KYC 到持续 KYC 的范式转移

基金投顾业务的核心价值在于“以客户为中心”，实现从“卖方销售”向“买方投顾”的转型。这一转型的基石在于对客户的深度、动态且精准的认知。传统的 KYC 流程通常在客户初次建立服务关系时完成，通过问卷形式评估其财务状况、投资目标和风险承受能力。然而，这种一次性的评估方式存在显著局限性：客户的财务状况、风险偏好和投资目标会随时间动态变化；剧烈的市场波动会显著影响客户的实际风险承受能力和情绪状态，这往往与问卷评估结果存在差异；客户在问卷中表达的风险偏好与其在实际投资中的行为可能不一致。

因此，国内外研究普遍认识到，KYC 必须从一个静态的“快照”演变为动态的“视频”，即实现持续性 KYC（Perpetual KYC）。国际咨询机构和金融科技研究机构近年来的研究报告明确提出了“持续 KYC”概念，强调通过实时数据监控实现客户画像的持续更新与自动合规检查，阐述了实时交易监控与 AI 风险评估相结合的实现路径。这一范式转移意味着机构需要建立一套机制，能够持续地、

准实时地捕捉客户变化，动态更新客户画像，并据此调整投资策略和提供个性化服务。

2. 客户风险偏好评估模型的演进

客户风险偏好的准确评估是投顾服务适当性管理的首要前提。早期研究与实践主要依赖基于规则的评分卡模型和标准化问卷，这类方法虽然具有简单、一致的优点，但存在显著局限：一方面，依赖客户主观、一次性作答，易受当时情绪、认知偏差或社会期望影响，导致“陈述性偏好”与“实际行为偏好”脱节；另一方面，评估维度单一，仅关注客户自我报告的风险承受意愿，忽略了其客观财务能力与实际交易行为倾向。

为克服上述局限，研究趋势正朝着多维度、数据驱动的混合建模方向发展。国际成熟的风险偏好评估模型以 FinaMetrica 为代表，该模型基于心理测量学方法，通过标准化问卷评估客户的风险承受能力、时间偏好和风险容忍度，输出量化评分并支持与投资组合的直接映射。FinaMetrica 的三因素评估框架涵盖风险偏好、投资行为、财务知识等维度，已在全球 23 个国家的银行、基金公司和财富管理机构中广泛应用，成为行业风险评估的重要标杆。

学术研究进一步提出，立体的风险评估框架应涵盖客观风险承受能力、主观风险态度以及实际风险行为倾向三个维度。Thompson 等人的研究通过对超过 23,000 名客户交易数据的聚类分析发现，传统 KYC 信息对解释客户实际交易行为的贡献有限，而交易频率、金额、产品类型等行为变量更具预测力。这提示有效的风险偏好模型必须整合行为数据，并对不同维度结果进行交叉验证与综合评定。

3. 动态客户画像更新机制的技术探索

建立动态客户画像更新机制并基于此实现服务策略的自适应调整，也是近年来的研究热点。客户 KYC 画像正逐渐从“定时批量更新”走向“事件驱动实时更新”的范式转变，系统不应仅依赖批量作业刷新画像，而应通过实时数据监控，在客户发生关键交互行为时即刻触发模型推理，动态修正客户画像。

在技术架构层面，“埋点”技术是构建动态画像的基石。精细化的埋点体系采集的数据远超传统交易记录，包括浏览行为、交易行为、准交易行为（如将基

金加入自选、模拟交易)以及交互行为。

行业正逐步迈出传统 KYC 问卷的局限,通过交易埋点等方式实现精准画像。业务实践中已开始将 KYC 与客户生命周期管理相结合,部分机构通过分析客户的全部持仓账户,能够更科学地评估其整体风险暴露水平。

(二) 投资组合研究的理论基础

资产配置和组合管理是现代金融学核心研究领域之一。传统投资组合理论主要源于马克维茨(Harry Markowitz)的均值-方差模型,该模型提出了投资者在风险与收益之间进行权衡,通过分散投资来降低组合整体风险。均值-方差模型的核心是通过计算资产收益的期望值与方差,构建有效前沿(Efficient Frontier),为投资者提供最优风险收益组合。此模型奠定了现代投资组合管理理论的基础,并广泛应用于基金管理、银行资产配置及养老基金管理中。

在均值-方差理论上,国内外研究者提出了多种扩展方法:如考虑投资组合中资产相关性动态变化的风险平价(Risk Parity)模型、引入下行风险约束的半方差优化模型、以及动态资产配置(Dynamic Asset Allocation, DAA)策略。这些方法在理论上能够更精细地衡量风险,优化组合收益。然而,传统方法存在若干局限性:

(1) **投资范围受限:** 大多数方法依赖历史数据预测单一市场或资产类别,难以兼顾多市场、多资产的复杂环境。

(2) **动态再平衡滞后:** 资产价格和市场环境快速变化时,基于历史数据的优化组合无法及时调整,难以应对突发市场波动。

(3) **跨市场协同不足:** 不同市场或资产类别之间的数据不互通,组合优化难以实现真正的全局最优。

因此,尽管传统投资组合优化方法理论基础扎实,但在现代金融市场复杂性、数据分散性和监管合规要求日益提高的背景下,其局限性逐渐显现。

(三) 买方投顾数据标准及框架研究现状

随着全球财富管理行业向“以客户为中心”的深度转型,数据作为新型生产要素的价值日益凸显。构建统一、高效、安全的数据标准与治理框架,已成为支

撑买方投顾模式规模化发展、破解“数据孤岛”与“服务同质化”等行业痛点的核心基础设施。

1. 国内研究与实践现状

近年来，随着资本市场数字化转型的深入推进和买方投顾业务的试点与发展，国内在相关数据标准建设与实践探索方面取得了显著进展，主要体现在监管标准制定、业务模式研究和机构实践三个层面。

(1) 监管与行业标准体系加速构建

中国证监会作为行业监管机构，持续发力于数据治理与标准化工作，为行业信息化、数字化建设夯实基础。自 2024 年以来，证监会密集发布了一系列金融行业标准，标志着行业数据规范进入系统化建设阶段。

其中，基础性标准如《证券期货业基础数据元规范》，旨在统一行业核心通用数据项的定义与格式，为各类业务数据标准提供基础遵循，有助于提升数据准确性并降低处理成本。更具业务针对性的《证券期货业业务域数据元规范》系列标准，则深入到具体业务领域，例如针对证券交易所、企业资产证券化业务等，规范了相关数据元的业务属性，以提升数据流通效率。尤其值得注意的是，《投资研究时序数据参考模型》的发布，直接服务于投资研究领域，通过规范时序数据模型促进数据共享与应用价值发挥。这些标准的相继出台，为包括买方投顾在内的各类业务提供了自上而下的数据治理框架和标准化指引。

(2) 买方投顾业务模式与数据挑战成为研究焦点

伴随基金投顾业务试点转常规的预期，行业研究机构对买方投顾的业务本质、发展路径及核心挑战进行了深入分析。研究普遍认为，买方投顾模式的核心在于从“卖方销售”向“以客户为中心”的服务转型，通过将收费模式与客户资产规模（AUM）或收益挂钩，实现投顾与客户利益的绑定。然而，目前国内业务仍较多处于“重投轻顾”或产品同质化阶段，对客户负债端（即需求端）的精细化把握尚浅。

研究指出，数据能力是突破当前瓶颈的关键。买方投顾的有效开展，依赖于对客户画像、产品特征、投顾服务过程和合规风控等全域数据的深度整合与洞察。然而，当前行业普遍面临客户认知不足、系统搭建复杂、人才短缺以及跨部门合规协作难度大等挑战，这些问题的背后均与数据基础设施不完善、标准不统一密

切相关。因此，构建统一的数据标准框架被认为是打通业务链条、实现规模化个性化服务的前提。

(3) 领先机构的实践探索

试点五年以来，部分领先机构已在业务实践中积累了宝贵经验。例如，一些头部券商和第三方销售机构通过构建“投顾品牌+线上 APP”的展业模式，积极探索客户分层与服务策略。在数据应用层面，已有机构尝试构建从底层算力到上层业务应用的全新 AI 生态，将人工智能能力渗透至投研、投顾与合规等环节。这些实践虽未形成行业普适标准，但为数据标准应如何服务于具体业务场景（如客户需求诊断、资产配置、投后陪伴）提供了有价值的案例参考。

2. 国际研究与实践趋势

国际上，尤其是成熟金融市场，在财富管理数据生态建设方面起步更早，其趋势主要体现在行业级数据协议的应用、数据管理技术的演进以及对数据质量与安全的高度重视。

(1) 行业开放数据标准的倡导与实践

在国际金融市场，由行业协会或专业组织推动的开放数据标准已成为促进机构间高效协作的重要基础设施。例如，FIX Trading Community 作为一个全球性的非营利标准组织，长期致力于在买方、卖方和交易所之间推广开放的数据与通信协议标准。其制定的 FIX 协议系列，涵盖了从交易前到交易后的全业务流程数据交换，极大地降低了机构间系统对接的复杂性和成本。这种由市场驱动、广泛采纳的行业级标准，为构建互联互通的数据生态提供了可资借鉴的模式。

(2) 技术驱动数据交付与管理模式变革

当前，国际金融机构正在积极利用先进技术重塑市场数据的获取、处理与应用方式。根据 SIX 集团与格林威治联办的 2024 年全球市场数据研究，云计算技术的采纳率显著提升，约半数的机构采用公有云模式接收数据。同时，预计未来三到五年内机构将更广泛地采用 API（应用程序接口）作为数据交付的核心方式，以实现更灵活、高效的数据集成。

更重要的是，人工智能（AI）与机器学习（ML）已被超过四分之三的受访者视为增强市场数据交付与消费体验的关键因素。这表明，数据标准与管理的目标已不仅是实现“可读”，更是为了支撑“智能用”，即服务于 AI 驱动的投资

决策、风险管理与客户服务。

3. 国内外现状对比与启示

综合来看，国内外在建设买方投顾数据基础方面正走向融合。国内在监管框架和基础标准上日趋完善，为行业规范化发展奠定了基石；而国际在开放生态、前沿技术应用和数据价值深度挖掘方面的经验，为我国提供了前瞻性参考。本研究提出的买方投顾数据标准框架，正是在响应国内监管要求、解决行业实际痛点的基础上，借鉴了国际“以数据驱动服务”、“以技术保障安全与效率”的理念，是一次连接现状与未来的有益探索。未来，行业级数据标准的成熟，必将依赖于监管指导、市场实践与技术创新的持续互动与共同演进。

第二章：构建以客户为中心的客户分析模型与解决方案

一、基于 AI 与多模态数据的客户深度洞察与动态服务优化

(一) 解决方案整体架构设计

买方投顾业务的核心在于深度理解客户并提供持续适配的服务，而传统 KYC 模式受限于静态问卷的信息采集方式，难以捕捉客户真实的风险偏好与动态变化的投资需求。本方案提出一套“全景-动态-智能”三位一体的客户深度洞察与服务优化体系，通过构建多模态数据融合的全景客户画像模型、AI 驱动的需求精准识别引擎和基于交易行为的动态服务调整机制，实现从“一次性合规核验”向“全生命周期智能陪伴”的范式转变。



图 1 客户深度洞察的五层技术架构

整体技术架构采用分层设计理念，自底向上依次为数据采集层、特征融合层、画像建模层、智能决策层与服务应用层。数据采集层负责整合结构化与非结构化多源异构数据，包括客户基础信息、交易行为日志、交互内容记录以及外部信用数据等；特征融合层运用多模态对齐技术将文本、图像、语音及行为序列映射至统一语义空间；画像建模层基于融合特征构建客户全景画像，涵盖静态属性与动态特征两大维度；智能决策层部署需求识别与策略生成模型，输出个性化的服务方案；服务应用层则将决策结果落地至投顾业务的各个环节，形成完整的服务闭

环。

(二) 多模态数据融合的全景客户画像模型

全景客户画像模型的构建是本方案的基础性工程，其核心目标是突破传统KYC对客户认知的片面性与滞后性，建立一个涵盖客户身份特征、资产状况、行为模式、心理偏好及生命周期阶段的360度立体视图。



图 2 多模态数据从采集、编码、融合到画像输出的完整处理流程

在数据源整合方面，设计了四大数据域的采集与接入机制。身份与资产数据域涵盖客户的基础身份信息、账户资产、持仓结构及资金流转记录，这些数据来源于核心交易系统与账户管理平台，具有高度结构化的特点；行为轨迹数据域记录客户在移动端与PC端的操作日志，包括页面浏览路径、功能点击序列、搜索关键词以及停留时长分布，这些细粒度的行为数据能够反映客户的信息偏好与决策模式；交互内容数据域汇集客户与投顾人员的沟通记录，涵盖在线客服对话、

电话录音转写文本以及视频面签影像，这类非结构化数据蕴含丰富的客户意图与情感信息；外部增强数据域则包括职业信息及社会关系等维度数据，用于补充客户画像的社会经济属性。

多模态特征融合是画像模型构建的技术核心。针对异构数据的语义对齐问题，本方案采用跨模态表征学习框架，设计专门的编码器分别处理文本、图像、语音及行为序列四类模态数据。文本编码器基于 AIGC 对客户沟通内容与文档信息进行语义理解，提取投资意图、风险态度及关注热点等语义特征；图像编码器处理证件影像与签名图片，用于身份核验与真伪鉴别；语音编码器对电话录音进行声学特征提取与情感分析，识别客户在沟通中的情绪状态与真实诉求；行为序列编码器采用时序建模技术对客户操作日志进行模式挖掘，刻画其信息获取习惯与决策行为特征。四类编码器的输出将映射至统一的客户表征向量空间，形成多模态融合的客户嵌入表示。

全景画像的结构化输出采用多层次标签体系进行组织。第一层级为客户静态属性，包括人口统计特征、职业类型、家庭生命周期阶段及资产规模等级；第二层级为投资偏好属性，涵盖风险承受能力、收益预期水平、投资期限偏好及产品类型倾向；第三层级为行为模式属性，刻画客户的交易活跃度、信息敏感度、市场跟随度及情绪稳定性；第四层级为服务需求属性，标注客户对资产配置建议、市场分析解读、情绪陪伴支持及投资教育内容的偏好程度。四个层级的标签共同构成客户的全景画像档案，为后续的精准确服务提供决策依据。

（三）客户风险偏好评估模型构建

客户风险偏好评估是全景画像模型的核心应用场景，也是买方投顾业务实现精准资产配置的关键前提。传统 KYC 风险评估依赖单一问卷的主观作答，存在结果失真、维度单一、无法反映真实行为等局限。本方案构建了一套“三维度-多因子”的客户风险偏好评估模型，将客观承受能力、主观风险态度与实际行为倾向进行综合建模，形成科学、立体的风险偏好评价体系。



图 3 客户风险偏好“三维度-多因子”评估模型

1. 风险偏好的三维度定义框架

本方案将客户风险偏好解构为三个维度：第一维度为风险承受能力，反映客户在财务层面能够承担投资损失的客观条件，体现客户“能够承受多大风险”；第二维度为风险容忍度，反映客户在心理层面对投资波动与潜在损失的接受程度，体现客户“愿意承受多大风险”；第三维度为风险行为倾向，反映客户在实际投资决策中表现出的风险偏好特征，体现客户“实际表现出怎样的风险偏好”。三个维度的评估结果可能存在差异甚至背离，例如某客户财务条件允许承担较高风险，但心理上对损失极度敏感，而其历史交易行为又呈现激进特征，这种情况下需要综合三个维度进行交叉验证与风险提示。

2. 评估指标体系设计

基于三维度框架，本方案设计了涵盖三大类的评估指标体系。

客观能力指标来源于身份与资产数据域，包括：可投资资产规模、收入稳定性指数（基于职业类型评估）、家庭负债率、流动性需求等级（基于家庭生命周期阶段判断）、投资期限偏好以及年龄与职业阶段等六项核心指标。

主观态度指标来源于交互内容数据域与 KYC 问卷，包括：风险认知水平、损失敏感系数（采用前景理论框架量化）、收益预期合理度、投资目标明确度以及过往投资经历等五项核心指标。

行为倾向指标来源于行为轨迹数据域与交易埋点，包括：历史持仓波动率、市场下跌反应模式、交易频率与换手率、持仓集中度、定投坚持度以及止盈止损执行率等六项核心指标。

3. 风险偏好评估模型构建

在指标体系基础上，采用因子加权的混合建模方法。首先，对三个维度分别进行因子评分：客观能力维度采用加权求和法映射至五级评分（C1-C5）；主观态度维度采用 FinaMetrica 国际成熟量表的设计理念进行标准化评分，映射至五级评分（A1-A5）；行为倾向维度基于聚类分析将客户划分为五类，对应五级评分（B1-B5）。

其次，进行三维度综合评定。设计交叉验证矩阵，当维度评分一致或接近时直接输出综合风险等级；当维度间存在显著差异时触发人工复核，并标注“风险偏好待确认”标签。综合评定遵循“就低不就高”的审慎原则，以保护客户利益并满足适当性管理要求。

风险偏好评估模型最终将客户风险偏好划分为 R1 到 R5 五个等级。每个等级均设定对应的产品风险等级匹配规则与仓位比例建议，作为后续资产配置与适当性校验的业务依据。

4. 基于交易埋点的动态画像更新与服务策略调整

静态的客户画像无法适应投资者需求随时间与市场环境变化的特性，本方案构建了一套基于交易埋点数据的动态画像更新机制，实现客户认知的持续迭代与服务策略的自适应调整。

交易埋点体系的设计覆盖客户投资行为的全链路节点。在投前环节，埋点记录客户的信息浏览轨迹、产品对比行为及模拟试算操作；在投中环节，埋点捕获申购赎回指令、调仓操作及定投设置变更；在投后环节，埋点追踪客户的收益查看频率、持仓分析使用情况及投顾建议采纳比例。上述埋点数据通过事件流处理平台进行实时采集与清洗，形成以客户为主体、以时间为轴线的行为事件序列。

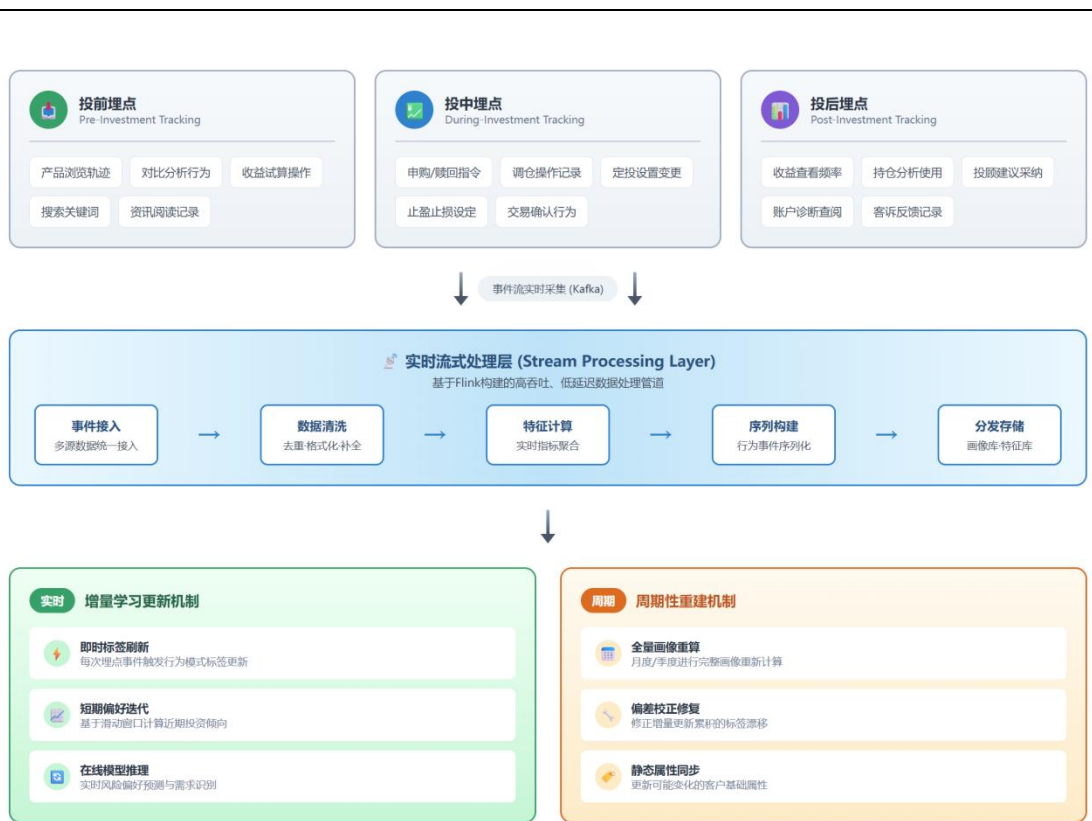


图 4 基于交易埋点的动态画像更新架构

动态画像更新采用增量学习与周期性重建相结合的技术路线。增量学习机制在每次接收到新的埋点事件后，即时更新客户画像中的行为模式标签与短期偏好指标，确保画像对客户最新状态的反映。周期性重建机制则按设定的时间窗口（如每月或每季度）对客户画像进行全量重新计算，修正增量更新可能累积的偏差，并更新静态属性标签中可能发生变化的内容。两种机制协同工作，在保证画像时效性的同时维护其整体一致性。

服务策略的动态调整建立在画像变化监测与策略规则引擎之上。画像变化监测模块持续计算客户当前画像与历史基线之间的偏离度，当偏离度超过预设阈值时，触发策略调整流程。策略规则引擎内置了一系列基于业务经验与监管要求的服务规则，涵盖风险适配性校验、资产再平衡建议、主动关怀触发及投教内容推送等场景。当画像变化事件触发后，规则引擎根据变化类型与幅度匹配相应的服务规则，生成具体的服务动作指令。

以风险偏好漂移场景为例，当系统检测到某客户近期交易行为呈现风险偏好下降的特征（如减持权益类资产、增加固收类配置、降低交易频率），且变化幅度超过预设阈值时，策略规则引擎将触发以下服务流程：首先更新客户的风险承受能力标签，将其从原有等级下调；其次校验客户当前持仓与新风险等级的适配

性，若存在错配则生成资产配置调整建议；最后根据客户的服务偏好选择合适的触达渠道，由投顾人员或智能客服向客户推送个性化的服务内容。

5. 系统集成与合规保障

全景画像模型与动态服务系统的落地实施需要与现有投顾业务系统进行深度集成。本方案设计了标准化的接口层，向上游对接数据采集系统与特征工程平台，向下游对接投顾工作台、客户服务系统及合规审计平台。接口层采用微服务架构设计，支持各模块的独立部署与弹性扩展，确保系统整体的高可用性与可维护性。

在合规保障方面，严格遵循金融数据安全与个人信息保护的相关法律要求。多模态数据的采集与使用均需获得客户明确授权，敏感信息在存储与传输过程中采用加密保护措施。AI模型的推理过程保留完整的决策日志，支持监管审计时的可追溯性要求。画像标签的生成与服务策略的调整均经过合规规则校验，确保输出结果符合适当性管理的监管规定。

总的来讲，这是一套为买方投顾业务提供的智能、可持续的客户洞察与服务优化体系，可以推动投顾服务从标准化产品推荐向个性化财富陪伴的转型升级，最终实现客户体验提升与业务价值增长的双重目标。

二、跨市场智能投研分析模型

（一）多资产、跨市场的资产分类体系

资产分类是跨市场配置的基础前提，核心目标是解决传统分类中资产边界模糊、策略重叠及系统适配不畅等问题，兼顾覆盖广度、逻辑一致性与业务适配性。本研究构建“大类资产-细分资产-策略类型”三级分类框架，实现全球主流可投资资产的全面覆盖，为跨市场、跨资产配置提供统一业务标准，同时与现有系统模块形成兼容升级。

大类资产层面聚焦权益、固收、大宗商品、另类四大核心类别，划分依据源于各类资产本质属性与收益驱动逻辑的核心差异，这种差异化特征为系统动态配置算法提供了基础逻辑支撑。细分资产层面进一步延伸至全球各主要市场与具体品种，实现与系统行情数据接口的直接对接，可支撑核心数据的实时调取，为后

续分析工作奠定数据基础。策略类型层面的划分紧密贴合投顾实际配置需求与系统策略管理功能，分类结果可直接导入系统策略库，助力投顾人员快速筛选适配策略，提升组合构建效率。

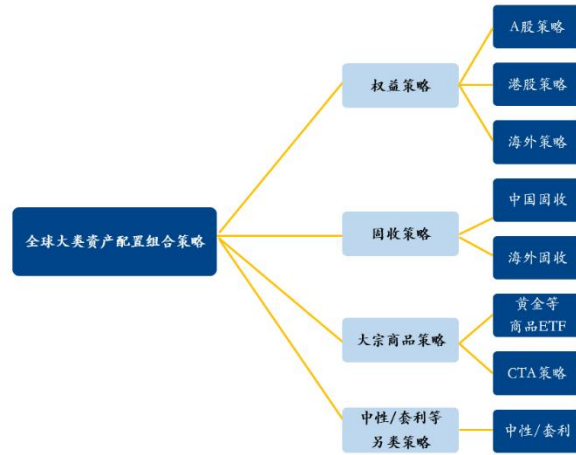


图 5 全球大类资产配置组合策略体系

在业务适配层面，该分类体系可支持系统自动识别并精准匹配投顾客户风险等级，覆盖从谨慎型到进取型的全档位分级，保障展业合规性及资产配置与客户风险承受能力的匹配度。同时，体系融入流动性分层管理逻辑，结合客户流动性需求开展资产配置，并建立“季度更新+临时调整”的动态优化机制，确保分类体系始终与市场变化及业务发展需求保持同步。

（二）资产评价与动态筛选

资产评价模型以“风险-收益-适配性”为核心维度，结合系统数据分析功能构建全维度评价体系，为跨市场配置提供量化决策支撑。本研究借鉴行业先进实践，搭建“观察级-投资级-核心级”三级产品库及全流程投研机制，通过分层筛选实现资产的动态管理，保障入选资产的优质性与稳定性。

1. 筛选核心业务标准

采用定量与定性分析相结合的方式，建立“5P+四性”全维度筛选标准，全面覆盖资产投资价值与管理能力的核心评估维度。其中，“5P”定量评价体系聚焦管理人核心能力相关的关键维度，形成对资产管理基础实力的系统研判；“四性”定性评价标准则围绕策略一致性、收益有效性、业绩持续性及运营稳定性展开，保障资产策略执行的可靠性与可持续性。

2. 三级产品库业务运作

三级产品库通过分层递进的筛选逻辑实现资产的精准筛选与动态管理：观察库作为基础筛选环节，实现全市场资产的覆盖与初步过滤，核心要求为满足基础合规性与数据可获取性，通过月度更新机制保障资产合规性与数据完整性；投资库作为核心筛选环节，从观察库中优中选优筛选具备投资价值的资产，通过量化打分与定性尽调双重审核，结合季度复核机制动态调整资产范围；核心库作为最终筛选环节，聚焦适合长期配置的优质标的，通过深度尽调与评审决策严格把控资产质量，采用半年度全面评估与月度跟踪监测相结合的机制，保障核心资产质量稳定。

3. 投研全流程业务保障

为确保动态筛选体系有效运转，建立“定量初筛-定性尽调-动态跟踪-标签管理”全流程投研机制。通过定量初筛快速过滤劣质资产，借助定性尽调深入研判资产核心价值，依托多频次动态跟踪及时掌握资产表现与风险变化，通过多维度标签管理实现资产的快速匹配与筛选，全方位保障筛选流程的科学性与高效性。

4. 战略与战术结合的动态资产配置体系

资产配置是买方投顾业务的核心环节，直接决定组合风险收益特征与客户投资体验。本体系采用“战略资产配置（SAA）+战术资产配置（TAA）”双层次架构，融合定性与定量分析方法，实现跨市场、跨周期的动态配置，既保障长期收益稳定性，又能精准捕捉短期市场机会，为客户提供全生命周期资产配置服务。

（1）战略资产配置：长期收益的业务压舱石

战略资产配置作为组合长期核心框架，基于客户长期投资目标与风险偏好确定大类资产长期配置中枢，核心目标是在客户风险承受范围内，通过分散化配置实现资产长期保值增值，是组合收益的“压舱石”。其核心原则包括风险匹配原则、分散化原则与长期主义原则，确保配置方向与客户需求、市场规律相契合。

战略中枢的确定以客户风险偏好为基础，结合资产相关性与波动率特征进行优化配置，同时融入宏观经济长期趋势研判结果，通过对长期资本市场的合理预期，保障配置中枢的科学性与前瞻性，为后续资产配置提供稳定的基础框架。

（2）战术资产配置：短期机会的业务捕捉

战术资产配置在战略中枢基础上，基于中短期市场研判开展配置比例偏离调整，核心目标是捕捉市场阶段性机会、控制短期风险，是组合收益的“增强器”。其调整依据源于“宏观-中观-微观”三层研判体系，全面覆盖影响资产价格的核

心因素，确保调整方向的精准性与合理性。

在调整策略与工具方面，采用区间偏离、行业轮动、跨市场轮动等多元化策略，结合高流动性资产优选原则，保障调整的灵活性与有效性。同时建立严格的风险控制机制，通过调整频率控制、偏离度控制及止损机制等多重约束，确保战术调整的安全性，避免组合风险特征偏离客户风险偏好。

5. 全市场基金投顾策略评价

基金投顾策略评价是智能分析引擎的重要组成部分，核心目标是通过构建全维度评价模型，实现对全市场投顾策略的客观评估与对标分析，助力投顾机构识别自身优势与不足，持续优化服务质量，提升核心竞争力。

(1) 评价模型业务构建：从结果导向到动态全维度

传统基金投顾策略评价体系存在明显局限性，过度聚焦收益结果指标，忽视策略收益来源、可持续性与客户体验等核心维度，难以满足买方投顾业务发展需求。本研究借鉴行业创新评价理念，构建“竞品筛选+四维评价”全维度评价模型，实现对策略的深度评估与业务对标。

(1.1) 竞品筛选：评价可比性的业务前提

竞品筛选作为策略评价的前置环节，通过三层漏斗模型筛选可比策略，确保评价结果的客观性与可比性。筛选过程依次从基本信息匹配、持仓结构相似、收益特征相关三个维度开展，层层递进精准锁定可比策略，为后续评价工作奠定坚实基础。

(1.2) 四维评价：全维度业务评估框架

四维评价体系从投资过程质量、投资者体验、市场适应性、差异化价值四个核心维度，全面评估策略的业务表现与核心价值：投资过程质量聚焦策略收益来源的合理性与可持续性，核心在于判断策略风格稳定性与管理人主动管理能力；投资者体验基于客户真实心理感受开展评价，重点关注收益实现路径对客户情绪的影响；市场适应性核心评估策略在不同市场环境下的抗风险能力与收益获取能力，判断策略的全周期适配性；差异化价值聚焦策略的独特性与稀缺性，评估策略在组合配置中的不可替代性与风险对冲价值。四个维度相互补充，形成对投顾策略的全方位立体评价。

三、推动建立行业级买方投顾数据

随着财富管理行业买方转型进入深水区，以客户为中心的买方投顾模式已成为行业高质量发展的核心方向。然而，当前行业内普遍存在的数据孤岛、标准不一、共享不畅等问题，不仅制约了投顾服务的精准化与高效化升级，也增加了合规管理成本与数据安全风险。广发证券作为财富管理业务及买方转型领域的积极探索者，经过多年深耕走出了一条差异化转型之路，以“为客户赚钱”为核心使命打破传统销售导向的行业困局，逐步确立“买方投顾化、资产配置化、解决方案化”核心战略，构建了覆盖超过 4700 人专业投顾团队、“骐骥”系列分层服务体系的全链条服务能力，更成为证券行业首家斩获数据管理能力成熟度(DCMM)最高等级五级认证的企业，在数据全生命周期管理方面积累了丰富实践经验。基于自身实践，广发证券深刻认识到建立统一、规范的行业级买方投顾数据标准的紧迫性与必要性。本文结合公司实践经验，提出一套可供行业参考的买方投顾数据标准设计框架及配套政策建议，旨在为破解行业数据困境提供思路，探索实现数据与模型的安全高效共享，助力行业整体提升服务效率、降低合规成本。

结合广发证券 DCMM 五级认证的数据管理体系与“三化”战略落地需求，作为财富管理及买方转型领域的实践机构，经过多年业务验证与系统迭代，形成了“全域覆盖、分级分类、安全可控、实操可行”的核心原则，并构建了涵盖数据域定义、数据元规范、数据质量标准、数据安全与共享标准的完整框架体系。这套框架之所以具备参考价值，核心在于其源于真实业务场景、经过大规模实践验证，既能映射行业共性痛点，又具备极强的落地可行性；同时，配套的技术实现方案为框架落地提供了坚实支撑，有效避免了“标准与实践脱节”的问题。这一框架已在广发证券“骐骥”系列服务、AI 投顾赋能等业务场景中得到验证，能够有效支撑客户分层服务、全生命周期财富管理需求的实现。

（一）核心数据域定义：明确标准覆盖范围

基于买方投顾“客户分层-策略匹配-组合管理-投后服务”全流程业务逻辑，结合广发证券“骐骥”系列分层服务、客户全生命周期需求覆盖的业务实践，划定四大核心数据域，实现了业务场景与数据资源的精准匹配，有效解决了此前数据分散、与业务脱节的问题。实践证明，这套数据域划分方式能够全面覆盖买方投顾核心业务需求，为数据整合与复用奠定了基础，且已支撑广发证券代销金融产品保有规模稳步增长、“骐骥”系列客户实现良好服务体验的业务成效，各数

据域覆盖范围及核心内容如下：

客户数据域：涵盖客户基础信息、风险偏好数据、投资目标数据、资产信息、交易行为数据、服务交互数据六大子类别。结合广发证券“骐骥”系列分层服务实践（覆盖大众富裕、高净值、超高净值客群），基础信息采用“字段级脱敏+分级授权”机制（如证件号、手机号掩码脱敏），既保障数据安全又满足分层服务需求；风险偏好数据基于“财务状况-投资经验-风险承受能力-投资期限”四维评估模型，对应 R1-R5 五级分类，支撑“千人千面”策略匹配。

产品数据域：包含底层可投资资产数据、产品基础属性数据、产品评价指标数据、产品管理人数据四大子类别。结合广发证券“观察级、投资级、核心级”三级产品筛选机制，统一可投资产品类属划分（覆盖权益、固收、另类、跨境等全品类资产）；明确产品评价核心指标（业绩归因、风险波动、夏普比率等）的计算标准，其中夏普比率参考长期历史数据及行业通用无风险利率标准计算；规范产品持仓穿透数据的采集维度，为全球化资产配置组合构建提供标准化数据支撑。

投顾服务数据域：覆盖投顾资质数据、服务流程记录数据、服务评价数据三大子类别。结合广发证券投顾团队建设实践，统一投顾资质数据采集标准，包含“星·投顾”培训记录、执业证书信息等，对接证券业协会执业信息系统自动校验；规范售前（客户需求挖掘）、售中（策略推荐与合规核验）、售后（定期回访与调仓提示）全流程服务记录的核心字段，要求实时上传不可篡改；服务评价采用“客观业绩+主观满意度”双维度指标，以客户资产配置健康度及长期收益表现为核心考量，结合满意度评分构建综合评价体系，形成投顾考核与客户利益绑定的闭环。

交易与合规数据域：包含交易流水数据、合规授权记录数据、风险监控数据三大子类别。统一交易流水核心字段（交易时间、金额、标的、账户类型等），通过企业级数据中台实现实时存储；合规授权记录采用电子签章方式留存，明确授权范围、时效、审批流程等核心要素，支撑售前留痕、展业资质规范校验；基于 AI 风控模型规范风险监控数据采集维度，包含高频交易、大额异常转账等多类异常行为标识字段，实现风险事件实时预警。

（二）数据元规范：统一核心数据属性标准

针对四大数据域内的核心数据元，广发证券基于“可复用、可对比、易整合”

的原则，结合 DCMM 五级认证的数据治理经验，制定了统一的属性规范，有效解决了不同业务系统数据“语言不通”的问题，保障数据的一致性与可比性，核心规范内容包括：

（1）命名规范：采用“数据域-子类别-核心含义”的三级命名规则，如“客户数据域-风险偏好数据-最大承受回撤”“投顾服务数据域-资质数据-星投顾培训等级”，彻底解决了此前不同系统“同名异义”“异名同义”问题，显著提升跨系统数据整合效率。

（2）数据类型与格式：统一各类数据元的数据类型与格式标准，如日期格式统一为“YYYY-MM-DD”、百分比数据保留两位小数、金额数据保留小数点后两位。通过开发数据格式转换组件，实现非标准数据自动适配转换，大幅降低数据清洗成本。

（3）取值范围与编码标准：对枚举类数据元制定统一编码标准，如风险等级编码 R1-R5、产品类型编码、投顾服务等级编码，确保全公司数据解读一致，为 AI 投顾驾驶舱等智能化应用提供基础支撑。

（三）数据质量标准：划定数据质量核心要求

参考广发证券 DCMM 五级认证的数据质量管控经验，行业数据质量标准应明确“完整性、准确性、一致性、时效性、唯一性”五大核心要求，并制定可量化的评估指标，形成“战略引领、全员参与、跨部门协同、全生命周期管理”的管控体系：

（1）完整性：明确核心数据元低缺失率、关键业务流程数据高完整率的要求。广发证券通过数据质量管控平台实时校验采集数据，核心数据缺失自动预警拦截，关键业务数据完整率保持较高水平，支撑“骐骥”系列服务全流程合规留痕。

（2）准确性：要求数据元取值精准、跨系统数据一致性良好。依托检索增强生成（RAG）技术构建企业级语料库，对接交易所、基金公司等外部权威数据源开展多源比对，通过数据清洗算法自动修正偏差，保障产品评价、策略匹配数据的准确性。

（3）时效性：实时性要求高的数据（如交易流水、实时行情关联数据）实现低延迟更新；非实时数据（如客户月度资产报表）按规定周期完成更新。通过

算力池与弹性调度机制保障算力支撑，采用 Flink 实时计算框架处理高频数据，定时任务调度系统完成非实时数据汇总，为 AI 投顾实时决策提供时效保障。

(4) 唯一性：客户 ID、产品 ID 等核心标识无重复。建立统一主数据管理平台，为客户、产品分配唯一标识，通过标识去重算法自动合并重复数据，避免资产统计错误与产品信息混淆。

同时，我司建立了“事前预防-事中监控-事后追溯”的全流程数据质量管控流程：事前通过标准化数据采集模板规范数据录入；事中通过数据质量管控平台实时监控数据质量；事后定期生成数据质量报告，对不合格数据制定分级处理规则（预警、修正、剔除等），形成数据质量管控闭环。

(四) 数据安全与共享标准：平衡安全合规与协同效率

结合广发证券数据安全实践与行业共享痛点，从数据分级分类、安全防护、共享机制三个维度提出建议，依托“一个 AI 算力底座、一个企业级语料库、一个模型仓库”的智能化基础设施，实现安全与效率的平衡：

(1) 数据分级分类标准：将买方投顾相关数据划分为四级：1 级（公开数据，如公开资讯等）、2 级（一般数据，如内部资讯等）、3 级（重要数据，如零售柜台交易数据等）、4 级（核心敏感数据，如个人敏感信息、机构柜台交易数据等），并明确各级数据管控要求。

(2) 安全防护标准：高等级数据（3 级、4 级）采用高强度加密存储，访问需多重授权（账号密码 + 动态口令 / 生物识别）并限制 IP 及操作场景；敏感数据（3 级、4 级）通过字段级脱敏（掩码、哈希脱敏）处理，采用 RBAC 权限管理模型分级管控，明确不同岗位的访问边界；低等级数据（1 级、2 级）按合规要求规范使用范围。统一数据脱敏技术规范与安全扫描频率，通过智能解析技术实现法律法规条款精准匹配，构建可溯源的智能问答合规体系。

(3) 共享机制建议：基于上述数据分级与安全标准，行业共享机制应从粗放式交换升级为以“模型共享-数据隔离”为核心原则的精细化、技术驱动的协同：

1. 构建基于“可信数据空间”的行业共享平台

建议由行业协会牵头，构建一个行业级的“可信数据空间”作为共享基础设施。该平台不集中存储原始敏感数据，而是作为连接各参与方的“中立安全屋”，

专注于提供数据确权、共识算法、协同计算和安全审计等基础服务。

2. 执行“数据不搬家、价值可流通”的分级共享策略

在平台内，严格依据数据分级执行不同的共享策略：

1 级与 2 级数据：协议化共享。经过资质认证的机构，可在签订标准化合规协议后，通过平台 API 直接查询或订阅此类数据，用于丰富市场视图和知识库。

3 级数据：隐私计算下的受限协同。对于需要联合分析 3 级数据（如多家机构联合进行产品风险画像）的场景，严格禁止原始数据汇集。必须采用“数据不动模型动”或“数据可用不可见”的隐私计算技术，如联邦学习、安全多方计算（MPC）。各机构的数据保留在本地，仅交换加密后的中间计算结果（如梯度、参数），最终在平台内聚合生成共享的洞察或模型，确保原始数据全程不出域。

4 级数据：绝对隔离与价值间接释放。核心敏感数据严禁任何形式的直接或间接共享。其价值释放应通过“模型共享”模式实现：即数据持有方利用自有 4 级数据在本地训练出高价值 AI 模型（如客户流失预警模型、个性化资产配置模型），经审计和脱敏处理后，将模型本身（而非数据）封装为标准化服务，发布至平台的“模型仓库”。其他机构经授权后，可调用该模型服务，输入己方数据并获得预测结果，从而实现知识赋能而无须触及他人核心数据。

3. 推动“模型仓库”与“沙箱环境”运营

平台应设立公共“模型仓库”，存放经认证的、基于 2 级和 3 级数据训练的共性模型（如行业通用的产品分类模型、舆情分析模型），同时，对入库模型实施以“业主”为核心的精细化权限管控，由贡献方（业主）主动选择共享权限（公开共享、业主授权、复合审批），供成员机构经申请审批后使用。此外，为鼓励创新，平台应提供安全的“沙箱计算环境”，允许各机构在隔离环境中，使用平台提供的合规数据样本和工具进行模型研发与测试。

第三章：总结与落地应用展望

一、研究结论

本课题围绕买方投顾业务中的关键瓶颈，通过客户洞察、资产配置、数据标准三大层面的系统化创新，构建了一套“客户—资产—策略—数据”闭环的智能化解决方案，旨在推动投顾服务从传统的标准化产品推荐向全生命周期的个性化财富陪伴升级。核心结论如下：

（一）客户洞察智能化：构建“全景-动态-智能”的深度 KYC 体系

通过突破传统 KYC 模式的静态化、单维度与主观性局限，建立多模态数据融合的全景客户画像模型。该模型整合身份与资产、行为轨迹、交互内容及外部增强四大数据域，运用跨模态表征学习，形成涵盖静态属性、投资偏好、行为模式与服务需求的 360 度客户立体视图。在风险偏好评估上，创新“三维度-多因子”模型，综合客观承受能力、主观风险态度与实际行为倾向，并基于交易埋点数据实现动态画像更新与策略自适应调整，推动投顾服务从“一次性合规核验”向“全生命周期智能陪伴”转型。

（二）资产与策略体系升级：建立跨市场、全流程的配置与评价框架

（1）资产分类标准化：构建“大类资产-细分资产-策略类型”三级跨市场资产分类体系，实现全球主流可投资资产全覆盖，解决传统分类边界模糊、数据对接不畅的问题，为跨市场配置提供统一业务标准与高效数据支撑。

（2）资产筛选科学化：建立以“风险-收益-适配性”为核心的资产评价与动态筛选体系，创新“5P+四性”全维度筛选标准与“观察级-投资级-核心级”三级产品库机制，通过定量与定性结合的全流程跟踪，确保入选资产的优质性与稳定性。

（3）配置与评价系统化：形成“战略+战术”双层次动态资产配置体系，通过 SAA 确定长期核心框架、TAA 捕捉中短期机会；同时建立全维度基金投顾策略评价模型，采用“三层漏斗竞品筛选+四维评价”模式，从投资过程质量、投资者体验、市场适应性与差异化价值等多维度进行评估，为投顾策略优化提供全面支撑。

（三）数据标准与实践融合：推动行业级标准化与融合创新

本课题提炼出涵盖客户、产品、投顾服务、交易与合规四大核心数据域的标准框架。该框架源于广发证券、中金财富等行业领先机构的大规模业务实践，精准匹配买方投顾“客户分层-策略匹配-投后服务”的全业务流程，具备自上而下的可扩展性，其划分逻辑与行业数据模型（如 JR/T 0176.3）高度同源，既可用于机构内部数据治理，也为未来行业数据定义、交换与安全共享提供了模块化基础。研究进一步指出，行业标准建设应走“融合创新”路径：在严格遵循国内合规要求的基础上，吸收国内实用的数据治理模型，同时融入国际通行的开放协议与先进技术架构，构建既安全可控、又支持数据高效流通与智能应用的下一代标准体系。

综上，本课题通过客户 KYC 的智能化升级、资产配置与评价的系统化构建以及数据标准的业务化提炼，形成了一套贯穿“了解客户-识别资产-配置策略-数据互通”的完整方法论与实践框架。这不仅为机构提升投顾业务核心竞争力提供了可行路径，也为行业层面实现数据互联、服务协同与生态共建奠定了坚实基础，推动买方投顾业务向更智能、更精准、更可持续的方向演进。

二、政策建议

（一）从监管层面看，可统一行业数据管理相关准则，创新试点“监管沙盒”中的协同机制

加快制定行业数据治理细则：建议中国证监会会同相关部门，研究出台《基金投顾业务数据分类分级指引》，明确客户数据、投顾服务数据、组合策略数据等不同类别数据的敏感级别、使用边界、存储要求和共享条件，为行业数据合规应用划定清晰赛道。

创新试点“监管沙盒”中的协同机制：在现有监管沙盒框架内，鼓励并指导行业协会组织多家试点机构，共同开展“基于区块链的客户 KYC 信息跨机构可信验证”或“基于联邦学习的行业风险模型共建”等联合实验。在风险可控的环境中验证技术路径与合规框架，为后续制定监管标准提供实践依据。

（二）从行业协会层面看，可制定行业统一标准落地，搭建行业基础设施，持续强化行业协同

强化协会牵头引领，按“试点先行 - 监管赋能 - 全面推广”路径推进：由证券业协会牵头头部券商试点提炼数据标准，经监管细化完善后形成正式标准，分阶段推动全行业落地并建立年度动态更新机制。同时，主导研制并推广关键数据接口标准，成立专项工作组，优先从“产品数据”等共识度高的领域入手，研制统一的数据元定义、接口规范与质量要求，并组织行业机构进行互操作性测试与认证，推动标准落地。

搭建行业公共基础设施：主导建设行业级数据共享与监管对接平台，推广头部机构成熟技术方案，支持金融科技企业开发适配工具，为标准落地提供支撑。此外，牵头建立行业科技开源生态，倡议组建“买方投顾科技开源社区”，遴选并推动优秀的客户画像模型、资产配置算法、投教内容生成工具等非核心竞争模块的开源化，降低中小机构的科技门槛，促进全行业技术水位提升。

加强行业协同：建立行业经验交流与技术研讨机制，推动投顾执业资质、培训记录等人才数据纳入行业标准管理，共建共享行业发展氛围。

（三）从券商等经营机构层面看，应深化 AI 技术应用，强化跨机构业务协同，优化客户服务水平

制定体系化的科技赋能战略规划，深化 AI 技术业务应用，明确在数据中台建设、智能投研能力打造、智慧投顾平台升级等关键领域的投入目标、阶段成果与考核指标；在业务上运用机器学习、大数据分析等技术提升市场研判、资产筛选及组合优化的精准度与效率，借助 AI 模型、自然语言处理、强化学习算法等挖掘市场规律、捕捉市场动态、优化调仓策略。

强化客户个性化业务适配，结合客户动态信息构建个性化资产配置模型，持续跟踪需求并调整组合结构，实现“千人千面”定制化服务，推动买方投顾业务精细化、个性化发展。

构建“科技+投顾”融合型人才体系，优化投顾团队的考核与培训机制，强化数据解读能力、智能工具使用熟练度、人机协同服务效能等培训工作，培养既懂金融又懂科技的复合型人才，使前中后台人才团队与科技应用紧密结合，以科技实现各方工作赋能。

扩大跨机构业务协同，依托区块链技术构建行业级数据共享平台打破“数据孤岛”，实现机构间优质资源整合，提升业务效率，为客户提供更优质服务。