

AI 智能投顾助手赋能中小券商投顾展业的 机制研究

摘要	2
一、引言	5
（一）研究背景	5
（二）业务现状、痛点与诉求	6
（三）研究意义	10
二、研究概况	11
（一）国内外研究现状及本研究特色	11
（二）本研究核心内容	16
（三）建设思路	16
三、研究不足与问题	30
（一）技术层面：适配性与实用性待优化	30
（二）数据合规层面：内部数据治理与外部数据及合规规则引入待完善	31
（三）业务落地层面：集成与协同待提升	32
四、结论	32
（一）研究结论	32
（二）行业建议	33

摘要

大模型技术正重塑金融业态，推动金融机构智能化转型，但中小券商投顾展业面临研究资源匮乏、投顾人均服务客户数达 350-500 人（为大型券商 2-3 倍）、技术预算有限等突出痛点，传统服务模式难以满足买方投顾转型下的行业需求。在此背景下，本研究聚焦中小券商“低投入、高产出”核心诉求，构建适配其展业场景的 AI 智能助手体系，为破解行业痛点提供可行路径。

当前中小券商投顾展业存在多重核心需求缺口：信息过载导致决策响应滞后 2-3 小时，投顾日均需 4-6 小时甄别有效信息；70% 以上的长尾客户响应时长超 24 小时，个性化需求难以满足；投顾制作深度个股诊断报告需 3-4 小时，专业内容生产效率与可读性不足；32% 的投顾拥有 CFA、FRM 等专业资质，低于大型券商 65% 的占比，服务水平参差不齐。这些问题直接影响客户覆盖度与转化率，制约券商与投顾收入增长。

国内外现有 AI 投顾应用多适配大型券商资源禀赋，存在成本门槛高、资源适配不足、团队适配性差等问题。本研

究打造差异化解决方案，核心优势体现在：整合同花顺金融数据库与版权研报库，精准适配中小券商研究所研究覆盖度较低的痛点；采用模块化部署架构，技术预算仅为大型券商同类产品的 1/10；设计一键生成、快速检索等高效功能，减少投顾 80%以上重复性工作；通过低代码接口实现多源数据整合，覆盖投顾展业全场景。

本研究核心内容包括四大模块：基于会话与 CRM 数据构建动态客户画像标签体系，助力投顾快速定位需求；打造金融垂类 GPT 问答功能，1 分钟内响应 15 个业务领域数据查询；构建垂类知识库，覆盖内部规章、产品说明等内容，节省 60%以上查询时间；预设 10+高频场景模板，支持 3 分钟生成专业稿件，实现定时推送与个性化适配。

应用场景涵盖日常服务、客户运营、专业服务三大类，用户端支持金融问答、标的关注解读、模板稿件生成等功能，管理端提供工作台、模板广场、热点选题等运营工具，形成全流程赋能体系。预期可实现客户服务回复及时率提升 60%以上、投顾内容创作减负 80%以上、有效服务客户覆盖度提升 30%以上、潜客沟通轮次提升 40%以上的成效。

本研究仍存在技术适配性不足、数据合规风险、业务集成深度不够等问题，未来需优化小众场景适配、强化实时数据处理与多模态交互，完善数据安全和合规风控机制，提升系统集成与人机协同效果。总体而言，该 AI 智能助手体系为中小券商通过科技赋能实现差异化竞争提供了可行路径，后续需通过轻量化落地、明确人机分工、共建行业生态等方式推动业务深度落地。

一、引言

（一）研究背景

大模型技术的出现对金融行业的投行、经纪、投资等业务领域产生了深远影响。对于投行业务，大模型提升了业务效率与投研能力，优化了风险管理和客户服务，同时也带来了数据安全与合规等挑战；对于经纪业务，大模型使客户服务更加智能化，风险防控更加精准化，运营效率得以提高，但也面临人才需求与转型的问题；对于投资业务，大模型为交易决策提供了辅助，强化了风险管理，促进了市场监管与合规，推动了行业创新发展。大模型技术在金融行业的广泛应用正重塑金融业态，加速金融机构的智能化转型。

相较于大型券商，中小券商投顾展业面临更为突出的资源约束与能力短板，其核心痛点集中在三方面：其一，研究资源极度匮乏，多数中小券商研究资源有限，投顾难以获取专属、深度的市场研报与标的分析支持，只能依赖外部公开资讯或第三方付费报告，信息获取滞后且同质化严重，难以形成差异化服务优势；其二，投顾团队规模偏小，受成本控制限制，中小券商投顾人均服务客户数远高于行业平均水平，

既要承担客户开发、日常咨询，又要处理业务办理等事务，精力分散导致服务深度不足，对中长尾客户的需求响应常显乏力；其三，技术预算有限，无力投入高端智能工具与数字化系统建设，投顾仍依赖传统行情软件、人工整理数据与撰写报告，重复劳动占比高，服务效率与专业输出稳定性难以保障。

在此背景下，中小券商投顾亟需通过轻量化、低成本的技术赋能突破资源瓶颈。AI 智能助手作为大模型技术在金融领域的具象化应用，恰好契合中小券商“低投入、高产出”的核心诉求，成为破解其研究资源不足、服务覆盖有限、运营效率偏低等问题的关键路径，这也使得“AI 智能助手赋能中小券商投顾展业”的机制研究具有强烈的现实意义与实践价值。

（二）业务现状、痛点与诉求

1. 业务现状

随着财富管理行业向买方投顾加速转型，传统投顾服务模式已难以适配行业发展节奏，供给侧与需求侧的矛盾日益凸显。供给端，投顾服务存在专业内容生产滞后、客户洞察

颗粒度不足、服务响应效率偏低等核心瓶颈；需求端，投资者对全天候陪伴服务、动态资产配置建议及精准决策支持的需求持续升级。

行业数据进一步印证了中小券商的服务压力。据中国证券业协会调研，截至 2024 年末，国内中小券商投顾团队平均规模仅 8-15 人，人均服务客户数达 350-500 人，是大型券商（150-200 人/人）的 2-3 倍；投顾日均工作时长超 11 小时，其中 40%-60% 的时间耗费在重复性事务上，核心服务精力被严重分散。

2.核心痛点

结合展业实际，中小券商投顾服务存在四大核心未满足需求，直接制约客户有效覆盖度与转化效率，进而影响投顾及券商整体收入：

（1）信息过载，决策时间长

市场动态、行情走势、政策变化是投资决策的核心前提，但传统投顾面临多源异构数据整合难、响应滞后、信源权威性不足等问题。数据显示，每个交易日 A 股市场产生的行情、公告、政策解读等信息超 10 万条，中小券商投顾因缺乏专

业筛选工具，需耗时 4-6 小时甄别有效信息，导致决策响应平均滞后 2-3 小时。同时，投资者受海量噪音信息干扰及专业分析能力不足影响，进一步降低决策质量。

（2）长尾客户覆盖不足，个性需求响应乏力

传统投顾服务资源集中于高净值客户，对数量庞大、资产规模小、需求分散的长尾客户缺乏高效服务手段。某中部中小券商调研显示，其投顾团队仅为 50 万元以上资产客户提供定期持仓分析，而占比超 70%、资产 10 万元以下的长尾客户，平均响应时长超 24 小时，服务内容多为标准化资讯推送，难以匹配个性化需求。调研数据显示，中小券商长尾客户季度流失率达 12%-15%，较大型券商高出 8 个百分点，服务覆盖不充分是核心原因。

（3）专业内容生产效率偏低

市场解读、策略报告、标的诊断等专业内容依赖人工撰写或模板化生成，生产效率难以匹配投资者“实时性+个性化”需求。投顾制作 1 份深度个股诊断报告平均耗时 3-4 小时，周度市场策略报告耗时超 5 小时；且传统模板动态适配能力弱、可读性差，某中小券商反馈，其模板生成的持仓报

告客户打开率仅 15%，远低于行业 30% 的平均水平。同时，中小券商投顾团队内容产出能力不足，每月原创专业内容仅 5-8 篇，远低于大型券商 20-30 篇的水平，内容缺口显著。

（4）服务水平参差不齐，专业支撑不足

部分投顾缺乏系统金融知识培训，专业资质占比偏低：中小券商投顾拥有 CFA、FRM 等专业资质的比例仅 32%，低于大型券商 65% 的水平。同时，受服务工具与研究资源限制，服务效果难以保障。例如某西南中小券商因未接入实时行业研报数据库，投顾解答 AI+医疗等新兴产业咨询时依赖公开网络信息，回答准确率不足 60%。此外，投顾自产内容专业度不均，且与客户个性化持仓匹配度仅 23%，导致客户粘性偏低。

3.核心诉求

结合客户运营及促活转化实际，投顾核心服务诉求集中于三大方向：

（1）高效专业内容生产：需快速产出具备特色的专业稿件，实现大规模分发传播，精准获取公域流量；

(2) 高频问题快速响应：针对业务办理、产品信息等高频咨询，需实现内部知识库快速检索，精准提取回复内容并及时响应；

(3) 便捷金融数据查询：交易日（尤其开盘时段）需通过自然语言对话精准查询大盘行情及各类金融数据，节省机械操作时间。

(三) 研究意义

1.提升投顾展业效率与产能：自动化处理大量信息查询、基础报告撰写、客户初步沟通等重复性工作，释放投顾精力聚焦于高价值的客户关系维护和深度策略分析。

2.增强投顾专业服务能力：为投顾提供实时、精准的市场信息、公司分析、策略参考和合规话术支持，弥补中小券商研究资源不足的短板，提升服务专业性和一致性。

3.优化客户服务体验与覆盖度：赋能投顾更快速响应客户需求，提供更个性化、精准的内容推送和分析，助力提升客户满意度及服务覆盖的广度与深度。

4.降低运营成本与合规风险：减少基础人力投入，标准化服务输出流程，并嵌入合规审查机制，降低操作风险和合规成本，尤其对资源有限的中小券商意义重大。

5.助力中小券商差异化竞争：通过科技赋能投顾团队，打造更高效、专业的服务能力，形成区别于大型券商的特色竞争力。

二、研究概况

为实现本课题研究目标及研究内容，主要从以下几方面开展工作：

（一）国内外研究现状及本研究特色

1.国外研究现状

国外券商 AI 投顾发展起步早，已形成规模化、体系化应用，核心聚焦大型机构服务能力升级与客户体验优化：

嘉信理财 (Charles Schwab) -Schwab Intelligent Portfolios: 作为美国零售券商 AI 投顾标杆，其核心功能是自动化资产配置与动态再平衡。依托海量客户数据与成熟的风险评估模型，可根据投资者年龄、风险承受力、投资目标等维度，生成由 ETF 组成的分散化投资组合，且无账户管理费。截至

2024 年数据，该工具管理资产规模超 800 亿美元，服务客户数突破 120 万，主要适配有标准化资产配置需求的中高端客户。但其优势集中在成熟市场的标准化产品组合，对小众标的、区域化政策的适配性不足，且底层依赖嘉信自有庞大的研究团队与数据资源，中小机构难以复制。

富达投资（Fidelity Investments）-Fidelity Go：以“AI+人工投顾辅助”为核心模式，AI 负责基础的账户监控、持仓提醒、税费优化等重复性工作，当客户资产规模达到阈值或面临复杂市场变化时，自动转接人工投顾。该工具日均处理客户咨询超 5 万条，基础服务响应时间缩短至 30 秒内，人工投顾介入转化率约 15%。其优势在于人机协同的平滑过渡，但核心服务仍依赖富达强大的线下投顾团队与全球研报资源，技术架构重、部署成本高，不适用于中小券商的轻资产运营模式。

盈透证券（Interactive Brokers）-IBKR AI Assistant：聚焦交易场景赋能，核心功能包括实时行情解读、交易信号提示、合规风险预警。通过接入全球多市场数据，可对个股异动、宏观政策变化进行实时分析，并向投顾推送交易决策参

考。其数据处理速度达毫秒级，行情解读准确率超 90%，但工具定位偏向专业交易员，操作门槛高，且未针对“投顾人均服务客户多、需快速响应大众化需求”的场景优化，中小券商投顾使用适配度低。

2.国内研究现状

国内 AI 投顾应用呈现“头部券商引领、中小券商跟随”的格局，头部机构侧重全链条赋能，中小机构多为单点工具尝试。

头部券商（华泰证券、中金公司）：华泰证券“涨乐财富通”内置的 AI 投顾模块，具备智能诊股、持仓分析、研报解读、智能客服四大核心功能，依托华泰证券研究所的深度研究资源，可生成定制化的市场策略报告，日均内容产出超 100 篇，客户使用率约 28%。中金公司“中金财富”AI 投顾则聚焦高净值客户，提供私募产品匹配、家族财富规划等高端服务，核心优势是“研究资源+AI 工具”的深度融合，但底层技术架构复杂，年度技术投入超 2 亿元，中小券商难以承担。

中小券商尝试（以区域性券商为例）：多数中小券商的 AI 投顾应用集中在智能客服、标准化资讯推送两大单点场景。例如某中部地区中小券商接入第三方智能客服系统，处理开户流程咨询、交易规则查询等高频问题，响应效率提升 40%，但仅能覆盖约 30% 的客户咨询场景，复杂的投资咨询、标的分析仍依赖人工；某西南地区中小券商采用模板化资讯工具，每日推送市场早报、收盘点评，但内容同质化严重，客户打开率不足 12%，且无法结合客户持仓进行个性化适配。

3. 本研究的差异化特色

以上研究技术落地成熟、效率提升显著，能够有效地帮助券商拓展投顾业务，但大多基于大型券商的资源禀赋设计，依赖庞大的内部研究所、充足的技术预算与完善的数据体系，未考虑中小券商技术预算有限，研究资源匮乏的核心痛点，导致中小券商引入后难以发挥实际效用。

本研究聚焦中小券商投顾展业的独特痛点，打造“量身定制、轻量化、高适配”的 AI 智能助手，差异化优势体现在：

(1) 资源适配精准化：整合同花顺底层全面的金融数据库、版权研报库、政策解读库，通过 AI 工具将专业研究资源“打包输出”，让中小券商投顾无需完全依赖自有研究团队，即可获得与大型券商同等水平的研究支持。

(2) 成本架构轻量化：采用“模块化部署+现有系统对接”的架构设计，中小券商无需投入高额建设成本，技术预算仅需大型券商同类产品的 1/10，年度维护费用控制在营收 0.5% 以内，适配中小券商有限的技术预算。

(3) 功能适配高效化：围绕中小券商投顾“人均客户多、工作节奏快”的场景，设计“一键生成、快速检索、轻量化操作”的核心功能，如 3 分钟生成个股诊断报告、10 秒响应金融数据查询、批量推送个性化资讯，将投顾重复性工作时间减少 80% 以上。

(4) 数据整合低成本化：支持对接中小券商现有 CRM 系统、行情软件、产品数据库，通过低代码接口实现多源数据的快速整合，无需重构现有业务流程，解决中小券商数据割裂的核心问题。

(5) 服务场景全链条化：区别于现有单点工具，本研究覆盖“日常服务（客服问答、数据查询）-客户运营（内容推送、热点解读）-专业服务（投资建议、分析稿件生成）-营销拓客（话术推荐、需求挖掘）”全场景，形成投顾展业闭环赋能，适配中小券商投顾“一人多能”的工作模式。

（二）本研究核心内容

借助于同花顺底层全面的金融数据库、中台 agent 编排能力以及基座大模型的内容生成能力，精准匹配中小券商投顾展业的核心需求，构建全场景赋能体系：

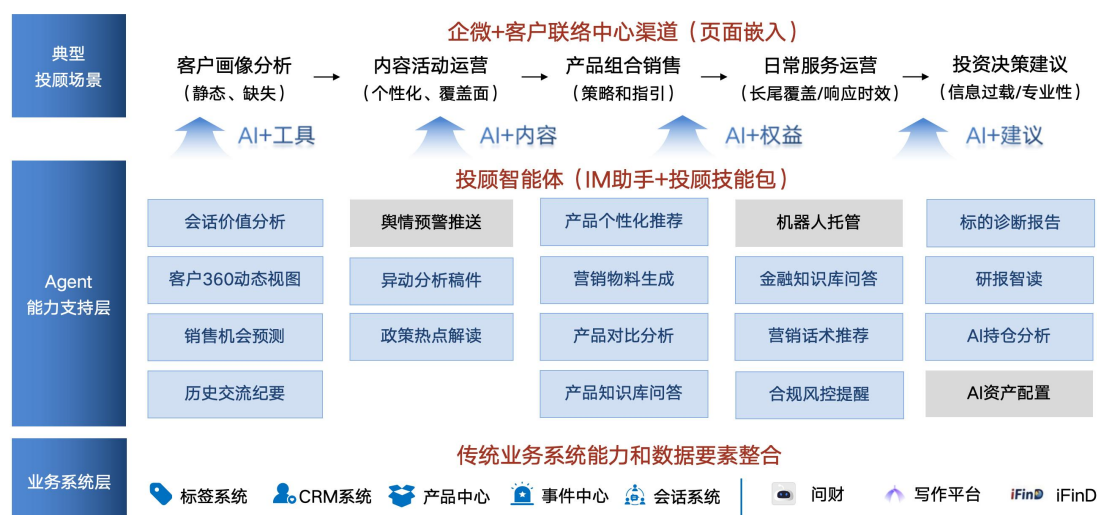


图1 场景-agent 能力-业务系统赋能体系

（三）建设思路

本研究的 AI 投顾服务的建设思路以“痛点精准击破、功能轻量化适配、成本可控落地”为核心，摒弃全功能堆砌，

聚焦中小券商投顾“信息过载、长尾客户覆盖难、专业内容生产效率低、专业支撑不足”四大核心痛点，打造“少而精”的关键功能模块，实现“投入最小化、效能最大化”。

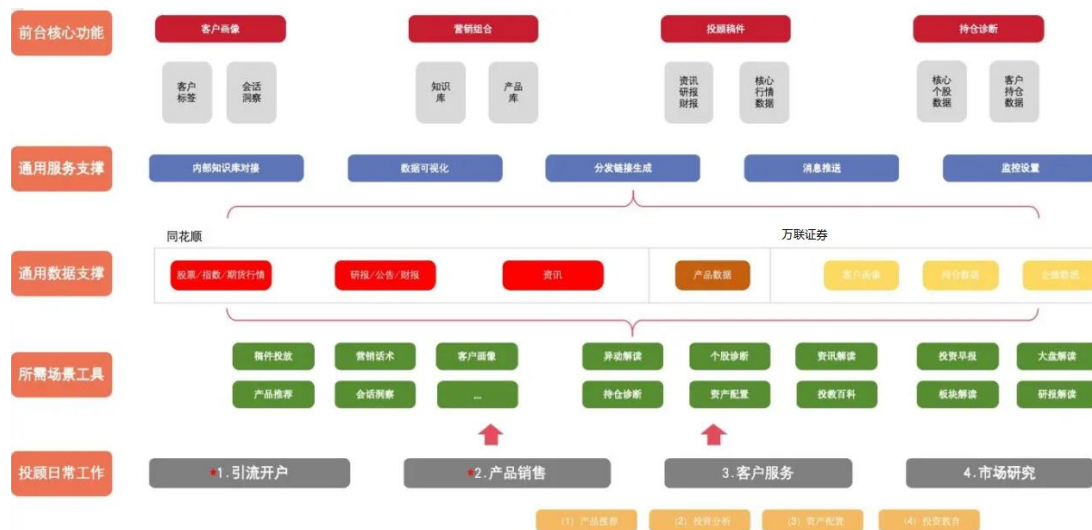


图 2 同花顺-万联证券联合建设思路框架

1.核心功能

(1) 智能信息聚合与快速查询功能

中小券商投顾日均需 4-6 小时甄别 10 万+条市场信息，决策响应滞后 2-3 小时，跨平台数据查询耗时费力，占每日工作时长 38%。

解决方案：整合同花顺全量金融数据库与版权研报库，打造金融垂类 GPT 问答功能，支持自然语言精准查询 A 股、港股、基金等 15 个业务领域数据。无需手动筛选维度，1 分钟内即可响应“近三个月涨幅前三的债券型基金”“沪深 300

今年最高点位”等高频查询，替代人工跨平台搬运数据。通过 AI 自动整合多源异构数据，内嵌专业分析框架过滤无效信息，将信息筛选与数据查询时间压缩 80%以上，解决投顾“被数据淹没、无时间做深度服务”的困境。依托同花顺权威数据源，弥补中小券商研究资源有限的信息短板，辅助提升决策依据的准确性。

(2) 长尾客户精准服务引擎

中小券商 70%以上资产 10 万元以下的长尾客户，响应时长超 24 小时，标准化服务难以满足个性化需求，季度流失率达 12%-15%。

基于会话与 CRM 数据构建动态客户画像标签体系，涵盖金融属性（偏好行业、风险等级）与行为属性（咨询频率、关注时段），投顾可快速定位客户核心需求；预设投资早报、盘后点评等 10+高频场景模板，支持 3 分钟生成个性化稿件，配置定时推送功能，实现零边际成本覆盖长尾客户日常陪伴需求。通过“画像精准识别+模板快速生成+定时自动化推送”，破解投顾“人均服务 350-500 人、无力顾及长尾客户”的人力瓶颈。模板支持风格化适配（通俗型、专业型），结合客户

持仓标的动态调整内容，解决标准化服务与个性化需求的矛盾。

(3) 专业内容一键生成系统

投顾制作深度个股诊断报告需 3-4 小时，周度策略报告耗时超 5 小时，且 32% 的投顾缺乏 CFA、FRM 等专业资质，内容专业度与可读性不足，客户打开率仅 15%。通过内置同花顺金融分析框架与风格化提示词，提供个股诊断、热点解读、持仓分析等专业化模板，投顾仅需输入股票代码、行业名称等核心入参，即可一键生成结构完整、数据准确的专业稿件。支持 markdown 二次编辑与合规审查功能，自动高亮不合规表述并给出修改建议。将专业分析框架与 AI 生成能力结合，降低内容生产的专业门槛，弥补中小券商投顾专业资质短板。通过“模板内嵌专业逻辑+AI 自动化生成”，将内容生产时间压缩至原来的 1/10，同时提升内容与客户持仓的匹配度（从 23% 提升至 80% 以上），增强客户粘性。

(4) 垂类知识库与合规校验一体化功能

中小券商的独家研究资源不足，投顾依赖公开网络信息解答客户咨询，准确率不足 60%；同时法律法规及规章制度

更新快，人工审查效率低，操作风险高。构建覆盖内部规章、产品说明、证券法律法规、投教知识的垂类知识库，支持 PDF、Word 等文档上传并自动向量化，投顾可通过自然语言快速检索答案，节省 60%以上查询时间；内置动态合规规则库，实时同步监管政策，对生成内容自动进行合规校验，确保服务输出的合规性与准确性。通过整合外部优质研报资源与内部知识，为投顾提供“随身研究所”，解决研究资源匮乏的核心短板；合规校验与内容生成同步进行，辅助人工逐句审查，降低中小券商合规成本与操作风险，尤其适配合规团队规模小的现状。

2.应用场景分析

(1) 日常服务场景——客服类问题解答

针对券商展业场中最高频的客服类、产品类、规则类 FAQ，传统方式是通过已配置的标准问句或相似句与客户问句进行规则匹配并返回标准答案。此类方式需要较高的人工运营成本，且标准问句/相似句的覆盖场景有限，无法涵盖客户所有的问句。

通过引入投教 GPT 以及建立大模型向量文档库，通过大模型对客户问句进行意图的识别以及回答内容规划，基本覆盖日常客服投教需求，投顾可将 GPT 内容编辑审核后发给客户，大大节约人工维护成本。



图 3 热点资讯解读示意图

(2) 日常服务场景——金融类问题解答

投顾展业过程中，客户问到最多的金融类问题为选股或荐股，也高频问到金融市场的各类金融数据，传统方式需要打开行情软件或金融终端，对于问到的金融数据，通过功能页面逐级向下查询，很消耗投顾的时间精力。通过金融 GPT 的查询问答，可以将金融数据获取时间缩短至 1 分钟内，大大缩短客户等待时间，提升投顾整体的客户服务效率。

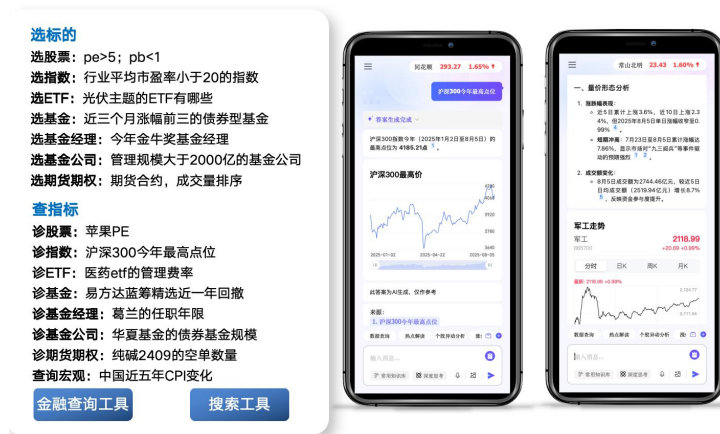


图 4 金融类问答过程示意图

(3) 客户运营场景——日常稿件定时推送

对于投资早报、市场周报、盘前点评以及板块收评等偏数据、资讯等信息源聚合以及固定格式输出的稿件模板，在配置好的模板基础上，可通过【模板定时器】功能定时自动生成与订阅推送，提升投顾服务范围与用户粘性。例如投资早报，信息框架如下：

- 大盘总览：行情走势把握，前一个交易日主要市场做走势的总结，给到用户今日开盘前对各市场的走势有个明确的掌握。（数据源：A股三大市场收盘价、涨跌幅、成交量、两融余额、个股涨跌比、热门行业板块等，以及纳斯达克、日经等主要市场的涨跌幅与收盘价。）
- 隔夜消息：重点事件摘要，为用户提供今日选股的隔夜及突发的消息面参考基础。（数据源：夜间全球重

大新闻、7*24 小时突发资讯、新公布或实施监管规定或宏观经济数据、最新行业或个股研究报告以及公司最新公告或突发舆情。)

- 后市分析: 交易参考建议: 提供今日投资注意事项。(数据源: 昨日市场行情概览以及隔夜重大消息, 从宏观经济走势(例如美联储降息、CPI/PPI 公布)、热门板块资金流向(同花顺每日前五热门行业及龙头股、ETF 等走势)、市场情绪面分析(资金流向、dde 大单净额))



图 5 日常稿件定时推送示意图

(4) 客户运营场景——热点资讯解读

针对当日热点新闻或事件, 进行及时的解读。通过同花顺提供的热点资讯、7*24 小时资讯、同花顺热榜等不同的资讯源, 可对今日热点进行有效监控跟踪, 对于突发的热点事件, 可以一键进行热点解读、机会挖掘以及异动分析等操作。

形成投资者的内容简读与投顾的深度解读，吸引和转化潜在客户并辅助投资决策。例如热点解读，信息框架如下：

- 热点概要：对单篇新闻进行内容概要，言简意赅描述当前事件内容以及总体脉络，帮助用户清晰了解事件全貌。
- 原因解读：通过媒体解读、研究观点、大 V 自媒体观点等，重点从宏观视角、政策视角以及舆情视角对热点出现的原因进行分析。
- 关联解读：结合个股/板块当前实时金融行情指标价格、涨跌幅、成交量、换手率、资金流向、大单净额等进行走势关联影响分析。
- 投资建议：从短期解读、中长期规划建议对热点所影响到的行业或个股进行投资建议，为用户提供后续交易参考建议。



图 6 热点资讯解读示意图

功能流程：热点选题页面，对于单条热门资讯或同花顺热榜上个股对应的单条新闻，点击今日资讯解读页面。资讯解读页面，在资讯原文栏选择对应解读的方向，例如“资讯关联机会”、“资讯热点解读”或“关联异动解读”等，对资讯原文进行不同维度的分析解读。

(5) 专业服务场景——专业投资建议

针对客户高频的诊选股需求，通过调用不同的分析方法，获取相应的背景数据给到大模型进行专业的总结分析。此处需要三项核心内容：实时准确的金融类数据：在开盘时间内，所有的分析都需要基于最新的金融数据，因此实时数据的可得性是内容生成的基础支撑。

完备的多信源数据：包括完备的宏观 EDB、全量研报库、版权资讯库以及相应的企业库、舆情库数据等。专业的分析

方法：日常展业过程中沉淀下的专业分析方法库工具以及金融行业推理框架，用于大模型的推理分析。上述三项核心内容对于专业投资建议的生成缺一不可。



图 7 专业投资建议查询示意图

(6) 专业服务场景——专业分析稿件生成

针对重点关注的个股或板块进行异动的监控以及实时的解读分析。实时监控个股/板块行情异动情况，检索相关的新闻、资讯、行情数据源，提升投顾服务客户的广度和服务效率。以个股异动为例，信息框架如下：

- 异动说明：获取个股最新价格、涨跌幅、振幅、撑压位，对个股的异动情况进行简要说明，给到用户异动的的基本情况。

➤ 消息面分析：从媒体报道、昨夜公司公告、投资者互动、板块效应侧、产业链及市场情绪的角度进行消息面的异动原因说明。

➤ 资金面分析：从资金面的最新成交额、换手率、dde大单净额、dde散户数量、主力资金流等指标，分析当前板块主力资金的变化情况，分析主力与散户之间的持仓变动以及后续情绪。

流程 1：监控推送

热点选题页面，在“热点关注”模块，通过股票简称或股票代码进行个股关注，添加关注的个股可自动进行异动监控。当个股出现异动时，将进行异动消息推送，可查看同花顺运营平台人工运营的异动原因。同时点击【异动解读】按钮，即可跳转异动解读页面，自动生成大模型版本异动解读内容。

流程 2：主动查询

模板广场页面，在异动解读分类中点击个股/板块异动解读卡片，跳转内容生成页面。

内容生成页面，输入个股（板块）简称或个股（板块）代码，点击【生成内容】按钮，即可完成异动内容的生成。



图 8 专业分析稿件生成

(7) 专业服务场景——增值服务页面分发

对于编排好的稿件模板，可以对稿件内容进行自动生成。生成后稿件可以实现分发链接的自动生成和长图自动生成，用于不同渠道的内容分发。除了投顾稿件以外，知识库问答

以及金融 GPT 问答的内容也可采用相同的形式进行分发。

图 9 增值服务页面分发示意图



3. 预期成效分析

(1) 客户服务场景：利用大模型对客户的问题自动进行意图识别及技能执行，召回客户预期答案进行回复，提升回复及时率 60%以上，答案准确率 85%以上。

(2) 内容生产场景，基于专业分析框架和金融数据的大模型内容创作，为投顾减少内容创作的时间精力成本，减负 80%以上。

(3) 客户运营场景：通过提升单客户的服务效能以及专业内容生产的效能，提升有效服务客户的覆盖度 30%以上。

(4) 营销拓客场景：提升潜在客户平均沟通轮次 40%以上，提升营销内容的点击量以及驻足时长 20%以上。

三、研究不足与问题

本研究聚焦 AI 智能助手赋能中小券商投顾展业机制，虽针对性解决了研究资源匮乏、服务效率低等核心痛点，但受技术发展阶段、中小券商资源禀赋限制，仍存在多维度不足，需进一步深入研究，具体如下：

(一) 技术层面：适配性与实用性待优化

1. 核心不足

(1) 小众场景与细分产品覆盖不足，仅聚焦 A 股、主流基金，对区域性金融产品、冷门个股等适配度低，细分展业场景（线下沙龙、小额理财配置）未专项优化。

(2) 开盘高峰期实时数据查询存在延迟，跨境市场资讯更新滞后，数据误差影响服务准确性。

(3) 语音交互、复杂图表生成等多模态功能薄弱，非标准化图片识别准确率低，适配移动办公场景不足。

2. 可深入研究的方向

(1) 研发“基础功能+定制模块”架构，拓展小众产品与细分场景适配，优化轻量化部署与自主维护工具。

(2) 提升实时数据处理效率，缩短跨境资讯更新周期，建立多数据源交叉验证机制。

(3) 升级多模态交互能力，强化语音识别、图表生成与非标准化图片解析功能。

(二) 数据合规层面：内部数据治理与外部数据及合规规则引入待完善

1. 核心不足

(1) 中小券商多系统数据割裂，格式不统一，数据整合覆盖率低，人工处理成本高；外部优质数据采购预算受限，部分分析结论缺乏权威支撑。

(2) 合规规则更新滞后于监管政策，区域性合规要求未差异化适配，生成内容可追溯性不足，隐私数据保护存在隐患。

2. 可深入研究的方向

(1) 开发低代码数据对接接口，构建“免费+付费”混合数据体系，建立隐私数据脱敏与流转追溯机制。

(2) 搭建动态合规规则库，实现政策实时同步与区域性适配，完善内容全流程追溯功能。

(三) 业务落地层面：集成与协同待提升

1. 核心不足

(1) 与现有 CRM、交易系统集成深度不足，仅支持单向数据读取，缺乏双向交互与常用工具内嵌，流程割裂影响效率。

(2) 人机协同机制不健全，投顾存在过度依赖或抵触现象，助手未形成个性化适配与经验沉淀能力。

2. 可深入研究的方向

(1) 研发标准化集成接口，构建“助手-系统-投顾-客户”闭环流程，内嵌常用社交工具插件。

(2) 优化人机协同分工，建立投顾行为反馈与经验沉淀机制，量化协同效果。

四、结论

(一) 研究结论

本研究聚焦 AI 智能助手赋能中小券商投顾展业的核心需求，结合中小券商“研究资源匮乏、投顾人均服务客户多、

技术预算有限”的核心特征，通过融合金融垂类大模型、同花顺底层数据库与 RAG、Agent 技术，构建了覆盖“金融 GPT 问答、垂类知识库、模板稿件生成、客户画像构建”的全场景智能助手体系。该体系以“轻量化、高适配、低成本”为核心特色，针对性解决了中小券商投顾信息处理效率低、长尾客户覆盖难、专业内容产出不足等痛点，为中小券商通过科技赋能实现差异化竞争提供了可行路径。

（二）行业建议

基于本研究经验，对中小券商 AI 智能助手发展有如下建议：

1. 技术落地—轻量化适配，降低中小券商使用门槛

推行“模块化选型”模式，中小券商可根据自身业务重点（如侧重智能客服、内容生产或数据查询）选择核心功能模块，避免全系统部署的高成本，基础版模块可免费开放，进阶功能按使用量付费。

开发低代码部署工具包，简化与现有 CRM、行情系统的对接流程，支持 3-5 天快速落地，无需专业 IT 团队支撑，同时提供远程故障排查服务，降低维护成本。

聚焦核心数据需求，构建“免费基础数据+付费增值数据”体系，优先保障 A 股、主流基金等大众标的的数据实时性，跨境数据、小众产品数据采用按需订阅模式，控制中小券商数据采购支出。

2. 业务协同—明确人机分工，提升投顾与客户适配度

建立“助手做基础、投顾做核心”的分工机制，AI 助手承接数据整理、标准化内容生成、合规校验等重复性工作，投顾聚焦客户需求深度挖掘、个性化建议调整，最大化释放人力价值。

搭建投顾经验共享库，支持中小券商投顾上传区域性服务话术、小众标的解读框架，经合规审核后纳入助手知识库，助力团队能力复用，缩短新投顾适应周期。

推行“渐进式智能服务”，对首次接触智能工具的客户，以人工投顾为主、AI 为辅，逐步引导客户接受；针对中年客群，优化内容表达，增加案例化、通俗化表述，提升信任度。

3. 行业生态—共建共享，破解中小券商资源短板

鼓励行业协会或第三方机构牵头，整合优质研报、合规规则等公共资源，搭建行业级共享知识库，向中小券商免费或低价开放，弥补研究所资源不足的短板。

推动监管政策与 AI 工具的动态对接，由监管部门联合技术服务商发布合规规则更新接口，确保 AI 助手的合规审查功能实时同步最新政策，降低中小券商合规风险。

支持第三方技术服务商针对中小券商推出定制化解决方案，简化功能操作、控制部署成本，避免中小券商陷入“技术投入高、实用价值低”的困境。