

DeepSeek与一线投顾难分胜负 证券公司长尾客户最终更挺谁？

证券时报记者 谭楚丹 孙翔峰

当前,越来越多年轻投资者向 DeepSeek 寻求关于资产配置的建议,技术平权让人工智能(AI)普惠化成为可能。伴随着来自第三方平台的个性化投资建议变得更易获取,传统金融机构的“信息不对称”优势正在减弱,投资者与券商投顾之间的紧密联系也悄然改变。

毫无疑问,DeepSeek 提供的投资建议与一

线投顾的表现将难免见高低,这也从侧面反映出券商投顾业务已无法回避 AI 浪潮的冲击。既要抓住 AI 机遇,更要应对 AI 挑战,已成为券商投顾业务不得不正视的核心议题。

为此,证券时报记者近日集中采访了在金融科技领域深度探索的头部证券公司、以传统经纪业务闻名的大型证券公司、在数字金融或财富管理方面做出特色的中小证券公司等机构,分享他们对上述核心议题的思考和应对举措。

1 一线投顾遇上DeepSeek

“当我把基金持仓发给 DeepSeek,它有这些建议……”“完全听 DeepSeek 炒股,2025 年 2 万本金能赚多少钱?”……自今年春节 DeepSeek 掀起应用热潮以来,在以年轻用户群体为核心的小红书、B 站等社交媒体平台上,很多投资者也纷纷向 DeepSeek-R1 寻求投资建议。

证券时报记者亦尝试向 DeepSeek 上传基金持仓账户截图,并征询账户诊断与调仓建议。结果显示,DeepSeek 不仅指出问题所在,还提供了可操作方案,包括不同产品的仓位建议、替换产品的名称、调仓时点、止损止盈线、交易成本优化措施等。

至此,DeepSeek 提供的账户诊断与专业建议可否匹敌券商一线投顾的平均水准,也引起了市场的极大关注。

华福证券有关负责人表示,DeepSeek 在股票基金账户诊断方面表现出色。以一个普通账户为例,模型能够在约 6 分钟内整合近百条市场数据和持仓信息,对账户持仓结构进行全面剖析,并给出直观清晰的风险评估报告,评估准确性达到 85%。不过,在调仓建议环节,与一线投

顾相比仍有差距,暂时难以完全模拟人工投顾对复杂人性和市场微妙变化的理解。

银河证券财富管理首席投资官、产品中心总经理张嘉为接受证券时报记者采访时谈到,从内外部测评的反馈来看,DeepSeek 在数据分析处理速度与响应及时程度方面远超人工投顾,但囿于“模型工具”属性,对于复杂市场环境的分析、资讯信息准确性的辨别与客户多元化需求的响应等方面,仍与专业投顾存在一定差距。

国信证券相关人士指出,在账户诊断及调仓建议方面,DeepSeek 存在线性外推、数据不完整等问题,目前尚不足以替代一线投顾的专业建议。主要原因是 DeepSeek 只对接互联网数据,未能对接专业可信的金融行业数据库、企业内部知识库和客户画像库,因此会存在数据和信息错误的情况。此外,对于业务决策的深度思考,大模型需要对行业数据以及专家规则进行系统性的学习和积累,最终才能展示比较好的决策能力,但目前证明还未能做到。

2 长尾客户黏性还在不在？

尽管 DeepSeek 暂不能取代一线投顾,但凭借投资建议的容易提供优势,第三方 AI 平台正吸引着年轻投资者的注意力。在证券公司的客群中,他们大多属于以往未得到充分服务的长尾客户群体。这一潜在变化趋势,也对依赖投顾业务盈利的证券公司构成了一定压力。

多名受访券商人士坦言,上述情形的确影响了长尾客户与券商投顾之间的黏性。前述国信证券人士谈到,在长尾客户的投资陪伴等部分服务领域中,DeepSeek 等大模型表现出来的便捷性和及时性等,给客户的直观感受可能优于传统人工投顾服务。

国泰君安相关人士表示,第三方 AI 平台的出现,已经影响了投资者和券商投顾之间的黏性,不仅有价格敏感型的长尾客户,还有对 AI 有所研究或者投资能力更高的客户。

证券时报记者注意到,在前述社交媒体平台上,确实有部分投资者声称“自主建立了基于 DeepSeek 的金融分析模型,用于选股或者 ETF 配置等”。

上述国泰君安人士认为,第三方 AI 平台有四面优势:一是能为长尾客户提供定制化、个性化的咨询服务和投顾建议;二是推理模型的存在,让用户可基于模型思考验证自身逻辑,降

低黑箱困扰;三是社群化信任构建,即随着越来越多投资者分享第三方 AI 平台带来的投资辅助体验,其他尚未接触的投资者会被吸引到第三方平台;四是伴随模型能力持续提升,其分析逻辑的深度、广度将逐步赶超绝大多数的投资者乃至投顾。

东方证券相关人士补充称,AI 平台一般成本较低,甚至免费,使得长尾客户更愿意尝试和依赖,相比之下券商投顾服务可能价格较高,限制了客户的使用频率。

不过,也有一些券商人士持相反意见。张嘉为谈到,投资者与券商投顾之间的黏性不会受到影响,一是因为大语言模型给予专业建议的本质,是依赖于模型深度推理分析能力、数据处理能力以及基于不同数据及语料的“训练过程”,专业建议的有效性需要经历周期与时间的验证;二是因为 AI 大模型存在强化投资者认知偏差、制造新“信息茧房”的可能性。

华福证券负责人则称:“第三方 AI 平台不会比券商更易获得长尾用户的信任,因为用户第一次、第二次使用可能感觉新奇,但用多了,最终还是会介怀对面不是真人。另外,在专业性和合规性方面,券商投顾的优势还是很明显。”

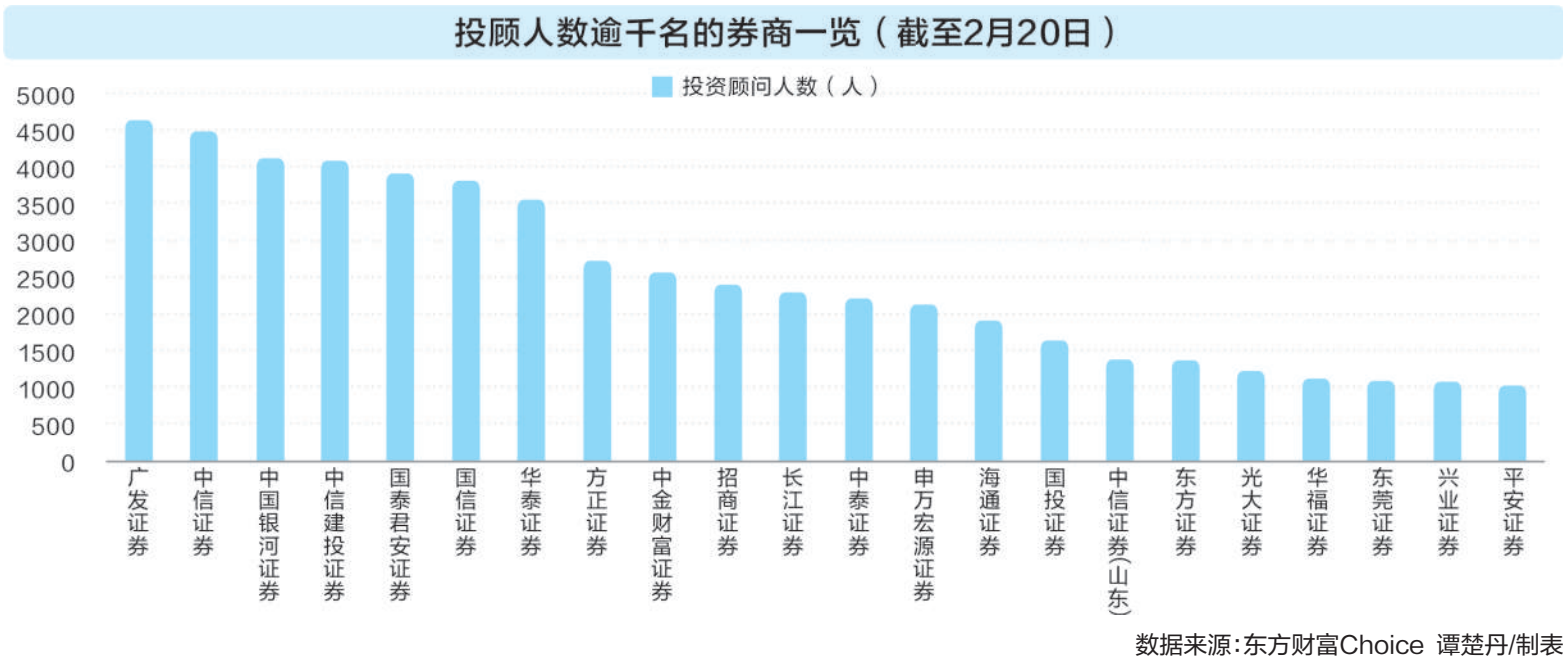
3 投顾业务生态面临重构

证券业应用智能投顾产品已有多多年,但 DeepSeek 等大模型凭借其内在的逻辑构建、内容生成与深度理解等能力,仍让证券业感到“惊艳”。展望未来,伴随科技平权、知识平权时代的到来,券商投顾业务生态无疑将经历显著变革。

平安证券经纪业务事业部相关负责人向证券时报记者表示:“券商投顾业务的核心竞争力将从‘信息不对称优势’转向‘技术赋能下的服务深度与客户体验’。”

这也意味着,获客留客的商业逻辑、投顾服务手段等可能面临重构。以部分商业逻辑为例,过去有些机构打造“一键上传持仓截图”功能作为引流的抓手,即吸引客户注册账号甚至开户以解锁账户诊断方案。如今,年轻用户已经可以在不同 AI 平台上免费获取账户诊断的信息。尽管当前 DeepSeek 等大模型的诊断准确率有待提高,但伴随未来模型能力的提升,上述获客的商业逻辑将会面临重构。

上述案例正是投顾服务“信息不对称”优势逐渐减弱的一个体现。未来,券商获客的难度预计将上升。东方证券相关人士表示,投资者更容易从第三方 AI 平台获取定制化的投资建议,券商需要投入更多资源吸引和留住客户,尤其是长尾客户群体。



4 应对挑战各有后手

AI 大势已不可逆,既有机遇也有挑战。多位受访券商人士认为,挑战主要在于技术如何深度赋能业务,并与业务融合。对此,不同类型的证券公司,其解题思路也存在差异。

上述国泰君安人士表示,AI 浪潮下,券商投顾业务将迎来发展机遇。一是证券公司可结合 AI 大模型和自身的专业数据禀赋、专业经验和投资体系框架,构建自身的智能化护城河;二是证券公司可利用智能投顾服务于原本无法覆盖的长尾客户;三是利用大模型赋能投顾;四是进一步将投顾能力封装为企业级的综合解决方案。

自 2023 年起,国泰君安就开始加强探索 AI

大模型在证券投顾领域的赋能工作。该人士还指出,券商面临的挑战同样不可小觑。一是技术挑战。大多数券商并未有 AI 能力积累,如何充分研究大模型技术并将其与证券业务深度融合,存在挑战;二是成本挑战。大模型技术研究和应用需要投入大量资金资源,中小型券商难以应对高成本、高投入的 AI 竞赛;三是人才挑战。目前懂业务、懂 AI、懂技术的复合型人才稀缺且昂贵;四是转型挑战。大模型的应用需要与现有的流程模式融合,融合的过程中存在阻碍;五是数据治理挑战。智能化深度发展的前提,是数字化治理取得一定成果,目前多数券商

AI抢滩投顾业务场景 券商出招增强核心竞争力

证券时报记者 孙翔峰 谭楚丹

DeepSeek 的横空出世,让人工智能(AI)平权的可能性大大增加,更多券商也开始在投顾业务上拓展 AI 技术的运用。

从证券时报记者采访多家券商获得的反馈来看,短期内,AI 规模化应用主要出现在容错率高、任务简单的场景。目前来看,在内容生产、产品研究等环节,AI 的运用已经比较普及,但是在更深层次的投资组合管理等业务场景上,AI 显然尚未获得券商足够的信任。

毋庸讳言,AI 已经极大地降低了相关券商在上述业务领域的竞争优势。一定程度上,这也意味着掌握技术的更多公司已具备了在某些业务场景与券商进行竞争的可能。在此背景下,券商如何构建自己在投顾业务上的“护城河”? 有温度的服务、独家的数据、全面的协同……这些可能都是券商丢不掉的仰仗。

助力多业务场景升级

近期,以 DeepSeek 为代表的通用人工智能技术发展势头正劲,给证券公司投顾业务等多个领域带来了深远影响,智能投顾的发展边界和潜能被不断拓展。

“短期内,AI 规模化应用主要出现在容错率高、任务简单的场景。”平安证券经纪业务事业部相关负责人告诉证券时报记者,这些场景更具备通用可复制性,对模型输出的准确性要求相对较低,通过大模型赋能而实现自动化和流程化作业,降本增效显著。即使偶尔出现小偏差,也不会对用户造成明显影响。从这个角度来看,AI 大概率会优先适用于投顾内容生产和产品研究领域。

在投顾内容生产环节,AI 能够快速生成市场分析报告、投资策略解读等基础内容,提高内容产出效率。“我们跟许多同业交流了解到,AI 生成一篇基础市场分析报告仅需 1 分钟,再通过指令不断让 AI 改写、润色,差不多十几分钟就能产出一篇可发布的文章。而人工撰写平均需要 2.5 小时,且 AI 还能根据市场实时动态及时更新内容,确保内容的时效性和准确性。投顾据此可以把更多时间和精力投入更具价值的深度分析和客户沟通中。”华福证券有关负责人告诉证券时报记者。

另外,AI 在产品研究和组合风险控制等方面也可以大展身手。华福证券有关负责人表示,在产品研究环节,AI 可以快速筛选海量金融产品信息,深入分析产品的历史业绩、风险特征等,为投顾提供全面的数据支持,帮助

投顾更高效地了解 and 识别产品,从而为客户提供更合适的产品推荐。在组合风险控制环节,AI 能够实时监测投资组合的风险指标,利用先进的算法模型快速评估市场变化对组合的影响,及时发出预警并提供风险应对策略和建议。

不过,平安证券经纪业务事业部相关负责人表示,投资组合管理、风险控制等环节涉及高度专业化的知识和复杂决策的过程,要求 AI 对专业领域的知识和流程深入理解,且这两个层面对于模型输出结果的准确性和可靠性有着极高要求,任何错误都可能带来较大影响和损失,因此在应用时需要谨慎。

本地化部署纷纷落地

随着国内 AI 大模型的不断更新迭代,不少券商也积极主动拥抱时代变化,并开始享受科技进步带来的红利。

国泰君安介绍,自 2023 年起,该公司逐步探索 AI 大模型在证券投资顾问领域的赋能,并与合作伙伴一起建设了千亿参数多模态证券垂类大模型——君弘灵犀大模型。基于该大模型,为投资者提供伴随式、智能化、高质量的投资理财服务。DeepSeek-R1 模型推出并开源之后,国泰君安第一时间完成了私有化部署,在投资者教育、信用业务等领域进行探索性应用。

今年春节期间,中信建投完成了对 DeepSeek 的本地化部署,并在投顾业务场景中的智能问答与辅助决策、AI 投顾助手、策略优化与迭代等方面落地应用。通过 DeepSeek 的赋能,打造 AI 投顾助手,协助投资顾问完成素材收集、热点追踪、初稿整理,提升专业投顾的工作效率。

在财富管理业务的增值服务中,国金证券也广泛应用了智能工具,不仅提升了服务效率,还为用户提供了更加精准的投资建议和更个性化的用户体验,比如基于千人千面建议的账户优化类工具——影子账户、基于海量市场数据分析的波段择时类工具——波段大师等。同时,国金证券还拟将 DeepSeek 落地于内部场景,辅助投顾、投研、合规等日常工作,比如大模型问答知识库建设等,为业务发展赋能。

券商夯实业务护城河

在 AI 应用全面拓展的背景下,第三方 AI 平台提供的投资建议似乎“更懂”用户。这也促使券商不断思考——投顾业务的“护城河”究竟是什么?

在数据治理方面仍处于初级阶段。

作为中小券商的代表,东莞证券相关人士称,对于技术薄弱、成本敏感型的中小券商而言,依据“市场需求度、技术可行性、商业可行性”原则,多层次推进是实现人工智能发展的关键,也是智能投顾发展的探索路径。“一是应用优先。可部署现有厂商通用大模型并进行本地化,通过应用的快速对接,积累适配性创新经验;二是能力培养。以智能客服、专业化个人助手等应用程序接口(API)调用服务建设为起点,加强模型推理与智能体等技术应用能力培育。同时,尝试与外部有实力的机构开展合作,准备好基础条件,实现大模型本地化推理应用服务,逐步打通各类能力。”该人士表示。

“真正的竞争力不在算法层面,而在于利用金融领域的专业性,将冰冷的数据转化为有温度的价值创造。护城河,其一是专业性,其二是应用层面的价值创造。”平安证券经纪业务事业部相关负责人表示。

东莞证券阐述了自己对于投顾业务“核心竞争力”的理解。该公司有关负责人认为,核心竞争力主要体现在专业能力、资源支持、数据要素、客户信任、综合服务等方面。一是优秀券商的投顾团队具备深厚的金融知识和市场经验,能提供更全面、更懂客户的投资策略和资产配置建议;二是券商掌握的内部客户数据远胜于第三方平台,券商投顾与自有 AI 平台的结合,较第三方平台更具有协同提升效应;三是客户支持与信任关系,投顾与客户之间已建立了长期信任关系,除了提供投资建议,还提供情感支持,帮助客户在市场波动中保持理性投资;四是券商投顾通常提供包括投顾、资产配置、融资融券等在内的综合服务,能够更好地满足客户的投融资需求。

国泰君安有关负责人指出,伴随着 AI 技术的迭代升级,券商投顾业务的核心竞争力已逐步从“以人为主、信息优势”向“数据主权+复杂场景服务+AI 协同+开放生态”过渡。

具体来看,一是独家数据优势。券商拥有的深度业务数据、用户行为数据、客户数据等让其更懂投资者,而 AI 模型本身就更严重依赖真实世界的可信数据。因此,作为投资交易核心观点逻辑及数据的输入方,券商具备塑造独家数据的优势。

二是复杂场景服务。券商本身的多元业务具有协同效应,投资顾问可结合多元业务、多元知识为投资者提供多元业务服务场景,比如为企业客户提供“股权质押+税务优化慈善信托+资产配置”的综合方案等。

三是 AI 协同服务。券商通过结合 AI 大模型能力,可为投顾业务外接“第二大脑”,赋能证券投顾业务的各个场景、各个领域,推动整体生产力提升。

四是开放生态。券商可将证券投顾业务与证券开放生态结合,联合财富管理各部位,以开放理念提供多方位服务。当然,券商也应当与第三方 AI 平台建立更深层次的合作联系,为客户提供来自专业机构的专业服务。

