

7天6家机构招标 银行业AI部署策略显分化

证券时报记者 李颖超

8月25日,农业银行发布招标公告,针对企业微信AI(人工智能)质检能力建设项目进行招标采购。这仅是最近7天6家银行发布的、涉及AI算力建设、大模型研发等内容的招标信息(含招标公告及公示,下同)之一,成为了银行业积极布局AI的一个缩影。

与此同时,证券时报记者在华东地区调研时发现,不同类型的商业银行基于地域特点、客群结构及数字化基础,正形成差异化的AI发展路径。

1 银行AI部署策略差异大

近日,农行、兴业银行、北京银行等多家银行相继发布与AI相关项目招标信息,覆盖大模型研发、算力基础设施建设、智能质检及研发助手等多个重点方向。

其中,兴业银行正征集合作伙伴,拟基于行内数据训练金融大模型以提升研发效率;北京银行则公示了全栈国产化AI算力平台建设的招标进展。此外,辽宁朝阳银行、河南农商行等机构亦积极推进信息化基础设施及智能研发助手项目,苏州农商银行的AI运营项目已初步确定中标候选人。

证券时报记者走访发现,不同类型的银行对AI能力的部署策略存在差异。

“部分国有大型银行在金融垂类大模型的应用布局上相对保守。”蚂蚁数科金融AI产品总经理曹刚向证券时报记者表示,国有大行在需求层面更偏向基础性应用,如基建搭建、上层通用服务;而部分城商行、股份行则展现出更强的变革意愿,推进更大规模的AI战略级转型。

一位金融科技公司首席技术官也向证券时报记者表示,银行间对于AI应用布局的差异也

2 从通用走向业务深水区

一位金融科技行业资深从业者向证券时报记者表示,金融行业无疑是AI落地最具潜力的领域之一,但立足实际情况看,金融机构现阶段对于大模型技术的应用范畴仍主要聚焦于通用领域。

“目前,银行在通用领域诸如传统客服、知识检索以及代码编写等方面,已有较多的AI应用实践。”一位金融AI产品研发人士称,当深入到金融业务的“深水区”——例如营销、风险控制以及客户经理销售等关键领域时,AI智能体

3 技术与市场螺旋上升

当前,金融与AI的深度融合,正驱动一场“技术”与“市场”双向奔赴、螺旋上升的行业变革。

“包括银行在内的部分金融机构感到焦虑,尤其是看到同行借助AI取得突破后,更急切想知道:我的业务到底该怎么真正把大模型等前沿技术应用起来?”一位第三方金融科技服务公司负责人告诉记者。

尽管AI技术展现出巨大的想象空间,但金融业固有的严谨性和低容错要求,仍在理想与现实之间划出一道鸿沟。通用大模型所常见的

金融AI应锚定“安全框架”稳健推进

证券时报记者 李颖超

人工智能(AI)浪潮席卷金融业,带来了一场前所未有的效率革命与焦虑并存的时代图景。在技术光环与落地困境之间,在颠覆性潜力与审慎天性之间,商业银行正演绎着一场关于创新与信任的深刻博弈。博弈的核心,已不再是单纯的技术竞赛,而是一场关于如何将“巨大潜能”转化为“可信生产力”的系统性工程。

纵观全局,金融业拥抱AI呈现出显著的“冰火两重天”特征。

一方面,行业共识已经形成:AI是提升服务半径、重构业务流程、创造新价值的必然选择。预算充足的金融业成为AI落地最热忱的试验场,城商行等机构更将其视作实现“弯道超车”的战略机遇。

另一方面,商业银行骨子里的审慎、核心业务场景的渗透不足以及对安全合规的极致要求,又为这场革命按下了“谨慎键”。

这种分化背后,是金融业天性中对“不确

近期部分银行涉AI项目招标信息		
银行名称	项目名称	核心内容/目标
中国农业银行	企业微信AI质检能力建设项目	采购1套内容质检引擎软件及兼容性适配性改造
辽宁朝阳银行	DeepSeek信息化部署购置项目	采购16台华为CE6881-48S6CQ-B交换机及6台华为CE8865-4C-B交换机等配套设备
兴业银行	大模型研发提效项目供应商征集	基于私有数据(代码、文档)定制开发金融垂直领域大模型,提升代码助手和测试助手智能化水平
苏州农商银行	2025年度AI模型赋能精益化运营项目	——
北京银行	2025年全栈国产化AI算力项目	建设全栈国产化AI算力平台
河南农村商业银行	大模型智能研发助手项目	包括能嵌入基于MCP协议的外部工具、智能体Agent辅助编程研发等能力

制表:李颖超

受区域经济、行内文化、历史数字化投入规模等多重因素影响,“同样规模的城商行,因所处地域和领导风格不同,AI战略可能大相径庭”。

从当前落地情况看,国有大行正依托资源构建平台与生态体系,例如工行“工银智浦”推动大小模型协同;股份行注重规模化与体系化建设,像招行超120个大模型应用覆盖多领域、中信银行“中信大脑”落地超1600个场景;城商行和农商行则侧重场景创新与区域服务,比如上海银行推出AI手机银行、重庆农商行“AI小渝”应用于多元场景。

尽管布局存在差异,但各类银行亦有不少共性:均关注AI如何提升客户体验、优化业务流

程、降低运营成本及增强风控能力。今年8月,中国银行业协会发布的《中国银行业客服中心与远程银行发展报告(2024)》显示,据不完全统计,31%的客服中心与远程银行已在行内完成大模型部署。

此外,随着技术的不断成熟和场景的不断拓展,银行对AI的需求也在不断升级,从最初的辅助性工具逐渐转变为业务创新的核心驱动力。根据2024年年报,国有六大行金融科技投入规模总额达1254.59亿元,同比增长2.15%。与此同时,人工智能、大模型、数字人、算力基础设施、数据体系等关键词在上市银行年报中被高频提及。

不同的业务情形与细分门类,累计可达上百种之多,这些复杂的细分场景均需要AI智能体逐一突破。“这不仅要求具备丰富且精准的专业数据作为支撑,也对技术研发与实际应用的专业能力提出极高要求。”前述受访人士表示。

证券时报记者从业内了解到,为弥合通用能力与应用场景之间的鸿沟,今年以来,为银行提供服务的金融科技公司对金融场景相关技术能力的提升,已从通用大模型向专业或专用模型演进。已有商业银行在算力、人力及研发上密集投入,无论是智能投顾、风控模型,还是银行理财等核心场景,大模型的推理能力是AI智能体能否真正“跑起来”的关键。

需求因素将逐渐占据主导地位。

在技术萌芽期,许多银行机构并不能准确提出部署应用AI的具体需求,即并不清楚AI的能力边界与应用场景。随着银行业逐渐意识到AI的价值,机构业务侧便会开始反向提出更高要求,例如响应速度、结果零失误、严格合规等真实场景中的刚性指标,持续倒逼技术迭代优化。

一位为银行业提供服务的金融科技公司负责人表示,这种“技术推动认知,业务定义精度”的双向作用,正不断推高AI在金融领域的天花板,“它既不是单纯的技术主导,也不是单一的需求拉动,而是一场在摩擦中融合、在互动中共进的协同进化”。

金融AI应锚定“安全框架”稳健推进

面对这场持久战,行业参与者需要重新调整预期与策略。金融AI的落地将是一个“宏观技术驱动、微观业务驱动”的螺旋式上升过程。即前期需要技术引领,打开可能性边界;后期则需业务需求反哺,推动技术向更稳定、更经济、更合规的方向演进。

金融机构既不能因畏惧而观望不前,错失战略机遇;也不能盲目冒进,忽视金融业的基本规律。中国的金融智能化之路,需要的不仅是技术天才,更是那些能敬畏金融规律、尊重信任价值的长期主义者。

未来,金融AI的竞争焦点将从“模型能力”转向“场景深度”和“信任构建”。那些能深入业务毛细血管、理解金融本质,并能将安全合规嵌入技术基因的解决方案,才能真正在这场持久战中胜出。

总之,这场革命没有捷径可走,只有当技术创新与金融信任实现同频共振,AI才能真正从炫酷的概念,转化为驱动金融业高质量发展的可信生产力。这条路或许漫长,但方向已然清晰。

数字金融作为金融“五篇大文章”中的重要篇章,正引领着金融行业的创新与变革,扮演着推动金融服务高效、普惠与智能发展的重要角色。

湘财证券作为中小券商数字化转型的先行者,以“技术驱动业务”为战略内核,通过AI技术深度赋能、生态化资源整合及组织基因重塑,探索出一条差异化突围路径。

轻资产 重科技基因

在头部券商规模效应与互联网平台流量夹击下,湘财证券选择了一条“轻资产、重科技、强生态”的差异化路径。

从战略定位看,湘财证券将数字金融视为整体战略的核心支柱,以“金融科技+协同创新”双轮驱动,构建以大财富管理为主体、精品投行与创新业务为支撑的业务模式。

湘财证券总裁周乐峰介绍,公司基于轻资产战略,围绕“智慧型企业架构”展开布局——前端整合线上线下渠道,形成“百宝湘”APP、“湘聚财富”平台及量化服务体系“金刚钻”三大数字触点;中台搭建数据中台、业务中台与AI(人工智能)中台,实现客户画像、产品匹配、服务策略的全链路智能化;后端则通过数字化考核平台“湘管家”,将技术贡献度、业务渗透率、客户价值提升纳入考核体系,推动组织向敏捷化转型。

这种架构的革新成效显著,湘财证券客户意图识别准确率大幅跃升,线上服务响应速度进一步缩短,量化策略开发周期也大幅压缩。在资源投入上,该公司近3年科技投入年均增长超30%,科技团队占比达25%。

湘财证券还建立了ITBP+PMO+业技共建会的组织管理模式,旨在提升技术人员从业务角度,规划金融科技布局的整体视角和专业能力的同时,通过中层干部培训、后备人才选拔、专项创新创意活动等,培养一批既具有全业务认知,又具备全系统认知的复合型人才,增强全员数字化意识和数字化工具应用能力。

“我们追求的不仅是技术应用,而是将科技基因植入组织毛细血管。”周乐峰表示。这种战略定力,使得湘财证券在中小券商普遍受困于同质化竞争时,率先实现了从“通道服务商”向“科技服务商”的转型。

应用AI实现技术破局

“湘财证券将包括机器学习、深度学习、智能认知、大语言模型应用在内的人工智能应用,当作行业下一个时代业务决胜的关键要素之一。”周乐峰表示,公司在战略中高度重视人工智能,在行业内率先将人工智能在业务和公司内部管理运营中落地。

湘财证券重视人工智能在业务和管理运营中的应用,今年1月推出的DeepSeek R1满血版服务,对该公司的“智能业务化”转型有着深远意义。“DeepSeek R1满血版的推出,标志着我们在人工智能应用方面迈出了重要的一步。”周乐峰表示。

据悉,在智能投顾领域,传统人工日均服务客户量约50户的瓶颈彻底打破。通过DeepSeek R1的推理能力,系统可实时解析市场资讯、客户持仓及风险偏好,自动生成包含资产诊断、策略优化的千人千面报告。

在大财富管理领域,智能投顾助手通过接入融合DeepSeek R1大模型,实现了客户意图识别准确率从74%跃升至96%,同时依托大模型推理能力实时挖掘推送高价值

数字金融湘财证券样本：AI驱动生态重构及效能升级

证券时报记者 胡飞军

营销线索,并结合客户需求自动生成包含市场动态、风险预警的个性化策略报告,推动投顾营销人员日均客户沟通效率提升200%,对客户服务营销效率提升100%。

值得注意的是,这些变革的底层支撑是湘财证券自主研发的“湘伴”AIGC(人工智能生成内容)平台。该平台构建了“数据—策略—服务”闭环,既支持客户服务的智能升级,又赋能内部管理的效能革命。

“AI投顾券商”已现雏形

面对中小券商普遍面临的资源瓶颈,湘财证券选择了一条“战略并购+生态协同”的破局之路。今年3月启动的湘财股份与大智慧吸收合并,被视为行业整合浪潮中的标志性事件。

早在10年前,湘财证券就获批准开展“互联网证券业务试点”,并与大智慧合作打造了上海陆家嘴证券营业部。现任总裁周乐峰彼时正是该公司指派的负责人,当时该网点交易量仅1年时间便进入了行业前六,开户数突破26万户、资产近250亿元。

周乐峰认为,在行业整合浪潮下,中小券商的生存关键在于“特色化+科技化+资本化”三者平衡,通过对自身的精准定位与资源整合,在同头部券商与新兴互联网平台日趋激烈的竞争中,开辟新的发展空间。

周乐峰介绍,湘财证券以轻资产战略为重心根基,依托金融科技积淀与财富管理的先发优势,聚焦差异化竞争。而大智慧则凭借千万级用户生态及AI选股、量化工具等技术壁垒,奠定行业领先地位。

“两者合并一体化效应下的‘AI投顾券商’已现雏形。”他说,在“牌照+产品+流量+数据+科技能力”的资源整合效应下,可通过三重路径释放协同价值。

深化数字化转型

周乐峰表示,按照湘财证券当前的战略定位及轻资产路线图,未来3年,公司将继续深化数字化转型,并重点布局以下三大方向:

一是智慧型企业架构的构建与优化。围绕财富管理及特色化创新业务发展需要,持续构建和优化对应智慧型企业架构,包括前端线上线下高效协同的丰富数字触点与渠道,中间层从客户洞察、精准推荐到全生命周期智能化服务策略覆盖的数字营销与运营体系,后端围绕业务分析与全领域数据驱动决策与管理支撑,同步构建贯穿前中后台的数字化考核激励机制。

二是核心技术的自主研发和研究创新能力。在财富管理业务全链条中嵌入大数据分析洞察能力,深化客户画像、产品画像、员工画像对客户分类分级体系的应用深度;持续打磨AI场景工程实现能力,将AI场景全面覆盖投资顾问、知识问答、量化投资、投资研究、开发测试、风控合规领域,结合数字员工等平台促进客户服务和业务管理大规模提效。

三是科技人才与生态发展的强化。通过业技融合、项目制培养、专业培训等方式,培养科技人才队伍,大力引入复合型专业化人才。与金融科技伙伴深度合作,整合“牌照+产品+流量+数据+科技能力”生态资源,打造差异化数字金融平台,拓展数字金融服务能力,探索数字金融在养老金融、绿色金融等领域结合落地,进一步完善客群精益服务体系。

华泰证券资管拟不超3200万元 自购旗下权益基金

证券时报记者 王蕊

8月25日,华泰证券(上海)资产管理有限公司(简称“华泰证券资管”)公告,将于近期陆续运用不超过3200万元自有资金投资公司旗下权益类公募基金,持有期不少于1年。

华泰证券资管表示,此举是基于对中国资本市场长期健康稳定发展,以及公司主动投资管理能力的信心。运用自有资金

投资旗下产品,旨在秉持长期投资的理念,与广大投资者和基金持有人共担风险、共享收益。

华泰证券资管是华泰证券旗下的资管子公司,2016年获得公募牌照,截至2024年末,公募基金管理规模为1386.69亿元。

进入8月,多家公募基金陆续宣布自购。据证券时报记者不完全统计,8月已有包括南方基金、工银瑞信基金、泰康基金等在内的多家公募启动了自购计划。