



## 聚焦 券商布局智能体生态

智能体浪潮席卷证券业  
券商AI转型从单点增效迈向体系重构

证券时报记者 胡飞军

2026年被业内视为“金融智能体元年”。多家券商主动接入各大互联网平台智能体生态,券商AI(人工智能)转型正从“自研内用”迈向“生态开放”。短短数月,Kimi、腾讯 WorkBuddy、阿里千问、火山引擎等平台相继布局金融赛道,券商成为积极拥抱者。

同时,多家上市券商在2026年半年报披露了AI战略最新进展。从财富管理到投研、投行、合规风控,AI深度嵌入券商核心业务流程,一场围绕智能体的行业竞速已然开启。

## 券商密集接入智能体生态

作为对数据安全与准确性要求最高的行业之一,金融业正加速与国内头部大模型企业开展深度合作。

9月中旬,月之暗面发布Kimi金融行业AI解决方案,以“权威数据源+专业技能+安全合规”的体系化架构切入金融机构核心业务流程。目前,工商银行、中信建投、中金公司、易方达基金等数十家头部机构,已在业务中落地使用或共建相关能力。

而在9月初,腾讯 WorkBuddy 金融版正式上线,它是面向金融机构打造的AI智能工作台,可为券商、银行等提供专家与技能矩阵、丰富的金融数据源及全链路安全可信底座,覆盖投研、合规、信贷尽调等核心业务场景。广发证券、东方财富、易方达基金等成为首批接入的金融客户,广发证券也是首家接入的持牌券商。

更早之前,百度、阿里、火山引擎等平台也已向金融行业开放智能体能力。一家大型券商高管向证券时报记者介绍,公司秉承开放态度,已接入腾讯 WorkBuddy、阿里千问办公、豆包工作等智能体,进而提升管理效率和有效触达客户。

除了AI能力层面的合作,腾讯生态与券商的业务协同在向纵深推进。9月15日,腾讯营销披露,2026年其与券商跑通了一条“开户获客”全链路——年内已有40余家传统券商总部投放获客,头部券商预算规模达千万级,分公司及营业部也在加速入场。这意味着,券商与互联网平台的生态合作,正从AI能力输出延伸到客户经营全链条。

华林证券在半年报中披露,公司携手火山引擎、腾讯云、阿里云等头部科技企业,在金融科技与AI领域开展协同。国信证券则表示,正打造开放化AI Skills(智能体技能)生态,将核心金融能力封装为标准服务,实现技术能力在多平台、跨

广发证券副总经理、首席信息官辛治运:

## 券商转型挑战不在技术 而是组织认知与协同模式

证券时报记者 胡飞军

当AI(人工智能)大模型的发展从“外挂式辅助”迈向对原生架构的重构,证券业正在经历一场从底层逻辑到服务形态的深刻变革。近日,广发证券副总经理、首席信息官(CIO)辛治运接受证券时报记者专访时表示,券商转型过程中最根本的挑战并非技术,而是组织认知与协同模式的转变。为此,广发证券以“自研做专、生态做广”策略,通过MCP(模型上下文协议)接入腾讯 WorkBuddy 生态等互联网平台智能体,推动专业金融能力实现标准化输出。

辛治运表示,从“外挂式辅助”走向“原生架构重构”,技术选型、模型训练固然困难,但更难的是让全员真正相信AI能成为业务的一部分,而不是一个“会聊天”的搜索框”。挑战主要集中在三个层面:

一是组织层面。传统IT(信息系统)和业务是“需求—交付”关系,但在AI原生时代,这种模式跑不通。AI能力需要持续用业务数据反馈来喂养、迭代。广发证券在内部推动组建业务与技术深度融合的虚拟团队,让双方从一开始就坐在一起定义问题。

二是人才层面。既懂金融业务、又懂AI大模型的人才极度稀缺。广发证券采取“内部培养+跨界引入”的双轮驱动模式:一方面鼓励核心业务骨干学习AI思



场景的对外输出与复用。

## 从降本增效到能力重构

从券商2026年半年报来看, AI已不再是锦上添花的技术标签,而是上升至核心战略层面。多家券商锚定AI战略方向,规划了系统性实施路径。

华泰证券自2023年起启动“ALL IN AI”战略,推动从全面数字化转型到全面智能化转型,深耕财富、投研、投行、交易等重点业务场景,在行业率先推出专注交易场景的AI原生应用“AI涨乐”。

上半年,国泰海通迭代升级了业内首个AI原生智能灵犀APP 3.0版本,下半年将纵深推进“ALL IN AI”战略,全面升级AI驱动的财富管理服务平台。招商证券锚定“AI证券公司”目标,以客户为中心打造“AI+客户服务”与“AI+业务经营”两大体系,加速推动APP向“智能型主动服务”模式转型。

中金公司明确将人工智能确立为核心战略之一,系统推进“对客智能体、投顾助手智能体、财富数字员工”智能体群建设。中信证券提出以AI赋能创新产品与

工具迭代升级,实现对客户需求的精准响应与价值匹配。

东方财富以自研妙想AI能力为底层智能底座,推出“妙想Claw”“Skill广场”等核心功能,上半年研发投入5.4亿元,同比增长8.25%。长江证券体系化推进“长江灵曦”智能应用平台和“长江灵眸”智能数据服务体系。

从半年报披露的情况看,券商AI应用正从“降本增效”的工具层面,走向对业务流程和商业模式的系统性重构。财富管理、投研、投行、合规风控成为布局最密集的领域,“智能体”则成为这一轮转型的核心关键词。

## 行业分化将进一步加剧

在接入外部生态的同时,头部券商并未放弃自研。

广发证券副总经理、首席信息官辛治运向证券时报记者表示,公司采用“自研做专、生态做广”策略,依托MCP(模型上下文协议)接入腾讯 WorkBuddy 生态,推动专业金融能力标准化输出。WorkBuddy 开放平台上线当日,广发证

用“投行文曲星”,落地56项细分AI功能。

自研之外,广发证券为何还要“走出去”,与腾讯 WorkBuddy 等外部平台生态协同?辛治运给出的答案是:自研是做专,生态是做广,两者缺一不可。

辛治运解释,广发证券主要有三点战略考量。一是,触达更多场景,让能力产生乘数效应。自研平台服务的对象,是广发自身体系内的员工和客户,但AI能力的价值,恰恰在于能被更广泛的场景调用。为此,广发证券与互联网大厂生态的合作,重在优势互补、双向赋能。

二是,用生态反馈驱动能力迭代。外部用户持续调用金融智能体技能,会产生大量真实使用数据和反馈,反过来驱动模型和Skill(智能体技能)持续优化,加速形成“输出—反馈—迭代”正循环。

三是,过去广发专业投研能力主要服务机构客户和高净值客群,但AI办公智能体平台让公司看到新可能:通过将专业研究与量化分析能力封装成标准化服务,借助WorkBuddy等生态触达更多普通投资者。

“内部自研做得越深、越扎实,对外输出的能力就越强、越可信——用专业厚度支撑普惠广度。”辛治运说。

展望未来,辛治运认为, AI大模型对金融行业影响深远。对券商而言, AI对触达客户、服务客户有很大推动作用,能显著提高对长尾客户的服务水平,也能提升

券专区首批上线12项自研Skill及9项专家能力。

面对头部机构的规模优势和互联网平台的流量分流,中小券商面临较大压力。湘财证券总裁周乐峰表示,若继续走传统的重资本、同质化扩张老路,必然会被淘汰。湘财由此明确“轻资产、重科技、强生态”的差异化发展定位。“比资本金、比网点规模,我们没有优势,所以我们选择‘轻资产’路线,把有限资源集中投入到科技研发和生态构建上,靠科技驱动实现换道超车。”

华泰证券首席执行官周易接受证券时报记者采访时坦言,今年是他入行券业20年来最为焦虑的一年,“在AI技术前所未有的发展速度下,谁也无法预见未来的证券行业会被AI重构成何等模样”。但他认为,当AI技术能够抹平经验差距、消解信息不对称时,唯有将人的能力嵌入体系、用技术重构业务流程,才能建立起真正可持续的竞争壁垒。

辛治运还认为, AI大模型对头部券商有非常大的正向作用,但对于部分AI投入不足的中小型券商而言,可能带来更大竞争压力,行业分化会进一步加剧。

内部管理效率。总之, AI对降本增效作用巨大。

但他强调, AI大模型技术正在重塑券商竞争格局。对头部券商来说, AI应用有非常大正向发展作用,可提高业务发展能力、管理能力,开发的Skill可面向客户拓展生态服务范围,起到裂变作用,大幅提升用户群体的体验。

谈及AI对核心业务流程的重塑,辛治运认为,例如,在投研环节, WorkBuddy等类似智能体平台正让“研报生产”从人力密集型变成“人机协同”。Skill将成熟研究方法论封装为标准功能,分析师一句话就能调取数据、生成初稿,生产力释放是数量级的。在投顾环节,最大变化是服务半径扩展和专业能力平权。过去优秀投顾能力是经验型的,不可复制,但AI Skill可以把头部投顾方法论标准化,赋能数千名一线投顾。

辛治运还提醒,大模型在金融业应用有特殊要求,包括合规性、数据准确性、反洗钱等,比普通行业要求更高。证券公司要和腾讯等平台形成良性互动,在满足监管要求、提高客户服务满意度的同时,保证风险防范和合规性。

“这一轮AI浪潮对所有金融机构都是一次能力重新定价的机会。”辛治运表示,广发证券愿意做开放生态的积极建设者,与互联网大厂一起,把专业金融服务的价值带给更广阔的用户群体。

“当服务不再受限于时间,决策不再依赖于盯盘,经验不再等同于感觉时,金融服务的生产力属性便得到了根本性的释放。”中邮证券副总裁、首席信息官于晓军这样定义数字金融的价值。

过去一年,中邮证券紧扣数字券商建设蓝图,以“转型效能显现、创新价值突破”为导向,聚焦核心能力建设、业务场景覆盖与业技深度融合三大主线,系统打造证券业务智能化解决方案,推动金融科技从“支撑保障”向“价值创造”跃升。

作为追赶者,中邮证券如何以有限资源撬动数智化转型的最大效能?证券时报记者近日专访了于晓军,解读这家中小券商数字金融的破局之道。

推动安全防护  
向“主动防御、智能协同”转型

证券行业作为我国金融体系重要支柱之一,承载海量敏感交易数据与公民财产信息,其安全水平直接关系金融市场稳定与社会公共利益。近年来,监管机构对券商的网络安全建设提出了系统性要求。

不过,随着技术进步,当前网络攻击呈现武器化、自动化特征,防护难度显著提升。于晓军向记者介绍,攻击者平均突破时间缩短至79分钟,传统规则库对新型攻击识别率不足30%。与此同时,行业普遍面临“数据孤岛”“安全分析师人力不足”等严峻挑战,传统“设备堆砌+人工响应”模式已触及能力天花板。

AI(人工智能)大模型为上述问题的解决提供了系统性的技术可能。中邮证券通过研究探索,提出了融合AI大模型与RAG(检索增强生成)技术的AISOC(智能安全运营平台)方案,该平台可实现四项核心功能:智能研判、智能问答、攻击溯源、自动化响应与报告生成。

以智能研判为例,大模型深入解析各种安全告警信息,可实现与安全专家类似的分析能力。在告警分诊环节,平台凭借先进的分诊和检测引擎,实现告警有效降噪率达90%以上。

据于晓军介绍,通过持续研究与实践推进,中邮证券已完成了融合AI大模型技术的态势感知智能运营平台部署与运营优化,并在三个维度取得了显著成效,即更准发现威胁、更快完成运营、更少依赖专家。

基于当前实践成果,于晓军预判,该平台将朝着“全流程智能化深化、技术创新迭代”两大方向持续演进,推动证券行业安全防护从“被动响应”向“主动防御、智能协同”全面转型。

推动金融科技  
向“价值创造”跃升

安全是数字金融的底线,但数字化转型的价值远不止此。于晓军认为,数字金融的核心在于以技术手段重塑金融服务供给方式,提升金融服务的效率、可及性与智能化水平。

长期以来,证券行业财富经纪业务面临两大结构性制约:一是服务时间受限于交易时段;二是交易决策依赖人工盯盘与经验判断,普通投资者难以有效执行策略,克服情绪化操作。

“这两大约束本质上是服务资源配置的时空错配与决策能力的供给不足。”于晓军介绍,在此背景下,中邮证券依托大数据与人工智能技术,正式上线“7×24小时全天候服务”,以智能业务办理与智能交易为双引擎,全面重塑财富经纪业务服务模式。

在业务办理端,中邮证券通过AI人脸识别、活体动作检测、单向视频见证等智能认证技术,构建远程无接触业务办理能力,已支持26项业务7×24小时在线办理。项目自2025年3月上线以来,累计业务申请34万笔,全业务覆盖率超85%,权限类业务实现100%非交易时间受理。

在智能交易端,中邮证券上线涵盖16种策略的智能交易系统,支持网格交易、止盈止损、反弹买入、回落卖出等多样化策略,使普通投资者也能享受机构级的交易执行能力;同时系统打造了“回测优化—实盘执行”闭环,使投资者能够在实盘操作前充分验证策略有效性,有效规避情绪化操作。

此外,系统完善“投前—投中—投后”全链路服务:投前支持全局回测参数验证,投后提供账户分析功能,多维度助力投资者复盘。

## AI从辅助工具升级为业务驱动力

以上是中邮证券数智化转型的基本逻辑。但一个现实问题随之而来——作为证券业追赶者,包括中邮证券在内的一批券商在资本实力、人才储备等方面,与头部领跑券商存在着天然差距,该如何实现突围?于晓军分享了中邮证券的特色打法。

在战略定力层面,中邮证券将数智化转型置于核心发展位置;在组织架构上,围绕“需求—规划—匹配—价值”的闭环逻辑,在现有“一部五中心”架构基础上深化ITBP(信息技术业务合作伙伴)与AIBP(人工智能业务合作伙伴)机制,推动技术人员深入业务一线理解真实场景,确保有限资源精准配置。在资源投入上不走“大而全”的路线,而是结合“自营+协同”的差异化路径,将资源集中投入特色领域,形成局部突破。同时逐步建立价值感知的考核体系,将技术方案上线后的业务成果纳入考核,使技术投入的产出可感知、可归因,形成“价值回归业务”的反馈闭环。此外,通过复合型人才引进与存量人员技能重塑相结合,逐步加强技术队伍建设。

面向新一轮科技革命和资本市场改革的新要求,于晓军提到,中邮证券将全面推进“+AI”、择优试点“AI+”,推动AI在财富管理、资产管理、投资交易、投行、研究五大业务条线的规模化应用,从“辅助工具”升级为“业务驱动力”。在具体场景上,将重点推进智能投顾、智能投研、投行数字化、智能风控等领域的AI规模化应用,核心业务场景AI渗透率持续提升。



证券时报 中国证券业协会联合推出  
做好“五篇大文章”  
赋能新质生产力

从「支撑保障」到「价值创造」  
中邮证券探索数智化特色路径

证券时报记者 马静