

财富管理“智变”

本报记者 蒋牧云 张荣旺
上海 北京报道

“提示：客户情绪为焦虑、失望，正在关联客户持仓、生成推荐话术。”这是智能投顾场景中最新落地的AI大模型应用，能够准确捕捉客户的情绪，并通过更快速、全面的生成内容帮助投资顾问完

快速+全面+生动

在大模型的支持下可以进行更全面的信息覆盖，从而得到更有效的分析结果，以此提升服务效果和能力。

近日，关于大模型技术在财富管理的应用动态层出不穷。比如，恒生电子及旗下子公司恒生聚源发布基于大语言模型的金融智能助手、智能投研平台；盈米基金旗下投顾品牌——“且慢”联合合作伙伴探索AI智能投顾。此外，还有多家金融机构推出AI数字员工等。

那么，大模型技术究竟给投研、投顾带来哪些新的可能？理财魔方创始人兼CEO袁雨来告诉记者，对于过去难以处理的海量非结构化的多模态数据，在大模型的支持下可以进行更全面的信息覆盖，从而得到更有效的分析结果，以此提升服务效果和能力，投研方面的宏观分析、策略研究、资产筛选、资产配置等环节都将受益。

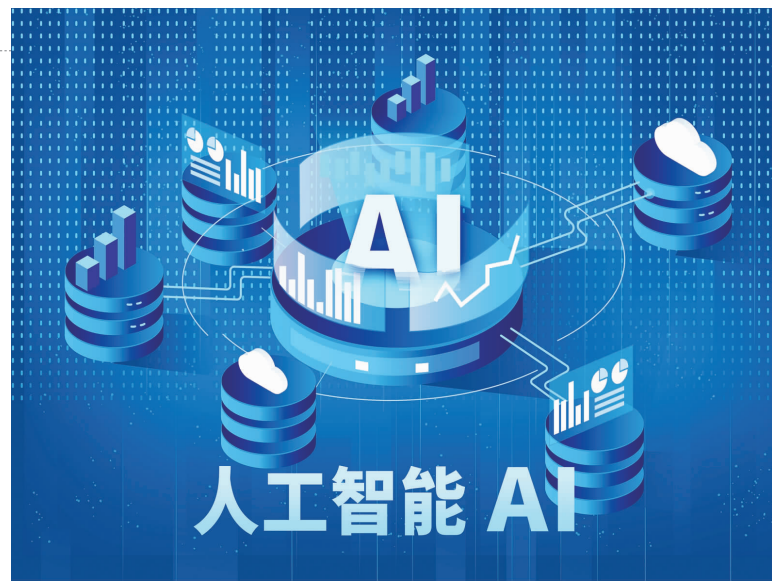
具体到产品上，恒生聚源副总经理白雪向记者表示，目前恒生聚源的智能投研平台WarrenQ基于大模型技术开发了两款新的智能应用。一款是WarrenQ-Chat，即利用大模型叠加搜索和金融数据库，可以轻松实现“语控万数”（即所有操作都可以用对话实现），并解决通用大模型无法回答的金融专业问题。它基于海量的资讯内容进行训练，每一句生成的话都能支持文本溯源，确保消息出处可追溯，还可以生成金融专业报表。另一款是金融文档挖掘产品ChatMiner，它基于大模

型工作。

日前，已有多家财富管理机构、金融科技子公司基于大模型技术，推出了AI交易员、AI金融助理、AI智能投研等相关服务或产品。

多位业内人士向《中国经营报》记者表示，在AI大模型的技术加持下，过去“海量非结构化的多模态数据”难以处理的难点得以解决。在

应用方面，未来如何将技术渗透更加符合用户需求的场景，以及通过金融数据对大模型进一步精调，将是行业接下来发力的方向。另外，新技术的应用也带来相应的伦理问题。比如，一旦出现失误导致客户出现资产损失，相应的责任由谁来承担等，也需要多方面来共同探索解决。



多家财富管理机构、金融科技子公司基于大模型技术，推出AI相关服务或产品。视觉中国/图

型和向量数据库构建，用户可以指定文档进行干货提炼、要点挖掘、推荐问题等，从而实现快速定位。

盈米基金高级技术总监吴珂皓表示，在投顾场景中，盈米基金利用大语言模型、向量数据库、本地知识库来构建超级投顾助理，帮助客服、投顾人员高效回答用户的问题。相比过去，这种高效一方面体现在更快，另一方面则体现在更加全面。与此同时，大语言模型的内容生成技术也被用来生成每日的资讯早报，与客户交流当天的市场动态。

除了响应的速度与内容全面之外，记者在试用恒生金融智能助手——“光子”后也了解到，投顾场景中，经过大模型技术加持的投顾内容推荐将更准确地识别用户在交流时的情绪。比如，当用户以普通口吻问

问某股票的股价时，光子将向投资顾问提示客户的意图为了解适合自己的金融产品，并提示该用户以往较关注产品收益区间，以及关注的产品类型、交易频次等。同时，光子能直接将关联的股票信息、财报、研报推送至页面。投资顾问可以自行选择需要的生成内容，发送给客户。

此外，当用户带有情绪提问时，如“你上次推荐的产品前期涨得还行，最近怎么跌回去了，还能不能行啊？”光子则将用户的情绪识别为“负面”“失望”“焦虑”，并关联用户的持仓情况，且形成推荐话术，如“作为投资顾问，我们了解您的担忧。市场波动是正常的，产品的价值要看长期表现。我们建议您耐心持有，不要盲目跟风操作。如果有任何疑问或帮助，随时欢迎联系我们”。

“人机结合”推进落地

AI技术并不是完全替代人工，而是以一种新的人机结合方式提供服务。

基于AI大模型在财富管理领域的表现，业内在感叹的同时也不乏疑虑：技术的应用是否意味着财富管理的中后台员工可能被完全替代？同时，财富管理行业要求从业人员取得相应的从业资格证书，而从AI模型的角度该如何判断其从业水平？

对此，袁雨来向记者表示，AI大模型在投研、投顾领域的应用，已经可以完全替代部分中后台员工了，特别是经过大量金融数据微调后的大模型，在专业能力和综合能力上，确实可以超过大部分初级工作人员。同时，对于AI交易员等技术“员工”，归根结底依旧是程序，是由程序员构建的，只要遵循现有的对于金融行业技术研发相关的管理就可以。

吴珂皓谈道，“在部分行业，

AIGC（生成式人工智能）确实可以完全替代真人，比如在直播、电商行业，数字主持人或数字模特都可以替代真人来完成直播或产品宣传。不过，财富管理行业有其特殊性，目前这种替代还不太可能，特别是在前台领域。但是，在中后台的部分领域，是可以部分替代的。AI大模型在财富管理行业可以设置一些必要的‘考试’来评定AI模型的水平，但最终还是要由人来操作和管理。”

由此，也引申出AI大模型面临的伦理问题，比如一旦出现失误导致客户出现资产损失，相应的责任由谁来承担等。关于模型水平的认定方法，吴珂皓进一步表示，一方面可以对模型进行终端测试，设计相应标准测试集，模型上岗前必须通过标准测试集的

考试；另一方面，模型训练使用的数据可以进行认定和审核。

恒生电子CTO乐识非告诉记者，AI大模型依然处于应用的初级阶段，在提供便利的同时，依然会有知识幻觉等一些缺点问题。现阶段，建议以“人机结合”的方式去推进应用落地。比如在投顾场景中，投资顾问需要在针对投资者的持仓进行实时跟进并检测市场波动的情况下及时给出调仓建议，针对投资者当前持仓进行深度检视，类似的工作决定了客户留存意愿。AI大模型可以提供初始建议，但最终仍需要人工投顾把一道关，进行处理结果把关和客户接触的环节，再给到终端客户，这是比较推荐的应用方式。因此，AI技术并不是完全替代人工，而是以一种新的人机结合方式提供服务。

数据、场景为王

对于金融企业而言，除了模型本身的技术投入以外，更多的投入将会是在数据和场景上。

记者在试用多个通用与垂直大模型的过程中也了解到，目前大模型输出的结果仍存在无法精准理解用户意图、数据时间把握不准的情况。有时为了获取正确输出结果，仍然需要多次生成内容。由此可见，目前的金融领域大模型仍然有很长的路要走。

那么，未来用户在使用大模型时还有可能获得哪些新的体验？机构将重点投入哪些资源，来不断完善与深入大模型技术在金融领域的发展？

乐识非表示，随着大模型的不成熟，人机交互的方式将改变为语控万数、语控万物。所有的操作都可以用对话实现，用户可以以自然语言对话的方式来取代各种复杂的交互，信息化时代

的菜单、网络化时代的按钮应该都不再需要。为此，恒生电子将在两个方面加强投入。一是加强恒生电子金融行业大模型Light-GPT，通过金融领域知识数据的精调，提升LightGPT在金融领域的准确理解能力。二是加强金融领域垂类产品化。基于恒生电子对于金融业务和金融场景的深刻理解和工程化能力，深入金融业务流程，打造专业面向投研、投顾、营销、客服、运营、合规等金融场景的人工智能解决方案及智能产品。

吴珂皓则表示，对于金融企业而言，除了模型本身的技术投入以外，更多的投入将会是在数据和场景上。“借用最近AI投资圈里流行的一句话：‘场景优先、数据为王。’在场景上持续投入，

模型本身不是用户需要的，用户需要的还是更加符合其预期收益和风险级别的产品。所以，如何将AI模型的能力渗透进场景是一门值得大家深度投入的事情。光有模型没有场景，就会陷入拿着锤子找钉子的尴尬地步。”吴珂皓还指出，数据将会是未来金融机构本地大模型差异化竞争所在，只有模型学习了更多、更好的数据后，大模型的真正能力才会得以发挥。

袁雨来也告诉记者，未来理财魔方将继续在全市场数据的收集、模型的进一步提升、构建更多符合用户使用便利性和效果的应用场景上下功夫，让智能财富管理变得简单便捷，风险控制得更好，长期收益更稳定，更符合客户个性化的需求。

地方征信平台建设提速 助力小微企业信用贷

本报记者 杨井鑫
北京报道

今年是《征信业管理条例》实施十周年，不少地方在信用体系建设上都取得了新进展，尤其是在地方征信平台建设上，多维度对接了政府公共信息数据，也成为金融信贷前贷后管理不可或缺的重要信息源。

据《中国经营报》记者了解，在大数据技术应用下，企业的信用正在转变为企业的资产，而银行信用贷款在信贷总额中的占比越来越高。目前，对于普惠金融、科创企业贷款、消费金融等一些重点领域，大多数银行均采用线上的方式进行信贷资金投放，而地方征信平台提供的企业和个人的征信报告在银行的信贷风控中是一个关键的参考依据，也为企业的融资提供了便利。

地方征信加持

2013年，《征信业管理条例》颁布实施，标志着我国征信业进入法治化、规范化轨道。十年来，各地政府和金融监管都在千方百计地破解银企间信息不对称问题，通过搭建征信平台实现跨地区、跨部门的信息联网和共享，打通银企之间的信息壁垒。如今，征信在服务实体经济、防范金融风险上发挥着越来越重要的作用。

2022年1月，深圳征信服务有限公司正式运行，这是深圳采用“政府+市场”模式打造的地方征信平台。该平台旨在激活沉睡在政府部门和公共事业单位之间的企业信用信息和相关经营管理数据，为企业融资增信增效。截至2023年5月末，该平台已完成37个政府部门和公共事业单位逾11亿条涉企信用信息的归集共享，实现深圳400多万活跃商

信用贷款提速

“小微企业、科创企业都是属于轻资产型企业，在融资中缺乏抵押资产，企业信用就成为企业在银行获得贷款的唯一方式。”一家国有大行人士称。

该人士认为，在银行贷款的风控中，对于融资主体的评价是多维度的。当企业不能提供足额的抵押资产时，银行可以从税收数据、薪酬支出、供应链上下游等角度来评估企业的贷款风险。但是，这些数据的产生和保存均在政府部门，这也是搭建地方征信平台实现数据开放共享的意义所在。

“如今，大多数银行在进行数字化转型。随着大数据、区块链、人工智能等金融科技的发展，征信平台建设在银行服务客户、数据质量管

理主体全覆盖，与全市51家商业银行完成技术和业务对接，促成企业获得融资1205亿元。

统计数据显示，深圳征信平台目前已有51家合作银行接入，11家银行专线直连，累计产品调用量超2000万次。截至2023年5月底，深圳地方征信平台已促成企业融资超1200亿元，其中小微企业获得融资占比达87%。

在国内实体经济较活跃的江苏省，政府通过征信服务平台赋能地方企业高质量发展也成绩斐然。江苏省联合征信有限公司于2020年获得人民银行企业征信机构备案资质，并按照市场化原则建设了省级地方征信平台——江苏省企业征信服务平台，打造覆盖全省的一体化征信服务体系。通过江苏省征信平

控、风险预测和决策分析等领域均能够发挥重要作用。银行也能够通过平台得到企业真实信息，精准解决企业的融资难题。”该人士表示。

实际上，在监管政策的鼓励下，目前银行的信贷模式正在摆脱抵押资产的依赖，信用贷款在银行贷款中的占比正在稳步提升。

据工商银行2022年年报披露数据，截至2022年年末，该行的信用类贷款规模已经超过8.2万亿元，同比增长超过1.2万亿元，在贷款总额中占比达到了35.4%。而2019年年末该行信用贷款规模仅6.2万亿元，在总贷款中的占比为32%。

建设银行2022年年报数据显示，截至2022年年末，该行的信用贷款规模突破8万亿元，同比增

超过1.7万亿元，在总贷款中的占比由33.47%提升至37.99%。

公开数据显示，农业银行和中国银行两家银行2022年信用贷款的规模分别为6.8万亿元和5.9万亿元，在贷款总额中的占比分别为34.8%和34.11%，相比各自2021年29.1%和31.95%的占比数据均有不同程度的提升。

一位市场分析人士称，2019年年末全国普惠小微贷款的余额是11.59万亿元，而2022年年末该项贷款的余额达到了24万亿元，三年内实现了贷款规模的翻倍。从银行的贷款方式看，普惠小微企业的贷款均是线上信用贷为主，征信体系建设是这类信用贷款投放的前提和保障。

数据显示，“天府信用通”平台接入近15亿条信息，为342家金融机构提供查询678万次。截至2022年年末，“天府信用通”平台注册企业54.45万户，促成融资9.79万笔，金额共计8211.24亿元。中征应收账款融资服务平台则为86家规模供应链的1.74万家市场主体成功融资9402.14亿元。

广东省佛山市中小微企业信用信息和融资对接平台（以下简称“粤信融”佛山分平台）是广东省内的首个以市场化运作模式的地方征信平台，于2016年正式上线。该平台在2021年入选国家发展改革委金融支持民营企业改革发展的典型做法，经验成效被全国推广。

截至2023年5月末，“粤信融”佛山分平台已链接全市461个银行网点，发布银行信贷产品439个，累计企

业注册用户18.42万家，促成银企融资对接34537笔，金额达2967.94亿元。其中，发放普惠信用贷款12884笔，惠及小微企业及个体工商户2.69万家。

云南省近年也在不断提升征信服务质量，发挥征信助融促融积极作用。2022年9月，云南省建成云南省征信融资服务平台，截至2023年5月末，平台累计归集共享企业信用信息2200万条，193家金融机构961个网点入驻，上线金融产品755款，平台注册企业近21.79万户，解决1.6万户企业的融资需求共计160亿元。

此外，中征应收账款融资服务平台累计促成融资10718笔、金额7633.96亿元，平台上线以来年均增长率分别达55.02%和106.09%。形成线上规模供应链40条，支持375家供应商累计获得融资1126笔、154.75亿元。

更重要的是，当前在科创类企业的融资中，政府征信平台的信息也为银行的信贷投放提供了助力。

农业银行相关人士向记者透露，即使是对科创类企业给予规模过亿元的贷款，银行也是以信用方式为主。换句话说，银行对于高科技类企业的贷款逻辑如今也发生了彻底变化。“以前，好企业都是能够拿出抵押资产在银行做贷款。而今，这些科技类企业在银行贷款时如果需要抵押，反而意味着企业资质不够好，在银行贷款中需要进行资产抵押来增信。”

“在贷款风控中，银行会通过征信平台获取科技类企业的相关数据，再对科技类企业的经营情况进行打分，做出是否授信的决策。”该人士

表示，银行通过征信平台得到企业真实数据是最关键的一步。银行的风控是对数据进一步“加工”分析，各家银行的侧重点则有所不同。虽然科技类企业贷款都是信用类贷款，但是目前的坏账很低，甚至低于平均水平。

一家股份制银行信贷部负责人认为，在银行抵押贷款中，银行是不愿意贷款出现坏账而进行资产处置的，通常资产处理的难度会比较大，周期比较长。大部分信用贷款是标准化产品，贷款以线上为主，资金投放也较分散。“在国内的征信逐渐完善的同时，银行信用贷款的市场潜力也会更大，企业也会更加注重自身信用，甚至企业信用会等同于一种无形资产。”