

优品金融科技

金融科技从业高管读本（内部刊物）

2017.2
2017年第1期(总第7期)
www.upchina.com

行业研报

互联网证券现状与最新趋势研究报告

优品科技
语音交互时代 “优品大师兄” 两大核心竞争力

业界报道
APP大战 用户偏爱哪些证券类应用



优品财富出品

优品股票通App



优品大师兄 股票万事通

服务热线：400-603-1846

<http://www.upchina.com/>



语音时代 君子动口

卷首语

女娲补天, 夸父逐日; 玛尼驾月, 苏尔驶日; 车伉利纳斯掌管天空……中外诸神, 肩负人类繁衍和幸福的使命, 却又力不从心, 真正造福人类的力量, 莫过于科技进步。

蒸汽化, 电气化, 自动与信息化, 工业革命一次次改变了人类生产生活方式。今天, 自动化和信息化重新媾和, 诞生数字化——工业 4.0 时代来临, 它们将重塑现代商业社会的所有结构, 影响到我们生活的每一个角落。

以计算智能、感知智能、认知智能为突破口的人工智能更是如此, 特别是感知智能层面的语音时代大爆炸, 语音时代真正做到了解放双手, 人类与世界的交互, 第一次实现了多场景下的随时随地、随心所欲。

技术正在不断重构金融服务。人工智能正广泛应用于证券投资服务领域, 透过移动证券应用去跟踪行业的创新, 大致可以了解到移动用户偏爱哪些证券类应用, Talking Data 的最新报告或许能带来一些启示。



前沿科技

04

对冲基金的“炒股狗”要来了

“阿尔法狗”接连击败中日韩顶尖棋手，让世界惊叹人工智能（AI）的威力。在金融领域，一家对冲基金的类似布局，或许也会震惊整个华尔街。

动态观察

08

证监会整顿各类交易场所 P2P 借道金交所的模式行不通了？

1月9日，证监会召开清理整顿各类交易场所部际联席会议。会议指出，一些金融资产交易场所将收益权等拆分转让变相突破200人界限，涉嫌非法公开发行。

18

行业研报

互联网证券现状与最新趋势研究报告

目前，国内互联网证券业务形态各不相同，在传统券商层面，互联网的应用主要表现在账户开立、经纪交易、新股申购、担保质押融资、基金等理财产品销售、证券信息资讯等服务。



优品科技

46

语音交互时代 “优品大师兄” 两大核心竞争力

中国语音产业联盟监测数据显示，2015年全球智能语音产业规模达到61.2亿美元，较2014年增长34.2%。

业界报道

58

APP 大战 用户偏爱哪些证券类应用

根据国内数据资讯商 Talking Data 的最新报告，截至 2016 年 9 月底，传统券商移动证券应用的用户规模已经达到 0.81 亿台，近半年来增长了 19.11%，维持着不错的增长势头。

黄金股道

66

上海 2020：国际黄金交易中心？

上海黄金交易所（SGE）的黄金交易量已经达到世界级的规模，但沪金指数的影响力微乎其微，这与中国的经济体量极不相称。

对冲基金的“炒股狗”要来了

“阿尔法狗”接连击败中日韩顶尖棋手，让世界惊叹人工智能（AI）的威力。在金融领域，一家对冲基金的类似布局，或许也会震惊整个华尔街。

2007 年成立于旧金山的 Sentient Technologies 联合创始人 Babak Hodjat 认为，对于股市来说，人类交易员的情感因素会对交易决策带来很大影响，而机器则没有这些问题。因而，他成立了这支完全依靠 AI 运行的对冲基金。

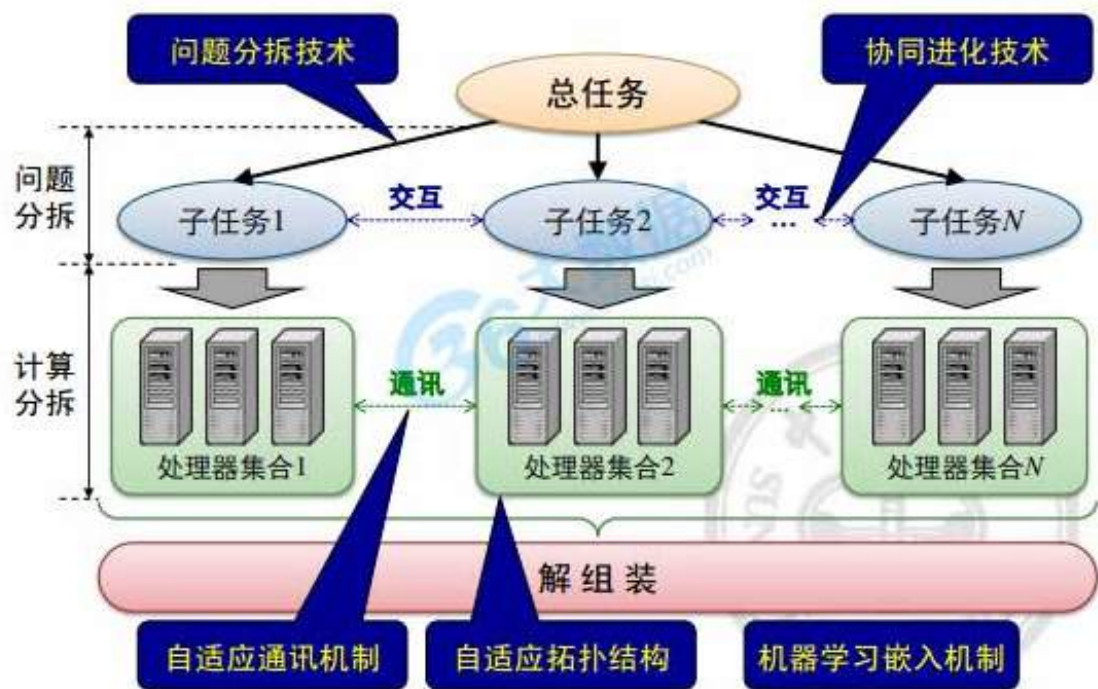
在成立至今的十年时间里，Sentient 一直在不断训练其 AI 系统，从而让机器能够消化巨量的数据，发现市场趋势，并在整个过程中不断进化。

对于这一系统，Sentient 认为它也有别于一般的 AI 技术，并将其称为“进化智能”（Evolutionary

Intelligence）。

正如其名，Sentient 对这套系统的训练过程，就如同生物进化。Sentient 在世界各地有上千台机器同时运行，并利用计算机算法打造出数以万亿计的虚拟交易员，Sentient 将它们称为“基因”。

Sentient 利用历史数据，让这些“基因”各自进行虚拟交易。那些表现糟糕的“基因”将被剔除，而能够赚钱的“基因”则被留下，并进化到下一代，正如生物进化中的自然选择过程。



进化计算研究的主要内容

Hodjat 去年曾表示,“进化计算”(Evolutionary Computation)自计算科学出现以来就已经存在,人工神经网络的出现也已经有很多年,但是大规模运行“进化计算”并持续实现新的更好结果,这是新出现的事物。

早在 2014 年底, Sentient 就曾向外界透露, 其这一分布式 AI 平台已经独立进行股票交易, Sentient 也因此开始备受关注。在 Sentient 高达 1430 万美元的融资中,

出资方包括李嘉诚旗下的风投公司以及印度塔塔集团。

在美国股市中, Sentient 通常持有各类股票, 每天的交易频次达上百次, 持仓期限一般为几天到几周。

Sentient 目前仍是依赖自有资金进行交易, 对于交易业绩其并未披露过多信息, 仅表示其 AI 平台的成绩跑赢了其内部建立的基准指数。Sentient 计划今年开始引入外部投资者资金。

自动交易程序上岗

高盛600股票交易员仅剩2人

2000年，高盛在纽约总部的美国股票交易柜台雇佣了600名交易员，根据投资银行大客户的订单买卖股票。如今，他们只剩下了两个股票交易员。

高盛即将上任的首席财务官马蒂·查韦斯(Marty Chavez)在今年1月份哈佛大学举办的一次研讨会上说，剩余的工作被自动交易程序接管了，程序则由200名计算机工程师支持。

高盛公司纽约交易员被替代的经历，只是华尔街金融公司自动化的一个缩影。这些公司在过去5年中，加快了自动化的发展。现在连货币交易，甚至是投资银行的部分业务也在朝着自动化发展。

麦肯锡全球研究院在今年1月推出的一份报告中称，金融和保险领域的工作，有43%的可能性会被自动化替代。

自动化带来人力的节省外，还能带来薪资的节省。据英国分析公司Coalition统计，12家全球最大的投资银行（高盛是其中之一）的销售员，交易员和研究人员的平均薪酬为50万美元的薪金和奖金。Coalition研究主管安穆立特·沙尼(Amrit Shahani)说，华尔街75%的薪酬都给了这些高薪的交易员。

据《MIT科技评论》介绍，金融行业的自动化得益于复杂交易算法的应用，部分软件还具有机器学习的能力。这些软件先应用在了价格容易确定的交易上，比如高盛600名股票交易员的工作。

现在，货币和期货的交易，也引进了自动化，尽管它们不在纽约交易所交易，价格也有所波动。沙哈尼说，为了执行这些交易，交易软件的算法被设计为尽可能接近人类交易者的做法。

据查韦斯介绍，高盛已经用自动化软件进行货币交易，发现可以用一个计算机工程师代替四个交易员。现在，三分之一的高盛员工是计算机工程师，约有9000人。

接下去，高盛会让投资银行的任务自动化。这些任务传统上一直专注于建立人力资源，如销售和建立关系。虽然这些“幕后玩家”不会被完全取代，但高盛表示，已经从首次公开发行股票的过程中，划出了146个明确可以自动化的步骤。查韦斯说，现在许多人都在“要求自动化”。

另一方面，减少投资银行经理的数量将为公司带来巨大的成本节省。根

Coalition的数据，在大型投资银行工作的银行经理，比如在高盛，这些人进行公司兼并和收购时，平均每年能获利70万美元，如果遇到好光景，他们

赚得更多。自动化后，这部分的收入可以直接计入高盛的利润中。

在高盛还有个案例：即新消费贷款平台——马库斯。该平台完全由软件运行，无人为干预，旨在整合信用卡余额。马库斯由高盛在内部孵化，像是个小的初创公司，经过短短的12个月便推出了。查韦斯说，这是一个模式，高盛还在继续推进自动化。

美国程序员写出 “跟着川普赚钱”应用

机器算法在金融投资领域的应用,能帮助交易员瞬间完成大量数据统计分析计算,所以现在人们凭借自己的经验和判断来采取主动投资策略的效果,是越来越不理想了。

不过,机器算法却难以分析那些不按常理出牌的状况,这时候,你的机会就来了!比如,以推特治国的川普总统,时不时在他的推特账户上对一些公司开喷或点赞,而这些公司的股价,往往立竿见影的发生大型波动!

于是有这么一款应用,叫做 Trump2Cash(跟着川普走,现金到我手),表示看清了这种套路,并且要带领用户们从中获利。这其实就是个用 Python 写的程序,它紧密监视着特朗普的推特言论,并且对川普提到的每一家公开上市公司进行情感分析——川普好像刚刚对丰田汽车公

司说了“滚犊子”?赶紧做空它家股票!福特要把 700 个工作岗位从墨西哥带回美国然后川普表示感动?别犹豫买买买!

这个应用是一个名叫 Max Braun 的程序员写的,本来他只是打算做个测试。结果他发现:“整体来看,我写的这个算法挺管用的啊!拿来做测试的模拟账户,用了 Trump2Cash 后,年化收益是 59%。”

但是仅以川普的推特做观察对象,Trump2Cash 的逻辑非常简单,并且比较片面。要是川普突然性格大变说话不再口无遮拦,或者直接把推特交给自己的团队打理,那这个 app 就没什么用处了。

证监会整顿各类交易场所

P2P借道金交所的模式行不通了？

1月9日，证监会召开清理整顿各类交易场所部际联席会议。会议指出，一些金融资产交易场所将收益权等拆分转让变相突破200人界限，涉嫌非法公开发行。在分析人士看来，如果按照新规执行，为了规避网贷平台借款限额，一些网贷平台绕道与金交所的合作模式恐遭变局。

拆分转让被点名

证监会在官网通知中指出，一些金融资产交易场所将收益权等拆分转让变相突破200人界限，涉嫌非法公开发行；“微盘”交易涉嫌聚众赌博。此外，部分地区盲目重复批设交易场所导致过多过滥，少数省市抢跑设立票据交易场所，部分股权交易场所违规上线私募债产生兑付风险。这些行为不仅违反国务院文件规定，有的甚至构成严重违法行为，侵害广大投资人利益，带来大量的信访投诉问题，影响社会稳定，亟须予以清理整治。

一位互金行业资深人士表示，“拆分收益权并变相突破200人界限”的行为，确实涉嫌非法公开发行。部分平台通过金交所将信托私募等产品通过金交所拆分并转让，降低了信托私募等产品的交易门槛，违

反了合格投资人的理念，扩大了风险，需要进行规范和整治。事实上，金交所一直处在监管盲区，此次证监会表态旨在整治金交所秩序，防范金融风险蔓延和扩散。

除了金交所风险外，证监会特别提示了第二类交易所潜在的风险。证监会通知中提到，一些交易场所公然违反国务院38号、37号文件规定开展连续集中竞价交易，诱导大量不具备风险承受能力的投资者参与投资；部分贵金属、原油类商品交易场所开展分散式柜台交易涉嫌非法期货活动；部分邮币卡类交易场所开展现货发售模式涉嫌市场价格操纵。

合作模式生变

金交所的营业范围中，包括发行“理财产品”。一些交

所将次级资产进行包装，再在互金平台上进行销售。并且很多金交所，还会投资几家资产管理公司，专门用于包装资产。然而，投资者无法看到这些理财产品最终的实际投向。

除此之外，也有一些网贷平台转向与金交所合作，将平台的大额资产转到金交所企图规避网贷监管细则

对于大标的额度的限定。针对证监会对于金交所的最新表态,北京一家平台人士直言,“一些金融资产交易场所将收益权等拆分转让变相突破 200 人界限,涉嫌非法公开发行”已被证监会明确列为整治范围。该表态对目前平台与金交所的合作确实有一定影响。

对于 P2P 平台与金交所的合作,应该遵守监管规定,从事小额分散的贷款业务。P2P 与金交所合作是解决大额资产的方式之一,因为合作的项目基本上都是金交所的主业范围之内,属于合法合规的产品范畴。包括交易产生的所有数据都在交易所做了详细的备份,资金流向有严格的监管,所以这种合作也是 P2P 平台合规化发展的阶段性尝试。

监管摸底艰难推进

据了解,此次交易场所清理整顿“回头看”活动,将用半年时间集中整治,切实解决交易场所存在的违法违规问题,防范和化解金融风险。不过,在行业人士看来,监管层对于金交所的监管难度较大。

监管层人士透露,摸底工作推进得非常困难,一方面很多交易所是当地政府领导亲自批准,又是当地纳税大户,在摸底调查工作中地方政府有所袒护;

另一方面,清理整顿交易所是部际联席会议进行监督指导,地方证监局进行摸底,很多地方政府都不配合。“上一轮清理整顿就没有理顺,新的摸底调查也非常困难。

在 2011 年出台的《国务院关于清理整顿各类交易场所切实防范金融风险的决定》(38 号文件)规定,金交所由证监会牵头,地方金融办进行日常监管。而实际上,金融类的地方交易所,常常游离在主流监管之外,只需要地方审批就可成立,因为监管的缺失,管理经验不善,如招财宝等风险事件正不断爆发。

北京寻真律师事务所主任律师王德怡直言。“新任证监会主席刘士余上台之后发表了一些讲话,对交易场所监管提出了更严格的要求。然而,这些要求在制度设计上仍是老调重弹,并无具体措施的创新。地方交易场所从事了应经证监会审批的交易,证监会目前并未收紧权力。将日常监管交由地方金融部门负责,实践中出现许多问题,地方政府部门往往只审批,不监管甚至包庇纵容非法交易,交易场所几近裸奔状态,引发许多社会问题。”

2016年金融科技十大事件多空简析

2016 年被称为国内金融科技元年，回望这一年，中国在金融业的转型更为深入，无论是在规范化发展，还是在技术体制创新等方面都取得了长足的进步。而随着大数据、云计算、人工智能、区块链等一系列技术创新，全面应用于支付清算、借贷融资、财富管理、零售银行、保险、交易结算等诸多金融领域，科技对于金融的促进不再局限于渠道等浅层次的方面，而是开启了真正的金融 + 科技的深层次融合。一场新的技术革命正在最古老的金融行业全面展开。

作为中国金融科技发展的关键一年，这一年发生了以下十件大事。

1. Fintech 兴起，科技金融列入十三五规划

2016 年 8 月 8 日，国务院发布《十三五国家科技创新规划》，规划中明确提出促进科技金融产品和服务创新，建设国家科技金融创新中心等。使得金融科技产业正式成为国家政策引导方向。其具体要求是，深化促进科技和金融结合试点，建立从实验研究、中试到生产的全过程、多元化和差异性的科技创新融资模式，鼓励和引导金融机构参与产学研合作创新。在依法合规、风险可控的前提下，支持符合创新特点的结构化、复合性金融产品开发，加大对企业创新活动的金融支持力度。

【利好简析】

政府的全方位扶持对金融科技的发展无疑是重大利好。通过规划发展，金融科技产业在应用场景落地，将获得最有力支持。

2. 百度金融宣布：做真正意义的金融科技公司

2016 年，百度无人车成功完成路演，并在乌镇互联网大会上向用户开放体验；百度将情感合成、远场方案、唤醒二期技术和长语音方案四项具有革命性的语音技术免费开放给用户和开发者共享。2016 年 9 月 1 日，百度高级副总裁朱光在百度世界大会上，介绍了百度金融以身份识别认证、大数据风控、智能投顾、量化投资、金融云为代表的五大金融科技发展方向。同时百度金融宣布正式对业界开放金融云，向金融机构输出包括人工智能、安全防护、智能获客、大数据风控、IT 系统和支付技术的金融解决方案。在理财领域，依托百度的大数据画像能力，致力于打造“千人千面”的智能投顾。百度金融已经开启了金融科技的全面布局。

【利好简析】

金融科技的发展，人工智能、大数据、云计算等技术是核心能力。百度金融正式加入金融科技发展队列，并向业内开放相关技术，无疑将为整个行业带来一股清风。并将全面提升中国金融科技的技术水平，全面加速中国金融科技的发展。

3. 蚂蚁金服战略投资金贝塔

2016 年 7 月 8 日，蚂蚁金服和嘉实基金共同宣布将进一步加深战略合作。蚂蚁金服战略投资嘉实基金旗下“金贝塔”平台。从而成为金贝塔 A 轮融资中唯一引入的新股东。据知情人士透露，蚂蚁金服总投资金额为 1 亿元，占股比例为 20%。作为国内发展最早的互联网金融平台，蚂

蚂蚁金服旗下已经拥有支付宝、余额宝、招财宝、蚂蚁聚宝、网商银行、蚂蚁花呗、芝麻信用、蚂蚁金融云、蚂蚁达客等众多子业务板块，几乎涵盖了传统金融业所有板块。并率先成为我国金融科技企业中的独角兽。

【利好简析】

蚂蚁金服对于金贝塔的投资，是国内 BAT 等巨头布局智能投顾领域的一大象征。巨头金融科技企业对智能投顾领域的加码，无疑将大大加快这一产业在国内的快速发展。

4. 众安保险成立全资子公司众安科技

2016 年 11 月，众安保险在成立三周年前夕宣布成立全资子公司众安信息技术服务有限公司，简称众安科技。其未来计划可谓雄心勃勃：众安科技将输出一个平台区块链云平台；立足金融、健康两个命题；以信任、连接和加速为三大使命；坚持在人工智能、区块链、云计算和大数据四个领域进行长期探索。

【利好简析】

毕马威 2015 年发布的《全球金融科技 100 强》报告，众安保险曾位列榜首，引发国内外震动，今年的报告众安保险也再次上榜对于众安保险的金融科技之路引发各方关注。作为中国金融科技标志性企业，众安保险加强金融科技投入，无疑再次引领了行业风向。

5. 中国公司投资海外金融科技企业

2016 年 6 月 23 日，美国比特币创业公司 Circle Internet Financial 宣布获得由中国财团提供的 6000

万美元 D 轮投资，领投方为 IDG，跟投方为 Breyer Capital、General Catalyst Partners、百度、中金甲子、光大投资管理公司、万向和宜信等。2016 年 7 月 18 日，百度宣布投资美国金融科技 ZestFinance，而此前，京东也投资了这家公司。资料显示，ZestFinance 具有通过模型开发能力和数据分析能力，分析和处理不同类型的复杂数据，最终做出准确信贷决策的能力。

【利好简析】

从全球金融科技发展来看，欧美国家暂处领先地位，但与此同时，中国的金融科技企业正纷纷通过对国外一些金融科技投资的方式，迅速加强自身的业务能力，并实现全球化布局。

6. 去中心化数字货币暴露安全隐患

在金融科技产业中，去中心化数字货币一直占据着重要的位置。目前市场上的四大数字货币分别是比特币、以太坊、瑞波币、莱特币，它们的市值之和超过了总市值的 95%。其中，比特币大概是普通大众最为熟悉的。而 2016 年发生的两起大型数字货币“失窃”事件，一时间让各界对数字货币安全隐患的警惕性大为提高。

The DAO 是一家基于以太坊公共区块链平台的创投组织，在今年 4 月对外募资，27 日内募集了 1200 万个以太币，价值 1.32 亿美元，是史上最大的一次众筹活动。在 6 月的一个周五，The DAO 遭遇攻击，导致超过 5000 万美元的以太币外溢。而无独有偶，8 月份位于香港的比特币交易所 Bitfinex 遭黑客入侵，大约 7000 万美元比特币被盗，比特币的价值因此大幅下跌 15%。

【利空简析】

金融科技的发展并非一帆风顺，在追赶潮流的同时，风险始终存在。这几次重大的“失窃”事件，不仅影响了参与其中的投资者，更是让政府和大众对此类数字货币的安全问题大大提高了警惕，或许，这将推迟去中心化数字货币时代的到来。

7. 阳光保险首推区块链保险卡单

2016年7月29日，阳光保险推出的“区块链+航空意外险卡单”，是国内首个将区块链技术应用传统航空意外险保单业务中的金融实践。与传统的航空意外险相比，加入区块链技术，航空意外险以往存在的造假、中介商抬价等问题得到了有效解决。以防止买到“假保单”为例，通过与区块链技术结合，依托其多方数据共享的特点，可以追溯卡单从源头到客户流转的全过程，各方不仅可以查验到卡单的真伪，并且，确保卡单的真实性，还可以方便后续流程，比如理赔等等。

【利好简析】

阳光保险的“区块链+航空意外险卡单”是国内首个将主流金融资产放在区块链上流通的实际应用。这让我们看到除了科技公司利用自身的技术优势发展金融科技以外，传统金融机构也在产品创新等领域不断尝试。

8. 央行公开招聘数字货币人才

2016年11月，中国人民银行官网发布的直属单位印制科学研究所2017年度人员招聘计划显示，央行印制科学研究所此次拟招聘计算机、信息安全、密码学专业博硕士共6名，将主要从事数字货币及相关底层平台的软硬件系统的架构设计和开发、数字货币中所使用的关键密码技术，对称、非对称密码算法、认证和加密等工作。

【利好简析】

央行的这一举动，是为争取早日推出数字货币做准备，这对市场发出了央行加快推进数字货币发行的信号。

9. 中国金融科技公司筹资总额首超美国

据英国“FT中文网”报道，根据埃森哲（Accenture）的数据，截止2016年7月亚洲金融科技公司筹得96亿美元，比北美同类公司筹集的46亿美元高出一倍以上，而这96亿美元有90%以上是由中国企业筹到的。

【利好简析】

在筹资额上赶超北美，是中国金融科技迅猛发展的另一有力佐证，这对加强国内以及国际投资者对中国金融科技产业的信心，具有巨大的主推动作用。（《优品金融科技》综合编辑）

10. 武汉发布科技金融指数

2016年11月22日，在第九届中国·武汉金融博览会上，中国首个科技金融指数——“武汉科技金融指数”发布。据报道，“武汉科技金融指数”主要由科技金融资源指数、科技金融发展指数、科技金融创新指数、科技金融风险指数共四项子指数构成。指数在横向比较上选取了国内在金融和科技领域具有中心地位的北京、上海与深圳作为对标城市，对武汉市科技金融的资源情况、发展情况、创新能力、风险监管等进行追踪及综合评价。

【利好简析】

武汉城市圈是全国第一个获批的科技金融创新试验区，“武汉科技金融指数”的发布，将给地方在科技金融改革创新方面提供一个第三方标尺。

【简讯四则】

马维英离职微软后，入主今日头条 AI 实验室

2月14日，今日头条方面确认，微软亚洲研究院常务副院长马维英日前离职微软，将加入今日头条出任副总裁，管理今日头条人工智能（AI）实验室。

马维英此前所在的微软亚洲研究院是微软在美国本土以外规模最大的研究机构。研究院从事自然用户界面、以数字为中心的计算、互联网搜索与在线广告等领域的研究，将创新技术转移到微软的核心产品中，如 Office、Windows、Bing、Xbox、Kinect、Azure、微软小冰等。

马维英于2001年4月加入微软亚洲研究院，担任网络搜索和挖掘组的主任研究员，领导在信息检索、互联网搜索技术、数据挖掘，多媒体管理和移动信息浏览等方面的研究。

除了马维英，今日头条方面近期在多个领域引入了副总裁级别人物。前 Uber 中国战略负责人柳甄出任今日头条高级副总裁，前爱奇艺高级副总裁郑蔚出任今日头条副总裁兼视频合作总经理。

至于微软，近年来在人工智能领域的人才储备受到外界关注。微软全球执行副总裁、微软人工智能及微软研究事业部负责人沈向洋博士，缘于其在计算机视觉和图形学的突出贡献和在业内的研发领导力，当选美国工程院院士。

而百度日前刚刚任命的总裁陆奇，同样来自微软。他此前曾担任微软全球执行副总裁，是微软人工智能战略级产品“小冰”项目的领导者之一。

香港理工大开设金融科技课程

1月11日，香港理工大学工程学院举行传媒茶叙，会上公布，在2017新学年将开办金融科技课程，内容包括大数据分析、金融科技应用程序编程、电脑系统保安、商业金融、电子支付及加密货币、众筹及电子金融等。

俄罗斯央行将成立金融科技发展协会

近日，俄罗斯央行表示将成立金融科技发展协会。银行会议已经批准了协会章程协会成员以及监事会的组成，并任命了一位行政副总裁。

西班牙 BBVA 集团收购金融科技创企

近日，西班牙银行集团 BBVA 宣布收购金融科技和支付服务商 Openpay，希望借此进一步推动大中小型企业电子商务，特别是移动端业务发展。此外，Openpay 还为用户提供先进的防欺诈工具。

科技金融将在四大领域 重构金融服务

格隆汇“决战港股”第八站广州站峰会上，黄晓黎女士围绕“科技金融的现在与未来”这一主题作了分享。

科技金融在国内的发展进程

科技金融的发展历有几个标志性的事件：一是 2003 年的支付宝诞生，2013 年的余额宝。支付宝诞生，包括 2010 年第三方支付牌照的发放解决了线上支付的问题。这实际上是线上金融的一个基础，2013 年余额宝上线实际解决了消费者的消费习惯问题，大家可以在线上去转帐、线上理财，消费习惯迅速养成。

从 2013 年之后，移动互联网有了及其快速的发展，微信出现到现在也有六七年时间，移动互联网五年时间基本已经完成全面覆盖，整个流量红利到顶了，金融在移动互联网的发展过程中迅速渗透，从 P2P、线上借贷到花呗、京东白条、互联网保险、互联网银行、移动支付，到大数据服务、消费金融、供应链金融、区块链、智能投顾。

从 2016 年开始大家开始更理性地看待金融的发展。

一方面，新技术在金融领域里面到底在哪些领域产生了最大效益，也就是它最大的社会价值在哪。另外一方面，科技对金融的长远影响是什么，比如说一些新金融品种的产生，一些底层技术架构和业务逻辑的变革和升级，从而从外围开始一点点走向金融的核心，最终达到金融整体升级。

科技金融的主要表现领域

1. 零散、长尾资产收集及证券化

现在的科技金融跟传统金融相比在哪些领域里面是最有优势的？第一个最有优势的就是 2016 年和 2015 年比较热的供应链金融和消费金融里面的体现最突出，因为互联网最擅长的是长尾、分散市场，它能够很低成本的去连接。

很多长尾市场在中国传统金融领域是空白的或是没有被有效服务到的，通过互联网技术，做一个中间的技术平台，上端去连接这种小 B 或者是 C 端，它通过一些场景，比如一些核心企业、一些渠道，把这些场景全部连接起来，

科技金融的涵义及主要表现领域

以信息技术、互联网技术、大数据等科技集群作为核心推动力的新金融



然后通过自建的技术系统把这些分散的资产集合起来，迅速地转化成为标准化的金融机构能够认可的资产，资产聚集到一定量之后，就可以对接资金端、金融机构。

所以实际上现在的银行还是做银行的事，它输出资金，但是中间大的服务，连接小 B 和 C 端的服务是由我们这种金融科技公司去完成的。

其表现领域的共性都是非常零散的，能够持续产生的。技术在这里面的作用实际上是大大降低了成本，提高了效率，原来你的人力成本传统金融达不到，新的技术可以把它做到。这是一个我觉得现在科技金融最主要的一个领域。

2. 金融消费服务升级

第二类科技金融对社会的价值，表现在了金融消费服务升级上。金融服务本质，一个是提高效率，一个是提高品质，这些都是技术所擅长的。

比如，有个 C 端找房的产品，一边是租房，一边是买房，怎么去找租房产品呢？租房上来马上给你授信，马上可以做住房分析，你怎么找到这个房子，可以用扫楼的方式，它有增强现实和图片识别等的技术，你扫一下这个楼，比如你在这附近工作，这附近有三个小区，每一个扫一下，它会告诉你这个小区有没有空房，有没有符合你需求的房子。

买房怎么做呢？首先它会出一个热力图，后面是大数据分析技术，实时的，就像买房把你变成买股票一样，历史怎么样？未来趋势怎么样？每个区域的比对怎么样等等，这些都是大数据分析所能做到的。它还有机器投顾，人工智能里面最先应用的就是人机交互，你可以通过它的人机交互的顾问很快地跟它交流，很快地找到你想要的房子，现在所有的技术放在一起才会给用户一个更加升级的体验，这都是技术可以达到的。

3. 新金融品类的诞生和发展

随着科技金融的不断发展，实际上它已经一点一点地延伸到金融的核心，最明显的比如征信，征信就是所谓的信用，风险、杠杆，这是金融的核心。

信用这块呢？比如我国以前用的是银行这套体制，你在银行有信用卡、借贷卡，你才有纪录，你没有卡就没有记录，经过这几年的消费金融包括线上借贷的发展，我们可以看到很多个人大数据征信的公司，包括现在也发了几张牌照，还有大数据公司，这些数据的积累能够为个人零售金融起到更为实际的征信作用。

相对于美国而言，尤其是需要在金融这类需要数据的领域，比如医疗，美国人对隐私权很看中，中国人已经

习惯了没有隐私权了，微信、滴滴等等都有你的实时位置，你的朋友圈是谁，你的固定的生活地址是哪儿，你住哪里，办公室在哪里，都知道。中国人是没有什么隐私的，中国对金融数据的实时归集包括医疗数据的实时归集，政府起到非常重要的作用，比如说保单数据，实时的保单是有一个统一的归集的，这种数据在美国是不可想象的。

未来社会是一个数据为基础的发展，谁先数据化，谁就是把这些技术应用得好。比如人工智能，人工智能的算法越来越开源，你只要有开源技术，只要有足够大的数据，你有一些经验模型，就可以不断让机器学习，去深入地训练这个模型，就可以越做越好，技术好坏只是一个时间问题，所以实际上来讲，得数据才能得天下。

未来每个公司最值钱的就是数据资产，我现在投的任何公司都要看随着它的发展自己积攒的是什么、积累的是什么，比如我投的消费金融米么，随着时间的发展它不断积累数据、不断优化模型，这就是它的门槛。

科技金融未来会产生不断新的金融品类，发展会逐渐深入。比如 ABS 在我国这么多年都没怎么发展起来，由于互联网资产，比如我们投的消费金融和供应链金融，后面的资产到一定量以后大家都在发 ABS，ABS 的链条就起来了。

4. 传统 Fintech 的技术变革

对未来更深远的影响我认为是底层的技术。比如券商系统，中国 A 股的机构业务，没有得到太多服务，和散户是用一个通道，现在有创业公司有为高频交易做快速下单通道的，给量化交易提供高品质数据的，比如很大的指数基金需要一键下单、自动下单，不能养几十个交易员吧，它可能需要一个算法自动下单的，这些业务可能都是从很小的点慢慢地去切入。再过十年我相信整个系统都会有很大的改善，包括结构都会有变化。

现在区块链很热，区块链确实能够带来一些革命性的东西，但是时间上不会那么快。现在最容易应用的实际上是交易所，就是分布式的交易记帐结算、清算。它能否在未来更深入地应用在供应链金融上？供应链金融核心是把信用从核心企业转到它上下游的小企业，转移了一层，但是我把每个上下游小企业当做一个节点，利用区块链技术的时候它又可以分散到其他层，每个网络节点都可以去记帐的时候，整个信用体制就有个革命性的变化，相信区块链未来会给金融带来一些革命性的东西。（节选自“港股那些事儿”）

2016这些券商"招招裁裁"

九州猛招3463人，华泰狂裁1654人

券商从业人员的增减变动，素来备受市场关注。2016年，券商的“招招招、裁裁裁”事件，基本上持续了一整年。

全行业营收减半，增员却近4万人

中证协最新数据显示，全行业可以统计到从业人数的120家证券公司从业总人数为324026人，较2016年年初净增长了38638人。

按具体的从业人员类别看，增加的证券从业者主要集中在一般从业人员和证券经纪人两类上。其中，一般从业人员净增了21625人，总人数达到了194236人；其次是证券经纪人，净增加了13220人，行业证券经纪人总人数达到了85132人。

值得一提的是，2016年的市场并不景气，证券行业整体业绩下滑显著。华创证券最新发布的研究报告预测，2016证券行业实现营收3000亿元左右，净利润约1100亿元，较2015年分别下降48%和55%。从收入结构来看，经纪业务、投行业务、自营业务、资管业务四大板块的收入占比分别为36%、20%、16%、9%。

8券商添员过千人，九州净增4637人居首。

中证协统计到的120家券商中，有113家券商从业总人数出现增加，7家券商从业总人数出现缩减。

113家从业人数净增加的券商中，总人数增长数在1000人以上的公司有8家，分别为九州证券、申万宏源、方正证券、中信建投证券、安信证券、国泰君安证券、招商证券和天风证券。

其中，九州证券从业人员增长数最大，多达4637人，年底从业人数是年初全公司从业人员的9.39倍。具体人员增加类别看，2016年在证券经纪人上扩招最为明显，该公司证券经纪人从年初的20人猛增到了年底的3483人，净增加了3463人。

值得一提的是2016年年中曝出大幅裁员的方正证券，一年下来总人数较年初还净增加了1744人，而增加的人数主要集中在证券经纪人上，一年下来证券经纪人净增加了1419人。

除了九州证券和方正证券外，其余6家从业人数增长

2016年从业者增加1000人以上的券商				2016年从业人员缩减的7家券商数据一览			
机构名称	2016年底从业 人员数	2016年初从业 人员数	增加人数	机构名称	2016年底从业 人员数	2016年初从业 人员数	增加人数
九州证券	5190	553	4637	高盛高华证券	5190	553	4637
申万宏源证券	10551	7089	3462	华西证券	10551	7089	3462
方正证券	8870	7126	1744	北京高华证券	8870	7126	1744
中信建投证券	11103	9377	1726	中信证券(山东)	11103	9377	1726
安信证券	7664	6011	1653	湘财证券	7664	6011	1653
国泰君安证券	10760	9577	1183	华泰证券	10760	9577	1183
招商证券	9648	8572	1076	申万宏源西部证券	9648	8572	1076
天风证券	2733	1704	1029				

过 1000 人的券商分别为, 申万宏源、中信建投证券、安信证券、国泰君安证券、招商证券和天风证券, 具体增加的人数分别为 3462 人、1726 人、1653 人、1183 人、1076 人和 1029 人。

其余 106 家从业人数净增长的券商中, 从业人数增长量在 500 至 1000 人之间的有 19 家券商, 分别为广发证券、兴业证券、恒泰证券、长江证券、光大证券、华福证券、第一创业证券、开源证券、中泰证券、联储证券、国盛证券、中国中投证券、海通证券、中国银河证券、国融证券、中信证券、华林证券、宏信证券和太平洋证券。

7 券商减员, 华泰减员最多。

在行业整体营收下降背景下, 除 113 家券商增人外, 也有 7 家券商减员, 这 7 家券商分别为高盛高华证券、华西证券、北京高华证券、中信证券(山东)公司、湘财证券、华泰证券和申万宏源西部证券有限公司。

数据显示, 华泰证券 2016 年全公司从业人员总数从年初的 9437 人下降到了年底的 7664 人, 净缩减了 1773 人。其中, 证券经纪人数量从年初的 4224 人下降到年底的 2570 人, 净减少了 1654 人。

【简讯四则】

2016 年 124 家券商实现盈利

近日, 中国证券业协会对证券公司 2016 年经营数据进行了统计。证券公司未经审计财务报表显示, 129 家证券公司全年实现营业收入 3,279.94 亿元, 各主营业务收入分别为代理买卖证券业务净收入(含席位租赁)1,052.95 亿元、证券承销与保荐业务净收入 519.99 亿元、财务顾问业务净收入 164.16 亿元、投资咨询业务净收入 50.54 亿元、资产管理业务净收入 296.46 亿元、证券投资收益(含公允价值变动)568.47 亿元、利息净收入 381.79 亿元, 实现净利润 1,234.45 亿元, 124 家公司实现盈利。

据统计, 截至 2016 年 12 月 31 日, 129 家证券公司总资产为 5.79 万亿元, 净资产为 1.64 万亿元, 净资本为 1.47 万亿元, 客户交易结算资金余额(含信用交易资金)1.44 万亿元, 托管证券市值 33.77 万亿元, 资产管理业务受托资金总额 17.82 万亿元。

券商评级有变: B 类占半 A 类有望增加

监管权威人士在内部会议上表示, 受“依法、从严、全面”监管政策影响, 2016 年券商分类评价结果与 2015 年相比, 多家券商评级大幅下降, 未来随着行业形势好转, 评级结果会有所改善。监管人士还称, 每年 B 类券商占比原则上是 50% 左右, 主要是动态调整 A 类和 C 类券商的比重, 如果行业向好的话, 2017 年 A 类券商会相对多一些, 如果整体考量指标在向差的方向变化, 会减少 A 类券商的数量, 动态调整 C 类券商数量。

2016 年上市券商净利润 665 亿元

虽然详细数据尚未披露, 但大部分上市券商全年的经营情况已基本可以了解。根据各月月报数据汇总, 24 家上市券商 2016 年实现母公司口径营业收入 1646.33 亿元, 合计净利润 665.83 亿元。

具体来看, 中信证券以 195.76 亿元蝉联营收榜冠军; 国泰君安位居次席, 合计营收达 169.94 亿元; 广发证券则以 143.50 亿元位列第三。此外, 国信证券、海通证券、申万宏源、华泰证券均位列百亿营收“俱乐部”。

净利润方面, 中信证券、国泰君安、广发证券同样包揽了去年净利润榜单前三强, 对应母公司净利润分别为 75.25 亿元、73.98 亿元和 61.78 亿元。海通证券、国信证券、申万宏源、华泰证券、招商证券等 5 家券商净利润均超过 40 亿元。

老虎证券获 2 亿 B 轮融资 中信证券参投

去年 12 月 27 日, 美股券商老虎证券国际(Tiger Brokers)宣布完成 2 亿规模 B 轮融资, 投资方包括中信证券金石投资、华盖资本等, 真格基金和险峰长青作为天使轮投资人也参与了本轮融资。

本轮中信证券入股, 是老虎证券国际(Tiger Brokers)继引入小米科技后, 在短短一年时间内再次引入重磅投资者。目前, 金融科技在全球的扩张潜力和发展速度与日俱增, Fintech 正在重塑证券行业的体验。中信证券在此时入股, 也反映了其对这一市场发展具有较强信心。

(《优品金融科技》综合编辑)





互联网证券现状与最新趋势研究报告

文/余岩

一、互联网证券当前发展现状

目前，国内互联网证券业务形态各不相同，在传统券商层面，互联网的应用主要表现在账户开立、经纪交易、新股申购、担保质押融资、基金等理财产品销售、证券信息资讯等服务。也有部分券商对互联网金融平台进行股权投资或直投，并参与其中的相关运营，但该类活动目前受到较大的监管压力。同时，一些互联网平台在缺少牌照的情况下，为传统金融机构或产品充当直销、推介或导流角色。

目前券商开展的互联网证券业务主要体现在经纪交易、融资、新股申购、理财产品销售、生态链营造、互联网金融直投几大方面。

1.1 经纪交易业务

证券开户、代理证券买卖等经纪业务目前是被应用最为广泛的互联网证券业务形态，也是当前对证券公司影响最大的互联网应用。

自 2013 年业务试点启动到 2015 年“一人多户”放开，互联网在线开户成为各家券商争抢点，目前互联网开户的营销模式大概可分为以下四类：

1) 通过互联网平台进行引流，一些大型券商会选择和互联网金融企业开展合作，利用互联网金融企业的流量优势积累客户；（如国金证券与腾讯合作的“佣金宝”）

2) 通过 HTML5 平台制作导流开户页面，利用微信、微博等自媒体进行转发推广，再对相应的推广进行记录奖励，实现分布式直销；

3) 通过微信等内容平台，利用粉丝经济实现用户积累；

4) 开发经纪人管理软件，利用对经纪人的大额甚至全额返佣，实现客户数量最大化。（例如九州证券“经纪宝”）

1.2 融资与新股申购

根融资业务包括融资融券交易业务和小额股权质押融资服务。

由于融资融券业务已相对稳定，为持股客户提供流动性解决方案的“小额股票在线质押融资业务”，正在成为诸多券商大力推广的互联网证券业务之一。在该类产品上，目前券商的竞争点在于授信体验、资金到账效率等体验环节。

2016 年后，新股发行申购流程的变化让打新股无需预缴款，新股申购的资金占用成本下降，但随之产生的信息成本却在上升（新股发行情况、中签情况却时常不被新股申购投资者所掌握），对此，部分券商在客户端、微信平台推出“一站式打新股”等服务，提高用户体验，降低了申购行为的交易费用。

1.3 理财销售业务

多数证券公司均在 PC、移动互联网终端或第三方互联网平台开辟了理财产品销售、代销业务，其产品种类包含银行理财、券商大集合、公募基金、私募资管产品、收益凭证等。

互联网流量优势和体验优势，能够让券商在销售或代销产品过程中节省交易费用，加快募集销售速度，目

前大型券商的代销产品包括了部分地方性中小银行的理财产品，而中小银行城商行、农商行无法跨区经营销售产品的阻碍也通过大券商的渠道优势得以弥补。

在新《基金法》实施前，拥有存量集合的券商，由于其投资门槛低，投资者人数不设上限，在该类业务中具有明显的募集优势。

获得互联网证券业务试点资格的 55 家券商中的 5 家券商，可以试点在原有证券账户体系之外搭建自 TA 或理财账户系统，可实现理财产品投资者在“无证券账户”的情况下进行产品购买；这一账户体系的突破为券商的互联网理财产品销售奠定了后台基础。

一些券商理财产品也通过其他金融机构或有产品代销资质的互联网平台进行产品销售合作。

1.4 互联网证券生态营造

绝大多数大型券商并不仅限于将互联网证券视为传统证券业务的互联网化，而是通过 APP、微信平台等渠道开展财富管理等综合服务，并打造互联网端口的立体化服务。

多数券商为积极打造其互联网证券生态，扩大用户规模，专门设立互联网金融部、网络金融部等一级或二级部门，专门进行与互联网证券业务有关的研究。

在 APP 终端中，券商将财经资讯、投资信息、投资顾问建议、研究报告、股票行情等资讯类内容与证券交易、理财产品、融资交易、资产配置等业务进行了整合，并通过业务种类的丰富化、联动化和产品体验的升级，来营造互联网证券的生态感。

券商进行此类业务，目的是基于证券业务之上、打造具有可观独立流量的证券类产品，以实现互联网端对传统证券业务的促进，同时互联网端所积累的流量优势也能为券商开辟新业务、新产品和转型提供土壤。

由于券商自身 APP 的高频程度和用户粘性相对较差，其容易被第三方服务软件（例如东方财富通、同花顺等）所替代，目前一些证券公司的策略是着力打造其微信公众平台的建设；一方面微信公众平台的原创内容能够在微信朋友圈这一高频应用中实现推广，利于导流；另一方面，微信平台本身具有更好的粘性，相比 APP 更简洁的功能，更加利于体验的升级。

在目前互联网证券生态业务的打造中，账户体系是一个亟待解决的现实问题，若证券账户能被被央行系统赋予更多的功能，势必能够增强前述生态下 APP、微信公众平台对客户的粘性和使用场景，目前一些券商在央行处获得的超级账户，正在朝这一方向努力。部分互联

网证券平台为了扩大使用场景，还在券商体系内部构建电商平台，通过对账户体系的改造和桥接，相关商品可以通过证券账户资金进行购买。

1.5 互联网金融平台的自营与直投

一些券商也在通过下设或股权直投参与互联网金融平台的设立，目前来看主要有三种模式。

1) 参与互联网金融企业的融资，并与其建立合作关系，让互联网金融企业的流量优势为券商导流；

2) 在自身体系内搭建平台，并将券商投行等卖方业务中获取的企业资源和该类平台进行融资对接，或在互联网金融平台上进行债权转让、资产收益权转让。

3) 直接服务于未能被标准化的证券结构化融资业务，例如有券商设立的互联网金融平台就开辟了新三板股权质押融资服务，这为现阶段券商仍然难于大规模提供新三板股权质押融资找到了新的解决思路。

二、券商互联网证券业务的发展趋势

券商互联网证券业务将进入下半场。

2013-2015 年，国内互联网证券业务的主要模式特征为“引流开户”，为增加经纪业务客户量，各大券商均不约而同的改变线下营业部战略，将目光转向线上，通过与互联网公司（尤其是 BAT 等巨头）合作，借助其用户流量优势，尝试将用户导入到自身经纪业务，实现开户数的快速增加。

随着 2015 年牛市结束，整个市场重新回归平静，2016 年也成为券商之前引流开户的检验期，通过机构调研发现，券商之前引流开户的巨大投入，获得的结果却并没有预期的美好。主要原因在于：

1、引流获得的客户重复度高，大多有效户率低于 50%，看似新增 100 万客户，实则有效资产或交易的有效客户只有 20%、30%；

2、客户习惯通过第三方客户端（如同花顺）下单，而不使用券商 APP 进行交易，与券商粘性极差。券商对经纪业务客户无法实现纵深价值挖掘，全产品线服务及后续收费无从谈起。

3、2016 年 10 月，一人三户新政出台，重新收紧了开户数的限制，堪称股市版“限购”，开户数的重新限制，将对券商通过互联网实现引流开户的效果产生重大影响，股民未来开户不会再单纯以广告吸引力，佣金高低为选择标准，而是会更加看重券商所能提供的配套服务能力高低。

一人三户新政的推出，从某种程度上说，是监管层对近几年证券行业引流开户模式的一个官方评价，从中可以看出，监管层对广告战（互联网引流）、佣金战这类无助于行业长远发展的竞争模式并不认可，这也必将激励券商将

关注焦点从引流获客向提供精细化，差异化的服务方向去转变，最终只有证券服务能力的提高，才能推动行业整体的健康发展。

4、2017 年 1 月 12 日，国务院正式发布《关于扩大对外开放，积极利用外资若干措施的通知》，明确表示重点放宽银行类金融机构、证券公司、证券投资基金管理公司、期货公司、保险机构、保险中介机构外资准入限制。行业准入的放开将进一步挤压券商经纪业务的营收空间，2016 年上半年，证监会批准设立深港证券和华菁证券，未来新设证券公司数目还会继续增加。

如果将互联网证券的引流开户模式定义为上半场，我们认为这种模式未来将逐步趋向没落，这意味着整个互联网证券业务即将进入下半场，其特征表现为：个性化与精细化的服务，具体来看为以下两点：

（1）券商应着眼于差异化定位，努力寻找属于自己的细分市场，依靠客户质量和活跃度优势找到立足之地。

（2）券商应将有限的资源打向最核心用户群，专注“留存”，而非“引流”，以期制造足够的口碑与粘性。

自 2016 年 4 月，国务院牵头的互联网金融专项整治启动以来，互联网证券业务也随之迎来整治，监管持续趋严，互联网证券行业暂时进入中场休息的静默期。根据专项整治计划安排，2017 年 3 月整治将结束，我们预计 2017 年上半年，随着整治结束，监管会重新有所放松，届时互联网证券业务下半场将正式开启。因此，在互联网业务的上半场未取得优势的券商应抓住中场休息的宝贵机会补足短板，确保不会再次输在下半场的起跑线上。

三、券商互联网业务的现实转型之路

3.1 通过用户画像打造细分产品

无论是精细化，还是差异化的服务，其开展的前提一定是建立在客户认知的基础上，客户认知可通过用户画像来完成。用户画像是建立在一系列真实数据之上的目标用户模型，用于了解用户，并根据他们的目标、行为、观点抽取出典型特征。

3.1.1 金融企业用户画像的一般方法

金融企业需要结合业务需求进行用户画像，从实用角度出发，可以将用户画像信息分成五类信息。分别是人口属性，信用属性，消费特征，兴趣爱好，社交属性。它们基本覆盖了业务需求所需要的强相关信息，结合外部场景数据将会产生巨大的商业价值。

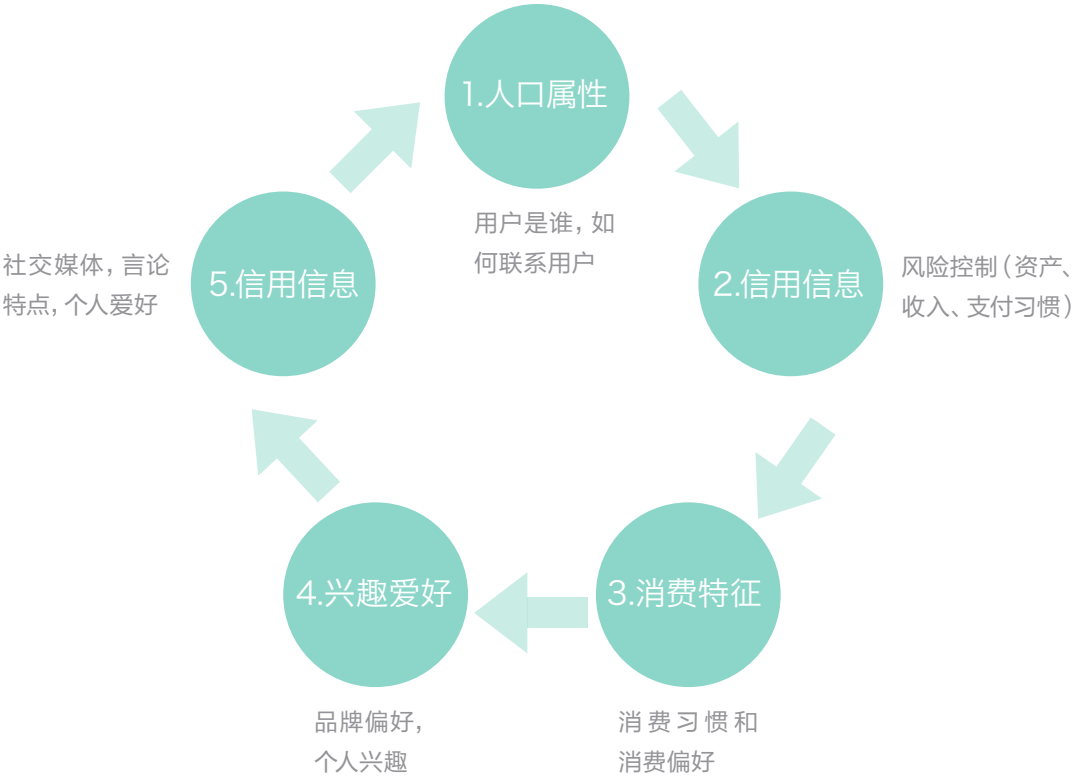
(1) 人口属性：用于描述一个人基本特征的信息，主

要作用是帮助金融企业知道客户是谁，如何触达用户姓名，性别，年龄，电话号码，邮箱，家庭住址都属于人口属性信息。

(2) 信用属性：用于描述用户收入潜力和收入情况，支付能力。帮助企业了解客户资产情况和信用情况，有利于定位目标客户。客户职业、收入、资产、负债、学历、信用评分等都属于信用信息。

(3) 消费特征：用于描述客户主要消费习惯和消费偏好，用于寻找高频和高价值客户。帮助企业依据客户消费特点推荐相关金融产品和服务，转化率将非常高。为了便于筛选客户，可以参考客户的消费记录将客户直接定性为某些消费特征人群，例如旅游人群、餐饮用户、汽车用户、理财人群等。

(4) 兴趣爱好：用于描述客户具有哪方面的兴趣爱好，在这些兴趣方面可能消费偏好比较高。帮助企业了解客户



图表 1 用户画像的一般方法

兴趣和消费倾向,定向进行活动营销。兴趣爱好的信息可能会和消费特征中部分信息有重复,区别在于数据来源不同。消费特征来源于已有的消费记录,但是购买的物品和服务不一定是自己享用,但是兴趣爱好代表本人的真实兴趣。例如旅游爱好者、电影爱好者、奢侈品爱好者等。兴趣爱好的信息可能来源于社交信息和客户位置信息。

(5) 社交信息:用于描述用户在社交媒体的评论,这些信息往往代表用户内心的想法和需求,具有实时性高、转化率高的特点。例如客户询问房屋贷款哪家优惠多?那个理财产品好?这些社交信息都是代表客户多需求,如果企业可以及时了解到,将会有助于产品推广。

以上这些用户画像信息归类基本覆盖了业务需求和产品开发所需要的信息,需要对这些信息进行整理和处理。根据业务场景,将定量的数据转化为定性的数据,并将强相关数据进行整理。

3.1.2 金融企业用户画像的基本步骤

参考金融企业的数据类型和业务需求,可以将金融企业用户画像工作进行细化。基本上可分为从数据集中到数据处理,从强相关数据到定性分类数据,从引入外部数据到依据业务场景进行筛选目标用户几部分。

(1) 画像相关数据的整理和集中

金融企业内部的信息分布在不同的系统中,一般情况下,人口属性信息主要集中在客户关系管理系统,信用信息主要集中在交易系统和产品系统之中,也集中在客户关系管理系统中,消费特征主要集中在渠道和产品系统中。

兴趣爱好和社交信息需要从外部引入,例如客户的行为轨迹可以代表其兴趣爱好和品牌爱好。社交信息,可以借助于金融行业自身的文本挖掘能力进行采集和分析,也是可以借助于厂商的技术能力在社交网站上直接获得。社交信息往往是实时信息,商业价值较高,转化率也较高,是大数据预测方面的主要信息来源。例如用户在社交网站上提出罗马哪里好玩的问题,就代表用户未来可能有出国旅游的需求;如果客户在对比两款汽车的优良,客户购买汽车的可能性就较大。金融企业可以及时介入,为客户提供金融服务。

客户画像数据反映的人口属性、信用信息、消费特征、兴趣爱好、社交信息都分布在不同的信息系统,金融企业都拥有自己的数据库,所有画像的强相关信息都可以从数据库里面整理和集中,并且依据画像商业需求,利用跑批作业,加工数据,生成用户画像的原始数据。

数据库成为用户画像数据的主要处理工具,依据业务场景和画像需求将原始数据进行分类、筛选、归纳、加工等,生成用户画像需要的原始数据。

(2) 找到同业务场景强相关数据

依据用户画像的原则,所有画像信息应该是5大分类的强相关信息。强相关信息是指同业务场景强相关信息,可以帮助金融行业定位目标客户,了解客户潜在需求,开发需求产品。

只有强相关信息才能帮助金融企业有效结合业务需求,创造商业价值。例如:

姓名、手机号、家庭地址就是能够触达客户的强人口属性信息。

收入、学历、职业、资产就是客户信用信息的强相关信息。

差旅人群、汽车用户、旅游人群、母婴人群就是消费特征的强相关信息。

摄影爱好者、游戏爱好者、健身爱好者就是客户兴趣爱好的强相关信息。

社交媒体上发表的理财咨询,汽车需求,房产需求等信息代表用户的内心需求,是社交信息场景应用的强相关信息。

金融企业内部信息较多,在用户画像阶段不需要对所有信息都采用,只需要采用同业务场景和目标客户强相关的信息即可,这样有助于提高产品转化率,有利于简单找到业务应用场景,在数据变现过程中也容易实现。

(3) 对数据进行分类和标签化(定量到定性)

金融企业集中了所有信息之后,依据业务需求,对信息进行加工整理,需要对定量信息进行定性分类,方便信息筛选。

定量信息进行定性分类是用户画像的一个重要工作环节,具有较高的业务场景要求,考验用户画像商业需求的转化。其主要目的是帮助企业将复杂数据简单化,将交易数据定性进行归类,并且融入商业分析的要求,对数据进行商业加工。例如:

可以将客户按照年龄区间分为学生青年中青年中年、中老年、老年等年龄阶段,源于各阶段的金融服务需求不同,在寻找目标客户时,可以通过年龄阶段进行目标客户定位。

企业可以利用客户的收入、学历、资产等情况将客户分为低、中、高端客户,并依据其金融服务需求,提供不同的金融服务。

可以参考其金融消费记录和资产信息,以及交易产品,购买的产品,将客户消费特征进行定性描述,区分出电商客户、理财客户、保险客户、稳健投资客户、激进投资客户、餐饮客户、旅游客户、高端客户、公务员客户等。

利用外部的数据可以定性客户的兴趣爱好,例如户外爱好者、奢侈品爱好者、科技产品发烧友、摄影爱好者、高端汽车需求者等信息。

将定量信息归纳为定性信息，并依据业务需求进行标签化，有助于金融企业找到目标客户，并且了解客户的潜在需求，同时有利于金融的精准营销，降低营销成本，提高产品转化率。另外金融企业还可以依据客户的消费特征、兴趣爱好、社交信息及时为客户推荐产品，设计产品，优化产品流程。提高产品销售的活跃率，帮助金融企业更好地为客户设计产品。

(4) 依据业务需求引入外部数据

利用数据进行画像的主要是为业务场景提供数据支持，包括寻找到产品的目标客户和触达客户。金融企业自身的数据不足以了解客户的消费特征、兴趣爱好、社交信息。

金融企业可以引入外部信息来丰富客户画像信息，例如引入银联和电商的信息来丰富消费特征信息，引入移动大数据的位置信息来丰富客户的兴趣爱好信息，引入外部厂商的数据来丰富社交信息等。

外部信息的纬度较多，内容也很丰富，外部信息在引入时需要考虑几个问题，分别是外部数据的覆盖范围，如何和内部数据打通，和内部信息的匹配率，以及信息的相关程度，还有数据的鲜活度，这些都是引入外部信息的主要考虑纬度。

外部数据鱼龙混杂，数据的合规性也是金融企业在引入外部数据时的一个重要考虑，敏感的信息例如手机号、家庭住址、身份证号在引入或匹配时都应该注意隐私问题，基本的原则是不进行数据交换，可以进行数据匹配和验证。

金融行业外部数据源较好合作方有银联、芝麻信用、

运营商、中航信、腾云天下、腾讯、微博、前海征信、各大电商平台等。市场上数据提供商已经很多，并且数据质量都不错，需要金融行业一家一家去挖掘，或者委托一个厂商代理引入也可以。

独立第三方帮助金融行业引入外部数据可以降低数据交易成本，同时也可以降低数据合规风险，值得尝试。另外各大城市和区域的大数据交易平台，也是一个较好的外部数据引入方式。

(5) 按照业务需求进行筛选客户

用户画像主要目的是让金融企业挖掘已有的数据价值，利用数据画像技术寻找到目标客户和客户的潜在需求，进行产品推销和设计改良产品。

用户画像的关键不是 360 度分析客户，而是为企业带来商业价值，金融企业用户画像项目出发点一定要从业务需求出发，从强相关数据出发，从业务场景应用出发。用户画像的本质就是深度分析客户，掌握具有价值数据，找到目标客户，按照客户需求来定制产品，利用数据实现价值变现。

3.1.3 证券行业用户画像

证券行业拥有的数据类型有个人属性信息例，如用户名称、手机号码、家庭地址、邮件地址等。证券公司还拥有交易用户的资产和交易纪录，同时还拥有用户收益数据，利用这些数据和外部数据，证券公司可以利用数据建立业务场景，筛选目标客户，为用户提供适合的产品，同时提高单客户收入。证券公司可以利用用户画像数据来进行产品设计。



图表 2 证券行业用户画像示例

下面以 2016 年中证中小投资者投资服务中心联合上交所实施的市场抽样调查为数据来源,展示当前国内股票市场中的整体用户画像结果。

首先,问卷对投资者的年龄、受教育程度、投资经验、投资总额等投资者基本情况进行调查,并与总体投资者的情况进行比较,以窥探二者间的差别,判断此次调查对象的代表性。

其次,问卷调查了投资者的投融资情况,以了解投资者的基本投资情况,同时也可对投资者进行分类,以窥探不同类型的投资者对风险认识的差别。

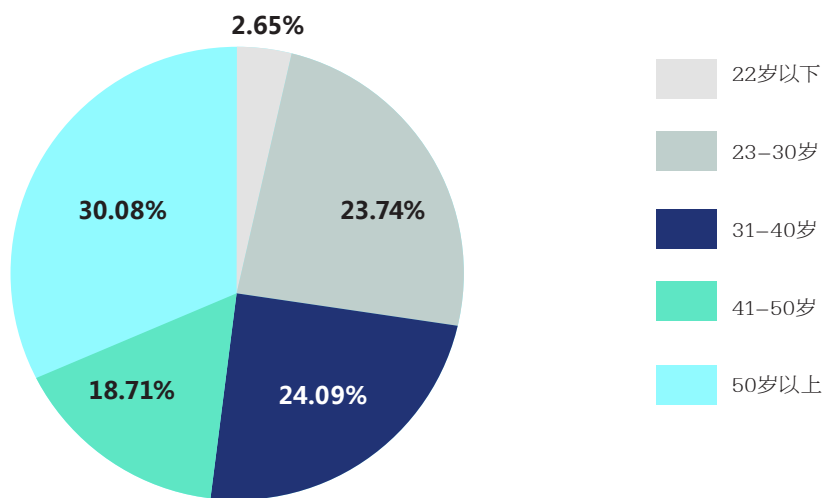
第三,问卷调查了投资者对系统性风险和非系统性风险的了解程度,以量化分析投资者对各项风险的认识。

最后,问卷调查了投资者对不同风险的关注程度、风险来源的认识、风险防范的认识等内容,以了解投资者面对风险时的实际情况。

(1) 投资者基本情况

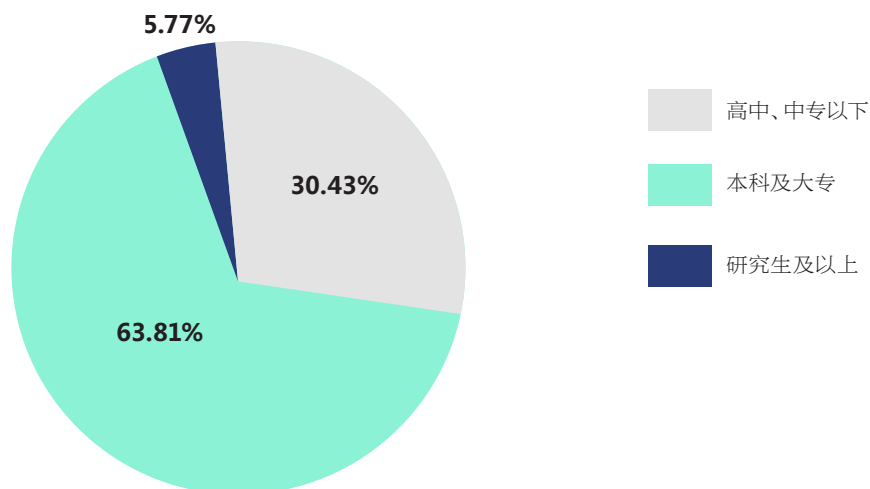
“新生代”(95 后)投资者比例很低;受教育程度普遍较高;不同年限的投资经验比例分布均匀;投资总额略高于全国平均水平。

年龄层方面,主要集中于 50 岁以上、31-40 岁和 23-30 岁,三者合计 78.63%;22 岁以下的投资者仅占 2.65%。



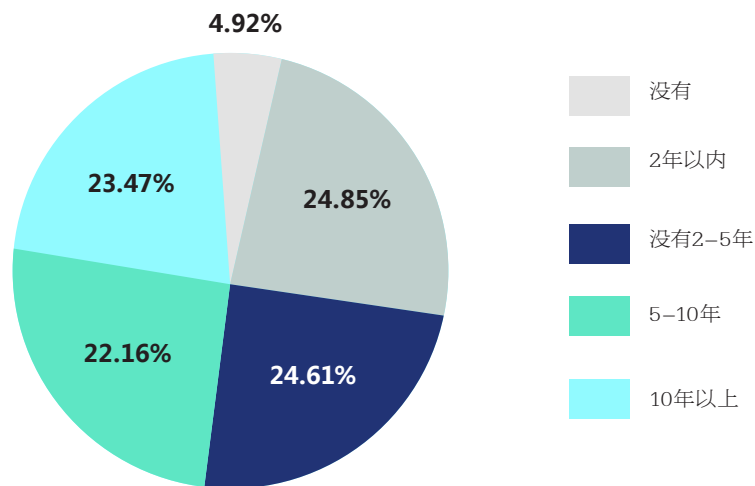
图表 3 投资者年龄分布情况

受教育程度方面,69.57% 的投资者拥有大专及以上学历,其中研究生及以上学历的投资者占 5.77%;30.63% 的投资者学历为高中、中专及以下。



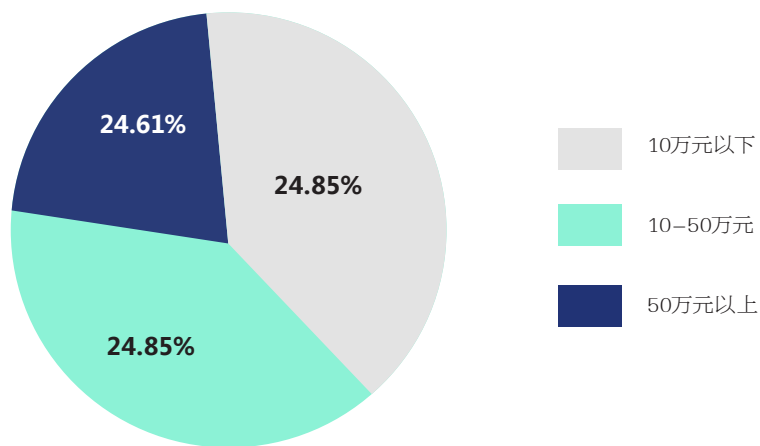
图表 4 投资者学历分布情况

投资经验方面,45.63% 的投资者有超过 5 年的投资经验;但还有 4.7% 没有证券市场投资经验。



图表 5 投资者投资经验分布情况

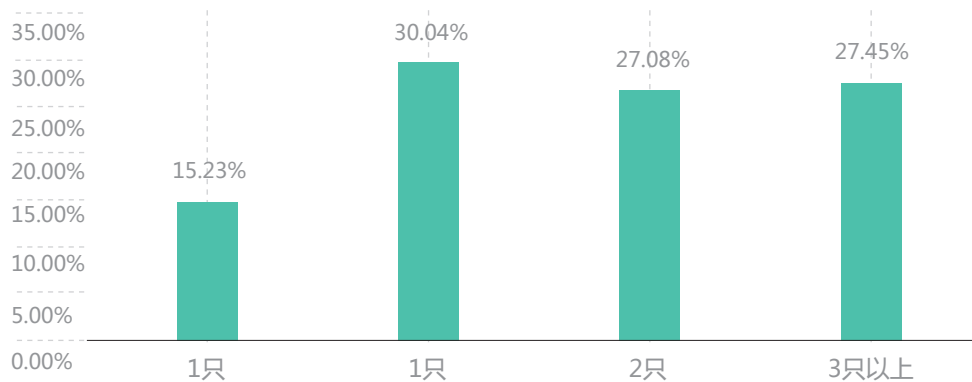
投资总额方面,近八成投资者为投资总额在 50 万元以下的中小投资者,和总体情况相当。其中,37.54% 在 10 万元以下, 39.91% 为 10-50 万元。



图表 6 投资者投资额度分布情况

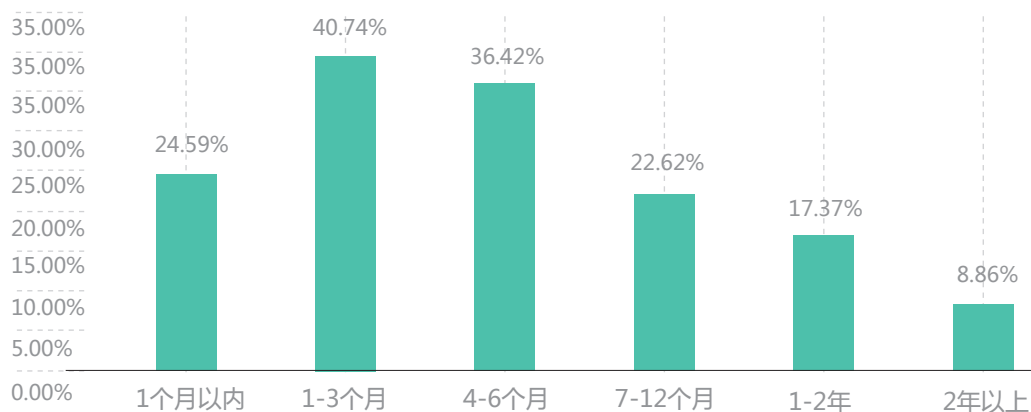
(2) 投资者持股情况

根据对投资者持股情况的调查,投资者分散风险意识不强,且频繁交易,交易行为不够理性。一般同时持有三只以上股票的投资者仅占 27.45%,而持有 1-2 只股票的投资者近 50%,投资组合出现集中化,投资者构建多样化的投资组合、进行风险分散的意识较低,这一结果可能是由于投资者过度自信或投资习惯造成的。



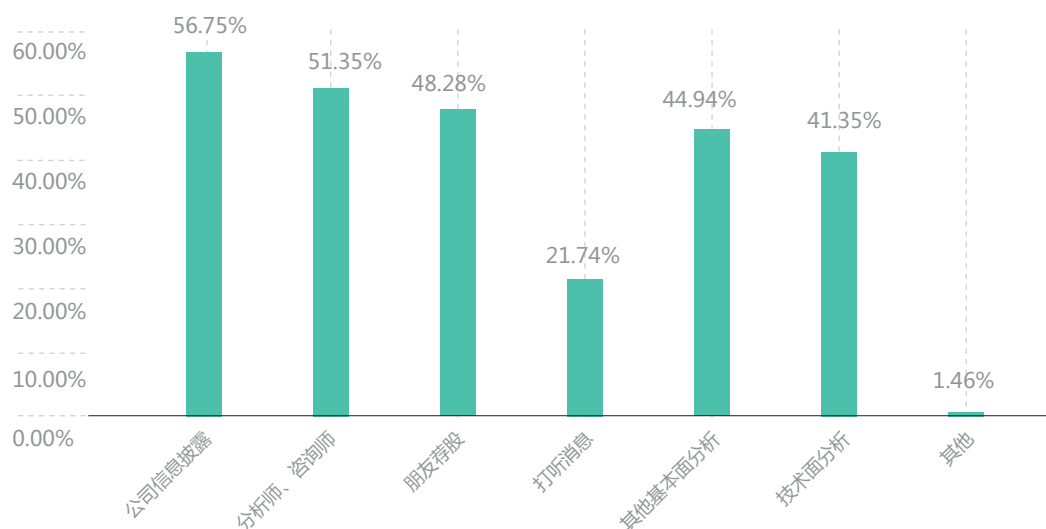
图表 7 投资者持股数量分布

投资者选择持股时间为 1-2 年的比例为 17.37%，选择持股时间超过 2 年的比例仅为 8.86%；绝大部分投资者一般持有一只股票的时间都不超过 1 年，有投机和过度交易之嫌，而事实上，投资者在短期内频繁交易也将造成交易成本的大幅上升。



图表 8 投资者持股时间分布

调查显示，投资者买卖股票的选择依据不够理性。选择公司信息披露（年报、半年报、季报、临时报告）、分析师或咨询师等作为依据的投资者超过 50%；选择其他基本面分析、技术面分析的投资者也超过了 40%。但是，选择朋友荐股的投资者也接近五成，依赖打听消息的投资者则占 21.74%，这体现了许多散户投资者不成熟的投资心态，而这些不理性的选股行为容易造成羊群效应，无形中加大了投资者的投资风险，不利于投资者作出理性的投资决策。



图表 9 投资者买卖股票决策依据的来源

(3) 投资者融资情况

投资者有融资经验的比例不高，融资渠道主要为证券经营机构，融资杠杆不高，投资者对于融资买卖股票较为谨慎。

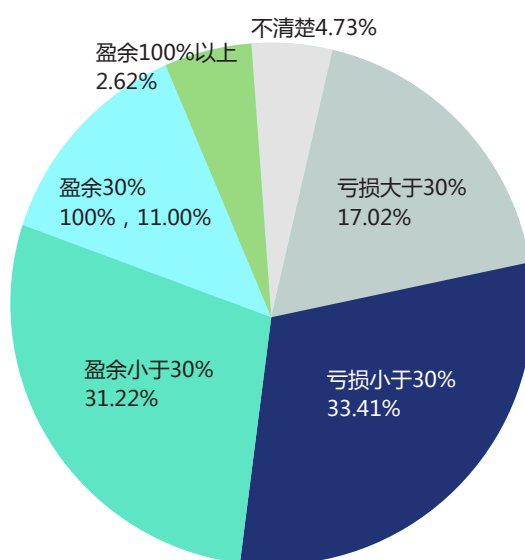
参与调查的投资者中，仅 39.84% 有融资经验。在融资渠道方面，73.2% 的投资者选择会通过证券经营机构融资，35.94% 选择亲戚朋友，22.8% 则选择了银行等金融机构。

在融资与本金的比例方面，在有融资经历的投资者中，

45.40% 的投资者会将融资与本金的比例控制在 50% 以内，42.67% 的会控制在 50%–100%，仅 0.65% 的会达到甚至超过 200%；而与之相应，这三个比例在没有融资经历的投资者中分别为：67.85%、24.46%、0.80%，显示了没有融资经历的投资者更为谨慎的态度。

(4) 投资者盈亏情况

投资者对自己的投资业绩认识较为清楚。



图表 10 投资者盈亏情况

达到 50.43% 的投资者自开户以来的投资是亏损的；44.83% 的投资者是盈余的，但 31.22% 的投资者盈余低于 30%，仅有 2.62% 的投资者盈余超过了 100%；仍有 4.73% 的投资者不清楚自己的投资业绩。上述结果暂未考虑投资者盈亏与大势的关系，事实上，行为金融学相关的研究表明，“大概仅有 5%–10% 的散户投资者可以在相对较长的时间里持续跑赢市场的优异表现。”

投资者投资出现亏损的原因多种多样，但显示了明显的过度自信、过度反应、处置效应、羊群效应等多种不理性行为，也有频繁交易、锚定效应、“风险幽闭症”之嫌。选择“股市暴跌后急抢反弹”、“重仓强势股”、“易冲动，容易受道听途说的消息影响”的比例均超过了 40%；选择“宁可小跌，也不长套”、“频繁操作”的比例也超过了 20%，选择“盲目地多买股票以分散投资风险”的比例也接近 20%；而选择“遭遇上市公司、中介机构或机构投资者的违法违规行”的占比不足 10%，显示了证监会全面从严监管的效果，同时也对监管工作提出更高的要求，因

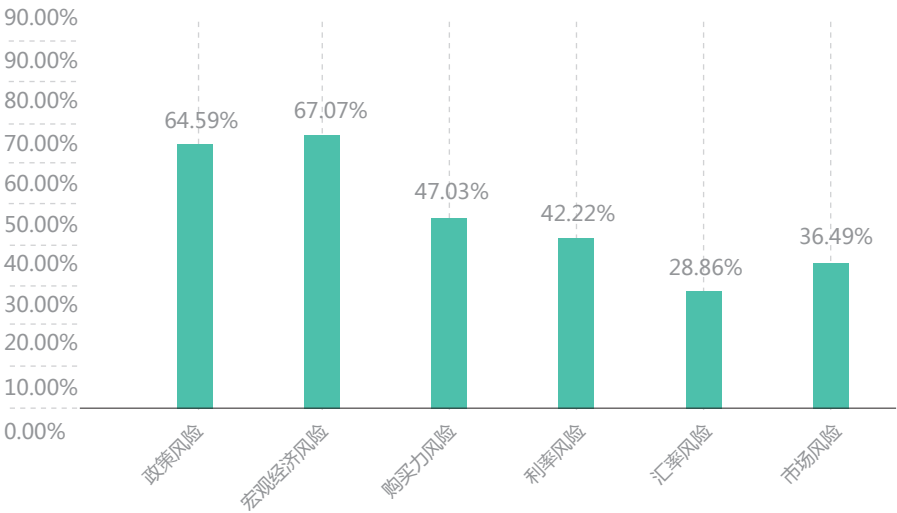
为没有明显证据表明这不足 10% 的投资者损失不是惨重的。

(5) 投资者对系统性风险的了解情况

根据是否可以被分散，金融风险分为系统性风险和非系统性风险，其中，系统性风险为不可分散的风险。非系统性风险为可分散或可回避的风险，主要影响单一证券。

对于系统性风险和非系统性风险，61.91% 的投资者更关心系统性风险，但投资者又没有选择充分分散的投资组合，这两者间的矛盾揭示了投资者可能在关注风险时并不理性。投资者对各项系统性风险的关注较为分散。

系统性风险中，投资者选择关心政策风险和宏观经济风险的比例均超过了 60%；选择购买力风险和利率风险的比例也超过了 40%；选择市场风险的比例接近 40%；选择汇率风险的比例接近 30%，从投资者的角度对中国资本市场开放程度显示了一定程度的关注。



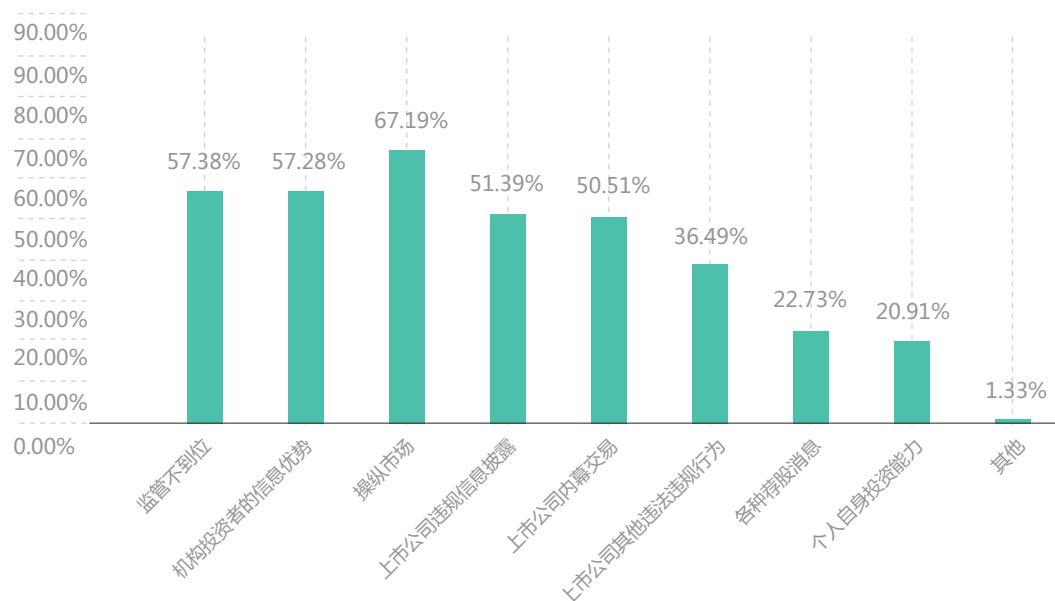
图表 11 投资者对各项系统性风险关注度

(6) 投资者对非系统性风险的了解情况

非系统性风险中, 投资者选择经营风险和财务风险的比例均超过了60%; 选择信用风险和流动性风险的比例也超过了50%; 选择操作风险的比例接近40%; 选择其他风险的比例接近10%。

投资者认为非系统性风险其他的来源主要是各种违法违规行为。将近70%的投资者认为非系统性风险来源于“操纵市场”行为; 将近60%的投资者认为来源于“监

管不到位”和“机构投资者的信息优势”; 超过50%的投资者认为还来源于“上市公司违规信息披露”、“上市公司内幕交易”; 选择来源于“上市公司其他违法违规行为”的投资者也几近40%; 而选择“各种荐股消息”、“个人自身投资能力”的比例仅刚超过20%。可见, 投资者对监管本身提出了迫切的要求, 并对机构投资者、上市公司行为的合法合规有着更高的期望。



图表 12 投资者对各项非系统性风险关注度

(7) 投资者风险防范状况

调查结果显示, 投资者风险防范状况不容乐观。

仅89.80%的投资者在开户的证券营业部参加了投资者风险承受能力测评, 这表示证券公司的投资者适当性管理仍需从严执行。选择通过“交易系统的交易风险揭示”、“证券公司网站和现场的投资者教育栏目”、“证券公司组织的培训”获取风险提示的投资者均超过了60%; 选择通过“交易所或协会的网站”的投资者不足40%; 选择通过“证监会的网站”的投资者仅20%; 而事实上, 证监会和交易所或协会的网站发布的信息最为权威, 因此, 监管机构、自律组织等需要对自身的网站加强宣传, 提高在普通投资者之中的影响力。

在选择防范风险的有效手段时, 几近70%的投资者选择了“风险分散”, 而这与投资者投资组合不够分散形成了鲜明的对比, 也验证了投资者对风险的认识不清; 选择“风险对冲”的投资者几近60%; 选择“风险转移”、“风险规避”的投资者均超过了40%; 选择“风险管理”的投资者也超过了30%, 这一比例超过了选择认为非系统风险来自于“个人自身投资能力”的比例, 这对投资者自身的水平提出了更高的要求。证券风险虽然是多方面造成的, 但投资者自身对风险认识不够明晰, 并且热衷于跟风投机行为, 不利于理性、高效的证券市场的形成, 反之也更为加大了市场的波动和风险。

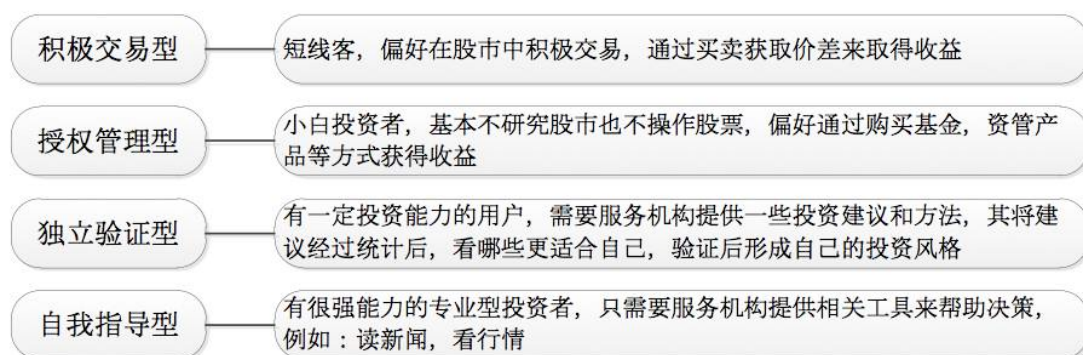
3.1.4 开发基于用户画像的细分产品

前述介绍了用户画像的一般方法与步骤,以及当前国内证券市场用户的抽样画像情况。在实践中,不同的证券服务机构会有不同的分类结果,通常情况下,多数证券服务机构会将其用户最后按照风险偏好来划分,例如按照风险偏好由低到高分为:保守型,稳健型,平衡性,进取型,激进型,然后设计不同风险偏好的资讯与投顾类产品推送给客户。

而目前一些规模很大的证券投资咨询公司,其资讯类

产品仍然停留在传统投顾时代,未见任何针对用户画像的细分产品。

而作为业内领先的证券金融科技服务商,优品财富的用户画像,在基于常见的风险偏好分类的基础上,结合对美国互联网证券标杆——嘉信理财的调研结果,引入嘉信理财对用户个性的分类标签,开发出在业内领先的用户细分资讯与投顾产品。



图表 13 嘉信理财对其客户的分类

整体来看,注重用户细分,适用多元场景,展现形式生动活泼,内容简明扼要接地气,是整个证券行业投顾产品的未来发展方向,优品在这一方向已经形成了自己的积累与竞争力,并且会持续改进和完善。

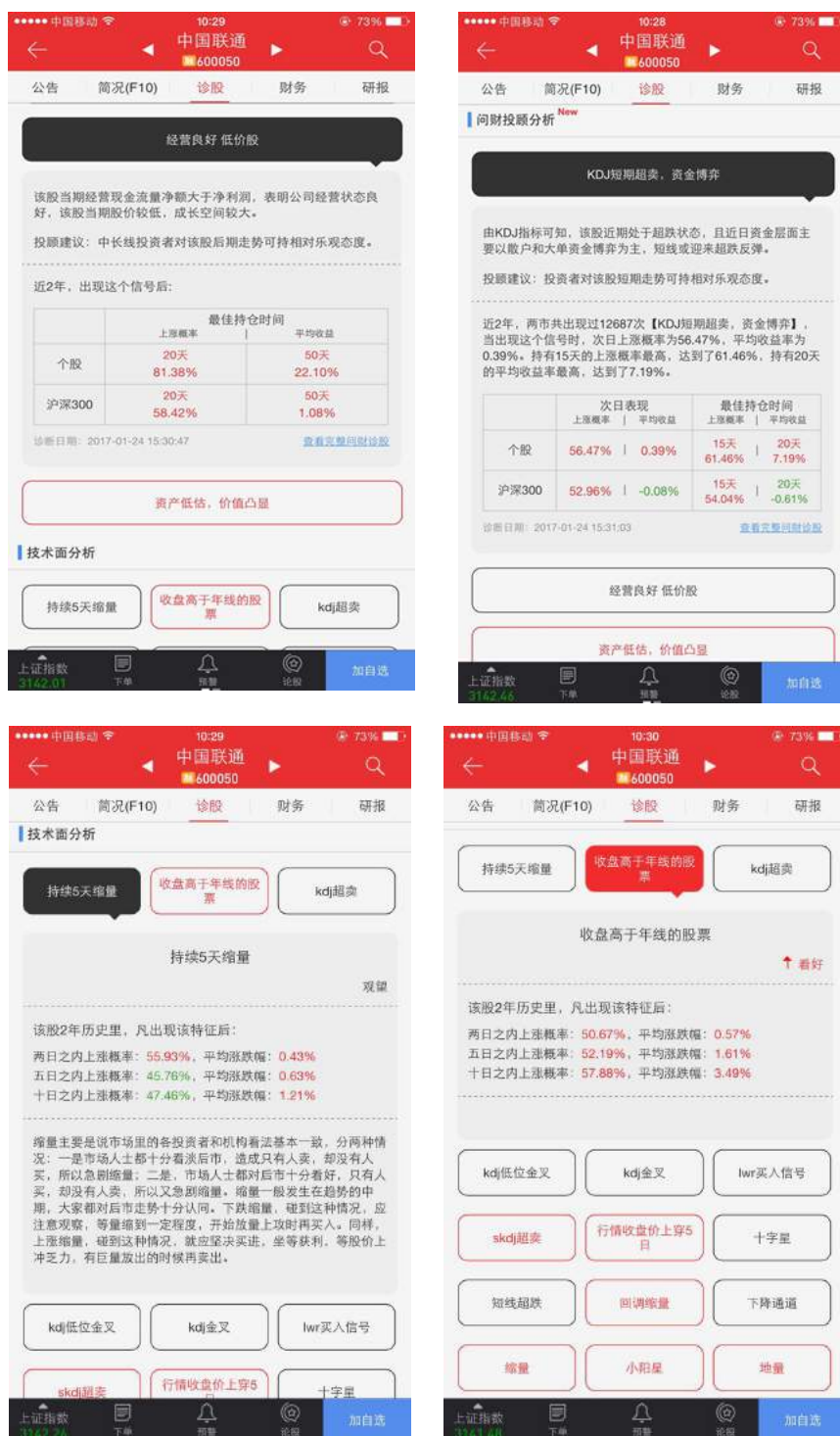
3.2 用大数据证券服务打造差异化

在证券行业,长期占据金融数据统治地位的是类似万得资讯、同花顺 iFind 这类传统金融数据服务商,其提供的金融数据以结构化数据为主,为分析师与研究员提供研究数据来源。虽然这类结构化数据具有标准化程度高、权威性强、市场知名度广泛的特点,但是其难以直接反映投资者对市场的关注热度以及多空情绪,而在证券市场,投资者情绪一直都是直接影响证券价格波动的最重要因

素之一,由于投资者是首先关注某一类题材或者个股,然后才会做出买卖操作,相比依据投资者买卖操作结果生成的各类技术分析指标,关注热度与舆情多空指标更具备前瞻性,因此其对投资者的参考价值更大。

市场关注度与舆情虽然重要,但在很长一段时间内,由于缺乏有效的研究方法以及相关技术支撑,一直停留在概念阶段。直到近年,随着大数据,云计算以及人工智能的兴起,对关注度与舆情的统计才成为可能。

目前,市场上已经开始出现以大数据技术为基础,测量市场热度、舆情、行情走势预期的相关证券服务产品。其中具有代表性的为同花顺、云财经和优品大数据。大数据证券服务,是证券行业打造差异化服务的又一重要途径。



图表 14 同花顺大数据服务

3.2.1 同花顺大数据服务

同花顺作为业内领先的证券服务提供商，近年来一直专注于利用技术来改造传统证券服务模式，其较早在自己的app中上线了大数据服务栏目。

同花顺的大数据服务集成在个股详情页的诊股模块。

在问财投顾分析栏目。同花顺整理出相应的分析指标，例如“经营良好，低价股”，然后统计全市场近两年的大数据结果，给出基于历史统计的最佳持仓时间和对应的上涨概率与收益率，将大数据技术用于统计全市场的历史数据，然后预测未来走势。

在诊股功能的技术面分析模块，同花顺给出了基于该股自身过去走势的大数据统计，例如统计在2年历史中，出现“持续5天缩量”这一技术面特征时，该股的历史涨跌统计，并给出不同时间跨度对应的平均涨跌幅。

由上可见，同花顺目前将大数据技术用于统计股票的历史走势与基本面情况，然后用过去的结果来预测未来的走势，这是大数据应用的方式之一。但是目前，同花顺并没有将大数据技术应用在热度与舆情面的测量上，其大数据应用能力还有待提高。

3.2.2 优品大数据服务

优品大数据服务提供种类齐全、形式多样的大数据工具，从市场关注度高低，关注度异动，舆情多空几个方面，对新闻资讯，题材概念，行业研究，个股分析等常见的证券研究领域进行全面升级与优化，用大数据的视角解读传统证券研究。优品大数据产品列表如下：

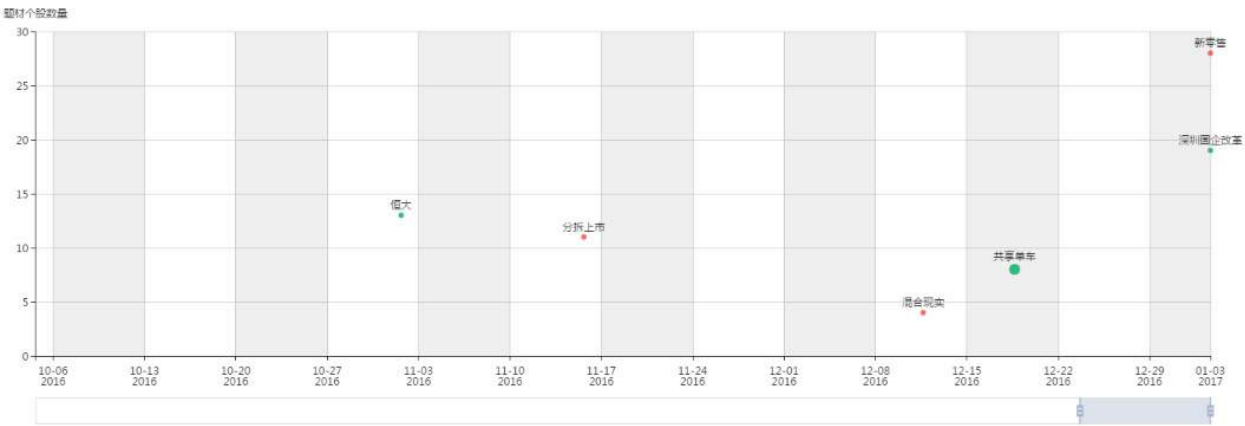
项目	内容说明
大数据市场舆情	通过大数据算法，提取全网新闻资讯摘要，通过机器学习分析，获取市场情绪指标，趋势预测等数据。
大数据题材/事件发掘	通过优品大数据挖掘引擎，7*24小时监控全网热点题材与事件，不放过任何微小市场异动，更加及时快速捕捉投资机会。
大数据热门题材	大数据追踪新题材与热门题材、刻画题材关系、驱动事件、题材成分股及相关度、题材行情等。
大数据热门新闻事件	对单一热门新闻事件进行热度追踪，并通过标签方式全方位对其画像，可用于分析其对市场与相关个股的影响
大数据题材/事件异动	优品大数据挖掘引擎能够统计分析实时热点与历史热点的热度变化，记录热门题材事件异动，为发掘热点轮动规律提供参考。
金融工程大数据	专门为金工团队定制的大数据数据库，用于金工大数据模型构建与量化策略开发。
上市公司图谱	通过大数据挖掘，多维度分析上市公司各项情况，包括竞争对手，高管情况，股权投资，企业链，产品链等多元指标。
产业链图谱	通过大数据挖掘，辅以人工分析，构建产业链概念题材全景，可用于快速捕捉相关产业链上下游上市公司的投资机会。

图表15优品大数据产品线



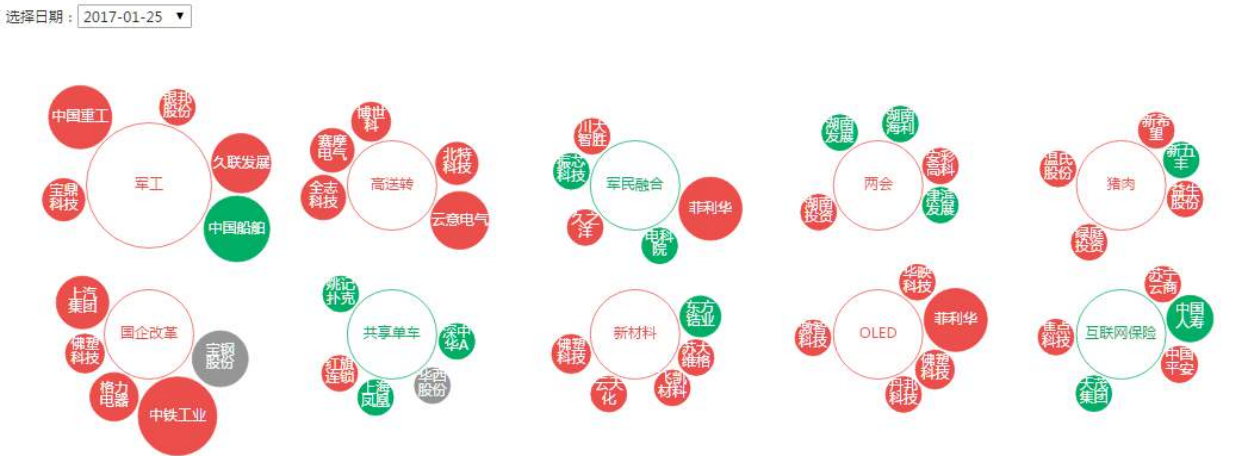
图表16大数据市场舆情

大数据舆情展示展示投资者对后市的多空看法以及分歧程度。聚合多个数据来源，对每日市场投资者的后市看多、看空、看平观点进行统计挖掘，综合计算得出整体的投资者市场情绪指标。



图表17大数据题材/事件发掘

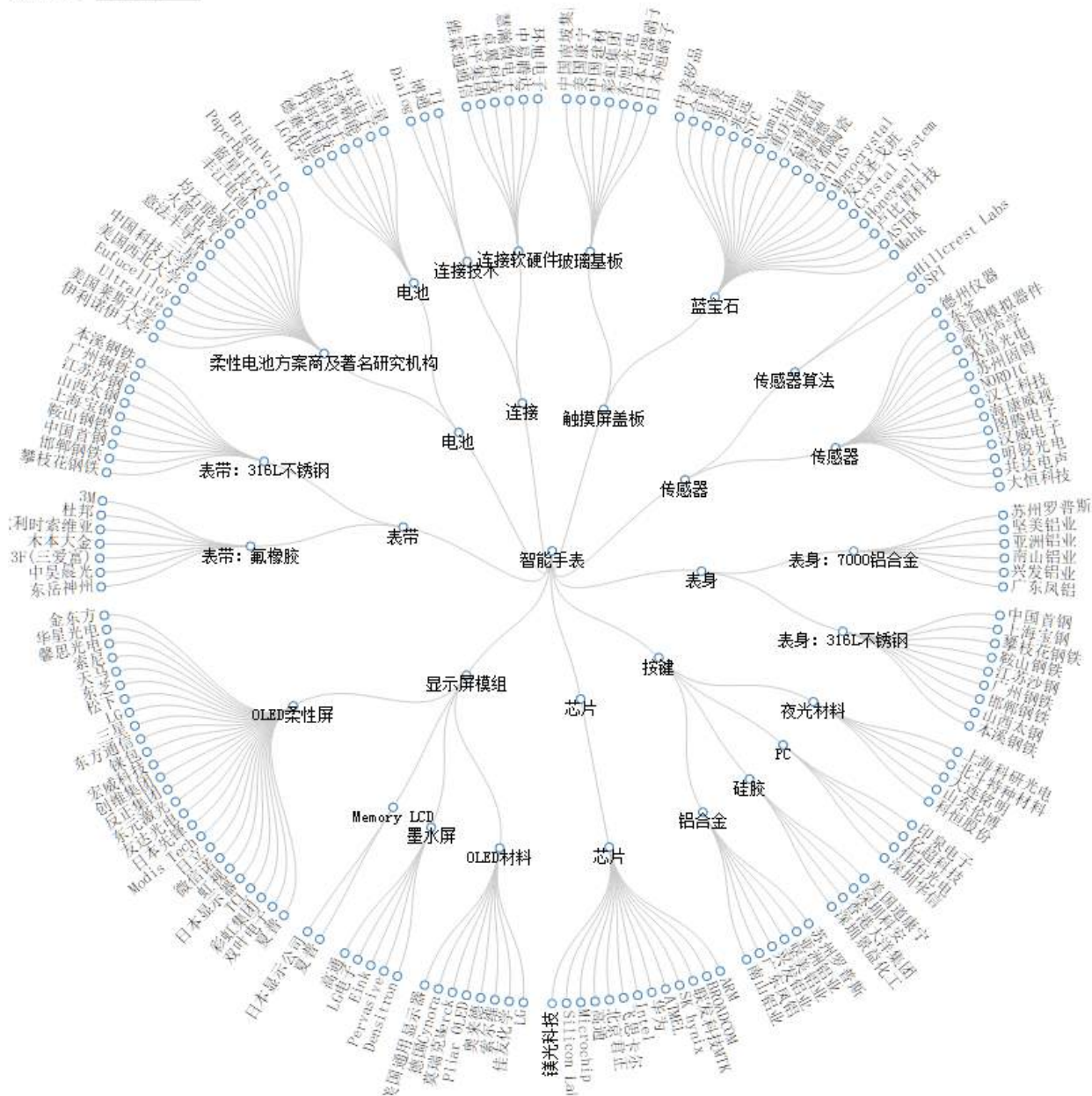
优品大数据题材挖掘引擎实时监控全网数据, 及时发现市场内出现的最新题材, 比传统行情软件 (例如东方财富, 同花顺) 中的题材板块内容更新速度大大提高, 而且能够捕捉到持续时间较短, 规模较小的新题材, 为投资者提供快人一步的投资机会。



图表18大数据热门题材

大数据热门题材展示每日市场关注度最高的题材 TOP10,并用圆圈的大小表示关注度的大小,十分直观,用颜色(红涨绿跌)表示题材以及关联个股的实时涨跌。

选择产业： 智能手表



图表19产业链图谱

产业链图谱将传统的产业链分析图形化,方便热点事件出现时,帮助投资者快速定位相关产业链关联的个股,例如“智能手表”概念市场开始炒作时,投资者利用该图谱,可快速找到相关智能手表各组成模块相关联的上市公司,比阅读券商分析师的行业分析报告更加直观高效。

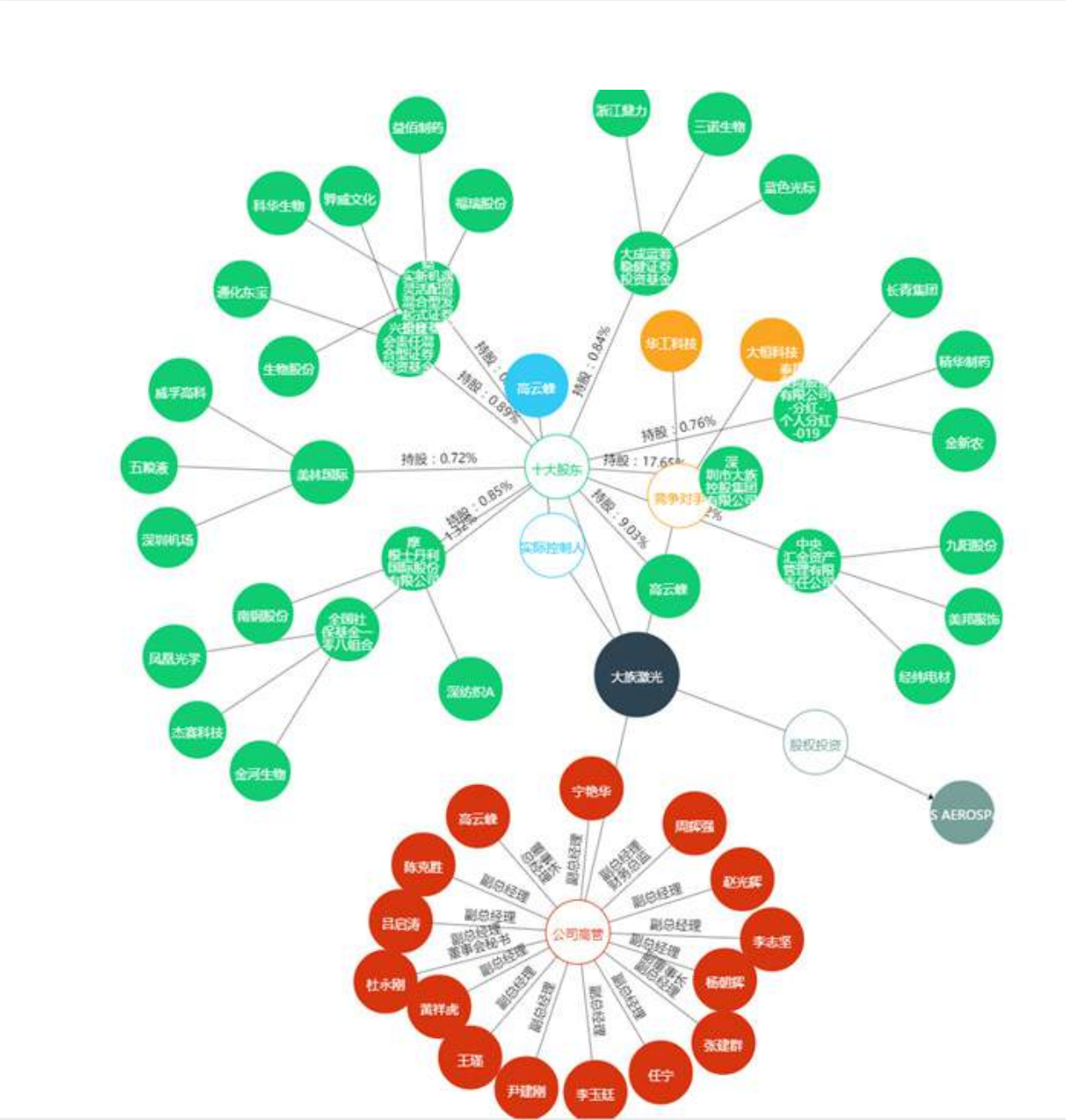


图20 上市公司关系图谱

上市公司关系图谱可以简单理解为传统行情软件中 F10 页面的可视化，提供上市公司有关高管，股东，竞争对手，主营产品等多维度的关系展示，比传统 F10 页面更加直观生动，同时各维度的详细信息将以链接的形式关联，用户可以快速定位自己感兴趣的上市公司内容。

对比以上三家公司的大数据产品与服务不难发现，优品大数据具有更为丰富的产品形态，全面覆盖证券投资的主要环节，其中产业链图谱堪称行业首创，基于优品强大的人才团队，公司未来还将推出更多的大数据类产品，通过产品创新带动服务创新。

3.2.3 云财经大数据服务

云财经自成立之初，就定位成为股票大数据服务平台，目前有许多成形的大数据服务内容，实用价值也较高。

云财经大盘预测通过对技术面，资金面，消息面三个维度的大数据分析，每日给出对大盘走势的预测，同时列出当日比较重要几条消息，按照利好与利空分类打标签，供投资者参考。



图表21 大数据大盘预测



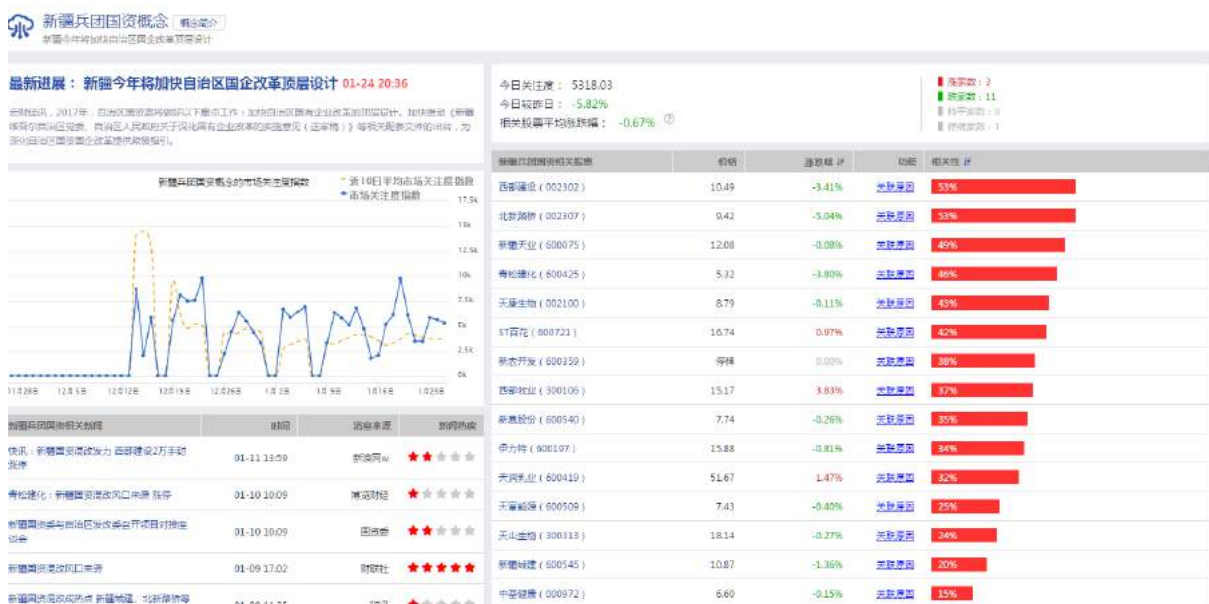
图表 22 大数据热门题材TOP10

大数据热门题材 TOP10, 给出当日全市场最为关注的 TOP10 题材, 并通过大数据算法, 给出每个热门题材的热度指数, 除热度指数外, 还提供异动系数, 异动系数用来衡量同一题材的热度变化可以按天比较也可以按周, 月的等时间不同长短的时间段来比较, 在股票市场, 除关注度外, 关注度的变化, 也意味着投资机会。

在单个热门题材详情页, 给出了题材的市场关注度指

数, 以及近 10 日的市场关注度均线, 同时给出题材解析, 相关新闻资讯, 以及题材关联个股, 并给出个股的关联度与关联原因, 内容比较详实。

在个股详情页, 除提供传统的行情, 公告, 研报, 新闻资讯外, 还引入个股的市场关注度走势, 同时给出个股关联的题材与关联度大小。比较全面。



图表 23 大数据热门题材详情



图表 24 个股详情页

3.3 抓住智能投顾风口，提升用户体验

近年来人工智能技术的逐步成熟，在全球范围内选起了应用热潮，作为全世界金融最为发达的国家，美国率先将人工智能相关技术引入到金融行业，并先后涌现出多家类似 Wealthfront, Betterment 这样的独角兽企业，其管理的资产规模均已超过数十亿美元，给传统金融业带来革命性创新。

目前，人工智能在金融（证券）行业的应用统称为智能投顾，作为一门新技术与服务形态，如果券商能够应用得当，将会成为提升服务能力、增强核心竞争优势的又一大利器。

从当前市面上已经存在的智能投顾类产品来看，智能投顾在证券领域的应用可以分为以下几类：



图表25智能投顾的主要分类

目前，国内已经有不少证券类智能投顾产品上线，具有代表性的为同花顺爱问财，广发证券贝塔牛，平安证券智能投顾等。

3.3.1 同花顺爱问财

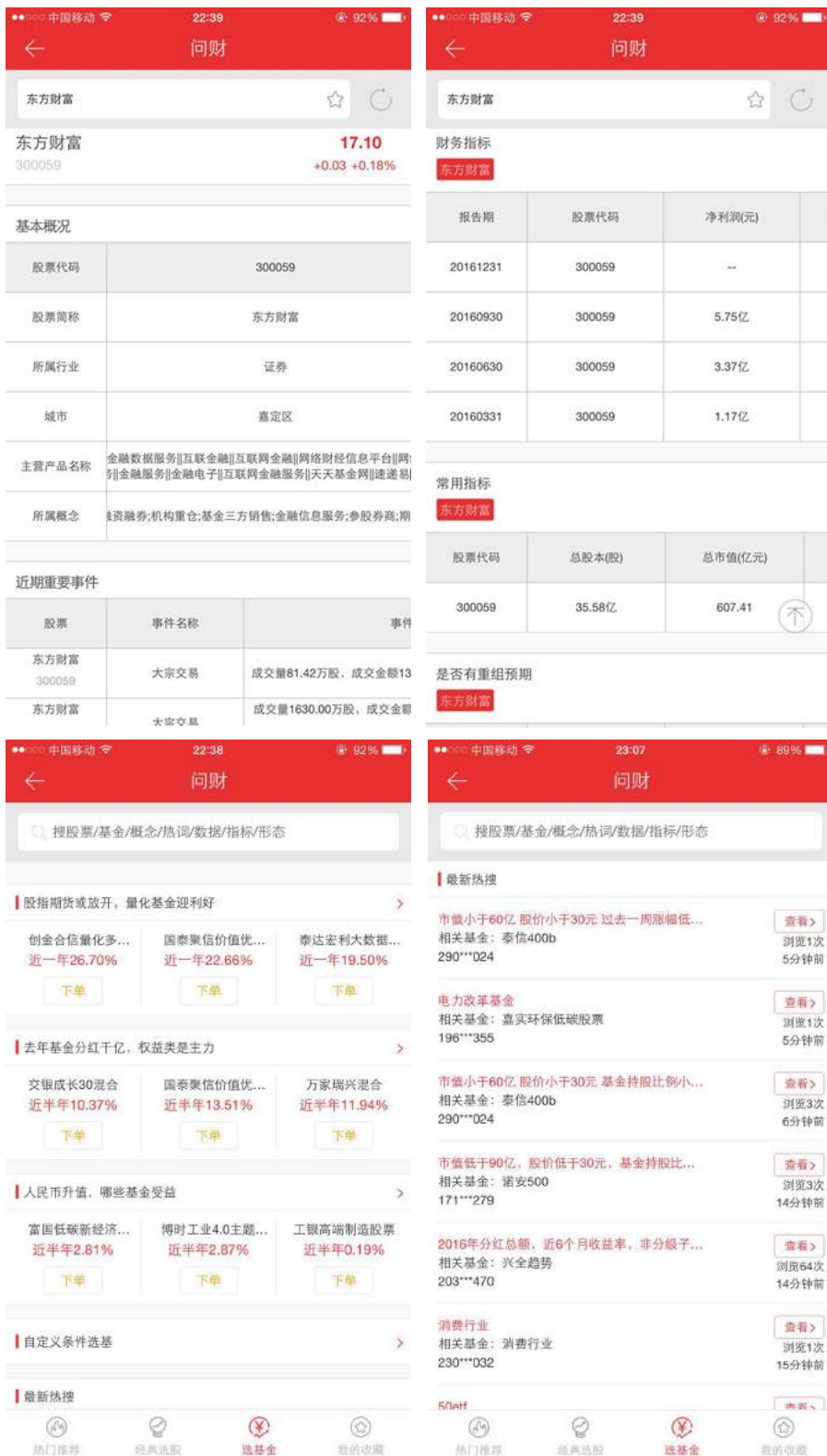
爱问财是同花顺推出的一款财经搜索与智能选股平台，主要功能集中在财经资讯搜索与选股两方面。在网页端和移动端 APP 均有入口，此处介绍同花顺 APP 中的爱问财模块。



热门推荐：
提供热点、基本面、技术
面三个维度的选股条件
举例



条件选股：
进入某一具体的选股条
件后，会显示该选股条
件的背景，相关股票，和走
势



图表26同花顺APP中的爱问财模块

整体来看,爱问财特色十分鲜明,主打多因子选股功能,选股条件丰富,维度广泛,具备很强的技术优势。同时爱问财还集成了诊股功能,并嵌入了同花顺的大数据服务,个股诊断功能也比较强大。不过,没有引入关注度与市场舆情维度的诊股数据,整体效果会有所欠缺。

个股诊断:
输入个股名称,可进行个股诊断。首先展示个股的F10相关数据

选基金:
爱问财还提供基金选择功能,也是根据各种组合条件选择,并给出用户最新使用过的组合搜索条件

3.3.2 优品智能投顾：优品大师兄

与行业普遍的关注智能投资策略的智能投顾有所不同，优品智能投顾产品自设计之初，就定位为投资者提供全方位的智能证券服务，而不是立足于让机器人替客户全盘决策，客户傻瓜式的跟随机器人操作就能赚钱。

行业大佬、银河证券前副总裁朱永强曾在“2015 年中国证券投顾业务发展论坛”上对国内投顾业务的历史与现状作出过十分精辟的评价，他认为国内现有的投顾模式基本上是彻底失败的，具体表现在三个方面：

第一，定位的失败。投顾全是“自摸”、自我活在幻觉中的投顾，天天在自我臆想和幻想，而不是真正定位为客户的财富顾问和理财顾问。

第二，体系的失败。每个投顾都把自己当成全能的上帝，都在单兵作战，自我感觉良好，都在凭自己的随意性做工作，这是体系的失败。

第三，风险的失败。因为每个人以自我为主，自我感觉良好，都以巴菲特、彼得林奇为自己的楷模，所以每个人充满了幻想和随意，所以对于行业来说风险不可控。

从这三点来说投顾模式是失败的，这也是为什么投顾办法出来之后，整个行业一直没有一种可效仿或者是推广复制的模式。

关于投顾行业的未来出路，其指出，投顾行业必须定位为客户全面的财富顾问、投资顾问，我们必须去关注客户的财富、关注客户财富的生命周期，我们真正地去保卫客户的财富、保卫客户，这是我们的职责所在。从这个角度讲我们要全面地看与客户财富相关的所有的投资产品，要关注客户所有的投资需求，而不是紧紧盯着股票，我们不是 stock picker，我们是客户的 consultant。

我们认为，朱永强的观点十分中肯的指出了当前整个证券行业投顾服务模式的弊端，投顾被定位为给客户赚

钱的人，而不是为客户提供投资咨询服务的人，在如此结果化，功利化的导向下，投顾服务的效果可想而知。

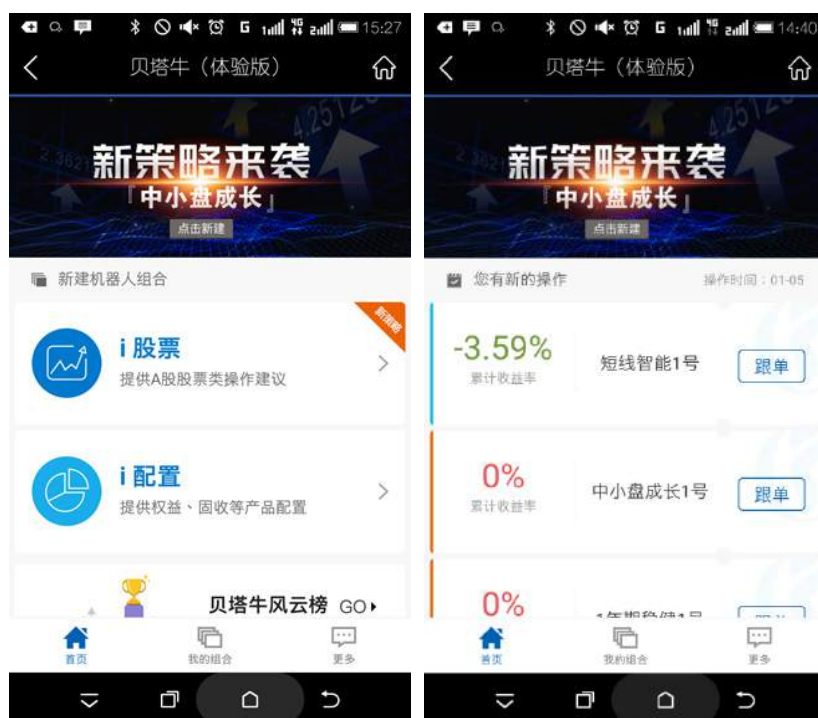
另外，参考美国的智能投顾发展模式，也不难明白这个道理。智能投顾起源于美国，目前已出现数十上百家类似企业，但其中绝大多数都选择被动型大类资产配置为主，力图追求稳定和中低的收益。在对冲基金，以及其他各种主动型投资机构高度发达的美国证券市场，却没有出现一家以主动型投资为核心模式的智能投顾公司来参与竞争，这不能不说是一个比较奇怪的现象。出现这种现象的可能原因只有一个：即不存在一种能够长期跑赢市场的主动型投资机器人，因为一种赚钱的投资策略一旦被多数投资者（无论是机构还是个人）使用，这种策略就会马上失效，所以开发能赚钱的智能投资机器人，从逻辑上看本身就是一个自相矛盾的伪命题。

但是另一方面，智能投顾不能帮助客户持续在市场中赚钱，不代表智能投顾这种业务模式就没有任何价值。如同传统投顾的未来出路一样，如果将智能投顾定位成做服务，而不是帮客户赚钱，则其大有用武之地。这也是优品智能投顾产品：优品大师兄的核心亮点所在。

在 IT 架构方面，优品大师兄具备成为一个一站式智能证券服务入口所需满足的软硬件要求，这使得优品大师兄可以根据不同客户的个性化需求实现定制化开发。在当前金融科技与人工智能人才炙手可热，成本高昂的情况下，IT 团队规模不大，或者是希望控制开发与运营成本的券商可以采用优品大师兄的相关解决方案，搭建自己的智能投顾产品，这无疑是一条简洁高效的实现产品差异化的现实路径。

3.3.3 广发证券贝塔牛

贝塔牛是广发证券为客户提供的一种基于金融工程理论及大数据的智能化、个性化的投资服务。可根据客户的不同目标及风险承受能力给出不同的投资建议。贝塔牛为投资者提供“i 股票”、“i 配置”两大功能。前者属于智能投顾中的智能投资策略分类，后者属于智能投顾中的大类资产配置分类。贝塔牛的主要功能如下



i股票:

机器人操盘买卖股票，目前共提供4类策略，每类策略对应不同的投资风格，满足不同客户的需求。

i配置:

机器人操盘实现大类资产配置，主要是购买ETF。

第一次使用机器人投顾服务时需签署《机器人投顾风险揭示书》



i股票

选策略

中小盘成长:

从中小市值股票中通过多种因子(成长型因子为主)筛选出用于投资的股票,并辅以行业均衡策略和止损策略控制风险,追求较高收益。

短线智能:

擅长波段操作,智能调仓换股,追求进取收益。



图表27 贝塔牛主要功能模块

填需求:

“拟投资金额”: 至少1万起, 但不超过1000万。

“机器人帮我选”: 机器人会根据市场行情智能地挑选优质股票。

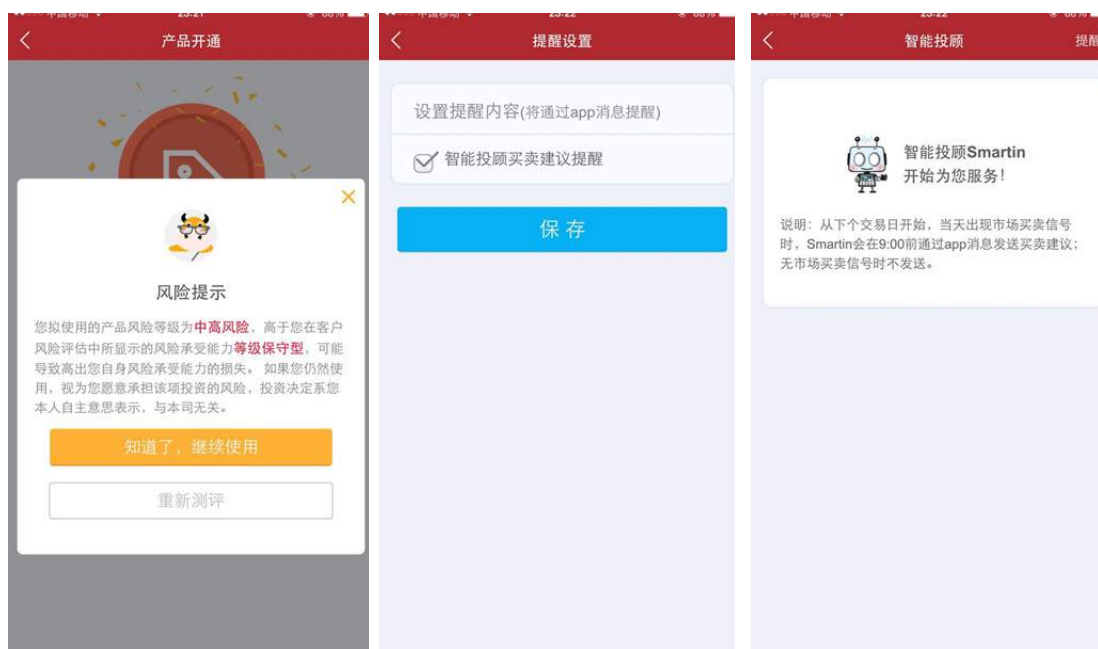
“我要自己选”:

选择自己看好的股票(符合策略规则的股票不少于3只), 机器人也会在组合创建后给出基于自选股票池的操作建议。

3.3.4 平安证券智能投顾

与广发证券类似,平安证券也推出了智能策略类的智能投顾产品,但从产品功能来看,比广发证券智能投顾要显得薄弱。





图表28平安证券智能投顾功能模块

从产品模式来看，平安证券智能投顾功能比贝塔牛更简单，仅提供盘前买卖建议，没有资产配置功能，而且买卖建议也没有类似贝塔牛形成 4 种类型的策略。

用户开通智能投顾组合后，机器人每日盘前推送买卖

操作建议，从实际使用体验来看，机器人推送买卖操作建议更新较慢，可能长达一周不会推送任何操作建议，用户体验相对较弱。

3.4 小结

综上所述，我们认为未来券商服务转型的现实路径应立足于客户与产品两端。在客户端，要通过用户画像了解客户的个性化需求，然后通过打造针对性的细分产品来实现证券服务的差异化。

在产品端，应积极拥抱新技术并探索其在证券领域的应用。因为无数历史经验证明，任何商业模式的革新，本质都来自技术发展的推动。只有积极面对新技术的冲击，勇于变革，才能不被持续变化的市场淘汰。

除去内容端外，券商也应该注意去丰富产品的展现形式，同样的内容，不同的展示方式，将会对用户体验带来巨大的差别，这也是券商打造差异化服务的途径之一。优品财富的分类资讯、大数据、智能投顾类产品，目前可以完全适用于各类主流产品载体，包括：APP 端、H5 页面、微信公众号、微信小程序等平台，可以为券商在产品形式的差异化上提供有力支持。



智能投顾进入语音交互时代——

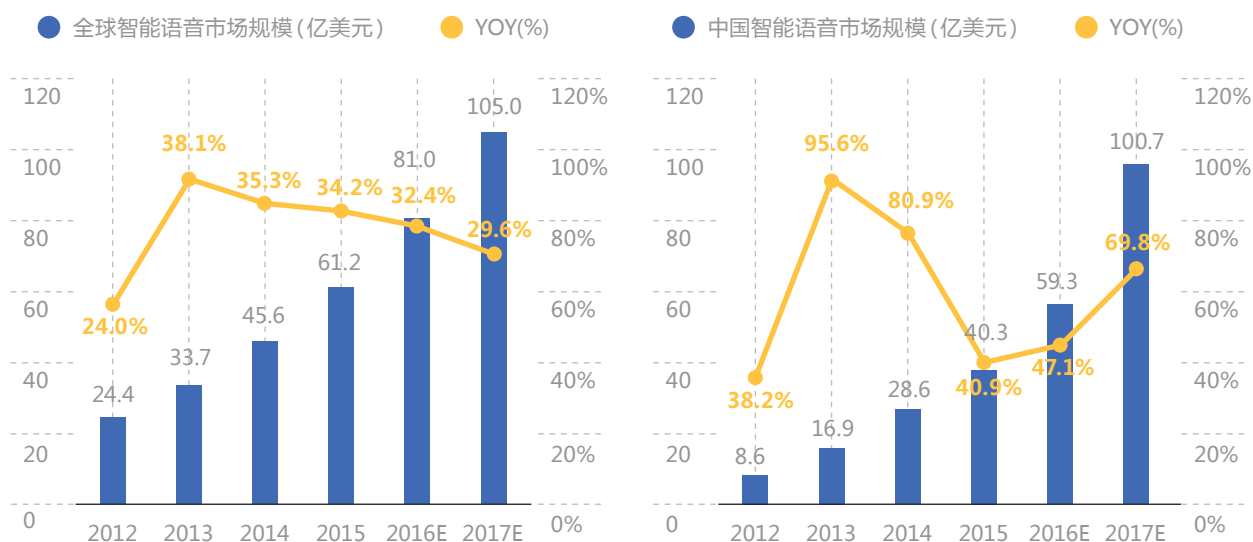
“优品大师兄” 两大核心竞争力

优品战略发展中心/品牌部

一、语音时代大爆炸，技术成为 第一核心竞争力

中国语音产业联盟监测数据显示，2015 年全球智能语音产业规模达到 61.2 亿美元，较 2014 年增长 34.2%。其中，中国智能语音产业规模达到 40.3 亿元，同比增长 41%，高于全球智能语音产业增长速度，预计 2016 年中国智能语音产业规模将达到 59 亿元。

国际知名市场研究公司 Research and Markets 发布报告认为，随着语音在智能产业的应用不断加深，全球以及中国的智能语音市场在接下来的 5 年当中仍将维持显著地增长，到 2020 年全球语音市场规模预计将达到 191.7 亿美元，中国市场规模达到 251.4 亿元。



图表1：智能语音产业市场规模

人工智能如今再次成为人们关注的焦点，深度学习大师 Geoffrey Hinton、Yann LeCun 和吴恩达分别被互联网巨头谷歌、Facebook 和百度招入麾下，高校及各研究机构纷纷推出自己的人工智能研究成果，以 DeepMind、Vicarious 为代表的人工智能创业公司开始兴起。

人工智能主要分为计算智能、感知智能、认知智能。目前计算智能已经在许多应用场景中得以实现；感知智能层面包括语义识别、手写识别和图像识别等；认知智能则需要在语义理解、知识表示、联想推理和自主学习四个方面实现突破。

感知智能层又成为人工智能突破的重点。回顾 2016 年一年来人工智能的发展，语音识别技术正处于快速发展阶段。特别是一直在硬件领域不停进军的谷歌，在继 Pixel 手机完美亮相之后，Google Home——一个全语音控制的智能家庭中枢接踵而来。

从谷歌发展来看，整个市场都在积极开拓智能语音领域，不管是在家居中运用，还是互联网领域，智能语音都在日益入侵着我们的生活，由此看来，智能语音时代距离我们已不远，但在技术方面看，智能语音识别还有许多需改进的方面。

首先需要继续提升智能语音的识别率，突破最后的 3%。比如由于空间距离、背景噪音、其他人声干扰、回声、混响等多重复杂因素，进而导致的识别距离近、识别率低等明显痛点。再比如单是中国语系、方言和口音就相当多，加上中文的多语义性，所以不同地区的人使用语音控制识别率差异较大。同时，在语义识别上，也存在上下文的关联带来识别的学习难、定位难和建立模型难等问题。但是

技术的障碍永远不是障碍。所以，那么多的巨头前仆后继。

由此可见，语音时代大爆炸正在逐步向我们走来，语音时代真正做到了解放双手。尤其在汽车里、家里这样的场景，意义非凡。解放了双手之后，人类与世界的交互，才第一次实现了随时随地、随心所欲。

从国内语音产业布局来看也是如此。2016 年 7 月，搜狗 CEO 王小川在参加极客公园“奇点—创新者峰会”上已经完成进化的搜狗语音来了一次“首秀”。利用搜狗公司的语音识别技术，王小川的演讲内容在现场实时生成了滚动字幕显示，目测准确率高达 95% 以上。紧接着，搜狗马不停蹄的在去年 8 月初发布了语音交互引擎“知音”，继续展示其在智能语音技术方面取得的重大突破，不仅在语音识别率方面达到业界领先的 97%，而且还能进行快速纠错，更解决了此前一直困扰业界的复杂多轮交互的问题。

另一方面，随着物联网时代的到来，智能语音交互将逐步成为人们生活中的“刚需”。人类已经历两个互联网时代——PC（个人电脑）互联网、移动互联网，在第一个时代，人们用键盘、鼠标输入信息；在第二个时代，通过手指触摸、虚拟键盘输入信息。在互联网的下一个时代，感知层面的语音识别、手写识别和图像识别技术必将引领优化用户体验的应用市场。

然而，在证券投资服务领域，对感知智能层面的语音识别、手写识别和图像识别等人工智能技术方面，业界大佬“东大同”尚未作深度布局，反而是优品财富、云量科技、灯塔财经等新星金融科技企业在这一领域开始布局，并快速产品化，互联网证券必将被以语音识别、手写识别

和图像识别为突破口的感知智能层的人工智能所重构。语音交互有望成为下一代人机交互新范式。深度学习算法大幅提升语音识别正确率，主流平台准确率已超过 90%；语音识别快速、简单、高效更受用户青睐。可以预见的是，中国智能证券投顾必将经历以下四个时代，谁引领了这个时代，谁便成下一个时代的王者。

——手工输入条件选股的人机交互时代。

东方财富选股器可以按软件设定的若干条件进行选股，而在此基础上，更进一步的同花顺 i 问财、百度股市通不仅可以按设定条件选股，用户还可以按个人需求，输入相关的提问文本选股，但也不是所有提问都得到匹配的智能回答。

——语义识别的人机对话交互时代。

而后起之秀上线的一些智能投顾产品，则基于技术优势，在人工输入条件选股基础上，开启了语音交互时代。以优品大师兄、灯塔表哥、股小量为代表，都通过“大数据”和“云计算”等技术手段，以及语音识别和语义分析，

快速匹配问题，并根据提问场景，及时准确地反馈出答案。普通股民可以通过手动输入或者语音输入，快捷地进行股票诊断、多维度选股、多维度行业筛选、资产配置、理财规划等。

如果将机器人躯体比作智能投顾的“壳”，那么当前国内智能投顾大多正处在上述两个阶段——壳阶段。之后，必将回归金融科技本质——提升投资效率，智能投顾随之进入“核”阶段，以服务“内核”——海量量化策略取胜于市场，相继进入：

——量化策略制胜的“智脑”时代。

——高效投资的资管时代。

优品金融研究认为，智能投顾在语音交互时代，第一核心竞争力是大数据、云计算等人工智能技术。而下一个阶段的核心竞争力将是海量量化策略在智能投顾上的产品化应用，靠投资效率在市场上取胜，而不再是人机交互的方式和功能等外在形式。

二、优品财富深度布局，“技术+策略”智胜未来

数据显示，目前全球人工智能企业已经超过了 900 家，总估值超过 87 亿美元，大多集中在北美和西欧。目前谷歌、Facebook、微软、IBM 等互联网巨头都已经进入人工智能领域。

优品财富借鉴海外经验，早在 2013 年，就在中国光谷（武汉）建立优品科技研发基地，目前已经形成一支 400 多人的团队。优品财富当时就在思考一个问题，金融行业本身就是高层次人才密集的行业，金融机构招聘人才一般都是研究生起步，许多岗位要求是博士。如果再聚集一批科技人才，去提升效率，金融 + 科技 = 核聚变，会极大地释放尖端生产力。所以，在 2013 年，就形成了两支核心人才队伍，一支是行情技术和金融大数据团队，一支是金融研究团队。

优品金融研究所有着业内一流的研究团队，在近 100 人的研究团队中，硕士及以上学历占比超过 80%。他们有的曾就职于国内外一流金融机构，有着多年从业经验；有的是海内外名牌高校毕业的复合型人才；并与中国科学

院、北京大学的特约专家保持密切合作关系。

技术团队达 200 多人。其中，金融大数据骨干人才来自中国金融数据元老级公司和中国顶尖的互联网公司 BAT 高端人才，员工都有 3 年以上金融信息系统开发经验。在关系型数据库构架领域处于顶尖水平，独创基于资讯热度传播模型大数据指数，收益领先国内同行。行情技术核心骨干来自国内外大型软件和互联网公司，在金融大数据和量化交易平台领域的研发处于国内领先地位。

2016 年，优品财富的金融科技发展战略正在以成体系的人工智能产品创新为驱动，加快推进步伐。作为系列智能投顾产品中的主打产品——优品大师兄，目前已经同时具备两个核心竞争力优势。

技术方面，通过优化重构特别是人工智能技术应用，效率提升为同业 5 倍左右，即相当于 200 人可干同行 1000 人的活。技术上的 8 大优势，已部分应用于优品大师兄技术支撑：

1、高性能分布式开发框架：自研的高性能分布式框架，微服务架构，支持 c++/nodejs/java 多个语言版本，打通公司各团队技术语言障碍，使得所有服务的开发只需要关注逻辑，同时自带强大的运营平台，容灾 / 发布 / 监控 / 调度完全做到自动化。公司内对于性能要求极高的服务采用 c++ 开发，对于强 web/ 强业务逻辑服务采用 nodejs 全栈式开发，极大提高开发效率，是金融行业甚至互联网行业内为数不多能做到全栈式开发的中型技术团队。

2、高性能分布式缓存架构：基于分布式开发框架之上建设的自研 C++ 分布式缓存体系，采用共享内存机制，NOSQL 的设计模式，单机就能支撑 41w/s 的包请求。尤其支持在线伸缩扩容以及数据异步落地到 DB 或者硬盘，同时配备完善的管理运营平台，数据备份 / 恢复 / 监控能完全可视化，保证了数据的安全性。

3、易用可靠的底层协议及网络通讯 SDK：自研的底层二进制序列化协议，跨平台（支持 c++/nodejs/java/iOS/windows/android 等多个平台），可以动态增加字段而不需要同时发布客户端 / 服务端代码，多平台代码能自动生成，极大的提升的开发效率。协议本身也在后台开发框架以及缓存体系中使用。同时对于金融行业特殊的浮点类型数据，特有的精度压缩能力，不仅使用方便，而且能提高 30%~50% 的压缩率，该协议不仅仅用于后台服务器间的通讯，同时基于协议之上实现的完整终端 SDK(iOS/android/windows)，能保证终端和后台间通讯的易用性，可靠性、可调度性。

4、精准用户画像与自研推送体系：采用大数据手段，构建精准的用户 profile 体系，对用户行为建模，打标签，准实时（延时 5 分钟）的用户数据特征分析，保证推送 / 广告等精准有效的触发到用户，并构建准实时（延时 5 分钟）的数据分析 / 报表展示平台，方便了产品运营的分析。同时在 ios/android 上构建了自研的推送系统，支持在线 / 离线的消息推送，结合用户精准画像体系能够快速触达用户，推送体系自从替换 baidu 推送之后，通过数据对比，用户 push 消息的触达率提升了 30% 以上。

5、并行计算速度提升 200 倍：金融天然的就是大数据，传统的计算方法在金融类数据面前显得力不从心，无论是速度还是效率都跟不上需求的发展。我们在相似 K 线这种产品形态上已经小试牛刀，其他同类公司在解决这个问题都是用 CPU 的方案，多特征匹配效率明显底下，一次相似 k 线的全匹配大概需要 3~4 秒，我们采用 GPU 方案，将一次匹配耗时降到 15ms，速度提升了至少 200 倍。

6、大数据分析智能直达：面向垂直金融领域的新闻资讯，构建了基础的分布式爬虫，每天爬取垂直金融类

网站超过百家，最终以新闻资讯模式运用在产品中，通过对数据的挖掘，整理并结构化，以及运用自然语义的理解技术能力，构建的智能问答产品基本形态，将所有数据以更加智能，更加直达的方式运用好。对挖掘好的数据，构建了超过 400+ 的量化因子，为量化平台提供了核心的数据支持。

7、自研跨国界跨品种交易后台：构建完善的全市场行情后台，后台服务采用上述分布式框架实现，服务容灾 / 伸缩扩容更加快速方便，通过运营平台一键式实现服务的各项运维管理，由于在流量上节省，以及后台框架 epoll ET 模式，后台服务性能大幅度提升，接入层单机链接可以提升至 5w+ 的在线。自研全套交易（模拟）后台，支持 A 股、港美股、黄金等模拟交易，采用自研的共享内存级别的红黑树来实现核心的戳和服务，单机就支撑超过 2w+ 的用户并发撮合请求。

8、完善的研发管理体系：团队采用互联网研发体系，敏捷高效，终端版本基本采用双周迭代，背后有一套完整的产品需求管理，研发流程跟进，过程改进等手段，这是整体高效研发体系的基本保证。

策略方面超过“1000+”的海量策略库基本构建完成，系列量化策略应用于优品大师兄（详见下一部分“专业金工团队量化策略库”）。





图表2：优品财富部分策略收益十分可观

三、“聊哥”赚钱，优品大师兄胜人一筹

优品大师兄是优品财富旗下的主打智能投顾产品之一。经过两个多月的1.0版试运行优化后，优品大师兄2.0版于2017年1月正式上线，成为目前市场上智能投顾人机交互同类产品家族中的领衔“大哥”，尤其在语义识别、响应速度方面胜人一筹。

（一）强烈刚需：机构和用户痛点解决方案

2016年1月29日，证监会公布的数据显示，中国股票市场投资者数量已于1月21日突破1亿，截至1月28日，市场投资者数量共计10038.85万人。而同期的中证协数据显示，在中证协注册在案的证券投顾人数仅为3.1898万人。投资者数量与投顾数量比3147:1。仅从数量上看，整个投顾市场呈现出券商根本服务不过来、九成以上散户

开户后就没有投顾服务的局面。另一方面，受投顾从业人员专业素质参差不齐、精力有限等影响，服务质量也远远不能满足用户需要。而对于券商而言，也无力增加巨额成本提升投顾服务，但又迫切需要通过服务提升用户活跃度和粘度，否则，存量用户就有流失或成为僵尸用户的危机。所以，尽管国内智能投顾普遍处于新生儿阶段，却也成为各大券商优先级选择，成为机构和用户的刚需。

在这种强烈刚需市场背景下，优品财富更加注重这一刚需的用户针对性，通过用户需求排序，将用户对投顾的首要需求作为优品大师兄提供智能服务的首选。通过对用户调查发现，用户需求排序如图表3所示：

调查结果表明：绝大多数普通投资者的需求集中在行情和股票诊断上，首选需求如此集中，决定了优品大师兄一开始就从用户优先级需求出发，将智能化服务功能的开发优先级与用户需求优先级匹配起来，为用户提供针对性更强的智能投顾服务，产品研发上的这一先天基因，成为优品大师兄后来赢得用户最优体验的优势。

问答统计结果	数量	占比
诊断	4992	62.79
行情	2628	33.6
新闻	3	0.04
公告	7	0.09
研报	4	0.05
新股	0	0.00
板块	1	0.01
涨幅榜	0	0.00
跌幅榜	27	0.34
黄金交叉	5	0.06
大单卖出	1	0.01
板块选股	13	0.16
文本	269	3.38
总数	7950	100.00

图表3：用户需求排序

（二）底层技术：嵌入机构服务的高效支撑

优品大师兄是带有语音识别能力的、能够通过语义分析，快速匹配问题并提供多种场景应用的智能问答产品，面向普通证券投资者，解决基本选股、诊股沟通等问题。做到有问必答，且回答的内容既有温度，又有深度；让用户解放双手，问股一呼即出。

可以实现的问股内容包括：个股行情、个股诊断、个股新闻、部分条件选股（涨跌幅榜、换手率榜、资金流向）、文字回复、个股公告和研报、选板块、条件选股（按板块、大单、短线、抄底、机构关注、MACD 黄金交叉、新股等）、技术选股（指标选股）。

与市场同类产品相比，优品大师兄已在响应速度和语义分析能力方面胜人一筹。同类产品中，有的只能用户输入文字问股，有的虽可语音问股但从提问到反馈多有 2—3 秒延迟，有的语义识别能力较差。

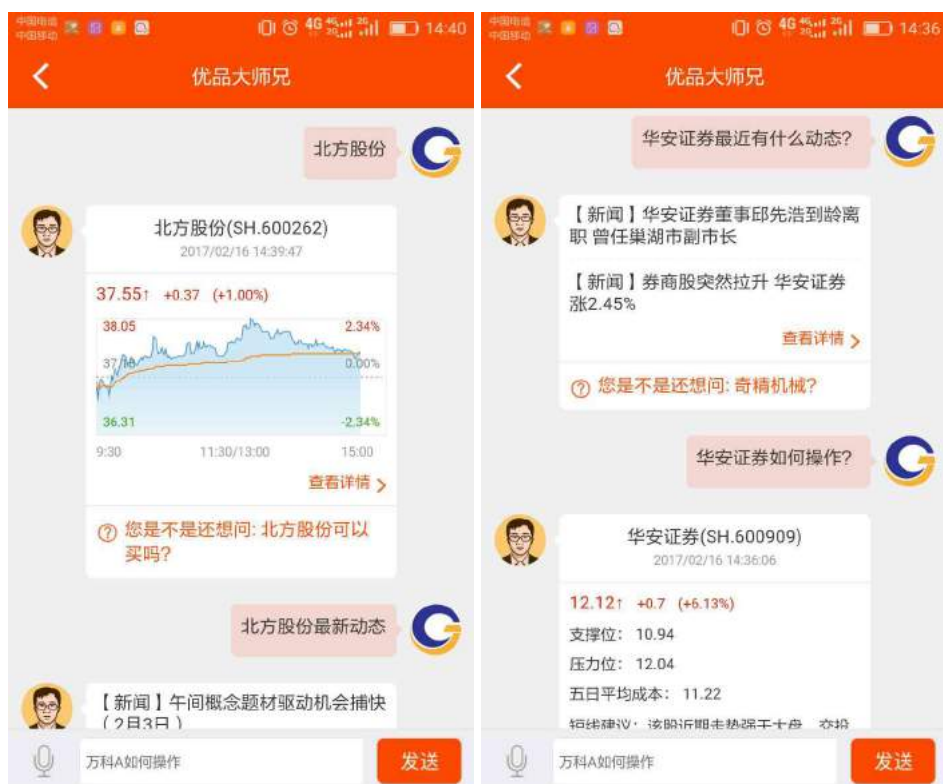
通过比较问股发现，多款智能问股产品，都有机构关注、黄金交叉、短线操作这些策略选股，但只有优品大师

兄有最直接的数据，且有的产品问股过于太复杂，必须要按照其给定的路径走，不能实现语音模糊匹配，优品大师兄在这方面的优势尽显。这主要得益于优品财富早在 2013 年就开始底层技术积累——优品金融大数据。目前，优品大数据已经能够为机构提供提升服务水平的完整解决方案。比如，数据提供、FTP 共享目录、API 接口调用、客户端安装接收、数据定制化服务等。

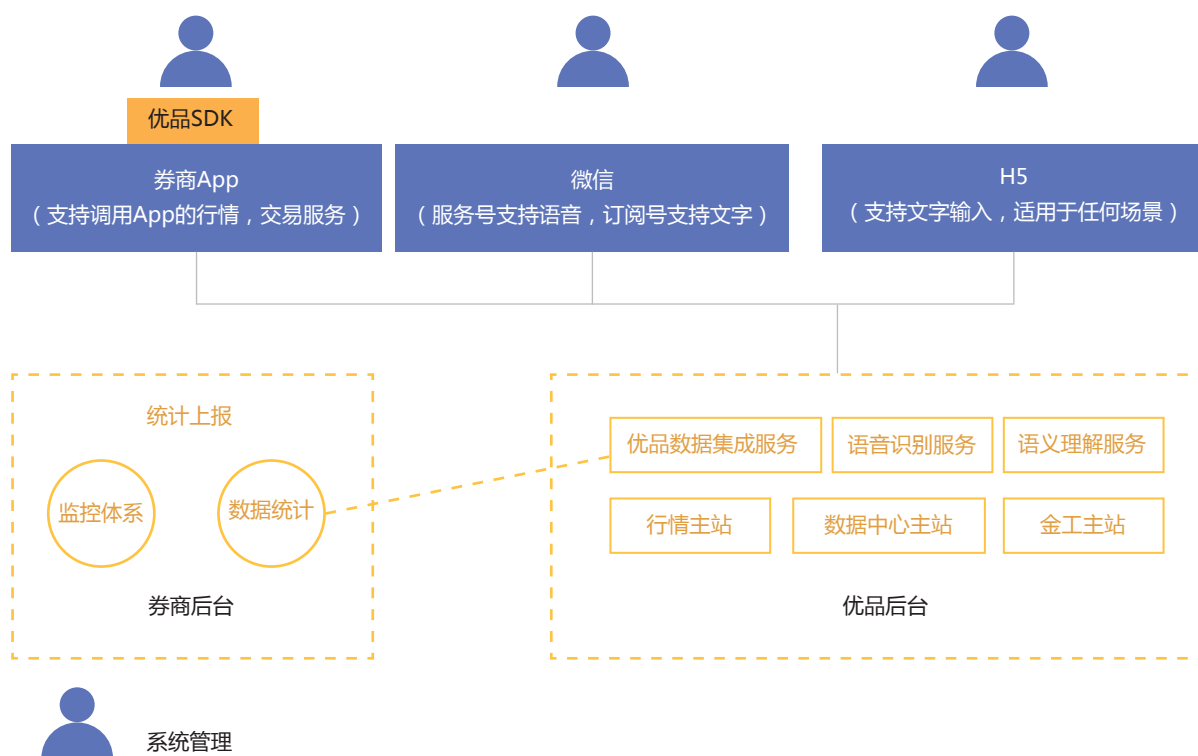
该模式，将在券商部署一个优品数据集成服务，该服务将完成与优品所有的数据交互。模式一中为用户提供的监控工具和用户功能使用数据的落地的后台服务也将通过该服务完成。在监控工具中将增加对于数据集成服务的状态监控服务。该服务的优势在于券商可以对于业务进行一定的必要的管理。对于券商整体业务运营清晰透明。

该模式将所有服务全部部署在优品机房，app 中的 SDK 直连优品机房服务。在券商建立数据统计数据库，为券商提供监控工具以及用户功能使用数据的落地服务。以满足对于投顾业务留痕和监管的需求。

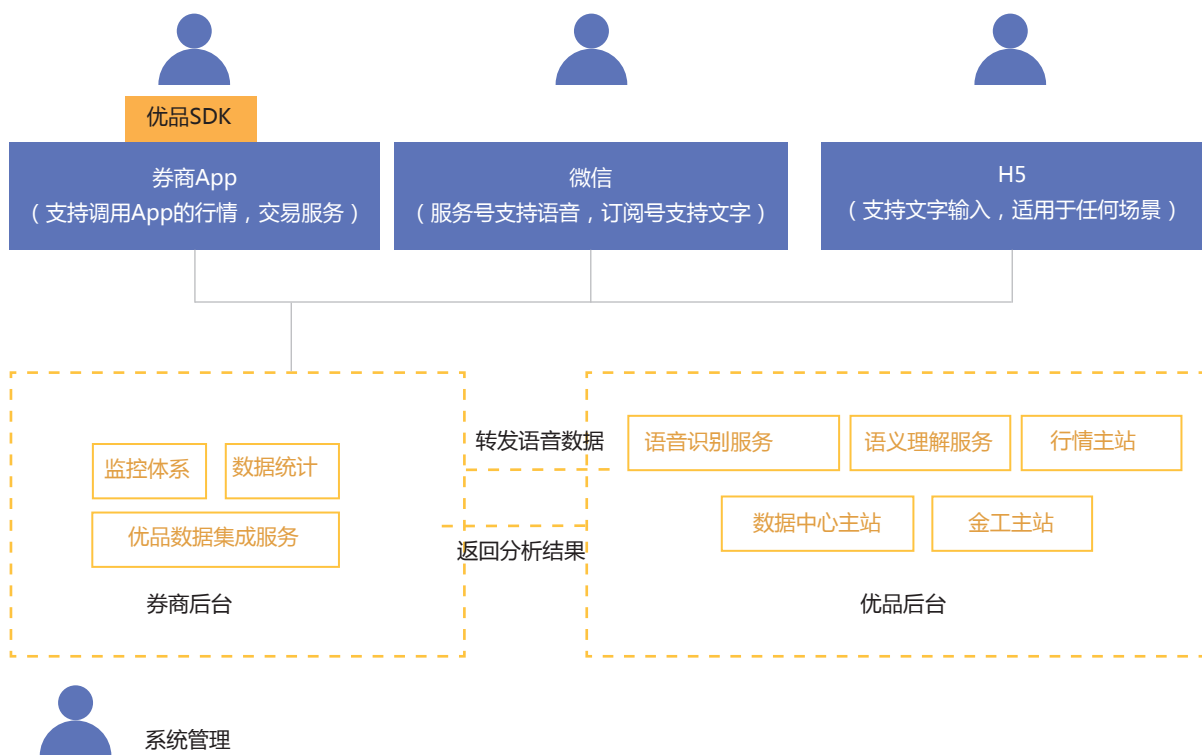
所以，优品大师兄从研发开始，就把机构作为重点服务对象，开发了多种接入服务模式，以下为两种模式举例。



图表4：语义识别准确率高



图表5：优品大师兄券商接入模式一



图表 6：优品大师兄券商接入模式二

（三）核心竞争力：专业金工团队量化策略库

如果把机器人投顾比作一个人，机器人投顾服务所能提供的内容及其服务于投资者的有效性则相当于人的大脑，其智商决定了它在市场的核心竞争力，而不是机器人的躯体和外壳，“高大帅”与“高智帅”有着截然不同的市场地位。优品大师兄的大脑就是其专业金工团队的海量化策略库，这些策略通过建模和算法以及机器人深度学习，在幕后默默为机器人投顾提供着源源不断的人工智能支持，否则就会被用户提问难倒，或者出现答非所问。

这里，仅以部分已经产品化的量化策略举例如下。这些产品也可独立应用，其功能集成于优品大师兄一身，便于用户一站式问股。

1、股价预测

某某投票后市如何？明天大盘是涨是跌？这类问题的用户提问率是最高的，如何给出准确回答，并非仅语义识别和人机交互技术可以实现的，它需要机器人去它的“智脑”精准提取答案给用户，这时，储存在“智脑”中的“股份预测”模型，就快速运算，并把结果输出给用户。

优品“股价预测”基于标的相关的结构化及非结构化大数据，通过贝叶斯网、神经网络构建机器学习过程，每天收盘后 20 分钟左右，预测次日大盘指数区间、个股涨停概率，从而为用户控制仓位提供参考。

大盘预测。对于基本面、财务面等指标专业知识不足的用户，提供结果化的选股、仓位管理参考，沪深 300 上涨概率大于 50% 可做多，反之做空。

个股预测。预测未来 1 日、5 日、10 日、20 日股价上涨概率，并预测价格波动区间，为用户提供压力位、支撑位控制参考。

2、智能组合

基于模型和算法，从所有 A 股个股中，识别涨幅居前和居后的三分之一的股票特征，推导一组上涨趋势股，从这一组股票中选择上涨幅度靠后的个股为组合的成份股建仓。目前已经形成“优品 1 号”到“优品 N 号”等多个组合，每个组合中，由多个量化对冲策略组成。通过对用户作匹配测试，做出用户画像，实现策略风格与客户特征自动匹配。

匹配稳健型、短期投资者的量化二号组合，2016 年

10 月至 2017 年 1 月 12 日的收益率为 11.37%，高于用户预期。

3、最优策略

大量散户缺乏投资技巧和方法，盲目追涨杀跌，跟风情绪化操作，急需仓位管理和风险控制参考。最优策略基于大数据海量策略库，根据用户风险偏好、投资风格等用户特性，通过人工智能匹配最佳策略方案，与用户个性化匹配，并提供仓位管理参考。

根据用户自选股优先匹配给用户 3 个策略方案（用户也可查看推送的 10 个方案），比如用户选择优策略 384 号，点击“机器人策略报告”，便出现上图投资参考。操盘、仓位、止盈、止损、收益预期等一目了然。

4、CTA 量化策略

趋势策略智能研判系统。基于股市周期与政策周期、经济周期的对应关系，将市场八大操作策略依次和经济、



图表 7：2月16日对中国建筑（601668）的股价预测



图表 8：量化二号收益情况

政策、市场指标的八大档位相对应，进行打分后加权求和得出的长、中、短期操作量化结论。

板块策略智能研判系统。基于经济周期、政策周期、市场周期与行业景气度的对应关系，将 12 个板块依次与全球、中国经济、政策、市场指标的 12 个档位相对应，进行打分后加权求和得出的长、中、短期关注板块量化结论。

两大智能研判系统经过 4 个月的验证与测试，表现出很高的准确率与市场契合度

5、筹码分布策略

筹码分布是量化策略里面的一个大类，内容庞杂，算法复杂。筹码分布分为筹码移动平均成本、筹码集中度两个方向。当前回测年化收益率 49.8% 基准年化收益率 7.8% 阿尔法 42.3% 最大回撤：19.8%。

6、动量因子 Alpha 中性策略

以动量因子为主因子，构建定时调仓中性策略。动量因子走势图（蓝色）和多头策略回测曲线（绿色）。根据动量因子表现，确定阈值范围 -100 至 0 之间为可操作区间，动量因子 0 值以上为风险区间，动量因子 -100 以下为机会区间。当前回测年化收益率 17.6%，基准年化收益率 5.0%，阿尔法 18.6%，贝塔 0.99，夏普比率 1.06，收益波动率 30.2%，信息比率 2.04，最大回撤 16.3%。

7、指数增强策略

指数增强策略涵盖非常广泛，涉及指数重新编制、套利、衍生品合成等一系列手段，通过量化选股及量化择时，复制指数一揽子股票，辅助（或主要采用）套利、衍生品合成等手段，获取超额收益。此处采用 Alpha 合成 CTA 指数趋势择时策略，采用非完全对冲方法，根据动量因子的风险阈值区间，确定对冲比例。当前回测年化收益率 29.6%，基准年化收益率 5.0%，阿尔法 25.5%，贝塔 0.21，夏普比率 1.99，收益波动率 12.9%，信息比率 1.99，最大回撤 12.0%。

8、港股策略

国内屈指可数，港股市场专业研究的先行者。《港股操盘笔记》，通过国际宏观（股市、债市、汇市）的联动分析，以“小亏大赚”交易策略博取稳定收益。自 2016 年 10 月 12 日成立以来，组合总收益率 10.73%，跑赢恒指 14.43%。《每日港股内参》，以详尽的港股数据、事件解读为支撑，提供趋势投资策略。

后期，优品大师兄还将引入港美股、黄金、期货等投资品种，并在语义识别上融入多语言系统，将成为业内优化用户体验、增强用户粘度的最佳获客工具。

功能类	模块	功能介绍
前端	个股行情（场景因子）	可以调起个股行情功能，或者使用优品的H5行情；
	个股新闻（场景因子）	点击相关新闻链接，打开的优品的资讯页面；
	个股诊断（场景因子）	通过7个维度对于股票进行评价，并打分。
	条件选板块（场景因子）	选出热门板块，如果是标准行业分类，可以直接跳转到相应的功能；
	按板块条件选股（场景因子）	按板块排名以及龙头股等指标的选股功能，点击证券代码跳转到相关个股；
	按换手率选股（场景因子）	个股近期公告，点击跳转到公告链接；
	个股公告（场景因子）	个股近期研报，点击跳转到研报链接；
	个股研报（场景因子）	显示近期可以申购的新股；
	新股申购（场景因子）	将自选股作为一个组合，进行综合分析，点击跳转到优品H5服务；
	自选日报（场景因子）	提供监控、数据落地以及服务代理；
	优品数据集成服务（模式一仅有）	提供监控、数据落地以及服务代理；
后台服务	语义识别服务	将语音识别为与文字；
	语义理解服务	将语义进行分析，给出具体的场景和参数；
	优品行情主站	支持整个服务的行情数据部分；
	优品数据中心主站	支持整个服务的资讯和数据部分；
	优品金工主站	支持整个服务的算法部分；
券商后台	优品数据集成服务（模式二仅有）	提供监控、数据落地以及服务代理；
	监控体系	连接状态，服务器状态，数据状态等监控服务；
	数据统计	服务数据的留存以及查询；

图表 9：优品大师兄应用功能

APP大战 用户偏爱哪些证券类应用

【券业星球报道】根据国内数据资讯商 Talking Data 的最新报告，截至 2016 年 9 月底，传统券商移动证券应用的用户规模（活跃设备数）已经达到 0.81 亿台，近半年来增长了 19.11%，维持着不错的增长势头。

券星研究猿采用的数据来源主要有三个：

一是 Talking Data 有关于证券类应用的覆盖率和活跃率情况，由于该平台对于移动金融应用做了比较细致的划分，这样就省却了大量的基础筛选工作。Talking Data 所谓的覆盖率，指的是装有某应用的终端数量，与平台监控的总设备数量之比。

二是百度指数。由于它主要展示的是 PC 和移动端的关键词搜索量变化，因此需要注意，某个关键词可能包含多个维度的含义，比如搜索“海通证券”，既可能是因为要开户，也可能是希望获得这家上市公司的财务信息。在今天这篇文章中间，我们主要利用它来比较移动证券应用随时间而变化的趋势。

三是腾讯应用商店「应用宝」的 APP 下载量数据。应用宝是最大的安卓应用市场，这里主要作为应用排名的辅助参考。部分应用由于分发的问题，可能与其它应用市场中的下载量存在偏差。

基于以上，我们大致可以了解到移动用户偏爱哪些证券类应用。但还需强调一点，文中有关各类应用的排名数据并非完整统计，仅供您参考（数据采集时间 2016/11/6）。





一、传统券商移动证券应用排名

排在前三的分别是华泰证券涨乐财富通、平安证券以及国泰君安易阳指。比较出乎意料的是平安证券的设备覆盖率排名居然如此靠前，应用宝的下载量数据也证实了 Talking Data 数据非虚。平安证券今年在 APP 上下了不少工夫，增加了基于公募基金的智能资产配置、游戏积分机制、模拟炒股、专家组合、Level2 等功能，博采众家之长，收效可观。

序号	应用名称	开发商	覆盖率(%)
1	涨乐财付通	华泰证券	0.53
2	平安证券	平安证券	0.30
3	易阳指	国泰君安	0.26
4	海通e海通财	海通证券	0.26
5	中信证券	中信证券	0.23
6	金太阳手机炒股	国信证券	0.24
7	银河玖乐	银河证券	0.23
8	广发证券易淘金	广发证券	0.21
9	广发手机证券	广发证券	0.21
10	智远一户通	招商证券	0.20
11	中信建投手机证券	中信建投	0.15
12	长江e号	长江证券	0.11
13	金阳光移动证券	光大证券	0.11
14	安信安翼金融终端	安信证券	0.10
15	中泰齐福通	中泰证券	0.07
16	华彩人生	华西证券	0.07
17	掌中股	中投证券	0.06
18	泉友手机通炒股	方正证券	0.06
19	民生证券	民生证券	0.05
20	申万宏源赢家理财	申万宏源	0.04

二、第三方移动证券软件应用情况

序号	应用名称	开发商	覆盖率 (%)	序号	应用名称	开发商	覆盖率 (%)
1	同花顺手机炒股	浙江核新同花顺网络信息股份有限公司	2.32	21	仙人掌股票	上海翼优信息技术股份有限公司	0.01
2	大智慧	上海大智慧股份有限公司	0.93	22	掌上钱龙	上海乾隆网络科技有限公司	0.01
3	东方财富	东方财富信息股份有限公司	0.75	23	京东股票	北京京东叁佰陆拾度电子商务有限公司	N/A
4	自选股	腾讯科技(北京)有限公司	0.20	24	投资堂	杭州中焯信息技术股份有限公司	N/A
5	雪球	北京雪球信息科技有限公司	0.17	25	华股财经	深圳市大赢家网络有限公司	N/A
6	牛股王	北京天盈海润科技有限公司	0.11	26	金贝塔	金贝塔网络金融科技(深圳)有限公司	N/A
7	文华财经随身行	上海文华财经资讯股份有限公司	0.10	27	好股互动	广州市万隆证券咨询顾问有限公司	N/A
8	益盟操盘手	上海益盟软件技术股份有限公司	0.10	28	拿铁财经	上海数禾信息科技股份有限公司	N/A
9	优品股票通	优品财富管理有限公司	0.05	29	股票视野	北京视野金融信息服务有限公司	N/A
10	万德股票	上海万德信息技术股份有限公司	0.04	30	鑫财通	联通华健网络有限公司	N/A
11	百度股市通	北京百度网讯科技有限公司	0.03	31	投资赢家	杭州云赢网络科技有限公司(恒生电子)	N/A
12	公牛炒股票	北京公牛财富科技有限公司	0.03	32	胜算在握股票	深圳祥云信息科技股份有限公司	N/A
13	优顾炒股票	北京金汇盛世移动科技有限公司	0.03	33	益盟爱炒股	上海益盟软件技术股份有限公司	N/A
14	通达信	深圳财富趋势科技股份有限公司	0.02	34	新浪理财师	北京新浪仓石基金销售有限公司	N/A
15	投资脉搏	广州金砖信息技术有限公司	0.02	35	财说	北京昊乐科技有限公司	N/A
16	股票雷达	北京聚信量化科技有限公司	0.02	36	股票高手	北京融汇易迅网络技术有限公司	N/A
17	和讯股票	和讯信息科技有限公司	0.02	37	千牛股	上海千牛互动信息技术有限公司	N/A
18	经传炒股软件	深圳市智多盈投资顾问有限公司	0.01	38	股票赢家	上海财新信息科技有限公司	N/A
19	爱投顾股票	北京富华创新科技发展有限责任公司	0.01	39	一起牛股票	深圳齐牛互联网金融服务有限公司	N/A
20	FDT操盘手	杭州牛经数据技术有限公司	0.01	40	全民股神	上海迈和信息科技有限公司	N/A

第三方移动证券软件应用覆盖率

三、金融资讯领域的新产品形态

序号	应用名称	开发商	覆盖率 (%)	应用宝下载量 (万)
1	新浪财经	新浪网技术(中国)有限公司	0.10	118
2	华尔街见闻	上海阿牛信息科技有限公司	0.07	349
3	第一财经	上海第一财经报业有限公司	0.04	44
4	和讯财经	和讯信息科技有限公司	0.03	98
5	财联社	上海正见文化传播有限公司	0.03	58
6	呱呱财经	浙江齐聚科技有限公司	0.03	31
7	选股宝	上海阿牛信息科技有限公司	0.03	11
8	爱股轩	上海股轩文化创意有限公司	0.03	42
9	财新	财新传媒有限公司	0.02	22
10	Wind资讯金融终端	上海万得信息技术有限公司	0.02	18
11	淘股吧	福州淘股网络技术有限公司	0.02	14
12	财金头条	上海妙点网络科技有限公司	0.01	21
13	摩尔金融	摩尔星灵(北京)网络科技有限公司	0.01	9.3
14	同花顺i问财选股	浙江核新同花顺网络信息股份有限公司	0.01	8.7
15	网易财经	网易传媒科技(北京)有限公司	0.01	4.3
16	财经头条	东方财富信息股份有限公司	0.01	N/A
17	中金财经	中金在线网络股份有限公司	N/A	14
18	同花顺iFinD	浙江核新同花顺网络信息股份有限公司	N/A	12
19	云财经	深圳云财经大数据技术有限公司	N/A	2.3
20	全景财经	深圳市全景网络有限公司	N/A	1.6

金融资讯类应用覆盖率

四、第三方基金销售类应用的比较

序号	应用名称	开发商	覆盖率 (%)	应用宝下载量 (万)
1	蚂蚁聚宝	蚂蚁财富(上海)金融信息服务有限公司	0.81	357
2	天天基金网	东方财富信息股份有限公司	0.45	505
3	掌上基金	好买财富管理股份有限公司	0.05	266
4	同花顺爱基金	浙江同花顺基金销售有限公司	0.04	97
5	数米基金宝	蚂蚁(杭州)基金销售有限公司	0.01	30
6	和讯基金	和讯信息科技有限公司	0.01	13
7	万得理财	上海万得投资管理有限公司	N/A	29
8	中欧钱滚滚	钱滚滚财富投资管理(上海)股份有限公司	N/A	17
9	钱景私人理财	北京钱景财富投资管理有限公司	N/A	10
10	蛋卷基金	北京雪球信息科技有限公司	N/A	7.1
11	基有帮	马展兄弟(北京)网络科技有限公司	N/A	5.6
12	众禄基金	深圳众禄基金销售有限公司	N/A	5.4
13	基金豆	北京金工厂投资顾问有限公司	N/A	2.9
14	微诺亚	上海诺亚金融服务有限公司	N/A	0.95
15	且慢	珠海盈米财富管理有限公司	N/A	0.03

按 Talking Data 的数据,「蚂蚁聚宝」的应用覆盖率已经超过东方财富旗下的「天天基金网」。不过,由于天天基金网的桌面 WEB 端依然是其流量重地,这时候就要参考下百度指数的情况。百度指数的趋势图显示,天天基金网人气目前仍高于蚂蚁聚宝。

作为蚂蚁金服旗下的重要成员,蚂蚁聚宝于 2015 年 8 月上线,仅在 APP 端提供基金销售服务。虽然同为大而全的基金超市,但蚂蚁聚宝的产品思路 and 用户体验显然要好于天天基金网,后者的产品形态已经趋于老旧。

蚂蚁聚宝成为第一大基金超市,只是时间的问题。除此外,今年比较流行的现象是按特定投资策略构建的基金组合,代表如蛋卷基金、盈米且慢,等等。就个人看法,

基金组合是一种过渡性极强的形态,这种模式未来能否获得大众客户认可,甚至能否长期持续,是一个问题。

首先,从效率、成本角度看,基于场内基金构建的策略显然要好于场外基金;其次,公募 FOF 的出现,或许会使得基金组合的地位变得颇为尴尬,后者有着较高的管理人专业水平要求,以及明确的业绩基准;最后,假使支持其存在的市场条件发生变化,例如股票市场阶段性走向繁荣,基于资产配置或动量策略的基金组合,或将受到抑制。

黄金股道

以股票和上海黄金功能服务为核心的金融投资类APP

大数据策略

权威大数据策略分析，买卖更精准



U信，挖掘投资机会

一键订阅，投资策略一个不漏



独家模

免开户，注册即送1



首页财经视频直播，重要消息一览，股票、黄金开户、行情、交易、资讯。
专家团投顾服务实时直播，发布锦囊，回答投资者问题。
真正让用户在牛市时获取收益，熊市时资产增值。
真正实现多元化投资，为家庭资产保驾护航。

服务热线：400-603-1846

广告

拟炒金

00万，玩赚上海金



庖丁解牛

挖掘投资机会，判大势，抓热点，选牛股



全新黄金模块

精致UI设计、金大咖直播、投资策略、应用尽有



黄金股道App





上海2020：国际黄金交易中心？

刘红朝/优品研究员

【优品原创报告】上海黄金交易所(SGE)的黄金交易量已经达到世界级的规模,但沪金指数的影响力微乎其微,这与中国的经济体量极不相称。这一方面是经济—金融体系不健全和人民币国际化尚未达到一定水平所致,一方面则是我们缺少真正能在国际上呼风唤雨的黄金 ETF 巨头。

上海黄金交易量猛增

上海黄金交易所 (SGE) 是中国目前唯一的黄金交易中心, 承载着中国国际金融中心的伟大梦想。自 2011 年起, SGE 黄金交易量不断攀升, 黄金交易量目前已经达到平均 4000 吨 / 月水平。且集中度很高——黄金交易量前十位占比基本稳定在 50% 以上。如下图:

上海黄金交易中心的规模确实在稳步提高, 实际的黄金交割量也增速惊人。SGE 目前也是世界上最大的黄金交易中心, 2015 年黄金交易量达到 3.57 万吨, 预计 2016 年将达到 4.5 万吨 (伦敦每年的黄金交易量为 5 万吨), 远远超过传统黄金交易中心的香港和东京。

但和国际上主要的黄金交易中心 (伦敦、纽约、香港等)

相比, 在影响力上还有较大差距, 沪金指数不具有国际较强的影响力。

另一方面, 中国黄金 ETF 的“四大金刚”: 国泰、博时、易方达、华安等所持有的黄金总量也不断走高, 他们也都上海黄金交易所运营。尤其是托管在建行下的华安黄金 ETF, 其黄金持有量达到 62.58 亿, 成为中国规模最大黄金 ETF, 自 2016 年以来也增长最快。

无论从增速, 还是从总量上看, 中国黄金 ETF 不容小觑, 但他们规模整体较小, 远不足以影响国际黄金价格。这和中国在国际黄金价格上定价权缺失有关, 当然也是系统性资源匮乏的一部分。

资料来源: SGE, 优品金融研究所

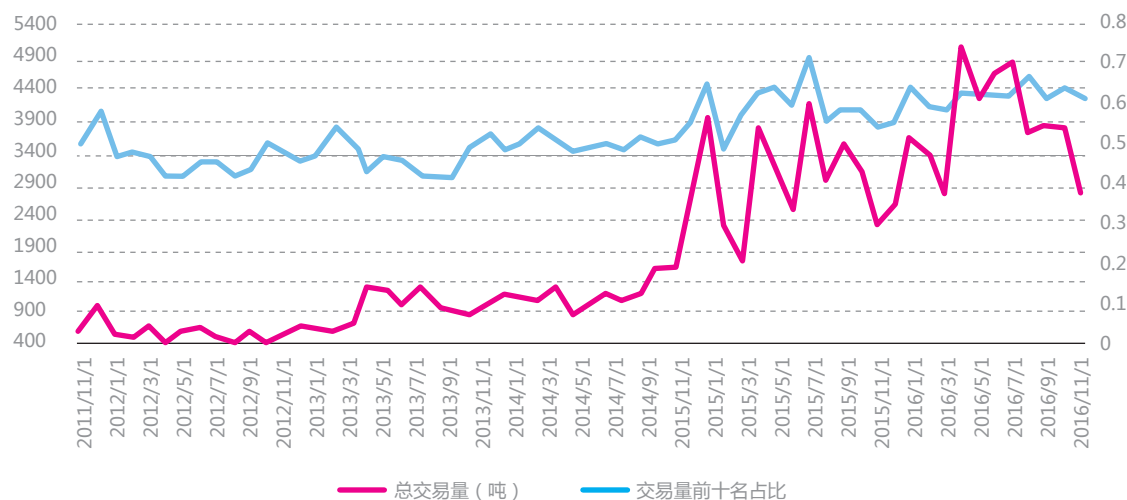


图1 SGE黄金交易量

SGE黄金交易量变化如下图

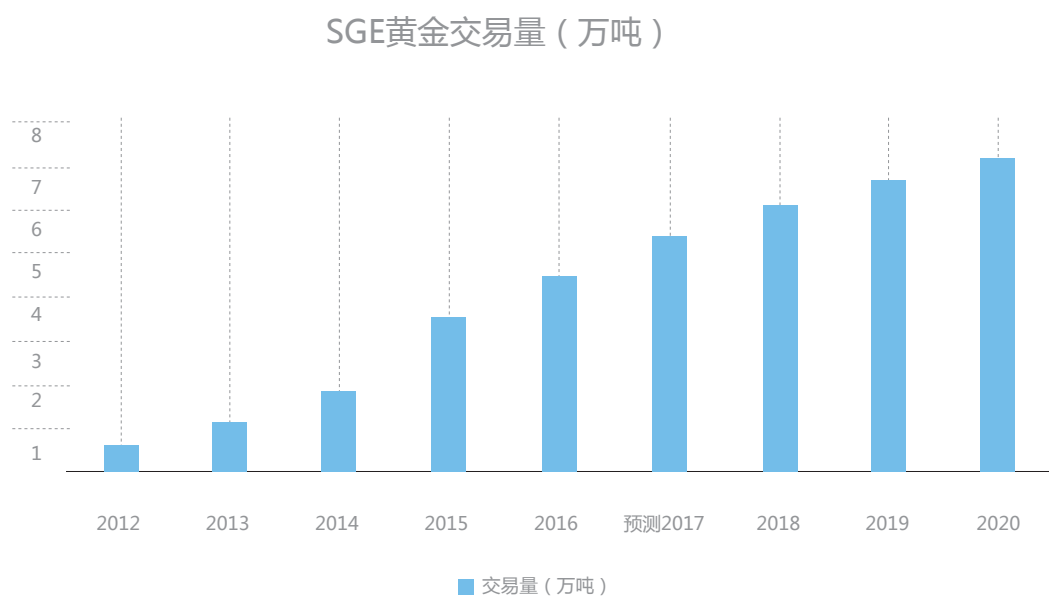


图2 上海黄金交易量

资料来源：优品金融研究所

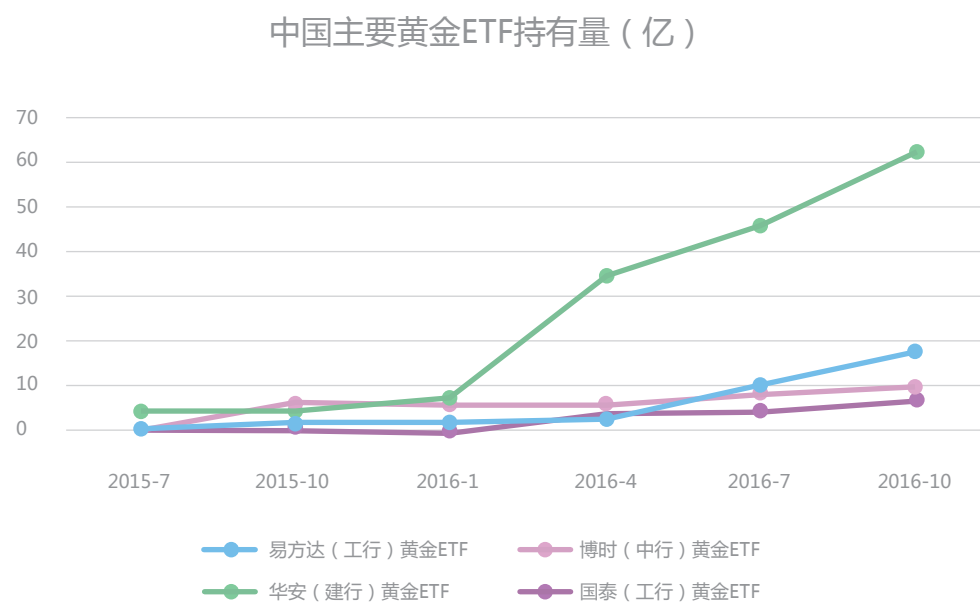


图3 中国主要黄金ETF持有量

资料来源：优品金融研究所

全球黄金交易分布和ETF持有量

当前，伦敦和纽约依然是世界主要黄金交易中心，并占据全球 95% 以上的交易（期货）份额。中国、印度等黄金需求大国在交易中的比重远不能与其实际地位相称。黄金交易占比如图：

其他的黄金交易中心有瑞士的苏黎世、香港、东京等，这些地方受益于自由的政治、经济环境，可以成为地区性的黄金交易中心，但其体量和影响力难以达到全球的水平。

在黄金期货的交易中，全球主要黄金 ETF 持有量大多规模巨大，动辄几百吨，那是几百亿美元的规模！世界最大黄金 ETF—SPDR GOLD TRUST 持有量最高时达

到 970 多吨，超过 400 亿美元！

它也是全球所有黄金 ETF 的标杆，国际黄金价格走势的晴雨表，且两者基本同步变化。黄金 ETF 持仓量增加，金价也预示会有较大上涨；黄金 ETF 持仓量减少，金价也会下跌。

黄金 ETF 仅是影响黄金价格的因素之一，其他国际金融资本巨头（期货、索罗斯、投行等）也都掌握有相当数量的黄金。他们和其他较大的机构和散户一同构成了现有国际黄金交易体系。

资料来源：优品金融研究所



图4 全球黄金交易分布图

国际黄金定价要素

纵观全球两大国际黄金交易场所——伦敦和纽约，他们都拥有众多规模巨大的金融炒家，其黄金交易量更是占到世界 94.5%（伦敦黄金储备只有 3200 吨），远远超过其本身的经济体量和其他国家应有的影响。

国际储备货币。美元和英镑是世界各国都可以持有，并在全球参与流通。英镑实行过金本位，在整个 19 世纪，

英镑几乎等同于黄金。美元在 20 世纪也是最具有硬通货特质的货币。

军事安全保障。美国和英国是老牌的国际顶级霸权，拥有国际事务的传统较强影响力。而这很大程度上是由美国的军事霸权确定的。现行国际制度（政治、经济、文化等）也都是由美国确立。

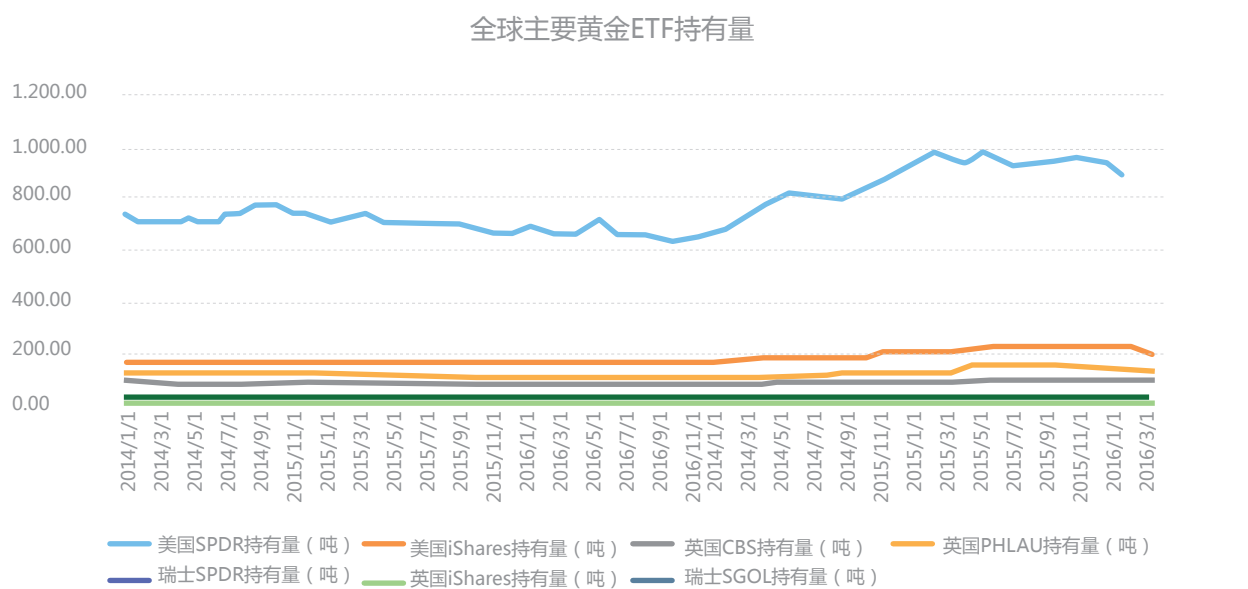


图5 全球主要黄金ETF持有量

资料来源: Wind, 优品金融研究所

资料来源: Wind, 优品金融研究所

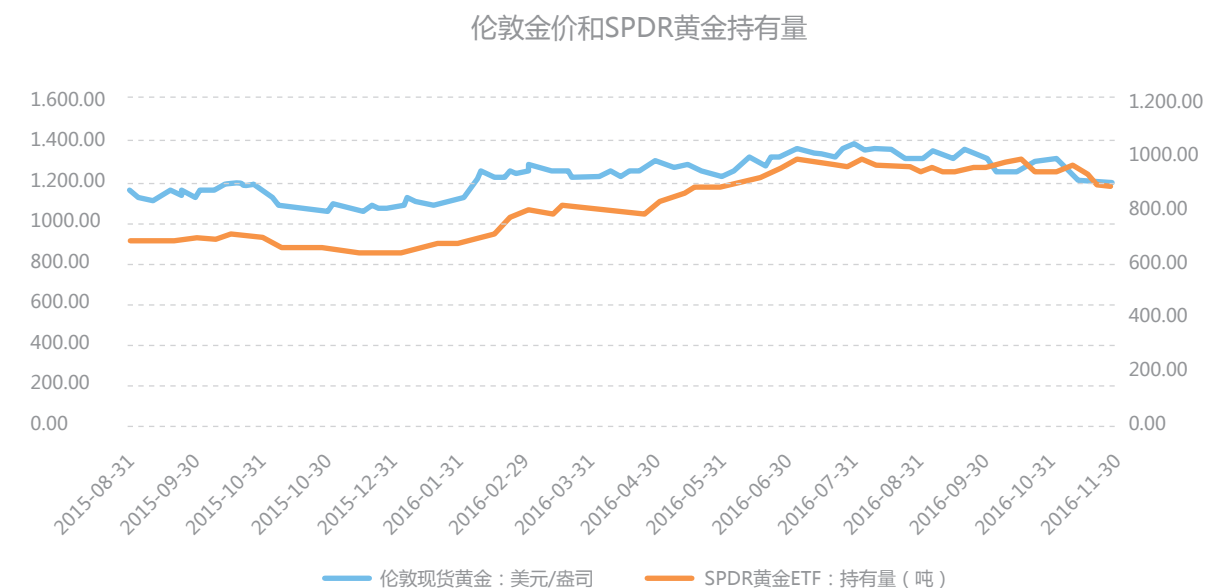


图6 伦敦金价与SPDR黄金持有量

众多的黄金操盘玩家。黄金 ETF 只是众多玩家之一，其他的基金、期货、投行、机构、散户等构成了互相影响的系统和传导机制。

完备的金融市场传导机制。两国经济环境较为自由，各类玩家都能自由流动。这直接使得美英两国的经济数

据和指标变化构成金价波动的主要因素。美国和英国的 GDP、就业、通货膨胀、制造业、财政政策、利率、汇率等都可以直接传导到黄金市场，并造成英镑、美元、黄金、石油等大宗商品价格的波动。

上海2020：国际黄金交易中心？

以上海的经济地位和 SGE 的黄金交易量，能否成为下一个国际黄金交易中心呢？我们研究认为，可能性很大。

我们的劣势：

缺少重量级的黄金 ETF 基金参与国际市场博弈，“四大金刚”的规模和影响力仍然太小，对国际金价没有较大干预能力，也间接使上海目前不具备真正的黄金国际传导能力。

人民币国际化短期受阻，10月中旬以来，人民币国际结算的比重大幅降低，人民币也不断贬值，区域的使用量和影响力受到一定削弱。中国借助一带一路和亚投行扩张人民币流通尚需要时间。

军事安全影响力尚不够强，而国际政治的盟友和追随者也并未见增加。特朗普治下的美国会有所收敛，但中国

战略空间 5 年内也不会有多大伸张。我们提供的地区安全公共产品仍不够广泛，人民币的出口和回流就会受到限制。

我们的优势：

中国经济的规模和黄金消费量足以使中国成为世界黄金交易中心，亚太地区也是黄金消费需求大国（如下图），我们有很大主场优势。国家对上海国际金融中心地位的大力支持，上海完全有可能成为世界黄金交易、定价中心。

中国海空军力量不断壮大，安全保障的范围和强度也不断提升。到 2025 年，中国足以成为世界最顶级的超级大国。

人民币国际化和开放、自由的交易环境（自贸区），黄金交易成为世界级别并非没有可能。

资料来源：Wind，优品金融研究所

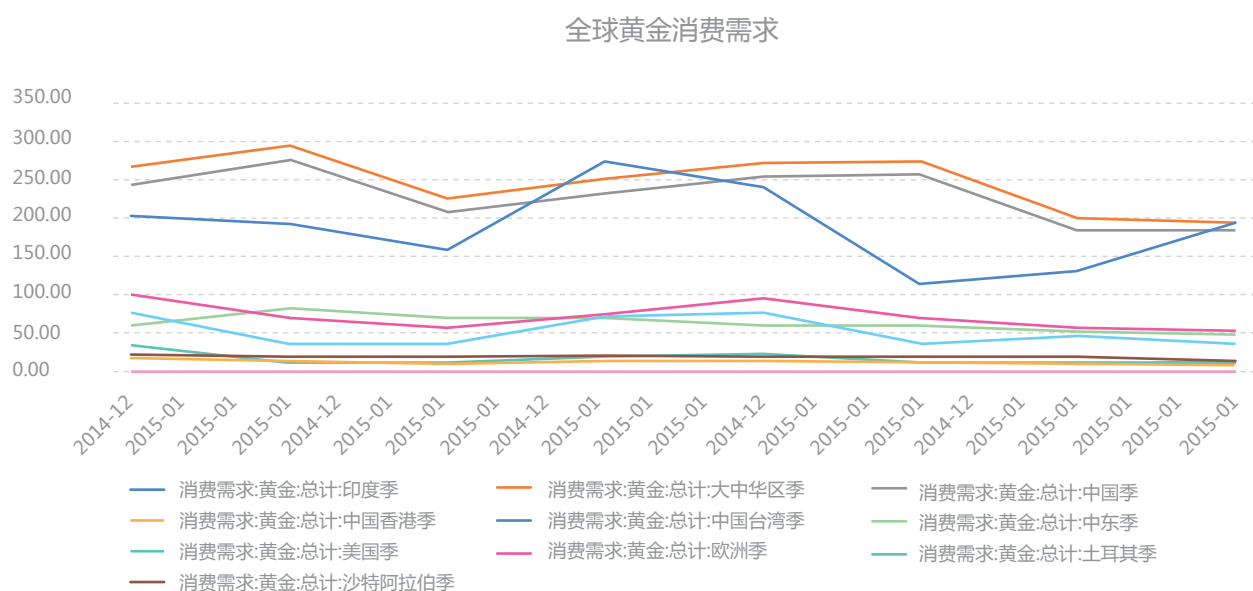


图7 全球黄金消费需求

媒体剪报

2016年，优品财富经过5年专业金融研究和金融大数据、金融工程等技术积累，以系列人工智能创新产品为驱动，加速推进金融科技战略。一年来，引起同业广泛关注，与京东金融、陆金所等国内知名金融科技企业同获中国金橙奖——卓越金融科技创新公司。该奖由中国金融协会、中国银行业协会和北大、复旦等专业机构联合评审，在业内具有最高权威性。

借此机遇，本公司高层首次开始在业内慎重而稳健地公开发声，提出了行业观察类的理念、观点和见解，立即引起国内权威媒体广泛关注。以优品财富COO高卫东先生接受媒体采访为例，高卫东先生提出的“人工智能产品成金融科技突破口”的观点，先后引起网易新闻、光明日报网、环球网、新华网、同花顺金融服务网、证券日报网、云财经、聪慧网、投资者网等20多家媒体转载。同样地，优品财富关于“机器人投顾智胜未来”的行业预判，得到业内广泛认可，先后被经济观察报、新浪财经等20多家专业媒体转载。



理性·建设性 eeo.com.cn

经济观察网

首页 新闻 评论 观察 多媒体 生活 电子报 活动

即时新闻：美国“亏损上市”B面：变现数亿淡 2016-12-19

位置：首页 > 经济观察网 > 经济电子刊物 > 经济观察报 >

优品财富：机器人投顾智胜未来

2016-12-17 10:45 向记者提问 致信编辑 分享 大小 收藏此文 打印此文 评论(0)

导语：

优品财富，也许会为中国的投资顾问行业带来一场革命。

2011年前后，一种被称为“智能投顾”的投资顾问服务在美国兴起，同时也诞生了像 Betterment、Wealth-front 这样的代表性公司，它们开始面向个人理财用户推出基于互联网技术与算法的资产管理组合建议，包括基金配置、股票配置、股票期权操作、债权配置、房地产资产配置等，开启了智能投顾时代。行业研究数据显示，美国智能投顾行业的资产管理规模将从2016年的3000亿美元，增长至2020年的2.2万亿美元，年均复合增长率将达到68%。

同样在2011年，优品财富的创业者开始了在中国探索智能投顾的步伐，从一开始，这家公司就力图借助金融大数据、人工智能技术，以及证券投资研发能力，为个人投资者搭建一个专业化、个性化、一站式的智能证券投资服务平台，为证券投资相关机构提供智能服务能力。“优品财富一直致力于重构证券投资服务的方式，也一直在思考怎样通过科技让投资变得更简单，做了很多有价值的尝试。”优品财富COO高卫东说，金融科技对整个行业的重塑将会是一个不断蓄力、厚积薄发的过程，但它终将改变潮水的方向，这一点我深信不疑。

策略建议+量化平台

智能投顾是指基于大数据、量化技术等前沿技术，根据用户的风险偏好、收益需求、可投资时长等个性化特征，为用户提供资产配置及主动管理解决方案的投资顾问服务。简而言之，智能投顾需要为客户投资提供适合其需求，同时又具备较高准确率的建议。

预测股价、选择投资策略，是个人投资者对证券投资顾问服务最主要的需求，也是优品财富目前的



优品股票通手机版

大数据智能选股，一站式金融服务



优品股票通PC端

大数据 新视野 个性化