

AI 赋能下的金融行业重构及变革

—— DeepSeek 冲击波

2025 年 2 月 19 日

核心观点

- 银行业：中小行率先布局，全面应用面临挑战** DeepSeek 先行者多为中小银行，一定程度上体现成本和技术门槛的下降，或为中小银行数字化转型提供弯道超车机会。从潜在应用场景上看，DeepSeek 能广泛应用于信贷、财富管理、客服、营销、办公优化等领域，提升工作效率、优化客户体验，实现降本增效，同时通过对客户多维度画像和 NLP 等技术重塑业务模式和价值链，真正做到以客户为中心，突破传统金融服务局限，优化信贷结构，加速轻资本转型，打破经营和估值天花板。实际中，DeepSeek 在银行中应用更多为业务流程优化而非决策，不足以大范围推广，制约因素包括：数据安全与隐私风险；模型可解释性不足问题；人才短缺与技能不匹配；合规监管面临较大挑战。
- 证券行业：推动业务模式变革，打造智能化服务“新引擎”** AI 技术加速突破背景下，证券行业与硬核科技结合有望推动行业形成深层次变革，加速业务模式和功能创新，重塑行业竞争力，推动行业降本增效，赋能中小券商形成差异化竞争路径。DeepSeek 冲击下国内券商加速推进 AI 布局，应用场景集中在智能投研、量化交易、客户服务等领域。展望未来，AI 带来的行业变化趋势包括但不限于传统业务逻辑革新和人才需求层次的变化，如何应对产融结合带来问题 and 挑战，是未来行业进一步推动高质量发展的关键。
- 保险行业：AI 加速赋能，迈向数智化发展新征程** “新国十条”指引下，保险行业站上了从“数字化”迈向“数智化”的关键节点，AI 赋能是保险行业迈向发展新征程的核心支撑。AI 与保险业务结合范围广泛，包括但不限于核保、理赔等多个方面，提升运营效率，优化用户体验。同时，AI 助力保险行业开辟新的业绩增长点，在产品设计、精准营销、理赔风控和健康管理等方面重塑盈利模式，符合行业整体从粗放式运营向精准、高效、创新转变的发展逻辑。
- 投资建议：**银行：（1）数字化程度高，资金、人员和技术领先的国有大行；（2）财富管理与金融科技布局早且生态优势明显的零售股份行；（3）优质城农商行，尤其是在科技、小微领域具备特色化优势的中小行。非银：（1）资金、技术及数据等综合实力强劲的头部券商；（2）数字技术与传统业务融合发展较好的券商；（3）科技运用领先、有望实现全链路智能化重构的头部险企。
- 风险提示：**数据安全风险，模型可解释性不足导致决策失败的风险，监管收紧导致应用难以推广的风险，人才供给不足导致技术赋能无法落地的风险。

重点公司盈利预测与估值

股票代码	股票名称	BVPS			PB		
		2023A	2024E	2025E	2023A	2024E	2025E
601398.SH	工商银行	9.55	10.31	11.08	0.51	0.52	0.69
600036.SH	招商银行	36.71	40.84	44.99	1.18	0.79	1.03
600919.SH	江苏银行	11.47	12.73	14.00	0.66	0.60	0.74
600030.SH	中信证券	17	17.89	18.83	1.62	1.54	1.46
300059.SZ	东方财富	4.54	5.03	5.32	1.37	1.30	1.24
601318.SH	中国平安	49.37	52.04	54.85	3.02	2.87	2.73

资料来源：Wind、中国银河证券研究院

金融行业

推荐 维持评级

分析师

张琦

☎：010-8092-7702

✉：zhangqi_yj@chinastock.com.cn

分析师登记编码：S0130524080005

张一纬

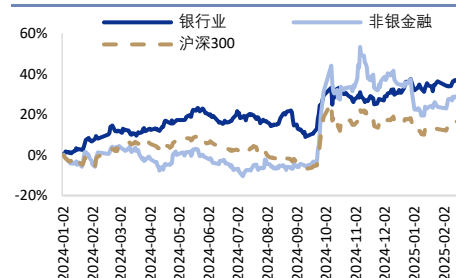
☎：010-8092-7617

✉：zhangyiwei_yj@chinastock.com.cn

分析师登记编码：S0130519010001

相对沪深 300 表现图

2025.2.19



资料来源：Wind，中国银河证券研究院

相关研究

目录

Catalog

一、 AI 赋能，金融行业数字化加速发展.....	3
二、 银行业：中小行率先布局，全面应用面临挑战	5
（一）部分银行已部署 DeepSeek，先行者多为城农商行.....	5
（二）DeepSeek 在银行业经营中的潜在应用场景.....	6
三、 证券行业：打造智能化服务“新引擎”	9
（一）人工智能推动证券行业形成深层次的结构性变革	9
（二）DeepSeek 冲击下国内券商加速推进 AI 应用落地.....	10
（三）AI 加速发展带来的行业变化和挑战.....	11
四、 保险行业：迈向数智化发展新征程	13
（一）保险行业正站在迈向数字化发展新节点.....	13
（二）AI 技术正成为重塑保险行业盈利模式的关键驱动力	14
（三）AI 重塑保险行业底层逻辑，解锁盈利新契机.....	15
（四）DeepSeek 带来的机遇和挑战	16
五、 投资建议	17
（一）银行业	17
（二）非银行业	17
六、 风险提示	19

一、AI 赋能，金融行业数字化加速发展

人工智能是新一轮科技革命和产业变革的重要驱动力量，对全球经济社会发展和人类文明进步产生深远影响。随着经济社会的发展与科学技术的进步，目前人工智能已被广泛应用于生产生活的各个领域，为经济发展提供新的增长点。作为引领新一轮科技革命和产业变革的战略性技术，人工智能对于培育和发展新质生产力、完善现代化产业体系、增强国际竞争新优势具有重大意义。

党中央和国务院高度重视人工智能战略布局。十八大以来，党中央和国务院多次在重要会议中提出要加快推动人工智能发展，并陆续出台了如《“互联网+”人工智能三年行动实施方案》、《新一代人工智能发展规划》、《关于促进新一代人工智能产业发展三年行动计划（2018-2020 年）》和《关于推动人工智能产业创新发展的指导意见》等相关战略发展规划，我国人工智能技术研发和产业规模快速发展。

Deepseek 发布进一步推动人工智能技术应用的重大突破。从 1950 年人工智能概念被首次提出，到 1960s-1970s 逻辑理论家、机器人 shakey 的研发，再到 1980s-1990s 专家系统的广泛应用，人工智能受限于当时技术条件在曲折中不断发展。进入 21 世纪，随着计算能力的提升和算法的进步，人工智能再次迎来发展高潮，深度学习、自然语言处理、机器视觉等领域取得了显著进展。2016 年，AlphaGo 战胜了围棋世界冠军李世石，标志着人工智能在复杂策略游戏中的突破。2022 年，ChatGPT 的问世，向世界展现了人工智能巨大的发展潜力与应用前景。2025 年，深度求索（DeepSeek）公司推出的大模型产品打破了 ChatGPT 带来的大模型训练“堆算力”的思维定式，其 1/18 的低廉训练成本和不相伯仲的模型性能，给全球科技界和金融市场带来巨大冲击。

表1：近十年来我国重要会议和文件中关于人工智能的重要表述

时间	文件/会议	重要表述
2015 年 5 月	《中国制造 2025》	加快推动新一代信息技术与制造技术融合发展，把智能制造作为两化深度融合的主攻方向；推进生产过程智能化，培育新型生产方式，全面提升企业研发、生产、管理和服务的智能化水平。
2016 年 5 月	《“互联网+”人工智能三年行动实施方案》	到 2018 年，打造人工智能基础资源与创新平台，人工智能产业体系、创新服务体系、标准化体系基本建立；在重点领域培育若干全球领先的人工智能骨干企业，初步建成基础坚实、创新活跃、开放协作、绿色安全的人工智能产业生态；突破一批核心关键技术，人工智能技术在重点行业和重点领域得到应用，形成 40 个以上人工智能应用示范。
2017 年 7 月	《新一代人工智能发展规划》	到 2020 年人工智能总体技术和应用与世界先进水平同步，人工智能产业成为新的重要经济增长点；到 2025 年人工智能基础理论实现重大突破，部分技术与应用达到世界领先水平，人工智能成为带动我国产业升级和经济转型的主要动力；到 2030 年人工智能理论、技术与应用总体达到世界领先水平，成为世界主要人工智能创新中心；人工智能在教育、医疗、养老、环境保护、城市运行、司法服务等领域广泛应用。
2017 年 10 月	《十九大报告》	推动互联网、大数据、人工智能和实体经济深度融合；在中高端消费、创新引领、绿色低碳、共享经济、现代供应链、人力资本服务等领域培育新增长点、形成新动能。
2018 年 1 月	《高等学校人工智能创新行动计划》	推进高校人工智能领域科技创新，加强人工智能领域人才培养，推动高校人工智能领域学科建设，促进人工智能技术在教育领域应用。
2019 年 8 月	《关于促进新一代人工智能产业发展三年行动计划（2018-2020 年）》	以信息技术与制造技术深度融合为主线，以新一代人工智能技术的产业化和集成应用为重点，推动人工智能和实体经济深度融合，加快制造强国和网络强国建设；到 2020 年，一系列人工智能标志性产品取得重要突破，在若干重点领域形成国际竞争优势，核心产业规模超过 1500 亿元，带动相关产业规模超过 1 万亿元。
2020 年 10 月	十九届五中全会	推动互联网、大数据、人工智能等同各产业深度融合；推动先进制造业集群发展，构建一批各具特色、优势互补、结构合理的战略性新兴产业增长引擎。
2021 年 3 月	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》	把人工智能作为战略性前瞻性领域，加强原创性引领性科技攻关；推动人工智能等战略性新兴产业融合

	民经济和社会发展第十四五规划和 2035 年远景目标纲要》	化、集群化、生态化发展，打造具有国际竞争力的产业集群；促进人工智能在经济社会各领域广泛应用；推动人工智能、大数据、区块链等新兴数字产业发展；打造数字经济新优势，促进数字经济与实体经济深度融合。
2022 年 10 月	《二十大报告》	推动战略性新兴产业融合集群发展，构建新一代信息技术、人工智能、生物技术、新能源、新材料、高端装备、绿色环保等一批新的增长引擎。
2022 年 11 月	《关于加强新时代高技能人才队伍建设的意见》	适应人工智能等新技术、新业态发展需要，提高高技能人才培养的针对性和适用性，推动人工智能技术在技能培训、技能评价等方面的应用，提升高技能人才培养质量和效率。
2023 年 2 月	《数字中国建设整体布局规划》	充分发挥海量数据和丰富应用场景优势，促进数字技术与实体经济深度融合，在人工智能等前沿领域加快创新突破，推动人工智能赋能各行各业数字化转型，提升数字经济发展质量和水平。
2024 年 1 月	《关于推动人工智能产业创新发展的指导意见》	加快人工智能技术创新和应用推广，围绕智能安防、智能家居、智能网联汽车、智能医疗、智能教育等重点领域，打造一批人工智能示范应用场景；培育一批具有国际竞争力的人工智能企业，推动人工智能产业高质量发展。
2024 年 6 月	《国家人工智能产业综合标准化体系建设指南（2024 版）》	加强人工智能标准化工作系统谋划，提出到 2026 年，我国人工智能产业标准与产业科技创新的联动水平持续提升，新制定国家标准和行业标准 50 项以上，引领人工智能产业高质量发展的标准体系加快形成。
2024 年 7 月	二十届三中全会	提出“完善生成式人工智能发展和管理机制”，“强调要促进实体经济和数字经济的深度融合，完善推动人工智能等战略性新兴产业发展政策和治理体系”。
2024 年 12 月	中央经济工作会议	中央经济工作会议明确提出要开展“人工智能+”行动，这一行动旨在将人工智能的技术优势赋能于传统行业和新领域，以提高生产效率、提升服务质量，并创造新的产品、服务和商业模式。

资料来源：中国政府网，中国银河证券研究院

金融行业与人工智能具有较强的适配性。在行业趋势方面，当前金融行业正在加快推动数字化转型，人工智能作为数字技术的重要组成，在金融行业的数字化转型中发挥重要作用。金融机构能够运用人工智能技术实现业务流程的数字化、数据的智能化处理和分析等，提升金融机构的竞争力。

在数据基础方面，金融行业运营通常涉及海量的数据，涵盖客户信息、交易记录、市场行情等各个方面，这些数据为人工智能算法的训练提供了丰富的素材，使其能够学习到数据中的模式和规律，从而实现精准的预测和决策；此外，金融数据通常具有较高的规范性和标准化程度，这使得人工智能算法能够更容易地对数据进行处理和分析。

在技术需求方面，人工智能能够帮助金融机构优化风险管理、投资决策、客户服务等多种业务场景，为金融创新提供了新的动力和手段，赋能金融机构开发更加个性化、智能化的金融产品和服务。

二、银行业：中小行率先布局，全面应用面临挑战

（一）部分银行已部署 DeepSeek，先行者多为城农商行

在数字化转型的浪潮中，以 DeepSeek 为代表的 AI 大模型，凭借其强大的语言理解、生成能力以及对海量数据的处理分析能力，逐步受到银行业的广泛关注。截至目前，已有多家银行开始引入 DeepSeek 模型，短期在业务流程、客户服务方面实现初步尝试，通过探索试错积累经验，从中长期角度可能会引发经营方式、价值链和盈利模式的重塑，例如差异化定价、风险评估、定制化财富管理、开放式银行等。目前涉及的银行包括江苏银行、邮储银行、平安银行、北京银行、苏商银行、重庆银行、渝农商行、青岛农商行和海安农商行。

表2：银行业布局 DeepSeek 的先行者

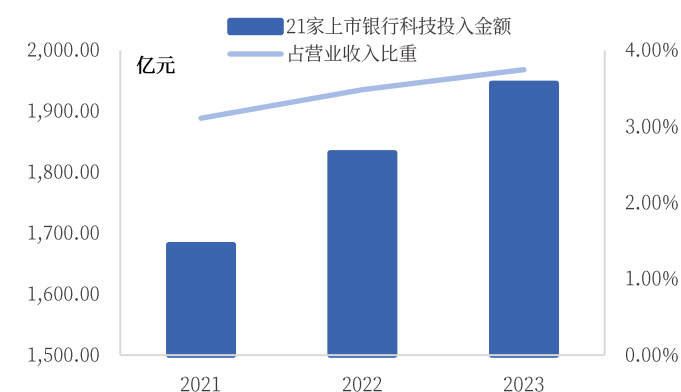
机构名称	布局情况
江苏银行	率先引入 DeepSeek 大语言模型，依托“智慧小苏”平台，部署了微调的 DeepSeek-VL2 多模态模型和轻量 DeepSeek-R1 推理模型，应用于智能合同质检和自动化估值对账场景，提升了金融语义理解的准确率和业务效率
邮储银行	通过本地部署的方式，旗下“邮智”大模型集成了 DeepSeek-V3 模型及轻量级的 DeepSeek-R1 推理模型，复杂多模态、多任务处理、算力节约、效能提升等方面将得到增强。该行率先在“小邮助手”上应用 DeepSeek 大模型，包括：新增逻辑推理功能，增强精准服务效能；通过深度分析等功能，更准确地识别用户需求，提供个性化和场景化的服务方案；借助高效推理性能，加快响应速度和任务处理效率。
平安银行 (金融壹账通)	发布自主研发的智能体平台，并接入 DeepSeek、通义千问等开源大模型，推出面向银行业的全场景 AI 解决方案。金融壹账通此次发布采用“开源大模型+智能体平台”双引擎驱动模式，充分发挥开源大模型的通用能力，并结合银行业务特点进行优化训练，使其在银行业务场景下的语义理解、逻辑推理、多轮交互等方面具备更强适应性。同时，该方案支持私有化部署，以确保数据安全，符合银行业的合规要求。
北京银行	携手华为，率先实现 DeepSeek 全栈国产化金融应用，部署了 DeepSeek-R1 满血模型、DeepSeek-V3 模型、R1 蒸馏模型和 Janus Pro 多模态模型，在 AIB 平台的京行研究、京行智库、客服助手、京客图谱等多个核心业务场景中开展试点应用，提升了服务质量和效率。
苏商银行	在 2024 年引入 DeepSeek 系列技术，结合原有大模型能力，提升了模型轻量化与高效推理方面的能力。应用场景包括智能信贷、智能研发和智能风控等。具体来看，应用 DeepSeek VL2 多模态模型处理非标材料，如表格、影像资料、文档图片等识别，提升信贷材料综合识别准确率至 97%，并将 DeepSeek R1 推理模型集成到自主研发的“开发助手”，使核心系统迭代周期缩短 30%。此外，苏商银行将 DeepSeek 的蒸馏技术应用于信贷风控、反欺诈等 20 多个场景，使尽调报告生成效率提升 40%，欺诈风险标签准确率提升 35%。
重庆银行	完成 DeepSeek 本地化部署，利用 DeepSeek 大模型对智能客服知识库进行深度解析，提升了语义理解和逻辑推理能力
渝农商行	携手腾讯云落地 DeepSeek 联网应用，在其企业微信上线基于 DeepSeek 模型的智能助手应用“AI 小渝”，未来将应用于智能风控、场景金融和数据决策等场景，实现构建分钟级响应的智能客服系统，结合知识库实现个性化财富管理建议等。
青岛农商行	推进大模型技术在金融领域的应用，本地化部署以 DeepSeek 大模型为基座的企业级 AI 模型服务平台“智慧 Qimi”，应用于网点厅堂数字人、智能问答、报告撰写、培训教材文本校验等场景，以推动全行数字金融发展进一步智能化升级。
海安农商行	通过 DeepSeek 进行营销宣传，发布了《DeepSeek，你也太懂海安农商银行了吧！》的文章，向用户介绍了银行的资本实力、市场份额等信息。

资料来源：银行金融科技研究社，江苏省金融联合会金融科技委员会，江北嘴金融中心公众号，各家银行公众号，中国银河证券研究院

从现有应用 DeepSeek 的银行来看，先行者多为中小银行，一定程度上体现 DeepSeek 技术优势带来的成本和技术门槛下降，或为中小银行数字化转型提供弯道超车的机会。由于银行业数字化转型和金融科技投入巨大，对资金、人员、场景生态的要求较高，同时面临技术门槛，国有大行、

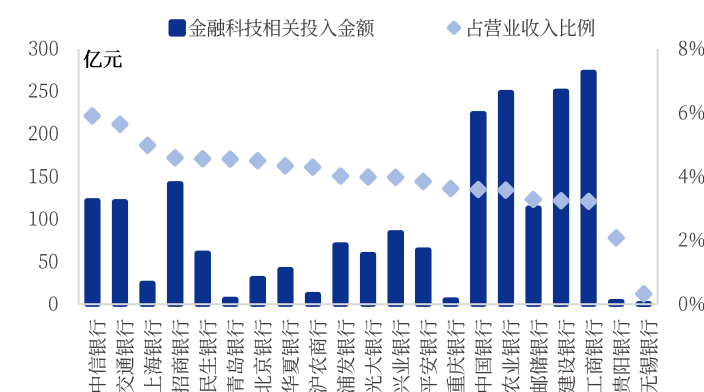
股份行以及头部城商行具备天然优势，能够自行研发大模型。据不完全统计，2023 年，21 家 A 股上市银行累计科技投入 1946.13 亿元。其中，工农中建四大行的科技投入均维持在 200 亿元以上。人员配置层面，四大行和招商银行的科技人员数量均在万人以上。此外，这些银行多数设立了金融科技子公司。截至目前，累计有 15 家上市银行成立了金融科技子公司。其中，国有行 5 家，股份行 7 家，城农商行仅 3 家。因此，中小银行相比于头部银行不具备资金、人员和技术上的优势，但可以选择与金融科技服务商合作，例如接入 DeepSeek 开源大模型，运用混合专家系统（MoE）去降低算力消耗，从而减少研发成本、突破技术门槛，同时借助二次开发对接业务场景需求，为积累数据和经验打开空间，实现弯道超车。

图1：21 家上市银行金融科技投入及占比



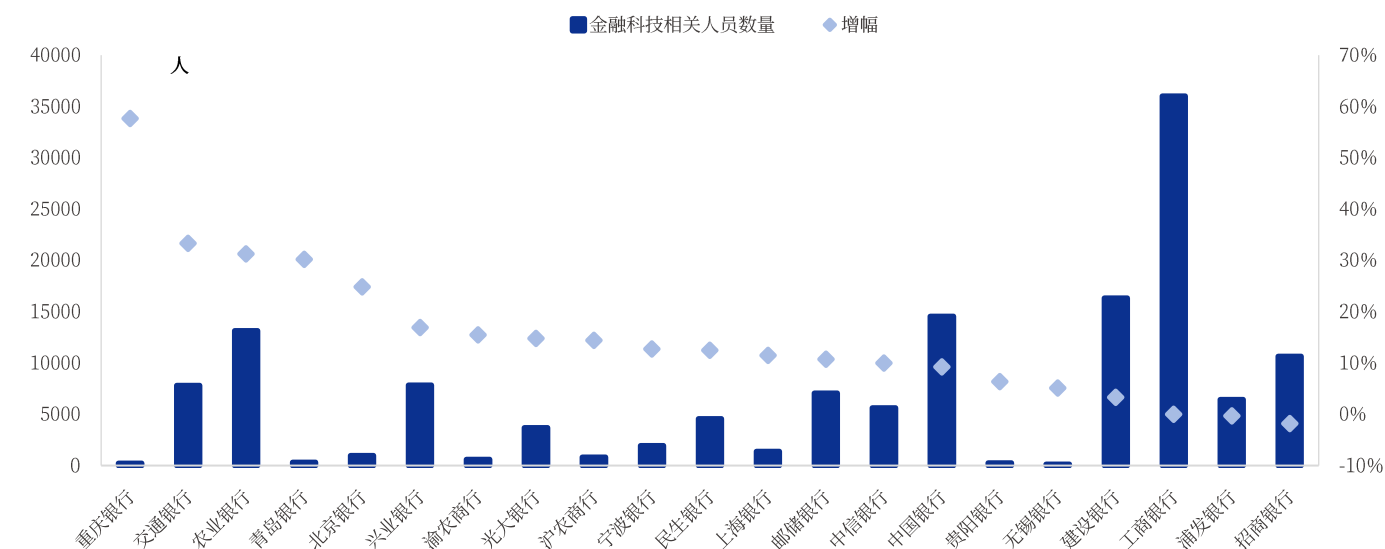
资料来源：安永，中国银河证券研究院

图2：2023 年 21 家上市银行金融科技投入及占比排名



资料来源：安永，中国银河证券研究院

图3：2023 年 21 家上市银行金融科技人员及增幅排名



资料来源：安永，中国银河证券研究院

（二）DeepSeek 在银行业经营中的潜在应用场景

1.AI 赋能想象空间较大，有望重塑业务模式和价值链

理论上，以 DeepSeek 为代表的 AI 技术能够广泛应用于银行的信贷、财富管理、客服、营销、办公流程优化等多个领域，一方面帮助银行提升工作效率、优化客户体验，实现降本增效，改

善盈利状况；另一方面，通过对客户多维度画像以及 NLP 等语言文本的处理和生成能力重塑业务模式和价值链，真正做到以客户为中心开展精准营销、定制服务和差异化定价，突破传统金融服务模式的局限，更好地基于“五篇大文章”和新质生产力推进信贷结构优化，同时加速轻资本业务转型，打破经营和估值天花板，获取新的增长空间。潜在的应用场景如下：

表3：银行业 DeepSeek 潜在应用场景

业务	场景流程	简要介绍
智能信贷	风险评估、审批和预警	DeepSeek 通过对传统金融数据以外的多维度场景数据的分析，更准确地评估客户的财务状况、经营效率和信用风险，自动生成企业风险评估分析和尽职调查报告，为信贷决策提供科学依据。同时，在信贷审批过程中，利用 AI 技术实现自动化审批，缩短审批时间，提高效率。比如用 DeepSeek VL2 多模态模型处理复杂的嵌套表格和影像数据等，以解决传统 OCR 技术存在表格识别率低、手写体解析难、画中画拍摄文档解析难等问题。此外，AI 技术可以实时监测客户的交易行为并对异常情况进行预警如大额资金转移、频繁转账交易等，提升可疑点识别效率与准确性，增强反欺诈主动防御能力。
财富管理	定制化的产品与方案	DeepSeek 可以根据客户的收入、资产状况、投资目标与偏好、风险承受能力以及年龄、学历、医疗需求等因素，为客户提供个性化的投资建议和资产配置方案，并依据市场与客户生命周期阶段进行动态调整，帮助客户实现资产的保值增值的同时，满足多元化的财富管理需求。例如，金融壹账通推出的理财顾问助手，结合检索增强生成技术 (RAG)，辅助客户经理进行客户分析、市场解读和产品推荐，在实际业务使用过程中问答准确率达到 90% 以上，话术生成内容有效性达到 90% 以上，有效提升了财富管理的服务质量和精准度。
智能客服 (远程银行)	客户问答、服务体验优化	DeepSeek 凭借自然语言处理等技术，更准确地理解客户的问题和需求，提升响应速度和准确性，并且 24 小时不间断地同时处理多个客户咨询，保证了服务的稳定性和一致性，有助于优化客户体验，更好地承担陪伴式数字员工职能，对传统客服人员形成有效替代，尤其适用于远程银行的场景。
办公辅助	文件处理、材料生成，流程增效	DeepSeek 可以协助员工处理文档、数据分析等工作，实现办公自动化，减少了大量重复性工作对人力资本的占用，提供了工作效率。例如，客户信息录入、文档审核、报表制作，报告生成、合同质检、估值对账等，显著提升信息获取和处理的效率，解放生产力，使员工能够聚焦于高价值的业务创新和客户服务。
开放银行	场景金融	开放银行更多地体现为利用场景来营销获客，加大同业合作和跨行业合作力度。银行通过 API 等技术将自身的金融服务能力开放给第三方合作伙伴，实现金融服务与非金融场景如电商、医疗、教育、餐饮、娱乐等领域的深度融合，进一步拓展银行的潜在客群和经营半径。在此过程中，DeepSeek 能够实现对上述场景数据的高效处理，更精准地帮助银行设计产品和服务方案。

资料来源：中国银行保险报，《DeepSeek 来袭 银行业如何应对》，金融壹账通公众号，中国银河证券研究院

2.数据安全、模型可解释性、合规、人才等短期制约 AI 大范围的应用推广

实际中，DeepSeek 等生成式 AI 在银行中应用较为基础，更多体现为业务流程优化的探索，例如智能客服、合同质检、估值对账以及办公流程的优化，在财富管理、信贷评估与风控、投资策略与战略制定等决策领域存在一定的局限性，远未达到与银行核心业务深度融合与大范围推广的标准。我们认为主要存在以下因素的制约：

数据安全与隐私保护风险：银行在使用 DeepSeek 开展业务时，如果未对客户数据进行脱敏或者加密处理，会导致客户信息泄露，如身份证号、账户余额、交易记录等敏感信息，暴露客户隐私，将引发客户信任危机，并给银行带来严重的声誉损失和潜在的法律风险。因此银行应对数据进行脱

敏处理，并大力推广联邦机器学习、同态加密等隐私计算技术，在保障数据安全的同时，实现数据价值的挖掘与利用。不过，这些技术在实际应用中成本较高，短期内可能主要由大型金融机构采用。此外，即便银行对敏感数据进行了本地化处理和脱敏，在数据传输和使用过程中，仍存在潜在风险。例如网络加密技术若存在漏洞，黑客可能通过网络攻击获取数据，就像 2017 年 Equifax 数据泄露事件，因网络安全防护漏洞，致使约 1.47 亿消费者的个人信息被泄露。

模型可解释性不足且难以应对复杂业务场景：DeepSeek 在助力业务开展过程中可能存在“黑箱”决策问题，即数据输入输出和决策过程透明度不足，这使得营销、信贷审批、风险评估、投资决策等关键环节缺乏清晰的决策依据。模型算法也可能存在歧视和偏见，影响公平性，进而损害消费者权益，引发投诉。因此，银行有必要开发可视化工具，使模型的决策过程更加透明，此外，DeepSeek 在面对金融资产投资、跨境业务、结构化融资、衍生品交易等复杂业务场景时，存在局限性。若 AI 工具未能准确理解产品机制、业务流程、客户需求以及相关的风险点，可能给出错误的分析或者决策，从而导致巨额损失，因此这些业务离不开人力经验和判断的加持。

人才短缺与技能不匹配：DeepSeek 技术在金融领域的应用，对从业人员提出了新的技能要求，包括技术能力、数据分析能力、场景应用能力等。但当前银行业缺乏既懂金融又懂 AI 技术的复合型人才，这导致 DeepSeek 等 AI 工具在实际应用中无法充分发挥作用，难以将其优势转化为业务价值。此外，银行业内部培训效果受多种因素影响，其中培训内容与实际业务的贴合度影响最大。一些培训内容过于理论化，未结合 DeepSeek 在业务中的实际应用场景，使得培训的效果大打折扣。

合规监管面临较大挑战：当前的金融监管体系主要是基于传统金融业务模式制定的，对于 DeepSeek 在金融领域的应用，缺乏明确的监管规则 and 标准。通常而言，监管规则的制定往往滞后于技术的快速发展和相关风险的暴露。例如，过去我国互联网金融加速应用，P2P 平台出现无序扩张与风险聚集的情况，最终被监管要求集体整顿。因此，监管缺失可能限制 DeepSeek 的进一步推广和应用。在等待监管规则完善的过程中，银行应通过制定内部 AI 应用规范进行自律。

三、证券行业：打造智能化服务“新引擎”

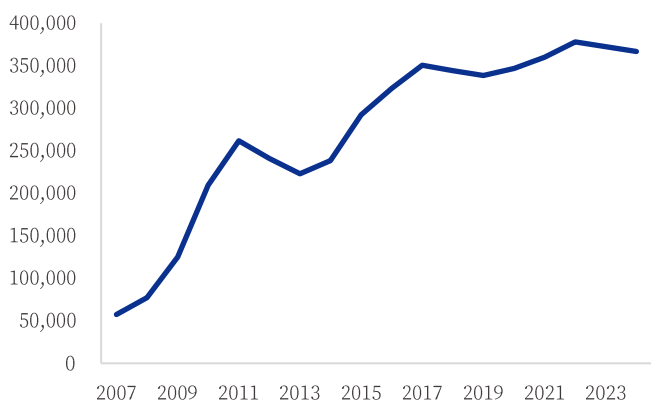
（一）人工智能推动证券行业形成深层次的结构性变革

随着 AI 技术的快速发展和大模型能力的不断提升，AI 技术逐步走向业务前线，它不仅是提高效率的工具，更是推动商业模式创新的重要催化剂，率先布局 AI 技术的证券机构，将在未来激烈的市场竞争中占据有利地位。目前，证券机构持续加码在大模型基础设施建设领域的投入，加大 AI 大模型的场景应用和生态建设已成为证券行业布局的重点方向，AI 正在推动行业形成深层次的结构性变革。

一是加速业务模式和功能创新，重塑行业核心竞争力。AI 作为新一轮科技革命和产业变革的重要力量，在财管业务、投资业务、研究业务、风险管控等方面为证券机构赋能，提升相关业务能力。在财管业务方面，智能投顾是将数字技术和金融业务融合发展的重要模式创新，以服务普惠化、决策数据化与方案定制化等特性，推动行业价值链条重构。通过运用海量客户个性数据训练大模型，智能投顾能够为财富管理客户提供智能化、个性化的投资建议和产品推荐，加强对于长尾客户的服务。在投资业务方面，AI 推动投资逻辑持续变革和优化，尤其是量化交易领域，AI 通过机器学习模型分析海量市场数据（如价格、成交量、新闻情绪等），实时捕捉交易信号，执行毫秒级高频交易；同时，AI 可快速回溯历史数据，动态调整投资组合，提升收益风险比。在研究业务方面，基于自然语言处理技术，研究员通过运用往期研究报告训练 AI 大模型，在后续写作中 AI 可以自动提取关键信息、生成研报摘要，甚至撰写完整的研报；可以预见，近期证券机构将通过整合 Deepseek 与多元数据，进一步构建智能投研平台，推动卖方研究服务和内部研究协同模式创新。

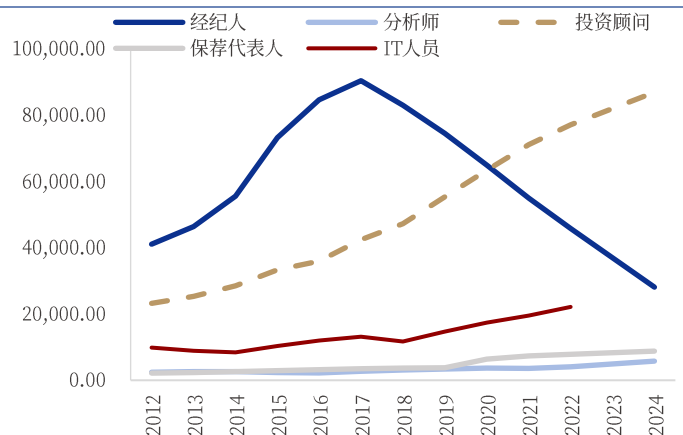
二是逐步形成 AI 替代效应，推动行业降本增效。AI 在赋能行业模式创新的同时，也在不断推动行业降低运营成本，提升运营效率。近年来，随着金融科技的持续发展，数字技术形成的人工替代效应正推动证券行业人力成本逐年下降，尤其是一些低附加值的工作岗位。从行业从业总人数来看，08 年、15 年两次牛市均推动了证券行业从业人数的快速扩张，但近几年来趋于稳定；从行业从业人员分类数量来看，随着互联网获客渠道的不断发展，证券经纪人数量自 07 年以来不断下滑，财富管理逻辑概念兴起之下传统经纪业务的模式变革，推动附加值相对较高的投资顾问人员数量不断攀升；然而，相对于 AI“秒级响应”的效率和几乎“零误差”的准确性，基于低成本生成式大模型的智能投顾对传统投顾形成的替代，将会再次革新财富管理业务发展模式。

图4：中国证券行业从业人员数量（总体）



资料来源：WIND，中国银河证券研究院

图5：中国证券行业从业人员数量（分类）



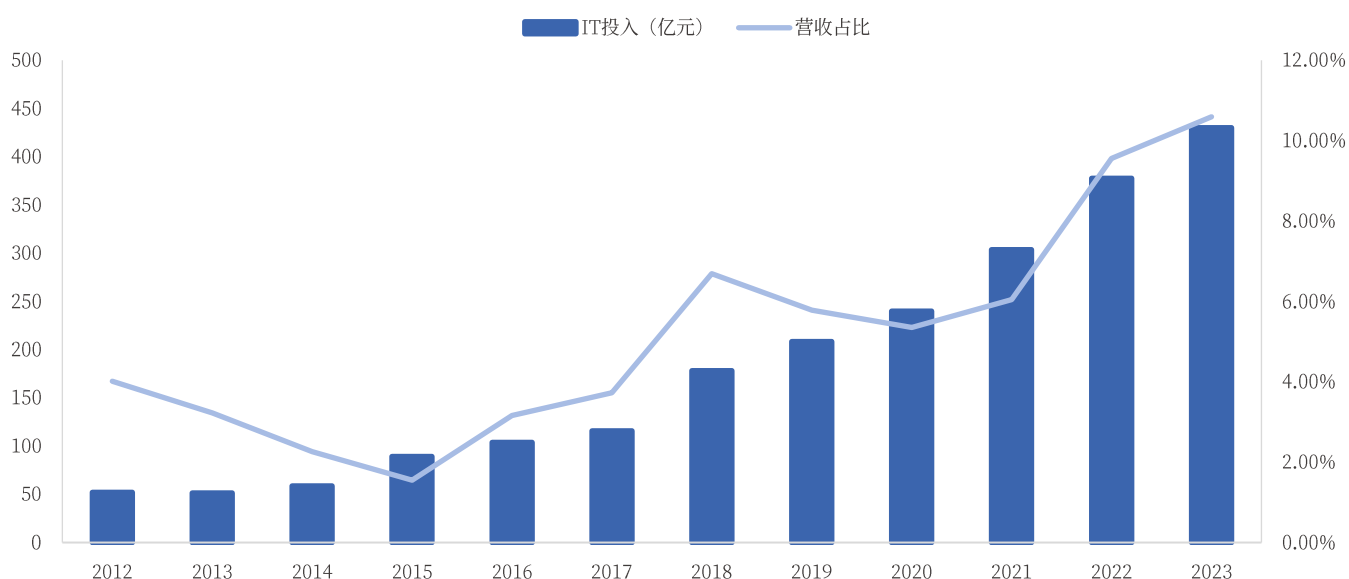
资料来源：WIND，中国银河证券研究院

三是赋能中小券商形成差异化竞争路径。AI 技术革命在一定范围为金融机构提供了价值重估的契机，依托数字化技术运用和专业合规风控形成的差异化竞争力，中小券商有望在特定领域开辟特色化经营路径。具体而言，相对于头部券商拥有较多的专业资源和渠道资源，中小券商往往难以针对所有客群提供综合化的服务；以投顾业务为例，AI 技术的跨越式发展一定程度上弥补了中小券商资源禀赋相对不足的缺陷，赋予中小券商深耕投顾赛道的能力——通过 AI 技术赋能，中小券商能够针对高净值客户和长尾客户提供分层级的服务策略，将有限的专业资源投向高净值客户、提供深度服务输出，而针对长尾客户则依托生成式 AI 接口扩大服务覆盖面，差异化竞争力的培育更多的是集中于大模型训练提升服务准确性和效率性，消除以往禀赋差异的巨大鸿沟。

（二）DeepSeek 冲击下国内券商加速推进 AI 应用落地

DeepSeek 是 AI 大模型发展的新突破和新尝试，其“低成本+开源”的优势让 AI 能够走向低成本、大规模的大众化路线——降低使用门槛，满足广泛用户的基础需求，同时商业化部署难度也大幅降低。从数字化技术与传统业务融合发展以来，证券行业对于金融科技的应用较为领先，每年行业 IT 投入及营收占比不断上升；DeepSeek 发布后，国内众多券商积极拥抱科技变革，纷纷宣布与人工智能技术公司深度求索（DeepSeek）达成战略合作，共同探索 AI 技术在证券业务场景中的深度应用。这一动向标志着金融行业智能化转型进入加速期，以大模型为代表的前沿技术正重塑证券服务生态。

图6：证券行业 IT 投入及营收占比（亿元）



资料来源：WIND，中国银河证券研究院

从目前 DeepSeek 在券商中的应用来看，主要应用场景集中在智能投研、量化交易、客户服务等定制化 AI 解决方案。在智能投研领域，DeepSeek 可以实时解析海量财报、研报及舆情数据，生成投资策略建议，辅助分析师效率提升；例如，中金公司利用大模型，从海量新闻中提取行业政策变动信号，自动生成多维度影响评估报告，为投资决策提供量化支持。在量化交易领域，DeepSeek 可以的应用正在改变游戏规则。华泰证券推出的“AI 量化工厂”接入 DeepSeek 的算法引擎后，策略回测效率提升了 20 倍。这种效率的提升使得中小投资者也能享受到机构级的量化服务，极大地推动了金融市场的普惠化。在客户服务领域，以 AI 为核心的智能投顾系统能够通过多轮对话精准识别用户需求，提供个性化资产配置方案，提升客户覆盖的深度和广度；例如，广发证券机构客户综

合服务平台“广发智汇”上线 DeepSeek 客户服务模块，通过微信小程序实现个性化拜年与投资建议推送，助力机构投资者提升投研效率。

表 4：部分国内券商 DeepSeek 接入及应用场景

公司名称	接入情况	应用场景
华泰证券	DeepSeek 接入自研“AI 量化工厂”	推出的“AI 量化工厂”接入 DeepSeek 的算法引擎后，策略回测效率提升 20 倍，中小投资者亦可享受机构级量化服务。
中金公司	接入 DeepSeek，通过代码审核、单元测试等场景提高开发效率。	利用大模型实时监测市场动态和舆情，结合产业链图谱分析，快速识别潜在投资机会与风险。同时，从海量新闻中提取行业政策变动信号，自动生成多维度影响评估报告，为投资决策提供量化支持。
国泰君安	研发了业内首个千亿参数的多模态证券垂类大模型“君弘灵犀”，并完成 DeepSeek-R1 模型的部署，将赋能和拓展“君弘灵犀”在多个核心业务场景的应用。	在智能投顾和投研内容生产中，通过大模型实现交互模式升级。例如，系统可生成个性化的投资建议，并通过多模态技术解析金融图表，提升客户体验。
广发证券	接入 DeepSeek，开发智能客服和财务助手；机构客户综合服务平台“广发智汇”上线 DeepSeek 客户服务模块。	在研发效能提升方面，通过大模型辅助代码编写和研报分析。例如，系统可自动生成代码片段，显著降低开发成本和时间。客户服务与营销，如通过微信小程序实现个性化拜年与投资建议推送；助力机构投资者提升投研效率。
东吴证券	自研大模型接入 DeepSeek，发布“东吴之声”智能投顾项目。	在智能投顾领域，通过大模型生成算法提供投资组合推荐、AI 盘中宝和 AI 说涨停服务。例如，系统可根据客户风险偏好自动生成个性化投资建议，并通过多轮对话优化客户体验。
国金证券	接入 DeepSeek，提出大模型产业链智能挖掘，结合舆情分析。	在智能投研领域，通过大模型挖掘产业链板块和关联度，提供深入的新闻解读、舆情和市场分析，帮助研究人员更深入地了解市场趋势和板块轮动。
国信证券	接入 DeepSeek，计划将大模型更广泛应用于金太阳 App 等核心业务领域。利用 AIGC 大模型技术，提升投顾服务个性化水平。	在投顾内容自动化生产中，通过大模型生成个性化投资建议。例如，系统可根据客户历史交易记录和行为习惯，预测其未来投资偏好，提前布局相关产品和服务。
国元证券	接入 DeepSeek 并嵌入“燎元智能助手”采购大模型基础设施，应用于投行、研究等业务。	具备多轮对话与语义理解能力，处理合规问答、业务办理指引等复杂交互业务。在投行分析和研究支持中，利用大模型优化决策流程。例如，系统可自动生成市场分析报告，并提供投资策略建议。
兴业证券	接入 DeepSeek，搭建强大数智中台，支持不同开源大模型接入及融合应用。	知识库问答场景辅助员工获取知识、智能客服提升服务质量、智能服务场景辅助制定个性化方案、研发辅助提升效能、智能投研平台实现研报自动化生成与策略回测。
光大证券	完成 DeepSeek 本地化部署和多场景测试。	赋能合规、数据服务、软件开发等多个场景。例如，智能合规应用中，利用大模型构建客户关联关系知识图谱，提升可疑交易筛查效率。
华西证券	接入 DeepSeek，在现有“孔明 AI 助手”大模型基础上新增。	财富管理转型（人才培养等）、投研投资（海量数据处理等）、产业链研究、数据治理、办公增效。
东兴证券	接入 DeepSeek，计划以“场景化智能体”为切入点。	线上客户服务、财富管理、投研分析、风险管理等核心业务领域。

资料来源：公司公告，中国银河证券研究院。

（三）AI 加速发展带来的行业变化和挑战

财富管理覆盖范围深度和广度不断提升。部署成本持续下降的 AI 技术为券商提供了高效率布局长尾市场的机遇，革新当前财富管理业务逻辑，拓宽智能投顾的服务范围，形成更加精准的客户分类服务模式。具体而言，针对具有较强主观能动性和市场判断力的高净值客户，券商可以坚持“具

备资深市场经验的专业人工投顾”+“具备高效准确的生成式大模型”协作模式，提升客户黏性与业务价值；针对专业知识和服务需求相对偏低的长尾客户，则以 AI 赋能智能投顾为主，通过搭建财富管理智能平台、不断提升大模型训练能力和接入效率的方式，拓宽长尾客户服务半径和质效。

行业人才需求模式和专业能力要求发生较大变化。在 AI 冲击之下，尤其是低成本高效率的 Deepseek 发布之后，证券行业从业人员结构变革或将加速。从 AI 技术发展应用以来，人工智能正在对券商传统岗位形成一定程度的替代，但是替代岗位主要集中在重复性高、规律性强的工作上，AI 也在不断产生很多新兴人才和专业需求，如 AI 训练师、人机协作设计师等。未来行业将有越来越多的金融科技岗位需求，券商从业人员专业要求能力将不仅仅是金融相关知识和技能，如何高效使用 AI 大模型、掌握“金融+科技”的复合技能，具备更高的技术能力和创新思维，将成为行业未来人才竞争的主要领域。

AI 技术加速更新迭代同样为行业发展带来问题和挑战。一是风险和监管问题，目前 AI 推动的硬核科技与证券行业的产业融合应用还处于起步阶段，监管政策和法规还不完善，存在监管空白和挑战，可能容易形成目前监管部门尚无法提前预估和防范的黑天鹅风险。二是法律和合规问题，目前 AI 应用的相关技术和架构仍涉及到诸多法律界定边界模糊的区域，例如知识产权保护、数据所有权、数字隐私和安全、责任界定等问题，容易产生法律合规方面的纠纷。三是算法和技术问题，目前 AI 模型的算法通常是黑盒模型，如果数据和算法出现偏差，容易影响输出的准确性和客观性，尤其是涉及到投资决策等重要应用场景；此外，AI 的产融结合模式仍在发展和摸索的过程中，在本地化部署和接入的过程中，可能存算法失效、模型崩溃、系统故障等问题，存在较大操作风险。

四、保险行业：迈向数智化发展新征程

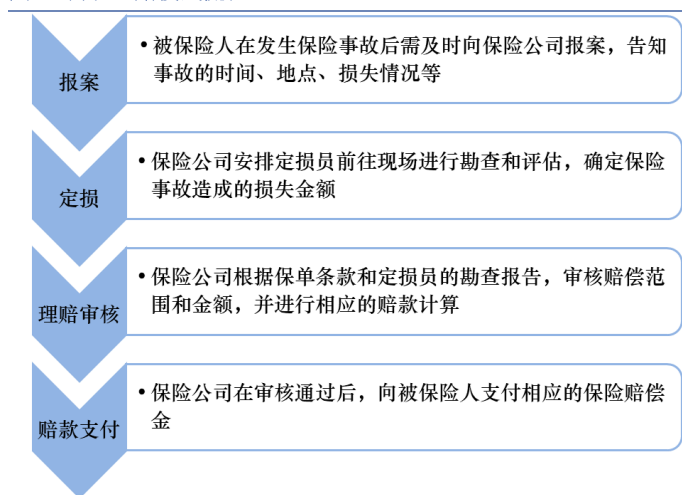
（一）保险行业正站在迈向数字化发展新节点

国务院于 2024 年 9 月发布的《关于加强监管防范风险推动保险业高质量发展的若干意见》（以下简称“国十条”），为未来保险业高质量发展做出了全面系统的部署和规划，明确提出要“提高数智化水平”、“加快数字化转型，加大资源投入，提升经营管理效率。鼓励运用人工智能、大数据等技术，提高营销服务、风险管理和投资管理水平”。当下，保险行业正站在从“数字化”迈向“数智化”的关键节点，科技创新已然成为驱动保险行业变革的核心动力。在这一进程中，基于数智化的科技能力，正逐步演变为保险企业不可或缺的核心竞争力。

AI 是保险行业数智化发展的核心支撑。随着人工智能技术的日臻成熟，特别是大模型的不断迭代，为保险行业带来了全新的发展契机。保险公司纷纷敏锐地捕捉到这一趋势，积极投身于利用新技术对营销、核保、理赔、风控以及服务等核心业务场景进行重塑，致力于实现保险价值链的全方位再造。通过引入先进技术，保险公司期望在提升运营效率、优化客户体验的同时，挖掘新的业务增长点，在激烈的市场竞争中占据有利地位。

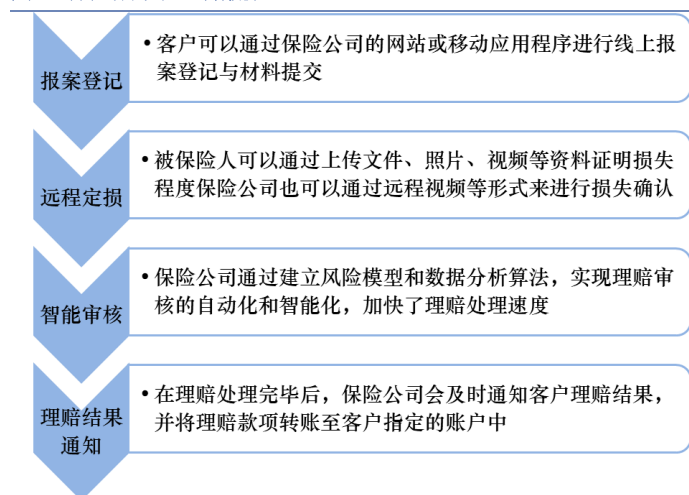
以保险理赔环节为例，保险公司理赔环节正借助 AI 技术，从传统模式迈向数字化模式。传统理赔模式依赖人工操作与纸质文档流程，客户需填写大量表格并提供证明文件，经多环节人工审核处理，如报案、定损、理赔审核及赔款支付，流程繁琐、效率低，客户体验不佳；而数字化理赔运用保险科技，借助人工智能、大数据等新兴技术，其流程涵盖报案登记、远程定损、智能审核及理赔结果通知，可提供更快速、高效、智能的服务，提升服务质量与客户满意度。

图7：传统理赔模式流程



资料来源：中国保险学会，中国银河证券研究院

图8：保险数字化理赔流程



资料来源：中国保险学会，中国银河证券研究院

如何构建与之契合的 AI 大模型是保险企业需要回答的重要问题。目前，国内保险公司正通过将大模型深度融入科技战略、全方位重塑保险业务流程，力求在数字化浪潮中抢占先机、树立数智化转型标杆，引领保险行业迈向更加智能、高效、创新的发展新纪元。

表5：部分保险企业人工智能融入现状及应用场景盘点

公司名称	接入人工智能情况	应用场景
新华保险	在新华 e 家 APP 接入 DeepSeek-R1、DeepSeek-V3 两款模型产品。	打造个人 AI 助理，支持日程管理、群发收集，初步提供保险销售方案。
泰康在线	制定体系化的“大模型”落地策略，从通用大模型迈向垂直大模型阶段。	渠道销售助理、车险智能培训、智能客服知识库、智能问数、全球互联网财产险知识库；将“数字人技术 + 大模型”应用于图像和视频处理领域；在投保核保过程中，融合“大模型”的智能化生成功能到保险销售系统。
元保	元保自主研发行业“数智员工”，运用人工智能、大数据等前沿技术。	构建用户画像，精准匹配用户信息，实现保险产品反向定制；智能客服精准理解用户需求，提供个性化推荐；通过 OCR、知识图谱、机器人审核和智能风控等技术，推出“直赔、闪赔、快赔”等快速理赔方案。
中国平安	结合 AIAgent 技术推动人机协作。	自动化材料处理，基于 OCR 技术自动提取关键信息，图像识别技术辅助定损；智能审核与反欺诈，通过机器学习算法分析历史数据识别异常理赔模式；“零等待”理赔，实现“报案 - 审核 - 支付”全链路自动化，包括身份核验、责任判定、金额计算、支付执行。
水滴公司	加速水滴水守大模型的落地。	在电销辅助、核保决策等环节减少人工干预。
中国太平	自主研发“车险分”“健康卫士”以及专属虚拟数字人，建成人工智能（AI）云平台。	寿险方面推动移动保全、移动理赔、“两核”智能化；财险方面，“太平好服务 2.0”应用相关技术；资产方面实现投资决策智能化，利用大数据分析挖掘投资机会，开发基于人工智能的投资模型。
中国人保	与认知智能国家重点实验室及科大讯飞合作研发了人保首个专属问答大模型；构建人保大模型生态，配套方法、装置、设备及存储介质”专利，利用 AI 技术优化保险销售流程，包括获取保险销售过程中的建设了人保 prompt 工厂、博文智视频和音频数据，进行文本转换、人脸识别、情感分析与合规性检测。库等组件。	专属问答大模型已通过“人保智友”在代理人赋能、智能客服等场景试点应用；通过“保险信息确定方法、装置、设备及存储介质”专利，利用 AI 技术优化保险销售流程，包括获取保险销售过程中的建设了人保 prompt 工厂、博文智视频和音频数据，进行文本转换、人脸识别、情感分析与合规性检测。库等组件。
阳光保险	启动“阳光正言 gpt 大模型战略工程”，建设阳光正言大模型开放平台；自主研发多款机器人。	智能客服系统实现 7×24 小时在线服务，涵盖投保咨询、理赔查询、保单管理等功能；智能理赔平台采用自然语言处理和图像识别技术，快速处理理赔材料；利用医疗大数据和 AI 算法推出“智能人伤评估”服务；推出人伤智能定损系统，实现医疗费用自动统计与智能审核；开发基于车辆历史数据的大数据风险分析与评估模型，提供个性化车险方案；AI 数字人主播主持《阳光播报》栏目；销售机器人实现产品讲解等三项核心能力，培训机器人提供 7×24 小时沉浸式场景陪练。
众安保险	发布 AIGC 中台“灵犀”及首批保 AIGC 中台“灵犀”适配主流大模型，应用于产品定制化、定价动态化等场景；智能内容创作平台“易险垂直场景 AIGC 应用工具；启动创”提供内容生成辅助能力，“集智”经营分析平台可满足数据查询等需求；在理赔环节引入智能 AI 辅助写代码，内部研发代码助手，构建智能采集和审核平台，开通理赔指南针在线客服机器人；升级一站式智能化视频理赔服务，DevPilot。	提供 24 小时自助问答系统；AI 技术应用于企业微信内容创作、智能营销、客服服务质量检测等领域。

资料来源：公司公告，中国银河证券研究院。

(二) AI 技术正成为重塑保险行业盈利模式的关键驱动力

随着 AI 技术的发展，保险公司的盈利模式正经历深刻变革。在销售环节，AI 驱动的客户洞察与精准营销成为新趋势。例如，太保寿险通过大数据与 AI 算法，构建客户画像，精准识别高潜客户群体，针对不同客户需求定制个性化保险产品推荐，显著提升客户转化率与客户均保费。过去，营销活动广撒网，投入产出比低；如今，借助 AI 精准定位，有效营销资源投入减少，销售业绩却大幅增长。

核保环节，AI 赋能风险精准评估。平安保险利用 AI 分析海量客户数据，涵盖健康状况、驾驶习惯等多维度信息，为每个客户制定精准风险定价。这不仅降低高风险客户带来的潜在赔付损失，还为低风险客户提供更具吸引力的保费方案，拓展客户群体，提升承保利润。**理赔环节**，AI 大幅提升效率与准确性，降低成本。以众安保险为例，AI 图像识别技术快速定损，智能审核系统自动识别

欺诈风险，简化管理流程，缩短理赔周期。过去，理赔人力成本高、周期长，影响客户满意度与资金回笼速度；现在，AI 助力实现快速理赔，降低运营成本，提高客户忠诚度，资金流转加速，释放更多资金用于投资增值。

AI 还为保险公司开辟新业务与盈利增长点。如一些保险公司利用物联网与 AI 技术推出基于使用情况的保险产品（UBI），实时收集车辆行驶数据或健康监测数据，动态调整保费，满足客户个性化需求，拓展业务边界，创造新盈利来源。保险公司利用 AI 实现盈利模式变革，从传统粗放式运营转向精准、高效、创新的发展路径，提升竞争力与盈利能力，为行业发展注入新活力。

表6：人工智能应用改变保险公司的盈利模式

保险公司	AI 应用前盈利模式	AI 应用后盈利模式	盈利模式改变效果
平安产险	主要依靠大量理赔人员处理车险理赔，理赔流程繁琐，效率较低，人工成本高；在客户沟通上耗费大量时间，客户体验一般。	打造“数字员工”和“理赔卷宗”项目，通过大模型技术实现理赔单证的智能识别、复杂场景下的图像处理以及客户复杂意图的识别等；利用 3D 增强现实和自研的智能相机技术，对车损和物损进行仿真建模和精准评估。	过去三年，在案件量增长 400% 的情况下，理赔人员减少了 30%；66% 的案件实现了零录入，60% 的沟通实现了端到端的自动化处理，提升了理赔效率，降低了成本，改善了客户体验。
中国人保健康	核保主要依靠静态核保和人工核保，部分客户因无法准确告知健康状况而被拒保，理赔流程复杂，结案时间较长。	推出智能核保系统，基于多种算法融合和多维度数据融合进行核保，保留人工核保通道处理特殊案件；与蚂蚁保合作推出“安心赔”服务。	医疗险的两日结案率（住院）超过了 95%，并且 90% 的理赔无需补交材料，让原本被拒保的客户重新获得投保资格，提高了承保效率和客户满意度。
阳光保险	人伤理赔主要依靠人工处理，定损单证分类和外表伤情识别效率低，结案速度慢。	应用“阳光正言 GPT”人伤理赔机器人，具备定损单证分类与外表伤情识别功能。	机器人上线后使用率超过 80%，单证分类准确率达 95.6%，提高了人伤案件快速结案率与理赔效率。
太平人寿	通过传统营销方式触达客户，存在知客难、触客难、留客难的问题，客户资源转化率低。	打造“数智化客户经营平台”，集成智能外呼、人物画像、客户分群模型和算法引擎等技术手段；推出“客户资源转换引擎项目”，以数据为线索，以 AI 为引擎，建立“星级”经营体系。	“数智化客户经营平台”客户经营功能访问量突破 200 万人次，“客户资源转换引擎项目”面访客户数提升 165%，活动平台签到提升 49.87%，客户转化率提升 89.33%，转化价值提升 80%，目标客户转化效率超传统经验模式 4 倍以上，促成保费转化约 10 亿元。
国寿资产	办公主要依赖传统办公软件和人工处理文档等工作，对客户洞察不够全面深入。	上线国寿投资 GPT 平台，推出多模型体验官、客户全景洞察、文档智能问答、AI 搜索、公司制度问答、语音克隆等十几个办公助手。	提高办公效率，拓展了大模型能力边界，能更全面深入地洞察客户，有助于业务开展。

资料来源：公司公告，中国银河证券研究院

（三）AI 重塑保险行业底层逻辑，解锁盈利新契机

在保险行业的数字化转型浪潮中，AI 技术正成为重塑盈利模式的关键驱动力。传统保险行业的底层逻辑建立在精算模型、人工核保和渠道分销三大支柱之上，但这些模式在数字化时代逐渐暴露出效率低下、成本高企和用户体验不足等问题。随着 AI 技术的快速发展，尤其是以 DeepSeek 为代表的多模态大模型技术的成熟，保险行业的底层逻辑正在被全面重构。AI 不仅突破了传统模式的效率瓶颈，还催生了全新的商业模式和增长机会。以下是 AI 重塑保险行业的五大核心领域。

表7：保险行业底层逻辑重塑的五大核心领域

领域	传统模式痛点	AI 重构路径	价值释放方式
产品设计	同质化严重，迭代周期>6 个月	实时动态定价+碎片化场景险种	保费规模提升
精准营销	转化率<2%，人力成本高企	用户数字孪生+行为预测式营销	获客成本下降
理赔风控	欺诈损失率 5%-15%	多模态反欺诈+自动化定损	赔付率优化
健康管理	事后补偿模式	可穿戴设备+预防性干预	续保率提升
资产管理	依赖宏观判断	另类数据挖掘+AI 驱动量化投资	投资收益率提升

资料来源：麦肯锡-《中国保险业数字化转型报告》，埃森哲-《AI 在保险业的应用》，德勤-《保险科技趋势报告》，艾瑞咨询-《科技定义保险新未来》，贝莱德-《AI 在资管的应用》，《证券日报》，公司公告（中国平安、中国人寿、中国太保、众安在线），中国银河证券研究院

在保险行业，AI 正全方位重塑各环节。产品设计上，传统模式周期长、产品同质化，难以满足多样需求。而 AI 借助实时动态定价与碎片化场景险种设计，实现个性化定制，如车险、健康险依据不同数据灵活调整，显著提升用户体验与保费规模，麦肯锡预测可使保费规模提升超 30%。精准营销方面，传统人海战术效率低、成本高，利用 AI 运用用户数字孪生和行为预测式营销，精准触达用户。理赔风控领域，传统人工审核难以应对保险欺诈难题。AI 凭借多模态反欺诈和自动化定损技术，提升理赔效率与风控能力。健康管理上，传统健康险事后赔付模式缺乏主动管理。AI 结合可穿戴设备与预防性干预，转向主动健康管理。资产管理中，传统依赖宏观判断导致投资收益率波动大。AI 通过另类数据挖掘和量化投资模型，优化投资组合提升投资组合年化收益率并降低波动率。

（四）DeepSeek 带来的机遇和挑战

DeepSeek 将推动 AI 大模型在保险行业的应用进一步深入，为行业带来显著机遇，同时也伴随着风险和挑战。保险业与其他金融领域相比，DeepSeek 接入场景极为丰富。从产品设计到分销、承保、定价、管理、理赔等各个环节，都存在大量可借助科技与数字化手段赋能的细分领域。同时，保险业积累了海量且高质量的数据，为 AI 和大模型的训练与更新迭代提供了得天独厚的条件，使其成为 AI 大模型技术的优质应用领域，有望在数字化转型中收获巨大收益，如今全行业已达成拥抱数智化的共识。

人工智能也为行业发展带来了数据隐私和安全的风险。随着 AI 系统对客户数据的依赖加深，数据泄露和滥用的可能性也随之增加，尤其是在数据保护法规日益严格的背景下，保险公司必须确保其 AI 系统符合合规要求。其次，AI 的广泛应用可能导致就业结构的变革。自动化技术的普及可能会取代部分传统岗位，如理赔审核员和数据录入员，这对员工的技能提升和职业转型提出了新的挑战。保险公司需要加大员工 AI 大模型相关业务培训，以确保从业人员能够适应新技术环境，同时避免因技术替代而引发的社会问题。此外，AI 技术的复杂性和不透明性也带来了操作风险。AI 模型的决策过程往往难以解释，尤其是在深度学习领域，这可能导致“黑箱”问题，使得保险公司难以向客户或监管机构解释其决策依据——这种不透明性可能引发客户信任危机，甚至招致法律纠纷。

五、投资建议

（一）银行业

针对银行业数字化与 AI 应用空间，个股层面关注三条主线：

（1）数字化程度较高，资金、人员和技术储备较好的国有大行。这些银行具备丰富的场景和客户数据基础，能够用于训练 AI，同时可以通过投资联邦计算、同态加密等技术以及自主开发等形式降低 AI 数据安全、模式可解释性层面的风险，并且提高技术与业务需求的贴合度。推荐工商银行（601398）、建设银行（601939）、交通银行（601328）、邮储银行（601658）。

（2）财富管理业务优势突出的零售股份行。这些银行金融科技布局较早且已将 AI 深度应用于获客、服务、风控和运营中，同时可依托开放平台或者集团生态获取多维度数据用于数字化、智能化转型，推荐招商银行（600036）和平安银行（000001）。

（3）优质城农商行，尤其是在科技领域、小微领域具备特色化优势的中小行。AI 能帮助这些银行突破定价与风控短板，构筑核心竞争力，实现重点领域信贷增长，分享经济结构转型红利。推荐江苏银行（600919）、常熟银行（601128）和北京银行（601169）。

表8：核心个股估值指标--国有行（2025/2/18）

代码	简称	BVPS (元)				PB				投资评级
		2023A	2024E	2025E	2026E	2023A	2024E	2025E	2026E	
601398.SH	工商银行	9.55	10.31	11.08	11.87	0.51	0.52	0.69	0.64	推荐
601939.SH	建设银行	11.80	12.82	13.81	14.88	0.53	0.57	0.69	0.64	推荐
601328.SH	交通银行	12.30	13.10	14.18	15.29	0.43	0.48	0.57	0.52	推荐
601658.SH	邮储银行	7.92	8.50	9.13	9.78	0.63	0.56	0.64	0.60	推荐
600036.SH	招商银行	36.71	40.84	44.99	49.38	1.18	0.79	1.03	0.93	推荐
000001.SZ	平安银行	20.74	22.43	24.28	26.20	0.72	0.46	0.53	0.49	推荐
600919.SH	江苏银行	11.47	12.73	14.00	15.47	0.66	0.60	0.74	0.68	推荐
601128.SH	常熟银行	8.99	9.16	10.45	11.96	0.96	0.74	0.80	0.70	推荐
601169.SH	北京银行	11.78	12.72	13.55	14.42	0.40	0.39	0.47	0.44	推荐

资料来源：ifind，中国银河证券研究院

（二）非银行业

DeepSeek 发布推动证券、保险业务模式变革的同时，同样带动相关行业标的估值逻辑改变。非银行业个股层面建议关注以下三条主线：

（1）综合实力强劲的头部券商。头部券商凭借资金、技术及数据积累优势，率先推进 AI 大模型的本地化部署，并在投研、合规、客户服务等核心场景中深化应用，形成较强竞争壁垒。建议关注中信证券（600030.SH）、华泰证券（601688.SH）、国泰君安（601211.SH）。

（2）数字技术与传统业务融合发展较好的券商。该类券商在 IT 技术方面有着较强的投入和布局，同时业务发展模式也具备较强的行业特色，有利于综合运用科技红利对于业务竞争力的培育和提升。建议关注东方财富（300059.SZ）和东方证券（600958.SH）。

（3）科技融合发展较好的头部险企。该类标的在科技应用广度和深度上具备行业领先地位，通

过综合运用 AI 技术实现对销售、核保、理赔等诸多业务流程的更新改造，有望实现全链路智能化重构。建议关注中国人保（601319.SZ）、中国太保（601601.SH）、中国平安（601318.SH）。

表9：核心个股估值指标—非银行业（2025/2/18）

代码	简称	BVPS（元）				PB				投资评级
		2023A	2024E	2025E	2026E	2023A	2024E	2025E	2026E	
600030.SH	中信证券	17	17.89	18.83	19.81	1.62	1.54	1.46	1.39	推荐
601688.SH	华泰证券	16.9	17.79	18.73	19.72	1.03	0.98	0.93	0.88	推荐
601211.SH	国泰君安	16.51	17.17	17.85	18.56	1.03	0.97	0.93	0.88	推荐
300059.SZ	东方财富	4.54	5.03	5.32	5.62	1.37	1.30	1.24	1.18	推荐
600958.SH	东方证券	8.68	9.23	9.36	9.48	0.57	0.54	0.52	0.49	推荐
601319.SH	中国人保	5.48	6.03	6.34	6.67	0.41	0.39	0.37	0.35	推荐
601601.SH	中国太保	25.94	28.51	29.91	31.38	1.92	1.83	1.74	1.65	推荐
601318.SH	中国平安	49.37	52.04	54.85	57.81	3.02	2.87	2.73	2.59	推荐

资料来源：Wind, 中国银河证券研究院

六、风险提示

数据安全无法保证的风险；模型可解释性不足导致决策失败的风险；监管收紧导致应用难以推广的风险；人才供给不足导致技术赋能无法落地的风险。

图表目录

图 1： 21 家上市银行金融科技投入及占比	6
图 2： 2023 年 21 家上市银行金融科技投入及占比排名	6
图 3： 2023 年 21 家上市银行金融科技人员及增幅排名	6
图 4： 中国证券行业从业人员数量（总体）	9
图 5： 中国证券行业从业人员数量（分类）	9
图 6： 证券行业 IT 投入及营收占比（亿元）	10
图 7： 传统理赔模式流程	13
图 8： 保险数字化理赔流程	13
表 1： 近年来我国重要会议和文件中关于人工智能的重要表述	3
表 2： 银行业布局 DeepSeek 的先行者	5
表 3： 银行业 DeepSeek 潜在应用场景	7
表 4： 部分国内券商 DeepSeek 接入及应用场景	11
表 5： 部分保险企业人工智能融入现状及应用场景盘点	14
表 6： 人工智能应用改变保险公司的盈利模式	15
表 7： 保险行业底层逻辑重塑的五大核心领域	16
表 8： 核心个股估值指标--国有行（2025/2/13）	17
表 9： 核心个股估值指标—非银行业（2025/2/13）	18

分析师承诺及简介

本人承诺以勤勉的执业态度，独立、客观地出具本报告，本报告清晰准确地反映本人的研究观点。本人薪酬的任何部分过去不曾与、现在不与、未来也将不会与本报告的具体推荐或观点直接或间接相关。

张琦，非银行业分析师。对外经济贸易大学经济学博士，2020年12月加入中国银河证券研究院，2年非银行业研究经验。

张一纬，银行业分析师。瑞士圣加伦大学银行与金融硕士，2016年加入中国银河证券研究院，证券从业8年。

免责声明

本报告由中国银河证券股份有限公司（以下简称银河证券）向其客户提供。银河证券无需因接收人收到本报告而视其为客户。若您并非银河证券客户中的专业投资者，为保证服务质量、控制投资风险、应首先联系银河证券机构销售部门或客户经理，完成投资者适当性匹配，并充分了解该项服务的性质、特点、使用的注意事项以及若不当使用可能带来的风险或损失。

本报告所载的全部内容只提供给客户做参考之用，并不构成对客户的投资咨询建议，并非作为买卖、认购证券或其它金融工具的邀请或保证。客户不应单纯依靠本报告而取代自我独立判断。银河证券认为本报告资料来源是可靠的，所载内容及观点客观公正，但不担保其准确性或完整性。本报告所载内容反映的是银河证券在最初发表本报告日期当日的判断，银河证券可发出其它与本报告所载内容不一致或有不同结论的报告，但银河证券没有义务和责任去及时更新本报告涉及的内容并通知客户。银河证券不对因客户使用本报告而导致的损失负任何责任。

本报告可能附带其它网站的地址或超级链接，对于可能涉及的银河证券网站以外的地址或超级链接，银河证券不对其内容负责。链接网站的内容不构成本报告的任何部分，客户需自行承担浏览这些网站的费用或风险。

银河证券在法律允许的情况下可参与、投资或持有本报告涉及的证券或进行证券交易，或向本报告涉及的公司提供或争取提供包括投资银行业务在内的服务或业务支持。银河证券可能与本报告涉及的公司之间存在业务关系，并无需事先或在获得业务关系后通知客户。

银河证券已具备中国证监会批复的证券投资咨询业务资格。除非另有说明，所有本报告的版权属于银河证券。未经银河证券书面授权许可，任何机构或个人不得以任何形式转发、转载、翻版或传播本报告。特提醒公众投资者慎重使用未经授权刊载或者转发的本公司证券研究报告。

本报告版权归银河证券所有并保留最终解释权。

评级标准

评级标准	评级	说明
评级标准为报告发布日后的6到12个月行业指数（或公司股价）相对市场表现，其中：A股市场以沪深300指数为基准，新三板市场以三板成指（针对协议转让标的）或三板做市指数（针对做市转让标的）为基准，北交所市场以北证50指数为基准，香港市场以恒生指数为基准。	行业评级	推荐：相对基准指数涨幅10%以上
		中性：相对基准指数涨幅在-5%~10%之间
		回避：相对基准指数跌幅5%以上
	公司评级	推荐：相对基准指数涨幅20%以上
		谨慎推荐：相对基准指数涨幅在5%~20%之间
		中性：相对基准指数涨幅在-5%~5%之间
		回避：相对基准指数跌幅5%以上

联系

中国银河证券股份有限公司 研究院

深圳市福田区金田路3088号中洲大厦20层

上海浦东新区富城路99号震旦大厦31层

北京市丰台区西营街8号院1号楼青海金融大厦

公司网址：www.chinastock.com.cn

机构请致电：

深广地区：程曦 0755-83471683 chengxi_yj@chinastock.com.cn

苏一耘 0755-83479312 suyiyun_yj@chinastock.com.cn

上海地区：陆韵如 021-60387901 luyunru_yj@chinastock.com.cn

李洋洋 021-20252671 liyangyang_yj@chinastock.com.cn

北京地区：田薇 010-80927721 tianwei@chinastock.com.cn

褚颖 010-80927755 chuying_yj@chinastock.com.cn