

券商行业 AgentBI 智能数据决策方案

BAIZE · AGENTIC BI FOR SECURITIES

懂证券业务、懂指标口径、能落地的企业级 Data Agent



大模型时代, 券商数据分析的新挑战

「取数慢、归因难、等排期」尚未解决，大模型又带来新考验——看似什么都能答，真落到券商业务却不敢用。



看见结果，看不清原因

- 报表能展示指标变化，但面对 为 “ 什么波动、哪个机构或条线 影响最大”，仍要人工逐层取数、核对和归因



临时分析，仍依赖 IT 排期

- 业务追问多、口径变化快，需求从提出到交付周期较长
- 一线人员难以自主获取和分析数据



通用大模型，难满足生产要求

- 不理解证券指标口径和业务上下文，容易答非所问；
- 公有模型还面临数据出域、权限和合规风险



通用 Agent，缺少企业级数据基础

- 没有指标体系、业务知识、权限控制和计算校验支 撑，演示效果难以稳定转化为可上线能力

从“报表可见”走向 “问题可答、原因可追、结果可交付”



数据资产已经具备

券商已建设数仓、指标体系和大量报表，下一步重点是让这些资产更直接地服务经营分析。



经营响应要求更高

精细化经营持续推进，管理层需要更快看清机构、客户、产品与收入的变化及其原因。



智能分析成为新能力层

在既有 BI 之上补充可对话、可归因、可复核、可交付的分析能力，让业务问题更快得到数据答案。

白泽 AgentBI 证券核心应用场景

场景一

全公司经营分析与归因（旗舰场景）

围绕营业收入、净利润、客户资产、业务规模等核心指标，从公司下钻到条线、机构、团队与人员，识别差距来源并生成经营复盘材料。

场景四

分支机构经营与考核

围绕净收入、客户资产、产品销售、客户新增等指标查看达成、排名与变化，辅助区域及营业部管理者及时复盘。

场景三

财富客户与投顾运营

整合客户资产、持仓、交易、服务及投顾签约数据，识别客户分层、资产异动、潜在流失和服务转化机会。

场景四

投行项目与机构业务经营

围绕机构客户覆盖、项目储备、承揽承做进度与业务收入等指标，跟踪客户和项目经营情况，辅助识别流程堵点。

场景五

自营、资管与产品分析

汇总持仓、收益、产品规模、资产配置与收入贡献，分析组合和产品运行变化，辅助经营分析与风险研判。

场景六

风险合规与监管报送

围绕风险限额、异常指标、合规监测和监管填报，辅助查询、核对与材料生成，不替代审批、风控规则和人工复核。

应用能力：日常问数 · 深度归因 · 数据洞察 · 智能报告 · 智能填表 · 自定义智能体 · 报表助手

白泽 AgentBI 证券应用价值

4小时→<1分钟

问数响应时间

99%

核心指标查询准确率

缩短 70%

典型业务流程耗时

节省 0.25 人天 / 次

单次用数投入

↑ 15%

项目成效：需求响应

↑ 10%

项目成效：高客转化

* 以上为典型项目或既定口径场景数据，具体效果受数据基础、建设范围与使用方式影响

为什么券商选择白泽



数据不出域，权限全程继承

支持 100% 私有化部署，继承既有权限体系并实现表、行、列等细粒度控制，满足机构对审计、合规与信创适配的要求。



指标口径统一，存量资产复用

通过指标中心统一管理佣金、保有量、AUM 等定义与计算逻辑，并对接现有数仓、报表和驾驶舱。



复杂分析可计算、可复核

支持客户、账户、交易、持仓等多表关联和动态同环比计算，分析步骤与结果均可追溯。



证券术语，也懂业务上下文

通过证券业务知识库和同义词管理，把经纪、财富、投行、资管、风险等条线表达对齐到正确指标、对象与分析范围。



平台与智能体解耦，条线场景持续扩展

底层平台沉淀指标、语义、知识与权限，上层通过 Agent 和 Skill 配置经纪、财富、投行、机构、自营、资管及风险合规等场景。



行业经验与原厂交付

结合头部券商项目实践，以“厂商主导 + 客户共创”推进建设，帮助客户形成可持续运营的用数体系。

最佳实践 · 某头部综合类券商



项目背景

数据分析师资源有限，业务人员用数门槛较高，临时查数、经营复盘和报表制作依赖人工与排期。



项目内容

构建证券数据分析综合智能体，覆盖数据准备、交互查询、智能洞察和业务场景应用，并重点支撑一线经营管理。



项目收益

覆盖近 900 名用户，其中 97% 为一线管理者，月活 500+；业务需求响应效率提升 15%，高净值客户转化提升 10%。

证券问数为什么会出现不准的情况

- 口径不统一 —— 佣金、保有量、AUM 各条线口径不一，同一个词各说各话
- 行话听不懂 —— 投顾签约、ETF 配置、经管委高客等术语，通用模型对不上
- 分析要跨多张表 —— 客户、交易、持仓、投顾签约分散在多张表，关联稍错结果就偏

算得准,才敢用 —— 六层可信分析链路



落地路径——先做深, 再做广

AgentBI 不宜一开始铺开所有条线。更稳妥的路径是：先做深一个高价值场景，再沿相似业务复制，最后沉淀为统一平台能力。

全链路准确性保障

- 明确场景需求** —— 收集常见问句、业务术语与行业黑话，理清数据需求
- 构建业务指标体系** —— 拆分指标与维度，理清原生与派生指标
- 搭建模型与知识库** —— 建数据模型，配同义词、行业级知识库与向量指标库；
- 建成企业级智能问数平台** —— 上线问数、归因、趋势预测与洞察报告

三阶段推进



单场景试点

优先选择全公司经营归因、分支机构经营或财富客户运营，明确指标、知识、分析链路及验收标准，跑出样板



场景复制扩展

在更多区域、营业部或相似条线中复用数据模型、指标、规则与 Skill，并扩展到报告、填表等相邻场景



平台化沉淀

统一客户、资产、产品、项目、机构等指标与知识能力，逐步覆盖各业务条线及风险合规场景

落地保障



系统与资产接入

按建设范围对接数据中台、数仓、集中交易、CRM、投行项目、资管及风险系统，复用现有 BI 资产。



权限与安全

统一身份认证，继承现有权限，支持私有化部署，确保数据在授权范围内使用。



多端触达

支持 PC、移动端和企业微信等入口，让业务人员在工作场景中直接发起分析。



持续运营

根据使用反馈优化指标、语义、知识与规则，建立新场景评估和迭代机制。

信赖之选

把全行级数据决策中枢交给谁，是一个不容试错的决定。白泽以「开创者地位 × 同业验证 × 合规准入 × 责任边界」四重背书，让这个选择稳妥、可交代。



品类开创者 · 权威机构背书

Agent BI 开创者与引领者
定义企业级智能体数据分析品类

IDC 七项技术能力评分总分第一

Gartner：国内唯一连续多年入选
「中国 AI 创业公司」与「增强分析」代表厂商

国家级专精特新「小巨人」
发明专利数居国内 BI 行业第一



金融行业已验证

金融行业 BI 市占率连续多年第一

80% 世界 500 强国内银行选择 SmartBI
10 家 500 强国内银行覆盖 9 家

国内 TOP10 证券覆盖 7 家
TOP10 保险覆盖 8 家

白泽已落地数百个企业级智能体应用



他们都选择了思迈特

* 仅展示部分，排名不分先后

 深圳证券交易所	 西部证券	 国泰君安	 银河证券	 申万宏源
 招商证券	 光大证券	 中投证券	 渤海证券	 联储证券
 金元证券	 财通证券	 中金财富证券	 国信证券	 东莞证券
 民生证券	 国联证券	 长城证券	 安信证券	 国金基金
 华夏基金	 嘉实基金	 银华基金	 建信基金	 中国信托业保障基金
 永赢基金	 创金合信基金	 中证技术	 紫金信托	 安信信托



扫码预约

资深专家行内场景诊断·方案共创交流

广州思迈特软件有限公司

让数据为客户创造价值，助力企业数智化运营

-  www.smartbi.com.cn
-  400-878-3819
-  edu@smartbi.com.cn
-  广州市天河区高普路136号华天时代大厦三楼



关注我们



体验白泽