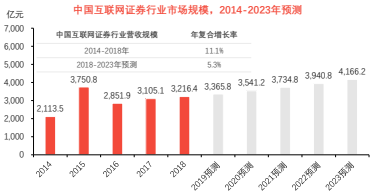
头豹 LeadLeo

400-072-5588

2019 年
中国互联网证券行业研究报告

行业走势图



互联网金融团队

张敏怡 分析师

邮箱：sophia.zhang@frostchina.com

相关热点报告

- 互联网金融系列深度研究——2019 年中国互联网黄金行业研究报告
- 互联网金融系列深度研究——2019 年中国互联网银行行业研究报告
- 互联网金融系列深度研究——2019 年中国互联网消费金融行业研究报告
- 互联网金融系列深度研究——2019 年中国第三方支付行业研究报告

报告摘要

中国居民财富水平不断提升，带动资产配置市场需求不断扩大，驱动互联网证券行业快速发展，2018 年互联网证券市场规模高达 3,216.4 亿元。互联网证券企业持续革新服务形式，打造个性化用户服务体系，有利于提升互联网证券用户活跃度，扩大互联网证券营收规模。此外，互联网证券不断重视金融科技的应用，创新证券产品服务模式，增强证券产品吸引力，导流用户持续消费，中国互联网证券市场规模有望于 2023 年突破 4 千亿元。

热点一：智能客服优化用户在线咨询服务体验

智能客服可结合用户输入的文字或语音进行识别与理解，向用户提供即问即答的业务咨询、产品介绍等互动服务。智能客服的应用，减轻了人工客服的工作压力，降低企业人力客服投入成本，同时丰富了用户的沟通场景，优化用户咨询体验。

热点二：智能投顾满足用户个性化投资需求

智能投顾基于用户的风险承受水平、投资风格偏好、财产状况和预期收益目标等数据，通过借助大数据挖掘与分析技术，深度学习算法和量化金融模型为用户提供个性化投资产品，同时结合市场动态对用户的资产配置提供投资组合策略建议。智能投顾具有成本低、效率高以及科学匹配用户个性化需求的优点，可提升用户体验。

热点三：企业持续加大技术研发投入

中国证券业协会将证券企业的信息化系统建设纳入经营指标考核，激励互联网证券企业积极加大核心技术研发，创新证券产品业态与服务形式。同时在金融科技与证券业务领域不断深化融合的背景下，互联网证券企业加大技术研发力度，促进金融科技与业务的融合发展，提升企业的智能化服务水平，从而为用户资产的保值增值赋能。

目录

1 方法论 5

1.1 方法论 5

1.2 名词解释 6

2 中国互联证券行业市场综述 8

2.1 中国互联网证券行业定义与分类 8

2.2 中国互联网证券行业盈利模式分析 8

2.3 中国互联网证券行业产业链 9

2.3.1 中国互联网证券行业产业链上游分析 10

2.3.2 中国互联网证券行业产业链中游分析 11

2.3.3 中国互联网证券行业产业链下游分析 12

2.4 中国互联网证券行业市场规模 13

3 中国互联网证券行业驱动因素 15

3.1 智能化产品提升证券服务品质 15

3.2 个人财富水平提升，资产配置需求旺盛 18

4 中国互联网证券行业制约因素 20

4.1 行业盈利空间承压 20

4.2 复合型人才较为匮乏 20

5 中国互联网证券行业相关政策法规 22

6 中国互联证券行业发展趋势.....24
6.1 深化用户分层分类服务，打造精细化会员服务体系.....24
6.2 企业持续加大技术研发投入，加速证券产品与服务革新.....26
7 中国互联网证券行业竞争格局.....28
7.1 中国互联网证券行业竞争格局概述.....28
7.2 中国互联网证券行业投资企业推荐.....29
7.2.1 青石经济信息咨询（深圳）有限公司.....29
7.2.2 安信证券股份有限公司.....30
7.2.3 平安证券股份有限公司.....32

图表目录

图 2-1 中国互联网证券行业盈利模式 8
图 2-2 中国互联网证券行业产业链 10
图 2-3 部分传统券商布局互联网平台概况 11
图 2-4 中国互联网证券移动端用户年龄结构，2018 年 12
图 2-5 中国互联网证券移动端用户消费水平，2018 年 13
图 2-6 中国互联网证券行业注册用户规模，2014-2023 年预测 14
图 2-7 中国互联网证券行业市场规模（按营收额计），2014-2023 年预测 14
图 3-1 智能语音服务流程 17
图 3-2 华泰证券的泰牛智投概况 17
图 3-3 智能投顾服务流程图 18
图 3-4 中国个人可投资金融资产总额，2014-2018 年 18
图 4-1 中国互联网证券行业平均佣金率，2014-2018 年 20
图 5-1 中国互联网证券行业相关政策 22
图 6-1 华泰证券与兴业证券的移动端会员服务体系 26
图 6-2 证券企业信息系统投入金额 TOP10，2018 年 27
图 7-1 互联网证券 APP 月活跃用户（TOP10），2019 年 8 月 28
图 7-2 青石证券融资概况，截至 2019 年 8 月 29
图 7-3 青石证券业务模式 30
图 7-4 安信证券业务模式 31
图 7-5 平安证券互联网证券业务亮点 35

1 方法论

1.1 方法论

头豹研究院布局中国市场，深入研究 10 大行业，54 个垂直行业的市场变化，已经积累了近 50 万行业研究样本，完成近 10,000 多个独立的研究咨询项目。

- ✓ 研究院依托中国活跃的经济环境，从证券、互联网证券、跨境互联网证券等领域着手，研究内容覆盖整个行业的发展周期，伴随着行业中企业的创立，发展，扩张，到企业走向上市及上市后的成熟期，研究院的各行业研究员探索和评估行业中多变的产业模式，企业的商业模式和运营模式，以专业的视野解读行业的沿革。

- ✓ 研究院融合传统与新型的研究方法，采用自主研发的算法，结合行业交叉的大数据，以多元化的调研方法，挖掘定量数据背后的逻辑，分析定性内容背后的观点，客观和真实地阐述行业的现状，前瞻性地预测行业未来的发展趋势，在研究院的每一份研究报告中，完整地呈现行业的过去，现在和未来。

- ✓ 研究院密切关注行业发展最新动向，报告内容及数据会随着行业发展、技术革新、竞争格局变化、政策法规颁布、市场调研深入，保持不断更新与优化。

- ✓ 研究院秉承匠心研究，砥砺前行的宗旨，从战略的角度分析行业，从执行的层面阅读行业，为每一个行业的报告阅读者提供值得品鉴的研究报告。

- ✓ 头豹研究院本次研究于 2019 年 09 月完成。

1.2 名词解释

- **Web**：PC 网页，在 Http 协议基础上，利用浏览器进行访问的网站。
- **WAP**：手机网页，包括传统的 WAP 网站、基于 H5 的手机网页、内嵌于微信公众号等平台的手机网页等。
- **APP**：安装在移动设备上的软件。
- **小程序**：一种内嵌于互联网流量巨头平台中的无需下载即可使用的轻量级应用。
- Level2：实时行情信息，提供在上海证券交易所上市交易的证券产品的实时交易数据，包括买卖行情、成交明细等。
- **云计算**：一种资源交付和使用模式，用户可通过互联网以自助服务的形式获取自身所需要的 IT 资源。
- **人工智能**：研究使计算机模拟人的某些思维过程和智能行为（如学习、推理、思考、规划等）的学科，主要包括计算机实现智能的原理、制造类似于人脑智能的计算机，使计算机能实现更高层次的应用。
- **金融科技**：以大数据、人工智能、云计算等技术为核心驱动金融行业创新发展，为企业和个人提供优质化的金融产品服务的技术创新模式。
- **IPO**：首次公开募股，指公司第一次将自身股票售给一般公众，是公开上市集资的一种类型。
- **A 股**：由中国境内公司发行，供境内机构、组织或个人（境内、港澳台居民）以人民币认购和交易的普通股股票。
- **青石证券**：从事跨境互联网证券业务的金融服务平台。
- **安信证券**：从事证券代理买卖、证券承销与保险、资管管理等服务的金融理财服务平台。
- **平安证券**：从事证券经纪、融资融券、金融产品销售和财富管理等服务的金融理财服务

平台。

2 中国互联证券行业市场综述

2.1 中国互联网证券行业定义与分类

互联网证券指证券企业以互联网技术为核心手段，重新构造传统证券产品以及优化证券服务流程。按业务载体划分，互联网证券可分为网页端互联网证券和移动端互联网证券两大类型。**网页端互联网证券**通过 Web 形式向用户提供互联网证券业务产品。**移动端互联网证券**通过 WAP、APP、小程序等形式向用户提供证券交易产品与服务。**在移动互联网蓬勃发展以及用户社交形式趋向移动端的大背景下，移动端互联网证券的用户渗透率较高，成为了互联网证券平台的主流获客平台。**

2.2 中国互联网证券行业盈利模式分析

由于受平台服务内容与运营模式不同，中国互联网证券行业盈利模式具有多元化特点。按照平台的服务内容以及运营模式，中国互联网证券行业平台可分为传统券商线上平台，纯互联网证券平台和互联网金融资讯平台三种类型。

图 2-1 中国互联网证券行业盈利模式



来源：头豹研究院编辑整理

（1） 传统券商线上平台

传统券商的业务模式包括财富管理业务、机构服务业务、投资管理业务以及国际金融业

务。**财富管理业务以及投资管理业务是传统券商线上平台的重要收入来源。**财富管理业务的收入来源包括证券交易佣金、证券交易手续费以及利息收入。投资管理业务的收入来源包括管理费、业绩表现费和投资收益等。此外，部分传统券商线上平台推出会员服务体系和增值服务（包括独家视频、Level2、估值等内容服务），会员服务费用及增值服务费用以月度、季度、年度形式收取。

（2） 纯互联网证券平台

纯互联网证券平台的盈利模式包括证券交易佣金、手续费、利息收入、会员费等。其中证券交易佣金和手续费收入是纯互联网证券平台的重要盈利来源。以富途证券为例，2018年在营业总收入中，证券交易佣金占比 50.3%，手续费收入占比 44.4%。

（3） 互联网金融资讯平台

互联网金融资讯平台的盈利模式分为 TO B 端和 TO C 端。**广告收入和平台导流是 B 端重要盈利模式。**在网络广告层面，以东方财富为例，其在网页端布局广告展示位，供广告主投放。2018 年，东方财富的网络广告收入为 0.7 亿元，占比总营收 2.3%。**C 端盈利模式包括证券经纪交易、证券交易信息资讯内容服务、会员费等。**

2.3 中国互联网证券行业产业链

中国互联网证券行业产业链上游环节提供核心软硬件产品和数据信息。中游参与者为互联网证券平台，为用户提供开户、融资融券、基金理财、行情资讯等服务。下游为 B 端企业用户和 C 端个人用户。

图 2-2 中国互联网证券行业产业链



来源：头豹研究院编辑整理

2.3.1 中国互联网证券行业产业链上游分析

中国互联网证券行业产业链上游参与者包括硬件提供商、软件服务商和数据服务商。其中**软件服务成本占比为 30-50%，数据信息服务成本占比为 15-20%。**2017 年中国证券业协会将信息系统成本投入指标纳入证券经营业务排名中，证券行业对信息技术服务的投入比重持续增加。互联网证券行业作为证券行业的垂直领域，其对信息技术服务的投入比例亦同步提高。

在**软件服务**层面，由于交易系统需满足证券监管部门的信息系统要求，其技术壁垒较高，互联网证券企业软件产品多采购自东方财富、恒生电子等第三方企业。其次，互联网证券平台中行情系统是投资者接触证券业务的直接窗口，因此行业系统亦是互联网证券平台采购的核心软件服务。同时，伴随金融科技的发展，人工智能、大数据等技术手段在金融领域的应用不断加深，互联网证券企业同时着力投入智能投顾、智能客服等金融科技产品的应用。

在**数据服务**层面，金融数据与用户数据是互联网证券企业重点采购内容。传统券商线上证券平台，如泓乐财付通、广发证券、安信证券等基于自身多年的证券行业服务经验，积累了众多基金、理财、股票等领域数据，数据类型较为丰富，其金融数据采购规模较小。而在

用户数据方面，传统券商由于技术优势不如新兴互联网证券平台与互联网金融资讯平台，其用户数据沉淀规模较小，需采购第三方数据补充，完善投资者数据，并基于大数据技术挖掘与分析用户需求，刺激潜在互联网证券用户进行证券交易。**传统券商线上证券平台的数据服务成本约为 15-20%。新兴互联网证券平台**通过跨境证券交易业务切入市场，具有专一性，能快速吸引用户，用户流量规模较大，但其金融数据沉淀不足，需大规模采购第三方金融数据服务，其**数据服务成本约为 20%。互联网金融资讯平台**本身为金融信息服务平台，同时凭借平台的社区运营模式，用户流量庞大，其对数据服务的需求度较低，**数据服务成本占比接近 15%。**

2.3.2 中国互联网证券行业产业链中游分析

按照平台背景划分，互联网证券平台可分为传统券商线上平台、新兴互联网证券平台和互联网金融资讯平台三种类型。

传统券商线上平台通过将自身证券业务互联网化布局互联网证券市场。现阶段，大型传统券商自营 APP 为用户服务，部分券商通过与腾讯、百度等互联网平台合作推出或完善证券 APP 服务，如银河证券分别与阿里云、腾讯合作，共同完善移动端证券服务。传统券商平台多与互联网平台合作，导入平台用户流量（见图 2-3）。

图 2-3 部分传统券商布局互联网平台概况

传统券商	布局平台	传统券商	布局平台
中山证券	腾讯自选股、益盟操盘手、优品股票通、股票雷达、换手率、京东股票、金贝塔、公牛炒股	恒泰证券	牛股王股票、腾讯自选股、优品股票通、换手率、京东股票
新时代证券	牛股王股票、益盟操盘手、换手率、公牛炒股、模拟炒股票、炒股票入门	平安证券	雪球股票、益盟操盘手、京东股票、富途牛牛、操盘侠
第一创业证券	益盟操盘手、优品股票通、股票雷达、换手率	华西证券	益盟操盘手、股票雷达、换手率、公牛炒股
东莞证券	益盟操盘手、股票雷达、换手率、金贝塔	长城证券	益盟操盘手、金贝塔、富途牛牛
海通证券	牛股王股票、益盟操盘手	中信证券	益盟操盘手、换手率
国泰君安证券	益盟操盘手、换手率	财富证券	益盟操盘手、股票雷达
西南证券	益盟操盘手、换手率	中泰证券	优品股票通、股票雷达
安信证券	京东股票	银泰证券	优品股票通

来源：头豹研究院编辑整理

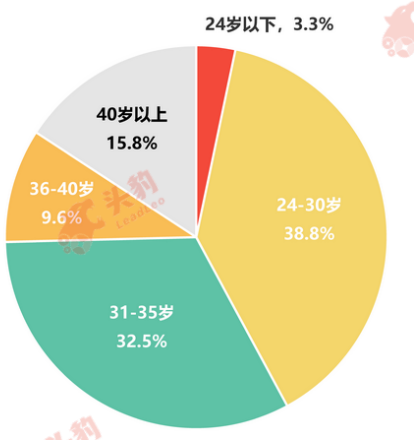
新兴互联网证券平台以纯线上业务切入市场，例如富途证券、老虎证券、青石证券等。新兴互联网证券平台持有海外证券交易牌照，多数经营美股、港股证券交易。新兴互联网证券平台由于仅以线上业务主导，没有传统券商的物理网点布局，其办公场所租金和人力成本大幅降低，佣金收费较低。同时受益于金融科技高速发展，互联网证券平台的业务运营具有高效优势。低佣金和高效的运营模式促使互联网证券平台吸引大量用户交易，快速赢得互联网证券市场份额。以富途证券为例，2017-2018 年每季度用户付费留存率高达 97%，2018 年 12 月日活跃用户数为 15.2 万人。

互联网金融资讯平台深耕于金融、财经资讯服务市场，通过收购券商牌照进入互联网证券领域，由资讯服务向证券业务拓展。以东方财富为例，2016 年东方财富收购西藏通信证券获取证券牌照，进入互联网证券市场，2018 年东方财富的证券业务营收占比为高达 58%。

2.3.3 中国互联网证券行业产业链下游分析

截至 2018 年底，**移动端开户占比高达 97.8%**，移动端成为 C 端个人用户证券投资主要入口。**从年龄结构上看，互联网证券移动端的 24-35 岁用户占比超过 70%**（图 2-4）。该年龄段用户处于职业成长期，对投资理财的需求较大，且风险承受能力较强，愿意承受更大的风险获取超额收益。

图 2-4 中国互联网证券移动端用户年龄结构，2018 年

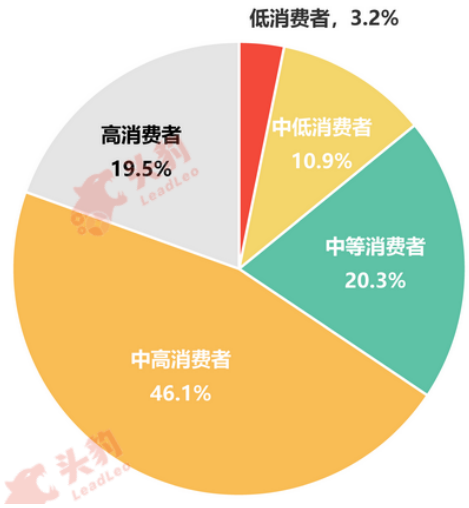


来源：头豹研究院编辑整理

从消费水平上看，互联网证券移动端用户消费水平较强，**中等及以上消费人群占比超过**

85%（图 2-5）。中等及以上消费人群愿意为信息和资讯等增值服务付费，用户价值高。未来互联网证券企业可基于用户消费行为打造分层分级会员服务体系，以个性化产品服务满足用户的投资需求。

图 2-5 中国互联网证券移动端用户消费水平，2018 年

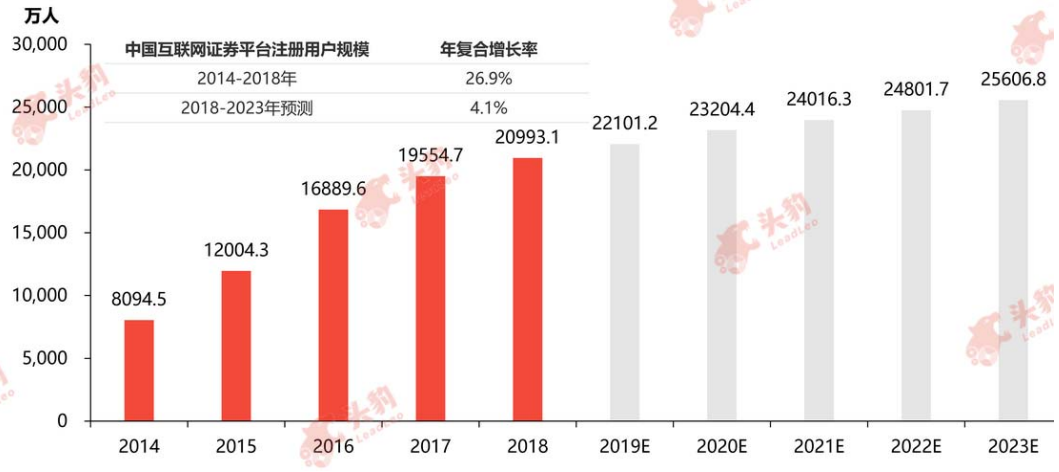


来源：头豹研究院编辑整理

2.4 中国互联网证券行业市场规模

2014 年中国互联网证券平台注册用户规模为 8,094.5 万人。受益于互联网快速发展，移动智能终端设备革新，互联网证券平台注册用户呈现爆发式增长，2015 年中国互联网证券平台注册用户规模为 12,004.3 万人，同比增长 48.3%。伴随互联网证券企业持续创新网页端与移动端平台产品功能，互联网证券平台注册用户规模有望持续扩容，预计至 2023 年中国互联网证券平台注册用户规模突破 2.5 亿人（见图 2-6）。

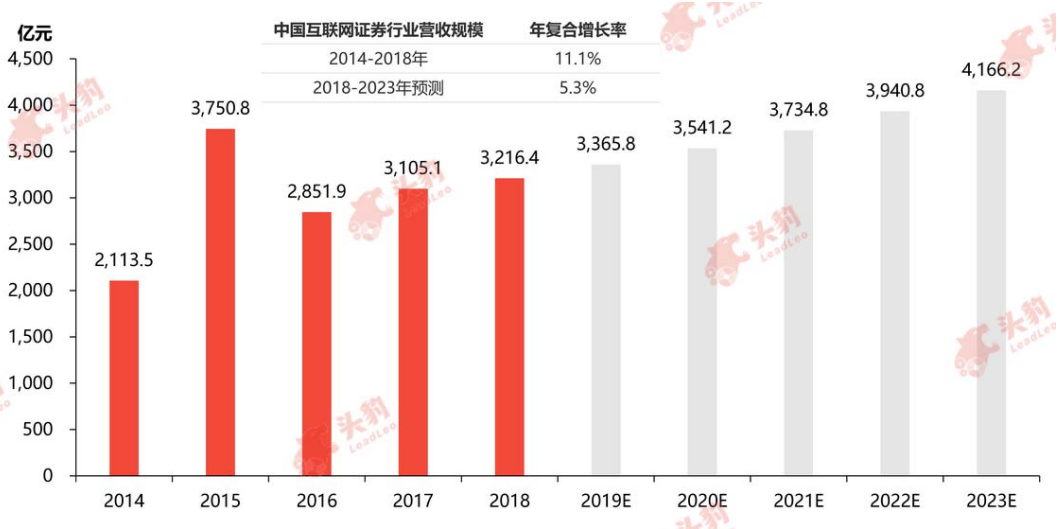
图 2-6 中国互联网证券行业注册用户规模，2014-2023 年预测



来源：头豹研究院编辑整理

2014 年起，中国互联网证券行业进入稳步发展期，市场规模稳定增长，2014 年中国互联网证券行业营收规模达 2,113.5 亿元。2015 年受益于股票、基金市场的活跃度大增，以及市场交投非常规放量，互联网证券行业市场规模迎来爆发式增长，2015 年互联网证券行业市场规模为 3,750.8 亿元，同比增长 77.5%。2016 年始，受汇率波动、流动性等因素影响，股票和基金交易活跃度下降，同时行业佣金率持续下滑，互联网证券行业营业收入同比下降，2016 年中国互联网证券行业市场规模为 2,851.9 亿元，同比下滑 24.0%。2018 年中国互联网证券行市场规模增长至 3,216.4 亿元，2014 至 2018 年期间的年均复合增长率为 11.1%（图 2-7）。

图 2-7 中国互联网证券行业市场规模（按营收额计），2014-2023 年预测



来源：头豹研究院编辑整理

互联网证券企业持续革新服务形式，打造个性化用户服务体系，将有利于互联网证券用户活跃度提升，互联网证券营收规模扩容。此外，互联网证券不断重视金融科技的应用，加大技术研发力度，创新证券产品服务模式，增强证券产品吸引力，导流用户持续消费，推动中国互联网证券市场规模快速增长，2023 年互联网证券市场规模将突破 4,000 亿元。



3 中国互联网证券行业驱动因素

3.1 智能化产品提升证券服务品质

伴随金融科技的兴起，互联网证券企业持续借助人工智能、云计算等新兴技术推动自身 APP 在功能服务方面持续升级，智能客服与智能投顾等智能化产品逐渐成为互联网证券的应用标配。例如招商证券在官方微信中上线“牛牛”智能客服，为用户提供“7*24”咨询服务；安信证券推出“问问小安”在线客户咨询平台，为用户提供“全员全时”服务；平安证券在 APP 中推出智能选股产品，为客户持仓股票进行风险预警、个股诊断、产品分析，提高服务覆盖面和服务效率；华泰证券在 APP 中上线“泰牛智投”产品，为用户提供持仓诊

断、个股诊断和换股建议等。

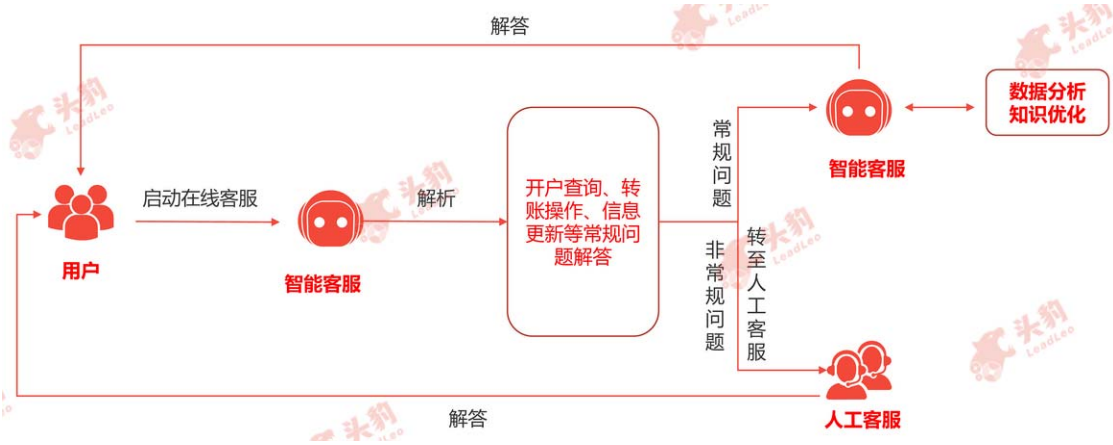
（1） 智能客服优化用户在线咨询服务体验

从用户层面看，用户在传统在线证券咨询服务中，若遇到咨询高峰期，通常接收到“人工坐席忙，请稍等”的提示，但等候时间难以预估。同时，传统证券在线咨询服务以人力咨询服务为主，其坐班时间具有局限性，夜间难以为用户提供专业的在线咨询服务。高峰期的等候以及夜间服务缺乏造成用户对传统证券在线咨询服务印象不佳。

从互联网证券企业角度上看，伴随互联网的蓬勃发展，互联网证券平台的注册用户量快速增长，对证券业务的咨询服务需求持续增加，互联网证券企业的人工客服工作压力加重，且无法即时响应海量客户的服务需求，用户在线咨询周期长。互联网证券企业需增加人力资源投入为用户提供优质的咨询服务，互联网证券企业的运营成本增加。

而智能客服的应用，减轻了人工客服的工作压力，降低企业人力客服投入成本，同时丰富了用户的沟通场景，优化用户咨询体验。智能客服是基于深度学习和自然语言理解技术实现自动问答对话的机器人。智能客服可结合用户输入的文字或语音进行识别与理解，向用户提供即问即答的业务咨询、产品介绍等互动服务。其次，若用户对智能客服的回答不满意或智能客服无法回应问题时，智能客服会向用户提供人工在线客服选择窗口，减少用户在线咨询等候时间，提升用户咨询满意度。此外，智能客服可为用户提供全天候服务，为用户实时提供在线证券业务咨询服务。例如安信证券的“问问小安”全天候在线客户咨询平台，平均响应速度 0.9 秒，客户好评高达 99.4%，提升了用户咨询体验。

图 3-1 智能语音服务流程

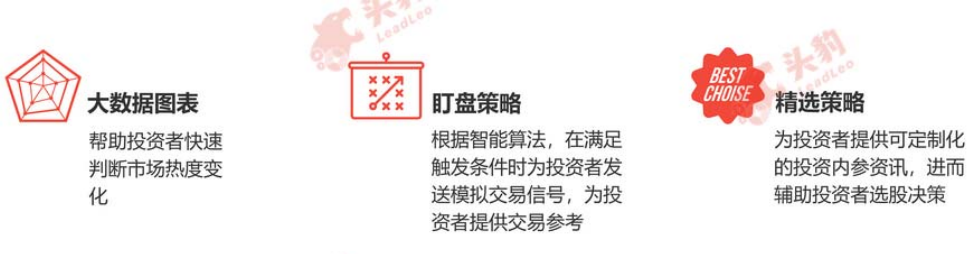


来源：头豹研究院编辑整理

（2） 智能投顾满足用户个性化投资需求

证券投资类用户核心需求是财富增值，因此在实盘操作中，如何获取有效投资策略和优质产品服务是用户的最大诉求。而智能投顾基于用户的风险承受水平、投资风格偏好、财产状况和预期收益目标等数据，通过借助大数据挖掘与分析技术，深度学习算法和量化金融模型为用户提供个性化投资产品，同时结合市场动态对用户的资产配置提供投资组合策略建议。例如华泰证券的“泰牛智投”通过大数据算法搭建模型，利用人工智能技术为用户提供以量化策略为主要内容的数据分析专区，包括精选策略、盯盘策略和大数据图表三个服务内容（见图 3-2）。

图 3-2 华泰证券的泰牛智投概况



来源：华泰证券，头豹研究院编辑整理

与传统的投资顾问相比，智能投顾具有成本低、效率高以及科学匹配用户个性化需求的优点，可提升用户体验。在成本层面，智能投顾通过线上测评收集用户投资行为数据，充分发挥互联网技术优势，简化传统投资流程，降低互联网证券企业的投资服务运营成本。在运

营效率层面，用户可在互联网证券的网页端和移动端使用智能投顾功能，快速获得投资策略建议。在匹配层面，智能投顾基于海量数据对用户进行精准画像分析，同时结合量化金融模型科学化向用户匹配的推荐证券投资产品。

图 3-3 智能投顾服务流程图

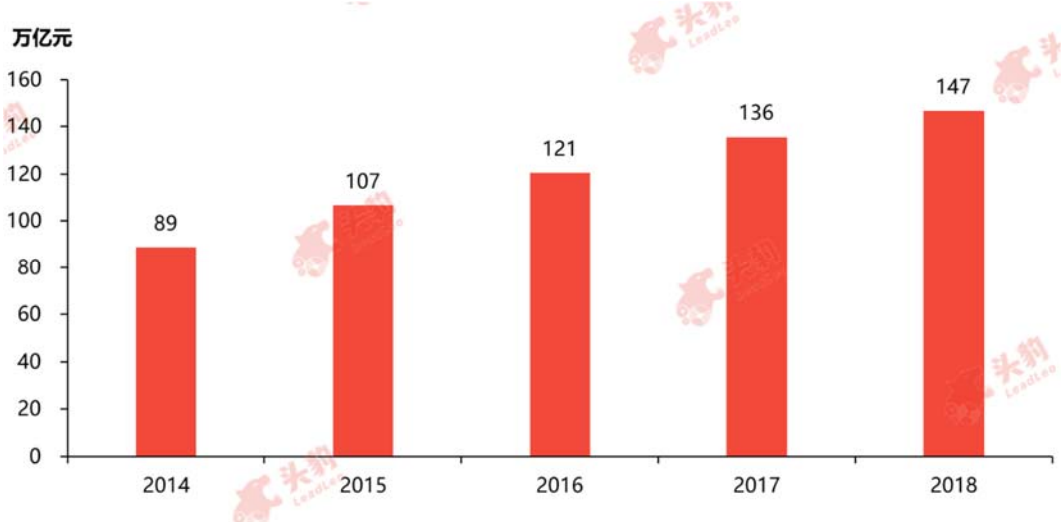


来源：头豹研究院编辑整理

3.2 个人财富水平提升，资产配置需求旺盛

在中国经济保持稳中上升的发展背景下，中国居民可支配收入水平持续提高，中国居民财富市场保持着较高增长。2018 年中国个人持有可投资资产总体规模达到 147 万亿元，同比增长 8.1%（见图 3-4）。中国个人财富水平不断提升，带动资产配置市场需求不断扩大，驱动互联网证券行业快速发展。

图 3-4 中国个人可投资金融资产总额，2014-2018 年



来源：中国建行，头豹研究院编辑整理

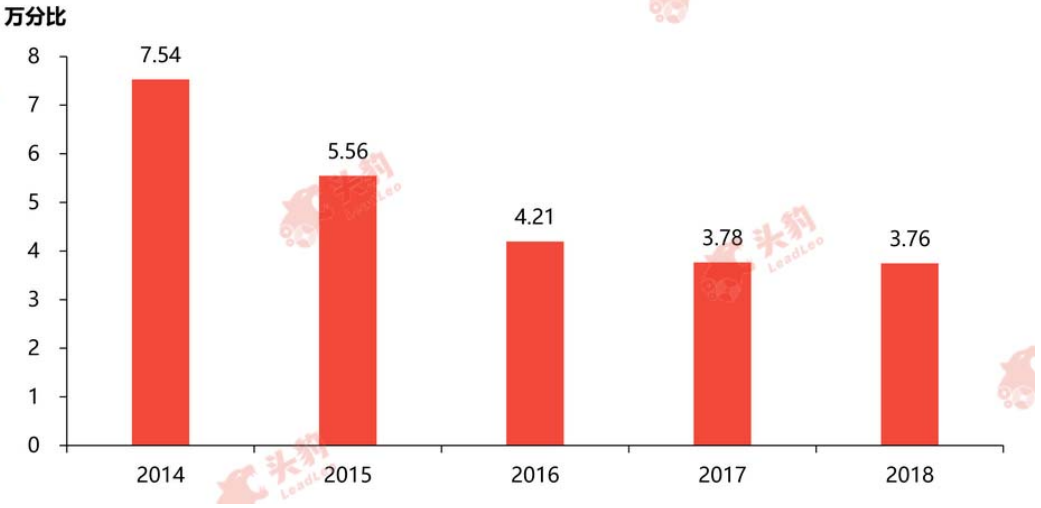
2016 年 12 月中央政府明确坚持“房子是用来住的，不是用来炒”的定位，综合运用金融、土地、财税、投资和立法等手段加快研究建立房地产行业健康有序发展的机制。政府对房地产行业良性发展重视程度不断提升，2017 年始各省市区相继出台对房地产行业的调控政策。受“房住不炒”政策环境的影响，投资类购房者购买力减弱。以 2018 年宁波房地产为例，其投资类房地产需求下滑至 5.6%。居民财富减少了向房地产流入，将积极寻找新的财富增值产品。而互联网证券投资方式具有高效与便捷性，同时借助智能投顾产品，能为用户快速匹配个性化资产配置产品，满足用户的财富增值需求。

4 中国互联网证券行业制约因素

4.1 行业盈利空间承压

互联网技术的应用除为证券企业简化服务流程及拓展服务范围外，同时推动佣金率下滑。另外部分新进入互联网证券行业的参与者通过降低证券业务的佣金率抢夺用户流量，快速占领市场份额。2014-2018 年，中国互联网证券行业平均佣金率由万分之 7.54 下滑至万分之 3.76（见图 4-1），佣金率下行导致行业盈利空间缩小。此外，互联网红利逐渐消退，互联网证券企业的拉新成本日渐增加，产品与服务营销成本居高不下，进一步挤压互联网证券企业盈利空间。互联网证券企业的盈利空间受压，互联网证券行业市场扩容速度放缓。

图 4-1 中国互联网证券行业平均佣金率，2014-2018 年



来源：中国证券业协会，头豹研究院编辑整理

4.2 复合型人才较为匮乏

2017 年始，互联网证券企业愈发重视平台技术的研发，持续增加研发投入，创新产品与服务形式。复合型人才成为互联网证券企业的技术竞争核心要素。互联网证券企业高质量完成产品与服务研发需大量具备金融与 IT 运营经验的复合型人才参与。2017 年中国证券行业信息技术人员为 1.2 万人，占行业总在职人员数约为 3%。但与国际头部证券企业相比，中国证券行业的信息技术人员规模存在着较大距离。以高盛集团为例，其信息技术人员高达

9,000 人，占比高达 25.3%。因此，证券行业若要加强金融科技能力，需进一步补充金融科技人员。互联网证券行业作为证券行业的细分领域，其金融科技人员需求量亦较大。金融科技人员需具备金融与 IT 运营知识技能，是复合型人才。但现阶段，金融科技人才缺口超过 200 万人。金融科技人才供应不求将造成互联网证券行业发展速度放缓。

5 中国互联网证券行业相关政策法规

自 2014 年起，政府从技术创新与技术规范层面频繁推出政策（见图 5-1），为互联网证券行业快速发展提供了良好的政策环境。

图 5-1 中国互联网证券行业相关政策

政策名称	颁布日期	颁布主体	主要内容及影响
《金融科技(FinTech)发展规划(2019-2021年)》	2019-08	人民银行	探索新兴技术在金融领域安全应用，加快扭转关键核心技术和产品受制于人的局面，全面提升金融科技应用水平，将金融科技打造成为金融高质量发展的“新引擎”
《证券基金经营机构信息技术管理办法》	2018-12	证监会	证券基金经营机构应当完善信息技术运用过程中的权责分配机制，建立健全信息技术管理制度和操作流程，保障与业务活动规模及复杂程度相适应的信息技术投入水平
《关于修改（证券公司分类监管规定）的决定》	2017-07	证监会	证券公司风险管理能力主要根据资本充足、公司治理与合规管理、全面风险管理、信息系统安全、客户权益保护、信息披露等6类评价指标
《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》	2015-07	人民银行等十部委	鼓励银行、证券、保险、基金、信托和消费金融等金融机构依托互联网技术，实现传统金融业务与服务转型升级，积极开发基于互联网技术的新产品和新服务
《证券公司网上证券信息系统技术指引》	2015-03	中国证券业协会	明确保障网上证券信息系统的安全、可靠、高效运行，促进证券公司网上开展证券业务的健康有序发展，保护客户的合法权益
《关于进一步推进证券经营机构创新发展的意见》	2014-05	证监会	证券经营机构创新发展须围绕实体经济的现实需求推进业务和产品创新，提升证券经营机构服务实体经济的能力和水平，增强证券行业核心竞争力，推动金融服务协同发展

来源：头豹研究院编辑整理

在**技术创新**层面，2014 年 5 月，证监会出台《关于进一步推进证券经营机构创新发展的意见》，明确表示支持证券企业利用网络信息技术创新产品、业务和交易方式，探索新型互联网金融业务。2015 年 7 月，人民银行等十部委共同印发《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，明确表示鼓励证券、保险等金融机构依托互联网技术，实现传统业务与服务转型升级。2019 年 8 月，人民银行颁布《金融科技（FinTech）发展规划（2019-2021 年)》，明确指出全面提升金融科技在银行、证券、保险等领域的应用水平，促进金融业务高质量发展。利好的技术政策相继颁布与实施，大力助推互联网证券技术持续革新，为用户提供优质的产品与服务。

在**技术规范**层面，2015 年 3 月，中国证券业协会出台的《证券公司网上证券信息系统技术指引》从网上证券信息系统的基本要求、网上证券客户端、网上证券服务端、开发和实

施管理、第三方服务管理、安全和运维管理、客户服务和保护等方面进行具体的规定与指导，保障网上证券信息系统的安全、可靠、高效运行,促进证券公司网上证券业务的健康有序发展。2018 年 12 月，证监会颁发的《证券基金经营机构信息技术管理办法》从信息技术治理、信息技术合规与风险管理、信息技术安全、监督管理等层面对证券基金经营机构进行信息技术规范，保障证券基金行业信息系统安全、合规运行，保护投资者合法权益。

6 中国互联证券行业发展趋势

6.1 深化用户分层分类服务，打造精细化会员服务体系

在互联网证券行业具有 9 年研究经验的专家表示，互联网证券企业主要以 C 端个人用户为服务对象。截至 2018 年，证券用户在移动端开户占比超过 97%，移动端是用户流量的聚集地。而在互联网红利渐少的大背景下，唤醒沉睡用户比获取新用户的成本低，因此互联网证券企业更加注重用户运营，重视移动端用户流量。互联网证券企业为提高证券用户对自身 APP 的忠实度，基于大数据技术进行用户交易以及行为数据挖掘，分析用户画像，实现个性化证券产品推荐与精准服务。

基于精准的用户画像，互联网证券企业可借鉴新零售业务场景的会员服务模式，为用户提供分层分级的专业服务，打造精细化的产品与服务体系。新零售业务场景的会员服务模式根据不同消费特征的用户实行分层服务，从而向用户提供更精准的高附加值服务和权益。例如 2018 年华泰证券在“涨乐财富通”APP 中设置会员制度，将会员分为 U1、U2、U3、U+四类从低到高的会员等级，并赋予不同的特权；2019 年兴业证券推出会员服务体系，并设立普通会员、白银会员、黄金会员和铂金会员四个会员等级，为会员提供积分奖励、视频直播、解盘资讯、风口内参、筹码分布、形态选股、研报、Level2、资产体检、资产配置报告等权益。


innovation 创新地图 map
推广
前哨 2020 科技特训营
掌握创新武器 抓住科技红利
Insights into Tech and the Future
直播时间
每周四20:00-21:00
全年50次直播课程
+私享群互动
随报随听
王煜全
海银资本创始合伙人
得到《全球创新260讲》主理人
扫码报名
微信咨询：InnovationmapSM
电话咨询：157-1284-6605

图 6-1 华泰证券与兴业证券的移动端会员服务体系

互联网证券APP	会员等级	会员特权
涨乐财富通（华泰证券）	U1	会员专区
	U2	会员专区、持仓透视、资讯产品
	U3	会员专区、持仓透视、资讯产、形态雷达、会员专享理财
	U+	会员专区、持仓透视、资讯产品、形态雷达、会员专享理财 股力值测算、Level2、金牌路演、投顾组合折扣
优理宝（兴业证券）	普通会员	积分奖励、视频直播、风口内参
	白银会员	积分奖励、视频直播、解盘资讯、风口内参、筹码分布
	黄金会员	积分奖励、视频直播、解盘资讯、风口内参、筹码分布 形态选股、研报、Level2
	铂金会员	积分奖励、视频直播、解盘资讯、风口内参、筹码分布 形态选股、研报、Level2、资产体检、资产配置报告

来源：涨乐财富通 APP，优理宝 APP，头豹研究院编辑整理

互联网证券企业基于海量的移动端用户流量，结合用户的个性化需求，为用户提供分层分级的证券服务，将有效推动其深挖用户价值，导流用户流量。同时，会员服务体系的设立，将有利于提高用户对互联网证券平企业的忠诚度。用户的信任度不断提高是互联网证券企业可持续发展的核心驱动力。

6.2 企业持续加大技术研发投入，加速证券产品与服务革新

证券企业的信息系统建设投入情况被中国证券业协会于 2017 年始纳入年度证券公司经营业绩考评中，并且行业排名结果将供证券企业分类监管工作参考。中国证券业协会对证券企业的信息化系统建设重视力度增加，刺激了互联网证券企业积极加大核心技术研发，创新证券产品业态与服务形式。依据中国证券业协会《2018 年度证券公司经营业绩排名情况》数据显示，2018年98家券商信息系统投入金额突破130亿元，较2017年全年增长16.9%，证券企业技术研发投入增长。

图 6-2 证券企业信息系统投入金额 TOP10，2018 年



来源：中国证券业协会，头豹研究院编辑整理

未来在金融科技与证券业务领域不断深化的背景下，互联网证券企业将加大技术研发力度，促进金融科技与业务的融合发展，提升企业的智能化服务水平，为用户资产的保值增值赋能。例如 2019 年上半年，广发证券通过构建经纪业务极速交易体系、建设投易通交易平台等产品优化服务模式；国泰君安完善道合 APP 和君弘 APP，布局低延时交易系统和多层次快速交易体系，提升用户体验；华泰证券加大人工智能、云计算等金融科技研发能力，打造智能交易、一体化投资管理、高速行情、量化投研、数字虚拟化员工等数字化产品服务。此外，部分互联网证券企业通过与科技企业合作，加速核心业务的数字化转型。例如 2019 年银河证券与腾讯达成合作协议，共同以大数据、人工智能等金融科技打造智能风控、企业图谱等场景下的证券产品，提升银河证券的运营智能化水平。

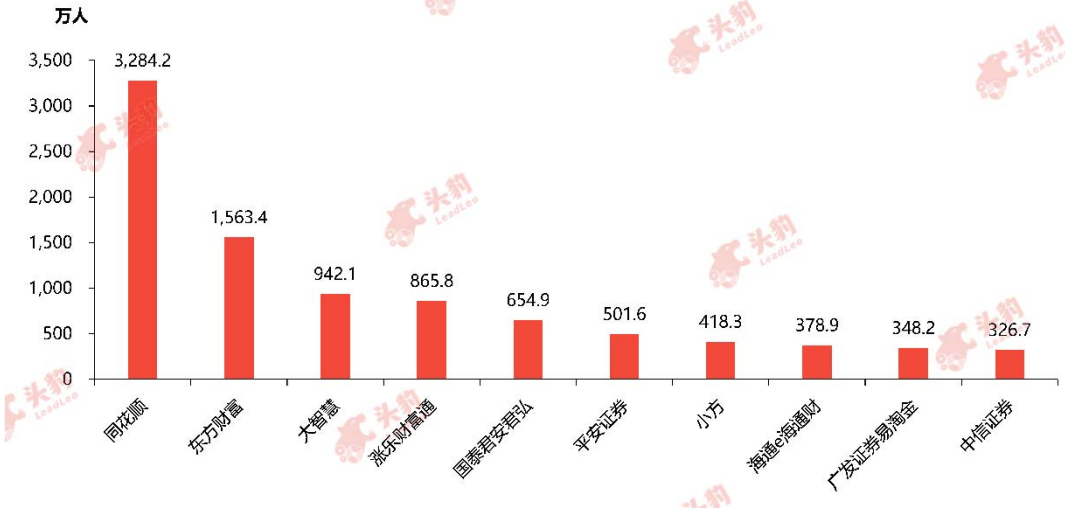
同时 2019 年 8 月中国人民银行颁布的《金融科技(FinTech)发展规划(2019-2021 年)》提出要合理运用金融科技手段丰富服务渠道、完善产品供给、降低服务成本，提升金融服务质量与效率。利好政策的颁布与实施，将大力推动互联网证券企业强化核心产品技术研发，优化用户体验。

7 中国互联网证券行业竞争格局

7.1 中国互联网证券行业竞争格局概述

纵观互联网证券企业移动端活跃用户规模，新兴券商 APP 的用户活跃度远高于传统券商 APP。以 2019 年 8 月互联网证券 APP 月活跃用户指标为例，中国互联网证券行业的前三名为同花顺、东方财富和大智慧。同花顺在互联网证券行业内的用户流量占据明显领先地位，其次为东方财富。

图 7-1 互联网证券 APP 月活跃用户（TOP10），2019 年 8 月



来源：头豹研究院编辑整理

从互联网证券交易规模来看，传统券商的证券交易规模远高于新兴券商，占比超过 80%。传统券商的牌照资源较为丰富且行业经验丰富，可满足用户的多元化投资需求，用户黏性强，同时，传统券商将证券交易入口布局于合作的互联网平台中，引导潜在用户进行投资交易。

未来，用户流量、牌照资源和核心技术的壁垒不断提高，行业新进入者逐渐减少，行业马太效益更加明显。同时，互联网证券的核心技术不断革新，智慧化产品日渐多元化与成熟化，具有较强技术核心竞争力的互联网证券企业可持续为用户提供优质的证券服务，而缺乏技术优势的互联网证券企业将被淘汰。

7.2 中国互联网证券行业投资企业推荐

7.2.1 青石经济信息咨询（深圳）有限公司

7.2.1.1 企业简介

青石经济信息咨询（深圳）有限公司（以下简称“青石证券”）是青石国际控股的全资子公司，创立于 2014 年，以证券交易、基金等综合海外金融服务为经营业务。青石证券向用户提供美股、港股和 A 股等海内外证券交易服务。2016 年青石证券上线“青石 APP”开展线上证券业务。截至 2019 年 8 月青石证券共获得 3 轮融资计划，投资方包括网易（NASDAQ：NTES）和德迅投资（00700.HK）。

图 7-2 青石证券融资概况，截至 2019 年 8 月

融资时间	融资金额	融资轮次	投资机构
2016-10	未披露	Pre-A轮	未披露
2016-05	未披露	战略投资	网易资本
2015-03	未披露	天使轮	德迅投资

来源：头豹研究院编辑整理

7.2.1.2 业务模式

青石证券为用户提供港美股交易、海外基金挑选及购买、海外保险售后服务。**在海外基金层面**，青石证券平台提供全球 600 多支顶级基金产品供用户投资。**在海外保险层面**，青石证券平台为用户提供实时查询、秒速理赔等售后服务。此外，在青石证券平台中，用户可基于一个证券交易账户进行跨品类投资，购买港美股、基金和保险产品。

图 7-3 青石证券业务模式



来源：头豹研究院编辑整理

7.2.1.3 企业亮点

（1）青石证券自主研发的“超级账户”实现海外投资交易及服务线上化，打造“2 分钟急速开户”平台；（2）青石证券的“零资金门槛”大幅度降低用户投资门槛，提升投资者的交易体验；（3）青石证券为用户提供一站式投资服务。在青石证券 APP 中，用户只需单一币种即可投资港股、美股、各币种基金等多元金融产品，且购买力（融资额度）统一计算，解决了以往投资者多币种管理的问题。

此外，在技术知识产权层面，截至 2019 年 8 月，青石证券拥有 14 项软件著作权，包括“人脸匹配识别系统”、“风险控制预警系统”、“新增股票统一管理系统”等。

7.2.2 安信证券股份有限公司

7.2.2.1 企业简介

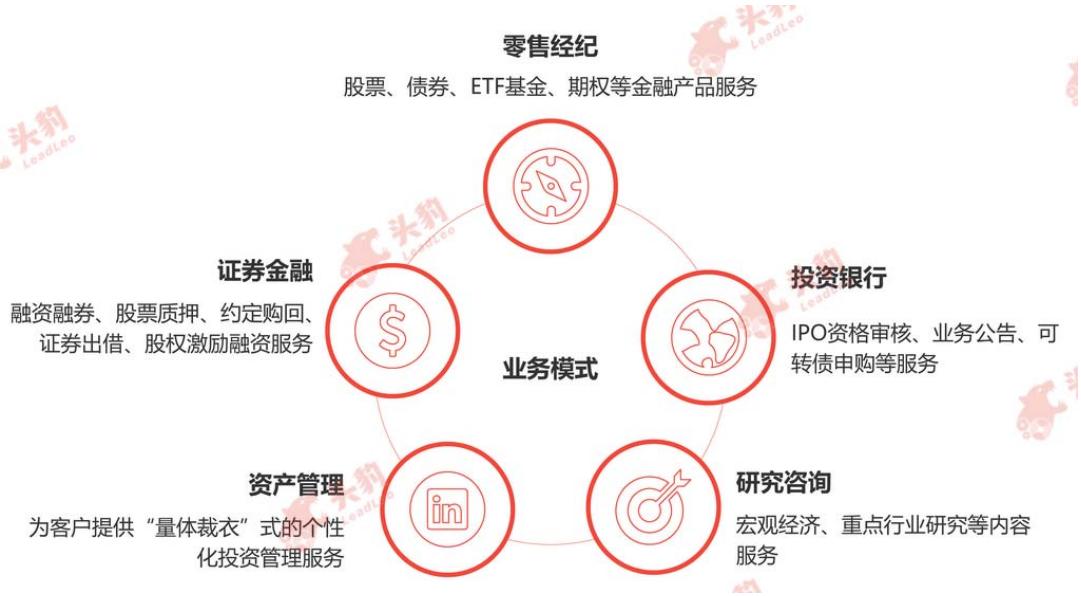
安信证券股份有限公司（以下简称“安信证券”）成立于 2006 年，是一家从事证券代理买卖、证券承销与保荐、证券资产托管、证券投资咨询、融资融券、基金代销、证券交易、证券投资等金融业务的企业。安信证券总部设立于深圳，并在广州、佛山、北京、上海、杭州等地设立了 45 家分公司（含筹备），同时在全国 29 个省市设有 333 家证券营业部，378 家证券营业网点。**2015 年 12 月安信证券上线了手机证券 APP，为用户提供查看股票行情、开户交易、基金购买，线上业务办理等服务。安信证券 APP 用户规模于 2019 年 3 月突破**

400 万。2018 年安信证券的总资产为 1,146.2 亿元，营业收入为 83.6 亿元，净利润为 13.6 亿元。

7.2.2.2 业务模式

安信证券的业务模式多元化，包括零售经纪、投资银行、研究咨询、资产管理和证券金融等业务。

图 7-4 安信证券业务模式



来源：头豹研究院编辑整理

(1) 零售经纪业务：安信证券为用户提供股票、债券、ETF 基金、期权等金融产品服务，且为高端零售客户的投融资需求提供顾问服务。安信证券同时将零售经纪业务布局于 O2O 平台，打通线上线下资源，优化用户体验。

(2) 投资银行业务：安信证券为用户提供 IPO 资格审核、业务公告、可转债申购等服务。

(3) 研究咨询业务：安信证券通过宏观经济、重点行业研究为用户提供具有投资价值的内容服务。

(4) 资产管理业务：安信证券为用户提供全面的资产管理服务，产品线涵盖债券、股票等证券品种。资产管理的产品投资风格及风险收益特征丰富多样，可满足用户多层次

投资管理需求，并为高净值客户提供“量体裁衣”式的个性化投资管理服务。

（5） 证券金融业务：安信证券通过构建资本中介平台为用户提供融资融券、股票质押、约定购回、证券出借、股权激励融资服务。

7.2.2.3 企业亮点

（1） 团队优势

安信证券在北京、上海、深圳、香港等地拥有 100 多名保荐代表人，400 多名投行专业人士，100 多名中小企业融资专业人士，为分布全国的不同行业客户提供主板及中小板 IPO、新三板推荐挂牌、融资、并购业务。此外，“问问小安”拥有 4,000 名服务人员，包括客户经理、理财经理、投资顾问和分析师，根据用户需求进行个性化定制产品与服务。

（2） 服务优势

2016 年安信证券在 APP 中新增“问问小安”功能，为用户提供 7*24 小时的在线咨询服务。同时，“问问小安”基于“知识可分享”概念，打造知识社区，为用户提供高效、便捷的产品与服务知识内容。此外，安信证券 APP 增加“聚安壹站通”为用户提供 7*24 小时线上柜台服务，方便用户线上开户。

7.2.3 平安证券股份有限公司

7.2.3.1 企业简介

平安证券股份有限公司（以下简称“平安证券”）创立于 1991 年，其前身为平安保险证券业务部，是中国平安旗下的子公司。平安证券是一家通过线上线下 O2O 业务模式，开展证券经纪、融资融券、金融产品销售和财富管理服务等业务的金融公司。2014 年，平安证券获得首批互联网证券业务试点资格，2015 年获得互联网投资咨询（Pro-data）业务资格，开启互联网券商转型突围之路。截至 2018 年底，平安证券已推出个人投资者 PC 软件、机构投资者 PB 软件、期权软件和平安证券手机 APP。2018 年平安证券 APP 月活用户达到

359 万人，累计下载次数达 2.9 亿次。2018 年平安证券的总资产为 1,184.4 亿元，营业收入为 85.3 亿元，净利润为 19.1 亿元。

平安证券获评由“证券时报.券商中国”主办的“2019 优秀证券公司 APP 评选”的“2019 受投资者认可的十大券商 APP”、“2019 券商 APP 创新突破奖”、“2019 券商 APP 最有价值投顾奖”三项大奖，彰显行业对平安证券 APP 的高度认可。

7.2.3.2 业务模式

平安证券以金融科技为基础，依托互联网平台和线下业务网络，围绕投研、投行、交易与资管、销售和经纪等业务板块布局，为用户提供包括财富管理服务、企业与机构证券服务以及投资管理的金融产品及服务。

在投行业务板块，平安证券为用户提供债券、ABS 业务。在交易和资管业务板块，平安证券为用户提供投资顾问、资产证券化、集合理财、资产管理等服务。在销售和经纪业务板块，平安证券建立“专家+AI”的智能投顾服务体系打造“问股、诊股、选股、换股”一站式的投顾服务平台，为用户提供高效、便捷的证券经纪服务。

7.2.3.3 企业亮点

（1） 获客优势

平安证券深耕庞大的个人客户群，凭借资产获取和产品制造方面的强大实力为客户提供全方面金融产品及服务。2014 年，平安证券与互联网金融平台同花顺和万得签署战略合作，同花顺平台拥有海量散户，万得在行业内拥有较高品牌效应和优质机构客户，为平安证券海量获客提供基础。除垂直专业金融平台外，平安证券携手互联网大众媒体 PPTV 聚力和携程网，获取两大平台拥有经济实力和理财需求的用户群体。在互联网思维引导下，平安证券经纪业务线上线下齐发，以万二佣金、网络开户作为全面拥抱互联网的突破口，建立线上到线下（O2O）获客模式，以简易、炒股和融资三层账户为基础，落实手机应用（APP）战略，

获取海量客户。

（2） 技术优势

平安证券积极在互联网证券平台进行创新和探索，提升平安证券 APP 客户体验，促进客户经营。2017 年推出基于大数据、机器学习、人工神经网络技术构建的智能炒股服务，创新性地将专业投顾价值判断逻辑与人工智能技术结合，有效促进客户活跃度、交易量市场份额和两融余额份额持续提升。

围绕用户服务，平安证券 APP 构建起智能推送、智能盯盘、智能客服、智能机器人、智能辅助决策、AI 写稿等创新应用，实现依据客户画像、渠道画像全方位打造智能化投资服务平台，帮助客户实现财富保值、增值目标。

平安证券利用科技赋能全业务，积极探索科技最新技术，打造包括智能投研、智能投顾、智能承做、智能投资等在内的多业务智能系统，目前已成功落地领航大数据平台（DRAGON），并初试 AI 技术，提质增效，助力业务快速发展。持续完善领航科技平台，为交易业务提供快速和领先的产品覆盖、量化分析、策略开发、实时做市、实时盈亏及实时风控功能。领航科技平台凭借其强大的功能和特性得到了业界赞誉，其中，领航实时盈亏风控系统（COMPASS）以优异的成绩荣获中国计算机用户协会 2018 年度第三届云鹰奖“最高成就奖”，领航运营流程监控平台(MOM)荣获第三届云鹰奖“优秀奖”。平安证券股份有限公司荣获 2018 年银行间市场系统接入开发机构“科技创新成果奖”。

（3） 服务优势

平安证券将网络开户佣金率降至万二，作为首批获得互联网业务资格试点的券商，平安证券已深度结合互联网为客户提供便捷服务。平安证券发挥证券公司的专业优势和交易服务优势，打造一个以社交网络为依托、以金融投资为主题的互联网社交平台。2015 年，平安证券携手全球社交投资平台 eToro 宣布进入社交投资领域，2017 年 eToro 国内版正式接入

微信和平安一账通账户，2017 年至今平安证券 APP 版本出现了牛人个人专栏、民间牛人、我的圈子和我的社区等功能。

平安证券 APP“以投资者需求为中心”，将股票交易、产品配置、投资咨询服务融于一体，着力实现服务创新、技术创新、产品创新，包括在业内首推“科学投顾”服务，打造“专家+AI”的财富管理体系；率先创新突破，实现 7*24 小时银证转账，解决客户资金需求。平安证券 APP 推出智能资产配置服务，为客户定制个性化产品投资方案，使产品销售规模实现快速增长。凭借专业、便捷、智能、贴心的投资服务体验，平安证券 APP 已累计下载达 2.88 亿次，累计用户数超 1,600 万，月均活跃用户规模达 382 万，居行业第三。

图 7-5 平安证券互联网证券业务亮点



来源：头豹研究院编辑整理

头豹研究院简介

- 头豹研究院是中国大陆地区首家 B2B 模式人工智能技术的互联网商业咨询平台，已形成集行业研究、政企咨询、产业规划、会展会议行业服务等业务为一体的一站式行业服务体系，整合多方资源，致力于为用户提供最专业、最完整、最省时的行业和企业数据库服务，帮助用户实现知识共建，产权共享
- 公司致力于以优质商业资源共享为基础，利用大数据、区块链和人工智能等技术，围绕产业焦点、热点问题，基于丰富案例和海量数据，通过开放合作的研究平台，汇集各界智慧，推动产业健康、有序、可持续发展



四大核心服务：

企业服务

为企业提供**定制化报告**服务、**管理咨询**、**战略**调整等服务

云研究院服务

提供行业分析师**外派驻场**服务，平台数据库、报告库及内部研究团队提供技术支持服务

行业排名、展会宣传

行业峰会策划、**奖项**评选、行业**白皮书**等服务

园区规划、产业规划

地方**产业规划**，**园区**企业孵化服务

报告阅读渠道

头豹科技创新网 —— www.leadleo.com PC端阅读全行业、千本研报



头豹小程序 —— 微信小程序搜索“头豹”、手机扫右侧二维码阅读研报


图说


表说


专家说


数说

详情请咨询

客服电话

400-072-5588

上海

王先生： 13611634866
李女士： 13061967127

南京

杨先生： 13120628075
唐先生： 18014813521

深圳

李先生： 18916233114
李女士： 18049912451