

『基金行业金融科技获奖成果宣传活动』易
方达基金：基于数智赋能的指数业务一体化
平台

摘要

在被动指数领域，易方达经过长期的探索，逐步找到了一条现代化建设道路，并建成一套数智化的指数业务一体化平台。该平台通过数智化工具精准洞察市场趋势，优化产品布局，实现组合精细化管理，提升投资者体验。在市场营销方面，公司通过数字化和自动化手段实现降本增效，精准定位目标客户群体，优化宣传策略，提升基金的市场渗透率。在指数研究领域，深化基本面分析和市场趋势研究，为投资决策提供有力支持，充分体现了深度研究驱动投资的理念。组合管理则通过精细化操作和动态调整，优化投资组合的结构，有效降低风险，提升收益稳定性。在场景交易中，积极探索交易 Alpha 的机会，优化交易策略和执行效率，为投资者创造超额收益。

本平台充分应用了大语言模型、深度学习、内存化计算等技术，应用范围涵盖营销、研究、投资、交易等指数业务场景，在讲好中国指数故事、做好中国指数投资、传递中国指数价值上发挥出重要价值。本平台采用公司自研的 LULU 技术框架，实现了数据、AI 及技术底座、营销体系、研究工具、投研、交互动、组合管理、PCF 制作、交易决策等功能模块，提供了业内完整首创的数智化指数业务一体化平台，形成了“营销-研究-投资-风控-交易”一体的智能化用户体验。平台上线以来运作平稳，每年支持公司旗下数千亿资产规模基金的科学化营销、精细化投研管理，有力的支撑了旗下指数基金近 3 倍的规模增长，实现了指数营销、投研过程的 100% 管理，营销经理、互联网运营人员、渠道销售人

员、指数基金经理、研究员、交易员用户的100%覆盖。

关键词：智能营销；精细化管理与策略交易；统一底座；
大语言模型；云原生与信息技术应用创新

一、背景情况

随着资管行业的持续发展，居民财富管理需求的日益增长以及政策对资本市场的支持，指数基金迎来快速发展。2023年，被动指数基金规模首次超越主动管理型基金，成为公募基金市场的重要支柱之一。这不仅反映了投资者对长期稳健收益和风险分散的需求，也体现了国内政策对资本市场开放与改革的积极推动。近年来，监管层不断优化基金运作机制，推进费率改革，鼓励产品创新，为被动指数基金的壮大提供了沃土。同时，随着“个人养老金”等政策的落地，居民对长期投资、价值投资的关注度显著提升，进一步推动了被动指数基金的普及。在此背景下，通过数智化手段赋能被动指数基金的市场营销、投研管理，具有十分广阔前景，也面临着巨大的挑战。

易方达经过长期的探索，逐步找到了一条现代化建设道路，并建成一套数智化的指数业务一体化平台，形成了“营销-研究-投资-风控-交易”一体的智能化用户体验。

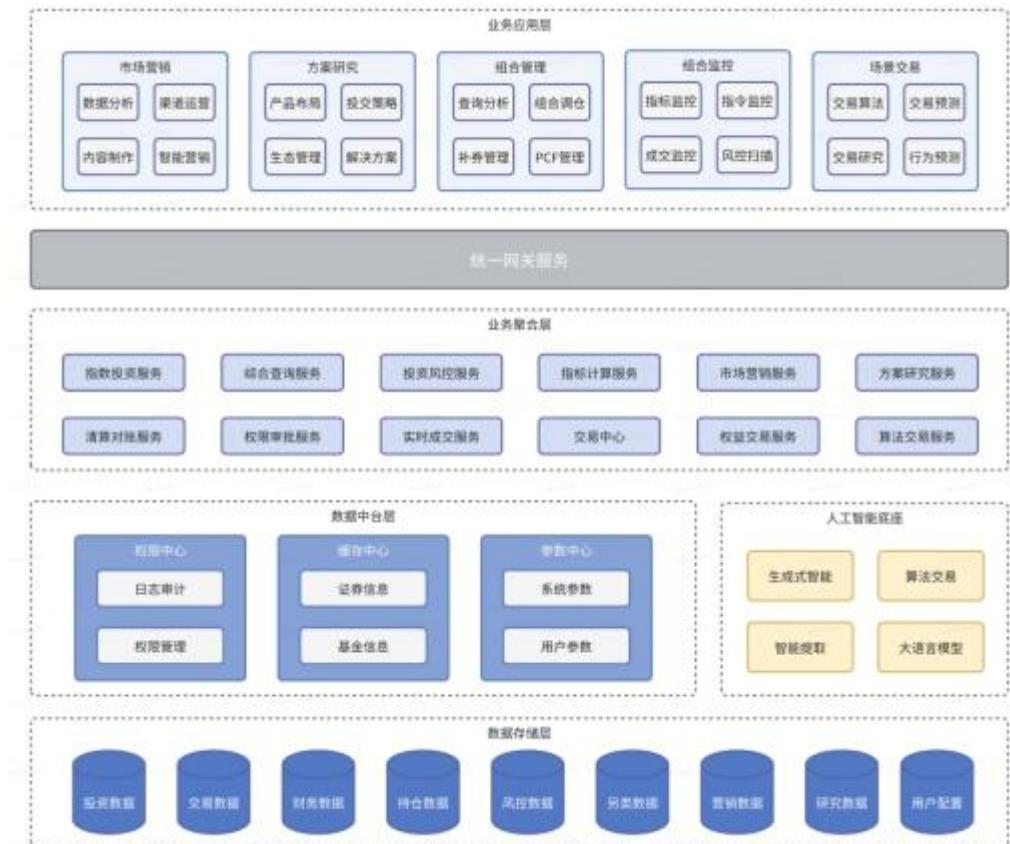


图 1 指数业务一体化平台全景图

二、解决方案

为应对指数业务快速发展，本平台充分应用大模型语言、深度学习、内存化计算等技术，重点打造多端核心应用群，构建数智指数业务一体化平台，全面覆盖指数业务的营销、研究、投资、交易、运作等各个环节，为指数业务的持续发展注入新活力。本平台以统一技术底座为支撑，依据指数业务场景科学编制应用功能体系，各应用群紧密协同，发挥出“ $1+1>2$ ”的效应；面向国际化建设，有力支持公司国际指数、子公司业务的拓展与支持；同时在平台性能容量方面以面向未来设计底层技术与业务应用架构，支撑指数产品

数量的爆发式增长与产品规模的飞跃式进步。

指数营销应用群：该应用群面向内外部用户提供多种能力支持，对内部营销、运营、销售人员等，系统覆盖业务全流程支持市场研究、机会洞察、营销销售、效果评估等场景，提供数据分析洞察、内容制作管理、媒体渠道运营、营销自动化、智能营销助理等功能；对外部理财师和 C 端投资者，系统围绕客户全旅程提供内容资讯、营销活动、选品工具、策略模型、陪伴服务等，通过自建网站、移动端小程序或 H5 页面对客透出。

指数研究应用群：该应用群兼具两大核心职能，分别为指数信息展示和指数数据中台。指数信息展示功能主要面向指数研究员等，提供研究结果展示、市场数据查询、大屏展示等前端功能，为用户提供直观、便捷的数据获取和展示渠道，助力其快速了解市场动态和研究成果。指数数据中台则负责整合公司内部各个应用对指数、指数产品及衍生指标的数据需求，进行数据的产生、整理和运营，致力于打造公司内部最权威、最全面的指数数据提供方，为公司的指数业务发展提供坚实的数据支持。

指数投交应用群：该应用群主要面向基金经理、交易员，旨在打造一套专业、高效、智能的组合管理功能体系。涵盖普通指数管理、ETF 基金管理、联接基金管理、黄金业务管理、指令管理、跟踪误差预测及分析、持仓偏离分析等多个方面。通过建设如上功能体系，为基金经理、交易员等提供一站式的组合管理服务，助力其更加科学、精准地进行投交决策，提升投交管理水平。

指数运作应用群：该应用群主要面向指数板块的运作专员，提供 PCF 制作及复核、指数成份股管理、境内外股票权益事件管理、工作日维护等一系列关键功能。该功能体系紧密围绕指数基金的日常运作流程，为指数基金的稳定、高效运行提供全方位的保障，确保指数基金在各环节均能顺畅运作。

通过数智指数业务一体化平台的构建，系统性能大幅提升，支持多端、多角色用户协同开展科学化营销、精细化组合管理等业务，并以平台化效应助力易方达指数业务讲好中国指数故事、做好中国指数投资、传递中国指数价值。

三、实践成效

本项目已发表 2 篇论文，获得 8 项专利和 10 项软件著作权。

历经近 3 年的稳健运行与广泛推广，本平台已深度融入中国指数业务领域，在讲好中国指数故事、践行中国指数投资、传递中国指数价值等方面发挥着不可替代的积极作用。本平台对内用户涵盖了营销经理、互联网运营人员、渠道销售人员、基金经理、研究员、运作支持人员、交易员等合计用户近 1000 人，日活用户 300+ 人，其中指数类基金经理、研究员用户覆盖度达到 100%，指数基金经理在本平台指令占比高达 99%，投资交易业务支持境内外近 20 余个交易市场。对外用户涵盖了个人投资者、机构投资者，服务次数达数亿级别。

在指数营销领域，内容制作与管理方面，每年系统自动

化制作超 2 万份图片、1200+视频；媒体与渠道运营方面，内部版指数小程序累计发布指数投研成果 1000+份，日均推送消息 5000 次、峰值达 11W 次；对客服务活动小程序年累计活动页面发布数量约 400 个。营销自动化方面，支持监控覆盖 2000+产品，年累计策略触发 2.5 万次。

在指数研究领域，实时监控、分析指标、标签管理均覆盖全市场产品，包括 1000+ETF（境内及香港市场）、4000+指数产品（剔除货币 ETF）。

在指数组合管理领域，2022 年到 2024 年，指数组合管理相关菜单日均访问量上千次，覆盖公司旗下数百只指数产品高效精细化管理。

在经济效益方面，依托于本平台，公司营销人员的营销效率、半径大幅度提升，同时投研人员的管理效能、边界大幅度拓展。随着本平台的逐步推广使用，营销人员的营销内容运营能力可覆盖易方达全部基金产品、全市场指数，每年服务触达客户次数可达亿级别，基金经理人均管理产品数从 2022 年到 2024 年提升 3 倍以上，单个基金经理最高管理边界可达 100+账户，PCF 制作能力边界提升至 1000 只产品。

在社会效益方面，有助于提升金融行业被动指数投资的数字化水平，推动行业创新发展；有助于精准把握市场趋势，引导资金合理配置，助力实体经济稳健前行；通过知识传承与经验共享，加速被动指数投资人才培养，提升金融服务质量；通过标准化、智能化的流程管控，有效防范投资风险与合规风险，维护金融市场稳定；作为区域金融创新的重要举措，助力粤港澳大湾区数字金融生态繁荣发展。

四、经验总结与展望

基于数智赋能的指数业务一体化平台的构建，是顺应金融科技发展趋势的重要举措，代表着指数业务领域的重大革新。通过深度融合先进技术，平台在营销、组合管理、指数研究及交易等多个关键环节实现了显著突破，为指数业务的高效运作提供了强大助力。

在营销智能化与效率提升方面，平台借助大数据分析、人工智能算法等技术，实现了对市场动态和客户需求的精准洞察。通过自动化营销工具，能够根据不同客户群体的特征和偏好，制定个性化的营销方案，实现精准推送，极大地提高了营销效率和市场响应速度，有效拓展了市场份额，提升了品牌影响力。

在组合管理精细化上，平台运用先进的估值服务、管理工具、监控网络，对投资组合进行实时监控和动态调整。通过精准的风险评估和收益预测，严格控制跟踪误差，确保投资组合紧密跟踪目标指数，在降低风险的同时，提高了投资组合的收益稳定性，为投资者提供了更加稳健的投资回报。

在指数研究领域，平台打造了丰富多样的指数研究工具箱，集成了各类先进的分析工具和模型。研究人员可以利用这些工具进行深度的基本面分析、行业趋势研究以及宏观经济研究，挖掘指数背后的价值驱动因素，为投资决策提供更加全面、深入的研究支持，丰富了指数投资的策略和方法。

在指数场景策略交易的 Alpha 探索与交易成本控制方面，平台依托先进的技术手段，实时捕捉市场中的交易机会，通过优化交易策略和算法，实现快速、高效的交易执行。在

追求 Alpha 收益的同时，有效降低交易成本，提高了交易效率和盈利能力。

基于数智赋能的指数业务一体化平台通过在各个关键领域的创新应用，不仅提升了指数业务的整体运作效率和管理水平，也为行业的发展树立了新的标杆，推动指数业务向更加智能化、精细化的方向迈进。