

券商开启校园秋招序幕 财富管理、金融科技人才需求旺盛

证券时报记者 许盈

9月中下旬以来,面对2024届毕业生的校园招聘活动如火如荼地开展,券商是不少应届生求职的热门之选。

证券时报记者统计发现,截至目前,已有海通证券、国泰君安、东方证券等20多家券商发布了秋招公告。从招聘规模看,多数券商保持平稳,一些中小型券商呈现扩招趋势。在招聘岗位上,财富管理、金融科技对于人才的需求仍只增不减,部分研究所也在持续招兵买马,而部分投行则出现缩招现象。

券商招聘需求平稳

据证券时报记者梳理,截至目前,已有海通证券、国泰君安、华泰证券、东方证券、平安证券、国金证券、银河证券、申万宏源证券、五矿证券、浙商证券、东海证券、光大证券、中信证券、国信证券、上海证券、中银证券、德邦证券、南兴证券、天风证券、万联证券、太平洋证券、东方财富证券等20余家券商发布了2024届秋招公告。

证券时报记者采访获悉,今年以来各券商在招聘规模上整体“稳”字当头,而一些中小型券商则呈现扩招之势。不过,也有个别券商告诉证券时报记者,今年存在缩招情况。

证券时报记者从海通证券了解到,该公司2024届校园招聘目前处于应聘简历收集阶段,总体招聘需求相较往年较为平稳。

东方证券表示,该公司秋招项目已于近日开启网申,涉及财富管理、投资研究、销售交易、金融科技等岗位招聘,总体招聘量与往年基本持平。

国金证券人力部门相关负责人告诉证券时报记者,该公司秋季校园招聘活动计划招录60多名高校应届生,包含卖方研究、量化研究、机构销售、投资交易、金融科技、职能支持类岗位,重点分布在研究、投资、销售交易等部门。

西部证券今年校园招聘岗位数量近30个,涵盖投行、资管、财富、金融科技、研究所、中后台等岗位,招聘人数近200人,为历年来的新高。

“和往年相比,公司2024届校招力度在力度、深度和广度都有很大突破。一直以来,上海各大高校都是我们招聘的首选,但今年,我们还深入北京、南京、大湾区等外地进行校招,涉及清华、北大、南大、港中文等10多所重点院校。”东海证券相关负责人告诉



证券时报记者。

简历“百里挑一”

作为人才高地,券商历年校招也以竞争激烈著称。证券时报记者了解到,今年券商秋招尽管启幕不久,但已经收到了诸多应届生的踊跃申请。

“秋季校园招聘是各大招聘单位集中进校开展招聘的黄金期。对于大部分高校毕业生来说,无论岗位数量还是岗位质量,秋招也是他们在毕业前拿到正式offer(录取通知)最好的机会。与往年相比,今年收到的简历数量还是偏多的,还收到了部分2023届末就业学生的简历。”谈及今年秋招情况,西部证券相关人士告诉证券时报记者。

东海证券也已收到大量求职简历。据悉,东海证券校招涉及近20个需求部门,30多个需求岗位,覆盖该公司前中后台及大部分业务版块,截至目前,共收到4400余份简历。

证券时报记者注意到,不少券商还将校招的进度“前置”到了暑期之前,通过暑期实习推荐录用等方式提前锁定人才。比如,西部证券今年3月就通过“雏鹰计划”暑期实习项目率先启动选拔,自启动校招提前批暑期实习项目推广以来,累计收到2024届应届生简历8000余份,发放暑期实习offer共100多份,待后期实习答辩后即

可提前发放校招录取。

“今年校招简历收取量约2万份,与往年相比略增,整体质量也较高,80%为知名重点院校研究生。”平安证券人力资源部相关负责人表示。据悉,平安证券以暑期实习留用为主,今年校招累计发布实习岗位200多个,规模与往年基本持平,目前各部门实习锻炼有序进行,公司将在年底启动留用考察。

据上述平安证券人士介绍,“在意向岗位上,投行、投研、交易类职位仍然是应聘者的择业首选,从就业地域看,大部分应聘者还是希望在北上深等一线城市长期发展;从应聘者综合素质看,呈现知识结构和技能水平越来越复合的情况,普遍都是高学历、拥有多项证书和实习经验”。

财富管理、金融科技成校招主力

一直以来,券商每年对于不同业务线人才的需求,都会根据市场与公司自身战略布局“动态调整”。

从券商校招岗位整体需求看,财富管理条线、金融科技人才需求较大,此外部分券商研究所仍在吸纳年轻人,而投行业务线则出现分化,部分券商对投行人才需求有所下降。

国泰君安相关负责人向证券时报

记者表示,该公司金融科技条线继续保持高涨的人才需求,9月初已发出第一批科技类岗位offer,数字化人才秋季专场校园招聘于9月下旬启动。同时,该公司财富管理领域(主要是营业部的财富顾问岗位)的招聘需求较大。

“今年各业务条线需求总量与往年相比变化不大。细分条线来看,因近年公司持续开展科技赋能、数字化转型,对于金融科技人才、财富管理类人才的需求相对较旺盛。由于资本市场的不确定性,投行人才需求今年相对平缓下来。”平安证券人力资源部相关负责人表示。

海通证券亦表示,校招中对财富管理类岗位人才需求较大。此外,该今年公司首次开展分公司应届生储备人才计划,旨在培养分支机构财富管理方向复合人才和管理人才。

此外,还有不少券商研究所仍在大力“招兵买马”。比如,国金证券研究所今年度计划招录20余名应届生,据悉,国金证券研究所自2021年开启3.0转型模式,以“专业研究、定价能力”为核心战略,持续打造年轻化、专业化研究团队。申万宏源研究也在近日发布了校园招聘公告,涉及该研究所研究类、业务类、中台、产业研究院等十余个岗位。西部证券研究所亦提供研究员、机构销售、专家咨询三大业务团队的校招岗位。

荷兰全球人寿CEO伊拉德:继续扩大中国市场参与度

证券时报记者 邓雄鹰

作为拥有近180年历史的国际金融服务集团,荷兰全球人寿保险集团(简称荷兰全球人寿)总资产超过4000亿欧元(约合人民币3.1万亿元),今年是该集团进入中国市场的第20个年头。

荷兰全球人寿是如何看待中国市场发展前景的?将如何完善在中国市场的业务布局?近日,证券时报记者带着诸多问题专访了荷兰全球人寿首席执行官(CEO)伊拉德(Lard Frieze)。

伊拉德向证券时报记者表示,“中国是我们主要市场之一,我们持续加大在中国市场的参与度和影响力,以推动盈利增长”。

正在扩大中国市场的参与度

证券时报记者:您如何看待荷兰全球人寿在中国市场的发展历程?

伊拉德:对我们而言,今年是非常值得庆祝的一年,我们迎来了进入中国市场的第20个年头,这是一个重要的里程碑。过去20年,包括我担任荷兰全球人寿首席执行官的3年间,我们经历了许多变化。

时至今日,我们在中国拥有一家保险合资企业(同方全球人寿保险有限公司)和资产管理合资企业(兴证全球基金管理公司)。我们还在上海设立了荷兰私募基金,作为集团资产管理公司的全资子公司。

中国是我们的主要市场之一,我们持续扩大在中国市场的参与度和影响力,以推动实现盈利增长。接下来,我们将扩大投资力度,推动集团旗下众多合资企业的发展,包括在中国设立的合资企业。事实上,我们非常期待能够充分利用集团在中国的员工和合作伙伴来加速该地区的成长。

进一步完善在华业务布局

证券时报记者:荷兰全球人寿在中国市场的下一步计划是什么?

伊拉德:近年来,中国保险行业资产规模稳步增长,第三方资管业务快速拓展,投资能力建设持续推进,中国在全球多元化资产配置中显得日益重要,更多的保险公司开始建立专业的资产管理平台。

2016年之后,随着保险行业资产和负债端的监管框架的变革及宏观环境的变化使得具备资产端投资管理能力和负债端精细化管理能力的保险公司更具竞争优势,各类保险公司分别着手筹建保险资管平台,积极应对市场变化。同时,2018年以来,中国金融业对外开放的政策趋势明显。

中国是我们的重要战略增长市场,基于对中国经济长期稳健发展的信心,荷兰全球人寿拟扩大在华布局和投资。今年2月底,我们向原中国银保监会提出了设立保险资产管理公司(IAMC)的申请,目前这项工作正在推进中。

业务领域的拓宽和投资渠道及产品的多元化,对于提高全面的中长期保险资产配置能力、增强寿险公司产品市场竞争力、增强客户服务能力及股东回报能力具有深远的意义。相较于目前的两家合资企业,保险资产管理公司能够提供更加广泛的资产类别管理服务。通过设立保险资产管理公司,与现有经营主体业务范围形成有力互补,有利于进一步完善在中国金融市场的业务布局,实现互相促进,协同发展。

我们在美国、荷兰和英国等主要市场拥有丰富的寿险、养老金和资产管理经验,我们坚信,我们能够为中国保险资产管理市场的发展贡献自己的力量。

加快推进合资公司战略布局

证券时报记者:旗下子公司有何进一步发展规划?

伊拉德:在全球范围内,我们的目标是加快推进战略布局,以确保我们在投资、保障和退休解决方案领域处于领先地位。

兴证全球基金专注于提供广泛的解决方案,涵盖公募基金、独立管理账户、投资咨询服务和金融科技咨询服务等多种产品和服务。根据我们的全球战略,兴证全球基金将继续通过主动管理为投资者创造持久的价值。除其他产品和服务外,兴证全球基金还将继续加强在个人养老金和固定收益领域的业务布局。

通过同方全球人寿,我们计划为客户提供保险保障外,通过提供增值服务、定制和品牌化服务,从而在行业的竞争中脱颖而出。例如,我们计划加强后台支持,并整合数字平台,以更好地满足代理商和客户的需求。

适应市场变化 头部券商资管发力FOF产品线

证券时报记者 王蕊

“近年来,市场环境由原本的单边趋势逐步调整为更为扑朔迷离的多边趋势,各种投资策略的行情变得短暂而不持久。在这样的环境下,FOF(基金中的基金)因其分散和均衡的投资理念,显得尤为适时而至。”华泰证券资管FOF条线负责人彭菁菁向证券时报记者表示。

据Wind数据统计,截至目前,全市场共有465只FOF产品,较2021年增加近一倍。事实上,除行业内数量众多的公募基金外,券商资管也在加紧布局这一前景广阔的蓝海市场——今年以来,已有7家券商资管合共成立了10只FOF产品,还有2只正等待发行。

FOF基金持续扩容

近两年,一些头部券商资管加紧发力FOF产品线。据Wind数据,年内已有7家券商资管累计成立10只FOF产品,年全年共有9家券商资管累计成立了15只FOF产品。从去年以来的数据看,财通资管、国泰君安资管两家券商对FOF基金的布局动作较快,分别成立了5只和4只产品,国泰君安资管眼下还有两只FOF基金已通过审批正等待发行。此外,东方红资管、中银国际证券近两年也各自成立了3只FOF基金。

“今年在经济复苏的背景下,无

论是股票市场还是商品市场都有较大分化。”国信证券资管表示,在不断变化的市场环境下,单一策略、单一风格的投资大多无从适应,反而是FOF产品多资产、多策略分散配置的属性,能较好地适应今年这种市场环境,可降低单一资产策略阶段性不适应给组合带来的回撤。

财通证券资管则提到,这两年FOF出镜率越来越高,一大原因是基金数量越来越多,选择难度越来越大。借鉴海外经验,投资者对于匹配客户不同风险收益属性的FOF产品需求会越来越多,尤其是养老FOF产品的需求较为刚性,而国内目前供给相对短缺,越早布局越有利。

券商配置FOF有优势

彭菁菁告诉记者,FOF产品是一种在复杂多变的市场环境下蓬勃发展的投资工具,而FOF类产品在与券商自有禀赋相结合时,尤其在私募FOF领域,不仅能够凭借其天然的优势为投资者提供独特的投资价值,还能够复杂多变的市场中展现独特价值。

她表示,券商业务广泛,往往在私募发展初期就开始与之接触,这使得券商可以更洞察市场趋势,准确评估不同私募基金的潜力和风险。将这种早期洞察力与私募FOF产品相结合,能为投资者提供一个更高效、更精

准的投资选择。

财通资管则认为,券商资管的业务链条较长,既拥有多元投研能力有利于FOF组合完成多资产配置,又具备天然的追求绝对收益基因,讲究配置、平滑性以及控制回撤,与FOF基金的持有体验天然匹配。

“近年来资产配置的理念已逐渐深入投资大众,但对于普通投资者来说,资产配置所需要的资金门槛和专业门槛都比较高。”国信资管相关人士表示,但申购券商资管的FOF产品,投资者只需要较低的起投资金额就能配置到覆盖各类资产和策略的公募基金。

FOF业务的创新探索

FOF业务已不是资管行业的新鲜话题,但仍有许多有待开发的创新故事可以讲。例如,华泰证券资管告诉记者,华泰证券资管在FOF平台最大的创新举措就是发布了“WeFund”产品定制平台,在行业内首推可视化私募FOF产品定制服务,并首创了“FOF投资大使”团队。

据介绍,“WeFund”是打通了“券商资管→销售机构→客户”的一站式平台,使客户能够随时随地配置资产,复用券商策略、投研、风控及数字化能力,最大化发挥券商一体化优势及潜能。该系统针对机构客户的FOF产品布局需要更加注重定制化、多元化和

风险控制,同时提供专业的投资团队和透明的报告,以满足机构投资者在风险管理和长期回报方面的需求。

“FOF投资大使”团队则作为投资经理与投顾、客户之间的桥梁,不仅在对客端提供资产配置、投资者陪伴的售前售中售后工作,也助力投研端挖掘更多成长期黑马私募,降低投资观点与客户需求之间的差异,旨在通过FOF进行财富管理转型。

而财通资管则强调,每只FOF的风险收益特征都是相对清晰的,重要的是通过买入不同类别的资产完成组合配置,通过组合管理平滑风险与波动。基于这一观点,财通资管将全方位布局公募FOF,其中普通FOF会划分不同的风险等级,包括稳健型、平衡型、积极型等。

物产中大拟向信泰人寿增资不超60.65亿

证券时报记者 邓雄鹰

昨日晚间,物产中大公告称,该公司拟以自有资金向信泰人寿增资不超过60.65亿元。

物产中大表示,此次增资完成后,公司将持有信泰人寿的股权比例为33%,公司提名董事不超过董事会成员总数的三分之一,公司对信泰人寿不构成控制,信泰人寿不纳入公司合并报表范围。

信泰人寿创立于2007年,注册地浙江杭州,注册资本50亿元。目前,信泰人寿持股比例在5%以上的股东共有5家,天津大田供应链管

理有限公司持股19.90%,北京九盛资产管理有限责任公司持股19.8%,远洋资本有限公司持股14.9%,景成新能源投资有限公司持股10%,吉林省九洲能源集团股份有限公司持股9.9%。

数据显示,2022年信泰人寿实现保险业务收入483.36亿元,实现净利润2.26亿元。偿付能力报告显示,2023年上半年,信泰人寿实现保险业务收入339.64亿元,亏损4.63亿元。截至2023年6月末,公司总资产为2218.33亿元,净资产21.33亿元,综合偿付能力充足率116.72%,核心偿付能力充足率98.55%。

“汇聚金融力量,共创美好生活”交通银行云南省分行积极开展金融知识进校园活动

为深入学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想,落实金融监管总局、人民银行、证监会、网信办联合举办的2023年“金融消费者权益保护教育宣传月”活动要求,落实为民办事实事精神,重点针对校园新生进行金融知识普及。

9月21日,正值云南大学百年华诞之际,为加强大学生金融知识普及力度,积极践行“金融为民”理念,交通银行云南省分行走进云大校园,开展“金融知识进校园”集中宣传活动,向大学生们开展金融知识有奖问答,题目包括存款保险、防范电信网络诈骗、非法校园贷等内容,学生们踊跃参加答题,现场气氛十分热烈。

同时,交通银行云南省分行各经营机构纷纷走进校园:北湖区支行走进云南经济管理职业学院,玉溪分行走进玉溪师范学院,曲靖分行走进曲靖工商职业技术学院,拓东支行走进云大附中云子中学等,针对新生法律、金融知识不全面、风险辨别能力不足等特点,采用金融知识宣讲与真实案例相结合的方式,向学生普及金融知识,重点强调了“非法校园贷”的特点和危害。

通过进校园系列活动,引导学生树立了正确的消费观念,提升了学生的风险防范意识和责任意识,筑牢校园安全防护墙,打造清朗的校园环境。(CIS)