

券商财富管理转型加速：加码买方投顾 深化国际业务布局

证券时报记者 许盈

在业务转型加速的大背景下，随着半年报披露，上市券商财富管理业务诸多变化亦浮出水面。

其中，今年以来，券商正加速向买方投顾模式转变，以东方证券为代表的券商进行了组织架构调整，而另一些券商则突破了基金投顾规模连续数个季度徘徊不前的局面。国联证券等中小券商也交出了较好的获客数据。在国际业务方面，头部券商持续深化境外财富管理布局，新加坡成重要阵地。

3家中小券商逆势增长

经纪业务手续费净收入是上市券商财富管理业务的重要收入来源之一。东方财富Choice数据显示，以上市券商财务报表中的“经纪业务手续费净收入”口径统计，2024年上半年，43家上市券商合计实现经纪业务手续费净收入457.62亿元，同比下降13.04%，占这43家券商总营收的19.47%，在券商主营业务中占比仅次于自营业务。

从经纪业务手续费净收入排名座次来看，前5名的上市券商依次是中信证券（48.8亿元）、国泰君安（30.78亿元）、广发证券（27.62亿元）、华泰证券（27.23亿元）、招商证券（25.77亿元）。而从经纪业务营收增速来看，今年上半年，仅有3家增速为正，分别是山西证券（14.03%）、国联证券（6.88%）、财达证券（1.69%）。

山西证券财富管理业务多项指标有较大提升，包括投顾客户覆盖数较去年同期增长11.02%，产品AUM（资产管理规模）同比增长35.4%，产品收入同比增长51.9%，债券经纪业务规模同比增长95.3%等。



上市券商财富管理业务诸多变化正浮出水面。在国际业务方面，头部券商在深化境外财富管理布局，新加坡正成为重要阵地。

图虫创意/供图 陈锦兴/制图

国联证券今年上半年新增客户数达11.94万户，累计总客户数为185.58万户，同比增长10.06%。在获客方面，国联证券表示，该公司持续强化“大方向好医生”专业服务体系，在今年上半年继续扩充合作渠道，推动核心渠道业务一体化。

财达证券则在半年报中披露，该公司今年上半年累计新开客户9.14万户。同时，财达证券进行了一系列财富管理业务转型发展，包括以专业意识促进客户营销服务与产品体系建设，推动考核激励机制建设，加快金融产品、数字金融、投资顾问等专业人才引进等。

向买方投顾模式转变

今年上半年，券商持续推进财富管理业务向“买方投顾”模式转变，一些券商进行了财富管理条线组织架构调整，还有一些券商的基金投顾业务有了较大增长。

从基金投顾签约客户保有规模

来看，多数券商规模保持平稳，而国泰君安则实现亮眼增长，打破了证券行业整体基金投顾规模连续数个季度徘徊不前的局面。数据显示，国泰君安“君享投”投顾业务客户资产保有规模为165.71亿元，较上年末增长30.2%。国泰君安称，该公司深化协同展业，拓展客群经营，优化公募基金投顾和私人订制服务模式，“君享投”买方投顾品牌影响力不断提升。

东方证券则在今年上半年完成财富管理条线组织架构调整，设立财富管理委员会，并整合设立7个一级部门，增强客户统筹经营和综合服务能力建设，打造公司财富管理综合服务平台。

在基金投顾方面，东方证券共推出“悦”系列和“钉”系列两个产品体系，共20只投资组合策略，规模约146亿元，较年初增长1.67%，服务客户数约12.9万；客户盈利情况好于单产品投资，实现了“客户收益优于组合表现，组合优于市场表现”的结果。

国联证券打造了以基金投顾为

抓手，以资产配置为核心，建立基金投顾、资管计划、家族信托等账户管理体系，实现不同客户类别和不同需求的买方投顾服务模式。截至今年6月底，基金投顾总签约客户数31.94万户，同比增长13.35%，授权账户资产规模69.58亿元，同比基本持平，累计上线合作渠道30家。

中金公司的统计口径则相对更大一些，其买方投顾产品包括了股票投顾、基金投顾产品在内的多种产品形式。中金公司称，该公司由“中国50”、“微50”、“公募50”等产品组成的买方投顾产品规模稳定在近800亿元水平。其中，“公募50”保有量突破百亿元。同时，该公司创新个人交易服务累计覆盖客户超30万人次，签约客户资产超3000亿元。

积极推进国际业务

值得一提的是，不少券商在半年报中提及境外财富管理布局，尤其是新加坡备受青睐。

例如，中信证券称，该公司有序推进境外财富管理全球化布局，以中国香港与新加坡作为“双簿记中心”，构建跨境地域、跨市场、跨资产类别的财富管理及综合服务平台。2024年上半年，中信证券境外财富管理产品销售规模和收入继续保持稳定增长。

中信建投也在国际业务方面取得较大成功。2024年上半年，中信建投国际累计代理股票交易金额150.94亿港元，同比增长42.83%；截至报告期末，该公司客户托管股份总市值189.87亿港元，同比增长13.86%。

展望下半年，中信建投国际将加快建设境外产品平台，开发引进优质产品，利用好“跨境理财通”等政策契机，为客户提供丰富的海外资产配置方式。

国泰君安董事长回应并购海通：有助优势互补 增强核心功能

证券时报记者 王蕊

9月10日上午，在国泰君安证券2024年半年度业绩说明会上，该公司董事长朱健就国泰君安吸收合并海通证券一事，回应了投资者们的关切。

他说，此次重组旨在响应国家战略、推动打造一流投资银行，符合两家公司的战略发展方向，有助于双方优势互补，增强核心功能，提升金融服务实体经济能级，为进一步优化上海市金融国资布局、促进证券行业高质量发展贡献力量。

针对后续具体的整合计划及业务规划，朱健表示，此次重组的具体合作方案以双方进一步签署的交易文件为准，且重组尚需履行必要的内部决策程序，并需经有权监管机构批准后方可正式实施，能否实施尚存在不确定性。

半年报显示，国泰君安证券2024年上半年实现营业收入170.70亿元，归属于上市公司所有者的净利润50.16亿元。朱健提到，期内公司国际化布局取得积极进展，着力夯实核心业务能力，加强跨境一体化管理，务实推进战略布局，不断提升海外子公司的市场影响力，收入显著增长。

上半年，国泰君安英国子公司完成首批权益类北向客需交易，澳门子公司完成首笔港股经纪交易，越南子公司股票纳入MSCI前沿市场指数。截至2024年6月末，客户资产托管金额较上年末增长8.4%；投行承销规模1877亿港元，同比增长169.7%，在中资券商中规模排名升至第2位。

截至9月6日收盘，仅A股市场而言，国泰君安总市值为1308.85亿元，海通证券总市值为1145.73亿元。这意味着，这桩证券行业史无前例的大并购，预计对价高达千亿元人民币，是全球范围内自2008年以来国际投行界第一大并购项目。

该并购项目共涉及两个上市地、

7家境内外上市实体，是国际资本市场最复杂的收购合并案例之一。按照2023年数据测算，合并后新机构的总资产、归母净资产将分别达1.68万亿元、3300亿元，均处于行业首位。另有国际机构测算，新机构的市值预计将在全球券商中排名第13位。

今年4月，国务院发布新“国九条”，提出“支持头部机构通过并购重组、组织创新等方式提升核心竞争力”。证监会也集中出台了相关配套政策文件，明确“到2035年形成2至3家具备国际竞争力与市场引领力的投资银行和投资机构”的目标。

业内人士评价称，国泰君安证券、海通证券同为大型综合性券商，在业务结构、数字科技、合规风控、科创金融、国际布局等方面各具特色。此次合并，有利于双方共享专业能力与客户资源，提升集约化管理水平与运营效率。也有利于推动优势互补，完善重点领域、产业、区域布局，全面增强核心竞争力，提升服务实体经济能级。

上海一直致力于成为新时代国际金融中心，围绕强化全球资源配置功能，加快构建更具国际竞争力的金融市场体系、机构体系、基础设施体系、产品体系是题中应有之义，培育深耕本土、具有国际竞争力的一流投资银行势在必行。

此外，这两家券商同属上海国资——国泰君安证券实际控制人为上海国际集团，海通证券第一大股东为上海国盛集团。在此背景下，两家合并不仅有利于国有资产规模化发展，也将为企业市值提振、国有资产保值增值奠定基础。



券商中国

(ID:quanshangcn)

市值突破千亿，长期价值彰显！北京银行这些特色业务增速强劲

2024上半年，北京银行在资本市场上的表现尤为强劲，年内股价和市值屡创历史新高。

北京银行在资本市场的价值迎来重估，市值一举突破千亿大关。这一突破性成绩的取得并非偶然，其背后有着清晰的股价增长逻辑和市场推动力，反映出北京银行近年来转型升级的效果逐步显现。

面对错综复杂的经营环境，北京银行凭借其数字化转型发展模式、业务结构、客户结构、营运能力、管理方式“五大转型”，打造差异化、特色化竞争优势，推动高质量发展。各项指标显示，今年上半年该行向广大投资者交上了一份优秀的答卷：该行保持盈利指标双增，实现营业收入355.44亿元，同比增长6.37%；归母净利润145.79亿元，同比增长2.39%。同时，该行业务规模稳健扩张，公司、零售和金融市场业务展现出强劲的增长势头，资产质量保持稳健，风险抵御能力进一步增强。

机构大幅增持，市值突破千亿

今年以来，资本市场仍在波动的区间内震荡运行。在此背景下，作为国内规模最大的城商行，北京银行股价表现超出市场预期。据统计，截至该行8月30日发布半年报当日收盘，北京银行A股股价年内累计涨幅22.66%，区间最高涨幅约为36%，分别高出同期沪深300指数25.86个百分点和34个百分点。

值得一提的是，北京银行总市值年初至今增长超过200亿元，自2022年10月阶段性低点以来增加了将近360亿元。今年1月，北京银行股价快速上涨，并突破千亿市值大关，到7月中旬股价再次突破上市以来历史新高，市值最高触及1228亿元。

北京银行股价年内屡创历史新高，主要源于市场资金的持续净流入。其中，作为主力资金的机构投资者真金白银增持该行，反映出这些机构对投资价值的普遍看好。

据统计，截至2024年6月末，包括保险公司、公募基金和一般公司法人在内，共有493家机构投资者（含机构投资者）持有北京银行股份，半年末增加了150家，合计持有北京银行约116.3亿股股份。这其中，尤其以公募基金和保险基金增持最为积极。

实际上，以保险机构和公募基金为代表的机构投资者，已经对北京银行进行了长期布局。拉长时间看，2023年6月末至2024年6月

末的一年间，公募基金和保险基金合计增持了北京银行超10亿股，增持数量一年增长了62.4%，其中公募基金持仓一年增长了5.6亿股，同比增幅86.7%；保险资金一年来也增持约4.4亿股，同比增幅约46%。

具体来看，险资方面已有多家机构成为北京银行前十大股东，例如信泰人寿、阳光人寿。其中，信泰人寿一季度增持北京银行3.56亿股股份，持股数量增至9.94亿股，占该行总股本的4.7%，跻身该行第四大股东。这不是信泰人寿首次投资北京银行。早在2023年一季报中，信泰人寿首次现身北京银行前十大股东之列，彼时持股比例为1.66%，后多次实施增持。而阳光人寿也共持有北京银行4.025亿股，持股比例为1.9%，位列第八大股东。

除了保险机构，包括华泰柏瑞基金、易方达基金、嘉实基金、华夏基金在内的将近94家公募基金或券商资管公司持有北京银行股份，占该行总股本约5.72%。

事实上，今年以来保险资金、公募基金颇为青睐具有高股息分红、经营业绩稳健、抗风险能力较好的标的。而北京银行作为头部城商行的代表，以其良好的经营业绩和基本面优势，持续对股东的高分红比例，成为了机构投资者理想的配置对象。

据统计，北京银行自2007年上市以来，累计现金分红已经高达647.68亿元，自2017年以来现金分红比例均保持在30%以上，这一比例位居多数上市银行前列。

稳健基本面凸显估值性价比

持续对股东的高比例分红回报，离不开北京银行稳健的经营业绩支撑。在面对复杂经济环境、激烈的银行业竞争市场，该行仍能实现营业收入、净利润的正增长，凸显了该行基本面的突出优势。

据财报披露，该行盈利能力进一步提升，继续保持了盈利双增。上半年实现营业收入355.44亿元，同比增长6.37%，实现归属于母公司股东的净利润145.79亿元，同比增长2.39%。截至今年6月末，北京银行资产规模3.95万亿元，较年初增长5.25%，即将站上4万亿规模的重要关口。

拆解该行收入构成，今年上半年，北京银行利息净收入255.36亿元，同比增长3.84%，增速较一季度和去年同期均有改善；净息差为1.47%，降幅较上年同期明显放缓，主要来自负

债端成本的优化。非利息收入达100.08亿元，同比增长13.4%，非息收入占比较上年同期提升1.8个百分点至28.2%。

今年上半年，北京银行实现盈利稳健，一方面得益于该行资产规模稳健“扩表”，另一方面来源于该行零售转型成效持续显现。

具体来看，北京银行资产端信贷持续扩张，对公贷款增长动能强劲。今年上半年，该行贷款总额较年初增长7.56%。其中，对公贷款较年初增长10.8%，科技金融、普惠金融、绿色贷款、制造业贷款较年初分别增长30.34%、18.73%、25.59%、20.03%。

同时，该行零售银行业务加速转型，零售AUM（资产管理规模）突破1.15万亿元，较年初增长11.3%，储蓄规模近7000亿元；客户基础持续夯实，零售客户数2977万户，贵宾客户及以上客户超106万户；零售贷款规模7114亿元，位居城商行首位；信用卡业务坚持低成本、低风险、高效率获客，营销拓客效率大幅提升。

在轻资本投入的金融市场业务方面，北京银行质量齐升，托管规模突破2万亿元，较年初增长30%，为行业平均增速的4.3倍；国债承销量同比增长42%，国债成交量同比增长195%，助力该行记账式国债承销团综合排名提升；票据业务交易量同比增长64.9%，票据买卖价差同比增长133.5%。

在维持业务稳健增长的同时，北京银行资产质量进一步得到优化，风险抵御能力进一步增强。截至6月末，该行不良贷款率1.31%，较年初下降0.01个百分点，拨备覆盖率208.16%，具备良好的风险抵补能力。

值得一提的是，多家券商发布研报看好北京银行发展前景。中国银河证券认为，北京银行构建全生命周期零售金融服务体系，收入贡献增加，AUM稳定在万亿以上且保持较快增长；负债端核心存款获取能力强，成本管控成效良好。

光大证券研报认为，北京银行深耕首都、北京、长三角、珠三角等经济发达地区贷款占比超70%。近年来零售转型持续推进，2022年以来加快推进“五大转型”，零售业务营收贡献增强，后续零售转型效能有望持续释放。

特色经营优势彰显长期增长潜力

除了稳健的基本面外，北京银行的特色经营优势也是其长期增长潜力的重要保障。北



京银行始终坚持差异化、特色化的发展导向，为该行带来了一系列新的增长点，为未来发展创造出更大的想象空间。

在特色化经营方面，北京银行持续深化金融产品服务创新，全力做好“五篇文章”，在科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融等领域形成了鲜明的服务特色。

具体来看，该行加快零售业务转型步伐，开启儿童金融领域探索，打造“儿童友好型银行”；围绕全生命周期主线，打造“伴您一生的银行”；擦亮特色化金融品牌，打造“专精特新第一行”；深化综合金融服务模式，打造“企业全生命周期服务的银行”；深耕专业化金融服务，打造“投行驱动的商业银行”；着力发展人才金融，打造“成就人才梦想的银行”；抓好人工智能的全面应用和能力生成，打造“人工智能驱动的商业银行”。

例如，北京银行在行业内率先提出打造“专精特新第一行”，并上升至全行战略。在服务专精特新企业过程中，北京银行全生命周期金融服务始终贯穿其中。据了解，该行已构建企业从初创、到成为专精特新、到并购、到上市、到成为领军企业的全过程、陪伴式服务，满足企业各类场景的金融需求。

截至今年6月末，北京银行累计为专精特新企业发放贷款超750亿元；服务专精特新客

户超1.6万户，较年初增加近3600户；专精特新贷款余额992亿元，较年初增加263亿元。上半年科技特色或专营支行数量新增28家；科技金融贷款余额3379亿元，较年初增长30.3%，服务北京地区80%的创业板、69%的科创板、74%的北交所上市企业。

在人工智能、大数据时代，商业银行特色经营优势的建立离不开数字化转型的支撑。该行在财报中介绍，数字化转型是北京银行高质量发展的核心引擎。

北京银行党委书记、董事长霍学文在半年度业绩发布会上表示，北京银行业绩的取得，各方面都渗透了科技对业务的驱动以及数字化转型的成果。

大力推动数字化转型战略的同时，北京银行的风控能力也不断提升。今年上半年，该行加强智慧风控体系建设，完成新一代授信后管理平台“速赢阶段”上线，实现非零售客户贷后一体化管理、贷后日常管理线上化全覆盖，贷后检查报告自动化填报率大幅提升；推进“冒烟指数”3.0版本建设，拓展内外部数据源，深化组合统计分析，利用AI数字人建设“冒烟指数”数字分身，提升交互体验。同时，该行全面加强风险管理核心能力建设，持续加大不良管控力度，不良贷款率呈现平稳下降态势。

(CIS)