

赶上好行情 券商财富管理业务多收了不止“三五斗”

证券时报记者 孙翔峰

股市行情走牛,券商财富管理业务自然也迎来了丰收。

Wind 数据显示,上半年证券行业

实现经纪业务手续费净收入 789.52 亿元,较去年同期的 603.58 亿元大幅增长。与此同时,42 家上市券商代销金融产品业务收入共计 55.68 亿元,同比大增逾三成。

1 经纪业务多收了三成多

今年上半年,A股市场震荡上行,主要股指全线上涨,交投活跃度显著提升,股票、基金日均交易额 1.61 万亿元,同比提升 63.87%。同期,港股市场表现更为活跃,日均成交 2402 亿港元,同比提升 117.61%。

赶上了好行情,券商经纪业务当然难掩眉梢喜色。根据 Wind 数据统计,上半年证券行业实现经纪业务手续费净收入 789.52 亿元,较去年同期的 603.58 亿元多收了三成多。

从具体公司来看,上半年经纪业务手续费净收入排名前十的券商分别是中信证券、国泰海通、广发证券、华泰证券、招商证券、东方财富证券、中国银河证券、国信证券、中信建投和平安证券。其中,中信证券实现经纪业务手续费净收入 64.02 亿元,是唯一一家超过 60 亿元的券商,紧随其后的是斩获 57.33 亿元的国泰海通,两家券商的这一指标均遥遥领先于其他券商。整体来看,前十券商累计实现经纪

业务手续费净收入 408.14 亿元,占全行业比例高达 51.69%。

在经纪业务手续费净收入高速增长的同时,不少券商的新开户数据也在本轮行情中快速增长。据国泰海通介绍,报告期末,公司境内个人资金账户数 3845 万户,较上年末增长 4.2%,其中富裕客户及高净值客户数较上年末增长 6.8%;私人订制服务资产规模较上年末增长 57.7%;君弘 APP 及通财 APP 平均月活 1558 万户,较上年增长 9.6%。

国信证券在半年报中披露,截至 2025 年 6 月末,公司经纪业务客户托管资产超过 2.6 万亿元,较上年末增长 7.5%;金太阳手机证券用户总数超过 3085 万户,较上年末增长 6.38%。中信建投也在半年报中表示,公司充分利用多渠道、多模式线上获客手段,不断提升客户数量 and 用户黏性,互联网引流效果位居行业前列。2025 年上半年,公司证券经纪业务新开发客户 83.08 万户,同比增长 12.98%。

2 代销业务中小券商跑得更快

在上半年行情向好的背景下,券商的金融产品代销收入也水涨船高。

Wind 数据显示,今年上半年,42 家上市券商代销金融产品业务收入共计 55.68 亿元,同比增长 32.09%。

相较而言,头部券商在代销业务方面优势明显。上半年,中信证券、中金公司、国泰海通、中信建投、广发证券、光大证券、华泰证券、招商证券、国信证券、中国银河证券的代销收入分别为 8.38 亿元、6.03 亿元、4.48 亿元、4.17 亿元、4.03 亿元、3.25 亿元、2.91 亿元、2.77 亿元、2.57 亿元、2.35 亿元。

从销售增速来看,中小券商的表现则更胜一筹。上半年,代销金融产品业务收入增速前五的券商分别是南京证券、国联民生、国金证券、西南证券和国海证券,同比增幅分别为 191.28%、135.08%、124.50%、

89.21%、61.83%。

在业务模式上,各家券商也在不断改进金融产品代销的展业策略,多维度配置、紧跟 ETF 等成为一些券商的展业重点。

比如,来自中信建投的数据显示,上半年该公司金融产品保有规模突破 2800 亿元,买方定制业务保有规模同比增长 161.62%;非货币型 ETF 保有规模同比增长 120.85%,市占率同比增长 21.69%;累计代销公募个人养老金产品 293 只,覆盖率超 98%。

华泰证券在半年报中表示,公司围绕各类客户的差异化、多层次资产配置需求,丰富完善金融产品供给体系,构建完善买方投顾配置供给矩阵,持续提升产品优选和风险控制能力,为客户提供从单产品优选到策略配置、定制配置的多维度解决方案。

从“中介服务商”向“战略价值伙伴”转型 深圳证监局引导辖区券商浇筑科创高地

证券时报记者 王蕊

科技创新是引领高质量发展的核心引擎,加快形成新质生产力是构建现代化产业体系的战略支点。近年来,深圳证监局坚持政策引导与监管要求并举,督促辖区券商从“中介服务商”向“战略价值伙伴”转型,将服务科技创新置于公司战略核心。

数据显示,近三年,深圳券商已成功助力 190 家企业登陆沪深北交易所(其中科创板 50 家、创业板 66 家),融资总额超 2400 亿元。

聚力硬科技 做强上市服务

作为新质生产力引领者,科创企业普遍面临前期盈利波动显著、估值体系复杂多元、高度依赖灵活可持续资本支持等“成长烦恼”。为此,深圳券商创新尽职调查方法,深入研判技术壁垒、研发潜能与产业链核心价值,精确识别企业的科创“成色”。自注册制改革以来,截至 2025 年 7 月,深圳券商累计助力企业登陆科创板、创业板分别达 193 家、162 家,服务范围全面覆盖新一代信息技术、生物医药、高端装备、新材料、绿色能源等国家战略性新兴产业关键、前沿领域。

比如,招商证券针对国内规模最大的探针台设备制造商光电股份“无同类可比公司”的评估困境,创新构建估值模型,助力其成为该细分领域的首家 A 股上市公司;中信证券精准识别具有自主硬核技术

和全球化潜力的智能影像头部企业影石创新的核心价值,帮助该企业高效完成科创板 IPO,成功募资 19.38 亿元;平安证券推动消费电子领域的国家级专精特新“小巨人”鼎佳精密成功登陆北交所。

今年 6 月,创业板宣布正式启用第三套标准,支持优质未盈利创新企业上市。截至 7 月底,全市场共有 32 家企业入选科创成长层,提交上市申请并处于在审排队阶段的未盈利企业有 13 家,其中 6 家由深圳券商保荐。

自“并购六条”发布以来,深圳证监局还充分发挥协同作用,联动地方政府、深交所、地方行业协会等组织开展 15 场并购重组政策解读与对接交流会,鼓励深圳券商聚焦产业“补链、强链、延链”关键环节,赋能科创龙头整合升级。其中,华泰联合证券充分发挥并购重组专业优势,成功打造三大标杆性的并购案例:助力闻泰科技以创新交易结构完成对全球最大 IDM 标准器件企业安世半导体(Nexperia Holding B.V.)的“蛇吞象”式并购;创新推动思瑞浦以定向可转债支付方式收购创芯微;护航芯联集成收购子公司芯联越州,成为“科创板八条”公布后的首单未盈利资产并购案。

拓展债券融资 畅通资本滴灌路径

2025 年 6 月,证监会主席吴清在 2025 陆家嘴论坛上表示,“进一步强化股债联动服务科技创新的优势。”深圳券商快速响应债券市场“科创板”建设要求,紧扣“投早、

上半年经纪业务手续费净收入前十券商一览		
序号	公司简称	经纪业务手续费净收入(亿元)
1	中信证券	64.02
2	国泰海通	57.33
3	广发证券	39.21
4	华泰证券	37.54
5	招商证券	37.33
6	东方财富证券	37.08
7	中国银河证券	36.47
8	国信证券	35.22
9	中信建投	33.44
10	平安证券	30.49

数据来源:Wind 孙翔峰/制表 图片来源:AI生成

3 AI 大受财富管理业务热捧

上半年,“AI”成为财富管理的热门关键词。推动 AI 与经纪业务、投顾业务的进一步结合,成为各家券商布局的重点。

国泰海通在半年报中表示,公司践行“all in AI”战略,业内首家 APP 上线大模型面客服务,提升了智能化服务效能,助力财富管理和交易服务双轮驱动策略的稳步推进,传统经纪业务继续保持领先,代销产品保有规模和买方资产配置规模也快速增长。同时,公司在境外财富管理业务中积极探索数字资产业务领域,持续推进跨境理财通,升级君弘全球通 APP,托管资产规模不断增长,收入大幅上升。

在半年报中,华泰证券称:“以 AI 为代表的前沿技术持续迭代,正加速构建全新的智能化服务生态,将深刻影响财富管理业务的发展模式。”为此,华泰证券也不断加强数字化平台能力建设,积极探索 AI 大模型赋能买方投顾应用场景,迭代升级

资产配置工具,提升业务整体效能和策略支持能力。根据该公司内部统计数据,报告期内,公司的金融产品保有数量为 14433 只,除现金管理产品“天天发”外,金融产品销售规模达 3045.72 亿元,基金投资顾问业务规模则为 210.37 亿元。

据招商证券介绍,上半年公司持续建设数智化投顾展业一体化服务平台,深度融合 AI 技术赋能,聚焦客群精细化经营与人机高效协同,全面提升财富顾问服务效能。截至报告期末,公司财富顾问人数达 1414 人;“e 招投”基金投顾保有规模 47.19 亿元,累计签约客户数 8.76 万户。

国信证券也表示,“数字化”“机构化”的发展正有效推动公司客户数量、质量进一步提升。公司坚持新增、存量两手抓,线上渠道持续突破、线下渠道塑强优势,加速推进 AI 技术赋能,重塑智能财富管理新生态。

立足于上海这座加快建设国际金融中心的城市,上海证券始终积极探索特色发展之路,在金融行业做好“五篇大文章”的要求和指引下,进一步强化科技驱动精准服务。

服务实体经济系根本宗旨

“我们始终牢记金融工作的政治性和人民性,将服务实体经济作为根本宗旨。”上海证券党委书记、董事长李海超近日接受证券时报记者采访时表示,在当前的市场环境下,普惠金融有着极为重要的意义。

在落实普惠金融的过程中,上海证券主要聚焦三重维度:一是国家战略的深度承接;二是国企责任的创新表达;三是金融本质的初心回归。

“这种战略定位,既是对‘金融向善’理念的躬身实践,更是对资本市场深化改革时代命题的主动回应。未来,上海证券将继续坚守普惠金融初心,不断丰富服务内容,提升服务质量,为推动普惠金融高质量发展贡献更多力量。”李海超说。

为此,上海证券构建了以专业服务为根基、以投资者教育为工具、以公益实践为延伸的普惠金融体系。比如,针对中小企业融资需求,创新推出了差异化解决方案,为中小企业提供融资支持;以乡村振兴债支持农业基建,推动西南地区产业升级、脱贫攻坚,实现金融工具与产业升级深度融合。

同时,上海证券还构建“红色基因+普惠触达”投教服务体系,以金融素养提升来推动普惠金融实践。该券商首创产融结合投教基地,以国企开放日、红色金融展为载体,年接待量超 4 万人次,满意度达 100%。

此外,上海证券通过“民生筑基、生态护航、文化铸魂、产业赋能”进一步深化普惠公益实践。比如,聚焦教育医疗领域,持续改善对口地区教育基础设施;支持铁力木生态林建设,改善农村生产生活服务设施;资助哈尼族音乐《回信》登陆全国“村晚”,建成党建文化阵地辐射千余群众。

构建可持续普惠金融生态体系

在普惠金融实践中,往往存在风险评估难度大、下沉服务困难、内生动力不足等核心挑战。对此,上海证券推出一系列举措,构建起可持续的普惠金融生态体系。

据李海超介绍,一方面,公司对内加强能力建设。针对中小企业融资服务构建了 ESG 风险评估体系,严控绿色金融准入门槛;针对投教下沉,构建了投资者精准教育体系;针对公益性普惠服务,不断加强公益性项目管理能力。另一方面,公司对外加强生态协作。在中小企业融资服务方面,深化政企协同机制,与政府部门、金融机构等建立合作关系,共同推动中小企业融资工作;继续推进投教下沉,通过校企共建财商课程与模拟投资赛事、社区开展“银发反诈”讲座等,构建“校园—社区”教育网络;与公益组织、政府部门联手,融合地方特色产业,共同策划项目、共享资源,强化品牌协同效应,扩大社会价值影响力。

“结合行业趋势与自身优势,公司制定了战略规划,围绕科技赋能、产品创新、服务下沉及生态共建四个维度深化布局。”李海超表示,上海证券未来将进一步强化科技驱动精准服务——依托人工智能等技术优化风控体系,聚焦农村产业链开发适配性金融产品与服务;通过数字化工具推进服务网络下沉,同时深化与地方政府和公益平台的合作,构建可持续的普惠金融生态体系。

以数字金融为核心驱动

“上海证券将数字金融视为战略级赛道。数字金融不仅是推动公司转型升级的重要引擎,更是提升服务效率与市场竞争力的核心驱动力。”上海证券党委副书记、总经理罗国华表示。

据罗国华介绍,上海证券秉承“以客户为中心”的发展理念,以数字化转型为战略支点,全力加速构建客户服务线上化、数字化、生态化的能力。而推动数字金融落地的举措,主要体现在几个关键方面:一是强化顶层规划;二是优化组织协同;三是夯实数字基建;四是培育创新文化。

近年来,上海证券积极参与行业课题研究,主导或参与制定近 10 项行业标准,并屡获众多科技奖项,提升了公司在金融科技领域的影响力,为行业发展注入新活力。

探索“AI+金融”深度融合

罗国华称,面对生成式 AI 引发的技术革命,上海证券已构建起“三位一体”的立体化应对体系。

在战略前瞻性布局方面,作为首批实现 DeepSeek 本地化部署的券商,上海证券突破传统技术迭代的线性思维,以“小步快跑”策略引领行动,在“底座—应用—生态”螺旋式演进路径中不断推进 AI 体系建设、深耕业务场景,推动金融服务从“经验驱动”向“智能增强”转型。

“上海证券将以生成式 AI 技术为支点,持续探索‘AI+金融’的深度融合模式,力争在财富管理范式升级、合规科技创新等领域形成差异化竞争优势,助力资本市场数字化转型向更高层次迈进。”罗国华表示。

与此同时,上海证券将围绕 AI 体系“三阶跃升”的建设路径,深化数字金融服务,助力新质生产力发展:第一阶段强化业务赋能,建设 AI 驱动引擎;第二阶段深化 AI 应用,实现业务洞察与决策智能化;第三阶段完成构建 AI 驱动的生态体系,推动财富管理范式升级。

证券时报 中国证券业协会联合推出
做好“五篇大文章”
证券业作答进行时

围绕“三阶跃升”
上海证券持续锻造数字金融驱动力

证券时报记者 孙翔峰