

券商8月份发债近3000亿创年内新高 自营、两融业务驱动“补血”需求激增

证券时报记者 谭楚丹

随着A股行情继续向好,券商发债“补血”需求水涨船高。

证券时报记者据Wind数据统计发现,券商8月迎来一轮融资潮,发债规模与数量双双创年内新高。进入9月,发债节奏未减,有多家头部券商数百亿元发债计划近日获得监管批文。

对此,受访券商分析师向记者表示,券商近期积极发债,是在市场交投活跃、利率成本较低、政策鼓励,以及自营、两融等业务发展与债务结构调整需求的共同推动下采取的战略举措。

8月份发债规模近3000亿元

9月12日晚间,第一创业公告称,证监会同意公司向专业投资者公开发行不超过80亿元公司债券。就在9月10日,国泰海通披露,该公司不超过300亿元次级公司债券的注册申请已获得证监会批复;同日,中信证券也公告,其不超过600亿元公司债券的计划收到证监会批文。

Wind数据显示,9月以来,券商已完成19只债券发行(统计口径含银行间市场、下同),发行规模452亿元。另有32只债券正处发行阶段,计划募资规模合计779亿元。

而在8月,券商发债迎来了年内高峰。数据显示,当月券商合计发行141只债券,募集规模达2935亿元,两项数据均创下年内月度新高;年内次高峰则在7月,券商共发行86只债券,发行规模合计达1576.13亿元。

从更长时间来看,今年以来券商发债节奏及募资规模整体上升,融资十分活跃。据记者统计,截至9月12日,今年以来券商新发行及正在发行的债券合计达1.06万亿元,较去年同期的6736.27亿元大幅增长。

在这一轮发债潮中,共有6家券商发债规模超过500亿元。具体来看,中国银河证券今年以来已发行1025亿元债券,位居榜首;华泰证券以777亿元规模排名第二;国泰海通与广发证券的发债规模分别为662亿元、612亿元;招商证券与国信证券分别为577亿元、572亿元。

券商基金代销崛起: 57家跻身百强榜 占股指基金半壁江山

证券时报记者 许盈

近日,中国证券投资基金业协会披露了2025年上半年的基金销售机构公募基金销售保有规模数据。

券商延续了过往几年强势崛起的趋势,共有57家券商进入百强榜,较去年末增加1家。其中,中信证券、华泰证券仍然稳居第一、第二,国泰海通合并后排名升至第三,华源证券、诚通证券、财达证券新进入百强榜,而国盛证券则掉出百强榜。

马太效应明显

整体来看,今年以来资本市场成交活跃,无论是权益类基金、非货币市场基金还是股票型指数基金的保有规模,均较2024年下半年度全线增长。

具体来看,2025年上半年,基金代销百强机构权益基金的合计保有规模为5.14万亿元,较2024年下半年增长5.89%;非货币市场基金保有规模为10.199万亿元,较2024年下半年增长6.95%;股票型指数基金保有规模增长最为亮眼,最新保有规模达1.95万亿元,较2024年下半年增长14.57%。

其中,基金代销马太效应明显。从权益基金保有规模来看,蚂蚁、招商银行、天天基金稳居前三,前十中还包括五大行及中信证券、华泰证券。排名前十的机构权益基金保有规模占到百强总规模的近59%。

在各类渠道中,今年上半年,共有57家券商、24家银行、15家互联网及三方基金销售机构、3家公募基金、1家保险公



数据来源:Wind 图虫创意/供图 谭楚丹/制图

业务发展进一步催生“补血”需求

7月至8月券商融资需求大幅攀升,正值A股市场迎来一轮显著上涨。期间,上证指数连续突破3500点、3600点、3700点及3800点,市场交投活跃度明显提升。

从募集资金用途来看,券商发债主要投向两大领域:一是用于借新还旧、债务置换,当前市场利率较低,可降低融资成本;二是补充营运资金,应对业务扩展需要。

谈及近期券商密集发债的原因,国信证券非银金融首席分析师孔祥接受记者采访时表示,一方面,券商发债是匹配经营模式的需求。随着券商佣金费率下降,传统手续费业务占比下降,资本中介和资本投资业务提升,证券行业已进入“资本驱动增长”的时代,资本规模直接影响券商的业务资质、风险承受能力和市场竞争地位。通过发债,尤其是次级债补充资本,可以直接提升净资产规模,从而助力券商拓展业务增长。

他谈到,另一方面,券商发债是迎合

业务增量的需要。进入8月以来,随着居民存款搬家持续,市场热度提升,市场融资规模增长,券商自身资金为了支持融资、自营等业务面临“巧妇难为无米之炊”,这有必要通过积极补充发债获得业务增量。

一家中小券商的资金运营部人士也有相似观点,该人士向记者表示,券商的权益自营业务及两融业务具有较强的顺周期特性,与股市表现紧密相关,考验券商资本金储备。如果市场行情能保持赚钱效应,券商行业整体发债节奏也会相应提升。

部分券商两融价格战优势明显

伴随二级市场赚钱效应较往年提升,高净值客户对杠杆资金需求增长,今年8月两融余额已站上2万亿元大关,9月11日达到2.34万亿元。两融业务已成为券商争夺高净值客户、提升市场份额的“核心战场”。

记者此前获悉,两融业务的核心收入包括利息与佣金,成本主要包括资金成

本、税收及运营支出。可从债券融资利率看券商资金成本,今年以来券商发债利率平均为1.89%。其中,发债规模排名前十的大型券商,发债利率平均为1.85%;另有10家券商的融资成本在1.8%以下。

尤其在科创债方面,券商融资成本相对较低。多家券商表示,科创债不低于70%的募资规模用于支持科技创新领域业务,其余用于补充公司营运资金。据记者统计,今年以来券商科创债平均融资成本为1.8%。其中,大型券商在1.69%至1.75%之间,成本优势明显。

相比之下,部分中小券商融资成本较高。例如,华北一家民营小型券商今年发债的平均利率高达4.6%,华中一家小型券商也达到3.36%。

低资金成本可能为个别券商打两融价格战提供底气。据记者此前对两融业务调查,有头部券商由于资金成本较低,给出的两融利率持续刷新行业下限。某头部券商对5000万元以上高净值客户已给出2.8%左右的融资利率,一些中型券商把1000万元门槛的利率压到3.2%~3.5%。而融资成本较高的部分中小券商,则面临更大的竞争压力。

百色阳圩歌圩节的壮语防非主题剧上演,南宁“她财富”直播间开启ETF理财课程,钦州港有企业在铝产业仓库里通过“保险+期货”锁定原料成本——这三个散落在广西不同坐标的场景,是国海证券践行普惠金融的缩影。

国海证券党委书记、董事长王海河在接受证券时报记者采访时介绍,作为广西唯一的法人券商,国海证券在战略规划层面出台《国海证券服务科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章工作方案(2024—2026年)》,明确目标任务、重点举措和责任部门,全力作答“五篇大文章”。

他介绍,围绕“普惠金融”篇章,国海证券聚焦财富管理转型,通过加强投资者教育、提升数字化服务能力增强客户体验,打造“她财富”女性金融服务体系、助力中小民营企业发展等举措,让“有温度的金融”成为可量化的指标。

文化融合: 投教网络扎根乡土

在广西14个地级市及19个县,国海证券布局的48家分支机构就全域服务网络,成为连接城乡金融需求的毛细血管。面对普惠金融深入基层的挑战,公司以八桂文化作为突破口,探索出差异化路径。

证券时报记者采访获悉,国海证券通过“场景深耕+生态协同”策略,突破传统网点服务边界,着力提升金融服务的覆盖广度与渗透深度。国海证券投资者教育实践提供了观察样本,将民族特色融入投资者教育工作,通过节庆、文创、校园、社区四维触点构建投教网络,为区域性券商破解普惠服务可得性难题提供新范式。

具体来看,国海证券创新将民俗活动转化为投教场景。在广西百色阳圩山歌民俗文化等活动中,公司推出壮语投教视频、多语种防非顺口溜,将防非内容改编为壮剧,用乡音乡情打破金融认知壁垒。

在与社区联动中,国海证券聚焦居民“钱袋子”安全守护。以《24节气八桂风物图鉴》为主线,公司将有壮乡特色的抱枕、背包、雨伞等文创作为投教载体,让金融知识随文化符号走进百姓日常生活。

数字赋能: 服务效能精准跃升

在持续推进文化投教的同时,国海证券聚焦213万区内客户的个性化金融需求,探索财富管理转型的实践路径,构建“广西人自己的券商”的口碑。

国海证券零售财富委员会相关负责人向记者表示,提升普惠金融服务的均衡性意味着覆盖更多普惠客群。为此,公司以“以客户为中心”,基于资产配置理念,建立涵盖股票、量化、债券、衍生品的多资产多策略产品体系,创设自主品牌的“国海甄选基金池”,引导产品销售向资产配置转变,提供一站式服务。

而客户的反馈驱动了服务的持续优化,上述负责人介绍,国海证券2016年在业内率先引入客户净推荐值(NPS)体系,近三年该公司NPS回访共覆盖136.41万人次。

提升普惠金融服务的可及性需要深化数字赋能。国海证券网络金融部负责人介绍,2024年以来该公司迭代优化金探号APP功能160余项,通过智能算法分析用户画像,实现用户潜在需求预判;基于大数据和AI技术,打造智能投顾平台,构建AI投顾服务矩阵,通过提供自动化线上服务流程、匹配客户个性化需求、提升服务透明度、构建标准化的合规风控体系等措施,为大众客群提供精准、有效的投资建议,智能投顾体系让投顾人均服务半径扩大40%。

数字化能力同样赋能了对特定客群的精准普惠服务。2022年国海证券推出行业首个女性财富管理解决方案“她财富”,正是通过数字化内容传播、线上互动及精准服务,“她财富”在三年内汇聚57万粉丝,有效提升女性群体的财商素养。

产业深耕: 支持实体筑牢根基

当普惠服务在C端多点开花,国海证券也将资源聚焦支撑区域经济发展命脉的产业端。

据了解,广西以“全国三勺糖,桂糖占其二”的产业辨识度筑牢糖业主产区地位,铝业、锰硅产业则承载着保障国家战略资源安全供给的使命。

为此,国海证券子公司国海良时期货构建“期现联动、产融协同”的特色服务体系,创新开展仓单服务、基差贸易、场外衍生品等业务,覆盖广西特色产业品种,缓解企业库存管理与资金周转问题,提升产业链流通效率和锁定价格波动风险。

2024年以来,国海良时期货服务34家本土企业实现铝、锰硅、白糖等品类风险管理,成交金额约190亿元。同时,国海良时期货深度链接龙头企业,“一企一策”靶向解决企业痛点,聚焦广西铝业集团、广西广投产业链服务集团的期现需求,精准把握企业风险管理痛点,定制化提供套保方案,成交金额超137亿元。

中小微企业作为国民经济和社会发展的重要组成部分,亦是普惠金融的重要发力方向。王海河向记者介绍,为更好服务中小企业,国海证券将实施“链长制”作为重点工作之一,每链由一名业务高管担任“链长”,带领跨部门专班,贯通“研究—投行—投资—期货—财富管理”全业务线,形成“1链1长1方案N工具”的服务闭环。

为适应中小微企业业务的风险特点,国海证券以“产业链金融+专业风控”的模式管理风险,广泛嫁接产业资源,将产业赋能和业务风控有机整合,从而将普惠服务建立在产业属性和实体经济理解与专业金融工具和风险管控流程之上,筑牢“风险可控性”根基。



壮乡深处普惠脉动 国海证券打通金融「末梢神经」

证券时报记者 谭楚丹