

财富板块适配人才难招 券商分支机构遭遇“人才荒”

证券时报记者 谭楚丹

A股市场交投持续活跃,也带动券商财富管理人才需求旺盛。

证券时报记者注意到,今年以来,多家券商分支机构密集发布招聘计划,针对客户经理、投资顾问、私人财富总监等一线业务岗位的需求集中释放。

不过,在分支机构出现的人才缺口面前,招聘进度仍显缓慢。部分券商分

支机构的招聘公告已“张榜”数月,至今未能觅得合适人选。尤其是在远离金融中心的非核心城市,“招人难”问题尤为突出。

受访券商表示,已着手探索长效培养机制,比如通过校企合作、明确职业发展通道、推行管培生计划等,鼓励相关区域结合自身特点构建适配的人才培养体系,努力破解分支机构尤其是区域网点“招人难、留人难”的窘境。

1 一线岗位招人需求旺盛

6月18日,第一创业的北京、苏州等多地分公司发布相关岗位招聘信息。

3天前,国海证券11家分支机构发布了招聘计划,涉及区域有石家庄、榆林、绵阳、无锡、常州、厦门等。

经纪业务体量较大的券商,同样加速布局。

广发证券的北京、福建、成都、山东等多地分公司也在招人,工作地点主要下沉至旗下营业部;国投证券的山东、深圳分公司也同步启动了人才招聘。

分岗位需求规模来看,客户经理、投资顾问、私人财富等一线业务岗占据了绝大多数席位,成为本轮券商分支机构招聘的重点。

比如,广发证券的山东分公司、粤西分公司均表示,要招若干名零售经理,负责渠道拓展、网点维护、营销活动组织及客户需求挖掘等;福建分公司和成都分公司则表示,针对私人财富总监一职进行招聘,人数同样是若干位,要

求带领团队推动金融产品销售与配置,为私行经理团队提供活动策划和绩效管理支持。

长城证券于本月释放的22个来自分支机构的岗位需求中,有18个属于投资顾问或理财顾问。另外,国投证券山东分公司也表示要招聘若干位财富顾问和投资顾问;西南证券的全国分支机构也均有招聘业务经理和投资顾问的需求;红塔证券则称旗下分支机构长期招聘理财顾问。

实际上,分支机构的管理岗也多有招贤纳士之举。比如,国海证券计划为旗下10家分支机构招聘“总经理”;西南证券则为拟新设分支机构招聘负责人,地点分别在成都、达州。

某中型券商的一位财富管理人士向证券时报记者表示,近年来,随着A股行情回暖,市场对投顾的需求也趋向旺盛,“我们不仅推动‘全员投顾’,也在继续招人扩大投顾队伍。”

2 招聘进展缓慢 “匹配”是关键

一方面,是分支机构求贤若渴;另一方面,是人才招聘进度欠佳。

证券时报记者注意到,某中小上市券商年初至今陆续发布了旗下36家分支机构的招聘需求,但只有其中9家达成了计划。另一家上市券商旗下多个分支机构计划招聘理财顾问或投资顾问,不过至今已超5个月,相关招聘仍在进行。

深圳一家中型券商的某营业部总经理表示“招人难”,一是年轻人不愿意来,二是人才素养不够,“有的冲劲不够,有的专业性不足。”而有部分券商营业部的“新人”表示,更关注公司是否给客户资源、激励兑现是否及时、上升通道是否清晰等。

谈及分支机构吸引力有限的原因,银河证券相关人士分析,过去较长时期,券商的投行、研究、资管等核心业务高度

集中于北上广深等金融枢纽,部分分支机构长期以通道和销售职能为主,业务场景相对单一,给复合型专业能力的锻炼空间相对有限。与此同时,二三线城市金融生态的成熟度与一线城市仍存在阶段性差距,客观上导致了分支机构在引进和留住高端专业人才方面存在一定困难。

国海证券相关人士还表示,分支机构面临现实的经营考核,需要“新人”在一定时间内有业绩产出并接受量化考核管理。同时,对比快销行业等营销服务工作,客户的财富管理服务工作需要具备更高的专业素养,客户积累需要时间沉淀。

“因此,青年人才评估自身投入的学习成本很高,但短期回报与其他销售行业相比并无优势时,可能产生了动摇。”国海证券相关人士说。

境外交易者有条件进场 碳酸锂期货国际化迈出关键一步

证券时报记者 许孝如

我国新能源产业链核心期货品种的国际化进程,再迎重要突破。

近日,广州期货交易所(以下简称“广期所”)发布公告称,将于北京时间7月3日9时起正式引入境外交易者参与碳酸锂期货及期权交易。

继此前引入合格境外投资者(QFI)参与交易后,碳酸锂成为我国期货市场对外开放的又一重要载体,标志着我国在全球新能源材料领域的价格影响力正进一步提升。

值得一提的是,受市场对大型锂矿复产预期升温的影响,上周四碳酸锂期货主力合约大跌6.58%,市场多空博弈明显加剧。

国际化迈出关键一步

根据广期所发布的通知,自6月18日起,符合条件的境外客户可通过开户机构,包括期货公司会员和境外中介机构,申请开通广期所交易编码,并于7月3日起正式参与碳酸锂期货及期权交易。

这是广期所成立以来推动国际化发展的又一重要成果。

作为锂电池最核心的原材料之一,碳酸锂是新能源汽车、储能系统等产业发展的关键资源。近年来,随着全球新能源汽车产业快速扩张,锂资源的重要性不断提升,国际市场对于公开透明价格基准以及风险管理工具的需求也日益增强。

2023年7月,碳酸锂期货在广期所正式上市。上市以来,市场运行总体平稳,价格发现和风险管理功能持续发挥。经过市场检验,碳酸锂期货价格已经逐渐成为国内现货贸易的重要参考依据,期现联动关系更趋紧密。

顺应产业链发展趋势

业内人士认为,此次引入境外交易者,是我国期货市场顺应全球新能源产业链发展趋势的重要举措。一方面,将进一步丰富市场参与主体,提高市场流动性和定价效率;另一方面,也有助于推动中国价格在全球锂资源贸易中的影响力持续提升。

对于全球锂产业链企业而言,未来碳



3 建立区域人才培养长效机制

面对分支机构的人才缺口,券商如何建立起区域人才培养的长效机制,也成为了业内持续关注的话题。

上述银河证券相关人士认为可以从三个维度发力:一是通过建设管培生计划,以及建立健全总部与分支机构人才交流轮岗体系,吸引青年人才下沉至分支机构工作,在一线展业中理解产业、积累经验,实现人才在集团内部的良性循环与价值增值;二是紧扣区域经济禀赋和公司战略布局,设计适配区域特点的岗位胜任力模型与职业成长路径,着力培养既具备金融专业素养,又熟悉地方产业逻辑的复合型人才,提升青年人才扎根区域的归属感和长期深耕的内生动力;三是通过校企合作、产教融合等方式,提前锁定和培育认同区域文化、愿意在当地发展的本土化人才梯队。

上述国海证券相关人士也有相似思路。他认为,券商应把人才工作向前端延伸,主动与本地院校建立深度合作,从大二、大三学生中开始发掘有潜力的苗子,让他们在校期间就接触、了解行业,通过

实习来减少青年人才因为“信息差”引起的选择判断不确定、不充分问题。“让青年人才认可——前期有机会进行财富配置学习,虽然短期与其他工作的薪资只是相对接近,学习难度也大,但是可以为个人的后续发展积累专业能力,打开发展空间。”

这位负责人还表示,券商还应为青年人才构建职业发展通道,一条是专业路线,往投资顾问方向深耕,成为财富管理专家;另一条是管理路线,往团队负责人方向发展。据他介绍,国海证券推出了管培生培养计划以吸引高素质优秀毕业生,对新进青年员工设置了必要的扶持保护期,并提供了资源库。

中金财富相关人士表示,公司推动培训资源下沉共享,整合优质师资、课程与合作资源,建设培训资源库,支持区域自主开展贴合业务实际的培训,提升了区域人才培养的针对性和实效性。同时,公司还鼓励区域结合自身发展特点开展了特色培训试点,构建起适配深耕地方需求的人才培养体系。

用地预审与选址申请。消息发布后,市场迅速将此解读为大型锂矿项目复产取得新进展,进而引发供应端增加的预期升温。视下窝锂矿一直被视为国内重要锂资源项目,其复产进展对市场供需格局具有较强影响力,因此相关信息往往会引发市场剧烈波动。不过,多位业内人士认为,目前市场对复产时间表仍存在一定程度的提前定价。金瑞期货研究员刘钟颖表示,从项目审批流程来看,用地预审与选址意见书属于项目前期阶段,后续还需完成正式审批、环境影响评价等多个环节,因此现阶段仍较难准确判断项目的实际复产节点。与此同时,现货市场基本面并未出现明显转弱迹象。

数据显示,上周碳酸锂社会库存继续下降,小样本统计周度去库1184吨,大样本统计周度去库则为1825吨,显示终端需求仍对价格形成一定支撑。

展望后市,刘钟颖认为,当前节点属于需求淡季,缺乏超预期利多消息驱动,仓单压力正在消化,视下窝复产预期反复摇摆,预计节后碳酸锂价格仍处于震荡调整状态,多空博弈依然激烈。

巨星科技入股网商银行

证券时报记者 李颖超

6月21日,杭州巨星科技股份有限公司(下称“巨星科技”)发布关于收购股权暨关联交易的公告称,公司拟以3.20元/股的价格收购杭州禾博士电子商务有限公司(下称“禾博士”)持有的网商银行0.86%股权,以及万向三农集团有限公司(下称“万向三农”)持有的网商银行0.68%股权。

此次交易需国家金融监督管理总局浙江监管局审批。交易完成后,巨星科技将持有网商银行1.54%股权,成为该行第九大股东。

此外,2025年就已入股的浙江航民实业集团有限公司此次也增持了0.63%的网商银行股权,交易完成后持股比例由2.0%升至2.63%。

据悉,巨星科技为浙江杭叉控股股份有限公司(下称“杭叉控股”)的关联方,杭叉控股于2025年通过股权转让方式入股网商银行,目前持有网商银行4.88%的股权,为该行第五大股东。

此番股权变更后,网商银行其他股东持股情况主要为:蚂蚁集团与宁波金润资产分别维持30%、19.48%的持股比例不变,位列第一、三大股东;万向三农尽管持股比例由22.87%降至21.91%,仍然位列第二大股东;禾博士持股比例则由4.16%降至2.94%,为第七大股东。

<<上接A1版

同时,团队走访全球核心客户,完成严谨的财务与合规审核,确证境外业绩真实性。

“在服务这类具备技术前瞻性但早期商业模式尚未完全成熟的硬科技企业过程中,投行的价值往往体现在‘早期介入、长期陪伴’。”国联民生承销保荐相关负责人表示,不同于传统在申报阶段才深度参与的模式,优秀投行需要基于产业深度研究的价值判断框架,在企业A轮甚至更早阶段即开始介入,通过前瞻性设计与系统性改造,为后续资本运作打下基础。

投行的早期介入绝非单点服务,而是一套覆盖股权结构、业务模式、财务体系、融资路径及合规管理的系统工程。其核心目标在于:在企业高速成长的同时,同步构建起符合资本市场要求的运行机制。

拓宽融资“工具箱”： 以科创债赋能区域产业发展

IPO之外,大量研发投入大、技术领先但尚未达到上市标准的硬科技企业,同样渴求金融活水。

国联民生的解题思路之一,是债券融资工具的持续创新。2025年6月,国联民生协助无锡象云投资发行“25象云K2”,这是全国首单专项用于空天科技的主题债券,募集资金以江苏省未来产业先行集聚发展试点(空天)主导基金等形式,对空天科技领域企业进行股权投资。

这并非国联民生在科创债领域的首次突破。2023年7月,公司协助国联集团发行全国首单“专项用于集成电路”主题公司债券。2025年6月,国联集团发行规模15亿元的“25国联K1”,系江苏省首单纳入公司债券基准做市品种的科创债,也是江苏单期规模最大的科创债,部分资金用于天使投资引导基金,围绕第三代半导体、未来网络、低空经济、量子科技等前沿领域投资布局。

2026年4月,公司协助无锡梁溪科技城园区发展集团发行“26锡科K2”,系全国首单商业航天科技创新公司债券,重点强化商业火箭、商业卫星等前沿产业培育。

从集成电路到空天科技,从第三代半导体到商业航天,国联民生以科创债为支点,持续深耕区域,让国有资本在践行国家战略和赋能产业升级中持续发挥桥梁作用。

深耕一座城： 从“单点服务”到“指数化生态赋能”

无锡拥有国内少有的集成电路全产业链,从设计、制造到封测,集聚了数百家上下游企业。如何让金融活水精准流向这个产业集群的每一寸土壤?

国联民生的探索,正从“点对点”对接升级为系统性区域赋能。2025年,公司在万得正式发布“无锡精选指数”。以无锡124家A股上市公司为基础池,从盈利能力、成长潜力、行业地位等维度筛选,每期精选30家代表性企业,覆盖11个申万一级行业,科创板与北交所企业占比较高,凸显“高动量、高价值、低波动”特征。

这不仅是产品创新,更是区域深耕模式的质变。发布“无锡精选指数”后,国联民生的服务逻辑从“被动对接”转向“主动引领”,构建起“指数+资本+产业”一体化服务体系。入选企业获得更广泛的市场关注与估值提升,公司则依托指数强化“三投联动”,提供全周期资本服务。

这种区域深耕的力量是双向的。一方面,依托国联集团全牌照金融平台,联动地方国资与产业基金,协助外地硬科技企业落地无锡。近期,公司成功引入坤恒顺维落地无锡,并重点跟踪新加坡3D光电异质集成特色工艺封装项目,力促其落户无锡市梁溪区。另一方面,积极推动本地龙头企业对接资本市场——联合承销卓胜微再融资项目,联合辅导邕文科技IPO项目。从好达电子到卓胜微,一套“投资先行、投行接力、投研贯穿始终”的三投联动模式,已构成打通科技企业全生命周期融资与资源痛点的关键路径。

国联民生深耕科技金融的实践背后,是一家券商从“单点赋能”到“生态协同”的系统性升级。随着投行、经纪、资管、研究等业务线整合完成,公司打破业务条线壁垒,围绕企业全生命周期需求,整合投行IPO/并购、经纪机构销售、资管端资金对接、研究覆盖四大核心能力,实现团队能力互补与全流程闭环协作。这种深度协同,能快速响应企业从上市筹备、再融资到产业布局的全维度需求,真正实现与企业共成长的价值共创目标。同时,公司全面拥抱AI技术,已在业务流程智能审核、走访核查自动纪要等场景取得突破。

面向未来,国联民生将以产业投行、科技投行、财富投行为方向,聚焦集成电路、人工智能、商业航天、人形机器人、量子科技等前沿赛道,以“三投联动”为核心引擎,在服务新质生产力的时代浪潮中书写更多“从0到1、从1到N”的金融故事。