



# 十大视角回望证券业勇毅前行的2024

■ 本报记者 李文 周尚仔 见习记者 于宏

## 并购重组加速： 重塑行业格局

并购重组是推动经济转型升级、达成高质量发展战略目标的核心市场机制，也是证券行业2024年的“关键词”。

国务院印发的《关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》(以下简称“新‘国九条’”)，勾勒出资本市场发展新蓝图，而证监会等部门配套出台的相关“1+N”政策体系，则持续引导券商向功能型、集约型、专业化、特色化方向发展，加快建设具有国际竞争力的一流投资银行。

券商积极响应号召，不仅在上市公司并购重组服务中深耕细作，还主动推进行业内并购重组，力求通过优化资源配置、强化内生动力，奋力向一流投资银行的目标冲刺。

本轮行业并购重组亮点纷呈。一方面，“国泰君安+海通证券”的“A+H”双平台融合，彰显了头部券商强强联合、冲刺一流投行的决心；另一方面，也不乏“国联证券+民生证券”“国信证券+万和证券”“西部证券+国融证券”“浙商证券+国都证券”等中小券商整合案例，这些券商力求通过并购重组实现优势互补、规模扩张，积极探索差异化、特色化发展道路，力求在激烈的行业竞争中实现跨越式发展。

当然，并购重组仅是起点，关键在于后续的深度融合与系统集成。只有发挥协同效应，才能真正开启相关公司融合发展的新篇章，为构建更具竞争力的一流投行体系奠定坚实基础。

## 服务新质生产力发展： 引资向“新”

今年12月份举行的中央经济工作会议指出，以科技创新引领新质生产力发展，建设现代化产业体系。

实际上，在今年，服务、助力新质生产力发展已经成为券商开展业务的重点方向。新“国九条”提出，提升对新产业新业态新技术的包容性，更好服务科技创新、绿色发展、国资国企改革等国家战略实施和中小企业、民营企业发展壮大，促进新质生产力发展。

今年，券商通过全产业链金融服务，统筹调动公司研究、投行、私募股权投资、资管等全业务链资源，助力新质生产力发展。尤其是投行业务方面，不少券商表示，在投行业务方面重点服务战略性新兴产业和高技术产业，加大布局具有未来产业特征的项目。

在引资向“新”方面，多家券商通过设立专项基金、加大投资力度等方式，重点支持新一代信息技术、现代服务等行业中具有核心竞争力的企业，助力国家产业升级和战略转型。同时，围绕新一代信息技术、新能源新材料等代表新质生产力的行业挖掘项目，投早、投小、投硬科技，引导更多资源要素向新质生产力集聚。

## 公募费率改革： 券商研究所“再出发”

今年是公募基金费率改革落地首年，变革之下，此前以公募基金分仓佣金为主要收入来

源券商研究所营收受到一定冲击，盈利模式和行业生态均发生了显著变化。面对日渐激烈的行业竞争，多家券商研究所启动全面改革，积极谋求转型升级，探索多元化经营模式，拓宽盈利渠道。

当下，券商正向做优做强、建设一流投行的目标努力前行，我们从十个角度来回顾和记录2024年券商不懈奋斗的足迹。

4月19日，证监会发布《公开募集证券投资基金证券交易费用管理规定》，自7月1日起正式实施。从上述新规正式实施之前的收官数据来看，今年上半年，券商合计实现分仓佣金67.74亿元，同比下降29.98%，环比下降5.4%。随着公募基金行业费率改革工作稳步推进，基金分仓佣金市场规模的缩减驱动券商研究行业加速“洗牌”，过硬的研究能力成为行业高质量发展发展的关键，行业进一步回归研究本源。

为提升投研“硬实力”，券商正积极招揽研究人才。一方面，业界明星分析师流动加速；另一方面，今年以来，证券行业分析师数量显著增长，截至12月25日，证券行业分析师从业人数较年初增长了超900人，增幅为19.67%，净流入态势明显。这些现象均体现出券商研究所不断“招兵买马”优化团队配置、提升竞争力的决心。

在券商研究所转型举措方面，打造研究特色、探索多元化营收方式成为共识。随着券商研究所改革不断推进，行业呈现出优胜劣汰、有序竞争的新态势。归根到底，投研实力才是券商未来业务发展的制胜关键，也是券商探索多元化营收模式的基石。展望未来，公募基金的佣金分配将进一步向研究实力强、经营稳健、风控合规良好的券商倾斜。

## 践行多次分红： 切实回报投资者

现金分红是上市公司回报投资者最直接、最有效的方式。今年以来，多项政策鼓励券商积极分红，切实增强投资者回报。

新“国九条”提出，“加大对分红优质公司的激励力度，多措并举推动提高股息率。增强分红稳定性、持续性和可预期性，推动一年多次分红、预分红、春节前分红”。证监会发布的《关于加强上市证券公司监管的规定》中也提到，重视提高现金分红水平，鼓励形成实施股份回购的机制性安排，积极通过一年多次分红及回购注销的方式提升股东回报、优化治理结构。

为响应政策号召，今年以来，券商积极通过中期分红回报投资者，分红频次相较往年显著提升。Wind资讯数据显示，截至12月25日，今年以来已有30家上市券商实施了中期分红(按实施公告日计)，分红金额合计达146.42亿元，体现了券商以“真金白银”回报投资者的决心。

值得注意的是，券商不仅近期显著提高了分红频次，还放眼长远，纷纷发布未来一段时间内的分红规划。

券商不断完善分红机制、优化分红频次，一方面能够直接提升投资者回报水平，向市场传递公司经营稳健、财务健康的信号，提升投资者持有信心，并吸引更多愿意长期持有的投

资者；另一方面，券商积极分红带来的现金流能够在一定程度上增强市场流动性、提升交投活跃度，长远来看有利于促进资本市场的稳健发展。

## 估值持续修复： 行业有望实现双重提升

9月24日以来，市场整体交投活跃度显著提升，券商板块走出一波上涨行情，估值迎来持续修复。

券商板块的整体上涨行情并非偶然。资本市场改革的不断深化以及政策红利的不断释放，为行业发展提供了广阔的空间。券商作为资本市场的重要参与者，其业绩与市场环境的变化密切相关。

在这波券商板块的上涨行情中，行业龙头中信证券的表现尤为引人注目，公司A股股价年内涨幅超50%，总市值超4400亿元。一方面，公司业绩的稳步增长为股价上涨提供了坚实的基础。2024年前三季度，中信证券的主营收入和净利润均实现同比增长，显示出公司强劲的盈利能力和良好的发展前景。另一方面，政策红利的释放也为中信证券的发展提供了有力的支持。随着资本市场改革的深入推进，政策对行业的支持力度不断加大，中信证券等头部券商也将迎来更多的发展机遇。

展望未来，在政策利好和资金面回暖的双重影响下，证券行业有望实现估值和利润的双重提升。

## 互换便利“上线”： 引导券商当好“压舱石”

为建立增强资本市场内在稳定性的长效机制，促进资本市场健康稳定发展，10月份，央行创设了证券、基金、保险公司互换便利(SF-ISF)工具，券商作为该业务的重要参与机构，未来大有可为，也将从多维度受益。

10月18日，央行与证监会联合印发《关于做好证券、基金、保险公司互换便利(SFISF)相关工作的通知》，互换便利正式“上线”。首批获准参与互换便利操作的机构达20家，其中包括中信证券、中金公司等17家券商。10月21日，央行开展了证券、基金、保险公司互换便利首次操作。随后，券商迅速响应，10月21日及22日，中金公司、国泰君安迅速落地相关交易。

互换便利操作灵活、指向明确，具有多方面积极意义。对于市场而言，券商等参与机构通过互换便利操作获得的资金只能用于投资资本市场，限定用于股票、股票ETF投资和做市，有助于增强股票市场的流动性，该机制设计能够引导券商等参与机构在市场波动中充分发挥“压舱石”作用；同时，互换便利将规模较大、确定性强的增量资金引入资本市场，有助于向市场注入信心，提升交投活跃度，对维

护资本市场的长期稳定运行发挥着重要作用。

对于券商而言，互换便利操作也有望为其带来更多业务机遇。具体来看，互换便利操作为参与机构提供了高效的融资渠道，有助于券商盘活存量资产、提升资金使用效率，同时，券商权益投资和做市的空间有望进一步打开，券商可依托其择机、择时的专业能力优势，增厚投资收益，拓展中长期净资产收益率上行空间。投资交易能力突出、风险管理水平领先的头部券商将更为受益。

## “跨境理财通”2.0启航： 券商“扬帆出海”正当时

随着我国资本市场高水平开放稳步推进，当前，海外市场已成中资券商拓展业务版图、开辟新的盈利增长点的“兵家必争之地”，今年以来，券商持续推进跨境业务的开展、优化海外战略布局。“跨境理财通”2.0的正式启动，为券商在“出海”之路上更进一步增添了强劲助力。

为贯彻落实国家关于建设粤港澳大湾区的战略部署，促进内地与港澳经济融合发展，“跨境理财通”业务制度不断优化。今年，“跨境理财通”迈入2.0阶段，与此前相比，参与机构的范围进一步扩大，新增符合要求的券商作为参与主体。11月1日，14家券商成为首批获准试点参与“跨境理财通”的券商，上述券商将与经香港证监会认可的机构合作，服务粤港澳大湾区居民跨境投资需求。随后，券商积极响应，迅速布局，抢抓业务机遇。12月4日，4家券商均成功落地了首单“跨境理财通”业务。

整体而言，券商积极开展“跨境理财通”业务，有利于其丰富理财产品种类、拓宽客户群体覆盖面，增厚相关营收，同时，券商海外财富管理与外债服务等相关业务也有望受到带动，助力证券行业财富管理业务提质增效；此外，开展“跨境理财通”业务还有利于券商在跨境资产配置方面积淀经验，深化境内外一体化联动，进一步提升其国际化业务能力和综合竞争力，助推券商“扬帆出海”行稳致远。

## 资管业务转型： 履行财富“管理者”职能

步入2024年，券商资管业务的加速转型已初显成效，业务结构正不断优化升级。

一方面，券商私募资管规模在历经数年的缩减后，终于在2024年实现了企稳回升，达到5.51万亿元，较去年末增长了2067.85亿元，增幅达3.9%。值得一提的是，主动管理能力已成为券商私募资管计划的核心竞争力，集合资产管理计划规模占比已从2018年末的14.85%大幅跃升至2024年10月末的52.5%。

另一方面，券商正进一步向公募领域拓

展，通过构建“资管子公司+公募子公司”双轮驱动战略，不断丰富资管产品线，实现产品间的优势互补。截至目前，已有14家券商或其资管子公司获得公募业务牌照。部分券商凭借大集合公募运作的经验，进一步拓宽了公募业务的边界，而已经持有公募基金牌照的券商则正积极扩大公募基金的管理规模。

在布局模式上，券商多元化探索资管业务，既有券商主动迈出转型步伐，调整业务结构，强化研究对核心业务的支撑作用，从而实现主动管理能力的全面提升，也有券商夯实投研基础，推进产品创新，优化产品线布局，形成了具有差异化竞争优势的发展格局。

当下，资管业务发展潜力广阔，资管新规的实施给券商带来的是资管业务的重塑，券商需着力提供高质量的金融产品与服务体系，切实当好社会财富“管理者”，助力更好满足人民群众日益增长的财富管理需求。

## 提质增效： 多举措服务投资者

从1月份首批沪上市公司启动“提质增效重回报”行动以来，一场深刻而全面的变革在上市公司中蓬勃兴起。年内已有近30家上市券商推出了与“提质增效重回报”和“质量回报双提升”相关的行动方案，结合行业特点和自身发展阶段，披露了关于提升经营质效、重视股东回报等方面的战略规划，既注重自身的长远发展，又兼顾了投资者的利益。

聚焦主责主业、提升服务能力是券商当前工作的重心。在“提质”方面，券商普遍强调功能性定位和服务实体经济的重要性，坚守专业化、特色化的道路，多管齐下提升专业能力，不断优化资产配置，积极参与多层次资本市场建设。

“增效”则是券商们提升竞争力的关键所在。头部券商持续推动业务竞争力全面提高，加快打造一流投资银行。其中，部分科技赋能效应较强的头部券商注重创新驱动，加强平台化发展，将数字思维、数字元素注入财富管理和机构服务业务，打造穿越周期的核心竞争力。这些策略的实施，将显著提升券商的运营效率和业务创新能力。

## App活跃度提升： 数字化转型成果面临考验

9月24日以来，A股行情回暖，券商新开户数量明显增长。上交所官网数据显示，10月份，A股个人投资者新开户数达到683.97万户，创下2015年6月份以来的新高。截至10月份，A股个人投资者累计开户突破3亿户。

行情火热不仅体现在投资者开户数据上，也反映在券商App的用户活跃度上。易观千帆最新发布的10月份证券应用类App活跃度数据显示，证券服务应用App活跃人数为18430.57万人，环比上升15.75%，为年内最高值。不过，对于10月份的开户热度，各家券商的“感受”却不尽相同。部分券商得益于持续加大信息技术投入、与互联网大厂合作等，吃到这一波开户红利，但也有不少券商错失良机。

今年，依旧有不少券商选择继续加大对数字金融、互联网金融的布局。未来，随着5G、人工智能等技术的不断升级，数字科技将给投资者带来哪些专业、便捷、的体验，又将如何给券商业务赋能，同样值得期待！

