

# 2024年券商自营收入再次成为行业“第一大收入”

■本报记者 周尚仉  
见习记者 于 宏

自营业务凭借其灵活性,往往是券商业绩的核心变量,一定程度上还决定着券商业绩的“成色”。数据显示,2024年券商自营业务收入超1740亿元,同比增长超40%,蝉联行业第一大收入来源。据梳理,中信证券、国泰海通等6家上市券商去年自营业务收入均超百亿元,为其业绩增长提供强劲助力。

中信建投非银及金融科技首席分析师赵然表示:“2024年券商业绩显著修复,核心驱动力为政策利好、自营收益增长及2023年低基数效应。尤其是2024年四季度权益市场回暖,带动券商业绩整体改善,其中自营业务为券商业绩‘胜负手’。”

## 6家自营收入超百亿元

券商自营业务主要是使用自有资金投资股票、债券、基金等有价值证券并获取收益,是一项高度市场化且波动较大的业务,收益与市场走势有较强的关联性。2024年,A股市场先抑后扬,Wind资讯数据显示,上证指数全年累计上涨12.67%,深证成指累计上涨9.34%,创业板指累计上涨13.23%,A股日均交易额1.06万亿元,同比增长约21%。

聚焦证券行业全年业绩表现,中国证券业协会统计数据显示,2024年,全行业实现营业收入4511.7亿元,净利润1672.6亿元,同比分别增长11.2%、21.3%。其中,凭借专业的投研能力、完善的风控体系,全行业实现自营业务收入1740.7亿元,占整体收入的比例为38.6%,保持第一大收入来源地位;收入同比增长43%,在主营业务中增幅居首。

据《证券日报》记者梳理,截

至4月11日记者发稿时,已有23家上市券商发布了2024年年报,其中,6家上市券商2024年自营业务收入超过100亿元,中信证券以263.45亿元的自营业务收入位列榜首,领先优势明显;国泰海通、华泰证券自营业务收入分别为147.69亿元、145.01亿元;中国银河、申万宏源、中金公司自营业务收入也均超过100亿元。

增速方面,上述23家上市券商中,有16家公司2024年实现自营业务收入同比增长,5家公司自营业务收入同比增长超100%,1家公司实现自营业务扭亏为盈。具体来看,红塔证券自营业务收入同比增长198.76%;随后是南京证券和东兴证券,同比分别增长139.67%、138.4%;广发证券、东方证券同比分别增长117.38%、106.31%。

多家上市券商将2024年公司整体业绩增长的重要原因归纳为投资业绩的大幅增长。例如,东方证券表示,公司2024年业绩变动的主要原因是证券自营业务收入同比增加。首创证券也表示,公司业绩变动的主要原因是自营投资业务和资产管理业务收入较上年同期增长。

国泰海通非银首席分析师刘欣琦表示:“从上市券商2024年各项业务收入对营收增量贡献度看,预计投资业务对调整后营业收入增长的贡献最大,主要原因是股票和债券市场改善明显。”

## 多元、稳健是关键

当前,自营业务表现对券商业绩的驱动作用日益凸显,已成为影响券商竞争力与盈利水平的关键因素。各大券商正全力加码自营业务赛道的战略布局,包括制定差异化发展战略、持续优化



资产配置结构,在风险可控的前提下,追求收益的稳健增长,以提升自身在激烈市场竞争中的核心竞争力。

在战略布局的推进过程中,券商展现出了高度的专业性与前瞻性。以行业龙头中信证券为例,中信证券2024年股票自营业务模式转型取得阶段性成果,着眼于降低组合波动、增强抵御外部冲击的能力,加大各类非方向性投资布局,搭建多元业务框架,面对不同市场情况均有相应的应对策略。

招商证券权益方向性投资业务积极完善和健全投研体系,以绝对收益为导向,积极拓展多元投资策略,践行高分红投资策略,同时紧密关注宏观环境与国家政策,紧跟产业发展趋势,精选

行业龙头进行投资布局。长城证券自营业务则坚持“高股息+”策略,将“低波动类”高股息资产作为盈利基石,根据市场情况灵活配置、严控回撤,着力搭建更加合理、适应市场和资金属性的“金字塔”资产组合。

近期,上市券商陆续披露了2025年自营业务的发展战略思路,各家的独到“打法”备受市场关注。其中,“多元化”和“稳健发展”成为券商战略规划中的核心关键词。

中信证券表示,未来,公司股票自营业务将立足于多策略、多业务平台,以提高收益的确定性为发展方向,优化风险收益结构,加强投资能力建设,持续稳健发展。华泰证券权益交易业务将立足大数据交易、宏观对冲、创新投

资三大核心业务线,拓展新市场、丰富新品种、开发新策略,积极布局海外市场,持续推进系统平台国际化和智能化建设,提升获取规模化、多元化绝对收益的核心能力。

光大证券表示,2025年,公司权益自营投资业务将持续以绝对收益为目标,秉承稳健的投资理念,不断打磨和完善投资方法论,深入挖掘投资机会,推动多资产配置、多策略深化的业务布局。华林证券表示,公司将在固定收益投资方面加大投研力度,依托科技赋能完善市场跟踪体系,优化利率债配置策略;在权益投资方面聚焦低波动、高股息的核心逻辑;同时加强风险控制与管理能力,确保在业务规模扩张的同时风险敞口可控。

# 券商“巨头”新进展:国泰海通重组更名上市

■本报记者 周尚仉  
见习记者 于 宏

4月11日,国泰海通证券股份有限公司(以下简称“国泰海通”)重组更名上市仪式在上交所举行。上海市国资委党委书记、主任贺青,国泰海通党委书记、董事长朱健,上海国际集团党委书记、董事长、国泰海通副董事长周杰,上海证监局副局长王登勇,上交所副总经理王泊,国泰海通党委副书记、总裁李俊杰出席仪式。贺青、朱健、周杰、李俊杰共同为国泰海通在上交所主板股票交易鸣锣开市。

贺青在致辞中表示,国泰君安、海通证券的合并重组,对于助力金融强国建设、增强上海国际金融中心的竞争力和影响力、更好引领证券行业创新发展,具有里程碑意义。合并重组后,国泰海通将拥

有更强大的资本实力、更完善的业务体系、更优秀的专业人才和更广泛的网络布局,将更好助力上海国际金融中心建设。希望国泰海通坚守金融报国初心,践行金融为民使命,扎实做好金融“五篇大文章”,加快建成具有国际竞争力与市场引领力的一流投资银行,以更专业的服务和更优异的业绩回报股东、回报客户、回报社会。

朱健在致辞中表示,国泰海通的成立是进一步推进上海国际金融中心建设的重要任务,是证券行业打造一流投行的重要探索,是上海国企改革深化提升行动的重要成果。公司将始终贯彻“投资者为本”的治理理念,为投资者提供稳定回报;始终坚守主责主业提升市场竞争力,为资本市场发展贡献更大力量、为广大客户创造更多价值;继续推动改革深化提升、实现

高质量发展,全面增强核心功能、提升核心竞争力;积极研究谋划新战略、涵养厚植新文化、系统构建新架构,加快打造具备国际竞争力与市场引领力的一流投资银行。

在上市仪式现场,上交所与国泰海通签订《证券上市协议》,“国泰海通证券股份有限公司”A股证券简称由“国泰君安”正式变更为“国泰海通”,A股证券代码“601211”保持不变。

近日,国泰海通“极速”推进回购事项,4月8日,为维护公司全体股东利益,增强投资者信心,提升公司价值,基于对公司未来发展的信心,朱健提议公司通过集中竞价交易方式回购部分公司股份,拟回购股份的资金总额为10亿元至20亿元,回购的股份将用于维护公司价值及股东权益。4月10日,国泰海通开展了首次股份回购,回购A

股股份数量为300.35万股,占公司总股本的比例为0.017%,购买的最高价为16.72元/股,最低价为16.49元/股,已支付的总金额为人民币5000.36万元(不含交易费用)。

从基本面来看,券商“新巨头”国泰海通综合实力强劲。4月8日,国泰海通发布2025年首季业绩预增公告,预计一季度实现归属于母公司所有者净利润112.01亿元至124.45亿元,同比增长350%至400%。对于业绩预增的主要原因,2025年一季度,国泰海通主动把握市场机遇,全面推进零售、机构和企业三大客户服务体系建设,推进各项业务稳步发展,取得较好经营业绩。同时,公司积极推进换股吸收合并相关工作,加速向国际一流投资银行迈进。一季度,公司归属于母公司所有者的净利润增长的主要原因为本次吸收合并产

生负商誉;公司归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润增长的主要原因为公司持续提升主营业务竞争力,财富管理、交易投资等业务均实现较大幅度增长。

回顾券商“新巨头”的合并历程,2024年9月5日,国泰君安与海通证券宣布合并重组,通过强强联合、优势互补,在建设一流投资银行的征程上迈出了极其关键的一步;2025年3月4日,海通证券A股股票终止上市,国泰君安作为存续公司披露了模拟合并的2024年度财务报表审阅报告。报告显示,截至2024年末,模拟合并的公司总资产1.73万亿元、归母净资产3283亿元,资本实力均位居行业第一;经纪业务手续费净收入118.22亿元,位居行业第一;投资银行业务手续费净收入46.03亿元,位居行业第一。

## 银行助力住房“以旧换新”政策 发挥乘数效应

■本报记者 杨 洁

去年以来,越来越多的城市推进住房“以旧换新”,进一步满足居民置换改善需求。与此同时,商业银行也积极响应,探索商品住房“以旧换新”新模式,持续促进金融与房地产良性循环。

## 促进改善需求释放

近期,北京市怀柔区发布住房“以旧换新”政策,将通过国有企业成立平台公司收购二手房,打通一二手房市场联动链条,帮助居民实现从“住有所居”到“住有宜居”的过渡。南京市住房保障和房产局4月8日发布消息称,为进一步满足居民置换改善需求,2025年南京住房消费“以旧换新”活动入库房源持续扩围增面,提供不同区位、不同面积段、不同价格段的优质房源和高品质改善型“好房子”,扩大购房者选择面,满足多样化住房需求。截至4月8日,已有三批次共89个新建商品住房项目、9000余套房源通过审核。

住房“以旧换新”是指由政府指定的机构或房地产企业通过收购、置换、补贴等方式,帮助和协助已有住房的居民卖旧换新。这种模式旨在为居民提供更加便捷、可靠的房产置换途径,同时也有助于盘活存量房市场,促进房地产市场健康发展。

上海金融与法律研究院研究员杨海平对《证券日报》记者表示,住房“以旧换新”模式精准地降低了改善性住房需求人群的购房门槛,有助于进一步激活有房人群的潜在需求。

中指研究院政策研究总监陈文静对《证券日报》记者表示,去年以来,全国多地开展住房“以旧换新”,其中,中介优先推售、国企平台收购为各地住房“以旧换新”的主要落地模式。整体来看,国企平台直接收购二手房业主存量房源的模式,推进速度相对更快,同时也能够更为直接将二手房业主转化为新房项目的购买者,加快库存去化。各地住房“以旧换新”的持续落地推进,预计对于打通一二手链条,改善性住房需求释放均有一定的促进作用。

## 银行助力政策落地

作为消费的重要构成部分,商品住房关系基础民生保障,也是稳市场、促消费、助转型的重要着力点。为提振住房消费,保障房地产市场平稳健康发展,多家商业银行也积极探索新服务模式,贡献金融力量。

《证券日报》记者从光大银行获悉,近日,光大银行广州分行为珠海安居集团批复“商品住房以旧换新”项目贷款5亿元,并首次落地投放贷款6400余万元。珠海安居集团是珠海华发集团子公司,也肩负着推动珠海市安居事业高质量发展的重任。珠海安居集团使用本笔贷款,直接收购市内符合条件的旧房178套,改造后用作人才公寓等市场化租赁住房房源;个人出售“旧房”后,可在全市范围内,按购买由珠海华发集团开发的“新房”。

据光大银行公司金融部相关负责人介绍,该模式对助力房地产市场平稳健康发展可谓“一举三得”:一方面,打通了旧房置换新房的资金堵点,帮助居民以合理价格顺利出售旧房、用获得的购房资金购买新房,真正有效释放了潜在的改善性住房需求;另一方面,也加快了市场存量商品房库存出清;与此同时,丰富了市场化租赁住房房源供给。

在“卖旧”与“买新”的实际操作中,消费金融授信支持是缩短换房周期、推动两笔交易同步进行不可或缺的关键要素。中国银行江苏省分行强化与住建部门的合作,深入开展对住房“以旧换新”地区性政策模式及运行逻辑的系统研究,推出“以旧换新”按揭贷款组合服务方案,对“换新”客户提供定制化授信支持,有效助力“以旧换新”政策落地。

在杨海平看来,在支持住房“以旧换新”过程中,商业银行可以针对性地开发专项产品,并通过金融科技手段提供创新的服务模式,例如开发该项服务的专属App等。此外,对于政府或国资平台介人的模式,商业银行可对国有企业提供一定程度的信贷支持。

陈文静表示,近两年各地国企平台收购二手房的模式资金来源更多为地方财政资金,这也导致实际落地规模相对有限,若通过金融机构引入更多低成本增量资金支持,各地开展“以旧换新”规模有望加大。

## 金融监管总局 修订信托公司管理办法

本报讯(记者刘琪)4月11日,国家金融监督管理总局(以下简称“金融监管总局”)发布消息,《信托公司管理办法》(中国银行业监督管理委员会令2007年第2号)自发布以来,在明确信托公司功能定位、规范信托公司经营行为等方面发挥了重要作用。为贯彻落实中央金融工作会议精神,推动信托行业回归信托本源,深化改革转型,有效防控风险,金融监管总局修订形成《信托公司管理办法(修订征求意见稿)》。主要修订内容如下:

一是聚焦主责主业,坚持回归本源。结合信托公司业务实践,突出信托主业,调整业务范围。明确立足受托人定位,规范开展资产管理服务信托、资产管理信托和公益慈善信托业务。坚持“卖者尽责,买者自负;卖者失责,按责赔偿”,打破刚性兑付。

二是坚持目标导向,强化公司治理。明确信托公司要加强党的建设,发挥治理机制制衡作用。加强股东行为和关联交易管理,强化行为约束。按照收益与风险兼顾、长期与短期并重的原则,建立科学的内部考核机制和激励约束机制。推行受益人合法利益最大化的价值取向,培育和树立诚实守信、以义取利、稳健审慎、守正创新、依法合规的受托文化。

三是加强风险防控,规范重点业务环节。督促信托公司建立以受托履职合规性管理和操作风险为重点的全面风险管理体系。明确信托文件要求,信托目的合法性、风险揭示、销售推介、受益权登记、信息保密、报酬费用、失责赔偿、终止清算等系列要求,加强信托业务全过程管理。

四是强化信托监管要求,明确风险处置机制。提高信托公司最低注册资本。强化信托公司资本和拨备管理。从受托履职和股权管理两个方面加强行为监管和穿透监管。落实分级分类监管要求。提升风险处置和市场退出的约束力和操作性。

下一步,金融监管总局将根据公开征求意见情况,做好《信托公司管理办法(修订征求意见稿)》的修改完善和发布实施工作。

# 商业养老金业务试点两年 4家试点险企开立账户近200万个

■本报记者 冷翠华  
见习记者 杨笑寒

我国商业养老金业务正快速发展,据首批试点商业养老金业务的4家养老保险公司近日披露的2024年商业养老金业务数据显示,截至去年末,4家养老保险公司累计开立商业养老金账户约195.50万个,较2023年末增加近230%。

## 累计开户数大幅提升

商业养老金业务是指养老保险公司为个人客户开立商业养老金账户,并提供账户管理、养老规划、资金管理和风险管理等服务的创新型养老金融业务,可满足客户生命周期内多样化养老需求,是第三支柱养老保险的组成部分。

2022年11月份,《关于开展养老保险公司商业养老金业务试点

的通知》发布,明确提出自2023年1月1日起,在北京市、上海市、江苏省等10个省(市)开展商业养老金业务试点。4家参与试点养老保险公司分别为中国人民养老保险有限责任公司(以下简称“人保养老”)、中国人寿养老保险股份有限公司(以下简称“国寿养老”)、太平养老保险股份有限公司以及国民养老保险股份有限公司。

从已披露数据来看,养老保险公司发行养老金产品数量、产品存量规模、有效商业养老金账户数量方面均有大幅提升。

例如,中国人民保险集团股份有限公司(以下简称“中国人保”)2024年年度报告显示,截至2024年12月31日,人保养老商业养老金已覆盖10个试点地区,管理资产规模75.04亿元,较年初增长82.7%;服务客户15.68万户,较年初增长136.9%。国寿养老的商业养老金

业务年度报告显示,截至2024年末,公司商业养老金业务有效账户数为76.30万户,产品存量规模489亿元,两项指标较2023年末增幅均超过100%。

## 满足不同需求

2024年,我国商业养老金业务快速发展,与产品设计、多渠道销售、增值服务等多种因素有关。

商业养老金采取双账户模式,下设“锁定账户”和“持续账户”两个子账户。锁定账户用于记录和管理长期锁定的养老金及相关权益,在投保人年满60周岁前,账户资金封闭运行,相当于“养老保险箱”。持续账户用于记录和管理流动性养老金及相关权益,账户内资金可根据规则领取,相当于“养老零钱包”。此外,根据投资类别的不同,商业养老金产品分为流

动性管理类产品、固定收益类产品、权益类产品和混合类产品四大类,并根据发行目的和管理方式不同进一步分为不同特定产品。

北京大学中国保险与社会保障研究中心专家委员会委员朱俊生对《证券日报》记者表示,商业养老金业务快速发展主要有三方面原因,一是试点公司通过产品创新,推出“收益保底+浮动分红”的混合账户模式,支持灵活缴费、定期领取等设计,满足了不同风险偏好客户的养老储备需求;二是试点养老险公司充分利用银保与互联网渠道销售,短期内快速获客与拓展业务;三是试点公司凭借长期资金管理经验,通过多元化资产配置实现稳健收益,使养老金产品优于传统储蓄型产品,具有一定的吸引力;四是养老险公司整合健康管理、养老社区等增值服务,形成“保险+服务”生态,增强客户黏性。