

金融深一度

做买方思维下的财富成长“伙伴”

券商投顾“角色蜕变”

■本报记者 周尚仵

一条赛道上,汇聚了近9万人,有的蓄势待发,有的已迈开步伐,更有众多参与者纷至沓来。这样热闹非凡的赛道,究竟将众人引向何方?

目前,证券行业的投资顾问(以下简称“投顾”)人数已逼近9万。今年7月份,中国证券业协会发布的28条措施为行业高质量发展锚定了方向,明确提出要引导券商构建高水平投顾人才队伍,加大与投资者风险承受能力相匹配的财富管理服务创新力度。尤其是“鼓励更多券商申请基金投顾业务资格、壮大买方中介力量”的表述,进一步凸显了政策导向。自监管推动基金投顾业务试点转为常规以来,获得该资格的券商已达30家,证券行业买方投顾体系建设已从“选答题”转为“必答题”。

从机构战略布局到一线人员职能履新,无不显现出当前券商财富管理转型过程中的行业蜕变:以“买方投顾”为核心的模式重构,正从行业探索升级为发展基石。

从“一次性交易”到“全周期陪伴”

作为连接资产管理机构与居民理财需求的核心枢纽,券商投顾角色的转变映射出行业生态的深层变革。

在传统卖方代销模式下,投顾考核与产品销售规模直接挂钩的机制设计,催生了“以销售为中心”的业务逻辑,高佣金产品往往被列为“重点推荐”。多人或直接或间接地感受到“买时热情似火、亏时无人问津”的服务局面。

中国中金财富证券有限公司(以下简称“中金财富”)产品与解决方案总部执行负责人、董事总经理乔博在接受《证券日报》记者采访时表示,传统的卖方销售模式下,销售渠道以最大化自身利益为出发点,容易陷入追逐热点、追高销售的误区,最终损害客户利益。买方投顾理念则以客户需求为出发点,关注

客户投资全生命周期的顾问服务模式。买方投顾模式通过收取与客户存续资产规模相关的费用,有效解决了财富管理(卖方)与投资者(买方)利益一致性的问题,真正从客户视角出发,以投资者为本。

在买方模式下,券商的收入与客户利益紧密相连,KPI(关键绩效指标)考核也与客户利益保持一致。其目标是助力客户实现长期收益最大化,通过做大客户投资收益来增厚资管规模,追求长期资产增值,实现“客户赚钱、机构才能赚钱”的共生逻辑。

“全周期服务闭环”的构建,成为买方投顾模式落地的核心载体:财富管理业务并非简单的产品供给,更体现在服务的深度上,强调客户适配性、资产配置性与长期陪伴性。有券商向《证券日报》记者反馈,相较于传统卖方销售模式的“一锤子买卖”,如今在投顾的建议下,客户采用“货币基金+短期债基+REITs”等组合替代单一银行理财,不仅年化收益得到提升,流动性也更加灵活,体现了买方投顾模式为客户带来的实际价值。

从行业实践来看,中金财富的转型路径颇具代表性。该公司于2019年在业内率先发力买方投顾转型,到今年7月份,其买方投顾资产保有规模突破1000亿元。千亿元规模背后,是中金财富立足长期思维重构投顾服务体系。

乔博介绍了中金财富基于买方投顾的“四阶段客户服务体验”工作方法,包括“了解—建议—执行—检视”四个步骤。从最初的“了解”,发现客户的故事,了解投资者的风险收益偏好预期;到投资者的“提案”,研判大类资产配置观点和底层策略应对,说明解决方案;再到投资组合的落地“执行”,结合市场和管理人变化进行调仓应对;最后到投后追踪的“检视”,包括定期不定期的账户检视、线上线下投资策略会等一系列场景化陪伴服务,循环往复、周而复始,进而形成客户服务体验的正向螺旋,在增进客户信任的同时,帮助他们获得穿越周期的长期价值。



平安证券股份有限公司(以下简称“平安证券”)的实践同样体现了这一逻辑,平安证券相关负责人向记者介绍,公司在投前环节,通过核心资产地图与风险测评,帮助客户厘清需求与目标;投中环节,依托智能资产诊断工具实时监控持仓分散度、波动率,及时提示调仓建议;投后环节,提供打新收益提醒、分红再投资规划等增值服务,让理财从“一次性交易”变为“全周期陪伴”。

买方投顾并非“赚快钱”的生意

转型过程中,投顾的思维转变是核心难点——他们面临“从销售员到配置师”的能力重构挑战。长期以来,投顾习惯于“卖产品冲业绩”的工作模式,如今却需学习资产配置和客户沟通技巧,考核指标也从“销量”转变为“客户留存率”,这让不少从业人员面临适应难题。

对此,乔博解释:“向‘买方思维’转变的关键在于,推动财富顾问团队实现从‘卖产品’到‘做配置、做服务’的思维转变。为此,我

们重点通过团队建设、价值认同、矩阵式管理、科技赋能等方面提升了专业配置能力和服务质量。同时,我们更关注客户存续资产规模及客户资产的长期表现等指标,注重建立与客户长期利益挂钩而非短期交易行为挂钩的考核激励。”

客户付费习惯的培育则构成另一重挑战。投资者对“免费服务”的路径依赖,使得部分券商不得不依赖“隐性补贴”获客;而全品类服务所需的投研资源,又考验许多中小机构的专业能力。

在与机构的交流中,记者了解到,为解决这些问题,券商已形成应对思路:作为买方投顾机构,服务的核心在于引导客户从关注产品转向关注自身需求,通过全周期服务帮助投资者在市场波动中保持理性。为此,券商正持续完善多资产、多期限、多策略产品体系,夯实投顾专业能力,推进客户分层服务与长尾客户普惠覆盖。

如今,行业共识逐渐清晰:在佣金率持续下行、传统业务增长乏力的背景下,买方投顾并非“赚快钱”的生意,而是需要沉下心的“慢功夫”。对投资者而言,未来选券商,

看的可能不再是“佣金多低”,而是“能否帮我管好钱”。当机构收入与客户资产增值深度绑定,财富管理业务才能实现真正的价值重构。

“券商投顾业务高质量发展的可行路径,可围绕专业化、场景化、生态化三大方向。”东海证券股份有限公司非银首席分析师陶圣禹表示,专业化方面,通过多资产协同配置与系统化风险管理工具,提升资产配置能力与客户适配度;场景化方面,聚焦养老保障、资产增值与财富传承等核心需求,打造具体情境的投顾方案;生态化方面,联动银行、信托、保险、公募等金融机构,拓展互联网、媒体、养老机构等跨界合作,推动服务渠道融合与内容共建,延伸服务链条,打造客户全生命周期陪伴式服务体系。

前路漫漫亦灿灿。正如乔博所言,“财富管理并非一蹴而就,而是伴随每个人生命旅程的过程。作为买方投顾机构,服务的核心在于引导客户将视线从关注产品转向关注自身需求,并通过全生命周期的顾问服务,帮助投资者在波动中保持理性与信心,在改善投资体验的同时切实提升获得感。”

量化工具“下沉” 二十余家券商已推出T0算法服务

■本报记者 于 宏

今年以来,多家券商推出了面向投资者的T0算法(日内回转交易算法)服务,将AI技术和量化交易能力嵌入App中,在赋能个人投资者、助推金融科技普惠化的同时,也为自身开辟了新的业绩增长点。受访专家认为,相关智能服务的推出,折射出量化交易正从机构专属向散户市场“下沉”,并有望成为券商争夺客户的新“标配”工具。

今年以来,支持T0算法服务的券商“阵容”不断壮大。近期,广发证券易淘金App上线程序化T0算法服务“广发汇盈”,东方证券旗下的东方赢家App上线“赢家T0策略”,第一创业也推出了“投富通T0算法”。据统计,目前已有天风证券、

中泰证券等二十余家券商旗下平台支持投资者开通T0算法服务,同时,多家券商正在筹备推出相关服务。

据了解,T0算法是一种基于AI量化模型的自动化交易工具,核心逻辑是依托于客户现有持仓,对市场数据进行实时分析,通过智能化算法高频捕捉同一股票的日内价格波动价差,执行“低买高卖”操作,在尽量保持投资者日终净持仓数量不变的同时,帮助投资者降低持仓成本、增加投资收益。

对于当前越来越多券商推出T0算法服务的现象,易观千帆证券业咨询专家夏雨在接受《证券日报》记者采访时表示:“T0算法服务是行业发展需求与当前市场环境共振的产物。近年来,随着证券交易佣金率的下降,券商经纪业务面临营收下

滑的压力,需要开拓新的业务增长点。同时,今年以来,A股市场行情向好,用户交投活跃。双重背景下,券商纷纷推出T0服务,有利于直接提升交易量及佣金收入,增强客户黏性,并推动智能投顾等相关业务发展。此外,金融科技的不断发展降低了券商的技术成本,使此类专业化工具有以推广。”

“券商向个人投资者提供T0算法服务,一定程度上推动着市场秩序和生态的重塑。”巨丰投资首席投资顾问张翠霞表示,整体而言,智能化工具从专业机构“下沉”到散户,使个人投资者也能通过智能化工具实现毫秒级响应和自动化交易,一定程度上缩小了与机构投资者的交易速度差距,提升了市场交易的公平性,同时也增强了市场的

流动性。对于券商自身而言,推出此类服务,有利于以技术壁垒来锁定客户,并进一步推动服务的智能化转型。

值得注意的是,T0算法服务对投资者有着较高的专业性要求。一位券商营业部客户经理表示,程序化T0算法服务适合有一定股票交易经验和风险承受能力的投资者,以及对技术分析或量化模型有一定基础认知,想要尝试一些量化交易工具的投资者;同时,此类交易工具适合中长期持仓的投资者,不太适合新手或风险偏好较低的投资者。

“投资者在使用T0算法服务时,需要审视工具与自身投资理念、投资策略的适配性,同时,也需注意相关风险,根据自身风险承受能力和投资目标审慎决策。”张翠霞进一步

表示,投资者需明确,使用智能化交易工具,并不意味着交易会稳赚不赔。从实际情况来看,在震荡市中,投资者使用T0算法服务获得的收益会略好,而在市场单边上涨或单边下跌时,可能收益并不理想。此外,投资者也需提防券商T0算法服务技术供应方策略同质化或技术系统容量限制带来的风险。

考虑到T0算法服务具有一定风险,目前,多数券商均对T0算法服务设置了一定的准入门槛。例如,东方证券提示,想要开通T0算法服务,个人投资者申请权限开通前10个交易日证券账户及资金账户内的资产应日均不低于50万元(不包括通过融资融券融入的资金和证券);同时,该交易工具适用于C4(积极型)及以上客户。

东方财富上半年营收、净利同比增长均近四成

■本报记者 周尚仵

8月15日晚间,东方财富信息股份有限公司(以下简称“东方财富”)发布2025年半年度报告。报告期内,公司实现营业总收入68.56亿元,同比增长38.65%;实现归属于上市公司股东的净利润55.67亿元,同比增长37.27%,业绩表现亮眼。

值得关注的是,东方财富旗下两大“王牌”子公司东方财富证券股份有限公司(以下简称“东方财富证券”)、上海天天基金销售有限公司(以下简称“天天基金”)贡献显著。其中,东方财富证券实现营业收入62.57亿元、净利润41.75亿元,天天基金实现营业收入14.24亿元、净利润0.64亿元,共同构成东方财富业绩增长的核心驱动力。

在证券业务方面,东方财富证券上半年表现尤为突出。报告期内,东方财富证券营业收入和净利润同比实现快速增长,资产规模和资本实力进一步增强;经纪业务股基交易额16.03万亿元,经纪业务、信用业务稳健发展,资产管理规模亦快速增长。

在业务拓展方面,东方财富证券上半年动作频频:积极布局做市业务,获批上市证券做市交易业务资格;同时,加快证券研究业务发展,广纳优秀人才,依托科技赋能,聚焦新质生产力领域,积极为经济高质量发展和新质生产力培育提供支持和助力,市场影响力得到进一步提升。

天天基金则持续完善用户运营体系,聚焦高净值用户群体深化运营服务,以多样化形式落地全场景投资陪伴。天天基金进一步加大AI技术应用,优化社交场景。截至报告期末,天天基金共上线161家公募基金管理人21801只基金产品,非货币市场公募基金保有规模6752.66亿元,权益类基金保有规模3838.1亿元。报告期内,公司互联网金融电子商务平台共计实现基金认(申)购(含定投)交易9823.35万笔,基金销售额为10572.64亿元,其中非货币型基金共计实现认(申)购(含定投)交易6368.96万笔,销售额为6260.41亿元。

作为互联网财富管理综合运营商,东方财富的“含科量”持续提升。报告期内,妙想AI能力全面融入并赋能公司各产品业务条线,快速构建和完善智能化互联网财富管理生态体系,进一步巩固和提升公司市场地位。依托自主研发的妙想大模型底座,东方财富在智能体构建、金融场景应用创新等关键领域取得突破,实现智能化能力与智能化用户规模双增长。

在深耕业务的同时,东方财富始终重视投资者回报。报告期内,公司完成2024年度权益分派,分派现金94713.25万元,派发的2024年度现金红利及视同于现金分红的2024年度已实施股份回购总额合计143540.14万元,分红水平较往年进一步提升。

此外,公司完成2024年限制性股票激励计划首次授予限制性股票的第一个归属期限制性股票归属工作,有效激励和稳定核心团队,夯实公司高质量可持续发展人才基础。

年内险资举牌银行股达14次

■本报记者 冷翠华

8月15日,中国平安人寿保险股份有限公司(以下简称“平安人寿”)在中国保险行业协会官网发布公告称,该公司委托平安资产管理有限责任公司投资邮储银行H股股票,并于8月8日达到邮储银行H股股本的15%,根据香港市场规则,触发平安人寿举牌。

历史交易信息显示,1月8日,平安人寿买入邮储银行H股716.8万股,买入后持股占邮储银行H股总股本的5.01%,触发首次举牌。此后,平安人寿多次增持邮储银行H股,持股量于5月9日达到邮储银行H股股本的10%,再次触发举牌;截至8月8日,平安人寿持有邮储银行H股占其总股本的比例达15.05%,触发第三次举牌。

邮储银行H股今年的股价走势稳健向上。Wind资讯数据显示,邮储银行H股股价上涨了25.2%。

今年,平安人寿“扫货”银行股力度强劲。综观该公司年内的9次举牌,举牌标的除了中国太保H股为保险股外,其他举牌标的全部为上市银行H股。其中,该公司3次举牌招商银行H股,3次举牌邮储银行H股,2次举牌农业银行H股。

除了平安人寿对举牌上市银行青睐有加,其他险资机构也多次举牌银行股。具体来看,今年,新华保险举牌杭州银行1次,弘康人寿举牌郑州银行H股3次,民生人寿举牌浙商银行H股1次,瑞众人寿举牌中信银行H股1次。

天职国际会计师事务所保险咨询主管合伙人周瑾对《证券日报》记者表示,上市银行普遍经营稳健,股票流动性好,股息率较高,分红稳定且具有升值空间,因此成为险资青睐的举牌对象。同时,上市银行H股的股价较A股存在一定折价,未来增值空间可能更大,且险资通过港股通投资享有一定的税收优惠,这也是险资增配H股的关注点。

天风证券分析师刘杰认为,未来银行股的资金吸引力依然较强。政策持续加码,银行股或仍将是受益标的。今年以来,中长期资金入市等多项红利政策鼓励险资入市,显著提升了险资对银行股的配置需求。同时,银行股在高股息行业中优势显著。一方面,在低利率和“资产荒”背景下,银行高股息、类固收的优势凸显;另一方面,在“高股息”投资策略对应的板块中,银行板块优势尤为突出。因此,预计未来险资增配银行的空间依然较大。

今年以来“翻倍基”数量达16只

■本报记者 方凌晨

今年以来,权益市场赚钱效应显著,权益资产成为公募基金净值增长的重要驱动力。截至8月15日,年内净值增长率超过100%的“翻倍基”数量已达16只(仅统计主代码)。《证券日报》记者梳理发现,在这些“翻倍基”中,有15只基金重仓了创新药板块。得益于创新药行情的持续演绎,净值翻倍基金数量进一步增加。站在当前时点,“落袋为安”还是“继续持有”成为不少投资者面临的困难选择。业内人士认为,目前市场对创新药板块的投资认知仍在不断完善,部分板块的估值仍较低,创新药板块的未来表现值得继续期待。

权益资产走强带动相关基金净值整体增长。Wind资讯数据显示,截至8月15日,市场上年内净值增长率先在50%以上的基金共计209只,其中年内净值增长率超100%的“翻倍基”数量达16只。

这些“翻倍基”分别来自汇添富基金、长城基金、中银基金、华安基金、华泰柏瑞基金等14家公募机构。在16只“翻倍基”中,除了永赢科技智选混合发起(该基金关注全球云计算产业的投资方向),其余15只基金均重仓了创新药板块。

汇添富香港优势精选混合(QDII)A以143.24%的年内净值增长率暂居榜首。从最新披露情况来看,该基金在今年二季度对组合的重仓方向、结构、个股调整不多,仍

继续看好创新药方向。截至今年二季度末,汇添富香港优势精选混合(QDII)股票投资仓位达92.65%,其重仓股包括等。

此外,除了长城医药产业精选混合发起式、中银港股通医药混合发起等医药主题基金,诺安精选价值混合、中航优选领航混合发起、嘉实互融精选股票等“翻倍基”也选择重仓创新药。诺安精选价值混合基金经理人表示,今年二季度创新药板块主要演绎了“大额对外授权预期”这一逻辑,符合该基金“寻找与时代相契合的超级大单品”的选股策略。

亮眼的业绩表现也吸引了市场资金持续流入,部分“翻倍基”规模增长显著。截至8月14日,广发中证

香港创新药(QDII-ETF)、汇添富国证港股通创新药ETF的上市基金规模已达190.43亿元、149.94亿元。为了保证基金的稳定运作和保护基金份额持有人的利益,部分基金则已选择限购。例如汇添富香港优势精选混合(QDII)已在7月份下旬暂停申购。

汇添富香港优势精选混合(QDII)基金经理张晔认为,目前市场对创新药板块的投资尚处在一个不断完善认知的过程中,超预期出海项目持续出现,带动创新药板块整体估值抬升。从我国创新药行业来看,当前是国产创新药从仿制到跟随再到第一次出现超越的历史阶段,本轮创新药行情上限有望超过前一轮国内药企作为海外药企外包

商的CXO(医药外包)行情,后续或仍有较大成长空间。

交银施罗德基金相关人士表示:“虽然创新药板块年内涨幅较高,但从估值层面来看,恒生港股通创新药精选指数市盈率处于历史中低位置,仍有较大上行空间。往后,我们仍较为看好创新药板块的表现。”

“创新药的核心驱动逻辑——国内政策红利释放与全球化突破带来的巨大成长空间,长期内并不会发生显著改变,短期波动或为布局提供良机。”上述人士认为,在创新药全球化进程加速过程中,创新药企业通过积极的BD(商务拓展),有望实现可观的收入增长,同时,创新药企业也可借助海外授权交易在海外打开全新的增长曲线。