

8月份券商ETF经纪业务核心数据凸显头部机构优势

■本报记者 周尚仔

9月24日,《证券日报》记者从券商处获悉,上交所、深交所近日分别向机构披露了8月份券商经纪业务ETF(交易型开放式指数基金)领域的最新核心数据,包括成交额及交易账户数量等关键指标。

从当前券商ETF经纪业务的竞争版图来看,一方面,头部券商凭借长期积累的客户基础、渠道优势与服务能力,在核心指标上持续领跑,市场地位依旧稳固;另一方面,面对竞争压力,中小券商正积极探索差异化路径,在ETF业务细分领域主动发力,寻求市场份额的突破与提升。

8月份,ETF市场延续良好发展态势,不仅整体管理规模稳步扩容,市场交易活跃度也同步攀升。从具体规模与成交数据来看,截至8月末,沪市基金产品共909只,资产管理总规模38024.87亿元。其中,ETF共736只,总市值37161.16亿元,环比增长10.86%;当月ETF累计成交额65454.95亿元。深市基金产品共817只,资产管理总规模

14522.2亿元。其中,ETF共531只,总市值14143.59亿元,环比增长14.22%;当月ETF累计成交额22671.39亿元。

在ETF成交额方面,头部券商保持领先优势。以上交所公布的券商经纪业务ETF成交额排名为例,8月份榜单前三名与7月份相同,华泰证券、中信证券、国泰海通分别以10.91%、10.25%、6.77%的市场占比稳居前列,头部券商在客户引流、交易通道效率上的优势进一步凸显。此外,华宝证券、东方证券、中国银河当月市场占比均突破4%。

从ETF持有规模来看,头部集中特征同样显著。沪市数据显示,截至8月末,中国银河以23.33%的市场占比位居ETF持有规模榜首;申万宏源证券紧随其后,占比17.2%;中信证券以6.81%的占比位列第三;国泰海通排名第四,持有规模占比为4.7%。

部分中小券商亦通过营业部深耕、互联网渠道发力,在细分领域展现出较强的竞争力。

从营业部维度看,ETF成交额竞争的差异化特征尤为明显。8月份,沪市方面,华宝证券上海东大名路证券

营业部以5.11%的成交额占比夺冠,且该营业部今年以来始终保持单月成交额榜首地位;中信证券深圳深南中路中信大厦证券营业部、东方证券上海松江区沪亭北路证券营业部、国泰海通总部的成交额占比分别为2.82%、2.26%、1.99%。深市方面,经纪业务个人客户ETF交易金额前30名营业部中,东方财富证券占9席,国金证券、广发证券分别有4家、3家营业部上榜;而在机构客户ETF交易金额前30名营业部中,华泰证券与中信证券各有5家营业部入围,头部券商机构服务能力凸显。

客户活跃度方面,ETF交易账户数量揭示了券商另一维度的竞争格局——“含科量”较高、具备互联网“基因”的券商表现突出。8月份,沪市券商经纪业务ETF交易账户数量排名中,华泰证券以10.69%的占比领跑;东方财富证券凭借互联网渠道优势紧随其后,占比9.92%;平安证券与中国银河占比分别为5.44%、5.22%。

此外,ETF市场的活跃发展离不开做市商服务的支撑,8月份基金做市商

服务覆盖范围持续扩大。截至8月末,上交所基金市场共有主做市商21家,一般做市商12家,共为785只基金产品提供流动性服务,较上期增加18只;有做市商的ETF为722只,占全部ETF的98%。再看深交所基金市场,共有28家流动性服务商,为525只ETF产品提供流动性服务。

对于券商如何更好地把握ETF业务发展机遇,萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊在接受《证券日报》记者采访时表示:“对于头部券商而言,应加强做市业务投入,提升做市效率,增强市场流动性。对于中小券商而言,可通过差异化做市策略,专注于特定细分领域或中小规模ETF的做市服务,逐步提升细分市场占比。同时,券商还可将ETF产品持仓与融资融券业务联动,打造多元收入来源。比如,为客户提供基于ETF的融资融券策略,提升业务协同效应。另外,券商可以利用大数据、人工智能等技术,提升投顾服务的精准度。例如,通过智能投顾系统为客户提供个性化的ETF投资建议。”

提升交易效率 月内40余只基金新增流动性服务商

■本报记者 彭衍菘

随着公募基金市场尤其是ETF(交易型开放式指数基金)的不断发展壮大,流动性服务成为基金精细化运营的核心环节。9月份以来,全市场十余家公募机构发布公告称,为旗下共40余只产品新增流动性服务商,其中包括多只ETF。

业内人士分析认为,这一措施可以引入更多专业机构提供流动性服务,缩小产品的交易价差,稳定基金价格,缓解净值偏离风险,为投资者构建更高效、更稳健的交易环境。

构建更稳固“安全网”

9月24日,天弘基金公告称,为促进科创ETF天弘平稳运行,新增东方证券股份有限公司、国泰海通证券股份有限公司等10家公司为该产品的流动性服务商。

这只成立不足10天的新基金,为何在诞生初期即引入如此多流动性服务商?

“新产品成立初期规模较小、交易活跃度较低,此时引入多家流动性服务商,能快速搭建起交易支撑体系,避免因流动性不足导致价格波动过大。”陕西巨丰投资资讯有限责任公司高级投资顾问陈宇恒向《证券日报》记者介绍,此举体现出基金公司对新产品“从0到1”阶段交易体验的重视,避免投资者因“交易不便”放弃配置。

此外,鹏华基金公告称,为今年7月份成立的机器人ETF鹏华新增1家流动性服务商,为今年6月份成立的创业板新能源ETF鹏华新增2家流动性服务商;国泰基金为去年9月份成立的国泰中证A500ETF新增2家流动性服务商。

从产品类型看,月内新增流动性服务商的40余只产品以指数基金(尤其是ETF)为主,这类产品因二级市场交易频繁,对流动性的需求远高于其他类型基金。通过增加流动性服务商,基金公司能够构建更稳固的流动性“安全网”,从而进一步巩固和提升相关产品的流动性优势。

谈及多只ETF增加流动性服务商的原因,深圳市前海排排网基金销售有限公司公募产品运营官方芳向《证券日报》记者分析,随着ETF市场规模持续扩张,需引入新服务商

来提升交易效率与执行质量。同时,增加流动性服务商已成为基金公司优化产品表现的重要举措。

晨星(中国)基金研究中心分析师崔悦向《证券日报》记者表示,更多流动性服务商通过提供双边报价与持续交易,能够进一步有效缩小ETF的二级市场买卖价差。对于投资者来说,不仅有助于降低即时交易成本,还能让交易过程更顺畅。尤其在市场波动比较大的情况下,充足的流动性服务商可有效应对因二级市场流动性不足引发的交易困难或交易价格大幅偏离ETF净值的风险。

长期来看,流动性提升与投资者参与形成正向循环。崔悦分析,流动性服务商通过持续报价能够有效平抑ETF二级市场交易价格的异常波动,而流动性服务商数量的增加有助于进一步强化这一效果。此外,更优的流动性安排还有助于ETF吸引更多投资者参与,进而形成“流动性提升—投资者基础扩大—流动性进一步提升”的良性循环。

严格筛选流动性服务商

在业内人士看来,流动性服务商扩容并非“广撒网”,而是需要基金管理人建立严格的筛选与评估机制。

崔悦表示,基金公司主要从三大维度考察流动性服务商,一是报价能力,报价质量关系到投资者在二级市场的交易成本与效率。二是交易系统的稳定性与安全性。在当今高度电子化的交易中,高性能的交易系统不仅要满足基础保障,更要具备应对极端行情、突发流量的冗余能力,以确保报价持续不中断和交易指令的高效执行。

需要注意的是,流动性是投资ETF的重要考量因素,但非唯一因素。

崔悦提醒,增加流动性服务商更是基金公司提升投资者服务的举措,其最终成效高度依赖于流动性服务商的专业能力。ETF管理人的管理能力、跟踪流程的精细化程度以及产品费率等,同样是决定投资价值的关键因素,需要综合、审慎评估。

增加流动性服务商,是公募基金行业优化服务、提升效率的有效举措,有望促进行业生态进一步优化。

银行理财子公司“双管齐下”把握权益市场回暖机遇

■本报记者 彭妍

随着权益市场逐步回暖,银行理财子公司正以“产品端扩容+投研端深化”的“双管齐下”策略,积极把握市场机遇。记者了解到,近期,多家银行理财子公司一方面加大含权类理财产品发行力度,另一方面提升对上市公司的调研频次与深度。

中信证券首席经济学家明明在接受《证券日报》记者采访时表示,通过深入调研,银行理财子公司能更好地识别有潜力的行业和个股。展望四季度,A股市场有望延续积极表现,银行理财子公司或加大力度布局权益市场。

受低利率环境影响,传统固收类理财产品收益持续承压,投资者对含权类产品需求显著上升。随着权益市场回暖,银行理财子公司加快含权类产品的申报与发行节奏。

中国理财网数据显示,截至9月24日,今年以来银行理财子公司含权类理财产品(含权益类、混合类产品)发行数量呈现显著增长态势。其中,权益类产品达12只,远超去年全年的2只;混合类产品达202只,去年全年为169只。

在理财资金加速流入权益市场的背景下,为提升资产配置效率、控制投资风险,银行理财子公司对上市公司的调研力度进一步升级,重点聚焦新能源、科技、消费、医药等行业。

Wind资讯数据显示,截至9月24日,三季度以来已有24家银行理财子公司参与上市公司调研,总调研次数达601次。其中,宁银理财调研最为积极,累计调研84次;招银理财、杭银理财、汇华理财紧随其后,调研次数均超60次。从个股分布看,银行理财子公司对创业板和科创板个股的关注度更高。

苏商银行特约研究员高政扬在接受《证券日报》记者采访时表示,含权类理财产品扩容与上市公司调研积极提升之间存在联动,含权产品发行规模扩大,会催生对上市公司调研的



需求;调研深度与广度的提升,又能为含权产品筛选高质量投资标的提供核心支撑。

高政扬进一步介绍,理财资金借助调研可更精准地挖掘优质估值标的,既能优化资产配置效率、提升整体投资收益,又能增强产品对投资者的吸引力,进而助力吸引更多资金流入,形成收益提升、资金集聚的正向反馈。以调研数据为支撑的动态调仓策略,能够催生更多复合型理财产品,有效满足投资者多样化的资产配置需求,进一步丰富银行理财的产

品矩阵。

明明表示,对于资本市场来说,理财资金作为重要的中长期资金,其加大权益配置力度,能为市场带来增量资金,有助于提升市场活跃度和稳定性,支持优质企业融资发展;对银行理财子公司来说,布局含权类产品以及积极调研,有利于理财子公司提升主动管理能力和投研水平,推动其从传统的固收产品为主向多资产、多策略产品的现代化资产管理机构转型;对投资者来说,可在可控风险下,通过含权产品分享经济增长与企业

成长红利。

展望四季度,高政扬认为,权益市场有望延续稳步向上趋势,核心支撑有三方面:一是我国宏观经济稳步复苏,A股上市公司业绩有望改善,企业盈利预期增强;二是市场流动性宽松,低利率环境下资金对权益资产的配置需求持续释放;三是政策端加大资本市场支持力度,完善机制、优化生态,提振投资者信心。

此外,多家银行理财子公司明确表示,看好未来权益市场走势,将持续积极布局。

多家银行理财子公司发行挂钩黄金结构性产品

■本报记者 杨洁

在金价持续升高的背景下,投资者增持黄金的需求逐渐加大。《证券日报》记者了解到,多家银行理财子公司发行挂钩黄金的结构性理财产品。

例如,建信理财于9月23日成功发行首只结构性理财产品“私行精选福星黄金鲨鱼鳍固收类封闭式产品2025年第1期”。黄金鲨鱼鳍结构性理财,指的是产品挂钩黄金,通过设置一个或多个障碍价格,根据标的资产价格与障碍价格的关系来确定收益。当标的资产价格处于不同区间时,收益会呈现出不同的变化趋势。

据悉,上述产品为“固收+”理财产品,通过构建固定收益资产与衍生品的投资组合,将大部分资金投资于低风险的固定收益类资产以获得较为稳定的基础收益,同时将小部分资金投资于挂钩黄金的期权衍生品,在风险可控的同时可以博取较高的投资收益,服务理财客户实现稳健参与黄金投资的需求。

此外,招银理财、光大理财、民生理财等多家银行理财子公司此前也发行了挂钩黄金的结构性理财产品。

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,挂钩黄金的结构性理财产品具备多重优势,一是可以在一定程度上兼顾风险对冲与收益增强;二是在黄金震荡上行的行情下能够帮助客户稳健投资;三是

可以利用黄金与股市相关性较低的特点,在一定程度上满足投资者分散投资的需求。

“挂钩黄金的结构性理财产品本质是‘固收+期权’复合结构,以低风险资产保障基础收益。”苏商银行特约研究员薛洪言对《证券日报》记者表示,在传统固收产品收益下行的时候,银行理财子公司可以通过黄金等另类资产丰富“固收+”产品线。

在薛洪言看来,结构性理财产品优势在于风险收益定制化,具备收益增强机制,通过衍生品捕捉多元标的机会;拥有风险分散特性,能够降低单一资产波动影响;适配性强,覆盖中低风险区间,封闭期灵活,可以满足不同风险偏好投资者需求。

“需要注意的是,投资结构性理财产品的投资者需要具备一定金融知识,需充分理解产品的收益逻辑与风险。”薛洪言提醒。

杨海平认为,“固收+”理财产品投资标的范围相对宽泛,能够实现标的资产的灵活切换,捕捉市场热点,帮助投资者在承担较低风险的基础上获得较理想的投资收益。

展望未来,薛洪言表示,“固收+”产品后续将持续扩容,增加黄金等抗通胀资产配置,引入权益资产及跨市场套利策略。投资者参与黄金理财需明确长期配置目标,控制合理比例;关注衍生品条款及流动性风险;优先选择透明运作的产品,通过分散投资降低风险。

期权市场规模创历史新高 上市品种达62个

■本报记者 王宁

9月22日,中国期货市场监控中心(以下简称“监控中心”)发文称,近年来,我国期权市场迅猛发展,市场运行质效不断提升,产品体系持续丰富,功能发挥稳步提高,服务实体经济能力切实增强。同时,今年以来,期权市场规模屡创新高,日均持仓量较2022年增加207%。

多位受访人士向《证券日报》记者表示,近年来交易者精细化风险管理需求显著提升,期权作为个性化的风险管理工具,凭借灵活性和风险可控性受到投资者青睐,同时,期权产品体系不断丰富,市场规模进一步增长。建议继续推出更多新品种,优化现有品种的合约制度,进一步放宽门槛。

监控中心表示,今年以来,期权市场持仓量屡创新高,8月6日达到1348万手的历史新高。同时,品种上市步伐加快,期货期权产业链版图日趋完善,年初至今,已陆续上市7个期权品种,目前已上市期权品种达62个,能化、农产品等板块已经实现期货、期权主要品种全覆盖。

受访人士认为,今年国际大宗商品价格波动较大,实体经济避险需求也较大,市场规模创出历史新高。

对此,国投期货研究院期权研究组组长沈卓飞向《证券日报》记者表示,这缘于多重因素共同作用:一是国际大宗商品市场价格波动剧烈,交易者精细化风险管理需求显著提升,而期权的灵活性和风险可控性吸引大量交易者参与;二是期权产品体系逐渐丰富,市场参与者增多。目前场内期权品种已经基本覆盖重要的金融宽基指数和商品板块,可交易期权品种数量增加,实体经济通过期权控制风险、增强收益的个性化需求快速上升,市场规模进一步增长;三是交易者群体更加丰富,尤其是各类企业

业对期权工具的理解显著加深。交易者策略从使用期权进行方向性交易向利用期权构建避险增益的复合型策略演化。

监控中心数据显示,今年上半年,期货市场新增客户41万个,较去年同期增长2.5%;截至2025年6月末,全市场有效客户总量攀升至261万个,创历史新高,同比增长12%。同时,客户主体结构改善趋势明显,机构客户数较2022年同期大幅增长43%;境外客户较2022年同期增长63%。

同时,我国期货市场影响力持续提升,在服务国家战略、服务实体经济中发挥独特作用。监控中心表示,年初至今,企业客户在有色、贵金属、能化、黑色等多板块的期权持仓增幅均高于期货,显示企业客户对期权这种更为灵活的风险管理工具的认可度持续提升。

“期权在服务实体经济方面已经取得诸多成绩,特别是在帮助企业进行风险管理以及助力乡村振兴方面。”沈卓飞表示,近些年大宗商品价格大幅波动,期权的作用进一步凸显。随着品种数量扩容,产业客户利用期权实现精细化、个性化风险管理的需求进一步释放,期权已成为实体经济稳健经营、管理价格风险的重要工具。

期权在服务绿色转型方面也取得成效,例如,近些年上市的绿色期权品种深得产业链认可。国元期货期权研究员王兆玮建议,未来继续在产品创新、市场机制和投教服务方面发力,使期权工具更好地服务实体经济高质量发展。

多位业内人士认为,未来应进一步提升期权品种覆盖范围,满足投资者多样化风险管理需求;同时,优化现有合约规格,提供更灵活的到期日选择和更广泛的行权价格区间,以适应不同类别的交易者。