



从金博会看证券业转型"攻守道"

▲本报记者 于 宏

金融类展会是洞察金融机构 生态转型趋势的重要窗口,近日, 记者走进第十九届深圳国际金融 博览会(以下简称"金博会"),与参 展金融机构展开深度交流。

走进展馆,AI交易机器人、智能 数据中台等前沿技术成果密集亮 相,转盘答题、交易擂台等趣味投教 活动现场人头攒动。各家机构的生 动实践,勾勒出证券行业"攻守兼 备"的转型图景:一方面以AI交易机 器人、个性化智能投顾等金融科技 为"矛",开拓业务范围;另一方面以 趣味投教、精细服务为"盾",提升客 户信任与黏性。在二者协同发力 下,一条从"流量"到"留量"的高质 量发展路径正在浮现。

以金融科技为"矛": 打造差异化竞争优势

在数字化浪潮下,金融科技已 从单纯的业务辅助工具演进为驱 动证券行业转型的核心引擎。各 家券商正积极推动AI、大数据、智 能算法等前沿技术与业务场景深 度融合,旨在锻造更加高效、特色 化的客户服务能力。

在交易效率提升方面,智能算 法正重塑传统的投资交易模式。 比如,国信证券展台工作人员在金 博会上向《证券日报》记者介绍,该 公司"鑫弈胜T0策略"主要基于客 户授权账户中的持仓股票,通过TO 智能算法高频捕捉股票的日内价 格波动,智能化执行日内高抛低吸 操作,助力投资者降低持仓成本、 增厚投资收益。

在专业细分领域,AI系统也开 始承担起较为复杂的数据处理与 决策支持工作。山西证券展位工 作人员向记者重点介绍了该公司 以大模型技术为核心的智能化债 券交易系统"FICC债券交易机器

人"(FICC业务包括固定收益、外 汇及大宗商品业务),该系统能够 实时接收和处理报价请求,较以往 大幅缩短信息传递时间,有助于为 用户提供更高效、更智能、更便捷 的交易体验。

在服务智能化方面,券商正从 通用化服务向精准化、场景化服务 迈进。华兴证券相关业务负责人 对记者表示,在智能技术的加持 下,针对不同类型、不同需求的客 户提供"千人千面"的适配服务日 渐成为可能。华兴证券多多金 App针对高阶客户提供"多股票多 策略"条件单,可实现超20款交易 策略的精准监控与高效执行;同 时,针对上班族客户推出选择性委 托订单功能,为波段交易客户设计 网格条件单,为跟投客户提供一键 调仓、组合下单等功能,多维度保 障投资者利益。

此外,券商服务的持续"进化" 离不开金融科技系统供应商的支 撑。在此次金博会上,华为、金证 股份等多家技术企业纷纷亮相,展 示在金融行业核心系统改造、AI生 态建设方面的最新实践成果。华 为展台现场工作人员告诉记者,AI 大模型如今已广泛应用于审计风 控、研报撰写、基于用户画像的精 准产品推荐等多业务场景,有效助 力金融机构提升工作效率。

中央财经大学中国金融科技 研究中心主任张宁对《证券日报》 记者表示:"未来,券商应将金融科 技深度融入战略制定和业务创新 的全过程,例如,通过构建覆盖前 中后台的一体化智能运营体系,将 技术能力转化为客户洞察、风险控 制等方面的综合优势;以AI大模型 的应用为契机,打造以客户为中心 的个性化智慧服务生态等。整体 而言,只有以前瞻视野推动技术、 数据与业务进行系统性融合,从根 本上重构业务模式与服务体验,券 商才能真正将科技势能转化为增



长动能和核心竞争力。"

以趣味投教为"盾": 筑牢财富管理信任基石

在券商以金融科技为"矛"积 极拓展业务边界的同时,趣味的投 教活动与立体化的精细服务则扮 演着守护客户信任的"盾牌"角色, 助力券商实现从"流量获客"到"长 久留客"的价值跃迁。在展会现 场,金融知识转盘游戏、"交易擂 台"模拟竞赛以及"答题赢扭蛋"等 互动活动,吸引了大量投资者参 与。这些趣味化投教活动,在有效 普及金融知识与反诈宣传的同时, 也成为券商展示其服务温度、塑造 专业品牌形象的重要窗口。

在与参展观众的交流中,记者 了解到,许多普通投资者缺乏与金 融机构直接沟通的渠道,他们期待 通过展会了解券商能否提供符合 自身需求的服务与产品。例如,投

资者林女士表示,希望获得个人养 老金投资产品选择方面的指导;已 退休的陈先生希望寻求适合老年 人、风险收益平衡的理财方案。这 些真实需求反映出投资者在自身 财富管理过程中面临的痛点,也为 券商精准优化自身产品与服务指 明了方向。

当前,财富管理转型已成为券 商发展的核心战略,而投资者教育 正是实现从"获客"到"留客"转化 的关键一环。专业的投教服务不 仅能帮助投资者树立正确的理财 观念,更能引导其清晰认知券商的 产品体系与服务价值,为深度信任 关系的建立奠定基础。

中国人民大学中国资本市场 研究院联席院长赵锡军在接受《证 券日报》记者采访时表示:"在传统 经纪业务佣金下滑的背景下,综合 财富管理业务有望成为券商业绩 增长的重要引擎。在财富管理转 型过程中,通过趣味化、互动性强

的投教活动向外界展示出业务优 势和服务特色,有助于券商塑造专 业可靠的品牌形象,更好地获取客 户信任,培育具备黏性的长期客户 群体。"

"展望未来,财富管理转型的 深化将持续为券商带来业绩增 量。"中国银河证券非银金融行业 分析师张琦表示,在财富管理转型 过程中,由于资源禀赋差异,头部 券商与中小型券商的分化将不断 加剧,数智化能力以及差异化的产 品和服务将成为竞争关键。

左手持"智能",右手握"温 度"。券商转型的路径,在金博会 上已清晰可见:以金融科技为 "矛",锐意进取,拓展服务的广度 与深度;以有温度的精细服务为 "盾",持续向内深耕,夯实用户信 任基石的厚度。这条"攻守兼备" 的道路,有望引领券商进一步实现 "以客户为中心"的生态重塑,迈向 更加高质量、可持续的新阶段。

商业银行加强营销美元存款产品

▲本报记者 熊 悦

当前市场对12月份美联储降息预期升温,银行等 金融机构正利用降息"窗口期"再度推动美元相关产 品营销。

11月份以来,多家商业银行发布美元存款产品营 销信息,并以年利率在3%以上为主要营销卖点。日 前,渤海银行太原分行微信公众号发布的产品信息显 示,该行推出1个月至1年等多个期限的美元定期存 款。其中,1年期美元存款的年利率为3.10%,起存金 额为1万美元。

广发银行澳门分行微信公众号发布的产品信息显 示,该行推出美元个人大额存单,存期为11个月,年利率 为3.95%,起存金额为3万美元。根据恒丰银行宁波分 行微信公众号10月份发布的最新美元存款利率信息,尽 管该行1年期的美元存款年利率较此前已有所调降,但 目前仍在"3字头",为3.30%,起存金额为1万美元。

华商银行、立桥银行、韩亚银行等多家外资银行 也在11月份加大对美元存款产品的营销。例如,华商 银行发布的产品信息显示,该行6个月期美元存款的 年利率最高可达3.40%,起存金额为10美元。同时,1 个月期、3个月期美元存款的年利率均在3%以上,分 别为3.25%、3.35%。

部分理财公司则加强营销美元理财产品。例如, 汇华理财微信公众号11月27日推销该公司多款美元 理财产品,并称"此刻正是布局美元理财的黄金窗口 期。现在人手等于在利率相对高位的窗口,提前锁定 当前具有吸引力的票息收益机会"。

美联储降息通常会影响美元存款利率下降,进而 降低美元存款的投资吸引力。同时,降息也会影响美 元汇率,进而间接改变持有美元存款的潜在收益和风 险。今年以来,受美联储降息影响,诸多商业银行美 元存款利率已经历调降。

受访专家表示,受美联储降息影响,今年以来,美 元存款利率整体步入下行通道。在美联储降息周期 与市场预期主导下,美元存款利率或将延续下行。对 于投资者而言,配置美元存款时需要综合权衡利率下 行与汇率波动风险。

苏商银行特约研究员薛洪言对《证券日报》记者表 示,随着美联储降息周期持续推进,市场对12月份进一 步降息的预期日益增强,美元存款利率预计将进一步回 落。其中,中长期产品的利率下调空间可能更为显著。

"投资美元存款应结合汇率、利率、换汇成本、流 动性、合规等因素综合考量。"巨丰投顾高级投资顾问 朱华雷对《证券日报》记者表示,当前人民币短期偏强 运行,美元存款利率下行压力明确,汇率损益对实际 收益的影响远大于利息收益。投资者需警惕利率下 行和汇率波动双重风险。

薛洪言进一步表示,一方面,在利率下行环境中,银 行可能继续下调各类美元存款产品利率,尤其长期品种 受影响更大。如有配置需求,应在降息落地前提前锁定 收益。另一方面,人民币对美元呈现稳步升值态势,若 未来结汇时人民币汇率进一步走强,产生的汇兑损失可 能会大幅抵消利息收益,导致实际回报显著降低。

薛洪言提示:"部分中小银行虽然推出高息短期产 品,但是往往设有流动性限制或较高的起存门槛。投 资者应结合自身资金使用需求谨慎选择,若无实际美 元使用需要,不宜单纯为追求利差而进行换汇操作。"

2025年全球系统重要性银行名单出炉

近日,金融稳定理事会(FSB)发布2025年全球系

名单显示,2025年全球系统重要性银行为29家,

具体来看,第五组(即最高一组)依旧空缺;第四

从海外银行组别变动来看,美国银行由于评分上

FSB每年都会发布全球系统重要性银行名单,对

数量与2024年相同,中资银行依然是工商银行、农业

银行、中国银行、建设银行、交通银行等五家国有大行

入围。不过,此次银行的分组有所变化,这也在一定

组只有摩根大通银行。在中资银行变动方面,工商银

行由此前的第二组跃升至第三组,成为首家进入该组

别的中资银行。此外,农业银行、中国银行、建设银行

升,组别划分由第二组恢复至其此前保持多年的第三

组;德意志银行组别由第二组下降至第一组。其他海

入选银行实施差异化附加资本监管要求。2011年,中

国银行人选全球系统重要性银行,成为中国乃至新兴

市场经济体国家和地区首家人选机构。随后,工商银 行、农业银行、建设银行也分别于2013年、2014年、

程度上反映了银行基本业务活动的变化。

维持在第二组,交通银行在第一组。

外机构组别没有变动。

▲本报记者 杨 洁

统重要性银行(G-SIBs)名单。

头部公募机构密集增配流动性服务商

▲本报记者 彭衍菘

ETF(交易型开放式指数基金) 市场成交额持续放量之际,流动性 服务正迎来集中升级。11月28日, 易方达基金、国泰基金、华夏基金 等基金管理人集体公告为旗下ETF 新增流动性服务商,涉及产品覆盖 宽基ETF、科技主题ETF,其中还有 新成立不满两周的基金在列。

《证券日报》记者梳理发现,11 月份以来,多只ETF成交额放量,部 分产品单日成交额较下半年均值 翻倍。多位业内人士表示,流动性 服务商的补位正成为破解ETF交易 堵点、承接市场热度的关键举措, 有助于推动ETF市场从规模扩张向 质量提升转型。

交易活跃度显著攀升

11月份以来,ETF市场的交易 活跃度显著攀升。Wind资讯数据 显示,在宽基ETF中,国泰中证

A500ETF自今年下半年以来的日均 单日成态频连续容融40亿元 11日 28日单日成交额达41.58亿元;华夏 中证1000ETF11月21日成交额达 17.81亿元,该产品今年下半年以来 的日均成交额为3.84亿元。

主题ETF的交易热度更为突 出。截至11月28日,国泰创业板人 工智能ETF年内净值增长78.86%, 伴随业绩表现优异而来的是交易 活跃度提升,这只规模仅5亿元左 右的产品,11月28日实现了超1亿 元的成交额。

"成交额快速放大易导致买卖 价差扩大,尤其在大额申赎时可能 出现净值与市价偏离,这也是基金 公司新增流动性服务商的核心原 因。"深圳市前海排排网基金销售 有限责任公司公募产品经理朱润 康对《证券日报》记者表示。

从近期基金管理人动向来看, 流动性服务的补位呈现清晰的产品 导向。宽基ETF作为市场交易量主

成交额为35.71亿元,自11月份以来 关公告显示,华夏基金为华夏中证 1000ETF引入东方财富证券股份有 限公司(以下简称"东方财富证券") 作为流动性服务商,国泰中证 A500ETF、易方达创业板50ETF等也 同步完成服务商增配,形成"头部宽 基+头部券商"的服务匹配格局。

> 科技主题ETF则因高波动、高 交易需求的特性,成为增配流动性 服务的另一核心场景。永赢基金 为旗下通用航空ETF指定华泰证券 股份有限公司(以下简称"华泰证 券")为主流动性服务商,泰康基金 为旗下智能车ETF泰康引入东方证 券股份有限公司(以下简称"东方 证券"),国泰创业板人工智能ETF、 通用航空ETF易方达等年内成立的 科技主题ETF均同步完成服务 布局。

值得关注的是,流动性服务已 成为不少新产品运作的"标配"。 11月19日刚成立的鹏华恒生生物 科技ETF,仅9天后便选定广发证券

力.成为服务升级的重点领域。相 股份有限公司为流动性服务商。

多维优化ETF市场生态

业内人士表示,在政策强力支 持下,年内ETF市场总规模快速提 升,ETF市场影响力显著扩大。

在此背景下,流动性服务商的 介入正从多维度优化ETF市场生 态。晨星(中国)基金研究中心高 级分析师李一鸣对《证券日报》记 者表示,当前ETF市场对流动性服 务的需求呈现显著增长,产品覆盖 全面化与头部集中的特点。

例如,11月28日,易方达基金 一次性为旗下通用航空ETF易方 达、家电ETF易方达、易方达创业板 50ETF和创业板成长ETF易方达等 多只ETF新增流动性服务商,覆盖 主题与宽基多个细分领域;国泰基 金为旗下国泰中证1000增强策略 ETF、国泰中证港股通50ETF、国泰 中证新材料主题ETF等多只ETF新 增流动性服务商,涵盖主要宽基指

数及热门行业赛道。

Wind数据显示,截至11月28 国表创业板人工知能FTE任内 净值增长率达78.86%,国泰创业板 新能源ETF、创业板成长ETF易方 达、国泰中证新材料主题ETF、智能 车ETF泰康等年内净值增长率均超

从服务商选择来看,头部券商 成为主流合作对象。东方财富证 券、华泰证券、东方证券等机构凭 借网点覆盖与交易能力,承接了多 家公募机构的服务订单。"流动性 服务已从附加项变为核心服务,头 部券商与头部公募的绑定,将进一 步巩固ETF市场的头部效应。"李一

鸣分析称。 随着ETF市场的持续扩容,流 动性服务的竞争将日趋激烈。李 一鸣预计,未来不仅股票型ETF需 求旺盛,债券、商品等细分品类的 ETF流动性服务需求也将增长,更 多中小型券商有望通过差异化服 务切入市场。

前10个月券商私募资管规模增长超3200亿元

▲本报记者 周尚仔

在行业锚定高质量发展的战 略转型期,资管业务已成为券商构 筑核心竞争力的关键赛道之一。 11月28日,中国证券投资基金业协 会发布的最新数据显示,截至10月 末,券商私募资管产品存量规模为 5.79万亿元(包含资管子公司,不包 含私募子公司),相较于年初,规模 增长超过3200亿元。其中,以主动 管理为主导的集合资管计划规模 占比已稳步提升至56.4%,规模增 长与结构优化实现同步推进。

主动管理规模成增长核心

截至10月末,券商私募资管行 业呈现主动增长、通道收缩的结构 性优化特征,产品存量规模达5.79 万亿元,较年初增加3252.84亿元, 增幅为5.95%。其中,作为主动管 理转型的核心载体,集合资管计划

表现尤为亮眼,规模攀升至 32661.58亿元,较年初增加3708.66 亿元,增幅达12.81%,在总规模中 的占比提升至56.4%,成为驱动行 业规模增长的核心引擎,显示出券 商主动管理转型的阶段性成效。

与之形成鲜明对比的是,以通 道业务为核心的单一资管计划持 续推进规模压降,截至10月末已降 至 25248.13 亿元, 较年初减少 455.82亿元,在总规模中的占比收 缩至43.6%,延续了近年来的下降

从产品类型结构来看,固收类

产品凭借其稳健属性,持续成为券 商私募资管规模的"压舱石"。截 至10月末,固收类产品规模达 47225.7亿元,在私募资管总规模中 占比高达81.55%,较年初新增 1988.32亿元,增幅为4.42%,规模体 量与增长稳定性显示出在资管业 务中的基础支撑作用。同时,混合 类产品规模为6705.61亿元,占比

11.58%;权益类产品、期货及衍生 展态势。 品类产品占比则分别为6.27%、

产品供给端的备案数据进一 步印证了主动管理转型的深化态 势。今年前10个月,券商私募资管 产品累计备案规模达3835.98亿元, 其中,集合资管计划备案规模达 2362.64亿元,占比61.59%;单一资 管计划备案规模为1473.34亿元,占 比38.41%。新发产品中集合资管 计划的主导地位,传递出券商资管 业务向主动管理聚焦的战略导向, 业务结构优化的路径愈发明确,转 型成效在市场供给层面持续落地。

建立多元化产品矩阵

今年以来,券商私募资管规模 企稳回升成为贯穿全年的核心发 展特征,在主动管理转型深化与市 场需求回暖的双重驱动下,行业逐 步走出规模波动周期,呈现稳健发

展望2026年行业走向,券商分 析师形成共识性预判,随着资管新 规长效机制的持续落地、券商主动 管理能力的稳步提升,以及居民财 富管理需求的进一步释放,券商资 管业务有望在规模扩张与收入增 长两大维度实现同步突破,延续高 质量发展的良好势头。

中信建投非银金融与前瞻研 究首席分析师赵然认为,中长期资 金是资本市场"压舱石",提升制度 对这类资金的包容性,本质是畅通 保险、社保、企业年金等入市渠道, 解决"愿意来、留得住"的问题,这 恰是健全"投融资协调"功能的核 心,将带动券商机构经纪、资管业 务扩容,推动行业从"交易驱动"向 "配置驱动"转型。

"资管业务扩大权益产品规模 尚待持续发力。"中原证券分析师 张洋分析称,为顺应政策导向、把 握市场窗口期扩大权益产品规模,

行业资管业务丰富权益产品类型、 建立多元化产品矩阵势在必行。 其中,政策端进一步提升指数投资 的多样性和可投性,为行业资管业 务发行指数型、指数增强型权益类 产品指明了方向。同时,多样化的 量化策略也为行业资管业务拓展 权益类产品的广度及深度提供了 有力抓手。此外,战略配售类产品 也将成为券商资管探索扩大权益 产品规模的另类选择。而FOF类产 品正逐步成为券商资管探索差异 化发展的可行路径,固收类产品由 纯债向"固收+"及混合类产品转型 也是大势所趋。

谈及券商资管业务的未来发展 方向,西部证券金融首席分析师孙寅 认为,行业将聚焦两大核心发力点, 一是在传统固收投资的基础上,持续 丰富ABS、REITs、被动等多元化产品 品类;二是持续推动向主动管理转 型,积极申请设立子公司及公募牌照 或通过收购实现规模扩张。

2015年被列入全球系统重要性银行名单。交通银行 在2023年首次入选。 惠誉博华研究报告提到,相较于往年,2025年中 资G-SIBs分数变化呈现两大特点:首先,规模不再是 分数上升的最主要驱动因素,例如,工商银行及中国 银行分数分别大幅上升33分和32分,皆由于多因素共 同抬升所致;其次,今年汇率影响对中资G-SIBs评分 产生了推升作用。 此次组别调整后,工商银行需满足的附加资本要 求将由1.5%上调至2.0%,并要在规定时间内达到总 损失吸收能力(TLAC)要求。 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,组别调整的直接影响表现在,工商银行 附加资本要求相应提升。间接影响是进一步确认了 工商银行在全球金融体系中的重要地位,也对其合规

管理、风险管理提出了更高的要求。

五家中资银行在全球金融体系中的系统重要性 持续提升,杨海平建议,下一步,五家银行可面向助 力金融强国建设这一主题,进一步推进ESG管理体 系与全球化战略管理体系融合提升,利用金融科技 的最新发展,探索全球化金融服务新模式;同时,面 向全球化布局,借鉴全球经验,进一步完善合规管理 体系和风险管理体系,全面提升应对经济周期的能 力;此外,积极参加全球金融管理标准、业务标准的 讨论,在与国际同业竞争合作过程中,用业务创新实 际案例讲好中国故事,并提升在全球金融体系中的 话语权。