

金融深一度

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T0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下单功能，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宇对《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，数字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。

头部公募机构密集增配流动性服务商

■本报记者 彭衍松

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成交额为35.71亿元，自11月份以来单日成交额连续突破40亿元，11月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，尤其在大幅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。”深圳市前海排网基金销售有限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

力，成为服务升级的重点领域。相关公告显示，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，泰康基金旗下智能车ETF泰康引入东方财富证券股份有限公司(以下简称“东方财富证券”)，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

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日，国泰创业板人工智能ETF年内净值增长率达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30%。

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。

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。现在入手等于在利率相对高位窗口，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

■本报记者 杨 洁

近日，金融稳定理事会(FSB)发布2025年全球系统重要性银行(G-SIBs)名单。

名单显示，2025年全球系统重要性银行为29家，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，这也在一定程度上反映了银行基本业务活动的变化。

具体来看，第五组(即最高一组)依旧空缺；第四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、建设银行维持在第二组，交通银行在第一组。

从海外银行组别变动来看，美国银行由于评分上升，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。其他海外机构组别没有变动。

FSB每年都会发布全球系统重要性银行名单，对入选银行实施差异化附加资本监管要求。2011年，新兴市场国家入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入选机构。随后，工商银行、农业银行、建设银行也分别于2013年、2014年、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统，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。