



科技为核 生态为基： 东方财富证券的差异化实践

■本报记者 李 文 周尚仟

在中国证券行业,东方财富证券股份有限公司(以下简称“东方财富证券”)是一个极具样本价值的“另类突围者”。它依托于互联网财富生态圈,跳出传统券商依赖线下网点与重资本扩张的路径,以互联网科技为内核改写经营范式,凭借差异化错位竞争实现跨越式崛起。

东方财富证券前身是西藏同信证券股份有限公司,后者成立于2000年,2015年被深交所创业板上市公司东方财富信息股份有限公司(以下简称“东方财富”)全资收购后,更名为东方财富证券。从2000年成立,到2015年重组,再到如今稳居行业前列,二十余年间,东方财富证券走过了从区域中小券商成长为全国性互联网券商的完整路径。在“头部综合化、中小特色化”的行业分层格局日益清晰的今天,东方财富证券用自己的成长实践交出一份独特的差异化发展样本。

是跨界更是“补链”

东方财富证券的母公司东方财富是国内领先的互联网财富管理综合运营商,为海量用户提供基于互联网的金融资讯、数据、交易等服务。与传统金融机构通过“+互联网”策略把数字化转型不同,东方财富成立之初就定位为一家互联网公司,致力于用互联网的方式,把人和财富链接起来,这也让东方财富证券天然具有互联网基因。

东方财富证券党委书记、总经理戴彦表示:“金融服务如果过度依赖资本规模和人员扩张,成本结构就会偏重,服务门槛也会偏高,科技能发挥的空间反而有限,让更多人用更低的成本,获得同样专业的服务。这个判断,后来成了东方财富取得券商牌照、开展证券业务的底层逻辑。不是简单跨界,而是补全服务链条的关键一环。”

往前回溯,在2015年,彼时行业通行的逻辑依然是比拼资本实力,线下网点、全业务布局,而东方财富证券选择把科技放在第一位。“我们坚持集约发展,坚持打造互联网财富生态圈、科技赋能、全链路自研、线上线下一体化服务等发展策略。”戴彦表示,公司依靠股东强大的互联网平台和生态体系,天生具有“轻资本、重技术、高效率”的互联网特质,轻资产发展模式与科技属性高度契合,能够最大化发挥平台协同效应。

东方财富证券有着非常清晰的定位:成为领先的创新互联网券商。戴彦坦言:“我们不追求大而全,而是追求专而精,聚焦互联网财富管理核心领域。我们强在科技、强在用户、强在服务广大普



图片素材来源:视觉中国、公司供图

通投资者和中小机构。”

用技术重构金融服务

纵观国内券商行业转型历程,金融科技早已从可选加分项变为核心竞争力。东方财富证券的底气,正来源于长期坚守的全链路自研战略,以硬核技术基建重构金融服务模式,实现效率、体验与风控的协同升级。

系统自研是一条投入大、周期长、见效慢的路。东方财富证券信息技术投入占营业收入比重超过80%。这意味着,从底层架构到前端应用,大部分核心系统都自主可控。这套技术底座最直观的产物,是新一代7×24小时全天候证券交易平台,持续不间断地为用户提供交易及开户服务。

随着AI(人工智能)技术深度渗透金融领域,东方财富证券积极开启智能化转型升级,推动技术赋能从基础数字化向高阶智能化跃迁。“东方财富迅速紧跟前沿趋势,率先在业内推出了自研的妙想金融大模型,东方财富证券亦积极推进大模型的应用落地,将妙想大模型能力深度融入业务生态,在智能体构建、金融场景应用创新等关键领域取得亮眼成效,实现了智能化能力与智能化用户规模双增长。”戴彦表示。

科技提速的同时,合规风控始终是企业发展的底线。在行业数字化转型过程中,“创新与合规平衡”是一道普遍的难题。“我们坚持稳健经营,高度重视合规和风控管理。”戴彦表示,公司融合AI大数据分析,自研内控系统,构建智能风控平台,精准识别潜在风险隐患,确保核心风险指标持续符合监管标准。技术投入与

风控能力之间,并非此消彼长,而是相互支撑,这是东方财富证券在快速迭代与合规稳健之间找到的平衡点。

在坚持线上化、智能化核心优势的同时,东方财富证券重塑线下网点价值,打造线上线下一体化服务体系。东方财富证券在31个省份设有13家分公司和174家营业部,覆盖106个地级市。东方财富证券将占比60%的线下网点转型成为服务型网点,剥离原有营销职能,升级为投资者服务体验中心。网点不再只是交易的窗口,而是服务已有客户、提升体验深度的触点。

这套做法正在打开新的增长空间。在较好满足互联网零售客群需求的基础上,东方财富证券进一步加强机构客群、企业客群的服务。戴彦介绍,在机构客户方面,东方财富证券建立了交易服务、财富管理、融资融券、基金托管、场外衍生品、研究服务、投资顾问等综合服务体系,并积极发展做市业务。在企业客户方面,东方财富证券提供综合咨询服务、股份增持与回购等交易服务,并购重组等资本市场服务、企业理财等一体化综合服务。此外,东方财富证券还依托东方财富企业通平台,构建连接全市场上市公司与个人及机构投资者的生态圈。

构筑长效壁垒

东方财富证券跳出了传统券商的资本驱动增长逻辑,构建起特色化的技术驱动盈利模式。

“行业传统的盈利逻辑偏重资本驱动,赚的是资本利差和通道费。我们的盈利逻辑注重技术驱动,用技术降低获客成本,提升运营效率、扩大服务半径,赚的是规模效应和边际成本递减的红

利。”戴彦如是说。

东方财富证券依托自主可控的技术底座与成熟的互联网生态,形成“用户规模越大、单位成本越低”的正向循环。数字化、智能化的全链路服务体系,大幅降低获客、运营、服务的边际成本,让普惠金融成为可持续、可落地的商业模式,真正实现以更低成本服务更广大市场。

这套模式的底层支撑,是东方财富证券围绕用户打造的互联网财富管理生态,集金融交易、行情资讯、社区交流、金融数据支持等于一体,一站式满足投资者不同需求,维持客户黏性,为持续发展构筑了深厚的护城河。

面对资本化业务的诱惑,东方财富证券选择了特色化发展。“我们选择集约化、差异化、特色化发展,做精做细,聚焦优势领域形成特色标签。”戴彦表示,公司始终坚持深耕细作,质量优先于规模,不追求短期的规模扩张,而是追求长期的可持续增长。

经纪业务与融资融券业务快速发展,业务规模跻身行业前列,是公司营业收入的主要来源,已经成为经营的压舱石。固定收益投资、资产管理等业务初具规模,上市公司客户服务加快探索,逐步获得市场认可。但轻资本模式也有周期约束。戴彦坦言,业绩较高依赖市场活跃度,“这也是所有券商共同面临的问题”。应对之道有两条:一方面通过AI和智能化提升用户黏性,另一方面持续拓展机构、企客服务和财富管理等附加值更高的业务,平滑周期波动。

锚定AI新赛道

告别互联网流量红利时代,证券行业的竞争重心从渠道比拼、规模比拼,全面转向技术能

力、智能服务、生态质量的综合比拼。在此背景下,东方财富证券确立了清晰的中长期战略目标:未来三年至五年,实现从头部互联网券商向领先AI券商的全面跃迁。

东方财富证券已勾勒出智能化转型的清晰路径。在数字工具方面,公司将持续迭代模型算法与核心能力,打造“AI+人”协同服务模式;在线上化服务方面,进一步优化7×24小时智能服务体系,推动语音、视频等多模态交互落地。最终实现以科技赋能金融业务提质,降低服务边际成本,推动金融与科技深度融合。

面向“十五五”,东方财富证券将充分发挥互联网财富管理领域的优势,将科技赋能贯穿于客户交易与服务的全周期。通过统一账户体系、一站式产品超市、智能化资产配置工具,构建多元化、全品类财富管理服务体系,让普通投资者也能享受到专业便捷的理财服务。与此同时,公司持续夯实投资者教育责任,立足“公益、专业、特色”的定位,将专业金融知识转化为通俗易懂的普惠服务内容,助力投资者理性投资生态建设。

从区域中小券商到互联网券商标杆,再到全力冲刺AI券商新赛道,东方财富证券的每一次迭代升级,都是对行业传统发展范式的突破与重构。在资本市场深化改革、金融科技加速迭代的时代浪潮中,东方财富证券的发展故事,不仅是一家企业的成长蜕变,更是中国证券行业从规模扩张向质量提升、从资源驱动向科技驱动转型的生动缩影,为行业高质量、可持续、普惠化发展提供了极具价值的实践样本。

(本专栏由中国证券业协会与证券日报联合推出)

年内公募基金分红总额 超1300亿元 权益类基金分红金额占比提升

■本报记者 方凌晨

Wind数据显示,今年前三季度公募基金分红次数突破5000次,累计分红金额达1321.07亿元。

总量保持高位的同时,结构上的变化更值得关注。从不同产品的分红情况来看,债券型基金仍是分红主力,今年前三季度累计分红近3000次,分红总额达768.3亿元,不过其占公募基金分红总额的比重出现回落,由去年同期的72.91%下降至58.16%。与之形成对比的是权益类基金(含股票型基金和混合型基金),前三季度分红总额达442.01亿元,分红占比由去年同期的21.57%增长至33.46%,贡献度明显抬升。

这一升一降的背后,折射出公募基金分红格局正在发生变化,权益类产品的分红力量正在持续释放。格上基金研究员蒋睿对《证券日报》记者分析:“在监管部门引导下,公募基金行业从追求规模扩张转向更加重视持有人回报,现金分红成为基金兑现投资收益、改善投资者持有体验的重要方式。与此同时,随着市场风险偏好回升,资金配置向权益资产倾斜,带动权益类基金持续扩容。”

在前海开源基金首席经济学家、基金经理杨德龙看来,今年前三季度公募基金分红规模突破1300亿元,权益类基金分红力度显著提升,债券型基金分红规模则有所回落。究其原因,过去一年有不少权益类基金实现了正收益,积累了丰厚浮盈,为大额分红打下基础。今年第三季度市场虽有调整,部分基金浮盈有所回吐,但权益类基金整体盈利依旧较为可观。

“权益类基金分红力度加大,既是基金盈利兑现的体现,也彰显了行业注重持有人回报、管理人主动履职担当的发展趋势。于投资者而言,分红能够帮助其锁定收益、获得稳定现金流,增强其长期持有的信心。”蒋睿表示。

具体到单只产品的分红金额来看,今年前三季度,有334只基金分红超1亿元。其中,有7只基金分红金额超10亿元,多只ETF(交易型开放式指数基金)分红金额居前。华泰柏瑞沪深300ETF以98.11亿元的分红金额位列榜首;易方达沪深300ETF和南方中证500ETF分别以45.91亿元、19.78亿元的分红金额紧随其后;主动权益类基金华商优势行业混合A分红金额为19.44亿元,债券型基金易方达增强回报债券A分红金额为12.5亿元;此外,南方中证万有色金属ETF、南方中证1000ETF分红金额分别为11.49亿元、10.39亿元。

从公募基金管理人来看,今年前三季度,有34家公募基金管理人旗下产品分红总额超10亿元。其中,易方达基金旗下产品分红总额最多,达144.93亿元;华泰柏瑞基金次之,分红总额为117.89亿元;南方基金、招商基金、博时基金、华商基金分红总额分别为80.32亿元、41.33亿元、36.41亿元、32.04亿元。

谈及未来基金分红格局的变化,蒋睿认为,权益类基金分红力度提升具备较强的可持续性,不过其可持续性最终取决于市场行情与基金真实盈利能力等综合因素。投资者需理性看待其节奏与结构,结合自身风险承受能力合理配置,避免一味追逐高分红而忽视波动风险。

前三季度科技类基金 净值增长居前

■本报记者 王 宁

Wind数据显示,今年前三季度,有270只公募基金产品净值增长率超过50%(A/C份额分开统计),其中有3只成为“翻倍基”。从投资风格来看,科技类产品净值增长居前;从产品类别来看,多只权益类产品占据权益榜单。

今年前三季度,科技赛道成为公募基金投资主线。整体来看,上半年科技行情带动权益基金大幅上涨,三季度有所回调拖累整体基金净值收窄,但结构性分化行情较为明显,如人工智能产业链相关基金表现突出,而电子信息等方向承压。

数据显示,前三季度净值增长排名前列的公募基金高度集中于半导体、集成电路、人工智能等科技成长赛道。其中,易方达供给改革以115.67%的净值增长率位居首位,易方达产业机遇A和C以111.62%、110.85%的净值增长率紧随其后;汇安趋势动力A以96.66%的净值增长率在普通股票型基金中排名首位,诺安创新驱动A以94.83%的净值增长率在灵活配置型基金中表现突出。从上述基金重仓情况来看,多以人工智能产业为主线,例如,易方达供给改革半年报显示,前十大重仓股多以信息技术为主,整体围绕人工智能产业为主线进行配置。

此外,银华集成电路A前三季度净值增长率达83.88%,鹏华科创板半导体材料设备主题ETF(交易型开放式指数基金)净值增长率为82.43%,华夏上证科创板半导体材料设备主题ETF净值增长率为81.95%,华泰柏瑞上证科创板半导体材料设备主题ETF净值增长率为81.78%。在被动指数型基金中,多只半导体材料设备主题ETF前三季度净值增长率均超过70%,如万家中证半导体材料设备主题ETF净值增长率为71.13%、华夏中证半导体材料设备主题ETF净值增长率为70.71%等。今年以来,全球半导体产业进入新一轮景气上行周期,带动相关产业链上市公司业绩与估值同步提升,重仓这些产业的基金净值增长明显。

前三季度原油主题QDII(合格境内机构投资者)基金净值增长也较为明显。数据显示,易方达原油A美元现汇前三季度净值增长率为83.59%,同类排名第一,易方达原油C美元现汇净值增长率为83.09%,同类排名第二,南方原油A净值增长率为78.99%,同类排名第三。今年以来,国际原油市场供需格局持续偏紧,国际油价整体呈现震荡上行态势;原油作为大宗商品类资产,在全球通胀预期升温下,原油资产具备良好的抗通胀属性和分散风险功能,吸引了投资者的持续关注和配置需求。

值得一提的是,部分医药类基金前三季度净值增长同样较为突出。例如,招商前沿医疗保健A净值增长率为61.78%,招商医药健康产业净值增长率为61.08%。医药行业在经历前期较长时间的调整后,目前估值已处于历史较低水平,具备较高的安全边际和估值修复空间。

龙虎榜营业部前三季度总成交额达4.26万亿元

■本报记者 于 宏

前三季度,A股市场整体交投活跃,券商龙虎榜营业部(按沪深北交易所披露信息口径)交易规模也同步走高。从竞争格局来看,头部券商凭借强劲交易实力稳居领先地位,部分外资券商营业部、券商分公司竞争力愈发凸显,行业集中度持续提升。

同花顺iFinD数据显示,前三季度,共有6323家券商营业部登上龙虎榜(不含机构专用、深股通及沪股通专用席位),合计成交额4.26万亿元,同比增长37.38%。其中,成交额前100名的券商营业部(以下简称“百强营业部”)合计成交额3.28万亿元,占总成交额的77.19%,较去年同期70.66%的占比进一步提升。

具体来看,国泰海通证券成为榜单中的“最大赢家”。成交额方面,国泰海通证券总部以3548.62亿元的总成交额遥遥领先,延续了上半年的榜首地位;上榜数量方面,百强营业部榜单中,国泰海通证券占据21个席位,且排名整体靠前,国泰海通证券武汉紫阳东路证券营业部、北京知春路证券营业部、南京太平南路证券营业部、上海分公司分别位居第8名、第11名、第17名、第19名。

部分外资券商营业部展现出鲜明竞争优势。前三季度,高盛(中国)上海浦东新区世纪大道证券营业部以2823.41亿元的成交额位居龙虎榜第2名,较去年同期提升了18个位次;瑞银证券上海花园石桥路证券营业部、摩根大通中国上海银城中路证券营业部

分别位列第4名和第6名,成交额分别为1904.04亿元、1263.82亿元。

此外,中信证券上海分公司、开源证券西安太华路证券营业部、中金公司上海分公司、华宝证券上海东大名路证券营业部、国信证券浙江互联网分公司也跻身前十名,成交额均在1100亿元以上。

从榜单格局变化来看,券商分公司的身影愈发活跃。百强营业部中,有23个席位为券商分公司,同时多家分公司位次提升显著。例如,国泰海通证券上海分公司从去年的第68名提升至第19名,国信证券深圳互联网分公司从去年的第122名跃升至第44名,国新证券北京分公司从4000名开外跃升至第20名。

“近年来,券商经纪业务竞争日趋激烈,行业集中度持续提升。”盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员余丰慧对《证券日报》记者表示,一方面,行业整合加速推进,营业部总数持续减少;另一方面,头部席位包揽的市场份额进一步扩张。前三季度,国泰海通证券在成交额和上榜数量方面优势突出,分公司和外资券商营业部日渐成为龙虎榜上不可忽视的力量,这些变化与行业集中度进一步提升的趋势相契合,也一定程度上反映出券商竞争焦点正从网点数量和覆盖范围转向交易承载与综合服务能力。

龙虎榜一向被视为观察市场资金流向的重要窗口,从前十名券商营业部的交易动向来看,计算机、通信、半导体等领域获得较

高关注。个股方面,头部席位交易金额居前的个股包括兆易创新、长电科技、太极实业、红板科技、盛合晶微等。

巨丰投资首席投资顾问张翠霞对《证券日报》记者表示:“整体来看,龙虎榜头部席位的交易动向,体现出资金对硬科技产业景气度提升和产业升级主线的高度关注。对于投资者而言,龙虎榜反映的资金信号可作为决策参考,但不宜将其视为短期博弈的依据。当前,头部席位一定程度上体现出机构资金主导的特征,其交易行为更多基于产业趋势和业绩兑现情况,而非单纯追逐短期题材。投资者可持续关注头部席位的交易方向,结合更长周期的资金流向和产业基本面进行资产配置。”