

# 券商研究所人才争夺正酣

## 外引内培“组合拳”打造高质量人才队伍

■本报记者 周尚彬  
见习记者 于宏

从抢占分仓到生态重塑,券商研究业务正经历战略转型期。在行业竞争格局深度重构的当下,人才作为企业发展的核心驱动要素,已成为券商研究业务突破发展困境的关键变量。

近一年来,券商分析师人数同比增长超15%。众多券商研究所积极采取外引内培的综合策略,不断优化研究团队结构,提升研究实力,致力于构建研究业务护城河。同时,各大券商也纷纷推出多样化举措,探索研究业务的转型路径,最新战略打法逐渐浮出水面。

### 人才格局重塑 明星分析师流动频繁

从备受市场关注的分仓佣金情况来看,Wind资讯数据显示,2024年,券商共实现分仓佣金收入109.86亿元,同比下降34.74%。在收入面临较大压力的情况下,券商研究所正加快探索业务转型路径,并通过外引内培“组合拳”持续壮大研究团队阵容,积极吸引高素质人才,赋能研究业务发展。

在外引方面,今年以来,证券行业明星分析师的流动现象愈发频繁,多位行业知名分析师选择转行。例如,4月15日,知名经济学家洪灏正式加盟华福证券,担任华福国际CEO兼首席全球资产配置官。据记者了解,近年来,华福证券将“人才突围”作为公司发展战略的重要一环,全力推进人才能力建设,加大高端人才引进力度,不断完善研究体系与布局。

3月份,原中信建投策略首席分析师陈果加盟东方财富证券,担任东方财富证券研究所副所长、首席策略官。陈果表示:“随着社会

各界的资产配置与财富管理需求与日俱增,资本市场进一步发展壮大,各类投资者对投资策略的需求会越来越深化、多元化与系统化。东方财富证券策略研究团队将立足于基本面和量化,依托科技赋能,将深度研究与大模型技术相结合,真正为投资者创造价值。”

国金证券同样大力引进专业人才,在短短一个月内迎来两位首席分析师。3月份,原天风证券宏观首席分析师宋雪涛加入国金证券,任职首席经济学家、研究所常务副所长、宏观首席分析师;同月,原国投证券研究中心总经理助理、固收首席分析师尹睿哲加入国金证券,担任首席资产配置官、研究所常务副所长、固收首席分析师。

除了邀请外部人才加盟,内部自主培养也是券商研究所选拔领军人才的重要途径。在内培方面,近日,《证券日报》记者从知情人士处获悉,现任申万宏源研究所党委书记、副总经理、策略首席分析师的王胜将升任申万宏源研究所所长。去年12月份,天风证券研究所原副总经理唐海清升任天风证券研究所副所长。

对于内培的优势,上述知情人士向记者表示,申万宏源研究所本次内部提拔精英强将,是结合市场环境 and 业务需求做出的选择。近年来,该所不断加强后备干部选拔力度,动态管理后备干部库,各层级后备队伍进一步年轻化,后备干部队伍平均年龄也逐年下降,不仅显示出其在培养年轻干部方面的成效,也为控股公司和自身的发展储备了强大的人才力量,夯实了团队可持续发展根基。

### 分析师数量增势显著 提升研究硬实力

记者深入剖析行业人才流动



情况发现,不仅明星分析师流动加剧,行业分析师从业人数总量也呈现显著增长趋势。中国证券业协会数据显示,截至4月28日,证券行业分析师从业人数为5606人,较上年同期增加762人,增幅为15.73%。

目前,行业内有20家券商分析师人数超100人。中金公司以337位分析师的数量位居榜首,紧随其后的国泰海通拥有294位分析师,中信证券、兴业证券、中信建投的分析师人数分别为266人、170人和167人。

与上年同期相比,有67家券商分析师人数实现了增长,其中有25家券商分析师人数增幅在30%以上。具体来看,一年来(2024年4月28日至2025年4月28日),除了因合并重组导致分析师人数大幅增加外,分析师人数增加最多的券商为中信证券,增加了76人,增幅为40%;其次是华

福证券,分析师人数增加47人,增幅达82.46%;浙商证券、东吴证券、中信建投、西部证券分析师增加人数均在30人以上。值得关注的是,部分券商在近两年内大力发展研究业务,实现了分析师人数的大幅增长。截至4月28日,东方财富证券、华源证券的分析师数量较去年同期分别增加46人、42人,增幅分别高达306.67%、700%。

“高质量人才队伍的建设已成为券商研究所推进业务转型、提升专业实力和市场竞争力的重要抓手。”盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员余丰慧在接受《证券日报》记者采访时表示,面对市场环境的变化,券商研究所需持续提升研究硬实力,做深做实在细分产业赛道的特色化研究,探索研究业务多元化服务模式,多维度发挥研究业务价值,才能在日渐加剧的行业竞争中打开自身生存发展的空间。

在研究业务布局方面,近期,不少券商披露了独到的发展战略。例如,东吴证券研究业务将深化“产业深耕+区域赋能”核心战略,持续提升研究能力,进一步扩大上市公司研究覆盖面,巩固在长三角区域及新兴产业领域的特色化研究优势,提升在机构客户中的影响力,并加强研究所对公司各业务条线的支持。东方财富证券则将加快研究业务发展,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、新质生产力培育提供助力。

面对分仓佣金规模下滑带来的行业竞争加剧和经营压力,国金证券研究所抢抓数字化转型机遇,推进“构建数字化体系,赋能立体式研究”战略,同时积极拓展保险、私募、银行等客户;不断优化“国金证券研究服务”线上平台,提升对私募客户和高净值客户服务的覆盖效率。

在研究业务布局方面,近期,不少券商披露了独到的发展战略。例如,东吴证券研究业务将深化“产业深耕+区域赋能”核心战略,持续提升研究能力,进一步扩大上市公司研究覆盖面,巩固在长三角区域及新兴产业领域的特色化研究优势,提升在机构客户中的影响力,并加强研究所对公司各业务条线的支持。东方财富证券则将加快研究业务发展,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、新质生产力培育提供助力。

面对分仓佣金规模下滑带来的行业竞争加剧和经营压力,国金证券研究所抢抓数字化转型机遇,推进“构建数字化体系,赋能立体式研究”战略,同时积极拓展保险、私募、银行等客户;不断优化“国金证券研究服务”线上平台,提升对私募客户和高净值客户服务的覆盖效率。

# 年内28家信用卡分中心“退场”

## 区域性收缩与业务模式转型并行

■本报记者 彭妍

4月份以来,全国性商业银行信用卡异地机构关停节奏显著加快。公开信息显示,交通银行本月已集中终止了绍兴、杭州、沈阳、哈尔滨等10家异地信用卡分中心运营。继交通银行之后,广发银行、民生银行等机构同步跟进,选择关停异地信用卡机构。《证券日报》记者梳理发现,2025年以来,上述3家全国性商业银行累计关停的信用卡异地分中心数量达28家,呈现显著的区域性收缩特征。

业内专家表示,信用卡分中心的关停是行业从过去的粗放式扩张模式向精细化运营模式转变的标志性事件。展望未来,银行需紧紧围绕数字化这一核心,通过场景深度嵌入,强化风险管控以及推动零售业务协同等举措,重新构建自身的市场竞争力。与此同时,银行还应精准把握消费贷转型以及区域化深耕所带来的机遇,在存量市场中努力开辟新的增长极,以适应不断变化的市场环境。

### 出于风险控制和成本优化考量

4月25日,河北金融监管局公告显示,同意交通银行太平洋信用卡中心保定、唐山分中心终止营业。而在4月23日,浙江金融监管局集中批复同意交通银行太平洋信用卡中心绍兴、金华、嘉兴、杭州、温州、湖州等分中心关闭。据记者统计,仅4月份以来,交通银行信用卡中心就有11家异地分中心完成关停,年内累计关停数量已达23家。

今年以来,民生银行关闭了信用卡中心东北、华北、华中三大区域分中心,广发银行则关闭了昌吉、牡丹江等分中心。据不完全统计,上述3家银行2025年累计关停的信用卡异地机构已达28家。值得关注的是,此次调整呈现出向东北、华北等地区集中收缩的地域特征。

招商银行特约研究员薛洪言对《证券日报》记者表示,银行出于风险控制和成本优化的考量,优先收缩部分区域的信用卡业务线下网点。未来区域性调整可能进一步扩大,尤其是经济增速放缓、人口外流压力较大的地区,信用卡业务将加速向线上化、数字化迁移,线下机构精简的趋势将难以逆转。

南开大学金融发展研究院院长田利辉在接受《证券日报》记者采访时表示,信用卡分中心短期集中关停存在业务转型、成本压降、监管要求和属地改革四大原因。信用卡行业需要从“增量扩张”转向“存量经营”,传统分中心独立运营成本高,效率低下。鉴于发卡量下降、消费额萎缩,关停冗余机构可优化资源配置。

### 从集中经营转为分行属地化经营

“加快信用卡属地经营转型”是2024年多家银行年报中提及的核心战略,其本质是将信用卡业务从过去的总行垂直管理模式转向“总行统筹+分行属地化运营”的新架构。交通银行、华夏银行、民生银行等通过撤销区域信用卡分中心,将业务和人员划转至属地分行。

交通银行副行长周万阜在该行2024年度业绩发布会上表示,交行信用卡业务过去由信用卡中心集中直接经营,这一模式在快速发展阶段优势显著。但随着业务发展进入新阶段,旧模式局限性日益凸显。为更好满足客户综合金融服务需求,交行已改革信用卡业务模式,从集中经营转为分行属地化经营,将信用卡业务纳入属地零售业务统一管理,由分行提供一站式综合金融服务。

招联消费金融股份有限公司首席研究员董希淼对《证券日报》记者表示,分中心划归分行管理是对信用卡事业部制的优化升级,在保持总分行体制稳定性的前提下,可充分依托分行网点资源、客户基础和本地化服务优势,提升业务经营效能。这一调整本质上是成本收益权衡的结果——既顺应行业息差收窄背景下的降本需求,也为后续精细化运营铺路。

从部分银行来看,年报显示,去年交通银行境内银行信用卡在卡册数6300.94万张,同比下降11.66%;信用卡累计消费额24513.35亿元,同比下降12.81%;招商银行信用卡流通卡9685.9万张,流通户6944.09万户,实现信用卡交易额44185.59亿元,同比下降8.23%;平安银行信用卡流通户4692.61万户,同比下降12.9%,全年信用卡总消费金额23205.1亿元,同比下降16.57%。

董希淼表示,2025年信用卡业务机遇与挑战并存,建议银行做好以下三方面工作:一是动态调整战略。转变理念,调整发展战略,优化模式,提供息费和额度合适、特色鲜明的信用卡,提升居民消费意愿和能力,助力构建“双循环”格局。二是适度增投入。结合财务状况统筹安排、科学测算,有条件的银行在组织架构、人员等方面加大投入。三是坚持差异化。探索客群差异化定位与准入标准,推出乡村振兴、新市民等专属信用卡,灵活确定产品利率。四是严控风险。建立以客户为中心的风险监测体系,匹配管控措施,构建预警模型,完善退出机制,丰富不良资产处置手段。五是善用金融科技。线上信用卡业务或成为发展的“第二曲线”,加大深化金融科技应用,加快数字化转型与产品创新,提供更好互联网消费信贷服务。

田利辉认为,新时代信用卡业务线下转线上是必然趋势,原因在于线上场景主导、移动支付渗透使线下获客价值下降,且线上成本优势显著。平衡收缩与增长需推进两大路径:一是升级数字化能力,借助AI和大数据优化风控并嵌入高频消费场景;二是深化分行协同,推动属地分行整合信用卡与零售业务以提供综合服务。

针对突破信用卡业务瓶颈的方式,田利辉提出五大策略:一是差异化产品与客群分层,开发细分市场卡种,精准服务年轻客群;二是零售协同与生态整合,信用卡与消费贷、理财业务交叉营销;三是数字化转型深化,形成申请、审批、风控全流程数字化,利用AI构建精准用户画像;四是升级风险管控升级,实现职业、习惯等多维数据风控,践行差异化催收策略;五是进行区域化特色布局,依托本地产业发行联名卡,提升服务黏性。

# 17家A股上市银行披露一季报:

## 15家银行一季度投资收益同比正增长 4家增超100%

■本报记者 熊悦

今年一季度,投资收益继续成为多家上市银行支撑营收增长的利器,这在城商行、农商行两类中小银行身上体现得更为明确。

截至4月28日记者发稿,A股已有17家上市银行披露了2025年一季度季报,涵盖2家全国性股份制银行、7家城商行、8家农商行。其中,有15家上市银行一季度投资收益同比增长,4家同比增幅超过100%。

### 多家银行投资收益大增

据记者梳理统计,上述一季度投资收益实现同比正增长的15家银行中,光大银行、上海银行、长沙银行、江阴银行等4家投资收益增长较上年同期翻倍。其中,光大银行的投资收益同比增幅最大,为302.96%。

光大银行2025年一季度季报显示,该行当期投资收益(按集团口径)为72.13亿元,而上年同期为17.90亿元。从投资收益对营收的贡献度来看,一季度该行实现营收330.86亿元,投资收益在营收中占比21.80%,较上年同期的5.19%有显著提升。

上海银行2025年一季度季报显示,该行当期投资收益(按集团口径)达到65.46亿元,同比大增118.74%,在营收中占比接近50%。受投资收益等因素拉动,该行非利息收入同比增长2.60%。2024年,该行投资收益同样实现同比增长,增幅接近95%。

今年第一季度,江阴银行投资收益同比大增143.55%至4.15亿元,在利息净收入和手续费及佣金净收入同比下滑的情况下,投资收益有力支撑其营收增长。一季度,该行营收为11.27亿元,同比增长6%。江阴银行在2025年第一季度报告中解释称,投资收益同比大增“主要系当期债权投资处置收益增加所致”。

上市银行投资收益主要来自

债券投资、债权投资等金融资产交易。得益于去年债券市场整体行情向好,2024年全年,不少上市银行的投资收益均取得可观的增长,其中一批城商行、农商行投资收益同比增幅颇为亮眼。

据记者统计,截至4月28日记者发稿,已公布2024年度报告的36家上市银行中,31家的投资收益实现同比增长,占比超八成;其中3家的投资收益较上年同期翻倍,均为农商行。

对此,深圳市前海排排网基金销售有限公司研究部副总监刘有华对《证券日报》记者分析称,2024年以来债券市场的上涨格局为银行创造了有利的投资环境,债券投资收益成为重要增长点;其次,在净息差持续收窄、中间业务收入增长乏力的背景下,部分上市银行加大金融资产交易,增厚投资收益以弥补传统收入缺口,进而支撑银行整体营收;最后,部分上市银行通过优化资产配置结构、

强化专业投研体系建设,显著提升了投资管理效能。

### 有银行适时兑现前期收益

今年第一季度,尽管债市整体呈现震荡调整,但从目前披露一季度业绩的上市银行来看,不少银行的投资收益依旧十分亮眼。

“今年一季度,债券投资及相关处置收益继续成为部分上市银行投资收益的核心贡献项。”刘有华对记者表示,受益于2024年债券市场的持续向好,银行业整体积累了较为可观的投资浮盈。今年以来,面对市场波动加剧的新形势,部分银行主动调整持仓策略,适时兑现前期收益以平滑季度业绩波动。此外,债权投资结构性优化调整及战略性金融资产处置,也成为部分银行的投资收益的重要增量来源。

例如,光大银行在一季报中表示,“本行持续加强宏观形势和政策研判,强化对债券组合的前瞻性、灵

活性管理,做优做强主营业投资业务,激发金融市场交易活力,促进金融市场投资交易业务提质增效。”

上海银行在一季报中表示,该行“强化投研能力,加强对市场趋势研判,动态优化投资组合与交易策略,稳定核心交易价值贡献。”

重庆银行2月份在接受机构调研时表示,该行金融市场业务坚持稳健的发展策略,在债券投资方面,聚焦债券交易能力与投研能力建设,推动多品种债券交易,稳步提升收益贡献度。从投资标的来看,以利率债和信用债为主;从久期来看,以3年期、5年期为主。

刘有华认为,展望未来,虽然面临债券市场波动加剧、息差压力持续等挑战,但通过持续提升投研专业化水平,实施多元化资产配置策略,上市银行仍将具备保持投资收益增长的能力。这一增长态势的可持续性,将取决于市场环境演变与银行战略调整能力的动态平衡。

# 月内基金发行已达363亿份 11只产品均超10亿份

■本报记者 彭衍菘

公募排排网数据显示,截至4月28日,4月份新发行基金合计达127只,其中指数基金发行数量近半,发行份额达363亿份。

嘉合基金权益研究部相关人士向《证券日报》记者表示,随着政策效果显现、市场信心修复,公募基金发行市场有望逐步回暖,但产品同质化、投资者风险偏好波动等问题仍需持续关注。

### 指数基金密集发行

以认购起始日统计,4月份以来基金发行数量达127只,保持平稳态势,今年前3个月分别发行基金82只、95只、133只。

“今年以来,国内经济逐步企

稳回升,市场信心随之逐渐恢复,为新基金发行营造了较为有利的环境,基金发行市场明显回暖。”晨星(中国)基金研究中心高级分析师吴粤宁在接受《证券日报》记者采访时表示。

分类别来看,股票型基金数量居首,达84只,占比66.14%。由此可见,权益基金依旧是基金公司在产品发行上重点布局的领域。

指数基金是各公募机构布局的重中之重。月内新发行的股票型基金中,尤其以被动指数型基金居多,达58只,在股票型基金发行数量中占比69%,在所有类型基金发行数量中占比45.67%。从主题策略来看,包括19只自由现金流ETF,12只宽基产品(含联接基金),4只航天主题ETF。

吴粤宁表示,这些被动投资产

品因分散投资可降低非系统性风险,契合投资者多元资产配置需求;其成本低,能帮投资者长期节省交易成本、提高收益;透明度高,投资标的与策略清晰,增强投资者信任,备受市场青睐。

深圳市前海排排网基金销售有限公司理财师姚旭升向记者表示,随着A股市场有效性的持续提升,主动权益基金获取超额收益的难度将越来越大,而被动指数型基金凭借较为稳定的风格、持仓透明及费用低廉等优势,有望获得更多资金的青睐。

### 债券型基金发行份额最多

公募排排网数据显示,截至4月28日,4月份发行的127只基金,发行份额共计363亿份。而前三月

基金发行份额分别为694亿份、882亿份、973亿份。

具体来看,月内股票型、债券型、FOF、混合型、公募REITs基金发行份额分别为119亿份、205亿份、30亿份、4亿份、5亿份。债券型基金发行份额最多。

不同基金发行规模有所分化。公募排排网数据显示,浦银安盛普航3个月定开债券、中欧稳航90天持有债券A、招商稳健策略优选3个月持有期混合发起式(FOF)等11只产品发行份额均超过10亿份,共计发行263亿份,占据月内新基金发行规模总量的72%。

在58只新发行的被动指数基金中,南方中证全指自由现金流ETF、富国中证800自由现金流ETF、华泰柏瑞上证科创板综合联接A、

华宝国证通用航空产业ETF等14只被动指数基金发行份额均超过10亿份,共计发行81亿份。

3月份,47只被动指数型基金发行份额超过10亿份。

目前来看,4月份公募基金发行数量保持平稳,但发行份额明显下滑。对此,华林证券资管部董事总经理贾志在接受《证券日报》记者采访时表示,这一现象本质是公募机构在政策推动下加速布局,与投资者风险偏好未完全修复之间的矛盾。

一是市场仍处修复期,资金更倾向头部稳健产品;二是公募机构需优化策略,通过布局差异化产品(如主题ETF、固收+)、降低费率等方式提升产品品质;三是引导投资者树立长期投资理念,减少短期博弈行为,促进资本市场与实体经济的良性互动。