本报记者 罗辑 北京报道

9月9日，招商证券
（6
00999.
SH）召开2022
年半年度业绩说明会。相关数
据显示，在今年上半年券商
行业整体遭遇行情波动而业绩承压的情况下，招商证券转型推动较好的业务线如财富管理方面展现出业务韧性。上半年招商证券新开户135.14万户，截至6月末正常交易客户数约1559万户，同比增长
21.61%，托管客户资产4.1万亿元；基金
投顾品牌“e招投”累计签约客户数3.34万户，累计签约规模超43亿元；招商证券APP平均月度活跃用户数（MAU）同比增长14.95%。

“公司正积极打造全生态、全方位财富管理服务商。”招商证券相关负责人对财富管理转型的进一步计划提到，“
现阶段，我们认为金融产品
代销仍是主战场，基金投顾是兴起的趋势。从海外经验看，买方投顾有很大的发展空间，现阶段仍需要投入，做大金融产品保有量与提升客户投资体验。未来（招商证券）将持续观察行业发展与客户接受状况等因素调整战略。”

财富管理业务现韧性

根据中国证券投资基金业协会数据和招商证券2022年中报，今年二季度招商证券非货币市场公募基金
保有规模721亿元，排名证券行业第5位；上半年代理买卖证券业务净收入（含席位租赁，母公司口径）排名行业第3位，A股股基交易量同比
大幅增长25.12%，达到12.8
万亿元，A股股基交易量市场份额同比上升达到5.14%。期货
经纪方面，截至今年6月末，招商期货客户权益251.32亿元，较2021年末增长25.15%，报告期内手续费净收入同比增长13.58%。

招商证券上述负责人提到，在财富管理转型方面，招商证券“一方面以做大金融产品保有量，提升客户持有体验为目标，持续优化金融产品的筛选、配置和销售；另一方面持续打造产品定制、基金投顾等账户管理类业务特色，不断丰富相关核心品牌的服务内涵。同时，扎实做好投资者教育工作，并加快推动财富管理数字化赋能，深化客户服务能力。公司优化APP核心业务场景体验，构建以‘招商证券财富+’小程序和企业微信为主的私域流量经营模式，助力业务发展。”

对于接下来转型的侧重点，招商证券上述负责人也表示，在现阶段招商证券仍将着力在金融产品代销、买方投顾方面。

《中国经营报
》记者从招商证券财富管理相关业务负责人处了解到，针对财富管理离不开的“投”与“顾”，其表示：“招商证券将以‘产品筛选能力’为提升客户体验的根本，强化研究力量，建设公募优选、私募50优质产品，以更为专业全面的视角，为客户提供优选基金，关注客户盈利状况。基金投顾业务方面，后续将采取自研策略和引入策略相结合。‘投’‘顾’并重，扩大客户参与并挖掘机构客户定制机会，提升客户体验，稳步做好基金投顾业务，建立e招投的品牌形象。”

与此同时，记者注意到，今年上半年招商证券财富管理客户数目同比增长5.87%，而作为大财富管理时代的“兵家必争之地”高净值客户发展方面，同期招商证券的高净值客户数目同比增幅（9.63%）高于财富管理客户数，达到2.96万户。

“在高净值客户经营方面，公司针对高净值客户的多元化需求，重点将放在‘服务延伸’，一方面完善现有买方投顾业务的资产配置解决方案，另一方面增加提供股权激励、策略商城、衍生品特色定制等，全面推进‘智远私行’2.0服务模式，致力打造贯穿资产配置、股权服务、交易服务、衍生投资、投资咨询全链条的‘智远私行’全生态服务体系，丰富其服务内涵。”招商证券上述负责人提到。

资管子公司谋公募牌照

可以看到，券商近年来多个业务线都在推动转型，除财富管理转型外，资管公募化也是焦点。

今年上半年，招商证券有序推进大集合转公募工作，持续做大公募业务规模，报告期内完成2只大集合产品公募化改造，累计已有5只大集合产品完成公募化改造，规模较2021年末增长18.7%。

在此公募化推进的背景下，考虑到2022年5月20日证监会发布《公开募集证券投资基金管理
人监督管理办法》
及其配套规则，新规优化公募牌照准
入制度，证券公司
公募牌照有望进一步扩容，市场亦在关注招商证券资管子公司方面是否有申请公募牌照的动作？

对此招商证券上述负责人回应称：“招商证券资管子公司已按照《公开募集证券投

资基金管理人监督管理办法》等政策规定积极推进公募基金管理业务资格申请事宜。”

在大资管、大财富管理的浪潮下，
招商证券作为招商局集团旗下重要金融企业，与招商银行
分属招商局集团内的成员单位，市场对其业务协同空间给予了不少期待。

他还表示：“公司作为招商局集团旗下重要金融企业，认真落实集团的战略部署，按照‘国家所需，招证所能’，紧密围绕中央金融工作提出的‘服务实体经济、防范金融风险、深化金融改革’三项任务，围绕国家重点战略和实体经济所需，谋划战略布局、寻找发展机遇，持续
提升‘财富管理、金融科技
、风险管理’三大能力，加快发展科技金融、绿色金融，打造特色金融竞争力。”

“近年来，招商证券积极与包括招行
在内的集团内成员单位开展协同。2022年上半年，融融协同方面，与集团内单位在商机转介、联合营销、联合投资、合作设立基金、产品销售、募资存款介绍等方面均取得一定进展。产融协同方面，招商证券发挥集团资本运作平台作用，为集团实业公司提供各类投行服务。”招商证券上述负责人进一步提及，“2022年9月，招商证券控股股东深圳市招融投资控股有限公司
已获得金融控股公司牌照，将对招商局成员单位的协同产生积极影响。招商证券将在合法合规的前提下，按照市场化原则，继续深化与集团成员单位的协同。在大财富管理时代，招商证券将扎实推进集团内业务协同，包括高净值客户引流、基金设立、项目引荐、资金募集、产品销售等。”

（编辑：夏欣 校对：颜京宁）