

# 华宝证券： 构建全面服务体系 打造ETF“华宝模式”



视觉中国图片

近年来，随着ETF市场规模不断扩张，ETF成为券商财富管理转型的重要抓手。华宝证券ETF相关业务负责人日前在接受中国证券报记者专访时表示，ETF品种丰富和投资方式多样化，促进了市场投资者参与度的提升，其在全球范围内也具备广泛接受度和持续增长动力。

“ETF是华宝证券的重要战略业务。”上述负责人表示，围绕ETF客群的交易和配置，华宝证券目前已形成了比较完整的服务体系，并通过ETF大赛来推广ETF市场。在ETF的成交额、持有规模、客户数等方面，公司具有一定的优势，未来将持续进行ETF生态建设。

● 本报记者 林倩

## 品种丰富 投资者参与度提升

目前，投资者可以选择的资产类别越来越多样化，而ETF则成为了资本市场投资新利器，受到投资者青睐。

华宝证券ETF相关业务负责人表示，在股票市场传统交易模式下，普通投资者只能交易A股资产，而黄金ETF、债券ETF、跨境ETF等标的类型提供了丰富多样的选择，投资者拥有一个证券账户即可

投资于本土股市以外的股票市场，以及其他类型资产。

“这些资产对于许多传统投资者而言，都是全新的领域。”在上述负责人看来，ETF覆盖非股票资产的时候更多侧重市场宽度，起到一个表征市场、分散投资的作用。恰好黄金、美股等品类近两年表现不俗，加快了品种

的普及。

该负责人表示，ETF最大的优势之一在于敞口清晰，从而成为投资者“表达投资观点的工具”。通常，投资者无需拥有丰富的基本面分析知识，即可用敞口清晰的ETF便捷地表达自己对某项熟悉的资产或投资领域的观点。

除了投资者，财富管理机构也同样

看到了ETF的发展潜力。上述负责人表示，无论对于管理人还是经纪商，ETF都是一个充满潜力的大赛道，是业务规模的第二增长曲线。包括交易所、研究机构和财富管理机构在内，许多机构都在不遗余力地推广ETF，普及后会很大程度上促进交易品种、交易生态的丰富。

## 先发优势明显 提供完整服务体系

“作为业内较早布局ETF战略的券商，公司清晰地意识到，支持和发展ETF业务是券商打通公募基金、机构客户和财富客户的重要环节。”上述负责人表示。

围绕ETF客群的交易和配置，华宝证券目前已形成了比较完整的服务体系。对于交易型客户，华宝证券旗下华宝智投APP自主研发了以“ETF网格机器人”为代表的智能交易产品体系，协助客

户构建智能订单、灵活盯市交易，成为颇具特色且受客户欢迎的服务模式；对于配置型客户，其更加注重多资产产品的选择和引导，结合公司买方策略，常态化发布《ETF年度展望》《ETF投资者图鉴》等内容，刻画ETF市场和ETF投资者的全景。

此外，基于研究团队提供的策略包，华宝证券构建了一系列标准策略ETF组

合，向签约证券投顾服务的客户提供组合投资信息。

“纵向来看，在公司总部的统一赋能下，分支机构全面开展ETF获客与运营工作。”该负责人表示，为提升ETF客群的渗透率，公司总部对分支机构的ETF业务进行个性化考核。在ETF客群运营方面，公司每年联合媒体、基金公司组织1-2次ETF实盘大赛。

## 夯实战略路径 切实推广ETF市场

目前华宝证券已举办了三届ETF大赛，第四届“寻找明日巨子ETF实盘大赛”正在进行中。本次大赛参与人数突破新高，超过7万户。上述负责人表示，ETF大赛有效提升了公司场内ETF标的成交额，新赛季开赛一个月以来，交易量接近百亿元，ETF客户数显著增长。

“希望通过这次大赛，可以发现一批交易能力和交易水平过硬的选手，并和他们一起成为ETF市场的推广者。”该负责人表示，本次大赛专门设置了“主题赛”

和“战队赛”的机制，在给定投资主题的情况下比拼实力，而不让大赛获胜者仅仅局限在“特定市场Beta选择的赢家”；战队赛是华宝证券ETF大赛的传统特色，在战队的模式下，大赛的竞技性和参与感会明显提升。

另外，华宝证券本届ETF大赛还设计了一系列寓教于乐的小活动，如ETF猜涨跌、主题猜猜乐等活动，帮助投资者加深对不同投资主题的理解。

一直以来，华宝证券非常关注特定

ETF类型在特定时间段的增长势头。上述负责人表示，今年宽基ETF、债券ETF、跨境ETF是主要的增量来源，而行业主题类ETF整体则有所萎缩。这是非常重要的市场信号，对市场中长期发展态势加以把握，有利于顺势做好客户服务、做大业务规模。

据介绍，华宝证券对于ETF战略的基本路径大体上可以概括为“分客群”“选品类”和“建生态”三个方面。“分客群”指零售客户和机构客户对于ETF有着不同诉求，对于ETF的投资模式也大有差

异，因此需要分别构建解决方案和服务体系；“选品类”指聚焦最有增长潜力的产品赛道，比如科创、红利、黄金等，在这些细分品类上分别搭建内容和工具体系；“建生态”则是基于公司的资源禀赋构建竞争长板，这需要持续投入，久久为功，才能见效。

上述负责人表示，公司将基于单品交易、组合投资等不同投资模式，强化或改造传统场内经纪业务的运营流程，以适应ETF自身特有的生态。

## 可穿戴设备不断出新 消费电子行业景气度持续提升

● 本报记者 刘英杰

日前，PICO正式推出的新一代混合现实一体机PICO 4 Ultra系列于9月2日正式开售，大型消费电子公司可穿戴设备的密集发布也让消费电子行业逐渐成为市场关注的重点。Wind数据显示，Wind消费电子产业指数自8月28日以来的五个交易日累计上涨4.88%。

分析人士表示，消费电子正处在短期企稳回暖、AI带动行业创新周期来临和巨头新品催化不断的三重拐点。AI将加速新硬件形态探索，诸如AR、VR、手表等产品有望探索出新的应用场景，加速消费电子新硬件形态创新。

### 大厂新品不断推出

随着9月的到来，消费电子新品发布也步入快车道。此前，三星在其举办的Galaxy Unpacked发布会上，率先发布了最新AI穿戴式设备Galaxy Ring等产品，可穿戴设备也受到投资者的关注。

苹果公司日前透露了其获得的一项涉及智能戒指设计的新专利。美国商标和专利局公示的文件显示，这款智能戒指支持手势、触摸、语音、指向和注视等多种输入方式，能通过身体部位的特定动作进行交互。

9月2日，PICO旗下首款MR混合现实一体机PICO 4 Ultra正式上市，售价4299元。作为新一代MR一体机，该产品在人机交互、生态互联等方面取得了新突破，用户不仅可以在拟真的物理环境下与虚拟内容进行交互，还可以在不同设备随意切换，实现丝滑、顺畅的无缝连接。

国金证券电子行业首席分析师樊志远表示，据IDC统计，2023年全球AR眼镜销量为48万台，智能眼镜销量为101万台。2024年一季度全球AR眼镜出货量达10万台，同比增长56%；智能眼镜出货量为26万台，同比增长217%。据Statista统计，2023年全球眼镜（不含隐形眼镜）出货量达10亿副，伴随AI加成，未来智能眼镜有望突破千万级销量。

山西证券通信电子首席分析师高宇洋认为，AI赋能叠加科技巨头不断推出新品，海内外各家巨头正在加速布局可穿戴设备领域。其中，AR眼镜因其低成本、轻便和多使用场景特点，成为AI落地的最佳硬件载体，考虑到9月、10月是消费电子的传统旺季，消费电子板块前景可期。

### 产业链业绩向好

今年上半年，受AI等技术驱动以及需求端逐渐回暖的影响，A股消费电子产业链公司业绩普遍报喜，行业发展整体向好。

佰维存储半年报显示，公司上半年实现营业收入34.41亿元，同比增长199.64%；净利润为2.83亿元，同比增长194.18%。公司表示，上半年行业复苏，公司紧紧把握行业上行机遇，大力拓展国内外一线客户，产品销量同比大幅提升，同时产品价格持续回升，公司毛利率同比增加30.4个百分点。

海光信息半年报显示，公司上半年实现营业收入37.63亿元，较上年同期增长44.08%；净利润为8.53亿元，同比增长25.97%。公司在财报中表示，上半年高端处理器产品的产业生态持续扩展，涉及的行业应用以及新兴人工智能大模型产业逐步增加，使得公司整体经营指标实现持续增长。

樊志远称，AI赋能消费电子正在积极落地，后续看好消费电子创新、AI需求端持续复苏以及受AI驱动受益的产业链投资机会。

### 发展前景广阔

随着AI技术在算力端的持续成熟，以及应用端的逐渐落地，全球可穿戴设备市场有望快速增长。

在智能眼镜方面，西部证券科技行业首席分析师郑宏达认为，AI智能眼镜的芯片控制方案与传统可穿戴产品互通，国内芯片厂商大有可为。

郑宏达分析，AI智能眼镜作为新型可穿戴设备，既强调眼镜基础的近视、太阳镜属性，同时又有消费电子和AI技术赋能，在产品定义、目标用户等与传统可穿戴产品有所差异，在核心芯片方案等方面具有一定互通性，行业发展前景广阔。

“生成式AI有望在硬件端率先落地，围绕AI手机功能拓展的AI可穿戴设备有望成为未来AI硬件的重要应用场景，包括AI手表、AI智能眼镜、AI戒指、AI项链等各类产品形态。”谈及AI+可穿戴设备时，上海证券高级传媒互联网分析师陈昱更看好AI眼镜相关领域市场前景，“AI眼镜属于传统眼镜的AI化升级，主要功能多集中于蓝牙耳机、通话、翻译、会议转录等相对刚需功能，属于围绕AI手机的功能拓展及升级，AI眼镜未来市场空间巨大。”

对于消费电子产业链的投资机会，民生证券电子行业首席分析师方竞认为，不止AI，部分半导体白马业绩底部企稳，PCB、存储和面板则周期成长兼备，孕育着全新机遇。



视觉中国图片

# 聚焦分红等话题 券商业绩说明会及时回应市场关切

● 本报记者 胡雨

中报发布后紧跟着召开业绩说明会，逐渐成为包括券商在内的上市公司回应投资者关切的重要途径，公司回复内容也成为其展示整体经营面貌及未来发展规划的有益补充。截至9月3日中国证券报记者发稿时，已有中信证券、中信建投、东方证券、申万宏源等9家上市券商召开了2024年半年度业绩说明会。

从披露的券商回应内容看，后续是否将进一步加大分红力度等话题受到投资者关注，有券商表示下半年将综合考虑多种因素，决定是否再进行利润分配；上半年经营业绩承压后，券商未来经营如何谋篇布局也被频繁问及，具体业务层面，投资者相对更关注券商尤其是头部券商出海业务发展状况。

### 积极推动中期分红落地

在监管层的积极引导下，今年超过半数上市券商在中报中披露了拟派派的具体规模，合计近130亿元（含税，下同）。从多家券商回应投资者提问的内容看，通过积极推动中期分红等措施进一步提升投资者获得感，是较为一致的共识。

会议审议通过《关于公司2024年度中期利润分配计划的议案》，业绩说明会上被问及后续分红计划，公司称具体方案将以2024年上半年财务报告为基础，待条件成熟后履行公司治理程序，并在股东大会审议通过后实施。

中泰证券在其2024年半年报中披露，公司计划以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，向全体股东每10股派发现金红利0.10元，合计拟派发现金红利近7000万元。有投资者提问下半年是否有分红计划和派息政策，对此，中泰证券表示，下半年公司将综合考虑投资者长期回报、经营情况等因素，决定是否进行利润分配。

对于申万宏源，有投资者建议可以用自有资金回购股票，从而增加投资者对公司和公司股价的信心，对此，申万宏源回应称，公司通过持续稳定分红提升投资者获得感，并积极探索多种回报方式，为股东带来长期稳定回报。自2015年以来，申万宏源累计实现现金分红157亿元，公司2024年中期利润分配预案显示，其还计划派发现金红利4.26亿元，占公司2024年上半年归母净利润的20%。

### 行业基本面有望向上修复

从基本面看，上半年A股市场宽幅震

荡，多数券商上半年业绩也出现下滑，因此，如何改善经营状况、未来有哪些布局规划，成为投资者在券商中期业绩说明会上关注的另一重点。

东方证券是为数不多上半年归母净利润实现同比增长的上市券商。当被问及对未来业绩展望是否乐观、能否大幅增长时，东方证券表示，当前市场环境复杂，公司将保持定力，加大业务转型发展力度，优化公司业务结构和资产配置，推进“集约降本、提质增效”行动，增强合规风控有效性，努力提升公司核心竞争力和经营业绩。

在被问及当前市场环境下公司如何实现其战略定位时，申万宏源表示，坚持走专业化发展道路，强化“投资+投行”战略优势，持续提升资产定价、产品创设及研究等核心能力，优化轻重资本均衡发展的盈利模式，深入推进业务转型与改革发展，同时持续推进国有金融企业现代化治理，守牢不发生系统性重大风险的底线，积极提升上市公司质量和投资价值。

展望下半年证券行业基本面表现，中信建投非银金融首席分析师赵然表示：“由于投行、两融等政策影响及高基数效应，上半年券商业绩同比表现不佳，预计下半年行业基本面有望随基数压力缓解和业务复苏，实现向上修复。”