

华宝证券：科技与资管双轮驱动 破局高质量发展新路径

本报记者 贺向军 袁新建

在资本市场深度变革的浪潮中，华宝证券以创新为桨、科技为帆，开辟出一条差异化发展之路。

2022—2024 年，公司总资产从 208.13 亿元攀升至 281.59 亿元，年均复合增长率达 10.6%；净利润由 1.30 亿元跃升至 2.23 亿元，3 年累计增长 71.5%，实现规模与效益的双向突破。这组亮眼数据背后，是其精准的战略布局与高效的资源整合能力，彰显出在金融资产配置领域的深厚功底。

2023 年，公司投资收益同比激增 48.7% 至 4.60 亿元，带动净利润同比增长 52.3%；2024 年虽增速趋缓，但在高基数下仍展现出强劲经营韧性。从盈利结构来看，手续费及佣金净收入占比在 50% 左右浮动，利息净收入与投资收益动态平衡，标志着华宝证券正加

速向多元化盈利模式转型。

差异化资管战略，打造核心竞争力

在资管业务领域，华宝证券走出了一条独特的创新之路。2024 年，公司资管业务收入达 1.19 亿元，同比增长 40.3%，占总营收比重提升至 8.5%。

通过构建“固收+、碳中和 ETF、跨境 FOF”全谱系产品矩阵，主动管理规模占比从 35% 跃升至 68%，彻底摆脱对通道业务的依赖。

在客户结构优化上，针对险资、养老金等机构客户推出定制化方案，3 年间机构委托资产规模增长 3.2 倍。科技赋能更是为资管业务装上“加速器”：智能投研系统使产品创设周期缩短 40%，运营成本降低 25%，显著提升业务效率与盈利能力。

数字化财富管理，重构服务生态

财富管理板块，华宝证券以数字化转型实现逆势增长。2024 年经纪业务收入 5.48 亿元，同比增长 31.0%，即便佣金率从 0.28‰ 降至 0.23‰，仍凭借数字化基建实现突围。AI 投顾平台覆盖 92% 客户触点，智能投研覆盖率达 85%，线上开户占比突破 68%。通过客群分层运营，500 万元以上高净值客户数量 3 年增长 1.8 倍，带动代销金融产品收入占比提升至 15%。融资融券业务同样表现亮眼，两融余额 3 年增长 62% 至 34.22 亿元，市占率提升至 0.68%，信用账户转化率提高 3 个百分点，构建起财富管理业务的坚实壁垒。

多业务协同发力，筑牢风险防线

自营业务方面，华宝证券

以“固收+”策略穿越市场波动，2024 年债券投资收益率达 4.2%，跑赢中债指数 1.8 个百分点。投行业务聚焦绿色债券等细分赛道，完成 3 单绿色债券发行，承销规模跻身区域券商前三，科创板跟投浮盈超 5000 万元，实现“投行+投资”深度联动。

风控体系建设上，公司流动性覆盖率连续 3 年超 200%，货币资金/短期债务覆盖率达 1.8 倍，质押式回购利率风险敞口收窄 40%，融资融券维持担保比例均值达 280%，风险防控能力持续升级。

三维战略布局，引领未来发展

面对激烈的行业竞争，华宝证券通过“科技、ESG、跨境”三维战略构建差异化优势：金融科技投入强度达 3.2%，智能投顾服务 28 万客户，算法交易

占比提升至 35%；在 ESG 领域先发制人，发行 12 亿元碳中和主题基金，绿色债承销规模 3 年增长 8 倍；跨境业务取得突破，QDIE 试点获批后港股通交易量同比提升 210%，沪港深一体化平台逐步成型。

展望未来，华宝证券积极锚定 3 大增长极：提升客户资产配置效率，预计高净值客户资产周转率每提升 1 个百分点，可带来 2.3 亿元收入增量；深化 FICC 业务布局，利率衍生品交易资格落地后，做市业务收入有望 3 年翻番；推进数字化生态建设，开放平台已接入 30 余家第三方机构，API 接口日均调用量突破百万次。

下一步，华宝证券在 ESG 理念与数字化浪潮的双重推动下，正向着资本市场高质量发展的新征程稳步迈进，为中小券商转型提供了极具价值的实践样本。

· 公益广告 ·

芒种

时雨及芒种，
四野皆插秧。

2025.6.5

财会信报社 宣