上次我们讲了一级市场的买方与卖方，以及行业的现状。一级市场是影响着二级市场的交易价格，二级市场是一级市场得以存在和发展的条件。今天就讲讲如果你想去券商
投资工作，那么你就来对了，本文主要讲的是券商研究所与自营该怎么选？

对于今年的券商半年报中的合并利润表
，在自营收入
排名前三十的上市券商中，
有12家券商的自营收入同比
增幅超10%，其中有5家增超50%；18家券商的自营收入同比为个位数增幅甚至下滑，有14家券商的自营收入同比下滑。

值得注意的是，今年前三季度，A股市场
震荡态势明显，相关板块轮动
频繁，上市券商自营业务收入呈两极分化态势，而自营收入的分化也在一定程度上成为券商收入分化的重要因素。

28家上市券商归属母公司股东的净利润一览

名称	2021年归母净利润(亿元)	增长率(%)
中信证券	148.97	21.82%
国泰君安	111.02	28.54%
广发证券	100.42	33.20%
中信建投	95.09	72.85%
中国银河	72.44	38.55%
中金公司	68.28～75.52	61.08%～78.18%
兴业证券	37.00～41.00	110%～130%
东方证券	27.23	11.82%
中泰证券	27.21	20.95%
光大证券	24.15	325.21%
财通证券	22.49	20.08%
长江证券	20.84	25.09%
东吴证券	16.50～17.20	59.09%～65.84%
浙商证券	16.27	68.18%
长城证券	14.49～15.87	46%～60%
红塔证券	14.10～14.97	68.36%～78.78%
国元证券	13.6	48.75%
东北证券	13.25	31.56%
西部证券	10.01～11.41	63.99%～86.93%
中银证券	8.83	10.60%
南京证券	8.10	14.14%
华林证券	8.01～8.31	81.26%～88.05%
第一创业	7.70～8.21	50%～60%
山西证券	7.40～8.05	45%～57.75%
国海证券	7.27	49.09%
天风证券	4.32～5.01	40.27%～62.92%
中原证券	0.96～1.14	64.[illegible]

券商中国·quanshangcn

一、券商自营和券商研究所是做什么的？

券商其实从业务架构来说，包含了很多的部门，今天我就挑出其中自营和研究所两个部门来详细说说。

先说券商自营，证券投资部和固定收益部，也就是所说的二级市场，是券商的自营部门，用自己的钱在二
级市场进行交易获利，资产管理部
用客户的钱进行投资获利，这当然都属于买方部门。

买卖的证券
产品包括在证券交易所挂牌交易的A股、基金
、认股权证、国债、企业债券等。基本上，你能在金融市场上看到的投资品，券商自营业务都是可以做的，比较杂，所以每天的交易量也比较大。

大的券商自营就是个部门，里面岗位配备得很全：投资、交易、风控、信评、清算都有；小的券商可能就是一套班子，自营业务独有的岗位就单设，跟公司其它部门工作内容一样的，就不再另设岗了。

从资产
端来看，券商
总资产中45%以上为自营投
资类资产，包括固收、股票
、基金、信托及资管计划、衍生品等，其中绝大部分投向固收资产，业绩表现需关注市场行情、各家券商自营规模及结构。

从上市券商情况来看，自营投资比例较高，尤其是大券商，自营投资类资产占总资产比例基本均在50%左右，其纯二级市场投资的方向较少，对于衍生品配

置的比例较高，有助于维持其业绩稳定。

然后再说券商研究所，它其实是为客户提供投资报告和投资建议的，当然也属于卖方。那与之相对
应的买方是谁呢？一般是公募或者是私募基金公司
。当然，券商研究所的服务对象还包括券商本身的自营或资管，还有保险资管等等。

券商研究所和券商投行部、资产管理部、固定收益部等所有部门最大的区别是，其他部门是能为券商创造利润
的利润中心，而研究所并不能独立创造利润，是属于券商的成本中心。

尽管如此，它仍然是券商的核心部门之一，为什么？

研究所是券商的门面，是品牌的象征，虽然不能直接产生利润，但是它的强弱

将会直接影响券商经纪业务、投行业务、直投子公司等业务的发展。

交易席位
的，只有券商有交易席位。基金公司是二级市场交易的主体，资金量庞大，那么基金公司必须要在券商租借交易席位才能进行交易。

基金公司为什么要选择在你这里交易呢，和你家交易的便捷程度、系统稳定性，交易手续费的高低有关系，更重要的能否提供有效的研究支持，能否能为我们推荐有投资价值的股票，最终帮我们赚到钱有密切关系。

所以研究所尽管本身不创造利润，但是拥有一个强有力的研究部门，能够为券商的经纪业务，投行业务，乃至自营和资管业务助力，地位肯定是不一般！

券商研究员通过对行业或个股
的深入研究发掘投资亮点，推荐给买方，从而让买方客户获取收益，也促进了买方自身业绩的增长及名声的建立。

二、券商自营的分类有哪些？

自营一般分为股票和债券
自营两类，买卖的证券产品包括在证券交易所挂牌交易的A股、基金、认股权证、国债、企业债券等。

可能比较熟悉的是股票自营，但是很多公司会债券自营业务，比如债券业务部，或者更加通俗的
名字叫做固定收益部，有的公司把债
券的承销也放在固定收益部，严格意义上，债券承销属于投行业务的范畴。

股票自营比较好理解，就是证券公司
拿自有资金买卖股票;债券自营一般分敞口和撮合两种。

撮合就是自己找买家、卖家，中间牵个线，券和资金都不过夜，本质上就是中间商赚取信息不对性。

敞口就是留券过夜，因为存在头寸，利率
等波动存在敞口风险。撮合风险小，利润也薄，敞口风险大，利润也大。

三、券商研究所的工作内容

券商研究所，主要是服务于投资，通过根据公司情况判断公司价值，给出买卖的建议。这个行业看似外表光鲜亮丽，新财富上榜的首席领着数百万的年薪，而从入行到新财富上榜的首席，很多也仅仅只花了三到五年时间。

对于证券研究员而言，一个很重要的工作就是撰写研究报告。广义的研究报告，包括了：宏观策略报告、行业报告、公司研究、调研报告、重要事项点评、

晨会、日报、周报、会议纪要等等。

作为一个优秀的研究员，既需要对于行业有着很深的理解，又需要拥有能够在短时间内看清一个公司的能力，同时还需要兼备优秀的沟通和销售能力。

在这个成长的过程中，研究员沉淀下来的不仅是研究的逻辑、快速学习的能力、良好的职业素养，还建立所在行业的大量人脉资源。

四、券商自营与券商研究所的区别

那么，券商自营与券商研究所的区别到底是什么呢？相比较而言，买方研究员的研究目的只是为公司的投资决策提供依据，而卖方研究员则主要是服务其他买方投资者。

因此特点也比较鲜明：卖方研究员的优势是成长快待遇好，往往数年内就能成为行业内的专家，同时手中掌握上市公司、投资机构的资源，但缺点是工作强度大，加班熬夜是常态，而且还需要服务买方和上市公司，应酬不少。相比较，买方研究员的工作则轻松很多，研究工作较为纯粹，路径是未来自己走上投资的岗位。

但是各个券商追求“市场影响力”而投入研究所，而且给研究员的待遇一时下不来，否则“流动性很大”，这个就是目前的行业情况。为什么说行研是成长最快的岗位？

很多人认为金融行业高大上，在拼绩效、竞争激烈的工作环境中，心态好、脸皮厚已经成为卖方研究员的必修课。没有谁会永远对的，所以路演和写的报告受到质疑，甚至被质疑和讥讽在工作中是家常便饭。

很多研究员之所以晋升首席快，很大程度上是流动性确实太高。游戏规则太过残酷，基本上在积累足够多的行业资源之后，很多人都会选择跳槽。

整体来说，券商研究所的研究员是专业性非常高、相对公平、成长很快的方向。虽然短期间过去卖方研究员“炒
起来”的溢价
可能会逐渐降低，但是不可否认的是，行业研究员
会给你的职业生涯带来的深度和广度的积淀，是其它任何岗位都难以比拟的。

未来的出路也非常广泛，可以转行到公募、私募、券商资管等买方，可以转到做一级市场股权投资，可以转向实业到上市公司做董秘、投资。只要你专注在自己熟悉的行业和方向，持续做深入、扎实的研究，往往都会获得很好的发展。

六、券商自营与券商研究所职业晋升路径

券商研究所的行业研究对学校背景，专业相当苛刻，如果是大型国有券商，最好是清北复旦
起步，本硕都是985，本科最好学的是相关行业的专业。这对于你进入券商研究所很有帮助。

而对于券商研究所里的宏观策略研究来说，硕士的学历还不够，只有到了博士才可
以拿到面
试资格。入职前需
要具备一定的金融、财务和会计基础
，有CFA、CPA的资格或者通过CFA二级、CPA两门以上都会更好。

券商研究员的晋升渠道为：研究员助理——研究员——资深研究员——首席研究员——证券研究所所长。

但话说回来，正因为卖方要经常对外，要注重自己的方方面面，要把自己的产品和服务做得特别到位。

而应届生要具备什么条件才能进入券商自营行业呢？

相对于券商的营业部，自营由于是核心部门，因此对专业和学校会更加苛刻，主要是以经济，金融工程等为主，学校最好是985起步。

因为是自有资金的运作，各公司都采取相对谨慎的用人策略和操作策略。

对于一些核心重要的岗位，一般，证券公司采取的是内部招聘或者外部挖的其他公司大手。而且是有一定从业年限，券商对从业经验以及对忠诚度的考核比较严格。

如果你刚毕业要进入证券公司自营部，首先要具备证券投资咨询从业资格，具备全日制硕士以上学历（交易员可以是全日制本科）。

更高一点的岗位，需要具备2年以上从业经验，投资经理需要5年以上从业经验。需要一系列投资有关知识的考试和心理素质的测试。

券商自营分析师
的晋升渠道为：研究员——资深研究员——投资总监/基金经理——董事长。
对于应届生来说卖方更看学历，买方更看经验。

总的来说，券商自营相比券商研究员更难进一些，主要是因为：

1、供给有限：券商自营团队规模小，招人的需求更少。

2、结果导向：券商自营用自己的真金白银在做投资，要对结果负责。而券商研究员有很多辅助性、执行性的工作。