

年内券商发债规模同比增长超62%

■本报记者 于宏

今年以来,在资本市场走向好、交投活跃的背景下,券商积极通过发行债券的方式补充资本金,以把握发展机遇、拓展业绩增长空间。同花顺iFinD数据显示,今年以来截至11月12日(按发行起始日计,下同),券商合计发债1.6万亿元,同比增长62.34%。

券商发债升温

通过发行债券进行融资,是券商提升资本实力和市场竞争力的重要途径。近日,多家券商获批发行百亿元级别的大额债券。例如,11月11日晚间,中信证券发布公告,已收到中国证监会批复,同意公司向专业投资者公开发行面值余额不超过500亿元的短期公司债券。

整体来看,今年以来,券商积极借助发行债券来补充资本金。数据显示,截至11月12日,年内已有73家券商合计发行债券1.6万亿元。其中,年内券商发行证券公司债444只,募资规模为9607.8亿元;发行证券公司次级债97只,募资规模为1559.39亿元;发行证券公司短期融资券281只,募资规模为4876.7亿元。

西部金融研究院院长陈银华对《证券日报》记者表示:“今年券商发债规模同比显著增长,受多重因素推动。其一,当前市场流动性充裕,利率水平较低,在此情形下,发行债券的融资成本较低,因此券商更倾向于通过发行债券置换高成本存量债务、补充营运资金。其二,债市‘科技板’启航直接推动了券商发债规模增长。其三,今年以来资本市场走向向好,券商需要增强资本实力以支撑业务发展。预计随着资本市场改革的持续深化和券商重资本业务的进一步拓展,券商发债行为将保持活跃。”

从单家公司的发债规模来看,



受访专家表示

券商积极通过发债方式补充资本金
有助于增强抗风险能力和市场竞争力
提升两融、自营、做市等重资本业务的盈利水平
优化资本结构,增强财务稳健性

年内发债规模居首的券商为中国银河,已发行债券1269亿元;其次是华泰证券,年内发行债券1219亿元;国泰海通、广发证券、中信证券、招商证券年内发债规模分别为1142亿元、949.5亿元、877亿元、820亿元。

募资用途方面,券商发行债券募集到的资金,主要用于偿还到期债务、补充公司运营所需流动资金等。

“充足的资本金是券商稳健经营的‘压舱石’和业务拓展的有力‘引擎’。”陈银华表示,以净资本和流动性为核心的风险控制指标体系,客观上要求券商持续补充资本。券商积极通过发债方式补充资本金,有助于增强抗风险能力和市场竞争力,提升两融、自营、做市等重资本业务的盈利水平,优化资本结构,增强财务稳

健性。

科创债发行踊跃

值得关注的是,今年5月份债市“科技板”落地后,券商积极响应政策号召,踊跃发行科创债,引导更多资金活水流入科创领域。Wind资讯数据显示,自5月7日中国人民银行、中国证监会联合发布关于支持发行科创债有关事宜的公告以来,已有45家券商成功发行了58只科创债,合计发行规模达789.7亿元。

从市场反响来看,投资者对券商科创债的认购热情较高。据统计,上述券商科创债的平均超额认购倍数为3.8倍,其中,超额认购数最高的一只券商科创债,其超额认购倍数达8.17倍。在业内机构发行规模方面,5月7日以来,招商

证券科创债发行规模居首,达150亿元;其次是国泰海通,发行科创债139亿元;中信证券发行科创债97亿元;中国银河、平安证券、中银证券均发行科创债30亿元。

除发行科创债外,券商还在承销、做市等环节积极发力,推动科创债市场有序发展、稳步扩容。在承销方面,5月7日以来,已有76家券商参与到科创债的承销工作中,总承销金额达8236.88亿元。其中,承销金额位居前三的券商依次为中信证券、中信建投、国泰海通,承销金额分别为1469.36亿元、1259.43亿元、877.33亿元。

在做市方面,券商积极发挥专业优势,为科创债市场注入流动性。例如,华泰证券持续加大科创债做市力度,已累计为超200只科创债提供做市服务,通过开展双边报价、创设科创债篮子等举措,降

低科技企业融资成本。中国银河则依托自研交易系统,着力提升做市报价刷新频率及定价效率,持续为科创债提供稳定优质的双边报价,助力提升科创债市场流动性。

“券商积极布局科创债业务,有助于实现从‘单一节点’到‘全链条生态’的业务拓展,打造新的盈利增长曲线。”东吴证券固收首席分析师李勇对《证券日报》记者表示,通过开展科创债相关服务,券商不仅可以利用自有资金或资管产品与科创债资金进行协同投资,将服务从“债”的领域延伸到“股”的领域,放大资金效能;而且可以为投行、研究、财富管理等业务储备丰富的客户资源,通过全生命周期服务分享科创企业成长红利。整体而言,科创债业务的复杂性将倒逼券商持续升级核心服务能力,进一步打造专业化壁垒,以构筑竞争优势。

公募基金港股持仓 聚焦高成长性资产

■本报记者 彭衍菴

公募基金对港股的配置力度显著加大。Wind资讯数据显示,截至2025年三季度末,公募基金(仅统计初始基金,下同)的港股投资市值达13622.11亿元,较今年二季度末的9519.85亿元环比增加43.09%。其中,权益类、指数型基金的港股投资市值分别为12316.53亿元、7012.84亿元,环比分别增加45.02%、73.07%。

在深圳市前海排排网基金销售有限责任公司公募产品运营曾芳看来,公募基金港股持仓市值在三季度末突破1.3万亿元,这既是港股价值引力增强的体现,也标志着公募基金配置的结构性变革。从投资价值看,港股科技板块估值性价比凸显,银行等价值股也具备显著优势,形成了强大的吸引力。

资金流清晰地指向ETF(交易型开放式指数基金)产品。Wind资讯数据显示,今年第三季度,华夏恒生科技ETF(QDII)、恒生科技、华夏恒生互联网科技业ETF(QDII)等3只产品的基金份额分别增加118.37亿份、112.69亿份、102.60亿份,均实现“百亿份级”净申购。

晨星(中国)基金研究中心分析师崔悦向《证券日报》记者表示,今年第三季度资金大量流入港股ETF主要有三方面原因,首先,港股部分标的相较A股具备估值优势,为投资者提供了具备性价比的配置选择;其次,港股ETF以其交易便利、低费率 and 参与门槛较低等特点,有效降低了投资者跨市场布局的操作难度和成本;最后,布局港股ETF有助于分散单一市场风险。

从增持行业来看,资金流向呈现出鲜明偏好。截至三季度末,公募基金增持居前的港股标的包括商汤—W、阿里健康、中国生物制药、石药集团、协鑫科技等,集中于信息技术、医疗保健等行业,与恒生科技指数、港股医药指数的成份股高度重合。

“资金流入多聚焦于中国经济转型中的新兴领域,反映出资金对相关板块成长潜力的关注。”崔悦分析称。

整体上看,资金正加速借道ETF布局港股市场。Wind资讯数据显示,今年第三季度,投资港股市场的38只跨境ETF共吸引资金净流入495.61亿元;截至11月12日,年内资金净流入达726.42亿元。

崔悦表示,资金加速借道ETF布局港股市场,有助于提升市场流动性和定价效率,支撑港股市场稳健发展。

外商独资公募富达基金 注册资本增至2亿美元

■本报记者 方凌晨

今年以来,中国市场“磁力”凸显,吸引外资机构持续加码布局。天眼查信息显示,近日,外商独资公募富达基金发生工商变更,注册资本由1.82亿美元增加至2亿美元,增幅接近10%。这已是富达基金年内第二次增资,今年2月份,该公司的注册资本由1.6亿美元增加至1.82亿美元。

富达基金官网信息显示,该公司成立于2021年5月份,在2022年12月份正式获批开展公募募集证券投资基金管理、基金销售、私募资产管理业务。富达基金由富达亚洲控股私人有限公司100%控股,富达亚洲控股私人有限公司则是由富达国际全资控股的公司。

Wind资讯数据显示,截至11月12日,富达基金旗下共有10只基金产品,包括股票型基金、混合型基金、债券型基金和公募FOF,合计管理规模为35.71亿元。今年以来,富达基金共成立了富达任远稳健三个月持有混合(FOF)、富达创新驱动混合发起、富达港股通精选混合发起3只基金。

除富达基金外,还有多家外资机构在布局中国市场方面频频落子、动作不断。在增资方面,贝莱德基金在今年7月份将注册资本由12.5亿元增加至14.5亿元,增幅达16%;联博基金在今年3月份将注册资本由3亿元增加至5亿元,增幅约为67%。在推行新产品方面,包括富达基金在内的9家外商独资公募年内共新成立41只新基金。

随着外资机构在华市场的持续深耕与布局,积极成效正逐步释放。截至11月12日,在外商独资公募旗下的275只产品中,年内实现净值增长的基金产品数量占比超96%。

看好中国资产的投资价值成外资机构共识。11月12日,联博基金发布最新月度评论表示,投资中国股市的长期逻辑根植于国家经济增长模式的演化,当下阶段对创新和资本效率的追求,或将重塑企业的盈利模式和竞争力;对健康通胀环境的培育,也可能为盈利增长提供更友好的宏观背景,中国股市的长线投资价值正在持续显现。

不过,在具体投资机会方面,各家外资机构在细分领域各有侧重。联博基金建议重点关注两大方向:一是兼具红利与价值属性的优质企业,这类标的不仅提供股息保护,较低的估值也有望中和市场波动风险;二是具备持续成长性的科技与新消费题材,相关企业或将直接受益于创新驱动。

“创新药械的发展值得期待。”大摩沪港深精选混合基金经理王大鹏对《证券日报》记者表示,当前,中国创新药械产业不断进步,并逐步开启国际化征程,对外授权等持续落地,全球产业地位不断提升。与此同时,头部公司业绩呈现盈利加速或加速转盈趋势,代表性公司实现了从仿制向创新的转变,产业进入新的发展阶段。

宏利基金研究部总经理孟杰更为看好化工行业。孟杰表示:“早在去年,我们就观察到化工行业很多环节的价差已处于历史最低位置附近,进入了左侧布局的视野。我们在今年第三季度加大对相关标的的配置,是因为看到了更明确的产能出清信号。同时,在行业内卷背景下,龙头企业的协同意愿和行为在增强。”

券商密集召开2026年度策略会

■本报记者 周尚仟

近期,中信证券、中信建投、国泰海通等头部券商,以及东吴证券、开源证券等特色中小券商相继召开2026年度策略会。综合来看,券商正围绕全球市场机遇、实体经济服务路径、行业转型方向等核心议题展开深度研讨。在策略会上,各家券商“掌舵人”的发言所透露的战略洞察与市场判断,备受市场关注。

资本市场肩负重要使命

券商“掌舵人”普遍认为,2026年资本市场将迎来多重积极因素交织孕育的新机遇,这些机遇既源于全球产业与金融格局的重构,也来自国内科技突破与制度完善的双重驱动,共同构成中国资本市场迈向高质量发展的底层逻辑。

从全球视野来看,中信证券总经理邹迎光表示,“十五五”时

期,中国资本市场面临的全球背景、科技趋势、制度环境将呈现新的特征,全球产业与金融格局深刻重构,有望带来外部破局的新契机。

科技突破与制度完善构成了机遇的核心内核。邹迎光认为,从科技趋势看,更多中国产业迎来关键突破,中国经济新旧动能转换成效显著,有望带来资本市场的新机遇。从制度环境看,中国资本市场制度包容性和适应性的提升,以及投资和融资功能的协调,有望带来市场生态的新气象。

国泰海通总裁李俊杰认为:“新一轮资本市场改革聚焦提升制度包容性、适应性和吸引力、竞争力,有望进一步带来中国资产广泛价值重估机遇。”

从宏观经济视角来看,东吴证券董事长范力认为:“中国经济长期向好的基本面没有改变,产业升级的时代洪流奔涌向前,在金融强国战略指引下,中国资产正迎来历史性的配置机遇。加快建设金融强国,资本市场肩负着重要使命。”

在开源证券董事长、总经理李刚看来,预计“十五五”时期,加快高水平科技自立自强、建设现代化产业体系、发展新质生产力等将被摆在更加重要和紧迫的位置上。资本市场不仅是赋能科技创新的主阵地,还将是提振国内需求的重要抓手。

推动高质量发展

面对“科技—产业—金融”良性循环的发展要求,证券行业已形成明确转型共识,告别规模扩张的粗放模式,通过服务实体经济、深化科技赋能、优化业务生态,推动高质量发展。其中,头部券商引领转型方向,中小券商以特色化路径破局。

中信建投证券董事长刘成明提出加快打造三维发展战略,一是要加快打造“价值投行”,努力走向国际市场竞争前列。不断提升专业能力边界,坚持以客户为中心,整合内外部资源,打造适应客户需要的产品线、供应链、朋友圈、生态圈。二是要加快打造“新质投行”,积极有效服务高质量发展。中信建投证券依托“研究+投资+投行”模式,致力于打造全生命周期、全产业链条的服务平台,不断向高水平、高效能、高层次投资银行迈进。三是要加快打造“数智投行”,主动拥抱数字化时代。要战略性重视数据要素资产、差异化推动适配性算法、持续迭代创新发展。

国泰海通的实践展现了头部券商的转型落地成效。李俊杰介绍,近年来,中国资本市场加速机构化、产品化、国际化,机构投资者等中长期资金“压舱石”和“稳定器”作用不断凸显。国泰海通持续深化投研能力建设、完善产品服务矩阵,为机构投资者提供一站式、

力走向国际市场竞争前列。不断提升专业能力边界,坚持以客户为中心,整合内外部资源,打造适应客户需要的产品线、供应链、朋友圈、生态圈。二是要加快打造“新质投行”,积极有效服务高质量发展。中信建投证券依托“研究+投资+投行”模式,致力于打造全生命周期、全产业链条的服务平台,不断向高水平、高效能、高层次投资银行迈进。三是要加快打造“数智投行”,主动拥抱数字化时代。要战略性重视数据要素资产、差异化推动适配性算法、持续迭代创新发展。

国泰海通的实践展现了头部券商的转型落地成效。李俊杰介绍,近年来,中国资本市场加速机构化、产品化、国际化,机构投资者等中长期资金“压舱石”和“稳定器”作用不断凸显。国泰海通持续深化投研能力建设、完善产品服务矩阵,为机构投资者提供一站式、

时,强化“投资—投行—投研”协同联动,为企业客户提供全生命周期综合服务。

中小券商正通过特色化定位打开发展空间。李刚表示,开源证券锚定“一流北交所特色券商”和最佳中小企业综合金融服务商战略目标,坚持市场化、法治化发展,坚持服务实体经济、坚持防范金融风险,持续构建投行、投资、研究“三位一体”全链条综合金融服务体系。新三板业务建立起比较完善的中小企业服务体系。研究业务上,开源证券研究所通过差异化的研究策划和研究体系搭建,激发研究驱动的乘数效应,助力全业务链协同发展。

“在金融强国建设的大时代中,专业能力和长远眼光创造价值根本。”范力表示,东吴证券将坚持稳健经营与开拓创新并重,持续优化业务布局,积极融入金融强国建设大局,全面提升综合金融服务能力。

梯队。李春瑜认为:“此类机构旗下产品分红金额领先,主要因为其较大的产品规模基数、更成熟的投研能力以及更注重品牌形象的管理理念。”

与此同时,今年以来,共有647家私募机构旗下产品进行了分红,其中分红金额在1亿元以上的有23家,深圳市斗投资资产管理有限公、九坤投资(北京)有限公司等机构分红金额居前。同时,这23家机构中,百亿元级私募机构数量最多,达9家,显示出头部机构在分红方面的积极姿态。

整体来看,年内私募基金分红“热力”攀升,不仅反映了行业整体业绩的向好,也体现出私募基金管理人更加注重投资者体验与长期信任的建立。

私募基金分红“热力”持续攀升

■本报记者 昌校宇

今年以来,私募基金分红活跃,热度攀升。根据私募排排网不完全统计数据,截至10月31日,在有业绩展示的5558只私募产品中,有1135只产品实施了分红,占比超两成,累计分红次数1443次,分红总金额达151.58亿元,与去年同期的41.67亿元相比,增幅高达263.76%。

对于分红规模大幅提升的原因,排排网旗下融智投资FOF基金经理李春瑜对《证券日报》记者表示:“主要有三方面因素支撑。其一,今年以来私募基金整体业绩表现亮眼,平均收益率超过20%。其中,股票策略产品表现尤为突出,平均收益率接近30%,为分红提供

了充足的利润来源。其二,分红能够帮助投资者将账面上的浮动盈利转化为实实在在的收益,增强‘落袋为安’的投资体验,进而提升投资者对私募基金产品的持有信心。其三,私募基金管理人能通过分红提前提取部分业绩报酬,并将部分收益转化为确定性收入。还有部分机构通过分红适度控制产品规模,避免因规模扩张过快而影响投资策略的执行效果,更好地维护现有投资者利益。”

从策略类型来看,股票策略产品成为分红主力。数据显示,截至10月31日,股票策略产品年内分红金额达115.86亿元,占全部分红总额的76.43%。排排网财富研究总监刘有华对《证券日报》记者表示:“这一方面得益于今年A股市场的

结构性行情,部分持仓标的股价上涨和业绩兑现带来了充足的利润;另一方面,股票策略私募机构也倾向于通过分红向投资者传递信心,特别是在市场波动阶段,稳定的分红有助于增强投资者黏性。”

其他策略类型中,多资产策略产品分红金额为13.76亿元,其跨资产配置的优势在不同市场环境均能贡献收益;期货及衍生品策略与债券策略产品的分红金额基本相当,分别为9.36亿元和9.37亿元。前者受益于商品市场的趋势性机会,后者则依托于固定收益类资产的稳定现金流;组合基金策略产品的分红规模则相对较小。

从机构类型来看,主观私募机构和量化私募机构在分红行为上有所差异。主观私募机构旗下产

品分红金额为100.42亿元,占总分红金额的66.25%;量化私募机构旗下产品尽管业绩表现不俗,但分红金额为51.16亿元,占比为33.75%。刘有华认为:“这种差异主要缘于两类机构的投资理念和操作方式不同。主观私募机构更倾向于在盈利达到预期后通过分红回馈投资者,同时调整仓位;量化私募机构则更关注策略的有效性和资金的使用效率,分红决策通常与模型信号和产品申赎节奏相关,因此在分红上相对谨慎。”

从机构管理规模维度观察,百亿元级私募机构在分红中占据主导地位。今年以来,管理规模在100亿元以上的私募机构旗下产品分红金额达54.79亿元,占全部分红总额的36.15%,领先于其他规模