# 券商账户管理功能优化试点再扩容

#### ▲本报记者 于 宏

账户体系是券商重要的基 础设施之一,与券商的经营效 率、客户的投资体验息息相关。 为进一步优化券商账户管理功 能,近日,中国证监会批准国联 民生、西部证券、东北证券等多 试点业务。

#### 优化账户管理体系

11月25日晚间,国联民生、 西部证券两家券商均发布公告 称,收到中国证监会下发的监管 意见书,对该公司申请开展账户 管理功能优化试点业务相关事 项无异议,该公司将严格按照法 律法规及监管要求开展账户管 理功能优化试点业务。11月26 日晚间,东北证券也发布了相关 获批公告。

近年来,市场上金融产品日 渐丰富,券商业务也愈发多元 化。在此背景下,券商账户管理 体系也需与时俱进,从多方面进 行升级,以提升客户服务能力和 经营效率,优化客户投资体验。

监管意见书中提到,证券公 司开展账户管理功能优化试点 业务,应严守客户资金安全底 线,加强同名账户资金划转管 理,切实保障客户资金安全;严 格按规定完成综合账户服务的 线上线下签约;加强综合账户管 理工作,严格落实账户持续管理 机制和客户基本身份资料信息 一致性持续管理机制;加强合规 风控管理,强化对重要环节和风 险点监测监控;加强投资者教 育;严格按规定做好数据报送工

回顾该试点业务的发展历 程,2021年12月3日,中国证监会 发布公告称,支持证券公司严格 按照《证券法》《证券公司监督管 理条例》等法律法规的要求,在 家券商开展账户管理功能优化 现有客户交易结算资金第三方 存管框架下,开展内部账户管理 功能优化。同时,中国证监会披 露了首批10家获准开展账户管 理功能优化的试点券商,分别为 中信证券、国泰君安(目前已更 名为国泰海通)、银河证券、中金 财富、国信证券、安信证券(目前 已更名为国投证券)、招商证券、 中信建投、申万宏源、华泰证 券。2022年11月份,广发证券、 兴业证券也获批账户管理功能 优化试点资格。

> 对于此次获批开展账户管 理功能优化试点业务,国联民生 表示,将通过建立综合账户核心 体系,实现客户的统一身份识 别、统一适当性管理、统一风险 管理,从而实现客户多账户资产 的集中管理和全景展示,改变传 统"孤岛式"账户管理模式,真正 践行"以客户为中心"的服务理 念,为财富管理转型夯实基础。

#### 践行"以客户为中心"

"券商获批开展账户管理功 能优化试点业务,对优化客户体 验、推动自身业务的高质量发展 均具有重要意义。"深圳市前海排 排网基金销售有限责任公司研究 总监刘有华对《证券日报》记者表



示,对投资者而言,综合账户支持 全景杳看各类资产,可实现同名 账户资金一键划转,操作更便捷, 资金使用效率也显著提升。对券 商而言,获批开展账户管理功能 优化试点,有助于推动底层系统 整合与数据打通,为精准分析客 户画像、提供个性化服务奠定了 基础,也为拓展基金投顾等多元 业务场景提供了便利条件。

整体来看,近年来,我国居 民的财富管理需求日益旺盛,对 资本市场的参与意愿持续增 强。上交所数据显示,今年前10 个月,投资者新开账户数量合计 达2466.52万户(包括A股、B股和 基金),同比增加9.32%。为争夺 市场"蛋糕",券商竞相发力财富 管理业务,在此过程中,对客户 的服务效率和质量成为各家券 商竞争的关键。

从行业角度来看,打造以客 户为中心的服务体系,已成为券 商推进财富管理转型的重要发

力点。在此方面,东北证券积极 推进以客户为中心的组织体系 建设,针对财富管理客户、企业 家客户和机构客户分别组建了 跨业务条线的团队,提升财富管 理业务精细化、集约化运营水 平。招商证券则围绕"以客户为 中心"的核心战略,构建契合不 同层级客户需求的财富管理服 务体系,通过优化基金投顾服 务、持续丰富产品货架等方式, 满足客户多元化资产配置需求。

## 多家银行年末加码推广个人养老金缴存业务

#### ▲本报记者 彭 妍

临近年末个人养老金缴存 窗口期,多家银行再度加大推广 力度,推出个人养老金缴存专属 优惠活动,通过抽奖派送微信立 减金、现金红包等福利,吸引客 户开户并缴存资金。若按年度 1.2 万元的缴存上限"顶格"缴 纳,客户最高可获得600元左右 的补贴礼包。

值得注意的是,与推广初期 聚焦"拉新开户"的策略不同,当 前多家银行已将营销重心转向 "留客促活",不再仅停留于引导 客户开立账户,而是针对首次缴 存、累计缴存达到一定额度的客 户推出更多激励措施,着力推动 个人养老金账户从"开户"向"实 际缴存"转化。

以中信银行为例,该行近期 推出"税收优惠+达标礼赠"双重

福利活动:2025年12月31日前开 户缴存,可享每年1.2万元个税税 前扣除,缴存人当年纳税优惠金 额根据自身收入适用税率不同, 区间为360元至5400元;除税收 优惠外,10月1日至11月30日,首 次开户达标可参与抽奖,最高获 366元微信立减金,缴存达标可再 抽最高188元立减金,两档福利叠 加至高可领554元。

建设银行大连市分行则推出 "缴存礼+进阶礼+推荐礼"组合福 利,推动个人养老金账户从"开 户"向"缴存"转化。本次活动覆 盖不同参与场景,福利设置呈现 阶梯化特点:首次开户并缴存最 高可享88元奖励;推荐好友参与 活动,每月最高可享2000元奖励; 建设银行代发工资客户缴存,还 可额外享20元奖励;此外,单笔约 定缴存扣款100元(含)以上,可领 取20元微信立减金。

除中信银行、建设银行外,工 商银行、兴业银行、广发银行等分 支机构也同步加大缴存激励,通 过丰富福利形式提升账户资金活 跃度。多家银行人士提醒,2025 年个人养老金缴存需在12月31 日前完成,符合条件的用户可结 合自身养老规划参与,既能享受 税收优惠,也可领取年末营销

苏商银行特约研究员薛洪 言对《证券日报》记者表示,年末 银行集中加码推广个人养老金 缴存专属优惠活动,一方面是冲 刺业绩,推动业务从"开户数"向 "缴存额"转变;另一方面,随着 个人养老金制度实施满三年,市 场格局初步确定,"跑马圈地"的 空间有所缩小,银行需要转向提 升客户的活跃度和忠诚度。加 之理财经理的业绩考核与缴存 金额挂钩,多重因素促使银行在 年底发力提升账户资金的活

个人养老金是我国多层次 养老保障体系的重要组成部分, 其"缴费税前扣除、投资收益暂 不征税、领取环节低税率"的税 收优惠政策,已成为居民优化个 税、补充养老储备的重要选择。 当前,银行个人养老金营销已从 初期的"拉新开户"全面转向"留 客促活",行业竞争焦点持续

在薛洪言看来,这一策略调 整的核心原因在于"开户热、缴存 冷"这一行业痛点——不少客户 因短期开户奖励而开户后,账户 长期处于闲置状态。银行逐渐意 识到,短期激励难以留住客户,需 要转向提供更优质的服务体验。

薛洪言进一步表示,除推出 缴存激励外,银行"留客促活"的 核心举措还包括创新缴存方式、 构建养老金融生态。例如,推出 "预约缴存"功能,支持每月自动 划扣或年终奖一次性存入,降低 缴存门槛;同时,银行正从"账户 提供方"向"全方位养老金融服务 商"转型,通过打造丰富稳健的产 品组合、提供智能化服务,并融合 健康管理、养老服务等非金融场 景,助力客户养成持续缴存和长 期投资习惯。

上海金融与法律研究院研究 员杨海平表示,当前银行竞争是 "内功比拼",聚焦账户深耕与客 户价值挖掘,融合创新能力强的 银行更具优势。未来竞争重点将 集中在三个方面:一是养老金融 产品体系建设,以适配不同群体 的安全与收益需求;二是养老金 融生态搭建,强化与养老生活服 务的融合创新;三是专业规划服 务能力,提供个性化、全周期养老 规划支持。

### 月内两单亿元级保险金信托相继落地

#### ▲本报记者 冷翠华

近期,保险金信托领域亿元 级大单接连落地。阳光人寿近日 披露,其与中诚信托合作,成功为 某家族企业实控人追加亿元级保 险金信托。11月11日,中意人寿 的高净值客户意女士也签署了总 规模达1.8亿元的保险金对接信 托服务协议。这两大案例充分印 证了高净值人群对保险金信托业 务的认可。

业内人士认为,未来,保险金 信托仍具有广阔的发展空间。不 过,在发展过程中,也需留意部分 风险因素。

#### 保险金信托大单频现

近日,阳光人寿与中诚信托 合作,顺利为某家族企业实控人 追加亿元级保险金信托。阳光人 寿凭借优质的大额保障及传承保 险产品,赋能客户家族信托架构, 共同构建"保险金信托+家族信 托"综合财富管理方案,精准匹配 企业治理稳定与财富有序传承的 核心需求。

在此之前的11月11日,中意 人寿高净值客户意女士签署了总

规模1.8亿元的保险金对接信托 服务协议,这意味着该公司在为 客户提供"保险+信托"综合财富 规划解决方案方面取得了实质性

从业务本质来讲,保险金信 托以家族财富传承和保全为目 的,由委托人(保险投保人/被保险 人)与受托人(信托公司)签订保 险金信托合同,以保险金请求权 作为信托财产来设立信托。当保 险金进行赔付时,这笔资金不会 直接交付给受益人,而是由保险 公司将保险金交付给受托人,由 受托人按照信托合同约定的方式 管理、运用信托财产,并按照委托 人的意愿将信托利益分配给信托 受益人,实现风险隔离与意愿的 精准传递。

从行业层面看,保险金信托 业务近年来实现了跨越式增长。 西南财经大学发布的《中国保险 金信托行业发展报告(2025)》(以 下简称《报告》)显示,2017年,国 内保险金信托的规模为50亿元; 2021年开始提速,规模增长至 747.93亿元,成为业务发展的拐

同时,中国信托业协会发布 的数据显示,截至2024年末,财富 管理服务信托规模超过1万亿元, 其中,保险金信托规模约为2703 亿元,占比超过26%。业内测算 数据显示,截至今年一季度末,保 险金信托在财富管理服务信托中 的占比进一步提升至38%。

参与保险金信托业务的保险 公司也在持续增多。《报告》显示, 截至2025年2月底,超过60家保 险公司涉足保险金信托业务。

谈及保险金信托业务快速壮 大的核心驱动力,北京排排网保 险代理有限公司总经理杨帆对 《证券日报》记者表示,近年来保 险金信托的快速发展是市场需 求、产品优势与政策环境共同作 用的结果。一是高净值人群财富 传承与资产隔离的需求日益迫 切;二是保险金信托将保险的杠 杆、保障功能与信托的灵活、专业 管理优势完美融合,达成了"1+1> 2"的效果;三是监管层面对家族 财富管理的鼓励,也为业务创新 营造了良好的环境。这三者叠 加,推动了市场的发展。

北京植德律师事务所合伙人 欧阳芳菲向《证券日报》记者补充 表示,近年来,保险金信托业务快 速发展,还有三方面因素。一是 近年来固收类产品收益下滑,终

身寿险因兼具理财功能,成为理 财优选。二是银行作为保险金信 托的主要销售渠道,有着较强的 销售动力。三是保险金信托利用 保险的杠杆效应,降低了准入门

#### 门槛进一步降低

在规模扩张的同时,今年保 险金信托的门槛进一步降低,普 惠化趋势更为显著。

天职国际会计师事务所保险 咨询主管合伙人周瑾表示,保险 金信托的门槛降低主要有两方面 原因:一方面,高端客户争夺白热 化,中等净值及普惠人群的同类 需求被激活,金融机构加速客群 下沉;另一方面,数字化技术的应 用提高了金融机构运营效率、降 低了成本,让下沉客群业务具备 商业可持续性。

杨帆也持有类似观点,他表 示,随着中国财富代际传承高峰 的到来,以及客户对财富管理认 知的不断深化,保险金信托作为 兼具保障与传承功能的工具,其 市场需求将持续旺盛。未来,随 着产品创新、科技赋能和监管完 善,该业务将从"小众高端"走向 "大众主流",成为财富管理领域 的核心支柱之一,市场潜力巨大。

不过,行业快速发展背后的 风险亦不容忽视。欧阳芳菲提 醒,保险金信托主要依赖理赔资 金进入信托池,但目前现实中大 部分保单尚未理赔,实际资金流 入有限。今后,随着保险理赔现 象增多,对信托公司实际的投资 管理能力提出较大挑战。同时, 对于信托公司而言,前期销售面 对的是委托人和保险公司,后期 资产管理和财富分配面对的是信 托受益人,信托公司与受益人之 间可能出现风险适配、信托利益 分配冲突等问题。参与保险金信 托业务的金融机构和投资者应注 意金融消费者权益保护、风险适 配、反洗钱等风险。

针对风险防范,杨帆提出三 方协同建议:一是消费者需加深 对信托法律效力和条款的认知, 避免过度依赖单一工具;二是保 险公司应强化与信托公司的协 同,杜绝销售误导行为;三是信托 公司需筑牢资产隔离防线,提升 投后管理专业度,平衡规模与风 控。唯有三方各司其职、坚守专 业,才能推动保险金信托业务持 续健康发展。

#### 内地私募机构借道香港布局全球

#### ▲本报记者 昌校宇

据私募排排网不完全统计,截至2025年11月26日, 内地存续私募机构中已有107家获得香港证监会核发的9 号(提供资产管理)牌照(以下简称"香港9号牌照"),其中 今年新增10家。

深圳市融智私募证券投资基金管理有限公司FOF基 金经理李春瑜对《证券日报》记者表示:"内地私募机构积 极获取香港9号牌照的核心动力,源于对提升全球化资产 配置能力的迫切需求:其一,通过进入海外市场,私募机 构能够有效分散投资风险,提升资产组合的抗波动能力; 其二,全球市场中的多元资产类别与丰富金融工具,为私 募机构拓展策略空间、挖掘差异化收益提供了更多可能; 其三,投资者对全球资产配置的需求日益增长,也推动私 募机构提升跨境服务能力,以更好地响应客户需求、增强 客户黏性;其四,全球化布局不仅是私募机构突破本土竞 争边界的必然选择,更是塑造国际品牌、向全球资产管理 机构转型的关键路径。"

2021年获取香港9号牌照的鸣石基金相关人士也对 《证券日报》记者表示:"公司正从募资与投资两端发力, 持续布局全球业务。'

从上述107家私募机构的管理规模来看,头部及大型 机构成为持有香港9号牌照的主力军。其中,管理规模在 百亿元以上的机构有35家,管理规模在50亿元至100亿元 之间的机构有19家,两者合计占比超过五成,显示出头部 及大型机构在跨境业务布局上的明显优势。与此同时,管 理规模在5亿元以下的小型私募也有37家积极参与,表明 不同体量的机构均在尝试通过香港市场拓展业务边界。

在百亿元级私募机构中,上海景林资产管理有限公司 早在2005年就获得了香港9号牌照,淡水泉(北京)投资管 理有限公司、盈峰资本管理有限公司也分别于2011年和 2014年相继获牌。

排排网财富研究总监刘有华表示:"头部私募机构在 跨境布局中表现积极,背后有着清晰的商业逻辑和现实 支撑。第一,跨境展业需要投入大量资源用于合规建设、 团队搭建与市场研究,规模较大的机构在这方面更具实 力。第二,头部机构长期服务的高净值客户与机构投资 者,本身具备较强的全球化配置需求,这为其'走出去'提 供了天然客户基础。第三,在行业竞争日趋激烈的背景 下,开拓海外市场已成为头部机构突破增长瓶颈、打造新 业务曲线的重要战略,也是行业发展的必然趋势。

从投资策略来看,主观策略私募机构在全球化布局 中更为活跃。在上述107家已持有香港9号牌照的私募 机构中,主观策略机构数量多达69家,占总量的比重超过 六成,远高于量化策略(28家)及混合策略机构(10家)。 不过,在今年新获牌照的10家私募机构中,主观策略与量 化策略机构则平分秋色,各有5家。

总体来看,随着我国资本市场双向开放向纵深推进 香港作为连接内地与全球市场的重要桥梁,正吸引越来越 多私募机构在此布局。无论是主观策略机构还是量化策略 机构,大规模机构还是中小型机构,都在通过获取香港9号 牌照,逐步构建国际化、多元化的资产管理与服务体系。

### 银行构建"人机协同"高效服务生态

#### ▲本报记者 熊 悦

AI(人工智能)对银行人工客服的影响正持续显现。 11月24日,邮储银行官方网站发布公告称,该行将于 2025年12月3日23:00起,调整官方网站、个人网上银行、 企业网银、手机银行、邮储企业银行、微信银行、客户服务 微信公众号、分行微信公众号渠道非信用卡在线客服人 工服务时段,调整后服务时间为每日7:00至23:00。

根据上述公告,邮储银行客服人员向《证券日报》记 者表示,调整后的在线文字客服的人工服务时间与现在 相比将有所缩短。

《证券日报》记者注意到,当前多数商业银行早已建 立电话、短信、手机银行等多渠道、多媒介、"自助+人工" 的7×24小时全天候综合客户服务体系。此次邮储银行缩 短在线客服人工服务时段,在商业银行中并不常见。

在业内人士看来,伴随今年以来生成式AI的快速发展, 以国有大行、头部股份制银行等为代表的银行机构率先开展 大模型等AI技术的应用落地,并率先赋能智能客服、客户营 销等业务场景。在此背景下,AI对人工服务的影响正在凸显。

例如,工商银行在2025年半年报中提到,该行推动AI 大模型等新技术在智能客服、员工辅助等领域融合应 用。建设银行在2025年半年度报告中提到,该行持续深 化金融大模型能力建设,累计赋能授信审批、智能客服、 "帮得"个人客户经理助理等274个行内场景。今年上半 年,招商银行运用大模型技术提升服务质效,全面焕新 "小招"智能服务,推动专家式、管家式服务升级,基于智 能分析洞察客户需求,提供财富管理建议。

从实际应用情况来看,各大商业银行借助大模型等 AI技术对客户服务进行升级改造,主要体现在以下几个 方面,包括精准把握客户需求,提供个性化解决方案,增 强交互式体验、实现全天候陪伴等。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏向《证券日报》记者 表示,当前AI技术已深度渗透银行业务全链条,主要应用 于智能客服、智能风控、智能营销、智能运营等领域。 其中, 客户服务与风控领域的AI应用落地速度更快。人工客服 与智能客服正通过"人机协同"模式构建高效服务生态。

一位全国性股份制银行相关人士向记者坦言,当前 AI对银行人工岗位的影响是显而易见的。手机银行等线 上智能化服务正持续取代传统线下网点的人工服务。

在受访专家看来,为保障金融服务的效率与温情,未 来AI对银行人工客服更多是赋能而非替代。银行人工客 服与智能客服将持续构建协同服务生态。

"银行人工客服与智能客服应进行精准分工。"南开 大学金融学教授田利辉认为,可将重复性工作交给AI,而 人工则聚焦于高价值服务。例如,智能客服处理标准化 问题,人工客服解决复杂需求,同时通过数据共享让人工 客服快速了解客户背景,实现金融服务在智能高效与人 性温度上的融合。

"银行机构需通过'智能工具+人工专业能力'的融合, 实现服务效率与客户体验的双重提升。"娄飞鹏表示,人工 客服聚焦高价值、复杂场景,如投诉处理、个性化理财规划, 智能客服提供实时辅助,如知识库推荐。利用智能客服积 累的交互数据反哺人工培训,人工客服解决的复杂问题更 新智能客服知识库,形成"数据—训练—应用"循环。