

# 中资券商境外布局提速 “分层并进”格局清晰

■本报记者 于宏

近年来,国际化战略日益成为券商差异化发展的关键突破口,券商境外布局节奏显著加快,展现出“分层并进”的格局:中小券商积极推动境外子公司设立、获取业务牌照;头部券商则着力拓展业务版图,通过与境外当地机构深化合作等方式,扎根更多新兴市场。

## 长证国际获多项业务牌照

5月8日晚间,长城证券发布公告称,公司全资子公司长证国际金融有限公司(以下简称“长证国际”)于近日获得香港证券及期货事务监察委员会(SFC)颁发的第1类(证券交易)、第4类(就证券提供意见)和第9类(提供资产管理)受规管活动牌照,获准开展相关业务。

公开信息显示,长证国际成立于2022年,2025年,长证国际实现营业收入1921.13万元,实现净利润1294.79万元。长城证券表示,长证国际主要有三个定位:一是作为公司国际业务窗口,对接公司客户海外业务需求;二是对接公司实控人中国华能海外资产与资金的金融服务需求;三是对接电力、能源行业在港央企的业务服务需求。长城证券将结合优势资源逐步开拓相关海外业务,探索长期可行的业务模式。

从经营情况来看,2025年及2026年一季度,长城证券整体经营向好,为其国际业务扬帆远航打下了坚实的基础。Wind资讯数据显示,2025年,长城证券实现归母净利润23.52亿元,同比增长48.86%。今年一季度,长城证券实现净利润6.21亿元,同比增长2.56%。

盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员余丰慧对《证券日报》记者表示:“对于券商而言,在国际业务方面寻求突破,有助于跳出同质化竞争困局及打造新的业绩增长引擎,同时有助于优化券商收入结构。当前,券商第一大收入来源为自营业务,其收益与市场行情高度相关,波动较大。重点布局国际业务的券商,能够为自身创造新的盈利支柱,提升营收稳健性。”

## 各寻其路谋突破

在政策支持以及国际业务高景气度驱动下,近年来,中资券商境外布局步伐整体提速,不过,出于资本实力、布局时间等因素的差异,当前,头部券商与中小券商的国际化布局展现出不同的战略重心。

中小券商由于国际化业务起步较晚,资本实力与业务规模相对有限,因此,中国香港作为境内企业和金融机构境外布局的第一站,成为当前中小券商延伸业务



中小券商积极推动境外子公司设立、获取业务牌照

头部券商着力拓展业务版图,通过与境外当地机构深化合作等方式,扎根更多新兴市场

网络、完善渠道铺设的重要目的地。今年以来,多家中小券商加速落地中国香港。4月21日,东北证券在港子公司东证国际完成注册。2月份,华安证券向子公司华安金控增资5亿港元,东吴证券向子公司东吴香港增资不超过20亿港元事项先后获得中国证监会批复同意。同时,西部证券、第一创业等券商也正积极筹备境外子公司的设立。

“优势互补、资源互通”的模式,将助力华泰证券进一步深化在东南亚市场的布局。

对此,华泰证券相关负责人对《证券日报》记者表示:“本次合作的核心亮点在于‘双向赋能、生态共荣’。一方面,华泰证券能够凭借过硬的研究实力,通过印尼本地券商向当地投资者提供覆盖宏观、策略、个股的全维度报告,让东南亚资本更加了解中国市场;另一方面,华泰证券也能借助BNI证券的本地深耕优势,实现印尼市场研究价值的深度转化,为投资者提供差异化视角。这种

“优势互补、资源互通”的模式,将助力华泰证券进一步深化在东南亚市场的布局。

“从行业整体来看,中资券商境外布局正呈现‘分层并进’格局。”西部金融研究院秘书长袁梅在接受《证券日报》记者采访时表示,当前,中小券商正依托中国香港这一枢纽加码国际化赛道,服务中企境外布局与产业链全球化;头部券商则通过与境外机构双向合作等方式深耕国际新兴市场,将本土投行、研究、机构销售与财富管理输出至境外。可以预见,随着境内传统业务竞争日趋激烈,国际业务表现将进一步成为影响券商业绩增长的关键变量。

# 券商“关键少数”密集更迭 年内已有数十家公司核心高管变动

■本报记者 周尚仵

券商高层作为“关键少数”,近期的人事调整节奏显著加快,董事长、总裁等核心岗位的变动尤为突出。近日,执掌招商证券九年之久的霍达离任,由朱江涛代行董事长职责,这一人事交接引发业内广泛关注。

5月8日,招商证券发布公告称,董事长霍达因工作变动,辞去董事长、执行董事、董事会战略与可持续发展委员会召集人及委员、董事会提名委员会委员等全

部职务。辞任后,霍达不再担任招商证券法定代表人。同日,在招商证券召开的董事会上,全体董事一致推举朱江涛代为履行公司董事长、法定代表人职责,代行职责的期限至董事会选举产生新任董事长之日止。

作为执掌招商证券九年的“老将”,自2017年5月份掌舵招商证券以来,霍达带领该公司锚定“服务国家科技自立自强,助力社会财富保值增值”使命,推动招商证券实现了跨越式发展。霍达任职期间,招商证券经

营业绩连创佳绩,其2025年实现营业收入249.7亿元、同比增长20%,并连续三年保持增长;实现利润总额140.8亿元、净利润123.2亿元,同比分别增长25%、19%,双双创下历史新高。

2026年以来,从头部券商到中小券商,从国资系到外资券商,高管换届、轮岗交流、内部提拔已成证券行业的普遍现象。据记者“服务国家科技自立自强,助力社会财富保值增值”使命,推动招商证券实现了跨越式发展。霍达任职期间,招商证券经

管调整主要聚焦战略传承与转型攻坚,新班子普遍具备专业化、年轻化、多元化特质。1月份,华泰证券完成董事会换届,“70后”王会清当选新任董事长。中金公司高管团队在2026年密集调整,1月份,其财务负责人徐翌成转任公司资深专家,由总裁王曙光兼任财务负责人;同日,该公司孙勇卸任董事会秘书,由“80后”梁东擎接任;3月30日,梁世鹏、郭济敏获聘为管理委员会委员,周佳兴不再担任合规总监,由梁世鹏接棒。此外,4月份,拥有20年证券

研究从业经验的周晨正式升任申万宏源党委委员、申万宏源证券副总经理。中小券商人事变动更为频繁。1月份,财达证券董事长张明不再兼任总经理,常务副总经理胡恒松接任总经理,从而实现了董事长、总经理分设,进一步厘清管理层职责边界,提升决策与执行效率。同月,长城证券聘任周钟山为总裁兼财务负责人。2月份,郭川当选第一副总董事长。4月份,国盛证券第一副总董东因个人原因辞任。

# 前4个月私募证券产品累计备案量同比增长逾五成

■本报记者 昌校宇

今年前4个月,私募证券产品备案市场热度持续攀升。据私募排排网最新统计数据,前4个月,全市场累计备案私募证券产品5429只(含自主发行及投顾产品,下同),较2025年同期的3506只增长54.85%。其中,4月份备案产品1683只,与3月份基本持平,整体备案热情维持高位。

谈及私募证券产品备案市场保持活跃的原因,排排网集团旗下融智投资FOF基金经理李春瑜

对《证券日报》记者表示:“一是A股市场情绪回暖,结构性机会显现,私募产品整体收益表现向好;二是在低利率环境下,传统理财和货币基金收益有所调整,推动部分居民和机构资金增配权益类资产,私募产品成为承接此类配置需求的重要渠道;三是私募基金行业规范化程度提升,产品类型持续丰富,市场认可度进一步提高,共同带动产品备案数量稳步增长。”

从备案私募证券产品的策略分布来看,股票策略成为绝对主

力,前4个月合计备案产品达3503只,占全部备案产品的64.52%。多资产策略凭借分散配置的优势,热度持续攀升,虽然前4个月累计备案产品仅有880只,但同比大增66.35%,是五大一级策略中增幅最大的类型。期货及衍生品策略因与股票、债券策略相关性较低,且具备“危机阿尔法”属性,成为组合配置的“稳定器”。前4个月累计备案产品603只。此外,组合基金策略、债券策略及其他策略前4个月备案产品数量相对较少,分别为213只、123只与107只。

在股票策略中,私募指数增强产品延续火热势头,前4个月累计备案1336只,同比增长81.52%。李春瑜认为:“此类产品备受青睐主要得益于三点:一是在结构性行情中,依托量化模型获取超额收益的能力得到验证,多数产品年内表现优于基准指数,兼顾指数收益与增强收益,契合投资者既想参与市场又希望控制波动的需求;二是策略纪律性强、风控边界清晰,超额收益稳定性更高,且相较于主动管理型产品,跟踪精准明确、风格更稳定;三是产品线不断扩容,覆盖

主流宽基指数同时延伸至红利等主题方向,为投资者提供了多元配置工具。”

在私募指数增强产品中,空气指增策略占据主导地位,前4个月累计备案产品512只。雪球金融产品与研究部负责人姜玉婷向《证券日报》表示:“指数增强、空气指增等策略产品,受益于市场上涨和超额收益环境的修复,进攻属性明显增强,成为不少投资者捕捉股票市场机会的首选。从代销渠道的反馈来看,此类策略私募基金的销量占比确实有所提升。”

# 债券ETF“货架”日益丰富 规模逼近8000亿元

■本报记者 彭衍菘

Wind资讯数据显示,截至5月10日,债券ETF规模已达7999.20亿元,距8000亿元仅一步之遥。其中,海富通中证短融ETF、博时可转债ETF、海富通上证城投ETF等30余只产品规模均超100亿元,成为市场核心配置标的。

从早期利率债ETF的“单兵突进”,到如今覆盖信用债、科创债、可转债等全谱系产品的“集团作战”,债券ETF的崛起不仅折射出市场环境变迁,更揭示了中国资管行业向标准化、工具体转型的深层逻辑。

## 多重因素共振

谈及债券ETF的爆发式增长,深圳市前海排排网基金销售有限公司公募产品运营曾方方向《证券日报》记者分析,“低利率、低信用利差”的市场环境起到了基础性作

用,它降低了无风险收益预期,促使资金转向偏稳健资产,并提升了高等级信用债品种的配置价值。

曾方进一步表示,更核心的驱动因素来自三方面:一是政策支持持续加码,科创债ETF等特定品种扩容,信用债ETF纳入交易所质押回购试点,制度红利不断释放;二是产品创新提升适配性,支持盘中实时交易、质押融资等功能,提升了流动性与投资便利性;三是以银行理财、保险资金为代表的机构长期配置需求的集中释放。此外,主动债基获取超额收益难度加大,进一步加速资金向成本更透明、工具属性更强的债券ETF转移。

与传统主动型债基相比,债券ETF的优势在当前的配置环境中被显著放大。曾方介绍,成本与效率方面,债券ETF管理费通常更具竞争力,且作为场内品种买卖便捷;工具属性方面,其支持盘中实

时交易,便于实施灵活的战术调整或流动性管理;透明度与风控方面,持仓高度透明,紧密跟踪指数,便于投资者进行精确的风险预算。

## 竞争格局深化

随着债券ETF规模即将达到8000亿元,细分产品的不断丰富,债券ETF赛道已从早期的“跑马圈地”进入“精耕细作”的新阶段。晨星(中国)基金研究中心助理分析师王方琳向《证券日报》记者表示,新发债券ETF若想脱颖而出,必须聚焦四大核心能力:一是深耕细分赛道,在久期区间、信用等级或特定行业赛道上打造差异化定位;二是强化精细化运营,严控成分券信用风险与跟踪误差,优化流动性、久期及贴水管理,确保产品业绩紧密贴合指数表现;三是实施低费率策略,响应行业降费趋势,以高性价比吸引长期配置资金;四是搭建专业

化做市商体系,从根本上破解新产品可能面临的流动性瓶颈、交易成本偏高的难题。

在多位业内人士看来,债券ETF市场的竞争,实质上是市场从供给端推动的“货架丰富”阶段,向需求端主导的“工具好用”阶段演进。产品线的日趋完备,不仅满足了投资者多元需求,更通过市场竞争倒逼管理人提升运营与服务能力,从而夯实整个品类健康发展的基础。

## 迈向万亿元规模

站在即将迎来8000亿元规模的新起点,市场已看向债券ETF“万亿元级”的未来。南开大学金融学教授田利辉认为,展望未来,债券ETF规模的持续增长,将是一个从“供给牵引”到“需求驱动”的深刻演进过程。

田利辉表示,当前最根本、最确定的驱动力来自传统理财资金

的转型。“在‘资产荒’环境下,资管行业负债端成本刚性约束与资产端收益不确定性之间的矛盾凸显。银行理财等机构对组合的流动性、透明度和费率敏感度提升,正驱动其资产配置从依赖‘信用下沉’等传统模式,转向对标准化、高流动性指数工具的刚性需求。”

而打开长期增长空间的“结构性钥匙”,则在于个人养老金等新长期资金场景的兴起。田利辉认为,这类资金负债久期超长,核心需求是长期匹配与获取超越通胀的稳健回报,这为长周期、具备一定收益弹性的债券ETF创造了天然的配置场景。

在多位业内人士看来,债券型ETF作为中国债券市场生态中的核心标准化工具,其规模即将突破8000亿元不仅是一个数字里程碑,更象征着我国固定收益市场的投资理念、工具运用和资产配置逻辑正在经历一场静水深流的深刻变革。

# 年内已有163只公募基金宣布提前结募

■本报记者 方凌晨

5月9日,招商中证全指电力公用事业ETF、易方达如意安惠6个月持有混合(FOF)双双宣布提前结束募集(以下简称“结募”),上述两只基金募集截止日由原定的5月15日和5月13日,分别提前至5月11日和5月8日。

这只是年内公募基金提前结募的缩影。Wind资讯数据显示,截至5月10日(按公告日期),今年以来,宣布提前结募的公募基金共计163只,同比增长29.37%。其中,工具型产品数量占比进一步提升。被动指数型基金和FOF数量居前,分别为54只、31只,上述两类工具型产品提前结募数量合计占比超50%,较去年同期的34.13%提升约18个百分点。

前海开源基金首席经济学家杨德龙对《证券日报》记者表示:“对普通投资者而言,工具型产品筛选门槛更低,无需过多考量基金经理投资能力,更多依据自身风险偏好与关注的行业赛道进行布局,可直接配置对应行业的被动指数型基金,决策逻辑更为简单清晰。同时,也能有效规避主动管理型基金的风格漂移及基金经理业绩波动等潜在风险。”

“被动指数型基金具有投资方向清晰、费率较低、配置效率高的优势;FOF则通过多资产配置分散风险,更契合稳健型资金的配置需求。上述两类工具型产品在发行阶段更易吸纳资金,成为提前结募的主力品类。”深圳市前海排排网基金销售有限公司研究员张鹏远对《证券日报》记者表示。

“从基金管理人视角来看,若渠道募集规模已基本达成发行预期,管理人通常会选择提前结募。提前结募缩短了募集周期,使基金可快速进入建仓流程,既能避免募集资金长期空转,也有利于为前期参与认购的投资者争取更好的投资时点。与此同时,对于部分产品来说,提前结募还能合理控制产品整体规模,便于后续平稳完成建仓布局。”杨德龙认为。

在杨德龙看来,资产配置从主动管理型基金向工具型产品倾斜已成为行业趋势,未来这一趋势或将进一步深化。“对普通投资者而言,配置指数类工具产品和FOF更为便捷。在此背景下,基金管理人一方面需贴合投资者需求,顺应市场配置偏好变化,加大工具型基金产品布局;另一方面,主动管理型基金唯有凭借持续稳健的投资业绩构筑‘护城河’,夯实核心竞争力,方能在行业竞争中稳固立足。”

近年来,工具型产品日益丰富。公募FOF赛道创新步伐加快,FOF-LOF、QDII-FOF-LOF、ETF-FOF等新型产品不断扩容;ETF市场向精细化纵深发展,各细分行业赛道ETF产品数量稳步增长,覆盖领域愈发全面。

“虽然提前结募反映了市场景气度与资金配置热度,但投资者在参与认购时仍需保持理性,需充分考量基金投资策略与自身风险偏好,产品持有期限与个人流动性需求的适配程度。”张鹏远建议,不同类型、不同主题的基金有不同的风险敞口,被动指数型基金虽然费率低、透明度高,但若指数成份股波动大,整体风险也会放大;FOF虽利于分散风险,但具体组合策略与底层基金构成也会决定其收益表现。同时,投资者应确认自己是否能接受基金产品的持有期限约束,避免因流动性需要提前赎回而产生投资成本或影响投资收益。总体而言,投资者不应依据认购热度盲目投资,而应结合自身资产配置目标和中长期投资计划进行合理判断。

# 公募基金二季度以来密集上报科技类主题产品

■本报记者 王宁

5月9日,证监会网站显示,已接收华夏基金上报的华夏上证科创板芯片ETF相关申请材料。此外,鑫元中证绿色电力ETF、永赢中证光伏产业指数基金等多只产品的申请材料,也于5月8日被证监会接收。

Wind资讯数据显示,二季度以来,多家公募基金密集上报科技类主题产品,包括芯片、光伏、人工智能、互联网、通信技术和智能汽车等均有涉及,反映出公募基金对科技类资产的高度青睐。

多家受访公募基金相关负责人向《证券日报》记者表示,目前政策持续支持科技创新和绿色转型,资金流向高科技行业迹象明显,芯片和新能源等产品,增强了市场对科技主题基金的需求,这也是二季度以来公募基金密集上报相关主题产品的原因。未来,科技板块投资主线清晰,或将持续吸引资金流入。

科技类主题基金申请的持续活跃,反映出市场对高成长行业的重点关注。数据显示,二季度以来,多家公募基金上报了芯片和新能源等主题基金的申请材料,且获得证监会的接收,如永赢上证科创板芯片设计主题ETF、大成中证芯片产业ETF和易方达创业板新能源联接基金等。

此外,从上报的管理人来看,头部基金公司占据主导地位。数据显示,二季度以来,华夏基金、易方达基金、南方基金、富国基金、广发基金等都上报了不同类别的科技类产品,涉及ETF、FOF和混合型产品等。

受访公募基金相关负责人表示,当前政策持续支持科技创新,加之资金流向迹象明显,增强了市场对科技类主题基金的需求;同时,投资者风险承受能力提升,偏好多元化配置,促使基金公司加速推出FOF产品以优化资产配置,头部基金公司凭借规模优势和创新能力,强化市场认可度,吸引更多资金流入。

诺安和鑫基金经理陈衍鹏向《证券日报》记者表示,今年对科技股维持乐观判断,包括对人工智能领域依然看好;从长期来看,人工智能在很多领域能够发挥出降本增效作用,创造需求的逻辑还在验证过程中。同时,依然重视半导体设备材料的国产化进程,以及AI技术创新。

华夏基金相关业务负责人告诉《证券日报》记者,现阶段,人工智能产业的发展持续超越市场预期,从底层算力到上层应用的全产业链环节均呈现出前所未有的高景气度,核心驱动力由单点突破转向系统性的“飞轮效应”。未来持续看好人工智能产业发展前景,毕竟算力基础设施作为基石,其投资强度与需求爆发力远超市场预期。