

“汇金系”券商整合迈入新阶段

中金公司“三合一”重组过会

■本报记者 周尚仵

“汇金系”旗下三家上市券商中金公司、东兴证券、信达证券的“三合一”重大资产重组取得突破性进展。

8月27日,上海证券交易所并购重组审核委员会2026年第17次审议会议结果公告显示,中金公司(发行股份购买资产):本次交易符合重组条件和信息披露要求。这意味着,中金公司换股吸收合并东兴证券、信达证券的申请获交易所审核通过。

重组委会议现场询问的主要问题包括:结合吸并各方的业务规模和收入结构差异、风险控制指标、合规管理风险以及诉讼仲裁风险,说明存续公司在业务条线、组织架构、客户资源等方面的整合管控措施,以及本次交易是否有利于提高上市公司资产质量。

本次交易备受资本市场关注。一方面,本次交易的吸收合并方中金公司、被吸收合并方东兴证券与信达证券的实际控制人均为中央汇金,这是“汇金系”券商资源整合的重要布局,也是证券行业优化行业结构、推动头部券商提质扩容的重要举措;另一方面,交易落地后,中

金公司将全面整合三方优质资源,实现业务优势互补、全国布局优化,从资本实力、客户储备、综合金融服务等多维度夯实核心竞争力,向一流投资银行目标稳步迈进。

从核心经营数据来看,本次交易将大幅抬升中金公司的行业体量与行业排位。综合实力方面,合并后中金公司2025年度营业收入由285亿元增加至372亿元,行业排名由第五位提升至第三位;2025年末母公司净资产由481亿元增加至1033亿元,行业排名由第十一位提升至第四位。

业务与区域布局层面,本次交易协同价值显著。中金公司将充分运用其专业服务、产品能力和国际化品牌优势,与东兴证券、信达证券的优势业务、客群资源等实现协同,持续优化业务布局,全方位提升服务国家战略的能力。区域拓展方面,中金公司的网络布局将进一步得到优化与完善,以2025年12月末静态数据估计,合并后中金公司营业网点数量将由247家提升至441家,行业排名由第十四位提升至第三位。

整体来看,本次交易后,中金公司将承继及承接东兴证券、信达



证券的全部资产、负债、业务、人员、合同、资质及其他一切权利与义务,存续公司的资产、营业收入和利润规模均将实现提升,资产负债率有所下降,存续公司的持续经营能力和抗风险能力进一步增强,综合竞争力进一步提升。存续公司将加快完成整合,充分发挥吸收合并各方在投行、投资、研究、财富管理、跨境金融等专业能力与网

络、客户、资本金等关键资源的协同效应,实现优势互补、高效配置,为更广泛的客户提供全方位的优质金融服务,并通过资源整合与集约化经营,提升资本配置效率、优化盈利模式,增强经营发展韧性,持续提升盈利能力,增厚股东回报。

国信证券非银金融首席分析师孔祥表示:“并购的价值创造体现在三方面:以合理估值识别标

第十五届中国支付清算论坛召开

■本报记者 李 冰 熊 悦

8月27日,第十五届中国支付清算论坛在北京举行。论坛与会各方聚焦“共建现代支付体系 助力实体经济发展”主题展开交流。

赋能实体经济高质量发展

中国人民银行副行长陆磊表示,近年来,在产业各方协同努力下,我国支付服务实体经济质效稳步提升,支付基础设施支撑能力不断增强,行业治理持续完善,现代支付体系建设取得积极成效。面对全球支付格局深刻调整,中国人民银行统筹做好基础设施升级、跨境互联互通以及多元生态培育。内地与香港跨境支付通稳健运行,与阿联酋等国家和地区支付基础设施互联

互通有序推进。跨境二维码统一网关上线“内包外用”业务,实现跨境零售支付双向开放。数币达跨境结算综合服务平台上线,搭建起高效的数字人民币跨境清算通道。发挥商业银行境内外一体化跨境清算系统优势,支持符合条件的非银行支付机构合规展业,构建起多层次、优势互补的跨境支付服务格局。

中国支付清算协会会长任德奇认为,支付清算行业一是要坚持本源定位,服务实体经济发展。二是坚持公平开放,构建开放包容、良性竞争的产业生态。三是坚守依法合规,筑牢风险防范的底线。

“现代支付体系的构建将会是从通到融的转型过程。”中国银联股份有限公司董事长董俊峰认为,未来支付将更加深度地融入经济循环,融入对外开放,融入智能时代。

作为构建现代支付体系的重要市场主体,商业银行、支付清算机构等多维度发力赋能实体经济。

网联清算有限公司总裁崔嵬从支付行业的变与不变角度,分享了推动科技向上向善、支付向新向优方面的四点探索和思考:一是打通支付“最后一厘米”,让消费的“血脉”更加活起来;二是通过小小二维码,助力人民币国际化大文章;三是压缩资产形态转化和货币转换两个“时间差”,推动支付效率革新;四是积极拥抱人工智能浪潮,更好统筹发展与安全。

构筑AI支付安全底座

陆磊指出,当前全球科技创新加速迭代,人工智能技术发展进入活跃期,支付产业正处于转型升级、

提质增效的关键阶段。市场各方要统筹发展与安全,积极落实《智能体支付应用自律公约》,加强消费者权益保护,强化风险防范,提升支付工具的多元化和支付生态的多样性,推动支付清算行业发展再上新台阶,更好服务经济高质量发展。

在守住合规和安全底线的前提下,业界正持续探索人工智能技术在支付领域的落地应用。

蚂蚁科技集团股份有限公司CEO、支付宝支付科技有限公司董事长韩歆毅表示,中国的AI支付,既要放眼全球竞争,更要立足中国现实,技术路径可以多样,但金融安全、发展方向和价值取向必须清晰。他介绍,支付宝正在构建以AI钱包、ACT协议和智能安全系统为基座的AI支付全栈体系,并陆续推出Token Pay、AI付、AI收等。目前AI支付笔数累计

突破3亿笔,支持超过95%的通用智能体,实现多终端、多场景覆盖。

在扩大境外钱包在华支付服务方面,财付通总经理郑浩剑表示,财付通积极参与跨境二维码统一网关建设,推动近50个境外电子钱包接入统一网关。

郑浩剑表示,财付通积极探索新技术的研发应用,进一步保障支付网络高效、稳健运行。公司推出AI专属卡等产品,通过专项风控、特定场景和个性化服务等措施,让支付更安全、更高效、更贴合用户的真实需求。

“业内应该对智能体支付进行全面审视。”崔嵬认为,例如,如何保证智能体身份可信、权限可控、职责如何划分、如何防止责任悬空、如何确保智能体支付的可识别、可干预、可审计等。

破解“老养残”困局

全国首单特需家庭多类型资产服务信托落地

■本报记者 昌校宇

近日,“外贸信托·紫金系列·华夏世家·吉量1号服务信托”(以下简称“外贸信托紫金吉量1号”)在北京市东城区正式签约。据公开信息,这是全国首单整合不动产、资金、保单等多类资产的综合型特需家庭服务信托,也是继北京市“双首单”不动产信托财产登记落地后,又一单不动产信托实践。

中国对外经济贸易信托有限公司(以下简称“中国外贸信托”)担任“外贸信托紫金吉量1号”的受托人。该公司副总经理李韶宇对《证券日报》记者表示:“该信托方案可同时容纳多类合规资产。委托人可预先约定房产出租、处置及置换规

则,租金自动归入信托账户用于日常照护;保单完成合规转让登记后,理赔金直接划入信托专户统一调配;流动资金则由受托人稳健运作。单一信托统筹全部可登记家庭财富,无须分设多套托管安排,简化了家庭财富管理。”

公开资料显示,“外贸信托紫金吉量1号”的委托人孟先生与李女士夫妇,既需要为自身晚年养老、医疗、照护开支进行规划,更需要为智力障碍儿子的终身生活、康复、医疗长久筹谋。这正是“老养残”家庭的典型困境;随着年龄增长,一旦失能失智,谁能合法代为办理医疗与养老决策?离世后,孩子的生活费、康复费能否持续稳定发放,终身照料又由谁承接?

依靠传统储蓄、房产托管、亲友代持等方式,往往难以同时实现人身照护有人负责、养老金安全可控、个人意愿长期落地三重目标。李韶宇表示:“本次落地的‘外贸信托紫金吉量1号’,监护机构全权负责家庭成员的生活照料、医疗决策及康复安置等所有人身事务;中国外贸信托作为受托人,独立管理全部家庭资产,每笔资金拨付均需严格遵循委托人在信托合同中载明的真实意愿,从而实现‘管人与管钱双线分离,相互监督、互不越界’。”

李韶宇进一步解释,依托信托财产的法律隔离属性,纳入信托的房产、存款及保单等资产,与委托方分离,监护人及信托公司的固有财产彻底分离,不受债务追索、机构财务

危机或经营风险影响,从而有效防范查封、抵债或侵占等风险。所有支出均限定于夫妻养老、子女照护等约定用途,且每笔款项全程留痕、有据可查,确保专款专用。

此外,“外贸信托紫金吉量1号”将遗嘱指定监护、生前意定监护与多资产服务信托进行了融合。委托人孟先生与李女士夫妇在具备完全民事行为能力时,同步设立意定监护与遗嘱监护安排,提前明确失能及身故两个阶段、两代人的监护权,通过完整司法程序厘清监护权责,可解决特殊家庭“谁照料、谁签字”的核心难题,且全部约定具备司法效力。若委托人未来丧失自主决策能力,信托仍依约定期支付生活费,按需结算医疗费用,并开通应急

支付通道;即便委托人离世,信托仍持续为智力障碍子女提供终身照护资金。

李韶宇表示:“该模式意在发挥信托在风险隔离、长期履约和衔接监护关系方面的独特制度价值,将金融工具嵌入家庭长期照护的整体解决方案之中。”

中国外贸信托自2024年推出“吉量系列”特殊需要信托以来,已先后落地意定监护养老信托、社区监护养老信托及司法指定监护特需信托,服务覆盖独居老人、孤寡长者、社区兜底特殊群体。李韶宇表示:“未来,中国外贸信托将持续拓展不动产、保险金、股权等多元资产信托场景,推出更多适配独居、失独、残障托养家庭的方案。”

头部基金代销机构上半年业绩表现亮眼

■本报记者 方凌晨

随着上市公司半年报进入集中披露期,隐藏在其背后的基金代销情况也随之清晰。整体来看,多家基金代销机构上半年业绩向好,营业收入与净利润双双增长。

8月25日晚,恒生电子发布2026年半年报,同步披露其参股公司蚂蚁基金上半年业绩。半年报显示,今年上半年,蚂蚁基金实现营业收入129.77亿元、净利润12.09亿元,较去年同期的92.51亿元、4.34亿元分别增长40.28%、178.57%。

另一家头部代销机构天天基金的经营表现,也随着东方财富半年报的发布浮出水面。今年上半年,天天基金实现营业收入21.02亿元、净利润1.11亿元,较去年同期的14.24亿元、0.64亿元分别增长47.61%、73.43%。

好买财富也于近日披露了2026年半年报。报告显示,该公司上半年实现营业收入6.03亿元、净利润2.34亿元,分别同比增长36.09%、75.08%。好买财富表示:“在二级市场整体向好的背景下,今年上半年客户交投活跃度提升,公司依托专业化投研能力与资产配置优势,于报告期内实现净利润大幅上升。”

多家基金代销机构上半年虽交出了向好的答卷,但行业内部分化格局也在逐步加剧,存量机构仍需直面日趋激烈的行业竞争与转型考验。

格上基金研究员毕梦婷对《证券日报》记者表示:“从相关数据来看,基金代销行业的头部集中趋势已经非常明显,未来竞争格局大概率将呈现‘强者恒强、尾部出清’态势。头部代销机构在流量、技术、投研和品牌方面的壁垒会进一步加固,市场份额有望继续向头部集中。与此同时,缺乏核心竞争力的中小代销机构将面临被淘汰或被并购的命运,行业机构数量可能继续减少。”

Wind数据显示,截至8月27日,代销公募基金数量超过1万只的机构有26家,相较之下,也有部分机构代销基金数量不足百只。另从中国证券投资基金业协会发布的基金销售机构公募基金销售保有规模前100名榜单来看,截至2025年末,进入基金代销百强榜单的机构,权益类基金保有规模合计达6.0万亿元,较2025年上半年末增长16.7%;非货币基金保有规模合计11.7万亿元,环比增长14.7%。其中,蚂蚁基金、招商银行、天天基金的权益类基金和非货币基金保有规模排名均稳居前三。

“对中小代销机构而言,与头部代销机构拼流量、拼规模显然不现实,差异化路径是其唯一出路。”毕梦婷认为,有四个发展方向可以考虑:一是聚焦特定客群,比如区域客户、特定年龄层或特定职业群体,深耕本地市场,建立区域口碑;二是聚焦细分产品线或投资场景,比如某类主题基金、“固收+”产品或养老投资场景,在细分领域建立专业壁垒;三是深耕投顾和客户陪伴,为客户提供个性化的资产配置建议和持续的投后服务,以服务质量弥补规模劣势;四是利用AI等技术提升服务效率,降低运营成本。

港股市场融资活跃 中资券商积极布局

■本报记者 于 宏

今年以来,港股市场融资活跃,中资券商正把握机遇、乘势而上。Wind数据显示,截至8月27日,年内港股一级市场股权融资金额为6429.51亿港元,同比增长89.76%。中资券商子公司在港股市场中的表现引人瞩目。

从具体项目来看,在 multic 市场关注的“重磅”融资案例中,中资券商子公司都担任着核心角色。例如,7月30日,中际旭创登陆港股市场,为年内港股募资规模最大的IPO,该项目的5家保荐机构中包括中金香港证券、广发融资(香港)、广发经纪(香港)3家中资机构;再融资方面,8月26日,阿里巴巴公布港股配售项目发行结果,募资800亿港元,中金国际担任该项目联席主承销商、联席整体协调人。

近年来,中资券商持续加码对港股市场的布局,成效逐步显露。今年以来截至8月27日(按上市日计,下同),中资券商子公司在港股市场股权承销金额前十名中占据8个席位。具体来看,中金香港证券展现出“断层”领先地位,年内股权承销金额达677.89亿港元,远超第二名高盛(亚洲)的承销金额(228.75亿港元)。

此外,华泰金控(香港)、中信证券(香港)、广发经纪(香港)分别位列承销金额排行榜第三名、第四名、第六名,承销金额分别为227.28亿港元、192.28亿港元、163.86亿港元;中信里昂证券、广发融资(香港)、中国银河国际证券(香港)、国泰君安融资依次位列第七至第十名,承销金额均在80亿港元以上。

保荐业务方面,年内,中资券商子公司包揽港股市场保荐数量排行榜前八名,中金香港证券同样位居“头把交椅”,共担任35家公司IPO的保荐人;中信证券(香港)、中信里昂证券、华泰金控(香港)分别担任了25家、22家、14家公司的保荐人。

“中资券商子公司在港股市场投行竞争中显露出的优势,源于长期的战略深耕和持续投入。”西部金融研究院秘书长袁梅对《证券日报》记者表示,近年来,中资券商凭借丰富的内地产业资源和持续强化的跨境服务能力,在港股市场中的角色逐渐从单纯的通道服务提供商转向具备全球资产定价能力的综合金融服务商。同时,中资券商密集增资在港子公司,推动其资本实力、服务能力不断增强,在保荐、承销等领域形成了一定品牌优势。

中国(香港)金融衍生品投资研究院院长王红英对《证券日报》记者表示:“更多科创企业密集在港股市场开展融资,对中资券商服务能力提出了更高要求。科创企业具有技术壁垒高、商业模式新、估值难度大等特点,要求券商深耕产业研究,构建符合硬科技资产的全球估值定价体系,同时强化‘产业+金融’复合服务能力,帮助优质企业有效对接全球资本。”

(上接A1版)

拥抱期权: 升级风控逻辑

如果说期货是服务实体经济的基础性工具,期权则是产融结合的进阶手段。自焦炭期货和焦煤期货上市以来,山西炼焦钢铁产业链企业对多元化风险管理工具的运用持续推进。

例如,闽光新能源主要通过基差交易、点价参与衍生品交易,形成成熟的操作思路。陈锦波坦言,公司入场时间尚短,当前套期保值规模有限,后续随着实操经验积累,焦炭期货的套期保值规模将逐步提升。

纵横钢铁则采取精细化动态套期保值模式。罗亚楠介绍:“我们并不机械性进行套期保值交易,而是

根据产业周期、淡旺季、库存水平、利润水平、价格位置、开工节奏等,动态调整交易比例。”

随着风险管理持续深化,期权的独特价值也逐步得到产业认可。

“与期货的‘线性’对冲不同,期权是‘非线性’工具。期权买方最大损失仅为权利金,不存在追加保证金的压力。”永安期货分析师阮锡楠表示。

作为国内最早一批参与焦炭期货的实体企业,鹏飞集团已落地焦煤场内期权、甲醇场内及场外期权试点。企业主要将期权与期货头寸搭配对冲风险。

记者从大商所获悉,自今年1月上旬以来,截至7月中旬,焦煤期权累计成交量突破3600万手,成交额超400亿元;日均成交量、日均持仓量较上月首月分别提升约6倍、4倍,市场深度持续加深。

一德期货高级分析师张源认为,期货是对冲风险,期权相当于保险。今年上市的焦煤期权已经给市场提供了范本,极端行情下,期权能够承接一部分对冲风险需求,降低对期货盘面流动性的单边依赖。

总体来看,从含权贸易到基差贸易,从虚拟库存到动态套期保值,从单一期货操作交易到“期货+期权”组合策略运用,山西煤企正在把衍生品从被动避险工具升级为主动经营抓手,实现从博弈行情到赚取稳定利润的科学经营转型。

新品补位: 筑牢产业链防线

9月2日,大商所焦炭期权品种将正式上市,这标志着炼焦钢铁产业链多元化风险管理工具矩阵日益完善。

经过十余年发展,焦炭期货市场产业参与度明显提高,当前法人客户持仓占比已接近70%,炼焦钢铁产业链龙头企业普遍参与,为焦炭期权平稳推出筑牢了坚实的市场基础。受访产业人士表示,待焦炭期权上市后,将与焦炭期货、焦煤期货同工具,全面覆盖钢铁上游原料品类,构建起体系更完整、维度更丰富的产业链风险管理体系。

“作为期货的有效补充,期权能够丰富投资者风险管理工具选择,可以为企业实现更为精细化的风险管理并缓解资金压力,降低成本。”陈锦波表示,待焦炭期权上市后,本公司将充分利用焦炭期权与焦炭期货的功能,构建更加丰富多样的风险管理方案,根据实际经营情况实现精确套期保值,并探索通过含权

贸易等模式进一步稳健经营,提升焦炭供应链韧性。

深耕期权试点的鹏飞集团也已做好布局准备。国顺表示,待焦炭期权上市后,鹏飞集团将结合连续期货合约滚动卖出看涨期权,对冲现货经营风险。同时,期待上市后的焦炭期权能不断提升市场流动性,优化连续合约定价合理性,提升实体企业参与的便利性与积极性。

从期货到期权,从被动承压到主动管理,从“赌行情”到“稳利润”,三晋煤企的经营迭代,是国内资源型产业转型升级的生动缩影。衍生品工具并非市场投机手段,而是实体企业对冲周期风险、稳住经营基本盘的重要手段。随着产融结合持续深化,三晋大地的传统炼焦产业正摆脱粗放发展模式,稳步迈向高质量发展新征程。