2026年11月4日 星期三
本版主编：陈 炜 责 编：屈珂薇 制 作：王敬涛
证券日报

中资券商进一步完善全球业务网络

本报记者 周尚仔

随着资本市场高水平对外开放持续深化，国际业务正从券商业绩的增量补充，逐步成为重要支撑。近期，券商在“出海”方面动作不断：财达证券宣布拟以1亿港元在中国香港新设子公司；中信建投披露拟对旗下国际公司增资60亿港元……

盘古智库（北京）信息咨询有限公司高级研究员江瀚在接受《证券日报》记者采访时表示：“中资券商加快完善全球业务网络，是服务实体经济培育新质生产力、推动科创产业走向全球的客观需要。随着中国企业全球化迈入资本与技术输出新阶段，跨境投融资、全球资产配置的金融需求持续增加，迫切需要券商提供全链条、跨市场的综合金融解决方案。”

资本竞相加码

整体来看，对于国际业务，大型券商正不断加码、中小券商陆续进场。

10月29日晚间，财达证券公告称，拟以自有资金1亿港元，在中国香港设立全资子公司，暂定名称为“财达国际控股有限公司”，从事香港证券及期货事务监察委员会颁布的《证券及期货条例》中所列示的若干受规管活动，并拟申请第1类（证券交易）、第4类（就证券提供意见）、第6类（就机构融资提供意见）及第9类（提供资产管理）业务牌照。

财达证券表示，本次设立中国香港子公司，旨在进一步优化业务布局，顺应证券行业的创新发展，打造国际化业务平台，服务国家金融开放战略，全面提升金融服务实体经济能力。

紧随其后，10月30日晚间，中信建投发布公告称，公司董事会同意对中信建投（国际）金融控股有限公司增资60亿港元（或等值人民币）。

事实上，今年以来，已有十余家中资券商对中国香港核心子公司增资或披露增资计划。例如，8月份，中信证券完成向特定对象发行H股股票，第一大股东中国中信金融控股有限公司以现金全额认购8.04亿股，并完成对全资子公司中信证券国际有限公司（以下简称“中信证券国际”）首批100亿元人民币等值港元增资。同月，招商证券宣布拟向招商证券国际有限公司增资不超过76亿港元；中金公司宣布拟以自有资金向中国国际金融（国际）有限公司一次性增资42亿元人民币。6月份，国泰海通宣布拟向国泰海通金融控股有限公司增资90亿元人民币等。

中小券商则多以小额增资或新设子公司的方式跟进布局。9月底，国联民生获准向国联证券（香港）有限公司增资不超过20亿元人民币。7月份，山西证券获批向山证国际金融控股有限公司增资10亿港元。2月份，东北证券获准出资5亿港元设立东证国际金融控股有限公司，华安证券获批向华安证券（香港）金融控股有限公司增资5亿港元，东吴证券获批向东吴证券（香港）金融控股有限公司增资不超过20亿港元等。

在资本竞相加码的过程中，专业能力的支撑很关键。在江瀚看来，一方面，中资券商要利用金融科技赋能跨境交易与财富管理，降低边际成本；另一方面，中资券商要建立具有国际竞争力的薪酬与晋升机制，吸纳全球顶尖人才。只有实现“本土智慧”与“国际标准”的有机结合，中资券商才能在全球金融版图中从“跟随者”变为“并跑者”甚至“领跑者”。



图片素材来源：视觉中国

“双向服务”并进

资本持续注入的背后，是国际业务对券商业绩的实质性拉动。例如，中信证券国际上半年实现营业收入23.2亿美元，同比增长56%；净利润8.3亿美元，同比增长114.7%，经营业绩创历史同期新高。中金公司上半年实现境外营业收入59.66亿元，同比提升近50%，占总营收约三分之一。

“中国香港子公司作为开展全球资本中介、场外衍生品及跨境融资业务的重要平台，对净资本消耗较高，需要母公司持续增资补充资本实力。”西部证券非银首席分析师孙寅表示，近年来，中信证券、华泰证券、广发证券等头部券商持续向其中国香港子公司增资，有效缓解了资本金约束，推动国际业务规模快速扩张，头部香港子公司的盈利能力随之快速提升。2021年至2025年，上述三家头部券商旗下的中国香港子公司净利润分别以78.9%、31.3%、183.1%的复合增速增长至64亿元、29亿元和11亿元。

中证协数据显示，截至上半年末，中资券商获准设立37家国际子公司（其中36家为中国香港子公司），旗下中国香港子公司上半年共服务73家企业（其中24家为A股上市公司赴港二次上市）登陆港股市场，融资金额超2000亿港元。

在服务“中国投资”的同时，中资券商也在持续完善“投资中国”综合服务体系。立足全球业务网络，中资券商为海外主权基金、养老金等全球投资者提供研究、交易、托管等全链条服务。截至上半年末，境外机构和个人持有境内股票4.66万亿元，较上年末增长近30%。

面对未来的竞争，江瀚表示，中资券商“出海”不能只停留在开设分支机构的物理扩张层面。下一步，需着力构建跨时区、跨资产、跨文化的综合服务能力，建立起能实时响应全球市场波动的交易与研究体系，从单纯的中介服务商向具备资产创设与风险对冲能力的主做市商转型，从而在全球资产配置中掌握更多主动权。

宽基ETF交易活跃度提升

昨日成交额超1800亿元

本报记者 彭衍菘

11月3日，多只宽基ETF（交易型开放式指数基金）成交显著放量。

万得数据显示，11月3日，全市场387只宽基ETF合计成交额达1839.55亿元，较前一交易日增加544.36亿元，增长42.03%。与此前30个交易日（9月14日至11月2日）日均成交额797.10亿元相比，当日成交额达到同期日均水平的2.31倍，显示宽基指数产品交易活跃度明显提升。

从具体产品来看，11月3日共有6只宽基ETF成交额超过100亿元。其中，科创50ETF华夏、创业板ETF易方达、沪深300ETF华泰柏瑞成交额分别达到224.56亿元、195.11亿元和190.07亿元，位居宽基ETF成交额前三位。

与此同时，上证50ETF华夏成交额达到129.05亿元，较前一交易日的25.96亿元增长397%；中证1000ETF南方、中证500ETF南方成交额分别达到124.54亿元、108.16亿元。

前海开源基金首席经济学家、基金经理杨德龙在接受《证券日报》记者采访时表示，宽基ETF成交放量反映出市场波动背景下，指数化投资工具交易更加活跃。宽基ETF覆盖不同市值规模及行业结构的上市公司，能够满足投资者分散配置、调整权益仓位等需求。不过，成交额增长主要反映二级市场交易活跃度，并不直接代表新增资金流入。

从资金流向看，宽基ETF在10月份也获得较大规模净流入。万得数据显示，10月份，全市场宽基ETF累计净流入3742.35亿元。与此同时，截至11月3日，宽基ETF合计规模约1.33万亿元。其中，沪深300ETF华泰柏瑞规模达到1694.48亿元，科创50ETF华夏、创业板ETF易方达规模分别为1209.31亿元和969.34亿元。

深圳市排排网基金销售有限责任公司产品运营曾方芳向《证券日报》记者表示，宽基ETF交易活跃与阶段性资金净流入并存，不同宽基指数的资金需求可能受到市场估值、行业景气度及投资者风险偏好等因素影响，后续仍需结合ETF份额变化、资金净流入及市场成交情况综合判断资金配置趋势。

互金协会发布首期金融产品网络营销自律通报

8款App违规使用营销用语

本报记者 李 冰

11月2日，中国互联网金融协会（以下简称“互金协会”）发布《金融产品网络营销违规活动自律通报（第1期）》，对8款存在违规使用营销用语的App予以通报，相关产品均存在违规使用“低门槛”宣传用语问题。

这也是《金融产品网络营销管理办法》（以下简称《办法》）正式实施后，行业自律层面发布的首份专项违规通报，释放出金融产品网络营销从严规范、压实机构主体责任的明确信号。

《办法》第十条第（七）项规定，制作网络营销内容不得使用“低风险”“低门槛”“秒到账”“高收益”“低利率”“无成本”等诱导性用语。为落实《办法》监管要求，互金协会依据自律职责及《办法》相关规定，组织开展金融产品网络营销违规活动专项监测。

本次通报的8款App分别为耀享花、有道分期、小象钱包、天下分期、榕树借条、众安贷、通通分期、58好借。从背后放款及运营主体来看，涉及持牌小额贷款公司、农商银行等机构；分发渠道覆盖App Store、应用宝等主流应用市场，案例具备行业代表性。

互金协会明确要求，上述App运营者应于本通报发布之日起15个工作日内完成整改，并将整改情况报送至协会。逾期未整改或整改不到位的，将相应采取自律管理措施，并移送相关金融管理部门处理。

博通咨询金融行业资深分析师王蓬博对《证券日报》记者表示：“本次通报是新规落地后，互金协会履行监测、线索移送职责推出的首期自律举措，其意义大于个案惩戒价值。本次被点名机构以中小金融机构相关App居多。通报既为行业明确清晰的合规标尺，也打通行业自律与监管的联动渠道，推动合规管理从事后处罚转向事前警示，降低新规落地过程中的执行摩擦。”

兰州大学经济学院教授陈文分析称，此次通报意味着“行政监管+行业自律+平台协同”的治理闭环逐步落地。监管划定红线，互金协会履行常态化监测、线索移送、自律约束职能。

长期以来，在流量竞争驱动下，部分机构为快速获客，用“低门槛”“高收益”等吸睛文案包装金融产品。这类宣传话术容易误导消费者，使其忽略授信审核规则、综合资金成本、逾期罚息、征信影响等关键信息，淡化借贷风险和还款压力，违背金融营销应当真实、客观、充分披露风险的基本原则。

王蓬博认为，新规整治诱导营销，核心不是限制合理信贷服务，而是保障消费者知情权，推动机构展业思路从流量优先转向消费者保护优先。未来机构整改不能只盯着话术清理，还要对照《办法》全部条款搭建全链路合规体系，厘清网络营销的权责边界，建立常态化监测台账和定期自查机制。

在陈文看来，营销用语合规不能后置为末端检查事项，而要贯穿产品设计、运营的全过程。现阶段机构合规重点已经超越话术清理，核心在于机构能否搭建起可执行、可追溯、可审计的内控体系，承接各项合规要求。

百亿元级私募三季度末持股市值超800亿元

本报记者 方凌晨

随着A股上市公司三季报披露收官，百亿元级私募持仓脉络随之浮出水面。私募排排网统计数据显示，截至今年三季度末，共有44家百亿元级私募旗下产品出现在186家上市公司前十大流通股股东名单中，上述私募相关持股市值合计达818.35亿元。

个股持仓方面，百亿元级私募对86只个股的持股市值均不低于1亿元。其中，百亿元级私募对67只个股的持股市值在10亿元以下，对19只个股的持股市值在10亿元及以上。具体来看，截至三季度末，中国神华、贵州茅台获百亿元级私募持股市值均在50亿元以上，分别为51.72亿元、51.27亿元；中国电信、海康威视、陕西煤业、中国石油、伊利股份等5只个股获百亿元级私募持股市值均在40亿元以上，分别为47.84亿元、45.06亿元、43.9亿元、43.31亿元、42.6亿元。

同时，花溪科技、海康威视、东方盛虹、海尔智家、信捷电气、仙乐健康、永艺股份、华信永道和千岸科技9只个股均获得2家及以上百亿元级私募重仓。

从行业方面来看，16个行业标的（按申万一级行业口径划分）获百亿元级私募合计持股市值均在10亿元及以上。其中，截至三季度末，百亿元级私募持有食品饮料行业标的市值居首，为127.37亿元；石油石化、煤炭行业标的获持股市值紧随其后，依次为117.66亿元、98.76亿元。此外，百亿元级私募持有电子、计算机、基础化工、通信、公用事业、家用电器、银行和有色金属行业标的市值均不低于20亿元。从持股数量来看，百亿元级私募持有电子、机械设备、计算机、基础化工、医药生物和食品饮料6个行业个股数量均超10只。

私募基金管理人方面，高毅资产、聚鸣投资等机构的调仓动作备受市场关注。以高毅资产为例，该机构三季度末现身12家上市公司前十大流通股股东名单，合计持股市值达117.36亿元。万华化学成为高毅资产第一大重仓股，获持股市值为31.03亿元。同时，高毅资产在三季度对万华化学进行了加仓，加仓数量为101.68万股。此外，高毅资产三季度对龙佰集团、中伟新材、松井股份、爱博医疗和信科移动进行了加仓。

透过三季度持仓情况，不难捕捉到头部私募基金管理人的布局逻辑，而对于后市，多家百亿元级私募也有着清晰判断。

展望后市，星石投资副总经理、高级基金经理方磊对《证券日报》记者表示：“经历前期调整，A股整体估值有所回落，股权风险溢价已回升至历史偏高分位，股债性价比有所改善，指数层面的趋势性机会仍需等待更明确的驱动出现。AI（人工智能）产业的发展节奏将成为影响定价的主要变量，在当前市场预期背景下，更应重视公司基本面的确定性。”

“经过三季度调整，市场部分资产估值重新具备吸引力。”汐泰投资投资经理王青雷对《证券日报》记者表示，随着政策支持持续落地，国内经济修复预期逐步改善。海外方面，若利率与地缘因素进一步趋稳，外部环境对市场估值的压制有望边际缓解。

具体到投资策略方面，方磊表示，从三季报看，兼具业绩兑现能力与增长确定性的景气线索较为稀缺。与此同时，估值处于低位、经营稳健或出现边际改善的方向具备一定安全边际。两类机会都值得关注。“我们将继续保持均衡配置的思路：在高景气趋势的产业投资中聚焦技术壁垒深厚的真创新龙头，在估值低位的传统核心资产中关注经营质量扎实的真价值龙头。”

在王青雷看来，今年四季度，市场仍将重点围绕企业盈利兑现展开定价，上市公司三季报表现、海外利率变化以及地缘情况演绎将成为重要观察因素。“配置方面，我们将继续关注业绩持续兑现、竞争优势突出的优质成长方向，重点布局AI算力、光通信等中国具备产业优势的领域；同时关注人形机器人等产业趋势明确的新兴方向，以及经过充分调整后具备基本面改善预期的低位机会。”

银行私行人才招聘重心从营销拓客转向投研配置

本报记者 彭 妍

近期，多家银行密集招聘私人银行（以下简称“私行”）投资顾问、私行客户经理。与以往侧重一线营销岗不同，部分银行本轮招聘重心由拓客转向投研配置，推出总行中台投顾岗位，抬高专业门槛，优先吸纳持有CFP（国际金融理财师）、CFA（特许金融分析师）、CPB（认证私人银行家）证书的复合型人才。

受访专家认为，这意味着部分银行私行业务正在告别客户经理单兵拓客、冲刺AUM（管理资产规模）的模式，转向“总行中台投顾+一线客户经理”的1+N服务架构，由产品销售向综合财富服务转型。

行业经营环境生变

11月2日，上海银行发布社会招聘启事，面向市场招募私人银行投资顾问。公告显示，该岗位核心职责涵盖跟踪市场与宏观趋势、输出资产配置策略、挖掘适配高净值客群的金融产品，推动定制化方案落地，同时承担重点客户陪谈、分支行业务督导，以及整合行内外资源落地复杂综合金融服务等工作。

在任职门槛上，岗位要求应聘者为本科及以上学历，拥有五年以上银行、券商、信托、基金等金融机构从业经历，具备财富、投研相关积累；拥有私行客户经营、产品投研经验，持有CFP、CFA、CPB证书的候选人将被优先考虑。

此外，中信银行、兴业银行、宁波银行等多家银行及其分支机构近期也陆续推出同类岗位。不过，部分岗位仍以拓展高净值客户、做大客户总资产为核心考核目标，从业年限要求大多设在3年至5年。

从已披露的上市银行三季报来看，部分银行私行业务展现出更强的业绩韧性。招商银行三季报数据显示，截至三季度末，该行私人银行客户（指在本公司月日均全折人民币总资产在1000万元及以上的零售客户）219449户，较上年末增长10.10%；平安银行同样保持稳步增长，截至三季度末，私人银行客户211.2万户，较上年末增长6.1%；私行客户AUM余额20951.82亿元，较上年末增长5.2%。

多家银行加码私行人才布局，背后是行业经营环境的深刻变化。在净息差持续收窄、理财净值波动拖累中间业务收入的背景下，发力资产配置与综合财富服务、深耕高净值客群，已成为银行稳住财富手续费收入的必然选择。

从“卖产品”转向“做方案”

天府立言金融研究院院长曾刚对《证券日报》记者表示，总行中台投顾岗位扩招，意味着私行业务从支行分散销售，转向总行集中赋能的体系化模式。以往私行依靠客户经理单兵拓客、代销产品、冲刺AUM，投研分散、服务标准不一。如今中台投顾作为全行资产配置中枢，统一输出市场观点、搭建配置方案、支撑一线陪谈，形成“总行中台投顾+一线客户经理”的1+N架构。银行不再单纯依靠一线营销冲规模，而是在总行搭建买方投顾能力，承接资产配置、波动管理、财富传承需求，推动私行从“卖产品”向“做方案”转型。

星图金融研究院高级研究员付一夫在接受《证券日报》记者采访时表示，岗位定位的更迭，背后是私行竞争逻辑的切换。过去业务发展高度依附客户经理个人资源；而中台体系建成后，专业能力不再绑定个体，转化为银行可沉淀、可复制的组织能力，行业竞争主线由此从关系驱动转向专业驱动。

曾刚进一步分析，招聘重心转向投研配置，将加剧行业马太效应。搭建投顾中台投入较高，中小银行难以落地成熟体系，网点人脉、营销激励等传统优势弱化，赛道门槛抬升。头部及区域优质银行依托标准化投顾体系，能够缓释人员流动带来的业务波动，客户留存与价值挖掘能力更强。行业竞争的焦点，也从获客、增值权益，转向大类资产研究、组合管理、法税家业规划等综合服务能力。部分中小银行选择差异化布局，深耕本地企业家、家族信托等细分赛道，避开与全国性银行在投研体系上的正面竞争。

展望未来，曾刚表示，私行核心竞争力不在于短期产品收益，而在于成熟的买方投顾体系与全周期服务能力，涵盖资产配置、信托法税方案、中台人才机制、客户预期管理等维度，打通投研、信托、投行等生态，站在客户视角做长期规划，才能沉淀高净值客户价值。

付一夫补充说，刚性兑付打破后，客户关注点已从单品收益转向组合稳健性与服务连续性。财富管理是长周期信任业务，长期竞争力是专业配置能力与客户信任的结合。家族信托这类长周期业务，考验机构投研实力、陪伴能力和品牌积累。