

时隔三年8家券商获准入列 账户管理功能优化试点扩至20家

证券时报记者 许盈

证券时报记者获悉,近日,券商账户管理功能优化业务试点迎来近三年首次扩容,东方证券、东北证券等8家券商获准加入。

至此,具备该试点资格的券商增至20家,标志着券商综合账户服务体系建设步入规模化推进的新阶段。

8家券商新进试点阵容

11月25日,国联民生、西部证券等券商公告称,收到中国证监会机构司的监管意见书,对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。相关券商表示,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。

据了解,本轮共有8家券商获准参与账户管理功能优化试点,分别为东方证券、东吴证券、国联民生、平安证券、西部证券、东北证券、东方财富证券、华鑫证券。这些券商在财富管理、合规风控与综合实力方面普遍表现突出。据悉,部分券商将于本周内陆续发布相关公告。

根据上述公告,监管意见书中明确要求,各券商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;做好客户准入管理,严格按照“三要

素”一致规则进行客户身份识别验证,落实客户实名制及身份识别管理要求;严格按照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;严格按照规定做好数据报送工作等。

华鑫证券在接受证券时报记者采访时表示,获得账户管理功能优化试点资格后,公司将持续打造以客户为中心、功能整合、体验流畅的综合账户体系,支持客户通过签约认证的方式建立同名资金账户间的资金划转关系,提升资金使用效率。

试点三年多成员增至20家

2021年,证券公司账户管理功能优化试点开始实施。当年12月3日,证监会发布《同意开展证券公司账户管理功能优化试点》,中信证券、国泰君安(现国泰海通)、银河证券、中金财富、国信证券、安信证券(现国投证券)、招商证券、中信建投、申万宏源、华泰证券等10家券商成为首批试点机构。

2022年11月,广发证券、兴业证券也相继获批试点资格,试点券商由此增至12家。随后,广发证券、兴业证券快速推动业务落地——广发证券于12月5日上线

同名账户资金划转功能,首周开通账户超800户,日均划转笔数约50笔,规模达数百万元;兴业证券则于同年12月19日正式面向客户推出综合账户服务。

作为券商业务发展的基础支撑,账户体系在三年多的试点过程中不断获得优化。上述12家先行券商以构建综合账户为核心,通过统一客户身份识别、适当性管理与风险控制机制,切实推进“以客户为中心”的服务转型。

今年2月,证监会在《关于资本市场做好金融“五篇大文章”的实施意见》中明确提出,稳步推进证券公司账户管理功能优化试点转常规。时隔三年,试点券商再度扩容,新增8家券商后,总数已增至20家。

提升投资者资金调度效率

根据证监会2021年发布的《同意开展证券公司账户管理功能优化试点》,账户管理功能优化试点将按照“坚守客户资金安全底线、优化事中管控方式、提升客户服务效率”的思路,从建立综合客户账户、支持同名划转、分类账户管理等方面优化现有账户管理模式。

证券时报记者注意到,试点三年多来,先行试点的12家券商已在综合账户服务方面取得了显著成效。这些券商围绕账户整合、资金划转、资产展示与签约流程等关键环节,推出了系统化服务方

案。比如,招商证券推出“招商一户通”,支持线上线下签约;华泰证券构建统一身份识别的“一户通”;中信建投则搭建“一账通综合账户管理体系”等。

在基础功能之上,部分券商还积极探索财富子账户等创新功能,以适配日益多元的财富管理需求。中信证券、中信建投、招商证券、兴业证券等券商已推出该类服务,支持客户设立多个子账户以实现特定投资目标。同时,为保障业务安全,各券商均配套、完善风控机制,比如申万宏源建立日终资金对账机制、广发证券实施多重资金盯市与反洗钱监控,全面保障资金划转与交收安全。

华鑫证券表示,推广综合账户体系,对投资者而言可提升资金调度效率,满足其对流程便捷化的需求;对券商来说,综合账户则能带来“模式转型”和“能力升级”,是公司向“以客户为中心”转变的关键基础设施,也是券商整合底层系统、打通数据孤岛,为后续的金融科技与个性化服务奠定坚实基础。

另有券商人士表示,账户体系是券商业务发展的基石。优化账户管理功能,不仅有助于券商提升运营效率、推动业务创新、增强客户体验与竞争优势,也让投资者能够通过综合账户一站式管理普通、信用、期权等多类账户资产,打破资金壁垒,提升配置效率,更好地满足财富管理需求。

中资券商频频“输血”海外子公司 专家建议三管齐下夯实国际化根基

证券时报记者 马静

11月25日,华泰证券公告称,公司间接全资子公司华泰国际财务有限公司根据计划发行了4笔合计2.3亿美元的中期票据,并由全资子公司华泰国际提供

担保。

这是中资券商为海外子公司融资提供担保的又一新例。今年以来,中资券商对海外子公司的资本支持力度显著提升,具体方式包括但不限于增资、为债券融资/银行信贷提供增信担保等。

受访人士向证券时报记者表示,这主要是受跨境投行、财富管理业务扩张需求驱动,其中场外衍生品业务因利润率高、提升净资产收益率(ROE)效果显著,成为资本补充的首要驱动力。

不过,券商海外子公司补充资本并

不易。

面对融资难融资贵问题,南开大学金融发展研究院院长田利辉认为,当前需“三管齐下”,方能有效破解跨境资本流动与业务协同梗阻,夯实中资券商的国际化根基。

1 中资券商频频“输血”海外子公司

据惠誉评级亚太区非银行金融机构评级董事张榕容介绍,当前中资券商海外补充资本的常见路径包括直接股东增资、发行永续债/次级债工具、资本性贷款与股东支持安排等。

证券时报记者梳理的上市券商公告信息显示,今年,东兴证券、山西证券、中银证券、东吴证券、华安证券、广发证券已对或拟对其香港子公司进行增资,增资金额最高达21.37亿港元,最少也有3亿港元。

与此同时,年内还有10余家券商为其海外子公司发行债券或银行贷款提供担保。其中,中信证券、华泰证券、国泰海通、中信建投等头部券商多次对其海外子公司发行中期票据提供担保;广发证券、东方证券、中泰证券、申万宏源为其海外子公司发行可交换债券/美元债提供担保;招商证券、东方证券、国金证券等券商

则为其海外子公司的银行贷款/回购协议提供增信担保。

“这些举措旨在增强子公司的资本实力、扩充其业务容量并提升风险承受能力,表明券商对境外业务的重视程度在提升。”张榕容强调,香港监管部门并未对券商设置资本适足率约束,现阶段中资券商海外子公司的增资更多是顺应业务扩张的需要。

前述部分券商也在相关公告中提及了增资、募资的用途,补充资本金、降低融资成本正是高频出现的关键词。比如,山西证券在10月31日公告称,拟对山证国际增资10亿港元,增资有利于山证国际扩大资本规模,提升抵御风险能力,增强国际化经营能力,为业务发展提供资金支持,提升金融科技水平,实现规模化发展,加快公司的国际业务布局。

2 业务扩张驱动资本渴求

田利辉对证券时报记者分析,券商海外子公司加速补充资本,主要受跨境业务扩张与高资本消耗型业务增长的驱动。其中,场外衍生品业务尤为关键,其高杠杆特性需充足资本覆盖风险敞口,跨境客户需求激增推动其规模扩张。

田利辉表示,场外衍生品业务是国际一流投行的重要利润来源。中资券商为服务跨境企业风险管理与资产配置需求,需通过资本金支持衍生品交易、对冲操作及做市服务。该业务的高附加值特性既能提升盈利能力,又能助力机构在海外市场建立竞争优势。

这一观点也在部分券商的公告中得到了印证。比如,东方证券5月发布公告称,随着公司境外业务的不断拓展,场外衍生品类交易行为也逐步活跃和不断丰富,为增强公司境外子公司对外经营综合能力,子公司东方金控需提升为东证国际开展基于全球回购协议(GMRA)/国际衍

生品框架协议(ISDA)的交易提供担保的总额。

张榕容将动因归结于企业端与个人财富管理端的需求驱动。其中,受中资企业出海需求推动,同时A+H双地架构的大型企业、部分中概企业赴港上市的趋势增强,香港投行业务机会明显增多;在个人财富管理端,跨境资产配置需求日益增加,在作为跨境理财首选枢纽的香港,中资券商具有天然优势。与此同时,南向资金在H股成交量中的占比持续上升,表明港股投资者结构发生了变化,这也为中资券商的财富管理业务提供了稳定的增量基础。

张榕容还指出,除了一、二级市场的联动趋深,债券南向通扩大投资者范围、离岸回购业务放宽、跨境理财通与基金互认额度优化等举措,均为两地互联互通与产品端扩容提供了制度性支撑,这也进一步推动券商跨境业务的扩张。

| 2025年至今增资香港子公司的券商一览 | | | |
|---------------------|----------|----------|--------------------|
| 公司名称 | 增资对象 | 增资最大限额 | 增资目的 |
| 东兴证券 | 东兴证券(香港) | 3亿港元 | 增强资本实力, 提升市场竞争力 |
| 山西证券 | 山证国际 | 10亿港元 | 充实资本实力, 降低融资成本 |
| 中银证券 | 中银国际 | 14亿元人民币 | 满足投资业务发展需要, 优化业务布局 |
| 东吴证券 | 东吴证券(香港) | 20亿港元 | 业务发展需要 |
| 华安证券 | 华安证券(香港) | 5亿港元 | —— |
| 广发证券 | 广发证券(香港) | 21.37亿港元 | 增强资本实力 |

数据来源:券商公告 马静/制表 图虫创意/供图

3 跨境流动与融资难题待解

业务扩张需求驱动中资券商海外子公司加速补充资本金,但背后实则也反映出,资本实力的欠缺制约了中资券商海外子公司的经营能力。

目前,证券行业总资产规模仅与高盛一家国际投行实力相当。中国证券业协会6月下旬发布的一期《传导》,曾就中资券商跨境业务发展存在的挑战进行探讨,其中明确指出,资本实力已成为制约券商改革创新、国际化发展以及进一步做优做强的主要瓶颈之一。

然而,中资券商海外子公司进行资本补充并不易。田利辉认为,当前存在三个核心桎梏:首先是中资券商跨境融资受限,单次额度低难以满足需求;其次是境外融资困难,股权估值低,债券发行依赖母公司担保且流程复杂;最后是资金跨境结算机制不畅,流动性风险高。头部券商凭借资本优势可进行多渠道注资,而中型券商因资本薄弱、融资渠道窄,补充资本难度较大,部分公司被迫收缩业务。

《传导》还对上述问题进行了深入剖析,其中提到,现行外汇管理制度对中资

券商跨境类业务的支持和兼容尚有提升的空间。与境外主体进行外币结算是中资券商开展跨境类业务的必要条件,但是目前开立境外外币资金账户及跨境结算额度等政策不明确,导致中资券商在跨境交易中存在资金清算障碍。中资券商无法灵活进行本外币资金兑换,在一定程度上限制了业务场景与发展潜力。

此外,《传导》还提到,中资券商境外子公司通常通过举债来满足对冲资金需求,但融资利率高,难以维持大的流动性储备池,存在流动性风险。

“当前需监管政策、集团统筹和子公司转型‘三管齐下’,方能有效破解跨境资本流动与业务协同梗阻,助力中资券商海外业务于稳中求进。”田利辉认为,在监管层面,可优化跨境注资审批,提高额度上限,打通跨境资金结算通道;券商还可强化集团统筹,减少境外层级,整合风险与资产负债管理,探索绿色金融债等新兴融资工具;海外子公司则应尝试转型轻资本业务,如财富管理、跨境衍生品等,深化与母公司的资源联动,提升资本效率。

<<上接A1版

“内生增长与外延并购是相辅相成的,与公司的资源禀赋、所处的发展阶段、不同的海外市场都息息相关。”东吴证券首席策略官、研究所联席所长孙婷表示,大券商资源禀赋更强,注重大而全,因此更倾向于选择外延式并购,一方面可以省去试错的成本,另一方面可以快速获得市场份额;中小券商的国际化目前主要还是深耕香港市场,通过母公司增资或担保扩大资本金,做优财富管理、投行、资产管理等业务。

沈娟同样观察到了券商国际子公司的扩表趋势。她表示,头部券商的国际子公司总资产规模在过去5年普遍呈现持续扩张态势。如中信证券2024年完成对中信证券国际9.16亿美元的增资,使后者年末总资产规模达506亿美元,较年初增加46%。中信证券国际董事长李春波称,该笔增资缓解了中信证券国际的资金流动压力,也为各项业务的拓展打下了坚实的基础和资金保障。中金国际、国君金控、银河国际也均保持资产扩张趋势。

沈娟指出,香港证券行业收入结构与内地有较大的区别,整体呈现多元化特征,但自营交易收入的占比较低。沈娟预测,国际业务未来会是券商拓宽收入来源、推动收入多元化的利器,也是通过满足客户境外和跨境业务需求、服务实体经济发展的重要路径,尤其是与金融投资相关的综合业务(如方向性投资、做市、跨境衍生品等),有望带来新的扩表空间与业务增量。

券商加速构建出海网络

“究其原因,一方面是把握住了外资走进来的诉求;另一方面则是香港更为便利的上市环境促使很多中资企业走出去,为头部券商的境外投行业务创造了发展契机。”孙婷在总结中资券商出海路径时认为,头部券商通过发力跨境投资与境外融资,加大港股IPO投行资源配置,拓展跨境并购以及中资离岸债、全球存托凭证(GDR)发行等业务,完成了国际业务的第一次跃升。

Wind数据显示,截至11月25日,2025年港股市场共有40家投行参与保荐了IPO项目,排名前四的均为中资投行,分别是中金、中信、华泰和招银,参与保荐的IPO家数分别为35家、26家、18家和12家,市场份额合计占比超过51%。2024年全年,港股股权融资市场80%的项目均由中资投行保荐。中资企业不断释放的海外投融资需求,成为券商发展国际业务的重要推动力。

在中信建投证券非银金融首席分析师赵然看来,现阶段证券公司“走出去”是我国产业发展的必然要求。当前,国内产能优势突出但有效需求不足,对外则面临较高的贸易壁垒,实体企业出海节奏明显加快。商务部数据显示,2023年我国对外非金融类直接投资约9170亿元人民币,同比增长16.7%。

与此同时,资本市场高质量发展也为我国证券业带来了新的发展机遇。赵然表示,2024年,证券行业国际化进程显著加快,政策红利与市场需求形成双轮驱动。头部券商通过获取牌照、增资扩股、人才储备“三步走”策略加速全球化布局。中资券商国际化呈现“区域集中、多点突破”的特征,海外网点和业务布局往往集中于发达市场以及与母国有较多经贸往来的国家和地区,因此欧美发达市场和“一带一路”共建国家和地区成为了我国券商出海的主要方向。

孙婷也提到,东南亚正成为头部券商近年来进行海外布局的重点区域。比如,银河证券等海外业务起步较晚的券商,将东南亚作为启程始点,通过收购当地领先券商实现国际业务破局。中金公司、中信证券、华泰证券等此前在欧美布局较多的券商,也开始在东南亚市场上投入更多精力。此外,部分券商近年来还在印度、中东、非洲等“一带一路”共建国家和地区加大了布局力度。

“这种转变主要是基于产业链全球化发展的背景,‘一带一路’等合作框架为中资企业提供了进一步‘走出去’的制度保障与合作平台。”孙婷表示,香港市场或欧美成熟市场已聚集了众多国际投行,竞争更为激烈。同时,不少中资企业已在东南亚等建立了增长的“第二曲线”,当地资本市场也正处于快速发展期,存在可观的业务增量,尽早布局更容易实现弯道超车。

使命与风控不分轩輊

“券商高质量‘走出去’,对于一流投资银行的建设目标有着十分重要的理论和现实意义。”赵然表示,我国若没有一批真正具备国际竞争力和市场引领力的投资银行,既不利于中国本土优秀企业“走出去”,登上国际资本市场舞台——在更广阔的市场空间中实现更高效的资源整合并实现自身跨越式的发展,也不利于国外投资者进入中国资本市场——为我国企业的长期高质量发展提供资金支持。

复盘摩根士丹利、高盛、野村等全球一流投行的国际化历程,赵然认为券商要大力发展国际业务,需有清晰的路径以适应不同市场的情况,同时还需打造与发展模式相适配的管理体系以兼顾当地团队的灵活性和总部管理的一致性。从券商出海的路径来看,中资券商亦可以通过“走出去”“引进来”“本土化”三个阶段,逐步实现海外业务的做大做强。

孙婷表示,中资券商要实现本地化适配,可以从三方面着手:首先,结合自身优势,在业务选择上可优先发展投行、机构销售交易等全球属性强的业务,再逐步拓展财富管理等本地化要求高的领域;其次,在本土团队建设方面,可实行双轨制(比如银河证券的“总部-区域-本地”三级管理体系),由总部把控战略与风控、区域协调资源、本地团队负责执行,此举既能避免文化冲突,又能快速响应市场需求;最后,在券商开展国际化业务的过程中,由于不同国家或地区间的市场环境和法律法规均存在较大差异,也需要在扩张业务规模和做好风险控制之间谨慎地寻求平衡。

过去几年,部分券商境外子公司在承揽及投资中资房地产企业发行的高收益美元债方面相对激进,这种操作在带来高收益的同时,也放大了券商自身的信用风险。有行业分析人士表示,有效平衡短期收益与长期风险,是中资券商出海时首先要考虑的问题,尤其需要避免过度集中地投资单一品种,取而代之的应该是建立跨市场、跨资产的风险分散机制。

沈娟也强调,海外投行的发展经验表明,国际化需立足本土优势、实现业务重点突破,在跨境并购端需审慎考量估值与协同,不可冒进。当前,境内外宏观环境颇为复杂,券商在探索壮大国际化业务的进程中仍面临着不小的挑战。