

开户增速放缓 跨境理财通正回归资产配置本源

证券时报记者 王蕊

在人民币升值的大背景下,2026年跨境理财通的投资者增长速度明显放缓。央行数据显示,2026年前8个月,粤港澳大湾区参与跨境理财通的个人投资者累计新增约9200人,而2025年、2024年、2023年全年分别新增4.15万人、6.72万人和2.85万人。

证券时报记者调研发现,当前南向通投资者的持仓主要集中在现金管理类产品,底层为美元资产的货币基金及短债基金备受欢迎,反映出投资者对低风险收益的青睐。但与此同时,资产分散配置需求逐渐增加,尤其在监管部门联手整治非法跨境投资后,越来越多的投资者开始真正将跨境理财通视作布局海外特色权益类产品的重要通道。

高速增长转向冷静审视

18.71万人,这是截至2026年8月末,粤港澳大湾区参与“跨境理财通”的个人投资者数量,其中内地投资者13.18万人,港澳投资者5.53万人。境内试点机构通过资金闭环汇划管道办理资金跨境汇划金额1436.30亿元。这意味着,在2026年前8个月,跨境理财通个人投资者仅增加约9200人,其中内地投资者增加约8800人。

而在2025年,跨境理财通个人投资者年度累计新增4.15万人,其中内地投资者增加约3.83万人。2024年跨境理财通2.0落地,该业务迎来扩容高峰期,当年个人投资者累计新增6.72万人,其中内地投资者新增6.09万人。

值得一提的是,今年6月以来,跨境理财通整体新增开户数重回四位数,热度有所回暖。中信建投证券相关业务负责人表示,直观感受到了6月开户量的增长,大湾区不少有跨境配置意愿的客户主动前来咨询南向通业务规则,部分此前观望的投资者对合规跨境资产配置的关注度也显著提升。

该负责人认为,业务需求回暖是多重因素共同作用的结果。一方面,大湾区居民分散化全球资产配置的需求长期存在;另一方面,八部门出台整治非法跨境证券经营相关方案,厘清跨境投资行为的合规与非法边界,部分投资者重新审视跨境配置路径,港股通、QDII(合格境内机构投资者)、跨境理财通等持牌合规渠道获得更多市场关注。

“去年我们还考核开户,今年就没有了。”有券商客户经理告诉证券时报记者,由于人民币表现强势,客户买入美元资产涨的利息还不如亏的汇率多,开户热情也



数据来源:中国人民银行广东省分行 王蕊/制表 图片来源:AI生成

随之降温。

此外,不止一家券商发现,在揭下汇率和高息交织的面纱后,南向通的客户需求正在从简单的“利差套利”转向“全球多元资产配置”。

客户画像映射配置变化

从华泰证券跨境理财通业务的客户画像来看,持仓结构呈现“金字塔型”,现金管理类(货币基金)为规模基石;纯债类资产、股票型基金增长较多;指数基金、混合基金及债券基金则构成了配置的多元化补充。而且投资者展现出鲜明的美元资产偏好,非现金类产品的策略主要集中在纳斯达克指数基金、科技行业股票型基金、投资级短久期债券型基金等。

华泰证券相关业务人士介绍,在跨境理财通展业初期,考虑到海外加息周期,客户更多在美元高息的背景下以现金管理、获取稳定收益为主要投资需求。随着美元贬值带来的汇率损失一定程度上抵消了投资收益,叠加海外AI(人工智能)科技行情、A股和人民币资产的吸引力提升等因素,投资者更加主动地寻求通过跨地域、跨资产类别的组合管理来捕捉全球阿尔法收益。

中金财富证券相关负责人表示,南向通产品中较受欢迎的品类主要为公募基金

金,尤其是底层为美元资产的货币基金及短债基金,反映出当前海外较高的无风险收益率对境内投资者具备一定吸引力。一些在同类产品中长期超额收益能力较为突出的中国权益类基金也受到了投资者关注。

中信建投证券相关业务人士分析,目前参与南向通的投资者大致可分为两类:一是追求境外固收类产品的配置机会;二是资产分散配置,希望布局海外特色权益类产品。

该人士也坦言:“我们观察发现,实际用满300万个人额度的客户占比较低。”从当前业务数据观察,跨境理财通已成为大湾区居民进行海外资产配置的有效路径,相关全球资产配置的真正需求持续存在,但业务推进仍受汇率波动、境外市场表现等多重外部因素扰动。

服务思路直击客户需求

“越来越多的境内投资者,通过南向通逐步探索个人资产的全球化配置。”中金财富证券相关负责人表示,与试点初期相比,投资者的需求已从“试水”走向“配置”;投资金额与持仓期限明显提升,投资偏好由单一追逐无风险收益转向收益来源多元化,开始主动关注具备长期超额收益能力的权益类产品。投资者专业度也

显著提升,关注点从“能不能买”转向“哪只更好”,这也对券商的投研筛选与专业化服务能力提出了更高要求。

据介绍,中金公司早在2010年就率先围绕财富管理业务组建产品研发团队,已形成合作的资产管理人有200多家,构建了跨资产、全光谱的产品研究覆盖和成熟领先的投资体系,覆盖境内外大类资产和各类金融产品。后续还计划强化科技赋能驱动,提升零售客群自助化服务体验;充分发挥投研能力,深化差异化产品供给能力,形成错位竞争优势;构建跨境服务实战化赋能体系,通过案例复盘、业务及市场数据分析等培训方式,提升本地化服务输出质量。

中信建投证券则打出“高效服务响应”“投研甄选”“协同服务”三大特色。包括通过开户全流程线上化办理,优化业务流程,改善客户业务办理体验;发挥券商资本市场投研优势,做好产品准入把关,立足投研视角甄选南向通产品;联动内地分支机构与香港子公司为客户提供全链条服务。

据了解,华泰证券构建了跨境理财通产品池,结合不同时期的市场动态筛选增补产品。目前产品池包含逾200只不同风险等级及地区的公募基金,有逾40只“南向通”合格债券产品,覆盖人民币、港元、美元、新元、日元、澳元等近10个币种。

金融产品网销新规今起实施 券商完成三方渠道评估

证券时报记者 许盈 刘艺文

9月30日,《金融产品网络营销管理办法》(下称《办法》)正式实施,将对金融业产生深远影响。证券时报记者采访获悉,各券商已在制度建设、渠道管理、一线展业等环节完成配套调整,相关整改工作准备就绪。

对于与第三方渠道合作事宜,多家券商称,已对照新规完成合规梳理与评估,目前暂无因新规落地而暂停的合作项目。

各项筹备工作按计划落实

记者了解到,近几个月,各家券商合规管理部门紧锣密鼓对《办法》进行全面解读,并结合配套监管文件,评估现有制度与业务流程存在的短板。不少券商互联网金融部门针对总部互联网展业模式、分支机构新媒体合作开展自查,梳理互联网营销相关制度、业务流程与系统。多家券商表示,当前各项筹备工作已按计划落实到位,后续还将持续动态优化完善。

国元证券相关负责人告诉证券时报记者,在新规实施前夕,公司已进行近两个月的整改,覆盖四个方面:一是通过官网公布合作的第三方互联网平台信息和营销号段;二是按照《办法》要求修订第三方合作管理办法,明确互联网平台准入标准,尽调流程和服务范围;三是对开户前置页进行改造,在投资者即将进入开户环节时进行显著提醒并设置强制阅读时间;四是排查存量合作渠道,对不符合《办法》

规定的暂停合作。

“从一线投顾和分支机构的角度看,《办法》实施后,最明显的变化是展业方式从‘个人化、流量化、即时转化’,转向‘机构化、规范化、持续服务’。”华鑫证券相关负责人近日接受证券时报记者采访表示。

记者了解到,过去,投顾可以通过个人账户、直播、社群和短视频等方式较为灵活地触达客户、传播观点。《办法》实施后,内容发布、产品宣传和客户互动都需要纳入机构统一管理,投顾个人账户和外部平台的使用边界更加清晰,营销内容也需要经过相应审核和留痕。

“一线工作的重点会从追求开户和产品成交,转向客户需求识别、风险匹配、资产配置和投后陪伴。投顾需要投入更多时间理解客户情况、解释产品风险、做好适当性管理,并通过持续服务提升客户黏性。对分支机构而言,展业自主性会有所收敛,但总部支持、内容供给和合规保障会更加统一。”华鑫证券相关负责人称。

完成存量第三方渠道评估

业界广泛关注的是,在内容审核与人员管理方面,《办法》要求金融机构“建立由总部统筹管理、审批备案及合规审查的审核机制”,并要求营销人员应为金融机构从业人员并获得授权,同时“加强营销行为回溯管理”。

对此,国联民生证券相关负责人告诉记者:“新规实施后,最明显的变化体现在营销内容由总部牵头指导制作、审核权限

归总部合规,流程由分支机构发起,全部交由总部合规做审批备案及合规审查。投顾直播人员资质按流程由合规审核准入,可回溯管理,已建立完整流程与台账。”

第三方互联网平台合作也是业界关注的重心。《办法》要求,转接渠道应跳转至金融机构自营平台,不得跳转至其他第三方平台。从券商反馈来看,目前存量渠道合规评估已普遍完成。

以国元证券为例,公司从业务资质、经营情况、技术实力、业务合规、服务质量及声誉等维度对现有渠道进行全面评估,重点检查渠道是否介入证券业务环节、是否混淆服务主体、三方平台跳转是否涉及证券交易,公司与第三方平台的线上流量合作一直接严标准执行,合作中严格划定双方边界,因此目前没有因新规暂停合作的项目。

国联民生证券方面也表示,公司按照统一标准对存量第三方互联网平台合作开展逐项梳理和评估,互联网金融部没有需要整体调整的合作项目,也没有与提供证券交易转接的第三方平台进行合作。

券商承担营销主体责任

《办法》对获客模式的影响,首先体现在责任归属上。国元证券表示,核心变化是券商承担营销主体责任,第三方平台只能做流量入口广告展示。大V、自媒体变相带货引流的路子行不通了,内容获客要靠正规投教和品牌输出。

风控前置成为硬要求——获客不再是“先引流,后风控”,而是从流量触达阶

段就要落实合规与风险意识,全流程做好适当性管理。

国联民生证券将这种变化概括为竞争逻辑的转变:过去一定程度上依赖流量投放和渠道分发的获客方式,现在将更多转向通过内容质量、投研专业能力和持续服务来建立客户信任并进行自主营销。这个过程不会一蹴而就,但方向是明确的。

华鑫证券从三个维度描述这种变化:获客核心从“流量导入”转向“信任建立”,券商需要通过持续、专业、可验证的内容与服务吸引客户;营销链条更加机构化、标准化,个人或外部平台难以独立完成闭环;获客与服务进一步融合,网络渠道从独立营销入口转变为财富管理服务体系的一部分。

在券商与独立投顾机构的比较中,国元证券认为券商具备结构性优势:资质与合规体系的“护城河”、存量客户基础与信任沉淀、业务协同与跨条线联动价值、考核导向与服务模式重构。

华鑫证券补充了研究和专业能力的体系化优势——券商通常拥有研究所、投顾团队、产品团队和风险管理团队,能够把宏观研究、行业研究、产品筛选和资产配置能力转化为面向客户的专业服务,同时线上内容解决触达和基础教育,线下网点完成需求分析和持续陪伴,形成一体化服务链条。

受访机构普遍认为,《办法》并非对网络营销的限制性收缩,而是对获客逻辑的系统性重塑。流量可以采购,但客户信任、适当性管理和投资者保护,只能由持牌机构自主承担。

当下,中小券商做好数字金融,既是“生存题”,也是“发展题”,更是“必答题”。麦高证券董事长兼总经理宋成接受证券时报记者采访时表示,公司以“金融科技赋能+区域特色深耕”双轮驱动,正努力走出一条“小而美”“专而精”的差异化发展之路。

据悉,站在新起点,麦高证券围绕“以金融科技为驱动、以财富管理为特色的全国知名新型券商”目标,一张蓝图绘到底,在数字金融赛道上跑出加速度。

从“有没有”到“好不好”

近年来,券商持续加大数字化转型力度。在宋成看来,证券行业数字化正处于从“量变”到“质变”的历史性跃迁阶段。过去五年解决的是“有没有”的问题,未来五年要解决的是“好不好”的问题。

他认为,这一阶段最根本的变化,是数字化的定位之变。五年前,行业数字化更多是“业务线上化”和“流程电子化”,是把线下的东西搬到线上。今天,数字化已经进入“深度融合、智能驱动”的新阶段,数字技术开始从支撑业务走向重塑业务、从后台走向前台、从成本中心走向价值创造中心。AI与数据,正成为行业高质量发展的“分水岭”。

“具体到麦高证券,作为新型互联网券商,我们没有路径依赖,得以一步到位将数字化作为核心战略支撑。这既是顺势而为,更是因情施策。”宋成向证券时报记者表示。

在战略引领下,麦高证券推进数字化转型有完整的内在逻辑,概括为“一个目标、双轮驱动、三个聚焦”。一个目标,即“数智麦高、协同赋能”,以数字金融为切入点,打造“线上数智服务+线下优质体验”的互联网金融综合券商,让科技成为业务增长引擎。双轮驱动,即业务数字化与管理数字化一体推进,前台以数字技术赋能财富管理等业务条线,中后台推动风控、合规、运营数智化转型。三个聚焦,即聚焦AI赋能、数据治理、信息安全,分别回答“用什么驱动”“靠什么支撑”“怎么保安全”的问题。

成效最终要靠经营业绩检验。2024年,麦高证券营收同比增长135.62%,净利润同比增长1095.03%;2025年营收同比增长55.60%,净利润同比增长133.36%。

AI大模型是核心引擎

当下,券商发展数字金融,最绕不开的就是AI大模型。宋成向证券时报记者介绍,AI大模型是麦高证券数字化战略的核心引擎,也是决定未来竞争格局的关键变量。

在宋成看来,大模型正如当年的云计算,成为各业务领域提效增能的通用基础设施。AI技术迭代迅猛,谁先找到适合自身的应用路径,谁就能抢占先机。特别是DeepSeek等国产大模型大幅降低应用门槛,对资源有限的中小券商而言,这是一次不容错过的历史窗口。

证券时报记者了解到,麦高证券数字化转型坚持“战略引领、场景驱动、分步推进、安全可控”原则,四者有机统一、层层递进,构成麦高AI应用的完整方法论。其中,场景驱动就是坚持价值导向、小步快跑、快速迭代,从业务最急需、价值最直接的领域切入,以场景落地检验技术成效,以业务价值配置资源投入。

麦高证券AI应用主要分为对内提效、对外普惠两大应用场景。对内,以IT运维和合规审计为突破口,网络设备AI智能巡检,对办公网和测试网全量设备每日自动巡检,AI自动分析硬件状态、链路性能并输出故障定位建议,巡检效率提升数倍,漏检率大幅下降。开盘行情AI监控,在集合竞价这一压力最大时段,对交易App和IDS接口两条链路实时监测,多次在人工发现前预警异常。审计追踪看板及AI批量处理,将审计发现问题自动分类、可视化展示并生成报告,效率显著提升,分类更准确、整改建议更全面。

对外,2025年4月推出“麦T宝”人工智能机器人,是麦高证券践行“算法技术平权”理念,以数字金融创新应用,推动金融服务普惠共享的集中实践:一是交易功能,配套5000余个个股适配策略及“麦T榜”优选池,帮助投资者捕捉价差、分散风险,缩小与机构的专业差距;二是智能拆单系统,动态拆分大额指令,降低操作失误,推动交易标标准化;三是全流程风控,132项监管要求嵌入系统底层,7×24小时实时监控覆盖9大维度,确保算法服务合规运行。上线以来,月均新增客户超3000名,授权资产突破10亿元。

“这些场景虽尚属‘点’上突破,但积累了经验、锻炼了队伍、坚定了信心。AI落地没有捷径,中小券商唯有立足自身特色,深耕细分场景,才能走出差异化数智发展路径。”宋成表示。

从“外挂”走向“内嵌”

宋成认为,AI技术的迭代速度超出了很多人的预期。过去两年是大模型的“元年”和“应用探索年”,未来1—2年,将进入“规模化落地、深度融合、生态化发展”的关键期。一个突出的变化是,AI从“外挂”走向“内嵌”,不再是业务流程旁的辅助工具,而是重新定义业务流程本身。

具体而言,以下几个趋势值得关注:一是从单点应用迈向全链智能,二是从技术单驱迈向信创融合,三是从各自为战迈向共生共享。

证券时报记者获悉,麦高证券将重点在四方面布局:一是深化场景应用,按运营先行、客服跟进、业务探索的节奏,先在中后台验证模式,再向前台延伸,形成可复制的标杆场景;二是夯实数据底座,推进数据标准化、资产化,积极参与行业数据共享和公共知识库建设;三是强化人才队伍,内外外引并举,深化与头部科技企业合作,借船出海;四是保持战略敏锐,建立常态化技术跟踪和复盘机制,确保方向不偏、节奏不乱。