

堵“偏门”开“正门” 多维度优化跨境投资机制



通过合规渠道进行跨境资产配置堵点

门槛

合规渠道普遍设置了较高的准入门槛

额度

QDII投资额度供给尚难充分满足需求

产品

跨境理财通的产品种类与存量资金风险偏好存在错配

郭晨凯 制图

记者 徐潇潇

“在境内已无法通过富途等境外机构买股票了。发起买入操作时,会弹出‘您当前位于中国内地,不可进行买入交易’等提示。”上海证券报记者近日调研发现,随着综合整治非法跨境证券期货基金经营活动的推进,跨境投资“偏门”正被逐一封堵。部分资金开始寻求通过 QDII 基金、港股通、跨境理财通等合规渠道进行全球资产配置,但遇到了 QDII 投资额度不够、准入门槛高、相关产品不够丰富等堵点,跨境投资的“正门”亟待进一步打开。

跨境投资合规渠道人气提升

“现在只能卖,不能买了。”广州的投资者华先生向记者展示了富途账户的操作失败提示页面,他的账户里还持有几只美股科技股。

今年 5 月,八部门联合印发《综合整治非法跨境证券期货基金经营活动实施方案》(下称“整治方案”),对境外机构非法跨境经营活动启动集中整治。老虎、富途等机构先后启动整改,明确 6 月 12 日起暂停存量投资者在境内的买入(开仓)交易、资金转入服务。

长期以来,非法跨境证券期货基金经营活动构建了一道“偏门”,逾万亿元资金长期游离于监管视野之外,给我金融安全带来系统性隐患。监管部门重拳之下,跨境投资“偏门”逐步关上。在采访中,多位投资者告诉记者,当前已无法在境内直接操作境外投资账户进行股票买入、新股申购。

深圳市金融稳定发展研究院研究员陈阳表示,堵“偏门”并不意味着不让投资者跨境投资,投资者仍然可以通过港股通、QDII 基金、香港互认基金及跨境理财通等

合规渠道开展境外投资。

随着“偏门”被堵,跨境投资“正门”关注度有所提升。

近期,热门赛道 QDII 基金投资额度愈发紧俏,华夏纳斯达克 100 ETF 联接、景顺长城全球半导体芯片等百余只 QDII 基金暂停申购,投资者“一基难求”。

记者从华南地区一位公募基金人士处了解到,基金公司已在调整 QDII 投资额度结构,将存量投资额度从专户业务逐步转向公募产品,为普通投资者拓宽跨境投资渠道。投资额度腾挪释放后,部分此前限购的 QDII 基金得以放开申购,短期内获得大量资金流入。

“一旦有 QDII 投资额度,我们都会挪到 QDII 基金,放开申购。”上述华南地区公募基金人士表示。Choice 数据显示,截至 6 月 26 日,全市场 717 只 QDII 基金中,其中有 190 只可正常申购,338 只限制大额申购,合计占比超过七成,表明已在一定范围内释放了供给弹性。

券商端咨询量同样升温,部分头部券商营业部已在社交平台及 App 密集上线港股通、QDII 基金、跨境理财通等合规渠道跨境投资投教内容。多位券商人士表示,投资者对“下一步往哪投”的关注度持续升温。

开“正门”仍面临多重堵点

记者在调研中发现,尽管港股通、QDII 基金、跨境理财通等关注度升温,但从实际数据来看,其规模增长尚不明显。

沪深港通下的港股通是跨境投资的主渠道之一。以沪港通下的港股通为例,6 月 12 日至 26 日的 10 个交易日里,沪港通下的港股通日均成交额约 809 亿港元,较 5 月日均成交 857 亿港元不升反降。由于 6

月中下旬以来港股市场出现调整,沪深港通南向买入成交额也较 5 月有所减少。

究其原因,一家头部券商的分析师表示,通过合规渠道进行跨境资产配置仍面临多重堵点,主要体现在门槛、额度、产品三个方面:合规渠道普遍设置了较高的准入门槛;QDII 投资额度供给尚难充分满足需求;跨境理财通的产品种类与存量资金风险偏好存在错配。

根据规定,港股通开户须满足“申请前 20 个交易日日均证券类资产不低于 50 万元”,且标的范围仅限于港股合格股票。参与跨境理财通“南向通”业务的境内个人投资者除了要在粤港澳大湾区内地九市连续缴纳社保或个人所得税“满 2 年”外,还要具有 2 年以上投资经历,并满足以下条件之一:最近 3 个月家庭金融资产净资产月末余额不低于 100 万元人民币;最近 3 个月家庭金融资产月末余额不低于 200 万元人民币;近 3 年本人年均收入不低于 40 万元人民币。“这将一些投资者挡在了门外。”上述券商分析师表示。

此前通过境外机构投资的存量用户,已养成“全球化配置、策略多元、深度依赖专业投顾”的习惯,偏好高波动股票、衍生品等复杂策略及个性化深度服务,资金体量大,且对资金效率和汇率对冲有刚性需求。上述券商分析师表示,跨境理财通“南向通”产品库以存款、固收及 R1 至 R4 级理财基金为主,风险收益特征整体偏稳健,难以满足上述投资者对权益及高 Beta 品种的刚性配置需求,转化率因而受限。QDII 基金及互认基金虽门槛较低、覆盖面较广,但其投资额度往往受制于基金公司整体外汇安排,赎回周期偏长也会影响流动性管理。

“存量资金的处置节奏也构成了重要

制约因素。”深圳市金融稳定发展研究院副院长董耀徽表示,以通过富途、老虎等境外券商渠道持有的美股资产为例,此前投资者在该类平台累积了相当规模的持仓头寸。整治方案明确,设置 2 年集中整治期清理非法存量业务,但既有持仓的退出并非一蹴而就。

多维度优化跨境投资机制

多位业内人士表示,应从提高投资额度、降低门槛、丰富产品、优化流程等多维度协同推进,让跨境投资的“正门”开得更

一家大型公募基金国际业务部负责人建议,建立 QDII 投资额度动态调整机制,根据基金公司过往投资额度使用效率、产品运作质量进行差异化分配,同时定期新增发放投资额度,形成稳定预期。

监管部门已释放积极信号。中国人民银行副行长、国家外汇管理局局长朱鹤新在 2026 陆家嘴论坛上表示,将以更实举措推进跨境投融资便利化,包括全面改革 FDI 跨境政策,发放新一批 QDII 投资额度等。

董耀徽建议,跨境理财通可进一步拓宽产品范围。在现有存款、固收产品基础上,引入更多中低风险权益类基金及多资产配置产品,逐步匹配不同风险偏好投资者的需求。

陈阳建议,可研究适当降低港股通 50 万元的资产门槛,优化红利税安排,并进一步扩容标的范围至更多中小市值港股及 ETF 品种,提升可投资广度。在互认基金方面,可加大产品宣传推广,提升产品认知度,探索设立独立的额度池,避免与 QDII 投资额度混同导致频繁暂停申购,同时通过技术手段缩短赎回周期,提升流动性管理效率。

北交所“京津冀服务年” 赋能专精特新 直联机制与再融资改革持续优化

记者 张雪

上海证券报记者从日前举办的“北交所京津冀服务年”——启航·2026年第3期专精特新赋能培训活动中获悉,截至2026年6月19日,北交所上市公司合计321家,其中国家级专精特新“小巨人”企业占比约55.3%。2026年上半年,北交所新增上市公司34家,在同期A股新增上市公司中占比超过50%。

本次培训由北交所、北京市委金融办、北京市经济和信息化局、北京证监局联合主办,北京股权交易中心协办,约120家专精特新企业的近150名高管参加。培训期间,北京市经信局、北京证监局、北交所及全国股转公司相关业务负责人分别就专精特新企业培育政策、辅导监管注意事项、北交所市场制度及最新审核动态、挂牌上市直联审核监管机制等主题进行了系统讲解。诺思兰德董秘分享了企业上市实操经验。培训还设置了面对面答疑环节,由北交所业务骨干和上市公司代表就企业个性化问题予以现场解答。

记者从培训现场了解到,从市场运行情况看,北交所上市公司经营保持稳健。2025年年报显示:上市公司平均实现营业收入7.30亿元,同比增长5.9%,其中65%的公司实现正增长;平均实现净利润4851.07万元,84%的公司实现盈利,152家公司净利润同比增长。市场交易方面,2026年以来,北交所日均成交额约215亿元,截至6月24日,北交所总市值为8935.78亿元。

从申报端看,2025年以来,北交所累计收到企业上市申报材料180件,其中国家级专精特新企业占比超过六成。

在制度创新方面,北交所持续推进挂牌上市直联审核监管机制。该机制实行“单一部门统筹管理,一组人马跟踪到底”的业务模式,由同一部门统筹管理挂牌审核、持续监管、融资并购及上市审核等环节。2024年4月,全国股转公司发布直联机制优化安排,明确重点支持国家级专精特新“小巨人”企业和制造业单项冠军企业,并将主营业务为未来产业领域的企业纳入适用范围。同时,将提交北交所上市申报文件的时间要求由挂牌后18个月调整为12个月。

再融资方面,2026年2月9日,北交所推出优化再融资一揽子措施。截至2026年6月9日,北交所累计受理再融资项目21家,已注册项目累计融资金额48.24亿元。相关措施明确了募集资金投向的包容性安排,简化了申报材料要求,并对优质上市公司再融资审核程序予以优化。

北交所介绍,“京津冀服务年”专项行动开展以来,京津冀区域储备企业数量和质量有所提升,新申报挂牌上市企业中,国家级专精特新“小巨人”企业占比超过七成,部分企业曾参与国家级重大专项,区域后备企业梯次培育格局正在加快形成。

北交所相关负责人表示,下一步将继续推进“京津冀服务年”专项行动,面向拟挂牌上市企业开展政策宣讲、业务咨询和投融资对接等服务。同时,将按照监管要求严把入口关,保持常态化发行节奏,重点支持符合国家战略方向的优质企业,持续提升上市公司质量,维护市场安全稳定运行。

电动汽车电池新国标7月落地, 安全门槛再升级

新华社北京6月29日电

动力电池是新能源汽车的“心脏”,其安全问题备受关注。强制性国家标准《电动汽车用动力电池安全要求》(GB 38031-2025)将于2026年7月1日起实施,明确提升多项安全防护能力。新规影响几何?行业企业准备好了吗?记者进行了采访。

“新国标包含7项单体测试、17项电池包或系统测试,涵盖了具有行业共识的动力电池安全风险场景,例如高温、碰撞、短路、外部火烧、过充、过放等。”中国汽车中心首席专家郝维健介绍,新国标收紧安全“红线”,将有力提升整体动力电池安全技术水平。

针对热扩散测试,新国标将技术要求从此前的起火、爆炸前5分钟提供热事件报警信号调整为不起火、不爆炸(仍需报警),烟气不对乘员造成伤害。工业和信息化部装备工业发展中心高级工程师王建斌告诉记者,这背后体现了新能源汽车安全防护理念的升级,旨在从产品设计端降低电池自然风险,切实保障消费者生命财产安全。

业内人士表示,高标准将驱动企业在热防护、电芯安全、云端监测等技术上加码研发,助推高安全电池产业化提速。同时,行业准入门槛的提升,也将加速产业链整合,带动产业布局和资源匹配效率持续提升。

“标准编制过程中,有关单位做了大量行业调研和验证测试,多家头部电池企业、主流车企均已布局无热扩散测试。”王建斌说,此次标准升级符合行业实际,成熟的技术储备为标准落地提供了支撑。

同时,新国标还新增了底部撞击测试和快充循环后安全测试,后者主要针对15分钟内可以从20%充到80%电量的快充电池,在300次快充循环后进行外部短路测试,要求不起火、不爆炸。专家表示,在快充技术快速发展的当下,这一要求将有效引导企业在研发中更好兼顾充电速率和安全性。

“安全始终是消费者选购新能源汽车的首要关切,新国标将有效提升电池产品安全水平,提升消费者购买信心,进一步释放市场需求。”郝维健说。

当前,行业整体合规情况如何?记者注意到,新版动力电池安全强制性国家标准于2025年3月发布以来,多家整车企业和动力电池企业接连宣布旗下产品提前满足新国标的消息。王建斌指出,标准只是“及格线”,部分头部企业在满足新国标要求的基础上,主动开展更严苛的测试,推动产品安全更进一步。

“本次标准修订设置了过渡期,满足动力电池产品设计变更后开发和验证周期需求,对动力电池产品开发周期和成本影响可控。”王建斌说。

此外专家提醒,消费者需要客观认知新国标。“标准针对新品电池展开测试,在新能源汽车实际使用过程中,托底、浸水、碰撞等因素仍可能带来电池安全隐患。”郝维健建议,车主平时需按时保养车辆,避免私自改装并及时关注车辆报警提示。

分红险演示利率上限调降在即 营销端现“倒计时”式炒作

记者 何奎

上海证券报记者近日调研获悉,随着分红险演示利率上限调降临近,在保险营销圈,以“分红险‘利率下调’为噱头的炒作式营销开始上演,营销员试图通过‘倒计时’等话术吸引消费者投保。

有业内人士认为,相较以往保险产品预定利率调整,这一轮演示利率调整对产品实际收益率影响并不大,保险营销员制造“利率下降”的焦虑,意在诱导消费者尽快购买产品。消费者应对此保持谨慎,避免冲动投保。

演示利率不等于收益率

“重要的事情说三遍,6月30日分红险利率要下调了”“6月30日下架倒计时,赶紧购买锁定利率”……近日,保险营销圈大量出现类似的宣传话术,这背后是营销员为促进产品销售,使客户产生“利率下降”的焦虑情绪。

上海一家保险经纪公司的销售人员告诉记者:“前两天,我刚刚完成了三笔‘双录’,客户对利率变化关注度比较高。”该销售人员所说的“双录”是指在保险销售过程中,通过同步录音录像的方式记录关键环节。

记者调研了解到,上述宣传话术声称的“利率下降”,实际上说的是分红险演示利率将在6月底调整。今年一季度,人身险行业就

□ 演示利率是保险公司在销售分红险产品过程中,进行未来利益演示时所采用的利率水平,并不是实际收益率,也并非承诺利率。业内人士表示,分红险演示利率的下调,对消费者购买保险产品享受的未来收益没有太大影响

□ 保险营销员利用分红险演示利率调整窗口,制造“利率下降”的焦虑,诱导消费者购买产品,背后反映出销售端的压力

□ 业内人士表示,销售端面临的压力是保险行业从规模扩张向高质量发展转型过程中的阵痛,随着渠道适应新的监管措施、产品创新加速,以及下半年经营节奏的重新安排,市场有望逐步回暖

调降分红险演示利率达成共识,拟将上限从3.9%下调至3.5%,各公司高于3.5%演示利率的产品须在6月30日前完成变更备案或停售。

对此,业内人士认为,演示利率是保险公司在销售分红险产品过程中,进行未来利益演示时所采用的利率水平,并不是实际收益率,也并非承诺利率。因此,分红险演示利率的下调,对消费者购买保险产品享受的未来收益没有太大影响。

对外经济贸易大学创新与风险管理研究中心副主任龙格表示,演示利率下调只是把计划书上的“预期数字”调低,不写入合同,也不影响实际分红。分红险演示利率调整,主要是为了遏制销售误导,让消费者的心理预期回归理性。

“相比之下,预定利率才是决定保底收益的关键,直接影响保险产品的定价。”龙格说。保险产品预定利率是保险公司定价时假

设的回报率,直接影响保费高低和收益预期,预定利率下降会导致保费上涨。

营销人员关于“利率下降”的话术,是对演示利率和预定利率的混淆,意在误导消费者在“利率下降”之前加紧购买保险产品。龙格认为,消费者不要因“倒计时”“最后上车”等话术而产生焦虑,是否投保应看自身闲置资金和保障缺口。消费者在购买分红险产品时,重点关注企过往的分红实现率,而非演示利率的高低。

“保险销售压力较大”

保险营销员利用分红险演示利率调整窗口,制造“利率下降”的焦虑,诱导消费者购买产品,背后也反映出销售端面临一定的压力。

“今年二季度,我们公司的销售情况不乐观,就连银保渠道都表现乏力。”一家寿险