

试点四年蓄势“转正” 券商综合账户管理新规征求意见



张大为 制图

◎ 记者 徐蔚

近日,中国证券业协会组织起草《证券公司客户综合账户管理指引(征求意见稿)》(下称《指引》),向行业公开征求意见,标志着始于2021年的账户管理功能优化试点正向行业常态化迈进。《指引》共计47条,对综合账户管理、同名账户资金划转、分类子账户管理等作出系统性规范,引导证券公司合规、审慎、有序地开展综合账户服务。

受访人士认为,综合账户的最大突破在于将客户分散于普通、信用、期权等不同账户中的资金与资产,整合为一个统一的账户视图和调度体系。长期来看,综合账户服务将成为券商数字化经营和财富管理转型的基础工程,决定未来5到10年零售与机构业务的核心竞争力。

同名资金划转设置准入门槛

所谓客户综合账户,指证券公司为客户设立的以统一身份识别为基础的账户,用于关联管理客户名下的资金账户、证券账户等各类账户,支持为客户提供相关综合账户服务。综合账户可提供三类核心服务:同名账户资金划转、分类账户管理、账户数据查询,同时可开展资金规划、资产配置建议等中国证监会、中证协认可的其他服务。

同名账户资金划转是最受市场关注的核心功能。《指引》对开通同名账户资金划转服务设置准入条件:客户资金账户状态正常,无证券期货市场失信记录、未被列入重点监控名单,并且满足以下三者其一:已开立信用资金账户;已开立股票期权资金账户;仅持有普通资金账户的客户,要求开户时长满3个月,从事证券交易时间满半年,且开通服务前20个交易日日均资产不低于50万元。

南开大学金融发展研究院院长田利辉对上海证券报记者表示,设置分层门槛的底层逻辑是实现投资者适当性与账户功能复杂度相匹配。纯普通账户客户群体庞大且风险承受能力参差不齐,综合账户一旦打通资金调度边界,可能引发过度交易、交叉风险传导等问题。设置50万资产和半年交易经验的门槛,本质是用相对客观的指标将账户功能升级限定在具备一定投资基础的人群,避免综合账户的便利性被不具备相应风险承受能力的普通投资者误用,是在效率与保护之间的审慎平衡。

严禁子账户独立登录

对于子账户管理,《指引》明确:一是只能在资金账户下设立单层分类管理的资金子账户,且对于已开通单客户多银行存管服务的客户,仅能在主资金账户下设立子账户。

二是子账户在身份识别、适当性管理、风险控制等方面与上层资金账户保持一致、统一管理,不得作为独立账户登录使用,不得直接存取资金。

三是穿透管理要求,对资金账户及从属于账户的风险监控指标合并计算、集中监控、统一跟踪处置,禁止通过子账户规避监管或实施违法违规行为。

与此同时,综合账户支持客户统一查询综合账户关联管理范围内的资产负债总额、明细、变动及收益等信息。《指引》要求证券公司制定数据统计标准,保证展示的客户资产负债数据的真实、准确、完整;要求券商建立健全客户数据内部查询权限管理机制。

反洗钱与违规交易监控是本次《指引》的重要看点。《指引》构建事前、事中、事后全链条风险管控机制,重点强化事前和事中管控环节。事前明确同名账户资金划转服务

的准入条件,适度提高准入标准,从源头防范洗钱涉诈风险;事中强化综合账户持续管理,加强洗钱及违规交易行为的监测和管控;事后规范投诉处理、定期报告及重大事项报告机制,压实证券公司主体责任。

设置过渡期实行新老划断

2021年,中国证监会就启动了证券公司账户管理功能优化试点,指导证券公司从建立综合客户账户、支持同名划转、分类账户管理三个方面优化现有账户管理模式。目前,共有21家证券公司取得了试点资格。经过4年多的试点实践,整体业务运行平稳,积累了一定经验。

考虑到系统调整和业务衔接的实际情况,《指引》明确了试点公司的衔接安排。试点公司应当自《指引》实施起6个月内完善相关业务并向协会报告规范情况;同时为避免对试点公司现有客户正常服务造成影响,试点公司已开通同名账户资金划转服务的存量客户按照新老划断原则,无须按照《指引》第十五条重新核验开通条件,但需要复核账户状态和交易行为等情况,并按照《指引》要求采取相应的管理措施。

田利辉对记者表示,账户统一将从根本上改变券商对客户认知和服务方式。过去客户在不同业务系统里是割裂的,券商看不到全貌,现在以综合账户为底座,客户画像从碎片化走向完整,财富管理服务才真正具备千人千面的可能。券商可以基于统一账户提供保证金融理财、跨品种资金调度、统一风险监控等增值服务,客户资产在账户体系内形成闭环,资金留存和周转效率显著提升。由此,券商的竞争逻辑从佣金价格战转向账户服务能力竞争。谁的综合账户体验更流畅、跨品种服务更高效、数据运用更精准,谁就能在存量客户争夺中占据优势。

从“通道”到“管家” 券商财富管理迈向“买方时代”

◎ 卢伊 记者 徐蔚

2026年半年报显示,券商财富管理正经历一场深刻的结构性变革。市场成交回暖固然带来收入普涨,但真正的看点在于:买方投顾全面落地为业绩增长极,AI技术深度嵌入业务全链条,客户经营从规模扩张转向价值深耕。Choice数据显示,43家上市券商上半年经纪业务手续费收入合计1193.10亿元,同比增长58.71%——数字背后,是行业从“通道服务”走向“价值管家”的转型。

客户资产双升

2026年上半年,资本市场行情回暖,叠加券商线上线下一体化获客体系日趋成熟,行业客户数量、新增开户、托管资产三大核心指标同步上行,财富管理客户底盘不断加固。

市场交投创历史新高,为财富业务扩张筑牢基本盘。Choice数据显示,2026年上半年A股总成交金额达317.56万亿元,刷新半年度成交纪录。上交所数据显示,上半年上交所新开户累计2016.13万户,同比增幅超过60%,半年开户规模已达到2025年全年的七成以上。

在开户热潮的推动下,头部券商凭借品牌、渠道与投研优势,实现客户规模与托管资产稳步领跑。截至2026年6月末,国泰海通境内客户数达4089万户,较2025年末增长4%;招商证券正常交易客户数2206.84万户,同比增长10%;中信证券客户总量突破1800万户,较上年末增长14%;中信建投上半年新增客户202.65万户,同比大幅增长143.92%。

在托管客户资产规模方面,招商证券托管客户资产达5.78万亿元,较2025年末增长9.26%;国泰海通托管账户资产规模较上年末增长12.1%;中信证券托管客户资产规模超过17万亿元,较上年末增长14%。整体格局呈现鲜明特征:一方面普惠客群持续扩容,券商借助互联网引流、场景化获客、线上线下服务融合,精准触达年轻投资群体;另一方面高净值客群经营成效显著,头部及特色券商锚定企业家、高净值人群,迭代私人定制、一站式综合资产配置服务,带动高净值客户托管资产规模大幅抬升。

买方投顾破局

如果说客户与资产规模增长是券商财富管理

券商分仓佣金上半年近乎翻倍 卖方研究加速向价值创造转型

◎ 刘禹希 记者 徐蔚

券商分仓佣金上半年成绩单出炉,行业迎来久违的高增长。Choice数据显示,上半年券商获得公募基金分仓佣金收入合计约87.24亿元,相较2025年同期的44.74亿元接近翻倍。在收入排名前50的券商中,49家实现同比正增长,22家收入实现翻倍。

业内人士认为,规模快速扩张背后,交易活跃度抬升与基金产品扩容构成核心驱动力。在费率改革持续推进的大背景下,卖方研究业务模式正从“通道收费”转向“价值创造”,各家券商也在“内外兼修”中形成自己的打法。

市场回温与基金扩容共推规模井喷

券商分仓佣金收入迎来总量强劲反弹。2026年上半年,全行业分仓佣金合计约87.24亿元,同比近乎翻倍,创下近年同期新高。

多位业内人士告诉上证报记者,分仓佣金规模大幅走高,首要驱动因素是行情回暖、市场交易量大幅增长。据Choice统计,上半年股票交易总金额24.41万亿元,同比增长101.57%,债券交易总金额3.21万亿元,同比增长53.59%。

“上半年科技行情带动市场风险偏好修复,进一步放大机构交易需求。”国金证券股票销售交易部总经理冯诚向记者表示,科技创新带来了丰富投资主线,推动权益市场活跃度上行。

除交易活跃度抬升外,公募产品整体收益回暖,带动管理规模攀升,进一步打开分仓佣金市场的增长空间。中国证券投资基金业协会数据显示,截至2026年6月末,公募基金资产净值合计达39.67万亿元,再创历史新高。上半年全市场新发基金同比增长31.4%,创近5年同期新高,合并发行规模同比增长约22%。

西部证券非银金融首席分析师孙寅告诉记者,交易活跃度叠加基金存量与资产规模上行,共同推高分仓佣金体量,同时中长期资金入市政策持续落地,险资、银行理财子等资金加大权益配置,券商面对的客户群体也在持续拓宽。

前十阵营内部的变动也是分仓佣金榜单最值得关注的部分。从位次来看,中信证券、国泰海通、广发证券、长江证券、华泰证券稳居行业前五。第6至第10名分别为兴业证券、中信建投、国联民生、申万宏源证券、国金证券。

其中,国金证券、兴业证券、中信建投、申万宏源证券、广发证券佣金收入同比翻倍。其中国

的“量变”,那么买方投顾业务的全面崛起,正是行业转型的核心“质变”。2026年上半年,券商投顾队伍持续扩容,基金投顾规模攀升、客户服务黏性显著提升,买方投顾理念从概念落地为业绩增量,成为券商财富管理转型的核心抓手。

买方投顾转型成果持续落地。申万宏源半年报显示,公司买方投顾转型出现可量化的进展。截至报告期末,公司公募基金投顾客户平均使用投资顾问服务时间超过1700天,管理账户资产规模较2025年末增长超过38%，“固收+”类组合策略客户盈利占比超过97%。东吴证券表示,上半年公司股基交易、经纪业务收入实现显著增长,买方投顾业务规模持续扩张,代销金融产品保有规模稳步走高。

广发证券通过增强投研能力,推动产品销售从传统代销向“以研究为核心驱动力的买方投顾化、资产配置化、解决方案化”全面转型。截至2026年6月末,公司代销金融产品保有规模超过4500亿元,较上年末增长约22.07%。

从基金投顾业务保有规模来看,大中型券商凭借财富管理积淀稳居前列。国联民生基金投顾保有规模174.48亿元,较上年末增长20%;东方证券基金投顾业务保有规模158亿元,复投率76.8%;招商证券基金投顾业务累计签约客户10.13万户,产品保有规模85.92亿元;光大证券基金投顾规模同比增长47%,平均保有天数371天。

AI深度赋能

伴随AI大模型在金融场景落地深化,数字化、智能化不再是财富管理的辅助工具,而是决定服务效率、覆盖边界与客户体验的核心竞争力。2026年上半年,行业加快“AI+投顾”融合落地,重构财富管理服务模式。

券商持续加码AI财富赛道。例如,国泰海通财富管理业务纵深推进“AI in AI”战略,发布灵犀App 3.0,推动普惠金融向线上化、移动化、智能化转型升级,全面升级AI驱动的财富管理服务平台。

“AI+买方投顾”成为行业探索新方向。招商证券持续推进数智化投顾展业一体化服务平台建设,打造AI助手“招小顾”,有效助力客户体验与服务效能提升;兴业证券构建智慧金融服务,全面深化AI与财富管理和机构服务业务场景融合,提升客户体验,持续探索金融大模型在智能问答、资讯解读、选股选股等场景的应用。

金证券同比增长181.14%,排名从去年第18升至第10,兴业证券同比增长158.67%,位次由第9升至第6,行业内部的位次重构正在发生。

研究业务开启“内外兼修”新阶段

在市场整体红利之外,行业内部的竞争逻辑与服务模式也正经历重塑。随着公募基金交易佣金改革步入中长期,卖方研究告别传统的“通道收费”模式,转向以研究能力为核心的“价值创造”,开启“内外兼修”新阶段。

对外服务层面,券商需要面向公募、私募、险资及境外机构等多元客户,匹配不同资金的配置诉求。与此同时,客户需求也在持续升级。“一方面,AI工具替代大量标准化工作,机构投资者更加看重深度产业研判;另一方面,投资研究的边界不断拓宽,既要站在全球产业链视角看待A股公司,也要覆盖更多早期前沿细分赛道。”冯诚表示。

对内赋能方面,研究所则需承担智库功能,服务产业政策与实体经济,并为投行、财富、资管等业务提供研究“弹药”。

国信证券非银分析师陈锐观察到,不少头部机构正在调整研究所考核逻辑,弱化短期分仓佣金排名权重,转向服务长期配置资金,通过设立产业研究院、政策研究院,跳出二级市场交易视角,输出长周期的基本面研究成果。例如,广发证券产业研究院搭建产学研投融一体化平台,持续引入外部科学顾问,聚焦核心赛道深化产业研究。

与此同时,属地化战略与政策研究亦被纳入智库职能范畴。例如,兴业证券锚定属地发展战略,高效支持福建省金融强省建设,多项研究成果获得省级部门采纳;另有多家券商承接监管课题、参与政策研讨,以产业研究对接实体经济发展。

跨业务协同则成为释放研究价值的关键抓手。兴业证券落地“投行+研究”模式,打通一二级市场价值转化,同时推行首席分析师挂构分支机构机制,把研究成果向财富业务输出,赋能高端投顾产品建设。国金证券同样推动研究所与投行、私募股权、资管、财富等多条业务线联动,输出跨部门综合服务。

展望未来,国金证券研究所所长苏晨向记者表示,随着市场对研究深度、产业链联动、前瞻研判的要求不断提升,研究所需要做好人才引育,推动研究业务结构升级,塑造分析师的市场定价权,依托联合研究、数字化研究,联动内部业务条线打造自身研究特色。

◎ 记者 张欣然 徐潇潇

随着2026年上市银行半年报季收官,“中期分红”成为最受市场关注的关键词。截至8月底,各类型银行相继披露中期分红计划,合计拟派发现金红利超过2500亿元,参与中期分红的A股银行数量已从去年的24家扩大至31家。

从结构特征看,国有大行分红总量最大;股份制银行平均分红比例相对较高,分红力度较为突出;城商行整体分红比例略低,呈现一定的梯度差异。

9月首个交易日,A股银行板块也迎来“开门红”,多只个股走出强势行情,中国银行、建设银行、成都银行、江苏银行盘中创新高。在存款利率下行、理财收益波动的背景下,银行股通过“真金白银”的回馈,显著增强投资者的获得感,其高股息、稳分红的资产属性正吸引越来越多的长期资金关注。

六大行提升比例 中小银行积极跟进

作为A股市场的分红主力,国有六大行此次中期分红力度空前。根据半年报披露的计划,工、农、中、建、交、邮储六大行在利润分配上均保持了较高的现金分红比例,合计拟派息总额超过2200亿元,同比增长超过160亿元。

具体来看,工商银行拟每10股派1.511元,派息总额约538.53亿元;建设银行拟每10股派2.01元,派息总额约525.82亿元;农业银行、中国银行、邮储银行和交通银行的拟派息总额分别为453.93亿元、383.43亿元、159.73亿元和148.45亿元。

值得注意的是,六大行集体将中期现金分红比例从30%提升至31%。工商银行董事会秘书田枫林表示,此举旨在“进一步增强广大投资者的获得感”。

除六大行外,多家股份制银行的分红表现同样亮眼。其中,招商银行此前审议通过了2026年中期分红方案,拟按上半年归母净利润的35%进行分红;中信银行以32.09%的分红比例紧随其后,中期分红总额达112.96亿元。

中小银行方面,成都银行每10股派发现金股利4.89元,在单股派现力度上位居前列,合计分配现金股利20.73亿元,占上半年净利润的30.02%;沪农商行中期分红比例达34.07%,合计派发中期现金红利24.10亿元。江阴银行、瑞丰银行等区域银行则首次加入中期分红阵营。

同时,也有部分上市银行未实施中期分红。中国邮储银行研究员娄飞鹏在接受上海证券报记者采访时表示,主要原因包括资本充足率承压、盈利稳定性不足、资产质量尚待修复,以及自身资本补充需求较为迫切,需要优先保障资本充足和内源性发展空间。

分红“加码”背后的硬底气

从可行性看,业内人士认为,高分红的基础在于银行盈利规模较大、拨备厚实、资本充足率普遍较高,分红后仍能满足监管要求。当前利润留存、资本补充与股东回报总体可实现平衡。

商业银行经营基本面的全面回暖,为大规模分红提供了坚实的支撑。上半年,六大行合计实现营业收入约20049.87亿元,归母净利润合计约126亿元,全部实现同比正增长。

除了规模与利润的增长,净息差这一核心盈利指标也出现边际改善。建设银行、农业银行等大行净息差呈现企稳回升态势,部分股份制银行和优质城商行的息差降幅也明显收窄。