

在国际化浪潮中开新局 在精品投行建设中聚合力

——“十五五”券业新使命调研之平安证券样本

◎记者 唐燕飞

国内商用车自动驾驶赛道的头部企业，希迪智驾业务涵盖自动驾驶矿卡、智能物流车解决方案以及车路协同（V2X）等关键技术领域。希迪智驾登陆港交所后，其技术路径与商业化落地能力，逐步获得国际长线机构投资者的认可。

作为国产通用智能计算头部企业，壁仞科技在自研 GPU 架构、Chiplet 大算力芯片、软硬协同和智算集群交付能力等方面构建了核心竞争力。壁仞科技港股上市之前，平安证券（香港）助力其引入多家境外主权财富管理机构与亚太长线资管机构作为基石投资者，引导全球资本布局中国硬科技算力资产。

近年来，平安证券（香港）布局港股市场，护航壁仞科技、豪威集团、希迪智驾等公司登陆港交所。不同于部分同业的“单点突破”，平安证券的差异化优势在于把中国平安集团的综合金融服务平台用于国际化建设，通过统一的战略规划，让熟悉产业的境内团队与精通港股规则的境外团队高效协作，将每一单 IPO “做深做透”。

“国际化是平安证券顺应资本市场高水平双向开放、服务中国企业全球化布局的核心战略方向，也是公司‘精品投行’定位在对外开放新格局下的自然延伸。”平安证券总经理李谦在接受上海证券报记者专访时表示，“十五五”时期，平安证券将立足国际化整体布局，以优质项目为牵引、以人才队伍建设为抓手，推动平安证券（香港）稳步提升跨境投行综合服务能力。

顺势而为： 建设国际化“精品投行”

深圳西普尼精密科技股份有限公司（下称“西普尼”）是国家高新技术企业，2023 年，公司推出搭载华为智能机芯的贵金属腕表，推动产品从传统黄金腕表向贵金属智能穿戴领域升级。

2025 年 9 月 30 日，西普尼在港股上市，被称为“中国金表第一股”，成为当年港股市场少数消费类上市项目之一。西普尼董事长李永忠表示：“成功登陆港交所主板是西普尼发展的重要里程碑，西普尼秉持‘科技创新，重铸黄金’的使命，持续推进‘科技+黄金’的深度融合。”

回顾上市历程，西普尼上市业务相关负责人表示：“凭借对我们的长期跟进与深入洞察，平安证券为我们量身定制了切实可行的上市方案，在严守合规底线的同时，充分展现公司的业务亮点与产品优势。尤其是在发行承销环节，他们积极对接了多个境外投资机构。”

记者获悉，西普尼是平安证券首个由境内外团队协同完成承揽、承做、承销全过程的独家保荐项目。“平安证券股权团队长期服务该企业。西普尼决定启动赴港上市后，我们的港股团队主导 IPO 申报与保荐工作。境内外团队协同推进相关工作，高效完成了递交申请、进行聆讯及发行上市等流程。”李谦表示。

“从行业趋势看，贵金属穿戴不再只拼材质，而是越来越智能、越来越讲究使用场景。平安证券（香港）结合在消费领域的项目经验，在承销环节引入了长线机构及消费赛道专业投资者，协助公司完成合理定价与顺利发行。”平安证券（香港）相关投行人士表示。

李谦表示，当前，平安证券的国际化布局主要依托“境内客户网络+境外子公司+集团综合金融”三位一体的协同框架来展开，三大板块各有侧重，优势互补。

其中：境内投行团队深耕核心产业集群，提前挖掘并长期陪伴硬科技“种子”企业；平安证券（香港）通过下设专业子公司持有香港证监会全牌照，承担境外上市保荐、整体协调、全球销售等核心职能；平安集团则在合法合规前提下，提供银行、信托、保险、投资等综合金融服务资源及产业生态对接。

早在 2008 年，平安证券便完成对香港子公司的收购与更名，打下了跨境业务的基础。近年来，公司重点打通境内外投行联动工作机制，从战略统筹、跨市场联动、人才建设等方面多维发力。

这种“能力协同”已转化为扎实的业务增量。据统计，2025 年初至 2026 年 8 月，平安证券（香港）已参与 10 单港股 IPO 项目，助力企业募资超过 260 亿港元。其中，壁仞科技是中国平安集团旗下平安创新资本投资的企业。壁仞科技启动赴港上市后，平安证券（香港）作为联席保荐人全程参与上市过程。发行阶段，投行团队依托集团综合金融资源，为壁仞科技引入多家基石投资者，助力项目顺利完成发行上市。

差异化打法： 从“等客户”到“整资源”

从希迪智驾、壁仞科技、豪威集团等项目的实践来看，当前硬科技企业出海的金融需求已发生重要变化。平安证券核心的优势是以专业机制组队、以集团资源赋能，把每一单项目“做深做透”。

李谦表示，当前企业需要的往往不是单次、孤立的跨境融资安排，而是一整套适配自身发展的综合跨境金融解决方案。“平安证券所理解的全生命周期跨境服务，并不是简单地把标准化产品套用到企业成长各个阶段，而是要实现境内、境外市场服务的有效接续，这要建立在双方的互信基础上。”他说。

以豪威集团为例，双方合作从 A 股可转债发行起步，平安证券不仅持续提供财务顾问服务，还联合平安证券（香港）助力企业成功发行 H 股。

“这类跨市场的 IPO 项目，尤其考验券商的境内外客户网络与资源协同能力。与传统大型券商相比，平安证券决策链条更短、市场响应速度更快、合作机制更为灵活。依托中国平安集团广泛的资源优势，投行与企业的合作不再是‘一单生意’，而是‘长期服务’。这是平安证券精品投行与全周期陪伴的核心优势。”杭州礼瀚投资管理有限公司合伙人许照云对记者表示。

结合服务企业的实践，平安证券投行相关人士表示，平安证券的特点是“市场化响应，集团化协同”。“我们依托集团，把保险、银行、证券、资管、医疗、养老放在同一个综合金融服务平台里。企业从初创到上市再到出海，不同阶段需要什么，我们就从集团里调什么资源。我们能按照企业不同发展阶段提供服务，这就是我们的灵活所在。”上述投行人士说。

李谦认为，企业出海需求可归纳为四类：一是境外资本市场上，尤其是尚未实现盈利的专精特新企业在境外上市，其资本运作逻辑与传统成熟企业相比，存在明显差异，需要投行定制适配的上市路

径；二是海外产能布局衍生的经营类资金需求，包括资金统筹调度、汇率风险管理等；三是跨境并购，企业需要在交易结构设计、后续整合落地等环节获得专业机构的全程支持；四是境外发债，券商研判发债时机、把握投资者结构的能力，比单纯的承销服务更为关键。

“企业的跨境诉求贯穿其发展的全周期。”李谦表示，企业在初创阶段重在连接全球产业资源，在成长期重点解决研发投入与产能提升带来的资金问题，在上市后则产生持续的资本运作需求。进入全球化扩张阶段后，其资本运作进一步延伸至跨境并购与产业协同。券商不能“等客户”，而是要“整资源”，这样才能破解企业出海难题、提升自身服务效能。

搭建桥梁： 做好连接资本市场的“产业导游”

李谦告诉记者，“十五五”时期，作为连接实体经济与资本市场的桥梁，平安证券将粤港澳大湾区作为财富管理、跨境服务的重要阵地，将继续依托香港子公司和集团资源，助力大湾区金融市场互联互通。

不少券商正在积极开展“跨境理财通”业务。平安证券“跨境理财通”业务相关负责人表示，截至 2026 年 5 月末，平安证券“南向通”投资者人数达到 1755 人，“跨境理财通”累计汇划资金 3.57 亿元（双向累计口径），较去年同期增长 82.5%。

上述负责人表示，跨境财富配置的底层逻辑正在发生变化。随着经济持续增长，资本市场高质量发展，跨境资金配置正逐步从单纯追求利差，转向更加重视多元化产品和长期回报。“北向通”的潜力值得重新审视。

为了引进更多境外长期资金，平安证券成立机构委员会，为机构客户提供交易、产品、风险管理等服务。同时，平安证券与集团协同，持续拓展主权基金、养老基金等长期资金来源。

“在吸引更多合格境外投资者方面，券商不仅要‘引得进’，还要帮他们‘投得准’。我们帮助合格境外投资者看懂这些企业‘好在哪儿’，然后再提供交易、产品、风险管理等一站式服务。券商要做好服务资本市场开放的桥梁，首先要做好‘产业导游’，提升外资对我国优质资产的兴趣。”李谦说。

近年来，证券行业国际化步伐不断提速，提升国际服务水平既能为企业开拓海外市场保驾护航，也成为券商打造差异化竞争优势的重要抓手。平安证券表示，“十五五”时期，公司将进一步提升公司跨境金融服务能力。未来，公司将把人工智能技术深度应用于跨境业务场景，促进大湾区金融市场互联互通。



发挥专业能力赋能实体经济 深化跨境服务助力高水平对外开放

□ 平安证券党委书记、董事长 何之江

创债、科创票据等创新工具的应用推动科技与金融深度融合，赋能产业技术革新。

深耕科创金融 全周期赋能新质生产力

培育发展新质生产力、壮大科创产业集群，是金融服务实体经济的重要抓手。硬科技企业成长周期长，不同阶段的融资结构、公司治理、资本规划需求差异显著，单一融资工具、阶段性服务难以适配企业持续发展需要。

依托中国平安集团综合金融服务优势，平安证券搭建“投行+产业+资本”协同服务生态，坚持“一企一策”定制化服务，根据企业不同发展阶段需求，提供股权激励、战略咨询、并购重组、资源对接等多元化增值服务，帮助企业优化治理结构、拓展业务赛道、整合产业链资源。

面向上交所，平安证券持续加大投入，陪伴众多专精特新“小巨人”企业成长。以鼎佳精密上交所 IPO 项目为例，平安证券作为保荐机构和主承销商，通过产业链穿透式调研，挖掘企业高精度模切技术优势，全程协助企业完成股改、规范治理等关键环节，助力其成功登陆上交所，实现从区域配套厂到资本市场新星的蜕变。

在产品创新方面，2025 年深圳市智胜新电子科技股份有限公司在上交所成功发行全国首批科创可转债，3000 万元发行规模、3 年期限、0.2%票面利率的组合，成为科创债新政落地后的首个实践样本。作为独家主承销商，平安证券通过创新的产品方案设计，帮助企业获得长期低成本资金，同时维持核心股权的稳定性。

在未来产业培育领域，平安证券协同集团发布行业首个商业航天综合金融解决方案，依托专业投行服务能力为企业搭建多层次资本服务体系，覆盖商业航天企业科创板 IPO 辅导、再融资、并购重组等全周期需求，助力前沿新兴产业规范化、规模化、高质量发展。近年来，平安证券累计助力实体经济直接融资近 1.1 万亿元。

坚持双向开放 跨境服务对接全球资本

金融服务实体经济，既要深耕

国内市场、夯实产业根基，也要立足双向开放、链接全球资源。着力推进金融高水平对外开放，是推动金融高质量发展的内在要求，也是实体企业参与国际竞争、布局全球市场的必然路径。伴随国内产业能级持续提升，不少实体企业正从本土经营转向全球布局，由产品出海向技术出海、资本出海升级，对跨境资本运作、全球资源配置的需求持续增长。

面向这一趋势，平安证券协同香港子公司，搭建覆盖 A 股/港股 IPO、可转债、定增、股权激励的服务矩阵，构建“A+H”双市场服务体系，打通境内科创企业对接全球资本的通道。2025 年初至 2026 年 8 月，平安证券（香港）累计参与 10 单港股 IPO 项目，总募资规模超过 260 亿港元。香港子公司以联席保荐人、全球协调人等核心角色，深度参与半导体、自动驾驶、新消费等领域标杆企业的港股 IPO 项目，协同该子公司全程护航豪威集团、西普尼等企业登陆港交所，拓宽全球化发展空间。

在引导境外长期资金布局中国优质实体资产方面，平安证券作为跨境理财通 2.0 首批试点券商，依托大湾区开放窗口，持续丰富跨境产品货架、完善客户服务体系，常态化开展投资者教育，有序服务市场主体跨境财富管理需求，助力大湾区金融市场互联互通。同时，平安证券持续联动境内外机构资源，深耕主权基金、养老基金等长线资金服务，通过常态化产业调研、中外资机构对话机制，以国际化语言展示我国科创产业、先进制造、绿色产业的长期价值，引导境外资金精准投向新质生产力重点领域，让长期资金愿意来、留得住、投得实。

三十五载砥砺前行，初心不改服务实体。站在全新发展起点，平安证券将始终坚守金融报国初心，牢牢把握金融服务实体经济的根本方向，紧跟国家宏观政策与产业布局导向，扎实做好金融“五篇文章”，守住合规底线，推动业务从“规模+质量驱动”向“服务体系+品质驱动”升级，与市场各方共同推动资本市场高质量发展，为中国式现代化建设贡献平安力量。



何之江

金融是国民经济的血脉，是国家核心竞争力的重要组成部分。证券公司作为资本市场核心中介，始终坚守金融服务实体经济本源，主动服务国家重大战略，坚持把功能性放在首位，以专业能力赋能实体经济，将责任担当融入服务实体经济全流程。

当前，我国资本市场正加速融入全球金融体系，高水平对外开放纵深推进。平安证券深入践行金融工作的政治性、人民性，聚焦主责主业，坚定践行“精品投行”战略，致力于成为有温度的证券平台服务商，积极引导社会资本投向战略性新兴产业，持续助力实体经济提质增效、产业结构优化升级、对外开放纵深推进。

聚焦主责主业 搭建资本赋能实体桥梁

金融服务实体经济，核心是发挥直接融资功能，疏通资金进入实体经济的渠道，引导资本精准投向重点领域和薄弱环节。相较于间接融资，资本市场具备风险共担、利益共享的机制优势，更能匹配科技创新、产业升级与企业成长所需的长期资金，契合培育新质生产力的内在要求。

平安证券积极发挥直接融资“服务商”和资本市场“看门人”功能，围绕企业全生命周期服务需求，打造“股权+债券+资产证券化”多层次融资工具箱，构建多产品、多市场的综合服务能力体系，引导社会资本精准流向战略性新兴产业。股权业务方面，公司坚持“一个深耕、两个突破”，深耕 PE 投资渠道，扩大产业合作，在战略性新兴产业重点行业和核心地区精准获客；债权业务方面，公司依托承销规模稳居行业前列的基础优势，持续巩固科

ER-KANG

尔康制药

祝贺上海证券报创刊35周年

35
上海證券報
1991-2026