

财金纵横

券商整合提速

保陶然论金

11月19日晚,中金公司、东兴证券、信达证券发布《关于筹划重大资产重组的停牌公告》,3家公司正在筹划由中金公司通过向东兴证券全体A股换股股东发行A股股票、向信达证券全体A股换股股东发行A股股票的方式换股吸收合并东兴证券、信达证券。这意味着,在中央汇金控股体系内部,一轮券商整合正式启动,一个总资产规模突破万亿元的新“航母级”券商指日可待。

三家公司各具特色

从宏观政策脉络看,这起重组是贯彻中央金融工作会议精神、新“国九条”以及监管部门一系列改革部署的具体落地。

2023年中央金融工作会议和2024年新“国九条”明确提出,要培育一流投资银行和投资机构。新“国九条”及证监会发布的《关于加强证券公司和公募基金监管加快推进建设一流投资银行和投资机构的意见(试行)》指出,将支持头部机构通过并购重组、组织创新等方式提升核心竞争力,到2035年形成2—3家具备国际竞争力的投资银行和投资机构,核心能力居国际前列。2025年4月,金融监管总局印发《关于促进金融资产管理公司高质量发展提升监管质效的指导意见》,引导金融资产管理公司聚焦主责主业,深化改革转型发展,不断提升服务化解金融和实体经济风险的质效。在此背景下,3家同属中央汇金实际控制的券商,通过换股吸收方式进行系统内整合,被业内普遍视为“以功能优先、规模随之而来”的战略性安排。

从最新披露的业绩看,3家券商各具特色。2025年前三季度,中金公司实现营业收入207.6亿元,同比增长约54%;归母净利润65.7亿元,同比增长130%;归母净资产为296亿元。截至2025年9月末,归母净资产为1155亿元。中金公司在中资企业境外业务已具备了一定的国际竞争能力,境外业务收入占比稳定在20%以上,保持行业领先。

东兴证券成立于2008年,业务涵盖财富管理、投资交易、投资银行、资产管理、期货等,形成了顺逆周期双轮驱动的综合金融服务体系。2025年前三季度,东兴证券实现营

业收入36.1亿元,归母净利润16.0亿元,同比增长70%。截至2025年9月末,归母净资产为296亿元。

信达证券成立于2007年,在破产重整等特殊资产投行领域优势突出,同时财富管理转型成效显著、债券承销实力较强。2025年前三季度,信达证券实现营业总收入30.2亿元,同比增长28%;归母净利润13.5亿元,同比增长53%。截至2025年9月末,归母净资产为264亿元。

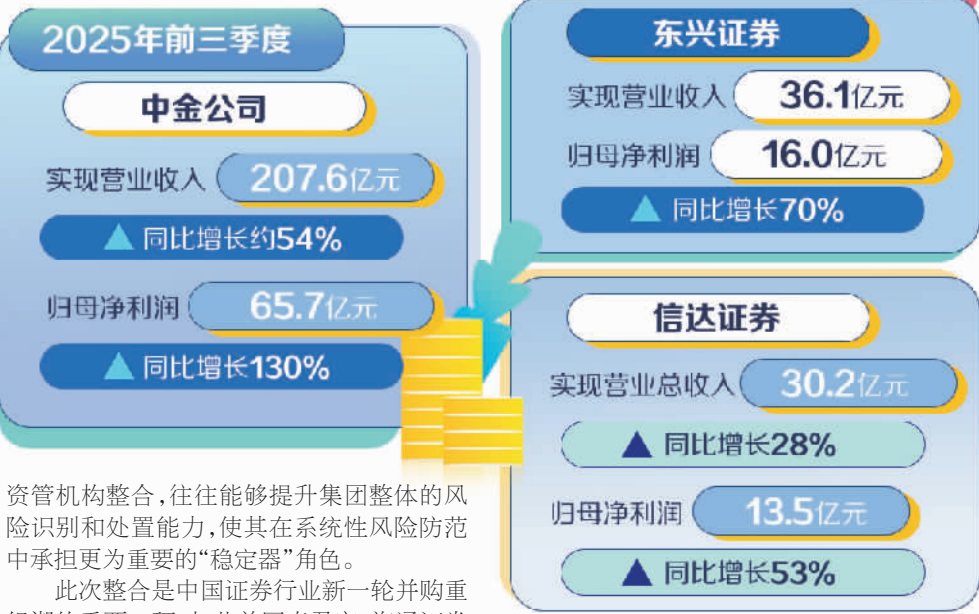
根据截至2024年末的数据统计,3家券商营业部合计数量位居行业第三位。重组完成后,新公司总资产规模将突破1万亿元,成为继中信证券、国泰海通、华泰证券之后,A股第4家总资产过万亿元的上市券商。

从业务结构看,中金公司在综合投行、跨境业务、机构服务、财富管理等方面具有突出优势,而东兴证券、信达证券在零售经纪、区域网络、不良资产与特殊资产相关业务上的积累深厚。重组完成后的新公司将稳居行业第一梯队,有望在投行业务、机构业务、跨境业务上进一步向国际一流投行看齐;而在经纪、财富管理和零售端,也将补齐过去中金公司“渠道相对偏薄”的短板。

推动资源重新配置

2025年2月,财政部将中国信达、东方资产、长城资产等多家金融资产管理公司股权划转至中央汇金。业内分析,其是在更高层面梳理金融国有资本布局,为打造具有全球竞争力的一流投行夯实股权和治理基础。此次中金公司“换股吸收”东兴证券、信达证券,被视作这一股权调整之后的“业务整合版图首次清晰显形”。

一方面,用规模较大、国际业务更成熟的中金公司作为整合平台,有利于形成“旗舰+板块”的集团化架构,减少同质化竞争,提高资本使用效率。另一方面,对于资产管理公司体系而言,将旗下证券公司业务统一纳入更高层级的投行平台,有助于打通不良资产处置、债务重组、股权融资、并购重组等全链条,强化“投行+资管+重组”的协同能力。从国际经验看,大型金融控股平台下的券商和



资管机构整合,往往能够提升集团整体的风险识别和处置能力,使其在系统性风险防范中承担更为重要的“稳定器”角色。

此次整合是中国证券行业新一轮并购重组潮的重要一环,与此前国泰君安、海通证券的合并具有“同一逻辑、不同路径”的相似性:都是在同一实际控制人体系内,推动资源重新配置。

因此,有分析认为,这起重组与中国推动“高水平制度型开放”的大背景有联系。随着A股市场制度建设不断完善,监管层在鼓励高质量对外开放的同时,也在加快内部金融机构的结构调整,为更大范围、更高层次的资本市场开放做准备。“对境外投资者而言,能否在中国市场找到若干家治理结构清晰、综合能力突出、在国内外市场都有稳定表现的龙头券商,是其配置中国资产时非常重要的参照。中金公司与东兴证券、信达证券的整合,如果顺利推进,将有助于提高海外投资者对中国券商板块整体的估值认可度。”专家表示,这起整合不仅是单一机构的体量变化,更是中国资本市场通过“优化参与者结构”向外界释放的一种稳定预期与改革的决心。

重组承载多重期待

重组之后,中金公司能否真正把“规模优势”转化为“功能优势”和“治理优势”,将是下一步市场观察焦点。从国家战略目标看,这

□ 本报记者 祝惠春

一起重组至少承载着三层期待:

服务国家战略与实体经济更有“抓手”。借助中金公司在大项目投行、跨境融资、产业并购等领域的综合能力,以及东兴证券、信达证券在不良资产、重整重组、区域客户方面的优势,新平台有望在制造业升级、科技创新、区域协调发展等重大领域提供更系统的金融解决方案。

提升资本市场功能与定价效率。更强的承销、做市、研究与销售能力,有助于改善一级、二级市场的联动,提高直接融资比重与资源配置效率。这也是新“国九条”强调的“更好发挥资本市场功能作用”的重要一环。

在全球投行竞争中争取“席位”。在国际市场上,能否出现几家具备全球资源整合能力、定价能力和风险管理能力的中资投行,是中国金融业能否真正“走出去”的关键。重组后的中金公司,如果能够在治理结构、风控体系、人才机制上进一步与国际一流投行接轨,有望成为中国在全球金融竞争中的重要“代表选手”。

从这个意义上说,中金公司吸收合并东兴证券、信达证券,既是一场国内证券行业的重大资产重组,也是我国在新发展阶段推动金融供给侧结构性改革、加快建设金融强国进程中的一次重要实践。

你是否感觉到,那些曾频频响起的寿险推销电话,近年来渐渐减少了。笔者梳理国家金融监督管理总局披露的信息发现,今年已有9家人身险公司合计裁撤19家电话销售中心。与之形成对比的是,监管层已4年多未再批复设立新的保险电销中心。曾经盛极一时的保险电销,为何大规模“关门谢客”了?

保险电销正遭受“里外不讨好”的双重压力。对消费者而言,销售误导是电销渠道屡禁不止的顽疾,严重透支了消费者对保险的信任。同时,个人信息泄露、电话扰民等问题也一度令人不堪其扰,电销渠道成为消费者投诉的“重灾区”。在此背景下,相关制度持续完善、监管力度不断加强,保险公司合规压力随之剧增,进一步加速了保险电销的退潮。曾被誉为“电销之王”的中美联泰大都会人寿保险有限公司,在今年3月份关闭了最后一家电销中心,成为这场转型大潮中的典型缩影。去年,该公司共受理各类投诉超2万件,其中对原电销渠道的投诉占到86%。怀着“刮骨疗毒”的决心,该公司在2024年年度信息披露报告中表示,通过对投诉案件的细致分析,公司正视以往业务开展中存在的问题,重新确立了投诉溯源整改的方向,并从消费者权益保护的公司战略高度出发,全面关停了业务品质改善效果不佳的电销业务。

对从业人员而言,电销渠道长期存在准入门槛低、职业发展空间受限、人员流动性大的问题,导致业务质量难以得到保障。然而,保险作为一种复杂的金融产品,看不见、摸不着,普通消费者很难像挑选服饰、家电那样轻松辨别优劣,这恰恰对保险销售人员的专业素养和职业道德提出了更高要求。为加快推动保险销售人员专业化、职业化的转型发展,从源头上规范保险销售行为,监管部门近年来陆续出台系列新规,明确要求建立销售人员销售能力资质分级体系,以专业知识、销售能力、诚信水平、品行状况等为主要标准,对保险销售人员进行分级,并依此实行产品销售的差别授权。保险电销中心自然也被纳入这一监管框架中,迫切需要顺应新的监管要求推进自身改革。电销中心关了,投诉就会消失吗?答案显然是否定的。电销只是一种销售形式,本质上来看,引来大量投诉的是销售误导行为,而非电销本身。若只是对电销这个渠道“一关了之”,类似问题也仍会换个形式继续存在。保险电销的退潮不是终点,而是行业从“广撒网”式营销,转向精准合规服务的起点。

有的电销人员夸大保险责任,宣称保险产品“没有任何免赔,没有任何门槛,花多少,公司给咱们报多少”;有的炒作“停售”与“末班车”,采用“产品即将停售”“最后一波高收益产品”等话术制造紧张氛围,误导消费者匆忙决策;有的故意隐瞒合同重要信息,对产品的保险属性、免责条款、中途退保损失等避而不谈……事实证明,在行业高速增长时期,这种依赖人海战术、大水漫灌的粗放式发展或许会奏效;但当行业转向高质量发展,市场更加成熟、消费者越发理性、监管环境趋严时,这套模式便再难以为继。尽管简单粗暴的电销模式已风光不再,但专业电话咨询服务的价值仍将持久存在。未来,保险公司电话座席的核心命题,或许不再是“如何为公司卖出更多保单”,而是“如何为投保人提供更优质的保障和服务”。

本版编辑 曾金华 彭传旭 美 编 倪梦婷

“免密支付功能开通时容易,想要关闭却找不到入口。”针对这类消费者时常面临的问题,近期,中国支付清算协会发布“加强‘免密支付’业务安全管理的倡议”,要求支付服务主体杜绝默认开通、增设便捷关闭通道。

免密支付不需要输入支付密码即可快速支付。随着移动支付技术的快速发展和广泛应用,免密支付业务通过简化支付流程,大幅缩短了交易时间,提升了用户的支付体验,也在一定程度上帮助商户提高了结账效率和客流周转率。但在提高便捷性的同时,部分支付服务主体在业务安全管理方面还存在提升空间。不少消费者反映,免密支付在开通时常能“一键开启”,但想要关闭却难以找到入口。尤其对老年人来说,一旦误操作开启该功能,后期管理起来更为困难。

为此,中国支付清算协会在倡议中提出,支付服务主体应进一步加强免密支付业务安全管理。规范授权管理,确保用户真实意

愿。在用户开通环节,严格审核用户身份信息,通过显著页面完成用户开通意愿确认以及免密支付协议签订,杜绝默认开通行为,充分保证用户开通免密支付业务的选择权和知情权。针对老年人,中国支付清算协会在倡议中强调,应全面评估老年人的风险偏好和业务承受能力,以显著方式展示业务核心条款,审慎为老年人开通免密支付功能。

“倡议是对支付领域便捷性与安全性平衡命题的精准回应。”博通咨询首席分析师王蓬博表示。

针对商户,中国支付清算协会在倡议中指出,应强化商户风险管理,提供限额管理功

本报记者 陈果静

能。根据商户经营情况、业务场景、风险信息等合理确定免密支付商户开通范围,避免为高风险商户开通免密支付服务。结合经营特征等情况,针对性设置商户免密支付交易限额。

为加强对消费者权益的保护,中国支付清算协会倡议,加强交易环节监测,防范资金损失风险。通过风险模型搭建、大数据分析等技术不断提升风险管控能力。当用户的交易模式与日常消费习惯发生不符等异常情况时,及时进行拦截或二次验证,防范用户资金损失风险。同时,为切实保障用户权益,中国支付清算协会提出,若用户不再继续使用免密支付功能,要为用户提供便捷的关闭通

道。根据老年人的实际需求,实时或定期主动推送免密支付交易相关信息,在显著位置提供相关信息一键查询功能,提供免密支付一键取消功能。

王蓬博建议,平台应在授权管理上坚持“最小必要、知情同意、可撤回”原则,进一步优化协议披露的透明度,采用分步引导、显著提示等方式,杜绝“强制捆绑”或“默认勾选”等不当操作。针对消费者,王蓬博也建议,应主动定期检视授权清单,及时清理不再使用的授权服务,优先在可信应用中开通免密功能,并结合指纹、面部识别等生物验证增强账户安全。

广州华商学院

三维驱动筑高地 三阶递进育英才

随着数字经济时代的全面来临,大数据、人工智能、云计算等新一代信息技术正深刻重塑会计行业的生态与边界。粤港澳大湾区作为国家数字经济发展的核心引擎,对“精财务、通技术、善管理”的复合型会计人才需求日益迫切。广州华商学院积极响应国家产教融合政策导向,直面产业转型与人才需求的结构性矛盾,历经6年深耕细作,精心构建出“三维驱动、三阶递进”的数智化会计人才培养新模式,为新时代会计教育改革提供了可复制、可推广的实践方案。

三维驱动 构建协同育人新格局

面对数字经济催生的行业变革,学校以“三维驱动”为核心引擎,目标、课程、平台三者协同发力,构建起产教深度融合、校企协同育人的全新格局。

培养目标重塑:从“核算型”到“数智化”。学校联合用友新道、金蝶、正誉等行业领军企业,深入开展数智化会计人才能力调研,构建“数智化会计人才能力矩阵”,摒弃传统会计仅侧重核算技能的单一培养要求,确立了“培养能够运用数字技术开展财务处理、价值分析与预测决策的数智化会计人才”的人才培养目标。

课程体系重构:构建“会计+”交叉融合课程群。面向课程内容滞后、技术融合不足的痛点难题,学校系统性推进课程体系重构。一方面,新增《财务大数据挖掘与智能决策》等12门数智化前沿课程,让学生紧跟业界技术潮流;另一方面,对财务会计、审计等传统核心课程进行数智化改造,嵌入Python数据处理、RPA机器人、可视化分析等数智元素。

平台载体重建:打造沉浸式数智育人场域。学校携手正誉、用友新道、金蝶等企业共建数智共享现代工作坊、数智会计与商务服务产业学院、新商科基地等平台,引入企业真实数据、系统与案例,打造“真环境、真项目、真流程”的实践教学场景。学生可在接近真实的商业环境中开展实训,实现从“模拟操作”到“实战应用”的跨越。

三阶递进 打造能力进阶新路径

学校遵循人才成长规律,匠心设计“三阶递进”的实践教学体系。通过以能力进阶为主线,引导学生从夯实基础到综合应用再到实战创新逐级跃升,铺就了一条从校园到职场的成长路径。

第一阶段:基本技能训练,夯实专业根基。

依托课程实验与基础实训,强化学生对会计凭证、账簿、报表等核心技能的信息化处理能力,开设会计电算化、Python基础、财务软件操作等课程,为学生奠定数字工具使用基础。

第二阶段:专业综合训练,提升综合应用能力。通过数智共享现代工作坊等平台,引入企业真实业务数据,开展财务共享服务、跨部门协作等综合项目训练,提升学生对业务流程的整体理解与数据分析能力,逐步培养大数据分析思维。

第三阶段:项目实战训练,实现专业与职业无缝衔接。学生进入校企共建的实践基地,参与真实企业项目与高水平学科竞赛。如“用友数智化企业经营沙盘大赛”“金蝶智能财务云大赛”等,在“学分+工资”双激励机制下,完成数据治理、智能报税、财务分析等实战任务,真正实现从校园到职场的平稳过渡。

双选双证 激发学生成长新动能

学校创新推出“双选双证”激励机制,通过“主专业+微专业”的路径选择与“资格证+微认证”的成果认证,双向赋能,有效激发了学生的内生动力与职业竞争力。

“主专业+微专业”。在人才培养方案中,主专业负责“厚基础强干”,确保学生系统掌握财会领域的基本理论、核心知识和职业规范;微专业作为“选修+拓展”,为学生提供跨学科融合的学习机会。通过设置“RPA数字员工”“数据资产”等模块,学生可以根据个人兴趣与职业规划自主选择,形成“会计+技术”“会计+产业”等多元组合,既强化专业性又拓展应用性。

“资格证+微认证”。一方面,将获取初级会计师等职业资格证列入培养方案的重要内容;另一方面,与用友、金蝶等企业联合开发专项技能认证体系,学生通过课程学习和考核,可获得“金蝶云财务应用师”“用友BIP数智化应用工程师”等由企业颁发的微认证,增强了学生的成就感和就业竞争力。

成果显著 书写人才培养新篇章

广州华商学院会计学院通过“三维驱动、三阶递进”培养模式的系统构建与持续实践,取得了显著成效,建成国家一流专业1个、省级一流专业2个,斩获国家一流课程1门(华商学院虚拟仿真实验教学平台课程)、省级一流课程3门,建成省级产业

学院、省级教研室各1个,出版教材30部,教学实力稳步提升。近3年来,学生大数据财务分析师考试全部通过,获职业资格证书近2000人次,近400人被国内外会计师事务所录用。在“挑战杯”等赛事中斩获全国奖64项、省级奖47项,人才培养质量稳步提升。学校应邀在“2024年第二届全国民办财经高校校长论坛”等重要会议中分享经验,百余所高校前来参观学习,国内权威媒体多次专题报道改革成效,社会影响力持续扩大。学校先后成为全国数字化财经产教融合共同体副理事长单位、正保“1+X”证书试点领军单位,发挥了良好的示范作用。

征程万里风正劲,重任千钧再出发。广州华商学院将紧跟数字经济发展步伐,不断深化“三维驱动、三阶递进”数智化会计人才培养模式改革。通过持续加强校企合作、优化课程体系与实践平台,不断提升人才培养质量,致力于培养更多高素质、复合型数智化会计人才,为粤港澳大湾区建设和国家数字经济发展注入智力支持,在高等教育产教融合的道路上续写崭新篇章。

(陈蒙梦 陈平 陈淑扬 范卫星) · 广告