

新万亿级券商将至

9月7日,中金公司发布公告,公司换股吸收合并东兴证券、信达证券事项正式获得中国证监会行政许可批复,历时10个月的汇金系“三合一”重磅券商重组正式落地,全面进入实施阶段。9月8日开盘后,中金公司、东兴证券、信达证券股价均震荡走低。有业内人士表示,批复前的整合预期已被部分消化,短期波动主要来自“利好落地+股本摊薄+整合不确定性”三重叠加,市场先按“预期差”重新定价而非按终值给予溢价。

耗时10个月紧凑落地

9月7日,中金公司发布公告,公司换股吸收合并东兴证券、信达证券事项正式获得中国证监会批复。本次重大资产重组筹划始于2025年11月,三家公司同步启动停牌筹划,同年12月披露重组预案。进入2026年,项目通过董事会、股东会审议,顺利通过交易所审核与中国证监会核准,用时10个月圆满落地。

根据最新交易安排,中金公司A股将于9月15日开市起连续停牌,待异议股东收购请求权申报结果公告后复牌;而东兴证券、信达证券以9月14日为最后交易日,此后将正式推进终止上市、摘牌注销流程,不再复牌。

本次换股报告书显示,中金公司拟新增发行约31.04亿



盘面波动是市场按“预期差”定价

从2026年半年报业绩数据来看,三家券商基本面各有优势、互补性极强。其中,中金公司盈利能力领跑,归母净利润达81.99亿元,同比大涨89.35%;信达证券、东兴证券稳步增收,归母净利润分别为10.97亿元、10.25亿元。直接合并后,截至2026年6月末,三家公司归母净资产总计约1960亿元,总资产合计约1.25万亿元,正式跻身国内万亿级头部券商梯队,资本实力、业务体量实现跨越式升级。

不过,利好落地并未在二级市场获得快速反应。9月8日开盘后,中金公司、东兴证券、信达证券股价均震荡走低。中国企业资本联盟副理事长柏文喜表示,短期波动主要来自“利好落地+股本摊薄+整合不确定性”三重叠加,

理财公司密集投资QDII产品

在利率下行、居民多元资产配置需求抬升的背景下,QDII(合格境内机构投资者)业务正在成为理财公司拓展增长空间的方向。9月8日,北京商报记者根据中国理财网统计发现,自最新的QDII投资额度公布以来,已有包括工银理财、交银理财、建信理财、贝莱德建信理财在内的4家机构合计发行了9只标有QDII字样的理财产品。

从产品结构来看,这9只理财产品涵盖3—6个月、6—12个月、1—3年多个主流周期,也有开放式净值型产品,能够适配不同客户的流动性需求;风险等级集中在低、中低档,投资方向以固定收益类资产为主,贴合银行理财客群的风险偏好底色。

QDII又称合格境内机构投资者,简单来说就是国内投资者参与境外市场投资的一种方式,近年来,人民币汇率双向波动成为常态,通过QDII配置部分美元、欧元等外币资产,可以在汇率变化中寻找平衡点。

对理财公司而言,QDII额度是连接境内外优质资产的重要桥梁。近日,国家外汇管理局更新了合格境内机构投资者(QDII)投资额度审批情况表,本轮共有12家理财公司获得增量QDII额度,合计新增规

模达9.4亿美元,其中工银理财、宁银理财各自新增1亿美元,中银理财、建信理财、光大理财、中邮理财、杭银理财以及贝莱德建信理财、高盛工银理财、施罗德交银理财、法巴农银理财9家机构各新增0.8亿美元,上银理财补充了0.2亿美元增量额度。

苏商银行特约研究员高政扬指出,随着可用额度增加,理财公司能够更充分地引入海外债券、权益等各类资产,从而丰富产品的风险收益特征。对产品体系而言,跨境资产引入有助于完善全球资产配置策略,增强产品间的差异化优势。在客户服务层面,理财机构可依据不同风险偏好,提供更加精细化的全球配置方案,利用境内外资产间的低相关性,降低单一市场波动对组合整体表现的影响,进而提升资产配置服务的能力与深度。

依托额度扩容契机,多家理财公司也提到了后续跨境业务布局规划,建信理财称,目前公司已搭建成熟的“海嘉”QDII系列理财产品,该系列产品可投资于境外固收、权益等多类资产。将以本次额度扩容为契机,持续迭代创新跨境理财产品,满足不同风险偏好客户的跨境配置需求。

光大理财相关人士反馈,“我们一直保持对全球各个区域和市场的密切关注,目前侧重的方向是研究发行QDII人民币理财产品,投资境外点心债资产。除了人民币QDII产品外,我们也会关注中资美元债券市场和境外权益市场的投资机会,力求为投资者提供全球资产配置选择”。

法巴农银理财强调,将以此次新增额度为契机,稳步加大境外市场研究与投资能力建设。持续发挥QDII优势,丰富产品供给,优化全球多资产配置服务。

跨境投资涉及交易、托管、估值及合规等多个业务环节,对理财公司的运营体系也提出了更高的要求。高政扬强调,理财机构应构建更为专业化的全球投研体系,强化对海外宏观经济、货币政策、利率、汇率以及重点区域和行业的持续跟踪,同时提升境外资产定价与组合管理能力。在投资策略上,可以以组化思维为导向,根据各资产类别的风险收益特征进行分散配置,避免过度集中于单一市场或单一资产。同时,需进一步完善汇率风险、流动性风险和市场波动风险的管理机制,并积极加强与境外机构的合作,以增强投研实力和全球资源整合能力。

北京商报记者 宋亦桐

险企打通金融宣教“最后一公里”

为深入践行金融工作的政治性、人民性,助力提升社会公众金融素养和风险防范能力,维护金融消费者和投资者合法权益,国家金融监管总局、中国人民银行、中国证监会联合启动2026年金融教育宣传周活动。

本次活动以“清朗金融网络 守护安心消费”为主题,在全国宣传推广数智金融为民服务的有效举措,面向不同群体精准开展金融政策宣导,提示新型金融网络风险和防范要点。

北京金融监管局表示,联合北京市委金融办、人民银行北京市分行、北京证监局指导相关行业、机构联合开展“金融集市”系列活动,为广大市民带来一场兼具科技感、趣味性与实用性的金融知识普及活动。除了西城区金融街购物中心广场的主会场外,本届“金融集市”在不同行政区设立多个特色分会场,并在高校设立大学生专场,通过主分会场联动聚焦不同人群提升金融宣教覆盖面。比如,东城区隆福寺广场分会场打造古风互动展区,市民可通过趣味闯关集章的方式轻松掌握个人征信、理财反诈等知识;通州区运河西岸分会场结合运河传统文化,通过四大功能区多元打造沉浸式金融知识普及阵地。

不只线下集市精彩纷呈,各大金融机构也纷纷创新玩法,玩转趣味金融科普。中国人寿表示,创新教育宣传模式,制作“适安城”金融安全小镇科普视频,采用闯关游戏叙事形式,将金融知识和风险场景融入趣

味关卡剧情之中。配套推出金融骗局解析等警示长图,通过案例解析、套路拆解、国寿牛提示等,揭示养老诈骗、非法集资、非法校园贷等骗局及危害。

众安保险表示,发挥互联网保险线上传播优势,整合平台资源,推送以案说险、风险警示、维权科普等内容,将消保提示嵌入客户服务全流程,并借助数字人IP“阿众”开展通俗化、趣味化科普,降低金融知识学习门槛。

“用通俗化、场景化的内容替代晦涩专业术语,通过以案释法、情景模拟等方式,能让普通消费者快速读懂保险产品逻辑和风险要点。”北京社科院副研究员王鹏表示,通过透明化的知识普及,打破保险产品

的信息壁垒,有利于减少公众对保险的认知误区,逐步扭转行业此前的负面刻板印象。

不同年龄、职业、生活场景的人群,所掌握的金融知识不同,尤其是老年人、青少年、乡村居民、残障群体等,普遍存在金融知识薄弱、反诈能力不足、服务渠道有限等问题。基于这一现状,保险机构聚焦多元弱势及重点人群,精准匹配不同群体的金融服务痛点与风险短板,推出差异化、定制化的精准金融科普,让宣教不再流于形式。

人保财险表示,针对老年人、青少年,“两司两员”、农村居民和残障人士等群体的金融服务需求,人保财险将开展差异化、精准化金融知识宣传。面向老年人,重点提示养老诈骗、非法集资和虚假投资理财

风险;面向青少年,普及远离非法校园贷、珍惜个人征信等知识;面向新就业群体和农村居民,讲解支付安全、反电信诈骗、合理借贷和理性投资;面向残障人士,积极宣传无障碍服务和便利化措施,切实提升金融服务的可得性与便利性。

平安人寿表示,针对网约车司机,广西分公司走进滴滴出行公司,开展“金融护航 行稳致远”关爱新就业群体暖心行动。聚焦网约车司机常年奔波在一线的劳动者,结合其工作节奏快、在途时间长、信息接触碎片化等特点,设立“一分钟金融快答”围绕防范电信诈骗、非法集资、高息理财陷阱及“代理退保”等高频风险点场景化宣教,以务实举措打通金融教育宣传“最后一公里”,让金融温度守护城市奋斗者。

在产品与服务层面,元保告诉北京商报记者,公司聚焦普惠健康险领域,依托大数据、人工智能技术,把消保理念嵌入保险销售、投保提示、理赔服务等各个环节,帮助消费者读懂产品条款,理性挑选适配自身的保障。与此同时,平台持续优化理赔服务体验,提升用户反馈效率,让用户的每一份诉求都被认真对待。

王鹏指出,在传统“一老一小一新”群体基础上,新增覆盖“两司两员”等新业态劳动者,针对不同群体定制差异化宣教内容,有利于实现分层分类精准触达。同时,深入社区、企业等,能够把服务和科普同步送到群众身边,真正打通宣教“最后一公里”。

北京商报记者 李秀梅

北银消金再“甩”不良资产

消费金融公司不良资产转让持续进行中。9月8日,北京商报记者注意到,北银消费金融有限公司(以下简称“北银消费金融”)日前发布2026年第7期个人不良贷款(个人消费贷款)转让项目不良贷款转让公告。

具体来看,北银消费金融本次挂牌的不良资产包共涉及26085笔资产,均为未涉诉资产,整体加权平均逾期天数为797.27天。规模方面,本期不良资产包未偿本息总额为1.2亿元,其中未偿本金总额7867万元,未偿利息总额为4175万元,包含未还利息689.02万元,未还罚息3485.98万元,占挂牌未偿本息总额近三成。

此前,北银消费金融在对该资产包进行招商时提到,本次转让资产具有小额分散的特点,平均未偿本息余额较小为0.66万元。借款人主要集中在40岁以内,占比超87.16%。

北京商报记者根据银行业信贷资产登记流转中心官网数据统计发现,包括本次挂牌的不良资产在内,年内北银消费金融累计转让的不良资产规模超过11亿元。在2026年8月发布的2026年第六期不良贷款转让项目中,北银消费金融一次性挂牌6.3亿元不良资产,其中未偿本金总额4.1亿元。

近几年来,消费金融转让不良资产成为业内常态,博通咨询首席分析师王蓬博表示,消费金融机构这一动作的目的是主动加速存量风险出清,批量转让不良资产能够快速降低表内不良余额,改善监管考核指标,也可以释放被占用的资本,为新增业务腾出开展空间。但是批量转让本身会带来处置损失,会在短期内对机构利润形成冲击。当底层资产逾期周期较长时,便会出现较高的罚息金额,但罚息属于账面债权,批量转让时很难实现全额回收。

“转让不良资产能够优化资产负债结构,盘活资金;但也会使其短期利润承压,此外转让动作也会消耗各类费用成本。”素喜智研高级研究员苏筱芮说道。

天眼查及公司官网信息显示,北银消费金融于2010年设立,是国内首家消费金融公司。2026年初,北银消费金融完成新一轮增资,公司注册资本增至10亿元,达到监管要求的展业“门槛”。

大规模的不良资产给北银消费金融带来了处置压力,也在一定程度上侵蚀了公司利润。母公司财报数据显示,截至6月末,北银消费金融总资产160.14亿元,同比增长3.85%;净资产15.12亿元,同比增长9.31%;上半年净利润为5669.57万元,较上年同期1.02亿元同比降幅达到44.56%。

对于转让不良资产的主要原因,对业务的影响以及上半年净利润暴跌的原因,北京商报记者向北银消费金融进行采访,但截至发稿未收到公司回复。

王蓬博直言,对于北银消费金融这家老牌消金机构来说,现实挑战十分突出,存量历史风险还需要持续消化,传统客群的资产质量存在波动,行业竞争加剧推高获客成本,原有业务模式的转型见效偏慢,很难快速形成足够的新增业务增量。

对此,王蓬博建议,北银消费金融后续要把握好存量风险处置的节奏,在化解风险的同时,尽量控制处置损耗带来的冲击。业务层面要依托股东资源锚定适配自身风控能力的客群场景,严格把控新增资产质量,避免再次积累大规模历史包袱。同时机构还要优化负债结构,压低资金成本,搭建精细化运营体系,放弃粗放扩张思路,在合规框架之下挖掘稳定可持续的业务增量。

北京商报记者 廖蒙