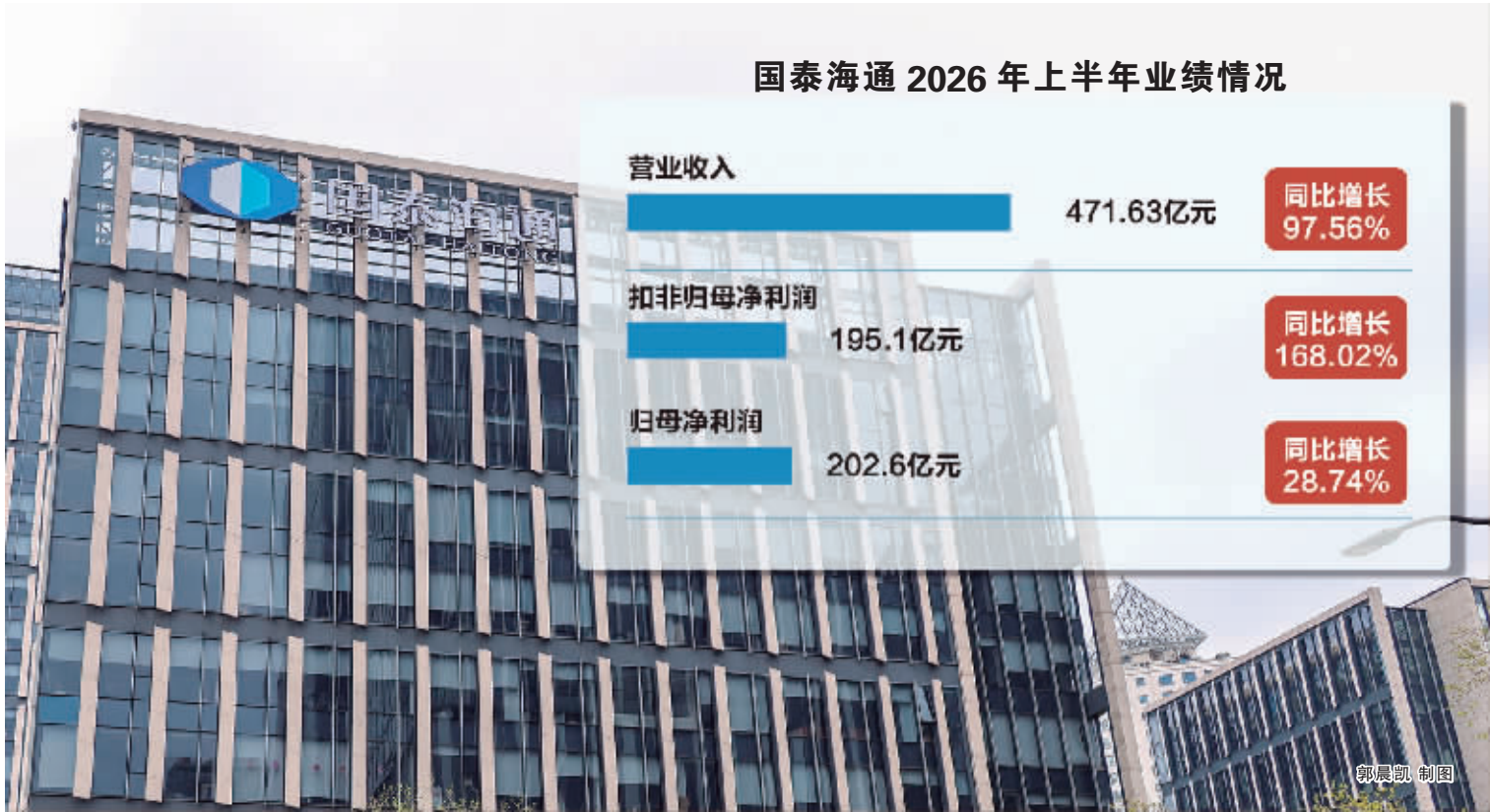


释放整合效能 国泰海通上半年扣非净利润增长168%



◎记者 徐蔚

2026年上半年，国泰海通经营业绩创同期历史新高，且超过原国泰君安与原海通证券合计的最高水平。

国泰海通8月18日晚发布的2026年半年报显示：上半年，国泰海通实现营业收入471.63亿元，同比增长97.56%；扣非归母净利润195.1亿元，同比增长168.02%；归母净利润202.6亿元，同比增长28.74%。其中，公司二季度实现营业收入309.31亿元、归母净利润138.71亿元。

同时，国泰海通筹备2026年中期分红，拟每10股派发现金红利3.0元（含税），较2025年中期倍增。

多项业务指标居行业首位

2026年上半年，国泰海通不断提升全球客户综合金融服务能力，加速释放整合效能，各项主营业务表现亮眼。

财富管理业务方面，截至报告期末，国泰海通境内客户数为4089万户，股基交易市场份额9.15%，注册投资顾问人数6332人，融资融券余额2961.11亿元，君弘App及通财App平均月活1673万户，目前均排名行业第一。

投资银行业务方面：报告期内，国泰海通IPO项目主承销14家，期末在审57家，目前均排名行业第一，“两创板”IPO业务持续领跑同业；再融资项目新增申报23家，期末在审25家，公募REITs业务发行金额143亿元，目前均排名行业第一；完成港股配售项目13家，稳居中资券商首位。

机构与交易业务方面，报告期内，国泰海通

的公募席位租赁收入市场份额、公募基金托管规模、累计托管私募证券投资基金数量市场份额、新增托管私募证券基金数量市场份额、科创板做市标的数量、科创板累计跟投金额等，目前均排名行业第一。

投资管理业务方面，报告期末，国泰海通控股的华安基金、海富通基金，以及参股的富国基金管理的资产规模分别达9157亿元、6619亿元和2.2万亿元。报告期内，新增投资项目104个，其中完成硬科技投资项目81个。

融资租赁业务方面：报告期内，国泰海通旗下海通恒信实现收入总额27.72亿元，溢利5.95亿元；报告期末，资产总额1032.9亿元，权益总额196.03亿元。

纵深推进整合

半年报显示，继平稳高效实现母公司整合后，国泰海通正按照“成熟一个，实施一个”原则，有序分批推进各类子公司整合，常态化推动母子子公司高质量融合发展。

具体来看：另类子公司于6月完成吸收合并交割，海通创新正式更名为国泰海通证裕；私募基金公司于6月完成控股合并股权划转，海通开元7月正式更名为国泰海通开元；期货子公司于8月先行完成海通期货全国中小企业股份转让系统摘牌；国际子公司积极推进私有化；公募子公司正加快明确整合发展路径。同时，国泰海通聚焦深化客户经营，提升运营效率、夯实系统平台底座等方面，形成价值挖掘工作实施方案，最大限度释放潜在合并效能。

值得一提的是，作为国泰海通旗下率先启动合并的子公司，国泰海通资管子公司已于4月完成吸收合并交割。截至2026年6月末，国

泰海通资管管理资产规模8899亿元，在公募基金基础上快速增长，经营业绩为历史同期新高。

“提质增效重回回报”成果显著

今年4月，国泰海通发布了《2026年度“提质增效重回回报”行动方案》。8月18日晚，公司同步发布了行动方案落实情况半年度报告。

深耕价值回报机制方面，国泰海通在业内率先完成2025年度现金分红，全年每10股派发现金红利5.0元（含税），现金分红加股份回购总额达100亿元，占当年扣非归母净利润的47%，分红比例稳居头部券商前列。同时，国泰海通积极筹备2026年中期分红，拟每10股派发现金红利3.0元（含税），较2025年中期倍增。

在夯实金融科技领先优势方面，公司累计推出智能体1314个，Skills 404个，迭代升级灵犀App 3.0版本，打造“App+智能体+灵犀Skills”多层次数字化服务平台。

加强跨境协同联动方面，公司积极参与上海离岸金融业务试点，作为首批接入上海自贸试验区分账核算单元（FTU）的券商，公司7月正式成为外汇交易中心离岸人民币外汇市场的首家非银金融机构会员，并落地自贸区离岸人民币外汇交易。

国泰海通表示，公司将锚定“成为具备国际竞争力与市场引领力的一流投资银行”愿景，坚定践行“以投资者为本”理念，努力通过良好的业绩表现、规范的公司治理、稳健的股东回报，稳步提升公司质量和投资价值，推动筑牢资本市场稳定运行基础，更好服务新质生产力和经济高质量发展。

业务板块协同提质 中信建投上半年归母净利润同比增长69.44%

◎记者 闫刘梦

8月18日，中信建投证券发布2026年半年报。上半年，公司实现营业收入162.29亿元，同比增长51.11%；实现归母净利润76.39亿元，同比增长69.44%；截至6月末，总资产达8604.51亿元，较2025年末增长27.13%。公司同步披露2026年中期利润分配预案，拟以总股本77.57亿股为基数，向全体股东每10股派发现金红利人民币2.90元（含税）。

业务板块协同提质

上半年，中信建投证券各业务板块协同发展，投资银行业务保持行业前列，财富管理转型成效持续显现，交易及机构业务增长动能强劲，资产管理规模稳步扩容，均衡稳健的业务生态进一步巩固。

投资银行业务坚守服务实体经济定位，行业优势持续巩固。上半年，中信建投证券完成境内A股股权融资项目16家，主承销金额人民币277.48亿元，分别为行业第4名、第3名；债券融资业务保持行业领先，共计完成主承销项目2355单，主承销金额人民币8342.17亿元，均为行业第3名；并购重组业务完成A股上市公司重大资产重组项目3单，交易金额人民币396.99亿元，为行业第4名。

财富管理业务深化转型，客户基础与服务质效同步提升。上半年，中信建投证券新增客户202.65万户，同比增长143.92%；截至6月末，客户总数突破1900万户，金融产品全口径保有规模突破人民币4770亿元；继续强化证券投顾服务领先优势，投顾收入同比增长143.52%；企业家办公室落地18单员工战略配售项目，市场占比17.48%，位居行业第一。

交易及机构客户服务业务增长动能强劲，服务能级持续跃升。上半年，中信建投证券股票业务坚持绝对收益定位，动态优化持仓结构，场外衍生品、做市业务品类持续丰富；固定收益业务统筹完善境内外FICC布局，债券销售规模稳居市场前3名。

中信建投证券投资研究业务在各类机构客户研究排名中均位居行业前列，聚焦打造一流券商智库，成立未来产业和政策研究院。主经纪商业务体系不断完善，截至6月末，存续客户数约2.7万户，同比增长30.2%。

资产管理方面，业务规模稳健扩容，主动管理能力持续增强。截至6月末，中信建投证券证券公司资产管理受托资金规模达6255.75亿元，同比增长28.92%。中信建投基金资产管理规模达人民币1726.96亿元，推出全国首批、北京市首单商业不动产公募REITs。私募股权投资业务方面，中信建投资本基金管理规模超过824亿元，上半年投资重点聚焦集成电路、新材料、信息技术及智能装备等战略性新兴产业，精准赋能科技创新。

深耕金融“五篇大文章”

中信建投证券表示，公司主动融入国家发展大局，以金融“五篇大文章”为抓手，精准对接新质生产力培育、绿色低碳发展、普惠民生保障等重点领域，积极服务国家战略。

科技金融方面，公司围绕支持高水平科技自立自强，完成科技型企业股权融资13单、承销金额211.64亿元，保荐电科蓝天、泰金新能等企业登陆科创板，协助拓荆科技、科大讯飞等硬科技企业完成再融资；主承销科技主题债券金额排名行业第3。

绿色金融方面，公司持续加大绿色债券承

销与绿色产业投资力度，主承销绿色债券金额排名行业第2；私募股权基金投资绿色项目5.05亿元，同步推动碳中和轨交类REITs等创新产品落地，多渠道为绿色产业发展注入金融动能，助力“双碳”目标落地。

普惠金融方面，公司持续扩大金融服务覆盖面，主承销中小微企业债券金额排名行业第3；财富管理业务累计服务普惠小微客群696.2万户，新增普惠型投顾业务覆盖16.49万人次，依托线上线下一体化服务网络，切实提升中小微企业群体金融服务可得性。

养老金融方面，公司持续丰富养老金融产品供给，上半年代销个人养老金产品超3718万元；参与养老保险商业养老金的受托投资管理，新增合作规模17.8亿元；公募基金养老FOF规模达2.77亿元。

数字金融方面，公司通过数据管理能力成熟度（DCMM）最高等级优化级认证。加速“人工智能+”赋能，蜻蜓点金App发布“AI蜻蜓翼客”功能，累计服务客户逾36万人；信谛听AI智数平台累计签约突破1.65万人；投行“看门人”数智平台完成智能化升级，打造多个AI业务助手。

此外，公司牵头创新注册全国首单数据资产ABS产品，主承销数字主题债券7.66亿元，持续服务产业数字化转型。

中信建投证券表示，2026年是“十五五”规划开局之年，公司紧扣金融强国建设目标，坚守金融服务实体经济本源，扎实做好金融“五篇大文章”，深化投研、投资、投行、投顾“四投联动”业务协同，聚焦打造价值投行、新质投行、数智投行，加快构建客户驱动新发展模式，着力提升国际化水平，经营业绩实现稳健较快增长，核心竞争力持续夯实。

从“不敢保”到“抱团保” 科技保险机制稳步健全

◎记者 韩宋辉

8月18日，深圳市科技创新局、深圳金融监管局联合发布《科技保险目录》，将研发费用损失保险等21类科技保险纳入保费资助范围，最高资助100万元；上海金融监管局8月13日发文称，指导辖内保险机构从产品服务创新等方面发力，强化科技保险对人工智能产业的支持……

当前，在一系列措施推动下，保险支持科技创新正从“不敢保”迈向“抱团保”。据统计，今年以来已有8个科技领域专业保险共同体落地。受访人士表示，专业保险共同体通过险企间横向分散风险，解决了单一机构难以独立承受极端损失的难题。随着更多地方围绕保费补贴、专业保险共同体机制、专属产品研发等出台支持政策，科技保险服务科技创新新模式有望加速跑通。

多地出台支持措施

今年以来，多地针对科技保险出台支持措施，主要涉及保费补贴、专业化经营、专属产品研发等方面。

补贴方面，北京海淀对重点领域小微企业的普惠型综合科技保险项目给予全额保费支持；广东采取“基础奖补+增量奖补”双轨运行，并把省级奖补与地方财政投入、工作绩效直接挂钩；成都对研发攻关等重点引导类险种按保费70%补助。

3月，科技部、金融监管总局、工业和信息化部、国家知识产权局发布的《关于加快推动科技保险高质量发展 有力支撑高水平科技自立自强的若干意见》（下称“意见”），明确了科技保险专业化经营导向。具体到地方：深圳发文鼓励设立专营事业部、创新实验室，建立尽职免责清单与差异化考核；上海则提出专项考核、专属产品、专业人才、专营机构、专用技术、专配系统、专线监管等“七专”原则。

专属产品研发方面，江苏推出“江苏科创保”，以条款清单为基础设计专属方案，19款专属条款贯通开发、中试、转化、推广等科技研发全链条；安徽构建了“五专六单”专营化服务体系。

专业保险共同体起势

意见明确，支持有条件地区成立专业保险共同体分散重大风险。各地支持政策不断加码之下，科技领域专业保险共同体起势。

今年4月，四川首个生物医药中试综合保险共保体落地成都高新区。5月4个专业保险共同体陆续落地：全国首个商业航天产业链共保体、全国首个人工智能产业保险共同体、全国首个eVTOL保险共同体、江苏省级政策性科技保险共保体。6月，中国量子科技共保体落地合肥，全国首个药品研发中试共保体落地武汉。7月，广东省首个、全国第二个商业航天保险共保体落地阳江。

一位业内人分析称，今年以来成立的科技领域专业保险共同体，主要有人工智能、低空经济、商业航天、量子科技、创新药械及药品研发中试、生物医药中试六大方向。这些领域普遍面临高失败率、高单损、责任新、数据缺等承保挑战。

“这些前沿领域往往研发投入大、技术不确定性高、历史数据少，单一机构往往难以独立承受极端损失。专业保险共同体的多家横向分散与首席承保人模式，可有效化解相关矛盾，将成为险企服务重大科技项目的重要组织形式。”该业内人士表示。

多措并举迎接挑战

不过，随着科技领域创新迭代加速，风险形态与演进路径动态复杂，保险公司在风险识别、定价及精算建模等方面长期面临挑战。

一家头部财险公司负责人坦言，保险公司在发展科技保险时，面临产业数据支撑不足、科技保险复合型专业人才储备不足、科研项目保险费用列支渠道不畅等难点。行业要整合数据资源、推动跨部门数据共享，帮助保险公司提高风险定价精准度，为科技保险产品创新提供支撑。

部分保险公司选择从单点产品创新向体系建设转型。中国人寿财险相关负责人表示，公司在全国范围内布局了60余个专业化科技保险服务团队，后续将设立独立的科技保险职能部门。上半年，公司聚焦生命科学、具身智能等领域研发20余款科技保险产品，累计为科技主体提供风险保障13.7万亿元，服务科技企业12.68万家。

中国人民大学财政金融学院教授魏丽表示，应健全与资本市场衔接的SPV（特殊目的载体）配套机制，通过设计发行科技风险证券化产品，在更大范围内分散风险，逐步形成完备的多层次风险分散体系，提升科技保险的承保能力。

从“拼渠道”到“拼能力” 头部险企跨界竞逐“卖基金”

◎记者 何奎

又有头部险企谋划进军基金代销市场。上海证券报记者近日获悉，太保寿险已向监管部门递交申请公募基金销售资格的相关资料，目前已进入受理通知环节。据统计，已有中国人寿、阳光人寿、平安人寿等头部险企获得基金代销资格，并开展相关业务。

业内人士认为，险企跨界“卖基金”是一门大生意，拼的不是谁进场早，而是谁更能发挥自身优势、满足客户需求。

多家险企布局基金代销

近日，中国证监会收到中国太保旗下太保寿险提交的《从事公募基金销售的机构注册》资料，并进入受理通知环节。

自2013年证监会下发《保险机构销售证券投资基金管理暂行规定》后，保险机构销售基金业务正式开闸，由此引来多家机构申请相关资料，意在分享基金销售这块“大蛋糕”。

截至目前，中国人寿、阳光人寿、平安人寿、中宏人寿、泰康人寿等险企均获得基金代销资格；华瑞保险销售、玄元保险代理、汇丰保险经纪等中介机构也获得基金代销资质。

天职国际金融业咨询合伙人周瑾表示，保险公司进军基金代销领域，本质上是为了深度挖掘客户需求，充分利用现有渠道资源，打造客户风险保障和财富管理的服务闭环。通过更广阔金融产品销售能力的布局，一方面可满足客户日益增长的综合需求，另一方面可增加代理人群体的展业机会。

代销基金也是险企发展财富管理业务的重要举措。中国社会科学院大学教授王向楠表示，保险公司代销基金能提供跨品类的金融配置服务，健全和加强财富管理业务。

险企代销基金展业难

当前，保险机构的基金代销市场份额依然不高。中国证券投资基金业协会数据显示，

2025年下半年，基金销售机构公募基金销售保有规模100强中，仅有中国人寿一家保险机构上榜。

Wind数据显示，截至8月17日，仅有中国人寿、阳光人寿2家险企代销基金数量超过1000只，分别为7112只、6880只；而平安人寿、中宏人寿、泰康人寿代销基金数量分别为202只、144只和41只。

对此，首都经济贸易大学保险系教授赵明表示，保险公司拥有规模庞大的代理人销售团队，但有渠道不等于有能力，规模优势若不能转化为专业输出，基金代销对多数险企而言可能是一块“食之无味”的业务拼图。

险企代销基金存在不少短板。周瑾认为，在多品类金融投资产品的经验与能力沉淀、销售队伍激励机制，以及数字化运营能力方面，险企还存在一定的不足。赵明表示，保险机构在基金筛选、资产配置、市场研判等方面，与传统基金销售龙头相比存在较大差距。

从“拼渠道”转向“拼能力”

在业内人士看来，未来保险机构在基金代销市场的竞争将从“拼渠道”转向“拼能力”，关键在于抓住客户需求变化趋势，依靠销售团队的专业化优势，提升客户的信任与依赖。

赵明认为，客户资产配置需求正在从单一的保险产品向综合金融解决方案升级，谁能率先打通“保障+投资”全链路，谁就能在未来大资管格局中占据优势。保险公司的最大优势，是代理人与客户之间建立的长期信任关系和深度需求洞察。这种“面对面”的黏性，是银行网点、互联网平台难以复制的“护城河”。

未来市场竞争将更注重能力竞赛。赵明表示，谁能率先补上投研短板，将保险客户信任与专业资产配置深度融合，谁就能在基金代销市场中占据一定的份额。不具备差异化服务能力的机构，终将被边缘化甚至淘汰出局。