

多家券商上半年经纪投行双线发力

AI金融布局从“投入期”迈向“产出期”



截至8月25日,已有21家上市券商披露2026年半年报

- 合计实现营业收入约**2071**亿元、归母净利润约**888**亿元
- 同比增幅均为约**53%**
- 悉数实现营收净利双增

- 经纪业务：经纪业务手续费净收入合计超过**547**亿元，同比增长约**55%**
- 投行业务：头部券商凭借综合平台优势和跨境能力继续“跑马圈地”，中小券商在细分赛道和区域深耕中寻找突破口

张大伟 制图

◎刘禹希 记者 刘礼文

截至8月25日,已有21家上市券商披露2026年半年报。总体来看,上半年上市券商经营成色持续向好:A股市场交易活跃度攀升带动经纪业务收入稳步向好,科创企业上市提速助推投行业务提质扩容;多家券商AI金融布局从“投入期”迈向“产出期”,在客户留存、运营提效、智能风控等环节逐步释放效能。

经纪与两融业务表现亮眼

2026年上半年,上证指数上涨3.16%,创业板指上涨35.58%;证券市场交易活跃度显著提升,股票基金交易量日均规模3.24万亿元,同比提升100.97%。这为券商经纪业务注入强劲动力。

已披露半年报的21家上市券商整体业绩亮眼。Choice数据显示,21家上市券商合计实现营业收入约2071亿元、归母净利润约888亿元,同比增幅均为约53%,且悉数实现营收净利双增。

从收入结构看,经纪业务贡献了主要增量。21家上市券商经纪业务手续费净收入合计超过547亿元,同比增长约55%,且每家公司该项收入均为正增长,显示出受益于交易活跃度的普遍性。

与此同时,融资融券业务同步扩张,市场两融余额屡创历史新高。截至6月30日,

全市场两融余额达30203.96亿元,较2025年末增长18.9%。这一态势也在上半年券商经营层面得到体现:19家上市券商利息净收入实现正增长,多家机构客户拓展与余额规模齐头并进。例如,国泰海通证券上半年两融客户净新增4.84万户,同比增长83.1%;报告期末两融余额2961.11亿元,较2025年末增长20.3%。中信建投证券上半年净新开两融账户1.25万户,同比增长40.94%;报告期末融资融券余额1086.14亿元,较2025年末增长27.61%。

投行业务整体向好

上半年,已披露半年报的21家上市券商投行业务整体向好。服务新质生产力、深耕战略性新兴产业,已成为投行的底层业务逻辑:头部机构凭借综合平台优势和跨境能力继续“跑马圈地”;中小券商则在细分赛道和区域深耕中寻找突破口。

中信证券上半年投行业务手续费净收入逾30亿元,同比增长44%,A股主承销市场份额逾30%,独家保荐“AI光互联测试装备第一股”联讯仪器IPO。同时,完成香港市场IPO项目31单,并在马来西亚完成IPO项目。

中信建投上半年围绕科技金融持续发力,精准对接新质生产力培育,完成科技型企

讯飞等硬科技企业完成再融资。

国泰海通上半年深化“投资+投行+投研”与“行业+区域+产品”的联动机制,IPO主承销14家,重点服务新兴产业和未来产业培育壮大、传统产业转型升级,推动科技创新和产业创新深度融合。境外业务聚焦新科技、机器人、人工智能、生物医药等前沿赛道,引导资本向重点产业集聚。

头部券商的优势在于资本实力与全球化布局,而中小机构也有自己的特长。

东北证券上半年投行业务手续费净收入同比增长逾73%,围绕特定行业上市公司定制综合服务,同时以北京为支点深耕中小创新企业,与研究咨询、财富管理协同联动,推动潜在业务落地转化。

中泰证券上半年深耕专精特新领域,独家保荐河北彩客科技、北京维通利电气等“小巨人”企业上市。公司同时推进“三投联动”和研究条线境内外一体化运作,聚焦山东省重点新型智库建设,围绕推动产业能级跃升,开展前瞻性、战略性、储备性研究。上半年,公司投行业务手续费净收入同比增长逾44%。

AI战略步入兑现期

当前,券商AI战略已走过初期布局阶段,AI的落地效果正通过客户留存率、交易量、月活等硬指标得到检验。路径选择上,少数头部机构倾向于自研大模型并开

放生态,更多券商则务实发力“应用层”,将AI嵌入财富管理、用户运营、风控等全链条场景。

在技术底座层面,自研大模型成为券商的竞争焦点。上半年,国泰海通以自研千亿参数多模态证券垂类大模型“君弘灵犀”为底座,开放灵犀Skills,累计智能化服务逾8300万人次。东方财富则依托自研妙想AI基座,推出“妙想Claw”等功能,为用户提供高效的财富管理服务。

与此同时,客户运营的智能化升级正在转化为真实的留存与增长。据统计,截至6月末,国泰海通君弘智投服务体系下的智能投顾客户月留存率超过90%。东北证券依托AI模型赋能客户画像与精准需求识别,上半年经纪业务新增有效户同比增长75.58%。

除了以AI赋能运营端外,多家券商同步发力“智能风控”。例如,中信证券上半年依托公司的人工智能平台,稳步推进“AI+风险”多场景应用落地,进一步提升风险管理自动化和智能化水平。

据悉,金融科技往往被视为研发投入的“成本项”,但随着技术成熟和场景渗透,AI逐步在投顾陪伴、资讯解读、选股诊股等环节释放效能。多家券商表示,未来将持续推动AI与投顾、交易、资产配置、投研的全场景融合,让技术真正成为业务增长的“效率引擎”。

基金经营活动稳步推进,万亿级需求回流至正规持牌机构;三是港股正升格为全球中国资产定价中心,其投行、衍生品、资产管理等将给券商带来业务增量。

加强国际业务风险管控

券商在发力国际业务的同时,加强相关风险管控也至关重要。

中信证券在半年报中表示,当前外部环境仍然面临较大不确定性,可能导致国际资本流动波动性增大、部分地区需求收缩。还有券商在半年报中提到跨境合规、人才竞争、文化融合等方面的挑战。

国金证券首席分析师舒思勤表示,券商的全球化布局,主要通过收购境外券商、获得境外业务资格、自建网点等方式来实现。然而,收购券商后的整合并非易事,文化习惯的差异可能导致并购或展业结果不及预期。

中国证券业协会发布的《证券公司国际化发展实践报告(2025)》表示,证券行业国际化发展仍面临资本实力有差距、业务结构不平衡、管理和文化融合存在挑战、人才队伍不稳定等问题。

在田利辉看来,券商在半年报中提到的相关风险,本质上是同一挑战的不同侧面,即境外业务扩张速度超过了风险管控体系的适应能力。

张鹏建议,未来券商“出海”应重点做好三件事:一是多用和用好衍生品等风险对冲工具,把风险敞口锁住;二是把合规作为第一原则,在新的地区展业前了解当地法律制度规则,建章立制把合规落实到每一笔业务和每一位员工;三是平衡好薪酬与人才关系。

券业“出海”正当时

□业内人士称,随着中国企业“出海”需求持续升温、投资者跨境配置需求不断提升,叠加近年来头部券商对国际业务资源投入成果显现,国际业务逐步成为券商业绩增长的重要驱动力

□未来券商“出海”应重点做好三件事:一是多用和用好衍生品等风险对冲工具,把风险敞口锁住;二是把合规作为第一原则,在新的地区展业前了解当地法律制度规则,建章立制把合规落实到每一笔业务和每一位员工;三是平衡好薪酬与人才关系

有市场人士认为,券商“出海”已从战略布局期进入资本投入兑现期,今年以来相关的增资案例就是证明:8月,中信证券完成160亿元港股定向增发,以提升公司国际业务的资本实力与抗风险能力;国泰海通、华泰证券、山西证券等也纷纷对国际子公司进行增资,进一步推动国际化业务发展。

中国社会科学院上市公司研究中心副主任张鹏在接受上海证券报记者采访时表示,随着传统业务空间不断挤压,增资国际子公司可将券商的经纪、投行等业务能力平移至东南亚、中东等新兴市场,开拓增量空间。同时,加码国际子公司是建设国际一流投行的必经之路,能够强化券商的全球化视野,为投资者提供真正有竞争力的资本配置和风险管理服务。

券业“出海”迎多重机遇

安永报告显示,2026年上半年港股IPO募资金额创近5年同期新高,IPO数量同比大幅上升。

西部证券研报分析称,香港资本市场回暖及中资企业融资需求增长,推动跨境投行

◎记者 汤立斌

2026年上半年港股IPO市场活跃,港股承销赛道成为中资券商境外业务扩张的核心抓手。多家上市券商在半年报或半年度业绩预告中提到,报告期内香港市场的股债等业务快速发展,为公司盈利带来助力。

在业内人士看来,稳妥有序深化资本市场双向开放、加快打造一流投资银行和投资机构等,为证券公司全球化布局创造了良好的制度环境。人民币国际化稳步推进等积极因素,也为券商“出海”打开了新的窗口期。

国际业务带动业绩增长

已披露的上市券商半年度业绩显示,国际业务规模提升明显。

今年上半年,中信证券国际实现营业收入23.2亿美元,同比增长56%;实现净利润8.3亿美元,同比增长114%,经营业绩创历史新高。

中金公司预计,上半年实现归母净利润77.08亿元至82.27亿元,同比增长78%至90%,主要原因包括国际业务同步实现良好增长,带动整体经营业绩显著提升。

中信建投国际上半年在香港市场共参与完成港股IPO保荐项目7家,募集资金312.77亿港元。同期,公司在境外市场参与并完成债券承销项目77单,承销金额1687.95亿港元。

国泰海通证券研报表示,随着中国企业“出海”需求持续升温、投资者跨境配置需求不断提升,叠加近年来头部券商对国际业务资源投入成果显现,国际业务逐步成为券商业绩增长的重要驱动力。

从“规模至上”转向“能力比拼” 评级“指挥棒” 重塑理财行业底层逻辑

◎记者 常佩琦

《理财公司监管评级暂行办法》(下称“办法”)发布已近半年。近期,多家银行理财机构负责人密集发声,业内共识愈发清晰:银行理财行业正从“规模至上”转向“能力比拼”,以资管能力和风险管理为核心的高质量发展生态逐步形成。

评级“指挥棒”重塑行业底层逻辑

今年3月16日发布的办法,成为资管新规过渡期结束后又一具有里程碑意义的制度安排。

“这根评级‘指挥棒’正在深刻重塑银行理财行业的底层逻辑——从‘规模至上’转向‘能力比拼’。”信银理财总裁贺晋表示。

按照办法要求,银行理财机构正积极对标各项评价指标,将监管导向落实到具体经营举措中。工银理财董事长吴茜介绍,工银理财以“1135”战略为核心主动作为,其中“3”是指三大升级:经营理念从“以产品为中心”向“以客户为中心”升级;投资理念从“以资产为中心”向“以策略为中心”升级;发展理念从“以规模为中心”向“以价值为中心”升级。

杭银理财董事长张强提出:一方面,可加快完善行业基础制度框架,推动银行理财产品分类标准、信息披露细则、估值核算规则的统一和细化;另一方面,在风险可控的前提下让更多经营主体得到均衡发展机会,在衍生品资质、跨境投资、养老理财等领域给予符合条件的银行理财机构更多探索空间。

光大理财董事长王景春表示,可加快完善长期资金入市机制,为银行理财资金参与资本市场提供更为清晰的制度指引。

随着银行理财市场规模持续扩大、产品结构日趋复杂,监管体系的适应性调整仍在持续推进,制度供给需要与市场创新保持同步甚至适度前瞻。

“未来,银行理财行业的制度环境将进一步从‘有没有’转向‘好不好’。”天府立言金融研究院院长曾刚认为,监管精细化程度的提升,是行业长期健康发展不可或缺的制度保障,也是银行理财机构在合规基础上开展产品创新、拓展业务边界的重要前提。

找准差异化“生态位”

“目前银行理财市场固收类产品占比超过97%,产品结构同质化,大家都在‘资产荒’里抢同一块蛋糕,这种情况是不可持续的。”张强坦言。

告别同质化,关键在于找准差异化“生态位”。一方面,不同银行理财机构各有禀赋,应当各展所长、错位发展。王景春认为:国有行及股份行的理财子公司可发挥“头雁效应”,补齐权益投研短板,探索成为全能型资管机构;区域性银行理财机构可深耕区域特色或专项赛道,实现收益与负债端的精准匹配;合资银行理财机构则可加强在FOF、MOM(管理人中管理人)、跨境投资及另类资产配置上的合作,提升大类资产配置能力。

另一方面,银行理财机构与公募基金、信托公司、保险资管等应形成“优势互补,生态协同”的竞合关系。张强认为,公募基金擅长权益投资,保险产品提供长期保障,信托聚焦另类资产配置,银行理财产品的核心定位则是“稳健的底仓配置”。各类资管产品共同构成居民财富管理的完整货架。银行理财机构可通过委外投资、FOF/MOM模式与公募、券商合作,弥补在权益、量化等细分领域的短板。

在曾刚看来,银行理财机构发展路径分化正在加快,行业未来竞争格局将走向多元化、层次化,而非局限于规模位次的简单博弈。

能力建设与投资者保护双向发力

对标办法提出的新要求找差距、补短板,成为银行理财机构下一阶段共同动作。

投研能力是银行理财机构资管能力评级的核心指标。浦银理财董事长何卫海认为,银行理财机构要走出“舒适区”,全面重构资产配置体系:一方面,固收投资基调应从“赚持有收益”转向“赚波段收益、轮动收益、结构收益”;另一方面,分层布局权益投资,把握科技周期的结构性超额收益。“买对方向比持有仓位更加重要。”何卫海说,权益投资并不等于极致进攻,而是以“科技抓超额,产业链轮动,红利做防御”的配置思路,在严控风险的前提下追求收益增厚。

风控能力则成为获取创新业务资格的核心资产。贺晋表示,银行理财行业应关注重点领域存量风险,同时前瞻研判部分领域综合融资业务的新机遇与潜在风险,坚决遏制新增风险敞口。

投资者保护同样被置于突出位置。王景春表示,投资者教育要实现从“被动告知”到“主动陪伴”的质变,银行理财机构不仅要披露数据,更要传递逻辑,在市场波动中敢于发声、善于发声,帮助投资者理解波动来源与长期投资的必要性。

何卫海表示,银行理财行业应从“事后维权”转向“事前适当”,严格落实投资者适当性管理,从源头上降低预期错配引发的信任摩擦。同时,从“零散科普”转向“分层投教”,针对不同客群匹配差异化的金融素养提升方案,将净值化理念、风险自担原则内化为投资者的理性认知。