

150家券商2025年净利润同比增长31.2%

在头部券商引领行业发展、兼并重组促进业绩增长的同时，一批中小券商深耕细分领域，形成差异化发展态势

■本报记者 周尚行

3月27日晚间，中国证券业协会(以下简称“中证协”)发布150家券商经营数据。数据显示，2025年证券行业营业收入突破5400亿元，净利润逼近2200亿元，截至去年底总资产规模稳步扩容至14.83万亿元，显示行业整体经营稳健性持续增强。

在此基础上，相关数据显示，头部券商凭借综合优势持续领跑，中信证券2025年归母净利润首次突破300亿元；兼并重组标的业绩实现爆发式增长，例如国联民生去年归母净利润同比增长超400%；中小券商则依托差异化布局实现突围。

行业发展动能持续增强

2025年，资本市场交易活跃度明显回升，为证券行业各项业务稳健开展创造了有利环境。数据显示，2025年，股票基金日均交易额20263亿元，同比增长71.1%，股票型及混合型基金新发行份额5859亿份，同比增长83%；香港证券市场股票日均交易额2489亿港元，同比增长88.7%。

中证协最新数据显示，150家券商2025年度实现营业收入5411.71亿元，同比增长19.95%；实现净利润2194.39亿元，同比增长31.2%。盈利能力较2024年显著提升。截至2025年末，150家券商总资产达14.83万亿元，净资产为3.34万亿元，净资本为2.44万亿元，客户交易结算资金余额(含信用交易资金)3.24万亿元，受托管理资金本金总额9.53万亿元，各项核心资本指标均保持稳健。

在行业整体向好的背景下，头部券商凭借全业务链布局与核心竞争优势，进一步巩固了市场领军地位。作为行业龙头，中信证券2025年主要财务指标创历史

新高，全年实现营业收入748.54亿元，同比增长28.79%；归母净利润300.76亿元，同比增长38.58%。截至2025年末，中信证券资产总额突破2万亿元，托管客户资产规模超15万亿元，资产管理规模约4.8万亿元，多项核心业务稳居行业第一。

对于当前证券行业的竞争趋势，中信证券总经理邹迎光在2025年度业绩发布会上表示，当前证券行业整合趋势加速推进，头部券商做大做强趋势加速显现，公司将保持战略定力，坚定不移地通过“提质效、强竞争、拓国际”三大核心举措，推动公司高质量发展。

兼并重组则成为2025年证券行业提质增效的重要抓手。国联民生在完成重组整合后的首个完整年度实现爆发式增长，2025年，公司实现营业收入76.73亿元，同比增长185.99%；归母净利润20.09亿元，同比增长405.49%，五大业务板块协同发展，IPO保荐家数、新三板挂牌项目数量等指标跻身行业前列，成功获取多项关键业务资质，印证了兼并重组的战略价值。

国联民生相关负责人对《证券日报》记者表示，2025年公司系统推进人才队伍整合、体制机制整合、各项业务整合和企业文化融合。目前干部队伍全部调整到位，市场化激励与集团化管理相辅相成的新型体制机制基本确立，前中后台整合全面落地，初步形成统一整体。同时，核心经营指标实现跨越式提升，奠定了整合首年“1+1>2”的良好开局。

特色业务激活发展潜力

在头部券商引领行业发展、兼并重组促进相关标的业绩大增的同时，一批中小券商深耕细



分领域，形成了差异化优势，业绩弹性显著释放。从已披露年报的公司来看，多家中小券商去年净利润增速普遍高于行业平均水平，展现出“小而美”的错位发展优势。

具体来看，2025年，中原证券、国海证券、东方证券、红塔证券的归母净利润同比增速均超50%，分别为85.41%、79.57%、68.16%、58.84%。此外，华安证券、兴业证券、光大证券的归母净利润同比增速也均超20%，分别为41.92%、32.64%、21.77%。

业绩稳步增长背后离不开特色化发展策略的践行。例如，2025年，光大证券通过积极服务国家战略所需，聚焦特色化、差异化发展路径，持续提升核心竞争力，激发高质量发展新动能。中原证券实施特色化发展、区域化深耕、一体化作战、数字化转型、补短板攻坚等“五大行动”，积极推动特色精准服务、差异发展的集约经营模式。红塔证券深入推进差异化、特色化建设，进一步提升资产配置的科学性和有效性，持续推进自营投资业务的非方向化

转型。随着资本市场改革的持续深化，龙头券商的引领作用将更加凸显，兼并重组仍将是行业整合的重要路径，而中小券商则需在差异化、特色化道路上持续发力。中信证券金融业务首席分析师田良表示，“十五五”期间，证券行业格局有望深度重塑，推动行业实现错位发展。券商有望通过内生增长和兼并重组实现自身的长足发展，资产配置、综合服务和国际化能力有望成为行业分化的决定因素。

中金财富期货合并中金期货进入审查阶段

■本报记者 王宁

近日，中国证监会网站公示，中金财富期货有限公司(以下简称“中金财富期货”)合并中金期货有限公司(以下简称“中金期货”)进入审查阶段，当前已进入“接收第一次反馈材料日”，审核期限为60天，这是年内期货业首起并购案例。

格林大华期货副总经理王骏对《证券日报》记者表示，现阶段，期货行业正处在从“规模扩张”转向“高质量发展”的阶段，期货公司应对的挑战较多，兼并重组或是期货公司应对挑战的有效选择。

中国期货业协会网站显示，中金财富期货前身为天琪期货经纪有限公司，成立于1996年3月份，历经多次股权变更和增资，成为目前由中国中金财富证券有限公司100%控股的子公司，业务经营范围包括期货交易咨询、基金销售、金融期货经纪和商品期货经纪，注册资本10亿元；中金期货前身为财富期货有限公司，2015年8月份被中国国际金融股份有限公司收购100%股权，2016年又进行增资扩股，目前注册资本3.5亿元，经营范围包括商品期货经纪、金融期货经纪。在此基础上，中国中金财富证券有限公司则为中国国际金融股份有限公司全资子公司，这意味着，中金财富期货合并中金期货实为同一股东旗下的牌照整合。

受访业内人士表示，近年来期货业竞争加剧，在监管指导下，期货业迎来了新一轮兼并重组，此次中金财富期货合并中金期货，是期货业资源整合的又一样本。

《证券日报》记者从多位业内人士处获悉，现阶段，已有多家期货公司正在制订兼并重组计划，且多由券商股东合并引起。截至目前，中银万国期货、宏源期货、国联期货、民生期货、国泰君安期货、海通期货、信达期货、东兴期货、首创期货、西部期货等均在制定合并方案，待股东同意后，便可向监管层提交申请。

“本轮期货公司兼并重组，预计多是因券商股东合并而进行的牌照整合。”王骏表示，近两年，虽然期货市场有所扩容，但行业马太效应始终凸显，期货公司经纪业务利润微薄，向风险管理、资产管理和国际化等业务转型压力加大，兼并重组已成为行业高质量发展的必然路径。

北京某期货公司高管对记者表示，期货公司兼并重组对各方都有显著益处：一是能够快速提升市场份额，实现客户、网点与人才的高效联动，合并后净资产规模提升，更容易满足创新业务准入门槛。二是对于中小型企业来说，合并意味着期货公司将获得资本、技术与股东资源的注入，依托券商股东等背景，在研究、创新产品等方面获得更多支持，实现业务升级与转型。

在王骏看来，未来中小型期货公司需立足自身禀赋，采取务实清晰的应对策略，进行差异化竞争是关键，例如深耕区域市场，做深品种的产业链研究，提供定制化套期保值、仓单服务等方案，或发展资产管理等财富管理业务。此外，在能力建设方面，也需通过股东增资或引入战略资本，满足创新业务的净资本要求。

部分中小银行代销业务迎来首单突破

■本报记者 彭虹

进入2026年，多家中小银行实现代销业务“破冰”，代理贵金属、保险、理财、信托等业务相继落地。在业界看来，中小银行正加速从传统存贷机构向综合化财富管理平台转型。

受访人士表示，多家中小银行实现代销业务“破冰”，是经营压力、监管导向与市场机遇共同作用的结果。目前，财富管理代销业务已成为银行拓宽非利息收入、推动零售转型的核心增长点与重要战略方向。

近日，凤冈农商银行正式启动代理保险业务，该业务启动当日成功办理首单“骑行保”非机动车责任保险，实现业务突破。

与此同时，江阴农商银行成功落地首款代销信托产品。该产品由华鑫信托发行，聚焦高净值客户资产配置需求，旨在提供长期财富增值方案。此前，不少中小银行已开启代销业务布局：今年1月份，怀宁农商银行代理车险业务正式上线；2025年12月份，广饶农商银行完成代理保险首单业务；2025年8月份，南雄农商银行召开专题会议，宣布正式开展品牌金代理业务。

多家银行明确将财富管理作为重点发展方向。青农商行在接受调研时表示，2026年将聚力财富管理体系建设，推动财富管理组织架构落地，组建财富管理队伍，形成总分三级联动、协同发力的高端客户运营体系。张家口农商银行在内部会议上明确提出，要在已开办代理保险、贵金属业务的基础上，深入落实省联社关于开展代销理财业务的安排部署，加速形成“存款替代+财富增值”的代销产品体系。

上海金融与法律研究院研究员杨海平对《证券日报》记者表示，在当前货币政策导向下，商业银行净息差持续承压，发展财富管理、增加中间业务收入成为必然选择。此外，监管部门要求未获准设立理财公司的中小银行压降自营理财规模，也是这类银行加快布局代销业务的重要原因之一。

在银行业净息差持续收窄、零售转型步入深水区的背景下，财富管理业务已成为银行非利息收入的重要增长点，当前业务开展仍以代销模式为主，产品涵盖理财等多个品类。

苏商银行特约研究员薛洪言对《证券日报》记者表示，相比大型银行，中小银行发力财富管理的优势在于深耕本地市场，能更精准地把握区域客户需求，但也存在专业能力不足、投研、风控和人才储备普遍欠缺，品牌影响力较弱等问题。

薛洪言进一步表示，长期来看，中小银行避免同质化竞争的关键在于走差异化路径，应深耕本地市场，聚焦县域居民、小微企业主等特定客群，提供定制化资产配置方案，而非追求产品大而全；强化生态协同，依托地方特色产业，将财富管理嵌入企业经营与居民生活场景，形成“信贷+财富管理+增值服务”的综合解决方案，加强专业能力建设，通过内部培养与外部引进构建人才体系，借助金融科技实现客户精准画像与智能匹配。

杨海平建议，中小银行构建财富管理核心竞争力，需重点从三方面发力：一是基于本地客户需求，通过外部合作丰富产品货架；二是结合自身实际，优化数字化服务渠道；三是将财富管理与本地特色权益、非金融服务相结合，开展综合服务与交叉营销。

头部公募基金2025年业绩表现亮眼

■本报记者 彭衍菘

随着2025年上市公司年报进入密集披露期，公募基金行业的年度经营成绩单也逐步浮出水面。截至3月29日，已有工银瑞信基金、建信基金等多家银行系基金公司，以及华夏基金、富国基金等券商系公募机构公布2025年全年经营数据。

数据显示，在A股市场回暖、政策红利释放的双重驱动下，多数基金公司实现营收净利双增长，但内部结构分化趋势愈发明显，部分中小机构仍面临盈利压力。

例如，工商银行旗下的工银瑞信基金，2025年净利润达30.07亿

元，同比增长42.5%，盈利增速较快。

兴业基金表现也尤为亮眼，兴业银行年报显示，截至2025年末，兴业基金总资产61.13亿元，较2024年末增长9.37%；全年实现营业收入15.23亿元，同比增长23.15%；净利润5.12亿元，同比增长20.33%，实现规模与盈利同步双增。

招商基金坚持“主动管理业务”和“被动指数业务”双轮驱动，截至2025年末，资管业务规模达1.59万亿元，其中，公募基金管理规模9614.69亿元，较2024年末增长9.29%。全年营业收入54.70亿元，净利润14.38亿元。

建设银行旗下建信基金2025

年实现净利润8.69亿元，管理资产规模达1.53万亿元。交通银行旗下交银施罗德基金全年实现净利润7.65亿元。

券商系基金公司同样展现出强劲的头部效应。中信证券年报显示，华夏基金2025年实现营业收入96.26亿元，同比增长19.86%；净利润23.96亿元，同比增长11.03%；招商证券持股49%的博时基金2025年营业收入49.92亿元，净利润15.31亿元，同比微增0.2%；兴业证券控股的兴证全球基金2025年营业收入39.68亿元，净利润15.9亿元，分别同比增长21%、12.5%；国泰海通证券控股的华安基金，2025年营业收入34.93亿元，净

利润9.61亿元，分别同比增长12.3%、5.6%。

在行业整体向好的背景下，中小基金公司的业绩表现呈现“冰火两重天”。例如，南华期货旗下南华基金2025年净利润亏损1730.08万元。与此同时，红塔红土基金净利润同比增长1131.45%，达2173.63万元；中邮创业基金净利润同比增长379.74%，达5386.08万元。

对于2025年基金行业的经营分化，业内专家认为，这标志着公募行业正从“规模驱动”转向“质量驱动”。前海开源基金首席经济学家杨德龙对《证券日报》记者表示，2025年A股市场结构性行情突出，ETF、硬科技主题基金等产

品迎来爆发，主动权益基金业绩回暖，为基金公司创造了良好的经营环境。但不同公司之间的投研能力、产品创新能力和成本控制能力差异，导致了盈利表现的显著分化。

“头部公司凭借综合优势持续领跑，中小机构则需要聚焦特色赛道，打造差异化竞争力，才能在激烈的市场竞争中突围。”陕西巨丰投资资讯有限责任公司高级投资顾问陈宇恒对《证券日报》记者表示，展望2026年，随着费率改革全面落地、行业竞争进一步加剧，基金公司的盈利能力将更加依赖于投研深度和客户服务质量，单纯依靠规模扩张的增长模式已难以维系。

公募基金员工积极增持自家产品

■本报记者 方凌晨

随着公募基金2025年年报密集披露，基金公司员工持有自家基金产品的情况也逐渐浮出水面。截至3月29日记者发稿时，在已披露年报的基金产品中，已有超1300只(不同份额合并计算)产品出现基金公司员工的持仓身影。

据Wind资讯数据统计，截至2025年末，已披露年报的基金产品中，基金公司员工合计持有份额已达15.12亿份。

从目前持有份额来看，被基金公司自家员工持有份额最多的基金产品为中庚价值先锋股票，该基金为股票型基金。截至2025年末，中庚基金旗下员工持有该基金份额合计达1.85亿份，占该基金总份额的7.55%。另有睿远均衡价

值三年持有混合、银华活钱宝货币、景顺长城公司治理混合被基金公司“自家”持有份额位居前列，分别达到5963.8万份、5273.59万份和3399.86万份。

上述4只基金的内部持有人包含基金公司高级管理人员、基金投资及研究部门负责人。例如，中庚基金高级管理人员、基金投资和研发部门负责人持有中庚价值先锋股票基金份额超过100万份；睿远基金高级管理人员、基金投资和研发部门负责人持有睿远均衡价值三年持有混合份额超过100万份。

除了对我国资本市场发展的乐观预期及自身管理能力的信心外，基金公司高管、基金经理等核心人员持有自家产品的行为，有助于进一步强化与投资者的利益绑定。2025年12月份发布的《基金

管理公司绩效考核管理指引(征求意见稿)》要求基金公司的高级管理人员、主要业务部门负责人应当将不少于当年全部绩效薪酬的30%购买本公司管理的公募基金，基金经理应当将不少于当年全部绩效薪酬的40%购买本人管理的公募基金。

与2024年基金年报披露情况相比，部分产品获得基金公司员工进一步增持。据Wind资讯数据统计，在具备可比数据的产品中，共有455只基金于2025年被基金公司员工内部增持。

景顺长城景颐招商6个月持有期债券2025年获基金公司“自家”增持最多，达1378.43万份。景顺长城基金旗下的景顺长城成长领航混合去年也获其“自家”增持较多，为1366.12万份。此外，中庚价值领航混

合、睿远稳益增强30天持有债券去年分别获“自家”增持931.35万份、899.61万份。

进一步探究基金公司员工增持的产品可以发现，科技投资机会是多位基金经理的共同判断。与此同时，基金经理借年报披露契机，向投资者坦诚复盘投资逻辑、策略运作，并客观剖析投资过程中的不足。

景顺长城成长领航混合基金经理杨锐文在年报中坦言，2025年上半年尤其是前五个月，基金业绩表现突出，但2025年下半年，受AI算力板块行情(Beta)远超预期的影响，其过度聚焦于个股Alpha(超额收益)，在强劲的Beta冲击下，持仓个股的Alpha未能充分展现，反而遭遇明显的资金分流。

展望2026年，杨锐文认为，算

力板块的Beta效应将减弱，市场环境将更有利于发挥其精选个股的优势。我们则深刻反思了自身在投资策略上的不足：对于中长期布局过于坚持，一定程度上忽视了中短期景气度的投资机会，未能很好地实现短、中、长期的策略平衡。我们将更多的精力投入到前线寻机，确保我们尽可能抓住更多的机会。”

中庚价值领航混合基金经理刘晨则表示：“2026年，此前的AI与资源品两大主线持续演绎，我们继续看好产业发展的趋势，但综合考虑估值、市场关注度、交易拥挤度等因素，尽管我们认为部分品种具备投资价值，也仍将在其间寻找符合投资框架的机会，但客观上说挖掘Alpha的难度在增加，我们也不会仅仅守着目前景气的赛道做投资。”