

多家头部券商预计中期业绩高增

■本报记者 周尚仔

即便是在2025年业绩回暖的高基数背景下,今年上半年,券商业绩仍跑出远超市场预期的增速。截至7月15日记者发稿,已有17家券商披露2026年半年度业绩预告,全部预增。

具体来看,目前已披露半年度业绩预告的17家券商中,包括7家头部券商。其中,中信证券以233.43亿元的预计归母净利润领跑行业,同比增长69.59%。国泰海通紧随其后,预计实现归母净利润200.03亿元至205.11亿元,同比增长27%至30%。广发证券预计实现归母净利润110亿元至120亿元,同比增长70%至85%。华泰证券预计实现归母净利润113.24亿元至117.02亿元,同比增长50%至55%。招商证券预计实现归母净利润100亿元至110亿元,同比增长93%至112%。中金公司预计实现归母净利润77.08亿元至82.27亿元,同比增长78%至

90%。中信建投预计实现归母净利润72.14亿元至81.16亿元,同比增长60%至80%。

东方证券研究所非银金融首席分析师张凯烽表示:“今年上半年,头部券商绝对利润规模预计显著提升,行业盈利水平继续修复。”

在中小券商中,2026年上半年,天风证券预计归母净利润同比增长429.03%至693.55%,中泰证券预计归母净利润同比增长146.31%,华安证券预计归母净利润同比增长100%至120%,财达证券预计归母净利润同比增长90%至116%,华西证券预计归母净利润同比增长65.96%至105.01%。

兴业证券非银金融行业首席分析师徐一洲认为,上半年券商整体业绩有望实现高增长,一方面受益于权益市场交投放量,推动手续费及利息净收入爆发式增长;另一方面年初以来权益市场上行,带动投资业务同比改善。头部券商业绩的高增长,主要

是由于科创板跟投带来浮盈,叠加直投在科创行情下弹性突出。

伴随中期业绩集中兑现窗口开启,机构对于券商的调研热度也同步走高,市场对券商板块的投资逻辑正从传统交易行情主线,加速向科创投行、直投业务等新增长曲线切换,行业迎来基本面向好与价值重估的双重催化。

Wind数据显示,6月份以来,已有17家上市券商接受机构调研,科创投行及投资布局等进展成为机构关注的焦点。

在政策推动下,券商服务科技创新的能力正成为机构考察的重点。多家券商在调研交流中详细披露了科创投行储备、直投布局、全球化服务等内容,市场投资逻辑正加速聚焦科创保荐、跟投收益、产业投资等长期增量赛道。例如,国信证券等券商在近期接受调研时,被频繁问及另类投资子公司发展、投行业务发展思路、自营投资配置思路

等相关问题。

在业绩兑现与预期升温的支撑下,行业分析师普遍认为,券商板块的估值重塑逻辑正持续强化。

广发证券非银首席分析师陈福表示:“当前,政策优化及市场景气推动投行及资本化业务开启回暖,但仍处于回暖初期。投行业务回暖除了一次性承销保荐费,还有更突出的资本化收益。从双创板块保荐跟投情况看,今年上半年,券商科创板跟投浮盈已达66亿元,远超2022年至2025年的总和。”

在万联证券分析师王如冰看来,融资端改革催化业务回暖,投行跟投将促进券商从传统中介向“价值发现者”“产业合伙人”转变,项目储备与资本实力构筑头部券商先发优势。同时,股债市场向好为券商提供了良好的展业环境,自营增配权益OCI(其他综合收益)、固收交易盘,另类投资子公司、私募投资基金子公司有望带来更高盈利弹性。

公募机构频频举牌港股创新药企业

■本报记者 彭衍菴

6月份以来,港股创新药板块迎来公募机构的加速布局。

Wind数据显示,6月1日至7月15日,已有易方达基金、华夏基金、富国基金、汇添富基金、朱雀基金、广发基金、睿远基金等7家公募机构密集增持港股医药生物标的。其中,百奥赛图-B、三生制药、石药集团、科伦博泰生物等4只医药类个股获增持后,公募机构持股比例已触及或超过5%的法定举牌线,部分标的的公募机构持股比例更是达到7%左右。

综合来看,公募机构此轮增持,重点向具备核心临床数据、商业化“出海”能力的创新药及产业链公司倾斜,清晰折射出专业投资者对创新药赛道估值修复与长期价值的认可。

多家公募机构举牌

具体来看,汇添富基金7月10日增持石药集团736.8万股,增持后持股比例达5.05%,触及举牌线;富国基金对百奥赛图-B、汇添富基金对三生制药均持续加仓,截至7月15日,最新持股比例均达7.00%;易方达基金多次出手增持百奥赛图-B、山东新华制药股份等标的;华夏基金亦对相关医药产业链公司进行了布局。

对外经济贸易大学法学院院长助理、副教授楼秋然在接受《证券日报》记者采访时表示,6月份以来,公募机构持续增持并举牌创新药上市公司释放出多重信号:一是体现了其对赛道投资价值的认可,既包含对企业长期成长的预期,也包含对板块前期估值被低估的修复判断;二是公募基金作为受托管理人,布局政策支持的创新药行业,是追求受益人利益最大化的履职体现;三是在国家生物医药产业规划背景下,头部公募机构的举牌行为具备示范效应,有望引导更多资金关注创新药产业发展。

“举牌与常规仓位提升有本质区别。”北京海润天睿(上海)律师事务所律师崔增宣表示,普通加仓属于日常投资交易,持仓周期、资金属性灵活度更高。而举牌往往是长期配置资金经过深度研究后的战略性



图片素材来源:视觉中国

公募机构此轮增持重点向具备核心临床数据、商业化“出海”能力的创新药及产业链公司倾斜,清晰折射出专业投资者对创新药赛道估值修复与长期价值的认可

布局,通常对应更长的持有周期与更明确的价值投资目标。

创新药赛道受青睐

对于普通投资者如何参与港股创新药板块投资,晨星(中国)基金研究中心高级分析师代景霞给出了分层建议:个股投资仅适合具备医药行业深度研究能力且具备一定风险承受能力的投资者,建议其优先选择已实现商业化、“出海”管线成熟的龙头企业,同时应严控单一个股仓位;主动管理港股医药基金则适合风险承受力偏高、看好板块长期修复但无精力研究个股的投资者,可重点筛选投研团队完备、超额收益稳定的产品;港股创新药行业ETF(交易型开放式指数基金)则适

合看好板块被动收益行情、追求低成本分散投资的普通投资者,可优先选择规模大、跟踪误差小的产品。

她同时提醒,港股市场无涨跌幅限制、存在汇率波动与流动性风险,板块整体波动率较高,不宜短期满仓博弈,可通过“ETF底仓+主动基金增厚+小仓位个股”的组合,平衡风险与收益。

站在中长期视角,创新药赛道的投资价值正在产业层面得到持续验证。长城医药产业基金经理梁福睿向《证券日报》记者表示,本轮创新药行情是产业基本面、BD(商务拓展)“出海”、顶层政策、资金配置等多重利好共振的结果;产业端临床硬实力实现历史性突破,在2026年美国临床肿瘤学会(ASCO)年会上,共有94项中国研究入选口头报告环

国海证券拟拿下大通证券控制权

■本报记者 周尚仔

历经两轮流拍、两次下调起拍价后,大通证券51.59%控制权拍卖终于迎意向接盘方。7月15日晚间,国海证券公告披露,拟参与本次大通证券股权竞买。若国海证券竞买成功,将取得大通证券的控制权。

回溯本次股权处置源头,6月15日,华信信托发布公告称,根据华信信托司法重整工作安排,华信信托管理人与海创汇通拟将大通证券合计17.03亿股股份及对应权益(持股比例达51.59%),于2026年6月30日10时至2026年7月1日10时止(延时除外),在京东拍卖破产强清

平台公开进行拍卖。

7月1日,大通证券首轮拍卖以43.29亿元评估价作为起拍价,最终无任何主体报名参与竞价,首轮拍卖宣告流拍。7月9日,第二轮拍卖下调起拍价至34.63亿元,较首次拍卖价折让约20%,依旧因无买家参与而流拍。

7月16日14时至2026年7月17日14时止(延时除外),该笔股权第三轮拍卖又将开启,起拍价进一步下调至32亿元,较二次拍卖价再降约2.63亿元。

作为本次拍卖标的主体,大通证券是总部设在大连的唯一一家证券公司。2025年,大通证券实现营业收入4.19亿元,营业利润1.79亿元,净利润

1.34亿元。其中经纪业务营业收入2.46亿元,两融业务利息收入1.14亿元。

截至目前,除国海证券外未见其他参与者。国海证券公告称,若公司竞买成功,将取得大通证券的控制权,按相关监管规定,公司获得大通证券的控制权事项还需取得中国证监会的核准。

当前,证券行业并购整合进入加速期。

据记者了解,国海证券作为广西唯一一家法人上市券商,市场化的外延式并购可直接助力公司在短时间内实现资产规模和业务规模的扩张,成为其落实“打造财富管理和机构业务特色一流投行”战略目标的重要路径和举措。截

至2025年末,国海证券总资产688.89亿元,净资产225.57亿元,在42家上市券商中分别排第35位和第33位。2025年营业收入为34.55亿元,归属母公司股东的净利润为7.69亿元。

近年来,国海证券在财富管理领域进行了系统性变革,持续深化买方投顾转型,强化投研与科技赋能。以“总部赋能+区域协同”为核心架构,构建“1+N”集约化运营体系。

国海证券在公告中明确表示,本次交易有利于公司扩大资产和业务规模,整合财富管理业务客户资源,进一步增强业务影响力和市场竞争力,提升业务收入和市占率,有利于公司和股东利益。

年内249只基金宣布提前结束募集

■本报记者 方凌晨

7月15日,长信基金发布公告称,长信盈享稳健六个月持有混合(FOF)于6月25日开始募集,募集截止日由原定9月24日提前至7月24日。Wind数据显示,截至7月15日,年内宣布提前结束募集的基金共有249只。其中,被动指数型基金、偏股混合型基金、公募FOF(基金中的基金)数量居前,分别为82只、42只、39只。

“公募基金频频提前结束募集,反映出资金‘借基入市’趋势明显。”深圳市排队网基金销售有限公司公募产品运营曾方芳对《证券日报》记者分析,在资产配置工

具化趋势下,被动指数型基金从粗放扩张转向精细化运作,对于基金管理人来说,提前结束募集能更好抢抓科技、创新药等赛道的建仓窗口。同时,低利率背景下传统固收产品收益走低,公募FOF通过多资产配置可有效分散风险、控制回撤,契合投资者追求长期可持续增值的理财需求,发行节奏加快。此外,AI(人工智能)等赛道赚钱效应显著,投资者风险偏好回升,部分主动权益类基金吸引资金

流入。

进一步来看,工具型产品持续走俏,成为年内提前结束募集基金的鲜明特征。格上基金研究员毕梦娟对《证券日报》记者表示,工具型产品成本相对较低且费用透明,多只被动指数型基金年管理费费率在0.5%及以下。同时,被动指数型基金、公募FOF均具有持仓透明、风格稳定的特点,可避免基金管理人风格漂移带来的额外风险。工具型产品受追捧,也体现出投资者配置心态逐步成熟,投资逻辑由单纯追逐明星产品转向工

具化配置,借助被动指数型基金、FOF实现资产分散布局。对于投资者后续资产配置思路,曾方芳提出三点建议:一是采用“核心+卫星”配置框架应对市场波动。以宽基ETF、高股息蓝筹等资产充当组合“压舱石”,卫星仓位适度配置其他景气资产,切忌单一行业重仓。二是摒弃追涨杀跌操作,以定投、分批建仓平抑行情波动,同时制定个人止损规则,以长期投资视角应对短期市场震荡。三是善用专业投资工具,投资者可配置风格均衡型基金或FOF类一站式配置工具,依托机构的标的筛选与动态调仓能力实现攻守平衡。

上半年私募证券基金整体收益亮眼

■本报记者 吕校宇

2026年上半年,私募证券基金整体交出一份颇为亮眼的成绩单。私募排排网最新统计数据 displays,上半年,有业绩记录的12718只私募证券产品平均收益率达到10.29%,其中8748只产品实现正收益,占比为68.78%。市场的赚钱效应较为明显,尤其是头部私募产品展现出较强的收益弹性,收益率居前5%的产品平均收益率高达61.19%。

不过,不同产品间的业绩分化依然突出。私募五大主流策略(股票策略、组合基金策略、多资产策略、期货及衍生品策略、债券策略)产品首尾收益率差距超过850个百分点。

其中,上半年,有业绩记录的8168只股票策略产品以13.24%的平均收益率,领跑私募五大主流策略。产品策略中,上半年,量化多头策略产品表现尤为均衡,实现正收益的产品占比超过八成。主观多头策略产品虽收获了14.29%的平均收益率,但内外部业绩分化显著,仅不到六成产品实现正收益。这说明在结构性行情中,选股能力对产品最终收益影响显著。

相较于股票策略的高弹性特征,组合基金策略与债券策略则呈现出更高的收益确定性。上半年,组合基金策略凭借精选管理人与双重风险分散的模式,以79.51%的正收益产品占比成为上半年盈利胜率最高的策略。债券策略凭借偏强的债市走

势,实现正收益的产品占比接近79%。

此外,上半年,多资产策略、期货及衍生品策略产品平均收益率分别为5.71%和5.62%,实现正收益的产品占比也维持在七成上下,整体表现平稳。

对于上半年私募证券基金收益整体向好的情况,深圳市融智私募证券投资基金管理有限公司FOF基金经理李春瑜在接受《证券日报》记者采访时表示,这是多重因素共同作用的结果。其一,科技板块的强势表现提供了基础,算力、半导体设备等细分领域贯穿上半年行情主线,主观私募机构在仓位和行业配置上约束相对较少,能够较为集中地参与硬科技产业链的机会。其二,市场波动放大且小盘科技细分领域活跃,量化多头策略借助多因子分散持仓和趋势交易,捕捉到可观的价差收益,成为产品收益的重要支撑。其三,相比公募机构,私募机构在持仓比例和行业集中度上更为灵活,同时多数产品配套了股指期货、期权等工具进行回撤管理,使其在行情阶段性调整时可守住收益。

展望后市,雪球金融与产品研究部负责人姜玉婷向《证券日报》记者表示,市场对科技领域的定价逻辑正在从过去单纯关注资本开支,逐步转向同时考量投资回报率,这种预期的微调也在一定程度上加大了个股和细分方向的分化。

银行信用卡业务架构持续调整

■本报记者 彭 妍

近日,又有银行宣布调整信用卡专营架构。广州银行正式将总行本级信用卡专营中心整体改制为总行内设信用卡部。

具体来看,广州银行公告称,为主动适应粤港澳大湾区建设与金融服务民生需求,提升零售综合服务能力,经国家金融监督管理总局广东监管局批准,该行将原独立专营的信用卡中心转型为信用卡部,并注销广州银行股份有限公司信用卡中心金融许可证。原信用卡各项业务、债权债务、合同权利义务等由该行信用卡部统一负责。同日,该行信用卡中心获监管批复终止营业。

据了解,这是行业内首次将总行级独立信用卡专营机构整体转为银行内设部门。事实上,广州银行对旗下信用卡业务的架构整合早已启动,今年1月份,该行就一次性关停了惠州、深圳、珠海、东莞、佛山、江门、中山7家异地信用卡分中心。

受访专家表示,此次改制既是银行推进零售金融转型、降本增效、完善风控体系的必然选择,也为全行业信用卡业务架构优化提供了参考范本。

国家金融与发展实验室副主任曾刚对《证券日报》记者表示,信用卡专营制(核心特征是独立核算、独立考核、集中运营。在商业银行信用卡规模扩张期,这一模式确实有效推动了该项业务的快速做大。但进入存量竞争阶段,其内在弊端逐渐凸显:业务条线割裂导致客户交叉销售率偏低,独立系统与人员造成成本冗余,短期盈

利导向加剧长期风险累积。

当前,银行信用卡业务持续收缩,除各地信用卡分中心批量关停外,部分银行也开始下线信用卡独立App、缩减联名卡发行,通过清理低效业务、整合分渠道,实现降本、增收,统一风控等多重目标。

中国邮政储蓄银行研究员娄飞鹏对《证券日报》记者表示,短期看,撤销信用卡专营机构或分中心、纳入总行统一管理会产生阶段性调整成本。但长期来看,此举可大幅削减独立运营成本,打通业务壁垒,提升客户交叉转化;在净息差持续收窄的环境下,集约化运营能够有效管控不良资产,将信用卡业务打造为零售综合金融流量入口,增强银行整体抗风险能力。

在娄飞鹏看来,未来信用卡业务转型有四大核心方向:深耕存量客群,依托大数据挖掘用户全生命周期价值;深度嵌入消费场景,搭建“金融+生活”服务闭环;落地智能风控,平衡业务收益与信贷风险;打通存贷、理财、信用卡业务通道,走一体化协同路线,考核重心从单一产品收益转向客户综合价值。

曾刚进一步表示,信用卡业务转型的本质是银行零售战略重构,行业必须完成从“规模驱动”到“价值创造”的战略转变,这既是监管导向,也是长期稳健经营的必然选择。

素喜智研高级研究员苏筱苒对《证券日报》记者表示,信用卡市场已全面进入存量竞争周期,相关机构的收缩出清是大趋势。行业经营逻辑也将同步升级,服务对象从单一持卡客户延伸至家庭综合金融领域。