

多家上市券商上半年营收净利同比双增

中信证券、国泰海通报告期内归母净利润均突破200亿元

■本报记者 周尚仔

8月20日晚间,证券行业龙头中信证券正式发布2026年半年度报告。在此之前,国泰海通、中信建投、兴业证券、光大证券、东兴证券、信达证券等多家上市券商已披露2026年半年度报告。在市场交托回暖、资本市场改革持续深化的背景下,上市券商上半年营收、净利润普遍实现同比双增,盈利韧性凸显。

头部阵营的成绩单尤为亮眼。其中,中信证券、国泰海通报告期内归母净利润均突破200亿元。具体来看,中信证券上半年营业收入为496.92亿元,同比增长50%,实现归母净利润233.43亿元,

同比增长69.6%,经纪、投行、资管、自营协同发展,巩固其行业龙头地位。完成整合的国泰海通实现营业收入471.63亿元,同比增长97.56%,归母净利润202.6亿元,同比增长28.74%,合并带来的客户、网点、资本协同效应充分释放。中信建投实现营业收入162.29亿元,同比增长51.11%,归母净利润76.39亿元,同比增长69.44%,交易及机构客户服务业务大幅增长,成为其业绩增长的重要驱动力。

中型券商也依托特色业务实现业绩稳健增长。例如,兴业证券上半年实现营业收入67.3亿元,同比增长24.54%,归母净利润21.29亿元,同比增长60.08%,盈利增速

在中型券商中表现突出。光大证券实现营业收入60.56亿元,同比增长18.17%,归母净利润22.29亿元,同比增长32.45%。

此外,处于整合进程中的东兴证券、信达证券经营态势同样平稳向好。其中,东兴证券上半年实现营业收入25.06亿元,同比增长11.4%,归母净利润10.25亿元,同比增长25.13%。信达证券实现营业收入24.35亿元,同比增长19.53%,归母净利润10.97亿元,同比增长7.15%。

从市场环境来看,上半年A股市场交投持续活跃、两融余额维持高位,直接夯实券商经纪、两融业务的基本盘。同时,资本市场深化

改革持续推进,科创企业融资需求释放,为券商投行业务带来增量。其中,券商直投、另类投资板块依托科创赛道打开业务增长空间,“投行+投研+投资”联动模式逐步成熟,成为行业重要增量。

虽然上市券商上半年整体业绩实现大幅增长,但板块估值并未完全反映出基本面改善现状。当前,券商板块估值仍处于历史低位,部分头部券商处于破净状态,行业业绩高增与估值水平形成明显背离。

深圳市排排网基金销售有限责任公司研究总监刘有华在接受《证券日报》记者采访时表示:“当前券商板块市净率约1.2倍,处于历史低

位,而相关机构半年报净利润普遍高增,形成显著错配。核心原因在于前期市场资金重点布局科技成长赛道,使得券商板块遭遇阶段性资金冷落,同时市场对行业业绩增长的持续性仍存在观望情绪。”

“政策红利持续释放与行业内生转型突破,是推动券商板块估值回归的关键。”刘有华表示,一方面,资本市场改革持续深化,为证券行业高质量发展营造了良好的政策环境;另一方面,券商正从传统周期驱动转向内生转型,财富管理、科创股权投资及国际业务这三大新增长曲线的成熟,将有效平滑行业周期波动,驱动板块估值中枢上移。

中国平安上半年归母净利润同比增长36.1%

■本报记者 冷翠华

8月20日,A股上市险企首份2026年半年报亮相。中国平安保险(集团)股份有限公司(以下简称“中国平安”)发布的半年报显示,上半年,该公司实现营业收入5751.38亿元,同比增长15.0%;归属于母公司股东的营运利润841.96亿元,同比增长8.3%;归属于母公司股东的净利润925.85亿元,同比增长36.1%。

上半年,中国平安综合金融模式构筑核心竞争优势,客户经营效

率持续提升。截至今年6月30日,中国平安集团个人客户数2.53亿,较年初增长0.9%;客户留存更优,持有中国平安集团内3类及以上产品的客户留存率高达99%;客户黏性更强,服务5年及以上客户占比达76.6%。

从不同的业务板块来看,上半年,中国平安寿险及健康险业务践行高质量发展,从“量的扩张”转向“质的提升”。寿险及健康险业务营运利润558.72亿元,同比增长2.3%;新业务价值达成248.47亿元,同比增长11.2%。持

续推进分红型产品转型,中国平安旗下的平安寿险新业务分红险占比超九成,资产负债更具韧性。该公司主动优化交期结构,丰富长期产品供给,代理人渠道新业务长交期占比同比提升6个百分点,满足客户多元化需求,稳步提升长期客户规模及客户黏性。分渠道来看,上半年,平安寿险代理人渠道人均新业务价值同比增长14.1%;银保渠道新业务价值同比增长18.0%,银保、社区金融服务及其他渠道对平安寿险新业务价值的贡献占比近四成,同

比提升3.8个百分点。

同时,财产保险业务规模持续增长,经营质效稳步提升。上半年,中国平安旗下的平安产险实现原保险保费收入1787.51亿元,同比增长4.0%,其中,新能源车原保险保费收入同比增长21.5%;保险服务收入1718.79亿元,同比增长3.8%;整体综合成本率95.1%,同比下降0.1个百分点。同时,平安产险探索“保险+科技+服务”模式,通过风险减量提升服务质效,上半年累计减损2.12亿元,预警自然灾害17.7万次,服务客户1.2亿人次。

此外,上半年,中国平安保险资金投资业绩稳健。截至6月30日,其保险资金投资组合规模6.61万亿元,较年初增长1.9%。同时,该公司近10年平均净投资收益4.8%,平均综合投资收益率4.9%。

上半年,中国平安不断拓展AI应用深度与广度。寿险业务闪赔占比59%,平安产险反欺诈智能化理赔拦截减损71.1亿元,同比增长10.4%;AI智能体辅助实现销售额573.13亿元;AI坐席服务量约9.39亿次,覆盖平安81%的客服总量。

股票私募仓位指数维持高位 大型机构加仓意愿强烈

■本报记者 昌校宇

近期,股票私募仓位指数持续稳居年内高点。私募排排网最新数据显示,截至2026年8月14日,股票私募仓位指数为83.97%,较前一统计周(8月3日至8月7日,下同)微升0.09个百分点,且该指数已连续第七周维持在83%以上的年内高位,反映出私募机构整体持股意愿较强。

从仓位结构来看,当前多数私募机构维持高仓位运行。数据显示,截

至8月14日,仓位超过80%的股票私募占比高达70.39%。“满仓”私募机构占比已连续五周超过七成;仓位处于50%至80%区间的股票私募占比为17.87%;仓位处于20%至50%区间以及低于20%的股票私募,占比仅分别为7.75%和3.99%。

不同管理规模私募机构之间的调仓方向出现分化,大型私募机构的加仓动作较为突出。数据显示,截至8月14日,管理规模在50亿元以上的股票私募仓位指数已达88.56%,在各规模梯队(10亿元至50

亿元区间、10亿元以下)中高居榜首。同时,中小型私募机构仓位虽仍处于年内偏高水平,但较7月份已有所下降,管理规模在10亿元至50亿元区间以及10亿元以下的股票私募仓位指数分别为83.96%、82.63%。

进一步聚焦大型私募机构的仓位结构,其内部高仓位占比持续提升。截至8月14日,仓位在80%以上的大型股票私募占比达77.11%,较前一统计周提升近2个百分点;仓位处于50%至80%区间的大型股票私募占比为18.98%,亦

有小幅上升;而仓位低于50%的大型股票私募占比不足4%,降至年内最低水平。上述仓位分布表明,大型私募机构加仓意愿较为强烈,中小型私募机构则相对谨慎。

珠海黑崎资本投资管理合伙企业(有限合伙)首席战略官陈兴文对《证券日报》记者表示,大型私募机构维持高仓位运作,背后有多重因素支撑。“一方面,头部私募机构负债端久期偏长、资金稳定性更强,使其更敢于在左侧布局;另一方面,头部私募机构投研对AI(人

工智能)产业链、高端制造、红利资产等方向的景气度验证较为前瞻,相关方向的业绩确定性为其仓位决策提供了支撑。此外,全球流动性格局边际改善,中国资产估值修复空间逐步打开,也为长线资金提供了配置依据。”

对于当前股票私募仓位信号背后的市场环境,雪球金融产品与研究部负责人姜玉婷向《证券日报》记者表示,整体来看,权益市场仍处于温和博弈阶段,无论是个股还是行业,资金的高集中度均在下降。

主动型公募机构 加快补齐ETF业务版图

■本报记者 昌校宇

8月20日,东方红中证云计算50ETF(交易型开放式指数基金)正式启动发售。这是东方红资产管理旗下首只ETF产品,也标志着这家以主动权益投资见长的公募机构正式进入ETF赛道。

东方红资产管理入局ETF市场并非孤例。自2025年以来,一批长期深耕主动管理、此前鲜少涉足被动投资领域的公募机构,正以各自的节奏和方式补齐自身ETF业务版图。受访人士认为:“对于主动型公募机构来说,布局ETF并非投资理念的转变,而是服务方式的延伸。”

公开资料显示,东方红中证云计算50ETF现金募集上限为10亿元,拟任基金经理为杨可人。该产品跟踪中证云计算50指数,聚焦云计算服务及相关硬件设备领域。

东方红资产管理相关人士对《证券日报》记者表示:“在当前中证云计算50指数相关主题ETF竞争格局尚未完全固化、资金或正从宽基向行业主题迁移的窗口期,东方红资产管理依托自身禀赋,从特色行业主题等细分赛道切入。这种错位竞争策略,不仅可有效减少同质化消耗,也能从客观上丰富市场的细分品类与投资者的工具选择。通过这一路径,东方红资产管理能够在完善多层次指数产品生态的同时,争取实现自身业务的稳健与多元化发展。”

东方红资产管理的人场,是主动型公募机构积极布局ETF赛道的一个缩影。自2025年以来,多家从未或极少发行ETF的偏重主动权益类产品的公募机构已陆续开始行动。

例如,去年9月份,长期深耕主动权益投资的兴证全球基金上报了旗下首只ETF产品——300质量ETF兴全;几乎在同一时期,交银施罗德基金也重启ETF产品线,上报了沪深港科技50ETF交银,此前,该公司旗下仅有两只分别成立于2009年和2011年的ETF产品。

进入2026年,更多公募机构相继跟进。例如,农银汇理基金5月份上报了旗下首只ETF产品——农银沪深300质量ETF;8月4日,中欧基金递交中欧中证机器人ETF的申报材料,这也是该公司首只ETF产品。

东方红资产管理相关人士认为,对于公募机构而言,布局ETF一方面是完善机构产品线战略布局的必然之举,相关机构可通过被动工具提升服务客户的速度与深度;另一方面,在可预期的创新产品规划中,ETF已成为未来越来越多机构竞争新产品的“入场券”,为其下一阶段探索策略多元化、布局更多创新业务奠定基础。

更多以主动投资见长的公募机构开始拓展ETF业务,公募ETF市场的参与主体和竞争维度也在进一步丰富。正如东方红资产管理相关人士所言,在指数化投资浪潮席卷全球、资本市场深刻变革的当下,布局ETF或已不再是部分机构的“可选项”,而是资产管理机构参与未来竞争的“必选项”。

年内上市银行股价走势分化 部分城商行表现亮眼

■本报记者 熊 悦

截至8月20日收盘,江苏银行以每股12.10元的股价创下历史新高。今年以来,A股市场银行板块个股的股价走势呈现显著分化,部分城商行的股价表现颇为亮眼。

Wind数据显示,截至8月20日收盘,国有大型银行(申万)指数年内累计下跌1.86%;股份制银行(申万)指数年内累计下跌9.99%;农商行(申万)指数年内累计下跌3.51%;城商行(申万)指数年内累计上涨7.51%。

截至8月20日收盘,年内股价累计涨幅前十名的银行股中,有7家是城商行。其中,累计涨幅超过20%的上市银行有4家,分别为青岛银行、宁波银行、江苏银行、成都银行。此外,齐鲁银行、杭州银行、渝农商行累计涨幅均超过10%。

上市股份制银行的股价表现多数偏弱,除中信银行、华夏银行、平安银行、浙商银行的股价年内累计上涨外,其余均为下跌。

对此,深圳市前海排排网基金销售有限责任公司研究总监刘有华在接受《证券日报》记者采访时表示,一方面,不同银行的业绩修复节奏不同。今年上半年,城商行的净利润增速领跑全行业,而部分股份制银行的净利润承压,基本面的差异直接反映到了股价表现上。“另一方面,险资等长线资金持续流入银行板块,但这些资金不是‘闭眼买’,而是精准流向高股息的国有大行及具备高成长弹性的优质区域城商行。此外,区域经济与资产质量决定估值,位于长三角、成渝等经济活跃区的优质城商行,凭借灵活的资产负债管理、较强的信贷投放动能及较稳的资产质量,获得了资金青睐。”

根据国家金融监督管理总局日前公布的2026年二季度银行业主要监管指标数据,今年上半年,大型商业银行、股份制商业银行、城市商业银行、农村商业银行的净利润分别为6436亿元、2591亿元、1900亿元、1232亿元。与2025年同期相比,增速分别为1.58%、-3.43%、7.41%、-12.56%。

部分城商行突出的股价表现离不开业绩的支撑。近日,南京银行、江苏银行、宁波银行发布了2026年半年度报告,报告期内,这3家城商行均实现营业收入、归母净利润同比双增。

其中,南京银行实现营收315.96亿元,同比增长10.94%,归母净利润136.50亿元,同比增长8.17%;江苏银行营收、归母净利润分别为489.52亿元、218.76亿元,同比分别增长9.11%、8.09%;宁波银行营收、归母净利润均实现两位数增长,营收同比增长11.54%至414.50亿元,归母净利润同比增长12.12%至165.62亿元。

上述3家城商行在资产规模保持稳步增长的同时,资产质量维持稳健。截至今年6月末,这3家银行的不良贷款率均低于1%。

前海开源基金首席经济学家、基金经理杨德龙认为,当前银行板块整体市净率仍处于历史相对低位,优质标的具备较大估值修复空间。

刘有华表示,从基本面来看,今年上半年,商业银行利润修复势头确立。得益于前期高息定期存款陆续到期重定价,负债成本有效压降,二季度商业银行的净息差实现环比回升。加之银行板块股息率显著高于长期国债收益率,在当前市场环境下仍是长线资金配置的核心选择。

多只“固收+黄金”理财产品净值修复

■本报记者 彭 妍

受国际黄金价格反弹带动,多只“固收+黄金”理财产品净值迎来修复,部分存续产品创出阶段新高。不过,市场呈现明显反差,在存量“固收+黄金”理财产品净值有所回升的同时,黄金主题银行理财产品6月份及以后暂无同类新产品成立。

受访专家表示,在行情回暖的背景下,机构发行态度趋于审慎,意味着理财行业正在告别追逐热点发行专项主题产品的模式。黄金不再被当作博取短期收益的工具,而是回归多资产组合定位,机构更倾向于在存量固收增强类产品中以内嵌方式配置黄金资产,而非单独推出黄金主题产品。

具体来看,随着金价止跌反弹,多家理财子公司旗下黄金策略产品净值迎来修复,招银理财、民生理财、光大理财、浦银理财等机构的多只黄金增强类产品收益表现亮眼。以招银理财招睿嘉盈(稳金)一年持有日开2号固收增强理财计划为例,截至8月20日,该产品净值为1.019,近1个月净值涨幅0.61%,近3个月净值涨幅0.75%,成立以来累计涨幅2.06%。

除此之外,民生理财茂竹固收黄金增强半年持有期、光大理财阳光青睿盈1号、浙银理财琮融九溪增利2号等产品净值同步走高。浦银理财、光大理财旗下部分存续黄金策略产品也跟随本栏

金价反弹实现收益修复,净值从前期低位逐步回升。

苏商银行特约研究员薛洪言对《证券日报》记者表示,本轮黄金策略产品回暖的核心驱动是金价超跌后的修复性反弹,并非理财公司黄金配置能力出现质变。此前金价经历一轮大幅回撤,近期自低位反弹,直接带动含黄金策略产品净值走高。理财公司“固收打底、动态调仓”的运作框架早已成熟,在本轮行情中更多起到增厚收益、平滑波动的效果,整体属于“水涨船高”的行情效应。

与存续产品净值回暖形成鲜明对比的是,黄金主题银行理财产品发行端持续降温。

中国理财网数据显示,截至8月20日,今年以来共有10只黄金主题银行理财产品成立,6月份及以后暂无同类新产品成立。

如今,行业主流已经演变为“固收+黄金”运作模式,多数含黄金策略产品以债券票息作为收益基本盘,搭配量化、黄金备兑期权等策略增厚收益,同时严控黄金资产敞口,平抑产品整体波动。

薛洪言表示,市场出现“行情热、产品冷”的背离现象,源于理财公司在金价高位下的审慎选择。一方面,机构对后续走势存在分歧,当前反弹更像超跌修复而非趋势反转,此时新发产品可能建仓即遇回撤,加剧客户投诉压力;另一方面,行业考核重心已从数量转向质量,理财公司不愿



图片素材来源:视觉中国

为追逐短期热点而发行可能被边缘化的主题产品。与此同时,渠道端风险等级上调也对发行动力形成抑制。因此,机构更倾向于在存量固收增强产品中灵活配置黄金,而非单独发行主题产品。

在薛洪言看来,黄金从博取收益的工具逐步转变为组合“压舱石”,是行业认知深化的结果。经历极端行情后,市场认识到黄

金未必每年都能贡献正收益,但在极端情形下却具有不可替代的分散作用。理财公司普遍以债券票息打底,搭配量化中性等策略平滑波动,通过备兑等方式让黄金发挥低相关配置价值,而非单纯放大收益弹性。

东方金诚研究发展部高级副总监翟瑞对《证券日报》记者表示,黄金的“压舱石”定位属于中

长期战略层面,而非短期战术层面,投资者不宜因“压舱石”的表述而低估黄金的净值波动风险。

翟瑞提示,市面上“固收+黄金”理财产品的黄金资产配置占比分化显著,部分产品黄金投资占比仅5%至10%,投资者需要重点甄别产品实际投资范围,同时要理性看待贵金属理财的波动,切忌重仓博弈短期行情。