

多家券商科创投资收益加速释放

■本报记者 于 宏

科创投资正成为影响券商业绩的关键变量之一。随着越来越多优质科技企业登陆资本市场,券商正积极通过旗下另类子公司、私募子公司开展科创投资,深度布局科创领域。相关半年报数据显示,43家A股上市券商中,有36家券商的另类子公司、34家券商的私募子公司实现盈利。

另类子公司成绩亮眼

梳理上市券商2026年半年报可见,43家A股上市券商中,有40家披露了上半年另类子公司业绩,其中36家另类子公司实现盈利。

具体来看,上半年净利润居首的券商另类子公司为国泰海通证裕投资,其实现营业收入87.9亿元,占国泰海通总营收的比例约为18%;实现净利润65.07亿元,占国

泰海通当期归母净利润的比例约为32%。其次是招商证券的另类子公司招证投资,其上半年实现营业收入69.7亿元,净利润52.2亿元,几乎贡献了招商证券上半年归母净利润(106.24亿元)的一半。

同时,多家头部券商的另类子公司也盈利颇丰。例如,上半年,中信证券投资实现营业收入26.55亿元、净利润19.75亿元;中信建投投资实现营业收入17.74亿元、净利润13.17亿元。

值得注意的是,虽然另类投资业务对券商的资本金实力要求较高,但这一赛道并未成为头部券商的“绝对统治区”,反而为不少中小券商提供了“弯道超车”的机会。上半年,长江证券、东方证券、华安证券旗下的另类子公司分别实现净利润9.01亿元、5.52亿元、5.34亿元,超越多家头部券商另类子公司,位列上市券商另类子公司净利润排行榜第五名至第七名。

从资金投向来看,加码“硬科技”赛道成为券商另类子公司的布局共识。例如,中信证券投资持续在半导体、人工智能、高端制造等硬科技领域挖掘高潜能、高价值投资标的,上半年新增投资项目覆盖晶圆代工、硅基负极材料、先进封装、半导体设备等领域。同期,国泰海通证裕投资新增及追加投资的项目合计21个,投资金额10.85亿元,均投向“硬科技”领域。

强化科创投资布局

除另类子公司外,私募子公司也是券商开展科创投资的重要抓手。43家A股上市券商中,有41家披露了上半年私募子公司的业绩,其中34家实现盈利。榜首同样“花落”国泰海通,其子公司国泰海通开元实现净利润7.99亿元。招商致远资本、华安嘉业、华泰紫金投资分别实现净利润6.32亿元、5.71

亿元、5.14亿元。

中国(香港)金融衍生品投资研究院院长王红英对《证券日报》记者表示:“券商的另类子公司和私募子公司在开展科创投资方面各具优势,共同构建了券商服务科技创新的重要阵地。另类子公司能够以长期资本的角色深度参与科创企业成长,同时与券商投研、投行业务紧密协同,通过跟投等方式获取可观回报。近年来,不少券商的另类子公司正是凭借这一模式实现了不俗的收益。私募子公司的投资方式则更为灵活,可以通过担任GP(普通合伙人)募集资本,与各类社会资本形成合力,做大科创投资规模。”

在中信建投非银及金融科技首席分析师赵然看来,上半年多家券商科创企业股权投资收益弹性显著,半导体与存储类标的贡献了可观业绩增量。这部分收益源于直投、另类投资、科创板跟投、私募

股权基金出资等多重路径,有望成为驱动券商业绩持续增长的重要力量。

从券商布局来看,年内多家券商积极加码另类投资赛道。7月末,浙商证券宣布,拟向另类子公司浙商投资增资10亿元。8月20日,财达证券宣布,拟投入资金2.5亿元,新设另类子公司财达创新。

“当前,另类子公司与私募子公司深度参与科创投资,已逐步从券商的‘业务补充’升级为‘战略重心’。”西部金融研究院副院长陈聪对《证券日报》记者表示,券商在产业研判、业务协同、资金配置等方面具备独特的优势与资源禀赋。随着政策红利持续释放、多元退出路径逐步成熟,券商科创投资有望迎来更广阔的发展空间。不过,行业内的盈利分化也在加剧,能否组建懂技术、懂产业、懂资本运作的复合型团队,将成为影响券商科创投资竞争力的关键。

券商上半年经纪净收入同比增逾50%

■本报记者 周尚仟

今年上半年,上市券商经纪业务合计净收入同比增长54.2%,增速领跑各主营业务条线,成为券商营收增长的核心驱动力之一。

格林大华期货首席专家王骏对《证券日报》记者表示:“上市券商上半年经纪业务净收入大幅增长,主要归因于市场交易回暖,而财富管理转型则提供了重要增量助推,两者共同推动经纪业务从‘量增’向‘质优’转变。”

经纪业务收入多元化

作为券商业务的“基本盘”,经纪业务的景气度与市场行情高度相关。Wind数据显示,上半年,A股市场总成交额317.53万亿元,同比增长95.22%,直接带动券商经纪

业务收入规模迈上新台阶。

从行业整体来看,上半年,42家上市券商(已剔除无可比数据的国盛证券)合计实现经纪业务净收入978.43亿元,同比增长54.2%,且全部公司实现正增长。分机构来看,国泰海通、中信证券两大龙头券商的经纪业务净收入双双逼近百亿元。其中,国泰海通实现经纪业务净收入99.42亿元,同比增长73.41%;中信证券为98.56亿元,同比增长53.95%。

从增速结构看,42家上市券商上半年经纪业务净收入同比增幅均在25%以上。其中,19家券商该业务净收入同比增速突破50%,西部证券、国泰海通、第一创业分别高达84.43%、73.41%、68.88%。

“上半年,上市券商代理买卖证券业务、席位租赁等收入均实现较大幅度增长,贡献了经纪业务绝大部分增量,行情红利是业务普增

的底层逻辑。另一条线索是,券商代销金融产品、咨询业务收入增速已跑赢传统通道业务,意味着财富管理转型从战略口号转化为实实在在的业绩贡献。客户经营逻辑从规模扩张转向存量价值挖掘,收入结构从单一佣金向‘交易+代销+投顾’多元协同模式演进。市场回暖打开短期业绩弹性,财富管理转型筑牢长期发展底气,两股力量共同推动券商经纪业务既‘做大’又‘做优’。”王骏说。

买方投顾转型提速

上半年,居民财富配置需求持续释放,叠加A股市场交投活跃,券商财富管理纵深发展空间进一步拓展。但随着“减费降佣”持续深化,行业平均净佣金率已跌破万分之二,通道收入空间持续收窄,

券商正加速向买方投顾转型。

一方面,买方投顾转型提速,券商加速构建以客户利益为中心的综合服务能力。投资者对专业化财富管理的诉求上升,叠加各类资产波动加剧,推动财富管理从“卖产品”向“做配置、做服务、做陪伴”演进。其中,中信证券持续优化多市场、多资产、多策略、多场景的金融产品体系,贯彻全员投顾人才发展战略,搭建分层分群分类的客户经营体系,升级机构与个人双轮驱动经营模式。国泰海通深化分客群精细化经营,迭代升级零售客户全周期服务体系,加强极速交易基础设施建设,丰富策略交易服务工具。

另一方面,AI技术正在渗透财富管理的各个业务环节,服务模式、运营方式和客户经营范式都在发生改变。例如,华泰证券尝试运用AI的思路、方法和能力,重构业务流程

和业务体系。中金公司明确将人工智能确立为核心战略之一,系统推进“对客户智能体、投顾助手智能体、财富数字员工”智能体群建设。国联民生运用AI技术加速底层数据治理与全面数字化建设工作。东吴证券则依托自研大模型进一步优化完善智能服务体系。

在王骏看来,当前券商买方投顾已进入实操阶段,突破在于业务模式、服务链条和技术底座的可量化落地。具体体现在三个方面:一是模式的重塑,头部券商以研究驱动买方投顾,代销保有规模大幅增长,说明长期陪伴式服务模式已沉淀出真实资产。二是头部券商推行全生命周期投顾陪伴,着力破解“基金赚钱、基民不赚钱”问题。三是券商的TAMP平台(统包资产管理平台)被普遍重视,为投顾减负、服务标准化、合规兜底提供技术底座。

(上接A1版)

据苏度科技商业副总裁张校珩介绍,不同于传统机器人只针对单一任务训练,该公司的研发思路是先教会机器人掌握一系列通用基础动作,打好基础之后,便可如同拼接乐高积木一般,组合完成各式各样的复杂作业任务。

作为一家2025年新成立的科创企业,苏度科技的机器人商业化落地尚需时间打磨。尽管产业化仍处在培育期,国寿股权依然在该公司成立之初便坚定领投,并在后续融资轮次中持续加码。

国寿股权创新投资中心副总监吉祥表示,投资苏度科技,源于国寿股权对具身智能赛道长期战略价值和广阔产业前景的判断。苏度科技的核心团队、成熟的技术路线以及产业落地能力也是国寿股权选择加注的重要理由。“我们希望成为苏度科技的长期战略合作伙伴,在资本之外,也能为企业提供多方位支持。”

保险保障兜底风险

长期资本能够解决科创企业

研发阶段的资金之忧,而当核心技术顺利攻关之后,产业化落地、规模化推广,又会成为横亘在硬科技企业面前的另一道坎。尤其在高端装备、半导体等硬科技领域,设备造价高昂、验证周期漫长,下游客户普遍存在不敢用的顾虑,国产装备很容易陷入“无验证、难迭代、推广难”的困境。

针对这一堵点,保险机构精准发力,定制差异化科技保险方案,筑牢产业风险屏障,为国产高端装备市场化落地保驾护航。

步入上海凯世通半导体股份有限公司(以下简称“凯世通”)的生产车间,视野所及是一台台白色的大型装备,这就是离子注入机,半导体晶圆制造前道工序的核心装备,与光刻机、刻蚀机并称半导体产业三大核心装备。当前,全球近90%的离子注入机市场份额被海外企业占据,国产化替代迫在眉睫。凯世通深耕行业17年,持续攻坚技术壁垒,成功实现国产离子注入机量产落地,打破海外技术封锁。

不过,技术突破只是装备国产化征程的第一步,只有顺利打开下

游市场,产业发展才能形成良性循环。离子注入机结构复杂、造价高昂,整机验证周期长达数月,下游晶圆厂对国产设备往往持谨慎验证态度。一个现实问题便由此产生:没有大规模产线验证,客户不敢大量采购;缺少市场应用机会,装备的迭代升级又缺少产线数据支撑。

为破解这一痛点,中国人寿财险上海分公司针对性地定制首台(套)重大技术装备综合保险包,创新采用组合保障模式。据该公司科技金融部总经理陈宇霞介绍,这份保险方案覆盖设备维修、零部件质量风险,也承担潜在第三方损失,以打消下游晶圆厂采购顾虑,支撑企业设备交付与产线验证。

保险增信的效力,已经在市场端得到发挥。近日,凯世通首台面向薄膜锂电池材料制备的离子注入机iKing 360成功交付国内光电芯片客户。

凯世通董事会秘书尹超表示,首台(套)保险填补的,正是国产装备产业化推广“最后一公里”的信心缺口。保险机构的风险兜底,不

仅给晶圆厂采购信心、给凯世通交付出底气,也将加速高端半导体装备的国产化替代进程。

“投保联动”构建良性生态

区别于单一投资机构、单一保险公司的支持路径,以中国人寿集团为代表的保险集团充分发挥综合金融优势,打通投资与保险业务板块,通过“投保联动”的方式多维赋能科技行业。

一方面,保险机构坚持“投资即配套保障”。例如,国寿股权完成对超群检测的投资后,精准摸排企业经营发展痛点,发现企业在固定资产防护、员工权益保障等方面存在保险需求。随即联动中国人寿财险上海分公司组建专项服务小组,为其落地一揽子保险解决方案,全面兜底核心资产与人员风险,为其潜心科研、稳健经营筑牢安全防线。

另一方面,中国人寿也探索出“保险先行、资本接力”的赋能路径,拓宽科创服务覆盖面。保险板块在日常服务过程中,深度对接科

创企业,精准挖掘优质项目与融资需求,为投资板块输送优质标的,形成业务闭环。目前,该模式已在生物医药领域成功落地,实现风险保障与资本赋能的无缝衔接。

依托双向协同机制,中国人寿构建起良性科创服务生态:投资端聚焦硬科技核心赛道,发掘优质科创企业,以长期资本赋能成长、传递保险需求;保险端深耕产业一线,挖掘优质科创标的、传递融资需求,以专业服务链接资本与产业、双向联动破解科创企业“融资难、风险高、落地慢”的发展困境。

科技创新是培育新质生产力、推动实体经济高质量发展的核心引擎,而长期资本、风险保障是科创事业行稳致远的重要基石。受访险企人士表示,在我国建设世界科技创新强国的进程中,保险机构将持续在长期投资、风险保障等维度满足科创企业全生命周期需求,助力更多关键核心技术实现自主可控,为我国产业转型升级、科技自立自强注入源源不断的金融活水。

A股上市银行中间业务收入分化加剧

■本报记者 彭 妍

随着42家A股上市银行2026年半年报全部披露完毕,各家银行的中间业务收入(即手续费及佣金净收入)情况也得以呈现。今年上半年,上市银行该项业务分化态势进一步加剧,呈现“冰火两重天”格局。部分银行中间业务收入同比增速突破50%,也有多家银行同比降幅超10%。

受净息差持续收窄影响,各家银行纷纷发力轻资本转型。以代理保险、代销理财为代表的财富代销业务,成为不少银行拉动中间业务收入的重要抓手。资产托管、债券承销等业务,也为部分机构开辟出新的收入来源。但在相同的行业环境下,各家银行中间业务收入的表现却差距悬殊。

中间业务收入增长乏力

根据上市银行半年报数据,今年上半年,银行业中间业务收入整体增长乏力,内部分化持续加剧。

Wind数据显示,上半年,42家A股上市银行手续费及佣金净收入合计4139.69亿元,同比增长1.08%,较2025年同期3.06%的增速明显回落,中间业务收入整体增长动能放缓。

从个股表现看,上半年,共有26家银行实现中间业务收入正增长,但多数仅录得个位数增幅。与此同时,16家银行该项收入同比出现负增长。

分机构来看,上市银行中间业务收入梯队分化明显,区域性银行两极分化尤为突出。部分优质区域性银行把握财富转型机遇,依靠财富代销、资管业务拉动中间业务收入大幅增长。与此同时,一些区域性银行业务结构单一、运营能力偏弱,导致中间业务收入收缩。具体来看,宁波银行中间业务收入同比大增53.90%,领跑全行业;常熟银行、青岛银行、苏农银行中间业务收入增速均突破30%。与之相对,西安银行中间业务收入同比大跌42.35%,长沙银行、南京银行、郑州银行中间业务收入降幅均超17%。

国有大行上半年中间业务收入增速放缓、内部分化加剧。邮储银行以12.20%的增速领跑六大行;工商银行、中国银行、交通银行中间业务收入实现小幅正增长;农业银行、建设银行间比则由正转负。

南开大学金融学教授田利辉对《证券日报》记者表示,银行中间业务收入的分化态势,是各家银行结构性能力差异所致。一是业务弹性不同,银行代销理财红利依赖渠道实力与客户资产储备,各家银行承接能力参差不齐;二是存量业务韧性不同,过度依赖基金、托管、投行等周期性业务的银行,业绩波动更大;三是落地能力不同,同类财富业务推进中,各家银行在考核机制、团队运营、系统建设上的落地效果差距悬殊。

竞争呈现三大演化方向

今年上半年,部分银行中间业务收入同比实现正增长,究竟是转型带来的可持续成果,还是代销理财拉动的短期脉冲行情?

苏商银行特约研究员薛洪言对《证券日报》记者表示,评判中间业务收入增长质量不能只看增速,需要多维度考量。若增长高度依赖代理保险单一业务,其他条线乏力,增长基础较为脆弱,只有多业务协同、客户基础夯实,才具备可持续性。此外,还要看管理资产规模(AUM)与中间业务收入转化效率,该项业务高速增长但客户资产未能同步扩张,多为短期冲量销售。同时要关注成本,警惕“增收不增利”的情况。

站在行业长远视角,减费让利导向、基础业务费率下行,资本市场波动等约束将长期存在,中间业务收入能否有效缓解净息差收窄带来的压力,备受市场关注。

在薛洪言看来,中间业务收入只能缓释息差下行冲击,并不能完全抵消息差收窄带来的影响。现阶段,银行中间业务收入增量尚不足以填补息差下滑缺口,费率下行是长期趋势。减费让利主要挤压基础结算业务收益,这类业务更多承担获客与数据积累功能。行业真正的增量空间集中在代理、托管、咨询顾问三大中间业务赛道。

展望未来,薛洪言认为,行业竞争将呈现三大演化方向:竞争重心从单纯售卖产品转向深度客户经营,人工智能与人工服务相结合重构服务成本;行业告别同质化比拼,各家机构基于自身禀赋找准定位;盈利模式从单一依靠利息收入,转向“利息+中间业务收入”双轮驱动。中间业务目前已从银行可选业务变为必争业务,只有在财富管理、资产管理、投资银行领域建立起竞争壁垒,银行才能完成从“利差银行”向“服务银行”的转型。

金钛股份北交所上市 筑牢钛原料新质生产力根基

9月3日,钛原材料海绵钛生产企业朝阳金达钛业股份有限公司(以下简称“金钛股份”)成功在北交所发行上市,其依靠高品质、高质量的海绵钛产品,进一步夯实了我国钛原料新质生产力的根基。

高品质 客户背书

根据国家标准《海绵钛》(GB/T 2524—2019),海绵钛可分为0A、0、1、2、3、4、5级,级别越小,表明海绵钛的纯度越高、布氏硬度越低,产品等级越好。等级最好的海绵钛应用于航空航天、国防军工等领域,而较低等级的海绵钛则应用于冶金、化工、运动器械、日常用品等领域。

金钛股份主要生产高端海绵钛。目前公司高端海绵钛产品广泛应用于国内航空航天

等高端领域。

公司是我国最早一批实现航空航天领域用高端海绵钛产品批量化生产的企业之一,自成立以来,持续为国家航空航天、海洋工程等领域提供了超20万吨的海绵钛。

金钛股份的《招股书》也显示,报告期内,高端海绵钛贡献收入80%以上,其中,航空航天级海绵钛收入占比超过一半。从2024年开始,该等级海绵钛收入占比超过一半。航空航天级海绵钛等级为0A、0、1,是海绵钛品质前三等级。

由于高端海绵钛主要应用领域为航空航天领域,所以,金钛股份主要客户以航空航天器材生产企业为主。金钛股份是多家高端钛材企业的主要供应商,分别为宝钛股份、西部超导、西部材料等企业的航空航天用海绵钛优秀供应商。

核心客户在采用金钛股份海绵钛之后,均对其质量和品质予以较高评价。西部超导认为,金钛股份以优质、稳定的产品供给,有力地保障了我国对高品质海绵钛的需求,直接及间接地为国家航空航天领域做出了重要贡献;西北有色金属研究院认为,金达海绵钛质量稳定,为研发和生产钛合金产品提供有力保障。

用品质说话,以质量成交。这是对新质生产力的最朴素的诠释。

业绩稳健 继续领跑

得益于高品质、高质量的海绵钛产品以及稳定的客户群,2023年至2025年,金钛股份收入整体保持稳健。2023年至2025年,金钛股份主营业务收入分别为16.24亿元、14.55亿元

以及15.69亿元,实现归母净利润分别为1.29亿元、1.37亿元以及1.96亿元,净利润增长势头显著。特别是2025年,归母净利润增幅高达43%。与此同时,2025年,金钛股份毛利率也有不俗表现,从2024年的13.93%增至18.2%。

进入2026年,金钛股份业绩增势还在延续。

2026年1月—6月,公司实现营业收入10.42亿元,较上年同期增加18.75%,实现扣非归母净利润1.19亿元,较上年同期增加12.87%。公司预计2026年1月—9月实现营业收入14.5亿元至15亿元,较上年增长14.02%至17.95%;预计实现净利润1.65亿元至1.75亿元,较上年增长6.30%至12.74%。

在行业需求上升的同时,金钛股份产能略有承压。

《招股书》显示,2023年至2025年,金钛股份产能利用率分别为103.87%、103.9%、113.79%。产能限制已经成为金钛股份后续发展的瓶颈。为此,此次上市,金钛股份拟募资4.05亿元,全部投向“2万吨高端航空航天海绵钛全流程项目”项目建成之后,金钛股份将进一步满足国内新兴领域对高端海绵钛的需求,提高我国高端海绵钛自主供应能力,从而促进钛产业的创新发展;进一步提高市场份额,巩固高端海绵钛生产商领先地位。

相信金钛股份将以北交所上市为契机,以高端品质铸就钛业脊梁,以创新实干定义新质生产力,在高端制造的星辰大海中,继续驶入高质量发展快车道,为“中国钛”的强国梦贡献坚实力量。

(CIS)