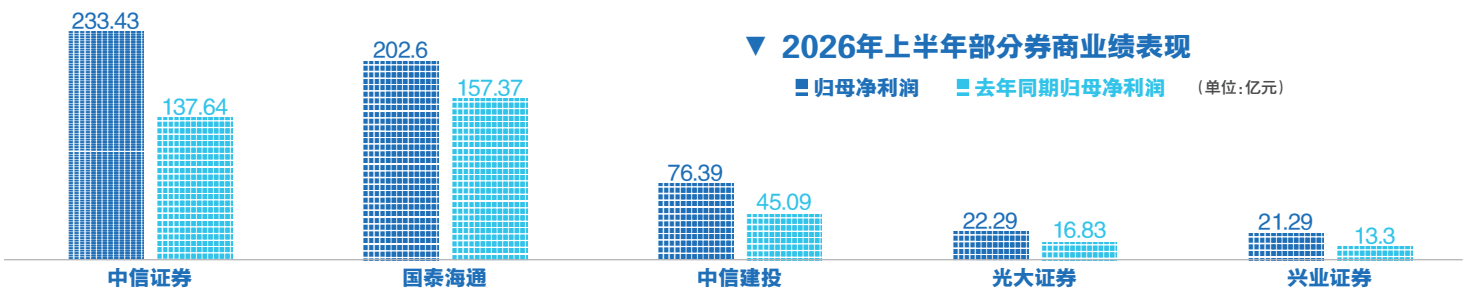


券商营收净利普增 两大头部赚超200亿元

中信证券、国泰海通两大头部券商归母净利润已破200亿元。8月20日，中信证券披露2026年半年报，上半年实现归母净利润233.43亿元，同比增长69.6%。若对比此前数据，这家头部券商仅半年就达成了其2024年全年的归母净利润规模。另外，近期国泰海通也发布半年报表示，上半年实现归母净利润202.6亿元。从行业整体来看，目前已披露的10家券商及券商概念股中，9家在2026年上半年业绩齐增，实现营收净利同比正增长。但行业马太效应凸显下，头部券商和中小券商利润差距也较大。有业内人士表示，当前业绩分化明显是行业竞争逻辑向资本效率与风控能力转变的缩影。



▼ 2026年上半年部分券商业绩表现



券业“双雄”打破历史纪录

8月20日，中信证券披露半年报。公告显示，中信证券上半年营业收入496.92亿元，同比增长50%；归母净利润233.43亿元，同比增长69.6%。此前，国泰海通已披露半年报，上半年实现营收471.63亿元，同比大增97.56%；实现归母净利润202.6亿元，同比增长28.74%。若剔除去年同期一次性负商誉收益影响后，公司扣非归母净利润达195.1亿元，同比暴涨168.02%。

截至8月20日，已有10家券商及券商概念股发布半年报，分别为中信证券、国泰海通、

财达证券、中信建投、光大证券、兴业证券、信达证券、东兴证券、哈投股份、锦龙股份。整体来看，多家机构业绩齐增，营业收入、归母净利润均呈正增长。其中，头部“双雄”——中信证券、国泰海通归母净利润更是双双破200亿元，打破同期历史纪录。

谈及中信证券、国泰海通业绩的爆发增长，南开大学金融学院院长田利辉表示，头部券商利润跃升，是市场贝塔红利与机构自身阿尔法能力共振的结果。一方面，上半年A股交投活跃度大幅提升，直接提振了经纪与两融业务的基本盘。另一方面，头部券商在科创投资上迎来集中兑现期，为股投及直投项目收入贡献了丰厚增量。此外，以国泰海通为代

表的并购重组加速释放协同效应，规模优势凸显。这标志着头部券商正向具备全链条服务能力的综合投行蜕变。

正如田利辉所说，从业务来看，国泰海通的机构与交易业务成为最突出的增长引擎，上半年实现营业收入221.76亿元，同比大增223.24%，对营业收入的贡献度高达47.02%。与此同时，财富管理业务收入146.55亿元，同比增长49.97%；投资银行业务收入22.73亿元，同比增长61.15%。

此外，东吴非银团队在近期发布的“国泰海通—2026年中报点评”研报中也指出，国泰海通整合后投行团队进一步扩容，业务能力有望进一步提升。股权融资方面，2026年上半

年双创IPO显著回暖，再叠加国泰海通合并后投行实力强化，公司股权主承销规模633.9亿元，排名第三。其中IPO 14家，募资规模107亿元；再融资15家，承销规模527亿元。

而中信证券今年上半年营收来源同样以证券投资业务和经纪业务为主。具体来看，证券投资业务实现收入198.54亿元，同比增长36.96%；经纪业务实现收入131.42亿元，同比增长41.02%；资产管理业务实现收入80.03亿元，同比增长33%；证券承销业务实现收入29.14亿元，同比增长41.92%；其他业务实现收入57.79亿元，同比增长365.83%。

田利辉表示，多数券商上半年营收净利同增得益于资本市场整体回暖与行业转型成效的叠加。业绩提升主要源于三大业务引擎：首先是财富管理基本盘稳固，市场情绪回暖带动经纪与信用业务量价齐升；其次是机构与自营业务成为核心增量，头部机构通过大类资产配置与非方向化策略在科技股行情中获利颇丰；最后是资管业务稳步扩容，主动管理规模提升带动了产品收益与收入双增。行业正形成传统业务托底、多元业务稳盘的新格局。

头部、中小券商业绩分化明显

除中信证券和国泰海通外，同属头部券商序列的中信建投证券2026年上半年实现营业收入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%，同样实现业绩高速增长。

值得关注的是，行业业绩齐增的背后，头部券商与中小券商的业绩分化愈发明显。数据显示，目前已披露半年报的券商中，中小券商归母净利润大多在10亿—20亿元，与中信证券、国泰海通相差超百亿元，头部两大巨头呈现断层式领先态势，行业资源加速向头部集中。

另外，券商概念股锦龙股份2026年上半年归母净利润仅为0.14亿元，同比下滑88.59%。对此，锦龙股份在半年报中表示，主要是上年同期公司完成了转让所持有的东莞证券3亿股股份确认了大额的股权处置投资收益所致。

田利辉解读，当前业绩分化明显是行业竞争逻辑向资本效率与风控能力转变的缩影。核心分水岭在于自营业务：头部券商凭借雄厚资本与多元策略，有效平滑了市场波动；而部分中小券商因投资单一、风控不足，极易受行情拖累。同时，头部券商在投行、资管等高壁垒业务上加速虹吸优质资源，构建了难以逾越的护城河。中小券商受困于同质化竞争，马太效应正促使行业加速走向结构性分化。

另外，业绩高增的同时，各家券商亦拿出“真金白银”回馈股东。公告显示，目前已发布2026年半年度利润分配方案的6家券商中，光大证券以35.16%的现金分红占归母净利润比例暂居第一，中信建投、中信证券、国泰海通分别以29.45%、27.11%、25.93%的分红比例排名第二、第三、第四。而从具体分红总额来看，排名前四的券商分别是中信证券、国泰海通、中信建投以及光大证券，拟分配现金红利66.72亿元、52.54亿元、22.49亿元、7.84亿元。

对此，田利辉表示，加大分红是券商践行“提质增效重回报”的实质性举措。其底气源于扎实的盈利改善与现金流提升，打破了行业“高波动、低分红”的刻板印象。这反映出头部券商正主动优化资本使用效率，将发展成果惠及股东，形成“质效提升—回报增强”的良性循环。此举不仅落实了监管导向，更有助于稳定市场预期，吸引长线资金配置，从而推动券商板块从强周期股向具备长期配置价值的资产估值修复。

北京商报记者 刘宇阳 实习记者 王思奕

上银国际亏损 上海银行提级收编

上海金融监管局日前发布批复，同意上海银行收购上银国际有限公司（以下简称“上银国际”）。收购完成后，上海银行将直接持有上银国际100%股权，并须强化并表管理。后者由此从“孙公司”提级为总行全资子公司。但在其股权调整背后，上银国际五年已累计亏损25.57亿港元，上海银行已三次通过上海银行（香港）有限公司（以下简称“上银香港”）“输血”救急；与此同时，上海银行正密集剥离旗下亏损村镇银行。

五年亏损逾25亿港元

8月17日，上海金融监管局发布批复，同意上海银行收购上银国际。批复明确，收购完成后，上海银行直接持有上银国际100%股权，并须强化并表管理。

梳理股权脉络，上银香港于2013年6月开业，是上海银行设立的首家境外全资子公司，依托香港国际金融中心区位优势，为境内“走出去”企业及香港本地企业提供多元化的跨境金融服务。

而上银国际是上银香港于2015年1月设立的全资子公司，注册资本21.22亿港元。定位为上海银行境外投行平台。开业次年即获准开展第1类（证券交易）、第4类（就证券提供意见）、第6类（就机构融资提供意见）和第9类（提供资产管理）全部核心投行牌照。

这也意味着，此次股权调整落地后，上银国际将从上海银行的“孙公司”，升级为总行直接持股的全资子公司。目前，上海银行党委书记、董事会秘书李晓红同时兼任上银香港、上银国际董事长。

然而，这家被寄予厚望的境外投行平台，自2021年起便陷入持续亏损。2021—2025年间，该公司分别亏损1.36亿港元、3.78亿港元、7.33亿港元、11.84亿港元、1.26亿港元，累计亏损达25.57亿港元，亏损总额已经超过自身21.22亿港元的注册资本。其中2023年末，该公司净资产一度跌至-2.34亿港元，陷入资不抵债的困境。

新智派新质生产力会客厅联合创始发起人袁帅则从长期战略角度指出，上银国

际的牌照价值和跨境通道价值不可替代。即便短期经营承压，该平台依然是集团衔接境内外市场、服务客户跨境需求的关键枢纽。若上海银行直接处置，后续若再布局境外业务需要重新申请资质、搭建团队，反而会付出更高的时间成本和市场成本。收归总行直接管理，有助于减少中间层级带来的决策滞后和管理损耗，集中资源化解风险，使这一平台尽快重新发挥应有的战略价值。

历史“包袱”仍在化解

手握投行牌照的上银国际，何以坠入巨额亏损的泥潭？复盘时间线不难发现，它的经营滑铁卢，恰好与中资地产美元债违约浪潮高度重合。彼时，美联储大幅加息叠加国内房企出现违约潮，中资美元债发行额急剧收缩，上银国际因大量持有相关债券而遭受重创。

上海银行也曾多次在年报中提及：2021年下半年中资海外房地产债券市场波动加剧，上银国际由于资产减值损失增加和处置部分房地产债券，首次出现净亏损；此后2022年至2024年，随着中资房企信用风险持续爆发、地产债市场未见明显好转，亏损逐年扩大；至2025年年报，上海银行仅简要表示，上银国际正重点支持母行客户的跨境投融资业务，并稳妥推进中资房地产债券风险处置化解。

为抵御风险，上银国际在架构层面亦做出调整。2023年，经香港证监会批准，该公司将其持有的第1类（证券交易）、第4类（就证券提供意见）、第6类（就机构融资提供意见）及第9类（提供资产管理）牌照及持牌业务下沉至其全资子公司。

袁帅认为，此举核心目的在于实现风险隔离与业务轻量化运营。将业务资质和实际经营板块下沉到独立子公司后，上银国际本身仅作为持股平台存在，能够将经营层面的风险锁定在子公司层面，避免风险向上传导至母公司，也方便后续对业务板块进行灵活的资本运作或者架构调整，同时这种架构也更符合香港金融监管的合规要求，能够让持牌业务板块的运营更加

规范，减少母公司非经营性事务对持牌业务的干扰。

经营承压之下，上海银行也不得不多次通过上银香港向上银国际进行“输血”救急：2023年2月、2024年3月、2024年11月，上银香港先后对上银国际增资2.2亿港元、3.22亿港元、8亿港元，三轮累计注资13.42亿港元。受益于此，上银国际净资产在2024年末回正至1.07亿港元，2025年末进一步修复至1.61亿港元。

子公司版图大洗牌

收购亏损的境外“孙公司”，并非上海银行近期唯一的调整动作。在此之前，该行已密集对旗下多家村镇银行进行处置。

具体来看，上海银行原本控股4家村镇银行，分别为崇州上银村镇银行、江苏江宁上银村镇银行、上海闵行上银村镇银行和浙江衢州衢江上银村镇银行。

但这4家机构此前均陷入亏损。其中，江苏江宁上银村镇银行2024年亏损212.9万元；崇州上银村镇银行2024年、2025年分别亏损1437.87万元、2715.07万元；上海闵行上银村镇银行2025年亏损130.08万元；浙江衢州衢江上银村镇银行2024年、2025年分别亏损229.46万元、1386.29万元。

面对村镇银行的普遍亏损，上海银行对旗下子公司进行了有序梳理与调整。江苏江宁上银村镇银行于2025年率先被处置，彼时上海银行挂牌转让其51%股权，交易作价1.28亿元，同年6月该行被常熟农商行吸收合并，随后解散；上海闵行上银村镇银行于今年6月底获批由上海银行收购，并转为总行下设的鑫都路、报春路等多家支行；崇州上银村镇银行于今年7月被挂牌转让51%股权，底价6734.18万元，市场有消息指向四川简阳农商行或为接盘方。截至目前，仅浙江衢江上银村镇银行还未传出改革动向。

针对收购上银国际的考量、未来整合计划及经营修复举措等问题，北京商报记者向上海银行进行采访，但截至发稿未收到回复。

北京商报记者 孟凡霞 周义力

机构密集出清 消金不良转让潮持续

8月以来，消费金融行业不良资产转让潮仍在持续。据北京商报记者不完全统计，仅仅一周时间，已有包括北银消费金融、杭银消费金融、长银五八消费金融、南银法巴消费金融在内的4家消金机构挂牌转让个人不良贷款资产包，批量处置存量逾期债权，规模从亿元至数亿元不等。

8月19日，南银法巴消费金融、长银五八消费金融同日发布不良资产批量转让招商公告。其中，南银法巴消费金融出让的2026年第12期个人不良贷款资产包中，债权总额1.61亿元，包含未偿本金1亿元、未偿利息6088万元，覆盖33041笔贷款、23452名客户。

该资产包全部为线上小额贷款，户均欠款本金仅4284元，加权平均逾期天数高达900天，预计将于9月中旬开启竞价。

长银五八消费金融同期挂牌的2026年第5期不良资产包规模更大，债权金额达3.35亿元，其中本金2.55亿元、利息7978.69万元，另含25.86万元垫付费用，资产加权平均逾期天数465.08天，逾期周期超过一年。

在此之前，8月14日，北银消费金融、杭银消费金融也发布了大额不良资产包转让信息，转让规模分别达6.29亿元、1.35亿元。其中，北银消费金融出让的资产包中，未偿本息总额约6.29亿元，其中未偿本金4.07亿元、未偿利息2.22亿元，加权平均逾期天数高达847.83天，借款人加权平均年龄37.95岁，整体资产超长逾期特征显著。

紧随其后，杭银消费金融也完成规模1.35亿元的不良资产挂牌，其资产包更是成为本轮行业热议焦点。截至2026年6月30日基准日，杭银消费金融未偿本息合计1.35亿元，未偿本金仅5907.75万元，而未偿利息高达7553.82万元，加权平均逾期天数高达2239.34天，逾期周期长达六年，利息规模超过原始本金，业内认为，这属于典型的深度逾期“债权”。

针对四家消金公司转让的不良资产情况，北京商报记者向多家公司采访，但截至发稿未获得回复。

本轮集中出清并非偶然，而是整个消金行业存量风险出清的一个缩影。在业内看来，当前消金挂牌不良资产已形成鲜明共性：纯信用、小额分散、账龄超长，且息费虚高。

正如博通咨询首席分析师王蓬博指出，本轮集中转让的资产包特征极具代表性，债权规模跨度大，底层资产均以线上小额贷款为主，单户本金偏低，但整体逾期天数普遍偏高，数百天乃至超900天的长账龄资产占比突出，利息、罚息在债权总额中的比重持续攀升。

“息费超过本金，看似反常，实则是长账龄不良资产的普遍现象。”南开大学金融学教授田利辉进一步解释，小额信用贷款无抵押、无担保，一旦出现长期逾期，合同约定的利息、罚息会持续滚动累计。叠加行业早期重规模、轻风控，贷后清收处置滞后，逾期账龄不断拉长，最终形成账面息费远超原始本金的局面，直接导致债权账面数值严重虚高，脱离实际资产价值。

从杭银消费金融此次发布的不良资产包来看，逾期时间已长达六年。“当逾期周期足够长，利息部分就会超过原始本金。”王蓬博称，放到不良转让环节，该部分利息属于账面债权，实际可回收概率偏低，会压低资产包的内在价值。所以受让方出价不会按照账面总债权核算，主要参考本金部分做回收测算。

业内认为，一周内四家机构集中出清不良贷款，背后是政策窗口期、机构经营诉求、行业周期更迭的多重因素。

政策层面，这是监管持续引导消费金融机构加快存量不良处置，夯实资产质量的体现，也为机构提供了低成本出清通道。机构层面，半年报节点过后，各家消金机构集中梳理资产负债表，压降不良率、优化监管指标、修复报表利润成为核心诉求。

对比往年不良处置模式，2026年消金行业风险处置逻辑也在发生转变。业内认为，行业不良处置呈现常态化、短账龄化的新趋势，机构正从被动清理历史包袱转向主动“早转快出”。

“存量出清是为精细化发展腾挪资源，前端风控是防范风险累积的根本。”田利辉建议，机构可将贷后处置经验反哺贷前准入，利用大数据完善授信模型；同时摆脱外包依赖，强化自营分层处置能力，并加快构建行业统一的不良资产估值与交易体系。

北京商报记者 刘四红