

前十洗牌 50家券商上半年净赚1672亿元

50家上市券商及券商概念股2026年半年报近日披露完毕。对比2025年上半年，券商整体营业收入、归母净利润大幅增长，百亿净利阵营扩容，头部机构位次更迭，部分中型券商实现突围，行业业绩分化进一步加剧。具体业务方面，自营、经纪业务牢牢占据多数券商业务收入前两位。有业内人士指出，券商行业未来将呈现头部化、专业化发展趋势，头部券商的竞争优势可能会越来越明显。中小券商能否突围，很大程度上取决于其能否找到自身核心竞争力、做好战略布局、培育自身优势业务，进而实现破局。



券商上半年归母净利润前十座次变化			
券商	2025H1	2026H1	变动
中信证券	第2	第1	重夺榜首
国泰海通	第1	第2	退居次席
华泰证券	第3	第3	持平
广发证券	第5	第4	跃升
招商证券	第8	第5	跃升
中金公司	第10	第6	跃升
东方财富	第6	第7	回落
中国银河	第4	第8	回落
中信建投	第9	第9	持平
国信证券	第7	第10	回落

如固收自营、特色资管、区域投行或互联网零售渠道，并严控成本，避免与头部拼资本。

但并非所有中小机构都抓住行情红利，也有部分中小券商受自营波动、业务结构局限，业绩增速落后于行业，甚至出现营收净利下滑的情况，马太效应持续凸显。

其中，红塔证券、锦龙股份2026年上半年营业收入、归母净利润双双下降。红塔证券营业收入10.23亿元，同比下降14%；归母净利润5.1亿元，同比下降23.93%。对于营业收入的变动，红塔证券在半年报中提及，营收下降主要系金融资产公允价值变动收益和投资收益之和同比减少1.82亿元所致。

同期，锦龙股份营业收入3.49亿元，同比下降16.28%；归母净利润仅0.14亿元，同比下降88.59%。对此，锦龙股份在半年报中表示，主要系上年同期公司转让所持东莞证券3亿股股份、确认了大额股权处置投资收益，抬高了比较基数所致。

另外，华林证券2026年上半年归母净利润2.58亿元，同比下跌23.32%。华林证券在半年报中指出，受上半年A股市场震荡态势影响，公司权益类投资公允价值变动损益同比下降，自营业务营业收入同比下降58.24%；因上半年产品规模同比下降、产品管理费收入减少，资产管理业务营业收入同比下降23.66%；因另类投资和私募基金投资标的公允价值变动下降，其他业务营业收入同比下降50.45%。

郭施亮指出，券商属于强周期行业，业绩的高增长持续性很大程度上取决于市场环境的支持，一旦市场环境转弱，或者市场成交额显著下降，便可能造成券商收入回落，高增长持续性存疑。中小券商能否突围，很大程度上取决于中小券商是否找到自身的核心竞争力，做好战略布局，打造出属于自身的优势业务，完成破局。

田利辉也提示，本轮业绩高增主要源于自营驱动的周期性收益，其稳定性弱于财富管理与资本中介等经常性收入。若市场转入震荡，增速大概率回落。真正可持续的是客需型业务、买方投顾和机构综合服务带来的收入结构优化，而非单纯的行情贝塔。

对于中小券商，田利辉表示，破局路径是放弃同质化全能竞争，转向精品投行、产业投行、财富管理下沉市场、ABS（资产证券化）与REITs、区域性做市等细分领域，依托股东产业背景或地域资源形成壁垒。

北京商报记者 刘宇阳 实习记者 王思奕

头部竞争格局进一步强化。

而中信证券、国泰海通仍稳居龙头，成为全行业仅有的两家归母净利润突破200亿元的券商，保持绝对领先优势。具体来看，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，同比大涨69.6%；国泰海通营业收入471.63亿元，同比大增97.56%，归母净利润202.6亿元，同比增长28.74%；其扣非归母净利润也达到195.1亿元，同比大幅增长168.02%。

细分业务来看，自营、经纪业务牢牢占据多数券商业务收入前二。在自营业务方面，净收入破百亿元的券商由2025年上半年的中信证券1家，增至2026年上半年的6家，国泰海通、广发证券、招商证券、华泰证券、中金公司加入破百亿队列。位居榜首的中信证券2026年上半年实现269.27亿元收入，较2025年上半年的190.52亿元同比增长41.33%。国泰海通紧随其后，2026年上半年实现238.51亿元收入，较2025年上半年的93.52亿元同比增长155.03%。

在经纪业务方面，中信证券在半年报中指出，经纪业务实现收入131.42亿元，同比增长41.02%；国泰海通也在其半年报中指出，经纪业务手续费净收入同比增加42.09亿元，增幅73.41%，主要原因是股基交易量同比增加、代理买卖证券业务规模扩大。

针对2026年上半年自营、经纪业务的表现，田利辉分析道，自营与经纪分列收入前二，根源于券商“资本中介”与“客户入口”两大基础功能。自营已不单是方向性投资，而是涵盖做市、衍生品、固收配置的重资产业务，市场回暖时边际弹性最大，自然成为利润放

大器；经纪则是券商最稳定、最具客户黏性的流量来源，虽费率下行，但成交量与两融、产品销售协同使其收入底盘坚实。在投行、资管等轻资本业务受政策周期与规模瓶颈制约时，资本运用与渠道变现便交替主导券业收入结构，形成周期性双轮。

头部券商排位大换血

在整体盈利高增的背景下，券商归母净利润前十榜单迎来近年来少见的大规模座次洗牌，头部阵营内部竞争趋于白热化。

具体来看，归母净利润前十榜单上，中信证券、国泰海通、华泰证券稳坐前三；广发证券、招商证券、中金公司排名跃升，三家归母净利润增幅均大幅超过行业平均水平：广发证券由第五升至第四，招商证券由第八升至第五，中金公司由第十跃升至第六。与之相对，东方财富、中国银河、国信证券排名有所回落：东方财富由第六降至第七，中国银河由第四大幅降至第八，国信证券由第七降至第十。此外，中信建投仍位居第九。

本次跻身半年归母净利润百亿梯队的华泰证券、广发证券、招商证券，也分别在半年报中解释了业绩提升的原因。例如，华泰证券在半年报中表示，2026年上半年财富管理业务实现收入99.58亿元，同比增长42%，主要是A股市场交投活跃，公司持续推进交易服务和资产配置服务等核心能力的迭代升级，全力做大客户规模和资产规模，分部收入持续增长；机构服务业务实现收入55.63亿元，同比增长73.62%，主要是投资交易业务收入

同比增加所致。广发证券、招商证券也在其半年报中表示，受益于交易及机构业务、投资管理能力提升。

对此，郭施亮指出，不同券商的业务重心与战略布局不同，但头部化、专业化效应在提升，反映出券商竞争更趋激烈，行业正从规模增长转向高质量增长。

田利辉则表示，位次轮动是头部券商从牌照红利转向资产负债运用效率竞争。跃升者多在客需做市、衍生品、跨境及自营配置上加大杠杆与风险定价能力，市场上行时弹性更强；回落者往往重资产敞口偏小或固收久期偏保守。集中度抬升反映资本、人才与优质客户向具有产品创设和定价权的机构集中，并非简单规模扩张。此轮更迭不代表格局固化，长期胜负取决于资本约束下的风险调整后收益，而非单一时点自营损益。

腰部券商逆袭与掉队并存

头部座次洗牌的同时，行业腰部梯队也迎来突围浪潮，部分机构实现业绩高增长。其中，天风证券2026年上半年归母净利润2.04亿元，同比大增549.03%，在中小券商中增幅居首。同期，中泰证券归母净利润17.52亿元，同比大涨146.38%；华安证券归母净利润20.97亿元，同比增长102.55%；财达证券同样交出翻倍业绩，归母净利润7.66亿元，同比增幅104.59%。

对于中小券商本轮业绩的翻倍突围，田利辉指出，其关键在于资源聚焦而非全面铺开。部分机构多将有限资本投向高弹性业务，

AI写入财报 解码险企业绩“隐形推手”

新指标登场

近日，A股五大上市险企接连公布了发力AI、布局科技领域的进展。

8月20日，中国平安率先交出AI“家底”。中报首次披露的Token数据显示，2026年6月Token日均消耗量超1200亿。“AI in ALL”战略下，AI坐席服务量约9.39亿次，覆盖81%的客服总量；AI智能体辅助实现销售额573.13亿元。

中国人寿在半年报中亮出智能体的规模。数据显示，截至报告期末，该公司已经打造了超过500个智能体，应用于销售服务、运营作业和风险管控等重点领域。8月28日，该公司举办2026年中期业绩发布会。谈及人工智能进展，中国人寿总裁助理张新宇表示，在销售服务领域，公司为销售人员量身打造“AI私教”培训体系，将人工智能技术应用于销售人员技能提升的全过程，取得明显成效。

“公司持续加速释放AI新质生产力，推动数字员工体系规模化落地。”新华保险在近日发布的半年报中指出，上半年，营销智能助手累计自动生成计划书400余万份；理赔数字员工智能申请模块日均处理影像件超3万件，识别准确率逾99%；团险投标数字员工推荐命中率由60%跃升至90%，有效赋能业务精准施策。

2026年上市险企中期业绩披露收官，A股五大上市险企合计归母净利润达3173.87亿元，同比增长78.12%。亮眼数字背后，一个共同的“变量”正在浮出水面——AI。北京商报记者近日梳理发现，从“AI in ALL”到“人工智能+”，从Token消耗量到智能体数量，上市险企正以前所未有的力度将AI写入财报、搬上业绩会。这场由科技驱动的“智变”，正在重塑保险业的生产函数。

那么，这场“智变”究竟意味着什么？各险企又凭什么在这场竞赛中抢占先机？

此外，中国人保在半年报中透露，公司加快落实“人工智能+”行动方案，落地AI应用场景246个，上半年AI能力调用次数超23亿次；中国太保将“人工智能+”列为三大战略之一，加快推进人工智能规模化应用落地，构建企业级知识体系和管理平台，推动科技创新从单点式向生态型的转变。

当一家又一家险企将Token消耗量、智能体数量、AI调用次数写进财报，一个行业趋势已经不言自明。资深人工智能专家郭涛表示，行业整体增长步入稳态区间，企业亟待用全新变量重塑经营生产范式。在业务赋能层面，AI智能坐席可承接全量标准化咨询服务，大幅压降人工客服成本，实现全天候高效响应，全面提升客户服务体验。在销售经营层面，AI可完成客户精准画像、营销方案智能生成、代理人体系培训赋能，有效弥补一线人员专业短板，持续提升客户触达与保单转化效率。

郭涛进一步表示，在风控理赔层面，大模

型可自动完成材料核验、责任初判与风险甄别，显著压缩理赔时效，精准识别骗保、欺诈等风险，有效优化赔付质量、减少经营损耗。在企业经营层面，AI价值已从单一降本增效延伸至增量创造，成为险企激活存量客户价值、培育第二增长曲线的核心抓手。现阶段AI仍局限于标准化基础流程，复杂核保、高净值客户深度经营等核心场景，依旧高度依赖专业人工经验。

亮AI底牌

一组组数字或许能说明投入的力度，但难以传递战略的厚度。当业绩会上被追问“AI究竟给公司带来了什么”时，几家头部险企的高管给出了各自的答案。这些回答里，有对过去多年布局的复盘，有对未来行业格局的判断，也藏着不同公司对AI本质的理解。而几乎每一位发言者都指向同一个结论——这已不是一道选答题。

能力。”张新宇表示。

新华保险则将AI视为“核心竞争力的主要驱动力”。该公司副总裁秦泓波在8月27日举行的2026年中期业绩发布会上表示，科技正从三个维度重塑行业：客户洞察与营销策划、运营服务链条重构、风险管理范式重写，保险正从事后赔付向事前预防延伸。他分享的一个细节尤为生动：当被问及最紧迫的资源需求时，青年员工的回答是“多分配一点Token”。

当Token成为一线员工口中的“硬通货”，当智能体开始渗透核保、理赔、营销的每一个环节，这场“智变”才刚刚开始。郭涛表示，在产业数字化全面深化的背景下，AI技术正在重构保险全业务链路，打开行业长期增长新空间。

展望下一步趋势，郭涛表示，短期来看，险企仍将持续加码算力与智能体资源投入，推动AI技术深度渗透全流程标准化业务场景。在技术迭代层面，行业将逐步告别对通用大模型的浅层调用，转向保险垂直大模型的深度自研与打磨，更加注重技术逻辑与行业规则、业务场景的高度适配，不再单纯追求Token消耗、智能体数量等表层规模指标。在价值评价层面，行业考核逻辑将彻底转向实效导向，重点锚定业务转化增量、运营成本优化、赔付率改善等真实经营成果。

北京商报记者 胡永新