

二季度券商股获集中增持 分析师称板块仍处低配区位

证券时报记者 刘艺文

随着行业二季报披露完毕,二季度公募基金持仓券商股的动向也浮出了水面。数据显示,二季度公募主动型基金整体增持券商股,广发证券、中信证券等多只个股获增持数千万股。不过,也有多只

券商股被减持。

有券商分析师表示,二季度主动型基金增持券商股,主要源于科技行情的强势演绎与市场成交额高企,推升了券商业绩预期;叠加资金面扰动因素减弱,基本面景气度延续支撑着券商板块的估值明显上修。

1 34只券商股获加仓

Wind 数据显示,截至二季度末,公募主动型基金重仓持有券商股(含 A 股、H 股)合计 8.9 亿股,较一季度末增加 2.4 亿股;持有券商股总市值约 162.25 亿元,占主动型基金持股总市值的 0.33%,较一季度末上升 0.09 个百分点。从个股方面看,二季度主动型基金增持股数位于前列的券商股,依次为广发证券、中信证券、华泰证券、东方财富、国泰海通,增

持股数分别为 6615.98 万股、5601.55 万股、5085.82 万股、3126.34 万股、2578.39 万股。根据统计数据,二季度累计有 34 只券商股获主动型基金增持。另外,遭主动型基金减持数量靠前的券商股,分别为华安证券、国信证券、信达证券、中泰证券、银河证券,减持数量分别为 2628.46 万股、1079.94 万股、1049.95 万股、922.55 万股、503.36 万股。

2 龙头券商获明显增持

对比来看,二季度末主动型基金重仓持有的券商股中,中信证券、国泰海通、华泰证券、广发证券、东方财富等 5 只个股位居前列,获持股数量分别为 1.41 亿股、1.4 亿股、1.15 亿股、0.91 亿股、0.7 亿股;从持股市值来看,前五券商同样分别为中信证券、国泰海通、华泰证券、广发证券、东方财富,持股市值分别为 40.48 亿元、25.46 亿元、23.67 亿元、21.24 亿元、14.22 亿元。从持股的基金数量来看,二季度末持有

中信证券、国泰海通、华泰证券、广发证券、招商证券的基金分别为 263 只、193 只、172 只、118 只、49 只,分别较一季度末增长 100.76%、89.22%、95.45%、210.53%、226.67%。兴业证券表示,受益于权益市场交投活跃度持续维持高位,公募基金对券商板块的持仓市值环比上升。在科创牛市下,由于头部券商直投、另类投的业务弹性突出,叠加科创创投带来的业绩增长预期,因此二季度主动型基金明显增持了龙头券商。

3 继续看好券商板块机会

对于券商股的后续表现,不少分析师相对乐观。东吴证券非银分析师孙婷认为,2026 年以来资本市场环境持续优化,市场交投活跃度显著提升,共同驱动非银板块景气度上行。截至 2026 年 7 月下旬,年初至今全市场日均股基成交额达 32907 亿元,同比提升 98%。非银金融行业作为资本市场的重要板块,后续有望持续受益于市场环境的改善。“当前,公募基金对非银板块的持仓依然处于相对低位,低配幅度较大。”她说。

中金公司表示,二季度机构资金对券商板块的关注度和配置比例均有明显提升,但相较过往季度特别是市场表现较好的季度,仍显著低配。“基于 2025 年—2026 年上半年的业绩增长水平,证券板块估值向上提升的空间依然较大,并且在东方财富、科创投资、境外扩表三条主线下,行业的长期业绩增长确定性更强,短期股价催化也有望陆续兑现。”该机构称。开源证券认为,券商板块的估值和机构持仓仍处历史低位,但行业半年报业绩

二季度末主动公募重仓持有部分券商股情况			
代码	名称	持股总量（万股）	季报持仓变动（万股）
000776.SZ	广发证券	9075.84	6615.98
600030.SH	中信证券	14088.30	5601.55
601688.SH	华泰证券	11481.48	5085.82
300059.SZ	东方财富	6981.79	3126.34
601211.SH	国泰海通	13987.39	2578.39
06066.HK	中信建投证券	1814.95	1504.10
601377.SH	兴业证券	3480.75	1467.66
000783.SZ	长江证券	——	1027.82
600958.SH	东方证券	1505.60	612.73
601555.SH	东吴证券	1674.54	538.86
06886.HK	华泰证券	870.78	530.52
06099.HK	招商证券	541.76	477.16
601995.SH	中金公司	692.60	476.07
02611.HK	国泰海通	1588.83	450.86
03958.HK	东方证券	2856.76	361.32
601901.SH	方正证券	320.00	320.00
600999.SH	招商证券	1734.94	273.96
601108.SH	财通证券	1863.01	213.26
601878.SH	浙商证券	478.11	198.11
01428.HK	耀才证券金融	531.00	143.20
06030.HK	中信证券	472.40	122.30
601696.SH	中银证券	245.93	109.51
002797.SZ	第一创业	78.34	69.47
601066.SH	中信建投	203.18	49.52
601456.SH	国联民生	58.33	46.33

数据来源:Wind 刘艺文/制表

■ 二季度机构资金对券商板块的关注度和配置比例均有明显提升,但相较过往季度特别是市场表现较好的季度,仍显著低配。

预告增长强劲,财富管理、资产管理、机构业务、投行和国际业务等成长型业务高增,“中长期成长性提升,继续看好头部券

商估值重塑”。

招商证券称,考虑到年内权益市场景气度持续、股权投资收益提供业绩弹性,在固收持续遭遇“资产荒”、利率震荡下行的背景下,券商板块的业绩有望高增。“当前,低估值、低持仓与高增长业绩之间存在显著错配,板块估值性价比突出,建议重视这一配置窗口。”该机构表示。中信建投非银及金融科技首席分析师赵然预计,46 家上市券商 2026 年合计营业收入达 8330 亿元,同比增长 49%;归母净利润 3331 亿元,同比增长 56%。“当前,券商估值仍在中性偏低区间,与行业的景气度和边际改善幅度并不匹配,看好后市预期差的修复空间。”赵然说。

从农业到科技： 邮储银行书写“五篇大文章”双万亿答卷

<<上接A1版

为解决这一痛点,邮储银行没有采用传统的拒贷逻辑,而是将金融科技“哨点”扎进县域,研究苹果种植、仓储、流通的全链路经营规律。该行集中攻坚“产业画像+智能风控”,搭建起专属信用评估模型,以“稳定的购销合同、历史交易流水、仓储物流单据”作为核心授信依据,由此落地了全国首款针对苹果产业的纯信用信贷产品“苹果信用产业贷”——最快 3 个工作日,200 万元纯信用、零抵押贷款便发放到位,解了企业的燃眉之急。

“洛川模式”的更深层意义,是银行真正实现了风控逻辑的扭转。农业资产的价值,不再仅仅依附于冰冷的砖头和土地,而是转化为动态的交易数据与经营场景。依托此类创新,邮储银行深入实施“三农”主动授信,大幅精简流程,实现了从“抵押担保才能贷”向“诚实守信就能贷”的转变。自 2017 年有统计以来,邮储银行普惠型涉农贷款累计服务客户数超 1300 万户,个人客户占比约 99%,户均贷款余额仅 20 余万元。邮储银行普惠型涉农贷款突破 1 万亿元,这并非报表上冷冰冰的数字,而是几万元、几十万元垒起的田埂温度,更是邮储银行深化普惠金融的有力印证。

延链条强产业， 激活振兴动能

普惠金融要实现“可持续”，就必须从

单一的“外部输血”走向深度的“内生造血”。乡村全面振兴的抓手在产业,而产业的壮大必须依靠完整的产业链条支撑。在“十五五”开局之年,邮储银行正式将县域从“根据地”升级为“战略增长极”,实施“服务强县富镇”等核心行动。该行清醒地认识到,金融服务不能仅仅停留在种植或收购的单一点位,而是要打通“产购储加销”全环节,实现“从做一个点到服务一条链”的战略升级。山东滨州中裕食品有限公司(下称“中裕食品”)的成长轨迹,就是邮储银行提出的“延链扩面”逻辑的具体体现。中裕食品构建了“从田间到餐桌”的全产业链模式,但其上下游的中小经营主体如种粮大户、加工商户,长期受困于融资难题,制约了整个产业集群的运转效率。针对这一产业链痛点,邮储银行滨州市分行创新推出“核心企业+上下游”链式服务模式。银行以中裕食品为枢纽,通过核心企业的信用传递,不仅累计为中裕食品发放流动资金贷款 2.5 亿元、办理国内信用证及项下福费廷业务 12.8 亿元,更为产业链上下游的 24 户主体累计授信 1.6 亿元。信贷资金如毛细血管般精准滴灌到小麦种植、面粉加工、食品销售等各个环节,带动了全链条的协同共荣。“一业一策”和“一链一策”的精准服务,正在重塑县域经济的金融生态。邮储银行全面梳理县域特色产业,形成“三农”金融产业地图,定向服务地方农业产业集群。当信贷资金沿着产业链顺畅流

动,县域经济便拥有了抵御周期波动的稳定器。正如芦苇所强调的,邮储银行要“全力助推农业增效益、农村增活力、农民增收收入”。通过市场化机制深度嵌入富民产业全链条,邮储银行的普惠金融实践正转化为县域经济源源不断的内生动力。创新“技术流”，助力硬科技

普惠金融夯实了中国式现代化的底盘,而科技金融则承载着新质生产力向上突破的使命。科技型企业普遍具有“轻资产、高成长、研发投入大”的鲜明特征。大量专精特新企业,往往困在从实验室到生产线的“最后一公里”。传统银行基于“看现现金流、看抵押物”的信贷评审逻辑,与科创企业“投入在前、产出在后”的发展规律存在着难以跨越的障碍。为了破解高成长性科技企业“准入难、测算难、授信难”的行业顽疾,邮储银行跳出传统信贷框架,掀起了一场信贷评审思维的深刻变革——创新打造“技术流”评价体系。这一体系不再仅仅依赖财务数据“看过去”,而是聚焦企业的核心技术壁垒、研发实力及发展潜力“看未来”。通过将研发投入占比、专利含金量、技术团队背景等十余个维度的创新指标转化为可量化的“信用资产”,邮储银行让

企业的无形优势变成了银行眼中有说服力的信贷依据。芯片检测作为集成电路产业的“质检关口”,是突破高端芯片技术壁垒的关键。上海一家专注半导体芯片检测领域的国家级专精特新“小巨人”企业,坐拥“全产业链+先进制程”双重技术优势。然而,受制于较长的研发周期,该企业出现了阶段性经营亏损。如果按照传统财务评价逻辑,这家手握核心技术的企业将很难获得融资。邮储银行上海市分行展开实地调研后,果断启用了“技术流”评价体系。基于该模型,银行穿透了上述企业阶段性亏损的表象,精准识别出企业拥有的极高技术壁垒,数亿元在手订单的潜在收益以及国企基金投资背书的含金量。最终,邮储银行为上述企业量身定制了 5000 万元“流动资金贷款+银行承兑汇票+信用证”的综合授信方案。资金的及时注入,为企业架起了科创成果转化的桥梁,畅通了从研发攻坚走向产能扩容的关键路径。“技术流”评价体系的建立,标志着银行真正学会了为“技术”定价。截至今年 3 月末,邮储银行已服务科技型企业超 11 万户,科技贷款余额超 1 万亿元。邮储银行董事长郑国雨表示,要“创新‘技术流’评价体系、打造‘政企研投’科技金融生态圈”。当信贷资源的配置逻辑与科技创新的发展规律同频共振,金融便拥有了陪伴硬科技企业穿越周期的能力。

高盛看好油价短期强势 极端情景或破120美元

证券时报记者 沈宁

近期,布伦特原油期货重拾升势,主力合约一度逼近 100 美元关口,单周涨幅超 12%。消息面上,7 月下旬红海航运风险再度发酵,胡塞武装接连袭击过境油轮,叠加中东产油国减产兑现等因素,国际油价被快速推高。国际投行高盛为此也连发多份大宗商品深度报告,拆解地缘溢价。高盛认为,油价上行风险显著大于下行空间,短期内夏季库存去化将支撑其高位运行。当前,原油市场核心矛盾集中在全球三大关键海运路线同步承压,这也是本轮油价反弹的核心驱动力。高盛统计的数据显示,过去 30 天,曼德海峡原油日均流量接近 900 万桶,其中约 400 万桶运力缺乏替代绕行方案,一旦霍尔木兹海峡、曼德海峡、苏伊士运河同步受阻,全球原油流通将出现硬缺口。尽管沙特红海延布港口近 7 天的装载量稳定在 500 万桶/日高位,成为波斯湾受阻后的核心替代出口,但胡塞武装的封锁威胁直接抹除这条缓冲通道的安全垫。除了红海风险,俄乌冲突升级也拖累里海石油管线出口持续走弱,哈萨克斯坦原油外运规模回落。叠加中东多国执行减产计划,7 月中东原油产量明确下滑,供给端收紧的预期持续发酵。

高盛分析了三类油价预期的情景:一是基准中性情景。假设中东地缘局势缓和,航运逐步恢复,维持 2026 年四季度“布伦特原油 80 美元、WTI 原油 76 美元”不变;2027 年霍尔木兹海峡通航正常的前提下,全年“布伦特原油均价 75 美元、WTI 原油 70 美元”。机构测算 2027 年全球原油供需过剩规模达 320 万桶/日,长期过剩压制价格中枢。二是极端上行情景。若霍尔木兹海峡航运中断持续至 2027 年,海湾原油产能直至 2027 年底才能完全修复,2026 年四季度“布伦特原油有望突破 120 美元,2027 年均价则站稳 100 美元”;若曼德海峡、苏伊士运河同步长期封锁,油价将再额外上浮 25 美元/桶。三是下行底线情景。若全球供给超预期放量、能源需求持续萎缩,2027 年末布伦特原油最低下探至 60 美元,但该情景发生概率偏低。即便不考虑极端地缘封锁,高盛也判断 7—8 月油价仍会守住本轮涨幅,三季度全球原油将出现 210 万桶/日的供需缺口,库存持续去化。当前,全球显性原油库存降至年内低点,自 3 月以来累计去库 4.09 亿桶,库存缓冲垫变薄,市场对供给扰动的敏感度大幅提升,任何航运中断都容易快速放大油价波动。

线上渠道大做“减法” 银行数字化重算“质量账”

证券时报记者 谢忠翔

近日,又有多家银行宣布关闭旗下部分业务微信小程序,将其功能并入统一入口。今年以来,多家大中型银行和地方中小银行先后下架了微信小程序。更早之前,直销银行、信用卡类 APP 的关停整合已率先启动,相关业务陆续回归手机银行 APP。银行线上渠道的这一轮“减法”行动,值得放在数字化转型的大框架下给予审视。过去十余年,银行线上化的基本思路是“多开入口”——APP、小程序、公众号、生活号等,哪个平台有流量就往哪里铺,认为入口越多,触达客户的机会就越大。这在获客为王的增量时代或许行之有效,但如今这套打法的成本与风险愈发凸显。成本端的问题不难理解。大量早期上线的 APP、小程序与手机银行功能高度重叠,活跃度也不高,却各自消耗着银行在开发、运维和安全方面的投入。来自风险端的压力更为直接。近两个月,多款银行 APP、小程序因违法违规收集、使用个人信息被监管部门通报。其中,隐私政策不透明、第三方插件管控缺失,是高频问题。客观来看,入口铺得越散,风险敞口也越大。业内人士指出,商业银行小程序寄生于第三方平台生态,轻量化架构难以完整承载金融级加密、销售行为可回溯、反洗钱穿透式核验等要求,数据流向也不完全由银行自主掌控。对此,监管态度也很明确:2024 年 9 月,国家金融监督管理总局要求金融机构合理控制移动应用程序数量,对活跃度低、体验差、功能冗余、安全合规风险大的应用及时优化整合或终止运营;今年 7 月,中国人民银行、国家金融监督管理总局、中国证券监督管理委员会、国家外汇管理局联合起草的《金融业网络安全管理办法(征求意见稿)》公开征求意见,将数据分类分级、个人信息保护、供应链安全等要求进一步体系化。可以说,银行的这轮入口“减法”行动,既是市场选择,也是监管导向。

实际上,银行的上述系列动作也透露了背后的战略信号——数字化竞争的重心,正从“渠道数量”转向“渠道质量”。从经营实效来看,判断一家银行数字化能力的高低,标准不再是开了多少个入口,而是主渠道留住了多少客户、客户的信任度有多深。这一战略转向,对银行而言其实并不容易。来自行业的相关数据显示,过去两年,手机银行 APP 的单机单日使用次数和有效使用时长不增反降。不少手机银行的功能越堆越多,用户却需在满屏的营销入口中翻找转账、查余额等基础功能。这说明,如果整合只是把分散的功能归拢进一个功能复杂的“超大型 APP”,数量的减少是做完了,但质量的提升难以获得用户的认可。显而易见,渠道整合是大势所趋,但提升用户体验的因素也必须足够重视。在数字化浪潮下,银行应围绕客户使用习惯重构服务流程,把合规要求作为产品开发的前提,让留下的用户入口能够真正便捷好用、安全可靠。当前,人工智能(AI)大模型与智能体技术正在改写着银行服务的形态。放眼未来,线上渠道的“瘦身与整合”绝非数字化进程的终点,而是商业银行迈向高质量发展的新起点。