

上半年58家存续规模下降 中小银行自营理财加速退场

证券时报记者 谢忠翔

银行理财市场规模再攀新高之际，中小银行自营理财却在加速退场。

近日，证券时报记者从业内可信渠道汇总的独家数据显示，管理规模超1万亿元的14家理财公司，今年前7个月净增规模达1.7万亿元。在此基础上，当前银行理财市场规模站稳了35万亿元大关，再

1 多家银行走到退出边缘

据证券时报记者不完全统计，截至8月中旬，共65家无理财公司牌照的中小银行披露了2026年6月末自营理财规模，其中58家同比缩水，合计从上年同期的13391.9亿元降至11669.3亿元，降幅达12.86%。

从个体层面看，收缩对比更为剧烈，有13家中小银行自营理财降幅过半。其中，江苏太仓农商行、嘉兴银行、哈密市商业银行分别同比骤降98.01%、90.61%、90.41%，台州银行、张家口银行、朝阳银行降幅亦超70%。包括上述部分银行在内，6月末共有9家银行的自营理财余额已不足10亿元，个别银行甚至仅剩数千万元。

事实上，部分区域中小银行的出清已逐步完成。截至2025年末，浙江省已披露理财数据的海宁农商行、桐乡农商行、宁波北仑农商行等12家农商行，自营理财已完全清零，其中多家机构从存量10亿元左右逐步压降为零。

2 监管松动牌照门槛未动

证券时报记者此前从业界获悉，部分省份城商行、农商行被要求于2026年末清理存量理财业务的监管指导已有所松动，部分区域中小银行经与属地监管沟通后，无须严格执行清零指令。以华东某省为例，辖内银行仍可正常开展理财业务，但须严控新发，2026年末理财余额不得超过上年末。华东两家银行向证券时报记者确认了上述安排，其中一家截至今年3月末理财余额约300亿元。

从“投早投小”到“全周期助力” 兴业证券以耐心资本书写科技金融答卷

证券时报记者 孙翔峰

站在“十五五”规划开局的关键节点，金融如何从顶层设计走向纵深推进，成为行业的大命题。

兴业证券始终坚持以国家战略为导向，将金融“五篇大文章”作为推动高质量发展的核心抓手。从深耕八闽大地到布局全国乃至出海，兴业证券正通过“投行+投资+投研”的深度协同，将金融“活水”精准滴灌至新质生产力的沃土之中，不仅实现了业务逻辑的重构，更在助推高水平科技自立自强中彰显了国企券商的责任与担当。

构建全生命周期服务生态

“新质生产力的核心在于创新，而创新的转化离不开金融资本的‘耐心’与‘前瞻’。”兴业证券相关负责人表示，公司通过强化“投行+投资+投研”的一体化协同优势，形成了一股支持新质生产力发展的合力。

一是研究先行，精准锚定新质生产力价值方向。依托产业背景和金融视野的复合型团队，聚焦人工智能、生物医药、高端制造、绿色低碳等新质生产力核心赛道，建立覆盖产业链上下游的深度洞察体系，开展前瞻性、深度产业研究，并将研究成果融入新质生产力细分领域的项目挖掘、价值判断全过程，为投行、投资业务提供坚实的底层支撑。

二是投资培育，破解新质生产力早期资金瓶颈。针对科技企业“投入大、周期长、风险高”的特点，兴业证券旗下兴证资本、兴

证投资等子公司坚守“投早、投小、投硬科技”理念。

2025年以来，在兴业证券所管基金投资的底层项目中，已有7个完成上市，14个拟申报，绝大部分为科技类企业。

三是投行赋能，实现新质生产力价值规模化释放。一方面，深耕特色产业，聚焦六大新兴支柱产业与六大未来产业强链补链；另一方面，精准匹配客户实际情况，提供A/H股上市、再融资、并购、债权融资等方案。对投资端培育成熟的中小科创企业，精准匹配科创板、创业板等差异化上市通道；对省属国企、行业龙头等规模型企业，推行“股权+债权”协同融资模式，平衡融资成本与融资风险，助力国企改革提质增效。

值得一提的是，今年5月中旬，由兴业证券牵头打造，闽港两地金融机构、高校院所、科创企业共同参与设立的闽港科技金融会客厅，在福州与香港两地正式揭牌运营，会客厅定位服务于推动闽港科创资源、金融资本双向融通、深度联动。兴业证券还同时宣布首期启动设立10亿元人民币“闽港科技金融会客厅科创基金”，聚焦企业从初创、成长到成熟的全生命周期，以精准投资赋能科创产业，把金融“活水”引向福建的新质生产力，助力产业链延链补链强链。

在具体的业务实践中，兴业证券涌现出一批具有行业示范效应的案例，生动诠释了如何通过业务创新解决企业在高质量发展中的痛点。

松动信号还体现在产品端。根据中国理财网信息，近期中小银行新发或即将发行的封闭式理财产品，到期日已超出2027年末，部分产品延至2028年以后。

不过，期限放宽并不意味着赛道重开。截至2026年6月末，32家理财公司的市场占比已高达92.6%，2025年6月末、2024年6月末这一比例分别为89.6%、85.3%——留给未持牌中小银行的份额仅剩约7.4%。

周毅钦近日撰文分析，当前理财行业

牌照难求、自营受限，代销正成为绝大多数中小银行的现实选择。

近年来，由于理财公司占据理财市场主导地位，存量市场份额“分食殆尽”为大势所趋。面对全国不同地域下沉市场，理财公司过去一年加速拓展与地方银行的代销业务合作。

由于受人才储备不足、系统和科技能力缺失、规模较小等条件限制，部分中小银行早已放弃自营转向代销；也有小部分银行将理财业务置于大财富管理板块下统筹，试图锻炼自营净值化能力，现阶段优先满足行内重点零售客户。

华东一家城商行资管部总经理向证券时报记者表示，自营理财相对灵活，可定制产品；代销理财产品种更全，不同机构在债

券、非标、同业或权益领域各有所长，这要求代销机构具备较强的产品识别能力。

中小银行如何做好代销？周毅钦提出“三个研究”路径：一是研究产品，将主要精力从投资研究转移至产品研究，系统梳理合作理财公司产品线布局，建立标准化产品档案；二是研究客户，基于客群年龄、资产规模、风险承受能力等构建细分画像，精准匹配产品；三是研究市场，依托本地网点、社区、养老机构等渠道搭建场景化营销体系，从“被动推销”转向“场景化引流”。

可以预见，随着持牌经营要求持续强化，“理财公司主导、中小银行代销”的格局将进一步固化。对暂别自营赛道的中小银行而言，深耕本地客群、做深代销服务，方能在行业洗牌中守住财富管理阵地。

践行科技金融“兴证样本”

在权益融资领域，厦钨新能案例成为了国企混改与分拆上市的标杆。兴业证券为企业定制了综合资本服务方案，高效推动其成为福建首家“A拆A”上市企业。

“这不仅是融资，更是一场体制机制的深度变革。”兴业证券项目负责人介绍，通过定制员工持股与战略配售方案，厦钨新能实现了核心员工利益与公司发展的深度绑定。上市后，兴业证券又助力企业快速完成再融资，从交易所受理到证监会注册通过仅用时百天，刷新了科创板普通程序再融资审核纪录。

在债权融资领域，兴业证券通过科创债、知识产权ABS等创新工具，精准破解科技企业融资难、融资贵问题。公司助力厦门国有资本运营有限责任公司发行了全国首单AA+专精特新科技创新公司债。该债突破了传统AA+主体难以匹配科创债工具的市场空白，将5亿元募资精准投向专精特新企业。

兴业证券还积极响应“一带一路”倡议与绿色发展战略，助力广新控股集团发行了全国首单“一带一路”科技创新绿色公司债券。这笔9亿元的募集资金专项投向印尼新能源镍钴绿色产业项目，为国内新能源产业链出海、绿色跨境项目资本化融资提供了可复制的样本。

在私募股权投资领域，兴业证券通过专精特新系列基金和母基金联动，发挥了杠杆效应。兴证资本在福建省内首创专精特新主题股权基金，目前总规模已达8.4亿元。投资的纳路环保等企业，在获得资金支持后迅速落地研发制造基地，年产值大幅增长。同时，公司通过管理黄河母基金、莆田母基金等，引导长期资本流入中远期科技项目，如沐曦股份、智谱华章等硬科技项目在公司资金支持下已相

部分中小银行自营理财存续规模变化			
	2026年6月末规模 (亿元)	同比变化规模 (亿元)	同比降幅
江苏太仓农商行	0.43	-21.36	-98.0%
嘉兴银行	10.40	-110.81	-90.6%
哈密市商业银行	0.91	-9.50	-90.4%
台州银行	4.54	-24.08	-81.1%
张家口银行	4.34	-20.94	-79.3%
朝阳银行	2.37	-8.96	-73.6%
湖州银行	14.15	-43.91	-67.8%
宁波余姚农商行	3.69	-10.21	-63.9%
赣州银行	2.17	-54.39	-60.1%
唐山银行	37.74	-88.58	-57.4%

数据来源:银行理财业务报告 谢忠翔/制表

3 转型代销仍有发力空间

券、非标、同业或权益领域各有所长，这要求代销机构具备较强的产品识别能力。

中小银行如何做好代销？周毅钦提出“三个研究”路径：一是研究产品，将主要精力从投资研究转移至产品研究，系统梳理合作理财公司产品线布局，建立标准化产品档案；二是研究客户，基于客群年龄、资产规模、风险承受能力等构建细分画像，精准匹配产品；三是研究市场，依托本地网点、社区、养老机构等渠道搭建场景化营销体系，从“被动推销”转向“场景化引流”。

可以预见，随着持牌经营要求持续强化，“理财公司主导、中小银行代销”的格局将进一步固化。对暂别自营赛道的中小银行而言，深耕本地客群、做深代销服务，方能在行业洗牌中守住财富管理阵地。

券、非标、同业或权益领域各有所长，这要求代销机构具备较强的产品识别能力。

中小银行如何做好代销？周毅钦提出“三个研究”路径：一是研究产品，将主要精力从投资研究转移至产品研究，系统梳理合作理财公司产品线布局，建立标准化产品档案；二是研究客户，基于客群年龄、资产规模、风险承受能力等构建细分画像，精准匹配产品；三是研究市场，依托本地网点、社区、养老机构等渠道搭建场景化营销体系，从“被动推销”转向“场景化引流”。

可以预见，随着持牌经营要求持续强化，“理财公司主导、中小银行代销”的格局将进一步固化。对暂别自营赛道的中小银行而言，深耕本地客群、做深代销服务，方能在行业洗牌中守住财富管理阵地。

继迈入上市行列。

推动机制优化和能力升级

赋能新质生产力，既是证券行业的能力大考，更是重构价值链条的战略机遇。在服务新质生产力的过程中，兴业证券也认识到，面对快速变化的产业生态与日趋激烈的市场格局，券商需不断自我革新、提升综合服务能力。

兴业证券在深耕福建的同时，也在积极提升在省外的竞争力。公司不断拓展服务广度、深化业务协同，并加强复合型人才培养，积极推动机制优化与能力升级，以更好地匹配新质生产力发展的多层次需求。

一是深化区域深耕。加强与重点区域地方政府、产业园区的合作，共建产业基金、举办资本对接活动，精准获取本地科创项目资源，并加强同业合作，与头部券商、PE机构合作，形成“产业资源+资本市场”的乘数效应；深化“投行+商行”战略合作，依托银行属地客群优势与自身专业能力，拓展客户生态圈。

二是推动“投行+投资+投研”协同效能进一步释放。在合规前提下，持续完善跨条线业务联动体系，构建一体化综合金融服务生态，通过制度设计与流程优化，推动跨部门协作常态化、机制化，提高协同效能。

三是坚持人才兴司。引育结合，强化“金融+产业”复合型人才队伍建设，打造懂科技、懂产业的专业投行队伍，以更好地匹配硬科技领域的专业服务需求。

前述兴业证券有关负责人表示，强大的金融机构是金融强国的关键要素。立足新发展征程，兴业证券锚定时代使命、立足自身禀赋，坚定建设有温度的一流证券金融集团，为金融强国建设贡献更大力量。

股权处置的一次性收益沉淀之后，锦龙股份的业绩也亮出了真实底色。

8月17日，锦龙股份披露2026年半年度报告。报告显示，上半年该公司实现营业总收入3.49亿元，同比下降16.28%；归母净利润仅为1424.89万元，同比下降88.59%。归母净利润的大幅下滑，与去年同期该公司处置东莞证券的股权密切相关。

与此形成鲜明对比的是，锦龙股份扣除非经常性损益后的净利润为1941.9万元，同比大幅增长203%。

业内人士表示，归母净利润与扣非净利润明显背离，叠加转型算力业务未见起色，折射出锦龙股份正经历从“一次性收益依赖”到“主业经营驱动”的艰难转身。

中山证券撑起业绩半边天

锦龙股份是A股有名的券商影子股，该公司持有中山证券67.78%股权和东莞证券20%股权，主要依托中山证券和东莞证券开展证券业务。

剥离去年的非经常性收益后，锦龙股份的主营业务实则有所改善，而这几乎完全依赖于控股子公司中山证券的表现。

半年报显示，锦龙股份持股的中山证券上半年实现营业收入3.49亿元，同比增长40.33%；归母净利润5032.53万元，同比大增238.17%，创近年来最佳半年度业绩。

从业务结构看，证券经纪业务是中山证券的业绩支柱——上半年经纪业务手续费净收入1.72亿元，同比增长39.2%，营收贡献占比达53.97%。在两融业务火爆之下，中山证券信用交易业务同样表现不俗，实现利息净收入0.78亿元，同比增长26.61%。

不过，中山证券及其分公司在报告期内也收到了5张罚单，提升合规内控能力仍然是该券商亟待解决的问题。其中，因经纪业务展业中存在对分支机构及从业人员管理薄弱、营销宣传不规范等问题，中山证券及两名责任人被深圳证监局采取出具警示函的行政监管措施。此外，因受托管理公司债券履职不到位，中山证券还被上海证监局出具了警示函。

值得一提的是，早在2024年，锦龙股份就曾提出响应国家关于人工智能发展的政策，向算力业务转型。不过，截至今年上半年，该公司在算力业务方面的布局似乎未见起色，在收入结构中也没有算力业务的收入体现。

投资收益“断崖”溯源

锦龙股份净利润骤降近九成，直接原因在于投资收益大幅缩水。

今年上半年，锦龙股份实现投资收益2.15亿元，同比减少59.86%。该公司在半年报中明确表示，这主要是“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”。

2025年6月，锦龙股份通过上海联合产权交易所，向东莞金融控股集团与东莞发展控股组成的国资联合体转让所持有的东莞证券20%股权(3亿股)，交易对价22.72亿元。这笔交易在2025年上半年为锦龙股份确认了约2.27亿元的股权处置收益。如令一次性收益兑现，业绩自然也就“断崖式”回落。

目前，锦龙股份仍持有东莞证券3亿股股份，持股比例已降至20%，与一致行动人新世纪科教拓展有限公司合计持股24.6%。

上述股权转让完成后，东莞国资联合体的持股比例从55.4%跃升至75.4%，东莞市国资委正式取得对东莞证券的绝对控制权。

这一变化也在东莞证券董事会层面获得了直接反映——2026年3月，东莞证券完成董事会换届，上一届董事会中来自锦龙股份的董事张丹丹、新世纪科教的董事苏声宏均未留任，仅保留财务总监蓝丽卿一人。

东莞证券业绩亮眼IPO仍路漫漫

作为锦龙股份最重要的参股资产，东莞证券上半年的经营数据颇为亮眼。

半年报显示，东莞证券实现营业收入20.96亿元，同比增长45.4%；归属于母公司所有者的净利润为8.22亿元，同比增长64.93%。此前，锦龙股份于7月17日披露的未经审计数据显示，东莞证券上半年净利润8.2亿元，同比增长超七成。

从业务结构来看，经纪业务依然是东莞证券最为稳固的业绩支柱。

上半年，该公司经纪业务手续费净收入10.53亿元，较上年同期的7.46亿元增长超过四成；投资收益2.68亿元，亦显著高于上年同期的1.91亿元；投行业务手续费净收入5344万元，与上年同期基本持平；资管业务手续费净收入1955万元，同比有所下滑。

截至2026年上半年末，东莞证券总资产达940.67亿元，较年初的795.46亿元增长18.25%，资产规模的扩张步伐明显加快。

业绩高速增长背后，东莞证券的IPO之路却依然漫长。早在2015年6月，东莞证券就向证监会递交了首发上市申请材料。2023年3月，该公司向深交所递交IPO平移申请后，至今已排队三年有余，招股书已经更新至第八版，但上市进程仍停留在“已受理”阶段。



券商中国
ID:quanshangcn

东莞证券股权转让收益不再加持 锦龙股份上半年净利润骤降近九成

证券时报记者 胡飞军