

十多家上市券商中期业绩大幅预增 财富转型、业务协同、区域深耕等多路并进

证券时报记者 谭楚丹

近期，上市券商陆续披露半年度业绩预告。统计数据显示，头部券商盈利优势持续巩固，中小券商则显现更强业绩弹性。与此同时，据证券时报记者不完全统计，7月以来已有十余家券商密集召开半

年度工作会议。多家券商在部署下半年经营任务时提出，将“确保完成全年目标”“强化绩效刚性约束”“全力冲刺更优业绩”。从业务布局来看，财富管理仍是多数券商重点发力赛道，区域深耕、业务协同、加码金融科技投入、强化人才队伍建设等举措也被频繁提及。

1 多家券商中期业绩大增

今年上半年，A股市场交投活跃，日均成交额维持高位，两融余额稳步攀升，券商经纪、信用业务、自营业务等直接受益，上半年业绩表现成为市场关注焦点。东方财富Choice数据显示，7月以来共有17家上市券商发布中期业绩预告，均表示上半年业绩将大幅增长。据证券时报记者统计，上述券商预告归属于母公司的净利润增幅下限平均值达94.55%。利润规模上，中信证券、国泰海通均预告上半年归母净利润超过200亿元。从弹性来看，中小券商增速突出，天风证券预计归母净利润同比增长429.03%到693.55%，中泰证券预计增长146.31%，华安证券预计增长100%至120%。其中，华安证券总经理赵万利在该公司近期召开的半年度工作会议上表示，上

半年公司总资产、净资产再刷历史纪录，营业收入、净利润再创历史新高。证券时报记者注意到，多家非上市券商亦交出亮眼成绩单。湘财证券上半年未经审计的营业收入为13.86亿元，同比增长75%，实现净利润5.83亿元，同比增长184%；五矿证券上半年未经审计营收为4.75亿元，同比下滑6%，但净利润同比增长29%，达1.63亿元；中山证券上半年未经审计的营业收入为3.18亿元，同比增长38%，净利润为2.86亿元，实现扭亏为盈。近日，开源证券透露，公司投行股权业务上半年收入同比增长66.66%，社区营业部进一步扩张，经纪业务收入及利润均增长超40%。华源证券董事长梅林介绍，公司上半年经营业绩大幅攀升、再创历史新高，超额达成阶段性经营目标。

2 投顾服务是下半年主攻方向

上半年业绩普遍预增，券商下半年经营主线逐步清晰。近期多家券商陆续召开年中经营工作会议，部署下半年各项工作。据证券时报记者梳理，全力冲刺全年经营目标是这些券商的共同基调。联储证券新任董事长安杰明确，要以业绩为导向冲刺全年目标，并透露要全力推进增资扩股；开源证券董事长李刚强调，要强化绩效刚性约束与过程管控，确保全面完成年度经营目标和重点任务；德邦证券表示，要锚定全年目标不松劲，紧盯关键环节求突破，创新方式方法提质效。在此基础上，财富业务被多家中小券商列为下半年的重点发力方向。财达证券董事长张明表示，要推动金融科技与经营发展的深度融合，搭建好“研究—投顾

—财富管理”全链条研究体系，全面赋能投顾能力建设、居民财富管理，以及地方政府决策需求。万联证券财富管理业务条线提出更为明确的方向，要强化增量渠道、增量业务攻坚，抓住增量开户“牛鼻子”，盘活存量客户“基本盘”，打造企业机构“增长极”，提升营收水平；同时要做实分公司，发挥区域管理、利润、人才、协同中心功能；做优营业部，调整低效无效网点，打造差异化发展模式；做强前中团队，打造高效能的财富顾问、投资顾问、机构顾问人员队伍。华龙证券半年度工作会议提出，要统筹线上线下渠道，搭建全域获客网格，完善客户全生命周期管理。

部分上市券商中期业绩预告		
证券名称	预计归母净利润（亿元）	预计同比增幅
中信证券	233.43	69.59%
国泰海通	200.03~205.11	27%~30%
华泰证券	113.24~117.02	50%~55%
广发证券	110~120	70%~85%
招商证券	100~110	93%~112%
中金公司	77.08~82.27	78%~90%
中信建投	72.14~81.16	60%~80%
长江证券	31.26~33	80%~90%
华安证券	20.70~22.77	100%~120%
兴业证券	20.60~22.60	55%~70%
财通证券	18.40~19.50	70%~80%
中泰证券	17.52	146.31%
华西证券	8.50~10.50	65.96%~105.01%
东北证券	7.64	77.49%
财达证券	7.12~8.09	90%~116%
中原证券	3.80~4.30	45.98%~65.19%
天风证券	1.64~2.46	429.03%~693.55%

数据来源:东方财富Choice 谭楚丹/制表

除财富板块外，多家券商也重点提及业务协同。兴业证券在半年度工作会议中表示，要融资融智融资源，推动财富业务和机构业务协同发展，强化“投行+投资+研究”联动的综合服务优势。数字化、研究业务等同样是券商下半

年的攻坚重点。华安证券董事长章宏韬在半年度工作会议上谈到，要加强对AI（人工智能）的前瞻性认识、投入和布局，让技术真正长在业务上，从“外挂”变成“内核”；抓好产业深耕实施意见的贯彻落实，把对产业的认知装进“饭碗”里。

3 区域券商深耕“根据地”

在财富转型与业务协同之外，深耕区域市场是券商中期会议中的另一条清晰主线。多家中小券商表示，将继续做深做实区域市场，融入当地发展大局。张明谈到，财达证券要深度融入京津冀协同发展大局，走出一条契合区域禀赋的差异化高质量发展路径，打造成为“最懂河北”的券商。德邦证券在半年度工作会议上也表示，下半年要依托山东业务协同中心做深山东市场，明确发展方向做精特色赛道，提升市场开拓、客户服务、中后台保障、合规风控“四个能力”。兴业证券提出，下半年要深耕福建省

场，把战略根基打得更加扎实；拓展生态圈，加强资源整合。开源证券明确表示，不仅要服务本土，也要服务股东。李刚在谈及下半年重点任务时表示，要融入全省大局，突出服务陕西陕煤质效，包括及时响应融资与资产盘活需求，做好碳金融服务，助力“双碳”目标落地与碳价风险应对；深耕集团主业上下游产业研究，扩大产业链上市公司研究覆盖范围，提升服务集团转型覆盖深度。在服务区域方面，开源证券要围绕新质生产力，提升服务陕西科创投入能力，加大硬科技投资力度，全力完成开源空天投资基金、开源空天航材基金的备案设立。

保险服务新能源汽车出海 不能只停留在承保环节——专访中国太保副总裁俞斌



证券时报记者 邓雄鹰

当前，中国汽车出海正由“产品出口”迈入“产业链出海”新阶段。新能源汽车出海面临哪些主要风险？保险机构又该如何更好赋能中国新能源汽车“出海”？近日，中国太保副总裁俞斌接受了证券时报记者专访，围绕新能源汽车出海风险保障、海外车险发展趋势等热点议题，分享了中国太保相关实践成果与战略思考。俞斌表示，保险机构服务新能源汽车“出海”，不能只停留在承保环节，要融入车企海外销售、维修、理赔和客户服务体系。

新能源汽车出海面临三类风险

2025年我国汽车出口突破700万辆，连续3年位列全球第一，其中新能源汽车

出口达261.5万辆。今年上半年，我国汽车整车出口达509.6万辆，同比增长65.3%。其中，新能源汽车出口235.5万辆，同比增长1.2倍。俞斌表示，中国汽车产业正处于从规模优势向质量效益转型的关键期。在全球汽车产业深度变革与“十五五”开局的历史交汇点，汽车产业与金融保险业的融合创新成为驱动行业高质量发展的关键力量。俞斌认为，当前，新能源汽车技术持续向纵深发展，智能化应用加速规模化落地，出海与全球化合作成为重要增长极。与此同时，汽车产业面临的全球化风险敞口日益复杂——从海外建厂阶段的工程风险，到整车漂洋过海的跨境货运保障，再到面向终端消费者的商业车险服务，全链条的风险管理需求对保险业提出了全新挑战。“过去，保险只是汽车后市场的‘标配产品’。如今，保险已深度嵌入汽车研发、生产、交付、运营的全生命周期。从单一的车损保障，延伸至技术责任界定、跨境合规管理、海外运营风控等复合型需求。保险业不再是产业链的‘旁观者’，而是深度参与价值创造的‘共建者’。”俞斌表示。俞斌进一步分析，海外市场，车企普遍面临三类风险：一是各国在监管规则、数据合规要求和保险制度等方面存在较大差异，出海经营需要高度本地化适配；二是部分市场的新能源汽车维修能力不足、理赔定损标准不完善，容易推高售后和保险成本；三是极端天气、供应链波动、配件价格、客户服务体验等因素，也会影响中国品牌海外口碑。保险机构服务

新能源汽车“出海”，不能只停留在承保环节，需要融入车企海外销售、维修、理赔和客户服务体系。

保险机构探索技术输出+本土服务

数据显示，2025年我国车险总保费为9409亿元，其中新能源车险保费有1900亿元，占比超过20%。以中国太保为例，2025年累计为超630万辆新能源汽车提供保障。

“在护航新能源汽车出海方面，公司新能源车险跨境服务已在东南亚重点市场落地，并形成可复制的跨境服务模式。”俞斌介绍，中国太保探索形成了“技术输出+本土服务”的跨境保险服务模式，通过与当地保险公司合作，由当地机构依法出单，中国太保输出定价模型、定损标准、风控和理赔管理能力，并通过再保险方式承接部分风险。以泰国项目为例，中国太保联合当地保险机构，为中国品牌新能源汽车提供保险保障和风险管理服务，通过“当地直保+中国再保”方式实现合规承保，同时输出新能源车险定价、理赔、定损和风控能力。俞斌表示，目前，该模式已服务多家中国车企，业务规模稳步增长，风险总体可控，并向越南、印尼、瑞典等市场复制推广。其核心不是简单输出一张保单，而是围绕中国车企海外经营需求，提供从车辆销售、车主服务、理赔维修到再保险安排的一体化支持。据了解，这一模式一方面帮助车企解决了海外“有险可保、成本可控”的问题；

另一方面也通过理赔数据反哺维修网络建设、配件定价优化和风险减量管理，推动保险服务从单一保障工具转化为中国新能源汽车品牌出海的重要配套能力。俞斌告诉证券时报记者，中国太保将继续围绕绿色交通和新能源产业全球化布局，拓展新能源车险、海外延保、残值保障、产品责任、货运物流、海外工厂财产险等综合保障场景，并通过数字化平台、线上化服务和风险数据积累，逐步构建覆盖新能源汽车全生命周期和产业链全场景的全球绿色保险服务网络。

未来重点关注三大业务方向

具体到汽车与保险行业协同发展前景，俞斌表示，面向未来，中国太保将重点推进三大方向：一是深化技术标准共建。积极参与智能驾驶事故界定、车型风险分级等行业标准制定，推动保险规则与技术发展同频共振。二是拓展海外生态伙伴。在东南亚、欧洲等重点市场持续布局，联合当地优质机构构建跨境保险服务网络，为中国车企出海提供更加稳定、可信、可持续的服务保障。三是推动产品服务创新。围绕新能源汽车全生命周期和产业链全场景，持续丰富保险产品供给，从“保车辆”走向“保产业链”“保生态”。“我们期待通过深化行业共建，为我国汽车产业创新发展注入更大动力，让世界看见中国汽车行稳致远的底气。”俞斌表示。

去年9月，全球首个文化用纸金融衍生品胶版印刷纸期货及期权在上海期货交易所上市。上市以来，总体稳步发展，服务实体经济的能力初步显现。近日，证券时报记者调研山东两家纸品产业链企业了解到，胶版印刷纸衍生品正逐步成为越来越多实体企业开展风险管理的必备工具。

解决纸品产业链痛点

中国造纸协会数据显示，近年来，中国造纸产业整体呈现产能高、开工率低的运行特征，尤其在文化纸领域表现明显，大量企业处于微利甚至亏损状态。2024年至2025年，胶版印刷纸现货价格自6000元/吨左右持续下行，跌至4700元/吨附近，且没有明显季节性，传统“低买高卖”的贸易模式频频失效。与此同时，下游出版社、印刷厂同样承压。教材招标价提前确定，而纸价在交货前可能上涨，导致大量订单出现亏损。中游贸易商经常“两头受气”，面临库存贬值、资金占用、议价能力弱等问题，迫切需要新的风险管理工具。山东济南某纸品产业链企业主营胶版印刷纸、轻型纸等，下游客户主要为省内印刷厂和图书公司。该公司负责人回忆说：“2024年三季度，我们看好秋季教材招标，囤了一批胶版印刷纸，结果价格不涨反跌，一个月亏了不少。到了2025年春季，为满足下游企业生产刚需，我们需备足库存，因为受上一轮亏损影响，只留了最低安全库存，结果价格小幅上涨，只能高价补货，致使利润缩减。”

2025年9月，胶版印刷纸期货及期权在上海期货交易所挂牌上市，为这条“焦虑的产业链”带来了一定转机。中泰期货研究所高级分析师高萍向证券时报记者表示，纸品贸易企业面临的核心风险集中在两方面：一是纸价下跌时，仓库里的大量现货会直接减值；二是纸价上涨时，向上游采购的成本会增加，而下游客户普遍不接受涨价，导致利润缩减甚至出现亏损。中泰期货为上述纸品产业链企业组织了多场定制化培训，内容从基差概念、套保逻辑到交割流程，结合现货贸易案例进行讲解。

此后，这家纸品企业就结合库存情况，开始尝试卖出套保。2025年11月初，山东胶版印刷纸70g现货价格在4300元/吨附近震荡，该公司持有1000吨常规库存，担心年底需求转淡导致价格下跌。公司决定在OP2601期货合约上以4290元/吨的价格卖出25手（1000吨）进行卖出套保。从11月初减仓到12月中旬期货平仓，现货价格从4300元/吨跌至4180元/吨，每吨下跌120元，现货库存亏损12万元；OP2601合约从4290元/吨跌至4020元/吨，每吨盈利270元，期货端盈利27万元。期现合并盈利15万元，库存价值得到了有效保护。通过这一操作，该纸品企业首次体验到了“价格下跌心不慌”的踏实感。

期权提供非对称风险管理

通过对胶版印刷纸衍生品的合理运用，企业的经营风险得到了有效化解。除了期货工具，期权产品更是提供了一种非对称的风险管理方式。山东骐腾国际商贸有限公司（简称“骐腾国际”）就选择了期权作为风险对冲工具。去年12月，该公司中标某出版社2026年春季教材用纸供应合同，总量800吨，供货价格锁定在4500元/吨。当时现货价为4400元/吨，看似有100元利润，但距离交货还有1个月，企业担心纸价上涨侵蚀利润。传统期货买入套保虽能锁价，但需缴纳保证金且价格若下跌会产生期货亏损。了解到组合期权策略通过支付一定权利金能够在一定范围内锁定采购价格，骐腾国际尝试买入平值看涨期权、卖出虚值看涨期权组合策略。经询价后，支付40元/吨的权利金，买入OP2603C4050期权合约，同时卖出OP2603C4200期权合约。若价格上涨至4600元/吨，现货采购成本增加200元/吨，企业仍能使用期权组合策略降低现货采购成本，整体损失可控。若价格下跌至4200元/吨，现货采购节约200元/吨，同时期权组合策略最多损失权利金40元/吨，综合收益可观。10个交易日之后现货采购价格未变，但受基差走弱影响，OP2603合约涨至4200元/吨，期权组合盈利160元/吨，有效降低了企业采购成本。这种“非对称”风险管理方式，适合订单利润薄、价格走势不确定的场景。骐腾国际财务总监认为，花较少的钱，规避部分价格波动的风险，这比囤现货或空手等待更合适。

服务实体价值显现

经过半年实践，上述两家纸品企业都初步建立了一套简易的期现管理制度：定期监测基差、库存与订单匹配套保比例、设置风险预警线等。2025年四季度至2026年一季度，这两家公司的综合库存损失较往年同期减少，并成功实现了部分订单的“保价锁利”。通过风险管理工具的运用，对于纸品价格波动，这两家企业都从“被动承压”到“主动管理”。通过系统性运用期货及场外期权工具，企业逐步构建起多层次风险管理体系，将风险管理能力转化为行业竞争优势，实现稳健经营。高萍表示，成熟期货市场的价格可以成为国际贸易的定价基准。胶版印刷纸期货及期权的上市有助于提升我国在全球文化用纸行业的定价影响力。胶版印刷纸期货上市尚不足一年，但其服务实体经济的价值已初步显现。



上期“强源助企”
期货服务能化产业高质量发展（四）

证券时报记者 沈宁