

财眼

多数券商中报业绩上行
证券板块却跌超12%

新快报讯 记者涂波报道 截至8月20日,已有21家上市券商预告2026年中报业绩,其中有20家券商实现预盈,行业整体盈利上行,但内部分化格外突出。锦龙股份成为业绩显著下滑的代表,上半年预告净利润同比下滑88%。虽然业绩亮眼,但A股市场券商指数却大幅跑输主流指数表现,今年以来证券板块跌超12%,同期上证指数跌约1.6%。

投资收益推高券商业绩

业绩领跑阵营当中,中信证券预计上半年归母净利润233.43亿元,同比上涨69.59%,刷新同期盈利纪录。国泰海通预告净利润202.57亿元,同比上涨28.5%。广发证券预告净利润115亿元,同比上涨77.5%。经纪交易和科创股权投资成为不少券商推高收益规模的路径。

在已披露业绩预告的上市券商中,唯有锦龙股份业绩大幅下降,上半年预告净利润中值为0.15亿元,同比下滑

88%,利润回落主要源于上年处置东莞证券股权带来大额一次性投资收益消退。天风证券一季度净利润仅22.36万元,同比下滑99.07%,扣非后归母净利润为亏损3431.62万元,同比下降218.61%。公司解释,业绩变动主要由于本期投资收益减少,这反映了自营投资收益的波动对天风证券利润的影响。半年报预告显示,天风证券净利润预计同比增长429.03%到693.55%。公司经纪业务佣金收入与自营业务投资收益相比上年同期增加。

大量券商股进入破净区间

二级市场方面,多数券商虽然中期业绩实现增长,但行情却显著偏弱,基本面和股价明显背离。今年以来,沪深300同期跌幅约1%,证券板块大幅跑输主流宽基指数。中证全指证券公司指数最新市盈率约15倍,处于历史低位。此外,截至8月20日,有17只券商市净率跌破1倍进入破净区间,占比超30%。

其中国泰海通、兴业证券、国元证券、华创云信均位列破净名单,华创云信市净率低至0.64倍。

对于行业后续的发展走向,长江证券分析师吴一凡指出,现阶段板块估值已经回落至历史偏低分位,成交量可以对经纪业务形成支撑,但自营持仓波动、行业竞争加剧会持续压制盈利预期,

市场并不会单纯依靠成交量对板块给出估值溢价,投资者还需要持续跟踪各家机构资产配置的稳定性和合规整改落地成效。市场成交量走高只能改善基础业务收益,券商板块想要走出持续上涨行情,依旧需要企业熨平自营的大幅波动,持续夯实财富管理、投行服务的长期盈利能力。

券商板块中报预告净利润居前个股(截至8月20日)				
股票简称	现价(元)	预告净利润中值(亿元)	预告净利润变动中值(%)	今年涨跌幅(%)
中信证券	27.04	233.43	69.59	-3.46
国泰海通	17.49	202.57	28.5	-13.42
华泰证券	18.74	115.13	52.5	-20.56
广发证券	20.31	115	77.5	-5.67
招商证券	17.83	105	102.51	0.13
中金公司	34.06	79.68	84	-2.69
中信建投	24.81	76.6	570	-6.76
长江证券	8.54	32.13	85	8.79
华安证券	8.04	21.74	110	20.72
兴业证券	5.78	21.6	62.5	-21.04
来源:同花顺				

跨境卖3C配件的沃客非凡递表港股
规模扩张背后面临历史合规等问题

今年上半年研发费率仅1.1%

沃客非凡成立于2014年,是一家跨境品牌企业,依托中国供应链优势,公司打造了VIVAN、ROBOT、SAMONO等自有品牌,主要面向东南亚市场经营3C配件、小家电及家装建材产品。

近年来,沃客非凡业绩呈增长态势。2023年至2025年上半年,公司分别实现营业收入约9.08亿元、10.49亿元、12.17亿元及7亿元;同期实现期内利润分别约1832万元、2035万元、4795万元

及2480万元。

从招股书来看,公司业绩增长主要得益于小家电及家装建材等品类收入快速增长、线上电商及直播渠道持续拓展,以及自有品牌收入占比提升等,推动公司盈利能力持续改善。这一过程中,毛利率亦由2023年的33.6%提升至2025年的37.1%,2026年上半年进一步升至38.7%。

不过,尽管毛利率提升,但公司净利

率仍处于较低水平,报告期内均低于4%。这背后,或是公司还处于品牌推广阶段,销售及分销费用的增长在一定程度上抵消了毛利率提升带来的收益。招股书显示,2026年上半年,公司销售费率已升至23.4%。

然而,在销售费率增长的同时,公司研发费率却并不高。报告期内,公司研发费率多年维持在2%左右,2026年上半年进一步降至1.1%。

业务高度依赖印尼市场

从业务模式来看,不同于部分高度依赖线上平台的跨境卖家,沃客非凡围绕东南亚市场建立了较为完善的线下分销网络。截至2026上半年,公司分销网络超过3.6万名分销商,多为中小型零售商,以及部分现代零售连锁渠道。招股书显示,公司来自分销渠道的收入在多个报告期内均稳居六成以上。

然而,公司也存在管理和协调压力,其于招股书中坦言,公司未必总能有效管

理及控制分销商的销售活动。若任何分销商未能遵守分销协议的条款,公司与其他分销商的关系可能受到负面影响。

除依赖分销商外,沃客非凡还较为依赖单一国家市场,截至2026上半年,公司93%的销售额都来自印尼。公司亦坦言,若无法持续有效服务印尼市场或若印尼监管环境、国际贸易政策或宏观经济形势出现任何不利变动,其业务及财务状况或会受到不利影响。

此外,沃客非凡在中国员工社保及住房公积金缴纳方面还存在未按规定足额缴纳的情况。尽管公司已于2026年6月起调整缴费方式并逐步全额缴纳,但仍存在历史欠缴问题,2023年至2026上半年累计欠缴金额达1740万元;相比之下,公司印尼附属公司在所有重大方面均遵守有关就业及劳动事宜的适用印度尼西亚法律,包括为其员工在必要的社会保障计划中维持有效的参与证明书,并每月汇回监管供款。

在东南亚卖了多年充电宝和耳机后,日前,深圳市沃客非凡科技股份有限公司(下称“沃客非凡”)向港交所递交了上市申请。这家凭借自有品牌占据印尼3C配件零售市场头部位置的中国公司,依靠线下分销网络和本土化运营能力快速打开市场。然而,在规模扩张背后,公司也面临单一市场依赖、研发投入偏低以及历史合规问题等挑战。

■新快报记者 张晓茵

专题

赋能留学新旅程 光大Visa福主题信用卡全新上市

为满足留学生跨境支付、境外消费优惠、出行安全等金融需求,光大信用卡推出光大Visa福主题信用卡(以下简称“光大Visa福卡”),该卡将潮流设计美学、消费回馈、出行保障与用卡成本深度融合,为学子打造跨境金融解决方案,陪伴开启新旅程。

潮牌联名典藏卡面 限量好礼随行

作为面向留学客群打造的专属卡产品,光大Visa福卡外观设计深度契合当代青年审美,特邀时尚潮牌明星设计师打造兼具潮流质感与纪念意义的典藏卡面。同时,光大信用卡携手知名品牌推出限量潮流伴手礼——双色葫芦包和行李牌,以“福祿随身”的美好寓意,为海外学子送上暖心启程祝福。

三重境外返现好礼 留学消费享优惠

光大信用卡围绕境外日常消费与重点用卡场景,打造多层次、差异化的消费返现权益体系。在活动周期内(2026年7月15

日至2027年6月30日),多项返现福利可同时享受。

针对境外移动支付场景,持卡人首次在Apple Pay完成绑卡并通过Visa清算网络消费,即有机会享受首笔消费返现福利,最高5美元;线下消费方面,持卡人通过Visa清算网络完成交易,无论是商超采购、餐饮出行,还是学习用品消费,均可享笔笔1.5%返现优惠,每月最高100美元。此外,当月通过Visa清算网络在境外累计消费超过6666美元的部分,即有机会享受10%返现优惠,每月最高160美元。活动期间,每人每月至高可享265美元返现,进一步减轻留学家庭的经济压力。

国际救援全面守护 多项减免轻装远行

海外求学,环境、语言等突发状况牵动留学家庭。光大Visa福卡搭载国际旅行和医疗救援服务,覆盖出行与就医紧急场景。国际旅行救援服务提供手续咨询、行李延误、证件遗失等全程响应,降低风险与成本。国际医疗救援提供及时医疗支持,让家长安心。

用卡成本方面,有效期内免年费,每月前5笔境外取现免手续费,免跨境交易手续费,外币消费可直接人民币还款。

未来,光大信用卡将迭代产品,为青年提供陪伴,助力学子绽放光彩。