

投行业务“马太效应”加剧

头部券商主导股权承销市场

Wind数据显示,截至6月23日,2026年以来A股市场券商股权承销金额排名中,中信证券以1382.48亿元、32.88%的市场份额断层领先,前五名券商合计承销金额约3304亿元,占全市场总额的78.58%,前十名券商合计市场份额超87%,而其余40余家券商合计市场份额约为12.74%。

分析人士认为,头部券商因在承销保荐收入和跟投收益两方面均能获得较好回报,带动资源进一步向其集中;中小券商在项目储备、资金实力和跟投能力方面与头部机构的差距仍在拉大,投行业务强者愈强的格局短期内难以改变。

●本报记者 刘英杰



视觉中国图片

6月以来市场结构性回暖

6月以来,A股股权融资市场呈现结构性回暖态势。从承销金额看,中金公司以231.88亿元、41.01%的市场份额领跑证券行业,华泰联合证券、国泰海通证券分列二三位,市场份额分别为5.46%和5.32%。中金公司能够在单月排名中跃居首位,主要得益于其在一级市场的突出表现,中金公司当月首发承销金额达209.59

亿元,市场份额高达58.38%,成为6月股权融资市场最主要的承销力量。

从承销数量看,6月以来中金公司以6单项目位居榜首,国泰海通证券以5单紧随其后,中信证券、中信建投证券各完成3单,中国银河证券、国信证券、华泰联合证券各完成2单。从结构上看,国泰海通证券当月业务布局相对多,首发、增发(主承)、增发(财

务顾问)、可转债四类均有涉及;中金公司则相对集中于首发和增发(主承),其中首发业务权重更高,3单首发项目贡献了当月绝大部分承销金额。

今年以来,中信证券以1382.48亿元承销金额稳居行业第一,市场份额达32.88%;中信建投证券承销金额为661.90亿元,市场份额达15.74%;中金公司承销金额为525.86亿元,市

锂电行业景气度回升
关注龙头企业盈利修复机遇

●本报记者 谭丁豪

6月23日,A股市场迎来调整,各大宽基指数跌幅显著,锂电板块却走出相对抗跌行情,板块内仍有多个个股涨停。今年以来,锂电板块行情几经起伏,6月初再度开启反弹;锂电池概念板块累计涨幅超17%,大幅跑赢沪深300指数。

分析人士认为,看好锂电产业周期上行,随着储能需求旺季临近,行业或将迎来量价齐升的行情,产业链龙头企业盈利修复机遇备受关注。

锂电板块走势强劲

6月23日,A股市场迎来调整,上证指数下跌1.37%,深证成指、创业板指调整幅度较大,分别下跌3.17%、3.84%。

锂电板块在当日的回调中相对抗跌。iFind数据显示,当日锂电池概念板块下跌1.38%,但板块内部仍有多只个股涨停。

其中,金橙子、怡达股份20%涨停,国民技术涨逾15%,新广益大涨11%,宝泰隆、圣阳股份等多股涨停。

今年以来,A股锂电板块行情可分多个阶段:去年12月中旬至今年1月中下旬持续上涨后短暂调整,2月-3月初震荡整理;3月中旬开启第二波行

情,3月23日至5月13日板块累计涨幅超过17%,产业链全线爆发助推创业板指创下新高。5月中旬板块高位放量回调,各细分领域同步下行,前期强势股领跌。6月初至今再次反弹,锂电池概念板块年内累计涨幅超17%,显著跑赢沪深300指数。

整体来看,尽管6月23日锂电板块出现调整,但机构普遍认为行业周期已进入上升区间,随着动力电池与储能电池需求旺季临近,板块有望迎来量价共振的主升行情,龙头企业盈利修复机遇值得关注。

对于业绩增长,亿纬锂能表示,公司致力于产品迭代、服务升级与流程优化,把握市场增长机遇,驱动业务持续增长,实现营业收入同比增长约60%。为有效应对显著攀升的供应链

成本压力,公司主动实施前置管理,通过供应链多元化布局、战略性采购规划及审慎运用金融工具的策略,有效缓解了材料成本上涨带来的冲击,确保了主营业务盈利能力的稳定性。

6月18日,富祥股份发布的业绩预告显示,预计2026年上半年公司净利润为1.65亿元至2.15亿元,同比增长2487%至3204%,去年同期亏损691.12万元,实现扭亏为盈。富祥股份表示,公司紧抓市场机遇,将电解液添加剂VC产品产能增加至10000吨/年,同时FEC产品产能约4000吨/年。2026年上半年公司前述产品销售量价齐增,推动业绩大幅增长,新能源业务已成为推动公司业绩增长的核心引擎。

中原证券研究团队表示,2025年锂电池板块营收和净利润分别增长12.31%和42.04%;2026年一季度分别增长25.24%和161.36%,板块业绩改善势头明显加快。展望2026年板块业绩,锂电池市场需求将持续增长,总体预计全年板块营收持续增长且增速将提升,板块净利润将保持高速增长,但细分领域业绩将出现分化。

产业链盈利修复提速

机构看好多条投资主线

在行业景气度回升的大背景下,多家机构对锂电板块后续投资机会持

提出“全力建设价值投行、新质投行、数智投行”“着力提升国际化水平”。今年以来,其保荐了长鑫科技、洛阳轴承、华大海天、聚仁新材等多家企业过会。同时,中信建投(国际)今年以来以70.90亿港元的承销金额在港股股权承销市场排名第六,市场份额为3.88%,保荐了星源材质、胜宏科技、飞速创新等多家A股上市公司赴港上市,国际化拓展成效逐步显现。

中信证券在2025年年报中表示

“围绕新质生产力、科技创新、绿色发展等国家战略领域,做好业务前瞻布局”,其今年保荐的宇树科技、燧原科技、马坑矿业等项目,均属于硬科技与新质生产力方向。在港股市场,中信证券(香港)今年以来以123.69亿港元承销金额在港股股权承销市场排名第三,市场份额为6.77%,保荐了牧原股份、思格新能、云英谷科技等多家企业赴港上市,跨境综合服务能力持续增强。

中原证券非银分析师张洋认为,在证券行业整体经营业绩有望稳中有升的展望下,2026年券商板块平均估值持续走低的空间相对有限,板块将在当前的低位区间蓄势震荡整理以酝酿新的投资机会并等待新的走强契机,建议关注A+H股龙头类上市券商、财富管理业务较为突出的上市券商,以及逐步具备差异化竞争优势、个股估值明显低于板块平均水平的上市券商。

期货行业监管加码
双罚机制压实合规主体责任

●本报记者 马爽

期货行业的监管风向,正在从“提醒”变成“动真格”。过去,期货公司分支机构出现员工管理不到位、居间合作不规范、互联网营销留痕缺失等问题,往往以警示函、责令改正、监管谈话为主。但从2026年以来,监管力度明显升级。中国证券报记者梳理各地证监局(监管局)及中国期货业协会公开信息发现,上半年,期货行业处罚不仅覆盖机构本身,还进一步追责至公司总部高管和分支机构负责人,处罚手段也扩展至暂停经纪业务新开户、暂停新增居间合同、暂停资产管理业务等经营限制措施。

双罚追责下沉一线

业内人士表示,本轮期货行业监管逻辑十分清晰:一方面,通过“机构+负责人”双罚制,倒逼总部承担对分支机构的最终管理责任;另一方面,监管持续聚焦从业人员管理、居间合作、线上互联网营销等获客前端风险,引导行业摆脱重规模、轻合规的发展老路,转向注重内控、治理和稳健的良性竞争格局。

三大领域违规高发

如果从违规案由来看,监管重点则集中回答了“哪里最容易出问题”。上半年以来,从业人员内部管理、居间合作业务、线上互联网营销是期货行业违规高发的三大领域。国富期货武汉分公司的问题具有一定的代表性。2025年11月,该分公司因在经营场所、员工管理、互联网营销业务开展等方面的内控管理存在缺陷,未按规定完整保存客户营销及客户服务记录等问题,被湖北监管局采取责令改正并暂停期货经纪业务新开户6个月的行政监管措施。

同样被中期协追加纪律处分的中泰期货,2025年12月也因对分支机构管理体系不完善、存在以自然人居间名义变相开展法人居间业务、对互联网营销平台尽调审核把关不严等问题,被山东监管局采取责令改正措施。2026年6月,中期协给予中泰期货限期6个月整改、暂停与居间人签订新的居间合同等纪律处分。

上述三类业务均有一个共同点:均处在机构获客和展业的最前端。具体来看,从业人员直接对接投资者,其是否具备资质、营销行为是否规范,直接关系到客户权益保护;居间人并非公司正式员工,行为约束相对薄弱,若管理不到位,容易滋生虚假宣传、投资者适当性管理缺失、利益输送等问题;互联网营销覆盖面广、传播速度快,短视频、直播、社群引流一旦出现夸大收益、诱导开户等违规内容,风险扩散速度也会更快。魏哲平认为:“把好第一关,对于防范市场风险、保护投资者权益至关重要,因此这三类业务将持续成为监管重点。”

从深层次原因来看,景川认为,三大违规高发领域背后的共性漏洞包括制度虚设、人员资质管理松散、第三方合作“只签不管”、留痕与回溯机制缺失等。也就是说,一些公司并不是没有制度,而是制度停留在纸面上,执行层面“上有政策、下有对策”,尤其在分支机构这一现象更为突出。

业务限制类措施密集落地

相比过去常见的警示函、责令改正、监管谈话,今年上半年期货行业处罚手段的另一大变化,是业务限制类措施密集落地。

经纪业务方面,1月28日,恒力期货被上海监管局责令暂停经纪业务新开户6个月;4月27日,天鸿期货被上海监管局责令暂停经纪业务新开户6个月;5月28日,东方汇金期货被吉林证监局责令暂停经纪业务新开户3个月。

在居间业务方面,除上述提及的中期协、国富期货、中泰期货整改期被暂停签订新居间合同外,相关案例也显示,监管正在持续压缩不规范的居间合作空间。

资产管理业务和场外衍生品业务方面,1月19日,华闻期货被上海监管局责令暂停新增资产管理业务6个月;2月14日,浙江永安资产管理有限责任公司作为期货公司风险管理公司,被中期协责令在6个月整改期内暂停新增个股场外衍生品交易。

与罚款、警示相比,暂停业务限制对经营机构的冲击更直接。暂停新开户,意味着处罚期内无法新增客户和保证金,直接影响经纪业务收入;暂停居间合作,则会切断重要获客渠道;暂停资管、场外衍生品等业务,则会影响机构创新业务和综合服务能力。魏哲平表示:“暂停开展相关业务的处罚,更能引起经营机构重视,达到‘不敢违规、不想违规、不愿违规’的目的。”

他认为,这类处罚首先会直接影响经营效益。暂停相关业务相当于冻结核心获客与盈利渠道,整改期内无法新增客户、拓展业务,持续压缩营收,对中小期货公司冲击尤其明显,也倒逼机构投入资源彻底整改,而不是简单“交钱了事”。

其次,业务限制能够限制违规业务扩张,防止风险扩散,契合当前“早发现、早处置、防增量风险”的审慎监管导向。更重要的是,监管体系正在从以单一罚款为主的问责,向“双罚到人、下沉基层、业务限责、源头控险”的立体化治理转型,核心目标是扭转行业重规模、轻合规的发展模式,筑牢投资者保护与市场风险防范底线。

从对行业的长期影响来看,景川表示,业务限制处罚直接影响期货公司分类评价结果,进而影响做市、场外衍生品等创新业务资格的申请与后续展业。部分公司可能面临被迫缩减分支机构的局面,尤其是合规成本偏高的区域;互联网营销、居间业务模式也将迎来深层次重塑,发展模式由“流量优先”转向“合规为先”。头部机构依托完善的合规体系与总部管控能力,将进一步拉大与中小机构的差距,行业集中度随之抬升。

同样被中期协追加纪律处分的华泰联合证券,2025年12月也因对分支机构管理体系不完善、存在以自然人居间名义变相开展法人居间业务、对互联网营销平台尽调审核把关不严等问题,被山东监管局采取责令改正措施。2026年6月,中期协给予华泰期货限期6个月整改、暂停与居间人签订新的居间合同等纪律处分。

上述三类业务均有一个共同点:均处在机构获客和展业的最前端。具体来看,从业人员直接对接投资者,其是否具备资质、营销行为是否规范,直接关系到客户权益保护;居间人并非公司正式员工,行为约束相对薄弱,若管理不到位,容易滋生虚假宣传、投资者适当性管理缺失、利益输送等问题;互联网营销覆盖面广、传播速度快,短视频、直播、社群引流一旦出现夸大收益、诱导开户等违规内容,风险扩散速度也会更快。魏哲平认为:“把好第一关,对于防范市场风险、保护投资者权益至关重要,因此这三类业务将持续成为监管重点。”