银行系AIC业绩爆发背后

随着股权投资试点持续扩围，9家银行系AIC（金融资产投资公司）2026年上半年业绩集体爆发，正从传统债转股平台转向硬科技领域的长期“耐心资本”供给者。

本报综合报道 随着股权投资试点持续扩围，银行系金融资产投资公司迎来业绩与业务双爆发。

从半年报及公开信息来看，AIC“投早、投小、投长期、投硬科技”的取向愈发鲜明，赛道偏好分化、各具特色，业务均颇具亮点。

亮眼业绩的背后，是行业结构的深刻变革。银行系AIC正加速剥离单一的债转股标签，以“耐心资本”的姿态强势杀入硬科技创投圈。

AIC业绩集体爆发

目前，有9家银行设立了AIC。中报显示，9家AIC在2026年上半年全部实现盈利。有可比数据的五大行AIC上半年实现净利润合计173.49亿元，同比增长2.41倍。业绩倍增的原动力在于AIC加速了向股权直投领域延伸。据统计，2026年上半年，9家AIC参与的投资基金或项目已超过58只（个），接近2024年全年水平。

从银行半年报的表述来看，AIC普遍在坚持债转股主业的同时，积极参与股权投资、支持新质生产力发展。建信投资上半年实现净利润71.29亿元，同比增长4.96倍。建行半年报表示，建信投资聚焦市场化债转股主责主业，助推企业控制杠杆、深化改革、提质增效，促进经济转型升级和产业布局优化。积极稳妥推进股权投资试点业务，促进科技企业成长，培育新质生产力。交银投资则积极发挥股权投资功能优势，夯实科技金融服务基础，助力全行加快打造科技金融特色。交银投资持续完善境内分行对接机制，深化联动营销的行司协同机制，同步积极探索“区域+行业、行业赛道优先”展业模式，根据国家科技产业发展方向及集团战略部署，进一步聚焦重点行业赛道，全面提升投研能力。据交行半年报透露，交银投资上半年新增投放纯股权项目数量及金额同比提升超2倍，实现净利润14.66亿元，同比增长175.64%。

在股份行方面，信银金投、招银投资、兴银投资于去年末或今年初开业，业绩暂未经历完整会计年度，但资产已初具规模。期末招银投资总资产151.19亿元，净利润0.55亿元；兴银投资总资产111.67亿元，净利润1.55亿元；信银金投总资产101.49亿元，净利润0.72亿元。

兴业研究指出，国有大行AIC资本规模更大，依靠母行网点广、资金充足等优势，客户与项目以大型企业、央企、国家重点项目等为主。股份制银行AIC注册资本规模处于中等水平，后续将持续发挥差异化优势、灵活交易结构等特点，并紧密结合母行竞争优势，形成对科技创新企业的综合金融服务闭环，提升创新资本供给能力。

赛道布局各具特色

根据观察，AIC的投资取向愈发鲜明，赛道偏好分化、各具特色。

具体来看，建信投资累计落地绿色投资项目483.94亿元；中银资产累计落地市场化债转股业务2694.8亿元；农银投资累计设立AIC试点基金31只，实现18个试点地区全覆盖，基金已投资66个科创项目；交银投资新增投放纯股权项目数量及金额同比增长超2倍，其中上海地区纯股权项目投放金额占比超六成。

梳理公开信息获悉，从布局硬科技赛道来看，工银投资的覆盖面最为广泛，从广东智能机器人基金到重庆空天信息低空经济基金，横跨人工智能、集成电路、低空经济和高端装备等多领域。农银投资依托“千帆企航”品牌重仓硬科技，重点布局集成电路赛道；中银资产以“中瀛扶摇”品牌锚定具身智能；建信投资通过“建源”品牌在深圳设立AIC产业母基金，聚焦人工智能与半导体赛道；交银投资以“交融”品牌深耕商业航天与高校成果转化，投资了商业航天领域公司九州云箭、星河动力等。

股份行AIC亦快步跟进。兴银投资聚焦新材料、新能源、生命科学、新一代信息技术、人工智能、先进制造六大赛道；信银金投深耕人工智能、集成电路等“十五五”重点硬科技赛道，依托中信股权投资联盟放大协同优势。

值得关注的是，“抱团”投资产业龙头成为显著趋势。今年，兴银投资、信银金投、中邮投资联合向广西华友新材料增资26亿元。此前，兴银投资、信银金投、中银资产、交银投资等联合向龙佰集团子公司增资20亿元，助力企业突破氯化法钛白粉“卡脖子”技术。

不过，抱团之外，各家“姿态”亦有分化。企查查信息显示，兴银投资对外投资企业已达15家，其中6家持股超10%，最显“重仓”；招银投资对外投资8家，仅有一家持股高于10%，相对谨慎；信银投资为8家；中邮投资为4家，均为组团参投，暂无独立项目。随着更多AIC牌照落地，“新军”的抱团名单或还将拉长。

转型直面深层挑战

上半年，AIC行业标志性事件逐步落地。国产存储龙头长鑫科技上市，刷新了科创板IPO募资历史纪录，而股东名单中五大行AIC齐齐现身。按最新收盘价计算，合计持股市值已经突破1000亿元，银行系长期资本投资硬科技的回报开始显现。

业内观点认为，AIC的角色正深刻演变。招联首席经济学家、上海金融与发展实验室执行主任董希淼表示，AIC已从专注债转股的专业机构，逐步演变为支持科技创新的“长期资本供给者”，但银行体系根深蒂固的“债性思维”仍是深层挑战，人才与考核机制同科技企业5至7年的成长周期存在脱节。此外，AIC团队多来自银行信贷条线，缺乏产业背景经验。若不能从根本上重塑文化、人才与考核机制，其股权投资效能将长期受制于内部瓶颈。

中金公司研报指出，AIC试点是分业经营框架下衔接银行资金与股权市场的重要探索，核心命题是实现从债权风控到价值挖掘的逻辑转变，构建适配长周期的考核与激励机制。目前，AIC行业仍面临从债权经营转向股权经营、投研能力建设、考核周期与业务特性错配、激励机制适配等四大挑战。

此外，国信证券分析师陈俊良则认为，AIC的意义在于拓宽银行服务手段、提升科技金融服务能力，而非成为盈利重心。国信证券银行业研究首席王剑也认为，目前银行服务初创期科创企业的主要模式以各种类型的投贷联动为主，银行的收益不仅体现为股权直投业务的盈利，还体现为科技企业客户带来的存款、贷款、中间业务等各方面收益。

从最初专注市场化债转股的不良处置平台，到如今集体“杀入”硬科技创投圈的“耐心资本”，9家银行系AIC在2026年上半年交出的业绩爆发成绩单，标志着这一制度探索已跨过早期试点培育阶段。随着股权投资试点持续扩围，AIC正依托母行庞大的资金与客户网络，在人工智能、集成电路、商业航天等前沿赛道形成差异化布局，通过抱团投资、投贷联动等模式，为长期资本对接科创“硬科技”搭建起独特桥梁。但行业仍需突破传统信贷风控思维、长周期考核机制缺失、产业投研人才不足等深层瓶颈，真正从“债性逻辑”转向“股权价值挖掘逻辑”，才能在分业经营框架下，持续为新质生产力输送稳定、低成本的长期金融“活水”。

关 注

泗阳农商银行“做小做散”的实践与探索

作为扎根县域的本土银行，江苏泗阳农商银行始终坚守服务“三农”初心，不垒大户、不傍大款，坚持“做小做散、做土做亲”，将信贷资源精准投向最亟须资金的农户。截至6月末，该行“做小做散”赋能活动新签约客户1494户，新投放1601户2.78亿元，用扎实行动交出金融助农的“农商答卷”。

精准导向，产品跟着群体走

该行紧扣省联社“3741”战略部署，始终将支农支小作为立身之本。在信贷投向上，确立“三为主”原则——贷款以“三农”为主，“三农”以农户为主，农户以小额为主，杜绝贪大求洋，坚持“做小做散”，确保有限资金流向基层农业主体。在此基础上，针对不同客群差异化的融资需求，分类打造专属产品体系：面向小微企业，主推“厂房贷”“微企易贷”“小微贷”等企业贷款；面向个体工商户和农户，推出“通商宝”“家庭农场贷”“苏信贷”等个人贷款，精准触达客户。同时，该行积极向人民银行申请支农支小再贷款资金，优先保障信贷资源供给。截至6月末，支农支小再贷款资金达29.41亿元。通过产品创新与政策资金的双轮驱动，持续降低服务门槛、提升服务质效。

重心下沉，服务围着农户转

该行全面推行“网格化”营销与“整村授信”工作，对涉农主体做到应贷尽贷、能贷快贷。在张家圩大元村孙文家庭农场，黄灿灿的金针菜缀满田野。该家庭农场是当地种植大户，基地面积超千亩，正值7月金针菜采摘季，百余名工人的工资发放以及鲜菜储存加工都需要大笔周转资金。泗阳农商银行客户经理在常态化走访中了解到这一情况后，深入田间地头实地核实用工规模和资金需求，迅速定制融资方案：发放贷款70万元（其中50万元省农担、20万元通商宝），专项用于采摘季工资发放以及金针菜的储存加工。从上门对接到资金入账，全流程高效紧凑，彰显了农商银行扎根农村、服务农民的行动力。正值三夏农忙季，为不误农时，该行大力精简“三农”贷款手续，依托移动展业平台实现现场受理、现场调查、现场录入，新客户贷款3天内办结，存量客户贷款1天内办结，有效缓解农户季节性资金焦虑。

银担联动，担保伴着需求行

针对农户“缺抵押、融资难”的核心痛点，该行与省农担泗阳分公司开展深度合作，持续创新担保机制，扩大服务覆盖面，农担业务规模稳居泗阳县金融机构首位。截至6月末，双方累计合作发放涉农贷款1.98亿元，惠及农业经营主体399户。针对贷款额度需求较大客户，该行推出“省农担+”组合营销方式，灵活搭配“苏农贷”“苏村贷”“惠农快贷”等产品满足客户资金需求。另外，依据不同产业的生产周期、资金周转频率及借款用途，合理设定贷款额度、期限与还款方式，既适配季节性短期应急融资需求，也兼顾扩大再生产的中长期资金需求。 （通讯员 李艺坤）

动 态

淮安农商银行成功举办2026年中高层管理人员专题培训班

为进一步提升中高层管理人员战略视野、综合素养与实战履职能力，助力高质量转型发展，前不久，江苏淮安农商银行2026年中高层管理人员专题培训班在恩来干部学院成功举办，全行中高层管理人员参加本次封闭式集中培训。培训正式开班当天，淮安农商银行党委书记李雷致辞，党委副书记刘亮主持开班仪式。

党委书记李雷在讲话中指出，本次培训既是业务能力的“补课”，更是党性精神的“补钙”。当前，新技术、新业态、新模式加速迭代，市场竞争的底层逻辑正在深刻重构，特别是江苏农商联合银行确立全系统“一个银行”的全新理念，全系统的发展逻辑正在发生根本性重塑，迫切需要一支敢破敢立、专业过硬的队伍。管理干部要把课堂当作练兵场，把学习当作突围战，答好初心之问、能力之问、行动之问，学党业融合、学专业知识、学管理方法、学AI知识，准确识变、科学应变、主动求变，以人的理念之变、能力之变，引领和驱动业务之变、发展之变。

本次培训课程靶向聚焦该行经营发展实际痛点，邀请高校教授、党校专家、行业实战讲师开展政治理论、产业经济、财富营销、对公业务创新、金融科技、AI银行实操、情商领导力等多元专题课程，既有理论高度，又贴合银行经营实战，帮助学员拓宽认知视野，破解本领恐慌难题。培训坚持理论教学与党性教育、经验萃取相结合，特邀恩来故居翔宇宣讲团带来特色情景党课，感悟伟人崇高风范，淬炼党性修养；同步开展第8期“星淮分享”活动，组织中层干部开展经验萃取，互学互鉴、共享实践智慧，营造比学赶超的浓厚学习氛围。

培训期间，7个研讨小组分散到研讨教室，围绕7项事关全行改革发展的核心课题，聚焦业务流程再造与组织协同、重拾放款“短平快”优势、财富管理高质量发展、客户经理专业化能力提升、对公业务体系化展业、不良资产清收处置、零售业务提质增量等重点方向，结合岗位实际，从指标衡量、问题查摆、原因剖析、落地举措多维度开展深度研讨，学员们畅所欲言、碰撞思维火花，凝聚破解发展难题的思路举措。

党委副书记刘亮作了培训总结，他对本次培训班整体成效给予评价，同时重点强调，要杜绝“纸上谈兵”，要求各学员把课堂所学、研讨共识带回岗位，不能停留在想法层面，要结合支行、条线实际做好转化分解，紧盯业务痛点抓落实，切实把学习收获体现到具体工作推进当中。

此次培训圆满完成全部教学计划。参训学员结合自身分管条线、支行经营现状，梳理出不少可参考的思路和办法，也正视了当前在业务转型、团队管理、数字化运用等方面存在的现实差距。 （通讯员 宋轶伦）

苏州市新的电工有限公司与中鼎资产管理有限公司债权转让暨债务催收联合公告

命华晨晖建材有限公司与浙江勋邦物资有限公司债权转让通知暨债务催收联合公告

债权转让公告（六）

江苏长江商业银行股份有限公司兴化支行与何伊尹债权转让暨债务催收公告

债权转让公告

拍卖公告

江苏金诺拍卖有限公司拍卖公告

中国信达资产管理股份有限公司深圳市分公司与广州广永投资管理有限公司债权转让通知暨债务催收联合公告