华泰证券股份有限公司

证券代码:601688 证券简称:华泰证券

2025 半年度报告摘要

第一节 重要提示

一、本半年度报告摘要来自半年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到https://www.sse.com.cn网站仔细阅读半年度报告全文。

二、本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实性、准确性、完整性,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

三、未出席董事情况

未出席董事职务	未出席董事姓名	未出席董事的原因说明	被委托人姓名
董事	陈仲扬	公务原因	柯翔
独立董事	王建文	公务原因	王全胜

四、本半年度报告未经审计。

五、董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

本公司经董事会决议通过的本报告期利润分配预案:每股派发现金红利人民币0.15元(含税),此预案尚需本公司股东大会批准。

第二节 公司基本情况

一、公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上交所	华泰证券	601688	–
H股	香港联交所	HTSC	6886	–
GDR	伦交所	Huatai Securities Co., Ltd.	HTSC	–

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	张辉	朱有为
电话	025-83387272,83387780	025-83389157
办公地址	中国江苏省南京市江东中路228号1号楼11楼	中国江苏省南京市江东中路228号1号楼12楼
电子信箱	zhanghui@htsc.com	zhuyouwei@htsc.com

二、主要财务数据

单位:元 币种:人民币

	本报告期末	上年度末		本报告期末比上年度末增减(%)
		调整后	调整前	
总资产	900,696,959,627.99	814,270,493,580.79	814,270,493,580.79	10.61
归属于上市公司股东的净资产	200,133,721,665.51	191,673,901,895.57	191,673,901,895.57	4.41
	本报告期	上年同期		本报告期比上年同期增减(%)
		调整后	调整前	
营业收入	16,219,421,678.66	12,379,966,137.48	17,441,014,686.27	31.01
利润总额	8,524,841,675.59	5,576,127,222.11	5,576,127,222.11	52.88
归属于上市公司股东的净利润	7,549,447,367.16	5,310,704,144.79	5,310,704,144.79	42.16
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	7,455,742,838.93	5,258,282,874.63	5,258,282,874.63	41.79
经营活动产生的现金流量净额	7,609,796,448.08	36,715,660,057.71	36,715,660,057.71	−79.27
加权平均净资产收益率(%)	4.30	3.18	3.18	增加1.12个百分点
基本每股收益(元/股)	0.80	0.55	0.55	45.45
稀释每股收益(元/股)	0.80	0.55	0.55	45.45

三、报告期内公司主要业务简介

本集团所属行业是证券行业,证券行业的经营业绩与资本市场发展变化趋势密切关联。本集团的主营业务始终围绕资本市场服务开展,业绩表现受境内外经济环境、政策环境、市场环境等多重因素影响。

本集团是一家行业领先的科技驱动型证券集团,拥有高度协同的业务模式、先进的数字化平台以及广泛且紧密的客户资源。本集团从事的主要业务包括财富管理业务、机构服务业务、投资管理业务和国际业务。本集团搭建了以客户为中心的组织架构及机制,通过平台化、一体化、国际化的运营方式,为境内外个人、企业及机构客户提供全方位的证券及金融服务,并致力于成为兼具本土优势和全球影响力的一流投资银行。

(一)总体经营情况

2025年上半年,面对更趋复杂多变的国内外环境,我国经济展现出较强韧性,结构性调整持续深化,新发展动能进一步释放。同时,在"增强国内资本市场韧性以及抗风险能力"的政策导向下,资本市场改革进一步深化,支持实体经济与科技创新的功能更加强化,这为证券公司经营发展带来了新的机遇与挑战。本集团积极应对市场环境的深刻变化,坚持"以客户为中心"、扎实做好金融"五篇大文章"、坚定深化科技赋能下的财富管理和机构服务"双轮驱动"发展战略,持续强化国际业务战略布局与境内外一体化联动,不断推进业务模式和服务模式的迭代创新,增强业务协同效能与价值创造能力,打造面向未来、穿越周期的核心竞争力,保持了稳健进取的良好发展态势。主要举措包括:在个人客户服务领域,以"为客户创造价值"为核心,深入推进分类分层的一体化客户经营体系建设,持续增强基于金融中台赋能、平台化运营驱动的交易与资产配置专业服务能力,积极探索人工智能技术与业务的融合创新;在机构客户服务领域,主动顺应市场生态的深刻变化,通过培育全球化的客户网络、打造全球化的产品体系、延展全球化的交易平台,着力提升资产定价、研究、交易及产品创设的专业金融能力,强化多产品、全链条和全周期的客户综合价值运营效能;在企业客户服务领域,积极把握中国企业全球价值链布局的战略机遇,强化对于产业、企业、资产的深刻洞察,充分发挥企业务链的牵引作用,不断提升全周期、一体化、多产品、跨市场的项目执行能力,着力赋能新质生产力加速发展;在国际化发展领域,进一步拓展在海外市场的布局,持续完善境内外一体化的全业务链综合服务体系,积极助力中国资产"走出去"与境外资产"走进来",更好服务金融高水平开放;在数字金融领域,持续加强科技对国际化发展的支撑赋能,着力推进重点业务平台国际化能力建设,依托AI的技术和思维逐步重塑前中后台,强化数智化创新的领先优势。报告期内,本集团的经营业绩与综合实力继续保持在行业前列。

(二)财富管理业务

1、市场环境

近年来,我国财富管理市场呈现出竞争格局日益复杂、业务需求不断升级、产品服务持续创新的发展态势。在新的政策、市场和技术环境下,财富管理行业资产配置和服务模式的底层逻辑正发生深刻演变。以AI为代表的前沿技术的持续迭代,正加速构建全新的智能化服务生态,将深刻影响财富管理业务的发展模式。买方投资顾问也更加注重以丰富的产品组合、全周期的服务陪伴满足客户深层次的财富管理需求,全方位提升客户体验。

2025年上半年,A股市场震荡走高,市场交投整体保持活跃,根据Wind资讯统计数据,A股市场总成交额人民币162.65万亿元,同比增加61.14%;融资融券业务受益于市场活跃呈现显著增长态势,根据Wind资讯统计数据,全市场融资融券业务余额人民币18,504.52亿元,同比增加24.95%;基金投资顾问业务在探索实践中不断创新服务模式,致力于为投资者提供多样化的买方资产配置服务,业务发展潜力可观;国内期货市场交投活跃,成交金额继续保持稳步增长,根据中国期货业协会统计数据,全国期货市场累计成交额人民币339.73万亿元,同比增加20.68%。在客户需求日益多元、市场竞争更趋激烈的背景下,财富管理机构需要主动拥抱新技术、融入新生态,稳步推进服务模式及运营模式创新,积极打造全链条、立体化、全品类的金融产品配置组合和一站式投资解决方案,以科学的资产配置以及专业的投顾服务,助力客户实现财富保值增值。

2、经营举措及业绩

(1)证券期货期权经纪及财富管理服务

报告期内,本集团主动适应市场环境和客户需求的变化,着力提升交易服务和资产配置服务的核心能力,构建完善分类分层的一体化客户服务体系,打造面向大众客户、财富客户、高净值客户、企业家客户等群体的专业化、品牌化服务,提升差异化、定制化服务效能,做大客户规模和资产规模,塑造普惠金融服务的特色优势。坚持"为客户创造价值"的核心导向,围绕客户全生命周期,强化平台赋能与专业赋能的双向协同,实现投资交易、资产配置、投研支持与客户运营的有机融合,持续为客户提供专业价值、陪伴价值和服务价值。充分发挥金融科技优势,积极探索推进人工智能技术在垂类领域的应用,紧密围绕客户投资、交易、理财过程中的核心使用场景,动态匹配差异化服务方案,提升精准运营效能。不断优化客户服务体验。积极把握"跨境理财通"境内外一体化展业契机,加强跨境投资交易与资产配置专业能力建设,提升客户财富管理服务的广度和深度,跨境业务联动机制进一步优化。健全投资顾问岗位分工体系,完善智能投顾工具链,为投资顾问提供投研赋能、内容赋能、运营赋能、营销赋能,助力客户运营模式转型升级。根据内部统计数据,截至报告期末,公司在中国证券协会登记为从事证券投资咨询(投资顾问)业务类别的人员数量为3,608人。

股票期权经纪业务方面,本公司不断提升交易支持能力,积极挖掘机构客户,持续培育合格投资者,切实加强风险防范,业务继续保持市场领先。期货经纪业务方面,截至报告期末,华泰期货有限公司(以下简称"华泰期货")共有9家期货分公司、42家期货营业部,遍及国内4个直辖市和17个省份,代理交易品种150个;本集团获准从事期货IB业务的证券营业部共245家。

(2)金融产品销售与基金投资顾问业务

报告期内,本集团围绕各类客户的差异化、多层次资产配置需求,丰富完善金融产品供给体系,构建完善买方投顾配置供给矩阵,持续提升产品优选和风险防控能力,提供从单产品优选到策略配置、定制配置的多维度解决方案。进一步完善买方投顾策略体系,持续强化资产配置理念的落实,不断优化"省心家族"配置服务,通过"省心选"提供白盒化的公募基金优选服务,通过"省心投"提供基于公募基金的多策略配置服务,通过"省心享"提供基于私募基金的定制化配置服务;对机构客户的定制化需求提供建议型策略服务,对交易型客户提供基于ETF的交易型配置策略体系。不断优化买方投顾的顾问服务体系,持续推进"领投官"模式,以资产配置服务平台为底座,提供策略带投运营、投研服务体系等专业支持,增强全业务周期的立体式陪伴服务能力。加强数字化平台能力建设,积极探索AI大模型赋能买方投顾应用场景,迭代升级资产配置工具,提升业务整体效能和策略支持能力。根据内部统计数据,报告期内,金融产品保有数量(除现金管理产品"天天发"外)14,433只,金融产品销售规模(除现金管理产品"天天发"外)人民币3,045.72亿元;基金投资顾问业务稳健发展,截至报告期末,业务规模人民币210.37亿元。

(3)资本中介业务

报告期内,本集团资本中介业务积极应对市场格局和经营环境变化,以一体运营、协同增效为抓手,以创新产品为载体,前瞻性积蓄平台服务能力,为客户提供融资、融券相结合的综合金融服务,推动业务高质量发展。融资业务积极发掘新的业务合作点,持续提升研究能力和策略研发能力,不断丰富业务生态体系,构建多层次、差异化的客户服务体系,提升客户粘性。融券业务严格执行监管政策要求,确保合规展业,同时持续夯实核心客群、券池来源、平台能力等关键要素,提升业务竞争力。根据监管报表数据口径,截至报告期末,母公司融资融券业务余额为人民币1,273.21亿元,整体维持较低比例的风险敞口。报告期内,本集团积极开展多种形式的研究服务活动,发布研究报告5,781篇(含英文报告),组织研究路演服务32,400场、专题电话会议520场,举办投资策略峰会、主题电话会议,并组织海外系列调研等。

机构销售业务深入对接机构投资者多样化需求,持续推进机构投资者工作平台和服务平台的建设和功能迭代,不断夯实企业务链一体化、平台化的机构客户服务体系,加大客户覆盖广度和深度,构建差异化竞争优势;稳步推进国际化业务布局,依托全方位的团队协同和资源禀赋,充分发挥海内外销售、交易一体化管理的服务优势,综合业务能力不断提升,头部战略客户的服务排名保持市场前列。报告期内,公募基金分仓交易量为人民币8,622.79亿元。

(4)投资交易业务

①权益交易业务

报告期内,本集团主动适应市场环境变化,持续迭代升级绝对收益投资交易体系,围绕大数据交易、宏观对冲和创新投资业务三条业务线,不断提升专业化投资交易能力和风险管控能力,以先进的系统平台、前沿的模型算法、创新的业务模式,积极打造可持续发展的、稳定的权益交易业务模式。优化业务市局和架构,积极打造系统化的投资研究体系,不断完善投资框架,持续打磨核心投研能力;升级选代策略矩阵,持续拓展交易模式和品种,增强策略的市场适应能力和风险管控能力,充分把握市场机会。做市交易业务注重优化迭代做市交易策略与系统,持续探索业务协同模式,积极拓展做市业务边界,不断完备风控体系,业务运营稳健。截至报告期末,科创板股票做市交易业务累计报备做市股票126只,上市基金做市业务累计覆盖643只权益类ETF、36只FICC类ETF、49只REITs,均位居市场前列。

②FICC交易业务

报告期内,本集团深入践行跨境联动战略,积极打造FICC一体化交易平台,支持重点业务创新和拓展,提升核心交易和定价能力,跨市场、跨品种协同优势不断强化。固定收益自营投资业务深耕策略研发和交易定价核心能力,跟随市场变化及时调整策略,优化持仓结构,提升组合流动性,自营交易策略的多样化和灵活性不断提升,主动管理成效显著。债券做市业务全力依托系统赋能,不断优化定价模型和报价策略,持续丰富做市报价和询价引擎功能,积极拓展做市盈利模式,稳步提升自动化做市能力,做市标的不断丰富,主要债券品种做市交易量持续增长。大宗商品和外汇业务继续加强策略交易研究,积极拓展外汇交易清算模式,构建面向境内外市场的多元碳金融产品和交易服务能力,多元化发展基础不断夯实。FICC大象交易平台聚焦统一交易系统、策略研发系统、客需业务系统及AI建设,全面提升策略研发专业化水平,FICC交易模式持续优化。

③场外衍生品交易业务

报告期内,本集团坚持"以服务实体经济为目标,以客户风险管理需求为导向"开展场外衍生品交易业务,深化一体化合规风控,注重专业能力建设,持续深耕对冲交易、产品设计及创新、客户服务等核心能力,不断夯实主责主业基础。加快国际业务布局,持续推动跨境联动发展,升级优化境内外产品体系,有效扩展客户覆盖的深度和广度,积极探寻境外市场交易增长点,不断完善系统化、精细化业务发展模式,为客户提供全方位的衍生品交易服务。完善数字化、平台化服务体系,积极打造交易驱动、客户需求为导向、平台赋能的核心竞争力,推动核心业务能力的沉淀、升级与转化。根据监管报表SAC协议数据口径,截至报告期末,收益互换业务存续合约笔数8,276笔,存续规模人民币942.25亿元;场外期权业务存续合约笔数2,136笔,存续规模人民币1,448.73亿元。报告期内,本公司通过中证机构间报价系统和柜台市场发行收益凭证459只,发行规模人民币236.98亿元。

3、2025年下半年展望

投资银行业务将继续全面贯彻落实新"国九条"和资本市场"1+N"系列政策要求,持续提升市场化创新和跨境一体化协同的核心竞争优势,构建具备国际竞争力的一流投行服务能力;深入贯彻"以客户为中心"的理念,用金市场、金融周期、全产品的金业务链服务,辐射客户境内外金融服务需求,构建全球化的产业网络,有效助力中国企业出海布局,更好服务实体经济和新质生产力发展。股权融资业务将继续强化行业集焦与区域深耕战略,积极打造具有市场影响力的优质项目,推动在重点行业、区域的市场占有率处于领先地位;债券融资业务将不断提升价值判断能力,持续增强项目质量、提高客户选择标准,聚焦优质客户,严格控制业务风险;继续加大对财务顾问业务的投入,积极开展多元化并购重组财务顾问业务,通过打造市场经典创新案例,强化业务品牌,提升对产业优质客户的持续服务能力。

研究与机构销售业务将主动适应市场格局与生态的深刻变化,聚焦重点机构客户需求,持续加强数智化平台建设,积极打造全方位、一站式金融服务生态圈,着力提升综合服务能力;稳步推进国际化战略,强化跨境业务协同联动,积极构建全球业务网络和延伸全球资产配置,持续打造境内外一体化、全业务链高效协同的核心竞争力。

投资交易业务将持续打造平台化、体系化的投资交易能力,完善客户导向的业务架构和服务体系,切实向提升客户定价权和交易价值方向品化方向升级转型,不断增强核心竞争力。权益交易业务将继续立足宏观对冲、大数据交易、创新投资三大核心业务线,加快海外业务拓展,强化AI科技应用,积极搭建"多元策略驱动+前沿科技赋能+顶尖人才团队"的立体化业务体系,构建多元稳定的业务模式;FICC交易业务将继续围绕跨境联动战略,积极打造FICC一体化交易平台,持续推进跨境业务布局与能力建设,不断丰富完善产品结构,服务客户多样化客户需求,提升业务收益来源的多样性与韧性;场外衍生品交易业务将持续优化风险管理服务方案,不断提升专业化交易对冲能力和全链条客户服务能力,积极推动跨境联动发展,通过科技引领业务与数据驱动相结合,深耕客户生态圈,助力业务高质量发展。

(四)投资管理业务

1、市场环境

近年来,尽管面临复杂多变的市场环境和监管要求,我国资产管理行业整体仍保持了平稳发展态势,并加快向指数投资、跨境配置等新领域延伸,不断拓展新的增长点,市场潜力和发展韧性巨大。同时,公募基金改革的深入推进、私募基金规范运作要求的持续完善及个人养老金制度的全面实施等,对资产管理机构的展业逻辑、业务运营都提出了全方位的、更高阶的要求,行业进入到高质量转型发展的关键阶段。根据中国证券投资基金业协会统计数据,截至2025年一季度末,基金管理公司及其子公司、证券公司及其子公司、期货公司及其资管子公司、私募基金管理机构资产管理产品总规模达人民币72.32万亿元,其中,公募基金规模人民币32.22万亿元,证券公司及其子公司私募资产管理产品规模人民币5.93万亿元。在低利率市场环境下,资产管理机构更需要回归资管服务本源,通过提升专业投研能力、风险定价能力和资产配置效率,为客户提供风险收益特征更全面、品类更丰富的优质产品谱系,助力客户实现财富稳健增长与有效增值。

2025年上半年,我国股权投资市场募资端展现较强韧性、投资端活跃度有所回升,政策驱动资金向科技创新集聚,硬科技领域受到持续关注和支持,"长钱长投"的市场新生态正在逐步形成。根据清科研究中心私募通统计数据,2025年上半年,中国股权投资市场新募基金数量2,172只、新募基金规模人民币7,283.30亿元,同比增加11.95%;中国股权投资市场投资案例数5,612起、投资总金额人民币3,389.24亿元,同比增加1.56%。在资金募集和投资运作流程全面规范的发展趋势下,私募股权机构更需秉持价值投资与长期投资理念,不断提升产业理解和认知水平,加强项目投后赋能及退出管理,积极培育耐心资本助力企业成长和新质生产力发展。

2、经营举措及业绩

(1)证券公司资产管理业务

报告期内,本集团全资子公司华泰资管公司主动适应市场格局及监管环境变化,始终坚持"以客户为中心"和高质量服务实体经济的发展使命,充分发挥券商资管特色资源优势,不断升级全业务链服务体系,持续推进业务结构调整和核心竞争力培育,积极挖掘新业务增长点,有效满足客户全生命周期的资产管理需求。坚定推进业务平台化与差异化发展战略,聚焦投资资管和投行资管,以追求绝对收益为理念,持续打磨优质产品线;投资资管业务积极构建一体化大投研体系,不断加强底层资产穿透识别能力,公募业务规模持续提升,资管FOF规模突破新高;投行资管业务持续健全协同联动机制,公募REITs业务全链条服务能力不断提升,ABS业务与中证指数有限公司合作开发市场首只管理人ABS指数。根据监管报表数据口径,截至报告期末,华泰资管公司资产管理规模人民币6,270.32亿元,同比增加23.92%。根据Wind资讯统计数据,报告期内,华泰资管公司企业ABS(资产证券化)发行数量77单,排名行业第一;发行规模人民币589.46亿元,排名行业第四。

报告期内,证券公司资产管理业务严格控制风险,不断提升主动投资管理能力和客户服务能力,着力打造平台运营、一体联动的核心竞争力,积极构建规模化、差异化且覆盖不同风险收益特征的产品体系。集合资产管理业务合计管理集合资管计划368只,合计管理规模人民币1,084.51亿元;单一资产管理业务合计管理单一资管计划713只,合计管理规模人民币1,504.08亿元;专项资产管理业务合计管理专项资管计划285只,合计管理规模人民币2,022.64亿元;公募基金管理业务合计管理公募基金产品44只,合计管理规模人民币1,659.09亿元。

证券公司资产管理业务规模情况:

单位:亿元 币种:人民币

业务类别	2025年1-6月	2024年1-6月
集合资产管理业务	1,084.51	591.33
单一资产管理业务	1,504.08	1,603.36
专项资产管理业务	2,022.64	1,756.93
公募基金管理业务	1,659.09	1,108.21

注:上表数据来源于监管报表(未经审计)。

(2)私募股权基金管理业务

报告期内,私募股权基金管理业务围绕优势赛道,专注重点行业研究,适时调整基金配置原则,提高项目选择标准,积极寻求已投企业多元化退出路径;以市场化、推动区域经济发展及提升战略协同价值为原则,继续挖掘生态圈内合作机会,加强与大型国有企业、行业龙头企业、上市公司等开展合作,稳健扩大基金管理规模,不断提升市场影响力。截至报告期末,华泰紫金投资有限责任公司及其二级子公司作为管理人在中国证券投资基金业协会备案存续的私募股权投资基金合计32只,合计认缴规模人民币638.39亿元,合计实缴规模人民币478.91亿元。报告期内,上述私募股权投资基金实施投资项目合计15个,投资金额合计人民币5.86亿元。

(3)基金公司资产管理业务

报告期内,本集团旗下基金公司坚持合规管理与业务发展并重,持续增强产品创新和业务创新能力,强化特色产品前瞻布局,积极构建以AI技术重塑业务的赋能模式,完善全流程服务体系,不断提升跨周期、多元化的综合资产配置能力,资产管理规模继续保持增长。南方基金管理股份有限公司(以下简称"南方基金")持续拓展、优化产品布局和业务体系,积极打造以数智化、平台化为支撑的价值创造能力,截至报告期末管理资产规模合计人民币25,935.33亿元,其中,公募业务管理资产规模人民币13,842.79亿元。华泰柏瑞基金管理有限公司(以下简称"华泰柏瑞")不断优化产品设计和投资策略,持续丰富产品线品类,指数类基金规模增长明显,截至报告期末管理资产规模合计人民币7,306.67亿元,其中,公募业务管理资产规模人民币7,073.73亿元。根据沪深交易所统计数据,截至报告期末,华泰柏瑞旗下宽基指数基金沪深300ETF规模为人民币3,747.04亿元,位居沪深两市非货币ETF规模市场第一。(南方基金以及华泰柏瑞的股权投资损益计入在分部报告中的其他分部中)

(4)期货公司资产管理业务

报告期内,本集团全资子公司华泰期货持续提升合规风控管理有效性水平,加快推进运营数字化转型,全力构建以期货和衍生品为核心的业务发展模式,不断深化衍生品特色的资产管理能力,积极打造全方位满足客户需求的特色产品矩阵和专业服务体系,有效提升服务实体经济的广度与深度。截至报告期末,存续期内资产管理计划合计31只,资产管理总规模人民币81,670.45万元,期货端权益规模人民币35,991.39万元。

(5)另类投资业务

本集团通过全资子公司华泰创新投资有限公司(以下简称"华泰创新投资")开展另类投资业务。报告期内,根据监管政策及集团业务布局,华泰创新投资充分发挥业务协同效能,着力发展金融科技投权投资和科创板跟投业务,稳步探索创业板跟投业务和北交所战略配售业务。截至报告期末,存续投资项目37个,投资规模人民币161,178.97万元,投资性质主要包括科创板跟投、股权投资等。

3、2025年下半年展望

证券公司资产管理业务将继续立足集团企业金融体系,充分发挥投行基因优势,全链路打通境内外渠道,积极推动业务跨境联动发展,持续加强数字化应用能力建设,不断提升主动管理能力,培育差异化核心竞争优势,做大客户资产规模。以投资资管和投行资管服务为抓手,一站式提供一流的投资产品、资产配置及整体金融服务解决方案,赋能客户资产管理服务旅程。投资资管业务将承接低利率环境下的多元客户需求,做好存量产品持续营销和产品新发布局,依托业务协同优势积极推进国际化拓展;投行资管业务将聚焦高质量发展,持续加强投融联动,锚定优质资产,不断提升定价能力,并积极寻求业务链增量。

私募股权基金管理业务将继续坚持内部管理体系建设,充分发挥投行基因优势,全链路打通境内外渠道,积极推动业务跨境联动发展,持续加强数字化应用能力建设,不断提升主动管理能力,培育差异化核心竞争优势,做大客户资产规模。以投资资管和投行资管服务为抓手,一站式提供一流的投资产品、资产配置及整体金融服务解决方案,赋能客户资产管理服务旅程。投资资管业务将承接低利率环境下的多元客户需求,做好存量产品持续营销和产品新发布局,依托业务协同优势积极推进国际化拓展;投行资管业务将聚焦高质量发展,持续加强投融联动,锚定优质资产,不断提升定价能力,并积极寻求业务链增量。

(五)证券经纪业务

1、市场环境

2025年上半年,A股市场震荡走高,市场交投整体保持活跃,根据Wind资讯统计数据,A股市场总成交额人民币162.65万亿元,同比增加61.14%;融资融券业务受益于市场活跃呈现显著增长态势,根据Wind资讯统计数据,全市场融资融券业务余额人民币18,504.52亿元,同比增加24.95%;基金投资顾问业务在探索实践中不断创新服务模式,致力于为投资者提供多样化的买方资产配置服务,业务发展潜力可观;国内期货市场交投活跃,成交金额继续保持稳步增长,根据中国期货业协会统计数据,全国期货市场累计成交额人民币339.73万亿元,同比增加20.68%。在客户需求日益多元、市场竞争更趋激烈的背景下,财富管理机构需要主动拥抱新技术、融入新生态,稳步推进服务模式及运营模式创新,积极打造全链条、立体化、全品类的金融产品配置组合和一站式投资解决方案,以科学的资产配置以及专业的投顾服务,助力客户实现财富保值增值。

2、经营举措及业绩

(1)证券期货期权经纪及财富管理服务

报告期内,本集团主动适应市场环境和客户需求的变化,着力提升交易服务和资产配置服务的核心能力,构建完善分类分层的一体化客户服务体系,打造面向大众客户、财富客户、高净值客户、企业家客户等群体的专业化、品牌化服务,提升差异化、定制化服务效能,做大客户规模和资产规模,塑造普惠金融服务的特色优势。坚持"为客户创造价值"的核心导向,围绕客户全生命周期,强化平台赋能与专业赋能的双向协同,实现投资交易、资产配置、投研支持与客户运营的有机融合,持续为客户提供专业价值、陪伴价值和服务价值。充分发挥金融科技优势,积极探索推进人工智能技术在垂类领域的应用,紧密围绕客户投资、交易、理财过程中的核心使用场景,动态匹配差异化服务方案,提升精准运营效能。不断优化客户服务体验。积极把握"跨境理财通"境内外一体化展业契机,加强跨境投资交易与资产配置专业能力建设,提升客户财富管理服务的广度和深度,跨境业务联动机制进一步优化。健全投资顾问岗位分工体系,完善智能投顾工具链,为投资顾问提供投研赋能、内容赋能、运营赋能、营销赋能,助力客户运营模式转型升级。根据内部统计数据,截至报告期末,公司在中国证券协会登记为从事证券投资咨询(投资顾问)业务类别的人员数量为3,608人。

股票期权经纪业务方面,本公司不断提升交易支持能力,积极挖掘机构客户,持续培育合格投资者,切实加强风险防范,业务继续保持市场领先。期货经纪业务方面,截至报告期末,华泰期货有限公司(以下简称"华泰期货")共有9家期货分公司、42家期货营业部,遍及国内4个直辖市和17个省份,代理交易品种150个;本集团获准从事期货IB业务的证券营业部共245家。

(2)金融产品销售与基金投资顾问业务

报告期内,本集团积极践行活跃补购重组市场的政策要求,加大财务顾问业务投入,充分发挥交易撮合作用,完成或推进多单具有市场影响力的并购重组项目,以专业能力引领境内外并购创新;持续布局国家重点支持的战略行业,积极推进国有企业改革、助力民营企业提质增效。报告期内,本集团担任独立财务顾问的忙联集成重组项目获交易所审核通过,是"科八条"以来科创板首单披露并过会的收购优质未盈利资产重组项目;担任财务顾问助力华润三九收购天士力控制权,该交易为A股收购A股重大资产重组,为近年来医药领域上市公司产业整合并购的标杆案例之一。根据上市公司公开披露信息统计,本集团报告期内担任独立财务顾问的审核类重组项目首次披露数量行业排名第一。

④场外业务

报告期内,本集团积极利用新三板与北交所的衔接路径,充分发挥大投行一体化优势,持续为科技创新型成长企业提供多层次的资本市场服务,完成多单新三板挂牌项目,着重筛选、培养更多优质且符合条件的北交所潜在客户,提升项目质量,比如,该公司所保荐承销业务竞争优势。江苏股权交易中心有限责任公司继续加强合规与风险管理,深化"专精特新"专板建设,优化登记托管业务系统,完善认股权综合服务体系,升级私募股权和创业投资份额转让平台,构建募投管退全链条服务体系,上市转板培育服务生态持续健全,多元化综合金融服务能力不断提升。截至报告期末,挂牌展示企业13,679家(其中"专精特新"专板1,369家),报告期内为企业新增融资人民币64.93亿元。

(2)主经纪商(PB)业务

报告期内,本集团高效整合金业务链资源,深度融合人工智能技术与金融科技,充分发挥底层资产数据价值,为机构客群提供智能化、一站式综合金融服务解决方案,打造机构客户服务生态圈,致力于促进资产价值的多元化实现。截至报告期末,基金托管业务累计上线产品14,064只,托管业务规模人民币4,597.03亿元;基金服务业务累计上线产品20,521只(含华泰证券(上海)资产管理有限公司(以下简称"华泰资管公司")产品1,366只),服务业务规模人民币12,319.12亿元(含华泰资管公司业务规模人民币4,611.23亿元)。根据中国证券投资基金业协会截至2025年二季度的统计,本集团私募基金托管业务备案存续产品数量排名行业第四。

(3)研究与机构销售业务

报告期内,研究业务坚定深化业务模式转型,持续完善研究团队配置与研究服务体系,不断强化企业金链协同效能,聚焦头部机构客户,深入研究价值挖掘,多渠道、多平台、多方式开展研究服务活动,推动业务高质量发展。坚持国际化业务战略,积极充实海外研究产品线,持续完善海外研究产品矩阵和触达载体,进一步扩大海外研究报告和龙头公司覆盖范围,多维度优化跨境研究业务布局。优化升级数字化平台,积极推进智能研报和数据产品建设,不断迭代智能撰写、数值审核、一键翻译等功能,有效扩大投研数据应用范围,进一步完善研报生产和管理流程,持续提升研究业务质效,着力强化研究业务赋能。报告期内,本集团积极开展多种形式的研究服务活动,发布研究报告5,781篇(含英文报告),组织研究路演服务32,400场、专题电话会议520场,举办投资策略峰会、主题电话会议,并组织海外系列调研等。

机构销售业务深入对接机构投资者多样化需求,持续推进机构投资者工作平台和服务平台的建设和功能迭代,不断夯实企业务链一体化、平台化的机构客户服务体系,加大客户覆盖广度和深度,构建差异化竞争优势;稳步推进国际化业务布局,依托全方位的团队协同和资源禀赋,充分发挥海内外销售、交易一体化管理的服务优势,综合业务能力不断提升,头部战略客户的服务排名保持市场前列。报告期内,公募基金分仓交易量为人民币8,622.79亿元。

(4)投资交易业务

①权益交易业务

报告期内,本集团主动适应市场环境变化,持续迭代升级绝对收益投资交易体系,围绕大数据交易、宏观对冲和创新投资业务三条业务线,不断提升专业化投资交易能力和风险管控能力,以先进的系统平台、前沿的模型算法、创新的业务模式,积极打造可持续发展的、稳定的权益交易业务模式。优化业务市局和架构,积极打造系统化的投资研究体系,不断完善投资框架,持续打磨核心投研能力;升级选代策略矩阵,持续拓展交易模式和品种,增强策略的市场适应能力和风险管控能力,充分把握市场机会。做市交易业务注重优化迭代做市交易策略与系统,持续探索业务协同模式,积极拓展做市业务边界,不断完备风控体系,业务运营稳健。截至报告期末,科创板股票做市交易业务累计报备做市股票126只,上市基金做市业务累计覆盖643只权益类ETF、36只FICC类ETF、49只REITs,均位居市场前列。

②FICC交易业务

报告期内,本集团深入践行跨境联动战略,积极打造FICC一体化交易平台,支持重点业务创新和拓展,提升核心交易和定价能力,跨市场、跨品种协同优势不断强化。固定收益自营投资业务深耕策略研发和交易定价核心能力,跟随市场变化及时调整策略,优化持仓结构,提升组合流动性,自营交易策略的多样化和灵活性不断提升,主动管理成效显著。债券做市业务全力依托系统赋能,不断优化定价模型和报价策略,持续丰富做市报价和询价引擎功能,积极拓展做市盈利模式,稳步提升自动化做市能力,做市标的不断丰富,主要债券品种做市交易量持续增长。大宗商品和外汇业务继续加强策略交易研究,积极拓展外汇交易清算模式,构建面向境内外市场的多元碳金融产品和交易服务能力,多元化发展基础不断夯实。FICC大象交易平台聚焦统一交易系统、策略研发系统、客需业务系统及AI建设,全面提升策略研发专业化水平,FICC交易模式持续优化。

③场外衍生品交易业务

报告期内,本集团坚持"以服务实体经济为目标,以客户风险管理需求为导向"开展场外衍生品交易业务,深化一体化合规风控,注重专业能力建设,持续深耕对冲交易、产品设计及创新、客户服务等核心能力,不断夯实主责主业基础。加快国际业务布局,持续推动跨境联动发展,升级优化境内外产品体系,有效扩展客户覆盖的深度和广度,积极探寻境外市场交易增长点,不断完善系统化、精细化业务发展模式,为客户提供全方位的衍生品交易服务。完善数字化、平台化服务体系,积极打造交易驱动、客户需求为导向、平台赋能的核心竞争力,推动核心业务能力的沉淀、升级与转化。根据监管报表SAC协议数据口径,截至报告期末,收益互换业务存续合约笔数8,276笔,存续规模人民币942.25亿元;场外期权业务存续合约笔数2,136笔,存续规模人民币1,448.73亿元。报告期内,本公司通过中证机构间报价系统和柜台市场发行收益凭证459只,发行规模人民币236.98亿元。

3、2025年下半年展望

投资银行业务将继续全面贯彻落实新"国九条"和资本市场"1+N"系列政策要求,持续提升市场化创新和跨境一体化协同的核心竞争优势,构建具备国际竞争力的一流投行服务能力;深入贯彻"以客户为中心"的理念,用金市场、金融周期、全产品的金业务链服务,辐射客户境内外金融服务需求,构建全球化的产业网络,有效助力中国企业出海布局,更好服务实体经济和新质生产力发展。股权融资业务将继续强化行业集焦与区域深耕战略,积极打造具有市场影响力的优质项目,推动在重点行业、区域的市场占有率处于领先地位;债券融资业务将不断提升价值判断能力,持续增强项目质量、提高客户选择标准,聚焦优质客户,严格控制业务风险;继续加大对财务顾问业务的投入,积极开展多元化并购重组财务顾问业务,通过打造市场经典创新案例,强化业务品牌,提升对产业优质客户的持续服务能力。

研究与机构销售业务将主动适应市场格局与生态的深刻变化,聚焦重点机构客户需求,持续加强数智化平台建设,积极打造全方位、一站式金融服务生态圈,着力提升综合服务能力;稳步推进国际化战略,强化跨境业务协同联动,积极构建全球业务网络和延伸全球资产配置,持续打造境内外一体化、全业务链高效协同的核心竞争力。

投资交易业务将持续打造平台化、体系化的投资交易能力,完善客户导向的业务架构和服务体系,切实向提升客户定价权和交易价值方向品化方向升级转型,不断增强核心竞争力。权益交易业务将继续立足宏观对冲、大数据交易、创新投资三大核心业务线,加快海外业务拓展,强化AI科技应用,积极搭建"多元策略驱动+前沿科技赋能+顶尖人才团队"的立体化业务体系,构建多元稳定的业务模式;FICC交易业务将继续围绕跨境联动战略,积极打造FICC一体化交易平台,持续推进跨境业务布局与能力建设,不断丰富完善产品结构,服务客户多样化客户需求,提升业务收益来源的多样性与韧性;场外衍生品交易业务将持续优化风险管理服务方案,不断提升专业化交易对冲能力和全链条客户服务能力,积极推动跨境联动发展,通过科技引领业务与数据驱动相结合,深耕客户生态圈,助力业务高质量发展。

(四)投资管理业务

1、市场环境

近年来,尽管面临复杂多变的市场环境和监管要求,我国资产管理行业整体仍保持了平稳发展态势,并加快向指

数投资、跨境配置等新领域延伸,不断拓展新的增长点,市场潜力和发展韧性巨大。同时,公募基金改革的深入推进、私募基金规范运作要求的持续完善及个人养老金制度的全面实施等,对资产管理机构的展业逻辑、业务运营都提出了全方位的、更高阶的要求,行业进入到高质量转型发展的关键阶段。根据中国证券投资