证券代码：601688

# 华泰证券股份有限公司 2025年度报告摘要

第一节 重要提示

1、本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上交所（https://www.sse.com.cn）、香港联交所（https://www.hkexnews.hk）、伦交所（https://www.londonstockexchange.com）网站仔细阅读年度报告全文。

2、本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实、准确、完整，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。

3、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 | 柯翔 | 公务原因 | 于兰英 |

4、德勤华永会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5、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0.40元（含税），此预案尚需本公司股东会批准。此外，公司已在2025年12月派发2025年中期现金红利每股人民币0.15元（含税）。本报告期合计拟派发现金红利每股人民币0.55元（含税）。

截至报告期末，母公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响

□适用 √不适用

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 | 上海证券交易所 | 华泰证券 | 601688 | - |
| H股 | 香港联合交易所 | HTSC | 6886 | - |
| GDR | 伦敦证券交易所 | 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 |
| 联系地址 | 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 |
| 电话 | 025-83387272，83387780 | 025-83389157 |
| 传真 | 025-83387784 | 025-83387784 |
| 电子信箱 | zhanghui@htsc.com | zhuyouwei@htsc.com |

| | 联席公司秘书 | 联席公司秘书 |
|---|---|---|
| 姓名 | 张辉 | 邝燕萍 |
| 联系地址 | 中国江苏省南京市江东中路228号1号楼11楼 | 中国香港湾仔皇后大道东248号大新金融中心40楼 |

二、公司主要会计数据和财务指标

（一）近3年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

| | 2025年 | 2024年 | | 本年比上年增减(%) | 2023年 | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 调整后 | 调整前 | | 调整后 | 调整前 |
| 总资产 | 1,077,347,555,872.09 | 814,270,493,580.79 | 814,270,493,580.79 | 32.31 | 905,508,388,594.64 | 905,508,388,594.64 |
| 归属于上市公司股东的净资产 | 206,939,469,710.96 | 191,673,901,895.57 | 191,673,901,895.57 | 7.96 | 179,108,366,855.48 | 179,108,366,855.48 |
| 营业收入 | 35,809,920,255.16 | 33,519,165,071.03 | 41,466,367,393.80 | 6.83 | 31,642,334,631.14 | 36,577,585,349.48 |
| 利润总额 | 18,404,639,988.84 | 15,352,339,781.72 | 15,352,339,781.72 | 19.88 | 14,204,663,160.96 | 14,204,663,160.96 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 16,383,497,118.10 | 15,351,162,321.66 | 15,351,162,321.66 | 6.72 | 12,750,632,499.51 | 12,750,632,499.51 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 | 16,268,216,759.44 | 9,033,781,284.82 | 9,033,781,284.82 | 80.08 | 12,886,560,285.75 | 12,886,560,285.75 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -12,601,571,386.35 | 68,167,706,589.90 | 68,167,706,589.90 | 不适用 | -31,458,328,399.92 | -31,458,328,399.92 |
| 加权平均净资产收益率(%) | 9.20 | 9.24 | 9.24 | 减少0.04个百分点 | 8.12 | 8.12 |
| 基本每股收益(元/股) | 1.73 | 1.62 | 1.62 | 6.79 | 1.35 | 1.35 |
| 稀释每股收益(元/股) | 1.73 | 1.62 | 1.62 | 6.79 | 1.33 | 1.33 |

（二）报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

| | 第一季度（1-3月份） | 第二季度（4-6月份） | 第三季度（7-9月份） | 第四季度（10-12月份） |
|---|---|---|---|---|
| 营业收入 | 7,366,162,435.73 | 8,853,259,242.93 | 10,909,202,530.28 | 8,681,296,046.22 |
| 归属于上市公司股东的净利润 | 3,642,409,445.26 | 3,907,037,921.90 | 5,183,366,071.06 | 3,650,683,679.88 |
| 归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 | 3,614,349,407.98 | 3,841,393,430.95 | 5,183,570,760.19 | 3,628,903,160.32 |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -10,820,326,931.00 | 18,430,123,379.08 | 2,928,674,038.49 | -23,140,041,872.92 |

注：2025年分季度主要财务数据的部分项目已按本年度财务报表的披露方式进行了列报。

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

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、先进的数智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，通过智能化、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。

报告期内，本集团围绕境内外客户需求，依托高效的全业务链体系与领先的数智金融发展能力，持续增强多元化、一体化、差异化的产品服务优势，在复杂多变的市场环境中不断深化服务模式和运营模式转型，积极拓展新的业务领域和增长空间，保持了稳健发展、进阶的态势，主要财务指标和主营业务市场地位均位居行业前列。

（一）总体经营情况

2025年是“十四五”规划的收官之年，在外部环境急剧变化、国内挑战压力增多的复杂形势下，我国经济向新而行、韧性凸显。同时，在“提高资本市场制度包容性、适应性”的政策导向下，资本市场投融资综合改革持续深化，在服务实体经济高质量发展和新质生产力培育上的作用更加凸显，这为证券公司发展带来了新的机遇与挑战。本集团积极应对国内外环境的深刻变化，聚焦资本市场服务的主责主业，始终坚持“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，积极探索实施数智化转型发展，着力推进人工智能对业务经营与管理运营的牵引驱动，增强业务协同效能与价值创造能力，持续打造面向未来、穿越周期的核心竞争力，保持了稳健进取的良好发展态势，整体经营业绩稳居行业头部。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，持续增强基于金融中台赋能的一体化客户服务运营水平，提升投顾队伍在交易服务和资产配置方面的专业能力，积极探索人工智能技术与业务的融合创新，在行业率先推出专注交易场景的AI原生应用“AI涨乐”APP；在机构客户服务领域，聚焦境内外重点机构客群多元金融需求，不断提升全球化和全资产的交易与销售能力，进一步增强资产定价能力，积极推进交易能力产品化，跨市场、跨品种协同优势不断强化，在做市交易、股权衍生品等重点领域保持行业头部地位；在企业客户服务领域，积极把握中国企业创新发展与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，充分发挥全业务链的牵引作用，持续升级跨市场、全产品的一体化服务体系，积极助力现代化产业体系建设；在国际化发展领域，着力深化主要业务条线的跨境一体化发展，加快构建适应全球展业的中后台统一支撑体系，高效整合境内外全业务链资源，持续完善海外业务布局，积极拓展新的发展空间，更好支持金融高水平开放；在数智化发展领域，依托AI的思维和技术进一步重塑前中后台，持续加强数据、模型、算力等方面的基础能力建设，并在对客服务、重点业务和中后台赋能等场景中落地多个人工智能应用，同时持续提升全球交易平台、FICC大象交易平台等重点业务平台全球一体化的科技能力，将长期构筑的科技赋能领先优势向境外延伸。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。

2026年是“十五五”规划的开局之年，也是公司开启全面智能化转型、构建面向未来的核心竞争力的关键之年。在新的起点重新出发，本集团将锚定建设一流投资银行的战略目标，立足资本市场服务主业，坚持服务实体经济主责，全面深化科技赋能下的财富管理与机构服务“双轮驱动”核心发展战略，以AI驱动业务重构与组织进化，充分释放业务与科技融合创新的深度价值，着力推动高质量发展再上新台阶；围绕境内外个人、机构、企业客户持续变化的多元金融服务需求，以价值创造为核心，全力构建覆盖全球主要市场、全业务链协同联动的一体化综合服务能力，不断增强存量优势，积极开拓更多增量空间，在盈利能力、主要业务竞争力、金融科技实力及国际化发展水平等方面进一步巩固强化头部地位。

（二）财富管理业务

1、市场环境

近年来，我国财富管理行业进入快速发展和转型升级的关键阶段，市场规模持续扩张，竞争格局日益复杂。随着经济、人口结构的深刻变化，以及利率中枢的不断下移，居民资产配置正从“储蓄保值”向“投资增值”转移，财富管理服务需求更趋多元化、定制化、综合化。同时，随着AI与财富管理业务的加速融合，财富管理的服务模式、技术应用与客户体验正在被全面重塑，专业金融服务加速普惠化。证券公司更需要“以客户利益为中心”，提供更加丰富、更加精准、更有利于长期投资、价值投资的产品服务，助力居民资产优化配置，与投资者共进共赢，共享产业升级和资本市场发展成果。

2025年，A股市场整体呈现震荡上行趋势，市场交投趋向活跃，根据Wind资讯统计数据，A股市场总成交额人民币419.86万亿元，同比增加63.36%；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25,406.82亿元，同比增加36.26%；基金投资顾问业务持续创新业务模式，服务策略和产品形态不断丰富，根据中国证券投资基金业协会统计数据，2025年下半年度，百强基金销售机构权益基金保有规模人民币59,950亿元、非货币市场基金保有规模人民币116,982亿元、股票型指数基金保有规模人民币24,150亿元；国内期货市场交易活跃度提升，成交金额显著增长，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766.25万亿元，同比增加23.74%。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，充分整合内外部服务资源，积极构建专业化、智能化的财富管理服务体系，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陪伴式投顾服务，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，本集团充分把握证券市场交投持续活跃的新一轮发展机遇，重点聚焦大众客群、财富客群、高净值客群及企业家客群，着力升级交易服务和资产配置服务能力，不断拓展深化分类分层的一体化客户服务体系，持续构建精细化、智能化、定制化、品牌化的服务能力，积极提升客户全生命周期的服务深度和服务体验，客户规模和资产规模显著增长，普惠金融服务的市场领先优势和品牌影响力更加凸显。坚持“为客户创造价值”的核心导向，持续强化金融与科技双驱动的专业投资工具和策略服务体系建设，依托金融中台的专业赋能，积极构建投研服务、策略研发、客户运营等深度协同的业务发展模式，为客户提供更具专业价值、服务价值和陪伴价值的多元化财富管理服务。持续迭代升级财富管理平台基础服务功能和增值服务效能，积极探索AI智能化建设和创新赋能升级；在行业率先推出专注交易场景的AI原生应用“AI涨乐”APP，着力打造AI驱动的新交易服务模式，为投资者带来更专业、更高效的体验，引领交易服务智能变革。抓住境内外市场互通联动的发展机遇，持续完善“跨境理财通”一体化运营，积极打造具备跨境服务能力与市场竞争力的私人财富管理业务体系，持续优化境内外业务联动机制，不断拓展客户服务的广度和深度，营造跨境财富管理服务新生态。锚定投顾业务、交易策略和产品服务主线，持续完善买方投顾业务模式和服务体系，积极构建分级主理人队伍和特色产品矩阵，不断丰富AI工具集赋能投顾展业，精准匹配客户资产配置需求，提升客户服务粘性。持续加强投资顾问人才队伍建设和专业素质培养，根据内部统计数据，截至报告期末，公司在中国证券业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3,906人。

股票期权经纪业务方面，本公司不断提升交易支持能力和专业投资者综合服务水平，持续培育合格投资者，完善智能化运营，加强风险管理，以客户需求为中心提供领先的衍生品交易服务。期货经纪业务方面，截至报告期末，全资子公司华泰期货有限公司（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164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，本集团以满足客户差异化、多层次的资产配置需求为导向，协同推动金融产品销售与基金投资顾问业务发展，为客户提供多样化的组合策略及产品配置解决方案。持续丰富分类分层的金融产品供给体系，公募基金方面积极布局主动权益产品，聚焦被动细分创新品种，不断优化产品线布局；私募基金方面持续推进管理人与产品优选，强化产品研究与风控管理，重点产品各细分策略收益良好。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，“省心投”策略丰富度持续提升，整体业绩稳定；ETF策略图谱持续完善，着力为客户提供多元化产品与工具选择；“省心享”服务模式和配置方式持续优化，业务规模加速增长。不断完善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，积极打造以“主理人”“领投官”为双核心的投资服务体系。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)17,095只，金融产品销售规模(除现金管理产品“天天发”外)人民币6,732.56亿元；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305.92亿元，同比显著增长。根据中国证券投资基金业协会2025年下半年度统计数据，本公司权益基金保有规模人民币1,432亿元、非货币市场基金保有规模人民币2,099亿元、股票型指数基金保有规模人民币1,373亿元，均排名证券行业第二。

（3）资本中介业务

报告期内，本集团资本中介业务积极把握融资融券市场规模显著增长的发展契机，充分发挥金融科技优势，持续构建以客户为中心、创新产品为载体、核心能力为支撑的一体化证券金融生态，围绕价值创造和获客增收，积极探索客群矩阵化运营、业务规模和市场份额明显提升。融资业务主动应对市场激烈竞争，通过客户分类分层、聚焦重点客群、创新业务模式等举措，有效推动业务提升规模、提质增效。融券业务严格执行监管政策要求，强化券池运营管理，推进资券一体化服务，引导和陪伴客户转型，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1,840.89亿元，整体维持担保比例为280.00%；股票质押式回购业务待购回余额为人民币161.80亿元、平均履约保障比例为254.42%，其中，表内业务待购回余额为人民币62.85亿元、平均履约保障比例为268.16%，表外业务待购回余额为人民币98.95亿元。

3、2026年展望

财富管理业务将充分把握居民财富从储蓄向金融资产配置转化的战略性机遇，围绕“为客户创造价值”的核心导向，持续推进交易服务和资产配置服务等核心能力的迭代升级，加强跨境业务一体化协同联动，深化全业务链价值挖掘，打造客户价值与服务价值、平台价值与专业价值共同提升的新型服务体系，全力做大客户规模和资产规模，在更好服务投资者、助力居民资产优化配置方面强化使命担当。以AI驱动服务和运营模式重构，汇聚强大的金融中台能力，构建并不断完善“涨乐系列+聊TA”的闭环运营模式，以专业化分工、数字化工具与平台化赋能，致力客户服务精准触达、投顾展业精准支撑以及标准化产品与个性化需求精准匹配，实现规模化的“千人千面”；“AI涨乐”APP以客户体验为核心，着力打造行业领先的智能交易新标杆，积极推动行业从“工具化”向“智能化”深度演进。健全完善交易增值服务体系，巩固强化交易基础服务，升级迭代交易系统平台，强化投资顾问队伍赋能，以专业服务能力承接客户多元化交易需求并实现交易服务价值变现。优化升级买方投顾展业模式，深化分类分层的客群运营，丰富差异化、特色化的服务矩阵，夯实全流程AI智能陪伴式服务水平，助力财富管理业务规模与效益协同增长。

金融产品销售与基金投资顾问业务将整合全业务链资源，持续加强多元资产配置能力的构建、跨市场与资产的产品线布局、投顾服务能力的触达以及AI等科技手段的应用，不断深化境内外联动，满足客户多元化金融产品配置需求。积极深化“省心家族”配置服务体系，提升公募策略运营能力，强化私募投资研究能力，扩充ETF策略产品布局，多维度提升投顾同专业资产配置服务能力。

资本中介业务将持续推进证券金融一体化生态建设，以客群分类分层运营为抓手，以业务场景为牵引，以创新产品研发为载体，构筑差异化竞争力，充分发挥境内外协同、一体化联动的业务优势，深度洞察和精准满足客户全生命周期服务需求。围绕AI智能转型和产品创新，打造业务增长强引擎，驱动业务智能化转型，为客户提供高质量综合服务。

（三）机构服务业务

1、市场环境

2025年，我国股票市场主要指数呈上涨态势，万得全A指数上涨27.65%、上证指数上涨18.41%、深证成指上涨29.87%；债券市场总体呈现高波动震荡格局，中证全债指数上涨0.57%、中债-综合全价（总值）指数下跌1.59%。近年来，在政策持续引导与市场环境改善的多重驱动下，保险资金、养老金、公募基金等中长期资金的加速进入，成为增强市场稳定性、推动价值投资的重要力量，资本市场发展生态持续优化。证券公司作为连接长期资金与资本市场的重要纽带，需发挥专业优势，构建完善全链条、全生命周期的多层次综合服务体系，为长线资金提供定制化资产配置、研究咨询、交易托管等专业服务，助力长线资金精准布局优质产业与科创企业。

2025年，我国股权融资市场整体规模在政策红利与市场活力的双重驱动下实现显著增长，根据Wind资讯统计数据，包含首发、增发、配股在内的全口径募集资金合计人民币10,766.20亿元，同比增加243.44%；债券融资市场发行增势不减，债券发行总额人民币890,798.77亿元，同比增加11.54%；随着“并购六条”及修订后的《上市公司重大资产重组管理办法》等政策措施落实落地，并购重组市场活跃度显著提升，根据清科研究中心私募通统计数据，中国并购市场并购案例数量2,800起，同比增加19.91%，交易金额人民币9,641.35亿元，同比增加60.67%。近年来，新一轮科技革命和产业变革的加速突破，正在重塑全球经济和竞争格局。作为连接“科技—金融—产业”良性循环的关键桥梁，证券公司肩负着推动中国经济高质量发展、拥抱AI科技浪潮、助力新质生产力崛起、护航资本市场行稳致远的重要使命，更需要紧扣科技自立自强与产业升级需求，进一步提升服务实体经济的适配性，更好发挥投资银行价值发现者的功能，做好直接融资的主要“服务商”和资本市场的重要“看门人”。

2、经营举措及业绩

（1）投资银行业务

报告期内，本集团立足服务实体经济和新质生产力发展，坚持“产业发展思维+资本运营思维”并重，为重点产业领域的优质企业客户提供境内外一体化、全业务链的综合金融服务，巩固提升整体市场竞争力和品牌影响力，积极打造兼具本土优势和国际化视野的一流投资银行服务体系，有效助力科技创新和产业创新融合发展。在中国证券协会公布的2025年证券公司投行业务、财务顾问业务执业质量评价中，全资子公司华泰联合证券有限责任公司均获A类。

①股权融资业务

报告期内，股权融资业务坚持行业聚焦与区域深耕战略，以全业务链一体化服务助力客户可持续发展，跨境联动协同服务能力处于行业前列；A股市场前五大IPO项目保荐2单，港股市场前十大IPO项目参与8单。根据Wind资讯统计数据，本集团股权主承销数量(含首次公开发行、增发、配股、优先股、可转债、可交换债)40单、主承销金额人民币667.12亿元，同比显著增长；可转债主承销数量6单、主承销金额人民币112.22亿元，行业排名均为第一。本集团持续聚焦科技创新，保荐2025年最大IPO项目华电新能、国产高性能GPU龙头沐曦股份、风电传动领军企业德力佳、血液净化龙头企业威高血净等高科技企业登陆资本市场。

②债券融资业务

报告期内，债券融资业务在严格控制风险的基础上，积极培养核心客户群体，打造精品和创新项目，行业头部地位保持稳定；积极服务国家战略，聚焦龙头优质客户，推进绿色债券、科技创新债券发行，累计承销82单人民币223.70亿元绿色债券、290单人民币810.72亿元科技创新债券。根据Wind资讯统计数据，本集团全品种债券主承销数量4,062单、主承销金额人民币14,115.20亿元，同比稳步增长。

③财务顾问业务

报告期内，本集团积极参与持续活跃的并购重组市场，充分发挥交易撮合作用，以专业能力引领境内外并购创新，市场领先地位持续强化；以服务经济转型升级和高质量发展为导向，聚焦“国家所需、产业所向”，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完成“科八条”以来科创板首例上市公司发行股份收购优质未盈利资产交易芯联集成重组、年度最大电力行业重组交易华电国际重组等多单具有市场影响力的并购重组项目。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过会数量8单、获中国证监会注册数量8单，行业排名均为第一；担任财务顾问的控制权变更交易首次披露数量16单、完成数量12单，行业排名均为第一。

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，完成新三板挂牌项目10单，同时着重筛选、培养更多优质且符合条件的北交所储备项目，巩固提升北交所保荐承销业务竞争优势，在北交所、全国股转公司公布的2025年证券公司执业质量评价中，本集团行业排名第二。

（2）主经纪商（PB）业务

报告期内，本集团充分发挥全业务链资源优势，高效串联客户需求，为私募基金及持牌金融机构等核心客户群体提供智能化、一站式综合金融服务解决方案，构建专业机构客户服务生态圈，打造以底层资产风险识别为核心的竞争优势，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15,127只，托管业务规模人民币6,070.71亿元；基金服务业务累计上线产品22,085只(含全资子公司华泰证券(上海)资产管理有限公司(以下简称“华泰资管公司”)产品1,580只)，服务业务规模人民币13,553.25亿元(含华泰资管公司业务规模人民币5,268.52亿元)。根据中国证券投资基金业协会截至2025年四季度的统计，本集团私募基金托管业务备案存续产品数量行业排名第四。

（3）研究与机构销售业务

报告期内，研究业务主动适应市场环境变化，持续完善研究资源配置，积极打造战略研究、机构研究和财富研究等研究服务体系；坚定推进研究模式转型，坚持国际化导向，聚焦头部机构客户，加强全业务链服务；深入研究价值挖掘，多渠道、多平台、多方式开展服务活动，研究业务实力迈上新台阶。坚定拓展国际化业务布局，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、覆盖深度，研究业务跨境联动效能不断强化。优化升级数字化平台，持续推进智能研究建设，完善智能撰写框架、搭建AI研究助手，扩大投研数据应用场景，加强投研底座赋能，不断提升研究工作的效率和质量。本集团在境内外积极开展多种形式的研究服务活动，发布研究报告11,729篇(含英文报告)，组织研究路演服务65,663场、专题电话会议962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。

机构销售业务充分发挥全业务链一体化、平台化的机构客户服务体系效能，进一步扩大机构客户覆盖面并深化全面业务合作，通过多项业务抓手实施跨业务线和资产类别的高效联动，构建差异化竞争优势，综合业务能力和市场影响力稳步提升，头部公募及保险机构等战略客户的服务排名稳步攀升，位居市场前列。报告期内，公募基金分仓交易量为人民币20,514.28亿元，同比显著增长。充分把握市场发展机遇，积极进行海外市场布局，稳步推进新兴市场的渠道开拓与客户覆盖，加快构建国际化服务网络；立足双向赋能的跨境服务理念，通过组织各类专题海外调研交流活动，积极为客户海外投资搭建全球化的交流合作平台，持续链接境内外资本市场资源，国际市场专业服务能力和品牌影响力不断提升。

（4）投资交易业务

①权益投资业务

报告期内，在复杂多变的市场环境下，本集团持续迭代升级绝对收益投资交易体系，围绕宏观对冲、大数据交易及创新投资业务，构建完善多元化投资业务体系框架，不断提升专业化投资能力和风险管控能力，有效把握市场机遇，取得良好投资业绩。宏观对冲业务聚焦提升投研体系化建设、强化策略执行效率，构建高股息策略，采用量化+主动的组合投资形式进行管理，实现了规模化收益的突破。大数据交易业务以具备市场领先性能的技术平台为基础，依托业务监控框架的不断升级、策略体系的持续迭代、交易模式的丰富多元、前沿科技的探索应用，连续多年获得规模化稳定收益。加快推进权益投资出海，构建境外权益自营业务体系，稳步拓展新的投资空间和增长点。积极探索AI前沿科技赋能业务，夯实系统平台核心性能优势，有效支撑多业务协同发展和境内外业务拓展。做市交易业务采用自研高性能自动化交易平台与自研做市交易策略参与科创板股票及上市基金做市，系统可塑性强，策略迭代周期短，自动化程度高，业务运营稳健，形成了核心竞争优势。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128只，上市基金做市业务累计覆盖763只ETF做市标的、54只REITs做市标的，均位居市场前列。

②FICC交易业务

报告期内，本集团FICC交易业务以境内外一体化发展作为转型升级的重要抓手，深化跨境业务布局，持续优化业务体系、定价模型和交易策略，全面提升盈利能力。固定收益自营投资业务进一步完善投研框架，迭代升级交易策略，强化量化赋能交易，根据市场变化灵活调整资产配置，积极捕捉各类利差组合机会，推进交易决策的系统化、科学化。代客业务聚焦客户需求，不断丰富完善产品体系，为客户提供境内外多资产、一体化、平台化和一站式综合金融解决方案。做市业务持续优化定价模型和报价策略，不断提升做市品种的深度和广度，做市交易规模持续增长，主要业务品种做市排名位居行业前列，其中国家开发银行金融债、中国进出口银行金融债、中国农业发展银行金融债等三项政策性金融债做市排名均位列全市场第一，并获得“北向互换通”报价商和上海清算所产品类综合清算会员资格。碳金融业务持续创新，支持实体经济绿色发展，获得多家碳交易所表彰。FICC大象交易平台积极推进自营交易、客需业务、风险管理和流动性管理领域的基础功能建设，并打通跨境业务核心交易链路；CAMS信用研究平台积极试点AI投研底座建设、平台化核心能力不断增强，交易业务模式持续优化。

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，持续打磨专业能力，积极调整业务结构布局，不断强化平台赋能的核心竞争力，不断夯实主责主业基础，推动业务能力和客户服务能力沉淀与升级。依托全业务链资源，以核心交易能力为牵引，通过数字化、平台化深度整合交易撮合、智能定价、做市流动性管理、创新产品设计及专业合规风控等核心要素，积极构建集效率、效能与安全于一体的综合性服务体系。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。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12,084笔，存续规模人民币945.69亿元；场外期权业务存续合约笔数2,374笔，存续规模人民币1,560.86亿元。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1,179只，发行规模人民币649.29亿元。

3、2026年展望

投资银行业务将围绕服务实体经济和新质生产力发展，以跨市场、全周期、全产品的全业务链体系、辐射客户境内外金融服务需求，构建全球化的产业网络，助力中国企业出海布局，打造具备国际竞争力的一流投行服务体系；全面转变展业思维，增强资产端、资本端、资金端的协同展业能力，深化“投行-投资”的业务联动，提升资产获取及定价能力，并用资本驱动价值发现和价值创造。股权融资业务持续深化行业聚焦和区域深耕，积极打造具有市场影响力的境内外标杆项目，巩固在重点行业和重点区域的市场领先地位；债券融资业务进一步提升价值判断能力，加强对优质客户和优质资产的综合服务，积极发展绿色债券、科技创新债券等符合国家战略方向的创新品种；并购重组财务顾问业务在硬科技、卡脖子领域加大布局，有效提升对产业链龙头企业和优质成长型企业的长期综合服务能力，打造市场典创新案例。

研究与机构销售业务将主动适应市场环境和行业生态的深刻变化，重塑机构客户服务体系，稳步推进国际化战略，持续加强数智化平台建设，着力提升综合服务能力；丰富境内外产品线，深化跨境联动、全业务链协同和精细化运营，持续拓展全球机构客户网络，着力提升机构业务市场地位和品牌影响；加强研究深度以及海外研究能力建设，进一步扩大海外龙头覆盖，用AI重塑统一的投研底座。

投资交易业务将持续增强平台化、体系化的投资交易能力，以AI思维和能力，重构跨境内外、跨境内外、跨大类资产的投资及配置能力，持续打造机构交易生态圈，切实向提升资产定价权和交易能力产品化方向转型升级。权益投资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，扎实推进业务国际化布局，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，构建持续、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，升级迭代多元化交易策略与一体化交易平台，持续加强量化交易支持，积极推进跨境业务布局与能力建设，不断拓展新的投资品种，进一步提升业务综合服务能力与市场竞争力；场外衍生品交易业务将持续优化风险管理服务方案，不断深耕对冲交易、产品设计及创新、客户服务及数字化平台化等核心能力，积极挖掘境内外市场业务机会，深耕客户生态圈，探索新的业务增长点。

（四）投资管理业务

1、市场环境

近年来，随着公募基金改革加快重塑行业生态、人工智能技术开始颠覆传统投研范式，我国资产管理行业正在迎来一次深刻的结构性升级，迈向以投资者利益为核心、以专业能力为驱动的高质量发展新阶段。资产管理市场规模持续增长的背后是产品结构的优化、投资能力的提升以及市场竞争的加剧，这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。根据中国证券投资基金业协会统计数据，截至2025年四季度末，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81.58万亿元，其中，公募基金规模人民币37.71万亿元，证券公司及其子公司私募资产管理产品规模人民币6.44万亿元。在“低利率、高波动”的市场环境下，为投资者提供稳健长期回报成为行业共识，资产管理机构更需要回归资管服务本源，创新长期限、稳健型资管产品，引导居民财富通过合规渠道长期配置资本市场；同时，不断优化资金端与资产端配置策略，加强投研体系建设、深化客户服务能力，提升数智化运营效能、改善客户投资体验，助力扩大内需与财富增值双向循环。

2025年，我国股权投资市场募资端展现较强韧性、投资端活跃度明显回升、退出机制进一步完善，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”的资本市场新生态正加快培育。根据清科研究中心私募通统计数据，2025年，中国股权投资市场募资基金数量5,039只、新募基金规模人民币16,483.04亿元，同比增加14.08%；中国股权投资市场投资案例数10,795起、投资总金额人民币9,287.16亿元，同比增加45.55%。在政策环境持续优化、资金来源渠道不断拓展、创新工具协同发力的发展趋势下，证券公司应充分发挥全业务链优势，聚焦硬科技、早中期科创企业投资、联动投行、资管、财富管理板块，为创投基金与被投企业提供“募投管退”全生命周期服务，积极培育耐心资本与长期资本，支持科技企业成长、助力新兴产业崛起，更好推动科技创新和产业创新融合发展。

2、经营举措及业绩

（1）证券公司资产管理业务

报告期内，华泰资管公司主动适应市场格局及监管环境变化，坚定推进业务平台化与差异化发展战略，深度聚焦客户多元化的投融资需求，以投资管理和投行资管服务为抓手，积极探索迭代国内低利率环境下的资产定价逻辑，不断提升主动投资管理能力，持续优化产品及服务体系，有效满足客户全生命周期的资产管理需求。投资资管业务践行“绝对收益”理念，以做大客户及客户资产为核心目标，积极构建一体化大投研体系，重点推进固收/固收+、权益、FOF、跨境业务等业务发展，管理规模有效提升；投行资管业务深度挖掘内外部资源，持续健全协同联动机制，积极锚定优质资产，不断提升定价能力，重点通过ABS业务和公募REITs业务券实业务增量。坚定推进业务平台化发展战略，以一体化平台促进核心能力沉淀和业务深度协同，同时通过AI技术的场景化应用进一步提升业务运营效率。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7,084.65亿元，同比增加27.36%。根据Wind资讯统计数据，报告期内，华泰资管公司企业ABS计划管理人发行项目数量165单、发行规模人民币1,380.40亿元，均排名行业第二。报告期内，华泰资管公司在存续项目江苏交控REIT、宝湾物流REIT、建邺高投REIT基础上，推动新增恒泰租住REIT项目发行上市，公募REITs业务全链条服务能力不断提升。

近年来，证券公司资产管理业务通过在固定收益投资、权益投资、多资产投资、跨境投资等领域构建覆盖不同风险收益特征的产品线，完成净值化转型，巩固并提升资产证券化业务、资本业务、不动产基金业务的领先优势。截至报告期末，集合资产管理业务合计管理集合资管计划409只，合计管理规模人民币1,355.28亿元；单一资产管理业务合计管理单一资管计划872只，合计管理规模人民币1,641.76亿元；专项资产管理业务合计管理专项资管计划299只，合计管理规模人民币2,271.48亿元；公募基金管理业务合计管理公募基金产品43只，合计管理规模人民币1,816.12亿元。

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 | 2024年 |
|---|---|---|
| 集合资产管理业务 | 1,355.28 | 632.71 |
| 单一资产管理业务 | 1,641.76 | 1,562.32 |
| 专项资产管理业务 | 2,271.48 | 1,980.95 |
| 公募基金管理业务 | 1,816.12 | 1,386.69 |

注：上表数据来源于监管报表。

（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坚持市场化、专业化原则，积极拓展多元化、长期化资金渠道，稳健扩大基金管理规模，不断提升市场影响力；秉持研究先行、产业深耕的投资理念，围绕国家战略和产业升级主线，持续深入研究医疗健康、TMT、先进制造等重点领域，精准识别细分领域的核心技术壁垒和成长拐点，系统性发掘上下游优质投资机会，积极寻求已投企业多元化退出路径。截至报告期末，全资子公司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33只，合计认缴规模人民币649.19亿元，合计实缴规模人民币486.14亿元。报告期内，上述私募股权投资基金实施投资项目合计50个，投资金额合计人民币17.49亿元。

（3）基金公司资产管理业务

报告期内，本集团旗下基金公司积极响应公募基金改革导向，持续完善以投资者最佳利益为核心的业务与服务体