证券代码：600109 证券简称：国金证券 公告编号：临2026-22

国金证券股份有限公司
关于变更回购股份用途并注销的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：

● 为切实维护广大投资者利益，提高公司长期投资价值，国金证券股份有限公司(以下简称"公司")拟将公司2023年-2024年回购股份用途由"用于员工持股计划及/或股权激励"变更为"用于注销并减少公司注册资本"。

● 本次变更回购股份用途后，拟用于注销的回购股份共计22,102,002股，占公司总股本的0.5965%，注销完成后公司总股本将由3,705,364,910股减少至3,683,262,908股，公司回购专用证券账户中不再剩余回购股份。

● 本事项尚需提交公司股东会审议。

公司于2026年4月22日召开了第十三届董事会第五次会议，审议通过了《关于变更回购股份用途并注销的议案》，拟将公司2023年-2024年回购股份用途由"用于员工持股计划及/或股权激励"变更为"用于注销并减少公司注册资本"，拟用于注销的回购股份共计22,102,002股，现将具体情况公告如下：

一、前次回购方案及实施情况

(一)2023年8月29日，公司召开第十二届董事会第八次会议及第十届监事会第六次会议，审议通过了《关于以集中竞价交易方式回购公司股份的议案》。

2023年9月21日，公司披露了《国金证券股份有限公司关于以集中竞价交易方式回购股份的回购报告书》(公告编号：临2023-77)。本次回购股份方案的主要内容如下：公司拟以不低于人民币1.5亿元(含)，不超过人民币3亿元(含)的自有资金回购公司股份，回购股份的价格为不超过人民币12元/股(含)。回购期限为自董事会审议通过本次回购方案之日起12个月内。

(二)2023年9月22日，公司通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式实施首次回购公司股份，详见公司于2023年9月25日披露的《国金证券股份有限公司以集中竞价交易方式首次回购公司股份的公告》(公告编号：临2023-78)。

(三)2024年2月2日，公司完成本次股份回购，公司通过集中竞价交易方式累计回购股份22,102,002股，占公司总股本的比例为0.5934%。回购最高价为人民币9.63元/股，最低价为人民币8.41元/股，回购均价为人民币9.14元/股，支付的金额为人民币202,084,051.28元(不含交易费用)。回购股份全部存放于公司回购专用证券账户。详见公司于2024年2月5日披露的《国金证券股份有限公司关于股份回购实施结果暨股份变动的公告》(公告编号：临2024-11)。

二、本次变更回购股份用途的原因及内容

基于对公司未来持续稳定发展的信心和对公司长期价值的认同，为切实维护广大投资者利益，提升每股收益水平，提高公司长期投资价值，增强投资者对公司的信心，根据《上市公司股份回购规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第7号—回购股份》等相关规定，公司拟将2023年-2024年回购股份用途由"用于员工持股计划及/或股权激励"变更为"用于注销并减少公司注册资本"。

本次拟用于注销的回购股份共计22,102,002股，占公司总股本的0.5965%，公司回购专用证券账户中不再剩余回购股份。同时董事会提请股东会授权董事会并由董事会转授权公司经营层或其授权人士办理回购股份注销、通知债权人、修订公司章程关于注册资本变动的相关条款、工商变更、证照换发、监管申报或报备等相关手续。

三、本次注销已回购股份对公司的影响

本次变注销完成后公司总股本将由3,705,364,910股减少至3,683,262,908股。公司股本结构变动情况如下：

股份性质	变动前持股	变动数量	变动后持股
有限售条件流通股	0	0	0
无限售条件流通股	3,705,364,910	-22,102,002	3,683,262,908
其中：回购专用证券账户	22,102,002	-22,102,002	0
合计	3,705,364,910	-22,102,002	3,683,262,908

注：具体股本结构变动情况以本次注销事项完成后中国证券登记结算有限责任公司上海分公司出具的股本结构表为准。

本次变更回购股份用途并注销事项符合《上市公司股份回购规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第7号—回购股份》等相关规定，不会对公司的财务状况和经营成果产生重大影响，亦不会对公司的债务履行能力、持续经营能力及股东权益等产生重大影响，不存在损害公司及全体股东权益的情形，不会导致公司控股股东及实际控制人发生变化，不会导致公司的股权分布不符合上市条件，亦不会影响公司的上市地位。

四、履行的决策程序

2026年4月22日，公司召开了第十三届董事会第五次会议，审议通过了《关于变更回购股份用途并注销的议案》，本议案尚需提交公司股东会审议。公司董事会提请股东会授权董事会并由董事会转授权公司经营层或其授权人士办理上述回购股份注销的相关手续，包括但不限于在上海证券交易所和中国证券登记结算有限责任公司上海分公司办理回购股份注销、通知债权人、修订公司章程关于注册资本变动的相关条款、工商变更、证照换发、监管申报或报备等相关手续，授权有效期自股东会审议通过之日起至相关事项办理完毕之日止。

特此公告。

国金证券股份有限公司

董事会

二〇二六年四月二十四日

公司代码：600109 公司简称：国金证券

国金证券股份有限公司
2025年年度报告摘要

第一节 重要提示

一、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http://www.sse.com.cn网站仔细阅读年度报告全文。

二、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。

三、公司全体董事出席董事会会议。

四、天健会计师事务所(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。

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

公司拟以截至2025年12月31日公司总股本3,705,364,910股扣除公司回购专用证券账户的股份22,102,002股，即3,683,262,908股为基数，向全体股东每10股派发现金股利0.80元人民币(含税)，共计分配现金股利294,661,032.64元，剩余未分配利润转入下一年度。在实施权益分派的股权登记日前，公司总股本扣除公司回购专用证券账户的股份发生变动的，公司拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额。以上分配预案将提交公司股东会审议，待股东会审议通过后执行。

本年度公司现金分红总额(含税)294,661,032.64元，以现金为对价，采用集中竞价方式回购股份并注销的回购(以下简称回购并注销)金额59,466,804.00元，现金分红和回购并注销金额(含税)合计354,127,836.64元。

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	国金证券	600109	成都建投

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	周洪刚	叶新豪
联系地址	成都市东城根上街95号	成都市东城根上街95号
电话	028-86690021	028-86690021
传真	028-86690365	028-86690365
电子信箱	tzzgx@gjzq.com.cn	tzzgx@gjzq.com.cn

二、报告期公司主要业务简介

2025年，我国资本市场体系、结构和制度机制不断完善，发展势能不断积聚，高质量发展的基础和条件不断巩固。证券行业紧密围绕资本市场高质量发展主线，强化服务实体经济和新质生产力的使命担当，巩固资本市场价格发展、资源配置等功能发挥基础，积极投身"五篇大文章"的践行。同时，证券行业突出以投资者为本的理念，全力维护资本市场平稳运行，引导上市公司强化回报投资者的意识，增强服务居民财富管理的综合能力和专业能力，更好的服务居民财富保值增值。

报告期内，证券行业固本强基、稳健经营，聚焦落实"专注主业、完善治理、错位发展"的部署要求，市场格局、业务结构、创新发展和风险管理能力发生了深刻变化，服务质效持续提升，规模实力稳步壮大，抗风险能力明显增强。2025年，证券行业150家证券公司合计实现营业收入5,411.71亿元，实现净利润2,194.39亿元。截至2025年末，证券行业总资产为14.83万亿元，净资产为3.34万亿元，净资本为2.44万亿元，分别较上年末增长14.69%、6.71%、5.63%(数据来源：中国证券业协会)。

(一)投资银行业务

1、市场环境与行业趋势

2025年，从国内市场看，宏观经济、金融环境及资本市场处于动态调整中，我国经济整体平稳向好，核心指标稳步回升，延续稳中有进态势。2025陆家嘴论坛在上海举行，多部门发布了多项金融举措，其中证监会将在科创板设置科创成长层，同时推出6项更具包容性、适应性的改革措施，显示出对新质生产力、战略新兴产业、科技型企业的支持力度。明确扩大第五套标准适用范围，支持人工智能、商业航天、低空经济等更多前沿科技领域企业适用。

从股权融资市场看，2025年国内A股(含北交所)IPO发行112家，融资规模1,308.35亿元，再融资发行217家，融资规模9,457.85亿元。2025年IPO及北交所和再融资业务的融资规模相比2024年增长明显，其中IPO融资规模增长97.40%；再融资融资规模增长282.60%(数据来源：Wind，按发行日统计)。2025年，北交所市场整体保持高活跃度，上市审核节奏持续加快，全年新增受理176家、占A股各板块受理总量的58.67%；全年过会50家，占A股过会总量的45.05%，受理与过会规模均位居A股各板块首位，同比增长显著，审核质效稳步提升，充分彰显市场活力与吸引力。(数据来源：Wind)

2025年，随着"并购六条"全面落地、《上市公司重大资产重组管理办法》修订实施，叠加新质生产力与产业升级政策驱动，并购重组市场迎来全面复苏与提质升级。根据同花顺数据统计，2025年全年上市公司"首次披露重大资产重组(包含定增重组)"的数量同比从125家上升至192家，增幅达53.6%。

2025年，债券市场规模稳定增长，国债收益率整体震荡走高，债券市场高水平对外开放稳步推进，投资者结构保持多元化，信用债发行量和净融资规模同比双增。Wind数据显示，2025年信用债发行量22.22万亿元，同比上升8.84%，其中，公司债(证监会)发行量5.89万亿元，较上年上升19.65%；债务融资工具(NAFMII)发行量9.50万亿元，较上年下降2.27%。2025年，信用债净融资规模为4.05万亿元，继2024年后再次实现了正增长。(数据来源：Wind)

2、2025年度经营举措及业绩

2025年，公司转变思路，与时俱进，紧跟政策导向，提高执业质量，不断挖掘优质企业，尤其是布局符合新质生产力行业的企业。并继续坚持强化项目管理，努力提高业务人员的专业技术能力和质量控制意识；不断提升在各个投行业务领域的服务水平，继续在行业内深耕细作，提高项目运作水平，增强承销能力，为客户提供全面的专业服务。

面对当前市场环境，投行继续坚持"一体两翼"的业务战略，坚持传统投行业务的基本盘，大力储备新质生产力项目，同时加强港股业务和资本咨询业务。在业务、组织架构、人员等方面进行深入布局形成协同优势，提高业务效率。在2025年新增多家优质辅导备案项目，同时投行根据审核方向主动转型，增加北交所储备企业和申报企业的数量和质量。

股权融资业务方面，公司分别担任了肯特催化(603120)等4个IPO及北交所项目，时代新材(600458)、瑞玛精密(002976)等3个再融资(不含可转债)项目的保荐机构和主承销商，合计主承销金额31.78亿元。2023年-2025年，在内外部因素不断变化的情况下，公司再融资业务相对平稳，市场排名保持前列。

报告期内，股权承销业务深耕重点区域，本年度已发行上市项目主要集中在长三角区域，共计发行上市6家，融资金额18.78亿元，项目数占比约85.71%。同时股权承销业务还聚焦高速成长行业，铸就专业优势，在业务全面覆盖基础上培育重点产业，不断巩固在汽车零部件、新材料、高端装备制造、医药等相关行业的优势。根据Wind数据统计显示，2021年至2025年，我司首发项目在汽车与汽车零部件相关行业全市场占比6.59%，排名第3；医疗医药相关行业全市场占比3.23%，排名第8。近年来在相关行业中屡获建树，并取得业内认可，荣获2025新财富最具潜力投行、最佳践行ESG投行、最佳股权承销投行、最佳IPO投行、最佳再融资投行、最佳公司债投行等多项荣誉称号；荣获2025中国证券业投资银行君鼎奖股权融资投行。

根据Wind统计(以发行日口径)，2025年，公司IPO和北交所上市主承销家数市场排名为第10名(并列)，再融资(含可转债)主承销家数市场排名第8名。国金投行在客户差异化、行业差异化、区域差异化的基础上，持续为企业做好上市融资服务，并进一步向综合金融服务商深耕。公司提出"以投行为牵引，以研究为驱动"的差异化业务模式，积极挖掘优质民营企业，在近三年发行项目中民营企业共发行48家，融资金额284.21亿元，数量占比高达92.31%。

并购重组业务方面，公司担任了2个重大资产重组项目的独立财务顾问，交易金额为14.18亿元。

2025年公司持续深耕服务成长型中小民营企业，紧跟并购重组市场复苏步伐，聚焦政策鼓励的产业并购领域，成功助力爱柯迪(600933)完成对卓尔博(宁波)精密机电有限公司71%股权的收购。

债券融资业务方面，公司共发行491只债券(含可转债)，合计主承销金额为1,352.30亿元，较上年度均有大幅提升。其中，公司主承销公司债395只，较上年度增长27.42%，主承销总金额1,074.48亿元，较上年度增长4.63%，市场排名第11位；2025年为公司首次开展银行间债务融资工具主承销业务，全年共主承销债务融资工具84只，主承销总金额132.40亿元，市场排名20位(机构类型为证券公司)；主承销可转债4只，主承销总金额34.22亿元，较上年度增长54.01%，市场排名第6位(数据来源：Wind)。此外，公司主承销公司债券结构亦有所优化，发行人主体评级为AAA的债券规模占比同比提升，已由上年的14.65%提升至15.98%。

2025年度，公司积极响应国家号召，主动融入乡村振兴战略大局，作为主承销商成功发行5只乡村振兴公司债券，主承销规模达26.08亿元，这些资金精准投向农业现代化、农村基础设施建设及县域经济发展等关键环节，为促进城乡融合发展、助力实现共同富裕贡献了金融力量。根据中国证券业协会发布的专项统计，公司主承销乡村振兴债券的家数位列市场第3名，主承销金额位列第6名。此外，公司在2025年亦创造了多个全国首单，如公司在2025年为西安高新金服企业管理集团有限公司主承销发行的"25金服GTZ1"，为全国首单"低碳转型挂钩+中小微企业支持"公司债券；公司为乌鲁木齐城市轨道集团有限公司主承销发行的"25乌铁Y1"，系全国首单轨交行业高成长产业债暨新疆首单国企高成长产业债；公司为宁夏电力投资集团有限公司主承销发行的"GC宁电Y1"，为全国首单碳中和绿色可续期公司债券(高成长产业债)。多个"全国首单"的突破，是公司债券承销专业实力与创新能力的集中体现。

2025年，公司的公司债承销业务展现出强大的全国化布局与深耕区域市场的综合实力。公司债主承销金额不仅在江苏、山东等经济大省位列前十，更在四川、湖北、湖南、河南等多个中部省份取得了卓越成绩，在新疆、宁夏、黑龙江等西部和边疆地区更是拔得头筹。这一系列亮眼排名，充分彰显了公司精准把握区域经济脉搏、高效服务地方实体经济的卓越承销能力。

新三板业务方面，2023年至2025年，公司在新三板业务方面稳步发展，推荐挂牌企业数量从2023年的7家增至2025年的20家。各年末持续督导的挂牌企业数量从58家增至89家，纳入创新层的企业数量从21家增至44家，公司在新三板市场的服务范围和影响力持续扩大，业务规模和质量均有显著提升。

资本咨询业务方面，作为投行特色化发展的重要业务方向，公司在投行总部下设资本咨询总部，持续强化资本咨询业务团队建设，公司资本咨询业务主要业务类型分为资本战略咨询业务及上市公司信息披露咨询业务。在资本战略咨询业务方面，资本战略咨询业务已经在上海、成都、深圳、北京四地设立服务团队，截至2025年末，资本咨询总部合计签约服务116家资本战略咨询客户，资本战略咨询业务聚焦于企业的"融钱—赚钱—管钱—算钱—分钱"，致力于成为客户全方位的资本战略智囊，实际签约项目已经涵盖上市公司及非上市公司全方位的专业诊断和资本战略规划。在上市公司信息披露咨询业务方面，公司已在上海、深圳、北京三地设有服务团队，截至2025年末投资银行总部体系已经实现信披咨询签约95家上市公司，服务范围实现了对A股主要板块的全覆盖。

截至2025年12月31日，公司共有注册保荐代表人296名，在全部保荐机构中排名第8位。

3、2026年展望与规划

股权业务方面，随着沪深北交易所IPO和再融资业务受理及审核方面持续回升，股市一二级市场正逐步恢复信心。通过陆家嘴论坛以及中央经济工作会议对未来工作的部署可以看出国家对新质生产力、战略新兴产业、科创型企业的支持力度。

公司股权业务将进一步强化使命担当，更加积极主动融入国家重大发展战略。公司将更加注重"特色投行"的建设，巩固并扩大股权融资业务区域市场优势和行业优势，进一步在重要区域、重点行业形成突出品牌效应。坚定不移地加强协同能力建设，加强与公司财富管理业务、资管业务、机构业务等业务的协作与赋能，为企业客群提供更加优质的综合金融服务。围绕新质生产力优化布局，持续夯实项目储备，以监管机构"建设一流投资银行"的要求为目标和方向，克服周期波动，布局长远，持续提高投行的价值创造能力。坚定不移地落实以投行为牵引的战略，为公司整体协同推进发挥更大引领作用；抓住北交所高质量扩容的改革契机，深刻认识北交所"服务广大创新型中小企业"的服务定位与国金证券"服务早、服务小、服务硬科技"的定位的高度契合性；以新三板挂牌公司为源流活水，快速扩大北交所公开发行项目储备，加快新三板客户的培养和转化，进一步提升北交所公开发行业务的占有率和项目质量；同时，提前布局北交所上市公司再融资业务，为客户提供持续融资服务与其他资本战略咨询服务，陪伴客户持续成长。

并购业务方面，随着并购重组市场迎来全面复苏，公司将继续紧扣国家政策导向，聚焦政策鼓励的产业并购赛道与新质生产力发展方向，围绕产业转型升级持续发力。公司将重点挖掘产业链上下游纵向整合及同行业横向拓展的并购机会，在高端制造、ICT、新材料、新能源、医疗健康等优势领域深耕细作，抢抓优质产业并购机遇，以专业化投行服务助力企业做强主业、提升核心竞争力，推动产业协同与高质量发展。

债券业务方面，公司将继续大力发展债券业务，实施股债并举的经营策略。公司债券业务团队将坚持深耕重点区域，努力开拓其他区域的债券业务，深度参与地方政府债务管理与产业升级项目。公司将加强国家鼓励的如产业、"一带一路"、乡村振兴、绿色及低碳转型、科技创新、中小微企业支持等债券业务的开拓，提升债券业务对国家战略的贡献度。境外债券业务方面，公司将紧跟政策导向，重点挖掘存量债券客户，同时开发优质企业，积极寻找境外债权融资市场业务新机会。此外，公司将继续积极拓展银行间市场交易商协会的业务，持续完善制度建设、加强人才培育，发挥业务创新能力，提升债券执业质量，进一步开拓银行间市场的各项业务。

资本咨询业务方面，国金证券资本咨询总部将继续大力开拓资本咨询业务，将资本咨询总部培育成为公司新客群拓展的重要平台，一方面，不断推进资本战略咨询服务链条向企业全生命周期延伸，重点关注科技创新、产业升级以及战略性新兴产业等领域，推动将高频的资本咨询业务与低频的投行业务、直投业务以及中高频的机构业务、财富业务紧密结合，以扩大低频业务的客户储备，更好维持客户粘性，并进一步挖掘为客户提供综合金融服务的能力；另一方面，持续扩大信息披露咨询业务的客户数量，助力A股上市公司信息披露质量的不断提升，同时以信息披露咨询业务为抓手触达大量优质上市公司，为公司其他业务协同奠定客户基础。

与此同时，投行质控总部和公司合规管理部、风险管理部、内核风控部将以金融工作会议提出的"金融高质量发展"和金融"五篇大文章"的目标为导向，继续强化项目管理，不断提高执业质量，加强二三道防线的风险防范作用，做好资本市场"看门人"。

(二)财富管理业务

1、市场环境与行业趋势

(1)居民"存款搬家"，为行业发展注入源头活水

2025年，资本市场稳健发展，居民财富从储蓄端向投资端转移的"存款搬家"趋势进一步强化，为财富管理行业带来了持续的增量资金与业务机遇。市场情况方面，沪深指数均呈现上涨趋势，其中上证综指较年初上涨18.41%，深证成指上涨29.87%。市场交易活跃度保持在较高水平，沪深两市日均股基交易量约为20,799亿元。(数据来源：WIND)

(2)买方投顾转型进入深化期，行业从价格竞争转向价值竞争

2025年，以"投资者回报"为核心的行业评价体系日益完善，推动买方投顾模式从理念共识走向全面、深化的实践。行业竞争的核心正从过往的产品销售规模与通道费率价格，转向以投资回报和客户体验为核心的价值创造能力。在此背景下，各机构围绕"以客户为中心"逐步进入买方顾问转型深化期，行业也步入比拼专业信任与长期价值的崭新阶段。

(3)AI技术深度赋能服务全流程，践行普惠金融并推动体验跃升

AI技术逐步从工具层面升维为核心驱动力之一，深刻重塑财富管理的服务模式与效率边界。其不仅是技术革新，也是行业践行"金融普惠"社会责任、做好"科技金融"与"数字金融"大文章的关键举措。通过AI投顾等数字化工具，财富管理机构能够以更低的成本、更广的覆盖，为大众客群提供定制化顾问服务，推动财富管理向更智能、更个性、更普惠的方向实现质的跃升，为行业的可持续发展构建了全新的基础设施。

2、2025年度经营举措及业绩

(1)财富管理业务转型举措

报告期内，公司财富业务始终坚持以客户需求为导向，以深化客户信任关系为基础，开展一系列的经营举措，旨在系统性地为客户提供一站式综合服务解决方案，不断深化买方顾问转型之路。

持续打造客户视角的场景化能力，构建全生命周期陪伴服务。公司财富管理业务坚持以客户需求为原点，围绕投资、交易、理财等核心场景，构建全生命周期服务陪伴；通过完善分类分层服务体系，面向大众、高净值及企业主等客群打造专业化服务体系；同时通过场景化的服务设计，动态适配差异化产品与策略，在提升精准运营效能的同时，持续优化每一位客户的财富管理体验。

深刻洞察市场变革与客户需求变化，深耕以客户为中心的产品服务矩阵，驱动财富管理服务能力全面升级。公司财富管理业务严守客户风险偏好与投资需求准绳，搭建覆盖全市场风格与收益特征的多元产品体系，依托严谨的投研体系，实现产品严选准入与动态迭代，确保底层资产与客户目标的精准匹配；深化专业服务能力，输出场景化解决方案，持续升级AI投顾服务，融合智能算法效率与人工专业温度，提升服务精准度与专业感知度；迭代升级基础服务+增值赋能下的"AI+"服务模式，构建差异化服务优势。在基金投顾业务方面，我们始终锚定客户需求，构建基于目标盈、全球配置等场景的多元化基金投顾解决方案，有效降低客户的认知门槛与选择成本；深化ETF生态建设，推动研究观点与投资工具的高效融合，打造层次清晰、适配精准的配置路径；针对高净值人群，深化定制化的资产配置与综合服务；通过持续构建覆盖"投前-投中-投后"全生命周期的服务闭环，全面夯实以客户体验为核心的综合服务体系。

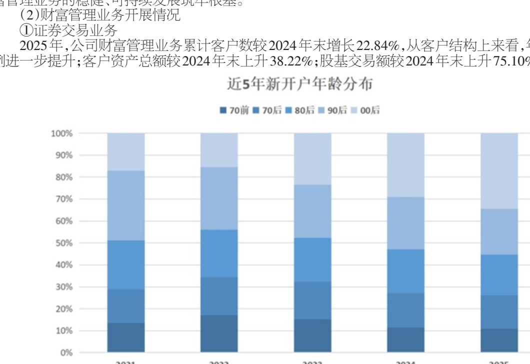
提升平台核心引擎与数字化建设能力，构建以"效率提升、能力延伸、服务升级"为目标的财富管理赋能体系。依托数智化营销平台与客户策略平台，打造整合客户洞察、策略匹配与流程管理的一体化运营体系，持续强化一线经营赋能，提升线上线下协同的精细化运营水平。一方面通过平台标准服务策略覆盖客户体验全场景，实现服务标准化、规模化触达，提升员工生产效率与需求响应能力，另一方面通过员工端协同赋能实现批量化与个性化服务融合，全面延伸员工能力边界。同时，继续加快数字化建设与平台化运营，完善智能投顾、客户关系管理及MOT体系，打造"全时、全势、全适"的服务体系，深化集约化与个性化深度服务，全面赋能财富管理业务高质量发展。

视高效能组织与专业化人才队伍为支撑业务长期发展的核心保障，筑牢"买方顾问"落地根基。围绕买方顾问转型战略，公司持续加强专业化人才队伍建设，完善赋能培训与协同激励机制，深化以客户为中心的组织文化，激发团队专业潜能。通过系统化构建高效能组织运营体系，推动战略共识与服务标准化在各环节的有效传导与落地，着力实现客户价值、员工成长与公司发展的长期共赢，为财富管理业务的稳健、可持续发展筑牢根基。

(2)财富管理业务开展情况

①证券交易业务

2025年，公司财富管理业务累计客户数较2024年末增长22.84%，从客户结构上来看，年轻客群比例进一步提升；客户资产总额较2024年末上升38.22%；股基交易额较2024年末上升75.10%。



②金融产品销售业务

公司始终坚持以客户为中心，围绕客户多元化、个性化的金融产品投资需求，从全市场审慎筛选、严格评估与客户需求匹配的优质产品与投资策略，持续打造覆盖权益、固收、多元资产、基金投顾等多类型、多形式的国金特色财富管理产品与服务矩阵，精准满足不同客群的资产配置需求。同时，在服务模式上，通过"平台智能+专业人工"相结合的双轮驱动模式，面向各类细分客群搭建多元化投资场景，深化产品策略与客户投资需求的精准匹配。在客户陪伴上，强化全流程精细化投资服务，以"深度顾问陪伴"为核心，持续提升客户持有体验与长期满意度。

代理销售金融产品情况（单位：万元）

证券种类	销售金额
收益凭证	71,938.00
公募证券投资基金	61,225,226.84
资管计划	656,087.42
私募基金	1,211,776.05
信托产品	914,951.16
合计	64,079,979.46

③信用业务

报告期内，公司秉承谨慎业务管理、有效风险防范、全面业务优化的原则，持续完善业务环节和服务体系，进一步提升信用业务的行业竞争优势。在不断深入挖掘客户需求、精准服务客户方面，为客户提供专业、成熟以及贴合实际的业务解决方案，满足客户个性化需求。

公司融资融券业务规模与上一年度末相比有一定增加。截至报告期末，信用账户累计开户数量为113,375户，较上年末增长7.59%，融资融券业务余额为326.49亿元，同比增长7.71%，报告期内公司取得融资融券利息收入148,932.94万元(注：母公司口径)，利息收入同比增长17.52%。

股票质押式回购交易业务余额与上一年度末相比有一定增加，公司表内股票质押式回购交易业务规模合计为94.88亿元，平均维持担保比率为338.68%(各在途合同担保总资产之和/各在途合同负债总金额之和)。其中自有资金直接出资的，期末待购回金额为64.84亿元，平均维持担保比率为308.40%，利息收入21,118.18万元。公司自有资金出资参与支持民营企业发展资产管理计划(纳入合并报表范围)，期末待回购金额为30.03亿元，利息收入9,503.97万元。表外(即自有资金通过参与集合资产管理计划出资且未纳入合并报表范围)股票质押式回购业务规模为0元。

约定购回式证券交易期末待购回金额为0元，利息收入0元。

股权激励行权融资业务方面，截至报告期末，已获股权激励行权融资业务资格的客户共计174户，在途总规模0.26亿元，利息收入235.64万元。

公司将持续以专业化业务管理为导向，积极响应监管要求，强化风险管理能力，创新和丰富业务维度，提升业务竞争优势；公司将综合内外部多方资源，全力支撑融资业务发展；通过完善业务链条，进一步优化客户结构，提升客户体验，以期满足客户的综合性业务需求。

3、2026年展望与规划

2026年，恰逢十五五开局起步、财富管理行业步入新的发展阶段，公司财富管理业务将持续锚定十年战略目标，持续深化买方顾问转型的价值内核，致力于在巩固现有转型成果的基础上，推动买方顾问模式迈向高质量、可持续发展新阶段。

重构买方顾问下的组织能力，打造客户需求驱动的数字化能力。公司将继续坚守"客户视角、专业诚信、长期主义"的价值理念，进一步巩固"大众投资者也能获得平价的、定制化的、有效提升投资能力的顾问服务"的财富管理品牌口碑，以深化客户信任关系作为核心，深入挖掘客户潜在需求，优化"供需型"组织，构建全方位陪伴式的客户服务体系。

筑牢可持续发展根基，推动业务模式升级与能力固化。公司将持续升级与固化业务模式与管理实践，形成标准化、可复制的专业体系。通过系统性梳理业务经验，并将其转化为清晰的操作规范与赋能工具，致力于夯实业务规模化、高质量发展的管理基础，确保业务长期发展路径的清晰与稳固。

驱动平台与产品能力再升级，构建智能化财富管理服务生态。公司将持续强化"平台能力"与"专业产品"的双引擎驱动，产品端将聚焦AI投顾、基金投顾等核心服务的迭代与场景化深耕，提供更具前瞻性的解决方案；平台端将致力于从工具赋能升级为智慧中枢，通过整合数据、策略与运营，实现客户需求的智能精准匹配与客户服务的敏捷交付。以平台与产品双轮协同为客户创造兼具规模化覆盖与个性化深度的财富管理价值，并在此基础上强化智能产品创新，深耕客户服务提质。依托系统化需求洞察与AI智能体中枢，打造主动式、场景化服务能力，提升一线服务效率与质量；以用户信任为核心，构建千人千面的个性化业务方案，持续夯实专业口碑与综合服务能力。

品牌战略层面，公司坚持从客户需求出发，深化产品与服务创新，加速数字化转型进程，以技术力量提升服务效率与客户体验，坚守以客户信任为核心的品牌基石，致力于成为客户信赖的财富管理伙伴。围绕品牌愿景与核心价值观，深度挖掘员工服务标杆、产品研发初心、客户成长共赢等真实内容，丰富品牌传播的载体与渠道，优化新媒体矩阵运营，强化内容互动与用户沉淀，构建更具共鸣感的品牌传播体系，让专业投顾价值可感可知。

与此同时，公司财富业务高度重视适配转型战略的组织能力建设，围绕买方顾问理念持续优化人才赋能机制与协同运营体系，培育深刻理解客户需求、具备专业素养与长期主义的财富管理队伍，为业务可持续发展提供坚实的战略支撑与人才保障。在合规风控层面，公司始终将筑牢金融风险防控与合规经营底线作为高质量发展的核心任务，全面推进制度建设、合规宣导、培训强化、智能落实及风险防控的体系化建设，保障业务管理的系统性与有效性。

(三)机构服务业务

1、市场环境与行业趋势

中国资产管理行业在政策红利与市场行情的双重驱动下实现跨越式增长，为机构业务带来广阔机会。

2025年，公募基金行业整体规模跃上新台阶。根据中国证券投资基金业协会数据统计，公募基金存量规模在年内连续9个月保持增长，12月末达到37.71万亿元，同比增长14.9%。新发基金数量达到近四年来较高水平，其中ETF基金发行较为活跃，截至12月末ETF整体规模达6.03万亿元。2025年是公募基金降佣政策全面落地的首个完整年度，佣金率下行推动券商研究所加速回归研究本源。同时公募基金指数化投资趋势加速，对券商研究与综合服务提出了更高要求。

私募基金行业在监管层"扶优限劣"政策持续深化与市场信心逐步修复的双重驱动下，步入高质量发展新阶段。2025年私募基金产品新增备案数量达17,624只，其中证券类私募贡献主要增量，占比逾六成；存量管理总规模于12月末攀升至22.15万亿元，创历史新高。

2025年中央金融办、证监会等六部门联合印发《关于推动中长期资金入市工作的实施方案》，系统性打通中长期资金入市卡点堵点。随着政策持续松绑，险资入市节奏进一步加快，银行理财子的权益投资明显增加，多资产配置成为共识。

展望未来，随着各类中长期资金入市渠道的持续拓宽和资本市场基础制度的不断完善，机构业务将迎来更加多元的客群结构和更为复杂的综合服务需求。

2、2025年经营举措及业绩

(1)研究业务

国金证券研究所自2022年开启3.0改革以来，始终坚守战略核心，以"为客户提供优质的证券研究服务"为目标，贯彻"构建数字化体系，赋能立体式研究"的定位，深化产业链研究与前瞻性布局，致力于打造市场影响力和定价权。

立体式研究产品体系持续深化，数字化建设成效显著。研究所秉持"产业链上下游打通"的核心策略，围绕核心赛道，整合宏观、策略、固收及各行业研究资源，强化团队协作与上下游验证，为客户提供跨行业、全视角的产业研究服务。创新地打破行业孤岛，重构产业研究体系，于业内首创推出"产业景气高频跟踪产品"，有效赋能投资决策。研究所全面推进数字化战略落地，持续沉淀底层数据资产，深化数研联动，打造特色数据产品，提升研究的量化与前瞻性。

研究实力持续升级，市场影响力显著提升。研究所坚持内生成长与外引优才并举，人才队伍不断壮大，团队构建日趋完善。研究所在多项外部专业评选中斩获佳绩，获奖团队数量和名次均创历史新高，荣获"证券时报·新财富"、"21世纪分析师"、"金麒麟"、"WIND"、"水晶球"等多项荣誉。2025年正式成立的产业研究中心，聚焦科技、医药、新能源新材料、先进制造、新消费五大方向，有效打通一二级市场，致力于为企业和政府客户提供产业研究咨询服务，实现研究价值的全方位转化。

面对公募降佣带来的行业竞争加剧和经营压力，研究所稳扎稳打提升客户覆盖和服务水平，公募佣金市占和排名连续五年提升，2025年上半年行业排名已跃升至第16，较上年进步六名，同时积极拓展多元化客群包括社保、保险、私募、银行、国际、企业等。积极贯彻"以研究为驱动"的公司战略，对公司内部业务协同的广度和深度全面升级，以研究为驱动纵向贯穿公司投行、私募股权投资、财富、资管、自营等业务条线。

(2)托管业务

2025年，公司在严守合规风险底线的前提下，积极开拓、勇于创新，重点围绕公募基金与优秀私募基金，深入挖掘增量机遇、积极拥抱优质业务。2025年，公司重点新增ETF类基金托管业务，成功托管行业首批科创债ETF基金。2025年，公司托管公募总规模首次突破百亿元，年末存续规模同比增长431.4%，在券商系托管机构中排名较上年上升5位。同时，公司进一步加强与私募类大客户的业务合作，以代销业务为纽带，深化与头部私募机构在交易、托管等领域的多元化合作。2025年，公司新增托管私募类产品数量同比增长41.0%，年末存续规模同比增长32.7%。

(3)机构销售

机构销售业务始终坚持以客户需求为中心，致力于构建覆盖公募、私募、保险、银行、国际、企业等核心客群的全方位服务生态圈。报告期内，面对公募降佣深化、行业竞争加剧的挑战，机构销售团队深化协同，驱动综合金融服务模式升级，从单一产品销售向客户全生命周期综合服务转型，实现了收入结构的持续优化与客户覆盖的深度拓展。

公司坚持分层分类的精细化客户经营策略，通过专业化、体系化的服务，持续巩固和拓展客户基础。公募业务在降费背景下坚守研究服务本源，交易市占稳步提升；保险业务紧抓中长期资金入市机遇，通过多元化服务巩固合作优势；私募业务以丰富的产品工具箱满足客户一站式综合需求；国际业务加速拓客与存量深耕并举，把握外资回流机遇；银行业务围绕自营及理财子客群，实现合作广度和深度的双重突破；同时积极与投行、资管、自营、衍生品等部门紧密协同，围绕上市公司及城投平台的核心需求与痛点问题提供解决方案。在组织重塑与平台赋能方面，公司推动机构销售团队向协同作战转型，平台立足专业和资源统筹角色建立敏捷的业务支持机制，大幅提升展业效率。

(4)国金道富

报告期内，国金道富围绕"守正创新、稳中求进"积极探索与券商分支机构、代销机构、券商自营及资管等多元化合作模式，稳步提升市场份额，成功拓展资管FOF、信托计划等新型合作产品，并推动其落地。公司持续提升运营端自动化效能，以保障生产系统平稳运行，强化风险控制为核心，重点推进对客服务改善与系统迭代升级，并积极探索并落地AI全业务线应用方案。在内控管理方面，强化外部风险应对，深化内部管控机制，完善质控平台建设。报告期内，国金道富新增服务产品数量同比上升51.3%，存续服务产品规模同比上升19.1%。

3、2026年展望与规划

在研究业务方面，研究所将持续聚焦人才培养和产品打造，不断提升研究质量。人才层面，持续引进优秀人才、完善培养体系，打造一支具备核心竞争力的研究团队。产品层面，继续围绕人工智能+、高端装备制造、红利资产、新消费等核心赛道，整合行业资源实现全产业链研究；深化数研联动和复合型平台型产品建设；持续迭代AI产品，涵盖从基础资料生产到深度内容生成的各个环节，切实为内部提效、为客户创造价值。

在托管业务方面，公司将继续保持"稳健发展"的经营理念，积极响应各项监管政策，在合规且风险可控的前提下，更灵活地应对市场需求变化，更充分地发挥机构平台优势，聚焦优质私募基金客户、持牌类金融机构客户，通过资源协同与科技赋能，持续提升面向机构客户的综合金融服务能力，以获取更多的增量市场份额。同时，公司将进一步探索AI技术在托管业务领域的推广及应用，重点在托管业务运营提质增效、风险识别防控方面实现成果转化。

在机构销售方面，公司将坚持"稳存量、拓新增"，着重突破综合金融服务。从机构客户多元需求出发，构建综合服务体系，覆盖投研、资金、资产、交易等全业务链条，通过深化研究、机构销售、投行、资管体系内等多团队联合作战，提升客户粘性，推动机构业务市占和综合收入持续稳健增长，再创佳绩。

在外包业务方面，国金道富以私募代销产品为主要开拓方向，增加直销类产品数量，深度拓展持牌金融机构的估值外包业务，拓宽收入来源，力争以广泛的资源积累、全面的业务承接能力与深度的渠道合作为核心，构建高效、稳健、共赢的综合外包服务体系。同时，公司将持续通过科技研发和AI技术赋能基金运营与风控建设，依托现有系统建设成果，强化跨团队协同，固化风控成果，挖掘效率与质量优化空间，提升客户服务体验，促进私募基金行业的稳健发展。

(四)自营投资及做市交易

1、自营投资业务

(1)市场环境与行业趋势

2025年，A股市场在多重因素驱动下展现出显著的活力，走出震荡上行、结构分化的独特行情。主要指数表现亮眼，沪指一度突破4000点，创下近十年新高。市场体量和活跃度均刷新历史纪录，总市值首次突破百万亿元，全年成交额突破400万亿元。从投资主线看，科技与成长贯穿全年，TMT板块成交占比居前。行业表现上，有色金属、通信、电子涨幅居前，成为年度领涨板块；传媒、化工、创新药等板块在不同阶段成为市场热点。国债期货市场在复杂宏观环境下展现出更强的风险管理价值和价格发现功能，30年期国债期货交易需求旺盛，主力合约日均成交量同比大幅增长，成为市场最活跃的品种之一。权益类衍生品市场在整体规模增长的同时，内部结构有所分化。中证1000系列股指期货与期权成交量同比大幅增长，成为最突出的增长点，有效满足了市场对小盘股风险管理的工具需求。

(2)2025年度经营举措及业绩

固定收益类业务方面，继续对信用风险做精细化管理，挖掘个债价值；积极把握类固收品种交易机会，加大做市业务资源投入，交易活跃度继续提升，客户覆盖面进一步拓展。此外，积极丰富商品交易策略，提升交易系统功能，完善FICC全业务链布局。报告期内，公司积极把握市场机会，有效控制投资风险，取得了稳健的投资收益。

权益类业务方面，公司秉持稳健的投资风格，实施指数投资与高价值个股投资相结合的投资策略，提高了持仓品种组合的稳定性。报告期内，公司积极把握市场机会，在控制投资风险的同时，获得了较好的投资收益。

衍生品业务方面，公司聚焦对冲交易模式，持续提升投研能力、对冲交易能力以优化策略市场适应性，并基于多元化的投资策略、资产类别和投资工具，把握衍生品市场投资机会，取得了稳健的投资收益。

场外衍生品业务方面，公司恪守监管要求，以合规风控为基石，以客需服务为己任，不断丰富场外衍生品业务交易对手、产品结构、挂钩标的，并持续提升自动化服务能力及流程优化。

另类投资业务方面，持续健全完善内部管理制度和机制，根据监管要求及业务布局，着力于金融产品投资、股权投资、汽车金融产业基金投资、科创板和北交所战略配售业务，稳步推进各项投资业务。截至2025年末，存续投资项目21个，投资规模人民币17.32亿元，投资性质包括科创板战略配售、北交所战略配售、股权投资、私募创投基金、信托产品和有限合伙企业等。其中，国金创新累计投资了十三个科创板战略配售项目，累计投资金额为4.68亿元，存续投资金额0.70亿元；国金创新新增两个北交所战略配售项目，存续两个北交所战略配售项目投资金额0.14亿元。科创板和北交所战略配售项目所涉及的行业均是国家重点支持和发展的领域，比如高端装备制造、信息技术、医疗等行业；国金创新存续10个金融产品，存续投资金额3.53亿元，存续6个股权投资，存续投资金额12.96亿元。

(3)2026年展望与规划

固定收益类业务方面，公司将坚持稳健投资、合规经营的理念，顺应行业发展，做好投资机会挖掘和风险管理工作，完善FICC全业务链布局，积极培育新的盈利增长点，继续推动做市业务发展，服务好债券市场。

权益类业务方面，公司将继续保持稳健的投资风格，深化投研，聚焦价值投资，同时布局指数化投资，多元化提升投资收益。

衍生品业务方面，公司将践行专业化的展业理念，以稳健合规、风险可控作为立身之本，以对冲交易能力为核心，借助多元化策略体系发掘市场投资机会，并综合运用各类衍生品工具优化组合波动。持续深化大类资产跟踪研究，提升多策略投资管理能力，降低单一策略失效风险，增强自营投资业务的适应性和稳定性。

场外衍生品业务方面，公司将继续稳健展业，丰富业务广度抵御市场风险和集中度风险，继续在客户服务方面寻找新的切入点，并通过系统化、自动化提升客户体验和运营效率。通过差异化竞争与精细化运营，在规范中寻求突破，实现公司场外衍生品业务的可持续发展。

另类投资业务方面，公司将持续健全完善投资管理和业务发展模式，不断优化业务操作流程，加强体系内部业务协同，积极把握投资机会，审慎推进股权投资、金融产品投资、汽车金融产业有限合伙企业投资、科创板及北交所战略配售和其他新业务的开展，稳步提高资金使用效率和资产回报率。

2、做市交易业务

(1)市场环境与行业趋势

2025年新"国九条"及"1+N"政策体系全面落地，系统性重塑了资本市场基础制度和监管逻辑；科创板设立科创成长层并重启第五套上市标准，创业板启用第三套上市标准，全面提升了资本市场对硬科技企业的包容性和适应性；监管层加快建设安全、规范、透明、开放、有活力、有韧性的资本市场，证券公司做市业务迎来发展机遇。

科创板做市方面，作为资本市场改革"试验田"，2025年以来科创板持续深化改革，创新发展，科创板做市业务顺利推进。截至2025年末，科创板19家做市商累计完成830只股票备案，覆盖共计257只科创板股票，占科创板股票总数的43%，科创板做市业务对于提升股票流动性、释放市场活力、增强市场韧性具有重要意义(数据来源：Choice)。

北交所做市方面，自北交所引入做市商机制以来，券商积极申请做市业务资格，为市场提供流动性。截至2025年末，北交所21家做市商累计完成400只股票备案，覆盖共计147只北交所股票，占北交所股票总数的51%(数据来源：北京证券交易所)。

股转做市方面，2025年新三板创新层有序完成6次进层工作，共计281家基础层企业进入创新层。截至2025年末，股转系统61家做市商共计为201只股票提供做市服务(数据来源：全国中小企业股份转让系统)。

基金做市方面，2025年初证监会印发《促进资本市场指数化投资高质量发展行动方案》明确提出大力发展权益类公募基金，进一步推动指数化投资发展。截至2025年末，境内上市ETF共有1381只，总规模达到6.01万亿元。公募REITs市场建设逐渐完善，新发产品陆续上市。在新的机遇和挑战下，上市基金做市商将继续为市场提供流动性、维护市场稳定，助力ETF基金及公募REITs市场发展。

(2)2025年度举措及业绩

公司于2022年10月正式开展科创板做市业务，截至2025年末，公司科创板做市股票数量共计50只，做市家数排名位列科创板做市商第7名。报告期内，公司科创板做市证券评级累计获得AA评价共计283次，位于行业前列(数据来源：上海证券交易所)。

公司于2023年2月正式开展北交所做市业务，截至2025年末，公司北交所做市股票数量共计62只，做市家数排名位列北交所做市商第1名。报告期内，公司北交所做市业务的季度做市评价均名列前三(数据来源：北京证券交易所)。

公司自2014年起正式开展股转做市业务，具备丰富的为非上市公众公司提供做市报价服务的经验。报告期内，公司股转做市业务平稳运行，全年零负面行为事件。截至2025年末，公司股转做市股票数量共计3只。

公司于2023年1月正式开展基金做市业务，同时积极扩展基金做市标的品种，于2023年12月获得上海证券交易所基础设施公募REITs做市商资格，并于2024年1月顺利开展公募REITs做市业务。报告期内，基金做市业务稳步开展，未出现过负面风险事件。截至2025年末，公司共计为26只ETF基金及1只公募REITs提供做市服务。报告期内，公司所有上市基金做市标的月度评价结果均为A或AA(数据来源：上海证券交易所、深圳证券交易所)。

(3)2026年展望与规划

科创板做市业务方面，公司将持续深耕科创板做市业务，增强自身研究以及报价能力，在做市业务标的数量、做市成交占比、月度评价等方面保持在市场第二梯队水平。公司将通过市中性策略聚焦于二级做市市场报价，增强市场报价深度，在市场出现剧烈波动时优化股指期货风险对冲工具的使用，有效降低做市业务库存风险。同时，积极推进与公司承销保荐业务等其他业务的协同效应，拓展客户服务链条，提升公司综合金融服务能力。

北交所做市业务方面，公司将在做市业务标的数量、做市成交占比、月度评价等方面维持在市场第一梯队水平。通过北交所做市业务的头部效应，积极推进与公司股转挂牌业务、北交所保荐和再融资业务、转板业务之间的协同效应，为客户提供更为全面的金融服务。

股转做市业务方面，公司保持股转做市业务平稳运行、合规展业，继续维持全年零负面行为事件。

基金做市业务方面，公司将持续深化基金做市业务布局，进一步拓展做市业务标的市场范围、丰富做市标的种类、健全风险对冲工具配置，并持续探索和优化业务运营模式，在切实履行基金做市义务的基础上，稳步实现业务规模增长、有效防控市场风险与基差风险，全面提升基金做市业务管理水平与市场竞争力。公募REITs做市业务方面，公司确保公募REITs做市业务平稳运行的情况下，为公司REITs业务整体发展战略做好业务协同，积极推进构建公司"投行承销发行+国金基金管理+做市服务"REITs全链条业务协同体系。

(五)资产管理业务

1、市场环境与行业趋势

2025年大资管行业整体规模继续增长。公募基金行业继续保持良好增长态势，货币、股票指数、主动权益基金规模增长较为显著。券商资管产品迭代升级和推动行业高质量发展步入新的阶段。在私募证券资管业务方面，各资管机构持续优化产品结构，积极打造业务优势。根据中国证券投资基金业协会数据显示，截至2025年12月底，全市场公募基金合计规模37.71万亿元，相对2024年末增长4.88万亿元，同比增长14.86%。从规模增量上来看，主要来源于货币型基金、股票型基金和债券型基金，其中股票型基金的规模增量主要源自被动权益产品。证券期货经营机构私募资管产品规模合计12.30万亿元(不含社保基金、企业年金)。证券公司及其资管子公司平均管理私募资管产品规模603.85亿元，管理规模中位数220.65亿元。中国证监会自2023年7月启动公募基金行业费率改革，此次第三阶段改革是分阶段推进公募基金费率改革的"最后关键一步"。以近三年平均数据测算，第三阶段基金销售费用改革将整体降费约300亿元。三个阶段累计每年将向投资者让利超500亿元。

2025年，资产证券化市场延续了经济复苏的势头，在政策支持和实体经济需求的双重驱动下，总发行规模创下近年新高，根据中国资产证券化分析网(CNABS)数据显示，2025年银行间及交易所市场共发行2,432单资产证券化产品，发行规模23,233.67亿元，同比增长13.7%。我国公募REITs(不动产投资信托基金)市场呈现出蓬勃景象，资产类型涉及园区、消费、交通、能源、生态环保、水利、仓储物流、租赁住房、市政设施和新型设施十大类。同花顺数据显示，截至2025年12月31日，78只上市REITs中年内58只收涨，20只收跌，凸显公募REITs底层资产质量与运营能力的分化。2025年9月，国家发展改革委办公厅公布《关于进一步做好基础设施领域不动产投资信托基金(REITs)常态化申报推荐工作的通知(发改办投资〔2025〕782号)》，进一步放宽对扩募时间、资产范围的要求，促进公募REITs市场扩容提速。

2、2025年度经营举措及业绩

(1)证券公司资产管理业务

2025年，国金资管在严格控制风险的前提下稳健开展各项业务，以防风险、强管理、稳发展为主线，不断提升投资管理能力和风险控制能力，积极拓展主动管理业务。报告期内，国金资管投研队伍实力逐渐加强，公司产品线进一步完善。目前公司产品策略线包括各期限的固收类策略、股票多头、量化投资、多资产配置策略及衍生品策略等，以满足投资者各类不同投资需求。公司通过整合多资产多策略方面的投研能力、定制能力以及丰富的产品线，持续打造"多资产管理专家"的特色定位，并受到行业认可，公司所管理的多资产策略等产品在报告期内获得金牛奖、英华奖、君鼎奖等多项行业奖项。

在结构融资业务方面，凭借国内首批参与的先发优势，基础资产覆盖企业应收账款、租赁资产、保理资产、CMBS等诸多类型，并在多个细分领域处于行业前列，与母公司业务协同进一步加深。同时，公司在上海交易所的指导和支持下，成功发行首单火电类机构间REITs，发行金额54.6亿元；首单消费类机构间REITs，发行金额6.16亿元；帮助发行人有效盘活存量资产，优化资产负债结构，是构建多层次REITs市场的重要实践。

2025年，国金资管共发行51单资产支持证券，较上年同期增加20单，发行总额354.88亿元，同比上升86.7%。根据WIND数据统计，2025年，市场机构间REITs发行总量537.5亿元，国金资管发行规模60.76亿，市场占有比率超过10%。

本报告期内，公司新发行集合计划共计140只，单一计划共计43只，专项计划共计51只。截至2025年12月底，管理的集合资产管理计划共有315只，份额规模为1268.19亿；管理的单一资产管理计划共有90只，份额规模为227.13亿；管理的专项资产管理计划共有78只，管理规模为423.60亿。

(2)基金公司资产管理业务

2025年，国金基金积极响应国家政策和监管号召，坚持以投资者利益为核心，稳步健康发展。国金基金坚持既定的核心业务方向，将固收、大类资产、量化、主动权益作为成长业务加强产品布局、提升策略的丰富度，努力扩大规模，增加市场份额，形成市场机会；将REITs为新兴业务，探索业务模式。2025年国金基金共发行6只公募基金，产品类型涵盖全市场选股、指数增强、主题型量化产品和大类资产配置产品，募集规模合计58.63亿元。国金基金旗下国金量化多因子股票型证券投资基金凭借全市场选股的灵活策略与长期稳健的业绩表现，斩获"五年期开放式股票型持续优胜金牛基金"奖项。

截至2025年12月31日，国金基金资产管理总规模为927.43亿元，其中公募基金33只，管理规模为879.42亿元(货币基金管理规模369.26亿元，非货币基金管理规模510.16亿元)；专户产品35只，管理规模为48.01亿元。2025年公司日均资产管理规模为813.40亿元。

与去年同期相比，国金基金管理资产总规模增加170.94亿元，其中公募基金管理规模增加147.14亿元(货币基金管理规模增加53.35亿元，非货币基金管理规模增加93.79亿元)，专户产品管理规模增加23.80亿元。全年日均管理资产规模增加97.51亿元。

(3)私募股权基金管理业务

截至2025年12月31日，国金鼎兴(包括国金鼎兴控股青岛子公司)存续实缴管理规模71.57亿元，在管基金32支(其中2025年12月完成清算2支基金，清算基金的合计实缴规模为9,150万元)。2025年，国金鼎兴(包括国金鼎兴控股青岛子公司)于当年度新募集基金3支，新募集基金的认缴规模合计为7亿元。

3、2026年展望与规划

(1)证券公司资产管理业务

资管行业大变革时代下，国金资管2026年将继续以主动管理为导向，以风险管理为核心，稳步发展各类业务，持续打造在"多资产管理专家"特色定位方面的竞争力。

投资研究业务上，进一步提升研究能力、大类资产配置能力，积极抓取宏观择时机会和大类资产轮动机会。研究上将继续夯实自身研究团队的优势与特点，力争做出准确跟踪和判断，并挖掘相应投资机会，围绕大类资产配置，不断完善内部子策略组成。

高端资产管理定制业务上，以追求长期价值为引领，持续发挥投研端与资金端、产品端和资产端形成的协同效应优势，努力为客户提供更全面的优质资产，满足各类客户的投资偏好，并结合母公司战略，加大对于企业客户的协同服务。

在结构融资业务方面，公司将进一步加强对客户的服务，推动项目更高质量、更高效地落地。产品设计将深入到项目最前端，挖掘客户需求，致力于通过发行创新金融产品支持实体经济的高质量和可持续发展。展望未来，国金资管将继续积极践行服务实体经济的初心使命，紧跟国家政策导向，充分发挥证券业全场景服务优势，积极探索与加深资产证券化全链服务，坚定不移地为实体经济高质量发展提供坚实力量，倾力做好金融五篇大文章。

(2)基金公司资产管理业务

2026年，在行业高质量发展行动方针政策的指导下，国金基金将充分发挥公募基金管理人在维护资本市场健康稳定发展中的积极作用，坚持以投资者利益为核心，稳步健康发展。公司将继续挖掘投资者需求，结合市场环境和自身资源禀赋，不断丰富产品布局，优化产品结构，力争为投资者提供多样化的产品。公司秉持"轻首发、重持营"的销售理念，慎选合作销售渠道布局首发产品，精选已有产品持续营销，注重客户持有体验。合规风控方面，不断完善和构建全链条、可落地的合规风控管理体系，重合规防风险，为公司业务发展保驾护航。数智化建设方面，AI与数字化合流并进，聚焦公司重要业务体系，为公司整体运营赋能。

(3)私募股权基金管理业务

2026年，国金鼎兴将继续聚焦于募、投、管、退四大关键环节，重点拓宽项目渠道，加强内部协同，获取更多契合战略方向、具备竞争优势与发展潜力的优质项目，从而助力国金鼎兴把握市场先机；与此同时，为强化对私募股权基金业务全生命周期的高效管理，国金鼎兴将不断优化投资决策流程和投后管理效率，着力加强信息化建设，在不断变化的市场环境中保持并提升竞争力。此外，国金鼎兴将强化合规与风险管理、团队建设与人才培养，进一步完善制度并深耕企业文化，促进各项业务的稳健与可持续发展。

(六)期货业务

1、市场环境与行业趋势

中国期货业协会数据显示，2025年全年，我国期货市场累计成交量为9607.57百万手，同比增长17.32%；累计成交额为766.25万亿元，同比增长23.74%。全国期货公司累计实现营业收入420.12亿元，同比增长1.75%；累计实现净利润110.22亿元，同比增长16.3%。

2、2025年度业绩及经营举措

(1)主要经营数据

国金期货2025年客户权益再创历史新高，客户权益行业排名提升3名，营业收入行业排名提升3名，净利润行业排名提升7名。(数据来源：中国期货业协会、公司统计)。

(2)主要经营举措

2025年，国金期货紧紧围绕"合规固本、服务赋能、做优做强"经营管理主题，主要开展了以下工作：

合规固本，深化合规文化建设。公司始终践行"风险控得住，业务要增长"的战略总体要求，坚持合规先行，持续深入开展合规文化建设，通过项目制形式，采取分岗位制作岗位合规风控指引，细化考核指标、开展标兵评选及分层分类培训等措施，持续提升全员合规意识和合规履职能力。在反洗钱工作中，公司始终以高度的责任感与敏锐的风险洞察力为基石，积极主动作为，从"基于风险"出发，充分发挥主观能动性，持续深化内外部协作机制建设，提升反洗钱工作成效。

服务赋能，提升专业服务能力。公司将用户体验文化建设作为年度核心项目，从细化服务标准、优化服务产品体系、建设数字化运营平台和服务标签、更新迭代交易软件等方面，升级客户运营能力，持续优化服务生态。公司通过优化天天研究院组织体系和运营机制，强化研究销售一体化精英团队的专业能力和综合素质的提升，通过常态化内训和考核机制，发挥团队和个人专业优势，形成分析师专业特色标签化。在产业客户服务方面，设立重点龙头产业客户项目组，公司统筹资源，集中力量做好龙头产业客户专业服务。

做优做强，夯实公司发展基础。公司通过做优线上业务，做强线下业务，提升公司整体业务竞争力。在做优线上业务方面，着重打造核心产品，形成产品体系3.1矩阵，突出公司差异化产品工具，产品使用效率显著提升；建设AI数字人平台，有效控制直播内容风险，提高直播运营效率；搭建"好好交易会"课程体系，使线上线下有效衔接；坚持各平台内容差异化运营，构建全域流量矩阵。在做强线下业务方面，通过固定业务模式，细化业务过程管理，推动业务稳健发展；业务开展批量化活动化，提高业务覆盖范围；开展客户分级管理，细化客户服务；加大人才队伍建设，夯实公司发展的人才基石。

3、2026年展望与规划

2026年，国金期货经营主题为："平台驱动、产品牵引、作业规标"，重点聚焦服务产品的市场竞争力与业务团队的展业效能，打造专业化增值服务商。围绕年度经营主题，将在以下几方面开展工作：

平台驱动，筑牢数字化转型"硬支撑"。公司将持续以技术升级为牵引、机制创新为动力、生态构建为路径、合规风控为底线，全面夯实业务发展的"压舱石"，支撑公司战略目标实现。技术上，重点迭代"金赢掌"APP，优化产品与服务体验，推动精准销售；生态上，整合内外部资源，应用大数据与人工智能，打造从需求洞察到服务优化的全周期闭环；机制上，推行敏捷化组织，通过"小团队先行"快速验证新业务，再规模化复制以实现灵活探索与稳步扩张的平衡；合规风控上，将合规管理嵌入业务流程，构建全链条风控体系，确保业务安全合规，并提升客户满意度。

产品牵引，打造价值创造"强引擎"。公司围绕"精准匹配需求"的核心逻辑，通过构建差异化的产品服务体系与强化研究赋能，致力于实现产品落地与品牌提升的双重突破。公司针对产业客户的风险管理需求，打造全流程定制化服务并搭建产业交流平台以提升服务能力；针对零售客户，强化品牌影响力，通过产品与服务的融合以提升客户体验；同时，公司以"天天研究院"为核心推动研究转型，将高质量研究成果转化为产业与零售业务的产品竞争力，从而为业务发展提供专业支撑。

作业规标，锻造行为规范SOP。为推动服务标准化、塑造统一的专业品牌形象，公司将在作业层面全面推行涵盖三大核心环节的标准化操作程序：在展业行为上，制定覆盖客户开发、维护及业务办理全流程的统一服务标准；在渠道管理上，规范全过程管理，以筛选优质渠道并提升协同效能；在交易咨询服务上，围绕需求沟通、产品订阅、服务推送及回访反馈构建全链条标准，从而在夯实业务基础、规避风险的同时，实现精准合规且长效的服务。

(七)境外业务

1、市场环境与行业趋势

2025年，香港金融市场展现出强劲的复苏韧性，在提升资本市场活跃度、深化人民币国际化等方面取得了显著进展。香港交易所持续优化上市条件以及简化审核流程，有效吸引优质企业赴港上市，推动香港股权融资市场大幅增长，全年港股IPO募集金额为2,858亿港元，同比增长225%(数据来源：香港交易及结算所有限公司)。2025年南向资金通过港股通净流入规模达14,048亿港元，港股定价权进一步向人民币资产配置倾斜(数据来源：WIND)。受益于中国资产价值重估和境内投资者踊跃参与，2025年香港证券市场日均成交额达2,498亿港元，同比增加90%；总市值达到47万亿港元，较上年增加34%(数据来源：香港交易及结算所有限公司)。

近年来，我国资本市场高水平对外开放持续深化，企业国际化需求日益旺盛。在此背景下，海外市场已成为中资券商拓展业务布局、提升综合竞争力的重要领域，中资券商持续加快构建国际化金融服务体系，加强境内外一体化运营与风险管控能力，更好服务国内客户"走出去"与海外客户"引进来"。

2、2025年经营举措及业绩

国金证券积极推进国际化战略，深入推进国际化平台建设。公司主要通过全资子公司国金金控香港及其子公司开展国际业务。国金证券香港作为公司主要境外展业主体及经香港证监会获准经营受规管业务主体，开展包括销售及交易业务(为股票和期货产品提供交易服务)、投资银行业务(股票发行、股票承销和财务顾问)和资产管理业务。

2025年，国金金控香港获得增资，进一步扩充国际业务资本实力；国金证券香港围绕客户需求，充分发挥境内外一体化联动优势，推动国际化展业取得突破性进展，报告期内实现良好业绩增长。在投行业务方面，国金证券香港作为保荐人完成2个港股IPO项目：香江电器(02619.HK)、智汇矿业(02546.HK)，募集资金分别为1.95亿港元、5.50亿港元，其中智汇矿业更是实现雪域高原企业在香港联交所主板上市"零的突破"；作为联席账簿管理人等角色共完成4个CMI项目：吉宏股份(02603.HK、002803.SZ)、派格生物医药-B(02565.HK)、天域半导体(02658.HK)、英矽智能(03696.HK)；2025年度完成中资境外债项目36单，协助地方国有企业提升国际市场融资形象(数据来源：DMI)；同时凭借优异的业务表现，荣膺"港股IPO保荐机构金牛奖"、DMI"年度新锐承销机构"奖项，品牌及影响力显著提升；国金证券香港在审及储备港股IPO项目丰富，将持续扎根香港资本市场，精准、高质量服务中资企业"走出去"需求。在股票销售交易方面，国金证券香港2025年度机构北向成交量增幅显著，荣获香港交易所2025年度"Top Breakthrough Broker"奖项。在资管业务方面，国金证券香港不断提升产品设计供给能力，满足客户多样化投资需求，截至2025年末，资产管理业务以及RQFII业务受托资金超过16亿港元，同比增长36.90%。

3、2026年度展望与规划

在中国内地创新浪潮的推动下，香港市场成功吸引众多国际投资者积极参与，新股发行与再融资活动保持较高热度，充分彰显对香港资本市场的坚定信心，进一步凸显香港作为全方位投资机遇高地的战略平台价值。随着中国资产国际化进程持续提速，香港作为全球资金配置人民币资产的重要窗口地位将进一步强化。

2026年，公司将紧扣资本市场对外开放政策导向，继续保持对境外业务的布局及投入，立足境外子公司平台定位，深化全业务链境内外一体化高效协同运作体系，稳步拓展境外业务发展空间，不断提升品牌影响力。投资银行业务方面，关注内地优质企业的国际化需求，助力拓展境内融资渠道，扎实推进H股、A+H股、中概股回流H股等业务布局。证券经纪及资产管理业务方面，继续丰富业务品类，以满足跨境互联互通背景下境内外客户日益丰富的财富管理及资产配置需求。公司始终以合规审慎为基本原则，高度重视境外业务的稳健运行，持续强化全面风险管理体系建设，推动境外子公司规范、持续、高质量发展。

(八)指数业务

1、市场环境与行业趋势

近年来，我国资本市场呈现出一系列积极的发展趋势，多层次资本市场体系逐渐健全，上市公司数量质量持续提升，指数化投资呈现便利、低成本、透明等特点，助推指数业务走向高速发展的向上通道。根据WIND数据统计，截至2025年末，国内公募股票指数基金(包含被动指数型基金和指数增强型基金)规模约为4.9万亿元，在公募权益类基金(含股票型基金+偏股混合型基金)总规模中占比约达62%；此外，QDII指数型股票基金规模约为7567亿元，在QDII权益类基金(含股票型基金+偏股混合型基金)总规模中占比约达85%。随着国内指数产品的数量和规模不断增加，指数化投资已成为机构投资者和居民财富管理的重要投资方式。

政策层面的强力支撑，为指数行业高质量发展注入了强劲动力。2025年1月，中国证监会印发《促进资本市场指数化投资高质量发展行动方案》，提出"指数和指数化投资在优化市场资源配置、促进上市公司质量提升、满足居民财富管理需求、吸引中长期资金入市、维护市场稳定运行等方面发挥着重要作用"，进一步提出"推动指数化投资规模和比例明显提升"、"强化指数基金资产配置功能"的主要目标。

2、2025年经营举措及业绩

(1)升级行业分类体系，筑牢核心技术底座

2025年，国金指数重点推进独创的国金行业分类体系迭代升级，实现了覆盖范围的全球化拓展，从此前覆盖沪深港市场拓展至美国、日本股票，全面实现高质量覆盖上海、深圳、香港、纳斯达克/纽约、东京等核心证券市场的体系成果。截至2025年末，国金行业分类三级行业细分数目已增至530个，全面覆盖近万只A股、港股、美股、日股标的，为全球投资者提供了标准化、精细化的普惠基础设施，在行业分类的精细度、逻辑连贯性、数据可靠性及实际实用性等方面，持续展现出显著专业优势。

(2)深化指数矩阵布局，覆盖全球主要证券市场

2025年，国金指数进一步丰富股票量化策略指数矩阵，巩固多层次类别的指数体系管理机制。国金沪深股票量化策略指数矩阵已涵盖17只宽基风格策略指数、23只一级旗舰主题策略指数、26只二级旗舰主题策略指数、11只精品主题策略指数、169只行业赛道策略指数(分别隶属于新能源、中国智造、基础建设、数字经济、电子科技、商品＆原材料、医疗健康、大消费、国防军工、周期价值等十大指数矩阵)，展现出高度细分的指数纵深与竞争优势，可为投资者提供A股与港股市场投资研究的一站式解决方案，这也是指数化解决方案作为数字金融高质量发展的核心体现。

在巩固沪深股票策略指数矩阵基础上，国金指数正式启动全球化布局，全力推进"成为全球主要市场量化策略指数服务提供商"的发展目标。2025年，基于已拓展纳入美国、日本股票的国金行业分类体系技术底座，并结合美国、日本股票市场产业脉络，国金指数创新研发编制美股量化策略指数矩阵、日本量化策略指数矩阵，以金融产品服务的高质量出海助力金融强国建设。

(3)多元化指数对客服务，拓展国际合作

在财富管理服务方面，国金股票策略指数与对客功能已在"佣金宝"App与相关专用指数交易系统部署上线，为客户提供高效普惠的"证券—指数—投资者"一站式解决方案，让投资研究更加亲民和普惠。在机构客户服务方面，除授权基金产品跟踪指数之外，国金指数还提供标准化指数信息报告、专项指数课题研究、定制化指数研发编制等解决方案，全面践行指数化投资高质量发展。

在国际合作拓展方面，2025年国金指数与彭博就指数发布合作签约，首发推出美国大消费50指数(US Consumption 50)，并已陆续上线十余只美股旗舰主题指数，拟与部分已有的A股指数、港股指数、日股指数逐步上线Bloomberg金融终端，为国际投资者提供更具竞争力的中国指数解决方案。

(4)强化品牌建设与科普，深化产学研融合

在指数营销方面，国金指数以"研究赋能科普"为核心，2025年创新推出"股指科普直播"模式，进一步充实多维度股指新媒体内容矩阵，在佣金宝App、微信、雪球、微博、抖音、快手、B站等平台服务于投资者信息资讯，全方位提升国金指数品牌的影响力。在产学研融合方面，2025年国金证券携手上海财经大学等多高校院系举办"财金杯"股指模拟投资大赛，吸引来自200余所高校的在校师生与毕业校友报名参赛，寓教于乐推广指数化投资的理念。

3、2026年展望与规划

随着我国指数市场的大跨步发展，以及投资者对指数化投资的认知度提升，资本市场中指数策略与指数产品的迭代竞争将加剧，指数化投资的开发和应用都已进入深度发展期。

在此背景下，国金指数将以持续研发迭代量化策略指数矩阵与行业分类体系为技术底座，拓展美股指数、日股指数面向国际投资者的展业，并为投资者提供多元化的指数服务解决方案。

三、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
总资产	148,830,093,752.40	120,115,873,927.26	23.91	117,032,405,038.93
归属于上市公司股东的净资产	35,471,077,750.40	33,731,330,313.79	5.16	32,566,113,424.51
营业收入	8,456,815,830.54	6,664,106,982.43	26.90	6,729,872,238.04
利润总额	2,825,259,057.28	2,022,884,992.83	39.66	2,129,649,146.27
归属于上市公司股东的净利润	2,276,891,494.01	1,670,270,955.45	36.32	1,718,438,757.07
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2,185,478,042.48	1,601,644,003.94	36.45	1,650,771,814.02
经营活动产生的现金流量净额	4,093,986,136.39	11,784,076,180.41	-65.26	-5,625,133,467.43
加权平均净资产收益率(%)	6.58	5.04	增加1.54个百分点	5.39
基本每股收益(元／股)	0.618	0.452	36.73	0.462
稀释每股收益(元／股)	0.618	0.452	36.73	0.462

(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	1,885,461,101.54	1,976,085,705.70	2,290,502,013.46	2,304,767,009.84
归属于上市公司股东的净利润	582,640,167.39	528,137,420.14	589,549,581.96	576,564,324.52
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	581,355,162.89	474,811,565.49	588,736,184.57	540,575,129.53
经营活动产生的现金流量净额	-2,421,425,125.30	4,119,936,210.90	-549,109,627.38	2,944,584,678.17

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

□适用 √不适用

四、股东情况

(一)报告期末及年报披露前一个月末的普通股股东总数、表决权恢复的优先股股东总数和持有特别表决权股份的股东总数及前10名股东情况

单位：股

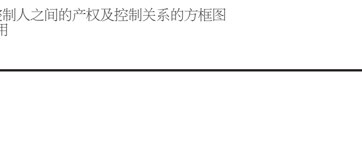
截至报告期末普通股股东总数(户)	126,298
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数(户)	122,542
截至报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数(户)	

前十名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)

股东名称(全称)	报告期内增减	期末持股数量	比例(%)	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况		股东性质
					股份状态	数量	
长沙涌金(集团)有限公司	0	547,075,232	14.76	0	无	-	境内非国有法人
成都产业资本控股集团有限公司	0	364,619,975	9.84	0	无	-	国有法人
涌金投资控股有限公司	0	249,256,738	6.73	0	无	-	境内非国有法人
成都交子金融控股集团有限公司	0	197,182,660	5.32	0	无	-	国有法人
山东通汇资本投资集团有限公司	0	140,582,700	3.79	0	无	-	国有法人
香港中央结算有限公司	26,354,270	93,455,668	2.52	0	无	-	其他
中国建设银行股份有限公司－国泰中证全指证券公司交易型开放式指数证券投资基金	33,403,966	71,287,123	1.92	0	无	-	其他
中国建设银行股份有限公司－华宝中证全指证券公司交易型开放式指数证券投资基金	18,154,455	49,664,114	1.34	0	无	-	其他
中国农业银行股份有限公司－中证500交易型开放式指数证券投资基金	1,772,302	38,217,748	1.03	0	无	-	其他
武连章	-3,688,000	22,281,008	0.60	0	无	-	境内自然人
上述股东关联关系或一致行动的说明	1. 长沙涌金(集团)有限公司与涌金投资控股有限公司存在关联关系，亦属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。2.成都交子金融控股集团有限公司与公司股东成都鼎立资产经营管理有限公司及成都鼎立三实企业管理有限公司(原成都市第三产业实业发展公司)存在关联关系，亦属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。3. 公司未知其他上述股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。						
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明							

(二)公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



(三)公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用

(下转D267版)