证券代码：601688　证券简称：华泰证券　公告编号：临2026-053

华泰证券股份有限公司
2026年中期利润分配方案公告

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：

● 每股分配比例：每股派发现金红利人民币0.18元（含税）

● 本次利润分配以实施权益分派股权登记日登记的总股本为基数，以下A股分红预期时间表仅为暂定日期，具体日期将在A股权益分派实施公告中明确：

股份类别	暂定股权登记日	暂定最后交易日	暂定除权（息）日	暂定现金红利发放日
A股	2026/10/22	–	2026/10/23	2026/10/23

● H股股东的分红派息实施安排请见同日发布的H股公告。

● 在2026年中期利润分配方案披露之日起至实施权益分派的股权登记日期间，公司总股本发生变动的，拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额，并将在相关公告中披露。

一、利润分配方案内容

截至2026年6月30日，母公司报表中期末未分配利润为人民币29,327,821,394.30元。经董事会决议，公司2026年中期利润分配方案如下：

1、以截至2026年6月30日公司总股本9,026,863,786股为基数，每股派发现金红利人民币0.18元（含税），本次分配现金红利总额人民币1,624,835,481.48元（含税），占2026年上半年合并报表中归属于母公司股东的净利润的比例为13.90%，占母公司2026年上半年可供分配利润的比例为31.97%。

如在本方案披露之日起至实施权益分派的股权登记日期间，出现因股权激励授予股份回购注销等事项致使公司总股本发生变动的，公司拟维持每股分配金额不变，相应调整分配总额。剩余可供投资者分配的利润将转入下一会计期间。

2、现金红利以人民币计值和宣布，以人民币向A股股东（包含GDR存托人）和港股通投资者支付，以港币或人民币向H股股东（不含港股通投资者）支付。港币实际派发金额按照公司第七届董事会第七次会议召开日前五个工作日中国人民银行公布的人民币兑换港币平均基准汇率计算。

本次利润分配方案无需提交股东会审议。

二、公司履行的决策程序

根据公司2025年度股东会决议，股东会同意授权董事会全权办理中期利润分配相关事宜。在满足公司《章程》相关规定的前提下，由董事会综合考虑公司盈利情况、资金状况及相关风险控制指标要求后，决定是否实施中期利润分配、制定及实施2026年中期利润分配方案。现金分红比例不超过相应期间归属于上市公司股东净利润的30%。

公司于2026年8月28日召开公司第七届董事会第七次会议审议并一致通过了公司2026年中期利润分配方案，本方案符合公司《章程》规定的利润分配政策。

三、相关风险提示

本次利润分配方案结合了公司发展阶段、未来的资金需求等因素，不会对公司每股收益、现金流状况及正常经营产生重大影响。

四、其他说明

根据公司于2026年2月11日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的《华泰证券股份有限公司关于完成发行H股可转换债券的公告》，公司已发行于2027年到期的本金总额为10,000百万港元的零息可转换为公司H股股份的债券（以下简称“H股可转换债券”）。

根据H股可转换债券的条款及条件，自2026年9月18日起，H股可转换债券的转换价格调整为每股H股18.89港元，具体可参阅公司于同日在香港联合交易所有限公司网站（www.hkexnews.hk）发布的相关公告。

特此公告。

华泰证券股份有限公司
董事会
2026年8月29日

证券代码：601688　证券简称：华泰证券　公告编号：临2026-051

华泰证券股份有限公司
第七届董事会第七次会议决议公告

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。

一、董事会会议召开情况

华泰证券股份有限公司（以下简称“公司”）第七届董事会第七次会议通知及议案于2026年8月14日以专人送达或电子邮件方式发出。会议于2026年8月28日以现场及视频会议方式召开，现场会议地点为南京。本次会议应出席董事13人，实际出席董事13人，其中委托出席的董事3人，以视频方式出席会议的董事2人。陈建伟非执行董事、王莹执行董事和叶金强独立非执行董事因公务原因未亲自出席会议，陈建伟书面委托于兰英非执行董事代为行使表决权，王莹书面委托王会清董事长代为行使表决权，叶金强书面委托王全胜独立非执行董事代为行使表决权。本次会议由公司董事长王会清主持。公司部分高级管理人员列席会议。本次会议有效表决数占董事总数的100%，符合《公司法》、公司《章程》和《董事会议事规则》的规定。

二、董事会会议审议情况

本次会议审议通过了相关议案，并形成如下决议：

（一）同意关于公司2026年半年度报告的议案。

同意公司按中国会计准则和国际财务报告准则分别编制的2026年半年度报告。

表决结果：13票赞成，0票反对，0票弃权

公司2026年半年度报告及摘要于同日在上海证券交易所网站披露。

公司第七届董事会审计委员会2026年第六次会议全票审议通过本议案。

（二）同意关于公司A股限制性股票股权激励计划部分限制性股票解除限售的议案。

1、确认公司A股限制性股票股权激励计划部分限制性股票解除限售条件成就；

2、确认10名激励对象可解除限售股份合计1,060,000股；

3、授权公司经营管理层具体办理上述A股限制性股票解除限售相关事宜。

表决结果：12票赞成，0票反对，0票弃权，关联董事周易先生回避表决。

具体内容请参阅与本公告同日披露的《华泰证券股份有限公司关于A股限制性股票股权激励计划部分限制性股票解除限售条件成就的公告》。

公司第七届董事会薪酬与考核委员会2026年第三次会议全票审议通过本议案。

（三）同意关于债务融资部职责调整的议案。

1、同意债务融资部职责调整方案。

2、同意授权公司经营管理层实施职责调整的相关事宜。

表决结果：13票赞成，0票反对，0票弃权

（四）同意关于公司2026年中期利润分配的议案。

表决结果：13票赞成，0票反对，0票弃权

具体内容请参阅与本公告同日披露的《华泰证券股份有限公司2026年中期利润分配方案公告》。

公司第七届董事会审计委员会2026年第六次会议全票审议通过本议案。

（五）同意关于修订《华泰证券股份有限公司内部控制管理办法》的议案。

表决结果：13票赞成，0票反对，0票弃权

公司第七届董事会合规与风险管理委员会2026年第二次会议全票审议通过本议案。

（六）同意关于修订《华泰证券股份有限公司风险偏好及容忍度陈述书》的议案。

表决结果：13票赞成，0票反对，0票弃权

公司第七届董事会合规与风险管理委员会2026年第二次会议全票审议通过本议案。

（七）同意关于公司2026年度“提质增效重回报”行动方案落实情况半年度报告的议案。

表决结果：13票赞成，0票反对，0票弃权

具体内容请参阅与本公告同日披露的《华泰证券股份有限公司2026年度“提质增效重回报”行动方案落实情况半年度报告》。

本次还审阅了《公司2025年度机构洗钱风险自评估报告》，并审查了《关于公司2026年上半年净资本等风险控制指标具体情况的报告》，全体董事对上述报告无异议。其中，《公司2025年度机构洗钱风险自评估报告》已经公司第七届董事会合规与风险管理委员会2026年第二次会议全票审议通过。

特此公告。

华泰证券股份有限公司
董事会
2026年8月29日

公司代码：601688　公司简称：华泰证券

华泰证券股份有限公司
2026年半年度报告摘要

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、本公司董事会及董事、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	陈建伟	公务原因	于兰英
董事	王莹	公务原因	王会清
独立董事	叶金强	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

董事会决议通过的本报告期利润分配方案：根据公司2025年度股东会决议，股东会同意授权董事会全权办理中期利润分配相关事宜。公司2026年中期利润分配方案为每股派发现金红利人民币0.18元（含税），此方案无需提交本公司股东会批准。

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	025-83387780、83389697	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(%)
总资产	1,351,617,011,782.90	1,077,347,555,872.09	25.46
归属于上市公司股东的净资产	216,144,796,371.71	206,939,469,710.96	4.45
	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
营业收入	23,657,992,725.60	16,219,421,678.66	45.86
利润总额	13,772,208,769.98	8,524,841,675.59	61.55
归属于上市公司股东的净利润	11,691,538,976.32	7,549,447,367.16	54.87
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	11,702,280,917.06	7,455,742,838.93	56.96
经营活动产生的现金流量净额	78,832,257,718.98	7,609,796,448.08	935.93
加权平均净资产收益率（%）	6.30	4.30	增加2.00个百分点
基本每股收益（元／股）	1.25	0.80	56.25
稀释每股收益（元／股）	1.19	0.80	48.75

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、国际化、一体化的运营方式，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

2026年上半年，在外部挑战加大、国内压力增多的复杂形势下，我国经济展现较强韧性，新动能快速成长，新质生产力蓬勃发展，产业结构向?高端化、智能化、绿色化、融合化?持续转型。同时，“十五五”规划纲要明确提出“持续深化资本市场投融资综合改革，增强资本市场制度包容性、适应性”，资本市场在培育新质生产力、服务金融强国建设上的作用更加凸显，这为证券公司发展带来了新的机遇与挑战。本集团积极应对市场环境的深刻变化，充分把握市场新一轮发展机遇，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，全力推进AI对业务经营与管理运营的牵引驱动，持续深化国际化战略布局与境内外一体化联动，保持了积极进取的良好发展态势，主要业务均显著增长，经营业绩创同期历史新高，综合实力位居行业头部。

上半年的主要经营举措包括：在个人客户服务领域，坚持“为客户创造价值”的核心方向，以AI深度赋能财富管理业务全链条升级，加快推进“AI涨乐”迭代升级，积极创新平台服务模式，不断加强重点客群运营，有效拓展丰富交易服务、资产配置服务，构建完善全周期、精细化的客户陪伴服务体系，持续做大客户规模及客户资产规模；在机构客户服务领域，构建完善平台化、一体化的销售、产品、交易业务运营管理体系，提升跨境内外、跨场内外、跨大类资产的全球配置水平，进一步拓展多市场、多资产的投资交易能力，巩固提升在公募、保险等重点机构客群服务的优势地位，不断增强场内外衍生品、做市交易等业务领先优势；在企业客户服务领域，围绕服务科技创新和新质生产力发展，持续深耕新兴产业及未来产业重点赛道，以深入的产业洞察和专业的资本服务助力优质企业成长，股权融资、债券融资和并购重组业务继续保持行业前列，同时，充分发挥耐心资本、战略资本的作用，持续用资本驱动价值发现和价值创造；在国际化发展领域，围绕中国客户全球布局和国际资本投资中国，着力拓展全球客户网络、产品网络及产业网络，加快构建具备国际竞争力的一体化业务体系及适应全球展业的中后台统一支撑体系，稳步推进国际市场布局和重点区域本土化能力建设，更好服务金融高水平开放，国际业务整体业绩显著提升；智能化转型迈向新阶段，统筹规划、实施AI应用场景落地，全力推进各条线智能化进程，从客服、运营、合规、办公等基础服务场景到投研、交易、定价、风控等核心业务场景，在“降本提质增效”的基础上向“关键能力突破”延展，同时，加强集团级数据底座以及重点产业图谱等基础性建设，坚定推进业务流程、组织方式和能力体系的重构，着力塑造智能化发展的新优势。

（二）财富管理业务

1、市场环境

近年来，随着市场利率中枢持续下移，居民多元金融资产配置需求不断提升，财富管理行业纵深发展空间持续拓展。资本市场交投维持较高活跃度，叠加各类资产波动幅度加大，进一步推动财富管理行业的买方服务转型走向深化。构建真正以客户利益为中心的专业投资、客户经营及综合服务能力，成为各类机构响应投资者多元化、个性化财富管理诉求的重要基础。与此同时，AI技术加快向财富管理各业务场景渗透，正在深刻改变行业的服务模式、运营方式与客户经营范式。各类财富管理机构积极开展场景探索落地，加强客户分层精准运营、智能交易配置、全周期个性陪伴，依托人机协同加强服务普惠扩容与提质增效，持续推动财富管理服务迭代创新。

2026年上半年，A股市场成交规模显著放量，市场交投活跃度波动抬升，根据Wind资讯统计数据，A股市场总成交额人民币317.53万亿元，同比增加95.22%；融资融券业务受益于市场活跃呈现规模显著扩容态势，根据Wind资讯统计数据，全市场融资融券业务余额人民币30,203.96亿元，同比增加63.22%；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482.70万亿元，同比增加42.08%。面对新的市场环境和行业竞争格局，证券公司更需要抢抓发展机遇，主动运用新思维、新技术，充分整合内外部资源，以买方服务为基础深化客户的价值运营，更好满足投资者对专业化资产配置与交易策略的需求，不断增强客户体验和客户信任，在坚守合规稳健经营底线的同时积极拓展新的服务模式和客户成长空间。

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易维持较高水平的发展机遇，加快AI在财富管理服务各场景的应用，搭建数据驱动、智能迭代的运营架构，构建全周期、精细化、智能化的客户服务体系，有效提升客户运营的专业能力和对市场的判断能力，AI的全面普及应用实践成效明显。通过统筹部署、一体联动，有针对性加强交易服务和资产配置服务，充分挖掘存量客群价值、持续拓宽增量客群边界，有效提升综合服务效能与客户粘性，实现客户规模、资产规模以及经营业绩的显著增长。持续深化投资顾问服务体系建设，以投顾签约为纽带，向客户提供证券组合、算法交易等专业交易增值服务，不断增强客户陪伴，助力投资者树立长期投资、理性投资理念，为客户创造长期价值。“AI涨乐”迭代焕新，围绕人工智能赋能与交易体验提升，重点升级核心交易服务智能体，完善协同服务能力、持续优化交易工具及高阶策略，进一步提升智能交易服务的差异化竞争优势。持续深化分类分层客群经营，构建专业化分层客户服务体系，大众客户方面，依托线上平台完善标准化综合金融服务，拓宽普惠财富服务覆盖面；财富客户方面，输出标准化资产配置方案，持续做好常态化资产检视与陪伴服务；高净值客户方面，完善紫金私人顾问服务体系，围绕专享投研支持、个性化组合定制、高效专业交易等维度提供差异化服务；企业家客户方面，整合集团内外部资源，打造以资产配置为中枢的综合定制化解决方案。持续加强财富管理专业人才梯队建设和专业素质培养，优化与分类分层客群体系相匹配的投资顾问体系，搭建业务强、服务精的投资顾问队伍及运营体系。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3,961人。

股票期权经纪业务方面，本集团不断优化交易系统，积极推进新客户开发，持续提升一线服务能力，强化风险管理，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，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、38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168个；本集团获准从事期货IB业务的证券分支机构共251家。

（2）金融产品销售与基金投资顾问业务

报告期内，围绕客户多元化的资产配置需求，本集团统筹推进金融产品销售与基金投资顾问业务，持续向客户输出多样化的组合策略与产品服务方案，公募、私募产品销售及保有规模均显著增长。积极搭建覆盖宏观研判、策略配置、产品评价和风险监控的全链条产品研究体系，针对不同客群的投资需求，不断优化贯穿始终的资产规划和动态适配的客户长期服务机制。持续开展管理人与产品优选，积极拓展深化与基金公司的合作，在不断完善宽基、主题、策略等ETF产品线的同时，加强对底层资产、投资策略、管理人稳定性等方面的深度尽调与动态跟踪。基于研究成果，持续丰富分类分层的金融产品供给体系，不断优化产品线布局，打造专业化、定制化的资产配置全流程服务方案。迭代优化买方投顾策略体系，不断完善基于买方视角的一体化资产配置服务，持续为客户提供多元化选择和创造良好投资体验。在买方投顾服务中持续深化AI应用及赋能，智能化建设从投研生产端延伸至运营与客户服务环节，实现金融产品全业务链路的智能化贯通。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)17,304只，金融产品销售规模(除现金管理产品“天天发”外)人民币3,512.64亿元。

（3）资本中介业务

报告期内，本集团资本中介业务积极把握市场规模扩容的发展契机，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服务生态，围绕获客增收、提质增效和价值创造，不断深化客群分层运营，客户结构不断优化，业务规模显著增长，市场地位持续巩固。融资业务聚焦核心客群的全生命周期价值挖掘，优化差异化智能定价、分层动态授信，同时强化科技赋能，以AI客户洞察模型为支撑，将AI技术深度渗透信用业务全链路，推动业务规模与效益协同发展。融券业务紧密跟踪监管政策与市场行情变化，以AI技术升级券源运营体系，强化券源精细化运营与动态管理，推进资券一体化综合服务，完善券源生态体系，构建差异化竞争优势。根据监管报表数据口径，截至报告期末，公司境内融资融券业务余额为人民币2,256.40亿元，整体维持担保比例为299.80%；股票质押式回购业务境内待购回余额为人民币166.47亿元，平均履约保障比例为272.41%。

3、2026年下半年展望

财富管理业务将继续把握低利率时代居民财富从储蓄向金融资产配置持续转化的战略性机遇，积极践行普惠金融服务职责使命，充分运用AI的思路、方法和能力，重构业务流程和业务体系，沉淀平台化、系统化的核心能力，提升赋能投顾展业和客户服务的成效，推动个人能力和组织能力的交互并进，增强面向未来的差异化优势。同时，加强存量客户的深化盘活，多渠道拓展增量客户，推动交易增值服务升级，优化金融产品销售及保有结构，深化全业务链价值挖掘，提升客户体验和品牌影响，进一步做大客户规模及客户资产规模。构建以客户为中心的智能服务体系，深化用户洞察、策略生产、智能触达、效果评估的全链路协同能力，实现客户服务精准匹配、投顾展业精准支撑，为客户长期持续服务提供坚实的平台支撑。加快推进“AI涨乐”迭代升级，推动服务模式从被动问答向主动洞察客户需求、智能匹配服务并持续陪伴的助手式智能终端转型；全力推动“聊TA”智能化升级，重构投资顾问日常工作流，打造人机协同的服务新模式。持续优化客群结构，深化分类分层客群经营机制，面向大众客户，智能化升级平台运营能力，完善全链路综合财富平台服务；面向财富客户，丰富标准化投顾供给，持续做好资产配置陪伴服务；面向高净值客户，继续深入完善紫金私人顾问服务体系，夯实深度客户陪伴能力；面向企业家客户，以财富传承、资产配置为抓手，延伸企业全周期服务链条，塑造差异化服务特色。完善“总部中心化支持、投顾分布式服务”模式，持续丰富标准化与定制化相结合的投顾服务体系，不断加强专业投研支持和投顾能力建设，夯实全流程智能服务链路，有效提升投资顾问专业能力和服务效率。

金融产品销售与基金投资顾问业务将持续提升买方投研能力，以精细化模型迭代与风控模型升级为核心，提升大类资产配置观点与工具的输出能力，构建动态化的因子评价与监控机制，全面提升产品引入与存续管理的精细化水平。持续升级买方投顾业务体系，强化买方投顾在资产配置、时点选择、投资者行为纠偏和投资陪伴方面的作用，有效促进业务规模稳步持续增长。

资本中介业务将持续推进证券金融服务一体化生态建设，以金融科技为支撑、以客群经营为核心、以风险防控为底线，充分发挥境内外协同联动的发展优势，全面促进业务融合与价值创造双向高质量进阶。围绕智能转型和产品创新，将数智化能力深度覆盖客户洞察、服务触达、运营管理、风险管控全流程，持续提升客户粘性，打造业务增长的新动能。

（三）机构服务业务

1、市场环境

2026年上半年，我国股票市场呈现结构性分化行情，万得全A指数上涨11.52%、上证指数上涨3.16%、深证成指上涨19.82%、科创50指数上涨64.25%；债券市场整体呈现震荡偏强格局，中证全债指数上涨2.21%、中债-综合全价（总值）指数上涨0.91%。随着资本市场投资端改革持续推进，中长期资金来源渠道和方式持续拓宽，适配中长期投资的产品和风险管理工具不断丰富，公募基金、私募基金、保险资金、产业资本等中长期资金的综合金融服务需求持续扩展，“长钱长投”的市场发展生态正在形成。与此同时，数字化、智能化应用加速向机构服务各环节渗透，将深度重塑机构交易执行、策略服务与风险管控模式。在此背景下，机构服务业务发展面临需求升级、格局优化与产能迭代的新一轮战略机遇，证券公司需充分发挥专业优势，完善大类资产配置、流动性供给、风险对冲、跨境服务、产业投行等全链条综合金融服务体系，助力长线资金布局新兴产业和未来产业。

2026年上半年，伴随着资本市场融资端改革的深入推进，直接融资呈现总量分化、结构优化的特征。根据Wind资讯统计数据，股权融资规模合计人民币4,583.74亿元，受去年同期特别国债资本补充计划形成的高基数影响，同比减少35.86%，但IPO企业家数及募资规模均显著增长；债券融资市场发行略有下降，债券发行规模人民币437,648.60亿元，同比减少2.06%，但债券融资结构持续优化，科创债等创新融资工具发行主体不断丰富；随着“并购六条”等核心制度的全面落实，并购重组市场延续活跃态势，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1,642起，同比增加11.70%，交易金额人民币7,573.41亿元，同比增加51.96%。伴随一系列政策效能的释放，科技、产业与资本深度融合的市场生态持续优化，引导证券公司业务向服务实体经济发展、科技创新能力提升、新质生产力培育等国家重要战略方向转型升级。作为资本市场的重要“看门人”和直接融资的主要“服务商”，证券公司应深度融入产业变革，加大科创产业布局和优质项目储备，筑牢扎实的产业研究体系、专业化的价值评估和风险定价能力，为客户提供覆盖全生命周期的综合金融服务。

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高质量发展，以支持高水平科技自立自强和赋能新质生产力培育作为业务开展的出发点和落脚点，围绕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。

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各类企业客户可持续发展。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）21单、主承销金额人民币532.62亿元，同比显著增长。本集团持续服务科技创新，助力汽车电子行业国产化标杆企业埃泰克成功登陆上交所主板，储备了一批覆盖新兴产业和未来产业重点赛道的优质项目。报告期内，本集团完成全市场前五大再融资项目中国能建定向增发，进一步巩固了在再融资领域的市场领先地位。

②债券融资业务

报告期内，债券融资业务顺应政策导向与市场变化，扎实开展多品类债券承销服务，根据Wind资讯统计数据，本集团全品种债券主承销数量1,971单、主承销金额人民币7,188.65亿元，同比稳步增长，行业头部地位保持稳定。本集团在严格控制风险的基础上，聚焦龙头优质客户，积极服务国家战略，推进绿色债券、科技创新债券发行，累计承销28单人民币95.90亿元绿色债券、110单人民币283.85亿元科技创新债券。同时，打造多个精品和创新项目，助力宁波远洋运输发行全国首单“一带一路”蓝色公司债券、助力南京生物医药谷发行全国首单高校成果转化科技创新公司债券等。

③财务顾问业务

报告期内，本集团积极参与并购重组市场，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。根据上市公司公开披露信息统计，报告期内，本集团担任独立财务顾问并获交易所审核通过的重组项目数量7单，行业排名第一；规模人民币933.85亿元，行业排名第二。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助力沪杭甬吸收合并镇洋发展，该项目是上半年规模第二大的重组交易项目；担任独立财务顾问的晶丰明源重组、概伦电子重组项目均采用分部估值法等创新评估方法，展现了本集团在财务顾问领域的专业性和开创性。

④场外业务

报告期内，本集团依托新三板与北交所的制度衔接机制，充分发挥大投行一体化协同优势，持续为科创成长企业提供多层次的资本市场综合服务。报告期内，本集团完成新三板挂牌项目6单，择优挖掘并培育符合北交所上市条件的储备企业，深化中小企业全链条投行服务积淀。

（2）主经纪商（PB）业务

报告期内，本集团聚焦私募基金和持牌金融机构等核心客户群体，以客户需求为牵引、以全业务链为支撑、以AI大模型为引擎，持续完善智能化、一站式的综合金融服务体系，积极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，助力客户需求的快速响应和高效串联，赋能客户资产多元配置。截至报告期末，基金托管业务累计上线产品16,481只，托管业务规模人民币7,437.75亿元；基金服务业务累计上线产品23,614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1,808只），服务业务规模人民币14,261.87亿元（含华泰资管公司业务规模人民币5,447.45亿元）。根据中国证券投资基金业协会截至2026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，研究业务主动顺应市场环境变化，以AI驱动研究业务模式转型重塑，聚焦头部机构客户，优化完善研究团队配置及资源配置，整体业务实力及市场影响力保持行业前列。通过加强多行业研究联动、海内外行业比较研究，深入研究价值挖掘，多渠道、多平台、多样化增加与客户交流，研究业务吸引力和客户参与便捷度有效提升。强化全业务链协同，为财富、投行等各项业务的高质量发展深度赋能。坚定推进国际化布局，构建完善涵盖总量视角、行业研究、专题研究和海外龙头的研究产品矩阵，扩大海外研究报告和龙头公司覆盖范围，海外重点区域和重点客户的服务覆盖深度持续扩展，跨境联动效能不断强化。加强智能化投研体系建设，落地智研Skillhub（大模型技能平台）与MCP（模型上下文协议）平台，重构智能撰写工作流，实现研报全维度智能预审，研究业务效能和客户触达效率有效提升。本集团于境内外常态化开展多元研究服务活动，发布研究报告5,306篇（含英文报告），开展机构路演33,478场、专题电话会议399场，举办主题投资策略峰会等。

报告期内，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，围绕境内外主流机构客群，深入对接机构投资者多样化需求，将智能化应用有效贯穿机构客户服务、客户关系管理、业务拓展和商机挖掘、中后台运营管理等全业务场景，多维扩展客户覆盖和客户生态并持续丰富产品矩阵，头部公募及保险机构等战略客户的服务排名继续保持市场前列，综合业务能力和市场影响力巩固提升。其中，公募基金分仓交易量为人民币16,014.91亿元，同比显著增长。充分把握市场发展机遇，稳步推进国际化发展战略，持续深化综合服务平台转型升级，不断完善投研、交易和跨境一体的综合服务模式，通过拓展跨境通道、加速国际化纵深布局、升级海外调研能力、深化跨境联动，积极打造差异化服务，建立健全机构客户跨境资产配置一站式服务体系。

（4）投资交易业务

①权益投资业务

报告期内，在复杂多变的境内外市场环境下，本集团主动把握市场机遇，持续迭代升级绝对收益投资交易业务体系，整体取得良好投资业绩。运用AI加快推动投研体系重构，依托产业图谱与跨资产数据赋能，深化产业逻辑研究和前瞻布局，提升权益资产及相关衍生品定价能力，构筑量化投资业务壁垒，不断升级多策略协同体系，积极拓展全球多市场、多资产交易能力。宏观对冲业务加强投研体系建设，迭代优化高股息投资策略和大类资产配置策略，有效布局和把握科技产业投资机会，实现规模化稳健收益。大数据交易业务持续拓展多元策略矩阵和交易品种，深度融入AI技术并落地全周期投资，持续升级策略矩阵，主动把握市场波动机会，实现管理规模与收益双突破，连续多年获得规模化稳定收益。持续升级境外权益自营业务体系，不断优化业务模式并布局新品种，稳步拓展新的投资空间和增长点。做市交易业务注重持续优化做市交易策略和交易平台，积极开展科创板股票做市和上市基金做市业务，并于报告期内正式上线境外ETP（交易所买卖产品）做市业务，全产品覆盖、全策略迭代、境内外一体化的做市业务架构持续深化。截至报告期末，科创板股票做市业务累计报备做市股票126只，上市基金做市业务累计覆盖841只ETF做市标的、66只公募REITs标的，均位居市场前列。

②FICC交易业务

报告期内，本集团FICC交易业务面对震荡波动的市场环境，主动调整策略布局，积极探索收益增长新路径，全力依托科技赋能提升交易和定价能力，跨市场、跨品种协同优势持续巩固。自营投资业务持续优化交易能力体系，有效提升敞口调整节奏与市场趋势匹配度，主动挖掘市场结构性机会，多品类大类资产策略进一步扩容，主动管理成效显著。代客业务的利率产品体系建设成效显著，商品类产品等规模持续增长，通过聚焦客户需求，不断丰富完善产品体系，积极拓宽交易渠道，致力打造境内外多资产、一体化、平台化和一站式综合金融解决方案。做市业务积极拓展做市品种与客群，持续丰富业务结构并迭代智能化服务体系，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保持全市场第一，同时债券通北向通业务落地首笔北美跨境人民币债券交易。碳金融业务交易量大幅增长，服务实体企业光热CCER项目在上市当日完成全部交易，多元化发展基础不断夯实。FICC大象交易平台围绕境内外一体化持续升级，积极推进跨境业务核心交易链路建设；依托智能体平台，不断提升投研与策略、交易与风控、运营与管理等各环节智能化水平，加快业务模式优化与核心能力重塑。

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”为根本目标、以“满足客户风险管理需求”为核心导向，持续提升业务运营的数字化与平台化水平，以专业能力建设为本源，为客户提供跨市场、全方位的场外衍生品交易服务。依托集团一体化管理优势，加强跨部门业务联动与协同，推动业务能力与客户服务能力持续升级。以核心交易能力为牵引，深度整合交易撮合、智能定价、做市流动性管理、创新产品设计及合规风控等核心要素，构建一体化、平台化的综合性服务体系，持续升级现有平台智能化水平；围绕前、中、后台业务流迭代优化业务平台的智能分析识别、自动化管控功能，沉淀展业经验，夯实业务核心竞争力。持续推动跨境联动发展，积极挖掘海外市场结构化产品的业务机会，有效扩展机构客户覆盖的广度和深度，持续探寻境外市场交易增长点。

3、2026年下半年展望

投资银行业务将全面贯彻资本市场投融资综合改革等政策要求，重点围绕科技创新、先进制造、人工智能和生物医药等产业领域，加强战略客户覆盖和优质项目储备，以跨市场、全周期、全产品的全业务链体系，不断提高企业全生命周期综合服务能力；持续强化境内外资本市场联动效能，不断提升市场化创新和跨境一体化协同的核心竞争优势，积极打造具备国际竞争力的一流投行服务体系，助力中国企业高质量出海布局；进一步加快智能化投行建设，强化合规风控和项目质量管理，不断提升专业化的价值评估和风险定价能力。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，持续增强项目质量、提高客户选择标准，聚焦优质客户，积极把握科技创新债券、绿色债券等创新产品发行机遇；并购重组财务顾问业务坚持服务科技创新和新质生产力，积极打造市场经典创新案例，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效能。

研究业务将主动适配行业生态变化趋势，推动传统研究向综合投研服务转型升级，加强产业政策与区域经济主题研究，挖掘产业链投资价值；加强国际化研究服务体系建设，继续提升海外机构客户覆盖深度与海外品牌影响力；加快数智化平台建设，沉淀标准化Skill与MCP等能力模块，对内提升工作质效，对外扩大研究影响。机构销售业务将充分发挥境内外一体化管理的服务优势，持续深化跨境联动、全业务链协同和精细化运营机制，积极打造多元化产品矩阵并构建全场景金融解决方案，不断延伸客户覆盖面，营造机构客户综合服务生态。

投资交易业务将持续增强平台化、体系化的投资交易能力，不断完善跨境内外、跨场内外、跨大类资产的投资及配置体系，积极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，加快境外业务拓展，把握市场结构性机会，构建多元稳定的业务模式，推动智能化应用向“体系化协同”升级，进一步提升获取规模化绝对收益的核心能力；FICC交易业务将持续迭代升级多元化交易策略和一体化交易平台，深化科技赋能与跨境联动战略，积极推进各业务链协同发展，增强平台优势和交易定价能力，不断丰富产品体系，完善多元化收益结构，提升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体系，系统提升对冲交易、结构化产品设计与创新、客户深度服务以及平台智能化运营等核心能力，同时积极拓展海外市场，深化重点客户合作，延伸业务触角，稳步推进国际业务布局。

（四）投资管理业务

1、市场环境

近年来，公募基金费率改革的稳步推进全面重塑了行业发展生态，AI的应用也在加快改变传统投资管理模式，我国资产管理行业正在经历深刻的结构性变革，迈向以投资者利益为核心、以专业能力为驱动、以科技赋能为底层支撑的高质量发展新阶段。同时，在市场竞争和行业分化加剧的背景下，资产管理机构更需主动适配国家战略导向和居民财富迁移趋势，推进产品策略迭代、业务链条协同、投研模式重塑，开启新一轮战略转型，强化核心竞争优势。根据中国证券投资基金业协会统计数据，截至2026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82.65万亿元，其中，公募基金规模人民币37.53万亿元，证券公司及其子公司私募资产管理产品规模人民币6.67万亿元。在“低利率、高波动”的市场环境下，为投资者创造可持续的中长期收益成为行业共识，资产管理机构要坚守“受人之托、代客理财”的信义义务，提升产业认知深度、深化跨周期配置能力、加强数智化运营管理，持续打造多元清晰的产品矩阵与高效专业的服务能力，在服务居民财富管理、支持实体经济和新质生产力发展等方面发挥不可替代的作用。

2026年上半年，我国股权投资市场募资端加速回暖、投资端延续增长态势，“募投管退”全链条生态持续优化，硬科技领域受到持续关注和支持，“长钱长投”的市场生态为我国科技创新发展和产业转型升级持续注入金融动能。根据清科研究中心私募通统计数据，2026年上半年，中国股权投资市场新募基金数量3,981只、新募基金规模人民币10,494.64亿元，同比增加49.60%；中国股权投资市场投资案例数5,944起、投资总金额人民币5,654.00亿元，同比增加31.88%。随着私募基金高质量发展相关政策的落地实施、壮大耐心资本举措的加快推进、多元化退出渠道的持续疏通，私募股权投资行业正迈向规范化、专业化、长期化发展的新阶段。证券公司更应坚持长期主义、专业主义，发挥全业务链协同优势，夯实产业投研能力，践行投早、投小、投长期、投硬科技的导向，强化科创企业全周期投后赋能，充分发挥耐心资本、战略资本的专业价值。

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应对行业生态的深刻变化，积极践行高质量服务实体经济的金融行业使命，聚焦客户投融资需求，不断完善多资产、多策略的投资框架，持续丰富产品矩阵与专业服务体系，充分利用多触角、多业务推动多元、稳健、平衡发展。投资资管业务践行“绝对收益”理念，以做大客户和客户资产为核心目标，积极构建一体化大投研体系，管理规模有效提升；投行资管业务持续健全协同联动机制，重点通过ABS业务和公募REITs业务不断开发业务增量，有效汇聚多方需求，助力企业融资、拓宽投资渠道。加快AI的场景化应用，通过全员全场景推进，不断推动核心能力升级、业务流程重构和组织进化，打造高质量发展的新动力。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7,412.18亿元。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87单，行业排名第一；发行规模人民币793.60亿元，行业排名第三。报告期内，华泰资管公司就公募REITs业务存续项目深化运营管理，并推进三峡新能源REIT项目募集设立，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459只，合计管理规模人民币1,534.07亿元；单一资产管理业务合计管理单一资管计划1,045只，合计管理规模人民币1,634.74亿元；专项资产管理业务合计管理专项资管计划304只，合计管理规模人民币2,278.64亿元；公募基金管理业务合计管理公募基金产品45只，合计管理规模人民币1,964.73亿元。

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	2026年1–6月	2025年1–6月
集合资产管理业务	1,534.07	1,084.51
单一资产管理业务	1,634.74	1,504.08
专项资产管理业务	2,278.64	2,022.64
公募基金管理业务	1,964.73	1,659.09

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；秉持以研究为先导、以产业深耕为根基的投资理念，聚焦TMT、先进制造、医疗健康等优势赛道，密切跟踪人工智能等新兴技术浪潮下的产业链投资机会，紧抓IPO与并购市场回暖窗口，积极寻求已投企业多元化退出路径。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35只，合计认缴规模人民币719.74亿元，合计实缴规模人民币503.88亿元。报告期内，上述私募股权投资基金实施投资项目合计34个，投资金额合计人民币12.08亿元。

（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，以全谱系产品矩阵为根基、以深度策略创新为突破、以智能投研体系为支撑、以精细化运作为内核，不断完善以投资者利益为核心的业务与服务体系，持续提升跨周期资产配置和综合解决方案服务能力。南方基金管理股份有限公司（以下简称“南方基金”）加速推进“AI+”行动，完善智能化、平台化、一体化投研新范式，强化新质生产力投研能力建设，持续拓展优化产品布局和业务体系，截至报告期末管理资产规模合计人民币31,044.55亿元，其中，公募业务管理资产规模人民币15,406.36亿元。华泰柏瑞基金管理有限公司（以下简称“华泰柏瑞”）积极应对市场变化，推进多产品线协同发展，不断优化产品结构和投资策略，持续巩固红利系列产品市场地位，着力布局科技主题产品线，截至报告期末管理资产规模合计人民币6,209.39亿元，其中，公募业务管理资产规模人民币5,911.82亿元。（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坚定打造以期货与衍生品为核心的专业化资管业务发展模式，不断完善以客户需求为导向的销售服务体系，持续加强基于大平台的全资产、全策略线、全投资工具的投资团队配备，以智能的系统、专业的团队、优质的产品，为客户提供多元化和个性化的资产管理解决方案。截至报告期末，存续期内资产管理计划合计43只，资产管理总规模人民币258,410.65万元，期货端权益规模人民币169,080.85万元。

（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，着力发展金融科技股权投资、科创板跟投和北交所战略配售业务，稳步探索创业板跟投业务。截至报告期末，存续投资项目33个，投资规模人民币141,091.26万元。

3、2026年下半年展望

证券公司资产管理业务将立足集团全业务链体系，以投行化思维为内核驱动，持续强化主动投资能力，优化绝对收益投资体系，深化跨境业务协同布局，加强智能化转型与科技赋能，积极打造券商特色资管品牌。坚持以更专业、更精细的综合金融服务，聚焦客户多层次投融资需求，全力助推新质生产力的培育，为经济社会高质量发展注入可持续的资本动能。聚力构建大资管生态圈，以投资资管和投行资管服务为抓手，一体化输出优质投资标的、全周期资产配置和端到端金融解决方案，陪伴客户资产管理全旅程。投资资管业务将不断沉淀差异化竞争优势与平台化运营能力，聚焦核心产品做精做深，持续改善规模结构与收入质地，塑造更具辨识度的市场品牌影响；投行资管业务将纵深拓展资产证券化与公募REITs赛道，高效连接资产端与资金端供需，深化投融协同机制，锁定优质底层资产，进一步提升市场竞争力。

私募股权基金管理业务将持续增强专业化投资管理能力，深化与产业龙头合作设立基金，并积极引入险资等长期资本，夯实资金基础，稳步扩大基金管理规模。以人工智能为主线，系统布局硬科技、医疗健康及新消费领域，前瞻布局具身智能等前沿赛道，不断提升优质资产覆盖率。进一步强化投后精细化管理，持续完善项目跟踪和风险预警机制，把握IPO与并购市场回暖机遇，不断强化投资项目多元化退出能力。

基金公司资产管理业务将持续构建多元化、高竞争力的产品矩阵，坚持以AI驱动业务逻辑和运作体系重构，增强数智科技体系效能，不断完善“平台化、一体化、多策略”业务体系，提升大类资产配置能力和投资精细化管理水平，深化投资者全生命周期价值陪伴，为打造一流投资机构奠定坚实基础。

期货公司资产管理业务将紧扣高质量发展主线，锚定期货和衍生品特色发展方向，持续优化资产配置，不断提升业务“含期量”，以差异化服务精准匹配客户需求；深耕投研、运营和市场等核心能力建设，以专业能力提升客户获得感，持续助力客户财富保值增值。

另类投资业务将不断完善制度机制及业务操作流程，深化金融科技与人工智能产业生态建设，稳步推进股权投资、科创板跟投、北交所战略配售和其他新业务的开展，构建以价值发现和持续陪伴为核心的综合服务体系。

（五）国际业务

1、市场环境

2026年上半年，受地缘冲突及经济博弈等多重因素影响，国际经贸秩序深度调整，全球经济整体复苏动力偏弱，呈现“低增长、高不确定性”特征；随着AI技术加快与实体经济融合，全球人工智能产业延续高速增长态势，对全球经济社会发展的深刻影响日益凸显。受多重复杂因素交互影响，港股二级市场承压，恒生指数下跌10.73%、恒生科技指数下跌18.92%，根据Wind资讯统计数据，港股市场成交金额港币25.56万亿元，同比增加15.45%；港股股权融资市场延续火热态势，融资规模同比显著增长，市场募资总额港币3,390.64亿元，同比增加34.15%，其中首次招股募资港币2,099.65亿元，同比增加92.53%。美股二级市场主要指数呈上涨态势，市场交投系统性扩容，道琼斯工业平均指数上涨8.85%、标普500指数上涨9.55%、纳斯达克指数上涨12.79%，根据Wind资讯统计数据，美股市场成交金额94.07万亿美元，同比增加40.76%；美股股权融资市场呈现强劲复苏态势，融资规模与活跃度显著增长，市场IPO融资规模1,381.98亿美元，同比增加430.41%，增发融资规模798.47亿美元，同比增加15.95%。

近年来，我国资本市场双向开放迈入制度完善、动能释放的新阶段，境内外市场合作持续深化、互联互通机制迭代优化、跨境投融资试点有序扩围、业务场景和服务工具日益丰富，国际业务已成为证券公司拓展业务版图、开辟新发展空间、提升竞争实力的重要领域。同时，风险常态化和机遇结构化的外部环境，也要求证券公司在牌照资质、系统搭建、客户获取、产品储备、能力建设等方面进行前瞻性布局，加强跨境一体化风险管控与业务协同。随着证券公司国际化发展的深入推进，能够把握全球产业链重构的战略机遇，持续提升全球主流市场和新兴市场的参与度，更好服务“中国投资”和“投资中国”，为境内外产业客户及全球投资者提供优质跨境投融资综合服务的证券公司，更有潜力发展为具备国际竞争力的大型投资银行。

2、经营举措及业绩

报告期内，本集团锚定建设一流投资银行的战略目标，继续深化国际化布局，进一步拓展全球主流市场及重点地区业务布局。作为本集团国际业务的控股平台，华泰国际金融控股有限公司（以下简称“华泰国际”）深度融合全业务链资源，充分发挥资本市场中介功能，围绕客户需求营造协同联动、高效运营的跨境服务生态；依托集团境内外一体化风险管理框架及体系，实现业务拓展与风险防控的统筹推进；在国际竞争中持续打磨专业服务能力，以科技赋能构筑核心竞争优势，系统推进全球化业务架构与支撑体系建设，国际市场的渗透力与品牌影响力持续提升。报告期内，华泰国际注册设立的日本子公司持续推进内部管理制度和运营体系建设，积极探索海外业务和跨境服务的路径与模式。截至报告期末，华泰国际业务运营平稳有序，整体经营业绩显著增长，各项财务指标均稳居香港中资券商第一梯队。

（1）华泰金融控股(香港)有限公司（以下简称“华泰金控（香港）”）

华泰金控（香港）坚持投资银行服务本源，以跨境业务为战略支点，持续完善综合性跨境金融服务体系，构建分类分层、全生命周期覆盖的全球化客户经营体系；凭借先进的平台实力及稳健的风险管控机制，持续推动股权业务、FICC业务、投行业务、财富管理业务和投资管理业务协同发展；积极构建跨境联动、多资产覆盖的产品创设能力体系，依托自研全球交易平台强化跨市场投资交易能力；同时，稳步推进国际市场布局，业务版图进一步拓展，差异化竞争优势巩固提升。报告期内，股权衍生品业务持续提升跨境及境外业务实力，不断丰富产品类别和交易模式，致力提供场内与场外一体化的交易及综合解决方案，同业领先地位持续巩固；股票销售交易业务致力于构建以“现金股票+跨境主经纪商+QFII”为核心的一站式跨境综合金融服务平台，依托多元化、跨市场的全方位服务矩阵，为境内外机构投资者等提供高效的市场接入与战略支持；FICC业务持续拓展市场深度与广度，不断优化交易策略，致力于以科技为驱动，推动“自营-做市-代客-平台与数据”的协同联动和业务体系的平台化、一体化发展；投资银行业务持续加强业务协同，不断提升跨市场执行和服务能力，为企业客户提供全生命周期的跨境综合金融服务，市场地位保持领先，根据内外部统计数据，华泰金控（香港）报告期内完成12单港股IPO保荐项目，保荐数量位居全市场第三，港股IPO前十大项目参与4单；财富管理业务持续夯实平台化建设，“涨乐全球通”客户质量持续优化，财富产品销量进一步提升，积极打造服务高净值客户的多产品、多市场、跨地域业务体系，依托综合金融实力和领先金融科技为全球投资者提供专业投资服务；投资管理业务方面，资管业务持续完善全球多资产配置能力，坚定落实“机构+财富”双轮驱动和“境内外一体化”业务发展战略，不断提升主动管理能力与产品创设能力，投资业务严格控制风险，积极推进国际化战略并深入挖掘优质潜在业务机会。报告期内，华泰金控(香港)获准成为香港期货交易所有限公司美元兑人民币期货的首批券商类流动性提供商。

（2）Huatai Securities(USA),Inc.（以下简称“华泰证券（美国）”）

华泰证券（美国）于2019年经美国金融业监管局核准，获得经纪交易商牌照；于2020年获得自营牌照；于2021年获得在加拿大与机构投资者开展证券交易的业务资格；于2022年获得欧洲主要证券交易所的市场准入；于2023年成为美国期货产品的介绍经纪商；于2024年获得美国国债经纪经销商资格以及美国纳斯达克证券交易所有限承销会员资格；于2025年获得非美国主权债经纪经销商资格（包括欧洲、英国、加拿大、拉美、日本、东南亚国债）以及美国纽约交易所IPO主承销商会员资格。报告期内，华泰证券（美国）持续推进企业与机构投资人的跨境互动业务，积极服务客户跨境并购交易，不断扩展美元存单发行银行及交易对手名单，FICC业务交易产品体系有效拓展，跨境联动协同机制不断优化，致力为全球投资者提供一体化服务。

（3）Huatai Securities (Singapore) Pte. Limited（以下简称“新加坡子公司”）

新加坡子公司于2023年获得新加坡金融管理局颁发的资本市场服务牌照和豁免财务顾问资质，在新加坡合法合规开展证券交易及企业融资业务；于2025年获得新加坡金融管理局批准解除企业融资咨询业务投资者限制、获得新加坡交易所主板认证发行经理人资质、获得印度市场外国组合投资者资质。报告期内，新加坡子公司各项业务稳步推进，区域承载能力和影响力持续提升，投行业务有效承接跨市场项目，围绕“内地+新加坡”“香港+新加坡”等跨境上市路径，积极助力中资企业赴新加坡融资；机构交易业务持续完善股权衍生品、商品及FICC相关业务的客户准入，不断夯实业务基础，提升市场服务能力；财富管理业务深度挖掘客户需求，积极探索合作机遇，持续提升品牌知名度和市场影响力，进一步拓展客户资源。

3、2026年下半年展望

本集团将继续深化国际化发展战略和全球业务布局，持续深耕客户需求，构建完善跨境一体化综合金融服务体系，依托平台化有效提升全业务链协同效能，审慎管理风险，不断提高国际业务市场竞争力并巩固提升行业领先地位。

华泰金控（香港）将继续夯实跨境资本市场中介定位，作为全球客户服务与产品创新的核心枢纽，致力于为境内外客户提供全面、高效的一体化金融服务。股权衍生品业务将依托扎实的产品创新与交易能力，为客户提供一站式综合金融解决方案，巩固市场领先地位，并进一步拓展海外市场，满足客户国际化业务需求；股票销售交易业务将围绕做大规模与做深价值双向发力，持续丰富产品供给，构建机构客户综合服务生态，不断提升定价和风险管理水平，为客户提供优质的交易执行服务和专业化交易方案，提升综合服务价值；FICC业务将着力增强交易能力、深化客户生态建设、夯实数据平台基础，强化境内外业务联动，深入挖掘市场需求，通过平台能力的持续升级，不断完善跨市场、跨资产类别的产品与服务体系，更好满足客户多元化的境内外投资与交易需求；投资银行业务将持续向产业纵深和价值链两端延伸，依托深度产业赋能和全周期综合服务，充分发挥境内外平台联动优势，不断提高项目执行能力和客户服务质量，助力更多优质企业国际化发展，进一步巩固和提升香港市场竞争优势；财富管理业务将持续完善客户服务体系，不断优化平台运营效能，健全分类分层客户服务机制，提升跨境协同服务水平；投资管理业务将坚持管理规模与投资业绩协同发展，持续强化风险管控能力，提升产品创新能力，积极拓展境外销售渠道，依托全产业链资源优势赋能客户。

（下转C94版）