华泰证券股份有限公司

2023 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，投资者应当到上海证券交易所（http://www.sse.com.cn）、香港联合交易所（http://www.hkexnews.hk）、伦敦证券交易所（https://www.londonstockexchange.com）网站仔细阅读年度报告全文。

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、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
独立董事	王兵	公务原因	王全胜

四、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。

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

从股东利益和公司发展等综合因素考虑，公司2023年度利润分配预案如下：

1.以公司现有总股本9,029,384,840.00股为基数，每股派发现金红利人民币0.43元（含税），分配现金红利总额为人民币3,882,635,481.20元(含税)，占2023年度合并口径归属于母公司股东净利润的30.46%。

如在本预案披露之日起至实施权益分派权权登记日期间，因股权激励授予股份回购注销等致使公司总股本发生变动的，公司拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额。剩余可供投资者分配的利润转入下一年度。

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2023年年度股东大会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。

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	–
办公地址	中国江苏省南京市江东中路228号1号楼11楼	–
电话	025-83387272,83387780,83389157	–
电子信箱	zhanghui@htsc.com	–

二、报告期公司主要业务简介

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，总体具有较强的周期性与波动性特点。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。本集团搭建了客户导向的组织架构及机制，通过平台化、一体化的运营方式，为个人和机构客户提供全方位的证券及金融服务，并致力于成为最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，持续稳固券商市场、券商期货的多元化产品服务能力，在复杂多变的市场环境中不断优化业务模式与业务结构，保持了稳健发展、进新的态势，主要财务指标主管业务市场地位均位居行业前列。

（一）总体经营情况

2023年是全面贯彻党的二十大精神的开局之年，我国经济顶住外部压力，克服内部困难，实现了整体回升向好。同时，我国资本市场全面注册制的落地和新一轮深化改革的推进，为证券公司经营发展带来了新的机遇与挑战，面对复杂的外部经济环境、本集团审时论金融企业的责任与担当，积极贯彻高质变的二大战略、中央金融工作会议和经济工作会议精神，紧紧围绕“致力于成为最具本土优势和全球影响力的一流投资银行”的战略愿景，持续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，着力构建平台化、一体化、生态化的全新发展模式，推进市场化、数字化、国际化发展持续进步。主要举措包括：打造专业、开放的金融服务平台，强化基于总部联动、总分联动的财富管理展览为；优化机构客户服务体系与服务模式，提升机构业务平台化发展效能；不断增强主动管理投研能力，塑造券商特色的投资管理业务优势；深化跨境一体化联动，推动国际化发展提档升级；高安全券平台化升级化价值输出，让科技优势更好转化为市场竞争优势。报告期内，本集团各项业务保持稳健发展态势，经营业绩还市增长，综合实力实现争先进位，高质量发展迈上新台阶。

（二）财富管理业务

1.市场环境

受宏观经济及市场运行环境变迁的影响，大类资产配置的底层逻辑正在发生深刻变化，居民财富配置需求不断获迁升级，财富管理市场参与主体更加多元，财富管理工具日益丰富，财富管理数字化运营向纵深发展，各类财富管理机构持续转型创新，以专业化管理和客户体验升级为发展方向，更好服务于共同富裕将成为新时代财富管理行业的新使命。在波动的市场环境下，财富管理机构更需要围绕客户“千人千面”的财富管理需求，基于实力秀逻辑和自身资源禀赋，不断强化投研能力和资产配置能力建设，为客户提供专业化、差异化的长期服务价值。

2023年，A股市场先抑后扬，市场交投意愿有所下滑，根据Wind资讯统计数据，A股市场总成交额人民币212.10万亿元，同比减少5.27%；融资融券规模不断完善，市场规模有所提升，全市场融资融券业务规模人民币16,508.96亿元，同比增加7.17%；基金投资顾问业务兼业模式多元化，业务发展潜力可观，根据中国证券投资基金业协会统计数据，百强基金销售机构投顾+融合公募基金保有规模人民币50.17万亿元，非货币市场公募基金保有规模人民币16.453亿元；期货市场交易活跃度提升，成交规模稳步增长，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504.57万亿元，同比增加20.86%，复杂多变的市场环境及投融资的应对挑战对财富管理机构的核心能力提出了更高要求。适应市场新需求，不断提升交易与理财专业能力及持续做伴客户的价值创造能力，依托先进的数字化平台和富有经验的投顾队伍，为客户提供一站式、全资产、全周期综合服务的财富管理机构将赢得更大发展空间。

2.经营举措及业绩

（1）证券期货经纪经纪及财富管理服务

报告期内，本集团以客户需求为中心进一步优化升级财富管理业务架构体系与作业模式，以平台化和一体化战略为指引，以内容服务为组带，依托优质的平台和服务不断提升用户体验，打造具有差异化竞争优势的财富管理平台，持续深化客群运营，全力拓展差异化价值创造能力与综合盈利能力，不断扩大品牌影响力，健全完善总部联动、总分联动、一体运营的财富管理业务体系，持续迭代升级财富管理平台功能；不断优化平台化运营策略与服务内容，推动客户全生命周期精细化运营，打造全链路运营赋能体系，搭建“客群分类、客户分层”的经营理念，和规整公司财富管理业务模式，全面推进客户服务模式升级和业能力和服务体验，根据内部统计数据，截至报告期末，客户账户总资产规模为人民币4.94万亿元，持续优化分类分层岗位体系与人员结构，积极打造职业化、高素质的投顾队伍，不断深化投资顾问队伍，不断深化投资顾问队伍运营的赋能支持，提升财富管理服务的覆盖率和满意度，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3,194人。

本集团持续推进“涨乐财富通”平台产品服务创新，积极探索基于人技术的应用服务，发布涨乐i看内容平台，不断增强特色交易工具和策略服务的运营效能及场景化渗透力，持续提升交易理财核心体验，报告期内，“涨乐财富通”下载量306.24万，自上线以来累计下载量7,401.24万；96.79%的交易客户通过“涨乐财富通”进行交易，根据易财统考所统计数据，报告期内，“涨乐财富通”平均月活数为906.43万，截至报告期末月活数为938.08万，月活数位居证券公司类APP第一名。同时，本集团不断优化“涨乐全球通”平台功能及运营能力，成为了提供全球资产一站式投资管理服务、“涨乐全球通”自上线以来累计下载量210.00万，客户数量及品牌知名度持续提升。

本集团进一步强化基于先进平台的交易服务优势，根据产深交易所会员统计数据，报告期内，本集团股票基金交易量合计人民币37.16万亿元，继续保持行业头部。

代理交易金额数据

2023年		2022年	
证券品种	代理交易金额（亿元）	证券品种	代理交易金额（亿元）
股票	302,386.31	股票	323,960.42
基金	69,229.14	基金	63,627.23
债券	504,765.36	债券	418,022.44
合计	876,380.81	合计	805,610.09

注：代理交易金额数据引自产深交易所会员统计数据，其中，基金数据包含上交所ETF、货币ETF、LOF、公募REITs交易量。

报告期内，本集团持续优化业务系统功能，深化核心客户服务，推进运营管理智能化，强化风险管理，业务继续保持市场领先。根据上交所统计数据，报告期内，本公司护市股票期权经纪业务交易量市场份额位居第一；期货业务持续丰富交易品种及工具，扩大公司投研能力及平台化运营体系，切实满足客户差异化投资需求，根据护深交易所统计数据，报告期内，本公司非货币ETF成交额（经纪业务）护深所市市场份额均排名行业第一。

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0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131个。报告期内，华泰期货实现代理成交量73,318.84万手，成交金额人民币556,715.17亿元，证期业务进一步深度融合，截至报告期末，本集团获准从事期货投资咨询业务的证券营业部324家，期货投资咨询业务客户数6,967户。

（2）金融产品销售与基金投资顾问业务

报告期内，本集团以客户需求为中心，以资产配置和金融产品投研为核心业务驱动，以平台化与专业化为牵引，积极构建基于买方视角的一体化资产配置服务体系，协同推动金融产品销售与基金投资顾问业务发展，为客户提供差异化的全周期财富管理服务。报告期内，本集团进一步优化财富管理业务产品体系，协同推动金融产品保有规模（除现金管理产品“天天发”外）11,070.51亿元，基金产品销售规模（除现金管理产品“天天发”外）人民币4,435.24亿元，根据中国证券投资基金业协会2023年四季度的统计，本公司股票+混合公募基金保有规模人民币1,345亿元，非货币市场公募基金保有规模人民币1,597亿元，均排名证券行业第二。

报告期内，本集团围绕分类分层客户的差异化需求，以实力投资顾问业务为核心，持续丰富权责金融产品创设体系，基于多维度构建产品供给矩阵，提供从单产品优选到策略配置的多维度解决方案；加强投研赋能业务发展，加快数字化赋能，强化客户差异化的风险偏好和资产配置需求，不断优化基于大类资产配置的财富管理实力投研核心能力建设，做好各类资产和策略超势的研究判断，持续完善“省心家族”配置服务体系，不断优化客户服务场景和客户服务方案，以一体化运营和顾问式服务，做优客户陪伴。加强数字化平台能力建设，持续升级也代实力投研系统，增强研究模块功能和策略支持能力，不断优化因子研究体系，推动基础资产受透研究力产品资源优选整合，提升投资研究效能，增强业务整体效率与能力。

（3）资本中介业务

报告期内，本集团资本中介业务紧跟市场与政策变化，前瞻性调整策略布局，深化业务链合作与联动，切实加强风险管控，不断创新展业模式，持续深化服务内涵，积极构建多层次客户服务体系，为客户提供竞争一体化、服务一站式的综合解决方案。融资业务积极规定适应市场的定价体系，充分运用各项营销工具和创新产品，有效满足客户需求，业务市场份额实现平稳增长；融券业务切实增强业务规模与质量并重的发展思路，不断完善券池管理和客户管理体系，确保新规管控落实有效到位。融券通平台结合客户需求不断推进平台功能迭代，构建资源保留业务新生态，为客户提供智慧、实时的交易体验及数字化、个性化资讯运营服务。根据监管规定及数据口径，截至报告期末，母公司融资融券业务余额为人民币1,226.16亿元，市场份额达7.42%，整体维持担保比例为252.02%；股票质押式回购业务持续回余额为人民币260.49亿元，平均履约保障比例为218.73%，其中，表内业务持续回余额为人民币61.08亿元，平均履约保障比例为216.43%，表外业务持续回余额为人民币199.41亿元。

3.2024年展望

财富管理业务将坚持“为客户创造价值”的导向，加强金融中介建设与专业能力输出，以开放平台拓展服务生态，以深度运营满足客户需求，切实推动财富管理业务向客户全生命周期服务模式转型，积极打造差异化竞争优势。健全完善分类分层的客户服务体系，不断强化一体化客户服务运营模式和配置运营能力，持续优化服务运营赋能质量，打造覆盖客户全投资周期的内容服务矩阵，积极构建以专业服务能力为核心的客户增长模式。基于专业化分工与体系化培育，着力打造闭环客户的职业化投资顾问队伍，持续完善分类分层的运营体系与绩效评估体系，不断优化运营功能的一体化运营机制，有效提升财富管理服务效能，持续关注AI前沿技术发展与应用，积极挖掘和创新服务场景，迭代升级财富管理平台功能，助力财富管理服务能力输出与高效触达客户，体系化赋能客群运营。

金融产品销售与基金投资顾问业务将整合全业务链资源，不断提升平台化赋能水平，积极打造总分一体化的买方投资顾问业务体系，持续丰富策略类型，优化客户服务运营模式，满足客户多样性的业务需求。充分发挥全业务链综合实力，从交易服务、综合服务、客户运营和产品创新等维度健全完善适配客户需求的专业化服务体系，持续提升业务品牌效应。

（三）机构服务业务

1.市场环境

2023年，我国股票市场主要指数多数调整，万得全A下跌5.19%，上证指数下跌3.70%，深证成指下跌13.54%，创业板指下跌19.41%；与此同时，债券市场呈现震荡上行趋势，中证全债指数上涨5.23%，中债-综合全价（总值）指数上涨2.07%。面对市场环境的全新变化，在全面注册制改革走深走实以及活跃资本市场相关政策频频持续推进的背景下，资本市场机构化程度不断提升，主要机构加快经营模式转型，市场发展生态经历深刻变化，这对证券公司机构服务业务提出了更高的要求。

2023年，我国权益融资市场规模基本下降，根据Wind资讯统计数据，包含再发、增发、配股在内的股权融资金额人民币10,646.06亿元，同比减少34.66%，其中：首发募集资金人民币5,589.71亿元，同比减少31.27%，再融资募集资金人民币7,056.34亿元，同比减少36.26%；债券融资市场发行增势不减，债券发行总额人民币710,464.72亿元，同比增加16.46%，其中：公司债发行规模人民币38,563.96亿元，同比增加24.43%；并购市场交易氛围微升，交易规模延续下滑趋势，根据清科研究中心私募通统计数据，中国并购市场并购案件数较去年减少，金额较上年同期下降，同比减少9.27%。在新政策和市场环境下，把握经济和产业发展趋势，以客户全方位、全生命周期投融资需求为导向构建专业化服务体系，注重业务协同并提供一体化综合金融服务和专业化金融产品，充分发挥产品和高效率服务实体经济高质量发展作用的证券公司将确立更加显著的竞争优势。

2.经营举措及业绩

（1）投资银行业务

报告期内，本集团将服务实体经济作为自身的使命担当，秉持以客户为中心的经营理念，充分发挥投资银行业务作为优质资产流量入口的牵引作用，加强各业务条线的协同配合，持续推动金融服务全链条化、产品全周期化、全方位提升整体市场竞争力，积极打造具有国际化视野的一流投资银行服务体系，在中国证券业协会公布的2023年证券业公司投行业务质量评价中，全资子公司华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”）继续保持A类。

合并数据

2023年		2022年	
发行类别	主承销次数（次）	主承销金额（万元）	主承销次数（次）	主承销金额（万元）
股权融资	21	1,735,477.09	25	3,194,594.25
增发新股	31	3,778,198.31	33	4,967,768.24
配股	1	58,536.44	2	118,387.10
债券发行	2,569	66,618,500.08	2,024	49,496,258.01
合计	2,621	72,190,711.92	2,084	57,766,007.60

注：上表数据来源于监管报表，统计口径为项目发行完成日；增发新股内含优先股；债券发行含国债、企业债、公司债（含可交换债）、可转债、短期融资券、中期票据等，不含资产证券化项目。

①股权融资业务

报告期内，股权融资业务继续坚持区域深耕、行业聚焦、服务产业的全业务链战略，行业排名与市场占有率保持领先地位；大项目优势持续巩固，全市场前十大IPO项目参与率，前十大再融资项目参与率，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）72单，排名行业第二；金额人民币912.99亿元，排名行业第四。

②债券融资业务

报告期内，债券融资业务继续坚持服务实体经济高质量发展，聚焦龙头优质客户，推进绿色债券、科技创新债券发行，积极打造精品项目并践行国家战略，累计承销了7单人民币232.07亿元科技创新债券，以及人民币54单绿色债券，根据Wind资讯统计数据，本集团金融债券主承销数量3,150单，排名行业第三；金额人民币12,568.54亿元，排名行业第三。根据中国证券业协会统计数据，本公司地方政府债券实际中标金额人民币512.61亿元，华泰联合证券主承销乡村振兴证券商品债券金额人民币30.88亿元，均排名行业第一。

③财务顾问业务

报告期内，本集团积极参与推动产业并购整合，服务国企改革深化提升行动，服务上市公司质量提升，财务顾问业务全元化发展并持续保持领先优势，完成了宁德集团要约收购、铜陵有色资产注入、长安液压产业并购、正邦科技债务重组等多元化案例，持续服务“走出去”和“一带一路”建设，报告期内服务的诺诚亚洲收购LIC化学医下光学膜资产跨境并购交易位列2023年度前十大中资企业跨境并购项目之一。根据上市公司公开披露信息统计，本集团担任独立财务顾问的许可类重组又新首次披露数量7单，排名行业第一；控制权收购类交易披露数量11单，完成数量8单，均排名行业第一。

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，持续为科技创新型或长型企业提供多层次的资本市场服务，并在北交所、新三板公布的2023年度企业价值评估结果中获评一档。报告期内，本集团完成新三板挂牌项目5单，新三板挂牌企业股票定向发行项目6单。投投子公司汇苏投权又设中介有限责任公司参与定增项目，报告期内，本集团完成权益类投权登记日期间，因股权激励授予股份回购注销等致使公司总股本发生变动的，公司拟维持每股分配比例不变，相应调整分配总额。剩余可供投资者分配的利润转入下一年度。

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2023年年度股东大会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。

第三节 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	–
办公地址	中国江苏省南京市江东中路228号1号楼11楼	–
电话	025-83387272,83387780,83389157	–
电子信箱	zhanghui@htsc.com	–

二、报告期公司主要业务简介

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，总体具有较强的周期性与波动性特点。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。本集团搭建了客户导向的组织架构及机制，通过平台化、一体化的运营方式，为个人和机构客户提供全方位的证券及金融服务，并致力于成为最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，持续稳固券商市场、券商期货的多元化产品服务能力，在复杂多变的市场环境中不断优化业务模式与业务结构，保持了稳健发展、进新的态势，主要财务指标主管业务市场地位均位居行业前列。

（一）总体经营情况

2023年是全面贯彻党的二十大精神的开局之年，我国经济顶住外部压力，克服内部困难，实现了整体回升向好。同时，我国资本市场全面注册制的落地和新一轮深化改革的推进，为证券公司经营发展带来了新的机遇与挑战，面对复杂的外部经济环境、本集团审时论金融企业的责任与担当，积极贯彻高质变的二大战略、中央金融工作会议和经济工作会议精神，紧紧围绕“致力于成为最具本土优势和全球影响力的一流投资银行”的战略愿景，持续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，着力构建平台化、一体化、生态化的全新发展模式，推进市场化、数字化、国际化发展持续进步。主要举措包括：打造专业、开放的金融服务平台，强化基于总部联动、总分联动的财富管理展览为；优化机构客户服务体系与服务模式，提升机构业务平台化发展效能；不断增强主动管理投研能力，塑造券商特色的投资管理业务优势；深化跨境一体化联动，推动国际化发展提档升级；高安全券平台化升级化价值输出，让科技优势更好转化为市场竞争优势。报告期内，本集团各项业务保持稳健发展态势，经营业绩还市增长，综合实力实现争先进位，高质量发展迈上新台阶。

（二）财富管理业务

1.市场环境

受宏观经济及市场运行环境变迁的影响，大类资产配置的底层逻辑正在发生深刻变化，居民财富配置需求不断获迁升级，财富管理市场参与主体更加多元，财富管理工具日益丰富，财富管理数字化运营向纵深发展，各类财富管理机构持续转型创新，以专业化管理和客户体验升级为发展方向，更好服务于共同富裕将成为新时代财富管理行业的新使命。在波动的市场环境下，财富管理机构更需要围绕客户“千人千面”的财富管理需求，基于实力秀逻辑和自身资源禀赋，不断强化投研能力和资产配置能力建设，为客户提供专业化、差异化的长期服务价值。

2023年，A股市场先抑后扬，市场交投意愿有所下滑，根据Wind资讯统计数据，A股市场总成交额人民币212.10万亿元，同比减少5.27%；融资融券规模不断完善，市场规模有所提升，全市场融资融券业务规模人民币16,508.96亿元，同比增加7.17%；基金投资顾问业务兼业模式多元化，业务发展潜力可观，根据中国证券投资基金业协会统计数据，百强基金销售机构投顾+融合公募基金保有规模人民币50.17万亿元，非货币市场公募基金保有规模人民币16.453亿元；期货市场交易活跃度提升，成交规模稳步增长，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504.57万亿元，同比增加20.86%，复杂多变的市场环境及投融资的应对挑战对财富管理机构的核心能力提出了更高要求。适应市场新需求，不断提升交易与理财专业能力及持续做伴客户的价值创造能力，依托先进的数字化平台和富有经验的投顾队伍，为客户提供一站式、全资产、全周期综合服务的财富管理机构将赢得更大发展空间。

2.经营举措及业绩

（1）证券期货经纪经纪及财富管理服务

报告期内，本集团以客户需求为中心进一步优化升级财富管理业务架构体系与作业模式，以平台化和一体化战略为指引，以内容服务为组带，依托优质的平台和服务不断提升用户体验，打造具有差异化竞争优势的财富管理平台，持续深化客群运营，全力拓展差异化价值创造能力与综合盈利能力，不断扩大品牌影响力，健全完善总部联动、总分联动、一体运营的财富管理业务体系，持续迭代升级财富管理平台功能；不断优化平台化运营策略与服务内容，推动客户全生命周期精细化运营，打造全链路运营赋能体系，搭建“客群分类、客户分层”的经营理念，和规整公司财富管理业务模式，全面推进客户服务模式升级和业能力和服务体验，根据内部统计数据，截至报告期末，客户账户总资产规模为人民币4.94万亿元，持续优化分类分层岗位体系与人员结构，积极打造职业化、高素质的投顾队伍，不断深化投资顾问队伍，不断深化投资顾问队伍运营的赋能支持，提升财富管理服务的覆盖率和满意度，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3,194人。

本集团持续推进“涨乐财富通”平台产品服务创新，积极探索基于人技术的应用服务，发布涨乐i看内容平台，不断增强特色交易工具和策略服务的运营效能及场景化渗透力，持续提升交易理财核心体验，报告期内，“涨乐财富通”下载量306.24万，自上线以来累计下载量7,401.24万；96.79%的交易客户通过“涨乐财富通”进行交易，根据易财统考所统计数据，报告期内，“涨乐财富通”平均月活数为906.43万，截至报告期末月活数为938.08万，月活数位居证券公司类APP第一名。同时，本集团不断优化“涨乐全球通”平台功能及运营能力，成为了提供全球资产一站式投资管理服务、“涨乐全球通”自上线以来累计下载量210.00万，客户数量及品牌知名度持续提升。

本集团进一步强化基于先进平台的交易服务优势，根据产深交易所会员统计数据，报告期内，本集团股票基金交易量合计人民币37.16万亿元，继续保持行业头部。

代理交易金额数据

2023年		2022年	
证券品种	代理交易金额（亿元）	证券品种	代理交易金额（亿元）
股票	302,386.31	股票	323,960.42
基金	69,229.14	基金	63,627.23
债券	504,765.36	债券	418,022.44
合计	876,380.81	合计	805,610.09

注：代理交易金额数据引自产深交易所会员统计数据，其中，基金数据包含上交所ETF、货币ETF、LOF、公募REITs交易量。

报告期内，本集团持续优化业务系统功能，深化核心客户服务，推进运营管理智能化，强化风险管理，业务继续保持市场领先。根据上交所统计数据，报告期内，本公司护市股票期权经纪业务交易量市场份额位居第一；期货业务持续丰富交易品种及工具，扩大公司投研能力及平台化运营体系，切实满足客户差异化投资需求，根据护深交易所统计数据，报告期内，本公司非货币ETF成交额（经纪业务）护深所市市场份额均排名行业第一。

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0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131个。报告期内，华泰期货实现代理成交量73,318.84万手，成交金额人民币556,715.17亿元，证期业务进一步深度融合，截至报告期末，本集团获准从事期货投资咨询业务的证券营业部324家，期货投资咨询业务客户数6,967户。

（2）金融产品销售与基金投资顾问业务

报告期内，本集团以客户需求为中心，以资产配置和金融产品投研为核心业务驱动，以平台化与专业化为牵引，积极构建基于买方视角的一体化资产配置服务体系，协同推动金融产品销售与基金投资顾问业务发展，为客户提供差异化的全周期财富管理服务。报告期内，本集团进一步优化财富管理业务产品体系，协同推动金融产品保有规模（除现金管理产品“天天发”外）11,070.51亿元，基金产品销售规模（除现金管理产品“天天发”外）人民币4,435.24亿元，根据中国证券投资基金业协会2023年四季度的统计，本公司股票+混合公募基金保有规模人民币1,345亿元，非货币市场公募基金保有规模人民币1,597亿元，均排名证券行业第二。

报告期内，本集团围绕分类分层客户的差异化需求，以实力投资顾问业务为核心，持续丰富权责金融产品创设体系，基于多维度构建产品供给矩阵，提供从单产品优选到策略配置的多维度解决方案；加强投研赋能业务发展，加快数字化赋能，强化客户差异化的风险偏好和资产配置需求，不断优化基于大类资产配置的财富管理实力投研核心能力建设，做好各类资产和策略超势的研究判断，持续完善“省心家族”配置服务体系，不断优化客户服务场景和客户服务方案，以一体化运营和顾问式服务，做优客户陪伴。加强数字化平台能力建设，持续升级也代实力投研系统，增强研究模块功能和策略支持能力，不断优化因子研究体系，推动基础资产受透研究力产品资源优选整合，提升投资研究效能，增强业务整体效率与能力。

（3）资本中介业务

报告期内，本集团资本中介业务紧跟市场与政策变化，前瞻性调整策略布局，深化业务链合作与联动，切实加强风险管控，不断创新展业模式，持续深化服务内涵，积极构建多层次客户服务体系，为客户提供竞争一体化、服务一站式的综合解决方案。融资业务积极规定适应市场的定价体系，充分运用各项营销工具和创新产品，有效满足客户需求，业务市场份额实现平稳增长；融券业务切实增强业务规模与质量并重的发展思路，不断完善券池管理和客户管理体系，确保新规管控落实有效到位。融券通平台结合客户需求不断推进平台功能迭代，构建资源保留业务新生态，为客户提供智慧、实时的交易体验及数字化、个性化资讯运营服务。根据监管规定及数据口径，截至报告期末，母公司融资融券业务余额为人民币1,226.16亿元，市场份额达7.42%，整体维持担保比例为252.02%；股票质押式回购业务持续回余额为人民币260.49亿元，平均履约保障比例为218.73%，其中，表内业务持续回余额为人民币61.08亿元，平均履约保障比例为216.43%，表外业务持续回余额为人民币199.41亿元。

3.2024年展望

财富管理业务将坚持“为客户创造价值”的导向，加强金融中介建设与专业能力输出，以开放平台拓展服务生态，以深度运营满足客户需求，切实推动财富管理业务向客户全生命周期服务模式转型，积极打造差异化竞争优势。健全完善分类分层的客户服务体系，不断强化一体化客户服务运营模式和配置运营能力，持续优化服务运营赋能质量，打造覆盖客户全投资周期的内容服务矩阵，积极构建以专业服务能力为核心的客户增长模式。基于专业化分工与体系化培育，着力打造闭环客户的职业化投资顾问队伍，持续完善分类分层的运营体系与绩效评估体系，不断优化运营功能的一体化运营机制，有效提升财富管理服务效能，持续关注AI前沿技术发展与应用，积极挖掘和创新服务场景，迭代升级财富管理平台功能，助力财富管理服务能力输出与高效触达客户，体系化赋能客群运营。

金融产品销售与基金投资顾问业务将整合全业务链资源，不断提升平台化赋能水平，积极打造总分一体化的买方投资顾问业务体系，持续丰富策略类型，优化客户服务运营模式，满足客户多样性的业务需求。充分发挥全业务链综合实力，从交易服务、综合服务、客户运营和产品创新等维度健全完善适配客户需求的专业化服务体系，持续提升业务品牌效应。

（三）机构服务业务

1.市场环境

2023年，我国股票市场主要指数多数调整，万得全A下跌5.19%，上证指数下跌3.70%，深证成指下跌13.54%，创业板指下跌19.41%；与此同时，债券市场呈现震荡上行趋势，中证全债指数上涨5.23%，中债-综合全价（总值）指数上涨2.07%。面对市场环境的全新变化，在全面注册制改革走深走实以及活跃资本市场相关政策频频持续推进的背景下，资本市场机构化程度不断提升，主要机构加快经营模式转型，市场发展生态经历深刻变化，这对证券公司机构服务业务提出了更高的要求。

2023年，我国股权融资市场规模基本下降，根据Wind资讯统计数据，包含再发、增发、配股在内的股权融资金额人民币10,646.06亿元，同比减少34.66%，其中：首发募集资金人民币5,589.71亿元，同比减少31.27%，再融资募集资金人民币7,056.34亿元，同比减少36.26%；债券融资市场发行增势不减，债券发行总额人民币710,464.72亿元，同比增加16.46%，其中：公司债发行规模人民币38,563.96亿元，同比增加24.43%；并购市场交易氛围微升，交易规模延续下滑趋势，根据清科研究中心私募通统计数据，中国并购市场并购案件数较去年减少，金额较上年同期下降，同比减少9.27%。在新政策和市场环境下，把握经济和产业发展趋势，以客户全方位、全生命周期投融资需求为导向构建专业化服务体系，注重业务协同并提供一体化综合金融服务和专业化金融产品，充分发挥产品和高效率服务实体经济高质量发展作用的证券公司将确立更加显著的竞争优势。

2.经营举措及业绩

（1）投资银行业务

报告期内，华泰联合证券以服务实体经济作为自身的使命担当，秉持以客户为中心的经营理念，充分发挥投资银行业务作为优质资产流量入口的牵引作用，加强各业务条线的协同配合，持续推动金融服务全链条化、产品全周期化、全方位提升整体市场竞争力，积极打造具有国际化视野的一流投资银行服务体系，在中国证券业协会公布的2023年证券业公司投行业务质量评价中，华泰联合证券被评为A类。

（2）基金公司管理业务

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，持续发力产品研究和业务创新，强化特色产品前瞻布局，优化客户洞察和响应，充分发挥投研系统全业务一体化优势，不断提升多类别、跨周期的综合资产管理能力，资产管理总规模继续保持增长。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18,925.52亿元，其中，公募业务管理基金数量合计363个，管理资产规模合计人民币10,680.02亿元；全国社保基金、企业年金、职业年金管理资产规模合计人民币8,244.89亿元。华泰柏瑞基金管理有限公司（以下简称“华泰柏瑞”）坚持特色发展，加强指数产品、红利产品、海外产品和固收业务等布局，截至报告期末管理资产规模合计人民币3,982.20亿元，其中，公募业务管理基金数量合计150个，管理资产规模合计人民币3,801.46亿元；非公募业务管理资产规模合计人民币180.74亿元。根据产深交易所统计数据，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1,310.17亿元，位居沪深两市非货币ETF规模市场第一。（南方基金及华泰柏瑞的股权投资组益计入在沪股投中的其他沪股中）

（4）期货公司管理业务

报告期内，本集团全资子公司华泰期货和极地进科技引领的数字化转型及创新引领的业务转型，在FOF为主、自主管理为辅的产品线基础上稳步向多元化拓展，不断丰富产品布局和客户群体，持续加强专业化研究能力和投顾能力，以期货市场为依托，以期现一体化、产业链为特色，不断提升期现结合能力，持续优化产品布局和业务结构，保持了稳健发展、进新态势。截至报告期末，公司共有0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131个。报告期内，华泰期货实现代理成交量73,318.84万手，成交金额人民币556,715.17亿元，证期业务进一步深度融合，截至报告期末，本集团获准从事期货投资咨询业务的证券营业部324家，期货投资咨询业务客户数6,967户。

（5）场外业务

报告期内，本集团资本中介业务紧跟市场与政策变化，前瞻性调整策略布局，深化业务链合作与联动，切实加强风险管控，不断创新展业模式，持续深化服务内涵，积极构建多层次客户服务体系，为客户提供竞争一体化、服务一站式的综合解决方案。融资业务积极规定适应市场的定价体系，充分运用各项营销工具和创新产品，有效满足客户需求，业务市场份额实现平稳增长；融券业务切实增强业务规模与质量并重的发展思路，不断完善券池管理和客户管理体系，确保新规管控落实有效到位。融券通平台结合客户需求不断推进平台功能迭代，构建资源保留业务新生态，为客户提供智慧、实时的交易体验及数字化、个性化资讯运营服务。根据监管规定及数据口径，截至报告期末，母公司融资融券业务余额为人民币1,226.16亿元，市场份额达7.42%，整体维持担保比例为252.02%；股票质押式回购业务持续回余额为人民币260.49亿元，平均履约保障比例为218.73%，其中，表内业务持续回余额为人民币61.08亿元，平均履约保障比例为216.43%，表外业务持续回余额为人民币199.41亿元。

（四）投资管理业务

1.市场环境

受宏观经济及市场运行环境变迁的影响，大类资产配置的底层逻辑正在发生深刻变化，居民财富配置需求不断获迁升级，财富管理市场参与主体更加多元，财富管理工具日益丰富，财富管理数字化运营向纵深发展，各类财富管理机构持续转型创新，以专业化管理和客户体验升级为发展方向，更好服务于共同富裕将成为新时代财富管理行业的新使命。在波动的市场环境下，财富管理机构更需要围绕客户“千人千面”的财富管理需求，基于实力秀逻辑和自身资源禀赋，不断强化投研能力和资产配置能力建设，为客户提供专业化、差异化的长期服务价值。

2023年，A股市场先抑后扬，市场交投意愿有所下