华泰证券股份有限公司

【2024】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	刘长春	公务原因	陈仲扬
独立董事	王兵	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方案或公积金转增股本方案

根据公司2024年半年度财务报表，母公司2024年上半年度实现净利润人民币4,798,741,897.50元，根据《公司法》《证券法》《金融企业财务规则》及公司《章程》的有关规定，分别提取10%的法定盈余公积金、10%的一般风险准备金和10%的交易风险准备金共计人民币1,439,622,569.25元后，半年度可供分配的利润为人民币3,359,119,328.25元。考虑以前年度结余未分配利润，2024年半年度末累计可供投资者分配的利润为人民币25,101,581,415.96元。

根据中国证监会相关规定，证券公司可供分配利润中公允价值变动收益部分，不得用于向股东进行现金分配。2024年半年度末母公司可供分配利润中公允价值变动累计数为人民币5,028,077,234.16元，按照规定扣除后，母公司可向投资者进行现金分配的金额为人民币20,073,504,181.80元。

公司高度重视对投资者的回报，坚持可持续、稳定的利润分配政策。为更好回馈投资者对公司的支持，从股东利益和公司发展等综合因素考虑，公司2024年中期利润分配方案如下：

1、以公司现有总股本9,029,384,840股为基数，扣除将回购注销的2,082,559股A股股份，即以9,027,302,281股为基数，每股派发现金红利人民币0.15元（含税），分配现金红利总额为人民币1,354,095,342.15元(含税)，占2024年半年度合并口径归属于母公司股东净利润的25.50%。

如在本方案披露之日起至实施权益分派股权登记日期间，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六届董事会第十二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。

根据公司2023年度股东大会决议，股东大会同意授权董事会全权办理中期利润分配相关事宜。由董事会根据公司的盈利情况、资金状况及相关风险控制指标要求，在现金分红比例不超过当期归属于母公司股东净利润30%的前提下，制定公司2024年中期利润分配方案并在规定期限内实施。本次利润分配方案无需提交股东大会审议。

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	–
电话	025-83387272,83387780,83389157	–
办公地址	中国江苏省南京市江东中路228号1号楼11楼	–
电子信箱	zhanghui@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	834,581,631,208.69	905,508,388,594.64	-7.83
归属于上市公司股东的净资产	180,087,337,171.28	179,108,366,855.48	0.55

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
营业收入	17,441,014,696.27	18,369,294,321.77	-5.05
归属于上市公司股东的净利润	5,310,704,144.79	6,555,640,254.37	-18.99
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	5,258,282,874.63	7,016,616,781.88	-25.06
经营活动产生的现金流量净额	36,715,660,057.71	-5,246,867,219.25	不适用
加权平均净资产收益率(%)	3.18	4.23	减少1.05个百分点
基本每股收益(元/股)	0.55	0.70	-21.43
稀释每股收益(元/股)	0.55	0.68	-19.12

三、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

2024年是全面贯彻党的二十大精神的关键之年。2024年上半年，我国经济总体延续回升向好态势，高质量发展扎实推进，新质生产力加快培育，经济增长内生动力有所增强。同时，《关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》的发布为我国资本市场指明了改革发展的方向，为证券公司经营发展带来了新的机遇与挑战。面对复杂的内外部经营环境，本集团继续秉持金融报国、金融为民的发展理念，坚守功能性定位，坚持以客户为中心，深化财富管理和机构服务“双轮驱动”战略，构建完善全业务链联动的客户服务体系，扎实做好金融“五篇大文章”，打造穿越周期的核心竞争力。主要举措包括：在财富管理领域，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，夯实筑牢金融中台，着力提升专业化财富管理服务能力；在机构服务领域，适应政策与市场变化，围绕机构客户金融服务需求，依托平台化赋能，着力提升多产品、全链条和全周期的客户综合价值运营能力；在企业客户服务领域，聚焦国家战略性新兴产业，充分整合全业务链服务资源，以专业服务推动企业不断提升治理与经营质量，积极赋能现代化产业体系建设；在国际化发展领域，继续深化国际布局，以跨境一体化综合服务体系积极助力中国客户“走出去”与境外客户“走进来”，更好服务金融高水平开放；在数字金融领域，着力推进重点领域平台能力建设，依托科技赋能持续拓展新的业务和运营模式，构建开放的科技合作生态，积极探索AI技术在专业金融服务场景的应用，释放“业务+科技”融合共创的新动能。同时，本集团深入推进全面风险管理与全员合规管理，实施集约化、精细化运营管理，不断夯实提质增效、稳健发展的基础。报告期内，本集团的经营业绩与综合实力继续保持行业前列，高质量发展持续深化。

（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跃迁升级，坚持以投资者为本的理念，以规范运营、专业化管理和客户体验升级为发展方向，为居民资产配置提供更优质的产品和更长期稳定的回报成为财富管理行业的重要使命。在证券市场阶段性波动加大的环境下，财富管理机构更需要围绕客户差异化、个性化的财富管理需求，基于买方服务逻辑和自身资源禀赋，构建分类分层的客户服务体系，提升专业化资产配置能力，加强客户精细化运营，提供全流程的陪伴服务和全方位的财富管理解决方案。

2024年上半年，A股市场震荡调整，市场成交金额有所下滑，根据Wind资讯统计数据，A股市场总成交额人民币100.94万亿元，同比减少9.26%；融资融券业务发展日趋规范，根据Wind资讯统计数据，全市场融资融券业务余额人民币14,808.99亿元，同比减少6.77%；基金投资顾问业务管理制度体系持续完善，展业模式日趋多元，业务发展潜力可观，致力为投资者提供多样化的买方资产配置服务；国内期货市场活跃度整体稳定，市场工具以及策略不断丰富，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281.51万亿元，同比增加7.40%。在复杂多变的市场环境及更趋激烈的竞争格局下，依托先进的数字化平台，专注于打造精细化的客户经营体系、品牌化的产品运营体系以及专业化的投顾服务体系，不断提升交易与理财专业能力及持续陪伴客户的价值创造能力，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）证券期货期权经纪及财富管理服务

报告期内，本集团主动适应市场变化，构建完善总部驱动、总分联动、一体运营的财富管理业务体系，着力搭建基于客户分类分层的经营体系，不断创新和优化服务模式，提升服务效能和服务体验，致力以深度客户经营形成内生性业务增长机制，积蓄业务发展新动能，塑造普惠金融服务的差异化优势。实施客户增长一体化运营服务，以综合金融服务为抓手，不断提升各产品服务覆盖，深度挖掘和转化客户价值，积极推动客户规模可持续增长。充分发挥金融专业能力和金融科技优势，构建完善数字化、智能化平台底座，不断优化平台化运营策略与服务体系；依托“涨乐财富通”和“聊TA”的双平台运营，通过加强投资研究、运营管理、内容能力等金融中台建设，持续赋能客户与投资顾问，提升为客户创造价值的专业能力，加强客户的服务感知和品牌依赖。建立健全投资顾问专业能力培训体系和评估认证体系，构建完善一体化队伍机制，打造职业化、高素质的投资顾问队伍，推动客户升级与员工成长互促并进。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3,311人。

本集团持续推进“涨乐财富通”平台产品及服务创新，以AI技术和大数据分析能力为依托，不断扩展特色交易工具，完善账户核心服务能力，持续优化客户体验；打造品牌化的“话看”财经内容平台，搭建交易理财内容矩阵，升级精细化运营模式。同时，本集团不断优化“涨乐全球通”平台功能及运营能力，致力于提供全球资产一站式投资管理服务。

本集团继续保持基于先进平台的交易服务优势，股票期权经纪业务不断提升交易支持能力，持续培育合格投资者，加强风险防范，业务继续保持市场领先。ETF业务持续丰富交易策略及交易工具，依托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。

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133个。报告期内，华泰期货实现代理成交量24,427.45万手，成交金额人民币212,992.17亿元。证期业务高效协同，截至报告期末，本集团获准从事期货IB业务的证券营业部共241家、期货IB业务总客户数6.03万户。

（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、配置与基金投资顾问等业务发展，为客户提供多样化的组合策略及配置解决方案，满足客户多元化的财富管理需求。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）14,190只，金融产品销售规模（除现金管理产品“天天发”外）人民币2,277.48亿元。

报告期内，本集团围绕分类分层客户的差异化需求，以买方投资顾问业务为核心，持续丰富和完善金融产品供给体系，基于多重维度构建产品供给矩阵，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，持续提升产品优选和风险防控能力，满足客户多层次资产配置需求。进一步完善买方投顾策略体系，优化“省心家族”配置服务，通过“省心选”提供自盘化的公募产品优选服务，通过“省心投”提供基于公募基金的策略服务，通过“省心享”为客户提供个性化的配置方案。持续优化买方投顾的顾问服务体系，以资产配置服务平台为底座提供专业支持，不断提高业务周期的立体式陪伴服务能力，提升客户体验。加强数字化平台能力建设，持续打造金融产品核心中台系统，增强研究模块功能和策略支持能力，不断优化量化因子研究体系，有效提升专业投资研究能力，赋能基金投资顾问策略投资生产和运营，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积极应对业务规则和市场环境变化，前瞻性调整策略布局，深化全业务链合作与联动，优化风险监控机制，合规审慎展业；积极构建多层次、差异化的客户服务体系，持续深化服务内涵，推动业务高质量发展。融资业务以产品创新、数字转型驱动业务增长，通过产品迭代提升差异化竞争力，通过运营分析深化客户服务能力，业务市场份额平稳增长；融券业务全面贯彻落实监管政策要求，强化业务全过程、各环节的合规意识，不断健全内控机制，严守合规底线。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1,055.54亿元，市场份额达7.13%，整体维持担保比例为244.30%；股票质押式回购业务待购回余额为人民币216.17亿元、平均履约保障比例为222.81%，其中，表内业务待购回余额为人民币44.72亿元、平均履约保障比例为237.07%，表外业务待购回余额为人民币171.45亿元。

3、2024年下半年展望

财富管理业务将坚持以“为客户创造价值”为核心，秉持“数字化、平台化、生态化”的理念，持续构建以买方投研能力输出为核心、以运营服务效能提升为基础的金融能力中台体系，深化金融与数字科技的融合创新，积极打造差异化竞争能力，切实提升客户服务体验。继续健全完善分类分层的客户经营体系，不断强化一体化客户服务运营模式和配套运营能力，打造覆盖客户多层次需求的内容服务矩阵，推动财富管理业务向客户全生命周期服务模式转型。基于专业化分工与体系化培育，着力打造面向客户的职业化投顾同队伍，不断增强为客户创造价值的专业服务能力，有效提升财富管理服务效能。充分发挥金融专业能力和金融科技优势，优化完善金融赋能中台，通过数据挖掘分析有效识别客户需求，持续创新和优化服务模式，助力财富管理服务覆盖与深度经营。

金融产品销售与基金投资顾问业务将整合全业务链资源，不断强化业务风险防范能力，继续加强数字化平台集群建设，积极打造总分一体化的买方投资顾问业务体系，持续优化策略功能，丰富客户服务场景，迭代升级配置模型，增强专业投研能力，为客户提供多元化的金融产品配置解决方案，强化客户陪伴式服务，提升客户投资体验。

资本中介业务将密切跟踪政策和市场变化，在风险可控的前提下，通过科学的定价体系、多元的营销工具，持续丰富产品服务内涵，不断拓展业务发展空间，有效整合内外部资源，满足客户多样性的业务需求。持续强化全业务链协同优势，从交易服务、综合服务、客户运营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

2024年上半年，我国股票市场主要指数涨跌不一，万得全A下跌8.01%、沪深300上涨0.89%、上证指数下跌0.25%、深证成指下跌7.10%；债券市场延续震荡上行趋势，中证全债指数上涨4.30%、中债-综合全价（总值）指数上涨2.42%。面对市场环境的全新变化，随着新“国九条”及资本市场“1+N”政策体系的落地见效、耐心资本的发展壮大及中长期资金的推动入市，资本市场基础制度体系持续健全，市场发展生态重塑优化，机构化程度不断提升，机构服务业务发展空间可观，同时，综合化、差异化及跨境化的客户需求也对机构服务业务发展提出了更高阶的要求。

2024年上半年，我国股权融资市场发行节奏延续放缓态势，根据Wind资讯统计数据，包含首发、增发、配股在内全口径募集资金合计人民币1,353.85亿元，同比减少78.28%，其中：首发募集资金人民币302.72亿元，同比减少86.16%，再融资募集资金人民币1,051.13亿元，同比减少74.02%；债券融资市场发行增势不减，债券发行总额人民币383,264.03亿元，同比增加10.82%，其中：中期票据发行规模人民币23,314.61亿元，同比增加71.97%；并购市场交易活跃度有所下滑，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952起，同比减少29.06%，交易金额人民币2,804.50亿元，同比减少42.64%。在新的政策和市场环境下，把握经济和产业发展趋势，以客户需求为导向，积极拓展业务和服务的广度与深度，向具有完整业务链、产业链和服务链的全方位综合金融服务商转型，充分发挥全产品和高效率服务实体经济转型升级和新质生产力发展的证券公司将具备更显著的竞争优势。

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高质量发展、助力新质生产力加快发展作为自身的使命担当，积极推动并参与科技金融、绿色金融创新，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，持续深化金融服务全链条化、产品全周期化，全方位提升整体市场竞争力，积极打造兼具本土优势和国际化视野的一流投资银行服务体系。

合并数据

币种：人民币

发行类别	2024年1-6月		2023年1-6月	
	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）
新股发行	4	503,273.16	10	990,084.34
增发新股	6	648,861.94	16	2,167,061.38
配股	–	–	1	–
债券发行	1,066	28,803,473.37	1,165	22,883,607.87
合计	1,076	29,955,608.47	1,192	26,040,753.59

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，股权融资业务坚持行业集团、区域布局和客户深耕的全业务链战略，行业排名与市场占有率保持领先地位；聚焦服务实体经济、服务科技创新，完成多单具有市场影响力的融资项目，全市场前十大IPO项目参与3单、前十大再融资项目参与3单。根据Wind资讯统计数据，本集团股权主承销金额（含首次公开发行、增发、配股、优先股、可转债、可交换债）人民币195.45亿元，行业排名第二；IPO保荐项目数量4单，行业排名第一。

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，充分运用全牌照优势，积极培养核心客户群体，行业地位保持稳定；积极践行国家战略，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24单人民币63.07亿元绿色债券、41单人民币100.15亿元科技创新债券。根据Wind资讯统计数据，本集团全品种债券主承销金额人民币5,360.99亿元，行业排名第三。

③财务顾问业务

报告期内，本集团积极把握产业整合机遇，助力上市公司高质量发展，坚持服务科技创新、服务新质生产力，切实开展多元化财务顾问业务，服务龙头企业利用并购重组做优做强，提升投资价值。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审核类重组项目首次披露数量3单，行业排名第一。报告期内，本集团担任独立财务顾问服务芯联集成注入优质资产，成为深化科创板改革八条措施发布后科创板首单发股并购预案披露项目。

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。报告期内，本集团完成新三板挂牌项目1单、获同意挂牌函项目1单、挂牌在审项目4单。挖股子公司江苏股权交易中心有限责任公司持续强化合规与风险管理，积极打造综合投融资服务平台，深入推进“专精特新”专板建设，获批开展区域性股权市场制度和业务创新试点，推动私募股权和创业投资份额转让、认股权综合服务等创新业务，业务体系和服务场景不断完善，多元化综合金融服务能力持续提升。截至报告期末，挂牌展示企业16,402家（其中“专精特新”专板630家），各类投资者81,137户，报告期内为企业新增融资人民币108.48亿元。

（2）主经纪商（PB）业务

报告期内，本集团高效整合全业务链资源，依托数字化、平台化发展战略增强科技赋能，为机构客群提供一体化全生命周期的综合金融服务，致力打造“运营服务，合规风控”的核心竞争力。截至报告期末，基金托管业务累计上线产品12,759只，托管业务规模人民币3,998.65亿元；基金服务业务累计上线产品18,210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1,115只），服务业务规模人民币111,124.60亿元（含华泰资管公司业务规模人民币3,951.62亿元）。根据中国证券投资基金业协会截至2024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，研究业务坚定推进业务模式转型，持续完善研究团队配置与研究服务体系，不断深化全业务链协同效能，多维度推动海外研究服务布局，致力打造研究业务新竞争优势。聚焦头部机构客户，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、多方式开展研究服务活动，满足内外部客户专业化的研究服务需求。继续升级迭代数字化平台，夯实投研底座应用并更好向多业务线输出研究能力，通过智能研报功能不断提升研究工作质效，持续完善产品生产和管理流程，着力提升平台生产效率和数字化运营能力。本集团积极开展多种形式的研究服务活动，发布研究报告5,656篇，组织研究路演服务24,698场、专题电话会议420场，并举办春季投资策略峰会、中期投资策略峰会等多场特色专题会议。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，优化完善分类分层、全业务链一体化的机构服务体系，不断丰富机构服务产品和内容，在主流机构客群服务上取得持续性进步，行业地位和市场影响力不断提升。报告期内，公募基金分仓交易量人民币5,986.33亿元。

（4）投资交易业务

①权益交易业务

报告期内，本集团积极适应市场和监管环境变化，不断强化风险管理机制，致力打造多层次、专业化、多策略的绝对收益投资交易体系；以大数据交易、宏观对冲和创新投资为核心，迭代升级平台化业务模式，有效提升一体化的专业投资交易能力。适时调整完善投资策略体系，增强策略的适应性和抗风险能力，积极把握市场投资交易机会；通过“基本面研究+交易能力+平台建设”多轮驱动的业务模式，持续打磨核心投研能力。继续提升投资交易业务平台效能，优化完善投资交易链路，强化动态监控与分析能力，助力投研能力的沉淀和过程管理水平的提升。做市交易业务注重优化迭代做市交易策略与系统，积极探索业务协同模式，持续完备风控体系，业务运营稳健，业务规模有序扩张。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123只，上市基金做市业务累计为556只基金提供流动性服务，均位居市场前列。

②FICC交易业务

报告期内，本集团积极搭建FICC全品种投资管理与综合交易平台，持续探索业务模式并丰富产品发行体系，助力实体经济转型升级。固定收益自营投资业务践行去方向化的大类资产轮动下的对冲基金组合管理模式，积极把握市场机会并有效控制风险敞口暴露，以领先的定价能力和平台赋能，获取低波动、低回撤的稳定收益率，实现良好投资业绩。做市业务着力打造“体系化、自动化、策略化”的现券做市系统，现券做市报价策略不断丰富，获得iDeal优选报价商和IXbond现券匿名点击自动做市资格，做市交易量、品种覆盖等维度实现突破，主要品种做市规模位居行业前列。大宗商品和外汇业务继续加强策略交易研究，持续推进结售汇客需业务，稳步开展碳金融产品交易服务，多元化发展基础不断夯实。持续精细化打磨FICC大象交易平台，积极搭建集研究、模型策略、交易风控、对客服务的一体化框架，策略研发效率不断提升，FICC交易模式重塑优化。

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，稳步提升业务创新能力和交易定价能力；不断扩展客户覆盖的深度和广度，升级优化产品结构，以更加多元化的投资与风险管理工具为客户提供全方位的衍生品交易服务。以专业能力建设为本源，持续深耕对冲交易、产品设计及定价、客户服务等核心能力，不断夯实主责主业基础。持续推进数字化平台建设，推动实现核心业务能力的沉淀、升级与转化，全面提升客户综合价值创造能力。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9,326笔，存续规模人民币869.06亿元；场外期权业务存续合约笔数1,872笔，存续规模人民币1,425.45亿元。报告期内，本集团通过中证机构间报价系统和柜台市场发行私募产品1,707只，合计规模人民币114.70亿元。

3、2024年下半年展望

投资银行业务将继续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、发展新质生产力作为业务发展的出发点与落脚点，坚持以优质客户为中心，充分发挥市场化创新和一体化协同的核心竞争优势，全面提升服务质量和水平，切实履行资本市场“看门人”责任，为客户提供跨市场、全产品、全周期的综合金融服务。股权融资业务将积极把握产业与政策趋势，聚焦重点行业、重点区域，不断提升产业认知水平和境内外一体化服务能力；债券融资业务将进一步增强优质客户及区域的覆盖力度，不断推动业务结构优化，严格控制业务风险；并购重组财务顾问业务将全力把握客户需求，充分发挥业务优势，积极拓展产业整合、跨境并购等业务机会，赋能客户产业转型升级。

主经纪商业务将基于客户综合金融服务需求，充分挖掘沉淀数据价值，发挥陪伴式运营的信息优势，以金融科技赋能平台运营，不断提升服务效能和合规风控水平，构建差异化竞争优势。

研究与机构销售业务将聚焦重点机构客户需求变化，积极打造全方位、一站式金融服务生态圈，通过平台化赋能与体系化分工协作，不断扩充产品及服务内容，持续提升综合服务专业能力，注重风险管控，着力打造境内外一体化、全业务链高效协同的核心竞争力，进一步提升行业地位和市场影响力。

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，切实向提升资产定价权和交易能力产品化方向升级转型，不断增强核心竞争力。权益交易业务将迭代升级大数据交易业务策略体系，持续完善宏观对冲业务绝对收益投资体系，优化拓展创新投资业务投资模式，不断增强投资交易业务平台效能，有效提升专业化投资能力与风险管控能力；FICC交易业务将继续加强业务系统化建设与开发，持续提升交易定价能力和投资研究能力，不断丰富策略储备，加强风险控制和合规管理，积极拓展业务能力边界，推动盈利模式多元化，更好服务实体经济；场外衍生品交易业务将依托数字化、平台化发展，继续提升交易对冲能力，升级优化全链条运营服务能力，着眼境内外客户需求变化，积极拓展业务发展空间，不断巩固提升差异化竞争优势。

（四）投资管理业务

1、市场环境

随着我国金融改革全面深化、资本市场体系不断完善、资管业务配套制度持续健全、公募基金费率改革深入推进以及养老金体系逐步优化，资管业务生态向高质量发展转型，深度竞合、提质增效的业务发展新格局加速形成。根据中国证券投资基金业协会统计数据，截至2024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、期货公司及其子公司、私募基金管理机构资产管理业务总规模达人民币68.10万亿元，其中，公募基金规模人民币29.20万亿元，证券公司及其子公司私募资产管理业务规模人民币5.98万亿元。在资产管理市场专业化、多元化发展的背景下，聚焦主动管理能力和投研核心能力建设，借助多元化的投资策略、完善的产品线布局和专业的投资者服务，为客户资产保值增值提供风险配置更全面、品类更丰富的优质产品及组合，对资管机构而言更为重要。

在市场环境复杂多变、行业监管日益趋严等背景下，我国股权投资市场面临严峻考验，募资市场整体体量收缩，投资市场节奏延续减缓，退出市场交易数量减少，市场整体活跃度下降，资金进一步向战略性新兴产业和科技型企业等领域聚集。根据清科研究中心私募通统计数据，2024年上半年，中国股权投资市场新募基金数量1,817只、新募基金规模人民币6,229.39亿元，同比减少22.63%；中国股权投资市场剔除权值案例后投资案例数3,032起、投资总金额人民币1,967.03亿元，同比减少38.66%。随着私募基金监管规则体系不断完善，资金募集和投资运作全流程要求全面规范，投研能力优秀、内控治理完善、为投资者创造长期价值的机构将迎来发展机遇。

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行业使命，以投资管理和投行资管服务为抓手，一站式提供多样化的投资产品、资产配置及整体金融服务解决方案，满足客户全生命周期的资产管理需求，培育差异化的核心竞争力。坚定推进业务平台化与差异化发展战略，紧扣集团客户资源优势，投资资管业务持续丰富产品布局，不断深化投研体系建设，赋能全业务链客户价值挖掘与转化；投行资管业务健全业务联动机制，全产业链协同构建服务能力，为客户提供综合配置解决方案。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5,059.83亿元。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60单，排名行业第二；发行规模人民币424.28亿元，排名行业第三。

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，持续打磨平台运营、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235只，合计管理规模人民币591.33亿元；单一资产管理业务合计管理单一资管计划628只，合计管理规模人民币1,603.36亿元；专项资产管理业务合计管理专项资管计划252只，合计管理规模人民币1,756.93亿元；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1,108.21亿元。

证券公司资产管理业务规模和收入情况如下表所示：

币种：人民币

项目	2024年1-6月		2023年1-6月	
	受托规模（亿元）	净收入（万元）	受托规模（亿元）	净收入（万元）
集合资产管理业务	591.33	5,181.00	566.47	5,689.56
单一资产管理业务	1,603.36	7,217.59	1,134.69	14,200.17
专项资产管理业务	1,756.93	6,173.78	1,929.57	6,623.30
公募基金管理业务	1,108.21	39,996.23	939.28	43,080.13

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，同时继续挖掘生态圈内合作机会，加强与大型国有企业、行业龙头企业等开展合作，稳健扩大基金管理规模，不断提升市场影响力，引导更多资源要素向新质生产力集聚。截至报告期末，全资子公司华泰紫金投资有限责任公司（以下简称“华泰紫金投资”）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计30只，合计认缴规模人民币621.78亿元，合计实缴规模人民币462.62亿元。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3.17亿元。根据中国证券投资基金业协会截至2024年二季度的统计，华泰紫金投资私募基金月均规模排名行业第四。

（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，充分发挥投研系统企业外一体化优势，不断提升多类型、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21,724.29亿元，其中，公募业务管理基金数量合计370个，管理资产规模合计人民币12,403.81亿元；非公募业务管理资产规模合计人民币9,320.48亿元。华泰柏瑞基金管理有限公司（以下简称“华泰柏瑞”）坚持特色化发展，产品线品类日益丰富，指数类基金和货币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5,045.12亿元，其中，公募业务管理基金数量合计156个，管理资产规模合计人民币4,849.20亿元；非公募业务管理资产规模合计人民币196.92亿元。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2,117.99亿元，位居沪深两市非货币ETF规模市场第一。报告期内，南方基金和华泰柏瑞均获批境内首批发行沙特ETF，以ETF互挂形式跟踪富时沙特阿拉伯指数。（南方基金以及华泰柏瑞的股权投资拟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，华泰期货持续提升合规风控管理有效性水平，积极推进科技引领的数字化转型及创新引领的业务转型，不断丰富产品布局和客户群体，重点打造具有衍生品特色的投研团队核心竞争力，满足客户差异化的风险偏好和资产配置需求，切实增强服务实体经济质效。截至报告期末，存续期内资产管理计划合计27只，资产管理总规模人民币88,647.46万元，期货端权益规模人民币55,168.38万元。

（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38个，投资规模人民币169,501.21万元，投资性质主要包括科创板跟投、股权投资等。

3、2024年下半年展望

证券公司资产管理业务将继续立足集团全业务链体系，基于高质量发展思路，持续推进投行资管、投资资管和数字化的能力建设和管理进化，以差异化展业构建竞争壁垒、以平台化运营实现硬核突围，充分发挥券商资管特色资源优势，推动实现生态协同与业务转型。投行资管业务将聚焦高质量发展，积极把握新发展格局，向优质资产配置升级转化；投资资管业务将结合市场研判和客户需求，做好覆盖各类策略、满足各类风险偏好的存量产品持续营销及产品新发布周期。

私募股权基金管理业务将积极发挥耐心资本的引导作用，继续推进战略性新兴产业投资布局，同时动态调整投资方向与基金配置原则，不断增强专业化投资管理能力，积极寻求投资项目多元化退出路径，强化投后管理主动赋能意识及增值服务能力；发挥集团全业务链优势，持续开拓探索新业务，推动业务结构与盈利模式多元化。

基金公司资产管理业务将持续加强合规风控管理和人才梯队建设，继续保持新业务探索与新产品开发，全面推进以产品为主导的赋能体系，持续优化全流程、精细化的客户陪伴服务体系，积极构建数智化系统平台，不断提升研究深度和投资专业度，全面赋能业务发展。

期货公司资产管理业务将持续强化合规风控管理水平，全面深化数字化平台体系建设，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，积极打造以客户为中心的分类分层客户服务体系，构建特色化且具备差异化竞争力的产品体系和管理能力。

另类投资业务将不断完善制度机制及业务操作流程，深化金融科技生态建设，审慎推进股权投资、科创板跟投和其他新业务的开展，提升资金使用效率和资产回报率。

（五）国际业务

1、市场环境

2024年上半年，全球经济持续波动、复苏缓慢、增长动能不足。港股二级市场表现分化，恒生指数上涨3.94%，恒生科技指数下跌5.57%，根据Wind资讯统计数据，港股市场成交金额港币10.33万亿元，同比减少2.82%；港股一级市场股权融资规模缩减，市场首次招股募资港币135.33亿元，同比减少24.21%，上市后募资港币462.85亿元，同比减少13.08%。美股二级市场表现强劲，道琼斯工业指数上涨3.79%、标普500上涨14.48%、纳斯达克指数上涨18.13%，根据Wind资讯统计数据，美股市场成交金额54.69万亿美元，同比增加24.86%；美股一级市场活力凸显，融资规模呈上升趋势，市场IPO融资规模193.75亿美元，同比增加65.51%，增发融资规模632.54亿美元，同比增加40.10%。美国TAMP市场投资者资金呈现向低成本、低费率投资产品转移的态势，通过领先的金融科技水平持续赋能财富管理业务，能够为客户带来规模化成本优势并有利于把握发展机遇。

随着我国资本市场高水平制度型和系统性开放举措的纵深推进，资本市场跨境互联互通机制不断拓展优化，跨境产品体系不断丰富，跨境投融资便利化程度不断提升，这为证券