证券代码:601688

华泰证券股份有限公司

[2025] 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	陈坤扬	公务原因	柯翔
独立董事	王建文	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

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0.15元(含税),此预案尚需本公司股东大会批准。

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	025-83387272,83387780	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(%)
		调整后	调整前	
总资产	900,696,969,627.89	814,270,493,580.79	814,270,493,580.79	10.61
归属于上市公司股东的净资产	200,133,721,668.51	191,673,901,895.57	191,673,901,895.57	4.41
	本报告期	上年同期		本报告期比上年同期增减(%)
		调整后	调整前	
营业收入	16,219,421,678.66	12,379,966,137.48	17,441,014,496.27	31.01
利润总额	8,624,841,675.59	5,576,127,222.11	5,576,127,222.11	52.88
归属于上市公司股东的净利润	7,549,447,367.16	5,310,704,144.79	5,310,704,144.79	42.16
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	7,465,742,838.93	5,258,282,874.63	5,258,282,874.63	41.79
经营活动产生的现金流量净额	7,609,796,448.08	36,715,660,067.71	36,715,660,067.71	-79.27
加权平均净资产收益率(%)	4.30	3.18	3.18	增加1.12个百分点
基本每股收益(元/股)	0.80	0.56	0.56	45.45
稀释每股收益(元/股)	0.80	0.56	0.56	45.45

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,业务类型覆盖投融资业务、财富管理业务、机构业务、投资管理业务和国际业务。

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。本集团搭建了以客户为中心的组织架构及机制,通过平台化、一体化、国际化的运营方式,为中小企业及机构客户提供全方位的证券及金融服务,并致力于成为最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

2025年上半年,面对更趋复杂多变的国内外环境,我国经济展现出较强韧性、结构性调整持续深化、新发展动能进一步释放,同时,在“增强国内资本市场的吸引力和包容性”的政策导向下,资本市场改革进一步深化,支持实体经济与科技创新的功能更加强化,这为证券公司经营发展带来了新的机遇与挑战。本集团秉承“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,不断推进业务模式和服务模式的迭代创新,增强业务协同效能与价值创造能力,打造闭环未来、穿越周期的核心竞争力,保持了稳健迭代的良好发展趋势。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,深入推进分类分层的一体化客户经营体系建设,持续增强基于金融客户的触达、评价与运营能力的交易与资产配置专业服务能力,积极探索人工智能技术与业务的融合创新;在机构客户服务领域,主动顺应市场生态的深刻变化,通过培育全链条的客户网络、打造全球化的产品体系、延展全球化的交易平台,着力提升资产定价、研究、交易及产品创设的专业金融能力,强化多产品、全链条和全周期的客户综合价值运营效能;在企业客户服务领域,积极把握中国企业全球价值链布局的战略机遇,强化对于产业、金融、资产的深刻洞察,充分发挥企业金融的牵引作用,不断提升全周期、一体化、多产品、跨市场的项目执行能力,着力赋能新质生产力加速发展;在国际化发展领域,进一步形成在境外市场的布局,持续完善境内外一体化的全业务链综合服务体系,积极把握中国资本“走出去”与境外资产“走进来”,更好服务金融高水平开放;在数字金融领域,持续加强科技对国际化发展的支撑赋能,着力推进重点业务平台国际化能力建设,依托人的技术和思维走深思想前沿理念行动,强化数智化创新的领先优势。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。

(二)财富管理业务

1、市场环境

近年来,我国财富管理市场呈现出竞争格局日趋复杂、业务需求不断升级、产品服务持续创新的发展态势。在新的改革、市场机制及外汇等一系列政策推动下,财富管理行业资产配置风格更为稳健、资产配置结构更为多元化、投资理念更为成熟、投资能力更为专业、投资工具更为丰富的新时代财富管理生态圈正在形成。与此同时,随着国内企业步入新一轮产业升级、数字经济、绿色经济、人工智能等新兴产业发展的大趋势,以及国内居民财富从房地产、传统金融资产向权益资产、实物资产、海外资产等多元资产配置的大趋势,财富管理行业的发展模式、盈利模式、竞争格局、监管政策等方面将发生深刻变革。

(三)机构业务

1、市场环境

2025年上半年,国内资本市场呈现出竞争格局日趋复杂、业务需求不断升级、产品服务持续创新的发展态势。在新的改革、市场机制及外汇等一系列政策推动下,财富管理行业资产配置风格更为稳健、资产配置结构更为多元化、投资理念更为成熟、投资能力更为专业、投资工具更为丰富的新时代财富管理生态圈正在形成。与此同时,随着国内企业步入新一轮产业升级、数字经济、绿色经济、人工智能等新兴产业发展的大趋势,以及国内居民财富从房地产、传统金融资产向权益资产、实物资产、海外资产等多元资产配置的大趋势,财富管理行业的发展模式、盈利模式、竞争格局、监管政策等方面将发生深刻变革。

2、经营情况业绩

报告期内,本集团主动适应市场环境和客户需求的变化,着力提升业务服务能力和核心能力,构建资源分类分层的一体化客户服务体系,打造面向大众客户、财富客户、高净值客户、企业家客户等群体的专业化、品牌化服务,提升差异化、定制化服务效能,做大客户规模和资产规模,把握财富金融服务的特色优势,坚持“为客户创造价值”的核心导向,围绕客户全生命周期、强化平台赋能与专业赋能的双向协同,实现投资交易、资产配置、投研支持与客户运营的有机融合,持续为客户提供专业化、精细化的服务价值。充分发挥金融科技优势,系统深推进人工智能技术在业务领域的应用,紧密围绕客户投资、交易、理财过程中的痛点、难点、关键点,动态迭代差异化服务方案,提升精准运营效能。不断优化客户服务体验,系统构建全周期、全流程、全场景的客户服务机制,加强跨境投资与资产配置专业能力建设,提升客户财富管理服务的广度和深度,跨境业务联动机制进一步优化。健全投资顾问岗位分工体系,完善智能投顾工具链,为投资顾问提供投研赋能、内容赋能、运营赋能,助力客户运营模式转型升级。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业务类别的人员数量为3,608人。

股票期权经纪业务方面,本公司不断提升交易支持能力,系统把握机构客户,持续拓展合格投资者,切实加强风险防范,业务规模快速扩张。报告期内,本集团股票期权业务方面,截至报告期末,华泰期货有限公司(以下简称“华泰期货”)共为10家期货公司、42家期货资管子公司、42家期货资管,通过为94个直销市场和17个券商、代理交易品种156个,本集团获准从事期货IB业务的证券营业部共24家。

(2)金融产品销售与基金投资顾问业务

报告期内,本集团围绕各类客户的差异化、多层次资产配置需求,丰富完善金融产品供给体系,构建完善买方投顾配置供给矩阵,持续提升产品优选和风险防控能力,提供从单产品优选到实现配置、定制配置的多维度解决方案。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“卖方研究”+“买方投顾”+“投资管理”的闭环业务模式,通过“卖方研究”提供自主研究观点、“卖方投顾”提供基于观点的多基金优选服务,通过“卖方投顾”提供基于多基金的定制化配置服务;对机构客户的定制化需求提供投顾策略服务,对交易型客户提供基于ETF的交易型配置策略体系。不断优化买方投顾的顾问服务体系,持续推进“投投行”模式,以资产配置服务平台为底座,提供策略研究运营、投研服务体系等专业支持,增强全业务周期的立体式陪伴服务能力。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)14,433只,金融产品销售规模(除现金管理产品“天天发”外)人民币0.04万亿元;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210.37亿元。

(3)资本中介业务

报告期内,本集团资本中介业务积极应对市场格局和经营环境变化,以一体运营、协同增效为抓手,以创新产品为载体,前瞻性积蓄平台服务能力,为客户提供融资、融券科目的合约综合金融服务,推动业务质量发展。融资业务积极服新的业务作用,持续提升研究能力和策略研发能力,不断丰富业务生态体系,构建多层次、差异化的客户服务体系,提升客户粘性。融券业务严格执行监管政策要求,确保合规展业,同时持续实践核心客群,多角度深挖、开拓业务潜力。报告期内,本集团融资融券业务规模较期初增长,截至报告期末,公司融资融券业务金额为人民币1,273.21亿元,整体维持在较长比例为27.3%-42%,股票质押式回购业务金额为人民币156.26亿元,平均履约保障比例为239.28%,其中,表内业务持续回余额为人民币60.79亿元,平均履约保障比例为257.60%,表外业务持续回余额为人民币95.47亿元。

3、2025年下半年展望

证券公司资产管理业务将继续全面贯彻落实“国九条”和资本市场“1+N”系列政策要求,持续提升市场化创新和跨境一体化协同的核心竞争优势,构建具备国际竞争力的一流投行服务体系,深入贯彻“以客户为中心”的理念,围绕客户全生命周期、全产品的综合金融服务、辐射客户境内外金融服务需求,构建全球化的产业网络,有效助力中国企业出海布局,更好服务实体经济和新质生产力发展。股权融资业务将继续强化行业聚焦与区域深耕策略,积极打造具有市场竞争力的优质项目,推动在重点行业、区域的市场占有率处于领先地位;债券融资业务将不断提升价值判断能力,持续增强项目质量,提高客户选择标准,聚焦优质客户,严格控制业务风险;继续加大对财务顾问业务的投入,积极开展多元化开拓项目财务顾问业务,通过打造市场经典创新案例,强化业务品牌,提升对产业优质客户的持续服务能力。

研究与机构销售业务将主动适应市场格局与生态的深刻变化,聚焦重点机构客户需求,持续加强数智化平台建设,积极打造全方位、一站式金融服务生态圈,着力提升综合服务能力;稳步推进国际化战略,强化跨境业务协同联动,积极构建全球业务网络和延伸全球资产配置,持续打造境内外一体化、全业务链高效协同的核心竞争力。

投资交易业务将持续打造平台化、集约化、标准化的投资交易能力,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和权益交易能力产品化方向开拓转型,不断增强核心竞争力。权益交易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,加快推动业务拓展,强化人科技投资,积极推进“多元驱动+前沿科技赋能+国际人才团队”的核心业务体系,将国内市场业务能力、国际业务能力、科技投资能力有机结合,以期在市场竞争中实现高质量发展。

报告期内,本集团积极践行证券行业国家级战略,加大财务顾问业务投入,在服务民间资本方面,完成成渝进步第具有市场影响力的开荒项目组织,以专业能力引领地内外开荒创新;持续市场国家重点支持的战略行业,积极推进国有企业改革,助力区域企业证券化进程;在全国范围内实现多项重大突破,实现了国内首单市场化债转股项目实施、国内首单科技债项目、国内首单绿色债项目、国内首单科技并购重组项目、国内首单绿色并购重组项目、国内首单科技并购重组项目、国内首单绿色并购重组项目、国内首单科技并购重组项目、国内首单绿色并购重组