

■ “证券公司学习宣传贯彻党的二十届四中全会精神”系列报道

华泰证券党委书记王会清：

打造兼具本土优势和全球影响力的一流投资银行

钟山风雨，秦淮河畔。自江苏本土起步，从一家根植于此的地方券商，到跻身行业头部的综合金融集团，华泰证券以“技术先锋”之姿屡开行业先河——首推远程交易终端、引领网上交易风潮、率先布局移动互联网理财终端……在每一次市场变革中破局而立。其发展脉络，既是一部以创新为舟、以风控为桨的奋进史，亦是中国证券业从初萌到茁壮的时代缩影。

而今，作为总资产逾万亿元、客户资产规模超五万亿元的行业头部机构，华泰证券既肩负着金融强国的时代使命，也怀揣金融报国的赤子之心，在科技赋能与国际化战略驱动下，坚定锚定建设一流投资银行的宏伟目标，矢志为中国式现代化注入澎湃金融动能。

潮平岸阔，正当扬帆破浪之时。华泰证券党委书记王会清日前在接受中国证券报记者专访时表示，党的二十届四中全会擘画了“十五五”时期加快建设金融强国的宏伟蓝图，全会审议通过的“十五五”规划建议提出“提高资本市场制度包容性、适应性，健全投资和融资相协调的资本市场功能”，标志着资本市场将在培育新质生产力、服务实体经济中发挥更为关键的枢纽功能。他表示，面对新一轮发展机遇，华泰证券将坚定推进财富管理和机构服务“双轮驱动”战略，努力建设成为兼具本土优势与全球影响力的一流投资银行。

● 本报记者 徐昭 赵中昊



深耕实体经济沃土

筑牢居民财富根基

水积而鱼聚，木茂而鸟集。实体经济是金融的根基，服务实体经济亦是证券行业的初心所系。党的二十届四中全会提出“建设现代化产业体系，巩固壮大实体经济根基”，为中国资本市场和证券行业发展指明了新的使命方向。

王会清表示，随着中国经济新旧动能转化加速推进，“三新经济”（新产业、新业态、新商业）占到整个中国GDP的比重从2020年的16%提升至2024年的18%，科技企业日益成为资本市场的中坚力量。A股市值前50强中科技企业数量从“十三五”末的18家增至24家，人工智能、机器人、创新药等领域企业业绩增长显著。

“作为连接实体经济与资本市场的桥梁，证券公司在服务现代化产业体系发展、助力新质生产力崛起等方面正承担着愈发重要的角色，具有不可替代的关键作用。”王会清表示，华泰证券近年来积极布局新质生产力发展前沿领域，坚持聚焦战略性新兴产业、未来产业，着力为新技术、新产业、新业态提供高质量的金融服务支撑，将服务链条延伸至“更早、更小、更硬科技”的企业群体。2012年以来，公司累计服务科技创新企业总市值超过12万亿元，2021年至2025年上半年保荐75家科技企业在A股上市。

在服务模式上，华泰证券打造了全生命周期金融服务体系，围绕企业客户不同发展阶段的各类金融需求，为客户提供早期私募融资、境内外上市、再融资、并购重组、债券融资等覆盖企业全生命周期的专业金融服务，逐步形成了更加高效且富有竞争力的企业服务。

务生态圈。

同时，进一步完善多元化企业服务产品谱系，积极打造多维度的企业客户金融服务体系，提升资产价值盘活能力，通过开展企业资产证券化业务，深耕公募REITs领域，实现一二级市场、投融资市场的充分衔接，高效盘活实体经济存量价值，不断强化在重点区域和重点客户中的领先优势。

治国之道，富民为始。王会清认为，“十五五”规划建议提出“实施城乡居民增收计划”，意味着财富管理行业迎来结构性机遇。伴随着全球市场的波动加剧以及国内市场的低利率常态化，居民资产向金融资产配置转移已成趋势，专业财富管理需求日益凸显。

“证券公司要建立投资者利益优先的价值观，切实提高投资者获得感和满意度。”王会清表示，华泰证券近年来积极把握居民财富配置向多元金融资产转换的战略机遇，做精做细客户经营能力，强化一体化客户服务运营模式和配套运营能力。公司坚持以“为客户创造价值”为核心导向，夯实优化客户分层以及与之匹配的投顾分层，更好满足大众客群、财富客群、高净值客群和企业家客群的多元金融需求。通过强化投资研究、运营管理、客户服务等金融中台建设，持续赋能客户与一线投顾，提升客户体验与品牌黏性。

金融产品体系建设方面，华泰证券构建并完善基于买方视角的一体化资产配置服务体系，提供从产品优选到策略定制的全方位解决方案。面向大众客户，积极打造“中心化支持+分布式服务”相结合的投顾服务体系；面向高净值客户，推出可视化私募FOF产品定制服务平台WeFund，为客户提供全流程的定制服务和专业投研支持。

此外，华泰证券积极探索推进人工智能新技术与财富管理业务的深度融合，将专业机构

的投研分析等金融核心能力通过人工智能等新科技进行技术赋能与能力封装，实现专业服务的智能触达，重塑行业服务范式。

融通中外 拓展全球业务版图

河海不择细流，故能就其深。“十五五”规划建议强调要“扩大高水平对外开放，开创合作共赢新局面”，将国际化发展摆在了更加重要的位置。近年来，随着中国经济的发展转型，中资企业正加速出海布局。与此同时，中国居民财富以及机构投资者的全球资产配置也成为大势所趋。

王会清认为，证券公司的业务根基在于服务实体经济。客户需求的国际化，必然要求中国证券公司率先实现国际化；中国经济的转型升级也亟需真正国际化的中资券商提供高质量的金融服务。在参与高水平全球市场竞争中不断提升核心能力，成为中国证券公司实现自身发展进阶与服务国家高水平开放战略的必然方向。

“国际业务一直是华泰证券的战略性业务。”王会清介绍，多年来，华泰证券坚持立足中国本土资源优势，持续拓展国际业务布局，增强全球市场影响力。从2015年H股上市创造融资新纪录、2018年设立美国子公司、2019年成为首家发行GDR并在伦交所上市的中资金融机构，到2022年设立新加坡子公司、2024年获得东京专业债券市场承销资格，华泰证券逐步形成了在成熟市场与新兴市场多地布局与联动发展的全球价值链体系，在美国、新加坡、日本、越南、印度等市场获得多项业务资格及准入资质。

在业务层面，华泰证券积极推动主营业务跨境一体化，建立具备国际竞争力的境内外一

体化业务体系，稳步构建全球一流的产品创设能力，高效整合财富管理、资产管理、投资银行、机构服务等全业务链资源，提升集团一体化金融产品与服务的输出能力。同时，加速构建全球化的产业网络和投资者网络，逐步实现优质资产的全面覆盖，并完善机构、企业、个人的全方位客户生态。

经过多年努力，华泰证券在国际主流市场竞争力不断提高，尤其是投资银行业务方面，公司近年来港股IPO保荐项目数量位列中资券商前列，成功完成了多个交易规模靠前、市场知名度高的港股与美股标杆项目。

为支撑国际化发展，华泰证券近年来持续推进涵盖人才储备、信息技术、合规风控和基础设施建设的境内外一体化布局，加快建设满足国际化展业要求的中后台统一支撑体系。

头部券商须奋楫笃行 发挥表率引领作用

善谋者行远，实干者乃成。“十五五”规划建议明确了“十五五”时期坚持高质量发展的重要原则，并强调“推动各类金融机构专注主业、完善治理、错位发展”。

王会清表示，“十五五”时期是我国加快建设金融强国、推动资本市场高质量发展的关键阶段。在此进程中，建设一流投资银行不仅是金融强国战略的重要支柱，更是激发市场活力、赋能实体经济的关键支撑。因此，证券公司需深刻把握一流投行建设与实现金融强国之间的内在逻辑，准确理解其时代内涵与本质要求，这对行业而言意义重大。

金融活，经济活；金融稳，经济稳。结合华泰证券的实践，王会清强调，在人工智能引领新一轮产业变革、数字经济向纵深推进的背景下，需充分发挥强大的资本市场与一流投资银

行在提升直接融资规模、促进创新资本形成、优化资源配置、激发企业家精神等方面不可替代的关键作用。正是依托资本市场与投资银行在价值发现、风险定价等方面的专业能力，方能推动优质科创企业实现“资本扩充-研发升级-技术突破-盈利改善-估值提升”的良性发展闭环。在当前全球竞争日益聚焦于科技产业实力的新形势下，头部券商更应勇立潮头，通过打造自身一流竞争力，强化对经济转型升级的服务支撑。

从海外视角看，高盛、摩根士丹利等国际一流投行在业务实力、技术水平、定价权等方面，仍具有一定先发优势。国内券商需秉持“他山之石，可以攻玉”的理念，积极借鉴其发展经验；同时更要立足国情、聚焦国家战略，紧密结合中国资本市场的实际，走出一条具有中国特色的投行发展道路。

展望未来，王会清表示，华泰证券将始终坚持党对金融工作的全面领导，深入贯彻党的二十届四中全会精神，坚定不移走中国特色金融发展之路，坚守金融服务实体经济的根本宗旨，全力做好金融“五篇大文章”。公司将持续深化科技赋能下的财富管理与机构服务“双轮驱动”战略，完善全球协同的组织与业务体系，优化资产、负债与收入结构，不断提升专业服务与价值创造能力，巩固在重点客群与市场的优势地位及品牌影响力，推动盈利水平、科技实力与国际化发展水平同步提升。

思变求新，笃行致远。王会清表示，华泰证券将始终秉持金融报国、金融为民的初心使命，锚定“打造兼具本土优势和全球影响力的一流投资银行”目标，奋楫扬帆、破浪笃行，在“十五五”发展新征程上持续推动公司高质量发展迈上新台阶，助力金融强国建设，奋力为中国式现代化贡献华泰力量。（本专栏由中国证券业协会与中国证券报联合推出）

华安证券唐泳：

以财富资管协同破局 引领行业高质量发展新路径

● 本报记者 马爽

随着2024年“9·24”重磅金融政策的出台，A股、港股市场迎来显著提振，增量资金持续流入，居民储蓄搬家趋势逐步显现。从行情支撑因素来看，“9·24”政策为股市注入强心剂，“十五五”规划建议将科技创新与新质生产力置于核心位置，为资本市场提供了长期政策保障，有效稳固了市场热度与投资者信心。

华安证券副总裁、华安资管董事长唐泳日前在接受中国证券报记者专访时表示，面对市场机遇与行业挑战，华安证券将以财富管理、资管业务协同为核心，通过破解传统业务困局、科技赋能买方投顾转型、多维布局业务增长路径，响应居民资产配置重构需求，为资本市场高质量发展注入持久动力。

行情有长期政策支撑
多业务发展迎机遇

2024年“9·24”重磅金融政策出台后，A股、港股市场迎来显著提振，增量资金持续流入，居民储蓄搬家趋势逐步显现。从行情支撑因素来看，“9·24”政策为股市注入强心剂，“十五五”规划建议将科技创新与新质生产力置于核心位置，为资本市场提供了长期政策保障，有效稳固了市场热度与投资者信心。

谈及本轮市场行情的持续性及储蓄搬家情况时，唐泳表示，我国股市具备坚实的政策支撑基础，但市场运行并非线性推进，全球外部环境变化、国内经济复苏节奏等因素仍可能引发短

期波动，行情持续性面临多重考验。此外，储蓄搬家方面则呈现出长期趋势与短期波动并存的渐进特征。

“市场波动与储蓄搬家的渐进性，恰恰凸显了券商买方投顾模式的核心价值。”唐泳表示，通过专业服务帮助投资者穿越周期，既能助力储蓄资金平稳融入资本市场，也能推动财富管理业务高质量发展。

增量资金的持续入场，为券商行业带来了全方位的发展机遇。“资金入市不仅激活了市场流动性，更催生了券商经纪、财富管理、投行、资管等多业务线的增长动能。”唐泳表示，经纪业务直接受益于交投活跃度提升，业务规模显著增长；财富管理业务则在居民多元配置需求驱动下加速转型，买方投顾模式落地进程加快。同时，市场活跃也推动了投行、资管业务的协同发展。

在唐泳看来，这不仅是行业短期业绩的增长红利，更是高质量发展的战略契机。在此背景下，券商需把握三大发展方向的机遇：即夯实经纪业务基础，承接市场扩容带来的规模增量；加速财富管理转型，以买方投顾服务挖掘长期价值；强化差异化竞争，头部券商可聚焦综合服务，中小券商宜打造特色优势，推动行业迈入专业化驱动的发展增长新阶段。

破解传统业务困局 科技赋能买方投顾转型

当前，券商经纪业务面临综合佣金率持

走低、市场增量空间收窄、价格战内卷等多重挑战，传统卖方模式下服务重心偏离客户真实需求的问题也日益凸显。“这些困境正在倒逼财富管理业务进行全方位体系化变革。”唐泳认为，行业竞争焦点正从价格比拼转向专业服务能力较量，从产品销售转向配置方案提供，从短期规模追求转向长期保有量增长，从人海战术转向人机协同精准获客，从“客户想要什么”转向“客户更适合什么”的深度陪伴。

面对行业转型趋势，华安证券以“研、投、顾”能力提升为核心，结合科技赋能，构建“四位一体”的买方投顾转型路径。具体来看，华安证券通过打造买方视角的财富配置服务链，整合内外部研究资源，形成涵盖多类型资产的投资管理能力，通过金融科技工具搭建客户全账户诊断体系，为一线团队提供专业顾问能力支持；强化人才队伍建设，与专业机构联合打造“2+2+1”买方投顾人才培养体系，在分支机构构建“配置型、交易型、ETF、线上”四类“星投顾”队伍；优化考核激励机制，降低短期业绩指标权重，加大买方投顾转型成效考核，建立以持续佣金、管理服务费为主的长期收费模式；推动大财富条线一体化协同，联动资管与财富管理投研内核，实现产品研究、投资策略、渠道对接、人才培养的系统化整合；深化科技赋能，提升客户画像精准度，推进基于账户诊断的资产配置系统建设，打造客户分类适配的服务体系。

在“AI+买方投顾”创新模式的探索中，华

安证券已取得实质性进展。据唐泳介绍，华安证券依托AI技术，丰富投资应用场景，贯通数据底座，实现基金投顾底层数据与公司数据仓库深度对接；2024年新基金研究平台，以一体化数据为产品遴选提供智能化支持；在客户服务端，打造智能投顾体系，上线智能条件单、智能选股、AI选股等多类工具，并推出“鑫盈家-赢智投”智能工具+人工投顾的服务产品，自2024年6月上线以来，累计服务客户超1万人，服务资产超50亿元，有效扩大了服务覆盖的深度与广度。

深化财富资管协同 多维布局实现稳健增长

券商财富管理与资产管理业务的协同发展，是监管鼓励的重点方向，也是行业构建差异化竞争优势的关键。作为同时分管华安证券两大业务的管理者，唐泳表示，财富管理与资产管理业务具有天然协同基础。“财富条线凭借客户需求洞察力与渠道优势，为资管业务提供精准产品定制方向；资管条线则以专业投研能力，为财富管理转型提供核心支撑，双向赋能形成综合金融服务的合力。”唐泳说。

华安证券将营业部渠道视为资管业务的“基本田”，自资管新规实施以来，便确立“绝对收益”理念，以高流动性、低波动纯债策略产品切入，通过营业部渠道精准服务稳健型客户，在行业转型期建立起差异化品牌优势。随着资管业务向多元化策略转型，华安证券通过私募

FOF模式深化协同，整合财富条线客户洞察与私募资源优势，结合资管条线专业筛选能力，构建涵盖量化对冲、CTA、宏观策略等多策略的产品组合，并通过动态调整机制实现策略与需求的精准匹配。

此外，华安证券还构建了“人才+专业”的双轮驱动赋能模式：一方面向财富条线输送资管领域的管理与投研人才，提升前端资产配置能力；另一方面组建业务协同小组，以“专业下沉”方式点对点服务分支机构，支持前端营销与客户服务，形成两大业务板块相互促进的良性循环。

展望未来业务发展，唐泳透露，华安证券将从多维度精准发力，推动业务持续稳健增长。财富管理转型方面，聚焦产品、投顾、科技、客群、人才五大维度进行改革：持续丰富产品线布局，提升大类资产配置把控能力；强化投顾“投”与“顾”的双重能力，打造精品投顾产品品牌；加大科技场景化应用，探索中小客群集约化运营模式；聚焦重点客群深化精准服务，优化客户结构与资产规模。

资管业务则围绕“协同、转型、考核、科技”四大方向推进：即深化与财富条线的协同效能，通过区域工作组强化分支机构逆周期服务支持；加速权益类投资转型，聚焦定增与FOF两大方向，构建多策略产品体系；推行市场化长周期考核机制，激发团队专业活力；强化金融科技赋能，推动产品全生命周期系统上线，实现业务流程自动化与数据决策可视化，为资管业务规模化、精细化发展提供支撑。