公司代码:601456　　公司简称:国联民生

国联民生证券股份有限公司

2025 年度报告摘要

第一节 重要提示

1、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,投资者应当到上交所网站:http://www.sse.com.cn香港交易所披露易网站:http://www.hkexnews.hk网站仔细阅读年度报告全文。

2、本公司董事会及董事、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。

3、公司全体董事出席董事会会议。

4、信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)及信永中和(香港)会计师事务所有限公司为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

5、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

公司拟采用现金分红方式,每10股派发现金红利人民币0.60元(含税)。该预案尚需提交本公司股东会审议批准。

截至报告期末,母公司存在未弥补亏损的相关情况及其对公司分红等事项的影响

□适用 √不适用

第二节 公司基本情况

1、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	国联民生	601456	国联证券
H股	香港联交所	国联民生	01456	国联证券

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	王建	陈正睿
联系地址	江苏省无锡市金融一街国联金融大厦	江苏省无锡市金融一街国联金融大厦
电话	0510-82833209	0510-82833209
传真	0510-82833124	0510-82833124
电子信箱	ir@glms.com.cn	ir@glms.com.cn

2、报告期公司主要业务简介

本集团所属行业为证券行业,主要业务分为经纪及财富管理业务、投资银行业务、资产管理及投资业务、信用交易业务及证券投资业务五大板块。报告期内,公司主营业务未发生变更。

本集团各业务板块的发展情况具体请参阅本节第一项“报告期内公司从事的业务情况”。

(一)经纪及财富管理业务

1、经纪及财富管理业务

市场环境

2025年,国内证券市场整体活跃度较去年同期有明显上升,根据沪深北交易所数据,全年沪深北市场股票基金成交额 505.57万亿元,日均股基成交额20,876.19亿元,同比上涨70.19%。

经营举措及业绩

报告期内,公司持续推动实力投顾向广义财富管理转型,业务规模与质量双提升。产品销售与市场行情良性联动,一方面,引入持有期产品,引导长期投资,另一方面,构建多元化产品矩阵,强化组合配置,不断提升客户粘性。报告期内,公司金融产品销售规模(除现金管理产品外)1,202.14亿元,期末金融产品保有量 326.70亿元。以服务类信托、资管FOF为基础,为不同客户量身打造包含公募、私募产品在内的整体资产配置方案,形成“产品+投顾+服务”一体化模式,截至报告期末,基金投顾保有规模145.11亿元。探索新的交易模式和工具,加强证券精细化运营,提解佣金率下滑压力。构建自主与渠道获客协同体系,线上获客实现突破,为业务增长注入新动能,报告期内,客户基础持续稳定增长,新增客户数20.78万户,累计总客户数354.95万户。

2026年展望

2026年,公司将持续深化财富管理转型,聚焦客户全生命周期需求,进一步完善产品与服务体系,持续推进线上获客体系升级,在产品端,持续优化“单品+组合”产品矩阵,提升定制开发产品的能力;在服务端,强化投顾专业能力建设,提升个性化策略配置服务效率,推动服务类信托与基金投顾业务深度协同,打造差异化综合财富管理服务体验;线托“好医生”服务体系或获渠道运营,提升线上线下渠道融合效能。同时,通过技术升级与策略优化提升业务容华力,对冲市场波动与佣金率变化风险。此外,公司将持续优化考核与激励机制,明固财富管理转型成果,引导业务向高质量发展迈进,全力打造客户信赖、行业认可的财富管理品牌。

2、研究业务

报告期内,公司研究业务积极应对市场变化,完成了全面整合与能力升级。首先,组织架构与能力建设取得突破:公司研究所成功整合形成超过30支专业研究团队与多支销售团队的立体化架构,并设有“人工智能研究院”“人形机器人研究院”等前沿领域特色研究单元,实现了人员、专业与领域经验的互补优势。其次,研究服务体系持续深化,着力完善产品体系,提升服务内外部客户的专业化与个性化能力,强化投资、投研、投行联动。同时,数字化与评价化建设成效显著:通过优化数字化平台,系统积累数据资源,提升智能运营水平,扩大了研究输出的覆盖广度与应用深度。此外,机构销售精准施策,针对公募、保险、私募等不同客户类型,提供了差异化的研究服务策略,巩固了客户基础。

2026年,在行业佣金费率改革推动发展模式深刻变革的背景下,公司研究所将坚定推进转型,紧密围绕公司战略,着力构建“集团协同、本土深耕、科技赋能、全球布局”的研究新生态。一是巩固市场地位,公司研究业务将继续提升研究能力,扩大研究覆盖范围和机构客户的双向覆盖。二是深化产业赋能,聚焦无锡战略性新兴产业,通过前沿研究与聘请团队协作提供高质量智库支持。三是强化内部协同,与公司各业务条线建立常态化、定制化的响应与服务机制。四是前瞻海外业务,深入研究海外市场与政策环境,开发适配国际需求的研究产品,稳步推动研究能力与成果的全球化输出。五是科技赋能研究创新,将人工智能技术全面嵌入研究全流程,大幅提升研究效率与决策支持能力,塑造面向未来的核心竞争力。

3、期货业务

市场环境

2025年,根据中国期货业协会统计,以单边计算,我国期货市场累计成交量为90.74亿手,累计成交额为766.25万亿元,同比分别增长17.40%和23.74%,全年交易规模保持稳健增长态势。截至2025年12月末,我国期货市场上市期货及期权品种达164个,产业客户持仓占比开至七成左右,金融期货成交额占比显著提升。期货市场与现货产业链联动深度加强,为实体企业提供全链条风险管理服务,服务实体经济的精准性与效能全面提升。

期货行业政策制度持续完善,监管与自律协同推进使市场运行效率显著提升,为服务新发展格局筑牢制度保障。期货公司层面,行业分化态势进一步加剧,头部机构形成差异化竞争优势,中小机构内涵临同质竞争,盈利承压等问题,头部效应持续凸显。

经营举措和业绩

报告期内,公司期货业务持续优化经纪业务结构,深耕产业客户和机构客户,同时加大互联网投入支持,提升经营管理效能,同比增长速度领先行业,实现了合规稳健发展。全年公司期货经纪业务日均客户权益58亿元,市场成交额占比6.76%。

2026年展望

2026年,公司期货业务将严守合规底线,在稳中求进的基调下,坚持合规为生命线,以服务实体经济为宗旨,以客户需求为中心,推动传统经纪业务转型与创新业务发展双轮驱动,增强盈利稳定性,打造核心竞争力,实现公司高质量、可持续发展。

(二)投资银行业务

1、股权融资业务

市场环境

2025年,资本市场改革纵深推进,一级市场延续回暖态势,中概股加速回流,证券市场政策红利密集释放,特别是新一轮科创板改革“1+6”政策重磅落地,为培育新质生产力、服务实体经济高质量发展注入强劲动能。根据Wind数据统计,2025年,A股市场完成股权融资项目329单,同比增加57单,同比增长20.96%;实现募集资金10,766.20亿元,同比增加77.64亿元,同比增长244.68%。其中,A股市场IPO承销保荐项目落地112单,同比增加10单,同比增长9.80%;IPO实现募集资金1,308.36亿元,同比增加94.65亿元,同比增长97.40%;A股再融资发行217单,同比增加49单,同比增长29.56%;再融资规模9,457.8亿元,同比增加6,997.10亿元,同比增长284.3%。再融资规模大幅增长主要由于财政部主导的特别国债资本补充计划,直接推升A股市场的整体融资规模。若剔除该特别国债的影响,2025年A股市场股权融资项目合计发行规模调整至5,566.20亿元,同比增长78.20%;再融资募资总规模为4,257.85亿元,同比增长73.03%。

经营举措及业绩

公司股权融资业务坚持以专业企融服务赋能实体经济,通过精准对接资本市场,切实为实体经济注入发展动能,助力更多新质生产力实现高质量发展。2025年,公司股权融资业务表现优异,完成股权融资项目10单,其中IPO项目 5单(含1单联合主承销),再融资项目3单及并购重组配套融资2单。

IPO业务方面,公司成功完成公司首单“三大打桩,优质赛道,差远股份,超额电子5单项目,合计承销金额26.98亿元。根据Wind数据统计,公司IPO保荐家数和承销保荐收入均位居行业第7位,在审IPO项目数量和本年申报IPO数量均位列行业第6位。截至2025年末,公司有过会待发行项目3单,在审项目10单。

再融资业务方面,公司完成南山智尚、移远通信、上海雅仕单项目,以及并购重组配套融资项目2单,合计承销金额36.30亿元。根据Wind数据统计,公司在审再融资项目数量位列行业第6位。截至2025年末,公司有过会待发行项目1单,在审项目6单。

报告期内,公司凭借专业实力和品牌影响力,斩获新财富“最佳股权承销投行”“最佳IPO投行”“最佳再融资投行”“科技与智能制造产业最佳投行”等8项顶级大奖,进一步提升产业投行、科技投行、财富投行市场影响力。

2025年股权承销保荐业务详细情况如下表所示:

项目	2025年		2024年	
	承销金额(亿元)	发行数量(单)	承销金额(亿元)	发行数量(单)
首次公开发行	26.98	5	0.17	1
再融资发行	36.30	5	26.33	5
合计	63.28	10	26.50	6

注:上述股权项目包括主承销、联合主承销和分销。

2026年展望

2026年,公司股权融资业务将继续以专业企融服务赋能实体经济,通过精准对接资本市场,切实为实体经济注入发展动能,助力更多新质生产力实现高质量发展。2025年,公司股权融资业务表现优异,完成股权融资项目10单,其中IPO项目 5单(含1单联合主承销),再融资项目3单及并购重组配套融资2单。

IPO业务方面,公司成功完成公司首单“三大打桩,优质赛道,差远股份,超额电子5单项目,合计承销金额26.98亿元。根据Wind数据统计,公司IPO保荐家数和承销保荐收入均位居行业第7位,在审IPO项目数量和本年申报IPO数量均位列行业第6位。截至2025年末,公司有过会待发行项目3单,在审项目10单。

再融资业务方面,公司完成南山智尚、移远通信、上海雅仕单项目,以及并购重组配套融资项目2单,合计承销金额36.30亿元。根据Wind数据统计,公司在审再融资项目数量位列行业第6位。截至2025年末,公司有过会待发行项目1单,在审项目6单。

报告期内,公司凭借专业实力和品牌影响力,斩获新财富“最佳股权承销投行”“最佳IPO投行”“最佳再融资投行”“科技与智能制造产业最佳投行”等8项顶级大奖,进一步提升产业投行、科技投行、财富投行市场影响力。

(三)资产管理及投资业务

1、证券资产管理业务

市场环境

2025年,在金融供给侧改革深化、资本市场体系日益完善、监管制度持续优化的背景下,中国资产管理行业迎来高质量发展的重要转型窗口。行业整体运行稳健,朝着精细化、规范化方向持续升级。在长期耐心资本引导、经济金融政策支柱端的稳固下,投资者对差异化、多策略配置的需求日益增长,推动行业进一步回归“受人之托、代客理财”的本源,加快产品结构和业务模式创新。金融科技与人工智能等前沿技术深度融合,全面赋能投研、风控及客户服务等核心环节,驱动行业向更高效、智能、数字化方向演进,面对深刻变革的市场环境,资产管理机构应坚持以投资者需求为中心,持续提升主动管理能力与投研核心竞争力,加强风险管理效能,构建多层次、特色化的产品体系,优化投资策略与服务体验,系统把造差异化竞争优势。这既是应对当前复杂挑战的关键举措,也是行业迈向一流、实现可持续发展的必然路径。

经营举措及业绩

报告期内,公司证券资产管理业务积极响应市场与监管变化,秉持“专业创造价值,聆听铸就成长”的理念,专注客户需求,致力交付投资确定性,深化投研专业化与精细化建设,打造特色产品谱系,以期提升产品竞争力,实现顺利扩规。报告期内,公司证券资产管理业务实现规模稳定增长,ABS业务的协同发展,依托数智化平台建设,公司全面提升主动管理能力和综合服务效能,推动资产管理规模实现稳健增长,成功跻身中资券商机构行列,为投资者创造持续稳健的价值回报。

截至报告期末,公司证券资产管理业务受托资金1,960.45亿元,管理的资产管理计划共计611个,其中公募基金(含大集合)产品1个,资产管理规模84.46亿元;集合资产管理计划327个,资产管理规模904.30亿元;单一资产管理计划186个,资产管理规模587.75亿元;专项资产管理计划70个,资产管理规模603.87亿元。

类别	资产管理规模(亿元)		业务收入(万元,申证协口径)	
	2025年末	2024年末	2025年	2024年
公募基金(含大集合)	84.46	110.84	5,875.27	5,514.46
集合资产管理计划	904.36	491.25	8,380.44	7,718.85
单一资产管理计划	587.75	402.40	4,035.91	3,377.14
专项资产管理计划	603.87	420.84	6,523.45	6,307.73
合计	1,960.45	1,425.33	24,815.07	22,918.18

2026年展望

2026年,公司证券资产管理业务将秉持专业精神,践行社会责任,深度融入国家经济发展战略。全面推动从“产品供应商”向“以客户为中心的解决方案服务商”的战略转型,在“系统化、工程化、数智化”的发展框架下,以客户需求为导向,持续优化动态资产配置,构建多层次、精细化的产品体系,打造智能化、特色化的投顾服务体系,强化投研协同与产品实践能力,提升投研核心竞争力,提升投顾专业能力,优化投资策略与服务体验,构建多层次资本市场协同效应。同时,公司证券资产管理业务将着力提升信息系统智能化水平和内控管理效能,全面提升核心竞争力与价值创造能力,迈向高质量发展新阶段。

2、公募基金管理业务

市场环境

2025年,随着《推动公募基金高质量发展行动方案》出台和相关政策的落地与推行,公募基金行业经历从规模扩张向质量提升的深刻转型,总规模持续攀升实现27万亿。A股市场在政策利好、流动性宽松和基本面改善的推动之下,呈现震荡上行趋势,交易活跃度显著提升,产品形态发生深刻结构性变革,从“固收主导”转向“股债均衡”,股票型基金(尤其是ETF)占比显著提升,权益类基金规模崛起,指数化工具产品成为主流,行业在激烈竞争中加速向高质量发展转型。

经营举措及业绩

报告期内,国联基金聚焦主业,持续化化业务结构和产品布局,积极拓展ETF、指数增强、固收+等产品,为投资者提供丰富的投资工具,并持续提升投研能力,客户服务水平、合规风控水平和人才优化等建设,全面推进业务高质量发展。截至2025年末,国联基金资产管理规模较年初实现增1,900亿元,管理公募基金92只,累计服务投资者数量超365万。根据中国银河证券基金研究中心数据显示,国联基金过去三年主动股票管理能力在124家公司中排名第77位,过去三年主动债券管理能力在127家公司中排名第37位。

2026年展望

2026年是“十五天”规划的开局之年,资本市场正处于高质量发展的关键阶段,立足这一战略机遇期,国联基金将锚定行业发展大势,坚定不移走高质量发展之路,以《推动公募基金高质量发展行动方案》为指引,积极把握市场机会,持续践行特色化、精品化发展路径。国联基金将以实现投资者财富长期保值增值为目标,以是更具标准深化投研能力建设,优化产品结构和业务布局,用专业实力锻造核心竞争力,全面推进外资业务高质量发展。

3、私募股权投资业务

市场环境

2025年,中国一级市场延续复苏基调,募投市场呈结构性回暖,活跃度持续提升,迈向高质量发展。募资端实现止跌回升,新设基金数量及规模同比大增,机构募资信心恢复,期限结构呈现多元化特征,政府引导基金成为募资主力,市场化母基金、产业资本及海外资金共同参与,募资结构日趋多元。投资端呈现结构性分化与效率提升并行特征,投资节奏加快,投早投小投硬科技领域、投资逻辑重构聚焦产业趋势与国产替代,退出端以并购重组为主导,市场化退出机制逐步完善。

2026年展望

2026年,公司将持续深化财富管理转型,聚焦客户全生命周期需求,进一步完善产品与服务体系,持续推进线上获客体系升级,在产品端,持续优化“单品+组合”产品矩阵,提升定制开发产品的能力;在服务端,强化投顾专业能力建设,提升个性化策略配置服务效率,推动服务类信托与基金投顾业务深度协同,打造差异化综合财富管理服务体验;线托“好医生”服务体系或获渠道运营,提升线上线下渠道融合效能。同时,通过技术升级与策略优化提升业务容华力,对冲市场波动与佣金率变化风险。此外,公司将持续优化考核与激励机制,巩固财富管理转型成果,引导业务向高质量发展迈进,全力打造客户信赖、行业认可的财富管理品牌。

2、研究业务

报告期内,公司研究业务积极应对市场变化,完成了全面整合与能力升级。首先,组织架构与能力建设取得突破:公司研究所成功整合形成超过30支专业研究团队与多支销售团队的立体化架构,并设有“人工智能研究院”“人形机器人研究院”等前沿领域特色研究单元,实现了人员、专业与领域经验的互补优势。其次,研究服务体系持续深化,着力完善产品体系,提升服务内外部客户的专业化与个性化能力,强化投资、投研、投行联动。同时,数字化与评价化建设成效显著:通过优化数字化平台,系统积累数据资源,提升智能运营水平,扩大了研究输出的覆盖广度与应用深度。此外,机构销售精准施策,针对公募、保险、私募等不同客户类型,提供了差异化的研究服务策略,巩固了客户基础。

2026年,在行业佣金费率改革推动发展模式深刻变革的背景下,公司研究所将坚定推进转型,紧密围绕公司战略,着力构建“集团协同、本土深耕、科技赋能、全球布局”的研究新生态。一是巩固市场地位,公司研究业务将继续提升研究能力,扩大研究覆盖范围和机构客户的双向覆盖。二是深化产业赋能,聚焦无锡战略性新兴产业,通过前沿研究与聘请团队协作提供高质量智库支持。三是强化内部协同,与公司各业务条线建立常态化、定制化的响应与服务机制。四是前瞻海外业务,深入研究海外市场与政策环境,开发适配国际需求的研究产品,稳步推动研究能力与成果的全球化输出。五是科技赋能研究创新,将人工智能技术全面嵌入研究全流程,大幅提升研究效率与决策支持能力,塑造面向未来的核心竞争力。

3、期货业务

市场环境

2025年,根据中国期货业协会统计,以单边计算,我国期货市场累计成交量为90.74亿手,累计成交额为766.25万亿元,同比分别增长17.40%和23.74%,全年交易规模保持稳健增长态势。截至2025年12月末,我国期货市场上市期货及期权品种达164个,产业客户持仓占比开至七成左右,金融期货成交额占比显著提升。期货市场与现货产业链联动深度加强,为实体企业提供全链条风险管理服务,服务实体经济的精准性与效能全面提升。

期货行业政策制度持续完善,监管与自律协同推进使市场运行效率显著提升,为服务新发展格局筑牢制度保障。期货公司层面,行业分化态势进一步加剧,头部机构形成差异化竞争优势,中小机构内涵临同质竞争,盈利承压等问题,头部效应持续凸显。

经营举措和业绩

报告期内,公司期货业务持续优化经纪业务结构,深耕产业客户和机构客户,同时加大互联网投入支持,提升经营管理效能,同比增长速度领先行业,实现了合规稳健发展。全年公司期货经纪业务日均客户权益58亿元,市场成交额占比6.76%。

2026年展望

2026年,公司期货业务将严守合规底线,在稳中求进的基调下,坚持合规为生命线,以服务实体经济为宗旨,以客户需求为中心,推动传统经纪业务转型与创新业务发展双轮驱动,增强盈利稳定性,打造核心竞争力,实现公司高质量、可持续发展。

(二)投资银行业务

1、股权融资业务

市场环境

2025年,资本市场改革纵深推进,一级市场延续回暖态势,中概股加速回流,证券市场政策红利密集释放,特别是新一轮科创板改革“1+6”政策重磅落地,为培育新质生产力、服务实体经济高质量发展注入强劲动能。根据Wind数据统计,2025年,A股市场完成股权融资项目329单,同比增加57单,同比增长20.96%;实现募集资金10,766.20亿元,同比增加77.64亿元,同比增长244.68%。其中,A股市场IPO承销保荐项目落地112单,同比增加10单,同比增长9.80%;IPO实现募集资金1,308.36亿元,同比增加94.65亿元,同比增长97.40%;A股再融资发行217单,同比增加49单,同比增长29.56%;再融资规模9,457.8亿元,同比增加6,997.10亿元,同比增长284.3%。再融资规模大幅增长主要由于财政部主导的特别国债资本补充计划,直接推升A股市场的整体融资规模。若剔除该特别国债的影响,2025年A股市场股权融资项目合计发行规模调整至5,566.20亿元,同比增长78.20%;再融资募资总规模为4,257.85亿元,同比增长73.03%。

经营举措及业绩

公司股权融资业务坚持以专业企融服务赋能实体经济,通过精准对接资本市场,切实为实体经济注入发展动能,助力更多新质生产力实现高质量发展。2025年,公司股权融资业务表现优异,完成股权融资项目10单,其中IPO项目 5单(含1单联合主承销),再融资项目3单及并购重组配套融资2单。

IPO业务方面,公司成功完成公司首单“三大打桩,优质赛道,差远股份,超额电子5单项目,合计承销金额26.98亿元。根据Wind数据统计,公司IPO保荐家数和承销保荐收入均位居行业第7位,在审IPO项目数量和本年申报IPO数量均位列行业第6位。截至2025年末,公司有过会待发行项目3单,在审项目10单。

再融资业务方面,公司完成南山智尚、移远通信、上海雅仕单项目,以及并购重组配套融资项目2单,合计承销金额36.30亿元。根据Wind数据统计,公司在审再融资项目数量位列行业第6位。截至2025年末,公司有过会待发行项目1单,在审项目6单。

报告期内,公司凭借专业实力和品牌影响力,斩获新财富“最佳股权承销投行”“最佳IPO投行”“最佳再融资投行”“科技与智能制造产业最佳投行”等8项顶级大奖,进一步提升产业投行、科技投行、财富投行市场影响力。

2025年股权承销保荐业务详细情况如下表所示:

项目	2025年		2024年	
	承销金额(亿元)	发行数量(单)	承销金额(亿元)	发行数量(单)
首次公开发行	26.98	5	0.17	1
再融资发行	36.30	5	26.33	5
合计	63.28	10	26.50	6

注:上述股权项目包括主承销、联合主承销和分销。

2026年展望

2026年,公司证券资产管理业务将秉持专业精神,践行社会责任,深度融入国家经济发展战略。全面推动从“产品供应商”向“以客户为中心的解决方案服务商”的战略转型,在“系统化、工程化、数智化”的发展框架下,以客户需求为导向,持续优化动态资产配置,构建多层次、精细化的产品体系,打造智能化、特色化的投顾服务体系,强化投研协同与产品实践能力,提升投研核心竞争力,提升投顾专业能力,优化投资策略与服务体验,构建多层次资本市场协同效应。同时,公司证券资产管理业务将着力提升信息系统智能化水平和内控管理效能,全面提升核心竞争力与价值创造能力,迈向高质量发展新阶段。

2、公募基金管理业务

市场环境

2025年中国债券市场在创新、治理与开放中行稳致远。根据中国人民银行发布数据显示,2025年债券市场共发行各类债券48.98万亿元,同比增长11.76%,其中金融债券发行46.83万亿元,信用类债券发行15.63万亿元,其他品种发行26.46万亿元。

经营举措及业绩

报告期内,公司债券融资业务延续良好发展态势,在严守风险底线的基础上,聚焦产品深耕,谋求创新突破,努力运用债券产品融资专业能力支持实体经济发展。公募债券融资业务全年完成债券承销项目579单,承销金额1,398.43亿元。

公司在科技创新、绿色金融、普惠金融等领域实现多项创新性突破,渠道“特色化、专业化”服务能力。在科技创新债券端,公司全年完成20单项目发行,多项创新品种扩容并级落地实施,实现全国“首单”突破。其中,“苏都YK2”为全国首单专项用于新一代信息技术领域的公司债券,“苏集云KZ”为全国首单专项助力空天科技的公司可转债,“苏都YK01”为全国首单交易型期货可续期公司债创新品种,为科技创新注入强劲资本动力。在高成长产业债领域,公司完成7单项目发行,重点赋能区域优质产业主体,其中,“苏沛集01”高成长产业债,为重要产业投资运营平台提供稳定资金支持,“苏复旦02”高成长产业债,助力客户实现产业升级与业务拓展。在绿色与乡村振兴金融领域,公司发行乡村振兴债5单,其中,“苏溧泽V1”乡村振兴债,为山西省历史首单非公开发行乡村振兴公司债券;同时完成“苏阳泰01”“苏城国02”两个低碳转型挂钩公司债发行。在普惠金融领域,公司发行中小微企业债2单,民营企业债5单,精准赋能民营及中小微企业发展,充分彰显金融国企的责任担当。债券承销金额位居行业第21位,公司债承销金额排名行业第17位。截至报告期末,公司另有已取得批文待发行债券项目62单,在申债券项目13单。

2026年展望

2026年,公司债券融资业务将从多维度拓展业务,一是以无锡地区为核心战略发力点,加大无锡地区资源投入力度,组建专项服务团队,推动无锡地区业务市占率稳步攀升。二是丰富债券品种,响应监管号召,加强专项品种债券的政策解读和宣导,积极参与承销科技创新债、碳中和债、乡村振兴债、高成长产业债等国家重点支持品种。三是优化客户结构,充分利用协同资源,聚焦江苏区域内优质信用主体客户,积极争取央企债券承销团团长、牵头主承销资格,全面提升优质客户占比。

3、期货业务

市场环境

2025年,根据中国期货业协会统计,以单边计算,我国期货市场累计成交量为90.74亿手,累计成交额为766.25万亿元,同比分别增长17.40%和23.74%,全年交易规模保持稳健增长态势。截至2025年12月末,我国期货市场上市期货及期权品种达164个,产业客户持仓占比开至七成左右,金融期货成交额占比显著提升。期货市场与现货产业链联动深度加强,为实体企业提供全链条风险管理服务,服务实体经济的精准性与效能全面提升。

期货行业政策制度持续完善,监管与自律协同推进使市场运行效率显著提升,为服务新发展格局筑牢制度保障。期货公司层面,行业分化态势进一步加剧,头部机构形成差异化竞争优势,中小机构内涵临同质竞争,盈利承压等问题,头部效应持续凸显。

经营举措和业绩

报告期内,公司期货业务持续优化经纪业务结构,深耕产业客户和机构客户,同时加大互联网投入支持,提升经营管理效能,同比增长速度领先行业,实现了合规稳健发展。全年公司期货经纪业务日均客户权益58亿元,市场成交额占比6.76%。

2026年展望

2026年,公司期货业务将严守合规底线,在稳中求进的基调下,坚持合规为生命线,以服务实体经济为宗旨,以客户需求为中心,推动传统经纪业务转型与创新业务发展双轮驱动,增强盈利稳定性,打造核心竞争力,实现公司高质量、可持续发展。

(三)投资银行业务

1、股权融资业务

市场环境

2025年,资本市场改革纵深推进,一级市场延续回暖态势,中概股加速回流,证券市场政策红利密集释放,特别是新一轮科创板改革“1+6”政策重磅落地,为培育新质生产力、服务实体经济高质量发展注入强劲动能。根据Wind数据统计,2025年,A股市场完成股权融资项目329单,同比增加57单,同比增长20.96%;实现募集资金10,766.20亿元,同比增加77.64亿元,同比增长244.68%。其中,A股市场IPO承销保荐项目落地112单,同比增加10单,同比增长9.80%;IPO实现募集资金1,308.36亿元,同比增加94.65亿元,同比增长97.40%;A股再融资发行217单,同比增加49单,同比增长29.56%;再融资规模9,457.8亿元,同比增加6,997.10亿元,同比增长284.3%。再融资规模大幅增长主要由于财政部主导的特别国债资本补充计划,直接推升A股市场的整体融资规模。若剔除该特别国债的影响,2025年A股市场股权融资项目合计发行规模调整至5,566.20亿元,同比增长78.20%;再融资募资总规模为4,257.85亿元,同比增长73.03%。

经营举措及业绩

公司股权融资业务坚持以专业企融服务赋能实体经济,通过精准对接资本市场,切实为实体经济注入发展动能,助力更多新质生产力实现高质量发展。2025年,公司股权融资业务表现优异,完成股权融资项目10单,其中IPO项目 5单(含1单联合主承销),再融资项目3单及并购重组配套融资2单。

IPO业务方面,公司成功完成公司首单“三大打桩,优质赛道,差远股份,超额电子5单项目,合计承销金额26.98亿元。根据Wind数据统计,公司IPO保荐家数和承销保荐收入均位居行业第7位,在审IPO项目数量和本年申报IPO数量均位列行业第6位。截至2025年末,公司有过会待发行项目3单,在审项目10单。

再融资业务方面,公司完成南山智尚、移远通信、上海雅仕单项目,以及并购重组配套融资项目2单,合计承销金额36.30亿元。根据Wind数据统计,公司在审再融资项目数量位列行业第6位。截至2025年末,公司有过会待发行项目1单,在审项目6单。

报告期内,公司凭借专业实力和品牌影响力,斩获新财富“最佳股权承销投行”“最佳IPO投行”“最佳再融资投行”“科技与智能制造产业最佳投行”等8项顶级大奖,进一步提升产业投行、科技投行、财富投行市场影响力。

2025年股权承销保荐业务详细情况如下表所示:

项目	2025年		2024年	
	承销金额(亿元)	发行数量(单)	承销金额(亿元)	发行数量(单)
首次公开发行	26.98	5	0.17	1
再融资发行	36.30	5	26.33	5
合计	63.28	10	26.50	6

注:上述股权项目包括主承销、联合主承销和分销。

2026年展望

2026年,公司证券资产管理业务将秉持专业精神,践行社会责任,深度融入国家经济发展战略。全面推动从“产品供应商”向“以客户为中心的解决方案服务商”的战略转型,在“系统化、工程化、数智化”的发展框架下,以客户需求为导向,持续优化动态资产配置,构建多层次、精细化的产品体系,打造智能化、特色化的投顾服务体系,强化投研协同与产品实践能力,提升投研核心竞争力,提升投顾专业能力,优化投资策略与服务体验,构建多层次资本市场协同效应。同时,公司证券资产管理业务将着力提升信息系统智能化水平和内控管理效能,全面提升核心竞争力与价值创造能力,迈向高质量发展新阶段。

2、公募基金管理业务

市场环境

2025年,随着《推动公募基金高质量发展行动方案》出台和相关政策的落地与推行,公募基金行业经历从规模扩张向质量提升的深刻转型,总规模持续攀升实现27万亿。A股市场在政策利好、流动性宽松和基本面改善的推动之下,呈现震荡上行趋势,交易活跃度显著提升,产品形态发生深刻结构性变革,从“固收主导”转向“股债均衡”,股票型基金(尤其是ETF)占比显著提升,权益类基金规模崛起,指数化工具产品成为主流,行业在激烈竞争中加速向高质量发展转型。

经营举措及业绩

报告期内,国联基金聚焦主业,持续化化业务结构和产品布局,积极拓展ETF、指数增强、固收+等产品,为投资者提供丰富的投资工具,并持续提升投研能力,客户服务水平、合规风控水平和人才优化等建设,全面推进业务高质量发展。截至2025年末,国联基金资产管理规模较年初实现增1,900亿元,管理公募基金92只,累计服务投资者数量超365万。根据中国银河证券基金研究中心数据显示,国联基金过去三年主动股票管理能力在124家公司中排名第77位,过去三年主动债券管理能力在127家公司中排名第37位。

2026年展望

2026年是“十五天”规划的开局之年,资本市场正处于高质量发展的关键阶段,立足这一战略机遇期,国联基金将锚定行业发展大势,坚定不移走高质量发展之路,以《推动公募基金高质量发展行动方案》为指引,积极把握市场机会,持续践行特色化、精品化发展路径。国联基金将以实现投资者财富长期保值增值为目标,以是更具标准深化投研能力建设,优化产品结构和业务布局,用专业实力锻造核心竞争力,全面推进外资业务高质量发展。

3、私募股权投资业务

市场环境

2025年,中国一级市场延续复苏基调,募投市场呈结构性回暖,活跃度持续提升,迈向高质量发展。募资端实现止跌回升,新设基金数量及规模同比大增,机构募资信心恢复,期限结构呈现多元化特征,政府引导基金成为募资主力,市场化母基金、产业资本及海外资金共同参与,募资结构日趋多元。投资端呈现结构性分化与效率提升并行特征,投资节奏加快,投早投小投硬科技领域、投资逻辑重构聚焦产业趋势与国产替代,退出端以并购重组为主导,市场化退出机制逐步完善。

2026年展望

2026年,公司将持续深化财富管理转型,聚焦客户全生命周期需求,进一步完善产品与服务体系,持续推进线上获客体系升级,在产品端,持续优化“单品+组合”产品矩阵,提升定制开发产品的能力;在服务端,强化投顾专业能力建设,提升个性化策略配置服务效率,推动服务类信托与基金投顾业务深度协同,打造差异化综合财富管理服务体验;线托“好医生”服务体系或获渠道运营,提升线上线下渠道融合效能。同时,通过技术升级与策略优化提升业务容华力,对冲市场波动与佣金率变化风险。此外,公司将持续优化考核与激励机制,巩固财富管理转型成果,引导业务向高质量发展迈进,全力打造客户信赖、行业认可的财富管理品牌。

2、研究业务

报告期内,公司研究业务积极应对市场变化,完成了全面整合与能力升级。首先,组织架构与能力建设取得突破:公司研究所成功整合形成超过30支专业研究团队与多支销售团队的立体化架构,并设有“人工智能研究院”“人形机器人研究院”等前沿领域特色研究单元,实现了人员、专业与领域经验的互补优势。其次,研究服务体系持续深化,着力完善产品体系,提升服务内外部客户的专业化与个性化能力,强化投资、投研、投行联动。同时,数字化与评价化建设成效显著:通过优化数字化平台,系统积累数据资源,提升智能运营水平,扩大了研究输出的覆盖广度与应用深度。此外,机构销售精准施策,针对公募、保险、私募等不同客户类型,提供了差异化的研究服务策略,巩固了客户基础。

2026年,在行业佣金费率改革推动发展模式深刻变革的背景下,公司研究所将坚定推进转型,紧密围绕公司战略,着力构建“集团协同、本土深耕、科技赋能、全球布局”的研究新生态。一是巩固市场地位,公司研究业务将继续提升研究能力,扩大研究覆盖范围和机构客户的双向覆盖。二是深化产业赋能,聚焦无锡战略性新兴产业,通过前沿研究与聘请团队协作提供高质量智库支持。三是强化内部协同,与公司各业务条线建立常态化、定制化的响应与服务机制。四是前瞻海外业务,深入研究海外市场与政策环境,开发适配国际需求的研究产品,稳步推动研究能力与成果的全球化输出。五是科技赋能研究创新,将人工智能技术全面嵌入研究全流程,大幅提升研究效率与决策支持能力,塑造面向未来的核心竞争力。

3、期货业务

市场环境

2025年,根据中国期货业协会统计,以单边计算,我国期货市场累计成交量为90.74亿手,累计成交额为766.25万亿元,同比分别增长17.40%和23.74%,全年交易规模保持稳健增长态势。截至2025年12月末,我国期货市场上市期货及期权品种达164个,产业客户持仓占比开至七成左右,金融期货成交额占比显著提升。期货市场与现货产业链联动深度加强,为实体企业提供全链条风险管理服务,服务实体经济的精准性与效能全面提升。

期货行业政策制度持续完善,监管与自律协同推进使市场运行效率显著提升,为服务新发展格局筑牢制度保障。期货公司层面,行业分化态势进一步加剧,头部机构形成差异化竞争优势,中小机构内涵临同质竞争,盈利承压等问题,头部效应持续凸显。

经营举措和业绩

报告期内,公司期货业务持续优化经纪业务结构,深耕产业客户和机构客户,同时加大互联网投入支持,提升经营管理效能,同比增长速度领先行业,实现了合规稳健发展。全年公司期货经纪业务日均客户权益58亿元,市场成交额占比6.76%。

2026年展望

2026年,公司期货业务将严守合规底线,在稳中求进的基调下,坚持合规为生命线,以服务实体经济为宗旨,以客户需求为中心,推动传统经纪业务转型与创新业务发展双轮驱动,增强盈利稳定性,打造核心竞争力,实现公司高质量、可持续发展。

(二)投资银行业务

1、股权融资业务

市场环境

2025年,资本市场改革纵深推进,一级市场延续回暖态势,中概股加速回流,证券市场政策红利密集释放,特别是新一轮科创板改革“1+6”政策重磅落地,为培育新质生产力、服务实体经济高质量发展注入强劲动能。根据Wind数据统计,2025年,A股市场完成股权融资项目329单,同比增加57单,同比增长20.96%;实现募集资金10,766.20亿元,同比增加77.64亿元,同比增长244.68%。其中,A股市场IPO承销保荐项目落地112单,同比增加10单,同比增长9.80%;IPO实现募集资金1,308.36亿元,同比增加94.65亿元,同比增长97.40%;