公司代码:601211　　公司简称:国泰海通

国泰海通证券股份有限公司

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,投资者应当到上海证券交易所网站(http://www.sse.com.cn/)、香港联交所披露易网站(http://www.hkexnews.hk/)以及公司网站(http://www.gtht.com/)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、毕马威华振会计师事务所(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。

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2025年度利润分配预案为:以本次分红派息的股权登记日公司总股本扣除公司回购专用证券账户持有股份后的股本总额为基数,向A股股东和H股股东每10股分配现金红利3.5元(含税)。按照公司截至2025年12月31日的总股数17,628,925,829股扣除公司回购专用证券账户的股份115,303,000股,即17,513,622,829股为基数计算,拟分配的现金红利总额为6,129,767,990元(含税)。本年度公司拟分配现金红利总额,包括2025年中期已分配的现金红利2,627,043,424元(含税),合计为8,756,811,414元(含税)。同时,根据中国证监会《上市公司股份回购规则》的有关规定,上市公司以现金为对价,采用要约方式、集中竞价方式回购股份的,视同上市公司现金分红,纳入现金分红的相关比例计算。公司本年度以现金为对价,采用集中竞价方式已实施的股份回购金额为1,210,734,497元(不含交易费用),本年度拟分配的现金红利总额和回购金额合计9,967,545,911元(含税),占公司2025年度合并报表归属于母公司所有者净利润的35.84%(占公司2025年度合并报表归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后净利润的46.60%)。

公司2025年度利润分配预案已经公司第七届董事会第十二次会议审议通过,尚需公司股东会审议。

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	国泰海通	601211	国泰君安
H股	香港联交所	國泰海通	02611	國泰君安

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	聂小刚	梁静
联系地址	上海市静安区南京西路768号	上海市静安区南京西路768号
电话	021-38676798	021-38676798
传真	021-38670798	021-38670798
电子信箱	dshbgs@gtht.com	dshbgs@gtht.com

2、报告期公司主要业务简介

2.1公司所处行业情况

伴随着我国证券市场的发展,我国证券业经历了不断规范和发展壮大的历程,证券公司创新步伐逐步加快,业务范围逐步扩大,盈利能力逐步提升,抗风险能力逐步增强。尤其是近年来,证券行业积极融入经济社会发展全局,主动服务国家重大战略,深入落实以客户为中心的发展理念,加快数智化转型,市场格局、业务结构、创新发展和风险管理能力发生了深刻变化,呈现出良好发展态势。

2025年,面对复杂严峻的外部环境,我国经济顶压前行、向新向优发展,运行总体平稳、稳中有进,新质生产力稳步发展,改革开放迈出新步伐;资本市场基础制度持续完善,韧性和活力明显增强,回稳向好态势不断巩固。从资本市场政策来看,投资端启动公募基金改革,《推动公募基金高质量发展行动方案》落地见效,推动企业年金、保险资金等全面落实长周期考核,优化创投“募投管退”机制,中长期资金入市取得重要突破;融资端突出服务科技创新和新质生产力发展,科创板推出“14+”政策措施,启用创业板第三套标准,“并购六条”和重大资产重组管理办法加快落地。从证券行业来看,国务院、中国证监会和证券业协会先后发布关于做好金融“五篇大文章”的指导意见、实施意见和专项评价办法,进一步明确行业机构更好统筹功能性与盈利性,增强服务实体经济能力和质效的实施路径,行业的功能定位及一流投行建设路径更为明晰。伴随着证券行业并购重组持续推进,行业机构特别是头部券商之间的竞争日趋微烈,行业集中度和转型升级力度将进一步提升。

2.2公司所处的行业地位

本集团是中国证券行业长期、持续、全面领先的综合金融服务商。本集团跨越了中国资本市场发展的全部历程和多个周期,历经风雨,锐意进取,始终屹立在资本市场的最前列,资本规模、盈利水平、业务能力、科技实力和风险管理能力一直位居行业领先水平。

2.3报告期内核心竞争力分析

国泰海通作为中国资本市场长期、持续、全面领先的综合金融服务商,已形成雄厚经营基础、卓越客户服务、高效管理体系、领先数字科技和稳健合规文化五项核心竞争力,为建设具备国际竞争力与市场引领力的一流投资银行奠定坚实基础。

(一)雄厚经营基础

公司深度整合原国泰君安与海通证券各项资源,在资本、客户、牌照、网点等方面形成竞争优势。资本实力领先,资产规模突破2万亿元,资产负债表结构相对均衡、抗风险能力较强,主动资产配置能力和资本运用效能持续提升。客户规模庞大,零售客户数量跃升至行业第一,重点机构客户基本实现全覆盖,企业客户覆盖程度与触达能力明显提高。业务牌照齐备,经营范围覆盖中国证监会管辖的全部市场,并获得中国人民银行、国家外汇管理局、银行间市场交易商协会、中国外汇交易中心等部门批准的多项资质。分支布局广泛,截至2025年12月31日,在境内共设有44家分公司、640家营业部和68家期货网点,遍布全国31个省市自治区,构建了覆盖中国香港、中国澳门、美国、英国、新加坡、日本等17个国家和地区的全球服务网络,国内同业中境外布局最广。

(二)卓越客户服务

公司不断健全“以客户为中心”的业务模式,针对不同客群开展精准分层定位与深度价值挖掘,实现客户经营“增量扩面、提质增效”。公司持续构建差异化、立体化的三大客群服务体系,零售客户服务积极建设方模式,深入推进投资顾问队伍体系化建设,形成财富管理特色优势;机构客户服务大力推动资本类业务与中介类服务双向赋能、良性互动,构建专业化、特色化、综合化的服务生态圈;企业客户服务升级打造一站式服务体系,聚焦重点产业、重点区域,不断深化服务价值链,为客户提供多元综合金融服务。同时,公司着力完善客户服务协同机制,探索构建全价值链服务集团军作战模式,初步形成横跨条线、纵贯总分、打通境内外的综合化服务体系。

(三)高效管理体系

公司持续提升集团化、集约化、精细化管理能力,充分践行“提质增效、集约降本”理念,推动资源高效利用,激发高质量发展活力动力。构建具有行业引领性的“大司库”体系,提高资本运营效率、降低融资成本、防控流动性风险,推动公司资产负债表高质量发展。加快战略财务、业务财务、智慧财务一体化建设,发挥财务管理“支撑战略、支持决策、服务业务、创造价值”的功能作用。提升营运核心功能、业务流程、系统平台、合规风控和管控机制五大能力,加快构建与一流投行战略目标相适配的营运底座,实现营运管理水平和服务能级的迭代跃升。深入推进“人才强司”战略,加快实施战略性人力资源管理,不断集聚人才、培养人才、成就人才,打造深耕本土、服务全球、富有战斗力和凝聚力的一流人才队伍。

(四)领先数字科技

公司坚持科技引领战略,业内首创提出打造“SMART 投行”的全面数智化转型愿景及“开放证券”生态化发展理念,以前瞻视野与坚定投入持续推进金融科技自主创新,致力于将科技转化为驱动业务高质量发展的新质生产力和迈向一流投资银行的核心竞争力。推动经营管理平台化、数智化转型,成功打造一系列业内首创或业内领先的证券业务应用平台,构建以君弘、道合为核心的客户服务平台体系,形成全连接、投行数智平台、智慧投研平台、OneLink数智展业等业务工作平台,业内首家完成全链路全栈信创分布式证券核心交易体系的建设和切换,客户体系重构规模与效率创下国内券商行业整合之最,技术指标国际领先。实现人工智能全场景、规模化应用,业内最早提出从“AI in ALL”到“ALL in AI”的人工智能应用策略,发布行业首个千亿参数多模态证券垂类大模型“君弘灵犀”,创新“1+N”大模型可信可控技术架构,连续迭代发布两代全AI灵犀APP,实现多个AI落地应用行业首创,实现大模型在各领域的创新应用,着力打造面向未来的AI原生组织能力。公司拥有包含行业首个高等级数据中心、行业首家上海的国家级数据中心在内的多活多中心新型基础设施,多次承担国家科技支撑计划、国家重点研发计划、发改委示范工程等国家级研究课题,累计荣获省部级科技大奖59项,获奖等级、数量均位居行业首位。2025年,公司信息技术投入总额32.35亿元。

(五)稳健合规文化

公司积极贯彻落实中国特色金融文化要求,践行“风险管理创造价值,合规经营才有未来”理念,坚持稳健审慎、依法合规经营,持续打造制度完备、机制顺畅、运行有效的合规风控体系,不断强化制度和人才建设,以数智化手段推动合规管理和风险防控能力全面开投,持续完善“业务单元、合规风控、内控审计”三道防线,健全“事前预防、事中控制、事后监督”的闭环管理模式,构建横向协同、纵向贯通的一体化“大监督”格局,推动合规风控由事后惩治向前瞻研判、从被动管理向主动赋能转变,牢牢守住不发生系统性风险底线,赋能业务全面可持续发展。公司在行业内唯一连续18年获评中国证监会A类AA级分类评价,保持中资券商最高的国际信用评级,连续5年获得行业文化建设实践评估最高评级。

2.4报告期内公司从事的业务情况

本集团以客户需求为驱动,打造了零售、机构及企业客户服务体系,形成包括财富管理业务、投资银行业务、机构与交易业务、投资管理业务和融资租赁业务在内的业务板块,主要盈利模式为通过为客户提供金融产品或服务获取手续费及佣金收入、利息收入以及通过证券或股权投资等获取投资收益。

就具体业务来看:

财富管理业务主要为客户提供证券及期货经纪、金融产品、投资咨询、融资融券、股票质押和约定购回等服务;

投资银行业务主要为企业和政府客户提供上市保荐、股票承销、债券承销、结构性债务融资、并购财务顾问和企业多样化解决方案等服务;

机构与交易业务主要由研究、机构服务、交易投资以及另类投资等组成。其中,机构服务主要为境内外机构客户提供包括主经纪商、席位租赁、资产配置、托管外包、交易服务的综合金融服务;交易投资主要负责股票、固定收益、外汇、大宗商品及其衍生金融工具的投资交易,以及为客户的投融资及风险管理提供综合金融解决方案;

投资管理业务包括为机构、企业、个人提供基金管理和资产管理服务;

融资租赁业务主要为向个人、企业和政府提供创新型金融服务解决方案,提供包括融资租赁、经营租赁和相关咨询等服务。

2.5经营情况讨论与分析

(一)总体经营情况

2025年是公司发展史上极不平凡的一年,公司平稳高效完成合并交易,有序推动整合融合,在此基础上,积极践行金融报国使命,主动服务国家和上海重大发展战略,做好金融“五篇大文章”,落实资本市场改革部署,稳中求进、主动作为,扎实推进经营管理工作,提高全球投资者综合服务能力,资产规模及经营业绩创历史新高,初步实现“1+1>2”的效果,为加快打造一流投资银行奠定坚实基础。从主营业务来看,财富管理业务坚持资产配置与交易服务双轮驱动,持续推进高质量拓客,强化分客群精细化经营,领先优势进一步扩大,经纪业务收入保持行业第一,产品保有和资产配置规模显著增长;投资银行业务积极服务新质生产力和绿色发展,深耕重点行业和核心区域,做深企业客户服务价值链,主要业务排名保持领先,港股配售项目承销家数排名行业第一;机构与交易业务持续提升客户经营广度和深度,丰富投资品种和策略,公募席位租赁收入排名第一[1],核心客户研究排名创历史新高,资产托管与基金服务业务保持行业领跑地位,客需业务规模大幅增长,投资收益率表现突出;投资管理业务持续强化投研能力体系建设,推进产品创新和多元化发展,打造差异化竞争力,管理规模创历史新高;融资租赁业务保持稳健态势,风险管控持续增强,资产质量稳步夯实。

报告期内,公司成功完成合并重组交易交割,平稳高效完成母公司整合,顺利完成法人切换、内部客户切换,筑牢未来发展根基。纵深推进全面数智化转型,智能化应用落地初见成效,行业首家获批在APP上线大模型面客服务,发布“陪伴用户全旅程的AI投资伙伴”灵犀APP 2.0,实现多个AI落地应用行业首创。优化升级三大客户服务体系,全面落地分支机构标准化和投顾队伍体系化建设,创建机构销售联盟,“投资+投行+投研”联动持续深化,通过提升综合能力增强经营效能,初步实现“增量扩面、提质增效”,同时依托君弘APP、道合、投行智鉴等平台持续赋能客户经营和业务发展。加快完善国际化布局,优化境内外协同联动机制,更好统筹境内外资源,推进主要业务的跨境一体化,推动全球服务网络升级,境外子公司收购印尼证券公司获董事会审议通过。全面筑牢“业务单元、合规风控、内控审计”三道防线,合规风控管理机制健全有效,外部评价保持优异,在行业内唯一连续18年获得A类AA级最高监管评级,保持中资券商最高的国际信用评级,MSCI ESG评级保持全球同业最高AAA级,连续五年获得行业文化建设实践评估最高评级,成功入选中证A500指数、上证50指数、富时中国A50指数和富时中国50指数等重要指数。

(二)主营业务经营情况分析

1、财富管理业务

(1)零售经纪及财富管理

市场环境

2025年,资本市场投融资协调发展的基础不断巩固,新“国九条”和资本市场“1+N”政策体系落地见效,证券市场呈现回暖向好态势,市场交投活跃度大幅提升,韧性和活力显著增强。根据Wind资讯统计,2025年,沪深两市股票基金日均交易额20,263亿元,同比增长71.1%,股票型及混合型基金新发行份额5,859亿份,同比增长83.0%;香港证券市场股票日均交易额2,489亿港元,同比增长88.7%。

经营举措及业绩

2025年,本集团财富管理业务立足社会财富“管理者”的功能定位,积极把握市场机遇,依托业内领先的客户基础、网点布局、投顾队伍和科技平台,主动对接居民多元化、专业化理财需求,加快释放整合融合效能,构建资产配置和交易服务双轮驱动特色优势,打造极致的交易服务和全球买方资产配置核心能力,引领财富管理行业业态向专业配置进化、向智慧陪伴转型。境内财富管理业务聚焦客户服务需求,强化客群分层定位与价值挖掘,全面升级分类分层的零售客户服务体系,持续丰富策略交易服务工具、升级根速交易基础设施,推出买方资配标准化服务流程,深入推进分支机构标准化和投顾队伍体系化建设,完善全场景金融产品体系,构建君享、君赢系列买方资配服务模式,强化私人订制和企业家办公室综合服务,富裕及高净值客户资产规模显著增长,传统经纪业务行业领先优势进一步扩大,代销产品保有规模和买方资产配置规模持续高速增长。

境外财富管理业务强化境内外一体化协同联动,扩大优质产品和服务供给,提高全球股票交易与资产配置能力,经纪业务收入显著增长。国泰君安国际财富管理业务顺利完成“平台+产品”的综合升级,打造个性化配置优势,高端家族办公室服务取得突破性进展,产品规模大幅跃升;全面升级“君弘全球通”APP,客户粘性与服务效能大幅增强,托管客户资产规模稳步增长。越南子公司完成系统升级并拓展基金分销业务,优化佣金体系和服务模式,有效拓展客户触达的广度和深度,客户体验全面提升。

本集团充分发挥金融科技优势,依托君弘、灵犀等领航业界的科技平台,以数智化能力重塑财富管理业务模式。合并首日正式上线支持交叉互通的交易终端,统一承载客户业务,为客户提供全程流畅、无缝衔接的服务体验。平稳完成超2,000万客户迁移,构建高承载量全栈信创核心交易系统,客户体系重构规模与效率创下国内券商行业整合之最。积极拥抱数智化发展浪潮,引领证券行业智能化应用创新突破,发布行业首个新一代全AI智能APP——国泰海通灵犀并跨越升级2.0版本,完成从“AI原生应用”到“陪伴用户全旅程的AI投资伙伴”的关键进化,与“君弘智投”服务体系深度融合,为客户提供贯穿“投前、投中、投后”的全流程智慧陪伴,有效提升客户交易和理财服务体验。

行业首个新一代全AI智能APP——国泰海通灵犀

报告期末,境内客户数3,933万户,较上年末增长6.6%,排名行业第一,托管账户资产规模较上年末增长23.8%,其中,富裕客户及高净值客户数较上年末增长23.1%;实方资产配置规模794亿元,较上年末增长148.4%;产品保有规模6,573亿元,较上年末增长26.7%;公司在证券业协会登记为从事证券投资咨询(投资顾问)业务类别的人数为6,072人,稳居行业榜首。报告期内,君弘APP及通财APP平均月活1,570万户[3],较上年增长11.8%,股基交易市场份额8.56%,较上年提升0.03个百分点,均排名行业第一。

未来展望

2026年,本集团财富管理业务将始终践行金融为民的理念,以客户为中心,持续打磨零售客户服务体系,深度培育资产配置和交易服务核心竞争优势,持续推进客群经营增量扩面、提质增效,全面打造有温度、可信赖的“国泰海通财富”品牌。深入践行“All in AI”战略,深化AI在财富管理领域的创新探索和领先实践,提升客户服务体验,让AI创新应用转化为客户可感知、可共享的发展红利。强化跨境理财业务布局,完善“国际视野+本土洞察”双轨策略,提升全球股票交易与资产配置的专业能力和服务水平,积极助力中国与全球资本市场的深度对话和互联互通。

(2)期货经纪

市场环境

2025年,国内期货市场扩容提质,市场活力与发展韧性不断增强,成交金额和客户权益稳步增长。根据中国期货业协会统计,2025年,期货市场累计成交额766.25万亿元[4],同比增长23.7%;2025年末,期货公司客户权益规模20,150.61亿元,较上年末增长31.0%。

经营举措及业绩

2025年,本集团期货业务始终恪守价格的发现者、风险的管理者等功能定位,积极服务实体经济发展和居民资产配置,充分把握产业化、机构化和国际化发展趋势,不断丰富以客户为中心的交易服务体系,持续推进数智化和国际化布局,进一步夯实风险管理、资产配置和综合服务等核心能力,加快提升服务国家战略和实体经济质效,推动业务高质量发展。国泰君安期货围绕客户需求升级协同展业模式,搭建前、中、后台一体化服务体系,打造零售客户与机构客户的综合线上展业平台,交易额及客户权益的市场份额均创历史新高,助推提升“上海价格”全球影响力。稳步推动国际业务发展,境外客户数量及资产规模保持稳健增长态势。报告期内,国泰君安期货期货成交额191.41万亿元[5],市场份额12.49%,较上年提升2.00个百分点。报告期末,客户权益规模1,966.78亿元,市场份额9.76%,较上年末提升1.03个百分点。海通期货深化业务协同,提升运营效率和客户体验,推动智能交易、客户服务和投研应用场景升级,交易及客户权益的市场份额呈现回稳向好态势。

未来展望

2026年,本集团期货业务将继续立足服务国家战略和实体经济,坚持以服务创造价值,积极把握中长期资金入市、企业风险管理需求增长及国际化进程提速等机遇,强化客户经营,提升买方专业能力,加速推进数智化转型和国际化布局,致力于为客户提供更全面、更专业的金融服务,做中国期货市场创新发展的见证者、参与者和引领者。

(3)信用业务

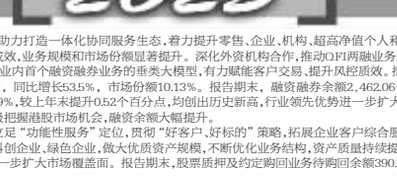
市场环境

2025年,随着中国经济转型升级、无风险利率走低,市场行情整体回暖,客户财富管理需求日益迫切,市场融资融券规模快速增长。根据Wind资讯统计,2025年末,市场融资融券余额25,406.77亿元,较上年末增长36.3%。

经营举措及业绩

2025年,本集团信用业务积极把握市场机遇,充分发挥合并后资本优势以及产品配置、研究咨询、交易服务等差异化优势,围绕三大客户服务体系完善客群经营策略,优化业务协同机制,强化金融科技赋能,不断做优客户服务、做大业务规模,进一步稳固行业领先地位。融资融券业务持续深化客群精细化经营,精准匹配客户差异化需求,积极融入集团ETF生态圈,助力打造一体化协同服务生态,着力提升零售、企业、机构、超高净值个人和海外客户服务水平,客户开拓取得积极成效,业务规模和市场份额显著提升。深化外资机构合作,推动QFI两融业务成功落地。积极探索A1场景化应用,上线业内首个融资融券业务的垂类大模型,有力赋能客户交易、提升风控质效。报告期内,融资融券客户数净新增6.53万户,同比增长53.5%,市场份额10.13%。报告期末,融资融券余额2,462.06亿元,较上年末增长43.9%,市场份额9.69%,较上年末提升0.52个百分点,均创出历史新高,行业领先优势进一步扩大,整合融合效应初步显现。孖展业务积极把握港股市场机会,融资余额大幅提升。

股票质押业务立足“功能性服务”定位,贯彻“好客户、好标的”策略,拓展企业客户综合服务场景,重点支持符合国家产业导向的科创企业、绿色企业,做大优质资产规模,不断优化业务结构,资产质量持续提升。约定购回业务继续发挥领先优势,进一步扩大市场覆盖面。报告期末,股票质押及约定购回业务待购回余额390.72亿元。



未来展望

2026年,本集团信用业务将深度融入三大客户服务体系,推进客户体系化开拓,做好客群精细化经营,深化业务数智化转型,持续夯实差异化竞争优势,稳固行业领先地位。融资融券业务将发挥业务协同效应,丰富两融策略和交易工具,强化专业服务能力,打造“以风险管理模型为基础,以资产改善计划为抓手”的客户服务模式,引导客户理性投资、长期投资,为业务规模长期稳定增长奠定坚实基础。股票质押业务将坚持稳中求进,更好发挥功能性作用,积极推进科创金融、绿色金融,全面对接客户业务需求,提供“创新性授信、一揽子服务”的综合解决方案和“高效、专业、贴身”的全生命周期服务。

2、投资银行业务

市场环境

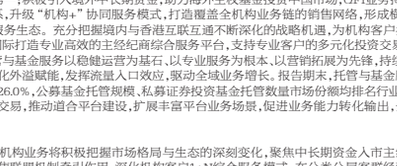
2025年,资本市场投融资综合改革持续深化,A股股权融资市场显著回暖,债券融资规模有所上升;港股股权市场发行规模大幅增长,IPO融资规模全球第一,中资离岸债券发行规模稳步提升。根据Wind资讯统计,2025年,境内市场方面,证券公司承销证券规模124,808.37亿元[6],同比增长20.5%。具体来看,股权融资规模9,184.11亿元,同比增长270.9%,其中IPO发行规模1,308.35亿元,同比增长97.4%,再融资发行规模7,875.76亿元,同比增长334.4%;债券融资规模115,624.26亿元,同比增长14.4%。通过审核的许可类并购重组交易规模4,833.07亿元,同比增长543.4%。香港市场方面,股权融资规模6,444.30亿港元,同比增长235.3%,其中IPO发行规模2,858.42亿港元,同比增长224.9%,配售规模2,749.79亿港元,同比增长422.9%;根据彭博数据统计,中资离岸债券发行规模2,069亿美元,同比增长17.8%。

经营举措及业绩

2025年,本集团投资银行业务坚定履行直接融资“服务商”和资本市场“看门人”职责,立足国家重大战略,聚焦服务实体经济,深耕重点行业和核心区域,认真做好金融“五篇大文章”,积极服务上海“五个中心”建设。积极把握市场机遇,充分发挥合并后品牌效应,强化“股权融资强创新、债券发行活血脉、跨境服务链全球”的全链条服务能力,深度挖掘企业客户服务价值链,有力赋能客户价值经营和价值增长。积极拥抱技术变革,系统推进投行统一A1平台“智鉴”建设,前瞻布局以大模型驱动投行业务全流程数智化转型,不断释放投行新质生产力。

境内IPO业务深度融入国家创新驱动发展战略,准确研判市场形势,前瞻布局新兴产业和未来产业,有效赋能科技创新与产业创新深度融合发展,报告期内IPO主承销19家,报告期末IPO在审44家、辅导备案193家,均排名行业首位;助力36家科创类企业股权融资434.91亿元,完成科创板第五套标准重启后首家过会项目,创业板首家私募证券公司;自科创板开市以来,累计承销科创板IPO家数107家,主承销金额2,162.48亿元;自创业板实施注册制以来,累计承销创业板IPO家数60家,主承销金额512.07亿元;“两创板”业务持续领跑同业。再融资业务加强优质企业储备开发和陪伴服务,多渠道挖掘上市公司业务机会,报告期内再融资主承销金额1,291.53亿元,同比增长706.4%,市场份额大幅提升至16.40%;积极服务国家战略部署,助力交通银行、建设银行、中国银行等国有大行千亿级资本金补充圆满落地。债券业务发挥综合服务优势,做深做实客户经营,紧扣产业转型主旋律,以多元化工具助力客户拓宽融资渠道,报告期内债券承销金额13,552.14亿元,排名行业第二,其中公司债、金融债、资产支持证券承销领先优势稳固;绿色金融服务能力持续提升,绿色债承销金额654亿元,排名开至行业第二。并购重组业务积极把握政策和市场机遇,以专业的资源配置、交易撮合能力、服务企业补链强链需求,助力传统产业转型升级,报告期内通过交易所审核的许可类并购重组项目35单;在审许可类并购重组项目75单,排名行业第二。

本集团投资银行业务深入贯彻国际化发展战略,充分发挥“境内外联动+双主体发力”特色优势,推出跨境金融解决方案,服务客户国际资本运作,助力优化产业链供应链全球布局。聚焦新科技、机器人、人工智能、生物医药、新消费等前沿赛道,引导资本要素向重点产业高效集聚,形成主要行业赛道多元化发展、长期发展的战略布局。根据Dealogic统计,期内完成港股IPO保荐项目13家,承销金额122.80亿港元,打造多个港股标杆性IPO项目;报告期末IPO公开递表项目44家,排名中资券商第三;以高效的项目执行能力,助力多家产业龙头落地港股再融资,报告期内完成港股配售项目37家,排名继续保持行业第一,承销金额207.13亿港元,同比增长673.2%。中资离岸债券全品类覆盖能力和专业化执行优势进一步夯实,服务客户涵盖大型国企、金融机构、地方政府等各类发债主体,业务实力保持行业领先地位,根据彭博数据统计,报告期内中资离岸债券承销单数431单,承销金额53.33亿美元,单数排名中资券商第一。



2025年本集团境内投资银行业务规模

项目	本报告期		上年同期	
	主承销金额(亿元)	主承销家/只数	主承销金额(亿元)	主承销家/只数
IPO	195.35	19	88.92	16
再融资	1,291.53	29	160.16	18
股票承销合计	1,486.88	48	249.08	34
企业债[7]	27.35	9	76.84	20
公司债	5,244.77	1,588	4,743.41	1,197
金融债	3,994.16	409	3,777.94	345
其他债券[8]	4,285.86	1,909	4,221.83	1,671
债券承销合计	13,552.14	3,915	12,820.01	3,233
证券承销合计	15,039.02	3,963	13,069.09	3,267

数据来源:Wind,公司业务数据。数据口径为静态合并(去重)。

未来展望

2026年,本集团投资银行业务将以更好服务国家重大战略为指引,充分把握制度变革和市场发展机遇,不断强化价值发现、估值定价等核心专业能力,持续巩固企业客户综合服务优势,提升服务实体经济和新质生产力发展能级。畅通“科技-产业-金融”循环,积极融入以人工智能、生物医药、航空航天、量子科技等为代表的新一轮科技革命和产业变革,加大新兴产业布局和优质项目储备,更好服务科技创新发展。深化“投资+投行+投研”与“行业+区域+产品”联动机制,加强对重点行业和核心区域的深度覆盖,加大对央企客户、产业龙头等开发力度,始终坚持“以客户为中心”,提升产品与服务创新能力,加速打造投资银行综合服务品牌。深度整合集团境内外资源,充分发挥跨境协同优势,着力提升全球资本配置影响力和资产定价话语权,努力实现“两个市场、两种资源”的高效联动,更好助力中国企业“走出去”、国际资本“引进来”。

3、机构与交易业务

市场环境

2025年,随着新“国九条”及资本市场“1+N”政策体系的落地见效,我国资本市场实现了从制度建设到市场生态的系统性重塑,抗风险能力持续增强,投资者信心和预期明显改善,A股主要股指均实现上涨,总市值首次突破100万亿元,境外主要市场美股延续上行势头,港股表现亮眼。FICC市场表现分化,境内债市相对低迷,美债宽幅震荡,黄金等贵金属屡创新高,美元指数有所回落。2025年也是机构投资者生态重塑的关键一年,中长期资金入市明显提速,资本市场加速向机构化、国际化方向演进,推动机构业务进入新的战略机遇期。

(1)研究业务

经营举措及业绩

2025年,本集团研究业务立足服务国家战略和金融强国建设大局,打造研究所、政策和产业研究院“一所一院”研究体系,夯实卖方研究和高端智库核心专业能力,为推动高质量发展提供坚实的智力支撑和战略引领。不断扩大境内外客户覆盖面,加大研究服务力度,聚焦国家战略新兴产业及关键领域,着力提升研究品牌影响力,核心客户研究排名创历史新高。优化境内外研究协同机制,聚力提升国际化研究能力,积极服务境内外客户跨境资产配置与业务布局。立足高端智库、链接产业前沿,不断完善政策、产业与国别三位一体研究体系,逐步打造兼具思想高度、实践深度与市场辨识度的智库研究特色优势。有效推动研究成果向业务端转化,全面提升对三大客群的研究服务质效,持续放大研究赋能业务的综合价值。探索推出研报AI问答通用智能体,全面优化“搜、读、思、写、审”关键环节,显著提升研究的智能化水平与决策支持价值。

未来展望

2026年,本集团研究业务将持续锻造卖方研究与高端智库研究的专业能力,加强研究覆盖的广度与深度,打造具有国际影响力和本土定价权的一流证券研究品牌以及具有行业引领力的高端智库平台,持续提升在重点研究领域的行业影响力。增强对客户服务的牵引力和带动力,深度服务“投资+投行+投研”联动机制,持续打造数据驱动的研究新生态,加快构建覆盖全球、协同联动的研究服务体系,助力“中国视角”在全球资本配置中发挥更大作用。

(2)机构服务业务

经营举措及业绩

2025年,本集团机构业务践行以客户为中心的经营理念,深化机构客群经营,夯实核心专业能力,加快国际化能力建设,坚定推进数智化转型,升级构建“专业能力+数智科技+全链服务”业务模式,打造开放共享、价值共创的机构业务生态,巩固提升专业化、特色化、综合化竞争优势。全面推进机构客户分类分层经营,完善五类机构客户精细化管理,深化“研究+综合”服务模式,增强研究服务质效,持续加大券结产品布局,加强资方服务体系建设,提升综合服务广度和深度,致力于成为长期资金入市的优质合作伙伴,机构客户资产规模和覆盖深度持续提升,公募席位租赁收入市场份额排名行业第一;积极引入境外中长期资金,助力海外主权基金投资中国市场,QFI业务持续高速增长。搭建机构销售联盟框架体系,升级“机构+”协同服务模式,打造覆盖全机构业务链的销售网络,形成横跨业务线、纵贯总分营的机构客户协同服务生态。充分把握境内与香港互联互通不断深化的战略机遇,为机构客户打造一站式的跨境金融服务体验。海通国际打造专业高效的主经纪商综合服务平台,支持专业客户的多元化投资交易需求,机构客户服务稳步发展。资产托管与基金服务以稳健运营为基石、以专业服务为根本、以营销拓展为先锋,持续打磨核心竞争力,保持行业领跑地位;强化外溢赋能,发挥流量入口效应,驱动全域业务增长。报告期末,托管与基金服务业务规模45,172亿元,较上年末增长26.0%,公募基金托管规模、私募证券投资基金托管数量市场份额均排名行业第一。加速数智化转型,持续优化全链路交易,推动道合平台建设,扩展丰富平台业务场景,促进业务能力转化输出,全面提升数智化经营质效。

未来展望

2026年,本集团机构业务将积极把握市场格局与生态的深刻变化,聚焦中长期资金入市主线,坚持专业化、体系化经营,发挥机构销售联盟机制牵引作用,深化机构客户1+N综合服务模式,在分类分层客群经营中持续提升服务质效与经营效率。立足全球视野,加快国际布局,进一步当好高水平对外开放的重要“连接者”,更好服务“中国投资”和“投资中国”。巩固并扩大资产托管与基金服务业务的行业领跑优势,提升对公司其他业务及经营管理的外溢赋能。加强平台化建设与数智化转型,深化数据治理与应用,释放数据资产价值,拓展AI技术应用场景,助力机构客户服务提质增效。

(3)交易投资业务

经营举措及业绩

2025年,本集团交易投资业务全面释放整合效能,强化专业能力建设,完善业务布局,积极发挥功能作用,率先形成显著的协同效应。权益业务方面,践行价值投资理念,积极发挥市场稳定器作用,持续加强功能性建设,通过有效管理风险、正确引导预期,为维护市场平稳健康运行提供坚实支撑。持续提供优质流动性,科创板做市排名行业第一;落地ETF生态圈专项基金,ETF做市交易规模超万亿元;场内期权做市评级保持交易所AA级。场外衍生品业务构建多层次产品体系,运用AI技术加快产品研究、丰富产品种类,提升跨境垂直一体化管理成效,跨境业务交易规模创历史新高,国泰君安国际港股场内衍生品交易量位居中资券商第一,并不断拓展对欧洲、日本等境外市场的产品定价与服务覆盖。自营投资业务以价值投资为内核,持续打磨专业化投资能力,夯实平台化技术底座,强化企流程风险管控,有效运用互换便利等工具,在高增长基准下持续创造超额收益。FICC业务方面,坚定向客需驱动的低风险、非方向性业务转型,多元化布局取得积极成效。把握重点客群多样化需求,加大产品创新创设,持续丰富交易场景,加速推进国际化进程,客户综合服务能力与业务规模显著提升。强化“国泰海通避险”品牌,提供涵盖汇率、利率、信用的一站式综合风险管理解决方案,服务实体企业数量持续增长。优化做市机制,提升交易定价能力和客户服务深度,做市标的大幅扩容,做市规模快速增长。固定收益投资业务坚定高质量扩表,加强多资产、多策略布局,实现跨周期稳定回报。外汇及大宗商品业务加强策略交易研究,丰富对客服务场景方案,为客户提供一体化金融解决方案。国泰君安国际首批首日参与债券通(北向通)离岸人民币回购业务。碳金融依托综合交易服务优势,助力社会绿色发展和企业低碳转型,市场影响力稳步提升。深化数智化转型,构建完善FICC投资交易管理平台“深图”和场外金融云对客服务平台,运用交易策略模型与自研系统有效提升投研决策水平。

未来展望

2026年,交易投资业务将坚定向客需业务转型,不断提升交易投资能力和产品创设能力,持续推进跨境业务布局与能力建设,优化产品和策略供给,为客户提供多市场、全天候的一站式投资交易体验。权益业务将积极把握市场机遇,平衡好功能性和盈利性的关系,构建多元稳定的业务模式,持续提升跨境资产配置能力,满足客户多样化风险管理需求;不断丰富做市品种,助力提升市场流动性供给水平,在履行市场建设责任中增强公司综合影响力。FICC业务将加强全球PICC资产趋势的科学研判,加大境内外多元资产前瞻性布局,加强产品创新、渠道开拓与客户培育,加快推动业务高质量发展。

(4)另类投资

经营举措及业绩

2025年,本集团另类投资子公司国泰君安证裕、海通创新坚定担当服务国家战略的长期资本、耐心资本,践行“服务实体经济、服务科技创新、服务集团战略”理念。积极融入上海三大先导产业建设,助力上海重点发展产业和国际科技创新中心建设;发挥金融对科技创新支持作用,重点挖掘“专精特新”优质项目,积极推动科技创新与产业创新深度融合;强化以退出为导向的投后管理,经营业绩大幅提升。积极践行国际化战略,成功落地首单ODI出境投资,多家已投企业向港交所递交上市申请。报告期内,新增投资金额16.38亿元,其中,投资硬科技14.79亿元,进一步细分来看,投资三大先导基金5.80亿元;完成23个项目退出,退出项目投资成本15.14亿元。报告期末,存续投资项目201个,投资金额194.60亿元。

2025年末本集团另类投资业务情况(单位:亿元)

	本报告期末	上年度末
期末投资项目金额	194.60	196.90
其中:股权金额	20.42	27.28

数据来源:公司业务数据。

未来展望

2026年,本集团另类投资业务将深度对接国家战略,聚焦战略性新兴产业和科技型成长企业,深化投后赋能,以投资拉动全业务发展,并加大对兼具抗风险与增值潜力资产的配置力度,坚持长期投资、战略投资、价值投资、责任投资。

4、投资管理业务

(1)基金管理

市场环境

2025年,资本市场基础制度不断完善,投资者信心和预期明显改善,为公募基金业务的发展创造了良好的市场环境。与此同时,公募基金行业改革深入推进,明确了“以投资者为本”的发展理念,推动行业由“重规模”向“重回报”转变,对资产管理机构的