公司代码:601688　　公司简称:华泰证券

华泰证券股份有限公司

【2026】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、本公司董事会及董事、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	陈建伟	公务原因	于兰英
董事	王莹	公务原因	王会清
独立董事	叶金强	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

董事会决议通过的本报告期利润分配方案:根据公司2025年度股东会决议,股东会同意授权董事会全权办理中期利润分配相关事宜。公司2026年中期利润分配方案为每股派发现金红利人民币0.18元(含税),此方案无需提交本公司股东会批准。

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	025-83387780,83389697	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(%)
总资产	1,351,617,011,782.90	1,077,347,555,872.09	25.46
归属于上市公司股东的净资产	216,144,796,371.71	206,939,469,710.96	4.45
	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
营业收入	23,657,992,725.60	16,219,421,678.66	45.86
利润总额	13,772,208,769.98	8,524,841,675.59	61.55
归属于上市公司股东的净利润	11,691,538,976.32	7,549,447,367.16	54.87
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	11,702,280,917.06	7,455,742,838.93	56.96
经营活动产生的现金流量净额	78,832,257,718.98	7,609,796,448.08	935.93
加权平均净资产收益率(%)	6.30	4.30	增加2.00个百分点
基本每股收益(元/股)	1.25	0.80	56.25
稀释每股收益(元/股)	1.19	0.80	48.75

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安化趋势密切关联。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、先进的数智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,通过智能化、国际化、一体化的运营方式,为境内外个人、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

2026年上半年,在外部挑战加大、国内压力增多的复杂形势下,我国经济展现较强韧性,新动能快速成长,新质生产力蓬勃发展,产业结构向"高端化、智能化、绿色化、融合化"持续转型。同时,"十五五"规划纲要明确提出"持续深化资本市场服务经济高质量发展,增强资本市场制度包容性、适应性",资本市场在培育新质生产力、服务金融强国建设上的作用更加凸显,这为证券公司发展带来了新的机遇与挑战。本集团积极应对市场环境的深刻变化,充分把握市场新一轮发展机遇,始终坚持"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,全力推进A股业务经营与管理运营的牵引驱动,持续深化国际化战略布局与境内外一体化联动,保持了较极进取的良好发展态势,主要业务均显著增长,经营业绩创同期历史新高,综合实力位居行业头部。

上半年的主要经营举措包括:在个人客户服务领域,坚持"为客户创造价值"的核心方向,以AI深度赋能财富管理业务全链条升级,加快推进"AI涨乐"迭代升级,积极创新综合服务模式,不断加强重点客群运营,有效拓展丰富交易服务、资产配置服务,构建完善全周期、精细化的客户陪伴服务体系,持续做大客户规模及客户资产规模;在机构客户服务领域,构建完善平台化、一体化的销售、产品、交易业务运营管理体系,提升跨境内外、跨境内外、跨大类资产的全球配置水平,进一步拓展多市场、多资产的投资交易能力,巩固提升在公募、保险等重点机构客群服务的优势地位,不断增强境内外衍生品、做市交易等业务领先优势;在企业客户服务领域,围绕服务科技创新和新质生产力发展,持续深耕新兴产业及未来产业重点赛道,以深入的产业洞察和专业的资本服务助力优质企业成长,股权融资、债券融资和并购重组业务继续保持行业前列,同时,充分发挥耐心资本、战略资本的作用,持续用资本驱动价值发现和价值创造;在国际化发展领域,围绕中国客户全球布局和国际资本投资中国,着力拓展全球客户网络、产品网络及产品网络,加快构建具备国际竞争力的一体化业务体系及适应全球展望的中后台统一支撑体系,稳步推进国际市场布局和重点区域本土化能力建设,更好服务金融高水平开放,国际业务整体业绩显著提升;智能化转型迈向新阶段,统筹规划、实施AI应用场景落地,全力推进各条线智能化进程,从客服、运营、合规、办公等基础服务场景到投研、交易、定价、风控等核心业务场景,在"降本提质增效"的基础上向"关键能力突破"延展,同时,加强集团级数据底座以及重点产业图谱等基础性建设,坚定推进业务流程、组织方式和能力体系的重构,着力塑造智能化发展的新优势。

(二)财富管理业务

1、市场环境

近年来,随着市场利率中枢持续下移,居民多元金融资产配置需求不断提升,财富管理行业纵深发展空间持续拓展。资本市场交投维持较高活跃度,叠加各类资产波动幅度加大,进一步推动财富管理行业的买方服务转型走向深化。构建真正以客户利益为中心的专业投资、客户经营及综合服务能力,成为各类机构响应投资者多元化、个性化财富管理诉求的重要基础。与此同时,AI技术加快向财富管理各业务场景渗透,正在深刻改变行业的服务模式、运营方式与客户经营范式。各类财富管理机构积极开展场景探索落地,加强客户价值挖掘、精细化运营、智能交易配置、全周期个性陪伴,依托人机协同加强服务普惠广容与提质增效,持续推动财富管理服务迭代创新。

2026年上半年,A股市场成交规模显著放量,市场交投活跃度波动抬升,根据Wind资讯统计数据,A股市场总成交额人民币317.53万亿元,同比增加36.22%;融资融券业务受益于市场活跃显规模显著扩容态势,根据Wind资讯统计数据,全市场融资融券业务余额人民币30,203.96亿元,同比增加53.22%;国内期货市场交投活跃,成交金额继续保持稳步增长,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482.70万亿元,同比增加42.08%。面对新的市场环境和行业竞争格局,证券公司更需要抬抓发展机遇,主动运用新思维、新技术,充分整合内外部资源,以买方服务为基础现代客户的价值运营,更好满足投资者对专业化资产配置与交易策略的需求,不断增强客户体验和客户信任,在坚守合规稳健经营底线的同时积极拓展新的服务模式和客户成长空间。

2、经营举措及业绩

(1)证券期货经纪及财富管理服务

报告期内,本集团充分把握证券市场交易维持较高水平的发展机遇,加快AI在财富管理服务各场景的应用,搭建数据驱动、智能化迭代的运营架构,构建全周期、精细化、智能化的客户服务体系,有效提升客户运营的专业能力和对场内外客户资产的吸引力,AI的全面普及应用实践成效明显。通过统筹资源、一体联动,有针对性加强交易服务和资产配置服务,充分挖掘存量客群价值,持续拓宽增量客群边界,有效提升综合服务效能与客户粘性,实现客户规模、资产规模以及经营业绩的显著增长。持续深化投资顾问服务体系建设,以投顾赋能为抓手,在客户"提供证券组合"、"提供证券投资建议"等业务场景中强化、助力投资者树立长期投资、理性投资理念,为客户创造长期价值。"AI涨乐"迭代换新,围绕人工智能赋能与交易体验提升,重点升级核心交易服务智能体,完善协同服务能力,持续优化交易工具及高阶策略,进一步提升智能交易服务的差异化竞争优势。持续深化分类分层客群经营,构建专业化分层客户服务体系,大众客户方面,依托线上平台完善标准化综合金融服务,拓宽普惠财富服务覆盖面;财富客户方面,输出标准化资产配置方案,持续做好常态化资产检视与陪伴服务;高净值客户方面,完善家业私顾问服务体系,围绕专享投研支持、个性化组合定制、高效专业交易等维度提供差异化服务;企业家客户方面,整合集团内外部资源,打造以资产配置为中枢的综合定制化解决方案。持续加强财富管理专业人才梯队建设和人才资源质培养,优化与外资分层客群体系相匹配的投资顾问体系,搭建业务强、服务精的投资顾问队伍及运营体系。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3,961人。

股票期权经纪业务方面,本集团不断优化交易系统,积极推进新客户开发,持续提升一线服务能力,强化风险管理,以客户需求为中心提供领先的衍生品交易服务。期货经纪业务方面,本集团目前拥有期货牌照的子公司"华泰期货"共有0家期货分公司,38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168个;本集团获准从事期货业务的证券分支机构共251家。

(2)金融产品销售与基金投资顾问业务

报告期内,围绕客户多元化的资产配置需求,本集团统筹推进金融产品销售与基金投资顾问业务,持续向客户输出多样化的组合策略与产品服务方案,公募、私募产品销售及保有规模均显著增长。积极搭建覆盖宏观研究、策略配置、产品评价和风险监控的全链条产品研究体系,针对不同客群的投资需求,不断优化贯穿始终的资产规划和动态适配的客户长期服务机制。持续开展管理人与产品优选,积极拓展优化与基金公司的合作,在不断完善菜单、主题、策略等ETF产品线的同时,加强对底层资产、投资策略、管理人稳定性等方面的深度尽调与动态跟踪。基于研究成果,持续丰富分类分层的产品池和组合体系,不断优化产品线布局,打造专业化、定制化的资产配置全流程服务方案。迭代优化区别于投顾策略体系,不断完善基于实力视角的一体化资产配置服务,持续为客户提供多元化选择和创造良好投资价值。在买方投顾服务中持续深化AI应用及赋能,智能化建设以投研生产端延伸至运营与客户服务环节,实现金融产品全业务链路的智能化贯通。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)17,304只,金融产品销售规模(除现金管理产品"天天发"外)人民币3,512.64亿元。

(3)资本中介业务

报告期内,本集团资本中介业务积极把握市场规模扩容的发展契机,持续构建以客户为中心、创新产品为载体、核心能力为支撑的一体化证券金融服务生态,围绕获客增收、提质增效和价值创造,不断深化客群分层运营,客户结构不断优化,业务规模显著增长,市场地位持续巩固。融资业务聚焦核心客群的全生命周期价值挖掘,优化差异化智能定价、分层动态授信,同时强化科技赋能,以AI客户画像、智能风控、智能交易等应用场景渗透作用为抓手,持续提升业务效能,推动业务规模与效益协同发展。融券业务紧密跟踪监管政策与市场行情变化,以AI技术开放券源定价体系,强化券源拓展能力,推进业务一体化综合服务,完善多源生态体系,构建差异化竞争优势。根据监管报表数据口径,截至报告期末,公司融资融券业务余额为人民币2,256.40亿元,整体维持相保比例为299.80%;股票质押式回购业务编内待购回余额为人民币166.47亿元,平均履约保障比例为272.41%。

3、26亿年下半年展望

财富管理业务将继续把握低利率时代居民财富从储蓄向金融资产配置持续转化的战略性机遇,积极践行普惠金融服务职责使命,充分运用AI的思路、方法和能力,重构业务流程和业务体系,沉淀平台化、系统化的核心能力,提升赋能规模显证和客户服务的成效,推动个人能力和组织能力的交互升进,增强面向未来的差异化优势。同时,加强存量客户的深化盘活,多渠道拓展增量客户,推动交易增值服务升级,优化金融产品销售及保有结构,深化企业务链价值挖掘,提升客户体验和品牌影响,进一步做大客户规模及客户资产规模。构建以客户为中心的智能服务体系,深化用户洞察、策略生产、产品设计、内容生产的全链路协同能力,实现客户服务精准匹配、投顾规业精准发现,为客户长期持续服务提供坚实的平台支撑。加快推进"AI涨乐"迭代升级,推动服务模式从被动响应答向主动洞察客户需求、精细匹配服务并持续陪伴的助手式智能终端转型;全力推动"聊户A"智能化升级、围绕投资顾问日常工作流,打造人机协同的服务新模式。持续优化客群结构,深化分类分层客群经营机制,面向大众客户,智能化升级平台运营能力,完善全链路综合财富平台服务;面向财富客户,丰富标准化投顾供给,持续做好资产配置陪伴服务;面向高净值客户,继续深入完善家业私顾问服务体系,夯实深度客户陪伴能力;面向企业家客户,以财富传承、资产配置为抓手,延伸企业全周期服务链条,塑造差异化服务特色。完善"总部中心化支持、投顾分布式服务"模式,持续丰富标准化与定制化相结合的投顾服务体系,不断加强专业投研支持和投顾能力建设,夯实全流程智能服务链路,有效提升投资顾问专业能力和服务效率。

金融产品销售与基金投资顾问业务将持续提升买方投研能力,以精细化模型迭代与风控模型升级为核心,提升大类资产配置观点与工具的输出能力,构建动态化的因子评价与监控机制,全面提升产品引入与存续管理的精细化水平。持续升级买方投顾业务体系,强化买方投顾在资产配置、组合选择、投资者行为纠偏和投资陪伴方面的作用,有效促进业务规模稳步持续增长。

资本中介业务将持续推进证券金融服务一体化生态建设,以金融科技为支撑,以客群经营为核心,以风险控投为底线,充分发挥境内外协同联动的发展优势,全面促进业务融合与价值创造效向高质量进阶。围绕智能转型和产品创新,将数智化能力深度覆盖客户画像、服务触达、运营管理、风险管控全流程,持续提升客户粘性,打造业务增长的新动能。

(三)机构服务业务

1、市场环境

2026年上半年,我国股票市场呈现结构性分化行情,万得全A指数上涨11.52%、上证指数上涨3.16%、深证成指上涨19.82%、科创50指数上涨64.25%;债券市场整体呈现震荡偏强格局,中证全债指数上涨2.21%、中债-综合全价(总值)指数上涨0.91%。随着资本市场投融资端改革持续推进,中长期资金来源渠道和方式持续拓宽,适配中长期投资的产品和风险管理工具不断丰富,公募基金、私募基金、保险资金、产业资本等中长期资金的综合金融服务需求持续扩展,"长钱长投"的市场发展生态正在形成。与此同时,数字化、智能化应用加速向机构服务各环节渗透,将深度重塑机构交易行为、策略服务与风险管控模式。在此背景下,机构服务业务发展面临需求多样、格局优化与产能迭代的新一轮战略机遇,证券公司需充分发挥专业优势,完善大类资产配置、流动性供给、风险对冲、跨境服务、产业投行等全链条综合金融服务体系,助力长线资金在局部共赢共生产业和未来产业。

2026年上半年,伴随着资本市场融资端改革的深入推进,直接融资呈现总量分化、结构优化的特征。根据Wind资讯统计数据,股权融资规模合计人民币4,582.74亿元,受去年同期特别国债资本补充计划形成的高基数影响,同比减少36.98%,但IPO企业家数及募资规模均显著增长;债券融资市场发行略有下降,债券发行规模人民币437,648.60亿元,同比减少2.06%,但债券融资结构持续优化,科创债等创新融资工具发行主体不断丰富;随着"并购六条"等核心制度的全面落实,并购重组市场延续活跃态势,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1,642起,同比增加11.70%,交易金额人民币7,573.41亿元,同比增加51.96%。伴随一系列政策效能的释放,科技、产业与资本深度融合的市场生态持续优化,引导证券公司业务向服务实体经济发展、科技创新能力提升、新质生产力培育等国家重要战略方向转型升级。作为资本市场的重要"看门人"和直接融资的主要"服务商",证券公司应深度融入产业变革,加大科创产业布局和优质项目储备,筑牢扎实的产业研究体系、专业化的价值评估和风险定价能力,为客户提供覆盖全生命周期的综合金融服务。

2、经营举措及业绩

(1)投资银行业务

报告期内,本集团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和赋能新质生产力培育作为业务开展的出发点和落脚点,围绕优质企业客户提供境内外一体化、全业务链的综合金融服务,巩固提升整体市场竞争力和品牌影响力,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。

①股权融资业务

报告期内,股权融资业务坚持行业聚焦与区域深耕战略,以全业务链一体化服务助力各类企业客户可持续发展。根据Wind资讯统计数据,本集团股权主承销数量(含首次公开发行、增发、配股、优先股、可转债、可交换债)21单,主承销金额人民币532.62亿元,同比显著增长。本集团持续服务科技创新,助力汽车电子行业国产化标杆企业埃克成功登陆上交所主板,储备了一批覆盖新兴产业和未来产业重点赛道的优质项目。报告期内,本集团完成全市场前五大再融资项目中国能建定向增发,进一步巩固了再融资领域的市场领先地位。

②债券融资业务

报告期内,债券融资业务顺应政策导向与市场变化,扎实开展多品类债券承销服务,根据Wind资讯统计数据,本集团全品种债券主承销数量1,971单,主承销金额人民币7,188.65亿元,同比稳步增长,行业头部地位保持稳定。本集团在严格控制风险的基础上,聚焦龙头优质客户,积极服务国家战略,推进绿色债券发行,累计承销28单人民币95.90亿元绿色债券,110单人民币283.85亿元科创新债券。同时,打造多个精品和创新项目,助力宁波远洋运输发行全国首单"一带一路"蓝色公司债券、助力南京生物医药谷发行全国首单高校成果转化科技创新公司债券等。

③财务顾问业务

报告期内,本集团积极参与并购重组市场,充分发挥交易撮合作用,以专业能力引领境内外并购创新,市场领先地位持续强化。根据上市公司公开披露信息统计,报告期内,本集团担任独立财务顾问并获交易所审核通过的重组项目数量7单,行业排名第一;规模人民币933.85亿元,行业排名第二。持续布局国家重点支持的战略行业,积极推进国有企业改革,助力民营企业提质增效。报告期内,本集团担任独立财务顾问助力沪杭甬吸收合并镇洋发展,该项目是上半年规模第二大的重组交易项目;担任独立财务顾问的晶丰明源重组、概伦电子重组项目均采用分部估值法等创新评估方法,展现了本集团在财务顾问领域的专业性和开创性。

④场外业务

报告期内,本集团依托新三板与北交所的制度衔接机制,充分发挥大投行一体化协同优势,持续为科创成长企业提供多层次的资本市场综合服务。报告期内,本集团完成新三板挂牌项目6单,择优挖掘并培育符合北交所上市条件的储备企业,深化中小企业全链条投行服务积淀。

(2)主经纪商(PB)业务

报告期内,本集团聚焦私募基金和持牌金融机构等核心客户群体,以客户需求为牵引,以业务领先为支撑,以AI大模型为引擎,持续完善智能化、一站式的综合金融服务体系,积极构建专业机构客户服务生态圈,打造以底层资产风险识别为核心的竞争优势,助力客户需求的快速响应和高效串联,赋能客户资产多元配置。截至报告期末,基金托管业务规模人民币5,447.45亿元。报告期中证券投资基金协会截至2026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,研究业务主动顺应市场环境变化,以AI驱动研究业务模式转型重塑,聚焦头部机构客户,优化完善研究团队配置及资源配置,整体业务实力及市场影响力保持行业前列。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、多样化增加与客户交流,研究业务吸引力和客户参与便捷度有效提升。强化企业特色研究,为财富、投行等各项业务的高质量发展深度赋能。坚定推进国际化布局,构建完善涵盖总量视角、行业研究、专题研究和海外龙头的研究产品矩阵,扩大海外研究报告和龙头公司覆盖范围,海外重点区域和重点客户的服务覆盖深度持续扩展,跨境联动效能不断强化。加强智能化投研体系建设,落地智研Skillhub(大模型技能平台)与MCP(模型上下文协议)平台,重构智能撰写工作流,实现研报全维度智能预审,研究业务效能和客户触达效率有效提升。本集团于境内外常态化开展多元研究服务活动,发布研究报告5,306篇(含英文报告),开展机构路演33,478场、专题电话会议399场,举办主题投资策略峰会等。

报告期内,机构销售业务充分发挥全业务链一体化、平台化的机构客户服务体系效能,围绕境内外主流机构客群,深入对接机构投资者多样化需求,将智能化应用有效贯穿机构客户服务、客户关系管理、业务拓展和商机挖掘、中后台运营管理等全业务场景,多维扩展客户覆盖和客户生态并持续丰富产品矩阵,头部公募及保险机构等战略客户的服务排名继续保持市场前列,综合业务能力和市场影响力巩固提升。其中,公募基金分仓交易量方面,本集团全年交易量为人民币16,014.91亿元,同比显著增长。充分把握市场发展机遇,稳步推进国际化发展战略,持续深化综合服务平台转型升级,不断完善投研、交易和跨境一体的综合服务模式,通过托展跨境通道、加速国际化纵深布局、升级海外调研能力、深化跨境联动,积极打造差异化服务,建立健全机构客户跨境资产配置一站式服务体系。

(4)投资交易业务

①权益投资业务

报告期内,在复杂多变的境内外市场环境下,本集团主动把握市场机遇,持续迭代升级绝对收益投资交易业务体系,整体取得良好投资业绩,运用AI加快推动投研体系重构,依托产业图谱与跨资产数据赋能,深化产业逻辑研究和前瞻布局,提升权益资产及相关衍生品定价能力,构筑量化投资业务壁垒,不断开设多策略协同体系,积极拓展全球多市场、多资产交易能力。宏观对冲业务加强投研体系建设,迭代优化高胶息投资策略和大类资产配置策略,有效布局和把握科技产业投资机会,实现规模化稳健收益。大数据交易业务持续拓展多元策略矩阵和交易品种,深度融入AI技术开落地全周期投资,持续升级策略矩阵,主动把握市场波动机会,实现管理规模与收益双突破,连续多年获得规模化稳定收益。持续升级境外权益自营业务体系,不断优化业务模式并布局新品种,稳步拓展新的投资空间和增长点。做市交易业务主要持续优化做市交易策略和交易品种,积极开展科创板股票做市和上市基金做市业务,并于报告期内正式上线境外ETP(交易所买卖产品)做市业务,全产品覆盖、全策略迭代、境内外一体化的做市业务架构持续深化,截至报告期末,科创板股票做市业务累计报备做市股票126只,上市基金做市业务累计覆盖841只ETP做市标的、66只公募REITs标的,均位居市场前列。

②FICC交易业务

报告期内,本集团FICC交易业务面对震荡波动的市场环境,主动调整策略布局,积极探索收益增长新路径,全力依托科技赋能提升交易和定价能力,跨市场、跨品种协同优势持续巩固。自营投资业务持续优化交易能力体系,有效提升敞口调整节奏与市场趋势匹配度,主动把握市场结构性机会,多品类大类资产策略进一步扩容,主动管理成效显著。代客业务的利率产品体系建设成效显著,商品类产品等规模持续增长,通过聚焦客户需求,不断丰富完善产品体系,积极拓宽交易渠道,致力打造境内外多资产、一体化、平台化和一站式综合金融解决方案。做市业务积极拓展做市品种与客群,持续丰富业务结构并迭代智能化服务体系,做市交易规模持续增长,主要业务品种做市排名位居行业前列,其中国家开发银行金融债、中国进出口银行金融债、中国农业发展银行金融债等三项政策性金融债做市排名均保持全市场第一,同时债务通北向通业务落地首笔北美跨境人民币债券交易。碳金融业务交易量大幅增长,服务实体企业光热CCER项目在上市当日完成全部交易,多元化发展基础不断夯实。FICC大象交易平台围绕境内外一体化持续开展,积极推进跨境业务核心交易链路建设;依托智能体平台,不断提升投研与策略、交易与风控,运营与管理等各环节智能化水平,加快业务模式优化与核心能力重塑。

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"为根本目标,以"满足客户风险管理需求"为核心导向,持续提升业务运营的数字化与平台化水平,以专业能力建设为本源,为客户提供跨市场、全方位的场外衍生品交易服务。依托集团一体化管理优势,加强跨部门业务联动与协同,推动业务能力与客户服务能力持续升级。以核心交易能力为牵引,深度整合交易撮合、智能定价、做市流动性管理、创新产品设计及合规风控等核心要素,构建一体化、平台化的综合性服务体系,持续升级现有平台智能化水平;围绕前、中、后台业务流程优化优化业务平台的智能外折识别、自动化管控功能,沉淀展业经验,夯实业务核心竞争力。持续推动跨境联动发展,积极挖掘海外市场结构化产品的业务机会,有效扩展机构客户覆盖的广度和深度,持续探寻境外市场交易增长点。

3、26年下半年展望

投资银行业务将全面贯彻资本市场投融资综合改革等政策要求,重点围绕科技创新、先进制造、人工智能和生物医药等产业领域,加强战略客户覆盖和优质项目储备,以跨市场、全周期、全产品的全业务链体系,不断提高企业全生命周期综合服务能力;持续强化境内外资本市场联动效能,不断提升市场化创新和跨境一体化协同的核心竞争优势,积极打造具备国际竞争力的一流投行服务体系,助力中国企业高质量出海布局;进一步加快智能化投行建设,强化合规风控和项目质量管理,不断提升专业化的价值评估和风险定价能力。股权融资业务持续深化行业聚焦和区域深耕,积极打造具有市场影响力的境内外标杆项目,巩固在重点行业和重点区域的市场领先地位;债券融资业务进一步提升价值判断能力,持续增强项目质量、提高客户选择标准,聚焦优质客户,积极把握科技创新债券、绿色债券等创新产品发行机遇;并购重组财务顾问业务坚持服务科技创新和新质生产力,积极打造市场领先的品牌影响力。

报告期内,本集团在新三板与北交所的制度衔接机制,充分发挥大投行一体化协同优势,持续为科创成长企业提供多层次的资本市场综合服务。报告期内,本集团完成新三板挂牌项目6单,择优挖掘并培育符合北交所上市条件的储备企业,深化中小企业全链条投行服务积淀。

(2)主经纪商(PB)业务

报告期内,本集团聚焦私募基金和持牌金融机构等核心客户群体,以客户需求为牵引,以业务领先为支撑,以AI大模型为引擎,持续完善智能化、一站式的综合金融服务体系,积极构建专业机构客户服务生态圈,打造以底层资产风险识别为核心的竞争优势,助力客户需求的快速响应和高效串联,赋能客户资产多元配置。截至报告期末,基金托管业务规模人民币5,447.45亿元。

(3)资本中介业务

报告期内,本集团资本中介业务积极把握市场规模扩容的发展契机,持续构建以客户为中心、创新产品为载体、核心能力为支撑的一体化证券金融服务生态,围绕获客增收、提质增效和价值创造,不断深化客群分层运营,客户结构不断优化,业务规模显著增长,市场地位持续巩固。融资业务聚焦核心客群的全生命周期价值挖掘,优化差异化智能定价、分层动态授信,同时强化科技赋能,以AI客户画像、智能风控、智能交易等应用场景渗透作用为抓手,持续提升业务效能,推动业务规模与效益协同发展。融券业务紧密跟踪监管政策与市场行情变化,以AI技术开放券源定价体系,强化券源拓展能力,推进业务一体化综合服务,完善多源生态体系,构建差异化竞争优势。根据监管报表数据口径,截至报告期末,公司融资融券业务余额为人民币2,256.40亿元,整体维持相保比例为299.80%;股票质押式回购业务编内待购回余额为人民币166.47亿元,平均履约保障比例为272.41%。

3、26年下半年展望

财富管理业务将继续把握低利率时代居民财富从储蓄向金融资产配置持续转化的战略性机遇,积极践行普惠金融服务职责使命,充分运用AI的思路、方法和能力,重构业务流程和业务体系,沉淀平台化、系统化的核心能力,提升赋能规模显证和客户服务的成效,推动个人能力和组织能力的交互升进,增强面向未来的差异化优势。同时,加强存量客户的深化盘活,多渠道拓展增量客户,推动交易增值服务升级,优化金融产品销售及保有结构,深化企业务链价值挖掘,提升客户体验和品牌影响,进一步做大客户规模及客户资产规模。构建以客户为中心的智能服务体系,深化用户洞察、策略生产、产品设计、内容生产的全链路协同能力,实现客户服务精准匹配、投顾规业精准发现,为客户长期持续服务提供坚实的平台支撑。加快推进"AI涨乐"迭代升级,推动服务模式从被动响应答向主动洞察客户需求、精细匹配服务并持续陪伴的助手式智能终端转型;全力推动"聊户A"智能化升级、围绕投资顾问日常工作流,打造人机协同的服务新模式。持续优化客群结构,深化分类分层客群经营机制,面向大众客户,智能化升级平台运营能力,完善全链路综合财富平台服务;面向财富客户,丰富标准化投顾供给,持续做好资产配置陪伴服务;面向高净值客户,继续深入完善家业私顾问服务体系,夯实深度客户陪伴能力;面向企业家客户,以财富传承、资产配置为抓手,延伸企业全周期服务链条,塑造差异化服务特色。完善"总部中心化支持、投顾分布式服务"模式,持续丰富标准化与定制化相结合的投顾服务体系,不断加强专业投研支持和投顾能力建设,夯实全流程智能服务链路,有效提升投资顾问专业能力和服务效率。

金融产品销售与基金投资顾问业务将持续提升买方投研能力,以精细化模型迭代与风控模型升级为核心,提升大类资产配置观点与工具的输出能力,构建动态化的因子评价与监控机制,全面提升产品引入与存续管理的精细化水平。持续升级买方投顾业务体系,强化买方投顾在资产配置、组合选择、投资者行为纠偏和投资陪伴方面的作用,有效促进业务规模稳步持续增长。

资本中介业务将持续推进证券金融服务一体化生态建设,以金融科技为支撑,以客群经营为核心,以风险控投为底线,充分发挥境内外协同联动的发展优势,全面促进业务融合与价值创造效向高质量进阶。围绕智能转型和产品创新,将数智化能力深度覆盖客户画像、服务触达、运营管理、风险管控全流程,持续提升客户粘性,打造业务增长的新动能。

(三)机构服务业务

1、市场环境

2026年上半年,我国股票市场呈现结构性分化行情,万得全A指数上涨11.52%、上证指数上涨3.16%、深证成指上涨19.82%、科创50指数上涨64.25%;债券市场整体呈现震荡偏强格局,中证全债指数上涨2.21%、中债-综合全价(总值)指数上涨0.91%。随着资本市场投融资端改革持续推进,中长期资金来源渠道和方式持续拓宽,适配中长期投资的产品和风险管理工具不断丰富,公募基金、私募基金、保险资金、产业资本等中长期资金的综合金融服务需求持续扩展,"长钱长投"的市场发展生态正在形成。与此同时,数字化、智能化应用加速向机构服务各环节渗透,将深度重塑机构交易行为、策略服务与风险管控模式。在此背景下,机构服务业务发展面临需求多样、格局优化与产能迭代的新一轮战略机遇,证券公司需充分发挥专业优势,完善大类资产配置、流动性供给、风险对冲、跨境服务、产业投行等全链条综合金融服务体系,助力长线资金在局部共赢共生产业和未来产业。

2026年上半年,伴随着资本市场融资端改革的深入推进,直接融资呈现总量分化、结构优化的特征。根据Wind资讯统计数据,股权融资规模合计人民币4,582.74亿元,受去年同期特别国债资本补充计划形成的高基数影响,同比减少36.98%,但IPO企业家数及募资规模均显著增长;债券融资市场发行略有下降,债券发行规模人民币437,648.60亿元,同比减少2.06%,但债券融资结构持续优化,科创债等创新融资工具发行主体不断丰富;随着"并购六条"等核心制度的全面落实,并购重组市场延续活跃态势,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1,642起,同比增加11.70%,交易金额人民币7,573.41亿元,同比增加51.96%。伴随一系列政策效能的释放,科技、产业与资本深度融合的市场生态持续优化,引导证券公司业务向服务实体经济发展、科技创新能力提升、新质生产力培育等国家重要战略方向转型升级。作为资本市场的重要"看门人"和直接融资的主要"服务商",证券公司应深度融入产业变革,加大科创产业布局和优质项目储备,筑牢扎实的产业研究体系、专业化的价值评估和风险定价能力,为客户提供覆盖全生命周期的综合金融服务。

2、经营举措及业绩

(1)投资银行业务

报告期内,本集团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和赋能新质生产力培育作为业务开展的出发点和落脚点,围绕优质企业客户提供境内外一体化、全业务链的综合金融服务,巩固提升整体市场竞争力和品牌影响力,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。

①股权融资业务

报告期内,股权融资业务坚持行业聚焦与区域深耕战略,以全业务链一体化服务助力各类企业客户可持续发展。根据Wind资讯统计数据,本集团股权主承销数量(含首次公开发行、增发、配股、优先股、可转债、可交换债)21单,主承销金额人民币532.62亿元,同比显著增长。本集团持续服务科技创新,助力汽车电子行业国产化标杆企业埃克成功登陆上交所主板,储备了一批覆盖新兴产业和未来产业重点赛道的优质项目。报告期内,本集团完成全市场前五大再融资项目中国能建定向增发,进一步巩固了再融资领域的市场领先地位。

②债券融资业务

报告期内,债券融资业务顺应政策导向与市场变化,扎实开展多品类债券承销服务,根据Wind资讯统计数据,本集团全品种债券主承销数量1,971单,主承销金额人民币7,188.65亿元,同比稳步增长,行业头部地位保持稳定。本集团在严格控制风险的基础上,聚焦龙头优质客户,积极服务国家战略,推进绿色债券发行,累计承销28单人民币95.90亿元绿色债券,110单人民币283.85亿元科创新债券。同时,打造多个精品和创新项目,助力宁波远洋运输发行全国首单"一带一路"蓝色公司债券、助力南京生物医药谷发行全国首单高校成果转化科技创新公司债券等。

③财务顾问业务

报告期内,本集团积极参与并购重组市场,充分发挥交易撮合作用,以专业能力引领境内外并购创新,市场领先地位持续强化。根据上市公司公开披露信息统计,报告期内,本集团担任独立财务顾问并获交易所审核通过的重组项目数量7单,行业排名第一;规模人民币933.85亿元,行业排名第二。持续布局国家重点支持的战略行业,积极推进国有企业改革,助力民营企业提质增效。报告期内,本集团担任独立财务顾问助力沪杭甬吸收合并镇洋发展,该项目是上半年规模第二大的重组交易项目;担任独立财务顾问的晶丰明源重组、概伦电子重组项目均采用分部估值法等创新评估方法,展现了本集团在财务顾问领域的专业性和开创性。

④场外业务

报告期内,本集团依托新三板与北交所的制度衔接机制,充分发挥大投行一体化协同优势,持续为科创成长企业提供多层次的资本市场综合服务。报告期内,本集团完成新三板挂牌项目6单,择优挖掘并培育符合北交所上市条件的储备企业,深化中小企业全链条投行服务积淀。

(2)主经纪商(PB)业务

报告期内,本集团聚焦私募基金和持牌金融机构等核心客户群体,以客户需求为牵引,以业务领先为支撑,以AI大模型为引擎,持续完善智能化、一站式的综合金融服务体系,积极构建专业机构客户服务生态圈,打造以底层资产风险识别为核心的竞争优势,助力客户需求的快速响应和高效串联,赋能客户资产多元配置。截至报告期末,基金托管业务规模人民币5,447.45亿元。报告期中证券投资基金协会截至2026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,研究业务主动顺应市场环境变化,以AI驱动研究业务模式转型重塑,聚焦头部机构客户,优化完善研究团队配置及资源配置,整体业务实力及市场影响力保持行业前列。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