华泰证券 2020 年半年度报告摘要

重要提示

1 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，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读半年度报告全文。

2 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、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 本公司 2020 年半年度报告经本公司第五届董事会第七次会议审议通过。公司全体董事出席董事会会议。未有董事对本公司半年度报告提出异议。

4 本半年度报告未经审计。

5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

公司董事会在审议半年度报告时，未拟定利润分配预案、资本公积金转增股本预案。

二 公司基本情况

2.1 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	上海证券交易所	华泰证券	601688	不适用
H 股	香港联合交易所	HTSC	6886	不适用
GDR	伦敦证券交易所	Huatai Securities Co., Ltd.	HTSC	不适用

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	张辉	报告期内，乔菲女士因个人原因辞去公司证券事务代表职务。公司董事会将根据有关规定聘任符合任职资格的相关人士担任公司证券事务代表。
电话	025-83387793，83387780，83389157	
办公地址	中国江苏省南京市江东中路 228 号 1 号楼 11 楼	
电子信箱	zhanghui@htsc.com	

2.2 公司主要财务数据

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	594,164,216,565.67	562,180,638,301.99	5.69
归属于上市公司股东的净资产	125,055,654,393.95	122,537,479,427.71	2.06
	本报告期（1—6 月）	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
经营活动产生的现金流量净额	23,450,247,681.61	20,805,254,322.72	12.71
营业收入	15,540,623,761.51	11,106,722,614.55	39.92
归属于上市公司股东的净利润	6,404,994,430.49	4,056,931,777.50	57.88
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	6,379,382,285.20	4,043,532,519.43	57.77
加权平均净资产收益率(%)	4.98	3.82	增加 1.16 个百分点
基本每股收益(元/股)	0.71	0.49	44.90
稀释每股收益(元/股)	0.70	0.49	42.86

2.3 前十名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末股东总数(户)					228,975	
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)					–	
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结的股份数量	
香港中央结算(代理人)有限公司	境外法人	17.28	1,568,539,327	–	无	–
江苏省国信集团有限公司	国有法人	14.86	1,349,233,436	–	无	–
江苏交通控股有限公司	国有法人	5.39	489,065,418	–	无	–
江苏高科技投资集团有限公司	国有法人	3.92	356,233,206	–	无	–
阿里巴巴(中国)网络技术有限公司	境内非国有法人	2.95	268,199,233	–	无	–
安信证券–招商银行–安信证券定增宝 1 号集合资产管理计划	未知	2.73	247,545,593	–	无	–
中国证券金融股份有限公司	未知	2.72	246,720,811	–	无	–
香港中央结算有限公司	境外法人	2.51	227,374,550	–	无	–
江苏省苏豪控股集团有限公司	国有法人	1.68	152,411,585	–	无	–
苏宁易购集团股份有限公司	境内非国有法人	1.45	131,270,840	–	未知	122,860,000
上述股东关联关系或一致行动的说明	江苏省国信集团有限公司、江苏交通控股有限公司、江苏高科技投资集团有限公司和江苏省苏豪控股集团有限公司均为江苏省国资委所属独资企业。苏宁易购集团股份有限公司的持股 5%以上股东淘宝(中国)软件有限公司与阿里巴巴(中国)网络技术有限公司同为阿里巴巴集团控股有限公司（Alibaba Group Holding Ltd.）的全资下属公司。此外，公司未知其他股东之间是否存在关联关系，也未知是否属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。					
表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	公司无优先股股东					

2.4 截止报告期末的优先股股东总数、前十名优先股股东情况表

□适用 √不适用

2.5 控股股东或实际控制人变更情况

□适用 √不适用

2.6 未到期及逾期未兑付公司债情况

√适用 □不适用

单位:亿元 币种:人民币

债券名称	简称	代码	发行日	到期日	债券余额	利率(%)
华泰证券 2013 年公司债券(10 年期)	13 华泰 02	122262.SH	2013-06-05	2023-06-05	60	5.10
华泰证券 2016 年公司债券（第一期)(品种二)	16 华泰 G2	136852.SH	2016-12-06	2021-12-06	25	3.78
华泰证券 2016 年公司债券（第二期)(品种二)	16 华泰 G4	136874.SH	2016-12-14	2021-12-14	30	3.97
华泰证券 2018 年面向合格投资者公开发行公司债券(第一期)(品种一)	18 华泰 G1	155047.SH	2018-11-26	2021-11-26	30	3.88
华泰证券 2018 年面向合格投资者公开发行公司债券(第一期)(品种二)	18 华泰 G2	155048.SH	2018-11-26	2023-11-26	10	4.17
华泰证券 2019 年面向合格投资者公开发行公司债券(第一期)(品种一)	19 华泰 G1	155240.SH	2019-03-19	2022-03-19	70	3.68
华泰证券 2019 年面向合格投资者公开发行公司债券(第二期)(品种一)	19 华泰 G3	155358.SH	2019-04-22	2022-04-22	50	3.80
华泰证券 2020 年面向合格投资者公开发行公司债券(第一期)(品种一)	20 华泰 G1	163353.SH	2020-03-26	2023-03-26	80	2.99
华泰证券 2020 年面向合格投资者公开发行公司债券(第二期)(品种一)	20 华泰 G3	163482.SH	2020-04-29	2025-04-29	35	2.90
华泰证券 2020 年面向合格投资者公开发行公司债券(第三期)	20 华泰 G4	163558.SH	2020-05-21	2025-05-21	30	3.20
华泰证券 2020 年面向合格投资者公开发行公司债券(第四期)(品种一)	20 华泰 G5	163669.SH	2020-06-18	2021-06-18	23	2.58
华泰证券 2020 年面向合格投资者公开发行公司债券(第四期)(品种二)	20 华泰 G6	163670.SH	2020-06-18	2023-06-18	32	3.10

反映发行人偿债能力的指标：

√适用 □不适用

主要指标	本报告期末	上年度末
资产负债率(%)	73.05	73.40
	本报告期(1—6 月)	上年同期
EBITDA 利息保障倍数	3.59	3.15

关于逾期债项的说明

□适用 √不适用

三 经营情况讨论与分析

3.1 经营情况的讨论与分析

（一）财富管理业务

1、财富管理业务市场环境与行业趋势

（1）财富管理市场空间广阔，具备专业能力且服务体系成熟的机构将迎来发展机遇

随着我国实体经济潜能的持续释放、金融供给侧结构性改革的深入推进、国民财富的不断积累、居民理财观念的日益成熟、金融产品的普及与资产配置结构的持续优化，财富管理行业面临非常广阔的监海、资本市场也将成为高净值人群财富获取、保有和增长的重要市场。新冠疫情的蔓延也加快了财富管理行业转型和改变的进度。根据招商银行私人财富报告统计数据，我国私人财富市场增速放缓但仍具增长潜力，截至 2019 年末，中国个人持有的可投资资产总体规模或突破人民币 200 万亿元大关，较 2018 年末增长 5.26%。在市场投资环境日趋复杂、高净值人群财富管理需求日益增长、财富管理行业渗透率和居民金融产品配置不断提升等背景下，专业领先的财富管理机构有望不断扩大竞争优势，打造以客户需求为中心的全新财富管理业务体系，通过多元化大类资产配置服务千客户全生命周期的多重金融服务需求。

（2）客户需求与市场竞争态势的变化持续推动证券公司财富管理业务转型

随着资本市场双向开放新格局的持续扩大、金融科技对金融行业的不断渗透、市场竞争的日趋激烈，证券行业股票基金交易平均佣金率水平呈下降趋势，证券公司传统盈利模式及经营方式面临颠覆性挑战，从传统通道服务向全面财富管理业务和综合金融服务转型已成为证券公司战略转型的重要方向。报告期内，国内股票市场指数呈现宽幅震荡态势，在疫情影响逐步减弱、社会经济活动恢复的背景下，上证综指下跌 2.15%，深证成指上涨 14.97%、中小板指上涨 20.85%、创业板指上涨 35.60%。在资本市场面临的外部不确定性有所增大、监管政策和市场机制逐步成熟、投资品种不断丰富的背景下，客户对于金融机构财富管理业务相关的品牌、资产配置能力和专业服务价值等要素更为看重。基金投资顾问业务试点的扩容也将加快推动财富管理行业向买方投资顾问模式转型，只有坚定向财富管理方向转型突破，不断提升专业能力，打破业务壁垒，深入理解客户需求并据此进行合理资产配置的金融机构才能在未来的竞争中谋得一席之地。

（3）金融科技运用日益广泛，引领财富管理行业迭代升级

近年来，证券公司积极把握科技发展新趋势，通过金融科技应用创新全方位赋能财富管理业务价值链各环节，构筑平台化、体系化的财富管理服务新模式，不断提升客户综合金融服务能力、优化客户体验、降低运营成本、提高运行效率，更高效、更便捷、更安全地满足客户多样化理财需求。随着金融科技在财富管理业务领域应用的不断深化，以金融科技驱动证券公司财富管理业务转型发展已是行业共识、大势所趋，财富管理服务将更趋数字化和智能化。持续增加科技创新投入，推进金融科技迭代更新，推动金融科技与业务深度融合，充分运用金融科技手段深挖数据潜在价值，为客户提供全面财富管理服务，正成为国内大型证券公司实现数字化转型、打造差异化竞争优势和全新商业模式的必然选择，金融科技的应用将助推证券公司向高精度、多元化的财富管理模式转型。

2、财富管理业务经营举措及业绩

（1）证券期货期权经纪业务

报告期内，本集团坚守以客户需求为中心的价值观，继续强化数字化运营和管理，借助平台优势打造多维度、智能化的潜客挖掘、获客转化及资产配置等功能，全方位构建为客户创造价值的专业能力，进一步巩固和提升核心竞争力，有效助力财富管理业务体系化发展。持续打造专业化投资顾问队伍，不断完善以资产配置服务为核心的投资顾问业务体系，积极打造一站式投资顾问工作云平台，高效、精准赋能一线投资顾问，有效推动投资顾问服务质量和工作能效的共同提升。

本集团不断加大在新兴技术领域的探索和大数据的挖掘，持续丰富完善移动平台“涨乐财富通”的业务功能及服务内容，积极打造专业化、标杆型的财富管理平台，为客户提供一站式财富管理解决方案。报告期内，“涨乐财富通”下载量 335.67 万，自上线以来累计下载量 5,356.33 万；移动终端客户开户数 113.54 万，占全部开户数的 99.72%；91.56%的交易客户通过“涨乐财富通”进行交易。根据易观智库统计数据，报告期内，“涨乐财富通”平均月活数为 847.80 万，截至报告期末月活数为 911.00 万，月活数位居证券公司类 APP 第一名。“涨乐财富通”继续发挥其作为公司财富管理业务核心平台载体的重要作用，报告期内陆续实现全球行情指数信息优化、创业板注册制改造等系列特色功能，积极为用户打造全能投资工具箱。同时，本集团有序推进“涨乐全球通”平台建设，积极探索全球交易服务模式创新，致力于为客户提供全球资产一站式投资管理服务。

本集团进一步强化基于先进平台的交易服务优势。根据沪深交易所会员统计数据，本集团股票基金交易量合计人民币 14.62 万亿元，排名行业第一。截至报告期末，根据内部统计数据，客户账户总资产规模达人民币 3.92 万亿元。

代理交易金额数据

币种：人民币

2020 年 1—6 月		2019 年 1—6 月	
证券品种	代理交易金额(亿元)	证券品种	代理交易金额(亿元)
股票	135,315.97	股票	105,051.71
基金	10,870.20	基金	5,886.93
债券	148,775.51	债券	149,002.34
合计	294,961.68	合计	259,940.98

注：鉴于 Wind 资讯不再统计公布会员交易量数据，2019 年 1—6 月、2020 年 1—6 月代理交易金额数据引用沪深交易所会员统计数据，其中，基金数据不含上交所场内货币基金交易量。

报告期内，港股通业务运行稳定，客户数量增长的同时服务不断深化，沪港通下港股通业务开通权限客户数 2.18 万户，深港通下港股通业务开通权限客户数 2.37 万户。股票期权经纪业务积极锻造核心交易技术系统，着力提升服务专业客户能力，业务继续保持市场领先优势。根据上交所统计数据，报告期内，本集团沪市股票期权经纪业务成交量市场份额行业排名第一。

期货经纪业务方面，华泰期货有限公司（以下简称“华泰期货”）持续优化网点布局，截至报告期末，共有 9 家分公司、42 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 80 个。报告期内，华泰期货(不含结算会员)实现代理成交量 27,934.67 万手，成交金额人民币 169,625.29 亿元。期货 IB 业务平稳开展，截至报告期末，本集团获准从事期货 IB 业务的证券营业部共 219 家、期货 IB 业务总客户数 39,562 户。

（2）金融产品销售业务

报告期内，本集团全面推进金融产品业务发展，借助专业能力提升和数字化赋能，不断强化业务品牌价值，增强客户盈利体验，满足客户多层次的财富管理需求。依托于本集团庞大的客户基础，充分发挥网点布局和互联网平台优势，积极创设差异化产品，精选优秀外部产品，打造多元金融产品和策略产品体系。大力加强投资顾问体系对客户产品配置、资产组合构建的支持和客户需求引导，进一步完善金融产品全生命周期的全流程管理模式。报告期内，本集团获得试点开展基金投资顾问业务资格，积极推进业务筹备工作，促进投资顾问卖方服务向买方服务转型，切实提升客户资产配置服务能力。根据内部统计数据，金融产品保有数量(除现金管理产品“天天发”外)5,691 只，金融产品销售规模(除现金管理产品“天天发”外)人民币 2,638.07 亿元，金融产品销售业务规模稳步提升。

本集团注重加强数字化赋能，以产品集成管理运营系统和产品投研系统为核心，构建数字化业务体系，助力投资顾问业务开展，提升业务整体效能。此外，积极构建金融产品运营体系，持续优化售后服务流程和内容，加强管理人的优胜劣汰机制，严格把控产品合规与风险管理。

（3）资本中介业务

报告期内，本集团全面深化全业务链合作，持续把握客户需求，不断丰富客户服务体系，积极创新业务运营模式，进一步加强客户拓展，提升服务效率，增强业务核心竞争力。快速响应市场变化和监管要求，完善营销服务体系，加强风险管控建设，提升风险管理效能，推动资本中介业务高质量发展，持续扩大品牌影响力。发布全市场首个开放式、线上证券借贷交易平台“融券通”，开启证券借贷行业数字化运营新模式，高效联通券源供给方和需求方，致力于为平台参与者提供全方位的一站式服务。报告期内，受益于 A 股市场信用交易活跃度提升，本集团资本中介业务发展态势良好，融资融券业务规模持续增长，市场份额继续扩大，融券业务稳步发展，股票质押式回购业务结构优化，业务风险平稳可控。根据监管报表数据口径，截至报告期末，母公司融资融券业务余额为人民币 769.92 亿元，同比增长 40.40%，市场份额达 6.62%，整体维持扩张且保比例为 331.00%；股票质押式回购业务特购回余额为人民币 356.97 亿元、平均履约保障比例为 288.77%，其中，表内业务待购回余额为人民币 53.10 亿元、平均履约保障比例为 260.10%，表外业务待购回余额为人民币 303.87 亿元。

3、财富管理业务 2020 年下半年展望

财富管理业务肩负着大规模聚集客户资源和客户资产的重要职能，是客户价值挖掘和创造的重要基础。2020 年下半年，本集团将继续强化数字化运营和管理，进一步完善面向客户的科技平台与面向投资顾问的一站式云平台，优化线上线下一体化业务体系；以一体化平台赋能为核心，以专业化的投资顾问队伍和有竞争力的金融产品体系为两翼，实施开发新客户与盘活存量客户并举，全力提升归集客户资产和变现客户价值的专业能力。

财富管理业务将不断适应市场发展变化，依托市场领先的客户规模和完备的全业务链条，坚守合规底线，以智能化、数字化、精准化和专业化的线上线下融合模式推动业务高质量发展；积极推动基金投资顾问业务的顺利开展和平稳运行，促进投资顾问卖方服务向买方服务转型；基于客户需求和资产配置策略的联动，积极打造多元化金融产品和策略产品体系，持续健全差异化服务模式，全方位构建为客户创造价值的专业能力，不断提高客户粘性；持续大力推进一站式投资顾问工作云平台建设，不断完善一体化运营的投资顾问服务体系，全力打造以资产配置服务为核心、高效精细化、数据化、系统化的运营体系，围绕客户资产配置生命周期，集中平台专业化资源和数字化能力，打造差异化竞争优势和标杆式服务体验，有效助力财富管理业务体系化发展。期货期权经纪业务将深入挖掘客户风险管理需求，推动创新业务落地和延伸。

金融产品销售业务将不断加强体系化的专业投研和管理能力，基于客户需求和资产配置策略的联动，动态规划产品结构，丰富和完善产品组合体系，打造产品线差异化优势，持续扩大业务规模和客户覆盖率。加强数字化赋能，加快推进业务能力的数字化、结构化，实现专业能力的平台化，为金融产品业务的开拓提供有效支撑。

资本中介业务将继续以客户需求为导向，积极拓展业务思路，全面强化风险管控能力，不断加强营销服务体系建设，持续提升业务运营效率，进一步巩固行业领先优势。积极整合多方面资源，强化券源开发能力，完善数字化运营平台，持续增强融通品牌优势，构筑股票质押业务新生态，不断满足客户多样性和差异化的业务需求。

（二）机构服务业务

1、机构服务业务市场环境与行业趋势

（1）经济转型升级和资本市场全面深化改革为机构服务业务发展提供战略性机遇

随着我国经济向高质量发展转变、供给侧结构性改革战略与创新驱动发展战略深入推进，资本市场开启全面深化改革新阶段，市场活力和动力进一步释放，机构服务业务迎来跨越式发展的良好契机。为机构客户提供全方位商品质的综合金融服务将成为证券公司核心竞争力的重要体现。近年来，在新《证券法》正式实施、资本要素市场化配置程度步推进、科创板制度建设持续完善、创业板注册制改革快速落地、再融资规则调整优化、新三板精选层融资和转板机制逐步理顺的背景下，证券公司投资银行业务面临高阶转型战略机遇，业务能力突出、项目储备丰富的证券公司将迎来更多业务增量和收入。未来，证券行业有望在拓展新经济和科技创新企业融资渠道、支持传统产业资源整合和升级融合、吸引优质公司回归、丰富资本市场产品种类等方面拓宽业务边界，围绕实体经济发展的服务创新和产品创新将不断增多，证券公司机构服务业务类型也将更加丰富，有能力更好把握宏观经济趋势并为客户创造长期价值的证券公司将面临更多业务机会。

（2）市场主体机构化、头部化、国际化趋势对证券公司机构服务能力提出更高要求

随着公募、私募及保险等专业机构投资者的不断发展，国内社保基金、养老金及企业年金等的持续入市，外资准入门槛的降低及海外长期资金的不断入场，个人投资者借助资产管理产品形式间接参与证券市场投资的增加，以及新技术的发展与运用，境内外专业机构投资者持股市值占比及债券市场参与度不断提升，机构投资者正在成为市场主力军。在推动权益基金发展的政策导向及一系列改革红利的驱动下，权益类基金发行力度明显提升，资本市场进入机构投资者时代已成大势所趋。此外，在资本市场双向开放、证券公司分类监管与打造航母级证券公司的背景下，业务资源头部化趋势日益突出，客户跨境投融资交易、资产全球配置等需求日趋增长。大型证券公司凭借资本实力、综合服务能力和机构客户基础已占据了一定发展先机，未来体系化的机构服务优势和差异化、国际化的机构服务能力将成为证券公司发展的关键竞争力。

（3）证券公司机构服务业务可持续发展需要强有力的风险管理能力作为基础

在全球疫情持续蔓延、宏观经济增速放缓、金融供给侧结构性改革深化、多层次资本市场体系建设持续推进、金融市场工具日益多样化、境内外市场联动不断加强的背景下，金融风险的表现形式及传导途径日趋复杂，证券公司必须不断提升业务专业能力和风险管理能力，有效预防、管理和化解金融风险，更好履行维护市场、行业和企业目身稳定、健康和持续发展的重要使命。

预防和管理金融风险需要证券公司持续健全专业化和平台化的全面风险管理体系，实现风险信息的集中监测分析和全流程管控。化解金融风险需要证券公司在具备较强资本实力的同时有效利用金融衍生品市场。随着资本市场基础性制度建设的持续完善及金融产品与风险管理工具的不断丰富，资本市场风险管理功能进一步发挥，证券公司应基于估值、定价和交易等专业能力的不断提升，充分发挥独有的风险管理服务价值和差异化的金融产品创设能力，提供全方位的场内外衍生品交易服务，把握机构服务业务高阶发展的新机遇。

2、机构服务业务经营举措及业绩

（1）投资银行业务

报告期内，本集团持续推进企业务链战略，完善以客户为中心的大投行一体化运作体系，切实加强跨市场协作和服务能力，立足行业、深耕区域，围绕重点客户的实际需求和资本战略积极挖掘业务机会，投资银行业务市场地位和品牌优势进一步巩固提升。

合并数据

币种：人民币

发行类别	主承销次数(次)		主承销金额(万元)		主承销收入(万元)	
	本期	历年累计	本期	历年累计	本期	历年累计
新股发行	4	178	496,245.62	13,004,111.95	32,456.67	570,000.08
增发新股	11	192	1,746,750.38	30,624,582.13	8,956.46	228,274.13
配股	–	31	–	1,148,748.03	–	20,039.95
债券发行	398	1,442	14,046,165.77	109,438,138.49	40,257.70	379,928.98
合计	413	1,843	16,289,161.77	154,215,580.60	81,670.83	1,198,243.14

注：上表数据来源于监管报表；增发新股内含优先股；债券发行含国债、企业债、公司债(含可交换债)、可转债、短期融资券、中期票据等。

= 1 * GB3 ①股权承销业务

报告期内，股权承销业务立足生物医药、科技创新等重点行业，着力提升境内外一体化综合服务能力，同时积极储备科创板及创业板注册制项目，业务继续保持稳健发展。根据 Wind 资讯统计数据，本集团股权主承销金额(含首次公开发行、增发、配股、优先股、可转债、可交换债)人民币 737.20 亿元，行业排名第三。根据上交所统计数据，本集团保荐科创板企业受理家数 15 家，行业排名第三。

= 2 * GB3 ②债券承销业务

报告期内，债券承销业务在严格控制风险的基础上，充分利用全牌照优势，重点布局优势产品，持续推进创新驱动策略，完善客户分层管理，打造稳定的客户开发体系，积极培养核心客户群体，以地级市为重点的区域市场覆盖网络已初具规模。报告期内，本集团全品种债券主承销金额人民币 2,299.65 亿元，行业排名第六。

= 3 * GB3 ③财务顾问业务

报告期内，并购重组财务顾问业务在保持行业领先地位的基础上，聚焦高价值并购重组项目，积极提升行业研究能力、高价值交易机会发现能力及交易撮合能力，业务美誉度持续巩固提升。经中国证监会核准及注册的并购重组交易家数 8 家，行业排名第二；交易金额人民币 482.19 亿元，行业排名第二。

= 4 * GB3 ④场外业务

报告期内，新三板业务积极适应市场行情及整体战略部署的调整，推进基于全产业链的投资银行服务体系改革。截至报告期末，本集团为 33 家挂牌公司提供持续督导服务，完成 1 单定向增发合计募集资金人民币 4.79 亿元。控股子公司江苏股权交易中心有限责任公司持续强化合规风控体系建设，积极打造挂牌展示特色板块，规范可转债业务发展，积极探索新业务模式，持续拓展企业融资渠道，着力为中小微企业提供综合金融服务。截至报告期末，挂牌展示企业 7,364 家，托管企业 135 家，会员单位 239 家，各类投资者 75,690 户，并为企业新增融资人民币 76.27 亿元。

（2）主经纪商(PB)业务

报告期内，本集团持续推进 PB 业务体系建设与系统功能完善，围绕客户全生命周期的综合金融服务需求，重塑以客户为导向的全业务链服务体系，积极拓展基础金融功能，持续丰富服务内涵，不断优化客户结构和业务结构，同时持续推进面向内外部客户的一体化服务平台功能建设，促进数字化转型和运营效率提升。截至报告期末，基金托管业务累计上线产品 4,286 只，托管业务规模人民币 1,600.37 亿元；基金服务业务累计上线产品 5,171 只(含资管子公司产品 720 只)，服务业务规模人民币 9,024.97 亿元(含资管子公司业务规模人民币 6,818.80 亿元)。

（3）研究与机构销售业务

报告期内，研究业务不断完善专业人才队伍和人员培养体系，强化研究质量管理，全面加强业务协同，积极打造有市场影响力的深度研究产品，持续增强业务定价权能力。积极推进智能研究平台建设，借助“行知”APP 平台，创新服务模式，大力推动研究产品及服务线上化，切实提升机构客户参与体验。深入推进 A 股市场和香港市场研究业务一体化战略，打造适应跨境研究的产品管理体系，满足海内外客户双向、多层次的专业化研究服务需求。机构销售业务依托企业务链优势，积极整合业务资源，充分发挥协同效应，深入挖掘各类业务需求，全力推动与机构投资者的业务合作，推进机构客户服务平台“行知”APP 及机构客户 CRM 系统等数字化平台建设工作，打造一站式综合金融服务模式。本集团积极开展多种形式的研究服务活动，发布研究报告 3,451 篇，组织研究路演服务 6,361 场、专题电话交流会议 537 场、大型策略会及主题沙龙会议 8 场，通过“行知”APP 举办上市公司路演视频会议 24 场。报告期内，公募基金分仓交易量约人民币 4,685.23 亿元。

（4）投资交易业务

= 1 * GB3 ①权益交易业务

报告期内，本集团继续坚定推进业务模式全面向交易导向转型，坚持去方向化，积极挖掘多样化的交易策略手段，持续加快创新业务模式拓展，不断丰富业务结构，打造可持续发展的权益投资与交易体系。依托大数据系统平台，构建跨市场多维度的全方位市场监控和评估体系，动态监测市场特征，积极挖掘市场运行规律，有效识别市场机会和风险，支持交易业务开展。本集团高度重视大数据和人工智能等先进技术的研究应用，打造多品种、多周期、多策略的大数据交易业务体系，完善宏观对冲交易基本面量化交易模式，推动交易规模和盈利水平的提升。

= 2 * GB3 ②FICC 交易业务

报告期内，本集团持续构建以客户需求为导向、以交易为核心的 FICC 业务体系，积极推动业务联动与合作，通过机构客户服务和金融产品供给的双向驱动推动业务体系的升级迭代。固定收益自营投资业务通过大类资产轮动，建立策略多元化业务模式，积极把握定价偏差及估值修复机会，自营投资业绩领先市场。不断推进 CAMS 系统建设，持续迭代优化分行业量化评级及定价体系，完善信用交易策略，积极推动各类信用业务拓展。大宗商品业务和外汇业务积极推进策略交易研究和系统建设，不断丰富交易品类，积极打造核心投资交易和定价能力，持续提升盈利水平。根据 Wind 资讯统计数据，报告期内，本集团债券交割量排名行业第二。

= 3 * GB3 ③场外衍生品交易业务

报告期内，本集团着力打造以客户为核心的场外衍生品业务体系，以数字化重塑业务发展模式与管理范式，持续提升业务创新能力、产品设计及定价能力、交易与风险对冲能力，深度对接机构服务体系和客户需求，以体系化的机构服务优势和差异化的机构服务能力，打造机构客户金融生态圈，场外衍生品新增交易量排名跻身行业前列。截至报告期末，收益互换交易业务存量为 1,734 笔，存量名义本金为人民币 291.37 亿元；场外期权交易业务存量为 389 笔，存量名义本金为人民币 357.25 亿元。报告期内，本集团通过中证机构间报价系统和柜台市场发行私募产品 1,849 只，合计规模人民币 366.74 亿元。

3、机构服务业务 2020 年下半年展望

机构服务业务是打造差异化核心优势和参与一流投资银行高阶竞争领域的基础，更是巩固和提升本集团行业领先地位的关键。2020 年下半年，本集团将继续推进“一个华泰”的体系化服务模式，加快各类机构服务数字化平台建设，发挥“投行基因+金业务链”的优势，增强业务协同机制，进一步提升定价能力和交易能力，构建更加高效且富有竞争力的机构服务生态圈。

投资银行业务将积极把握市场和政策机遇，继续秉持“以客户为中心”的经营理念，以行业聚焦、区域布局和客户深耕为导向，加强境内境外、场内场外业务跨市场协同，加大对科技创新类企业支持力度，全面提升全产品服务能力和综合服务快速响应能力。股权承销业务将继续把握好注册制下科创板、创业板业务机会，践行重点区域开发和行业深耕，加大优质客户布局，同时加强跨境联动，把握红筹企业回 A、GDR、中概股回归、境外上市等业务机会，真正在境内外资本引入和境内外资源配置上为客户赋能；债券承销业务将继续加强不同类别客户的全面覆盖，加大创新产品布局力度，提高重点区域、重点产品、重点发行人的营销开发力度；财务顾问业务将继续探索境内外基于产业逻辑的并购机会，提升行业研究能力、高价值交易机会发现能力和大交易撮合能力。

主经纪商业务将不断完善专业机构一体化服务平台，持续推进业务智能化运营体系建设，优化服务路径和服务流程，不断提升运营服务容量及效率，同时积极拓展市场，拓宽业务发展边界，强化业务协同及专业服务能力。

研究与机构销售业务将继续健全境内外一体化的业务体系，持续强化专业人才队伍建设，深入贯彻科技赋能战略，积极打造数字化系统工作平台，充分挖掘和梳理各类机构客户需求，持续拓展客户服务内涵，着力提升机构客群综合金融服务能力。

投资交易业务将持续打造平台化、体系化的投资交易能力，切实向掌握资产定价权和交易能力产品化的目标升级转型，积极打造面向未来的核心竞争能力，进一步推动盈利模式多元化。权益交易业务将积极推进大数据平台和数字化运营平台建设，不断丰富对冲手段和策略，持续完善全面的市场监控体系，着力打造可持续稳定发展的权益类投资交易业务模式；FICC 交易业务将全力打造集投资交易、风险管理和绩效评估于一体的 FICC 大交易平台，体系化建设 FICC 产品线，丰富和优化产品结构，主动引导客户需求，不断提升投资交易能力；场外衍生品交易业务将不断丰富产品结构，持续创新交易模式，同时战略性推进交易系统建设，着力提升机构客群综合金融服务能力，深度对接机构服务体系和客户需求。

（三）投资管理业务

1、投资管理业务市场环境与行业趋势

（1）资产管理业务进入回归本源、规范发展的新时代

随着资产管理行业法律制度基础的持续健全完善，在强化统一协调监管的趋势下，资产管理业务去通道化、产品净值化和消除监管套利的进程持续推进，资产管理行业竞争格局的重塑呈现加速态势，各类资产管理机构将积极谋求新的业务发展方向及战略布局。此外，在资产管理新规执行进入关键期的背景下，行业面临的规模收缩和收入下滑的双重挑战依然存在，证券公司亟待打造差异化核心竞争力。根据中国证券投资基金业协会统计数据，截至 2020 年一季度末，基金管理公司及其子公司、证券公司、期货公司、私募基金管理机构资产管理业务总规模约人民币 53.75 万亿元，其中，证券公司及其子公司私募资产管理业务规模人民币 10.47 万亿元。对于大型综合性证券公司而言，资产管理业务应在深挖投探客户需求和结构性收益的基础上，依托全业务链协作及一体化专业优势，整合业务资源，加强业务创新，完善产品布局，持续提升投资研究能力和资产配置能力，构建专业化资产管理平台，全面向主动资管等内涵式增长方向转型，为客户提供多层次全方位的投资理财解决方案。

（2）私募股权募资和投资规模保持低位，行业竞争加剧，头部效应日益凸显

受新冠疫情全球蔓延、宏观经济增速下行、资产管理新规实施及私募监管趋严等因素影响，私募股权市场面临严峻考验，市场新募资基金数量和投资案例数量明显下滑，募资市场和投资市场保持低位，股权投资项目的退出压力较大。同时，优质项目竞争激烈，头部机构效应日益明显，市场资金向着具有强大专业能力、资源整合能力的头部机构聚集，行业洗牌态势加剧。根据清科研究中心私募通统计数据，2020 年上半年，私募股权募资市场新募资基金 810 支，募资金额人民币 3,521.01 亿元；私募股权投资市场发生投资案例 1,252 起，投资金额人民币 2,070.13 亿元。长期来看，在国家大力发展新经济、强调金融供给侧改革等政策指引下特别是创业板注册制改革推出、科创板制度规则持续完善的市场背景下，私募股权投资业务面临的发展机遇与挑战并存，未来业务成长空间依然广阔。证券公司系私募股权投资业务将凭借专业的投资管理能力，依托企业务链优势，积极打造新业务特色和差异化竞争优势，切实提升服务实体经济的效率。

2、投资管理业务经营举措及业绩

（1）证券公司资产管理业务

报告期内，本集团全资子公司华泰证券(上海)资产管理有限公司(以下简称“华泰资管公司”)严格落实资管新规要求，依托企业务链资源优势，聚焦资产管理规模质量，不断加强主动投资管理能力，为客户提供全生命周期、全业务链条的综合金融服务解决方案，品牌效应持续提升。报告期中固证券投资基金业协会截至 2020 年二季度的统计，华泰资管公司资产管理月均规模人民币 5,800.12 亿元，行业排名第四；私募主动管理资产月均规模人民币 2,704.99 亿元，行业排名第三。根据 Wind 资讯统计数据，报告期内，华泰资管公司企业 ABS(资产证券化)发行规模人民币 299.48 亿元，行业排名第四。

报告期内，证券公司资产管理业务聚焦资产识别和风险控制，依托自身产品设计能力和定价能力优势，严格把控基础资产质量，加大业务创新力度，积极向主动管理方向转型。集合资产管理业务实力稳中有升，净值型产品序列进一步丰富，合计管理集合资管计划 176 只，合计管理规模人民币 1,496.69 亿元。单一资产管理业务持续推进业务转型，积极探索净值型委外业务，主动管理类投资账户收益提升，合计管理单一资管计划 436 只，合计管理规模人民币 4,316.81 亿元。专项资产管理业务继续保持特色优势，企业资产证券化项目发行数量及规模位居行业前列，合计管理专项资管计划 108 只，合计管理规模人民币 1,005.31 亿元。公募基金管理业务积极构建和丰富产品体系，打造针对投资者不同流动性需求的净值化理财解决方案，发行成立 6 只公募基金，合计管理公募基金产品 16 只，合计管理规模人民币 357.24 亿元。

证券公司资产管理业务规模和收入情况如下表所示：

币种：人民币

项目	2020 年 1—6 月		2019 年 1—6 月	
	受托规模(亿元)	净收入(万元)	受托规模(亿元)	净收入(万元)
集合资产管理业务	1,496.69	81,583.04	1,427.02	63,520.85
单一资产管理业务	4,316.81	17,864.66	6,708.26	16,184.49
专项资产管理业务	1,005.31	4,786.31	1,053.52	5,899.02
公募基金管理业务	357.24	6,849.76	78.55	1,187.64

注：上表数据来