



# 2017 半年度报告摘要

股票代码: 601688



## 华泰证券股份有限公司 2017 年半年度报告摘要

### 一 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 2017 年半年度报告经本公司第四届董事会第八次会议审议通过。会议应到董事 12 人，实到董事 9 人，浦宝英和徐清两位非执行董事、陈传明独立非执行董事未亲自出席会议，其中：浦宝英书面委托陈宁非执行董事代为行使表决权，徐清书面委托周易董事长代为行使表决权，陈传明书面委托杨雄胜独立非执行董事代为行使表决权。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	无
H股	香港联合交易所	HTSC	6886	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	张辉	罗毅
电话	025-83387793、83387780、83389157	025-83387788
办公地址	江苏省南京市江东中路228号10楼	江苏省南京市江东中路228号12楼
电子信箱	zhanghui@htsc.com	luoyi@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	368,830,012,086.16	401,450,397,626.64	-8.13
归属于上市公司股东的净资产	83,995,610,098.62	84,357,456,362.12	-0.43
	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	-23,128,345,632.19	5,224,877,408.61	-542.66
营业收入	8,116,591,839.03	7,355,772,624.15	10.34
归属于上市公司股东的净利润	2,993,249,919.72	2,841,253,347.88	5.35
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2,981,633,565.69	2,788,139,076.10	6.94
加权平均净资产收益率(%)	3.50	3.62	减少0.12个百分点
基本每股收益(元/股)	0.4179	0.3967	5.35
稀释每股收益(元/股)	0.4179	0.3967	5.35

## 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)	155,726					
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)	0					
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	23.9358	1,714,465,948	-	无	-
江苏省国信资产管理集团有限公司	国有法人	17.4643	1,250,928,425	-	无	-
江苏交通控股有限公司	国有法人	6.2036	444,350,418	-	无	-
中国证券金融股份有限公司	未知	4.8443	346,988,216	-	无	-
江苏高科技投资集团有限公司	国有法人	4.7751	342,028,006	-	无	-
江苏汇鸿国际集团股份有限公司	国有法人	2.7921	199,994,947	-	无	-
江苏省苏豪控股集团有限公司	国有法人	2.7324	195,719,019	-	无	-
江苏宏图高科技股份有限公司	境内非国有法人	1.8495	132,471,849	-	未知	123,169,146

中央汇金资产管理有限责任公司	未知	1.3713	98,222,400	-	无	-
江苏苏豪国际集团股份有限公司	国有法人	1.2129	86,880,000	-	无	-
上述股东关联关系或一致行动的说明	江苏省国信资产管理集团有限公司、江苏交通控股有限公司、江苏高科技投资集团有限公司、江苏省苏豪控股集团有限公司以及江苏汇鸿国际集团股份有限公司的母公司江苏苏汇资产管理有限公司（持股比例为67.41%）均为江苏省国资委所属独资企业。江苏省苏豪控股集团有限公司是江苏苏豪国际集团股份有限公司的控股股东，持有其国有法人股49,241.9237万股，占该公司总股本的71.58%，构成母子公司关系。此外，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(5年期)	13 华泰01	122261.SH	2013.6.5	2018.6.5	40	4.68
华泰证券2013年公司债券(10年期)	13 华泰02	122262.SH	2013.6.5	2023.6.5	60	5.10
华泰证券2015年公司债券(第一期)(品种一)	15 华泰G1	122388.SH	2015.6.29	2018.6.29	66	4.20
华泰证券2016年公司债券(第一期)(品种一)	16 华泰G1	136851.SH	2016.12.06	2019.12.06	35	3.57
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	16 华泰	136873.SH	2016.12.14	2019.12.14	50	3.79

债券(第二期)(品种一)	G3					
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

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	0.706	0.7225
	本报告期(1-6月)	上年同期
EBITDA 利息保障倍数	2.68	2.82

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) 经纪与财富管理业务

##### 1、业绩与竞争力

(1) 股基交易份额保持行业第一。根据 WIND 资讯统计数据,报告期内公司股票基金交易量市场份额 7.87%,连续 3 年保持第一,累计客户数超过 1,170 万。公司的庞大客户基础与广泛覆盖面,以及在交易市场份额上比较突出的领先优势,是公司重要核心竞争力之一。保持和扩大市场份额的行业领先优势,持续做大客户基础和客户资产规模,是公司坚定不移的重要战略任务,也是公司全面财富管理转型的重要基础。

(2) 公司业务营收结构向着更加均衡的方向转型,非通道类业务收入占比明显提升。

(3) 涨乐财富通移动终端优势巩固。自“涨乐财富通”在 2014 年上线以来,累计下载量达到 3,314.55 万台。根据易观数据,2017 年 6 月的月活数达到 609.59 万,长期位居券商类 APP 第一名。通过涨乐财富通移动终端开户在总开户数中的占比,在 2017 年二季度也达到 98.6%,反映出公司移动互联战略的前瞻性。

(4) 期权期货业务稳步发展,稳健创新,优势逐步确立。公司股票期权经纪业务成交量稳步增长,专业化服务体系持续完善,报告期内,总成交量 771.55 万张,市场份额 9.23%。在期货经纪业务领域,截至报告期末,共有 5 家分公司、36 家期货营业部,遍及国内 4 个直辖市和 14 个省份。

(5) 金融产品销售。报告期内,公司持续完善产品评价业务体系,不断加强客户适当性管理要求,全面梳理业务全流程管理,金融产品保有量持续稳步提升。公司代理销售金融产品的销售总金额及代理销售总收入等情况如下表所示:

单位:元 币种:人民币

代销金融产品业务	本期金额		上年同期金额	
	销售总金额	销售总收入	销售总金额	销售总收入
基金	5,712,523,497.30	66,955,255.97	12,836,701,527.37	109,339,173.91

信托	1,589,850,700.00	2,122,641.51	-	-
其他	1,555,487,982,933.90	2,934,277.52	2,031,085,046,783.48	2,427,480.17
合计	1,562,790,357,131.20	72,012,175.00	2,043,921,748,310.85	111,766,654.08

(6) 资本中介业务总体保持稳健增长态势。公司以客户需求为导向，注重客户资源开发培育及客户服务体系建设，不断深化客户服务内涵，客户结构持续优化。截至报告期末，母公司融资融券业务余额为人民币 508.05 亿元，市场份额 5.77%，排名位居行业第二，整体维持担保比例为 330.32%。报告期内，公司股票质押式回购业务呈持续增长态势，截至报告期末，业务待购回余额合计人民币 768.42 亿元，平均履约保障比例为 236.28%。

## 2、行业趋势分析

(1) 居民财富管理需求正在明显提高。中国的广义货币总量 M2 在 2017 年年中已达人民币 163.13 万亿元，同比增速明显下降至 9.40%，中国人民银行向市场明确货币政策维持稳健中性，不会出现大规模流动性的释放，这意味着宏观层面将急需改善存量货币效率，资本市场重要性进一步凸显。而从微观层面，随着房地产调控升级、限购限贷进一步严格，居民的财富管理需求（非房地产与非奢侈品类）正在明显提高。

(2) 经纪与财富管理业务转型需求紧迫。随着依法、从严、全面监管理念的协同推进，2017 年 7 月 1 日投资者适当性管理办法的实施，未来市场对证券公司的财富管理要求将明显提高。这种严监管的环境将促使行业进一步走向分化，使得那些真正贯彻以客户为中心理念，努力提高服务能力水平，同时严守合规与风控底线的证券公司脱颖而出。

(3) 经纪纯通道业务收入占比将进一步下降。证券行业经纪业务佣金费率可能仍将下滑，但趋势趋缓，纯通道业务将会持续承压，而随着居民财富管理需求的提高，也会促使行业开拓新的财富管理收入与利润增长点，挑战与机遇并存。

(4) 金融科技的大浪潮还将延续。随着互联网科技的迭代升级，移动互联的应用将更加广泛，客户在手机上进行金融相关活动的趋势仍将持续。交易、理财、支付、记账、研究、信用等金融需求会随着金融科技的进一步发展，持续大范围涌现。对证券行业而言，金融科技在交易的基础应用上会进一步增强，理财应用的范围将会明显提升。一方面，投资者对智能资产配置的需求越来越大，促进相关技术在资产配置方面广泛应用。另一方面，人工智能、大数据等技术的快速发展，不仅催生了智能交易、智能投顾等服务手段，也使大众投资者有机会分享这类高端服务手段。

## 3、行动与战略

公司于 2009 年正式确立了业务全面互联网化的战略目标。2010 年，推出了“涨乐”移动理财终端，率先布局移动互联网服务。2014 年，推出了功能全面的新一代移动财富管理终端“涨乐财富通”，成为奠定公司在经纪业务领域领先地位的关键一步，多年来的战略坚持在此后迅速开花结果，并不断实现历史性的突破。但是当前行业竞争依然激烈，保持市场份额和客户规模的行业领先地位是首要的战略支撑，未来证券公司的经纪与财富管理业务将加速分化，所以需要保持战略定力，进一步坚定贯彻财富管理转型。

(1) 报告期内，公司进行组织架构调整，进一步确立以客户为中心的理念和与之相对应的组织架构，充分发挥公司全业务链的协同优势，促进财富管理转型。

(2) 进一步加强线上线下交融：打造新的经纪与财富管理服务体系，着力强化中台服务支撑，优化提升移动平台的服务能力，建设专业的投资顾问队伍及投顾服务平台，构建完善金融产品平台，构建新的服务体系及定价机制，促进线上线下服务资源的高效协同。

(3) 境内境外联动：学习与借鉴 AssetMark Financial Holdings, Inc.（以下简称“AssetMark”）管理体系与服务体系，完善财富管理体系建设。

(4) 期货期权等创新业务：推动创新业务落地和延伸，依托平台优势，着力提升业务广度和

深度。

(5) 加强金融科技引领：报告期内，涨乐财富通移动终端推出多项创新，未来将进一步以综合账户为核心，增强交易功能优势，打造交易能力的护城河和核心竞争力，同时进一步加强大数据应用创新。

## (二) 机构业务

### 1、业绩与竞争力

#### (1) 投资银行业务

##### ① 并购重组业务

报告期内，在新的监管形势下，并购重组业务大幅收紧，市场交易活跃度下降，但公司准确把握市场动向和重要项目资源，交易数量业内继续保持第一。根据 WIND 资讯统计数据，公司担任独立财务顾问的项目 15 单，交易数量行业排名第一，获证监会核准的并购重组项目 6 单，排名第三，交易金额达人民币 354.33 亿元，居行业第一。

##### ② 股权承销业务

承接去年良好表现，报告期内，公司紧握 IPO 常态化的机遇，按缴款日口径，完成 IPO 项目 8 家，募集资金人民币 22.30 亿元。而再融资政策的收紧虽然在短期给公司股权承销业务带来一定的冲击，但也给予公司改善业务结构的时间窗口，报告期内，公司完成增发项目 10 家，募集资金人民币 163.04 亿元。根据 WIND 资讯统计数据，公司股权承销金额（含首发、增发、配股）总计人民币 266.87 亿元，行业排名第四。

##### ③ 债券承销业务

虽然债券市场在报告期内维持弱势调整，二级市场收益率大幅上行，但依靠长期的积累与平台资源，公司协作联动与创新驱动，债券承销业务排名逆势提升。根据 WIND 资讯统计数据，报告期内公司全品种债券主承销项目承销总额人民币 896.04 亿元，行业排名第六，承销数量 114 支，行业排名第六。

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	8	149	222,987.96	9,468,054.62	14,638.45	400,829.59
增发新股	10	134	1,630,376.89	19,527,558.24	12,247.51	176,051.50
配股	-	30	-	1,002,136.78	-	19,236.96
债券发行	47	454	6,782,470.00	47,094,592.53	11,822.56	216,398.72
合计	65	767	8,635,834.85	77,092,342.17	38,708.53	812,516.78

注：上表数据来源于公司监管报表；增发新股内含优先股；债券发行为全口径，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。

报告期内，并购重组、财务顾问业务情况（合并数据）

币种：人民币

	净收入（万元）	家数

	本期	本期	历年累计
并购重组、财务顾问业务	27,268.47	82	1,095

### (2) 场外业务

公司适时调整场外业务结构，深入了解和服务早期、初创期企业，积累新兴行业客户资源，充分借助平台优势为挂牌企业提供全业务链服务。公司控股子公司江苏股权交易中心持续推进新板块建设，积极研究私募可转债试点，积极整合业务资源。

### (3) 机构销售与研究业务

公司机构销售业务推进建立机构销售与交易平台，全方位挖掘机构投资者需求，加大向机构客户推广和销售各种证券交易服务和金融产品力度，满足机构投资者多元化需求。研究业务深入推进内地香港研究业务一体化战略，不断提升客户跨区域资产配置服务支持能力。报告期内，公司研究业务客户覆盖及合作类型更加全面，发布研究报告 2,148 篇，公募基金分仓交易量市场份额为 4.15%。

公司大力发展主经纪商业务，持续优化业务体系及流程，推进产品后台运营服务管理平台一体化建设。截至报告期末，公司基金托管业务上线产品 1,371 只，托管业务规模人民币 497.42 亿元；私募基金服务业务上线产品 2,175 只（含资管子公司产品 873 只），服务业务规模人民币 10,028.45 亿元（含资管子公司业务规模人民币 9,571.74 亿元）。

## 2、行业趋势分析

(1) 金融体系回归本源，服务实体经济，去杠杆持续，直接融资比重继续提高，资本市场重要性凸显。2017 全国金融工作会议也再次强调要把发展直接融资放在重要位置，形成融资功能完备、基础制度扎实、市场监管有效、投资者合法权益得到保护的多层次资本市场，未来依然是资本市场的战略机遇期。

(2) 资本市场的市场化改革将继续推进。在 2017 全国金融工作会议中，强调发挥市场在金融资源配置中的决定性作用。这意味着资本市场的市场化改革方向是不会改变的。在市场化改革的大方向下，应该是市场化的金融机构通过市场化竞争，最终可以获得相对应的市场红利。

①在资产存量上，并购重组将继续市场化，实现产业转型升级，提高经营效率，服务实体经济。未来并购重组市场将更加关注资产的真实价值，交易的协同效应，质量优先，市场机制的主导作用将加强。

②在资产增量上，IPO 可能将维持常态化

过去 IPO 的停止与重启，对投资者的预期构成比较大的波动影响。而从 2016 年以来，IPO 的发行维持常态化，根据监管政策导向，预期该趋势将继续，有助于稳定发行人和市场的预期。对于投资银行业务而言，同质化的服务将难以立足，未来争取优质客户需要更专业、更全面的服务能力。

(3) 监管层践行依法、从严、全面监管理念

近两年来，监管的广度和深度都有明显加强，未来这种监管理念将进一步贯彻，监管重心预计将进一步聚焦资产的真实性和规范重组、股份减持、送转股等行为，着力完善信息披露、退市、持股权等市场基础制度，稳妥处置退市等高风险公司。对于机构业务来说，风控合规的压力将持续，也倒逼证券公司切实提升风控能力，守住合规底线。

## 3、行动与战略

华泰证券从 2011 年开始机构业务改革，其中，并购重组业务最先利用自身的市场化专业化优势，贯彻公司改革战略，构建起核心竞争力，并购重组家数连续五年位居行业第一。其他投行业务例如 IPO、再融资、债券承销业务，在全业务链体系的引领下，在近 5 年来也进步明显。未来

公司的机构业务，将继续以投资银行业务为龙头，利用市场化专业化竞争力，带动引领整个机构业务转型，坚决贯彻公司的全业务链战略，在资本市场的战略机遇期，实现公司机构业务的大发展。

(1) 报告期内，公司进行机构业务组织架构调整，为全业务链服务优势的发挥、全面服务客户能力的提升打好基础。

(2) 进一步突出全业务链优势：机构业务以投资银行业务为龙头，协同研究、机构销售、资产管理、投资交易、财富管理等业务，为客户提供全方位全业务链的服务，提升客户满意度。

(3) 持续行业聚焦和区域深耕，进一步突出专业化分工+体系化协同。

(4) 在合规前提下，加强境内境外、场内场外跨市场协同。

(5) 进一步提升合规风控意识，严守合规底线。

### (三) 投资管理业务

#### 1、业绩与竞争力

##### (1) 资产管理业务

##### ①证券公司资产管理业务

全面从严监管的监管新常态正在推动资产管理业务回归本源，今后在统一监管框架下，跨监管套利空间被压缩，资管向主动管理转型是大势所趋。自 2014 年开始，资产管理业务依托公司的全业务链体系，一直保持着高速发展态势，行业地位跻身最前列。同时，华泰证券（上海）资产管理有限公司（以下简称“华泰资管公司”）也一直多措并举，坚定不移向主动管理转型，不断提升投资管理水平。根据中国证券投资基金业协会截至 2017 年二季度的统计，公司资产管理业务总规模人民币 9,450.74 亿元，行业排名第二。根据 WIND 资讯统计数据，华泰资管公司企业资产证券化业务项目发行规模人民币 177.22 亿元，同比增加 122.05%，行业排名第三。

报告期内，华泰资管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	2017年1-6月		2016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	1,155.73	86,848.67	1,166.58	59,897.90
定向资产管理业务	7,925.25	19,969.40	6,844.13	11,720.31
专项资产管理业务	472.49	2,973.23	230.11	1,822.00

注：上表数据来源于公司监管报表。

##### ②私募股权基金管理业务

公司私募股权基金管理业务积极适应监管变化，围绕系列监管政策法规进行规范整改。截至报告期末，公司合计设立私募股权投资基金 17 只，合计认缴规模人民币 422.07 亿元，合计实缴规模人民币 317.71 亿元。报告期内，公司设立的私募股权投资基金实施投资项目合计 25 家，其中股权投资类项目 24 家、债权投资类项目 1 家；投资金额合计人民币 149,585.98 万元，其中股权投资类金额人民币 145,585.98 万元、债权投资类金额人民币 4,000.00 万元。

##### ③基金公司资产管理业务

公司旗下基金公司持续推进合规风控建设，坚持以客户需求为导向，强化创新产品开发能力，持续提升主动投资管理能力，着力为客户提供综合化、一站式的全业务链服务。在南方基金资产管理业务领域，截至报告期末，南方基金管理资产规模人民币 6,570.72 亿元，较 2016 年同期增加 16.70%，其中，公募业务管理基金数量 134 只，公募业务管理资产规模人民币 3,765.37 亿元，较 2016 年同期增加 9.87%；非公募业务管理资产规模人民币 2,805.35 亿元，较 2016 年同期增加

27.32%。在华泰柏瑞资产管理业务领域，截至报告期末，华泰柏瑞管理资产规模人民币1,060.91亿元，较2016年同期增加19.48%，其中，公募业务管理基金数量53只，公募业务管理资产规模人民币916.45亿元，较2016年同期增加4.56%；非公募业务管理资产规模人民币144.46亿元，较2016年同期增加1162.76%。

#### ④期货资产管理业务

报告期内，华泰期货有限公司搭建完善投研一体化基础体系，积极引入海外投顾模式，完善投顾测评体系，持续提升内部管理水平及业务拓展能力，大力推进主动管理业务，截至报告期末，存续期内资产管理计划合计67只。

### (2) 投资及交易业务

#### ①权益证券投资及交易业务

报告期内，公司持续强化价值投资的绝对收益理念，围绕基本面研究，挖掘具备安全边际的标的，积极筹备港股通自营投资业务，不断推进投研一体化投资管理平台建设，全面提升投研能力和投资业绩；场内量化对冲投资业务积极部署业务转型升级，坚持向价值型对冲模式转变，不断完善策略投资体系，持续拓展策略研究的深度和广度，有效配置价值型标的，积极开展多元化策略投资交易。公司积极开展新三板做市业务，加强新三板做市品种研究，截至报告期末，公司合计为88家挂牌公司提供做市报价服务，做市总市值人民币74,463.65万元。

#### ②固定收益投资及交易业务

报告期内，公司根据新的监管环境和市场环境，稳步推进FICC业务布局。坚持去方向化理念和信用发现创造价值，不断调整、优化和丰富投资策略，积极拓展策略研究的广度和深度，持续推进有关系统及平台建设，提升了投资管理的精细化、专业化水平。

#### ③OTC金融产品与交易业务

公司持续完善场外柜台市场交易系统功能，优化业务制度和流程，落实投资者适当性管理新规，推动私募产品发行交易、场外金融衍生品等业务合规有序开展。报告期内，公司发行私募产品80只，合计规模人民币89.90亿元。报告期内，公司净增加64笔场外期权交易业务，截至报告期末的业务存量为122笔，存量名义本金人民币311.60亿元。

#### ④另类投资业务

公司通过全资子公司华泰创新投资开展另类投资业务。截至报告期末，存续项目4个，投资品种包括合格境内有限合伙人、资管计划、大宗商品跨期套利、上海黄金交易所延期交收合约项目等，闲置资金主要投资交易所债券进行流动性管理。

## 2、行业趋势分析

(1) 资产管理业务：监管趋严、去通道、去杠杆的大趋势持续，资产管理行业将逐步回到资产管理主业，但是空间依然不小。主动管理能力将是未来证券公司资产管理业务的关键竞争力。

(2) 投资及交易业务：由于股市在过去三年经历大幅波动，依法从严全面监管趋势持续，同时资本市场的市场化改革继续稳步推进，未来个股分化的趋势仍将持续。当前市场环境对于方向性高风险的趋势投资者来说，挑战将越来越大。未来预计证券行业的投资及交易业务将逐步回归价值，去方向化将成为行业发展的新趋势。

## 3、行动与战略

### (1) 资产管理业务

公司于2014年成立资产管理子公司，正式拉开资产管理业务转型改革的大序幕，公司秉承市场化专业化原则，引入优秀人才，完善组织架构与机制，成功抓住在2014-2016年资产管理业务规模高速增长的机遇，资产管理规模在2016年底成功晋升到行业第二，在报告期内继续保持第二。而在2017年，监管形势明显趋严，去通道、降杠杆、防风险成为行业主基调，短期阵痛或难以避

免。但是随着居民财富管理需求的持续提高，直接融资与资本市场将被放在更加重要的位置，资产管理行业的增长空间依然广阔，需要坚定贯彻资产管理业务的改革转型，进一步加强核心竞争力。

未来，资产管理业务将立足华泰证券的全业务链战略，回归资产管理本源，借助投行思维，提升产品创新能力，打造差异化产品体系；大力发展公募和互联网业务，建立全面的机构业务服务体系，加快推进业务体系转型升级，提升专业化投资管理能力和品牌影响力。

#### (2) 投资及交易业务

公司在 2011 年确定了投资及交易业务的去方向化战略，坚决不做高风险大规模的趋势性投资，或许这会在市场亢奋时，需要坚守与放弃一些收益，但是可以确保投资及交易业务前进的步伐稳健，也确保公司不会暴露于过大的风险敞口。从 2014 年至 2016 年，权益投资及交易业务一直保持正收益与良好成绩，在报告期内也继续保持，而固定收益投资及交易业务也一直秉承去方向化战略，成功抵御在过去一年中，多次固定收益市场的动荡冲击，业务一直维持稳健运营。未来，投资及交易业务要继续坚持去方向化战略和“大规模、低风险、绝对收益”的基本原则，更好适应市场变化，不断优化投资策略，打造升级专业交易平台，强化债券信用评价能力和风险价值挖掘能力，积极布局大数据投资策略及技术，提升交易核心竞争力和获取绝对收益能力。

### (四) 国际业务

#### 1、业绩与竞争力

##### (1) 华泰金控（香港）

截至报告期末，华泰金融控股（香港）有限公司（以下简称“华泰金控（香港）”）实收资本为港币 88 亿元，资本金规模在香港业内位居前列。华泰金控（香港）在报告期内继续利用自身优势，抓住中国资本出海带给中国金融服务业的历史性机遇，为全公司境内客户提供全方位的境外投融资服务，以内生和外延两种方式，服务于公司的国际化战略。海外投资银行、研究与股票销售、固定收益产品与交易在报告期内都取得一定进步。私人财富管理部门已完成平台搭建，为进一步的财富管理体系建设打好基础。报告期内，华泰金控（香港）为约 3,500 个客户提供研究报告及咨询，完成财务顾问项目 4 个、结构性投融资项目 1 个，参与完成 IPO 项目 1 个、债券发行项目 1 个。

##### (2) AssetMark

截至报告期末，AssetMark 平台上管理的资产总规模（AUM）达到 367.09 亿美元，较 2016 年年底增长 13.82%；共服务了超过 7,050 名投资顾问，覆盖了逾 10 万名终端投资者。2017 年上半年，AssetMark 实现营业收入 8,642.94 万美元（折合 59,453.52 万元人民币）。

业务优势：AssetMark 将投资产品、技术平台和优质客户服务较好地有机结合在一起，打造全方位服务的 TAMP（Turn-key Asset Management Platform，统包资产管理平台，提供投资产品及策略，资产组合管理，客户关系管理，资产托管，企业运营等服务的平台模式，以下简称“TAMP”），其特殊优势在于以下四个方面：

①突出的资产管理能力。AssetMark 对于平台上引入的投资产品和策略产品的管理人有着严格的尽调程序并记录在案和进行持续跟踪评估，同时，拥有自己开发的投资组合框架供投顾在平台上更好的挑选和搭建组合。

②先进的技术平台。AssetMark 具备较强的线上服务能力，开发了一体化服务投资顾问的互联网技术平台“ewealthmanager”。通过该平台（可以在 PC 端和 iPad 端登陆），投资顾问可实现投资管理、账户开立、客户关系管理、托管和转账操作等多重功能。

③商业思想领袖。AssetMark 高度注重协助投资顾问提升商业运营能力，通过培训、研讨会等多手段帮助客户制定和开展营销计划，优化运营效率缩减成本，维护供应商关系，更有效地与

投资者沟通等。

④深厚的客户关系。AssetMark 内部有完善的客户分层体系，销售团队进行专业分工以提高服务针对性，以客户的需求为先，提供全面的解决方案。

## 2、行业趋势分析

### (1) 国际化大趋势催生新业务机会

随着居民财富的日益增长，高净值人群数量与个人可投资金融资产迭创新高，当前国内居民全球化配置资产的需求持续提升。同时，国内企业在经济转型升级的背景下，出于获取技术、品牌优势和市场互补等目的，开始走出国门在全球范围内寻找战略性的投资机会。相对应的，国际投资者也希望能参与到中国资本市场的发展中来，分享经济增长和改革红利。上述驱动因素将促使国内的金融机构伴随客户走向全球，锻造国际化竞争能力，在国际市场中拓展业务机会。

### (2) 美国 TAMP 行业分析

从市场竞争格局来看，美国 TAMP 行业集中度较高。截至 2017 年一季度末，根据 Cerulli Associates 及其他公开信息显示，美国 TAMP 行业前五名占据了主要的市场份额，总计约 68.7%。AssetMark 市场占有率为 9.2%，排名第三。

从政策环境来看，具有规模效应的 TAMP 平台面临有利的发展机遇。美国劳工部关于加强从事退休金投资管理业务的经纪人的受托责任监管新规则于 2017 年 6 月正式实施，会推动独立投资顾问的收费模式从佣金向手续费转变。此外，近年来，美国资产管理领域展现出产品向被动型投资、低费率产品转移的持续性趋势，TAMP 行业的平均费率水平也面临压力。TAMP 平台，尤其是相对成熟、大型的平台，若能抓住上述趋势和变化，做好前瞻性应对措施，将有望获得更多的客户份额和资产。

从国内市场来看，高净值客户人群数量和居民财富不断增长，在海外多元化配置资产的需求增加，在财富管理领域衍生出较大的市场机会。

## 3、行动与战略

### (1) 华泰金控（香港）

①完善和建设海外金融产品平台：以客户需求为核心出发点，重点打造销售端、产品设计端和投资及交易端的业务能力。通过有效的跨境联动，为境内外客户的投融资、交易、风险管理等提供解决方案，形成横跨境内外市场的多样化金融产品平台。

②建设海外财富管理业务体系：加强互联网金融科技应用，通过全公司客户的海外需求挖掘，培育客户资金量及交易粘性，并且通过引入优秀人才，利用香港的全球金融中心优势，建设海外财富管理服务体系。

### (2) AssetMark

公司正在推进对 AssetMark 技术平台的借鉴、管理服务流程的优化和产品的协同，致力于提升投资顾问的后台服务效率，提高对优秀投资顾问的吸引力，并满足客户境内、境外全方位的理财需求。

## (五) 业务创新情况与对公司经营业绩和未来发展的影响，以及如何进行风险控制

### 1、主要业务创新情况与对公司经营业绩和未来发展的影响

信用类创新业务方面。报告期内，公司积极从业务要素与管理要素等方面进行创新，推动业务创新试点。信用类创新业务的开展是对公司现有产品线和业务范围的补充，有利于改善客户结构和业务经营模式，增强公司盈利能力。

场内期权业务方面。报告期内，公司积极开展期权做市与自营业务，每日持仓风险暴露可控，

每月行权平稳，无风险事件发生。场内期权业务的开展丰富了量化投资策略，提供了多样化的投资和风险管理工具。

## 2、业务创新的风险控制

报告期内，公司持续促进业务创新活动，推动公司新业务、新产品、服务及管理模式创新，提高公司创新能力。在经营创新业务中，公司坚持“市场有需求，法律无障碍，风险可控制，效率有保障”的基本原则，针对创新业务风险特点，在组织体系、决策授权、制度流程等方面进一步完善了风险控制措施，防范创新业务风险认识不全面、业务设计不合理以及控制机制不完善的风险，使各项创新业务在风险可测可控可承受的前提下持续稳健开展。

报告期内，针对场内商品期权业务，公司根据交易所规则建立了限额指标体系，对持仓、交易额进行前端控制。业务开展初期，公司严格控制投资规模，并通过对冲使业务敞口始终处于既定范围内。

报告期内，公司对融资融券业务进行了集中度控制标准、保证金比例等业务要素的差异化管理创新，提升对融资融券业务客户的差异化服务能力，增强融资融券业务的市场竞争力。对业务管理要素的创新中，公司从创新方案阶段进行风险识别与要素压力测试，依据压力测试结果对相关管理要素进行调整幅度的限制管理，并加强对客户准入标准的管理，定期进行回溯检验，提升业务差异化服务能力的同时，加强业务风险管控，保障业务管理要素创新平稳进行。

## 3.2 与上一会计期间相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况、原因及其影响

适用 不适用

公司会计政策变更的内容及原因，请参阅华泰证券 2017 年半年度报告全文中的“中期财务报告”-“三、重要会计政策及会计估计”-“36.重要会计政策和会计估计的变更”的相关内容。

## 3.3 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况、更正金额、原因及其影响

适用 不适用

华泰证券股份有限公司

董事长：周易

2017年8月11日



🌐 华泰在线: [www.htsc.com](http://www.htsc.com)

☎ 客服热线: **95597**

地址: 中国江苏省南京市江东中路228号

Huatai Online: [www.htsc.com](http://www.htsc.com)

Customer Services Hotline: 95597

Address: No. 228 Middle Jiangdong Road, Nanjing, Jiangsu Province, PRC