

# 上市券商半年报财富管理讨论与分析汇总（2021 中报）

券业星球整理



	零售与财富（交易、产品、投顾）	机构业务（机构经纪、研究、托管）	资本中介（信用、衍生品、投资、做市）
国泰君安	<ul style="list-style-type: none"> <li>2021 年上半年，本集团着力打造零售客户服务体系，优化客户端平台功能，加快数字型财富管理中心试点，加强投顾队伍建设，加大金融产品销售力度，提升资产配置能力，加快推进财富管理高质量转型发展。</li> <li>报告期末，君弘 APP 用户 3,738 万户、较上年末增长 2.2%，上半年平均月活 556 万户、同比增长 9.9%。富裕客户及高净值客户数较上年末增长 11.2%。投资顾问 3,268 人，较上年末增长 3.5%，排名行业第 3 位。投顾业务服务的客户人数超过 11 万人，客户资产规模超过 46 亿元。</li> <li><b>报告期内，金融产品销售额 3,429 亿元、同比增长 241.9%，产品月均保有量 2,543 亿元，同比增长 50.7%。</b>按照证券业协会统计的母公司口径，本公司代理买卖证券业务净收入市场份额 5.88%，排名行业第 1 位。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2021 年上半年，本集团围绕机构客户综合需求，全面推进数字化转型，不断深化协同协作，全面提升针对不同类型机构客户的综合服务能力，机构客户覆盖率稳步提升。</li> <li><b>报告期末，机构客户数 5.0 万户，较上年末增加 5.5%。</b>机构经纪业务加强产品引入和销售、首发公募和权益类私募产品销量快速增长，优化专业化机构交易平台，客户聚集效应日益显现、量化交易规模显著增长，托管外包加强客户服务和运营管理，深化国际化布局，业务规模继续保持高速增长，QFII 业务加大海外客户拓展力度、综合业务能力显著提升，券商代理结算客户类型不断丰富、存续规模和累计交易量均有长足进步。报告期内，PB 交易系统交易量 2.3 万亿元，同比增长 165.2%，期末客户资产规模 3,622 亿元、较上年末增长 24.5%。报告期末托管外包各类产品 14,610 只、较上年末增长 22.7%，规模 22,658 亿元、较上年末增长 22.7%，其中，托管私募基金数量排名证券行业第 2 位，托管公募基金规模 1,268 亿元、继续排名证券行业第 1 位。</li> <li>本集团在香港主要通过国泰君安国际开展经纪、企业融资、资产管理、贷款及融资和金融产品、做市及投资业务，并积极在美国、欧洲及东南亚等地进行业务布局。2021 年上半年，国泰君安国际优化收入结构和客户结构，完善跨境协作机制，推动财富管理业务和资本中介业务发展，综合竞争力继续保持在港中资券商前列。报告期末，托</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>权益业务方面，权益投资坚持相对收益策略和绝对收益策略并行，取得较好投资回报。场内期权做市业务继续保持行业领先，收益凭证结构化产品体系日益丰富，场外权益衍生品业务加强产品创新、提升跨境业务能力，规模和盈利水平均显著提升。</li> <li>2021 年上半年，权益类场外衍生品累计新增名义本金 1,364.6 亿元、同比增长 88.6%，其中，场外期权累计新增名义本金 850.3 亿元、同比增长 45.0%，收益互换累计新增名义本金 514.4 亿元、同比增长 275.0%。跨境权益场外衍生品上半年累计新增名义本金规模 321.3 亿元，同比增长 173.9%。报告期末，权益类场外衍生品名义本金余额 760.9 亿元。</li> <li>根据证券业协会统计，截至 2021 年 6 月末，市场股票质押回购融出资金 2,648.6 亿元，较上年末下降 12.0%。2021 年上半年，本集团股票质押业务积极引入优质客户，持续优化资产结构和业务结构，业务平稳有序开展。报告期末，股票质押业务待购回余额 324.2 亿元、较上年末下降 7.7%，其中，融出资金余额 277.9 亿元、较上年末下降 4.9%，平均履约保障比例 297%；本集团管理的资管产品股票质押回购业务规模 46.3 亿元。约定购回式交易待购回余额 15.7 亿元，较上年末增长 58.0%。</li> <li>2021 年上半年，本集团融资融券业务在坚持逆周期调节的基础上，打造全方位的分分类级服务体</li> </ul>

		管客户资产 2,350 亿港元，较上年末增长 13.7%，其中，托管财富管理客户资产 365 亿港元，较上年末增长 26.7%。	系，加强机构客户及高净值客户服务，机构客户融资融券余额占比稳步提升；大力拓展融券券源，融券余额稳步增长。 <b>报告期末，本集团融资融券余额 1,006.8 亿元、较上年末增加 13.8%，市场份额 5.64%、较上年提升 0.18 个百分点，维持担保比例为 294%；其中，融资余额 907.7 亿元、较上年末增加 14.1%，市场份额 5.57%，排名行业第 3 位；融券余额 99.2 亿元、较上年末增加 11.8%，市场份额 6.36%。机构客户融资融券余额 314 亿元，较上年末增长 27.1%。</b>
中信 证券	<ul style="list-style-type: none"> <li>2021 年上半年，公司坚持经纪业务本源，深化财富管理发展，贯彻全球一体化发展要求，完善多层次、立体式、个性化、全资产的财富客户产品与服务体系，<b>以企业家办公室为载体打造超高净值客户服务生态，强化核心财富配置能力与买方服务能力</b>，在市场波动下财富配置的风险控制优势凸显，帮助客户实现财富管理目标的能力持续提升。</li> <li>截至报告期末，客户数量累计超 1,140 万户，托管客户资产规模合计人民币 9.7 万亿元。<b>人民币 200 万元以上资产财富客户数量 14.0 万户，资产规模人民币 1.7 万亿元，较 2020 年末分别增长 11%、15%；人民币 600 万元以上资产高净值客户数量 3.1 万户，资产规模人民币 1.4 万亿元，较 2020 年末均增长 15%；财富管理账户签约客户 1.7 万户，签约客户资产超人民币 2,100 亿元。</b>2021 年上半年，公司及中信证券（山东）、中信证券华南代理股票基金交易总额人民币 15.8 万亿元，代销金融产品人民币 4,356 亿元，公募及私募基金保有规模超人民币 3,600 亿元。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>公司机构股票经纪业务 2021 年上半年实现了较好的业绩增长，进一步加强了跨境一体化管理和协同展业，在跨境联合覆盖服务客户以及产品交叉销售方面取得持续进展，境外研究也由传统的单一业务模式转型为支持全公司业务发展的多产品模式。</li> <li>境内机构股票经纪业务主要覆盖服务公募基金、保险公司、私募基金、银行理财子公司、QFI、WFOE 等境内外专业机构投资者。2021 年上半年，公司保持了在境内机构经纪业务中的整体领先地位。</li> <li>境外机构股票经纪业务表现卓越，业务收入和净利润均同比大幅提升，现金股票业务市场份额在亚太地区继续保持领先，业绩增长主要驱动因素是全球市场的交易活动增加，以及境外投资机构对中国股票市场的关注持续增加。全球一体化交易平台为全球客户提供综合性交易服务，MSCI 指数调整交易市场份额排名第一，单日执行交易最高达 86 亿美元，创历史新高。</li> <li>托管业务方面，2021 年上半年，公司继续增加业务系统建设投入，优化业务运营质量控制机制，细化重点客户服务流程，提升运营效率，增强客</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>公司场外衍生品业务和柜台产品持续发展，产品结构、应用场景进一步丰富；做市交易业务持续排名市场前列。股权衍生品业务保持客户群体广泛、产品供给丰富、收益相对稳定的业务形态。境外股权衍生品交易持续发展创新，交易覆盖国际主流市场，为客户提供跨时区的全球市场衍生品交易服务。</li> <li>公司固定收益业务充分发挥客户资源优势，提升产品设计及服务客户的综合能力，不断丰富盈利模式，各项业务稳步发展。2021 年上半年，公司利率产品销售规模保持同业第一。公司股票自营业务在坚持投资优质行业龙头的基础上，加强内部协同及多元化策略的开发，同时继续注重对尾部风险的控制，整体保持了稳健的业绩。在量化分析和多元策略的探索和实践上取得成效，为未来进一步降低业绩对市场单一方向变动的依赖打下坚实基础。</li> <li>公司证券融资及借贷业务持续优化业务风险管理和基础设施建设，深化金融科技运用；在对业务结构进行调整，保障公司资产安全 and 高质量发展的同时，加强各类型客群精细化管理，深化产品创新服务，加大区域市场下沉力度。业务规模持</li> </ul>

		<p>户粘性。公司恪守谨慎勤勉的原则，忠实履行托管人职责，保护基金投资者的利益。基金运营外包服务方面继续拓展服务客群，构建境内外一体化的基金运营服务体系。通过协同公司境内外资源，为资产管理机构提供全方位综合运营服务。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 截至报告期末，公司资产托管和基金运营外包服务业务继续实现增长，由公司提供资产托管服务的存续产品数量为 9,381 只，提供基金运营外包服务的存续产品数量为 9,617 只。</li> </ul>	<p>续增长，市场份额保持同业领先。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 公司另类投资业务在数据、模型、标的、优化方式等多方面持续研发多元化策略，在有效分散风险的同时获取更多的超额收益。此外，公司还积极布局海外业务，完善投研、交易、风控平台基础设施建设，推进跨部门业务协同。</li> <li>- 公司大宗商品业务践行金融服务实体经济的理念，加强综合服务能力，在大宗商品市场大幅上涨的过程中，增加产业客户拓展和服务力度，及时满足产业客户套期保值的需求，持续为各类产业和机构客户提供大宗商品领域个性化、专业化的金融服务。</li> </ul>
海通证券	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 公司坚持“以客户为中心”，持续推进财富管理业务布局，夯实客户经理制，加快投资顾问团队及客户服务体系建设，提升交易服务、投资咨询以及基于资产配置的产品销售能力，打造差异化财富管理品牌。</li> <li>- <b>截至 2021 年 6 月末，公司财富管理客户数量（剔除休眠账户）1,386.5 万户，较报告期初增长 5.4%，期末客户总资产 2.64 万亿元，较去年底增长 9.5%，</b>报告期内，公司股票基金交易金额 8.19 万亿元，同比增加 11.8%。</li> <li>- 2021 年上半年，公司全面加强零售客户服务的深度和广度，新增客户资产同比增长 131%，新开户的质量和产出有所提升；加快推进智慧运营建设，完成珠三角、京津冀等地区 12 家分公司的智慧通设备推广；以客户为中心，聚集企业家，全力培育精英理财师团队，构建差异化私人客户财富管理体系。公司全面提升客户分类服务能力，构建包含智能工具服务、投顾增值服务、基金推荐产品及基金持仓服务四个维度的“通盈财富”品牌服</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 公司坚持打造业内一流的研究品牌，在为客户提供专业化服务、支持公司业务发展等方面取得不俗的成绩，呈现出品牌化、国际化、信息化、销售模式多元化的良好态势。2021 年上半年，公司为机构客户组织路演、拜访活动 8,100 余场，外发报告 2,700 余篇，举办线上电话会议 769 场，服务客户人数超 15.3 万人次，得到客户的积极响应与广泛认可。</li> <li>- 报告期内，公司继续保持在 QFII/RQFII 市场第一梯队，交易客户总数达 131 家，客户资产总额 936 亿元，同比增长 53%。托管业务通过拓展机构客户和产品挖掘，优化托管外包运营流程，深化综合服务转型，在券商结算模式基金、公募 ETF 基金等方面取得较好成绩。<b>2021 年上半年，公司日均托管及外包规模 5,126 亿元，同比增长 53%，稳固了行业优势地位。</b></li> <li>- 海通国际坚持以客户为导向，为全球机构客户提供高效及专业的交易服务。2021 年上半年，现金股票交易额超过 3,000 亿港元，同比增长超过</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 2021 年上半年，公司固定收益投资择时运用趋势与利率中性策略，适度增加投资品种、降低投资集中度，提高资产质量，并逐步增加利率债配置规模。权益投资在今年市场波动中积极把握时机，调整持仓结构，不断开发量化趋势新策略，实现较好收益。</li> <li>- 公司紧跟行业投资业务转型趋势，积极拓展权益类场外衍生产品业务，取得积极成果；报告期内，公司场外期权存续交易名义本金规模同比增长超过 250%，市占率超过 13%，排名行业前列；公司权益类场外衍生产品业务收入同比增长超过 150%。公司期权做市业务全面覆盖上交所、深交所、中金所权益类期权品种，盈利能力和做市评级不断提升。</li> <li>- 2021 年上半年，公司直投业务新增 4 个直接股权投资项目，完成中国国有企业混改基金首期出资；完成 11 单科创板项目跟投，跟投金额 3.34 亿元。</li> <li>- <b>截至 2021 年 6 月末，公司融资类业务规模 1,084.29 亿元（不含表外资管规模），较年初新</b></li> </ul>

	<p>务。通过匹配通享会员分层体系，实现差异化客户服务，满足客户多元化的财富管理需求。借助金融科技优势，覆盖长尾海通零售客户，致力构建客户标签与画像体系，结合客户生命周期形成精准化运营闭环，实现匹配目标用户与目标产品，提升业务转化。</p> <p>- 截至 2021 年 6 月底，e 海通财移动平台用户总数超过 3,950 万；月度平台活跃数超 470 万，稳居行业前四。2021 年 e 海通财在交易、行情、资讯、理财、投顾、决策、资产配置等领域持续升级创新，通过大数据、人工智能等前沿科技，洞察行业趋势，紧贴用户需求，在功能深度和广度维度不断创新突破。2021 年上半年，e 海方舟-机构交易版完善了其六大特色功能模块，公司于 2021 年 1 月上线了 e 海方舟-量化交易版，与专注于实现手工交易客户高阶交易需求的 e 海方舟-机构交易版形成互补。2021 年上半年，e 海方舟股票基金交易量同比增长 49.47%，活跃客户数同比增长 123%。</p> <p>- <u>公司成立金融产品委员会，布局金融产品业务的规划发展，在体制、机制方面进行改革创新，推动产品销售流程化管理，促进产品销售业务快速增长。</u>2021 年上半年，公司重点推进公募券结、头部量化私募以及结构化产品的销售，加大 ETF 基金和指数类产品的配置，进一步为客户进行多元化资产配置，分散风险。此外，公司推出单一资产配置专户，为高净值客户提供定制化产品。2021 年上半年，公司产品整体销售量 2,606 亿元，同比增长 17.6%，产品日均保有量 900 亿元，较 2020 年日均增长 32.4%。</p>	<p>40%。衍生产品方面，窝轮及牛熊证业务持续显著增长，获《彭博商业周刊》颁发的 2021 年度金融机构大奖-证券界别「年度金融衍生产品机构-卓越大奖」。</p>	<p><b>增 72.56 亿元。其中，融资融券余额较年初增加 88.72 亿元至 765.55 亿元，</b>客户结构进一步优化。公司持续推动融券业务稳步发展，融券服务团队逐步扩大，在券源供给、客户服务及流程优化等方面强化工作，融券份额持续提升。公司股票质押业务规模下降至 316.13 亿元，资产质量保持较好水平。</p>
华泰证券	<p>- 报告期内，本集团坚守以客户需求为中心的价值观，依托数字化平台及全业务链体系优势，积极</p>	<p>- 报告期内，研究业务不断深化全业务链，打造以产业链体系为中心的研究架构，持续完善专业人</p>	<p>- 报告期内，本集团依托全业务链合作的业务优势，持续挖掘客户需求，构建矩阵式客户服务体系，</p>

	<p>打造多维度、智能化的潜在客户挖掘、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，加强客户品牌认知和专业依赖，持续深化财富管理业务体系化发展。基于客户分层分级体系和差异化需求，持续打造专业化的投资顾问队伍，全面提升以资产配置服务为核心的专业能力，推动规模化、专业化客户开发，促进渠道结构和客户结构优化，实现客户规模和客户资产的稳步增长。践行移动化、数字化、智能化导向，积极打造一站式、专业化、标杆型的财富管理平台，持续升级迭代投资顾问服务平台，不断优化业务运营模式，全面赋能专业队伍展业。</p> <p>- 本集团持续优化升级“涨乐财富通”的业务功能及服务内容，<b><u>陆续新增分时资讯、基金诊断、短视频/直播等功能，积极为用户打造全能投资工具箱</u></b>，“涨乐财富通”客户数量及活跃度持续保持业内领先地位。报告期内，“涨乐财富通”下载量422.96万，自上线以来累计下载量6,230.63万；移动终端客户开户数183.10万，占全部开户数的99.72%；95.17%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848.22万，截至报告期末月活数为845.79万，月活数位居证券公司类APP第一名，“涨乐财富通”继续发挥其作为本集团财富管理业务核心平台载体的重要作用。同时，本集团继续加强“涨乐全球通”平台建设，不断夯实平台基础交易服务能力，致力于为客户提供全球资产一站式投资管理服务，“涨乐全球通”自上线以来累计下载量67.51万，报告期内平均月活数为10.17万。</p> <p>- 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</p>	<p>才队伍和人才培养体系，牵引深度行业、产业和趋势研究，坚定推进业务模式转型，不断提升业务协同效能，提高研究服务对接的有效性。持续推进数字化战略，以RIS和“行知”平台为支撑，加强智能研究平台体系化建设，积极构建机构客户服务生态圈，创新服务模式，强化研究质量管理，提升机构客户参与体验。积极打造跨境研究服务体系，完成研究产品互通体系搭建，推动实现研究报告一体化生产流程，有效满足海内外客户双向、多层次的专业化研究服务需求。机构销售业务依托全业务链优势，加大业务资源投入，充分发挥协同效应，做实机构投资者层级制管理，重塑机构客户服务体系，深入对接机构投资者多样化需求，持续优化升级机构客户服务平台“行知”APP及机构客户CRM系统等数字化系统工作平台功能，全力推动业务模式转型和能力进阶。本集团积极开展多种形式的研究服务活动，发布研究报告4,114篇，组织研究路演服务10,598场、专题电话会议566场，通过线上或线上线下相结合的方式举办策略会及专题会议4场。报告期内，公募基金分仓交易量约人民币6,301.02亿元。</p>	<p>积极创新业务运营模式，增强差异化与专业化服务能力，巩固业务竞争优势。快速响应市场变化和监管要求，完善营销服务体系，落实全过程风险管控理念，提升风险管理效能，通过平台建设引领数字化转型，推动资本中介业务高质量发展，持续扩大品牌影响力。<b><u>以智能撮合和平台算法为抓手，以联通更多证券借贷市场参与者为目标，持续推进“融券通”平台迭代优化，致力于为平台参与者提供全方位的一站式服务。</u></b></p> <p>- 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，融资融券业务规模增长明显，市场份额继续提升，融券业务快速发展，股票质押式回购业务结构改善，业务风险平稳可控。根据监管报表数据口径，<b><u>截至报告期末，母公司融资融券业务余额为人民币1,380.78亿元，同比增长79.34%，市场份额达7.74%，整体维持担保比例为306.42%，其中，融券业务余额为人民币287.04亿元，同比增长694.66%，市场份额达18.39%；</u></b>股票质押式回购业务待购回余额为人民币368.18亿元、平均履约保障比例为290.20%，其中，表内业务待购回余额为人民币62.67亿元、平均履约保障比例为264.46%，表外业务待购回余额为人民币305.51亿元。</p>
--	---	--	--

	<p>基金交易量合计人民币 18.04 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 5.22 万亿元。</p> <p>- 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 3.63 万户，深港通下港股通业务开通权限客户数 3.76 万户。股票期权经纪业务持续优化交易系统性能，强化线上线下联动服务，有效满足专业投资者高频量化交易需求，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。</p> <p>- 期货经纪业务方面，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、41 家期货营业部，遍及国内 4 个直辖市和 16 个省份，代理交易品种 94 个。报告期内，华泰期货（不含结算会员）实现代理成交量 40,852.01 万手，成交金额人民币 364,670.97 亿元。期货 IB 业务持续增长，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 229 家、期货 IB 业务总客户数 46,813 户。</p> <p>- 报告期内，本集团全面推进以客户需求为中心的金融产品业务开展，通过专业化与数字化的大类资产研究体系、策略研发体系、产品研究评价体系、产品和基金投顾服务体系，为客户提供符合其风险与收益需求的策略组合和金融产品，满足客户多层次的财富管理需求。积极整合内外部资源，不断优化面向不同客群的产品线，提高产品和策略丰富度，强化分层分级的客户服务模式，提供多层次投资解决方案，持续强化业务品牌价值。<u>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）6,173 只，金融产品销售规模（除现金管理产品“天天发”外）人民币</u></p>		
--	--	--	--

	<p><b><u>3,654.36 亿元，金融产品销售业务规模稳步增长。</u></b></p> <p>根据中国证券投资基金业协会截至 2021 年二季度的统计，本集团股票及混合公募基金保有规模人民币 1,079 亿元、非货币市场公募基金保有规模人民币 1,126 亿元，均排名行业第二。</p> <p>- 报告期内，基金投资顾问业务健全完善策略投研体系、运营推广体系、服务体系及相关系统平台，不断优化客户服务场景、客户服务方案和陪伴式服务，加强业务培训和宣导，通过持续客户运营，不断提升客户覆盖度。继续完善策略投研基础设施，打造资产研究、配置研究及基金研究为一体的基金投研体系，优化交易管理和风控管理功能，切实提升客户资产配置服务能力。<b><u>本集团基金投资顾问业务涵盖打理闲钱、跑赢通胀及追求收益三大客户需求场景，合计 14 个策略组合，策略组合运行稳健，截至报告期末，根据内部统计数据，基金投资顾问业务授权资产人民币 62.29 亿元、客户数 18.35 万户。</u></b>此外，本集团注重强化数字化赋能平台搭建，积极构建数字化平台架构，有效提升业务整体效率与能力。</p>		
中国银河	<p>- 在公司“双轮驱动，协同发展”的战略指导下，公司持续优化整合资源，创新经纪业务服务模式、盈利模式、组织模式与协同模式，加速推进财富管理转型。<b><u>报告期内，本集团经纪、销售和交易业务实现营业收入人民币 114.41 亿元，同比增长 45.39%。</u></b></p> <p>- 报告期内，公司继续深化“+互联网”，持续发展机构化交易，机构交易占比由 2017 年 4.67% 稳步提升至 14.59%。<b><u>公司探索总部驱动的平台化发展模式，上线绩效考核平台、财富管理平台、股权管理系统等，充分赋能投顾专业需求，打造公司产品和服务矩阵。</u></b>公司进一步丰富“财富星”产品体</p>	<p>- 研究与机构销售交易业务方面，公司研究院积极拓展、服务外部机构投资者，通过研究报告、专项课题、调研、路演交流、媒体发表、电话会议等多种方式，为机构投资者提供及时、高效的研究服务，促进客户信心提升。公司研究院积极推动研究产品化，并不断丰富研究产品体系，逐步推出可转债专题报告、大类资产配置报告、ETF 基金投资组合研究报告等。</p>	<p>- 公司信用业务紧跟监管政策方向，把握行业发展大势，继续按照“调结构、保收益、控风险”的总体思路稳健发展。其中，融资融券业务方面，公司坚持以客户为中心，加强金融科技应用，逐步优化客户服务体系；积极拓展券源筹集渠道，重点挖掘专业投资者和机构客户，持续优化客户结构；建立健全风险防控体系，提高风险管理和防范能力。股票质押业务方面，公司坚持服务实体经济，持续优化项目结构，聚焦区域、行业内优质客户，通过风险差异化识别、业务协同、系统支持等手段全面提升综合服务能力。</p> <p>- 截至报告期末，公司客户的股票质押规模人民币</p>

	<p>系，通过提升总分专业财富管理能力和客户服务能力来改善客户体验、建立品牌形象。</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- 截至报告期末，公司拥有经纪业务客户 1,283 万户，同比增长 10.2%，实现证券经纪业务收入人民币 51.23 亿元，同比增长 16.86%。公司上半年实现代理买卖证券业务净收入（含席位）24.7 亿元，排名第 7，较上年下降 1 名，市占率 4.25%，代理买卖证券业务净收入（不含席位）排名第 3，与上年相比排名保持不变。</li><li>- 报告期内，公司组建了从总部到分支机构的垂直业务梯队，对代销金融产品协同开展业务。同时，公司持续推进产品中心建设，进一步优化与改进代销金融产品业务管理模式、系统功能和业务流程。目前，公司代销金融产品业务以客户需求为导向，通过调整产品结构，提升产品创设能力，在提升公司服务能力、改善公司收入结构方面起到积极作用，成为公司推进财富管理转型的驱动引擎。</li></ul>		<p>203 亿元，较 2020 年末下降人民币 30 亿元，下降幅度为 13%，平均履约保障比例 372%；<u>公司客户融资融券余额人民币 886 亿元，较 2020 年末增长 9%</u>，平均维持担保比例 279%，整体风险可控；公司信用业务中融资融券业务占比持续提升，业务结构得到进一步优化。</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- 报告期内，公司积极应对国内外剧烈波动的资本市场环境，在有效防控业务风险的基础上，做好投资布局，加强大类资产配置，投资规模和收入稳步增长。报告期内，本集团自营及其他证券交易服务实现营业收入人民币 25.21 亿元，同比增长 13.56%。</li><li>- 报告期内，公司继续强化自营投资研究，持续聚焦核心资产，秉承价值投资理念，拓展港股、美股投资。同时，公司不断寻求投资多元化发展，扩大量化投资、基金投资等业务规模，灵活采取期货对冲手段，在市场剧烈波动中有效控制回撤。</li><li>- 固定收益投资业务方面，公司不断丰富投资业务类型，拓展业务收入来源，多项业务处于行业领先地位。截至报告期末，公司债券质押式报价回购业务（产品“天天利”）已连续第九年居上交所市场第一名；做市业务规模与利润继续保持快速增长的良好势头。</li><li>- 公司抓住资本市场深化改革开发的机遇，推动创新业务相继落地，助力自营投资业务优化升级。<u>一是公司作为公募 REITs 首批参与券商，成功参与首批全部 9 支公募 REITs 项目的投资或做市，并积极参与公募 REITs 的宣传推广，引导投资者正确认识和参与公募 REITs 项目投资。二是公司成为信用风险缓释工具核心交易商、信用风险缓释凭证和信用联结票据创设机构，有利于实现信用风险的优化配置，增强公司风险管理能力，提</u></li></ul>
--	--	--	---



			<p><u>高公司对实体经济的支持作用和服务功能。三是公司取得上海黄金交易所银行间黄金询价业务资格，以黄金业务为抓手，积极拓展 FICC 业务类型，有助于公司丰富交易策略工具和融资渠道，满足自营大类资产配置与客户多元化产品需求。</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 报告期内，公司重点发展场外期权和权益互换业务，同时继续为机构客户和零售客户提供浮动收益挂钩型收益凭证产品等，满足客户的财富管理、大类资产配置需求。公司将进一步夯实场外业务基础，优化业务流程，持续信息系统建设，保持场外期权业务持续增长。</li> <li>- 报告期内，新三板景气度有所提升，指数表现较好。公司积极响应“服务实体、服务中小企业”号召，持续增强投研能力，适时增加在精选层挂牌公司的投资，为混合交易开展进行了较为充分的准备。截至报告期末，公司提供做市报价服务股票 9 只。</li> </ul>
申万宏源	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 公司证券经纪业务积极把握市场机遇，通过抓高端客户、抓产品销售、抓量化私募、抓基金投顾等重点举措，强化科技应用、优化用户体验、加强投顾建设、提升专业服务、推进客户分层、布局风口业务，加大客户资产引进和盘活力度，积极助力财富管理业务体系化发展，全方位构建为客户创造价值的专业能力。</li> <li>- 报告期内，公司大赢家 APP 月活跃度均值 165.78 万，同比增长 33.16%；期末证券客户托管资产达到 4.31 万亿元，市场占有率 6.41%，行业排名靠前；实现代理买卖业务净收入 18.95 亿元，稳居行业前列。</li> <li>- 公司金融产品销售包括销售公司自行开发的金融</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 报告期内，公司机构服务及交易业务板块实现营业收入 99.28 亿元，同比增长 34.38%。</li> <li>- 公司主要通过申万宏源证券等子公司开展主经纪商服务业务，包括交易席位租赁、PB 系统及基金行政服务。2021 年上半年，公司持续深入推进“平台化”战略，聚焦公募、私募、保险、银行、大型企业集团等核心客户，以产品为纽带，协同整合内外部资源，为客户提供研究、产品和交易等一揽子综合金融服务，打造机构业务全业务链。同时，公司依托于控股子公司申万研究所强大的研究实力和品牌影响力，机构客户资源不断积累，机构业务稳步发展。席位租赁方面，报告期内实现交易单元席位佣金收入 4.05 亿元，较上年同期增长 31.90%，继续位于行业第一梯队；积极推进</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 报告期内，公司抢抓机遇、严防风险，在风险可控的情况下积极开展融资融券业务，推动融资融券业务高质量发展。<u>截至报告期末，公司融资融券业务规模 806.78 亿元（按证券公司监管报送口径统计），较上年末下降 0.20%，市场占有率 4.52%，其中：融资业务规模 715.84 亿元，较上年末增长 1.69%；融券业务规模 90.95 亿元，较上年末下降 12.99%；公司融资融券业务平均维持担保比例为 275.95%。</u></li> <li>- 公司主要通过申万宏源证券等子公司开展股票质押式融资业务。报告期内，公司股票质押式融资业务继续保持“控风险，调结构”业务思路，加强项目风险管理，高质量发展股票质押业务，截至报告期末，公司以自有资金出资的股票质押业务</li> </ul>

	<p>产品及第三方开发的金融产品，金融产品类型涵盖公募证券投资基金、私募证券投资基金、信托计划、资产管理计划、银行理财产品、收益凭证、质押式报价回购及其他金融产品等。2021 年上半年，公司金融产品销售业务强塑产品体系，丰富产品条线，重点加强权益类产品创设，大力开发“固收+”、结构化、量化等策略产品，持续丰富公司自有产品供给；加大优质公募和私募等第三方产品的引进和销售力度，升级线上线下双轨产品销售能力，推出产品主题月活动以及“ETF 系列小课堂”、“公募星期四”等专题栏目，定期举行走进基金公司线下活动等，持续做大做强产品销售业务。<b><u>报告期内，公司销售自行开发金融产品 1,011.40 亿元，较上年同期增长 173.78%。代理销售第三方金融产品 515.39 亿元，较上年同期增长 34.71%</u></b></p> <p>- 作为第一批公募基金投顾业务试点的 7 家券商之一，公司以基金投顾业务为抓手，推动以客户利益为中心的财富管理新模式形成。<b><u>截至报告期末，公司公募基金投顾服务客户 8.1 万户，管理规模近 29 亿元，位居第一批试点券商前列，现已上线 4 大策略 9 个组合，累计复投率达 45%以上，部分中低风险组合盈利客户占比超过 90%。</u></b></p>	<p>Matrix 平台化建设，为客户提供更丰富的交易终端系统功能与算法，与百亿级量化私募逐步对接，极速柜台接入产品总资产突破 120 亿元。PB 系统业务方面，在规范发展 PB 交易系统，实现全市场、全品种覆盖的同时，对客户需求进行个性化开发，重点建立对客户的规范服务，截至报告期末，PB 系统运行机构账户 790 家，总规模约 2,489.72 亿元，较上年末增长 160.04 亿元。基金行政服务方面，公司已连续四年通过 ISAE3402 国际鉴证，截至报告期末，公司已与 1,332 家私募基金公司开展了托管业务和运营服务合作，报告期内新增公募基金托管数量在券商公募托管中排名第 5。</p>	<p>融资余额 81.82 亿元，较上年末下降 28.85%，公司股票质押业务平均履约保障比例为 179.50%。</p> <p>- 2021 年上半年，随着跨境业务资格、场外期权一级交易商资格相继取得，公司整体场外衍生品业务迅速发展，客户群体、交易对手、产品结构、应用场景等进一步丰富，公司以衍生品及量化交易等类资本中介业务为核心，以服务客户为主要目的，持续利用衍生品为市场提供有效的风险管理、财富管理及资产配置工具，为专业投资者提供差异化、一站式的综合金融服务方案。坚持“以重促轻、轻重融合”整体战略，通过综合服务，带动公司经纪、信用、投行、托管等整体业务的协同发展。</p> <p>- 报告期内，公司场外期权新增及存续业务规模位居行业前列，个股期权市场份额迅速提升，跨境业务规模较上年末增长超 300%。公司新增深交所沪深 300ETF 期权主做市业务资格、上海期货交易所黄金做市业务资格、上海证券交易所上市基金主做市业务资格、上海国际能源交易中心原油做市业务资格、大连商品交易所铁矿石做市业务资格等多项创新业务资格。此外，公司还荣获郑州商品交易所优秀期权做市商奖等多项荣誉。</p> <p>- 报告期内，公司新三板做市业务继续保持行业领先，权益类 ETF 做市业务稳步推进，新增做市标的 21 只，公司做市品种范围进一步充实，整体综合金融服务能力进一步提高。</p>
广发证券	<p>- 2021 年上半年，<b><u>公司强化营销与科技金融，新增客户数量与资产规模均大幅增长；深化财富管理转型，代销金融产品业务保持快速发展；不断加强机构经纪，着力拓展量化私募，建设机构客户统一服务门户；持续推进综合经营和协同服务，</u></b></p>	<p>- 公司固定收益销售及交易主要面向机构客户销售公司承销的债券，亦从事固定收益金融产品及利息衍生品的做市及交易。公司的机构客户主要包括商业银行、保险公司、基金公司、财务公司、信托公司及被中国证监会批准可投资于中国资本</p>	<p>- 2021 年上半年，公司立足业务本源，持续坚持“客户中心导向”，在做好客户服务、合规风控的同时，促进业务健康有序发展。<b><u>截至 2021 年 6 月末，公司融资融券业务期末余额为 916.63 亿元，较 2020</u></b></p>

<p><b>重点推动上市公司及主要股东相关业务；企业微信客户规模持续增长，私域流量经营及服务展业合规高效，公司级平台效应初步显现；</b>夯实合规风控管理，支持业务转型发展，进一步提升公司竞争力。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 截至 2021 年 6 月末，公司代销金融产品保有规模同比增长 44.84%，代销的非货币市场公募基金保有规模在券商中位列第三（数据来源：中国基金业协会，2021）；公司手机证券用户数超过 3,490 万，较上年末增长约 9%；微信平台的关注用户数达 322 万；<b>报告期易淘金电商平台的金融产品销售和转让金额达 1,722 亿元。</b>2021 年 1 月至 6 月，公司股票基金成交金额 8.84 万亿元（双边统计），同比增长 16.71%。</li> <li>- 在期货经纪业务领域，本集团通过全资子公司广发期货开展期货经纪业务，且通过广发期货的全资子公司广发期货（香港）以及广发期货（香港）的全资子公司广发金融交易（英国）有限公司在国际主要商品及衍生品市场为客户提供交易及清算服务。</li> <li>- 在境外，本集团主要通过间接全资持股的子公司广发经纪（香港）向高净值人群及零售客户提供经纪服务，涵盖在香港联交所及国外交易所上市的股票、债券等金融产品，利用自主开发的易淘金国际版交易系统，着力拓展海外财富管理业务。2021 年上半年，经纪业务向财富管理转型成效显著，高净值客户数量持续增长，科技金融水平提高，营业收入、开户数、产品覆盖和客户数等同比实现大幅增长。</li> </ul>	<p>市场的合格境外机构投资者等。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 本集团的投资研究业务主要为机构客户提供包括宏观经济、策略、固定收益、金融工程、行业与上市公司等多领域的投资研究服务，并获得机构客户的分仓交易佣金收入。具体包括在中国境内及香港为全国社保基金、保险公司、基金公司、私募基金、财务公司、证券公司及其他机构投资者提供研究报告及定制化的投资研究服务。本集团的股票研究涵盖中国 28 个行业和近 700 家 A 股上市公司，以及近 180 家港股及美股上市公司。</li> <li>- 公司卓越的研究能力在业界享有盛誉，获得了诸多殊荣：2017-2020 连续多年获得新财富最佳分析师评选“本土最佳研究团队”第一名、连续七年获得“中国证券业分析师金牛奖”评选“五大金牛研究团队”奖等奖项。目前，公司正持续推进在合法合规前提下实施公司研究品牌的国际化。</li> <li>- 公司立足于为各类资产管理产品提供优质的资产托管和基金服务业务，所提供服务的对象涵盖商业银行及其理财子公司、证券公司及其子公司、基金公司及其子公司、期货公司及其子公司、信托公司、私募基金管理人等各类资产管理机构。</li> <li>- 2021 年，私募基金行业积极适应疫情变化的新形势，继续朝规范化、专业化方向发展，市场资源进一步向大中型优质私募基金管理人聚集；公募基金产品可采用券商结算模式，为券商资产托管业务提供了服务机会；银行理财产品的托管外包业务逐步向券商放开；信托产品净值化转型也为券商提供外包服务创造了机会。</li> <li>- 报告期，公司积极拓展市场、加强基础系统建设、提升综合服务能力、强化风险控制体系，不断提升客户满意度。截至 2021 年 6 月末，公司提供资</li> </ul>	<p><b>年末上升 8.72%，市场占有率 5.14%。</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 2021 年上半年，市场股票质押业务规模继续保持下降态势。报告期，公司稳健开展股票质押业务，持续优化业务结构，股票质押业务规模维持动态平衡。截至 2021 年 6 月末，公司通过自有资金开展场内股票质押式回购业务余额为 122.26 亿元，较 2020 年末下降 2.11%。</li> <li>- 为提高集团客户粘性，增强综合金融服务能力，公司通过子公司广发融资租赁开展融资租赁业务。2021 年，融资租赁行业发展仍面临较大压力。广发融资租赁持续加强全面风险管理体系的建设与完善。截至 2021 年 6 月末，应收融资租赁及售后回租款净额为 12.32 亿元。</li> <li>- 公司权益及衍生品交易业务主要从事股票、股票挂钩金融产品及股票衍生产品等品种做市及交易。报告期，公司权益类投资坚持价值投资思路，配置方向为蓝筹股和科技股等，根据市场波动较好地控制了仓位，衍生品类投资较好的抓住了市场波动带来的交易机会，均取得了较好的收益。同时，公司做市类业务日均规模较 2020 年有大幅增长，通过做市商服务，维持市场的流动性，减少市场剧烈波动，提高定价效率，并满足公众投资者的投资需求。报告期，公司获得深交所 2020 年度“优秀 ETF 流动性服务商”奖；上交所基金做市业务、50ETF 期权做市业务及 300ETF 期权做市业务均获得 2020 年度 AA 评级（最高评级）。</li> <li>- 公司设计及销售多种柜台市场产品，包括非标准化产品、收益凭证以及场外衍生品等；同时，通过柜台市场为非标准化产品以及收益凭证产品提供流动性支持。截至 2021 年 6 月末，公司柜台市场累计发行产品数量 21,606 只，累计发行产品规模约 9,091.57 亿元，期末产品市值约 822.66 亿</li> </ul>
---	--	--

		<p>产托管及基金服务的总资产规模为 4,110.85 亿元，较 2020 年末增长 25.78%；其中托管产品规模为 2,021.19 亿元，提供基金服务产品规模为 2,089.66 亿元。</p>	<p>元。其中，2021 年上半年新发产品数量 2,598 只，新发产品规模约 646.76 亿元。截至 2021 年 6 月末，公司为 71 家新三板挂牌公司提供做市服务。</p> <p>- 本集团通过全资子公司广发乾和以自有资金积极开展另类投资业务，目前以股权投资等业务为主。2021 年上半年，广发乾和聚焦布局先进制造、半导体、医疗健康、新消费、TMT 等几大领域。报告期，广发乾和新增 17 个投资项目，投资金额 9.06 亿元；截至 2021 年 6 月末，广发乾和已完成投资项目 159 个。</p>
中信建投	<p>- 公司积极整合资源，打造涵盖金融产品、融资融券、新三板、科创板、投资顾问、股票期权、贵金属、期货等业务品种在内的客户综合服务平台及业务生态链，继续坚持以客户为中心，提升服务水平和丰富服务手段，持续增强经纪业务核心竞争力，努力满足零售客户、高净值客户、机构客户以及公司客户的多层次、多样化财富管理与投融资需求。</p> <p>- 2021 年上半年，证券经纪业务净收入人民币 24.46 亿元，市场份额 3.58%，行业排名第 8 名。代理买卖净收入（含席位）人民币 19.78 亿元，市场份额 3.40%，行业排名第 8 名，与 2020 年末相比提升 2 名。<b><u>公司销售标准化产品人民币 752.41 亿元，代销金融产品净收入人民币 4.68 亿元，市场份额 4.65%，行业排名第 7 名，与 2020 年末相比提升 1 名。</u></b>报告期内，公司新增客户资产人民币 2,877.49 亿元，托管证券市值人民币 4.78 万亿元，市场份额 7.30%，行业排名第 2 名；新增资金账户 45.82 万户，A 股资金账户数 946.82 万户，市场份额 3.37%，行业排名第 10 名（数据来源：沪深交易所、中国证券登记结算有限责任公司、中国证券业协会、公司统计）。蜻蜓点金 APP 月</p>	<p>- 公司股票销售及交易业务主要向机构客户提供交易、咨询和研究服务，并向其销售由本公司承销的股票。公司亦从事自营交易及做市业务，品种涵盖股票、基金、ETF、股指期货、商品期货、期权、收益互换等金融衍生品，为客户提供与各类资产挂钩的定制化期权及掉期产品，满足机构客户的对冲及投资需求。</p> <p>- 股票交易业务方面，公司密切跟踪国内外经济运行态势和市场变化，加强宏观策略研判，积极寻找市场机会，严格控制业务风险。衍生品交易业务方面，公司作为行业首批场外期权一级交易商，稳步推进场外期权、收益互换等场外衍生品业务，进一步丰富挂钩标的种类及收益结构，并不断拓展跨境衍生品业务标的，满足客户个性化的投资需求。2021 年上半年，公司场外期权业务新增规模人民币 1,445.65 亿元，收益互换新增规模人民币 347.51 亿元；同时，公司不断扩展做市业务品类与规模，提升做市业务市场竞争力，目前做市品种涵盖 ETF 基金、期权、期货等多个交易品种。</p> <p>- 股票销售业务方面，2021 年上半年，公司共完成 39 单主承销股票项目的销售工作，累计销售金额人民币 400.07 亿元，涵盖 21 单 IPO、18 单非公</p>	<p>- 2021 年上半年，全市场融资融券业务规模稳中有升，截至报告期末，沪深两市融资融券余额人民币 17,842.03 亿元，较 2020 年末增长 10.20%。<b><u>截至报告期末，公司融资融券业务余额人民币 640.28 亿元，较 2020 年末增长 16.09%，市场占比 3.59%，较 2020 年末上升 0.18 个百分点；融资融券账户 16.36 万户，较 2020 年末增长 3.22%。</u></b>2021 年上半年，公司融资融券利息收入位居行业<b><u>第 10 名。</u></b>国际业务方面，截至报告期末，中信建投国际孖展融资余额 1.23 亿港元。</p> <p>- 2021 年上半年，股票质押式回购业务风险得到进一步缓释。截至报告期末，公司股票质押式回购业务本金余额人民币 158.51 亿元，较 2020 年末减少人民币 31.98 亿元，降幅 16.79%。其中，投资类（表内）股票质押式回购业务余额人民币 69.44 亿元，平均履约保障比例 443.63%；管理类（表外）股票质押式回购业务余额人民币 89.07 亿元。2021 年上半年，公司股票质押回购利息收入位居行业第 8 名。</p>

	<p>活数位居行业第 7 名，日均活跃用户数位居行业第 3 名。截至报告期末，本集团下辖 313 家分支机构（分公司及证券营业部，下同），57%集中在五省二市（北京、上海、广东、福建、浙江、江苏和山东），其中在北京拥有 54 家分支机构，是北京地区营业网点最多的证券公司。数量众多且分布有序的证券营业部为公司经纪及财富管理业务的开展打下了坚实的客户基础。</p>	<p>开发行股票项目的销售工作，销售金额分别为人民币 153.34 亿元、246.73 亿元。IPO 项目的承销金额位居行业第 4 名，非公开发行股票项目的承销金额位居行业第 4 名。</p> <p>- 国际业务方面，中信建投国际股票销售及交易业务主要向机构客户提供交易、咨询和研究服务，并向其销售公司承销的股票。中信建投国际形成了跨行业、跨市场、跨资产类别的研究服务矩阵，不断完善针对机构客户的服务体系，进一步提升公司在香港股票二级市场的影响力，逐步建立品牌知名度。</p> <p>- 公司研究业务主要为机构客户提供包括宏观经济、固定收益、策略、金融工程、大类资产配置、基金研究、行业研究等领域的研究咨询服务。主要客户包括全国社保基金、所有主流公募基金、保险资产管理公司、银行、证券私募基金、股权类基金和境外金融机构等，公司为其提供专业的证券研究报告及各类个性化研究服务。2020 年，公司公募基金佣金分仓市场占比为 5.00%，位居行业第 3 名。2021 年上半年，公司加强针对性的研究策划和跨行业研究互动，较好把握了市场行情及市场热点，同时公司进一步完善了研究业务产品矩阵体系，以丰富多元的数字化研究产品并借助数据治理为业务赋能，为机构投资者提供高效且高品质的研究服务。截至本报告期末，公司研究及销售团队共 177 人，研究业务分为 9 个研究大组，涵盖 34 个研究领域，报告期内共完成证券研究报告 2,378 篇，为机构客户提供线上线下路演 15,000 次，调研 1,044 次，并成功组织了包括“碳达峰、碳中和 2021 年投资峰会”“春季上市公司交流会”等大型会议及其他各类专业研究服务活动。公司不断推动研究业务的国际化进程，</p>	
--	---	--	--

		<p>建立了研究业务一体化管理体系，已向数十家海外大型资产管理规模的机构客户提供研究服务。公司研究业务还致力于为政府部门、监管机构等提供政策研究支撑。</p> <p>- 公司向机构客户提供市场领先的全链条主经纪商服务，包括交易服务、账户服务、产品设计代销、机构投融资服务、资产托管服务、产品运营服务、研究服务、融资解决方案和增值服务等。截至报告期末，公司资产托管及运营服务总规模人民币 5,486.90 亿元，较 2020 年末增长 35.67%，其中资产托管产品 3,312 只，运营服务产品 3,290 只，较 2020 年末分别增长 27.93%和 34.07%。公司是拥有对接业务最全面、支持系统种类最多的主经纪商系统的证券公司之一，目前已经打通与融资融券、股指期货、商品期货、股票期权、新三板、港股通等市场的连接，为客户同时开展各类业务提供了便利和良好体验；主经纪商系统内嵌自主研发的算法交易平台保持着业内领先的算法交易执行效果，得到了银行、保险、公募、私募、QFII、企业和高净值个人等客户的广泛认可和信赖，新开发的配对策略和直接市场访问策略等算法交易策略满足了客户多样化的交易需求。<b><u>截至报告期末，公司算法交易客户 894 户，在保险客户和公募基金客户中占有率领先。</u></b>公司自建的机构交易专用柜台，为金融机构提供独立且功能更丰富的交易通道，得到银行、公募、保险客户的广泛认可。主经纪商业务成交量持续增长，算法交易的交易效果持续优化，客户种类和规模持续扩大。</p> <p>- 近年来，公司在战略层面积极开展海外机构业务，着力打通海外机构投资者产业链上下游，以研究为切入口，从 2019 年以来，已全面覆盖第一梯队的外资机构 30 余家，整合金融衍生品、融券与转</p>	
--	--	--	--

		融通、股票大宗交易、投行项目等全产品服务，受到客户好评。	
招商 证券	<ul style="list-style-type: none"> <li>报告期内，本公司抢抓财富管理发展机遇，不断加强“触达客户的流量能力、顾问与陪伴能力、产品与配置能力”三大核心能力建设，积极运用金融科技手段推动线上线下营销，提升理财客户体验，着力打造具有券商特色、差异化的财富管理优势。</li> <li>报告期末，本公司客户数量超过 1,300 万户，托管客户资产达 4.32 万亿元，较 2020 年末增长 13.09%，<b>报告期内新开户数同比增长 180.96%。</b>本公司通过“招商证券”APP 及官方微信、“招商证券智远理财”微信订阅号及视频号，为客户提供全方位的信息推送、股票交易、投资咨询、资产配置等咨询服务，并通过金融科技手段加强 APP 流量经营，APP 月度活跃用户数（MAU）同比增长 20.7%；通过“招商证券财富+”微信小程序提供投资顾问在线理财服务，销售金融产品 28.65 亿元；发挥券商研究优势，持续打造“公募优选”、“私募 50”绩优产品池品牌。</li> <li><b>2021 年上半年，本公司代销金融产品净收入同比增长 131.51%，报告期末金融产品保有量 1,691 亿元，同比增长 42.22%。</b>根据中国证券投资基金业协会数据，本公司第二季度非货币市场公募基金保有规模 534 亿元，排名证券行业第 5。</li> <li>2021 年 6 月，本公司获得中国证监会试点开展基金投顾业务牌照无异议函，未来将把握基金投顾发展机遇，实现基于账户管理、客户视角的财富管理转型升级。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>本公司的机构客户综合服务以研究、交易、托管服务为基础核心业务，并提供产品销售、融资融券、做市、运营外包、基金孵化等增值服务，构建机构客户的全方位综合服务体系。</li> <li>报告期内，本公司机构业务继续保持竞争优势。根据 Wind 统计，2020 年公募基金交易佣金分盘排名行业第 5。2021 年上半年，证券市场进入震荡期，但公募基金新发规模和总规模均创历史新高。本公司深挖公募基金、保险资管以及各类海外机构客户需求，通过线上线下服务相结合，创新销售服务模式，充分挖掘分支机构的营销潜能，提高公司整体营销成效。同时，本公司大力发展券商结算模式，积极推进券商结算模式产品落地，目前已建立合作的管理人超过 10 家，并积极与多家银行理财子公司建立业务合作。</li> <li>主券商业务方面，本公司持续推进主券商业务体系和机构客户数字化服务体系建设，进一步完善机构营销服务平台和机构客户服务平台，提高机构客户专业交易服务能力，积极推广收益互换、跨境衍生品等创新业务，满足机构客户综合金融服务需求。<b>报告期内，本公司持续加大“Geetech 机构交易平台”的投入，行情全链路时延从 180 微秒缩短至 4 微秒，Geetech 机构客户股票基金交易量同比增长 126%。报告期末，本公司私募证券交易资产规模达 2,687 亿元，较 2020 年末增长 28.32%，管理规模 50 亿元以上证券投资类私募基金管理人交易覆盖率达 78.87%。</b></li> <li>本公司境内股票研究涉及证监会行业分类中的 17 个门类、71 个大类共 1,283 家上市公司，覆盖沪深 300 指数成份股总市值的 85%、创业板成分</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>本公司的资本中介服务主要包括融资融券、股票质押式回购业务等。</li> <li>报告期内，本公司紧跟市场，主动顺应市场形势变化，为客户量身设计融资方案，大力争揽融券业务，积极推动系统建设，满足客户需求。审慎控制风险，持续加强资本中介业务规范性、尽职调查的全面性和持续管理的有效性，实现质量、效益、规模均衡发展。</li> <li><b>2021 年 6 月末，本公司融资融券余额 960.94 亿元，较 2020 年末增长 15.59%，整体维持担保比例为 301.5%，其中融券业务规模 72.59 亿元；股票质押式回购业务（含资管计划出资业务）待购回余额 268.41 亿元，整体履约保障比例为 319.66%，其中自有资金出资余额 181.20 亿元，履约保障比例为 363.34%。</b>报告期内，本公司资本中介业务利息收入排名行业第 5，其中融资融券业务利息收入排名行业第 6，股票质押回购业务利息收入排名行业第 4。</li> <li>境外市场方面，招证国际孖展期末规模（含 IPO 融资）为 177.19 亿港元，较 2020 年末增长 282%。受益于孖展规模及新股融资额的增长，孖展融资利息收入（含 IPO 融资）同比增长 91%。</li> </ul>

		<p>股总市值的 82%，在量化、电子、策略、食品饮料、宏观经济、传媒、电力设备与新能源、固定收益、中小市值、金融、通信、房地产、汽车、计算机、农林牧渔等领域的研究处于业内领先水平。境外股票研究覆盖海外宏观策略等 20 个主要行业、127 家上市公司。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 报告期内，本公司持续推进研究转型，推动研究与业务深度融合，发挥研究驱动作用，聚焦打造优势行业和特色品牌，提升对核心公募、保险、私募客户的服务；强化内部协同，加强对投行、投资业务等重点业务的研究服务，加大对碳中和、大宗商品等热点领域的研究以及加大重点行业的研究团队建设，为本公司业务和战略决策提供前瞻布局和智力支持；提升研究业务的数字化运营水平，提供更加丰富的研究产品。</li> <li>- 报告期内，本公司托管外包业务继续保持行业领先。本公司通过加大托管外包业务金融科技投入，打造全方位数智化运营管理体系，完善风险管理手段，不断提升业务运营效率与客户服务水平。 <b><u>本公司积极推广首只私募基金系列指数--招商私募基金指数（CMSFI），对标国际基金服务行业，为国际资产管理机构提供全面的金融服务。</u></b>报告期末，本公司托管外包产品（包含资管子公司的产品）数量达 3.09 万只，规模达 3.36 万亿元，较 2020 年末分别增长 17.94%和 17.07%。根据中国证券投资基金业协会和 Wind 统计，本公司私募基金托管产品数量市场份额达 23.93%，私募基金托管产品数量、公募基金托管产品数量已连续七年保持行业第一。</li> </ul>	
国信证券	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 公司经纪及财富管理业务坚持走高质量发展之路，着力打造“全价值链财富管理”，为客户提供专业优质的服务，助力居民共享经济发展成果。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 2021 年上半年，公司机构业务不断夯实财富管理能力，加强与头部基金管理人合作，引入代销“双创”指数基金、公募 REITs 等热点主题基金，通过</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 融资融券方面，2021 年上半年，公司完善融资融券营销服务体系、持续扩充融券券源、不断提升系统服务体验等，在积极推动客户新增的基础上，</li> </ul>



	<p>稳步推进互联网线上展业，优化和加强互联网业务布局；金太阳手机证券用户总数近 1,650 万，较上年末增长 10.6%；微信公众号关注用户数达 208 万，较上年末增长 7.4%。公司积极整合内外部资源，围绕客户需求，提升服务效率；全力打造人工投顾和智能投顾产品相结合的多层次投顾服务体系；加强投资顾问队伍管理和人才培养，持续打造高效精干的专业投资顾问人才队伍。</p> <p>- <u>重点发力机构客户智能交易服务，打造行业领先的超低延迟极速交易全链路，构建各类量化交易系统，满足不同客户的精细化需求；全面升级上市公司综合服务平台，为上市公司提供智能一体化的证券事务管理工具。</u>报告期内，公司新增经纪业务客户数量 132 万户，经纪业务客户数量达 1,186 万户。</p>	<p>举办各类投资者教育活动提升基金投资者持有体验，实现公私募产品销量及保有量明显增长。通过经纪、机构、研究、两融等业务条线的紧密协同，着重加强机构客户营销活动策划，保持线上线下机构投研交流热度，结合市场热点邀请多位行业专家举办热点事件电话会议解读，多维度满足客户需求，吸引新客户建立业务合作。同时，全力推动全国社保基金、银行及理财子公司、海外机构等战略客户合作，银行理财子公司产品托管规模快速提升，海外客户数量稳步增长，QFII 及 RQFII 佣金及投资咨询服务收入持续增长，机构客户群体进一步多元化。报告期内，公司机构业务实现交易单元席位佣金收入 2.67 亿元，同比增长 75.44%。</p> <p>- <u>报告期内，资产托管及基金服务业务规模 6,370.19 亿元，同比增长 1,730.29 亿元，增幅 37%。其中，标准产品托管及基金服务业务规模 5,993.64 亿元，同比增长 2,137.35 亿元，增幅为 55.43%。公司通过为管理人提供“一户一策”定制化服务方案，完善核心客户服务管理体系建设；二是整合公司内部资源，提供综合金融服务方案，满足客户多样化需求；三是在聚焦头部私募的同时，着力孵化优质私募管理人；四是强化与分支机构的联动，提升业务宣讲频次、健全分支协同机制，加强营销支持力度，形成分类对接和差异化指导。</u></p>	<p>着力加强对高净值和专业机构客户的融资融券服务；持续提升标的证券及担保物风险管控能力，健全完善风险管控机制。截至 6 月末，公司融资融券业务规模为 599.5 亿元，较上年末增长 16%。</p> <p>- 股票质押式回购方面，公司建立以流动性为核心的股票质押式回购业务制度体系，不断完善标的证券及质押率模型，并进一步压降存量项目规模，使业务风险进一步缓释。截至 6 月末，公司自有资金出资的股票质押式回购业务余额为 100.2 亿元，较上年末减少 20%。此外，公司以上市公司股权激励自主行权及行权融资业务为抓手，打造智能化、专业化的上市公司综合服务平台，进一步巩固在该业务领域的行业领先优势。</p>
中金公司	<p>- 2021 年上半年，公司敏锐把握市场变化，在震荡市中各项业务增长势头良好、再创佳绩。</p> <p>- 产品配置业务方面，公司通过专业研究能力稳定输出高质量投资分析，并为客户筛选出优质产品入池，<u>上半年产品保有量突破 2,000 亿，同比增长 91%。此外，公司继续打磨产品创新能力，加</u></p>	<p>- 机构客户拓展方面，不断夯实机构客群基础，凭借对机构客户的专业服务和综合一站式解决方案，抵御市场波动风险，收入保持稳健增长。我们在长线基金(包括 QFII/RQFII、WFOE、QDII 和沪深股通)、保险、对冲基金等领域的客户覆盖率和市占率均保持较高水平，交易份额创新历</p>	<p>- 报告期内，本集团严控融资融券业务单一客户、单一标的集中度，重点关注和评估担保品集中度较高以及持仓标的风险较大的账户，及时与客户沟通并采取相应措施以缓释风险；重视加强担保品管理，动态调整担保品标的范围及折算率；综合考虑持仓标的集中度及风险情况以及维持担保</p>

<p><u>快资产配置型产品布局，继“中国 50”后，为更好满足大众富裕客户的财富管理需求，在券商行业首创低门槛配置产品“微 50”，截至 2021 年 6 月 30 日，财富管理买方收费资产规模达人民币 500 亿元。</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 交易业务方面，持续加强系统建设、产品联动及客户运营，交易市场份额进一步提升至 2.33%。国际业务方面，公司发挥“中金一家”投行联动优势，升级国际业务产品和运营体系，做大国际业务规模，海外收入同比实现高速增长。</li> <li>- 2021 年上半年，客群分层经营策略持续优化。一方面，私人财富管理业务规模高速增长，通过打造专注、专业、有温度的买方投顾团队，聚焦个人客户资产配置诉求，推动财富管理从产品销售向资产配置转型。另一方面，大众富裕客群业务稳定发展，公司坚持金融普惠性，立足于服务更广大居民资产保值增值需求，通过数字化、智能化的金融科技手段，线上线下全渠道提升对大众富裕客户的服务质量及深度。</li> <li>- <u>截至 2021 年 6 月 30 日，中金公司财富管理客户数量为 411 万户，客户账户资产总值达人民币 27,882.21 亿元。其中，高净值客户数量为 29,098 户，高净值客户账户资产总值达人民币 7,284.36 亿元。</u></li> </ul>	<p>历史新高，公募投研排名不断提升，并完成多项业务创新。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 2021 年上半年，公司持续丰富产品线，明确重点产品布局，结合市场环境、围绕客户需求加大力度研发创新策略、创新产品及综合解决方案，客户综合服务能力不断加强；进一步强化投研能力建设，改进投研管理体系，加强团队建设与人才培养，提升投资研究能力；进一步加强客户覆盖，延伸客户服务深度和广度，加大央企、行业性客户年金业务开发力度，深挖银行理财子公司需求，大力开拓城农商行业务，加强与零售渠道的深度合作，提升客户响应及增值服务能力，不断加强国际客户及海外中资机构覆盖，拓展境外渠道，整体资产管理规模实现大幅攀升。公司加快推动资产管理业务数字化建设，快速推进机构服务平台、投研一体化平台建设，加速金融科技转型，通过数字化服务增强客户黏性，助力业务发展。同时，公司进一步加强风险管控，提升全员风险意识，加强制度流程梳理及系统建设，提升管理效能。</li> </ul>	<p>比例等因素审慎评估和审批交易展期申请；以及开展定期和不定期压力测试，并对高风险客户重点关注。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 截至 2020 年 12 月 31 日，本集团融资融券业务的维持担保比例为 272.1%，假设作为本集团融资融券业务的抵押品的全部证券市值分别下跌 10% 及 20%，并且融券负债分别上升 10% 及 20%，则截至 2020 年 12 月 31 日本集团的融资融券业务的维持担保比例将分别为 240.8% 和 210.0%。</li> <li>- 报告期内，本公司严格把控质押业务项目筛选和审批，采取的风控措施包括但不限于：加强项目风险评估与管理，结合融资人资信情况以及质押标的基本面情况（包括大股东质押比例、全体股东质押比例、流动性及历史停牌记录、股东结构、控股股东资金链、退市风险、负面新闻等），综合判断项目风险，审慎测算及确定质押率，严控标的减持受限融资人的融资规模；本公司重视控制个股集中度、建立黑名单制度，严控单一标的公司整体敞口。此外，加强对大额融资需求项目的质押标的和融资人的现场尽职调查和评估分析，并提高风控要素要求以保障项目风险可控。</li> <li>- 同时，本公司持续对存续合约进行风险监控，并开展定期和不定期压力测试，根据风险情况进行分级管理，对可能发生风险的合约进行重点跟踪；重视对大额质押项目融资人的信用风险监控及定期评估；动态监控质押标的情况，持续跟踪存续大额、重点项目的标的基本面以及价格波动情况等，如发现标的出现异常情况，及时做好风险预案，并采取相应处理措施。截至 6 月 30 日，公司股票质押式回购金额达 105.19 亿元。</li> <li>- 报告期内，本公司严控融资融券业务单一客户、单一标的集中度，重点关注和评估担保品集中度</li> </ul>
--	---	--

			<p>较高以及持仓标的风险较大的账户，及时与客户沟通并采取相应措施以缓释风险；重视加强担保品管理，动态调整担保品标的范围及折算率；综合考虑持仓标的集中度及风险情况以及维持担保比例等因素审慎评估和审批交易展期申请；以及开展定期和不定期压力测试，并对高风险客户重点关注。截至 6 月 30 日，公司融资融券金额达 463.92 亿元。</p>
光大证券	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 2021 年上半年，公司零售业务持续推进“开门红”“争上游”等营销活动，加强营销队伍建设，推动代销增长和收入转型，产品代销金额、产品保有量、购买产品户数均同比实现有效增长，财富管理转型持续显效。<u>上半年公司代销产品总额 252.30 亿元，同比增长 68%；其中权益公募代销额 143.42 亿元，同比增长 53%；私募产品代销额 67.31 亿元，同比增长 556%。</u>根据中国基金业协会数据，截至 6 月末，公司股票+混合公募基金保有规模 212 亿元，非货币市场公募基金保有规模 226 亿元。<u>公司积极布局特色券商结算基金产品，券商结算基金产品保有规模突破 50 亿元。</u>上半年，公司获批公募基金投资顾问业务试点资格，为纵深推进专业投顾服务奠定基础。</li> <li>- 公司积极践行财富管理转型，<u>主要聚焦“产品体系、配置体系、投顾体系”三大方面。一是构建涵盖权益、量化、宏观、FOF、固收、CTA、雪球和现金管理的全谱系金融产品体系，引入产品 84 只。二是构建金阳光 30 资产配置体系，为分支机构高净值客户服务提供抓手。三是构建金阳光投顾产品团队体系，构建了“N+1+1+1”即总部-投顾团队-财富经理-客户体系的服务体系，推出了投顾资讯、投顾咨询、投资组合、投顾直播等系列产品与服务。</u>持续推进金融科技赋能支持体系，</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 机构客户业务集群主要包括机构交易业务、主经纪商业务、资产托管及外包业务、投资研究业务、金融创新业务和海外机构销售业务。2021 年上半年，该业务集群实现收入 5.7 亿元，占比 7%。</li> <li>- 2021 年上半年，公司机构交易业务关注客户需求，加强营销策划、明确服务重点，丰富客户服务方式、创新客户服务模式，不断提升机构客户服务能力，努力打造光大服务品牌。在夯实传统核心业务的同时，积极探索业务创新，努力拓宽收入来源。2021 年 1-6 月，在基金交易增长的带动下，公司席位佣金同比增长 29.60%。席位佣金净收入市场份额为 3.02%，同比下降 0.57 个百分点。基金分仓内占率为 3.21%，同比下降 0.34 个百分点。</li> <li>- 2021 上半年，公司主经纪商业务聚焦挖掘商业银行及理财子公司、私募、信托等金融机构需求，提供以投研、金融产品评价及资本中介、FOF/MOM 投资、系统交易为核心的全方位高品质一站式综合服务，提升市场品牌。截至 2021 年 6 月末，累计已合作私募机构共 1,202 家，同比增长 18.66%；累计引入 PB 产品 3,460 只，同比增长 34.47%；存续 PB 产品 1,722 只，同比增长 23.62%。</li> <li>- 2021 年上半年，公司资产托管及外包业务充分发</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 2021 年上半年，公司融资融券业务积极把握市场机遇，强化营销引领，建立差异化价格管理体系，审慎控制风险，拓展客户和策略，拓宽券源渠道，实现了融资融券业务规模稳步增长。截至 2021 年 6 月末，公司融资融券余额 455.68 亿元，较 2020 年末增长 4.42%；市场份额 2.55%，较 2020 年末下降 0.15 个百分点。其中公司融券余额 29.48 亿元，较 2020 年末增长 20.27%。融券业务市场份额 1.83%，较 2020 年末上升 0.05 个百分点。</li> <li>- 2021 年上半年，公司股票质押业务严把项目质量关，精选项目，降风险、调结构、压规模，加强贷后管理。截至 2021 年 6 月末，公司股票质押余额 57.69 亿元，较 2020 年末下降 3.82%。其中，公司自有资金股票质押余额 34.95 亿元，较 2020 年末下降 15.25%。公司股票质押项目的加权平均履约保障比例为 167.41%，自有资金出资项目的加权平均履约保障比例为 200.07%。</li> </ul>

	<p>“丽海弘金策略交易平台”上线，深化科技应用、优化客户体验，搭建“科技+场景”营销体系。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>截至 2021 年 6 月末，公司代理买卖证券净收入市场份额（不含席位租赁）为 2.03%，市场排名第 16 位，与上年末排名持平。根据易观数据，金阳光 APP 月活量为 254 万人。上半年新开户 37.8 万户，同比增长 80.95%。客户总数 448 万户，较 2020 年末增长 8.74%，客户资产增至 1.32 万亿元。</li> <li>海外财富管理及经纪业务继续提升产品及服务质量，加快推动财富管理转型。截至 2021 年 6 月末，公司海外财富管理产品总数量超过 2,500 只，海外证券经纪业务客户总数为 14.2 万户，托管客户资产规模为 1,373.56 亿港元，在港交所交易经纪业务市场份额为 0.37%，孖展融资总额 69.57 亿港元。荣获《彭博商业周刊 / 中文版》金融机构财股管理平台卓越大奖、年度证券公司卓越大奖等多项大奖。</li> </ul>	<p>挥机构服务全链条优势，着力拓展公募基金以及其他证券类产品的托管外包业务，巩固信托份额登记外包业务，努力实现基金运营集约化。截至 2021 年 6 月末，公司托管规模为 214 亿元，较 2020 年末增长 210.14%。私募基金外包服务规模为 720 亿元，较 2020 年末增长 56.18%，信托份额登记服务规模为 2,182 亿元，较 2020 年末增长 10.59%。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>2021 年上半年，公司投资研究业务致力于“打造光大品牌的研究产品”，举办 2021 年春季线上策略会、第四届“揽胜港美股”投资交流峰会等大型活动。发布研究报告 2,201 篇，其中深度报告 123 篇。完成机构客户服务 8,031 项，其中路演、反路演 7,778 次，调研 241 次，推出“全球朱格拉周期开启”“碳中和”系列等专题研究。</li> <li><b><u>2021 年上半年，公司成立金融创新业务总部，负责场外衍生品、做市商、量化策略等业务。上半年业务运作良好，形成了一套业务运作制度流程和展业标准，在场外衍生品业务、做市商业务方面均取得良好进展，业务规模稳步增长。</u></b></li> <li>2021 年上半年，海外机构销售业务新增 10 位机构客户，继续激活存量客户交易与业务挖掘，推动与优质基金客户建立多元化的业务合作生态圈。</li> </ul>	
东方证券	<ul style="list-style-type: none"> <li>公司经纪业务主要依托财富管理业务总部及下设分支机构开展。报告期内，公司积极推进经纪业务向财富管理转型，从渠道管理和存量客户服务方面入手，全面升级服务方案，实现了高质量发展。</li> <li>截至报告期末，公司共有证券分支机构 177 家，覆盖 87 个城市，遍及国内所有省份。2021 上半</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>拓展机构客户，打造全业务链机构经纪服务体系。报告期内，公司成功举办“东方证券全业务链机构经纪服务发布会”，统筹财富管理、研究、交易、衍生品、托管、系统科技等业务资源，打造机构客户全业务链的服务生态，并通过构建机构客户共享协同计划，集中资源提升公司服务机构客户的能力。此外，公司上线“东方睿御”风险预警系统，为机构客户提供企业财务预警服务。报告</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>融资融券业务方面，公司积极把握市场机遇，通过拓展融券券源渠道、聚焦机构客户与高净值客户，持续优化业务及客户结构。同时进一步完善风险管理体系，实现业务发展与风险控制的有机结合。<b><u>截至报告期末，公司融资融券余额人民币 249.43 亿元，较上年末增长 10.54%，市占率提升至 1.40%，维持担保比例高于市场平均水平。</u></b></li> </ul>

	<p>年，公司证券经纪业务收入市占率 1.76%，行业排名第 21 名，较去年同期增长 14.41%。<b><u>报告期内，公司累计新增开户数 21.01 万户，同比增长 58.06%。截至报告期末，公司客户数为 204.66 万户，较期初增长 11.15%，托管资产总额人民币 8,595.28 亿元，较期初增长 17.72%。</u></b></p> <p>- 集中精力发展金融产品代销业务，市场排名及业绩贡献攀升。自财富管理业务总部成立以来，公司将金融产品代销及金融产品体系建设作为财富管理开展的核心内容，持续加大对产品代销的支持力度。<b><u>一方面，公司持续跟踪和走访公募、私募和 WFOE 等优秀管理人，与核心头部和特色成长型管理人建立良好的合作关系。另一方面，公司重视提升产品代销节奏感，推动产品准入科学化、细化并完善各项代销工作节奏链，提升人才队伍专业性，不断挖掘一线员工产品代销积极性。</u></b>报告期内，公司权益类产品销售规模人民币 177.13 亿元，同比增长 139.2%，产品相关收入达人民币 4.76 亿元，其中代销收入人民币 2.99 亿元，同比增加 159%。公司坚持长期投资、价值投资理念，引导客户提升持有周期，截至报告期末，主动管理权益类产品保有规模达到人民币 506.49 亿元，较期初增加 30.53%，含 ETF 权益类产品保有规模达到人民币 561 亿元，较期初增加 18.11%；根据基金业协会数据，公司股票+混合公募基金保有规模人民币 494 亿元，在券商中排名第 5 位。报告期内，顺利获批公募基金投顾业务资格，待监管机构验收通过后，将尽快开展业务。</p> <p>- <b><u>创新高净值客户服务模式，发力私人财富业务。</u></b><b><u>公司于 2020 年末在财富管理业务总部下正式设立私人财富部，专注为高净值客户提供一站式综</u></b></p>	<p>期内，公司积极拓展客户基础，深化WFOE及QFII客户服务，新增多家优质量化私募的深度覆盖，与多家信托公司建立业务联系，截至报告期末已完成近400家机构客户的覆盖。</p> <p>- 截至报告期末，公司证券研究业务共有研究岗位人员83人，具备分析师资格63人，具备投顾资格26人，报告期内共发布各类研究报告1,061篇。公司扎实做好基本面深度研究，创立并不断深化战略研究，力求在相关领域培育新的竞争优势。报告期内，在稳固原有公募客户市场研究排名的同时，积极开拓新的公募和非公募客户。外部佣金方面，公司深耕公募市场，以机构客户为基础，努力提升市占率水平，同时增加客户覆盖，积极开拓非公募客户。报告期内，研究所实现佣金收入人民币3.67亿元。其中，公募佣金（含专户、社保、年金席位）收入人民币3.33亿元，同比增长58%，市占率为3.06%，在核心公募基金客户的研究排名持续提升。报告期内，新增公募客户3家，银行客户2家，私募、保险及其他客户24家，全面覆盖新成立的银行理财子公司。内部协同方面，研究所与公司多个业务条线确立合作方案，以研究促进投行、财富管理等多项业务发展，探索企业客户的服务路径，通过内部协同为更广义的产业资本提供高价值服务。</p> <p>- 报告期内，公募基金、私募基金总规模持续攀升，继续保持增长势头，伴随着多家券商申请基金托管牌照，行业竞争格局进一步加剧。报告期内，公司持续强化线上特色增值服务质量，拓展业务协同外延，充实综合服务内涵。全面构建托管业务总部集团内的线上“托管+”生态链，催生业务合作新机遇。与此同时，挖掘公司内部业务交互合作机会，为外部机构客户提供与财富管理业务</p>	<p>- 股票质押业务方面，公司继续贯彻落实“控风险、降规模”的工作思路，持续推进股票质押业务规模压缩与风险处置工作。截至报告期末，公司股票质押业务余额人民币 137.51 亿元，均为自有资金出资，较上年末下降超过人民币 16 亿元，规模得到有效压缩。</p> <p>- 权益类自营投资方面。报告期内，公司以自下而上的选股思路，集中资源研究财务稳健且具有优质管理水平的标的公司，严控回撤、持仓平衡，投资收益超越主要市场指数。此外，公司构建指定类高分红投资策略，并布局公募 FOF、私募 FOF、量化策略自研投资等创新领域，着力提升收益的稳定性。</p> <p>- 新三板业务方面。公司持续优化新三板项目处置，推动优质企业 IPO 及精选层申报。截至报告期末，公司新三板持仓中已上市项目 2 个、IPO 过会项目 4 个、IPO 辅导项目 1 个，另有多个项目已进入精选层或符合精选层公开发行条件。</p> <p>- FICC 业务方面。报告期内，公司加强投研协同，夯实核心竞争力，自营业务的规模和业绩继续保持行业领先地位。</p> <p>- 债券投资方面，公司在加强债券信用风险管理的同时及时调整仓位结构，坚持配置为主，交易为辅的投资策略。报告期内，银行间市场现券交易量同比增长 16%、利率互换交易量同比增长 29%，银行间市场现券交易量、利率互换交易量规模均位于证券公司前列。</p> <p>- 做市方面，公司成为银行间债券市场做市业务新老规则过渡转换之后首批做市商，积极更新报价策略，至今运行良好。报告期内，公司银行间市场做市成交量同比增长 23%，债券通成交量同比</p>
--	--	---	--

	<p><b>合金融服务。报告期内，私人财富部紧跟高净值客户服务需求，重点围绕投资研究、私募产品、家族办公室和线上服务等功能搭建专业人才队伍，在部分分支机构试点向高净值客户推出“美丽东方-财富 100”资产配置服务和家族办公室服务并完成首单签约，旨在以财富规划为抓手，以个性化服务场景为依托，以 1+N 为服务模式，为高净值客户提供高质量、定制化高端财富管理服务。截至报告期末，公司零售端高净值客户数量较期初增长 14.15%，高于公司客户总数增速。</b></p> <p>- 互联网金融方面。报告期内，公司全新升级统一移动门户东方赢家 APP 的核心业务功能，依托数字化运营和场景构建，建立客户分层管理和服务体系；致力数字化产品创新和数据价值挖掘，打造以“赢家百宝箱”为品牌的投资决策工具体系，形成特色增值服务；科技赋能，构建数字化共享能力，提高客户服务效能。截至报告期末，公司在互联网及手机平台拥有活跃经纪客户 52 万余人，股基交易额人民币 2.02 万亿元；通过互联网及手机移动终端进行交易的客户数占总客户数 99%，线上交易额占比 84%，线上新增开户数占同期全部开户数 99%。</p>	<p>总部、证券金融业务总部、金融衍生品业务总部和子公司的业务对接，深化公司部门间业务的有机整合。报告期内，公司业务规模、产品数量、客户数量分别较年初增长 18.14%、19.28%、7.10%，其中证券类业务规模增长了 42.83%。同时，公司产品结构逐步优化，证券类产品在托管外包的产品占比提升 8.38%，达到 48.48%。</p> <p>- 未来，公司将继续落实以“稳增长，控风险，促改革”的经营策略为导向，客户服务为动力，金融科技为手段，合规风控为底线的方针，大力发展“托管+”综合金融服务生态链，动态优化运营服务能力，巩固产品全生命周期风险控制和业务内控能力。</p>	<p>增长 43%，做市业务排名继续保持行业领先。其中，公司国开债做市业务排名全市场前二，农发债做市业务排名全市场前二，国债期货做市业务获得中金所颁发的年度国债期货优秀做市商金奖第一名。</p> <p>- FICC 创新转型方面，公司黄金大宗业务规模提升，黄金套利交易，黄金 ETF 做市、金交所竞价交易、收益凭证发行均平稳发展；公司外汇业务进一步完善相关系统、制度和团队建设，加强与监管沟通，实现首单代客外汇业务落地，并取得良好反响。报告期内，公司荣获上海黄金交易所 2020 年度优秀特别会员、年度最佳产品推广贡献机构、年度最佳租借业务参与机构、年度优秀交易员等奖项及荣誉称号。</p> <p>- 衍生品业务方面。报告期内，公司紧密围绕 ROE 指标，进行资源优化配置，基本面量化业务、做市业务和场外衍生品业务实现了稳健发展。其中，基本面量化业务紧密跟踪市场风格、及时调整规模与持仓结构，收益率与公募量化对冲基金相比排名居前。做市业务方面，公司拥有上市基金、上证 50ETF 期权、沪深 300ETF 期权、中金所股指期货期权、白银期货、螺纹钢期货等多个品种的做市商资格，成功入选市场上首批公募 REITs 做市商，整体取得了较好的做市收益。场外衍生品方面，公司不断优化系统建设，场外期权名义本金规模同比增长超 300%，并积极开展收益凭证业务。报告期内，公司荣获中金所“2020 年度股指期货优秀做市商银奖”、上期所“2020 年度做市业务银奖”。</p>
兴业证券	<p>- 在证券经纪业务领域，公司秉承以客户为中心的理念，不断升级投研队伍专业能力，持续深化渠道区域合作，创新高净值客户服务模式，推进家</p>	<p>- 报告期内，公司以卖方研究为基石，研究实力和机构服务能力持续稳定在行业第一梯队，根据中国证券业协会的统计，2021 年上半年公司席位佣</p>	<p>- 在融资融券业务领域，依托公司财富管理服务平</p>

	<p>族办公室机制建设，大力布局发展机构经纪，推动客户规模持续增长。根据沪深交易所公布数据，2021 年上半年公司股票基金交易总金额 3.91 万亿元，同比增长 20%。母公司实现代理买卖证券业务净收入(不含席位)6.57 亿元，同比增长 16%，行业排名第 19 位，较上年提升 1 位。</p> <p>- 在金融产品销售业务领域，公司持续完善产品体系，不断提升产品甄选能力，着力推进兴证财富品牌建设，激活财富管理转型新动能。报告期内，公司在公募基金券商结算模式方面取得突破性进展，基金投顾试点资格正式获批。报告期内，母公司实现代理金融产品销售净收入 3.78 亿元，同比增长 113%，排名持续稳定在行业前 10。</p>	<p>金收入的排名和市场份额继续保持较高水平。与此同时，积极践行证券公司绿色发展理念，初步搭建绿色研究人才队伍，稳步推进绿色研究工作和 ESG 评价体系的搭建。除此之外，积极打造产研联动新模式，充分发挥专业能力和产业资源优势，延伸机构客户服务边界，以研究优势赋能集团各业务条线；致力于建设业内一流智库，积极与各级政府机关、监管机构、行业协会等沟通互动，承接多项重要研究课题，助力政府部门政策研究与决策，并多次受邀在主流媒体、重要论坛上撰文和发声，社会影响力日益提升。</p> <p>- 报告期内，公司充分发挥机构服务链条优势，通过有效整合公司研究服务、机构销售等资源，强化主经纪商综合金融服务能力，进一步发挥托管外包业务“获客引流”作用，深耕私募证券投资基金托管市场，积极寻求公募基金、银行理财、私募股权基金、券商资管、信托计划等领域合作，做大优质客群；继续加大科技资源投入，强化科技赋能牵引能力，通过打造业内首创的智慧运营平台，基金运营智能化水平行业领先，客户服务效率及客户体验提升明显。2021 年上半年，公司资产托管与外包服务业务保持强劲增长态势，截至 6 月末，存量备案私募证券投资基金产品 4,996 只，较上年末增长 24%。报告期内，新增证券类私募投资基金备案数量行业排名第四位，存续托管证券类私募投资基金产品数量行业排名第五位。</p> <p>- 报告期内，公司充分发挥机构服务链条优势，通过有效整合公司研究服务、机构销售等资源，强化主经纪商综合金融服务能力，进一步发挥托管外包业务“获客引流”作用，深耕私募证券投资基金托管市场，积极寻求公募基金、银行理财、私</p>	<p>次券源体系，推动两融业务稳定增长。<b><u>截至 2021 年 6 月末，公司融资融券业务期末余额 317.34 亿元，较上年末增长 3%，市场份额 1.78%；实现融资融券利息收入 9.90 亿元，同比增长 57%，市场份额提升至 1.81%。</u></b></p> <p>- 在股票质押回购业务领域，公司股票质押业务结构持续改善，交易平稳运行，发挥业务协同效应，为公司客户综合性融资需求提供服务，助力实体经济和绿色产业发展。截至 2021 年 6 月末，公司股票质押业务规模 42.65 亿元，较上年末下降 14%；根据沪深交易所数据显示，截至 2021 年 6 月末，公司自有资金融出规模 35.05 亿元，较上年末下降 13%，履约保障比例为 198%。</p>
--	---	--	--

		募股权基金、券商资管、信托计划等领域合作，做大优质客群；继续加大科技资源投入，强化科技赋能牵引能力，通过打造业内首创的智慧运营平台，基金运营智能化水平行业领先，客户服务效率及客户体验提升明显。2021 年上半年，公司资产托管与外包服务业务保持强劲增长态势，截至 6 月末，存量备案私募证券投资基金产品 4,996 只，较上年末增长 24%。报告期内，新增证券类私募投资基金备案数量行业排名第四位，存续托管证券类私募投资基金产品数量行业排名第五位。	
中泰 证券	<ul style="list-style-type: none"> <li>报告期内，公司财富管理业务着力做好顶层设计，打造零售业务能力体系、金融产品体系、综合金融服务体系三大体系，围绕“基础客户、基础资产、基础服务”，重点加强以资产配置为主的金融产品销售、投顾服务业务开展，进一步深化推进经纪业务向财富管理转型，实现业务突破。</li> <li>截至 2021 年 6 月 30 日，公司服务客户 695.56 万户，管理客户资产 9,712.54 亿元（不含未解禁限售股、OTC 市值）。<b><u>上半年，公司新增开户 32.20 万户，实现股票基金交易额 6.04 万亿元，同比增幅为 6.91%（数据来源：沪深交易所数据）；截至 2021 年 6 月 30 日，公司代销金融产品保有规模 491.29 亿元，较上年末增长 19.41%。</u></b></li> <li>公司为投资者提供多终端、多渠道、一体化互联网综合服务平台，包括中泰齐富通 APP、融易汇 PC 端、微信公众号、门户网站等，持续打造线上线下一体化综合财富管理服务。2021 年上半年，公司持续提升互联网端服务体验，精细打磨软件使用体验，高效解决客户痛点难点问题，围绕财富管理服务及投资辅助决策完善互联网产品服务体系。公司 APP 中泰齐富通用户月活跃度相比去</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>公司研究所由首席经济学家李迅雷领衔，负责宏观、行业、上市公司、金融工程等方面研究，为公司内、外部提供研究报告、路演、策略会、专题会等各类研究服务。截至报告期末，公司有研究人员 106 人，覆盖宏观策略、固定收益、金融工程及 20 余个行业。公司研究所构建了完整的宏观经济、产业经济及上市公司研究框架体系，报告期内对外发布研究报告 2,286 篇。2021 年上半年，新增服务公募机构 4 家，累计达到 107 家。</li> <li>报告期内，公司托管与外包服务支持能力依靠金融科技赋能加速实现平台化、线上化、智能化发展，业务流程不断优化，精细化管理能力进一步提升。报告期末，公司存续托管外包各类产品 2,176 只，规模 1,123.08 亿元。<b><u>报告期内，公司在机构交易方面已经形成了以 XTP 自主研发极速交易系统为核心、行业标准化机构交易系统为基础、定制化交易系统为突破点的金融科技竞争优势。报告期末，公司机构交易服务存量客户 1,479 户，较上年末增长 18.89%；存量资产规模 605.25 亿元，较上年末增长 16.32%。</u></b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>报告期内，公司坚持稳健经营策略，不断完善业务推进机制，优化人员配置，提升专业服务能力；持续加强风险管控，稳步推进融资业务；拓展券源供给渠道，积极推进融券业务。报告期末，公司融资融券余额 335.89 亿元，较上年末增加 16.57 亿元，增长 5.19%，期末总体维持担保比例为 270.85%，融资融券业务整体风险可控。</li> <li>报告期内，公司坚持稳健经营策略，稳步推进股票质押业务，持续优化融出资金结构。报告期末，股票质押待购回余额 67.48 亿元，较上年末减少 19.40 亿元，其中，自有资金融资规模为 45.32 亿元，平均履约保障比例为 322.56%；以资管计划作为融资工具的融资规模为 22.16 亿元。</li> </ul>



	年整体提升 24.06%（数据来源：公司内部统计）。		
长江 证券	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 公司证券经纪业务持续增长，财富管理平台成效明显。<b><u>报告期内，公司优化组织架构，整合零售客户总部、互联网金融总部、金融产品中心相关职能，成立财富管理中心，集中力量推进财富管理平台建设，加快公司财富管理转型，提升客户服务能力及经营效率，代表财富管理转型方向的产品销售收入与投顾收入在经纪业务收入占比均持续提升。</u></b></li> <li>- 2021 年上半年，公司股基交易量市场份额为 1.75%；公司客户总数超 740 万户，客户基数持续增长，为经纪业务发展和财富管理转型奠定了良好的客户基础；代销金融产品金额 1734.19 亿元，实现收入 2.29 亿元，其中权益类产品销量、保有量以及收入均保持增长。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 报告期内，公司正式开展基金托管业务，覆盖了私募证券、私募股权、期货资管等多类型客户。同时，公司以托管业务为抓手，持续完善机构客户全生命周期服务体系，上线公司首个自研发系统长江交易魔方，构建覆盖全类型机构客户的交易系统框架，着力打造个性化场景服务，形成具有长江特色的交易服务品牌。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 2021 年上半年，市场融资融券业务规模持续增长，公司以科技赋能稳步推进融资融券业务发展，通过搭建业务平台提升对客户需求的响应速度和服务效率，以智能化监控提升风险管控效能；股票质押业务保持稳健发展，持续提升资产质量水平。截至本报告期末，公司融资融券业务规模 308.10 亿元，通过自有资金开展股票质押业务规模 33.65 亿元。</li> <li>- 公司主要通过控股子公司长江期货开展期货业务。长江期货深化联动融合，积极融入公司财富管理业务转型发展，客户权益规模突破 60 亿元，其中 IB 权益突破 22 亿元，双双创下历史新高；其子公司取得了 16 个期货交易品种的做市商资格，品种覆盖面拓宽、做市能力增强，获得上期所 2020 年度“做市业务金奖”“做市业务进步奖”；“保险+期货”项目不断落地，陕西延长苹果全县域项目获评郑商所 2020 年度优秀项目。</li> </ul>
方正 证券	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 报告期内，公司实现证券经纪业务净收入 18.26 亿元，同比增长 13.34%，各项业绩指标大幅向好。公司积极优化网点布局，报告期内新设营业部 6 家，营业部总数达 353 家，位居行业第 2 名。</li> <li>- <b><u>公司多渠道引流，新开客户 72 万户，客户总数超过 1,270 万户，排名行业第 8。</u></b>报告期内，小方 APP 月活排名行业第 4；代理买卖证券业务净收入排名行业第 13；代理销售的金融产品净收入排名行业第 14。公司股票期权及期货 IB 业务业绩大幅提升，股票期权交易市场份额 3.72%，排名行业第 9；期货 IB 业务期末权益达 17.52 亿元，同比增长 41.52%，留存手续费 3,827.89 万元，同比增长 47.12%。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 公司研究所肩负着外部研究服务、内部研究赋能和培养专业人才三大使命。外部研究服务方面，研究所的 30 个研究小组实现了行业全覆盖，通过搭建全方位的培训体系、完善顺畅的绩效考核机制、信息化线上服务等，提高研究实力和服务标准，全面满足机构投资者的需求。报告期内，公司研究业务实现研究佣金收入 1.70 亿元，创下历史新高，在激烈的卖方市场竞争中抢占了市场份额，市场占有率得到了提升。内部研究赋能方面，公司重新修订的对内服务管理制度，实行全面评价反馈机制，助力投资银行、资产管理等业务。报告期内，公司完成研究报告 1685 篇，举办各种线上、线下交流会议数十场，以及调研、路演、培训、会议等各种研究服务数千次。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 公司信用业务坚持稳健开展业务的思路，在加强两融客户服务基础上，通过持续拓宽融券券源渠道，<b><u>重点开展专业投资者融券服务，不断提升机构客户融资融券余额占比，持续强化资本中介业务规范性与有效性，审慎控制业务风险。</u></b>截至报告期末，公司信用账户户数 166,752 户，融资融券余额 263.32 亿元。报告期内，公司融资融券业务实现利息收入 8.76 亿元。股票质押业务方面，公司坚持“化解存量，控制增量”的策略，采取多种措施加大存续项目的清收力度。截至报告期末，公司股票质押式回购业务规模 17.76 亿元，较 2020 年末下降 24.30%。</li> <li>- 公司发展了债券投资顾问、债券销售交易、报价回购等资本中介业务，稳步提高风险中性的非占</li> </ul>

	<p>- 报告期内，公司在证券投资顾问业务、代销金融产品业务、私募机构及高净值客户服务业务等方面取得了显著成效。<u>证券投资顾问业务持续领跑行业，报告期内实现投资顾问业务收入 2.08 亿元，同比增长 13.37%；截至报告期末，证券投资顾问业务签约客户数 67.87 万位，签约资产 964.87 亿元。公司推出的资产配置型投资顾问产品，实现营业收入 1,349.79 万元，已超过 2020 年全年该项业务收入。</u></p> <p>- 公司代销金融产品全面发展，权益类公募产品和私募产品销售齐头并进，<u>权益类公募产品销售金额 140.82 亿元，同比增长 43.40%；权益类私募产品销售金额 44.78 亿元，同比增长 357.00%。</u>报告期内，公司实现代销金融产品收入 2.45 亿元，同比增长 191.06%。根据中国证券投资基金业协会公布的 2021 年上半年基金代销机构公募基金销售保有规模数据显示，公司股票+混合公募基金保有规模 264 亿元，证券行业排名第 14。公司线上金融服务平台发展迅速，报告期内，智能服务产品创收 3,008 万元、同比增长超过 159.00%，线上金融产品销售规模达 15.05 亿元，同比增长超过 142.01%。</p>	<p>- 公司持续完善包括孵化、募资、交易系统、研究、绩效评估等服务内涵的一站式私募业务服务体系，并通过持续发行私募 FOF 产品以及积极开展高净值客户定制业务，完成了从销售单一产品到大类资产配置的全面升级，同时充分利用金融科技赋能，在极速交易系统、量化交易平台方面持续发力，显著提升了私募业务综合竞争力。报告期内，公司私募综合业务实现了较快的增长，私募综合业务收入 1.36 亿元，同比增长 240.75%；权益类私募产品销售金额 44.78 亿元，同比增长 357.00%。</p>	<p>资类业务的比例。报告期内，公司债券投资顾问产品谱系不断完善，客户从农商行拓展到城商行、农联社；报告期内，债券销售交易业务实现营业收入 1,928 万元，同比增加 49.57%。报价回购业务规模大幅提升，上半年业务峰值达 18.21 亿元，参与客户超过 27.02 万户，客户数较 2020 年底增长 35.00%。</p> <p>- 交易与衍生品投资方面，公司大力推进基金流动性服务业务，基金做市业务位居行业第一梯队，沪深两市基金做市数量持续增加。报告期内，公司为 29 家基金公司的 215 支基金产品提供做市服务，较 2020 年末增加 34.00%，占全市场 ETF 总数的 44.42%，其中股票型做市产品占全市场股票型基金比例为 51.20%，债券型做市产品占全市场债券基金比例为 60.00%，目前覆盖基金公司数量占发行 ETF 产品的基金公司 56.90%；公司基金做市业务收入 1.00 亿元，较去年同期增长 7.00%。公司注重做市服务质量，加大力度提升做市产品交易量，提高产品二级市场流动性，维护基金产品市场价格，保护中小投资者利益，报告期内，获得 A 以上评级的做市产品达 96.67%，上半年日均交易金额同比提升 23.30%。衍生品业务方面，公司积极创新，丰富交易策略，积极探索新的挂钩标的种类及收益结构，满足客户个性化的投资和风险管理要求。报告期内，场外期权业务新增名义本金 4.38 亿元，权益类互换业务新增名义本金 1.72 亿元。</p>
西部证券	<p>- 2021 上半年，公司财富信用板块以“十四五”规划为指引，始终坚持以客户为中心的经营理念，锚定业务转型方向，聚焦业务结构改善、客户结构转型和金融科技赋能三大核心任务，以产品、两融双轮驱动为抓手，持续深化财富管理业务改革，</p>	<p>- 公司研究咨询业务加大市场拓展力度，新增签约 35 家，其中包含新财富评选机构 19 家，成功入选全国社会保障基金新增境内签约券商，成为社保基金境内 25 家签约券商之一。公司加快金融科技业务赋能，自主研发智能投研系统。卖方研究</p>	<p>- 公司适时推动业务结构改善，多措并举加快两融业务发展，净新增两融账户 2108 户，业务规模明显上升，截止 6 月末公司两融余额 73.05 亿元，同比增长 58.36%，实现息费收入 2.06 亿元，同比增加 63.49%。上半年，沪深两市融券余额 1,560.47</p>

	<p>大力推进平台管理能力建设，整体取得良好经营业绩。报告期内，公司财富信用板块实现营业收入 6.97 亿元。根据中国证券业协会相关数据显示，公司代理买卖证券业务净收入（含席位租赁）在全行业排第 28 名，继续保持稳健发展势头。</p> <p>- 公司代理销售金融产品净收入同比增长 290.46%。公司新增年轻客户群体的占比逐渐提升，客户结构转型持续深入。上半年，公司财富信用板块以金融科技为抓手，加快推动数字化转型，稳步推进新一代 APP、投顾服务平台、西部宽客交易平台的上线工作。另一方面，公司高度重视投资者保护工作，积极探索新媒体投资者教育工作开展方式，在投资者教育纳入国民教育工作、红色金融融入投资者教育、新入市投资者教育等投教工作中充分发挥陕西辖区投保工作排头兵的示范引领作用。</p>	<p>业务稳步扩张，现有 16 个成熟的卖方研究团队，公司举办的投资策略会市场反响良好。</p>	<p>亿元，同比增长 381.72%，市场融券业务发展势头迅猛。公司敏锐捕捉新的业务机遇，积极开展业务协同，大力发展转融券业务，为业务结构的持续改善奠定基础。公司股票质押业务期末待购回初始交易金额 28.38 亿元，较上年末下降 2.1%，其中自有资金出资 15.61 亿元，较上年末下降 3.8%，资管产品出资 12.77 亿元。</p> <p>- 报告期内，公司投资银行板块实现营业收入 1.54 亿元。股权类业务方面，公司完成 5 单股权主承销项目（其中 2 单科创板 IPO、1 单主板非公开发行股票、1 单创业板可转债、1 单精选层）。根据中国证券业协会相关数据显示，公司股票主承销金额在全行业排第 22 位，股票主承销商家数排第 27 位。2021 年上半年，投行板块新增申报股权项目 6 单，其中 IPO 项目 3 单，精选层项目 1 单以及新三板挂牌 2 单；股权项目在辅导企业共计 16 家。债券业务方面，公司共发行 25 单债券类项目（其中包括 2 单主承销项目、23 单分销项目）。公司债券业务全面贯彻“四重战略”，积极推进银行间市场交易商协会债券承销资格申报工作，加大央企合作力度，努力拓展金融债券承销业务。股转推荐挂牌业务方面，公司共持续督导企业 158 家，做市项目 117 只，提供做市报价 29 家。公司保荐的珠海拾比佰彩精选层项目顺利通过审核并在精选层挂牌，是珠海市第一家精选层挂牌企业。根据全国股转公司发布的《2021 年第二季度主办券商执业质量评价结果的公告》，公司在行业排第六位。</p>
东方财富	<p>- 集团证券业务主要依托构建的互联网财富管理生态圈，通过拥有相关业务牌照的东方财富证券、东方财富期货、东财国际证券等公司，为海量用户提供证券、期货经纪等服务。</p>	<p>- 无</p>	<p>- 无</p>

	<ul style="list-style-type: none"><li>- 报告期内，公司紧紧围绕整体战略目标，进一步构建和完善互联网财富管理生态圈，强化研发科技投入，充分利用大数据、人工智能等技术，增强用户体验和黏性，进一步满足用户财富管理需求，提升公司整体服务能力和水平。报告期内，公司证券业务及金融电子商务服务业务实现快速发展，公司实现营业总收入 57.80 亿元，同比增长 73.17%，实现归属于上市公司股东净利润 37.27 亿元，同比增长 106.08%。</li><li>- 报告期内，公司进一步发挥互联网财富管理生态圈和海量用户的核心竞争优势及整体协同效应，加强研发技术投入，提升智能化、个性化服务，实现线上线下一体化的财富管理模式，为用户提供稳定高效优质服务。报告期内，公司证券业务股票交易量及融资融券业务规模同比大幅增加，公司证券业务实现快速发展，证券业务实现收入 32.23 亿元，同比增长 55.73%。</li></ul>		
国元 证券	<ul style="list-style-type: none"><li>- 报告期内，公司经纪业务坚定向财富管理转型升级，优化产品引入流程，明确代销方向，做大产品销售规模和保有量规模；坚持科技赋能，推动数字化转型，加速以资产配置引擎为核心的数字化财富管理平台建设；加大投入，不断拓宽线上获客渠道，进一步夯实客户基础；持续优化分支机构考核机制，推动分支机构提质增效。上半年，母公司实现代理买卖证券业务净收入（含交易单元席位租赁）3.87 亿元，同比增长 1.02%，销售金融产品净收入 5,136.81 万元，同比增长 437.25%。</li><li>- 报告期内，公司实现经纪业务净收入 65,175.24 万元，比上年同期增长 15.33%；发生经纪业务成本 40,984.55 万元，比上年同期增长 18.68%；经纪业务利润 24,190.69 万元，比上年同期增长 10.07%。</li></ul>		<ul style="list-style-type: none"><li>- 报告期内，公司融资融券业务持续强化营销引领，重点挖掘机构客户及高净值客户；多渠道扩充融券券源，着力构建多层次券源体系；加大科技金融赋能，优化各项业务流程。股票质押业务强化审贷分离制度，强调过程管理，完善内控机制和风险管理，持续优化质押存量项目结构，对存续项目实行差异化管理，审慎筛选新增项目，完善贷后跟踪管理机制。截至报告期末，母公司融资融券余额为 167.18 亿元，同比增长 40.08%，市场份额 0.94%；股票质押余额 45.76 亿元，同比下降 11.51%。</li><li>- 报告期内，公司实现信用业务净收入 44,479.99 万元，比上年同期增长 16.75%；发生信用业务成本 -1,212.61 万元（包含本期股票质押业务减值冲回，下同），比上年同期减少 23,690.38 万元；实现信</li></ul>

	<p>其中：母公司实现经纪业务收入 53,647.17 万元，比上年同期增长 9.54%；发生经纪业务成本 35,789.80 万元，比上年同期增长 33.21%；实现经纪业务利润 17,857.37 万元，比上年同期下降 19.22%。国元国际实现经纪业务收入 2,315.72 万元，比上年同期下降 24.81%；发生经纪业务成本 2,183.67 万元，比上年同期下降 33.03%；实现经纪业务利润 132.05 万元，比上年同期增加利润 312.72 万元。国元期货实现经纪业务收入 9,212.35 万元，比上年同期增长 106.67%；发生经纪业务成本 3,011.09 万元，比上年同期下降 31.65%；实现经纪业务利润 6,201.26 万元，比上年同期增加利润 6,149.26 万元。</p>		<p>用业务利润 45,692.60 万元，比上年同期增长 192.51%。其中，母公司实现信用业务收入 42,659.66 万元，比上年同期增长 20.53%；发生信用业务成本 -1,269.57 万元，比上年同期减少 23,214.24 万元；实现信用业务利润 43,929.23 万元，比上年同期增长 226.68%。国元国际实现信用业务收入 1,820.32 万元，比上年同期下降 32.18%；发生信用业务成本 56.96 万元，比上年同期减少 476.15 万元；实现信用业务利润 1,763.36 万元，比上年同期下降 18.02%。</p>
--	--	--	--

资料来源：上市公司中报（2021），券业星球整理