

证券代码：002736

证券简称：国信证券

## 国信证券股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	受邀参加国信证券 2023 年投资者开放日活动的机构投资者及分析师	
时间	2023 年 7 月 6 日 14:30 - 16:30	
地点	国信金融大厦会议室	
上市公司接待人员姓名	董事长 张纳沙 董事、总裁 邓 舸 副总裁兼董事会秘书 谌传立 副总裁 杜海江 副总裁 成 飞 财务负责人 周中国	
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司通过与银行合作开拓资产管理业务，请问券商资管产品的特色是什么？ 答：券商资管产品在收益率、稳定性、可投资标的	

范围、杠杆水平等方面具有优势和特点。相对公募基金，券商资管可投资私募债，产品杠杆可以超过公募基金的140%上限，整体机制更为灵活。

**二、公司战略愿景是打造全球视野本土优势、创新驱动加科技引领的世界一流投资银行。从业绩上来讲，公司认为哪块业务或者优势更能提升公司业绩快速增长？**

答：一直以来，公司业绩保持了较好的稳定性，盈利能力较为突出。财富管理与资产管理作为两个攻守兼备的业务板块。财富管理是“守”，客群基础大、盈利能力强，业绩收入贡献较大；资产管理作为“攻”，具备巨大的发展潜力。随着我国资产管理总规模的持续提升，公司持续加大对资管业务的投入以及推进资管子公司设立，预计公司资管业务还有很大的发展空间。

**三、请介绍公司的经营目标**

答：根据公司“十四五”规划，公司将实施“一个打造、两翼驱动、六大推进、八大支撑”的“1268工程”。

“一个打造”，即实现打造“全球视野、本土优势、创新驱动、科技引领的世界一流综合型投资银行”的战略愿景。

“两翼驱动”，即将夯实资本硬实力与提升管理能力作为驱动公司发展的两翼。

“六大推进”，包括：

一是推进全价值链财富管理，强化高净值与机构客户开发和服务，加快推进私募机构业务的拓展，加强买方投顾能力建设，提升金融产品配置能力，完善金融产品体系，全力提升服务水平和市场地位。

二是积极稳健型投行服务，加快推动“投行+”生态系统建设，提升专业能力，打造陪伴式服务品牌，提升全生命周期服务能力；聚焦深圳“双区”建设及国资服务，加大力度抢占市场资源，全面提升项目质量。

三是多平台价值投资，持续推动场外衍生品业务、量化与 FOF 业务、做市交易业务等低风险中性业务发展，提升中性业务收入占比，低风险地做大公司交易资产规模。

四是全方位研究服务，加强对新能源、人工智能、新材料等战略性新兴产业和粤港澳、长三角、成渝陕等重点区域产业的研究覆盖，加强产业和区域研究能力，增强对内服务支撑、进一步提升市场影响力。

五是金融科技驱动发展，以“创新驱动，科技引领，打造世界一流投行信息技术”为战略愿景，持续

加强金融科技底层技术研发，着力提升核心技术的自主掌控能力，构建面向业务的统一基础支撑平台，通过业务与技术双轮驱动，真正实现业务数字化、技术平台化、技术平台智能化、业务发展生态化。

六是多渠道国际化发展，把握国资国企境外布局机遇，服务好企业“走出去”；加强境内外业务垂直一体化发展的协作，积极跟进跨境理财通扩容机遇，加快推进公司跨境业务的突破。

“八大支撑”，即重点实施金融控股战略、非有机增长战略、客户服务战略、金融科技领先战略、内部管控战略、人才优先战略、深耕深圳本土战略及国资国企协同发展战略，支撑六大业务主线发展。

**四、数字化转型已有哪些成果，哪些板块已经带来业务增长？如何打造数字化核心能力？**

答：金融科技是近年来影响市场的一个重大变革，是市场发展的必然趋势，同时也是券商发展的需要，这不仅仅是对资本市场的变革，更是席卷了整个全球的生产和消费各个领域的一项变革，公司必须顺应变革。在公司“十四五”规划编制过程中，公司意识到过往发展过程中，金融科技对业务条线的支持上还有很大的提升空间。公司以往对金融科技投入很大，也取得显著成效。公司“十四五”规划将金融科技驱动发

展战略确定为公司六大主线之一，是非常重要的战略。公司采取的具体措施包括：一是资金投入，去年公司投入资金超过 10 亿元。二是人才建设，目前 IT 领域的人才队伍已经超过 850 人，目前还在持续增加中。三是实施落地措施，近两年，公司从系统端到技术管理端，到金融科技的应用端这几个层面，把整个金融科技条线的管理架构做了适应性的变化。在自主掌控技术的推进上，一方面打造六大金融科技平台建设，另一方面推进数字员工（RPA）建设，打造一批产品经理和数字化专员，目前公司的数字化技术平台已经达到了行业的领先水平。

在财富管理业务方面，公司推出了金太阳 APP 6.0，交互体验得到进一步提升，内容浏览量、信息触达率、开户号码留存率等提升明显；打造线上渠道合作运营生态，开户量及交易日活增长快速；上线目标盈基金投顾创新模式，签约数量及存入资金量超预期；打造官微、企微及小程序等全链路服务，官微关注用户及微信理财成交量增长可观。

在机构业务领域，打造了行业领先的极速交易科技平台，建设了算法交易中心，建成全品种量化交易平台，上线了上市公司综合服务平台，搭建了衍生品一体化交易平台，建设企业级投研中台、研究所智慧

研究平台，提升公司投研和服务能力，为机构投资者提供全链路、高智能、低延时的整体解决方案，签约上市公司、优质客户及资产规模快速增长。公司加大公募基金券结业务数字化智能化支持，客户及资产规模加快增长。

在投行业务领域，通过人工智能技术提升投行自动化与数字化分析水平，在业界较早实现股权、债权全业务全流程深度数字化管理，全板块智能发行，底稿电子化管理，发行人风险监控、银行流水智能分析、底稿智能识别、文档智能撰写与审核，并将数字员工在投行领域广泛应用，持续推动大投行业务平台数字化转型，有效助力投行业务驶入快车道。

在运营管理领域，持续推进内部运营服务与管理的数字化、集中化、精益化和智慧化。公司在行业内较早实现“7×24小时无间断业务审核”模式，率先实现机构及产品一站式智能见证开户，全流程开户时长缩短75%。经过深入推进，公司已建成网点、业务全覆盖的VTM智能终端，向全面建设智慧网点迈出了重要一步。

未来，我们将持续发展金融科技驱动发展战略，继续深化升级六大金融科技平台，进一步加大和金融科技机构和数字科技研究机构的合作和协同。

五、公司财富管理零售业务有很强的优势，请问公司开户的主要途径是有哪些，公司保持优势的主要原因是什么？

答：公司财富管理业务的获客途径包括线下网点、线上平台及银行。公司的业务优势主要是强大的线下员工整合能力及执行力。

六、请问公司在财富管理组织架构上面是有什么样安排，下设了哪些线条，线条之间如何协调运营，尤其是针对投顾这块？

答：去年 11 月，公司进行了组织架构调整，组建财富管理与机构事业部。事业部下设网络金融条线，负责互联网工具的运营和管理；下设机构业务条线，负责公私募相关客户以及上市公司相关客户服务；下设投资顾问条线，在投顾管理方面，公司采取总分相结合。总部有一部分专业投资顾问，大的分支机构有 200 多名的专业投资顾问，还有 3,000 多名分布在全国各地，投资顾问的人数在 3,800 人左右。

总的来说，公司将互联网、线下网点及投顾管理和机构业务管理统一归口财富管理与机构事业部。

七、请问国信目前在场外衍生品业务的结构和收益情况？

答：近两年，公司加大了场外衍生品业务的布局

	力度，包括人才引进、机制建设，系统投入等。目前公司场外衍生品业务稳中有进，取得了较好成效。
附件清单（如有）	无
日期	2023年7月6日