

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：2023-005

| | | |
|-------------|---|--|
| 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 type="checkbox"/> 其他 | <input checked="" 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 年半年度业绩交流会的分析师 | |
| 时间 | 2023 年 8 月 30 日 15:00 - 15:40 | |
| 地点 | 国信金融大厦会议室 | |
| 上市公司接待人员姓名 | 1. 周中国 财务负责人 2. 廖锐锋 董事会办公室主任 3. 莫小强 财富管理与机构事业部副总裁、集中运营总部总经理 4. 傅晓军 固定收益事业部副总裁 5. 丁一 金融科技总部副总经理 6. 项琨 资产管理总部副总经理 7. 常志刚 投资银行事业部综合管理部副总经理 8. 张瑞 证券投资总部 多资产投资部总经理 | |

| | |
|----------------------|--|
| | <p>9. 胡济荣 风险管理总部副总经理</p> <p>10. 吕秋红 战略发展总部总经理助理</p> |
| <p>投资者关系活动主要内容介绍</p> | <p>一、上半年公司资管业务表现非常亮眼，收入取得大幅增长，请问主要举措和战略侧重是怎样的、未来空间如何展望？资管子公司牌照申请进度如何？</p> <p>答：公司券商资产管理业务上半年实现营业收入显著增长，主要是由于公司坚持“立足长远、聚焦投研”的发展思路，持续完善投研体系并且有效把握市场机会。一是产品策略进一步丰富完善，除公司已有的固收及权益策略外，上半年公司还推出了衍生品相关策略的产品，成为资管业务新的增长点。二是公司销售渠道布局更加完善，公司继续与银行、互联网及第三方平台开展深入合作，销售渠道和客户覆盖面进一步扩大。三是经营效能持续提升，资产管理规模、业务质量和创收能力显著增强。资管新规以来，净值化转型对券商既是机遇也是挑战。未来，公司将继续坚持既有发展思路，继续聚焦投研能力提升和风险控制，将客户利益放在首位，力求为客户提供最佳的服务体验，做好服务陪伴和可持续投资体系建设。</p> <p>资产子公司申报进度方面，中国证监会已受理资管子公司申请，目前相关工作正在稳步推进中。</p> <p>二、上半年新开户快速增长的主要原因？主要通</p> |

过哪些途径获客？

答：公司始终坚持新增，不断提升团队展业能力，倡导“人人投顾”理念，组织各类培训70余场，覆盖了公司所有的前台员工；同时开展更多客户喜闻乐见的各类财商活动、投资报告会等投教活动，上半年组织“财富中国行”系列活动，覆盖了全国25个城市，举办大型报告会、高端投资沙龙、走进上市公司、基金经理面对面等特色活动超50场，同时利用互联网工具精准运营，客户认同感持续增强，客户数持续增长。

三、公司上半年代理买卖证券收入同比下降，请介绍下降原因和收入结构的变化。

答：上半年市场总体呈现弱复苏态势，股基交易量同比小幅下降。在此市场环境下，上半年公司代理买卖收入水平与行业趋势一致，份额没有发生较大的变化，交易市占率也相对稳定。收入结构上的变化主要在于公司的机构量化交易的业务规模持续扩大，相关体系逐渐完善。

四、公司提出建设“数字国信”的目标，而财富管理业务作为公司的优势业务，将如何结合金融科技赋能，提升客户体验？是否考虑引入大模型等AI能力赋能投顾或C端客户？

答：公司长期以来高度重视金融科技的投入和建

设，在公司“十四五”规划中明确提出了金融科技驱动发展的战略，充分应用金融科技加速包括财富管理在内的各条线数字化转型和业务增长。

在财富管理方面，主要围绕公司财富管理四大品牌及机构业务中的量化交易和“企明星”机构服务，打造全链条的客户服务。在数字化平台方面，以公司金太阳 APP 和机构交易终端为核心的全渠道、全链条的数字化平台，以金融科技为赋能，从客户的精准画像，产品的分类分级，客户和产品的精准匹配等方面，为客户提供个性化的产品和服务建议，满足不同场景下不同投资者的差异化需求。

在具体科技应用方面，主要是聚焦在以数据驱动及人工智能技术与业务场景的充分融合。例如，在客户运营方面，通过前端的 OCR 和活体检测等技术的应用，结合后端的数字员工和流程再造，不断提升客户在业务办理过程中的体验。

在营销环节，公司自主研发了 AI 辅助客户挖掘，精准分析定位业务活动中高潜、易转化客户的名单，辅助投顾进行营销触达。在投顾服务中，公司也研发了 AI 基金推荐模型，通过客户跟产品匹配的智能算法，为投顾提供更实用及个性化的投顾建议。

在数字化平台方面，公司主要是围绕大数据挖掘

和分析的应用，持续打造一站式的数字化财富平台。通过对客户标签的全体系画像，为客户提供了千人 N 面的个性化产品和服务建议，包括根据客户的风险偏好，投资绩效归因分析，为客户提供个性化的财富配置，打造了众多的投资决策辅助工具。同时我们结合 3D 虚拟数字人、数字人分身等拟人化人机交互智能服务，提供“懂你”的数字化服务。

在机构业务领域，围绕低延时全链路综合解决方案不断突破优化，并结合我们长期自研的优势，在交易服务上为高频客户、成熟客户和量化投资者等不同类型的客户提供定制化的服务，同时打造一站式的机构综合服务服务平台，围绕不同类型机构客户的业务特点和需求，提供以客户为中心，一站式全价值链的服务。

关于 AI 大模型的运用，公司在 ChatGTP 推出后高度重视，开展了深入研究，与各大厂开展深度合作，目前已经有应用在公司内部落地，主要是赋能员工工作效率的提升。从趋势上来看，大模型生成式 AI 在未来会成为包括证券行业在内等众多行业的重要基础设施，公司正在开展持续的研究和实践。

五、请介绍目前国信证券场外衍生品业务的开展情况。

| | |
|----------|---|
| | <p>答：上半年公司加速布局衍生品业务，名义本金增长比较快。从场外衍生品市场来看，竞争在不断加剧。公司将持续打造交易能力、系统能力及客户服务能力，提升场外衍生品业务的收入贡献。</p> <p>六、国信证券是传统的强分支的经营思路，此前超级营业部的经营模式也曾经一度使得公司零售业务异常领先，如何看待这种模式在当前市场环境下的生命力</p> <p>答：随着市场变化，“强分支”思路的内涵在不断丰富，但公司支持分支机构做大做强的思路始终没有改变，目前更鼓励各地分支机构共同成长，深度融入每一个区域和城市的发展大局，强化属地业务覆盖。在总部专业赋能的前提下，要求每个分支机构都能继续发扬特色，打造优势，切实以客户为中心，提升分支机构与财富管理转型的适配性及战斗力。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2023年8月30日 |