

证券代码：600999

证券简称：招商证券

## 招商证券股份有限公司投资者关系活动记录表

序号	会议时间	地点	形式	参与对象	公司接待人员	是否涉及应披露的重大信息
1	2023年6月29日下午 16:00-17:00	-	券商策略会 电话会议	国泰君安证券分析师及其邀请的投资者	投资者关系工作人员	否
2	2023年7月5日上午 11:00-12:00	公司会议室	特定对象调研	Lazard Asset Management	证券事务代表罗莉、投资者关系工作人员	否
3	2023年7月20日上午 10:00-11:00	-	特定对象调研 电话会议	兴业证券分析师	投资者关系工作人员	否
4	2023年9月5日下午 15:30-16:30	-	业绩说明会 电话会议	参加招商证券2023年半年度业绩说明会的分析师	执行董事及总裁吴宗敏、副总裁（财务负责人）及董事会秘书刘杰、副总裁赵斌、独立董事向华	否
5	2023年9月6日上午 9:00-10:00	上证路演中心	业绩说明会 网络文字交流	参加招商证券2023年半年度业绩说明会的投资者	执行董事及总裁吴宗敏、副总裁（财务负责人）及董事会秘书刘杰、独立董事向华	否
6	2023年9月8日下午 15:30-16:30	-	特定对象调研 电话会议	Pleiad Investment Advisors	投资者关系工作人员	否
7	2023年10月31日下午 16:00-17:00	-	券商电话会议	广发证券分析师及其邀请的投资者	投资者关系工作人员	否
8	2023年11月6日上午 11:00-12:00	上证路演中心	业绩说明会 网络文字交流	参加招商证券2023年三季度业绩说明会的投资者	执行董事及总裁吴宗敏、副总裁（财务负责人）及董事会秘书刘杰、独立董事向华	否
9	2023年11月7日下午 13:30-14:30	公司会议室	特定对象调研	东吴证券分析师及其邀请的投资者	投资者关系工作人员	否
10	2023年11月8日下午	深圳福田丽	券商策略会	开源证券分析师及其邀请的投资者	投资者关系工作人员	否

	15:30-16:30	思卡尔顿酒店				
11	2023年11月15日下午 15:30-17:00	全景网“投资者关系互动平台”	集体接待日 网络文字交流	参加深圳辖区上市公司2023年投资者网上集体接待日活动的投资者	执行董事及总裁吴宗敏、副总裁（财务负责人）及董事会秘书刘杰、独立董事向华	否
12	2023年11月17日上午 11:00-12:00	深圳福田香格里拉酒店	券商策略会	申万宏源证券分析师以及其邀请的投资者	投资者关系工作人员	否

### 一、证券行业马太效应加大，公司的发展战略以及竞争优势？

公司将不断提高政治站位，胸怀“国之大者”，强化使命担当，认真学习、贯彻落实中央金融工作会议的丰富内涵和精髓要义，不断增强专业服务能力，助力资本市场枢纽功能建设和金融强国建设。公司将继续以“服务国家战略”为导向，以打造中国最佳投资银行为战略目标，以客户为中心，不断推动变革转型，全面推动现代投行建设、财富管理转型和机构业务发展，聚焦做好五篇大文章，同时牢牢守住金融风险底线，全面落实各项监管要求，为服务实体经济和居民财富增长做出贡献，共同努力建设高质量的资本市场。

经过多年发展，公司已建立起显著的竞争优势。一是始终坚持并实现持续稳健经营，风险管理体系健全，为未来争取监管政策支持、把握重大创新试点机遇、应对资本市场波动及激烈的同业竞争提供了有力支撑；二是具备全功能平台全产业链的服务能力，业务结构均衡、整体基础稳固，为公司打造特色业务与差异化优势、为客户提供一站式服务等奠定了坚实基础；三是财富管理业务基础扎实、竞争力不断增强，机构客户业务综合服务能力突出。四是拥有强大的“招商”品牌与股东背景，具备良好的市场口碑。

### 二、请介绍下今年以来，公司羚跃计划推进情况怎么样，有哪些新项目？

2023年，公司重点加强利用公司内外部金融、产业资源，提升对“羚跃计划”企业赋能。2023年前3季度共举办5场羚跃计划赋能活动，实现投资机构与羚跃企业的投融资对接以及羚跃企业与相关产业上下游的对接。截至2023年9月末，“羚跃计划”累计入库企业411家。

### 三、请介绍一下公司前三季度的业绩表现？

2023年前三季度，公司营业收入148.71亿元，同比下降2.79%；归母净利润64.02亿元，同比增长1.90%，ROE5.82%，同比减少0.05个百分点。

**四、近期顶层设计要求加快培育一流投资银行和投资机构，支持头部券商通过并购重组等方式做优做强，公司作为头部券商，想请教公司如何解读做优做强头部券商的必要性，此举出台的意义背景是什么？**

头部券商通过业务创新、集团化经营、并购重组等方式做优做强，打造一流的投资银行，能够发挥服务实体经济主力军和维护金融稳定压舱石的重要作用。招商证券是招商局集团旗下的核心金融企业，是目前中央企业经营的规模最大的证券公司，致力于打造成为中国最佳投资银行。公司将不断提高政治站位，胸怀“国之大者”，强化使命担当，认真学习、领会中央金融工作会议的丰富内涵和精髓要义，不断提升专业性，助力资本市场枢纽功能建设和金融强国建设。公司将继续以“服务国家战略”为导向，全面推动现代投行建设、财富管理转型和机构业务发展，聚焦做好五篇大文章，同时牢牢守住金融风险底线，全面落实各项监管要求，不断推动高质量发展。

**五、招商证券有无成为一流投资银行的计划？是否有相关措施？**

公司认真学习领会、坚决贯彻落实中央金融工作会议精神。公司以打造中国最佳投资银行为战略目标，以客户为中心，不断推动变革转型，聚焦投资银行，财富管理，机构业务三大领域，不断增强专业服务能力，为服务实体经济和居民财富增长做出贡献，共同努力建设高质量的资本市场。

**六、接下来公司是否有回购公司股份的计划？**

关于股份回购，公司将结合现有政策法规、市场情况以及同业做法，综合研究评估有关情况。

**七、公司基金投顾业务的发展情况？**

2023年上半年，公司深入推进买方投顾业务发展，截至2023年6月末，“e招投”累计签约客户约5万户，累计签约规模达161.65亿元，较2022年末增长67.17%；“e招投”产品保有规模40.08亿元，较2022年末增长51.53%。2023年上半年，基金投顾业务“e招投”持续拓宽投资场景、完善产品梯

队，新增多个管理型组合策略，并上线了非管理型基金投顾业务，覆盖债券、固收+、指数增强、主题赛道等多种风格特征的投资策略，满足不同客户多元化的配置需求。同时，公司基金投顾业务持续优化金融产品筛选机制和资产配置框架，举办多场投资报告会，优化服务报告内容矩阵，不断提升“投”的能力和“顾”的质效。此外，公司还大力加强个人及机构客户挖掘，一方面，以货币、固收类组合为抓手，有效拓展了原有银行理财偏好的个人客户；另一方面，以定制策略为抓手，大力推进了银行、企业等机构客户的拓展。

#### **八、公司如何应对经纪业务佣金率下降的趋势？**

公司将持续打造“以客户为中心”的财富管理生态圈，整合包括财富管理、研究咨询、资本中介、数字化运营等各业务条线资源，满足客户需求。通过提供资产配置服务，将客户资产逐步转化为金融产品，优化客户资产结构，减少因市场周期带来的资产波动，实现客户资产稳定增长；同时通过提高财富管理综合收入(产品佣金分盘、业绩报酬分成、代销收入等)，实现公司收入结构的转型，有效稳定公司收入来源，减缓佣金下降带来的冲击。

#### **九、公司财富管理转型进展如何，接下来将如何继续推动转型？**

公司制定了财富管理业务“十四五”规划，树立“以客户需求为中心”的经营理念，聚焦“产品”“数字化”“团队管理”三大抓手，持续提升财富管理专业能力，打造高质量、差异化的综合金融服务体系，持续做大产品保有规模，截至 2023 年三季度末，根据中国证券投资基金业协会数据，公司非货币市场公募基金保有规模 825 亿元，位居证券行业前五。未来公司发展举措方面，一是依托公司投研能力和机构服务优势，打造高质量财富管理产品；二是加强服务人员团队建设，打造专业化的财富顾问团队，不断增强面向客户的财富管理服务能力，打造陪伴式客户服务体系并提升客户触达效率；三是推进数字化能力建设，以金融科技赋能财富管理，实现服务内容、服务过程、管理机制数字化，不断提升客户服务体验和效率。

#### **十、如何看待机构业务的发展空间？**

机构业务主要围绕专业投资机构客群而展开，包括但不限于专业化交易服务、专业投研服务、托管外包、融资融券、场外衍生品、投行发行销售业务等。由于机构客群天生具有多样化、多层次服务需求，往往具备跨市场、跨业务线、个性化等特征，带来的机构业务机会、创收点、创新空间巨大。要充分挖掘机构业务的潜能，灵魂是创新，核心是协同。为机构客户提供高效、全面、创新的综合服务是机构业务的核心竞争力，各种机构业务模式随着宏观监管政策、市场环境、竞争格局、客户需求等各方面而演进、迭代，并非一成不变。同一客户在不同发展阶段的需求侧重点存在差异，不同客群的需求亦存在差异。随着多层次资本市场的不断发展，机构客群发挥的作用会越来越大，业务机会也越发广阔。

#### **十一、公募基金费率改革对公司联营公募基金的影响？**

降低基金管理费率本质，一方面是践行金融工作政治性和人民性，降低客户投资成本，体现普惠金融属性，有利于扭转行业过往“重首发、轻持营”的现象，基金管理人和代销机构应加强投资者教育，引导投资者长期持有，重视基金长期回报；另一方面是回应投资者需求，提供多种产品选择。公募基金需要持续提升自身的投研能力，切实履行受人之托，代客理财的职责，以投资者利益为核心，推出更多绩优产品，并且可以通过创新的收费模式，实现管理人让利，以保障投资者利益为优先。近年来，公司联营公募基金取得一些进步，也有一定的发展基础，适当让利不会影响公司大的发展方向，能够实实在在的降低投资者参与成本，让投资者获得更好的投资体验，促进行业向着更健康的生态发展，最终回归本源，实现真正的高质量发展。

#### **十二、招证资管公募业务资格于7月份获中国证监会批复，未来公募业务产品配置方向？**

公募赛道竞争激烈，公司资管子公司面临业务挑战较大。公司在获得公募牌照后，将充分利用好内部协同，走差异化发展之路，在做好持续营销大集合转公募产品基础上，重点布局中低风险固收类公募基金产品，如公募债基、固收+等，择机布局权益公募基金产品。公司将不断提升主动管理能力，苦练内功，逐步做大公募基金管理规模，丰富公募基金产品线。

**十三、招商证券前三季度投行净收入下降超 30%，IPO 和再融资阶段性收紧，预计对公司投行业务持续影响如何？公司将如何应对？是否会加大并购重组业务布局？**

公司一方面将继续着眼于中长期现代化投行转型建设，落实好数字化转型、客户经理制、羚羊计划等各项战略举措，练好“内功”，另一方面储备和培育好优秀企业的 IPO 项目，将项目做扎实，为行业恢复性增长做好准备。同时坚持全产品发展的业务策略，进一步强化再融资并购重组、公募 REITs 等业务的布局。

**十四、当前 ETF 规模快速增长，各券商加大 ETF 生态圈布局，公司将如何布局以抓住市场机遇？**

今年以来，ETF 行业快速发展。公司抓住 ETF 的市场机遇，围绕 ETF 产品打造 ETF 生态圈，助力财富管理业务高质量发展。围绕 ETF 产品展开了一系列的合作布局，包括 ETF 大赛、ETF 重点持营、ETF 首发、ETF 券结、ETF 做市业务以及券源业务等。ETF 产品保有规模增长也是公司公募保有规模增长的重要来源。

**十五、公募基金降费背景下，公司未来如何定位和发展研究业务？**

2019-2021 年，机构客户和机构业务迎来蓬勃发展期。全行业席位租赁收入从 100 亿元左右增长至 200 亿元以上。近 2 年虽然市场波动，但机构规模和换手整体保持相对稳定，总业务规模没有明显受到熊市拖累。目前预期未来两年机构业务规模和换手率大体稳定，费率的变动直接影响收入体量。

随着佣金费率下降，未来研究业务重心将体现在品牌效应和跨业务协同支持方面，公司将积极推进研究转型，内外部价值创造并重，积极转向“研究+”驱动，聚焦对公司核心业务支持，为公司业务发展赋能，利用数字化赋能研究能力和运营能力，助力“研究驱动业务”更高质量和更高效率地开展。