

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	2024年5月10日下午 14:30-15:30	-	券商策略会 进门财经线上会议	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
2	2024年5月15日上午 10:00-11:00	公司会议室	特定对象调研	国泰君安证券、生命保险资产分析师	投资者关系工作人员	否
3	2024年5月17日下午 13:30-14:30	公司会议室	特定对象调研	中信证券、建信理财、易方达基金、九远基金、江南鸿远基金、国源信达资本分析师	投资者关系工作人员	否
4	2024年6月13日上午 11:00-12:00	深圳天安云谷 国际会议中心	券商策略会	国金证券分析师及其邀请的投资者	投资者关系工作人员	否
5	2024年6月17日上午 10:00-11:00	公司会议室	特定对象调研	兴业证券分析师	投资者关系工作人员	否
6	2024年6月19日上午 10:00-11:00	上海浦东凯宾斯基酒店	券商策略会	申万宏源分析师及其邀请的投资者	投资者关系工作人员	否
7	2024年6月20日下午 13:00-14:00	深圳福田香格里拉酒店	券商策略会	海通证券分析师及其邀请的投资者	投资者关系工作人员	否
8	2024年6月25日上午 9:30-10:30	公司会议室	特定对象调研	广发证券分析师	投资者关系工作人员	否
9	2024年7月23日下午 15:00-16:00	-	券商策略会 腾讯会议	中信证券分析师及其邀请的投资者	投资者关系工作人员	否
10	2024年7月25日下午 15:00-16:00	公司会议室	特定对象调研	中信证券分析师、工银瑞信基金经理	投资者关系工作人员	否
11	2024年9月6日上午 9:00-10:00	上证路演中心	业绩说明会 网络互动	参加招商证券2024年中期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	否

					杰、独立董事叶茨志、陈欣、丰金华	
12	2024年9月6日上午 11:00-12:00	公司会议室	业绩说明会 电话会议	参加招商证券2024年中期业绩说明会的分 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	否

一、证券行业并购重组案例增加，公司如何看待行业竞争格局演变？

中央金融工作会议提出打造一流投资银行和投资机构，国务院新“国九条”和证监会《关于加强证券公司和公募基金监管加快推进建设一流投资银行和投资机构的意见（试行）》均鼓励头部机构通过并购重组、组织创新等方式做优做强；鼓励中小机构差异化发展、特色化经营。并购重组是实现做大做强的重要手段，通过并购重组可实现资本扩张、客户资源整合，加快提升服务建设金融强国目标的能力。总体来看，在当前市场价跌量减的背景下，头部证券公司优势仍然会进一步强化，中小证券公司困难挑战更加突出。公司将持续跟踪研究行业并购重组相关机会。目前公司未有应披露未披露信息。

二、公司未来三年 ROE 的目标？计划从哪些方面提升 ROE？

公司 ROE 在大券商中有一定优势，得益于公司有效的成本管控和风险管控能力。证券公司的强周期属性决定了业绩增长仍然倚重市场行情，公司在价跌量减的市场中，力争保持相对的 ROE 优势。一是继续做好成本和风险管控，树立过紧日子的思想，强化投行、投资重点风险领域风险管控；二是大力推进财富管理转型和机构业务转型，做大轻资产业务，促进 ROE 提升；三是更好发挥数字化效能，通过数字化手段实现供给侧改革，提升业务运作质效。

三、在对投资者回报更为重视的背景下，公司的财富管理业务将进行哪些调整，为客户创造价值？

公司坚持以客户为中心，将提升客户“获得感”作为财富管理转型的目标与方向。在业务层面进一步优化：（1）注重客户产品盈利和投资体验，以做大财富管理 AUM 为战略目标，从“销售导向”到“保有导向”，夯实金融产品客户基础，做大金融产品保有规模。（2）完善产品谱系，打造品类齐全的产品池，构建覆盖投资类产品、保险类产品、服务类产品的多元化产品体系，满足客户投资收益、风险分散、事务管理的综合财富管理需求，提升客户体验；以专业业务及研究能力优选金融产品，提升产品质量，控制产品投资风险，并建立产品业绩、风险跟踪体系，及时、全面评估产品持续运作情况。（3）买方投顾方面，公司基金投顾业务自展业以来，始终坚持站在客户的角度，为客户提供产品配置和投资顾问服务，取得了一定的成效。（4）做好顾问式陪伴

工作，加强投资者教育。公司开展丰富的投教活动提升客户的投资知识和技能，在市场遭遇较大波动时做好客户陪伴及答疑，为客户创造舒心的持有体验。未来我们将继续围绕客户资产保值增值这一核心需求，不断提升专业能力，帮客户选好产品、做好配置，并借助金融科技手段，把投顾服务做得更加精准和个性化。

四、2024年上半年公司营业费用率和净利润率提升的主要原因？公司降本增效目前有何成效？

2024年上半年，公司业务及管理费率 47.26%（分母营业收入扣除其他业务成本），同比增长 1.73 个百分点，主要是信息技术投入等费用同比有所增长，其他如差旅、会议、招待费等同比下降；净利润率 49.51%（分母营业收入扣除其他业务成本），同比增长 1.88 个百分点，主要是降本增效举措有力实施以及信用减值损失、所得税费用同比下降等因素的共同影响下，公司净利润同比增长 0.4%。

公司牢固树立“过紧日子”的观念，推进一系列降本增效举措：一是推进预算管理转型，按时间进度和收入进度进行精细化的预算动态管控，重心从预算预测转向资源配置，对费用分类管理，确保重点费用保障到位，一般性费用坚决压缩；二是对各类费用及其驱动因素进行深入分析，采取针对性的降本举措，对于对业务直接相关的费用严控投入产出配比等。公司降本增效成效显著，业务及管理费率持续保持在前十大券商中较低水平。

五、公司长期以来高度重视市值管理工作，主要采取了哪些措施？招商证券的未来分红政策？

公司高度重视市值管理工作及投资者的回报。为进一步推动公司高质量发展和投资价值提升，维护股东权益，公司于 8 月公告了《2024 年度“提质增效重回报”行动方案》，从功能定位、股东回报、投资者沟通、公司治理等领域提出了具体的方案。一是坚守功能定位，推动高质量发展。公司积极建设强大的现代投行，加强风险管理、财富管理、金融科技三大核心能力建设，遵循“质量、效益、规模动态均衡发展”的经营方针，打造特色鲜明、国内领先的投资银行。2024 年上半年业绩实现逆势增长，ROE 排名券商首位，进一步夯实了公司市值管理的工作基础。二是注重投资者回报。公司《2024-2026 年股东回

报规划》规定公司每年以现金方式分配的利润不低于当年实现的可分配利润的 20%，且在任意连续的三个年度内，公司以现金方式累计分配的利润不少于该三年实现的年均可分配利润的 30%。公司自 2009 年上市至 2023 年，累计现金分红比率达 37.6%（含回购股份 6.64 亿元），为股东创造了良好的回报。公司积极响应一年多次分红，2024 年中期每股分红 0.101 元，未来公司将加强与股东的沟通力度，增进长期持有信心，引导股东长期投资，打造公司质量提升与股东回报增长相互促进的良性生态。三是加强投资者沟通，深化价值管理。公司持续提高信息披露质量，公平对待所有股东，并通过多渠道加强与投资者沟通交流，持续优化相关制度体系和工作机制建设，搭建与投资者双向沟通、良性互动的桥梁，致力于提升公司长期价值，保护股东长远利益。

六、公司 2024 年上半年金融产品代销收入实现逆势正增长，具体各类产品的销售情况？上半年做了哪些营销部署和激励安排？

今年上半年，公司产品销售规模增长主要是固收类、货币类产品增长，股票加混合类产品有所下降。公司聚焦做大产品保有的战略目标，以持续提升客户“获得感”为方向，主要围绕产品引入、销售组织、政策优化等层面展开相关工作。

产品引入层面：优化产品配置委员会议事机制，完善“资产-策略-产品-销售”传导链条；持续发挥券商研究优势，打造“公募优选”“私募 50”产品品牌。销售组织层面：以做大产品保有为导向，以 ETF 和固收类产品为抓手推动财富管理 AUM 稳步提升；加强销售赋能，打造“产品销售专家库”，发挥优秀财富顾问的“模范效应”。考核政策层面：推出保有奖励改革方案，持续优化产品考核政策引导做大后端保有；在分支机构考核中加入“产品盈利客户占比”等指标，做有质量的财富管理。

七、公司有计划推出家庭服务信托么？如何看待这一业务模式发展前景？

公司正稳步推动家庭服务信托业务上线，目前产品模式、投资策略组合已确定，系统落地中。家庭服务信托的初始设立要求实收信托资金不低于 100 万人民币，设立门槛较家族信托大幅降低，同时，家庭服务信托继承了家族信托的核心功能，如财富隔离、传承、规划和分配等，从而极大地拓宽了其潜在

的客户基础。随着财富管理理念的普及、资本市场的逐步回暖以及政策支持力度的加大，家庭服务信托将成为为广大居民提供风险隔离和财富传承的有效工具，市场前景广阔。

八、在当前私募基金经营面临压力背景下，公司托管业务受影响程度如何？

在私募基金经营面临压力的背景下，券商托管行业不可避免的受到影响，但对公司托管业务影响相对较小，主要因为如下原因：一是托管业务存量业务贡献占比高，当前私募基金经营压力对存量业务影响有限；二是公司私募托管业务的创收主要来自于头部私募，当前环境对尾部私募影响很大，对头部私募影响相对较小；三是近年来，伴随着公募托管业务的发展，公司公募托管业务呈稳步上升态势，减小了私募托管的压力。

九、当前 IPO 逆周期调节背景下，公司在投行人力资源分配上是否调整？监管对 IPO 质量的重视将如何影响公司投行业务开展？

2024 年上半年，公司深入推进现代化投行转型建设，围绕实体经济发展持续打造专业化和区域化核心竞争力，充分发挥境内外投行协同作用，重点加强境外市场业务布局，稳步推进优质项目开拓和储备，大力推动羚跃计划、企业客户经理制、“一商三投”（投商行、投行、投研、投资）联动、数字化转型等战略举措落地实施，持续提升投行业务执业质量，不断提高科技金融、绿色金融、普惠金融等特色金融服务能力，以投行业务高质量发展，推动“科技-产业-金融”良性循环。

在人力资源规划方面，公司根据市场变化，动态进行人员调整，同时优化配置，保持适度的人员规模，为项目长期储备和执行提供保障。

在投行质量方面，公司围绕国家经济转型升级及战略导向，不断加强高科技企业服务力度。公司持续完善投行业务尽职调查相关制度建设，持续优化投行业务执业质量评价评级机制。在内部控制上将持续保障投资银行业务三道防线发挥相互制衡、有效监督的作用，在业务全流程环节大力推动投行业务数字化转型建设，促进公司投行业务高质量发展，切实履行好“看门人”责任。

十、公司上半年债券自营超预期，请问债券自营收益率情况？未来债券自营的主要思路？

2024年上半年公司固定收益投资业务秉承“大而稳”的投资理念，以扎实的宏观市场研究为基石，以“风格稳健、策略多元”为导向，加强金融科技建设，夯实投研能力，丰富交易策略，准确判断国内债券市场的长期投资价值，在授权范围内稳健开展方向性投资，大力推进中性策略，整体投资规模再创历史新高，投资收益率大幅跑赢中债指数，且未发生负面信用事件，取得了较好的投资业绩。

展望下半年，国内经济运行总体平稳、稳中有进，延续回升向好态势，国内货币政策为经济持续回升向好提供了金融支持。在此背景下，我们预计国内债券利率将在合理水平区间震荡，利率大幅上行或者下行的可能性都不高。公司固收投资业务将加强对于经济基本面和宏观政策的研究分析，合理把控方向性投资的各项风险敞口，稳步提升中性策略的规模及收入占比，为公司贡献稳健的投资收益；同时保持较高的组合流动性，如果利率环境出现明显变化，我们将积极应对市场变动，灵活调节组合结构，通过现券及衍生品交易对冲利率风险。

十一、公司 2024 年上半年投资业务收入大幅增长原因？今年同业增配高股息的股票，公司如何看待这种资产配置策略？

2024年上半年，公司投资业务收入 47.5 亿元(包含公允价值变动，不含长期股权投资收益)，同比增长 21.31%，主要是固定收益投资收入增长。上半年末，金融资产规模约 3700 亿元，其中股票、基金各占比约 10%，债券占比约 70%。

海内外利率下行背景下，我们长期看好高股息投资策略，但名义高股息并不意味着丰厚的资本利得，今年初至 8 月末，中证红利指数下跌 0.47%，我们更看好竞争壁垒较强、业绩稳定、长期股息率可持续的投资品种，若股息率仍然在有吸引力的范围内，短期股价波动并不影响长期价值。

十二、上半年公司国际业务增长的主要原因？如何看待未来国际业务的增长空间？如何平衡国际业务的扩张和风险把控？

上半年，国际业务增长主要得益于经纪业务收入与金融市场投资业务收入的增长，尤其是主动提升其他市场及品种的创收能力，美股以及债券交易佣金

收入同比增幅显著，形成对港股市场疲弱行情的有效应对；同时，境外市场总体表现较上年同期稳定，境外利率相对高位，带来利息净收入和投资收入的增长。

面对全球地缘政治博弈所带来的国际政治经济环境的不确定性，我们认为，短期尽管存在挑战，但国际业务长期增长空间依然广阔。随着中国宏观政策力度加大，政策效应逐步显现，新质生产力加快培育，新旧动能转化加速，内地的经济增长内生动力将会进一步增强，中国经济扩大开放，“走出去”“引进来”的格局不会改变。我们将深入贯彻客群经营理念，重点聚焦于客需驱动的全球投资交易服务，积极把握跨境理财通和美元降息趋势下的新机遇，通过提供多元化的金融产品与服务，满足客户财富管理与全球资产配置的有效需求，为机构投资者提供综合化、环球交易投资服务，抓住国际业务发展的市场机遇。

公司始终将风险管控放在首位，在风险可控的前提下有序推进国际业务的扩张。公司将立足香港，坚持轻资产为主的业务模式，通过加快数字化平台的建设，支撑公司国际业务的可持续健康发展和有效管控海外经营风险；将继续坚持谨慎的风险管理策略，严格控制风险敞口，确保业务扩张与风险管控保持平衡，同时将继续加强内部控制和合规管理，确保业务运营符合相关法律法规和监管要求。

十三、当前公募基金费改、主动权益规模承压背景下，公司未来资产管理业务的发展方向？

在公募基金费改、主动权益规模承压背景下，行业竞争将日趋激烈，截至 2024 年 6 月末，公司资产管理规模较去年末实现了增长。公司未来将以建设主动管理能力为核心，持续夯实投资能力，提升客户服务能力，坚持三个发展方向：一是坚持稳健的经营策略，通过多元化的投资布局，为广大居民财富增值保值布局，为服务实体经济贡献自己的专业力量；二是坚持公募私募两翼齐飞的业务布局，公司已获得公募牌照，将以公募业务正式展业为契机，结合自身业务特点发展公募产品线，提升公募产品规模；同时推动私募产品线建设，持续丰富产品谱系，重点强化机构客户获客能力和产品供给能力，巩固机构业务基本盘。三是发展券商系资管特色优势，依靠招商证券客户资源、渠道资源以及品牌优势，大力发展客需驱动的定制型和配置型业务，形成差异化竞争优

势。

十四、公司数字化布局和进展如何？

招商证券聚焦数智赋能，围绕“对内一个客户、对外一个招证”，从组织、流程和 IT 等方面，推动公司从数字化向数智化的规划升级。

在组织方面，一是成立了数字化转型委员会统筹推动公司数字化转型相关工作；二是设立金融科技武汉分公司，充分利用深圳和武汉的科技资源和能力优势，打造金融科技“深圳、武汉”双引擎，助力公司数字化高质量发展；三是出台产品经理制，推进技术与业务的深度融合。

在科技方面，一是打造数字化的科技研发体系、运维体系和安全管理体系，增强自主可控能力，支持数字化转型；二是建设 DevOps 数字化敏捷研发体系，提高研发及交付效率；三是建设一体化运维体系及云原生的架构体系，灵活、快速地满足业务需求，并保障系统稳定性。四是在六大领域（投研、投行、投顾、营销、客户管理和运营）全方位探索和落地实施“AI 券商”。

在流程方面，以客户为中心，同步推进流程变革和管理体系构建，实现业务流程的优化、标准化，并建立流程监控指标体系以促进持续改进。

上半年，公司数字化转型成效显著。在财富管理领域，财管 CRM 升级了客户管理、商机挖掘、投后服务等功能模块，APP 月活排名同业第 5，日均使用时长排名同业第 1。机构业务方面，推出了机构统一服务平台“招商证券机智”，整合了机构对客服务能力，初步实现了“对外一个招证”的数字化转型目标。智能投研深入分析师工作场景，完成对 8 大领域 100 多个定制产业链图谱的覆盖，并上线基金诊断、研报撰写和财报点评等 AI 功能，形成数智化链路闭环，全面升级“AI 研究所”。投行领域，企业客户 CRM 持续赋能“三投联动”和“一商三投”，支持协同商机流转；AI 助手覆盖多个业务场景，大幅提升投行员工的工作效率；新上线运营支持平台，提升营销成功率、项目承做效率和一体化管理水平。