

## 中信建投证券股份有限公司 投资者关系活动记录表

类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
形式	视频会议
时间	2025年9月16日 16:00-17:00
地点	视频会议系统
交流对象	华夏理财有限责任公司 中意资产管理有限责任公司 Point72 Hong Kong Limited
接待人员	刘乃生先生（公司董事会秘书） 赵明先生（公司会计机构负责人） 都宁宁女士（公司证券事务代表） 及相关部门工作人员
主要内容	<p><b>1.2025年上半年公司各主要业务情况。</b></p> <p><b>回复：</b>2025年上半年，公司投资银行业务继续稳居市场前列，完成A股股权融资项目15家，主承销金额675.20亿元，分别位居行业第2名、第4名；其中，IPO主承销家数4家，主承销金额84.60亿元，分别位居行业第4名、第1名。境内债务融资业务继续保持良好发展势头，债券主承销数量和金额分别位居行业第3名、第2名；其中公司债主承销数量和金额均位居行业第3名。</p> <p>财富管理业务着力打造业务品种齐全的客户综合服务平台及业务生态链，证券经纪业务新开发客户83万户，同比增长13%，累计客户总数突破1,600万户，金融产品保有</p>

规模突破 2,800 亿元。

证券自营业务收益显著增长，配置结构持续优化。公司股票交易业务坚持绝对收益、稳健控制风险，积极寻找投资机会；固收投资业务以强化投资能力建设为核心，努力提升市场研判与波段交易机会捕捉水平，注重深挖可转债、可交债、REITs、票据等非传统固收品种的投资潜力。机构客户服务业务为客户提供更便捷、全面的多资产一站式金融服务，发布证券研究报告 2,432 篇，其中 432 篇面向香港市场；主经纪商（PB）系统存续客户数量同比增加 21%；公募基金托管规模位居行业第 2 名。

资产管理业务结构持续优化，不断增强投研体系建设，证券公司客户资产管理受托资金规模 4,852.38 亿元，子公司中信建投基金管理规模 1,497 亿元，子公司中信建投资本管理规模超过 790 亿元。

### **2.2025 年上半年公司财务情况。**

**回复：**2025 年上半年，公司加快推进一流投资银行建设，积极把握市场机遇，持续推进降本增效，经营业绩稳中向好。公司实现营业收入 107.40 亿元，同比增长 19.93%；实现归属于母公司股东的净利润 45.09 亿元，同比增长 57.77%。

公司业务收入结构保持合理均衡，投资银行业务板块实现营业收入 11.23 亿元，同比增长 12.09%；财富管理业务板块实现营业收入 36.79 亿元，同比增长 29.05%；交易及机构客户服务业务板块实现营业收入 46.74 亿元，同比增长 29.05%；资产管理业务板块实现营业收入 6.41 亿元，同比增长 2.47%。其中，财富管理业务收入及自营业务收入均实现较大幅度增长。

### **3.公司目前的战略规划情况。**

**回复：**公司制定清晰的战略目标，提出要建成具备“一流文化、一流人才、一流能力、一流服务和一流成绩”的“五

个一流”的“一流投资银行和投资机构”这一战略愿景，并制定“两步走”的时间表、路线图，总结为“五年打基础、十年创一流”。第一步，公司要力争先用 5 年时间，打造和巩固“国内一流”的综合实力，到 2030 年全面达到与行业优质头部机构相称的引领水平；第二步，再用 5 年时间，到 2035 年力争全面达到国内一流水平，努力成为具备国际竞争力和市场引领力的一流投资银行。当前公司在编制“十五五”规划，将逐渐细化实现“一流投资银行和投资机构”的具体路径。

#### 4.上半年公司财富管理业务的举措及成效。

**回复：**公司积极推动财富管理业务升级，2025 年上半年取得较好成绩。获客方面，充分利用多渠道、多模式获客手段，不断提升客户数量和用户黏性。线下聚焦重点区域、重点业务、科技赋能三大战略深化银行渠道合作；线上持续深化与重点互联网渠道合作，保持行业领先地位，并进一步加大自主获客能力建设。2025 年上半年，公司证券经纪业务新开发客户 83.08 万户，同比增长 12.98%，截至上半年末，累计客户总数突破 1,600 万户。客户服务方面，坚持以客户为中心的理念，提升服务水平，丰富服务手段，努力满足各类型客户多层次、多样化的财富管理与投融资需求。具体举措上，不断优化移动交易客户端“蜻蜓点金”APP 的客户体验，APP 月均活跃数位居行业第 7 名；巩固“找好投顾，到中信建投”的品牌口碑，继续强化股票投顾服务领先优势，全面提升基金投顾策略质量，向买方视角下的投顾服务转型；坚持研究驱动迭代金融产品供给体系，优化产品质量，丰富产品策略。高净值客群发展方面，两年前公司成立企业家办公室，旨在为客户提供全生命周期的金融服务，满足高净值客户的资产保值和增值需求。截至目前已成立上海中心、大湾区（广州）中心、大湾区（深圳）中心、北京（东城）4 家分中心。公司以客需为导向打造企业家办公室综合服务体

系，围绕“1+1+N 联合服务赋能”“产品赋能”“特供权益”“投研服务”等进行建设，相应开发一系列定制化产品，匹配专属投顾服务、研究权益、主题沙龙活动等服务内容，强化客户互动及体验。

公司将在服务实体经济和投资者财富管理需求过程中不断提升专业服务水平，主动适配行业变革，创新业务模式，构建“开发—服务—留存”双向赋能体系；持续完善投资顾问和金融产品的全生命周期服务体系，提高资产配置及买方业务服务水平；加速数字化转型，提升资源利用效率与服务精准度，打造“AI+财富铁军”核心竞争力；深化集约化经营，强化财富管理能力建设，坚持走具有中信建投特色的财富管理高质量发展之路。

#### **5.公司衍生品业务进展及未来发展思路。**

**回复：**作为行业首批场外期权一级交易商，公司稳步推进场外期权、收益互换、收益凭证等场外业务，进一步丰富挂钩标的种类及收益结构，满足境内外客户个性化的风险管理及资产配置需求，为投资者提供多元化的全球衍生品资产配置解决方案，业务规模和行业影响力稳步提升。

公司衍生品业务将继续根据市场反馈与客户需求，拓展衍生品产品结构与业务模式创新，提升交易能力和客户服务能力，拓展标的资产覆盖范围，为客户带来更多资产配置与风险管理工具。

#### **6.上半年公司自营收益表现不错，请问自营资产配置和各类型资产的收益情况如何？**

**回复：**2025年上半年，公司权益自营业务收入同比大幅增长。股票投资方面，公司坚持绝对收益定位，稳健控制风险，上半年积极把握阶段性和结构性市场机会，同时控制敞口较好应对市场波动，创造了较好的收入贡献。股权投资方面，公司在部分科创板跟投及主动股权投资项目取得不错收

益。固收投资方面，公司在传统债券自营模式基础上，注重深挖可转债、可交债、REITs 等非传统固收品种的投资潜力，并积极做大做强国际业务，及时把握境外市场机遇，适时扩大境外投资品种与规模，整体提高了投资收益的稳定性。

#### **7.公司国际化进展及规划情况。**

**回复：**2025 年上半年，公司积极做大做强香港业务，各项跨境业务稳步开展，香港子公司中信建投国际营业收入、净利润均创历史最好水平。公司将继续发挥中信建投国际地处香港的区域优势，立足香港并放眼全球，通过创新和打造包括股权融资、债券发行、结构化产品、衍生品及财富管理在内的多元化综合金融产品体系，为客户提供跨业务、跨市场、跨境域的优质服务，驱动境外业务占比实现稳步、可持续的提升。

#### **8.公司在 AI 赋能及应用场景等方面的布局和成效。**

**回复：**2025 年上半年，公司结合发展战略，细化落实“人工智能+”行动具体实施方案，全面推动 AI 赋能业务智能化升级，现已初显成效。投研领域，升级智问系统并开发智研多资产配置+系统，探索多智能体协作的智能投研方案。投资领域，建设 AI 智数平台，上线基于大模型的 Alpha 实验工坊，并在公司内部开展试用。客服领域，重构客户服务全流程，显著提升 AI 客服助手效率。营销领域，通过应用大模型技术实现营销体系全面升级，断点营销系统显著提升识别客户精准度和营销转化率；互联网营销系统在多个场景有效激活沉睡客户；智能营销分析平台通过海量营销数据分析为全流程营销提供支持；商机挖掘平台实现上市公司数据智能解析，极大缩短营销方案准备时间。此外，公司在投行、固收、投顾、风控、数据分析和软件开发等领域也结合大模型技术积极开展应用探索，并逐步取得成效。

	接待过程严格按照证券监管机构与证券交易所有关规定，不存在重大信息违规披露情况。
附件清单 (如有)	无