

证券代码：601375

证券简称：中原证券

中原证券股份有限公司接待机构调研记录

编号：

调研形式	☒ 公司现场接待 ☐ 电话接待 ☐ 公开说明会 ☐ 定期报告说明会 ☐ 重要公告说明会 ☐ 其它场所接待_____
来访人员姓名及其所在单位	常州投资集团投资管理二部 汤浩 常州投资集团投资管理二部 李元杰
日期、时间	2025 年 10 月 31 日
来访地址	河南省郑州市中原广发大厦
接待人员姓名及其职务	财务总监、董事会秘书、执行委员会委员 郭良勇 办公室（董监事会办公室）主任 栾小龙
主要内容： 问题 1：请介绍下公司上半年在传统经纪业务、投行业务和自营业务的情况。 公司回复：在财富管理业务方面，公司以服务居民资产保值增值为目标，以“精准分层、数智赋能、技术赋能、生态协同”为驱动，通过线上平台集约化运营与线下网点专业化服务深度融合，提升对大众客户、富裕客户、私行客户的一站式服务能力。一是提升服务理念，聚焦“以客户为中心”。公司持续围绕三大客群，通过强化资产配置能力和完善投资顾问服务体系，加强投资者教育与风险揭示，引导客户科学理财、长期投资，不断提升客户体验。二是细化客户分层，深化精准服务策略。系统推进“财富中原”服务体系升级，在基础分层（大众、富裕、私行）基础上，依托智能化工具提升客户洞察与响应效率，落地覆盖全生命周期的 130+项策略矩阵。三是完善产品供给，构建多元产品矩阵。公司持续丰富现金、固收、权益、另类等全品类产品线，重点引入 ETF、私募信托、资管等覆盖高净值客户需求的产品，满足各层级客户需求。四是强化一体运营，线上线下协同发力。线上依托互联网分公司，通过 PC 端、移动端、Web 端（官网、财升网）及官方微信的“三端一微”平台，强化智能交易、实时查询、组合诊断等工具功能，为客户提供更便捷高效的自助化服务。2025 年上半年财升宝 APP 月活超 130 万，综合排名第 22 名，稳居行业第一方阵；线下持续发挥网点优势，	

加强客户开发与客户服务并重，重点提升高净值客户服务，实现整体运营的高效性和客户体验的统一性。

在投资银行业务方面，公司紧密围绕“河南资本市场战略性载体”功能定位，强化服务实体经济职能。期间，公司联合河南日报报业集团主办的“2025 并购重组高质量发展大会”，为公司并购重组业务开拓了新的来源；强化“五篇大文章”的服务能力，持续梳理修订制度，完善体系建设；持续跟踪项目进展推动项目落地，积极探索资产证券化等创新业务，深化内部业务协同，积极支持省管国企等核心客户“走出去”战略；坚持以项目为抓手的同时，加强内控管理，严控质量风险，加大培训力度，提升专业水平。公司上半年完成银行间及 ABS 分销类项目 4 期，分销金额累计人民币 2.44 亿元；完成新三板挂牌 1 家。

在自营业务方面，各项工作稳步推进并取得积极成效。权益投资业务运用风险平价理论，构建大类资产配置组合，谋求长期稳健收益；优化投资业务结构，吸收新人才、借助外部研究支持，持续提升投研实力；开展对投资经理的业绩归因分析，优化投资流程与策略。固定收益投资业务秉持审慎原则，适时调控仓位，有效控制组合回撤；深入各类策略研究，精准把握时机，在债券阶段性价值较高时加大配置；坚持资产科学配置，优化组合结构，确保资产高流动性，严格监控并合理控制自营杠杆指标，坚守收益与风险平衡原则，保障业务稳健运行。

问题 2：请介绍下公司如何降本增效、未来是否加大财富管理业务投入和投行业务如何进行差异化竞争。

公司回复：在降本增效方面，公司自 2023 年启动降本增效工作以来，已在组织架构优化、人力资源整合、资产利用效率提升、低效单元撤并等关键领域取得显著成效，全员成本效益意识持续增强，“降本、提质、增效”的共识与工作氛围已全面形成。未来，公司将从三方面深化降本增效工作：一是战略引领优化资源配置，聚焦高附加值、高增长潜力业务，实现资源利用效率最大化；二是精准攻坚核心任务，重点推进人均效能提升、低效网点整合及信息系统投入精细化管理，达成成本控制与效益增长双重突破；三是精益化全链条管控，通过优化激励机制、盘活低效资产、强化成本管控等举措，持续提升成本管理效能。

在财富管理业务投入方面，公司将加大高净值客户财富管理业务投入，以

“精准识客、产品适配、技术赋能、资源保障”四大核心方向，加大资源投入与推进力度，具体举措如下：一是精准识客，深化高净值客户的挖掘与激活：通过多渠道宣传推广，强化高净值客群的开发与精细化运营，稳步实现高净值产品的销售转化。二是丰富核心产品线：持续丰富完善私募、信托、资管类产品线，构建覆盖多元资产类别、不同风险等级及全周期投资需求的产品体系，满足高净值客户差异化、个性化的财富管理需求。三是创新布局新业务：积极推动 T0 量化交易业务落地，完成相关技术准备与系统搭建，同步推进产品运营、专业培训及路演推广等，不断增强对高净值客户的吸引力。四是夯实资源保障：在人才团队、技术支持、渠道拓展、营销推广等方面优化资源配置，为高净值客户财富管理业务的全面拓展提供坚实支撑。 在投行业务差异化竞争方面，公司认为河南本土市场存差异化机遇，尽管省内虽科技型企业储备不及东部，但在环保、光电子、储能等领域形成特色产业集群，部分省属国企资本运作需求明确，可抓住机遇为区域券商提供稳定基础盘。同时，产业升级催生多元需求，部分产业集群企业从“单一融资”向“产业链整合+资本运作”转型，需并购标的筛选、绿色融资方案设计等综合服务，为投行从“项目承做”向“产业赋能”转型提供契机。2025 年下半年，公司投资银行业务将认真落实“河南资本市场战略性载体”功能定位，坚持以重点客户和重点项目为抓手，聚焦北交所 IPO 等重点储备项目有序申报；深化投行业务转型，加快推进机构客户服务体系及配套制度、系统建设，一体化推进投行业务转型，丰富投行业务模式；聚焦重点业务群体，围绕金融“五篇大文章”巩固常规业务，大力发展并购重组业务，持续探索收益权 ABS、CMBS 等创新业务，同时借助地方政府融资平台向综合型的产业化平台转型的机会，深入挖掘财务顾问等业务机会。	
附件清单	无
日期	2025 年 10 月 31 日

注：公司严格遵守信息披露相关规则与投资者进行交流，如涉及公司战略规划等意向性目标，不能视为公司或管理层对公司业绩的保证或承诺，敬请广大投资者注意投资风险。