

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1月3日下午 14:40-15:40	-	券商策略会 腾讯线上会议	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
2	2024年1月9日上午 10:00-10:50	-	券商策略会 进门财经线上 会议	方正证券分析师及其邀请的投资者	投资者关系工作人员	否
3	2024年1月10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
4	2024年1月11日上午 11:00-12:00	深圳东海朗 廷酒店	券商策略会	国信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4月11日下午 15:30-16:30	公司会议室	业绩说明会 电话会议	参加招商证券2023年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、总裁助理王治鉴	否
6	2024年4月16日下午 14:30-17:00	上证路演中 心	集体业绩说明 会 现场+视频+文 字	参加招商局集团上市公司集体业绩说明会暨 公司现金分红说明会的投资者、分析师以及媒 体	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、叶荧志、张瑞君、丰金华	否

一、关于中央金融工作会议提出的“打造一流投资银行”，公司的战略目标及规划如何？

中央金融工作会议提出建设金融强国，打造一流投资银行和投资机构，为公司高质量发展明确了方向。近期证监会发布了资本市场高质量建设相关的一系列政策文件，对一流投资银行和投资机构发展提出了清晰的要求和指引，公司将主动融入国家发展大局和战略格局之中，以“打造一流投资银行”为目标，发挥专业和资源优势，协同公司研究、投资资源，做好“五篇大文章”，不断深化现代投行转型，打造有行业影响力的科技企业上市服务投行品牌。

科技金融方面，公司将聚焦数字科技、绿色科技、生命科技等赛道，加大布局，补齐短板，积极作为，发挥公司央企券商优势，在央企焕新行动和未来产业启航行动中锻造公司科技金融服务能力。

绿色金融方面，公司将积极融入招商局集团“第三次创业”大局之中，利用好招商局集团旗下交通、港口等天然与绿色相关的产业场景，利用“一商三投”联动做好相关投行、投资业务。

数字金融方面，公司将探索关注数智化、大模型等领域，找准业务场景，打造 AI 应用新范式。

普惠金融方面，公司将进一步发挥“羚跃计划”作用，建立健全羚跃企业服务的生态圈，为企业赋能。财富管理将持续丰富优质产品谱系，做好投教工作，助力客户资产保值增值。

养老金融方面，公司将发挥证券公司专业优势，探索完善养老金融产品体系，以获取公募牌照为契机，加快布局养老 FOF 产品。

二、在证券基金行业减费让利、综合化规模化运营、兼并收购等背景下，如何看待行业供给侧改革和竞争格局的发展趋势？

证券行业已从量的扩张进入到质的提升阶段，机构体系、市场体系、产品体系的供给侧改革提速，高质量发展将是证券行业的主旋律和核心要求。供给侧改革和存量竞争要求下，证券公司要立足“坚定不移走中国特色金融发展之路”，加快转变传统粗放型的发展模式，积极拥抱变化、主动转型、前瞻布局、精益管理。近期证监会发布《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），明确“推动形成 10 家左右优质

头部机构引领行业高质量发展的态势”，监管“扶优限劣”促进行业强者恒强的特点更加明显，格局分化可能加快。综合型券商要发挥客户优势、专业优势、渠道优势、资本优势，积极创新转型，扩大领先优势，进一步增强专业化、综合化、数字化、国际化等关键能力，服务好资本市场核心功能建设，在“金融强国建设”中发挥重要作用，中小型和区域型证券公司要立足有限资源，做出差异化特色。

三、公司打造现代化投行战略进展？项目储备情况及人员规划情况、如何应对短期业务紧缩压力？未来如何布局并购业务？

近年来，公司积极推动向现代投行转型，以“一个投行”为统领，对管理、模式、能力进行了全方位变革，推出培育中小企业优质上市资源的“羚跃计划”，实施“一商三投”联动新模式。

2023年，公司重点加强北交所业务布局，提升“羚跃计划”产融赋能，推动企业客户经理制等战略举措落地实施，落地了一些有影响力的大型企业客户业务合作。

在项目储备方面，根据 Wind 和交易所数据统计，截至 2023 年末，公司 A 股 IPO 在审项目数量 27 个（含过会尚未注册项目），其中，科创板、北交所 IPO 在审项目数量分别为 5 个、4 个。

未来公司将继续全面推进现代化投行转型建设，深化专业化和区域化投行业务布局，重点聚焦半导体、生物医药及双碳业务领域；大力拓展再融资、并购重组业务，布局境外业务，并购业务将重点加强与招商局集团的产融协同和产业并购，助力集团布局新兴产业，加强与招商局集团金融板块的联动协同；深入推动“羚跃计划”、企业客户经理制等各项战略举措实施；持续根据市场环境变化，动态优化调整人员队伍结构，提升队伍效能；加强投行数字化承做平台建设，优化投行业务全过程管控机制，持续提升投行业务执业质量，推动投行业务高质量发展。

四、如何看待国资委市值管理考核要求，公司未来对提升股东回报的计划，是否有回购或者提升分红的打算？大股东对公司是否有增持计划？

一直以来，公司高度重视市值管理工作及投资者的回报，采取多重举措促进公司价值提升。一是公司狠抓经营，同时深化业务转型，提升专业能力，持

续增强核心竞争力和夯实可持续发展基础，2023 年经营业绩稳中有升，夯实了公司市值管理的工作基础。二是注重投资者回报。公司自 2009 年上市至 2023 年，累计分红率 36.7%（其中 2023 年度分红比率为 25%），为股东创造了良好的回报。2024 年 3 月，董事会在提出 2023 年度分红方案的同时，同时提请股东大会授权董事会决定 2024 年中期分红方案，金额不超过 8.8 亿元。未来公司将持续提升综合竞争力，更好地回馈股东。三是公司始终真实、准确、完整、及时地披露信息，并确保所有股东都有平等的机会获得信息。四是通过多渠道加强与投资者沟通交流，让市场深入了解公司经营管理情况和发展战略。截至 2023 年末，公司 A 股+H 股总市值排名券商第 6。

关于大股东增持计划和回购，招商局集团、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。

五、监管鼓励券商发展轻资产模式，未来公司战略有什么变化？

监管鼓励券商发展轻资产模式，与公司战略方向高度一致，公司未来将坚持一张战略蓝图绘到底，把轻资产业务做大，重资本业务做强，实现轻重融合发展，以轻促重，重为轻根。具体来看，一是坚持推进现代投行转型，更快释放管理、模式、能力全方位变革的红利；二是锚定做大财富管理规模的目标，不断提升产品能力、投顾能力、数字化能力，抢抓市场机遇，建立领先优势；三是发挥优势，不断打造机构业务一站式服务能力，全力发展私募、公募、银行系机构客户，建立更强的竞争优势；四是坚持底线思维，强化极限思维，一以贯之做好风险管理，深化内外协同，稳步做强重资本业务。

六、2023 年证监会发布关于修订《证券公司风险控制指标计算标准规定》的征求意见稿，对于头部券商杠杆有所放松，对于公司资本指标影响如何？

《证券公司风险控制指标计算标准规定（修订稿）》更好地适应新形势下风险管理需要，有利于支持行业健康有序发展。其中，为强化分类监管，征求意见稿提出证券公司的资本杠杆率（资本杠杆率=核心净资本/表内外资产总额*100%）指标可根据分类评级结果进行折算调整：对于分类评价连续三年 A 类 AA 级以上的证券公司，表内外资产总额可享有 0.7 的折算系数；连续三年 A 类的证券公司，表内外资产总额可享有 0.9 的折算系数。

对招商证券而言，公司作为证监会首批 6 家并表监管试点券商之一，已于 2020 年 3 月获证监会批准采用 0.7 作为计算表内外资产总额的折算系数，因

此本次调整对公司现阶段的资本杠杆率指标无实质影响。

七、公司对于国际业务的布局规划？

招证国际是公司开展海外业务的重要平台，2023 年面对复杂的经营环境，招证国际积极拓展港股、A 股以外的市场，推进场外互换业务，主动管控风险，并进一步优化细化客户资金管理与流动性风险管理，收入同比大幅增长，年内获穆迪重申 Baa2 评级，长期展望维持“稳定”。未来几年，公司将秉持稳中求进的主基调，继续坚持境内外一体化管理，把握境外市场发展机遇，关注新加坡等地区市场机会，积极推进财富管理业务、机构客户服务、企业客户服务，不断加强跨境协同联动。招证国际将全面践行“客群经营”理念，提升内生增长的能力，加快补足数字化短板，筑牢持续发展的根基，逐步打造支撑全球资产配置与提供资本市场综合服务的国际化平台，建设具有国际竞争力的中资一流投资银行。

八、公司经纪业务股基交易量市占率历年保持稳健增长，公司获客情况如何？私域流量获客模式下，如何持续提升客户触达以及转化效率？

2023 年，公司从重开户数量向重开户质量转变，落实“平台赋能营销团队，营销运营双轮驱动”线上线下一体化服务体系，加强营销运营管理、创新与深化渠道合作形式、促进团队优化与能力提升、完善系统营销运营支持等关键举措，实现全年线上和线下有资产客户数目以及客户资产规模的净增长。2023 年公司经纪业务经受住了激烈市场竞争的考验，全年股基成交量市占率达 5.23%，延续 2019 年以来逐年提升的态势。

近年来，随着数字化浪潮席卷，手机移动端已成为公司私域流量运营的主要载体。公司通过打通微信生态与 App 交易终端，触达广大的微信用户群体，实现小程序、公众号、企业微信与招商证券 App 的相互导流，沉淀私域流量池。公司将利用不同平台的特点，通过特色内容及活动，持续激发客户的兴趣与新鲜感，提升客户的触达和转化效率。

九、公募基金交易佣金费用改革后，券结产品的新增节奏和保有规模如何？公司托管业务一直领先行业，券结业务和托管业务的内部协同如何？

公司高度重视券结业务的发展，成立券结专项小组，严选券结产品，通过首发、持营全面发力提升券结业务的保有规模。托管业务主要是进行基金资产保管和基金投资监督，是基金结算、托管、销售链条上重要的一环。通过券结发行方式，带动与基金公司托管、投研、代销等业务的全面合作，并且整合券商托管的营销资源，有利于基金保有量的长期增长和以及增强客户粘性。

自行业推出券结业务以来，公司内部持续深度合作，高效协同，积极拓展公募基金券结和托管业务，未来将落地多个公募基金券结托管业务。

十、2024年初以来市场担心券商股票质押业务、融资融券业务的风险，公司目前的信用业务风险情况如何？两融、股票质押利差走势？

公司融资融券业务资产质量良好，整体维持担保比例保持在安全水平，业务风险可控。融资融券业务发展成熟，进入存量市场博弈阶段，竞争激烈，在流动性合理充裕的情况下，现阶段全市场融资融券利率整体呈缓慢下降趋势，公司利率水平与市场基本保持同步变动。

公司股票质押业务有效应对了本轮二级市场的剧烈波动，无新增违约项目，目前所有项目履约保障比例均高于预警线。目前全市场股票质押业务规模趋于稳定，业务有向大型券商集中的趋势，减持新政导致同业的偏好趋于收敛，可选质押标的和资源的稀缺性进一步上升，市场竞争将加剧，预计2024年利率定价面临压力。

十一、公司财富管理业务今年主要增长驱动是什么？

公司财富管理转型以锚定做大客户资产管理规模为目标，我们认为今年财富管理业务仍会受市场周期性以及客户投资体验尚须修复等因素影响，以存量产品结构调整与做大客户增量为主要驱动来源。在产品方面，一是加大对逆周期权益产品布局，二是加大对ETF与券结产品的投入，我们认为ETF有利于转化交易型客户为配置型客户，有效扩大财富管理客户基本盘，券结产品有助于公司选择优秀管理人深度绑定，也是今年的增长驱动来源之一。

十二、公募基金费率改革对招商证券以及旗下联营的公募基金有所影响，对公司的利润影响有多大？

降低管理费率本质是让利于投资者，一方面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；二是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，保障投资者利益优先；三是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。虽然短期基金公司收入会有一定程度下降，但最终使公募基金回归本源，实现真正的高质量发展。在当前公募降费背景下，公司未来的公募基金产品将会根据监管要求，并参照同业设置产品费率。公司将不断提升主动管理能力，苦练内功，逐步做大公募管理规模，丰富公募产品线。公司持股博时基金和招商基金分别为 49% 和 45%，公募基金降费措施对公司净利润的影响不大。

十三、2023 年四季度投资业务收入大幅增长的原因？公司 2023 年股债配置情况？2024 年初市场有所波动，公司今年自营业务有何规划？

2023 年四季度公司投资业务收入增长主要是权益类、固收类投资业务收入均增长。

2023 年末，公司自有资产 5,780 亿元，金融资产占比 65%；金融资产中，债券约占 70%，股票、基金等占比 30%。2024 年，公司将继续贯彻“大而稳”的总体战略方针，根据市场形势变化及时调整优化投资结构，持续完善业务策略，不断拓展创新业务，有效提升投资收益和收益稳定性。

债券投资和权益投资等方向性投资业务将进一步加强宏观研判，高度关注国家政策动向，做好前瞻性判断，追求收益的同时控制好风险；充分利用公司客户资源丰富和策略研发能力强的优势，持续做大客需驱动业务规模；发挥中性策略收益稳健特点，加强研发，丰富策略，努力提升中性策略规模及收入占比；通过金融科技赋能，在有效减少业绩波动的同时，全面提升投资的深度和广度。

十四、前期雪球产品波动，融券、DMA 业务有所收紧，如何看待对于衍生品业务的影响？今年一季度以来公司衍生品业务发展情况？

证监会近期推出了一系列防风险、稳市场的举措，同时表态将对 DMA 等场外衍生品业务继续强化监管、完善制度，指导行业控制好业务规模和杠杆，加

强对底层资产、资金流向、杠杆水平的看穿式监管，根据市场情况加大对融资融券等业务的逆周期调节力度，严厉打击违法违规行为，维护市场平稳运行。我们相信这将进一步积极促进场外衍生品业务长期健康稳定发展，更好地满足企业、机构投资者风险管理和资源配置需求，促进资本市场更好地服务实体经济。

公司始终秉承“合规先行，风险中性”的经营理念，相信随着衍生品市场的进一步规范，在投资者保护、业务风险管控方面具备相对优势的参与主体将迎来更多机遇。今年一季度以来，公司场外衍生品业务整体保持风险中性，业务经营稳定，风险整体可控。

十五、在国家提出加快推动发展新质生产力的大背景下，招证将如何助力新质生产力，培育并服务经济新动力？

发展新质生产力是我国推进高质量发展、加快现代化建设的必然要求。招商证券将积极挖掘战略性新兴产业和未来产业相关的投资和投行业务机会，通过股权融资、股权投资、并购重组、市值管理等手段积极服务新质生产力，培育并服务经济新动力。

股权融资方面，招商证券将深耕产业链相关环节，积极提供融资支持。2023年，招商证券深入践行金融强国使命，积极服务科技自立自强、产业链供应链自主可控、碳达峰碳中和等国家战略，通过股权融资、债务融资和并购重组等方式，全力支持半导体、生物医药、新能源、新材料等战略性新兴产业发展。公司共助力17家绿色双碳、科技创新相关行业企业完成股权融资，协助募集资金共计129.72亿元，助力发行多单绿色债券和科技创新公司债券项目，协助募集资金共计252.22亿元。公司还自主打造“羚跃计划”，持续服务成长型科创企业。截至2023年末，公司“羚跃计划”累计入库企业数达441家。

作为国务院国资委体系内规模最大的证券公司，招商证券将积极融入国家发展大局，以“招证所能”服务“国家所需”，重点聚焦半导体、生物医药及绿色双碳等科技赛道，充分发挥公司专业竞争力和资源优势，积极服务实体经济转型升级，大力推进现代化产业体系建设，以投行业务高质量发展助推新质生产力快速发展。

股权投资方面，招商致远资本、招证投资重点关注极具创新能力和高成长潜力的高新技术企业，为其提供资金支持与资源对接，助力技术研发和市场拓

展，积极整合资源对被投企业进行赋能，促进产业资源的优化配置，为新质生产力的发展创造良好的产业生态。

并购重组方面，招商证券将把握战略性新兴产业布局契机，通过“一商三投”联动着力开拓并帮助更多客户落实战略性新兴产业布局规划。

市值管理方面，招商证券将依照市值管理相关政策，发挥公司深耕资本市场、理解资本市场的核心竞争力，助力战略新兴客户建立市值管理顶层规划设计和实施机制，赋能上市公司提升内在价值。

十六、公司认为国九条对资本市场和证券公司有哪些影响？

新“国九条”充分体现中国特色金融的鲜明特色和内在要求，从全局的高度描绘出资本市场的发展蓝图，围绕加快建设安全、规范、透明、开放、有活力、有韧性的资本市场，聚焦“投资端”建设、提高上市公司质量、行业机构监管等重大事项提出指导意见，夯实政策基础，优化机制安排，旨在推动解决资本市场的深层次问题。新“国九条”就推动证券基金机构高质量发展、进一步压实中介机构“看门人”责任、积极培育良好的行业文化和投资文化等方面提出明确要求，为证券行业高质量发展打开了重大的机遇窗口，提供了科学的行动指南。