

证券代码：002736

证券简称：国信证券

国信证券股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-005

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	受邀参加国信证券2024年投资者开放日活动的机构投资者及分析师	
时间	2024年7月26日 14:30-16:30	
地点	国信金融大厦	
上市公司接待人员姓名	1. 邓 舸 董事、总裁、国信期货董事长 2. 吴国舫 副总裁、投资银行事业部总裁、国信香港董事长 3. 成 飞 副总裁、资产管理总部总经理 4. 周中国 财务负责人、国信弘盛董事长 5. 刘汉西 首席信息官 6. 廖锐锋 董事会秘书	
投资者关系活动主要内容介绍	一、在打造一流投行的监管要求下，贵司未来的战略规划 and 经营策略是什么？在后续展业过程中，贵司准	

绍

备如何部署业务来体现监管的“功能性”、“人民性”要求？

答：打造一流投行既是更好服务实体经济高质量发展的需要，也是建设金融强国的应有之义。自中央金融工作会议提出培育一流投资银行以来，新“国九条”提出支持头部机构通过并购重组、组织创新等方式提升核心竞争力，中国证监会提出力争通过5年左右时间，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。党的二十届三中全会对全面深化资本市场改革作出了明确部署，对金融机构服务实体经济提出明确要求，加快打造一流投行、更好服务中国式现代化愈发迫切。公司作为粤港澳大湾区唯一一家由本地国资控股的大型上市券商，拥有境内外证券业务全牌照。经过30年发展，在经营管理、公司治理、体制机制等方面已经较为成熟完善，品牌影响力和知名度位列行业前列，并且财务结构稳健、合规风控扎实，具备打造一流投行的基础。

接下来，公司将积极响应监管部门号召，加快打造一流投行步伐。一是推动业务转型升级，加强对科创产业的业务布局，强化业务创新、产品服务创新，全力服务新质生产力培育，做好科技金融、绿色金融、普惠金融、养老金融、数字金融五篇大文章。二是强

化业务能力建设，以数智技术驱动业务发展，加快提升投研、保荐承销、并购重组、产品设计、估值定价、投顾服务及资产配置等专业能力，全面增强以客户为中心的综合金融服务能力。三是持续推进区域发展战略，做深做实服务深圳“双区”建设，深度融入前海跨境金融创新、河套科技金融发展，深耕大湾区，服务长三角、京津冀、川渝、鲁豫、西北等地，主动融入地方经济发展大局。四是持续加强合规风控建设，主动适应严监严管新常态，坚持“看不清管不住则不展业”，落实全面风险管理与全员合规管理要求，实现母子公司全业务链条“垂直”一体化管控，夯实稳健发展根基。五是强化组织创新，秉承“对外一个国信、对内一个客户”理念，持续优化组织架构，加强人才队伍建设，持续推动管理提升，提高管理效能。

中央金融工作会议强调要“深刻把握金融工作的政治性、人民性”，新“国九条”要求，引导行业机构树立正确经营理念，处理好功能性和盈利性关系。公司作为全国性大型上市券商，将持续践行金融工作的政治性、人民性、功能性，加快推进业务转型，持续推动公司高质量发展。投行业务聚焦战略新兴产业，进一步提升企业全生命周期综合金融服务能力，加强专精特新企业孵化及培育，全力服务科技创新和产业升

级；固收业务持续强化债券融资创新，在绿色金融、普惠金融、乡村振兴等方面加强业务布局，持续完善产品体系和服务体系，服务绿色发展、城乡融合和区域协调发展；股权投资及另类投资业务深度融入“投早投小投科技”的国家战略，推动投资阶段向初创期、中早期适度前移，加大对科技创新的金融支撑力度；财富管理业务持续完善全链条、多维度综合金融服务体系，加强投顾能力建设，健全产品谱系和投顾服务系统，加快发展养老金融，多渠道增加居民安全稳定的财产性收入，支持扩大内需；机构业务打造经纪、研究、销售、融资融券、衍生品、做市、托管的综合金融服务生态，发挥自身金融科技优势，深度服务公募、私募、银行等金融机构，促进、维护和提升资本市场运行的内在稳定性。

二、请介绍投行业务未来的调整思路。

答：公司将主动做好三个适应、三个重构、三个服务——适应客户需求、适应行业格局、适应中央要求；重构业务模式、重构组织架构、重构规则体系；服务国资国企、服务专精特新企业、服务上市公司提质增效。

目前，客户对投行的专业性、综合性、敏捷性提出

了更高要求；行业竞争格局愈发激烈，更加考验投行的资产配置能力和效率；党的二十届三中全会、中央金融工作会议、新“国九条”及资本市场“1+N”政策体系等均要求强化投行的功能性定位及“看门人”职责。

为了适应上述要求，公司将做好三个重构。一是重构业务模式，实行“业务品种+行业+区域”并驱支撑模式；二是重构组织架构，深化全面协同和三道防线的组织架构重构；三是重构规则体系，包括业务规则体系的重构和管理体系的重构。

在业务方面，将做好三个服务。一是服务国资国企。党的二十届三中全会部署深化国资国企改革，致力于推进国有经济布局优化和结构调整，推动国有资本和国有企业做强做优做大。作为深圳市属证券公司，公司将按照深圳市委市政府部署，做好深圳市产业经济发展的智库服务，以及对深圳国资国企的全面服务。二是服务专精特新企业。金融“五篇大文章”，第一篇是科技金融。深圳市的科技创新生态较为完善，专精特新企业数量较多，公司将从行业和区域维度开展深入服务。三是服务上市公司提质增效。公司将做好对上市公司的陪伴服务，提升上市公司的规范运作水平和数字化智能化水平，帮助上市公司加速发展新质生

产力。

三、资管子公司设立进度及后续经营思路

答：公司在去年11月获准设立资产管理子公司，今年4月完成了资管子公司的设立。目前公司正在按监管要求尽快推进资管子公司正式开业前的各项准备工作。

资管子公司将延续公司资管业务“立足长远、聚焦投研”的战略方向，一是进一步做好投研体系建设，以扎实的投研和稳健的业绩驱动业务发展，推出更多的拳头策略。二是进一步夯实销售渠道，目前公司与国有五大行、互联网三方机构均建立了合作关系，公司还将通过各地的销售队伍、分支机构做好专业化的客户陪伴，提升客户体验。三是进一步加大产品创新力度，综合考量各类客户对期限、风险、收益等方面的需求，挖掘市场机遇。

四、金融科技主要在哪些业务平台发力？当前自研率水平如何？

答：公司围绕业务导向，重点建设的平台主要包括：一是财富管理业务平台。公司打造以金太阳APP为核心的“1+N”数字化财富管理平台，满足不同场景投资者的差异化需求。同时，持续打造多个服务品牌，对客户精准画像、产品分类分级，不断迭代进步。二

是交易平台，围绕“可控、安全、高效、灵活、敏捷”的目标进行发力。三是机构服务平台，基于机构客户的需求，打造一站式机构综合金融服务平台。四是综合性投资平台，覆盖投前、投中、投后各环节，在定价、交易效率、风险计量等方面更好满足业务需要；五是投研平台，满足公司自营和各类客户的投研需求；六是投行业务平台，围绕投行业务转型做好支撑。此外，公司还积极推进AIGC平台的建设及各项业务场景的应用。

系统研发方面，公司坚持基础平台自主研发、统一框架、加速敏捷开发转型。公司实现了金太阳APP、核心交易等重要系统100%自主可控，应用系统总体自研占比超50%。同时，加速各类业务系统的敏捷研发转型，整体应用敏捷开发项目比例超过70%，不断推动技术敏捷助力业务敏捷。

五、公司在降本增效方面有何举措？

答：随着市场环境变化，降本增效已经成为券商的主旋律。从公司经营看，成本具有双重属性，一方面是利润减项，降低成本会带来利润上的直观回报，另一方面成本也是资源，资源规划和配置得当，能够赋能业务发展，显著提升公司的长期竞争力。在成本管理上，公司将合理区分成本类型，做好统筹调控，

对于一些常规费用，精打细算、应降尽降；对于金融科技等能有效促进公司业务发展的战略性投入，全力保障、应投尽投。

总体看，公司费用管理取得了较好的成果，费用绝对值长期维持在大券商较低水平。2023年公司以行业第13的费用投入实现了行业第8的归母净利润，公司收入费用率50.6%，较行业平均水平低11.6个百分点，较大券商均值低5.9个百分点。接下来，公司将积极把握行业发展机遇，提升成本管理能力，回报广大投资者。

六、经纪业务是贵公司固有的优势业务，在目前的市场环境下发展财富管理业务的思路是什么？

答：基于投资者日益增长的财富管理需求，财富管理业务发展思路将继续秉持“以客户为中心”的发展理念，加快金融科技和业务融合，通过线上运营服务提质增效来助力线下团队的财富管理转型。持续优化客户分级分类服务体系，不断完善财富管理产品体系，加大内部协同发展，大力发展买方投顾业务作为重要突破口。具体包括：一是内部资源整合方面，加大内部协同发展，提升客户的综合服务能力，通过财富管理业务的客户黏性和业务多元化，增强客户资产的吸引力和留存。二是加快业务转型，从传统的经纪

业务向资产配置型投顾服务转变，通过提供个性化的账户解决方案和陪伴服务，提升客户体验，增强客户资产的集中度。三是通过中后台资源集约化改革，提升客户服务质量和效率，促进专业赋能水平和创收能力提高。四是加快财富管理专业队伍建设，选拔和培养专业能力和服务能力兼备的投资顾问团队，为客户提供高质量的专业服务。五是不断强化市场竞争力，通过提供标准化、高质量的产品和服务，改善客户服务体验，提升存量客户收入贡献，增强市场竞争力。基金投顾业务立足客户需求，不断创新业务模式，保有规模实现了逆势增长；证券投顾业务不断优化升级，通过标准化投顾产品服务和严控投研流程，为投资者提供高质量专业服务。

七、公司自营业务转型的思路？

答：公司始终坚持采用大类资产配置的方式进行投资管理，通过股票、债券、衍生品、可转债、基金等资产配置，降低波动风险，规避市场资产轮动风险，把握各大类资产的投资机会，同时也通过资产间的对冲机制控制整体风险水平，实现在不同市场下自营业务的稳定性：债券投资业务抓住有利时机；可转债平衡配置和灵活调整；权益业务积极应对复杂的市场环境；FOF投资业务兼顾投资与协同；场外衍生品在符合

	<p>监管规定的前提下，主动控制风险，稳步推进业务发展。</p> <p>在投资方向上积极践行国家倡导的价值投资理念，坚持金融服务实体经济，投资高科技卡脖子工程、绿色能源等国家重点发展领域。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年7月26日